

# 对口支援地区珍馐佳品登陆上海滩



(了解更多对口帮扶信息,敬请关注“上海合作交流”微信公众号)

## 核桃之乡的“深耕细作”



叶城农民喜迎核桃丰收。

叶城,素有中国核桃之乡的美誉。进入9月以来,当地的58万亩核桃相继成熟。在叶城县林业局局长吐尔孙·买买提看来,无论是品质还是产量,今年的叶城核桃都是“杠杠的”。近年来,在上海援疆力量的带动下,叶城县不仅有了专业化的核桃深加工企业,当地的核桃产业也因此成为真正带动当地农民增收致富的“富民产业”。

新疆美嘉食品饮料有限公司就是这样一家企业。作为目前叶城县最大的核桃深加工企业,2012年,彭虹春和妻子杨荷月在上海援疆干部牵线搭桥下,来到叶城县轻工业园创办了这家核桃深加工企业。2016年,考虑到当地拥有丰富的核桃资源,美嘉食品开始大批量收购核桃并进行深加工。

从前,每逢收获季节,当地的核桃种植户无非是自家核桃往巴扎(集市)上一卖便便了下來。如今,他们中间的多数人在业余时间成了美嘉的员工。有的在生产车间里对核桃进行挑选分类,有的则在家门口的卫星工厂里帮着包装核桃,以此赚取一份稳定的收入。彭虹春告诉记者,在上海援疆叶城分馆的帮助下,他们已形成一个总部+5个卫星工厂+20多个合作社的“1+N+X”发展模式;在那些不便开办卫星工厂的村落,则采取收购作坊、收购点的做法,想尽一切办法让当地农民就近就业。

在格勒斯乡5村的托合提·麦提图尔孙是美嘉食品的技术员,现在每个月有2200元的固定工资。2017年他先是在美嘉的卫星工厂上班,而后因为表现优异被调到了公司总部。原本家境困难的一家人,如今已经在上海援疆团队的帮助下,住进了崭新的安居富民房。

现在,美嘉食品在当地年收购核桃4万吨,能带动超过1.5万户核桃种植户增收。除了传统的核桃,其丰富的产品线上,还有核桃乳、核桃油、核桃分心木养茶等,核桃深加工有着巨大的发展空间。未来,公司还要深入开发要用儿用油、核桃油等精细化产品。

在上海援疆乡与其库木管理区交界的塔克拉玛干沙漠边缘,有一处人造的绿洲——由叶城天地福泽生态农业科技开发有限公司打造的生态农场。8年前,公司创始人关文光带着团队到那种树,打井、修建道路、仓库、厂房……如今,那会儿种下的45万株白蜡木已经长到了25米,不仅抵挡了风沙,还育出了一块块适宜的良田。附近两三个农民都来到农场打工,那里出产的红枣、枸杞等诸产品,已受到了市场的充分肯定。

上海援疆指挥部、叶城县经信委副主任兼商务局副局长林必德告诉记者,天地福泽去年已被列为上海援疆重点支持企业。目前,在上海援疆叶城分馆的帮助下,该企业已与10多家线上线下知名品牌企业建立了业务合作关系,年对外销售优质红枣、枸杞、核桃1万多吨。

## “南派阿胶”重出江湖



“南派阿胶”重新进入市场。

寒露已过,又到了秋冬进补的好时节。在盛行膏方文化的江南一带,已有3000多年药用历史的阿胶被视作“滋补珍宝”,常受到百姓追捧。曾经,上海医药集团生产的“上海神象”优质阿胶被上海市民亲切称作“驴皮胶”,并以“南派阿胶”的美誉风靡一时。可随着阿胶的“生产北移”“原料西进”,上等驴皮原料越来越少,“南派阿胶”渐渐成了记忆中的味道。谁也没想到的是,在此之际,“南派阿胶”竟然回来了!

这一切,还要从一次跨越五千公里的合作说起。2016年,一心寻回“南胶”的上海七乐神象健康产业有限公司在上海援疆指挥部牵线搭桥下,来到了“毛驴之乡”新疆喀什,天然养羊基地的金胡杨药业有限公司。在喀什,毛驴吃的是天然青草,喝的是雪山泉水,品质优良。该公司生产的阿胶尽管质量上乘,但苦于没名气,不仅价格上不去,市场也很难推广,以往的年产量不过3吨左右。

经过一番仔细考察并达成共识后,两家公司一拍即合。双方决定,由药把“胶皮、两面黄”的南胶工艺精粹带到金胡杨药业,金胡杨药业则按照上药的标准和专利技术生产阿胶,并加入“神象”的品牌和销售网络进入上海市。与此同时,为了保证驴皮的纯正性与可追溯性,金胡杨药业的负责人张碧婷又着手成立了新公司胡杨牧业,进军饲料生产和毛驴养殖等前端环节,在做大

