

“八一”的火种，讲给少年听

——淮海战役纪念馆推出“馆藏武器大揭秘”公益研学活动

本报记者 张瑾 实习生 刘湘越

“今天是8月1日，当你们听到‘八一’，会想到什么？”“建军节！”8月1日上午9时许，淮海战役纪念馆序厅里，数十个孩子围在讲解员苗荟身边，齐声答道。

听到孩子们异口同声的回答，苗荟说道：“你们知道吗？1927年8月1日凌晨两点，南昌城内响起了密集的枪声。那一夜，周恩来、贺龙、叶挺、朱德、刘伯承等革命先辈，打响了南昌起义的第一枪。从那一天起，中国共产党有了自己的武装力量。这支部队，后来叫中国人民解放军。”

这是淮海战役纪念馆首次面向公众推出的“馆藏武器大揭秘”公益研学活动，专为青少年设计，分上、下午两场，每场45分钟，涵盖馆内的20多个武器知识点。当天活动吸引了百余名学生和家长报名参与。

苗荟领着队伍走到淮海战役纪念馆的武器展品前——自制的炸药发射筒、缴获的美式冲锋枪、仿制的重机枪……不是按展品说明复述年代和用途，而是将丰富的军事知识一件件“引”出来。“你们看这把仿制的美式冲锋枪，不是我们自己造的，那么使用中会遇到什么问题？”

“子弹口径不一样！”一个戴眼镜的



“馆藏武器大揭秘”公益研学活动现场。 本报记者 张瑾 摄

男孩抢答。“装弹壳！”旁边的小姑娘补充。

苗荟点头：“对。还有个更大的问题，如果不卖关键零件，我们还能造吗？”孩子们摇头。“所以现在咱们的东风—5C，核心技术全在自己手里，是不是扬眉吐气？”现场响起一阵整齐的“是”。

参加活动的孩子们目光清澈，充满

了求知欲。开学上四年级的李林翰同学是个活跃的“小军迷”，在活动中频频“抢答”，声音洪亮又自信。

人群中，徐州市第十中学综合实践教研组长王安琪带着班里几位初一学生听得仔细。她感慨道：“讲解员的互动贯穿活动始终，她提出的问题，调动了大家的积极性，学生们很有收获。”

在八一建军节当天为青少年开设的这场国防教育研学课，通过馆藏的武器文物去触摸历史，在青少年心中种下一颗关于爱国、关于强军、关于责任的种子。这既是对历史的敬畏，也是对中国人民解放军最真诚的致敬。

观摩馆藏军械实物，聆听淮海战役中主要武器的性能特点和实战用途；结合飞雷炮等自制武器的研发和使用，感受人民解放军的智慧。一番沉浸式的学习之后，每个孩子在学习的研学任务卡上打卡，并写下当天的感悟。

“当年解放军战士在装备落后的情况下，自己动手改造武器、钻研战法，用智慧和勇气弥补了装备的不足，这种自力更生、敢于创新的精神，比任何先进武器都宝贵，我们会好好传承他们的精神，报效国家。”解放路小学王梓恩同学写道。

尽管纪念馆里冷气很足，但被热情的孩子们团团围住的苗荟，还是热出了一脸汗。活动结束后，苗荟深情地对同学们说：“从今天起，当你们在课本上读到‘八一’这两个字时，希望你们记住：那不仅是日历上的一个节日，更是一群人在最黑暗的时刻，用最简陋的武器点燃的第一簇火。这簇火，从未熄灭。

王忍忍：把一棵棵桃树，种出一条路

本报记者 孙亚妮



本报记者 王宗鹏 陈炯全 杨航 摄 插图依托 AI 技术绘制

你藏着，可能自己多赚一点，但大家都走弯路；你分享出来，大家都能把路走顺。

现在，来我农场的人越来越多，有来学技术的，也有来体验种植的，每天都很忙。

工人们在一旁分拣、打包树苗，从育苗圃里挑选根系好的、枝干壮的，再浸泡、包裹、修剪、打包，一箱一箱发往全国各地。一天能卖出上万棵树苗，上千单订单。

有人说，看我们修剪枝条、打包桃苗的视频，很解压。我觉得，那是因为

这些画面很真实，是土地本来的样子。

但对我来说，更重要的，是这些苗子种下去之后，能给更多人带来收入。

我不再只是一个“种桃人”。我开始带着周围的农户一起做。教他们技术，帮他们找销路。现在，已经有100多户农户跟着我们一起干。

我们还做起了“订单农业”。我提供技术和品种，让农户代育苗种，成熟之后统一回收。这样，他们不用担心卖不出去，也更有底气去扩大规模。

看到大家收入提高了，我心里比自己多赚点钱还高兴。

以前，是我一个人埋头干；现在，是一群人一起往前走。

我还和科研单位合作，引进新品种，在自己地里试种。等稳定了，再推广给大家。我不希望别人再走我当年走过的弯路。

有人问我，这些年最大的变化是什么？我想了想，大概是从“只想着自己的桃种好”，变成“想着让更多人把日子过好”。

15年，说长不长，说短不短。从一个只会埋头干活的农民，到现在一边种地、一边拍视频、一边带着大家一起干，这条路，我走得不算轻松，但很踏实。

我一直觉得，农业不是一件落后的事。它可以很现代，也可以很有力量。

一部手机，可以把田里的经验传到全国各地；一棵桃树，可以带着一群人增收；一个人坚持久了，也可以变成一条路。

我叫王忍忍。

我做的事情，其实很简单——把一棵树种好，把一件事做好，再把这些经验分享出去。

慢慢地，这些看似普通的事情，就连成了一条路。

一条从土地出发，也通向更多人的路。

“我主角”

