

漾濞县阿尼么村以“村游富农”为统领——

“三联协同”探新路促发展

锚定现代化 改革再深化

8月的第一个周末，漾濞彝族自治县平坡镇向阳村委会阿尼么村民小组一大早就迎来一批批游客。“阿妈的烟火气”农家乐老板娘李江女说：“我家自‘五一’假期开门营业以来，营业额已有4万多元。”今年“五一”假期，阿尼么村新发展起来的6家民宿、农家乐与“侠客小吃街”16家小吃店同时开业，全村“五一”假期营业额共有154万余元。

近年来，阿尼么村以“村游富农”共富计划为统领，深入推进乡村产业发展改革，通过“组织、要素、服务”协同联结，构建“带得稳、联得紧、收益久”的联农带农机制，走出了一条风景美、业态新、群众富的“中国式边疆艺术新农村”乡村振兴之路。

组织联结

“头雁矩阵”引领共建共享

2019年，漾濞县成功回引云南省著名民族音乐人、昆明胖桃文化传播有限公司董事长李永康返乡归巢、创业兴村，开启了以艺术改变乡村的阿尼么村改革创新历程。

李永康依托阿尼么村独特的山石资源，投资1300余万元建成以石头为元素，艺术为韵味、乡愁为底色的“阿尼么007艺术农庄”。在李永康的设计、创意带动下，村民从最初的不理解、不支持，到后来的跟随、参与，经历了漫长的“改革阵痛”。随着以“阿尼么007艺术农庄”为中心的半山民宿群逐步崛起，这个从前默默无闻的石头村蝶变成如今移步皆景、魅力无限的艺术村。

聚焦“谁来带”的问题、靶向“带得稳”的目标，阿尼么村抓住“人”这个关键因素，发挥各方主体作用，推动共建共

享。阿尼么村创新管理机制，于2023年组建弹参农合作社党支部、理事会、监事会，采取“党总支+合作社+公司+农户”的运营模式，通过向阳村党总支和弹参农合作社党支部牵头引领，弹参农合作社自治管理，胖桃文化传播有限公司运维经营，新型农业经营主体、农户入社入股，实现抱团发展、双绑增收。

以“阿尼么007艺术农庄”为中心的半山民宿群，由弹参农合作社统一管理，按照农户占90%、合作社占4%、漾濞胖桃音乐文化影视创作基地占4%、向阳村集体经济占2%的比例分配收益，实现资源整合共享、管理规范有序、服务提质优化。“侠客小吃街”16家小吃店则统一入账弹参农合作社账户，当日按比例分配到户。

“自‘五一’假期开业以来，我们家已接待游客4000多人次，营业收入5万余元。”正在院中与游客闲聊的“放羊阿佬家”特色客栈经营者李德付是来自贵州的画家，两年前来到阿尼么村帮助村民做墙绘彩绘，受到阿尼么村艺术开发感染，便在村里投资开起客栈，同时经营特色美食。

李江女也是村里回引的青年人才，于2021年进入村委会工作。今年“五一”假期，她经营的“阿妈的烟火气”农家乐开业，成为首批响应文旅开发的村民致富领头人。

要素联结

“乡土风情”孕育浓郁乡愁

在改革进程中，阿尼么村聚焦“怎么

联”的问题、靶向“联得紧”的目标，积极盘活和联结各类资源要素，坚持“农文旅一体化、城乡一体化”发展。

阿尼么村充分利用村庄闲置的土地空间资源，深化农村集体经营性建设用地入市试点，盘活可用于经营的集体固定资产并纳入“三资”管理，将农村活动、农事劳动、田园景观、乡愁美食、民族音乐等资源科学融合、一体化发展，以干农家活、吃农家饭、住农家屋、享农家乐为特色，以“老家”文化主题体验和生态农业休闲观光为载体，打造村庄品牌、构筑阿尼么文化。

同时，阿尼么村通过在重要节庆举办彝族特色打歌会、农民丰收节，定期拍摄宣传片等方式，大力宣传阿尼么文化特色吸引游客参与，积极宣传推介漾濞风土人情、乡愁文化。

近两年来，阿尼么村抢抓沪滇协作机遇，共争取沪滇协作资金、中央预算内以工代赈示范项目资金1600万余元，重点投向道路硬化、村落污水收集处理、人居环境提升、村容村貌整治等基础设施短板，并由漾濞县委、县政府设立工作专班，组织能人设计实施，村容村貌实现了从量变到质变的巨大飞跃。