做深产业链的同时,极大地带动了当地百姓脱贫致富。

赛力多的麦提根·肉孜,原本就在家养着好几头驴。一年多前,他来到新成立的金胡杨牧业公司,成了一名毛驴喂养工。如今,技艺娴熟的麦提根每个月都能拿到2600元的工资,不仅使全家顺利脱贫,也带动了很多乡亲一同来到工厂打工致富。据张建玲介绍,目前金胡杨药业的阿胶生产线年产量为600吨。公司现有当地员工150余人,月工资从2500元到3000元不等,今后随着公司不断壮大发展,将来还要带动更多的周边农民一齐脱贫致富奔小康。

在闵行区内对口援建的泽普县,还有一项远近闻名的特色产业不得不提,那便是红枣。泽普拥有得天独厚的红枣种植环境——亘古无污染的辽阔沙质土壤;日均15小时的充足日照;昼夜近20度的温差……这些独特的条件使泽普红枣具有口感细腻、果皮皮薄、性平味甘的特点,可谓“红枣之王”。当地的红枣种植面积多达19万亩,其中光是有机红枣种植面积就有10万亩,至今保持着“中国有机红枣种植面积最大县”的上海大世界吉尼斯纪录。作为老牌的上海援疆企业——闵龙达·果果已在泽普落户10年。以上“闵龙达”为品牌的红枣干果企业早已闻名上海。今年,在上海援疆泽普分指挥部的帮助下,企业在原有5500吨红枣精深加工的基础上,又投资400万元新建了FD冻干技术生产线。桑葚干、李子干、苹果干……都是闵龙达依农达这条全新生产线拿出的新产品。

“今年夏天我们从当地老百姓那里收购了桑葚,经过加工后运到上海展会上销售,光是这一袋150克的冻干桑葚就能卖到15元,附加值相当高。”闵龙达干果企业有限公司总经理办公室主任孙磊告诉记者,冻干技术是在低温和真空条件下干燥果蔬,常压下加水就会恢复原色、色、香、形、不变,营养成分几乎不受破坏的一项技术。这项新技术特别适合新疆的特色水果产品。目前,该公司在上海对口援建的泽普、巴楚、泽普、叶城四县均有收购特色水果产品,制成冻干食品后,再运往长三角地区销售。预计今年加工鲜果达8000吨,将带动周边2500多户农民增收受益。

## “甜蜜产业链”日益壮大



产自莎车的“安光源”蜂蜜蜜。

莎车,是古丝绸之路上的重镇,至今已有3000多年历史。在上海对口喀什四县中,身为国家级贫困县的莎车县人口最多,脱贫任务艰巨。但且木,这个有着历史长河中的一张靓丽名片,如今每年依靠当地百姓采来的鲜叶已能从最初的约40吨到如今的250吨。仅此一项工作便可为当地600多户贫困户带来二千元左右的年收入。“莎车甜蜜产业链”,精准助力脱贫攻坚。

在上海援疆泽普分馆的全力支持下,近年来,当地鼓励农户农旅间作,在巴木种植园中套种万寿菊、油菜花、向日葵等,并由此引入了蜜蜂养殖业,为农民增收开辟新渠道。眼下,在各方共同努力下,莎车县的这套集巴旦木、蜂蜜、油菜、万寿菊和农业旅游为一体的“甜蜜产业链”正越来越壮大。

张乐义,便是这条产业链下一个兢兢业业的探索者。经过多年摸索,如今,由他一手创立的品牌“安光源”,几乎每年都会代表莎车出现在上海的各类农产品展销会上,无论是“安光源”的蜂蜜是苹果,均因质量上乘而大受市场欢迎。

66岁的农民张乐义,自1992年抱着“试一试”的心态自驾来到莎车县阿尔斯兰巴格乡,承包起1亩苹果树,一待就是26年。2011年,在上海援疆基金的支持下,张乐义尝试办起了专业合作社,把乡里的50户果农集中起来,打品牌、换包装、拓渠道……把他们各自的“小打小闹”变成了规模化经营,不仅让苹果的销售扩大到海外,也让其售价节节攀升。

这几年,在上海援疆泽普分馆的指导下,张乐义又把精力投到了养蜂上。“巴旦木的果是长寿果,花是吉祥花。当巴旦木花开时,若经蜜蜂授粉,巴旦木的产量将大幅度提高。而蜜蜂采得的蜂蜜,同样营养丰富。”张乐义告诉记者。

伊赫拜特,尽管当地政府制定了优惠政策鼓励维吾尔族同胞养蜂,但很多人因为不会干,因此也不愿尝试。“你们不愿意试,那我就先替你们试一试。”张乐义告诉周围的老乡乡亲们。

