

■基层人大之声

邳州人大代表会“蒜”账

本报记者 于洪涛 通讯员 程立峰 徐嘉悦

当下的邳州大地,60余万亩大蒜进入返青期,长势喜人。再过两个多月,又将迎来一年一度的大蒜收获季。在宿羊山、车辐山、碾庄等镇的大蒜主产区,田间地头随处可见蒜农们忙碌的身影,空气中弥漫着蒜苗特有的清香。

“大棚蒜苗已经上市,价格卖得不错,今年又是一个好年景。”蒜农们的喜悦溢于言表。而这丰收景象的背后,是邳州市人大常委会和各级人大代表正在紧锣密鼓地提前谋“蒜”,为新一季大蒜收购保驾护航。

代表靠前一步
问题提前解决

“去年收购季,我们这里因为分筛机眼大小的问题闹了好几起纠纷,今年可不能再这样了。”今年3月初,车辐山镇人大代表联络站里,邳州市人大代表马运奎在“如何做好新赛季准备工作”专题座谈会上开门见山。

类似的场景,在邳州各蒜区镇的人大代表联络站先后上演。与往年不同的是,今年代表们的“谋‘蒜’”更加靠前——不再等到问题发生再解决,而是在收购季到来前两个月,就开始系统摸排潜在问题。

“根据往年经验,收购季的矛盾主要集中在三方面:一是买卖双方对等级认定的争议,二是交通拥堵引发的纠纷,三是外地蒜客与本地用工之间的劳务矛盾。”宿羊山镇人大主席告诉记者,今年他们提前组织人大代表分片走访,逐户了解蒜农诉求,把问题台账建在田间地头。

在碾庄镇黄滩桥大蒜交易市场,镇人大联合市场监管所提前对市场内的电子秤、分筛机进行全覆盖检测校准。“往年有的收购商为了压价,在秤上做手脚,或者用不同规格的秤具,造成‘同蒜不同价’,今年我们从源头就把这个关把住。”市场监管分局负责人说。

更值得关注的是,今年代表们还将目光投向了“人”的因素。针对每年从安徽、河南等地涌入的数万“蒜客”,宿

羊山镇人大提前摸排用工需求,建立蒜客信息登记平台,引导用工双方签订书面协议。

“去年就有蒜农和蒜客因用工协议不明确引发多起纠纷,今年我们引导签订书面合同,从源头减少劳务纠纷。”镇人大工作人员介绍。

调解一线“坐诊”
矛盾不出市场

如果说“提前谋‘蒜’”是未雨绸缪,那么收购季的“及时清‘蒜’”,则是考验代表们现场处置能力的环节。

走进车辐山镇大蒜交易市场,一个格外醒目的“车辐山镇大蒜交易服务中心人大代表联络站”站牌设立在办公室内,联络站专门设置了“代表调解室”,墙上挂着调解流程、代表值班表,桌上摆着《邳州净蒜收购规范》和《大蒜经济纠纷调解对接机制》宣传册。

“这个调解室是去年联合碾庄法庭设立的,专门处理大蒜交易中的‘急难’纠纷。”正在值班的邳州市人大代表武娜介绍。作为车辐山镇社会治理办公室信访岗负责人,武娜是位调解“老把式”。2025年收购季,这个调解室处理了30多起纠纷,没有一起进入诉讼程序。

“今年我们提前排班,收购高峰期保证每天都有代表和法庭工作人员驻点,让纠纷‘不过夜、不出市’。”武娜说。

调解室的“法宝”之一,是2024年5月由邳州市人大常委会推动、联合碾庄法庭建立的大蒜经济纠纷调解对接机制。该机制明确对涉及大蒜交易的纠纷,先由人大代表调解,调解不成再转入法庭速裁,实现“诉调无缝衔接”。

去年,一位蒜农与收购商因等级认定发生激烈争执,双方差点动手。驻点代表第一时间介入,对照《邳州净蒜收购规范》现场复测,发现收购商确实违规扩大了分筛机眼。代表当场要求按标准重新定价,并责令收购商限期整改。

“要不是代表在,那天说不定就打起来了,就算打赢了,耽误卖蒜的损失也补不回来。”当事蒜农事后感慨。

在宿羊山镇,类似的“现场调解”同

样在发生。镇人大组织人大代表、市场监管人员、村“两委”干部组成“流动调解队”,每天巡查各收购点。“我们不是等纠纷发生了再去,而是主动发现苗头、提前介入。”宿羊山镇人大主席说,去年他们在一家收购点巡查时发现,电子秤的校准标识已过期,当场责令停用,避免了一场潜在的“秤具纠纷”。

