

《泉山动能·一线看开局》系列报道之三

# 泉山:激活“蓝色引擎”,竞逐低空经济新赛道

本报记者 段昱

每日,伴随旋翼的轰鸣声划破长空,数架无人机从泉山区星罗棋布的机巢中呼啸升空。它们翱翔城市网格,撒出城市顽疾;掠过旷野良田,丈量耕地红线。

百米高空之上,这群灵巧的“机械飞鸟”正织就一张全域智慧巡查网,让泉山的天空,因创新活力而愈发繁忙。

作为新质生产力的前沿赛道,“低空经济”正以前所未有的方式赋能千行百业。泉山区委、区政府前瞻布局,抢占风口,率先在全市发布低空产业规划,出台高质量发展专项意见,上线泉山区低空一体化服务平台,落地超2000万元场景订单……

在这片机遇无限的低空蓝图中,泉山正以全速之姿,蓄势腾飞。

## 创新“立得住”,发展才能“飞得高”

低空经济要想“飞得高”,科技创新必须“立得住”。在泉山,一场场“政产学研用”协同攻坚,正为低空经济铺就腾飞跑道。

2025年6月,江苏淮海科技城·数字经济产业园内,江苏开普勒导航技术研究院有限公司常务副总李昕,终于卸下压在心头一年多的重担。

目睹无人机飞行电子桩等产品从图纸奔赴生产线,并快速打开市场,他感慨:“这一年多的攻关,值了!”

这是一场关于“三维高精度定位”

的硬仗。无人机飞行看似自由,实则对三维空间的精准感知与控制提出了极高要求。“尤其在‘高度’维度,精度直接关系到飞行安全与作业效能。”李昕说。

为此,这支汇聚武汉大学、中国矿业大学专家与博士的精英团队,自2024年入驻园区后,便埋首代码和数据的海洋,开启了“闭关修炼”。

团队针对北斗 CORS 系统开展高程优化算法反复测试,依托开普勒在全国铺设的4000多个地面基站的数据反馈,不断迭代,最终成功研发出无人机飞行电子桩。

“如今,我们相当于给无人机装上了一双‘厘米级’的慧眼。”李昕形容。这双“慧眼”,可精准捕捉无人机的每一个细微动作与高度变化,成为评判飞行技能的“权威考官”。产品自去年6月推向市场以来,已服务全国超500家培训机构,树立起行业标杆。

创新的“果实”并非孤军奋战就能结出。“矿大在研发阶段提供关键测试条件,淮海科技城的配套服务更让我们无后顾之忧。”李昕坦言,这里打通了从“实验室”到“生产线”的快速通道。

如今,这双“眼睛”仍在进化,正望向更远、更智能的未来。团队正着力打造赋能低空飞行培训的智能化生态,同时攻关无人机集群自主协同飞行技术。

在这片“落地生金”的创新土壤里,更多低空梦想正在照进现实。

## 场景“用得实”,应用方能“扎得深”

初春的睢宁县梁集镇,麦田青翠,绿意绵延。田野上空,一架无人机巡航而

过,将高清画面实时回传。“过去要六七个人才能完成的繁重巡查,现在两个人、一辆车就能轻松完成。”现场工作人员笑着说。

这场发生在田间地头的效率变革,源于徐州低空产业发展有限公司的技术赋能。

自2024年落户园区以来,该公司的“天眼巡”系统已迅速铺开,127台无人机起降平台在全市陆续“安家”。企业的快速成长,正是泉山区推动低空经济市场化、产业化发展的生动写照。

走进位于珠山数字经济产业园的泉山区低空一体化服务平台指挥大厅,巨屏上光影流动,巡查轨迹、整改进度、实时画面一目了然。“我们与泉山区共建了全市首个区级低空一体化服务平台,目前已部署15个智能机巢,为耕地保护、城市治理等多领域提供‘天空之眼’。”徐州低空产业发展有限公司负责人王玉庆介绍。未来,平台还将推动低空产业向智能化、规范化、多元化持续迈进。

