

从盼富盼强到更富更强

看这个城郊小村如何为自己“正名”

2023年,清江浦区柳树湾街道富强社区集体资产市值约2亿元、纯收入499.32万元;第29批学生收到成才学子奖学金,286户老村民每月领“工资”;先后获得“全国创建学习型家庭示范社区”“全国民主法治示范社区”等5项国家级荣誉、“江苏省文明社区”“江苏省和谐社区建设示范社区”等16项省级荣誉、“淮安市集体经济经营性收入十强社区”等26项市级荣誉……

20世纪80年代,富强社区还叫富强村。那时,村集体携手全体村民在时代的浪潮里奋勇搏击,抓住乡镇企业大发展的机遇,挺过产业转型升级的阵痛,完成了从“村办企业”到“改制转型”再到“股份制改革”的三次创业,探索出一条“民富村强”的发展之路,给村民带来了看得见、摸得着的实惠,家家有股份、人人有分红,实现从“输血”到“造血”的华丽蜕变。

盼富盼强 “村办企业”蹚出集体经济发展“致富路”

党的十一届三中全会召开以后,经济体制改革让大批农民逐渐从田间劳作中解放出来,开始从事第二和第三产业,乡镇企业异军突起。

当时的富强村是一个靠近老城区、以农耕为主的小村庄,村民大多靠种植粮食或到城里打零工为生,村里没有产业,集体经济收入基本为零。

1981年,当时的村“两委”抓住发展机遇,带领干部群众筹建了第一家村办企业——富强五金加工厂。

万事开头难。村“两委”筹资金、建厂房、买设备,工厂建起来了。但由于缺乏经验,产品没有销路,工厂

很快陷入困境。村“两委”积极响应上级号召,走南闯北到发展好的农村地区取经,学习生产技术、管理模式、销售技巧,提升五金厂的实力。

“我们加工生产的镰刀、锄头等农用工具质量很好,只要和村周边的减速机厂、拖拉机厂谈成合作,形成上下游产业链,就能打开销路,后续订单就不愁了。”村“两委”负责人说,经过走访调研和合作洽谈,五金厂被盘活了。

随着市场需求持续增长,企业创造了较为可观的利润,也提供了大量就业岗位。这是富强村的“第一桶金”,让村民尝到了甜头。

经过十余年的奋斗,富强村的产业规模逐渐扩大,不仅建起镀锌加工厂、篷布厂、炒货厂、豆制品厂等近30家企业,还兴办了中外合资工厂——宝利得公司,同时,支持村民发展家庭式民营企业,集体经济就像滚雪球一样越滚越大。

1993年,富强村实现工业产值1200万元,集体第三产业经营收入达600万元,利润总额超过125万元。该村各项产业的蓬勃发展让富强村家家户户的钱包都鼓了起来。村民人人有事干、人人有钱赚,纷纷盖楼房、买电视,富强村开始真正迈向富强。

又富又强 “改制转型”推动集体经济发展驶入“快速路”

1995年,我市开通了北京路,拓宽了淮海北路,两条主要干道穿过富强村。村“两委”抓住机遇,向相关职能部门申请,沿主次干道破墙开店,大力发展门面房经济,汽配、农贸等各类综合市场如雨后春笋般涌现,富强村集体经济收入持续攀升,实现了早涝保收。

“那时,沿街的饭店、旅馆、浴室每天都有源源不断的客流,每一家生意都很红火。”当时在淮海北路旁经营小吃摊的村民苏红艳说,即便是“全家总动员”都忙不过来,一天的营业收入近百元。

不少老村办企业逐渐跟不上城市发展的步伐,不甘于现状的富强人

果断转变思路,实施“退二进三”战略,开始尝试“换地”策略,对产能低下、污染环境、效益滑坡的企业实行“腾笼换鸟”,进而实现产业转型升级。

然而,转型发展过程中,一些村民动起了“均分”集体资产的心思。村“两委”权衡再三,逐户上门做工作,最后达成“鸡蛋可以卖,母鸡不能卖;使用权可以卖,所有权不能卖;无形资产可以卖,实体产业不能卖”的思想共识,为富强村接下来的发展奠定了扎实的基础。

2000年以后,随着城乡一体化进程加快,富强村沿主干道的门面房被纳入城市更新范围,大部分被征

收。“我们和群众达成一致意见,拆迁首选拿房。”村“两委”在整合各项资源后,提出了“只有拥有固定资产,才能使集体经济实现可持续发展”的思路。事实证明,这样的决策是正确的。

2002年4月,富强社区成立。党员干部和村民们心往一处想、劲往一处使,群众的生活越来越富足,富强社区集体资产也在不断增值,2007年年底超3000万元。有了丰厚的收益,富强社区加大对老百姓的“反哺”力度,每年集体收入的60%用于“老有所养、民有分红、病有所医、学有所奖、贫残有助”,老百姓的获得感、幸福感、安全感不断提升。

更富更强 “股份制改革”夯实集体经济发展“幸福路”

2008年,随着集体经济不断壮大,富强社区开始探索新的管理模式,按照区委、区政府出台的农村集体经济股份制改革实施意见,成立了“淮安市富强经济发展有限公司”,对所有集体资产进行量化。如今,富强社区集体资产市值约2亿元,每年为村集体创收近500万元。

“我们通过民主管理、民主决策、民主监督等方式,对集体资产进行公开招租、竞租,使收益最大化。”富强社区党委书记朱化图说,他们严格执行“四议两公开”民主监督制度,让社