从“管一时”到“管长远”
建立长效机制

“调解纠纷是‘治标’,建立长效机制才是‘治本’。”邳州市人大常委会分管负责人说,经过两年的探索,邳州已形成一套覆盖蒜季全周期的社会治理机制。

交通疏导“疏”出秩序。针对往年收购季“马路市场”造成的拥堵和事故隐患,人大代表连续两年提出加强交通治理的建议。今年,邳州市人大常委会提前督促交通、公安部门制定《大蒜收购季交通保障方案》,在宿羊山、碾庄等主产区划定货车专用通道,设立临时停车区,并在关键路口加派警力。去年开通的“蒜客公交专线”今年继续运行,从4趟增加到6趟,始发站为邳州东站,途经碾庄、黄滩桥、宿羊山,终点至车辐山。

“以前这条路一到收蒜季节就堵死,货车、农用车、电动车挤在一起,蹭蹭事故天天有。这两年好多了,车有地方停,路有专人指挥,我们跑运输的心里踏实。”一位常年在邳州拉蒜的货车司机说。

用工服务“服”出安心。碾庄镇去年建起的“蒜客服务中心”今年继续升级,新改造的休息区配置了电风扇、充电插座、冷热水、临时公厕、洗澡间,还增设了法律援助窗口。“蒜客干完活拿不到工钱,以前只能自己扯皮,现在可以直接找服务中心协调。”碾庄镇人大主席介绍,今年他们还联合人社部门开展“蒜客维权绿色通道”,确保劳务纠纷24小时内响应。

标准执行“执”出公信。《邳州净蒜收购规范》实施近两年来,已经成为蒜农和收购商共同认可的“市场规矩”。今年,各镇人大在收购点广泛张贴标准图解,让蒜农“看得懂、对得上、算得清”。

“以前卖蒜,老板说是几级就是几级,我们心里没底。现在有了这个标准,我自己也能看出来我的蒜该归哪一级,卖得明明白白。”车辐山镇蒜农老张说。

数据赋能“赋”出效率。今年,宿羊山镇人大推动建立“大蒜交易信息平台”,实时发布各收购点价格、库存、用工需求等信息,让蒜农“少跑腿、卖好价”。“以前信息不灵,有的收购商故意压价蒜农也不知道。现在手机上就能看到全镇的收购价格,哪家公道去哪家。”一位年轻蒜农熟练地滑动手机屏幕。

小蒜头“蒜”出
治理大文章

从“一条建议催生行业标准”,到“联合法庭建立诉调机制”,再到“全链条参与社会治理”,邳州人大代表护航大蒜产业的故事,折射出的是基层人大践行全过程人民民主的生动实践。

据统计,目前邳州已集聚大蒜商贸和加工企业300余家,大蒜年交易量达100万吨,年综合产值156亿元,形成了集种植、深加工、贸易、研发、市场服务于一体的、一二三产融合的百亿级完整产业集群。约40万人从事大蒜相关产业,大批农民转化为产业工人,月平均工资4000元。这些数字背后,是人大代表一次次田间走访、一场场现场调解、一条条务实建议的累积。

“人大代表来自人民、植根人民。在乡村振兴的主战场上,代表们不仅要当好产业发展的‘带头人’,更要当好矛盾纠纷的‘调解员’、群众利益的‘守护者’。”邳州市人大常委会分管副主任说,“从标准制定到纠纷调解,从交通疏导到用工服务,我们正努力构建覆盖大蒜全产业链、全季节周期的社会治理体系,让老百姓卖得放心、收购商收得安心、蒜客干得舒心。”

小蒜头,大产业;小调解,大治理。在邳州,一颗蒜的“旅程”正在被重新定义——它不仅是致富的“金疙瘩”,更是检验基层治理能力的“试金石”。随着新一季蒜香渐浓,人大代表们算好账、排好班、守好岗,准备迎接又一个丰收的夏天。

2026江苏省城市足球联赛 特别报道

“球进了——!”“苗润东——连进两球!”

