

# “小笋竹”撑起“大产业”

——黄山市黄山区新华乡大保村驻村工作队驻村工作纪实



笋季驻村工作队到贫困户朱英华家中帮助剥笋。

自持续推进乡村振兴工作以来,黄山市黄山区新华乡大保村驻村工作队满载群众的期盼,深扎基层一线,与村“两委”干部同频共振,组团发展人才聚力,以笋竹产业发展为引擎,推广绿色种植,拓展销售渠道,全村雷竹林种植面积达3500亩,年产鲜笋175万斤,人均增收3500余元,带领群众走出了一条“竹”梦前行的强村富民之路。

## 一、主要做法

从“单打独斗”到“抱团发展”。按照“乡镇统筹、村村联动、组团发展、共同受益”村集体发展原则,2021年大保村与曹村村及董家湾村组团建立新华乡冷链仓储运营包装一体化中心,与赐田村、曹村村、董家湾村共筹资金入股村村联建鲜储中心项目,通过整体租赁,增加村集体收入,缓解企业扩规的资金压力。依托亚行贷款项目,积极推进竹林优化改造升级,打造千亩连片雷竹林示范基地——白沙包基地,扩大丰产竹林面积,整合各类项目资金和社会资本投向笋竹产业,改变原先单一项目规模小、效益低的现象。

同时,为了笋竹产业高质量发展的需要,

驻村工作队围绕雷笋产业链发展,积极推进笋竹高质量发展,在全村培育26个示范户、60个优质地块,作为雷竹绿色种植示范点;探索建立溯源体系,指导企业和农户推广运用农机设备,提高雷笋产品初加工效率;积极建立竹林经营权流转机制,鼓励和支持社会资本参与雷竹基地开发,促进规模经营,让农民收获更多产业增值收益。

从“人才紧缺”到“汇聚合力”。充分发挥产业服务队优势,通过引育结合,整合专技、企业、金融、自媒体等多方人才力量,聚焦资源推介、产业运营、金融支撑等方面提供跟踪服务,有效实现了思路联谋、问题联解、活动联办的目标。组建笋竹产业党建联盟,依托企业人才,围绕笋竹产业链条短板,推广雷竹绿色种植模式,研发新型剥笋机,根据市场需求开展雷笋新产品研发,笋加工产品达到7大类一共40多个品种,提升产品附加值;发挥派出单位资源优势,争取衔接项目资金166万元,流转雷竹林120亩,反租给有能力的大户实行绿色种植,村集体每年获得租金5.2万元,推动黄山信投融资500万元,助推新华乡村振兴公司资产运

营,招引5家企业从林下种植、特色菌种植、农业机械化等方向分别与曹村村、大保村开展合作;推进笋竹企业以高于收购价0.2元-0.3元/斤的价格加价收购脱贫户和监测户的鲜笋,安排他们在企业从事劳务用工,激发脱贫户和监测户发展产业的积极性;成立产业发展服务队,发挥专技人员、金融村官自身优势,培育本土电商运营人才,助推笋竹产业“云上”发展,授信签约282户、金额3996万元,以金融资源助力产业发展。

从“一产为主”到“三产融合”。紧扣“集中力量兴产业”和“1+1大于2”的思路,在产业延链补链上不断创新联结机制,先后在天猫、拼多多等电商平台开设8个网上店铺,并与叮咚买菜、邮乐网等平台开展合作,同时在13个省市设线上销售代理近40个,今年以来笋产品线上销售额已达400万元。量身定制笋竹产业O2O体验中心二期工程——仓储冷链包装代发一体化中心,加上入股O2O电商中心分红收入,每年给村集体增收10万余元。为延长笋竹产业链,争取245万元入股村村联建鲜储中心项目,实现占股35%,每年给村集体带来12.25万元收益。

为拓宽雷笋销售渠道,驻村工作队还积极对接企业、单位,向学习强国平台申请助农产品入驻商城。同时,携笋竹企业赴黄山旅游集团、黄山旅游股份、田园徽州等企业洽谈合作,助推产品进景区、进酒店、进餐饮、进商超,进一步提升新华雷笋品牌知名度;充分运用拼多多、天猫等电商平台,扩大销售渠道,每年仅在拼多多的销量就超过10万单;开发运营大保村“新华智慧农场”微信小程序,邀请抖音、快手、微信等助农直播团队到村,为当地雷笋企业营造良好营商环境,线上、线下渠道共助销农产品60余万元,第一书记也化身带货主播,累计直播带货13次,总销售额约6.8万元。

## 二、取得成效

发展模式不断拓宽。通过村村共建、项目联建、基地同建,有效构建了“产业+企业+村集体+农户”利益共享机制,激活市场主体活力,促进村集体增收,带动村民致富;通过农村运营机制改革创新,引进市信投集团对乡域内荒山、水塘、闲置农宅等“沉睡资源”进行全面梳理,为闲置资源上线和资本市场上打下坚实的基础。

人才资源有效激活。通过整合企业人才、选派干部、专技人员、金融专员等多方力量,成立专家指导团、技术服务团、金融支持团,坚持问题导向,结合产业实际,在绿色种植、市场拓展、金融服务等方面提供跟踪服务,有效实现了思路联谋、问题联解、活动联办,同时搭建了各方人才深入基层、服务“三农”的平台。

