

我县基层党组织扎实开展党日活动

深化理论武装 践行初心使命

本报讯 为深入推动党员教育常态化、制度化,在县委组织部统筹安排下,全县各级党组织按照“4+N”主题党日有关要求,组织广大党员认真开展1月份党日活动。

组织党员学习习近平总书记在中央政治局民主生活上的重要讲话精神、二〇二六年新年贺词、《求是》杂志发表的习近平总书记重要文章《推进党的自我革命要做到“五个进一步到位”》,及时跟进学习中央经济工作会议精神、中央农村工作会议精神及省委、市委经济工作会议精神。

组织党员深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,全面贯彻落实党的二十届四中全会精神,以打攻坚战、持久战的决心和恒心,锲而不舍落实中央八项规定精神,推进作风建设常态化、长效化。

组织党员深入乡镇街道、村社区、企业园区,聚焦民生保障、安全生产、政策宣讲、困难帮扶等重点工作,办实事、解民忧,发挥党员先锋模范作用。



组织党员认真学习党费收缴有关规定,现场交纳党费,营造交纳党费的仪式感,增强党员履行义务的积极性和主动性,不断强化党员意识。

同时,各级党组织深入贯彻落实“4+

N”主题党日有关要求,立足工作实际,扎实开展环境清扫、观看红色影视、户外学习等各类特色活动,不断增强党组织的凝聚力、向心力。

(季哲)

放弃30万年薪回村种地成创业带头人

(上接一版)

一天只睡4小时
企业初创的压力让她喘不过气

“其实刚回来的时候,我也没想着搞农业,但后来想到家乡是因小米而出名,就想着在这方面做些尝试,最好能改善一下父老乡亲的生活。”

高冬梅坦言,自己打算创业的第一个难关,竟然又是父母的不理解。“主要的矛盾就是我想做商品粮,而他们卖了一辈子原粮,不赞同我做出改变。”不过,在经历过汽配销售残酷的市场竞争之后,高冬梅对于品牌的价值已经有了自己的理解。

“父母同意我包地种田,但反对我种小米,认为卖原粮的话不如种大苞米省事儿又省心。”但高冬梅就是一门心思想做小米的商品粮,因为化石戈小米是阜新地区的特产,有着悠久的种植历史,但却一直没有叫得响的品牌。

为了做出一个属于家乡的小米品牌,高冬梅在企业初创的时候就把品牌意识放在了首位,将自己的小名“小九”注册成商标,在2019年成立了阜新小九米业有限公司,承包了1200亩的荒山。

不过,尽管自己有多年的市场销售经验,但是完整地运营一家企业,需要做的事情却远比单纯的销售要复杂得多。最难的是如何将产品市场化运营,包括包装、销售和让市场见到产品。在高冬梅眼中,种地不愁,但销售和品牌化是巨大的挑战。

“那个时候,我的压力特别大,产品出来了,但市场却不景气,第一年就积压了近100吨的产品。”那个时候的高冬梅,一边要盯着秋收和生产,一边又要跑市场渠道抓销售,一天最多只能睡4个小时,但仍然被积压的产品压得喘不上气来。“幸好,后来政府了解到我的情况后,给予我很大的扶持,帮助我对接销售渠道,才成功地将第一批货卖了出去。”

“小米粒,大作为”
她想让更多人知道小米的价值

尽管在创业初期,高冬梅就面临着巨大的挑战,但是她始终没有放松对于产品品质的要求。“人工除草、有

机肥种植,这些成本比传统种植高了3倍,但产量只有普通谷子的一半。”高冬梅说,自己的初心,就是希望让更多人知道小米的价值。

为此,她将“小米粒,大作为”作为企业的核心理念,通过一系列的深加工去挖掘小米蕴藏的营养价值和商业价值。

幸运的是,在2020年初,以旱地种植小米为特色的辽宁阜蒙旱作农业系统获评中国重要农业文化遗产。同年底,“阜新小米”又获批国家地理标志证明商标。一年之内两获“国字号”殊荣,让阜新小米迎来科技化、规模化、绿色化、标准化、产业化发展新阶段,也让提前一年起步的高冬梅迎来了企业发展的好时机。随后的几年里,她从单一的小米商品粮逐步开发小米系列产品,如小米酒、小米煎饼、小米乳等产品。“其实这些产品,都是在我们发展的过程中,根据客户的需求来不断开发的,所以从市场认可方面都比较顺利。”

比如小米乳产品,最初就是一位客户提出的建议,这种产品可以为一些需要流食的病人提供方便。小米煎饼同样符合北方人的实用习惯,也受到南方客户的喜欢,每次展会上都供不应求。

知识就是生产力
与企业合作让她“插上翅膀”

作为新时代的农人,高冬梅深刻知道粮食企业的发展离不开科技的赋能,当企业进入良好的发展期后,她也进一步践行自己关于“知识就是生产力”的认知,彻底打破传统种植的局限。

2025年,高冬梅与龙头企业展开合作,引入了物联网技术,采用自动化的水肥一体化灌溉,可以精准控制灌溉量和施肥时间,让小米的蛋白质含量比普通品种高出18%,再加上品牌的效应,如今一斤小米能够卖到28元的价格。

谈及于此,高冬梅认为这是目前企业发展的必经之路,也是一个符合趋势的方向。“从一开始,我就坚信科技可以改变一切,但是对于民营企业来说,这一步如果只靠自己的话,成本压力会比较大。”而通过与那些有技术、有专利和有实力的企业建立稳定