4月18日,在“苏超”徐州队对阵泰州队的精彩对决中,赛场气氛随着一粒进球彻底点燃。下半场替补出场、被称为是徐州队“杀手锏”的国足U-19新科小将,7号苗润东一路狂奔,连过数人,冷静推射为徐州队将比分扩大为2:0。仅仅6分钟后,他又凭借一记精妙的任意球将比分锁定为3:0,助力徐州队首战完胜。

赛场上临危不乱的从容、挺身而出的果敢,除却自身天赋,更源自长年累月艰苦训练沉淀的底气,日复一日坚守磨砺积攒的力量,亦是优良家风浸润、王杰精神深植于心的自然流露。

苗润东的父亲苗伟退役返乡后,扎根云龙区子房街道王杰社区工作20余年,始终以军人标准严格要求自己,不怕困难服务群众、不怕麻烦化解矛盾、不怕辛苦美化家园,把王杰精神融入每一件小事。这份在社区集体中涵养的红色信仰,也潜移默化地影响着苗润东。

初入选江苏省队;2024年随队斩获中国青少年足球联赛U17组冠军,在国际足联足球世界杯贡献关键进球,入选中国金童奖候选名单;18岁那年入选中国U-18男足国家队……从校园绿茵到青训赛场,一路逐梦前行,苗润东这份不惧困难、不轻言放弃的韧劲,深深植根于王杰精神的熏陶与滋养。

“即便生病发烧,孩子也从未缺席训练。”苗伟表示,自己经常给儿子讲述英雄故事,从小教育孩子铭记“一不怕苦、二不怕死”的王杰精神。这份精神力量一路相伴,让苗润东在日常训练与竞技赛场上,始终严于律己,把每一次训练都当作突破自我的契机,把每一场比赛都当作坚守初心、奋勇拼搏的战场。

去年,因参加U-18国家男子足球队集训,苗润东暂别“苏超”赛场,但一句“如果徐州需要我,我随时回家”,既是少年对家乡的赤诚,更是王杰精神融入血脉、薪火相传的生动体现。

王杰用生命诠释担当,苗润东的父亲用平凡践行初心,而苗润东则用青春续写荣光。从基层社区的默默坚守,到绿茵赛场的奋力驰骋,王杰精神在家风传承中薪火绵延,在新时代青年的奋进征程上绽放崭新光芒。

精神一脉相承,使命接力前行。在子房街道,王杰精神从来不是挂在嘴边的口号,而是融入日常的坚守。一直以来,街道党工委始终坚守为民初心,将传承弘扬“一不怕苦、二不怕死”的王杰精神融入基层工作全过程,以“三不怕”行动回应民生期盼,不怕困难服务群众、不怕麻烦化解矛盾、不怕辛苦美化家园,于细微处用心服务,在实干中温暖民心,持续提升辖区居民的获得感、幸福感与安全感,让王杰精神在基层治理的烟火气中落地生根,滋养着更多像苗润东一样的新时代追梦人,立足本职、勇毅前行,在各自的赛道绽放光彩。

赛场外,是一场带货“争霸赛”
——丰县农产品借“苏超”走向更广阔市场

本报记者 马永康 通讯员 杨时时

“观苏超、品苏味、购苏货,‘苏品苏货·必购必带’争霸赛,更让村民实现了‘家门口就业、顾家赚钱两不误’。60多岁的村民朱敏侠从2018年起就在农场务工,谈起这份工作,她脸上满是笑意:“在家门口上班,既能增加收入,又能照顾家里的老人和孩子,比外出打工方便多了。”

盘活村内闲置土地、路堰、坑塘等“沉睡资产”,将黑臭坑塘改造为生态鱼塘,投放草鱼、鲤鱼等1万尾,发展休闲垂钓,年均增收5万元,将“闲资源”变成源源不断的“钱袋子”。

深耕“周末经济”,依托各类果品采摘园,打造“果篮鲜果”品牌,推出“春赏花、夏品桃、秋摘梨、冬挖薯”的季节性特色产品;用好东华山景区、休闲垂钓、特色羊肉汤馆等资源,开发赏花采摘、田园度假、特色餐饮等业态;结合“美丽乡村乡村”品牌,举办垂钓比赛、采摘节等活动,年吸引游客超万人次,实现农文旅“接二连三”融合发展,不断提升乡村旅游吸引力与影响力。

在乡村振兴的赛道上,强村富民不是“一阵风”的短期项目,而是扎根乡土、持续造血的“常青树”,真正让农民腰包鼓起来、乡村人气旺起来、集体经济强起来。东瑞芹表示:“接下来,将依托‘苏超’热度,继续组织本地优质农产品走进‘苏品苏货·必购必带’争霸赛,推动更多优质生态农产品出村进城、增值增效,让乡村资源借势走向更广阔市场,释放出更为持久的发展动能。”

近年来,华山镇渠楼村始终坚持“党建引领、产业带动、资源盘活”发展思路,围绕产业发展、农旅融合、乡风文明等方面,扎实推进乡村振兴,走出了一条“党建强基、产业赋能、生态塑形”的特色发展之路。

