

打造鲜菇品牌 致富一方百姓

徐晓怡 王 琴

“产能提升了,生产品种和品牌也增加了,现在,我们的菇卖到了东方超市,甚至卖到了北京、上海,我们的鲜菇品牌是彻底打响啦!”近日,衢江区樟潭街道平杨村村民方梅凤兴奋地说道。近年来,面对猪肚菇销售疲软等难题,樟潭街道依托全省第一家猪肚菇生产企业衢州翔龙农业发展有限公司,协助开拓创新统分结合的经营新模式,推动产能、品质、销量三提升,将猪肚菇打造成农民的“致富菇”。

“猪肚菇是我们村的特色产业,过去各家各户单打独斗,包装、价格、质量参差不齐。

自从街道和村里开始打造鲜菇共富工坊后,统一分包、统一销售,我们的生产也有了底气。”鲜菇共富工坊小坊主曾磊说:“现在街道大力建设共富工坊,让我们更多的农民和基地有事干、有钱赚。”樟潭街道引导公司改变原先兼业经营模式,采用与更多基地合作的专业化经营模式,通过统一品牌和标准,进行分包生产。目前,合作生产基地已增加到5家,遍布后溪、杜泽等多个乡镇,解决200多人就业。猪肚菇也从最初的1个品牌1款产品发展到现在2个品牌5款产品,实现农民家门口增收、天地间共富。



今年,龙游县模环乡五都桥村“玉珠玲珑”共富工坊迎来大丰收。工坊通过建立“四个一”联系制度,与省市县专家结对开展帮扶指导,强化果园管理,对葡萄种植品种进行改良,今年葡萄产量达到3000斤/亩。近年来,模环乡积极落实共富工坊建设,目前全乡21个村社已建成共富工坊12处,带动群众200余人就业,培养种植能手50余名。图为外地客人在“玉珠玲珑”共富工坊采摘。 黄慧 摄

樟潭街道还与科研院所对接,全力推进猪肚菇工厂化菌包培养技术体系集成,引进羊肚菌高产栽培等新品种、新技术。2022年实现销售收入1483.7万元,增幅38.24%,促农增收效果明显。

“我们现在不仅能领工资,还能分红,每个人都是股东!”衢州翔龙农业发展有限公司员工商红志向我们介绍道,“公司采用‘股金+薪金’‘兜底+分红’两种方式实现合作基地增收共富。其中,‘兜底+分红’模式由公司开展菌包工厂化生产,全额垫资,合作基地提供场地。在合同中规定保底收益,超出部分由合作

基地和公司五五分成,实现基地零风险运营。‘股金+薪金’模式则由公司与合作基地按比例出资入股,享受收益分红。”

“鲜菇共富工坊在带动周边群众就业增收的同时,也让鲜菇以品牌模式走出去,创新经营模式走进来,让鲜菇发展越来越专业化、规模化、产业化。下一步,我们将联合周边工坊与学校、村社搭建研学基地,打造可参观、可学习、可实践的‘理论+实践’基地,开创‘养殖+研学+娱乐’三位一体鲜菇产业园。”樟潭街道办事处徐继龙介绍道。



开化县积极培育“共富工坊”,建立产业赋能、来料加工、电商直播等六式工坊百余个,通过送项目到村、送就业到户、送技能到人,今年以来带动4617名群众、753名低收入农户实现“家门口就业”,人均月增收2790元,图为池淮镇塘林村“高山有约”共富工坊,农户正在采收茄子。

张静荷 摄

激活业态 提升活力

王楠

日前,在柯城区实达实商业综合体,五金商场、电商、餐饮、会议中心等业态云集。商户纷纷表示,“楼里的业态越来越丰富,我们也发展得越来越好。”

实达实集团以楼宇为载体,推动先进制造业与现代服务业深度融合。2021年,柯城区工商联副主席、民建会员、实达实集团董事长金凤林斥资建成了实达实商业综合体,招引近150家商家、企业入驻,打造“工业品供应链+互联网+智能制造服务+金融服务”制造产业服务新模式,全力做好服务企业“最后一公里”。如今,实达实商业综合体已打造出一个集工业品交易服务、技术服务、数字信息一体化的综合性现代制造服务平台,2022年实现营收10.31亿元,实现税收1180万元。这是柯城区发展楼宇经济推动以楼宇实践的一个缩影。

柯城区委统战部立足主城区优势,引领统一战线资源助力发展楼宇经济、演唱会经济、地摊经济等新型经济形态,有效助推城市经济高质量发展。

借助名人的号召力举办大型活动,做好借势引流的文章,促进城市经济高质量发展。柯城区委统战部整合各方力量,积极谋划活动载体,依托名人效应助力城市“出圈”“破圈”。区工商联会员企业衢州珠江文体发展有限公司对接争取到诸多大牌明星来衢举办演唱会、参加音乐节,在大咖们的强大号召力和互联网信息高速传播的叠加作用下,柯城的关注度、知名度不断提升,人气不断集聚,3月至今已累计接待游客超70万人次。今年以来,多场大型演艺活动在柯城举办,带火了柯城经济。

