

全国“万企兴万村”行动 案例汇编

(2025年)

中华全国工商业联合会

2026年2月

目 录

1. 北京

贝壳集团：赣州市上犹县“贝壳揽山居”项目.....	001
大北农集团：乌兰察布市生猪“种养一体化”项目.....	006
长治市新天锦农业开发有限公司：长治市史回镇菌菇飘香富潞城项目.....	011

2. 天津

华喜汇通（天津）供应链集团有限公司： 和田“美玉香饊”特色产业和“三居三直”灵活就业项目.....	016
--	-----

3. 河北

君乐宝乳业集团股份有限公司： 河北链主引领乳品全产业链发展项目.....	021
河北玖兴农牧发展有限公司：玖兴肉鸡养殖项目.....	025

4. 山西

山西喜跃发道路建设养护集团有限公司： 太原市阳曲县大孟镇生态田园综合体项目.....	031
---	-----

山西华康药业股份有限公司：万荣县中药材种植项目……………036
五寨县益康农产品开发有限公司：杂粮全产业链助农项目……………042

5. 内蒙古

内蒙古石人湾农牧业有限公司：
呼和浩特市石人湾村云顶石人湾田园综合体项目……………047
内蒙古额尔敦实业（集团）股份有限公司：
锡林郭勒盟牧企联结带动牧民致富增收项目……………051
通辽市海天沙棘科技有限公司：通辽市庆和镇林药融合发展项目……………055

6. 辽宁

北票市宏发食品有限公司：辽宁省北票市肉鸡养殖全产业链项目……………060
辽宁欣光大光农业科技有限公司：“六网”+智慧农业科技兴农项目……………065

7. 吉林

吉林省铭睿文旅集团有限公司：和龙市光东村农文旅融合项目……………071
通化禾韵现代农业股份有限公司：
通化市光华镇万亩蓝莓标准化种植基地项目……………075

8. 黑龙江

佳木斯大锦农农业开发有限公司：富锦市全产业链定制农业项目……………080
牡丹江恒福农副产品有限责任公司：牡丹江市林口县非遗粉条产业项目……………085

9. 上海

上海数智世界工业科技集团有限公司：新疆数字化棉纺产业园区项目……………090
上海沙涓时装科技有限公司：西藏传统手工艺与文旅融合项目……………095

| 目录 |

上海秉波实业有限公司：沪滇协作“商贸+农文旅”项目……………100

10. 江苏

波司登股份有限公司：苏州市康博村以企带村助力乡村振兴项目……………105

永卓控股有限公司：新疆阿克苏地区库尔干村边疆共富项目……………110

江苏蛟龙打捞航务工程有限公司：“深蓝引擎”驱动泾口村乡村振兴项目……………115

11. 浙江

宁波士林工艺品有限公司：温州市司前畲族镇竹产业共富工坊项目……………120

华立集团股份有限公司：建德市柳村田园牧歌共富驿站项目……………125

舟山良海粮油有限公司：舟山市双桥街道油脂产业助村乡村振兴项目……………129

12. 安徽

铜陵永泉农庄有限责任公司：铜陵市永泉小镇农文旅融合项目……………133

洽洽食品股份有限公司：边疆地区坚果全产业链项目……………138

安徽正宇面粉有限公司：

亳州市涡阳县优质粮源基地建设和精深加工项目……………144

13. 福建

盼盼集团：“三联共创”助力乡村振兴项目……………149

福建明一生态营养品有限公司：三明市建宁县生态养殖全产业链项目……………156

福建闽威实业股份有限公司：宁德市巽城村桐江鲈鱼产业项目……………160

14. 江西

江西圣牛米业有限公司：宜春市上高县富硒农业项目……………164

江西广雅食品有限公司：抚州市乐安县果蔬罐头加工项目……………170

江西省胜邮农业开发有限公司：新余市人和乡蛋制品全产业链项目……176

15. 山东

新华锦集团有限公司：劳动密集型特色产业赋能乡村振兴项目……180

唐派集团有限公司：医仑健康“三位一体”银发消费新场景项目……184

齐成控股集团有限公司：

东营市广饶县“莓”好颜徐乡村振兴示范片区项目……190

16. 河南

河南福牛牧业有限公司：信阳市肉牛全产业链项目……195

遂平县领鑫农业科技有限公司：箬竹产供加特色农业项目……200

洛阳栾川钼业集团股份有限公司：洛阳钼业“荷香风情小镇”项目……205

17. 湖北

武汉阳森生态农业有限公司：湖泗溇·海洋生态养生谷项目……210

稻花香集团：宜昌市夷陵区龙泉村企地共建项目……214

利川星斗山红茶有限责任公司：利川市红茶产业项目……218

18. 湖南

湖南角山米业有限责任公司：粮食全产业链融合项目……223

湖南金井茶业集团有限公司：现代农业产业化联合体项目……229

湖南省康德佳林业科技有限责任公司：

永州市宁远县中药材全产业链开发项目……234

19. 广东

广东华清园生物科技股份有限公司：梅州市平远县南药梅片产业项目……239

深圳市金晋实业有限公司：

以“圳品”为主导产业带动百色乡村振兴项目……………244

广州尚恩科技股份有限公司：梅州市仁里村小微企业助力乡村振兴项目…248

20. 广西

广西富凤农牧集团有限公司：南宁市兴宁区小麻鸡产业项目……………255

广西实隆农牧集团有限公司：柳州市柳南区古益村蛋鸭养殖基地项目……260

广西龙胜各族自治县浩羿农业科技有限公司：“龙游飞鸡”生态鸡项目……266

21. 海南

海南佳翔集团有限责任公司：三亚佳翔物流产业小镇项目……………270

海南妍霖生态农业科技有限公司：陵水县热带果蔬轮作种植产业项目……276

22. 重庆

钱江食品集团民意肉类食品有限公司：

重庆市开州区生猪良种智能化繁育基地项目……………282

酉阳县敏兴农林有限责任公司：种养结合生态循环农业全产业链项目……287

23. 四川

四川郎酒股份有限公司：

川南地区“定向购销风险基金”支持川南红高粱收购项目……………291

四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司：现代茶产业融合发展项目……………296

四川尚好茶业有限公司：南充市嘉陵区蚕桑产业提升项目……………301

24. 贵州

贵州富之源科技（集团）有限公司：贵阳市标准化家庭农场培育项目……306

贵州铜仁贵茶茶业股份有限公司：梵净抹茶项目……………311
 贵州山王果健康实业有限公司：刺梨全产业链建设项目……………318

25. 云南

云南神农农业产业集团股份有限公司：生猪养殖联农带农项目……………323
 云南滇雪粮油有限公司：澜沧县荒坝寨产业帮扶项目……………329
 昆明克林轻工机械有限责任公司：昆明市东川区红军渡乡村建设项目……………333

26. 西藏

西藏山南羊湖建设集团有限公司：错那市抵边村振兴项目……………338

27. 陕西

陕西茶棒茶科技有限公司：
 “紫阳富硒茶 T1” 品牌运营中心助力乡村产业振兴项目……………343
 荣华投资企业集团：西安市胡家庄村结对帮扶项目……………349
 杨凌奥达现代农业科技有限公司：秦农智慧农业科技产业园项目……………354

28. 甘肃

大禹节水集团股份有限公司：酒泉市瓜州县智慧农业节水灌溉项目……………359
 甘肃甘富果业集团有限公司：白银市会宁县苹果全产业链融合发展项目……………365

29. 青海

青海奔盛草业有限公司：德令哈市饲草种植与加工项目……………371
 青海天麒置业有限公司：西宁市戴家庄村结对帮扶项目……………377
 青海通达油脂加工有限责任公司：海东市转咀村榨油坊升级改造项目……………383

30. 宁夏

- 雪川六盘山食品（宁夏）有限公司：固原市原州区马铃薯全产业链项目……387
- 宁夏正果农业科技示范基地：
中卫市太阳梁乡水果种植三产融合发展项目……393
- 宁夏晓鸣农牧股份有限公司：银川市闽宁镇蛋鸡全产业链融合发展项目……396

31. 新疆

- 九圣禾种业股份有限公司：昌吉市三工镇种子产业基地项目……402

32. 兵团

- 新疆银仓棉业有限公司：北野镇棉花种植加工项目……409

33. 农业农村部

- 安徽双水农业科技有限公司：稻虾连作推动人才兴产业旺农民富项目……414
- 内蒙古福景堂马铃薯产业集团有限公司：
小土豆撑起大产业企村共赢谱振兴华章项目……419
- 宁夏盐池县鑫海食品有限公司：
多措并举助力盐池县滩羊产业蓬勃发展项目……423
- 山东勇冠农业科技有限公司：“三产融合+科技赋能”助力乡村振兴项目……426
- 新疆慧尔农业集团股份有限公司：
科技赋能“万企兴万村”乡村振兴示范项目……430
- 广西仙池茶业有限公司：“5+”茶产业助力农企共赢项目……435

34. 中国农业银行

- 广西博白县凰图工艺品有限责任公司：
金融赋能与文化出海共筑乡村振兴项目……439

内蒙古伊利实业集团股份有限公司：

全产业链协同赋能“万企兴万村”行动项目……………445

大同三利集团农业有限公司：黄花产业助力“万企兴万村”项目……………450

四川龙蟒大地系企业：金融链动产业助力乡村振兴项目……………455

西藏帮锦镁朵工贸有限公司：民族产业助力乡村振兴项目……………459

浙江双益菇业有限公司：

“智能化菌菇种植”打造乡村振兴共富样板项目……………465

35. 中国农业发展银行

喀什奥都糖业有限公司：“小甜菜”推动“大产业”项目……………470

阳信亿利源清真肉类有限公司：

冷链物流“牛”转乾坤，金融赋能“犇”向共富项目……………475

江西南丰振宇实业集团有限公司：

竹木加工专利破局全链带动乡村振兴项目……………482

宁夏广银米业有限公司：“稻渔空间”三产融合助力乡村振兴项目……………487

贵州亚狮龙体育文化产业发展有限公司：

羽毛球全产业链助力乡村振兴项目……………493

1. 北京

贝壳集团： 赣州市上犹县“贝壳揽山居”项目

摘要

在“万企兴万村”行动引领及上犹县人民政府大力支持下，贝壳集团携手本地国企公司，在江西省赣州市上犹县共同打造乡村振兴项目——“贝壳揽山居”精品民宿。贝壳集团在国企完成土地建设的基础上，与上犹县人民政府签订了《定项捐赠协议》，累计公益捐赠投入金额 960 万元，项目于 2024 年 5 月正式运营。贝壳充分挖掘上犹天然氧吧的自然优势资源，结合依山傍水绿色建筑风格和民俗文化融入民宿设计，打造具有浓郁地方特色的精品民宿。同时，贝壳联合当地政府和企业，将“贝壳揽山居”与周边景点串联起来，打造生态旅游路线，形成旅游产业集群效应，为阳明湖、南河湖景区沿线 20 余名村民提供了“家门口”的优质就业岗位。贝壳创新采用“企业+合作社+农户”的合作模式，引导当地农户参与民宿经营和旅游服务。建立“企业盈利—村集体分红—农户增收”的收益反哺机制，村集体可享受到单间房 80 元左右分红。项目生动实践了“建一个项目、兴一方产业、富一方百姓”的振兴理念，实现经济效益与社会效益双赢。

一、主要内容

为积极贯彻落实党和国家“乡村振兴”的战略部署，在“万企兴万村”行动纵深推进的背景下，贝壳集团作为科技驱动的一站式新居住服务平台，积极响应国家号召，以党建为引领，将企业发展与社会责任深度融合，充分发挥自身在居住领域的业务优势，在全国多地落地“贝壳驿站”系列公益项目，“贝壳·揽山居”作为该项目之一，是在革命老区江西赣州的生动体现。

经过实地调研发现，在广袤的乡村大地，仍存在基础设施薄弱、产业结构单一、人才外流严重等问题。许多偏远乡村虽拥有丰富的自然资源和独特的文化底蕴，但由于缺乏专业运营和市场对接，文旅产业难以形成规模效应，村民增收渠道有限，乡村振兴面临诸多挑战。贝壳以产业帮扶促进乡村振兴，探索出一条具有特色的“万企兴万村”新路径，为乡村振兴注入强劲动能。

（一）深入调研帮扶地区，找准产业振兴工作切入点

贝壳专项工作组经过两次实地考察，2023年9月，在全国工商联对口支援上犹县工作座谈会上，贝壳集团与上犹县人民政府签署框架合作协议。贝壳集团高度重视，立即成立了由彭永东董事长任组长，有关事业线负责人和产品、市场等专业人员组成的专项工作组。贝壳集团党委第一时间组织专题研讨，结合企业自身优势即深耕居住服务领域20余年，在房屋改造、运营管理、数字化营销等方面积累了丰富经验。

“贝壳·揽山居”深植于“天然氧吧”上犹阳明湖风景区，依山就势，总建筑面积约3700平方米，巧妙融于自然。29间景观客房如珠玉点缀，推窗即见潋滟湖光或葱茏山色。项目匠心独运，将商务会议室、特色餐厅及无边际泳池等高品质公共空间和谐嵌入山水画卷，为宾客提供集高端度假、团队建设、商务会议于一体的沉浸式体验。

（二）党建引领赋能项目，培养挖掘专业运营人才

贝壳开拓了“党建引领、数字赋能、共建共享”的特色模式，始终将党

建作为企业发展的“红色引擎”，深刻认识到乡村振兴不仅是国家战略，更是企业履行社会责任的重要契机。基于自身在居住服务领域积累的专业资源、技术能力和市场经验，贝壳确立了以产业帮扶为核心的乡村振兴策略，通过资金投入、技术赋能、技能培训、资源整合等多元化方式为乡村发展提供保障。贝壳致力于补足乡村文旅产业短板，激活乡村内生发展动力，实现“输血”与“造血”相结合，推动乡村从脱贫走向振兴，从振兴迈向共富。

（三）发挥贝壳自身平台优势，赋能项目后期运营

贝壳将居住服务领域的专业优势转化为乡村振兴的核心动能，通过建设“贝壳·揽山居”项目的深度实践，不仅形成了乡村“资源闲置、人才流失、品牌缺失”发展困境的解决方案，更构建了“企业可持续投入、村民持续性增收、文化可循环传承”的长效机制。“贝壳·揽山居”公益项目，旨在搭建乡村与城市的桥梁，将乡村的生态优势、文化资源转化为经济优势。通过打造精品民宿、特色文旅项目，带动当地旅游产业发展，促进基础设施升级，创造就业岗位，吸引人才回流，实现乡村经济、社会、文化的全面发展。同时，项目的实施也为企业探索公益新模式、践行社会责任提供了实践样本，实现企业发展与乡村振兴的双赢局面，更成为民营企业践行光彩事业精神的创新样本。

贝壳揽山居积极履行社会责任，效益远超经营范畴。项目通过产业带动与平台赋能，为阳明湖、南河湖景区沿线 20 余名村民提供了“家门口”的优质就业岗位，并激活周边农副产品消费及小型配套服务需求，带动区域农旅产业链发展。同时建立“企业盈利—村集体分红—农户增收”的收益反哺机制，村集体可享受到单间房 80 元左右分红；每月定期采购当地村里食材约 3 万元；拓宽村民增收渠道，聘用当地村民作为“贝壳·揽山居”员工，每年每人可增加收入 5 万元左右。项目可为村集体每年创收增加超过 166 万元。项目生动实践了“建一个项目、兴一方产业、富一方百姓”的振兴理念，实现经济效益与社会效益双赢。

二、取得成效

自2024年5月启幕以来，“贝壳揽山居”凭借卓越品质与至臻服务赢得市场热烈反响。运营首年，平均入住率达53.2%，领先全国民宿平均水平近20个百分点。项目荣膺中国旅游住宿业协会“年度最受欢迎旅游民宿”称号！在新媒体平台，持续霸榜赣州市观景民宿、客栈民宿“好评榜”、“人气榜”首位，稳居“热销榜”、“收藏榜”前三，是当之无愧的网红打卡地与品质标杆。

（一）经济效益显著，乡村发展提速

项目通过民宿运营、旅游服务、农产品销售等方式，带动村民增收致富。项目运营后，村民通过参与民宿服务、农产品销售等，人均年收入显著提高。同时，项目的实施还带动了当地餐饮、零售、交通等相关产业发展，形成了完整的旅游产业链，为乡村经济发展注入持续动力。

（二）社会效益凸显，品牌影响力提升

贝壳的公益项目得到了媒体和社会的广泛关注与高度评价。人民日报、新华社、中央广播电视总台、中华工商时报等主流媒体多次报道贝壳助力乡村振兴的实践成果，各地文旅局也通过官方网站、公众号、短视频等形式进行宣传推广，项目的社会影响力不断扩大。

（三）长效机制形成，可持续发展可期

贝壳在项目实施过程中，注重建立可持续、可推广的长效机制。通过技术赋能、人才培养、模式创新，帮助当地打造了一支本土化的旅游运营团队，提高了乡村产业的自主发展能力。同时，贝壳与当地政府、企业建立了长期合作关系，形成了“政府引导、企业主导、社会参与”的协同发展模式。一方面是党建引领下的组织创新，打造红色赋能引擎。“贝壳·揽山居”公益项目落地执行，得益于党委政府的指引和帮助，以及对口帮扶挂职干部的长期支持和协调。通过形成贝壳党委牵头，公司核心管理成员挂帅，确保

公司各部门高度重视，实现高效协同。另一方面是产业赋能的模式创新，激活乡村内生动力。

三、经验启示

在乡村振兴的伟大征程中，贝壳以党建为引领，以公益为纽带，用实际行动书写了企业社会责任的新篇章。

（一）短期规划：深耕细作，提质增效

贝壳将继续加大对现有“贝壳·揽山居”项目的支持，规范项目管理，提高运营效率。一方面，持续帮扶当地运营机构优化服务质量，通过传递贝壳“客户至上”的价值观、输出管理经验，加强人员培训、完善服务标准，提升游客体验；另一方面，提升项目影响力，对内部加强对平台员工和服务者的传播，通过举办“贝壳集体婚礼”项目走进每一个驿站，身体力行助力项目发展，让贝壳平台伙伴有机会体验贝壳乡村振兴项目成果。同时，贝壳将加强与媒体合作，开展多样化的宣传推广活动，提高项目的知名度，在现有项目基础上向周边乡村延伸，吸引更多游客和社会资源参与乡村振兴，辐射带动更多地区发展。

（二）中长期规划：创新突破，拓展版图

从长远来看，贝壳将进一步完善、优化、拓展“贝壳·揽山居”项目。在创新执行模式方面，探索“互联网+乡村振兴”的更多可能性，利用大数据、人工智能等技术，推动乡村旅游的精准和个性化服务有机结合。在拓宽公益形式上，除了民宿开发和旅游产业带动，还将开展教育帮扶、生态保护等多元化公益项目，构建全方位的乡村振兴支持体系。

未来，贝壳将继续秉持初心，不断探索创新，持续发挥工商联会员企业示范作用，通过品质提升、产业联动、文化赋能，致力于打造赣南地区乡村振兴的“上犹样板”和高端民宿行业标杆，为“万企兴万村”行动注入更多活力，绘就更加绚丽的乡村振兴新画卷。

大北农集团：乌兰察布市生猪“种养一体化”项目

摘要

北京大北农科技集团股份有限公司于2017年5月在内蒙古自治区乌兰察布市察哈尔右翼前旗与兴和县，总投资2.1亿元，建设了两个现代化生猪生态循环养殖产业园。项目采用“公司+农户”及“种养结合”模式，涵盖生猪育种、饲料加工、智能养殖、粪污资源化利用及有机种植等环节。项目直接惠及4个村庄，完成土地流转4160亩，支付流转金1456万元，已上市生猪60余万头，为当地贡献GDP约6.9亿元；同时，公司累计为当地提供超过265个就业岗位，员工人均年收入最高超8万元；通过“公司+农户”模式，保障农户每头猪稳定净收益200元，累计带动农民增收超500万元。项目铺设14公里支农管网，将沼液、沼渣免费输送至周边农田，改良土壤2万余亩，亩均年增收20—30元；通过免费提供沼肥，惠及周边2万余亩耕地，每亩年增收20—30元，构建了环境友好、联农带农、多方共赢的可持续发展新模式。

一、主要内容

（一）实施背景

乌兰察布地处内蒙古中部，是典型的农牧交错带，农业基础薄弱，传统养殖业存在环境污染重、资源利用率低、农户抗风险能力弱等问题，严重制约了农村经济发展和农民增收。北京大北农科技集团股份有限公司作为国内领先的农业高科技企业，积极响应国家乡村振兴战略，依托自身在农业科技、智能养殖、产业链整合等方面的综合优势，于2017年启动“乌兰察布种养循环一体化生态农业项目”，在察哈尔右翼前旗和兴和县投资建设现代化生态农业产业园，探索“生态养殖+绿色种植+资源循环”的现代农业发展路径，旨在通过工业化、智能化的手段重塑养殖业，探索一条经济、生态

与社会效益协同发展的新路径。

（二）实施路径

项目核心实施路径是打造“种养循环一体化”的产业闭环，并建立紧密的联农带农机制。

1. 科技赋能，建设智能化生产基地

项目采用最新的欧式养猪设备，建设现代化、自动化猪场。广泛应用自动饲喂、自动环境控制、自动清粪等物联网智能设备，大幅降低劳动强度，提高生产效率和生物安全水平，从源头上为解决传统养殖问题提供了技术方案。

2. 循环利用，构建绿色生态体系

严格遵循“养殖与环境容量相匹配”原则，将养殖产生的粪污通过厌氧发酵转化为沼气和有机肥（沼液、沼渣）。公司投资铺设 14 公里支农管网，将处理后的肥料免费输送至周边农户的农田，用于改良土壤、减少化肥农药使用，实现“猪—肥—田”的生态循环，破解了养殖污染难题。

3. 创新模式，健全联农带农机制

项目实施“三三制”经营与“七个统一”管理。母猪场生产的仔猪三分之一出售、三分之一交由“公司+家庭农场”代养、三分之一自养育肥。对于合作农户，公司实行“统一设计、统一供仔、统一供料、统一供药、统一管理、统一收购、统一销售”，农户负责投入场地和劳动力，有效规避市场与技术风险，确保稳定收益（每头猪净收入约 200 元）。此外，通过土地流转、基地用工、种植示范等多元方式，将农民深度嵌入产业价值链。

（三）工作机制

1. 组织机制

项目成立专项工作小组，由大北农集团牵头，地方政府协调，村级组织配合，建立定期协调机制，统筹推进，形成“政府引导、企业主导、村级配合、农户参与”的良性互动格局。

2. 技术机制

项目引入物联网、大数据、人工智能等现代信息技术，构建智能化养殖管理平台，实现养殖全过程数字化管理，提升养殖效率与动物健康水平。同时，建立粪污资源化利用系统，确保粪污处理达标排放，推动农业绿色生产。

3. 利益联结机制

项目通过土地流转、就业吸纳、订单农业等方式，构建稳定、多元、可持续发展的农民增收体系，确保农民稳定增收。

（四）主要亮点

1. 创新点一：“联合舰队式”产业组织模式

项目并非简单的单体养殖场，而是构建了以集团为核心，串联家庭农场、合作社的产业化联合体。通过资金、技术、品牌、信息的深度融合，实现资源要素的优化配置，形成了产业发展的强大合力。

2. 创新点二：智能化与生态化的深度融合

项目将最前沿的智能养殖设备与最传统的种养结合哲学相结合，用高科技解决环境问题，用生态循环提升经济效益，是现代科技赋能传统农业的典型实践。

3. 创新点三：多方共赢的利益联结机制

项目通过“土地流转得租金、务工就业得薪金、代养合作得酬金、肥料增效得奖金”等多种方式，建立了立体化、多层次的农民增收渠道，确保了产业发展成果惠及更多农户。

二、取得成效

项目实施以来，在推动现代农业发展、培育乡村新业态、强化联农带农机制及促进农民增收等方面取得了显著成效。

（一）促进现代农业产业发展，培育乡村新业态

项目建成两个“国家级非洲猪瘟无疫小区”和标准化示范场，年出栏能力达 19.5 万头，已成为乌兰察布地区的核心生猪产业基地。承担北京市科委区域合作项目，推广优质种猪 17.5 万头、精液 13.3 万份，推动了地区生猪品种改良和产业升级。同时，项目配套建设种植示范基地，探索“农业+旅游”的美丽乡村建设，培育了乡村新业态。

（二）密切联农带农机制，实现农民收入多元化增长

1. 财产性收入：土地流转使 4 个村 4160 亩土地获得租金收入 1456 万元。2. 工资性收入：项目建设期提供 60 个岗位，农民工年增收 4 万元；运营期吸纳 205 人次就业，人均年收入达 8.0876 万元，显著高于外出务工水平。3. 经营性收入：“公司+家庭农场”模式使合作农户年出栏 300 头猪即可获得稳定收益 20 万元以上，配套种植园还可再增收 5 万元，年总收益超 25 万元，极具吸引力。4. 转移性收入：免费提供的沼肥惠及 2 万余亩土地，每亩年增收 20～30 元，三年累计为种植户增收 60～90 万元。

（三）改善生态环境，推动农业可持续发展

种养循环模式彻底解决了粪污污染问题，年减少化肥农药使用量，增加了土壤有机质，提升了农产品品质。项目实现了经济发展与环境保护的有机统一，为华北农牧交错带生态保护提供了可复制的解决方案。

三、经验启示

项目成功实践为乡村振兴提供可推广经验，推广价值突出。

（一）企业主导与农民主体相结合是成功的关键

项目发挥企业在资本、技术、管理和市场方面的优势，承担主要投资风险和市场风险；同时，通过精巧的制度设计，让农民以较低门槛和风险参与

其中并成为生产主体，获得了稳定可观的收益，激发了内生动力，实现了企业扩张与农民增收的双赢。

（二）科技创新与绿色发展是现代农业的核心竞争力

项目证明，用智能化设备解决生产效率和食品安全问题，用生态循环模式解决环境污染和成本问题，是现代畜牧业发展的必然方向。这种“科技赋能+绿色循环”的模式，极大地提升了农业的质量、效益和可持续性，是农业现代化的核心内涵。

（三）建立紧密多元的利益联结机制是产业长效发展的保障

乡村振兴的关键是让农民受益。项目超越了简单的订单收购，通过土地流转、雇佣务工、托管代养、资源共享（肥料）等多种形式，构建了一个多层次、网络化的利益共同体，确保了产业发展的益贫性，使得项目能够真正扎根乡村、惠及乡邻，具有强大的生命力和推广价值。此模式可在北方农牧交错带及其他类似地区进行广泛复制和推广。

长治市新天锦农业开发有限公司： 长治市史回镇菌菇飘香富潞城项目

摘要

本项目由长治市潞城区人民政府统筹规划，由史回镇人民政府负责实施，由长治市新天锦农业开发有限公司具体运营。项目位于长治市潞城区史回镇食用菌现代农业产业园。在园区发展关键时期，获得了北京对口合作的大力支持，帮助解决资金 1400 余万元，为园区基础设施建设注入了强劲动力。同时，北京市朝阳区积极发挥桥梁纽带作用，精准对接“中国香菇之乡”——河南省西峡县，组织全区乡村干部赴当地深入学习考察，引进先进理念和技术，有效破解了产业发展初期的资金与经验瓶颈，成为区域协作助推乡村振兴的典范。依托年制棒能力 800 万棒食用菌产业园的自动化制棒能力和工厂化养菌能力，带动全区 5 乡 22 村规模化发展食用菌产业，建设大棚 240 余架，全区“一棒一园八基地”全面形成，年产鲜菇 3000 余吨，受益人数达 1000 余人。菌棒辐射至晋城、临汾等周边 4 市 9 县，产品远销陕西、河北、河南、江苏、甘肃数省和韩国、越南等地。

一、主要内容

（一）实施背景

潞城区为传统农业区，以种植玉米、小麦等大田作物为主，产业结构相对单一，农民增收渠道有限。面对乡村振兴的战略要求，史回镇党委、镇政府经过深入调研和科学论证，发现周边省份出菇多为冬春两季，潞城地处太行山，夏秋两季气候凉爽、昼夜温差大，非常适宜发展食用菌产业。然而，传统一家一户的分散种植模式存在技术标准不一、抗风险能力弱、市场竞争力不强等突出问题。为破解这些难题，史回镇决定以工业化理念发展农业，高起点、高标准规划建设食用菌现代农业产业园，旨在通过集聚要素、延长链条、创新机制，

将小香菇做成大产业，探索一条可复制、可推广的产业富民新路径。

（二）实施路径

1. 镇级谋划，解决地、钱、技术的问题

史回镇党委谋划整合，通过多部门对接，完成项目前期选址和“三通一平”；利用“清化收”清理出的土地和小常村闲置的小学场所等通过土地交换置换整合为项目用地，解决地的问题；通过招商引资、申请上级资金、申报京长合作项目，解决钱的问题；通过引进国内优秀食用菌菌棒培养、出菇管理专业人才和举办出菇人才培养班，解决技术问题。

2. 区级引导，筑牢产业发展根基

区政府整合涉农资金，出台一系列支持食用菌产业高质量发展的若干政策，从大棚补贴、菌棒生产补贴、食用菌种植补贴、金融信贷、科技人才等方面给予重点支持。

3. 北京协作，外部赋能借力发展

资金支持，破解资金短缺难题。北京市朝阳区2023、2024年连续两年为项目提供对口合作资金，1400余万元被精准投放到食用菌种植基地配套项目和食用菌产业园培养房基础设施建设项目，确保了园区的有效运营，提升了园区菌棒培养和菌种培育能力，全区食用菌产业市场竞争力有效提升。智力帮扶，引入先进经验。在北京市朝阳区的协调下，潞城区各乡镇组织乡村干部和技术骨干赴西峡专题学习考察菌种培育、标准化种植、工厂化生产、产品深加工及品牌打造的成熟秘诀，为潞城区提供了可借鉴的发展蓝图。

4. 企业扶持，助力种植户共同致富

新天锦公司致力于通过“保姆式”贴心服务，让农户心无旁骛地专注香菇采收，真正实现了公司与农户的互利共赢与共同发展。资金扶持，破解启动难题：对本地资金困难的种植户，推行“菌棒先借后还、半借半还”等模式，显著降低种植户的前期资金门槛；技术托管，实现标准化生产：提供从上架、脱袋到注水等环节的全程一体化技术服务，由公司专业团队解决技术难题，确保产量与质量；销售包办，免除后顾之忧：由公司全权负责市场销售，建立稳定渠道，确保种植户收益稳定。

（三）工作机制

创新合作机制。通过争取资金、本级配套、社会融资等方式实现资金联动，解决资金问题。采用“京补+区级配套+社会资本”模式，加快推进食用菌产业园项目建设；采用“区补+村集体配套+社会融资”模式，加快推进食用菌出菇基地建设。创新发展机制。通过抱团发展型、庭院经济型等发展模式，解决规模化难题，带动全区食用菌出菇基地遍地开花。抱团发展型：以宋家庄出菇基地为典型，破解行政村“有地无钱”和“有钱无地”发展瓶颈，跨村飞地联建，实现抱团发展。庭院经济型：以曲里村出菇基地为典型，依托农户房前屋后和院内空闲地，根据现状建设大小不同的食用菌出菇棚，发展食用菌种植。创新联带机制。积极探索多种利益联结模式，确保农户能够深度参与产业分工并分享增值收益。村集体通过盘活土地、资金、资产入股园区，出资建设出菇基地大棚，增加了集体土地收入、分红收入、资产租金和大棚租金，拓宽了集体收入渠道。“资产收益+劳务收入+返租承包”多轮驱动模式，联农带农，促民增收。农户将闲置土地入股园区或出菇基地，获得稳定的资产性收益；同时，农户通过为食用菌种植企业提供菌棒制作、上架注水、采摘分拣、加工包装等服务，获得可观的工资性收入；有一定技术和经营能力的农户，“反租倒包大棚”自主经营，进一步增加自身收益。

二、取得成效

（一）产业规模效益显著提升

香菇产业从零散种植向集群发展，全区香菇种植规模从2018年的20万棒发展至当前的300万棒，已成为华北地区重要的食用菌生产和集散基地。产业链不断健全，从单一的食用菌种植发展到集育种、制棒、种植、仓储、加工、销售于一体。产品体系不断健全，从单一的鲜菇销售发展到菌种、菌棒、鲜品、干品的多元性产品体系，产业抗风险能力和综合竞争力大幅增强。

（二）群众增收渠道持续拓宽

通过多种模式直接和间接带动了大量农户参与产业发展。农户通过土地流转获租金、园区务工获薪金、承包经营获现金、入股合作获股金，收入结构更加多元稳定。据统计，参与香菇发展的农户年均收入显著高于全区农民平均水平，产业园就业人员人均收入4万元，采菇等季节工人员人均收入不低于1万元，种植大户年收入更是达到了20余万元，食用菌产业真正成为群众的“致富伞”。

（三）农业现代化进程加速推进

园区的自动化生产、工厂化运营、科技应用、机械化操作等现代化要素，对周边地区形成了强烈的示范辐射效应，推动了全区农业生产方式的转变。农业资源利用效率提高，绿色发展理念深入人心，为农业可持续发展奠定了基础。

（四）农村发展活力有效激发

食用菌产业吸引了部分外出务工人员返乡创业就业，缓解了农村“空心化”问题。村集体经济组织通过利用“三资”参与园区建设和出菇基地大棚建设，拓宽了集体收入渠道，增强了基层组织凝聚力和服务能力。据统计，参与食用菌产业园建设的小常村，通过盘活土地、资金和资产，每年集体可净增收20余万元。乡村产业兴旺带动了人才回流、资金汇聚，为乡村振兴注入了源源不断的活力。

三、经验启示

潞城区食用菌产业的成功实践，为资源型地区转型发展、欠发达地区培育特色产业、全面推进乡村振兴提供了宝贵经验。

（一）“精准协作”是核心

京长两地紧扣“北京有资金、信息、市场，潞城有资源、劳力、气候”的互补性，不搞“一刀切”，而是聚焦食用菌产业“补链、强链、延链”精准发力——北京重点注资基础设施、搭建市场渠道，潞城重点整合土地资源、组织农户参与，实现“1+1>2”的协作效能。

（二）“联农带农”是根本

创新乡村振兴产业发展的利益联结机制，将壮大集体经济和带动农民增收作为出发点和落脚点，不断创新和完善联农带农模式，确保农民能够公平分享产业增值收益，激发其参与积极性和主动性。

（三）“全链思维”是关键

推动全产业链融合发展是方向。单一的生产环节利润空间有限。必须树立全产业链思维，向前延伸至研发、育种，向后拓展至加工、营销、品牌建设，甚至农业休闲旅游，实现一二三产业融合发展，最大限度挖掘产业价值。潞城区立足资源禀赋，选准特色产业，通过园区化集聚、链条式发展、机制化联结，完全能够将传统农业打造成为充满活力的现代产业，有效破解农民增收难题。其探索形成的“政府搭台、企业唱戏、农民受益”的模式，为同类地区发展乡村产业、全面推进乡村振兴提供了极具价值的“潞城样本”。同时，这一案例充分证明，在乡村振兴战略实施过程中，加强对口合作，促进先发地区与后发地区的经验交流，是加快培育特色产业、实现共同富裕的有效途径。

2. 天津

华喜汇通（天津）供应链集团有限公司： 和田“美玉香饈”特色产业和“三居三直”灵活就业项目

摘要

华喜汇通（天津）供应链集团有限公司（以下简称“华喜汇通”）积极响应国家“万企兴万村”行动号召，自2017年起，在天津市援疆前方指挥部及西青区委区政府指导下，聚焦新疆和田地区于田县，系统实施乡村振兴帮扶。项目累计投入资金数千万元，打造“美玉香饈”规模化产业与“三居三直”灵活就业模式两大支柱，构建“规模产业驱动、灵活就业补充、人才培养支撑、文化交融聚力”四位一体帮扶体系。直接带动超1200名群众稳定就业，年总产值超1.3亿元；累计培训人才5万余人次，捐赠助学惠及学生5000余人次。项目探索出可复制、可持续的“津和模式”，为民族地区乡村振兴提供了系统解决方案。

一、项目背景

于田县位于新疆和田地区，自然环境恶劣、产业基础薄弱，是国家级深度贫困县。当地面临农产品滞销、就业岗位不足、人才短缺、文化交流欠缺

等突出问题。华喜汇通集团响应国家“万企兴万村”行动号召，在深入调研基础上，确立“产业赋能+文化润疆”系统思路，开展针对性帮扶。

二、实施路径

（一）筑牢产业根基：打造“美玉香饽”规模化特色产业链

创新合作模式，建立紧密利益联结机制：2018年集团投资3600万建设“美玉香饽”项目，成立农民合作社，建设标准化工厂，推动饽产业从家庭作坊向标准化、品牌化跨越。采用“龙头企业+村集体合作社+贫困户”的创新模式进行运营，这种模式将政府、企业、村集体、农户的利益紧密捆绑，形成了“利益共享、风险共担”的共同体。

推动标准化与文创化，提升产业价值：建设符合国家食品安全标准的现代化饽厂，在坚持古法手工制饽精髓的同时，引入标准化生产流程和质量控制体系。深度挖掘饽的文化内涵，成立产品研发中心，开发出“民族大团结”、“援疆故事”、“和田美景”、“传统工艺”等六大系列共48款文创饽产品，将食品转化为承载故事、传播文化的载体，显著提升了产品附加值和品牌影响力。

构建全渠道销售网络，打通市场“最后一公里”：产品覆盖新疆全域的景区、机场、商超，并依托淘宝、天猫、京东等主流电商平台以及全国20余家线下旗舰店，构建了线上线下融合的立体销售网络，确保产品产得出、卖得好。

强化产业链带动，惠及上游农业：项目完全投产后，饽厂日均产饽2万个，直接带动了和田地区小麦、玫瑰花、核桃等种植面积的扩大，参与种植的农户人均月增收约800元，形成了“二产带一产”的良好局面。

为提升当地持续造血能力，企业紧抓发展机遇，加大帮扶力度，投资5亿元，打造于田县大健康产业，推动产业持续升级与区域经济多元发展。

（二）激活社区细胞：推广“三居三直”灵活就业新模式

精准定位，创设“库尔班手工坊”就业点：针对妇女、老人、需照顾家

庭者等群体，华喜汇通创新推出“居家直产、居家直播、居家直售”的“三居三直”模式。在于田县脱贫村建设了25个“库尔班手工坊”，将就业机会直接送到村民家门口。手工坊实行“五统一”标准（统一标识品牌、统一布局装修、统一培训生产、统一管理运营、统一包销包售），确保运营规范和质量可控。

开发适销产品，实现“扶志”与“扶智”结合：手工坊根据当地资源和文化特色，研发生产玫瑰花系列产品（如花茶、香囊）、木制工艺品（如纸巾盒、笔筒、木梳）、民族特色饰品等20余种商品。生产流程简单易学，经过短期培训，即可快速上手。这不仅解决了就业收入问题，更激发了村民依靠双手创造美好生活的志气和智慧。

赋能数字技能，打通线上销售渠道：在手工坊配备直播设备，并与电商培训基地合作，系统性培育了百余名本地“网红”主播，组建了由当地群众构成的电商销售队伍。同时，积极联动县、乡、村干部乃至新疆籍网红参与直播带货，利用新媒体平台将手工坊产品及于田其他特色农产品迅速推向全国市场。

（三）厚植人才沃土：构建“顶岗实训+公益助学”长效赋能机制

实施“顶岗实训+人才孵化”，培养本土化专业队伍：华喜汇通创新人才培养机制，组织多批和田地区少数民族青年，前往天津、杭州等东部发达地区，进行电商运营、产品设计、企业管理等领域的顶岗实训。同时，在和田本地建立人才孵化基地，系统培育农村电商带头人。累计培训各类人才超过5万人次，助力2000多名少数民族青年实现高质量就业，为当地打造了一支“带不走”的人才队伍。

持续开展公益捐赠，传递关爱凝聚人心：企业连续多年在“六一”儿童节向和田地区少数民族学生捐赠书包、书籍等学习用品，并资助贫困少数民族大学生完成学业，累计惠及学生5000余人次。在新冠疫情期间，第一时间向和田地区捐赠口罩、防护服、消毒液等急需防疫物资。（四）促进文化交融：开创“津和一家亲”文化润疆新实践

推动非遗文化交流，增进文化认同：2022年1月，在相关部门大力支持

下，企业成功在于田县多个“库尔班手工坊”举办“天津剪纸艺术进和田”活动，邀请天津市非物质文化遗产传承人现场授课。维吾尔族学员创作出融合津和两地文化元素的剪纸作品，这些作品在春节前夕赠予当地群众，成为传递民族团结深情的生动载体。

将文化元素融入产业发展：无论是“美玉香饴”的文创故事，还是手工坊的民族工艺品，都注重融入新疆特色文化和天津非遗元素，使产业发展过程同时成为文化传播、交流、融合的过程，有效增强了各族群众对中华文化的认同感，筑牢了“津和一家亲”的情感纽带。

三、项目成效

经过多年的系统实践，华喜汇通的帮扶项目取得了显著的经济、社会和文化效益：

经济效益方面：“美玉香饴”项目直接带动 737 名当地群众就业，员工月薪达 3500—5000 元，年产值突破 1.2 亿元；“三居三直”模式直接提供 500 余个居家就业岗位。两大产业支柱年总产值超 1.3 亿元，通过分红、原料采购等间接惠及数千农户，形成了强大的产业带动能力。

社会效益方面：累计培训 5 万余人次，极大提升了当地劳动者的技能水平和就业创业能力；爱心捐赠活动持续关爱下一代成长，支持教育事业；项目助力于田县如期脱贫，并实现了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴的有效衔接，维护了社会稳定和民族团结。

文化效益方面：“津和一家亲”系列活动促进了各民族交往交流交融，增强了文化认同，项目成为“文化润疆”的典范工程，相关事迹被央视《雪莲花开——对口援疆纪实》等媒体专题报道，产生了广泛的社会影响。

模式价值方面：项目探索出的系统性帮扶模式，兼具创新性、实效性和可复制性，为民营企业参与“万企兴万村”行动，特别是在民族地区、偏远地区开展帮扶工作，提供了宝贵的经验借鉴。

四、经验启示

系统规划是成功之本：乡村振兴是系统工程，必须摒弃单点思维，要统筹产业、就业、人才、文化等要素，形成相互支撑、协同推进的有机整体。

市场化运作是可持续之道：帮扶项目必须遵循市场规律，建立能够自我造血的盈利模式，才能实现从“输血”到“造血”的根本转变，确保长期可持续发展。

激发内生动力是活力之源：必须尊重农民主体地位，通过利益联结、技能培训、创造机会等方式，充分调动群众的积极性、主动性、创造性，使其成为乡村振兴的真正主角。

文化认同是凝聚之魂：经济帮扶与文化浸润相辅相成，增进文化认同能够有效铸牢中华民族共同体意识，为乡村振兴汇聚最深厚、最持久的精神力量。

未来，华喜汇通将继续深化和完善“产业赋能+文化润疆”的系统模式，进一步拓展产业链、提升品牌价值、强化数字赋能、深化文化交流，为田县及更广大乡村的全面振兴贡献更大力量。

3. 河北

君乐宝乳业集团股份有限公司： 河北链主引领乳品全产业链发展项目

摘要

君乐宝乳业作为河北省本土成长起来的乳业链主企业，立足河北省乡村振兴重点区域发展需求，结合自身“种植—养殖—加工—消费”全产业链优势，以产业兴村为核心，联动就业、生态、公益等多维度，实现从精准扶贫向乡村全面振兴的深度衔接。在河北省邢台威县、张家口察北、石家庄灵寿等重点区域，布局 10 余个全产业链项目，涵盖奶牛养殖、饲草种植、乳品加工、冷链物流等环节。采用“集体资产入股+企业运营+按股分红+共享发展”机制，通过土地流转、订单农业、就业吸纳、技术赋能四重路径，让农户实现增收致富。构建“链主企业+村级合作社+家庭农场+农户”的兴村体系，提升乡村产业规模化、标准化水平，提升农户增收能力与稳定性。企业直接对接帮扶河北省 200 余个行政村，辐射带动 1.8 万余名村民增收，项目覆盖村集体经济年均增收 5660 万元，带动 5000 余户农户走上产业致富路。

一、主要内容

（一）产业兴村：筑牢乡村振兴经济根基

全产业链布局：在河北省重点乡村区域布局 10 余个全产业链项目，涵盖奶牛养殖、饲草种植、乳品加工、冷链物流等环节。其中，在邢台威县，君乐宝投资 50 多亿建设了 5 个万头牧场、1 个液态奶加工厂，1 个旅游区及 10 万亩饲草基地，成为全亚洲在县域范围内规模最大、产业链最完整的奶牛养殖示范区。其中，采用“龙头企业+合作社+农户”合作模式，置换劳动力 1 万人，人均增收 6000 元，实现了“绿水青山就是金山银山”的经济、社会、生态效益良性循环。2021 年，威县君乐宝乡村振兴示范区成功获评省级乡村振兴示范区创建示范点。

创新利益联结模式：采用“集体资产入股+企业运营+按股分红+共享发展”机制，通过土地流转、订单农业、就业吸纳、技术赋能四重路径，让农户实现“流转土地挣租金、入园务工挣薪金、入股分红挣股金、技术增值挣现金”。例如，在张家口察北管理区，君乐宝旗帜乳业园区辐射 7 个乡镇、18 个行政村 56 个自然村，直接促成上千人就业，其中 70% 是当地人。2020 年，君乐宝在张家口坝上草原新增 38 万亩牧草种植基地，进一步扩大了全产业链模式的优势。

（二）就业赋能：激活乡村人才发展活力

创造就业岗位：产业项目累计创造近 4000 个就业岗位，直接吸纳 2000 余名农村劳动力稳定就业，年人均增收 4—5 万元。其中，张家口察北旗帜乳业园区 70% 员工为当地人，560 人来自监测户家庭，辐射 7 个乡镇 18 个行政村，员工消费间接带动周边餐饮、住宿等乡村服务业营收增长 30% 以上。

培育乡村人才：建立三级培训体系，开设奶牛养殖技术、饲草种植管理、乡村产业经营等课程，年培训农户超 500 人次，培育乡村养殖能手、种植骨干 300 余名，为乡村产业发展储备专业人才。

（三）生态共建：推动乡村绿色可持续发展

生态修复与循环农业：在张家口坝上草原流转 30 多万亩土地实施退耕还草与生态修复，构建“田种草、草喂牛、牛产奶、粪还田、沼气发电”的循环农业链条，奶牛粪便资源化利用率达 100%，实现污染零排放，区域植被覆盖率提升 23%。

技术创新护生态：2019 年，君乐宝第一个家庭牧场在邢台柏乡建成，通过统一化、标准化管理，奶牛单产达到 10 吨以上，比全省平均 8 吨提升了两吨，每头牛每年增收 8000 元左右，产生了良好效益。2022 年，君乐宝又在石家庄、保定等地建设了十五个家庭牧场，未来五年将在省内建设 100 多个家庭牧场，进一步促进农民增收，助力乡村振兴。

二、取得成效

（一）经济成效

直接对接帮扶河北省 200 余个行政村，辐射带动 1.8 万余名村民增收，项目覆盖村集体经济年均增收 5660 万元，带动 5000 余户农户走上产业致富路。

推动邢台威县奶业全产业链产值突破 50 亿元，张家口察北项目年产鲜奶 30 万吨，规模养殖率与机械化挤奶率均达 100%，助力区域特色产业产值大幅提升。

饲草种植业务在全国带动面积超 35 万亩，其中河北省内占比超 60%，有效提升本地农业规模化、标准化水平，带动农户通过种植饲草年均增收 6000 元。

（二）社会成效

累计创造近 4000 个就业岗位，2000 余名农村劳动力实现稳定就业，其中 560 名监测户家庭人员通过就业实现脱贫增收，就业稳定性达 95% 以上。

年培训乡村人才超 500 人次，培育 300 余名乡村产业骨干，部分学员成

为本地种养大户或合作社带头人，带动周边农户共同发展。

（三）生态成效

完成张家口坝上草原 30 余万亩土地退耕还草与生态修复，区域植被覆盖率提升 23%，有效改善草原生态环境，减少水土流失。

循环农业模式实现奶牛粪便 100% 资源化利用，年减少污染物排放超万吨，助力乡村生态环境质量提升，张家口察北项目获评省级区域生态兴村典型案例。

三、经验启示

深化产业链兴村：未来三年，扩大河北省内饲草订单种植范围至 30 万亩，新增万头智慧牧场与区域乳品加工中心，带动发展特色种养业，进一步强化“种养加”一体化产业集群效应。

升级就业与人才培育：计划新增就业岗位，重点吸纳监测户家庭劳动力就业；优化培训体系，年培训数字化种养农户不少于 500 人次，培育 100 名乡村产业数字化骨干。

强化生态协同发展：在张家口、承德等地区新增退耕还草与生态修复面积，推广循环农业模式多个乡村产业园区，实现污染物零排放全覆盖；联合科研机构研发更适配河北气候的牧草品种，提升区域饲草自给率。

河北玖兴农牧发展有限公司：玖兴肉鸡养殖项目

摘要

河北玖兴农牧发展有限公司在河北省保定市定兴县，公司成立了肉品、养殖、食品三大事业部，下设玖兴农牧（涞源）有限公司、河北玖兴食品有限公司等13家全资控股公司，截至2025年9月底员工总人数5000余人，2024年销售收入总额为34亿元。在定兴县，玖兴农牧通过“公司+农户”的合作养殖模式，以“三固定”“五统一”等机制紧密联结4890户农户，辐射带动8571户增收；在涞源县，玖兴农牧与当地政府签署肉鸡产业战略合作协议，采用“玖兴公司+分散养殖基地+村两委+合作社+帮扶户”的合作模式，肉鸡鸡舍覆盖17个乡镇262个村，带动18943户帮扶户，年增收超3万元，41844人共享产业红利。除在保定市各县区广泛开展养殖合作外，公司直接吸纳农村人口就业，公司现有员工中97%为农村人口；同时通过产业链条辐射带动作用，促使当地种植业、运输业、包装业等多行业通过业务合作获得产业红利。公司先后被评为“农业产业化国家重点龙头企业”、“全国脱贫攻坚考察点”、“河北省农业产业化龙头企业”、“河北省扶贫龙头企业”等荣誉称号。

一、主要内容

（一）实施背景

保定市定兴县固城镇是河北玖兴农牧发展有限公司始创地，公司创始人从定兴县发展之初便开始探索企业与农户的合作共赢之道。随着公司发展规模的扩张，公司逐渐建立起位于定兴县固城镇的肉鸡屠宰厂、孵化场、种鸡饲养场、饲料厂，并于2024年度投产年产能超3万吨的食品深加工工厂。同时公司响应国家号召，通过“公司+农户”的联农带农模式，在保定市各县区及周边县区广泛开展合作养殖业务，通过全产业链发展带动区域经济发展。

展，助力乡村振兴。

涞源县曾是国家扶贫开发工作重点县、燕山—太行山连片特困地区重点县，闭塞的交通与贫瘠的耕地严重制约经济发展。玖兴农牧（涞源）有限公司作为河北玖兴农牧全资子公司，于2018年3月31日与涞源县人民政府签订扶贫协议，以肉鸡全产业链项目落地践行企业社会责任，助力构建防返贫长效机制，推动脱贫与乡村振兴有效衔接。

（二）实施路径

1. 精准布局全产业链

玖兴农牧在保定市定兴县建立有种鸡饲养场、孵化场、饲料加工厂、屠宰场与食品深加工工厂，构建“孵化—饲料—屠宰—加工”闭环体系，实现从源头到终端的全流程把控，真正做到产品可追溯、质量全把控的绿色产品产业链。在肉鸡全产业链发展的同时带动区域经济发展。

2. 梯度推进带动就业

针对农村劳动力特点设置岗位体系，优先吸纳本地群众就业，建立技能培训机制，帮助脱贫户掌握养殖、加工等实用技术，目前公司97%的员工为农村人口，本地员工占比达81%，实现“家门口就业”。

3. 全域覆盖农村经济增收

玖兴农牧在保定全域及周边县区广泛开展合作养殖业务，同时带动抓鸡服务、鸡舍清洗消毒、运输、种植等产业链上下游相关行业发展，带动农村经济发展；在涞源县以项目收益为纽带，建立村集体与脱贫户联动受益机制，辐射全县17个乡镇261个村庄，确保村集体经济全覆盖，通过收益分红让18943户脱贫户41844人持续获益。

（三）工作机制

1. 政企协同推进机制

构建政府与企业常态化对接机制，政府牵头推进基地基础设施建设、落实政策保障并组织群众动员，企业负责工厂投资、技术研发及市场运营，打造“政府搭台、企业唱戏、群众受益”的联动模式，确保项目从规划到运营

全流程高效推进。

2. 利益联结分配机制

推行“风险共担、利益共享”分配模式，企业以“公司+农户”的合作养殖模式，通过合同约定养殖户固定收益，不受市场行情波动冲击，大大提高了养殖户的抗风险能力；在涞源县按比例提取经营收益用于村集体发展及脱贫户分红，建立收益增长与分红联动机制，确保脱贫人口户均年增收3000元以上。

3. 长效运营管理机制

组建专业运营团队，搭建标准化生产体系，严格落实食品安全与环保标准，保障36亿元年产值稳定达成。设立就业服务中心，统筹员工招聘、培训及权益保障工作，同步建立项目动态监测机制，及时化解运营中的各类问题。

（四）主要亮点

1. 产业带动效应显著

突破传统农业局限，全产业链项目打造特色农牧产业集群，34亿元年产值为区域经济注入强劲动能，带动饲料原料种植、物流运输等上下游产业协同发展，构建“多点支撑”的产业发展格局。

2. 覆盖范围广泛

（1）合作养殖业务全覆盖：“公司+农户”的合作养殖模式覆盖保定市全域及周边县区

（2）产业帮扶范围全覆盖：涞源全县17个乡镇261个村庄村集体经济全面覆盖、脱贫户收益分红精准覆盖、就业帮扶就近覆盖，破解了分散经营时期扶贫覆盖面窄、持续性弱的难题。

（五）创新做法

1. 创新帮扶方式

推动“输血式扶贫”向“造血式振兴”转变，依托全产业链建设创造可持续的就业岗位，摒弃单一的救济帮扶模式。建立“技能集训+稳定工位+收

益分红”的三维帮扶机制，激发乡村振兴的内在潜能，契合“万企兴万村”行动的核心目标。

2. 创新管理机制

引入现代企业管理经验，把党建引领融入项目运营环节，发挥基层党组织在村企联动、政策落地中的桥梁作用。确保企业“稳得住、发展实、带动力强”，同时设立三方监督制度，保障政府、企业、群众的权益均衡实现。

二、取得成效

（一）提高农户合作养殖收益

通过合作养殖，农户可以在上述模式下不受市场波动获得稳定收益。一只合同鸡，养殖45天，每只约3元的养殖收益，一个存栏30,000只鸡的养殖大棚，养殖户一年养殖6批鸡，一年下来一个养殖户每年可以获得20—30万元的收益。

（二）提供涞源县农村集体鸡舍分红收益

在涞源县，玖兴肉鸡产业合作鸡舍覆盖17个乡镇262个村，带动18943户帮扶户，年增收超3万元，41844人共享产业红利。2024年度公司共向合作村集体支付鸡舍托管收益超2000万元。

（三）玖兴肉鸡产业带动农村人口就业

截至2025年9月底，公司各经营场所员工数量达5000余人，其中97%为农村户籍人口，本地农业人口81%，使当地农民在家门口实现了就业，为社会稳定和经济发展做出了积极贡献；同时吸引部分本科以上学历人才返乡就业，在吸纳就业过程中共为厂区周边农村就业人口培训各类人才198人。

（四）玖兴肉鸡产业带动相关产业发展

公司在发展农业产业化产业帮扶农民增收的同时带动包装业、运输业、

粮食种植业等发展。其中通过肉鸡养殖消耗饲料带动当地 10 万余亩的玉米种植，大大缓解当地 2.6 万余户农民卖粮难的瓶颈问题，带动了粮食种植业发展。

三、经验启示

（一）要坚定不移地贯彻习近平总书记重要指示精神

2017 年 10 月 18 日习近平总书记在党的十九大报告中提出乡村振兴战略，实施乡村振兴战略是关系全面建设社会主义现代化国家的全局性、历史性任务。民营企业作为社会主义经济的重要组成部分，要始终坚定不移学习贯彻习近平总书记关于乡村振兴工作的重要论述，积极履行社会责任。

（二）要坚定不移地坚持党的领导

实现乡村振兴，关键在于坚持党的领导。加强党建工作是推动民营企业发展不可或缺的重要力量，凡是发展好的企业，非公企业党建工作必然也强。要坚持党的领导和全会精神，把乡村振兴目标作为企业履行社会责任的内驱动力。

（三）要积极寻求政企合作

政府的优势在于顶层设计，企业的优势在于渠道通达，政企合作方能实现优势互补、互利共赢。在实现乡村振兴中，政府积极摸清盘面，做好长远规划，积极在企业与地区之间“牵线搭桥”，为产业发展谋划导向；企业也应主动承担社会责任，树牢情怀，主动担当，积极为国家的脱贫攻坚事业出谋划策、分忧解难。

（四）要坚持产业振兴

发展产业是实现乡村振兴的根本之策，必须把产业做大做强，推动全产业链振兴，对接乡村振兴项目，让乡村产业拔节生长，农村地区的发展脚步

就会快起来，发展后劲就会强起来。产业振兴的关键点在于要在分析农村地区资源禀赋、产业现状、市场空间、环境容量、新型主体带动能力和产业覆盖面的基础上，因地制宜创新产业新模式，从而将生态资源等方面优势更好地转化为经济优势。

4. 山西

山西喜跃发道路建设养护集团有限公司： 太原市阳曲县大盂镇生态田园综合体项目

摘要

喜跃发集团生态田园综合体项目位于阳曲县大盂镇棘针沟村，由山西喜跃发道路建设养护集团有限公司具体实施。项目总规划占地面积为 4500 亩，其中耕地为 2595 亩，建设用地 400 亩，荒地 105 亩，林地 1400 亩。项目计划投资 4.65 亿元，已完成投资 1.8 亿元，计划 2030 年前分批次实施完成。近年来，陆续实施了上下水改造、道路硬化、强弱电管道的入地、高标准蔬菜大棚、生态苗木地建设、传统古迹维修等建设等项目，持续建设各美其美的宜居宜业和美乡村。该项目充分利用农村人文和非物质文化遗产资源，以农业观光旅游、研学科普、市民休闲体验为主要特色，培育乡村振兴产业。目前已经先后带动棘针沟村和周边村镇 450 多个农户的就业增收，年人平均收入 4 万元左右，绿色产业效益初见成效。项目建成后预计可孵化 100 个中小微企业发展，间接带动 1000 人就业，具备日接待 10000 人的能力，从而带动周边村民增收致富，提升村民幸福指数，为振兴乡村做更大的贡献。

一、主要内容

喜跃发集团作为一家以道路材料研发及生产、道路检测、新建、养护、再生全产业链为核心业务的高新技术企业及“国家级专精特新重点小巨人企业”。在阳曲县棘针沟村，以“企业牵头、政府推动、科普撬动、村名共建、全民分享”的发展模式，通过改善人居环境、孵化特色产业、带动村民就业来助力乡村发展。集团整合村庄资源，盘活闲置土地，发展种植大棚等特色农业，还依托文旅融合思路，挖掘古城墙等历史文化遗产，助力村庄走出“生态+产业+文化”的振兴之路。

（一）基础设施建设

包括道路维修、桥梁改造、河道治理、管网敷设、雨污分流、强弱电入地等改造。喜跃发集团出资完成了村内戏台、文化广场和文化大院的建设并持续维修管理，由喜跃发公司施工建设，完成了全村自来水管道的重新铺设，雨、污管道分离并家家入户，完成天然气管道的安装入户和取暖壁挂炉的安装，完成强弱电管道的入地，完成大街小巷的道路硬化铺油，完成村庄的路灯安装，完成房屋的亮化工作，完成村内街道的绿化工作。达到村内主街道看不到电线，各类基础设施应有尽有，室内污水处理和冬季取暖问题得到根本解决，2024年12月，为180余户村民房屋屋顶加固和外墙保温，更新自来水管，铺设雨污分流管网，提高天然气管道及壁挂炉安装覆盖率，使村民幸福指数提升。

（二）生态苗木地建设

集团从2008年开始进行周边生态环境改善，进行平地整形并铺设管道，租赁、流转平整土地800亩，种植约10万株油松、条佗、云杉等四季常绿的苗木，使周边荒芜的河滩地焕然一新，形成14个品种1500多株的经济林，培育各类苗木15万株。

（三）农业产业发展

为响应国家关于推进农业现代化的号召，喜跃发深度融合现代农业技术，积极倡导绿色、生态种植理念，建设了高标准日光温室大棚 56 栋，通过科学管理和技术创新，生产出无农药残留且口感好、品质优的农产品，园内采用生物防治技术种植有机蔬菜，其中多种蔬菜获得农村农业部无公害蔬菜认证。目前年产量达到 120 万斤，年收益约 180 万元。还探索“鱼菜共生”新模式，实现生态与经济效益双赢。喜跃发生态园还在自身发展的同时向周边农户提供技术培训、就业岗位和分红收益，带动周边农户发展蔬菜生产，实现农业增效农民增收。

（四）传统古迹维修建设

棘针沟村历史悠久，村内拥有多个文物古迹，其中，菩萨寺为县级文物保护单位，内有一棵国家一级古树楸树，树龄 650 余年。据石碑记载，菩萨寺先后五次重修，从建造风格、室内古楸年代来看，寺院可能在元末明初创建，至今已有六百余年历史。喜跃发公司在自身发展的同时，不忘弘扬中华民族传统文化，出资将村内菩萨寺、观音堂进行维修，另扩建关帝庙、菩萨亭、山神庙等多处古迹，在原有土城墙的旧址上新建城墙，即保护了老祖宗留下的经典文化，又可相应的发展乡村旅游事业。

（五）科普基地与研学旅游

在保留原有乡土肌理基础上，集团创新构建“农业+科普+文旅”融合生态圈：规划建设豆制品绿色加工体验工坊，让游客体验传统工艺与现代生产的碰撞；打造公路科技主题研学基地，通过绿色道路新材料展示、交通安全实景教育等模块，构建沉浸式科普空间；开发水泥管特色民宿、星空露营基地和彩色健康慢行道，配套萌宠乐园、亲子微动力游乐场，形成“吃农家美食、住创意民宿、玩田园项目、学农业科技”的游学食宿链条。不仅能够促进传统民俗文化、农耕文化宣传，吸引市民休闲旅游、学生游学教育，还与周边乡村的农业和农副产业相结合，形成产业集群。

二、取得成效

（一）聚焦乡村建设与民生改善，提升群众幸福感

喜跃发坚持推动乡村“塑形”与“铸魂”并重，学习运用“千万工程”经验，村里基础设施不断完善，形成产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的乡村文明新气象。

（二）促进现代农业产业发展，以设施农业与循环经济引领农业新质生产力

喜跃发生态园林开发有限公司作为山西省设施农业标杆企业，通过“技术创新+生态理念”推动农业产业结构调整：建设56栋智能温室大棚，引进先进种植技术，生产无农药残留、高品质农产品；创新鱼菜综合种养循环水系统，构建“养鱼不换水、种菜不施肥”的生态模式，实现“生态效益（资源循环利用）+经济效益（双产出）”双丰收，成为推动当地农业新质生产力的重要举措。

（三）培育乡村新产业新业态，塑造科普基地典范

项目充分利用农村人文和非物资文化遗产的资源，以开拓农业观光旅游、研学科普、市民休闲体验为主要特色：集豆制品绿色加工体验、萌宠乐园、亲子微动力乐园、休闲露营烧烤、种植养殖体验、拍照打卡、公路科普、绿色道路新材料展示、中小学生交通安全教育及其他职业教育开展特色科普，培育乡村振兴产业，塑造科普教育基地典范。打造满足都市人“吃、住、行、游、购、娱、居”生态健康休闲体验的绿色基地。将棘针沟村打造成“振兴乡村阳曲第一示范村”。

三、经验启示

喜跃发集团董事长刘跃作为一个民营企业家，贯彻落实习近平总书记提出的共同富裕的目标，致富不忘家乡，四十年来在企业不断发展壮大的同

时，为家乡的贡献也越来越大。走出了“企业反哺乡村、产业赋能振兴”的共同富裕之路，站在新的历史起点，乘着乡村振兴的东风，将不断丰富农文旅业态，更好促进农业增效、农村发展、农民增收，力争将棘针沟村打造成为乡村振兴的典型示范。

喜跃发以产业造血替代单向帮扶，通过技术转化（以全国首家路管家、路医生、路保姆道路技术应用于乡村基建）、三产融合（农业+文旅+科普）、共享机制（就业+分红+技能培训）实现可持续振兴。立足企业专长、匹配乡村禀赋，在生态保护与文化遗产中构建“村企命运共同体”，为全国民企参与乡村振兴提供了“科技创新驱动、多元共赢共生”的范本。

（一）产业融合创新，激活乡村资源

依托自身道路材料研发技术优势，将产业链延伸至乡村领域。建设智能温控大棚，推动传统农业向智慧化转型；修复古迹并开发乡村旅游，构建集民俗文化、生态观光、农业科普和公路科普于一体的综合体；利用自主核心技术铺设环保科普道路，形成“道路科普基地+产学研”模式，被列为全国公路科普教育基地。

（二）利益联结共享，实现村企共赢

项目建立长效利益分配机制，确保农民持续增收；吸纳本地劳动力，创造稳定岗位；培育新型农业人才20名，增强乡村内生动力；带动450户农户年均增收4万元，村集体通过土地流转、入股分红实现经济壮大。

（三）生态与文化协同，重塑乡村价值

生态修复方面，建设800亩生态苗木基地，改善村域环境，整村推进绿化、亮化、美化工程；文化遗产方面，保护传统村落风貌，挖掘民俗资源，开发豆制品加工等非遗产业，增强文化认同感；品牌打造方通过“农旅+康养”模式，打造“吃住行游购娱养居”全链条服务，提升区域吸引力。

山西华康药业股份有限公司：万荣县中药材种植项目

摘要

山西华康药业股份有限公司（以下简称公司）是一家集生产、营销、研发为一体的现代化纯中药制药企业。公司创始于1978年，坐落于山西省万荣县城东工业园，现有员工860人，注册资本8000万元，年产销6亿元，实现税利6000多万元。2025年1—5月纳税1469万元。公司先后荣获国家扶贫龙头企业、农业产业化国家重点龙头企业、全国“五一劳动奖状”、山西省重点产业链“链核”企业等荣誉。公司始终不忘初心，积极履行社会责任，参与“万企兴万村”山西行动，在汉薛、皇甫、西村、万泉、里望等乡镇建设中药材标准化种植基地，总面积达3万亩，年产量稳定在6000余吨。采用成熟的“公司+基地+农户”模式，直接带动超过1万户药农参与中药材生产，有效盘活土地和劳动力资源。企业成立多个“帮扶车间”，有效吸纳当地劳动力。设立“董子清奖学金”，每年对公司员工子女及包联村考入大学的学生进行3000至8000元不等的奖励，有效缓解贫困家庭教育负担。企业累计投资2000多万元，为乡村振兴贡献了力量。

一、主要内容

（一）实施背景

公司积极响应国家“万企兴万村”号召，依托自身在中药材种植、加工、销售及品牌建设方面的核心优势，确立了以产业振兴为核心引擎，联动就业、教育、消费、环境等多维度协同发展的帮扶路径，助力乡村振兴。

（二）实施路径

1. 产业筑基，激发内生动力

采用成熟的“公司+基地+农户”模式，在汉薛、皇甫、西村、万

泉、里望等乡镇建设中药材标准化种植基地，总面积达3万亩，年产量稳定在6000余吨，直接带动超过1万户药农参与中药材生产，有效盘活土地和劳动力资源。强化前端扶持，累计投资100万元为360户药农免费提供优质药材种子。投资25万元为5个村750户农民供应山楂苗木16万株。深化利益联结，牵头与多个中药材合作社共同成立农业产业化联合体，投入36万元，为300多名社员和贫困药农发放复合肥3000多袋，年均收购当地药材200多万元。

2. 就业稳岗，拓宽增收渠道

成立多个“帮扶车间”，有效吸纳当地劳动力。定期组织召开“脱贫就业专项招聘会”，精准对接脱贫农户及其子女就业需求。创新开展“稳岗扩就业”网络招聘活动，重点吸纳留守妇女、返乡农民工、高校毕业生等群体，年均稳定吸纳安排农村劳动力80余人，实现了村民“家门口就业”的愿望。

3. 扶智助学，阻断贫困代际

设立“董子清奖学金”，建立长效教育帮扶机制，每年对公司员工子女及包联村考入大学的学生进行3000至8000元不等的奖励，有效缓解贫困家庭教育负担。自2010年设立至今，累计资助362名学子，发放奖学金总额超过137万元，为乡村人才振兴注入源头活水。

4. 品牌赋能，促进消费升级

常态化采购当地米、面、麻花、蔬菜等特色农副产品，年采购额达150余万元，既供应公司食堂丰富员工餐桌，也作为节日福利和困难员工慰问品发放，有效拓宽本地农产品销路。独家冠名支持“运城市寻找最美乡村医生”大型公益活动，弘扬医者仁心。定期组织中医药专家团队下乡免费诊疗，服务群众健康。

5. 企村共建，改善人居环境

出资为包联村购置电视机、电影放映机、音响设备，丰富村民文化生活。投入150多万元，打机井8眼，为全村村民免费安装自来水装置，彻底解决饮水安全问题。大力兴修水利，修建防渗渠道5800米，将全村旱地有效改造为水浇地。捐助10万元专项资金，支持北阳村开展“美丽乡村”建

设，显著改善村容村貌，提升村民生活品质。

6. 践行责任，彰显时代担当

在重大公共事件中冲锋在前，第一时间复工复产，加班加点生产急救药品，保障供应；率先向万荣县红十字会捐赠价值逾 100 万元的疫情防控推荐用药。2021 年河南特大洪灾期间，迅速组织救援队，向灾区捐赠价值超过 100 万元的灾情防疫药品。弘扬传统美德，坚持每年走访慰问困难员工，关爱留守儿童群体。自 2020 年起，创新性设立“孝亲工资”，连续 5 年累计为员工父母发放孝亲金逾 70 万元。

（三）工作机制

1. 组织保障机制

公司成立由主要领导牵头的乡村振兴工作专项小组，统筹规划、协调资源、监督落实，确保工作有专人负责、有专项预算、有明确目标。

2. 产业联结机制

深化“公司+基地+农户”模式，通过订单农业、保底收购、免费供种、农资支持等，建立紧密稳定的利益联结，确保农民收益，降低市场风险。

3. 资源整合机制

有效整合企业自有资金、技术、渠道、品牌等资源，精准投向产业扶持、基础设施建设、教育资助、应急援助等领域。

4. 需求响应机制

建立与包联村、合作社、农户的常态化沟通渠道，及时了解需求和困难，提升帮扶精准性。

5. 品牌联动公益机制

将品牌宣传与社会公益活动深度绑定，实现品牌价值提升与社会效益创造的双赢。

（四）创新做法

一是“核技术公益”创新应用，将企业独有的钴-60 核能灭菌技术应用

于公益领域。

二是“孝亲工资”制度创新，将传统孝道文化融入现代企业管理，增强员工归属感与幸福感，营造和谐企业生态。

三是品牌公益深度绑定，将冠名活动与深度社会公益紧密结合，实现品牌美誉度与社会影响力同步提升。

二、取得成效

（一）产业规模效益突出，夯实富民根基

公司依靠区域资源禀赋，大力发展中药材特色产业，建设中药材种植基地，带动了超过1万户当地农民实现稳定增收。

（二）就业带动精准有效，拓宽增收渠道

公司积极设立帮扶车间，吸纳村民就近就业；常态化开展专项招聘会和网络招聘活动，重点向本地户籍人员倾斜，拓宽了稳定增收渠道。

（三）教育帮扶长效深远，点亮成才希望

公司设立“董子清奖学金”并十余年如一日持续投入，传递了社会关爱，点亮了乡村家庭的希望之光。

（四）应急担当反应迅捷，彰显社会责任

面对突如其来的新冠疫情和河南特大洪灾等突发事件，第一时间捐赠了价值巨大的急需药品和救灾物资。同时，充分发挥自身专业优势，无偿提供药品灭菌技术支持，并开放企业设施为受灾群众或救援人员提供紧急住宿等后勤保障。

（五）乡村面貌显著改善，共建宜居家园

公司深度参与包联村北阳村的建设，重点解决了饮水安全问题。修缮和

新建水利设施，并大力整治村容村貌，累计投入改造资金超过 160 万元，北阳村基础设施和人居环境出现质的飞跃，成功打造成为当地美丽乡村建设的示范点。

（六）文化传承创新实践，涵养文明乡风

创新性设立“孝亲工资”制度，将企业关怀延伸至员工家庭，为符合条件的员工父母发放孝亲津贴。五年间累计发放金额达 70 余万元，有效弘扬了尊老敬老的德孝文化。

三、经验启示

参与“万企兴万村”行动的实践，也给我们带来了深刻的经验与启示。

（一）精准对接是前提

必须深入乡村一线，通过扎实调研和坦诚交流，真正摸清村情民意与发展痛点，同时也要透彻分析自身的资源禀赋、产业特长和市场优势，才能找准结合点，确保无缝衔接，避免“水土不服”。

（二）产业兴旺是核心

参与帮扶，核心在于帮助乡村培育“造血功能”。这就要求必须敏锐洞察市场，科学选定发展方向，集中优势资源精准投入、持续发力，推动乡村产业提质增效，形成稳定增收渠道。

（三）多方协同是合力

政府发挥主导作用，强化政策引导、组织协调和基础保障；企业注入市场活力，提供资金、技术、管理和渠道支持；村集体和农民激发内生动力，积极参与建设和运营。三方力量紧密协作、优势互补，才能形成强大合力，打造乡村产业发展的新高地。

（四）久久为功是保证

帮扶工作必须摒弃急功近利思想，树立长远眼光。需要持续用力、稳扎稳打，沉下心来一步一个脚印干实事。只有建立长效机制，保持定力与韧性，在持续发展实践中不断积累、调整和深化，才能厚植发展根基，实现乡村全面振兴和企业社会价值的共同提升。

五寨县益康农产品开发有限公司： 杂粮全产业链助农项目

摘要

五寨县益康农产品开发有限公司位于山西省忻州市五寨县前所乡北环路产业示范园，2021年4月成立，注册资金5000万元，现有员工46人，专注谷物种植、加工、销售全产业链运营。依托20余年杂粮生产经验，公司打造“粮裕吾寨”品牌，建成年加工谷子30万吨的标准化生产线，可满足晋西北86万亩谷子加工需求。采用“公司+基地+农户”“公司+合作社+农户”等多种模式，将小农户有效融入产业链，建设标准化种植基地，推动小农户从分散经营向集约化发展转型。企业引进晋谷21号、黄金苗等优良品种，推行“种子赊销+溢价收购”的利益联结机制，以每斤高于市场价0.3元收购，带动农户亩均增收240元，形成了稳定的利益共同体。2022—2025年在全县4乡8村建设种植基地1万余亩，覆盖农户741户，辐射带动周边县17.2万户农户，预计让利农民180万元，达产达效后总让利将达3000万元。

一、主要内容

实施背景：随着消费升级，健康食品需求激增，国家《“健康中国2030”规划纲要》明确支持绿色农业发展。五寨县地处晋西北黄土高原丘陵区，年均气温4.3℃，无霜期120天，昼夜温差大、光照充足，具备杂粮种植天然优势，当地杂粮种植历史悠久，现有15万亩种植面积（其中谷子10万亩），获绿色、有机、无公害认证产品共30个，地理标志认证2个，是农民增收的重要产业。但传统小农分散种植模式、初级加工为主的产业形态，制约了杂粮价值释放，亟须产业链升级。

二、实施路径

（一）上游规模化种植与科技赋能

以“公司+基地+农户”“公司+合作社+农户”模式，推动小农户融入产业链。统一提供优良品种（赊销种子，收购时抵扣）、技术指导，建设标准化种植基地，2022—2025年累计建成1万余亩，辐射周边75万亩谷子种植区。与西北农林大学合作引进新品种，提升产能与品质。

（二）中游精深加工标准化

建成全自动智慧产线，包含3.5万吨原粮筒仓、智能烘干系统、无人称重与自动化进出仓设备，配套初清、抛光、色选、包装全流程自动化加工线，日产小米1000吨。创新采用wincos拉动式生产模式，对接ERP系统实现自动排产，减少人力依赖，保障产品品质稳定。

（三）下游多元化销售与体验升级

构建“线上+线下”销售网络，线上入驻832平台、京东、淘宝等电商渠道，社区团购采用“预售+产地直发”模式；线下建立省级运营中心与直营体系，推动产品进入北京、上海等大城市市场。

三、创新亮点

（一）技术创新：以数字化赋能全链条，驱动产业提质增效

构建全流程数字化生产体系，从原粮筒仓、智能烘干到无人称重、自动化加工，实现生产各环节的精准管控与高效协同，大幅提升生产效率，日产小米达1000吨，为满足大规模市场需求奠定坚实基础。

创新应用低温碾磨工艺，在加工过程中最大程度保留小米的营养成分，提升产品品质，契合消费升级下消费者对健康食品的需求，助力五寨小米区域品牌影响力的扩大。

引入 wincos 拉动式生产模式并对接 ERP 系统，实现自动排产，减少对人力的依赖，不仅降低了人为操作可能带来的误差，保障产品品质稳定，还提高了生产计划的灵活性和准确性，适应市场需求的快速变化。

（二）模式创新：打造多元利益联结机制，实现多方共赢

推行“种子赊销+溢价收购”的利益联结机制，既缓解了农户前期购买种子的资金压力，让农户能够无后顾之忧地参与种植，又通过高于市场价 0.3 元/斤的溢价收购，稳定了农户的收入预期，直接带动农户亩均增收 240 元，形成了稳定的利益共同体，为联农带农提供了可复制的利益分配范本。

采用“公司+基地+农户”“公司+合作社+农户”等多种模式，将小农户有效融入产业链，通过统一提供优良品种、技术指导，建设标准化种植基地，推动小农户从分散经营向集约化发展转型，解决了传统农业“散、弱、低”的问题，保障了企业原料的稳定供应，实现了小农户与大市场的有效对接。

（三）产业链创新：全链条协同发展，推动产业价值升级

实现从种植到加工、销售的全链条覆盖，上游通过与西北农林大学合作引进新品种，提升产能与品质，建设规模化种植基地；中游建成全自动智慧产线，进行精深加工标准化生产；下游构建“线上+线下”多元化销售网络，推动杂粮产业从“初级产品”向“高附加值商品”转型。规划开发小米蛋白粉、发酵制品等深加工产品，延伸产业链，丰富产品矩阵，进一步挖掘杂粮的潜在价值，提升产业的整体竞争力，为企业的可持续发展注入新动力。4. 销售创新：创新销售模式，拓宽市场渠道

线上入驻多个电商平台，并在社区团购中采用“预售+产地直发”模式，不仅降低了流通成本，还能根据预售情况精准安排生产和发货，减少库存压力，推动“农特产品上行”，线上销售额年增长超 50%。线下建立省级运营中心与直营体系，积极开拓北京、上海等大城市市场，提升“粮裕吾寨”“米益康”等品牌的知名度和影响力，使产品覆盖一线城市，增强五寨

杂粮的市场竞争力，这也体现了以品牌为抓手对现代农业发展的推动作用。

四、取得成效

（一）促进现代农业发展

建成年加工 30 万吨谷子的智慧生产线，推动杂粮种植规模化、加工标准化，带动当地杂粮产业从分散经营向集约化发展转型，获评绿色、有机认证产品数量稳步提升，五寨小米区域品牌影响力扩大。

（二）培育新业态新模式

开拓电商销售渠道，线上销售额年增长超 50%， “预售 + 直发” 模式降低流通成本，推动 “农特产品上行”；规划开发小米蛋白粉、发酵制品等深加工产品，延伸产业链，丰富产品矩阵。

（三）联农带农成效显著

直接带动 741 户农户参与基地种植，辐射 17.2 万户，创造固定岗位 100 余个、临时就业 2000 余人次。通过溢价收购，农户亩均增收 240 元，预计年让利 180 万元，户均年收入提高 600 元；种子赊销模式缓解农户前期资金压力，技术培训提升种植水平，形成稳定利益共同体。

（四）品牌建设初见成效

“粮裕吾寨” “米益康” 等品牌走向全国，产品覆盖一线城市，提升五寨杂粮市场竞争力。

五、经验启示

（一）产业链整合是核心

通过 “种植—加工—销售” 全链条布局，实现小农户与大市场有效对

接，解决传统农业“散、弱、低”问题，证明全产业链模式是提升农产品附加值的关键。

（二）利益联结是基础

“溢价收购 + 种子赊销 + 技术扶持”的机制，既保障企业原料稳定，又让农户分享产业增值收益，为联农带农提供可复制的利益分配范本。

（三）科技与品牌是动力

数字化加工技术提升效率与品质，多元化销售与品牌建设拓宽市场，说明现代农业需以科技为支撑、以品牌为抓手，才能实现可持续发展。

（四）政策与市场协同是保障

依托地方政府产业扶持政策，结合消费升级趋势，精准定位健康食品需求，为企业发展与乡村振兴衔接提供了“政策 + 市场”双驱动的成功案例。

5. 内蒙古

内蒙古石人湾农牧业有限公司： 呼和浩特市石人湾村云顶石人湾田园综合体项目

摘要

内蒙古石人湾农牧业有限公司积极响应全国工商联“万企帮万村”的号召，在上级党委、政府和工商联的大力支持和领导下，企业主动与脱贫村结成帮扶对象。企业在“党建引领乡村振兴”的发展道路上，因地制宜制定帮扶策略，助力推进石人湾“美丽乡村建设”，盘活闲置农村资源，有效挖掘内需，企业累计投入资金 6000 余万元，以建立村企一体发展形式，打造石人湾田园综合体项目。主要项目板块有：云顶石人湾露营地、云顶石人湾书院、云顶石人湾青少年自然教育基地。企业优先录用结对村劳动力，设立“乡村振兴岗位”，吸纳村民稳定就业，人均月工资达 3000 多元，带动 300 户农户增收，村集体经济年均增长 10%；持续带动石人湾村民农产品销售为果农增收，实实在在解决了石人湾村民农产品滞销的问题。企业持续开展公益活动，包括慰问孤寡老人、老党员、留守儿童；修缮古村落、水渠、街边亮化等。项目推动了一二三产业联动发展，拓宽了村民农产品的销售渠道、发展了乡村旅游产业，增加了村集体和村民收入，形成了企业与乡村“互利共赢”的良性循环。

一、主要内容

（一）产业赋能，就业帮扶，激活乡村内生发展动力

石人湾村委会以闲置的坡梁旱地 800 余亩作价 300 万元入股，占 30% 股权，企业出资 700 万元占 70 % 股权，共同参与石人湾农牧业公司的经营和运作。企业出资把村集体的荒山、荒坡、荒沟流转过来，在流转的荒山和荒坡上陆续种植各类树木 20000 多棵；其次把村民零散的荒地以每亩 500 元流转，修整梯田、打灌溉用井、安装滴灌设备、铺设绿化给水管网、安装变压器等，解决农业种植和果木基地生产用水用电等问题。李子是石人湾村的重要产业，但距离市区偏远，每年在李子丰收后，由于没有销售渠道，80% 烂在地里，企业主动承担了包销任务，并且发起倡议“认购爱心李子”活动，出资 60 万元连续举办了七届“李子旅游文化节”，通过这些举措，石人湾李子声名远播，有效解决了李子销售难的问题。为了进一步做好精准扶贫、精准脱贫，公司领导班子与部分脱贫村民展开“一对一”、“一对二”结对帮扶；积极认购贫困户小米、豆腐、农家鸡蛋、高粱等农产品，大大增加了石人湾困难村民的收入。同时为解决因病致困的村民看病难问题，公司安排专项资金和人员带村民进城体检、治病。对体弱多病，住房破旧，无力翻新的脱贫村民，公司联合村委会一起整体翻新修建，保障贫困户的住房安全。

（二）将“输血”与“造血”相结合，拓展农旅融合新路径

为了使村民脱贫不再返贫，增加农民可持续收入，打造石人湾村田园综合体文旅项目，项目主要分三大块：

云顶石人湾露营地：以“趣探山野、自然教育”为主题，占地面 50 亩，可容纳 1500 人，将烧烤露营、蒙古包、花海、儿童水上乐园、民宿、团建拓展、农事体验融为一体，提供户外游乐和亲子互动的平台。景区内停车场、超市、公共卫生间等基础设施齐备，是一处集旅游、乡村度假、生态休闲为一体的综合型旅游景区。可开展农耕体验、劳动实践等中小学生学习教育，是内蒙古自治区研学旅游基地。

云顶石人湾书院：为农业科技培训和基层党组织建设、社会主义核心价值观等学习教育以及企事业单位拓展训练、会议服务、课外研习、自然历史人文体验提供服务平台。书院内打造 1 万 m² 党建活动广场，电教培训室，大小型会议室，标准客房、特色民宿，餐饮、独立清真餐厅等各类服务设施齐全，环境舒适，有独立的大型拓展训练广场，总面积近 3 万 m²。

云顶石人湾青少年自然教育基地：基地包括生物多样性展馆、实验活动室、户外小课堂、观鸟长廊、自然观察小径等区域，通过实物、图文、影像、标本等形式对生物多样性进行展示并开展研学教育、生物多样性保护宣传、公益实践等活动。为自然教育和生态环保宣传提供了优质载体。

（三）开展公益事业，绘就乡村振兴“温暖底色”

石人湾湿地占地 945 亩，每年春夏季都会有大量游客到这里休闲旅游，搭起帐篷烧烤、聚会，湿地的生态环境遭到严重破坏。面对这种情况，企业牵头成立了鸿雁湿地生态保护协会，协会在石人湾湿地附近修建了生物多样性教育基地、观鸟长廊，拍摄了湿地宣传片，推进湿地立法，开展自然科普教育，号召社会各界保护湿地资源，维护自然生态环境，用行动诠释着习近平总书记生态文明建设思想。

石人湾田园综合体项目以“村企合作经营管理模式+乡村旅游项目定位”使石人湾村富了起来，与曾经的衰落和贫困形成了鲜明的对比。

二、取得成效

2020 年石人湾村被评为全国旅游重点村；2024 年被评为“优秀基层关工委”；2024 年被呼和浩特市关心下一代工作委员会授予“青少年生物多样性教育基地”；2024 年党支部被评为呼和浩特市创建坚强堡垒“模范”支部；2024 年被评为“民族团结进步先进集体”2024 年被自治区文旅厅评为“内蒙古自治区第四批研学旅游基地”；2025 年被中共呼和浩特市委宣传部、呼和浩特市社会科学联合会评为“呼和浩特市北疆文化实践研究基地”。

三、经验启示

在近几年的乡村振兴及田园综合体建设中，在上级党委、政府和工商联的领导支持下，根据石人湾村实际情况，创新了发展模式和方法，建立村企一体发展的公司形式，形成命运相连的激励约束机制，使村集体有了自己的产业，并彻底改变当地村集体经济薄弱、土地资源约束明显、农民增收不稳定的短板，实现了社会效益与经济效益的统一，公司在履行社会责任、提升品牌美誉度的同时，也拓展了新的业务领域和消费市场，实现了互利共赢；探索了村企合作的长效机制，通过建立紧密的利益联结，将企业发展与乡村发展紧密捆绑，确保了合作的稳定性和可持续性；锤炼了企业团队的文化内涵，参与“万企兴万村”事业，增强了员工的责任感、使命感和团队凝聚力，丰富了企业文化。

未来，企业将继续深耕“万企兴万村”行动，在各级党委、政府和工商联的正确领导和支持下，通过村企双方的共同努力，“万企兴万村”行动必将结出更加丰硕的成果，为全面推进乡村振兴作出我们民营企业应有的贡献！

内蒙古额尔敦实业（集团）股份有限公司： 锡林郭勒盟牧企联结带动牧民致富增收项目

摘要

额尔敦集团作为深耕内蒙古草原畜牧业的龙头企业，为了破解当地畜牧业长期存在养殖分散、市场对接不畅、收购价格波动大、牧民抗风险能力弱、产业链协同不足等问题，企业依托当地优质草原羊资源，在锡林郭勒盟筹建六座现代化生产基地，启动“牧企联结带动牧民致富增收项目”，通过“标准化养殖+全链溯源”，推动传统散养向规模化、规范化现代畜牧业转变。企业以“每年提价收购”为核心抓手，构建“企业+合作社+牧户”的产业发展模式，构建稳定的产业链利益联结机制，企业推动 2300 余户低收入和边境牧户融入产业链。2021 年至 2024 年累计屠宰草原羊 200 余万只，发放补贴资金 4500 余万元，带动 1 万余户牧民增收。

一、主要内容

内蒙古锡林郭勒盟是我国重要的草原畜牧业产区，天然草原面积超 19 万平方公里，草原羊养殖是当地牧民的核心生计来源。然而，当地畜牧业长期存在养殖分散、市场对接不畅、收购价格波动大、牧民抗风险能力弱、产业链协同不足等问题，制约了草原畜牧业的高质量发展。额尔敦集团作为深耕内蒙古草原畜牧业的龙头企业，立足锡林郭勒盟优质草原羊资源优势，为破解牧企联结痛点，于 2018 年正式启动“牧企联结带动牧民致富增收项目”，以“每年提价收购”为核心抓手，构建稳定的产业链利益联结机制，推动企业发展与牧民致富深度融合。2021 年至 2024 年累计屠宰草原羊 200 余万只，发放补贴资金 4500 余万元，带动 1 万余户牧民增收。预计 2025 年屠宰量将达 70 余万只，发放补贴 1570 万元，持续巩固企业发展与牧民增收的双赢局面。在促进就业方面，每年屠宰季吸纳近 2000 名季节性工人，有效带动边境嘎查牧户增收。

（一）精准对接牧户，构建稳定收购体系

“牧企联结带动牧民致富增收项目”重点覆盖阿巴嘎旗、东乌珠穆沁旗等草原羊主产区，优先与养殖基础好、低收入牧户集中的嘎查开展合作。自2021年起，集团投资3250余万元建成阿巴嘎旗万羊养殖基地，推广集中补饲与循环出栏模式，有效延长屠宰加工期；通过与政府、合作社联动，逐户摸排牧户养殖规模、品种结构及技术需求，建立“牧户档案库”，实现精准对接。同时，推行“订单合同”收购机制，签订过冬羔羊收购计划，依托万羊基地提供达标即宰即收服务，保障出栏顺畅；并联合政府与嘎查“两委”宣传追溯补贴政策，签订可追溯订单合同，落实补贴、保障品质，实现收益共享。

（二）提价收购常态化，促进产业链协同

集团将“每年提价收购”纳入长期规划并写入合作协议，形成常态机制。2018至2024年，合作牧户年均收入从6000元增至12000元，切实提升牧民获得感。牧企联结模式实现多方共赢：2024年，锡林郭勒羊存栏量约1100万只、年出栏约700万只，盟内年屠宰量约450万只，额尔敦集团屠宰草原羊45万只，占全盟十分之一，产品跻身内蒙古草原羊细分领域前列；牧户通过标准化养殖与稳定销售，养殖效率提升30%，滞销风险下降90%；政府借助项目推动产业规模化，实现“企业增效、牧民增收、政府满意”的综合效益。

（三）推动牧民转型，全链条赋能增值

引导牧民从传统养殖者升级为产业利益共同体，通过股东化合作实现定向收购与收益保障，并依托合作社“建档立卡”，为羊只配置“身份证”，实现全程可溯源。牧民深度参与全链价值创造：在养殖环节，通过专项培训、“洗羊羊”驱虫及舒适养殖等方式，提升养殖水平与动物福利；在加工环节，依托高校技术支持，掌握独家排酸工艺，保障羊肉品质；在市场环节，组织牧民参与“百城千店”推广，增强品牌认同，并通过终端运营传递品牌理念，建立消费者信任。

二、取得成效

（一）促进草原畜牧业现代化升级

“牧企联结带动牧民致富增收项目”通过“标准化养殖+全链溯源”，推动传统散养向规模化、规范化现代畜牧业转变。截至2024年，项目区标准化养殖覆盖率由2018年的35%提升至82%，养殖效率提高近30%；15个集中养殖示范点带动周边牧户普及科学放牧与疫病防控技术，养殖损耗降低15%。稳定收购机制推动产业链协同，形成“养殖—加工—服务”一体化现代畜牧业体系。

（二）完善联牧带牧机制

“企业+合作社+牧户”三级联动覆盖8000余户牧户，14家合作社带动能力较初期提升2倍。建立价格协商与公示机制，保障牧户知情参与，2018年以来牧户满意度达98%；通过“包户帮扶”与“边民专项计划”，推动2300余户低收入和边境牧户融入产业链，持续拓展联牧带牧的广度与深度。

（三）提升牧民收入水平

提价收购机制带动牧户收入稳步增长，边境牧户叠加专项补贴，年均增收1.5万元，高于非边境牧户25%；技术培训使养殖成本降低12%，30余名合作社带头人通过创业扶持年均增收超过3万元，形成“稳定增收+能力提升”的双重收益格局。

三、经验启示

（一）建立稳定利益联结机制

“牧企联结带动牧民致富增收项目”以“每年提价收购”为刚性承诺，将企业成长与牧民收益紧密绑定，扭转以往“企业压价、牧户被动”局面。“价格递增+协议固化”模式既保障牧民收益预期，也稳定企业优质羊源供

应，形成可复制、可持续的“风险共担、利益共享”合作范式。

（二）协同推进产业升级与牧民赋能

“牧企联结带动牧民致富增收项目”不仅注重“提价增收”，更通过标准化养殖培训与全链溯源建设，推动产业由“数量型”向“质量型”转变，培育新型职业牧民。实践表明，乡村产业需从“短期输血”转向“长期造血”，以技术赋能与业态创新助力农民能力提升和价值共享，为农业现代化与农民职业化协同发展探索可行路径。

（三）强化政企协同保障

政府搭建平台、提供政策支持，企业负责运营、履行增收承诺，形成“政府引导+企业主导+牧户参与”的有效模式。该机制避免了企业单打独斗与政府服务缺位，为乡村产业项目高效推进提供了重要保障，具备广泛的推广价值。

通辽市海天沙棘科技有限公司： 通辽市庆和镇林药融合发展项目

摘要

本项目实施单位为通辽市海天沙棘科技有限公司，项目落地于通辽市科尔沁区庆和镇，实施了林药融合发展项目。自行动启动以来，累计投入资金超 12 亿元，其中 2021 年建设饮片加工项目投资 1.4 亿元，2024 年二期项目投资 2000 万元。项目通过创新“林+药”发展模式，流转林地 3 万亩建设中蒙药材种植基地，截至目前，带动庆和镇沙棘种植面积达 4.2 万亩，林下套种黄芪、桔梗等中草药材 3 万余亩，村集体和农户个人中草药种植面积超 3000 亩。通过“林地流转+代管付费+劳务用工”的多元利益联结方式，让农户深度参与产业发展全过程，项目直接推动 16 个村集体经济收入超 2000 万元，带动务工增收超 1000 万元，提供固定就业岗位 200 余个，每年带动当地群众约 2 万余人次通过临时用工增收，受益对象覆盖庆和镇全体村民及村集体经济组织，有效助力当地乡村产业振兴与群众致富。

一、主要内容

（一）实施背景

庆和镇地处通辽市科尔沁区，拥有丰富的林地资源，但长期以来产业结构相对单一，农民增收渠道较窄。为响应国家“万企兴万村”行动号召，落实乡村振兴战略要求，庆和镇党委、政府立足本地资源禀赋，将培育特色产业作为推动乡村发展的核心抓手，瞄准中草药种植产业潜力，积极开展招商引资工作。2018 年 12 月，抓住陕西海天制药集团考察契机，成功引进通辽市海天沙棘科技有限公司，借助企业成熟的产业链资源与技术优势，开启“林药融合”产业发展新路径，致力打造“沙棘小镇”“中蒙药材之乡”，推动当地从传统农业向特色高效产业转型。

（二）实施路径

基地建设奠定产业基础：2018年，依托林地资源优势，流转3万亩林地建设中蒙药材种植基地，为沙棘、桔梗、黄芪等药材种植提供规模化空间。2021年，投入1.4亿元建设饮片加工项目，占地60亩、建筑面积2.12万平方米，建成中药饮片、沙棘、桔梗三条加工生产线及配套设施，实现“种植+加工”初步衔接；2024年6月启动二期项目，投资2000万元建设1.34万平方米现代化加工晾晒车间与农资库，进一步完善仓储、加工功能，推动产业链向纵深延伸。

技术与品种创新拓展空间：庆和镇党委联合企业开展技术培训，覆盖有种植意愿的农户，普及药材种植、管护技术；2023年积极探索“南药北种”模式，试种白术近400亩，以6—7元/市斤的价格实现丰收，成功拓展当地中草药种植品种，打破传统种植品类局限，为产业多元化发展提供实践经验。

农户参与机制保障增收：企业将3万亩沙棘经济林划分为50—500亩不等的地块，交由当地农户代管，代管费用从2019年的170元/亩提升至2024年的340元/亩，保障农户稳定收益；同时，通过村集体组建劳务公司、农机合作社等经济合作组织，搭建专业化服务队伍，帮助农户实现家门口就业，形成“基地代管+劳务服务”双重增收渠道。

（三）工作机制

“龙头带动+党委引领+农户自发”协同机制：通辽市海天沙棘科技有限公司作为龙头企业，提供技术支持、品种引领与销路保障，解决农户“种什么、怎么种、卖去哪”的难题；庆和镇党委、政府发挥统筹协调作用，通过组织技术培训、企业走访考察、政策对接等工作，引导群众了解产业前景，激发参与积极性；农户在企业与政府的双重保障下，自发参与种植、代管与劳务工作，形成三方联动、同向发力的发展格局。

产业链延伸推进机制：围绕中蒙药材产业，逐步完善“种植—加工—储存—销售”全链条。从初期单一种植，到建设加工生产线实现药材初加工增值，再到二期项目建设仓储设施提升存储能力，每一步均以延长产业链、提

高附加值为目标，推动产业从“初级产品输出”向“精深加工增值”转变，例如针对桔梗开展清洗晾晒切片加工，大幅提升产品经济效益。

（四）主要亮点与创新做法

“林药融合”模式创新：充分利用林地资源，在沙棘经济林中套种黄芪、桔梗等中草药材，实现“一地两用、林药双收”，既提升了林地利用率与生态效益，又增加了药材产量与经济收益，打造生态与经济协同发展的特色路径。

利益联结机制创新：通过“林地流转+代管付费+劳务用工”的多元利益联结方式，让农户深度参与产业发展全过程。林地流转为农户带来稳定租金收入，代管模式让农户获得管护收益，劳务用工则为剩余劳动力提供就业岗位，实现“土地有租金、管护有酬金、务工有薪金”的三重增收保障。

品种与技术创新突破：积极探索“南药北种”，成功试种白术并实现丰收，打破地域对中草药种植品种的限制；同时，通过常态化技术培训与企业技术指导，提升农户种植水平，保障药材品质与产量，为产业持续发展提供技术支撑。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展，完善产业链条