在这片创新的热土上,“低空+”的故事不断延展。同在园区内的江苏智鹏时代代空科技有限公司展厅里,各式无人机整齐列阵。“我们聚焦交通等领域的复杂场景,让无人机在艰难环境下也能大展身手。”公司总经理李鹏说道。从边疆地区的滑坡预警,到城市轨道交通的智能巡检,企业正以定制化方案不断拓宽低空的应用边界。

如今,漫步在天空开阔、风景宜人的珠山数字经济产业园,一个充满活力的低空服务生态圈已然成形。政策、资本、技术与人才在此交汇流动,泉山区正全力将这里建设成为全市低空展示中心、低空飞服中心与产业示范园,托举低空经济从这

片沃土腾飞,翱翔于更广阔的蓝天。

生态“建得全”,未来必能“看得远”

从“起飞”到“腾飞”,泉山区的低空经济不仅展现了当下的蓬勃之势,更勾勒出未来发展的广阔图景。

游客可搭乘无人机俯瞰云龙湖,急救血液样本借助无人机实现速递,无人机将成为守护城市安全的“空中卫士”……这些往日的想象,正逐步落地成真。

为了把蓝图落成实景,泉山区搭建了一套“政府主导、园区运作、高校支撑、产业集聚”的低空发展工作运行机制,率先在全市发布低空产业规划,出台《加快推动泉山区低空经济高质量发展的意见》,为产业发展定下路线图、列出时间表。

发展低空经济,不仅要“飞起来”,更要“飞得好”“飞得远”。当前,泉山区正以壮大产业为核心、技术创新为驱动、场景应用为牵引、基础设施为支撑,全力抢抓低空经济新赛道。

在人才培养方面,泉山区将推动从“进校招聘”向“合作办学”转变。借助西安羚控、徐州360等企业优势,开展定制班人才培养计划,让院校人才培养与企业需求无缝对接。在招商引资方面,泉山区主动出击,找准产业定位,加大精准招商力度,坚持“以商招商”“产业链招商”,进一步优化营商环境,吸引更多优质低空企业落地生根。

风起泉山,蓄势腾飞。在这条充满希望的新航道上,泉山区正以奋进之姿,向着“天空之城”的梦想全速前进,让低空经济成为驱动区域高质量发展的强劲引擎,托举起城市更具想象力的未来。

“这是一款客户定制的移动小冷库,可以放1000斤货物,冷藏冷冻两用……”

在徐州经开区江苏三野冷冻设备有限公司(以下简称“三野冷冻”)车间里,主播把手机镜头对准一台通体雪白的小型冷库,屏幕上的咨询信息接连弹出,镜头外的工人们加紧组装发货。

这一幕,是这家成立于2007年的老牌制冷企业的真实写照。一边是显示屏上跳动的生产数据,一边是直播后台的流量曲线;一个是制造业老路数,一个是短视频新赛道,三野冷冻正以敢闯敢试的创新姿态,按下发展“加速键”。

## 徐州经开区内涵式发展看一线 车间变身直播间 矩阵撬动大流量

探寻『三野冷冻』的破圈密码

本报记者 甘晓妹 梁梦雨

### 转型 做直面消费者的源头工厂

一家传统制造企业,为何跨界MCN领域?

故事要从2022年说起。

彼时,三野冷冻面临严峻挑战,长期依赖的B端商超客户需求萎缩,传统订单持续下滑。

转型,成为摆在企业面前的棘手问题。

“我们决定拓新商业模式,打通线上线双渠道,做直面消费者的源头工厂。”三野冷冻销售总监胡波回忆道。

于是,三野冷冻做出一个冒险决定:进军短视频领域。

“越是传统,越要创新;越是制造,越要有互联网思维。”胡波说。

但互联网这门课,补起来并不轻松。公司陆续投入50多万元,派团队赴各地“取经”。起初,他们尝试拍摄各种风格的视频。结果折腾了四五个多月,没掀起多大的水花。

胡波和团队反复琢磨:我们到底要拍给谁看?

“不需要让所有人都喜欢,只需要让有需求的人看到。”于是,他们放弃花哨的剧情和创意,把镜头对准产品本身——简单、直接、硬核,让真正需要冷库的人看一眼就能被“击中”。

### 重构 400多个账号搭建流量矩阵

单点突破还不够,三野冷冻选择了一处更大的“阵地”。

走进办公区,9个事业部的人员在后台忙碌着,每个部门都有自己独立的账号矩阵。

“我们打造的是全平台矩阵,目前已布局400多个账号,每天产出数百条视频,分发到抖音、快手、小红书等平台。”胡波说。

有人质疑,这种“广撒网”的模式有效吗?

