2026年11月6日 星期五
责编:杨波 美编:张昊 校对:戚妍娜
徐州日报

“天上看”“地里量”“云上算”

——新沂市80多万亩小麦播种用上“智慧大脑”

本报记者 蒋新会 通讯员 王冉冉 曹顺

金秋时节，秋收秋种压茬推进，新沂市80多万亩冬小麦迎来播种关键窗口期。田野上，一台台“长”了智慧大脑的农机成了主角：接入AI种田数字系统的智能播种机沿着北斗导航预设路线匀速作业，施肥、播种、覆土一气呵成；卫星在“天上看”，传感器在“地里量”，AI智能体在“云上算”，一块块麦田有了自己的“成长档案”。当地与南京农业大学携手，率先启用AI种田数字系统，通过机理模型加人工智能算法，推动小麦生产向机械化、精准化、智慧化转型升级。

AI开出“播种说明书”

马陵山镇陈楼村的连片麦田里，智能播种机驶过之处，泥土翻卷、麦种入土，行行笔直。与往年不同，今年每块田开播前，都先收到了一份AI智能体生成的“播种说明书”——播多深、下多少种子、行距多少，逐一标明，农户照着指令操作即可。

“以前种地全靠老经验，这块地播了多深、下多少种，心里其实没有一个准数。今年AI给咱每块地都开了‘方子’，深播和浅播都写得很明白。”种植户李蒙掏出手机展示，“我这2000亩地，手机上一看指令，就知道哪块地该怎么干最合适。智能播种一亩地推荐用20—25斤种子，比往年省了近40斤，光种子钱一亩一季就能省下100多元。”

这份“说明书”的背后，是AI智能体对田块的多维数据融合诊断。系统不再局限于单一测墒情，而是给每块田做一次“CT扫描”——融合卫星遥感影像、田间传感器数据和历史气象资料，逐块诊断土壤水分、整地质量、秸秆还田情况，自动判断“这块地要播多深、播多少”，并推算后续分蘖进程，确保收割时能有足够的有效穗，最终生成“一块田一方案”的播种指令。

“传统播种深度和用量往往靠经验，现在AI智能体把待播品种分蘖能力、播种日期、土壤墒情、整地质量、秸秆还田情况综合起来诊断，同时采用作物机理模型在播种之前就对各种情景进行模拟，从中选出最优、最稳妥的方案。”南京农业大学智慧农业团队博士生王炜说，从目前反馈看，系统生成的方案比人工经验更精准。

“算”出每块田的关键参数

播种只是第一步。在全生育期管理中，AI智能体还能精准测算水肥参数。当地农技人员与南京农业大学专家合作，综合运用卫星遥感、物联网、人工智能等技术，依托作物生长模型，“算”出每块田播种、施肥、灌溉等关键参数。

“借助这套AI智能体，农户不仅能获取播种方案，小麦各个生育阶段的水肥需求都会收到智能提示。”南京农业大学智慧农业团队博士康敏介绍，一旦系统监测到某块田墒情不足，便会精准推送灌溉、施肥的最佳时机和对应用量，农户在手机端一键确认就能执行。“根据往期智能体的反馈数据测算，预计可实现节水30%以上、节肥15%以上，同时避免大水漫灌对小麦造成的不利影响，并有效提高后期小麦抗干热能力。”

无人农机“参北斗”

而在瓦窑镇瓦窑村的高标准农田里，两台搭载北斗导航系统的大马力精播机同样成了田间“明星”。平整开阔的连片田块上，无人农机沿着预设路线匀速前行，自主规划路径、智能规避障碍，全程无须人工驾驶操控。机器驶过之处，旋耕、撒肥、播种、覆土等几道工序同步完成。

“拖拉机加装北斗导航系统后，可实现厘米级精准定位，自动规划路线、避让障碍，作业效率较人工驾驶提升30%以上，还减少了重播、漏播，节约麦种，提高土地利用率。”瓦窑镇种植户李洁在作业现场演示了智能农机的操作流程：只需提前在智能终端录入地块尺寸、播种行距、下种深度、用种量等参数，确认无误后一键启动，搭载精播机的大马力拖拉机便沿着预设路线平稳自主行驶，自动完成全套耕种作业。

