

欢口镇：“冬训+” 为发展赋能添力

本报讯(融媒体记者 杨进博 吴坐)党员冬训是广大基层党员一年一度的“必修课”，是党员干部“充电续航”的“加油站”。自今年党员冬训工作开展以来，欢口镇紧扣冬训重点主题，聚焦党员受教育、群众得实惠、发展添动能，积极探索“冬训+”模式，以多元课堂为经济社会发展赋能添力。

在欢口镇常庄村农家书屋，部分党员正聚精会神地开展读书分享会。在镇统一组织下，各村通过书记讲堂、经典阅读、名嘴宣讲等方式，依托“三会一课”、主题党日、读

书分享会等活动，将党的方针、政策以及最新理论传递到基层党员。

此外，各村党支部组织志愿者为行动不便的老党员送去理论学习“大礼包”，通过组建青年流动宣讲队，为老党员提供“送学上门”服务。

为充分挖掘利用本地红色资源，提升基层党员冬训学习效果，欢口镇将冬训课堂搬到陈新庄抗日陵园，组织欢口初级中学全体党员、团员开展“党团员齐携手，红色精神代代传”清明祭英烈扫墓活动，坚定入党初心和奋斗使

命。

一块块展板记录着烈士生平简介，一幅幅图片讲述着红色故事，一件件老物件再现了峥嵘岁月，在场的党员团员认真聆听、驻足凝视。让现场变课堂、故事变教材，在实境课堂中全面体现。

今年以来，欢口镇依托新时代文明实践所站，把“我们想说的”和“群众想听的”结合起来，融入到群众喜闻乐见的快板、戏曲、歌舞等文艺活动中，将党的创新理论和方针政策送到群众身边，着力提升党员冬训实效。

常店镇：立足“三有三实” 冬训提质增效

本报讯(融媒体记者 马珂渠 渠理超)自党员冬训工作开展以来，常店镇创新形式、丰富载体，激发党员为民服务意识，切实把党员冬训成果转化服务实效，使党员冬训走深走实、入脑入心。

以党委书记“第一课”拉开冬训序幕，从党员代表、身边好人、乡贤达人、优秀志愿者等队伍中选拔具有代表性的“冬训特派员”队伍，确保党员学习不掉队，理论飞入千万家。采用“线上+线下”相结合的学习模式，利用微信群、抖音号推送学习内容，创新青年党员学习方

法，确保学习“在线”、思想“上线”。

针对年老体弱、行动不便的老党员，打造“行走”的冬训课堂，通过送学上门，方便老党员冬训学习。

围绕企业发展、民生关切，成立党员宣讲团，先培训“充电”后宣讲“放电”，放大学习效应，带领党员职工一起“加油充电”“补钙续航”，切实把学习成果转化为推动实际工作的强大动力。

常店镇将理论学习与实践相结合，搭建起“理论学习+文明实践+政企服务”的党员

冬训模式，通过“把脉问诊”促进项目建设，提升冬训的覆盖面和有效性。

在做好服务企业的同时，将“冬训课堂”前移到服务群众“第一线”。新春送温暖、送技到田头，让“老课题”焕发“新活力”，让“民期盼”变为“我践行”，将冬训成果转化成为百姓看得见、摸得着的民生幸福。

理论与实践“双线并行”，让党员冬训更加生动，更有实效。常店镇提出将持续探索、不断推进，努力将冬训成果转化为惠民工程。

袁永昌“酿”出精彩人生



本报讯(融媒体记者 徐剑峰 周扬 蔡承哲)从酿酒一线到大学深造，让他更懂酿酒品质；从继承传统到苦心钻研，他将传统酿酒工艺与现代科技相互融合。他就是被评为泥池酒酿制技艺传承人、非物质文化遗产第七代传承人的袁永昌。

袁永昌，徐州丰泉酒业有限公司总经理，是丰县泥池酒酿制技艺传承人。袁永昌从幼儿时期就跟随父亲，耳濡目染学习泥池酿制工艺。

2014年大学毕业后，袁永昌在山东花冠集团工作，先后任花冠供应科员工、酿酒车间班长、主任。在山东花冠集团他先后拜中国白酒大师卢建春、国家级白酒评委王金亮为师，学习酿酒和品评技艺。

袁永昌的爱好非常广泛，对新事物充满好奇，有很强的学习能力。这种“新潮”和“活力”的思维融入到酿酒这项传统工艺中，产生了很多火花。

工作中，袁永昌善于总结、分析，他最看重的就是要学会思考，并且把学习成果转换到实际运用中，这让他从事酿酒工作并不长的时间里就卓有成效。2014-2016年，袁永昌连续三年被评为山东花冠集团先进个人。2015年，他被评为花冠集团劳动模范，2016年，他又带领花冠集团六车间获得集体先进奖。正当袁永昌在企业中越做越好

