

做大集体蛋糕 引入人才活水 仙居“两村计划”鼓了乡村钱袋子

徐子渊

节日用品的订单，因校地合作“飞”进台州仙居的偏远乡村，让村民在家门口“带娃上班两不误”；一位位年轻的“农创客”带火了桑叶、腊肉、番薯面等农家产品，让仙居的“土、特、产”发展更进一步；一个个产业项目另辟蹊径，瞄准仙居山区乡镇落地发展，不断做大集体“蛋糕”……这个盛夏，火热的不仅是温度，更是仙居乡村的发展。

这些发展与一个计划息息相关——近年来，仙居县实施“红链强村、项目兴村”发展计划（即“两村计划”），以党建联建为桥梁纽带，以人才入乡为内生动力，以产业项目为载体抓手，集约集成兴村要素，因地制宜探索新型村级集体经济片区组团发展模式。今年以来，仙居累计建成乡镇街道抱团兴村项目23个，带动村级兴村项目400余个，带动村集体经济增收5000余万元，“总收入30万元且经营性收入15万元以上的村数”“经营性收入50万元以上的村数”“经营性收入100万元以上的村数”三项村集体经济指标半年度完成率均居台州市前列。

“两村计划”让村集体的“钱袋子”鼓了起来，也为乡村引来了最稀缺的人才资源。为更好地促进项目发展、人才兴村，仙居还探索“人才入乡一件事”集成改革，出台《人才入乡专项激励政策》，从融资贷款、租金减免、场地减免等12个方面27条务实举措入手，打出“给政策保障、给编制待遇”的引才组合拳。去年以来，已累计招引2000余名青年大学生和各类人才回乡，催生各类新业态、新经济项目51个，新增就业岗位800余个。



仙居县溪港乡金竹溪村

借势聚力 创富更有力

乡村咖啡馆、番薯面制作展示工坊、农产品集散中心……仙居大战乡闲置的格样小学成了乡里“地瓜公社”，乡村发展的活力在这儿被再次激发。

“8月初，已正式对外开放。在‘地瓜公社’不仅能了解地瓜产业的发展，还能看文创产品，感受乡村的新潮活力。”回乡人才周芳春带着自己的文创团队“扎”在大战乡，为这里的特色产业番薯面打造文创IP。

据了解，大战乡番薯面生产有着数百年历史，目前年产量200多万斤，年产值达1600多万元。近年来，大战乡一直探索如何赋能这一历史经典产业、做好土特产文章，借IP造势“出名”是一方面，聚高校“智力”练好内功则是另一方面。

“番薯面市场价在8元左右一斤，只有延长产业链、提升附加值，才能更富民。”大战乡组织委员陈林斌介绍。为深入挖掘当地产业、土地、人才等资源，大战乡充分发挥党建联建优势，强化村村抱团、村企合作，通过浙江万里学院、中国计量大学、浙江仙居制药的人才、技术、资金支持，使包装精美的“沙蒜豆面”面世，不仅联合制定了首个番薯面团体标准让产业生产更规范，还将探索开展番薯面制作专项能力考核项目开发形成技能标准，带动番薯面及衍生产品新增产值2000余万元。

乡村不缺特色产品，缺的是好点子来盘活这些“隐形优势”。为更好促进乡村创富活力，仙居通过大村帮小村、强村带弱村、社区带农村等方式，完善集体经济帮带、联村抱团发展的利益联结机制，推动资源要素向有一定产业基础的村和片区集聚下沉，例如官路镇探索新型村级集体经济发展模式，打

产才融合 小项目成大产业



湫山乡宅村油茶“共富工坊”

造总投资1.1亿元的杨梅共富产业园项目，预计建成后为90个抱团村集体年均增收700万元以上，带动新增就业岗位200余个，惠及梅农超5000户。

如今的仙居，正以“两村计划”为抓手，创新“内部循环+外部协同”联建模式，借势片区、企业、高校实现多“触点”同谋共合，在人才培养交流、技能提升赋能、科研合作转化、资源共享共建、文化传承创新等方面开展跨领域、跨区域合作，实现兴村项目提质增效。

“半年入账55万元，创历史了！”看着今年上半年村集体经营性收入金额，湫山乡宅村党总支书记、村委会主任方建平脸上难掩喜悦。这正是村子创新模式找准项目赛道，以“产业发展型”项目做优土特产文章带来的好结果。

湫山是仙居油茶最早种植地，但由于山区人口外流严重、基础设施建设不完善等多重因素影响，油茶果难以成为“致富果”。去年初，仙居县委、县政府对当地油茶产业进行深入调研，通过走访油茶种植

