

专 版

人人有事做 家家有收入

开化“追赶奔富”加速跑

金秋时节,走进衢州市开化县音坑乡下淤村,碧波荡漾的马金溪溪面上,随处可见一尾尾竹筏,游客们乘着微风,随波荡漾。“小小竹排江中游”的诗画景象在这里成为了现实。

金溪竹筏漂流是开化片区组团——泛下淤片区今年新推出的项目。“8个村共同出资,收益共享。”音坑乡党委副书记叶志勇说,泛下淤片区成立以来,各村资源联动、项目共建,形成了众人拾柴火焰高的场面。截至目前,该片区已累计接待游客28万人次,旅游总收入突破2400万元。

今年以来,开化县创新打造钱江源“两有”共富发展轴,以县城为核心,以马金镇为中心镇,以“衢州有礼”诗画风光带整体走向为发展轴轴向,构建“一轴引领、一主一副、组团联动”空间体系。系统谋划了4个重点村组团片区(“两有”金星、泛下淤、聚高合、趣源头),辐射带动31个行政村实现资源共享、项目共建、产业共兴,一幅“片区联动、全域奔富”的新图景正在钱江源头徐徐展开。

泛下淤片区的火热正是开化以“绿水青山就是金山银山”赋能“人人有事做,家家有收入”共富实践的生动缩影。近年来,开化坚持生态立县,以“千万工程”为牵引,融合发展缩小“三大差距”,立足资源禀赋,不断推动生态价值转化,做好“强城”“兴村”“融合”三篇文章。



开化县城

■ 徐露婷

打破行政壁垒
构建组团共富新格局

“没想到我们村也享受到培训经济带来的红利。”在华埠镇溪东村,村党支部书记、主任许义凤说道,今年以来,在位于金星村的开化县共富中心的统筹协调下,溪东村已经承接了多个培训业务。“吃住都在村里,不仅带动了农家乐的生意,还销售掉了不少土特产。”许义凤说。

溪东村的变化,源于开化县“发挥明星村辐射效应,带动周边村连片发展”的组团致富思路。今年以来,开化县围绕钱江源“两有”共富发展轴,紧盯富民主线,探索“片区带全域、组团促共富”模式,按照“地域相近、资源互补、产业关联”原则,系统谋划了“两有”金星、泛下淤、聚高合、趣源头4个组团片区,每个片区都以1个“明星村”为核心,联动周边数个行政村,因地制宜打造主导产业集群,实现以强带弱、抱团发展。

以“两有”金星片区为例,该片区聚力做大“培训+”主导产业,以金星村为核心,联动周边5个村,依托金星村红色

教育主阵地,布局建设“两有”共富实践教学点,整合贯通1条循迹溯源线路,3个农业基地、12个共富庭院等资源,开发了5条红色研学线路,联动发展培训产业,为片区各村带来可观流量。同时,各村还实行“一村一品”差异化发展:下淤村主打“花海经济”,下溪村专攻“木槿花美食”,华民村发展“水岸经济”……以错位发展相互导流。今年国庆中秋长假期间,该片区接待游客超3.6万人次,旅游收入突破42.8万元,同比增长10.8%。

从“一村富”到“片区兴”,开化通过打破行政壁垒、整合分散资源,让更多村庄踏上了致富快车道。据相关统计,今年以来,四大片区村集体经济经营性总收入均突破250万元,其中,“趣源头”片区村集体经济经营性总收入高达633.4万元。

品牌赋能产业
构建“土特产富”新体系

“这些小甜枣都是早上刚摘的,我们会按照个头大小分拣装盒,贴上‘钱江源’的标签后,通过冷链物流发往杭州、上海。”近日,在开化县池淮镇小甜枣生产示范基地,负责人廖剑正忙着和工人打包订单。

廖剑介绍,池淮镇种植小甜枣已有10多年,但过去由于缺乏品牌认知度,加上销售渠道单一,小甜枣只能在本地集市售卖,农户种植积极性不高。“2022年,我们申请使用‘钱江源’区域公用品牌后,情况完全变了。”廖剑说,“钱江源”品牌的背书,让小甜枣从“山里的土特产”变成了“生态珍品”,吸引了杭州、上海等地的



“三茶融合”创新园项目

电商平台主动合作。今年10月前,基地接到的网上订单就达到3000斤。“很多游客来开化旅游,都会专门买几盒‘钱江源’小甜枣当伴手礼,品牌效应带来的市场增量太明显了。”

