

■镇街擂台赛 有招你就来

看贾汪区江庄镇

如何搭建“家门口”就业新工坊

本报记者 张雷 通讯员 毕祥琨

“骑电动车5分钟就到厂了，既能挣钱补贴家用，又能守着老人孩子，这就是最踏实的好日子！”5月25日，在贾汪区江庄镇大路村家门口就业基地，村民李静一边麻利地完成猫抓板下料工序，一边道出在家门口就业的幸福感。

不用背井离乡奔波，不必纠结顾家与增收，方寸村内车间、寻常农家院落，如今变成村民家门口增收致富的新工坊。2025年以来，江庄镇深耕“家门口就业”项目，盘活闲置资源、培育特色产业、搭建就业平台，让岗位直达群众。

谁说乡村就业只能局限于农耕劳作？在江庄镇，宠物经济、农产品深加工、活体繁育等多元产业遍地开花，村民在家门口就能找到适配岗位，实现“就近就业、就地增收”，一幅产业兴、百姓富、乡村美的振兴画卷正徐徐铺展。

灵活务工乐起来

乡村闲置劳动力如何变“闲置资源”为“增收力量”？江庄镇用轻量化、灵活化的宠物用品加工产业给出了答案。

走进大路村家门口就业基地徐州绿猫胖宠宠物用品有限公司生产车间，机器运转、人影穿梭，裁剪、缝合、打包、分拣各道工序有条不紊，一派热火朝天的生产景象。

这家2025年5月入驻大路村家门口就业基地的企业，仅1000余平方米的厂区，却迸发着强劲的富民活力，70余种宠物用品全网热销，日均出货5000余件，销售高峰可

达1.2万件，年销售额达3000万元。

最动人的不是亮眼的业绩，而是普惠民生的就业模式。该企业创新推行承包制，在江庄及周边镇街布局33个加工点，让就业岗位走出车间、走进农家，累计带动近600人灵活就业，其中江庄镇本地村民近400人。

就业的灵活性，适配了乡村多样的务工需求。新手日赚40元至100元，熟练工薪资翻倍，冬季棉窝生产旺季，单月薪资可达五六千元。70岁的大路村村民胡绍红，便是居家灵活就业的受益者。婆媳二人分工协作，从工厂领料、居家加工、统一送货，足不出户就能增收。“既能种地务农、照看家庭，还能赚钱补贴孩子学费，连婆媳关系都越来越和睦。”胡绍红开心地说。

同样受益的还有宝妈王萌。在徐州诚拓宠物用品有限公司车间内，她专注打包、贴单、发货，日均经手四五百件猫爬架产品。相较于以往远赴外地服装厂务工的奔波，如今10分钟的通勤路程，让她完美平衡了工作与家庭。“能按时接送孩子、照顾家人，薪资待遇也很稳定，这就是我最满意的工作。”王萌的心声，道出了众多乡村宝妈的就业期盼。

萌宠经济串链条

小小的宠物，究竟能撬动多大的乡村产业能量？

在江庄镇大南庄村，不同于传统宠物用品加工，该村创新打造宠物活体供应链项目，以“集体领办+资源盘活+多元经营”模式，开辟出一条低门槛、零风险、强兜底的增收新赛道，让“养宠致富”成为乡村新风尚。

走进大南庄村标准化猫舍，恒温空调

房内，金渐层、布偶等品种猫咪悠闲嬉戏，干净整洁的养殖环境、专业规范的养护流程，彻底打破了散户养殖的粗放模式。为打消村民养殖顾虑，村里量身打造“押金领养、技术兜底、全额回收”的闭环模式，从养殖培训、疫病防治、24小时技术咨询，到基因与疾病双重检测、成品统一回收，全链条保驾护航。

“以前务农、打零工，一年收入勉强糊口，现在在家养猫，不耽误农活，增收渠道稳稳的。”村民胡立成是项目首批参与者，也曾遭遇猫咪突发拒食的难题，得益于村里极速响应的技术服务，问题快速解决，让他彻底打消顾虑。按照养殖收益测算，一只普通母猫年净利润4000元左右，养殖3只即可年增收超万元，可观的收益让村民纷纷主动参与。

