

葡萄熟了 日子甜了

本报记者 李薇薇 张雷

8月4日凌晨3时，天还黑着，贾汪区塔山镇张场村福青葡萄种植家庭农场的灯已经亮了起来。

农场主张树青和妻子走进葡萄大棚内，目光扫过一排排藤架，一串串紫黑透亮的葡萄垂在叶影里。

“咔嚓”剪断藤蔓，一串葡萄轻轻落进垫着软纸的筐里。

“葡萄要赶早发走，晚了就不新鲜了。”张树青一边擦了把汗，一边对身旁的妻子说。

大棚里闷热，不一会后后背就湿了一片。夫妻俩剪果、分拣、装箱，动作麻利得像在跟时间赛跑。

筐里的葡萄越堆越高，天边也一点点泛起鱼肚白。

张树青估算，今年葡萄亩产可达4000余斤，每斤收购价约5元到6元，一年总收入可突破30万元。

提到张树青，塔山镇的人都知道他是个种葡萄的“老把式”。可谁能想到，这位皮肤黝黑的汉子，十几年前还是一个连锄头都没摸过几回的门外汉。

2013年，张树青和父亲张恒义流转了52亩土地，投资几十万元，一头扎进葡萄种植。

彼时的张树青信心满满，一口气引进了好几个新品种。“多试几个，总有一个能成。”张树青是这么想的，也是这么干的。

结果，几乎全军覆没。“那时候真是急啊，钱投进去了，苗长不好，觉都睡不着。”张树青回忆当时的情形，还是忍不住摇头。

放弃？几十万元打了水漂，不甘心。继续？方向在哪里，心里没底。

那段时间，张树青很忙。浙江、山东，哪里有好的葡萄园，他就往哪里去“取经”。

一圈跑下来，心里渐渐有了底。回来后调整了种植思路，主打从浙江省农业科学院引进的“甬优1号”。

次年，亩产1750公斤，一亩地纯收入近1.5万元。

“成了！”张树青说这两个字的时候，声音不大，但很有力量。

很快，葡萄种植在周边“火”了起来，许多农户前来参观学习，也跟着种起了葡萄。

随之而来的是，塔山葡萄在周边“火”了起来。

如今，在塔山镇，从事葡萄种植的农户120余户、450余人，带动就业近1800人。

“每年这个时候，塔山葡萄紧俏得很。”徐州雨润农副产品全球采购中心的滕先生表示。当日上午9时许，他是第三批来到农场的客户，前两批

“今年的爱心助学还举办吗？”8月5日，记者手机里弹出这条信息时，窗外正是三伏天的闷热。发信人是紫金财产保险股份有限公司的王先生，寥寥数语，却让人心头一暖——这份询问，他已经持续了整整14年。

对王先生和他的两位兄弟而言，每年的8月，都格外特殊。这既是一年中最炎热的季节，也是他们与父亲“对话”的日子。从2013年至今，兄弟三人以参与徐州报业传媒集团爱心助学活动的方式，默默完成着一场持续14年的缅怀，14年，捐出了7万元。

故事要从他们的父亲王礼山说起。老人家生前是睢宁法律界的资深从业者，但更被街坊邻里记住的，是他那副热心肠。邻里纠纷、困难百姓打官司，王礼山常常分文不取，伏案工作至深夜。“人活一世，当积德行善，方能不负此生”是他常挂在嘴边的一句话，兄弟三人都刻

（上接 01 版）
7月29日，丰县淮海云商创新园，徐州市汽车促消费“五进”系列活动在此举行。本次活动精准对接园区电商、跨境电商及数字经济企业员工的换车需求，把热销车型和惠民政策送到职工家门口。

“我每天通勤50多公里，开新能源车能省很多费用。”某企业职工张女士拿着购车宣传单，围着展车问个不停。活动现场，围绕国家补贴、厂家让利、金融贴息等问题，工作人员一一解答。

在市商务局统筹引导下，徐州市汽车文化研究会常态化推进新能源汽车“五进”行动——进机关、进企业、进社区、进校园、进商圈。

徐州市汽车文化研究会会长马友顺告诉记者，目前“五进”活动已在全市多地铺开，每场活动都设置政策咨询专区和金融服务专区，银行现场定制低息分期方案，帮消费者解决资金难题。例如，上半年举办的睢宁县专场，就有小鹏、乐道、比亚迪等13个新能源品牌集中亮相。