当前,发展“夜市经济”已成为激发城市经济活力的有效举措。连日来,每当夜幕降临,市区坊门街、水亭街等商圈都呈现出人流如潮的热闹景象。今年柯城区委统战部、区工商联联合基层商会谋划打造“华商衢道·古城新市”嘉年华活动,整合200多名民营经济人士、新乡贤、新的社会阶层人士,打造“春日集市”“集食行乐”等一批特色集市,让经营主体担任主角、自由发挥,先后举办民间厨艺艺人大比拼、街头时装秀、国风盛宴、古城定向赛、告白音乐会等10多场好吃好看好玩的活动,成功吸引大批网红主播、旅游达人、各界群众前来打卡。

嘉年华活动有效带动市区各大商圈、夜市热度持续不减。二季度以来,越来越多的游客放慢脚步领略柯城风光,全区星级酒店经营收入同比增长223.3%。

乡村振兴 乡贤助力

方争涛

“村里库存的500多公斤红高粱酒,由苏州乡贤余永祥帮助销售。”日前,开化县华埠镇大路边村党支部书记、村委会主任高月宏介绍,近年来,村里乡贤关心和支援家乡建设,助力乡村振兴,获得一系列有目共睹的好成绩。

大路边村通过“微改造、精提升”美丽乡村建设,村庄面貌焕然一新,但村集体经济缺乏产业的支撑仍然比较薄弱。为了壮大村集体经济,从2021年开始,村里利用集体土地种植红高粱40亩,两年时间共酿酒5000多公斤,增加村集体经济收入20万元。今年天气好,40亩红高粱硕果累累,眼下已到了收获的季节,预计总产量可达6000公斤,可酿酒3000公斤,按每公斤40元计算,可增收12万元。高月宏信心满满地说:“有了乡贤的支持,发展集体经济更有信心。”

今年59岁的余永祥是大路边村乡贤,长期在苏州创业,从事家具行业,是苏州商会会员。2021年,为了支援家乡发展,余永祥回乡创业,利用家乡山清水秀、好山好水的优势,创办“有约在鲜”家庭农庄,带动乡亲就业。期间,余永祥还捐款2万余元在周边农户的乡村小道上安装景观灯35盏。点点灯光,方便村民夜间行路,成为美丽小山村的一道独特风景。

大路边村和大史村共用的一条主干道,长达2.1公里,两村许多村民都通过这条道路到工业园区上班,或到华埠集镇经商。原路宽只有3.5米,争取到“四好农村路”项目后拓宽到5米。项目建设完成后,乡贤季雄光主动捐款2万余元,安装了15盏路灯,照亮了村民回家路。

“今后村里将继续发挥乡贤的作用,鼓励他们回乡创业,关心和支持家乡建设,助力乡村振兴,带动乡亲共富。”高月宏表示。

优化服务 高效助企

徐月 周馨雨 朱晗

近日,在浙江州工智能装备有限公司的厂区内,几位工人正在用遥控操作室内吊钩行车起重机,精准地将一根直径1.2米的市政污水管道放置在架子上进行焊接作业。各生产区块上的技术工人都满怀热情,干劲十足。

浙江州工智能装备有限公司是一家专注于化工、市政建设装备制造、加工及产品研发的企业。主要产品有压力容器及压力管道(管件)、市政管道、桥墩模板、环保设备、换热器、蒸发式冷凝器等。公司于今年5月入驻龙游经济开发区机器人产业园四期,仅历时4个月,9月初就实现正式投产,产品销往全国各地。

该公司生产厂长严建刚介绍,公司原厂址在杭州,与浙江工业大学有着长期稳定的校企合作关系,是浙工大环境学院的产学研基地之一,取得过多项产品专利。公司十余人的研发团队中有80%是来自该校相关行业领域的专家教授,因而在产品创新和科技成果转化上独具优势,生产出的产品也更加节能、绿色、高效、安全可靠,竞争优势明显,在化工装备制造以及市政建设装备制造等领域的市场上有着较高的声誉和市场份额。

“不久前,公司还成功与国内一家大型建筑企业签订长期供货协议。截至目前,公司订单已达到1000万元,预计年底产值将突破2000万元。”严建刚信心满满地表示,公司能够快速投产,得益于龙游经济开发区的全力支持。他透露,公司注册到厂房签约,从临时电接入到现场施工等一系列企业进驻急需解决的问题,开发区工作人员都“一条龙”包办,真情服务到位,为顺利投产创造了良好的条件。

