

## 创建新时代党建引领基层治理示范区

### 凝聚党建『向心力』

### 构筑百姓『幸福圈』

本报记者 董战轩 通讯员 曹文娟  
——天津市赵家庄村加强基层治理的探索

矛盾化解在家门口，服务延伸到心坎上。今年以来，天津市赵家庄街道赵家庄村强化党建引领，精准聚焦群众“急难愁盼”，创新治理模式，凝聚多元力量，将基层治理效能转化为群众可感可及的幸福体验。

日前，村民高某和王某一同走进赵家庄村综治中心。这对多年和睦的老邻居，因王家院内自来水管道漏水浸损高家地基，起了争执。通过赵家庄村人民调解委员会调解员耐心释法说理，剖析利害。最终，高某和王某握手言和并达成和解协议，邻里情谊重归于好。

作为赵家庄街道办事处驻地村，赵家庄村总人口超4000人。相处之间，人与人在生产生活中的摩擦碰撞在所难免。如何将各类矛盾纠纷化解在萌芽、解决在基层？人民调解委员会成为赵家庄村的“稳压器”。这支由熟悉村情的村干部、村民代表及德高望重的乡贤长辈等多元力量组成的调解队伍，凭借对村情的深入了解和公正权威的调处，成为化解邻里纠纷、维护乡村和谐的“好帮手”。

近年来，赵家庄村聚焦新时代党建引领基层治理示范区创建，把村党总支的高效运行作为提升基层治理能力、壮大集体经济的根本保障，建立健全机制体制，认真开展“三会一课”主题党日活动，严格实行“三务公开”，明明白白、清清楚楚开展民主决策议事，精心打造的“廉政小院”更是筑牢了干部廉洁防线，让群众对党总支部的信任感、拥护感越来越强。在此基础上，该村实行村“两委”干部带班制度，9名村干部每日实行八小时工作制，昼夜轮流带班值守，在赵家庄村便民服务中心，张贴着村干部坐班安排表，村干部的值班日期、联系方式等清晰可见，每天有一名

### 凝聚党建『向心力』

### 构筑百姓『幸福圈』

村干部在岗值班，最大限度保障村民随时“找得到人、办得了事”。

与此同时，赵家庄村还通过构建完善网格管理体系，实现大事小情全“兜住”。网格员每日巡查走访，洞悉“哪家有难处、哪家有需求”，并第一时间掌握、上报并协调解决，让村民在家门口就感受到真切地感受到党组织的力量。“基层事无小事，桩桩件件都连着民心。”赵家庄村村干部李海刚说，“无论是生活琐事、情感纠纷，还是邻里矛盾、经济债务，甚至是土地纠纷、产业发展，只要找到网格员、村干部，我们都一管到底！”

网格化管理与村“两委”干部带班制度无缝衔接，在赵家庄村构建起全天候响应、全覆盖服务的民生保障网。基层治理效能提升，凝聚了民心，更激发了干事创业的热情。在赵家庄村党总支“兜底”保障下，村民发展信心倍增。赵家庄村成立农村集体经济发展工作小组，由赵家庄村党总支书记兼村委会主任赵二雷牵头挂

帅，其余班子成员和70余名党员分片包干，责任到人，协调相关部门，积极争项目引资金，按照“北工、南农、中商贸、西物流”发展战略，积极实施巷道硬化、小学校园提升改造、天然气入户等17项惠民工程，使村容村貌焕然一新，农村集体经济发展底气更足。“唯有全村党员干部心往一处想、劲往一处使，才能把群众的事情做好。”赵二雷告诉记者，“我们村所有的党员干部将坚持做好人民的‘服务员’，持续提升基层治理水平，带动更多村民增收致富，在推进乡村全面振兴火热实践中争先进位、勇立潮头。”

#### 夏县夏都温泉社区

### 党建引领奏响基层治理“和谐曲”

本报讯(记者 孙 雄)今年以来，夏县夏都温泉社区锚定“一城两区三门户”目标和思路，结合实际，以打造“新夏都·群治理”基层治理品牌为重点，坚持党建引领基层治理，积极探索创新治理模式，不断提升群众的满意度和幸福感。

