

支部头雁很“攒劲” 乡村振兴有“后劲”



学生们在哨楼村村史馆参观。

6月,时夏方长,万物生长,绿意葱茏。记者从南到北穿越仁寿,实地寻访大山、复合、哨楼、桂湾4个乡村党建引领乡村振兴的特色实践路径。4个村子,地理位置偏远、资源禀赋普通、基础硬件一般,并非有故事、有颜值、能出彩的典型“样本”,但支部“头雁”引领人才集聚,党员干部冲锋在前有为担当,特色产业因地制宜蓬勃生长,乡贤共建共享助力乡村和谐治理——乡村全面振兴的强劲脉动,犹如这个蓬勃热烈的夏日一样,处处绽放生机。

以“党建红”带动“产业绿”,激活“治理蓝”,丘陵农业大县仁寿,将基层组织人才优势转化为乡村振兴的强劲发展动能,绘就了一幅支部强、产业稳、群众富的生动图景,正稳步探索一条以点带面,具有显著特色的乡村振兴希望之路。

□眉山融媒记者 邱文清 郭侨 文/图

党建引领强核心 “头雁”书记成为关键

火车跑得快,全靠车头带。村级党组织带头人年纪轻、有文化,视野宽、有干劲,点子多、能落地,是全面引领村子综合发展,实现全面振兴当之无愧的“主心骨”和核心关键。

在仁寿县富加镇大山村村委会,记者并未见到大山村党总支书记杨奕。旁边的巾帼合作社内,一个手机架、两个补光灯、一张桌子和墙上架子上,大山村土特农产品及仁寿各地知名产品琳琅满目。小小的网络直播间背景上有醒目的“村书记助农直播间”字样。大山村党总支副书记李春花说,不巧,杨奕去洪雅学习网络直播知识了。

2019年,杨奕回到老家大山村担任村党总支书记。上任不久,大山村上百万斤柑橘滞销,一筹莫展时,杨奕首先想到发动村干部通过微信朋友圈吆喝叫卖。几十斤、几百斤、几千斤,村干部接单后送货上门,缓解果农滞销之困。

2024年6月,杨奕参加了全省集体经济电商主播人才培训班。“培训老师说,‘要堂堂正正搞直播!’这句话给予我莫大的信心和鼓舞,培训班一结束,我就自掏腰包买来设备,在闲置幼儿园里架起手机,开始直播。”杨奕说。“大山村杨书记”

的直播间从2024年7月1日正式开播。

现在,直播间除了销售柑橘,也帮助留守老人售卖手工制作豆瓣酱、干豇豆、土鸡、鸭蛋等生态农特产品。

借助这个小小的直播间和杨奕随手拍的村里生活、农特产品短视频,大山村的农产品开始走出“大山”。如今,杨奕的抖音账号已经有15.5万点赞、1.2万粉丝,在全市村党组织书记当中,已是妥妥的“网红”。今年3月,大山村和杨奕被《农民日报》头版大幅报道。村民口中过去喊的“那个小女娃儿”已经成为当地群众信任的“杨书记”。杨奕先后获评“眉山市担当作为好支书”、“仁寿县十大杰出青年”“红旗支书”等称号。

禄加镇复合村地处仁寿地理南缘,位置偏,土地少,水源差,自然资源不足,产业不成规模,但村集体经济收入超100万元,走在全市前列。从2018年起担任村党总支书记的37岁退伍军人黄朝松,是复合村打好“翻身仗”的主要密码。

复合村利用脱贫攻坚国家补助项目购置20台旋耕机、播种机、收割机等,把16名

村组干部、共产党员、脱贫户培训成为熟练农机操作手,成立农机耕作队,业务范围覆盖彰加、禾加、满井等地。与仁寿县供销社合资成立农资供销社超市,服务当地果园业主及群众,解决农资配送运输难等问题。

今年年初接任复合村党总支书记的温顺利介绍,2023年、2024年,复合村集体经济收入均超过100万元。“今年前5个月,村集体经济收入已经超30万元,超过去年应该没有问题。”这位四十来岁的新党组织书记,与前任党组织书记一样自信干练,他表示,有了“新老书记”的“接力跑”,相信复合村的明天将书写更加美好的篇章。

