

百年烟火里的「臻」心传承

本报记者 李权 张雷 通讯员 毕祥昆

“臻牛”承百年 江庄焕新章”系列报道

编者按

山水蕴珍味,百年铸匠心。贾汪区江庄镇,这片被双河滋养、群山环抱的土地,将牛肉产业沉淀为跨越世纪的文化印记与民生根基。随着“江庄臻牛”区域公共品牌正式亮相,远近闻名的江庄牛肉,从“散兵游勇”式经营迈向“集团作战”。“江庄臻牛”,不仅凝结着江庄与牛的百年羁绊和四代人的匠心传承,更标志着当地牛肉产业向品牌化、标准化转型的关键一跃。一枚“臻牛”徽章,承载着以品牌引领乡村产业升级、以价值提升带动村集体与农民双增收的坚实希望,是江庄镇激活乡村振兴内生动力、生动实践的缩影。本报今起推出“臻牛”承百年 江庄焕新章”系列报道,记者将深入产销一线,解码一块牛肉的安心密码,挖掘一门手艺的文化根脉,探寻基层以品牌建设激活乡村产业活力的有效路径。

1月17日,贾汪区桃源路与农科路交叉口东北侧,即将开门迎客的“江庄臻牛”正进行施工收尾,工人们忙着调试设备、擦拭橱窗;而在江庄镇江庄村,印着“江庄臻牛”醒目LOGO的崭新礼盒整齐陈列,《江庄镇牛肉加工标准规范》同步正式发布——“江庄臻牛”区域公共品牌首次闪亮登场。乡村振兴,产业为基。江庄镇深挖当地百年“牛产业”积淀,以品牌化引领、标准化赋能,深耕“牛文章”,鼓足“牛劲头”,让这一承载乡愁记忆的传统产业焕发新生机,为乡村振兴注入强劲动能。

品牌赋能,江庄牛肉有了“金名片”

“老板,再来一份牛肋排!”江庄镇的“江庄臻牛”品牌授权店(江庄全牛馆)内,人声鼎沸。食客们戴好手套,抓起刚上桌的热乎牛肋排大块朵颐,鲜嫩的肉质、浓郁的卤香让人回味无穷,引得过往路人频频驻足。“就好这口‘牛肉鲜’,专门从市区赶过来,每次都要过瘾!”市民吴先生一边擦拭嘴角,一边笑着说道。“再过几天,位于贾汪城区的品牌授权店‘江庄臻牛坊’将正式开门纳客。店里有牛腩、牛蹄、牛肚等特色菜品,还有熟食、生鲜等产品,不仅能体验‘一牛多吃’的乐趣,还能现场选购卤制五香牛肉、牛蹄等礼盒馈赠亲友,味道和现做的一模一样地道。”作为江庄牛肉第四代从业者,“江庄臻牛坊”店主杨航介绍。

“江庄臻牛”是江庄镇政府重点培育的区域公共品牌,注册主体为徐州市贾汪区江庄公社农产品专业合作社。“使用该品牌的商户,必须签订合作协议,严格遵守《江庄镇牛肉加工标准规范》。”江庄镇党委宣传委员张芝馨介绍,该规范对原料来源、检疫证明、屠宰流程、卤制工艺等各个环节均制定了严格标准,确保产品全程可溯源、品质有保障。

“我们坚守百年传统工艺,就是要让大家吃到最正宗的江庄味道。”杨航表示,礼盒产品采用先进的真空包装技术,冷藏可保存5天,冷冻可保存30天,让更多人能随时随地品尝到正宗的江庄牛肉。

在品牌加持与规范管理护航下,这份承载乡愁记忆的江庄牛肉,已入选“贾汪真旺”自卖头品牌,正从田间地头、乡村集市走向更广阔的市场。

百年积淀,一头牛串联起时代变迁

在贾汪及周边地区,江庄牛肉早已是品质的代名词。“以后吃牛肉太方便了!在咱们这儿,老人小孩都认江庄牛肉的口碑。”“江庄臻牛坊”附近桃源公馆小区的王先生看着即将开业的店铺,满心期待。

