

大理州串珠成链铺就乡村振兴“红火路”——

小辣椒长成大产业

秋风吹过大理白族自治州云龙县长新乡的山坡，连片的辣椒缀满枝头随风摇曳。永香村香坪村民小组种植户杨立枝正弯着腰来回穿梭，手指翻飞间，腰间的竹筐里渐渐堆起红彤彤的小山。

“我家今年种了6亩辣椒，已经采了3茬，收入将近3000元。”杨立枝平日以跑车为主，利用空余时间在家附近种了6亩高辣度辣椒，为家里增添了又一个重要收入渠道。

走进位于长新乡永香村的辣椒烘干厂，机器轰鸣声传来，空气中弥漫着浓郁的椒香。大理云睿产业有限公司经理张敏介绍：“我们公司在云龙设置了两个辣椒烘干厂，满负荷运行每天能加工鲜椒90吨左右，可以满足全县辣椒的烘干需求。”

永香村的一片红火景象，正是大理州高辣度辣椒产业蓬勃发展的真实写照。2022年，大理州供销社在调研中发现，虽然高辣度辣椒市场需求旺盛，但农户普遍面临种苗价格高、技术支撑弱、抗风险能力差等难题。面对这一现状，州政府整合政府、国企和各县农业龙头企业资源，出台《高辣度辣椒种植加工基地建设实施方案》，编制五年发展规划，由州供销社牵头联合省、州、县三级供销社，共同出资成立大理合鑫产业发展有限责任公司，推动形成从种苗供应、标准化种植、到干椒收购、初加工、精深加工，再到市场销售的全链条发展格局。

“单单祥云县，我们就带动了1500多户农户，联农带农作用比较明显。”大理合鑫产业发展有限公司总经理杨尚说，在项目公司统一保障下，农户参与种植的积极性显著提升。

祥云县云南驿镇棕棚村辣椒种植户李宗胜算了一笔账：“过去种玉米，亩均产值1200元左右，扣除成本只剩800元；现在改种辣椒，亩产值可达7000

元。”他计划明年进一步扩大种植规模。为打消农户“想种不敢种”的顾虑，大理州创新推出种苗补贴、保险补助、保底收购三重保障机制。合鑫公司以低于市场价每株0.3元至0.6元的价格向种植户供应优质种苗，年均帮助农户节约种苗成本200余万元。同时，联合保险机构推出辣椒种植专属保险，按每亩30元的标准补贴保费。

“我们和农户采取订单化的合作方式收购和烘烤。”合鑫公司板桥加工厂厂长蔡德鹏介绍，订单模式有效稳定了产销关系，增强了农户信心。

依托公司、合作社（推广户）、农户联农带农利益联结机制，辣椒产业发展成果惠及更多群众。祥云县云南驿镇棕棚村党总支书记虞建洋介绍，全村870多户农户中，参与高辣度辣椒种植的就有100多户，种植面积500多亩，亩产值稳定在六七千元。

技术支撑是产业可持续发展的关键环节。大理州与昆明理工大学、云南农业大学建立战略合作关系，通过“校企协同”方式突破技术瓶颈，开展科技成果转化和实用技术推广。技术服务团队深入田间地头，围绕病虫害防治、科学水肥管理等内容开展培训指导，提升农户种植水平。

随着种植规模持续扩大，大理州坚持全产业链思维，推动产业由初级加工向精深加工延伸。州供销社联合州现代农业发展集团等单位，共同出资设立云南合鑫生物科技有限公司，并在漾濞彝族自治县启动高辣度辣椒精深加工项目建设。高辣度辣椒种植在漾濞县各乡镇广泛推广，当地村民还探索出了水晶豌豆套种高辣度辣椒的种植模式。

“预计今年末，年产1.5万吨的干椒

精深加工厂项目将在漾濞投产运营。”州供销社经济发展和合作指导科科长邓婷婷介绍，项目建成后将实现从原料生产到终端产品开发的全链条贯通，进一步增强产业抗风险能力，减少市场价格波动对农户收益的影响。

数据显示，截至目前，全州高辣度辣椒种植面积由2022年的1万亩增至5万余亩，亩均收益较传统作物提高2000元以上，年综合产值超过2亿元，累计带动万余农户实现稳定增收。

如今，高辣度辣椒产业已成为大理州助农增收的重要产业之一。从田间到车间，一条链条完整、功能完善、效益明显的高辣度辣椒产业链正加速成型。这条“红火之路”，不仅鼓起了农民的钱袋子，也为全面推进大理乡村振兴注入了强劲动能。

本报记者 秦蒙琳
通讯员 李百祥 杜伟



大理合鑫产业发展有限公司板桥加工厂工人正在对新鲜高辣度辣椒进行烘干加工。

本报通讯员 李百祥 摄

凤庆县探索联农带农新路子——

“一托三带”兴业富民

近年来，凤庆县积极探索“土地入股托底，以参与托管带动、以质量提升带动、以就近务工带动”的“一托三带”联农带农新路子，有效形成了企业与农户在产业链上优势互补、分工合作的良好格局，村民拥有了入股户、种植户、管理户、工厂工人等多重身份，实现多重收益，形成了资源从农民手中来、效益回到农民手去去的良性循环。