“拼的就是概率,一条几十万播放量的爆款视频能带来上百条精准客户信息。”胡波算了一笔账:“以前参加一次展会要三四十万元,现在同样的投入触达效率能翻几百倍。如今工厂直接面向C端,很多以前接触不到的客户,刷到视频就能直接下单。”

事实证明,这个“笨方法”奏效了。

“今年前两个月销售额同比增长约20%。”胡波说。通过短视频和直播,三野冷冻将生产线搬上“云端”,不仅拓宽了渠道,更构建了视频与生产结合的信任闭环。

### 爆款 移动冷库标准化生产

流量只是表象,真正能留住客户的,始终是产品本身。

“欢迎新进来的朋友们,大家看到的是我们的爆款标准小冷库,用手拉着就能走,半小时温度能降到零下18℃。”

在三野冷冻的车间里,记者看到了主播正在介绍的爆款单品——一款售价9900元的移动小冷库。这种“工厂即直播间”的模式,让信任感拉满。

“万元以下的冷库,我们是国内第一家提出这个概念的。”胡波说,“以往定制这样的冷库,市场价高达1.3万元-1.4万元,周期长、成本高,我们通过标准化生产、批量化采购,将成本打了下来。”

更厉害的是它的“心脏”——自主研发的制冷系统。

“以前需要3匹的制冷机组才能将温度降到零下18℃,现在2匹就能做到,而且更快更省电。”胡波说,“一个冷库抵得上七八个大冰柜的容量,220V插电即用,还能储存2吨货物。”

从精准切中市场需求,到打开C端用户新市场,三野冷冻用技术底座托起了模式创新。深耕制冷赛道19年,公司始终把技术创新放在首位,自主研发智能系统和制冷系统,获得30多项专利,成长为国家级高新技术企业。

“我们不只是传统生产工厂,更是视频与生产深度融合的创新型工厂。”胡波说。在这座充满活力的工厂里,一条条评论正在为这家传统制造企业书写新的故事。这故事里,有技术的积淀,有模式的创新,更有传统制造业在数字浪潮中的新探索。

车间里,生产线全速运转。直播间里,新的订单正在生成。

## 邳州 60 多万亩大蒜进入返青期 农技员田间“把脉”助丰收

本报记者 于洪涛 通讯员 赵永

春雨贵如油,春管正当时。

前几天的一场春雨,让邳州市议堂镇近两万亩的蒜苗更显翠绿。雨过天晴,陈楼村村民王娟(化名)推着一台独轮施肥机,在田垄间轻快地穿梭,机器过后,细碎的肥料均匀撒落,渗入松软的土壤。

“现在施肥正是时候,一天能干三四亩,很轻松。”她一边将了额头的乱发,一边笑着告诉记者。这一幕,正是邳州60多万亩大蒜迎来返青期春管的生动剪影。

大蒜返青期施肥,绝非按时按量那么简单。

王娟发现,同样是种大蒜,有的蒜苗返青后长势旺盛,蒜瓣粗、蒜头大;有的却叶片发黄、茎秆细弱,蒜头还不及手指大,问题出在哪儿?

“十有八九是返青期施肥没做好。”议堂镇农业技术人员崔淑华一语道破其中玄机,“以前不少村民对大蒜施肥有误解,认为多施氮肥就能长得旺,结果蒜苗绿油油的却不抽薹,蒜头也长不大。”

崔淑华蹲在田埂边,随手拔起一株蒜苗,指着根系说,“根须比较细,这是没分清蒜苗的需肥规律,返青肥一定要按阶段来,不能一刀切。”

据介绍,蒜苗返青初期,早春土壤刚刚解冻,蒜苗就冒出新叶。这一阶段的重点是壮苗生根,需要速效氮和有机肥“联袂登场”,尿素能让蒜苗快速转绿,腐熟粪肥或饼肥则提供缓效养分、改良土壤。

