

辉煌“十四五” “徐”写新篇章 徐州“十四五”发展成就巡礼

# 深耕“十必联” 打造“同心窝”

——贾汪区江庄镇杏窝村乡村治理暖民心

本报记者 张雷 通讯员 张艺馨 毕祥琨

“机器转得欢，大家心里暖洋洋！”12月15日清晨，位于贾汪区江庄镇杏窝村家门口零星就业项目的一次性拖鞋加工车间里，阳光透过玻璃窗铺洒在流水线上，杏窝村残疾人创业者马高猛看着村民们忙碌的身影，笑容里满是笃定，“不光我把日子过红火了，还能带30多名乡亲实现家门口就业，这都是‘十必联’和‘同心窝’给的底气。”

车间里，缝纫机“哒哒”作响，与村民的欢声笑语交织，成了杏窝村冬日最动人的民生交响乐。这抹幸福底色，是江庄镇杏窝村深耕“十必联”群众工作法，创新打造“同心窝”志愿服务队的生动注脚。

在杏窝村爱心理发室里，剪刀轻舞、笑语盈盈；乡音亭下、法治长廊里、大柳树旁，宣讲员的家常话引得村民频频点头……这一幕幕的鲜活场景，让乡村治理从“政策落地”变成“暖心实事”，从“单向推进”化作“同心同行”，推动社会文明程度和治理效能双提升，让新时代文明实践在乡村落地生根。



在杏窝村乡音亭，宣讲员正在为村民们宣讲。 江庄镇 供图

敲定了场地，还安排新时代文明实践站志愿者帮忙改造——清理杂草、粉刷墙面、铺设电路，规划流水线……短短半个月，闲置多年的老房就变成了整洁明亮的加工车间。

场地上有了，原材料供应跟不上咋办？实践站还帮忙对接原材料供应商、开拓销售渠道，全程跟踪服务。2023年4月，马高猛的加工点顺利搬入新场地。

开业当天，村民们敲着锣鼓来道贺，马高猛握着马先彬的手，眼眶泛红：“没有村里和志愿者，就没有我的今天，这份情我记一辈子。”

如今，马高猛也穿上志愿者红马甲，加入了“同心窝”志愿服务队，每月定期走访村里的困难群体，带着加工订单上门，让更多村民实现“居家就业”。

“别人帮我暖了心，我就得把这份温暖传下去，让‘同心窝’的暖意越传越广。”马高猛坚定地说。

## 聚“邻里温情”：从“单点服务”到“全域暖心网”

一场帮扶能解燃眉之急，如何让温暖覆盖更多家庭、融入日常烟火？答案在“同心窝”志愿服务队的每一次行动里——43名党员、致富能手和热心群众组成的队伍，以“民有所需、我有所应”为初心，把服务做到了村民心坎上，让“同心窝”不仅是一个品牌，更是扎根乡村的“温情坐标”。

午后的杏窝村新时代文明实践点爱心理发室里，马志海稳稳地握着理发剪，指尖轻转间，68岁张大妈的银发便整齐地落在围布上。“志海这手艺真棒，剪完头整个人都精神了！”张大妈对着镜子左看右看，笑得合不拢嘴。谁能想到，这位手法娴熟的志愿者，

自身也是一名残疾人。

“村民们需要我，我就得来。”马志海语气坚定地说，“以前我遇到困难时，村里和志愿者帮了我不少，现在我能为大家做点事儿，咋能偷懒？”

马志海每月固定两天，为村里60岁以上老人免费理发，雷打不动；遇到行动不便的老人，他还会带着工具上门服务，从进门问好到剪完收拾，每一个细节都做得一丝不苟。“只要有事喊志海，他是事事有回应、件件有着落，比自家孩子还贴心。”村民们的评价，是对马志海志愿服务最好的认可。

除了爱心理发，“同心窝”志愿服务队的服务还延伸到了村民生活的方方面面。

村民家中有白事，志愿者们会第一时间上门提供力所能及的服务，更会主动倡导“厚养薄葬”的新风尚；困难家庭孩子上学缺文具，志愿者们凑钱买书包、书籍，送到孩子手中；农忙时节，志愿者们会分组帮留守老人收割庄稼，田间地头的志愿服务身影，成了乡村最动人的风景线。

