

沃土生金绘新景

——徐州经开区奏响农文旅融合“三重奏”

本报记者 梁梦雨

当第一场大雪覆满徐州经开区的沃土，往日的快节奏便慢了下来，北方人熟悉的“猫冬”在这里悄然焕新，不再是驱寒的蛰伏，而是一种藏得住底气、慢得下心境、品得到底蕴的生活智慧。

“藏”是沃野田间的丰收积淀，“慢”是田园烟火的悠然惬意，“品”是文脉深处的乡愁回响。在徐州经开区，人们正以“猫冬”的节奏，将冬天过成有温度、有滋味、有故事的日子，通过农文旅融合让乡村在冬天也能“长”出风景与故事。

藏于丰野

绘好风景底色 深耕特色农业

“猫冬”的底气，始于一个“藏”字。在徐州经开区，这份“藏”是扎根沃土的沉淀，是积蓄力量的酝酿，更是家家户户幸福感的生长。这从不是停滞，而是厚积薄发的从容。

农业是融合发展的根基，也是乡村振兴的活水。徐州经开区坚持生态优先、因地制宜，让农业场景本身转化为可体验的活态景观，实现“田变景、园变画”，让乡村既有颜值，更有产值。

依托资源禀赋和产业基础，徐州经开区大力发展特色农业，积极引进新品种、新技术、新模式，培育了徐庄村“阳光玫瑰”葡萄、山黄村“朱砂”樱桃、黄集村“苏翠1号”梨等地标农产品，不仅丰富了市民的“果盘子”，更鼓起了村民的“钱袋子”，把四季丰收藏进冬日时光里。

作为全区唯一的农业镇，徐庄镇依托原生态自然资源，重点实施“一带两区一中心+园区”项目建设，整合沿线村庄资源，打造万亩蔬菜种植基地和千亩现代农业示范基地，培育正本农业、千菇园等特色园区，推

动生态优势转化为发展优势。

在千菇园的智慧方舱内，一群参加研学活动的学生正听得入神。“普通大棚香菇从接种到成熟需45天，我们的智慧方舱通过恒温恒湿智能调控，只需30天。”徐州千菇园现代农业有限公司总经理崔广浩介绍，园区以菌菇产业为核心，通过分段式培养实现全年稳定量产，产品远销广州、深圳、上海、杭州等地。

“去年营收比前年增长近20%。”崔广浩透露，园区计划扩建基地，并向深加工领域延伸，让小蘑菇创造更大价值。

最美的风景，不仅在大棚里，更洋溢在村民的笑脸上。每到采摘高峰，园区能吸纳近百名村民在家门口就业。“既能照顾家，每月还能挣几千块，比外出打工舒心多了。”村民王大妈笑着说。

特色农业正成为徐州经开区激发乡村发展活力的澎湃动能，不仅串起了产业链，更串起了村民的致富路。

慢煮烟火

焕新场景业态 释放乡村活力

“猫冬”的惬意，在于慢。褪去往日忙碌，放缓前行脚步，在田园烟火中寻得一份悠然，这便是徐州经开区冬日的专属浪漫。

徐州经开区用场景创新丰富业态，将田园风光、农耕体验转化为可感、可玩的场景，推动农业园区从采摘园向沉浸式体验场迭代，将流量转化为“留量”。

在正本农场，一列彩色观光小火车穿行于蔬菜基地之间，载着欢声笑语驶向田园深处。大棚内，游客们正亲手采摘草莓，品尝头茬草莓的第一口鲜甜。

为了满足不同游客群体的需求，正本农

场精心打造了多元化的体验场景。在萌宠乐园，游客亲手投喂、近距离观察小动物的习性；在研学活动中，孩子们在自然教育基地了解农耕文化；在地锅特色餐饮区，一家人围坐一起享受新鲜食材烹制的美味……

农田变游园，产区变景区。如今，这里已升级为集观光、体验、研学于一体的田园综合体。农场融合乡土美食、亲子游乐、研学、团建等多种业态，打造“一站式”田园微度假生活新体验。