的时候，他却做出了让人意想不到的举动——辞去工作，去上海复旦继续深造生物学。

袁永昌说，“先辈们一直传下来



的是古法酿造，我就想着能不能让现代化科技和古法酿造相结合，生产出更优秀的原酒，所以觉得自己有必要去深造一下”。

2017年，在结束了大学里的进修学习后，袁永昌回到徐州丰泉酒业有限公司担任总经理职务，他把现代科技和古老酿制技艺综合，独创出八段摘酒法。

八段摘酒法，顾名思义，就是把酿酒的过程分为八段，分别是：前头、前上、前中、前下、后头、后上、后中、后下。看花摘酒、掐头去尾，从精华中再摘取精华。

袁永昌还根据各种仪器化验出发酵泥的缺失，和上海生物科技制品研究所合作，把有用的白酒功能菌添加到发酵泥中，形成全新的功能发酵泥，这一做法得到白酒大师卢建春的肯定，大大提高了原酒的品质。

袁永昌在继承丰县泥池酒传统酿制技艺的基础上，从提高工艺的水平出发，通过对摘酒工艺的改进，提高了好酒的出酒率；通过在传统窖池底部增设小池，在小池内注入新生窖泥，实现了对黄浆水的再次

利用，提高了接种后菌群的培养效果。

通过改进老窖分层法，在窖泥盖槽上增覆有机网状防护膜，有效解决了窖皮泥向下渗透导致上层酒醅霉变的难题，提高了原酒的品质和优质酒的出酒率，从而使传统的丰县泥池酒酿制技艺在传承中不断得到提炼和升华。

2019年11月，徐州丰泉酒业有限公司酿制的4个系列的丰县泥池酒在徐州市非遗馆展出。2020年10月，“43度泥池大师”被评为“长三角名优产品”。

自2017年起，袁永昌主持设立丰泉奖学金，每年资助10名家庭特困的大学生，对王沟镇的特困中、小学生提供生活及学习用品上的资助，至今累计投资300余万元。2021年5月袁永昌被中共徐州市委组织部评为乡村振兴青年先锋。

“我热爱我的酿酒职业，也热爱我的家乡。我会不忘初心，扎根在这片生我养我的土地上，让美酒的芬芳随着春风飞进千家万户，飞进每个人的心中。”对于未来，袁永昌充满信心。

乡村振兴好声音 和美城乡新实践

“石头”会发芽 卖出好价钱

农户张立春巧手造盆景蹚出致富路



本报讯(融媒体记者 王锦飞)近年来，孙楼街道积极探索乡村经济发展新模式，依托交通和区位优势，打造果品采摘、花卉种植等特色农业产业，做活城郊经济，助力乡村振兴。

俗话说，种瓜得瓜，种豆得豆。如果种石头，会得到什么呢？在孙楼街道三教堂村，真有一块地里种满了石头。而且这里的石头会发芽、开花、长成盆景，还能卖个好价钱。

近日，记者来到位于孙楼街道三教

堂村的张立春花卉盆景基地，看到大棚里“长”满了各种奇形怪状的石头，一眼望去，像是摆起了石头阵，很是壮观。仔细一看，石头缝里都长着一株植物，青枝绿叶，与怪石相映成趣。

据张立春介绍，这些都是附石盆景，他种植的盆景主要有石榴、榔榆、青檀、白蜡等，其中种植最多的是石榴，之所以选择石榴作为附石苗木，是因为石榴树具有生长缓慢、韧性好、易造型等特点。同时，石榴加石头，也有

“十全十美”的意境。

在盆景大棚里，一个个附石前期培育树苗陆续进入成型期，张立春种植的附石盆景，在圈内颇有名气，他的盆景造型别致，形式多种多样，内容丰富，市场上很是紧俏。

“之前我一直从事建筑施工行业，对园艺和石料方面有一定的了解，盆栽里的石头开槽工作都是我自己琢磨完成的。同时，觉得种植盆景效益也不错，关键是我也非常喜欢盆景，就在2017年开始做这个。”张立春告诉记者。

张立春的花卉盆景基地目前已发展到近20亩的规模，是我县为数不多的附石盆景规模化、产业化种植、研发基地，现在常年有五六名附近村民在此工作。

附石盆景不仅是石头、植物以及个人审美等元素的有机融合，更体现了对人与自然和谐共生的美好追求。谈起下一步的打算，张立春告诉记者，将继续学习种植技术，种出更美观的附石盆景。