产业提质方能长效增收。大南庄村还配套建成检测检疫实验室、宠物诊疗场所、销售直播间，依托智能恒温运输舱，解决活体运输难题，让优质萌宠远销全国。这个占地3000平方米的乡村特色项目，预计年产值超800万元，可直接带动40余人就业，间接辐射5000名从业人员，每年还能为村集体增收20万元，真正实现群众、集体双增收。

深耕农产焕新生

平凡的田间农产品，如何跳出“低价售卖”的局限，成为乡村振兴的核心产业？江庄镇深耕农产品精深加工，以工业化思维赋能传统农业，让小小甘薯、鲜食玉米突破价值天花板，催生众多家门口就业岗位。

走进徐州徐薯薯业科技有限公司二期功能性食品加工项目现场，崭新的钢结构厂房矗立田间，各类深加工设备正在紧张

调试，即将投产运行。这家深耕甘薯全产业链的本土企业，总投资5000万元打造两大生产基地，4条成熟生产线可加工倒蒸地瓜干、甘薯条等休闲食品，二期新项目将解锁甘薯青汁粉、代餐粉等高端产品，每年可处理鲜食甘薯9000余吨。

从种苗繁育、标准化种植到精深加工、市场销售，徐薯薯业构建起完整的甘薯产业链，手握117项国家授权专利，用科技赋能农业升级。产业升级的背后，是实打实的富民成效。项目全面投产后，可带动周边5000余亩甘薯种植，辐射超万户薯农，提供7500余个就业岗位，常年稳定吸纳560余名农村富余劳动力就近就业。

不止甘薯产业，关口村的鲜食玉米加工项目同样势头强劲。徐州鼎禾农业科技有限公司投资540余万元，打造时产6000穗的鲜食玉米生产线，依托“农户+工厂+电商”模式，整合本地农产品资源，不仅带动周边3000余亩玉米种植，助力千余户农户每亩增收1100余元，还长期提供50余个稳定就业岗位。更值得期待的是，生产线可兼容薯薯、低脂代餐食品加工，为乡村产业多元化发展预留充足空间。

从灵活务工到萌宠产业，从农产品深加工到电商新赛道，如今的江庄镇，已建成50个家门口就业点位、6家新注册企业，累计带动1592人就近就业，形成覆盖8类业态的多元就业矩阵。

产业扎根乡村，就业稳住民心。江镇党委书记吕磊表示，将持续深耕“家门口就业”项目，不断优化就业环境、提升产业能级、拓宽增收渠道，让乡村沃土孕育更多致富机遇，让更多群众在家门口捧稳“幸福饭碗”，为乡村全面振兴注入源源不断的活力。

在徐州市鼓楼区八里社区附近，一座名为“兰森易捷”的综合性社区服务场站悄然改变了居民对社区服务的传统认知。这里不仅有新能源充电桩，还融合了净菜配送、社区食堂、家政服务、适老化改造等多元功能，真正实现了“能源补给+餐饮便民+生活照料”三位一体的社区服务新模式。

“以前充电得半夜出门找桩，现在家门口就能充，还能顺便买菜、咨询家政服务，太方便了。”家住八里社区的新能源车主刘先生告诉记者。走进兰森易捷场站，充电桩配备了智能储能设备和24小时监控系统，全天电价稳定在每度0.59元—0.79元，目前八里社区活动价为0.53元—0.75元，随到随充；一旁的“兰森易厨”区域提供净菜自提、社区食堂服务，居民可自助烹饪或预订营养餐；“兰森易服”专区设有家政保洁、适老化改造、养老陪护等咨询窗口。

这样的贴心配置，极大便利了社区老年群体、双职工家庭以及新能源车主等各类居民。目前，兰森易捷已在徐州布局5家综合性服务场站，今年累计服务社区居民超15000人次，单站日均接待车辆超200辆。

