

我们的节日·端午

一场跨越时空的端午文化对话

本报记者 张瑾

细雨初歇，青砖黛瓦的回龙窝古街区氤氲着草木清香。6月19日下午，国潮汉风馆前，艾草与茶香交织，汉服衣袂与古筝弦音相和，一场跨越时空的端午文化对话——“汉风溯源·国潮端阳”端午传统文化传承公益活动，在彭城百年巷陌间展开。

活动由民进徐州市委会、“文化彭城”委员工作室、北京彭城两汉文化艺术交流中心主办，徐州市传统文化促进会等承办。活动响应市政协“履职服务为民”工作部署，立足基层、公益惠民，通过民俗体验、礼乐展演、文化宣讲，让市民游客真切感受中华传统节日的文化内涵和中式浪漫。

端午民俗蕴含养生智慧

端午节是中国四大传统节日之一，国家级非物质文化遗产。亲手编织五彩绳、捣制艾草香囊……活动现场没有宏大的舞台，没有喧嚣的表演，有的只是市民游客的沉浸式体验。

“戴个香囊袋，不怕五虫害。”徐州市国学经典教育研究会理事郑甜甜手持一串香包，站在国潮汉风馆前的小广场，向围拢而来的市民细数端午香囊的奥秘。艾草、佩兰、藿香、香茅、薄荷、紫苏……现场展示的天然草药，散发出清冽香气。

农历五月初五，古人称“五毒月”。湿热郁结，蚊虫滋生，疫病易发。古代没有现代医学，却以朴素观察顺应天时：挂艾草、佩香囊，以芳香化浊，避秽驱虫，提神醒脑。这些习俗是古人在漫长岁月中

淬炼出的生存哲学，承载着顺应时节的生活智慧和“端午安康”的朴素祝愿。

草药的配比、五毒的来历，搭配趣味民俗讲解，围观者听得入迷。现场设置的茶歇区，以乌梅、山楂、陈皮等九味食材文火慢熬出的古法酸梅汤酸甜清爽，茶艺师现场科普六大茶类知识，让人们在品鉴中感受传统养生文化。

弦歌声里重温端午传统

如果说香囊守护的是个体安康，那么纪念屈原则将端午民俗推向了更高维度。活动现场，扮演屈原的演员从舞台侧方缓步踱出，低头沉思，满目忧思似要穿透时空。

一时间，喧嚣的市井仿佛静默，人们跟随他的目光，回望两千多年前那个徘徊于汨罗河畔的身影，策杖行吟于泽畔，心系家国，最终以身殉道，用生命写就爱国风骨。后人用粽叶包裹糯米，是对先贤的敬意，龙舟竞渡更是追思其气节的集体仪式。

千载民俗流转，家国情怀始终是端午最厚重的精神底色。互动环节，主持人提问：“端午节是为了纪念谁？”现场的小朋友纷纷抢答：“屈原。”徐州市国学经典教育研究会会长周雅晴在解读端午内涵时感慨：“端午民俗传承着中华文明，周而复始，欣欣向荣，孕育在历史长河之中，涵养着民族的精神根脉。”

弦音起，箏声扬。随后，由中国音乐家协会会员贺菁带来的汉箏演奏



茶饮体验。 本报记者 刘冰 摄

《盛世国乐》《梁山伯与祝英台》，清越箏声萦绕曲巷，让传统礼乐在当代生活中重新回响。

让传统节日“活”在当下

余音未落，流传悠久的祛疫古礼在现场复原。

时值考试季，扮演孔子的演员手持毛笔，以雄黄轻点市民游客的眉心，寓意震慑毒虫、隔绝疫气。一旁的“一举高‘粽’”投篮游戏前，参与者争相一试身手，在笑声中讨得一份好彩头；射五毒的弓箭靶位旁，年轻人跃跃欲试，亲身体验古人“驱邪避疫”的仪式感。

主办方还特意备下百余份粽子和

五彩绳，赠予四方来客。粽叶裹着东道主的盛情，彩绳系着端午纳祥的祝愿，此情长传。

“这不是简单的仪式复刻，而是让当代人体会古人‘顺应天时、内外兼修’的生活态度。”北京彭城两汉文化艺术交流中心理事长韩松表示，此次公益活动的目的是通过古礼复原与沉浸体验，串联起古人顺时养生之智、先贤爱国之风骨、儒家勤学立德之志，让传统文脉在当代生活中焕发新生。

近年来，随着文化自信的不断增强，传统习俗正以崭新的仪式感装点现代生活。端午时节的徐州，这场场景俯拾皆是。中华文明何以生生不息？答案或许就在这烟火人间。

来彭城七里，打卡潮流“首店”

