# 从『地方名片』到『全球标杆』 淮海控股集团匠心作答发展考题

□江苏经济报记者 洪姝翌

2026年秋末冬初，徐州高新区，淮海控股集团有限公司（以下简称“淮海控股”）的数智化生产基地里，智能焊接机器人挥舞机械臂，焊花飞溅、弧光闪烁，毫米级焊缝一次成型；自动喷涂线上，喷枪往复游走，漆雾细密均匀，一件件车身涂层匀亮如镜。不停运转的生产线见证着企业成长的步伐。这一年，淮海控股迎来建厂50周年。

50年，“一辆车”能行驶多远？在淮海控股，答案是——能从徐州的乡间土路开到五大洲的街头巷尾。半个世纪前，在原铜山县潘塘公社一个叫两山口的地方，数十个农民凭一把锤子、一个铁砧，叮叮当当修起平板车、马车，一家为“吃饱饭”凑起来的村办小厂——“两山口车辆厂”就此诞生。50年弹指而过，当年的两山口车辆厂不仅名字变了，行业地位更是变了，成为国际化大型民营企业集团，连续20年稳居全球微车行业第一。

一家村办小厂，凭什么能穿越半个世纪风雨？一辆三轮车，凭什么驶进130多个国家的街巷？一座传统工厂，凭什么长出新质生产力？一家民企，凭什么成为一座城市的骄傲？与徐州“工业立市、产业强市”战略深度契合，与江苏制造业转型升级步伐同向而行，与中国改革开放浪潮同频共振，淮海控股用50年的守正创新行动证明，民营企业唯有锚定实业根本、紧扣时代脉搏、胸怀家国担当，才能穿越周期，在高质量发展的时代赛道上行稳致远。


淮海新能源车辆智能制造基地


淮海新能源车辆智能制造基地


广大党员赴铁道游击队纪念馆接受红色教育



积极履行社会责任，常年坚持为慈善事业捐款

## 一把大锤，铸就实业长青底色

民营经济是区域经济的活力之源。今年9月，全国工商联发布“2026中国民营企业500强”榜单，淮海控股再次上榜，营收达278.31亿元。相比结果，其成长过程更值得品读。

读懂淮海控股的50年，要从两山口那座铁匠铺、一把铁锤的叮当声说起。1981年，17岁的安继文走进两山口车辆厂，攥紧锤柄成为学徒。老师傅一句“劲儿得使对了地方才行”，让他早早懂得做事需要琢磨规律。他把口耳相传的“手感”“耳音”化为显性标准，用粉笔标记锻打次数，记录不同声响对应的成型效果，让作坊式生产有了可复制、可推广的操作规范。凭着这股钻研劲，1983年，他成为厂里最年轻的试制车间主任，1991年又临危受命接任厂长。“重标准、重品质”的“基因”，也被他植入企业的成长之中。

创业初期的铁锤，锻造的是手艺；规模化发展阶段的“大锤”，淬炼的则是质量信仰。2002年，国家将机动三轮车纳入摩托车序列管理，更高的准入门槛成了全行业的“生死坎”。淮海控股主动牵手重庆宗申产业集团有限公司引入军工级质量体系，开启全链条质量升级。2006年，一把大锤在员工与供应商的注视下当众砸向不合格零部件，向外郑重宣告“什么都可以商量，唯独质量不可以商量”。这一锤也砸出了全流程质量管控体系：拥有“一票否决权”的质量中心正式设立，供应商“零容忍”政策全面推行，零部件追溯机制覆盖生产全链路。

较真的“锤子”悬在需求端，让产品开发更懂市场。首批面向西北市场的“果园车”运抵新疆阿克苏时遇冷，研发团队索性扎进库车县（现为库车市）街头，逐个走访当地用户，记录真实需求，逐项打磨。历时5个月，“新疆车”正式下线，承载、动力全面升级，车架特意选用更符合当地审美的加粗钢管，上市后单品销量占当地经销商总量六成以上。针对行业普遍存在的行驶噪声痛点，技术团队从曲轴配重一路攻关到消声器“双模组并联”设计，宽频消声效率提升至92%，“静音王”系列一经上市便供不应求，订单排到3个月后。