党建引领，筑牢基层组织战斗堡垒。该社区组建“两委”带头、党员示范、志愿协同”服务矩阵，开展“社区吹哨 党员报到”行动，凝聚治理能力，举办“文明集市”，传递文明新风，创办社区媒体宣传平台，通过“党建引领+媒体融合+全民参与”模式，助力社区治理工作提质增效。

红色阵地，赋能党群服务提质增效。该社区依托党群服务中心和新时代文明实践站，打造“社区会

客厅”综合服务体，提供“5+2”全天候服务模式，实现居民生活和业务办理“365日不打烊”。坚持志愿服务赋能治理，组建志愿服务小分队，让阵地火起来，民心暖起来。

志愿服务，赋能基层社会治理现代化。该社区创新实施多元化志愿服务，打造全龄友好型社区。一是打造“社区带娃”模式，统筹资源开设假期托管班，提供课后辅导、兴趣课程和文体活动，破解寒暑假“带娃难”问题。二是打造“幸福夕阳”模式，开展为老年人提供义诊、义剪、健康科普及文娱活动；组建“两委”干部+网格员”双包联小组，对独居老人实行“周探访”制度；组建“低龄老人”志愿服务队，积极探索“低龄服务高龄”互助养老新实践。

#### 临猗县樊家营村

### “七月黄”乘“柿”而上

本报记者 董战轩 特约通讯员 闫豪杰

眼下的郇阳大地，秋意渐浓，硕果飘香。在临猗县角杯镇樊家营村，早熟柿子“七月黄”迎来采收期，清甜的果香从田间地头一路弥漫到收购网点。种植户们忙着采摘、分拣、包装、销售，丰收的喜悦溢满乡村每个角落。

在樊家营村柿农张宗丽的柿园里，柔和的阳光透过枝叶洒在金黄的果实上，这些三四年树龄的柿子树，虽不算粗壮，却挂满沉甸甸的柿子。“我种了3亩‘七月黄’，这个品种易管理、产量高，亩产轻松过万斤。”简单的话语中，尽显张宗丽对“七月黄”柿子的认可。

“七月黄”柿子，因其通常在农历七月成熟而得名。它不仅外形圆润饱满，色泽橙黄诱人，口感脆甜多汁，还兼具清热解暑、生津止渴的作用。此外，与普通柿子相比，“七月黄”上市较早、货架期长，且易管理、产量高。这些优势使得“七月黄”在市场中颇具竞争力，日渐成为广大柿农心中的“致富果”。

在樊家营村的鲜柿收购网点，满载“七月黄”柿子的三轮车排成了长队，柿农们小心翼翼地装一筐筐精心挑选的“金果果”卸下车，验货、过秤、分拣、装箱、装车，等待发往全国各地。来自浙江的客商张彩振，已是这里的“老熟人”，他在樊家营村收购鲜柿已有十年之久。基于长期稳定的购销合作关系，他早已和当地农户形成了成熟的产销对接模式。“基本上我们每天能发七八千斤，樊家营的柿子品质稳定，在浙江很受欢迎。”指着正在装车的柿子，张彩振笑着说。

“七月黄”柿子上市，标志着樊家营村柿子产业全年产销工作正式开启。樊家营村柿子种植历史悠久，经过多年培育和发展，目前，该村所产柿子囊括了“火葫芦”“阳丰”等多个优质品种。从早熟的“七月黄”到中晚熟的各类品种，樊家营村不仅实现了“四季柿香盈市”，更让柿农们的“钱袋子”鼓了起来，村集体的“家底子”厚了起来。

# 一颗西瓜的“出圈之路”

## ——盐湖区禹润农业的产业升级样本

本报记者 韩维元

今年3月25日至28日，博鳌亚洲论坛2025年年会在海南博鳌举行。来自全球60多个国家的政商学界汇聚一堂，围绕“在世界变局中共创亚洲未来”的大会主题共商发展大计。在这次全球瞩目的国际大会上，运城市盐湖区禹润农业发展有限公司携明星产品“禹润西瓜”亮相年会，禹润农业作为“服务保障博鳌亚洲论坛2025年年会战略合作伙伴”向世界递出了农业新名片。