“2025年客流量约9万人次，比上年翻了一番。”徐州正本农业科技发展有限公司总经理曹悦全笑着说，“我们正在建森系城堡，给顾客们做烘焙体验。他们在大棚里摘完草莓，可以动手做披萨、熬果酱，让体验更有层次，预计春节前开放。未来还计划建设民宿、升级养殖区，进一步丰富互动场景。”

从单一采摘到多元体验，从田园农场到网红打卡地，徐州经开区正推动农业园区向生活场域转型。这不仅是业态的升级，更是城乡生活方式的双向奔赴。

品韵于心

深植情景内核 讲好乡土故事

“猫冬”的智慧，在于“边猫边忙”的一张一弛。“猫”与“忙”，看似两极，实则共生。这种平衡，源于文化内核的深刻连续性。在徐州经开区，这种融合已成常态，在一忙一闲中，让这里既有文化的温度，更有发展的力量。

徐州经开区重视文化传承与创新，将农耕文化、非遗技艺、地域精神融入田园风景之中，塑造有故事、有温度、有情感的文旅情景，让每一寸土地都“会说话”，实现景留人、情留心，让旅程不仅有意思，更有意义。

每分钟400罐“铜山造”

柳泉镇国臻智造精酿啤酒罐及覆膜项目投产

400个精酿啤酒罐。春节前，第二条产线也将投用；3月底，可以完成3条产线的自动化生产。达产后，年产能将冲到2亿个。”他语气里带着自豪，“这个规模，在国内民营企业里稳居前三。”

作为国帆旗下2025年5月才成立的核心子公司，国臻智造虽“年轻”，却承载着重要的使命。该项目总投资1.1亿元，占地5000平方米，规划建设3条全自动精酿啤酒罐生产线和2条铝质易拉盖生产线。全部建成后，可年产2亿个精酿啤酒罐和7000万个铝制拉环，预计总产值达4亿元。

产能的底气，也来自于市场的认可。郝兴

亮细数着合作名单：“郑州金星、浙江千岛湖、滕州爱啤士等品牌，都是我们的合作伙伴。接下来，我们的目标是更高端的客户，目前正在积极洽谈，争取今年7月达成高端客户的验厂标准，进入他们的供应链体系。”

据郝兴透露，国帆将聚焦于覆膜和硬铁生产持续推进产业项目，“其中30%的产量会供给国臻自用，另外70%计划用于出口。我们想把更多‘中国智造’带到海外，让全球客户看到中国产品的品质，也服务好更多终端的国际品牌。”

这不仅是单一工厂的扩张，更是一盘产业链协同的大棋。依托国帆在马口铁、冷轧

板供应、剪切配送及仓储物流等环节的全链条资源，项目从原材料到成品交付，真正实现了一体化运作。这种“厂内供应链”模式，大幅缩短了中间环节，构建起“原料—加工—成品”的高效闭环，未来将有力带动上下游配套企业集聚发展。

从一片马口铁到一个成品罐只需短短数秒——这种速度的背后，是一家民营企业深耕实体、串联产业的决心。当一个个“铜山造”啤酒罐装满醇香，走向全国乃至全球的餐桌，这条智能产线输送的，不仅是容器，也是一个区域制造业向高端化、智能化跃升的缩影。

“住院花了2万多元，医保报一部分，人寿保险赔一部分，政府还补贴一部分，自己几乎没花钱。”在邳州市碾庄镇衡集村86岁的潘某荣老人病床上，他的老伴拿到6442.6元理赔款时激动地说。这温暖的一幕，是中国人寿邳州支公司（以下简称“邳州国寿”）持续推进“安康关爱”行动的生动缩影。

面对人口老龄化加速的社会命题，邳州国寿积极响应国家战略，践行央企使命，联合民政、卫健等部门打造普惠型老年人意外伤害保险产品，以政策为基、以创新为翼、以服务为桥，为邳州当地35万余名老年人筑起一道坚实的风险防护墙，让“老有所安”的美好愿景照进现实。

政策赋能 织密普惠保障网

“老年人行动不便，意外风险高，一旦出事，医疗费往往让普通家庭承压。”邳州国寿相关负责人介绍，公司锚定老年人急难愁盼，严格落实江苏省委、省政府《关于加快我省老龄事业发展的意见》等文件精神，量身定制老年人意外伤害保险方案。该保险具有保费低廉、保障全面、理赔便捷等特点，最低每天仅需1角钱，就能获得全年意外保障，真正实现“小钱办大事”。

