

# 新会区创新路径精准施策 推动村级巡察工作提质增效

## 新会技师学院参加全国比赛 斩获多个奖项 2人获授全国 “操作技术能手”

江门日报讯(记者/黄胜)近日,新会技师学院教师在2024年全国行业职业技能竞赛——全国首届焊工(智能焊接)职业技能竞赛上斩获多个奖项。

据悉,2024年全国行业职业技能竞赛——全国首届焊工(智能焊接)职业技能竞赛由中国机械工业联合会、中国就业培训技术指导中心、中国机械冶金建材工会全国委员会主办,是国家级二类竞赛项目。本次大赛共有来自哈电集团、东电集团、北汽福田、广西柳州、中国重汽、中联重科、徐州重型及一汽大众等25家企业及职业院校的70名选手进入决赛。

经过激烈的角逐,新会技师学院教师卢耀辉荣获大赛职工组个人“银奖”(全国第六名)、教师杨健荣获大赛职工组个人“银奖”(全国第七名),教师伍卓彬荣获赛事“优秀裁判员”,新会技师学院荣获“团体优胜奖”(全国第四名)。同时,卢耀辉、杨健被分别授予全国“操作技术能手”称号。

“新会技师学院将继续秉承工匠精神,深化教育教学改革,不断提升师生的专业技能与创新能力,为我国制造业转型升级和智能制造发展培养更多高素质的技术技能人才。”新会技师学院相关负责人表示。

## 2024年新会区职业技能大赛闭幕 评出6位 “葵乡工匠”

江门日报讯(记者/黄胜)10月26日,2024年新会区职业技能大赛闭幕,6位选手荣获“葵乡工匠”称号。

据悉,本次大赛由新会区委人才工作领导小组办公室、新会区人社局、新会区总工会、新会区财政局主办,新会技师学院承办。比赛包括新能源汽车检测与维护、育婴员、工业控制技术、养老护理员、电商(农产品推广)、宣传大使(陈皮)六大赛项。每个赛项分设一、二、三等奖以及优胜奖,每个赛项的一等奖选手获授“葵乡工匠”称号。

“本次比赛各赛项严格按照国家职业标准,结合当前职业技能要求,并适当增加新知识、新技术、新设备、新技能的相关内容。评分规则全面引入世界技能大赛《专业规范》,十分考验选手的核心能力。”本次比赛裁判代表张士林表示。

经过激烈的角逐,来自江门市正升汽车销售服务有限公司的欧阳健宏获得新能源汽车检测与维护项目一等奖,来自新会区奇瑞风云江门瑞福店的黄妙欣获得育婴员项目一等奖,来自江门市博涂环保科技有限公司的李俊杰获得工业控制技术项目一等奖,来自新会幸福寿星安老之家的吕泳琳获得养老护理员项目一等奖,来自无限限(中国)有限公司的陈嘉敬获得电商(农产品推广)项目一等奖,来自广东岭南大健康生态科技集团有限公司的阮巧匀获得宣传大使(陈皮)项目一等奖。

## 治疗技术 取得新突破

### 新会区人民医院成功实施 首例血流导向密网支架植入术

江门日报讯(文图/记者/简家琳 通讯员/区人医宣)近日,新会区首例血流导向密网支架植入术在新会区人民医院成功开展,区域颅内动脉瘤治疗技术取得新突破。

据悉,血流导向密网支架植入术是神经介入领域的创新疗法,将以往的颅内动脉瘤血管内治疗的理念由单纯“填坑”转变成了“重新铺路”,使得一些复杂的脑动脉瘤治疗风险相对降低。

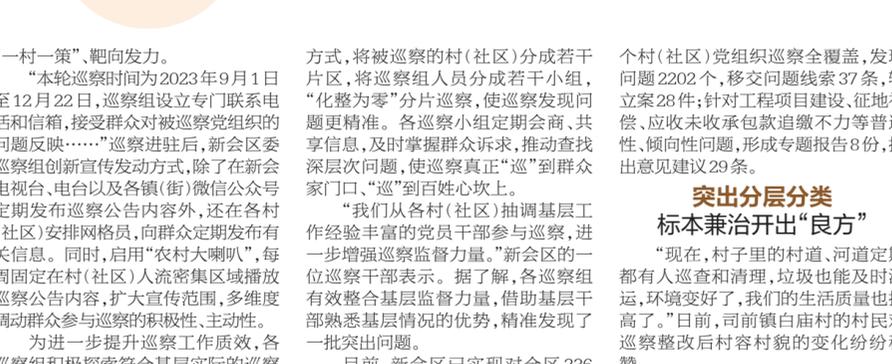
日前,一位患者因左侧颈内动脉动脉瘤介入栓塞术后复发住进新会区人民医院神经外科。该名患者2022年已接受弹簧圈栓塞术,后复查见弹簧圈压缩动脉瘤流入道复发暴露。瘤体一旦破裂,会导致颅内大量出血,危及患者生命,致死率及死亡率极高。