实现强村富民的目标,必须一步一个脚印扎实前行。渠楼村聚焦优化队伍结构,着重从本村致富能手、退役军人、优秀大学毕业生中,选拔政治坚定、思路开阔、“双带”能力强的骨干进入村“两委”。建强村级班子队伍,书记带头示范,引导党员亮身份、亮承诺、亮作为,在产业发展、基层治理中冲在前、作表率,让党支部成为凝聚人心、服务群众、推动发展的坚强战斗堡垒。

渠楼村以草莓产业为支点,坚持因地制宜发展特色产业,深挖本村资源禀赋,通过“党支部+合作社+农户”模式,牵头引导土地流转、连片种植,建成168亩草莓采摘园,形成可观的产业规模。

积极引进草莓番茄新品种,探索“线上电商+线下采摘”的双重

经营模式,打造“线上草莓柿子”品牌,让草莓番茄迅速“出圈”,更让村民实现了“家门口就业、顾家赚钱两不误”。60多岁的村民朱敏侠从2018年起就在农场务工,谈起这份工作,她脸上满是笑意:“在家门口上班,既能增加收入,又能照顾家里的老人和孩子,比外出打工方便多了。”

盘活村内闲置土地、路堰、坑塘等“沉睡资产”,将黑臭坑塘改造为生态鱼塘,投放草鱼、鲤鱼等1万尾,发展休闲垂钓,年均增收5万元,将“闲资源”变成源源不断的“钱袋子”。

深耕“周末经济”,依托各类果品采摘园,打造“果篮鲜果”品牌,推出“春赏花、夏品桃、秋摘梨、冬挖薯”的季节性特色产品;用好东华山景区、休闲垂钓、特色羊肉汤馆等资源,开发赏花采摘、田园度假、特色餐饮等业态;结合“美丽乡村乡村”品牌,举办垂钓比赛、采摘节等活动,年吸引游客超万人次,实现农文旅“接二连三”融合发展,不断提升乡村旅游吸引力与影响力。

在乡村振兴的赛道上,强村富民不是“一阵风”的短期项目,而是扎根乡土、持续造血的“常青树”,真正让农民腰包鼓起来、乡村人气旺起来、集体经济强起来。东瑞芹表示:“接下来,将依托‘苏超’热度,继续组织本地优质农产品走进‘苏品苏货·必购必带’争霸赛,推动更多优质生态农产品出村进城、增值增效,让乡村资源借势走向更广阔市场,释放出更为持久的发展动能。”

近年来,华山镇渠楼村始终坚持“党建引领、产业带动、资源盘活”发展思路,围绕产业发展、农旅融合、乡风文明等方面,扎实推进乡村振兴,走出了一条“党建强基、产业赋能、生态塑形”的特色发展之路。

实现强村富民的目标,必须一步一个脚印扎实前行。渠楼村聚焦优化队伍结构,着重从本村致富能手、退役军人、优秀大学毕业生中,选拔政治坚定、思路开阔、“双带”能力强的骨干进入村“两委”。建强村级班子队伍,书记带头示范,引导党员亮身份、亮承诺、亮作为,在产业发展、基层治理中冲在前、作表率,让党支部成为凝聚人心、服务群众、推动发展的坚强战斗堡垒。

渠楼村以草莓产业为支点,坚持因地制宜发展特色产业,深挖本村资源禀赋,通过“党支部+合作社+农户”模式,牵头引导土地流转、连片种植,建成168亩草莓采摘园,形成可观的产业规模。

积极引进草莓番茄新品种,探索“线上电商+线下采摘”的双重

我市城市更新专项规划正式获批

(上接01版)

《规划》严格坚守“留改拆并举”原则,健全“专项规划—片区策划—项目实施方案”三级传导和动态维护机制,实现项目“储备一批、实施一批、退出一批”的滚动调整。针对跨区实施、片区外存量更新等特殊情形,《规划》明确了处置路径,兼顾规范性与实操性。

《规划》的获批,进一步规范了我市城市更新实施流程,有效提升了政府资源与政策资金配置效率,推动城市更新工作从粗放推进向精细管控转型。未来五年,我市中心城区城市更新工作将

学王杰精神
展绿茵风采

苗润东以青春拼搏续写王杰精神新篇章

本报记者 马恩为



4月24日清晨,铜山区的全国文明村潘楼村空中飘起一层白雾,俯瞰村庄,在淡淡的白雾映衬下,宛如世外桃源,别有一番景象。

通讯员 赵孝民 摄

商品各有几千盒。市民购物热情高涨,门店工作人员一直在加紧补货。”