对于一个只靠西瓜单品的农业公司来说，能够在如此重要的国际平台亮相，无疑是自身品牌和实力的证明。能够成为博鳌亚洲论坛的战略合作伙伴，禹润农业背后走过了怎样的心路历程？其凭借的核心理念、核心模式是什么？其中又蕴藏了怎样的智慧与决策？

### “只做单品”的“禹润理念”

夏末秋初，走进禹润农业山西大同西瓜种植基地，翠绿瓜藤肆意舒展，一个个裹着深绿条纹的西瓜藏于叶间，圆润的轮廓透着新鲜的光泽。瓜农们手持剪刀，熟练地挑选成熟西瓜。

“以前种瓜凭感觉，结多少、甜不甜全看天。现在跟着禹润农业学技术，什么时候种植、什么时候授粉、什么时候控水，都有标准流程，亩产比以前提高三成，甜度最少增加2个点。”瓜农们捧着刚刚采摘的西瓜笑着说，“跟着禹润种西瓜，不怕不会种，更不担心卖！”

其实，禹润农业的发展之路并非一帆风顺。2013年，做农资亏欠200多万元的樊志强投身西瓜种植，从选种、育苗、授粉做起，种植面积从几十亩扩大到800多亩，成为当地的种瓜专家。但他发现，西瓜虽然种好了，但销售却是个大问题。“每年西瓜价格都不稳定，很多时候都是客商说了算，使我萌生了做销售的想法。”禹润农业总经理樊志强回忆说。

说干就干。樊志强上网查资料，学习销售，辗转上海、广州、北京等城市了解西瓜市场，参加各类农业展销会，向专家学习。“以前我们的西瓜愁销路，通过跑市场，我们逐渐建立起自己的西瓜销售网络，变成了西瓜不够卖。”樊志强说。

为了延长销售时间，2016年开始，樊志强把主要精力放在西瓜种植基地的建设上，通过“跨区域种植+季节衔接”逐步实现全年供应，让“卖好瓜”不受季节限制。不同于反季种植，禹润农业根据全国气候差异，在云南、广东、海南、山西、甘肃、宁夏、内蒙古等地布局当季种植基地；云南基地3月至4月上旬早春

瓜，山西运城、山西大同基地5月至8月供应盛夏瓜，宁夏、内蒙古基地9月至10月产出秋瓜，广东、海南基地11月至次年1月补位冬春市场。

“每个基地种的都是当季瓜，靠自然成熟期衔接，既保证口感，又能避开集中上市的价格战。”樊志强拿起一份销售数据，“去年运城基地西瓜上市时，市场价每斤比普通西瓜高1.5元，会员每亩就能多赚2000元。”

2020年，禹润农业落户盐湖区后，在市区两级相关部门的大力支持下，深入实施农业“特”“优”战略，做足做活“土特产”文章，以盐湖西瓜产业基地为中心，通过引进新品种、应用新技术推动西瓜产业高质量发展，创新推动以“禹润西瓜”为主的特色农产品品牌化发展，“禹润西瓜”在全国各大行业展会上屡获殊荣。

2025年年初，当得知博鳌亚洲论坛年会有高品质西瓜供应需求时，樊志强积极准备、主动对接，最终使“禹润西瓜”凭借瓜型端正、色泽盈润、口感脆甜、糖度适口等特点获得这一难得的展示机会。禹润农业也因此被博鳌国宾馆授予“服务保障博鳌亚洲论坛2025年年会战略合作伙伴”荣誉称号。

“单品的‘精专’，在于用科技打破传统种植的边界，从按气候适配品种，靠智能系统管控生长，到全流程标准化种植，让‘凭感觉’变成‘靠数据’，让‘好瓜’从偶然变为必然。”樊志强说，禹润农业只做单品的核心理念在于，用全链思维打通价值闭环，让每颗西瓜在合适的节点、以合适的姿态抵达最合适的市场，实现“种得好”与“卖得好”无缝衔接，最终实现从“单品突破”到“全链升级”。

### “全产业链”的“禹润服务”

走进禹润农业运城基地的技术服务中心，智能监测系统实时传输土壤墒情、空气温湿度数据，专家根据数据远程调整灌溉施肥方案；实验室里，每批西瓜的糖度、硬度、农残指标都要经过严格检测，达标后才能进入市场；培训教室里，最新的《西瓜标准化种植手册》被翻得卷了边，每两场的技术培训会总是座无虚席。