3月底4月初的气温逐渐升高,大蒜进入快速生长期。此时施肥思路要随之转变——大蒜开始为抽薹储备养分,必须控氮、增磷钾,防止叶片徒长影响蒜头膨大,磷酸二氢钾成为这一阶段的

“主角”。

“它有两个关键使用节点,第一个便是返青后期至抽薹前,喷施磷酸二氢钾让茎秆粗硬,增强抗倒伏和抗病能力。其次是浓度要严格把控,叶面喷施安全有效浓度为0.2%至0.3%。”崔淑华非常专业地介绍。

近几年,大蒜的市场行情比较稳定,吸引更多周边省市的村民加入种植队伍。邳州的大蒜产业也从量的追求进入质的提升阶段。从田间地头的初级农产品,到实验室里的功能性提取物,再到超市货架上的高端零食,每一次“裂变”,都在重构农产品的价值坐标系。

去年,邳州的大蒜产量约80万吨,

带动周边连片种植超100万亩,加工企业300多家,年出口额居全国前列。为了把大蒜的供应时间拉长,宿羊山、碾庄、议堂等镇开始建设集物流、冷链、电商为一体的规范性综合市场,为村民提供了稳定的当地就业岗位。

每至大蒜收获季,还将吸纳约10万多名务工人员,“邳州蒜客”获评省级劳务品牌。

打造一个品牌,带活一个产业,富裕一方百姓。

3月17日,又一场如油的春雨,将60多万亩大蒜浇灌得更加滋润,那些随着雨水撒落的肥料,正悄然孕育着又一个丰收的季节。

(上接 01 版)

重大项目持续落地,为品牌跃升注入新动能。大联高品质涡流纺纱生产项目由大联新材料(苏州)有限公司投资建设,计划引进288台涡流纺纱机,全部建成后将年产高品质涡流纺纱线20万吨。项目分三期实施,一期72台设备已投产,二期计划2026年建成,进一步夯实徐州涡流纺领域的领先地位。

创新驱动  
科技赋能提升品牌含金量

“徐州织造”不仅是规模的代名词,

更是品质与创新的象征。徐州坚持“以科创为核”,推动产业从要素驱动向创新驱动转变。

在产业链上游,徐州在巩固聚酯纤维、莱赛尔等环保纤维优势的同时,积极拓展布局碳纤维、芳纶纤维、超高分子量聚乙烯等高性能纤维,抢占新材料发展先机。在中游织造领域,喷气纺、涡流纺等先进纺纱技术广泛应用,包芯纱、色纺纱等差异化产品层出不穷;印染产品凭借过硬品质远销欧美市场。

目前,全市高端纺织产业拥有省级以上企业技术中心8家、高新技术企业36家,形成了“中小企业筑基、高企引领、梯

队发展”的创新主体格局。斯尔克、恒辉编织等国家级专精特新“小巨人”企业,正以技术创新引领产业升级,为“徐州织造”注入源源不断的科技动能。

人才支撑  
产教融合筑牢发展根基

品牌的背后是人才。徐州深谙“人才是第一资源”的道理,积极推动产教融合,为“徐州织造”提供坚实的人才支撑。

依托徐州工业职业技术学院、睢宁中专、沛县中专等大中院校,徐州每年可培养纺织骨干技工8000余名,实现人

才培养与企业需求的无缝对接。一支高素质、专业化的产业工人队伍,正成为“徐州织造”的坚实后盾。

从传统制造到智能制造,从规模扩张到品牌跃升,徐州高端纺织产业正经历一场深刻的嬗变。展望“十五五”,徐州将持续深耕高端纺织产业,以“增品种、提品质、创品牌”为主线,推动产业链上下游协同、产学研用融合,加快培育新质生产力。

营商环境持续优化、产业生态日臻完善、创新动能蓬勃涌现——“徐州织造”正以崭新的姿态,向着全国高端纺织产业创新集群的目标阔步前行。

徐州报业传媒集团

# 城市体验馆

真人探访 + 角色体验

来真的!不做旁观者!

《城市体验馆》以“00后记者”的第一视角,亲身体验各行各业的奋斗点滴,定格温暖瞬间,触达城市变迁

徐州发布 公众号

徐州发布 视频号