此外，阿尼么村还成功探索由村集体和弹参农合作社通过租赁或入股合作实现村集体增收，引导农户通过土地入股合作实现保底收入和收益分红。截至目前，8户农户的土地资源通过入股合作社建设农耕文化体验园实现创

收。2023年，向阳村通过资产租赁，实现村集体经济创收5万元，今年将突破15万元。

服务联结

“利益双绑”孵出合作共赢

聚焦“如何富”的问题、靶向“收益久”的目标，阿尼么村积极动员鼓励新型农业经营主体、农户等加入弹参农合作社，通过提供各类经营服务实现增收，目前已发展合作社社员28户。

阿尼么村以李永康为牵引，带动村民学习电商销售模式，开展直播带货，将本地群众自制加工的特色火腿、腊肉、土鸡等通过农特产品展销中心、电商、直播带货等方式进行线上线下展销，不断拓展产业发展链，提升农产品附加值；开发微信小程序，统一提供游客文旅服务和商家经营管理服务，“扫码即到账”群众收益快速分配的管理机制也正在积极探索中。

2023年，阿尼么村农特产品实现销售收入30万余元。“一户一品、一户一特”的农畜产品供应链体系初步建成，参与经营农户人均收入达到2万元。

“家家有产业，户户有收入，人人有岗位，正是我们‘村游富农’共富计划的目标。今年‘五一’假期以来，全村已有26户农户参与经营，除了经营民宿、农家乐、小吃店，还开起了茶馆、酒吧、咖啡屋。到今年‘十一’假期，我们正在建设的‘乡愁电影小吃街’28个铺面开业、阿尼么村‘不夜寨’开村后，不仅全村44户农户全部参与文旅产业开发，还将带动相邻村庄的农产品经营和产业发展。”阿尼么村CEO李永康说。

本报记者 秦琳琳 段苏航

云南白药上半年经营质效持续提升

本报讯(记者 李建伟) 8月26日，云南白药集团股份有限公司发布2024年半年度业绩。上半年，云南白药围绕战略梳理校准、组织结构优化、全价值链提质增效，引领改革发展再提质，实现营业收入204.55亿元。报告期内，云南白药实现归母净利润31.89亿元，较上年同期的28.28亿元增长12.76%，创同期历史新高。

上半年，云南白药业务结构持续优化，工业收入利润贡献稳步上升，实现营业收入204.55亿元，较上年同期增长0.72%。其中，工业收入占营业收入比重进一步提升至37.41%，较上年同期增长0.49个百分点；工业收入增速达2.05%；工业毛利率67.37%，较上年同期增长3.10个百分点。

在经营业绩稳健增长的同时，云南白药聚焦全价值链挖潜增效，经营质效持续提升。报告期内，云南白药管理费用同比下降4.95%，提质增效进展显著；经营性现金流净额32.62亿元，同比大幅增长44.84%，现金流保持优秀水平。

云南白药充分依托云南省中药材资源禀赋，围绕中药材全产业链，扛起龙头企业和“链主”的责任，坚持“强主业、稳增长、可持续”原则，打造云南品牌中药材全产业链；充分发挥企业担当，履行社会责任，通过多元化手段联农助农实现产业致富，不断探索实践乡村振兴领域创新举措，全力推动云南省中药材产业高质量发展，为地方经济和行业发展贡献力量。

未来，云南白药将以“推动百年白药成为国内领先、世界一流的现代医药产业集团”为战略目标，坚定地持续深耕“药”这个产业根基，推动各项业务聚焦于公司在大健康产业的优势领域，不断强化行业领先地位，进一步构建健康、可持续发展的产业组合体系，推动公司实现跨越式发展。

上接一版《八条半村：中越游客的诗和远方》

村里党员干部群众几番商量后，八条半文旅融合的路子渐渐清晰——以百年滇越铁路文化为主线，打造特色乡村旅游综合体。河口镇宣传委员常崇艳介绍，项目希望充分挖掘八条半与滇越铁路融合共生的历史，让游客在八条半不仅能领略边地的自然风光，还能切身感受百年滇越铁路的历史变迁。

