

# 奋进新征程 建功新时代

## 拼多多助力“舌尖上的诺邓火腿”产业振兴 古村里的新车间

盛夏，在大理白族自治州云龙县诺邓马金桥商贸有限公司(以下简称马金桥公司)车间内，工人们正熟练地操作着机器，对火腿进行深加工。切片火腿、火腿丁炒饭宝等深加工产品被装进快递箱，等待着快递员上门揽件，随后发往全国各地。现在，古村里又有了新车间，工厂研发的午餐肉、红烧肉罐头等也将上市。

曾经除了“两条后腿”腌腿，其他部位用不上的历史，一去不返。

2020年8月，为解决云龙县产业发展困境，拼多多借助东西部扶贫协作机制，通过沪滇合作平台，在上海、云南两地政府部门的指导下，正式在云龙县诺邓镇马金桥村民小组落户诺邓火腿助农车间。提供资金支

持企业购买相关的生产设备以扩大生产规模、优化生产供应链并开发衍生产品。助农车间优先为当地建档立卡贫困户提供就业机会，将曾经贫困地区农户、供应链、产品创新性地连接在一起，探索能够长期造血的产业帮扶机制。在拼多多的帮扶下，马金桥公司生产的诺邓火腿，正源源不断走向更大的市场。



经过精心照料，发酵房里的诺邓火腿已经穿上“绿袍” 本报通讯员 闵杉 摄

回乡创业的徐琨斌 本报通讯员 穆功 摄

### 帮扶打造家庭车间

滇西的崇山峻岭中，澜沧江支流沱江蜿蜒而过，在山脚下绕出一个“S”形的湾，形成“太极图”的天然地貌奇观。诺邓这一千年白族古村，正藏在山谷中。诺邓曾因盐而兴，近年来，随着《舌尖上的中国》播出，世人的目光再次投向这一西南边陲的山乡世界，不少老饕循迹前往，探寻“千年一腿”的秘密。

42岁的黄尧军家就住在诺邓古村的山腰处，标志性的青树旁，他去过最远的地方是云龙县城。2012年以前，他在县城里开摩的，每月收入除去油费和生活费，仅能省下一二百元。2013年，他的类风湿关节炎病症加重，不得不回到村中。家中的老母亲同样患有类风湿关节炎，他和母亲的疾病，让本不富裕的家庭雪上加霜。为了生活，黄尧军的两个弟弟远赴广州打工，每月寄回工资给母亲和大哥看病。

2015年，随着越来越多的人到诺邓旅游，黄尧军萌生了腌制火腿的想法。可由于生产规模小、工序复杂、销路难以保证，生活没有明显改善。

在此前，诺邓火腿有一定的知名度，但由于产品单一，带动相关农户脱贫和企业发展空间有限。此外，当时的火腿是整只的包装，规格太大，不符合大多数人的消费习惯。2016年，随着沪滇合作的加深，诺邓火腿入驻上海云品中心。有一次，云品中心举办特色品鉴

会，策划了诺邓火腿与西班牙火腿的盲品活动，不少消费者发现，诺邓火腿的品质和口感可与国际顶级的西班牙火腿媲美，且以4票优势胜出，诺邓火腿一举打响了知名度。

由于市场的拓宽及商超渠道的引进，诺邓火腿吸引了不少产业投资，逐步扩大了生产规模。为此，云龙县探索出“产业扶贫+消费扶贫”的模式，即由双方党委、政府牵线搭台；由上海帮扶开拓市场，发动社会各界通过工会采购、爱心采购等方式打开销路；由云龙绿色食品协会开展绿色食品认证，打通供应链，组织企业统一销售；由本地企业负责统一标准、统一加工、统一包装；由合作社负责组织生产、建设种植养殖基地；由贫困户按合作社要求进行规范种植养殖。在这样的模式下，贫困户被真正带入产业链中，逐渐有了稳定增收的新途径。

在拼多多的帮扶下，黄尧军家成为了马金桥公司的家庭车间。每年冬天，他们会收到从工厂送来的腌制好的火腿并负责日常的维护。在黄尧军家的老宅里，两间发酵房内分别挂着“一年、两年腿”“三年腿”，一家人精心呵护照料。等火腿腌制到期，工厂会进行保底回购，货源、工序、销路都不用愁，黄尧军将两个弟弟叫回家，一起照料火腿。



