

农经观察

一线故事

苏青协作， 铺就消费帮扶的“康庄大道”

本报记者 罗 璐

打开一袋“青海牦牛杂碎”，细嫩的瘦肉配上草果、胡椒、花椒等精心调制的调料包，再倒入牛骨头熬制的汤袋，加热后，入口鲜香，回味无穷……几年前的一次青海行，让江苏省南京市市民吴晓飞深深地爱上了来自高原的特色早餐。“现在，我在江苏的超市里就能买到青海特产，真是方便！”吴晓飞高兴地说。

这只是江苏、青海“消费帮扶”的一个缩影。如今，借着东西部协作的机遇，整合牦牛肉、羊肉、酸奶、牛奶、手工艺品等各类青海特产资源，以线上“直播带货”、线下体验馆等为代表的消费模式，让青海特产越来越广泛地走进了江苏百姓家中。

消费帮扶，是巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的重要举措。一直以来，苏青两地通力协作，实施特色农牧业提升行动，广泛开展农产品产销对接活动，深化拓展消费帮扶，进一步拓宽“青货出青”“青货入苏”渠道，从2022年至今年8月底，在江苏销售青海农副产品和特色手工艺品3.7亿元。

从帮销到促产，在巩固拓展脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴之路上，苏青协作铺就了一条消费帮扶的“康庄大道”。

政策赋能 优质商品畅销添底气

从海东市平安区采购当地牦牛肉制作的“青海牦牛杂碎”产品，截至8月底，销售额达516万元；从海南藏族自治州中旺县畜牧场收购牛奶，进而打造的“青海娟姗牛奶”产品，截至8月底销售额达479万元……走进位于海东市的青海农林牧商品交易中心，一份份消费帮扶“战报”频频传出。

打造优质商品，让“青货出青”“青货入苏”。青海农林牧商品交易中心副总经理杨庆庆说：“我们建仓储物流，让青海特产进入青海消费帮扶江苏馆、高校、社区等市场，同时，运用大数据、云计算、5G和人工智能等创新技术，详细分析青海特产在江苏市场的需求。就拿原生态的牦牛系列产品举例，在经过深加工后销售，形成线上服务、线下体验以及现代物流深度融合的消费帮扶零售‘全链条’，实现了农牧传统产业链的转型升级。”

产业发展越是向更高层次迈进，就越离不开政策的保驾护航。从2022年到目前，苏青东西部协作持续加大消

费帮扶政策制定、平台搭建，印发《关于进一步加大消费帮扶推进力度的通知》《青海省东西部协作消费帮扶省级示范销售平台认定管理暂行办法》《关于进一步深化支援帮扶工作机制的意见》，安排东西部协作资金4627万元，实施消费帮扶项目24个，并在江苏设立青海农牧特产专卖店15家。

同时，组织青海企业赴北京、江苏等地参加各类展销会。继续支持在江苏和青海建设线下实体店、体验馆。开设第二家青海消费帮扶（南京）生活体验馆，着力打造“线上线下齐发力，展销体验一体化”消费新模式。与江苏文峰集团、苏果集团合作，将青海优质特产打入江苏连锁超市，在南通、扬州各设一家“大美青海·高原特产”青货农特产品直营实体店，不断提升“青货入苏”消费体验。通过“青海好产品+销售好平台”，购买脱贫地区的产品与服务，帮助脱贫群众增收，使消费帮扶真正成为带动脱贫地区群众增收、助力乡村振兴的强大力量。



快递员将青海产品装车发走。

市场驱动 紧跟消费趋势走新路

“欢迎大家莅临青海消费帮扶南京生活体验馆，地面上的水滴形象，象征着三江源地区的山清水净、土壤肥沃，不仅代表产品的产地好，更是对青海形象的宣传……”在青海消费帮扶南京生活体验馆，讲解员细致地讲解着。

走进青海消费帮扶南京生活体验馆和青海消费帮扶江苏馆，青海九大优势产业牦牛、藏羊、青稞、藜麦、枸杞、菜籽油、冷水鱼、民族手工艺品等和其他特色农产品，近200种高原特色产品“走出”田间地头，换上包装，摆上展架，吸引了很多江苏市民前来购买。

看着大家一站式购买青海自产自销的农特产品，青海苏友农业科技开发有限公司董事长胡焕尚说：“今天的成果来之不易！以前我们带着简单包装的原生态牦牛肉、藏羊肉过来，结果销量却不尽如人意，这里的居民生活很精致，都是要详细了解你的产品究竟好在哪儿。于是，市场倒逼着企业在产品生产上立标准、树品牌。”

据胡焕尚介绍，在青海消费帮扶南京生活体验馆和青海消费帮扶江苏馆运营团队的指导下，企业对产品进行改良、换代、升级，进一步精细化标准化操作后推上江苏市场，销量立竿见影大幅上升。

如今，馆内精选青海有机、绿色、安全的特色产品，以绿色有机为导向，着力

打造特色产业品牌，助推特色农产品提质增效。

同时，不断深化改革，创新营销模式，将质量与创立和提升产品品牌、企业品牌相结合，发挥市场机制的作用，实现农产品优质优价，使农产品进入品牌吸引消费、以消费引导生产、靠市场需求拉动产品供给的良性发展轨道，以多样化的产品，多元化的服务，多方位的宣传，打造了一站式消费帮扶平台。

