

沪滇协作赋能普洱咖啡全产业链发展

一粒咖啡豆见证两地情

本报记者 李茂颖

经济聚焦·东西部协作

习近平总书记对常态化做好东西部协作工作作出重要指示强调,“要总结运用闽宁协作等有益经验,进一步完善协作机制,优化协作方式,拓展协作领域”。东西部协作开展30年来,在助力脱贫攻坚、促进区域协调发展等方面发

挥了重要作用。近日,本报记者走进云南、甘肃、重庆、宁夏、青海等地,看东西部如何协力推动产业互补、人员互动、技术互学、观念互通、作风互鉴,实现互利共赢、共同发展。

——编者

一大早,云南普洱思茅区南岛河村白沙坡,咖啡香已弥漫在村巷。

村民王春芳正在研磨咖啡豆,她的丈夫黄玉兵在院子里调试一台老式爆米花机。改良后,爆米花机变身咖啡烘焙设备,“用它烘出的咖啡豆冲泡后更醇厚,我们给这款咖啡取名‘爆爆咖啡’。”夫妻俩种着40亩咖啡,在家门口当起了精品咖啡店主。

短短两年,白沙坡从偏远村落蝶变为“美丽星村·有风咖谷”。这背后,是沪滇协作“共建、共管、共治、共富”模式的持续深耕。上海发挥资金、市场、人才优势,与普洱生态资源、咖啡产业深度融合,推动产业链补链强链,打造集种植、加工、品控、文旅于一体的产业综合体。

项目从一个小村落起步,辐射周边65平方公里的咖啡产区。咖农正加速从“种豆人”转型为产业链的共建共享者。一粒咖啡豆,从普洱的山间出发,跨越山海,走进上海乃至更多城市消费者的杯中。它的迁徙,不仅是一条产业链的延伸,更是沪滇协作赋能乡村产业振兴的生动样本。

云南普洱,中国咖啡种植的黄金地带;上海,全球咖啡馆最多的城市。一粒豆,两地情,山海不为远。

山海牵手,咖啡从“愁销路”到“不够卖”

坐拥3.6万亩连片咖啡园,南岛河村是国内咖啡种植规模最大的村域之一,但守着咖啡园,村民们长期“看天吃饭”。产业链短、只卖生豆的旧模式,让村子发展活力不足。村干部李开顺道出苦涩:

“咖啡行情时好时坏,差的时候村民收入大幅缩水,都快没了种咖啡的信心。”

转机出现在2022年。上海、云南两地政府携手公益基金,将白沙坡村民小组确定为“咖啡+农文旅”融合示范村试点。消息传来,李开顺高兴又忐忑:“整个南岛河片区从没有这么大型的项目落地,大家很兴奋,但对成效心里没底。”

项目落地先过“人心关”。村干部王泽华回忆:“老百姓担心工程烂尾,投入的钱没有收益。”为打破僵局,王泽华带头让出自家土地做样板,村干部一趟趟入户宣讲政策。看到党员干部带头,观望的农户也主动申请改造,村子面貌焕然一新。

村民积极性调动起来后,各方力量迅速跟进。上海帮扶资金投入民居改善、环境配套和运营大厅建设,同步开展产业人才培养;公益基金出资打造咖啡主题文化体验中心;项目还通过联农带农机制,引导村民自筹部分资金,深度参与其中。

依托上海市总工会、工商联等持续输送客源,推动上海企事业单位全面对接普洱咖啡产品,拓宽销售渠道;安信农保量身定制咖啡专项保险,帮助咖农抵御灾害、自然灾害等带来的减产损失。

