

## 如何克服经济上的空壳化导致基层党组织服务上的空壳化——

# “村社共建”看莒南



关键词: 基层服务型党组织(2)

□ 本报记者 王洪涛 张海峰  
实习生 王洪磊

“以前咱们村两委想给村民办点实事,总是力不从心。现在好了,村社共建一年多,村集体收入超过10万元,能为村民做的服务就更多了。”6月8日,莒南县道口镇曹家庄子社区党支部书记李洪凯表示,现在村集体“有米下锅”了。

莒南县在基层服务型组织建设中,将在当地具有市场优势的供销社引入,在带动当地村民致富过程中,既增加了村集体增收10万多元,也增强了基层党组织服务经济和社会治理能力,探索走出了一条“党建带社建、社建促党建”的新路子。

### 集体富了干部服务底气足

做了十年村支书的李洪凯见证了社区的发展变化,“已过了不惑之年啦,而‘村社共建’让我对社区的未来发展也不再困惑了,这是条好路子。”他笑着说。

“村里近两千口子人,有2100亩耕地、1000亩菜地,前几年,集体收入主要靠几十亩的果园承包,收入了,想给村民搞点服务,可惜无米下锅,开展村社共建以来,村集体增收10万多元,高效大棚户均增收3万多元。”李洪凯解释,去年开始曹家庄子跟道口镇供销社合作,由村集体和供销社按照12:5:87.5的比例共同出资50万元,建设了占地20亩的蔬菜批发交易市场,双方根据出资比例,进行利润分红。

除此之外,村两委和镇供销社按55的比例共同出资创办洪凯蔬菜专业合作社,并共同出资兴建社区服务中心。合作社主要为210户社员提供规划建设、技术规程、种苗引进、农资供应、品牌标识、包装销售等方面的服务;社区服务中心则包括600平方米的合作社办公场所和便民服务室,500平方米的农资超市和日用品超市、村民健身娱乐文化广场,其中,农资、日用品超市由道口供销社经营,日常销售按低于市场价2%的价格卖给村民。

“村集体收入增加了,我们村干部干事的‘底气’就更足了。”李洪凯告诉记者,收入增加后,村里有钱进行基础和服务设施的改善,安装了40盏路灯,绿化了4000米的路面,硬化了1200米的路面,同时组建了环卫管理队伍,解决了村民的生活垃圾问题。另外,为增强村民的“软实力”,村干部带领村民代表到寿光、沂南等地参观学习蔬菜种植技术,并定期邀请专家来村进行培训,开展学习活动。

“以前,村两委干部在大家眼里,就是有事儿没事儿组织开个大会小会,有时大家还不乐意去。现在不但带着俺们挣了钱,还为俺们搞这么多服务,俺们愿意跟着他们干。”村民王好玉告诉记者,慢慢地,村集体和村干部在村民中的形象悄然发生了变化。

### 创新模式实现共建共赢

当地不仅促成供销社和村两委共建合作



□付金伟 报道

社,也通过模式创新,让供销社、村两委与村民特别是种养大户、家庭农场直接达成合作。

“目前我们公司共有610亩土地,其中480亩用来种粮食,68亩种桑树,余下的六七十亩种花生。”洙边镇洙边社区家庭农场主庞立虎说,自去年实施“村社共建”后,自己原先的家庭农场改头换面,规模、产量和效益都明显提升,按照较保守的方式计算,合作后的第一年能分红30多万元,是之前的3倍。

庞立虎原本就是种植大户,从其他村民手里流转了310亩土地,去年春季还注册成立当地第一个家庭农场——博丰家庭农场。“200亩种小麦和玉米,68亩种桑树养蚕,余下的种花生。”庞立虎告诉记者,一年每亩粮地的利润为300元左右,桑园带来3万元利润,花生这两年“生不逢时”,只得1万多元,“农场规模和效益不是很高,我就想着再扩大规模,提高产量,但一直苦于资金不足。”

正当他为资金“抓耳挠腮”时,洙边镇党委副书记刘翔军主动找到了他。“书记还喊来供销社和村两委的干部,大家拢在一起谈了不到半小时就拍板了。”他们决定通过“村社共建”,即个人、村集体和供销社三方合作的模式来解决规模化遇到的资金、技术等问题。会后,由庞立虎个人、村集体、供销社按34:30:36的比例共同出资500万元成立了丰华农业服务公司。