## 传“党的声音”：从“理论宣讲”到“善治新图景”

杏窝村的乡村治理不止于志愿服务，“乡音传党音、真情解疑惑”的“微宣讲”，让党的创新理论“飞入寻常百姓家”。

冬日的乡音亭下，村民们围坐成圈讨论民生实事热火朝天，宣讲员王胜才拿着话筒，用一口地道的贾汪方言，讲起了乡村振兴的政策。

王胜才曾三次获得江苏“学习达人”挑战赛奖项，作为江庄镇“乡音传党音”新思想宣传队成员，他最擅长的就

是“用百姓话讲大道理”。

“宣讲不能照本宣科，得讲村民关心的事、听得懂的话，这样大家才爱听、能记住。”王胜才说，为了做好宣讲，他每天都会关注时政新闻，结合村里的实际案例整理宣讲素材，把乡村振兴、共同富裕等理论，转化为“怎么改善生活”等村民关心的话题。

除了乡音亭，法治长廊、大柳树旁、村民广场等，都是杏窝村的“宣讲阵地”。宣讲员们坐在村民中间，不再讲“空洞大道理”，而是聊“身边小故事”。

在法治长廊，“百姓名嘴”宣讲队成员闫岩手里拿着一本写满“家常话”的宣讲笔记，一开口就拉近了亲切感：“今天咱不说别的，就说说咱老百姓最关心的养老认证和医保报销的事，咱村60岁以上的老人，不用跑镇里、不用排队，手机点几下就能完成养老认证，我现在就教大家咋操作。”说着，她拿起自己的手机，一步步演示操作步骤，遇到视力不好的老人，就凑到跟前手把手教，耐心地讲解。

“闫岩讲得太实在了！以前养老认证总怕弄错，还得麻烦孩子回来帮忙，现在自己学会了，几分钟就能搞定，真是太方便了。”村民们学会操作后，高兴地向周围的人分享经验。

党群同心聚合力，乡村善治绘新景。杏窝村的新时代文明实践也是江庄镇高质量推进社会文明程度和治理效能双提升行动的生动注脚。

如今，江庄镇各村乡间小路干净整洁，路灯照亮夜色；新时代文明实践点里，村民们看书、下棋、聊天，其乐融融；邻里之间互帮互助，矛盾疙瘩少了，温情暖意多了，家门口零星就业项目，奏响共同富裕的和谐乐章，成为乡村振兴最靓丽的风景。

今年以来，丰县王沟镇党委坚持把建强村干部队伍作为推动乡村振兴的关键工程，系统实施“全链条锻造专业化干部队伍”书记项目，围绕“提质、提能、提效”三大目标，通过精准“选苗”、系统“育才”、科学“用才”，全面优化队伍结构、提升专业素养、激发干事动能，为提升基层治理水平、全面推进乡村振兴筑牢坚实组织根基和人才支撑。

王沟镇将村“两委”换届作为优化队伍结构的契机，组织班子成员和包村干部开展“逐村逐人”分析研判，全面掌握班子运行与成员动态，严格对标“两好两强”标准精准物色人选。镇党委打破身份、行业等限制，拓宽选人视野，重点从退役军人、返乡大学生、创业能手中吸纳优秀人才，动态储备村级后备干部60余名。构建“优秀人才—后备干部—村干部—村党组织书记”梯次培养链，并全面推行“一人一档”精细管理，已规范建立村党组织书记档案31本、其他村干部档案160余份，为科学选育管用打好基础。

针对村干部能力短板，实施“业务骨干培养工程”，按需定制培训课程。围绕基层党建、集体经济、乡村治理等重点工作，已举办“骨干课堂”13期，培训303人次，着力培养专业骨干。建立“成长导师”帮带机制，安排镇班子成员开展“一对一”指导，并在村设立实践岗位，让后备干部在跟岗锻炼中提升实战能力。坚持在实干中检验人才，目前已择优提拔使用5名实绩突出的干部，树立了“实干出彩、实绩有位”的鲜明导向。

坚持“用当其时、用其所长”，引导专业化干部在治理和发展一线担当作为。在基层治理上，骨干干部牵头矛盾纠纷调解、网格化服务等工作，依托“一站式”调解中心累计化解纠纷30余起，解决民生诉求20余件，有效提升了治理效能。在产业发展上，鼓励干部带头探索增收路径，如刘元集村推广“无人机植保”服务，两合集村发展集体种植项目，今年已有10个村集体经营性收入突破50万元。镇党委将治理成效、增收实绩纳入村干部年度考核核心指标，推动干部优势切实转化为发展动能。

