



▲韩旭
中茂润果蔬专业合作社负责人

▲孙壮
徐州地铁运营有限公司地铁车辆维修专员

走,回乡去

本报记者 桑明黎

受访者:韩旭 中茂润果蔬专业合作社负责人

“广袤的田野,蕴藏着无限的机遇与希望,为青年人提供了人生出彩的舞台。”2019年,我被这句话吸引,辞去大城市的工作,返乡创业成为一名职业新农人。

返乡后,我接手了家里刚承包的50亩地,建起钢结构连栋大棚,种的是当时最火的品种——阳光玫瑰。

种葡萄,我料到了会吃苦,但没料到第一年就栽了跟头。第一年,葡萄苗长势不好,很多苗根本就长不起来。扒开土看,不少苗根系都停止了生长。

啥原因?我急得嘴里起泡,一边翻书一边四处请教,终于找到症结——土壤改良不到位。阳光玫瑰金贵,土里缺了有机质,根就扎不下去。我找到江苏省农科院的果树专家,又拉回一车车菌渣和牡蛎壳粉,每亩地足足用了50吨,花了6000多元。原本板结的黏土变得蓬松柔软,手一攥能捏出团来。

土壤改良的成功,让我心里有了底。我趁热打铁,给大棚装上了物联网传感器和水肥一体化设备。棚里的温湿度、光照、二氧化碳浓度,屏幕上一目了然。指尖轻轻一点,水肥就精准送到每株葡萄根部,全年节水一半、省肥三成。

种葡萄的第三年,葡萄因为品质好受到不少果商的青睐。一家上海果商慕名而来,每公斤30元收走了八成,当年销售额突破230万元,净利润150万元。看着账上的数字,我心里却不踏实——我赚钱了,乡亲们呢?

头一回上门教技术,老赵蹲在地头,头都没抬:“你讲的那些俺听不懂。”我没争,隔三岔五往他地里跑,测土、配肥、修枝,手把手地教。三个月后他主动打来电话:“你快来看看!这叶子咋这么绿!”葡萄熟了,我帮他对接上海果商,一斤多卖

了两元钱。他拎着最大的一串葡萄找我,进门就往桌上一搁:“你尝尝。”嗓门大得半条街都听得见。

老赵的改变让我明白了一件事:光教会一个人不够,得让所有人抱成团。我牵头成立了合作社,秉持“科技引领、核心示范、服务带动”的理念,把品种、技术、管理经验毫无保留地送出去。一支技术团队常年奔波在田间地头,谁家有需要,一个电话我们就到,从定植修剪到水肥管理,手把手教到会为止。

种得好还得卖得好。我牵头搭建了统一销售平台,对接上海、广州的果品公司,发展订单农业和品牌专供。采摘季一到,乡亲们再也不愁卖不上好价格了。如今,“科技示范+服务输出”的模式覆盖了600亩葡萄园,40多户乡亲拧成一股绳,每亩增收两万到三万元。以前愁技术、愁销路的日子一去不返,取而代之的是田垄间的笑声和家家户户鼓起来的腰包。

2021年,我当选了市人大代表,顿感肩上的担子更重了。我在调研中发现,本地葡萄品质虽好,却缺少叫得响的品牌。我提出了“推动产业标准与品牌共建”的建议,呼吁制定覆盖全链条的生产标准,统一技术规程、统一品质把控,统一品牌标识,让铜山葡萄真正拥有自己的“金字招牌”。

现在走进黄西村的大棚,葡萄藤蔓沿架舒展,翠叶如绸,青果垂枝。我又种上了25亩“妮娜皇后”——地头收购价一斤100元到200元。有人问我为什么还要折腾,我说,种地跟做人一个理儿,不去闯,就只能在竞争中被淘汰。