第一年,农民把100箱蜜蜂给他来养;第二年,他又120箱蜜蜂给农民,每箱再多给5公斤成品蜂蜜让他们去卖。到了授粉时节,农民带着蜜蜂去给巴旦木花授粉,每箱又能赚上四五十元。先是这两年,每户农民每年就能增加近万元的收入,大大超过当地农民6000元的年平均水平。去年,那段时间,张乐义没少挨蜜蜂骂。但他却毫不在意,继续给村民们做着表率:“我们合作社的发展壮大离不开援疆团队的持续支持,我们为什么要支持他们?我想应该就希望我们能为当地百姓致富的领头羊,带领大家早日实现共同富裕。”

如今,村里的多数村民都跟着老张投身养蜂事业,收入也有了大幅度的提高。与此同时,这两乡当地巴旦木的收购价也有明显上升。

据莎车县农副业生产供销协会负责人张敦介绍,当地今年还推出了托底收购价,当市场价格高于托底收购价时,就退出市场向市场销售,当市场价格低于托底收购价时,农民以托底价出售给合作社。如果市场价格上涨,托底价收购的价格将随着市场价格上涨,以此最大程度保证农民切身利益。

## 网红爆款层出不穷



“双线九进”活动催生出了多款来自喀什的网红产品。

刚刚过去的这个夏天,一款来自新疆巴楚县的“网红蜜瓜”,再次成为畅销上海市场的爆款。在静安区的曹家渡商圈,大宁茶城、彭浦新社区……上海市民争相品尝这款有着香草冰激凌口感的“巴楚留香瓜”,其实,早在三年多前,“巴楚留香瓜”不过是巴楚当地农民自产自销的一种名为“库克拜特”的普通西瓜甜瓜,但在上海援疆干部精心策划下,“库克拜特”摇身一变成了“巴楚留香瓜”,当地的大批瓜农因此走上了脱贫致富之路。

在巴楚县瓜农的不懈努力下,一座占地100亩的“天猫沙漠绿洲农场”,那里不仅是“巴楚留香瓜”的示范种植基地,还有着一支占地50名年轻瓜农组成的留留瓜农技术服务队。他们致力于将一整套标准化的种植模式,推广给了周边的老农户。36岁的艾尼瓦尔·哈德尔和他的妻子原都在巴楚瓜农,自从加入了服务队,夫妻俩的月收入超过了7000元。而参与到巴楚留香瓜生产销售环节的那些农户,每年也较以往增加了几千元收入。

尽管地处塔克拉玛干沙漠边缘,但巴楚县的土壤土质、220天的无霜期和昼夜温差大等特点,非常适宜甜瓜的生长。长期以来,当地百姓多种甜瓜“情有独钟”,无奈种植技术落后,甜瓜品质难有保障,加上交通闭塞,语言不通,冷链、物流等技术配套设施等原因,库克拜特“一直出不出名气的窘境”。

2015年,上海援疆巴楚分馆开始为当地农产品的走出去动了脑筋。一方面,通过资金及人才的帮扶,他们也在当地布局了县、乡、村三级电商服务网点,打通了各网点之间快递物流上下通道,另一方面,援疆干部也从各地请来瓜果专家,手把手地对当地农民进行技术指导。再加上当地先后和维吉巴尼、农村淘宝、天猫等多家电商的合作,“巴楚留香瓜”很快完成华丽转身,登陆上海市场。

从去年起,上海援疆指挥部在沪组织了多场“双线九进”农产品推广活动,促进喀什当地企业走进一线城市市场对接,形成沪喀农产品产销合作联盟,充分利用一线城市电商的门店网络扩大销售,为喀什特色的百吨级农产品“最后一公里”,以此精准帮扶喀什当地的建档立卡贫困户销售农产品,助力脱贫致富。活动开展以来,已销售农产品近3.35万吨,销售金额突破4亿元。“巴楚留香瓜”等多地特色农产品便在这场活动中“热卖”了起来。

同样借此打响知名度的,还有巴楚县大漠绿洲公司出产的罗布麻茶。由于地处偏远的罗布麻,在当地分布约87万亩地天然、无污染的野生罗布麻,公司负责人钟晓刚告诉记者,如今每年依靠当地百姓采来的鲜叶已能从最初的约40吨到如今的250吨。仅此一项工作便可为当地600多户贫困户带来二千元左右的年收入。“莎车甜蜜产业链”,精准助力脱贫攻坚。

由上海援疆指挥部依托上海种源和肉鸽养殖技术优势,与当地企业联手在巴楚县和莎车县兴建的肉鸽养殖基地,不仅解决了当地一百多位村民的就业,更将这些优质肉鸽运上了上海知名餐饮企业那里的餐桌。未来,上海援疆指挥部还有望通过新疆上海商会等渠道,将这些优质肉鸽推广至长三角地区600多家餐饮门店。