张国君2013年大学毕业,回乡当大学生村官。他在老家邻村做过会计、组长、党组织副书记,在田间地头摸爬滚打,农村群众工作经验丰富,加上大学生的视野眼界、活跃思维以及善与乡贤打交道的优点,2017年换届,方家镇党委把他推荐为哨楼村党组织带头人。

张国君的新岗位起步相当艰难。哨楼村处于方家镇与青岗乡交界,距方家镇场镇最远,村组道路少硬化,干群关系不信任,产业

基础薄弱。他主动拜访从老家出去发展的乡贤问计。“为你鼓掌,希望小伙子带领哨楼村干出新样子。”乡贤半是鼓励,半是观察。

与其说破嘴皮子,不如干出真样子。张国君进组入户听意见,连续召集党员、村民代表找症结,清理收回被占用的集体资源,一年做通思想腾地拓宽路基,两年争取扶贫项目完成硬化。哨楼村的变化,镇党委、乡贤和群众看在眼里,记在心上,“小伙子确实是干实事的,有生之年要尽全力帮助家乡哨楼加快发展。”

争取省、市、县、镇各级支持,汇聚众多乡贤桑梓情怀,辐射带动群众参与,凝聚产业发展合力——“天府粮仓”高标准农田、传统藤椒、现代辣椒、生姜等蔬菜种植;吸引在外乡贤回村开办生物质颗粒燃料加工厂、肉牛养殖场,玉米、水稻秸秆等直接进入循环利用环节,环保又增收。

宜粮则粮,宜果则果,宜厂则厂。方曲河边,过去寂寂无闻的偏远哨楼村开始声名渐晓。三位“80后”党组织书记带头实干苦干加巧干,让大山、复合、哨楼开始真正走出“大山”。

采访后记

支部“头雁”为乡村振兴注入澎湃动能

严格说来,地理位置偏远、资源禀赋普通、硬件基础一般的4个村子,并不属于那种容易吸引媒体关注的有故事、有颜值、能出彩的典型“样本”。这次深入行走与采访,却让人颇感意外并生感慨:传统解读中,乡村普遍式微的丘陵农业县却有如此坚持、倔强向上的乡村;在奔赴拥抱城市大潮中,也有“80后”“90后”逆向“回流”坚守乡村,成为引领一方发展的领头羊;在当前复杂的经济形势下,还有怀揣传统朴素情怀,对山乡老人倾情关注的“巾帼”村干部……

从大山、复合、哨楼、桂湾的发展轨迹中,记录和见证的是一场由党建引领的乡村全面振兴,努力向上生长的不同发展路径。在这些乡村振兴的鲜活样本里,或许能看见丘陵农业大县探索乡村全面振兴未来路径的多重可能与思考。

乡村全面振兴,关键在于培育更多“头雁”。村看村、户看户,群众看干部。桂湾村的产业稳健、大山村的电商兴农、哨楼村的乡贤善治,以及复合村股份合作的鲜活实践背后,其最终“操盘”均离不开一个个充满锐气和干劲、有着宽阔视野的党组织领头人。他们的故事印证着同一个不争的事实:强健的组织核心、实干的“头雁”担当、深入的党群同心,是丘区乡村走向振兴的强劲、恒久的人才支持与核心动力。

乡村全面振兴,必须善于集聚各方合力。哨楼村的张国君深谙乡土密码,善聚各方之力,以“党组织搭台、乡贤带头、村民参与”之策,巧借村史馆凝聚乡愁记忆,撬动可为富矿的乡贤资源;杨奕的“仁品富稼”联合社和黄朝松、温顺利接力的跨村党建联盟,也彰显着年轻一代超越一村一地的视野格局。事实充分证明,凝聚共建共治新力量,将分散的资源、人才与平台紧密咬合,构建起开放共享、活力奔涌、各放异彩的乡村振兴共同体,能让传统乡村焕发新生。