项目推动庆和镇中蒙药材产业从单一种植向“种植+加工+储存”全产业链发展转变。目前，每年种采面积稳定在5000亩左右，可年产桔梗、紫苏、荆芥、沙棘等药材8000余吨，全部实现产地就地加工，同时，依托内蒙古海天制药有限公司延伸产业的保障，建设饮片生产车间、深加工生产线、产品生产线等实现一二产业的高效对接，形成“种植—生产研发—产品销售”的完整产业链，大幅提升产业规模化、集约化、产业化水平，推动当地农业产业结构优化升级。

（二）密切联农带农机制，显著增加农民收入

项目构建了紧密的联农带农利益联结体系，带动效应显著。截至目前，全镇种植沙棘 4.2 万亩、林下套种中草药材 3 万亩，村集体和农户个人种植面积超 5000 亩；带动务工增收超 1000 万元，提供固定就业岗位 200 余个，每年带动 2 万余人次临时用工，农户代管费用从 170 元/亩提升至 340 元/亩，沙棘盛果期时，农户务工年收入可超 3000 万元。同时，16 个村集体经济收入超 2000 万元，有效壮大村集体实力，为乡村公共服务提升提供资金支撑。

（三）改善生态环境，实现生态与经济双赢

项目践行“绿水青山就是金山银山”理念，通过大规模种植沙棘等经济林，统筹山水林田湖草沙一体化保护和修复，有效改善当地生态环境，提升区域绿化覆盖率，减少水土流失，实现生态保护与产业发展的有机统一，为庆和镇经济社会发展提供了良好的绿色支撑。

三、经验启示

（一）立足资源禀赋是产业发展的根本前提

庆和镇依托丰富的林地资源，因地制宜选择中蒙药材种植产业，创新“林药融合”模式，实现了资源优势向产业优势、经济优势的转化。这一经验表明，乡村产业发展需紧密结合本地自然条件、资源特色，避免盲目跟风，才能找到适合自身的可持续发展路径，为乡村振兴提供坚实的产业支撑。

（二）龙头企业带动是产业壮大的关键引擎

通辽市海天沙棘科技有限公司作为龙头企业，凭借成熟的发展理念、完备的产业链条与技术优势，为庆和镇中蒙药材产业提供了从品种、技术到销路的全流程保障，有效解决了农户发展产业的后顾之忧。实践证明，引入并

培育龙头企业，发挥其引领、带动、辐射作用，能够快速整合资源、完善产业链，推动产业从分散化、粗放化向规模化、集约化发展，是乡村产业振兴的重要抓手。

（三）多元利益联结是保障农户增收的核心举措

项目通过林地流转、代管付费、劳务用工等多种方式，构建了企业与农户、村集体的紧密利益联结机制，让各方共同参与产业发展、共享发展成果，既保障了农户稳定增收，又激发了农户参与产业的积极性。（四）政府引导服务是产业有序发展的重要保障

庆和镇党委、政府在项目推进中，积极开展招商引资、组织技术培训、协调资源要素、规划产业发展方向，为企业与农户提供了全方位的引导与服务，保障了产业有序推进。这表明，政府在乡村产业发展中需准确定位角色，做好政策引导、资源协调、服务保障工作，为产业发展营造良好环境，推动产业持续健康发展，为“万企兴万村”行动与乡村振兴战略的落地提供有力保障。

6. 辽宁

北票市宏发食品有限公司： 辽宁省北票市肉鸡养殖全产业链项目

摘要

作为扎根北票、深耕白羽肉鸡产业的本土龙头企业，北票市宏发食品有限公司自 2000 年成立以来，始终以带动县域经济发展、助力农民增收为己任。在农发行朝阳市分行的长期信贷支持下，企业从单一屠宰加工企业，成长为覆盖“种鸡养殖—鸡雏孵化—饲料生产—肉鸡养殖—屠宰销售”的全产业链企业。企业采取“公司+基地+农户”联动发展模式，以订单模式链接 1000 余户养殖户，项目受益对象涵盖 1000 余户订单养殖户、近 2 万产业参与者、1.7 万合作对象、周边相关行业从业者。集团创新推出“政府+龙头企业+金融机构+合作社+合作对象”的“1+4”模式，累计投资 4.3 亿元建设 36 个肉鸡养殖合作农场，合作模式覆盖近 4 万人口，累计分红 6500 万元。宏发集团肉鸡屠宰规模从 1500 万只提升至 2.3 亿只，2024 年占辽宁省屠宰量 11.77%。带动 35 万吨玉米就地转化，累计返利分红 6500 万元，2025 年入围中国品牌价值评价信息发布榜单。

一、主要内容

（一）项目实施背景

北票市作为县域地区，拥有农业资源优势，白羽肉鸡产业具备发展潜力，需龙头企业引领与金融支持突破规模瓶颈。北票宏发集团自 2000 年成立以来，逐步成为当地白羽肉鸡产业核心主体，面临扩大养殖、加工规模及产业链延伸的资金需求。农发行朝阳市分行主动对接，以服务“三农”的政策性金融力量，为企业注入发展“活水”。2008 年以来双方开启长期合作，共同推动白羽肉鸡产业规模化发展，同步响应国家乡村振兴号召，探索产业发展与民生改善深度融合的路径。

（二）实施路径

1. 全产业链升级，筑牢产业根基

依托农发行累计超 20 亿元的信贷支持，企业完成了从“单点加工”到“全链运营”的转型。目前已建成 19 处种鸡场（存栏 160 万套）、32 处自养场（存栏 650 万只）、3 处饲料加工厂（年产能 90 万吨）及 1 处在建饲料厂（年产能 40 万吨），实现了从鸡雏到屠宰产品的全环节自主可控。

2. “公司 + 基地 + 农户”联动发展

宏发集团以订单模式链接 1000 余户养殖户，提供鸡雏、饲料、技术指导与回收保障，形成“企业引领、农户参与”的产业格局，带动近 2 万人直接参与肉鸡产业，同时消化北票周边 35 万吨玉米、大豆等原粮，实现农产品就地增值。

3. “1+4”产业扶贫模式落地

2016 年起，集团创新推出“政府 + 龙头企业 + 金融机构 + 合作社 + 建档立卡贫困户”的“1+4”模式，累计投资 4.3 亿元建设 36 个肉鸡养殖扶贫农场。政府统筹政策支持，农发行提供信贷资金，合作社负责日常运营，贫困户通过参与养殖或分红获得稳定收益，构建多方协同的扶贫闭环。

（三）工作机制

1. 银企长效合作机制

农发行根据宏发产业链各阶段需求，定制信贷产品、动态调整额度与期限，确保资金精准投向种鸡场、饲料厂等关键项目，保障产业有序扩张。

2. 政企协同推进机制

政府牵头协调土地、环保等政策，为宏发集团产业布局提供便利；同时监督扶贫资金使用与收益分配，确保 1.7 万建档立卡贫困户切实受益，避免“重投入、轻实效”问题。

3. 风险防控与利益共享机制

集团通过统一供应鸡雏、饲料和回收产品，降低养殖户市场风险；在扶贫农场运营中，实行“保底收益+按股分红”模式，累计返利分红 6500 万元，保障贫困户收入稳定，实现企业与农户“风险共担、利益共享”。

（四）主要亮点与创新做法

1. 产业链一体化赋能县域经济

宏发集团形成“种鸡—鸡雏—饲料—养殖—屠宰”全产业链，2024 年自孵鸡雏 1.15 亿只、外购 0.76 亿只，生产饲料 76.96 万吨，屠宰销售肉鸡 2.3 亿只，占辽宁省总量 11.77%，成为区域白羽肉鸡产业“链主”企业，带动有机种植、运输物流、包装制造等关联行业发展，形成“一业兴、多业旺”的格局。

2. 扶贫模式可复制可推广

“1+4”模式将政府政策引导、金融机构资金支持、龙头企业产业优势与贫困户需求深度结合，不依赖单一主体，且通过建设标准化扶贫农场实现规模化运营，为同类县域提供可借鉴的“产业扶贫样板”。

3. 党建引领产业发展

宏发集团党委获“全国先进基层党组织”称号，将党建工作与产业发展、扶贫工作结合，通过党员带头参与技术指导、结对帮扶贫困户，强化企业社会责任，确保产业发展始终与乡村振兴、民生改善同频共振。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业高质量发展

宏发集团实现白羽肉鸡产业从“小散弱”到“规模化、标准化、全链条”的跨越。肉鸡屠宰规模从1500万只跃升至2.3亿只，净利润从806万元增长至9700万元，跻身全国农业企业500强、辽宁民营企业100强。3处饲料厂年消耗35万吨本地原粮，推动北票市玉米、大豆等农产品就地加工转化，减少流通环节损耗，提升农业附加值，助力北票市打造“白羽肉鸡产业强县”。

（二）密切联农带农机制，带动农民稳定增收

通过“公司+基地+农户”模式，集团直接链接1000余户订单养殖户，提供技术与市场保障，让农户无须承担市场风险即可获得养殖收益；“1+4”扶贫模式覆盖1.7万建档立卡贫困户、3.4万人口，累计分红6500万元，帮助贫困户实现稳定脱贫。此外，产业带动近2万人就业，关联行业（如运输、包装）间接创造大量岗位，形成“产业覆盖+就业带动+分红增收”的多元联农带农体系。

（三）培育乡村新产业新业态，助力乡村振兴

白羽肉鸡产业的壮大，带动北票市发展有机种植（为饲料提供原料）、冷链物流（保障肉鸡运输）、包装制造（配套屠宰加工）等新业态，延伸乡村产业价值链。同时，标准化养殖农场的建设推动农业生产方式升级，促进“互联网+农业”“绿色农业”等理念落地，为乡村产业多元化发展注入动力，实现“产业振兴”与“农民增收”的双向奔赴。

三、经验启示

（一）政策性金融是县域产业发展的“助推器”

政策性金融是产业壮大的“关键支撑”。农发行 20 余亿元的精准投放，破解了企业“融资难、融资贵”的困境，为产业链建设提供了持续动力。农发行朝阳市分行聚焦县域特色产业，通过定制化信贷产品，打通资金流向农业产业的“最后一公里”，为产业从“起步”到“壮大”提供持续动力。

（二）龙头企业是联农带农、助力乡村振兴的“主力军”

宏发集团作为“农业产业化国家重点龙头企业”，通过“公司+基地+农户”“1+4”模式，将小农户纳入现代农业产业链，既解决了农户分散经营的市场风险，又实现了产业规模扩张。北票宏发集团发挥其在技术、市场、资金上的优势，构建“企业引领、农户参与、利益共享”的共同体，让农民在产业发展中分享更多收益。

（三）创新模式是产业扶贫、乡村振兴的“关键抓手”

“1+4”模式将政府、金融、企业、合作社、贫困户多方资源整合，形成协同发力的闭环，其成功入选全国典型扶贫案例，证明模式的科学性与可复制性。结合本地资源禀赋，创新产业发展与民生改善相结合的模式，避免“一刀切”，通过机制创新实现“产业强、乡村美、农民富”的目标。

（四）党建引领是产业健康发展的“保障线”

以党建引领履行社会责任，才能确保企业发展始终紧扣国家政策，实现经济效益与社会效益的统一。未来，宏发食品将继续以全产业链发展为核心，深化与各方的合作，持续带动更多农户增收，将党建与产业发展、扶贫工作深度融合，以党建引领企业践行社会责任，推动产业发展始终服务于乡村振兴大局，实现经济效益与社会效益的统一。

辽宁欣大光农业科技有限公司： “六网”+智慧农业科技兴农项目

摘要

“大光赋能·科技兴农”项目是辽宁欣大光农业科技有限公司（简称大光科技）根植农业生产一线持续30年广泛实施的助力乡村振兴卓有成效的项目。项目以“三农”发展需求为着力点，以辽中为核心点辐射全省。项目投入聚焦科技研发、服务网搭建、品牌培育、农技培训及金融支持等，仅2024年到现在项目投入金额达3000多万元，受益群体覆盖辽宁省内及吉林、黑龙江、内蒙古、河北、北京等域外地区。以“公司+合作社/基地+农户”模式，建200余个生态种植基地，培育“姜大光”牌省级著名商标，品牌溢价带动3.8万名农户实现收入增长。企业开展公益性帮扶，为农民开展免费培训，促进困难群体就近就业。项目以“为耕者谋利，为食者谋福”为使命，为农民搭建了农业技术推广网、物资技术配套网、农产品销售网、农民互帮互助网、金融惠农服务网和乡村振兴健康网“六网”服务体系，利用互联网与智慧农业深度融合，实现农民在家通过手机就能监测作物生长情况。建立了“产、供、销”一条龙的生态全产业链条，创造了“农业110热线”等“四个全国首创”，带动万余农户创业增收超亿元，为助力区域乡村产业振兴与农民共同富裕提供了可复制的实践样本。

一、主要内容

（一）实施背景

“万企兴万村”行动推进中，辽中区及周边农业发展存在多重困境：农民农业技术匮乏无处问津致生产收益低；农药化肥过量使用污染环境，影响生态可持续发展；农产品安全日益危机，生态种植需从源头治理；分散经营使农户难对接大市场，“卖难价低”问题突出；农民扩产遇信贷门槛高、资

金短缺瓶颈；农村残疾人等特殊群体技能缺失，造血功能薄弱。

（二）实施路径

1. 科技下沉强支撑，打通兴农惠农“最后一公里”

织密服务网络，让技术“跑”起来：建“线上+线下”服务网，线上设“农业110”热线、“网视通”远程诊断、“农信通”平台；线下在辽中区及东北、华北五省百余个村镇布90余个“网视通联络站”、10家“农信超市”。2024年到目前，创新“大光流动科技馆”，深入田间开展培训108次，惠及400余农户，现场解决300余个技术问题，开展农技科普和典型案例巡展20多次。累计组织开展线下技术培训会752场，培训近3.8万农民。

攻关绿色技术，让生产“绿”起来：秉持“与环境友善”理念，设全国首家“农业投入品体验中心”，研发推广20多项实用新技术，其中1项获农业农村部“神农奖”一等奖。推广“生物防控+物理诱杀+科学用药”模式，助农户农药减量50%以上、化肥减量20%以上，提升农产品产量与品质。

培育本土人才，让队伍“强”起来：创建全国首家“农民互帮互助会”，按作物设13个分会，吸纳超万名会员。组建23人农民讲师团、11名驻地技术代表，依托快手直播间和53个作物群年均授课500余场，组织超万人次会员赴省内外研学80余次，提升农民科技素养。

2. 产业联动强根基，构建联农带农“致富链”

塑强区域品牌，让产品“靓”起来：以“公司+合作社/基地+农户”模式，建200余个生态种植基地，培育“姜大光”牌省级著名商标，认证2个国家级绿色农产品、9个无公害农产品，授权专利3项。草莓、大樱桃等16种作物通过国际SGS检测机构500项以上农残检测。依托发起的供销合作社、种植合作社、农民经纪人协会，组织农民统一生产规程、包装标识、品牌销售，品牌农产品溢价率提升15%—20%。

拓展多元市场，让销路“畅”起来：多次举办“大光瓜顶呱呱”擂台赛、苹果王和大姜争霸赛，多次参加省内外农产品博览会，帮助农民销售品牌农产品。姜大光牌寒富苹果荣获第三届辽宁省优质果品银奖，大光牌葡萄获得

辽宁省优质果品金奖。2024年5月，在京津冀鲜食番茄&黄瓜擂台赛上，两个参品分别获得二等奖和三等奖。吸引沈阳新隆嘉大型商超等合作，打通全产业链，缓解农民销售难、价格波动大问题。

创新金融赋能，让瓶颈“破”开来：在我国生产、供销、信用“三位一体”的农村新型合作体系中，“金融信用”这一环节还是壁垒，农民贷款难、贷款贵、贷款慢的问题依然没有得到根本解决。大光科技突破壁垒，勇于搭起“金融桥”。利用多年志愿服务“三农”的良好信誉为农民做担保，在农行留取50万元押金，与中国农业银行合作推出“大光惠农贷”。每年农行辽中支行授信300万元贷款叠加大光科技技术共同扶持辽中农业发展。此贷款利息低下款快，已惠及363户次，贷款756万，金融助残11万。

3. 服务延伸强福祉，描绘和美乡村“新画卷”

关爱农民健康，让主体“壮”起来：自2020年起，免费为农民提供含123项内容的体检，累计惠及3000余人次，筛查疾病、普及健康知识。

科技助残扶弱，让共富“一个不少”：启动“大光赋能·科技助残”工程，三年来覆盖辽中区域内有劳动能力和意愿的残疾人200多户增收30%以上，50户实现效益翻倍，同时培训辽中域外农村残疾人1000余人次，70%实现收入稳定增长，“扶志+扶智+扶技”模式入选2022年全国双创辽宁优秀项目、沈阳市学雷锋最佳志愿服务项目。

引领智慧升级，让农业“智”起来：借助成功的“六网”服务体系，建设了大光科技“数字乡村·智慧农业”保护地实时检测监测平台。由传感器在田间地头采集数据，农民通过手机可以观测到土壤酸碱度、土壤温湿度、土壤盐值度以及地表空气温湿度。根据这些数据公司专家工作站再通过平台信息指导农户生产、施肥、灌溉、采收等，按照大光科技技术规程推进农产品的标准化生产。“数字乡村·智慧农业”平台，已培育69户科技示范户172个大棚实现水肥精准调控，可视化远程诊断、远程控制、灾变预警等智能管理，达到农业环境自动化监测的目的，为“三位一体”农业发展做出更大的努力。

（三）工作机制

建立“企业主导、多方协同、农企联动”长效机制。企业组技术研发、市场运营、公益服务团队，统筹资源与实施；协同政府、金融机构、科研单位，整合政策、资金、技术；联动层面借“农民互帮互助会”吸纳超万名会员，形成“决策有农民参与、实施有农民配合、成果有农民共享”的良性循环，保障合作可持续、帮扶精准化。

（四）主要亮点与创新做法

模式创新：经营性与公益性深度融合，打破单一模式，以经营性收益反哺公益，用公益培育产业主体，实现“产业兴村”与“民生暖村”互促。

服务创新：科技赋能“六网”覆盖：首创“流动科技馆”破服务半径限制，借“农民互帮互助会”实现技术自主传播，推动智慧农业系统让69户示范户“指尖种地”，变革农业生产方式。

金融创新：破解农户信贷的全国范例：以企业信誉撬动资源，创“无担保+抵押贷款”模式，成全国首个获农行支持的种植业企业担保项目，提供可复制的金融方案。

二、取得成效

（一）经营性合作激活乡村产业动能

现代农业提质增效：生态种植带动区域农业向高效农业转型，合作农户亩均效益显著提升，“姜大光”品牌价值持续凸显，成为区域特色农业发展的“金字招牌”，推动辽中区高效生态农业规模不断扩大。

联农带农成效显著：通过“企业+农户”模式整合分散资源，363户次农户通过信贷支持扩大生产规模，品牌溢价使农户销售收益提升15%—20%，累计带动超3.8万名农民实现技能升级与收入增长，形成稳定的利益联结机制。

（二）公益性帮扶提升乡村民生福祉

农民技能与素养双提升：近 3.8 万人次农民通过免费培训掌握先进农技，53 个作物交流群与快手直播间年均授课 500 余场，超万人次会员参与游学，乡土科技人才队伍持续壮大，农民接纳新技术能力显著增强。

特殊群体共享发展成果：辽中近 200 户残疾人示范户通过技术帮扶实现自主发展，11 万元金融助残资金精准落地，“扶志 + 扶智 + 扶技”模式有效破解特殊群体脱贫后持续发展难题，促进农民就近就地就业，保障共同富裕路上“一个不少”。

乡村生活品质持续改善：3000 余人次农民通过免费体检受益，潜在疾病得到及时筛查，健康知识广泛普及，农民获得感、幸福感、安全感显著提升，乡村民生保障水平进一步夯实。

三、经验启示

（一）经营性合作是产业兴村的核心支撑

大光科技以科技赋能生态种植，以品牌引领市场流通，构建起与农户紧密的利益联结机制，证明企业唯有将自身发展与乡村产业需求精准对接，通过经营性合作激活乡村内生动力，才能为乡村振兴奠定坚实的产业基础。

（二）公益性帮扶是凝聚民心的关键举措

大光科技从技术服务、助残扶弱、健康保障等农民最关切的需求入手，开展多元化公益性帮扶，不仅解决了农民生产生活的实际困难，更拉近了企业与农民的距离，为经营性合作营造了良好氛围。

（三）机制创新是项目落地的重要保障

项目的成功得益于“科技 + 品牌 + 金融 + 公益”的多维度创新，“农业 110”“大光科技百村行”“流动科技馆”“农民互帮互助会”“大光惠农贷”等创新载体有效破解了技术下沉、人才培育、资金短缺等难题。

（四）企业担当是行动见效的根本动力

作为省级龙头企业，大光科技主动响应国家号召，将自身优势与“三农”需求深度融合，既实现了企业发展提质，又推动了乡村振兴提速，彰显了民营企业的责任与担当。实践证明，唯有充分激发企业积极性，引导企业找准定位、发挥优势，才能为全面推进乡村振兴贡献更多企业力量。

7. 吉林

吉林省铭睿文旅集团有限公司： 和龙市光东村农文旅融合项目

摘要

光东村农文旅融合兴农项目位于吉林省和龙市光东村，由吉林省铭睿文旅集团有限公司所运营。创始人杨丽娜返乡创业扎根乡村 14 年，致力于推动边境村地区乡村的建设发展，坚持休闲农业为主，深挖产业综合价值，全面整合总书记视察光东村的所有资源，以实际行动生动践行“绿水青山就是金山银山”“全面小康一个字不能少，哪个少数民族也不能少”的重要理念，带动村民增收致富。截至目前，该项目累计投入资金 8000 万元，通过“企业+村集体+合作社+村民”的运营模式，创新“三三三一”村集体经济增收体系，通过创新推动稻田文化与民俗文化深度融合，全力打造光东村农文旅项目。公司全方位布局，依托当地独特的民俗风情与稻田风光，构建起集休闲农业、乡村旅游、观光体验、稻田娱乐、研学教育、民俗餐饮等多元功能于一体的现代化农文旅综合体。项目受益对象涵盖光东村全体村民和有就业及创业需求的人，带动就业超过 5000 人，帮助村民增收超过 2000 万元，为村集体分红超过 600 万元，公益捐款超过 200 万元。

一、主要内容

（一）实施背景

光东村是“空心村、脱贫村、老龄村”，村民收入低，年轻人外流严重。但光东村交通便利，朝鲜族民族特色浓郁，具有发展民俗文化旅游的潜力。2015年7月16日习近平总书记首次到吉林考察，光东村是总书记所考察的唯一的朝鲜族村落，并给予高度肯定。企业也始终牢记2015年7月16日习近平总书记视察光东村时的殷切嘱托，肩负着带动村民们实现共同富裕的责任感和使命感。

（二）实施路径

首先，以企业+村集体+合作社+农户的运营模式，组织村民对他们进行职业化、技能化、专业化、标准化的培训，构建高素质农民培训体制，培养一批有技术、懂管理、善经营的新型农民。其次，开发稻田娱乐项目，企业不断提高水稻种植技术，提升农副产品附加值，取得6项相关发明专利以及多项注册商标，通过科技创新提升农业品质，大力推进现代农业产业化、品牌化、多元化发展，引领广大村民在乡村产业发展中实现增收致富，促进乡村全面振兴。与中科院遗传所合作育种，提升水稻种植技术，以科技赋能，光东大米从3块钱一斤增加到30多元到100元一斤不等，大大提升了农产品的附加值。此外，2018年注册光东村商城，继而全面布局抖音、快手、小红书，以及携程、美团等主流OTA平台，与全国500家旅行社签订合同，通过多元化的线上线下深度融合的全渠道销售矩阵，将光东村产业推向全国市场。

（三）工作机制

创新“三三三一”村集体增收模式，把利润的30%给村集体分红，壮大乡村产业经济。30%作为企业收入，30%作为下一年流动资金，10%为村里无法就业的老人提供经济来源。在人才吸纳与培养方面，公司每年吸纳高校毕业生、返乡青年、农业专业人才就业100余人，为人才扎根乡村提供了

岗位。同时，对村民进行职业化、技能化培训，从非物质文化遗产制作到水稻种植标准化，提升村民的就业能力。

（四）主要亮点

以农文旅融合为核心，将朝鲜族民俗文化、红色文化与稻田文化相结合，以科技赋能农业，提升大米的品质和附加值。打造了具有特色的乡村旅游品牌。利用线上线下发展形式，自媒体平台“丽娜在农村”进行推广，同时，作为创新创业致富带头人的返乡创业事迹在人民日报、中国青年网、央视新闻、经济日报、吉林新闻联播、中国妇女网、人民网、腾讯新闻、新华网等各大新闻媒体及各级政府官方网站极力报道，扩大了光东村的知名度和影响力。

（五）创新做法

在产业发展上，采用“企业+村集体+合作社+农户”的运营模式，实现了三产深度融合。在利益分配上，“三三三一”村集体增收模式为村集体和村民提供了稳定的收入来源，同时也保障了企业的可持续发展。同时，在乡村振兴战略背景下，立足市场需求，依托光东村朝鲜族民俗文化、稻田文化、红色文化特色，将研学实践教育与乡村旅游相结合，以研学实践教育为主，开发设计研学课程，以拓展实践、寓教于游，寓教于学的形式，让学生们掌握真知，开启心智，磨炼意志，全面发展，充分发挥研学实践活动对乡村振兴战略的整体带动作用。

二、取得成效

通过旅游引领、农业创新、科技赋能、文化提升、三产联动的运营模式，实现了三产深度融合发展，促进现代农业产业发展：与中科院遗传所合作育种，提高了水稻的品质和产量，提升了农业科技化水平。通过“农文旅”融合发展，以三产带二产促一产，推动了农业产业化升级。开发民俗旅游、稻田娱乐、研学教育等新产业新业态，丰富了乡村经济发展模式。通过

盘活闲置房屋、吸收村民就业、开展技能培训等方式，密切了企业与农户的联系。村民不仅可以获得租金收入，还可以通过参与经营和服务获得工资收入。企业取得注册商标 30 余项，发明专利 12 项，有机证书转换 2 项，带动就业超过 5000 人，帮助村民增收超过 2000 万元，为村集体分红超过 600 万元，公益捐款超过 200 万元。光东村村民人均年收入从 3000 元增加 40000 元，村民生活质量大幅提升，人居环境明显改善。2024 年光东村接待游客量达 50 万人次，光东村成为全国首批乡村旅游重点乡村。

三、经验启示

农文旅融合是乡村产业发展的有效途径；科技赋能农业发展；利益共享机制是乡村振兴的保障；品牌建设和宣传推广至关重要。利用项目的可复制性，杨丽娜谨记总书记的嘱托，2017 年，杨丽娜秉承总书记关于“绿水青山就是金山银山，冰天雪地也是金山银山”的发展理念，将目光聚焦到二道白河镇奶头山村。她充分利用这里的红色资源，以“民俗文化、红色文化、冰雪文化和生态资源相结合”的发展思路，先后建设乡村振兴研学基地、林下参种植基地、温泉度假酒店、野奢民宿、冰雪乐园等，丰富边境村农文旅资源，并将资源价值转换为经济价值，把奶头山村打造成为“长白山第一村”这一超级 IP，聚集乡村人气，带动产业发展。在企业发展中以科技创新，大力推进现代农业产业化、品牌化、多元化发展，建设了有机林下参基地，实现了联农带农益农，把边境村的资源价值转换为经济价值。2025 年春节期间，中央一台、中文国际频道、央视十三台新闻频道接连聚焦报道她所打造的冰雪旅游项目。

通化禾韵现代农业股份有限公司： 通化市光华镇万亩蓝莓标准化种植基地项目

摘要

通化禾韵现代农业股份有限公司成立于 2002 年，现已发展成为集蓝莓育种、良种繁育、种植、收储、加工于一体的全产业链企业，先后获得国家林业重点龙头企业、国家有机蓝莓种植标准化示范区、中国蓝莓特色农产品优势区、国家有机食品生产基地、农业产业化省级重点龙头企业、吉林省五星扶贫龙头企业等众多荣誉称号。公司以光华镇为中心，辐射全县，截至目前，已投资 4.2 亿元，拥有 7500 亩标准化有机蓝莓种植基地、10000 吨蓝莓收储加工基地和每年 200 万株规模的良种繁育基地，基本完成了规模化布局，农工商一体化、产供销一条龙的生产经营模式，形成了完整的产业链条。企业创新经营模式，采用“公司+合作社+农户”“公司+村委会+贫困户”等多种联营模式，带动农户增收致富。截至目前，公司种植和收储加工从业人员 3000 人，年工资支出 5000 万元；土地入股农户年均分红 354.5 万元；包保 648 户 1198 人，年均分红 86.3 万元；与 9 个村集体合作，年均分红 50.8 万元；培育合作社、家庭农场、种植大户 48 家，发展蓝莓种植基地 3400 亩，为农户节省投资 272 万元。

一、项目内容

（一）实施背景

1. 自然条件优越

光华镇地处长白山南麓，属于大陆性和海洋性兼具的气候，火山地貌使土壤中的矿物质和有机质含量极其丰富，加上哈泥河水的灌溉，为蓝莓生长提供了得天独厚的自然条件，适宜的气候、土壤和水源是蓝莓标准化种植的基础。

2. 政策支持有力

通化县将蓝莓产业作为重点产业纳入发展规划，积极协调争取涉农资金扶持，推动实施万吨蓝莓收储基地一期二期工程建设等，为禾韵公司的发展提供了政策保障和资金支持。

3. 产业发展需求

禾韵公司作为农业产业化省级重点龙头企业，借助“十三五”规划“通化市 10 万蓝莓产业化”发展的有利契机，制订了建设长白山有机蓝莓产业科技示范园区、打造中国蓝莓高端市场领导品牌的发展规划，建设万亩标准化种植基地是其实现产业发展目标的重要举措。

4. 生态保护需要

哈泥河流域是通化市区近 50 万人口唯一的饮用水源，历史上曾面临水源保护与经济发展难以平衡的困境。蓝莓是退耕还林树种，具有生态价值，禾韵公司在水源保护区建设标准化种植基地，采用有机肥 + 绿肥等生态种植技术，既保护了水源水质，又实现了经济发展，形成了“绿富同兴”的发展模式。

5. 脱贫攻坚与乡村振兴推动

为了巩固拓展脱贫攻坚成果，扎实推进乡村振兴，通化县加大投入，打造光华镇蓝莓种植领头企业—禾韵公司，通过“政府 + 公司 + 农户”融合模式，发展蓝莓产业助推贫困户脱贫、脱贫村摘帽，带动当地农民增收致富，建设万亩标准化种植基地可以进一步扩大产业规模，增强产业带动效应。

（二）项目工作机制及创新做法

1. 土地资源整合

通过与当地村民委员会签订《建设蓝莓种植基地联营协议》，将村民土地通过转包、入股等方式集中连片流转。2020 年及 2023 年为进一步满足蓝莓采摘、生产加工旺季期间扩大生产经营需求，分别获批农发行通化县支行中期流动资金贷款 2000 万元、通化农村商业银行营业部固定资产贷款 3800 万，助推地方有机蓝莓特色产业规模化种植及育种栽培，有效带动地方特色农业增效、当地农民增收增产增收。截至目前，公司承包土地流转面积近 7500

亩，为标准化种植奠定了基础。

2. 创新经营模式

采用“公司+合作社+农户”“公司+村委会+贫困户”等多种联营模式。农户用自家土地入股，然后承包管护入股土地，达产前挣管护工资，达产后工资+红利；对于贫困户，由村委会代表其用集中连片的土地入股公司，达产前每亩分红利500元，达产后设定每亩1000元的保底红利，确保贫困户收益。

3. 加强科技支撑

作为国家重大专项“蓝莓生物育种高技术产业化生产示范工程”单位，同省教育厅、工信厅及吉林农业大学、沈阳农业大学等高校联合创立蓝莓遗传育种与创新实验室，深入实施“种业振兴”，促进蓝莓种苗持续优化。

4. 坚持生态种植

在哈泥河流域水源保护区建设种植基地，采用有机肥+绿肥（秸秆覆盖）技术，使土壤有机质维持在合理区间，减少化肥和农药使用量，既保障了水源水质，又生产出绿色和有机食品认证的蓝莓。

5. 完善产业链条

建设2万吨冷链和收储加工基地，统一收购通化和白山两地蓝莓，打造通化禾韵蓝莓品牌。同时，发展蓝莓精深加工，产品涵盖鲜果蓝莓、蓝莓果汁、蓝莓果干、蓝莓果酱、蓝莓果酒等系列，实现精作产业链和规模化、品牌化发展目标。

6. 推动三产融合

以蓝莓产业为核心，构建“一核两区三线”的大发展格局，即打造以种苗研发技术基地为核心，以有机种植和精深加工为两个重点发展区，以覆盖全国的营销线路、覆盖全域收储的仓储物流线路、配套休闲康养的旅游线路为三条延伸线，带动当地旅游业等相关产业的发展。

二、取得成效

（一）经济效益显著

通化县蓝莓种植面积达1万亩，预计2025年蓝莓鲜果产量约6800吨，产值1.7亿元以上。企业现拥有1.2万吨收储基地、4000吨产品深加工基地，产品涵盖鲜果蓝莓、蓝莓果汁、蓝莓果干等系列，形成完整产业链，2024年度，通化禾韵合计享受增值税、所得税等税收优惠金额8565余万元，资金全部投入冷链物流扩建和深加工生产线升级。

（二）社会效益突出

禾韵公司通过“土地流转+务工就业”模式，带动周边6000名村民实现“一份土地两份收入”，在禾韵公司从事种植和收储加工的工作人员近3000人，每年工资性支出5000万元，土地入股的农户年均分红354.5万元。此外，公司还培育出具有一定规模的家庭农场、合作社、种植大户47户，面积达到2800亩，年产值7000万元，带动了当地农业产业化发展。

（三）生态效益良好

禾韵公司在哈泥河流域水源保护区建设种植基地，采用有机肥+绿肥（秸秆覆盖）技术，使土壤有机质维持在合理区间，每年化肥使用量可减少156t、农药4.4t、畜禽粪污和玉米秸秆资源化利用14000t，既保护了水源水质，又实现了生态种植，其蓝莓全部获得了绿色和有机食品认证，实现了生态效益与经济效益的统一。

三、经验启示

（一）为山区特色农业发展提供“可复制范本”

针对山区土地分散、产业基础薄弱的问题，其“科技育种+标准化种植+精深加工”的全链条模式，成功将长白山特色资源转化为1.7亿元

产值的支柱产业，为全国山区依托地理优势发展高附加值农业提供了操作框架。

（二）为水源地生态保护提供“产业化方案”

在饮用水源保护区通过生态种植技术实现农业面源污染治理，每亩土地既产生生态效益又带来稳定经济收益，破解了“保水与富民”的两难困境，对水源地周边农业转型具有直接借鉴意义。

（三）为乡村振兴提供“利益联结样本”

创新的土地入股分红、务工增收、集体返利机制，实现企业、农户、村集体三方共赢，累计带动包保贫困户 1198 人稳定增收，年工资支出达 4430 万元，为巩固脱贫成果、推进乡村产业振兴提供了可推广的利益联结模式。

8. 黑龙江

佳木斯大锦农农业开发有限公司： 富锦市全产业链定制农业项目

摘要

黑龙江大锦农农业开发有限公司（以下简称“大锦农”）聚焦“三农”发展面临的“产销脱节、附加值低、抗风险弱”等痛点问题，依托 3.3 万亩有机大田、200 栋智能温室以及 8 个标准化养殖小区，投入资金 8 亿元着力构建“种、养、加、物流、销售”五维一体的全产业链定制农业体系。企业引入物联网技术，搭建智慧农业平台，通过运用无抗养殖、智能种植技术，有效保障了农产品品质。创新会员定制服务模式，针对北京、哈尔滨、佳木斯等城市高端家庭的需求，定制年卡会员服务生产计划。建立联农带农机制，通过“土地流转+就业安置+技能培训”三重模式，直接带动富锦市周边 1700 余农户实现稳定就业，辐射 3 个乡镇的 5 个行政村，每年助力农民增收 3000 万元，成功探索出“企业引领、技术支撑、会员联结、农户共享”的乡村振兴新模式。

一、主要内容

（一）实施背景

富锦市坐拥优质的寒地黑土资源，然而传统农业发展长期存在诸多问题。“产销脱节”使得农产品难以顺利进入市场，造成一定程度的滞销；“附加值低”导致农产品经济效益不佳，农户收入增长缓慢；“抗风险弱”则让农业生产面临自然和市场波动时十分脆弱。当地农户大多以传统养殖为主，农产品标准化程度较低，难以满足消费升级市场对“安全、有机、个性化”农产品的需求。2022年，大锦农充分立足当地独特的生态优势，积极响应“万企兴万村”行动号召，以破解“小农户与大市场”对接难题为核心目标，正式启动全产业链定制项目，旨在通过全面整合农业产业资源，创新产业发展模式，实现农业提质增效、农民收入增加、乡村发展升级的目标。

（二）实施路径

1. 搭建全链条产业载体

在产业链上游，大锦农建立了8个标准化养殖小区（其中包括46栋标准化鸡舍），采用全自动环控系统与严格的无抗养殖标准，每年可出栏优质肉鸡1100万羽。在中游，同步布局了130公顷智能温室（共计200栋）和3.3万亩有机大田，主要种植水稻、玉米等主粮作物。通过智能环境监测系统，实现对温湿度、墒情等环境因素的24小时精准调控，为农作物生长提供最佳环境。在下游，大锦农自建农产品加工车间与冷链物流中心，将饲料供应、加工等关键环节纳入企业内控体系，有效减少了中间环节的损耗。此外，还打造了“超市+1家生态食府”双终端销售模式，构建起“从农场到餐桌”的完整闭环体系。

2. 创新会员定制服务模式

针对北京、哈尔滨、佳木斯等城市高端家庭的需求，大锦农推出了年卡会员服务。按照“5天1配”的精准配送模式，为会员提供新鲜农产品，同时配套48小时冷链直达、节庆定制礼盒、专属营养方案等特色权益。截至目前，已积累了2800户稳定会员。此外，依托生态食府打造了“田间体验

+ 餐饮品鉴”的特色场景，每年接待游客超过 1.2 万人次，成功形成了“种养+餐饮+研学”的融合业态。

3. 建立联农带农机制

大锦农通过“土地流转+就业安置+技能培训”三重模式，与农户建立紧密的利益联结。流转周边村屯土地 1.8 万亩，在给予农户市场价 120% 地租的基础上，还为农户提供丰富的就业岗位。优先聘用脱贫户、监测户参与种植养殖、加工包装等各个环节，确保他们月均工资达到 4500 元以上。此外，定期开展智能种植、无抗养殖等技能培训，累计培训农户 600 余人次，成功培育本土农业技术骨干 12 名。

（三）工作机制

1. 政企协同机制

大锦农与富锦市农业农村局、乡村振兴局建立了常态化的沟通协调机制。积极对接农业补贴、技术指导等政策支持，项目成功纳入省级“黑土优品”品牌培育体系，获得了产地认证与质量背书，为项目的健康发展提供了有力的政策保障。

2. 全流程品控机制

搭建了数字化溯源系统，覆盖养殖、种植、检测报告、物流等全环节，实现了对农产品从生产到销售全过程的质量监控，确保消费者能够购买到安全、放心的农产品。

3. 动态反馈机制

设立会员专属客服团队，每季度定期开展需求调研，根据会员的反馈意见，及时优化产品品类与配送频次。同时，建立农户意见收集渠道，及时解决生产环节中出现的的问题，有效保障了合作的稳定性，促进了项目的持续发展。

（四）主要亮点与创新做法

1. 模式创新

首创“五维一体”全产业链循环模式，将种养过程中产生的废弃物转化

为有机肥料，反哺农田，实现了“养殖—种植—加工—物流—销售”资源的闭环利用，使综合资源利用率提升了 35%，降低了生产成本。

2. 技术创新

引入物联网技术，搭建智慧农业平台。在养殖环节，实现了喂料、通风、温控等操作的自动化，提高了养殖效率和精准度；在种植环节，通过数据模型精准调控水肥，为农作物生长提供科学依据。农产品合格率从传统模式的较低水平提升至 99.5%，显著提升了农产品质量。

3. 服务创新

打破“被动销售”的传统模式，以会员需求为导向定制生产计划。通过“农业+服务”的创新模式，赋予农产品更多的附加值，满足了消费者个性化、高品质的需求。

二、取得成效

（一）产业发展成效显著

项目有力推动了富锦市农业从传统的“粗放生产”向“精细运营”转型。2024 年，项目实现综合产值 14 亿元，其中定制农产品溢价较普通农产品高出 60%。通过项目的带动，成功形成了标准化种植养殖集群，打造了具有地方特色的“富锦黑土定制农产”区域品牌，提升了富锦市农产品的市场竞争力和知名度。

（二）农民增收效果突出

通过土地流转分红、务工工资、技能增收等多种渠道，直接带动合作农户年人均增收 1.8 万元。其中，20 余名脱贫户全部实现稳定脱贫，为脱贫攻坚成果的巩固拓展做出了积极贡献。冷链物流中心与终端门店间接创造了 1700 余个就业岗位，覆盖运输、销售、服务等多个领域，形成了“一户就业、全家增收”良好效应，有效改善了农民的生活水平。

（三）乡村建设持续升级

项目的实施推动了养殖小区、温室基地进村，将企业扎根在村屯之间，直接改善3个行政村的生产生活条件。生态食府与研学基地成为乡村文旅新地标，吸引了大量游客前来参观体验，为乡村带来了新的发展机遇，助力富锦市打造“农业强、农村美、农民富”的样板村，推动了乡村全面振兴。

三、经验启示

（一）立足资源禀赋是基础

项目深度挖掘富锦寒地黑土生态优势，将资源特色转化为产品竞争力，证明“地域优势+标准化生产”是乡村产业升级的核心路径。

（二）模式创新是关键

通过全产业链整合与会员定制模式，破解了传统农业“产销脱节、附加值低”的痛点，为农产品从“种得好”向“卖得好、卖得贵”转型提供了可复制经验。

（三）数字赋能是支撑

全链条数字化溯源与智慧生产系统，既保障了产品品质可信度，又提升了生产效率，为传统农业向智慧农业转型提供了技术示范。

（四）联农带农是核心

坚持“企业引领不替代、带动农户不用责”，通过土地流转分红、就业安置等利益联结机制，实现企业发展与农户增收的“双赢”，彰显了民营企业在乡村振兴中的责任担当。

牡丹江恒福农副产品有限责任公司： 牡丹江市林口县非遗粉条产业项目

摘要

牡丹江恒福农副产品有限责任公司积极响应“万企兴万村”行动号召，依托林口县非物质文化遗产“传统土豆漏粉技艺”，累计投入资金1000多万元，实施了“非遗粉条产业链”项目，建成了规模达5000亩的马铃薯订单种植基地。通过将非遗传承与现代农业、农产品精深加工、乡村旅游等产业深度融合，企业成功打造了“奎山村”品牌粉条系列产品，不仅在国内市场广受欢迎，还远销海外，年销售额突破1200万元。企业创新采用“合作社+企业+基地+农户”的产业化经营模式，与300余户农民建立了稳定的合作关系，项目直接和间接带动就业500余人，合作农户年均增收达2万元以上，为村集体创造分红收益超过100万元，有效探索出了一条以非遗特色产业驱动区域共同富裕的乡村振兴路径。

一、主要内容

（一）实施背景

林口县奎山镇具有传统的马铃薯种植和粉条加工基础，拥有百年历史的“传统土豆漏粉技艺”被列为县级非物质文化遗产。过去农户多以家庭作坊式生产为主，技艺传承面临挑战，产业规模小、市场竞争力弱、抗风险能力差，农民增收渠道有限。面对乡村产业发展瓶颈，作为非遗传承人和乡村企业家的康玉霞，决心将老技艺转化为带动乡亲们增收致富的新引擎。

（二）实施路径

1. 非遗活化与品牌塑造

企业依托地理优势创立“奎山村”粉条品牌，严格遵循非遗技艺精髓，

坚持纯手工、无添加制作，同时引入现代食品质量管理体系，确保产品绿色、健康、优质。通过参加展销会、开拓线上渠道等方式，提升品牌知名度，使非遗粉条从地方特产升级为畅销全国乃至国际市场的商品。

2. 构建紧密联农带农机制

推行“合作社+企业+基地+农户”的产业化经营模式。由合作社与企业统一提供优质种薯、技术指导，与农户签订保底收购协议，建立5000亩马铃薯订单种植基地，有效降低了农户独自面对市场的风险，保障了原料品质与稳定供应，实现了小农户与现代大市场的有效衔接。

3. 产业链延伸与融合发展

在夯实一产（种植）、二产（加工）的基础上，敏锐抓住农旅融合机遇，拓展三产（旅游、服务）。打造600亩梨花生态采摘园，形成“春赏花、夏游园、秋采摘、冬品味”的四季旅游线路，带动周边农家乐、特色餐饮发展，构建了“特色种植+精深加工+休闲旅游”的全产业链格局。

（三）工作机制

1. 利益联结机制

通过订单农业、保底收购、股份合作、资产收益等多种形式，将企业、合作社和农户紧密联结在一起，形成风险共担、利益共享的共同体。

2. 技术培训与人才培养机制

举办农业技术、非遗技艺、电商销售等培训班，累计200余场，培养农村技术骨干，尤其注重提升农村妇女的创业就业能力，已培养30多名女性技术骨干。

3. 村企协同机制

在乡镇党委政府引导下，企业与项目所在村建立定期沟通协调机制，共同谋划产业发展、解决土地流转、用工需求等问题，确保项目顺利推进并与乡村发展同频共振。

（四）主要亮点与创新做法

1. “非遗+”产业创新模式

将非物质文化遗产的保护传承与产业化开发相结合，使老技艺成为品牌核心竞争力和产品高附加值的源泉，为传统文化在当代社会中找到了生存与发展的沃土。

2. 全产业链整合发展

突破了单一产业环节的局限，通过纵向延伸（种植—加工—销售）和横向拓展（农旅融合），实现了产业链、价值链的全面提升，增强了产业韧性和综合效益。

3. 巾帼引领与赋能

项目带头人康玉霞充分发挥巾帼示范作用，特别关注并成功带动了一批农村妇女参与产业发展，激发了乡村女性的内生动力，展现了“半边天”在乡村振兴中的巨大能量。

二、取得成效

（一）推动现代农业提质增效

项目通过推广标准化种植与订单化生产，有效带动当地马铃薯产业向规模化、集约化转型。以非遗粉条加工为核心延伸产业链，显著提升农产品附加值，逐步形成区域特色优势产业。同时，农旅融合模式的引入培育了乡村旅游新业态，进一步丰富了乡村经济形态。

（二）健全带农增收长效机制

依托“订单农业”与保价收购机制，有效保障农户稳定收益，增强抵御市场风险能力。项目已带动 300 余户农民实现年均增收 2 万元以上。通过园区管理、粉条加工、旅游服务等多渠道就业，直接和间接吸纳 500 余名劳动力，持续拓宽农民增收路径。

（三）促进非遗传承与人才培养

项目的成功运营，使“传统土豆漏粉技艺”重新焕发生机，吸引更多年轻人关注并参与非遗传承。持续开展的技术培训为乡村培养了一批本土技术与管理人才，为乡村振兴提供了坚实的人才支撑和技能保障。

（四）提升地方特色品牌效应

项目通过构建“马铃薯种植—非遗粉条加工—农旅体验”一体化产业体系，将“奎山粉条”打造成为区域公共品牌与金字招牌。深入挖掘并传播其非遗技艺的文化故事，借助网红“十个勤天”前来拍摄宣传的契机，品牌影响力进一步扩大，带动线上、线下销量同步增长，“奎山粉条”知名度与美誉度显著提升，成功实现以品牌引领产业升级、以价值增值反哺乡村的发展新格局。

三、经验启示

（一）立足特色资源是根基

推动乡村振兴必须因地制宜，找准自身特色。该项目成功的关键在于深度挖掘并有效利用了当地独有的非物质文化遗产和农业资源，将文化优势、资源优势转化为产业优势、经济优势。

（二）创新利益联结机制是核心

“合作社+企业+基地+农户”的模式，以及订单、股份等多种联结方式，确保了农民能够深度参与产业分工并合理分享增值收益。建立权责清晰、互利共赢的联农带农机制，是民营企业参与“万企兴万村”行动并取得长效的根本。

（三）推动三产融合是方向

乡村产业振兴必须走一二三产业融合发展的道路，单一产业抗风险能力

有限。该项目通过延伸产业链、提升价值链、打造供应链，并积极探索农旅融合，实现了“1+1+1>3”的聚合效应。

（四）人才引领与激发内生动力是关键

培育本土人才和领军人物，对激活乡村内生发展动力至关重要。企业负责人康玉霞作为乡村带头人，既有情怀担当，又有市场头脑和实干精神，将企业发展融入乡村发展大局，探索出一条可复制、可持续的产业帮扶模式，极大地激发了广大农民参与产业发展的积极性和创造性，最终实现村企共建、共兴、共富。

9. 上海

上海数智世界工业科技集团有限公司： 新疆数字化棉纺产业园区项目

摘要

上海数智世界工业科技集团有限公司积极响应国家乡村振兴战略和民族团结进步的号召，自 2021 年起在新疆地区正式启动了“数字化棉纺产业助力乡村振兴与民族团结项目”。该项目先后在新疆喀什莎车、吐鲁番、伊犁奎屯、阿拉尔等地区落地实施，大规模投资建设具备高度数智化水平的棉纺产业园区，通过“产业+科技+金融”创新模式推动标准化与数智化运营，目前项目每年就地转化“新疆棉”超 60 万吨（占新疆棉花总产量的十分之一），生产效率较行业平均高 40% 左右，在促进乡村振兴和民族团结的同时，也已发展成为产业升级标杆项目。目前，项目已累计投入超 100 亿元，实现投产超 320 万锭，直接解决就业超 9800 人，其中少数民族员工占比 95% 以上。项目不仅大力促进新疆棉花就地转化，有效解决了当地农村劳动力、特别是少数民族农民群众就业难题，还显著带动了相关产业链的发展，为当地经济注入了新的活力，有力促进了乡村振兴和民族团结的深度融合。

一、主要内容

（一）实施背景

新疆作为我国重要的棉花产区，棉花产量占全国九成以上，是新疆农村主要经济作物，资源禀赋突出，但产业链仍以原料供应为主，下游精深加工与数智化转型升级空间广阔。同时，南疆部分地区劳动力资源丰富，促进就业、巩固脱贫攻坚成果的需求迫切。推动棉纺产业高质量发展，实现从资源优势向经济优势转化，是促进区域协调发展、维护社会稳定的重要途径。

上海数智世界工业科技集团有限公司（以下简称“数智世界集团”）积极响应国家号召，聚焦棉纺产业智能制造与运营服务，通过数智科技以及“产业+科技+金融”三位一体的商业模式，构建市场领先制造能力，以及一站式产业运营服务体系。得益于新疆棉纺产业发展各方面优势，数智世界集团实现了行业内创纪录的发展速度。自2021年至今，数智世界集团先后在新疆，规划建设了睿灏纺织、睿格纺织、睿洋纺织、睿宸纺织、睿弘纺织、睿禾纺织、睿航纺织等数字化、智能化产业园区，总体规划产能超500万锭，目前已投产超320万锭，直接解决就业超9800人，不仅是“十四五”期间新增投产规模最大的企业，也是目前新疆地区投产产能最大的棉纺企业。项目2027年全部建成后，每年用棉约100万吨（占全国棉花总产量约16%）、员工20000人。

（二）工作机制及创新亮点

创新“产业+科技+金融”商业模式：数智世界集团在产业方面，聚焦最大的单一市场，提供足够的应用场景；技术方面，一方面依托新技术的广泛应用，全面助力产业降本增效；另一方面通过生产的标准化建设，形成可复制性生产力；金融方面，构建新型风控模型，防范行业周期性波动风险。全新的运营模式带来的是比传统棉纺企业更高的生产效率、更好的产品品质、更强的抗风险能力。

标准化与数智化并行：数智世界集团一方面将工厂建设、投产筹备、生产运营、园区管理等经验进行沉淀，形成标准化体系，同时聚焦32支、40

支纯棉纱线单一品类，降低生产复杂度，设备年化生产率达96%以上，产品质量稳定可控。另一方面，不仅全线采用国内外领先的智能化设备和生产线，而且通过全流程、全要素的数字化、智能化建设，将当前领先的数字科技有效应用于传统的纺织行业，实现计划、采购、生产、销售，以及产业链运营等全方位数字化。通过标准化与数字化深度融合，数智世界集团构建起从原料采购到成品交付的全链路智能调度系统，不仅为当地提供了高质量就业，更是为传统制造业转型升级提供了可复制的示范路径。

“语言+技能”双提升培训体系：数智世界集团新员工入职时，会接受包括企业文化、安全生产、岗位技能等在内的全面入职培训；在职期间，集团也会根据员工的岗位需求和职业发展规划，提供针对性的技能提升培训、管理培训等。针对集团少数民族员工占比高，集团在新疆首创国家通用语言文字“九学模式”，结合岗位实际需求，设置从基础日常用语到专业术语的分级培训体系。同时，积极树立国家通用语言文字学习榜样，2024年数智世界集团少数民族员工作为企业界的唯一代表，登上了全国推广普通话宣传活动讲台，分享语言学习心路历程。

高标准生活保障：数智世界集团在新疆建设的所有产业园区，均配置了统一高标准的生活保障设施和服务，每个园区均建有堪比星级酒店的员工餐厅和员工公寓，餐厅饭菜美味且经济实惠，员工公寓全部配备独立卫生间、热水器、冷暖空调，统一配置床上用品，员工可拎包入住。同时，数智世界集团正在奎屯产业园试点福利商品房项目，以低于成本价向长期服务员工提供住房。

将民族团结建设融入企业发展：数智世界集团紧扣民族团结的主旋律，借助形式多样的交流活动，增进“五个认同”，凝聚人心。一是建立疆内外员工交流机制。新疆少数民族员工不仅能够有机会走出家乡，在疆内其他地区实现稳定就业，更能前往上海等地进行集中学习提升，通过三个月的交流学习，切身感受祖国的发展与繁荣。二是组织开展新疆一线员工认知祖国系列活动。依托在全国各地组织的特定专项活动，数智世界集团会组织新疆一线员工代表去到某个城市，对相关城市进行系统性了解探访。三是通过企业员工展现新时代新疆新青年的新风采。积极组织新疆一线员工作为企业代

表，参加合作伙伴重要活动，参与援疆之声活动录制，借助活动交流充分展示新时代新疆年轻人的新风采。

二、取得成效

（一）聚焦就业帮扶，力促农民转型

数智世界集团所有项目均引入全自动纺纱设备，在提升生产效率的同时，降低了用工门槛，使当地工人能够快速适应现代化生产需求，助力农民顺利实现“从田间到车间”的角色转变。截至目前，已直接解决就业超 9500 人，其中，少数民族员工占比达 95% 以上。2026 年—2027 年期间所有产能投产后，预计将提供直接就业岗位约 20000 个，少数民族员工占比继续保持在 95% 以上。

（二）推动产业发展，助力经济腾飞

2024 年，数智世界集团就地转化新疆棉花 35 万吨；2025 年，预计就地转化新疆棉花 60 万吨；2026 年—2027 年期间所有产能投产后，预计就地转化新疆棉花达 100 万吨，帮助更多新疆棉花通过产业发展实现更大价值，促进新疆棉花种植业稳定发展。与此同时，数智世界集团充分发挥龙头企业的产业集聚效应，带动棉花种植、运输、印染、服装加工等一批上下游及配套企业汇聚，有力推动新疆棉纺产业强链、补链、稳链。

（三）加强文化交流，促进民族融合

数智世界集团积极在少数民族员工中大力推广普及国家通用语言文字，以语言相通促进心灵相通、命运与共。2024 年，数智世界组织国家通用语言文字培训超 5 万人次，其中有少数民族员工代表登上全国推广普通话宣传活动讲台，号召更多少数民族同胞学好国家通用语言文字，共同创造美好生活。依托全国业务布局，2024 年数智世界通过员工交流机制，组织少数民族员工前往疆外以及疆内其他地州学习交流超 600 人次，帮助他们亲身感受祖

国的发展与繁荣，切实促进民族间的交往交流交融。

三、经验启示

（一）筑牢思想根基，深化交融互嵌

数智世界集团始终将铸牢中华民族共同体意识作为企业发展主线，自投身新疆产业建设伊始，便将维护稳定、践行责任融入使命，通过国旗下的宣讲、民族团结创建、维汉员工结对、公益捐赠、国家通用语言推广等多形式载体，积极推动各民族交往交流交融，为企业发展与民族团结奠定了坚实基础。

（二）立足产业赋能，推动就业转型

集团依托现代化棉纺产业，提供稳定、高收入的就业岗位，有效帮助少数民族群众实现从农民向产业工人的转型。通过系统化、专业化的技能培训和畅通的晋升通道，为员工搭建施展才华的平台，切实增强员工的幸福感与获得感，实现“一人就业、全家致富”。

（三）拓展内外视野，增强“五个认同”

集团构建了疆内及沪疆两地员工交流机制，组织少数民族员工赴上海等地学习交流，拓宽认知边界。员工将所见所感传递家乡亲友，潜移默化增进团结。少数民族代表还登上疆外国企的文化舞台，展示新疆新青年风采，强化对中华文化的认同与共鸣。

（四）发挥龙头效应，带动全链兴疆

凭借龙头企业集聚能力，数智世界集团带动棉花种植、运输、印染、服装加工等上下游企业协同落地，推动本地棉纺产业强链补链，有效将资源优势转化为产业优势，为区域经济注入持续动力。

上海沙涓时装科技有限公司： 西藏传统手工艺与文旅融合项目

摘要

本项目由上海沙涓时装科技有限公司（以下简称“沙涓”）及其创始人、“上海工匠”郭秀玲实施。项目自2023年7月启动，聚焦具有2000年历史的非物质文化遗产——氍毹手工艺，投入核心资源进行全产业链构建。项目覆盖西藏江孜、萨迦、拉孜等县，青海果洛、玛多等县。通过技艺培训、研发中心建设、科学畜牧管理、国际市场开拓等多维度介入，直接受益对象包括当地农牧民、手工艺人、当地女性、残疾人群体等。截至2025年9月，已累计上海技术中心现场培训手工艺人15批次，400余人次，持续在地培训1000余人次，带动直接及间接松散就业累计600余人，新建合作社员工月增收4500—5200元，熟练工年均增收6万元，其中残疾人就业4人次；共建立工坊15间，重点工坊年收入超52万元，相关产值突破600万元；畜牧出生率和存活率均达到100%，累计收购原材料3吨多，完成在地投资3000万元。在郭秀玲的“工匠精神”与技术引领下，项目成功将非遗手工艺氍毹及其制品推向巴黎、美国等国际高端市场，探索出了一条以二产手工业驱动一产畜牧业升级、三产文旅融合的县域经济发展新路径，实现了文化传承、产业振兴与民生改善的有机统一，成为产业援藏的典范。

一、主要内容

（一）实施背景

青藏高原地区拥有独特的雪域山羊绒资源与悠久的氍毹编织技艺，但长期以来面临产业链不完整、市场对接不畅、产品附加值低、手工艺人收入不稳定等挑战。为响应国家乡村振兴与对口支援战略，上海援藏团队引入了曾获“上海市市长质量金奖”“上海市五一劳动奖章”及“2024年感动上海人

物”称号的上海沙涓时装科技公司创始人郭秀玲。郭秀玲女士 34 年深耕羊绒纺织行业，坚持守正创新，心系贫困地区妇女，其创立的“Sandriver”品牌已是成功出海的中国高端品牌代表。她的介入，为项目带来了卓越的质量标准、国际化的市场视野和复兴非遗的坚定信念，旨在通过市场化、品牌化的方式，系统性解决产业发展瓶颈，实现从“输血”到“造血”的根本转变。

（二）实施路径与工作机制

1. “上海工匠”引领，构建国际化市场闭环

项目在“上海工匠”郭秀玲的亲自带领下，确立高端化、国际化战略。她利用其创立的沙涓品牌成熟的全球销售网络（包括国内精品店、巴黎乐蓬马歇百货、美国高端百货等），为氍毹产品构建“设计+手工+销售”的完整市场闭环，承诺包销所有合格产品。她更带领优秀手工艺人代表登上巴黎 MAISON&OBJET 等国际顶级展会，并三次举办以推广手工艺产品为主旨的新品发布，将“氍毹”直接推向全球高端消费者，实现了“带着订单援藏”。

2. 全产业链深度整合与标准化建设

一产（畜牧业）升级：六次带领内蒙古畜牧专家现场到日喀则、果洛指导，建立科学畜牧管理体系，指导成立山羊养护合作社。出台了一系列科学标准化养殖制度，建立了完善的科学素养体系，编制了 20 万余字的绒山羊养殖方案，通过干预饲养环节，将羊羔出生率、存活率从 60% 显著提升至 100%，并提升羊绒产量与品质。建立了首家纤维检测中心为江孜 18 个县建立了山羊绒数据库。举办了江孜首届抓绒大赛，提高了纯种山羊的养殖积极性。沙涓承诺收购全县优质山羊绒，稳定原材料供应。

二产（手工业）赋能：设立藏区首个现代化氍毹研发中心及“上海工匠创新工作室”。郭秀玲以其 34 年的技术积淀，引入上海工匠标准，并亲自带领 300 多位从未受过教育的西藏“阿佳”在上海和西藏的工坊中进行技术培训，确保产品达到奢侈品级质量水准。项目还率先发起“羊绒氍毹产品”标准的制定工作。与西藏大学联合举办了首届氍毹花型大赛，吸引年轻人投入到非遗传承中来。

三产（文旅业）融合：以研发中心、历史古迹、家庭手工工坊为节点，打造氍毹主题旅游线路。举办了2025江孜氍毹杯模特大赛，通过时尚展示和工坊探访，将日喀则和果洛的文化旅游名片推向世界，形成“手工业+文化旅游”的联动发展模式。

3. 精准帮扶与“人的赋能”

项目深刻体现了授人以渔的初衷。通过建立多个雪域高原氍毹工坊，为女性提供家门口的灵活就业机会，显著提升其经济地位与社会自信。针对残疾人，开发如手工钩针等非体力劳动专项技能，实现精准帮扶。郭秀玲通过技术赋能，将“阿佳”们培养成符合国际标准的现代手工艺人。

（三）主要亮点与创新做法

“工匠精神”赋能产业援藏：郭秀玲作为“上海工匠”和品牌创始人，将其对质量的极致追求、技术创新能力及国际品牌运营经验全面注入项目，是项目成功走向高端化的核心驱动力。

创新“品牌+非遗+工匠”的援藏模式：将上海的品牌和市场、工匠的技术与标准、西藏的非遗资源和原材料优势深度结合，构建了可复制的、以质量为导向的产业帮扶新模式。

构建“三产融合”的县域经济新范式：以氍毹手工艺为核心，反向拉动畜牧业科学升级，正向推动文旅业融合发展，形成立体、可持续的产业生态。

二、取得成效

（一）产业振兴成效显著

现代农业产业发展：科学畜牧管理使山羊存栏量稳定，建立了完善的科学素养体系，编制了20万余字的绒山羊养殖方案，出生率存活率提升到100%，羊绒品质与产量双提升，并收购原材料3吨多，促进了当地特色畜牧业的高质量发展。

乡村新产业新业态培育：成功培育了高端氍毹手工业，共建立15家工

坊，并带动了工坊旅游、文化体验等新业态。

联农带农机制密切：通过“公司+合作社+农户”模式，建立了稳定可靠的联农带农机制。手艺人通过订单式生产获得稳定高收入，农牧民通过羊绒销售和合作社分红增收。

农民收入持续增加：接及间接松散就业累计600余人，新建合作社员工月增收4500—5200元，熟练工年均增收6万元，其中残疾人就业4人次，切实拓宽了农民增收渠道。

（二）社会与文化效益凸显

乡村群众技能水平与就业能力根本性提升：在郭秀玲的“工匠”标准培训下，数百名手艺人技能达到行业前沿，从普通牧民转型为具备国际视野的现代产业工人。项目成功帮扶了残疾人等弱势群体，使其通过自身技艺获得有尊严的收入。氍毹产品成功进入世界顶级百货，郭秀玲本人亦受邀在联合国相关活动及国际舞台上展示氍毹文化，讲靚中国故事，极大提升了民族文化的自豪感与国际影响力。该项目获得了上海市委、市政府主要领导的高度肯定，被誉为“真正的产业援藏的样板”。

三、经验启示

（一）“关键人物”是撬动产业升级的支点

集工匠精神、技术实力、市场头脑和家国情怀于一身，能够将各方资源高效整合，并以极高的标准推动项目落地，是偏远地区产业实现跨越式发展的关键催化剂。

（二）坚持市场与质量双轮驱动

援藏项目成功的关键在于精准对接高端市场，并以卓越质量作为保障。本项目通过品牌引领，以市场需求倒逼产业升级，以质量赢得市场信任，形成了“高质量—高附加值—高收益”的良性循环。

（三）注重全链整合与人才培养

必须从原料到市场进行全链条规划设计，系统性解决产业发展问题。同时，核心在于“赋能于人”，将外部技术、标准和管理经验转化为本地人才的内生能力，才能确保产业的可持续发展。

（四）文化自信是品牌国际化的底蕴

本项目证明，最深层的竞争力源于文化。将深厚的民族文化底蕴与当代审美和顶尖技术相结合，能够打造出不可替代的品牌价值，让中国制造以文化奢品的形象成功出海，为产业帮扶振兴乡村提供了光辉范例。

（五）“在地共生”是实现“持续造血”的根本路径

本项目的成功表明，有效的产业援藏必须超越简单的项目植入，转向构建与本地文化、资源和人才共生的产业生态。通过建立本地研发中心、培养本地工匠梯队、扶持本地合作社，并将产业利润持续留存于本地进行再投资，并持久投入长线扎根当地，确保了发展成果由当地群众共享，发展动力由内部生生不息。

上海秉波实业有限公司： 沪滇协作“商贸+农文旅”项目

摘要

上海秉波实业有限公司聚焦云南大理州、普洱市、怒江州等上海对口支援地区，同步辐射上海浦东新区，总投入4550万元（其中大理有风小院600万元、缙山民宿2300万元、普洱美丽星村有风咖谷800万元、怒江独龙织梦150万元、上海有风小院700万元）。项目以“有风”品牌为核心，构建“商贸+农文旅”模式，搭建沪滇协作桥梁，受益对象涵盖云南当地村民（尤其是农村妇女、待业群体）及上海市民。主要通过“IP赋能”，将影视IP转化为乡村文旅经济；通过“业态融合”，实现“农业+文旅+非遗+咖啡”多产业联动；通过“灵活就业”，破解农村妇女“顾家与就业”的矛盾。截至2024年底，项目累计解决云南当地就业岗位超300个且80%为本地村民，带动大理凤阳邑村游客从日均10余人增至淡季5000人、旺季超万人；开发独龙文化系列产品60余款，推动云南100余种特色农产品进入上海市场；“有风”品牌先后获“长城奖—文旅好品牌”“全国乡村振兴实践案例”等荣誉，实现“品牌赋能乡村、产业带动增收”的双重目标。

一、主要内容

（一）实施背景：响应沪滇协作，破解乡村发展痛点

在国家“万企兴万村”行动及沪滇协作政策指引下，云南部分乡村存在资源禀赋未转化、村民就业渠道窄、农产品销路有限、非遗文化待活化等问题（如大理凤阳邑村曾为“静默古村”、怒江独龙族妇女因家庭责任难以固定就业）。上海秉波实业依托上海对口支援资源，从早期“消费帮扶”升级为“全链条产业帮扶”，以“有风”品牌为纽带，链接云南乡村特色资源与上海消费市场，探索“IP赋能+业态融合+联农带农”的乡村振兴路径。

（二）实施路径：多区域布局，打造多元赋能业态

大理：IP 驱动文旅升级

2023 年借电视剧《去有风的地方》热播契机，投资 1000 万元改造大理凤阳邑村废弃老宅，打造“有风小院”综合院落（含 12 栋建筑、2 个院子，近 800 平方米），形成“影视打卡+民宿体验+非遗展示”业态，2023 年启动运营后，带动该村从“静默古村”变为“网红地标”；同步投资 2300 万元建设大理缙山一色、缙山初海时、缙山那年七月等民宿，分多期运营，吸引文化活动、艺术直播、影视取景合作，带动文笔村旅拍、租车、餐饮等配套业态发展，该村被大理市列为“旅居云南试验村”。

普洱：咖旅融合激活乡村 2024 年 7 月，投资 800 万元在普洱思茅区白沙坡美丽星村打造“有风咖谷”，以“咖啡”为核心，联合村集体构建“共建共享共治”模式：整合民宿、咖啡体验馆、绝版木刻、窑烤烘焙、扎染工坊等业态，让游客深度体验咖啡种植、非遗技艺；优先吸纳本地村民就业，22 名员工中 60% 来自白沙坡村民小组，实现“家门口创业就业”。

怒江：非遗活化带动妇女增收 2024 年 11 月，投资 150 万元成立怒江独龙织梦实业有限责任公司，聚焦独龙毯非遗文化：开发独龙毯挂件、双肩包、笔记本等 60 余款系列产品，针对农村妇女设计灵活就业模式——无法固定上班的家庭主妇可领取材料居家制作，目前已提供 100 余个就业岗位，产品远销国内一线城市；同时与怒江云咖生物科技合作，挖掘泸水火山灰土壤、无农残环境的咖啡优势，通过“源头培训+上海市场推广”，让怒江咖啡在 2024 年上海陆家嘴咖啡节获良好口碑。

上海：跨区域辐射搭建桥梁，2023 年起先后累计投资 700 万元在上海浦东惠南镇、新场镇、曹路镇、世纪公园布局 4 家“有风小院”，采用“前方对接云南资源+后方保障上海销售”模式：一方面展示云南非遗文化（如大理扎染），另一方面以“体验式销售”推广云南特色农产品（巍山柠檬、漾濞核桃、欧亚牛奶等 100 余种），让上海市民“家门口体验云南生活”，为云南农户打通稳定销路。

（三）工作机制与创新亮点

政企协作机制：依托上海市合作交流办、援滇干部指导，对接云南当地政策资源，确保项目落地合规且贴合乡村需求。

联农带农机制：通过“就业岗位优先聘、宅基地租金合理涨、农产品订单保销售”，让村民深度参与产业链并共享收益。

创新做法：一是“IP 赋能”，将影视 IP 转化为乡村文旅经济；二是“业态融合”，实现“农业+文旅+非遗+咖啡”多产业联动；三是“灵活就业”，破解农村妇女“顾家与就业”的矛盾；四是“跨区域联动”，打通云南资源与上海市场的供需闭环。

二、取得成效

（一）培育乡村新产业，激活区域经济

项目以“有风”品牌为核心，在云南培育“影视+文旅”“咖旅融合”“非遗+产业”等新业态：大理凤阳邑村从“静默古村”变为日均游客超 5000 人的网红地，文笔村成为“旅居云南试验村”，普洱美丽星村形成“咖啡主题社区”，怒江独龙织梦推动非遗从“文化符号”变为“增收产业”，有效激活乡村经济活力。

（二）完善联农带农机制，带动农民增收

就业增收：累计提供超 150 个就业岗位，大理有风小院村民月收入超 4000 元，怒江独龙织梦解决 100 余名妇女就业，普洱有风咖谷 60% 员工为本地村民，实现“就业不离乡”。

资产增值：大理文笔村村民宅基地租金成倍增长，农户通过出租闲置资源获得额外收益。

销售保障：上海 4 家有风小院以“订单式+散客消费”模式，为云南 100 余种农产品打开销路，避免农户“丰产不丰收”。

（三）提升品牌影响力，扩大帮扶辐射

项目先后斩获多项荣誉：大理有风小院入选 2024 “长城奖—文旅好品牌”年度县域与乡村振兴品牌优秀案例（排名第二）、全国 10 家乡村振兴新领军者之一；上海有风小院获 2024 “长城奖—文旅好品牌”年度城市地标优秀案例；普洱有风咖谷项目入选全国 100 个乡村振兴实践案例，“有风”品牌成为沪滇协作乡村振兴的典型符号，同时推动怒江咖啡、独龙毯等特色产品走向全国，提升云南乡村资源的市场认可度。

三、经验启示

（一）IP 赋能是乡村文旅破圈的关键抓手

项目借助《去有风的地方》影视 IP，将“有风”符号从剧中延伸至乡村实景，快速打响乡村知名度，实现“一部剧带火一座村”。这表明，乡村振兴可依托优质 IP（影视、文化、地域特色等），将无形的品牌价值转化为有形的文旅经济，降低乡村宣传成本，提升吸引力。

（二）政企协作与联农带农需“双向发力”

项目的成功离不开上海市合作交流办、援滇干部的政策支持，也依赖企业对市场需求的精准把握；同时，通过“就业优先、租金增长、订单保障”让村民深度参与，避免“企业单打独斗”。这启示，乡村振兴需构建“政府搭台、企业唱戏、村民受益”的三方协同机制，确保产业发展与村民利益紧密绑定。

（三）业态融合与跨区域联动可破解资源错配

项目将“农业+文旅+非遗+咖啡”融合，打破单一产业局限；通过“云南造、上海销”的跨区域模式，链接乡村资源与城市市场，解决农产品销路窄、城市需求难满足的问题。这种“融合+联动”模式，为资源禀赋突出但市场渠道有限的乡村提供了可复制经验——无须依赖单一产业，可通过

多业态整合、跨区域资源调配实现可持续发展。

（四）非遗活化需兼顾“文化遗产”与“就业增收”

独龙织梦项目既保护了独龙毯非遗文化，又通过产品开发、灵活就业让农村妇女获得稳定收入，实现“文化活起来、村民富起来”。说明非遗帮扶不能仅停留在“保护”层面，需结合市场需求进行产品创新，让非遗成为带动就业增收的“活资产”，真正实现文化价值与经济价值的统一。

10. 江苏

波司登股份有限公司： 苏州市康博村以企带村助力乡村振兴项目

摘要

波司登集团始创于1976年，49年来，波司登扎根农村发展，专注实体经济，从苏南乡村缝纫组发展为全球知名的羽绒服品牌企业，主营产品羽绒服连续30年中国市场销量第一。波司登坚持村企共建、工农并举，使康博村产业“强”起来、环境“美”起来、管理“活”起来，走出了一条村企融合发展的新路径。累计投入1.3亿元建成拥有427幢别墅的现代化农民集中居住区康博苑，大幅改善村民居住条件与生活质量；大力推进工业反哺农业，推动康博村传统农业向“现代、高效、生态”的规模农业转变；积极探索人才培育与孵化新模式，公司为全村劳动年龄段内95%的村民提供了充分就业机会；连续二十多年为60周岁以上老人发放尊老养老金，升级社区服务大厅、日间照料中心、卫生站等公共设施，建设文明新风礼堂与康博养老院，切实改善老人生活，提升村民幸福感与获得感。

一、主要内容

（一）村企共建，打造现代化农民集中居住区

1999年，波司登创始人高德康当选康博村党总支书记，二十多年来，高德康时刻不忘富民强村责任，坚持村企共建、工农并举，对全村土地、道路、住宅、绿化、休闲等功能区进行科学布局，将原来分散的老旧村庄集中建设。先后投资1.3亿元，分三期建成拥有427幢别墅的现代化农民集中居住区——康博苑，让1700多名村民全都住进了漂亮宽敞的庭院式“大别墅”。苑中小桥流水、亭台水榭，四季鸟语花香，配套服务设施完善，人与自然和谐共处，成为苏南农村中一道亮丽的风景线。康博村荣获“全国文明村”、“国家级生态村”、“全国民主法治示范村”、“全国示范性老年友好型社区”、“中国十佳小康村”、“中国十佳魅力乡村”等国家级荣誉和称号。

（二）产业扎根，推动区域经济产业集群发展

波司登有意识地把产业扎根在农村基层，把产能转移到农村腹地，建成七大直属工业园区，推动区域经济产业集群和品牌集聚。波司登以企业雄厚实力和资源优势，大力推进工业反哺农业。找准产业切入点，助力康博村规划发展现代高效农业，将康博村传统农业向“现代、高效、生态”的规模农业转变。开发康博产业园项目，打造智慧农业信息化物联网平台，有效提高农业生产经营的综合效率，提升农业现代化水平。已建成采摘区、设施种植区、展示仓储加工为一体的综合产业基地，成功孵化发展常熟市小强农业发展有限公司、常熟市康博田园水果种植有限公司、常熟神花针织有限公司等一大批工农业实力企业。

（三）优化配套，提升乡村治理现代化水平

波司登先后投资3000多万元建设社区综合服务用房、标准厂房以及康博人才公寓，积极开展老旧工业区更新改造，开发建设康博智能制造产业园，建成4幢共6万平方米的标准厂房以及占地15亩的工业邻里中心载体，每年为村集体增加280万元租金收入。波司登出资升级服务大厅、日间照料

中心、社区卫生服务站功能，出资 3500 万元建设文明新风礼堂等配套设施，形成集特色学习、婚庆喜事等多功能于一体的综合性礼堂，进一步提升村民幸福指数。启动康博养老院的规划建设，出资 1.2 亿元建设总建筑面积 4.86 万平方米的康博养老院，以为老服务为重点，配备老年大学、老年人活动中心、长者照护之家等功能区，全面提升乡村养老服务，建设“老有所居、老有所依”的幸福家园。

（四）培育孵化，推动乡村人才全面振兴

波司登积极探索人才培育与孵化新模式，推动乡村人才全面振兴。公司为全村劳动年龄段内 95% 的村民提供了充分就业机会，通过科学合理的岗位设置与技能培训，村民得以在公司实现稳定就业，收入水平显著提升。同时，波司登主动参与乡村人才培育工作，为村民提供多样化职业发展路径，助力村民实现从传统农民到产业工人的转变，有效提升村民技能水平和就业创业能力。在波司登的引领带动下，康博村的创新创业环境不断优化，成功吸引了一批“80 后”农学硕士、海归硕士等科技“新农人”在此扎根创业，还吸引了众多院士、教授在此设立“试验田”，开展前沿农业科技研究与实践探索，现代农业、果蔬种植、观光农业等一批新兴产业在康博村蓬勃发展。

（五）心系父老，谱写乡村共同富裕篇章

作为一家有社会责任感的品牌企业，波司登发挥品牌优势和产业特点，在助力乡村振兴、促进共同富裕中积极作为、主动作为。在康博村 1685 名户籍人口中，60 周岁以上老人占比高达 42%，老龄化问题突出。面对“银发浪潮”的挑战，村党委第一书记高德康始终心系父老，个人连续二十多年为 60 周岁以上老人发放尊老养老金，每逢中秋和重阳节为每家每户发放月饼和节日慰问品，已累计发放 1500 多万元。多年来，公司积极开展扶贫济困、扶孤助残、震灾救援等公益慈善工作，已累计向社会捐款捐物超 14 亿元，公益足迹遍布全国 30 个省（自治区、直辖市）、112 个地级市、600 个县，惠及 158.9 万贫困群众。

二、取得成效

波司登立足乡村、走向全球，依托产业项目带动区域集群发展，增强整体经济竞争力。项目为当地居民提供了涵盖生产、管理、服务等多领域的就业岗位，通过岗位设置与技能培训，帮助村民实现稳定就业与收入增长，有效缓解就业压力。波司登推动康博村由传统农业向现代高效农业转型，开发康博产业园，打造智慧农业物联网平台，提升农业生产效率和现代化水平，孵化了一批有竞争力的农业企业，夯实了乡村经济可持续发展基础。同时，波司登投资建设康博苑等现代化居住区，配套社区服务、标准厂房、人才公寓等设施，大幅改善村民居住条件与生活质量。

在人才方面，波司登创新培育与孵化机制，帮助村民由传统农民转变为产业工人，提升其技能与创业能力。项目还吸引了一批高素质人才返乡，包括“80后”农学及海归硕士等“新农人”，为乡村注入新理念、新技术，推动现代农业、观光农业等新业态蓬勃发展。

面对康博村人口老龄化挑战，村党委第一书记高德康连续二十余年个人出资，为老人发放尊老金及中秋、重阳慰问品，累计金额超1500万元，切实改善老人生活，提升村民幸福感与获得感。波司登还出资升级社区服务大厅、日间照料中心、卫生站等公共设施，建成文明新风礼堂与康博养老院，全面优化乡村公共服务，推进乡村治理现代化。通过这些项目的实施，波司登不仅实实在在地惠及康博村村民，更为推动社会共同富裕和乡村振兴贡献了积极力量，成为企业践行社会责任的标杆。

三、经验启示

（一）必须坚持产业赋能与公益帮扶的协同共进

企业应将自身战略发展融入国家社会需求，以产业为根基，以公益为补充，形成双向驱动的良好循环。波司登通过“村企共建”模式，不仅以产业项目带动了区域经济和就业，更通过公益项目补齐民生短板，在改善村民生活条件的同时，提升了乡村治理效能，实现企业声誉与乡村发展的双重

增值。

（二）乡村振兴需要依靠科学规划与创新驱动

摆脱传统路径依赖，以前瞻性视野进行整体布局是关键。波司登在康博村的实践中，通过科学规划土地、道路与住宅功能区，建设现代化宜居社区，从根本上提升了人居环境。同时，积极引入智慧农业和物联网技术，推动传统农业向高效生态农业转型，为乡村经济培育了内生增长的新动能。

（三）人才是乡村振兴的核心与基石

波司登的实践表明，既要注重本土人才的培育，也要积极引进外部智力。企业通过提供充足的就业岗位和体系化的技能培训，成功帮助本地村民实现从传统农民向现代产业工人的身份转变，提升了人力资源价值。同时，其产业平台也吸引了高素质人才、“新农人”返乡创业，为乡村带来了前沿理念与技术，激活了新兴产业的发展。

永卓控股有限公司： 新疆阿克苏地区库尔干村边疆共富项目

摘要

永卓控股位于江苏省苏州市永联村，初创于1984年，前身为村办轧钢厂。2020年9月，永卓控股积极响应“万企兴万村”行动号召，牵手新疆阿克苏地区乌什县库尔干村，启动“石榴籽帮扶工程”。企业投资成立库尔干果品农民专业合作社，创新采用“龙头企业+合作社+贫困户”运作模式，整合村内分散农产品资源，实现“供产销”一体化经营，从源头解决农产品销路难题。截至2024年年底，企业累计投入资金超2000万元，职工群众爱心捐款100余万元，为库尔干村创收1500余万元；3000多村民人均纯收入超2万元，较4年前增长了47%；村集体收入较3年前增长了163%。2020年，该村一名确诊癌症中晚期的10岁女孩，因家贫术后中断治疗。企业了解情况后，协调上海医疗资源，千里生命接力，目前恢复良好。企业援建的村史馆成为乌什县爱国主义教育基地，库尔干村获评“国家民主法治示范村”。2024年7月，与库尔干村续签了新三年的“乡村振兴帮扶协议”。永卓控股先后荣获全国民族团结进步模范集体、中华慈善奖等荣誉百余项。

一、主要内容

（一）实施背景

与永卓控股相隔逾4000公里的新疆库尔干村，曾是户籍人口3000余人的深度脱贫村，面临多重发展困境：产业基础薄弱，苹果、黑木耳、纸皮核桃等优质农产品，因交通闭塞、渠道匮乏，陷入“质优价低、销路不畅”的窘境；基础设施滞后，污水处置、垃圾处理等民生设施缺失，村民长期面临“摸黑走夜路”的生活难题；文化服务空白，既缺乏公共活动场所，也无系统的文化传播载体；增收渠道单一，部分群众因缺技术、缺岗位难以实现稳

定脱贫，与“美好生活”的向往存在差距。

在第三次中央新疆工作座谈会精神指引下，作为中华民族团结进步协会常务理事单位，永卓控股积极响应“民营企业进边疆”“万企兴万村”等号召，将帮扶库尔干村纳入兴边富民、稳边固边的大局中。

（二）实施路径

1. 产业赋能，激活乡村“造血”能力

针对库尔干村产业短板，永卓控股以市场化思维搭建发展平台。投资成立库尔干果品农民专业合作社，创新采用“龙头企业+合作社+贫困户”运作模式，整合村内分散农产品资源，实现“供产销”一体化经营，从源头解决农产品销路难题。同时，结合村域资源禀赋，投资兴办面粉加工厂与核桃加工厂，既通过精深加工提升农产品附加值，又为村民提供稳定就业岗位，引导群众通过劳动增收，助力村庄形成“种植+加工”双产业支撑格局，为打造乌什县“美丽乡村创新发展示范点”奠定经济基础。

2. 基建升级，补齐民生保障短板

围绕村民对美好生活的迫切需求，企业实施全方位基础设施改造。在人居环境治理领域，修建防渗渠，把6.5公里土渠改成混凝土渠，减少渗漏，节省农民灌溉成本。推进“厕所革命”并打造民居样板房，提升村民居住品质；建设40个垃圾收集站与标准化垃圾分类宣传亭，通过硬件完善与宣传引导，带动群众养成卫生习惯。针对出行安全问题，在村庄主干道及日常通行村道安装300盏太阳能路灯，使库尔干村成为阿克苏地区首个实现路灯全覆盖的乡村，彻底终结村民“摸黑走夜路”的历史，村容村貌焕然一新。

3. 文化铸魂，厚植民族团结根基

出资建造集村史馆、文化长廊于一体的爱国主义教育基地，系统融入党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史内容，让村民在沉浸式参观中增强国家认同与民族自豪感，该基地现已成为乌什县重要爱国主义教育阵地。邀请本地孩子和永联永卓的孩子们结成互助帮扶对子。至今已举办10届“红石榴夏令营”，累计超1500人参加，来自民族地区的青少年超300人，搭建了各族青少年交往交流交融大舞台。

4. 就业帮扶，拓宽共同富裕渠道

实施“红石榴就业行动”，依托企业产业优势，吸纳 221 名少数民族同胞就业。针对少数民族员工特点，开展“普通话 + 职业技能 + 政策法规”专项培训，帮助他们突破语言与技能障碍。同时，创新创业扶持模式，在永联小镇提供免租金门面房，鼓励少数民族群众开办特色经营项目。2021 年初，库尔干村村民蔡国宾的“石榴籽民族餐厅”开业，正宗新疆风味受到了周边居民及游客的欢迎和好评。

（三）工作机制与创新做法

1. 领导带头示范

董事局领导、总裁班子定期深入村庄调研需求，形成“需求清单—项目实施—成效评估”闭环管理。公司总裁结对帮扶贫困家庭，带头捐款捐物，发挥了模范带头作用。

2. 注重精准长效

通过签订长期帮扶协议（2020 年首次签约，2024 年续签）确保工作连续性。坚持市场化帮扶，摒弃“输血式”援助，借合作社、加工厂激活村庄内生动力，实现“企业发展与乡村振兴同频共振”；打造“产业 + 文化 + 就业”三维融合模式，同步推进物质富裕与精神富足，破除单一帮扶局限；依托永联为民基金会整合资金、技术、人才资源，为项目落地提供精准持续保障。

3. 强化民族团结

认真贯彻落实习近平总书记关于加强和改进民族工作的重要思想，在新时代党的民族工作中找准定位、发挥优势，持续提升和完善“民企进边疆”工作。首创“跨区域文化互嵌”机制，从 2021 年起，每年夏天邀新疆少数民族青少年到永卓控股参加“红石榴夏令营”，促进民族交融。

二、取得成效

（一）构建了可持续增收体系

通过合作社与加工厂建设，库尔干村农产品产业链显著延伸，苹果、核桃等农产品从“初级售卖”转向“精深加工+品牌销售”。5年来，永卓控股库尔干果品农民专业合作社共完成各类农副产品销售18批次，累计为库尔干村创收1500余万元。2024年，库尔干村3000多村民人均纯收入超2万元，较4年前增长了47%，村集体收入较3年前增长了163%。

（二）提升了村民生活品质

生态振兴是乡村振兴的重要支撑，企业在帮扶时将建设生态宜居乡村列为一项重点工作。2021年投入126万元，修缮村幼儿园、小学、文化广场及绿化带，建40个垃圾分类收集站、160个收集箱与宣传亭，助村民养成卫生习惯；2022年投百余万元实施亮化美化工程，安装225盏太阳能路灯、125盏景观灯及沿街建筑灯饰，让该村成全县首个路灯全覆盖村庄；2023年又投钱改造村主干道街面，粉刷主体建筑、更新设施，提升村级阵地面貌与功能。2024年以来，对地震受损民房出资加固维修，实施了新一批路灯亮化、环境美化工程。

（三）增强了民族共同体意识

永卓控股将铸牢中华民族共同体意识融入帮扶全过程，吸纳村民来永卓控股工作、生活；立“红石榴民族文化俱乐部”和“石榴籽陀螺文化体验馆”，普及弘扬民族特色运动项目；打造“红石榴陀螺队”和“红石榴拔河队”，展现各族群众顽强拼搏、团结协作的精神；积极参与“民族团结进步示范创建联盟”“红石榴公益联盟”，发挥示范带动引领作用。

三、经验启示

永卓控股以产业、就业、文化、共融多措并举，让库尔干村民群众实现交往交融、富裕幸福。企业在积极参与“万企兴万村”的行动中，深刻认识到：

（一）必须融入中国式现代化这个中心

要牢牢把握高质量发展这一首要任务，促进民族紧跟时代步伐，共同团结奋斗、共同繁荣发展，以保障和改善民生、高质量发展凝聚人心，增强政治认同、思想认同、理论认同、情感认同。

（二）必须激发各族群众的内生动力

要引导各族群众树立主体意识，尊重群众的主体地位和首创精神，充分调动各族群众积极性、主动性、创造性，始终坚持为了各族人民、依靠各族人民、成果由各族人民共享，让中华民族共同体建设的成果切实惠及全体人民。

（三）必须推动各类市场主体发挥更大作用

各类市场主体是经济社会发展和中华民族共同体建设的生力军，是扩大就业、促进创业、改善民生、促进各民族交往交流交融的重要力量。要完善制度体系，鼓励引导各类市场主体，特别是民营企业更加自觉铸牢中华民族共同体意识，在中华民族共同体建设上作出更大贡献。

（四）必须搭建更多平台载体、培树更多典型和示范

实践证明，“民企进边疆”、“民族团结进步创建”、“民族团结交融行动”是推进新时代民族工作高质量发展的有效载体。要加强抓典型树标杆工作，以先进典型为标杆引领全社会铸牢中华民族共同体意识。

江苏蛟龙打捞航务工程有限公司： “深蓝引擎”驱动泾口村振兴项目

摘要

江苏蛟龙打捞航务工程有限公司（以下简称“蛟龙公司”）在其发源地——江苏省盐城市盐都区秦南镇泾口村，实施“深蓝引擎”驱动乡村振兴项目。项目立足企业海洋工程主业优势，通过产业辐射、民生改善、人才培养等多维度投入，深度参与“万企兴万村”行动。累计带动本村形成 25 家疏浚打捞企业、46 支潜水队伍的产业集群，提供 2000 余个稳定、高收入就业岗位，人员年均收入达 14.8 万元。同时，公司积极反哺乡梓，通过慈善帮扶、基础设施建设、发展特色农旅等方式，显著提升村民福祉。2024 年，泾口村村民人均可支配收入 5 万元以上，村集体收入达 123 万元，村集体积累 764 万元，荣获全国文明村等多项国家级荣誉，探索出一条以特色产业为基、共建共享为魂的乡村全面振兴之路。

一、主要内容

（一）实施背景

泾口村，曾是一个普通的内陆村庄。五十年前，蛟龙公司的前身在此起步，凭借两条小木船，组建了村办打捞队。历经半个世纪的艰苦奋斗与创新开拓，从最初“走出村口”打破地域局限，到精准“抢占风口”深耕市场机遇，已成长为全国潜水救捞行业的民企龙头。而今，伴随国家“海洋强国”战略的推进与“万企兴万村”行动的号召，蛟龙公司秉持深厚乡土情怀，将自身“向海图强”的发展蓝图与家乡振兴愿景紧密融合，以“产业反哺、民生为本、人才赋能”为核心路径，进而践行责任“温暖心口”服务民生，全面助力泾口村跨越发展。

（二）实施路径与工作机制

产业筑基，构建“蓝色经济”生态圈。一是，集群发展，做强主业。蛟龙公司发挥龙头引领作用，带动本村25家疏浚打捞企业、46支潜水队伍“抱团发展”，形成海洋工程产业集群。企业自身敏锐把握海洋新能源发展机遇，投入巨资打造包括4000吨全回转起重船在内的“海洋重器”，参与深中通道等30余座世界级特大桥建设，风电沉桩千余根，并成功“走出去”承建国际项目，擦亮蛟龙“驰名商标”金字招牌。二是，拓展链条，多元增收。针对不同劳动力特点，创新打造“男浚女织老管园”特色产业模式，实现了全村劳动力资源的精准配置与充分开发，真正做到了人尽其才、地尽其利。“男浚”依托蛟龙舰队从事高技能、高回报的海洋工程作业；“女织”引进斑竹袜业，打造自主品牌，实现“家门口”灵活就业；“老管园”则通过打造生态观光农业园、瓜蒌种植示范园等，让老年人也能参与劳动、创造价值。三是，农旅融合，激发活力。整合“种植+加工+直播”产业链，创新“稻田认养”模式，打造“秦泾甄选”直播品牌，推动本地特色农产品“出圈”，拓宽销售渠道，提升农业附加值。

民生为本，织密“共建共享”幸福网。一是，改善人居环境。科学规划建设具有水乡风韵的集中居住区，全村集中居住率达91%，并贴心配置“一分地微菜园”，保留乡村韵味。二是，聚焦“一老一小”。率先筹建“长者幸福食堂”，为70岁以上老人提供优质低价代餐及配套服务；捐资设立苏北首家村级大病救助冠名基金，12年累计慰问、探望300余名患病乡亲；16年持续为285名考取本科以上的学子（其中7名博士、66名硕士）发放激励奖学金，营造崇文重教风尚。三是，弘扬文明乡风。常态化举办“敬老节”，为金婚、钻石婚夫妻敬赠婚匾，为老寿星集体庆生；持续为60周岁以上老人缴纳新农合、发放尊老金，传承敬老爱幼传统，增强村民凝聚力和幸福感。每年发放各类补助150多万元。

人才驱动，锻造“可持续发展”引擎。一是，建设国家级培训基地。蛟龙公司联合战略伙伴投资5000万元在泾口村建成国家级潜水救捞培训中心和文化教育基地，配备270度环幕立体救援系统、深水塔、潜水训练池等先进设施，既为行业培育“水下尖兵”，填补江苏空白，又为本地青年提供核

心技能培训，实现“家门口”高质量就业。二是，盘活资源促增收。创新利用闲置校舍打造实景课堂，鼓励村民参与运营服务，不仅为村集体带来稳定租金收入，也创造了新的就业岗位，让本地青年“不离乡、能就业、就好业”，稳稳捧上“深蓝饭碗”。三是，厚植蓝色文化。通过开展海洋科普、公益潜水体验等活动，提升青少年海洋意识与应急技能，传承“向海图强”精神，为乡村长远发展注入文化动力，被誉为“破解行业文化断层的金钥匙”。

党建引领，筑牢“协同推进”保障。在村党委（全国先进基层党组织）的坚强领导下，蛟龙公司与村集体建立了高效协同的工作机制，确保企业发展与乡村建设同频共振、互促共进，形成了“企业倾情投入、村级组织有力、村民积极参与”的良性局面。

二、取得成效

（一）产业兴旺，带动增收效果显著

成功培育了海洋工程和特色农旅两大产业板块。直接带动 2000 余人就业，人年均收入 14.8 万元；通过特色农业、直播电商等带动 400 多名妇女及众多老年人就业增收，年人均收入超 3 万元。2024 年村民人均可支配收入 5 万元以上。

（二）集体经济壮大，发展根基牢固

村集体经济收入持续增长，2024 年达 123 万元，村集体积累 764 万元，资产 2318 万元。尤为重要的是以“秦南仓大米”、“秦泾牛肉”、“泾口瓜蒌”为代表的农旅融合产业，与作为人才引擎的国家级潜水培训中心共同发力，每年为村集体稳定贡献 50 万元以上收入，为乡村持续发展提供了坚实的经济基础。

（三）民生福祉提升，乡村和美宜居

村民居住条件根本改善，养老、教育、医疗等保障体系日益完善。“一

老一小”得到重点关爱，文明乡风蔚然成形，村民的获得感、幸福感、安全感显著增强。

（四）人才梯队初现，发展后劲充足

国家级培训基地的建设，将年培训 300 名专业人才，不仅服务行业发展，更使本地青年能掌握核心技能，预计为地方年创收近亿元，有效破解了乡村人才流失困境。

（五）示范效应突出，品牌价值提升

泾口村荣获多项国家级荣誉，蛟龙公司的实践成为“万企兴万村”行动的生动典范。全国潜水救捞行业发展座谈会历史性落地泾口，彰显了其行业影响力与乡村振兴模式的认可度。

三、经验启示

（一）立足主业，精准发力是前提

蛟龙公司的成功在于充分发挥了自身在海洋工程领域的产业、技术和市场优势，将企业发展与乡村资源禀赋紧密结合，找到了助力乡村振兴的精准切入点和有效路径。

（二）产业融合，多元发展是关键

不仅做强做优主导产业，还因地制宜拓展关联产业和特色农业，构建了多元化的乡村产业体系，有效满足了不同群体的就业需求，拓宽了增收渠道，实现了“强村”与“富民”的有机统一。

（三）反哺乡梓，共建共享是核心

企业将发展成果惠及乡邻，通过持续的公益性投入，在基础设施、民生保障、文化建设等方面补齐短板，经济效益、社会效益双提升，凝聚了人

心，促进了和谐。

（四）育才引智，人才赋能是根本

通过建设高能级培训平台，将高端人才培养与本地劳动力技能提升相结合，为乡村留下了人才，培养了内生发展动力，确保了振兴事业的可持续性，破解了人才瓶颈。

（五）党建引领，政企协同是保障

强有力的基层党组织发挥了战斗堡垒作用，为企业参与乡村建设营造了良好环境，确保了各项振兴举措精准落地与高效实施，形成了同心同向、互利共赢的强大合力。

江苏蛟龙公司的实践表明，民营企业根植乡土、回报乡梓，完全能够在乡村振兴的伟大实践中展现大作为、作出大贡献。其以“深蓝引擎”驱动乡村全面振兴的模式，对于拥有特色产业基础的乡村，特别是对于民营企业如何以市场化方式参与并推动乡村全面振兴，提供了具有鲜明特色的可借鉴、可推广的“蛟龙方案”。

11. 浙江

宁波士林工艺品有限公司： 温州市司前畲族镇竹产业共富工坊项目

摘要

宁波士林工艺品有限公司（下属宁波竹韵家居用品有限公司）联动浙江省温州市泰顺县司前畲族镇政府及12个村集体，在当地台边工业集聚区投资1.35亿元打造温州甬泰竹业有限公司及“甬泰富竹共富工坊”，其中一期投入7000万元，共富工坊专项投入2000万元升级生产线；二期又投入800万元，新增25亩场地，2万平方米厂房，预计2025年底产值将达1亿元以上。项目扎根泰顺23.5万亩竹林资源沃土，以“企业+村集体+农户”模式串联产业链，年消化毛竹8万余吨，带动周边2万多户农户、600余名劳动力就业，为300多户低收入竹农提供技术帮扶，每年为农户带来直接收入超1500万元，为12个入股村集体支付固定分红超100万元，让“深山竹”变身“富民宝”，成为欠发达山区产业振兴的生动实践。