回头看当初那个决定,我从没后悔过。乡村的广袤大地,真能让人大展身手,只要扎下根去,脚下的路就会越走越宽。

走,去充电

本报记者 孙世桑

受访者:张骞 艺亩田美术教育主理人

三周时间,每周三节课,我白天做教学,傍晚安顿好两个孩子后再上课。下课回来再花一小时复盘当天的内容,剪一段练习素材。这就是我在技能夜校充电的日常。

夜校,给了创业者二次力量,在瓶颈期间帮助我打破经营困局,更让我明白了创业的路上,只有主动充电才能拥有持续发展能力。

我叫张骞,四川美术学院毕业后,回徐创业开办了艺亩田美术教育机构。我们夫妻俩都是科班出身,想把专业的美术教育带给徐州的孩子。但这两年,内卷严重,招生成本的增加让经营成本直线上升,再不寻求新的运营方式,恐怕很快就会被时代淘汰。

线下教学虽一直稳定,但招生全靠地推和老客户介绍。一张海报印几百张,发出去像石子扔进水里,响一声就没了。我不会做短视频,也不会拍课程宣传片,线上的宣传完全空白。每次看到别的机构在抖音上热热闹闹地展示课堂,我就干着急,没办法,自己不会。

后来朋友告诉我,说云龙区开了个“技能夜校”,有各种技能学习课程,让我也去试试。试又不花钱,我就报了一直想学的自媒体——AI短训制作班。

每天晚上7点到9点上课,老师从不讲空话,而是带着真实案例来教学。班里同

学大多是个体户、创业者、灵活就业的人,大家都有共同的困惑——想改变,不知道怎么改。课间休息的时候,几个人凑在一起聊各自的处境,那种感觉挺奇妙的,像是一群在夜里赶路的人,忽然发现彼此同路。

真正让我觉得对了的,是学完之后的实操。以前我只会在手机上刷视频,现在我一个人能从写脚本、拍摄、剪辑、配乐到成片,走完整个流程。

我把多年积累的教学经验做成线上视频课程,自己拍、自己剪,还可以挂到网上卖。现在每个月能稳定出十几单付费课程,全是新增收入。同时,我定期拍课堂实录、学员作品,发到短视频平台上做招生宣传。以前印海报的钱省了,来咨询的家长反而多了。一年下来,整体营收提升了20%。

回头想想,我最庆幸的就是那天晚上,坐在了那间教室里。技能夜校给我的不只是一门手艺,而是一个思路——

线下的生意,也能用线上的方式再做一遍。

对于我这样的创业者而言,这次技能夜校学习,不仅是我个人技能的提升,也是对我创业能力的提升,我的思维变得更立体化。

现在,我经常推荐身边的朋友也去报名。对他们来说,这就是家门口的机会。你不需要辞职才能换赛道。

有时候,一个晚上的课就足够了。

毕业求职,赛道万千。有人回到家乡当起“村干”,从校园走向田野,在田间地头书写青春;有人瞄准OPC风口注册“一人公司”,用AI撬动创业梦想;有人在产教融合的课堂里把书本知识转化为实操技能,未毕业先上岗;有人下班后走进“技能夜校”,学成后靠手艺实现创业增收。当下,越来越多的徐州青年跳出传统就业赛道,在乡村田野、创业工位、产业一线、技能课堂上,解锁属于自己的全新OFFER。

每一个岗位背后,都是一个被重新点燃的青春。徐州正用有温度的政策,拓宽高校毕业生就业之路,让青年人在新赛道上稳稳地遇见未来。

声音

产教融合护航青年就业

王超

在传统观念中,“编制”和“大厂”往往被视为就业的“天花板”,但在我看来,当年轻入的就业版图已远不止于此。新经济、新业态的蓬勃兴起,让创业赛道、基层服务、灵活就业等正成为青年施展才华的广阔舞台。徐州正通过系统性政策设计,努力为青年铺就多元化的职业发展路径,让每个年轻入都能找到与自身契合的成长赛道。

在创业扶持方面,我们构建了“政策+载体+培训”的全链条服务体系。针对大学生及青年科研人员,我们常态化开展SYB创业培训、创业带动就业补贴等利好政策,并提供社保补贴、业绩奖励、住房补贴等专项支持,切实降低青年创业成本。目前,全市已建成175家全覆盖、多层次的创业孵化基地,青年创业者入驻徐州市大学生创业园,可享受四年免费办公场地及一站式孵化服务。同时,我们常态化开展SYB创业培训、“梦想+”训练营、精英研修班等活动,帮助创业者精进能力、拓宽视野、对接资源,让更多创业梦想在徐州落地生根。

