

本期关注

# 党建引领绘就强村富民新画卷

## ——沈阳市试点组建强村公司的实践启示

本报记者 曲宏 共产党员杂志社记者 孙宏波

冬日暖阳下,午后3点多钟,在沈阳市苏家屯区陈相街道政务服务中心和食堂屋顶上,有两块硕大的蓝色光伏板在阳光的映照下格外醒目。

该光伏产业是陈相街道小陈相村强村公司经营的项目之一。所谓强村公司,就是为壮大村集体经济,按“产权清晰、收益归村”原则组建的现代企业。去年4月以来,沈阳市以市场化经营为导向,坚持党委统筹,加强政府引导,强化资源整合,推进产业发展,开展强村公司试点建设工作,设立强村公司试点30家,强村富民成效明显。

强村公司是如何强村富民的?又经历了怎样的思维碰撞和经营波折?记者对此进行了采访。

### 思想之变:商机变生机

“以前我都到浑南区营城子给车充电,近来发现小陈相这儿有充电桩,方便多了。”在陈相街道塔山路一处居民楼旁,正在给车充电的新能源车主告诉记者,他有时也到不远处的小陈相村充电,那里有两个充电桩,四把充电枪。

“在村党群服务中心院里设充电桩,不用占地费,充电也方便。一个月一台充电桩能让村集体收入2000元。”村党支部书记康文阁对此挺满意。

小陈相村是如何发现这个商机的呢?小陈相村仅有耕地2700亩,随着近几年高铁改迁项目征地工作的开展,村里可耕种土地越来越少。手里虽然握着1000万元的动迁款,可村“两委”成员却没有一个开心的。康文阁讲述了当时的困惑:“这笔动迁款是用村里的土地换来的,但就这么闲着,岂不是‘坐吃山空!’”

为了破解这个难题,康文阁带领“两委”成员开了多次会,大伙儿讨论来讨论去,最终决定动用这笔钱开公司。村民一听就“炸”了,之前开油坊都赔了,这次开公司再赔了可咋办?

村“两委”成员挨家挨户动员,结合陈相街道域内托管小区较多的情况,村委会将物业服务充电桩业务作为首选。村民听说了,行!那干吧!

于是,村集体出资600万元的沈阳盘古强村实业有限公司在小陈相村挂牌成立,经营范围覆盖农业、物业管理、农作物秸秆处理及加工利用服务等35项业务,主营物业服务、市政工程建设、新能源开发三大类业务。

该公司聘用13名村民,最先开展29



沈阳市苏家屯区陈相街道小陈相村党支部书记康文阁向其他村书记介绍充电桩项目建设收益情况。 本报记者 曲宏 摄

栋散楼房屋维修、卫生清扫保洁等服务,每年收取物业服务费40万元,带动村民增收30万元,帮助村集体增收10万元。

有了“第一桶金”,村里投资130万元,在沈河区建设运营两个电动车充电站,合同期限10年。“两个充电站月盈利近2万元,预计年收入可达25万元以上。”康文阁说,“目前我们在更多的地点设置充电桩,扩大此项经营。”

### 行动之变:吃苦能赚钱

新市镇张家屯镇双程堡村成立清洁公司是被逼出来的。

“挖掘机出去干活了,今年夏天雨季它可大显身手了。”说起强村公司——沈阳市邦浩卫生清运服务有限公司,双程堡村党总支书记高通颇多感慨。

该村位于张家屯镇北部,无集体资源,无启动资金,无龙头企业。2022年以前是个集体经济“空壳村”,村集体一年收入仅两三万元。

高通从农村改厕项目中发现了商机,随着2021年村里进行了部分改厕,高通意识到农厕改造项目后期还需维护,这岂不是一个赚钱的好项目吗?但“两委”成员中有人不赞同,又脏又累,谁愿意干!高通挺坚决:“咱们没别的路。只要能给村里挣钱,我愿意当个‘厕所书记’。”大家最后被高通说服了。

村里牵头组建公司,最开始是从镇里租借的一辆吸污车和一个收储站,同时聘

用村民组建了吸污工作队和保洁队。

公司正常运营后,承担起全镇12个行政村、448户厕所粪污日常管护工作,实现了全镇报抽、报修、车辆运送、粪污资源利用一体化作业。这个项目每年不但为村集体增加经济收入9万余元,而且为每名村民每年节省清污费800余元。

双程堡村党总支还向上争取扶持壮大村集体经济项目资金100万元,购买一台挖掘机、一台大型吸污车,与周边乡镇达成合作协议,延伸服务半径,将园林绿化、保洁服务等项目纳入公司经营范围,平均每年增加纯收入20余万元。

如今,双程堡村集体经济收入一跃成为全镇第二名,村民也得到了实惠。村里对60岁以上老人每年补助200元,对考上大学的学生奖励500元,生育二胎有1000元生育补贴奖励。

