

# 常山县学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神暨践行“千万工程”宣讲会发言摘要(2)

## ●沿着“千万工程”让郭塘共富花开

新昌乡副乡长(兼),郭塘村党支部书记、村委会主任 张荣

我是2013年回到村里,之前是在外面经商。其实刚回来,家里是非常反对的。当时我有过自己的想法,对未来美好发展、未来的生活也有自己的定位。等我真正当上这个村书记的时候,想法非常丰富,但现实非常残酷,郭塘村曾经是一个没有资源,没有历史文化,没有独特的地理位置的村庄。十年过去,郭塘村从一个信访村转变为民主法治村,从脏乱村到3A级景区村,浙江省“红色根脉”强基示范村到生态文明教育基地。产业从无中生有到有中生优,带动郭塘村集体经济从0元到300万元的跨越,估计今年将突破千万,这一成绩正是郭塘村“千万工程”的一个缩影。

“千万工程”在我的概念里不仅是一个项目,它更是一种精神的引领,共富的密码。下面我介绍一下我们郭塘村一路走来过来的发展故事。

当时回来,我觉得自己能够在外面办企业,也就能治理好一个村庄。我们的党委书记说村庄不求发展,只求平稳,只要把村庄的地扫干净,项目自然会来。那么村庄怎么发展,就先从环境整治开

始。在整治过程中,也有很多老百姓不理解,因为在老百姓的概念里,有些垃圾要么就是肥料,要么就是可以拿去卖的。但是对于我们,这个环境是至关重要的,其实从农村来讲,农村有一个生态链条在这。那我们把整个村庄环境整治干净之后,就想着怎样去建设村庄。当时我回来是非常困难,我就想利用自己本身在外面做的环保行业,集合废物利用,就地取材,因地制宜,来打造这个村庄,让村庄更有乡愁味。从一开始的老百姓不认可,到后来的坚持,通过拆除违章建筑、新建庭院、改造星级公厕等,一件件作品出来,老百姓也慢慢看到了成果,大家的思想观念得到了很大的改变。随着村庄的发展,“千万工程”也注入老百姓的心里。环境的改变、村民思想观念的转变让我更加坚定的去发展我们的村庄,只要我们干部有担当,我们的村庄就会发展的更好。

我们的党群服务中心,整个项目刚开始只有50万,在我拿到这个50万块钱的时候,我就想着怎么样去做这个项目,里面很多元素都是我自己设计的,尽量符合现代化与乡土化相结合的审美风格。老

百姓每次来我们老的办公楼的时候,走进来大家说话声音非常大。现在,走到这个新的办公楼里面,大家来了都非常安静有素质。老百姓或者游客来了,我们坚持做一件事,就是给他们泡茶,一杯茶能让村民感受到家的温暖,我们用一个个小举动去改变了这个村庄。

如今,我们村庄的道路、停车场等都得到了非常大的改变。一路走来也有很多难处,有家人的不理解,有老百姓的不支持,有很多的社会压力。当在我最艰难的时候,我们的党委政府是我的坚强后盾。

现在我们村里处处是花海,这得益于我们在发展过程当中,在寻找产业当中,我们选择了月季。一开始我们叫了一些嫁接胡柚的人来嫁接我们的月季。很遗憾胡柚跟月季不一样,第一年我们全军覆没。第二年我们抱着学习的态度去河南考察、谈判,找那边老板合作。第三年我们整个月季产业成功了,这里成为了一个景区。月季象征着爱情,也象征着美好,它和玫瑰也是同科类。我们策划营销卖点引进流量,让流量产生效益,把“千万工

程”的这个项目转化为经济效益。后来我们就提出来卖门票,30块钱一张,但是一个村庄不是景区,又不能卖门票,所以就想着把村民土特产绑定一起打包联合销售。很多老百姓慢慢也发现了商机,主题餐厅、民宿、产业等渐渐发展,村民的收入慢慢也就多了,村庄开始向和谐村、幸福村转变。还有我们村里的荷花,是循环经济生态景观,通过水利工程,在水资源里面创造经济效益,借助老百姓的场地,来产生共同效益。我们专门到杭州等大城市请来导师把村民培养成养护师、花匠师等,现在村庄有200多人在城里搞月季种植绿化等工作。我们把月季无偿种到城市、学校等地,慢慢地就提升了品牌效应。在村庄发展中,也有瓶颈,通过领导调研指导,我们探索公司化发展,引进年轻人才,用市场化模式,助推村集体经济长远发展。村庄很小,但市场很大,接下来,在“千万工程”新征程上,我们将踔厉奋发、勇毅前行,奋力谱写扎实推进共同富裕的新篇章。