依托“菜市+零食店+水果店+烘焙店”四位一体的全能小超市定位,场内动线清晰、装修简约,约700平方米的场地,将“小而美”商业模式展现得淋漓尽致。

超盒算NB以三店齐开的强势姿态落户徐州,选址覆盖主城区社区与重点县城,既是品牌全国布局的关键一步,也是顺应徐州商业发展格局、精准对接民生消费需求的战略选择。

从商业发展角度来看,超盒算NB供应链优势,实现源头直采、精简运营,在保障商品品质的同时,以极致性价比惠及本地市民。相较于盒马鲜生的大店模式,超盒算NB主打600—800平方米的精致社区小店,聚焦邻里商业核心定位,更贴近居民日常生活圈,完美适配社区居民便捷化、高性价比的购物需求。本次徐州三店同步开业,采用“主城+县城”同步发力的布局思路,既满足主城区居民的精细化消费需求,也下沉县城市场补齐便民零售

短板,进一步打通民生消费“最后一公里”,助力徐州构建多层次、全覆盖的社区商业服务体系。

当前,实体零售业正朝着质价比、便民化、精细化方向转型。作为我市首个硬折扣社区零售品牌,超盒算NB或将成为激活民生消费、完善商业生态的重要力量。其进驻徐州,不仅为本地消费者带来全新购物体验,更将凭借成熟的运营模式、数字化零售技术,推动徐州社区零售业提质升级,助力本地零售市场打破传统业态壁垒,提升整体服务水平。

超盒算NB总部相关负责人在接受采访时表示,徐州作为辐射苏皖鲁豫四省的中心城市,消费市场基础扎实、居民消费需求旺盛,城市商业升级步伐持续加快,具备优质零售业态落地生长的肥沃土壤。超盒算NB秉持“便宜不低质,花小钱买好货”的核心理念,以全链路

的进驻,不仅填补了徐州社区硬折扣零售业态的空白,更彰显了品牌对徐州城市消费市场潜力、消费底色与商业发展前景的高度认可,为徐州打造区域消费中心城市、完善“一刻钟便民生活圈”注入全新零售活力。

超盒算NB总部相关负责人在接受采访时表示,徐州作为辐射苏皖鲁豫四省的中心城市,消费市场基础扎实、居民消费需求旺盛,城市商业升级步伐持续加快,具备优质零售业态落地生长的肥沃土壤。超盒算NB秉持“便宜不低质,花小钱买好货”的核心理念,以全链路

的进驻,不仅填补了徐州社区硬折扣零售业态的空白,更彰显了品牌对徐州城市消费市场潜力、消费底色与商业发展前景的高度认可,为徐州打造区域消费中心城市、完善“一刻钟便民生活圈”注入全新零售活力。

1500款好物+徐州限定直降

——盒马超盒算NB在徐州三店齐开,解锁邻里购物新体验

本报记者 刘淑婷

致。店内约1500款商品涵盖生鲜、3R、标品、冻品等多个品类,覆盖“开火做饭、即食即烹、休闲悦己、居家日用”四大消费场景。既有17.8元5.05升的洗衣液、6.6元的白吐司等超高性价比产品,也有油烫鸭、撒子、桃酥等“徐州限定”美食。其中,米面、快手菜品类中,约30%的产品带有“徐州风味”,真正实现“麻雀虽小、五脏俱全”,精准贴合本地市民消费习惯。

近年来,徐州紧抓消费升级机遇,大力发展首店经济、优化社区商业布局,持续提升城市商业集聚力与辐射力,先后吸引众多知名品牌落地深耕。此次盒马

4月24日,我市又一首进品牌盛大启幕:盒马旗下硬折扣社区零售品牌超盒算NB经开区店、泉山区店、沛县店三店同步开业。

放眼品牌全国战略布局,徐州不仅是超盒算NB全新落子的关键城市,更是目前该业态布局中区位最北的城市。此次入驻,是品牌开拓北方市场的重要起点,标志着超盒算NB将全面开启北方市场拓展新征程。据悉,品牌接下来将陆续在宿迁等城市布局新店,持续扩大北方市场覆盖面。

4月24日7时许,徐州经开区广德路的超盒算NB门店外已热闹非凡。超盒算NB徐州区城营运负责人旭泽告诉记者,现场客流量远超品牌预期,火爆的人气不仅让门店临时提前开门,更在开业半个小时后就启动了限流措施。

“从选址到开业,我们用了不到3个月的时间。”旭泽介绍,为保障三店同步顺利开业,品牌专门从南京等地调拨员工前来支援,“每家店都备足了货源,仅榴莲就准备了3吨,鸡蛋、蓝莓等热销

商品各有几千盒。市民购物热情高涨,门店工作人员一直在加紧补货。”