

## 产业蝶变 乡村振兴

## 全过程党建“链”起枣乡强村富民路

组织“串”链，  
促产业转型升级

滨州市沾化区下洼镇始终把冬枣产业作为强镇富民的支柱产业进行科学谋划，统筹推动，充分发挥镇党委“前沿作战部”作用，提出“六个一”产业发展思路，聚力实施“六大工程”，助推产业跨越式转型发展。

坚持目标导向、问题导向，明确年内产业发展目标为：新建设施大棚12000亩，改良沾冬2号8000亩，沃土改良10000亩，新增水肥一体化应用面积2000亩，创建6处合作社示范基地，组织经验交流会、技术培训班10期，重点建设完成北部万亩设施引领区和东部产业基础提升区，带动冬枣产业由规模扩张型向质量效益型转变。

按照“以奖代补、示范引领”的工作思路，狠抓设施提质不动摇。对万亩大棚片区建设2.3万元每亩的高标准钢架大棚，落实每亩地1.3万元的发展奖励金，剩余1万元由农户分十年还清。对30处百亩以上示范园按照竹顶棚、水泥立柱钢架顶棚和全钢结构棚每亩分别给予3000、5000、10000元不等的发展奖励。对沿永馆路和东滨路两条交通主干道两侧不间断延伸的3000亩枣园每亩给予3000-10000元的发展奖励，鼓励农户进行设施化栽培。力促设施大棚+沾冬2号这一“黄金搭档”在下洼镇全面铺开。

积极争取上级项目建设资金作为产业发展奖励金，对示范合作社创建村、设施大棚建设户和新品种改良户进行奖励补贴，用政策激励群众，解决群众后顾之忧。列支培训资金，组织乡土专家、种植能手成立红旗专家团队，落实技术帮包网格，提高冬枣商品果率。实行挂图作战，把任务落实到村、到户、到人、到地块，实行“每天一调度、每周一通报、每月一评比”的工作机制，对工作进展缓慢的，查明原因，视情作出处理。

支部“强”链，  
助集体经济增收

下洼镇持续推进党组织的政治优势向发展优势转化，以党委为主干，产业链上下游各支部搭建联盟，抱团发展，破除传统产业“条块分割、各自为战”的问题，以组织联合促发展联合。今年，镇财政列支600万元作为发展基金，大力推广村党支部领办冬枣专业合作社工作，推动实现“标准化、设施化、品牌化、产业化”，打好群众、集体双增收“攻坚战”。

建强两支专业队伍，推动高效运转。建强班子队伍。推行村“两委”与合作社“双向进入、交叉任职”，村党支部书记兼任合作社理事长，其他村“两委”成员及党员代表担任理事、监事，镇明确合作社开办流程、要点，实现合作社发展与村级事务共同研究、整体推进。建强社员队伍。合作社内部成立技术服务部，指导社员坚持“统一生产指导、统一水肥管理、统一病虫害防治、统一营销分成、统一品牌宣传”和“自主技术管理”的“五统一加一自主”的管理机制，对用肥用药、疏密间伐、嫁接技术、修剪整形等工作进行面对面、手把手培训，为提升冬枣品质打下基础。

建立完善规章制度，规范运

滨州市沾化区下洼镇拥有耕地面积10.3万亩，其中冬枣种植面积9.8万亩，占全镇总耕地的95%以上，是沾化冬枣的原产地、主产区。依托冬枣特色资源优势，先后荣获“全国一村一品示范村镇”“全国农业产业强镇”和“全国乡村特色产业十亿元镇”等荣誉称号。

近年来，沾化冬枣在设施化、标准化和产业化等方面遇到了诸多瓶颈，下洼镇立足本镇产业特色，咬定“冬枣高质高效、群众增产增收”目标，坚持把党建引领摆在突出位置，激活、催化、创新党组织服务产业发展新路径，以“组织链”提升“产业链”，以“产业链”聚合“发展链”，着力推动基层党建与冬枣产业同频共振、互促共融。

通讯员 刘瞻 李猛 记者 付玉成



万亩设施引领区。

营管理。指导建立健全村党组织领办合作社章程。完善组织机构和规章制度，认真执行财务会议制度，强化风险防控。根据1-12月份冬枣生产年历，细化37项合作社服务清单，干部逐项认领、分项帮包，绩效考核与合作社运营直接挂钩，凝聚支部合力保证企业化运营。同时，通过分工协作，将村党支部书记从具体的工作事务中剥离出来，实现专业人干专业事，探索建立动态奖惩管理机制。实施押金入社制，每位社员入社前签订承诺书，并缴纳1000元押金，结合党建网格化管理机制，在合作社内部划分3-4个工作组，每组配备1名督导员，定期进行考核评比，对不按指导意见管理枣园的社员及时清退或扣除押金，对标准化管理落实到位的小组从购置化肥农业等生产原材料方面给予折扣等奖励措施。