“我们不只是充电站，更是社区便民生活圈的核心节点。”现场工作人员刘纤轲介绍，场站承接了街道“15分钟便民生活服务圈”的功能，居民不仅能解决充电难题，还能就近获得净菜配送、居家照料、日间托养等服务，真正实现“足不出社区，享全方位服务”。

兰森易捷的暖心不仅体现在服务多元，更在于稳定可靠的电价与安全运维。过去，许多新能源车主为峰谷差价熬夜充电；而在“兰森易电”板块，依托大容量储能设备“谷时储电、峰时放电”，全天电价平稳，用户从“算着充”变为“放心充”。同时，场站设有24小时智能安防与消防预警系统，从源头杜绝违规充电引发的安全隐患。

徐州速充派新能源科技有限公司负责人李森表示：“我们用市场化的技术方案解决公共服务难题。通过夜间停车充电一体化模式，在社区闲置场地设置带充电功能的停车位，居民下班停车即充电，第二天满电出发，既规范了社区充电秩序，又缓解了街道治理压力。”

据介绍，公司组建了本地化运维团队，将响应时间压缩到2小时以内，通过定期巡检和预判性维护，故障率降低50%。“技术设备是骨架，运维服务是血脉。只有两者结合，稳定才不会是一句口号。”李森说。

除了能源服务，兰森易捷更聚焦特殊群体关怀。针对社区老年人和行动不便人群，“兰森易服”提供居家适老化改造、上门陪护、日间照料等服务；“兰森易厨”则推出净菜配送到家、外卖上门等服务，切实解决“做饭难、买菜难、照料难”等民生痛点。

“以前老人独居在家，我们总不放心。现在社区边上就有服务站，能预约陪护，还能送菜上门，我们年轻人也轻松多了。”一位社区居民张女士感慨道。

兰森易捷的落地，不仅盘活了社区闲置的公共资源，更直接创造了运维、保洁、餐饮、家政、配送等一批本地就业岗位。场站优先吸纳社区失业人员、闲置劳动力和就业困难群体，帮助他们实现就近就业、稳定增收。同时，场站集聚人流与消费流，带动周边商铺、社区商超等便民业态联动发展，进一步助力街道集体经济增收。

“从‘充电+生活’到‘充电+生活+服务’，兰森易捷正在构建覆盖社区、商圈、交通枢纽的‘三公里便民服务圈’。”李森说，计划到年底将场站增至10家，持续推动基层治理精细化、社区服务一体化，让“放心充、省心吃、暖心服”成为徐州居民每天的幸福体验。

“番茄哥”的七彩采摘园

本报记者 马永康

在丰县常店镇常店村，说起“番茄哥”王开会，当地农户无人不晓、人人夸赞。二十载扎根乡土、深耕田间，他潜心钻研大棚果蔬种植，用心培育出缤纷诱人的七彩小番茄，打造人气满满的特色采摘园。

早年，常店村以传统农作物种植为主，产业结构单一、农户收入微薄，是制约乡村发展的主要难题。为破解农业发展瓶颈，常店镇党委持续推进党建引领产业振兴工作，积极鼓励本土能人转型特色农业、发展高效农业，出台农技帮扶、政策扶持、场地指导等一系列惠农举措，为农户创业转型保驾护航。看着镇村党组织大力扶持特色种植产业、身边种植户依靠特色产业稳步增收，王开会深受鼓舞，坚定了转型大棚果蔬种植、靠特色产业闯出致富路的决心。

依托过硬的品质，王开会的特色采摘园已形成“线下采摘+订单销售”的销售模式。每到番茄成熟季，一座座大棚内生机盎然。每到周末，不少市民带着孩子慕名而来，沉浸式体验田园采摘乐趣。目前，园区8成番茄通过游客采摘售出。此外，他抢抓农时轮作各类蔬菜，实现大棚四季种植、高效利用。

“一人富不算富，众人富才是真的富。”这是王开会常挂在嘴边的话。事业稳步发展后，他始终心怀乡邻，面对周边农户上门请教，他总是倾囊相授，耐心细致地讲解品种挑选、大棚管护、病虫害绿色防控等实用技巧，带动更多村民投身特色果蔬种植。