“要实现西瓜产业的全链升级，就必须在每个环节做足基本功。”樊志强介绍说，为保障西瓜品质品牌，禹润农业首创“高品质西瓜全产业链服务”模式，覆盖品种选育、土壤检测、技术管理、冷链物流、品牌销售七大环节。

在品种端，禹润农业联合北京市农林科学院蔬菜研究所等机构，成功试种

“京美2K”等特色品种，实现“小而巧”西瓜的差异化竞争；在销售端，构建了以连锁商超、水果连锁店和大型水果市场为主的“三层市场网络”。

为了实现“种好瓜”，禹润农业将“技术引领”贯穿于西瓜种植全流程。产前，农业专家团队会根据不同产区的土壤特性、气候条件，筛选适配的优质品种。例如，云南基地气候湿热，专家团队便筛选耐湿热的早熟品种；新疆基地干旱少雨，就侧重耐旱、高糖度的晚熟品种，从源头上确保“好种出好瓜”。

产中阶段，禹润农业组建的一支由12名专家组成的技术服务团队活跃在田间地头，他们定期深入各地，为会员瓜农开展面对面培训，将最新的种植技术和管理经验传授给瓜农。

为了让技术指导更加便捷高效，禹润农业还开发了线上技术指导平台。会员瓜农只需通过手机，就能随时随地查看种植要点、提交生长过程中遇到的问题。专家团队会以“秒级响应”的速度，为瓜农提供精准的解决方案。

“不同市场需求不同，超市更喜欢品相周正的精品瓜，批发市场更看重性价比，我们会根据会员的瓜型、甜度分类对接，让每颗瓜都找到最合适的买家。”樊志强表示，通过“高品质西瓜全产业链服务”模式，对西瓜的品种选择、土壤检测筛选、西瓜成长时期技术管理、采收时期注意事项和包装等方面进行严格管控，确保优质禹润西瓜走出田间地头，走进千家万户。

通过全产业链服务，禹润农业西瓜种植基地实现了从南到北、由东至西全覆盖，销售时间也实现了从年初到年末的跨越，真正实现了“种全国”“卖全国”“全年种”“全年销”。

数据显示，2025年以来，禹润农业销售西瓜已达5000万公斤，销售额超过1亿元。“通过制定全国统一的市场标准和行为准则，打破地方保护主义和区域壁垒，确保商品、服务、要素等在更大范围内自由流动。”樊志强的话，道出了“带领会员种好瓜”的深层意义。

### “生态共享”的“禹润探索”

从田间到舌尖，从传统种植到智慧农业，禹润西瓜的“出圈”，正是现代农业转型升级的生动写照，禹润西瓜产业的壮大，承载着科技兴农的澎湃动能，也映照着乡村振兴的无限可能。

在盐湖区冯村乡，会员李建国的故事颇具代表性。5年前，他还是个靠种玉米糊口的农民，加入禹润后，不仅学会



9月1日，万荣县光华乡汾河滩谷田里，一穗穗金灿灿的谷穗饱满低垂。近年来，光华乡立足区位优势，积极调整农业产业结构，引导农民发展谷子种植等“特”“优”农业，为推动乡村产业发展、推进乡村全面振兴注入新活力。 特约摄影 张怀心 摄

#### 市疾控中心发出“三减三健”倡议

## 培养健康生活方式 筑牢家庭健康基石

每年9月是全民健康生活方式宣传月，今年9月1日是第19个“全民健康生活方式日”，活动主题是“培养健康生活方式，筑牢家庭健康基石”。

这是一次面向全民的健康倡议，也是一次对家庭幸福的重要提醒。俗话说：“家有一老，如有一宝；家人健康，胜过金山。”在快节奏的现代生活中，不少人因为工作忙碌、饮食无节、缺乏运动，逐渐为“三高”、肥胖、牙病等慢性疾病困扰。为了改善这种现状，国家提出了“三减三健”行动，为我们提供了一把打开“健康之门”的“金钥匙”。