2024年7月,“美丽星村”在白沙坡正式开村,截至2026年7月底,累计接待游客超50万人次,直接为村集体和农户增收200万元以上。

如今,咖农们种咖啡更积极了。李开顺笑着总结:“以前愁销路,现在愁不够卖。”从“看天吃饭”到“不够卖”,这杯咖啡让村民尝到了实实在在的甜头。

业态创新,从单一种植到多元创收

项目建成后,沪滇协作引入成熟运营模式,创新“保底收益+利润分红+土地租金+务工+创业”增收机制。村民自主选择了具有成熟运营经验的上海秉波实业有限公司运营团队。

2024年3月,运营负责人代晓燕来到普洱。一下飞机,代晓燕就被当地的乡镇干部带着进了村。经沟通她了解到,村民对“运营”的理解近乎为零。

她当场招录12名村民,第二天就组织培训班,从练习普通话开始,练习礼仪微笑、接待服务,又请咖啡师授课。

然而,村民致富思路仍很朴素。“家家户户都想开农家乐、开小卖部,觉得开门就能赚钱。”代晓燕说,粗放经营同质化严重,服务不规范、品质难以保障。曾有游客到村民家就餐,端上的饭菜残留鸡毛,引发投诉,这件事让村民渐渐理清了经营思路。

运营团队结合每户家庭条件和资源优势,推行“一户一业态”,量身定制差异化庭院经济。佤族织锦、绝版木刻、咖啡烘焙、窑烤比萨……特色业态遍地开花。王春芳夫妇参加培训后,在家打造咖啡烘焙体验点,“爆爆咖啡”还申请了专利。“现在不用外出奔波,在家经营门店就能稳定创收。”王春芳说。

越来越多村民完成从“传统咖农”到“各岗位职工、业态主理人”的蜕变。沪滇协作持续发力,上海输送规划、运营专业人才长期驻村指导,依托上海渠道输送外地游客;云南对接农业院校开展产业培训。两地合力已培育出30多名本地乡村运营师,50多名持证咖啡师。民宿管家、咖啡师、非遗讲解员、业态主理人,成为白沙坡村民的新身份。

辐射出圈,以点带面做强咖啡品牌

以白沙坡为核心,项目合作辐射带动周边65平方公里咖啡产区发展。

7处深加工企业内机器轰鸣,标准化庄园拔地而起,咖啡酿酒、文创产品等新业态层出不穷。咖啡附加值翻了数倍,“今年出现了抢价收咖啡”,王泽华说,“没有沪滇协作,我们还在走老路。”

线上流量为这杯“普洱咖香”再添热度。微短剧《我的归途有风2》热播,让白沙坡火速出圈;多个国家的交流团到访,常态化的篝火晚会、非遗手工体验让游客从“打卡”变为“住下来”,扎根乡村生活。

一粒咖啡豆的价值跃迁,折射出产业思维的深刻转变。2025年底,在上海市合作交流办支持下,思茅区组织咖农代表赴上海参访星巴克昆山烘焙工厂。看到450公斤级烘焙机、专业的杯测室时,一位老咖农深受触动:“从前只知道埋头种豆,今天才亲眼看到,科技能让咖啡价值发生巨大提升。”

不只是白沙坡,沪滇协作效应在普洱全域生根。澜沧拉祜族自治县加快建设茶叶咖啡加工仓储交易示范基地,达产后预计年产1万吨速溶咖啡粉、5000吨咖啡液,惠及74个行政村;孟连傣族拉祜族佤族自治县以“前店后院”模式推动品质化、标准化、国际化贯穿种植、加工、销售全链条,在县域形成以“芒芒村咖啡社区”为代表的主题庄园群;宁洱哈尼族彝族自治县借力上海市场资源,打造“宁小豆”区域公共品牌,让深山咖啡走进一线城市商超;中国总部设在墨江的外资企业金墨咖啡,今年8月就实现了“设备进场即达规”,预计年产值过亿元,推动墨江咖啡产业从种植、精加工到品牌运营、文旅体验的全产业链升级,不断拓展消费新场景。

目前,针对核心片区承载力不足的短板,“有风咖谷”二期扩容项目已启动,通过推广白沙坡模式,推动全村10个村民小组同步提质;咖啡烘焙、电商直播等常态化培训,持续培育本土创业带头人,完善全产业链布局。

