

从“不如群众”到“党员到底是党员”

湖南汉寿县探索党员积分制管理,激发基层干部干事创业积极性

新华社长沙12月19日电(记者张春保、袁汝婷、陈梦婕)临近岁末,洞庭湖畔的陈军堤村,已经做好了161张红彤彤的大门牌。门牌上印着醒目的党徽、写着“共产党员”,村支书周斌正张罗着在年底总结大会时将门牌发下去。

陈军堤村位于湖南常德汉寿县,有24个村民小组、4328人。“什么叫共产党员以身作则?就是门牌一贴,和邻居扯皮都不好意思!”周斌说这门牌就是个“法宝”。

12月下旬,记者在汉寿县走访。时值寒冬岁末,党员队伍却干劲十足,处处燃着火一般的乡村振兴热情。

61岁的朱传付,在汉寿县岩汪湖镇金盆岭村开了一家装修公司。9月下旬的一天,客户已看好了日子,预约他上门装门窗。可朱传付却打电话告诉客户,家中有事得改期。

然后,他回家扛起了扫帚,开始清扫村道。那一天,是金盆岭村每月一次的主题党日活动,党员们自愿组成了一支队伍为村里打扫卫生,就像比赛似的,谁都不愿缺席。

“要是不参加,我心里就总是过不去。”朱传付说,别的党员都去义务劳动,如果为了一单生意不去,“会瞧不起自己”。

那一天,金盆岭村的村两委班子将党员们义务劳动的画面拍了下来。照片、视频不是为了做宣传,而是作为“积分”依据。

金盆岭村、陈军堤村等,都开展了党员积分制管理,采取百分制、一年一周期的方式,根据党员的行为加分和扣分,年终民主评议党员时,分数作为排名评优的主要依据。

“党员积分制管理从2013年开始试行。在那之前,村干部为无职党员们没有存在感而焦虑,他们甚至会听到老百姓叨咕‘党员还不如群众呢’。”

试行后,每个月22日定期举行主题党日活动,参加活动记1分。每个党员都包保6-11个农户,与这些农户相关的精准扶贫、卫生整治、民调维稳等工作分别计分;缺席党员会议等行为会被扣分。

无职党员胡旺品说,“有一次听人夸‘党员到底是党员’,我就觉得值了,有干劲!”

在金盆岭村鲜红的党员积分管理手册上,记者看到,每个月22日定期举行主题党日活动,参加活动记1分。此外,每个党员都包保6-11个农户,与这些农户相关的精准扶贫、卫生整治、民调维稳等工作分别计分;缺席党员会议等行为会被扣分。村部有三本厚厚的台账,一丝不苟地记录着每一位党员的加减分情况。

有趣的是,在积分准则中有一条“本人在本村本组起带头作用真人真事,记4分”。金盆岭村村支书张祖爱说,被简称为“先进事项”的这一项,是大家伙儿争先恐后“抢分”的项目。

“先进事项”主要是为了鼓励党员们在乡村建设中带头干实事。“随便做个样子可不行,必须要完成实打实的三天工作量才加得到分。”

村妇女主任彭秀红有个微信群,叫“金盆岭村共产党员两学一做”,群里是党员们发来的小视频和照片。有人在修整沟渠,有人在

扫街,还有人在帮老百拾掇菜园。

在密密麻麻的聊天记录中,张祖爱、彭秀红等村干部时不时竖起大拇指,并提醒大伙儿“把照片留好,并按时间节点做好记录,记在先进事项里”。

党员积分制管理从2013年开始试行。在那之前,村干部为无职党员们没有存在感而焦虑,他们甚至会听到老百姓叨咕“党员还不如群众呢”。

积分制这个激发积极性的办法,由此出炉。它以自愿为原则,并不强制所有党员参与。

张祖爱回忆,实施第一年,参与的无职党员只有40%,大部分人都抱着“看看到底能坚持多久”的观望心态。到今年,这个数据已超过95%——71名无职党员中,除了两位卧床不起的,其余全部加入。