凤庆县营盘镇秀塘村村民王永光就是“一托三带”联农带农机制的受益者。2019年，营盘镇引进万众缘公司种植特色经济作物沃柑，王永光成了公司第一批入股合作的农户。现代化的农业种植模式给王永光带来了全新的种植体验。“以前种植玉米稻谷是靠天吃饭，雨水好就多收一点，雨水不好就没有收成。自从发展沃柑种植以后，通过科学化标准化管理，可以实现稳产稳收。”王永光说：“我一共入股51亩土地，2024年分红5万元，媳妇又从公司里面承包出来41亩沃柑进行管理，年收入5万元，我自己在公司里打工，年收入大概6万元，日子越过越红火了。”

万众缘公司通过土地入股托底，

夯实群众增收基础。聚焦亩均土地产出率提升，充分挖掘土地资源潜力，用好用活每一亩土地。构建党支部、公司、合作社、农户联合模式，由村党组织引导群众自愿将承包土地以入股方式流转至万众缘公司，标准化、集约化、规模化、公司化发展沃柑产业，实现资源变资产、农民变股东。推进实施“保底+浮动”分红机制，2024年，500户农户土地入股分红365万元，户均0.73万元。土地入股实现分红，进一步托稳了群众增收基础。

公司以参与托管带动，拓展群众增收空间。结合沃柑产业发展需要，公司按“地块相连”划分网格单元，以40亩至50亩为网格，推行产业基地网格化管理，推行社员分片承包管理机制，让土地入股农户优先享受产业基地管理承包权，每户每月托管收入380多万元。

在种植过程中，公司以质量提升带动，激活群众增收动力。公司对托管农户开展沃柑种植、管护等技术培训，并对购买农用无人机等管理器械给予购置补贴，推动农民从“劳力型”向“技能型”转变，助力基地提质增效。对沃柑亩产达2000公斤以上的农户，公司依据网络产量和质量给予每公斤0.4元、0.3元、0.1元的不同等次质量提升

奖补，带动农户参与二次分成。2024年度，参与分成的64户农户平均分成2.5万元。

万众缘公司以就近务工带动，壮大群众增收支撑。李建丽是厂里的固定务工人员，她说：“在这里上班可以照顾家里老小，平均每个月有5000多元的收入，我对这份工作非常满意，干劲也越来越足。”

土地资源的有效整合，推动了产业发展由单一的建基地向生产加工、冷链物流延伸，产业链条的拓展带动了劳动力密集需求。万众缘沃柑基地投运后，先后建成沃柑自动化选果厂1个、生态牛养殖场1个，2024年，通过延伸产业链条带动8.5万余人次周边群众就地就近务工，实现务工收入1100余万元。

目前，万众缘公司经过多年的生产经营，集中连片种植沃柑8000亩，产品远销南亚、东南亚10余个国家。今年，预计鲜果产量超过1.66万吨，出口3000余吨，实现产值6500余万元，带动群众增收3150万元。万众缘公司负责人刘玉承说：“沃柑产业链的延伸只是公司发展的一个缩影。下一步，我们要以基地为中心、周边高标准农田为节点，积极打造农文旅融合发展新业态，继续做大‘蛋糕’，带着更多村民分享利益。”

本报记者 李春林 通讯员 段群英 张燕



村民在万众缘沃柑基地采收沃柑。本报记者 李春林 摄



在魔芋加工生产线上忙碌的工人。 本报通讯员 王园芬 摄

富源县构建紧密型利益联结机制——

抱团发展结出增收硕果

农民人均可支配收入从2021年16477元增长到2024年21116元，增长22.08%——这是富源县巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接交出的成绩单。

近年来，富源县将促进农民增收作为推动乡村全面振兴的核心任务，探索5条路径，聚焦5类群体，分层分类推进产业、企业、就业、帮扶工作，持续拓宽增收渠道，加快农民增收步伐。

“富源魔芋”“大河乌猪”是国家地理标志商标，更是富源农业产业的两大金字招牌。富源县以“产品变商品、商品变精品”思路，出台联农带农奖补等政策，扶持9家魔芋产业龙头企业、33家乌猪产业企业，推动农业产业链延伸和价值提升。

富源县7.8万人种植超12万亩魔芋，已培育魔芋加工企业80余家，建成40余条精深加工生产线，2024年销售额达8亿元，“富源魔芋”品牌价值评估超过12亿元。建成西南地区最大的魔芋专业化交易市场，入驻企业122家，年平均交易量20余万吨，占全国魔芋交易量的约50%。形成的“富源指数”直接影响全国市场价格。

富源县聚焦大河乌猪保种选育、扩繁增量、品牌打造，累计投入1.8亿元建设大河乌猪核心种群场，建设9个大河乌猪养殖示范村，推动产业品牌化转型。富源10余万群众依托魔芋和乌猪产业实现增收。

