

从“煤”到“新” 贾汪如何“链”出百亿产业集群

(上接 01 版)

2026年,徐州工业园区明确“高端装备与智能制造、新一代信息技术、新能源”三大主导产业,新能源从“培育产业”正式跻身三大主导产业行列;而在贾汪区现代化产业体系中,新能源更是从“主导产业”升级为“未来产业”,目标直指国家级未来产业先导区。

一套链式招商的集群密码

20余年磨一剑,产业赛道选择在一次次转型探索里踱出来的。那么,徐州工业园区新能源产业是怎么从一家企业,串起成百上千家配套企业的?

“我们围着产业转,盯着项目干,新能源不是招来一家算一家,而是招来一个龙头,带出一串配套,形成一片集群。”徐州工业园区招商和投资促进局局长许朕介绍。

龙头扎根,配套自然跟着生长。江苏中玻玻璃科技有限公司就是跟着金彭成长起来的配套企业。

走进公司生产车间,一块块汽车玻璃整齐堆放,预处理、上片、切片、打磨、银孔全流程自动化生产线有序运转,整体自动化率达70%,高效保障着新能源汽车配套产品的稳定产出。

“能成长这么快,离不开园区的产业生态——龙头就在家门口,订单稳、配套近,我们才能安心搞生产、提品质。”公司总经理李冬冬说。

产业链往上游延伸,在徐州工业园区还有徐州宏达新能源科技有限公司这样的原材料“压舱石”。

记者了解到,该公司生产的电子级五氯化磷是新能源锂电池的重要原材料,质量超行业标准,是杉杉新材料、多氟多等十余家新能源上市企业的指定合格供应商,出货量占国内同类产品总量的65%以上,并主导起草工业五氯化磷行业标准。

2022年9月,该公司总投资13亿元的“新能源一体化生产基地搬迁技改项目”投产,全流程自动化生产线配备五大安全生产信息化系统,夯实了徐州工业园区新能源百亿集群的产业根基。

作为贾汪首家新能源整车制造企业,金

彭的兄弟企业吉麦新能源是另一个“产业火车头”。

2019年4月,吉麦新能源正式获得国家汽车生产准入资质,成为苏皖鲁豫省际交界地区首家拥有高速新能源汽车生产资质的企业,还上榜了省级智能制造示范工厂。它的落地,直接带动了一批“三电”配套企业集聚,让整车+核心部件的产业链从蓝图变成了现实。

“我们推行‘五个一’工作机制:一个产业、一个规划、一个招商项目储备库、一套招商方案、一个工作专班,专门盯着‘链主’企业、龙头项目招商。”许朕介绍,园区不是“捡到篮子里都是菜”,而是对着产业链图谱“缺什么补什么”。比如金彭布局高端四轮车,园区就从无锡、天津等产业聚集地招引高端座椅、LED灯等配套企业,让企业的产业链更完整、生产成本更低、市场竞争力更强。

就这样,龙头牵引、配套跟进、链式集聚,徐州工业园区新能源产业从单棵“大树”长成了“森林”。既有吉麦、金彭等整车龙头,也有中电工研、莫朗电气等储能和核心部件企业,还有国晟能源等智慧能源解决方案提供商。2025年,贾汪区车辆制造产业跻身百亿集群,年均增速保持两位数,这正是“头雁领航、雁阵齐飞”的最好印证。

一股向善而生的增长内核

产业链搭好了,集群规模起来了,怎么才能不陷入同质化竞争,始终保持增长的后劲?