户、组织村两委班子开展“共富夜谈”，一番头脑风暴下，明确大力发展油茶产业。

一年多来，湫山乡排摸推进了全乡1270余亩新造林地块、8600多亩低产林改造工程，引进了榨油生产线，还引进了投资方，属于湫山油茶产业的“金名片”愈发闪亮耀眼。

为更好地整合资源、抱团共富，湫山乡党委谋划了油茶产业链兴村项目，依托“党支部+合作社+共富工坊+农户”模式，创新“以油入股、按劳分红”机制，带动周边10个抱团村年增收超160万元，500余户茶农户均增收6000余元。“我们将继续聚焦党建统领，让老牌优势产业迸发新活力、组合‘再出圈’，实现村集体与村民‘双丰收、两受益’。”湫山乡组织委员应俊说。

在仙居，越来越多村民相信，即便是小项目，也能通过发掘村区位条件、资源禀赋等做成大产业，迎来新发展。春天销茶、初夏包粽子、盛夏兴起农家乐……溪港乡大园村的村民都说：“企业上门收山货、委员帮着卖特产，现在山中一年四季都有钱赚。”

原来，为了促进村集体经济增长，溪港乡以“山海协作”为契机，引入浙江蝴蝶谷和仙居水雾冈两家农业企业，搭建产销全链条高山农产品基地，采取“集体出资源+企业管经营+农户齐参与”模式吸引村民种植猕猴桃、小香薯、高山茶叶等10多个农产品，企业利润部分的20%归村集体所有。一年多来，带动8个山区村集体增收超120万元，累计带领160余吨高山农产品走出大山。

产品销售，依靠“共富生活委员”等乡村电商人才接力开拓。半年多时间，溪港乡“共富生活委员”陈玉琴将直播销售从企业延伸到全乡范围，带动800余户村民增收。“近期我们将与杭州电子科技大学联建共建‘溪电缘共富工坊’，招引专业人才运营，以技能促乡村振兴，充分带动周边100多户剩余劳动力实现家门口就业增收。加速实现‘共富溪港’的美好愿景。”溪港乡组织委员姚博文表示。仙居始终坚持“党建强则人才聚，人才聚则项目兴”，推行“原乡人+归乡人+新乡人”共富机制，让一群“知乡村、懂销售、有技能”的“共富生活委员”通过摸排市场需求、连通品牌渠道、对接共富工坊，帮助山区农户拓宽农产品销售渠道。



大战乡延长“土特产”番薯面产业链，促产业增收成富民项目。

制度为基 项目兴村见实效

7月中旬，安洲街道完山头村村民张利明家的杨梅销售结束。他跟村干部约定，明年杨梅冷链包装，“认准自家村子产业大楼”。

今年6月，安洲街道完山头村的产业大楼建成。保鲜仓储、烘干加工、直播销售……一经投用，6层空间的用途，就已安排得满满当当。“山上发展文旅产业看风景，山下助农销售促增收，我们高山村做出了‘新产业’，预估村集体经济年增收近20万元。”县人大代表、完山头村党支部书记兼村委会主任张美娟介绍，项目落地兴村见实效离不开各方支持。

海拔五百多米的完山头村，缺少产业支撑，村集体经济增长困难。了解到村子有新建产业大楼的意向，村里由机关干部、科技特派员、企业高技能人才、“共富生活委员”等“三支队伍”力量组建项目兴村“帮帮团”上门了，通过协调会、现场研讨等形式，帮助安洲街道完山头村落地山海协作、产业大楼等6个村级兴村项目。随着项目建成运行，仅今年杨梅季就带动安洲街道7个村集体增收50余万元。此外，安洲街道还部署开展了“村社携手共富行动”，建立“1+2+3”联建机制，将山区村和社区、集体经济强村结对，搭建要素互通互享平台，形成抱团发展的良好态势。

项目落地、兴村，不是一蹴而就的，需要脚踏实地、循序渐进、久久为功。为此，仙居多部门联合出台《仙居县“红链强村、项目兴村”发展计划实施方案》《仙居县引导“人才入乡”全面激活乡村运营实施方案》，以文件规范强化指导部署，以“1+X”模式清单式、节点化推进项目。

同时，创新“一月两镇三提升”比拼机制，围绕基层党建、“两村计划”推进等开展实地观摩、项目交流、比拼争先等活动，让各乡镇和村社之间形成比学赶超的良好氛围。今年以来已开展比拼活动6场次，提升村社36个，推动42个村级兴村项目提前落地。

放眼仙居的乡村，美不止一处。深化“乡村运营”理念的仙居，正打破村域和镇域边界，让乡村发展遇见更多可能。



溪港乡共富生活委员助农直播销售农产品



安洲街道完山头村建起产业大楼，壮大村集体经济。

(本版图片由仙居县委组织部提供)