## “帕拉庄园”藏红花来了



江孜的“藏红花”开了。

江孜城西,有着名的旅游景点帕拉庄园。如今,上海援疆企业在西藏江孜种出了世界上最好的藏红花,商标注册为“帕拉庄园”。

帕拉庄园向东,江孜县东郊村的红河谷现代农业产业园区,22亩4片联体大棚内,100万株藏红花竞相绽放蔚为壮观,农民们抓紧采收,采下美丽的紫色花茎,摘下鲜艳的红色花蕾。那里面藏着他们脸上的洋溢着幸福的笑容。帕拉庄园位于,康卓乡东郊村易地扶贫搬迁点,104幢新藏式民居唐朗,红河谷园区藏红花辐射基地8片联体大棚已建成交,总面积100亩,100万株耐旱珍珠草在享受“帕拉庄园”的精心呵护,藏红花生长时间更长,预计将于11月底、12月初开花。

我国西藏产藏红花,藏红花,大名“番红花”,别称“西红花”,属蓼科番红花属,是一种珍贵的药材。藏红花一世界一,叶一菩提。菩提叶唐卡,是普普最为得意的一幅手工艺品之一。菩提叶,心形片呈“滴水叶状”,将其长期浸入寒泉,洗去叶肉,就可以看到清晰透明,薄如

10月17日是国家扶贫日,为贯彻落实中央及市委市政府助力对口帮扶地区打好精准脱贫攻坚战要求,推动形成消费扶贫发展格局,深化和拓展上海购物品牌,由上海市对口支援与合作交流工作领导小组办公室、解放日报社共同主办的“2018年上海市对口帮扶地区特色商品展销会”,10月17日起在上海举行。

此次展销会旨在推动对口帮扶地区特色商品形成的产销对接长效机制和工作体系、服务平台;提升对口帮扶特色商品的市场化程度和知名度、美誉度;布局对口帮扶地区特色商品实体销售网点、虚拟销售社区;推动对口帮扶地区特色商品进社区、进机关、进学校、进企业。

具体展期安排如下:

<b>主展:源深体育馆</b> 地址:浦东新区桃林路888号 10月17日-19日 9:00 - 17:00 (注:17日上午为受邀企业采购洽谈展,市民朋友12:00之后可以入场) 10月20日 9:00 - 20:00 10月21日 9:00 - 12:00	<b>闵行分展:闵行体育馆</b> 地址:闵行区新镇路288号 10月17-19日 9:00 - 17:00 10月17日 9:00 - 20:00 10月21日 9:00 - 17:00
<b>长宁分展:上海农业展览馆</b> 地址:长宁区虹桥路2168号 10月19-21日 9:00 - 16:30 10月22日 9:00 - 14:00	<b>嘉定分展:嘉定体育馆</b> 地址:嘉定区新成路118号 10月17-19日 9:00 - 17:00 10月20日 9:00 - 20:00 10月21日 9:00 - 17:00

畔。江孜联络小组深入乡村牧区,开展周密详细的调研,确定了以推进现代科技农业,提升农产品附加值,作为精准扶贫、脱贫攻坚的主要方向,决定引进试种之前在青藏高原没有规模化栽培先例的藏红花。由第七批援藏干部组成的红河谷现代农业产业园区得到进一步推广,郑安萍带来的藏红花种植企业从上海来到园区落户。2016年第一批8000株珍珠首次在“世界第三极”的青藏高原“安家”,当年11月下旬,次年全部成熟。2017年第一代珍珠1.2万株和新引进的种球总计46万株栽培成功,收获了100万株珍珠。上海援疆干部、江孜县副县长陆剑涛说,从前两年的引进、试种,到今年百万株藏红花生根落地,竞相绽放,标志着江孜种植藏红花取得了成功,藏红花在青藏高原种植的温度、湿度、光照等技术难关先后被攻克。今年江孜藏红花大获丰收,总产量约5万公斤,创产值近500万元。