经过周密的术前讨论,新会区人民医院神经外科团队制定了“颅内动脉瘤密网支架植入+颅内动脉瘤裸弹簧圈栓塞+脑血管造影术”的治疗方案。该院完善术前准备,各学科全力配合,成功实施新会区首例血流导向密网支架植入术。患者术后没有明显任何神经损伤症状,双视力视野粗测无明显减退,现已康复出院。

“密网支架植入术具有痛苦小、恢复快、术后不易复发等优点,为患者带来新希望。”新会区人民医院神经外科副主任医师张欣瑜说。



新会首例血流导向密网支架植入术在新会区人民医院成功开展。



▲新会区委巡察组工作人员开展实地走访,向村民了解农村生活垃圾清运情况。

▶在开展巡察的过程中,巡察组人员现场检查村道存在的安全隐患。

村(社区)是党和政府联系服务群众的“最后一公里”,是社会治理体系的“神经末梢”。新会区坚持把村级巡察作为推动全面从严治党向纵深发展的有力抓手,作为提升基层治理水平、助推“百千万工程”的重要举措,坚持守正创新、精准施策,高质量推进村级巡察全覆盖。

文/图 冯瑶君 叶田 新纪宣

### 新会区巡察整改成效显著

自新会区村级巡察开展以来,全区各村(社区)党组织共制定整改措施**6145项**,目前已完成**5799项**,完成率**94.4%**;各镇(街)建立健全制度机制**235项**,问责镇村干部**628人次**。

▲新会区委巡察组工作人员开展实地走访,向村民了解农村生活垃圾清运情况。

▶在开展巡察的过程中,巡察组人员现场检查村道存在的安全隐患。

### 突出农村特点 创新方式精准“把脉”

新会区共有236个村(社区)。2022年以来,新会区对全部村(社区)党组织开展常规巡察工作。

新会区委巡察机构结合全区村(社区)党组织基数大、情况复杂的特点,认真研究制定巡察方案,重点围绕村级党组织在推进乡村振兴、“百千万工程”工作中的履职尽责情况,聚焦群众热点难点问题,创新方式、分类施策,灵活推进村级巡察工作。

据悉,新会区委巡察机构充分用好巡前信息通报机制,函请纪检监察、组织、农业农村、生态环保等部门提供被巡察村(社区)党组织在信访、征地、环保、“三资”管理、基层治理等方面的情况,综合分析研判,将巡察对象划分为“一般”“矛盾突出”“集体经济体量较大”三类村(社区),制定共性问题、监督重点、个性问题“三个清单”,坚持

“一村一策”,靶向发力。

“本轮巡察时间为2023年9月1日至12月22日,巡察组设立专门联系电话和信箱,接受群众对被巡察党组织的问题反映……”巡察进驻后,新会区委巡察组创新宣传发动方式,除了在新会电视台、电台以及各镇(街)微信公众号定期发布巡察公告内容外,还在各村(社区)安排网格员,向群众定期发布有关信息。同时,启用“农村大喇叭”,每周固定在村(社区)人流密集区域播放巡察公告内容,扩大宣传范围,多维度调动群众参与巡察的积极性、主动性。

为进一步提升巡察工作质效,各巡察组积极探索符合基层实际的巡察

方式,将被巡察的村(社区)分成若干片区,将巡察组人员分成若干小组,“化整为零”分片巡察,使巡察发现问题更精准。各巡察小组定期会商、共享信息,及时掌握群众诉求,推动查找深层次问题,使巡察真正“巡”到群众家门口,“巡”到百姓心坎上。

“我们针对各村(社区)抽调基层工作经验丰富的党员干部参与巡察,进一步增强巡察监督力量。”新会区的一位巡察干部表示。据了解,各巡察组有效整合基层监督力量,借助基层干部熟悉基层情况的优势,精准发现了一批突出问题。

目前,新会区已实现对全区236

个村(社区)党组织巡察全覆盖,发现问题2202个,移交问题线索37条,转立案28件;针对工程项目建设、征地补偿、应收未收承包款追缴不力等普遍性、倾向性问题,形成专题报告8份,提出意见建议29条。

### 突出分层分类 标本兼治开出“良方”

“现在,村子里的村道、河道定期都有人巡查和清理,垃圾也能及时清运,环境变好了,我们的生活质量也提高了。”日前,司前镇白庙村的村民对巡察整改后村容村貌的变化纷纷称赞。

## 靠5000元起家,抓住风口做好一件事

# 她在农村掀起千万级别“播”澜

记者  
走基层

2009年,一位农村女性开始接触珍禽养殖行业,拿着兜里仅剩的5000元,走南闯北找货源、找渠道,慢慢积累了经验和资本。2016年,她投资300万元打造了一个珍禽养殖场,培育鸵鸟、观赏鸡、孔雀、黑天鹅等“小众”活物,后来又运营多个互联网平台账号,全网粉丝过百万,视频总播放量过亿,两个直播间一年营业额超千万元。

