



主管主办：新华报业传媒集团

# 江苏经济报



江苏经济网

江苏经济报官方微信

今日4版 国内统一连续出版物号:CN 32-0016 代号:27-50 全国发行

星期四 2026年5月7日 丙午年三月廿一 总第10349期



## 13个设区市一季度成绩单出炉

# 多点发力，江苏经济韧性稳步提升

2026年是“十五五”开局之年。近日，江苏13个设区市一季度的经济数据悉数出炉，一季度全省GDP达34483亿元，同比增长5.4%。从各市统计局发布的数据来看，十三市中有8个市的GDP增速不低于全省增速，其中有7个市的GDP增速高于5.4%。苏州与宿迁以5.8%的增速并肩领跑；“准万亿之城”徐州夯实“临门一脚”，扬州、盐城“腰部双雄”的攻防战仍在继续。经济总量方面，有5个城市首季GDP突破2500亿元，整体呈现“量质齐升、多点发力”的发展态势。

平全省水平。徐州增速达5.4%，无锡、连云港增速为5.1%，扬州增速为5.0%。

记者注意到，江苏此前的增速“黑马”淮安，一季度实现地区生产总值1378.82亿元，同比增长4.8%，增速在江苏13个设区市中排名倒数第二。而2012至2023年，淮安GDP年均增速达7.9%；2021至2024年年均增速7.1%；2025年淮安GDP增速5.9%，经济发展的脚步有所放缓，但仍居全省首位。

2026年淮安市政府工作报告中透露，今年淮安要达成地区生产总值增长6.5%的预期目标，在实际工作中，将立足“跳一跳、够得着”，全力争取更好结果。

州在“十五五”开局“智造”突围：规模以上高新技术产业增加值同比增长10.7%，对规模以上工业总产值增长贡献率达82.2%；服务机器人、储能用锂离子电池产量同比增长6.0倍、2.2倍，5G智能手机、光学仪器、集成电路、新能源汽车等产品产量分别增长41.9%、20.5%、20.0%和19.9%。

此外，作为外贸大市，一季度苏州实现进出口总值7999.9亿元，同比增长26.5%，分别占全国、全省进出口总值的6.8%、50.3%，对全国、全省外贸增长的贡献度为10.9%、71.8%。

徐州规模以上工业增加值同比增长6.1%，列统的38个工业大类行业中，通用设备制造业、专用设备制造业、汽车制造业等增长较快。

DeepSeek表示，作为淮海经济区中心城市和传统工业重镇，徐州在工程机械、绿色低碳能源等主导产业上正经历着深刻的“脱胎换骨”。从前的“资源依赖”成功切换到了“创新驱动”和“枢纽经济”的赛道，为其维持稳定的中高速增长提供了强大的韧性。从一季度数据来看，徐州今年突破万亿GDP指日可待。

### 多地稳中有进表现亮眼 苏州、宿迁增速领跑全省

一季度，江苏全省实现地区生产总值34483亿元，按不变价格计算，同比增长5.4%。从经济总量看，苏南板块的“稳增长”作用依然突出。苏州以6440.57亿元领跑全省，南京、无锡分别以4939.60亿元、3929.67亿元紧随其后。南通、常州分别实现3171.10亿元、2544亿元，总量均突破2500亿元，展现出苏中、苏南城市的强劲支撑力。再从增速表现看，多地稳中有进的态势表现亮眼。苏州与宿迁以5.8%的增速领跑全省，既体现了苏南龙头城市的稳健势头，也展现了苏北后发城市的强劲动能。镇江、常州分别以5.7%、5.6%的增速紧随其后，南京、南通、盐城也保持5.5%的稳健增长，超半数城市增速跑赢或持平全省水平。

### 高新技术产业产值增长10.7% 苏州以“智造”突围开局

一季度，苏州实现地区生产总值6440.57亿元，按不变价格计算，同比增长5.8%。总量、增速双双位居全省第一。具体来看，一季度苏州规模以上工业增加值同比增长9.8%，恒力先进智造产业集群项目、正力新能50GWh长时储能智能制造项目等百亿级项目，以及多个人工智能、新能源、高端制造等代表未来产业方向的项目落地、开工，成为苏州工业增长最直接的支撑。站在向5万亿元攀登的智能化转型路口，苏州在“十五五”开局“智造”突围：规模以上高新技术产业增加值同比增长10.7%，对规模以上工业总产值增长贡献率达82.2%；服务机器人、储能用锂离子电池产量同比增长6.0倍、2.2倍，5G智能手机、光学仪器、集成电路、新能源汽车等产品产量分别增长41.9%、20.5%、20.0%和19.9%。

