

助推『种粮一体化』擦亮粮食金招牌  
农业担保给农民吃下『定心丸』

本报记者 邓璇

模式破局，串联产业链条

“以前村里种的大多是‘鲁麦’‘郑麦’，收了粮还得自己找买家，价格也不稳定，辛苦一年也挣不了多少钱。”丰县王沟镇两合集村党支部书记魏圣长告诉记者，“去年我们村先试种了100亩‘徐麦44’，亩产达到了1300斤以上，比原来种的品种增产至少100斤。收购方还比市场价更高的价格定向收购，产量上去了，售价也有了保障，村民种粮越来越有奔头了。”

如今，两合集村正整村推进种植1000亩“徐麦44”，县里的综合农事服务中心还将提供种子、农资、技术，并承诺按保护价上门收购，村民种粮不愁销路。

对下游加工企业而言，这同样是一场及时雨。徐州禾康惠粮油有限公司负责人朱林其说：“以前收粮最头疼的就是品种繁多，导致加工环节原料不稳定，直接影响生产效率和产品品质的统一性。”

而如今，依托“种粮一体化”模式，企业可以锁定“徐麦44”这类单一优质品种进行规模化生产，预计能将生产成本降低20%到30%，同时更利于实现面粉产品的标准化与优质化。

一个品种串起农民、村集体、企业，形成了真正的利益共同体。“种粮一体化”正将“种得好”转化为“卖得好”，让粮食产业焕发新生机。

良种引领，提质增效转型

良种是产业链的核心起点。“徐麦44”由徐州市农业科学院小麦团队精心选育，具有抗寒抗倒、抗干热风、熟相好等优良特性，达到国家优质中强筋小麦品种标准，实现了高产与优质有机结合。

“过去徐州地区种植的小麦品种以中筋为主，不少农户片面追求高产量，种出的小麦难以满足面粉加工企业的要求。”市农科院小麦研究室主任刘东涛表示，“‘徐麦44’的推广，保障了农民的种植效益，提升了企业的加工效率，实现了供需两端的有效对接。”

为了让良种真正落地生根，市农科院通过组织科技特派员深入田间地头，开展技术指导和标准化种植培训，确保“良种配良法”，切实将科研成果转化为现实生产力。

“徐州土地肥沃、种业资源丰富，但过去许多优质品种‘墙内开花墙外香’，未能在本地推广，制约了区域品牌影响力。”新盛农发集团总经理周林表示。为此，集团打造“农香徐来”区域公用品牌，将优质稻麦推向更广阔市场。

目前，“种粮一体化”模式已在丰县、睢宁、沛县、徐州经开区等地加速落地，合作播种面积近6万亩。

在资源禀赋一般的沛县张寨镇，这一模式正成为强村富民的新路径。“我们镇没山没水，只能靠黄土地谋发展。想增加村集体收入，就要自己种地。”沛县张寨镇综合服务中心主任韩方举坦言，此前，各村也尝试过自种或托管，但效益有限。

“推广‘徐麦44’后，小麦季每亩利润预计可



沛县魏庙镇农户在用机器收割水稻。 本报记者 白雪 摄

达200多元，比原来高出不少。”韩方举算了一笔账。镇里计划在每个村流转200到300亩地，由村集体经营，总面积可达7000到10000亩。“这样不仅能增加村集体收入，还能通过成立综合服务中心，整合全镇的农机资源，统一提供农资、技术服务，防止资源闲置，带动集体、农户双增收。”

金融护航，筑牢种粮底气

让农民敢种粮、能种粮、愿种粮，关键在解决“钱袋子”问题。长期以来，农业经营主体普遍面临“缺抵押、融资难、成本高”的困境，让许多农民想种好粮却缺资金、想扩产却没底气。

为破解这些“卡点”，江苏农担徐州分公司在徐州市财政局、市农业农村局指导下，积极探索“财政贴息降低融资成本、农担担保化解融资难题”的金融服务新模式。

“我们与新盛农发集团建立了直通合作机制，由他们推荐合作农户、家庭农场、村集体经济组织等客户，我们再联系银行定向放贷，确保金融‘活水’直达田间地头。”江苏农担徐州分公司业务发展部部长张钧源介绍，在农担公司的增信支持下，农户不仅更便捷地获得了贷款担保，所承担的融资成本也显著低于市场水平。

过去，由于土地承包经营权、农机设备等资产难以作为有效抵押，银行往往“不敢贷、不愿贷”，农民生产资金的筹措成了“老大难”问题。现在，农担公司以自身信用为农民提供增信担保，成为银行与农业经营主体之间的“信用桥梁”，有效撬动了更多金融资源流向农业生产。