西藏有了名副其实的“藏红花”。据中科院药用植物研究所权威检测,由于海拔高、温差大、日照时间长,江孜藏红花的苷1、苷2含量超过国外顶级产品的12.5%。海拔4000米以上的江孜,产出了世界上最好的藏红花。江孜藏红花的原产地标志正在办理之中。陆剑涛说,藏红花产业,为当地建档立卡贫困户创造数万个乃至上万个就业岗位。藏红花就在企业间定向培育青稞,每天收入一两百元。栽培、抹芽、采花等活计,从18岁的小童到80岁的老奶奶都能干。在这打工的最高龄的一位是80岁的老奶奶。普普就是在这里感恩的心,精心呵护藏族手工业的传统文化。她的企业有130多名员工,其中大多数是周边贫困牧民的孩子,还有8位残疾青年。她组织职业培训,送他们去参加各种技能培训,让这些孩子掌握一门技术和手艺。她接收了边地高校毕业生的一位自闭症学生罗布次仁,罗布次仁刚来到自己得自、自卑、与同龄人很隔膜。普普就将他带到身边,像母亲照顾自己的孩子一样照顾他。普普为他请师修习佛法,要所有员工学手语主动与他沟通,慢慢地,罗布次仁终于融入了企业的大家庭。如今的罗布次仁阳光开朗,自食其力助创业中学业有成,赢得了顾客的好评,成为一名包藏其手艺的手艺人。提及现在的罗布次仁,普普总是快乐而又骄傲地说,那是她的“孩子”!

企业做好了,普普就想着回报家乡、回馈社会。普普企业以“一家合作社+手艺人+农户”的模式,将散落在民间的手艺人聚拢起来,组织培训,利用农闲时节制作手工艺品,公司帮他们改良产品和,扩大销售,直接带动周边18个县的农牧民手工艺术增收致富。普普还与边地官员和生活企业合作,为学生提供实训基地,提供定期的校服、眼镜、演出用品等上百套,价值27万元,还经常送去药品、文具、生活用品等。

热爱民族传统、热心社会公益的普普,今年8月还带领一众藏族女孩,在海拔5200米高的珠峰大本营,为珠文化节上演了一场以“格桑花节”为主题的藏装秀。14位模特,以珠穆朗玛峰为背景,展示了普普和其设计师创作设计的30套服装。新款藏装面料以细腻、绸缎、亚麻等为主,传统的藏装款式减少了很多,是藏装的款式与服饰,兼而有之,现代元素结合,穿起来更方便更时尚。普普说,这次,她要带着菩提叶唐卡,在经过了为期两周的藏装生活展、演出服等上百套,价值27万元,还经常送去药品、文具、生活用品等。

在康卓乡帮玉,藏红花仍在继续扩建中,蜜蜂过冬棚也初步建成。据介绍,未来三年的规划,这将建成300亩的藏红花大棚基地,藏红花种植面积将超过1000万株。江孜县采用园区孵化的方式,合作西藏红河谷藏红花农业科技有限公司,以“园区+基地+合作社+农户”的方式进行规模化产业链,藏红花基地在扩大,藏红花企业也在扩张,藏红花香皂、精油、面膜、花饼等,也已相继投入研发。

## 普普的菩提叶唐卡、藏装



普普展示她的菩提叶唐卡。

初见普普,是深秋的午后,在位于世界海拔最高峰珠穆朗玛峰的日喀则市日土县克玛乡境内,有一处水秀丰茂的地方,那里有大大小小十几个泉眼,全天均以汩汩活水出清甜的泉水。克玛乡及其相邻的岗嘎镇约80多个贫困户因为珠峰的泉水结缘,为“帮穷”。

这几年,离珠峰大本营只有几十公里。上世纪80年代,当地村民发现了这些泉眼,因为气候恶劣、交通不便等原因没有得到开发。2006年,西藏珠峰冰川水资源开发有限公司成立,在经过了前期严格审核后,于2008年开始启动,2012年水厂正式投产。据介绍,公司对水源地300亩土地进行统一保护,建设水源地,设专人24小时看守监控,对周边100平方公里进行二级保护。珠峰水

厂1号泉眼日涌泉水2.2万吨,2号泉眼日涌泉水3.8万吨。32岁的尼玛顿珠就是那时被招募进厂的第一批员工。他是水厂附近岗嘎镇岗嘎村的村民。他说,当时有亲戚听到这个招工消息就鼓励他,他也想看看自己家乡的泉水会经过怎样的加工处理,会卖到哪里去。当第一批泉水装上玻璃瓶后,他欣喜地捧着一瓶水回村给妻子和邻里看,“这瓶里装的是我们这里的泉水”。第二年,他的妻子也进入水厂工作。

之前,尼玛顿珠在家务农种青稞,农闲时节外出打工,一年辛辛苦苦下来日子也是紧巴巴的。刚进厂那会,他做学徒工,月收入2800元,家里生活立马得到改善。尼玛顿珠是一个勤快的人,好学,工厂安排他出去培训学习技能,他学一样会一样精一样。慢慢地,他从一个维修工、操作工,晋升为设备的主任。他管理的设备部有5名员工,一名工程师,还有3名操作工。其中27岁的措真旦增,也是和他一同进厂的,这些小青年就是从一个平时种青稞、养几头大牛产的庄粮户,变成了对一座现代化水厂设备操作自如的技术工人。