### 离“万亿之城”一步之遥 徐州“实事求是，顺其自然”

目前，江苏已有苏州、南京、无锡、南通、常州五座“万亿之城”，一季度五座城市GDP总量达21024.94亿元，占全省GDP的六成。作为“准万亿之城”，2025年，徐州GDP达9957.22亿元，距离万亿大关只差42.78亿元。徐州市委书记宋乐伟在今年的徐州市人代会上回应：“不要纠结于这个数字，不能被数字所累。”宋乐伟表示，实事求是，顺其自然。再冲万亿，一季度徐州延续平稳增长态势，跑出5.4%的增速，实现地区生产总值2350.75亿元。其中，第一产业增加值115.69亿元，增长1.4%；第二产业增加值762.95亿元，增长5.0%；第三产业增加值1472.12亿元，增长5.9%。一季度，徐州规模以上工业增加值同比增长6.1%，列统的38个工业大类行业中，通用设备制造业、专用设备制造业、汽车制造业等增长较快。

### 扬州领先盐城10.53亿元 未来盐城会否超越扬州

5月2日晚间，2026“苏超”联赛盐城队客场迎战镇江队，最终以2:1力克对手，凭借“三连胜”稳居“苏超”联赛积分榜首位。回到经济赛场，一季度盐城GDP增长5.5%，实现地区生产总值2017.88亿元。与之处“腰部”的扬州，一季度实现地区生产总值2028.41亿元，同比增长5.0%。记者了解到，2025年，扬州(8056.75亿元)、盐城(8045.3亿元)双双突破8000亿元大关，扬州的领先优势仅11.45亿元。2025年上半年，盐城还曾以9.27亿元的微弱优势反超扬州。“腰部”双雄的“攻防战”，成为近年来江苏经济看点之一。双方都正向着“万亿俱乐部”发起冲击，扬州确立“613”产业体系后围绕该主线持续发力，盐城聚焦“5+2”战略性新兴产业以及23条重点产业链重点发展。



6月2日，2026“苏超”南京赛区主场赛事火热开赛。南京赛区以“一赛一主题、城市融赛事、IP强互动、全场营销”为核心，全面构建覆盖观赛全流程的沉浸式消费生态，为现场6万多名球迷献上一场兼具观赏性、互动性与实用性的足球文创盛宴。 万程鹏 摄



“五一”假期江苏接待国内游客3758.98万人次，同比增长7.23%。图为2026年5月1日，游客在南京夫子庙景区游玩。 苏阳 摄

## 江苏各市经济发展的坐标系正在重置

○ 樊俊

每当经济数据出炉，“苏南领跑、苏中追赶、苏北承压”的叙事模板几乎从不缺席。但2026年一季度，这套沿用多年的分析框架出现了“变数”——苏州与宿迁以5.8%的相同增速并列全省第一，南京与盐城同为5.5%，镇江以5.4%精准对标全省均值……当最发达和发展最快的城市跑出同一速度，一个结论呼之欲出：仍以地理标签来简单定义江苏，似乎有些刻舟求剑了。

“苏南引领—苏中过渡—苏北承接”的梯度叙事，背后隐含着一个经济学假设：江苏的发展是从南向北梯次扩散的。如果仅看数字本身，很容易将各市增速的接近理解为一种“巧合”。但透过数据会发现，江苏的真正内核，是各市长增长动力的结构性“趋同”——新质生产力正成为覆盖江苏全省的“底层操作系统”。

今年一季度，全省规模以上高技术制造业增加值增长14.8%，对规模以上工业增长贡献率达44.2%。这个增速接近半壁江山的比重，放在几年前几乎不可想象。更重要的是，它不是靠苏州、无锡一家独大拉动的——盐城去年净增高新技术企业558家，位列全省第二，宿迁以“科创飞地”嵌入苏州创新生态，高技术产业在苏宿园区聚集度极高，连云港借“无锡研发+连云港制造”模式加速融入先进制造链条。当新质生产力从“苏南风景”变成“全省标配”，增速趋同就是一种必然会发生的结构性现象。