自2021年起，李洁便引进北斗导航系统，耕地、播种、收获等各环节均依靠智能设备作业。“当前土壤墒情适宜，我们全力抢抓农时，力争一周内完成2000亩小麦播种任务，为来年小麦丰产丰收打好基础。”李洁说。智能农机的应用不仅降低了生产成本，更提升了种植标准化水平，让传统农业告别了“凭经验种地”的旧模式。

会种地变为“慧种地”

天上有卫星，田间有传感器，云端有算法，机具有北斗——近年来，新沂市深入实施“藏粮于地、藏粮于技”战略，积极推动数字技术与现代农业深度融合，依托“人工智能+大数据”手段，构建起“天、地、空”一体化监测体系，实现对农田环境、作物生长的全过程数据采集与智能决策。

眼下，新沂82万亩小麦播种进度已过半。AI种田、北斗导航正成为新沂提升粮食单产、保障粮食安全的新引擎。广袤田畴上，会种地正在变成“慧种地”。

数智田园

五村共养一湖蟹

——邳州新河创新片区联动打造特色水产品牌

本报记者 于洪涛 通讯员 郝长清

深秋风起，蟹肥膏满。邳州市新河镇袁场湖特色水产养殖示范区里，天际刚泛鱼肚白，湖边就已经开始热闹起来。

蟹农刘巨国撑着船，猫着腰，一把拎起浸在水里的地笼。笼子刚出水面，哗啦啦一阵响——几十只青壳大闸蟹挤作一团，钳子夹得笼网咔咔作响。老刘咧嘴笑道：“中秋节的螃蟹其实不如现在的肥，你看这个头，背鼓腿满的，这样的螃蟹才肉多膏满。”在岸边，分拣、过秤、打包的工人们忙个不停，一箱箱贴着标签的螃蟹码得整整齐齐，等着装车发往外地。

与往年不同的是，今年袁场湖的大闸蟹有了统一的名字——“运河金蟹”。

五村共养共用一个名字

京杭大运河穿邳州城而过，千年水脉滋养了沿岸的池塘与农田。新河镇地处运河水系覆盖带，袁场湖的水产养殖历史悠久，但过去一直是各养各的、各卖各的。

“杲楼村地势低洼，水产品养殖有天然优势，养蟹已有30多年历史，仅大闸蟹养殖面积就有1700余亩。”杲楼村党支部书记吴渊蹲在塘口，随手抓起一只螃蟹向记者展示，“你看这青壳白肚、金爪黄毛，品质一点不差。可过去五个村各打各的牌子，好蟹卖不出好价。”

转机来自镇里出台的片区联动政策。

袁场湖水产养殖示范区覆盖杲楼、镇南、袁场、薛湖、闫老庄五个村，总面积3000多亩，主要养殖大闸蟹、草鱼、水蛭、龙虾、甲鱼、鳜鱼、青虾等特色水产品，年产各类特色水产品1000余吨。为了促进水产养殖产业化发展，新河镇推出片区联动机制，把五个村拧成一股绳，水质管理、技术标准、销售渠道全部统一了起来。

“如今片区联动后，水质、技术、销售都有人管了，产量一年比一年高。”吴渊说。

在联动养殖的基础上，“运河金蟹”品牌应运而生——取运河之名，落新河之地，将地域文化与产业标识合二为一。标识以螃蟹为核心形象，融入运河水纹和地域文化，配上“一河运千年，一蟹领新河”的标语，品牌指向更加明确：消费者想起“运河金蟹”，就会想到邳州新河。

从品质把关到统一品牌输出，五个村把分散的塘口资源拧成了一股绳。

生态养殖守住“蟹”口鲜

品牌背后，是实打实的养殖底子。

记者跟着吴渊走进袁场湖水产养殖示范区，看到这里的塘口连片、水面开阔，增氧机咕嘟咕嘟地翻着水花。“示范区沿袭生态养殖传统，投喂天然饵料，不催不赶，守候数月方得膏肥黄满。”吴渊说，“螃蟹吃得天然，长出来的肉才带着清甜。”