区居民对集体资产管理清楚知晓、有效参与。

朱化图说,为改善集体经济发展模式单一的局面,富强社区积极改造提升现有的商业“存量”,对辖区年久失修的门面房进行保养维护,确保房租收益可持续。“在目前集体资产综合治理的基础上,积极创新集体经济发展模式,这是富强社区今后的发展之路。”在朱化图看来,富强社区能持续壮大集体经济,离不开党的好政策,也离不开老百姓对党组织的信赖,靠的是大家齐心协力谋发展。

40多年来,富强社区发生了翻天覆地的变化,家家户户的泥瓦房变成了钢筋水泥的独栋小楼,泥土路、石子路变成了水泥路、柏油路,市政设施日渐完善。“我现在不愁吃穿,还有300多平方米的房子出租,每月都有租金收益,打心底里感到幸福和满足。”该社区1964年出生的老居民、老党员周华忠说,现在,居民的医保费用由社区统一缴纳,每逢居民过生日、子女考上大学都会发钱送物,还给45岁以上的居民每月发放生活补助,年末还有“压岁钱”。(陆群 蒋童)

绿色盆栽 走俏冬季花市

专家提醒:冬季浇水不能太勤

本报讯 近日,记者走访我市花卉市场看到,茶花、绿萝、芦荟等常见绿植十分畅销,观赏性、实用性成为市民选购花卉时关注的重点。

昨日上午,记者在市区一家花木市场看到,这里人气十足,前来选购花卉的市民络绎不绝,整个市场中充满了花香和泥土的芬芳。“现在空气太干燥,皮肤经常干得发痒,今天打算买几盆绿萝放在家里,可以观赏,也可以保湿。”正在选购绿植的市民王女士说,她不喜欢使用空气加湿器,觉得绿色植物对人体健康更好一些。

“现在,仅绿萝一天就可以卖出上百盆。”经营户张先生告诉记者,虽然秋冬季节是花卉市场的淡季,但因为绿色盆栽销量火爆,店里的生意并没有随着气温下降而转冷。

在经营户刘伟国的大棚外,近百盆茶花摆放得整整齐齐。“这些都是被客户预订的,一会儿就有人来取走。”刘伟国说,眼下,市民选购花卉,更在乎的是实用功能,而非观

赏价值,因此,茶花、绿萝、常春藤、吊兰等皮实好养的品种更受欢迎。“这些绿植的价格较低,比如,长势好的绿萝一盆约30元钱,今天卖出去的茶花一盆只有20多元,这价格大家都可以接受。”他说。

冬季养花要注意哪些问题?刘伟国说,室内花卉最好不要浇水太勤,常见的绿萝、步步高植物一般半个月到一个月浇水一次即可。如果浇水过多,容易把植物“淹死”。此外,进入冬季,为植物保暖也很重要。浇花用水最好先进行晾晒,让水温升高。浇水时最好浇在土壤上,不要直接浇在植物上。有阳光的时候,应及时把植物摆放在封闭的阳台上,让其接受阳光照射,但最好不要将其直接摆放在室外,那样容易将植物冻死。

刘伟国提醒:室内植物并非越多越好,特别是晚上,不少植物在此时停止光合作用,排出二氧化碳,如果植物太多,反而会导致室内空气质量不佳。 ■融媒体记者 王舒

租下农家小院 自己养鸡种菜 闺蜜合伙创业 打造“悠然小院”

悠然小院位于洪泽区高良涧街道浔河村五组,地处双高路与348省道交叉口,不但交通便捷,而且闹中取静,独守一份宁静。

小院内陈设简单、清爽、整洁,餐厅的名字具有鲜明的洪泽地域特色,如三河厅、东双沟厅、西顺河厅、洪泽湖厅、白马湖厅。小院东侧一块面积不小的菜地被分成20多个菜畦,莴苣、香菜、生菜、菊花心等蔬菜绿意盎然,充满悠然自得的田园气息。

打理这家小院的是一对闺蜜。年龄大一点的叫陈静,是东双沟镇太平村人。年龄小一点的叫金叶,是岔河镇金李村人。一直以来,两人怀着对美食的热爱和对田园生活的向往,想寻觅一处地方,打造属于她们的美食小天地。有一天,她们在路上看到了这处院子,一下子就被吸引了。当时,这处院子已闲置了20多年,仿佛在等待有缘人的到来。她们根据墙上的手机号码联系到房东,以每年10000多元的价格将院子租了下来。双方当天就敲定了租赁事宜,对于她们来说,这无疑是一个惊喜。

给房子装修是她们最忙碌的时光,她们既是设计人

员,又是施工人员,一切都按照自己的构思去打造。菜地由她们自己动手开垦,围栏也由她们亲手制作。为营造田园氛围,她们淘来陶瓷水缸、老式桌子、老式板凳等老物件。

小院成功运营的关键在于菜品,陈静和金叶有着自己的想法。鸡、鹅、鸭、蔬菜等食材,一部分由她们亲手养殖和种植,还有一部分由周边农户稳定供应。在烹饪理念与技法方面,还原本真是小院最大的特色,土灶土锅烹制出的菜肴具有独特的风味。小火煨出的老鹅、鸭肉、鸡肉更是堪称一绝,肉质鲜嫩、味道鲜美。功夫不负有心人,现实比预想还要好。小院自开业以来天天爆满,有时翻台次数超过3次。通过口碑相传,悠然小院迅速走红,新老顾客争相光顾。每天打烊后,她们看到微信、支付宝里的余额,所有的劳累都烟消云散了,剩下的只有欢喜。

悠然小院既是陈静和金叶多年闺蜜情谊的结晶,也是她们实现田园梦想的见证。在未来的日子里,小院将继续散发独特魅力,成为人们心中的“悠然之境”。

(韩夕玉 崔德圣)