长期以来，“南、中、北”这些标签无形中框定了外界对江苏各市的角色期待：苏南负责创新引领，苏中负责追赶，苏北负责承接转移；苏南走高端，苏中成中端，苏北做配套……这种固定叙事有历史合理性，但当下却低估了后发城市的产业进化能力。苏宿工业后发地区历经24年共建，以宿迁0.16%的土地贡献全市37.5%的高技术产业产值，不仅是逆袭成果，更是一种制度层面的“逆袭”——它证明后发地区完全可以通过制度创新跨越传统工业化的某些阶段，直接进入前沿产业链条。

在新发展阶段，衡量一座城市的竞争力，属于哪个板块不重要，重要的是新质生产力坐标系上占据什么位置，板块思维将被“产业链位势”思维取代。一座城市的未来前景，不取决于它在长江、淮河的南岸还是北岸，而取决于在人工智能、新能源、高端装备、数字经济等新赛道上的卡位能力和创新密度。

江苏一季度数据还揭示了一个值得深思的结构性变化：服务业增加值占GDP比重已达57.3%，生产性服务业对规模以上服务业增长贡献率达75.2%。这意味着制造业与服务业正在加速融合，“制造在哪”正在让位于“研发在哪、数据在哪、生态在哪”。这才是真正意义上的区域格局重构——不是南北谁追上了谁，而是旧的地理标签集体失效，新的价值坐标重新确立。当然，一季度只是开局，增速趋同是否可持续仍有待观察。但有一点可以确定：江苏经济可能走向了一个新的“交叉点”——当苏南、苏中、苏北不再需要用“快慢”来区分，当新质生产力成为南北共同的增长母语，真正应该关心的，已经不是“谁跑得快”，而是在培育新质生产力的竞赛中谁走得更深、更实。

## “南京港—钱凯港”新航线启航

本报讯(记者 周凯航 通讯员 贾子扬 费伯俊)5月4日上午，随着嘹亮的汽笛声响起，装载101辆工程车、21个储能柜的“平安城”轮缓缓驶离南京港龙潭港区，启航前往秘鲁钱凯港，标志着“南京港—钱凯港”外贸新航线的正式开通，长江黄金水道由此新增一条连接南美市场的便捷物流通道。

钱凯港是“中秘两国共建‘一带一路’”的标志性项目，是构建新时代亚拉海新通道的重要节点。此次开通的新航线打通了长三角至南美直连物流新路径，实现货物全程直达运输，有效压缩运输周期，降低企业物流成本，不仅将显著提升“中国制造”海外市场竞争力，更助力南京港完善全球航线布局，推动口岸外贸提质增效、高质量发展。

“本次首航货物均为高附加值国产装备，是‘中国制造’的优质代表。”南京港边检站执勤三队民警李松松介绍，针对首航船舶通关需求，边检机关优化查验流程，采取“提前查验”、“一站式”服务等举措，实现货轮装货完毕即可离港，最大限度压缩了通关时间，以高效边检服务为“中国制造”快出海保驾护航。

随着“平安城”轮扬帆远航，这条新航线有望成为中秘经贸往来的黄金纽带，持续促进两地货物互通、产业互补，为长三角地区与南美的经贸合作注入新动能，让更多优质“中国制造”通过高效的国际物流通道走向世界。

## 连云港：以赛为媒，共铸城市赛事经济发展新生态

口通讯员 吴琼 江苏经济报记者 吉文化

5月6日，连云港召开新闻发布会，对外发布江苏省第二十一届运动会暨连云港赛事经济战略合作伙伴——“共铸金箍棒”计划。正值2026年“省运会”与“苏超”联赛双赛同年的体育大年，连云港选择在此时发布“共铸金箍棒”计划，不仅展现出抢抓赛事叠加机遇、时不我待的紧迫感，更标志其试图将赛事流量转化为产业留量的探索，正从构想蓝图加速驶入实质落地的快车道。

便提出了“赛事经济”与“产业招商”双轮驱动的思路，强调通过赛事引入产业链上下游企业。连云港此次的做法，与这一趋势不谋而合。此次连云港明确要构建“市场+资源+场景”的合作新模式，意味着企业参与的不只是赛事本身，更是参与到连云港的城市建设、产业升级和品牌传播中来。这种转变，要求城市必须提供更更具吸引力、更可持续发展的回报机制，让企业真正感受到与城市“双向奔赴”的价值。从单纯的“广告位售卖”到构建“城市合伙人”生态，不仅是招商手段的升级，更是城市治理理念的进化。

