

“浙”里冬笋俏 一棵笋撬动一方大产业

□本报记者 丁佳味

时值冬日，全省各地的竹林里一派繁忙景象。锄头起落间，裹着黄泥的冬笋破土而出，一棵棵鲜嫩的冬笋，不仅成为市场的抢手货，更化作助力农民增收的“金钥匙”。

在宁波市奉化区尚田街道汇溪村，漫山遍野的竹林郁郁葱葱，农户穿梭其间，俯身循着泥土纹路轻挖慢撬，一棵棵洁白紧实的冬笋便被收入竹篓。村中分拣区一派繁忙，工人麻利地为鲜笋去泥、分级、称重、装箱，有条不紊，不少客商专程驱车上门收购。“今年是产笋‘大年’，虽然前期降雨偏少导致部分冬笋个头略小，但品质没打折扣，很多老客户提

前几天就打电话预订。”负责人毛照永介绍，目前本地冬笋批发价稳定在50元/公斤，随着春节临近，市场需求激增，日产量预计能达到500公斤左右，经济效益可观。为守住“奉化冬笋”的口碑，农户坚持人工采挖、精细分级，鲜笋刚出竹林便火速运往各地市场，让这份鲜甜直达消费者餐桌。

在遂昌县三仁畲族乡，万亩竹海里的“龙藏冬笋”正迎来采收旺季。清晨的竹林间雾气未散，坑口村竹农邓金发挥舞着锄头，在自家竹林中细细刨开土层，一棵棵饱满鲜嫩的冬笋破土而出，金黄的笋壳裹着湿润的泥土，个头匀称。“目前冬笋长势不错，从去年11月开挖至今，最高卖到60元/公斤，我每天能挖25-30公

斤。”邓金发笑着说。

得益于当地厚实肥沃的土层滋养，这里的“龙藏冬笋”天生带着品质优势，根小、壳薄、肉厚、质嫩，烹饪时不卷不碎、鲜醇入味，早在明清时期就被列为贡品，在市场上极具竞争力。为让这份乡土美味走得更远，当地不仅打响特色品牌，更借力电商物流搭建线上销售通道，让冬笋远销上海、宁波等城市，日销量最高可达2000公斤。同时，乡里以竹林资源为核心，延伸出春笋、鞭笋种植及竹材加工、竹林亲子游等多元业态，让传统“靠山吃山”的模式焕发新活力，拓宽了畲乡群众的增收路径。

在瑞安市芳庄乡的冬笋产业也尽显蓬勃生机。在万亩毛竹林里，采收、分拣、外运的场景随处可见，村民们背着装满冬笋的竹篓，陆续赶往云溪村的集中收购点，收购商按大小、品相分级定价，鲜笋经简单去泥处理后便快速装车，最大限度锁住原生鲜味。“这些冬笋24小时内就能直达市场，刚上市时市场价高达60多元/公斤，堪称‘一斤笋换两斤猪肉’！”瑞安市鹿木马蹄笋合作社负责人吴达锡刚收完一批鲜笋，语气中满是自豪。他介绍，合作社近期每天能从芳庄、湖岭等周边乡镇收购近1吨鲜笋，统一发往温州各地市场，搭建起笋农与消费者之间的“鲜速通道”。

“冬笋上市期从每年11月延续至次年5月，足足大半年都有收入，是我们冬日增收的法宝。”芳庄乡公共服务办公室主任曹高利介绍，全乡毛竹林面积达1.2万亩，仅冬笋一项年产值就超1000万元，成为当地竹农稳定致富的重要依托。

线上渠道的打通，更让深山冬笋突破地

域局限，触达更广阔的市场。在天台县石梁镇大同村的竹林里，村支书汪国平正举着手机直播，镜头前，他一边娴熟地用锄头刨开浮土、循着竹鞭寻找冬笋，一边向网友讲解采挖技巧：“竹鞭往哪边弯，笋就往哪边长，竹节短笋就浅，竹节长笋就深，这都是老祖宗传下来的挖笋门道！”自2021年开启“红色村播”，他便成了当地小有名气的“挖笋网红书记”，常把直播间搬进平均海拔650米的竹林里，凭借专业又真诚的风格收获大批粉丝，一场直播能卖出500多公斤冬笋，收益超万元。

“现在，全村日采收量约500公斤，靠着直播积累的固定客户群，大家要么微信群下单，要么直接电话预订，冬笋根本不愁卖。”汪国平坦言，冬笋季里勤快的村民每月能增收3000至5000元，而他不仅通过“红色村播”打通了高山冬笋的销路，还借此带动村里研学基地、户外探险路线走红，更计划进一步整合竹产业与文旅资源，打造竹林康养基地，让这座深山村落的致富路越走越宽。

从深山竹林到百姓餐桌，浙江冬笋还迈出了国门。近日，一批重达10.24吨的丽水优质冬笋，经精细加工包装后顺利发往荷兰，将成为海外侨胞新春餐桌上的一道美味，“浙江味道”在国际市场崭露头角，也让笋农的增收路越走越宽。

从省内热销到漂洋过海，从传统采收到多元产销，浙江冬笋以多样姿态，书写着“小特产”带动“大产业”的富民故事。这一棵棵饱满的冬笋，不仅是冬日里的舌尖盛宴，更是浙江立足生态资源、深耕特色产业，推动乡村振兴、实现共同富裕的生动注脚。