**减盐：味淡心安，血压稳健。**盐，是餐桌上必不可少调味品，过多的盐不仅会导致高血压，还会增加心脑血管疾病和骨质疏松的风险。专家建议，每人每天

食盐摄入量不超过5克。生活中，我们可以使用“限盐勺”来控制盐量，用葱姜蒜、香醋、植物油调味，既能保证口感，又能减少盐的摄入。

**减油：清淡饮食，轻松生活。**油吃得过多，会导致肥胖、血脂异常、脂肪肝等健康问题。成年人每天烹调用油应控制在25克至30克。与其顿顿大鱼大肉，不如多吃蔬菜、水果、粗粮和豆制品。烹饪方式也可以“换个思路”，蒸、煮、炖、凉拌，都能保留食物的营养和原味，还能避免摄入过多油脂。

**减糖：甜蜜背后，隐藏风险。**生活中，饮料、糕点、糖果深受孩子们喜爱，成年人也常常离不开奶茶和零食。但过多的糖分不仅会让人发胖，还会损害胰岛功能，引发糖尿病，甚至增加心血管疾病风险。

**健康口腔：一口好牙，幸福常伴。**俗话说：“牙好，胃口就好。”口腔健康不仅关系到饮食，更关系到全身健康。每天坚持早晚刷牙，饭后漱口，每年定期检查口腔，可以有效预防龋齿和牙周病，尤其是孩子和老人，更需要家人的关心与提醒。

**健康体重：管住嘴，迈开腿。**体重管理是预防慢性病的重要一环。超重或肥胖，会明显增加糖尿病、高血压、心脏病的风险。健康的体重指数(BMI)应保持在18.5至23.9之间。保持健康体重的秘诀就在于“吃动平衡”。饮食要多样化，少食油腻食物；运动要规律化，每天坚持快走、慢跑、跳绳，或者饭后散步。

了标准化种植技术，还通过公司对接的市场，实现了将20亩西瓜卖出30万元的年收入。“现在我带动周边8户人家成为会员，大家一起学技术、闯市场，村里盖新房、买新车的越来越多。”李建国的话里，满是对生活的憧憬。

这种共赢效应还延伸到了省外。在云南西双版纳的合作基地，当地农户郭明春通过成为禹润农业会员，不仅学到了搭架种植、精准施肥等技术，还借助禹润的市场网络，让自家西瓜卖出了过去两倍的价格。“禹润不光带我们赚钱，还教我们本事，现在我也是村里的‘技术能手’了。”郭明春笑着说。

为进一步扩大“买全国”“卖全国”的“禹润朋友圈”，从2022年开始，禹润农业成立了禹润西瓜俱乐部，这一举措为瓜农提供了“保姆式”服务。瓜农加入俱乐部后，从前期大棚规划，到种植过程中的耗材使用、技术指导，再到最后的产品收购和销售，都能得到禹润农业的全程支持。

目前，禹润农业在全国的会员已超2000户，直接提供就业岗位3000余个，许多外出务工人员看到家乡西瓜产业的发展机遇，纷纷返乡加入“种瓜大军”，为乡村振兴注入了新的活力。

运城作为农业大市，随着传统农业向现代农业加速转型，一支由14万余人组成的有文化、懂技术、善经营、会管理的新农人队伍不断壮大，迫切需要一个自律性社会组织来进行管理和服务，发挥联系政府相关部门、促进相互交流与合作的桥梁、纽带作用。

6月14日，运城市新农人协会成立大会暨第一次会员大会举行，樊志强当选为运城市新农人协会会长。“作为理念创新的先行者和乡村活力的焕新者，运城新农人将带着新技术、新业态、新思想、新风尚，肩负乡村产业发展和乡土文化传承重任，为沉寂的乡村注入全新生机与活力。”樊志强在运城市新农人协会成立大会上表示，运城新农人将带着新思维、新视野回归乡土，用市场化的理念、工业化的思维、信息化的手段，搭建一二三产融合发展的桥梁和纽带。同时，通过“禹润理念”“禹润模式”“禹润经验”，推动运城更多农产品走向全国。

从“种得好”到“卖得好”，从“买全国”到“卖全国”，从“卖产品”到“卖理念”，禹润农业用5年时间走出了一条“单品引爆市场、科技赋能全链、生态共享价值”的产业发展新路径。禹润经验印证：在农业现代化的浪潮中，“精专”比“广博”更具生命力，“开放共享”比“单打独斗”更可持续。