

# “一桌土菜”共富味浓

□见习记者 金飞

清晨，会稽山深处的小舜江水库还笼罩着一层薄纱似的雾，绍兴市柯桥区稽东镇大桥村的菜园里已是人影绰绰。村民应阿姨正仔细采摘胡萝卜，她身边码放整齐的竹筐里，还有带着霜花的迟青菜、脆嫩的菠菜和芹菜。这些蔬菜将被送往“一桌土菜”共富服务中心，经过农残检测、包装后，当天下午就能出现在绍兴、杭州甚至上海一些食堂和消费者的餐桌上。

曾经，这些被城里人视为珍品的“土疙瘩”，要么烂在地里，要么在镇上农贸市场被低价甩卖。如今，它们有了一个共同的名字——“稽东一桌土菜”，这个名字，不仅是一个品牌，更是一把撬动水源保护地乡镇产业转型、吸引青年“洄游”、实现共同富裕的“金钥匙”。



## 一份蔬菜礼盒推动产业升级

故事的开端，源于一份从山里寄往大都市的蔬菜礼盒。

在上海从事房产销售的“90后”姑娘胡梦娜，是稽东镇大桥村的女儿。彼时的她，正经历着人生的至暗时刻。母亲在沪治病，因始终难以适应医院的餐食，日渐消瘦。大桥村党总支书记黄钢强得知此事后，默默寄出了一个装满家乡味道的蔬菜礼盒。这个跨越200公里的包裹，不仅慰藉了病中母亲疲惫的味蕾，更在胡梦娜心中投下了一颗改变命运的石子。

“那一刻我突然意识到，真正的健康和安全，就藏在这份来自源头净土的滋味里。”她后来回忆道，这份对食品安全与生命健康的顿悟，让她第一次认真思考起家乡那些绿色农产品的价值。

彼时的稽东镇，正面临发展困境。作为绍兴市至关重要的水源保护地，为守护全市的“大水缸”，传统工业发展被套上“紧箍咒”。“绿水青山”如何转化为“金山银山”？万千群众的增收出路究竟在何方？当地党组织一直在探索。2022年，大桥村党总支率先破局，联合周边4个村，与三心生态农业、瑞丰银行等开展党建联

建，共同打造“一桌土菜”共富工坊。模式初显成效，2023年销售额突破610万元，带动近300户村民户均增收超3000元。然而，作为“领头羊”的黄钢强心里却有隐忧：“我们最缺的，是有想法、懂市场的年轻人来接力，把事业做大。”

黄钢强的期盼，与胡梦娜的思考产生了奇妙的共振。2024年，经过与丈夫熊浩的反复权衡，胡梦娜做出了一个令亲朋惊讶的决定——放弃上海的高薪工作，返乡创业。更让人意想不到的是，她竟说服与自己一同在上海打拼的15名“95后”团队。这群来自天南海北的年轻人，其中还有5名“00后”，大多在城市工作拥有丰富的互联网营销经验，却决定集体到农村，走进会稽山的田间地头。这支年轻团队的到来，犹如一股滚烫的新鲜血液，注入稽东沉寂已久的乡村振兴事业，也正式拉开了“一桌土菜”产业升级的序幕。

## 片区组团发展引领山乡蝶变

个人的星火，最终汇入了乡村全面振兴的燎原之势。在柯桥，“一桌土菜”的影响早已超越一个村，成为激活整个稽东镇共同富裕新引擎的核心枢纽。

以胡梦娜团队投资运营的“一桌土菜产业服务中心”在车头村投用为标志，一个更具规模的“共富片区”已然形成。在“一桌土菜”产业链联合党委的统筹下，周边7个村庄被有机整合，根据各自的资源禀赋承接不同功能：车头村作为综合服务中心，集展示、销售、物流于一体；大桥村等基地继续深耕标准化种植；顺利村则启动“季三缸”农田流转项目，规模化种植优质有机稻米。这种功能分工，实现了资源最优配置和产业链效能最大化。

