

全面小康一起幸福

果洛

上海助力对口地区全面推进乡村振兴

上海援青：消费协作产业联盟助“雪域好货”出圈

从2010年起，按照中央统一部署，上海对口支援青海省果洛藏族自治州。11年来，上海先后派出四批次援青干部人才，累计实施对口支援项目784个。

随着脱贫攻坚战取得全面胜利，援青工作步入了新起点新征程。今年以来，上海第四批援青干部联络组按照党中央、国务院、沪青两地党委决策部署，持续做好乡村振兴与巩固拓展脱贫攻坚成果有序衔接，积极落实“四个不摘”“四个不减”“两保持三加强”，坚定不移增进民生福祉，充分发挥上海优势，挖掘果洛特色，培育新动能。

果洛州消费协作产业发展公益联盟于今年7月正式启动，旨在促进果洛州特色农牧产品产业内部与其他产业在技术、经济、管理、知识产权等方面的合作；建立并完善果洛州特色农牧产品产业链；搭建果洛州特色农牧产品产业共享信息、培训、交流平台，促进产业资源有效利用，对外开展咨询服务和人才培养等活动；发展与国内外相关组织、企业的联系和交流，开展多种形式交流与合作，维护行业利益、形象。

“发展产业，最关键的就是要把产业变成产品，产品变成商品。不过，要想实现这样的飞跃，需要付出极大的努力。”上海市第四批援青干部联络组组长，果洛州委常委、副市长冯志勇表示，联盟的成立标志着沪果两地产业消费协作翻开了新的一页，为乡村振兴增添了新的动力，是助力巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接的“加速器”，是充分整合社会资源，打造产业化发展竞争力的必然要求。

让昔日小而散的产业抱团挺进

脱贫攻坚取得全面胜利，如何巩固成果，确保不返贫？对口支援工作需要与乡村振兴有效衔接，乡村振兴的重点之一，便是产业兴旺。

青海省果洛藏族自治州地处“三江源”腹地，素有“雪域净土”的美称，生态保护是当地发展的重中之重。

在坚持生态保护优先的前提下，上海援青以敏锐嗅觉做强特色产业。“玛多藏羊”的走红便是好产业催生好产品的典型范例。

上海援青干部瞄准产业链的不同阶段，发展生态畜牧业，有的放矢地助力藏羊产业迭代升级。如今，玛多藏羊品质越来越好，已成功入选上海市对口帮扶地区“百县百品”名录。

通过对产业链不同阶段上海援建资金的投入，果洛的农特产品品质上大幅提升。“高原青稞好，富含丰富膳食纤维、维生素、微量元素等”“高寒燕麦、原生态种植，富含粗蛋白、磷、铁、钙等”，果洛“好货”获得上海市民交口称赞。

质量有保证，那产能呢？以特色产业为例，长期以来，果洛农产品长期处于“小而散”的状态，小作坊、小工厂、小企业多，分布又极为分散，持续的产能无法保证，限制了产业的进一步发展。

为进一步做好产业协作、消费

协作工作，改变果洛企业零散的“小作坊式”发展模式，培育具有市场认可度的现代化企业，在上海援青干部的大力支持下，果洛产业联盟应运而生。

今年中秋期间，通过联盟的协调，青海各企业推出了多种定档大礼包，从100元—500元不等，现已覆盖青海藜麦、青海青稞、青海冷鲜牦牛肉、青海黑枸杞等特色农产品。最终，节庆前的大礼包实现了百万级的销量。

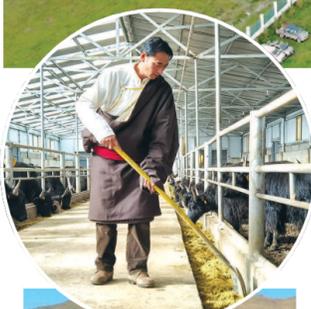
这便是“一根筷子”和“一把筷子”的区别。

“小企业小作坊的产能想直接与上海市场对接，将产品卖到上海真的是天方夜谭。消费协作不仅仅是大企业的事情，我们必须想办法让产能集聚，让受益面更广。”上海援青干部，达日县副县长张立说。

联盟成立后，即致力于大打特色产业牌，把发展重心和工作重点放在提升特色产业高质量发展效益上，放在打造名优特色产品品牌上，放在增强特色产业营销能力和市场竞争力上，依托对口支援等各类帮扶优势，搭建新产品、新技术转化平台，加快特色新产品、新技术产业化步伐，推动企业联合和产业融合，促进同业整合经营，尽快实现产业、产品信息和新技术、新工艺共享，逐步实现联盟成员企业互利共赢。



班玛蔬菜大棚基地。



要想真正把产品做成商品，如果保证质量是第一步，提升产能是第二步，那么根据市场需求对产品进行调整，让产品为市场所接受，就是第三步，或许也是最难的一步。

“倒逼”，是经常挂在上海援青干部口中的词。以牛羊肉为例，要首先明确好消费对象在哪里。若是大城市，那么要思考产品以何种形式能够被大城市的居民接受。然后再考虑当地的食物加工环节如何做、肉制品进入大城市的冷链怎么去构建，以及放养过程、屠宰加工、产品销售如何进行标准化。也就是说，通过产业链倒逼当地的生产。