金盆岭村的村口,有一张显眼的积分公示榜,上面清楚写明了每一位党员本月的得分情况。在每家每户的门前,绿色的告示牌清

晰标注了本户属于哪位党员联系。

“就是丢不起这个脸嘛。入党的时候,大家都是举了手的,凭什么人家得那么高分,我就只有零分呢?来来往往的,别人都看着呢。”一位党员以此描述自己主动加入“积分制管理”的心态。

想出“共产党党员”这个主意的周斌,向记者透露了这些“法宝”的共同魔力:乡村振兴的核心力量在人,要充分发挥党员队伍的主观能动性和带头作用,就要利用农村“熟人社会”这个先天条件,靠群众的目光和口碑,来促使党员们“做好事、干实事、不坏事”。

2016年,党员积分制管理在汉寿县全县推广,如今,278个村级党组织全部施行,党员评优也严格按积分来。

张祖爱告诉记者,过去,各村年终评优党员,常是村两委开会研究,公布后往往遭到质疑,比如“他也不怎么样,凭什么他是优秀我不是?”2017年度,金盆岭村的8个优秀共产党员就是积分制得分前八名,人人人心服口服。

11月22日的主题党日活动,60余名无职党员正在村里热火朝天地打扫卫生。张祖爱突然发现,三位七八十岁的老党员也从家里赶来。“老人家干不动了,可就算坐在一旁守着,也要参加,这就是归属感吧。”

“越是在村里发挥党员作用,就越舍不得村里有什么不好。”无职党员胡旺品说,如今只要看到村道上有横沟渠,他都会条件反射般弯腰捡起来,“有一次听人夸‘党员到底是党员’,我就觉得值了,有干劲!”

浙江天台:

「大农场」托起「小农经济」

跨上政府配备的自行车,杨梅种植大户裘昌红穿梭在山地之间,骄傲地当起了“土专家”。拉着枝头指指点,他传授的用绿肥提升杨梅甜度水分的方法,农户最信得过。

在浙江天台,像裘昌红这样自家农务做得好,有技术的农民,被政府聘请为“单车农情员”,带动周边的小农户提升种植养殖。

技术带来的红利实实在在。在天台县南屏乡,尽管隆冬将近,不少高山蔬菜还挂着果实。农户杨仁权说,今年茄子开始包销,统一收购价将近6元钱一斤,一亩地收入超过9000元,而去年不到4000元。

因为收入有保障,农户自发复垦了撂荒的耕地,以往草木丛生的山坡被打理得“井井有条”,一层叠一层。今年南屏乡农产品增产60多吨,农民增收将近120万元。

绿色化、标准化、精细化、规模化、品牌化、信息化……立足搭建平台,天台正在如火如荼建设“大农场”,让曾经条块分割、自给自足、逐渐边缘化的小农经济,开始审视自身的比较优势,挖掘附加值。

“小农经济赶上了大时代,在大市场重焕生机。”在天台县委书记管文新看来,互联网、现代物流体系等,前所未有地打破了偏远乡村与消费大市场的空间距离,“小农经济”华丽转身,在大市场里奇货可居、价值凸显。

2018年初,天台启动“天台大农场”建设三年规划,全县域统筹提升农业质量、保险、品牌和营销。

在生产环节,当地统一规范“天台大农场”系列产品在生长环境、种养环节、生产加工、贮藏操作等方面的基本要求,形成标准一致、资源互补、技术共享的全域互动模式,筑牢质量底线。

目前,天台已制订实施特色优势农产品生产操作规程45个,全县农业标准化率达66.16%,位居浙江全省前列;抽检各类农产品11418批次,合格率99.98%。

在流通环节,天台与中国供销农产品批发市场控股有限公司合作,线上建设“天台大农场·绿色中农批”信息服务平台,“天台大农场”微信小程序,客户掌上“认种认养认租+网上购买”;线下建设中农批天台绿色农产品物流园建设,打造农产品流通平台,以“物流园+产地市场+种植养殖基地+小农户”模式,促进农产品流通。

天台本心农业公司种植,采摘期达到17个月的线茄,今年产量增长2.8倍,达到1400吨,却仍然供不应求。公司负责人葛浩亮说,搭上“大农场”快车,公司客户结构明显提质,不仅直供华联超市,精致的网售也大幅增长。