说话间，刘巨国从塘边拎起一只刚蜕完壳的软壳蟹，壳薄得透光，爪子还在空中乱划。“螃蟹蜕壳的时候最娇气，水不好、料不对，这一茬就废了。”吴渊介绍，刘巨国养了十几年蟹，过去单打独斗，技术全凭经验，“现在片区有统一的技术指导，什么时候调水、什么时候投饵，技术员都会上门现场指导。”

成品蟹青壳白肚、金爪黄毛，现捕现发。蒸熟后掀开蟹壳，蟹黄凝着油光，蟹肉饱满弹嫩，入口带有河水的清甜。与阳澄湖蟹的“贵气”、太湖蟹的“雅气”相比，邳州蟹走的是运河边的烟火路线——不拼名气，拼的是现捕现发的新鲜和一方水土的本味。

母蟹蟹黄细腻浓香，公蟹到了合适成熟期蟹膏黏润丰腴，这一口秋鲜，正是新河塘口最实在的底气。

一只蟹的乡村生“金”账

螃蟹的品质提升了，村民和集体的收入情况如何？

“去年的亩产值约18400元，带动五个村村集体平均增收40余万元，今年整体情况更好，预计会比去年增长5%左右。”吴渊说。

随着袁场湖水产品品质和名气的不断提升，螃蟹等水产品不仅上了本地餐桌，还通过批发市场、电商平台销往全国各地，走进了千家万户。

在分拣现场，记者碰到了来拉货的批发商王兵，他一边点数一边说：“‘运河金蟹’现在出名了，许多消费者开始认这个牌子，认袁场湖的水产品。今天拉了600斤，下午就能进徐州的超市和农贸市场。”

一个共用的水面，成了五村共享的致富“聚宝盆”。对于新河镇来说，“运河金蟹”不只是一只蟹的名字。它把邳州的运河、新河的产地和这一季的大闸蟹放在了一起，也让五个村的养殖资源有了统一的品牌出口。

运河的水千年不息，新河的蟹一季一肥。五个村共养的这湖蟹，养出的不只是膏肥黄满的收成，更是乡村振兴路上抱团闯市场的底气。

村里生活有“芝”味

本报记者 李薇薇 刁矿山 张雷

11月3日，在贾汪区大吴街道白集村占地60余亩的灵芝种植基地，高标准日光节能温室大棚整齐排列。掀开大棚门帘，暖意裹着菌香扑面而来。村党委书记王衍杰捧起一朵成熟的紫灵芝如数家珍地说：“别小看这一朵灵芝，村集体增收、80多名村民家门口就业，全靠它。”

一个苏北小乡村，为什么偏偏种紫灵芝？故事，还得从村头那座汉墓说起。

坐落于村内的白集汉墓，是第六批全国重点文物保护单位。墓室石刻画像上，“孔雀灵芝图”是其中精美绝伦的一幅——约2000年前的汉代工匠，已经把灵芝刻进了石头里。这也意味着，紫灵芝在这片土地上，并不是今天才冒出来的新鲜事物，而是早已刻进历史、融入地方文脉的“老根基”。

从汉墓里的一幅石刻画像，到田间地头的一朵灵芝，白集村的紫灵芝如今有了“双重身份”：它既是传统意象里的祥瑞之物，也是今天村民增收致富的现实载体。从历史深处一路种到村民的生活里，这朵小灵芝，连接起白集村的过去、现在和未来。

种好紫灵芝

灵芝种植，听起来神奇，真要种好，靠的是真功夫。

“紫灵芝收获季刚过去，今年一亩地能收500余斤灵芝。40个大棚，年产灵芝菌包10万包，且紫灵芝产量稳定。”紫灵芝种植技术专家姚志刚一边拨开灵芝根部的菌料，一边向记者展示。