“企业不能只负责将产品卖出去，却不知道市场反馈。如此，第一单也可能是最后一单。联盟作为果洛对接上海消费协作市场的主要输出端口，一方面服务市场端，另一方面服务供应链端。我们要做的，就是让企业的创新想法能够充分落地，也要让市场需求能够被企业所感知所理解，帮助企业根据市场需求转型升级。”联盟理事会单位之一，青海大宋农业科技股份有限公司相关负责人郑媛媛说。

对于龙头企业而言，联盟有助于帮

助它们进一步提升市场竞争力。而对于散落于雪域高原同质化竞争的小企业，这直接关系到它们的前途命运。

乡村振兴战略的深度、广度、难度都不亚于脱贫攻坚，产业发展，需要不断提升造血水平，激发企业的内生动力。

“很多小企业、小作坊是在多种政策红利的‘温室’中长大的。但它们不可能永远依偎着温室。我们如今要做的，唯有让企业自身变得更强。”张立话锋一转，“但若让它们独自面对大市场的各类风险，也是操之过急，因此，更需要联盟承担孵化器的任务，呵护小企业茁壮成长。”

“如果牛腿肉一根根的卖，一份20斤。在华东市场，这么大量肯定没有销路。我们就会免费帮助很多小企业设计从250克—1000克不等的包装规格。”郑媛媛表示，在联盟内，龙

带动当地企业按照市场需求转型升级

头企业将带动小企业完善组织、包装、品牌化等产销环节，提升产业整体的技术研发水平及生产水平，促进果洛产业链的有机整合与销售。

通过从产品到商品的全面升级，做到统一标准、统一服务、统一管理，更好的服务于各类客户，这便是发起联盟时最迫切的期盼。

联盟部分成果目前已得到展现。作为联盟理事会单位，膳厨坊生态农业科技发展有限公司（达日）有限责任公司瞄准市场空白，经多次试验，成功解决牦牛肉味重、肉硬等问题，创新制作牦牛肉饺子、牦牛肉月饼，并精心设计产品包装，受到市场欢迎。青海源羚生物科技有限公司则基于市场反馈，一改往日粗放式生产模式，对标国际标准，将麻研制成麻粉，便于消费者直接服用，该商品不仅进入华东市场，还成功远销国外。

入，成员单位在享受组团红利的时候，依然独立运营。但是，若想加入这个联盟，“门槛”不能低。企业不仅要能够做到团结一心、利益共享、资源共享，还要做到有所为、有所不为。”郑媛媛表示，联盟在建设极为重视行业自律工作，制定行规盟约，集中联盟成员意志，提炼、倡导联盟精神，形成全体成员都认同、都信守的行为规范。“在联盟内部推崇诚信办盟、公信营商意识，通过全体成员的不懈努力，提升联盟的社会影响力和公信力。”

“联盟还很年轻，端口是开放的，即便尚有一些问题无法达成共识，但是通过一批批沪青干部群众的努力，随着更多资源的注入，联盟的未来将有无限可能。”张立说。

未来，果洛将以联盟为基础，大力发展高原特色生态畜牧业、特色种植业、文旅等绿色产业，持续推广“公司+牧户+基地”的产业链模式，引导和鼓励龙头企业和现代生态畜牧业合作社深化“产业联动”，增强当地“造血功能”，为乡村振兴贡献力量。

切实规范联盟运作 勾画未来“大产业”蓝图

目前，联盟以“青海沪青惠电子商务有限公司”为运营主体，承担各类与消费协作有关的业务联系和商务服务。

沪青惠，惠及着沪青两地的菜篮子和钱袋子，更汇集着沪青合力勾画果洛未来“大产业”蓝图的坚定决心。

万事开头难。联盟在发起初期，部分企业处于观望状态，他们还是习惯于传统的做买卖方式。关键时刻，果洛当地干部全力支持，主动出击宣传推广，而联盟几家创始成员也发挥带动作用，积极联系对接，联盟的推进越来越顺利。

“相信市场，相信规律，果洛干群在产业发展理念上已经产生了巨大的变化，这正是援青11年的成果。”张立不禁感慨，他看到了果洛干群身

上的决心。

“从联盟筹划至今，援青干部联络组乃至上海各界都在关心呵护联盟的成长。他们每次回到上海，都会第一时间与各个企业、单位、工会、市场对接，一心为了联盟。”郑媛媛说，她看到了上海援青助力果洛乡村振兴的决心。

规范化运作，是联盟成长必须迈过的一关。根据联盟章程的规定，联盟必须建立内部标准，设立联盟准入机制，准入企业要做到有品牌、有标准、有质量、有措施，要把联盟的事当成自家的事；要充分利用成员企业的互补性，科学地向市场推出产品类别，做到优选优售，不符合标准产品不予进入联盟渠道，推动成员企业高质量高效益发展。“联盟并非强制性的，而是自愿加



▲上图：久治牦牛养殖。
中图：甘德饲养产业。
下图：玛沁牦牛肉深加工产业。

今年7月青洽会期间，果洛州消费协作产业发展公益联盟正式启动。