对于“定海神针·战略合作伙伴”，连云港准备回报的不仅是蜂拥而来的网上流量，还有深度的产业协同。方案明确，这类企业通常是符合连云港重点产业发展战略的行业领军者。通过签署战略合作协议，企业不仅能获得赛事的顶级权益，更能在城市公共地标冠名、城市活动平台展示等方面获得优先权。这实际上是“将企业的品牌战略与城市的产业布局进行‘绑定’，实现了从‘赞助’到‘投资’的跃升。

江苏汤沟两相和酒业有限公司是江苏省第二十一届运动会首席战略合作伙伴。汤沟酒生于连云港，长于中国，坚守活态老窖池与传统酿造技艺，坚持以酒为魂、以文化为魂，把对家乡的赤诚融入酒香与发展血脉。该公司党委书记、董事长朱耀江表示，“热爱是带领我们往前的力量”。汤沟与体育，是一场因为热爱的双向奔赴。

## 扬州重大项目抢出发展“加速度”

本报讯 截至3月底，扬州42个实施类项目重大项目已开工31个，开工率73.8%；610个市级重大项目已开工472个，开工率77.4%……近日，扬州市发改委公布了一季度全市重大项目推进情况。今年一季度，扬州重大项目抢出发展“加速度”，为“十五五”良好开局奠定了坚实基础。

“2026年，扬州共有42个项目入选江苏省重大项目清单，较2025年增加8个，年度计划投资近300亿元，同比增长38.5%。项目数量与投资规模双双创下历史新高。”扬州市发改委副主任徐飞介绍，其中24个计划新开工项目已开工13个，开工率达54.2%；新开工率、投资完成率均快于序时、好于预期。

扬州今年入选省重大项目16个，列全省第5位，年度计划投资55亿元。截至3月底，16个省民投资项目已开工13个，开工率81.3%。其中，10个计划新

开工项目已开工7个，新开工率达70%。今年全市共有610个市级重大项目，年度计划投资1506亿元。项目数较去年多7个，年度计划投资基本持平。610个市级重大项目目前已开工472个，开工率77.4%。其中443个计划新开工项目已开工305个，新开工率达68.8%。重大项目加快推进，有力支撑了一季度固定资产投资实现正增长。一季度，全市固定资产投资增长0.1%，实现“扭负为正”，较1至2月提升3.3个百分点。

扬州重大项目发展内劲十足，与政府的高度重视密不可分。据介绍，扬州市已印发《强化重大项目建设服务保障的若干措施》，进一步完善重大项目管理机制，重大项目服务专班运转高效，发改、资规、生态环境、住建、统计等部门紧密配合、协同联动，常态化召开重大项目投资服务专题会议，面对面协调解决项目报建审批、要素保障等堵点难点，合力推动重大项目早日落地见效。(丁蕾)

## 双赛之年按下赛事经济“加速键”

2026年对于连云港注定不平凡。作为“一带一路”交汇点的强支点城市，连云港迎来“省运会”与“苏超”双赛叠加的高光时刻。此次发布的“共铸金箍棒”计划并非一次简单的赛事招商，而是城市赛事经济发展的“长远布局”。

根据计划，连云港通过“斤斤汇聚、斤斤共赢”的口号，将西游IP中的“金箍棒”寓意为支撑城市赛事经济发展的核心力量，向全球合作伙伴发出“13500斤商机，与我共赢”的共创邀请，旨在通过市场化手段，整合体育、文旅、商业、科技等多方资源，共享赛事经济机遇，共铸赛事经济新篇章。

据悉，金箍棒是《西游记》的精神图腾，是敢闯敢干、逐梦前行的力量象征。取名“金箍棒”巧妙借用了连云港作为西游文化发源地的IP优势，也寓意着这根“神器”是支撑城市赛事经济发展的核心力量。计划释放的信号明确：连云港正锚定高质量发展方向，试图打破传统的“政府办赛”模式，构建“政府引导、市场主导、社会参与”的新格局，探索出具有地方特色的赛事经济发展之路。

## 四级权益体系背后的“双赢”逻辑

要实现“城市合伙人”的愿景，必须有具体的抓手。此次发布的方案中，最引人注目的便是连云港精心设计的四级招商类别与详尽的权益清单。这不仅是招商的“菜单”，更是城市赛事经济发展战略的“说明书”。