“九连锅”熬出新甜香 一根甘蔗“两头甜”

□见习记者 金飞

又到一年一度榨糖季。清晨，义乌市上溪镇王村的空气里，飘着丝丝清冽的甘蔗甜香。村民赵元英走在田埂上，望向自家那片青皮糖蔗田。若在十年前，此刻她心里盘算的，是收获后该往哪个集市奔波。但如今，她的脚步是从容的。这份笃定，源于村里那座红糖共富工坊，更源于一个村庄将百年非遗活化为乡村振兴核心资产的生动故事。

王村与红糖结缘已超两百年。然而，这也一度是一份“甜蜜的负担”。村党支部书记王文斌回忆，就在几年前，王村红糖产业因“小弱散”陷入困境。“各家各户的小作坊，却有好糖却卖不上价，更留不住年轻人。”转机始于一场有组织的“突围”。2023年，将零星土作坊整合升级为现代化生产线。更关键的一步，是接过了上溪镇打造的“上品”区域公共品牌。自此，王村红糖有了统一的质量标准和身份认证，价格稳了，销路畅了。“我们要做的，就是让好糖有名有姓，有标有价。”王文斌说。

一组数据是这场逆袭的见证：村集体经济收入从早前的不足50万元，一路跃升至2024年的119万元，而在眼下这个榨糖季，这个数字预计将直奔300万元。对于种植户而言，甜头是具体的。村民既可以选择自己零售，也可以按每公斤26元的保底价交给共富工坊统一销售，彻底没了后顾之忧。村集体和村民的腰包一起鼓了起来，实现了一根甘蔗“两头甜”。在糖坊里帮忙的村民老陈笑着说：“现在啊，空气是甜的，日子更甜。”

产业底盘稳了，王村开始琢磨更深远的

命题：如何让这项非遗技艺，不只是“活”在老人的记忆里，而是“火”在当下的生活肌理之中？

答案藏在王村红糖产业共富中心“糖罐、糖坊、糖铺、糖咖”四大空间里。“糖坊”是坚守的核心。制糖车间三条生产线上，“九连锅”古法熬糖技艺是品质的保障。制糖师傅站在一字排开的九口锅中，用长柄铁勺反复舀动。汁液从大锅流向小锅，水分蒸发，颜色由青黄转为诱人的赤红，最终在老师傅的快速搅拌下，“推沙成糖”。整个过程，游客可以通过参观长廊上的超大视窗一览无余。

制糖车间传承的是“传统甜”，那另一边的“糖咖”则创新了红糖的“年轻味”。“蔗家咖舍”主理人吴俊是位返乡创业者，他把王村红糖和本地特产玩出了新花样：红糖拿铁、用生姜熬制的姜汤拿铁，融入酒香的“财源滚滚”拿铁……“我想打破大家对红糖‘土’和‘过时’的刻板印象。”吴俊一边拉花一边说，“你看，这杯红糖拿铁，连起了老人的手艺和年轻人的口味。”传统红糖与现代咖啡在这里发生了奇妙的化学反应。从义乌市专程赶过来的王女士惊喜地说：“没想到红糖和咖啡这么搭！”在这里，传统不是挂在墙上的，是能喝进嘴里、分享到朋友圈的鲜活滋味。

王村的雄心，不止于卖糖。他们要讲一个关于甘蔗的完整故事，并让它一年四季都能吸引人。于是，“研学”成了关键一环。在“糖罐”的二楼红糖文化展示中心，孩子们可以通过绘本《红糖甜甜》了解红糖的前世今生。他们还可以走进甘蔗地里，亲手砍下甘蔗，并在专用的移动生产线旁，化身“一日糖匠”，体验甘蔗从榨汁到熬制的全过程。“老



师，甘蔗好重！糖原来是这样炼出来的！”一个小学生在研学日记里写道。更有趣的是，孩子们还能用榨糖后的甘蔗渣，体验古法造纸技艺，亲身感受“一根甘蔗吃干榨尽”的绿色循环。

为了打破红糖生产固有的季节性，王村建起了300平方米的地下冷库，让糖水得以长期锁鲜，实现“全年研学”。王村还设计了自己的文旅IP“蔗小糖”，并将它作为关键节点，融入上溪镇“金蔗共富带”的宏大规划中。它不再是一个孤立的景点，而是与周边村庄的红色遗址、特色民宿、山水景观联动，共同编

织一张吸引游客的网。“未来的王村，春天可以看蔗苗青青，夏天有蔗林成荫，秋天和冬天体验丰收熬糖、品味甜蜜文创。”王文斌描绘着蓝图，“我们要让‘甜蜜事业’没有淡季。”

非遗的活力不在于固守一成不变的状态，而在于能否以当代人喜爱的方式融入现代生活。当古老的糖香遇上咖啡的醇香，当“九连锅”的技艺成为孩子们的研学课堂，非遗便不再是等待保护的遗产，而是驱动乡村振兴最甘甜的内生动力。这里熬煮的，早已不仅是糖，更是一个村庄在时代变迁中把握自身命运的那份笃定与回甘。