

“金彭出海记”系列报道

编者按

从徐州贾汪出口到全球 120 多个国家和地区,一辆电动三轮车,承载着贾汪本土制造企业打造全球化起点的愿景,更是徐州制造积极融入国内国际双循环、深耕全球市场的生动实践。即日起,本报推出“金彭出海记”系列报道,通过 20 余位金彭海外开拓者的亲身经历,全景记录这家徐州本土成长起来的电动三轮车龙头企业,从读懂需求的定制破局,到恪守契约的扎根坚守,再到品牌引领的格局跃升——深度解读金彭出海从“走出去”到“走进去”再到“走上去”的进阶密码,展现本土企业开放创新、敢闯敢拼的时代风采。

读懂需求“一城一策”闯世界——金彭出海的破局密码

本报记者 李薇薇 张雷



国外客商观察金彭集团展示的新能源乘用车内部结构。本报记者 刘冰 摄

的车“靠谱、耐用”。

如果说定制化是精准获得客户信任的“利器”,那极速响应就是拿下订单的关键。在第 138 届广交会上,金彭集团销售团队就用 48 小时的响应速度,拿下伊拉克经销商的定制订单。

“伊拉克客户之前一直采购其他品牌的电动三轮车,这次需要高品质电动三轮车,经同行推荐找到了我们的展位。”金彭集团国际平台亚洲战区销售经理曹平治回忆。英语专业八级的他全程用英语和客户对接,从参数配置到价格明细对答如流。客户当场提出车厢门板高度要定制的需求,后端研发和生产团队当天就给出了可行性方案和调整后的报价。

“客户连连称赞金彭团队的响应速度,48 小时内就签了正式订单。”曹平治说,电动三轮车品类金彭国内销量第一的口碑,加上后端团队的高效支撑,让销售在前端谈业务时底气十足。如今,他负责的巴基斯坦市场,年订单 200 多辆,销售额超 1000 万元;菲律宾市场也逐步打开局面,“当地客户认金彭牌子,谈合作就顺利多了。”

比起零散的定制订单,战略性大客户的攻坚,更考验企业的耐心和实力。巴基斯坦

两轮电动车市场的突破,就是一场长达 8 个月的拉锯战。

“2024 年开始跟这个客户接触,谈了整整 8 个月才正式接单。”金彭集团国际平台客运产品线经理丁铁告诉记者。这位 2008 年就加入金彭、从基层焊工一步步成长起来的老员工,说起谈判过程记忆犹新:“当地消费水平有限,客户接受不了高端跨骑和高配置踏板车,只要适配当地市场的高性价比车型。”

为了拿下这个客户,团队协调基地进行优化配置、降低成本,前前后后出了 20 多款车型方案,反复匹配、调整报价。不仅如此,金彭还为客户规划了 1 万平方米的厂房及组装流水线,全程跟进落地。2025 年 10 月,金彭集团董事长鹿守光专程飞赴巴基斯坦,出席当地第一辆定制车下线的剪彩仪式。

“现在,这个客户每个月稳定下单 1000 辆,2025 年我们电动两轮车出口直接从之前的一两千辆突破到 1 万辆,2026 年预计能冲 3 万辆。”说起这个成绩,丁铁的话语里满是自豪,“2026 年,我给自己定的目标是,整体业绩同比增长 50%。”

在客运电动三轮车领域,金彭集团的快速响应同样跑出了“加速度”。斯里兰

卡的“油改电”突突车项目,就是最好的证明。

“2025 年 5 月在印尼雅加达展会上认识的客户,来自斯里兰卡的头部上市公司,当地有 120 万辆燃油突突车要‘油转电’,最核心的需求就是快充。”金彭集团国际平台亚洲战区销售经理张少南说。展会结束后,工程师和产品经理立刻启动方案设计,没几天就拿出了成熟的快充解决方案。针对斯里兰卡右舵驾驶的特点,团队同步开发了右舵版本,确保操控体验贴合当地习惯。当年 7 月,客户专程来金彭考察;11 月,金彭团队进行回访,客户直接签下 500 辆的首单。

“现在首批订单已经交付,客户满意度特别高。”张少南说,2026 年他的目标是做到 2000 万元销售额,主攻东南亚、南亚的客运电动三轮车和电动两轮车市场。

从斯里兰卡的鲜花运输到巴基斯坦的城市通勤,从捷克的冷凝水难题到伊拉克的定制车厢——金彭出海的每一笔订单背后,都藏着一个“读懂需求”的故事。

“没有敲不开的市场,只有没摸透的需求!”金彭集团国际平台总经理王楠说,“出海不是把国内的产品简单搬出去,而是为每一个市场‘量身定制’。”

