



本报记者 林桂植 “致力于‘当好不赚差价’的中间商”，积极引导村里资源与外部信息资源有效对接，巧借力、强合力推动项目落地。”第5片区驻村工作队队长、市人大侨务外事委员会二级调研员罗晓东半开玩笑地说。

一年来，第5片区驻村工作队坚持党建引领，以“放不下”的责任感和“等不起”的紧迫感，认真做好驻村工作的谋划、盘活和联合“三篇文章”。

名片

第5片区驻村工作队

去年5月以来，第5片区驻村工作队驻点集美区后溪镇溪西村、后溪村、前进村和黄地村，发挥桥梁和纽带作用，努力推动强村富民，促进乡村能级提升，助力四村提前实现集体经济年收入达到且超过50万元的目标任务。该驻村工作队成员分别来自市人大机关、集美区城管局、厦门市水务集团、集美区村镇建设工作站。

用心用力用情 推动强村富民

第5片区驻村工作队助力挂钩村提前实现集体经济年收入超50万元



▲驻村工作队与驻村选调生开会讨论村庄发展情况。(本组图/本报记者 张奇辉 摄)

▲驻村工作队和驻村选调生实地调研溪林动线，谋划借势推动乡村休闲观光农业、促进三产融合发展提升方案。

1 勤谋划 下好“先手棋” 量身定制发展策略

“今天我们来到了山高‘黄地’远的黄地村，这是一个产业兴、乡村美的绿色生态村。”最近，集美区乡村振兴“引智下乡”活动走进后溪镇黄地村，一群青年大学生志愿者在这里架起镜头直播，热情介绍黄地村山清水秀的绿色生态景观，推介“黄地脐橙”品牌。

黄地村位于坂头石兜水库上游，是集美区最偏远的山村。“这里位置偏僻，又是二级水源保护区，所以我们把乡村振兴的重点放在发展绿色生态农业上。”挂钩黄地村的驻村队员蔡艺伟说，工作队把目光瞄准当地的特产脐橙，想方设法增产量、拓销路。

在集美区和驻村工作队推动下，集美大学继续教育学院师生为黄地村带去

100吨土壤改良剂，免费赠送给30多户农户。这些由牡蛎壳制成的土壤改良剂，是集大师生“蚝壳惠民”团队历经7年攻关的科研成果，可改良酸性土壤和重金属污染土壤，提高脐橙的挂果率，减少坏果和裂果，有效提高产量，为农户带来了实实在在的好处。未来，驻村工作队还计划在黄地村建立新型农民培训展馆、直播培训基地，帮助农民掌握直播技能，拓宽脐橙的销路。

“先谋后动，下好先手棋。”这是驻村工作队扎根基层的工作“法宝”之一。一年来，队员们积极开展调查研究，了解村情村史和资源禀赋，因地制宜，为驻点村量身定制发展策略，推动村财增收和集体经济发展壮大。

溪西村原是一个以传统农业为主的村落，近年来得益于软件园二期建设而快速发展。村庄以灌中路为界，一边是产业园区、高楼大厦，另一边是农村民居、田园山水，形成“半城半村”的特色。依托前有融入城市的发展优势、后有背靠乡村的田园山水价值，驻村工作队与村“两委”一起确定了溪西村“软三后花园”的发展定位。

前进村利用绿色生态、红色革命基点和“三个一”（一口皇帝井、一座铁炉宫、一座张厝墓）历史文化资源，制订了“五颜六色”乡村文旅建设发展思路规划。后溪村结合全国文明乡村和台青乡创建、城中村现代化治理示范村建设成果，计划收储村民老旧房屋，发展民宿业态项目。

2 巧盘活 打好“金算盘” 资源换来滚滚财源

“听说这个项目建成投入运营后，如果市场效益好，头20年每年能获得几百万元的租金收入，这是惠及子孙的好事啊。”最近，溪西村民逢人便津津乐道一件喜事——大家期盼多年的“溪西数智公寓”项目有重要进展，将尽快开工建设。

利用集体发展用地打造村集体发展产业，是溪西村“两委”盘算多年的项目。入驻溪西村后，罗晓东与村“两委”多方奔走，先后与十多家企业接洽，经过近一年反复磋商，克服重重困难，终于与一家企业达成合作开发建设意向协议，并经村民代表大会表决同意。该项目包括公寓和商业等配套，建设运行后村集体将获得丰厚的租金收益。