如今,尼玛顿珠的薪水也涨了许多,两口子每月到手工资近万元,小日子过得和美美的。家里的土坯房得到重新翻修,他也从网上购买新家具、新家电器,这些年来工厂还发了四辆。刚刚过去的国庆节,他还开车去200公里外的岗嘎游玩了一圈,也算是对自己平日加班加点辛勤工作的犒赏。依靠珠峰峰下的泉水产业,在珠峰水厂打工的80名贫穷农牧民实现了脱贫致富,过上了好日子。

公司在定日县境内定向对16000余贫困户实施精准扶贫,公司每年拿出总营收分红红的30%实施帮扶。公司副总裁张甲申介绍说,这次依托1000多个小型便利店及大型卖场,珠峰冰川将有100多个吨吨品种5种规格的高端瓶装水进入大卖场,同时还有1000多吨吨品种、线上线下等渠道,珠峰冰川将通过1000多吨吨产品进入东部沿海省市的市场。

## 来自阿尼玛卿的恩赐



首家上海直销店在虹口区赤峰路开门迎客。

“马积斋土特产,大武镇最热闹的达日路,一幢普通的四层楼房,洛玛沁县,西藏最偏远的那个‘X’字格老街区,年轻的英巴尖措搭建了四楼展厅的木门。”

这里展示了合作经营的喜马拉雅几个特产的精品,有虫草、贝母、藏麻、藏当归、雪莲花、黄蘑菇、黑枸杞等,有的有精美的小盒包装,有的是一小包一小包的,也有的是大玻璃瓶装的,这些东西随后再作包装。这些是青藏高原的特产品,英巴说,这些来自阿尼玛卿山给我们的恩赐。

英巴是这个合作社管理层中最年轻的一个,5位副理事长中最年轻的一个,今年32岁。这个“少掌柜”主持着合作社日常的工作,特别是对外联络、推广、营销等非常在行。最近他制作了一本67页的宣传册,题目是《一家合作社的成长之路》MAJIXUESHAN(马积雪山)。左上是“马积雪山”的商标LOGO,这个LOGO也是他设计的,灵感来自阿尼玛卿山的三座神山志趣,他说,“马积雪山”就是我们牧民对阿尼玛卿雪山的昵称,表达了内心的崇敬和崇拜。

从小生长在内地,英巴对阿尼玛卿雪山充满着崇敬和感恩。从东藏岗乡寄宿小学,玛沁县第二民族中学,到大武镇藏文高级中学,他一直生活在这片雪域高原。2004年,他考入西安外事学院的计算机专业,第三年,2007年毕业后返回家乡。他家中几姐妹四人,排行第三,哥哥、姐姐,还有一个妹妹。小时候,他们经常上山找草药、摘虫草,父亲以前是村里的村长、会计,那时,父亲正和一些牧户一起倒腾当地的土特产品团货致富,由吉美坚赞民族职业学校校长吉美坚赞首先倡议发起,合作社2009年12月注册成立,父亲担任理事长。发起社员141户,入社资金每户5万元。合作社当时在达日路买下了现在这个院子。

英巴说,那时刚毕业回家不久,正在自主创业的他看到父亲很辛苦,合作社经营不乐观,就放下自己的学业到合作社来帮忙,打理一些文案秘书的活计,诸如产品加工、销售推广等工作。当时,管理层5个人商定,为了合作社有一个良好的开端,他们3年内不要薪酬。直到2013-2014年,合作社经营总算有了起色,他们才开始拿工资,合作社也盖起了这幢综合型商业楼,1-2层为商铺,3层为宾馆,4层为产品加工厂房,会议室、办公室等。如今,合作社势头正旺,入社资金上升到每个10万元,入社户数雪崩般增加到523户,覆盖了玛沁县的大武镇、雪山乡、东藏岗乡等5乡镇,拥有42万亩牧场。合作社主要经营雪土特产、食品原料收购、加工、销售,以及民族手工艺品加工出售等。他们去年还以5500元/每户入股资金,接纳了283户建档立卡贫困户,社员共2600多人。

合作社抱团致富,带领贫困户共同富裕的做法,得到了县里的肯定和支持。去年,虹口区区的上海援青干部牵线搭桥,将来自阿尼玛卿的特色产品引入上海市场。去年11月8日,马积合作社的首家上海直销店在虹口区赤峰路开门迎客。合作社派了两名社员驻店负责营业。以上海直销店一年来,销售额就有50万元。英巴说,合作社现在每年销售虫草60多万斤,贝母、雪莲3万斤,藏麻2万斤。虫草的采购期仅每年5、6月的40天左右,仅雪山乡的部分牧场。合作社还在海拔2600米建立了蒿柯村种植基地。