江庄与牛的渊源,藏着悠久的历史。江庄镇有文字记载的活牛交易,始于20世纪初。《江庄乡志》明确记载:“江庄集市始于1911年前后,每逢农历三月初十、四月初十的‘春会’,便是徐州东北乡最大的牲畜交易盛会。”

时代浪潮推动着产业不断壮大。1983年包产到户后,江庄人依托扎实的畜牧业基础,顺势向农畜产品加工领域拓展,逐步形成养殖、交易、屠宰、贸易一体化发展格局。20世纪80年代初至90年代中期,江庄全乡大牲畜饲养量已达1.5万头,其中牛的饲养量常年稳定在2000头以上。这一时期,仅江庄村从事宰牛行业的商户就有30多家,牛肉产品不仅供应附近矿区,还远销盐城大丰、上海宝山等地,1984年更成功打入香港市场。

“那时候没有先进设备,全靠经验判断,通过‘看牙口、观体形、摸牛皮、听叫声’,就能确定一头牛的健康状况和体重。”57岁的牛肉经营户张彦峰说起祖传技艺,如数家珍。如今,这些代代相传的经验与现代检测技术相结合,为江庄牛肉的品质筑牢了第一道防线。

1996年,江庄镇获评“高效农业畜牧养殖科技示范园”,牛产业正式踏上规范化发展之路。目前,全镇拥有101户专业养殖户,牛存栏量达1385头,为“江庄臻牛”品牌奠定了坚实的产业根基。“爷爷杨怀清那一辈就靠养殖牛羊、销售肉制品谋生。”贾汪区非遗项目江庄牛排制作技艺第三代传承人杨杨军说,经过百年摸索与实践,江庄牛肉制品形成了独特的制作技艺和配料秘方,匠心技艺在代代相传中不断完善。

聚合升级,乡村振兴谱写“牛篇章”

“以前江庄牛肉虽然有名,但都是‘散兵游勇’式经营,产品种类单一、附加值低,难以形成规模效应。”回忆起过去的经营模式,杨航感慨万千,“‘江庄臻牛’品牌推出后,散户们有了主心骨,统一标准、规范流程、拓宽渠道,江庄牛肉的价钱终于得到了彰显。”

“‘江庄臻牛’的诞生,是江庄镇百年牛产业发展的必然结果。”张芝馨说,品牌蕴含三重“臻境”:严选之臻,是从牧场到餐桌的层层甄选;净宰之臻,是恪守清真标准的安心承诺;慢煎之臻,是百年秘方经文火慢熬的灵魂坚守。

百年光阴流转,一头牛串联起一座城镇的变迁。“江庄臻牛”承载着四代人的烟火记忆,更寄托着产业从分散到聚合、从传统到现代的升级愿景。“区域公用品牌是乡村振兴的强大引擎。”江庄镇镇长封光表示,镇政府将牵头联动产业链上下游,构建一体化发展体系,全力将“江庄臻牛”打造成家喻户晓的金字招牌,推动村集体与个体户共同增收,在乡村振兴大潮中续写江庄牛产业的崭新传奇。

一碟萝卜豆,满口彭城冬

平淡是真

徐州的寒冬,是萝卜与黄豆的时令主场,也是做萝卜豆最好的时节。这时的本地萝卜瓷实饱满、汁水丰盈,不加任何调料,大火烧开,再转小火慢煮不柴,咬一口清甜脆嫩,毫无涩感;新收的黄豆颗粒浑圆、皮薄肉厚,熬煮之后软糯绵密,豆香醇厚。这两样最朴素的家常食材,在徐州人的巧手里相遇相融,无需繁复调味,只凭本真滋味,便碰撞出最暖心的烟火气,简单却满是诚意。