为提升保障覆盖面，邳州市政府出台专项扶持政策，对70周岁以上参保老人给予每人每年10元的保费补贴，仅去年就投入54.6万元，惠及5.46万名老年人。同时，积极倡导“社会敬老、子女孝老”，鼓励企事业单位捐赠投保、子女为父母参保，让保险成为传递爱心的纽带。如今，“安康关爱”已纳入邳州市为民办实事项目，参保率纳入社会建设“十二大体系”考核，成为衡量民生福祉的重要指标。

多年深耕细作，保障体系持续升级。从最初仅覆盖意外身故伤残及医疗费，逐步扩展到特定交通意外、燃气意外及住院津贴等多元场景；保障额度从1000元跃升至最高10万元，实现了“量”的提升与“质”的飞跃。“十四五”期间，该项目累计承保110万人次，理赔4.1万人次，赔款支出超3810万元，22.21万名老年人参保，覆盖率达65.2%，参保人数和保费规模连续多年位居徐州市前列。

服务创新 破解养老服务难

“没想到缴费50元，能报销4000多元。”邳州市东湖街道后沙社区76岁的陆某仁老人遭遇交通事故后，原以为剩余医疗费要自己承担，抱着试试看的心态联系了邳州国寿。服务专员第一时间上门核实情况，协助其办理理赔手续，3567.84元理赔款与1000元政府补贴迅速到账，解了老人的燃眉之急。

这背后，是邳州国寿创新构建的“三位一体”服务体系。依托徐州市“老彭友·手牵手”项目，公司组建30余人的专业政保专员队伍，推出驻村驻点、“理赔三个一”、理赔回访等特色服务，让老年人享受到家门口的保险服务。

在邳州25个镇街、400余个村居，邳州国寿政保专员的身影活跃在田间地头、社区广场。他们带着宣传资料和移动终端，开展政策宣讲、理赔咨询、上门投保等服务，用通俗易懂的语言把惠民政策送到老人心坎上。“十四五”期间，累计驻村驻点服务4300余次，举办宣讲会350余场。针对老年人不熟悉智能设备的特点，政保专员全程代办投保、理赔手续，让“数据多跑路，老人少跑腿”。

“一般案件一日赔，小额理赔一小时结案，结案第一时间回访”，这“理赔三个一”承诺让服务效率大幅提升。通过线上处理流程，所有理赔案件均处理时效仅1.5天，真正实现“快赔、简赔、暖赔”。同时，邳州国寿建立常态化理赔回访制度，对特困老人上门慰问，及时送达赔款和关怀，用真情服务赢得群众信赖，推动老年人主动参保、子女为老人投保的积极性持续提升，连年续保率位居全辖前列。

公益延伸 传递央企暖力量

“阿姨，您在家洗澡一定要注意防滑，有需要可以联系我们安装扶手”“大爷，这个保险能保哪些意外，我给您慢慢讲”……去年9月22日下午，邳州老年大学内暖意融融，邳州国寿联合民政局、老龄办在这里举办“今又重阳—安康关爱”公益宣讲活动，政保专员现场普及防意外知识、解读养老政策，手把手指导老年人了解保险权益。

这场活动是邳州国寿服务公益的一个缩影。为了让“安康关爱”惠及更多老年人，公司将宣讲活动延伸至社区、养老机构、老年社会组织，通过“听老人说、向老人讲”的互动方式，倾听老年人所思所盼，精准对接需求。同时，公司组建“安康关爱助老服务队”，对空巢独居老人开展常态化随访，送去生活照料和精神慰藉；参与“老年艺术节”等系列活动，让保险服务更有温度、更接地气。

邳州国寿用实际行动诠释央企的责任与担当。多年来，“安康关爱行动”不仅有效减轻了老年人家庭的经济负担，更构建起“政府引导、企业承办、社会参与”的养老保障新格局，为促进社会和谐稳定注入了强劲动力。