### 机制之变:劣势变优势

1月16日,走在沈阳市沈北新区兴隆台街道孟家台村,路两边鲜红的海棠果挂满枝头。“每年四五月份,路边全是花,非常漂亮,开车路过的人没有不停车的。”兴隆台街道党工委书记郭静告诉记者:“孟家台是全国文明村镇,但以前村集体收入低,被人戏称为‘穷干净’。”

孟家台村位于辽河上游,种植水稻得天独厚,但缺少劳动力;常住人口700多人,可70岁以上的老人就有500多人。

穷则思变。孟家台村通过强村公司

锡伯万亩方农业科技服务(沈阳)有限公司将全村5500亩稻田集中连片流转给国有企业辉山发展集团。“个人流转稻田每亩土地流转金是七八百元钱,全村5500亩稻田集中流转,每亩土地流转金就达1200元钱。土地集中流转让村集体增加收入102万元。同时,小田改大田,面积还增加了。”郭静说。

但问题又来了,村里剩余的劳动力没活儿了,咋办?

“今年雨水太多,多亏我承包了部分农田管理,没赔,算下来收入还挺可观。”村民甘永顺是流转土地的受益者。村里争取到了集中流转的5500亩高标准农田种植、田间管理、收割以及农事技术服务,分包给村民。同时,孟家台村联合乡村振兴产业带上的其他8个村以及属地企业,共入股361万元,占公司股权的90%。

随着实力的增强,强村公司将经营领域拓展到了周边街道、村屯,先后承接小黑台子等5个村的稻米收割、大孤柳村党群服务中心等几处改造项目,解决了170名村民就业问题,公司营业额已达到358万元。

去年,孟家台村强村公司年收入达50万元以上,村集体收入同比增加150%,成为“百万元村”。村民也成为集体分红有股金,土地流转租金,公司打工赚薪金、庭院经济得现金的“四金”农民。

“沈阳市强村公司现已累计取得收益超890万元,带动周边农户就业1400余人,2024年助推56个行政村集体经济收入突破1891.8万元,同比增长16%,有效促进村集体经济发展。”沈阳市组织部相关负责人说。

### 记者手记 SHOUJI

在采访中,记者看到,沈阳市强村公司之所以发展较好,党建引领是关键。

实践证明,正是在基层党组织的带领下,从发展中找准项目,强村公司才从无到有、从小到大发展壮大起来。持续推进新农村建设,为农民打造幸福家园和美丽乡村建设,搞好人居环境综合整治的相关项目,既是基层党组织的使命任务,也可能是有发展前景的好项目。同样,我国正在加快能源绿色低碳转型,与此有关的项目可能就会有前景。

正是因为基层党组织的审时度势,才将劣势变优势,让商机变生机,振兴乡村的路子才会越走越宽广。(曲宏)

# 梅杖子村老年公寓情暖“夕阳红”

本报记者 曲宏

进入腊月,朝阳凌源市气温温暖。正午的四官营子镇梅杖子村养老公寓在小山和蓝天的映衬下,格外温馨安宁。老人们三三两两在房前晒太阳,唠家常。这个养老公寓是梅杖子村“两委”开展“党建引领双托管、幸福生活到晚年”专项行动的成果。

梅杖子村大部分年轻人去城市务工,老龄化和空壳化严重。老年人的养老有困难,有的一日三餐都成了难题。

村党支部书记卢海朋一直惦念着村里老年人的状况,经过考察,最终确定利用村闲置小学场地建设四官营子老年公寓。去年,历时四个月的改建,

八月初,一座容纳60名老人入住的养老公寓改建完工,并很快迎来了第一批老人,目前入住人数已达15名。

“卢书记他们太好了,看我们头发长了,还给我们剪头,你看看给我剪得多好,关键还免费,外面剪一回都好几十元钱呢。”74岁的王俊山摘下帽子,摸着新剪的头发说,“我过来两个月了,在之前的养老院,吃饭只能见到点‘肉星儿’,没想到这里顿顿都有肉,前几天,还特意给我过生日。”卢海朋和村“两委”成员为老年人提供耐心细致周到的服务,他们给老人剪指甲、刮胡子、洗衣服、泡脚,这一件件小事让老年人感受到家人般的温

暖。并且,为了让老人冬天不冷夏天不晒,在去往就餐的通道盖了连廊,厨房的地面也铺了防滑砖。

“你看公寓外面的路多平整,我们拄着拐杖也不用担心摔倒,地方也宽敞,可以随时溜达,心情都变好了。”78岁的蔡洪奇感慨地说。为了让这里的老人方便活动,利用原来的操场,梅杖子村在养老公寓院子里修建了一个小广场,左边是小菜地,右边是养猪圈。村干部分在养老公寓里喂猪、种菜,就近提供给食堂。