笋竹品牌逐步做强。通过党建引领,推动生产链、创新链、人才链、资金链“四链合一”,建设冷链、仓储、包装一体化中心,实行线上线下联动营销模式,推动“三产融合”发展,不断延伸“笋”和“竹”产业链条,持续推进种植环节绿色种植提品质、加工环节节能减排降成本、销售环节电子商务拓销路,通过创新驱动促进产业提质增效。

## 三、相关启示

党建引领,凝聚发展合力。立足村级工作开展长远需求,充分发挥党支部的引领作用,选优配强村两委班子,加强村干部队伍建设,重点加强村级后备干部培养,全力打造一支高素质能力强的人才队伍。把支部建在笋竹产业链上,根据经济规模、协作关系、从业党员等具体状况,依托笋竹示范基地、龙头企业、笋竹产业协会等,采取直接管理、属地管理等方式进行“一线式”管理。引导党员争当绿色发展、乡村振兴、服务群众的先锋。

乡村运营,增强发展动能。围绕笋竹特色产业,破解村集体“有产业、无收入”的窘境,创建公共品牌,拓展销售渠道。聚焦产业发展,摸清集体资源资产,对接市场经营主体、谋划项目,盘活农村闲置集体资源资产,实现农村资产股份化、土地股权化发展。同时,发动社会资金和群众参与,以线串珠、以点带面,实现由一家一户“各自为战”的小生产到“抱团发展”对接大市场的转变,激发产业革命的内生动力,夯实产业发展基础。

创新机制,共享发展成果。以推进产业融合为抓手,围绕产业链,突出政府引导、市场主导、企业主体的作用,发挥集体资产、资金效益,激发合作社和广大农户积极性,创建“产业链+企业+村集体+合作社+农户”的“共建共享”利益联结机制,实施一批延链、补链、强链的产业项目,促进村集体经济发展,带动农户增收。

# 用真心换真情 用实绩赢民心

——黄山市黄山区新华乡大保村驻村工作队队员马志伟心得体会

2021年6月,受组织委派,我来到黄山市黄山区新华乡大保村,成为驻村大家庭中的一员。到村后,我走家串户了解民情民意,在发展农村产业、推进医疗保障水平上发力。心系“三农”,做好政策宣讲人、群众贴心人、强村富民引路人,是我真切切的驻村感言。

做好乡村振兴政策的“宣讲人”。巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴的有效衔接,一些政策上发生了微调。作为黄山市医疗保障局派驻到村工作队队员,我结合单位工作职能,针对个别村民不愿参加基本医保的情况,我与村里医保经办人员一起,挨家挨户讲解医保参保的重要性,用群众身边案例讲解参保重要性和必要性,促成了大保村医保参保率近两年稳中有升,2021年参保率97.98%,2022年参保率98.25%。

同时,我也积极联系市、区两级医保部门,

多次组织医保政策下基层宣传活动,在场发放医保宣传折页和宣传单近800份,及时为群众答疑解惑。为打通医保经办的“最后一公里”,我积极筹备,为大保村申请省级医保基层服务示范点项目,在村里就能开通医保专网业务,方便群众办理医保个人查询和代转医保报销业务。截至2023年8月底,共办理医保个人查询业务113次,代转医保报销材料16份,慢病证申报17人,真真切切地做到了让群众少跑腿。

做好服务群众的“贴心人”。脚踏实地深入群众家中、深入田间地头,是我驻村的法宝,为老百姓把实事办好、把好事办实,倾听民情、反映民意,针对群众的诉求是我工作的抓手。2022年,脱贫户陈双富家里收割了3000多斤稻谷,因为疫情原因没有及时卖出,导致丰收时节却愁眉不展。为此,我积极联系了市、区两级帮扶单位,结合消费帮扶活动开展,以2.8

元/斤的价格(高出市场价0.3元/斤),共帮其销售2020斤大米共计5656元。销售过程中,考虑到脱贫户家中劳动力短缺实际,我驱车充当搬运工,及时地把米送到各单位、饭店,在现场和陈双富家属进行结算,保障了脱贫户权益。通过消费帮扶的收入,也实实在在地增加了部分脱贫户的家庭收入,2022年脱贫户人均收入为16279元,比上年增长了18.26%。

做好强村富民的“引路人”。大保村的特色产业是雷笋,70%以上的农户家里都种植了雷竹。随着供给侧改革以及人们对产品质量的要求提升,雷笋高质量发展刻不容缓。我经常与乡村干部一起,深入山间地头,实地走访新华乡4个村58户雷笋种植大户的雷竹园中,开展雷竹土壤和竹根采样检测工作,推广使用有机肥和配方肥的工作,我同村“两委”一起为大保村88户雷笋种植户发放17.5万斤有机肥

和3.3万斤配方肥,从生产源头上把握质量关。

为拓宽集体经济发展路径,我积极对接市医保局,联系到了祁门中草药种植企业,邀请企业专家到大保村调研,组织村“两委”赴祁门参观学习林下种植技术。经实地考察和论证,对上争取项目资金50万元实施黄精种植项目,一期种植黄精50亩,为大保村可持续发展奠定了坚实基础。

时光荏苒,白驹过隙,不知不觉间已经驻村两年,在接下来的时间里,我将向下扎根,向阳生长,珍惜时光,在基层历练中成就人生精彩,在火热实践中展现自身价值,站到群众最困难的地方排忧解难,用真心换真情,用实绩赢民心,以甘于奉献的孺子牛精神走稳基层路。

(本版稿件由省选派办提供)