除了“五进”，汽车下乡也在同步推进。今年以来，我市已在贾汪吾悦广场等地开展了数十场新能源汽车下乡巡展。活动中，车企带来主力车型供市民试驾，工作人员逐条讲解省市补贴、银行贴息、零首付等金融方案，同步设置政策咨询专区，面对面解答村民关心的续航、维保、充电等问题，打消农村消



张树青在打理葡萄。
本报记者 刘冰 摄

葡萄趁着早班车已发往周边各大商超。

“张老板，今天的葡萄怎么样？”滕先生翻看着葡萄，颗颗饱满，果粉均匀，闻着有淡淡的玫瑰香。

“你放心，刚摘的，新鲜着呢。”张树青笑着递过一串，“尝尝，甜得很。”滕先生吃了一颗，点点头：“行，就这个味儿。”

“塔山葡萄太抢手，根本不够卖。”滕先生拿着手机拍起视频，镜头扫过葡萄，惋惜地说，“今天本来打算拿1000斤，现在估摸着也就七八百斤的量。看来，明天还得赶早来。”

“放心，我们农场每天能出2000斤葡萄。明天我提前给你留足。”张树青爽快地点下。

这样的场景，塔山镇每年葡萄丰收季都在上演，奏响了农户增收致富的甜蜜叙事。

塔山镇的葡萄为何这么受欢迎？这还要从品种说起。

“咱塔山葡萄，靠的是实打实的五个‘好’字。”送走客户，张树青如数家珍地说，“最硬的底牌要数品种好。”

“这片园子种的都是‘甬优1号’，在塔山扎根15年了。”张树青说，“主打皮薄肉厚，糖度能达到20到22度，咬一口甜中带香，有股淡淡的玫瑰味儿——甜出香味，酸不倒牙。”

说到这里，张树青站起身，眼神望向远方。“塔山地处沂沭泗流域中下游，京杭运河不牢河段穿境而过，浇地的水是活水，好水养好果。同时，土壤也争气，耕层深厚，有机质含量丰富，葡萄根扎得深、喘得过来、吃得饱饱的。”顿了顿，张树青又补了一句，“再加上塔山有‘大运河畔水美乡村’的美誉，空气好，生态优，葡萄住在这儿，

舒坦。”

品种为先，水土作保，空气加持——张树青把这叫作“天时地利”。但他心里清楚，种葡萄更要“人和”。“种葡萄是细活，管得细，果子才好。”这些年，张树青摸索出一套自己的管理法子：避雨种植减少病虫害，高透光棚架栽培保证阳光和通风，水肥一体化精准供给，增施有机肥提升品质。

占尽天时地利人和，“五好”塔山葡萄自然不愁卖。可产业要升级，“抱团发展，一起致富”才是关键。

“一个人富不算富，大家一起富才是真的富。”张树青常把这句话挂在嘴边。

目前，福青葡萄种植家庭农场棚内主要种植品种有：7亩“宝光”葡萄和9亩“甬优1号”葡萄。宝光约600棵，甬优1号约800棵。两种葡萄酸味低、口感好，深受消费者欢迎，市场认可度高、产量高、价格高，供不应求。

“今年，葡萄亩产可达4000余斤，每斤收购价约5元到6元，一年总收入可突破30万元。”张树青给记者细算了一笔账。

收入稳了，就业也跟上了。福青葡萄种植家庭农场平时可吸纳7名村民就业，采摘、打包等用工密集时期可带动20余名村民就业，村民每日可收入80元到120元。

种植葡萄就稳赚吗？还有哪些风险？

“种植葡萄利润可观，但风险不能忽视，这些是我们需要替农户提前着想的。”张树青说。

2017年5月，张树青在家庭农场成立了一家科技型农业公司，无偿为农户提供葡萄种植管理技术、联系销

路，以及进行新品研发。

“农户只管种好葡萄，技术和销路的事，公司来帮着操心。”张树青说，“我的想法是，一定要去帮助更多的人一起发展葡萄种植，只有规模做大了、品牌做强了，才能撬动更大市场、赚取更多利润。”

