

# 山西昔阳 学习运用“千万工程”经验 绘就乡村振兴新画卷

山西省昔阳县以“七型引领、百村创建、业兴人和、城乡共富”为总体思路，锚定创建“千万工程”省级试点县目标，重点抓好乡村建设、乡村产业、乡村治理三大工作，奋力开创全面推进乡村振兴新局面。

## 打造精品示范点 我的村庄我建设

春雷乍动，万物生长，三晋大地到处一派生机盎然的景象。位于昔阳县沾尚镇的沾尚村重点围绕突出“水文化”，打造精品示范点，致力于写好写长“水文章”。目前，村里正在对潇河沾尚段的河道开展清淤工程及村内垃圾清理工作。“我们沾尚镇制定了‘13465’发展思路，申报了一个精品示范村和三个提档升级村，分别作为三条沟域廊带的发展核心，并依托这4个村的各自特色分别做了精心规划，实现美丽乡村向和美乡村的精彩蝶变。除此之外，我们还将围绕‘两个确保、三个提升、两个强化’要求，持续补齐农村基础设施短板、完善农业生产链条、加大生态保护力度、强化党建引领乡村治理，推动农村‘生活、生产、生态’融合发展，奋力‘建设美丽乡村、做强富民产业、创造美好生活’。”沾尚镇相关负责人说道。

在昔阳县东冶头镇也是一派大干快干的火热景象。东冶头村作为全镇的精品示范村，这几天全村正在开展“我的村庄我建设”行动。东冶头村党总支书记、村委会主任睦丽介绍道，“要发动群众引导家家户户增加绿植、种植月季等花卉，打造美丽庭院，实现‘街巷净、庭院美’。同时，村里还要对各街道、商铺门面进行美化亮化，进一步提升老百姓的幸福感和获得感，建设宜居宜业的和美

乡村。”

学习运用“千万工程”经验建设宜居宜业和美乡村，是实现农业农村现代化的基础工程、推进城乡融合发展的龙头工程、助力美丽中国建设的生态工程、促进共同富裕的民心工程。

## 聚焦“宜居” 科学推进绿色乡村建设

积极开展人居环境全面整治，引深厕所垃圾污水“三大革命”，抓好拆违治乱、“花园乡村”“艺术乡村”三大行动，实施水、电、路等“十大基础设施提升工程”，开展“我的村庄我建设”“最美昔阳”系列“两大活动”，推进“育林、护山、治水、绿田”四大任务；提档升级“日间照料中心”“卫生室”“电商物流”“留守儿童之家”等服务站点。全县231个行政村按照“名村示范、工农互补、生态康养、古村盘活、景区联动、城郊融合、集聚提升”“七型”模式，分类打造、梯次推进，建设乡村旅游和乡村振兴特色精品线路，引领农文旅融合示范先行。

## 聚焦“宜业” 夯实乡村建设产业根基

一产方面，持续走好有机旱作特优路子，以13条沟域产业廊带为主战场，重点培育肉牛、生猪等8大循环全产业链，实施百个农业项目，每年新培育农业龙头企业等经营主体

100家以上，扶持1000户以上农户发展“庭院经济”。二产方面，全力构建“美丽花园”现代产业体系，建设“一区三园”，扶持做大农产品深加工企业。三产方面，持续唱响“最美昔阳红”文旅品牌，重点推进红旗街、步行街、武家坪、皋落古街四大特色街区和大赛5A景区、崇家岭国际滑雪度假区、“二月河”文学艺术小镇、龙岩大峡谷等十大重点文旅项目，结合文旅赋能大县城建设，大力发展“旅游+”多元业态，推动一三产深度融合，实现农民持续增收。

## 聚焦“和美” 不断提升乡村善治水平

建好“一堡垒五中心”，构建乡、村、组、户四级联动治理机制，激发村民参与治理积极性。搭建“大寨村晚”群众舞台，常态化开展群众文艺展演。完善“美德银行”运行机制，推行“孝心+服务+实践”积分机制，用“小积分”引导群众崇德向善。推广“幸福+码”志愿服务，打造“理论我来讲”“美德我传承”“青年+”等服务品牌。打造“昔心解忧”矛盾调解品牌，用好矛盾调解室等各类载体，真正做到小事不出村，大事不出乡，事事有人管，管就能管好的目标，让农村既充满活力又稳定有序。

新时代新征程，昔阳县将始终把实现人民对美好生活的向往作为出发点和落脚点，全力绘就乡村振兴壮美画卷。

(张颖 李东芝)

## 山东东阿： 西瓜种植成了“甜蜜”产业

“我种的‘鱼山美人’西瓜品种，在北京、河南以及潍坊、济南等地都非常畅销。现在一亩就产7000斤左右，一个大棚年收入10万元以上。感谢镇政府和农行东阿支行的政策支持，让我圆了致富梦。”在山东省东阿县鱼山镇小店子村吊蔓西瓜种植基地大棚内，种植户于高吉高兴地对前来走访的镇干部和金融部门负责人说。