具体分工为:庞立虎提供其原有的310亩土地和农业基础设施,包括3000平方米的晾场和配套的仓库、粮库、机库,以及5个300平方米的养蚕棚;村集体帮助流转出来300亩土地,并提供水电路渠的配套建设;供销社则主要提供公司化的运营管理、市场服务,以及农资、技术、种苗。公司新购置的农机设施则由三方共同出资,以便开展大规模的土地托管业务。庞立虎告诉记者,在当地,供销社和个人直接合作成立公司的他是第一个,合作方式的创新,让当地农民有了更直接、更有效的致富路径。

“公司成立运作后,小麦亩产由700斤增加到了900斤,每亩花生的利润也能增加200元,蚕桑总收入增长到20万元。”庞立虎高兴地给记者数着,

除此之外,依托公司的农机,他还和合作伙伴开展了1680亩土地的托管业务,帮助当地农民进行机械化耕种管收,由此带来近17万的纯利润。

“我们计划再上几个高效蔬菜大棚和西瓜大棚,同时扩大土地托管的规模。”庞立虎表示,共建更激发了他继续种地的信心,“现在对种地特别有信心,当农民也‘倍有面子’。”

“实施村社共建之前,我们村的集体收入几乎为零,实施后,通过丰华服务公司的分红,已经带来了24万元的收入。”同样感到“倍有面子”的还有洙边社区党支部书记刘景清。

除了帮助流转土地和提供基础服务外,“有了钱”后的洙边社区集体为村民提供不少服务。“我们首先拿出来5万多元,把农田总长5千米的坑洼土路全部修整成了大型农机通行的机耕路;其次专门拿出来十几万元,把村里十二条街道全部进行路面硬化;除此之外,我们还给村里196名70周岁以上的老人在意外伤害保险上每人一年补贴5块钱。”刘景清告诉记者,实施村社共建后,村集体在服务村民上“不差钱儿”了。

### 给基层党建“釜底添薪”

在莒南县城,尤其是核心地段,记者发现

### ■书记点评

## 服务型党建的有益探索

莒南县委书记 陈一兵

怎样破解农民和村集体经济增收这个难题?如何增强农村基层党组织的服务功能?我们依托供销社的流通网络和农村专业合作社,以共建项目为载体,以利益链接为纽带,深度融合供销社、专业合作社和农村基层党组织的经济、人才、信息和技术资源,同频共振,走出了一条“村级党组织+基层供销社+合作经济组织”融合发展的路子,奏出了“村社共建”

很多商超大楼上都带有“中国供销合作社”的绿色大字及标志。“供销社与‘三农’有着天然的联系,村、民、社几方有着良好的合作基础。”莒南县供销社副主任王伟志介绍,莒南县供销社本身实力较强,近年来在发展农村现代流通服务网络和农产品经营服务网络,以及领办创办农民专业合作社方面也开展了大量有益探索。“这些条件再加上我们主动转变和贴近服务的姿态,形成了我们所特有的优势。”王伟志说道。

记者了解到,目前该县规划实施的“村社共建”项目共89个,涉及66个行政村(社区),其中社区服务中心及现代流通网络项目28个,新建日用品、农资超市等经营性服务设施10000平方米,农产品基地29个,总面积达6200亩,农产品批发交易市场5个,农民专业合作社社27个,吸纳3100户农民社员。记者发现,这些共建项目,一个共同特点是产权清晰,能够发挥村民、合作社、供销社、村两委几方优势并形成合力,通过调整种植结构,提高规模化、标准化、市场化程度,拉长产业链条,达到农业“增值”,多方受益。据统计,这些项目年可增加村集体经济收入760万元。

“在村社共建中,我们很注重的一点就是,在每一个合作社都成立了编委党支部,即由所在镇党委镇政府协调,供销社的人在村两委中挂职,村干部在供销社里挂职,通过交叉任职的方式参与共建,把服务型党组织的优势渗透到各个环节。”王伟志介绍说,以前一些村两委没有平台,党员干部有劲儿使不上,想带头也没得带,村社共建后相当于有了“抓手”,有了带头人,村社共建后相当于有了“抓手”,有了带头人,莒南县组织部工作人员王勇侠则表示,经济上的空壳化,往往会带来基层党组织服务上的空壳化,进而是政治上的空壳化,通过村社共建,基层党员干部有事可干,带头致富,既提高了服务能力,也带来了威信和自豪感。

“村社共建出发点是让农民的腰包鼓起来,最终的落脚点则是推动基层党组织往服务型方向转变,实现‘改造自我、服务农民’的职能。”莒南县政府顾问刘景明认为,在未来几年,莒南县将以“村村有项目,村村有收益”的目标规划发展现代农业,让“零收入”的村集体彻底“消失”。