明晰降本增收渠道，共享发展红利。为进一步解决合作社销售端难题，实现好枣卖好价、普通枣有兜底的目标，下洼镇创新推出“党支部+龙头企业+合作社+农户”的订单销售模式，消除群众后顾之忧，为枣农吃上“定心丸”。合作社与国有公司签订产销协议后，冬枣成熟季，通过冬枣智能分选设备对冬枣糖度、色泽、大小等理化指标进行等级分选，对合作社种植的优质大棚冬枣以高于市场价15%的价格进行统一收购。国有公司与入驻电商产业园的电商企业以及百果园、河马生鲜等国内果品销售龙头企业签订产销协议，统一使用沾化冬枣独有的“一枣一世界”品牌进行包装外销，在通过国有公司的公信力赢得销售商认可的同时，实现大量优质冬枣得以高价外销，反哺合作社发展。

人才“补”链，  
破创新发展难题

坚持把人才工作放在心上、扛在肩上、抓在手上，创新人才发展机制，实施枣乡人才



沾化冬枣喜上树梢。



沾化冬枣嫡祖树。

“双链”培优计划，以“产业链”定位“人才链”，以“人才链”反哺“产业链”，全面激发人才兴农、人才助农内生动力，开创“双链双赢”新局面。

牵手一批顶尖“帅才”，把控产业话语权。聚集枣领域顶尖专家“把脉问诊”，依托沾化冬枣研究所“博士后科研工作站”，持续深化与高等院校的产学研合作，通过与中国枣业学会领军人物刘孟军教授等专家合作，就冬枣特色小镇、鲜食枣业周年供应、冬枣标准制定、新成果集成转化、攻关科技项目和产业发展项

目达成协议，寻找冬枣产业发展新思路、新方向，力争年内引进科技领军人才3人以上、完成3个课题的集中攻关。

集聚一批青年“俊才”，刺激产业新业态。今年，下洼镇以电商运营培训中心建设为载体，为创新创业项目和人才团队培育项目提供集成平台，落实“新型产业工人培训”千万计划，年内计划完成优质青年培育100人；同时，引进直播带货电商团队，在“十一”黄金周组织开展网红直播节，将传统的“线下采摘”与现代的“直播发

货”充分融合，凸显青年集聚效应，带动传统产业触网增收。

培育一批本土“专才”，厚植产业能量源。主动认领沾化区“冬枣产业名师带高徒计划”任务，将下洼镇“星火·征途”党性教育基地与数字经济产业园穿点成线，打造冬枣种植管理专业人才主阵地。全镇36名红旗专家团以多种形式开展“田间课堂”“线上课堂”“实干培训”，配齐产业发展“后备军”。

企业“延”链，  
提数字经济效能

发挥国有公司党建引领优势，着力构建高端市场经营平台。今年，由国有公司枣富建设综合开发有限公司主导运营，总投资1亿元，在“枣恋谷”休闲庄园项目的基础上打造镇域首家全链条基地——沾化冬枣数字经济产业园，项目占地总面积2000亩，包括沾化冬枣种植基地、电商运营培训中心、智慧农业平台、冷链物流园区和冬枣文化主题公园等内容。其中，电商运营培训中心由沾化冬枣品牌管理股份有限公司负责运营，完善网红直播区室内配套设施，引进境内直播带货电商团队，真正打通电商“散而不精”的屏障，拓展销售渠道。智慧农业平台突出融合创新、一馆多用的特色，引用数字沙盘、冬枣智慧种植全息展示、AR智能直播等科技化手段，以极富未来科技感的方式全方位展示下洼镇冬枣产业状况。冷链物流园区主要包括1200吨综合性冷库、全链条冬枣智能分选包装车间等，重点引进国际先进冬枣分选设备，实现冬枣糖度、色泽、大小等级分选。项目区与销售企业、合作社、农户签订三方协议，对符合合同标准的优质冬枣进行统购统销，打造枣中“茅台”，把握销售定价话语权，力促好枣卖好价，进而有效倒逼枣农进行标准化、设施化种植，提升冬枣品质。

项目“扩”链，  
树乡村振兴样板

镇党委抓住重大项目建设机遇，以省级衔接乡村振兴集中推进区、省级乡村振兴齐鲁样板、省级现代农业产业园“三区共建”为契机，立足全域，规划“一核两轴五区”产业发展布局，即以全镇9.8万亩冬枣特色产业“双增双提”为核心；以永馆路、秦口河为线，打造农旅产业融合和文旅田园融合两条乡村振兴发展轴；以万亩设施引领区、产学研示范区、企业基地创新区、三产融合文旅区和产业基础提升区为五大片区，进行新设施、新品种、新技术和新模式的研发及推广，全面推进冬枣产业科技化、销售运营市场化和农民增收持续化，打造全域现代农业示范区。

从组织到产业、从产业到企业、从企业到市场、从市场到群众，下洼镇充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用，打通沾化冬枣特色产业发展的“痛点”和“堵点”，破译产业发展“红色密码”，逐步形成“全过程党委在统筹、支部在引导、党员在推动、集体在增收、群众在致富”的闭环发展模式，实现了冬枣提质、枣农增收、产业增效，走出了一条独具特色的乡村振兴之路。