小店子村水质甘甜、有机质丰富，是种植西瓜的理想之地。近年来，种植户依托富民贷资金，建立冬暖式大棚。引进优质西瓜新品种，建成了占地200余亩的12座吊蔓西瓜种植基地，成为推动当地乡村振兴的重要支柱产业之一，惠及群众600余人。

“目前正是西瓜采摘期，临时用工量加大，种植基地吸纳了周边脱贫户以及农闲村民参与采收，为他们创造了务工增收的平台。西瓜熟了，腰包鼓了，当地群众的日子也越来越甜了！”鱼山镇小店网格党支部书记翟瑞成说。

(张艳红 何金福)

## 河南临颖： “薯”光点亮增收路

“大家抓紧时间，这车发到广东的红薯苗大概要装35万棵。”近日，在河南省漯河市临颖县城关街道聂庄村红薯产业园内，近百名工人正在辛勤劳作，一派热火朝天的忙碌景象。“一棵红薯苗就是1角钱，一捆就是10块钱，村集体经济单靠这一项就能增加40万元收入……”村党支部书记聂玉广一边指挥着装车，一边介绍着。

近年来，城关街道多种渠道开辟致富道路，将生态优势转化为推动产业融合发展资源优势，着力构建“党建链”引领产业链融合发展新格局。

党建引领探路子。城关街道以聂庄村为试点，结合实际探索适合本村发展的特色红薯产业，在试种成功后，聂庄村按照“支部引路、党员带路、产业铺路、群众行路”模式，鼓励村民通过生产托管方式参与经营，流转土地800亩，形成党员带群众、大户带小户的村集体经济经济发展新模式。

产业规模提质增效。依托红薯产业园，聂庄村围绕基地种植、精深加工、市场销售、科技支撑、质量提升等，牵头成立聂庄村集体合作社，探索“党支部+合作社+农户+精加工公司”的生产经营模式，健全完善以龙头企业绑定合作社、合作社绑定农户为主的利益联结机制。目前，麦薯套种已达到1100余亩，预计创收160余万元，有效促进46户脱贫户及三类监测对象实现“土地流转收入+务工收入”双增收，户均增收近3000元。

探索融合发展新格局。街道党工委规划3亩建设用地搭建聂庄村集体经济发展红薯精深加工厂，形成“产、供、销”有机结合的产业链条，预计推动特色红薯附加值翻番，推动形成“农户放心种、企业大胆卖”的合作模式，以小红薯发展大产业，全力助推乡村振兴。

(杨丽丽 王壹)

# 盛世轩辕张翠： 加强团队建设，提升行业核心竞争力

过去十年，整合营销行业在市场规模、竞争格局、消费者需求以及行业发展趋势等多个方面都发生了显著变化，这些变化带来了诸多挑战与机遇，因此需要业内公司需要不断创新和适应市场变化，以保持竞争力和持续发展。

日前，笔者专访盛世轩辕品牌策划公司CEO张翠，通过和她的对谈，让我们感受到一位资深营销人的坦率执着和热情。

从一位出色的整合营销专家，到一位擅长打造高效团队的领导者，她的成长离不开作为企业领军人的远见卓识，她深知团队的力量对于企业的重要性，因此不仅专注自身成长，更是始终注重团队建设和人才培养。

## 是企业，也是一支队伍

从以北京为中心，到相继开拓上海、广州、成都、天津等多家分支机构，在张翠看来，一个优秀的团队不仅要有出色的专业能力，更要有良好的合作精神和创新能力。因此，她一直致力于打造一支稳定、高效、专业的团队，通过提供良好的工作环境和培训机会，激发团队成员的潜力和创造力。

在她的领导下，公司线上创意营销部门的管理与运营，打造了稳定团队，贡献超过50%的公司业绩；团队致力于打造传播全国极具影响力的创意营销事件，在全国消费者中产生了深远影响；服务项目多次获得蒲公英、金鼠标、

金蜜蜂、金比特等行业案例大奖。

## 创新引领，发展突破

互联网时代的到来，对整合营销行业产生了深远而广泛的影响，不仅为行业带来了更广阔的平台和渠道、更便捷的数据收集和分析手段，还带来了更创新的内容形式以及更多元的营销方式选择。

在张翠极具前瞻性的带领下，盛世轩辕为客户提供了全球品牌策略咨询、事件营销管理、展览展示服务、新媒体营销等专业型综合解决方案，特别是在视频创意制作方面有丰富经验。张翠不仅担任第十五届虎啸奖评

委、金蜜蜂奖评委会执行主席等身份，个人也荣获“第十五届虎啸奖年度人物”“中国全案营销策划最具影响力人物”等多个行业奖项，并在业内发表《大数据时代线上线下整合营销策略》《互联网背景下企业品牌整合营销传播策略研究》等多篇论文，为整合营销行业做出了突出贡献。

尽管取得多项成就，但多年来，张翠始终没有停止前进的步伐，她表示，时代前进的浪潮之下，正在涌现新的人才，整合营销是很有意思的行业，也是很锻炼人的行业，希望更多的人能参与进来，让这个行业发展更加积极向上。

(赵文)