龙游经济开发区新发集团产业创新服务部工作人员介绍,从初期公司来龙游考察、洽谈合作开始,开发区就高度重视,专门成立工作组精准对接企业需求,及时排忧解难,让企业最大程度实现早投产早收益。“开发区也将一如既往地全力支持,以优良的营商环境和优质的跟踪服务,吸引更多的企业家前来龙游投资兴业。”

拉紧反诈“安全线” 护牢百姓“钱袋子”

郑元予 余 良

“多亏警察同志追回70.45万元,不然我的大半积蓄都要因为我的错误付之东流了!”近日,开化县华埠镇某社区居民回想起今年网络炒股理财被骗113万元的经历,心有余悸地说道。案件发生后,开化县公安局及时受理案件,一周内抓获6名嫌疑人,追回70.45万元赃款。

电信网络诈骗手段多变、易发多发,作为近年群众反映的热点问题,开化县连续两年将电信网络诈骗纳入漠视侵害群众利益问题专项治理。为推动打防管控各项措施落细落实,开化县探索建立“县乡联动、

跨部门协作”工作机制,组建专项督查组,通过实地走访、入户调查、随机抽查等多种方式,深入相关单位、村社对反诈宣传等责任落实情况开展监督检查,督促有关单位压实主体责任,加强沟通联系,打破数据“壁垒”,充分发挥各自资源和专业优势,实现反诈宣传全覆盖,做到早发现、早提醒、早预防。

“退休人员、家庭主妇等重点人群信息较为闭塞、流动资金多,极有可能成为不法分子的重点目标,监督过程中要重点关注此类人员宣传工作的落实情况,坚决不给诈骗分子

留空隙。”经过反诈小组专题分析研判,华埠镇党委政府第一时间点亮工作“预警灯”,为村社反诈宣传明确方向、为督查小组指明监督重点。华埠镇党委政府还积极与属地派出所密切合作,深入排查是否存在劝阻工作不扎实、流于形式等问题。今年暑假期间,全县15个乡镇共对在辖区内15个所队开展反诈联动工作,深入开展“大学生精准必访”“大学生志愿反诈”活动,组织发动大学生参与反诈宣传志愿服务,帮助大学生在“学习+实践”中增强反诈意识。

专项治理开展以来,反诈专项督查组累

计开展监督检查23次,发现并推动整改反诈宣传对象不精准、包干单位宣传积极性不高等问题27个,推动各责任单位开展各类反诈宣传740余场次。在有关部门推动下,今年以来已挽回群众损失281.29万元,发出电信网络诈骗预警20036条,成功避免8540名群众受骗。

“下一阶段,我们将持续开展专项督导,从常发多发问题中暴露的薄弱环节入手,以有力监督推动专项治理工作取得实效。”开化县电信网络诈骗专项治理相关负责人表示。

常山完成全省首笔涉水排污权跨区交易

郑徐丽 宋 婷

近日,常山神龙建材有限公司与浙江归耕医疗科技有限公司就相关水污染物排放指标转让签订合作协议。根据协议约定,常山神龙建材以2.03万元/吨和5.05万元/吨的价格,获得归耕医疗科技0.05吨化学需氧量 and 0.004吨氨氮指标,解决公司年产65万吨水泥粉磨站项目的排污难题。据悉,这是全省首笔涉水排污权跨区交易,它打破了市域界限,不仅为浙江省排污权交易从县域、市域小循环迈向省域大循环打开了新局面,也为

实现全省排污权交易统一大市场提供了范例。

近年来,常山县积极引导企业通过绿色转型与高质量发展,减少污染物排放,形成富余排污权,盘活指标“变现”。此次常山神龙建材因项目建设面临排污权缺少难题,常山环保部门主动介入,牵线搭桥,跨区域与金华环保部门对接,最终促成两地企业建立联系,并达成交易意向,推动双方实现共赢。

“以前企业想获得排污权,需要等生态环境

局定期举行排污权交易、竞拍才行,整套流程下来至少要两个月时间。现在,我们可以通过省排污权交易系统了解全省各县市转让的排污权,及时解决企业排污权不足的难题,加快项目投产。”常山神龙建材公司项目负责人郑小伟激动地说,在环保部门的有力推动下,从问题反映到指标匹配成功达成协议,仅用了3天时间。

排污权市场交易是在“双碳”背景下,实现污染物排放定量化、市场化、规范化、智能化管理的的新生事物。今年4月,《浙江省排污权

有偿使用和交易管理办法》正式实施,鼓励各地开展排污权跨区交易。“排污权交易的推广促使企业为自身的利益提高治污的积极性,从而使污染总量控制目标真正得以实现。这对市场化合理配置环境资源有着推动作用,可以实现多方共赢。”衢州市生态环境局常山分局相关负责人表示,接下来将把政府有形之手和市场无形之手紧密结合,继续鼓励企业加快绿色转型,将富余排污权等“沉睡资产”转换为“价值资产”,推动区域经济绿色发展。