一、主要内容

（一）破题：山海牵手，唤醒沉睡竹资源

宁波士林工艺品有限公司作为国家重点林业龙头企业，深耕竹制品领域多年，年产能 800 多万件，手握技术、市场双重行业优势。而浙南山区的泰顺县，虽位列浙江省 26 个欠发达山区县，却坐拥 23.5 万亩竹林的“绿色家底”——司前畲族镇作为当地重点产竹区及竹木产业功能区，竹产业虽为传统支柱，却长期困于“初级加工、散兵作战”，资源优势难以转化为经济优势，低收入群体增收无门。2018 年起，泰顺县及司前畲族镇以“生态工业招商引资”为纽带，多次邀请士林公司考察，希望以企业之力唤醒“沉睡竹资源”。士林公司秉持“竹不富民羞成业”的理念，结合自身产业优势与市场需求，于 2019 年 4 月启动温州甬泰竹业项目，投资 1.35 亿元在司前畲族镇台边工业集聚区组建温州甬泰竹业有限公司，誓将深山翠竹打造成带动山区共富的“黄金条”。

（二）织网：三链联动，构建多元共富体系

建链：政企携手搭起产业平台。项目规划 100 亩用地打造竹加工产业园，2021 年 7 月建成投产，聚焦竹板材、竹炭、竹家居及竹文旅产品；同步落地“甬泰富竹共富工坊”，占地 50 亩，投入 2000 万元引入国内首套“供可燃气联产竹炭技术”生产线，建成“智能应用车间”，推动产业从“砍竹卖竹”向“精深加工+科技赋能”跨越，年消化毛竹 400 万根，年产值达 8000 万元以上。

强链：村企联动凝聚发展合力。创新“资金入股+原料统购”双联结模式：一方面，归集 12 个村的扶贫资金入股企业，签订产业扶贫协议，由宁波竹韵公司提供资金担保，确保村集体每年获银行贷款基准利率双倍的固定分红，近两年已支付超 100 万元；另一方面，与 6 个竹子主产村的种植大户、合作社签订“保护价统购协议”，优先收购入股村毛竹，为 30 多户低收入竹农建立技术帮扶结对，让村集体、农户深度嵌入产业链，形成利益共同体。

延链：工农协同推动产业升级。依托士林公司 FSC-FM 森林管理体系及

科技特派员团队，为竹农提供全周期技术支持：产前培训竹林规范化种植，产中推广“配方施肥、挖沟引鞭、蓄水灌溉”标准化管理，产后指导疫病防治与低产林改造，累计开展“食用林产品质量安全”“竹笋高效经营”等培训数十场。同时，以企业为龙头整合资源，带动当地 30 多家原竹加工场配套服务，扶持省内外 10 余家竹制品企业协作，联合中国林业科学研究院泰顺分院构建“全竹产业链”，实现从种植、砍伐、运输到精加工、成品销售的闭环发展。

（三）护航：四维保障，夯实共富长效基础

党建引领机制：构建“畲乡富竹”产业链党建联建机制，串联政府、企业、村集体、科研机构，统筹资源调度、政策落地与矛盾协调，为项目平稳推进提供组织保障，形成“以点带面、点面结合、共同促进”的扶贫示范效应。

利益保障机制：“固定分红+保护价收购”双管齐下，村集体入股资金零风险增值，竹农卖竹收入比市场价每年多增 150 余万元，彻底打消参与顾虑，避免“一次性扶贫”，实现资金可持续保值增值。

就业激励机制：共富工坊推行“保底工资+计件报酬+班组绩效”薪酬模式，定向提供 200 个一线技术及普工岗位，优先吸纳农村剩余劳动力及低收入群体，人均月收入达 3500 元，实现“家门口就业”，解决农村剩余劳动力问题。

技术支撑机制：以科技特派员团队为核心，联动科研院所，将先进技术转化为竹农“看得见、学得会”的实操技能，推动 15 万亩竹林升级为标准化基地，提升竹林亩产效益，促进生态建设与社会经济可持续发展。

二、取得成效

（一）产业蝶变：从“小竹料”到“大产业”

项目让泰顺竹产业实现跨越式升级：温州甬泰竹业年产能达 10 万平方米竹板材及系列竹制品，年产值突破 8000 万元，年消化毛竹 400 万根；带

动司前畚族镇形成“种植—初加工—精深加工—销售”全产业链，30家配套加工场、10余家协作企业抱团发展，“一竹多用、综合开发”的产业格局成型，传统竹产业跃升为县域特色支柱产业。

（二）农户增收：从“守竹愁”到“靠竹笑”

项目建成10万亩竹林基地，近3000户农户每年获直接收入1500多万元；保护价收购让竹农每根竹多赚0.3元，年增收150余万元；600余名劳动力实现本地就业，共富工坊200个岗位人均月入3500元，彻底解决“竹难卖、钱难赚、人难留”的问题，2万多户农户共享产业红利，低收入群体年均增收超1.2万元。

（三）乡村振兴：从“山区穷”到“共富美”

12个入股村集体获分红超100万元，村集体经济平均增收8万余元，村级道路、养老服务等公共设施升级；竹林实现生态与经济双赢，“绿水青山就是金山银山”在泰顺落地生根。甬泰竹产业项目成为浙江省“万企兴万村”行动省级实验项目，浙江省“万企兴万村”行动“十佳产业帮扶点”，吸引多个县市组团考察学习，为欠发达山区提供了可复制的“竹业共富”方案。

三、经验启示

（一）龙头引领，是共富的“主心骨”

士林公司的实践证明，龙头企业的技术、资金、市场优势，能为欠发达地区产业“破题”——通过建基地、延链条、树品牌，可快速将当地资源优势转化为经济优势，成为带动乡村振兴的“引擎”。

（二）利益联结，是共富的“粘合剂”

“固定分红+保护价收购+就业岗位”的多元联结，让企业与农户从

“利益无关”变为“命运与共”。唯有让农民在产业链中“有股、有业、有利”，才能激发其参与热情，实现产业可持续发展。

（三）政企协同，是共富的“加速器”

政府的招商诚意、政策支持，叠加企业的市场眼光、实干能力，形成“1+1>2”的效应。泰顺县以“生态招商”搭桥，企业以“产业富民”落地，政企良性互动为项目扫清障碍，为产业扶贫提供了高效路径。

（四）生态为基，是共富的“长久计”

项目以竹林资源为核心，既发展产业又保护生态，实现“砍竹不毁林、加工不污染”，证明欠发达山区无须“以牺牲生态换发展”，通过“生态产业化”路径，就能让绿水青山持续产出“金山银山”，走出一条绿色共富路。

华立集团股份有限公司： 建德市柳村田园牧歌共富驿站项目

摘要

项目是华立集团以“融资+融智”的模式，与建德市大洋镇柳村结对帮扶打造的产业项目，累计投入资金逾300万。项目启动以来，华立集团从最初的消费帮扶、公益帮扶到后来的产业帮扶，全面助力柳村实现村集体经济消薄。柳村也从最初村集体经济年收入为0的薄弱村，发展为每年村集体经济经营性收入超过50万的当地明星村。项目初期，在柳村打造有机蔬菜种植基地，通过打造“蔬菜宅配卡”等特色产品，对接明康汇、华商超市等销售渠道使项目快速进入市场化运营。截至2024年底项目累积实现销售收入超600万元，带动村30余人口就业，带动周边产业收入1500余万元。经过首轮5年帮扶，柳村已彻底消薄摘帽，2023年华立党委与柳村签订第二轮帮扶协议，将旧村委办公楼改造成华立·柳村共富驿站，引入研学、团建、培训等多种农文旅模式，打造2.0版帮扶项目——“田园牧歌”研学基地。该基地目前拥有11间客房、乡村会客厅、田园咖啡吧、草坪露营场地、共享菜园等设施，能同时容纳50人就餐及会议。目前已累积接待游客3千余人次，开展研学活动30余场，成为当地乡村旅游团建的新名片。

一、主要内容

（一）整合资源链条，构建产业发展新体系

华立在充分结合华立自身产业和资源优势的基础上，根据柳村自然条件，最终聚焦打造柳村有机蔬菜种植基地。经过前期的筹备和行动，2019年4月有机蔬菜正式上市，同年6月建德市柳村善食农业开发有限公司成立，项目进入市场化运营。当年基地蔬菜产量24万斤，为村集体增收20万元，顺利完成消薄任务。2020年8月基地获得有机认证。针对农产品销售难

题，9月由华立集团牵头，联合联华华商、明康汇等企业及本土力量组建合作联盟，打造“蔬菜共富工坊”，对基地农产品实行统一收购、包装和销售，构建了“产供销”一体化闭环。

（二）推进项目升级，激活乡村文旅新引擎

2023年起，华立集团与柳村缔结第二轮五年帮扶协议。华立以融合创新理念盘活闲置资源，将柳村村旧村委楼全面升级改造为共富驿站，命名“柳村山居”民宿。2024年8月，柳村山居民宿再次提升扩建，目前已拥有11间客房，1个乡村咖啡馆，及能容纳50人同时就餐的独立餐厅。华立深度整合当地特色有机蔬菜基地、绿色共享自然生态等核心资源，精心打造出“田园牧歌”农文旅融合品牌。该品牌以有机蔬菜为核心特色，着力构建集特色民宿住宿、沉浸式农事体验、自然生态研学教育于一体的综合性共富产业基地，有效激发柳村传统产业新动能，充分释放乡村休闲旅游的新活力，为村民增收和乡村可持续发展开辟新路径。

（三）培育专业人才，为乡村振兴储备力量

华立集团秉持“授人以渔”理念，牢牢抓住“人才振兴”这一乡村可持续发展的关键。自田园牧歌项目推出以来，华立始终在物色热爱乡村文化、认可公益帮扶的社会有识之士加入乡村振兴团队。通过搭建学习平台——共富大讲堂，邀请乡村运营CEO专家驻村授课，为柳村发展探索更多可能性。同时，也通过参加外部专业培训，引流年轻人回村创业等途径，培育农文旅人才，为共富事业补充新鲜血液。

（四）勾勒客户画像，引导客户认可柳村模式

华立集团对柳村的帮扶行动远不止于单纯引入有机蔬菜产业项目，更着力于通过系统性、实践性的培训与赋能，引导村民、客户转变对乡村的传统认知，培育出认可“柳村模式”的固定客户群体。华立集团通过开发疗愈系统课程，上线针对都市白领、亲子家庭的身心灵疗愈项目，充分利用柳村良好的自然环境和慢节奏的乡村生活，帮助客人得到全身心的放松，该系列产

品小范围试点后得到了客户的一致好评。华立还打造了绿色自然学院乡村会客厅，融入年轻人喜欢的咖啡吧，同步开设户外体验、家庭教育、未来领导力等课程，精准定位客户群体，持续培育引导潜力客户。

（五）搭建线上平台，助力农产品走出大洋

华立积极拓展与高等院校的共建模式，2025年5月，合作开发的“田园牧歌自然营地”小程序正式上线，柳村农产品、民宿客房、营地特色活动等产品有了线上展销平台。后期，华立将持续丰富线上产品，辐射大洋镇全域，搭建起农文旅产品线上平台，使“柳村模式”影响力不断扩大，为乡村振兴持续助力。

二、取得成效

经过8年的持续帮扶，目前柳村蔬菜基地面积达280亩，配备48个单体大棚、2个联动大棚，年产量超150万斤，提供10个固定岗、60余个灵活岗，带动村民就近就业增收，实现了产业升级与农民致富的双赢局面。截至2024年底项目累积实现销售收入超550万元，带动村20余人就业，形成了“红色党建+数字经济+公益产业”的赋能发展新模式，形成了大洋镇其他产品项目的复制推广，带动收入1500余万元。村容村貌也得到了极大的改善，家家门口铺上了柏油马路，横贯整村的小河修建了可供游人戏水的龙鳞坝，村道沿路的路灯全部换新，越来越多的年轻人也开始回村创业。

2024年，华立“田园牧歌共富驿站项目”入选第二批浙江省“万企兴万村”行动省级实验项目；华立集团也凭借多年来在助力共同富裕、推动乡村振兴方面的突出成效，荣获浙江省同心共富榜样企业、浙江省企业社会责任最佳实践案例等多项荣誉。

三、经验启示

八年的帮扶，华立集团始终坚持“授人以渔”的帮扶理念，敢为人先，因地制宜的“扶一程”打造第一产业，“帮一程”开拓市场销路；稳定营收后创新思维，通过对第一产业的全面开发，迭代为面向广大受众的第三产业投入市场；在运营的过程中反哺乡村，逐步覆盖周边配套产业，影响力持续扩大；使当地获得了更多的社会关注，为乡村硬件配套争取到更好的资源。而更为可贵的是村民的思想和眼界在不断提升，越来越多的村民认可并参与到乡村振兴的建设中来，更多的本地青年也有了回乡创业的可能性和主动意愿。现任柳村村书记说：“以前村里人闲下来就打麻将去了，现在都愿意来蔬菜基地里帮忙干活，又有钱拿又美化了自己的家园。”

未来，华立集团将以“融资+融资”的方式持续深入开发柳村当地农文旅资源，在国家政策的指引下和当地政府的支持下，对柳村资源进行总体规划和设计，整合现有乡村景观资源，通过与专业院校开展产学研合作，外部平台拓展等途径，与周边村落的农文旅产业形成更紧密的联动，实现区片化效应，带动更多的人走进乡村，形成更广泛的影响力，为帮扶工作注入源源不断的动力。以期最终实现村级经济、村民、企业、经营方的四方合作共赢。

舟山良海粮油有限公司： 舟山市双桥街道油脂产业助村振兴项目

摘要

舟山良海粮油有限公司投资 5600 万元在舟山国际粮油产业园内打造年产 120 万吨油脂加工储运项目，对定海区双桥街道湮溪村、临港村、石礁村、桥头施村、南山村等周边村的村民及 5 个村集体发展产生了显著的带动效应。项目自投产后，直接吸纳近 100 名村民就业，带动周边运输、包装、餐饮等服务业发展，形成“园区+农户”的就业网络，间接带动超 2000 名村民从事配套服务。每年为村民带来直接收入超 800 万元、产业链发展带来间接收入近 2 亿元，每年为 5 个村集体增收合计超 100 万元。产业助村外，企业积极开展慈善公益事业，2020 至 2024 年期间，累计向当地慈善总会、村集体、贫困地区等捐款超 400 万元；累计投入近 100 万元对项目周边道路、污水管网、电网、物流等配套基础设施进行提升，有效助力当地农村改善生产生活条件。

一、主要内容

保障国家粮食安全一直是我国重要发展战略，舟山群岛新区作为我国重要的进境粮食指定核心口岸，承担着大量进口粮食的中转、仓储任务。形成了中央、省、市三级储备格局，增强了国家对粮食的储备和调控能力，在应对粮食供应波动、稳定市场方面发挥关键作用。为积极响应国家乡村振兴战略，履行企业社会责任，舟山良海粮油有限公司充分发挥自身在粮油加工、品牌营销与市场渠道方面的核心优势，启动实施了“产业助村”项目。该项目旨在通过构建紧密的农企利益联结机制，将公司的产业动能注入乡村，带动项目村实现农业增效、农民增收与农村繁荣，探索一条可持续、可复制的乡村振兴之路。项目主要内容涵盖以下几个方面：

（一）构建粮食多式联运模式，助力农产品拓宽销路。

依托舟山江海联运服务中心，发展以江海联运为主的多式联运体系，构建了联通国际、辐射南北的粮食现代物流体系。物流合作向长江沿线港口纵深推进，打通了定海至川渝地区的东西部协作陆海联运新通道，国内首创江海直达“运力池”，极大程度降低了物流成本。同时企业通过与中国邮政合作，借助邮政“线上+线下”的销售体系和物流网络，将产品推向全省乃至全国市场，解决农产品销售渠道问题，促进农产品流通，带动相关种植、养殖等产业发展，助力农产品更高效地走向市场，为农产品打开销售市场、助力乡村振兴做出贡献。

（二）强化产业带动，激发乡村振兴新动能。

项目着力于产业链延伸，利用自身“良海”品牌的市场信誉，对符合标准的产品进行品牌化包装与推广，帮助其提升附加值，拓宽销售渠道。2022年建成小包装自动化生产车间，从粗放型大豆加工向精深加工转变，延长产业链，增加产品附加值，带动上下游产业协同发展，进一步促进乡村经济繁荣。2024年，企业年加工粮食近百万吨，年产值近70亿元，成为区域经济新增长点，间接拉动地方税收和配套服务业发展。此外，企业不断推进产业升级，在生产加工环节，企业始终将“带动本地就业”作为核心责任，目前250余名员工中近100名是周边村民，人均月收入超7000元，真正实现“放下锄头进车间，家门口就能挣薪金”。企业还积极投身乡村基础设施建设，累计投入近100万元至周边道路建设、污水管网、电网改造、物流站点升级。在此过程中，企业还依托自身产业基础串联上下游需求，带动周边运输、包装等配套服务业蓬勃兴起，每年为5个村集体合计增收超100万元。

（三）提升技能培训，拓宽乡村就业共富路径。

企业管理团队汇聚了粮油加工与贸易领域的专业精英，凭借成熟的市场采购和营销模式，深耕粮油市场运作。企业通过系统化技能培训，如专业讲师授课、岗位练兵、师带徒等培养机制，累计授课20余次，岗位竞赛10余次，帮助村民掌握实用技术，为乡村产业发展注入专业动能，切实让“家门

口就业”从“有岗位”升级为“稳增长”。同时通过项目投产运营带动周边运输、包装、餐饮等服务业发展，形成“园区+农户”的就业网络，间接带动超2000人从事配套服务，人均年收入超10万元，切实将技能红利转化为“富民”、“兴村”的持续动力。

二、具体成效

良海粮油公司120万吨油脂加工储运项目已全线投产。目前，通过该项目提供直接就业岗位近100个，间接就业岗位超2000个，经过强化产业带动，让村民收入从“靠天吃饭的务农所得”拓展为“稳定工资+业务分红”的多元渠道，激发乡村振兴新动能。企业250余名员工中近100名是土生土长的周边村民，涵盖返乡青年、留守妇女及大龄劳动力，人均年收入超8万元。在此过程中，企业还依托自身产业基础串联上下游需求，带动周边运输、包装、餐饮等配套服务业蓬勃兴起，逐步织密“园区接单、农户参与”的就业网络，不仅提供组装、分拣、配送等灵活岗位，还通过技能培训助村民掌握一技之长，间接带动超2000人从事配套服务，人均年收入超10万元。同时，通过产业带动进一步增强村集体“造血”能力，每年为5个村集体合计增收超100万元。与此同时，村容村貌也得到了提升，企业以配套项目推动周边道路建设、污水管网、电网改造、物流站点升级，累计投入近100万元，用产业发展的“红利”反哺乡村，改善农村生产生活条件。这一系列举措既构建起“企业发展、村民受益”的良性利益联结机制，更将产业链的资源优势转化为乡村振兴的内生动力，有效提升村民和村集体收入，激活区域乡村发展活力、助力共同富裕的重要支撑。

企业积极参与公益慈善事业，以兴村为基，以富民为本，2020至2024年期间，企业累计向当地慈善总会、村集体、贫困地区等捐款超400万元；2025年企业还与万源市长坝镇清水溪村、幺滩村签订结对帮扶协议，各捐赠5万元，将帮扶资源精准投向村集体经济发展关键环节和乡村环境短板上，有效助力壮大村集体经济，推动乡村全面振兴。

三、经验启示

（一）产业融合是关键

通过以粮食加工为核心，向上下游延伸产业链，促进农村一二三产业融合，提升乡村粮食产业的现代化水平。一方面，推动传统粮食加工企业进行技术改造和设备升级，提高生产效率和产品质量；另一方面，积极发展绿色、有机粮食产业，满足市场对高品质农产品的需求，提升乡村产业的竞争力。

（二）创新改造是动力

民营企业通过技术创新、机制创新等，推动乡村产业升级。如舟山良海粮油有限公司推动传统粮食加工企业进行技术改造和设备升级，积极发展绿色、有机粮食产业，将创新融入企业的日常生产经营过程中，实现新质生产力的赋能加码。

（三）联农带农是保障

随着企业的发展壮大，将进一步带动周边乡村地区的基础设施建设，如道路交通、水电供应、通信网络等。完善的基础设施将为乡村产业发展和居民生活提供便利条件，促进城乡一体化发展。同时，企业将持续创造更多就业岗位，吸引农村劳动力就近就业，鼓励和支持返乡农民工、大学生等在乡村创业，发展与粮油产业相关的配套产业和服务业，激发乡村经济活力，实现可持续的城乡协同发展。

12. 安徽

铜陵永泉农庄有限责任公司： 铜陵市永泉小镇农文旅融合项目

摘要

铜陵永泉农庄有限责任公司以“党建红”引领“生态绿”“产业金”，创新建立全省首个村企联合党委，累计投入 15 亿元实施生态修复与产业重构工程，形成农林文旅融合发展模式。公司先后发掘当地生态农业资源，建成以江南生态美食著称的“江南味道”民俗街；涵养 6000 亩原始森林，打造成国家级 4A 级风景区——忆江南 12 景；布局温泉康养业态，形成了“游江南山水、看江南园林、吃江南味道、住江南人家”四位一体旅游度假胜地。

铜陵永泉小镇项目辐射 4 个行政村，直接带动就业 1830 人，人均年收入达到 10 万元以上；通过绿色订单农业辐射农户 2072 户，每户年增收 4 万元以上；2024 年接待游客 179 万人次，实现旅游营收 1.6 亿元，探索出资源型地区“生态美、产业兴、百姓富”的振兴之路，为带富一方百姓、助力乡村振兴作出了积极贡献。

一、主要做法

在上级党委、政府指导帮助下，2018年，铜陵永泉农庄有限责任公司党支部与周边金桥、清泉、水龙和金山村党委（党总支）联合组建全省第一家村企发展联合党委。联合党委坚持月调度、季例会，协调帮助企业解决发展规划、用地指标、征地拆迁等发展重大问题，永泉的发展壮大则源源不绝地把企业资金、技术、人才、信息和商机引入联建村，为乡村振兴提供良好条件，形成了村企深度融合、“双向借力”的基层治理新模式。多年来，公司在联建党委指导下，积极帮助乡村培育主导产业，培育新型农民，扶持公用事业。

（一）帮助理清发展思路

公司注重为乡村发展提供思路、人才、信息和资金支持，因村制宜，结合4个联建村各自的自然禀赋和地理位置，一村一策，积极扶持，推动清泉村成为食材加工基地，水龙村扩大蔬菜基地，金桥村发展民宿餐饮，顺安镇创办了食品加工基地，部分村民组织运输服务，促进了周边乡村新产业新业态发展壮大，形成了一业引领、多业兴起、多产业协同发展良好格局。

（二）积极推进融合发展

注重推动农业与加工、流通、休闲旅游、健康养生和电子商务等产业深度融合，推进“产加销消”互联互通，助推乡村产业兴旺。公司立足本地辐射周边区域，流转土地10000余亩，建立无公害粮油生产、蔬菜瓜果种植基地和生态茶园。挑选原生态老品种，用传统耕种方法自然生长，不施农药化肥。从田间地头直接送厨房餐桌，保证食材新鲜健康。与千余农户签订肉禽养殖协议，统一配送肉禽原种，按传统方法养殖，全程视频监控，确保不添加生长激素。自建食品生产加工基地，用古法手工制作，不添加防腐剂，尽显食材原汁原味。新建成的200余间客房的温泉精品酒店全年入住率达到90%。注重通过电商网络提升旅游产品影响力和美誉度，“永泉小镇无忧度假”网络阅读量超过10亿，小镇及周边人气持续火爆。

（三）有效带动农民就业

在发展过程中，利用生态资源型、劳动密集型和江南民俗风情自身优势，广泛吸纳周边村民到小镇就业，有效带富一方百姓，直接带动就业 1830 人，人均年收入达到 10 万元左右。通过旅游 + 农业形式带动周边农村村民致富，联建村农村常住居民人均可支配收入高于全区平均水平 10.49 个百分点。帮扶困难群众 37 人，让身有残疾者帮助养猪，让年老体弱者帮助晒酱，让困难群众有尊严的获得报酬。通过发展绿色订单农业，打造生态食村基地，带动增产增收。公司 2024 年定向定购基地优质食材达 2938 万元，辐射农户 2072 户，户年均增收 4 万元以上。建立了协议农户生态农产品丰欠保收机制，丰年所得尽收，灾年公司贴补保证农民减产不减收。

（四）积极培养管理人才

帮助乡村培育主导产业、培育新型农民。铜陵永泉管理层中高层 90% 来自周边村镇，还培育出周边农家乐及民宿负责人 45 人。小镇大量人流车流，带动扶持周边村民建设和联合建设民宿、农家乐 19 户，停车场 6 处。通过打造村企融合共赢机制，有效促进发展方式转变，带动农民就业增收，推动美丽乡村建设，促进乡村全面振兴。

二、取得成效

（一）促进了村集体与村民增收

铜陵永泉农庄有限责任公司与周边金桥村、清泉村等 4 个村构建“企业 + 村集体 + 农户”的多元利益联结机制，通过村企融合，有效带动农村发展。截至 2024 年，4 个联建村村集体经营性收入较联建前平均增加 20 万元以上；公司现有近千名员工，其中 90% 为周边村镇居民；通过万亩生态基地还辐射带动就业达 2072 户，每年定向收购绿色农产品近 3000 万元，大量村民实现了本地就近体面就业。

（二）推动了乡村生态与文旅融合发展

铜陵永泉农庄有限责任公司将昔日废弃矿山成功转型为森林覆盖率达90%的农文旅康养融合示范区，打造成了集旅游观光、休闲度假、温泉康养为一体的4A级风景区和休闲康养小镇，成为“绿水青山就是金山银山”的生动实践和典型案例，产生了良好的示范效应。

（三）培育了乡村新型农民

永泉小镇丰富多彩的文旅业态吸引八方游客纷至沓来，促进了周边乡村旅游服务业兴起，吸引了乡村人才回流。周边部分村民在小镇学到了旅游服务、餐饮技能和创业本领，培养出了多名“皖美厨师”，在省市餐饮业界技术比武中获得大奖。铜陵永泉小镇管理层中高层90%来自周边村镇，还培育出周边农家乐及民宿负责人45人。

三、经验启示

（一）治理现代化

党建引领的共生之道。村企联合党委破解了“企业单打独斗、村级各自为战”的困境，通过组织共建、事务共商、发展共赢，为企业发展提供诸多支持和动力，将企业优势资源引入乡村发展，帮助培育村级产业，实现双向助力、良性发展良好局面。

（二）农民主体化

共享发展的根本遵循。创新“订单农业+吸纳就业+扶持创业”机制，确保农民深度参与、持续受益。公司员工和高管90%来自周边村镇，2072户农户通过土地、劳力、资产多元参与，培育出周边农家乐及民宿负责人45人，分享全产业链增值收益。

（三）生态资本化

绿水青山的价值跃迁。永泉实践印证了“生态投入——价值转化——反哺生态”的可持续发展逻辑。公司将露天矿坑打造成美丽的鸳鸯湖，精心涵养原始森林资源，全面治理荒山水土流失，保护山泉小溪，修复生态链条，精心打造了一个依山傍水、亭台有致、有江南特色的农庄，实现生态价值向经济价值的创造性转化。

（四）产业生态化

跨界融合无限可能。公司始终注重发挥当地乡村农业和森林生态资源优势，通过以农保旅、以林涵旅、以文塑旅、以旅带农，优势互补，相互促进，构建“生态农业—加工体验—文旅消费”闭合产业链，打造农林文旅康养融合发展新业态，实现高质量发展。

洽洽食品股份有限公司：边疆地区坚果全产业链项目

摘要

洽洽食品成立于2001年，2011年上市，20多年来，坚持以“品质和品牌”为核心，成为中国坚果炒货行业领军企业，在全球拥有11大工厂，产品远销至海外近70个国家与地区，荣获“国家科学技术进步二等奖”等国家级荣誉39项，累计授权专利310项。2023年以来，洽洽积极响应国家援疆号召，在安徽省驻新疆援建指挥部、北京市支援合作工作领导小组新疆和田指挥部、皮山县人民政府等单位大力支持下，以“产业为桥、民族团结、共同富裕”为核心，在新疆和田地区皮山县打造“心连新”产业援疆项目。项目构建“种植+采购+加工+销售”全链条帮扶体系，建成3200亩食葵标准化种植基地，投资500万元打造4000m²初加工工厂；累计采购当地核桃、红枣等特色原料1.35万吨（货值2.2亿元），实现援疆产品销售额超2.2亿元；带动当地各族群众就业超1.1万人次。同时，建立民族关怀机制保障少数民族员工权益，并捐赠30万元助学金助力当地教育，创新形成了“造血式”产业援疆模式，实现经济效益与民族团结的协同共进，为乡村振兴提供了可复制、可推广的实践路径。

一、主要内容

（一）实施背景

皮山县地处塔克拉玛干沙漠南缘，虽拥有充足日照、昼夜温差大等农业优势，盛产核桃、红枣等特色农产品，但受制于产业结构单一、产业链条短、市场渠道不畅等因素，当地农业增值空间有限，农户持续增收基础薄弱。2023年起，在安徽省驻新疆援建指挥部、北京市支援合作工作领导小组新疆和田指挥部、皮山县人民政府等单位支持下，洽洽食品结合自身全产业链优势，启动“心连新”产业援疆项目，旨在通过产业深度融合，破解当地

发展难题，探索可持续的兴边富民路径。

（二）实施路径

1. 种植示范引领，优化产业结构

以食葵种植为切入点，通过扩大种植规模、推广科学种植技术，以点带面推动当地农业产业结构优化。在皮山县木吉镇推进食葵种植基地建设，改善当地传统种植结构，为群众提供就业机会与增收路径。

2. 加工基地落地，延伸产业链条

在安徽（三峡）皮山县工业园区建成初加工工厂，配设加工线，聚焦核桃等本地特色农产品初加工。工厂契合当地多民族特点，合理调整特色节日工时，落实少数民族年节福利与用餐补助，尊重各族习惯，助力群众实现“家门口就业”与“技能型增收”。

3. 规模化采购，激活市场潜力

聚焦皮山县红枣、核桃、葡萄干等特色农产品，以规模化采购模式打通“产销堵点”。依托自身全国销售网络拓宽援疆产品销售渠道，同时创新产品形态，开发融入新疆民族元素的“心连新皮山礼”礼盒，推动“原生态原料”升级为“品牌商品”。

4. 品牌赋能，扩大影响力

拍摄主题系列纪录片，借助多元媒体平台广泛传播，着力提升皮山农特产品品牌知名度，让“皮山味道”与“民族团结”成为皮山对外展示的新名片。

（三）工作机制

1. 政企协同机制

由安徽省驻新疆援建指挥部、北京市支援合作工作领导小组新疆和田指挥部引导，和田地区皮山县政府提供政策支持，洽洽负责产业落地，形成“政府引导+企业主导+群众参与”三方联动，确保项目快速推进。

2. 利益联结机制

聚焦农户稳定增收核心目标，建立“基地建设+订单农业+保底收购”

的利益保障模式，提前与当地农户、种植合作社签订标准化采购合同，切实保障农户种植收益，构建起“风险共担、利益共享”的紧密型利益共同体。

3. 民族关怀机制

在合理调整少数民族工作时长、落实年节福利与用餐补助等权益保障基础上，形成“多民族生产联合”，实现汉族与少数民族员工技能互学，营造团结友爱、互帮互助的良好氛围。

4. 技术赋能机制

聚焦提升当地种植技术水平，组建专业技术服务团队，开展常态化技术指导，精准解决农户在原料种植过程中遇到的难点问题，助力当地培育专业技术人才，夯实产业发展基础。

（四）主要亮点

1. 全链条闭环帮扶，实现“造血式”增收

构建从种植、采购、加工到销售的完整产业链帮扶体系。建成3200亩种植示范基地，规范种植标准、提升原料品质；累计采购当地农产品1.35万吨，货值达2.2亿元，切实保障原料销路；建成初加工工厂，补齐加工短板、提升产品品相；最终实现2.2亿元援疆产品销售额，打通产销全闭环，有效推动皮山农业从“种得好”向“卖得好、卖得贵”转变，真正实现“造血式”增收。

2. 民族融合嵌入式发展，筑牢团结根基

坚持将民族关怀与产业发展深度融合，把民族团结理念嵌入项目生产运营各环节，充分尊重当地少数民族风俗习惯，合理调整特色节日工时，落实少数民族年节福利与用餐补助，切实保障少数民族员工的合法权益和生活需求。推行“多民族生产联合”模式，让田间地头的种植劳作与工厂车间的生产加工，成为名副其实的“民族团结融合阵地”。

3. 品牌驱动，提升产品附加值

立足皮山农特产品资源禀赋，破解产品同质化、附加值低的困境，以品牌建设激活产业活力。通过拍摄专题纪录片、设计特色民族礼盒等创新方式，挖掘地域文化与民族故事，推动农特产品从同质化原料转变为有故事、

有特色的品牌商品，提升附加值与市场竞争力，助力产品走出新疆、迈向更广阔市场。

4. 精准助学强根基，援疆帮扶提质增效

精准对接皮山县教育需求。聚焦义务教育阶段学生，2025年捐赠20万元助学基金、2026年发放10万元助学金，惠及50名学生。以“产业+教育”双帮扶模式，既夯实经济基础，又守护青少年成长，实现援疆帮扶提质增效、全面覆盖。

（五）创新做法

1. “闭环式”产业援疆模式创新

突破传统单一环节帮扶局限，构建“种、采、加、销”完整产业链。种植端建标准化示范基地并提供技术指导，采购端实行保底收购保障农户收益，加工端建初加工工厂实现资源就地转化，销售端搭多元渠道推动产品走出边疆，形成可独立运转、持续盈利的产业生态，推动援疆从“输血”向“造血”转变

2. “运营嵌入式”民族工作创新

将民族关怀转化为弹性工时、特色权益等可执行运营流程，推动各族员工协作互学，让民族团结在生产场景中自然发生，实现产业高质量发展与各民族社会融合互促。

3. “文化+品牌赋能”营销创新

挖掘地域文化与故事，以纪录片、特色礼盒为载体赋予产品情感内涵与文化辨识度，依托成熟营销渠道拓宽销售半径，助力边疆特产突破地域限制，提升产品附加值与品牌影响力。

4. “产业造血+教育树人”协同机制创新

构建产业带动就业增收、人才兴村的长效机制，产业端带动就近就业、增收育才，教育端设助学基金、发助学金帮扶学生，实现经济效益与社会效益统一，拓宽企业参与乡村振兴的实践路径。

二、取得成效

（一）经济成效：产业链增收效应显著

1. 农户增收

项目在皮山县建成 3200 亩食葵种植基地，通过标准化种植带动 3750 名当地群众实现就近就业，年增收达 80 万元，让群众在家门口稳定增收；同时，累计采购当地农产品 1.35 万吨，货值达 2.2 亿元，有效打通农产品产销壁垒，让农户的劳动成果转化为实实在在的收益。

2. 产业升级

建成的初加工工厂高效运营，实现产值 3500 万元，推动当地农业从原料供应向加工增值转型；援疆产品销售额超 2.2 亿元，市场认可度持续提升，洽洽荣获合肥经济技术开发区产业援疆奖、优秀援边合作奖。

（二）社会成效：就业与民族团结双提升

1. 就业保障

通过基地种植、工厂加工、原料采购等全链条布局，累计带动就业超 1.1 万人次，助力群众劳动增收，巩固脱贫攻坚成果。

2. 民族团结

将民族团结贯穿项目全程，以多民族生产协作为载体，促进各族群众劳动交流、协作共进，筑牢民族团结与共同繁荣的根基。

3. 民生改善

坚持“产业援疆+民生帮扶”协同推进，投入 30 万元进行助学，切实帮助 50 名义务教育阶段学生学业，用实际行动助力人才兴村，让援疆成果更多地惠及当地群众。

（三）生态成效：绿色种植助力可持续

结合皮山县干旱少雨的地域特点，积极推广耐旱的食葵作物种植，累计改良皮山土地超 3200 亩，既有效提升了土地利用效率、改善了当地生态环境，又实现了农产品种植与生态保护协同发展，达成“生态保护+经济发展”的

双赢目标。

三、经验启示

（一）构建全链条，确保帮扶可持续

推进乡村振兴需摒弃短期思维，聚焦产业短板，打造“种植+采购+加工+销售”一体化体系，配套技术赋能、人才培育、品牌建设等举措，形成可复制的通用路径，带动农户增收，为乡村产业长远发展注入内生动力，夯实乡村振兴产业根基。

（二）深化多方协同，整合发展力量

多方协同是乡村振兴见效的关键，需构建类似于政府、企业、农户的多方联动机制。政府做好政策、基建等支撑，企业发挥市场、技术优势推动产业升级，农户积极融入产业体系，实现就地就业与稳定增收。

（三）推动区域协作与品牌赋能，激发市场潜能

立足乡村特色资源，探索“特色产品+品牌联名+文化推广”策略，推动本土资源与企业优势融合，通过“特色产业+消费升级”双轮驱动，提升产品竞争力与附加值，为县域经济转型、乡村产业升级开辟新路径。

（四）促进民族团结，夯实扎根根基

民族地区推进乡村振兴，需将民族团结贯穿项目全程，尊重少数民族习俗与需求，坚持经济发展与社会和谐并重，推动各民族交流协作，确保项目扎根当地、惠及各族群众，助力民族地区乡村全面振兴。

安徽正宇面粉有限公司： 亳州市涡阳县优质粮源基地建设和精深加工项目

摘要

安徽正宇面粉有限公司是国内大型综合性粮食加工企业、农业产业化国家重点龙头企业、首批国家级粮食应急保障企业。公司位于安徽省亳州市涡阳县，该县是传统农业大县，但产业结构单一，农民增收渠道有限。公司积极响应“万企兴万村”行动号召，累计投入资金约8500万元，其中，产业投资7200万元，公益捐赠860余万元。项目通过“龙头企业+合作社+基地+农户”的模式，直接惠及全县20个乡镇、163个行政村5.3万户农户，其中脱贫户4600户。项目核心是建设绿色优质专用小麦订单种植基地32.6万亩，并配套建设日产2000吨的专用粉精深加工生产线。通过订单农业、保底收购、股份合作、就业带动、公益帮扶等多种形式，有效促进了当地农业产业化发展，显著提升了农民收入，探索了一条以产业振兴带动乡村全面振兴的有效路径。

一、主要内容

（一）实施背景

涡阳县耕地资源丰富，小麦种植历史悠久，但长期以来存在品种杂乱、标准化程度低、产业链短、附加值不高等问题，农民种粮收益不稳定，青壮年劳动力外流，“小生产”与“大市场”难以有效衔接。国家“万企兴万村”行动的启动，为民营资本助力乡村振兴提供了重要平台和机遇。安徽正宇面粉有限公司作为国家级农业产业化重点龙头企业和首批国家级粮食应急保障企业，肩负着保障粮食安全、带动农民增收的社会责任。基于自身产业发展需求和涡阳县的资源禀赋，公司决定将涡阳县所辖20个乡镇作为“万企兴万村”行动的重点结对帮扶对象，通过建设标准化原料基地和精深加工项

目，构建从田间到餐桌的全产业链，实现企业提质增效与乡村产业振兴的互利双赢。

（二）实施路径与工作机制

1. 政企合作，科学规划

公司成立专项工作组，与涡阳县政府深入对接，联合开展调研，共同制定《“万企兴万村”行动合作规划》，明确以优质粮源基地建设和精深加工为核心，辅以技能培训、基础设施改善等公益举措的实施路径。

2. 构建“四位一体”产业联结机制

推行“龙头企业+合作社+基地+农户”的组织模式。推行“十统一”（即：统一培训、统一耕种、统一供种、统一农资、统一田管、统一收割、统一回收、统一存储、统一销售、统一保险）的运作方法，公司负责提供良种、技术标准、订单收购和加工销售；县农业部门协调指导；合作社负责统一组织生产管理、集中采购农资；农户按照标准进行种植。

3. 建立紧密型利益联结机制

一是订单农业。与合作社、种植大户签订定向收购合同，约定收购品种、质量和保底价格，当市场价高于最低价时按市场价收购，保障农民基本收益。二是股份合作。鼓励村集体以土地、资金等要素入股加工项目，按股分红，增加村集体经济收入。三是就业带动。优先招聘当地农民进入加工厂工作，提供稳定就业岗位超过 570 个，季节性临时用工超 1200 人次。四是技能培训。联合农业院校、农技推广部门，定期开展种植技术、质量安全、农机操作等培训，年均培训农民超过 3600 人次。

4. 公益帮扶同步推进

投入资金用于帮扶村的基础设施修缮（如农田水利、道路）、教育资助、慰问困难群众等，改善乡村人居环境，增进民生福祉。

（三）主要亮点与创新做法

1. “粮头食尾”全链赋能

不仅聚焦前端种植，更延伸至后端加工，通过建设现代化加工厂，将原

粮就地转化为高附加值产品（如：各类专用粉、保健养生挂面、原味面叶及刀削面和烘焙预拌粉等），极大提升了产业价值和抗风险能力。

2. “优粮优价”市场导向

通过订单引导农民种植市场紧缺的优质专用小麦品种，并实行优质优价收购，改变了农民“重产量、轻质量”的传统观念，推动了种植结构调整和农业供给侧改革。

3. “数字农业”智慧管理

引入农业物联网技术，在核心基地建设智慧农田管理系统，对土壤墒情、病虫害等进行实时监测和预警，指导精准施肥用药，降低生产成本，提升种植效益和绿色化水平。

4. “延链强链”价值共享

公司与多家下游生产企业合作，积极拓展产业链、不断开发新产品，力争“从田间到餐桌，一粒小麦‘串’出六大产业——种植业、面粉业、食品业、醋产业、豆产业和观光农业”。目前正宇食品产业园非油炸方便面食品项目、沙县小吃速冻食品项目、面包烘焙休闲食品项目、麦片休闲食品项目、药香醋产业项目、大豆系列休闲食品等项目已建成投产，产品深受消费者喜爱。

二、取得成效

（一）有力促进现代农业产业发展

项目推动涡阳县小麦种植实现了规模化、标准化、专用化。32.6万亩基地成为区域现代化农业的样板，带动全县优质小麦种植面积扩大38%。精深加工项目的落地，填补了当地粮食加工短板，初步形成了集种植、收储、加工、销售、物流于一体的产业集群，产业链韧性和竞争力显著增强。

（二）有效培育乡村新产业新业态

面粉加工厂和正宇食品产业园的建设带动了当地建材装修、物流运输、包装印刷、餐饮住宿、金融保险等相关配套服务业发展。同时，公司正计划

与当地合作开发农业旅游、农耕体验等项目，进一步拓展农业多功能性，为乡村注入新活力。

（三）不断增强农民获得感

通过订单、就业、股份等多种渠道，将农民深度嵌入产业链各环节，形成了“风险共担、利益共享”的利益共同体。订单收购模式使参与农户每年均增收约 220 元，年均户增收约 3800 元，年均增收总额超 5600 万元。工资性收入成为当地农民新的重要收入来源，进厂务工农民年人均收入增加约 5 万元。村集体通过入股分红，年均可获得 6—18 万元的稳定收入，增强了村级组织为民服务的能力。

三、经验启示

安徽正宇面粉有限公司在涡阳县的实践，为粮食加工企业参与“万企兴万村”行动、助力乡村振兴提供了有益借鉴。

（一）坚持产业带动是根本

企业必须立足自身主业和优势，将企业发展与乡村资源开发紧密结合，通过培育壮大乡村特色产业，实现可持续的造血式帮扶，这是行动能否取得长效的关键。

（二）建立互利共赢是核心

必须构建紧密且公平合理的利益联结机制，确保农民能够分享产业链增值收益。只有让农民得到实实在在的好处，企业才能获得稳定优质的原料供应，实现双赢甚至多赢。

（三）注重科技创新与人才赋能是动力

引入现代农业技术和管理模式，改造提升传统农业；同时加强对农民的技术培训，提升其综合素质，是实现农业现代化和乡村振兴的内生动力。

（四）政银企协同发力是保障

成功的实践离不开地方党委政府的关心和金融机构的支持。当地政府在政策配套、基础设施、组织协调等方面做好服务，安徽省农发行贷款支持 2900 万元，企业则发挥市场、资本、管理优势，政银企协同发力，才能确保项目顺利实施。

13. 福建

盼盼集团：“三联共创”助力乡村振兴项目

摘要

盼盼集团是一家以农产品精深加工为主的国家级产业化重点龙头企业，业务覆盖全国 17 个现代化生产基地，营销网络遍布全国。为巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接，盼盼集团创新提出“联合银行、联动政府、联户帮扶”的“三联共创”模式。项目覆盖福建晋江、长汀，以及甘肃白银、贵州贵阳等多地，带动 50 余名原国定贫困人口脱贫，人均年工资收入超过 5 万元，惠及近 3 万农民。通过“融资+融智”，盼盼集团积极响应“万企兴万村”号召，建立“农户+基地+工厂”的利益联结机制，通过“产业兴村、就业助村、公益扶村”帮扶模式推动乡村产业、人才、文化、生态、组织全面振兴。

一、实施背景

在巩固拓展脱贫攻坚成果的基础上，全面推进乡村振兴成为当前重要任务。盼盼集团作为以农产品精深加工为主的龙头企业，产业链长、辐射面广，但也面临资金瓶颈和区域协作等发展需求。在农发行的支持下，盼盼集

团积极探索服务乡村振兴的新路径，通过创新设计“三联共创”模式，积极响应“万企兴万村”号召，致力于以金融赋能实现企业增效农民增收、区域协同发展。

二、实施路径

盼盼集团在农发行政策性金融的支持下，依托相关政策，积极参与脱贫攻坚与乡村振兴的有效衔接工作。集团围绕创新驱动和转型升级，秉承家国情怀，强化责任担当，积极响应“万企兴万村”行动。积极与工商联、农村相关部门、银行等多方协调沟通。结合晋江民营经济活跃的地域特点，盼盼集团充分发挥产业链长、辐射面广的特点，主动协同农发行工作，持续巩固金融支农成效，助力乡村全面振兴。

三、工作机制

（一）多方协同联动机制

盼盼集团积极构建并参与“银行—企业—政府—农户”四方协同体系，致力于明确各方权责与协作流程。在此框架下，农发行晋江市支行作为核心协调方，牵头建立定期会商制度，联合政府部门（工商联、乡村振兴主管部门）、盼盼集团召开洽谈会，精准对接资金需求、政策资源与农户诉求；政府负责提供政策配套（社保补贴、税收优惠）与行政审批便利（用地审批、环保评估）；盼盼集团承担产业落地与农户帮扶执行；农户通过参与生产、就业实现增收，形成闭环协作链条。

（二）精准化服务机制

1. 需求精准识别

盼盼集团积极配合农发行进行实地调研，梳理全国 17 个生产基地的资金缺口，并依据农发行针对脱贫地区（甘肃白银、贵州贵阳等）基地建设、

供应链搭建等关键节点的评估，落实“一企一策”金融方案。

2. 资源精准匹配

根据不同地区资源禀赋，匹配对应帮扶举措，如在西部脱贫地区重点支持农产品直采基地与生产基地建设，在福建长汀推动“农户+合作社+基地+工厂”模式落地，实现“资金跟着项目走、项目跟着需求走、需求跟着地域走”。

3. 效果精准追踪

动态监测贷款资金使用、农户就业人数、收入增长等核心指标，确保帮扶成效可量化、可追溯。

（三）全流程保障机制

1. 资金保障

盼盼集团全力争取政策性资金支持企业参与“万企兴万村”，累计接收 34.5 亿元，明确资金专项用于企业原材料采购等生产经营需求，确保资金使用高效合规。

2. 服务保障

农发行提供“融资+融智”双服务，除信贷支持外，协助企业搭建人力资源体系、打通供应链通道；政府提供行政审批绿色通道，缩短项目落地时间。

四、创新做法

（一）联合企业，激活“造血”功能

盼盼集团针对发展需求，协助农发行落实“一企一策”金融服务方案。首先，通过前期深入调研，精准识别企业在全国布局中的资金需求节点，累计接收 34.5 亿元产业帮扶贷款，重点支持企业在甘肃白银、贵州贵阳等脱贫地区建立标准化生产基地。贷款资金专项用于满足企业生产经营需求，确保资金使用精准高效。其次，推出融智服务，构建“培训—就业—晋升”一体化人力资源体系。盼盼集团联合农发行在当地设立技能培训中心，开设农

产品加工、质量检测、设备操作等实用课程，累计培训超 2000 人次。针对脱贫人口，创新推出“岗位定制”计划，根据个人条件安排合适岗位，并实行“一对一”师徒结对制度，确保员工快速掌握技能。最后，打通东西部供应链通道。通过农发行提供供应链金融产品，盼盼集团在宁夏、贵州等地区建立农产品直采基地，将西部优质农产品转化为休闲食品，既保障了原材料质量，又带动了西部农业发展。

（二）联动政府，发挥“纽带”作用

盼盼集团积极参与多层次政银企合作，通过银政企三方洽谈会，精准对接企业需求与政府资源，并创新实践“项目对接+资源整合+政策配套”服务模式。在推进各地的投资项目过程中，盼盼集团在农发行的协助下，加快办理用地审批、环保评估等手续，缩短项目落地时间，并成功在贵州、云南投资 1.06 亿元。同时，盼盼集团联合当地政府推动配套政策落实，如对吸纳脱贫人口就业的企业给予社保补贴、税收优惠等。资源整合方面，盼盼集团借助“西部农产品产销对接平台”，通过举办农产品推介会、展销会等活动与脱贫地区建立稳定的产销关系。截至目前，已帮助销售脱贫地区农产品金额达 0.32 亿元。

（三）联户帮扶，搭建“共富”桥梁

盼盼集团联合农发行创新实施“产业兴村、就业助村、公益扶村”帮扶模式。产业兴村方面，推行“农户+合作社+基地+工厂”的产业化经营模式。在福建长汀县，企业投资 7.5 亿元建设二厂项目，与当地农户签订保底收购协议，提供种苗、技术指导和质量标准，带动红薯、禽蛋等特色农产品标准化生产。就业助村方面，建立“就业帮扶绿色通道”，优先录用脱贫人口在云南保山等地设立劳务就业联络站，实现“点对点”精准招工公益扶村方面，开展“乡村振兴暖心工程”，盼盼集团捐赠 650 万元用于帮扶村的基础设施建设、教育支持和养老服务。

五、主要亮点

（一）“造血式”帮扶替代“输血式”支援

突破传统资金扶持单一模式，通过“贷款支持+技能培训+供应链赋能”，激活企业与农户内生动力。例如，农发行信贷支持盼盼集团生产经营，企业通过设立技能培训中心，开展农产品加工、设备操作等实用课程，累计培训超 2000 人次，帮助脱贫人口掌握就业技能；同时企业在西部建立直采基地，将当地农产品转化为高附加值休闲食品，形成“种植—加工—销售”完整产业链，实现从“给钱给物”到“授人以渔”的转变。

（二）跨区域协作破解发展不均衡问题

聚焦东西部资源差异，搭建“西部农产品产销对接平台”，助力西部脱贫地区发展。一方面，盼盼集团利用东部市场渠道与加工技术，消化西部优质农产品；另一方面，通过农发行的金融产品，企业加快在甘肃、贵州的发展，带动甘肃、贵州等地农业产值提升超 10 亿元，实现“东部技术+西部资源”的优势互补，助力区域协同发展。

（三）多维度帮扶覆盖乡村振兴全领域

从产业、就业、公益三个维度发力，实现乡村“产业兴旺、人才振兴、民生改善”同步推进。产业上，推动特色农产品标准化、规模化生产；就业上，建立就业帮扶绿色通道，优先录用脱贫人口；公益上，捐赠用于乡村小学、养老设施建设，形成“全方位、立体化”帮扶格局。

六、主要成效

目前，盼盼集团在农发行贷款余额 5.9 亿元。该行坚守惠农初心，落实惠企利企政策，积极参与“万企兴万村”，累计为盼盼集团发放产业帮扶贷款金额 34.5 亿元，帮助超 50 名脱贫户员工实现增收

（一）促进产业发展

盼盼集团通过农发行的资金支持，在全国建成 17 个生产基地，推动红薯、马铃薯等特色农产品实现标准化、规模化生产，带动甘肃、贵州等地农业产值提升超 10 亿元，以“产业兴村”筑牢乡村振兴基础。

（二）带动农民就业

项目累计培训脱贫地区群众超 2000 人次，50 余名脱贫人口实现稳定就业，人均年收入达 5 万元以上。企业还在晋江、云南等地设立劳务联络站，有效解决就业信息不对称问题，以“就业助村”深化乡村振兴成果。

（三）改善乡村治理

通过村企结对帮扶，盼盼集团捐赠 650 万元用于当地小学、养老设施建设，提升了乡村公共服务水平，增强了社区凝聚力，以“公益扶村”诠释民企责任担当

七、经验与启示

（一）扶志、扶智是助力乡村振兴的根本

乡村振兴要扶志，乡村振兴工作中“输血”重要，“造血”更重要，一定要把乡村振兴与扶志有机结合起来，既要送温暖，更要送志气、送信心。乡村振兴要扶智，村民改善生活条件需要智慧，培养技能是根本，培养顺应乡村振兴发展潮流的人才是助力乡村振兴的重要途径。

（二）发展产业是助力乡村振兴的关键

要想实现乡村全面振兴，发展产业是关键。只有通过科学规划、精心培育，不断完善帮扶产业链条，才能实现农业农村现代化。地方有了稳固的产业链，才能落实“产业兴旺，生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”二十字方针，实现经济、政治、文化、社会、生态全面振兴。没有产业支

撑，乡村振兴就是无本之木、无源之水。

（三）金融支持是助力乡村振兴的支撑

金融支持是巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的生力军，是适应市场经济要求、拓展资金渠道的新举措，是最强有力的支撑。结合乡村的特色资源、能源交通等方面情况综合分析，创新提出“联合企业、联动政府、联户帮扶”的“三联共创”模式，坚持“扶志+扶智+扶业”的思路，为企业助力乡村振兴输入血液全力助力实现共同富裕。

福建明一生态营养品有限公司： 三明市建宁县生态养殖全产业链项目

摘要

福建明一生态营养品有限公司充分发挥“闽江源头”优质水质、高山纯净空气和无污染土壤等得天独厚的有机生态资源，在建宁县累计投资 20 多亿元，通过打造“生态养殖+智能制造+文旅康养”全产业链模式，将生态优势转化为经济优势，建立万亩高山生态牧场和配备全自动乳粉生产线和液态奶生产线的高科技工厂，同时还将牧场和工厂打造成为旅游景点，发展观光旅游和研学体验，累计吸收了 3 万多户农户（其中包含大量建档立卡贫困户）直接或间接进入全产业链就业，仅 2023—2024 年公司实现总产值超 2.2 亿元，累计带动当地农户增收 2650 万元，为带动建宁农民劳动力逐步由传统农业向新产业新业态转型升级，在产业发展、农民增收和乡村建设等方面取得了比较显著的成效，形成了一套深度融合本地乡村振兴特色的“明一方案”。

一、实施背景

新时代，生态优势是企业发展竞争力的明显优势，人民群众对清新空气、清澈水质、清洁环境等生态产品需求越来越迫切。建宁县地处闽西北，是省级乡村振兴重点工作县，是国家级生态示范区。明一生态公司积极响应国家乡村振兴号召，依托当地青山绿水得天独厚的地理条件，着眼打造环境优美的生态高新科技园，建设长江以南规模最大、技术设备领先的乳制品暨婴幼儿营养品生产基地。

二、实施路径和工作机制

（一）推行“公司+基地+牧场+农户”模式

公司通过“公司+基地+牧场+农户”的产业化经营模式，与当地农民建立了紧密的利益联结机制，在乳制品工厂生产、牧场养殖、旅游观光服务等环节，优先吸纳当地农民就业，还通过租赁农民土地等方式，为当地农民创造多元化收入渠道，促进农民增收。

（二）建设高山生态牧场

公司依托国家级生态文明建设示范县—建宁县，充分发挥建宁县“闽江源头”优质水质、高山纯净空气和无污染土壤等得天独厚的有机生态资源，累计投资 17.2 亿元建设万亩高山生态牧场，积极应用现代化畜牧养殖技术，养殖奶牛 5000 头，年产鲜奶 3.6 万吨，变生态优势为经济优势。

（三）建设智能化工厂

公司注重以科技提升产业效能，累计投资 7.2 亿元，建设智能化厂房 18.2 万平方米，占地 417 亩，新上全自动乳粉生产线 5 条、全自动液态奶生产线 7 条，年产乳粉等乳制品 2.5 万吨，实现了产品从研发到市场的全数字化管控，通过科技赋能进一步提升产品质量和附加值。

（四）发展文旅康养新业态

公司借助建宁好山好水好空气的生态优势，融合乳业和旅游业优势，按国际 5A 级工业旅游景区标准建设投产明一国际高新生态科技园一期高端乳制品生产基地，将高山生态牧场和生产基地建设成为集网红牧场、生态文旅、研学体验为一身的现代农业产业园，带动建宁生态旅游发展。

三、主要亮点及创新做法

（一）三产融合实现社会经济双丰收

明一生态公司坚持走“大生态、大健康”的发展道路，秉承绿色发展理念，在建宁构建生态养殖、智能制造、绿色观光融合发展的高山生态全产业链，将奶业振兴与乡村振兴有机结合，带动当地农民向新产业新业态转型，实现持续增收，把一二三产业协调发展、融合互促的乡村振兴答卷描绘在建宁的大地上，推动当地农业绿色发展和生态农业建设，明一现代农业产业园荣获“国家级生态农场”“农村农业部推介休闲观光牧场”。

（二）全产业链领跑乳业“鲜”赛道

高质量发展的高山生态全产业链，也成为明一生态领跑乳业“鲜”赛道的关键优势。依托建宁得天独厚的自然生态环境，明一打造了万亩高山生态有机牧场“天籁牧场”，引进谱系纯正的荷斯坦奶牛和娟姗牛，建设拥有完善、科学、健全的奶牛养殖体系的5G网络智慧牧场，实现鲜奶采集到智能化工厂生产无间隔，保证每一滴鲜牛乳的营养与健康，高起点、高标准打造中国生态“鲜”奶粉的里程碑。

（三）科研实力铸就健康“鲜”品质

明一结合20多年在母婴领域积蓄的科研实力，高山生态“亲然”奶粉在配方上进一步优化升级，既是一款高端A2生牛乳配方奶粉，同时还科学配比“OPO+乳铁球膜+A2酪蛋白”，成分上更加接近母乳，用源乳级的营养，增强宝宝身体自护力。

四、取得的成效

（一）带动农户增收

据统计，明一生态公司通过上述举措，累计吸收了数万户农户（其中包

含大量建档立卡贫困户)直接或间接进入“生态养殖+智能制造+文旅康养”全产业链就业,为当地农民提供了大量就业岗位,2023—2024年该公司累计带动当地农户增收2650万元,带动建宁农民劳动力向新产业新业态转型升级。

(二) 生动实践“两山理念”

公司通过在建宁县打造“生态养殖+智能制造+文旅康养”三产融合的全产业链,2023—2024年实现总产值超2.2亿元,其生态牧场被评为“国家级生态农场”和“福建省美丽牧场”,成为福建生态产业的一张靓丽名片,带动建宁县年吸引旅游人数达5万人次,有效促进了建宁县乡村生态产业融合发展,生动实践了“绿水青山就是金山银山”的理念。

(三) 获得社会广泛认可

明一生态公司因其在推动建宁县乡村产业发展和乡村振兴中的突出贡献,获得了多项荣誉:2018年三明市人民政府将公司列入百亿龙头企业培育目标,2020年3月三明市人民政府授予公司第五轮市级重点龙头企业,2022年第一批福建省“专精特新”中小企业、2022年福建省科技小巨人企业、2024年第一批福建省高新技术企业。

五、经验启示

明一生态公司的乡村振兴实践,是一个典型的“以乡村产业发展为推动乡村振兴”的成功案例。它没有局限于乳制品生产、销售环节,而是通过构建一个“生态养殖+智能制造+文旅康养”三产融合的全产业链,将农业、制造业和服务业紧密结合,实现三产融合发展、人与自然和谐共生发展的新格局,形成了一个良性发展的完整产业生态,同时以自身产业发展不仅拉动了建宁的乡村经济崛起,带动当地农民持续增收,也间接带动周边乡村文旅等各类产业发展,共享发展成果,助力建宁县加快推动乡村振兴,成为以奶业振兴带动乡村振兴的优秀样板。

福建闽威实业股份有限公司： 宁德市巽城村桐江鲈鱼产业项目

摘要

福建闽威实业股份有限公司作为农业产业化国家重点龙头企业，矢志不渝地将桐江鲈鱼产业打造成为一项助力当地民众增收的富民产业。公司积极构建多元化合作模式，完善与养殖主体的联结机制，深度参与乡村振兴“万企兴万村”行动，将产业链实体扎根县域，为农民创造更多就业机会和产业链增值收益，推动共同富裕目标的实现。在闽威实业的努力下，目前桐江鲈鱼产业已是一个产值超 20 亿元的区域支柱产业。公司通过技术创新、联农带农、文化赋能三大路径，构建“种苗—养殖—加工—品牌”全产业链体系，在宁德店下镇巽城村建立村企联建示范样板，带动闽浙沿海 4000 余农户年均增收 5 万—6 万元，探索出一条民营企业助力乡村振兴的可持续发展路径。

一、主要做法

（一）技术创新

1. 突破生殖调控核心技术

花鲈人工育苗曾是制约产业发展的最大瓶颈。传统野生苗种存活率不足 30%，且存在资源枯竭风险。公司董事长方秀同志与中国工程院雷霖院士带领团队历经多年攻关“花鲈生殖调控和室内人工育苗技术”，首创亲鱼年产卵三次技术，突破自然条件下一年仅产卵一次的限制，使优质苗种年供应量达 1 亿尾。建成 130 亩国家级花鲈繁育标准化示范区，大幅提升了育苗成活率，彻底扭转花鲈种源困境，该项目获评国家高技术产业化示范工程。

2. 智能装备推动绿色转型

针对近海养殖台风灾害频发、疫病防控难等问题，公司主导研发的新型全塑胶抗风浪深水网箱，大幅增强网箱抗台风能力，有效降低疫病等自然灾害风险，配套建立起标准化仿生态养殖模式，实现水产品品质和安全性的显

著提升。养殖基地获评国家级水产健康养殖示范场，并成为金砖国家领导人厦门会晤水产品专供基地。

3. 精深加工助力产业升级

为破解初级水产品利润微薄的困局，公司推动建立现代化加工体系，系统布局产业链延伸与价值提升，着力深化产学研融合，突破水产品精深加工技术瓶颈，建成标准化车间、引入自动化设备，成功研发鱼松、鱼脯、鱼脆等创新型加工产品，建设烤鱼、条冻、盐渍、三去、鱼松、鱼脯等产品加工生产线，可加工产品 40 余种，年加工产值超亿元。产品畅销国内外高端市场，品牌价值获得行业高度认可。开发了鱼松、鱼脆、烤鱼预制菜等 40 余种高附加值产品。烤鱼、盐渍鲈鱼等产品通过 ISO9001、ISO22000、HACCP 等质量管理体系认证，已成功向澳大利亚、泰国、新加坡、马来西亚、菲律宾等国家出口水产品，带动原料鱼收购价格提升，实现“养殖户增收、企业增效”双赢。

（二）联农带农

公司创新构建“公司+基地+农户”模式，在福鼎市店下镇巽城村打造乡村振兴样板：

1. 全链服务降风险，小农户对接大市场

实行“5+1”管理模式（统一苗种、统一饵料、统一标准、统一技术、统一检测），实现鱼苗、饲料供应、降本集采、技术输出等全产业链标准化运作，每户年平均增收 5—6 万元。

2. 科技惠农强根基，培育现代新渔农

公司联合科大科研院所组建水产科技服务团，年均举办学术交流、技术培训等会议超 5 次，惠及养殖户 500 余人次，为桐江鲈鱼产业的持续发展培养了更多专业人才，有力推动了福鼎市海洋经济的蓬勃发展。与福建省农业科学院农业质量标准与检测技术研究所合作，在巽城村共建“科技村落”，联合攻关离岸智能网箱养殖等课题，培养新型职业渔民。推动养殖环境实时监控、病害远程诊断，推动传统渔业向智慧化转型。

（三）文化赋能

文化是产业的灵魂，为推动鲈鱼产业从生产端向品牌端跨越，公司投资建成国内首个“中国鲈鱼文化博物馆”，系统展示鲈鱼诗词典故、养殖科技与产业历程，年均接待参观者超 6000 人，目前已成为福建省中小学科普教育基地，获福建省科技馆分馆认定；连续举办八届“中国鲈鱼文化节”，融合产业论坛、美食展销、电商直播等元素，扩大鲈鱼产业影响力。

在公司的努力和推动下，桐江鲈鱼荣誉硕果累累，福鼎市被冠以“中国鲈鱼之乡”的美誉，桐江鲈鱼成为金砖国家峰会专供食品、入选福建省十大农产品区域公用品牌、入选首批中欧地理标志互认产品、获评“全国名特优新产品”、获评“福建十大农产品区域公用品牌”。

二、主要成效

桐江鲈鱼产业累计带动闽浙沿海 4000 余养殖户增收，户均年收入增长 5 万 ~ 10 万元，在核心示范区巽城村，鲈鱼产业贡献率占村民总收入的 70% 以上，真正实现“培育一个产业，致富一方百姓”。

公司构建的“种苗自主化—养殖生态化—加工高值化—品牌国际化”全产业链模式，被农业农村部列为水产高质量发展典型案例。

在公司的推动下，巽城村从传统渔村转型为国家级美丽休闲乡村，先后获评中国传统村落、省森林村庄、革命老区振兴示范村等称号。2023 年，桐江鲈鱼项目入选宁德市“万企兴万村”行动十大优秀案例，村企共建经验获央视《我的美丽乡村》专题报道。

三、核心启示

闽威实业探索的“科技创新 + 利益共享 + 文化赋能”三位一体模式，为民营企业参与乡村振兴提供可复制路径：

一是技术破局是根基。聚焦产业“卡脖子”环节攻坚，掌握种源、装备等核心能力。

二是机制创新是关键。通过“5+1”等模式降低农户风险，实现小农户与现代农业有机衔接。

三是文化赋能增后劲。以文化 IP 提升品牌溢价，推动一二三产深度融合，实现可持续富民。

14. 江西

江西圣牛米业有限公司：宜春市上高县富硒农业项目

摘要

江西圣牛米业有限公司牵头，按照入社自愿、退社自由的原则，创办了全省第一家冠省名的农民专业合作联社——江西绿万佳种养专业合作联社。联社成员出资 5000 万元，成员单位包括 2 家省级农业产业化龙头企业、3 家农业服务公司、14 家专业合作社。现有社员 3286 人，建立种养基地 38 个。联社本着“以农民为主体、以市场为导向、以科技为依托、以服务为根本、以增加农民收入为目的”的宗旨，为社员和农户构建优质服务平台，发展富硒功能农业，保证从田间到餐桌的食品安全。绿万佳聚焦精准帮扶，将产业赋能作为巩固拓展脱贫攻坚成果的根本之策。通过优先接纳脱贫户入社、定向提供富硒农产品订单、免费开展技术培训等精准措施，累计带动 400 余名脱贫户，带动农户全年人均增收 2000 元，有效提升了脱贫户的自我发展能力。

一、主要内容

（一）实施背景

上高县作为江西省宜春市的“全国商品粮基地县”，素有“赣西粮仓”之称，种粮历史悠久。当地农民专业合作社发展迅速，但普遍存在规模小、管理弱、融资难等问题，产业链条不完整。江西圣牛米业有限公司作为省级农业产业化龙头企业，牵头 14 家合作社成立江西绿万佳种养专业合作联社，打破种植与养殖壁垒，构建从田间到餐桌的全产业链。

（二）实施路径

江西绿万佳种养专业合作联社（以下简称“绿万佳”），是江西省内首家冠省名的农民专业合作联社。它通过独特的“大联合”模式，整合了多家专业合作社、农业服务公司及省级龙头企业，形成了“龙头企业 + 合作联社 + 合作社 + 基地 + 农户”的格局。

（三）工作机制

1. 民主协商机制

绿万佳由各成员社负责人组成理事会，共同决策品牌使用、生产标准、采购销售等重大事项，确保决策民主。

2. 统一规划布局机制

根据市场需求和区域资源禀赋，对成员社的生产进行宏观规划和布局指导。例如，划定富硒水稻的核心产区、扩大紫皮大蒜的种植面积等，避免了成员社之间的同质化竞争。

3. 资源整合与服务平台机制

“降本增效，赋能成员”这是工作机制中最具实操性的部分，绿万佳发挥“总服务商”的职能：“统购”生产资料、“统管”生产技术、“统供”社会化服务、“统筹”产品销售。

（四）主要亮点

1. 富硒品牌见成效

建成万亩富硒农产品种植基地，开发了富硒水稻、富硒皇菊、富硒紫皮大蒜等特色农产品。富硒皇菊和富硒大米获绿色食品证书，富硒紫皮大蒜获国家地理标志认证。成立以来，绿万佳富硒水稻种植面积约 5000 亩、富硒菊花 500 余亩、紫皮大蒜 2000 亩，年营收达到 1600 余万元。

2. 产后服务解农忧

针对农户“晒粮难、损粮多”的痛点，绿万佳投资千余万元建设稻谷烘干中心，日烘干能力达 360 吨，每年帮助社员烘干稻谷 2 万吨以上，减少因霉变造成的损失超 2000 万元，巩固了粮食生产成果。

3. 产销结合稳收入

绿万佳为农户提供从统一供种、工厂化育秧、机械插播、统防统治到机械收割、品牌销售的全程化服务。目前按此模式管理的水稻面积达 4 万亩，让农民得以“穿着皮鞋种田”，轻松种粮、稳定增收。

4. 双线营销拓市场

绿万佳成立生态农业开发公司，线上入驻主流电商平台，线下发展 12 个代理商及 40 余家网点，将“绿万佳”产品成功销往全国 20 多个省份，极大地拓展了市场半径。

5. 科技合作提品质

苏州硒谷博士团队与绿万佳签订了战略合作协议，在上高县发展功能农业。随后又通过和中国科技大学（苏州研究院）、苏州硒谷科技有限公司通力合作，专注于有机硒技术的研发与应用，通过建立示范基地和推广标准化生产，为富硒农产品的品质稳定与产业升级提供了强力支撑。

（五）创新做法

1. 资源整合与共享平台建设

绿万佳利用庞大的集体需求，统一向供应商采购种子、化肥、饲料、农药等农业生产资料。通过规模化采购，有效降低了各成员社的生产成本。统一引入农业专家和技术员，为所有成员社提供标准化的种养技术培训、病虫

害防治方案等。特别是在发展富硒产品时，统一提供硒肥和技术指导，确保了产品质量的稳定性和可靠性。各成员社在保持独立法人地位，不互相承担债权债务的同时，共享联社的市场、技术和项目资源。大大降低单个合作社进入市场的成本和风险，实现了优势互补。

2. 科学利益分配体系构建

在开拓市场时，联社统一打造“绿万佳”等品牌，并负责开拓市场、接洽大客户、运营电商平台。各成员社的产品经过联社统一的品质检测，利润的大部分归属于参与合作的合作社，小部分用于创办新的经济实体，推动联合社的可持续发展。

3. 产业融合促发展联动

联合社坚持“产业融合，制度管理，利益凝聚”的经营理念，并引入了院士工作站及与苏州硒谷科技有限公司等技术研发机构合作，为合作社提供科技支撑。

二、取得成效

（一）订单生产保价收购，筑牢农户增收“稳定器”

绿万佳充分发挥资源整合优势，积极推行“统一供种、统一技术、统一收购、统一品牌”的订单农业模式。通过与农户签订种植协议，提前锁定收购价格，有效规避了市场波动风险，彻底解决了农户“种什么、怎么种、卖给谁”的后顾之忧。

（二）社会化服务降本增效，注入现代农业“强心剂”

针对农业生产过程中面临的成本高、效率低、风险大等现实难题，绿万佳着力构建覆盖全程、综合配套、便捷高效的社会化服务体系。通过集中提供农机作业、统防统治、稻谷烘干、仓储物流等专业化服务，实现了农业资源的集约化利用和生产环节的专业化分工，显著降低了单个农户的生产成本和劳动强度，提升了农业生产效率与抗风险能力，为现代农业发展注入了强劲动能。

（三）产业帮扶精准赋能，激发内生发展“原动力”

绿万佳聚焦精准帮扶，将产业赋能作为巩固拓展脱贫攻坚成果的根本之策。通过优先接纳脱贫户入社、定向提供富硒农产品订单、免费开展技术培训等精准措施，累计带动400余名脱贫户，带动农户全年人均增收2000元，有效提升了脱贫户的自我发展能力。联社不仅“授人以鱼”，更注重“授人以渔”，确保了帮扶效果的可持续性，实现了从“输血”救济到“造血”发展的根本性转变，为全面推进乡村振兴奠定了坚实的产业基础和人才基础。

三、经验启示

（一）联合发展是出路

面对大市场，分散的小农户必须通过联合形成规模经营，才能获取话语权和竞争力。“社社联合”模式在保持各主体活力的同时，实现了资源共享与优势互补，是破解小农困境的有效路径。

（二）产业链整合是关键

农业效益的提升，不能只盯着生产一端，必须向加工、销售、品牌等产业链前后端延伸，推动一二三产业融合发展，才能创造更多价值，让农民分享更多收益。绿万佳敏锐地发现了农业生产中诸如稻谷烘干等具体产后难题，并投入资源建立烘干中心等设施来解决它们。这种针对性的服务不仅减少了粮食损失，增加了农民收入，也巩固了联社与农户之间的纽带。

（三）突出特色是硬道理

在发展大宗农产品的同时，要注重挖掘和培育具有地方特色的农产品，并通过标准化生产、品牌化运营和发展功能农业来提升其质量和附加值，以满足市场多元化、高品质的需求。

（四）为农服务是根基

新型农业经营主体要想获得农户的认可和追随，必须切切实实为农户解决生产经营中的实际困难，提供他们急需的服务。绿万佳提供全程农业社会化服务、建设稻谷烘干中心等举措，正是其凝聚力和生命力的重要来源。

江西广雅食品有限公司： 抚州市乐安县果蔬罐头加工项目

摘要

江西广雅食品有限公司是一家专业生产加工及销售竹笋、蘑菇、桔子、茭头、马蹄、雪菜等各种果蔬罐头的农业产业化国家重点龙头企业和省级林业龙头企业。在加快企业自身发展的同时，公司充分发挥龙头企业的示范带动作用，大力支持参与当地脱贫攻坚、乡村振兴和“万企兴万村”等重点工作，推广“公司+合作社+基地+农户”“国企+民企+林场+林农”等发展模式，通过推广标准化种植模式、推动科技创新和绿色转型、安置农户务工就业、入股分红、参与公益事业等多种方式，不断做大做强乐安竹笋等特色产业，带动广大农户增收致富，助力乡村振兴。2024年，公司年产量达4.5万余吨，年产值4.2亿元，创税820余万元，出口创汇1200余万美元，产品畅销全国并出口到欧美及东南亚20多个国家和地区。在全县建立了20多万亩基地，牵头创办和领办专业合作社13个，安置各类就业1000余人，直接带动农户3万余户，其中脱贫户1200户，农户户均年增收2万余元。

一、主要内容

（一）实施背景

乐安县是原中央苏区县和国家脱贫县，如何加快现代农业发展，巩固拓展脱贫攻坚成果，带动广大农民增收致富，助力乡村振兴是该县重中之重的工作。而乐安又是全省重点林业县和毛竹林大县，全县森林覆盖率达70.43%，拥有毛竹林40多万亩，每年出产各类竹笋30多万吨。然而，长期以来，乐安竹笋又面临“弱、小、散”等诸多问题，为此，江西广雅食品有限公司充分发挥龙头企业核心带动作用，通过采取多项措施，着力做大

做强乐安竹笋产业，增强企业的综合实力和辐射带动能力，带动更多的农民增收致富。

（二）实施路径

公司充分发挥龙头企业牵头作用，积极探索“国企+民企+林农”“公司+合作社+基地+农户”等多元化合作机制，整合各类资源，发挥各主体优势，全面推进笋竹两用林建设。合作社和林农以竹林入股，林场出资共建，企业签订竹笋保底收购协议，有效保障林农收益，推动了一二三产深度融合发展，成功探索出一条企业、林场、合作社、农户和乡村全面协同发展的新路子。公司拥有20万亩合作毛竹林，但竹林的碳汇价值未能转化为可量化的金融资产。为响应国家“双碳”战略，广雅食品于2022年启动绿色低碳转型规划，通过技术升级、能源替代、碳汇开发等措施，实现年减排二氧化碳2万吨的目标。

（三）工作机制

1. 政府指导、企业牵头、各方联动机制

由省、市、县政府和农业、林业、金融等部门指导支持，国家级重点龙头企业牵头，全县竹笋加工企业、种植合作社、种植基地和广大林农通力合作、优势互补，促进共同发展。

2. 统一规划布局机制

按照因地制宜原则，指导全县各种植合作社和广大林农的生产进行宏观规划和布局指导，并由龙头企业负责，统一供种、统一技术、统一收购、统一加工、统一品牌、统一销售，推动产业高质量发展。

3. 帮扶服务机制

广雅公司作为牵头的龙头企业，充分发挥辐射带动作用，通过多种方式，积极为其他加工企业、种植合作社、生产基地和广大农户提供人才培训、技术指导、和原料收购、产品加工和销售、品牌宣传推广等全方位的服务，成为各生产主体的核心。

（四）主要亮点

1. 乐安竹笋畅销世界各地

目前，“乐安竹笋”被认定为“国家地理标志保护产品”和首批“中欧互认”地理标志保护产品，种植规模已达42万余亩，全县拥有竹笋加工企业19家、电商企业200余家，加工业总产值突破32亿元，年出口创汇2000多万美元，品牌价值达17.92亿元，产品畅销全国，并出口至东南亚、欧美等27个国家和地区。

“广雅”商标获“中国驰名商标”称号，乐安竹笋系列产品先后多次荣获“中国林业产业创新奖”“中国罐头工业创新大奖”“中国绿色食品博览会金奖”等一系列称号。今年10月，在联合国成立80周年暨农产品“一国一品”博览会，乐安竹笋作为江西省唯一参展的地方特色农产品，亮相国际舞台。此外，今年，由中国罐头工业协会牵头，广雅公司与国内3家企业共同负责国家竹笋加工行业标准[2024-0656T-QB]的起草修订工作。

2. 企业实现绿色转型升级

广雅公司以科技创新为引擎，大力推广新科技，引进全自动化、智能化生产线，加快新产品研发，促进绿色低碳高质量发展。公司综合实力和辐射带动能力大幅度提升。目前，公司先后荣获“全国‘万企帮万村’先进民营企业”“中国罐藏食品领先企业”“国家高新技术企业”“中国竹产业品牌十强企业”“中国罐头产业坚守企业奖”等称号。

3. 联农带农能力显著提升

目前，公司在全县建立了20多万亩种植基地，牵头创办和领办专业合作社13个，安置各类就业1600余人，直接带动农户3.6万余户，其中脱贫户1200户，农户户均年增收2万余元。

（五）创新做法

1. 推广标准化种植，推动现代农业发展

由公司牵头，积极推广标准化生产和规模化种植模式，即统一品种、统一技术、统一收购、统一加工、统一品牌、统一销售，并引导合作社和种植大户扩大农产品种植规模，拓展物流电商等产业链条，促进一二三产业融合

发展。同时，公司还制定了从产品种植、收购、加工到包装、储藏、运输、销售全产业链质量可追溯体系，严把产品质量安全关。

2. 加大资金投入，改善基地基础设施条件

在政府和有关部门大力支持下，广雅公司整合各类资金，加大对毛竹、蔬菜、蘑菇等产业基地的资金数千万元资金，重点用于南村炉桐村、谷岗登仙桥村、鳌溪赖村等帮扶村竹笋基地建设，加大对笋竹两用林改造，提高毛竹林的种植效益。

3. 推动科技创新，助力企业高质量发展

公司以整体搬迁为契机，新引进了16条全自动化、智能化果蔬罐头生产线，建立了5G智慧工厂，与南昌大学、中科院、江西农大等建立科研合作，成立了南昌大学乐安竹笋研发中心和乐安竹笋科技小院，累计获得了50多项国家专利，推广应用了大量绿色低碳减排新技术新工艺，新研发了60多个各类新产品，有力推动了企业高质量发展，大大增强了企业综合实力和辐射带动能力。

4. 建立利益联结机制，带动农民增收致富

为带动农民增收致富，广雅公司大力推广“公司+合作社+基地+农户”等发展模式，建立了企业、合作社与农户等多方之间的利益联结机制，实现各方互利共赢。公司还通过按保护价收购农产品、安置农民工进企业务工、加入合作社入股分红、参与公益事业等多种方式，带动农户增收致富。公司每年为100户脱贫户每户发放2000元分红，每年都会走访慰问挂点帮扶的戴坊镇中心村留守儿童和困难群众，为增田镇捐助10万元教育奖励资金，经常参加公益事业，回报社会。

二、取得成效

（一）标准化生产大大提升种植效益

广雅公司发挥龙头引领作用，积极推行“六统一”的标准化生产模式。通过与合作社和农户签订订单，全部按合同收购农产品，有效规避了市场波动风险，彻底解决了农户种植技术、产品销售等难题。该机制不仅保障了农

产品质量的标准化与稳定性，更为脱贫户等广大农户，构建了一道坚实的收入保障防线，提升了竹笋、蘑菇、蔬菜等农产品种植效益。

（二）科技赋能助力产业转型升级

由于公司着力加强与高校和科研院所合作，大力推广应用人工智能、大数据、5G、无人机和污水循环利用、绿色低碳等先进科技，大大降低了生产成本和劳动强度，提升了农业生产效率与抗风险能力，推动了乐安竹笋、蘑菇、蔬菜等特色产业提质增效，带动了农民增收致富。

（三）精准帮扶实现多方互利共赢

广雅公司聚焦精准帮扶，将产业赋能作为巩固拓展脱贫攻坚成果，推动乡村振兴的根本之策。通过免费开展技术培训、帮扶困难农户发展特色产业、优先安置脱贫户进厂务工、吸纳脱贫户加入合作社入股分红等精准措施，累计带动1200余户脱贫户增收，有效提升了脱贫户的自我发展能力。同时，公司还通过发展毛竹产业，带动了物流、电商、旅游等服务业发展，大大改善了生态环境，实现了经济效益、生态效益和社会效益共赢。

三、经验启示

（一）多方合作是现代农业发展的重要保障

为破解传统农业“弱、小、散”的发展难题，必须要发挥政府的指导作用和龙头企业“领头羊”的示范引领作用，将企业、合作社、农户等经营主体有机融合在一起，激发各主体的积极性，实现资源共享与优势互补，才能推动现代农业发展。

（二）因地制宜是推动产业发展的重要原则

产业发展是乡村振兴的重中之重。在推动产业发展中，各地要因地制宜，发展适合当地的各具特色的产业，错位发展，坚决克服不切实际、盲目

跟风、贪大求全等错误做法，避免出现价贱伤农、丰产不丰收的现象。

（三）科技创新是现代农业发展的重要引擎

科技是第一生产力。要加快现代农业发展，必须依靠科技创新，而要推动科技发展必须要加强企业与高校、科研院所的合作，整合各方力量，加大科技投入，加强人才培养，激发创新活力。

（四）为农服务是推动乡村振兴的重要根基

推动产业发展和乡村振兴的最终目的是带动广大农民增收致富。因此，无论是政府，还是企业、合作社等经营主体，都要贯彻为农服务的宗旨，真心诚意为农户解决生产经营中遇到的各种的实际困难，提供他们急需的服务。广雅公司作为国家级龙头企业始终将为农服务作为重要职责，通过多种方式，服务广大农户，助力农民增收致富。

江西省胜邮农业开发有限公司： 新余市人和乡蛋制品全产业链项目

摘要

江西省胜邮农业开发有限公司位于新余市渝水区人和乡稽诞村，注册资金500万元，总占地面积达10800平方米，累计投入资金超1042万元，其中包含乡村振兴衔接专项资金，专项用于标准化厂房建设与生产设备升级。项目以“龙头企业+合作社+村集体+脱贫户”为核心协作模式，构建起覆盖“蛋鸭养殖—原料检测—精深加工—品牌销售—利益分红”的蛋制品全产业链，目前已实现年加工销售鸭蛋超1.2亿枚，年产值稳定达1.5亿元，成为区域内蛋制品加工产业的核心支撑力量，2024年被认定为省级农业产业化龙头企业。

项目累计带动80余名村民长期就业，35户脱贫户以148万元自筹资金入股，户均年收益超2500元；为稽诞村（十三五省级脱贫村）、武郎村（十四五省级重点帮扶村）增加年集体经济收入46.14万至62.52万元，2024年脱贫户人均年工资收入2.4万元，社员户均养殖收入增加1.8万元。此外，2025年企业面向全乡颐养之家捐赠价值5万元的蛋制品，有效改善农村老人营养膳食，彰显企业社会责任担当。

一、主要内容

（一）实施背景

稽诞村曾是“十三五”省级脱贫村，武郎村为“十四五”省级重点帮扶村，两村面临产业基础薄弱、村民就业渠道狭窄、村集体经济增收困难等问题。江西省胜邮农业开发有限公司立足当地扎实的养殖基础与便捷的交通优势，瞄准蛋制品加工细分领域，于2024年落户稽诞村，旨在通过产业帮扶破解乡村发展困境，推动巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接。

（二）实施路径

1. 产业链构建

创新采用“龙头企业+合作社+村集体+脱贫户”运营模式，企业负责蛋制品研发、生产及销售，为线上线下知名品牌代工并供应咸鸭蛋黄；成立“胜邮蛋品农民专业合作社”，吸纳156户社员，统一提供鸭苗、饲料与技术指导；村集体通过乡村振兴衔接资金建设厂房，以租赁、土地流转参与产业；脱贫户通过入股分红与弹性就业获取收益，形成“原料供应—加工生产—销售分红”完整产业链，辐射全乡13个行政村。

2. 生产标准化建设

建立全流程标准化体系，引入光谱检测技术剔除裂纹蛋，从源头把控原料品质；腌制车间实现 $\pm 1^{\circ}\text{C}$ 恒温恒湿控制，保障产品口感稳定；配备4台全自动真空包装机，建成省内唯一两条生产线，包装速度达每分钟120枚，效率较传统人工提升300%，密封性合格率99.8%，产品保质期延长至8个月。

3. 市场与品牌拓展

研发咸鸭蛋、盐皮蛋、海鸭蛋、无铅松花皮蛋、烤鸭蛋等多款产品，历时两年攻克海鸭蛋咸度控制技术推出低盐健康产品；借助电商平台（天猫、京东等）与线下展销会双渠道推广，开发电商专用小包装产品；与五芳斋、广州酒家等知名企业建立长期合作，“胜邮”系列产品覆盖全国十多个省会城市，“低盐海鸭蛋”、“无铅松花皮蛋”和“黄金流沙蛋黄”成为热销品类。

（三）创新做法

1. 技术与标准双突破

累计申请“咸鸭蛋快速腌制装置”“无铅松花皮蛋工艺”等专利8项，3项专利转化应用后，年增产能1200万枚；主动参与制定《江西省咸蛋加工技术规范》，2024年该规范实施，填补省内行业空白。

2. 校企合作培育本土人才

与江西农业大学共建“蛋制品加工实训基地”，2024年开展黄泥腌制、设备操作等培训12期，覆盖农户480人次；采用“理论授课+车间实操+

考核认证”模式，培育 23 名本土技术骨干，缓解乡村人才短缺问题。

3. 多元利益联结机制

构建“入股分红+工资收入+集体增收”多重收益体系，脱贫户可通过自筹资金入股获分红，也能通过弹性岗位（日工资 88 元以上）获得稳定工资；村集体通过资产租赁实现增收，实现企业、村集体、村民三方共赢。

二、取得成效

（一）产业发展成效

推动当地蛋制品产业从“零散养殖”向“规模化、标准化加工”转型，企业年加工鸭蛋超 1.2 亿枚，年产值 1.5 亿元，2024 年销售额同比增长 180%，获“省级农业产业化龙头企业”认定，填补省内蛋制品规模化加工空白，形成“企业+合作社+农户”产业集群，为区域产业升级树立标杆。

（二）增收致富成效

1. 村集体增收

为稽诞村、武郎村增加年集体经济收入 46.14 万至 62.52 万元，彻底破解两村集体经济“空壳”问题。

2. 村民与脱贫户增收

35 户脱贫户入股户均年收益 2537 元，2024 年脱贫户人均年工资收入 2.4 万元，收入增速高于当地农村居民人均可支配收入增速；累计带动 80 余名村民长期就业，端午节用工高峰期达 120 人；合作社社员户均养殖收入增加 1.8 万元。

（三）公益与社会成效

2025 年向全乡 12 个颐养之家捐赠 5 万元蛋制品，惠及 240 余名老人，改善老人营养膳食；通过技能培训提升村民产业参与能力，增强乡村产业发

展后劲，实现企业发展与乡村振兴深度融合。

三、经验启示

（一）立足本土选产业是前提

企业精准把握当地“养殖资源丰富、交通便利”优势，选择蛋制品加工产业，避免盲目投入，确保项目有基础、能落地，印证了“因地制宜”是乡村产业帮扶的核心原则。

（二）利益联结是长效发展关键

“龙头企业+合作社+村集体+脱贫户”模式通过多重利益分配，让各方深度参与产业、共享成果，打破传统“单向输入”帮扶局限，形成“风险共担、利益共享”共同体，为产业可持续发展提供制度保障。

（三）技术与人才双驱动是保障

技术创新提升产品竞争力与效率，校企合作培育本土人才解决“人才短板”，避免“企业撤离、产业停滞”风险，为乡村产业构建“内生发展”动力，实现自主造血与长远繁荣。

15. 山东

新华锦集团有限公司： 劳动密集型特色产业赋能乡村振兴项目

摘要

大型跨国贸易集团、中国民营企业 500 强——新华锦集团有限公司坚定贯彻落实习近平总书记提出的乡村振兴战略，按照“万企兴万村”行动安排部署，结合集团主责主业，通过将劳动密集型特色产业链主动向农村延伸，建立从原材物料到出口法人全绿色产品和绿色贸易产业体系，以产业发展赋能乡村振兴，帮助集体增收、村民致富，切实推动村级集体经济高质量、可持续发展，为山东打造乡村振兴齐鲁样板贡献了积极力量，为实现乡村全面振兴提供了新华锦智慧。集团通过采取定向种植、采购、设立初级加工点、建设乡村工厂等举措，将草编、柳编等劳动密集型产业初级生产环节向乡村延伸。通过科学有效发掘农村生态资源和劳动力资源，提升土地利用价值，拓宽农村劳动力就业渠道。让村民在家门口学技能、就业不离乡、就近有钱赚。集团成立以来，累计开发七大类帮扶产品，年均带动农村农民直接受益约 11 亿元。项目覆盖山东省内聊城、济宁、平度等地区以及省外山西、内蒙古等多个地区，惠及农村人口逾 70 万人。

一、主要内容

乡村振兴是国家战略核心任务，“产业兴旺”是乡村振兴的首要目标。2023年中央一号文件明确提出“聚焦产业促进乡村发展，推动乡村产业全链条升级”。新华锦劳动密集型特色产业赋能乡村振兴，旨在通过构建可持续发展产业体系，激活农业资源价值，将农村资源优势转化为经济优势，带动农民增收，实现乡村“产业兴、生态美、百姓富”的乡村振兴目标。另外，结合商务部发布的《关于拓展绿色贸易的实施意见》中“外贸企业要积极拓展绿色贸易，促进贸易优化升级，助力实现碳达峰、碳中和目标”，新华锦始终致力于打造绿色低碳全产业链，建立绿色产品、绿色技术、绿色标准的对外经贸模式，走在绿色贸易发展前列，将通过绿色的劳动密集型产业生产出的草编、柳编等绿色产品销往国外，做好了“以特色产业赋能乡村优质资源”这篇大文章。

（一）聚焦编制品产业发展，夯实乡村振兴产业基础

新华锦集团将草柳编产业列为长期支持的七大重点帮扶产业之一，持续推进产业链延伸和规模化发展。

集团已在山东菏泽、济宁等9个地市与150多家乡村小型加工厂建立合作关系，其中对90余家工厂实现稳定持续帮扶。在济宁投资建设的园林栅栏加工厂，全部产品用于出口，年产值达3000万美元，直接带动当地就业人数超10000人，涵盖柳条种植、初加工、人造花制作及成品组装等全产业链环节，形成以点带面的辐射效应。

目前，集团旗下草柳编产品种类超过2000种，借助集团外贸资源优势，产品远销全球100多个国家和地区，2024年实现出口额5300多万美元。

（二）推动产业下沉农村，促进就地就近就业增收

集团坚持把产业布局向农村延伸，依托自然资源禀赋，在偏远乡镇设立原材料收购点和初级加工车间，推动编制品生产环节前移至乡村一线。通过组织技能培训、提供就业岗位，帮助村民掌握实用技艺，在不耽误农耕生产

的前提下实现家门口就业，开辟多元化收入来源。

受益群众普遍反映，参与企业合作后家庭收入显著提高，生活质量持续改善，逐步走上稳定增收、幸福红火的生活道路。该项目已成为部分地区农村劳动力转移就业的重要支撑。目前，集团直接与4128名村民签订固定用工劳动合同，人均年收入达2.4万元；为各乡村培训各类技术人才近500人，有效帮助提升乡村自我发展能力。

集团还积极参与东西部协作战略，在内蒙古包头设立原料种植基地，实施订单式采购，年均投入资金约6000万元，推动边疆地区特色资源的转化与利用，助力区域协调发展。

（三）积极投资村办企业，深化村企协同共建机制

1. 深化协同创新机制

集团依托丰富的信息资源与精准的市场洞察能力，与供货的村办企业构建更为紧密的研发合作关系，以绿色低碳为导向，共同探寻新材质、新工艺以及创新款式的产品开发路径，以持续创新驱动产品升级，不断增强市场竞争力，引领行业发展走向。

2. 加速全球化市场拓展战略

积极且持续地推进国际市场布局，着重开拓美洲、欧盟、东盟等具备潜力的多元化市场区域，通过针对性的营销策略与本地化服务，提升品牌影响力，促使草柳编产品在国际市场获得更多海外采购商的青睐与广泛认同。

3. 加强资金支持保障

针对已进入原材料采购阶段的村办企业，提供预先支付部分款项等灵活的财务支持方式，有效缓解供货企业在生产经营过程中的资金压力，尤其是在春节、中秋节等传统节日以及农忙时节，确保供应链稳定与生产顺利开展。

2023年至2024年，集团共计帮扶63个自然村，累计向村办企业投入资金470万元，落地经营性固定资产投资210万元。向各村集体及农户采购农副产品支付款项47475万元，租用或收购农户固定资产支出239万元。

二、取得成效

新华锦集团在草柳编领域具备领先的设计能力、工艺水平和国际市场销售网络，保障了乡村初级加工厂可持续运营，每年稳定生产时间达10个月以上，并且保持经济效益持续增长。成为部分帮扶地区乡村经济的支柱产业。

典型数据显示，济宁某村从事编织作业工人由初期约750人发展至今，年人均收入从4000元左右提升至18000元；另一原料种植基地覆盖农户约3000人，种植面积6000亩，亩均年收入由3000元增至5000元左右，增收成效明显。

三、经验启示

产业振兴是全面实现乡村振兴的关键所在。新华锦劳动密集型特色产业赋能乡村振兴，旨在充分有效发挥乡村优势自然资源潜能，并为当地村民提供更多的就近就业机会。这一灵活就业模式，能够在短期内让农民获得较为稳定的收入，也为农村的劳动力创造了工作岗位。是扩增农村产能、助力乡村产业发展、优化乡村就业环境、提高农民经济收入的有效途径。同时，新华锦作为外贸企业，坚持23年积极推行绿色设计、发展绿色生产（草柳编制品均为经久耐用且可以降解的产品），打造绿色低碳全产业链。在对外贸易的全生命周期把绿色低碳环保置于重要地位，不断提升产品国际竞争力，草柳编制品的销售是集团对外贸易的一大亮点，为绿色贸易开辟更多新赛道提供了借鉴，为绿色劳动密集型产业助力乡村振兴发展打造了品牌。

唐派集团有限公司： 医仑健康“三位一体”银发消费新场景项目

摘要

医仑健康“三位一体”银发消费新场景项目由唐派集团有限公司主导实施，业务覆盖山东、河南、河北、西藏、新疆等十余个省份的县域乡村地带，核心聚焦县乡村三级养老服务全覆盖、农村医疗健康保障强化、乡村产业帮扶促增收、就业帮扶助共富四大目标。项目依托“企业+乡村产业园+高校+乡村志愿者”联合体，联动60余个涉农及健康产业企业、20余家高校，创新构建“县域医疗健康银发经济中心+乡镇养老适老展示中心+村级养老助老服务站”三级养老服务体系，同步搭建“一站式银发用品和适老化服务供需平台”，推出超3000种医仑特银发用品（其中19类入选工信部《老年用品产品推广目录》），从根本上破解农村养老资源匮乏、医疗服务下沉不足、助老产品获取不便等核心痛点。

项目通过改造农村闲置农房、废弃校舍等闲置资源，已建成100余个县乡村级适老产品展示体验中心与养老助老生活服务站，形成“县域统筹调度、乡镇枢纽中转、村级就近服务”的三级养老服务网络；创新落地“光彩事业帮扶车间”4处，重点吸纳乡村残疾人、大龄留守妇女、少数民族群众等就业困难群体300余人，培育本村及周边乡村志愿者3000余人，完成1000余户农村家庭适老化改造，通过“政企双赋能”为乡村老年消费者减轻购买成本400万元，开展乡村公益义诊、养老科普等活动200余场，实现农村养老服务提质、乡村产业增效、困难群众就业增收、乡村振兴赋能的多元价值统一，成为企业参与“万企兴万村”行动、推动银发经济与乡村振兴融合发展的示范标杆。

一、主要内容

（一）实施背景

我国老龄化进程加速，农村养老服务体系不完善、医疗资源下沉不足、养老产业支撑薄弱等问题突出，乡村特殊群体就业渠道狭窄。唐派集团作为行业龙头，立足破解农村养老医疗痛点、带动产业发展、拓宽困难群体就业的核心诉求，构建“企业+乡村产业园+高校+乡村志愿者”联合体：企业主导资源整合下沉，产业园提供本地化载体与聚合平台，高校输送人才技术，志愿者补充服务力量，四方协同打造县乡村三级“三位一体”银发消费新场景，实现养老服务、医疗保障、产业发展与就业帮扶深度融合。

（二）实施路径

1. 打造县域医疗健康银发经济中心

作为核心枢纽，兼具全场景适老产品体验与政策解读、健康科普功能。山东省首个银发经济中心（济南）获央视多次报道，其医仑特品牌获评“山东省银发产品影响力品牌”，2025年4月亮相央视《新闻联播》等栏目，服务模式被广泛推广。

【微案例】在济南章丘区埠村街道构建“街道级中心+村级服务站”网络，79岁独居老人刘大爷通过村级服务站监测发现血糖异常后，工作人员联动区级中心预约专家号并协调志愿者陪同就医；针对其行动不便问题，通过线上“小程序”申请改造项目，个人仅支付120元完成改造。截至2025年6月，该网络覆盖12个行政村，服务老人3.2万人次，协助转诊86起。