村社共建也不是一帆风顺的,王伟志告诉记者:“规模上来了之后,资金和人才就会碰到问题。农业规模化需要投入的资金巨大,对经营和技术人才的需求也会越发迫切,光靠供销社可能还满足不了。”对此,他希望借助党委政府,将涉及“三农”的资金和人才有机整合到一起共同参与,那么很多难题就可以迎刃而解。

“村社共建”实现了村级集体经济壮大、农民增收、供销社和专业合作社发展的多赢,尽管探索和成效都是初步的,但带给我们的启发却是深刻的:只有回归为民服务的“原点”,契合农民群众对自身利益的关切,不断壮大农村集体经济实力,“村社共建”才能硕果累累,成为服务型基层党组织的破题之作。

今年3月,中国泰山义鸟购B2R平台在宁阳上线,浙江小商品城“义乌购”与宁阳凌云社集团“凌云购”合作,共享仓储和物流。“商户能在浏览实景照片的同时下单,24小时一站式采购。”集团董事长郑袭修说,商户不用再千里迢迢上门进货,山东就能免费配送上门。

凌云购网站负责人吴殿慧说,他们这里是大学生创业基地,凌云购与义乌购的联姻为网上创业提供了空间,对于大学生加入创业,他们将提供一系列优惠政策:为他们提供免费的仓储、配送和办公地点,提供“一件代发”的业务。

“对于创业刚起步大学生,即使他们就需要一件产品,我们也可以为他们配送。”在凌云购物流巨大的配送车间后面,一座“网络大厦”马上封顶。吴殿慧说,这座楼可容纳100多人,只是想创业开网店的大学生就可免费入住,现在已有10多个大学生前来咨询,希望加入网站。

而对于宁阳县未来“电商”的发展空间,吴殿慧说,他们把眼光瞄向了大枣、钢球、彩山酒等宁阳特产。

### “义乌购”搭建网上创业平台

## “店商”转“电商”——宁阳大学生创业玩转“微力量”

□ 本报记者 姜言明  
本报通讯员 桑蕊

如今在宁阳县,越来越多的回乡大学生不再局限于本地的创业资源,而是借助最前沿的“电商”平台和技术,成为当地大学生利用“电商”创业的领头羊。

### 百货铺变身“小清新”网店

“电子商务带来的不仅仅是消费方式的改变,更改变了生活方式。”6月4日,在宁阳县南外环一处厂房,记者见到了28岁的店主陈诚。跟很多大学生一样,陈诚2010年毕业后回家便承接了

### “店商”转“电商”——

父亲的事业。父亲做生意多年,圈子却只局限于附近地区,这使陈诚感到不满足。一次机会他接触到了电子商务,开淘宝店的想法就这样萌生了,2013年6月,“大城小院”正式开张。

“一把透明雨伞卖9.9元,8月份就卖了两万多把。”陈诚说,他把网店定位在了“小清新”居家、装饰小物品上面,店里有600多款产品,现在他平均每月打包1000件,一年能赚10万元。

### 犬舍“狗爸”玩上微营销

跟陈诚一样,29岁的王昊也是宁阳具有代表性的大学生创业者。“这是德国牧羊犬,这是松狮,这是拉布拉多犬”。这个爱狗的年轻人毕

业后,在父亲的帮助下成立了自己的泰德犬业,专门饲养德国牧羊犬。

经过几次牧羊犬比赛,王昊发现养犬爱好者都面临着狗粮选择问题。2008年,他注册了“优百乐”狗粮商标。“开通了淘宝店,通过QQ群、德国牧羊犬论坛卖狗粮,拥有了大批忠实客户。”王昊说,2013年累计销售狗粮千余吨,销售额近千万元,其中网销占了70%。

就在微信公众平台风靡之际,王昊也玩起了微营销。如今,微信、淘宝、论坛、QQ都成了他的市场,仅销售部就有职员20多人。

## 县域经济发展崛起“武城速度”

部投资的66.4%。

积极创新招商机制,推行挂职招商、代理招商,选派精干人员到江浙沪、京津唐等发达地区,对接央企国企,引进了中国航天科工集团投资30亿元的新能源电池项目、山东龙源公司投资20亿元的200兆瓦的风电项目、北京301医院中药制剂生产项目等一大批大项目、好项目。依托武城在外业务员多的优势,大力实施以人才回归、资金回流、创业回乡为主要内容的“三回工程”,建立了东北商会、京津冀等覆盖全国的商会体系,20余个由在外商投资的项目落户武城,涉及资金60多亿元。今年以来,武城县8个项目列入市级重点项目,总投资80亿元的16个重点项目2月份集中开工,为县域经济的发展又增添了新的后备力量。