本报记者 倪帅

端午假期，彭城七里示范段客流涌动、烟火升腾。街区集聚一批特色首店，打造消费新场景，成为假日消费热门打卡地，首店经济激活了城市文旅消费新活力。

今年以来，彭城七里示范段立足老城文化底色，大力布局差异化首店业态，补齐文旅消费体验短板，打破传统历史街区单一观光的发展瓶颈。端午假期，多元首店精准覆盖沉浸式体验、潮流休闲、亲子研学等客群需求，带动街区客流与销售额双双攀升。

文化类首店深挖历史文脉，让静态展览“活”了起来，更“火”了起来。端午假期首日，徐州遇见博物馆便迎来客流高峰。该馆聚焦沉浸式光影艺术展览、汉服观展体验及文博文创三大板块，增强沉浸式艺术文博体验感。

“特意趁端午带孩子来徐州度假，旅游之余还能沉浸式感受艺术与

传统文化，比逛普通景区有意思多了，遛娃、长知识两不误！”来自安徽宿州的游客刘敏说。在她看来，徐州既保留了古城的底蕴，又融入了新潮业态，一站式满足了游玩、打卡、研学的多重期待。

潮流休闲类首店则瞄准年轻消费群体，凭借独特的打卡场景和社交属性，持续释放街区消费活力。“泡面星球”汇集全球百余种特色泡面，搭配个性化煮面服务与主题拍照场景，精准契合Z世代需求，迅速成为年轻人端午游的首选打卡地。

“假期，不少年轻人逛完古街专程

长到四倍。”泡面星球店员王美泽告诉记者。来自合肥的游客王曦挑选了几款心仪的泡面，“古色古香的老街搭配这样的新潮小店很有特色，体验感满满。”

在百事鲜奇乐门口，年轻游客排起长队，“我们的饮品走亲民路线，彭城七里街区有天然的流量优势，目前客流量比平时多两倍。”门店负责人高荣介绍，门店打造新潮饮品与古建街巷场景相融合的消费空间，适配游客拍照打卡、休闲小聚的需求，在端午期间，还推出了鲜奇乐好声音活动。

一手守文脉根基，一手抓消费创新。彭城七里示范段不走普通商圈“千店一面”的老路，而是将首店业态精准

嵌入历史街巷肌理，同步开展端午互动游戏、主题市集等配套活动，实现客流互通、业态互哺，让打卡流量转化为实际消费。后续，区域首家巧克力博物馆、“爱奇艺”全感剧场等特色项目也将陆续入驻，为彭城七里再添消费新动能。

市商务局相关负责人表示，当前徐州正全力推进首发经济集聚区建设，以彭城七里为核心载体，持续引入品牌首店、特色首店、体验类首店，推动首店经济从单纯的品牌落地，转向文旅深度融合的场景创新。下一步，徐州将持续优化首店引进扶持政策，结合传统节日打造主题消费活动，持续放大首店虹吸效应。

“巴铁”留学生马庄“寻香记”

本报记者 邓璇

“汉娜，听说中国端午节有香包，可是在亚马逊上卖得太贵了，你能不能帮我带几个回来？”端午节前夕，一通老家朋友的电话，让来自巴基斯坦的留学生汉娜对徐州香包产生了浓厚的兴趣。

于是，她来到贾汪区马庄村，体验徐州香包制作技艺，开启了一场特别的“寻香之旅”。

被“种草”的徐州香包

“好香啊！”刚走进马庄村香包文化大院，汉娜便忍不住发出感叹。空气中弥漫着淡淡的草药香气，展示厅里挂满了色彩鲜艳的香包。福字、元宝、生肖、葫芦等造型的香包琳琅满目，红色、金色的丝线交织出浓浓的节日氛围。

作为江苏师范大学的留学生，汉娜来徐州已有两年。云龙湖畔的晚风、富国街的小吃、彭城壹号的热闹，都成为她留学生活的一部分。但对于徐州香包，她此前只是有所耳闻。

“我在很多文创店都见过香包，但一直不太了解它和端午节的渊源。”汉娜说。

马庄香包历史悠久，是徐州极具代表性的民俗文化产品。香包内填充多种中草药，兼具装饰、祈福、防蚊虫等功能。端午佩戴香包，更是驱邪避瘟、祈福安康的传统习俗。

正当汉娜看得入神时，马庄村绣娘张淑平微笑着迎了上来。“这些香包，都是村里的绣娘们一针一线缝出

来的。”张淑平边介绍边拿起一个小马造型香包，“如果你想学，今天我教你做一个。”

听到这话，汉娜眼睛一下亮了起来：“真的吗？那我一定要试试！”