这位与灵芝打了40年交道的“老把式”，深知灵芝的脾性。

“灵芝娇贵，三分阳七分阴，得有水汽养着，光照还得均匀。换块地，还真种不出这个味。”姚志刚饶有兴致地说，温度、湿度差一点，灵芝的品相和孢子粉质量就不一样。

娇贵的灵芝，如何才能种得稳？“我们这10万包菌包，每一包都是按标准化流程培养出来的。”姚志刚一句话道破了关键。

记者了解到，该基地与南京农业大学等多所高校及科研单位开展产学研合作，从野生紫灵芝组织分离，经驯化培育获得优良菌株“迦缘紫灵芝”，完成省级重点科技项目，承担国家星火计划项目，把“靠天吃饭”变成了按标准种田。

品质还从哪来？姚志刚介绍，紫灵芝这个品种口感清香甘甜，相关保健价值经过专业检测。灵芝自古就有药食保健的传统，国内种植紫灵芝的产区不多，白集村算是牢牢把握住了这个稀缺品种。

“当然，品质最终要靠检测和认证说话。”姚志刚说，经专业检测，多项指标合格，紫灵芝和孢子粉才能堂堂正正走进千家万户。

走进该基地展品陈列室，灵芝茶、灵芝固体饮料、灵芝切片、破壁灵芝孢子粉一字排开，墙上挂满证书：2014年原农业部无公害农产品认证、2015年徐州市地理标志产品、2018年江苏省“一村一品一店”示范村……这些奖，是白集村紫灵芝走进市场的“通行证”。

真功夫种出好品质，好品质换来市场通行证，白集村的紫灵芝才真正从大棚走向更广阔的市场。

延伸产业链

灵芝种得好，还要卖得好。如何卖得好？这是王衍杰常琢磨的事。

“一斤鲜灵芝卖不上价，可做成灵芝茶、灵芝孢子粉、灵芝馒头，附加值就翻了好几番。”王衍杰掰着指头算账，“我们得延伸产业链，让灵芝从‘地里的东西’变成‘兜里的产品’。”

顺着这一思路，白集村没有停留在卖原料上，而是把深加工作为提升效益的突破口。

在村委会东侧，一座1000平方米的标准化钢结构厂房去年刚建起来。十万级无菌车间里，原料库、清洗间、烘干间、粉碎间、灌装间、化验室、成品库一字排开，一道道工序分得清清楚楚。环氧树脂地面光可鉴人，2条超微灵芝破碎加工生产线已经投产，年产超微精细灵芝粉20吨。

“从原料进厂到成品出库，每一步都有记录，每一批都要经过化验室检测。”白集村党委副书记姚里元说，“做食品，安全是底线，来不得半点马虎。”

有了加工能力，产品链条越拉越长：灵芝茶、灵芝固体饮料、灵芝切片、破壁灵芝孢子粉、灵芝馒头、灵芝挂面……“迦缘紫灵芝”品牌，也慢慢在贾汪乃至徐州叫响。

2019年获评行业上榜品牌；2021年，白集灵芝茶在徐州市首届随手礼大赛上拿下最佳人气品牌奖……品牌响，市场认，灵芝产品从大棚走向商超、养生馆、直播间和老百姓的餐桌。

从种得好，到加工得好，再到卖得好，白集村的灵芝不再是躺在大棚内的农产品，而是走进市场的商品。

“今年，在灵芝系列产品正常销售的基础上，全年紫灵芝特色产业销售收入有望突破260万元。”王衍杰表示。

产业链的延伸，正让一朵小灵芝释放出更大的增收能量。

走稳共富路

村里的灵芝产业做大了，谁最先获利？白集村的答案很实在：优先让本村村民“沾光”。

白集村灵芝种植基地里，务工的大多是本村村民。“原来在家闲着带孙子，现在来基地干活，一个月不仅能挣零花钱，还能照顾家庭。”村民李女士说，采摘、养护、分拣菌包，这些活儿不需要重体力，在家门口就能干。