针对不同区域的差异化需求,金彭已经形成了一套成熟的打法:在非洲,针对高温、多尘、非铺装路面,强化车架和底盘,配套快充、换电方案;在欧洲,100%符合 EEC 认证标准,增配倒车影像、人体工学座椅等舒适安全配置;在东南亚,针对高强度商用场景,加固底盘、升级减震、搭载大电池包;在拉美,主打高性价比,推出长续航、大空间的客货两用车型,快速实现燃油替代。

金彭产品远销全球 120 多个国家和地区,靠的不是低价内卷,而是“一城一策”的精准适配。从最初简单的整车出口,到如今为每个市场深度定制产品方案,金彭的出海之路,就是用“读懂需求”四个字,一步一个脚印走出来的。

真正的好产品,从来不只是一辆车,而是一套解决方案——这就是金彭集团出海的破局密码。

把定向赛跑成一次城市漫游——“奔跑鼓楼·活力彭城”新场景新玩法激活消费新动能

本报记者 吴云

文商旅旅深度联动 赛事流量转化消费增量

亲子家庭、青年团队、老年群体等不同人群。不少家庭以赛事为纽带,开启一场兼具运动乐趣与人文韵味的鼓楼“微度假”。家住万利城的 6 岁选手胡思源,两天赛程里跟随父母在黄楼参与诗词闯关,走进饮食博物馆品鉴美食、参与猜谜互动,还在彭城风华体验射箭打卡,顺利通关 16 个特色点位,在沉浸式游玩中尽享运动乐趣。

宽松灵活的赛制、景商共生的独特体验,让参赛者能够放慢脚步深度感受城市底蕴。“‘活力彭城’这条线路没有严苛完赛时限,上午 10 点至下午 2 点完成打卡即可,全程边跑边玩轻松自在,我们还抽到了诚意十足的完赛盲盒。”专程从淮安赴徐参赛的苏女士对赛事赞不绝口。在她看来,这条精品赛事线路串联起九里山、云龙湖生态山水与彭城七里千年文脉,将运动赛场搬进核心商圈,打造出文旅、体育、商业深度融合的全新城市休闲模式。

打卡点位设置男宸羽毛球体育公园、参赛包附赠祥和夜市满减券、抽奖环节投放御福客餐厅储值卡……一大批本土优质商户、新兴消费业态,成为本届赛事亮眼特色。这也是鼓楼区践行“政府搭台、企业唱戏、部门协同、品牌联动”发展模式的生动实践。本次赛事深度落地“体育+文化+旅游+商业”四维融合理念,联动 50 家合作单位、百余家优质品牌商户;赛事配套福利总价值超百万元,涵盖特色文创、景区门票、健身课程、餐饮零售代金券、日用好物等多重权益,以实实在在惠民福利,全面提升市民游客体验感、获得感、幸福感。

赛事流量能否转化为区域消费动能?一组数据直观印证融合成效。为期两天的赛事期

间,辖区 16 个联动点位总营收近 7000 万元,同比增长 19%;累计接待客流近 40 万人次,同比上涨约 20%。金鹰彭城广场客流同比提升 19.37%,苏宁广场销售额同比提升 16.27%。与此同时,云玺里、男宸羽毛球体育公园等文体消费场所营业额同步上扬,整体营收增幅约 10%,文体消费新场景活力充分释放。

体育、文化、旅游、商业在同一条跑道上交汇,为区域带来了流量、留量与增量。鼓楼区相关负责人表示,今年还会有盒马、红星大卫茂、体育运动公园等更多新场景新业态加入,一条时尚感强、文化味浓的城市漫游线逐渐清晰。鼓楼将持续深耕文商旅体融合发展主赛道,持续迭代升级城市定向赛特色 IP,不断创新赛事场景,丰富融合业态、延伸产业链条、放大品牌效应,推动文商旅体融合从“场景创新”向“产业深耕”进阶,从“短期引流”向“长效赋能”升级,为城市高质量发展持续注入澎湃活力。

■基层人大之声

本报讯(记者 段昱)6 月 30 日上午,一场聚焦高质量发展的调研活动在泉山区金山街道展开。金山街道人大工委组织人大代表开展上半年专题视察调研,代表们深入文旅项目一线与职业教育前沿,看变化、听民声、谋发展,以实际行动践行“人大代表为人民”的履职担当,为辖区经济社会高质量发展建言献策。