“这是溪西村历届村‘两委’都非常关

注的事，也是村民们热切期盼的一个项目，驻村工作队盘活村庄闲置资源方面，确实很有有一套。”溪西村党委书记杨志坚说，村里有了真正属于自己的产业项目，每个村民都是股东，集体经济年收入可以从启动建设期的几十万、两百多万跃升到运营期的年均近千万级的数额，实现增收实、稳、久。

这是驻村工作队盘活集体资产、打好“金算盘”的典型案例之一。土地、房屋等不动产是农业农村的基本资源要素，驻村工作队注重发挥产业项目在乡村振兴中的引擎带动作用，在土地资源变资产、资产变收益上下功夫，策划形成大小项目推动落地，用资源换来滚滚财源，让村集体的“腰身”粗起来、村民的钱

袋子鼓起来。

同样，在驻村干部漆志华推动下，前进村将旧村部盘活，租约到期后重新公开招投标，年租金从原来的3.2万元涨到14.8万元。“村里大大小小的事情，驻村工作队都冲在前面。”前进村党委书记陈剑川介绍，村里还有一块集体土地，因权属不清、多次转租等历史原因，租金一年才1000多元，驻村干部多次查阅历史材料、走访调查，邀请驻村法律顾问与承租户反复商谈，明确了村集体土地权属，最终以每年15万元的价格出租。

黄地村通过土地集中流转和闲置校舍盘活，与厦门理工学院、万嘉清水公司达成村校企合作项目，实现集体经济年收入30万元。

3 促联合 打好“联合拳” 为民生幸福加码

“驻村工作不只是推动增收，扶贫、扶智和扶能相结合，也要为民纾困解忧、办实事，提升民生福祉，增进群众获得感、幸福感和安全感。”罗晓东说，驻村工作队充分用好“四方共建”机制，积极对接机关事业单位、国有企业、驻地高校等单位资源和力量，共同推动乡村振兴。

在“党建引领+跨村联建”模式下，驻村工作队发挥驻村挂职选调生和高校人才资源优势，挖掘、梳理村庄自然资源、文物古迹、历史文化，进一步整合和盘活四村特色资源优势，策划形成“农业+旅游+文创”乡村文旅动线项目，发挥整体资源效应，带动集体经济增收和农民致富。

着眼提升民生福祉，溪西村与毗邻的厦门信息集团新业园科技服务有限公司签订共建协议，新业园在村里举办专场招聘会，提供50多个就业岗位，解决村民家门口就业问题；促成挂钩国企厦门华润燃气有限公司提供30万元年度帮扶资金为溪西村修缮旧村部项目，预计修缮完成后每年将为溪西村增加村财收入约17万元。针对群众反映溪林动线上厕所难、路面坑洼问题，驻村工作队推动增设两个公厕点，并对村庄与溪林动线的连接步道路面进行平整硬化，方便村民出行散步。

“我们跟联通联合开展数字乡村建设项目，村民提高了网速，减少了通信费用，每一户村民办联通宽带，联通就返还代理业务补贴给村集体，去年村集体因此增加了7万元的村财收入。”挂钩后溪村的队员陈明冬说，提高的村财收入将用于村庄基础设施建设和公共福利，让村民得到真真切切的实惠。

暑期潮趣新玩法 点燃夏日消费激情

2023年「July 思明」文旅商消费节昨晚启动

文/巧娜 图/思明文旅 提供

12个品牌、8场线下主题活动、N个文旅产品……昨晚，2023年“July 思明”文旅商消费节启动仪式在思明区的磐基中心盛大举行。

本次消费节以“July 思明·‘鹭’同行”为主题，是思明文旅旅认真贯彻落实思明区文化建设和文旅商融合发展推进会议精神的第一大举措。活动以凸显思明文旅特色、关注行业热点、满足不同消费群体的多元化需求为思路，通过政府主导、品牌牵头、文旅商联动，构成三方协作，通过构建“8+12+3+N”的活动框架，即举办8场线下活动、联动12个品牌、推出3个宣传周期以及推出N个优惠文旅产品，激发思明暑期假日文旅消费市场。