闯进大市场的传统农业,还衍生出许多新花样。目前,天台“认种认养认租”农业做得风生水起,认养“乌骨猪”“小奶牛”、山羊等特色畜产品,认购石斑鱼、土鸡蛋、葡萄等农产品20余类,认种流转土地7800余亩,1800余户农民直接受益。

(记者方向禹)

“供销e家”下乡助力“野草”都变成热销品

“线上有店铺,线下有货源,依托电商卖产品,不尽财源滚滚来。”12月10日上午,正在包装地产药材丹参准备发货的平昌县仲村镇“供销e家”示范店店长蒋启磊高兴地说。2017年,蒋启磊的供销e家店销售额达213万元,为当地农民提供便利的同时,自己也创造了可观的经济效益。

在全国供销社系统掀起的深化综合改革浪潮中,山东平昌县供销社独辟蹊径,摒弃传统“老把式”,改革伊始就把目光盯向飞速发展的电子商务。早在2014年,该社即注册成立了“平昌县聚全电子商务有限公司”。2015年,国家总社作出了综合改革的决定,平昌顺势而为,借助“供销e家”平台,以发展电商业务为突破口服务三农。

至2017年底,该社初步形成了县城有运营中心、镇村有服务网店、前台有展示大厅、后台有研发团队,集线上销售、产品开发、物流配送、智能结算于一体的电子商务快速发展格局。2018年上半年,该社荣获全国“供销e家·品牌购”销售竞赛活动第三名。

“编织好电商网,就需要我们深度挖掘当地的农副产品,帮助农民增加收入。”位于泰山脚下的武台镇“供销e家”电商服务站站长赵征深有体会地说。

赵征得知王家庄村有3家特困户因年老体弱而生活困难,就试着动员他们去野外挖些蒲公英、车前草、狼毒草、苦菜花。这些具有一定药效的纯野生植物,经过水洗、晾干、炒制、包装,被赵征搬到“供销e家”“淘宝网·平昌馆”等平台销售,出乎意料地越卖越火,3家特困户均增收达上万斤以上。

平昌县各电商服务站也在纷纷行动——临潼镇电商服务站通过手把手教农民手工制作地瓜脯再进行线上销售,仲村镇电商服务站与多位家庭妇女签订煎饼加工销售协议……越来越多的农民通过电商致富。

平昌县供销社按照“供销合作社+电商+农民”的工作思路,结合“扎根农村、立足城镇、融合三农”的行业优势,把发展农村电子商务工作作为助力乡村振兴的重要抓手,深度挖掘当地的土特产品,借助“供销e家”等电商平台,通过线上销售促进电商精准扶贫工作,使大批贫困户搭乘电商快车走上了脱贫致富的道路。

为了更好地做好服务“三农”工作,该社不断加大投资力度,购置电商实训设备,邀请电商专家授课、培训,努力提高电商团队的专业水平,立足县城、辐射城镇,将平昌的金银花、黑山羊、蒙山全蝎等建成独具特色的优势单品,依托特色产业打造互联网专业平台。据统计,今年1-11月,全县供销合作社系统实现电商营业额1.16亿元,让1000多户贫困户脱贫致富。

目前,平昌县供销社正在进一步整合电商网点资源和各地土特产品资源,计划实施“包片、包村、包户”三包模式,与农民签订更为具体完善的购销合同,力争通过电商向服务“三农”再发力,实现“供销e家”服务三农零距离。(陈成才)



▲12月19日,农户在大棚里管理草莓。2017年,辽宁省铁岭市昌图县大四家子镇方船口村利用土地确权成果,由村两委班子成员领办成立了昌图久果果蔬蔬菜种植专业合作社。到2018年9月,合作社利用政策资金、村集体用地和村民入股资金建成了11个“股份制大棚”,主要种植草莓等作物,产品通过电商销往北京、上海等地,预计第一期可为265名贫困户每人分红860元。

