

给农产品“上户口”为集体聚财富

——一位驻村第一书记的帮扶足迹

本报记者 何相潭

“不驻村，却心系村业；不常留，更常念民忧。”徐州经开区市场监管局知识产权科基层党员朱梦自今年5月接过派驻村社第一书记任务以来，她秉持“按需下沉、精准对接”原则，将市场监管专业优势融入帮扶工作，在徐庄镇重埠村的地理标志培育、集体商标注册、产业提质等工作上，留下了扎实的帮扶足迹。

“帮扶不能瞎忙活，得先摸清村里真正需要啥。”接到任务之初，部门同事的叮嘱让朱梦明确了工作方向。她没有急于制定方案，而是深入一线，首次进村便跟随村书记走进连片甘薯田，倾听种植户“地瓜口感好却无品牌，卖不上价”的诉求，详细记录下村里“想搞地理标志、集体商标却无从下手”的困惑。

了解到村里的诉求和难题后，朱梦带着知识产权领域专家及科室专业资源赴村，聚焦地理标志与集体商标注册核心需求开展对接。然而，专家现场给出“缺乏相关历史记载，暂不符合地理

标志申报条件”的结论。关键时刻，朱梦及时调整思路：“咱不盯着一条路走，集体商标更贴合现在的产业情况，咱重点攻这个！”

随后，帮扶工作开始紧锣密鼓地推进：先是通过线上讨论逐字拆解农产品核心元素提炼、包装标注规范等问题，再针对村里发来的书面材料，逐条梳理甘薯技术优化、产业链延伸需求。朱梦还多次蹲在田埂上倾听种植户的管护难题，逐步理清了“要帮什么”“该怎么帮”的思路。

“帮扶不是简单的送资源，而是帮村里长出‘造血’能力。”朱梦始终将“专业力量落地”作为核心目标。6月24日，一场“品牌富农 技术强农”专项活动在重埠村顺利开展，来自江苏师范大学生命科学学院的专家团队手把手指导种植户调整施肥、防治病虫害，与村里商讨长期技术合作计划，为破解甘薯产业“渠道窄、品牌弱、深加工不足”的难题注入技术“活水”。

同日，朱梦还邀请有机食品认证专家走进徐州春升农业茶叶基地，开展“全维度体检”，逐项细致指导。即便最终得出“当前产量规模较小，建议明年再推进认证”的结论，却也为基地明确了打造有机茶品牌的具体路径，让农户心中有了底。

不久后，朱梦再次为重埠村带来“新惊喜”，她通过线上渠道第一时间向农户传达徐州市最新地理标志政策，精准推送“行走的徐州”“剪子股”两大平台。其中，“行走的徐州”在回龙窝、云龙湖设有实体店铺，可免费入驻但需联动申报联名商标；“剪子股”作为网红菜市场，具备租金低、位置好的优势，为农产品“出山”打通了“最后一公里”。

与此同时，集体商标注册工作也从未停歇。村“两委”换届监督工作结束后，朱梦第一时间召集村“两委”委员召开专题会议，围绕集体商标注册细节反复推敲打磨，生怕错失助力村庄发展的良机。目前，集体商标申请材料已全部准备就绪，待提交审核。

从田间地头的调研到集体商标的打磨，从高校专家的技术赋能到销售渠道的精准对接，朱梦以知识产权为“金钥匙”的帮扶，并非“一阵风”式的走访，而是“点对点”的精准施策。面对地理标志申报难题，她及时调整方向聚焦集体商标；针对产业发展痛点，她联动专家团队破解技术、品牌、销路瓶颈；围绕村民信任关切，她以公开透明的作风和常态化的关怀筑牢连心桥。每一次下沉都紧扣“产业提质、农户增收”核心，将市场监管专业优势转化为乡村发展的“造血”能力，让帮扶足迹真正印在村民心坎上。

展望未来，朱梦表示，将持续跟进集体商标注册进程，深化技术与渠道合作，陪伴重埠村在品牌化、产业化道路上走得更稳、更远，用实实在在的行动，让甘薯结出“增收果”。

百岁抗战老兵故地重温烽火岁月

本报讯（记者 武佩剑 通讯员 阅亮）“我是赵增年，打叶场的时候我在场……”在睢宁县魏集镇叶场围困战旧址的革命烈士雕像前，102岁的赵增年老人声音哽咽，他缓缓抬起颤抖的右手，庄重地敬了一个标准的军礼。

