

加快打造人工智能+ 标杆城市

用AI为生鲜装上“直播镜头”

京东京造的高端生鲜三文鱼、鳕鱼和海参贴上“中检品控”标识

本报讯 当消费者在超市拿起一盒三文鱼，见包装上写着“产自挪威”“全程冷链”，他关心的是：从养殖场到超市，它到底经历了什么？运输路上到底是不是全程冷链？加工车间干不干净？这批鱼到底是哪一天捞上来的？……昨日，记者采访获得一个好消息：无锡(国家)软件园企业中认数字科技4月研发上线的数字化服务平台“中检品控3.0”，能用AI技术赋能，把传统的静态检测报告变成全程实录。目前京东平台上的高端生鲜三文鱼、鳕鱼和海参，已成为首批贴上“中检品控”标识的产品。消费者只需扫一扫二维码，就能体验“看得见的品质”。

中认数字科技副总经理陈书义介

绍，他们给每一批产品建立一份完整的全程品质档案，产品源头、生产加工、检测报告、冷链运输、仓储流转等所有关键数据、节点记录全部串联，形成一套可追溯、可核验、可视化的完整证据链。更为关键的是，在企业的生产车间、冷库等关键位置，安装传感器和AI摄像头，实现分钟级实时监测，同时配合不定期抽检和飞行检查。每个产品拥有专属二维码，扫码后可查看该批次的产地来源、加工企业、检测报告、冷链温度等具体信息。

第一个吃螃蟹的是京东。“中检品控3.0”上线后，目前京东京造的挪威三文鱼、俄罗斯和南极鳕鱼、大连辽参已贴上“中检品控”标识。“消费者扫一扫二维码，看到的不是

冰冰的检测单，而是这一批产品的关键画面和数据。”陈书义介绍，“中检品控”实行“一盒一码”机制，相当于给每盒产品配一张专属“数字身份证”，将复杂的品控信息转化为消费者“查得到、看得懂、信得过”的内容。记者打开一个页面看到，最上面是这盒三文鱼的产地，挪威几区哪片海域；往下是加工企业的资质和实拍照片；再往下是这批鱼的检测报告，200多项指标都标得清清楚楚；最底下是冷链运输的温度记录，哪天从挪威出发，哪天到中国，中间温度有没有异常，都有记录。

为何选择三文鱼作为首个试点？陈书义解释：它的供应链足够长——从海外养殖场到国内餐桌，涉及加工、

跨境运输、冷链仓储、终端销售等多个环节。任何一个环节出问题，消费者拿到手的产品品质都会打折扣。可以说，“中检品控”构建起了从源头到消费端的全链路品控体系。

“中检品控3.0”平台融合了编码管理、区块链存证、数据采集等动态数字化能力，已初步构建起面向高端进口水产品的全新品控解决方案。“比如目前正在推进杨梅项目，在采摘通道和包装线装AI摄像头，专门盯有没有违规泡药。”陈书义透露，未来三到五年，数字化品控会最先覆盖消费者最在意、价格不便宜、供应链又长又乱的品类，比如高端生鲜、特色农产品、预包装食品，甚至电子产品。

(杨明洁)

从专业赛场“飞入”草根球场

AI羽毛球“教练”赋能大众运动

本报讯 “点开小程序上传打球视频，系统就能测算出我的‘能力值’，平台能够匹配与我段位球友，约球省心又高效。”近日，市民徐先生熟练地操作手机，借助专属小程序生成的羽毛球运动档案完成同城邀约。这款便民智能的科创产品，来自锡东新城长三角(无锡)国际人才港的无锡曦跃智能科技有限公司。依托企业自研的“流行羽·翎析”羽毛球AI技战术视频分析系统，相关小程序内测两周便有数千名用户体验。6月15日，曦跃智能亮相2026金沙中国澳门羽毛球公开赛互动展区，让锡山本土体育科创成果登上国际赛事舞台。

这套AI系统如何精准量化普通爱

好者的球技水平，实现专业化技战术分析？记者现场开展实测，录制实战对局视频上传系统后台，十余秒便生成完整数据分析报告。对局时长、击球频次、最高球速等基础数据清晰罗列，可视化球路落点、3D运动轨迹、球员骨骼动作回放同步生成，系统还结合整场竞技表现，为使用者提供个性化、针对性的训练提升建议，专业度拉满，实用性强。公司创始人高昊说，该核心模型沉淀了团队十余年服务国内专业运动队的实践经验，汇总近5000名专业运动员、300余名奥运及世界冠军的实战训练数据，通过海量顶尖运动样本反复迭代优化，构建起一套严谨、精准、成熟的羽毛球技战术智能分析体系。目前，企业