除了“增信”，“降本”同样关键。由于农业风险高，即使银行愿意放贷，也可能要求较高的利率或者购买各种保险以覆盖风险，增加了农户的融资成本。

沛县仓建种植家庭农场负责人宋昌健正是这一金融服务新模式的受益者。他承包了4000多亩地，通过江苏农担徐州分公司担保，顺利向银行申请了50万元贷款，用于粮食收购、农资采购和农机购置租赁。“有了农担公司的担保，再加上2%的财政贴息，一共能省四五万块钱，种粮的底气和信心都更足了。”宋昌健说。

地租缴纳、设备购买、流动资金、农资需求……各项生产开销如今都有了可靠的资金保障，农民种粮的信心和底气也越来越足。

“十五五”规划建议提出，要加快农业农村现代化，扎实推进乡村全面振兴。要保护和调动农民务农种粮积极性，强化价格、补贴、保险等政策支持和协同。

站在“十四五”收官在即、“十五五”蓄势起航的关键节点，江苏农担徐州分公司正以“种粮一体化”为牵引，深入实施种业振兴行动，探索一条由良种驱动、产业贯通、金融赋能的农业现代化新路径。未来，随着“政银担企”合作不断深化，农担公司等金融力量也将在大力实施新一轮千亿斤粮食产能提升行动、增强粮食等重要农产品供给保障能力方面发挥更大作用，把更多优质资源引向农业，把更多政策效能转化为农民增收的现实成果。

■寒衣节特别报道·城市中的送别者

“最后一程”的年轻守护人  
——走近张集公墓管理所业务服务部安葬班

本报记者 孙亚妮



张集公墓作为全市首家无烟公墓，环境优美。 本报记者 孙亚妮 摄

11月20日是寒衣节，这一天，人们以多种寄托思念的方式向已故亲人送去温暖。而在张集公墓，有一群年轻人，他们每天都在为城市完成另一种形式的“寄衣送暖”——以最专业、最庄重的方式，护送逝者走完最后的人生旅途。

张集公墓管理所业务服务部安葬班共有6名成员，平均年龄不到30岁。他们的工作没有聚光灯，却要承担市民生命中至关重要的一环：礼葬。从墓穴清理、定位放线、礼仪引导，到骨灰盒安放及封穴，在他们的工作中，每个环节都环环相扣。

在安葬时，他们的工作方式是以两人一组——一位安葬师、一位礼仪师组成搭档。“但我们每个人都能胜任两个岗位。”班长肖汉说，“这样能随时互相补位，也更能提高效率。”

多年配合下来，6个人之间已磨合出一种无需言语的默契。动作衔接、节奏控制、流程推进，每一步都追求精准与稳妥。

他们的职业面对的是悲伤、离别与沉重。正因如此，他们更清楚礼葬过程的重要性——它不仅是仪式，更是逝者家属心中最后一段“礼敬生命”的记忆。

安葬班的作息永远随着服务节奏走。大部分家属选择在中午时间段安葬，因此中午成为他们最忙碌的时段。

“经常是12点到2点连着好几场，等忙完了，饭也凉了。”肖汉说。

推迟到下午两三点吃午饭，是他们的常态。遇到高峰期，连续多场安葬结束后，常又有加急服务，他们连水都顾不上喝一口。家属到场时，他们必须立刻保持庄重、沉稳、专业的状态。

面对记者的疑惑，他们表情凝重：“这是我们的职责和岗位，家属们都在现场看着，容不得我们出半点差错。”

公墓各墓区没有遮挡，安葬都在户外进行，夏季成为一年中最难熬的季节。

酷暑高温，他们仍然按照规范的着装、礼仪和程序站在烈日下持续工作，经常热到汗水顺着裤脚往下淌，但从未因此出现差错或扯漏。

“一天汗湿三次衣服是常有的事。”班组年轻骨干谢文博说，“但是有候葬的家属在等，我们不

能停。”

烈日炙烤、大雨倾盆，都改变不了他们的节奏。刮风下雨时，他们要为家属撑伞、引导避雨，而自己常常在雨中湿透全身；烈日下，他们则要尽力保持仪容规范，不让汗水影响规定程序。

虽然经历丰富、心理承受能力强，但这群年轻的小伙子也有被触动的时候。

有一次，谢文博服务的一位逝者，年龄与他相仿。安葬过程中，逝者的父亲因过度悲伤而语无伦次，情绪多次失控。谢文博和同事立即缩短流程，用更简练的礼仪步骤降低家属压力，并把他引导至休息区，端上热水耐心陪伴，待情绪平复后，再逐一解释接下来的安排。逝者父亲不停重复：“谢谢，谢谢你们的耐心和细心。”