为解决养老费用问题,梅杖子村“两委”探索“双托管”模式,将村里老人

无法种、年轻人不愿种的土地由村里合作社集中托管,通过土地流转、承包、托管耕种等方式,将资金收益全部返还给各家各户。其中,托管老人的土地收益可直接抵用养老公寓入住费用。为惠及更多老人,梅杖子村还办起了长者食堂,除了为公寓老人提供就餐外,村里非入住老人也可在食堂就餐,那些高龄、独居、行动不便的老人还可以享受到丰富的一日三餐。同时,村“两委”成员负责为辖区行动不便的老人提供上门服务送餐服务。“我母亲来了之后精神了,也胖了。”这是76岁吴素琴的女儿看望她时说的第一句话。



## 西丰县驻村干部 助农服务促振兴

本报讯 记者曲宏报道 近日,在铁岭市西丰县柏榆镇解放村村民广场上,驻村第一书记与村民们忙得不亦乐乎,第一书记直播带货,推销冷水稻米、蚕蛹、蜂蜜米酒等24种西丰农产品,至今已帮助农户和村集体增收25万元。

西丰县组建第一书记服务联盟,根据专业特长划分了直播带货、法律援助、基层党建、医疗卫生、产业发展等8支队伍,定期开展助农服务。西丰县制作了《我们是第一书记》音乐短片,通过音乐及景色展现的形式,广泛宣传西丰的山水田园风光。

西丰县还开展了驻村干部“建设好西丰 我们怎么干”解放思想大讨论活动,认真谋划驻村工作的思路和举措。采取微信“直播间”交流的方式,宣传经验做法,查找解决群众生产生活堵点难点问题,推动驻村帮扶工作取得实效。

## 盘锦市大洼区 实施柔性引才计划

本报讯 记者曲宏报道 盘锦市大洼区坚持党建引领,实施“人才不为我所有,但为我所用”的柔性引才计划,为地区发展助力。

大洼区依托盘锦光合蟹业、每日水产、鑫叶种植等国家、省市龙头企业,引进30余名具有一定知名度的院士专家。同时组织开展“他乡大洼人”活动,建立大洼籍在外人才信息库,推动9名人才回乡投资兴业、100余名人才出力献策。

紧扣石油及精细化工、食品及医药保健等特色优势产业,大洼区聘请20名专家担任“产业发展顾问”,落地8个项目,集聚产业发展急需人才400余名。先后以江南大学、东北林业大学院所科研力量为技术依托,揭榜立项2个科研项目,精准使用产业高端人才45名。大洼区还推动区人民医院加入盘锦市紧密型城市医疗集团,柔性引进10名专家。

## 岫岩县党员干部 “结对助企”解难题

本报讯 记者曲宏报道 去年以来,鞍山市岫岩满族自治县开展“领导干部进企业、服务振兴新突破”专项行动。选派131名领导干部和优秀年轻干部联系服务251个重点项目、企业、新业态群体。

驻企干部每月至少一周时间驻企现场办公,强化了单位联系对接、沟通互动,听取汇集企业发展的各方面困难诉求,积极协调本部门、本系统力量支持企业发展,形成企业、责任单位、审批部门的良性互动。对于企业提出的特殊问题,由县委工作专班牵头,采取“一企一策”“一事一议”方式研究解决,加快企业项目攻坚步伐。

在走访服务企业的同时,组织部门加强对驻企干部考察,每季度进行走访调研,深入企业项目一线开展实地考察。结合干部日常工作表现等情况,把考核结果作为干部选拔任用、职级晋升的重要依据,鼓励优秀年轻干部在基层一线有所作为。

截至目前,全县党员干部企业走访800余人次,为各类企业提供帮助服务1000余项,帮助企业办理解决实际困难问题236件。



## 抚顺市东洲区 让更多“土专家”脱颖而出

本报记者 曲宏 文并摄



在抚顺市东洲区哈达镇上年村的种植基地,村民史岩华正在自家的草莓基地忙碌。

“那次培训班不仅教会了我怎么种草莓,还让我学会了怎么卖草莓。”史岩华提到的培训班,是东洲区实施的“实用型人才培养计划”的一部分。通过高素质农民培训班,她不仅掌握了草莓种植的最新技术,还学会了如何通过电子商务平台将草莓销往全国各地。如今,她的草莓基地年收入已突破百万元,并带动了周边十多户村民共同致富。

近年来,东洲区实施“实用型人才培养计划”,注重“思维转变+技能提升”,推动农民从传统的“种植业人才”单一目标,转向“科技型、市场型、创新型”多层次人才培养,为发展特色产业和实现乡村振兴提供人才保障。

截至目前,东洲区已开展农业技术、高素质农民等专项培训16期,培训学员达876人次,培养了351名“土专家”和“田秀才”,其中23人被重点培养为乡村振兴的“头雁”人才。