一时间，青海特产在江苏“声名鹊起”，越来越多的青海特产开始不断走进机关、企业、学校、医院、食堂。

农牧业品牌化是现代农牧业发展的必由之路，消费帮扶行动也为农牧业品牌建设提供了有力支持。青海消费帮扶南京生活体验馆和青海消费帮扶江苏馆运营人员李莉介绍：“在市场驱动下，青海特色产品生产紧跟消费趋势走，再通过体验馆网络直播、美食品鉴、代销专柜、农特产品展销等多元化销售，为青海特产的消费帮扶之路打通了别具一格的消费新模式。”

消费帮扶一头连着农村群众的“钱袋子”，一头连着城市居民的“菜篮子”“果盘子”。近年来，苏青消费帮扶遵循市场机制，树青海品牌，定产品标准，实现了产品价值、市场销售和品牌形象大幅提升，以优质产品稳稳地拿下了消费者的“心”。



青海消费帮扶南京生活体验馆门店。

惠农助牧 群众增收致富笑开颜



青海消费帮扶南京生活体验馆里琳琅满目的青海特产。



青海消费帮扶南京生活体验馆里的货品陈列展示。



青海消费帮扶南京生活体验馆里摆放整齐的青海产品。



体验馆工作人员在分拣来自青海的产品。

本栏目照片均由江苏省对口帮扶青海省工作队提供。

金秋十月，230头梅花鹿从东北顺利运达西宁市湟中区群加藏族乡上圈村的梅花鹿养殖基地，在宽敞明亮的现代化鹿舍正式安家。

当载着梅花鹿的大货车缓缓驶入养殖场时，早已等待多时的人们按捺不住激动的心情，欣喜地欢呼着，迎接这批远道而来的“客人”。

生性胆小的梅花鹿瞪着美丽的大眼睛左看看、右盼盼，谁也不肯先出来。最终，在管理员的诱导下纷纷跳下车，像撒欢的孩子，一路跑进新鹿舍。

首批230头梅花鹿，每一头都体格健硕、毛色光亮、富有活力，在群山环抱的掩映下，更显灵动活泼。

据了解，群加梅花鹿养殖基地是2022年湟中区重点项目，项目总投资3453万元，新建鹿棚42个及辅助设施。目前，养殖基地工程基本完工，基地已经通电、通水、通路，一座座鹿舍拔地而起，部分基础设施正在进一步完善中。

湟中区群加乡上圈村气候温润，草木葱茏，非常适合从东北远道而来的梅花鹿在这里快乐生活、繁衍。湟中区选择这里作为梅花鹿生态养殖基地，其一是因为良好的气候和生态条件，另一方面，还是为了让群加乡的村民，在拥有美好生态环境的同时，通过发展特色养殖产业，将钱袋子“鼓”起来。



养殖基地负责人正在给梅花鹿喂饲料。

“今天，第一批梅花鹿顺利到达圈了，这个项目的总数是820头，预计10天以后其余鹿也会到达。我们通过项目的实施，带动当地老百姓参与务工50多名，增加务工收入1.5万元，在产业经济效益方面，预计有三年扩繁期，三年后能达到1100头的规模，每年收入在400万元左右。今后，我们将在努力发展特色产业的同时，更加注重保护生态环境，致力打造‘云上群加’生态旅游目的地，带动群众增收致富。”群加乡乡长汪金花说。

村里有产业，就能带动村民在家门口就业。闫永梅是群加乡上圈村村民，这段时间一直在这里务工。“我在这里干了30多天，活儿比较轻松，每天工资180元。家门口有了养殖基地，以后打工就方便了。”闫永梅边干活边告诉记者。

赵刚作为养殖基地负责人，有着5年养殖梅花鹿的经验，见到他的时候，他正在细心查看已经入舍的梅花鹿。“我从2018年就开始在田家寨养殖梅花鹿，2022年，通过多方努力，争取到了群加梅花鹿养殖项目。目前，我们养殖基地有10栋棚，总共有42个圈舍，存栏量能达到1100到1200头，每年的出栏量能达到400到500头。除了活体鹿的出栏，还有鹿茸、鹿肉、鹿血等，包括后期好品种、好血源的种鹿和基础母鹿的培育也在计划之中。我们计划，到明年培育120头属于青海高原比较有特色的、产能高的高原梅花鹿品种。”谈起梅花鹿养殖，他滔滔不绝。

据悉，梅花鹿全身都是宝，鹿茸、鹿血、鹿肉等拥有较高的药用价值和营养价值，市场前景很好。相比较牛羊养殖，梅花鹿耐粗饲、不挑食，也不需要太多劳动力，饲料成本也比较低，是一种百草性动物，特别好养殖。

据赵刚介绍，未来，群加梅花鹿养殖基地将逐步走上以梅花鹿生态养殖、鹿产品精深加工、休闲观光为一体的发展道路，推动特色旅游业发展，用优质的产品和优质的服务，走出一条可持续发展的绿色发展之路。



基地负责人悉心照顾梅花鹿。

本栏目照片由本报记者 罗璐摄

养殖梅花鹿 走出致富路

本报记者 罗璐 通讯员 俞惠珍