对于未来，王开会也有着清晰的目标，扩大七彩小番茄的种植规模，为乡村振兴贡献一份力量。

三位一体便民综合体亮相——「放心充、省心吃、暖心服」构建社区服务新模式

本报记者 吴一凡

看铜山区马坡镇

如何摆脱“论吨卖瓶子”老路

本报记者 胡明慧

玻璃，是铜山区马坡镇最具地标性的产品。

上世纪80年代，马坡前八段村点燃第一座玻璃窑炉。彼时，年产罐头瓶7000万只，产值达150万元，工人不足百人。谁也不承想到，这座苏鲁交界处的小镇，40年后会成长为“全国前五”的日用玻璃器皿生产基地——8家核心生产企业、90家配套企业、6500余家电商平台、年产玻璃瓶12亿只，产品远销150多个国家和地区。2025年，玻璃产业贸易额突破60亿元，贡献了全镇财政收入的80%以上。

然而，站在浪尖，风浪也最大。外贸环境复杂多变，同质化竞争白热化，产品利润率长期徘徊在低位——“论吨卖瓶子”的老路，已经走不通了。

这场“突围战”，马坡镇该怎么打？答案，藏在“智改数转”的车间里，在“跨界跃迁”的产品中，在“三园联动”的系统重构里，也在“链接全球”的版图上。

智改数转：从“人海战术”到“机器换人”

走进徐州宏华玻璃科技有限公司，自动化生产线全速运转。高温熔融的玻璃原料从天然气窑炉中涌出，经精准成型、智能退火、标准化质检，变为一只只制作精良的玻璃瓶。目前，公司已投资5000万元，淘汰旧窑炉、重建天然气窑炉，并新增环保处理设施。

“我们不再拼产量，而是拼质量。”这场“刀刀向内”的技改，正是马坡8家核心玻璃生产企业的共同选择。朗冠玻璃投资6500万元升级高料窑炉，中盈玻璃投资6000万元新上8台电子制瓶机……2025年，全镇玻璃生产型规上企业总产值达4.01亿元，同比增长超15%。

配套端的蜕变更为惊艳。走进徐州天艺制盖有限公司，机声隆隆却井然有序。公司累计投入5000余万元，没有采购市面上的通用设备，而是联合厂家定制研发专属PT盖智能组合生产线。这一“私人订制”让生产效率飙升40倍，集成了视觉检测与清洗烘干功能，次品率大幅降低。特别是其自主研发的“子母易开盖”，实测开启力度比传统罐头盖降低60%，获国家专利。

从“马坡制造”到“马坡智造”，一字之



徐州天艺制盖有限公司上新设备。 通讯员 孙梦梦 摄

差，却是底层逻辑的重构。2026年，马坡计划培育申报3家智能工厂、新增4家规上工业企业，让智改数转从标杆走向普及。

跨界跃迁：从“论吨卖瓶子”到“一瓶一故事”

玻璃瓶按吨卖，曾是马坡的常态。8家核心瓶企合计年产12亿只，利润率却被压到15%。如何破局？企业开始重新定义玻璃的价值——让瓶子本身成为品牌，让容器承载内容。

徐州普拓包装科技有限公司走出了一条新路径。这家专注于喷涂、丝印、烤花等深加工的企业，建有7500平方米标准化车间，年加工香水瓶超1亿只、长期为香奈儿、浪琴、宾利等国际品牌代工。2026年，普拓计划投资1.2亿元建设新项目，新上无尘车间、喷涂高端线和丝印机、离子镀膜等先进设备。如今，他们计划推出自主香水品牌“海的海洋”——将瓶子做成艺术品，直接灌装产品推向市场。“跳过中间商，附加值翻了几个。”这是从“卖包装”到“卖内容”的质变。

徐州煜鸽农业科技有限公司则走了另一条路。企业负责人陈从栋，深耕外贸十余年，手握乌干达咖啡一手货源，将出“玻璃瓶+咖啡豆”的组合拳——将进口咖啡豆装入高硼硅玻璃瓶中，借力跨境电商发往海外。2026年10月，投资超亿元的新产业园将全面竣工，预计年产值破亿元、带动就业200余人。玻璃瓶不再是廉价的包装，而是咖啡故事的载体、品牌溢价的入口。