就这样，“家庭农场+农户”模式在塔山镇应运而生，“把家庭农场的发展和村民增收‘捆绑’在一起，实现双赢。”张树青表示。

如今，在塔山镇，像福青葡萄种植家庭农场这样的有很多家，截至目前，塔山镇葡萄种植面积1000余亩，主打品种为“甬优1号”。

“徐州葡萄看贾汪、贾汪葡萄看塔山”——已逐步成为周边群众的共识。

“这份共识，靠的是一颗颗葡萄的品质，靠的是一户户农户的坚守，靠的是一年年市场的检验。”塔山镇党委书记孙经超话说得实在，从“种得好”向“卖得好”转变，从“卖果子”向“卖品牌”升级，下一步将持续做优做响“塔山葡萄”等特色农产品品牌，提升产品附加值和市场竞争力，把小葡萄做成大产业，让更多村民在家门口就业增收。

从凌晨大棚里藤架上一串串“五好”葡萄，到满载“五好”葡萄的货车驶向远方——塔山葡萄，甜的不仅仅是味道，更沁润着农户稳稳的幸福和这片土地新的希望。

“五好”葡萄的故事，还将传向更远的地方。

乡村振兴，产业为基。盘活方寸土地、做精特色土特产，是丰县华山镇带领村民实现富民增收的关键密码。近年来，华山镇满庄村立足本土资源优势，摒弃传统单一种植模式，探索出“吊种+地栽、错季循环、一棚多用”的特色农业新路径，让闲置大棚焕发新生，让贫瘠土地催生丰厚收益，一座座温室大棚稳稳变身村民的“致富棚”。

这片土地上的致富带头人，便是村里的种植能手靳忠敏。三四年前，靳忠敏尚且没有接触菌菇种植。凭着一股不服输的韧劲，他潜心钻研菌菇种植这一特色产业。旁人忙着粮食栽种时他培育菌菇，盛夏农闲时节他留守棚内管护，摸索出一套“一棚两用”的循环种植方法。

“土地十分珍贵，闲置一日便是一日损耗。”春季采收羊肚菌，夏季栽种草菇，两类作物生长期完美错开。以往栽种完羊肚菌之后土地需要闲置三年，现如今经由他的管护，大棚土地全年不停产。他的诀窍朴实却饱含耕种智慧：草菇采收结束之后，使用塑料薄膜密闭大棚；盛夏高温棚内气温飙升至90℃，给土壤开展高温熏蒸消杀，灭杀土壤杂菌，保障来年羊肚菌长势旺盛。该模式现已试验栽种50余亩，收成十分可观。

今年，靳忠敏的草菇迎来丰产。单棚产量可达1万余斤，按照每斤3.5元的收购价格，福建、山东、四川等地客商主动上门收购；部分客商整车装运鲜菇，一部分就地烘干深加工，还有一部分鲜菇经蒸煮之后存入冷库保鲜。刨除各项生产成本，一亩草菇便可实现1万余元的净利润。

收入上涨之后，靳忠敏并未独享收益。种植基地长期吸纳村内数十名村民务工，负责菌菇采摘、分拣、大棚管护等工作，帮助乡亲们实现家门口就业、不离乡土增收。一人创业带动邻里增收，小小的菌菇已然成为维系乡土情谊的纽带。

可靳忠敏并未停下探索的脚步。今年他又在大棚之中开启全新尝试——吊蔓栽培南瓜。20余亩大棚内，南瓜不再贴地匍匐生长，藤蔓上架、果实悬空吊挂。“悬空栽种不接触泥土，虫害更少、瓜体不易腐烂，果形规整且品相上乘，市场销路更好！”前来调研的镇级农技专家对此连连赞许。本年度吊蔓南瓜长势喜人，挂果率出众，亩产量可达1.5万斤。

菌菇喜阴湿、南瓜喜光照，两类农作物错季栽种、优势互补，土地全年无空档，四季皆可产生收益。

“我一直坚持一棚多用，不愿浪费一寸耕地。”靳忠敏擦去额头汗珠，眼神满怀期许。从菌菇培育到南瓜棚架，从平地栽种到悬空吊种，他依靠双手打造出立体循环农业的鲜活范本。

个体创业致富，辐射全村发展。靳忠敏的创业样板，正是满庄村农业产业转型升级的生动缩影。

村支书李涛看在眼里、喜在心头。本村依托本土资源禀赋，大力推广“一棚多收、多元互补、错季循环”的栽种模式；依靠乡土能人示范引路，推动特色农业朝着规模化、多元化方向发展。现如今，靳忠敏的种植规模拓展至80多亩；村里协助流转土地120余亩，待到明年种植基地总面积可达200亩。闲置耕地被盘活、乡土资源被激活，村民的收入也节节攀升。