数智赋能 甜蜜事业更甜蜜

王婉婕

天刚蒙蒙亮,位于江山市碗窑乡的千红蜂巢生态园智慧蜂场里,一群群蜜蜂从一个个色彩亮丽的蜂箱“出门”,开始一天的“劳作”。管理员邵星星打开手机里的“智慧蜂场大数据分析展示系统”,可实时观测这些小家伙的“出勤率”。

以“蜂”发家,以“蜂”致富。蜂产业是江山市特色产业,为了追花采蜜,传统的养蜂人经常风餐露宿、长途跋涉,非常辛苦。近年来,江山大力引导新乡贤自主创新发展特色产业,借助大数据技术,建立智慧蜂场平台,

蜂农和管理员坐在屋内点点手机,就可以进行远程观测和管理。

“数字技术的运用,不仅大大提升了蜂蜜的品质,同时提高了管理员的工作效率,每年可为蜂场节省人工成本2万至3万元。”浙江千红蜂产品有限公司创始人徐崇君有着近40年的养蜂经历,对这个行业的发展变迁非常熟悉。他介绍,一个蜂箱大约可以容纳1万至3万只蜜蜂,以前温度控制全凭蜂农的个人经验,现在通过智能蜂箱内的温湿度传感器,就可以精准掌握和调节,有效提高虫蛹

的存活率。使用智能蜂箱后,蜜蜂的成活率更高,蜂蜜量质齐升。

除了采蜜环节,在生产加工和储藏运输等环节,千红公司也不断向科技要生产力,建设全自动灌装车间、检验室、实验室和冷库等硬件,稳步提升蜂产品加工技术。千红公司还与高校合作成立了浙西第一个蜂业研究所——“千红蜂业研究所”,2022年产值达1200万元,走出了一条“企业+高校”合作的创新之路。同时,千红公司大力拓展网络销售平台,借助“之江同心·兴联”江山市主播联盟实

训基地,开设“大佬徐”直播,除了自己和儿子直播带货外,还打造了“大佬徐+蜂民”直播团队,邀请蜂民开展现场采蜜连线直播,打通蜂产品和电子商务、蜂民和广阔市场之间的通道,更帮助当地蜂民提高直播带货技能,推动增收致富。目前,全国各大城市开设了300多家千红蜂产品专卖店(专柜),蜂巢酒、蜂蜜醋、蜂皇浆等“蜂蜜+”深加工产品逐渐出现在人们的视野。“直播间卖得最好的是我们开发的便携式蜂蜜,口袋装的方式很受年轻人、白领一族的欢迎。”负责直播业务的主管人表示。

特色产业 绘出富民丰收图

周泽琳

近日,在开化县池淮镇潭头村的虾塘里,养殖户人员正熟练地收起地笼,进行澳洲淡水蓝龙虾的捕捞作业,喜获丰收。

“4.5万尾澳洲淡水蓝龙虾已经上市了,个个都有2两重,虾肉比普通小龙虾大两倍有余。按照80—100元/斤的市场价,今年不仅可以壮大村集体经济,还能带动村民增收,乡村振兴‘新画卷’正徐徐展开。”潭头村党支部书记、

村村委会主任颜向军在百亩荷塘旁笑开了颜。

潭头村是民族村,也是国家3A级景区村,自大力发展旅游业以来,荷花产业一直是潭头村的支柱产业,赏荷热退去后,游客人数有所减少,村两委干部发起了愁。去年,潭头村开始尝试“荷虾共生”立体种养这一新模式。今年,在池淮镇党委的大力支持 and 组团联村团长的带领下,潭头村不断探索致富之

道,与湖州淡水研究所合作,通过“微改造、精提升”,在荷塘塘边建了10亩标准化蓝龙虾养殖塘,引进4.5万尾澳洲淡水蓝龙虾,打造开化最大的荷虾种养基地。

“为了带动乡村旅游,吸引更多的游客,在结对帮扶单位省烟草局的支持和指导下,村里还布局荷花品种提升、景观栈道打造、商业街业态提升、伴手礼设计等。”颜向军介绍,

除了给村集体增收,蓝龙虾养殖还增加了50余个就业岗位。

据了解,“荷虾共生”立体化种养模式在池淮镇初显成效,该镇坝头村“稻虾共养”模式也初具规模。下一步,池淮镇将切实发挥奔富联盟平台优势,探索开发亲子垂钓、蓝龙虾旅游产品等衍生业态,因地制宜多元发展奔富产业,实现“人人有事做,家家有收入”。