从“能用”到“耐用”，从“合规”到“引领”，淮海控股对品质的追求，是中国制造由粗放到精细的微观缩影。企业累计获得专利2100余项，发明专利居行业首位，产销量、利润、税收、员工收入连续多年居行业第一。

## 一座老厂，向“新”生长点亮未来

时代浪潮奔涌，制造业转型势在必行。江苏持续推进“智改数转”，徐州这座传统工业重镇也全力向先进制造业基地转型。作为行业领头者之一，淮海控股用一场内生式革新，给出了传统制造向“新”而行的答案：转型不是推倒重来，而是通过扎根业务实际的持续迭代，不断激活新的产能、效率与动能。

向优、向好、向深，迭代藏在一次次的产品突破里。20世纪90年代中期，眼见农村物流需求日旺，安继文带领几名技术骨干啃起“机动化”硬骨头——把摩托车发动机装上三轮车。他们没有图纸和精密设备，过程全靠一遍遍的试验。从跑偏、刹停乏力到行驶愈发稳定，这台“拼”出来的机动三轮车，完成了淮海控股从人力车辆向动力车辆的关键一跃。此后，从牵手重庆宗申切入机动车赛道，到收购军工企业、引入近乎严苛的质量标准与精益生产体系，再到投入巨资成立国家级产品研究院，在宝鸡、天津、徐州等基地设立产品研发中心，企业产品谱系一扩再扩。如今，淮海控股的产品体系里，电动、汽油、柴油、混动三轮车，农夫车、全地形车、专用车、两轮摩托车，乃至锂电池、电机、控制器等核心配件应有尽有。企业累计获得科技成果285项，新技术工艺376项。

沿高端化路径向上，淮海控股在“双碳”战略背景下前瞻布局新能源赛道。2014年成立江苏淮海新能源车辆公司；2022年攻坚钠离子电池核心技术；2023年，陕西淮海车业有限公司100万辆钠电新能源车辆项目建成投产……绿色，成为企业发展的新底色。

“AI+”赋能千行百业，不甘人后的淮海控股也早已入局。目前，企业所有岗位、所有场景都正在积极应用AI数智化管理，推动绩效分析效率提升50%，运营效率提升35%以上，供应链成本同比降低10%以上，研发周期缩短30%，试制成本降低25%。

值得一提的是，产品在变，造车的工厂也在变。去年，淮海控股投资超10亿元的乘用车智能基地建成投产，成为微型车辆行业智能制造的新标杆。

“淮海控股的智能化转型实践，代表了传统制造业向高端化、数智化、绿色化升级的主流方向，为制造企业迭代发展提供了优秀范本。”长期深耕徐州经济研究的业内学者如是评价。

## 一辆小车，驶进百国烟火街巷

加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，是一项关系我国发展全局的重大战略任务。顺着开放的航道，淮海控股的车轮越跑越远，依托产品、技术、配套等优势，实现着从“产品输出”向“能力输出”、从“贸易合作”向“产业合作”的战略升级。

2016年，淮海控股成立跨境电商公司，正式开启国际化征程。淮海国际负责人带队出征，一年跑遍十余个国家。一本新护照上，短短一年就盖满出入境印章，当年就超额3倍完成销售目标。

在世界舞台站稳脚跟并不容易。在巴基斯坦，淮海控股三轮车凭借高性价比快速打开市场，却触动了当地日本二手皮卡车经销商的利益，他们联合提起诉讼，要求政府禁止三轮车上路。三场听证会上，淮海控股没有只靠冰冷的技术数据辩驳，而是邀请当地普通用户到场，用真实口碑说话。胜诉后，淮海控股在当地年销量迅速突破2万台。在印尼，团队用3个月时间推动当地工业部新增三轮车产品分类，不仅为自身打通了合规路径，更为所有中国三轮车企业进入印尼市场铺设了标准化通道。在乌干达，为了让消费者接受三轮车这一“新物种”，经销商通过成立“淮海足球队”在乡村联赛中传递品牌温度，让当地人对“中国制造”从陌生变为熟悉。在印度，团队针对当地载人需求与高温多雨气候定制开发车型，三次冲击ICAT认证，最终叩开市场大门，通关车型连续7年年销量超万台。与此同时，淮海控股还通过组建“鲁班工坊”、与本地大商合作等方式，推动技术人才本地化培养以及生产本地化。