这样励志的农村创业故事,就发生在新会区崖门镇横水村,主人公名为冯江华,一位“85后”农村女性。她抓住了属于自己,在全国打响了自己的养殖品牌——冯氏珍禽。

文/图 江门日报记者  
任晓露 叶田



冯江华抓住风口,有了属于自己的养殖品牌。

### 专注做好一件事 历经艰辛后 尝到成功的滋味

“我们的鸵鸟是现货现发,养不活包退包补”“现在大家看到的这些鸵鸟大概1个月”“我们家有非洲鸵鸟和澳洲鸵鸟两个品种”“鸵鸟各个部位的肉都能吃,大家可以学一学烹饪方法”……今年1月,冯氏珍禽养殖场的一场直播带货活动中,顾客下单后,一旁的快递员马上把顾客看中的鸵鸟捉起来称重、包装,一套操作行云流水,令人叹为观止。

2017年,冯江华嗅到了直播带货的巨大商机,开通了“冯家农副产品的小店101”和“冯家农副产品的小店102”两个抖音账号。一切从“0”开

始,从拍摄视频,到开设网店、开通直播,冯江华的生意越做越大,到后来,物流人员“常驻”养殖场,第一时间将农副产品打包发货。

“当我决心开始做一件事时,我会非常专注。一开始搞直播,我每天住在养殖场,早上8点开始直播,一直到晚上12点,即使看的人很少,我也每天坚持。直到后来有一天,可能是运气到了,我正在休息,老公接手直播,一觉醒来,发现直播间人数破百了,我瞬间像打了鸡血一样,马上给大家介绍鸵鸟蛋、鸵鸟幼崽和成年鸵鸟。从那天起,平台开始给我推荐,直播间人数飙升到几千。再到后来,我只要一开播,就有2万多人涌进来观看。”冯江华告诉记者,最高峰时,一周能在直播间卖2000只小鸵鸟,每只根据重量价格在300-500元不等。

### 乐于分享创业经验 培育优秀电商人才

有了互联网加持,冯江华团队的大多数销售人员都实现了在家上班

除了养殖场内进行直播带货,冯江华还尝试在直播间里创造更多“爆点”吸引流量,比如,让丈夫扛着一只约100公斤重的鸵鸟到农贸市场现宰现卖,“现在,鸵鸟对于大家来说还比较新鲜,好奇是人的天性,所以,当时直播间的人气和订单量都蹭蹭往上涨,是一次很成功的尝试。”

“传统的鸵鸟销售一般是养殖场对接多个经销商,经销商或许还有自己的下线,中间经过的‘手’越多,鸵鸟价格越贵。但我的直播平台直接面向客户,我能直接与消费者对话,销售渠道更广。同时,站在消费者的角度看,我的产品更有性价比,这是我成功的一大要素。”冯江华向记者分享了自己的创业心得。

值得一提的是,除了鸵鸟外,冯氏珍禽养殖场的观赏鸡同样是“顶流”般的存在,全国市场占有率高达90%。“我们这里有鱼鳞鸡、婆罗门鸡、大脚鸡、帽子鸡、珍珠鸡等10多个国内鸡品种,品类齐全,规模大,不少客户都慕名而来。即使每只价格高达300-500元,同样不愁卖。”谈起观赏鸡,冯江华如数家珍。

“能把生意做大做强的人,必然经过了一段艰难的路,个中的辛酸只有自己体会。”人行10多年以来,冯江华遇到的难题和坎坷不少,但她依然积极面对,想办法摆脱困境。努力拼搏的她,最终也尝到成功的滋味。去年,冯氏珍禽养殖场年营业额达1000万元。

### 乐于分享创业经验 培育优秀电商人才

有了互联网加持,冯江华团队的大多数销售人员都实现了在家上班

赚钱的梦想。“我的销售客服大多数是‘宝妈’,她们很优秀,可以一边照顾家庭,一边线上与客户交流,吸引他们到养殖场看货。同时,现场也有其他员工负责做好接待工作,大家分工明确。”冯江华说。

她表示,目前,自己的首要任务是做好微信视频号运营,“我常常在视频号上跟大家分享我的创业史,教大家如何养鸵鸟、观赏鸡,获得了比较高的关注”。

“鸵鸟肉的做法有很多,今天我们学煎鸵鸟肉”“鸵鸟肉是真空包装,冷链运输”……今年5月,崖门“乡村CEO”余进东带着广州华南职业学院江门校区、广州华立学院江门校区学生、专技人才到冯氏珍禽养殖场,开启与冯江华的首场合作直播。

近年来,崖门镇十分重视乡村特色产业,鼓励各行各业借助互联网进军农产品交易,推动农村电商发展壮大,助力“百千万工程”落地落实。随着辖区越来越多职业院校落户,崖门镇有计划地校企合作,培育更多各行各业的电商人才。

“我可以分享我的电商创业经验,也可以为学生提供实践机会,帮助更多电商人才成长。”冯江华表示,自己十分愿意与政府、学校合作,为更多年轻人提供知识技能、产品、场地等方面的帮助,培育优秀电商人才,为乡村产业、乡村振兴贡献力量。

冯江华表示,接下来,计划将冯氏珍禽养殖场打造成集孵化、育雏、育肥、销售等于一体的多功能产业基地,把珍禽养殖打造成为“一村一品”亮点工程,带动更多村民就业致富。