产业的壮大，产生了强大的“人才磁场”和“业态聚变”效应。稽东镇顺势而为，与多所高校合作建立实训基地，并打造了“云隐稽东”等创业孵化平台，系统性培育乡村运营师、电商人才和“工匠型”新农人。通过举办“外国友人看共富”“当个媳妇厨艺大赛”等一系列充满乡土气息的特色活动，沉睡的乡土文化被创造性激活，农文旅融合的发展之路越走越宽。如今的稽东，已成功构建起“前端农户种养、中端工坊服务、后端市场销售、周边文旅体验”的完整产业生态闭环。

蝶变的成果，写在了村庄的面貌和百姓的笑容里。据统计，“一桌土菜”共富链已累计实现销售额超1400万元，带动村集体年增收超过50万元，签约农户年均增收1.4万元。更令人欣喜的是，共富的果实最终以温暖的方式回馈乡村。大桥村利用集体增收资金，贴心地推出了面向老年群体的“心田计划”，提供助餐、助医、文艺演出等暖心服务，已惠及老人1250余人次。从“产业归零”的困境到“活力满格”的全新格局，稽东镇完成了一次“绿水青山”向“金山银山”的成功转化。

从一份寄往上海的蔬菜礼盒，到一个青年团队的坚定返乡；从一个村的共富工坊，到一个片区的协同共富联盟，绍兴稽东镇的“一桌土菜”，烹制的远不止是舌尖上的乡土至味，更是浓浓的共富味。

## 打好组合拳串起“共富链”

青年创业团队的到来，带来的不仅是热情，更是一套有创新的运营思维。他们与稽东镇紧密配合，打出了一套“串、引、护”的组合拳，推动“一桌土菜”从最初的爱心动农项目，向标准化、品牌化、规模化的乡村产业深刻转型。

首先，是“串坊成链”，做强产业内核。团队没有另起炉灶，而是在原有共富工坊基础上，深耕本土，深化与“榷香稽东”“止步·小半城”等本地成熟业态的链接。他们大刀阔斧地将产品线从单一的时令蔬菜，拓展到富硒鸡蛋、羊肚菌、土猪肉、笋干、茶叶等六大类54种高品质单品，并开发农事体验、文化研学等多元业态，提升产业链规模和质量。“去年‘浙BA’城市争霸赛期间，我们用‘土包子’赞助绍兴赛区，提高产品知名度。‘土包子’是我们的明星产品，馅料用的是农家

养的土猪肉，用手工做成，咬一口满嘴香。”黄钢强介绍，“我们现在还在往非遗手工艺方向发展，准备推出香肠、酱鸭等当地特色传统美食，实现产品的进一步升级。”

其次，是深化“党建联建”，开拓高端市场。团队充分利用在上海积累的企业资源和销售经验，将“党建联建”这一组织优势转化为实实在在的市场胜势。“在上级党委、政府的帮助下，我们与二十余家银行、国企、上市公司等单位对接，签订长期稳定的食堂原材料采购订单。”胡梦娜告诉记者，“我们还专门设计出美观实用的精品礼盒，让农家土菜以体面伴手礼的形式，进入更广阔的城市消费场景。”工坊所有产品均执行严苛的农残检测标准，实现全程可追溯，通过微信社群、高端商超、企业福利采购、社区团购等线上线下融合渠道，构建起一张四通八达、稳健高效的销售网络。

这套组合拳的核心，是一套让农户安心、有奔头的利益联结机制。项目明确规定了“农户52%、村集体20%、企业28%”的销售收入分配模式，将七成以上利益分配给村集体和农户，推动多方共赢。他们以高于本地农贸市场的价格向农户收购优质农产品，并定期邀请市、区农林专家下乡开展培训，同时还组织种植能手当“一日师”交流经验。农户胡大伯乐呵呵地算了一笔账：“以前自己零卖，看人脸色，价格还没个准。现在只管按标准种，工坊保底收，一年稳稳当当多赚万把元。”实实在在的真金白银，让原本观望的村民们纷至沓来，签约农户迅速增加。



省农科院专家开展培训。