“对我们而言，职业不是冰冷的标准动作，而是一场场对生命的敬重，既要告慰逝者、更要安慰生者。”谈起那一刻，谢文博沉默了几秒，“我当时就在想，如果那是我的家人呢？所以我们能做的，就是再替他们多想一点、多付出一些。”

今年以来，市殡葬管理服务中心对96444殡葬服务平台全面升级扩容，实现服务范围从主城区到县（市、区）全域覆盖，市民只需拨打96444，即可24小时进行殡葬政策咨询、遗体接运、墓园业务办理、代客祭扫预约及投诉反馈等。张集公墓作为全市首家无烟公墓，随着软硬件建设日益完善以及亲民价格的加持而逐渐被市民接受，安葬量持续攀升，特别是入冬后的墓穴使用量更是骤增50%以上。

“面对安葬任务量的翻倍，加之‘寒衣节’的祭扫服务保障，安葬班6名成员全部主动提前到岗，休息日也是如此。”肖汉说。

无论天气多恶劣，无论时间多紧迫，他们坚持安葬“双人复核”制度，严格保持全流程零差错。每次完成服务后，他们还要回到作业区清理场地、整理工具，一天下来往往要走两三万步。“我们是逝者最后的陪伴者，容不得半点懈怠与马虎。”肖汉说。

他们不会不累，但没人喊苦叫累，因为他们年轻，却值得信赖；他们寡言，却懂得悲伤；他们不被常人看见，却在城市最安静的地方守住了生命中最重要的最后一段“仪仗”。

2025年中国女子围棋甲级联赛第十六轮比赛落幕  
江苏国缘V3队胜出

本报讯（记者 李小麦）近日，2025年中国女子围棋甲级联赛第十六轮比赛在徐州落幕。坐镇主场的江苏国缘V3队发挥出色，以3:0的比分完胜北京棋院队，为徐州棋迷献上一场精彩的围棋盛宴。

比赛中，江苏国缘V3队的3位棋手凭借精准的布局、灵活的中盘应对和稳健的收官，全程掌控赛场节奏，最终零封对手，顺利斩获2个联赛积分。此役过后，江苏国缘V3队依旧稳坐积分榜第四位，身处第一

“我喜欢在徐州上学”

（上接O1版）然而，实际的咨询和办理过程，却给了他一个惊喜。在电话咨询阶段，赵雯雯便耐心地向崔先生解读相关政策与规定，并为其逐一列举了转入学生所需材料和办理渠道。

“对于像崔先生这样的来徐就业创业人员，只要符合条件，学校都会全力做好服务，确保孩子们能顺利入学，让人才在徐州安心安家。”办公室里，赵雯雯一边熟练地确认最后的材料，一边补充道。

说话间，琦琦的转学材料已审核完毕，学籍转入申请也同步提交完成。

“真是太顺利了。”崔先生长舒一口气，脸上露出了笑容，“这下心里的石头终于落地了。”

这样的高效与便利，正是徐州市持续优化营商环境、完善人才服务体系的生动体现。

近年来，徐州不断健全随迁子女入学政策，严格落实“以流入地为主、以公办学校为主”的原则，通过简化入学流程、保障学位供给等举措，为随迁子女入学提

梯队，与前三名的积分差距仅为2分，保留了后续冲击更高排名的强劲势头。

江苏棋院副院长、江苏省围棋协会副会长兼秘书长丁波表示，江苏女子围棋在全国处于领先地位，曾8次夺得联赛冠军、两次获得亚军。本轮对阵北京队，双方均全力以赴，最终江苏队赢得关键胜利。徐州市体育局四级调研员李化龙介绍，徐州已诞生11位职业棋手，其中9名现役专业运动员中有3人效力于围甲联赛，数量居全省地级市前列。

《深入实施“彭城英才计划”加快推进新时代人才强市建设的若干政策》等文件，更对相关人才子女入学予以明确保障，为来徐创业就业的各类人才解决后顾之忧。

“琦琦适应得特别快！”提及琦琦入学以来的变化，班主任王启雷说，“孩子刚转来时比较内向，现在他在课堂上积极发言，下课后和同学们一起玩耍，完全融入了班集体。”

这种变化，在我与琦琦的交谈中也得到了印证。当被问到在新学校的生活时，他迫不及待地向我介绍自己的好朋友，并兴奋地介绍着他们最爱玩的“老鹰抓小鸡”游戏，言语间满是属于这个年纪的纯真与快乐。