已与全国20余家省级体科所、专业羽毛球队合作，自研AI分析系统顺利进入国家队试用阶段。同时，企业持续深化产学研融合，与南京大学、南京师范大学、江苏大学等学校进行合作，推动高校前沿科研成果持续落地、迭代升级。曾经仅供职业赛场、专业运动员使用的高端体育科技，如今凭借一部手机、简易机位架设，就能化身普通球迷身边的专属“AI教练”，且产品综合使用成本仅为海外同类产品的十分之一，让高端体育科技真正走进百姓运动场。

企业扎根锡山、茁壮成长，离不开无锡地方科创沃土悉心培育与全方位赋能。企业创始人高昊是土生土长的无锡人，研究生就读于美国卡内基

梅隆大学计算机专业，凭借对体育运动的热爱与对智能科创的敏锐洞察，他萌生了“AI+体育”的创业构想。“锡山完善的双创扶持政策与浓厚的全民健身氛围，坚定了我回乡创业的决心。”高昊坦言。

创业初期，团队市场运营、渠道拓展经验相对欠缺，优质技术产品难以打开市场。关键时刻，锡东新城主动靠前、精准帮扶，积极为企业牵线搭桥，助力公司成功拿下首笔合作订单，迈入商业化正轨。截至目前，全国已有十余家羽毛球场馆落地应用该系统，其凭借精准的数据分析、实用的训练指导，收获广大运动爱好者的认可与好评。

(卫曦曦、袁林)

市欧美同学会
第二届第二次理事会召开

本报讯 6月14日，无锡市欧美同学会(无锡市留学人员联谊会)召开第二届第二次理事会，深入学习贯彻习近平总书记关于做好留学人员工作的重要论述，传达学习欧美同学会第二次全国会员代表大会精神，总结我市欧美同学会工作，部署下一阶段重点任务。市委常委、统战部副部长、副市长马良，无锡学院党委书记、市欧美同学会会长张永宏参加会议。

会议指出，近年来我市欧美同学会紧紧围绕市委市政府中心工作，坚

持弘扬优良传统、完善工作机制、开展特色活动，在培育引进人才、服务经济发展、推动创新创业等方面积极担当作为，为我市留学报国事业贡献了积极力量。下一步，欧美同学会要以“聚贤惠锡”“聚力惠民”行动为牵引，围绕助力产业强市、推动科技创新、招引优秀人才等方面持续发力，更好发挥作用、建功立业，同时从严抓实自身建设，不断提高组织引领力、队伍组织力、服务保障力，打造真正可信可依暖心的留学人员之家。

(张庭赫)

宜兴深化校地协同
邀江大百名博士进校园

本报讯 近日，“智教未来”江南大学百名博士进校园暨宜兴市大中小学科技教育协同发展推进会举行，通过搭建高校赋能基础教育平台，让科创浸润校园，精准夯实科创人才后备梯队，持续擦亮宜兴“院士之乡”名片。

在培育新质生产力、推动高质量发展的关键阶段，宜兴需要以科技教育为抓手，厚植创新土壤、储备人才动能。“百名博士进校园活动既是江南大学发挥学科优势、助力地方发展的务实之举，也是宜兴深化校地协同、盘活科创教育资源的有力探索。”宜兴市教育局相关负责人介绍。

据了解，江南大学百名博士走进宜兴校园将以“5+X”专项行动为载体，从规划、课程、教师队伍、

品牌活动等多方面入手，精准赋能校园科创。在科创骨干教师队伍建设上，江南大学将建立“博士+工程师+骨干教师”结对指导机制，全程跟进指导学生小发明、小创造、科研小课题等科创项目，提供专业技术支撑、研究方向把控与创新思路拓展。未来，校地双方还将打造一个有影响力的校园科技品牌活动。活动现场，江南大学的部分教师正式受聘为中小学校科技副校长、科技辅导员。

为加快贯通大中小学育人链条、整合产学研优质资源，宜兴市教育局联合在宜高校、科技主管部门，共同组建宜兴市大中小学科技教育教联体，实现优质科研、师资、课程资源共建共享。

(蒋梦蝶)

全新智能终端体验店集中启用

(上接第1版)这个“潮品秀场”汇集了办公、教育、时尚、健康、穿戴、体验、具身机器人七大类产品，让市民在逛街的间隙，顺手把“未来”带回家。

此次四店同启是无锡系统化铺设“数智消费基础设施”的关键落子。目前，无锡已运营梁溪具身智能机器人体验馆(全省首个6S机器人场景数采中心)、无锡脑机科学创新示范中心(全国首家脑机接口示范中心)两家标杆空间。未来，随着江阴综合智能体验馆、京东智能机器人展销中心等项目的推进，一个