2. 建设乡镇养老适老展示中心

依托乡镇核心区位，打造银发用品集散与服务平台，提供上千种适配农村场景的适老产品，实现场景化展示、沉浸式体验及租售托管等一站式服务。开发“小程序”对接需求与定制方案，采用“以工代训”模式培养本地施工队，吸纳农村剩余劳动力等参与，打通服务下沉与乡村就业双向通道。

【微案例】集团与济南护理职业学院共建“智慧康养实验室”，按“教学+实践+研发”定位配备前沿设备，联合开发乡村养老特色课程，定向输送

学生至县乡村级服务岗位。毕业生小周经实训后入职章丘区银发经济中心，负责乡村老人健康监测数据管理，成为基层骨干，实现人才培养与产业需求无缝衔接。

3. 推进村级养老助老生活服务站建设

依托村内现有资源改造升级，布局行政村（重点偏远村庄）服务站，联动乡镇养老机构与县域医疗资源，落地“15分钟乡村养老服务圈”。提供适老用品展示、康复辅具租售、基础医疗咨询等便民服务，借助数字化实现县乡村三级信息共享；搭建一站式供需平台，全国布局100多个、全市落地40余个社区嵌入式服务站，为困难老人提供免费辅具支持。2024年9月，民政部全国养老服务工作推进会议组织31个省市自治区代表现场观摩，肯定其模式创新。

【微案例】在菏泽曹县、齐河乐陵杨安镇等农村地区，项目推出每类产品1—2款零利润公益产品定向捐赠，结合“国补+县补”双重补贴构建“政企双赋能”体系。80岁李大爷试用便携扶走器后反馈良好，该模式精准破解农村老人助老产品“选不到、试用难、买不起”及服务“不精准、距离远”等痛点。

4. 打造光彩事业帮扶车间

选取柔性康复手套等适配残疾人群体的轻加工产品，定制岗位与设备，通过“以工代训”开展一对一技能教学，依托集团销售渠道实现产品全国流通，形成“就业+增收”良性循环。项目落地东阿县后，规划打造县域银发经济样板、跨境电商基地等，目前展示中心与2家服务站已运营，跨境电商基地完成注册，3000平研发生产基地部分投用，解决60余名困难人员就业（含4名残疾人），2025年产值预计超千万。

【微案例】聊城东阿县残疾人张大哥加入帮扶车间后，车间为其定制适配设备并安排一对一教学，12天后独立上岗，日均加工60件柔性康复手套，月收入3300元。目前该车间10余名残疾人员工熟练掌握技能，4人转为长期员工（最高月收入4100元），产品销往15个省份。

（三）工作机制

1. 政企村协同沟通机制

2023年起建立常态化沟通机制，联合村集体对接养老医疗需求、推进项目落地与政策落实，在服务站选址、医疗资源对接等方面深度协作。

2. 乡村产业资源整合机制

整合多行业资源，吸引60余家企业参与，构建完整银发经济产业链；搭建供应链下沉平台，带动集体经济发展。

3. 产教融合乡村人才培育机制

与20余所高校共建智慧康养实训室，开设乡村养老特色课程，定向培养2000余名专业管培生，吸纳600余名学生下沉实习。

4. 乡村志愿者培育与管理机制

培育1.6万余名志愿者，开展专项培训，建立积分激励与服务档案制度，充实基层服务力量。

（四）亮点与创新做法

1. 服务覆盖创新

构建县乡村三级全域覆盖的养老医疗服务体系，各层级中心与服务站功能互补、资源互通。

2. 技术赋能创新

自主研发智慧居家养老大数据物联网平台与适老化改造小程序，提升服务精准度与效率，破解信息不对称难题。

3. 资源利用创新

改造40余个农村闲置资源为适老场所与帮扶车间，盘活沉睡资源，改善养老环境，注入产业活力。

4. 产业帮扶创新

“光彩事业帮扶车间”模式绑定产业发展与困难群体就业，推动光彩事业产业化落地，助力共富。

5. 商业模式创新

“公益+商业”双轮驱动，推出公益产品帮扶特殊群体，通过市场化运

作保障可持续运营，形成良性循环。

6. 产品适配创新

医仑特品牌整合超 3000 种产品，19 类入选工信部推广目录（数量全国第一）；建设两大产业园与四座生产基地，获近 300 项知识产权，多次入选省民营企业创新 100 强，全面参与多省份“国补”项目，跻身《中国康养产业消费趋势报告（2025）》榜单前五。

二、取得成效

（一）带动产业协同发展

整合 60 余家企业，落地 20 余个项目，带动多产业协同发展，优化县域产业结构，助力乡村产业升级。

（二）提升服务可及性

改造 40 余个闲置房屋，建成 100 余个服务站点，形成覆盖 500 余个行政村的服务网络；济南银发经济中心成为全国标杆，模式获民政部推广。

（三）精准服务提质减负

完成 300 余户适老化改造（老年人防跌倒风险降低 32%），服务 3.2 万人次，协助转诊 86 起；“政企双赋能”累计减负 400 万元。

（四）强化人才支撑

与 20 余所高校共建实训基地，定向培训 2000 余名专业人才，吸纳 600 余名学生实习；培育 1.6 万余名乡村志愿者。

（五）拓宽就业助巩固脱贫

帮扶车间吸纳 300 余名困难群体稳定就业（人均月收入超 3000 元），计划三年内在豫疆等地建 10 个车间，吸纳 1000 余人就业；集团积极履行社会

责任，捐赠防疫物资超 2000 万元，建立应急响应机制，常态化开展助老助残公益活动，获“公益典范奖”等荣誉。

三、经验启示

（一）政策与民生精准对接是核心前提

把握政策导向，聚焦乡村痛点，通过常态化沟通机制贴合实际设计模式与产品，实现政策红利转化。

（二）产业协同与创新驱动是关键抓手

依托联合体整合资源下沉，构建完整产业链，通过技术、产品、商业模式创新提升竞争力，助力乡村产业振兴。

（三）公益与商业并重是可持续保障

践行社会责任提升品牌认可度，以市场化运作保障活力，实现社会效益与经济效益双赢。

（四）产业帮扶是共富有效路径

“光彩事业帮扶车间”绑定产业与就业，盘活闲置资源带动集体经济，为巩固脱贫、推进共富提供可复制经验。

齐成控股集团有限公司： 东营市广饶县“莓”好颜徐乡村振兴示范片区项目

摘要

“莓”好颜徐乡村振兴片区位于广饶县城东北部、庐山路两侧，涵盖颜一、颜二、颜三等6个村，总面积9946.6亩，共有村民1859户、6345人。片区规划总投资1亿元。充分发挥民营企业的积极性和创造性，探索建立多样化的村企合作模式，因地制宜发展特色产业，打造乡村共富“新引擎”。投资3000余万元，建设草莓现代科技产业园，主要包括1.3万平的玻璃智能温室、18栋草莓日光温室。投资700余万元，建设“颜衣”制衣工坊和颜徐老粗布工坊。坚持基础设施提升和生态环境提升两手抓，实施踊跃路改造、电力线路规整、弱电下地、绿化提升等工程，对颜一村北侧坑塘、七支沟等周边沟渠进行综合整治，进一步改善村居环境。依托片区深厚的历史文化底蕴和乡村特色，打造颜徐乡情记忆馆，深入挖掘地域集市特色，重塑颜徐老街，重启颜徐大集。融合草莓文化IP，建设草莓共享乐园、休闲农庄、研学基地等项目，打造草莓特色产业园，链接七彩花海、生态公园，打造休闲漫游路线，推进农文旅融合发展。

一、主要内容

（一）优化公共服务，推进共建共享

为更好地服务群众，满足村民需求，丰富村民精神文明建设，齐成控股集团捐资2600余万元，在村内高标准建设了综合便民服务中心。该中心总占地面积21000平方米，建筑面积4800平方米，涵盖党群服务中心、老年活动中心、卫生医疗服务中心、乡情记忆馆、颜徐首集市场、文化活动广场等设施，已于2021年6月正式投入使用，有效构建了颜一村村民的“精神家园”和“一站式”生活服务平台。坚持实干为民，打造集政务服务、民主

管理、文化传播于一体的党群服务中心，积极开展党务政策宣传、传播党建理论知识、提供党员活动场所、帮扶生活困难群众、受理民情民意、统筹整合综合便民服务中心资源等服务活动。关注“一老一小”，建设老年活动中心，设立一元餐厅、棋牌室、日间照料中心、多功能活动厅、红色书苑等功能室，为全村一百多位70周岁以上的老人提供一元就餐、日间照料、休闲娱乐等便民服务，每逢春节组织开展“孝亲敬老”捐赠活动，为全村70周岁以上老人发放慰问金和慰问品；适时开办“假日爱心学校”，帮助村民们解决假期孩子无人看管难题，推动全村实现“老有所养、壮有所用、少有所学”。加强文化建设，打造乡情记忆馆，通过实物、照片、史料等，将民间艺术、风土民情、衣食住行、生产生活等融合起来，全景式展现颜徐村历史变迁，让群众在乡愁中感悟社会进步，在记忆中传承乡土文化。便利村民生活，在原颜徐大集基础上整合资源、完善功能，规划区域，建成以惠民、便民、利民为出发点的颜徐首集市场，实现村民生产、生活资料就近购买，增强村民的满意度和幸福感。

（二）坚持产业发展，带动强村富民

习近平总书记指出，只有充分利用外部力量、激发内部潜力，才能形成强大合力。村企联建外部支持固然重要，但更重要的是通过外部支持激发内部潜力，实现从依赖外部援助到自我发展的转变。齐成控股集团充分遵循市场规律，与村两委共同谋划推进产业项目，按照多点发力、分散风险的原则，确定了一系列产业项目。首先，建设“莓”好颜徐乡村振兴示范片区。大力发展特色果蔬种植产业，立足推广“颜徐草莓”品牌，在颜一村建设草莓现代科技产业园，包括1.3万平玻璃温室、28栋日光温室，发展草莓种植、采摘和研学，预计年营业收入1000余万元，净收益约400万元。其次，积极探索发展研学产业。依托草莓种植产业、颜徐乡情记忆馆等资源，大力发展草莓采摘乡村游，探索发展青少年研学产业。与孙子文化园等景区运营团队合作，发挥其市场优势，吸引团队开展团建活动。再次，积极探索“共富工坊”建设。进一步深化“企业出资金、村子出资源、村企同受益”模式，积极与中国农业发展银行广饶县支行探索融资新模式，争取政策性信贷资

金，因地制宜实施了“颜衣”共富工坊、老粗布工坊、草莓交易基地、电商直播工坊等形式多样的共富项目，累计可带动周边 100 余名村民就近就业，工资性收入约 5 万元。

（三）聚焦环境提升，打造和美乡村

首先，积极开展乡村生态环境综合治理行动。持续开展乡村生态环境综合治理行动，发放“热爱美丽家乡，保护环境卫生”倡议书，组织人员和机械，对村庄卫生死角进行了彻底清除，持续开展养殖业综合治理工作，组织了村庄绿化工作，着力改善人居环境。其次，积极改善村民生活条件。开展线路改造工程，对全村弱电、强电线路进行改造升级，解决长期存在的线路“空中蜘蛛网”问题；开展农村坑塘治理工程，对村庄坑塘进行综合治理，改善坑塘环境，提升抗洪排涝功能，同时打造颜徐老街、颜徐生态公园、七彩花海等项目，为周边群众提供休闲观光、采摘游玩的好去处。最后，积极改善农业生产条件。加强农业基础设施建设，对原有的生产道路重新进行拓宽硬化，疏通沟渠 4000 余米，进一步改善了农业生产条件。

二、取得成效

（一）强化村企联建，筑牢共富“强堡垒”

成立颜徐片区联合党委，由齐成控股集团董事长王兵担任联合党委书记，发挥片区党委把关定向作用，系统谋划片区建设运营。引导村企党组织结对联建，发挥企业在资金、技术、管理等方面优势，推动片区资源整合、“抱团发展”。注资 1000 万元成立强村公司——颜欣农业发展有限公司，作为项目运营主体，60% 的经营利润归村集体。

（二）聚焦产业富民，拓宽共富“新路径”

创办草莓产业园，统筹整合资金 3000 余万元，打造集育苗、销售、采摘、研学于一体的草莓产业园，年可实现营业收入 1000 余万元、净收

益 400 余万元，带动片区草莓种植突破 1000 亩、产量突破 3000 吨、销售收入超 1 亿元。培育“颜衣”共富工坊。精准对接企业工装、学生校服等市场需求，每年保底承接齐成 200 万元工装订单，带动 40 余名妇女年均增收 3.5 万元、村集体增收 30 万元。打造“老粗布”共富车间。招募村内有纺织手艺的家庭妇女，生产加工老粗布床单、枕套等床上用品，让传统“老手艺”变身致富“新产业”，带动 60 余人月均增收 3000 元。

（三）抓实业态融合，绘就共富“新愿景”

深挖片区深厚历史底蕴，打造颜徐乡情记忆馆，重塑颜徐老街，延续历史文脉。实施踊跃路改造、弱电下地等基础设施工程，建设生态公园、儿童乐园、“一元餐厅”等惠民设施，群众对“老家颜徐”的自豪感更加强烈。深化产业融合，规划建设草莓共享乐园、休闲农庄、七彩花海等项目，吸引 20 余名大学生返乡创业，引进共富合伙人开发文创产品 50 余款，年可实现销售收入 50 万元以上，打造全市首个草莓主题爆款 IP，进一步叫响“颜徐草莓”品牌，以“小草莓”撬动“大产业”。

三、经验启示

（一）精准对接，提升村企合作深度契合

整合优势资源、深挖内在潜力，结合企业自身优势和村庄实际情况，按照自愿双向选择原则，因村制宜精准对接发展需求，形成村企联动互惠的良好成效。

（二）创新模式，拓宽村企合作渠道路径

发挥民营企业的积极性和创造性，探索建立多样化的村企合作模式。结合当地资源优势和市场需求，按照生产方式、产业特点和组建形式等，打造多种共富模式，实现农产品附加值提升和农民收入增加，促进村企经济共赢发展。

（三）整合资源，激发村企合作动力活力

着眼于优化农村产业结构，充分发挥农村土地、劳动力等资源优势，结合企业技术、市场等优势，通过村企联合投资、共同经营的方式开办“共富公司”，推动农村产业升级。

16. 河南

河南福牛牧业有限公司：信阳市肉牛全产业链项目

摘要

河南福牛牧业有限公司积极响应“万企兴万村”号召，在信阳市光山县、淮滨县投资 20 亿元，打造集“肉牛繁育、育肥、交易、屠宰加工、冷链物流及有机肥生产”于一体的全产业链，建成包含斛山肉牛育肥产业园、肉牛交易产业园、十里鲜牛肉食品加工厂、有机肥加工厂、仙居母牛繁育基地及淮滨养殖基地在内的“两园两厂两基地”。项目通过“党支部+公司+合作社+农户”的发展模式，构建多元利益联结机制，有效带动了产业发展和农民增收。项目与 30 多家种植合作社签订订单合同，利用涉农财政衔接资金分红、土地流转、订单收购、劳务用工等途径，带动 2000 余户农户年均增收 20000 元以上。项目于 2022 年至 2025 年期间在斛山乡范乡村、仙居乡陈楼村、殷棚乡凉亭村、十里镇王畝社区投资架设“福牛桥”三座、修建“福牛路”12 公里、修建大塘 10 口、建设村文化广场 600 平方米、安装路灯 320 盏、铺设民用饮水管道 6 公里，为公益事业捐款捐物 82 万元，资助大学生十余人。

一、主要内容

（一）实施背景

光山县和淮滨县地处北亚热带向暖温带过渡区，气候温和，雨量充沛，拥有丰富的秸秆资源和饲草种植传统。政府将肉牛产业作为乡村振兴支柱产业，出台《光山县支持肉牛产业发展政策的通知》（光证办〔2024〕14号）等政策，在用地保障、秸秆综合利用、财政补贴、金融支持等方面给予扶持。河南福牛牧业有限公司准确把握天时、地利、人和的发展机遇，于2021年注册成立，总投资20亿元，科学布局“两园两厂两基地”，构建肉牛全产业链，助力乡村振兴。

（二）实施路径

一是科学规划，全产业链协同发展。公司以“数字赋能、四链同构、高效集约、做一二三产融合发展示范性龙头企业”为目标，建成斛山肉牛育肥产业园、肉牛交易产业园、十里鲜牛肉食品加工厂、有机肥加工厂、仙居母牛繁育基地及淮滨县肉牛养殖基地，形成“饲草种植、肉牛繁育、育肥、交易、屠宰加工、冷链物流、有机肥生产、数字化溯源”的全产业链闭环。引入智慧肉牛养殖新牛人管理系统，实行对养殖环境、投喂、增重、防疫、饲料配比等环节的全程管控，提升生产效率和资源利用率。

二是多元合作，创新利益共享机制。实行“党支部+公司+合作社+农户”的农业产业化经营模式，形成利益联结机制。公司负责引种、牛犊供给、技术指导、产品回收、利润分红、支付租金和支付劳动报酬，合作社（农户）通过出租土地、订单种植、派遣劳务等方式参与产业发展。

三是农牧循环，绿色低碳发展。实施种养结合高效循环农业模式，斛山有机肥厂年生产加工10万吨有机肥供应给玉米青贮种植基地、高标准农田种植基地、神山岭茶园，粪污资源、秸秆还田综合利用。实现种养结合、农牧循环、绿色低碳发展成功转型。

（三）工作机制

一是利益联结机制。公司在谋划发展的同时，充分践行全市肉牛产业协会会长单位社会责任，实行“党支部+公司+基地+合作社+农户”农业产业化发展模式，形成联农带农机制，建立利益分配机制：1、利用涉农财政衔接资金，带动农户（三类户）增收，壮大村集体经济；2、土地流转收益，农户通过流转土地获得稳定的租金收入；3、务工收入，优先吸纳当地劳动力就业，提供合同用工和季节性用工；4、订单生产收益，通过签订农作物秸秆和青贮玉米收购协议，保障专业合作社和种植户稳定收益；5、产品收购价格高于市场价5%，确保养殖场农户养殖稳定收益；6、发挥协会集采中心、社会化服务效能，降本增效；7、配合工商银行订制“活牛贷”产品，为养殖场农户提供融资担保，解决融资困难。

二是技术培训体系。公司组建专业的技术服务团队，合约签订七名博士、硕士，定期邀请中国农业大学、河南牧业经济学院、信阳农林学院专家开展肉牛养殖技术、饲养管理等知识培训，提升养殖场农户养殖技能和经营管理水平。

（四）工作亮点

一是智慧养殖引领产业升级。福牛牧业总经理殷秦带领团队开发“数字化生态养牛”模式，为每头牛佩戴智能耳标，可实时监测体温与运动量，异常数据自动预警，同时，AI摄像头通过识别牛只行为，实现健康状态与生长阶段的精准管理。十里鲜食品加工厂引进青岛建华先进的肉牛屠宰生产线，搭配ERP信息管理系统，实现产品质量安全可溯源。企业还与高校共建校企研发创新平台，推动光山县肉牛产业升级，福牛牧业先后被授予“国家畜禽养殖标准化示范场”“河南省美丽牧场”“国家高新技术企业”等称号。

二是循环农业促进绿色发展。项目实行种养结合高效循环农业模式，将养殖粪污和废弃秸秆资源化利用，既解决了环境污染问题，又增加了种植业生产效益，实现了经济效益与生态效益双赢。斛山有机肥厂目前可年产有机肥10万吨，产销率100%，有效减少了化肥的使用量。

三是联农带农实现农户增收。通过“党支部+企业+合作社+农户”产

业化模式，福牛牧业流转土地 7000 多亩，吸纳 2000 余户（其中三类户 100 户）农户参与厂区建设、肉牛饲养、饲草种植、秸秆收储等环节，让农户劳有所得，共享产业收益，农户户均年增收 20000 元以上；协调帮助范乡村、陈楼村、凉亭村、五座楼村、长安村、王畝社区等村获得财政资金支持 500 万元，实现了产业发展、农户增收、乡村振兴、一二三产融合发展多方共赢。

（五）创新做法

一是创新产业融合模式。创新推行“种植+养殖+加工+销售+服务”发展模式，通过产业链延伸和价值链提升，实现一二三产业深度融合，提高了产业综合效益和抗风险能力。

二是创新收益分配机制。创建“租金+工资+分红”的收益分配机制，农户通过土地流转获得租金，通过劳动务工获得工资，通过涉农财政衔接资金获得利润分红、固定资产确权壮大村集体经济，确保了农户增收、乡村集体经济发展壮大。

二、取得成效

（一）实现规模、效益双增

项目建成标准化牛舍 40 万平方米，年出栏优质肉牛 4 万头，日屠宰加工能力达 150 头，日产冷鲜肉、热鲜肉、冷冻肉 40 余吨，年产有机肥 10 万吨，公司连续两年产值超过 1.5 亿元，利润超过 1500 万元。

（二）实现全县肉牛产业产值、效益双增

项目的实施带动清北牧业、九方牧业、鑫灿实业等规模肉牛养殖企业扩大生产规模，2024 年、2025 年全县肉牛存栏突破 6 万头，生产有机肥 20 余万吨供给周边茶园、苗木花卉基地及高标准农田近 2 万亩，上下游企业实现了肉牛产业产值 10 亿元，效益增加 2 亿元。

（三）实现农户、村集体双赢

通过土地流转、产业联动、订单生产、务工就业等利益联结机制，带动 2000 余户农户（含三类户）参与产业建设，土地流转 1500 余户农户获得租金收入，订单生产带动 200 户农户（种植合作社），实现农户（种植合作社）稳收增收，户均增收 2 万元以上，村集体经济年增收 50 万元以上。

三、经验启示

（一）科学布局，提升肉牛产业效益

项目通过构建“牧草种植、肉牛繁育、屠宰加工、冷链物流、有机肥加工销售”的全产业链，实现一二三产业深度融合，提升产品附加值和抗风险能力，为乡村振兴、产业振兴提供了可复制的“万企兴万村”模式。

（二）创新利益联结机制，实现多方共赢

实行“租金+薪金+分红”多元分配方式，通过土地流转、产业联动、订单生产、务工就业等多种形式，让更多农户参与劳动，获取报酬，实现公司、农户、村集体经济合作共赢。

（三）注重科技创新，促进转型升级

引入智慧养殖新牛人管理系统和 ERP 信息管理系统，实现养殖屠宰全过程数字化管控，同时创新“种养结合”循环农业模式，推动产业向绿色、智能化、高效化方向发展，为传统畜牧业转型升级树立了典范。

遂平县领鑫农业科技有限公司： 箬竹产供加特色农业项目

摘要

遂平县领鑫农业科技有限公司（简称“领鑫农业”）位于遂平县先进制造业开发区，主导箬竹、干鲜蔬菜等产品。公司年投资1亿元用于农产品种植研发、加工速冻及储运销售，已在8个乡镇建成12个乡村振兴车间，另在遂平县城、确山等地布局10余家加工车间与2个箬竹种植基地，形成“产、供、加”一体化链条。

项目累计带动27个村1500多户、4000多人稳定增收，年总增收超8000万元；为300名下岗人员提供再就业岗位，车间员工月薪达3900元。年加工粽叶15亿片，产值1.8亿元，产品直供三全、思念等知名企业，年供应30多万箱成品，远销日韩俄等国家。同时，积极履行社会责任，累计捐赠款物近100万元，年纳税30多万元，先后获评河南省“农业产业化省级龙头企业”“国家高新技术企业”等荣誉，为县域经济发展与乡村振兴提供了有力支撑。

一、主要内容

（一）项目实施背景

随着乡村振兴战略深入推进，“万企兴万村”行动成为民营企业助力农村发展的重要载体。遂平县作为农业大县，存在农村剩余劳动力较多、农产品附加值低、农户增收渠道单一等问题，部分乡村仍面临产业基础薄弱、就业机会不足、生态资源利用不充分等挑战。领鑫农业立足本地农业资源优势，响应政策号召，以“带动乡亲们共同致富”为信念，主动承担民营企业社会责任，通过产业赋能、就业帮扶、公益回馈等方式，探索“企业+乡村”协同发展路径，破解乡村发展痛点。

（二）实施路径与工作机制

1. 产业赋能，构建多元增收体系

采用“公司+基地+农户”“公司+农户”双模式推动产业落地。一方面，在常庄镇常庄村、沈寨镇小寨村流转土地 1000 余亩，发展蔬菜及特色农业种植，年支付土地租金 100 万元，同时为种植户免费提供种苗、化肥，签订订单收购协议，解决“卖难”与资金短缺问题；另一方面，依托速冻木耳市场资源，联合合作社与家庭农场组建木耳产业化联合体，带动 4 个种植基地、100 万袋袋装木耳生产，产值超 1000 万元，还通过利用玉米芯、木屑等农村废弃资源，实现生态与经济双赢。

2. 科技支撑，提升产业竞争力

深化校企合作，与河南农业大学、黄淮学院共建研发体系，聚焦箬竹生物活性成分提取、粽叶绿色护绿锁鲜等关键技术，现拥有专利 33 项（实用新型专利 31 项、发明专利 2 项）。同时，完善硬件设施与技术创新，建成 3 座总库容 10.8 万立方米的农产品冷藏保鲜设施，研发“速冻粽叶”技术（零下 18℃冷藏锁鲜）与高效粽叶清洗机，还设立研发中心、质检部等部门，落实“六化”经营理念（生产基地产业化、生产管理标准化等），实现从原料到成品的全流程把控。

3. 公益回馈，强化社会责任担当

建立长期公益机制，在脱贫攻坚、灾害救助、爱心助学等领域持续投入。2018 年为当地未脱贫群众提供资金、技术、上门回收等全方位帮扶，带动 300 人脱贫；2019 年加入驻马店萤火虫公益协会，累计为农村留守儿童、敬老院捐赠物资 8 万元；2020 年新冠疫情期间捐款捐物 6 万余元；2021 年向遂平县见义勇为协会捐款 1 万多元，同年“7·20”暴雨灾害中，即使包菜绝收、市场价格暴涨，仍高价采购 3000 吨包菜按合同价供应客户，承担 500 多万元损失；此外，每年大年初一为家乡 20 多位 70 岁以上老人发放“敬老”红包，连续 3 年为建木耳温棚农户每棚补贴 1 万元，累计无偿补贴 50 多万元。

（三）主要亮点与创新做法

1. 模式创新，破解就业与产业难题

通过在乡镇布局乡村振兴车间与加工点，让留守老人、妇女实现“家门口就业”，累计吸纳 1200 多人就业，既解决农村剩余劳动力就业问题，又降低农户务工成本；构建“产、供、加”一条龙链条，从原料种植、加工到销售全环节覆盖，将“小粽叶”打造成年产值 1.8 亿元的“大产业”，成为国内箬竹叶加工行业“领头雁”。

2. 质量管控，筑牢品牌根基

建立全流程溯源体系，从原料采购到生产加工层层把关：原料优先采购自安徽金寨、湖北鹤峰等气候适宜、品质优良的产区；生产环节严格把控粽叶材质、分拣、清洗、高温杀菌等流程，确保每个环节有记录、可溯源、责任到人；售后建立“八项服务原则”，为客户提供无忧保障，还创新“速冻免洗粽叶”技术，成为行业标杆。

3. 人才培养，夯实发展后劲

完善企业管理制度，制定《工作目标》《管理制度》，组建粽叶采购中心、研发中心等 5 个专业团队；通过校企合作、内部培养、外部培训、岗位锻炼等方式，培育专业人才 18 名（含中高级职称 6 名），充分发挥科技副总作用，为企业创新与产业升级储备人才力量。

二、取得成效

（一）产业发展成效显著，带动能力持续增强

在现代农业产业发展方面，公司推动箬竹、木耳、蔬菜等产业规模化、标准化发展，年加工粽叶 15 亿片、产值 1.8 亿元，木耳产业产值超 1000 万元，形成“一主多辅”的农业产业格局，还通过技术创新与设施建设，提升农产品附加值。

在联农带农与农民增收方面，项目累计覆盖 27 个村 1500 多户、4000 多人，通过就业帮扶（月薪 3900 元）、土地流转（年租金 100 万元）、订单收

购、分红捐助等方式，实现农户年总增收 8000 多万元，其中木耳种植户每户年增收 8000 余元，300 名下岗人员实现再就业，有效巩固脱贫攻坚成果，推动农户“稳定致富”。

（二）社会与生态效益突出，助力乡村全面振兴

在乡村建设与民生改善方面，公司累计捐赠款物近 100 万元，覆盖爱心助学、敬老帮扶、灾害救助等领域，如为沈寨乡中学捐款、资助金秋助学、赞助农民文化活动、开展敬老院慰问等，既改善农村群众生活条件，又弘扬敬老爱老、互助奉献的传统美德；通过提供就业岗位与技能培训，提升农村群众就业能力，尤其帮助留守群体实现就地就业，减少农村空心化问题。在生态振兴方面，木耳产业充分利用玉米芯、木屑等农村废弃资源，实现“变废为宝”，降低资源浪费与环境压力。

（三）企业品牌与市场影响力提升

领鑫农业凭借优质产品与诚信经营，成为三全、思念、五芳斋等近百家食品企业的供应商，年出口成品粽叶 3 万箱，远销日韩俄等国家，赢得国内外市场认可；先后获评河南省“农业产业化省级龙头企业”“省级扶贫龙头企业”“国家高新技术企业”“河南省专精特新中小企业”等称号，通过“海关 AEO 一般企业认证”“绿色食品认证”等 50 多项资质，总经理占全领荣获“河南省劳动模范”“驻马店好人”等荣誉，企业品牌价值与社会认可度显著提升。

三、经验启示

（一）立足本地优势，是产业赋能乡村的基础

领鑫农业的成功，源于其精准把握遂平县农业资源禀赋与农村发展需求，聚焦箬竹、木耳等特色产业，避免“盲目跟风”，通过“小产业”撬动“大市场”。这启示民营企业参与“万企兴万村”，需深入调研地方资源与群

众需求，因地制宜培育特色产业，才能实现企业发展与乡村振兴的“双向共赢”。

（二）诚信与质量，是企业可持续发展的核心

始终坚守“诚信经营”理念，面对 160 万元残次品利益诱惑坚决拒绝，暴雨灾害中不惜损失 500 多万元履约；同时视产品质量为生命，建立全流程溯源与管控体系。这表明，民营企业唯有以“诚信”树品牌、以“质量”强根基，才能赢得市场信任与社会认可，实现长期稳定发展。

（三）科技与人才，是产业升级的关键驱动力

通过校企合作突破技术瓶颈，依托人才培养夯实发展后劲，现拥有 33 项专利与 18 名专业人才，为产业高质量发展提供支撑。这说明，乡村产业要实现从“粗放型”向“高质量”转型，需重视科技创新与人才培育，通过“科技赋能”提升产业竞争力，通过“人才赋能”筑牢发展后劲。

（四）社会责任与企业发展融合，是民营企业的价值追求

领鑫农业将“带动乡亲致富”融入企业发展理念，通过就业帮扶、公益捐赠、生态保护等方式，实现“经济效益”与“社会效益”“生态效益”的统一。这启示民营企业，参与“万企兴万村”不应仅视为“任务”，而应作为企业自身发展的重要组成部分，通过履行社会责任，增强企业与乡村的粘性，实现“企业发展反哺乡村，乡村发展助力企业”的良性循环，为推动乡村全面振兴贡献更大力量。

洛阳栾川钼业集团股份有限公司： 洛阳钼业“荷香风情小镇”项目

摘要

洛阳栾川钼业集团股份有限公司（以下简称“洛阳钼业”）积极响应“万企兴万村”行动号召，接续帮扶“万企帮万村”帮扶村——栾川县秋扒乡小河村，聚焦“荷香风情小镇”发展定位，打造集观光、采摘、旅居于一体的农文旅融合产业链。公司累计投入 600 余万元，形成了“产业带农+扶智扶志+公益捐建”三位一体工作法，通过“以旅带农、以农促旅”，发展莲藕、蜂蜜、特色林果等特色产业，并创新采用“以购代捐”等方式解决农产品销路难题。公司同步推进人居环境整治，建设美丽乡村，先后被评为“国家森林乡村”“河南省最美乡村”。

一、主要内容

（一）实施背景

小河村地处豫西伏牛山深山区，素有“九山半水半分田”之说，人均耕地不足 0.5 亩，曾是典型的资源匮乏型传统农业村。但该村生态禀赋优越，东临九龙山温泉、西南接重渡沟景区、西北近恐龙遗址，小河穿村而过，水资源丰富，绿水青山，风景秀丽。如何将生态优势转化为发展优势，是小河村摆脱贫困的关键。作为本土成长起来的龙头企业，洛阳钼业主动承担社会责任，决心以产业振兴为核心，帮助小河村走出一条可持续的致富之路。

（二）实施路径

洛阳钼业在深入调研基础上，确立了“荷香风情小镇”的乡村旅游发展主线，形成了“产业带农+扶智扶志+公益捐建”三位一体工作法，系统推进旅游基础设施建设、特色种养业发展、人居环境改善和农民能力建设，构

建起“农、文、旅”深度融合的发展格局。

（三）工作机制

1. 党建引领、专班推进机制

公司成立由党委书记任组长的帮扶工作领导小组，并选派优秀干部担任驻村第一书记，常驻村里，逐户走访，精准施策，确保帮扶工作方向不偏、落实有力。

2. 统一规划、协同建设机制

围绕“荷香风情小镇”总体定位，对旅游设施、产业基地、人居环境进行统一规划布局。公司负责投资建设核心项目，乡党委政府提供政策支持，村“两委”组织群众参与，形成三方协同的强大合力。

（四）主要亮点

1. 特色产业小镇初具规模

建成300余亩荷塘、近百亩农时体验园，打造3万余平方米人工湖面及5000余米休闲步道，改造提升37家农家宾馆，初步形成集观光、采摘、旅居于一体的乡村休闲产业链，“荷香风情小镇”品牌效应日益凸显。

2. 农旅融合模式成效显著

在旅游龙头带动下，大力发展莲藕、蜂蜜、黄蜀葵、蔬果采摘等特色种养业，为旅游服务业提供优质原材料，实现“以农养旅、以旅带农”的良性循环。2025年，仅黄蜀葵种植一项就为村集体增收1.5万元。

3. 产销对接渠道畅通

创新采用“以购代捐”“以买代帮”模式，组织集团及各分子公司食堂优先采购小河村农产品，累计金额超100万元，有效解决了产业发展初期的市场销路难题。

4. 生态宜居村庄美丽蝶变

投资新建7.2公里高标准旅游通道，架起两座洛钼连心富民桥，打通“出村最后一公里”；实施污水生态化处理、整村改厕、房屋修缮、道路绿化等工程，营造出“小桥流水、荷风送爽”的北国江南风貌，村容村貌焕然

一新。

5. 扶志扶智激发内生动力

开设厨师、民宿服务等技能培训班，培育中药材种植、养蜂等“土专家”“田秀才”23户，实现脱贫户致富产业全覆盖，有效扭转了群众“等靠要”思想，树立了勤劳致富新风尚。

（五）创新做法

1. “三位一体”工作法系统集成

将产业引领、多元保障、扶志扶智有机结合，形成了一套系统化、可操作的帮扶方法论，不仅解决了小河村的脱贫问题，也为其他地区提供了可复制的经验。

2. “以购代捐”模式精准助销

变“输血式”捐赠为“造血式”消费帮扶，既解决了农产品销售难题，又培养了市场意识，稳定了农户收入预期。

3. 生态化治理长效机制

创新采用“污水管网+五级净化池+人工湿地”的生活污水处理模式，并建立“门前三包”、垃圾收费、红黑榜等长效管护机制，实现了从“一时美”到“持久美”的转变。

二、取得成效

（一）产业兴旺筑牢增收“稳定器”

通过发展乡村旅游和特色种养业，小河村成功构建了多元化、可持续的产业体系。乡村旅游每年吸引数千名游客，为小河村带来收益显著，真正实现了“在家门口也能致富”，乡村旅游产业崭露头角。

（二）生态宜居注入乡村“强心剂”

基础设施和人居环境的极大改善，不仅提升了村民的生活品质，也为产

业发展奠定了坚实基础。小河村先后荣获“2022年中国美丽休闲乡村”“国家森林乡村”“河南省最美乡村”“洛阳市美丽乡村”等多项殊荣，成为伏牛山区一颗璀璨的明珠。

（三）扶志扶智激发内生“原动力”

通过技能培训和典型引领，村民的市场意识、创业能力和技术水平显著提升，从“要我干”转变为“我要干”，形成了自力更生、勤劳致富的良好氛围，为乡村振兴提供了坚实的人才支撑和精神动力。

三、经验启示

（一）找准定位是前提

乡村振兴必须因地制宜，充分发挥本地资源优势。洛阳钼业正是抓住了小河村毗邻景区、生态优美的特点，才找到了乡村旅游这条精准有效的致富路。

（二）产业融合是关键

单一产业抗风险能力弱，必须推动一二三产业深度融合。小河村的成功在于以旅游为龙头，有效串联起农业生产、农产品加工和乡村服务业，形成了完整的产业链和价值链。

（三）群众参与是根基

任何帮扶措施都必须激发群众的内生动力。洛阳钼业坚持扶志与扶智相结合，通过赋能培训和利益联结，让村民成为乡村振兴的参与者、建设者和受益者。

（四）企业担当是保障

民营企业是推动乡村振兴的重要力量。洛阳钼业以“功成不必在我，功

成必定有我”的情怀，始终把履行社会责任、帮助贫困乡村脱贫致富当做企业的一项长期、重要的政治任务来抓，长期投入、系统谋划，还积极助力当地县域文旅地标、乡村基础设施建设，持续开展“金秋助学”“暖冬行动”等公益慈善活动，累计投入公益资金超3亿元，切实将“万企兴万村”行动与巩固拓展脱贫攻坚成果、促进共同富裕紧密结合，为扶乡村振兴和社区发展工作打下了坚实的理论和思想基础。

17. 湖北

武汉阳森生态农业有限公司： 湖泗澗·海洋生态养生谷项目

摘要

“湖泗澗·海洋生态养生谷”是企业家返乡创业、以企业带动乡村振兴的示范项目。武汉阳森生态农业有限公司是一家以全面乡村振兴和带动共同富裕为发展愿景的农业民营企业。公司在武汉市江夏区湖泗街道海洋村开发的“湖泗澗·海洋生态养生谷”项目，流转当地近 5000 亩土地，面向武汉高端消费和高知养老群体，发展以高端民宿为核心的乡村旅游和康养产业，累计投资近 2 亿元。目前已形成高端民宿客房近 100 间、高品质水果采摘园及智慧科技大棚近 1000 亩，被评为“中国美丽休闲乡村”。公司始终将带动农民就业、扶持农民兴业、吸引人才下乡作为重要发展目标，每年季节用工达上百人次，带动村民打工收入累计 2000 万元。公司发起乡村振兴共同富裕“五年普惠方案”，每年出资 100 万元，用以精准帮扶，助弱济困，已经累计为湖泗街道教育事业捐款 30 万元，为海洋村集体贡献爱心物资累计超过 200 万元，受益者覆盖百人。

一、主要内容

（一）促进县域富民产业发展，提升当地生产生活水平

“湖泗溇·海洋生态养生谷”项目对海洋村 11 个村湾进行整村开发，共分二期、五年完成，目前一期已于 2019 年年底营业。

项目一期聘请瑞士工程院院士做整体设计，兴建 13 栋民宿、1 栋 2200 平方米的综合接待中心，按照“健康、舒适、低碳”的设计理念，用“被动式”建筑技术完成了近 100 个客房的打造。民宿安装地源热泵及新风除湿系统，室内全年恒温恒湿，可节约能耗 70%。

项目与省、市农科院合作共建示范基地，建设智慧科技大棚，选种优质水果、稻米、中药材等，发展会员制和订单式农业；盘活林地，发展林下经济，年创收超百万元；打造农事体验等研学课程，丰富民宿旅游业态，真正实现农业的三产协同发展。

经过几年规范发展，当地乡村休闲旅游业态已经日趋成熟，商业配套完善，可同时满足 200 人次的“吃住游购娱”消费需求。乡村咖啡、生态农场、亲子乐园、生态绿道等场所备受游客喜爱，成为远近闻名的网红打卡点，迄今已接待游客累计 20 万余人次。

项目先后获得“江夏区十大最美村湾”“携程网·全国必睡美宿”“武汉市首批乡村休闲游示范村”“全国十二个美丽乡村优秀设计奖”“武汉市乡村被动式节能建筑示范”等荣誉，并被评选为“2022 年度中国美丽休闲乡村”“湖北省森林乡村”“湖北旅游名村”“武汉市第一批五星级民宿”。

（二）防止返贫帮扶，壮大新型农村集体经济

1. 就业增收

阳森公司始终将带动农民就业、扶持农民兴业、吸引人才下乡作为重要发展目标。企业每年季节用工达上百人次，带动村民打工收入累计 2000 万元。通过租赁闲置农房、农田，累计为海洋村集体增加租赁收入 1500 万元，并为参与项目农民创造不低于 3000 万元的资产性收益。

2. 促进农业集体经济发展

阳森公司带动当地产业快速发展，使当地从无人问津的空心村到如今下乡创业“百家争鸣”的活力村：发展家庭农场3所，打造富硒水稻示范基地，打造省农科院水果示范基地、市农科院果蔬示范基地，带动南美对虾养殖、中草药种植加工合作社2家，鼓励农民开办农家乐、乡村民宿3家。

3. 促进共同富裕

阳森公司发起乡村振兴共同富裕“五年普惠方案”，每年出资100万元，以“精准帮扶，助弱济困；助学助业、全村普惠”为基本原则，对湖泗街道教育、养老、产业发展等方面进行精准支持。该方案实行以来，已经累计为湖泗街道教育事业捐款30万元，为海洋村集体贡献爱心物资累计超过200万元，受益者覆盖百人。

项目二期，阳森公司采用“政府+企业+村集体”的开发和运营模式，通过带动村集体经济发展，与村民共建、共享发展成果。

项目二期聘请国内外知名设计师做规划设计。二期总用地75000平方米，计划总投资额10亿元，覆盖文旅、农业、康养三大核心业态，拥有森林温泉度假区、湖泗窑文化产业研究院、农业科技研发及实验基地、高端康养度假区、智慧农业园区等几大分区，拟将海洋村打造成中国最优秀的森林康养公园，使之成为湖北省乡村振兴的名片。

其中，森林温泉度假区旨在打造大武汉都市圈以温泉度假为核心、具有国际水平的高端森林康养旅游目的地。总投资金额2亿元，总占地面积14000㎡，由享誉国际的韩国籍设计师郑东贤做建筑规划设计。项目涵盖汤泉SPA，度假别墅及公寓酒店，中、日餐厅，咖啡厅，以及书店、冥想空间等功能区域，可满足350人以上的一站式温泉度假需求。

农业科技研发及智慧农业园区拟建设现代农业实验室、高标准试验田、农业科技人才生活社区等，为农业人才下乡、农业科技成果展示和转化打造一站式园区。

湖泗窑文化产业研究院系阳森公司与武汉工程大学于2023年联合建成，致力于湖泗窑陶瓷文化遗产保护与传承，将依托高校人才优势与湖泗濶·海洋生态养生谷项目的区域和品牌优势，打造成为一个集科学研究、项目孵

化、研学体验、学术交流、国际合作、产品创新与开发为一体的开放平台。

二、经验启示

（一）注重顶层设计，理念先行

高度重视前期策划，项目累计投入近 1000 万元设计费用，聘请瑞士工程院院士及国际知名设计团队主导建筑设计，将绿色、低碳、循环经济理念深度融入乡村建设中。通过参与人居环境整治、生态修复和环保设施建设，成功打造了武汉市首批乡村被动式示范建筑。

（二）推动三产融合，农文旅协同

除高端民宿外，项目通过与省、市农科院合作建立智慧农业科技大棚和示范基地，引进优质水果、稻米及中药材，发展订单农业和会员制模式。通过种植香樟、玉兰等高附加值苗木，科学散养土鸡，年收益超百万元；同时开发农事研学课程，拓展消费场景，实现农业“接二连三”。

（三）促进村企联动，发展共赢

积极带动村民共同发展，现已培育家庭农场 3 家、合作社 2 家、农家乐及民宿 3 家。公司始终秉持“发展不忘乡亲”的理念，每年投入 100 万元用于公益事业。累计捐资超 230 万元。

（四）聚焦市场导向，强化运营

始终以用户需求与反馈为中心，持续提升服务品质、数字化管理和人才梯队建设。自 2019 年底运营以来，累计接待游客超 20 万人次，发展会员 5 万人，年销售额近千万元，荣获“携程全国必睡美宿”、“抖音民宿好评榜第一名”等荣誉，实现了良好的市场认可与品牌影响力。

稻花香集团：宜昌市夷陵区龙泉村企地共建项目

摘要

稻花香集团与龙泉村四十年携手同行，创新探索出“以产兴村、以村促产、产村共荣”的可持续发展路径，打造民营企业参与乡村振兴的典范样本，生动诠释新时代企地融合发展的创新实践。实施“土地入股+保底分红”机制，将2000余亩厂区建设转化为村集体增收引擎，年均为龙泉村集体创收160万元；推行“一户一人”就业保障计划，吸纳500余名龙泉籍村民就业，培育本土化管理人才，形成“就业一人、致富一家、带动一片”的良性循环，并通过安残企业为特殊群体提供就业平台；在万吨麝香型白酒智能化基地建设中，创造400余个就业岗位，带动村民增收与产业升级双赢；累计投入1.68亿元推进基础设施建设，实施柏临河治理工程根治水患，修建小鸦路打通乡村振兴“动脉”，开展沿线环境整治提升村容村貌。在基层治理中创新“企地联防联控”机制，将企业消防力量与村级治安网络深度融合，构筑安全屏障；构建“教育基金+大病救助+困难帮扶”多层次保障体系，让发展成果惠及全体村民。

一、主要内容

（一）村企共生共荣的“稻花香实践”

在全面推进乡村振兴的时代背景下，稻花香集团与龙泉村以“万企兴万村”行动为牵引，探索出一条企业与乡村深度互嵌、资源共享、发展共担、成果共享的可持续发展路径。通过党建引领、产业带动、治理协同和民生反哺，构建起“你中有我、我中有你”的命运共同体，形成了具有示范意义的村企共建新模式。

（二）组织联建，激活共治共兴“红色动能”

2025年5月，龙泉村党支部主题党日活动在该村群众服务中心举行，特邀稻花香集团代表参会，与村干部共同研讨村企共建情况，并就支持稻花香万吨麴香型白酒智能化酿酒基地在龙泉村施工建设进行交流。这种常态化的联席互动，正是稻花香集团与龙泉村携手“万企兴万村”，实施村企共建项目的生动实践。

在基层人大代表选举中，稻花香集团单独设立选区，来自龙泉村的员工在稻花香选区参加投票，既保障了民主权利，也避免了工学矛盾。在万吨麴香型白酒智能化酿酒基地推进过程中，村企协同发力，村干部主动上门调解征迁矛盾，助力项目高效落地。稻花香集团专职消防队，将龙泉村纳入救援范围，近5年来，参与龙泉村灾情救援、道路清洗十余起，龙泉村也将稻花香集团厂区、资产纳入村治保范围，反向守护企业资产，形成“双向奔赴、平安共护”的基层治理新格局。

（三）产业扎根，打造强村富民“造血样板”

稻花香集团将企业发展深度融入乡村肌理，2000余亩厂区扎根龙泉沃土，形成以麴香酿酒基地、包装工业园为核心的产业集群。创新实施“土地入股+保底分红”模式，村集体年获分红160万元，占比超村集体经济收入的95%以上，累计积累集体资金7000余万元，走出了一条“资源变资产、资金变股金、农民变股东”的强村之路。

就业安置持续深化，“一户一人”政策全面落实，吸纳500余名村民稳定就业，涵盖生产、管理、服务全链条，多人成长为骨干力量；安残企业吸纳本村残疾员工7人，实现“就业一人、幸福一家”。项目建设高峰带动本地农民工超百人务工增收，真正让产业扎根在村、收益留在村、幸福长在村。

（四）设施共建，绘就宜居宜业“和美画卷”

主动担当社会责任，倾力支持基础设施建设与人居环境提升。柏临河（龙泉河段），过去是一个荒河滩，发大水的时候，龙泉村因为处在下游，最

受其害，稻花香集团投资1600万元建成六级人工湖防洪系统，根治柏临河水患；投入1.68亿元承建小鸦路二期工程12.99公里，打通发展“动脉”，并参与沿线环境整治，助力村庄面貌焕然一新。如今，龙泉村实现安全饮水、卫生厕所、垃圾分类全覆盖，建成5处文化广场，成为群众休闲娱乐、文化活动的重要阵地。

（五）扶危济困，厚植共同富裕“幸福底色”

稻花香集团以光彩事业为纽带，持续开展精准帮扶、慈善助学、大病救助等公益行动，让发展成果更多更公平惠及村民。针对因丧偶、子女上学等原因导致家庭困难的农民工，工会连续四年协助申报国家级救助。对患重病职工子女及时启动大病帮扶机制，传递企业温情。酒业包装三车间困难员工，女儿被确诊为尿毒症，集团工会为其申请了困难职工，为其女儿申请了大病救助。在“百万慈善助学”及重点中学教育基金支持下，多名龙泉学子圆梦校园，教育帮扶成效显著。

二、取得成效

如今，在稻花香集团的努力下，一幅产业兴旺、生态宜居、乡风文明的和美乡村画卷在夷陵区龙泉镇龙泉村徐徐铺展，龙泉镇连续三年进位全国中部百强乡镇，先后荣获全国创先争优先进基层党组织、全国文明村镇等称号，年接待旅客达50余万人。未来，稻花香集团将持续深化党建引领、就业带动、共建共享机制，推动“万企兴万村”走深走实，谱写企地共建新篇章，创造产城共荣新辉煌。

三、经验启示

村企共建作为推动乡村振兴的重要路径，其可持续发展离不开系统化制度设计与深层次机制创新。稻花香集团与龙泉村的村企共建实践，揭示了新时代村企合作的深层逻辑与成功密码。

（一）党建引领是核心

首要在于坚持党建引领主线，通过组织联建构建常态化协商平台，实现政治引领力与基层治理力的有机融合，为村企协同发展提供坚强的制度保障和方向指引。

（二）利益联结是关键

只有建立稳定长效的利益联结机制，推动资源要素双向流动，将农村土地、劳动力等资源转化为可增值的资本，使农民从被动受益者转为积极参与者，增强其在产业发展中的获得感与归属感，才能更进一步激活发展内生动力。

（三）治理融合是支撑

要推动基层治理结构的融合重构，打破行政边界与组织壁垒，促进企业与村庄在公共事务管理、应急响应、社会服务等领域实现协同共治，形成多元主体参与、权责清晰、运行高效的治理共同体，在提升治理效能的同时，增强社会韧性。

（四）企业担当是基础

企业履行社会责任应由自发行为上升为制度化安排，通过建立公益反哺机制、环境共建机制和民生支持体系，将企业发展成果更多惠及辐射至当地，实现经济效益与社会效益的统一。

实践表明，唯有构建以党建为统领、以利益为纽带、以治理为支撑、以责任为保障的四位一体制度框架，才能确保村企关系从短期合作走向长期共生，从单向输血转向双向赋能，真正实现乡村振兴与企业发展的同频共振、互促共赢。

利川星斗山红茶有限责任公司：利川市红茶产业项目

摘要

利川星斗山红茶有限责任公司是农业产业化省级重点龙头企业，作为“利川红”品牌始创者，积极响应“万企兴万村”行动号召。项目以湖北省利川市毛坝镇、文斗镇为核心实施区域，直接帮扶茶农 500 余户，产业带动 10 个乡镇（街道）141 个村，间接带动利川市约 5 万余户 20 余万茶农增收致富。公司累计投入各类资金逾 5000 万元，通过建设高标准有机茶园、创新利益联结机制、打造茶旅融合综合体、开展技能培训等多元化方式，项目实施后，项目区茶园平均亩产值由不足 3000 元大幅提升至最高 20000 元，茶农年增收总计超过 1200 万元，成功探索出一条以品牌茶产业高质量发展驱动乡村全面振兴的有效路径。

一、主要内容

（一）实施背景

利川市位于武陵山区腹地，茶叶虽是传统优势产业，但过去长期面临种植模式分散、加工水平粗放、品牌价值薄弱，产业效益低下，农民增收困难等发展瓶颈。利川星斗山红茶有限责任公司自创立以来，始终专注于红茶产业，是“利川红”公共品牌的发起者和核心支撑企业。公司主动投身“万企兴万村”行动，将企业发展战略与乡村振兴战略深度融合，以毛坝镇兰田村、文斗镇堰塘村等为重点，通过系统性、创新性的产业项目，着力破解小农户对接大市场的难题，实现以产业兴旺带动乡村全面发展的目标。

（二）实施路径与工作机制

1. 构建紧密联农带农机制

公司创新推行“公司+合作社+基地+农户”的产业化经营模式。在毛

坝镇兰田村，通过合作社纽带，与茶农建立订单农业关系，提供统一的技术指导、农资供应和质量标准，并对优质鲜叶实行保底价收购，确保茶农稳定收益。在文斗镇堰塘村，创新采用“土地流转+返承包管理”模式，公司集中流转 1540 亩土地建设高标准有机茶园，农户除获得土地流转租金外，还可反向承包茶园的日常管理和采摘工作，获得劳务工资，实现了“租金+薪金”的双重收入保障。

2. 强化品质基石与科技赋能

公司深知优质原料是品牌的生命线。一方面，大力建设自有核心基地，在兰田村、堰塘村发展经认证的有机茶园 3000 余亩，示范带动周边 1.1 万亩茶园进行生态化、有机化改造。另一方面，充分发挥“邱建红省级技能大师工作室”的技术核心作用，由全国五一劳动奖章获得者、制茶大师邱建红领衔，持续进行工艺创新与传承，牵头制定“利川红”省级食品安全地方标准，并免费为合作茶农提供种植、加工技能培训，年培训超 500 人次，极大提升了产业链整体技术水平。

3. 深化品牌引领与市场开拓

公司实施“品牌驱动”战略，将“星斗山·利川红”作为主打品牌进行全方位塑造。投入重金在武汉、北京等核心城市建立品牌旗舰店和专卖店，发展线上线下一体化营销网络。巧妙利用“东湖茶叙”、世界军运会等重大事件进行品牌赋能，在机场、高铁等高端渠道进行广告宣传，持续提升品牌知名度和溢价能力。

4. 促进三产融合与价值延伸

公司超越传统农业生产，积极探索茶旅文融合发展的新业态。在兰田村打造“中国利川红茶第一村”茶旅综合体，在堰塘村建设“谪仙茶园”观光景区。特别是投资 3260 万元建成集文化展示、技能培训、研学体验于一体的“利川红会客厅”，使其成为利川产业名片和乡村旅游新地标，有效带动了当地餐饮、住宿等第三产业发展，拓宽了农民增收渠道。

（三）主要亮点与创新做法

1. “双轮驱动”模式

该项目成功的关键在于“品质+品牌”双轮驱动。以大师工艺和有机标准筑牢品质根基，以国家级事件营销和高端渠道建设提升品牌价值，二者相互促进，共同构建了产业的核心竞争力。

2. “反承包”管理模式

在基地管理中创新的“反承包”机制，不仅解决了规模化茶园管理的劳动力问题，更将农民深度嵌入产业链，使其成为产业工人，有效激发了其主观能动性和责任感，实现了公司与农户的深度绑定和合作共赢。

3. “茶旅文教”融合模式

通过建设利川红会客厅、打造美丽茶园、开展研学培训，将单一的茶叶生产扩展为集观光、体验、教育、消费于一体的综合业态，极大提升了产业的附加值和辐射带动能力，为乡村注入了新的发展活力。

二、取得成效

（一）产业促进成效显著

项目成功推动了利川红茶产业向现代化、高端化转型升级。核心基地茶园亩产值实现跨越式增长，从原来的不足3000元提高到6000至20000元，其中顶级原料“冷后浑”鲜叶收购价高达300元/斤。“利川红”已成为中国红茶代表性品牌之一，产品单价和价值大幅提升。公司自身实力不断增强，2024年总资产达1.6亿元，年加工能力1000吨，纳税额位居恩施州内茶企前列。

（二）联农带农机制密切

项目建立了稳定可靠的联农带农利益联结机制。直接帮扶的500余户茶农年均户增收显著，兰田村户均茶叶收入达5万元以上。文斗镇堰塘村村民通过土地流转分红和茶园务工，年增收总额达346.2万元，实现了在家门口

就业致富。项目辐射带动利川市 20 万茶农从中受益，为巩固脱贫攻坚成果、促进共同富裕提供了坚实的产业支撑。

（三）乡村治理与生活条件改善

产业的兴旺带来了乡村面貌的焕然一新。项目村的基础设施，如产业路、茶园步道、生态环境得到极大改善和美化。通过持续的技能培训，农民的专业技能和综合素质得到提升，获得了更多的就业创业能力。“利川红会客厅”作为文化阵地，增强了村民的文化自信和社区凝聚力，有效提升了乡村的文明程度和治理水平。

三、经验启示

（一）民营企业是乡村振兴的重要力量

星斗山公司的实践表明，民营企业，特别是农业龙头企业，凭借其市场敏锐度、资源整合能力和创新活力，能够有效将资金、技术、品牌、市场等现代生产要素注入乡村，是连接小农户与大市场、推动乡村产业高质量发展的关键桥梁和核心引擎。

（二）建立互利共赢的利益联结机制是可持续发展的核心

乡村振兴不能是企业的“独角戏”，必须要让农民参与其中、分享收益。项目成功的核心在于通过“保底收购”、“土地流转+返承包”、“入股分红”等多种形式，构建了“企业发展、产业兴旺、农民增收”的互利共赢格局，确保了帮扶行动的可持续性和内生动力。

（三）产业振兴必须坚持“质量兴农、品牌强农”战略

面对激烈的市场竞争，依靠传统低效的农业模式难以为继。必须将提升产品品质作为立身之本，将打造知名品牌作为竞争之策。通过科技创新和工匠精神筑牢品质基础，通过事件营销和文化赋能提升品牌价值，是实现农业

溢价、产业增效、农民增收的根本路径。

（四）“三产融合”是拓展产业价值、赋能乡村建设的重要方向

单纯的第一产业增值空间有限。必须打破产业边界，推动农业与旅游、文化、教育、康养等产业的深度融合，发展新业态、新模式。

18. 湖南

湖南角山米业有限责任公司：粮食全产业链融合项目

摘要

角山米业作为农业产业化国家重点龙头企业，积极参与“万企兴万村”行动，怀揣“粮安天下”初心，秉承“组织农民干、带领农民赚”的产业发展理念，在行动中创新构建“联产、联利、联心、联文”的“四联模式”，以订单种植，金融支持、务工帮扶、粮食产后服务“多措并举”，走出一条“企业增效、农户增收、产业增质”的乡村振兴可持续之路。企业创新“协会+大户+基地+农户”订单模式，通过统一供种、定价、收购的“三统一”机制，构建紧密型多方利益联结，并以保底收购价高于市场价5%—40%的方式，让农户亩均增收150—300元。目前，订单面积已达50万亩，覆盖中部地区5个省份数万粮食种植户，吸纳721户农户进入优质稻产业链，带动8654户粮农、合作社，实现了“企业增效、农户增收、产业增质”的共赢局面。

一、主要内容

（一）实施背景

我国乡村振兴进程中，部分地区存在农户种粮“品种杂、卖粮难、收益不稳”的痛点，粮食产后烘干储存短板突出，农业科技转化率不足，小农户与大市场衔接不畅。作为粮食产业龙头企业，角山米业秉持“组织农民干、带领农民赚”的理念，立足中部五省优质稻种植优势，聚焦破解产业发展瓶颈与农户增收难题，以全产业链思维构建联农带农机制，推动传统农业向现代化、规模化、融合化转型。

（二）实施路径

1. 联产：订单种植架金桥，当好联农带农“贴心人”

“手中有订单，种粮心不慌”，角山米业创新“协会+大户+基地+农户”订单模式，通过统一供种、定价、收购的“三统一”机制，构建紧密型多方利益联结，并以保底收购价高于市场价5%—40%的方式，让农户亩均增收150—300元。目前，订单面积已达50万亩，吸纳721户农户进入优质稻产业链，带动8654户粮农、合作社，实现“种得好、卖得俏”。

2. 联利：金融+务工双驱动，当好富民增收“引路人”

乡村振兴中金融支持是“活水”，务工帮扶是“基石”，角山米业通过政、银、企联动，创新“分贷统还”模式，农户申请政府贴息贷款，企业统一运营项目并还贷，2096户种植户8117万元信贷，建成15万吨绿色粮仓，三年实现分红2435.1万元，111名劳动力在角山米业实现优先就业，“双轮驱动”不仅让农户钱袋子鼓起来，更让好日子看得见摸得着。

3. 联心：粮食产后服务保效益，成为农户丰收“守护者”

谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。为确保颗粒归仓，角山米业贴心推出上门收购、现场结算服务，并投资1.06亿元建设粮食产后服务中心，为所有有需求的种植户提供粮食“代烘干、代加工、代储存、代清理、代销售”全程服务。通过智能烘干降低1.3%粮食损耗率，年挽回粮食损失1100万元，彻底解决农户看天晒粮、靠天卖粮的问题，以科技让“丰收在望”真正变为“丰

收在手”。

4. 联文：科技 + 文旅融传承，当好粮食文化“传播者”

为推动粮食全产业链高质量发展，实现科技与文化深度融合，角山米业斥资 2000 余万元打造角山欢乐大米馆。通过动态画卷、触控屏交互系统等数字科技，全景再现农耕文明与现代智造，搭配农耕体感游戏、米艺手作等趣味研学项目及特色打卡点，将粮食科普教育融入旅游体验。既让公众直观感受粮食产业变迁、增强懂粮爱粮惜粮节粮意识，也为粮食行业培育社会认知基础、储备人才力量，以文化传承为内核赋能产业高质量发展。

（三）工作机制

建立“产前定品种保价格、产中强科技优服务、产后解难题稳收益”的全周期服务机制，通过协会统筹、企业主导、高校支撑、金融助力的多方协同模式，形成利益共享、风险共担的紧密型共同体。将科技赋能、文化传承与产业发展深度融合，既保障粮食生产效率与质量，又拓宽产业价值边界，实现生态效益、经济效益与社会效益统一。

（四）主要亮点

1. 联农带农成效显著

创新“协会 + 大户 + 基地 + 农户”订单模式，覆盖中部五省，直接带动数万粮食种植户。订单面积达 50 万亩，通过订单种植保障农户亩均增收 150—300 元，实现了“企业增效、农户增收、产业增质”的共赢局面。

2. 多维增收机制

通过“金融 + 务工”双轮驱动，三年为农户实现分红 2435.1 万元，并优先吸纳劳动力就业，让农户钱袋子真正鼓起来。

3. 科技赋能降损增收

通过建设粮食产后服务中心，提供专业烘干存储服务，年挽回粮食损失价值达 1100 万元，显著保障了农户的种粮收益。

4. 产业与文化融合赋能

打造角山欢乐大米馆，以科技与文化融合的方式，传承粮食文化，增强

公众的粮食安全意识，培育粮食行业的社会认知基础。科技与文化的双轮驱动，为粮食产业的高质量发展注入了新动力，推动了粮食产业的创新发展。

（五）创新做法

1. “四联模式”机制创新

以“联产、联利、联心、联文”为核心，构建紧密型利益联结，实现企业增效、农户增收、产业升级。

2. 订单农业保底增收

保底收购价高于市场价 5%—40%，稳定农户收益，推动优质稻规模化种植。

3. “分贷统还”金融帮扶

政府贴息贷款由企业统一运营，降低农户融资风险，反哺产业基础设施建设。

4. 产后服务全程托管

提供粮食“代烘干、代加工、代储存、代清理、代销售”全程服务，以科技保障粮食安全，提升农户抗风险能力。

5. 文旅融合赋能产业

将数字科技、农耕文化与工业旅游深度融合，以文化赋能产业，探索出一二三产业融合发展的新路径。

二、取得成效

（一）产业帮扶成效显著，带动农民增收致富

公司推行的“订单农业”模式是其履行社会责任的核心抓手，与衡阳县优质稻产业协会及数百家种粮大户建立稳定合作关系，推广种植低吸附、高产、耐储的优质稻谷品种，并在国家粮食收购保护价基础上上浮 5% 至 40% 进行溢价收购，覆盖中部地区 5 个省份数万粮食种植户，订单面积达 50 万亩，公司持续稳定收购农户生产的稻谷，农户实现亩均增收 150—300 元不等，每年带动种粮大户和农户直接和间接增收达 8000 万元以上，有效化解

农户“卖粮难”和价格波动风险，切实让农户分享到产业发展的红利。

（二）粮食产后服务中心建设成效显著，破解农户产后难题

湖南角山米业粮食产后服务中心采用低温大风量薄层干燥技术与全自动控制系统，显著降低粮食破碎率和产后损耗。通过6条烘干生产线24小时全负荷运转，彻底解决农户因阴雨天气导致的稻谷霉变、发芽等问题，粮食产后损耗率降低1.3%，年挽回损失1100万元。企业自主研发“大角蛙智慧粮食系统”，实现收粮、烘干、结算全流程数字化，农户实时通过手机掌握交易进度。对农户售粮，实行“随到随收、24小时不打烊”，流程公开透明，并为农户提供“三送”暖心服务（一瓶水、一条毛巾、一餐饭），赢得广泛好评。

三、经验启示

（一）坚守联农带农初心是根本

民营企业投身乡村振兴，需始终秉持“组织农民干、带领农民赚”的理念，将农户利益嵌入产业链各环节。通过价格保障、收益分红等机制，让农民共享产业发展红利，才能构建稳定持久的利益联结，激发乡村发展内生动力。

（二）创新模式机制是关键

“四联模式”打破传统农业发展瓶颈，订单种植破解销售难题，金融创新解决资金痛点，产后服务保障收益稳定。这种全链条、多维度的创新实践，实现了企业与农户的双赢，为产业联农提供了可复制的操作模式。

（三）科技文化赋能是支撑

坚持科技是第一生产力，通过产学研合作推广绿色高效技术，以智能化设备提升产业效率。同时注重文化传承与科普教育，既丰富产业价值内涵，

又培育社会认知基础，为粮食产业高质量发展注入持久动力。

（四）多方协同联动是保障

政银企校多方联动，整合政策、资金、技术、人才等资源，形成乡村振兴合力。企业发挥市场主导作用，政府提供政策支持，金融机构注入资金活水，高校支撑技术创新，这种协同模式为项目落地见效提供了坚实保障。

湖南金井茶业集团有限公司： 现代农业产业化联合体项目

摘要

项目实施单位为国家级农业产业化重点龙头企业、中华老字号—湖南金井茶业集团有限公司，项目辐射湖南省长沙县、资兴市，湖北省宜昌市等地。金井茶业整合多维度资源，牵头成立湖南省金井茶叶现代农业产业化联合体，采用“龙头企业+合作社+集体经济+农户”模式，以“五共模式”（家园共建、产业共链、文化共融、人才共育、成果共享）为引领，深度参与“万企兴万村”行动。

项目覆盖茶园面积近 10 万亩，累计吸引 20 余家经营主体加入联合体，带动 5 万农户参与茶叶产业，企业年收购茶叶鲜叶金额超亿元。此外，公司精心打造国家 3A 级旅游景区，年接待游客近 10 万人次，带动茶旅综合收入达 2000 万元，实现企业发展与乡村振兴的协同共进，为农业产业化企业助力乡村振兴树立典范。

一、主要内容

（一）实施背景

“万企兴万村”行动是党中央推进乡村振兴的关键举措，2021 年提出后成效显著。在脱贫攻坚全面胜利的背景下，该行动推动乡村振兴战略从“输血帮扶”转向“造血赋能”。龙头企业凭借资源整合之力，破解产业“小散弱”之困局，拓宽农户增收之渠道，激活乡村经济之动能，构建起村企互惠、联农带农、共建共荣的崭新发展格局。金井茶业深耕茶产业 67 载，于 2000 年完成改制后，成功构建起涵盖种植、加工、销售、文旅的全产业链体系。2016 年，金井绿茶加工工艺列入湖南省非物质文化遗产名录，产品连续 20 多年获绿色食品、有机食品等多项权威认证，公司凭借技术、品牌、

资源整合优势，为参与“万企兴万村”行动奠定坚实基础。

（二）实施路径

1. 构建产业联合体，凝聚协同力量

牵头组建湖南省金井茶叶现代农业产业化联合体，遵循“市场主导、农民自愿、兴农富农”原则，整合多家茶叶经营主体（如湖南首善红种植专业合作社、长沙县金龙村村集体经济合作社）及种植大户，构建“责任共担、利益共享”的命运共同体。

企业在加工与市场销售中发挥主导作用，合作社及农户负责标准化种植，集体经济组织提供资源协调服务。三方携手共建 10 万亩标准化茶园基地，实施茶园病虫害生态防控与精细培管，该基地连续多年获得绿色、有机食品认证。

2. 创新“五共模式”，注入乡村发展内生动力

家园共建：村集体引领基础设施建设，企业打造核心茶园及文旅项目，村民参与庭院美化，共筑乡村宜居环境。

产业共链：企业深耕一产种植，拓展二产加工，携手村组发展农家乐与民宿。今年“金井天文台”“科技小院”民宿相继投入运营，有力推动三产深度融合。

文化共融：深挖茶文化精髓，融合红色文化，打造特色文化长廊，全方位提升乡村文化软实力。

人才共育：联合湖南省茶叶研究所、湖南农业大学开展专业培训，并与刘仲华院士团队共建省级名优茶技术创新中心，累计培育各级劳模、工匠、非遗传承人 30 余名。

成果共享：依托“保底收购+分红”机制，切实保障农户收益，企业利润反哺集体经济，实现品牌、企业、村组、村民、环境五方共赢、协同发展。

3. 多措施推动乡村全面进步，落实乡村振兴战略

就业增收：公司在长沙地区年均用工近 3000 人次，其中超九成为本地村民，助力村民家门口就业；依托“保护价收购”机制，年收购茶叶鲜叶金

额逾亿元，有效规避市场价格波动风险，保障农户种植收益。

产业帮扶：与多个村集体紧密协作，共建茶园基地，新建现代化茶叶加工厂，大幅提升当地茶叶加工能力与产品附加值，构建“种植—加工—销售”一体化帮扶长效机制。

茶旅融合：打造金井绿茶非遗文化旅游景区，完善茶文化展示中心、非遗传习所等配套设施，年接待游客近 10 万人次，带动茶旅综合收入达 2000 万元，推动农村产业结构优化升级。

4. 提供全方位产业服务支撑，为产业发展筑牢坚实后盾

在技术指导方面，组建 20 余人的专家团队，不定期深入基地，提供病虫害防治、科学施肥等专业指导。在物资供应方面，与科研机构携手培育优质茶苗，推广有机肥，兼顾茶叶品质提升与生态保护。在加工销售环节，实行“统一加工、统一配送、统一销售”的模式，确保产品标准化。在资源共享方面，开放企业营销网络与基地资源，助力合作伙伴拓展市场。在科研赋能方面，与刘仲华院士团队携手共建湖南省首个省级名优绿茶技术创新中心，开展茶叶深加工与品质提升研究，为产业的可持续发展提供科技支撑。

（三）主要亮点与创新做法

核心亮点在于“产业联合体+五共模式”的双轮驱动。产业联合体突破主体壁垒，整合 20 余家经营主体，形成规模化发展效应；“五共模式”打破单向帮扶模式，推动农户从“旁观者”转化为“共建者”，实现家园、产业、文化、人才、成果五维联动发展。此外，“茶旅融合+科技赋能”特色鲜明，建成国家 3A 级旅游景区，并与院士团队、科研院所合作，推动传统茶业向“科技+文旅”方向升级。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展

建成 10 万亩标准化茶园基地，年加工能力达 8000 吨；与刘仲华院士团队深度合作开展深加工技术研发，推动产品附加值提升；“金井茶叶”获评

“湖南十大名茶”，品牌影响力持续扩大，项目实施地茶叶产业产值稳步攀升，推动传统茶业向规模化、标准化、品牌化转型。

（二）培育乡村新产业新业态

通过打造国家3A级旅游景区及完善配套设施，年接待游客10万人次，辐射带动茶旅综合收入近2000万元。此举不仅能够促进农家乐、民宿等业态的发展，还将实现“农业+文旅”的深度融合，有助于重构农村产业生态。

（三）密切联农带农机制

金井茶业通过构建“就业+种植+分红”联结机制，有效实现了“家门口就业”。同时，依托“公司+基地+农户”模式，年收购鲜叶价值超亿元，助力5万余农户增收致富，有力推动了乡村振兴进程。此外，茶旅项目通过跨界融合，有效带动了周边餐饮、住宿、农产品销售等相关产业的发展，预计可为村集体经济增收超500万元。

（四）提升乡村发展软实力

通过实施系统化人才培养计划并持续投入教育资源，先后培育出1000余名专业技能扎实的茶农，他们不仅掌握茶叶种植、采摘、加工等核心技术，还具备市场洞察力和品牌推广能力，为当地茶产业可持续发展筑牢了人才根基。茶文化与清廉文化、红色文化深度融合传播，切实增强了村民的文化认同感，进一步提升了乡村文明风貌；有机种植模式减少化学肥料使用，有效保护了乡村生态环境，绘就了“产业美、环境美、文化美”的乡村新画卷。

三、经验启示

（一）龙头企业的雄厚实力，堪称乡村振兴的中流砥柱

金井茶业的全产业链布局高效运转，品牌资质影响力强，科研能力提供强劲动力，共同为项目筑牢资源与技术保障。企业唯有先提升自身实力，通过推进标准化、品牌化建设，方能有效整合乡村资源，避免陷入“短期帮扶、难以持续”的困境。

（二）模式创新是打开乡村发展新局面的关键

“产业联合体”有效破解了主体分散的难题，“五共模式”则充分激发了农户的参与热情，进而形成了“企业引领、集体统筹、农户参与”的协同机制。

（三）产业融合是拓宽农户增收渠道的关键路径

“茶旅融合+三产联动”模式不仅显著提升了茶叶的附加值，还激活了文旅收入，为农户开辟了多元且稳定的增收路径。这启示企业应立足乡村特色，推动“农业+文旅+科技”深度融合，挖掘产业多元价值，助力乡村经济可持续发展。

（四）全方位的服务是确保农户受益的核心所在

通过提供技术指导、物资支持、销售帮扶等一揽子服务，切实解决了农户“种不好、卖不出”的燃眉之急。企业需深度下沉服务，从生产到销售全流程精准助力农户，确保乡村振兴成果真正惠及农民，形成可复制、可推广的典范模式。

湖南省康德佳林业科技有限责任公司： 永州市宁远县中药材全产业链开发项目

摘要

湖南省康德佳林业科技有限责任公司以中药材全产业链开发为核心，聚焦油茶、林下经济及农副产品加工领域。项目扎根湖南省永州市宁远县山区，通过“林药套种”模式建成万亩金丝皇菊标准化种植基地，其经验已在湘南地区复制推广。近三年累计投入帮扶资金超 2000 万元。项目通过土地流转惠及 583 户农户，户均年增收 3200 元；项目覆盖 9 个行政村 1452 户农户，累计分红 580 万元。加工厂吸纳 386 名留守妇女及脱贫户就业，人均年收入达 2.4 万元。整合 21 家合作社、5 家家庭农场，形成年产值超 5 亿元的中药材产业集群，村集体收入三年平均增长 47%。开展“田间课堂”147 场，培训新型职业农民 2100 人次，孵化村级技术骨干 43 名。项目通过“科技研发→标准输出→品牌溢价→利益共享”闭环，构建“龙头企业+联合体+合作社”三级联农体系，实现联农带农从“输血”到“造血”的转变，成为乡村振兴典范样本。

一、主要内容

（一）实施背景

湖南省康德佳林业科技有限责任公司成立于 2015 年，以中药材全产业链开发为核心，深耕油茶、林下经济及农副产品加工领域。项目扎根永州市宁远县山区，直面传统农业“增产不增收、用地矛盾突出”的痛点问题，旨在通过产业创新破解发展瓶颈。公司秉持“诚信为本、科技兴农”理念，近三年累计投入帮扶资金超 2000 万元，群众满意度达 95% 以上，并获评国家高新技术企业、国家级林下经济示范基地、全国巾帼脱贫示范基地、湖南省农业产业化龙头企业等 30 余项荣誉，牵头组建了康德佳中药材产业联合体

和湖南省蔬菜产业创新联合体，成为乡村振兴的标杆企业。

（二）实施路径

产业模式创新：以“林药套种”立体开发为核心突破口，在油茶林下规模化种植金丝皇菊等药材，形成“油茶+金丝皇菊”复合种植模式，发展1.2万亩种植基地，实现亩均产值提升3倍，水土流失面积减少45%。**科技赋能产业链：**与湖南农业大学、湖南中医药大学、湖南省园艺所等机构合作研发“超声波低温萃取工艺”，使菊花黄酮单体纯度达98%以上，技术革新带动产品毛利率升至42%，开发金丝皇菊衍生品系列：包括菊花精油、菊花酵素等6大类23个单品，显著提升附加值。**数字化与产销融合：**投资560万元搭建数字化平台，集成区块链溯源系统、AI种管系统和直播矩阵，实现产品溯源、精准生产和线上销售突破，2024年线上销售额达4885万元，占全年营收43%。

（三）工作机制

构建“龙头企业+联合体+合作社”机制，整合21家合作社、5家家庭农场，通过“三保两免”（保种苗供应、保技术指导、保订单收购，免加盟费、免抵押贷款）降低农户参与门槛。通过土地流转、就业吸纳、分红等方式，覆盖9个行政村1452户农户（含脱贫户和监测对象326户），累计分红580万元，户均年增收3200元。**基础设施与人才孵化：**投资180万元修建产业公路4.4公里，改造灌溉渠系1.2公里；依托国家级星创天地开展“田间课堂”147场，培训新型职业农民2100人次，孵化村级技术骨干43名。

（四）主要亮点

全链融合增效：通过林药套种模式和技术升级，破解“增产不增收”难题，经验被央视、湖南卫视等媒体专题报道，成为全省首个中药材产业集群模板。**智慧农业突破：**区块链溯源系统提升产品溢价率30%，AI种管系统降低灾害损失率52%，直播矩阵孵化36名农民主播，打通产销“最后一公里”。**民生与生态协同：**项目带动村集体收入三年平均增长47%，建设标准

化加工厂吸纳 386 名留守妇女及脱贫户就业，人均年收入达 2.4 万元；同时实现生态保护与产业升级双赢。

（五）创新做法

技术研发驱动：连续三年研发投入占比超 5%，获国家发明专利 24 项、实用新型专利 12 项，制定地方标准 2 项，形成“科技研发→标准输出→品牌溢价→利益共享”闭环模式。首创“油茶+金丝皇菊”三年轮作体系：第 1 年培育油茶幼苗，第 2—3 年套种金丝皇菊，实现单位面积产值最大化。实施“测土配方+生物防治”综合方案，减少农药使用量 52%，土壤有机质含量提升 0.8%。

机制创新推广：经验在湘南地区复制推广，建设“共享实验室”平台，为联盟成员提供检测服务，年节省研发成本 120 万元，带动多家企业建立同类联农机制，形成年产值超 5 亿元的中药材产业集群，实现从“输血”到“造血”的根本转变。

该项目通过科技赋能、产业融合、智慧平台与民生工程协同，探索出“企业做强、农业增效、农民增收”的振兴路径，为新时代工商资本参与乡村振兴提供了可复制、可推广的典范样本。

二、取得成效

项目以科技赋能产业链、数字化激活新业态、机制化联结农户、多路径促进增收，形成“企业做强、农业增效、农民增收”的良性循环，为乡村振兴提供了可复制的实践范例。

（一）促进现代农业产业发展

项目通过“林药套种”立体开发模式，在 1.2 万亩油茶林下规模化种植金丝皇菊等药材，实现亩均产值提升 3 倍，推动传统农业向高效生态农业转型。依托与湖南中医药大学等机构的产学研合作，开发“超声波低温萃取工艺”，使菊花黄酮单体纯度达 98%，产品毛利率提升至 42%，技术创新显著

增强产业竞争力。

（二）培育乡村新产业新业态

公司投资 560 万元搭建数字化平台，通过区块链溯源系统提升产品溢价率 30%，AI 种管系统降低灾害损失率 52%，并构建直播矩阵孵化 36 名农民主播，2024 年线上销售额达 4885 万元，占全年营收 43%。此外，依托国家级星创天地开展“田间课堂”147 场，培训新型职业农民 2100 人次，孵化村级技术骨干 43 名，推动农业生产与数字技术、电商营销深度融合，助力乡村产业多元化发展。

（三）密切联农带农机制

创新构建“龙头企业+联合体+合作社”三级联农体系，整合 21 家合作社、5 家家庭农场，通过“三保两免”机制降低农户参与门槛。项目覆盖 9 个行政村 1452 户农户，累计分红 580 万元，并通过土地流转惠及 583 户，户均年增收 3200 元。加工厂吸纳 386 名留守妇女及脱贫户就业，人均年收入 2.4 万元，形成多层次利益联结网络。

（四）增加农民收入与夯实乡村基础

项目所在村集体收入三年平均增长 47%，通过就业、分红、土地流转等多渠道实现农民增收。公司投资 180 万元修建产业公路 4.4 公里、改造灌溉渠系 1.2 公里，改善基础设施条件。研发投入连续三年占比超 5%，获国家专利 39 项，推动技术成果转化，进一步增强农民增收的可持续性。

三、经验启示

（一）创新产业发展模式，实现生态与经济双赢

公司独创“油茶+金丝皇菊”林药套种立体开发模式，在 1.2 万亩油茶林下规模化种植药材，实现亩均产值提升 3 倍，同时水土流失面积减

少 45%。该模式成功破解传统农业“增产不增收、用地矛盾突出”难题，通过科技赋能提升产品附加值，毛利率升至 42%，为山区农业转型升级提供了可复制的示范模板。

（二）构建多元联农机制，激发内生发展动力

创新建立“龙头企业+联合体+合作社”三级联农体系，整合 21 家合作社、5 家家庭农场，推行“三保两免”惠农机制。通过土地流转、就业吸纳、分红等方式实现多维增收：项目村集体收入三年平均增长 47%，土地流转惠及 583 户农户户均年增收 3200 元，加工厂吸纳 386 名留守妇女及脱贫户就业人均年收入 2.4 万元，累计分红 580 万元覆盖 326 户脱贫户。

（三）数字技术赋能产业链，打通产销关键环节

投资 560 万元搭建数字化平台，实现三大突破：区块链溯源系统使产品溢价率提升 30%；AI 种管系统降低灾害损失率 52%；直播矩阵孵化 36 名农民主播，2024 年线上销售额达 4885 万元，占全年营收 43%。这种“智慧农业+电商”的融合模式有效解决了农产品产销对接难题。

（四）强化基础与人才支撑，筑牢可持续发展根基

公司投资 180 万元修建产业公路 4.4 公里，改造灌溉渠系 1.2 公里，依托国家级星创天地开展“田间课堂”147 场，培训新型职业农民 2100 人次，孵化村级技术骨干 43 名。持续研发投入获得 39 项专利，形成“科技研发→标准输出→品牌溢价→利益共享”的闭环发展模式。

推广价值：该案例形成的“企业做强、农业增效、农民增收”振兴路径，已在湘南地区成功复制推广，带动形成年产值超 5 亿元的中药材产业集群。其核心价值在于实现了工商资本与农村资源的有效嫁接，通过科技创新、机制创新和模式创新，将外部“输血”转化为内在“造血”功能，为同类地区乡村振兴提供了涵盖产业融合、利益联结、数字转型、人才培育的完整解决方案，具有重要的示范引领和推广价值。

19. 广东

广东华清园生物科技股份有限公司： 梅州市平远县南药梅片产业项目

摘要

广东华清园生物科技股份有限公司（以下简称“华清园”）积极响应“万企兴万村”行动号召，立足梅州平远县资源禀赋，围绕特色南药梅片产业，构建了集种源选育、标准种植、精深加工、科技研发与市场销售于一体的全产业链体系。华清园累计投入与带动产业发展资金超过3亿元，通过推行“公司+基地+合作社+农户”的经营模式及“银行贷款+政府贴息+农户种植+企业保价收购”的联动机制，不仅带动37个村集体参与共建梅片树原料林基地，还带动周边地区30家合作社及家庭农场、3200余户农户参与种植，实现户均年增收2万余元，创造各类就业岗位4300多个，成功将地方生态资源优势转化为产业与经济优势，为乡村产业振兴提供了有力支撑。

一、主要内容

（一）项目实施背景

梅州市平远县是典型的“八山一水一分田”山区县，生态资源禀赋优异，蕴藏着梅片树这一特色南药资源。作为当地极具开发潜力的特色资源，南药梅片产业在发展初期，面临种植技术不成熟、前期投入大等多重制约，其独特的资源优势未能有效转化为经济效益。华清园公司敏锐把握产业机遇，以科技创新为核心驱动力，全力构建以梅片树为核心的全产业链发展体系，并通过机制创新紧密联结农户，探索出了一条以特色产业驱动区域振兴的可持续发展路径。

（二）实施路径与工作机制

1. 创新联农带农机制，激发内生动力

华清园积极推行“公司+基地+合作社+农户”的产业化经营模式，为合作农户提供统一的种苗、技术指导，并实行保价收购，有效保障农户收益与种植水平。在资金支持方面，公司创新运用“银行贷款+政府贴息+农户种植+企业保价收购”机制，由华清园提供担保，与中国农业银行达成合作，获得3亿元授信额度，参与种植的农户可申请免抵押贷款，并享受政府连续三年的贴息政策，从根本上解决农户在资金与销售方面的后顾之忧，极大激发了农户参与梅片树种植的积极性，增强了产业联农带农的黏性与持续性。

2. 深化村企共建模式，壮大村级集体经济

为有效激发村集体“造血”功能，平远县与华清园公司联合探索构建由村集体投资、县负责监管、委托企业经营的“投入资金资产化+保底收益”的合作共建模式，统筹37个村的发展集体经济资金，试点开展与华清园合作共建梅片树种植基地促进村级集体经济发展，由县农业农村局、试点村与华清园签订三方协议，委托华清园公司以村集体每投入50万元建设100亩基地的标准统一集约土地，并负责基地的种植管理与采收。前4年给村集体投资收益10万元，第5年后每年按梅片树采收新鲜枝叶产量产值的10%收

益（保底5万元）给村集体。这一模式不仅为企业提供了稳定、优质的原料供应保障，更关键的是为村集体建立了一条风险可控、收益长期稳定的增收渠道，实现了从“输血”到“造血”的转变。

3. 强化科技研发支撑，构筑全产业链优势

华清园坚持走“产学研，科工贸”一体化道路，组建了由5名教授、4名博士和12名硕士为核心的专业研发团队，并与华南理工大学、暨南大学、华南农业大学、中新国际联合研究院等高校院所建立了深度合作关系，共建了南药国际研发中心，累计承担国家及省市级科技计划项目6项，获得授权专利21项，参与制定行业团体标准3项。通过建设种质资源库、优选高产种源、攻关高效提取纯化技术，开展梅片树精油微乳液制备及相关衍生产品复配组方关键技术开发、南药梅片相关高端化妆品配方开发等多项核心技术研究，公司成功开发出涵盖医药、美妆、医美等近50种高附加值产品，产品附加值提高50%以上，不仅为产业链的延伸和价值提升提供了坚实的技术保障，更将传统的南药种植业升级为技术驱动的现代产业体系，为乡村产业振兴注入强大的科技动能。

（三）主要亮点与创新做法

本项目的主要亮点与创新做法体现在三个方面：一是全链条科技赋能。构建了从基础研究到产业应用的全链条研发体系，在种源选育、高效提取提纯及产品开发上取得关键突破，开发出纳米化抗肿瘤增敏剂、国家化妆品新原料—阴香枝/叶油、高纯度天然冰片及系列高附加值产品近50种，奠定了在行业内的技术领先地位。二是多主体协同机制。创新构建了“政银企农”四方协同机制。政府提供政策与贴息支持，银行提供专项信贷资金，企业提供担保、技术、市场与保价收购，农户与村集体负责规范化种植，形成了风险共担、利益共享的紧密型产业共同体。三是深层次产业融合。实施“妆字号、消字号、械字号”多品类布局，打通从种植、精深加工到品牌营销的全产业链环节，并积极探索与工业旅游等业态结合，推动一、二、三产业深度融合，实现从“一棵树”到“健康全生态链”的跨越。

二、取得成效

（一）打造领先产业体系，推动区域产业升级

华清园现已发展成为全国天然冰片行业的领头羊，是广东省唯一一家获得该生产资质的企业。通过全产业链布局，带动平远县形成集种植、研发、加工、销售于一体的特色产业发展格局，显著提升区域产业竞争力，为山区县产业振兴提供了示范样板。

（二）建立长效富民机制，助力乡村振兴

通过紧密的联农带农机制，累计带动 3200 余户农户参与产业发展，实现户均年增收 2 万余元，并创造了 4300 多个就业岗位。通过“村企共建”模式，为 37 个参与合作的村集体建立了稳定、持续的增收渠道，有效壮大了村级集体经济实力。这一模式实现了产业发展、企业增效、农民增收、集体壮大的多方共赢格局，为巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接注入了强大而持久的动力。

三、经验启示

（一）科技创新是乡村产业高质量发展的核心驱动力

华清园的实践表明，乡村产业要实现从“粗放分散”向“集约高效”、从“资源依赖”向“创新驱动”的转变，必须依靠科技创新。通过搭建高水平研发平台，聚集专业人才团队，实现从种源选育到高附加值产品开发的全链条创新，才能将特色资源优势转化为坚实的产业竞争优势和经济效益。

（二）完善利益联结机制是实现可持续发展的关键基石

民营企业参与乡村振兴，必须构建起与农户、村集体的利益共同体。华清园通过保价收购、村企共建等多元化机制，将农户、村集体与企业紧密联结，形成风险共担、利益共享的产业共同体。这种机制既保障了企业稳定

的原料供应和产品质量，又有效促进了农民增收和集体经济发展，确保了产业的长期活力与韧性，为更多民营企业参与乡村振兴提供了可借鉴的现实路径。

深圳市金晋实业有限公司： 以“圳品”为主导产业带动百色乡村振兴项目

摘要

深圳市金晋实业有限公司在深圳市工商联（总商会）、深圳市市场监督管理局、粤桂协作工作队的指导下，在百色打造“圳品芒果”等农产品，与百色市政府签署“圳品”合作协议，义务辅导百色30家企业成功申报“圳品”80多个，投建金晋（百色）智慧农产品交易中心，打通供应链核心枢纽，落地粤港澳大湾区菜篮子（百色）配送中心，打通优势农产品输入粤港澳大湾区和东盟市场的产业链和供应链，提升品牌影响力，打响广西农产品品牌。与当地政府、科研机构、合作社建立合作关系，打通东西部供应链资源和产业帮扶渠道，开展圳品芒果树爱心认购助学活动，实现了产业帮扶、品牌帮扶和技术帮扶、教育帮扶的有机融合，助力百色乡村振兴，取得良好的成效。

一、主要内容

金晋集团是一家以现代农业、新能源、产业园、高科技为核心的规模化集团企业，立足大湾区，业务辐射全国。深耕现代农业全产业链，是中华全国供销合作总社重点龙头企业、广西农业产业化重点龙头企业、深圳菜篮子工程、农业龙头企业、“深圳老字号”，中国品牌影响力100强、中国质量示范品牌100强企业，广西壮族自治区脱贫攻坚“先进集体”、广东省爱心帮扶十佳企业，连续5年荣获粤桂协作“万企兴万村”先进民营企业。

“圳品”是深圳基于实施食品安全战略和乡村振兴战略、建立供深食品标准体系而打造的食物领域“城市品牌”。近年来，在深圳市委、市政府的坚强领导下，在社会各界的大力支持下，我市“圳品”工程取得了一系列丰硕成果，“圳品”守护舌尖上的安全被列为深圳首批创新举措向全国推广示范，《打造“圳品”帮扶新模式，探索消费帮扶新机制》被国家发展改革委

评为全国消费帮扶助力乡村振兴优秀典型案例。深圳已累计构建“圳品”标准体系 500 项；发布“圳品”标准 852 项，累计评价通过 711 家申报主体的 2262 个产品成为“圳品”，产品范围辐射全国 29 省 164 市 442 县 953 个基地，涵盖 32 大类 285 个品种。“圳品”进超市、进农贸、进食堂、进党群活动中心已经成为一道城市靓丽的风景线，“吃有圳品”已经成为深圳市民引以为傲的城市标签。

深圳市金晋实业有限公司发挥龙头企业优势，结合当地特色产业打造“圳品”，带动百色乡村振兴。

（一）打造 9000 亩“圳品”芒果等多个圳品，打响广西农产品品牌

金晋集团旗下位于百色田阳区的 9000 亩芒果园获得首批广西优质农产品“圳品”颁证，并与盒马鲜生、天虹等商超签约。金晋“圳品”芒果进入华润、天虹、盒马鲜生等高端超市，长效帮扶脱贫农户。2021 年以来，金晋集团在百色打造 10 多个自有“圳品”农产品，包括芒果、沃柑、蜜柚基地、猕猴桃等品种，作为民营企业与百色市政府签署“圳品”合作协议，义务辅导百色 30 家企业成功申报“圳品”50 多个，打响广西农产品品牌。百色“圳品”芒果、圣女果、沃柑等农产品输入粤港澳大湾区。2025 年，金晋集团“圳品”百色芒果年产量达 1 万余吨，直接帮扶农户 6000 多户，带动当地就业人口 5 万多人，在高水平促进乡村振兴方面发挥了积极的先行示范作用。

（二）投建金晋（百色）智慧农产品交易中心，打通供应链核心枢纽

投资 3000 多万元进行改造升级工程，打造一站式安全采购平台，为广西农业产业兴旺提供基础设施，打通产业链、供应链。2024 年市场芒果年交易 36 亿元，圣女果交易 8 亿元，加强市场内冷链仓储保鲜、精深加工等为一体的全产业链建设。设立科学化的市场管理制度程序作为深百供应链成员单位，开展前端种养、圳品认定及牵头圳品培训、供深基地建设，终端物流运输，后端市场改造，拓展百色、广西农产品深圳市场销售渠道。

（三）打造科技农业，长效推动提升田阳农业科技化水平

与中国农业科学院深圳基因组研究所达成合作协议，将最新研究成果深爱1—9号新品种番茄引入田阳，首期建设100亩的示范种植园，可实现一年两季种植，产品价格提升至30—50元/斤，结合田阳圣女果产业进行推广种植。与广西质量检测院、亚热带作物研究所合作在田阳农副产品综合批发市场建设智慧化食品安全检验检测中心，落地智慧农贸、智慧餐饮、大数据、农产品溯源等食安技术标准体系。

（四）开展助农公益帮助当地群众

广东扶贫济困日消费扶贫举牌累计举牌8000万元帮扶产品。开发200多种广西扶贫产品输入大湾区市场；在旗下深圳农贸市场开设“助农扶贫专区”；疫情防控期间义务销售广西农户滞销水果1000吨；开展爱心助学活动捐资捐物支持广西落后地区教育事业等。在粤桂协作工作队等单位指导下，金晋集团联合百色市教育基金会举办百色圳品芒果树认购助学活动，得到中国扶贫基金会陈开枝副会长，深圳市政协、市场监督管理局、市工商联等单位的大力支持和广大爱心企业、市民的热心参与，活动连续举办6届，已累计募集助学资金150余万元，资助百色市文秀班学生学习成长。

（五）广链资源，打通对口地区农产品产业链通道

中国—东盟博览会期间，金晋集团将百色圳品芒果、圣女果、火龙果等产品在广西壮族自治区农业农村厅展厅展出，得到自治区领导高度肯定。在百色市人民政府的支持下，联合香港商报举办百色芒果产业对话会，邀请自治区农业农村厅、百色市政府领导和广西质检院、国家现代农业产业技术体系广西芒果产业创新团队、深圳前海创新研究院、文莱广西总商会等单位领导共话百色芒果产业高质量发展前景方向。

二、取得成效

一是在当地打造“圳品”农产品，打响广西农产品品牌。提升优质农产品溢价，如百色芒果、圣女果、有机蔬菜等通过圳品认证后价格提升30%—50%。直接帮扶农户6000多户，带动当地就业人口5万多人，在高水平促进乡村振兴方面发挥了积极的先行示范作用。

二是通过高水平建设现代化、智慧化的交易平台枢纽——金晋（百色）智慧农产品交易中心，广链各方资源，打通产业链、供应链取代，加强市场内冷链仓储保鲜、精深加工等为一体的全产业链建设，拓展了当地农产品输入全国和出口的渠道。

三是与中国农科院、广西亚热带作物研究所、广西质检院等科研单位合作，在作物种子研究、新品种产品推广和供应链等全面合作，提升了当地农业科技水平。

四是有力支持了当地的发展。百色圳品芒果树爱心认购助学活动，已累计募集助学资金150余万元，资助百色市文秀班学生学习成长，成为深圳、百色两地教育帮扶的暖心品牌活动。

三、经验启示

一是必须提升当地农业科技水平。金晋集团致力于打造科技农业、冷链农业、康养农业。与科研机构合作在种业、新品种推广、产业链打通等方面取得了可喜的成效。

二是要坚持产业引领，走市场化之路。落后地区普遍存在市场化意识不强，商业思维和经营模式落后的情况，通过产业带动，传递科学种植、科学管理的理念，有助于农民适应市场环境。

三是要坚持食品安全从农户做起，指导农民合理施肥、施药，确保源头食品，安全通过大数据智慧监管的方式确保过程安全，长远提升产品质量和品牌知名度。

广州尚恩科技股份有限公司： 梅州市仁里村小微企业助力乡村振兴项目

摘要

广州尚恩科技股份有限公司（以下简称“尚恩科技”）在结对帮扶兴宁市永和镇仁里村中，走出一条小微民营企业全面助力乡村振兴的新路子，即“兴村四法”：科技赋能，捐赠电3万余元办公设备、建设农业试验田、开展电商技能培训等，提高该村的数字、科技水平；产业帮扶，联合广州市天河南商会，引入市场化运作，搭建农产品销售渠道及提供品牌包装、市场推介等，为该村在广州打响“柒农米”品牌，承包了30亩的实验田种植，完成近万斤“柒农米”首购，提高农产品附加值和农民收入；文化扶智，建立“租金+薪金”模式带动20余名村民灵活就业，并通过编撰村史、建设村史馆、配置农村书屋、配套文化器材等，为该村打造乡村文化空间，推动农文旅融合；风貌打造，出资4万元援建充电桩，投入1万余元美化村道，购置并种植苗木百余棵，提高村的基础设施水平。

一、主要内容

（一）实施背景

在国家“万企兴万村”行动的引领下，各类市场主体积极参与乡村振兴的伟大实践。尚恩科技股份有限公司作为一家小微企业，以其与兴宁市永和镇仁里村的帮扶合作，生动诠释了规模有限但能量无限的企业担当。它摒弃了不切实际的宏大叙事，而是从自身优势出发，聚焦具体需求，通过精准、务实、创新的举措，探索出一条小微企业参与乡村振兴的高质量发展之路，证明了小企业同样能在乡村广阔天地中大有作为。