曙光 边境村邂逅诗和远方

“这里有穿村而过的铁路，有一幢幢颜色鲜艳、外观漂亮的现代民居，有沿南溪河修建的观光栈道、无边泳池、烧烤营地……”临近正午，刚从河口口岸通关的越南主播小雪来到八条半，顶着烈日的她笑容灿烂。在TikTok社交平台上，小雪热情地喊话越南网友，邀请大家来到八条半旅居休假，遇见不一样的惊喜。

紧锣密鼓的建设后，2023年3月，投资1820万余元的“八条半·忆光年”文旅项目正式开业。

“八条半架起了中越人民友好交流的新桥梁。”看到络绎不绝的游客，一旁

的“八条半·忆光年”项目运营负责人刀晓龙笑呵呵地说，开业以来共接待游客20多万人次，远超预期，其中一半都是越南游客。

走进景区超市，生意十分火爆。“村子热闹了，我们的生活才会更好。”在这里务工的李文欣忙碌中忍不住攀谈几句。李文欣表示，和自己一样，全村31户人家有28户都进入了景区务工，每月有2500元至3000元的工资，村里不少农户还在家门口办起了小卖部、院坝烧烤，让游客沉浸式体验本地民风民俗，成为大伙的又一收入来源。

“这还算少了边民互市，进口的榴莲、火龙果、木薯国内市场都很好，今年边民互市互助组成员人均贸易收入就达5000余元。”打开手机上的“边互通”App，林贵东和大家说起了近期的边民互市成果，“你们看，今天火龙果就采购了8车，交易完成后，大家记得及时看看收入有没有到账。”

立足边境优势，河口县近年来通过探索“基层党组织+边民互助组+村(社区)集体经济组织+县属国有企业+线上综合服务平台”助农增收发展模式，边民通过“边互通”App，在手机上就能实现一级市场采购、二级市场销售。

希望 赓续友谊谋发展新机

不只跨境旅游，精彩纷呈的中越民间文艺展演、赛事交流也在八条半小组频频上演。

“刚好今天就有一场边民们自己组织的气排球比赛。”跟随刀晓龙的指引，村子中心排球场传来的阵阵欢呼声很快吸引了记者的目光。氛围热烈的比赛状况并不胶着，两国球员秉持着友谊第一的态度进行比赛。一个夸张的表演式扣球后，越南球员用不太标准的“加油”“好球”等中文相互鼓励，引得全场掌声、笑声不断。

“是‘hǎo球’不是‘hāo球’”，刚下场，越南老街省谷柳坊队员阮氏芳草开始纠正队友的中文发音，从小就喜爱中国文化的她说着一口流利的汉语。“非常高兴能到中国打球，大家在运动中变得熟悉和亲密，笑容也拉近了彼此的距离，希望下次还能有机会和中国球友切磋。”阮氏芳草笑着说。

“以后机会更多了，你们可要多过来比赛。”一旁的常崇艳回答道，今年河口镇与老街市老街坊、沿海坊、谷柳坊都签订了缔结友好镇意向书，双方不仅会开展经贸、文化、旅游等友好交流活动，还将通

过不定期举行体育赛事、文艺表演，让中越民间的友好故事持续上演。

8月20日，中越两国发布《中华人民共和国和越南社会主义共和国关于进一步加强全面战略合作伙伴关系、推进中越命运共同体建设的联合声明》，成为八条半村民热议的话题。

“铁路、高速公路、口岸基础设施完善后，八条半肯定会迎来更多的国外游客，我们还是得学点常用的外语，才能进一步做好服务。”

“国家说要打造形式多样的研学、文旅活动，我们要想想，怎么策划更丰富的活动，让游客更好地感受八条半的边关风情、文化风貌。”