### 工业经济突破

### 创造持续膨胀的“跨越速度”

6月24日,笔者在德州玲珑轮胎有限公司二期年产1000万套半钢轮胎项目建设现场看到,轮胎生产线正满负荷生产。在此之前,玲珑轮胎一期200万套全钢轮胎项目,从开工到投产仅用了9个月,已经创造了全球轮胎行业的“玲珑速度”。

“玲珑速度”是武城工业经济呈现“跨越速度”的一个生动写照。坚定不移移植大企业是武城县决策者的共识。按照“分类施策、梯次培植”原则,根据“企业看前景、企业家看魄力、产品看市场”的“三看”标准,武城县筛选一批成长型、潜力型企业,推进企业更新设备、改进工艺、扩大规模。重点支持古贝春集团、玲珑集团、水星集团三大立县企业,政策优先倾斜,要素优先供给,难题优先解决,使企业销售收入增速明显,财源贡献能力持续增强,1至5月份,共完成销售收入34亿元,同比增长25.6%。

今年1至5月份,全县规模以上工业企业445

家,居德州市第二位,实现工业增加值52.17亿元,实现主营业务收入235.15亿元;工业技改投入占比达到49.3%,高新技术产业占比稳居德州市首位。

### 完善基础设施

### 创造持续突破的“升级速度”

发展的根本目的是改善民生,在发展经济、做大财政“蛋糕”的同时,武城县更加注重“蛋糕”的分配,让群众共享发展的果实:投资11亿元的南水北调大电水库,投资1.84亿元的建德水库竣工蓄水,“双水源”供水成为现实,城乡供水一体化基本实现,圆了武城人民多年的“盼水梦”;德商高速公路建设,改变了武城没有高速的历史;13条县乡道路竣工通车,县城“十分钟”大路网全面贯通,成为德州市第一个县乡之间实现高等级公路连通的县;抢抓京杭大运河通航的历史性机遇,积极

## 五莲15支农业套餐专业队服务“三农”

□记者 董卿  
通讯员 李维江 安玉坤 报道

本报五莲讯 5月30日,五莲县农机局的工作人员来到汪湖日金农机专业合作社,为其新买的小麦联合收割机现场办理了牌照和驾驶证手续。

理事长王海俊高兴地对记者说:“为了赶麦收,合作社新买了1台联合收割机。要按往常到县城挂牌办证,得来回好几趟,既费时又费力。这不,我打电话找到了农机局的王永建,当天就上门办好了!”

王永建是五莲县农机局“农业套餐服务专业队”的带头人。专业队由7名专业人员组成,他们根据农户的电话预约,上门开展服务。3月份以来,专业队已开展下乡服务60余次,帮助农民检修、调试农机具650余台(套),检验拖拉机、联合收割机300多台。

教育实践活动开展以来,五莲县统筹协调水利、农业、林业、畜牧兽医等7个农口部门,组织62名党员技术骨干成立15支“农业套餐服务专业队”,变“在家坐诊”为“下乡巡诊”,深入生产一线、田间地头,送资料、送技术、送信息,零距离服务“三农”生产。

## 龙口滴灌设备惠及八万余亩耕地

□记者 江昊鸣 通讯员 柳新厚 报道

本报龙口讯 6月23日,龙口市石良镇吴家村村民使用滴灌设备对葡萄实行了高效化、自动化的灌溉。滴灌设备能实现自动浇水、施肥,把水溶肥放在水里化开,水肥一起进,浇水的过程就是施肥的过程,省电、省水、省人、省事。龙口市是全省面积最大的首批高效节水灌溉试点县项目,项目规划总投资1.44亿元,历时三年,自2011年9月启动,至今6月底完工。

据介绍,该项目在龙口市最大地表水库——王屋水库周边发展高效节水灌溉面积8.46万亩,其中微喷6.44万亩,灌溉2.02万亩,涉及3个镇41个村。仅今年,龙口市就投资4861万元,新建、配套机井903眼,建设高效节水灌溉面积3.02万亩,其中微灌2.01万亩,管道灌溉1.01万亩。该项目全部实施后,可年节水423万方、节能122.3万度,年增经济效益5556万元。