做萝卜豆,没有复杂的工序,却处处藏着过日子的细致与讲究。萝卜选本地鲜货,洗净后不必削皮,切成均匀

家乡味道 一味故乡

丰县法院宋楼法庭 果园巡回审判守护“甜蜜果实”

本报记者 马国明

近年来,丰县人民法院宋楼法庭坚持和发展新时代“枫桥经验”,以“护航沙河果业振兴”为主线,以果园巡回审判为载体,将司法服务贯穿果品产业链各环节,为推进乡村振兴提供司法服务和保障。

今年的苹果更甜

“富士”这类晚熟品种,霜降后再挂枝几天,口感更好。”种植户老李在自家果园里摘下一颗圆润饱满的苹果,笑容满溢。

老李告诉回访的宋楼法庭庭长郭新,今年他种植的“烟富十号”苹果糖分足、个头大、卖相好,前来采摘的游客络绎不绝。

然而就在一年前,老李攥着一袋无标识、无说明的农药匆匆赶到宋楼法庭,眼神里满是焦急:“法官,我那儿亩苹果树眼看就要绝收了,这可咋办啊?”

原来,老李家的果园与同村老王家的果园相邻,多年来两家你助我施肥,我帮你摘果,邻里情深。老李听说老王使用的“保花坐果剂”效果不错,就从老王处购置了一些,并请老王代为喷施。没承想,几天后果树竟出现叶片发黄、花瓣凋落的情况,被喷洒农药的果树挂果率也大大低于其他果树,最终导致果园减产。

老李找到老王索赔,老王却以果树管理不当等理由拒不赔偿,双方争执不下,矛盾愈演愈烈。老李既心疼受损的果树,又气愤老王不愿负责;老王则认为自己好心帮忙,反而惹来麻烦。

承办法官郭新先来到老李的果园查看果树受损情况,了解纠纷的前因后果。又拿着农药样本前往农业农村局进行咨

询,确认该农药属于“三无”产品。

回到果园,郭新从“产品的侵权责任”到“基本审查义务”,向两人释法明理,又以“远亲不如近邻”“邻里之间互谅互让、和气生财”的道理耐心劝导。

法官搭建起沟通的桥梁,两人心中的隔阂逐渐消散。最终,双方达成调解协议,老王承担80%的赔偿责任,老李自行承担20%的损失,一场因用药不当引发的邻里纠纷得以圆满化解。

法官搭建起沟通的桥梁,两人心中的隔阂逐渐消散。最终,双方达成调解协议,老王承担80%的赔偿责任,老李自行承担20%的损失,一场因用药不当引发的邻里纠纷得以圆满化解。

把法庭开到果园里

“现在开庭!”2025年11月,在宋楼现代农业示范基地,一起买卖合同纠纷案在田间地头正式开庭。

2022年,种植户孙某为适应市场需求,决定在果园引种产量高、口感好的“新华梨”,并与袁某签订苗木购销合同,购买了3000株“新华梨”树苗,合同明确约定苗木纯度不低于95%,若未达标,袁某承担一切经济损失。孙某起早贪黑浇水、施肥、剪枝,倾注两年心血,满心期盼挂果丰收。可2024年9月,梨树上结出的果子却让他傻了眼——品质特征和“新华梨”完全不符,毫无市场价值。

“法官,合同上写得明明白白是‘新华梨’苗,可结出来的果子根本不是那么回事,这不是坑人吗?”孙某拿着合同,既失望又气愤。

袁某却辩称:“我卖的就是‘新华梨’树苗,肯定是你后期管理不当出了问题,跟我没关系!”