记者了解到，该村优先吸纳本村闲置劳动力、低收入群体和未就业妇女，年均务工增收近万元，新增就业岗位85个。就业稳了，村民的腰包也就慢慢鼓了起来。

不仅让村民在家门口就业，白集村还充分发挥党建引领产业发展的作用，深耕紫灵芝特色产业，成立村集体企业徐州市卡农生物科技有限公司，推行“村企共建”“企业+基地+农户”合作模式，与龙头企业签订合作协议，实行保护价兜底收购，解决群众销售顾虑。

“种出来不怕卖不掉，集体按保底价收，群众心里踏实。”王衍杰说。目前，村里已带动50户群众参与灵芝销售，从种植户到销售员，不少人家的增收路就是这么闯出来的。

如今，白集紫灵芝的销售路也越铺越宽。“我们线下，与周边商超、养生馆合作，逢‘赶大集’就把灵芝产品摆出去；线上，电商平台、直播带货一起上，一瓶灵芝茶、一罐孢子粉，顺着快递发往全国各地。”王衍杰说。

从60余亩基地到1000平方米厂房，从一朵紫灵芝到20吨超微精细灵芝粉的年产能，从80余个家门口就业岗位到50户参与销售的家庭——白集村的乡村振兴实践证明：立足乡村资源禀赋、聚焦产业提质增效、紧扣惠民富民初心，把脚下这片土地里长出来的东西做深、做透、做出品牌，一朵小灵芝，也能撑起一片天。

丰县范楼镇：上门守护“一老一小”

本报记者 马永康 通讯员 吴梦洋 杨紫晴

在丰县范楼镇，一桩桩暖心事，　　们，也转身成为基层治理的“好帮手”。村里搭起平台，请熟悉村情、德高望重的老党员、老干部站出来，担任政策宣传员、矛盾调解员、乡风监督员。老党员老侯已70多岁，在环境整治、秸秆禁烧宣传中总能看见他的身影。前些年，两户村民因为地界争执不下，老侯一趟趟上门拉家常、讲道理，陪着双方重新定桩划界，原本紧张的邻里关系逐步缓和，两家人握手言和。银发力量汇聚起来，老同志退而不休、发光发热，也让村级治理多了一份乡亲们信得过的底气，带动更多村民主动参与共建。

都围绕“一老一小”与困难群众展开。丁寨村紧扣党建主线，把走访、代办、惠民服务融入日常，让关怀不再停留在纸面上，而是沿着乡间小路走进农家小院、直抵百姓心坎。

暖心服务没有固定时间表，群众哪里有难处，服务就往哪里赶。逢年过节，党群服务中心里总是热热闹闹，70岁以上老人围坐在一起，擀皮、包馅，欢声笑语伴着热气飘满屋子。每周五，这里又成了留守儿童的小课堂，村干部和志愿者陪着孩子们写作业，接通视频，让远方的父母看见孩子的笑脸。村里行动不便的老人、残疾人不用来回跑，医保办理、残疾人证申报、低保申请都有人上门代办；高龄老人不会用手机办理尊老金认证，遇到水管冻裂急需抢修，只要一声招呼，网格员和村干部很快赶到现场，把烦心事一件件理顺。

村里还联系华阳饲料厂等爱心企业共同参与，春节看望80岁以上老人，开学季关爱留守儿童、资助困难学子，逐步形成村委搭台、企业助力、众人参与的帮扶路子，特殊群体在家门口就能解难题，遇事不愁没人帮。

在丁寨村，被温暖照亮的老人

党建引领，说到底就是把为民初心落到一件件实事上。范楼镇丁寨村以关爱“一老一小”、激活银发力量为抓手，筑牢基层党组织战斗堡垒，发挥党员先锋模范作用，把服务送上门，把矛盾化解在萌芽，把组织优势转化成实实在在的治理成效。田间地头的走访、小院里的陪伴、一次上门代办、一场耐心调解，小事连着民心，服务映照作风。下一步，范楼镇将持续完善常态化走访、上门代办、社会联动机制，把民生服务做细做实，持续擦亮温暖底色，让守护“一老一小”的暖心故事，在乡土间长久延续。