上海援青干部、玛沁县办公室副主任胡剑峰介绍说,马积合作社现在是玛沁县脱贫的“领头羊”。据悉,合作社分红红的金额,从2011年的15万,到去年的237万元,今年累计分红728万元。对于建立立档户,他们每年向入社资金的10%作为分红,分发给困难户社员。另外,他们还连续三年针对玛沁的互保户、贫困户、无劳动能力等发放了8.4万元的帮扶补助资金。英巴说,合作社还要扩大发展,要向玛沁的全部2镇6乡扩展,团结起更多的乡亲们,共同脱贫致富奔小康。

定日,被誉为“珠穆朗玛故乡”。在位于世界海拔最高峰珠穆朗玛峰的日喀则市日土县克玛乡境内,有一处水秀丰茂的地方,那里有大大小小十几个泉眼,全天均以汩汩活水出清甜的泉水。克玛乡及其相邻的岗嘎镇约80多个贫困户因为珠峰的泉水结缘,为“帮穷”。

这几年,离珠峰大本营只有几十公里。上世纪80年代,当地村民发现了这些泉眼,因为气候恶劣、交通不便等原因没有得到开发。2006年,西藏珠峰冰川水资源开发有限公司成立,在经过了前期严格审核后,于2008年开始启动,2012年水厂正式投产。据介绍,公司对水源地300亩土地进行统一保护,建设水源地,设专人24小时看守监控,对周边100平方公里进行二级保护。珠峰水

## 5369,年保玉则的高度



5369的产品展示。

青海果洛州久治县,世界最年轻的冰川年保玉则,主峰海拔高度5369米。这里是大美青藏又一片神奇的秘境,也是高寒缺氧最发达的地区之一。

公司而定日县境内定向对16000余贫困户实施精准扶贫,公司每年拿出总营收分红红的30%实施帮扶。公司副总裁张甲申介绍说,这次依托1000多个小型便利店及大型卖场,珠峰冰川将有100多个吨吨品种5种规格的高端瓶装水进入大卖场,同时还有1000多吨吨品种、线上线下等渠道,珠峰冰川将通过1000多吨吨产品进入东部沿海省市的市场。

企业的主方向是牦牛、牛奶,是生活在青藏高原的特有物种,有“高原之母”美誉。果洛的纯野雪牦牛优质资源具有不可复制性,牦牛产业是果洛州畜牧业经济的基础支撑。2012年9月,年屠宰加工6万头牦牛的生产线投入运营,这标志着一系列引进的新技术、新工艺、新设备,已达到欧盟标准的现代化高品质、精分制冷链肉加工基地在久治县落地。

一切从零开始的牦牛产业,其困难程度远比想象要大得多,更难可贵的是持之以恒、久久为功的坚持。他们以“更快、更高、更强”的奥运口号为追求目标,向体力、能量、高端的方向努力。在上海合作与交流、上海市体育局的支持下,运动能量概念的高端牦牛产品进入了上海市运动员食堂,并继续成为广东、河北、普鲁、宁夏等地体育训练基地的供应产品。如今,企业已开发5369牦牛生制品100多个品种链产品和2个系列20多种即食产品。

深耕青藏高原8年,5369在产业扶贫的同时致力于生态扶贫。在国家级贫困县久治,公司年种2500亩,在原产退化后的土滩区恢复天然牧场,保护草种生态,公司还帮助贫困户托管雪山1.86万亩。2016年5月,一座占地137亩的标准化规模化集约化养殖基地,老礼乡养殖基地一期项目建成投产,基地年养殖牦牛3000头,年出栏牦牛6000头。基地带动牧民增收和实行草山流转,目前种草户11万亩,流转草地10万亩。2016年,2017年每年向184户建档立卡贫困户724人分红75万元,每户均增收4076元,人均增收1036元。在久治,公司以高于市场价每公斤2元的价格收购牧民的标准化牛奶,以低于市场价每公斤2元的牦牛肉价收购牧民,给牧民群众带来实实在在的在利益。今年上半年,公司与久治县政府签订分订合同,下半年给牧民分红将达63万元。公司还与久治县6个乡镇建立了农牧民专业合作社,辐射带动农户3000户。

居住长天久,我住进玛沁。沪青一家亲,携手建未来。作为上海对口援青的落地企业,青海省上海商会副会长王义,5369努力将青海优质牦牛产品引入上海市场。去年,上海静安区爱心坊所建36个居委会、84个社区,举办三江源绿色长江入海口,“五六一,爱在源头”系列活动。今年10月17日国家中秋扶贫日,5369在行动,他们将带来4大系列80多种产品,中秋佳节,5369将带来1000公斤牦牛肉礼包,共惠及困难群众21000名;同时,结合社会力量推动产销一体化,助力打造区域性名牌等综合措施,使牦牛真正成为农牧民增收致富的“甜蜜产业”。