在金彭电三产业平台锂电事业部总经理陈雷看来,新能源赛道的竞争,说到底就是技术的竞争。“早布局才能主动,慢一步就可能掉队。”陈雷坚定地说。

早在2015年,金彭就提前锁定了锂电技术发展方向。“锂电池储能是铅酸电池的3倍,使用寿命是后者的3至5倍,价格小半,且环保回收率可达99.9%。”陈雷说,2023年完成南方市场调研后,公司快速推进电动三轮车锂电化转型,成立了专业锂电事业部。

走进占地4000平方米的金彭锂电生产车间,工人们在生产线上有序忙碌,一个个刚刚下线的锂电PACK集成包,正在接受严格的充

放电测试。“我们和比亚迪、多氟多、新能安、利信等企业强强联合,PACK全部采用A级电芯。”陈雷语气里带着底气,“我们还在园区规划新建一个锂电产业园,建成后年产值可达20亿元。”

企业在前端闯市场、搞创新,徐州工业园区就在后端搭平台、做服务。作为南北共建园区,徐州工业园区积极对接苏南创新资源,在新能源技术研发、成果转化等方面走在贾汪区前列。从最初的传统制造代工,到如今向“研发+智造+服务”转型,园区不仅是项目承载地,更是产业转型的试验田、技术创新的策源地。

进入“十五五”,创新的边界还在不断拓宽。贾汪区将新能源与低空经济列为两大未来产业,重点发展新能源汽车及核心零部件、氢能储能及智慧能源、光伏风电等新能源装备制造,推动新能源与低空经济、人形机器人等新兴产业融合发展。对徐州工业园区来说,新能源不再只是一个产业门类,更是带动全域产业升级的“能量源”。

为了给创新保驾护航,徐州工业园区也拿出了实打实的举措:2026年计划再盘活闲置土地200亩,持续破解企业用工、融资、要素保障等难题,守牢安全生产、生态环保底线;锻造“懂产业、善服务、能攻坚”的骨干队伍,树立“以项目论英雄、以实绩论高低”的导向,让企业敢创新、能成长、无后顾之忧。

从“一煤独大”到新能源优势,从头雁领航到雁阵齐鸣,从要素驱动到创新引领,徐州工业园区的20余年,是一座资源枯竭城区转型的缩影,也是县城开发区落实“一园一业”、走特色发展之路的实践样本。

20多年前,这里的地下挖的是煤炭,输送的是工业能源;20多年后,这里的车间造的是新能源车、储氢装备,输出的是绿色动能。土地还是这片土地,但产业的内核、发展的逻辑已经焕然一新。

站在“十五五”新起点,徐州工业园区定下了清晰目标:全年工业产值迈过300亿台阶,做大做强三大优势产业集群,布局发展特色新赛道。这条路没有捷径,靠的是精准招商的眼光,靠的是暖心服务的态度,靠的是脚踏实地、真抓实干的干劲。

企业特写 一链共生让金彭驶向全球

本报记者 李薇薇 刁矿山 张雷 通讯员 魏波 胡晓璐

力向科技化、年轻化、都市化转型。爆款产品金彭SU7精准贴合都市青年出行需求,成为市场现象级产品。不只是产品升级,金彭的经营渠道也全面革新,通过发力抖音等新媒体直达终端用户,打造“金粉节”拉近与消费者距离,用柔性运营提升品牌黏性。”

一家龙头企业的快速崛起,离不开怎样的产业支撑与同行伙伴?

在这片园区里,没有企业单打独斗,只有抱团发展的产业合伙人。徐州工业园区招商和投资促进局局长许朕介绍,依托金彭这一龙头企业,园区推行“以商招商、链群协同”模式,围绕金彭的配套需求精准招引上下游企业。

站稳国内市场,做实产业集群后,金彭的下一步棋落向何处?

深耕全球化布局、坚持技术创新,是金彭的未来方向。如今金彭产品已远销120

多个国家和地区,在稳固东南亚、非洲市场的基础上,全力开拓欧美高端市场,凭借E-Mark欧盟认证,拿到了发达国家市场的入场券。企业还计划优化配套体系,平衡自主生产与社会化配套比例,以竞争倒逼品质升级。

智能制造迭代,企业自我革新,到链上伙伴共生,园区聚力赋能,金彭与园区上下游企业互为合伙人、共同成长。未来,金彭将持续加大研发投入,深耕全球市场,以中国智造的硬实力,坚守“成为全球轻型绿色交通工具领导者”的企业愿景,坚持“用科技创造美好出行,以创新驱动企业成长”的企业使命,走“专精特新”发展之路,持续深耕新能源汽车、电动三轮车、无人驾驶物流快递车等领域,打造研发、生产、销售于一体的高新技术企业,走在新能源轻型绿色交通工具研发制造的前列。