现在家门口就有演出看，热闹又有文化味。”现场群众的一句话，道出了乡村文化活动带来的变化。

文化润乡土，文明育新风。近年来，五段镇坚持以群众需求为导向，不断完善公共文化服务体系，充分发挥基层文艺队伍作用，持续开展形式多样的文化惠民活动，让群众在家门口享受更加丰富的精神文化生活。

五段镇地处沛县东南部，东临微山湖，滨湖资源丰富。近年来，该镇坚持党建引领乡村振兴，统筹推进产业发展、乡村建设和基层治理，持续提升群众生活品质。文化活动的蓬勃开展，进一步凝聚乡村发展力量，为基层治理注入更多活力。

一场夏夜晚会，连接的是邻里情谊，传递的是幸福生活。下一步，五段镇将持续把文化活动送到群众身边，让更多群众在文化滋养中增强获得感、幸福感，为乡村振兴注入更加充盈的精神力量。

本报讯（记者 黄法恩 通讯员 魏娇娇）7月31日晚，沛县五段镇奥体广场灯火璀璨，欢歌笑语交织。“清凉夏夜·和美五段”夏季乘凉文艺晚会温情开演。群众在家门口赏节目、品文化、话家常，共赴一场夏夜文化盛宴。

晚会在大鼓表演《岁月如歌写春秋花漾鼓珊珊瑚颂》中拉开帷幕。铿锵鼓点激荡夜空、整齐舞姿点燃现场气氛，为整场文艺演出奏响昂扬开篇。与专业演出不同，此次晚会的“主角”来自群众身边——五段镇本地文艺团队、民间文艺爱好者登台献艺，用熟悉的旋律和质朴的表演，展现人民群众昂扬向上的精神风貌。

歌声悠扬，唱响幸福生活。舞台上，《草原夜色美》的悠扬旋律伴着夏夜微风缓缓流淌，李继顺、王凤海的深情演唱赢得阵阵掌声；《毛主席的话儿心上》《强军战歌》等经典曲目接连唱响，熟悉的旋律唤起共同记忆，激发现场群众情感共鸣；器乐独奏《谁不说俺家乡好》更以悠扬婉转乐声，表达对家乡发展的美好祝愿。

舞姿翩跹，展现群众风采。五段梦之舞舞蹈队、五段快乐舞蹈队、艺舞艺校、大四段舞蹈队、镇老年大学舞蹈班先后



舞姿翩跹，展现群众风采。通讯员 魏娇娇 摄

登台献艺。《吉祥欢歌》《英歌声声》《祖国》《太阳姑娘》《我唱歌歌献祖国》等舞蹈节目精彩呈现，少儿、青年、老年演员同台演绎，大家舞姿优美、精神饱满，充分展现出辖区群众热爱生活、积

极向上的精神风貌。姜美荣带来的戏曲节目《神州大地国泰民安》唱腔醇厚、韵味十足，让群众近距离感受传统戏曲文化的独特魅力。

“以前晚上吃完饭就在家附近转转，

入伏以来，徐州持续遭遇高温天气。7月30日清晨8时，徐州东高农产品市场交易区内一派火热景象。挂着冀、蒙、云、豫、鲁、琼、粤等各地牌照的长途货车有序驶入，满载带着晨露的青椒、番茄、南瓜等新鲜蔬果。来自天南海北的农副产品在此集散，随后快速运往城区各大农贸市场、商超门店。

盛夏本是瓜果蔬菜丰产旺季，但持续的高温给农副产品流通带来了不小的“烤”验。暑期徐州“菜篮子”“果盘子”供应是否充足、价格是否平稳？连日来，记者走访市内重点农产品批发市场，实地探访暑期民生保供一线。

蔬菜货源充足 市场价格平稳波动小

“土豆、辣椒、包菜、娃娃菜都到货了，您看看这成色！”在东高农产品市场，批发商老李打开货车厢门，一股凉气混着泥土的清香扑面而来。记者看到，车厢里的蔬菜整齐码放在泡沫箱中，顶部覆盖厚实棉被，保鲜措施到位。

“别小看这床‘棉被’，它的作用如同一个‘移动冷库’。”市场部经理张凯介绍，“这个季节南菜北运、北菜南调，全程冷链控温运输，大幅降低蔬果运输损耗，最大程度保障菜品新鲜品质。”