永和镇仁里村位于梅州兴宁市东部，距兴宁城区12公里。全村面积2.7平方公里，耕地面积1400亩，下辖6个自然村21个村民小组，共452

户 2062 人，常住人口 748 人，党员 58 人。

（二）实施路径

1. 小微视角下的精准定位：有限资源与无限潜能的对接

与大型企业相比，小微企业在资源规模上不占优势，但其优势在于灵活、专注和高效的资源整合能力。尚恩科技深刻认识到这一点，在与仁里村的合作中，始终坚持“优势互补、互利共赢、长期稳定、共同发展”的原则。它不做面面俱到的铺陈，而是选择将自身在现代企业运营、科技应用与社会网络方面的有限资源，像精准滴灌一样，对接到仁里村在产业发展、人才支撑、人居环境等最关键、最迫切的需求节点上。这种基于自身能力、聚焦具体领域的精准定位，使得尚恩科技的帮扶工作避免了资源分散，实现了投入产出效益的最大化，为其高质量参与乡村振兴奠定了坚实基础。

2. 务实高效的“兴村四法”：小切口促成实成效

尚恩科技将其在仁里村的实践系统总结为“兴村四法”，充分体现了从小处着手、务求实效的工作思路。

（1）科技赋能，夯实发展基础。作为科技型企业，尚恩将提升乡村数字化、智能化水平作为切入点。通过捐赠价值 3 万多元的办公设备并配套培训，有效提升了村级事务的处理效率，弥合了“数字鸿沟”。更重要的是，它将科技直接应用于农业生产，创新承包了村内 30 亩土地用于水稻科技试验田，每年支付 18000 元租金，引入先进种植技术和数字化管理手段，切实提升了“柴农米”等核心农产品的品质与产量。同时，组织开展针对性的农业技术和电商技能培训，年均培训农村劳动力超 50 人次，为乡村培育了留得住、用得上的本土技术人才，为长远发展注入了科技动能。

（2）产业帮扶，激活内生动力。尚恩深知，产业兴旺是乡村振兴的核心。它没有进行简单的捐赠，而是着力构建可持续的市场化帮扶机制。一方面，联合市场力量，通过“以购代捐”模式建立稳定的农产品销售渠道，已首批采购近万斤“柴农米”，并计划形成长期采购合作，按市场公允价进行交易，有效解决了农产品“难卖”问题。另一方面，发挥企业市场眼光，协助挖掘“柴农米”的产品特色与文化价值，在包装设计、营销推广上提供专

业支持，推动其从初级农产品向具有更高附加值的“精品商品”转型。更进一步，公司创新性地承包村内30亩土地用于水稻种植，形成了支付土地租金、定量收购粮食、优先雇佣当地村民（带动20名以上村民灵活就业）的“租金+薪金”多元增收模式，首期收成就超过15000公斤，实现了企业发展与村级集体经济壮大、农民增收的多赢局面。

（3）文化扶智，培育凝聚力。乡村振兴，人才是关键。尚恩科技关注乡村的可持续发展能力，将教育扶智作为一项基础性工程。通过系统编撰村史、协助建设村史馆，帮助仁里村梳理历史文化脉络，增强村民的文化认同感和凝聚力。积极改善乡村阅读环境，协助建设农村书屋、捐赠价值超万元的图书及文化器材，为村民特别是青少年营造了良好的学习空间。此外，还积极引入外部优质教育资源，如广雅中学，组织开展教学交流活动，并精准对接贫困学生进行慰问关怀，鼓励他们通过学习改变命运，为乡村的长远发展储备了人才资源。

（4）风貌打造，改善人居环境。尚恩从村民关心的具体生活问题入手，切实提升乡村宜居水平。针对电动自行车充电不便及存在的安全隐患，出资4万元援建充电桩，倡导了绿色安全的出行方式。投入10000多元资金并捐赠割草机、除草剂等实用工具，购置了20多棵樱花、李树、茶花，种植在村委主干道，支持仁里村开展人居环境整治，在绿化美化、村容村貌提升方面取得了可见可感的成效，增强了村民的幸福感和获得感。

仅一年时间，尚恩在帮扶兴宁市永和镇仁里村共投入30多万，为村级集体实现经济壮大、农民增收、居住环境改善，打开了良好局面。

（三）工作机制

为确保帮扶工作精准、高效、可持续，尚恩科技建立以下规范化工作机制：

1. 协同联动机制

在助力乡村振兴中，尚恩科技充分发挥身处国内一线城市商圈中心的优势，不断为该村牵线搭桥，引入更多帮扶力量。

2. 沟通反馈机制

定期沟通进展，仁里村反馈成效，尚恩科技据此优化计划，形成“需求—帮扶—反馈—优化”帮扶工作闭环。

3. 责任落实机制

仁里村负责提供场地协调与资产保障，尚恩科技负责确保帮扶质量，维护合作纯洁性与公益性。

（四）主要亮点

1. 全要素助力

突破单点帮扶、输血帮扶的传统模式，有机整合科技、民生、产业与文化资源，从基础设施到产业、人才的全链条覆盖，实现全要素助力。

2. 多方协同高效联动

实践“政府引导+企业主体+社会参与”模式，尚恩科技在全力帮扶的基础上，积极主动引入商会等社会力量参与帮扶工作。

3. 实现自我造血功能

通过长期采购、品牌打造与技能培训，提升仁里村自身产业能力和村民发展技能，确保乡村振兴成效可持续。

4. 公益市场深度融合

“以购代捐”与市场价采购兼顾公益与市场规律，品牌赋能提升产品竞争力，注入发展内生动力。

（五）创新做法

尚恩科技在仁里村的实践，其价值不仅在于对单个村庄的帮扶成效，更在于它为大小微企业高质量参与乡村振兴提供了有益的启示。

1. 精准发力优于广撒网

小微企业资源有限，必须聚焦核心能力和乡村具体需求，选择最能发挥自身优势的领域进行突破，才能实现帮扶效果的最大化。

2. 长效机制重于短期效应

尚恩注重构建“可造血”的帮扶模式，无论是产业合作中的市场化机

制，还是人才培养方面的持续投入，都着眼于激发乡村的内生发展动力，确保帮扶工作的可持续性。

3. 务实创新是小微企业的独特优势

尚恩在帮扶过程中展现出的灵活性（如承包土地、链接商会资源）和创新性（如“以购代捐”结合品牌提升），正是小微企业应对挑战、发挥作用的有效途径。它们善于从小处创新，以务实举措解决具体问题，往往能取得意想不到的良好效果。

4. 社会价值与企业发展相统一

参与乡村振兴，对于小微企业而言，不仅是履行社会责任，也是拓展发展空间、提升品牌形象、构建更广泛社会网络的机遇。尚恩的实践表明，实现社会效益与企业发展目标的统一，是可持续帮扶的重要基础。

二、取得成效

尚恩科技与仁里村的“万企兴万村”项目，虽历时一年，但已取得了显著而务实的成效，并获得梅州日报、南方+、南方农村报等主流媒体的报道，具体体现在以下几个方面：

（一）产业发展成效显著

通过实质性的市场行动激活了仁里村的内生动力。公司累计采购当地主打的“柴农米”近5吨，并计划形成长期采购合作。

通过协助挖掘产品特色与文化价值，在包装设计与营销上提供专业支持，推动了“柴农米”从初级农产品向更高附加值的“精品商品”转型。此外，通过承包村内30亩土地用于水稻种植，形成了支付土地租金、定量收购粮食、优先雇佣当地村民的“租金+薪金”多元增收模式，直接带动了20名以上村民实现灵活就业。

（二）科技赋能扎实落地

仁里村配置办公电脑后，提升了村级事务的处理效率。

公司将科技直接应用于农业生产核心环节，通过建设农业科技试验田，引入先进的种植技术和数字化管理手段，首期收成就超过 15000 公斤，实现了企业发展与村级集体经济壮大、农民增收的多赢局面。

此外，还组织开展农业技术和电商技能培训，年均培训农村劳动力超过 50 人次，为乡村培育了本土技术人才。

（三）文化帮扶有序推进

通过系统编撰村史、协助建设村史馆，帮助仁里村梳理历史文化脉络。积极协助建设农村书屋、捐赠图书及文化器材，改善乡村阅读环境。同时，深入当地调研，通过慰问品学兼优的困难学生等方式，进行精准关怀与扶持。

（四）乡村风貌得到改善

从村民关心的具体生活难题入手，出资 4 万元援建了充电桩，有效解决了电动自行车充电不便及存在的安全隐患。同时，投入 1 万多元资金并捐赠割草机、除草剂等实用工具，支持仁里村开展人居环境整治，在绿化美化、村容村貌提升方面取得了可见可感的成效。

（五）长效机制初步建立

项目形成了“需求—帮扶—反馈—优化”的工作闭环，确保帮扶措施精准有效。通过资源整合平台模式，成功实现了企业+多方联合。市场化的合作机制保障了项目的可持续性，为乡村振兴注入了持久动力。

三、经验启示

尚恩科技帮扶仁里村项目为“万企兴万村”行动提供了小微民营企业如何助力乡村振兴的宝贵经验，其主要启示如下：

（一）小微民营企业助力乡村振兴有优势

小微民营企业经济实力虽不如国有企业和其他大企业，但不等于在助力乡村振兴中无所作为。尚恩科技在力所能及帮扶的基础上，充分发挥资源链接器作用，突破单一帮扶局限，引入、动员其他社会力量、市场力量参与。尚恩科技成功整合天河南商会市场渠道与教育资源，形成“科技+产业+教育”协同发力格局，实现了帮扶效益最大化。

（二）建立市场化机制是可持续关键

项目通过“长期采购+品牌赋能”将公益帮扶转化为可持续商业合作。以市场公允价建立长期采购机制，同时提升产品附加值，既保障了农户稳定收益，又激发了产业内生动力。

（三）注重系统规划是实现精准赋能的基础

项目采用“需求—帮扶—反馈—优化”闭环管理，根据实际效果动态调整策略。从硬件捐赠到技能培训，从设备安装到后期维护，形成了完整赋能链条，确保资源精准高效利用。

（四）科技赋能是乡村振兴的重要引擎

数字化设备提升治理效能，农业试验田示范先进技术，充电桩改善民生，体现了科技企业在乡村振兴中不可替代的独特价值。

该模式证明，成功的乡村振兴帮扶需要企业从“施予者”转变为“共建者”，通过机制创新实现互利共赢，为民营企业参与乡村振兴提供了可复制、可推广的实践路径。

20. 广西

广西富凤农牧集团有限公司： 南宁市兴宁区小麻鸡产业项目

摘要

项目实施单位为广西富凤农牧集团（农业产业化国家重点龙头企业），核心实施地为广西南宁市兴宁区，辐射南宁、百色、梧州等多地。项目累计投入超 1.8 亿元，重点用于兴宁区富凤黄羽肉鸡屠宰深加工项目建设及“兴宁小麻鸡”品牌培育。受益对象覆盖广西 7000 多户农户（含 38000 多名农民），包括 200 多个脱贫村的 600 多户脱贫户（监测户），直接提供就业岗位 300 余个，带动 1253 户签约养殖户户均年收入超 10 万元。其中兴宁区 256 户脱贫户（监测户）年获得经营效益投资回报 44.56 万元，14 个村集体经济收益分红 10 万元以上。与政府开展“特色产业项目合作经营”模式，兴宁区富凤家禽屠宰肉制品加工项目新获得 28 个村的村集体经济投入 1550 万元，为村集体经济增收 123 万元，有效推动乡村产业振兴与农民稳定增收。

一、主要内容

（一）项目实施背景

广西作为农业大省，家禽养殖是农民传统增收产业，但长期面临产业链短、标准化程度低、品牌竞争力弱、农户抗风险能力不足等问题。部分脱贫村农户虽有养殖意愿，却受限于资金短缺、技术匮乏、销售渠道狭窄，难以通过养殖实现稳定增收。广西富凤农牧集团立足本地资源优势，针对“小麻鸡”这一特色畜禽品种，启动全产业链助农项目，旨在通过整合产业资源、创新合作模式，破解农户养殖痛点，补齐产业发展短板，实现“产业强、农户富、乡村兴”的目标。

（二）项目实施路径

1. 构建全产业链布局，夯实产业基础

集团以“兴宁小麻鸡”为核心，打造从“保种育种—种畜禽繁育—禽苗孵化—饲料生产—畜禽养殖—屠宰加工—冷链物流—市场销售—观光旅游”的完整产业链。上游建设1个核心保种育种场、7个种畜禽繁育基地及2个现代化禽苗孵化厂，保障优质种苗供应，年可孵化禽苗1.6亿羽；中游通过“公司+基地+农户”模式，引导农户开展标准化养殖，配套2个大型现代化饲料厂，年产能达50万吨，确保饲料稳定供应；下游投入1.8亿元建设屠宰深加工项目，年屠宰量1500万—2000万羽，同时打造南宁市农产品进城冷链物流中心及禽类肉品储备基地，解决产品保鲜与销售难题。

2. 创新合作模式，降低农户参与门槛

针对农户“没钱养、不会养、怕卖难”的顾虑，集团构建多元合作机制。一方面，建立“企业+农户”联营模式，设立农户养殖帮扶基金，为符合条件的农户提供“无押金+公司垫付投入品成本”支持，农户无需前期投入即可开展小麻鸡养殖；另一方面，推行“六个统一”标准化管理，即统一规划栏舍、统一提供鸡苗、统一供应饲料、统一防疫流程、统一技术服务、统一保价回收，从养殖到销售全流程为农户保驾护航，大幅降低农户养殖风险与技术难度。此外，探索“企业+村集体”合作模式，以“地租优惠

置换资源”吸引村集体参与，村集体可通过土地或资金入股养殖公司，参与产业分红，同时集团优先吸纳村集体周边农民进厂务工，形成“村企共赢”格局。

3. 延伸产业价值，打造特色品牌

为提升“兴宁小麻鸡”附加值，集团从品牌培育与产业融合两方面发力。品牌层面，开展“富硒”认证和ISO质量管理认证，严格把控产品品质，积极申报“兴宁小麻鸡”国家地理标志产品，2024年成功入选广西农业品牌目录，成为兴宁区首个“广西好嘢”品牌，显著提升产品市场辨识度与竞争力。产业融合层面，建设渔牧乐园，打造集生态观光、休闲文化、科普教育为一体的综合平台，推动“种鸡生产—饲料加工—禽苗孵化—肉鸡养殖—肉食品加工—观光旅游”深度融合，拓展产业增收渠道，实现“养殖+旅游”双重收益。

（三）项目工作机制

集团成立工作小组，由总经理牵头，联合肉鸡部、行政项目部、农牧部、饲料部、生鲜食品部等多部门人员，负责项目统筹规划、落地执行与动态监测。肉鸡部组建专业服务团队，定期深入农户养殖基地开展技术培训与指导，年均开展培训50余场，覆盖农户3000余人次；农牧部、饲料部建立种苗、饲料质量追溯体系，确保投入品安全；生鲜食品部对接大型商超、餐饮企业及电商平台，构建稳定销售网络，保障产品销路；行政部专门对接脱贫村与脱贫户，建立“一户一档”帮扶台账，精准跟踪农户养殖情况与收益情况，及时解决农户遇到的问题。同时，集团与地方政府建立协同机制，合作开展“特色产业项目合作经营”，借助政府政策支持与资源协调能力，推动项目在脱贫村快速落地，形成“企业主导、政府协同、农户参与”的良性工作格局。

二、取得成效

（一）推动现代农业产业升级

项目补齐小麻鸡屠宰、冷链、深加工产业链短板，实现从“活体销售”向“加工制品销售”转变，产业附加值提升30%以上；通过“六个统一”标准化养殖，小麻鸡养殖成活率从传统散养的75%提升至92%，养殖效率显著提高；渔牧乐园的建成推动农旅融合，年接待游客5万人次，为产业发展注入新动能，形成“生产+加工+旅游”的现代农业产业模式。

（二）密切联农带农机制，带动农民稳定增收

项目直接带动1253户签约养殖户户均年收入超10万元，较传统种植收入增长2倍；吸纳269名农民进企务工，年人均工资性收入超5万元，实现“家门口就业”；通过“企业+村集体”模式，为42个村集体经济增收263万元，兴宁区256户脱贫户（监测户）年获经营效益投资回报44.56万元，脱贫户人均增收2000余元，有效巩固拓展脱贫攻坚成果。

（三）培育乡村新产业新业态

“兴宁小麻鸡”国家地理标志申报与“广西好嘢”品牌认证成功，带动周边50余家小型养殖合作社家庭农场围绕品牌发展，形成“品牌+合作社+农户”的产业集群；冷链物流中心的运营不仅服务小麻鸡产业，还为南宁周边地区其他农产品提供冷链服务，带动20余种农产品实现“错峰销售”，培育乡村冷链物流新业态。

三、经验启示

（一）立足乡土资源，走“特色化”发展之路

集团聚焦“兴宁小麻鸡”这一本地特色品种，避免盲目跟风发展同质化产业，通过深挖品种优势，实现“人无我有”；再以标准化养殖与品质认证

提升产品质量，做到“人有我优”；最终通过品牌培育与产业链延伸，达成“人优我精”，为乡村产业发展提供“立足本地、突出特色”的范本，证明乡土资源只要精准开发，就能成为乡村振兴的“金钥匙”。

（二）创新利益联结，让农户“零风险”共享产业收益

项目通过“无押金+垫付成本”“保价回收”等机制，彻底打消农户养殖顾虑，解决“农户不敢参与”的核心问题；同时构建“土地收益+养殖收益+务工收入+分红收益”的多元收益体系，让农户从产业发展的“旁观者”变为“参与者”和“受益者”，这种“风险共担、利益共享”的合作模式，是保障项目可持续、农户稳定增收的关键，为其他农业企业联农带农提供可复制的机制参考。

（三）推动三产融合，释放产业乘数效应

集团突破传统农业“只搞生产”的局限，通过屠宰深加工延伸第二产业，借助五星能鸡产业示范区拓展第三产业，实现一二三产深度融合，2024年集团产值达21亿元，较单一养殖模式增长45%。这一实践表明，乡村产业要实现高质量发展，必须打破产业边界，通过三产融合延伸价值链、提升竞争力，才能为乡村振兴提供持续动力。

广西实隆农牧集团有限公司： 柳州市柳南区古益村蛋鸭养殖基地项目

摘要

广西实隆农牧集团有限公司（以下简称实隆集团）是农业产业化国家重点龙头企业，连续多年入选“广西民营企业100强”榜单，公司总部位于柳州市柳南区，主要以“公司+农户”的经营模式养殖种鸭、肉鸭，带动合作农户超过4000户，在广西、广东成立分子公司36家，已完成鸭业全产业链建设。项目是广西实隆农牧集团与融安县共同实施的东西部协作、对口支援、巩固拓展脱贫攻坚成果项目，位于柳州市融安县沙子乡古益村，占地200亩，总投资4000万元，建设钢架棚3.3万平方米，2023年5月开始饲养种鸭4.5万羽（种鸭饲养周期为510天），2024年底实现种鸭批次产值2500万元，带动养户8户24人就业，户均年收入13万元以上，项目受益群众42户204人，收益脱贫户12户39人；项目使用粤桂协作资金320万元，有1.3万平方米钢架棚产权归古益村所有，由村委出租给实隆公司使用，2023年古益村获得9.6万元村级集体经济收入，2024年的村级集体经济收入达到12.8万元。

一、主要内容

（一）项目背景

一直以来，实隆集团注重公益帮扶工作，连续多年免费为18个乡镇部分贫困乡、脱贫村、贫困户赠送鸭苗超过160万羽，向广西民族大学捐赠助学金16万元，捐资100多万元维修柳南区长龙村、文笔村的乡村道路、路灯等。2023年，实隆集团计划在产业层面上帮助更多老百姓增收，考虑到柳州市融安县曾是自治区级贫困县，全县共有脱贫村62个，建档立卡户14902户53768人，虽然2020年脱贫摘帽，但产业仍然薄弱，为此，决

定投资 4000 万元在沙子乡古益村建设种鸭养殖基地，同时探寻发展村集体经济的路径。

（二）实施路径

1. 扎根融安与整合土地

首先在融安注册成立融安县凯隆农牧有限公司。同时，进驻古益村整合租赁近 200 亩原本分散的土地，用于建设蛋鸭养殖基地。

2. 投入资金与设施建设

沙子乡古益村蛋鸭养殖基地的建设工作获得当地政府的高度关注；决定将 320 万元粤桂协作资金由古益村集体股东名义参与到项目建设。

3. 明确资产权属与运营模式

蛋鸭养殖基地建成后，实隆集团通过协议形式，把养殖基地的 8 个钢架棚权属移交给古益村作为村级集体资产，再出租给广西实隆农牧集团。基地采取“公司+基地+集体+农户”的经营模式，公司与养殖户签订产销协议，向养殖户提供鸭苗和饲料，并定期派遣技术人员进行技术培训和落实防疫工作，产下的鸭蛋由公司统一回收、销售。

4. 按时发放收益与报酬

双方协议约定，实隆集团按第一年 3%，第二年 4%，第三年至第二十年按 4.5% 的比例给村集体分配股金分红，2023 年古益村获得 9.6 万元村级集体经济收入，2024 年获 12.8 万元。养殖户可按每养一只蛋鸭可预支 1.5 元/月的标准预支生活费，解决了生活开支问题，安心养殖，蛋鸭淘汰后结算总收入，户均 13 万元以上。当地农民的捡蛋报酬，按月发放，每年计 16 万元。

（三）工作机制

1. 项目谋划机制

古益村有适宜的土地、水源、气候等自然环境；村集体可以使用粤桂资金参与项目建设发展集体经济；人力资源也丰富，满足通过项目发展带动村集体经济增长、农民增收的条件。

2. 项目运营与管理机制

采取“公司+基地+集体+农户”的经营模式，公司与养殖户签订产销协议，由公司向养殖户提供鸭苗和饲料，并定期派遣技术人员对养殖户开展技术培训和落实防疫工作，产下的鸭蛋由公司统一回收、销售，按实隆集团的运营规程执行和管理。

3. 利益联结机制

项目建设过程中吸收当地群众参与，发放劳务报酬 15 万元；项目运营过程中，聘请当地农民捡蛋，每年发放报酬约 16 万元；公司与古益村新村屯集体签订土地流转协议，每年约增加新村屯人均收入 200 元；村集体从 2025 年开始，每年都有 14.4 万元的股金分红收入，实现项目与周边的村民、村集体密切关联。

（四）主要亮点

1. 增收效果显著

养殖户收入持续稳定在较高水平，户均收入 13 万元以上的水平，是当地一般种养殖业收入 3—4 倍；村集体收入实现大幅增加，过去村集体每年仅有 1 万—2 万元的收入，2023 年古益村增收 9.6 万元股金分红，2024 年为 12.8 万元。200 亩的土地流转金让古益村新村屯人均收入每年约增加 200 元。项目建设过程中吸收当地群众参与，发放劳务报酬 15 万元。捡蛋业务每年稳定发放 16 万元报酬。

2. 产业规模化发展迅速

实隆集团整合 200 亩土地，建成 21 个养殖钢架棚，养殖蛋鸭 4.5 万羽，年产蛋量 1100 万枚，年产值约 2500 万元，实现了蛋鸭养殖的规模化、标准化、集约化。

3. 养殖户技能提升快

公司定期派遣技术人员开展技术培训，提高了养殖户的养殖技能。

4. 资产权属明确

使用粤桂协作资金 320 万元建设的钢架棚权属移交给古益村作为村级集体资产，村集体再出租给企业，明确了资产归属，保障了村集体的长期

利益。

（五）创新做法

1. 创新合作模式

采用“公司+基地+集体+农户”的经营模式，将企业、基地、村集体和农户紧密联系在一起。公司提供鸭苗、饲料、技术培训等，并统一回收鸭蛋，降低了养殖户的市场风险，保障了养殖户的利益，同时村集体通过资产出租获得分红，实现了多方共赢。

2. 创新资金使用与资产运营

实隆集团使用320万元粤桂协作资金建设蛋鸭养殖基地钢架棚及配套设施，通过协议把其中8个钢架棚权属移交给古益村作为村级集体资产，明确了资产归属，保障了村集体的长期利益，实现了资金的有效利用和资产的保值增值。

3. 创新养殖户支持机制

公司为养殖户提供了独特的支持方式，养殖户每养一只蛋鸭可以预支1.5元/月的生活费，解决了养殖户因长期“留守”村里养殖蛋鸭而没有其他经济来源的生活开支问题，让养殖户能够安心工作。

二、取得成效

（一）打造规模化养殖产业

实隆集团整合200亩土地建成21个养殖钢架棚，养殖蛋鸭4.5万羽，年产蛋量1100万枚，年产值约2500万元，形成了规模化、标准化的蛋鸭养殖产业。

（二）创新产业发展模式

项目采用“公司+基地+集体+农户”的经营模式，公司提供鸭苗、饲料、技术指导，并统一回收销售鸭蛋，村集体通过资产出租获得分红，养殖

户通过养殖蛋鸭增加收入，当地群众通过参与项目建设获得报酬，农民通过参与捡蛋获得长期就业机会，这种模式为乡村产业发展提供了新的思路和借鉴。

（三）推动产业融合发展

古益村的蛋鸭养殖基地，不仅发展了养殖产业，还带动了相关配套产业的发展，如饲料加工、鸭蛋销售等，促进了乡村产业的多元化发展。为融安县粤桂协作乡村振兴现代农业产业园一二、三产业融合发展添上浓墨重彩的一笔。

（四）为养殖户提供稳定收入

项目采用“公司+基地+集体+农户”的经营模式，公司与养殖户签订产销协议，为养殖户提供鸭苗、饲料，并统一回收、销售鸭蛋，养殖户租棚养殖蛋鸭，获得稳定的养殖收入。

（五）为农民增加土地流转收入

古益村新村屯集体与公司签订土地流转协议，将近200亩零散土地整合租赁给公司，每年约增加新村屯人均收入200元，使农民通过土地流转获得了额外的收入。

（六）为村集体增收带动农民受益

村集体通过粤桂协作资金建设的部分钢架棚权属明确为村级集体资产，再出租给公司，公司每年按约定比例给村集体股金分红。村集体收入的增加也为村里开展各项公共服务和基础设施建设提供了资金支持，间接提高农民生活水平。

三、经验启示

（一）创新合作模式是关键

采用“公司+基地+集体+农户”的经营模式，将企业的资金、技术、市场优势与村集体的组织协调能力、农户的劳动力资源有机结合，实现了多方优势互补、互利共赢，为乡村产业发展提供了新的路径和模式。

（二）注重利益联结机制

公司为养殖户提供鸭苗、饲料、技术培训等支持，并统一回收鸭蛋，还为养殖户提供预支生活费的福利，解决了养殖户的后顾之忧，同时土地流转和村集体分红也增加了农民和集体的收入，这种紧密的利益联结机制是项目成功的重要因素。

（三）因地制宜发展产业

根据当地的土地资源和自然条件，因地制宜引进蛋鸭养殖产业，整合分散土地，实现了产业的规模化、标准化、集约化发展，提高了土地利用效率和产业竞争力，为其他地区发展特色农业提供了借鉴。

（四）加强多方协作配合

企业、粤桂两地政府、村集体和农户之间密切配合，形成了强大的工作合力。政府发挥引导协调作用，企业发挥市场主体作用，村集体发挥组织动员作用，农户积极参与，共同推动项目顺利实施和发展。

广西龙胜各族自治县浩羿农业科技有限公司： “龙游飞鸡”生态鸡项目

摘要

“龙游飞鸡”产业帮扶项目由广西龙胜县浩羿农业科技有限公司联合深圳市裕辰乡村农业发展有限公司共同推进，项目以“小鸡蛋撬动大梦想”为目标，依托粤桂协作“飞地”经济模式，计划养殖20万羽生态鸡，同时投入资源覆盖养殖全链条关键环节。受益对象聚焦当地农村留守妇女、残障人士、低保户、低收入家庭等弱势群体，首批已带动100多户农户参与养殖，预估农户日均增收120元、月增收3000元、户均年增收2万元以上。此外，还通过“企业+村集体+农户”联农带农机制，村集体可通过养殖管理费分红、孵化基地年度分红等渠道实现年均增收5万元以上，有效破解“空壳村”“老年村”困境与留守群体就业难题。项目不仅是湾区管理智慧与桂北生态资源深度耦合的实践，更获“全国脱贫攻坚先进集体”“广西‘万企兴万村’行动首批优秀案例”等荣誉，模式被央视等权威媒体重点报道，成为乡村振兴的典型样本。

一、主要内容

（一）实施背景

龙胜各族自治县受南岭群山地域限制，传统产业规模小、产业链条短，农户长期面临“养殖缺技术、销售无渠道、投入有风险”的三重困境。2024年，在深圳市南山区与龙胜各族自治县对口帮扶的政策契机下，双方发现龙胜各族自治县优质山林生态资源（适合山林散养）与“龙游飞鸡”生态养殖需求高度契合。同年，广西龙胜各族自治县浩羿农业科技有限公司成立，依托“龙游飞鸡”成熟模式，该模式已在浙江、四川、新疆等地建立2900余个农民养殖基地，带动4000户贫困户脱贫，户均年增收1.5万元以上，且

公司还搭建了“龙胜养、深圳销”产销闭环，旨在通过产业创新激活当地资源潜力，实现“零风险创业+全链赋能”的乡村振兴目标。

（二）实施路径

一是零风险准入机制。以降低农户参与门槛为核心，企业提供已接种疫苗且含养殖保险的鸡苗，免费协助搭建鸡棚（补贴人工+提供建材），并垫付前3个月饲料款（后续从蛋款抵扣），全程无须农户承担前期投入，真正实现“无门槛参与”。

二是全流程标准化管控。借鉴成熟经验推行“三免两保十统一”机制。“三免”（免鸡苗、饲料预付款、技术指导费）为农户减负；“两保”（保底价回收、保养殖保险）稳收益；“十统一”覆盖从养殖到销售全链条，确保产品达到SPF级标准，实现48小时从鸡舍直达餐桌。

三是数字化赋能与市场化对接。搭建“分享共享平台+智能田园综合体”，免费安装物联网设备供消费者直播看养殖，用区块链技术为鸡蛋赋“数字身份证”；采用“线上+线下”双轨销售，同时依托粤桂协作与深圳签长期订单，形成“龙胜养殖、深圳消费”产销闭环，解决销路难题。

四是实施联农带农机制。采用“党支部引领+公司投资+村集体管理+农户养殖+公司回购”架构。党支部组织农户，村集体监管养殖、获佣金分红，企业担市场与风险，村企共建孵化基地；还建立“共富互助联盟”，形成三方共赢格局。

（三）创新做法

短链变长链。前端培训农户成“养殖专家”，提升农户专业能力，后端研发深加工产品，后端联合博士后工作站研发“龙游飞鸡”原味汤，延伸产业链条；发展观光文旅，构建“养殖+加工+文旅”三产融合模式，让“小鸡蛋”衍生出“大产业”。

精准聚焦弱势群体。重点帮扶残障人士、低保户等群体，通过点对点供鸡苗、上门指导、专属销售对接，如，在龙胜各族自治县泗水乡三舍村项目启动时，优先吸纳留守妇女参与，促进养殖增收。

跨区域资源深度整合。整合深圳市场、技术与龙胜生态、劳动力资源，形成“龙胜养、深圳销”模式；企业反哺村集体，将生态优势转化为产业优势，保障产业可持续。

二、取得成效

（一）推动传统产业升级，构建现代化产业体系

项目将龙胜各族自治县分散的山林资源转化为规模化生态养殖基地，打破传统养殖业“零散化、低标准、短链条”的局限，构建起“养殖—加工—销售—观光”的全产业链体系。通过标准化管理与品牌化运营，“龙游飞鸡”成功入选杭州亚运会官方供应商，品质获得权威认可。目前项目现存栏蛋鸡10万羽，日产鸡蛋8万枚，年产鸡蛋3000多万枚，年销售额突破1.47亿元，推动当地传统养殖业从“靠天吃饭、零散养殖”向“标准化、品牌化、数字化”的现代农业转型，为生态农业发展提供可复制的产业模板，为当地传统产业注入新活力。

（二）实现农户稳定增收，破解留守群体就业难题

项目落地20天，首批100户农户即实现日均增收超100元；第二批6000只鸡苗投放后，周边乡镇农户参与意愿强烈，各村干部自发组织30多人到三舍村调研考察，客服热线被数百人咨询报名，充分体现农户认可度。按计划，20万羽鸡苗全部投放后，将带动1000户农户就业，户均年增收1.5万—3万元，切实解决农村百姓“就业不离乡、增收有保障”的核心需求。尤其值得关注的是，项目带动70%留守妇女和老人实现家门口就业。

（三）激活村集体动能，破解“空壳村”“老人村”发展困境

通过“企业+村集体+农户”的联农带农机制，村集体和群众参与养殖管理可获得佣金分红，共建孵化基地可获得年度分红，加入“共富互助联盟”可获得结对销售分红，多重收益渠道让村集体年均增收5万元以上，部分村集体半年内即实现增收10万元。村集体收入的提升，为村级公益事业

(如道路修缮、养老服务、儿童关爱)、基础设施建设提供了资金支持,增强了村集体组织的凝聚力与服务能力,助力“空壳村”向“活力村”转变,夯实乡村治理基础。

(四) 形成典型示范效应,获得广泛社会认可

项目凭借显著的帮扶成效与创新模式,荣获“全国脱贫攻坚先进集体”“广西万企兴万村行动首批优秀案例”“深圳市全市消费帮扶助力乡村振兴典型案例”等称号;创始人胡秀秀个人获评“全国巾帼建功标兵”“全国乡村振兴青年先锋”“全国年度农民教育百名优秀学员扶贫先锋人”,其事迹与项目模式被央视等各大媒体重点报道,形成良好社会影响力。此外,“龙游飞鸡”模式已在浙江、四川、新疆、广西等多地成功复制,成为跨区域协作、民族地区乡村振兴的典型IP,为全国同类地区提供了可借鉴的实践经验,彰显“小产业撬动大振兴”的示范价值,助力“民族团结一家亲”的融合发展。

三、经验启示

“零风险”机制激发农户参与的核心前提。通过“免投入、保回收、购保险”,消除农户成本、销路、养殖风险顾虑,实现从“输血式帮扶”到“造血式振兴”的转变。

跨区域协作是破解“资源与市场错配”的关键路径。依托粤桂协作,整合龙胜各县生态资源与深圳市市场、管理优势,构建产销闭环,实现“优势互补、互利共赢”,保障帮扶长效性。

数字化与品牌化助力农业高质量发展。以物联网、区块链解决产品信任问题,借“龙游飞鸡”品牌及亚运会背书提升附加值,让农产品摆脱“低价竞争”,实现品质与溢价双提升。

联农带农机制是共同富裕的根本保障。通过“企业+村集体+农户”架构,明确各方权责与利益分配,让农户、集体深度受益,实现“产业兴、农民富、集体强”。

21. 海南

海南佳翔集团有限责任公司： 三亚佳翔物流产业小镇项目

摘要

海南佳翔集团有限责任公司作为成长于三亚本土的国家农业产业化重点龙头企业，积极响应“万企兴万村”行动号召，自觉将企业发展融入乡村振兴与海南自贸港建设大局。集团以三亚佳翔物流产业小镇为核心载体，创新构建“供应链、就业链、生态链”三链融合的乡村振兴模式，探索出一条以产业振兴带动乡村全面振兴、实现村企互利共赢的可持续发展之路。企业核心项目——三亚佳翔物流产业小镇，是海南省重点项目，已纳入国家标准化试点及省“十四五”冷链物流规划。目前，一至三期工程已建成约16万平方米的冷链仓储、保税物流、农产品加工等功能区并投入运营，四期“佳翔农工贸融合（三亚）示范园”作为国家民间投资重点项目、海南省重点项目正加紧建设。通过“一对一”村企结对与“公司+农户+基地+贸易”模式，带动当地农户1710户融入产业链，每年带动约3000人就业，其中，吸纳当地村民约1000人就业，户均年增收7万元。此外，累计向三亚市天涯区桶井村委会支付土地租金587万元，并于2025年带动村集体实现盈利分红40万元，建立起企业与乡村利益密切联结的长效机制，切实走出一条村

企合作、农企共赢的可持续发展之路。

一、主要内容

（一）实施背景

佳翔集团以三亚佳翔物流产业小镇为核心载体，构建“从田间到餐桌”“从海南到全球”的全链条供应链体系。其实施路径是：以物流产业链为载体，按照“公司+农户+基地+贸易”模式，形成“生产—加工—仓储—物流—贸易”全产业链，并通过现代化加工、直播带货等手段，着力破解海南农产品“保鲜难、运输远、销路窄”等核心痛点，帮助农民增收，推动乡村产业兴旺。

（二）工作机制

1. 村企结对帮扶机制

“万企兴万村”海南行动领导小组组织全省开展“百企联百村”结对帮扶专项行动，佳翔集团作为首批结对帮扶企业与三亚市天涯区桶井村委会签订帮扶协议，对桶井村进行“一对一”结对帮扶，在产业、就业、培训、捐赠等方面进行全方位帮扶。

2. 就业培训辅导机制

佳翔集团联动政府部门、行业协会，每半年定期为村民开展冷链物流、电商运营、分拣包装等针对性技能培训，推动劳动力由“体力型”向“技能型”转变。

3. 农产品统购帮销机制

在海南省工商联、海南省农业农村厅的指导下，佳翔集团对桶井村委会生产的农副产品统一收购，利用佳翔集团的供应链优势，联系当地农贸市场直销，对滞销农产品借助直播带货等新业态帮销。

（三）主要亮点

1. 供应链赋能，打通农产品“出村进城”全链条

佳翔集团以三亚桶井村为生产基地，通过标准化种植（养殖），公司统一收购或代销的方法，打造“公司+农户+基地+贸易”的产业经营管理模式，以海南优质农产品资源（果蔬瓜菜、海产品等）和企业自身物流供应链的优势为依托，构建起“基地生产+分拣加工+冷链仓储+物流贸易”一二三产业融合的供应链体系。借助直播带货等新业态推广海南特色农海产品，推动农产品“线上线下”同步展销，有效拓宽销售渠道。

2. 就业链带动，搭建农村劳动力增收平台

佳翔集团通过生产基地种植养殖、货物集中分拣，冷链仓储保管、物流运输，带货直播等方式，优先吸纳桶井村及周边乡村农民工参与物业、农产品分拣、包装等工作。通过建设职业技能培训基地和就业见习基地，对有意愿的村民开展针对性技能培训，提升农户就业能力。

3. 生态链协同，实现乡村可持续性绿色发展

佳翔集团在三亚佳翔物流产业小镇建设9.6MW光伏发电项目，采用“光伏发电+储能调峰+智慧电网”模式，年发电量约1300万度。为集团产业链各环节提供电能，以绿色物流带动农产品低碳流通，实现生态保护与绿色产业发展同频共振，支撑乡村生态可持续发展。

（四）创新做法

1. 生产基地规模化标准种养

佳翔集团对桶井村等合作生产基地，推行“五统一”标准化管理，即：统一种苗供应，从源头上保障品质；统一种养技术，派遣专家指导，推广绿色生态模式；统一饲料/化肥，严格控制投入品安全；统一收购标准，建立分级体系，实现优质优价；统一品牌包装，打造“佳翔优选”区域公用品牌形象。

2. 加工生产现代化快速分包

集团在产业小镇内建设现代化农（海）产品加工区，引入自动化分拣、精深加工及快速分包生产线。通过对收购的农产品进行一体化处理，将初级

农产品转化为标准化、高附加值的商品。这种“中央厨房”式的加工模式，不仅大幅提高了处理效率、减少了损耗，更通过标准化分包实现了产品规格统一，精准匹配了电商、商超及餐饮等多元化渠道需求。

3. 仓储物流冷链化全程保鲜

依托自建的 15.8 万立方米高标准公共冷链仓储中心，集团构建了覆盖仓储、运输、配送各环节的全程温控体系。结合覆盖全国的冷链物流网络，实现“产地预冷—冷库储存—冷链运输—末端配送”的无缝衔接，彻底破解了海南农产品远程保鲜难题，保障了“从田头到舌尖”的新鲜品质。

4. 直播代销质量化培树品牌

集团积极拥抱新业态，打造专业直播基地，培训农民主播，开展“直播带货”。通过可视化镜头，向消费者直观展示海南优质农产品的生长环境、加工过程与品质细节。同时，严格把控直播商品质量，建立从产地到消费者的全程可追溯体系。

二、取得成效

（一）企业发展与强村富民实现双赢

佳翔集团已与南方航空、海南航空、中免集团、海旅免税集团、顺丰速运、中通快递等国内三百多家企业建立合作关系，通过供应链云仓直连主流电商平台，构建起辐射全球的物流网络，成为海南农产品融入国际国内双循环的关键通道。

（二）人才培育与就业竞争力同步提升

在人才培育方面，佳翔集团与海南热带海洋学院共建教学实践基地，与三亚市天涯区人社局设立就业见习基地，并与海南自由贸易港人才发展研究院成立“天涯国际人才之家”。通过校企合作推动产教融合，培育农村物流专业人才，形成“产业带就业、就业促人才、人才兴乡村”的良性循环。

（三）多方互利与示范效应逐步显现

佳翔集团与桶井村委会作为“万企兴万村”海南行动领导小组引导的村企结对帮扶典型，三亚佳翔物流产业小镇通过打造“一二三产融合”的现代化物流产业生态，推动物流与农业、加工、贸易、电商等产业深度协同，实现“生产—加工—仓储—物流—贸易”一体化运作。形成具有国际竞争力的产业链集群，其“买全球、卖全球”双向流通模式，解决中小农户“卖难”问题，助力海南特色农产品走向国际市场。

三、经验启示

（一）坚持党建引领与价值引领，筑牢长效帮扶的思想根基

集团的实践深刻表明，将党的领导贯穿于战略决策与实施全过程，是确保企业服务乡村振兴方向不偏、动力不减的根本保证。同时，企业自觉秉持“以人民为中心”的发展思想，将自身成长与社会福祉深度绑定，把带动农户增收、壮大村集体经济作为义不容辞的责任，形成了“企业发展依靠乡村、发展成果惠及乡村”的价值共识，这是构建稳定、可持续村企关系的伦理基础。

（二）选准特色产业与融合路径，把握精准赋能的关键方向

成功的关键在于立足本地资源禀赋，精准选择热带高附加值农业及现代物流为核心产业方向。通过构建“生产—加工—仓储—物流—贸易”全链条，推动一二三产业深度融合，有效将海南的生态优势转化为产业优势和经济优势。这启示我们，民营企业参与乡村振兴，必须遵循市场规律，找到自身优势与乡村发展需求的精准结合点，通过产业链延伸与价值链提升实现共赢。

（三）创新“硬核基建”与“软性服务”双轮驱动模式，激发乡村内生动力

集团探索出了一条“硬件投入”与“软件赋能”相结合的有效路径。一

方面，通过投资建设现代化冷链、仓储、加工等“硬核基建”，彻底破解产业痛点，夯实发展底盘；另一方面，通过实施订单农业、技能培训、品牌培育等“软性服务”，全方位提升农户的市场参与能力与抗风险能力。这种“授人以渔”的模式，有效激活了乡村内生发展动力，确保了帮扶效果的可持续性。

（四）构建紧密多元的利益联结机制，共享融合发展的实践成果

通过“村企结对”“公司+农户+基地+贸易”等组织化方式，以及土地租金、就业工资、盈利分红等多种渠道，集团与农户、村集体形成了风险共担、利益共享的共同体。从支付587万元土地租金到实现40万元村集体分红，从提供3000个就业岗位到带动户均增收7万元，实践证明，建立公平合理、长期稳定的利益联结机制，是确保乡村振兴成果惠及广大农民、实现村企长期合作共赢的核心保障。

海南妍霖生态农业科技有限公司： 陵水县热带果蔬轮作种植产业项目

摘要

海南妍霖生态农业科技有限公司（简称“海南妍霖”）是一家汇集于科技创新型的国家高新技术（种子）公司，公司充分发挥龙头企业的示范带动作用，在2023—2025年期间，海南妍霖分别在陵水县文罗镇、隆广镇和椰林镇等六个村委会实施种植热带果蔬“轮作产业”项目，通过“公司+乡村科技+技术创新研究院+示范基地+农户”模式发展轮作产业，构建起集资源整合、技术落地、标准生产、市场对接为一体的闭环体系，通过百香果、黄灯笼辣椒、菠萝蜜、哈密瓜、桥头地瓜、新品圣女果等热带果蔬轮种、实现企业自身产业规模化、高效化和品牌化，带动广大农户增收增产。海南妍霖在文罗镇总投入金额达800多万元，年产量达0.06万余吨，年产值1300多万元，实现提高每个村集体经济年均收入达30多万元，解决签约村就业人数50多人，累计带动当地300余人临时就业，直接带动100余名脱贫户全年人均增收2000多元，间接带动当地3000多人增收。

一、主要内容

（一）实施背景

陵水黎族自治县作为海南热带特色高效农业的核心产区，年均日照2200小时、昼夜温差达12℃，沙质土壤透气性好，适配热带果蔬生长，且雨旱季分明的气候特征（5—10月雨季、11—4月旱季）为果蔬季节轮作提供了自然条件。近年来，海南妍霖作为海南省高效热带特色果蔬的重点龙头企业，现已建立了千余亩高效、特色水果品种示范基地和两百多亩特色蔬菜品种“菜篮子”示范基地，技术服务基地达万余亩，通过产业联动助力陵水发展农业品牌建设，构建了从种苗培育、标准化种植到产品加工、品牌销售

的全产业链体系，为轮作产业项目落地提供了主体实力与产业基础。

（二）实施路径

海南妍霖充分发挥龙头企业牵头作用，积极探索多元化合作机制，整合各类资源，发挥各主体优势，构建上下游相互衔接配套的全产业链，实现单一产品购销合作到多元要素融合共享的转变，推动订单农业和“公司+农民专业合作社（家庭农场）+农户”等经营模式创新，以规模化种植示范基地为基础，依托农业产业化龙头企业带动，促进农业提质增效，提高农业综合生产能力，促进一二三产业融合发展。

（三）工作机制

1. 政府指导、企业牵头、各方合作机制

由陵水黎族自治县委、县政府和乡村振兴局、农业农村局等部门指导支持，省级重点龙头企业牵头，全县各乡镇村委会、种植合作社（家庭农场）、种植基地和广大农民通力合作、优势互补，促进共同发展。

2. 统一规划布局机制

按照“因地制宜、一村一品”的原则，改变传统单一、连作的生产模式，通过科学的时空配置和产业耦合，实现“一块土地，多重收益；一个产业，多元振兴”，推动产业高质量发展。

3. 帮扶服务机制

海南妍霖作为牵头的龙头企业，充分发挥辐射带动作用，通过多种方式，积极为其他农业公司、家庭农场、种植合作社、生产基地和广大农户提供全方位服务，成为各生产主体的核心。

（四）主要亮点

1. 适配海南气候的生态优势

一是针对不同作物对土壤养分的需求差异，有小适配瓜类消耗钾肥多，叶菜需氮肥多，轮作平衡土壤养分结构，避免单一养分过度消耗，降低化肥依赖保持土壤可种植持续性。二是海南雨旱季与沙质土壤特性，采用“瓜果

类 + 豆类 + 叶菜类 + 绿肥”的季节轮作与“草本 + 木本”立体套种，水旱轮作与豆科固氮作物搭配，解决连作障碍，提升土地利用率和土壤肥力。

2. 提升产业收益的经济亮点

采用“公司 + 基地 + 乡村科技 + 农户”模式，通过公司与技术研究院合作，以科技 110 服务站提供技术服务，利用农业技术推广荔枝保花、保果、病虫害防治、自动喷灌、水肥管理等 5 项农业实用技术，扩大发展轮作种植，带动本地农户种植荔枝龙眼、菠萝蜜、百香果等热带水果，取得显著的社会经济效益。

3. 强化抗风险能力的保障优势

多样化的轮作作物有效分散市场风险，当某类作物价格下跌时，其他作物的收益可弥补损失，同时也能为村集体合作模式提供更稳定的收益来源，带动农户增收的可持续性更强。

（五）创新做法

1. 突破传统轮作边界

不再局限于粮食作物轮作，拓展粮经、粮菜组合。比如文罗镇龙马村“果—豆—粮”养地轮作模式：200 亩菠萝蜜基地行间套种豆类、薯类作物，利用根瘤固氮培肥地力，年均亩产增长 1000—1200 斤，年收益约 400 万元，同比增收 30%。利用果树种植基地的“空窗期”种植豆类、薯类，土地资源得到高效利用。

2. 科技赋能轮作全流程

针对轮作茬口特性选育品种，扩大轮作种植面积，通过集成“良种 + 良法 + 良机”技术，利用轮作配套合理密植、肥水科学运筹、全程机械化及绿色防控，形成完整的轮作技术体系。

3. 构建多元利益共同体

以市场需求为导向，推行“公司 + 专业合作社 + 种植大户 + 群众参与”的联动机制，开展订单式水果嫩姜种植，通过“粮作 + 瓜果 + 蔬菜”轮作模式，使冬闲田转化为“效益田”。

二、取得成效

（一）采用“公司+乡村科技+示范基地+农村集体经济组织（农户）”的产业协同经营模式，推动乡村产业融合发展

在 2023—2025 年期间，妍霖参与陵水黎族自治县乡村振兴“百企联百村”专项行动，通过采用“公司+村集体经济+脱贫户”的合作模式，先后与文罗镇多个村签署合作种植协议，实现村企之间资源共享、优势互补、共同发展。

1. 根据果蔬种植特性采用“特色+大宗”高效管理的轮作结合模式

与文罗镇文英村委会合作种植面积达 100 亩的高价值特色热带水果，每年投资总额达 100 多万元，轮作种植网架百香果和黄灯笼辣椒。采用滴灌带实现水肥一体化，平均轮作年产量增长 800—1000 斤/亩，年生产收益约 300 万元，同比增长 30%，提高村集体经济收入达 8 万元，每年解决签约村就业人数共 30 人，带动当地 100 余人临时就业，有效解决我镇脱贫户就业问题，带动农户实现持续稳定收入。

2. 根据市场供需优势采用“瓜—菜—果”水肥一体化的轮作种植模式

与隆广镇五一菜篮子合作种植 70 亩蔬菜项目，每年投资总额达 100 多万元。平均轮作年产量增长 500—800 斤/亩，年生产收益约 200 万元，同比增长 25%，每年以每亩 900 元分红，提高村集体经济收入达 6.2 万元，每年解决签约村就业人数 10 人，带动当地 50 余人临时就业，实现“土地租金+劳务收入”双渠道创收，助力乡村振兴发展。

3. 根据果蔬种植特性采用“果—豆—粮”提质增效的轮作养地模式

与文罗镇龙马村委会合作开展 200 亩菠萝蜜产业种植项目，每年投资总额超 110 万元，在菠萝蜜行间套种豆类、薯类植物，利用其根瘤固氮，培肥地力。平均轮作年产量增长 1000—1200 斤/亩，年生产收益约 400 万元，同比增长 30%，每年可节省肥料与人力成本，提高村集体经济收入达 4.7 万元，每年解决签约村就业人数 15 人，带动当地 50 余人临时就业，助力当地乡村产业发展。

4. 根据果蔬生长周期采用“瓜—菜—粮”的轮作种植模式

与文罗镇新华村委会合作种植 100 亩大棚哈密瓜，每年投资总额达 120 多万元。采用滴灌带实现水肥一体化，平均轮作年产量增长 500—800 斤/亩，年生产收益约 200 万元，同比增长 25%，提高村集体经济收入达 3.5 万元，每年解决签约村就业人数 15 人，带动当地 50 余人临时就业，有效地促进乡村产业发展。

5. 根据市场供需采用“特色 + 大宗”的轮作结合模式

与椰林镇勤丰菜篮子合作种植 100 亩蔬菜项目，每年投资总额达 100 多万元。平均轮作年产量增长 500—600 斤/亩，年生产收益约 300 万元，同比增长 25%，每年分红 4.5 万元，提高村集体经济收入达 6.8 万元，每年解决签约村就业人数 15 人，带动当地 50 余人临时就业，实现“土地租金 + 劳务收入”双渠道创收，有效地促进乡村产业发展。

（二）采用“龙头企业 + 农资店 + 科技 110 服务站 + 农户”的管理模式，示范带动农民增产增收

构建标准化示范基地，彰显集成应用节水灌溉、病虫害绿色防控（诸如以虫治虫）、有机肥替代化肥等轮作技术的卓越优势，借示范效应广泛推广，依托科技 110 服务站为群众提供全方位服务，携手为农民供给优质种苗、农资代理、农业技术服务与培训，年服务村民逾 3000 人次。

（三）采用“种植 + 加工 + 销售 + 文旅”的全产业链体系，激活乡村产业动能

推动陵水热带果蔬产业从单一种植向“种植—加工—销售—文旅”全产业链升级，公司开发休闲观光采摘园、农事体验、科普教育、有机绿色特色农产品种植、特色养殖等项目，提升农产品附加值 30%—50%。

三、经验启示

（一）通过实施产业兴旺，带动农民增收

农业产业结构得到优化，从粗放式走向精细化、标准化、规模化、生态化，形成“一村一品”“一镇一业”的特色轮作产业集群。

（二）保护环境，为产业兴旺提供基础

利用“轮作”模式发展果蔬产业，病虫害少，用药少，对土壤更友好，果蔬“根基”好，果蔬更安全，果蔬品质和风味更佳，产业效益更可持续。

（三）优化管理模式，实现农企双赢

在产业经营中，采用“公司+乡村科技+示范基地+农村集体经济组织（农户）”的产业化经营模式，农民在参与合作化、标准化生产中，组织化程度和契约精神得到提升，生产收益增加，农民增收。

（四）发展多元化产业，稳定农民收益

通过多种产业发展，农民收入来源多元化（土地租金+务工工资+经营分红），收入水平显著提高，吸引了部分外出务工青年和大学生返乡创业就业，为乡村振兴注入了新活力。

22. 重庆

钱江食品集团民意肉类食品有限公司： 重庆市开州区生猪良种智能化繁育基地项目

摘要

生猪良种智能化繁育基地建设项目（以下简称“本项目”）实施单位为重庆市钱江食品集团民意肉类食品有限公司，本项目位于重庆市开州区铁桥镇、九龙山镇，总投资 8170 万元，建设内容包括基础及智能化猪舍建设、新建封闭式赶猪道、新建污水池、产仔舍改造等。本项目投产后，年出栏生猪 20 万头，实现产值 3.5 亿元，实现利润 4000 万元。本项目的实施产生了积极的支农效应，一是创造直接就业岗位 20 个；二是采用“土地流转租金+入股分红”合作模式，铁桥镇亿世村受益农户 94 户、292 人，九龙山镇东坝村受益农户 124 户、375 人；三是通过“公司+基地+农户”订单养殖模式，养殖户户均年增收 1.2 万元以上；四是带动周边玉米、大豆等本地饲料作物种植业的发展，为种植户提供了稳定的销售渠道，间接带动 150 户农户增收。

一、主要内容

（一）实施背景

为积极响应国家关于“稳定生猪生产、促进产业转型升级”系列号召，保障区域“菜篮子”产品有效供给，缓解猪肉市场周期性波动，作为一家综合性食品集团——钱江食品集团下属子公司，为强化对产业链上游核心环节的掌控力，降低外部采购风险，保障肉品源头安全与可追溯性，必须建立规模化、标准化的自有生猪供应基地，扩建项目也成为公司夯实全产业链竞争优势、实现可持续发展的关键战略举措。通过本项目实施，可直接和间接带动当地村集体经济和农户增收，实现企业发展与地方经济繁荣、农民致富的多方共赢，是公司履行农业产业化龙头企业社会责任的重要体现。

（二）实施路径

1. 顶层设计与规划阶段

完成项目可行性研究、环境影响评价、土地审批等前期工作，制定详细的建设规划与技术方

2. 高标准建设阶段

一是基础设施方面，按照现代化养殖场标准，建设自动化、智能化的标准猪舍，配套饲料供应、环保处理、生物安全防护等设施；二是技术导入方面，同步引进优良种猪、先进养殖设备（自动饲喂、环境控制等）等。

3. 投产运营与模式推广阶段

本项目基地作为核心示范场，以“公司+基地+农户”等模式实现高效生产，将成功经验复制给合作农户，统一提供苗猪、饲料、技术、防疫和回购服务，形成产业集群效应。

（三）工作机制

1. 组织领导机制

成立由公司高层领导挂帅的“项目指挥部”，统筹协调建设、生产、财务、品控等各部门资源，确保决策高效、执行有力。

2. 利益联结机制

与村集体建立“保底收益+按股分红”等模式，确保村集体获得稳定收益。与农户通过签订订单合同，明确双方权责，确保农户收益不受市场大幅波动影响。

3. 风险管控机制

建立涵盖生物安全、市场价格、环保、生产安全等多方面的风险预警和应急预案体系，确保项目稳健运营。

（四）创新做法

1. 联农带农机制新突破

本项目超越简单的土地流转或雇佣关系，创造性推行“资产收益+就业增收+订单生产”三重融合的联农带农模式。由村集体以资产入股，农户既可进场务工获得工资性收入，也可通过订单代养获得经营性收入，多重渠道确保稳定增收，增强了合作的深度和粘性。

2. 品牌化赋能新路径

将养殖基地作为公司肉类品牌的源头支撑，通过可追溯系统，让消费者能够查询到猪肉的养殖源头、饲料、防疫等信息，实现“从农场到餐桌”的透明化，以优质原料背书提升终端产品品牌价值和市场竞争力。

二、项目成效

（一）激活集体经济，夯实乡村治理根基

一是稳定的资产收益。本项目采用“土地流转租金+入股分红”合作模式，村集体通过整合闲置土地或其他资源，以资产形式入股项目。企业每年向村集体支付固定的分红或租金，这笔资金直接转化为村集体的经营性收入，用于乡村公共基础设施建设、公共服务提升等，有效夯实了乡村治理的经济基础。二是盘活闲置资源。本项目有效盘活了村里的闲置土地、劳动力等资源，将原本低效或沉睡的资产转化为持续产生效益的生产资本，提升了农村资源的使用效率。亿世村受益农户94户、292人，东坝村受益农户124

户、375人。三是提升组织化程度。通过参与项目管理与合作，村集体在组织协调农户、对接企业需求方面的能力得到增强，其作为连接农户与企业桥梁的作用更加凸显，基层组织的凝聚力和战斗力得到提升。

（二）拓宽增收渠道，实现家门口就业致富

一是提供直接就业岗位。扩建后的养殖基地需要大量的饲养员、技术员、保洁员和管理人员，优先雇佣当地农户。本项目创造直接就业岗位20个，实现了农户“离土不离乡”的家门口就业，使其获得稳定的工资性收入。二是获得合作养殖收入。公司积极推广“公司+基地+农户”的订单养殖模式，由公司统一提供猪苗、饲料、兽药和技术指导，农户按照公司标准进行代养。养殖期满后，公司以合同价统一回购，确保农户规避市场风险，获得稳定代养费。通过该模式，养殖户户均年增收1.2万元以上。三是产业链带动增收。养殖基地的日常运营带动了周边玉米、大豆等本地饲料作物种植业的发展，为种植户提供了稳定的销售渠道，间接带动150户农户增收。

三、经验启示

重庆市钱江食品集团民意肉类食品有限公司实施的生猪良种智能化繁育基地建设项目不仅是企业自身扩大产能、强化产业链上游的关键举措，更是一个深入践行农业产业化龙头企业责任、有效带动区域经济发展和农民增收的富民项目。本项目在带动村集体经济发展和促进农户增收方面，形成了“企业增效、集体增资、农户增收”的多赢局面。同时，农发行开州支行连续十余年发放贷款支持重庆市钱江食品集团民意肉类食品有限公司收购生猪，做到了“不抽贷、不断贷”。如今，重庆市钱江食品集团民意肉类食品有限公司已成长为一家成熟的生猪屠宰、加工以及销售企业，占据开州区生猪屠宰市场份额约50%。

（一）坚持“全产业链掌控”是提升企业抗风险能力的核心基石

重庆市钱江食品集团民意肉类食品有限公司作为下游食品企业，向上游

养殖端延伸，并非简单的规模扩张，而是战略性的布局。通过自建基地，企业实现了对核心原料（生猪）的稳定掌控。

（二）构建“多方利益共同体”是项目可持续运营的关键保障

本创新的“资产收益+就业增收+订单生产”模式，将企业、村集体、农户紧密联结成一个利益共同体，而非简单的租赁或雇佣关系，实现企业与地方的和谐共荣，确保项目的长期稳定和社会效益。

酉阳县敏兴农林有限责任公司： 种养结合生态循环农业全产业链项目

摘要

酉阳县敏兴农林有限责任公司是一家专注于鲜食玉米全产业链发展的市级农业产业化龙头企业、国家级高新技术企业，同时也是国家航天育种成果转化合作单位和“酉阳 800”区域公用品牌首批授权企业。种养结合生态循环农业全产业链项目，累计投入资金约 1.2 亿元，项目覆盖酉阳县 18 个乡镇 56 个行政村，惠及农户 2358 户。项目以“鲜食玉米+榨菜头+肉牛养殖”为核心，构建“农田到餐桌、养殖到田园”的资源循环路径，采用“公司+基地+合作社+农户”模式，推动农业绿色循环发展。2024 年，项目实现销售收入 1.3 亿元，综合年产值达 1.5 亿元，带动农户户均增收 21600 元，有效促进了当地农业增效、农民增收和农村集体经济壮大。

一、主要内容

（一）实施背景

酉阳县地处武陵山区，虽拥有立体气候等农业资源优势，但传统农业资源产业结构单一，玉米等作物种植效益低，农户增收渠道有限，村集体经济薄弱。为破解这一发展瓶颈，敏兴农林有限责任公司立足本地资源禀赋，于 2018 年启动种养结合生态循环农业全产业链项目，通过整合种植、养殖、加工、销售等环节，构建资源高效利用、环境友好、联农带农紧密的现代农业产业体系，助力乡村振兴。

（二）实施路径及工作机制

1. 培育优质品种，夯实产业基础

针对传统玉米种植效益低的问题，公司引入鲜食玉米产业，联合重庆市

农科院、西南大学技术团队，从百余个品种中筛选出林黑糯 690、甜脆 808 等 10 余个适配山区的优质品种，鲜食玉米亩产达 1500 公斤以上，收益较传统玉米提升超 50%。目前已在涂市、花田等 18 个乡镇建成标准化基地 8000 亩，带动农户种植 2 万亩，年产量超 4.5 万吨，营业收入突破 8000 万元，为富民增收筑牢产业根基。

2. 创新合作机制，联动农户发展

推行“公司+基地+联合社+农户”的“四联驱动”机制，企业主导签订保底价回收订单，明确鲜食玉米最低保护价 1.4 元/公斤、榨菜头最低保护价 0.8 元/公斤，解决农户“种什么、怎么卖”难题；在涂市镇桃鱼村等区域建核心示范基地，推广标准化种植，推动联结村鲜食玉米标准化种植率从 60% 提升至 95%；联合 26 家村集体、13 家农民专业合作社整合零散土地资源，以 200 元/亩/年入股分红，破解集体经济“空壳化”问题；分层带动 46 户种植大户和 500 余户散户发展，让小农户融入大产业。

3. 构建循环链条，提升资源效益

为解决玉米秸秆综合利用问题，公司投资 1300 万元在花田乡建成现代化肉牛养殖基地，饲养西门塔尔高品质肉牛，构建“鲜食玉米+肉牛养殖+青贮饲料+有机肥”绿色循环产业链。牛粪经发酵制成有机肥回田，同时以 300 元/吨价格统一回收玉米秸秆并加工成青贮饲料，让农户每亩增收 600 元以上，该模式被评为“全链条发展最成熟的区县模式”。

4. 打造示范基地，培育新农人才

聚焦“技术示范+人才培养”，建成多元化示范培训基地。在种植端打造 2000 亩鲜食玉米直营示范基地、350 亩航天育种示范基地，养殖端建成 300 亩肉牛养殖示范基地，为技术推广和人才培养提供实践载体。采用基地实操与集中培训相结合方式，邀请专家围绕鲜食玉米种植、肉牛养殖等内容授课，同时依托示范基地开展实操教学，确保农户掌握关键技术，年均组织技术培训 20 余场、覆盖 1500 余人次。同时，明确联结村村民就业优先原则，助力村民就近稳定就业，实现技能提升与收入增长双重目标。

（三）主要亮点及创新做法

一是全产业链闭环运营。实现从鲜食玉米、榨菜种植，到肉牛养殖，再到产品加工、市场销售的全链条闭环，推动农业由单一生产向“种、养、加、销”融合发展转型，增强产业抗风险能力；二是资源循环高效利用。构建“秸秆饲料化、粪污肥料化”的循环体系，实现农业废弃物资源化利用，既解决农业废弃物污染问题，又提升土壤肥力，助力绿色农业发展；三是科技引领品种创新。依托航天育种和产学研合作，培育适应山区气候的高附加值品种，推动品种改良与产业升级，提升产业核心竞争力；四是多元利益联结。通过“土地入股+保价收购+劳务就业+技术帮扶”等组合方式，联合村集体、合作社、种植大户与散户，构建多方共赢格局，让农民深度融入产业链、共享发展红利。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展

项目推动鲜食玉米规模化种植达 2.88 万亩、年产量超 4.5 万吨，榨菜种植 6000 余亩，肉牛存栏 500 头，形成集种植、养殖、加工、销售于一体的现代农业产业体系。公司拥有国家新品种审定 1 项、植物新品种权 1 项、绿色食品认证 9 项，制定地方标准 2 项，推动农业向标准化、品牌化、智能化方向发展。

（二）密切联农带农机制

通过“公司+基地+合作社+农户”模式，项目带动农户数量从 2021 年的 1000 余户增长至 2024 年的 2358 户，户均增收从 9600 元提升至 21600 元，60% 以上种植户年增收超 3 万元，保底价收购方式累计为农户规避市场风险损失超 200 万元。新农人计划累计培训种养技术人员 5000 余人，显著提升了农户种养技能，自动化加工生产线带动 80 余名村民稳定就业，临时用工 3000 余人次，有效增强农户抵御市场风险能力。

（三）增强村集体经济实力

村集体通过整合闲置土地资源参与合作，每个合作村年均获得土地整合收益5—8万元，推动集体经济从“空壳”向“实心”转变，为乡村治理和公共服务提供了资金支持。

（四）推动生态循环发展

项目通过秸秆回收、粪污制肥还田，年处理秸秆近万吨，生产有机肥5000吨，减少化肥使用量30%以上，单位面积土地碳汇量增加0.8吨/亩/年，错季轮作使土地复种指数从1.2提升至2.0，实现了农业生产与生态保护协同发展。

三、经验启示

（一）坚持以产业链思维推动农业转型升级

通过构建“种植—养殖—加工—销售”一体化产业链，实现资源循环利用和价值链提升，为山区农业现代化提供可复制路径。

（二）创新联农带农机制是乡村振兴的关键

通过土地入股、保价收购、技术培训、就业安置等多重方式，建立农户与企业利益共享、风险共担的联结机制，激发农户参与积极性，增强产业发展的内生动力。

（三）科技赋能是产业提质增效的核心支撑

加强与科研院所合作，推动品种创新和技术集成，提升产品质量与产业竞争力，为农业高质量发展注入科技动能。

（四）生态循环是农业可持续发展的必由之路

通过推动农业废弃物资源化利用，减少面源污染，提升土壤有机质，实现经济效益与生态效益双赢，为绿色农业提供实践样本。

23. 四川

四川郎酒股份有限公司： 川南地区“定向购销风险基金”支持川南红高粱收购项目

摘要

川南红高粱（被当地称为“红粮”）具有糯、红、粉三大特征，淀粉含量高，脂肪和蛋白质配比恰到好处，能帮助酿酒微生物顺利产香，是酿造白酒的主要优质原料，近年来川南地区年均种植面积达 120 万亩，产量约 40 万吨。中国农业发展银行泸州市分行深入贯彻国家关于金融服务乡村振兴战略部署，积极响应四川省“万企兴万村”行动号召，联合四川郎酒股份有限公司，充分发挥龙头企业引领带动作用，立足川南糯红高粱作为白酒主原料的产业优势，深度挖掘物资供应链潜力，创新探索出“信用保证金下定购贷”模式，建立“定向购销风险基金”，将金融服务精准延伸至白酒产业链上游供应端，有力支持了川南地区糯红高粱的规模化、市场化收购，累计支持收购糯红高粱 14.04 万吨，直接带动服务已脱贫人口 8556 人实现稳定增收，有效巩固了脱贫攻坚成果，夯实了乡村产业根基。

一、主要做法

（一）创新红粮种植订单收购模式

一是统一种子和技术。红高粱收购区域由郎酒指定，具体到村由郎酒统一提供种子，并邀请农科院专家到种植基地给予种植户们技术指导。以2025年为例，3月郎酒将300余吨“郎糯红19号”种子按需分发到400个示范村的农户手中，量身定制的优良品种，从源头保证了郎酒酿酒原粮的高品质。二是农业保险及补贴。当地政府统一为种植的糯红高粱购买农业保险，并对种植农户按约60元/亩进行补贴，进一步激发农户种植积极性。三是供货商选择及考核。建立专门的“供应商库”，郎酒通过公开评比方式确定红粮供货商，向银行提供入围企业信息，包括企业收购计划等。收购结束后，对供应商进行严格考核，对于未达标准的供应商进行淘汰，第二年开展新一轮准入评选。四是质量和安全管控。收购前，郎酒派人到实地取样检测，出具检测报告，对于无法达到质量标准的红高粱一律不予收购；收购开始后，郎酒派驻专人从采摘现场装卸到运往供货商仓库进行全过程监管，防止以次充好；收购完成后，农发行管户人员和郎酒公司监管员不定期前往现场进行实地库存核查，在供货商向郎酒交粮时，郎酒再次进行检测验收，进一步保障糯红高粱品质和安全。

（二）创新定向购销风险基金支持红粱收购

郎酒子公司古蔺郎酒兴正商贸有限公司，负责组织各粮食收购企业开展红高粱等酿酒原材料采购工作。为保障粮食收购企业及时从银行获得贷款用于支付农户卖粮款，农发行泸州市分行加强与古蔺郎酒兴正商贸有限公司合作，由古蔺郎酒兴正商贸有限公司出资，建立红高粱定向购销风险基金，为各粮食收购企业融资提供增信，农发行泸州市分行向收购企业发放粮食收购贷款。一是基金设立。古蔺郎酒兴正商贸有限公司作为风险基金的全资出资主体，出资额缴存到农发行泸州市分行专户，以此建立红高粱定向购销风险基金，专项用于郎酒上游供应商推荐名单企业在农发行贷款本息出现损失时的弥补。二是缴存与退出。首笔风险基金额度不低于5000万元人民币，后

续根据业务合作情况适时增缴。三是名单制管理。贷款准入实行名单制管理，经郎酒股份推荐和农发行初步调查，共同确定当年纳入风险基金支持对象名单。四是风险基金增信。农发行对纳入风险基金支持范围的借款主体，单户贷款额度不超过该借款主体当年与郎酒股份订单合同金额。所有借款主体的贷款总额原则上不超过基金总规模的9倍。五是基金专户管理。风险基金实行专户管理，不得挪作他用，不得用于日常结算业务。

二、取得成效

“红高粱定向购销风险基金”供应链融资模式，成功破解了“农户卖粮难、收购企业融资难、银行风控难”的“三难”困局，通过“增量保价”机制助农增收，依托风险基金增信破解小微融资瓶颈，实现了种粮农户、收购企业、酿酒龙头（郎酒）、金融机构的多方共赢，是金融助力“万企兴万村”、服务乡村产业振兴的生动典范和有力抓手。

（一）精准助农增收，巩固脱贫成果

成功实践了“订单农业”模式，直接带动农户深度融入产业链，共享产业发展红利。收购企业与农户签订种植订单，免费提供种子、肥料和技术指导，并以信贷资金保障实行保底价收购，彻底解决了农户“卖粮难、卖价低”的后顾之忧。2019年以来，累计支持收购糯红高粱14.04万吨。

（二）企业兴村有责，保障粮源品质

郎酒公司积极履行“万企兴万村”行动责任，为确保原料品质，长期与四川农科院水稻高粱研究所合作，成功培育出优质品种“郎糯红19号”。通过“定向购销风险基金”支持的定点收购模式，公司不仅获得了稳定、高品质的粮源，保障了其高端酱酒的极致品质，更从源头推动了川南红高粱种植的标准化、优质化发展，提升了地方特色农产品的价值。

（三）破解融资瓶颈，激活乡村小微

通过郎酒出资的风险基金提供担保增信，有效解决了长期困扰上游粮食收购小微企业的融资难题，激发了乡村产业中“小微”主体的活力。2019年以来，累计支持泸州地区43户（次）小微企业收购糯红高粱，发放收购贷款17.96亿元。

三、经验启示

该模式有效践行了“万企兴万村”行动中“产业带动、村企共赢”的核心要求，其创新实践已被中国人民银行成都分行编入《金融服务乡村振兴工作简报》，并成功入选四川省人行与省农业农村厅联合评选的“金融机构服务乡村振兴十佳案例”名单。

（一）坚持将深化区域特色产业发展作为长效路径

古蔺县作为全国酱酒主产区，拥有深厚的产业链基础，通过对区域特色酿酒产业的发展支持，一方面推动酿酒产业与高粱种植等上下游环节深度融合，完善“从田间到酒瓶”的全链条体系，实现产业增值升级；另一方面通过“企业+合作社+农户”模式带动农户参与原料种植、生产务工，实现产业收益与农民收入同步增长，为区域乡村长远发展注入持续动能，真正把资源优势转化为可持续的发展优势。

（二）坚持将创建银企农发展共同体作为核心动力

该模式成功搭建了高效的“银企农”对接平台，将银行机构、核心龙头企业（郎酒）、乡村小微企业（收购商）、广大种粮农户紧密联结为一个兴村富农的“发展共同体”，产生了显著的“1+1+1+1>4”协同效应。

（三）坚持将激发金融创新产品活力作为有力支撑

定向购销风险基金融资模式的增信作用以及对基金和结算贷款的封闭管

理，有效缓释了金融机构信贷风险，使其真正做到“敢贷、愿贷、能贷、会贷”。这极大撬动和引导了更多金融资源持续、稳定地流向农业农村领域，为深入推动“万企兴万村”行动提供了强有力的金融支撑。

四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司： 现代茶产业融合发展项目

摘要

四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司（以下简称竹叶青公司）长期扎根于世界绿茶之源峨眉山，是全国著名的名优茶生产企业。公司以生产“竹叶青”系列名优茶为主，是集茶园栽培管理、初制生产、精制加工、产品研发、国内外销售、茶文化观光旅游为一体的国家级农业产业化龙头企业。竹叶青商标、论道商标先后被认定为“中国驰名商标”。竹叶青公司连续17年高端销量领先，2024年进入中国茶叶协会“2024年度重点茶企”、“2024年度茶业综合竞争强力企业”名单，2024年被认定为四川老字号。同时公司红茶、绿茶、花茶、白茶获得多个奖项。作为大型涉农民营企业，公司在实现企业发展同时，积极履行社会责任，实施“公司+新型经营主体+农户”的农业产业化经营模式，直接或间接带动10多万农户及多个新型经营主体增收致富，打造出乡村振兴的先进典范。

一、主要内容

（一）构建“三位一体”产业帮扶模式

通过多年探索实践，形成了独具特色的产业帮扶体系，全方位赋能茶产业发展和茶农生活改善。创新利益联结机制。公司全面推行“公司+基地+农户”的运营模式，与茶农建立紧密利益共同体。通过这种模式，带动全省发展茶园40多万亩，使山区万余名茶农实现产业脱贫致富。公司与茶农之间不再是简单的买卖关系，而是形成了风险共担、利益共享的战略伙伴关系。茶农按照公司标准进行生产，公司则以高于市场价格收购符合质量要求的茶叶原料，既保障了原料品质，又解决了茶农的销路问题。实施“三到村”精准帮扶。推行技术团队驻村指导、初制车间下沉村组、生产资料集

中配送的“三到村”帮扶模式，将先进的茶园管理技术和茶叶加工技术直接送到茶农家门口，减少茶叶运输环节，保持茶叶新鲜度。这一模式极大提升了茶叶生产的标准化水平和效率，夯实了茶园建设基础，带动了茶农技术升级。

（二）实施技术赋能与品质提升工程

秉承技术创新是驱动茶产业可持续发展的核心动力，公司大力实施技术赋能与品质提升工程，推动传统茶业向现代茶业转变。加强高标准茶园建设与管理。在行业率先提出并坚持“高山、明前、茶芽”三大标准，所采摘的实心茶芽来自海拔 600 米至 1500 米峨眉高山茶园，于清明节前采摘，树立了高端绿茶标准。在茶园管理方面，公司推广茶树养分优化管理技术、茶树病虫害绿色防控新技术等优质高效管理技术，极大提升了茶园生产技术水平。强化科技创新与工艺升级。多年来，持续投入大量资源进行技术研发和创新，与中国农业科学院茶叶研究所等科研机构合作，攻克行业技术难题。公司研发团队历时五年攻关“五重锁鲜技术”体系，通过建立从杀青工艺到包装储运的全链条标准，将茶叶含水量控制在 3% 以下，远优于国家指定的 7% 标准。该技术体系已申请了 3 项国家发明专利，相关论文被《食品科学》英文核心期刊收录，显著提升绿茶保鲜技术水平，为消费者提供了更高品质的产品。

（三）引入金融活水夯实企业根基

坚持运用金融支持为企业发展提供核心引擎。公司成立之初，农业银行四川省分行主动对接企业需求，从首笔信贷支持 500 万元，到目前公司在农业银行授信额度 4 亿元，有力支持了公司发展壮大。特别是针对企业初期抵押物不足的痛点，农业银行创新推出“竹叶青”商标质押融资方案，累计提供信贷支持超 26 亿元，助力公司完成黄湾乡、高桥镇 16000 余亩生态茶园示范基地建设，形成规模化、标准化的产业格局，在这片茶园引领带动下，当地上万户农户积极参与茶叶种植，如今，峨眉山及周边茶区面积已扩大至 76.8 万亩，成为当地的“绿色银行”，每年为茶农提供稳定收入来源，为

“万企兴万村”行动注入持久动力。

（四）坚持品牌引领与市场拓展战略

通过持续加强品牌建设和多元化市场拓展不断为茶产品赋能，提升整个茶产业的附加值，进而为茶农创造更广阔的发展空间。坚持高端品牌定位与打造。2018年，为响应四川省“大力实施乡村振兴战略”号召，公司实施战略转型，定位“中国高端绿茶领导者”，大力推广峨眉高山绿茶品类。通过精准的品牌定位和持续品牌投入，将“竹叶青”打造成为全国知名的高端绿茶品牌，销量连续多年领跑全国高端绿茶销量榜。品牌的成功直接带动产品价值提升，使公司能够以高标准高价格收购茶农鲜叶，既保障了产品质量，又增加了茶农收入。运用区域公用品牌与企业品牌双轮驱动。积极参与“峨眉山茶”区域公共品牌建设，推动区域品牌与企业品牌的协同发展。在2023年中国茶叶区域公共品牌价值评估中，“峨眉山茶”以48.42亿元品牌价值跃居全国十六强，竹叶青作为该品牌体系的重要支撑企业，充分发挥龙头企业带动作用。2024年“峨眉山茶”区域公共品牌形象在北京发布，标志着“峨眉山茶”区域品牌+企业品牌的双品牌战略取得实质成效。

二、取得成效

作为国家级农业产业化重点龙头企业，公司在农行大力支持下，积极参与“万企兴万村”行动，把群众受益摆在突出位置，通过多元机制强化联农带农，带动农户稳定增收、共同富裕。

（一）产业振兴，构建“造血型”发展体系

公司通过标准化茶园建设、技术培训和保底收购，构建“企业+合作社+农户”三级产业体系，截至2024年末，公司总资产达15.17亿元，年销售收入近10亿元，带动周边120余家民营企业协同发展。在乐山市马边县等欠发达地区建设茶产业基地，发展起有竞争力的特色产业，原来脱贫的乡村也得到了更长效稳定的收入来源，内生造血能力不断增强，经济结构得到深

度优化。

（二）联农带农，实现“家门口”就业增收

公司通过“农资供应+技术培训+保底收购”方式，帮助茶农掌握科学、标准化种植技术，提升茶叶品质和产量，让茶农主动参与茶产业发展，筑牢企村联动基础。仅大河村、普兴村两地茶农就年增收近100万元。此外，公司还提供就业技能培训1983人次，创造就业岗位1025个，帮助1.5万余户、4.5万农民增收，人均年收入超7万元，让茶农实现“家门口就业”，有效拔除“穷根”。

（三）生态效益，打造“两山”理论样板

通过荒山荒坡开发，公司不仅建成16000余亩生态茶园，还带动周边乡镇实施水土保持、生物多样性保护等工程。通过推广有机种植技术，推动茶园的规模化种植，减少了化肥农药使用，使峨眉山茶区成为“绿水青山就是金山银山”的生动实践案例。

三、经验启示

（一）坚持将产业发展作为核心

公司的实践表明，产业振兴是乡村振兴的核心和基础。公司通过倾注茶产业的发展，实现企业盈利与农民增收的良性局面。这种以产业为纽带的帮扶模式，比简单捐款捐物更具可持续性。始终贯穿“公司与茶农是共荣共生的利益共同体”的理念，将企业发展与农民利益紧密联系，形成双促双升的良性循环。

（二）坚持将创新驱动作为关键

公司通过技术创新、模式创新和管理创新，不断推动茶产业转型升级，为乡村振兴注入强劲动力。公司的“五重锁鲜技术”“三到村”帮扶模式等

创新举措，有效解决了茶产业发展中的瓶颈问题。

（三）坚持将多方共赢作为基础

通过“公司+基地+农户”的模式，既让茶农分享产业发展的红利，同时也保障了企业自身的原料供应和产品质量，构建了企业、茶农、政府多方共赢的利益联结体系。这种多方共赢的机制确保了“万企兴万村”行动产业项目的可持续性。

（四）坚持将品牌赋能作为路径

通过广泛持续的品牌建设，成功推动茶叶从“绿叶子”到“金叶子”的转变，提升了整个茶产业的附加值。公司的品牌强农战略，不仅为企业自身创造了价值，也为整个地区的茶产业带来了可观的发展机遇。

四川尚好茶业有限公司： 南充市嘉陵区蚕桑产业提升项目

摘要

四川尚好茶业有限公司（以下简称尚好公司）位于四川省南充市嘉陵区，坚持“立桑为业、多元发展”，通过构建全产业链模式推动茶桑产业绿色可持续发展。公司积极拓展桑产业加工链条，深度开发桑叶茶、桑食品、桑药品等多类健康产品，并融合农文旅业态，为传统桑蚕产业注入新活力，有效带动农户增收和乡村振兴。目前，公司已形成种植、加工、销售一体化体系，直接或间接带动 30000 余名农户增收致富。2023 年 4 月，其嘉陵区蚕桑现代农业园区入选国家现代农业园区培育名单；2025 年 7 月，“多元利用、深挖价值”案例获农业农村部第三批农业绿色发展典型案例。嘉陵区作为“中国桑茶之乡”，历史上桑蚕产业曾因市场与改革影响陷入低谷，尚好公司依托科技创新与全链开发，成功引领产业转型升级，实现生态与经济效益双赢。

一、主要内容

（一）源头把控品质，筑牢产业根基

坚持“生态优先、品质溯源”，从种植端把控源头质量，同步扩大基地规模，为农户提供稳定合作平台。科学布局基地。按照“茶草共生”“茶林共生”生态发展原则，2015 年在嘉陵区双桂镇启动 13000 亩茶桑标准化示范种植基地建设，覆盖双桂镇广孝寺、三龙场、檬子埡、邓家沟等村，辐射带动建设 5 万亩，带动农户 1.2 万户，3.2 万人参与产业发展。强化技术赋能。严格优良品种选育，探索并推广茶桑密植、夏伐修剪、分批收获、周年利用等桑茶种植新技术提升产出效率；全面推行桑园绿色防控、生态除草、有机肥替代化肥等技术，从源头降低公害污染，保障原料品质。配套加工设施。

在桑园基地建设2个初加工中心，对鲜叶进行分级、预冷、摊晾等处理，解决“鲜叶难保存、损耗高”问题，保障原料品质与农户收益。2020年，双桂镇尚好桑茶示范基地成功创建“国家桑茶生产标准化示范区”。

（二）科技驱动创新，提升产业附加值

坚持将科技创新作为产业升级的核心引擎，构建全链条科技成果转化体系，推动桑茶产业链不断延伸、产品附加值显著提升，实现“技术赋能产业、产业带动农户”的良性循环。搭建创新平台。牵头组建南充创新桑产业技术研究院、向仲怀院士工作站作为公司创新平台，引进2名院士，40余名学术技术队伍，聚焦“茶桑新品种、栽培新模式、种植新技术、管理新机具、研制新产品、经营新模式”开展“六位一体”新型桑产业技术研究应用。推进产研融合。投资5亿元在嘉陵工业园区建设桑业生物科技园，建成产品生产线13条，年消纳农产品原料约4万吨，实现从原料到成品的高效转化，确保“专家头脑”连通“产业手脚”，推动产学研用深度融合。截至2025年，累计获得自主知识产权专利45项，先后斩获农业农村部“农牧渔业丰收奖”二等奖1项、省级科技进步奖二等奖2项、省级专利奖三等奖1项，桑叶茶加工工艺更被纳入全省农业标准汇编。实现价值跃升。通过技术攻关突破桑资源全产物利用瓶颈，成功开发桑叶茶、桑叶粉、桑食品、NFC桑果饮料、冻干果蔬、蚕饲料等7大类高值产品。技术创新带动产业效益显著提升，公司年产值达3.5亿元，实现利税近3000万元，农地每亩产值从传统种植的千元级跃升至5万余元，为农户稳定增收提供坚实产业价值支撑。

（三）推动三产融合，拓展增值空间

打破传统农业“单打独斗”的局限，以“桑产业”为核心纽带，打造多元业态，拓展农户就业创业新场景。加强农旅融合。依托茶桑种植园区，结合蚕桑文化传承，打造科普研学示范基地，为中小學生提供蚕桑知识科普、种植体验等实践服务，带动周边农户参与餐饮、住宿等配套服务。推动工旅融合。以桑业生物科技园为载体，邀请游客参观生产线，提供生产互动体

验，打造工业旅游示范基地，实现多元增收。拓展“桑+”新业态。深挖蚕桑丝绸旅游资源和文化底蕴，发展“桑产业+旅游”“桑产业+科普”“桑产业+康养”等新业态，扩大产业辐射范围，为周边农户提供更多就业机会。

（四）强化品牌营销，扩张产品市场

坚持打造知名品牌、拓宽销售渠道，构建稳定产销体系，解决“产品卖不出、卖不上价”难题，为农户稳定增收提供保障。加强荣誉认证。公司实现植物生产、加工双有机认证，种植基地所在地通过无公害农产品产地认证，旗下“露茗”“桑都”品牌产品获得“四川省名牌产品”“四川省优质品牌农产品”称号，“尚好露茗”品牌入选“四川省农业企业品牌”，“桑茶制作技艺”入选“四川省非物质文化遗产”，产品获得中华品牌商标博览会金奖、中国国际丝绸博览会推荐精品金奖、中国西部丝绸博览会金奖等奖项，并两度被选作国礼赠送外国领导人，进一步提升了溢价空间。完善销售渠道。旗下设5家全资分、子公司，在全国布局900余个经销网点，200多家直营连锁门店，产品远销日本、韩国，构建了“国内+国际”双市场格局，保障产品“有销路、价格稳”。

二、取得成效

作为国家级农业产业化重点龙头企业、四川省首批精准扶贫示范企业，尚好公司在农发行等金融机构的大力支持下，积极参与“万企兴万村”行动，把群众受益摆在突出位置，通过多元机制强化联农带农，带动农户稳定增收、共同富裕。

（一）拓宽就业渠道，保障稳定收入

公司立足于采收、运输、加工、销售等环节，解决就业岗位1200余个，为17名残疾人员提供了稳定岗位，在保障农民工家门口就业的同时，实现年均收入2.62万元，获得了“全国和谐劳动关系创建示范企业”殊荣。

（二）强化联农带农，提升农户收益

推行企业提供资金、专家提供技术、集体组织服务、专合组织管理、群众就地务工的“五方共建”模式，建立租金、底金、薪金、股金、奖金“五金”联农带农机制，吸纳农户2199户入园发展，园区农民人均可支配收入达2.3万余元，高出全区水平34.6%。

（三）发挥辐射带动，扩大共富范围

以嘉陵区西河流域10万亩桑茶标准化示范基地为中心，辐射嘉陵区双桂镇、龙蟠镇等4个乡镇21个村发展茶桑产业，形成“核心基地+辐射村落”的产业集群，带动63名家乡能人组建桑产业合作社56家。同时，通过建立嘉陵区桑茶乡村振兴高技能人才培训基地，开展桑茶种植、管护技能培训，培育桑产业乡土人才236名，惠及群众3万余人，帮助农户从“会干活”向“懂技术、能创业”转变。辐射带动周边群众人均年增收1.9万元，实现了“家有一亩桑，致富奔小康”的美好愿景。该基地作为四川省首批15个乡村振兴高技能人才培训基地项目之一，取得辐射带动扎实成效。

三、经验启示

（一）始终坚持绿色发展是根本方向

尚好公司始终坚持绿色发展理念，通过实施绿色种植、循环生产等措施，推动了茶桑产业的转型升级。这一理念不仅符合国家生态文明建设的要求，也保障了产业可持续发展，为农户长期稳定增收奠定了坚实基础。

（二）强化科技创新支撑是核心动力

公司通过组建院士专家工作站、引进高端人才等措施，不断提升自身的科技创新能力，为茶桑产业的发展提供了强有力的技术支撑，实现从“传统种桑”到“科技兴桑”的转变，增强了产业竞争力，为联农带农提供坚实支撑。

（三）构建紧密利益联结是关键举措

公司通过“五金”联农带农机制与“五方共建”模式，让企业、村集体、农户等主体形成“利益共享、风险共担”的共同体，既保障了农户在产业发展中的收益权，也增强了企业凝聚力与发展后劲，是推动乡村振兴、实现共同富裕的重要保障。

（四）注重品牌营销打造是重要支撑

品牌是企业核心竞争力的体现，尚好公司通过品质认证、渠道建设、荣誉加持打造知名品牌，不仅提升了产品市场竞争力，也为产业规模扩大、农户增收提供了稳定保障，验证了“好产品+好品牌”是乡村产业持续发展的重要支撑。

24. 贵州

贵州富之源科技（集团）有限公司： 贵阳市标准化家庭农场培育项目

摘要

贵州富之源科技（集团）有限公司作为国家级农业产业化重点龙头企业，深入实施“大企带千场·千场带万户”工程，构建以“公司+家庭农场”为基础，融合科技赋能、品牌引领、数字驱动的乡村振兴模式。集团聚焦贵阳修文、开阳、息烽等区域，着力推广“19518”产业帮扶模式和“1050”养殖生态圈，已累计建成标准化家庭农场500余个，覆盖行政村300余个，结对帮扶薄弱村10余个；年稳定带动4000余户农户参与合作，户均年增收超1万元，累计分红6亿元，间接带动农村劳动力就业2万余人。通过种业振兴、品牌打造、数字乡村建设，推动传统养殖向现代化、智能化转型，实现企业增效、农民增收、产业振兴的三方共赢。该模式具备可复制、可推广、可持续特征，为西南地区“万企兴万村”行动提供了可借鉴的“富之源样本”。

一、主要内容

贵州富之源集团立足生猪全产业链优势，紧扣“万企兴万村”行动要求，以产业帮扶为基础、科技赋能为支撑、联农带农为核心，系统推进乡村产业振兴，形成六大关键实践。

（一）创新“公司+家庭农场”模式，筑牢利益联结机制

集团实施“五统一”保障（统一饲料供应、统一仔猪提供、统一技术服务、统一疫病防控、统一生猪回收销售），全面化解农户在技术、市场、资金方面的风险。创新利润分配机制，农户可享受40%—60%的合同利润，实现“养得越好、分得越多”，充分激发养殖积极性。

【微案例】修文县小箐乡村民罗琴夫妇在外务工多年，2023年返乡加入富之源养殖生态圈，租赁一个标准化家庭农场。在“五统一”服务支持下，其养殖的四批猪均实现盈利，仅2024年上半年第四批猪就实现利润20余万元，不仅还清了建房欠款，更实现了“在家创业、照顾老小”的心愿。她感慨：“以前是打工仔，现在是新农人，钱赚了，家也顺了，真幸福。”

（二）落地“19518”精准帮扶工程，巩固脱贫攻坚成果

针对脱贫群众“缺资金、缺技术、缺销路”难题，设计“1个产业能人带动9户脱贫户，共建500头育肥猪场，年综合收益达18万元”的帮扶模式。项目实施以来，已带动数千户脱贫家庭实现“家门口就业”，年均增收超万元，真正实现“一人就业、全家脱贫”。

（三）打造“1050”养殖生态圈，推动产业数字化升级

响应贵州省“大企带千场、千场带万户”行动，构建“1个龙头企业带动1000个高效养殖场，每个都要实现500头以上育肥猪存栏”的现代化体系。通过智能饲喂、AI环境监控、疫病预警等数字化手段，提升养殖效率20%以上，显著增强生物安全水平。

【微案例】修文县李关珍引进568头富之源猪苗，经170天科学饲养，

出栏均重达 128.89kg，成活率 98.59%，料肉比低至 2.46；长顺县彭润秋引进 3000 头猪苗，150 天即出栏，日增重高达 947 克；贞丰县冯道轻养殖 3000 头，173 天出栏均重 142.85kg，全程无重大疫病。三地实践充分验证了模式的广泛适应性与高效益。

（四）攻坚种业振兴行动，破解“卡脖子”难题

集团成立专业种业公司，联合中国农业大学、中国工程院院士李德发团队，建成贵州首个生猪产业院士工作站，重点攻关“贵系 300”种猪育种。目前已建成省级核心育种场 1 个、原种猪场 3 个、种公猪站 1 个，形成完整繁育链条，为全省养殖户提供高品质种源保障。

（五）塑造“黔大侠”品牌矩阵，实现优质优价

集团建成年屠宰 100 万头的现代化加工基地，依托“贵州一块好肉”战略，推动冷鲜肉进入华东、粤港澳大湾区等高端市场。通过“全链真溯源”系统，打造“安全可溯、品质高端”品牌形象，带动养殖户获得 15% 以上生态溢价，助力“黔货出山”。

（六）搭建数字乡村服务平台，赋能中小养殖场

构建生猪产业大数据平台，为 200 余家养殖场提供生产监控、疫病预警、市场行情、金融对接等一站式服务，推动小农户融入现代产业链，提升区域产业整体竞争力。

二、取得成效

（一）产业升级成效突出

累计建成 500 余个标准化家庭农场，覆盖 300 余个行政村，形成“龙头企业 + 合作社 + 农户”的产业集群，推动贵州生猪产业向规模化、标准化、智能化发展，成为区域农业支柱产业。

（二）联农带农成果显著

每年稳定带动 4000 余户农户参与合作，户均年增收超 1 万元，累计分红 6 亿元；罗琴、李关珍等养殖户的成功，成为当地返乡创业标杆，激发更多农民投身现代养殖的热情。

（三）就业带动效应强劲

直接和间接带动农村劳动力就业 2 万余人，缓解农村“空心化”问题，促进人才回流与家庭团聚，实现“家门口就业、全家稳增收”。

（四）品牌价值持续提升

“黔大侠”品牌影响力不断扩大，产品溢价率达 15% 以上，成为贵州优质猪肉代表，显著提升“黔货出山”的市场竞争力。

（五）科技赋能成果亮眼

数字化养殖覆盖率超 40%，疫病发生率下降 30%，养殖效率提升 20%，为智慧农业在西南地区的落地提供可复制、可操作的实践经验。

三、经验启示

富之源集团的实践表明，民营企业深度参与“万企兴万村”行动，关键在于构建可持续、可复制、可推广的长效机制，核心经验可总结为“五个坚持”：

（一）坚持利益共享

通过“风险企业担、收益农户享”的分配机制，消除农户顾虑；罗琴夫妇的“20 余万利润”和“还清房款”，正是该机制的生动体现。

（二）坚持科技引领

以数字化、智能化手段破解传统农业“效率低、抗风险弱”痛点；李关珍、彭润秋等养殖户的高成活率、低料肉比，充分验证科技赋能的实效。

（三）坚持品牌驱动

将生态优势转化为市场优势，通过品牌化实现“优质优价”，提升农产品附加值。

（四）坚持人才培育

通过“产业链、创新链、人才链”三链融合，培养懂技术、会经营的新农人，破解产业“人才荒”。

（五）坚持系统思维

从种源、营养、养殖、加工到品牌、销售全链条布局，形成闭环发展，确保产业韧性与可持续性。

该模式为西南地区农业产业化龙头企业带动乡村振兴提供了“富之源样本”，具备较强的复制推广价值。

贵州铜仁贵茶茶业股份有限公司：梵净抹茶项目

摘要

贵州铜仁贵茶茶业股份有限公司是一家集种植、研发、生产、营销为一体的全产业链现代企业。公司总投资 6 亿元在江口县凯德特色产业园区建成占地 340 亩的贵茶产业园，建成碾茶精制生产线 3 条，抹茶生产线 4 条，拥有世界上最大的抹茶单体车间，年产能达 4000 吨。建成年产 3000 吨的红绿宝石精制生产线 2 条。其主打产品“欧标抹茶”“绿宝石绿茶”“红宝石红茶”畅销国内 30 多个大中城市，并出口到 50 多个国家和地区。公司以“让天下人喝干净茶”为使命，深入践行“绿水青山就是金山银山”理念，通过“龙头企业+联盟企业+农户”的发展模式，发展至今已有 73 家联盟成员企业，辐射全省 22 个县，累计直接和间接带动近 20 万茶农增收，涉及带动 11500 户贫困户增收，解决长期就业 1750 人，年季节性用工 15000 人，将生态优势转化为实实在在的农民收入，实现从产业提质到乡村振兴的深度赋能。

一、主要内容

（一）实施背景：锚定产业风口，依托生态禀赋谋突破

在全球茶产业格局中，中国虽为最大茶叶生产与消费国，但传统茶叶附加值低、同质化竞争激烈的问题突出。与此同时，全球抹茶市场迅猛扩张，健康消费趋势下，高附加值的抹茶产品成为产业新风口。贵州作为全国茶园面积超 700 万亩的“产茶第一省”，有 47 个茶叶主产县，涉茶人口 322.4 万，茶产业被列为乡村振兴主导产业，其“高海拔、低纬度、多云雾、无污染”的生态优势，为高品质茶叶种植提供了天然条件。

贵茶立足自身早已布局的 14 万余亩符合欧盟标准的生态茶园这一坚实基础，毅然决定突破传统茶叶生产的路径依赖，将战略核心聚焦于抹茶这

一科技含量高、市场前景广的精深加工领域。该项目旨在通过规模化、智能化、标准化的现代工业生产模式，以1300目超微目工艺，形成创新性和差异化竞争优势，强力推动贵州茶产业从初级“原料输出”向高端“高附加值产品制造”的战略转型，将贵州得天独厚的生态优势，转化为实实在在的经济优势，最终为实现全省茶产业的提质增效与乡村振兴战略的扎实落地贡献核心力量。

（二）实施路径：全链条布局，构建全球化产业体系

为确保战略目标的实现，贵茶集团进行了一场贯穿全产业链的系统性革新。

1. 源头把控：筑牢标准化种植基地

项目始终将“干净、优质”视为生命线，对联盟内的14万亩茶园实施统一的欧盟标准管理，对产业链上的种植、初加工、精加工、销售环节进行精细分工。并从中重点打造了3万亩顶尖的高标准抹茶专用原料基地。贵茶联盟实行统一种植管护技术、统一农资管理采购、统一生产加工技术、统一欧盟质量要求、统一包装销售，即“五统一管理”方式，从茶园到茶杯的所有数据，全部进入“茶源大数据管理系统”。通过统一提供优质种苗、全方位的农技指导、标准化的田间管理规范，实现了从茶园到茶杯的源头标准化管控，为后续生产世界级品质的抹茶奠定了坚实的原料基础。