根据方案，连云港将合作伙伴分为“定海神针·战略合作伙伴”“百炼金箍·共创合作伙伴”“镇场神器·成长合作伙伴”和“如意绣锦·追梦人”四个层级。这一分级体系，精准覆盖了从行业领军企业到草根个体的广泛群体。为了保障“合伙人”的权益，连云港还配套发布了详细的权益回报清单。这份清单涵盖了城市品牌、荣誉、服务、消费、商务、定制六大权益包。从城市地标建筑的冠名权，到文博场馆的免费游览，再到专项法律和政策咨询服务，这些权益不仅涵盖了商业利益，更延伸至生活服务和政策支持。

而相对于“百炼金箍·共创合作伙伴”(头部及骨干企业)，方案强调了“应用场景”的落地。企业不仅能在文旅开幕式、媒体宣传中获得回报，更能在“赛事+文旅”“赛事+科技”等新消费场景中寻找商机。例如，结合连云港的西游IP和海滨特色，企业可以参与开发联名产品、特色门店，甚至参与数字藏品的发行。这种权益设计，让企业能够直接参与城市新消费场景的创造，实现品牌与城市文化的深度融合。

值得一提的是，方案设置了合作金额低至千元的“如意绣锦·追梦人”类别，并特别提出将通过摇号产生若干名免费享受本类别权益的“锦鲤”。这不仅仅是一种普惠性的招商策略，更体现了城市的人文温度。通过赋予草根企业“追梦人”的身份，连云港谋求将城市品牌与普通人、创业者的个人梦想连接起来，形成强大的城市凝聚力。

“七年前，我选择在连云港创业，开了左心房。最开始就是一家20平方米的小店，但我坚持下来的底气很足——证照办理时的简单顺畅、后台留言里的温馨点题、熟客一进门就喊出的‘老样子’……这些日常的善意让我觉得不是一个人在拼，城市归属感也越来越浓。从去年‘苏超’的意外破圈，到如今省运会的如约而至，我坚信，无论是‘苏超’还是省运会，都能让普通人、小品牌发光发热，实现心中梦想的舞台。”今年“苏超”连云港赛区“小微锦鲤”、草根创业者、左心房鲜果茶理人房浩说。

## 连云港为“中国制造”扬帆出海按下“加速键”

本报讯(记者 张青峰 通讯员 朱文祺 张新语)“报告指挥中心，68位‘安吉24’轮已完货，申请提前离港出境！”5月6日清晨，在连云港出入境边防检查站民警的监护下，载运2600余台国产汽车的滚装船鸣笛启航驶往墨西哥。这个“五一”假期，连云港边检站共保障7艘滚装及风电设备船舶快速通关，助力1.2万余辆国产汽车与15套国产风电设备高效出口，为“中国制造”海外拓展按下“加速键”。

近年来，依托临港产业优势与便捷海陆通道，连云港口岸国产汽车、风电设备出口驶入快车道，出口规模、航线覆盖、订单数量持续攀升。在国产汽车出口方面，以名爵、比亚迪等品牌车辆为主，面向欧洲、中东、东南亚等地区的出口业务持续放量；在风电设备出口方面，连云港已

形成从叶片、塔架、电机控制系统到整机的完整研发制造产业链，出口目的地涵盖多个“一带一路”共建国家，已成为江苏风电装备走向国际市场的核心门户。

“边检部门的‘假日勤务模式’太给力了，让我们得以精准抢抓船期！”连云港港东方港务公司墟沟西作业区安全环保室副经理庞景洋深有感触。据悉，“五一”假期连云港边检站共查验出入境(港)船舶140余艘次，针对汽车、风电设备等重点出口货物开通“绿色通道”，推行“7×24小时”全天候通关服务。执勤民警主动靠前对接码头企业与船舶代理，通过共享信息、预判计划，将“被动等待”转化为“主动服务”，从接船引导、人证对照到船体检查全流程压缩通关时间，实现“到港即办、办完即走”的高效体验。

## “广告位售卖”转向“城市合伙人”

放眼全国，近年来广州、成都、杭州等城市在举办大型赛事时，均开始探索从单纯的商业赞助向深度的城市运营转变。连云港此次的尝试，进一步体现了“城市合伙人”的理念。

过去，城市举办赛事，往往侧重于“卖资源”——出售广告牌、门票和单一冠名权，企业与城市的关系更多是基于短期利益的交易。如今，随着城市竞争的加剧和产业升级的需求，这种关系正在发生质变。广州在筹办“十五运会”期间，