

黄泥拱里的共富经——大雷村乡村振兴实践

一、基本情况

大雷村距离横街镇中心约 9 公里，交通不便。村里现有山林面积 8600 亩（其中毛竹林面积 7470 亩），农田 2000 余亩，每年毛笋产值约 350 万元。近年来，横街镇大雷村党总支坚持“党建引领、富民兴村”的发展思路，以“资源变资产、资金变现金”为抓手，通过“党建+产业+项目”富民新模式，激活农村发展内生动力，实现党建和笋产业融合发展，推进乡村振兴与共同富裕战略有效衔接。2013 年被评为省特色旅游村，大雷山上特有的“黄泥拱”毛笋获得了国家地理标志，村内有浙东大竹海 3A 景区、白鹭源生态农庄、有猕猴桃种植基地、蔬菜种植基地，年访村游客 20 余万人。



大雷村村貌

二、工作思路与方法

村里积极利用好现有旅游资源，通过浙东大竹海景区引进投资人，加快提升景区品质，积极开发竹林资源，挖掘林下经济新产品、打造林下经济新品牌。依托黄泥拱笋，将竹经济做大做，做细做强。现在我们已经把冷冻笋和生鲜笋保质期做到 12 个月，同时也列入了区非物质文化遗产，并已申请专利。接下来通过打造笋宝宝特色 IP，同区级相关部门对接，推广宣传这个竹农文化品牌，希望像稻田青龙一样，让我们的竹山也可以和发展共舞，让我们的竹农走出海曙，共同写好黄泥拱产业这篇发展文章。



网络直播助力大类毛笋

一是转变思路让资源活起来。产业兴旺是农村发展、农民富裕的基础。过去大雷村集体收入主要依靠集体土地发包，来源单一且不高。近年来，为壮大村级集体经济，促进村民增收致富，大雷村党总支联合本村村民汪宏良先后多次学习先进示范村的成功经验，邀请乡贤梅味轩餐饮管理有限公司汪红雷团队，村“两委”干部经过反复研究讨论，决定结合实际在浙东大竹海发展笋加工和林下经济产业，并获得成功。目前，村党总支整合原大雷村塑料厂闲置厂房，建设约400平方米的大雷村笋产品加工和销售示范点，搭建起“资源变资产”的转化平台。通过汪红雷团队在本村成立的销售公司，依托他们渠道增加冷冻笋等笋产品，使这个平台延长笋产品销售时间，大幅度提高笋产品的效益，打破交通劣势，拓宽两山转化渠道。

二是党员带头让组织强起来。群众要富裕，党建是主力。2022年起，大雷村党总支积极推行“党建+产业+新媒体”的模式，把党的组织优势转化成为产业发展优势。一方面，党员干部坚持问需于民，定期深入群众，了解村民所想所盼，着力解决村民身边的难题，积极解决村民笋季卖笋难问题。同时组织党员志愿者开展笋季交通执行，确保主干路畅通。另一方面，成立红色宣传队。积极抢抓电商产业发展新机遇，充分利用每年春季的竹笋旺季，村里的年轻党员们利用“抖

音”“淘宝”“区未来农场”农产品销售平台等渠道大力推广大雷“黄泥拱”鲜笋、笋干、笋丝等，打通线上直播带货通道。



共富工坊

三是产业融合让农民富起来。依托大雷村笋产品加工和销售示范点，加快促进笋产业与林下经济联动发展，一方面，借助甬帮餐饮联合会理事企业的力量，积极与红儿家宴、宁海食府等会员单位开展合作，为其供应笋产品和林菌等特色产品。另一方面，通过为团建游客提供采摘体验、伴手礼等形式。2023年预计四万名团建游客将带动数万斤林菌和笋制品销量。下步，还计划在宁波市50余个菜场启动摊位代售服务，进一步扩大笋产品和林菌的销路和知名度。通过笋产业链和林下经济，加快大雷村休闲农业旅游经济的发展。

三、项目创新性

大雷村通过强化项目建设，加快了中低产竹林改造步伐，有利于提高竹林经营者管理水平，改善竹山经营条件，实现竹笋高产稳产，提高笋干产量与质量，扩大大雷村“黄泥拱”笋产品市场潜力与进一步提高竞争力。同时调整农村经济结构，促进农业产业化，促使笋竹的生产和加工成为大雷村特色农业和支柱产业，做优、做强、做大笋竹产业。

四、具体成效

目前，我们已经把冷冻笋和生鲜笋保质期做到12个月，宁波多家餐饮公司

和配送企业已经在试用我们的产品，客人回馈对产品满意度很高，部分单位已经预定明年笋产品的供应。

五、经验启示

通过对黄泥拱笋的新产品开发宣传，新鲜笋的保存时间延长使笋周期延长，解决老百姓卖笋难的问题同时增加收入。我们同时也得到经验要发挥当地特色产品坚持“党建引领、富民兴村”的发展思路，以“资源变资产、资金变现金”为抓手，通过推行“党建+产业+项目”富民新模式，激活农村发展内生动力，实现党建和笋产业融合发展，推进乡村振兴与共同富裕战略有效衔接。

横街镇大雷村 汪斌