2. 加工升级：打造智能化生产标杆

总投资6亿元在江口县建成的贵茶产业园，是其制造能力的核心体现。园区内不仅建成了全球规模最大的单体抹茶生产车间，还配套了十余万平方米清洁化、智能化的现代化厂房。项目引进了全球领先的自动化生产线，确保了茶叶从采摘到成品全程不落地、全封闭洁净生产。同时，配备的70条碾茶初制生产线、4条顶级的抹茶精制生产线以及大型智能化冷藏库，共同构成了强大的硬件支撑体系，使其年产能达到惊人的4000吨，形成了规模化、标准化的核心制造能力。

3. 科技赋能：强化研发与品质壁垒

研发与质量是集团发展的双翼。项目深度联动贵州省农科院、贵州大

学、江南大学等知名科研院所，成功研发出“绿宝石”“红宝石”“欧标抹茶”等一系列高端产品，并主持制定了4项省级地方标准，有效填补了贵州省抹茶产业的标准空白。在品质管控上，公司与国际权威检测机构SGS共建质量管理体系，产品成功通过美国、日本、欧盟的有机认证以及ISO9001、ISO22000、AIB等多项严苛的国际认证，构筑起一道坚实的产品质量与安全壁垒。

4. 市场拓展：推动品牌全球化布局

项目采取“国内与国际并重”的双轮驱动市场策略。其产品不仅覆盖了全国30多个主要大中城市，更成功出口至美国、日本、欧盟等50多个国家和地区，与星巴克、伊利、瑞幸咖啡、海底捞等国内外知名企业建立了稳固的长期合作关系。通过登陆央视“品牌强国工程”、积极参与国际性食品展会、高效运营新媒体矩阵等一系列品牌组合拳，大幅提升了“贵州抹茶”的全球品牌影响力。至2024年，贵茶集团综合产值达4.38亿元，抹茶销售量突破1200吨，实现了抹茶产销量全国第一、世界第二的行业领军地位。

（三）工作机制：创新联盟模式，激活产业协同动能

针对贵州茶产业长期存在的“小、散、弱”、农户与市场严重脱节的痛点，项目创新性地构建了“龙头企业+联盟企业+农户”的“贵茶联盟”模式，形成了多层次、可持续的利益共享与联结机制。

对农户层面，项目提供了“土地流转金+务工工资+保底价收购+品质溢价”的四重收益保障。农户不仅可以通过土地流转获得稳定租金，还可以进入茶园或工厂务工赚取工资，其种植的茶叶由公司按保底价进行收购，彻底消除了卖茶难的后顾之忧，真正实现了“土地不荒、在家有活、种好茶多赚钱”的美好愿景。

对联盟企业层面，贵茶集团充分发挥龙头带动作用，向其输出统一的生产标准、技术指导、管理体系以及宝贵的订单资源。通过“包销协议”极大缓解了中小茶企的销售焦虑，同时共享集团的供应链与品牌渠道资源，并通过利润分红机制，有效激发了联盟企业参与产业协同的内在积极性，将原本分散、弱小的市场主体，整合成一个“风险共担、利益共享”的产业命运共

同体。

2025年，贵茶集团累计支持资金4624万元（其中，担保2992万元、借款1632万元）。金融机构为联盟企业授信或降息1794万元。帮助联盟企业集中采购，设备、肥料、生物制剂、棚架、遮阴网等，累计降低3163万元。全年累计支付各类毛茶款2亿元。累计新建17座碾茶厂，新增24700亩抹茶基地。

（四）主要亮点：数字赋能乡村，探索“四赛联动”新路径

2025年，项目在产业融合上再次迈出创新一步，依托其“世界抹茶超级工厂”的产业优势与“梵净山”世界自然遗产品牌效应，策划并成功执行了“江口县梵净山农村电商直播技能大赛”，不仅极大提升了“梵净抹茶”品牌国际影响力，更探索出一条“以赛育才、以赛促产、以赛兴商、以赛赋能”的乡村振兴新路径，实现了现代农业产业发展、新业态培育、农民增收与乡村人才振兴的有机统一，为“万企兴万村”行动提供了可复制、可推广的鲜活样本。

大赛采用了“政府引导、高校支撑、企业参与、训赛结合”的四位一体组织模式，确保了赛事的权威性、专业性与实效性。活动吸引了包括农民主播、返乡青年、村干部、大学生等140名本土选手组成40支参赛团队。通过系统的赛前培训与激烈的实战比拼，成功孵化出31支具备独立运营能力的本土主播团队，参赛转化率高达22.1%，为乡村就地培育了一批“懂产品、懂技术、懂传播”的复合型电商人才。

在销售端，大赛创新性地打造了“1+N”产品矩阵：以贵茶抹茶系列产品作为核心流量入口和品牌担当（“1”），整合了梵净山区域的珍珠花生、抹茶云腿月饼、抹茶精酿啤酒等多种特色农产品（“N”）进行协同销售，形成了“以强带弱、全域出山”的电商销售新格局。大赛通过455场高强度的直播实战，实现了总销售额119.57万元，相关话题在全网获得超过5000万次的播放量，并获得了央级媒体的深度报道，成功实现了品牌传播与销售转化的“品效合一”。

（五）创新做法：“产业+数字+文旅”的价值升级路径

一是在促进现代农业产业发展方面，项目以全产业链思维推动茶产业从单一生产向“生产+服务+消费”多元结构转型。通过组建电商团队、布局线上线下融合渠道，实现了销售模式的数字化革新，线上年销售额突破3000万元。同时，依托“抹茶+”战略延伸产业链，开发新茶饮、食品、美妆等30多种衍生品，并建设现代化生产线提升产能与附加值，推动产业由原料输出向品牌化、高值化升级。

二是在培育乡村新产业新业态上，项目深度融合茶文化与旅游资源，打造铜仁“抹香集”梵净抹茶文化体验中心、“抹茶小镇”综合体、抹茶超级加工厂研学旅游示范点等茶旅业态，将14万亩茶园转化为旅游场景，并借助宋代点茶技艺展示增强文化吸引力。此外，通过持续举办抹茶大会、抹茶雅集等品牌活动，提升“梵净抹茶”公共品牌影响力。

三是在密切联农带农机制方面，贵茶集团依托“贵茶联盟”构建产业生态网络，将分散农户和中小茶企纳入统一体系，提供技术、市场与品牌支持。项目注重本土人才培养，通过电商直播大赛孵化31支本土主播团队，并与铜仁职业技术学院共建“抹茶班”，推动人才就地培养与就业，形成“培育一人、带动一方”的可持续机制，增强产业内生动力。

四是在增加农民收入方面，项目构建了多元增收体系。线上直播带动梵净山区域农产品协同出山，线下体验店创造就业与销售场景；“抹茶+”产品开发和茶旅融合进一步扩大价值链，使农户分享加工、文旅等高附加值收益。品牌价值提升也反哺生产端，推动茶园基地溢价，形成“产业增值—农民增收”的良性循环，全面助力农民增收与区域经济发展。

二、取得成效

（一）产业实现跨越式发展，跻身全球前列

贵茶集团已建成世界最大的单体抹茶车间，抹茶产销量稳居全国第一、全球第二，实现了从“一片叶子”到畅销全球50余国的跨越，成为贵州乃

至中国茶产业走向世界的一张“绿色名片”。

（二）联农带农成效显著，增收致富惠及万家

通过“贵茶联盟”模式，直接和间接带动近 20 万茶农融入现代化产业链，累计带动贫困户 11500 户。提供长期就业岗位 1750 个，年季节性用工达 15000 人次，显著提升了参与农户的收入水平和就业稳定性。

（三）电商新业态引爆增长，数字赋能立竿见影

梵净山农村电商大赛即实现 119.57 万元的总销售额，订单量 2.57 万单。大赛成功孵化了一批本土电商主播，转化率达 22.1%，为乡村留下了带不走的数字人才队伍。

（四）品牌影响力空前提升，价值溢出效应明显

根据《2025“梵净抹茶”互联网传播影响力指数报告》“梵净抹茶”的互联网传播影响力指数为 80.60，在全国 65 个茶叶类农产品区域公用品牌中位列 TOP15 以内。2024 年“梵净抹茶”已纳入贵州“两红三绿一抹”产业战略，并成功入选 2024 年中国农业品牌农产品区域公共品牌目录，成为区域经济的“绿色名片”。2025 年在第六届中国茶业大会上，以入选“民族品牌·国货匠心”工程，这种品牌价值反哺生产端，推动茶园基地溢价与农户增收形成正向循环。

（五）形成可持续发展范式，提供宝贵样本

项目形成的“全产业链质量管理+联盟组织化带动+数字新业态赋能”的综合模式，为传统农业产区实现乡村振兴提供了系统性的、可复制推广的成功经验。

三、经验启示

（一）全产业链把控是筑牢产业根基的关键

贵茶集团从茶园到茶杯的全产业链质量管理模式，确保了产品的高品质与稳定性，这是其能够参与全球竞争、赢得市场信任的基石。启示我们，乡村振兴必须夯实产业基础，坚持标准引领，走高质量、品牌化发展之路。

（二）创新利益联结机制是激发内生动力的核心

“贵茶联盟”模式成功的关键在于构建了与农户“利益共享、风险共担”的紧密联结，将农民深度嵌入产业链，变外部输血为内生造血。启示我们，企业兴村必须建立科学合理的带农机制，让农民真正分享到产业发展的红利。

（三）“赛事经济”与“数字经济”融合是培育新业态的有效抓手

农村电商大赛的成功证明，通过精心设计的赛事平台，能够快速集聚资源、孵化人才、引爆传播、促进销售，实现“一举多得”。启示我们，在数字时代，必须善于运用新工具、新平台、新模式，为传统产业注入新动能。

（四）“政产学研企”协同发力是项目成功的重要保障

从抹茶产业的发展到农村电商大赛的举办，政府引导、高校智力支持、企业市场主导、培训机构赋能的多方协作机制贯穿始终，形成了强大的合力。启示我们，乡村振兴是一项系统工程，需要凝聚各方力量，构建多元主体共同参与的良好生态。

贵茶集团的实践表明，以工业理念发展农业，以科技赋能提升价值，以数字工具开拓市场，以紧密机制带动农民，是实现农业强、农村美、农民富的有效路径，为“万企兴万村”行动提供了极具参考价值的“贵茶方案”。

贵州山王果健康实业有限公司： 刺梨全产业链建设项目

摘要

贵州山王果健康实业有限公司立足贵州特色刺梨资源，以“小刺梨大产业”的发展理念，实施刺梨全产业链建设项目。项目覆盖贵州多个县区，累计投入资金超 2.2 亿元，建设 5G 智慧工厂、卓越级智慧工厂等现代化设施。项目通过“企业+合作社+种植户”模式，辐射带动标准化种植基地 18 万余亩，惠及农户超 2 万户。近三年，累计收购鲜果约 2 万吨，直接带动农户增收 9000 余万元；在 2023 年，培育出 8 位“年入百万”种植户。2025 年计划收果 1 万吨，截至当前已完成 5895 吨，带动农户增收 2500 余万元。项目同步推动公益助学、抗疫捐赠等社会责任行动，捐赠物资及资金总值逾 3500 万元，构建了产业振兴、就业帮扶、公益反哺相结合的可持续发展模式。

一、主要内容

（一）实施背景

山王果积极响应国家乡村振兴战略，依托黔南地区刺梨资源优势，推动刺梨从传统种植向现代化、品牌化、智能化全产业链转型。刺梨产业作为地方特色农业，面临标准化不足、加工能力弱、市场拓展难等问题。山王果以企业为主体，整合合作社与农户等资源，构建产业共同体，实现从种植到销售的全链条闭环发展。

（二）实施路径

构建产业共同体：形成“企业+合作社+种植户”三位一体合作机制，统一提供种苗、技术、收购与销售服务，保障农户收益与产业稳定。

建设智慧加工体系：2021年投资1.2亿元建成5G智慧工厂，2025年再投资1亿元新建卓越级智慧工厂，实现加工环节数字化、智能化转型，提升产能与产品质量。

拓展营销网络：山王果构建了丰富且立体的销售渠道网络。自有销售平台“原产go”为品牌提供了直接面向消费者的窗口，能精准传达品牌理念和产品信息。与京东、天猫、拼多多等主流电商平台合作，借助其庞大的用户流量和成熟的电商运营体系，扩大产品的市场覆盖面。通过淘宝、抖音等直播平台以及电视购物开展直播销售，利用直播的互动性和直观性，有效刺激消费者的购买欲望。此外，与九州通医药集团等大型通道合作，进一步拓展医药健康渠道。

强化科技支撑：与科研院所合作的同时，对农户开展标准化种植培训，推动有机种植，提升刺梨品质与产业竞争力。

（三）工作机制

联农带农机制：通过实施“保底收购+预付款+技术赋能”，公司提前发放预付款，提高农户积极性的同时，让农户种植刺梨更有底气、更安心；定期组织种植技术培训，帮助农户掌握标准化种植法，可以提升种植效益，增加农户收益。

全产业链协同：从种植、研发、加工到销售形成闭环，实现资源高效整合与价值链提升。

社会责任融入：山王果在抗击新冠疫情期间，积极响应国家号召：2020年至2022年，先后为湖北，广州，上海，遵义等地捐赠价值3500余万元的产品及抗疫物资。在教育公益方面，山王果于2021年发起“520公益”活动，按销售额提取资金专项支持山区教育，迄今已为贵定县多所学校捐赠近万册图书，累计投入22.5万元。2024年5月，通过“书香筑梦”活动捐建“依山书屋”，捐赠5.7万元改善当地文化教育设施。面对晓丰村饮水难题，2023年山王果红十字会援建两座蓄水池并实施提灌工程，彻底解决1500余名村民饮水问题。此外，2025年6月25日，向贵定县红十字会捐赠价值17.88万元的刺梨汁及瓶装水，支援榕江救灾工作，保障受灾群众基本生

活需求。同年8月又向贵定县政协“爱心基金”捐赠10万元，专项资助困难学生，以行动助力教育事业的发展。

（四）主要亮点

产业带动显著：形成18万亩种植规模，惠及超2万农户，实现农户收入持续增长。

智慧制造领先：建成行业领先的5G智慧工厂，推动传统农业加工向智能制造升级。

公益体系完善：构建“产业+公益”双轮驱动模式，实现企业发展与社会价值协同。

（五）创新做法

一是建立“保底收购+预付款”机制，保障农户基本收益，增强产业粘性。

二是智慧化工厂的建设可以提高当地就业率，并培养高素质产业人才。

三是打造“依山书屋”等教育设施，赋能乡村教育，阻断贫困代际传递。

二、取得成效

（一）促进现代农业发展

山王果通过标准化种植、智慧加工与品牌营销，推动刺梨产业由传统农业向现代化农业转型。建成10000余亩的有机种植基地，带动18万亩标准化种植，形成从田间到餐桌的全产业链体系，提升刺梨产品附加值与市场竞争力。2025年新卓越级智慧工厂投产后，产能将实现跨越式提升，进一步推动刺梨产业规模化、集约化发展。

（二）密切联农带农机制

通过“保底收购+预付款+技术培训”模式，山王果与农户形成利益共享、风险共担的紧密联结机制。2022年—2024年，累计带动农户增收9000余万元，2023年培育8位“年入百万”种植户，有效激发农户种植积极性，增强产业韧性。

（三）增加农民收入与就业

项目直接带动超2万户农户参与刺梨种植，2025年计划收果1万吨，截至当前已完成5895吨，带动增收2500余万元。智慧工厂的建设与投产也为当地创造大量就业岗位，推动农民在家门口就业，实现“离土不离乡”的就业模式。

（四）推动乡村治理与民生改善

在公益方面，山王果累计捐赠物资与资金超3500万元，积极支持抗疫、教育、救灾等多个领域的工作。其中，“520公益助学计划”和“依山书屋”项目尤为突出，已为数千名乡村学生改善了学习条件与环境。

三、经验启示

贵州山王果在实践中探索出一条独具特色的可持续发展道路，通过系统构建“产业振兴筑基、就业帮扶固本、公益反哺润心”三位一体的发展模式，实现了企业成长与乡村振兴的深度融合与同频共振。该模式以刺梨特色产业为根本引擎，通过建设标准化种植基地、完善精深加工链条、打造区域公共品牌等举措，夯实乡村产业基础，激活内生发展动力；以联农带农为核心机制，通过“公司+合作社+农户”等组织形式，构建紧密利益联结，带动农民参与全产业链发展，实现就业增收与技能提升双赢；以科技创新为核心支撑，依托产学研合作平台，开展刺梨功效研发与工艺升级，不断提升产品附加值与产业竞争力；更以主动履行社会责任为企业担当，成立山王果红

十字会、开展教育帮扶、参与乡村建设等多元方式，反哺农业农村，滋养乡土民心。这一贯穿产业、就业、公益的发展路径，不仅为刺梨产业的高质量、品牌化、可持续发展提供了扎实的实践范本与体系化解决方案，更在理念、机制与实践层面，为全面推进乡村振兴战略贡献了具有借鉴意义、可复制、可推广的“山王果方案”，生动诠释了民营企业参与乡村发展的深度、温度与广度。

未来，山王果将持续深化全产业链建设，推动刺梨产业向高标准、品牌化、智能化方向发展，让刺梨产业提质升级，使其成为带动农民增收、促进乡村全面振兴的重要支柱。

25. 云南

云南神农农业产业集团股份有限公司： 生猪养殖联农带农项目

摘要

在巩固拓展脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴的国家战略背景下，国家农业龙头企业如何发挥自身优势，有效带动农户融入现代农业发展轨道，是实现产业兴旺、农民致富的关键课题。云南神农农业产业集团股份有限公司作为农业产业化国家重点龙头企业，秉持家国情怀与责任担当，探索并成功实践了以“跟着神农去养猪”为核心的联农带农模式。该模式以“赋能”为核心理念，通过成熟的产业体系、标准化的管理流程和稳固的利益联结机制，在云南、广西、广东等省区将 550 多家农户深度嵌入现代化生猪养殖产业链，实现了企业增效、农民增收、产业升级的多赢局面，2021 年以来，神农集团结算给代养农户的金额就高达 7.56 亿元，平均每户合作农户获得可观收入，为同类地区和企业提供了极具参考价值的“神农方案”。

一、主要做法

（一）实施背景

1. 国家战略呼唤

党的十九大提出实施乡村振兴战略，强调要构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系，完善农业支持保护制度，发展多种形式适度规模经营，培育新型农业经营主体，健全农业社会化服务体系，实现小农户和现代农业发展有机衔接。这为包括神农集团在内的农业龙头企业指明了发展方向和社会责任。

2. 产业升级需求

我国生猪养殖业长期面临“小规模、大群体”的格局，散养户普遍存在生产技术水平低、抗风险能力弱、市场对接不畅、环保压力大等问题，制约了产业整体竞争力的提升和农民收入的稳定增长。推动养殖业向标准化、规模化、产业化转型势在必行。

3. 企业内生动力

神农集团在自身发展过程中，深刻认识到“独行快，众行远”的道理。要实现企业的稳健、可持续、高质量发展，必须与产业链前端的广大农户建立共赢的产业生态链，形成命运共同体。单纯依靠自建大型养殖场（“取代”模式）不仅投资巨大，也可能与民争利，挤占农民的发展空间。因此，探索一条既能保障企业优质生猪供应，又能巩固拓展脱贫攻坚成果，带动农民共同致富，助力乡村振兴的“赋能”路径，成为神农集团主动的战略选择。

（二）实施路径

神农集团的联农带农项目并非简单的“公司+农户”订单农业，而是一套系统化、标准化、可复制的深度赋能体系。

1. 核心模式

“跟着神农去养猪”。这是整个项目的品牌化表述，其内涵是邀请农民参与到神农集团构建的现代化养殖生态中，由集团提供全方位的支持，农民专注于核心的饲养管理环节，形成一个高效协同的产业联盟。

2. 工作机制

一是“四统一保价回收”的运行机制。这是项目成功的关键保障，确保了产品品质的统一和农户收益的稳定。统一供苗：集团向合作农户提供健康、优质、标准化的猪苗（仔猪），从源头上保障了生猪品种和生产起点的一致性。统一供料：供应由神农集团自有饲料厂生产的优质、安全、营养均衡的全价饲料，确保生猪生长过程的营养需求和食品安全可控。统一防疫：制定并强制执行科学的免疫程序和生物安全体系，由集团专业技术团队指导、监督农户实施，最大程度降低疫病风险。统一管理：对养殖全过程进行标准化管理。包括饲养技术规程、环境控制、数据记录等，并对农户进行持续培训和现场指导，确保生猪品质和食品安全可控。保价回收：当生猪达到出栏标准时，神农集团按照事前约定的、具有市场竞争力的价格进行统一回收。这一机制有效规避了市场价格波动给农户带来的风险，确保了农户获得稳定可靠的养殖收益。二是金融与风险保障机制。针对农户“融资难”的问题，神农集团积极与金融机构合作，为符合条件的农户提供担保或信用支持，帮助其解决前期投入资金。同时，通过“保价回收”机制，承担了主要的市场风险，让农户能够“轻装上阵”，安心养殖。三是全程化技术服务机制。集团组建了强大的专业技术服务团队，为合作农户提供“7×24小时”的全天候技术支持。服务内容包括但不限于：日常巡访、技术培训、疫病诊断、应急处理等，确保任何养殖环节出现问题都能得到及时、专业地解决，确保生猪健康。

3. 创新亮点

一是核心理念创新：“赋能”而非“取代”。这是神农模式最根本的亮点。它尊重并发挥了农民作为生产主体的积极性，不是通过资本力量将其排除在产业之外，避免产业垄断，操控市场，而是通过导入先进的理念、技术、管理和市场渠道，全面提升农民的专业化生产能力，使其成为现代农业产业工人或家庭农场主。这既保障了农民的就业和收入，也维护了农村的社会结构稳定，是更具社会温度和可持续性的发展模式。

二是利益联结机制创新：从“松散合作”到“深度捆绑”。传统的“公司+农户”可能仅限于产品买卖关系，而神农模式通过“四统一回收”，将

企业与农户的利益紧密地捆绑在一起，形成利益共同体。企业关心农户的养殖成效，因为这与最终的产品质量和企业效益直接相关；农户信赖企业的支持和保障，从而更专注于提升养殖水平。这种深度联结形成了“一荣俱荣、一损俱损”的产业共同体。

三是运营模式创新：工业化思维改造传统农业。神农集团将现代化工业企业的管理理念应用于农业生产中。把养猪分解为一个个标准化的生产环节，如同一条工业生产线。农户相当于生产线上的“岗位能手”，在集团统一的“生产手册”和“品控标准”下进行操作。这种模式极大地提升了传统养殖业的效率、可控性和标准化水平。

四是价值分配创新：确保农民成为产业链的受益者。项目明确规定了“结算金额”直接支付给农户。仅2024年，结算金额就高达3.75亿元。这笔巨款直接进入了数以百计农户的家庭账户，是真金白银的增收。这种透明的、可预期的收益分配机制，极大地增强了农户的获得感、幸福感和对项目的信任度。

二、取得成效

本项目作为“联农带农”带动农民共同致富，巩固拓展脱贫攻坚成果，赋能乡村振兴的典范项目，成效主要体现在经济效益显著，农民收入大幅提升、社会效益深远，乡村振兴根基夯实、产业与生态效益并举，推动可持续发展等方面。

（一）经济效益显著，农民收入大幅提升

一是直接增收。2021年以来，项目已成功带动550户农户通过科学养猪实现增收致富，结算金额7.56亿元，平均每户合作农户获得可观收入，有力践行了“让农民过上好日子，好好过日子”的承诺。二是降本增效。统一采购、统一管理降低了农户的生产资料成本和管理成本；标准化养殖提高了饲料转化率和生猪成活率，直接提升了养殖效益。

（二）社会效益深远，乡村振兴根基夯实

一是培育新农人。项目将传统农民培训成了掌握现代养殖技术、具备市场意识的新型职业农民，为乡村留下了人才和产业。二是促进就业与稳定。项目吸引了部分外出务工人员返乡创业就业，缓解了农村“空心化”问题，促进了家庭和睦与社会和谐。三是赋能乡村振兴。该模式是服务国家乡村振兴战略的实质性举措，通过产业兴旺这个根本，直接拉动了农民生活水平的提升，为乡村全面振兴奠定了坚实的经济基础。

（三）产业与生态效益并举，推动可持续发展

一是促进产业升级。推动了当地生猪养殖业从分散、粗放向集中、精细的现代化模式转型升级，提升了整个区域的产业竞争力。二是保障食品安全。全程可控的标准化生产模式，从源头确保了生猪的健康和肉品的质量安全，为市场提供了更多“神农放心肉”。三是实现环保可控。高标准的环保设施建设和处理，有效解决了传统散养带来的面源污染问题，实现了养殖业与环境的和谐共生。

三、经验启示

神农集团“联农带农”带动农民共同致富，巩固拓展脱贫攻坚成果，赋能乡村振兴的实践，可复制可持续，为民营企业参与“万企兴万村”行动提供重要的借鉴和推广价值。

（一）龙头企业必须有情怀、有担当

神农集团的案例表明，企业的成功不仅在于利润的创造，更在于价值的分享。只有心怀家国、主动将自身发展融入国家战略的龙头企业，才能真正沉下心来探索可持续的联农带农模式，实现经济效益与社会效益的统一。

（二）“授人以渔”的赋能模式是核心

单纯的经济补贴或订单收购只能解一时之困。真正长效的机制是像神农集团这样，建立起一套能够持续为农户“输血”并激发其自身“造血”能力的产业体系。提升农民自身的市场竞争力，才是根本之策。

（三）稳固的利益联结机制是关键

必须设计一套能让企业和农户都受益、风险共担、利益共享的机制。神农的“保价回收”解决了农户最大的后顾之忧，而统一的管理标准保障了企业最终产品的品质，这种双赢的设计是项目得以长期稳定运行的基石。

（四）标准化与执行力是保障

再好的模式，若没有严格的标准化流程和强大的执行力作为保障，也难以成功。神农集团凭借其现代化的管理能力和技术团队，确保了各项标准在数以千计合作农户中都能得到有效贯彻，这是项目高质量运行的技术保障。

云南神农集团的“联农带农”模式，以其“赋能”而非“取代”的核心理念、系统化的实施路径和创新的工作机制，成功地将小农户引入了现代农业发展的快车道，不仅为企业构建了稳定优质的供应链，更实实在在地让农民共享了产业发展的红利，为地方巩固拓展脱贫攻坚成果，服务乡村振兴国家战略贡献了极具示范意义的企业智慧和解决方案。该模式的可复制性和可持续性，对于广大中西部农村乃至全国，都具有重要的借鉴和推广价值。

云南滇雪粮油有限公司：澜沧县荒坝寨产业帮扶项目

摘要

云南滇雪粮油有限公司以“品牌+产业+公益”多维驱动模式开展帮扶工作，惠及全省40万亩优质油菜种植基地农户，每年助力农民增收超1亿元。2021年，公司响应“万企兴万村”行动号召，深度融入多项重点项目，聚焦全国脱贫县澜沧县发展河乡荒坝拉祜族寨的产业痛点——该村虽有500余亩有机水稻田，但产业基础薄弱、种植单一、销路不畅，冬季农田闲置，村民收入微薄。为此，公司累计投入300余万元专项资金，创新推行“企业+合作社+农户”模式，精准覆盖当地43户拉祜族村民。通过实施水稻与油菜轮种、“稻田养鸭”立体农业，建设现代化米厂，提供优质种子、技术培训及保护价兜底收购，打造“糯福”“荒坝农场”双品牌，打通特色农产品外销渠道。经过深耕，有效提升了43户脱贫户的生活水平，荒坝寨农田蜕变为有机生态粮食培育基地，“糯福”品牌年销售额即将突破1.5亿元，实现企业、村集体与农户三方共赢，为产业帮扶与乡村振兴提供了成功范例。

一、主要做法

（一）实施背景

项目落地于全国脱贫县澜沧拉祜族自治县发展河乡荒坝拉祜族寨。自2021年起，企业积极响应“万企兴万村”行动号召，累计投入300余万元专项资金建设米厂、组建专业帮扶团队，创新推行“企业+合作社+农户”模式开展产业帮扶。项目精准覆盖荒坝寨43户拉祜族村民，高效整合当地500余亩有机水稻田资源，实施水稻与油菜轮种策略，全程提供优质种子支持并实行保护价兜底收购；同步推广“稻田养鸭”立体农业模式，每年邀请省级专家开展种植技术培训，并成功打通野生蜂蜜、茶叶等特色农产品

外销渠道。经过深耕，43户脱贫户经济生活水平大幅提升，项目孵化的“糯福”品牌年销售额即将突破1.5亿元大关，荒坝寨农田从闲置撂荒地蜕变为滇雪有机生态粮食培育基地，开创企业、村集体与农户三方共赢新局面。

（二）实施路径

一是模式创新。以“企业+合作社+农户”为核心架构，协助荒坝寨建立规范化合作社，滇雪粮油董事长刘军主动担任荒坝村名誉村主任，组建专业扶贫团队，从组织根源保障项目高效落地。二是产业升级。针对农田冬闲痛点，首创“大小春轮种”方案——小春季种植油菜、大春季种植优质水稻，既激活闲置土地资源，又为企业补充高品质原料；配套实施“稻田养鸭”生态循环模式，实现“一田两用、一水双收”的资源倍增效应。三是资源赋能。斥资300余万元在荒坝寨建成现代化米厂，彻底解决粮食加工瓶颈；免费提供水稻、油菜良种并承诺保护价收购，消除农户产销顾虑；依托云南省“一县一业”政策东风，在澜沧县设立子公司，成功打造“糯福”“荒坝农场”双品牌体系，显著提升农产品附加值。

（三）工作机制

一是技术护航机制。自2021年起，每年种植季特邀省农科院专家、县农业技术骨干开展水稻油菜种植技术培训，累计覆盖43户村民，确保“技术扎根、丰产无忧”。二是产销贯通机制。企业统揽产品收购与销售环节，除严格执行稻谷菜籽保护价收购外，积极开拓外部市场。三是长效激励机制。建立年终分红制度，依据农户种植规模与产品品质分级核算分红；每年免费发放鸭苗（单次最高发放3000只），通过多元收益激发农户内生动力。

（四）创新亮点

一是生态经济双赢。“稻田养鸭”模式大幅降低农药使用，保障粮食生态安全的同时开辟养鸭增收渠道，实现生态效益与经济效益双重丰收。二是造血式帮扶转型。从资金输血升级为“技术赋能+品牌塑造+市场对接”全链条帮扶，助力村民掌握核心技能、构建长效产业——如“糯福”品牌从零

起步，年销售额即将突破 1.5 亿元。三是政企研协同攻坚。联合地方政府、科研机构深度协作，整合政策、技术、市场资源，形成帮扶共同体，突破单兵作战局限。

二、取得成效

本项目作为产业帮扶典范，成效集中体现在产业升级、联农机制、农民增收三大维度。

（一）驱动现代农业升级

将 500 余亩撂荒地改造为“有机水稻+油菜轮种+稻田养鸭”生态基地，推动单一种植向“种养加”一体化转型；培育“糯福”“荒坝农场”区域品牌（“糯福”年销将破 1.5 亿元），实现从无品牌到知名品牌的跨越，引领澜沧县粮油产业向规模化、生态化、品牌化进阶。

（二）深化联农带农机制

通过“企业+合作社+农户”模式全覆盖 43 户村民，提供“种子—技术—收购—销售”全周期支持，推动农户从被动接受到主动参与。合作社稳健运营七年形成长效利益联结，荒坝寨从“产业空心村”蜕变为“产业兴旺村”，村集体通过分红增强产业服务能力。

（三）大幅提升农民收入

项目实施后，农户通过保护价种植收益、“稻田养鸭”附加收入及合作社分红（如村民阮中强单次分红 13976 元）实现收入倍增。多年帮扶使 43 户脱贫户生活水平大幅跃升，构建“技术在手、产业扎根”的可持续增收体系。

三、经验启示

滇雪粮油荒坝寨实践为民营企业参与“万企兴万村”提供可复制的经验。

（一）精准破解痛点

聚焦“农田闲置、产业单一、销路不畅”三大症结，设计“轮种+加工+品牌”解决方案，既化解农户困境，又满足企业原料需求，实现供需精准契合。

（二）长效机制筑基

从输血转向造血，通过合作社运营、技术培训、保护价制度构建自主发展能力。多年实践印证：唯有让农户成为产业主体，方能实现乡村振兴可持续性。

（三）多元协同赋能

借力省政协号召、地方政府对接、科研机构技术支持，形成“政府搭台、企业主导、科技护航”协同体系，突破资源边界放大帮扶成效。

（四）产业升级衔接

从“帮”到“兴”的核心在于产业跃升。通过品牌打造与市场拓展，推动荒坝寨产业从保基本迈向提品质、增效益，为民营企业助力农业农村现代化提供清晰路径——以产业根基实现“帮一时”到“兴长远”的质变。

昆明克林轻工机械有限责任公司： 昆明市东川区红军渡乡村建设项目

摘要

按照全国工商联、云南省工商联对“万企兴万村”行动工作安排部署，自2023年起，克林轻工积极响应、快速落实，充分参与到社会公益和光彩事业中，主动扛起民营企业社会责任，充分彰显了企业、商会的家国情怀和责任担当。2023年，克林轻工与东川区签订了包括“红军渡克林音乐广场建设项目”“红军糖品牌质量提升项目”等四个帮扶项目在内的《云南省社会组织助力乡村振兴结对帮扶战略合作协议》，捐资300万元在云南省东川区拖布卡镇树枝村红军渡建设“红军渡克林音乐广场”，项目于2024年6月29日正式启用，带动周边红军渡纪念馆全年参观人数超万人，直接提升当地红色旅游吸引力与影响力；2024年—2025年，克林轻工联合云南省内蒙古商会再次捐资100万元，在东川区成功落地“克林一橙书苑”项目，涉及受益群众548户1933人，辐射带动劳务用工和就业服务岗位300人次以上，以文化赋能、产业协同为抓手，助力当地实现“乡村美、产业旺、村民富”。

一、主要做法

（一）实施背景

“红军渡”是东川区红色文化重要载体，但长期缺乏标准化公共文化与文旅配套设施。基于此，我们将项目定位为“红色文旅融合标杆”，于2023年12月开工，历时180天建成，总投资300万元（由克林轻工联合云南省内蒙古商会、云南省江苏商会共同捐资），并于2024年6月29日正式启用；新店房村是“东川区千亩红土橙”产业核心区，但存在公共空间缺失、数字销售渠道薄弱、文化传承载体不足等问题。2024年底至2025年5月，经多

次实地考察调研后，由克林轻工联合云南省内蒙古商会捐资 100 万元建设“克林一橙书苑”，定位为“农文旅融合+数字赋能综合平台”，2025 年 6 月中旬开工，仅用 60 天项目建成，8 月 8 日项目正式启用。

（二）实施路径

项目以“赋能东川红色文旅产业、补齐乡村公共服务短板”为目标，以解决和补足当地红色文旅配套薄弱、公共空间缺失、数字销售渠道薄弱、文化传承载体不足的痛点为核心，构建“需求调研—资源整合—精准建设—运营赋能”的全链条路径。项目建设过程中同步优化周边村容村貌，通过完善村庄基础设施建设，进一步改善当地村容村貌及群众的生活环境，促进当地产业转型升级，壮大集体经济，走出一条乡村美、产业旺、村民富的生态化、可持续发展路子。项目启用后，同步推进“设施运营+人才培养”，一方面完善红色旅游导览、活动组织等基础功能，另一方面迅速推进功能落地，规划定期开展电商直播培训、非遗展览及阅读服务，形成“建设—运营—赋能”的快速响应路径。

（三）工作机制

项目遵循“政企协同+产业适配”多元联动机制，构建“政府引导—企业主导—商会协同—村民参与”的精准对接体系。在云南省工商联、东川区委区政府、乡镇党委政府及村“两委”指导下，政府负责前期规划衔接，贴合东川区乡村振兴整体布局需要，提供政策支持及需求对接，确保项目与地方发展战略同频；克林轻工作为主导方，承担资金统筹、建设实施及后续运营协调职责，保障项目落地效率；商会发挥资源链接优势，补充资金与渠道支持，避免企业“单打独斗”；村民通过参与广场活动组织、日常维护等环节，实现从“项目受益方”到“运营参与者”的转变，形成良性互动闭环；此外，项目还联动当地农业部门、电商平台，为后续电商培训提供技术支持，形成多方协同的服务网络。

（四）主要亮点

民生服务与文化遗产深度融合。“红军渡克林音乐广场”不仅是文旅载体，更是树桔村村民精神文化生活“新阵地”；“克林一橙书苑”集阅读学习、非遗展览、电商培训于一体，既填补了新店房村公共文化空间空白，又为当地红土橙产业提供数字赋能平台，实现“文化服务—产业赋能—农旅配套”三重价值。

（五）创新做法

一是“文化铸魂+产业造血”协同模式。突破传统公益项目“重建设、轻运营”的局限，以红色文化为核心，既解决基础设施短板，又通过文旅产业激活当地经济活力，形成“文化遗产—产业发展—村民增收”的可持续链条；二是商会联动扩能机制。创新联合不同地域商会参与乡村振兴，整合多主体资金与资源，不仅降低单一企业的投入压力，还为项目引入多元视角与资源渠道，为后续更多民营企业、社会组织参与“万企兴万村”提供了可复制的协作范例，助力形成乡村振兴合力；三是“数字赋能+农文旅融合”精准破局。针对山区橙农“线下销售渠道窄、数字技能弱”的问题，将电商培训纳入项目核心功能，定制化开展直播技巧、品牌运营等课程，培育“橙农直播达人”，推动红土橙从“线下滞销”向“线上热销”转型；同时结合非遗展览与橙园景观，打造“产业+文化+旅游”的融合场景，提升产品附加值与乡村吸引力。

二、取得成效

项目以“文化赋能+产业协同”为核心，成效集中体现在文旅赋能与民生提升两大维度。

（一）文旅赋能成效显著

“红军渡克林音乐广场”投入300万元、历时180天建成，彻底填补了

东川区拖布卡镇树桔村“红军渡”红色文旅配套空白，完善了当地红色旅游基础设施，还为红色旅游可持续发展储备专业人才，提升旅游从业人员业务素质。项目启用后成为东川区党建工作新标识、对外宣传新名片，截至2024年底，广场累计接待参观学习3325人次，直接带动周边红军渡纪念馆全年参观人数超万人，吸引省内多单位前往开展红色培训，显著增强了东川红色旅游的吸引力与影响力；“克林一橙书苑”仅用60天完成150平方米书苑建设，同步打造“红土橙”主题景观，优化新店房村村容村貌，填补了村庄公共开敞空间缺失的短板，改善了建筑风貌杂乱、景观环境薄弱的现状，为千亩橙园农旅融合示范基地提供了关键配套支撑。

（二）产业带动效益明确可见

项目启用至今已举办党史学习教育、红色主题文艺汇演、村民休闲活动等20余场，既传承了红色基因，又丰富了村民日常文化生活；项目瞄准当地农产品销售痛点，通过电商培训覆盖村民80余人次，帮助10余户橙农掌握线上销售技巧，拓宽销售渠道，助力“红土橙”品牌推广，预计带动新店房村橙产业产值从800万元提升至1000万元以上，辐射548户1933人受益，提供劳务用工和就业服务岗位300人次以上，进一步延伸农业产业链、提高农产品附加值，推动橙产业从“单一种植”向“品牌化、电商化”升级，促进“产业+文化+旅游”深度融合，为东川区乡村振兴注入可持续动力。

三、经验启示

（一）政企协同聚合力

项目从规划选址到落地启用始终坚持在云南省工商联、东川区委区政府、区工商联、乡镇党委政府、村“两委”的指导下推进，多方高效对接，确保项目精准匹配乡村需求，实现“政府引导、企业出力、村民受益”的良性循环，既保障项目精准落地，又确保产业红利直达村民。

（二）“文化+产业”双驱动

坚持“乡村振兴既要富口袋，更要富脑袋”，音乐广场以红色文化激活文旅产业，一橙书苑以文化服务赋能特色农业，既解决基础设施短板，又推动产业升级，形成“文化铸魂、产业造血”的可持续模式，为乡村特色产业升级提供可复制路径。

（三）商会联动扩效能

通过克林轻工联合云南省内蒙古商会、云南省江苏商会这样的民营企业、社会组织力量，整合资金、资源与渠道优势，避免企业“单打独斗”，同时为后续引入更多企业参与东川乡村振兴奠定基础。

26. 西藏

西藏山南羊湖建设集团有限公司： 错那市抵边村振兴项目

摘要

在国家“万企兴万村”行动号召下，西藏山南羊湖建设集团有限公司（以下简称“羊湖集团”）积极投身边境乡村振兴事业，聚焦错那市肖村、汤乌村等抵边一线地区，累计投入资金超过500万元，系统实施“产业兴边、公益助边、文化润边”的“三边协同”赋能工程。在产业兴边方面，建成“边贸平价利民商贸中心”，助力村集体增收与边民就业；在公益助边方面，打造红色文化广场、提升活动中心设施；在文化润边方面，创作村歌凝聚人心。该项目精准惠及402户、1443名边境群众，在促进产业发展、改善公共设施、凝聚精神力量等方面成效显著，为民营企业助力边境振兴提供了可复制、可推广的实践样本。

一、主要内容

（一）响应国家号召，展现民企担当

“万企兴万村”行动为民营企业服务国家战略、推动共同富裕提供了重

要平台。作为扎根雪域高原三十余年的本土企业，羊湖集团始终将社会责任融入发展血脉，自觉服务大局，精准落子边疆，以实际行动诠释新时代民营企业的责任与担当。

（二）精准调研先行，科学确立路径

为确保帮扶工作精准有效，羊湖集团负责人多次深入错那市肖村、汤乌村等抵边一线，与村“两委”、驻村工作队及边民代表深入交流，全面掌握当地在产业培育、公共服务、精神文化等方面的现实需求与发展瓶颈。基于此，公司确立了“产业兴边、公益助边、文化润边”三边协同的工作思路，系统谋划边境乡村全面振兴路径。

（三）“三边协同”举措扎实落地

1. 聚焦产业兴边，激活内生发展动力

（1）精准投入，搭建边贸平台。针对肖村地处偏远、物资供应不便的问题，羊湖集团投入300余万元，建成功能完善的“边贸平价利民商贸中心”。该中心涵盖日用百货、农副产品销售，设立边贸特产专区，坚守平价惠民原则，建立稳定供货渠道，成为活跃边境贸易、保障民生需求的关键枢纽。

（2）创新模式，壮大集体经济。探索“企业投资运营+村集体资产收益”的合作模式，与肖村签订规范的场地租赁协议，年均支付租金40万元，为村集体注入重要财源，支撑村级公益事业与公共服务发展。

（3）就业扶持，促进稳定增收。商贸中心优先吸纳当地劳动力，稳定提供7个就业岗位，并配套实施员工专业培训，形成“资产租赁收益+稳定就业增收”的双驱动模式，紧密链接企业投资、集体增收与群众致富。

2. 着力公益助边，夯实民生幸福根基

（1）打造红色广场，铸牢精神家园。投入88万元建成汤乌村“守边红色文化广场”，设置爱国主义教育展区、群众文化活动区等功能板块，配备完善的照明与音响设施。广场成为弘扬守边固边精神的核心阵地，举办了多场文化活动，参与群众广泛。

（2）完善公共设施，提升生活品质。针对肖村亭子拉自然村公共活动设

施陈旧的问题，投入15万元实施活动中心木地板安装及整体环境提升工程。改造后的中心环境温馨、功能完善，激发了村民参与集体事务的热情，成为基层党组织联系服务群众的重要平台。

3. 推进文化润边，构筑共有精神家园

(1) 响应号召，实施村歌工程。以习近平总书记给嘎拉村全体村民的重要回信精神为指引，积极对接“幸福村歌”工程，特邀知名音乐人深入嘎拉村采风，资助创作村歌《幸福的嘎拉》。创作团队扎根生活，汲取当地风土人情与发展变迁的养分，精心打磨作品。

(2) 艺术呈现，唱响时代旋律。歌曲以欢快昂扬的旋律、朴实真挚的歌词，生动讲述嘎拉村各族群众团结奋斗、共创美好生活的感人故事，讴歌西藏各族人民感念党恩、奋发向上的精神风貌。

(3) 隆重赠予，启幕文化盛宴。成功举办《幸福的嘎拉》村歌赠予仪式，邀请当地干部群众、学生代表等参加，社会反响热烈。歌曲通过各类媒体平台广泛传播，成为传播党的关怀、增强中华民族共同体意识的生动载体。

二、取得成效

(一) 产业活力显著增强，集体经济持续壮大

“边贸平价利民商贸中心”的成功运营，激活了当地边贸经济，畅通了物资供应渠道，平抑了边境物价。年均40万元的稳定租金收入，使肖村村集体经济实力实现跨越式增长。稳定就业岗位直接帮助边民家庭实现收入增长，形成产业发展与民生改善的良性循环。

(二) 乡村面貌焕然一新，守边信念更加凝聚

汤乌村红色文化广场与肖村亭子拉自然村活动中心的建成与提升，极大改善了边境地区公共基础设施条件。红色文化广场成为边境线上的亮丽风景线 and 强边固防的精神堡垒，丰富了边民精神文化生活，激发了群众爱国守边的家国情怀。活动中心的升级，为村级组织议事决策、开展活动提供了标准

化场所，增强了基层党组织的凝聚力、战斗力和号召力。

（三）乡村文化日益繁荣，内生动力有效激发

村歌《幸福的嘎拉》作为“文化润边”战略的生动艺术实践，以其独特的艺术魅力，唱响新时代西藏乡村的幸福生活，传递感恩奋进、团结拼搏的强大正能量。歌曲在当地传唱度高，成为嘎拉村重要的文化标识与情感纽带，激发了边民建设美丽家园、创造幸福生活的内生动力。

（四）利益联结日趋紧密，共同富裕路径清晰

羊湖集团通过租金收益、就业带动、环境改善、文化服务等多维度帮扶举措，构建起紧密的企业、村集体与边民利益共同体。项目直接惠及广大边民，边民收入水平显著提升。这种全方位、可持续的帮扶模式，确保了发展成果真正惠及每一位边民，增强了人民群众的获得感、幸福感和安全感。

三、经验启示

（一）提高政治站位，强化使命担当是根本前提

企业只有深刻领悟服务国家战略的重大意义，自觉将自身发展融入党和国家事业大局，才能找准方位、主动作为。羊湖集团积极响应“万企兴万村”行动，投身边境乡村振兴，正是提高政治站位、强化使命担当的体现。

（二）深入实地调研，坚持精准施策是关键核心

必须摒弃“大水漫灌”式帮扶，代之以“精准滴灌”的科学路径。羊湖集团通过多次实地调研，精准把握当地需求与短板，确定“三边协同”工作思路，确保了资源的精准、高效投入。

（三）坚持系统观念，注重协同发力是科学方法

“产业、公益、文化”三者有机协同、同向发力，才能产生“1+1+1>3”

的系统性叠加效应。羊湖集团在项目中，将产业兴边、公益助边、文化润边有机结合，全面提升了边境乡村综合发展水平。

（四）创新合作模式，追求长效可持续是活力源泉

积极探索构建企业、集体、群众多方风险共担、利益共享的合作模式，实现从“输血”向“造血”转变。羊湖集团通过“企业投资运营+村集体资产收益”模式，以及提供就业岗位等方式，实现了帮扶的长效可持续。

（五）立足区域实际，坚持志智双扶是重要支撑

帮扶工作必须物质投入与精神引领双管齐下，激发内生动力，铸牢中华民族共同体意识。羊湖集团在项目中，既注重产业发展和基础设施建设，又通过创作村歌等方式，丰富边民精神文化生活，激发了边民的内生动力。

（六）弘扬企业家精神，厚植家国情怀是力量源泉

充分发挥民营企业机制灵活、资源整合能力强的独特优势，彰显新时代企业家的家国情怀与责任担当。羊湖集团作为本土企业，始终将社会责任深植于发展基因，自觉践行企业家精神，为边境乡村振兴贡献力量。

羊湖集团的生动实践充分证明，胸怀“国之大事”、主动融入国家发展大局，是民营企业彰显时代担当的必然选择。通过精准对接国家战略、深度结合自身优势、创新探索帮扶路径，民营企业完全能够在“万企兴万村”这一广阔舞台上展现新作为、作出新贡献。该集团创立的“三边协同”模式，不仅为边疆民族地区深化帮扶协作、加快乡村振兴提供了系统而可行的解决方案，更探索出了一条兼具示范性、可复制性且富有成效的特色实践路径。

展望未来，我们期待广大民营企业以羊湖集团为榜样，进一步强化家国情怀、勇担社会责任，在产业培育、人才支撑、文化赋能、治理提升等多个维度持续深耕，积极探索多元化、可持续的参与机制。通过更加广泛、更深层次的实践创新，凝聚起促进乡村振兴、推动共同富裕的强大合力，为构筑边疆繁荣稳定、边民幸福安康的美好图景注入源源不断的民企动能，共同书写新时代固边兴边富民的新篇章。

27. 陕西

陕西茶棒茶科技有限公司： “紫阳富硒茶 T1” 品牌运营中心助力乡村振兴项目

摘要

陕西茶棒茶科技有限公司积极响应国家乡村振兴战略，在紫阳富硒茶核心产区——安康市紫阳县焕古镇，投资 1500 万元实施“紫阳富硒茶 T1”品牌运营中心助力乡村振兴项目。项目建有 1580 m² 现代化生产厂房 1 座，设有 10 万级无尘净化车间，4 条全自动茶叶精加工生产线，配有 1000 亩智能化数字茶园示范基地，该基地已实现现代茶叶有机化种植的溯源动态全程监控系统。项目通过“公司+基地+农户”模式，带动农户发展夏秋茶采摘，年消化夏秋茶鲜叶 120 余吨，创造就业岗位 200 多个，有效拓宽农民增收渠道。项目旨在打造“紫阳富硒茶 T1”品牌全系列产品的现代化生产园区，形成以原叶茶产品深加工、现代茶饮康养产品、茶文化综合文旅为板块的复合型产业体系。通过品牌化运营，该项目成功将地方资源优势转化为经济效益，2021 年即实现销售收入 7752 万元，2022 年实现销售收入 8320 万元，有力推动了紫阳茶产业的升级与乡村振兴。

一、项目内容

（一）项目建设背景

茶产业是乡村振兴的重要支柱产业，农业农村部等部委明确提出打造茶产业全产业链，推动一二三产融合，并加大对脱贫地区区域公用品牌的培育力度。陕西省紫阳县作为秦巴山区富硒茶核心产区，紫阳茶生长地平均海拔800—1200米，其地貌中广泛分布着含硒岩层，这种稀缺的天然富硒环境，使茶叶中硒元素含量稳定在0.25—0.50mg/kg，被茶树吸收后转变为有机硒蛋白，“富硒茶”的概念也由此而来。经研究发现，紫阳茶富硒含量已远超出已知享有富硒茶美誉的乌龙茶。自唐代以来，紫阳茶就被列为金州（今陕西省安康市）“土贡”成为进献皇室的珍茶贡品。直至清代，已有人发现了紫阳茶的药用价值：“茶性最寒、醒酒消食、清心明目”（《紫阳县乡土志》）。如此具有高附加值的茶叶品种，因困囿于当地较为落后的采摘工艺和种植条件，发展缓慢而单薄。因此，紫阳县积极响应“三茶统筹”（茶文化、茶产业、茶科技）和“土特产富”政策导向，将富硒茶列为首位产业，提出构建“1+N”富硒产业体系，目标形成超百亿元产业集群。本项目以“紫阳富硒茶T1”品牌运营为核心，通过全链条升级、科技赋能与品牌化发展，助力紫阳茶产业融入国家茶产业高质量发展战略布局。

（二）项目建设理念

“紫阳富硒茶T1”品牌运营中心助力产业振兴项目立足于紫阳富硒茶特色资源，以“创品牌、强品质、提品效”为发展主线，坚持以市场为导向、科技为支撑、融合为路径，推动紫阳富硒茶产业全链条升级。项目聚焦一二三产深度融合，构建集种植、加工、销售、品牌、文化、旅游于一体的现代化茶产业体系，着力提升产业附加值，带动群众持续增收，扩大紫阳富硒茶对外影响力与市场竞争力。通过标准化生产、数字化管理、品牌化运营，打造“陕茶优品”茶棒茶区域公共品牌，建设现代化茶产业示范园区，推动紫阳茶产业向绿色化、集约化、高端化发展，为实现乡村产业振兴提供有力支撑。

（三）项目实施路径

1. 标准化基地建设

建设绿色生态茶园，推广土壤硒动态监测、有机肥替代及病虫害绿色防控技术，建成标准化茶园 8 万亩，辐射带动全县 80% 茶农规范种植。

2. 科技研发与数字化赋能

联合中茶所、西北农林科技大学等机构，开展品种选育、土壤修复、绿色防控等技术攻关，推动茶园有机肥替代、硒含量动态监测、水肥一体化等绿色种植模式落地。开展高聚硒品种选育和夏秋茶综合利用技术攻关；建设智慧茶园与质量追溯平台，实现全程数字化管控。

3. 品牌营销与渠道拓展

依托“紫阳富硒茶”地理标志商标，打造“T1”核心产品体系；通过线上直播、国内外展销及体验店布局，拓展国际市场，提升品牌影响力。

4. 深度融合与业态创新

推动产品创新与精深加工，研发推出以“紫阳富硒 T1”便捷冲泡式原叶棒茶为代表的专利产品，并延伸开发茶食品、茶饮品、茶化妆品等高附加值产品。推动“茶旅+康养”“茶宿+研学”等新业态，助力建设贡茶古镇，打造茶文化沉浸式体验区，提升产业附加值。

（四）项目创新性

该项目建成后，陕西茶棒茶科技有限公司积极整合当地产业资源优势，带动产业集群效应，将茶产业生态链延伸，构建了以生产、品茗、体验、茶旅为一体的茶文化体验经济，为当地产业整合、乡村振兴提供了新的思路 and 理念。近年来随着公司产品品牌影响力的不断提升吸引着来自品牌合作方、研学旅游体验消费者等不同群体的纷至沓来。公司通过以品茗、会友、采摘为主题的茶文化体验活动，积极宣传紫阳悠久的贡茶文化历史，将紫阳富硒茶的知名度和品牌影响力推广至东南沿海省份甚至东南亚。公司同时积极参与紫阳县政府举办的“开麦吧，茶乡”活动，推广精品民宿与茶文化的深度融合，打造出了一套高端的东方茶文化体验项目，带动了当地精品民宿与茶产业的融合发展。

公司通过自建型网络平台及国家级电商平台如“832平台”，初步构建了线上及线下的全国性市场、海外市场。自2024年以来，公司积极开拓海外市场，目前公司部分产品已销往东南亚、北美等地区。2025年9月，公司代表陕西省企业参加了“中国企业投资出海大会”，展会上，公司具有辨识度的产品外观和具有竞争力的品牌理念受到很多国外消费者的青睐。

（五）人才培育

项目高度重视人才在产业振兴中的核心作用，围绕茶产业链各环节需求，构建多层次、多形式的人才培养体系。一是加强与高校、科研院所合作，设立实训基地，开展茶叶种植、加工、评茶、营销等专业技能培训，提升从业人员综合素质。二是实施“青年茶人计划”，吸引本土大学生、返乡青年加入茶产业，通过“师带徒”、外出研修、参与项目研发等方式加快青年人才成长。三是推动农民向产业工人转型，组织茶农参加夏秋茶采摘、茶园管理等专项技能培训，提升其参与现代化茶产业的能力。

二、取得成效

（一）带动紫阳富硒茶产业现代化更新

项目建成前，大部分茶农种植多依靠传统经验，采摘季节短，多以春茶为主要采摘加工季节，茶叶整体产量较低，种植规模与品牌价值均发展缓慢。以陕西茶棒茶科技有限公司为代表的现代化茶企的建立，开启了紫阳富硒茶的现代化生产进程。公司推行的规范化种植、数字化茶园、有机替代肥的理念被紫阳县政府充分认可并推广至当地26万亩富硒核心产区。截至目前，该项目的示范推广效应正在不断扩大，公司响应紫阳县政府号召开展了一系列技术交流、种植培训，项目推介的示范互助活动，成功帮助当地政府建立了标准化茶园8万亩，带动了全县60%以上的茶农实现规范种植，全县的富硒茶现代化生产体系已初步建成。

（二）助力当地农户增收致富

该项目建设立足于乡村振兴，以扶贫帮优为核心价值观，坚持“扶优、扶强、扶大”的理念，按照“农商联合、产销联营、市场联通”的集群发展思路，带动一批新型社会化服务组织参与公司的茶叶种植、市场营销，提高了当地的产加销组织化程度。项目通过“公司+基地+农户”模式，与510户贫困户签订帮扶协议，带动发展夏秋茶采摘，年消化夏秋茶鲜叶120余吨，创造就业岗位200多个，有效拓宽农民增收渠道，助力巩固脱贫攻坚成果，助推乡村振兴。

（三）提升品牌影响力，推动三产融合

“紫阳富硒茶 T1”品牌产品获多项国家级媒体报道，成为全国消费扶贫论坛指定饮品。项目推动茶产业与休闲旅游、健康养生等业态融合，延伸产业链，增强紫阳茶在全国市场的知名度和竞争力。2020年9月17日，该产品为全国消费扶贫论坛会唯一指定饮品，先后得到了人民政协报的专题报道采访、中国光彩事业专题报道，该团队相关人员也获得了中国光彩人物专题报道采访等殊荣，该项殊荣极大提升了项目的品牌影响力。随着项目建成后不断的优化发展，公司更是积极跟随市场需求变化，尝试研发茶月饼、茶饮品等康养产品、功能食品、化妆用品等精深加工新产品，力争实现延伸产业链，提升企业附加值，扩大品牌影响力，培育企业满足市场消费多样化需求的核心竞争力。

三、经验启示

（一）坚持政策引领，融入国家茶产业战略

项目紧扣农业农村部茶产业全链建设、品牌精品培育等政策，用好“产业强镇”“消费帮扶”等资源，实现政策资源与产业实践深度融合。

（二）坚持“科技—文化—人才”三链协同，搭建产业链发展格局

以茶科技提升品质，以茶文化赋能品牌，以茶人才支撑发展，形成“五茶并举（茶产业、茶文化、茶科技、茶市场、茶人才）”的系统发展格局。

（三）构建“品牌+标准+渠道”三位一体体系，助推全产业链发展

通过紫阳富硒茶区域公共品牌打造、全链标准化建设与线上线下渠道融合，围绕“陕茶优品”茶棒茶产业发展在种植加工、品牌创建、市场营销、宣传推介等环节补短板、强优势，立足当地的优势资源禀赋，激发当地产业链各个企业的活力与创造力，推动项目发展的技术人才、加工销售与当地经济的协同发展，推动产业集群发展，实现从“产得好”向“卖得好”转变。

（四）建立长效带农机制，激发乡村振兴内生动力

将项目发展与当地农户、生产组织、供应链企业融为一体，坚持一片叶子富一方百姓的理念，通过订单农业、股份合作、茶旅就业等多路径，让农民共享产业红利，巩固脱贫攻坚成果，激发乡村振兴内生动力。

荣华投资企业集团：西安市胡家庄村结对帮扶项目

摘要

西安荣华农业科技发展有限公司（世纪荣华投资控股集团子公司）与胡家庄村集体经济合作社合作，项目位于西安市鄠邑区玉蝉街道胡家庄村。双方共设注册资金 1000 万元的荣华农业科技发展有限公司，胡家庄村以 304 亩集体土地、70 万元扶贫资金折股量化 176 万元，占股 17.6%；荣华集团占股 83.4%。直接受益对象为胡家庄村集体成员（813 人）、入股农户（涉 730 亩土地流转）及村内劳动力（含贫困户）。农户有“土地租金+股份分红+劳动工资”三元收入，2023 年村民人年均收入 41000 元（2011 年 1680 元，翻十余倍）；2020 年土地租金每亩 1392 元、股份分红 32 万元（人均约 400 元），务工月工资 1800—3000 元。同年村集体经济收益 113 万元，30% 分红、70% 用于基建与公益；民宿项目农户年保底分红 5000 元，村合作社享 5% 管理收益。项目累计培训村民 400 余人次，提供岗位 200 多个，助 25 人获助理农艺师资格；民宿、奇迹农庄等年解决就业 100 余人，带动周边 30 余户创业。主导产业户太葡萄亩产值从 5000 元增至 25000 元，拓展多产业，获“全国社会扶贫先进集体”等称号，胡家庄村为全区首个完成产权制度改革的村庄。

一、主要内容

西安荣华农业科技发展有限公司是世纪荣华投资控股集团有限公司子公司，地处鄠邑区玉蝉街道胡家庄村。公司依托秦岭北麓自然、人文、地理资源优势，培育“葡萄”地标性农业支柱产业，发展避雨、连栋、日光温室等栽培模式，打造集科技农业、景观农业、休闲旅游农业于一体的现代农业示范基地，先后获全国社会扶贫先进集体单位、“万企帮万村”“千企帮千村”精准扶贫行动先进单位、陕西省农村改革试验区、市级农业产业化经营重点龙头企业等多项荣誉。

胡家庄村位于玉蝉街道西南 10 公里，辖 6 个村民小组 220 户 1020 人，集体成员 813 人，耕地 1080 亩，村庄占地 169 亩，发展户太葡萄主导产业 800 余亩。2020 年村集体经济收益 113 万元，30% 用于成员分红，70% 投入基础设施建设与公益事业。该村通过“村企联姻”激活集体经济，是全区首个完成产权制度改革的村庄，先后获“省级文明村”“全国乡村综合治理示范村”“陕西省乡村振兴示范村”等称号。

（一）企村联姻，激活农业农村资源

胡家庄村以 304 亩集体土地、70 万元扶贫资金折股量化 176 万元，与荣华集团共同成立注册资金 1000 万元的荣华农业科技发展公司，村集体经济合作社与荣华集团分别占股 17.6%、83.4%。该村将农户承包的 730 亩土地经营权统一流转至村集体经济合作社，以土地入股建立“农户投地、企业投资、合作社持股”的合作经营模式，实现农地变资源、资源变股权、资金变资本的转变，形成“合作社与企业共持股、企业统一经营”的新模式。荣华农业公司以工业化理念发展葡萄产业，组建现代葡萄庄园，在新品种研发、种植技术、葡萄加工、市场开拓等领域快速突破，胡家庄村民成为拥有土地租金、股份分红、劳动工资三份收入的新农民。

（二）内外合力，做强葡萄主导产业

荣华农业公司选定户太八号葡萄为核心主导产业，引入现代企业经营管理模式，仅三年实现葡萄种植丰产增收，亩产值从农户单干时的 5000 元跃升至 25000 元。在葡萄种植形成规模后，公司从“种植为主”转型升级为“以葡萄鲜果为原料，发展葡萄汁、葡萄酒等深加工”，拉长产业链条，提升产品附加值。同时，按“公司+股权+土地流转金”模式，保障农民土地承包经营权，实现“农民不失地、失地不失权、失地不失业”，推动葡萄产业规模化、高质量发展。

（三）多元增收，全力攻克贫困顽疾

胡家庄入股农民以土地承包经营权入股荣华农业，实现收入多元化：一

是土地租金从2010年每亩832元增至2020年1392元；二是2020年股份分红32万元，人均约400元；三是每个入股农户至少1名劳动力可进入荣华葡萄酒园务工，每年务工8—10个月，月工资从2010年600—800元增至1800—3000元。此外，企业与村集体每年从预留金中划拨专项资金帮扶贫困户，筑牢困难群体生活保障网。

（四）融合发展，提高农村治理能力

产权制度改革完成后，荣华公司累计组织村民生产技术培训400余人次，提供就业岗位200多个，帮助25名村民取得助理农艺师资格。同时，吸纳有能力的村干部进入公司管理层，负责生产管理、农机运维、市场销售等工作，让村干部在企业实践中学习新理念、锻炼新思维、开拓新视野，提升村级治理能力与现代化管理水平。

（五）拓展产业，促进群众持续增收

荣华农业公司深化村企产业合作，在升级葡萄产业的同时，布局民宿、奇迹农庄、数字康养等新业态：与胡家庄村合作的终南原乡概念民宿项目投入运营，改造村民老宅10间、新建房屋6间，以“民宿+民俗+餐饮”发展文化旅游，农户年保底分红5000元，村合作社享5%管理收益；2020年10月，农业商业融合园区动工；2021年10月，“奇迹农庄”研学旅行及中小学劳动实践教育基地对外开放。这些产业每年解决村民就业100余人，辐射带动周边30余户自主创业。近十年间，胡家庄村民人年均收入从2011年1680元增至2023年41000元，实现收入翻十余倍的跨越式增长。

下一步，荣华农业公司将发挥龙头企业带动作用，加强联农带农益农机制建设，围绕“都市农业+乡村旅游+数字康养”三位一体模式，推动三产联动与城乡融合，统筹运用各类建设成果，力争将胡家庄村打造为全国乡村振兴典范，持续带动群众增收致富。

二、取得成效

（一）产业类项目成效

推动现代农业发展：以户太葡萄为核心，推广现代栽培模式并引入工业化管理，亩产值从 5000 元升至 25000 元；联合西北农林科技大学建科研双创基地，突破品种研发、深加工等技术，建成科技与景观农业融合的示范基地，获市级农业产业化重点龙头企业等称号。培育乡村新业态：依托葡萄产业，拓展民宿（改造老宅 10 间、新建 6 间）、“奇迹农庄”研学基地、数字康养、农业商业融合园区等，形成多元产业布局，2021 年研学基地运营，民宿实现农户年保底分红，推动三产联动。完善联农带农机制：构建“企业+合作社+农户”模式，胡家庄村以土地、资金折股入股，农户土地统一流转，企业优先吸纳村民就业（保障入股农户至少 1 人务工），设专项资金帮扶贫困户，形成稳定利益联结。增加农民收入：村民收入呈“土地租金+股份分红+劳动工资”多元结构，2020 年股份分红 32 万元、村集体经济收益 113 万元（30% 用于分红）；2023 年村民人年均收入 41000 元，较 2011 年 1680 元翻十余倍。

（二）公益类项目成效

提升乡村治理水平：助力胡家庄村成为全区首个完成产权制度改革的村庄，推动集体经济反哺基建与公益；村集体获“省级文明村”等荣誉，企业吸纳村干部进管理层，提升村级治理能力。改善村民生活条件：用产业收益完善村内基建，民宿、农庄优化村庄环境；企业提供代购代办、帮扶济困等服务，提升村民生活便利度与幸福感。增强群众就业能力：累计培训村民 400 余人次，帮 25 人获助理农艺师资格；提供岗位 200 多个，民宿、研学等产业年解决就业 100 余人，带动周边 30 余户创业，实现“失地不失权、失地不失业”。多个，民宿、研学等产业年解决就业 100 余人，辐射带动周边 30 余户自主创业，有效提升村民职业技能与创业能力，实现“失地不失权、失地不失业”。

三、经验启示

（一）核心经验

“企村联姻”激活资源：以股权合作为纽带，胡家庄村将集体土地、扶贫资金折股量化入股，与荣华农业共同成立公司，形成“企业投资运营+合作社持股监督+农户投地分红”模式，实现资源向资本转化，破解乡村发展资金与技术瓶颈。产业融合延伸链条：立足葡萄主导产业，从种植端升级、产业链延伸到业态拓展，推动三产联动，既巩固传统农业优势，又培育新增增长点，保障收益稳定。联农带农精准赋能：建立“土地租金+股份分红+劳动工资”三元收入机制，优先吸纳村民就业，设专项资金帮扶贫困户；通过技术培训、吸纳村干部入管理层，提升村民能力与参与度，确保农民“失地不失权、失地不失业、增收有保障”。

（二）推广价值

资源整合模式可复制：无需大规模外部投入，盘活村集体土地、闲置资金等存量资源，联合企业技术与管理优势，适合耕地丰富、有特色农产品基础的乡村，助力破解“空心村”难题。产业升级路径普适：从单一种植向“种养+加工+文旅”融合转型，可复制到苹果、猕猴桃等产区，帮助乡村突破“靠天吃饭”瓶颈，提升产业抗风险能力与附加值。治理与增收协同示范：将产业发展与村级产权改革、治理能力提升结合，既壮大集体经济，又通过技能培训、就业帮扶（年解决100余人就业）强化民生保障，为乡村振兴提供“产业兴、农民富、治理优”的一体化方案。

杨凌奥达现代农业科技有限公司： 秦农智慧农业科技产业园项目

摘要

秦农智慧农业科技产业园项目由杨凌奥达现代农业科技有限公司（陕西奥达投资控股集团全资子公司）投资建设，陕西秦农汇农业发展有限公司（同集团全资子公司）运营，落地于中国农科城杨凌，核心帮扶对象为五泉镇夹道村。项目总规划占地 1365 亩、总投资 25 亿元，一期于 2020 年 6 月开工，占地 142 亩、投资 2.5 亿元，建成 5.4 万平方米西北最大单体智能连栋温室。项目以优质番茄新品种引进、示范及规模化生产为核心，整合“种植+研发+培训+研学”多元功能，目前已解决当地 200 余人就业，每户村民年增收 4 万余元，年可产优质番茄约 1000 吨，预计年销售额达 2000 万元，是杨凌示范区“万企兴万村”行动实验项目与现代农业示范标杆。

一、主要内容

（一）实施背景

在党的十九大、中央农村工作会议及中央 1 号文件精神指引下，围绕“巩固拓展脱贫攻坚成果、全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化”目标，杨凌示范区需发挥“农科城”技术与产业优势，破解传统农业“效率低、产值弱、抗风险能力差”难题。陕西奥达投资控股集团立足杨凌区域特色，响应“万企兴万村”行动号召，启动秦农智慧农业科技产业园项目，旨在通过“科技赋能农业”，探索“三产融合”乡村振兴新模式，以示范作用带动区域高端智能设施农业高质量发展。

（二）实施路径

1. 高标准硬件建设

一期重点打造 5.4 万平方米智能连栋温室，引进欧洲进口的顶部帘幕、环控、水肥、高压弥雾等 13 套智能设备系统，配备数百个环境传感器及牵引车、分拣包装线等高端机械，同时建设新品试验种植区、冷链仓储区、媒体教学区、农事体验区等配套区域，总面积达 9.5 万平方米。

2. 多元化产业布局

以“智慧种植”为核心，种植 20 余个品种（含荷兰、德国进口品种）的 8 万余株串收番茄，实现年采摘约 1000 吨；联合西北农林科技大学、四川自然资源科学研究院等机构，开展猕猴桃、血麦、瑞阳瑞雪苹果等新品种研发，建设“中国—新西兰猕猴桃‘一带一路’联合实验室陕西中心”种质试验田；拓展休闲研学功能，打造“奥达研学·杨凌五泉研学实践教育基地”，融合传统农耕博物馆与现代农业示范，形成“种植+研发+研学”三产融合格局。

3. 全链条运营保障

技术上，由西北农林科技大学提供指导，组建含 2 名博士生、5 名研究生的专业团队；销售上，与盒马生鲜、山姆会员店、京东等达成战略合作，产品远销北上广深等地；管理上，遵循“标准化生产、信息化管理、品牌化运营”理念，实现番茄从育苗到采收的全周期智能化管护。

（三）工作机制

1. 政企校协同机制

积极对接省、示范区、杨陵区各级政府，争取政策与资源支持；与西北农林科技大学、杨凌职业技术学校等建立合作，开展技术研发与人才培养；通过“政府引导+企业主导+高校支撑”模式，确保项目技术领先性与落地可行性。

2. 联农带农机制

针对五泉镇夹道村，通过“就业帮扶+技术培训”双路径带动增收，优先吸纳当地村民进入园区从事采摘、分拣、管护等工作，同时定期开展智能

农业技术培训，培育新型职业农民；建立“工资+技能提升”长效激励，让村民从“务工者”向“技术从业者”转变。

3. 品牌化运营机制

聚焦“优质安全”定位，采用椰糠无土栽培、国产熊蜂授粉技术，实现番茄“零转基因、零激素、零农残、零重金属”，打造“秦农”系列果蔬品牌；通过农高会展示、商超合作、电商推广等多渠道，提升品牌知名度与市场认可度。

（四）主要亮点与创新做法

1. 技术创新

智能化与国产化结合：经过多产季运营摸索，生产核心主材和设备零部件兼顾“欧洲技术引进”与“国内知名品牌”替代采购，如熊蜂、椰糠基质、肥料、粘虫带及环控灌溉设施设备零部件等，既降低成本，又推动智慧农业技术国产化应用。

2. 模式创新

三产融合与研学赋能：突破传统种植单一模式，整合“一产种植、二产加工分拣、三产研学旅游”，建设农耕博物馆与研学基地，累计接待研学群体8万余人次，实现“农业产值+文旅收入”双增长，为乡村产业振兴提供“科技+文化”新路径。

3. 示范创新

可复制的园区“托管”模式：项目成熟后，与宝鸡太白县、榆林榆阳区、延安黄陵县等地政府签署合作，提供“规划设计+建设+运营+销售”一站式园区“托管”服务，输出技术与管理经验，推动智慧农业模式在陕西多地复制推广。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展

项目建成西北最大的番茄种植单体智能连栋温室，引入20余个优质果

蔬品种，应用智能管控、无土栽培等 10 余项先进技术，为区域高端智能设施农业的产业发展发挥了示范作用。通过“研发+示范+推广”，带动周边地区农业从“传统露天种植”向“现代化智能种植”转型，入选第 28 届、29 届、30 届、31 届中国杨凌农业高新科技成果博览会田间展点，成为陕西现代农业产业升级的标杆项目。

（二）培育乡村新产业新业态

依托智慧农业基地，成功培育“研学农业”新业态，打造的“陕西省研学实践教育基地”“陕西省大中小学劳动教育实践基地”，累计接待研学团 500 余团次、参加研学活动学生 8 万余人次，实现“农业+教育+文旅”深度融合。同时，项目推动农产品分拣、冷链仓储、品牌销售等配套产业发展，形成“从田间到餐桌”的全产业链，年预计带动相关产业增收超千万元。

（三）密切联农带农机制，增加农民收入

项目直接解决五泉镇夹道村及周边地区 200 余人就业，其中 80% 为当地村民，人均月工资超 3000 元，每户年增收 4 万余元，有效解决农村剩余劳动力就业问题。通过技术培训，累计培育 50 余名掌握智能农业技术的新型职业农民，部分村民已能独立操作温室智能设备，实现“务工增收”向“技能增收”的转变，筑牢村民稳定增收的长效基础。

（四）提升区域经济与品牌影响力

项目年可产优质番茄 1000 多吨，年销售额达 2000 万元，产品进入盒马、山姆等高端商超，有效助力杨凌“农科城”品牌价值进一步提升。项目累计接待各级政府、社会团体、企事业单位参观团及企业代表 2600 余人次，为陕西乃至西北地区乡村振兴提供可复制的“奥达模式”，助力杨凌打造全国现代农业示范高地。

三、经验启示

（一）“科技赋能”是现代农业振兴的核心动力

项目的成功关键在于将物联网、大数据、智能设备等技术 with 农业生产深度融合，通过智能温室、自动化管控等手段，突破传统农业“靠天吃饭”的局限，实现产量与品质双提升。这表明，乡村振兴需以科技为“引擎”，推动农业从“粗放型”向“精细化、智能化”转型，才能破解农业低效难题。

（二）“三产融合”是拓宽乡村产业价值的有效路径

项目跳出“种植单一盈利”的传统思维，通过整合“研发+研学+销售”，形成“一产筑基、二产增值、三产引流”的产业链闭环，既提升了项目抗风险能力，又为乡村产业创造了多元价值。这启示我们，乡村产业振兴需打破产业壁垒，挖掘农业的“生产、生态、教育”多元功能，实现“农业+”的业态创新。

（三）“政企校协同+联农带农”是项目可持续的保障

项目通过“政府搭台、企业唱戏、高校支撑”，确保技术、资源、政策的高效整合；同时以“就业+培训”的联农带农机制，让农民共享产业发展成果，既解决了项目落地的“群众基础”问题，又实现了“企业发展”与“农民增收”的双赢。这证明，乡村振兴项目需坚持“多方参与、利益共享”，才能确保项目长期稳定运行，真正发挥示范带动作用。

28. 甘肃

大禹节水集团股份有限公司： 酒泉市瓜州县智慧农业节水灌溉项目

摘要

瓜州县位于甘肃省河西走廊西端，属于典型的温带大陆性干旱气候，年降水量仅 45.3 毫米，水资源短缺是制约当地农业农村发展的核心瓶颈。大禹节水集团股份有限公司积极参与乡村振兴、“万企兴万村”等重点工作，投入 7400 万元在瓜州县南岔镇、锁阳城镇等 5 个乡镇实施智慧农业节水灌溉项目。项目通过“一户一策、一田一方案”的个性化规划方案、创新推出“节水灌溉+特色产业”融合模式，围绕瓜州县蜜瓜、枸杞等特色产业，打造从“节水种植”到“产品销售”的全产业链服务，有效解决了当地农业灌溉水资源浪费、种植效率低等问题，为瓜州县巩固脱贫攻坚成果、推进乡村产业振兴提供了有力支撑。截至 2025 年底，项目区农田灌溉水利用率提升至 92%，每亩农田年均节水 180 立方米，农户每亩年均增收 1200 元，同时带动 500 余名农村劳动力实现本地就业，惠及当地农户 2100 户，其中脱贫户 380 户。

一、主要内容

（一）实施背景

瓜州县地处甘肃省河西走廊西端，属于典型的温带大陆性干旱气候，水资源短缺是制约当地农业发展的核心瓶颈。长期以来，当地农户主要采用大水漫灌的传统灌溉方式，不仅水资源利用率不足 50%，还导致土壤盐碱化问题加剧。此外，当地农业以种植棉花、蜜瓜、枸杞等经济作物为主，但由于灌溉方式落后、水肥管理粗放，作物产量和品质不稳定，农户增收困难，部分脱贫户存在返贫风险。为破解水资源制约、推动农业转型升级，大禹节水集团响应乡村振兴、“万企兴万村”号召，在当地实施智慧农业节水灌溉项目，通过技术创新和模式创新，助力当地农业向高效、节水、智能化方向发展。

（二）实施路径

1. 科学规划布局

公司组建由水利工程、农业技术、智能信息等领域专家组成的项目团队，深入瓜州县 5 个乡镇开展实地调研，结合当地土壤类型、作物种类、水资源分布等情况，制定“一户一策、一田一方案”的个性化规划方案。针对棉花种植区，采用膜下滴灌系统；针对蜜瓜种植区，采用地理式喷灌系统；针对枸杞种植区，采用小管出流灌溉系统，确保灌溉方式与作物生长需求精准匹配。

2. 基础设施建设

项目分两期推进基础设施建设。一期投入 5200 万元，完成 2.8 万亩核心区的灌溉管网铺设、智能控制设备安装及水肥一体化泵站建设，共铺设主管网 180 公里、支管网 650 公里，安装智能水表 2100 块、土壤墒情传感器 860 个；二期投入 3400 万元，将项目覆盖范围扩展至 5.2 万亩，同时建设县级智慧农业管理平台，实现对项目区灌溉、施肥的远程监控和精准调度。

3. 技术培训与指导

为确保农户能够熟练使用智能灌溉设备，公司开展“手把手”技术培

训。累计举办培训班 32 期，培训农户 2800 人次，内容涵盖智能设备操作、水肥配比、故障排查等。此外，公司还在每个乡镇设立 2 名技术专员，提供 24 小时上门服务，及时解决农户在设备使用过程中遇到的问题。

（三）工作机制

1. “政府 + 企业 + 农户”三方协作机制

政府负责协调项目用地、水资源审批及政策支持，为项目争取农业补贴资金 1200 万元；大禹节水集团负责项目投资、建设及后期运营维护；农户以土地经营权入股或租赁方式参与项目，按照“保底收益 + 按股分红”的模式获得收益，同时负责作物日常种植管理。

2. 长效运营维护机制

项目建成后，公司成立专门的运营维护团队，负责灌溉系统的日常检修、设备更新及平台数据维护。同时，与农户签订《运营服务协议》，按照每亩每年 80 元的标准收取运维费用，确保项目长期稳定运行。

3. 利益联结机制

针对普通农户，采用“租金 + 务工收入”模式，农户将土地租赁给项目运营方，每亩每年可获得 800 元租金，同时可在项目区从事灌溉管理、作物采摘等工作，日均工资 150 元；针对脱贫户，额外设立“脱贫增收专项补贴”，每亩每年再补贴 200 元，同时优先安排脱贫户家庭成员在项目运营团队就业，确保脱贫户稳定增收。

（四）突出亮点与创新做法

1. 技术创新

项目融合物联网、大数据、人工智能等新一代信息技术，构建“天空地”一体化监测网络。通过卫星遥感监测区域水资源变化，利用无人机巡检灌溉管网运行情况，依托土壤墒情传感器实时采集土壤水分、养分数据，数据通过 5G 网络传输至县级智慧农业管理平台，平台根据数据自动生成灌溉、施肥方案，农户可通过手机 APP 一键启动灌溉设备，实现“缺什么补什么、缺多少补多少”的精准管理。

2. 模式创新

创新推出“节水灌溉+特色产业”融合模式，围绕瓜州县蜜瓜、枸杞等特色产业，打造从“节水种植”到“产品销售”的全产业链服务。公司与当地农产品加工企业、电商平台合作，为农户提供统一的种植标准、技术指导和产品销售渠道，帮助农户打造“瓜州蜜瓜”“瓜州枸杞”等区域品牌，提升产品附加值。

3. 绿色发展

项目注重生态环境保护，通过精准灌溉减少水资源开采，缓解当地地下水水位下降问题。同时，推广水肥一体化技术，减少化肥使用量30%以上，降低农业面源污染。

二、取得成效

（一）推动农业产业转型升级

项目实现了瓜州县农业从“传统灌溉”向“智慧节水”的转变，5.2万亩农田全部采用智能化灌溉方式，农业灌溉水利用率从不足50%提升至92%，年均节水936万立方米，相当于3.12个西湖的蓄水量。同时，通过精准水肥管理，项目区棉花、蜜瓜、枸杞等作物产量平均提升20%，产品合格率从75%提升至98%，推动瓜州县农业向高效、优质、绿色方向发展，为当地打造“国家级智慧农业示范区”奠定了坚实基础。

（二）促进农户稳定增收

项目通过租金、务工、分红等多种方式，带动2100户农户增收。其中，农户每亩土地年均租金收入800元，较传统土地流转价格提升25%；500余名农村劳动力在项目区就业，年均务工收入达4.5万元；脱贫户除上述收入外，还可获得每亩200元的专项补贴，380户脱贫户年均增收2.8万元，彻底消除了返贫风险。

（三）提升乡村治理水平

项目实施过程中，通过技术培训、技能指导等方式，提升了农户的科技文化素质和就业创业能力，累计培养了120名掌握智能灌溉技术的“新农人”，其中30人成为当地农业技术推广骨干。同时，项目推动了农村基础设施完善，配套建设了田间道路120公里、电力线路80公里，改善了农村生产生活条件。此外，公司还参与乡村公益事业，为项目区学校捐赠图书5000余册，为村卫生室配备医疗设备20台（套），提升了乡村公共服务水平。

（四）助力巩固拓展脱贫攻坚成果

项目重点倾斜支持脱贫户，通过优先就业、专项补贴、技术帮扶等措施，确保脱贫户稳定脱贫。380户脱贫户全部实现“一户一就业”，家庭收入稳定超过国家脱贫标准。同时，项目带动当地发展农产品加工、电商物流等配套产业，催生了20余家农业合作社、5家电商企业，创造了更多就业岗位，形成了“产业带动就业、就业巩固巩固脱贫”的良性循环。

三、经验启示

（一）技术创新是推动农业现代化的核心动力

该项目通过融合物联网、大数据等信息技术，破解了干旱地区农业水资源短缺的难题，证明了先进技术在农业领域的巨大应用潜力。未来，应进一步加大农业科技研发投入，推动更多智能技术、绿色技术在农业生产中的应用，加快农业从“靠天吃饭”向“靠科技吃饭”转变，为乡村产业振兴提供技术支撑。

（二）完善的利益联结机制是项目可持续的关键

项目创新推出“政府+企业+农户”三方协作机制和“保底收益+按股分红+务工收入”的利益联结模式，确保了政府、企业、农户三方共赢。

（三）因地制宜是项目成功的重要前提

项目根据瓜州县干旱缺水的气候特点和特色产业发展需求，制定个性化的规划方案和技术路线，确保项目与当地实际高度契合。同时也启示，在推进“万企兴万村”行动中，企业应深入调研当地资源禀赋、产业基础和农户需求，避免“一刀切”，因地制宜开展帮扶项目，才能确保项目取得实效。

（四）政府引导与企业参与相结合是推进乡村振兴的有效路径

政府通过政策支持、资金协调等方式为项目保驾护航，企业发挥资金、技术、管理优势推动项目实施，双方形成了强大的工作合力。

甘肃甘富果业集团有限公司： 白银市会宁县苹果全产业链融合发展项目

摘要

甘肃甘富果业集团有限公司在会宁县实施的苹果产业融合振兴与联农带农项目，是民营企业响应国家号召、深度参与乡村振兴战略的典型实践。该项目立足会宁本地资源禀赋，通过全产业链布局与创新利益联结机制，成功探索出一条以产业振兴带动区域发展和农民增收的有效路径。

甘肃甘富果业集团有限公司积极响应会宁县委县政府种植业结构调整政策，在会宁县头寨子镇、河畔镇流转土地 1727.35 亩发展苹果产业。作为省、市两级林业产业化重点龙头企业和“国家林下经济绿色产业示范基地”。截至 2025 年公司投入资金 9000 余万元，通过“基地+合作社+农户”模式，累计培训果农超 1 万人次，推广优良接穗优化品种 3 万亩，带动全县 5.5 万亩苹果园亩均增收 800 元以上。项目累计支付土地流转费 1780 万元，工人工资 3600 余万元，吸纳产业到户资金 500 万元，每年为 295 户贫困户分红 50 万元，每年提供近 300 个就业岗位，带动就业近千人，有效助力了会宁乡村产业振兴与农民增收。

一、主要内容

（一）实施背景

会宁县虽具备种植苹果的自然条件，但长期以来存在生产经营分散、品种老化、产业链条短、抗风险能力弱、品牌效应不足等突出问题，导致果农收益不稳定，产业升级缓慢。甘富果业认识到，唯有通过龙头企业带动，整合资源、引入技术、打通市场，才能破解这些困境，将苹果产业真正培育成支撑会宁乡村振兴的支柱产业。在此背景下，公司通过土地流转，在头寨镇和河畔镇集中建设了 1727.35 亩高标准苹果种植基地，开启了产业化发展的

新征程。

（二）实施路径

甘富果业的项目实施路径清晰而系统，贯穿了苹果产业的上、中、下游。

在上游种植端，公司狠抓基地建设与技术推广。一是通过集中流转土地，实现了规模化、集约化生产，为应用现代农业技术和管理模式奠定了基础。二是大力推广优良品种，通过免费向周边果农提供优质接穗，累计优化了全县3万亩果树品种，从根本上提升了会宁苹果的品质与市场竞争力。三是建立常态化技术培训体系，每年举办种植技术培训近20场，累计培训果农超万人次，将先进的修剪、施肥、病虫害防治等管护技术手把手教给农民，有效提升了全县果园的整体管理水平。

在中游管理端，公司强化基础设施与风险防控。面对西北地区频发的春季霜冻和夏季冰雹等自然灾害，公司积极谋划并推进“河畔镇、头寨镇甘富苹果产业园防霜设备建设项目”，计划投资300万元安装防霜机15台，并通过果园浇水延迟花期、布置热源、树体营养补给、果实套袋等综合农艺措施，构建起一套“工程+农艺”的立体化防灾减灾体系，为苹果的稳产丰产保驾护航。

在下游产业链延伸端，公司着力提升产品价值与市场竞争力。一方面，积极推进“苹果分选线建设项目”，计划投资400万元引进日产100吨的智能分选线。该生产线不仅能对苹果进行精准的糖度、色泽、大小分级，实现优质优价，还将面向全县果农开放服务，只收取基本人工费，极大提升会宁苹果的商品化处理水平和市场议价能力。预计年分选苹果3万吨，可为果农间接增加收益约1500万元。另一方面，甘富果业充分发挥其关联企业“甘肃西北大磨坊食品工业有限公司”的加工优势，探索“果业+杂粮”的融合发展模式。为未来开发苹果深加工产品、进一步拓展市场奠定了基础。

（三）工作机制

项目的成功，核心在于建立了一套紧密且可持续的利益联结机制，确保

企业发展与农民增收同频共振。

1. 稳定的土地流转机制

公司与 650 户农户签订了长期土地流转合同，不仅使农户获得了稳定的租金收入（累计支付流转费 1780 万元），更将农民从土地上解放出来，为其转变为产业工人创造了条件。

2. 灵活的股份合作与分红机制

2018 年，公司积极响应县委县政府号召，在河畔镇冯堡村、中滩村的 635.14 亩苹果园开展农村“三变改革”试点。农户以上地、资金等要素入股，按照“保底收益+按股分红”的模式分享产业发展的红利。同时，公司吸纳产业到户资金 500 万元，每年为 295 户贫困户提供固定分红 50 万元。

3. 广泛的就业带动与技能提升机制

公司为当地创造了大量就业岗位，在 2021、2022 年每年提供近 300 个就业岗位，2024 年进入丰产期后，联合西北磨坊公司每年提供近 1000 个季节性 & 长期岗位，有效解决了当地“三留守”问题。更重要的是，通过持续的技术培训，将普通农民培养成了掌握现代种植技术的“产业工人”，实现了“授人以渔”的根本性帮扶。

4. 高效的合作社联动机制

依托被农村农业部授予的“国家级农民专业合作社示范社”——甘富农民专业合作社，公司成功带动了 10 多家农民专业合作社共同发展，形成了“龙头企业+合作社+农户”的产业化联合体，实现了技术、标准、品牌的统一和市场的共享。

（四）主要亮点与创新做法

本案例的亮点在于其系统性和创新性。首先是产业链整合创新。甘富果业并非孤立地发展种植业，而是构建了从品种改良、标准化种植、风险防控、商品化处理到品牌营销的全产业链体系，并通过与西北大磨坊的协同，探索出跨品类融合发展的新路子。其次是利益联结机制创新。项目将简单的“公司+农户”模式，升级为融合了土地流转、务工就业、股份合作、技术服务、保价收购等多种形式的“利益共同体”，极大地增强了农户的参与感

和获得感。最后是发展模式创新。项目将产业帮扶与农村“三变改革”深度融合，不仅做大了村集体经济，更激活了农村沉睡的资源，探索出了一条在西北欠发达地区实现产业振兴与乡村治理有效的可行路径，具有极强的示范意义和推广价值。

二、取得成效

甘肃甘富果业集团有限公司此项目的实施，为会宁县乡村产业振兴与农户增收致富带来了显著的综合效益，成效主要体现在以下五个方面：

（一）产业带动，激活区域经济新动能

项目通过规模化、标准化种植，显著提升了会宁苹果产业的整体水平。公司免费提供的优良接穗，优化了全县3万亩果树品种，直接促进了果品升级。更重要的是，通过持续的技术培训与示范，推动了全县5.5万亩苹果园的科学管护水平，实现每亩年均增收800元以上，极大地激发了区域苹果产业的发展活力，使苹果产业真正成为会宁乡村振兴的支柱产业。

（二）农民增收，构建多元致富新渠道

项目通过多重路径切实增加了农民收入。一是财产性收入：累计向650户农户支付土地流转费1380万元，提供了稳定的资产收益。二是工资性收入：项目为当地创造了大量就业岗位，目前已每年提供近300个工作岗位，2024年后预计将联合关联企业提供近千个岗位，让农民在家门口实现稳定就业。三是生产性收入：通过技术帮扶与品种改良，带动合作农户每年每亩果园实现增收1000元以上。四是转移性收入：通过吸纳产业到户资金和“三变改革”分红，每年为295户贫困户提供分红资金50万元，形成了对弱势群体的有效兜底保障。

（三）就业扩容，缓解乡村社会老问题

项目提供的近千个就业岗位，有效吸纳了当地剩余劳动力，为120户异

地搬迁户提供了“稳得住、能致富”的产业依托。这一举措显著缓解了因劳动力外出务工导致的农村“三留守”（留守儿童、妇女、老人）问题，增强了农村社区的稳定性与活力，社会效益深远。

（四）技能赋能，培育本土人才新队伍

累计超过万人次的系统化技术培训，不仅直接提升了苹果产量与品质，更关键的是为会宁县培育了一支带不走的本土果树技术人才队伍。广大果农从传统的经验种植转向现代化的科学管理，自我发展能力得到根本性增强，为产业的可持续发展奠定了坚实的人才基础。

（五）品牌增值，提升区域产品新形象

“甘富”品牌先后荣获“中国新锐果品品牌”和“中国苹果产业榜样100品牌”等国家级荣誉，极大地提升了会宁苹果在全国市场的知名度与美誉度，形成了强大的品牌溢价能力，为会宁苹果走出甘肃、迈向全国高端市场打开了通道。

三、经验启示

甘肃甘富果业集团有限公司的成功实践，为民营企业参与“万企兴万村”行动提供了宝贵而可复制的经验。

（一）企业主导是核心

必须发挥龙头企业的市场引擎作用。乡村振兴，产业是基础，而企业是产业发展的核心驱动力。甘富果业作为龙头企业，将市场的资本、技术、管理、品牌等现代生产要素直接注入乡村，与土地、劳动力等传统要素高效结合，形成了强大的市场竞争力。这表明，在乡村振兴中，必须充分尊重市场规律，发挥企业在资源配置中的决定性作用，政府则重在营造环境、搭建平台、做好服务。

（二）利益联结是根本

必须构建农企共赢的命运共同体。项目的生命力在于建立了“土地流转得租金、基地务工得薪金、资金入股得股金、订单生产得定金”的多元利益联结机制。这种机制将企业的发展与农户的收益紧密捆绑，形成了“你中有我、我中有你”的利益共同体，避免了“富了老板、穷了老乡”的现象，确保了联农带农的深度和可持续性，实现了企业发展与农民增收的双赢。

（三）科技赋能是关键

必须坚持技术与设施的双轮驱动。无论是通过技术培训提升人力资本，还是通过引进防霜设备、智能分选线提升物化资本，科技贯穿于项目发展的始终。这启示我们，现代农业竞争本质上是科技竞争。民营企业投身乡村振兴，必须重视科技投入，用先进技术和现代化装备改造传统农业，补齐基础设施短板，才能有效抵御自然与市场风险，实现高质量发展。

（四）融合发展是方向

必须探索产业链条的延伸与整合。甘富果业并未局限于单一的种植环节，而是积极向产业链上下游延伸，并探索与西北大磨坊公司的加工板块协同，体现了“一二三产业融合”的发展思路。这种模式不仅提升了产业附加值，还增强了企业的抗风险能力和综合竞争力。对于广大乡村产业而言，打破单一业态，推动产业间的交叉渗透和重组整合，是实现跨越式发展的必由之路。

（五）改革创新是动力，必须用好农村改革的政策工具箱

项目成功将“三变改革”政策与产业发展相结合，盘活了农村闲置资源，创新了合作模式。这充分说明，民营企业应主动学习和利用国家各项农村改革政策，将其转化为企业发展和带动农民的制度优势，从而在更深层次上激活乡村内生动力。

29. 青海

青海奔盛草业有限公司： 德令哈市饲草种植与加工项目

摘要

在青海柴达木盆地东南缘的德令哈市，广袤的草原与戈壁交织，孕育着独特的农牧业生态。青海奔盛草业有限公司以“荒漠变草海”为愿景，深耕饲草种植与农业产业化领域，通过“村企联动、利益共享、多元赋能”的模式，在“万企兴万村”行动中书写了一段政企农三方共赢的动人篇章。从带动 2000 多户农户增收，到助力村集体经济年分红超百万元；从推动农业机械化水平跃升，到探索生态与经济协同发展路径，奔盛草业用实干与创新，为青藏高原乡村振兴注入了强劲动力。

一、主要内容

（一）实施背景

作为青海省内从事人工饲草种植规模最大、机械化及专业化程度最高的农业企业，奔盛草业的发展轨迹始终与乡村振兴紧密相连。公司响应海西州产业布局规划，落户德令哈市，短短几年间已成长为当地草业产业化的“领

头雁”。

在产业布局上，公司聚焦饲草种植与加工，目前种植面积达 7.1 万亩，主要种植燕麦、苜蓿、玉米、藜麦、马铃薯等作物，既满足高原畜牧业对优质饲草的需求，又通过多样化种植优化农业结构。为提升产业竞争力，公司建成 1.5 万平方米饲草料储备库、5 万平方米种子晾晒及青贮堆储场，购置 200 多台套世界级先进农业装备及 70 多台套节水灌溉设施，推动草产业向现代化、规模化、产业化、品牌化迈进。

基于企业的发展离不开乡村的沃土，带动乡亲们一起富，才是真正的发展这一理念，公司从落地之初就确立了“以企带村、以村促企”的发展思路，将自身产业链与乡村资源、农户需求深度绑定，通过直接带动、间接带动、整村带动、社会化服务等多种方式，辐射覆盖德令哈市蓄集乡、火车站街道平原村及尕海镇周边三个乡镇 11 个村集体，构建起“企业 + 村集体 + 农户”的利益共同体。

（二）实施内容

1. 签订委托协议，明确权责利益

2023 年起，公司与德令哈市尕海镇 7 个村集体、蓄集乡 2 个村集体及火车站街道平原村股份经济合作社，依据《乡村振兴产业化建设项目实施方案》，逐一签订委托经营协议。协议明确：村集体以项目资金购置的农业机械作为固定资产投入，享有资金所有权；公司作为受托方，负责机械的运营管理，投入办公场地、操作人员、维护成本等，并实行市场化经营；镇政府则协助办理相关手续，做好监督协调。

这种模式下，村集体“零风险”参与产业发展——除享受保底分红外，不承担机械保养、存放、人员工资等任何成本，从“直接经营”转为“收益分红”，既规避了村集体缺乏经营能力的短板，又确保了集体资产的保值增值。后续该模式逐渐拓展到 11 个村集体，每年公司累计为村集体分红 108.864 万元，成为村集体经济稳定增收的“压舱石”。

2. 延伸服务链条，拓宽增收渠道

委托经营并非简单的“资金托管”，而是通过全链条服务让村集体与农

户深度受益。根据协议，公司在运营中重点落实三项责任：

优先保障本地就业。受托经营期间，公司在同等条件下优先为本乡集体提供就业岗位，涵盖机械操作、维护、田间管理等，让村民在家门口实现稳定就业。

承担机械管护责任。公司负责机械的日常保养、维修、机手培训及存放，所有开支由公司承担，确保机械始终处于良好状态。这不仅减轻了村集体的负担，更提升了农业机械的利用效率，为当地农业生产提供了硬件支撑。

带动产业协同发展。公司在扩大经营时，优先以土地租赁、联合经营、搭建平台等形式带动本镇饲草产业发展，并将带动成效纳入考核。例如，在尕海镇，公司通过租赁农户土地种植饲草，既解决了零散土地利用率低的问题，又让农户获得稳定的地租收入，2024年地租收入已达300多万元，按合同约定地租逐年增加，至合同期满各村年地租合计最高可达700多万元。