一粒咖啡豆见证了山海协作的温度。“咖啡这个赛道是真正能带动村子发展的。我们一定把咖啡品牌做起来,走出国门,让更多人认识中国的咖啡。”代晓燕说。

新疆油田吉木萨尔国家级陆相页岩油示范区JHW91—13井顺利完钻,完钻周期仅7.75天,刷新国内同井深陆相页岩油最短钻井周期纪录;华北油田巴彦油田创新采用向油藏顶部和腰部注气、边部注水的开发方式,产量自然递减率稳定控制在8%……上半年,中国石油油气当量产量达到9.21亿桶,创历史同期最好水平。中国石油坚决当好能源保供“顶梁柱”,全力保障我国能源产业链供应链自主可控、安全可靠、稳定畅通。

从生产一线到田间地头、建设现场,保供链条持续延伸。哈尔滨石化加强农业生产保供,对每批次出厂的柴油实行全链条跟踪管理;中国石油广东销售重点乡镇加油站开辟农机加油绿色通道,推出“油+肥”组合优惠套餐……

重点工程保供有力。9月16日,“世纪工程”平陆运河正式通航。自2022年8月平陆运河开工以来,广西销售全程护航工程建设,累计供油近8万吨。

中国石油煤层气公司大吉气田吉深12—8井台投产以来,累计生产天然气突破3亿立方米,刷新国内深层煤层气单井台累产纪录。

产量“基本盘”更稳。从长庆油田连续4年产气突破500亿立方米,到塔里木油田累计生产天然气突破5000亿立方米,再到西南油气田建成年产500亿立方米大气区,2020年国内天然气产量当量突破1亿吨并历史性超过原油产量,中国石油持续巩固

天然气产量基本盘。储备“调节池”更大。从我国最大的储气库——新疆油田呼图壁储气库去冬今春保供周期累计采气量同比增长9%、创历史新高,到江苏LNG(液化天然气)接收站累计接卸量突破1000亿立方米,中国石油各储气库和LNG接收站担起“调节阀”重任。终端“服务网”更实。天然气销售河北公司供气管网覆盖雄安新区超18万“气代煤”用户;天然气销售江苏公司今年7月累计向江苏地区电厂供应天然气量超7.5亿立方米;宁夏销售加快建设LNG加气站,今年1月至7月LNG销量同比增长63.4%。西北荒漠,玉门油田红柳泉50万千瓦风电项目正式并网并送电成功;松嫩平原,吉林石化—吉林油田二氧化碳管道工程建设正酣……锚定“双碳”目标,中国石油推进油气与新能源融合发展,加速形成多能互补的新格局。数据显示,中国石油上半年风光发电量达50.7亿千瓦时,同比增长37.3%;加氢网络布局稳健推进。用户用能需求日益多元化,中国石油紧跟市场需求,积极向综合能源服务商转型。浙江销售推动充电服务向乡镇、景区、交通枢纽全面延伸,今年前7个月累计充电量突破2亿千瓦时,同比增长144%;云南销售持续将传统油站改造为一站式综合能源站点。今年上半年,中国石油新增综合能源站592座,充电桩1.85万把。

延伸链条,当好能源保供“顶梁柱”

本报记者 王云杉

北京“十五五”优化营商环境29项举措出台

本报北京10月7日电 (记者王昊男)《北京市“十五五”时期优化营商环境规划》近日发布,以打造“北京服务”为引领,全面践行“伙伴式”服务理念,围绕六大环境提出29个方面改革举措。

根据规划,北京将维护市场公平竞争,重点完善各类经营主体公平参与市场竞争相关制度,整治和防范“内卷式”竞争;畅通市场准入退出,助力新业态新模式快速落地;打造富有活力的创新生态,对智能原生新业态新模式,优化市场准入、监督管理、服务保障等配套制度。规划明确,塑造深度协同的京津冀营商环境,强化区域创新协同联动、共建产业协同发展链群、全面提升异地办事便利度、持续推进公共服务共建共享,让企业、群众在三地享受同样便利的服务。