站在新的发展起点，邳州国寿将继续坚守为老情怀，深化创新合作，不断完善产品体系、提升服务质效，让普惠保险的阳光照亮更多老年人的晚年生活，为积极应对人口老龄化、推进养老事业高质量发展贡献坚实的保险力量。

央企暖心护夕阳 普惠保险惠民生活

邳州国寿以「安康关爱」筑牢老年风险防护墙

本报记者 陈昇帆

睢宁陈派面塑《穆桂英挂帅》入选“2025长三角伴手礼”

本报讯（记者 武佩剑 通讯员 王冠群）近日，长三角消保委联盟发布“2025长三角伴手礼”名单，睢宁县陈派面塑创意文化有限公司创作的《穆桂英挂帅》面塑作品成功入选。

公司总经理陈壮壮介绍，作为陈派面塑的经典代表作，《穆桂英挂帅》创意源自国粹戏曲中的武旦角色，以Q版造型巧妙融合传统与现代、非遗与动漫元素，设计中暗藏诸多吉祥寓意。作品里，穆桂英手持帅令、身后分列四面护背旗，象征着旗开得胜。戏冠共镶嵌32颗“珍

宝”，其中14颗“红宝石”寓意一生一世，18颗“白珍珠”代表一生荣华富贵，承载着人们对美好生活的期许。

目前，《穆桂英挂帅》面塑已入选“江苏省首批入驻免税店伴手礼清单”，南京禄口机场免税店将率先进行展示。这将进一步提升陈派面塑的品牌形象与影响力，助力其开拓高端消费市场、拓展国际客源。

图为《穆桂英挂帅》面塑作品。
睢宁县陈派面塑创意文化有限公司 供图



沛县河口镇

农民经纪人牵线 大棚蔬菜畅销全国

蔬菜循环轮作模式，“菠菜收了种包菜，一年收四茬，纯收入能有五六万元。最省心的是销路不愁，菜总能卖得干干净净。”不远处的蔬菜收购点，送菜的三轮车络绎不绝。

农户们有序过秤、现场结算，笑声中满载收获的满足。今年60岁的郭传明种植了7亩蔬菜，近日花菜、白菜相继成熟。每次采收后，他都第一时间将菜送到经纪人封心海的收购点。“大棚离这儿就几步路，卖给他们价钱公道、结账快，种菜也踏实。”郭传明笑

着说道，眼角的皱纹里藏不住欣慰。

从事农民经纪人工作20多年的封心海，深知菜农的辛苦，始终秉持“不让老百姓吃亏”的信念，以信誉搭建产销桥梁。“不管农户种什么、种多少，送到这儿我们都收。”封心海介绍，凭借多年积累的稳定渠道和良好口碑，不仅本村的蔬菜汇集于此，周边村庄乃至山东的菜农都慕名而来。

“一天能发八九车，这些新鲜蔬菜通

过我们的网络，畅销全国各大农贸市场和商超，走上千家万户的餐桌。”封庄村有多年的蔬菜种植传统，几乎家家户户以种菜为业，设施蔬菜已成为村民增收致富的支柱产业。

为打通产销“最后一公里”，近年来，村里着力培育农民经纪人队伍，目前已发展经纪人26人，依托19个蔬菜收购点，将全村4000多亩设施蔬菜精准对接全国市场，年销售额突破2亿元。

本报讯（记者 于龙 通讯员 苗永乐 杨增朝 王超 王秀萍）连日来，沛县河口镇封皇庄村的蔬菜大棚内暖意融融、绿意盎然，一派繁忙的丰收景象。眼下正值大棚蔬菜采收上市的关键时期，农民经纪人主动对接市场，让带着泥土芬芳的新鲜蔬菜从田间直达全国各大市场，为村民铺就了一条高效畅通的“致富路”。

走进种植户程杰的蔬菜大棚，一片翠绿的菠菜生机勃勃。程杰和工人们正忙着采收、分拣、装筐，动作娴熟利落，脸上洋溢着丰收的喜悦。“这段时间天不亮就进棚，就想早点把菜运出去，卖个好价钱。”有着20年种植经验的程杰，家里4亩蔬菜大棚是她的“致富宝地”。

她坚持科学管理、精细耕作，采用大棚