案件审理的核心在于梨树苗是否符合合同约定标准。庭审中,孙某提交了现场录像、通话录音、庭审陈述等证据,形成完整证据链;袁某却拿不出任何有效证据证明所售苗木达标,其抗辩意见缺乏依据支撑。

法院经审理认定,被告袁某履行合同义务不符合约定,构成违约。最终判决袁某赔偿孙某全部经济损失,包括购苗款、人工费等各项支出共计11万元。

“果树栽种周期长,经营投入大,我们选择在果园公开庭审,一方面是形成示范裁判效应,推动类案化解;另一方面也是向广大果农传递‘诚信经营、履约尽责’的价值导向。”该案承办法官王倩倩介绍。

近年来,针对涉果业买卖合同纠纷频发、化解效果不佳的问题,宋楼法庭创新探索“示范裁判+调解”模式,助推类案一揽子化解。2025年,该类纠纷调撤率同比增长9%。

“联合门诊”解了瓜田纠纷

“郭法官,最近有位西瓜种植户遇到了麻烦,我们综治中心和村委会多次调解都没效果,麻烦你们派人参办支援!”去年5月,宋楼镇综治中心工作人员小孙打来求助电话。

赵某是当地的西瓜种植户,当年在陈某经营的农资经销部买了40瓶农药,凭着“经验”,用30瓶喷施了8亩西瓜园。不久,西瓜苗出现大面积枯萎、死亡的情

况。陈某闻讯赶来协助采取补救措施,但瓜苗长势仍大不如从前。赵某认为是农药质量问题,要求陈某全额赔偿,而陈某坚持所持产品具备正规资质、质量合格,瓜苗受损与农药无关。

镇综治中心联合多部门调解两轮,但收效甚微,赵某坚持要求全额赔偿。

郭新与矛盾双方深度沟通后,找到纠纷症结:赵某虽自知用药存在不当,但认为通过诉讼能获得更高额赔偿,因此对综治中心的调解始终“不松口”。

不久,一场化解纠纷的“联合门诊”在镇综治中心正式开展。调解现场,农业农村局工作人员出示专业检测材料,证实陈某所售农药无质量瑕疵;郭新指出赵某盲目加倍施药,是导致药害发生的直接和决定性因素,需承担主要过错责任。此外,为彻底解开赵某心结,郭新拿出类似案例的判决书,为赵某算了一笔诉讼的时间账和成本账,逐渐消除其疑虑。

于法有据,于情有理,赵某逐渐从多方的释明中认识到了自己的过错。

纠纷圆满化解,但司法服务并未止步。郭新将新编撰的《民事纠纷调解指引》发放到镇综治中心每位工作人员手中,并围绕土地流转、果品购销等问题开展专题“法治讲堂”。

据了解,2025年该法庭共开展“法治讲堂”7次,对镇综治中心、果业重点村的65名人民调解员、网格员开展法律指导,助推果品富农产业在法治的轨道上良性发展。



一片雪花带火一座城

(上接 01版)

数据见证热度:今年元旦假期3天,大景山滑雪场接待游客1.14万人次,日接待能力达6000人的硬件设施从容应对客流高峰。数十台造雪机与压雪机日夜运转,2000套双板、300套单板随时待命,筑牢冰雪经济的“硬件基石”。

不止大景山,贾汪各大滑雪场各具特色。督公山滑雪场依托督公湖风景区的山地优势,专业雪道与儿童嬉雪区划分清晰,500座规模的餐饮区里,菜羹跑山鸡、汴塘煎饼的香气扑鼻而来;莱茵山滑雪场内,亲子家庭在戏雪公园堆雪人、打雪仗,8万平方米的雪道度假区里,吃喝玩乐、民宿配套一应俱全。

“眼下,贾汪冰雪季已全面开幕,大景山、督公山、莱茵山三大滑雪场银装素裹,逾20万平方米雪场全面开放,正是赏冰玩雪、乐享冬日的最佳时节。我们热忱欢迎全市、全省乃至全国的游客朋友,来贾汪赴这场冰雪之约。”贾汪区文体广电和旅游局党组成员、副局长赵冯介绍,今年贾汪冰雪季主打“冰雪+”融合特色,三大雪场均完成硬件升级,初、中、高级雪道全覆盖,不管是滑雪新手还是资深玩家,都能找到适配的体验场景;雪地摩托、雪圈、夜间滑雪等趣味项目同步上线,全家老小都能沉浸式感受冰雪快乐。