煤城『转身』闯出产业新赛道

本报记者 李薇薇 刁矿山 张雷 通讯员 魏波 胡晓璐

深度访谈

记者:提到贾汪,很多人的第一印象还是“煤城”。徐州工业园区作为贾汪工业经济的主阵地,这些年是如何跳出资源依赖、找到自己的产业方向的?

刘永辉:贾汪因煤而兴,也曾因煤而困。徐州工业园区2001年成立,2006年获省级开发区,可以说从诞生之日起就肩负着转型的使命。

记者:龙头企业产业链培育中起到关键作用,徐州工业园区在龙头企业培育方面有哪些具体举措?

刘永辉:培育龙头没有什么捷径可走,就是陪着企业一起成长——它缺什么,我们就补什么;它往哪走,我们就跟上服务。具体做法就是:给空间、给配套、给信心。

给空间,就是为龙头企业发展腾出物理空间和发展容量——需要扩产,我们就协调用地;需要上新项目,我们就带着跑手续、清障碍。给配套,就是围着龙头企业的需求补链条,形成龙头企业带动配套企业,配套企业反过来又支撑龙头企业做大做强双向赋能。

给信心,就是让企业敢投、敢闯、敢创新。我们帮企业协调厂房、对接政策、争取资源,让企业可以放心搞研发、拓市场、做大做强。

记者:产业链搭起来了,龙头企业规模也上来了,园区靠什么保持产业增长后劲?

刘永辉:我们的思路是两条腿走路:一是帮现有龙头企业持续提升,不断找到新增长点;二是提前布局新赛道,让产业能始终踩在鼓点上。

记者:新能源产业从“零星火种”到“燎原之势”,徐州工业园区具体是怎么做到的?

刘永辉:新能源这条路,我们走了20多年,核心办法是链式招商。不是招来一家算一家,而是培育一个龙头,带出一串配套,形成一片集群。龙头稳了,产业链就稳了;产业链强了,整个园区才有竞争力。

具体做法是,对着产业链图谱“缺什么补什么”,实行专项化推进、清单化管理;图谱上缺哪个环节,招商就指向哪里;图谱上哪个环节薄弱,配套就往哪里补。不盲目跟风,不捡到篮子都是菜。

金彭集团布局高端四轮车,我们就从无锡、天津这些产业集聚地,定向招引高端座椅、LED车灯等配套企业落地园区。配套企业跟着龙头走,龙头有了就近的供应链,成本下来了,品控上去了,双方都受益。

2019年,吉麦到高速新能源汽车生产车间,园区就围绕电池、电机、电控招引配套企业。金派克、吉国电等

一批核心部件企业相继落地,整车加核心部件的产业链从蓝图变成了现实。

如今,园区的新能源产业已经形成了一个从原材料到核心部件,从整车制造到储能装备的完整产业链阵。2025年,贾汪区车辆制造产业跻身百亿集群,年均增速保持两位数。

记者:龙头企业产业链培育中起到关键作用,徐州工业园区在龙头企业培育方面有哪些具体举措?

刘永辉:培育龙头没有什么捷径可走,就是陪着企业一起成长——它缺什么,我们就补什么;它往哪走,我们就跟上服务。具体做法就是:给空间、给配套、给信心。

给空间,就是为龙头企业发展腾出物理空间和发展容量——需要扩产,我们就协调用地;需要上新项目,我们就带着跑手续、清障碍。给配套,就是围着龙头企业的需求补链条,形成龙头企业带动配套企业,配套企业反过来又支撑龙头企业做大做强双向赋能。给信心,就是让企业敢投、敢闯、敢创新。我们帮企业协调厂房、对接政策、争取资源,让企业可以放心搞研发、拓市场、做大做强。

记者:产业链搭起来了,龙头企业规模也上来了,园区靠什么保持产业增长后劲?