夕阳西垂，满庄村连片大棚在落日余晖之下泛着银光。从“土里刨食”到“棚里生金”，从单一耕种到循环多元种养，华山镇依靠一座座温室大棚解锁乡村振兴的致富密码。这份丰收密码，蕴藏着靳忠敏这类本土农人敢闯敢试的劲头、村“两委”搭桥服务的暖心担当，还有沃土给勤恳劳动者的馈赠。

一座座简易种植棚，化作村民增收棚、乡村致富棚。在这片沃土之上，属于满庄村的丰收故事，才刚刚启程。

为孩子们拧紧暑假“安全阀”

本报记者 马永康 通讯员 崔秀娟

立秋已过，高温依旧持续，孩子们的暑假，也是溺水事故易发高发的季节。连日来，丰县顺河镇凝聚多方志愿力量，依托新时代文明实践阵地，创新打造科普课堂、水岸巡查、入户宣讲、急救实训四位一体的防溺水防护体系，用暖心的志愿服务织密全域安全防护网，为辖区孩童撑起一把坚实的夏日“安全保护伞”。

在齐庙村暑期托育服务点，一堂沉浸式防溺水安全教育课火热开班。志愿者们以真实案例为教材，组织孩子们集中观看防溺水警示教育宣传片，一幕幕触目惊心的事故场景，一个个令人惋惜的溺水案例，直观展现了私自下水、野外戏水的巨大隐患，彻底打破了孩子们“玩水无碍”的侥幸心理。

沉浸式的讲解让孩子们深受教育，现场一名小朋友深有感触地说道：“以前总觉得去河边玩水没什么危险，看完视频才知道意外就在一瞬间，以后我绝对不会私自去野外水域游泳、玩耍了。”沉浸式的教学方式，让安全种子悄悄扎根在孩子们心底。

在现大庄的河道、塘坝等重点水域，身穿红马甲的志愿者们化身“水域卫士”，顶着炎炎烈日开展拉网式隐患排查。大家沿着水岸逐段巡查，细致核对水域周边的安全警示标识是否清晰完好、应急救援器材是否配备可用，认真排查各类隐蔽安全隐患，对发现的问题当场登记、即时整改。

“一定要看管好孩子，严禁私自下水、结伴野泳。”为打通安全宣传“最后一公里”，在李庄村，志愿者们采取

“敲门行动”，面对面、点对点向家长和未成年人普及防溺水安全常识、暑期安全注意事项，耐心讲解溺水自救、互救基础常识。同时，现场引导家长与孩子共同签订《防溺水安全告知书》，将安全责任落实到每一个家庭。

授人以鱼不如授人以渔，应急实训练就硬核本领。

顺河镇团委主动联动猎鹰救援队，开展专业溺水急救实训课堂。救援队员借助人体模拟教具，全方位演示溺水自救、科学施救、心肺复苏等核心应急操作，细致讲解胸外按压深度、按压频率、人工呼吸配合等关键点，手把手纠正盲目下水、徒手施救等错误救援方式。

现场学子认真听讲、积极实操，切实掌握了规范的应急救援技能。“原来有人落水不能盲目跳下去救，可以用竹竿、救生圈帮忙，还能大声呼救，今天学会了心肺复苏，遇到危险我也能科学帮忙了！”参训的小朋友辰辰说道。

课堂科普播下种子，水岸排查扎紧篱笆，入户宣讲系紧纽带，急救实训赋予底气。顺河镇用这四股力量拧成绳，织就了一张看不见摸得着的安全网，为孩子们의平安度夏撑起“安全保护伞”。

夕阳西下，那抹“志愿红”仍在街巷间流动。下一步，顺河镇将持续汇聚志愿服务力量，把安全责任落实到每一个细节，全力为孩子们의平安暑假保驾护航。因为在他们心里，没有什么比孩子们的笑脸更值得守护，没有什么比“平安度夏”四个字更沉甸甸。