“各家各户要管好自己门前的一亩三分地，做好卫生的日常保洁，村子旅游发展得这么好，我们可不能自砸招牌。”……

景区打烊后，大家一直讨论至深夜：进村道路要再拓宽一些，不然大巴车难进；山头的地很平，准备招商打造半山酒店；球场边打算建个房车营地，给游客更多选择……

总策划：何祖坤

采写：云报集团全媒体采访组记者 黄翘楚

乡村行 看振兴

泸西县进一步优化产业结构——

花开田野汇成海 农户增收笑开颜

时下，泸西县三塘乡种植的万寿菊迎来采摘期，连片的菊花竞相绽放，宛如橙色地毯铺遍山间田野，汇聚成一片金色海洋，甚是壮观、美丽。

村民趁着晴好天气采摘、搬运、装车、售卖，田间地头一派繁忙丰收景象。

走进三塘乡李子箐村委会支锅山村民小组的万寿菊种植地，一朵朵金灿灿的菊花硕大饱满，花瓣层层叠叠。村民纪建琴一家正置身花海，娴熟地采摘装袋，丰收的笑容与金黄色的花朵交相辉映。“我家今年种了15亩万寿菊，比去年多种了5亩，按当前每公斤1.3元的收购均价，1亩万寿菊就可带来4500多元收入。”纪建琴笑呵呵地说，万寿菊种植成本低又不愁卖，对于需要在家照顾老人、小孩的她来说，是一条增收好路。

三塘乡是典型的高寒山区乡镇，沟壑纵横的地貌和农业灌溉用水缺乏，一直制约着当地农业发展。过去，农户只能以种植洋芋、玉米、荞等传统农作物为主，收入来源单一。

为拓宽村民增收渠道，进一步优化产业结构，近年来，三塘乡因地制宜，积极探索产业发展新路径，采取“政府+企业+合作社+农户”产业发展模式，大力引导农户发展万寿菊产业，并依托村级合作社组织农户和企业签

订购销合同，全程提供技术指导，解决农户后顾之忧，保障农户种植利益。

与种植传统农作物相比，万寿菊具有成活率高、病虫害少、田间管理简单、劳动强度低等特点，花期从7月中旬持续至10月中旬，每年可采摘7茬至8茬，素有“软黄金”美誉。

傍晚时分，位于李子箐村委会永吉村民小组的万寿菊收购点，发酵池里金灿灿的菊花堆积如山，一辆辆满载万寿菊的农用车依次排队等着称重售卖。

“近几年，很多田间道路硬化通车，为农户劳作带来便利，越来越多的农户愿意种植万寿菊。今年，仅我负责的李子箐片区种植面积就增加了200余亩。”阿永吉收购点负责人陈贵华介绍，今年，万寿菊长势比2023年好，亩产量在3.5吨左右，收购点平均每日收购约110吨。“现已收购1400余吨，预计今年花期结束将收购4000余吨。”

如今，三塘乡万寿菊种植户已有600余户，种植面积共8300余亩，收购点从1个发展为6个，预计产量在2.9万余吨，带动群众增收3700余万元。万寿菊种植既扮靓了乡村，又促农增收，为乡村振兴赋能添力，实现了产业发展、农户增收、企业增效、环境美化的多赢局面。

本报记者 饶勇 通讯员 尹秘

姚安县围绕特色产业布局——

“美丽经济”增动力 强业富民促振兴

走进姚安云秀花卉有限公司的采后加工车间，2000多平方米的车里一派繁忙景象，毛花冷库、打刺区、两组生产线和成品冷库几个区域，每道工序都包括分花机、流水线和工线3部分。工人将完成打刺的鲜花挂在分拣通道上后，分花机会对鲜花的花头大小、颜色、开放度、茎秆长度照相扫描，把鲜花分为33个等级，分拣好的鲜花20支一盒，由传送带送到包装工作区。这里每天可以出11万至12万支鲜切花。

近年来，姚安县依托独特的地理气候条件，将鲜花产业打造成乡村振兴的重要引擎，为当地经济增长注入了强劲动力。

作为国家级高新技术企业，云南云秀花卉有限公司不仅是我省种植业的龙头企业，更以其卓越的月季新品种选育、高效生产技术研究 and 全面的采后加工而闻名。公司设有两大生产基地，分布于玉溪通海和楚雄姚安，总占地面积达925亩，年产能超过1亿支优质鲜花，旗下的“云秀”牌玫瑰鲜切花更连续5年获颁云南省“10大名花”称号。