刘永辉:我们的思路是两条腿走路:一是帮现有龙头企业持续提升,不断找到新增长点;二是提前布局新赛道,让产业能始终踩在鼓点上。

记者:新能源产业从“零星火种”到“燎原之势”,徐州工业园区具体是怎么做到的?

刘永辉:新能源这条路,我们走了20多年,核心办法是链式招商。不是招来一家算一家,而是培育一个龙头,带出一串配套,形成一片集群。龙头稳了,产业链就稳了;产业链强了,整个园区才有竞争力。

具体做法是,对着产业链图谱“缺什么补什么”,实行专项化推进、清单化管理;图谱上缺哪个环节,招商就指向哪里;图谱上哪个环节薄弱,配套就往哪里补。不盲目跟风,不捡到篮子都是菜。

金彭集团布局高端四轮车,我们就从无锡、天津这些产业集聚地,定向招引高端座椅、LED车灯等配套企业落地园区。配套企业跟着龙头走,龙头有了就近的供应链,成本下来了,品控上去了,双方都受益。

2019年,吉麦到高速新能源汽车生产车间,园区就围绕电池、电机、电控招引配套企业。金派克、吉国电等

地带寻找新的增长极。

说到这,保持增长后劲的不是一两个大项目,而是一套机制——技改驱动老产业升级,平台支撑新赛道培育,两手并举,长短结合,这样才有可持续的增长动能。

记者:链式招商、创新驱动,都离不开好的营商环境。园区在服务企业方面有什么独到之处?

刘永辉:营商环境就是让企业来了不想走、投了敢继续投。这不能靠一两次热情接待,而是靠贯穿企业全生命周期的实实在在的服务。我们园区有一个理念——“绝不因服务问题流失一家企业”。

首先是把服务力量配强。园区综合服务中心有40人的服务团队,整合了住建、规划、质检等职能。企业来注册、立项到环评,所有手续园区全程代办,企业不用多跑腿,只管安心搞经营、抓生产。其次,空间保障也是服务的一部分。没有新增建设用地,就向存量要空间。我们通过腾容技改、腾笼换鸟、转让转产等方式,依法依规盘活低效用地。截至目前,园区累计盘活闲置土地1018亩,标准厂房15万平方米以上。2026年,园区计划再盘活闲置土地200亩。

记者:站在“十五五”新起点,徐州工业园区下一步有什么规划?

刘永辉:做大做强三大优势产业集群,同时把特色赛道做精做深。具体来说:

一是持续精准招商。绘制产业链图谱,力争全年招引亿元项目25个以上,其中10亿元项目5个。

二是推动项目提速。18个市级重大项目完成53.5亿元投资,助力金彭推进技改升级、建设智能化工厂。

三是培育特色集群。一方面推动鸣咪咪、宠爱工社等猫砂项目提质扩能,打造全球重要的植物猫砂生产基地,让“小单品”做出“大集群”;同时加快培育3家以上智能工厂、数字化车间,推动制造业整体从“自动化”向“智能化”跨越。

四是锻造干部队伍。锤炼一支“懂产业、善服务、能攻坚”的骨干队伍,树立“以项目论英雄、以实绩论高低”的工作导向。

奋进『十五五』

产业看园区

园区方法论

成立于2001年,2006年批复为江苏省级开发区的徐州工业园区,走过20余年发展历程,从项目建设向优而进,到发展动能向新而行,再到民生福祉向高而攀,徐州工业园区高质量发展全面转型迈出新年的坚实步伐。

“十五五”开局起步,土地瓶颈、产业零散、服务提质,是摆在全国县域开发区面前的共同考题。没有新增建设用地,发展空间从哪里来?走过20余年发展历程的徐州工业园区,跳出“铺新摊子、扩规模”的老路,一头扎进存量挖潜的深水区,用实打实的行动蹚出了转型新路。