3. 生践行绿色发展理念，探索“产业发展与生态保护”双赢路径

在种植环节，公司推广绿色生产技术，减少化肥、农药使用，通过秸秆还田等方式改良土壤，提升土地肥力。在德令哈市周边地区，公司流转的7.1亩盐碱地，经过5年改良，已从“寸草不生”变为“亩产饲草600公斤”的优质草场，既提高了土地利用效率，又改善了当地生态环境。

在资源利用上，公司建成的饲草料储备库每年为当地储备饲草不低于1000吨，不仅保障了冬季及极端天气下的畜牧业需求，还减少了牧民过度放牧对草原的破坏。

通过多年努力，公司种植区域的植被覆盖率从最初的不足30%提升至80%以上，有效遏制了土地沙化，改善了局部小气候，实现了“荒漠变草海”的阶段性的目标，为高原生态保护贡献了企业力量。

二、取得成效

（一）让利惠民，让农户共享发展红利

“公司发展了，不能忘了乡亲们。”这是奔盛草业践行社会责任的生动写

照。针对农户在生产、生活中的实际需求，公司推出多项让利举措：

在饲草采购上，本地村民凭身份证及村集体证明购买青干草，每吨价格比对外售价低 200 元；购买青贮草，每吨低 50 元。仅此一项，每年为当地牧民让利 20 余万元。

在社会化服务上，公司建立覆盖耕、种、收的农业社会化服务体系，每年服务面积超 1 万亩，且优先保障本地粮食作物收获需求，服务费用每亩比市场价低 10 元。2022 年，德令哈市面临农机紧缺、秋收受阻的困境，公司主动调配多台套收割机，以优惠价格为尕海镇完成 3000 亩作物收获，直接为农户让利 3 万元，确保“颗粒归仓”。公司后期会延续此政策，扩大服务亩数与销售亩数。

（二）产销对接，破解农产品“销售难”

在农产品销售季节，公司为当地农户与客户搭建平台、提供联系，在农户生产的产品质量合格的情况下协助当地农户销售，解决了农民发展产业的后顾之忧。

以上措施齐并进，用以实现从不同利益主体的联合向利益共同体的转变，向“利益共享，风险共担”的方向逐步迈进。

（三）技术输出，提升产业发展水平

作为专业化农业企业，奔盛草业将技术创新作为带动乡村产业升级的核心抓手。公司组建了一支 30 余人的专业团队，涵盖 11 名副高级以上、10 名中级以上技术职称人员，专业覆盖饲草种植、农业技术等领域，通过“技术推广+现场指导+集中培训”的方式，将先进技术送到田间地头。

此外，公司还与青海大学等科研机构合作，在盐碱地作物栽培、土壤改良等方面取得 7 项成果，获 1 项全国农牧渔业丰收奖、5 项实用新型专利，将科研成果转化为“看得见、学得会、用得上”的实用技术。截至目前，已带动当地农业合作社、农牧户种植饲草 2 万多亩，实现产值 500 万元左右，推动饲草产业从“粗放种植”向“精细管理”转型。

（四）就业带动，拓宽农户增收渠道

就业是民生之本。奔盛草业通过扩大生产规模，创造了大量就业岗位，让村民从“农牧民”变“产业工人”。公司现有固定员工 37 人，其中本地村民占比 10%；每年季节性用工超 200 人次，主要从事播种、田间管理、收割、仓储等工作，年支付人工工资约 500 万元，人均年增收 2.1 万元。

三、经验启示

奔盛草业的“兴村”之路，为“万企兴万村”行动提供了宝贵经验，其核心在于构建“利益共享、风险共担、多元协同”的长效机制。

（一）坚持“村企平等合作”

公司与村集体、农户的合作并非“单向帮扶”，而是基于市场规则的平等协作，通过合同明确各方权责利，既保障企业的经营自主权，又确保村集体与农户的合理收益，实现“互利共赢”。

（二）聚焦“产业精准对接”

依托自身在饲草种植、农业机械等领域的优势，精准对接乡村的土地、劳动力等资源，将企业产业链延伸至乡村，让农户在种植、务工、销售等多个环节受益，形成“产业带动就业、就业促进增收”的良性循环。

（三）注重“赋能而非替代”

公司不包办代替村集体事务，而是通过技术、资金、市场等方面的支持，提升乡村的自我发展能力，让村集体从“被动接受”变为“主动参与”，从“输血”转向“造血”。

（四）兼顾“经济生态双赢”

在产业发展中坚守生态底线，将生态保护融入生产全过程，既实现了企

业的可持续发展，又为乡村留下了绿水青山，为高原地区的乡村振兴提供了生态样本。

从龙头企业到乡村振兴的“赋能者”，青海奔盛草业有限公司以实干诠释了企业的社会责任，用创新激活了乡村发展的内生动力。在“万企兴万村”行动中，奔盛草业的实践证明：企业与乡村并非“平行线”，而是可以通过深度融合实现“共荣共生”。未来，随着合作模式的不断完善，奔盛草业必将在青藏高原的乡村振兴征程中书写更多精彩篇章，让“草业兴、乡村富、生态美”的画卷在柴达木盆地徐徐展开。

青海天麒置业有限公司： 西宁市戴家庄村结对帮扶项目

摘要

青海天麒置业有限公司自 1999 年成立以来，始终秉持“诚信求实，担当协同，尊重包容，专注创新”的企业核心价值观，逐步构建起房地产开发、商业地产运营与物业管理服务、酒店投资与文化旅游、门窗及装饰、医疗康养服务等多元发展格局，累计荣获全国“文明单位”、青海省“扶贫攻坚先进单位”等近百项荣誉。大通县长宁镇戴家庄村作为公司“百企兴百村”结对帮扶联点村，全村共 255 户 941 人，脱贫攻坚时期曾有建档立卡贫困户 15 户 47 人。自“百企兴百村”行动启动以来，公司聚焦戴家庄村发展痛点与村民民生需求，精准发力、综合施策，累计投入专项帮扶资金超 3100 万元，通过产业扶持、基建改善、医疗救助、教育资助等多维举措，全方位激活乡村发展动能。截至目前，公司在联点帮扶、脱贫攻坚、美丽乡村、乡村振兴和公益慈善事业等领域总投入已达 7522.78 万元，不仅切实巩固了戴家庄村脱贫攻坚成果，更推动该村实现了从“脱贫摘帽”到“提质增效”的跨越式发展，走出了一条民营企业助力乡村振兴的特色路径。

一、主要内容

（一）实施背景

随着乡村振兴战略全面推进，“百企兴百村”行动成为民营企业履行社会责任、助力共同富裕的重要载体。彼时的戴家庄村虽已实现脱贫摘帽，但发展短板依然突出：村集体经济“空壳化”问题未根本解决，年收入不足 3 万元；基础设施薄弱，主干道未完全硬化（硬化率仅 60%）、文化活动场所缺失、绿化覆盖率低（仅 30%），部分民房为危房，村民生产生活环境较差；民生保障薄弱，村民面临“看病远、看病贵”“贫困学子入学难”等现实难

题；产业支撑不足，村民缺乏稳定增收渠道，防返贫、促振兴任务艰巨。青海天麒置业有限公司作为本土骨干企业，积极响应“百企兴百村”号召，依托自身房地产开发、文旅运营、医疗康养等核心产业优势，创新提出“党建引领+多元帮扶”工作思路，围绕产业发展、基建完善、基层治理、人才培育、公益帮扶五大领域，制定系统性帮扶方案，推动戴家庄村从“脱贫基础”向“振兴优势”、“物质改善”向“精神富足”全面跨越。

（二）实施路径

青海天麒置业有限公司坚持“精准对接、标本兼治”原则，立足戴家庄村资源禀赋与发展需求，依托自身多元产业优势，构建“基建强根基、民生解民忧、文旅育动能”的三维帮扶路径，打破乡村发展瓶颈，激活乡村内生动力，形成“企业赋能+乡村发力”的双向联动帮扶格局，推动帮扶工作走深走实、见行见效。

（三）工作机制

1. 精准对接机制

公司成立专项帮扶工作小组，由管理层牵头，定期深入戴家庄村开展调研走访，摸清村民“急难愁盼”问题、村集体经济发展短板及资源禀赋，建立帮扶需求台账，实行“台账式管理、项目化推进”，确保帮扶举措精准对接村民需求、贴合乡村发展实际。

2. 分工负责机制

明确公司各部门、各下属单位帮扶职责，将帮扶任务分解到人、责任落实到人：房地产板块负责村内基础设施升级改造，医疗康养板块负责开展义诊、医疗救助等服务，文旅板块负责文旅项目规划建设与运营，行政部门负责党建引领、结对帮扶及物资保障，形成“上下联动、全员参与、分工明确、协同发力”的工作格局。

3. 资金保障机制

建立专项帮扶资金专户管理、专款专用制度，每年足额安排帮扶预算，累计投入戴家庄村专项帮扶资金超3100万元，确保基建、产业、民生等各

类帮扶项目顺利推进；同时加强资金使用监管，定期公示资金使用情况，切实发挥资金帮扶效能。

4. 长效跟踪机制

坚持“短期解困”与“长期造血”并举，不仅聚焦住房改造、医疗救助等短期民生关切，更锚定产业培育、文旅发展等长远目标，安排专人长期跟踪帮扶项目落地成效，及时解决项目推进过程中出现的问题，推动帮扶工作从“输血”向“造血”转型。

（四）主要亮点

1. 基建升级成效显著，宜居环境全面成型

累计投入 2262.6 万元用于村内基础设施升级改造，高标准建成村委办公室、文化活动广场、水上公园、老年活动中心等公共设施，完成河道水渠整治、危旧民宅改造、道路硬化、绿化美化等工程。

2. 产业帮扶精准发力，联农带农成效突出

助力村合作社推广销售特色农产品，累计销售额达 8.84 万元，带动 15 户农户户均增收 5800 元；投入 287.9 万元建设民宿等文旅配套设施，打造高品质乡村旅游目的地；开展职业技能培训 120 余人次，帮助 60 名村民实现就业，人均月收入达 4000 元以上；规划花卉苗木种植、“天幕城”文旅综合体等项目，为村集体经济发展注入长效动能。

3. 民生帮扶全覆盖，群众幸福感持续提升

依托下属医院开展免费体检、专家义诊等服务，累计服务村民 800 余人次，为困难群众减免住院费用 3.8 万元；投入 13.4 万元资助 4 名贫困学子圆“大学梦”；投入 31 万元改造 16 户困难群众住房，开展节日慰问 16 次，投入慰问品及慰问金 7.35 万元，织密民生保障幸福网。

4. 文旅赋能破局突围，乡村发展动能倍增

立足戴家庄村资源禀赋与区位优势，以“文旅融合”为抓手，推动乡村旅游从“传统观光”向“深度体验”转型。建设特色民宿、景观亭、室外花架等文旅配套设施，打造“看得见山、望得见水、记得住乡愁”的乡村旅游目的地。

（五）创新做法

1. “企业优势 + 乡村需求”精准匹配，提升帮扶效能

打破“撒胡椒面”式帮扶模式，立足企业房地产、医疗、文旅等核心优势，精准对接戴家庄村基建、民生、产业等发展需求，让帮扶资源精准下沉、高效发力，为民营企业精准帮扶树立标杆。

2. “党建引领 + 全员参与”凝聚合力，强化帮扶保障

坚持党建引领，充分发挥党员先锋模范作用与管理层示范作用，组织 20 多名党员及管理層与 14 户贫困户结成“一对一”帮扶对子；动员公司员工参与公益捐赠、志愿服务，累计超 100 人次。

3. “短期解困 + 长期造血”有机结合，巩固帮扶成果

一方面聚焦住房改造、医疗救助、节日慰问等“急难愁盼”问题，快速缓解村民困难；另一方面重点培育文旅、特色种植等长效产业，开展职业技能培训，帮助村民提升自我发展能力，打造“带不走的振兴动能”。

二、取得成效

（一）产业赋能提质，实现农户与集体“双增收”

村集体经济年收入从帮扶前的不足 3 万元增长至 2024 年的 18 万元，预计 2025 年可达 20 万元；通过农产品销售、技能培训就业、文旅项目带动等方式，累计带动 15 户农户户均增收 5800 元，60 名就业村民人均月收入达 4000 元以上，2024 年村民人均可支配收入达 1.8 万元，较帮扶前增长 80%，有效巩固了脱贫攻坚成果，实现了农户与村集体同步增收。

（二）民生保障强化，群众幸福感获得感倍增

构建全方位、多层次的民生帮扶体系，医疗服务下沉成效显著，村民健康档案建档率达 100%，常见疾病早期发现率提升 30%，村民在家门口即可享受优质医疗服务；教育帮扶精准发力，全村高中入学率从帮扶前的 80% 提升至 95%，3 名贫困学子顺利步入大学校园；困难群众住房、生活得到有

效保障，16户困难群众实现“住有所居、居有所安”，通过“一对一”帮扶与节日慰问，让困难群众感受到温暖，村民幸福感、获得感、安全感显著提升。

（三）内生动力激活，乡村振兴根基更加牢固

通过技能培训、产业培育、党建引领等举措，村民自我发展能力显著提升，主动参与乡村建设、产业发展的积极性明显增强，从“被动接受帮扶”向“主动谋求发展”转变；村集体经济实力不断壮大，具备了自主发展、持续发展的能力，文旅、特色种植等长效产业的培育，为乡村振兴注入了持久动能，推动戴家庄村实现了从“脱贫摘帽”到“提质增效”的跨越式发展。

三、经验启示

（一）精准对接是前提，唯有贴合需求才能彰显实效

民营企业参与“百企兴百村”，核心是找准企业优势与乡村需求的结合点，杜绝盲目投入、形式主义。青海天麒置业立足自身多元产业优势，精准对接戴家庄村基建、民生、产业等发展痛点，针对性制定帮扶举措，让每一笔帮扶资金、每一个帮扶项目都发挥最大效能。

（二）产业赋能是关键，唯有长效造血才能巩固成果

巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴，根本在于产业赋能。单纯的“输血式”帮扶只能解一时之困，唯有培育长效产业、激活内生动力，才能实现乡村可持续发展。青海天麒置业坚持“短期解困+长期造血”并举，既解决村民当下“急难愁盼”，更聚焦产业培育与技能提升，打造“带不走的振兴动能”。

（三）党建引领是保障，唯有凝聚合力才能行稳致远

党建引领是民营企业参与乡村振兴的坚强保障。青海天麒置业坚持党建

引领，充分发挥党员先锋模范作用，构建“自上而下、全员参与”的帮扶格局，将企业社会责任融入日常运营，证明了“党建引领+全员参与”是民营企业参与“百企兴百村”、凝聚帮扶合力的有效路径。

（四）责任担当是根基，唯有坚守初心才能彰显价值

民营企业是推进共同富裕、助力乡村振兴的重要力量，履行社会责任、彰显企业担当，是企业高质量发展的应有之义。青海天麒置业二十余年坚守初心，主动投身“百企兴百村”与公益慈善事业，累计投入帮扶资金超 7522.78 万元，用实际行动践行企业使命，不仅推动了戴家庄村实现跨越式发展，也提升了企业的社会美誉度，实现了企业发展与社会贡献的双赢，为民营企业参与乡村振兴树立了典范。

青海通达油脂加工有限责任公司： 海东市转咀村榨油坊升级改造项目

摘要

自 2021 年起，青海通达油脂加工有限责任公司积极响应“万企兴万村”行动，与互助县五峰镇转咀村建立结对帮扶关系。五年来，公司累计投入帮扶资金超过 100 万元，通过订单收购、榨油坊改造、技术培训与股份合作等多种方式，帮助该村实现菜籽油销售额 849.85 万元，榨油坊年租金收入 5 万元，村集体入股累计分红 36.68 万元。项目直接惠及转咀村泽农种植农民专业合作社农户 59 户 218 人，培养本地技术骨干 3 人，有效增强了村集体经济“造血”能力，探索出了“产销联动+技术赋能+股份合作”的可持续振兴帮扶模式。

一、实施背景

互助县五峰镇转咀村为国家税务总局青海省税务局联点帮扶村，位于互助县五峰镇北部，属半浅半脑地区，全村四个生产合作社，共 216 户 794 人，全村总耕地面积 2119.8 亩，全部为山旱地，人均耕地面积 2.76 亩。2015 年人均收入 3700 元，被确定为脱贫村，精准建档贫困户 59 户 218 人，占全村总人口的 28%。

转咀村榨油坊是国家税务总局青海省税务局于 2016 年投资建设的扶贫项目，由于前几年生产加工设备老化，曾有一段时间处于停业状态。而且当地大部分菜籽油加工企业设备更新换代缓慢，加工工艺落后，加工生产设施不配套，产品精深加工转化能力不足。为了让转咀村榨油坊真正运转起来，恢复生产运营，更好地服务于转咀村及周边村民，方便村民就近榨油，给村民带来实实在在的效益，2022 年，由青海通达油脂加工有限责任公司充分利用在菜籽油行业的丰富经验与先进管理能力，对转咀村榨油坊技术设备升级改造提供专业的技术指导并进行新设备配置。

二、主要做法

股份合作与保底分红：村集体将部分资金入股通达公司，公司承诺保底分红，2020–2024年入股额由40万元增至100万元，年分红率10%–12%，远高于普通理财收益，实现村集体资金的稳定增值。

（一）规范运营

经过对当地产业的深入分析研判，推动转咀村榨油坊项目技术设备升级改造和重新启动运营，由国家税务总局青海省税务局负责项目的建设、监督、检查等管理工作，青海通达油脂加工有限责任公司负责项目的具体实施与技术设备提供、技术支持，确保榨油坊的长期规范稳定运营。公司构建了“企业牵头+村集体协同+合作社参与”的三级联动工作机制，明确各方责任与权益。实施路径主要包括：产销联动：公司与转咀村泽农合作社签订长期收购协议，以订单农业方式稳定收购菜籽油，并共享企业渠道资源，帮助产品进入更广市场。

（二）提升产能与租赁经营

通过对原有工艺技术进行改造，提高自动化水平，降低人工劳动量、提高生产效率。通过设备更新和技术改造加快产能升级，扩大加工规模提升产品质量，提高产能，让产能足以覆盖周边邻近的四五个村庄，进一步推动实现菜籽油原料基地农产品优质优价。

（三）强化技术

通过调查研究、方案比选确定工艺技术方案后，对主要设备进行研究论证、比选，新增加一套压榨设备、沉淀设备和存油设备，提高产能，以保证工艺技术方案的实施。对原有工艺技术进行改造，优先选用国内已经生产并能达到工艺要求、质量可靠、性能先进的国产设备，提高自动化水平，降低人工劳动量、提高生产效率。改造后，公司与村集体签订长期租赁协议，年付租金5万元，并派驻技术员驻村培训，提升村民实操与品控能力。

（四）股份合作与保底分红

村集体将部分资金入股通达公司，公司承诺保底分红，2020—2024 年入股额由 40 万元增至 100 万元，年分红率 10%—12%，远高于普通理财收益，实现村集体资金的稳定增值。

（五）强化带动

油菜籽是转咀村最重要的经济作物。2020 年至 2024 年，销售菜籽油 48 万升，取得销售收入 849.85 万元。转咀村榨油坊运作起来后，更好地为当地村民提供便利的榨油服务，并以通达公司产供销一条龙服务有效带动油菜籽商品化产销流通，解决产区农民“卖油难”之忧、带动农民增收、保护农民利益。

三、取得成效

（一）社会效益

通达公司作为本土发展起来的民营企业，始终将“扎根本土、服务本土、贡献本土”作为发展理念，以“企业牵头、多方积极参与、带动农民脱贫致富的积极性”为主要思路。本项目通过设备更新和技术改造后新增加工油菜籽量达 1800 吨，更好地服务于转咀村及周边村民。项目实施可新增固定就业岗位，吸纳安置当地建档立卡贫困人员，并拉动运销、包装等相关产业发展，促进农村油菜籽营销队伍建设，带动产区富余劳力就地转移就业。

（二）生态效益

本项目为规模加工菜籽油项目，在营运过程中无工业废气物排放，对环境影响很小。项目实施可利用项目区良好的油菜籽加工和菜籽油储存环境，做到粮油安全，卫生储存，减少粮油在储存、运输过程中受到的污染。项目的实施提升生产效率、改善生态环境、节约生产成本、减小劳动强度、改善劳动条件等具有极大的提升作用，而且项目实施后达到节能、经济、环保效

果显著。

（三）产业效益

通过公司作为国家级农业产业化重点龙头企业，充分发挥在产业带动发展方面的经验和优势，以“提振第一产业附加值、提升第二产业创新力、推进第三产业孵化器”为发展愿景，不断深化“基地种植（订单农业）——生产加工——市场供应——销售（线上、线下）”的经营模式，以“产、学、研、供、销”全产业链发展，延长农牧业产业链，提高产品附加值，与互助县五峰镇泽农种植农民专业合作社签订了免费委托加工协议，帮助当地群众免费加工油菜籽。该项目主要通过转咀村建设经营榨油坊，再将所得利润投资到通达，每年以10%—12%的分红拿红利，形成龙头企业+行政村+合作社带动农户，产业带动效应明显。

四、经验启示

该案例的成功，首先得益于企业立足本土资源禀赋，以市场机制推动产业帮扶，使项目可持续、能复制。企业不仅投入资金，更导入技术、管理和市场资源，真正激活了乡村内在潜力。

其次，“企业+村集体+合作社”的合作模式清晰合理，企业专注技术与市场，村集体协调资源，合作社组织农户，形成高效分工。特别是通过股份合作和订单农业，形成风险共担、利益共享的共同体。

最后，项目注重“软硬结合”，在升级设备的同时更重视人才培养，真正实现“扶智+扶业”，为乡村留下长期发展能力。这一模式为民营企业参与乡村振兴提供了重要实践路径，尤其适用于资源禀赋突出但产业链不完整的农村地区，具备较强的推广价值。

30. 宁夏

雪川六盘山食品（宁夏）有限公司： 固原市原州区马铃薯全产业链项目

摘要

雪川六盘山食品（宁夏）有限公司是雪川农业集团股份有限公司的全资子公司，于 2021 年通过招商引资落户宁夏固原市原州区轻工业产业园，实施马铃薯产业绿色高质量综合开发项目。项目总体建设用地 16.97 万平方米，总建筑面积约 65000 平方米，总投资 20 亿元。项目通过创新“龙头企业+合作社+农户”模式，构建马铃薯育、繁、推、储、加、销全产业链体系，带动三年轮作马铃薯原料种植 71 万亩。项目受益对象包括当地农户、合作社及相关企业，已流转土地 5.35 万亩，累计支付土地流转费超 500 万元，惠及千余农户，户均年增收 4800 余元。公司年加工能力达 20 万吨，消化马铃薯原料 50 万吨，实现年产值 30 亿元，创造就业岗位 3000 余个，产品远销日本、韩国、澳大利亚等 30 多个国家和地区。

一、主要内容

（一）实施背景

固原市处于西北优势马铃薯种植带，气候冷凉、生态良好、土壤空气干净，拥有种植优质马铃薯得天独厚的条件，所辖县被誉为“中国马铃薯之乡”。然而，传统马铃薯种植存在规模小、分散经营、效益低下等问题，农民面临“种什么、怎么种、卖给谁”的困境。雪川六盘山食品（宁夏）有限公司于2021年落户固原市原州区，依托当地优质马铃薯资源，引进国内外成熟的马铃薯加工技术，组成现代化、智能化马铃薯冷冻产品生产线，创建全产业链体系，着力打造固原市马铃薯种植基地、加工基地、出口基地。

（二）实施路径

公司通过“区域化布局、规模化连片、集约化经营”的发展模式，成功流转了5.35万亩土地，建立起马铃薯制品加工专用薯的标准化生产基地。创新构建“龙头带动型”联农带农机制，将小农户嵌入现代化马铃薯产业链，推行“统耕统种、统采统供、统防统治、统购统销”全产业链服务模式，整合零散土地资源，建设规模化、标准化马铃薯种植基地。

公司依托集团科技创新优势，将先进品种、技术和装备导入当地农业生产。引进适合六盘山区气候特点的专用薯种，推广滴灌、测土配方施肥等先进技术，建立从种薯繁育到产品加工的全链条质量控制体系。通过试验示范10多个自主研发品种，从中优选符合当地种植的3个品种进行推广，结合全程机械化耕种技术和水肥一体化智能滴灌技术，实现亩均产量4000公斤、产值6000元，较当地马铃薯种植品种增产50%。

（三）工作机制

公司建立了多层次、立体化的联农带农体系：一是通过村集体经济合作社搭建土地流转平台，在尊重农民意愿基础上达成市场化流转协议；二是与种植大户、村集体经济合作社建立稳固合作关系，签订保价收购协议，通过订单农业模式规避市场风险；三是优先吸纳流转土地的农民进入企业务工，

实现农民就近就业；四是建立“田间学校”，通过政企合作等方式培养大批本土化技术型农民和管理人才。

（四）主要亮点与创新做法

全产业链整合。公司打造集育、繁、推、储、加、销于一体的马铃薯全产业链体系，实现了从“卖土豆”到“卖薯条”的价值跃升，产品附加值显著提高。

国际化战略。2023年12月，六盘山工厂成功获得海关高级认证（AEO），成为固原首家AEO认证出口的企业，产品远销30个国家和地区，与国际薯制品巨头并肩。

科技创新驱动。公司加大投入力度，以自主创新提升科研育种、成果转化水平，打造马铃薯产业化和社会化服务基地及平台，通过研、种、产、销带动马铃薯产业增产增效。

绿色发展理念。公司将环保理念贯穿全产业链，投资建设废水循环利用系统等节能设备，实现加工环节的碳减排，推动农业绿色可持续发展。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展

雪川六盘山食品（宁夏）有限公司通过引进先进种植技术和优选品种，实现了亩均产量8000斤、产值6000元的佳绩。公司已建成4条具备国际先进水平的生产线，年生产能力高达20万吨，可消化马铃薯原料50万吨。凭借这一强劲的生产能力，公司年产值可达30亿元，推动固原市逐步成为宁夏乃至全国马铃薯加工的重要集散地。

公司带动了当地物流、包装、农资等配套产业50余家企业发展，形成产业集群效应。固原经济开发区轻工业产业园区围绕雪川公司已集聚多家配套企业，形成年产值超50亿元的马铃薯加工产业集聚区，为原州区壮大县域特色产业集群贡献了重要力量。

（二）培育乡村新产业新业态

公司通过建设马铃薯文化产业园，发展观光农业和研学旅游，融合农文旅，贯通产加销，打造“一二三”产融合发展的乡村振兴新模式。

公司积极参与打造固原“18℃夏天”农文旅 IP，2025年9月，牵头举办“薯链全球·光和未来”——雪川国际合作伙伴走进宁夏固原活动，开展固原市特色产品展示展销活动，带动以马铃薯系列产品、冷凉蔬菜、“六盘山”牛肉以及小杂粮、中药材、文创产品等为代表的“固原优品”区域公用品牌特色产品，将“固原马铃薯”名片推向国际舞台，见证“小土豆”撬动“大产业”的国际合作新篇章。

（三）密切联农带农机制

公司创新构建了“龙头带动型”联农带农机制，将小农户嵌入现代化马铃薯产业链。在中河乡，企业流转土地一万余亩，流转费支付金额超500万元，惠及千余农户，户均年增收4800余元。同时，公司优先吸纳流转土地的农民进入企业务工，目前中河乡农户在岗180人，人均月务工收入3678元。

针对农户“种得好却卖难”痛点，公司与种植大户、村集体经济合作社建立稳固合作关系，签订保价收购协议，有效规避了市场风险，解决了农产品“卖难”问题。公司还通过与当地5家劳务公司深度合作，年均吸纳季节性用工超6000人次，支付劳务工资2500万元。

（四）增加农民收入

通过多种渠道带动农户增收，公司实现了农民收入显著提升。土地流转使户均年增收4800余元；务工收入使人均月增收3678元；通过技术培训和保价收购，带动农户增产增收10%。截至目前，公司已累计培养具备现代化农业种植技能的农民超1000人，一批懂技术、善经营的“田秀才”“乡创客”正成为乡村振兴生力军。

三、经验启示

雪川六盘山食品（宁夏）有限公司的成功实践提供了以下经验启示：

（一）全产业链整合是中心

公司通过构建育、繁、推、储、加、销全产业链体系，实现了马铃薯从初级农产品到高附加值制品的转变，显著提升了产业价值和竞争力。这种全产业链模式打破了农业与工业、服务业的界限，实现了三大产业的融合发展，为乡村产业振兴提供了有效路径。

（二）创新联农带农机制是关键

公司创新的“龙头带动型”联农带农机制，通过土地流转、保价收购、就业吸纳、技术培训等多种方式，将小农户嵌入现代化大产业链中，实现了小农户与现代企业的有效衔接。这种机制既保障了企业的原料供应和质量，又提高了农民的收入和技能，形成了互利共赢的局面。

（三）科技创新驱动是动力

公司高度重视科技创新，从种薯研发到种植技术，从加工工艺到产品开发，全程注入科技元素。通过引进和优选品种，推广先进种植技术，建设智能化生产线，公司不断提升产品质量和生产效率，增强了市场竞争力。这种科技驱动的发展模式为农业现代化提供了强大动力。

（四）国际化战略是方向

公司积极开拓国际市场，获得海关 AEO 认证，产品远销 30 个国家和地区，实现了“从固原走向世界”的目标。这种国际化战略不仅扩大了市场空间，提高了产品附加值，还倒逼企业提升质量标准和管理水平，增强了可持续发展能力。

（五）绿色发展是理念

公司将环保理念贯穿全产业链，从绿色种植到清洁生产，实现了经济发展与生态保护的双赢。这种绿色发展模式契合了国家生态文明建设要求，也为农业可持续发展提供了示范。

（六）政策支持是保障

固原市政府通过招商引资、政策扶持、平台搭建等措施，为企业发展创造了良好环境。政府引导、市场运作、企业主体、农民参与的协同机制是项目成功的重要保障。

雪川六盘山食品（宁夏）有限公司的实践表明，通过龙头企业带动，构建全产业链体系，创新联农带农机制，能够有效实现小农户与现代大市场的对接，促进乡村产业振兴和农民增收致富，为类似地区提供了可复制、可推广的经验。

宁夏正果农业科技示范基地： 中卫市太阳梁乡水果种植三产融合发展项目

摘要

宁夏正果农业科技示范基地位于中宁县太阳梁乡辖区，注册资金 5000 万，隶属北京正果集团的子公司。多年来，宁夏正果秉承“共创、共赢、共享”发展理念，以长、中、短期水果种植延伸产业链，大力发展循环农业，打造国家级三产融合示范样板，开展产业帮扶、就业帮扶，促进了移民群众家庭稳定增收。截至 2024 年，基地已支付土地流转费 2500 余万元，解决太阳梁农民务工达到 27 万人次以上，支付劳务工资 2000 余万元。

一、实施背景

太阳梁乡地处宁夏中西部干旱地区，常年少雨，土地沙化、盐碱度高，种植环境恶劣。正果桃基地建设以来，园区增施自产有机肥，农药、化肥零使用，改良了土壤，提高了地力，土壤沙化、盐碱化程度大大降低，荒地变为沃土。正果桃基地还结合太阳梁缺水实际，以用水权改革为契机，实施现代节水灌溉技术，完全采用滴灌、渗灌、水肥一体等技术，发展节水农业。宁夏正果于 2017 年在太阳梁乡开始布局桃产业，经过不断实验以及引种实验，取得了显著的成效，现已在太阳梁流转土地 8000 余亩，建成太阳梁桃产业科技示范园 3000 余亩，主栽种植 5 个品种，均受到市场一致好评，引进新型品种的培植实验也已取得显著成果。在正果桃基地的示范带动下，太阳梁乡积极发展精品桃、苹果、红梅杏等特色经济林产业，因地制宜发展林下经济，实现森林生态良性互动和可持续发展，生态效益凸显。

二、主要做法

（一）以合作促进发展，农民变职工

通过“龙头企业+合作社+家庭农场+农户”合作模式，解决太阳梁部分农民务工问题；组建成立中宁县正果农业职业技能培训学校，先后对太阳梁群众进行桃、葡萄技术培训3000多人次，培育了一批综合素质高、操作技能强的新型农民，让群众成功转化为产业工人，与宁夏正果合作的太阳梁务工人员截至2024年人均收入达到26000元/年以上，实现农民务工收入增加60%以上。

（二）以改革增添动能，资源变资本

中宁县通过山林权改革，为正果桃基地确权颁证6879亩，企业以证抵押贷款500万元，为发展增添动能。企业在“以林养林”上做文章，以“草畜果”生态产业集群为抓手，在太阳梁打造“草畜果”全产业链、“三产融合”、“三个循环”示范基地，建立“种草养畜、畜旺肥田、田肥果香”生态循环模式。积极发展文旅产业，举办中宁县首届桃花节，以“花”为媒，通过千亩桃花海、桃花市集、桃花杯诗词大赏等一系列活动，全方位、多角度展现中宁县人文风情，以文惠民、以文塑旅、以文兴业，大力推动文化和旅游深度融合，打造宜居宜游的美丽中宁，全面助力乡村振兴。

三、取得成效

宁夏正果农业科技示范基地改良土壤，实施现代节水灌溉技术，发展节水农业，流转土地建设产业科技示范园，通过流转土地、吸纳劳动力就业、技术培训，解决太阳梁部分农民务工问题。通过山林权改革，抵押贷款增添发展动能，打造示范基地，建立生态循环模式，积极发展文旅产业，推动文化和旅游深度融合，全面助力乡村振兴。

四、经验启示

多年来，公司积极响应中宁“六权”改革，参与乡村振兴，多权赋能促进产业发展，通过“政府+企业+农户”、“龙头企业+合作社+家庭农场+农户”等方式，打造产业示范基地，开启“种植、加工、旅游”三产融合发展模式，为产业扶贫、农民增收开辟新路径。

宁夏晓鸣农牧股份有限公司： 银川市闽宁镇蛋鸡全产业链融合发展项目

摘要

本项目由农业产业化国家重点龙头企业、国家高新技术企业宁夏晓鸣农牧股份有限公司实施，核心所在地为宁夏回族自治区银川市永宁县闽宁镇，辐射全国多地农村区域。公司采用“集中养殖、分散孵化”商业模式，打造包含8座规模化蛋种鸡养殖场、1座年产20万吨饲料加工厂及两座大型孵化厅的全产业链基地。项目通过“龙头企业+科技+良种+基地（农户）”模式，带动周边2.3万种植户发展20余万亩作物种植，直接创造500个稳定岗位，间接提供超1000个就业机会，累计带动6000余户养殖场户均创收24万元。2024年公司实现营业收入97,064.72万元，净利润4481.34万元，同比增长128.95%，商品代雏鸡全国市场占有率超20%，“闽宁镇鸡蛋”入选全国名特优新名录，形成产业发展与社会效益的良性循环。

一、主要内容

（一）实施背景

响应国家乡村振兴与东西部协作战略部署，立足蛋鸡种业高质量发展需求，项目聚焦宁夏闽宁镇核心区域精准落地。闽宁镇曾是生态环境脆弱、产业基础薄弱的重点移民安置区，地处戈壁地带，传统农业生产低效，移民群众收入来源单一，就业渠道狭窄，乡村发展面临产业空心化、增收困难等多重瓶颈。而戈壁滩远离人口密集区的地理特征，恰好具备天然生物安全屏障，能有效降低疫病传播风险，为蛋鸡规模化养殖提供独特优势。晓鸣股份作为中国蛋种鸡行业第一股、国家级农业产业化龙头企业，凭借国家畜禽养殖标准化示范场、国家蛋鸡良种扩繁推广基地等资质，自2006年起率先扎根闽宁镇开启产业帮扶探索。企业依托自身科技支撑与全产业链运营优势，

针对性破解当地产业规模化不足、产业链条不完善等问题，旨在通过产业赋能、科技支撑、联农带农，推动民族地区农业产业化升级，将昔日“干沙滩”打造成产业兴旺的“金沙滩”，巩固脱贫攻坚成果。

（二）实施路径

1. 构建“核心驱动+全国覆盖”全产业链体系

以闽宁镇为核心，打造“祖代/父母代饲养——种蛋孵化——雏鸡销售——技术服务——饲料生产”完整产业链。闽宁镇智慧农业产业园投资6亿元，实现年存栏50万套种鸡、年产20万吨专用饲料、年孵化6000万羽雏鸡的规模。同时在宁夏、河南、湖南、新疆、吉林五省区布局五大孵化基地，形成覆盖全国主要养殖区域的供应体系，产品成功出口蒙古国，当地市场份额接近50%。

2. 创新“就业+创业”双轨联农带农模式

推出“夫妻包栋”养殖模式，吸引900余对夫妻参与鸡舍管理，人均年收入达10万元~12万元，较传统务农收入提升2~3倍，破解农村劳动力“就业难、顾家难”困境。通过原材料就近采购、订单养殖合作、技术培训赋能等方式，建立与农户的深度利益联结，形成“产业拉动+技能赋能+市场保障”三维支撑体系，助力有条件的农户转型创业，实现从“就业增收”到“创业致富”的升级。

3. 强化“绿色科技+安全防控”双向支撑

以技术革新推动产业升级，打造“绿色零碳农场”，实现能耗降低40%、碳排放减少50%。构建“四位一体”生物安全体系，通过全封闭管理、自动化饲喂、智能化环控、疫病监测预警机制，保障养殖安全，成为国内蛋鸡行业首家通过国家“无疫小区”评估的企业。与高校、科研机构深度合作，聚焦良种培育与养殖技术研发，推进禽白血病净化等关键技术应用。

4. 延伸“区域协同+全国复制”产业链条

以核心基地为枢纽，带动建材、物流、疫苗、饲料加工等配套产业发展，形成超12亿元规模的产业链生态。将闽宁成功模式向全国复制，在河南兰考投资2亿元建成年孵化1.5亿羽雏鸡的现代化孵化厅，在湖南常德投

资1.5亿元建设南方种业中心，形成“东西联动、南北呼应”的全国性产业布局，既拓展市场版图，又辐射更多乡村地区发展。

（三）工作机制

1. 协同发力机制

构建“产业+科技+人才+生态+农民攻坚”协同模式，整合技术研发、上市融资、生态资源、劳动力供给等要素，将戈壁生态劣势转化为生物安全优势，实现产业发展与农民增收的双向奔赴。

2. 利益联结机制

建立“订单合作+就业扶持+技术培训+金融支持+公益捐赠”多元利益联结机制，保障农户在产业链各环节获得稳定收益。

3. 常态化运营机制

搭建“远程培训+现场指导+全国会议”三位一体技术赋能体系；建立覆盖扶贫帮困、教育支持、民族团结、日常公益的常态化机制，将公益关怀与产业发展深度融合；实行全流程标准化管理，从养殖、孵化到销售各环节均制定统一标准，保障产业稳定运营。

4. 政企联动机制

积极对接东西部协作政策红利，深化与福建省的“产销对接+资源互补”合作，通过申请政府补助、享受税收优惠等方式降低项目成本，借助政府指导支持优化项目运营，形成政企协同推进乡村振兴的合力。

（四）主要亮点与创新做法

1. 科技赋能引领产业升级

以“绿色零碳”为核心创新养殖技术，通过光伏供电、绝热鸡舍、能量回收系统等方式实现养殖能耗降低40%、碳排放减少50%，树立行业绿色发展标杆。作为科技型制种企业，专注蛋鸡良种“引、繁、推”，自繁自育父母代蛋种鸡450万套，年提供商品代健母雏2.36亿羽，推动蛋鸡种业科技进步。

2. 全产业链融合发展

打造“种鸡养殖——饲料加工——种蛋孵化——雏鸡销售——技术服务——蛋品深加工”完整产业链，2024年雏鸡及鸡产品市场占有率突破25%，相当于全国每5枚鸡蛋中就有1枚源自晓鸣销售的雏鸡。通过产业链延伸带动建材、物流、疫苗等配套产业发展，创造超12亿元产业链产值。

3. 联农带农精准高效

创新“夫妻包栋”模式精准对接农村剩余劳动力，聚焦“4050”人员解决就业痛点，同时通过无偿捐赠鸡苗、技术培训、创业扶持等方式，实现从“就业增收”到“创业致富”的梯度帮扶。通过原料采购、就业带动、技能培训、公益捐赠等多维度举措，实现从种植户到养殖户、从就业者到困难群众的全面覆盖帮扶。

4. 责任担当深度践行

在公益帮扶方面，累计捐赠青年鸡及雏鸡近300万只，投入近300万元助学资金，疫情期间捐赠医疗及食品物资超70万元；在民族团结方面，投入40万元赞助少数民族传统文化活动，通过文体活动增进民族交融；在民生改善方面，投入50万元解决农牧民通水通电问题，捐赠200万元教育基金，形成“产业赋能+公益助农+民族团结”的多元责任体系。

二、取得成效

（一）现代农业产业持续升级

项目有效提升蛋鸡种业规模化、集约化水平，2024年商品代雏鸡全国市场占有率超20%，成为行业领军标杆。通过产业链延伸与产业集群打造，带动饲料生产、物流运输、蛋品加工等配套产业发展，形成相对完整的产业生态，为农村产业多元化发展注入强劲动力。园区饲料厂年产优质蛋鸡饲料20万吨，2023—2024年累计采购玉米15.9万余吨，金额超4.17亿元，原材料就近采购，促进20余万亩玉米等多种作物种植，推动农业生产与市场需求精准对接。

（二）联农带农成效显著

项目构建了全方位增收渠道，辐射带动周边 2.3 万种植户稳定发展，6000 余家庭农场、农民合作社等养殖场（户）户均年创收 24 万元。就业带动方面，直接创造 500 个年均收入超 5 万元的稳定岗位，间接提供运输、服务等超 1000 个就业机会，公司现有 2000 余名员工中农村户口就业者占 85%，农民就业者年人均收入超 6 万元，有效解决闽宁镇及周边移民就业问题。同时，通过养殖技能培训，提升农户专业水平，降低养殖风险，实现产业发展与农民增收的良性循环。

（三）农村经济活力全面增强

项目不仅为当地带来稳定税收来源，更通过产业链协同发展激活农村经济内生动力。原材料采购为农户提供便捷销售渠道，产品订单生产保障养殖收益稳定，配套产业发展创造更多经济增长点，对促进民族地区经济发展、巩固脱贫攻坚成果具有重要示范意义。

三、经验启示

（一）科技赋能是产业振兴的核心动力

晓鸣股份的实践证明，农业产业化发展必须依托科技创新。通过聚焦蛋鸡良种培育、养殖技术研发与净化，既提升了企业核心竞争力，又为产业高质量发展提供了坚实支撑，为农业科技成果转化应用提供了可借鉴样本。

（二）全产业链模式提升乡村产业韧性

“集中养殖、分散孵化”的经营模式与全产业链布局相结合，实现了从原料到产品、从生产到销售的闭环管控，既降低了运营成本，又增强了产业抗风险能力。这种模式可复制推广至各类特色农产品产业，助力乡村产业规模化、集约化发展。

（三）健全联农带农机制是共富关键

项目通过原料采购、就业带动、技能培训、订单合作等多元方式，将农户深度嵌入产业链条，保障了农民在产业发展中的主体地位与稳定收益。这一经验表明，只有建立紧密的利益联结机制，才能实现企业发展与乡村振兴的双赢。

（四）政企协同与社会责任并重助力可持续发展

依托政府政策支持优化项目运营，同时主动践行社会责任，通过公益捐赠、助学帮扶、乡村建设参与等举措，赢得社会认可与群众支持，为企业可持续发展奠定坚实基础。这种“产业兴农+公益助农”的模式，为企业参与乡村振兴提供了完整范式。

31. 新疆

九圣禾种业股份有限公司： 昌吉市三工镇种子产业基地项目

摘要

九圣禾种业股份有限公司（国家级农业产业化重点龙头企业、国家种业阵型企业），注册资金 1.2 亿元，该公司从事玉米、小麦、棉花、大豆等种子的生产、加工、销售，拥有自主知识产权品种 60 余种。项目位于新疆昌吉市三工镇，总投资 11779.72 万元，其中企业自筹资本金 3979.72 万元，向农发行申请农业科技中长期贷款 7800 万元（贷款期限 8 年，含宽限期 2 年，年利率 5.9%）。项目受益对象包括新疆昌吉、喀什等多地农户，覆盖稳定制种田 9 万亩，间接带动全疆及甘肃、河南等 8 省区种植户。项目建成后，形成“育繁推一体化”种业基地，年均销售收入达 13600 万元，推动当地种业产业化升级，助力农民通过良种种植和精量播种降低成本、增加收入，同时提升企业种业研发与市场竞争力。此外，企业在发展中始终践行社会责任，积极开展公益帮扶与慰问活动，实现经济效益与社会效益协同发展。

一、主要内容

(一) 实施背景

1. 政策支持

国家先后出台《国务院关于加快推进现代农作物种业发展的意见》等政策，将种业定为国家战略性核心产业；新疆也发布相关意见及“十二五”规划，提出培育种业龙头企业、完善良种繁育体系，昌吉市明确打造“西部种业培育研发基地和销售推广中心”，为项目提供政策支撑。

2. 行业现状

新疆虽是种业大省，但本地企业普遍存在研发投入低（不足销售收入5%，远低于国际企业8%—10%）、育繁推脱节、规模小、竞争力弱等问题，同时面临国际种业巨头冲击，亟须通过升级设施、整合资源提升实力。

3. 企业需求

九圣禾种业已建成4个种子产业基地，承担多项国家级、省级科研项目，但现有规模和设施难以满足发展需求，需扩建产业园强化研发、加工、服务能力，巩固市场优势；同时，作为本土企业，需持续践行社会责任，完善对农村、农民的服务与帮扶体系。

(二) 实施路径

1. 基础设施建设

项目用地26758平方米（40.14亩），新建总建筑面积20233平方米的房屋及建筑物，包括科技大厦、标准化技术服务中心、办公楼等，同时建设供暖、消防、围墙等辅助工程。

2. 设备配置

购置278台（套）仪器设备，涵盖生物育种（138台套）、品质分析（45台套）、生理生化（33台套）等实验室设备及62台套种子加工设备，配套仓储自动化监控、生产工艺监控等系统。

3. 研发与推广

搭建育种技术平台，聚焦小麦、玉米、棉花等作物，开展抗逆性、高产

优质新品种选育，结合常规育种与分子标记辅助育种、转基因等现代技术；通过“公司+基地+农户”模式，在全疆建立8个育种站、58个测试站，推广良种及配套栽培技术。自2024年12月起，公司作为牵头实施单位启动“粮食丰收行动”，联合南疆四地州农业部门，在喀什、和田、阿克苏、克州等地区成功举办446场培训活动，吸引约7.1万种植户参与，技术人员与专家团队深入田间地头，系统讲解冬小麦全生育期管理技术，针对“冬小麦+复播玉米”两早配套模式筛选适宜品种，为提高土地利用率和粮食产量提供优化方案。

（三）工作机制

1. 多方协同机制

构建“企业+科研机构+农户+金融机构”合作模式，与中国农科院、新疆农科院等28家科研单位签订20年育种合作协议，联合开展技术研发；联合农发行落实资金，通过“保底优价收购”联结农户；联动地方政府部门，开展公益慰问、技术培训等帮扶活动，形成多方参与的农村服务网络。

2. 管理保障机制

项目资金实行专款、专账、专人管理，严格按审批方案列支；设立专户监管信贷资金与资本金，委托专业机构对建设资金使用进行年度审计和竣工专项审计；建立“三级”风险评审体系，把控项目建设、生产、销售各环节风险；公益帮扶资金与活动同样实行规范化管理，确保资源精准落地。

3. 运营推进机制

项目建设期2年（2015年4月动工，2016年9月完工），第三年投产、第四年达产，生产经营期18年；明确各部门职责，研发部门专注品种培育，生产加工部门保障种子质量，营销部门依托300余家农资连锁门店拓展市场，行政与党群部门牵头负责公益帮扶、慰问活动的策划与执行，形成业务与公益协同推进的运营格局。

（四）主要亮点

1. 硬件设施领先

种子加工线核心设备（如美国布莱顿脱粒机，每小时加工量 64 吨）达国际先进水平，建成 9000 吨种子暂存仓（国内种业单次建设规模最大钢板仓），提升种子加工效率与存储能力。

2. 研发资源整合

成立新疆首家企业种子研究院，拥有国内外玉米自交材料 5780 余份、小麦原种材料 540 份等，每年种植试验材料 25000 多份，联合多所科研机构构建覆盖全疆的育种测试网络。

3. 市场覆盖广泛

经营区域辐射新疆全疆及甘肃、河北等 8 省区，在全疆 87 个县建立农资连锁门店 300 余家，培育高产示范户 1200 个，形成“研发—生产—加工—销售—服务”全链条布局。

4. 社会责任践行

坚持“经济效益与社会效益并重”，自 2015 年起形成固定节日慰问机制，公益服务覆盖产业、教育、就业等多个领域，成为本土企业回馈社会的典范。

（五）创新做法

1. 技术融合创新

将常规育种与单倍体诱导、分子标记辅助育种等现代生物技术结合，建立早熟抗逆玉米等商业化育种体系，缩短育种周期，提高品种优质率，已培育新玉 29 号等 30 个自主知识产权品种。

2. 服务模式创新

为南北疆农户提供“无偿技术培训+精准种植指导”，聘请专家担任技术顾问，针对区域差异定制种植方案；推广精量播种技术，玉米种子包装从 25 公斤改为 5~10 公斤，帮助农户每亩减少播种量 2 公斤，降低成本 37 元；将技术服务与公益帮扶结合，通过“慰问+宣讲”模式，既送物资又传政策与技术，提升服务农户的综合效能。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展

项目建成后，企业年加工种子能力提升至 2000 万公斤（小麦 1500 万公斤、玉米 300 万公斤、棉花 200 万公斤），推动新疆玉米、小麦、棉花制种标准化水平提升，其中玉米种子芽率、净度显著提高，带动全疆 9 万亩制种田实现规范化生产，助力新疆巩固“全国重要制种基地”地位，2014 年新疆种业产值达 25 亿元，占全国种业市场的 4.55%，该企业贡献占比超 15%。

（二）密切联农带农机制

通过“公司+基地+农户”模式，与昌吉、喀什等地农户签订保底收购协议，稳定带动 9 万亩制种田农户增收；建立 1200 个良种示范户，以“户带村、村促乡”模式推广新品种、新技术，覆盖全疆 87 个县。仅精量播种技术就带动 100 万亩玉米种植户年节约成本 3700 万元，企业按优价收购农户种子，使合作农户年均增收超 2000 元。同时，公司开展的农技培训成效显著，如和田九圣禾昆仑种业有限责任公司在和田地区开展 15 场冬小麦高产栽培技术培训会，累计培训 5000 余人，全疆范围内“粮食丰收行动”相关培训吸引 7.1 万种植户参与，有效提升了种植户的生产技术和专业知识认知。

（三）提升企业竞争力与行业影响力

企业研发能力大幅增强，自主知识产权品种增至 30 个，独家推广品种 43 个，玉米种子毛利率从 2013 年的 33.6% 提升至 2014 年的 38%；市场份额进一步扩大，产品覆盖 8 省区，成为新疆农业产业化重点龙头企业，“九圣禾”商标获评新疆著名商标，2025 年公司入选农业产业化国家重点龙头企业名单。项目为行业提供示范，其“育繁推一体化”模式被新疆多家种业企业借鉴，推动当地种业从“数量型”向“质量型”转型；同时，企业持续践行社会责任，树立了“产业兴农、公益助农”的标杆形象，提升了品牌

社会认可度。

（四）推动科研成果转化

依托项目建成的3大实验室，企业与科研机构联合完成多项技术突破，如玉米抗逆性育种、棉花高效栽培等技术，累计转化科研成果20余项，推动新疆农作物良种覆盖率提升至95%以上，良种对农作物产量贡献率提高至35%，助力新疆粮食、棉花产量稳定增长。

（五）彰显社会责任成效

自2016年起该企业为昌吉市贫困户扶贫捐赠145万元、南疆地区扶贫帮困专项资金捐赠500万元、南疆地区九圣禾百仁慈爱支教项目捐赠60万元等，截至目前累计捐赠金额1074.43万元，涉及帮扶户共计958户。九圣禾践行“发展不忘回馈社会”理念，构建全方位服务农村、农民的公益体系，开展产业扶贫、困难帮扶、金秋助学、解决就业等公益事业，定期组织节日慰问活动，形成稳定的关爱帮扶机制。

三、经验启示

（一）政策与市场双轮驱动是项目成功基础

项目紧扣国家及地方种业发展政策导向，精准把握新疆种业市场“缺技术、缺规模、缺龙头”的痛点，将政策红利转化为发展动能。同时，以市场需求为导向培育品种（如针对南北疆气候差异研发早熟玉米品种），确保产品适销对路，提示农业项目需兼顾政策合规性与市场实用性，实现“政策托底、市场发力”。

（二）产学研深度融合破解种业发展瓶颈

企业通过与28家科研机构签订长期合作协议，整合科研资源弥补自身研发短板，发挥企业在成果转化、市场推广中的优势，形成“科研机构出

技术、企业出平台、农户享成果”的闭环。例如，新疆九圣禾叶河种业有限责任公司联合新疆农科院作物所、莎车县种业发展中心，在拍克其乡组织冬小麦春季管理现场培训会，邀请专家现场授课解答技术难题，有效解决种业“育繁推脱节”问题，为农业科技企业提供借鉴——需主动链接科研力量，构建稳定的产学研合作机制，将技术优势转化为产业优势。

（三）多元风险防控保障项目稳定推进

项目采用“资产抵押+专业担保”的双重担保方式，结合资金专户管理、年度审计等措施，有效降低信贷风险；在市场风险应对上，通过“多品种布局+全区域覆盖”分散单一品种、单一市场波动影响。这表明农业项目投资大、周期长，需建立“资金+市场+管理”多维风险防控体系，确保项目可持续运营。

（四）联农带农需兼顾“利益联结”与“能力提升”

项目不仅通过保底收购让农户获得稳定收益，还通过无偿技术培训、示范户带动等方式提升农户种植能力，实现“输血”与“造血”结合。这种模式既巩固了企业的原料供应基地，又切实助力农民增收，为农业产业化项目提供启示——联农带农不能仅停留在“收购农产品”层面，更要通过技术赋能、模式创新，让农户深度参与产业链并分享增值收益。

（五）企业发展需兼顾经济效益与社会责任

九圣禾在推动种业产业化升级、提升自身竞争力的同时，以“发展不忘回馈社会”为理念，通过常态化公益慰问、多领域帮扶活动，实现与农村、农民的深度联结，既提升了品牌形象，又为企业长远发展筑牢群众基础。这提示农业企业应将社会责任融入发展战略，以“产业赋能+公益助农”双路径，实现经济效益与社会效益的协同共赢。

32. 兵团

新疆银仓棉业有限公司：北野镇棉花种植加工项目

摘要

实施单位为新疆银仓棉业有限公司及关联企业，项目落地于新疆北野镇（141团1连，新疆优质棉产区核心地带）。企业总注册资本达7000万元（银仓棉业3000万元、雪润种业1000万元、源立航农业3000万元），重点建设棉花全产业链项目，含年产20万锭纺纱厂（一期占地120亩，建筑面积47686.8平方米，2025年8月投产）。项目惠及北野镇及周边棉农，通过“产前农资供应+中端技术指导+后端收购加工+纵向纺纱延伸”模式，年收购籽棉15000吨、加工皮棉6000吨，一期棉纱产能6万锭，年产值约2亿元；建立稳定联农带农机制，解决本地季节性用工50余人次、长期用工40余人，预估年发放薪资300万元，周边种植户每户年收入增加约10万元，有效破解传统棉业分散种植、附加值低、棉农增收难等问题。

一、主要内容

（一）实施背景

北野镇作为新疆优质棉产区核心区域，棉农世代以棉花种植为主要收入

来源，但长期受三大问题制约：一是种植端“散而弱”，传统分散种植模式导致生产效率低，棉农缺乏优质种源、科学种植技术支撑；二是市场端“险而忧”，棉花价格波动大，棉农面临“卖棉难”“卖价低”风险；三是产业端“短而浅”，仅有初级种植环节，缺乏加工、纺织等下游环节，产业链短、附加值低，乡村产业升级乏力。2022年银仓棉业成立后，响应“万企兴万村”行动号召，以“整合棉业资源、绑定乡村发展”为核心，计划通过全产业链布局破解上述难题，实现企业发展与乡村振兴的深度融合。

（二）实施路径

1. 产前环节：筑牢种植基础

由雪润种业承担“产前保障”职能，依托“农作物种子经营”“主要农作物种子生产”资质，每年为合作棉农提供优质棉种200吨；同步供应高性价比肥料、农药，并派驻专业团队开展技术指导，推广科学施肥、合理用药方案；通过“农业机械服务与销售”，为规模化种植户提供农机租赁、操作培训，提升播种、采收机械化水平，缓解农村劳动力短缺问题。

2. 中端环节：强化技术赋能

企业组建专业销售与技

术服务团队，根据每户棉田土壤、气候差异，定制种植方案；在棉花出苗、现蕾、吐絮等关键阶段，实时跟踪长势，指导棉农精准用肥、用药，最终实现秋收季棉花亩产达450公斤以上，较传统种植亩产提升约15%。

3. 后端环节：稳定收购加工

由源立航农业负责“收购加工”支柱业务，通过“订单农业+保底收购”模式，与北野镇及周边棉农建立长期合作关系，消除棉农价格波动顾虑；自建棉花加工厂，年加工皮棉6000吨，将初级籽棉转化为高价值皮棉，初步延长产业链。

4. 纵向延伸：打造产业集群

2022年银仓棉业启动“棉纱加工”项目，建设年产20万锭纺纱厂：2024年底完成一期主体结构筹建，2025年5月完成车间装修收尾，7

月底完成设备安装（配备 10 台套转杯纺纱机，共 6000 头），8 月正式投产。转杯纺纱机较传统环锭纺效率提升 5—10 倍，省略粗纱工序，可处理中低等级棉花原料，降低生产成本的同时，实现“棉花—皮棉—棉纱”的全链条本地化转化。

（三）工作机制与创新亮点

工作机制上，形成“银仓棉业统筹+关联企业分工+棉农深度参与”的协同模式：银仓棉业主导全产业链规划与资源整合，雪润种业聚焦产前服务，源立航农业负责收购加工，三者分工明确且紧密联动；通过“保底收购+务工就业+技术培训”的利益联结机制，将棉农从“单一种植者”转变为“产业链参与者”。

创新亮点体现在两方面：一是“市场导向型帮扶”，并非单纯履行社会责任，而是通过全产业链布局实现“企业需原料、棉农需增收、乡村需产业”的三方共赢；二是“技术降本增效”，采用转杯纺纱机不仅提升生产效率，还能“变废为宝”（利用中低等级棉花原料），降低原料依赖，同时减少三资与用工成本，适配乡村产业发展的资源禀赋。

二、取得成效

本项目作为产业类案例，在促进乡村产业升级、联农带农增收、解决就业等方面成效显著：

（一）棉农收入稳步增长，增收渠道持续拓宽

通过“保底收购+务工薪金+土地流转租金”三重收益模式，棉农收入结构从“单一种植收入”转向“多元稳定收入”：一是保底收购确保棉农每公斤籽棉收入较市场波动价高 0.3—0.5 元，年增收约 3—5 万元；二是企业提供季节性用工 50 余人次、长期用工 40 余人，月均工资约 6000 元，年发放薪资 300 万元；三是部分棉农流转土地给企业，每亩年获租金 1200 元，最终实现周边种植户每户年收入增加约 10 万元，彻底解决“卖棉难”问题。

（二）乡村产业转型升级，产业链附加值显著提升

项目实现北野镇棉业从“种植端”向“加工端+制造端”跨越：从传统“卖籽棉”到“加工皮棉”，再到“生产棉纱”，产业链延长3个环节，产品附加值提升5—8倍；一期纺纱厂年产值达2亿元，年纳税约650万元，带动当地水、电、路、网等基础设施升级，小镇服务功能与产业承载力显著增强。

（三）就业与人才回流双向促进，乡村活力持续增强

项目累计解决本地就业近百人，其中80%为北野镇及周边村民，部分外出务工青壮年因“家门口就业”回流；企业定期开展纺纱技术、种植技术培训，培育本地技术工人20余名，缓解农村“空心化”与“人才短缺”问题，为乡村振兴注入持续活力。

此外，企业获得稳定原料供应（年收购籽棉15000吨），就地加工减少物流损耗与成本约10%，实现“企业发展”与“乡村振兴”的良性循环。

三、经验启示

本项目的实践为“万企兴万村”行动提供三大可推广、可持续发展的经验启示：

（一）全产业链思维是乡村产业振兴的核心路径

传统乡村产业“短而散”的痛点，需通过“上下游整合”破解。银仓棉业从“种、收、加、纺”全环节布局，将单一棉花种植升级为完整产业链，不仅提升产品附加值，更让棉农深度参与产业链分工，实现“产业增值”与“农民增收”的同步推进。这一模式可复制至粮食、果蔬等其他特色农产品产区，通过“本地原料—本地加工—本地制造”的链条化发展，激活乡村产业内生动力。

（二）“利益联结 + 技术赋能”是稳定合作的关键支撑

项目未采用“单向帮扶”模式，而是通过“保底收购 + 就业岗位”建立刚性利益联结，让棉农与企业成为“利益共同体”；同时引入转杯纺纱机等先进技术，降低生产成本、适配乡村资源，避免“技术脱节”导致的项目不可持续。这启示企业参与乡村振兴需“接地气”——既要通过利益联结保障农民权益，也要通过技术创新降低运营成本，实现“可持续共赢”。

（三）“企业主导 + 关联主体协同”提升项目执行力

银仓棉业通过成立关联企业，实现“产前、中、后”环节的专业分工，避免“单打独斗”的效率低下；同时依托本地企业家的乡土情怀，更易理解棉农需求与乡村实际，减少“水土不服”。这提示企业参与乡村振兴需“强统筹 + 懂本地”，可通过整合本地资源、联合关联主体，提升项目落地效率与适配性。

33. 农业农村部

安徽双水农业科技有限公司： 稻虾连作推动人才兴产业旺农民富项目

摘要

安徽双水农业科技有限公司聚焦稻虾产业人才振兴，通过技能培训、创业支持、精准帮扶等举措，累计带动全县 3000 多户从事龙虾养殖，每年开展稻虾连作技术培训 4—5 场、覆盖 200 余人次；先后注册多个地域商标，推动“全椒龙虾”获得地理标志证明商标授权；帮扶 72 户低收入群体，户均增收 3—5 万元。截至 2024 年，全椒县小龙虾养殖面积从 1400 亩扩至 36.5 万亩，年产值达 30 亿元，推动“人才兴、产业旺、农民富”的目标实现。

一、主要内容

2015 年以前，全椒县农业存在“单一种植效益低、农民技能薄弱、就业渠道窄”等问题，水稻种植依赖化肥人力，成本高、品质一般；农民缺乏特色养殖技术，增收困难；部分贫困户、残疾户因无技能、无产业，脱贫难度大。针对这些问题，安徽双水农业科技有限公司以“培育稻虾养殖人才、

支持就业创业、带动产业振兴”为核心目标，构建“育、创、帮”一体化体系，推动全县稻虾产业从“零散养殖”向“规模化、标准化、高效化”转型，助力乡村人才振兴与共同富裕。

（一）技能培训强基础

1. 产学研建立“知识库”

积极与上海海洋大学、浙江大学、安徽农科院水产研究所、安徽省水产技术推广总站等科研院所开展产学研合作，围绕小龙虾苗种繁育、成虾养殖、稻虾连作技术等核心领域，共同开展技术研发与人才培养。先后参与编写、制定《稻虾（克氏原螯虾）连作技术规程》（DB3411/T06—2013）、《稻田克氏原螯虾秋放养殖技术规程》（DB34/T3337—2019）等安徽省省级地方标准4项，滁州市市级地方标准2项，企业标准2项，王如峰获得发明专利7项，实用新型专利3项，科技成果8项。

2. 分层培训覆盖多群体

针对不同群体需求开展定制化培训，对“零基础”的农户，每年组织4~5场集中培训，邀请专家讲解稻虾连作基础技术、水质调控、病害防控等内容，年均覆盖200余人次；对“有基础”的养殖户，通过现场实操教学（如水草处理、喂料装置使用）、线上答疑（电话+网络）等方式，跟踪指导养殖全流程；对“骨干户”，推荐参与全国稻田综合种养技术大赛、渔业博览会等交流活动，提升技术创新能力，先后培育出300余名“懂技术、会经营”的稻虾养殖骨干。

3. 跟踪服务解决实操难

建立“一户一档”跟踪机制，通过现场查看、远程指导等方式，实时解决养殖户遇到的问题。如针对龙虾逃逸、水稻倒伏等常见问题，上门指导安装“防逃逸防护堤”、调整稻虾共生密度，确保技术落地见效。

（二）模式创新促创业

1. 推广“零风险”养殖模式

创新推出“全椒稻田养虾零风险模式”（又称“虾禾369养殖模式”），

明确“3月龙虾上市（早于常规1个月）、6月种稻、9月收稻、秋繁养虾”的流程，实现“稻虾互利、双水双绿”。该模式不仅提供标准化技术方案，还通过“早上市抢占市场”、“稻虾双收保收益”，将创业风险降至最低，吸引周边农民主动参与。截至2024年，该模式已在全椒县全面推广，带动3000多户农民创业养殖，水稻亩产达550公斤、小龙虾亩产200公斤，实现“亩产千斤稻、亩收千元虾”。

2. 打造品牌提升创业收益

注重品牌化建设，先后注册“赤镇及图”、“虾禾王”、“虾禾369”、“王如峰”4个商标，推动“全椒龙虾”获得地理标志证明商标授权。其中“赤镇牌”小龙虾通过国家无公害农产品认证，“虾禾王牌”稻虾米获“上海大”杯全国优质大米评比金奖，帮助创业户打开高端市场，产品溢价率达20%以上，显著提升创业收益。

3. 公司搭建创业平台

公司为创业户提供“产前—产中—产后”全链条支持。产前统一供应优质虾苗、稻种，降低采购成本；产中提供技术指导，规范养殖流程；产后对接销售渠道，解决产品销售难的问题。2024年底，公司养殖面积已达2.5万亩，龙虾产量3千多吨，总产值亿元以上，为创业户提供稳定的产业支撑。

（三）精准帮扶兜底线

1. 优先弱势群体就业

针对脱贫户、残疾户、监测对象户等困难群体，制定“分类帮扶”机制，对有田地的困难户，优先建立与公司联带机制，提供技术培训、物资供应等“优先服务”；对无田地的困难群体，在不影响其身体健康的前提下，优先安排在公司务工（如虾苗投放、饲料投喂、稻田管理等），确保有劳动能力的困难群体在家门口就“有活干、有收入”。

2. 长效帮扶稳定增收

建立帮扶台账，定期跟踪困难群体的养殖或务工情况，及时解决问题。历年来累计帮扶72户低收入群体，户均增收3—5万元，帮助困难群体实现“从脱贫到增收”的跨越。

3. 兜底保障协同助力

为降低养殖风险，鼓励农户养殖积极性，创新推出“防贫保”特色产业保险，并给予一定的保险补贴。每年全县约承保 3.3 万人，其中特色产业 1400 户，共计提供保障金额 174 亿元，年均理赔金额超 100 万元。

二、取得成效

（一）培育“懂技术、会创业”的乡村实用人才

项目累计培训稻虾养殖技术人才超 2000 人次，培育 347 名骨干成员、300 余名养殖带头人，其中 100 余人成为全椒县稻虾产业“土专家”，部分成员还被聘为县、市科技特派员，不仅实现自我创业增收，还带动周边农户学习技术，形成“人才带人才、技术传技术”的良性循环，为全椒稻虾产业发展提供坚实的人才支撑。

（二）拓宽就业渠道，带动万人增收

项目直接带动全县 3000 多户农民从事稻虾养殖，间接带动渔需物资、饲料生产、餐饮服务、文旅活动等相关行业全产业链从业者超 4.5 万人，形成“一业兴、多业旺”的就业格局。公司带动周边养殖户户均纯收入从 2007 年的 2.9 万元（168 万元/57 户）增至 2024 年的 10 万元以上，增幅超 240%；脱贫户户均增收 3—5 万元，彻底改变“靠天吃饭”的困境。

（三）打造全椒稻虾特色产业集群

截至 2024 年底，全椒县小龙虾养殖面积从 2006 年的 1400 亩扩展至 36.5 万亩，占全县耕地总面积 35% 以上，全产业链总产值达 30 亿元以上，规模居全国第九、全省第二。“全椒模式”先后获“全国稻田综合种养技术创新银奖”、“绿色生态奖”等荣誉，吸引江苏、河南等省份考察学习，推动稻虾产业从“全椒特色”向“全国示范”升级。同时，稻虾连作模式减少水稻化肥使用量 30% 以上，提升水稻品质，实现“生态效益 + 经济效益”双赢。

三、经验启示

第一，构建“产学研+培训+跟踪”的技能培育模式。通过科研院所技术支撑、分层培训覆盖、全流程跟踪指导，解决农民“学不会、用不好”的问题，为产业发展培育实用人才。第二，创新“产业模式+品牌化”的创业支撑机制。以标准化、低风险的养殖模式降低创业门槛，以品牌化提升产品收益，让农户“敢创业、能致富”。第三，建立“分类施策”的精准帮扶体系。针对各种困难群体需求提供就业、创业双支持，构建利益共享“共同体”。第四，项目依托党建引领。将党员先锋模范作用与产业发展、人才培养结合，强化组织保障，也是此案例成功的重要基础。未来，该模式可进一步推广至其他类似农业产业，为乡村人才振兴与产业振兴深度融合提供更多实践样本。

内蒙古福景堂马铃薯产业集团有限公司： 小土豆撑起大产业企村共赢谱振兴华章项目

摘要

内蒙古福景堂马铃薯产业集团有限公司，2022年6月注册于“中国薯都”乌兰察布市，总占地450亩，总投入6.5亿元打造全国规模最大马铃薯淀粉全产业链加工园区。企业紧扣“万企兴万村”行动要求，创新“种植+农户+合作社+企业+加工+销售”六位一体模式，整合307个种植合作社、15个运输合作社、16个农机合作社资源，辐射带动10万农户深度参与。截至目前，累计带动超12万户农户稳定增收，其中2.6万户脱贫户户均增收8300元，成为产业赋能乡村振兴的标杆。

一、主要内容及取得成效

（一）立足产业痛点，锚定振兴方向精准破局

商都县作为乌兰察布市马铃薯主产区之一，虽坐拥“中国薯都”产业基础，但长期面临传统种植分散化、农户缺乏规模化种植指导与产业链支撑，畸形薯小薯滞销问题突出、“丰收不增收”现象频发，农户融资渠道狭窄、抵押不足导致“融资难、融资慢”，加工转化率偏低、产业链附加值未能充分释放等痛点问题。福景堂集团立足自身技术、资金与产业链整合优势，以马铃薯全产业链开发为核心抓手，构建从种植端到销售端的闭环服务体系，将企业发展与农户增收、乡村产业升级深度绑定，形成“企业引领、合作社联动、农户参与”的良性发展格局，实现了从“输血式”帮扶到“造血式”赋能的转变。

（二）创新合作模式，构建产业协同发展共同体

福景堂集团打破传统“企业+农户”的简单合作模式，创新构建“种植

+农户+合作社+企业+加工+销售”六位一体合作模式，通过联合社串联各方资源，实现产业各环节高效协同。在种植环节，企业联合16个农机专业合作社为农户提供整地、播种、施肥、收割等全程机械化服务，降低农户种植成本；依托307个种植专业合作社整合分散土地资源，推广标准化种植技术，提升马铃薯品质与产量。在流通环节，15个运输合作社组建专业物流团队，保障鲜薯从田间到厂区的高效转运，减少损耗。在加工销售环节，企业凭借全产业链加工园区优势，将鲜薯加工为淀粉及下游产品，通过自有销售渠道销往全国，实现“从土地到餐桌”的全链条把控。该模式有效激活了乡村产业资源，截至目前，已高效整合周边5大类型合作社338家，辐射带动10万农户深度参与产业发展，累计带动超12万户农户实现稳定增收，让农户从产业发展中获得种植收益、务工收益等多重回报，构建起“风险共担、利益共享”的企村共同体。

（三）深化“金”“数”融合，破解融资瓶颈激活生产动能

“融资难、融资慢”是制约农户扩大种植规模、提升生产水平的核心障碍。为破解这一难题，福景堂集团与交通银行深度协作，以数字化转型为突破口，构建金融服务新生态。一方面，联合搭建内蒙古首个农产品数字化产业链平台，整合种植、加工、销售全流程数据，实现对马铃薯产量预估、品质监测、市场需求等信息的精准研判，为生产调度、库存管理提供数据支撑，大幅提升产业运营效率。另一方面，依托该平台推出“交行20—2—0土豆贷”纯信用贷款产品，平台提供2.4亿元全流程授信额度，采用“免抵押、纯线上”办理模式，简化贷款审批流程。金融与数字的深度融合，彻底改变了传统贷款模式的弊端。截至目前，已为863户种植户发放贷款超1.2亿元，80%以上种植户获得资金支持，资金到位效率较传统贷款提升10倍，累计解决超12万农户生产资金短缺问题。同时，企业坚守“不打白条、不拖欠款项”承诺，确保农户销售款项及时足额到账，极大增强了企农合作的信任度，为产业持续发展奠定坚实基础。

（四）革新收购机制，破解销售困局保障农户收益

针对传统加工企业“挑肥拣瘦”，仅收购品相好、个头大的马铃薯，导致畸形薯、小薯滞销的行业痛点，福景堂集团彻底革新收购标准，推出“零门槛+保护价”双重保障政策。“零门槛收购”打破对马铃薯大小、薯型的限制，各类马铃薯均予以收购加工，既解决了农户“卖薯难”的后顾之忧，让农户“种薯无顾虑”，又充分盘活原料资源，提高资源利用率。这一举措直接推动商都县马铃薯加工转化率从2021年的28%跃升至65%，实现了产业资源的高效利用。在零门槛收购基础上，企业实施高于市场价20%—30%的保护价收购政策，与农户签订明确价格区间的收购合同，构建起稳定的价格保障机制。即便市场行情下跌，企业仍严格按保护价收购，从根本上避免“丰收不增收”“薯丰伤农”问题。2024年，集团在商都县周边收购鲜薯83万吨，覆盖10万农户户均增收超3000元，其中26318户脱贫户户均增收8300元，通过增产累计为农户创造增收机会超50万人次，成为巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村产业振兴的重要力量。

（五）多元赋能乡村，拓宽振兴路径提升治理效能

在推动产业发展的同时，福景堂集团积极拓展乡村振兴赋能维度。在人才培育方面，企业定期组织种植技术培训、农机操作指导、金融知识宣讲等活动，累计培训农户超2万人次，提升农户生产技能与市场意识，培育了一批“懂技术、会经营”的新型职业农民。在乡村治理方面，通过与结对帮扶村合作社建立联动机制，引导农户有序参与产业发展，增强农户集体意识与协作精神，推动形成“共建共享”的乡村治理新格局。在公益事业方面，企业积极参与当地基础设施建设，资助帮扶村道路修缮、灌溉设施改造等项目，改善乡村生产生活条件；针对困难农户开展定向帮扶，为脱贫户提供就业岗位，助力巩固脱贫攻坚成果。

二、经验启示

福景堂集团的实践为“万企兴万村”行动提供了宝贵经验启示。第一，产业链融合是核心支撑。企业立足自身优势打造全产业链体系，通过“六位一体”模式整合各方资源，实现从种植到销售的全流程把控，既提升产业附加值，又为农户提供多元增收渠道，构建起企村共赢的产业生态。第二，数字赋能是关键突破。数字化产业链平台不仅提升产业运营效率，更打通金融服务“最后一公里”，破解农户融资难题，为传统农业转型升级提供技术支撑。第三，利益联结是根本保障。“零门槛+保护价”收购政策与及时足额兑付机制，从根本上保障农户收益，增强企农信任，为合作持续深化奠定基础。第四，责任担当是发展底色。企业将自身发展与乡村振兴深度融合，在推动特色产业发展同时，积极助力人才培育、公益帮扶等领域，实现经济效益与社会效益双赢，其模式具有较强的复制推广价值。

宁夏盐池县鑫海食品有限公司： 多措并举助力盐池县滩羊产业蓬勃发展项目

摘要

宁夏盐池县鑫海食品有限公司作为宁夏回族自治区农业产业化重点龙头企业，始终以“产业兴农、科技富农、就业惠农”为核心，构建全产业链联农带农机制，创新“企业+基地+合作社+农户”联结机制，与1000余户规模化养殖户签订定向养殖协议，2024年带动全县8个乡镇3500户农户发展滩羊养殖，户均年增收超1.2万元，推动滩羊产业蓬勃发展助力乡村振兴战略实施。

一、主要内容

（一）全产业链布局，推动盐池滩羊产业创新与升级

宁夏盐池县鑫海食品有限公司成立于2003年，是集饲草料加工、滩羊养殖、精深加工、线上线下销售于一体的综合性企业。公司拥有现代化有机生态牧场300亩，年加工滩羊35万只，生产优质滩羊肉6000吨，设立滩羊全产业链产品研发中心，聚焦滩羊特色产业技术痛点开展攻关，形成火锅类、预包装类等五大系列200余种产品，为全县滩羊产业产品开发提供鑫海经验。2024年销售额达3.8亿元，其中电商渠道占比30%。自2016年以来，公司产品连续入选G20峰会、金砖国家会议、大连达沃斯、杭州亚运会、全运会等国际盛会专供食材，“宁鑫”品牌获“自治区著名商标”等荣誉，累计获得专利64项、商标104个。公司创新“企业+基地+合作社+农户”联结机制，与1000余户规模化养殖户签订定向养殖协议，对达标滩羊以高于市场价2—3元/斤的价格保底收购，2024年带动全县8个乡镇3500户农户发展滩羊养殖，户均年增收超1.2万元。同时，公司通过“盐池滩羊智慧平台”实现全流程溯源，从牧场到餐桌全程可视化监管，确保产品质量可追

溯，增强市场竞争力。

（二）创新联农带农模式，多维举措促进共同富裕

一是定向养殖，构建稳定产销闭环。公司以“订单养殖”为核心，与农户签订《滩羊定向养殖协议》，提供统一品种、统一饲料、统一防疫、统一技术指导的“四统一”服务，2025年，公司计划全面开展定向养殖，成立饲草料公司，以“降本提质，合作共赢”为目标，统一饲草料使用和饲喂标准，与10村集体和800余户养殖户签订定向养殖合作协议，采取ABC养殖户合作方案（根据合作养殖户全年出栏量和羊肉品质评定ABC三个等级），计划合作养殖数量达到30万只。同时，积极带动扶持边缘户65户166人、监测户54户128人，精准助力困难群众增收，推动了当地乡村振兴工作的开展。二是就业帮扶，精准赋能弱势群体。帮扶车间就业：公司设立就业帮扶车间，开发穿串工、剔骨工等适合劳动力的岗位。其中，穿串工岗位采用“随到随做、计件付费”模式，单价0.28元/串，旺季吸纳200余名“陪读妈妈”就业，人均日收入达200元。既照顾家庭又稳定增收。技能培训提效：针对剔骨工岗位，开展肌肉纹理识别、精准切割等专项技能培训，通过强化训练，许多员工成为车间技术骨干，月收入提升至6000元。近三年累计培训员工200余人次。阶梯式职业发展：建立“初级工—中级工—高级工”晋升体系，通过集中培训与岗位实训结合，帮助员工技能升级。例如，剔骨工从初级工晋升至高级工后，薪资从4000元/月提升至8000元/月，激发员工内生动力。

二、取得成效

截至2025年，鑫海公司累计带动全县3500户农户增收，其中脱贫户500户，人均年增收8000元以上；通过就业帮扶车间、技能培训等渠道，帮助200余名“陪读妈妈”实现家门口就业，真正做到“照顾孩子、增收致富两不误”。公司先后荣获“全区脱贫攻坚先进集体”“国家高新技术企业”等称号，成为盐池滩羊产业联农带农的标杆企业。下一步，公司将持续深化

“产业+就业+培训”三位一体模式：一是扩大定向养殖规模，计划2026年带动4000户农户，建设10个标准化养殖示范基地；二是拓展滩羊产品新兴品类，开发“盐池滩羊”高端礼盒，进一步提升产品附加值；三是联合高校开展技术攻关，在智能化养殖技术方面，推动滩羊产业向绿色化、数字化、高端化发展，为乡村振兴贡献更大力量。

三、经验启示

宁夏盐池县鑫海食品公司以“产业兴旺带动百姓富裕”，探索出可复制的乡村产业高质量发展路径，其核心经验集中体现为“五位一体”模式。

公司坚持全产业链发展，向上延伸至饲草料生产，向下拓展至精深加工与品牌销售，构建闭环体系，既抵御市场风险，又开发200余种产品提升附加值，电商销售占比达30%，实现从“卖资源”到“卖品牌”的转变。以科技与品牌双轮驱动，通过研发中心攻克技术难题、依托国际盛会塑造“宁鑫”品牌，摆脱低价竞争，抢占高附加值赛道。

创新“企业+基地+合作社+农户”机制是共富的关键，以高于市场价的保底收购稳预期，通过“四统一”服务解难题，用ABC等级评定激动力，将农民深度嵌入产业链。聚焦人的发展，为“陪读妈妈”等群体设置灵活岗位，搭建“初级—中级—高级工”培训晋升体系，实现技能增收与人才留存。借助“盐池滩羊智慧平台”实现全流程溯源。以数字化赋予产品“透明身份证”，筑牢消费信任。

总的来看，乡村产业振兴与共同富裕需以全产业链夯实基础，以科技品牌提升价值，以利益联结凝聚人心，以技能提升激活内生动力，以数字化保障品质，这一系统模式为各地依托特色资源、发挥龙头企业作用提供了宝贵的“鑫海方案”。

山东勇冠农业科技有限公司： “三产融合 + 科技赋能”助力乡村振兴项目

摘要

山东勇冠农业科技有限公司位于山东省菏泽市巨野县太平镇，总投资 2600 万元建设现代农业科技园区 260 亩，先后注册成立永诚种植、永诚农机、科晟源蔬菜 3 个农业专业合作社和太平为农服务中心，实施土地托管 12000 余亩，帮助培养农村致富能手 85 名，与 60 所学校达成蔬菜配送合作，带动周边村进入现代农业发展轨道，助力群众增收与集体经济壮大。先后荣获全国农民专业合作社示范社、全国县级优质田间学校，国家级星创天地、全省百星农业社会化服务组织、全省农民专业合作社示范社、山东省农民乡村振兴示范站等荣誉称号。

一、做法成效

近年来，山东勇冠农业科技有限公司积极响应国家乡村振兴战略号召，发挥自身农业园区优势，主动承担社会责任，通过整合资源、创新模式，有效破解农民技能薄弱、农业规模化程度低、服务体系不完善等难题，为实现农业增效、农民增收、农村繁荣贡献企业力量。

（一）突破单一生产局限，构建三产共生产业基础

勇冠农业初期以种植、养殖为主，面对现代社会对农业多元价值的需求，率先推动产业“破界”，通过拓展农业生产、加工、服务等多重功能，实现一二三产业融合发展。一是打造现代化设施。围绕农业现代化升级，勇冠农业建成 260 亩现代农业科技园区，配套 30 座高标准智能温室大棚、净菜分拣交易大厅以及 500 吨农产品恒温保鲜冷库，构建起从育苗、种植到分拣、仓储的全链条硬件支撑。同时，注册成立永诚种植、永诚农机、科晟源蔬菜等 3 家农业专业合作社和为农服务中心，通过“园区 + 合作社 + 服务中

心”模式，整合农业生产资源，提升产业组织化程度。二是推行订单种植。为稳定农户收益、降低生产风险，勇冠农业与周边8个村开展对口合作，与农户签订种植合同，解决农户“种什么、怎么种、卖给谁”难题，实现“技术+订单”双重保障，每亩增收700元以上。针对不同地块土质差异，开展土壤养分检测，按需配方肥料，在降低农户生产成本同时，推动实现农业绿色发展。三是创新经营模式。在销售与服务端，勇冠农业构建形成了“多元渠道+综合服务”运营体系，对接全县及周边60多所学校、商超，开展新鲜蔬菜直供，发展冷链物流，实现“四季鲜品供应”；搭建“绿色农产品展厅+电子商务”平台，整合全县30多个“三品一标”产品，通过“视频直播+物流配送”实现线上线下同步销售；推出土地托管服务，秉持“农民外出打工，我为农民打工”理念，托管18个村1.2万余亩流转土地，提供测土配肥、统防统治等全流程服务，形成“农资经销+技术指导+土地托管+综合服务”模式，破解农业生产碎片化问题，推动适度规模经营。

（二）科技与文化双重赋能，夯实产业振兴内核

勇冠农业将“科技”与“文化”作为产业升级的核心驱动力，推动科技从“实验室”走向“田间地头”，让文化从“传统记忆”融入“现代体验”，实现农业产业从“量变”到“质变”的跨越。一是深化“产学研用”协同创新。围绕设施蔬菜产业升级，勇冠农业实施中央引导地方科技发展资金项目2项，转化应用农业科技成果2项。同时，与山东省农科院、山东农业大学、菏泽市农科院等科研单位建立紧密合作，聘请专家教授及其产业服务团，不定期开展技术推广培训与现场指导，推动科研成果快速落地。例如，通过引进“现代化育苗技术”“大棚温室智能调控技术”，园区蔬菜亩产提升15%—20%。二是培育“不走的”乡村人才队伍。勇冠农业以“培育新农民、带动新产业”为目标，选拔周边村有基础、有潜力的农民，通过“园区实训+外地考察”模式，培养致富能手85名。依托“星创天地”“田间课堂”等平台，每年开展20余场培训，免费培训3600余人，培育出一批“土专家”“田秀才”。三是打造“科教一体”研学实践基地。将园区生产体系与研学体系有机结合，开展“农耕体验+科普学习+游乐互动”活动，每年服

务中小學生 6000 余人次，既實現了“農業 + 教育”跨界融合，又通過研學活動提升園區社會效益，形成“經濟收益 + 社會價值”雙增長格局。四是建設“無人農場”發展智慧農業。依托“基於大數據的家庭農場智慧化管控系統研究”項目，園區建設無人農場，通過數字化、智能化管理，實現“精準灌溉、智能控溫、病蟲害預警”全流程自動化。充分發揮“技術引領、科研支撐、人才培養”多重作用，吸引 6 名教師、10 名博士研究生入駐，重點開展黃瓜種植技術研究與成果轉化，為區域農業現代化提供了示範樣本。

（三）構建利益共享機制，打造可持續融合生態

勇冠農業通過創新利益聯結模式，整合多方資源，推動企業、村集體、農戶形成“命運共同體”。一是實施“師傅帶徒弟”高素質農民培育項目。作為山東省高素質農民大師改革創新試點，勇冠農業創新“五個三”（三權、三式、三重、三動、三性）教學模式，通過“師傅帶徒弟、徒弟帶農戶”的“傳幫帶”機制，實現“人才培育—產業發展”雙向驅動，為全省高素質農民培育提供實踐參考。二是探索“溫室間作”高效種植模式。依托鄉村振興帶頭人“頭雁”項目，勇冠農業在溫室大棚內創新“西紅柿 + 豆角”間作模式，通過科學搭配提升土地利用率，實現畝產增收 20% 以上，進一步降低了單一種植的市場風險與生產成本，為大棚蔬菜高效種植提供了解決方案。三是推行“企村共建”黨建引領模式。創新“公司黨支部 + 村黨支部 + 專業合作社 + 農戶”的聯結機制，通過黨支部聯建，推動“企建帶村建、企村共建”。一方面，整合農戶土地資源，擴大土地托管規模，以先進農機與科技手段替代傳統耕作，解放農村勞動力，讓農民實現“打工 + 種地”兩不誤；另一方面，幫助 3000 余名村民實現“家門口就業”，形成“農戶增收、村集體壯大、企業發展”三方共贏格局。

二、經驗啟示

山東勇冠農業科技有限公司助力鄉村振興的實踐，為社會力量參與鄉村振興提供了寶貴經驗。

（一）精准服务是关键

只有立足农民需求，围绕农业生产全链条提供“一站式”服务，解决农户急难愁盼问题，才能赢得农户信任与支持。

（二）人才科技是支撑

通过“产学研用”合作与创新人才培养模式，才能为乡村振兴注入科技与人才动能，推动农业高质量发展，增强乡村振兴可持续性。

（三）利益联结是保障

只有建立企业与农户共赢的利益机制，让农户共享发展成果，才能充分调动农户积极性，形成乡村振兴的强大合力。社会力量只要找准定位、创新模式、深耕产业，就能在乡村振兴中发挥重要作用。

新疆慧尔农业集团股份有限公司： 科技赋能“万企兴万村”乡村振兴示范项目

摘要

新疆慧尔农业集团股份有限公司（2005年成立的本土综合型智慧农业服务集团），慧尔农业积极响应国家战略部署，以“汲取全球智慧 赋能新疆农业”为立足点，以促进乡村振兴为己任，以实现新疆农业农村现代化为目标，建立了全国最大的水溶肥生产基地及全国覆盖面积最大的智慧农业实施项目，项目主要覆盖新疆昌吉、五家渠、博乐等多地。截至2024年底，企业通过系统化、多层次的资源投入，构建了坚实的行动基础。在资金层面，获农发行贷款支持17000万元，自主投入公益资金1800余万元、就业培训资金350万元。产业布局上，建成全国最大水溶肥生产基地（含5家现代化化工厂），累计研发新产品36个，获36项专利；技术推广成效显著，铺设智能施肥设备6500余套，水肥一体化智能灌溉技术覆盖超600万亩，通过该技术实现节肥、节水，每亩为农户节省人工成本30元并增产5%—25%。公益与人才培育方面，项目受益对象广泛：提供就业岗位325个，帮扶200名脱贫人员增收。2024年企业产销肥料30余万吨，主导产品液体肥新疆市场占有率达24%（居首位），已形成“研发—生产—配送—服务”全链条体系，成为以智慧农业综合服务中心与数据服务平台为双引擎的示范企业，其模式被列为农业农村部优秀案例。

一、做法成效

（一）实施路径

1. 产业布局与技术研发

企业建设5家现代化化工厂，覆盖昌吉、五家渠等地，形成全国最大的水溶肥生产基地；累计研发水溶肥、生物菌肥等新产品36个，拥有功能性肥

料、液体肥核心技术及全国首创生产工艺，获得 36 项专利，搭建国家博士后科研工作站等多个研发平台，为项目提供技术支撑。

2. 智慧农业技术推广

自主研发智能施肥系统，将肥料施用与信息化结合，实现精准施肥；截至 2024 年底，共铺设智能施肥设备 6500 余套，推广水肥一体化智能灌溉技术超 600 万亩，其中“十四五”期间超 300 万亩，技术覆盖全疆并嵌入高标准农田建设，同时构建覆盖全疆并向区外延伸的产品销售网络。

3. 绿色生产与生态保护

创新液体肥料配送模式，采用罐车或可循环吨桶配送，省去包装环节，减少白色污染；通过精准施肥实现节肥 20%、节水 30%，降低过量施肥对土壤、水源及大气的污染；生产的液体肥含腐殖酸等成分，可以修复土壤，助力化肥使用量“零增长”，推动农业绿色发展。

4. 公益与人才培养

针对新疆部分地区教育资源相对薄弱、农村青年就业技能单一的现状，企业将支持教育、培育人才作为回馈社会的重要方向。在此背景下，累计投入 1800 余万元用于助农、助学等公益事业，捐赠有机肥、液体肥等物资价值超 1500 万元；投入 350 万元就业培训资金，开办 347 班次，培训职业农民 15.345 万名；开展“慧尔春蕾爱心书包”项目，捐赠书包 15000 余个，资助 7 名“千企帮千村”家庭困难大学生，切实以教育帮扶阻断贫困代际传递。

（二）创新做法

1. 构建智能施肥系统的核心优势

智能施肥系统是农田灌溉的一部分，它是基于大田滴灌精准施肥和科学施肥需求下研发出来的产品，也是企业的核心竞争力，它的出现解决了农户施肥难、劳动强度大的问题，通过精准施肥提高肥料的利用率，从而达到节水、节肥、增产、省时、省力的效果。慧尔模式与传统模式相比，优势主要在于通过远程在线施肥，随时掌握施肥状态，实现定量精准、私人定制施肥方案，提供“三节省四免费”服务和全程种植数据分析。

2. “科技 + 公益”双驱动模式

以智能农业技术推动产业提质增效，同步将公益行动融入业务布局，形成“以科技带动产业，以公益反哺乡村”的良性循环。通过捐赠农资、培训农民、资助学生等方式，强化企业与乡村的情感联结与社会认同，提升项目的可持续性与社会接受度。

3. 数字化赋能机制

依托智能施肥系统构建农业种植数字档案，实现地块信息、施肥记录、作物长势等数据可视化，为种植决策、政策制定和供应链优化提供依据。通过数据反馈不断迭代升级模型与服务，推动农业从“经验种植”向“数据种植”转型，提升全区农业智慧化水平。

（三）取得的成效

1. 有效促进现代农业产业发展

项目可以有效促进新疆农业智能化、集约化发展，助力高标准农田建设，提升区域农业综合生产能力；企业主导产品的市场占有率居全区首位，形成了涵盖研发、生产、推广的完整产业链条。

2. 进一步增强农民获得感与技能提升

通过技术推广与就业帮扶，直接带动脱贫人口就业增收，人均年收入得到显著提高；累计培训职业农民超 15 万名，进一步提升了农户科学种植与经营能力，有效增强乡村自我发展内生动力。

3. 推动实现生态与民生协同改善

项目的技术推广可以显著节约资源、减轻农业面源污染，同时，通过公益项目持续支持教育及脱贫地区发展，推动构建绿色发展与社会和谐的双赢格局。

4. 项目模式形成示范效应

企业获得多项国家及自治区级荣誉，项目模式被列为农业农村部优秀案例，为全区乃至全国智慧农业与乡村振兴提供可复制经验。

5. 有效促进农户增产增收

作为慧尔智慧农业综合服务管理体系的核心，慧尔智能施肥系统可以为

农户种植、产品优化、服务提升等方面提供数据支撑，从而有效解决水资源短缺、提高肥效利用、控制环境污染和提高单亩产量。通过多年的实践和数据验证，慧尔模式每亩地农户肥料运输、加肥等人工成本节省 30 元，每亩实现节水 5% ~ 10%，提高肥料利用率 30%，实现每亩 5% ~ 25% 的增产增收。

二、经验启示

（一）本土企业应立足区域优势，扛起乡村振兴责任

新疆慧尔农业作为本土企业，紧扣新疆农业发展痛点，将自身产业与区域需求深度结合，证明本土企业可凭借对地方资源、农户需求的熟悉度，成为乡村振兴的“主力军”。其他地区本土企业可借鉴此经验，立足区域特色，找准产业切入点，将企业发展与乡村振兴战略同频共振。

（二）科技是推动农业现代化与乡村振兴的核心动力

项目以智能施肥系统、水肥一体化技术为核心，实现农业降本增效、绿色发展，印证“科技兴农”的重要性。未来乡村振兴需持续加大农业科技研发与推广力度，鼓励企业搭建研发平台，推动技术落地，以数字化、智能化破解传统农业难题，助力农业高质量发展。

（三）“产业 + 公益”双驱动模式可提升乡村振兴综合效益

项目既通过产业升级推动农业发展、农户增收，又以公益事业改善民生，形成“产业强基础、公益补短板”的格局。此模式表明，乡村振兴需兼顾经济发展与民生改善，企业可通过二者结合，既实现自身经济效益，又实现社会价值最大化，增强乡村振兴的可持续性。

（四）全链条服务与政策协同是项目落地的关键

企业构建“研发—生产—推广—服务”全链条机制，且与高标准农田建

设等政策衔接，确保技术快速推广。这启示乡村振兴项目需注重全流程管控，同时加强与政府政策、地方规划的协同，形成“企业主导、政策支持、农户参与”的合力，提升项目落地效率与覆盖面，为全国乡村振兴提供可复制、可推广的实践经验。

广西仙池茶业有限公司： “5+”茶产业助力农企共赢项目

摘要

广西三江侗族自治县仙池茶业有限公司立足当地茶叶、油茶特色资源，创新“公司+合作社+基地+农户+农户”的“5+”联农带农模式，通过构建利益联结机制、搭建产学研体系、优化产销网络、践行社会责任，既破解了农户就业难、农产品销售难等问题，又实现了自身产业规模与品牌价值的双重提升，打造出企业引领、农企共赢的乡村振兴“仙池样板”。

一、做法成效

广西三江侗族自治县地处桂北，拥有适宜茶叶、油茶生长的生态环境，两大作物是当地农户传统收入来源，但面临产业链条短、销售渠道较少、农户持续增收动力不足等发展瓶颈，产业潜力难以充分释放。广西仙池茶业有限公司积极响应“万企兴万村”行动倡议，主动承接社会责任，以解决地方产业痛点为导向，依托自身优势探索联农带农新模式，通过“5+”模式打通产业堵点，推动三江侗族自治县茶叶、油茶产业从“零散种植”向“集群发展”转型，逐步形成“资源整合—产业融合—多方受益”的乡村振兴新路径。

（一）利益共享，构建多元联农机制

仙池茶业坚持“企农共赢”理念，通过分层分类的利益联结方式，让农户深度融入产业发展链条。一是结对帮扶实现全覆盖。与1275户农户建立帮扶对子，帮扶范围覆盖11个乡镇多个行政村，同步开展支部联建、捐资助学等活动50余次，在经济帮扶之外强化企农情感联结与乡村民生改善。二是就业优先保障稳增收。在茶叶种植、加工、销售及油茶生产全环节预留就业岗位，累计为536名提供稳定就业岗位，为农户筑起收入“安全线”。

三是委托经营激活集体经济。托管4个村民合作社及20户的产业项目，通过自主运营实现产业提质，每年按约定向村集体与农户分配收益，累计分配收益超30万元，为村级集体经济注入持续活力，拓宽乡村自我发展渠道。

（二）聚焦科技赋能，打造产学研融合体系

产业竞争力的提升离不开科技支撑，仙池茶业构建“科研+生产+品牌”全链条发展模式，推动产业从“粗放型”向“高质量”转型。一是科研攻关突破技术瓶颈。与中国科学院茶叶研究所等多家科研院校合作，建立专家工作站，成功选育“仙池66号”“仙池12号”茶树新品种，研发出广西首个富硒山茶油产品，累计获得发明专利29项，为产业发展提供核心技术支撑。二是标准化基地筑牢品质根基。打造万亩绿色食品（茶叶）生产基地，覆盖6个乡镇19个行政村，其中有机、富硒茶叶基地达13268亩，油茶林18563亩，所有基地均通过有机认证、富硒认证及香港优质“正”印认证，从源头保障产品品质与安全。三是品牌培育提升产品价值。打造的“侗美仙池”品牌商标获评广西著名商标，旗下茶叶、茶油产品在“中茶杯”“国饮杯”等全国性赛事中多次斩获金奖，成功入选《全国名特优农产品目录》，显著提升产品附加值与市场认可度。