### 一线共产党员

# 让吕家店村变成“撒满珍珠”的地方

## ——村党总支书记带领村民走上特色农业发展之路

本报记者 曲宏 共产党员杂志社记者 孙莉

“吕家店村地处北纬42°黄金农业带,干燥少雨,光照足,昼夜温差大,种红薯得天独厚。”1月13日,阜新市阜新蒙古族自治县伊吗图镇吕家店村党总支书记胡波告诉记者,“选择种红薯是因为我家提前试种,技术效益过关,才在合作社推广的。”

伊吗图镇过去曾是煤炭主产区,村里之前日子过得充裕。可随着资源的枯竭,吕家店村民又过上了靠天吃饭的日子。胡波上任之初,村集体几乎是零资产。

如何找到适合吕家店村的发展之路,胡波心里也没有底。“我们村‘两委’成员坐在一起开了一周的会,最后决定成立合作社。”胡波清楚地记得和老党总支书记的对话:“你自己想从合作社挣多少钱?”“我就没想过自己挣钱。”“那就成了!可以干。”

2021年,吕家店村成立农丰土地流转专业合作社,流转土地630亩。当时,合作社需100万元启动资金,村“两委”成员发动大家入股。胡波自家有农场,妻子石柱娟对他说:“咱多掏点吧,拿10万元。”但接下来的情况却出乎意料,返乡大学生孙雷

要入股30万元,其他亲戚也想入股。这样下去,村民恐怕就占不了多少股份,咋办?村“两委”做了规定:每户入股5000元起,5万元封顶。“这样才能把更多的村民带进合作社。”最终30多名村民加入了合作社,也改变了以种植玉米为主的产业结构,当年村里种植400多亩特色红薯,形成了红薯培育、种植、收购、加工、销售于一体的全产业链式发展模式。这种红薯口感绵软香甜,在市场上颇受好评。

“多亏胡书记把自家的钱拿出来,合作社才渡过难关。”村会计方媛对当时资金紧张状况记忆犹新:100人在地里起红薯,一天得1万多元,最高时达3万元,一共得30多万元。“起红薯前四五天,我找到胡书记,胡书记二话没说回家就卖了十几头牛,四五天后就把30万元给了我。”2021年起红薯时又赶上连雨天,村集体起了30万斤红薯,却没库房放。胡波把自己家红薯全卖了,把库房腾出来放村集体的红薯。就是他这样舍小家为大家,当年合作社挣了60多万元,分红49.78万元。

2022年,村里又流转土地1700亩,覆盖全村一半以上土地,土地入股284人,资金入股85人,筹集运营资金229万元。为了增加收益,胡波把农产品加工成商品再出售,将红薯做成了薯干,一斤薯干卖到15元;还把红薯做成了酒,村里酒库存着6万斤酒,仅红薯一项的收入明显提高。2022年村里分红141.2万元,壮大村集体经济15万元,同时解决本村及周边村民就业达1万人次,助农增收100余万元。村里土地流转金也从每亩200元涨到800元。

如今的吕家店村,穿村而过的阜新公路一侧,是吕家店村电商服务站,门里宽敞的地上铺满了正在阴干的红辣椒。往里走就是装着摆整齐红薯箱子的两个冷藏厂,胡书记二话没说回家就卖了十几头牛,四五天后就把30万元给了我。”2021年起红薯时又赶上连雨天,村集体起了30万斤红薯,却没库房放。胡波把自己家红薯全卖了,把库房腾出来放村集体的红薯。就是他这样舍小家为大家,当年合作社挣了60多万元,分红49.78万元。

“要将农产品商品化,同时不断让商品成精品,提高村民收入。”胡波说。如今,伊吗图镇党委成立了以吕家店村为中心的红薯产业联合党委,红薯种植辐射周边6个村,红薯也已注册商标。同时,不断引进优质农产品,进行加工销售。

目前,吕家店村特色农业发展方兴未艾,农丰土地流转专业合作社已获批准级农民合作社示范社,正在申请国家级示范社。村集体固定资产已经由零资产增加到1000多万元。

为扩大销路,吕家店在靠近市区的地方开设的农丰土特产店刚刚开业,农丰蜜薯、自磨面粉、五谷杂粮等农产品摆满货架。“村里正和重庆文旅部门合作。他们来考察时品尝我们各种农产品都大声叫好,增强了我们信心。”吕家店现已制定乡村振兴规划,准备将住宿、就餐、农产品销售都纳入其中,打造成南北方的中转站。“伊吗图的蒙语意思是‘撒满珍珠’的地方,我们要让吕家店真正成为‘撒满珍珠’的地方。”胡波边介绍货架上的产品边信心满满地说。

据了解,吕家店村每年可育苗7.2万株,可产蔬菜500吨。