“闲置土地、老厂房看着是空地,背后全是难啃的硬骨头。”徐州工业园区招商和投资促进局局长许朕坦言,复杂的债权债务、模糊的产权归属、成堆的历史遗留问题,哪一个都不好办。“盘活一块地,往往要跨十几个部门协调,跟企业反复沟通数十次。”

难走的路,走通了就是坦途。面对一块闲置的80亩土地、4万多平方米厂房,园区没有等靠要,而是主动向上对接原企业,一轮轮摆政策、算细账,一次次协商攻坚,最终成功盘活整块土地。

彼时,恰逢本土龙头企业——金彭电动三轮车向高端化升级,园区精准匹配LED车灯、DC控制器、高端车架等配套项目,实现当年签约、当年投产。

截至目前,园区累计盘活闲置土地1018亩、标准厂房15万平方米以上。曾经的“沉睡资产”,成了产业落地的“新载体”。

空间腾出来了,该装什么样的项目?是不是企业名气越大、规模越大就越好?徐州工业园区的答案很明确:适配比名气更重要。

园区彻底摒弃“大水漫灌”的粗放招商模式,立足区位、

市场、成本三大优势,划定四类招商方向,不盲目跟风风口产业,而是拆解产业链、筛选可承接环节。“招商不是拼名气、拼规模,适配园区发展才是核心。”许朕说,“就拿芯片产业来说,规避长晶、光刻这些高门槛环节,专攻封装、光纤连接器、半导体热沉件等适配赛道,成功落地无锡鑫巨宏光纤连接器高新项目,还带动辖区千余人就业。”

在实战打法上,园区摸索出一套接地气的做法:展会招商抢抓首日上午黄金时段,提前标记目标企业;陌生拜访不惧碰壁,提前调研痛点、蹲守沟通;深耕产业链招商和以前招商,主打情感联结,优先对接有徐州、贾汪地缘情怀的客商,绝不夸大承诺、忽悠企业,守住招商底线。

项目引得来,怎样才能留得住、发展好?真正的营商环境,从来不是签约时的热情,而是落地后的全程服务。“招商是引进来,服务才是留下来,服务缺位,再好的项目也会流失。”徐州工业园区综合服务中心主任刘效磊说。

为打通企业落地投产全流程堵点,园区构建闭环式助企服务体系,组建工作专班,为重点项目倒排工期、压缩审批时限,原本7至9天的手续缩至3至4天办结。实行专人对接、挂图作战。

全程代办是园区服务的亮眼名片。从公司注册、立项备案到环评审批,所有手续园区全程代办,跨层级、跨部门事项专人跟进,不让企业多跑腿。

“咚咚咚”年产20万吨新型植物猫砂生产项目涉及11项审批手续,全部由园区跟进办结。园区还主动修缮该项目厂区外破损道路,协调接入蒸汽管道。

为杜绝部门推诿扯皮,园区整合建、规、质、检等职能,由综合服务中心统筹,40人服务团队全员在岗,坚守“绝不因服务问题流失一家企业”的底线。

优质服务形成良性口碑,老企带新企,产业集聚效应持续放大。

寸土生金,从盘活存量破空瓶颈,到精准招商选进配套企业,再到链式培育强产业根基,最后以暖心服务固发展底盘,徐州工业园区用最朴素的实干思维,在存量挖潜的赛道上,跑出了县域园区高质量转型的加速度。

答案藏在智能化生产和全链条布局里。工厂大车间实现冲压、焊装、涂装、总装全流程自动化,一根普通钢管经过自动化设备加工,仅需4分钟就能成型为完整车体结构。焊接工序全程由机器人作业,一人多机的生产模式,大幅压缩生产成本、提升生产精度。

在新能源赛道“摸爬滚打”多年,老牌企业金彭为何能持续焕新、紧跟市场潮流?主动转型、敢于破局,是金彭的成长密码。金彭品牌与公共关系总经理宋庆德道出了企业的转变:“过去金彭产品主打扎实耐用,深耕农村市场,如今企业全



本版插图依托AI技术绘制