覆盖全域的多点联动网络轮廓已清晰可见。

“以前觉得这些黑科技离我们很远，现在发现，它们就挂在商店里，正飞入寻常百姓家。”一位市民在Z·Pilot×智元玩家基地(惠山映月里店)体验完AI眼镜后说道。从扎实的“无锡制造”底盘，到开放多元的应用场景，再到直达消费者的补贴政策，无锡正以“场景赋能+政策撬动”的双轮驱动，把前沿智产品从实验室推向日常消费场景。

(蔡佳)

两个“总部级”项目落户无锡

(上接第1版)

什么是物理AI?蒋喆用三个词概括:感知、理解、行动。举例来说，传统园区里设备异常振动，往往要等报警或停机后才处理。而在埃顿的智慧园区，系统通过数字孪生提前预判，自动派巡检机器人复核，同时通知维保团队准备，大幅减少人工干预。清洁机器人自主规划路线，安防机器人按设定巡逻，这些场景目前已在埃顿中国区运营中得到验证。埃顿自主研发的Akila数字孪生平台，已在无锡多个客户项目中部署并投入实际应用。

根据规划，新建设的创新平台将包含四大核心板块:研发中心、训练基地、示范应用中心、产业化推进平台。该平台将依托中法(无锡)产业合作园的核心载体，利用埃顿的全球技术架构，结合无锡本地制造业优势和人工智能生态，打造从研发到产业化的完整链条。

“无锡在人工智能机器人领域有很好的政策支持，我们的项目落地与无锡的产业发展方向高度契合。”蒋喆表示。事实上，无锡高新区正在加速布局智能机器人产业。比如正在建设中的优必选工业具身智能机器人产业园，将打造全国首个涵盖场内外物流搬运机器人、工业具身智能机器人综合解决方案的研发生产基地。埃顿此次带来的是一整套已在实践中验证的全栈物理AI基础设施。“这不仅是引进一个项目，而是能补强无锡机器人产业链的重要一环。埃顿的园区运营经验和场景积累，可以与无锡本土企业形成很好的协同效应。”无锡高新区相关负责人表示。

从“引进来”到双向赋能，中法合作模式新标杆

为什么是无锡?这是一个水到渠成的选择。”蒋喆说。这句话背后，是法国埃顿与无锡长期持久的合作。“埃顿是我们全产业链布局最完整、战略层级最高的城市之

一，中国总部设在这里是顺理成章的选择。”

第一，无锡制造业基础扎实，拥有国家先进制造业集群5个、营收超2000亿元产业集群8个。这样雄厚的产业生态，是法国埃顿把总部级项目落地无锡的最大底气。

第二，中法(无锡)产业合作园早已铺好路。2023年，全国首家“中法合作示范区”——中法(无锡)产业合作园在无锡高新区签约落地，埃顿集团全面负责投资建设、招商引资和运营管理。这次的REITs和创新平台项目，是在该合作框架下深化布局的延续和升级。

第三，无锡的营商环境非常好。贸易伙伴遍及全球220多个国家和地区，5000余家外资企业包括百家世界500强企业在锡集聚发展。今年无锡推出营商环境9.0版行动方案，加大了对外资企业支持力度。值得一提的是，为更大力度推进与欧洲的产业合作，无锡高新区在梅村街道创新打造了中欧产业创新区，这是全市唯一以欧洲国别为特色的产业创新区。

“此次两大项目的签约，标志着中法产业合作从单向引进迈向了双向赋能的新阶段。”无锡高新区党工委委员、新吴区委常委、无锡中欧产业创新区党工委副书记朱晓峰表示，双方合作模式从“建园区”升级为“建生态”，实现了从“物理载体”到“金融+科技”双轮驱动的跨越。

一方面，埃顿把中国总部、创新平台搬进无锡。另一方面，埃顿还将助力无锡企业“走出去”。梅村街道党工委副书记吴炜介绍，根据双方签署的合作备忘录，埃顿还将利用其国际化网络，为无锡企业提供一站式“出海”配套服务，涵盖后勤保障、商务对接、政策咨询等多个领域。同时，埃顿将协助无锡对接法国及欧洲的产业政策，精准导入先进制造、创新项目和高端人才。

中法产业合作正在书写新的篇章。(本报记者 杨明洁)

秸秆焚烧还田实现一体化 无人机播种一分钟一亩地

高精尖农机上演“田间秀”