“我们的附石盆景每年都在升值，一年一个价。你们看到的是盆景，我看到的却是未来，‘钱’景无限。”指着大棚里的附石盆景，张立春信心十足。

“花样产业”培育“致富花”

孙楼街道开辟大棚玫瑰种植新路径

本报讯(融媒体记者 陆润清 杨进博 代柯颖)近年来，随着大棚经济的崛起，我县各街镇抢抓机遇，盘活闲置资源，建设温室大棚，为农户发展特色产业“架桥铺路”。借助乡村振兴的发展机遇，越来越多新鲜产业在大棚里被“孵化”出来，致富一方百姓，带活一方经济。春暖花开，孙楼街道的大棚里，一场与玫瑰花的浪漫邂逅正在进行。

松土、栽苗、浇水……在孙楼街道的温室大棚内，农户们忙的热火朝天，这一排排被精心呵护的嫩苗是从云南引进的各色玫瑰花苗，三个月后这里将鲜花绽放，收获浪漫与财富。

众所周知，云南是花卉产业集聚

地，由于气候、土壤等客观因素的限制，在云南如火如荼的鲜花产业在外省尤其北方城市则较为少见。而正是看到了市场的空白，张梅决心要克服地区培育的难题，开辟本地大棚玫瑰种植新路径。

自去年开始，张梅便各地考察，并从云南请来了技术员进行指导，开始玫瑰花的试种植。经过一年多的摸索，在品种选择、种植方式上均取得突破。

张梅告诉记者，玫瑰花的品种有两千多种，目前选择了适合本地种植且市场需求度较高的卡布奇诺、高原红、香槟、艾莎五个品种。

在张梅的精心照料下，去年种植的

玫瑰花长势良好，收获大批订单，供不应求。今年张梅又继续扩大了种植规模，按照去年的产出情况，今年第一批可产30万支玫瑰。

为了让鲜花产业“常鲜”，让“花样产业”真正玩出花样，获得实实在在的经济效益，张梅还在不断探索经营新模式。

“接下来，我们会迎合市场需求，针对七夕、国庆、情人节等特殊时间节点开放玫瑰花自摘，让游客体验采摘的乐趣，沉浸式感受浪漫。”此外，张梅还计划搭建冷库，扩大大棚规模，通过直播电商拓展销售渠道，实现从“花田到花瓶”的送达。

“魅力丰县 惠聚凤城” 开发票中大奖

丰县的小伙伴们!!! 开发票可以抽奖啦!!!
消费的同时记得索要发票,
吃喝玩乐的消费有机会免单啦!

参与条件

- 2024年1月1日-4月23日期间在丰县境内商超购物、餐饮住宿、家具建材、修车租车、购车、家电、家政服务、车辆加油加气(其他行业除外)消费并取得的增值税普通发票(发票为在丰县依法领购并开具),发票为个人实名(纳税人识别号为个人身份证号码);
- 单张发票金额50元(含)以上的活动期间内发票,在主动录入系统后均有资格参与当期抽奖活动;
- 活动期间,同一人同一消费项目开具的发票不超过10张。

奖项设置

- 一等奖1名, 每名奖金1000元;
- 二等奖10名, 每名奖金500元;
- 三等奖100名, 每名奖金200元;
- 四等奖1000名, 每名奖金100元。

参与方式

关注“今丰县”微信公众号,在“开票有奖”菜单入口进入,按要求录入12位发票代码、8位发票号码、开票日期、真实姓名、身份证号、手机号码等信息参加抽奖,个人在同一时间连续取得的连号发票录入只计算一次。

信息录入时间

4月16日-4月23日

兑换方式

(一)抽奖结果会在“今丰县”进行公告,公告后7个工作日内,中奖人携带发票原件、身份证原件、本人银行卡原件办理领奖手续,具体事项“今丰县”微信公众号公示时一并通知。
(二)按照税法规定,对消费者获得的中奖所得,超出800元(不含)的按照中奖所得额的20%征收个人所得税,由县税务局进行代扣代缴。
(三)中奖发票有下列情形之一的,不予兑奖:经鉴定为假发票、虚开发票;经营者未按照规定领用或使用发票;开具的发票项目填写不齐全、纸质发票未加盖发票专用章;以白条、消费小票代替发票;开具的发票项目与发票的使用范围不符;未纳入有奖发票范围及不具备抽奖资格;因玷污损坏等原因不能正确识别;其他与法律、法规相悖的情形。

本活动方案由丰县商务局负责解释