合作模式,可以有利于企业发展,同时也能够借助国企资源更好地打造阜新特色农产品。

如今,高冬梅在种植和生产环节已经逐步成熟的情况下,已经开始着手铺设自己的销售渠道,从去年开始已经在阜新本地陆续开了15家直营门店,并新注册了“阜山南”品牌,专做山珍、干果、零食类的产品,既和小米产品形成差异化,又丰富了线下门店的产品种类,取得了非常好的效果。

成为农业龙头企业
更成为妇女创业的带头人

从2019年成立企业至今,高冬梅用了6年的时间将自己的梦想付诸实现,通过“自建种植基地+农户合作种植+农产品品牌打造+销售渠道建设”的方式,形成了农业土特产经营的商业闭环,并且还在这条道路上继续保持着高速发展的势头。

如今,小九米业已是阜新市农业龙头企业、辽宁省老字号企业,产品入选辽宁珍选,并与中石油、农商银行等大型企事业单位建立了合作关系,计划进一步拓展全国市场。“下一步,我的计划是在盘锦、大连、沈阳等城市扩展门店,在未来5年内做到100家店,覆盖东北地区,然后再将东北的优质农产品推广到全国。”

而在立下这般雄心壮志的同时,高冬梅也坦言,小九米业目前带动了200多户乡亲增收,让更多的年轻人愿意留在农村,这才是自己最骄傲的成绩单。

尤其是在建设门店的过程中,她还大力扶持当地妇女创业运营,所有的门店不仅由公司提供装修、首批货等支持,还在销售自家产品的同时帮助其他农户销售各类农产品,让更多的女性实现自身的价值,创造经济价值。

如今的高冬梅,已经从一个返乡创业的年轻人,成为了一个成功的企业家,同时成为了阜新市妇联联委、阜新市政协委员,肩负起了更多的社会责任。而这一切,都源于她始终坚守的初心——小米粒,大作为,让家乡农业因我们而更好!

(辽宁日报)

把改善民生作为促进社会发展重点

中国式现代化建设进程中,经济繁荣发展、社会全面进步相辅相成、互为支撑。从2026年新年贺词的“柴米油盐、三餐四季,每个‘小家’热气腾腾,中国这个‘大家’就蒸蒸日上”,到此次“开年第一课”的“要把改善民生作为促进社会发展的重点,在发展经济的同时稳步提高人民生活品质”,习近平总书记一系列重要讲话揭示的正是这一深刻逻辑。

兼顾经济发展与民生福祉,是治理效能的集中显现。14亿多人汇聚的民生需求点,都是培育新的经济增长点的着力点。新场景新应用不断落地,带来更多体验;新业态新模式加快探索,有利扩大内需;新链条新布局延伸拓展,扩大就业机会……经济发展的成果,为人民群众享受更加美好的生活提供坚实物质保障。保障和改善民生没有终点,只有连续不断的新起点。做大做好蛋糕的同时分好蛋糕,统筹效率和公平,就能实现经济社会发展与民生改善的良性循环。

这就意味着,落脚到实际工作中,一方面,坚持实事求是,既尽力而为又量力而行,把提高社会保障水平建立在经济和财力可持续增长的基础之上,做到科学规划、循序渐进,让发展成果转化为可感可及的幸福生活。另一方面,善于从需求中挖掘产业发展的增长点,找到民生改善与产业升级的最佳结合点,通过精准施策,靶向发力满足群众多样化需求,释放内需潜力,激发经济活力,拓展高质量发展的广阔空间。

翻开2026年的“民生清单”,一件件暖心实事同步考虑促进经济发展的效应,有着更具体细致的要求——稳定高校毕业生、农民工等重点群体就业,鼓励支持灵活就业人员、新就业形态人员参加职工保险;推进教育资源布局结构调整,增加普通高中学位供给和优质高校本科招生;实施康复护理扩容提升工程,推行长期护理保险制度……

梳理未来5年的战略任务,一项项务实举措同步嵌入改善民生的要求,将惠民生和促消费、投资于物和投资于人紧密结合——统筹促就业、增收入、稳预期,合理提高公共服务支出占财政支出比重,增强居民消费能力;优化政府投资结构,提高民生类政府投资比重,高质量推进国家重大战略实施和重点领域安全能力项目建设;加大直达消费者的普惠政策力度,增加政府资金用于民生保障支出……

方向已明,关键在行动。要因地制宜抓落实。党中央的重大决策部署是管全局、管长远的“总蓝图”,各地的具体实践是填细节、促落地的“施工图”。既锚定中央定下的大方向、大原则不偏移,确保政策执行不打折扣;也要立足各地资源禀赋、发展实际、优势短板,拿出务实管用的硬招实招,把宏伟蓝图变成美好现实。要跟进跟紧求实效。我国经济总量已然跃上140万亿元新台阶,人民心目中美好生活的内涵还在日渐丰富,未来各领域的民生需求也在加速升级。只有真正倾听群众呼声,精准捕捉教育、医疗、养老、住房、就业等领域的痛点难点,不断看看有哪些事要办好、哪些事必须加快步伐办好,才能不断实现好、维护好、发展好最广大人民根本利益。

统筹作答“经济卷”与“民生卷”,关系亿万百姓福祉。奋进“十五五”新征程,这种“民生为大”的坚守与实干,正是中国号巨轮乘风破浪、扬帆远航最强劲的风帆。(人民网)