记者了解到,除了冬季限定的冰雪业态,贾汪还打造了全龄适配、四季可玩的多元文旅矩阵。今年元旦,集生态、运动、休闲于一体的现代化休闲运动公园——泉城体育公园正式开放运营,笼式灯光篮球场、5人制足球场、儿童泵道、室内羽毛球馆一应俱全,搭配智慧步道与AI交互大屏,可以满足不同年龄段群体的活动需求。此外,春节期间,新晋网红“猫岛”的萌趣互动、潘安水镇的国学体验、大洞山景区的全新赛季,都是市民举家出游、寻觅年味的绝佳选择,让大家在欢声笑语中度过一个充满贾汪特色的吉祥春节。

“暖冬三宝” 点燃消费热潮

当天上午9时18分,《Welcome To JIA Wang》的动感旋律在大景山滑雪场响起,第十二届全国大众冰雪季(江苏分会场)冰雪项目系列赛2026年江苏省首届全民高山/单板滑雪联赛暨贾汪区第七届冰雪嘉年华启动仪式正式拉开帷幕。

冰雪狂欢活力四射。现场人群中,既有第一次来贾汪体验室外滑雪的游客,也有连续7年参加贾汪冰雪嘉年华的滑雪发烧友。大家身着滑雪服、脚踏滑雪板,在雪道上自由驰骋,尽享冰雪运动带来的速度与乐趣。

“今天第一次来贾汪体验室外滑雪,体验感非常棒!”泰州小伙杨岗来贾汪走亲戚,听说冰雪嘉年华开幕便专程赶



参赛选手在贾汪冰雪嘉年华现场合影。 本报记者 刘冰 摄

来,“我准备在这儿待一周,除了滑雪,还要品尝贾汪独具特色的美食。”杨岗说。

来自上海的小伙刘恒已在雪道上畅快滑行多个来回,他坦言:“在贾汪只能体验室内滑雪,室外滑雪亲近自然的感受,真不错。”刘恒每年冬天都会专程来徐州,在贾汪的雪场里“泡”两天。“这次,我准备尝试单板滑雪,体验驾驭单板飞驰在冰雪上的畅快。”

启动仪式中,贾汪冬季文旅推介同步开展,工作人员详细介绍了惠民卡“贾汪旺卡”及优惠套餐,助力游客轻松玩转贾汪。

进入新赛季,贾汪精心打造的“暖冬三宝”让游客们体验感拉满:第一宝是驰骋冰雪的激情,第二宝是亲手采摘的甜蜜,第三宝是点燃味蕾的豪迈。三大特色体验串联起贾汪冬日的限定快乐,无论偏爱运动、钟情美食还是热衷休闲,都能在这里找到暖乎乎的情绪价值。

“如今家门口就有专业规范的雪场,滑完雪吃顿跑山鸡,再摘一筐草莓带回家,不要太惬意!”来自泉山区的游客翟女士带着孩子滑完雪,便直奔磨石塘炒鸡一条街,为冰雪之旅增添了味蕾上的享受。

冰雪“冷资源”如何串起“热消费”?贾汪给出的答案是“冰雪+”的融合魔法。在大景山滑雪场周边,草莓大棚里绿意盎然,鲜红的果实点缀在藤蔓间,游客们走进大棚,体验“冰天雪地”与“瓜果飘香”的奇妙反差,解锁冬日采摘乐趣。

启动仪式舞台北侧的冰雪市集人声鼎沸:“贾汪真旺”自卖头展区里,耿集草莓、汴塘煎饼等特产整齐排列;非遗展示区前,马庄香包的精美刺绣引得游客驻足。“滑雪间隙逛市集,买了两盒草莓和一个香包,都是地道贾汪特色。”滑雪爱好者尹伟齐拎着“战利品”,笑意盈盈地说。