洋学徒遇上马庄绣娘

“今年是马年，咱们就做一个小马香包。”张淑平一边示范，一边耐心讲解，“第一步先画线裁布，再把两片布料沿着边对齐缝合。”

汉娜学着老师的样子，把线头轻轻扳直，对准针眼，没想到一次就成功穿了进去。

“好厉害！”一旁的绣娘们纷纷竖起大拇指，好奇地问：“你怎么知道要用嘴抿一下线头再穿针？”

汉娜得意地笑了起来：“我来徐州之后看过别人做手工，所以学会了。”

画线、裁布、缝边、填棉、装香料、封口……在张淑平的指导下，汉娜一针一线认真缝起来。她的针脚平整、间距均匀，熟练得不像第一次做香包。渐渐地，马身、马鬃、马鞍一点点成型，小马挂件有了模样。

“我教过很多人做香包，但教外国人还是头一回，汉娜的动手能力很强。”张淑平露出赞赏的微笑。

几个小时后，一个造型可爱的小马香包终于完成。捧着自己的作品，得到老师夸奖的汉娜开心得不拢嘴。

“从小就跟着奶奶学，如果算起来，已经有50多年了。”面对这个问题，张淑平笑了笑，“我奶奶教给我，今天我把这份手艺教给你。”

“50多年？”汉娜有些不可思议地睁大了眼睛，在她看来，一个小小的香包只是节日里的装饰品，没想到一针一线背后，凝结着几代人的记忆与坚守。

作为国际经济与贸易专业学生，汉娜平时喜欢在抖音和TikTok上分享自己在中国的生活。从校园日常到城市风光，从特色美食到传统文化，她的视频内容吸引许多海外网友关注。

“很多外国朋友会私信我，问中国到底是什么样子。”汉娜说，“我会告诉他们真实的中国，也会向他们推荐徐州。”

这次马庄之行，也让汉娜有了新的分享内容。

“以前，我只知道香包是中国的传统饰品，现在知道它是怎么制作出来的，也知道它背后的故事。”汉娜说，“我想把这些故事分享给更多国家的朋友，让他们了解中国传统文化，也了解徐州。”



扫码看视频



巴基斯坦留学生汉娜在马庄学做香包。 本报记者 张衍街 摄



重庆谈判：一场复杂而艰苦的斗争

新华社记者 魏冠宇 周文冲

1945年8月28日，重庆九龙坡机场。一架从延安来的飞机在跑道上缓缓停住，舱门打开，身穿粗布中山装的毛泽东同志慢慢走下舷梯。在中共代表团驻地旧址，渝中区中山三路151号，“为和平而奋斗——毛泽东与重庆谈判专题展”的一方屏幕上，回放着这一历史影像。这场为纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年及重庆谈判80周年举办的展览去年开展，持续至今，吸引了各界人士参观。

毛泽东同志不顾个人安危，赴渝同国民党谈判，是当时轰动国内外的大事。民主人士称颂，这一行动是“弥天大勇”。

抗日战争胜利后，历经十四年艰苦抗战的全国人民，渴望和平、反对内战，民主呼声高涨；而国民党对共产党采取“假和平、真内战”态度，时刻准备军事进攻。

“事关国家大计，幸勿吝驾”“深望足下体念国家之艰危”“惟目前各种重要问题，均待与先生面商”……蒋介石连发三封电报邀约赴渝，是评论家眼中的“鸿门宴”。

“陈述散方意见”“兹为团结大计”“极愿与先生会见”……毛泽东同志复信蒋介石，“准备随即赴渝”；并在机场发表谈话，“中国即将进入和平建设时期，当前时机极为重要”。

《大公报》发表社评：“毛泽东先生来了！中国人听了高兴，世界人听了高兴，无疑问的，大家都认为这是中国的一件大喜事。”

从8月29日开始到10月10日结束，为期43天的重庆谈判，是一场复杂而艰苦的斗争。双方就国共两党关系、国内和平等重大问题进行谈判，军队和解放区政权问题是谈判中双方争执的焦点。

在谈判期间，中共代表团广泛地进行了争取团结各方面和平民主力量的工作，主动会见各界人士，就和平建国等议题广泛交换意见；而国民党当局却加紧调动部队，对解放区发起军事进攻，以此向中共代表团施压。其间，晋冀鲁豫军区部队在山西上党地区歼灭来犯的阎锡山

部队3.5万人，加强了共产党在谈判中的地位。

以斗争求和平则和平存，以妥协求和平则和平亡。中国共产党以顽强的斗争精神和高超的斗争本领，有力应对了重庆谈判的重大挑战，有力领导和指挥了斗争。

1945年10月10日，国共双方正式签署《政府与中共代表会谈纪要》，即“双十协定”。国民党当局口头表示承认“和平建国的基本方针”；双方同意召开有各党派代表及社会贤达参加的政治协商会议，商讨和平建国方案。这给中国人民带来了和平、民主、团结的希望与曙光。