代表们首先来到云龙山滑道项目现场。作为云龙湖风景区的重要组成部分,这里的提档升级牵动着市民游客的目光。实地视察中,代表们了解到,项目引入先进技术,改造成为中国第一条磁悬浮管轨式滑道,全长 2000 米,实现了双向往返。代表们详细询问了项目试运营情况,了解到这一改进有效解决了传统滑道上行等待时间长的痛点。大家普遍认为,这一新业态对于提升云龙湖风景区旅游品质、丰富市民游客的文旅消费体验具有积极作用。

随后,调研组一行来到徐州财经高等职业技术学校。走进实训车间,代表们近距离观摩学生技能操作演示,实地感受学校在产教融合、校企合作方面的探索与成效,对学校精准对接产业需求、培养应用型人才的做法给予肯定。代表们认为,这种培养模式不仅解决了企业“招工难”问题,也为学生就业铺平了道路,是服务地方经济发展的务实之举。

实地调研结束后,一场务实的座谈会在徐州财经高等职业技术学校召开。街道相关负责人先后发言,不仅亮出了上半年在招商引资、重点项目推进、社会治理及民生保障等方面的“成绩单”,也坦诚交流了当前面

临的机遇与挑战。徐州财经高等职业技术学校党委书记李利分享了学校在技能人才培养上的实践路径。

“滑道不仅要建得好,更要管得好,安全永远是第一位的”“如何让培养出的技能人才留得住、用得上,是关键所在”……座谈会中,代表们结合视察见闻踊跃发言。大家围绕云龙山滑道的品牌打造与安全管理、产教深度融合、优化营商环境等热点话题,提出了许多具有针对性的意见建议。

泉山区人大常委会代表工作委员会主任孙晶在交流中表示,云龙山滑道要在提升服务质量和安全保障上下功夫,努力将其打

造成徐州文旅的新名片。徐州财经高等职业技术学校办学特色鲜明,希望学校继续深化校企合作,为徐州经济社会发展培养更多高素质技能人才。对于金山街道上半年在经济发展、社会治理等方面取得的成绩,她表示认可,并希望街道继续深耕“五区融合发展”党建品牌,加快推进重点项目建设,让发展成果更多更公平地惠及辖区群众。

此次视察调研活动,为人大代表依法履职、建言献策搭建了良好平台。代表们纷纷表示,将以此次活动为契机,持续关注辖区经济社会发展,积极反映群众诉求,把调研成果转化为推动工作的实际动力。

在第 25 个全国“安全生产月”期间,泉山区苏山街道紧扣“人人讲安全、个个会应急——排查整治风险隐患”这一主题,以安全宣传“五进”为主线,坚持重心下移、精准施策,用一系列接地气、务实管用的举措,织密辖区安全防护网。

活动伊始,苏山街道坚持重心下沉,将安全宣传延伸至最基层。街道组织社区工作人员、网格员先学一步,确保“自己先学透,下去能讲清”。

“大姨,做饭时火一定要有人看护,注意燃气使用安全……”网格员与志愿者组成小分队开展“敲门入户”行动,将家庭防火、电动车规范充电、燃气使用等常识送到居民家中。同时对老年群体进行“一对一”讲解,帮助排查用电安全隐患。在田间地头,工作人员结合“三夏”农忙节点,用通俗方言提醒农机安全、草垛防火和防溺水,严禁焚烧秸秆,让安全提示深入人心。

为了让安全意识由点及面,苏山街道还开展了“小手拉大手”活动。在玉潭佳苑幼儿园,通过播放安全动画、开展应急疏散小游戏,让孩子们在欢声笑语中学到了知识,同时将宣传页带回家中,将安全教育的触角延伸到家庭。

在面向公众广泛普及安全知识的同时,苏山街道将“进企业”作为压实主体责任的关键一环,密集组织多场实战化应急演练。

连日来,一场场紧张有序的应急演练在苏山街道接连上演。在辖区企业,苏山街道联合港务区消防工作办公室模拟火情处置,从报警到疏散、灭火、救援,各个环节衔接紧密;加油站内,街道会同港务区应急管理部门开展危险化学品泄漏应急演练,重点锤炼专业响应与协同处置能力;各工贸企业有序开展全员疏散演练,让一线员工在实战氛围中熟悉逃生路线。这一系列“全链条、广覆盖”的实战演练,有效检验并提升了辖区企业的应急处置能力。

“安全生产月”期间,苏山街道扎实推进隐患排查工作。在“安全生产月”咨询日活动现场,工作人员面对解答群众关于燃气、用电、防震减灾等问题,并发放扇子、灭蚊拍等实用小礼品,将安全提醒融入日常生活。同时,聘请安全生产专家对社会面小场所开展隐患排查,重点检查燃气、用电、消防器材和疏散通道,建立台账跟踪整改,确保隐患闭环管理。