在拓宽基层就业空间方面,我们持续优化“三支一扶”招募计划。今年全市招募50名高校毕业生赴支农、支医、帮扶乡村振兴等岗位服务,除给予每人每年2.6万元工作生活补贴及一次性安家费3000元外,3年内参加全国硕士研究生招生考试,初试总分加10分,同等条件下优先录取等。这些政策为青年扎根基层、服务乡村提供了坚实的制度保障,也让基层成为青年成长成才的重要选择。

政策的关键在于落地见效。为破解“最后一公里”难题,我们推动服务模式从“人找政策”向“政策找人”转变。通过“免申即享”模式发放稳岗返还、一次性扩岗补助1740.52万元,阶段性降低失业保险费率为企业减负1.96亿元。同时,我们密集开展“彭聚英才·城就未来”招才引智活动,走进省内外30余所高校举办校园招聘,并率先获批人社部求职能力实训试点,将就业指导服务送入校园、送至青年身边。我们还建成了635家就业见习基地,组织见习3717人,发放补贴1325.3万元,以实际行动把政策红利送到青年手中。

面对多元化的就业格局,我建议青年朋友们理性看待短期薪资与长期成长的关系,主动学习与工程机械、新能源、数字经济、生物医药等徐州主导产业适配的实操技能。希望大家善用公共就业服务资源,借助技能夜校、就业见习等渠道提升竞争力,把个人职业规划与城市产业发展紧密结合起来。产教融合不仅是城市发展的需要,更是青年找准定位、实现价值的重要路径。我们相信,在政策护航与个人努力的作用下,青年们一定能在徐州这片热土上走稳就业之路,书写属于自己的精彩篇章。

(作者系市人社局就业促进和人力资源流动管理处处)

统筹 本报记者 吴一凡
本版插图依托 AI 技术绘制

——寻找属于自己的OFFER

▲白锦梁
中国矿业大学土木工程专业学生

▲张骞
艺亩田美术教育主理人

走,去竞赛

本报记者 王晨曦

受访者:白锦梁 中国矿业大学土木工程专业学生

深夜,实验室内灯火通明:界面剪切试验仪进行着试验,测算盾构渣土与钢刀盘的黏附强度;模型试验箱内布置的三维岩土应力传感器,实时采集土体内部三维应力场变化;旋转流变仪持续测试自研塑化改性药剂,一遍遍比对不同配比浆液的黏度、屈服应力等流变特性……决赛前夜,我依旧守在仪器旁,反复校准数据,打磨项目方案。

5月29日,我参加了“创赢未来”2026创业大赛徐州市选拔赛暨“创响彭城”创业大赛的决赛。站在决赛的舞台上,我看到了创业项目落地有了新希望。

一路突围后,我们拿下了青年创新专项赛一等奖。评委的点评让我记忆犹新:你们的项目是真正扎根工地、解决行业实际痛点的学生项目,希望你们未来也能在这个行业发光发热。

加入这个项目的起点,源于2022年,那是我第一次走进徐州地铁隧道施工现场,眼前全员停工抢修的画面至今震撼着我。

厚厚的泥饼死死裹住盾构机刀盘,如同坚硬的牛轧糖黏住盾构机的“牙齿”,整条施工线被迫停滞。密闭的作业仓高温闷热,工人们正在紧急抢修,看着大家焦急忙碌的模样,我心里也跟着万分焦灼。