而“双十协定”刚签订，蒋介石就发布进攻解放区的密令；1946年6月，国民党撕毁“双十协定”和后续的停战协定、政协协议，向中原解放区发起大规模进攻，全面内战爆发……

尽管成果被毁，但世界通过重庆谈判，看到了中国共产党为争取和平民主作出的重大努力，进一步看清中国共产党人谋求和平的真诚愿望。

走进今日的旧址，当年报道重庆谈判的《新华日报》、《群众》周刊、《时代》周刊、《生活》杂志等大量文物诉说着往事。谈判期间毛泽东足迹地图、大事记查询系统等互动展项，让参观者对历史“触手可及”。

斗转星移。爱好和平、历经磨难中华民族，在中国共产党的领导下，从一场场伟大斗争中夺取胜利，创造出一个光明灿烂的新世界。

习近平总书记强调，敢于斗争、敢于胜利，是中国共产党不可战胜的强大精神力量。

今天，发展中国特色社会主义是一项长期的艰巨的历史任务，必须准备进行具有许多新的历史特点的伟大斗争。

“总结运用党在不同历史时期成功应对风险挑战的丰富经验”“不断增强斗争意识、丰富斗争经验、提升斗争本领”……一个积极应对各种风险挑战、劈波斩浪的政党，必将在伟大斗争中夺取胜利、开创未来。

从“田间废料”到“绿色财富”

（上接 01 版）官山镇党委副书记朱浩波说：“农业废弃物综合利用已经形成可推广、可复制的生态循环农业体系，供需完全可以实现内部平衡，产业链条已经闭环。”

绿色循环链：环境焕新百姓增收

秸秆从“一烧了之”到“点秆成金”，改变的不仅是环境面貌，更是百姓的增收账本。

通过秸秆利用，睢宁县官山镇每年集体增收近200万元，收益按供应量核算返还各村。黄圩社区收储中心面积1300平方米，秸秆全部进棚入库，社区每年仅秸秆收储一项就为集体经济增收约10万元。社区党总支书记黄松说：“这笔钱用在了修水泥路、更新路灯、垃圾清运等公益事业上，反哺当地百姓。”在睢宁县，像黄圩这样的收储点遍布全县，仅“秸秆经纪人”就发展到近2000名。

生态账同样可观。官山镇通过全

域推行秸秆全量收储利用，实现了秸秆100%资源化利用，杜绝了秸秆就地焚烧、河道抛扔等问题，镇内两处省考断面水质持续稳定达标，农村人居环境显著提升。邳州市议堂镇将秸秆闭环收储接入大数据监控平台，以精细化、数字化管理从源头杜绝焚烧。鼓楼区拾屯街道全面推广秸秆综合利用模式，在周屯村麦收现场，收割机作业时同步完成秸秆粉碎工序，细碎的秸秆用旋耕机翻埋入土后，将转化为天然有机肥，有效改良土壤肥力，为后续水稻、玉米播种筑牢地力基础。

科技守护良田，产业赋能乡村。全市“机械收获一秸秆离田一多元利用一还田肥力”的绿色循环链已然成形。从睢宁县“兵分四路”的循环经济到铜山区“品粮分拣”的精细化利用，再到邳州市460余个收储站点的全域覆盖，徐州麦收秸秆正从田间废弃物转化为绿色财富，走出了一条生态保护与富民增收双向赋能的新路。

“小巨人”凿开海外大市场

（上接 01 版）“只拼价格最后只会陷入内卷，做企业不能目光短浅。”郭大智表示，瑞马智能很早就意识到，单纯售卖设备难以长久立足，打造一体化综合解决方案，才是站稳国际市场的根本。如今，瑞马智能不仅为自家产品提供全生命周期服务，还可为行业内其他品牌设备提供工艺优化、技术改造、故障排查等增值服务。一次次快速响应、一套套落地解决方案，不断加深客户黏性，让短期合作变成长久携手。2025年起，瑞马智能前期持续跟

进的项目接连落地，海外订单迎来大幅增长。

郭大智告诉记者，瑞马智能组建了二三十人的专业驻外团队，自己作为副总经理，更是常年奔波在海外一线，“去年我在外面待了9个多月，今年春节也是在海外度过的，直到5月9日才回国。”

“目前公司国内市场收入占比70%，海外市场能达到30%。”郭大智说，“我们计划在两到三年内，让海外市场份额实现反超，成为公司新的增长极。”