一份思念，化作14年的助学坚守

本报记者 李小委

在了心里。

2012年8月8日，王礼山老先生因病离世。料理完后事，三兄弟坐在一起，商量着用什么样的方式来纪念父亲。“捐资助学吧。”有人提议。大家沉默片刻，随即一致点头——没有比这更好的方式了，把父亲最看重的“善”，送到需要的孩子身边。

于是，从2013年起，每年这个时候，王先生都会准时给记者发来消息，确认捐款事宜。2015年，三兄弟又迈出了一步——共同设立了一个10万元的爱心

助学基金，每年将基金产生的利息全额捐出。遇上利息不足5000元的年份，他们就自己掏钱补上，从不间断。

5000元，对一些家庭来说或许不算多，但对那些正为学费发愁的寒门学子而言，这可能是改变命运的一束光。而三兄弟的善，不止于此。汶川地震、玉树地震，他们第一时间捐款两万多元，还挽起袖子去献血；大凉山深处的孩子，也是他们长期牵挂的对象。

有人问王先生，工作也忙，家庭也忙，何必年年如此“较真”？他笑了笑，说

得平淡：“看到那些孩子笑了，我们就觉得值。”

14年，王先生兄弟三人用这样一种朴素的仪式，把对父亲的思念，变成了每年夏天最温柔的那阵风，吹向需要它的远方。

如今，这份从徐州出发的爱心，已不只停留在本地。今年，它将跟随徐州报业传媒集团的公益支教活动，跨越千里，抵达青海省兴海县龙藏乡寄宿学校。“校服计划”“助学支教同行”……公益支教活动中的一个个项目背后，是更多孩子的笑脸，也是一座城市持续20多年的爱心接力。

消费市场。

徐州联动各大金融机构，联合车企推出两年免息、低息分期、车险让利等惠民产品，降低消费者的购车门槛。其中，中国银行徐州分行推出购车支付立减活动，客户通过微信、支付宝绑定的中行卡在指定车商购车，最高可立减300元。江苏银行徐州分行也推出了低首付、低利率、长周期的专属分期产品，并开辟“绿色通道”简化审批流程。

“通过‘政府补贴+银行让利+车企优惠’的三重叠加模式，有效降低了购车成本，助力市民轻松购车。”赵玉国表示。

“对比了好几个城市的政策，徐州补贴叠加厂家、银行优惠，算下来能省不

消费市场。

徐州联动各大金融机构，联合车企推出两年免息、低息分期、车险让利等惠民产品，降低消费者的购车门槛。其中，中国银行徐州分行推出购车支付立减活动，客户通过微信、支付宝绑定的中行卡在指定车商购车，最高可立减300元。江苏银行徐州分行也推出了低首付、低利率、长周期的专属分期产品，并开辟“绿色通道”简化审批流程。

“通过‘政府补贴+银行让利+车企优惠’的三重叠加模式，有效降低了购车成本，助力市民轻松购车。”赵玉国表示。

“对比了好几个城市的政策，徐州补贴叠加厂家、银行优惠，算下来能省不

少。”8月8日，一位来自宿州的消费者在蔚来门店现场试驾后说。车企负责人坦言，叠加政策包吸引力十足，外地来徐看车、购车的客户占比稳步走高，区域市场优势持续凸显。

在市级统筹部署之下，各县（市、区）因地制宜、各出招，徐州经开区、徐州高新区等板块纷纷推出车展、专场团购、直播推介等特色活动，形成上下联动、全域推进的促消费合力。

云龙区创新推出的跨界联动活动，更是跳出单纯“卖车补贴”的传统思路，以一张购车发票打开了跨界消费新场景，也让消费者感受到了实实在在的获得感。

细分赛道同样跑出增长黑马。在商

用领域，新能源重卡迎来爆发式增长。上半年徐州新能源重卡新登记1432辆，相较去年同期251辆增幅高达470%。5月底，交通部等11部门发布《推动新能源重卡规模化应用实施方案》，提出到2030年渗透率达到40%，徐州的新能源商用车市场正迎来新风口。依托工程机械产业根基，徐州将持续挖掘汽车消费新增长点。

从政策推动到市场主导，徐州以精准政策、丰富场景、优质服务，持续激活新能源汽车大宗消费潜力。下一步，我市将持续向外挖掘外来购车增量、向内深耕县域市场，持续释放汽车消费对全市大宗消费的拉动作用，多维发力为区域消费市场注入持久动能。