从“单一滑雪”到“全域体验”,贾汪的冰雪经济版图不断扩容。莱茵谷度

假乐园创新推出“雪国秘境”主题场景,还原冬日浪漫氛围,打造三大特色区域,为亲子拍照打卡提供崭新场景;凤鸣海·童话雪乡则在夜晚点亮万盏灯火,梦幻场景让亲子家庭流连忘返。“带孩子既能滑雪亲近自然,又能体验童话场景,比宅家有意思多了。”游客李菲菲说,“一天根本玩不完,下次要住一晚深度体验贾汪的冬日风情。”

数据印证融合实效:贾汪冰雪季带动了周边农家乐、民宿订单量增长,磨石塘炒鸡一条街单日营业额接连突破峰值,耿集草莓采摘园迎来一批又一批游客……新赛季以来,贾汪还将推出一系列丰富多彩的冬季文旅活动,真正实现“一片雪花带火一座城”。

赛事盛宴 激活全域动能

启动仪式后,江苏省首届全民高山/单板滑雪联赛正式开赛,来自26支参赛队伍的300余名运动员身着专业装备,在雪道上展开激烈角逐。

“这雪道太赞了!弯道设计合理,雪质坚实不打滑,能充分发挥技术水平。”来自铜山区的参赛选手谢振振在热身完毕后,兴奋踏上高级道。为了此次比赛,他提前一周就来适应场地,“一边参与滑雪竞技,一边欣赏自然美景,比赛体验感瞬间拉满。”

赛道上,速度与激情不断迸发。高山滑雪项目中,选手们俯身屈膝、奋力冲刺,雪板划开积雪,留下道道白色轨迹;单板滑雪赛中,选手们腾空翻转、施展酷炫技巧,赢得阵阵喝彩。“以前只能远赴外地参加专业滑雪赛事,没想到在家门口就能和全省高手同场竞技。”参赛选手李尹伟表示,这类冰雪赛事为滑雪运动提供了更广阔的舞台。

本次比赛年龄最小的选手是6岁的

陆青溪,他的父亲陆柳是一名滑雪爱好者。“儿子从小就喜欢运动,1岁9个月玩单轮车,2岁半学轮滑,4岁开始尝试单板滑雪。”陆柳介绍,在他看来,滑雪运动能有效增强孩子的抵抗力。“非常支持孩子培养运动类兴趣爱好,也希望更多家庭参与到冰雪运动中来,感受运动的快乐。”

赛事为何能成为“流量引擎”?答案藏在“赛事引流、消费转化”的闭环里。

此次滑雪联赛不仅吸引了全国各地的参赛选手,更带动了大批观赛游客,为当地文旅消费注入强劲动力。在冰雪市集,参赛选手家属王女士正忙着挑选香包:“来给孩子加油助威,顺便逛逛市集,没想到贾汪的特产这么丰富,已经买了三大袋。”

当人工造雪机喷出的水雾凝结成冰晶,当草莓大棚的清香混合着炒鸡的烟火气,当非雪香包的刺绣在冰雪市集绽放光彩——贾汪的冰雪经济,早已超越“滑雪”本身。这场省级赛事的深层价值,更在于推动贾汪冰雪运动的普及推广,为冰雪产业长效发展注入持久动能。

近年来,贾汪区深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,以“生态立区”为引领,深耕“旅游旺区”战略,坚定不移推进文旅融合发展,以融合发展助推乡村全面振兴,促进共同富裕。通过“暖冬三宝”串起消费链条,用“冷资源”撬动千万级消费场景,切实将生态优势转化为全域旅游发展势能,赋能乡村全面振兴。

“我们将以此次体育赛事和冰雪嘉年华为契机,围绕‘全域旅游·全家怡养’,不断推出新产品、新业态、新模式,持续打响‘月月有节、天天摘果’活动品牌,深入抓细‘为景点服务、替游客操心’服务品牌,全力推动产品服务扩容提质,持续提升贾汪文旅美誉度和市场吸引力,内外兼修丰富全域旅游内涵特质,让贾汪四季有景可赏、处处有戏可游。”贾汪区文体广电和旅游局党组书记、局长姜华表示。