徐州香遇良品玻璃科技有限公司更是

将现货模式做到极致。公司自有600余套成熟模具、1500余款现货、10000平方米现代化展厅与仓储、2000余万元库存——2025年营业额突破7000万元。5月签约“低碳”玻璃产业园16200平方米厂房，规划建设超大规模的展厅。

“模具费太贵，起订量太高，交货周期太长，是制约玻璃产业中小微企业者的三大痛点。我们所做的，就是通过AI辅助设计，降低设计成本，让来采购的客户即便只订1只瓶子也能谈生意。在我们这里，可以实现所有门类的一站式采购。”企业负责人杜建国告诉记者。

从“卖瓶子”到“卖内容”，马坡企业正在打破“论吨卖”的魔咒，向产业链顶端发起冲击。

三园联动：从“散乱分布”到“三端协同”

企业变了，园区和物流也不能拖后腿。如何破局？马坡提出“三园支撑三端”的系统战略——将生产端、销售端、物流端与三大园区深度绑定、协同发力。

生产端的核心承载平台是日用玻璃产业园。该园规划面积1500亩，集聚8家核心生产企业与39家配套企业，园区内就业人员1.5万人，贸易额达50亿元，是马坡玻璃产业的“心脏”。

高端转型的关键载体是“低碳”玻璃产业园。由上海领航兴能科技开发（集团）有限公司投资10.5亿元建设，占地187亩，一期5.6万平方米项目已建成，2026年将投产运营并启动二期项目建设。园区的

最大亮点是规划建设两条电炉生产线：一条计划与山东药玻合作布局药用玻璃，另一条聚焦高端香水瓶研发生产。这将彻底打破马坡以中低端为主的市场格局，实现高中低全品类覆盖。

物流端的核心支撑是智慧仓储物流园。强盟物流园占地78亩，规划建设1.2万平方米标准化仓库，配备智能货架与分拣系统，可容纳30万件玻璃制品存储；计划部署30辆无人驾驶物流车，建设10条陆路配送干线。这将填补马坡物流无规上企业的空白，构建“仓配一体”的无缝衔接体系。

三端由此深度联动：生产端完成智能化升级，销售端6500余家电商平台借力AI与数字人直播，物流端以智慧园区打通“最后一公里”。这是一场从“单打独斗”到“系统作战”的升维。

向海图强：从“卖全球”到“链全球”

2025年，马坡镇外贸出口额达2.59亿元，同比增长20%；2026年一季度进出口额9251.7万元，同比增长超60%。

亮眼数据的背后，是海外仓网络的加速织密。继韩国、澳大利亚等海外仓之后，2026年，马坡镇计划新增5处海外仓。

同时，依托“低碳”产业园新建的现代化电商大楼，马坡计划引入20家电商外贸企业，打造“跨境电商+日用玻璃+AI”特色产业带，力争2026年跨境贸易额增长2亿元以上。

品牌建设也在同步发力。针对长期以来“销售端以供货出口为主、自主品牌缺失”的短板，马坡正引导企业注册商标、升级包装、开发定制化高附加值产品。普拓的“海的海洋”、煜鸽的“煜鸽咖啡”、香遇良品的现货品牌矩阵……一批自主品牌正在萌芽。

从“卖全球”到“链全球”，马坡不再只是玻璃瓶的“世界工厂”，而是全球供应链上的重要节点。

如何进一步提升利润率，打响品牌，培育专精特新企业及物流规上企业，马坡的发展思路清晰：以整治促规范，对47家企业分类实施“一企一策”改造；以园区聚产业，引导零散企业向“低碳”产业园集聚，实现产居分离；以开放拓空间，深耕“一带一路”，织密海外仓网络。

窑火不熄，突围不止。这只晶莹剔透的玻璃瓶，正在盛满全球市场的无限商机。