12月17日，作为叶场围困战的亲历者，赵增年在家人的陪伴下，从邳州八路镇专程赶来。自1943年参与这场战斗后，这片浸透着战友热血的土地，他便再未踏足，故地重游是他埋藏心底多年的夙愿。

“欢迎赵老！感谢您为咱叶场、为国家作出的贡献！”得知百岁老兵归来的消息，叶场社区的居民们自发聚集在村口，手举欢迎标语，用热烈的掌声迎接这位功臣。

赵增年出生于1923年8月，党龄84年。“父亲一直想来，年大了出行不便。这次来，总算圆了他的心愿。”赵增年的儿子赵援朝说。

叶场围困战发生于1943年8月，新四军九旅二十七团与地方武装、

民众在睢宁县魏集镇叶场圩联手作战，采用“围点打援、先困后取”的战法，激战七天七夜，成功拔除敌伪据点。

在叶场围困战纪念碑前，赵增年驻足凝望，久久不愿移开目光：“那时候，敌人的据点就在南墙外，有棵大杨树，我们常在树下观察。”如今，那片土地上已是整齐的民居，白墙黛瓦在冬日阳光下格外醒目。

走进叶场围困战旧址展厅，当看到展柜中那套熟悉的新四军军服时，赵增年不由点头：“当时我们的服装就是这样的。”

谈及当年的战斗岁月，老人忆起一个温暖的细节：“那时候仗打得苦，大多是夜里突袭。乡亲们心疼我们，冒着危险一天给我们送两三顿饭，有米糕，有面白卷子，有时候还能吃上肉。”

临别前，赵增年向纪念碑敬礼。望着眼前欣欣向荣的叶场社区，他轻声说道：“我只是大海里的一滴水，只要叶场的父老乡亲们能健康平安地过日子，我就心安了。”

新年抄底价 新车开回家

2026年1月1日至2日，徐州新年车展将在香山汽车城启幕

本报记者 刘淑婷

随着2026年的临近，一场属于徐州人的开年购车盛会也即将登场。2026年1月1日至2日，由徐州市商务局指导、徐州报业传媒集团主办的2026徐州新年车展将在香山汽车城启幕。本届徐州新年车展以“新年抄底价 新车开回家”为主题，旨在为市民打造一场优惠力度大、品牌阵容强、购车体验好的汽车消费盛宴。活动将实行免费入场，市民扫码即可轻松观展。中国移动、老凤祥为本次活动提供特别支持。

据悉，2026徐州新年车展将汇聚超过50家主流汽车品牌，集中展示近200款年度热门车型，涵盖新能源、燃油等全品类产品。通过品牌集中展示、厂家直销让利、金融政策加持等多种形式，把“真金白银”的优惠直接送到消费者手中，打造一站式购车平台，全方位满足消费者的购车需求。届时，消费者不仅可以在现场直观对比各款车型的性能参数、空间配置与价格优势，更能享受到“多重补贴叠加”的购车优惠，用更划算的价格开上心仪的车。

作为国家战略新兴产业，近年来新能源汽车产业的发展势头迅猛，在庞大购车需求下，国家、省、市等多层面持续释放政策利好。元旦历来是车市价格松动的窗口期，更是消费者抄底购车的好时机，2026徐州新年车展将联合厂家与经销商推出“开年限时价”，包括现金直降、金融补贴、置换补贴、保险优惠、赠送装饰礼包等多重福利。部分品牌还将现场发布开年首批购车政策，以实实在在的优惠举措拉开新年购车序幕。

作为国家战略新兴产业，近年来新能源汽车产业的发展势头迅猛，在庞大购车需求下，国家、省、市等多层面持续释放政策利好。元旦历来是车市价格松动的窗口期，更是消费者抄底购车的好时机，2026徐州新年车展将联合厂家与经销商推出“开年限时价”，包括现金直降、金融补贴、置换补贴、保险优惠、赠送装饰礼包等多重福利。部分品牌还将现场发布开年首批购车政策，以实实在在的优惠举措拉开新年购车序幕。

据了解，婚礼绘画师是近两年才在婚庆市场崭露头角的新兴职业，且多集中在一二线城市，在徐州仍属小众。在徐州及周边地区，一场婚礼绘画服务的收费在1000元至3000元不等，主要依据画作尺寸而定。宋雨欣表示，咨询订单的以追求个性的年轻人为主，随着“定制化”需求升温，市场认可度正稳步提升。