乡村全面振兴,应当紧紧拥抱互联网。屏幕前为家乡土特农产品大胆代言的杨奕用15.5万点赞数据证明,云端赶集,也可以成为丘区“新农活”。复合村的刘帅兵,以“爱上乡土味”微信公众号为起点,将柑橘、蔬菜,生态猪、鸡、鸭等土特农产品销往全国各地。“80后”的新农人,不再只是面朝黄土的守望者,而是手握鼠标、链接世界的“破壁者”。他们以敏锐捕捉时代风口,让直播间变成新农具,电商平台跨越田埂,借助数字重组乡村产业链条,让山乡物产跨越山河,直抵城市。

夏日,行走在瓜果飘香的仁寿山野,我们见到的不只是自然丰饶的画卷。组织堡垒的坚强保障与一群崭新“头雁”的锐意进取相互激励,已经悄然奏响了乡村的振兴交响。

支部“头雁”当先锋、党员干部能作为、党群同心谋振兴。大山、复合、哨楼、桂湾的强劲脉动,在仁寿山野播下点点星火,为传统乡村注入澎湃动能。一步一个脚印攀,一茬接着一茬干,如这个夏日的热烈蓬勃,仁寿乡村振兴的未来图景正渐次清晰,徐徐铺展,朝着更美好更灿烂的乡村美景大步迈进。

主编 张成锋 编辑 张媛媛 美编 李红利 校对 杜沁莲

产业发展强特色 因地制宜各有“赛道”

资源禀赋各异、产业基础不同,产业振兴路子不能千篇一律。因地制宜,差异错位,跟紧融入借力互联网,方有可能找到各自向前奔跑的适宜“赛道”。

“今年枇杷产量不高,但因为有大棚,防雨、防晒,果型大、少斑点,品质好了价格自然就高了。”文宫镇桂湾村党总支书记曹廉刚介绍,目前,大棚枇杷种植基地正在进行新一轮的设施维护和果树管理,为来年获得更好收成做准备。

桂湾村深耕有区域种植优势的枇杷产业,并试点探索全市还没有的大棚枇杷。从试点的15亩到300亩,效益初显。“虽然投入大,但每亩年均增收3000多元,效益还是可观。”曹廉刚说。

枇杷品质好了,桂湾人就有底气。曹廉刚和驻村第一书记李洪伟鼓起胆子对接蜀道集团,希望将桂湾村的枇杷摆进地处桂湾村辖区的成赤高速文宫服务区。蜀道集团一开始担心果品质量一般,会影响往来停靠旅客

对服务区的评价。但没有想到,桂湾枇杷品质佳,因为味道好,旅客从买一点尝尝变成了网上、电话订购的回头客。“服务区往来客人多,销售额最多时一天超过3万元,桂湾枇杷名气更响了。”曹廉刚说,桂湾村普通农家今年靠枇杷收入挣三四万元是常态。

以枇杷产业为主导、多产业协同发展,桂湾村实现集体经济稳步增长和群众稳定增收双赢。2025年上半年,该村集体经济收益达55万元,获评省级乡村治理示范村、全市先进村党组织、市级村级集体经济增量收益“十佳村”。

“80后”刘帅兵毕业后辗转在成都、深圳、江西等地从事环保销售工作。2023年5月,他被招引回禄加镇复合村担任职业经纪人。仁寿县人民法院派驻复合村第一书记辜旭辉说起刘帅兵,言语中很是自豪,“严格说来,刘帅兵应该是眉山市第一个乡村职业经纪人。东坡区太和镇永丰村公开招聘乡村CEO时,多次向我们咨询相关细节。”

头脑活、点子多、懂营销,刘帅兵回村全面“操盘”复合股份经济合作社和农资供销合作社。组织本地50岁至70岁的剩余劳动力走出禄加镇,到仁寿桦锐农业、东坡果品分拣中心等务工;农机耕作队业务拓展到成都、遂宁、甘孜;开通“爱上乡土味”微信公众号,写接地气、有温度的宣传文案,拍田间地头不修图的实物照片,从3000多亩柑橘和群众散养的土鸡、土鸭、土鹅,粮食生态猪制作的腊肉、香肠,再到田间地头的各种蔬菜,复合村土特农产品上线,通过微信朋友圈、视频号、微信公众号对外亮相。