充足的货源保障了价格的稳定。据了解，目前我市蔬菜供应以本地及周边地产菜为主，黄瓜、茄子、豆角、青椒、西蓝花、生菜、娃娃菜、白萝卜等大众蔬菜供应源源不断，市场日均蔬菜到货量约2000多吨。近期天气晴好，产地货源充沛，蔬菜批发价格整体较为平稳。

时令“六月黄”上市 丰富市民夏日餐桌

在徐州农副产品中心批发市场，虎水产摊位前格外热闹。一只只青壳白肚的“六月黄”挥舞着蟹钳，活力十足。摊主陈老板忙着分拣、捆扎、售卖，忙碌不停。“这批是今早刚到的，鲜活饱满、满黄不空壳，品质很稳。”她热情介绍，今年“六月黄”的品质格外好，肉头厚实、空壳率低，价格也挺亲民：一两二至一两三规格批发价约25元/斤，一两四至一两五规格约30元/斤，一两六至二两规格为35元/斤至36元/斤。

“现在正是最佳赏味期，一天能卖几百斤。”陈老板表示，这份夏日鲜甜可持续上市至9月大闸蟹集中上市，让市民持续尝鲜、换味解馋。

“果盘子”量足价稳 西瓜销量居C位

持续高温带动鲜果消费升温。在徐州农副产品中心批发市场的果品交易区，西瓜、葡萄、桃子、苹果等时令鲜果琳琅满目，采购市民往来穿梭，交易场面火热。

“虽临近立秋，但高温依旧，西瓜依旧是夏日水果销量主力，市场日均销量达40万斤。”徐州农副产品中心批发市场宣传招商部主任赵莉介绍，眼下来自宁夏的硒砂瓜大量集中上市，批发价仅0.6元/斤左右，较往年同期略有下调，市民轻松实现“西瓜自由”。

当前市场葡萄品种以山东、河北产地的巨峰、夏黑为主，批发价约6.5元/斤，与去年同期基本持平。各类桃品更是当下的“主力军”，毛桃、水蜜桃、油桃、黄桃、蟠桃应有尽有，市场桃类日到货量约35万斤，批发价在1元到5元不等，颇具性价比，广受市民青睐。

作为辐射徐州及周边地区的大型农副产品集散地，该市场目前各类水果日均到货量达180万斤，品类丰富、供应充足，不仅保障了徐州本地的消费需求，还辐射周边宿州、宿迁、枣庄等地。同时，市场管理方持续加大农副产品质量抽检力度，让市民买得放心、吃得安心。

记者从商务部门了解到，针对夏季高温保供特点，我市提前部署民生保供工作，加强产销衔接和价格监测，确保重要民生商品供应充足、价格平稳，为“菜篮子”“果盘子”保驾护航。目前，全市各大农副产品市场货源充足、品类齐全、价格平稳，可充分满足市民日常多元化消费需求。

星星冷链：冷产业 出海热

（上接 01 版）

“举个例子，针对医疗场景，我们的产品搭载全流畅追溯系统，可回溯数月内的储存数据，确保药品储存全程合规；还有内置摄像头的智能冷柜，数据后台可以帮助商家实时掌握终端铺货率、动销情况，让补货人员精准定位货柜位置……”胡震生介绍，这样的产品设计，不仅满足客户需求，还帮助客户提升了管理能力和市场竞争力。

作为专业冷链设备制造商，星星冷链创新打造的智慧冷链系统，将冷库、商超便利店产品、中小型电动冷藏车、生鲜自提柜、医药柜、冰柜和冰箱等制冷产品串联起来，形成从“最初一公里”到“最后一公里”的完整闭环，为用户提供一个从产地到餐桌的完美配送链条。

“我们卖出的不再只是冷柜，更是一整套围绕温控、储存、运输、展示、管理的解决方案。”胡震生说，正是凭借这种从单一产品到系统服务的转型，星星冷链的海外市场竞争力不断增强。

“目前，生产一台冷柜的40余道工序中，自动化率已超60%。”胡震生介绍，车间点焊、组装、成型等核心工序全部由自动化流水线、智能机械臂完成。其中一条斥资1000万元升级的商用柜生产线，日交货量从改造前的300台跃升至800台，产能效率翻倍提升。

星星冷链的出海之路，正是“徐州好物闯全球”的生动缩影——依托深厚的产业积淀与持续的创新升级，越来越多徐州制造正带着硬核实力，在全球市场站稳脚跟。

从智造出发，产能效率双提升

走进星星冷链生产车间，科技感满

徐工弗迪：订单足 产线忙

（上接 01 版）“上个月在电芯换型攻坚中，团队自主突破，克服备件到货延迟困难，首次主导换型，实现提前通线。”徐工弗迪工艺技术部门负责人说，“之前主要依赖总部的技术和人员支援，这次独立作战跑通全流程，团队成长得很快。”

企业发展，离不开优质的营商环境。徐州经开区持续深化“千人助千企”活动，精准对接企业发展需求，提供全周期、全方位暖心服务。

“申报高企的关键阶段，徐州经开区和大庙街道主动帮我们对接专业机