截至2025年，淮海控股产品已出口130多个国家和地区，出口量连续10年行业第一，拥有印度、巴基斯坦、摩洛哥、土耳其、坦桑尼亚、埃及六大海外制造基地，可满足不同区域本土化生产需要。

## 一家民企，扎根一城共生脉络

徐州曾因煤而兴，也因煤而困。老工业基地转型的阵痛里，最缺的不是厂房设备，而是能把上下游拢在一起、带动产业突围的“链主”。50年前，两山口的厂房只需养活几十口人；50年后，一条以淮海控股为源头的产业链，正撑起徐州先进制造业的重要一极。

“链主”的磁力，在丰县产业版图上最为具象。淮海控股打造的千亩宗申产业园年产能达200万台，是全国最大的微型车辆生产基地之一，电机、控制器、钢轮、线束等配套企业在此集聚。淮海控股不仅把智能制造的前沿技术落地丰县基地，带动本地配套企业同步革新工艺、升级品质，更是依托集团的销售网络将产品送达世界，助力丰县电动车产业走向规模化、智能化、品牌化，成为徐州制造极具辨识度的一张区域产业名片。

一条链的强弱，不仅要看链主跑得有多快，更要看它能带动多少伙伴。在徐州经开区、高新区、丰县三地，淮海控股的工厂既是工业地标，也是就业“稳定器”、税收“蓄水池”。技术赋能、资源共享、市场带动，落到配套厂身上，就是工艺有人指导、订单有依托、出海有通道。

心系百姓、反哺社会，最见企业担当。岗位助残，淮海机电公司300余名员工中，近三分之一是残障人士，遍布管理、生产、研发岗位；爱心助学，自2013年起，淮海控股启动“爱心书包”工程，已累计惠及2000余所学校、上百万名留守儿童；托举梦想，淮海控股“金秋助学”计划持续20年，累计发放助学金300多万元；服务“三农”，每年农忙时节，淮海控股的“公益助农车队”总是及时出现在田间地头，免费为困难农户运输粮食……截至目前，淮海控股已累计支出善款1.3亿元，企业连续8年夺得中国公益节慈善大奖。在淮海控股的总部大厅里，“敬党爱人、兴业报国”八个大字格外醒目。这是安继文提炼的企业宗旨，也成为“淮海人”的精神坐标。

五十年栉风沐雨，半世纪春华秋实。一把铁锤敲实了实业根基，一座老厂激活了创新动能，一辆小车拓宽了全球边界，一家民企厚植了共生情怀，淮海控股从一家村办小厂成为一座城市骄傲的发展答卷，写进了中国制造的时代叙事。

知命仍长青，风好正扬帆。载着“百年淮海”的新梦想，淮海控股的蓝图分外清晰。“‘十五五’是新能源车辆高速发展的黄金机遇期，也是淮海控股发展史上又一战略窗口期。”安继文坚定地表示，集团将锚定“全球领先的微车及核心配件链主企业”战略定位，秉承高端化、数智化、绿色化、融合化、国际化战略，聚力发展“221”新质产业，着力构建车辆主业引领、生态产业赋能、产融协同驱动的高质量发展格局。

江苏经济报社出版 新闻报料热线：13770672626 经营管理中心：52265803 全媒体采访中心：52305894 全媒体编辑出版中心：52266153 新媒体运营中心：52309787 江苏经济报传媒有限公司：52265477 江苏经济智库：52260706 全年定价：498元
社址：南京市虎踞南路90号 邮编：210004 监督电话：52308870 印刷：江苏新华日报印务有限公司 地址：南京市雨花台区凤舞路15号 常年法律顾问：上海市协力（南京）律师事务所 韦 伟
原创版权，侵权必究。本报所刊发图文，如涉及版权问题，请作者持权属证明与本报联系。