本报讯 12日，江阴周庄镇农田里，一场别开生面的“三夏”农机新装备试验观摩活动火热上演。3款堪称“省内甚至国内领跑者”的新农机——秸秆田间就地焚烧还田一体机、水稻精量条播无人机和稻麦复式精量播种机在田间完成实操演示，引得观摩人员连连惊叹：“原来现代农机可以这样‘牛’！”

麦收过后，田间秸秆处理是“三夏”生产的难点问题。传统露天焚烧不符合环保要求，秸秆堆放田间易随水体流入河道污染水环境，常规还田方式易滋生病虫害。此次亮相的秸秆田间就地焚烧还田一体机，有效破解了这一行业难题。



演示现场，蓝色的农机一边前行一边将田间秸秆“吸”入“肚”中。经七八百度高温快速处理后，多数秸秆变成灰，再由机身尾部旋耕设备深入土层(右图)。该设备历经四次迭代升级，作业全程控烟防尘，杜绝露天焚烧污染隐患。同时，高温处理模式可高效灭杀土层中潜藏的虫卵、病菌和草籽，兼具环保、防病、养地等多重功效，为秸秆资源化绿色处理开辟了新路径。

水田区域，水稻精量条播无人机展现灵活高效的作业优势。设备依托预设航线自主匀速飞行，通过底部七根导管均匀撒播稻种(左图)，一分钟即可完成

一亩地作业，播种效率极高。针对零散、高低不平的田块，以及麦收后泥深软烂、插秧机无法作业的特殊场景，这款无人机可灵活适配、精准作业。

值得一提的是，机械精量播种让稻种分布更规整，田间通风透光条件更佳，有效提升水稻出苗质量。该设备还可播种铁粉包衣稻种，种子“防护衣”里嵌有药剂与营养物质，既能防止漂种、鸟啄，又能缓释养分、促根抗逆。

在刚收割完小麦的旱地，稻麦复式精量播种机的实操效果同样亮眼。农机一次性完成开沟、碎土、播种、覆土镇压全流程作业，驶过之处土壤疏松碎，田

间沟垄笔直规整，14条稻种播种垄均匀划一。农技员小王指着机器中部介绍：“更重要的是，它能像吸尘器一样精准吸附种子，哪怕地里秸秆多、土质杂，也能保证每粒种子落位深浅一致，解决了过去‘深一粒不出、浅一粒早死’的问题。”种粮大户都对农机竖起大拇指，认为这解决了“三夏”抢种期时间紧、田头烂、环节多的难题，盼望早日推广。

据市农业农村局相关人士介绍，目前新农机已进入中试阶段，后期将跟踪监测并全方位评估，争取早日推广应用，让农业生产更绿色、更高效，让与农田相连的河湖水更清。(朱雪霞 文/黄晟 摄)

无锡绿电绿证消费迎来“平价可信时代”

企业。今年一个显著的新趋势是，受相关部门对数据中心能效和碳排放的政策考核影响，算力中心正在成为绿电采购的重要力量。无锡算力装备产业园等多家算力企业开始批量采购绿电。此外，越来越多的央企、事业单位也主动将绿电消费纳入社会责任履行路径。

需求在变，服务也在升级。去年，无锡在全省率先建成绿电绿证“15分钟服

务圈”，基层服务站负责就近收集企业诉求，逐级上报至区级服务中心、市供电公司专业处室。今年，这一体系进一步打通，通过工单系统，疑难问题可直接流转至省电力交易中心，基本实现一天内答复闭环。查阅绿电消费明细、咨询绿电套餐、咨询交易政策，再也不用专程跑到省电力交易中心了。

更大的突破来自国际层面。自去年开始，RE100开始认可中国绿证，标

志着中国绿证在国际市场上拿下“入场券”。同时，国内绿证新规实行2年有效期，强化了绿证的时效性和溯源性，提升了其可信度。双重利好下，企业需求开始释放。据悉，远景能源、兴澄特钢等多家企业已加快绿证采购步伐，以匹配其全球供应链的绿色合规要求。

国网无锡供电公司相关负责人表示，接下来，将重点挖掘本地分布式光伏资源，让更多绿电进入市场，保障企业“有电可买、买得安心”。

(姚程玉 文/李一芳 摄)

(上接第1版)随着市场认知从启蒙期进入成熟期，企业不再满足于“知道”，而是追求“买得明白、买得划算”。

对于企业的这种转变，张燕鸣感受最深。她算了一笔账：今年5月，公司购买了200万度绿电，均价0.365元/度，比去年同期便宜了约0.035元/度，光这一笔就节省了7万元。“以前买绿电主要为了产品出口，价格高也得买。现在价格下降，我们买得更踏实。”

绿电消费的“朋友圈”也在悄然扩大。据介绍，以往购买绿电的主力是应对欧盟碳关税等贸易壁垒的外向型