当我问起他喜不喜欢在徐州上学时，这个曾经羞涩的小男孩，用响亮而肯定的声音告诉我：“我喜欢在徐州上学。”

这句朴素的话语，是一个孩子用快乐写下的满分评价，也是一个家庭在徐州找到归属感和幸福感的最好证明。

徐州全力构建高水平对外开放新格局

（上接O1版）国际邮件互换局高效运转，畅通跨境电商“快车道”。作为徐州开放平台的重要组成部分，徐州国际邮件互换局一期项目占地110亩，建成处理场地3.19万平方米，二期项目正在按计划推进，单日最大处理能力达国内100万件、国际10万件，邮件分拣效率位居全国前列。徐州已与全球233个国家及地区建立邮件通达关系，形成“互换局+国际陆港”“互换局+观音机场”等多联运模式，中邮海外仓初步建立“7+17”全球网络布局。

互换局的高效运营，极大提升了徐州及周边地区国际邮件的流转效率，降低了企业跨境物流成本，为跨境电商产业集聚发展提供了强有力支撑。

综合保税区是徐州高水平开放的“前沿阵地”。这里先后落地全省首个“非保税转保税”区内直转、首班“区港联动”保税班列、首例“一票多车”等创新举措，为企业降低通关成本、提高通关效率提供了有力保障。

“十四五”以来，徐州充分发挥平台集聚优势，持续推进贸易融合发展，不断加强境外控货能力建设，优化完善境外运输保障功能，开发与地方产业深度融合的新货品、新货源，助力“徐州制造”走向全球。

面向“十五五”，徐州将以更大力度增强开放平台能级，为高水平开放注入新动力。在完善开发区开放载体功能方面，徐州将深化开发区体制机制改革，支持徐州经开区、高新区、港务区3家自贸联动创区加快复制推广自贸区相关改革经

验，提升园区综合发展水平；鼓励开发区在境外设立招商引资机构，探索与欧盟、RCEP等地区国家开展产业转移合作；依托中德（徐州）工程机械和高端装备制造产业园引进国际先进要素，进一步提升开放能级。

在打造园区现代化产业体系方面，徐州将培育各级各类特色创新产业园，形成共生互补的产业生态体系；鼓励园区内企业提升数字化、网络化、智能化发展水平，培育一批数字经济产业园，以产业升级赋能开放发展。

在做强徐州观音国际机场航空口岸方面，徐州将加快国内外货运基础设施建设改造，探索设置空港前置货站，增强航空货运辐射带动能力；推进机场飞行等级由4D升至4E，招引顺丰等航空货运服务商，推动更多航空公司建立驻场基地；不断开拓更多国际客货运航线，全面提升航空一类口岸运营能力，让“空中通道”更加畅通便捷。

“走出去”促进“深融入”  
持续拓展全球市场

“把生意做到全球去，把客户带到徐州来！”今年以来，徐州持续开展多场境外招商活动，不断寻觅合作机会、拓展合作空间。发展热潮奔涌不息的徐州，用一场场诚挚的拜访、务实的对话，向全世界表达谋合作、促共赢的诚意和决心，助力越来越多的徐州企业融入全球产业链。

创新是“走出去”的底气。在今年德国慕尼黑宝马展上，徐工携60余款“青山绿”系列新能源产品亮相，以“场景+产品”一体化解决方案惊艳全球。从全系列电动化产品到关键结构件100%机器人焊接，智能化、绿色化已成为“徐州制造”深入骨髓的基因，持续提升国际竞争力。

不止工程机械，以新能源汽车、锂电池等为代表的“新三样”也正成为徐州外贸新增长点。在今年举办的第137届广交会上，淮海控股集团集中展示覆盖从个人出行到商业运输的全系产品矩阵，其绿色创新技术引发热烈反响。金彭集团首发2025款LINGBOX新能源汽车，精准破解全球中短途出行痛点，产品远销超100个国家和地区，加快全球化布局。

企业扬帆出海的背后，是徐州持续优化的开放生态。全市积极培育“走出去”主体，建立境外投资重点企业信息库，支持企业通过海外园区载体集群式发展。政策层面，徐州狠抓外资外贸提质，创新出台专项扶持政策，降低企业综合成本，营造更具吸引力的国际化营商环境。

潮涌彭城，开放共赢。如今的徐州，正以开放的姿态拥抱世界，以创新的举措破解发展难题，在建设高水平开放新格局的道路上阔步前行。这座区域中心城市，正凭借“贯通南北、链接全球”的独特优势，奋力拓展对外开放新空间、塑造国际合作竞争新优势，为江苏乃至全国开放型经济高质量发展贡献徐州力量，谱写“双向开放、互利共赢”的新时代华章。