## 环翠住建局“三四五工程”提升服务效能

□郭梁 报道

本报威海讯 威海市环翠区住建局以开展党的群众路线教育实践活动为主题,以“机关服务提升年”为载体,在全系统实施“三四五工程”,进一步转变工作作风,努力营造良好的服务环境。

针对不同部门、科室职能,该局推行了零距离答疑、零借口服务、零关系统实施的“三零”工作法,住住建局平均服务时限缩短了约三分之一,服务效能不断提升。

以“服务对象满意”为最高标准,该局又促使建设手续实行“一站式”服务,具体实施四项措施:一是对建设项目手续办理事项进行流程再造,编制《服务指南》;二是对上级规定必须保留的收费项目,按照标准收取并严格执行收、支“两公开”;三是全面落实一次性告知制、限时办结制、全程代办制“三项制度”;四是将建设手续办理事项的内容、程序、标准、依据、时限及收费标准等全部公开。

为落实“机关服务提升年”活动要求,该局还推行了立即办、主动办、上门办、跟踪办、公开办的“五办”服务,对全区拟开工重点项目,逐街进行了对接,分别召开了手续办理现场协调会,答复、解决企业手续办理难题21个,为实现全区工程建设首季“开门红”奠定了坚实基础。

## 凤凰城街道推进农村环境综合整治

□李东乾 于向阳 报道

本报利津讯 “走进西冯村,心灵精神展。街道直通顺,无阻直向前……”6月9日,利津县凤凰城街道西冯村78岁的王金兰,向笔者朗诵着他刚刚写成的赞美家乡的诗。

今年以来,该街道扎实开展乡村文明建设提升年行动,深入实施以硬化、亮化、绿化、净化、美化为主要内容的村庄环境综合整治工程,实现了城乡环卫一体化。各村新添置垃圾桶350个,新上垃圾运输车1辆,环卫工人20名。为进一步推进农村环境综合整治,将所辖40个村划分为5个示范村,24个达标村,11个提升村,分别制定标准,严格按规划、按标准推进建设。每个村划分片区,建立问题台账,党员干部包片,进度到天,责任到人,发动家家户户开展了“卫生大扫除,违建大清理,环境大整治”行动。截至目前,共出动劳动力5000余人次,粉刷墙面20万平方米,栽植树木1.5万余株。

争取在四女寺镇建设运河德州港,对外畅通,对内循环的交通网络正在形成。

“一到经济开发区,就被这里完善的基础设施吸引了,从开发区到附近的京福高速、青银高速仅用10分钟,非常方便。”落户在武城县经济开发区的水星天元精密机械制造有限公司和涡轮增压项目的负责人娇东平满意地说。水星天元精密机械制造有限公司涡轮增压项目总投资4.6亿元,主要为军用装甲车以及一汽大众等品牌汽车生产配套,明年6月底全部竣工投产,年销售收入可达20亿元,税收2亿元。

“一大批大项目好项目的落户,得益于我们对产业园区的快速升级。”武城县县长王胜强介绍,武城县对承载重点项目的经济开发区实施了“东扩”工程,今年全面启动了第一片区基础设施升级工程,实现了土地平整和市政道路、电力、通信等九通一平,综合实力跻身全省省级开发区第二方阵,被命名为山东省循环化改造示范试点园区;鲁权屯五大园区发展框架全面拉开,力争升级为省级开发区;德武新区更名为市南经济开发区,建设“飞地经济”示范区,打造承接产业转移的政策洼地,目前已安置项目20余个。

□王召华 李淑舟 王玉磊 吴华

6月的武城,激情似火。玲珑轮胎项目、水星天元精密机械制造和涡轮增压项目、新型无机防磁板项目等重点项目建设现场如火如荼,激战正酣。

“我们拥有产业集群发展优势,只有放大特色,借力发展,完善基础,才能实现县域经济跨越发展。”德州市委常委、武城县委书记张传忠说。

### 综合实力攀升

### 创造持续跨越的“崛起速度”

地方财政收入、主体四税、农民人均收入等主要经济指标的增幅位居德州市前列,两年基本完成县域经济“三年倍增”目标,数字背后反映的是武城县综合实力迅速攀升。

去年以来,武城县以项目建设为突破口,全力推进经济提速,创造了持续跨越的“崛起速度”。今年,武城县工业企业重点技术改造项目总投资共有72个,总投资176.08亿元,项目全部建成达产后,年可实现销售收入383.23亿元,其中,高端装备、新能源、新材料、节能环保、现代物流等战略性新兴产业类项目56个,占全