富源县聚焦新型农业经营主体，推行主管部门、农业龙头企业、养殖合作社、农户联动模式，企业与合作社签订协议，合作社与农户签订种养协议，有效解决销售难和价格波动问题。

中安街道莲花社区养殖户李亚林介绍，公司以成本价提供仔猪，按保护价回购，每头猪利润不低于600元，带动420户散户饲养乌猪2300余头，户均增收3500元。

今年8月，富源4万余亩万寿菊进入采摘期，企业以每公斤1.2元的保护价收购，1.7万余种植户户均增收超6800元，越来越多的农户选择与企业一起抱团发展。

针对无法外出务工的劳动力，县、乡务平台和村级劳务服务站高效协作，建立劳动力就业意向台账，动态更新县内企业用工需求，精准高效匹配用工岗位，富源县建立起从企业用工需求到劳动力技能培训，再到岗位精准匹

配的全链条闭环机制，精准开展技能培训，让本地劳动力“持证上岗”。截至今年三季度，已依托本地企业用工需求，帮助16.8万名农村劳动力实现县内稳定就业。

富源县针对弱劳力、半劳力及无劳力群体分类施策，精准拓宽增收渠道。对弱劳力、半劳力群体，富源县引导群众发展小种植、小养殖等“七小”庭院经济，带动1574名就业困难群体通过轻体力劳动实现户均增收500元。同时，全县开发3861个乡村公益性岗位，为脱贫人口、残疾人等群体提供增收保障。

对无劳力群体，富源县建立托管兜底机制，在保障转移性收入等的基础上，发动社会化服务组织，通过托管代管、代种代养等方式建立利益联结，利用无劳力户的长期闲置房，采取租赁、资产代管方式，打造具有民族特色的民宿、休闲山庄等，目前全县已盘活120间闲置房屋，户均增收2000元。

从产业链链强链到村民、企业抱团发展，从灵活就业到旅居康养，富源县以“5+5”紧密型利益联结机制，扎实推动农民增收、农业增效、农村发展，为全面推进乡村振兴写下生动注脚。

本报记者 隋鑫 通讯员 郭焱 金得云



四闾公司组织青年党员开展助农直播。 本报通讯员 陶林福 摄

勐腊县勐伴镇跨村联动建企业——

“流动供销”串起万家门

过去，勐腊县勐伴镇的村村寨寨囿于山水阻隔，农特产品难出山门，成了村寨发展的“绊脚石”。如今，一股联建共建的“活水”在青山间激荡，勐伴镇党委创新探索跨村联动建企业，把资源丰富、地域相近的4个村联结在一起，让“流动供销”轻松串起万家门，村办企业的供销大篷车在山路崎岖间闯出了一条畅通路、增收路。

单个村发展规模小、农产品附加值低一直是制约勐伴镇各村寨发展的困境。2024年，农特产品资源丰富的4个村委会经过商议，拍板搞起村办企业。4个村委会拧成一股绳，共同入股组建四闾服务公司，搭起了党委领着干、公司闯市场、村集体入股、农户一起赚的“新台子”。

勐伴镇的好产品不少，却一直零零散散，没有规模，难成气候。如今，勐伴镇党委依托村办企业平台，把分散的种植基地、小型加工点、零散市场信

息拢到一块，促使各村抱团开展规模化经营，再用市场的眼光给各村“量身定制”特色产品：茅草山的坚果喷香酥脆，回落村的蜂蜜甜得直沁心脾，曼燕村的青苔新鲜得独一份……统一规划、规模发展，让这些藏在山野的宝贝走向广阔市场。

产品有了，还要解决运输难题。在勐伴镇党委的牵线搭桥下，四闾公司与勐腊长洋供应链公司合作，共建流动供销致富帮扶中心，构建起从田间地头到加工车间，再到终端市场的增值通道。长洋公司负责冷链物流和终端供应网络搭建，保障产品新鲜度与流通效率。四闾公司专注前端品控、包装设计和订单对接，推动农特产品从“原字号”向“精品化”转型。中心实现农特产品即时收购、快速配送，并拓展农资配送、快递收发等配套服务，通过集中采购农资，为农户节约种植成本8%至12%；借助快递集中收发，物流费用较散户单独寄送降低20%。

在利益分配上，四闾公司明确“2575”联农带农机制，4个村集体资金入股获得25%的分红，企业搞经营人股获75%的收益。同时，帮扶中心采用“127”利益分配机制，长洋公司物流收益占10%，各村集体经济分红20%，四闾公司经营收益占70%，用于扩大再生产，确保各方在增值链条中共享红利。

“2024年，曼里村全村人参与种植面积126亩，亩产量约2000公斤，年纯收入达200余万元。”勐伴镇党员干部玉香约手指点着密密麻麻的账本介绍，“后面这页是回落村卡咪村民小组的，2025年的一次集中收购行动，卡咪村民小组共有20余户农户售卖李子300余公斤，为村民带来近1400元的收入。”

玉香约的声音带着喜气，围观的乡亲们看着这本“明白账”，眉头舒展。据了解，截至目前，村办企业已完成助农销售农特产品约20万元，为村集体增收6万元。

本报记者 林丽华 通讯员 章蝶