本次活动由厦门市文化和旅游局、厦门市思明区人民政府、中共思明区委宣传部共同指导，厦门市思明区文化和旅游局、厦门市思明区商务局、共青团思明区委员会、厦门市思明区嘉莲街道办事处联合主办，厦门市思明区筲箕街道办事处、厦门市思明区滨海街道办事处、厦门市思明区莲前街道办事处联合协办，厦门旅悦来策划服务有限公司、厦门海牛同城旅游服务有限公司联合执行。



睿蓝汽车旅游定制产品签约仪式。



思明区文旅商品牌联合营销推广合作签约仪式。



启动仪式上，精彩的节目表演《闽海拼搏》。

1 8大主题活动

构建消费新场景

启动仪式现场，主办方发布了2023年“July 思明”文旅商消费节的8大线下主题活动，将通过举办2023“July 思明·‘鹭’同行”囤货节、2023厦门音乐季开幕式暨毛泽东诗词交响组歌音乐会、2023年July 思明露营节、2023年July 思明露天影院、2023年July 思明“鹭”友部落、2023年July 思明“鹭”音现场、2023年July 思明“鹭”上音乐会等一系列主题活动，将活动热度蔓延整个7月。活动涵盖了文化、旅游、艺术、体育、汽车、品牌等领域，重塑不同文旅消费场景、模式，丰富思明区市民以及游客的暑期假日文旅体验新场景。

其中，2023“July 思明·‘鹭’同行”囤货节更是联合五菱汽车共同打造后厝市集，招募了包括厦门老字号鼓浪屿馅饼、凌凌火锅餐饮、引体向善、邮政文创、糖画、四果汤等20多个摊位，从启动仪式当天晚上开始将持续到7月2日，通过精彩纷呈的市集向城中商业综合体引流，聚拢人气。

据思明区文旅局相关负责人介绍，本次消费节的整体活动规模覆盖了思明区全域，融合了外环、内环经济圈，希望通过此次消费节的一系列联动提升外环文旅经济圈消费格局，提振内环文旅经济圈活力，向思明区中心城区商圈如嘉莲里文商旅街区等引流消费人群，打造思明区新一批中心城区文商旅街区。

2 N个知名品牌

引领消费新品质

品牌联名作为近年来的消费热点，思明文旅紧抓消费趋势，打造全新“July 思明”品牌升级，携手磐基中心、五菱汽车、睿蓝汽车、椰风寨、OFFWORK、Wilson、喜茶、旭鸿升营销企划、二分之一咖啡、Peeling、途纪、中影梦工场影城等12个知名品牌，打造“July 思明”事件营销等各类消费型活动，点燃假日消费市场，制造消费爆点，吸引客流。联手打造露营风尚、定制旅游、音乐时尚等多样潮玩手法，用品牌赋能拉动高品质消费，积极引领消费新品质。在品牌联动下，让文旅消费场景迭代更新持续，实现文旅产品与思明文化底色、产业特色紧密嵌合，为思明文旅市场发展带来新动能。

据主办方介绍，为了保持“July 思明”品牌的生命力、影响力和吸引力，本次消费节将在后续活动中发布“July 思明”形象IP海豚娃娃和白鹭娃娃。

值得一提的是，睿蓝汽车根据自身车辆优势，瞄准定制旅游市场，联合思明区品牌旅行社，共同丰富思明区旅游定制市场渠道，于昨日启动仪式上正式发布睿蓝汽车旅游定制计划，并与厦旅国际、厦航国旅、超越未来国旅、报业国旅、思明区导游协会签订战略合作协议，这一举动将极大地激发思明区的品质定制旅游市场潜力。



点赞“July 思明”文旅商消费节。

3 N多优惠产品

激发消费新热潮

本次消费节还联合了在线旅游平台海牛同城推出“July 思明”专题特惠活动产品，引来全区超过40家商铺门店参与，包括10个热门景区、26家酒店餐饮品牌、10家露营地，覆盖多个热门商圈，共计推出70多项文旅产品，激发消费新热潮，让消费者“吃喝玩乐住”一站式“购”满足。

“July 思明”专题特惠活动产品发售通道在昨日19:30与启动仪式同步开启。作为本次消费节的主办单位之一，共青团思明区委员会助力线上营销，推出了“青春YOU卡”，让市民享受满减折扣。

这个夏天，July 思明，精彩的活动和实实在在的优惠将带给市民游客无限惊喜。



“小城春秋”沉浸式影视项目发布。



屿见·厦门故事项目发布。



市集精彩纷呈。