## ●一个节点亮一个村

金川街道党工委委员(兼),徐村村党支部书记、村委会主任 叶继强

徐村也叫“千里钱塘第一村”,既是颜值担当也是流量担当,是浙江省认证的采凤基地。每年游客超20万人,今年有幸获评全国农村集体经济典型案例。

十年前,我放弃珠宝生意,回村担任村党支部书记。那时的徐村老年人多、年轻人少;外出打工的多、回村创业的少;政府输血的多、自主造血的少。要搭好村庄发展主舞台,演好徐村出圈重头戏,我从“八八战略”中找到了突破口,即推进“千万工程”、发挥生态优势,打造“千里钱塘第一村”。

发展村庄不仅仅是清理河道垃圾、清扫庭前屋后,更要植入经营的理念,打造生态草坪、亲水沙滩、环村绿道等景观节点。徐村通过引进紫薇花园艺产业,打造紫薇花海。举办紫薇花泼水节,吸引了全国游客2万多人。村庄就像企业,必须吸引投资和经营主体。经历过无数次失败,终于在2021年,我们与西湖音乐节达成合作,举办了第一届UU音乐节,门票从紫薇花泼水节时的30元增长到如今的

300元一张,总共2万张10秒钟全部售罄,全网阅读量超2400万,徐村瞬间火爆全网,顺利出圈,成为了社交媒体的宠儿,村民纷纷感慨:这节办的简直比过年还热闹,从来没有在村里看到过这么多年轻人!

这些年,我们办了30多场节,在这里我想给大家分享三点体会:

体会一:办节不容易,人人都是代言人。

想要办好节庆活动,必须把村里的老百姓组织起来、发动起来。在徐村,有一句话叫做“村里办大事,就是村民的头等要事”,办的好大家添光增彩,没办好大家脸上抹灰。借此机会,我提出了“追梦党支部”党建品牌,每一名党员就是一面旗帜,每一户家庭就是一个窗口,每一个村民都是村庄代言人,村民的精神面貌和主人翁意识得到了极大的提升。今年大家都听过很多次“好客山东”,今天我就来讲讲“好客徐村”的故事:办节期间,村里工作人员3天搭好主舞台,7天开辟3000个

车位,5点起来搞卫生,半夜彩排无怨言。村民家里的庭院都成了公共停车场,家中的电瓶车都成了共享电动车。哪怕是生活被打乱、家里被弄脏,都站在大局立场上,无怨无悔,我听到村民说的最多的话就是:“村里办大事,我们怎么能给村里丢脸呢?”

体会二:共富有新招,家家都得会经营。

农村办节往往会面临一个问题:村集体靠门票富了,但农户却没有实现增收。要实现村民在家门口就业,要让人人有事做,家家有活干。徐村开始规划经营点,鼓励农户利用自身房前屋后摆摊经营。一些村民摆起儿童游乐场、水上乐园、萌宠套圈等活动项目。其中,烧烤冷饮、农特产品、鲜辣美食、美妆编发、周边售卖等创业类型多达20余种,许多农户在江边卖卖矿泉水饮料,一天收入好几百。

体会三:流量大出圈,处处都是增长点。

节庆活动的举办让徐村彻底出圈爆

火,同时也带来了许多我都没想到的变化:以前是我们找客商,现在是客商找我们。外地客商主动投资房车露营,打造湖滨露营基地,投资建设苗木基地。许多运营公司主动联系我们,在村庄举办小龙虾节、集体婚礼等活动,周末徐村成为了年轻人的打卡地,甚至村内还要堵车。

以前是我们向往别人,现在是别人羡慕我们。办节带动基础设施提档升级,农家乐变成了精品酒店。这几年,村里多了100多位新村民,前来创业定居,占了全村十分之一的人口。

以前是出去谋机会,现在是回村谋幸福。近年来,徐村用一场场节庆活动,打响了节庆的金字招牌。下一步,徐村将抓住共同富裕先行示范的窗口,坚定不移地走文旅兴村的道路,着力打造夜游徐村主街区,争取村里天天有活动,努力搭建度假大舞台,实现村里人人有活干,把节日办成属于徐村的“夏纳音乐节”。

记者 汪杰 整理