廖剑口中的“钱江源”区域公用品牌,是开化县推动“土特产”向“优质商品”转型的关键抓手。2019年,开化县正式启用“钱江源”区域公用品牌,并确立“开化限量版生态珍品”的品牌定位,建立起涵盖生产标准、质量检测、包装设计、营销推广的全链条品牌管理体系,为本地农旅产品注入生态价值。经过近6年发展,“钱江源”品牌已形成以“两茶一鱼两中”(龙顶茶、山茶油、清水鱼、中蜂、中药材)为核心的农特产品矩阵,全县农业企业、家庭农场、食品公司等40余家主体被纳入品牌授权产品体系中,累计授权产品80余款,授权产品年产值达4亿元,品牌溢价能力大幅提升。2025年以来,“钱江源”品牌已直接带动授权农企增收约1000万元,带动农户户均年增收0.8万元。

在品牌赋能的同时,开化县还聚焦“土特产”产业链延伸,推动特色农业向规模化、品牌化、融合发展。其中,重点培育茶叶、清水鱼、中药材三大十亿级“土特产”产业链,通过建设标准化生产基地,引入精深加工企业、发展休闲农业等方式,实现“一二三产融合”发展。如正在建设中的365共富联盟开化龙顶“三茶融合”创新园项目,集茶叶加工、科技应用、文化培训、休闲旅游于一体,建成后将更好地实现“以茶促旅、以旅兴茶”。

目前,开化县“土特产”全产业链产值达到57.1亿元,其中茶叶产业产值达32亿元,清水鱼产业产值达3.1亿元,中药材产业产值达2.5亿元,“土特产”已成为开化农民增收致富的重要来源。

打造就业生态
构建“人人增收”新路径

一大早,在位于开化县桐村镇新时代文明实践所的“姐妹红”共富工坊内,今年75周岁的村民陈水钗正熟练地将年画贴片组装好,装入塑料袋内。“每天都来这里做工,一个月能赚1500元,中午就在楼下的老年食堂吃饭,非常方便。”陈水钗乐呵呵地说,这个工坊既解决了她的收入问题,也让她不再一个人闲赋家中。像她这样的老人,这个工坊



下淤村马金溪上的竹筏

里有40多位。从闲在家到有班上,陈水钗的生活变迁,是开化县通过打造高质量就业创业体系推动“人人有事做,家家有收入”的生动缩影。

近年来,开化县持续探索高质量就业创业体系,不断打造就业扩容延伸“特色载体”,依托全县220个共富工坊,推广“龙头企业+链条产业+共富工坊”模式,推动卡游科技、芸恩服饰等企业将卡牌包装、服装加工等生产环节放到村社工坊,积极布局来料加工产业,今年以来,累计发放来料加工费1.13亿元,带动留守妇女、低龄老人、残疾人等1.3万人“家门口”就业。

为促进高质量就业,开化还致力于打造“家门口”的就业服务生态圈,建立“线上线下”相结合的就业服务体系。线上,强化数字赋能,依托“智享用工”平台,建立全县就业信息数据库,将6500余家用工主体、83家人力资源服务机构、6万余名灵活就业人员统编入“网”,实现人岗精准匹配,着力解决结构性就业矛盾。线下,开化县集成打造1个就业创业综合体+3个专业化零工市场+N个基层服务站点的就业服务网络,针对性开展“送岗上门”“技能下乡”等活动。2020年,开化县就业创业综合体正式运营,以打造“15分钟就业服务圈”为目标,集成创业孵化、电商直播、技能培训等多元功能,构建起覆盖就业服务全链条、创业孵化全周期的综合性平台。

在开化县就业创业综合体的杭州芸

恩电子商务有限公司内,一部手机、一个直播间,正成为连接山区与外部市场的新桥梁。依托综合体的培训孵化、云仓储物流等配套服务,芸恩电商实现了从“单打独斗”到“产业链协同”的跨越。“我们通过培训孵化创业主体,同时以创业驱动就业。”该综合体负责人余志军说。在政府支持下,综合体已连续多年开展主播孵化、电商培训等免费课程,目前累计开展200期培训,孵化2000名创业者,成功孵化企业132家,带动就业人数达1352人,实现人均增收5.5万元。

近年来,通过“政府引导+市场运营”“数字赋能+精准服务”“产业培育+人才孵化”的多维联动,开化实现了从“单一就业”到“全链条生态”的转变。据统计,2020年至2025年三季度,农民人均可支配收入从20647元提高至24568元。一条以就业创业为引擎、以产业链为脉络、以全民共富为目标的山区发展之路,正在开化越走越宽。

如今,行走在开化的乡村田野间,无论是泛下淤片区竹筏上的欢声笑语,还是“两有”金星片区培训基地里的热烈讨论;无论是“钱江源”品牌门店前排队购买特产的游客,还是共富工坊内忙碌的村民,都在诉说着这座山区县在“两有”共富道路上的生动故事。未来,开化县将继续以绿水青山就是金山银山理念为指引,深化“两有”共富实践,让“人人有事做,家家有收入”的美好愿景在钱江源头成为现实。



钱江源头活水