诺邓古村的新车间投用 本报通讯员 闵杉 摄



工人正在对“三年腿”进行切片加工 本报通讯员 闵杉 摄

### 助农车间让诺邓火腿变“金腿”

“‘产业扶贫+消费扶贫’模式很好，但诺邓火腿只有在冬季才能生产，且浪费的部位较多，需要精加工深加工，才能更好地发展火腿产业。”诺邓火腿声名鹊起后的产能瓶颈，是马金桥公司董事长徐琨斌的心病。

2013年，曾开过火车、做过广告公司的退伍老兵徐琨斌回乡创业，成立马金桥公司，制作并销售火腿。年产量从最初的3至4吨扩大到近100吨，徐琨斌用了近7年时间。2019年，马金桥公司加工销售诺邓火腿1.86万只，产值1600万元。但和其他火腿相比，诺邓火腿的产量还是小得多。

2020年8月，拼多多捐赠240万元资金，在徐琨斌的厂区内设立助农车间，帮扶企业投建了一条现代化生产线，助力公司进一步扩大产能，促进本地特色火腿产业升级，从传统工艺向标准化生产转型发展。拼多多邀请专家和工作人员，为工厂改进包装、研发新品、

为不同渠道提供定制化产品等方面提出很多建议。此后，马金桥公司的火腿有了更洋气的规格包装，并有了咸肉、香肠等衍生产品。目前，工厂研发的午餐肉等罐头制品也即将面世。

生产线建成后，黄尧军的两个弟弟来到马金桥公司，白天学习火腿的腌制和分割技术，下班回家管理火腿。“我们全家只有一个目标：把火腿做好，改善生活。”黄尧军说，现在有了卖火腿的收入和厂里的工资，全家人的生活越过越红火。

现在，助农车间每年带动周边人口务工约4000人次。上半年农忙、下半年腌火腿，村民们放开胆子养猪，闲置的老房子挂起了火腿，村里一年到头都热热闹闹。“你别说家里闲置的烤烟房了，我们现在都新建房子腌火腿、挂火腿。”55岁的村民杨会兰也在厂里帮忙，说起现在的好日子，她脸上乐开了花。

### 产业下沉乡村带动农民获益

“发展产业是巩固拓展脱贫攻坚成果的根本举措和长久之策。”中国人民大学农业与农村发展学院教授仇焕广在了解拼多多的“诺邓实践”后表示，“拼多多借助东西部扶贫协作落地扶贫车间，支持企业购买相关的生产设备以扩大生产规模、优化生产供应链并开发衍生产品。同时，扶贫车间优先为当地建档立卡贫困户提供就业机会，将贫困地区的农户、供应链、产品加工制造创新性地连接在一起，探索能够长期造血的产业扶贫机制。”

近年来，拼多多着力扶持农业产业及数字农业的发展。今年3月8日，全球知名商业杂志《Fast Company》正式发布“2022年十大创新物流供应链公司”榜单。凭借“对中国农业价值链及农业基础设施的长期投入”，拼多多首次入选该榜单，并成为唯一入选的中国企业。

长期的农业重投入，更是让拼多多平台上诞生多位回乡创业的“新农人”，这些“新农人”构成了庞大的农产品电商金字塔的“腰部”中坚力量，且全面带动了产业下沉到乡村地区。

为巩固脱贫攻坚成果，推动当地乡村振兴提供了新的经验。拼多多相关负责人表示，诺邓项目致力于将利益留在农村，让特色产业在农村发展壮大，“在家门口建助农车间，在推动当地特色产业转型升级的同时，也带动了其他产业发展。”

为提升农产品附加值与溢价能力、推动产业良性发展、促进农民稳定增收、助力乡村振兴，作为中国最大的农产品上行平台，拼多多发起“寻鲜中国—多多好农货”项目，以时令为轴，在全国优选最新鲜的当季蔬果食材和品质农货，通过尝鲜直播、专区推介、地标直传等方式，以“农地云拼”实现产销直连，精准满足8.82亿消费者的消费分层需求，提升农产品品牌价值与效益。

作为腿上有泥的新电商平台，拼多多坚持农产品零佣金模式，帮助小农户融入大市场。同时，为助力各大农产区加快打造农业品牌，推动各地农业产业升级，拼多多通过与产地对接，从源头针对不同农产品品类制定、完善好农货标准，并通过流量资源倾斜、百亿补贴等举措，助力优质农产品提升市场竞争力、拓展新的消费群体。未来，拼多多将探索更多中国农产品源头的新标准，助力高品质、名品牌农产品形成，让消费者省心消费更多优质农产品，帮助农民获得更多收益。

本报记者 王淑娟



云龙县城以北，沱江蜿蜒而过，形成“太极图”的天然地貌。有着1600余年历史的诺邓古村就藏在山谷中。 本报通讯员 闵杉 摄