婚礼绘画师的存在，让记录幸福这件

小众出圈 为甜蜜经济添彩

社交媒体是许多婚礼绘画师的主要接单渠道。曾有一位定居南京的邳州女孩，在抖音上刷到宋雨欣的作品后十分喜爱。虽然已举办过婚礼，她还是特意找来现场照片，请宋雨欣补画一幅。

“客户说，这弥补了婚礼上一个非常有意义的环节。”宋雨欣坦言，这样的反馈让她深感这份职业的价值与成就感。

据了解，婚礼绘画师是近两年才在婚庆市场崭露头角的新兴职业，且多集中在一二线城市，在徐州仍属小众。在徐州及周边地区，一场婚礼绘画服务的收费在1000元至3000元不等，主要依据画作尺寸而定。宋雨欣表示，咨询订单的以追求个性的年轻人为主，随着“定制化”需求升温，市场认可度正稳步提升。

婚礼绘画师的存在，让记录幸福这件事变得新鲜而有意义。正在备婚的“95后”谷小姐已预订明年5月的婚礼绘画服务，她直言：“婚礼绘画带有手工温度和艺术质感，是独一无二的浪漫纪念。”

从传统的摄影摄像，到如今的婚礼绘画师等新职业，随着婚庆产业链不断延伸，从业人群也愈发多元。像宋雨欣这样的年轻人，正用创意与温度，为徐州的“甜蜜经济”注入全新活力，也在属于自己的职业赛道上，描绘出浪漫的未来。

婚礼现场作画，对画师而言是专注力与应变力的双重考验。

在徐州，婚礼绘画师这一新兴职业，正凭借“艺术+情感”的独特价值悄然兴起，成为年轻人婚礼上的“特殊宾客”。

笔尖酿甜 00后画师的新职业

邳州姑娘宋雨欣是一位00后，油画专业科班出身的她，也是一位用画笔见证幸福的“特殊宾客”。谈及入行的契机，她笑着回忆：“当初闺蜜结婚，我想用画笔记录她婚礼上最动人的瞬间，送上一份独家祝福。没想到这一画，竟开启了我的新职业。”

今年下半年正式投身婚礼绘画以来，宋雨欣已完成近十场婚礼的现场创作。除了徐州市区和邳州的订单，一些周边城市的新人也主动承担差旅费用向她发出邀请。凭借细腻的笔触与独特的现场感染力，她甚至接到了明年1月前往淄博的婚礼订单。“没想到这份小众的工作，能被这么多人认可。”宋雨欣感慨道。

婚礼现场作画，对画师而言是专注力与应变力的双重考验。

宋雨欣通常早上8点就抵达现场，铺开画布、调和颜料，先勾勒出舞台拱门、灯光布局等背景轮廓。仪式开始后，她便成了全场最“敏锐”的观察者：捕捉新人眼神交汇的温柔、感动落泪时的神情，并将这些转瞬即逝的细节融入画作之中。

“完成一幅丙烯画需要4至6个小

时，现场绘画时间非常紧张。”宋雨欣说，她一般会在典礼的最后环节登台，将新鲜出炉的画作与真挚祝福一同送上，让新人带着这份独有的感动离场。

这场沉浸式的创作，本身就是婚礼上一道独特的风景线。不少宾客会驻足

围观，举起手机记录，但也有人提出疑问：“现在AI绘画又快又好，为何还要费劲手绘？”

面对这样的声音，宋雨欣有着自己

的坚持：“手绘的每一笔都带有温度，这是AI无法替代的，也是婚礼绘画不可复制的核心竞争力。”在她看来，新人收到的不仅是一幅画，更是一段被艺术化定格的幸福记忆。

宋雨欣还会根据婚礼场景定制创作形式。在户外婚礼上，她会为宾客画一分钟速写小像，再邀请大家在画作上签字留念，“这样既增加了互动感，也让这幅画成了全场共同的纪念”。

面对这样的声音，宋雨欣有着自己

的坚持：“手绘的每一笔都带有温度，这是AI无法替代的，也是婚礼绘画不可复制的核心竞争力。”在她看来，新人收到的不仅是一幅画，更是一段被艺术化定格的幸福记忆。