那一刻,身为矿大学子,我暗下决心:深耕盾构机刀盘泥饼防治技术,在比赛中脱颖而出,让专家看到我们,再把实用的解决方案送到施工一线。

自此,我的课余时间全部泡在施工现场与实验室之间。清晨,我和团队背着检测仪器的钻进隧道,连续数十小时

记录土体参数、刀盘温度、地层变化;回到实验室,我们反复调配药剂,力求研发出脱泥效果好、绿色无污染的土体塑化药剂。

我发现,研发之路满是阻碍。徐州各地地层黏性土占比差异极大,固定配比药剂换一处施工点就会失效。历经无数次数据推翻、配方迭代,我们研发出“感知—调控—靶投”一体化智能防治系统。设备搭载地层探测探头,实时采集土体数据接入AI智能系统,算法自动过滤机械震动产生的干扰波形,精准识别地层状态;我摒弃预制固定药剂,采取实时数据现场动态调配配比,施工效率实现大幅提升。

对于我们工科生而言,这个项目不只是参赛作品,更是践行“把论文写在祖国大地上”的答卷。项目落地后,盾构机施工无需长时间停机清泥,工人也能避开密闭高温仓的高危作业。

这次竞赛一方面认可了我的努力,另一方面也给我毕业后的创业铺好了关键一步。比赛荣获一等奖后,我顺利拿到徐州市大学生创业园OPC社区入驻资格。

市人社局工作人员主动联系了我,为我梳理全套创业扶持政策:四年免费工位,会议室、打印设备、洽谈区配套开放;注册流程全面简化、徐州创业通小程序一网通办,工商注册、专利申报全程代办,大学生一次性创业补贴、代账补贴、创业贴息贷款同步申领……

从竞赛到创业,我即将迎来身份的转变,我深刻感受到了更多的责任,也将在新的岗位上书写属于自己的奋斗篇章。

走,去上班

本报记者 郭旭雯

受访者:孙壮 徐州地铁运营有限公司地铁车辆维修专员

刚来徐州上学那会儿,我从没想过会留下来。

连云港到徐州,高铁一小时,近得很。可在我心里,那是一条“出去”的路——读完书,要么回家,要么去苏南。徐州?不过是个中转站。

但没想到,这一待就安家了。我的大专、本科都在徐州读的,专业是机械设计与制造及其自动化,这专业不算热门,但在徐州这个工业强市,并不愁工作。

2023年我迎来毕业求职季,校园招聘会上,多家本地工业企业都有适配我专业的岗位,我最终选择入职徐州地铁。当时身边不少同学也顺利收到徐工、徐矿等本土龙头企业的录用通知。如今徐州产业发展势头强劲,各行各业岗位供给充足,实实在在为我们应届毕业生提供了广阔多元的就业舞台。

真正让我觉得“留下来是对的”,是入职之后了解到的那些政策。

入职培训时人社局的工作人员来现场讲徐州市引才工程实施方案——本科生购房补贴8万元、每月千元生活补贴,外地户籍每年2000元探亲补贴。

这些补贴我都符合条件,并且申报流程比预想的简单。部门负责人每月都会询问有没有满足申请条件的人员,满足条件后,提交材料由公司统一代办,两到三个

月补贴就到账了。

说实在的,刚毕业那会儿手头紧。每月1000元的生活补贴,基本覆盖了我的房租。而每年2000元的探亲补贴正好补上我每月回连云港看父母的路费,2000元听着不多,但对刚工作的年轻人来说,是实打实省下一笔开销。

现在我在2号线做车辆运维,说白了就是给地铁做“体检”——底盘、车顶、设备,全方位检查保养,守好每一趟列车安全是我的职责所在。

入职三年,我清晰地看见地铁沿线变化:大龙湖周边配套日渐完善,通勤客流稳步上涨。从单线运营到多条线路互联互通,地铁极大地拉近了城市各个片区的距离,方便市民出行,轨道交通给徐州带来了新的活力。

去年我在徐州购置了新房,爱人也从连云港过来和我团聚,我们总算在这座城市扎下了根。这两年徐州文旅热度持续走高,老家不少亲友都专程赶来游玩,每次都让我带着四处打卡。能在这里安家,又见证城市越来越好,我的心里既踏实又自豪。

慢慢我就品出来了——徐州给的,是一份踏实:吃得消的房价、离得近的老家、处得来的同事、看得见的前路。

走,去徐州上班——这句话,现在轮到我说给别人听了。