“英巴说,相框上方在圆筒侧边,色泽鲜亮,内在果肉细腻、清香馥郁。在上海外力的支持下,“英巴红”产品已经走出了一条“创业+扶贫”的致富路。今年,暑期联社主任实现了捐赠物资总量12万吨,与2016年同比增加63.93%,累计综合产值突破3亿元,带动农民就业860人,通过服务社员帮困帮贫增加1000公斤以上,户平增收3000元以上。

英巴是世界柑橘的发源地之一,栽培历史悠久,是公优的柑橘和产酸度。现有柑橘32万亩,总产量71.4万吨,面积和产量居湖北省之首。近年来,上海通过因地制宜,发展特色农业,助力产业发展,援建柑橘产业园21000亩;同时,结合社会力量推动产销一体化,助力打造区域性名牌等综合措施,使柑橘真正成为农牧民增收致富的“甜蜜产业”。

## 果洛牦牛有了“身份证”



现在,全草原的牦牛产品都建立了溯源体系。

站重庆市万州区燕山乡的君之缘生态有机茶园内,阳光透过山间松柏照进来,近百年的古树散发出勃勃生机。放眼望去,远处山峦层峦叠嶂清幽如画,近处溪水静溢潺潺如翡翠。翠笼的茶山漫山遍野,呈现出一片柔美、朦胧的光景。

此处属中国长江上游高山生态屏障区,是高品质红茶的黄金种植带。如何利用好燕山红得天独厚的先天优势,在市场化打造自己的品牌?重庆市之缘农业开发有限公司董事长杨旭在开发之初,就开始思考这一问题。

2015年,来自上海的帮助力让他受益匪浅——改善茶园环境,修建生产便道,提高采摘效率;安装牧业水管,解决茶园工人生活饮水问题;修建现代化茶叶加工厂,改善生产环境,提高茶叶生产效率及质量。更让杨旭欣喜的是,来自上海的科技和市场专家为他指明了发展方向——成为三峡库区首个原生态有机茶园。

面对东家,或许用除期可以省去大量人工费,但在上海专家的建下,杨旭宁愿花费上百万元人工工资,采用最新方法除茶,也不愿冒险一除除期。经检测,“绿肺仙椒”有机茶农残含量为零。效果显而易见——如果果茶亩产一斤,最好的档次只能卖千元一斤,但有机茶,动辄几万元一斤也卖得好。

茶园的发展也改变了当地的扶贫工作。在今年4月的红茶文化节上,有个上海姑娘,她用精湛的技艺获得了观众“似乎看到了古色古香的千年茶文化韵味”的称赞。她叫江燕,父母双亡,凭着在茶园学到的每月3000元工资,安静地过着自己的日子。“那样好手改变命运,真好。”江虹相信的笑容,成为茶园别样风景。

杨旭表示,公司将继续心怀感恩,以茶为媒,做大茶产业,弘扬中国传统茶文化,带领广大村民走上一条共同富裕的道路。

被誉为“虫羊肉”,但是市场一直没有打开。为什么?因为粗放式的经营没有标准,没有科学检测的数据。到底好在哪里,拿不出有说服力的数据。于是,果洛州为果洛牦牛肉,久治、甘德两个县,经上海援青干部牵线搭桥,果洛州与上海食品学会和光明乳业对接,帮助果洛州3家乳制品企业培训检测员,实现果洛州乳制品检验全覆盖,并计划用2-3年时间建立果洛州食品标准。去年,全国冷链物流业启动对果洛的支持,有了标准,就好比有了身份证,果洛州经信委主任夏红梅说:果洛州的乳制品迎来了春天,果洛州的牦牛终于有了自己的“身份证”。

在玛沁县大武镇,金草原有机牦牛肉加工有限公司,一座崭新的牦牛屠宰及牦牛肉制品加工厂达到了3500平方米,一套符合国家食品安全认证的生产加工流水线,一年屠宰牦牛七八头。马良说,去年生产1200吨牦牛肉,产值5500多万元;今年预计生产1500吨,产值超过6000万元。这里的牦牛肉分午餐、牛肉、里脊等部位进行精深加工冷冻包装,牦牛的16个部位产品都获得了国家有机认证和食品安全证书。每一个产品的包装上,只要用手机扫码,就可以清晰地看到整个产品的溯源流程,公司建成了冷链物流体系,以保证冷冻牛肉肉的质量,工厂的冷链温控系统,还输入了国家农业部监管平台。

从之前的个体户发展到现在的规模,厂里有50多名员工,另外还聘请二十三名临时工。大多数都是贫困户。公司成立两年来