从刚开始的有啥卖啥到后来有方向的组合策划,刘帅兵的复合“乡土味”逐步升级。他把复合村及附近群众的蔬菜、瓜果、鸡鸭组合搭配,面向北京、深圳等地定制“周厨房礼包”,让喜欢生态产品但没有时间买菜的城市白领“一单下手、全周不愁”,赢得稳定客源订单。2023年、2024年,通过“爱上乡土味”微信公众号,为复合村当地及邻近群众卖出300

多万元土特农产品。

长期关注“爱上乡土味”微信公众号的人数只有2727个,并不算多,但刘帅兵却颇为自信地表示,“我们不做流量‘网红’,只要客户稳定,能为群众务实增收就行。”

和复合村一样,借助互联网东风的还有大山村。杨奕利用新媒体平台,通过直播、小视频、新媒体等方式宣传柑橘采摘节、丰收节等活动,引进电子商务公司开直播近2000场,销售水果2400余吨。成立“仁品富稼”联合社,优选“大山土货”参加北京农业博览会、晚熟柑橘学术交流暨眉山市第四届柑橘节等活动,积极参与“百村助农联盟”,带动全村农业产业链发展,不断提升大山村农产品知名度。大山村村民竖起大拇指夸赞,“不愧是我们的‘红旗支书’!”

产业活了,名头响了,村民富了。几个村找准不同“赛道”、竞相发力,同时拥抱互联网电商“快车”,集体经济逐渐殷实,村民钱袋子越来越鼓。

基层治理有智慧 干部乡贤携手“共建”

产业兴旺、群众富裕与生态宜居、乡风文明、治理有效相融互嵌,是实现乡村全面振兴协同共进的系统工程。不忘初心、勤勉履职的村组骨干与德高望重、倾情乡梓的乡贤资源携手“共建”,是不可或缺的基层智慧。

富加镇大山村,“巾帼劳务合作社”名实相符。从村“两委”到合作社,党总支书记、副书记以及合作社负责人、劳务经纪人都是清一色的女同志,巾帼不让须眉。

合作社经纪人王莉的主要工作是链接当地的业主果园,组织大山村及附近村剩余劳动力就近开展果园除草、修枝、疏果、套袋等工作,增加劳务收入。但巾帼劳务合作社比较特别的是,对务工群众不收取劳务介绍费,企业给多少,群众就领多少。

李春华说,村“两委”和合作社成员同属带小孩、照顾老人的群体,大家感同身受。“无论是村‘两委’还是合作社,都对村里老人、妇女更关心关怀。杨书记直播卖出去的土特农产品,卖的钱全部给群众。”

“干部有爱心,群众很认可,干群关系就

和谐。”仁寿县委组织部党员教育中心负责人说,他多次到大山村拍摄,随机采访群众,实实在在大拇指点赞的人不少。

文宫镇桂湾村村委会大厅内,“群众点我来办,群众诉求我来帮”服务标语很醒目。

村民只要有所呼,干部肯定有所应。桂湾村3组两名村民因为村道拓宽工程边界权属发生争执,曹廉刚当天下午就喊上组长,既耐心倾听双方诉求,又巧妙运用政策法规讲道理,同时也借邻里乡情进行疏导,半个小时双方就握手言和。“群众的矛盾纠纷绝大多数都是一些田边地角、鸡毛蒜皮,村干部下沉快一点,言语拿顺了,事情理清了,调解就好办了。”曹廉刚说。

“桂湾村每年需要调解的矛盾纠纷很少,这几年更少,一般只有1至2起。”文宫镇组宣委员高原表示,一方面是农村产业发展好,群众经济收入高,矛盾纠纷少;另一方面是村“两委”干部对群众诉求响应快,处理及时,群众心气自然就顺,做到“小事不出村”。