新华社记者潘昱龙摄



▲12月15日,唐山市曹妃甸区一家生态园的工人在大棚内采摘火龙果。

近年来,河北省唐山市曹妃甸区引导农民大力发展特色错峰大棚水果、蔬菜种植,取得良好效果,成为农民冬季增收的重要渠道。

新华社记者杨世尧摄



▲12月20日,游客在唐山市丰润区众浩草莓种植专业合作社大棚内采摘草莓。

冬日大棚

近年来,河北省唐山市丰润区不断调整农业产业结构,采取土地流转、股份合作等多种形式,培育了一批市场前景好、抗风险能力强的农产品专业合作社,为乡村振兴注入活力。目前,丰润区已建立设施蔬菜种植、果品生产、畜禽养殖等各类专业合作社600余家,辐射带动近4万名农民实现增收。

新华社记者牟宇撰

这里的乡村为何涌现“农创客”?

山西率先建设“科普中国·乡村e站”,打通惠农“最后一公里”

新华社太原电(记者梁晓飞)山西省科协连续十余年聚焦科普惠农,2015年起探索运用“互联网+”思维,整合线上线下资源,打通惠农“最后一公里”,率先建设“科普中国·乡村e站”,并在全国推广。经过近三年发展,乡村e站综合服务平台作用日益凸显,培养出越来越多“农创客”。

从“信息员”到“农创客”

“天天围着菜棚转,一年能挣十多万。”在吕梁市离石区严村,王海荣是出了名的“土专家”。刚开始种菜时,他不懂技术,施了硝酸加氮肥,结果光长秧子不结瓜;农家肥不堆沤直接上地,把苗子都烧死了;大棚里的光、温、水、肥、气,更是一个都不懂。

十年前,王海荣申请当了科普惠农信息员;2016年,他成为离石区乡村e站的站长;2017年底,他发明的一项给蔬菜“打疫苗”的技术,在全省“五小”竞赛上获了奖;今年他还申请了专利。

承建乡村e站的山西科技传媒集团董事长石宝新说,2015年7月,集团承接了中国科协“科普中国·实用技术助你成才”项目,当时只负

责搭建线上科普平台,但线上资源要想落地生根,离不开线下服务。

“不能坐等农民上门,要主动送到农民手里,还要教会怎么用。”石宝新说,乡村e站没有另起炉灶,而是在过去科普惠农服务站的基础上,利用农村已有的场所设施,对接土专家、涉农企业,整合线上线下资源,探索公益性服务、市场化运行。

在乡村e站带动下,严村大棚蔬菜种植和管理水平明显提高。两年多来,严村乡村e站办培训班70余场次,帮助修剪核桃林上千亩,创造经济效益100多万元。

这样的乡村e站,山西省已建成1000多个,正在成为“农创客”的主阵地。2017年起,山西“五小”竞赛拓展到农业农村领域,去年乡村e站组织1.1万人参赛,申报989个项目,其中50个项目受到表彰。

打通惠农“最后一公里”

做了多年农资供应生意的杨峰,是山西省五寨县三岔镇村民,过去农资市场鱼龙混杂,好产品卖起来反而更费劲。“产前农资供

应、产中田间地头现场指导、产后代销农产品,只要做到这三条,肯定能立足。”杨峰说,产品过硬还不行,后续服务更重要。

杨峰成为五寨县乡村e站的站长后,在自家开辟出一个近百平方米的培训教室,在全县发展了80多个服务网点,建起一个500人的微信群,能联系到全国200多位农业专家和专家,逐渐赢得了乡亲们的认可。

石宝新说,乡村e站有人员、有场地,能做到技术结合、线上线下联动,已成为三农信息技术服务站、农业科技专家服务站、农业物资供应站和农民创客之家,正在成为以科普为特色的农村综合服务平台。

退休前曾任山西省农业技术推广站站长的石建国,如今是乡村e站的农业专家。他说,过去推广新技术,要省、市、县逐级培训,现在直接培训到农民,解决了农技推广最后一公里的难题,为老百姓提供了放心的农资产品,也是对政府农业技术推广队伍的有效补充。

搭建城乡“双向服务”平台

不久前,方山县焦家峪村乡村e站门口