作为“安全生产月”的“压轴戏”,6 月 30 日,苏山街道组织辖区内所有企业召开安全培训会。江苏省应急管理厅安全培训教师黄林围绕生产经营单位如何加强安全和消防管理进行专业辅导,并结合典型案例剖析管理漏洞,为企业提供了切实可行的操作指引。

安全无小事,责任重于山。苏山街道相关负责人表示,该街道将以此为新起点,持续深化安全宣传“五进”工作,常态化开展宣教演练,让安全意识内化于心、外化于行,以更严标准、更实举措全力守护辖区群众的生命财产安全。

春赏油菜铺金,夏观荷塘泛波,秋看油菜缀野,冬品塘鱼鲜香。如今的丰县顺河镇齐庙村,四季有景、步步如画,整洁的村庄道路串联起万家烟火,连片的花海田园引来八方游客,宜居宜业和美乡村画卷徐徐展开。

过去,齐庙村有着大片涝洼地,“十种九不收”是常态,老旧排灌设施落后,每逢降雨农田积水严重,村民收成难以保障。村内产业单一、附加值低,缺乏增收渠道,大量青壮年外出务工,村庄人气凋零、发展乏力。为破解“无产业、无人气、无活力”的发展困局,齐庙村“两委”以党建为引领,锚定农文旅融合发展方向,依托“花海荷韵”特色资源、深耕耕读文化内核,精准补齐发展短板,走出了一条独具本土特色的乡村振兴富民之路。

补齐基础设施短板,打造美丽宜居新家园。针对村内排灌系统瘫痪、设施薄弱等民生难题,村党员干部带头攻坚,实地排查沟渠、农田、设备隐患,全方位推进基础设施改造提升。通过专项整治,全村老旧排灌设备全部更新,堵塞沟渠彻底疏浚,解决了农田积水、作物受灾的历史难题,实现粮食稳产的同时,全村 4 个自然村全面完成道路“户户通”、全域路灯亮化工程,十余亩废弃臭水坑变身生态共享鱼塘,闲置荒地改造为诗意荷韵田园,还新建了标准化健身广场。

“以前村里路坑洼,积水难排,出门全是泥路,现在道路平整、处处是景,散步健身有广场,居住环境比城里还舒服!”看着焕然一新的村庄,齐庙村村民王大满满脸欣慰。人居环境的持续优化,让村民的获得感、幸福感、安全感不断攀升。

特色产业富民,蹚出富民强村新路径。为破解产业薄弱、增收困难问题,村党支部牵头整合土地资源,创新推行“传统种植稳根基、特色产业提效益”发展模式,联合周边村庄抱团发展,成立农产品公司,打造“苏鲜丰”特色品牌。村里搭建线上直播间、电商平台,线下商超对接、研学合作的双向销售网络,打通农产品产销壁垒。同时深挖田园资源,打造油菜花市集、荷塘研学等沉浸式文旅项目,年均接待游客近万人次。2025 年,村庄“非遗、农文旅融合”模式成功获评省级优秀案例,真正实现了乡村资源向富民产业的转化。“以前只能靠种地、外出打工赚钱,现在在家门口就能做文旅服务、卖土特产,收入稳定又省心,还能兼顾家庭。”返乡创业的村民李先生感慨道。

文明乡风育民,营造向上向善新民风。齐庙村深耕文明乡风建设,盘活村内农耕文化、非遗技艺资源,打造农耕展示区、乡村文化步道,常态化开展民俗市集、文化课堂、典型评选等活动。依托钩编、手工面点等非遗项目,开设体验课程、开发文创产品,带动 20 余名村民就近就业,实现文化传承与群众增收。村里还以新时代文明实践站为载体,持续开展孝老爱亲、文明家庭评选等惠民活动,涵养向上向善的淳朴民风。

村庄从一片洼地、人口外流,到景美业兴、人气兴旺,齐庙村以实干破局,完成了精彩的乡村蝶变。如今的齐庙村,既有绿水青山的颜值,又有富民兴村的产业,更有文明淳朴的气质。未来,齐庙村将持续深耕农文旅融合发展,持续完善乡村治理,让乡村振兴的底色更浓、群众笑容更灿烂。

自己先学透 下去能讲清

——泉山区苏山街道深耕安全宣传“五进”工作

本报记者 段昱 通讯员 毕力丹

有颜有『产』有乡愁

——丰县顺河镇齐庙村农文旅融合发展的逆袭之路

本报记者 马永康 通讯员 杨亦璐