## 深化营商环境建设

## 以“李集温度”滋养“美丽产业”

本报记者 武佩剑 通讯员 赵鹏

在睢宁县李集镇，江苏蓝云化妆品有限公司的崭新车间里，自动化生产线正流畅运转，每天10万支口红从这里下线，发往国内外市场。这个年初投产的项目，已成为当地产业发展的新引擎。而其快速落地、高效投产的背后，是一场以真诚服务、高效率务实为底色的“温度”实践。

招商引资始终是李集镇发展的“头号工程”。

在福建创办艾尚化妆品有限公司并获评“福建名牌”的企业家郝庆好，是睢宁籍在外成功人士重点联络对象。镇主要领导数次带队主动登门拜访，详细介绍家乡的区位优势、产业基础与营商环境。

“感受到的不是简单的招商，而是家乡人的真心实意。”郝庆好坦言，这份诚意打动了他，最终决定投资1.6亿元，带着技术、团队和回报家乡的情怀返乡，创办江苏蓝云化妆品有限公司。

“我返乡建厂其实也是‘圆梦之旅’。”郝庆好说。上世纪80年代，李集的日化化妆品产业曾远近闻名，后因种种原因沉寂，重振“美丽产业”成为许多李集人心头的期盼。

郝庆好的创业轨迹，始终与家乡牵挂相连。此前，他已为家乡捐赠太阳能路灯，设立助学金。而他在外积累的从生产到外贸的完整经验，正为李集产业振兴提供了实践路径。蓝云公司的落户，不仅是资本的回归，更是人才、技术、市场渠道的综合性回归。

项目意向落地，挑战才真正开始。化妆品行业审批环节多、标准高，尤其是“十万级无尘车间”建设专业性强，而企业负责人又难以常驻现场协调。李集镇没有让企业独自应对，而是主动将“难题”接过来，成立项目服务专班。

## 丰县王沟镇全链条锻造专业化村干部队伍

本报记者 马永康 通讯员 王晴晴 陈岩

## 联“急难愁盼”：从“一场帮扶”到“一串暖心链”

乡村治理的落脚点，是群众“急难愁盼”的高效解决。如何精准捕捉群众需求？如何让帮扶不流于形式、不止于一时？杏窝村用“十必联”群众工作法，“事事有人联，户户有人帮”的实践作答。

2021年，马高猛创办了一次性拖鞋加工家庭作坊，随着生意越做越大，马高猛想要扩大生产规模，却苦于场地狭小、资金短缺。

“订单多了接不住，场地小得转不开身，想扩大规模，钱和地方都没着落，愁得夜里翻来覆去睡不着觉。”马高猛回忆道，创办家庭作坊本是为了谋生，没成想生意刚有起色，就撞上了“成长的烦恼”。

很快，马高猛的烦恼迎来了转机。

2023年的一天，“同心窝”志愿服务队队员马先彬按照“十必联”群众工作法，每月定期走访时得知马高猛的困境，当时就拍了胸脯：“这事我来对接，肯定帮你想办法。”

当天，马先彬就把情况上报给村“两委”，村里立即组织召开会议商议。“闲置村委会用房空着也是空着，不如免费给高猛用，既盘活了资产，又能帮他创业，还能带动村民就业，一举三得！”杏窝村党总支书记魏波说。

经过村民代表一致同意，村里不仅

今年以来，泉山区和平街道总工会牢牢把握“服务职工、凝聚人心、促进发展”工作主线，坚持以职工需求为导向，在帮扶保障、文化浸润、组织建设等多个维度持续发力、务实创新，将工会组织的温暖与力量精准送达职工心坎，全方位提升职工的获得感、幸福感和归属感，为辖区高质量发展注入工会力量。

## 精准施策，织密权益保障“暖心网”

坚实的保障是职工安心奋斗的基石。和平街道总工会聚焦困难职工、新就业形态劳动者等重点群体，着力构建“常态化关怀+针对性救助”服务模式，将工会“娘家人”的关怀做实做细。