（三）创新产销协同，构建立体销售网络

畅通销售渠道是保障农户收益的关键，仙池茶业搭建“线上+线下+应急纾困”立体销售体系，确保农产品“产得出、卖得好、收益稳”。一是电商布局拓宽销售范围。在天猫、京东、抖音等10余个主流电商平台开设官方店铺，通过直播带货、短视频推广等方式，销售茶叶、茶油、木耳等农副产品，直接带动5000多户农户增收，打破地域限制对接全国市场。二是应急收购化解农户危机。2020年联合30多家合作社集中收购茶青1270吨，实现销售额3900万元；2023年针对罗汉果滞销问题，投资100万元购置烘干设备，收购农户鲜果价值1000万元，带动整体销售1500万元，覆盖2000多户种植户，户均增收6000元，有效缓解市场波动带来的农户损失。三是技术培训提升产品品质。邀请农业专家开展绿色防控、茶叶加工等技术培

训，免费为农户提供价值 105 万余元的生产设备及肥料，从种植、加工环节提升农户技术水平，以“品质升级”增强产品市场竞争力，实现“以质取胜”。

（四）践行社会责任，投身公益事业

仙池茶业在推动产业发展的同时，主动承担社会责任，以实际行动彰显民营企业的担当。一方面是公益捐赠助力民生改善。累计捐赠爱心款 527.2 万元，资金主要用于乡镇楼桥等基础设施建设、文体竞赛举办等公益事业，直接改善乡村生产生活条件，提升教育帮扶水平。另一方面是应急救灾彰显企业温度。2020 年新冠肺炎疫情期间，捐款 16 万元及捐赠大批防疫物资。个别乡村发生火灾后，该企业第一时间捐赠 3.8 万元用于灾后重建，以快速响应与实际行动帮助群众渡过难关，强化企业与乡村的共生联系。通过“5+”模式的深度实践，仙池茶业实现了企业发展与乡村振兴的双向赋能。2024—2025 年，企业累计纳税近 2000 万元，带动上下游产业链解决 5 万余人就业，先后荣获“广西‘万企帮万村’先进民营企业”“全区脱贫攻坚先进集体”等多项荣誉，成为广西民族地区特色产业助力乡村振兴的标杆企业。

二、经验启示

仙池茶业通过“5+”联农带农模式的探索与实践，为农业产业化企业助力乡村振兴提供了可复制、可推广的经验启示。

（一）利益联结是联农带农的“核心纽带”

只有建立多层次、可持续的利益联结机制，将农户与企业发展深度绑定，通过结对帮扶、就业保障、收益分红等方式让农户共享产业成果，才能充分激发农户参与积极性，实现企农长期稳定共赢。

（二）科技创新是产业升级的“关键引擎”

农业产业的高质量发展离不开技术支撑，企业需加强与科研院校合作，攻克技术难题、培育优质品种、建设标准化基地，同时注重品牌培育，以“科技+品牌”双轮驱动提升产品附加值，增强产业核心竞争力。

（三）产销协同是收益稳定的“重要保障”

面对市场波动，企业需构建“线上+线下”融合的销售网络，同时建立应急收购与帮扶机制，既拓宽销售渠道，又能及时化解农户“卖难”危机，以“产销稳”保障“收益稳”，为产业持续发展奠定基础。

（四）社会责任是企业发展的“价值底色”

企业在追求经济效益的同时，需主动融入地方发展，通过公益捐赠、应急救援等举措履行社会责任，既改善乡村民生，又提升企业社会形象，形成“产业发展反哺乡村、乡村振兴助力企业”的良性循环。

34. 中国农业银行

广西博白县凰图工艺品有限责任公司： 金融赋能与文化出海共筑乡村振兴项目

摘要

广西博白县凰图工艺品有限责任公司（以下简称“凰图公司”）是一家集传统手工编织品开发、生产与销售于一体的自治区级先进民营企业。曾因产品回款周期长、新厂房建设等因素，一度面临资金周转压力。为此，该企业创新建立了“公司+订单+农户”的经营模式，立足博白千年芒（藤）编非遗技艺，将现代企业管理与分散的农户生产有机结合，成功构建了连接国际市场与乡村千家万户的弹性供应链。面对企业发展中的资金和市场瓶颈，农业银行通过“链式金融”、引入政策性融资担保公司以及科技赋能的三重驱动模式，有效破解了轻资产企业缺乏抵押物的核心难题，近三年累计为博白芒编产业投放信贷资金超4亿元。依托于金融活水的精准滴灌，凰图公司经营发展驶入快车道。通过金融赋能、模式创新与文化出海，凰图公司有力推动了博白芒编产业年产值突破40亿元，产品远销全球60余国，成为“万企兴万村”行动中联农带农、振兴乡村的卓越典范。

一、主要内容

（一）实施背景

凰图公司成立于2012年4月19日，位于广西壮族自治区玉林市博白县博白镇木垌村，是自治区级先进民营企业。企业在规模化、品牌化发展进程中面临系统性挑战：一是轻资产运营与融资需求矛盾。公司采用“分发原料、回收产品”的轻资产模式，缺乏足值固定资产抵押，而季节性收购、研发创新及承接大额订单均需充沛流动资金。二是分散化生产与标准化品控矛盾。如何将千家万户的手工编织有效组织起来，确保产品质量稳定、交货准时，是规模化接单的关键。三是传统工艺与现代市场矛盾。产品需从同质化的日用筐篮，向具有设计感、故事性的高附加值工艺品转型，以突破价格竞争，对接国际高端市场。

（二）实施路径

1. “现代工厂+居家工坊”的弹性生产模式

凰图公司优化生产布局，本部12000平方米的现代化厂房及68名员工，负责核心的产品设计、样板制作、原材料处理、质量检验、深度加工（清洗、烘烤、防霉处理）、包装及出口业务。同时，公司将最体现手工价值的编织环节，外包给周边21个乡镇经过培训的农户。公司提供统一图纸、标准和材料，农户利用农闲时间在家生产。这种模式既发挥了现代化工厂在品控、效率和交货保障上的优势，又最大限度地利用了农村闲散劳动力，降低了成本，形成了极具竞争力的弹性供应链。

2. “链式金融”夯实规模化生产基础

针对公司“向农户分发原材料、回收半成品”的经营特点，农业银行为其量身定制信贷方案，给予流动资金贷款支持，保障其向供应商预付原料款和支付农户收购款的资金需求。同时，农业银行创新性地以公司与农户间长期、稳定的订单交易数据为信用依据，联动推行“整村授信”，通过凰图公司推荐的合作村庄清单，对农户进行信息建档和授信，结合实际生产经营情况发放“惠农e贷”，进一步增强农户获得金融支持的可得性和便利性。

3. 数字化平台与文化定制打开高端市场

公司凭借“来样制作及加工”的柔性生产能力，以及持续的设计创新，不断积累市场声誉。通过阿里巴巴国际站等数字化平台，公司直接触达全球客户，产品销往欧美、中东、东南亚等 60 多个国家和地区，为国际品牌提供定制化生产与供应链产品。2024 年，其精湛工艺和文化底蕴吸引了国际奢侈品牌迪奥，双方合作打造了深圳精品店的藤编艺术装置。这笔 200 万元的订单，由公司创始人黄连将带领 100 名资深农户匠人共同完成，标志着公司的产品价值获得了国际顶级品牌的认可，从大众消费品迈入文化创意品行列。

（三）工作机制

1. 联农带农机制

凰图公司与农户签订长期或季节性收购协议，明确保底收购价和品质标准。同时通过银行融资保障了收购资金的准时足额支付，从根本上消除了农户销售难、收款慢的顾虑，为农户提供了清晰可预期的稳定收入来源。公司通过村集体或合作社，对分散农户进行网格化管理，统一提供图纸、原料和技术培训，并设立乡村集中点进行半成品收集与初检

2. 银政企三方合作机制

农业银行将凰图公司列为“万企兴万村”行动重点服务对象，组建专属团队，深入分析其“轻资产、重订单”的运营特点。针对其缺乏传统抵押物的痛点，充分利用农业银行“科技 e 贷”信用贷的同时主动联合政策性担保公司，共同设计以“信用+保证担保”组合的融资方案，有效破解其担保方案落实问题。除此之外，农业银行还为企业提供国际结算、汇率避险、代发工资、员工团体意外险等一揽子金融服务，提供“融资+融智”全面服务。

（四）主要亮点

1. 从“家庭作坊”到“企业化经营”的非遗技艺现代化模式创新

凰图公司成功将一项古老的民间手艺，通过现代公司治理、标准化生产、专利化创新和品牌化运营，转化为具备国际市场竞争力的商品。

2. 从“制造出海”到“文化出海”的非遗技艺价值突破

迪奥订单标志着以凰图公司为代表的中国乡村企业，已经能够凭借独特的文化 IP、精湛的工艺和卓越的设计，直接参与全球高端价值链的分配，实现了从被动接单“制造出海”到主动输出美学价值的“文化出海”的战略跨越。

3. 从“传统借贷”到“多元渠道”的非遗技艺融资模式拓展

面对非遗技艺乡村产业普遍存在的“轻资产、缺抵押、融资难”这一核心发展瓶颈，农业银行根据企业特点量身定制融资方案。大力推广运用“科技 e 贷”信用贷，并联合政策性担保公司，为凰图公司创新打造了“银担风险共担”融资模式，以企业真实订单、稳定现金流和良好信用记录为基础，通过政策性担保的增信，将金融活水精准引入，为整个芒编产业从“小散弱”走向规模化、现代化发展提供重要支持。

二、取得成效

（一）企业发展实现高质量跨越

在金融活水持续灌溉下，凰图公司实现了从传统作坊到现代化企业质的飞跃。公司经营规模持续扩大，拥有 12000 平方米标准化厂房和 68 名核心团队，年产值达数千万元。作为科技型中小企业，公司已取得 6 项国家专利，其规范治理、持续创新和强劲带动能力，使之成为博白芒编产业的龙头与标杆。

（二）联农带农与增收致富成效显著

公司稳定带动博白县超 2200 户农户实现“家门口”灵活就业，构建了覆盖 21 个乡镇的居家就业网络。参与农户年均增收显著，收入渠道从单一的农业生产拓展为“农业收入+手工业收入”的稳定组合。同时，通过技能培训和信用背书，一批有能力的农户成长为小型代工点负责人，实现了从劳动者到经营者的跃迁，形成了“培养一批、带动一片、富裕一方”的可持续共富路径。

（三）品牌价值与产业影响力获得爆发式提升

企业的品牌建设实现了高端突破与大众传播并举。一方面，成功承接法国奢侈品牌迪奥订单，使博白芒编以艺术品的姿态亮相国际顶级时尚场域，实现了品牌价值的突破。另一方面，产品融入国内文化潮流，亮相如《长安的荔枝》等知名宣传活动，借由影视明星的公众影响力，将传统工艺的时尚感直观触达广大消费者。这种“顶级品牌背书+大众文化曝光”的组合拳，使博白芒编从一个地方性产品，迅速跃升为具有全国知名度、兼具文化品位与时尚气息的品牌符号，吸引了更多年轻人关注并加入非遗传承，增强了产业影响力和市场吸引力。

三、经验启示

（一）政府主导与主流媒体的传播是重要的无形资产

地方政府在政策引导、环境营造与平台搭建上发挥主导作用，公司获得的各级荣誉、央视的多次报道，成为其强大的信任背书。这些无形资产在吸引金融支持、获得高端客户信任、凝聚农户合作方面，发挥了不可替代的作用，值得其他乡村企业借鉴。

（二）培育现代龙头企业是乡村振兴的重要基础

凰图公司的成功表明，带动乡村产业振兴的主体，不能仅是传统作坊或松散合作社，而必须是具备现代管理、创新研发、市场开拓和合规运营能力的民营企业。作为链接小农户与大市场的关键枢纽，培养兼具现代企业制度与深厚乡土联结龙头企业，是实现乡村产业内生性、可持续发展的基础。

（三）“文化价值+制造能力”是叩开高端市场的双密钥

深厚的非遗文化底蕴提供了独特的价值故事与品牌溢价空间，但精致的工艺、严格的质量控制和可靠的项目交付能力，则是将文化价值转化为市场信任的坚实保障。文化是灵魂，能力是躯体，二者缺一不可。

（四）金融机构主动创新是破解融资瓶颈的关键

农业银行针对凰图公司这类成长性好、带动性强但缺乏合格抵押物的民营企业，创新性地将其稳定的订单流、资金流和信用记录作为核心风控数据，并通过运用新信贷产品与联动政策性担保公司组合拳的方式，为企业量身打造了可行的融资方案，将无法抵押的手艺转化为可评估、可支持的金融资产，真正破解金融活水灌溉乡村产业的融资瓶颈。

内蒙古伊利实业集团股份有限公司： 全产业链协同赋能“万企兴万村”行动项目

摘要

内蒙古伊利实业集团股份有限公司（以下简称“伊利集团”）作为内蒙古自治区“万企兴万村”名单中规模和体量最大的重点企业，聚焦奶业产业链升级、科技创新及农牧民增收核心需求，伊利集团依托自身产业优势，联合农业银行推动奶牛活体抵押、智慧畜牧贷等创新举措落地，破解上游200余家牧场“融资难、担保难”困境，带动种植、畜牧养殖、包装制造、物流运输等领域协同发展，打造“企业+牧场+合作社+农牧户”的全链条发展体系。项目实施后，直接及间接带动上百万人就业，助力超百万农牧民增收，推动多个村庄发展为“奶牛村”“小康村”，同时通过文化赋能与乡风引领，让乡村振兴既有产业支撑更具精神内核，为“万企兴万村”行动落地提供了可复制的企业实践范本。

一、主要内容

（一）实施背景

奶业是内蒙古地方经济支柱产业，伊利集团作为我国产能与营收规模最大、产品线最全的乳品企业，在推动农牧业现代化、带动农牧民增收中扮演核心角色。伊利集团发展中面临两大关键课题：一方面，上游社会化牧场普遍存在“无抵押、难担保”的融资困境，导致高品质奶源供给受限，制约产业链协同升级；另一方面，如何依托自身产业优势，带动周边农牧民稳定增收、推动乡村产业集群发展，助力“万企兴万村”战略落地，成为企业社会责任与发展需求的核心交点。随着产业升级、科技创新及“走出去”战略推进，伊利亟须通过产业链整合、模式创新，破解发展瓶颈，实现产业扩张与乡村振兴的深度融合。

（二）实施路径

1. 强化产业链升级，打造产业集群生态

伊利集团持续加大奶源品质提升与科技创新投入，整合奶业上下游资源，带动种植、畜牧养殖、包装制造、物流运输等关联产业协同发展。通过优化产业链布局，实现从奶源培育、生产加工到终端销售的全链条标准化管理，推动内蒙古奶业向规模化、现代化转型。同时开通跨境人民币资金池业务，推进“走出去”战略，提升国际竞争力，以产业集群效应放大“万企兴万村”辐射范围。

2. 深化联农带农举措，拓宽增收渠道

建立“企业+牧场+合作社+农牧户”紧密合作模式，通过订单合作、就业吸纳、技术培训等多元方式带动农牧民增收。向合作农牧户提供优质种养殖资源、科学养殖技术指导，通过“伊课堂”平台普及生态养殖知识；在生产加工、牧场运营、物流配送等环节，常年吸纳大量农牧民稳定就业，收购旺季额外增设临时岗位，为农牧民提供多元化收入来源。

3. 密切银政联动，破解上游融资难题

为解决上游牧场融资难题，伊利集团联动农业银行共同研发《奶牛活体抵押贷款》、《奶源基地贷》等创新产品，突破传统抵押限制，将“奶牛活体”纳入抵押物范围，提高抵押率、降低中期流动资金贷款准入门槛。同时推广农业银行“智慧畜牧贷”，通过引入电子监控设备，实现抵押物动态监管，形成“满足经营需求+风险可控”的融资闭环。农业银行简化审批流程、开辟“绿色通道”，确保资金快速直达 200 余家上游牧场，保障奶源基地稳定发展。

4. 文化赋能乡村建设，厚植振兴精神内核

依托合作牧区牧场建设，同步推进文化活动广场、草原民俗展示角、民族传统技艺展示空间建设，延伸“伊利方舟”等公益项目，将安全知识培训与农牧区文化活动相结合，覆盖 34 万乡村师生及家长。通过“线上+线下”融合模式，在传播科学养殖技术的同时，倡导生态养殖与邻里互助新风尚，以文化赋能推动乡风文明建设，让乡村振兴兼具产业实力与精神内涵。

（三）工作机制

伊利集团建立“企业—金融机构—牧场—农牧户”四方协同体系，主动对接金融机构需求，共享产业链数据与风险管控信息，推动金融产品精准适配产业需求。农业银行成立专项工作小组，定期深入上游牧场、合作农牧户开展调研，实时掌握生产经营情况与资金需求变化，及时调整协同策略，确保产业链各环节高效联动。伊利集团与周边牧区村委会、合作社及农牧民签订长期合作协议，明确“企业保收购、牧场稳养殖、农户享收益”的合作模式。通过高于市场合理水平的收购溢价、稳定的就业岗位、免费的技术培训等利益联结方式，建立风险共担、利益共享的紧密合作关系。同时设立帮扶基金，针对困难农牧户提供创业支持与纾困帮扶，确保联农带农可持续、见实效。

（四）主要亮点

1. 全链带动激活乡村经济

伊利集团以自身产业为核心，构建“1+N”奶产业集群，带动上下游多个产业协同发展，形成“产业兴、乡村旺”的良性循环，全产业链经济贡献近千亿元，实现了单一产业向集群化发展的转型。

2. 模式创新破解产业链痛点

农业银行推动“奶生活体抵押”等创新融资模式落地，突破传统抵押思维限制，盘活牧场核心资产，为农业产业链前端主体提供适配的金融解决方案，为破解“融资难、担保难”提供了新的解决方案。

3. 多元赋能彰显企业担当

将产业带动与文化赋能、公益帮扶相结合，既通过产业发展提供物质支撑，又通过文化建设、技术培训、公益项目提升乡村软实力，实现经济增收与乡风文明的双向提升，赋予乡村振兴更丰富的内涵。

二、取得成效

（一）推动奶业集群化发展，筑牢乡村产业根基

通过全产业链升级与协同发展，伊利集团市场竞争力显著增强，带动形成标准化、规模化、现代化的“1+N”奶产业集群，推动内蒙古奶业成为乡村产业振兴的支柱产业。产业链的完善与升级，不仅提升了奶业整体生产效率与产品品质，还带动包装、物流、种植等关联产业同步发展，为乡村经济注入持续动力。

（二）拓宽农牧民增收渠道，巩固脱贫攻坚成果

依托多元联农带农机制，超百万农牧民参与奶业产业链，实现稳定增收。合作农牧民通过订单养殖获得溢价收益、土地流转获得固定收入、就业参与获得劳务报酬，人均收入显著提升。

（三）促进乡村全面发展，提升民生福祉

项目直接及间接带动上百万人就业，多个村庄发展为“奶牛村”“小康村”，乡村基础设施与公共服务不断完善。通过文化活动广场建设、民俗展示、公益培训等举措，丰富了乡村文化生活，提升了农牧民科学养殖水平与文明素养，34万乡村师生及家长从中受益，乡村治理与乡风文明建设成效显著。

（四）树立企业带动标杆，为“万企兴万村”战略提供了可复制、可推广的实践经验

伊利集团“全产业链协同+联农带农”的发展模式，其创新的融资模式、利益联结机制、多元赋能举措，不仅带动自身产业发展，更引领更多企业参与乡村振兴，形成“龙头引领、多方参与、共同发展”的良好局面。

三、经验启示

（一）龙头企业引领是“万企兴万村”的积极动力

伊利集团作为行业龙头，依托自身产业规模、资源整合能力与市场影响力，串联起金融机构、牧场、农牧户等多方主体，形成发展合力。龙头企业的引领作用，能够有效破解产业链分散、资源配置低效等问题，实现“兴一业、富一方”的发展目标。

（二）模式创新是破解乡村发展瓶颈的关键路径

企业立足产业痛点，联动多方资源，开展模式创新，打通乡村发展的“堵点”“难点”。针对上游牧场融资困境，联动农业银行创新“活体抵押”“智慧畜牧贷”等模式，打破传统发展限制，为乡村产业发展提供适配解决方案。

（三）利益共享是联农带农的核心基础

建立“风险共担、利益共享”的紧密联结机制，通过订单溢价、就业带动、技术培训等方式，让农牧民深度参与产业链、共享发展红利，激发农牧民参与热情，实现企业发展与农牧民增收的双赢。

（四）多元赋能是乡村全面振兴的主要支撑

乡村振兴不仅需要产业增收，更需要文化繁荣、民生改善。企业主动承担社会责任，在推动产业发展的同时，积极参与乡村文化建设、基础设施完善、技能培训等工作，实现经济、文化、社会的协同发展，让乡村振兴更具温度与内涵。

大同三利集团农业有限公司： 黄花产业助力“万企兴万村”项目

摘要

大同市作为“黄花之乡”，2020年5月11日，习近平总书记亲临大同黄花有机标准化种植基地考察，作出“要把黄花产业保护好、发展好，做成大产业，做成全国知名品牌，让黄花成为乡亲们的‘致富花’”的重要指示，为黄花产业发展指明方向。大同三利集团农业有限公司（以下简称“大同三利集团”）现为全国十强黄花菜和杂粮优质供应商、省级农业产业化龙头企业，曾面临优质种苗不足、附加值低、销售渠道单一、融资难等问题。农业银行创新推出“黄花e贷”，为黄花产业提供的融资总额已突破2.6亿元，有效解决了包括大同三利集团在内的多家企业融资难的问题，同时创新推出“政府+银行+龙头企业+规模农户+普通农户”五位一体支持模式，形成多方合力。在集团的带动下，云州区黄花种植积极性显著提高，种植面积从2013年的不足3万亩发展到如今的17万亩，形成1个2万亩、8个万亩片区和109个专业村，产值超过11亿元，集团带动2178户农户实现稳定就业和增产增收。

一、主要内容

（一）实施背景

大同三利集团成立于2004年，前身为大同县三利农副产品有限责任公司，主营黄花购销，历经20年深耕发展，已成长为集黄花菜种植、收购、加工、分装、销售、研发于一体的现代化多元农业企业。大同本土黄花产业发展曾遭遇四大难题：一是本地优质种苗不足，外购陕西等地种苗，导致品种不纯、花蕾短、干物质少、产量品质下降，影响地理标志与品牌公信力；二是产业链条短、附加值低，黄花多以干制、鲜食为主，精深加工占比低，

研发能力弱、差异化不足；三是销售渠道单一、市场拓展不足，严重依赖传统市场，线上电商、全国商超、餐饮渠道渗透不够，导致缺乏稳定订单与价格保护，丰产不丰收现象时有发生；四是农村年轻劳动力严重短缺，采摘季用工紧张，人工成本占比高、挤压利润。大同三利作为本地龙头企业，产业问题也是企业发展问题，如何能将大同黄花打造成金字招牌，实现企业增收、农民致富，是摆在三利集团和当地金融机构面前亟待解决的问题。

（二）实施路径

大同三利集团以自身产业优势为依托，从技术、产业、市场多维度赋能农户，持续延伸黄花产业链、提升附加值，为农户增收开辟多元路径，推动“小黄花”长成带动乡村振兴的“大产业”。

1. 强化种植技术指导

集团组建专业农技服务团队，深入云州区各村镇，为合作农户提供免费的黄花标准化种植技术培训、田间管理指导，涵盖种苗选择、水肥管理、病虫害防治、鲜菜采摘等关键环节，帮助农户提升种植技术、提高黄花产量和品质，从源头保障农户种植收益。

2. 推动产业融合升级

为提升黄花产业附加值，集团依托自身研发和加工能力，联合地方政府打造黄花深加工基地，开发黄花干品、黄花酱、黄花代餐等多款衍生产品，延伸产业链条，同时带动周边农户参与深加工配套环节，让农户分享产业升级的增值收益。针对黄花销售的季节性问题，集团通过深加工实现鲜黄花的错峰销售，稳定了产业整体收益，也让农户的种植收入更有保障。

3. 拓宽产品销售渠道

集团凭借多年积累的市场资源，搭建线上线下融合的销售体系，线下深耕全国各大农产品批发市场、商超、餐饮企业，线上布局电商平台、直播带货，同时打造“大同好粮”“大同黄花”自主品牌，2025年携品牌亮相世界中餐非洲大赛，借助中肯文化和旅游季平台，推动大同黄花走出国门、走向国际，提升品牌知名度和市场影响力的同时，也让合作农户的黄花产品拥有更广阔的销售市场，推动市场收购价格稳步提升。

4. 带动返乡创业就业

集团的持续发展和产业规模的不断扩大，为当地农村创造了大量的就业和创业机会，不仅吸引了周边农村剩余劳动力就地就业，更带动了一大批年轻人返乡创业，围绕黄花种植、加工、电商、物流等上下游产业创业兴业，形成了“产业带动就业、就业促进创业、创业反哺产业”的良性循环。

（三）工作机制

1. 完善保底收购机制

为打消农户种植后顾之忧，集团建立年均超 100 吨的黄花保底收购订单制度，锁定收购价格、保障销路稳定，让农户安心种、放心销，有效激发了农户的种植积极性，推动云州区黄花种植从零散化向规模化、标准化发展。

2. 搭建就业增收平台

集团立足生产加工全流程需求，在种植、采摘、收购、加工、包装、销售等各环节设置就业岗位，优先吸纳周边农户、农村剩余劳动力就业。目前已为当地提供固定及灵活就业岗位 1500 个，让农户实现“家门口就业、顾家增收两不误”。

3. 创新金融服务模式

农业银行一是组建专业服务团队，全面摸排大同三利集团资金需求，在信贷规模上适当倾斜。二是优化金融服务，实行利率优惠、手续简化、随用随贷的信贷政策。开通绿色金融服务通道，简化贷款审批流程，确保资金快速到位。三是加大授信力度，加大对黄花企业和个人的支持，采用信用方式为企业发放贷款，降低融资成本。

二、取得成效

大同三利集团充分发挥联农带农惠农作用，在自身产业实力持续提升的同时，也让云州区众多农户共享发展红利，推动地方乡村产业、人才、文化、生态、组织全面振兴。

（一）产业规模持续壮大

在集团的带动下，云州区黄花种植积极性显著提高，种植面积从2013年的不足3万亩发展到如今的17万亩，形成1个2万亩、8个万亩片区和109个专业村，产值达到11.18亿元；当地引进培育黄花龙头企业17家，创办50家集体合作社，黄花种植大户达230户，黄花产业已成为云州区的支柱产业和特色名片。集团自身也实现跨越式发展，近3年总营业额逐年递增，均达1亿元。先后荣获全国工人先锋号、山西省农业产业化龙头企业、山西省扶贫龙头企业等多项荣誉。

（二）农户增收成效显著

集团的保底收购、技术指导、岗位就业等多重举措，让合作农户实现了稳定增收。目前，集团的合作范围覆盖云州区9个乡镇、128个村、3000多农户，通过土地流转、劳务就业、订单收购、收益分红等多种方式，带动全区农民人均增收5000多元，农户从过去“不想种”黄花变为如今“争着种”，黄花真正成为乡亲们的“致富花”。截至目前，集团已带动2178户农户实现稳定就业和增产增收，让众多农村家庭的生活水平得到显著提升。

（三）乡村发展活力增强

随着集团联农带农工作的深入推进，云州区的乡村产业结构不断优化，黄花产业成为带动乡村发展的核心产业，推动了农业产业的规模化、集约化发展。同时，黄花合作社、家庭农场的普及，让村民在合作发展中逐渐培养起契约精神、诚信意识和规则观念；集团联合地方政府举办“黄花丰收活动月”等节庆活动，评选“黄花种植能手”“文明家庭”等先进典型，树立了新时代乡村榜样，推动了乡风文明建设，让乡村发展更有活力、更有温度。

三、经验启示

（一）政府组织推动是前提

大同市政府以黄花惠农、产业富民为主导，以“黄花+”模式做强黄花产业、做优品牌经济，不断开发黄花菜品、饮品、功能食品、文创等新产品，积极支持三利集团等龙头企业发展，挖掘“大同黄花”品牌的更大价值，不断推进黄花全产业链发展，增强“大同黄花”的影响力和知名度，让“大同黄花”成为乡村振兴的“致富花”、百姓幸福生活的“无忧花”。

（二）聚焦重点特色产业是关键

聚焦地方重点特色产业，走出大同“小黄花”已成百姓“大产业”的特色发展之路。金融机构以行业龙头企业为抓手，为龙头企业匹配专属金融服务，支持其参与“万企兴万村”行动，能达到“1+1>2”的效果。

（三）解决融资难题是核心

农业银行牢牢把握特色农业产业发展机遇，持续加强黄花种植“一条龙”金融支持，积极发挥涉农贷款“输血、造血”功能，多次上门对三利集团开展调研，创新使用“一项目一方案”新融资模式，加深与担保公司的合作，切实减轻企业负担。

四川龙蟒大地系企业： 金融链动产业助力乡村振兴项目

摘要

龙蟒大地系企业由龙蟒大地农业有限公司（以下简称“龙蟒大地”）、四川龙蟒磷化工有限公司（以下简称“龙蟒磷化工”）和四川农技小院农业科技有限公司（以下简称“农技小院”）组成，是集磷化工原料生产、复合肥料制造、农业技术服务于一体的综合性产业链。作为复合肥生产领域的重要企业之一，龙蟒大地农业有限公司依托稳定的原料供给能力、先进的生产技术和成熟的管理体系，在行业内具有较强的竞争优势。四川龙蟒磷化工有限公司为产业链提供优质磷铵原料保障，而四川农技小院农业科技有限公司则长期扎根基层农村，承担农业技术服务和成果转化职能。龙蟒大地系企业在长期发展过程中逐步形成了高度协同、相互支撑的产业格局，创新实践“公司+科技+村社+农户”发展模式，实现企业自身发展的同时，带动周边农民就业增收，打造了科技赋能“万企兴万村”的典型实践样本。

一、主要内容

（一）实施背景

龙蟒大地、龙蟒磷化工等龙蟒系企业在发展过程中，意识到要实现可持续发展，必须推动产业链全链条的整体提升。尤其是产业链涉及的农户，需要企业通过技术、利益等方面的资源投入，建立更密切的合作关系，提升其整体实力，进而带动整个产业链的价值进阶，同时，也会通过联农带农兴村惠农。而这均需持续的资金投入，企业虽有一定资金实力，但难以完全依靠自有资金覆盖全链条，尤其在原材料购买、服务网络铺设和供应链金融支持等方面存在资金缺口，但是下游小微主体缺乏抵质押物和信用记录，难以获得传统信贷支持。

（二）实施路径

1. 科技赋能

服务驱动农业提质增效，推动“藏技于农”与“藏技于村”。截至2024年年末，龙蟒系企业已在川渝地区建设农技小院12个，服务种植面积超200万亩。在作物种植前，提供土壤、作物建档及建园咨询，累计采集并保存土壤样本数据1000余份、植株样本数据2800余份。在种植过程中，提供测土配方施肥、营养诊断、病虫害综合防治服务，累计实施测土配方施肥20000余亩、营养诊断1000余次、病虫害诊断4000余次；帮助支持专业大户、家庭农场等新型生产经营主体，结合区域种植结构和主体经济作物技术需求开展技术培训、行业交流、技能培训，累计组织培训超9000场、覆盖21万人次。农业科技成果加速转化，显著提升了农业生产效率和产量。

2. 全链赋能

打造闭环式产业生态，实现“从源头到田间”的无缝衔接。农业银行精准支持龙蟒大地系“上游源头保障、中游产业运营、下游科技赋能”的闭环模式。上游，围绕龙蟒磷化工生产经营周期和行业特点，农业银行提供了四类核心信贷业务，以解决其资金周转、支付结算和成本控制等关键需求；中游，在提供信贷业务的基础上，龙蟒大地作为产业链核心企业，农业银行提供了特色的供应链融资服务，通过“融通e信”服务辐射到龙蟒大地下游经销商或家庭农场，促进资金的快速回笼；下游通过普惠金融产品间接助力农技小院扎根农村，确保技术成果直达田间地头，解决了技术推广“最后一公里”的难题。

（三）工作机制

1. 联农带农机制

在联农带农方面，龙蟒大地系通过多种机制与农民及家庭农场建立紧密联结。第一，企业直接吸纳本地员工就业，并通过捐赠支持乡村基建与帮扶；第二，依托布局在田间地头的农技小院，为农户提供测土配方、技术培训等精准服务；第三，龙蟒大地系直接捐赠农资，支持周边特色产业。向德阳市中江县的“中江柚”（国家地理标志产品）产区捐赠25吨功能性复

合肥，支持特色农业发展；向巴中市青南村捐赠 3.6 吨化肥，用于当地中药材、果蔬产业发展；向德阳市绵竹市麓棠镇捐赠 24 吨复合肥，用于大春作物生产。

2. 银企合作机制

农业银行与龙麟大地系建立了长期稳定的战略合作关系，农业银行成立金融服务小组，定期深入企业走访，主动对接企业的生产经营计划、资金需求变化及项目推进情况。针对企业在技改、加工、园区建设等不同阶段的资金需求，农业银行及时调整信贷策略，优化办贷流程，提高审批效率，为企业提供“一站式”金融服务。

二、取得成效

（一）农业生产提质增效，产业实现绿色升级

一是产量与效率提升。通过“农技小院”提供测土配方等服务，使合作农户的主要作物平均增产约 15%，肥料利用率提高 20 个百分点。二是质量与风险可控。水稻、油菜等主栽作物病虫害损失率降至 5% 以下，农产品质量安全合格率持续高于 99%。三是服务模式转型。龙麟大地自身从单一肥料生产商，成功转型为覆盖“产前、产中、产后”全过程的农业综合服务商，推动了区域农业产业链的价值提升。

（二）企业市场拓展与乡村发展深度融合

一是市场根基巩固。企业在服务乡村的过程中，建立了稳定的优质农产品供应基地，在当地的农资市场份额稳步提升，实现了商业拓展与社区发展的良性循环。二是可复制模式形成。探索出了一条“产业带动、服务赋能、村企共赢”的清晰路径，为企业在更广阔区域参与乡村振兴提供了可复制的模板。

（三）本地就业与社区福祉显著提升

一是就业带动显著。仅在德阳绵竹当地，企业就吸纳了超 3500 名员工，有力促进了本地就业。二是社会责任彰显。2021—2022 年间，企业捐赠 651 万余元用于村镇基建、防洪、助学及帮扶困难农户，切实履行社会责任，深化了与所在社区的信任纽带。

三、经验启示

（一）企业做强产业链，是万企兴万村的关键条件

龙麟大地并非孤立生产肥料，而是依靠川发龙麟集团平台主动向上游延伸保障原料，向下游扎根布局技术服务，构建了一个紧密的产业内循环。这条闭环产业链不仅保障了自身产品优质稳定，更让企业成为区域农业不可或缺的组织核心与价值枢纽，进而带动周边村社发展，农民增收致富。

（二）技术服务必须“沉到泥土里”，是万企兴万村的重要助推

企业设立“农技小院”的直接目的是推广产品，但更深层的价值在于通过解决农民最实际的技术难题，让农民、家庭农场等终端客户与龙麟系企业建立了牢不可破的信任关系。这种扎根田间的服务网络，成为企业最独特、最难被复制的渠道与品牌资产。

（三）与乡村共成长，是万企兴万村的清晰方向

企业将用工、采购、捐赠和基建投入重点放在本地，这远非单纯的公益，而是一种深刻的当地化经营智慧。它使企业深度融入地方社区网络，大幅减少了运营中的沟通与信任成本，赢得了政策与民意的双重支持。

西藏帮锦镁朵工贸有限公司： 民族产业助力乡村振兴项目

摘要

西藏帮锦镁朵工贸有限公司作为拉萨市曲水县聂当乡本土民族手工业龙头企业，深耕藏毯、哈达等民族特色手工艺品研发生产销售领域，初创期直面资金周转困难、产业发展动能不足的发展瓶颈。为积极响应国家“万企兴万村”行动及西藏自治区“特色产业兴边”部署，以产业发展为核心、以利益联结为纽带、以协同发展为路径，携手金融机构、地方政府、农牧民合作社及农户，创新实践“公司+基地+农户”“公司+农户+合作社”发展模式，实现企业自身规模化、品质化升级。同时，带动周边农牧民就业增收、推动乡村特色产业生态成型、传承民族传统文化，形成“产业兴村、农户致富、企业发展、文化传承”的“万企兴万村”行动典型范式，为民族地区以特色产业赋能乡村振兴提供了可复制、可推广的实践样本。

一、主要内容

（一）实施背景

西藏帮锦镁朵工贸有限公司成立于2004年，注册资金2000万元，核心主营藏毯、地毯、挂毯、哈达及民族特色旅游纪念品的研发、生产与销售。企业处于初创阶段，陷入资金周转困难、“有订单难生产”的发展困境，同时面临行业共性发展难题：传统工艺生产效率偏低，市场覆盖面狭窄，产业发展潜力难以有效释放。随着国家“万企兴万村”行动全面推进，西藏自治区大力实施“特色产业兴边”部署，公司主动扛起社会责任，积极对接农业银行、地方政府寻求资源支持，探索民族产业带动农牧民增收、推动乡村发展的有效路径。

（二）实施路径

1. 规范经营管理，提升产业发展质效

针对企业管理层金融知识薄弱、财务管理不规范等短板，公司邀请专业团队开展定制化培训与一对一辅导，每年组织 2—3 场专项培训，建立标准化财务台账，完善内部经营管理制度，全面提升企业规范化经营水平。2024 年公司财务合规率提升至 100%，资金使用效率显著提高，产业发展的规范化、专业化程度持续提升。

2. 推动产业升级，拓宽带农增收路径

公司引进“环保染料工艺”“数控编织设备”等先进技术与设备，对传统藏毯生产工艺进行升级改造，实现生产效率提升 30%，藏毯次品率从 15% 降至 5% 以下。开发“微型藏毯挂件”“定制化哈达礼盒”等 10 余款高附加值民族特色旅游纪念品，产品附加值提升 40%。接入西藏本地电商平台“藏源好物”及京东、淘宝特色西藏馆，2024 年线上销售额突破 800 万元，占总营收比重达 25%。

3. 强化资金统筹，夯实产业带动基础

公司与农业银行合作，针对原料采购、设备升级、市场拓展三大核心发展环节，统筹使用信贷资金，保障冬季羊毛收购季原料储备资金需求；同时结合企业资金回笼慢的实际，与农业银行协商确定“按季度还息、到期还本”的还款方式，有效降低短期资金压力。20 年来，公司从农业银行累计获得超过 13 亿元贷款，实现从小型作坊到规模化龙头企业的跨越。

4. 创新合作模式，推动企农协同发展

公司创新实践“公司+基地+农户”发展模式，构建“公司+农户+合作社”产业链体系。在上游原料环节，与阿里、日喀则等地 20 余个牧民合作社建立合作，指导合作社以高于市场价 10%—15% 的价格采购羊毛；在生产环节，直接吸纳周边农牧民参与藏毯编织、羊毛分拣、晾晒等生产工作，设置季节性就业岗位；在技能赋能环节，为建档立卡户提供免费的藏毯编织等技能培训，帮助其掌握一技之长。

（三）工作机制

1. 建立专属对接机制，保障资源高效落地

公司成立专项工作小组，对接金融机构、地方政府及农牧民合作社、农户，实行“一企对接多方、精准匹配需求”的专属对接机制，保障各类发展资源高效落地、带农举措精准实施。

2. 完善企农沟通机制，实现利益双向联结

公司建立常态化企农沟通机制，定期与合作牧民合作社、就业农户开展座谈交流，收集农牧民在原料销售、就业岗位、技能培训等方面的需求与建议，动态优化合作方案。

3. 健全产业联动机制，推动链条协同发展

公司构建“上游原料供应+中游生产加工+下游销售服务”的全产业链联动机制，联动上游 20 余个牧民合作社形成原料供应体系，联动中游就业农户、生产基地，形成规模化生产加工体系，联动下游物流配送企业、乡村旅游体验店、电商平台，形成多元化销售服务体系。

4. 构建风险防控机制，保障项目长效推进

公司建立“企业经营+产业联动+农户利益”三维风险防控机制，企业完善内部财务管理、生产运营制度，与合作合作社、农户签订规范的合作协议，建立最低收购价格保障机制，保障“万企兴万村”行动相关项目长效推进。

（四）主要亮点

1. 产业发展贴合民族特色，实现文化与经济双赢

公司深耕西藏民族手工业，培养 20 余名年轻“非遗传承人”，推动民族传统文化的传承与发展；同时对民族手工艺品进行创新研发与工艺升级，实现产业化、规模化发展，形成“文化传承+产业发展”的双赢模式，让民族产业成为带动乡村增收的核心支撑。

2. 带农模式贴合乡村实际，实现增收与能力双提升

公司创新“公司+基地+农户”“公司+农户+合作社”模式，既通过高于市场价的原料收购、季节性就业岗位为农牧民提供即时性收入，通过免

费技能培训为建档立卡户等群体提供长期就业能力，让乡村发展具备可持续的“造血”能力。

3. 产业链条贴合发展需求，实现单点带动向集群发展跨越

公司从“单点帮扶农户”升级为“赋能整条产业链”，形成“合作社集中收羊毛→企业加工生产→体验店+电商销售”的闭环产业链，实现了从企业单一带动到乡村产业集群发展的跨越。

4. 企银协同贴合生产节奏，实现发展与保障双支撑

公司与农业银行共同创新信贷模式，设置“冬春增额、夏秋还款”的灵活额度调整机制，联合探索“订单质押+工艺价值评估”授信模式，降低企业融资门槛，同时享受自治区“涉农产业贷款贴息”政策，为民族企业带动乡村发展提供了稳定的资金保障。

二、取得成效

（一）企业实现跨越式发展，民族产业竞争力显著提升

公司从2004年的小型作坊，发展为拥有3个生产基地、150余名固定员工、年营收超3000万元的本土民族手工业龙头企业，年产能从5000平方米提升至2万平方米，产品通过“国家生态纺织品认证”，高端定制藏毯订单占比从10%提升至35%，2024年成功入选“西藏自治区重点文化产业企业”。

（二）乡村就业增收量质双升，农牧民生活水平持续改善

公司直接吸纳周边农牧民200余人次季节性就业，间接带动物流、销售、乡村旅游等相关领域500余人增收；通过高于市场价10%—15%收购羊毛，2024年带动阿里、日喀则等地20余个牧民合作社牧民户均增收8000元，农牧民增收渠道持续拓宽，收入水平稳步提升，生活质量显著改善。

（三）乡村特色产业生态成型，乡村经济发展活力有效激活

以公司为核心带动形成的“藏毯生产+文化旅游+电商销售”特色产业

集群，2024年贡献曲水县聂当乡GDP的18%，成为当地乡村经济的支柱产业，推动当地实现“一乡一品”的乡村产业发展格局。

（四）民族文化遗产发展，乡村治理与民生福祉持续提升

公司在产业发展中保留传统藏毯编织非遗工艺，让西藏民族传统手工艺得到有效传承与发展；村集体通过参与藏毯制作体验店运营获得分红，2024年四季吉祥村集体收入达30万元，实现了产业发展与乡村治理、民生福祉提升的同频共振。

（五）“万企兴万村”行动范式成型，民族地区乡村振兴路径有效探索

公司通过20年的实践，形成了“银企共生、产业兴村、农户致富、文化传承”的万企兴万村典型范式，以“金融赋能产业→产业带动就业→就业促进增收→增收改善治理→传承文化特色”的发展路径，为西藏及西部少数民族地区乡村振兴提供了“造血式”发展样本。

三、经验启示

（一）做强核心产业，是“万企兴万村”行动的基础

民族地区企业参与“万企兴万村”行动，需立足本土资源与民族特色，深耕核心产业，将民族特色转化为产业发展优势，通过产业升级实现企业自身规模化、高质量发展，才能为带动乡村振兴提供坚实的产业支撑。

（二）创新带农模式，是“万企兴万村”行动的核心

企业参与“万企兴万村”行动，需以利益联结为核心，创新贴合乡村实际、符合农户需求的带农模式，将企业发展与农户增收深度绑定，让农牧民从产业链末端走向全环节参与，实现了企农利益共享、协同发展，让产业带动成为乡村长效增收的重要保障。

（三）整合多方资源，是“万企兴万村”行动的关键

民族地区产业发展与乡村振兴，需整合企业、金融机构、地方政府、合作社等多方资源，强化政企银农协同发展，形成“政策减成本、银行补资金、企业带就业、政府强保障”的协同闭环，为企业赋能“万企兴万村”行动提供了全方位的资源支撑。

（四）坚持企农共赢，是“万企兴万村”行动的保障

企业参与“万企兴万村”行动，需主动扛起社会责任，将企业发展融入乡村振兴大局，坚持企农共赢的发展理念，在实现自身发展的同时，切实带动乡村发展、农户增收，让“万企兴万村”行动成为企农共赢、共同发展的有效实践。

（五）培育乡村造血能力，是“万企兴万村”行动的核心

企业赋能“万企兴万村”行动，需摒弃“单点帮扶、短期输血”的模式，立足乡村长效发展，通过产业带动培育乡村自身的“造血”能力，让乡村发展具备了内生动力，为民族地区乡村振兴提供了可持续的发展路径。

浙江双益菇业有限公司： “智能化菌菇种植” 打造乡村振兴共富样板项目

摘要

浙江双益菇业有限公司（以下简称“双益菇业”）作为国家级高新技术企业及全国食用菌工业化生产标杆企业，曾面临菌种研发滞后、农户融资难、产业链分散等发展瓶颈。了解到企业困境后，农业银行运用技术改造再贷款专项政策及惠农 e 贷、“乡村振兴带头人”贷等专项产品，2024 年以来，累计投放技术改造再贷款 3000 万元，配套农户贷款超 500 万元，打通乡村振兴金融服务“最后一公里”，推动当地菌菇种植全产业链提质升级。近年来，双益菇业持续推动产业升级，实现菌棒坏死率下降 9%、生产效率提升 40%，带动合作农户年均增收超 30%，合作村集体年增收突破 150 万元，形成“科技赋能生产、金融激活链条、产业反哺乡村”的可持续发展模式，实现“企业增利、集体增收、农民致富”三重目标，为山区县农业现代化、奔向共同富裕提供了可复制的“产业+农户”实践范本。

一、主要内容

（一）实施背景

龙泉市是全球人工栽培香菇的发源地之一，素有“中国食用菌之乡”美誉，全市食用菌全产业链产值超 44.6 亿元，“龙泉香菇”、“龙泉黑木耳”等地理标志品牌享誉全国。双益菇业作为行业龙头企业，在产业升级中面临三大瓶颈：一是技术瓶颈制约，传统农户自产菌棒坏死率高达 10%，菌种研发成本高周期长，抗市场波动能力弱；二是种植农户融资难，山区农户缺乏有效抵押物，融资渠道窄、成本高，难以支持标准化生产；三是产业链分散，生产、加工、销售环节衔接不畅，无法发挥规模优势。2023 年浙江省启动“万企兴万村”行动第三批实验项目，聚焦“市场化活水激活乡村内生

动力”，双益菇业凭借国家级高新技术企业资质与全国工业化生产标杆经验，成为全省唯一食用菌领域实验项目承载主体。在此关键节点，农业银行主动靠前，以金融力量破解产业升级与乡村振兴衔接难题。

（二）实施路径

1. 链式赋能，产销结合带动种植农户“共成长”

双益菇业以智能化养菌中心为枢纽，构建“企业+合作社+农户”紧密联结机制：一方面，企业建立菌包集约化加工中心，与竹垟畚族乡盖竹村共建“万企兴万村”实验基地，签订百万菌包保供协议，为农户提供标准化菌包批发、全程技术指导、保底市场销售的全链条服务；另一方面，农业银行同步介入产业链下游，针对合作农户推出惠农e贷“乡村振兴带头人”专属产品，累计为农户发放贷款超500万元，专项支持农户采购标准化菌包原料、建设标准化养菌设施及配套生产设备，解决“想升级但缺资金”的痛点。通过“企业技术输出+金融资金配套”组合拳，带动农户从“分散种植”转向“标准化生产”，形成“菌种研发在企业、菌包生产在基地、农户种植在田间”的分工协作体系。

2. 数智融合，集约化加工提升产业“含金量”

双益菇业建设食用菌菌包集约化加工中心，实现将液体菌种技术与自动化设备深度融合。以智能养菌房为例，通过打造恒温恒湿系统与二氧化碳换风系统，为菌丝生长创造全程可控的优良环境，确保从装包、接种到养菌的每个环节标准化，保障菌包品质稳定，为后续种植管理奠定了坚实基础。在接种环节，仅需3台接种机和9名工人，便能轻松实现日产10万包的产能目标，推动传统菌菇产业向科技密集型升级。

3. 金融滴灌，助力企业迈过技术升级“首道关”

农业银行组建“一把手牵头+客户经理驻点”专项营销团队，通过“省市县”三级高效联动，为企业申报首笔农业农村部技术改造再贷款3000万元，及时满足企业生产设备更新和技术改造资金需求，使企业菌包产能提升40%，能耗降低25%，菌棒坏死率从10%降至1%以内，为企业技术升级注入强劲动能。

（三）工作机制

1. 政银企联动机制

龙泉市政府牵头建立“政银企联席会议制度”，由分管领导统筹农业农村局、人民银行、农业银行及双益菇业，定期召开产业发展推进会，协调解决技术攻关、贷款贴息、用地保障等关键问题。

2. 产业链利益联结机制

双益菇业与农户构建“三阶九环”利益共享模式：在研发阶段，企业主导菌种选育与技术攻关；在生产阶段，农户使用标准化菌包并接受技术指导；在销售阶段，企业保底收购。

（四）主要亮点

1. 科技引领产业蝶变

双益菇业自主研发液体菌种技术，实现液体菌种发菌周期缩短 30%，菌丝纯度高达 99.9%，菌包成活率提升至 98% 以上。同时，联合浙江大学制定 12 项生产标准，将原料配比、温湿度控制等环节精确到“克”与“度”，带动 2000 余农户迈入标准化种植时代，推动传统菌菇产业向现代化、绿色化转型。

2. 金融活水润泽农户

农业银行通过“技术改造再贷款+农户信用贷款”组合产品，既解决企业升级资金瓶颈，又精准支持农户发展生产。30 余户合作农户通过使用标准化菌包与技术指导，年均增收超 30%，村集体经济年增收突破 150 万元，真正让金融红利惠及产业链末端。

3. 山区共富样板成型

该项目作为浙江省“万企兴万村”行动第三批实验项目，通过技术创新与金融支持双轮驱动，带动周边 5 个行政村发展食用菌种植，形成“一乡一业、一村一品”格局，有效地激活乡村发展内生动力，龙泉村企银共富实践正形成可复制的山区发展模式。

二、取得成效

（一）产业升级成效显著

新建黑木耳菌包生产车间 4000 m²、菌包培养智能化厂房 8000 m²，尤其是数字化系统的应用，实现了“基质数控化加工—菌包机械化生产—菌种全自动接种—菌包集约化养菌”的全程自动化生产模式，较传统模式生产效率提高了 40% 以上。

（二）助农增收效果突出

双益菇业持续开展技术改造，以技术升级确保稳定提供高质量菌种，保障了农户的收益，合作农户年均增收超 30%，人均超 3.2 万元，村集体经济年增收超 150 万元。

（三）巩固脱贫攻坚成果

双益菇业还与专业合作社、种植大户等多个农业经营主体组成联合体，将新技术、新品种免费传授给联合体成员，试种后的收益归种植户所有，通过相关技术在龙泉多地推广，带领大批菇农走上共富的阳光大道。

三、经验启示

（一）政银企协同是乡村振兴的坚实保障

政府政策引导、银行精准服务、企业主体担当的“三角合力”，是推动特色农业产业走向现代化、实现乡村全面振兴的有效机制和坚实保障。

（二）科技赋能是农业现代化的有效动力

企业大力加大研发投入，以智能化、数字化技术推动传统菌菇产业提质增效，验证了“科技+金融”的双轮驱动模式有效性。

（三）联农带农是共同富裕的重要路径

通过“企业保价收购+农户技术参与+金融收益共享”的利益联结机制，让农户深度融入产业链增值环节，实现从普通种植户向“产业主人”的转变。

（四）金融创新是激活乡村产业的有力支撑

农业银行通过定制化金融产品，如技术改造再贷款、农户贷款，精准破解农业企业抵押难、农户融资贵问题，为产业升级提供“源头活水”。

35. 中国农业发展银行

喀什奥都糖业有限公司： “小甜菜”推动“大产业”项目

摘要

为有效保护和扶持国内食糖产业，降低对外依存度，喀什奥都糖业有限公司（以下简称“企业”）在伽师县推动实施农业综合体项目，以甜菜产业提质增效为核心，积极探索“龙头企业+基地+农户+银行”多方协同的合作模式，该模式通过农发行喀什分行提供的信贷支持，帮助企业引导农户集中流转分散土地，统一规划建设高标准甜菜种植基地，实现规模化、集约化生产，切实提升土地资源配置效率，增强产业抗风险能力和市场竞争力，为保障国内食糖供应安全作出积极贡献。土地流转后，农户不仅可获得稳定的租金收益，还可优先参与基地甜菜种植管理或进入企业就业，累计带动 1.5 万余农户实现“租金+薪金”双重收入保障。同时，农发行喀什地区分行通过创新金融产品与服务，助力企业延伸产业链条、完善利益联结机制，构建起集种植、加工、销售于一体的现代化甜菜产业体系，为乡村产业振兴注入新动力。

一、主要内容

（一）背景

伽师县位于北纬 39° 黄金农业带，光照充足、昼夜温差大、土壤矿物质丰富、灌溉水质呈弱碱性，得天独厚的自然条件为甜菜种植提供了优越的生长环境。然而，以往该地区农业产业结构相对单一，农民增收途径有限，土地经营较为分散，综合生产能力有待提升。为充分发挥本地资源优势，加快农业产业结构优化升级，拓宽农民收入渠道，伽师县将甜菜产业确立为重点发展的支柱产业，着力推动规模化、集约化发展。与此同时，国家乡村振兴战略全面实施，多项支持农业产业发展和农业综合开发的政策措施相继出台，中国农业发展银行积极响应政策部署，先后出台多项政策，加大对农业产业化项目的金融支持力度，为伽师县甜菜产业乃至整个农业体系的综合发展创造了有利的政策环境、金融环境。

（二）实施情况

企业立足伽师县资源禀赋，坚持因地制宜原则，构建“企业+合作社+农户+银行”利益传导与联农带农机制，以“整合资源、提质增效、赋能农户”为核心，推动零散土地集中经营，围绕土地、土壤、技术三大关键环节扎实推进，实现农业产业规模化、集约化发展，有效提升土地生产效率，带动脱贫人口稳定增收。

1. 整合土地资源，推动零散变连片

项目以“企业+合作社+农户+银行”为纽带，积极推进土地流转。合作社通过前期入户调研和政策宣传，充分尊重农户意愿，与伽师县域及周边农户签订 10 年流转协议，以每亩 800 元的租金标准，累计从农户手中流转土地 12 万亩，将原先分散经营的小块农田整合为集中连片的种植基地，为规模化生产奠定基础。农发行喀什地区分行连续 8 年为企业提供土地流转专项资金支持，帮助企业解决“后顾之忧”。

2. 改良土壤质量，实现增产增效

项目以“改良提产”为目标，系统开展土壤优化工作。针对伽师县土壤

富矿、弱碱特性，联合新疆农科院土壤研究所制定专属改良方案，通过增施有机肥、秸秆还田等措施改善土壤结构，补充有机质，并定期开展土壤检测，动态优化改良措施，有效增强土壤保水保肥能力，为甜菜生长创造优良环境，助力单产稳步提高。农发行喀什地区分行在土壤改良和农资采购环节提供 2.5 亿元绿色信贷支持，确保改良措施顺利实施。

3. 创新订单农业，强化利益联结

项目采用“龙头企业+基地+农户+银行”订单农业模式，构建紧密利益联结机制。企业统一免费提供种子、化肥、农药等生产资料，并为农户提供种植全流程专业技术指导。收获期间，企业按合同约定价格统一收购甜菜，既保障农户销售渠道与经营收益，也确保企业原料稳定供应。农发行喀什地区分行在订单农业模式下提供企业生产经营所需流动资金 4.7 亿元，有效缓解企业生产经营资金压力，确保农民“菜出手，钱到手”，保障农民收入。

二、取得成效

该项目的实施对伽师县产业发展、巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接、推进生态文明建设、维护生态安全、建设美丽乡村以及实现人与自然和谐共生的现代化，具有十分重要的意义。

（一）社会效益显著，发展根基持续巩固

一是维护社会稳定。项目显著改善农业生产条件，增强抵御自然灾害能力，提升水资源利用效率和土地产出率，有效优化生态环境，改良土壤结构，增强保水保肥能力，为提高农民生活水平、振兴农村经济、巩固边疆安定团结局面提供了有力支撑。二是推动巩固衔接。该项目创新采用“龙头企业+基地+农户+银行”模式，农发行喀什地区分行通过金融赋能，帮助企业持续流转土地近 30 万亩，累计带动 1.5 万余农户实现“土地流转金+务工薪金”双重增收，实现将企业与农户紧密联结为利益共同体和发展共同体，使农民深度参与并分享产业增值收益，为乡村振兴提供了可复制、可

推广的成功经验。三是提升人员素质。项目推动企业生产经营发展，通过系统化岗位培训和工业化管理，将吸纳的劳动力从传统农民培育为现代产业工人，有效提升当地劳动力综合素质与技能水平，为区域经济社会长远发展储备了优质人力资源。

（二）经济效益突出，绿色转型步伐加快

一是助力优势产业越来越强。近年来，在农发行喀什地区分行 7.2 亿元贷款的强力支持下，甜菜已发展成为伽师县特色产业之一，每年产销甜菜 115 万吨，形成产业链产品 6 种，产生经济价值 45 亿元，平均增速保持在 10% 以上。二是促进资源高效利用。通过企业流转土地规模种植甜菜，构建循环产业链，成功吸引饲料、有机肥等下游企业集聚。同时，对甜菜加工副产品进行深度开发与全量利用，实现变废为宝（如糖蜜制酵母、废渣制饲料和有机肥），大幅减少废弃物排放，达成资源价值最大化。三是推动企业绿色生产。项目产生的有机肥直接还田，为农业种植提供优质肥料，助力土壤改良与化肥减量，形成“种植—加工—废弃物—资源”的绿色闭环，推动当地农业绿色、低碳、可持续化发展。精准对接企业需求，高效完成贷款调查、审批和发放流程，长期、稳定提供低成本资金，近年来，针对该企业累计审批并发放各类贷款 7.2 亿元，为企业持续发展注入强劲金融动力，有效助力小甜菜成长为大产业，充分体现出资银企协同对优化产业发展环境的关键作用。

（三）创新产业组织方式，构建利益联结机制

该项目实施过程中，喀什奥都糖业有限公司充分发挥农业产业化龙头企业的带动作用，通过“龙头企业+基地+农户+银行”模式，有效整合企业技术、市场、资金优势与地方土地、劳动力资源，构建起风险共担、利益共享的产业化联合体。农发行喀什地区分行作为关键金融支持方，不仅提供融资服务，还积极参与模式设计与风险管控，助力构建更稳固的产融结合机制。同时，企业突破传统订单农业局限，采取“土地流转+优先雇佣”等机制，创新建立“双增收”模式。这一紧密的联农带农机制，既保障农民稳定

获得土地租金和劳务收入，又推动农户深度参与产业链价值分配，显著增强农户内生发展动力，实现了企业壮大、农民增收与银行发展的协同共赢。

（四）坚持产品迭代升级，提升产业链价值链

企业并未局限于初级加工环节，而是以创新思维推动产业链延伸、价值链提升与供应链优化。通过“以商招商”方式构建资源循环利用体系，将初级农产品加工出来的产成品转化成多种高附加值新产品，实现了经济效益与生态效益的统一。农发行喀什地区分行通过定制化金融解决方案，支持企业进行技术改造和产业链延伸，特别是在绿色循环、产品深加工等领域提供长期稳定的信贷支持，助力企业将生态优势转化为产业优势。实践证明，推动乡村产业振兴，必须坚持绿色、循环、低碳的发展路径，持续将生态优势转化为产业优势。

三、经验启示

习近平总书记强调：“地方发展的关键在于找到适合自己的发展路径和特色。对于欠发达地区而言，更应依托其资源禀赋和产业基础，打造具有地方特色的亮点。”对于该项目的建设与企业的发展来说，一是产业选择是关键，立足当地资源优势，选择适合本地发展的特色产业，充分利用本地自然条件与劳动力资源，为产业发展奠定坚实基础。二是产业融合发展是重点方向，从单一产业向全产业链发展，促进一二三产业融合，能够拓展产业发展空间，提高产业附加值和抗风险能力。通过种植甜菜延伸产业链条，培育新产业新业态，打造完整产业生态，推动乡村经济多元化发展。三是完善利益联结机制是核心。企业与农户通过流转协议以及雇佣关系建立紧密的利益联结机制，让农户在产业发展中真正受益，是产业能够持续发展的动力源泉。企业要积极承担社会责任，为农户提供技术、资金与市场支持，实现互利共赢。

阳信亿利源清真肉类有限公司： 冷链物流“牛”转乾坤，金融赋能“犇”向共富项目

摘要

阳信亿利源清真肉类有限公司（以下简称“亿利源公司”）认真落实国家乡村振兴战略和“万企兴万村”行动部署，全力推动万头肉牛养殖，打造20万吨的牛肉配送冷链物流项目，开启产业振兴新篇章。面对项目推进中的资金短缺困境，在工商联大力指导下，亿利源公司与农发行通力合作，借助农业政策性资金的长周期、低成本、强惠农等优势，以“基金投资+信贷支持”双轮驱动，累计获得农发行基金3200万元、贷款2000万元、银行承兑汇票2000万元，为企业经营注入充沛金融活水，有力推动全县肉牛产业集群提档升级，带动当地村集体和村民增收致富。项目依托智能化冷链体系，推动牛肉产业实现从牧场到餐桌的全链升级，辐射周边6大乡镇200余个村，直接带动养殖户增收1.2亿元，间接创造就业岗位超3000个，带动农户年均增收逾10万元，捐赠扶贫资金100余万元，绘就了一幅“产业兴、百姓富”的生动图景。同时，项目助力阳信县构筑起集牛羊肉批发、精深加工、冷链保鲜于一体的大型华北冷链物流枢纽，显著提升“阳信牛肉”品牌美誉度与核心竞争力，铸就了可复制、可推广的“政银企”助农富农典范，为区域农业现代化与乡村振兴注入澎湃动力。

一、主要内容

（一）实施背景

阳信县作为“中国第一牛县”，肉牛产业是区域农业经济发展的支柱产业。亿利源公司是农业产业化省级重点龙头企业，其“亿利源”牌分割牛肉被评为全国十大优秀牛肉品牌，产品涵盖西餐、日餐、韩餐等高档精细分割牛肉及肥牛系列。然而，受制于冷链物流设施不足，企业面临牛肉产品仓储

保鲜能力弱、跨区域销售渠道受限等发展瓶颈。为解决这一问题，亿利源公司规划建设 20 万吨牛肉配送冷链物流项目，旨在构建从活牛采购到冷链配送的全产业链体系。

农发行阳信县支行立足政策性银行职能，将该项目纳入乡村振兴重大项目库，通过基金投资、信贷支持的方式，助力企业补齐冷链物流短板。项目建成后，将显著提升阳信县牛肉产品的冷链物流效率，降低流通损耗，并通过智能化仓储管理系统，实现牛肉产品质量可追溯，增强市场竞争力。该项目不仅是阳信县落实“一带一路”物流大通道建设的重要支点，也是农发行支持农业全产业链发展的典型案例。

（二）实施路径与工作机制

在国家乡村振兴的宏大叙事中，阳信亿利源清真肉类有限公司并非被动的参与者，而是主动的破局者与领航者。公司以非凡的战略魄力，主导并实施了一套环环相扣的四步战略，成功将产业蓝图变为现实。

1. 战略洞察

从产业痛点中锚定发展航向。亿利源公司深植产业沃土，敏锐洞察到制约阳信肉牛产业迈向更高价值的核心瓶颈——现代化冷链物流体系的缺失。公司管理层高瞻远瞩，决定将打造 20 万吨级冷链物流项目作为企业发展的“一号工程”，并主动寻求与国家战略同频共振。为此，公司积极对接农发行，并非简单寻求贷款，而是邀请其成为“产业规划师”，共同将项目定位为服务国家粮食安全、推动区域经济发展的关键支点，实现了企业战略与政策导向的完美契合。

2. 坚决破局

以主动作为撬动关键资源。面对 2.17 亿元巨额投资的挑战，亿利源公司展现了强大的资源整合与攻坚能力。公司没有坐等资金，而是主动出击，向农发行提交了详尽、专业的项目可行性报告与融资需求。凭借项目的战略价值与企业的坚定决心，农发行在风险可控的前提下，开辟基金审批“绿色通道”，投入基金 3200 万元，有效解决项目资本金短缺难题，为项目开工和建成提供了坚实的资金保障，确保冷链物流基地从蓝图变为现实。

3. 模式重构

以创新机制构建利益共同体。亿利源公司的创新不止于硬件。公司深刻认识到，产业的持久繁荣在于构建共赢生态。为此，公司主动设计并大力推行“龙头企业+合作社+农户”的紧密型利益联结模式，并在此基础上，创新性地推出“订单养殖”。通过这一模式，公司打破了传统松散合作的壁垒，将上游养殖户紧密地纳入自身的产业链版图，不仅为企业自身锁定了稳定、优质的原料来源，更将市场风险转化为农户的稳定收益，构建了一个风险共担、利益共享的稳固产业共同体。

4. 精益运营

以全程管理保障长远发展。项目建成只是开始，亿利源公司更着眼于长远。公司建立了精细化、数据化的内部运营监控体系，对项目财务、市场动态进行实时跟踪与研判。同时，公司保持与农发行的常态化沟通，主动邀请其作为“外部监督员”，借助其专业视角为企业的稳健发展提供风险预警。这种开放、自信的姿态，推动金融服务从“一次性输血”向“持续性赋能”转变，确保了企业在市场浪潮中行稳致远。

（三）主要亮点及创新做法

1. 强化金融赋能，精准破解产业瓶颈

亿利源公司为破解产业瓶颈，决定打造覆盖全县、辐射周边的现代化冷链物流网络，根据项目特点，主动对接农发行。农发行阳信县支行立足政策性金融职能，聚焦区域农业产业链关键环节，将信贷资源精准注入冷链物流基础设施领域，有效破解民营企业面临的投资大、周期长、融资难等现实问题，体现了金融支持实体经济的政策导向与实际效能，展现了农业政策性银行在服务乡村振兴中的示范性与先导作用。

2. 突出科技引领，构建全程追溯体系

亿利源公司深度融合物联网、大数据等现代信息技术，推动传统物流产业向智能化、数字化全面转型。农发行根据企业面临投资大、周期长等现实问题，量身打造基金信贷支持，保证企业长期投入的完整性。亿利源公司通过建设智能化仓储、数字化运输管理和可视化追溯系统，实现了从生产端

到消费端的闭环管理，不仅有力保障了食品安全，也为传统农业产业链数字化、智能化升级提供了可复制、可推广的实践探索。

3. 创新联结机制，实现多方利益共赢

亿利源公司主动寻求创新利益联结机制，与农发行深度沟通，积极谋划，共同研究出订单养殖模式，打破企业与农户间的壁垒，突破传统“企业+农户”松散合作模式，以冷链物流为关键纽带，推动构建起紧密产业链共同体。企业拓展了优质稳定原料渠道和市场空间，农户获得了稳定收益与就业机会，消费者享受到安全、可追溯的高品质牛肉产品，形成了企业、农户与消费者三方协同收益、良性循环的肉牛产业发展新生态。

4. 践行绿色理念，打造持续发展典范

亿利源公司始终践行绿色低碳和循环发展理念，融合农发行“绿色金融”理念，成功探索绿色低碳养殖新模式。通过标准化棚舍、温控饲养系统显著降低养殖能耗与温室气体排放；构建“种养加肥”一体化循环农业体系，将粪污进行无害化处理，加工为高品质有机肥料，用于饲草养殖，饲草成为肉牛的绿色饲料，反哺养殖，实现了资源利用最大化；全程冷链降低了产品在流通环节的损耗，减少了浪费和污染。从源头到终端贯彻绿色农业理念，积极响应国家“双碳”战略，为农业领域绿色转型提供了重要实践路径。

二、取得成效

（一）推动肉牛产业现代化升级，增强区域品牌核心竞争力

冷链物流体系的建成，推动阳信牛肉产业实现从传统“活牛交易”向现代化“品牌冷鲜肉”供应链体系的根本转型。项目使产品损耗率下降15个百分点，货架期延长至30天以上，肉牛养殖规模化水平显著提升，带动阳信县肉牛养殖规模化率从30头增至100头，良种覆盖率达92%。亿利源牛业品牌价值持续攀升，成功入围国家品牌评价榜单，价值达6.5亿元，获评“中国肉业M50”。凭借过硬的品质和全程可追溯的保障，亿利源牛肉成功打入北京、上海、广州等一线城市的多家高端商超和五星级酒店，品牌知名度和市场竞争力大幅提升，产品附加值显著提高，有力推动阳信县肉牛产业向

标准化、品牌化、高端化全面升级。

（二）培育冷链物流新业态，拓宽农民就业增收渠道

亿利源公司以冷链物流为枢纽，催生了“冷链物流+电商”、“冷链物流+社区团购”等乡村新产业新业态。通过订单养殖，为养殖户提供了“保底价+市场上浮”的稳定销售预期，还为养殖户提供牛源、技术服务，并以高于市场价1000元左右的价格进行回收，每户养殖30头，纯收入可达15万元。通过冷链物流模式，为当地农民创造了如冷链仓储管理员、分拣员、配送司机、电商客服等岗位，相关从业者6000余人就业，让农民在家门口就能实现稳定就业。

（三）构建紧密联农带农机制，夯实共同富裕产业基础

亿利源公司创新构建“龙头企业+合作社+农户”的利益联结模式，依托冷链物流体系，亿利源公司与合作社及养殖大户签订长期稳定的收购订单，惠及河流镇、水落坡镇、商店镇、翟王镇、流坡坞镇、温店镇，解决了农户“买牛难”和“价不稳”的后顾之忧，使农户人均收入提升了10万余元，直接带动养殖户增收1.2亿元，种植户增收1000万元。还通过产业带动、订单种养、托管种养、捐资救助等方式帮扶建档立卡户400余户，发放扶贫资金100余万元，真正实现了企业发展、农民受益的良性循环，为巩固脱贫攻坚成果、助力共同富裕提供了有力支撑。

（四）践行绿色可持续发展理念，引领生态转型

亿利源公司秉持绿色可持续发展理念，将“绿色低碳养殖”和“种养加肥一体化”变为现实，通过建立标准化养殖基地，利用粪污资源化技术，对周边及托管养殖户产生的粪污集中收集，有机肥加工车间通过发酵制造有机肥料，向周边种植农户优惠出售，形成了“养殖—加工—肥料—种植”的生态闭环，帮助农户亩均增收300元，为全县农业的可持续发展提供了可复制、可推广的样板，引领阳信县向资源节约、环境友好的绿色农业转型。

（五）注重技术引领发展，激发内生动力

亿利源公司与中国农科院、中国农大、山农大等科研院所建立三大国家级技术研发中心，成立院士工作站和博士后流动工作站，加大技术研发，培育出每头价值18万元A5级高档肉牛，并举办产业论坛、肉牛疫病防控、有机肥技术等20场次，培训技术人员1000余人，使区域整体养殖水平得到系统性提升。创新升级20万吨牛肉配送冷链物流项目，实现全程冷链、净化、溯源屠宰加工能力跻身世界先进行列。

三、经验启示

（一）政策性金融是破解农业基础设施短板的关键力量。

农业现代化离不开基础设施的现代化，而冷链物流等基础设施具有投资大、周期长、回报慢的特点，是市场资本不愿或无力进入的领域。本案例充分证明，政策性金融必须也完全能够在这些关键领域发挥主导作用，通过提供长期、稳定、低成本的资金支持，有效撬动社会资本，共同补齐农业产业发展的短板，为乡村振兴奠定坚实的物质基础。

（二）全产业链思维是提升农业价值的核心逻辑。

支持乡村振兴不能停留在点状扶持、单一环节“输血”，必须树立全产业链的“造血”思维构建系统化产业链条。本项目抓住冷链物流这一连接生产与消费的关键节点，通过打通“断点”、疏通“堵点”，推动阳信肉牛产业完成从分散养殖到品牌营销的全链整合，实现了产业链上下游的有机贯通和协同增效。这启示我们，金融支持农业项目，应着眼于整个产业链的构建与完善，通过强链、补链、延链，系统提升农业产业的韧性、附加值和区域竞争力，为农业县域经济高质量发展提供了重要范式。

（三）科技赋能是实现农业高质量发展的必由之路。

传统农业转型升级的根本出路在于科技创新。本项目将信息技术与冷链

物流深度融合，实现了牛肉从生产源头到终端消费的全程可追溯、可管控、可优化，不仅解决了食品安全和流通效率问题，更重塑了产业形态和商业模式。这表明，未来的乡村产业振兴必须紧紧依靠科技进步，推动数字技术与实体经济深度融合，用数字化、智能化为农业全产业链赋能，才能实现农业的高质量、可持续发展。

（四）利益共享是确保乡村振兴成果惠及农民的根本保障。

乡村振兴的最终目标是实现农民农村共同富裕。本项目通过创新紧密型利益联结机制，确保产业发展成果有效惠及广大农户，带动六个乡镇农民年均增收超 10 万元。这深刻启示我们，任何产业振兴项目，都必须把农民的利益放在首位，设计科学合理的联农带农机制，让农民成为产业链的参与者、建设者和受益者，才能真正激发乡村振兴的内生动力，走出一条共同富裕的康庄大道。

江西南丰振宇实业集团有限公司： 竹木加工专利破局全链带动乡村振兴项目

摘要

江西南丰振宇实业集团有限公司深度践行“万企兴万村”行动，以竹木精深加工为核心，通过“科技赋能+利益联结+绿色循环”三位一体的创新模式，成为推动乡村全面振兴的行业典范。公司以科技破局，依托与中国林科院等机构的产学研合作及294项国家专利，成功将竹黄、次小薪材等农林剩余物转化为高附加值产品，驱动传统产业向绿色智造转型升级。同时，公司创新构建“公司+供应链+农户”利益联结机制，通过定向种植、保底收购与全程技术支持，带动380余户农户实现户均年增收约10万元，并提供逾500个稳定与季节性就业岗位，有效助力40余名脱贫群众稳定就业。在中国农业发展银行的大力支持下，公司通过全链布局，不仅实现了年总产值4.8亿元、产品远销百余国的产业效益，更是先后获得“中国林业产业突出贡献奖”、“中国林业产业AAAAA诚信企业”等荣誉，显著提升了资源利用率与区域品牌影响力，形成了“企业做强、产业增效、农民增收、生态增值”的共赢格局，为同类地区提供了可复制、可推广的振兴路径。

一、主要内容

（一）实施背景

南丰振宇集团自2000年创立起，便聚焦竹木资源精深加工，从小型竹木制品公司逐步成长为行业领军企业。依托南丰县丰富竹木资源及自有1万余亩林业基地，企业积极响应“万企兴万村”行动号召，以绿色发展为导向，推动农林剩余物高值化利用与竹木产业链延伸。

立足当地资源和人力优势，公司借技术与模式创新提升产品附加值，在实现自身稳健发展的同时，积极探索村企共赢路径，通过产业带动、就业扶

持等举措，构建企业、农民与乡村协同发展格局，为乡村振兴战略的落地实施提供了切实可行的实践经验与路径参考。

（二）实施路径

为保障产品质量与安全，企业引进国际先进的智能化、标准化生产线，构建起从原料采购到成品出厂的全流程质量追溯体系，实现了对产品生产各环节的精准把控。在技术研发与人才储备方面，公司与中国林科院木材工业研究所、江西农业大学等权威科研机构深度合作，设立专家工作站，共建研发中心与产学研基地，并柔性引进包括院士、博士在内的高层次人才团队，为企业的持续创新提供了坚实的智力支持。

在与农户的合作模式上，公司推行“公司+供应链+农户”机制，与农户签订定向种植和原料供应协议，搭建起稳定的原料供应渠道。同时，为降低农户种植风险、提高农户参与积极性，公司为农户提供全方位的技术指导、种苗支持，并承诺保底收购，让农户种植无忧。这一模式不仅保障了企业优质原料的稳定供应，还带动农户深度参与到产业链上游环节，成功实现了农户就地就业与持续增收的双重目标。

（三）工作机制

1. 精准适配就业促增收

针对不同劳动能力群体的需求，科学设置选板、晒板、清洁等技术门槛较低的岗位，重点向脱贫户、妇女及残疾人倾斜。同时，为这些群体提供专业的技能培训与完善的就业保障，切实实现包容性就业，让更多群体共享发展成果。

2. 专利转化科技强效能

凭借累计获得的 294 项国家专利（其中发明专利 28 项、实用新型专利 205 项、外观设计专利 65 项），公司持续对生产工艺流程进行优化升级，在提升产品质量与资源利用率的同时，有效降低了生产成本，增强了企业的市场竞争力。

3. 废料增值资源创双赢

通过订单农业模式，引导农户开展竹木规模化、标准化种植，实现原料生产的规范化与集约化。此外，公司创新性地将竹黄、次小薪材等农林剩余物转化为竹纤维板、细木工板等高附加值产品，年产量分别达7万平方米和65万张，在提升经济效益的同时，也实现了生态效益的同步提升。

（四）主要亮点与创新做法

1. 产学研协同，以创新驱动发展

公司与多家权威科研机构建立长期稳定的战略合作关系，共同搭建高水平研发平台，并组建起一支28人的专业研发团队，其中柔性引进院士1人、研究员2人、博士5名。研发团队聚焦行业技术瓶颈，在竹条磨削工艺、竹纤维提取技术等关键领域持续攻关，取得重大技术突破，先后荣获抚州市科学技术一等奖、中国林业产业创新奖等多个奖项，进一步巩固了企业在行业内的技术引领地位。

2. 绿色制造，以循环利用资源

始终践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念，公司创新性地将竹黄、次小薪材等传统生产废弃物转化为环保产品，大幅降低了对原始竹木资源的依赖，有效减少了环境污染。通过资源循环利用模式，公司每年可节约木材资源约3万立方米，减少碳排放约2.5万吨，真正实现了经济效益与环境效益的协同统一。

3. 利益联结，以合作带动增收

依托“供应链+农户”模式，公司构建起稳定可靠的原料供应体系，同时为农户提供全方位的技术培训和就业机会。公司定期组织专业技术培训活动，年均培训农户500余人次，帮助农户熟练掌握先进的种植和加工技术，形成了“企业引领、农户参与、互利共赢”的良性循环产业链生态，切实实现了企业发展与农民增收的有机统一。

4. 国际化布局，以品牌拓展市场

公司产品凭借优良品质，畅销欧美、亚洲等一百多个国家和地区，其中“恬馨牌”竹地板更是被指定为2012年伦敦奥运会场馆专用地板，成功打造

出具有国际影响力的中国竹木制品品牌。通过持续的品牌建设与市场开拓，公司不仅提升了自身在行业内的国际话语权，还增强了区域产业竞争力，为中国竹木制品走向世界树立了优秀典范。

二、取得成效

（一）助推竹木产业现代化转型

依托智能化生产体系与持续的技术创新，公司实现日均产能 1.4 万张板材，年总产值达 4.8 亿元，有效带动区域竹木加工产业集群化发展，成为行业转型升级的示范标杆。同时，通过产业链延伸，促进了上下游配套产业的协同发展，构建起完整的产业生态系统，显著提高了整个产业的抗风险能力和市场竞争力。

（二）健全联农带农增收机制

企业累计带动 310 余人实现长期就业、200 多人次实现临时就业，帮助 40 余名脱贫人口获得稳定工作岗位，其年人均收入达 7 万元以上。订单农业模式覆盖 380 余户农户，户均年增收约 10 万元，有效盘活了农村剩余劳动力与各类资源要素。此外，通过技能培训和就业扶持，农户的专业技能与就业能力得到显著提升，为乡村振兴培育了一批懂技术、会经营的新型职业农民。

（三）提升资源综合利用水平

通过高效利用竹黄压碎丝生产竹纤维板 7 万平方米、利用次小薪材制作细木工板 65 万张，公司大幅减少了资源浪费，使资源利用率提升 30% 以上。农林剩余物的高值化利用，还激发了社会各界的造林积极性，近年来累计带动新增造林面积 5000 余亩，在维护生态平衡、保障木材安全方面发挥了重要作用。

（四）强化乡村产业与品牌建设

凭借省级产业技术创新战略联盟及多项国家级荣誉认定，公司形成了显著的区域品牌效应。先后获得“中国林业产业突出贡献奖”“中国林业产业AAAAA诚信企业”等荣誉，产品也荣获中国竹制品博览会金奖等多项大奖。在品牌引领下，村级集体经济韧性不断增强，还带动周边乡镇发展相关产业，为乡村振兴提供了坚实的产业支撑。

三、经验启示

（一）科技赋能：传统产业升级的“核心引擎”

企业并非单纯依赖设备更新，而是通过“产学研深度绑定+高端人才柔性引入”破局——联合中国林科院等机构建研发中心，聘院士、博士团队攻关，将294项专利转化为竹纤维提取、竹条磨削等核心技术，让传统竹木加工从“粗加工”转向“高值化生产”。这一路径能帮助中小企业以较低成本突破技术瓶颈，实现“创新驱动”转型。

（二）利益联结：企农共赢的“稳固纽带”

其“公司+供应链+农户”模式并非简单收购原料，而是通过“定向种植协议+全流程支持”形成闭环。该模式特别适合农林资源丰富的县域，能有效破解“小农户分散经营”与“企业规模化需求”的矛盾，让农民深度融入产业链，共享发展红利。

（三）绿色循环：生态与经济双赢的“关键解法”

面对竹木加工中的废料难题，企业创新将竹黄、次小薪材转化为竹纤维板、细木工板，既降低生产成本，又践行环保责任。在“双碳”目标下，这一思路可复制到秸秆处理、畜禽粪污利用等场景，无论是合作社还是龙头企业，都能通过“废弃物资源化+技术转化”，实现“生态保护不松劲、经济效益有提升”。

宁夏广银米业有限公司： “稻渔空间”三产融合助力乡村振兴项目

摘要

宁夏广银米业有限公司作为国家重点龙头加工企业，曾面临农田盐渍化导致稻产质不佳、粮食收购季融资难两大瓶颈。为此，该企业联合农发行宁夏区分行推出系列创新举措，建立了粮食仓储及加工生产、稻渔立体综合种养、生态休闲观光、社会化综合服务为一体的一二三产业融合发展示范园区。通过“一产”提质、“二产”带动、“三产”提效，形成了种植、养殖、加工、流通、电商、社会化服务等互相渗透、互相提升的一二三产业深度融合发展模式。金融层面，农发行创新“动产浮动抵押+”模式，以原粮为抵押，引入第三方监管、交易、公证机构，累计投放贷款 3.54 亿元，支持企业收购水稻 11.46 万余吨；产业层面，企业推广稻渔综合种养技术，自主研发的水循环系统获国家专利，可节水 30%，同时打造融合种养、加工、休闲观光的现代化示范园区，推出稻田画、农耕文化节等特色项目；机制上，建立稳定银企合作与联农带农模式，通过订单种植、土地流转、就业吸纳等带动农户增收。项目实施后，水稻年加工能力可达 5 万吨，“稻渔空间”示范园区年接待游客 30 万人次、旅游收入超 500 万元，带动 3000 多农户受益，参与农户人均年增收增长 20% 以上，有效巩固了脱贫成果。该项目以政策金融协同、产业融合、科技创新为核心经验，为农业产业化发展、乡村振兴提供了可复制的实践范本。

一、主要内容

（一）实施背景

宁夏广银米业有限公司（以下简称“广银米业”）成立于 2005 年 8 月 12 日，位于宁夏回族自治区银川市贺兰县常信乡四十里店村，是自治区

农业产业化重点龙头企业。企业建立初期，面临两大核心瓶颈：一方面，贺兰县部分农田因土壤盐渍化问题严重，导致水稻产量和品质难以提升，农田经济效益低下。另一方面，作为季节性收购加工企业，广银米业在每年秋粮收购季面临巨大的资金压力。传统融资模式下，企业因缺乏足值有效的固定资产抵押物，常遭遇“担保难、融资贵”的困境。如何在保障企业收购资金的同时，有效带动农户增收、推动当地农业转型升级，成为广银米业和地方金融机构共同面临的关键课题。

（二）实施路径

1. 全力保障收购资金，创新金融支持模式

为破解企业“担保难、融资贵”的痛点，农发行宁夏区分行创新推出“动产浮动抵押+”融资模式。该模式以企业用贷款资金收购的原粮作为抵押物，同时引入第三方监管机构对抵押物进行动态监管，确保资产安全；联合第三方交易平台规范粮食交易流程，保障交易透明；并通过第三方公证机构对抵押合同等法律文件进行公证，赋强法律保障。这一模式有效解决了企业的融资困境。自2019年以来，农发行宁夏分行累计向广银米业投放粮食收购贷款3.54亿元，支持企业收购水稻共计11.46万余吨，累计带动脱贫人口36人次就业，直接或间接带动贺兰及周边3000多农户通过稳定售粮实现增收致富。

2. 大力发展稻渔综合种养，推动农业绿色转型

广银米业摒弃传统单一的水稻种植模式，积极探索并推广稻渔立体种养技术。在稻田周边开挖环沟，环沟上建设鸭舍，水中养殖鱼、螃蟹等水产品，形成“稻护渔、渔促稻”的良性循环生态系统。同时，企业采用“岛屿式”灌溉方式，实现水资源的循环利用，既节约了用水成本，又降低了农业面源污染。

3. 推进三产融合发展，拓展农业增值空间

为延伸产业链、提升附加值，广银米业投资建设了集稻渔立体综合种养、粮食仓储及加工生产、生态休闲观光、社会化综合服务于一体的现代化示范园区。在园区内，企业开发了创意“稻田画”景观，通过不同颜色的水

稻品种搭配种植，形成具有文化内涵和视觉冲击力的图案；每年举办农耕文化插秧节、稻田捕鱼节等特色活动，吸引周边城市游客前来体验农耕乐趣、观赏田园风光。

（三）工作机制

1. 银企合作机制

农发行宁夏区分行与广银米业建立了长期稳定的战略合作关系，成立金融服务小组，定期深入企业走访，主动对接企业的生产经营计划、资金需求变化及项目推进情况。针对企业在收购、加工、园区建设等不同阶段的资金需求，银行及时调整信贷策略，优化办贷流程，提高审批效率，为企业提供“一站式”金融服务。

2. 联农带农机制

广银米业与贺兰县周边乡镇的村委会及农户建立了紧密的合作关系。通过签订长期购销协议，明确“企业保收购、农户稳种植”的合作模式，企业为农户提供优质稻种、种植技术指导等服务，农户按照标准进行种植，企业则以高于市场价 5%—10% 的价格优先收购农户的水稻，形成了稳定的产销对接机制。在收购旺季，企业还吸纳周边农户临时参与粮食装卸、分拣、仓储等工作，为农户提供额外的就业收入。

（四）主要亮点

1. 技术创新引领绿色发展

广银米业自主研发的稻渔水循环系统，每亩稻田可节约灌溉用水约 30%，水资源利用率提高 50% 以上，不仅降低了农业用水成本，还减少了农业面源污染对周边环境的影响。目前，该技术已获得国家发明专利，为宁夏地区乃至全国的稻渔综合种养产业提供了可复制、可推广的技术范本。

2. 产业融合激活乡村经济

企业打破了传统农业“种植—加工—销售”的单一模式，将水稻种植业与水产养殖业、粮食加工业、生态休闲旅游业有机结合。通过打造“稻渔空间”生态观光园，开发多元化的旅游休闲产品，不仅提升了农业的综合经济

效益，还带动了周边餐饮、住宿、运输等相关产业的发展。

3. 金融创新破解发展难题

农发行宁夏区分行推出的“动产浮动抵押+”模式突破了传统抵押贷款对固定资产的依赖，充分盘活了企业的流动资产，为企业提供了便捷、低成本的融资渠道。这一模式不仅保障了广银米业收购资金的稳定供应，也为其他农业企业解决融资难题提供了借鉴。

二、取得成效

（一）促进现代农业产业发展，提升农业生产效率

广银米业通过引进早育稀植、测土配方施肥等先进水稻种植技术，有效提升了水稻的产量和品质。企业建设的全自动化水稻加工生产线，年加工水稻能力可达5万吨，实现了从原粮到成品米的高效转化。同时，企业通过土地流转整合了周边分散的农田，实现了水稻种植的规模化、机械化、标准化管理，降低了生产成本，提高了农业生产效率。

（二）培育乡村新产业新业态，拓宽乡村发展路径

“稻渔空间”乡村生态观光园凭借独特的稻渔种养景观、创意稻田画及丰富的农耕文化活动，成为宁夏乡村旅游的网红打卡地。园区年累计接待游客达30万人次，旅游收入超过500万元，直接带动就业岗位100余个。此外，企业依托园区平台，开展农业技术培训、农耕文化教育等社会化服务，不仅为周边农户提供了学习先进技术的机会，也为城市居民了解农业、体验农耕生活搭建了桥梁。

（三）密切联农带农机制，增强农户获得感

广银米业通过“土地入股+订单种植+就业带动”的多元化联农带农模式，与周边农户建立了利益共享、风险共担的紧密联系。截至2024年末，企业在土地流转方面，农户将土地出租给企业，每年可获得稳定的流转费

用；在订单种植方面，农户按照企业要求种植优质水稻，可获得高于市场价的收购溢价；在就业带动方面，企业常年吸纳 50 余名农户稳定就业，在收购旺季还临时雇佣 30 余名农户，人均年增收 3 万余元。

（四）增加农民收入，巩固脱贫攻坚成果

一方面，“动产浮动抵押+”融资模式确保了广银米业在秋粮收购季有充足的资金，避免了因企业资金短缺导致农户低价售粮的情况，保障了农户的售粮收益。另一方面，企业通过三产融合发展，为农户提供了多元化的增收渠道。据统计，参与合作的农户人均年增收较项目实施前增长 20% 以上，其中部分脱贫户通过土地流转、园区就业等方式实现了稳定脱贫，有效巩固了脱贫攻坚成果。

三、经验启示

（一）政策金融协同发力是推动农业产业化发展的关键支撑

通过农发行宁夏区分行创新“动产浮动抵押+”等金融产品，突破了传统融资模式的限制，为广银米业提供了精准、高效的资金支持。这种“政策引导+金融创新”的协同模式，不仅降低了企业的融资成本，保障了粮食收购市场的稳定运行，还推动了农业产业向规模化、现代化方向发展。

（二）产业融合发展是实现农业提质增效、农民增收的重要方向

广银米业通过发展稻渔综合种养，将种植业与养殖业有机结合，实现了农业生产的生态化和高效化；通过推进三产融合，将农业生产与加工、旅游、服务等产业深度融合，延伸了产业链，提升了农业的附加值和综合效益。这种产业融合模式不仅让农业“活”了起来，也让农民从产业链的多个环节获得收益。

（三）强化社会责任担当是企业实现可持续发展的重要基础

广银米业在追求经济效益的同时，始终牢记农业企业的社会责任。通过

“企业保收购、农户稳种植”的模式，保障了农户的种植收益；通过吸纳农户就业、开展技术培训等方式，带动了周边农户共同发展；通过推广绿色种植技术、实现水资源循环利用，推动了农业生态环境保护。

（四）科技创新是驱动农业绿色发展、提升竞争力的核心动力

广银米业通过自主研发稻渔水循环系统等技术，实现了农业生产的绿色化、高效化，不仅降低了资源消耗和环境压力，还提升了产品的品质和市场竞争力。

贵州亚狮龙体育文化发展有限公司： 羽毛球全产业链助力乡村振兴项目

摘要

亚狮龙品牌于 1928 年创立于英国，是国际羽坛最资深的羽毛球品牌，为全球最大的羽毛球生产供应商。经农发行招商引资、锦屏县主要领导“三顾茅庐”，该品牌于 2018 年 11 月 15 日以“贵州亚狮龙体育文化发展有限公司”之名正式落户锦屏县，公司经营地位于贵州省锦屏县敦寨镇，是一家集羽毛球研发、生产、销售及体育文化推广于一体的现代化体育用品企业。

农发行积极响应“万企兴万村”行动，累计向亚狮龙公司投放信贷资金 4600 万元，用于公司羽毛球生产制造相关费用支出，解决公司在扩能生产中的资金缺口，助力提升公司经营效益，积极推进企业做大做强，吸收更多易地扶贫搬迁户就业增收，直接带动当地 1200 余人就业，季节性用工达 800 余人次，吸纳脱贫人口就业 150 余人，实现年人均增收约 4 万元，解决易地扶贫搬迁群众后续发展，健全锦屏县鹅产业发展。通过“公司+合作社+农户”模式，带动周边乡镇发展鹅养殖户，形成从鹅毛原料到羽毛球成品的完整产业链，有效激活区域资源，助推乡村产业振兴，切实履行农发行服务乡村振兴推进产业革命。

一、主要内容

（一）实施背景

锦屏县强化落实惠企减负政策，加强土地供应、融资协调等方面给予了亚狮龙公司大力支持，降低了企业的投资成本，提高了企业的发展信心。为解决贵州省锦屏县支柱产业薄弱问题，中国农业发展银行引进相关龙头企业示范带动，建立以鹅为主导的特色产业集群，并通过融资支持构建鹅产业链

和羽毛球系列产品加工链。助力锦屏县选准生态鹅作为“一县一业”重点产业打造，探索出鹅全产业链发展路径，实现三次产业融合发展，推动县域经济高质量发展。

亚狮龙落户后，锦屏县围绕羽毛球产业编制优化“一图三清单”，发挥亚狮龙龙头企业“链主”作用，着力延伸产业链条。依托当地生态资源和劳动力优势，积极响应“万企兴万村”行动号召，以羽毛球制造为核心，构建集鹅养殖、羽毛加工、体育赛事、文化体验于一体的产业体系。项目立足锦屏县，面向全国乃至全球市场，致力于打造中国西南地区最大的羽毛球生产基地，推动体育制造与乡村振兴深度融合。

（二）实施路径

1. 产业链整合

以亚狮龙公司为龙头核心，锦屏县逐步建立起鹅产业链，实行“政府平台公司+民营企业+合作社+养殖大户+农户（贫困户）”订单生产经营模式，通过打造规模化、集约化、专业化的产业载体。有劳动力有技术的贫困农户，同时具备养鹅条件的，可采取参与合作社经营、多户抱团发展等直接参与养鹅。

2. 智能化制造升级

亚狮龙公司引进自动化分毛、插球、检测等智能设备，建设数字化车间，提升生产效率和产品一致性。严格原材料和生产过程的控制和管理，引进先进的生产技术和设备，实现了产品的规模化、标准化生产，加强研发应用新型专利等，确保产品质量。

3. 强化团队建设

一方面，积极引进和培养高素质的人才，通过提供培训和学习机会、建立激励机制等方式，提高了员工的技能水平和综合素质。另一方面，还加强对团队建设和管理，通过优化组织结构、加强团队协作等方式，提高了整个团队的凝聚力和战斗力。

（三）工作机制

1. 就业帮扶促增收

针对不同劳动能力群体的需求，科学安排插球、贴标、包装等适配岗位，优先录用脱贫户、易地搬迁户等群体。为这些群体提供专业的技能培训，切实实现包容性就业，让更多群体共享发展成果。目前亚狮龙羽毛球工厂员工 560 余人，人均年收入约 4 万元，公司后续拟扩大产能，进一步促进经济发展和解决更多就业。

2. 开拓市场增信心

亚狮龙公司积极开拓国内外市场，通过参加国内外知名展会、举办羽毛球赛事等方式，提升产品的知名度和影响力，加强品牌的建设和维护，同时不断提升质量、优化设计，提高品牌认可度。产品主要畅销国内外，出口东南亚、马来西亚、美国、日本、丹麦等全球 60 多个国家和地区，全球每 10 只羽毛球，就有一只来自贵州锦屏。强大的公司经营能力，坚定当地居民稳定就业的信心。

（四）主要亮点与创新做法

1. 全链整合，资源就地转化

将本地鹅毛资源转化为高附加值羽毛球产品，实现“一只鹅、一根毛、一个球”的全程价值提升。推动了锦屏县羽毛球产业的升级和发展，使锦屏县羽毛球产业在市场竞争中更具优势，还带动了相关产业链的延伸和集群发展，提高了整个产业链的附加值和竞争力。

2. 体育 + 文化 + 旅游融合

围绕锦屏县“康养之都、运动之城”定位，依托贵州锦屏亚狮龙产业基地，以“羽”为链，打造文化体育品牌赛事。2017 年以来，投入资金 1000 多万元，建设羽毛球室内馆 2 个，全县 15 个乡镇 196 个村（社区）羽毛球运动基础设施全覆盖；2018 年举行第一届全县羽毛球联赛，参与人数超过 20000 人，提升锦屏羽毛球文化产业发展“加速度”。同时，每年举办生态鹅美食节，积极推动美食文化与生态农业的深度融合。

二、取得成效

（一）推动现代农业与体育制造融合发展

项目带动锦屏县区鹅养殖规模化、标准化发展，形成“鹅一羽一球”特色产业集群，从鹅到球、从球到赛、从赛到游，亚狮龙作为“领头羊”，助力锦屏县构建“一条龙全产业链”。亚狮龙公司羽毛球年产能力达 600 万打，年产值约 4.3 亿元，成为西南地区体育制造标杆项目。

（二）密切联农带农机制，促进农民增收

亚狮龙羽毛球产业聚集后，为锦屏县创造了大量的就业机会，带动了相关产业的发展，也为当地居民提供了更多的收入来源和就业机会，改善了民生状况。通过“公司+合作社+农户”模式，整个产业链，将吸纳就业 2000 人以上，带动全县及周边地区 10 万多农户通过养鹅实现年收入增加 2000 元至 4000 元不等，吸引外出务工人员就近生产生活，有效解决留守儿童、空巢老人等社会问题。同时，有效盘活了农村剩余劳动力与各类资源要素。此外，通过技能培训和就业扶持，农户的专业技能与就业能力得到显著提升，为乡村振兴培育了一批懂技术、会经营的新型职业农民。

（三）提升乡村产业韧性与品牌价值

项目推动村级集体经济参与产业链分工，增强乡村自我发展能力。亚狮龙品牌先后获得“贵州省名牌产品”“中国体育用品行业优秀品牌”等荣誉，提升区域产业辨识度与竞争力。

三、经验启示

（一）精准发展产业是乡村振兴的“关键抓手”

亚狮龙项目通过将羽毛球制造链条深度嵌入乡村，锦屏县找准特色产业突破口，通过银政合作精准招商、优化服务，进而实现产业配套与政策支

持，通过优化营商环境吸引龙头企业，打造完整产业链条，实现从“引资”到“引产业”的转变，通过延伸产业链、提升价值链、融通供应链，加快锦屏县推进一二三产业有机融合，走出一条以特色产业带动就业增收、以产业振兴促进乡村全面发展的可持续路径，为实现乡村振兴战略目标提供坚实支撑，为山区县域经济发展提供了“产业+生态+文旅”的融合范例，实现了企业成长与地方发展的双赢。

（二）体旅融合是乡村产业升级的“新引擎”

通过“体育+文化+旅游”融合发展，拓展产业链条，提升产业附加值，增强乡村吸引力，增加乡村旅游人数，为乡村产业多元化发展提供了新思路。