姚安云秀花卉有限公司成立于2020年3月，规划设计达500亩，首期200亩的现代智能温室采用荷兰普瑞瓦公司的领先技术，实现了温度、湿度、水肥一体化精准控制。在种植过程中，公司采用椰糠和珍珠岩作为主要营养基质，并通过滴灌系统实现精准配肥，有效降低了资源消耗。在生产效率方面，公司每亩大棚可年产20万至24万支月季鲜切花，产值在22万元至25万元，远超传统大棚的生产效益。

作为其标志性产品，“金辉”系列复色大花型月季以独特的花瓣厚度、茎秆粗壮和鲜艳的色彩深受消费者喜爱，不仅成为云秀的自主知识产权产品，更是中国首个以育种商命名命名的花卉品种。继“金辉”之后，姚安云秀公司还推出“金焰”“金彩”“金灿”等一系列品种，共有12个种植切花品种，为消费者提供了多种选择。

在加工环节，姚安云秀公司采用国内首台大型智能分花机，通过高效的自动化分级系统，显著提升了生产效率 and 分拣准确率，每小时可处理1.1万支鲜切花，相当于传统人工分拣的10至15倍，在为员工增加收入的同时还保证了产品质量。

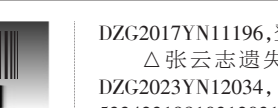
此外，姚安云秀公司不仅关注自身产业发展，还积极推动“公司+专业合作社+基地+农户”的产业链发展模式，为周边种植户提供优质种苗和全程技术支持，促进了农户的种植水平提升和经济收益增长。通过“云秀”商标的统一销售模式，公司不仅为农户提供了市场接口的便利，也为当地经济社会发展贡献了力量。

在姚安县，像姚安云秀公司这样的企业还有很多。随着花卉企业的发展，花卉产业成为姚安县经济发展的重要引擎之一。近年来，姚安县围绕特色产业布局，积极调整产业结构，以乡村振兴战略为抓手，不断推动农旅产业融合发展，持续扩大花卉种植面积，使“美丽经济”真正成为拉动经济增长、促进群众增收致富的新亮点。目前，全县花卉种植面积达1.98万亩，年产鲜切花10亿支，繁育推广花卉优质种苗1亿株以上，实现全产业链综合产值18亿元，鲜花产业真正成为给乡村振兴锦上添花的好产业。

本报记者 段晓宇



繁忙的加工车间。



茎秆粗壮和鲜艳的色彩深受消费者喜爱，不仅成为云秀的自主知识产权产品，更是中国首个以育种商命名命名的花卉品种。

继“金辉”之后，姚安云秀公司还推出“金焰”“金彩”“金灿”等一系列品种，共有12个种植切花品种，为消费者提供了多种选择。

在加工环节，姚安云秀公司采用国内首台大型智能分花机，通过高效的自动化分级系统，显著提升了生产效率 and 分拣准确率，每小时可处理1.1万支鲜切花，相当于传统人工分拣的10至15倍，在为员工增加收入的同时还保证了产品质量。

此外，姚安云秀公司不仅关注自身产业发展，还积极推动“公司+专业合作社+基地+农户”的产业链发展模式，为周边种植户提供优质种苗和全程技术支持，促进了农户的种植水平提升和经济收益增长。通过“云秀”商标的统一销售模式，公司不仅为农户提供了市场接口的便利，也为当地经济社会发展贡献了力量。

在姚安县，像姚安云秀公司这样的企业还有很多。随着花卉企业的发展，花卉产业成为姚安县经济发展的重要引擎之一。近年来，姚安县围绕特色产业布局，积极调整产业结构，以乡村振兴战略为抓手，不断推动农旅产业融合发展，持续扩大花卉种植面积，使“美丽经济”真正成为拉动经济增长、促进群众增收致富的新亮点。目前，全县花卉种植面积达1.98万亩，年产鲜切花10亿支，繁育推广花卉优质种苗1亿株以上，实现全产业链综合产值18亿元，鲜花产业真正成为给乡村振兴锦上添花的好产业。

本报记者 段晓宇

本报记者 段晓宇