“这是我第一次和这么多‘战友’一起过生日，太暖了！”今年4月，在江苏捷派城市配送有限公司（徐州金鹰站），一场为8名外卖骑手举办的集体生日会温馨上演。寿星们头戴生日帽，在同事和工会工作人员的祝福声中许心愿、切蛋糕。工会精心准备的生日礼包，贴心又温暖。在随后的交流中，工会工作人员与骑手们围坐畅谈，倾听他们的心声与诉求。“这不仅是一场生日会，更是一次心贴心的交流，让我们找到了归属感。”一位骑手感慨道。

## 泉山区和平街道总工会不断创新服务方式为奋斗者“筑巢”，让职工“心有归处”

本报记者 段昱

这是街道总工会织密保障网络的一个缩影。针对户外劳动者，工会常态化开展“冬送温暖”“夏送清凉”专项行动，联合市、区总工会，人大代表，爱心企业走访慰问环卫工人、快递小哥等群体。对于遭遇重大疾病或突发困难的职工家庭，工会主动作为，协助对接市级临时救助政策，全程帮办，切实缓解职工经济压力。同时，稳步推进职工互助保障计划扩面提质，为职工健康保驾护航。

## 文化浸润，激活职工队伍“内生力”

职工的精神文化需求，同样是工会关注的焦点。和平街道总工会以重要节日节点为契机，打造多元化、高品质的文化活动矩阵，满足职工对美好生活的向往，激发团队活力。

今年母亲节来临之际，一场由街道总工会、街道妇联联合辖区企业共同举办的

## 固本强基，筑牢工会组织“桥头堡”

强大的组织是优质服务的前提。和

平街道总工会坚持“组织建设”与“服务延伸”双轮驱动，不断夯实工会工作根基，扩大工会影响力。

针对新就业形态劳动者组织程度低、权益维护难的特点，街道总工会深入平台企业、配送站点，宣传工会政策，指导江苏捷派城市配送有限公司（徐州金鹰站）等企业依法建会，积极吸纳外卖配送员等灵活就业人员加入工会，推动工会组织从“有形覆盖”向“有效覆盖”深度转变，让更多劳动者感受到组织的依靠。

在健全组织的同时，街道总工会围绕国家安全教育等主题，组织开展宣传活动，提升职工的国家安全意识和法治观念，提升职工综合素质。

未来，街道总工会将继续围绕职工需求，不断创新服务方式、丰富服务内容，以更有力的举措、更温暖的服务，凝聚职工共识、激发职工活力，团结带领辖区职工共同为街道高质量发展贡献力量。

## 桃园“废料”变“宝贝”——新沂高流镇衍生经济玩出新花样

本报记者 蔡思祥 通讯员 杜冰清

在新沂市高流镇老范村，冬日的桃园里一片忙碌景象。桃农们一边仔细捆扎着修剪下来的桃枝，一边小心翼翼地采摘树上自然凝结的桃胶。经过简单整理后，桃枝和桃胶被送往村里的收购点，开启从“废弃物”到“商品”的蜕变之旅。过去，修剪下的桃枝和树上凝结的桃胶，大多只能被桃农扔进灶膛当柴烧。如今，这些曾经的“农业废弃物”摇身一变成为乡亲们眼中的“增收宝贝”。

“现在因为市场冲击大，桃枝价格降到一分五、两分一根了，带叶修剪那会儿还能卖到四分、五分一根。我种了35亩桃树，一年下来光桃枝就能卖4000多元钱。”高流镇老范村桃农何培春向记者介绍。

据了解，收购环节有着明确的规格要求。桃枝粗细需控制在0.7厘米以内，长度则要达到50厘米以上。桃胶则讲究色泽剔透、形态圆润饱满，品质

上乘的桃胶能卖到5元一斤。正是这些看似细微的标准，让昔日田间“废料”实现了商品化，成功进入更广阔的消费市场，为桃农带来了实实在在的收益。

“桃枝和桃胶早几年都是直接报废的，最近两年有生意人上门收购，这两项加起来，一年下来能卖到6000到7000元钱。”何培春的话语中透着喜悦。

从闲置资源到增收来源，这些被收走的桃枝与桃胶，价值如何被一步步放大？在老范村的收购点，工作人员会对桃枝按品相进行精细分拣。品相好、花芽饱满的优质枝条，会成为电商平台上的“网红”花枝，价格实现几十倍增长；稍次一些的枝条则流向工艺品加工企业，被制成梳子、筷子等生活用品。与此同时，作为天然滋补食材的桃胶，也通过线上线下相结合的销售渠道，走进了千家万户的餐桌。