本版责编:吕钟正 吴凯 韩文格

人保养老助力上海地方特色商业养老金产品落地

“沪养保”守护城市奋斗者养老保障需求

为落实好国家金融监督管理总局支持上海国际金融中心建设的相关举措,在中共上海市委金融委员会办公室、国家金融监督管理总局上海监管局指导下,4家养老险公司于9月23日推出了上海地方特色商业养老金产品“沪养保”。作为全国首批商业养老金试点机构,中国人民养老保险有限责任公司(简称“人保养老”)积极参与业务创新、产品开发及落地,人保养老贴心岁月9号(三年滚动)(A款)商业养老金产品正式接入“沪养保”,并于9月23日首发上线。

立足上海深度老龄化实际,“沪养保”应需而生

“沪养保”的推出,源于上海积极应对深度老龄化的现实需求。据民政部统计,截至2025年末,全市户籍60岁及以上老年人口达584.38万人,占总人口的近四成,多层次养老保障需求持续攀升。越来越多市民开始借助市场化工具补充个人养老储备,对养老金产品的安全性、保障性、便捷性提出更高要求。

与此同时,政策层面的支持也在持续推动养老金融本地化实践。2026年1月,国家金融监督管理总局上海监管局出台《上海银行业保险业养老金融高质量发展行动方案》,着力建设上海特色商业养老金融体系;6月,国家金融监督管理总局对外发布支持上海国际金融中心建设的多项举措,明确支持上海开发地方特色商业养老金产品“沪养保”,满足人民群众差异化的养老保障需求。在此背景下,“沪养保”立足上海深度老龄化的现实,为上海市民提供更具安全性、适配性的商业养老金服务。“沪养

保”落地也标志着上海本地化养老金融供给实现新突破,城市养老第三支柱建设迈出坚实一步。

纳入“沪养保”,人保养老产品积极回应消费者期待

作为全国首批商业养老金试点机构,人保养老自2022年获批试点以来,商业养老金业务覆盖10个省(自治区、直辖市),搭建包含流动性管理类、固定收益类、混合类的多元化产品矩阵,累计发行11只商业养老金产品,服务客户超70万人,在产品研发、投资管理、风险管控、渠道运营方面积累成熟经验,为“沪养保”落地筑牢专业根基。

本次纳入“沪养保”的人保养老贴心岁月9号(三年滚动)(A款)商业养老金产品,紧扣上海市民“求安全、要兜底、重实惠、盼灵活”的期待,具备多重优势。

增保障。叠加身故保障责任,若被保险人60周岁前身故,身故保险金按“产品权益×105%”与“产品权益+5万元”二者孰低给付,实现资金积累与风险兜底兼顾。

优费率。依托优惠费率设计,助力客户减少长期养老储备的成本压力。投保门槛低、无初始费用,支持随时追加投入,降低普通市民参与成本。

惠市民。覆盖积累期(60周岁前)与领取期(60周岁后)全周期,领取方式灵活;依托上海“保险码”、公司直销、银行、互联网等多渠道,方便市民办理业务。

践行金融为民,充实养老第三支柱保民生内涵

人保养老贴心岁月9号(三年滚动)(A款)商业养老金产品上线以来,已吸引一批来自不同行业、不同年龄段的上海市民购买。在4家养老险公司的共同努力下,“沪养保”坚守金融为民导向,面向城市各行各业奋斗者,推动养老金融红利惠及广大普通劳动者。

一位退休的老教师选择将部分资金配置在“沪养保”,按照合同约定周期循序渐进、积累养老资产,为退休生活提供补充保障。一名航空公司的工作人员对“稳定”的需求偏高,在养老资金积累之外,也看重产品本金保障叠加身故保障责任的安排,希望以此为家庭再添一份保障。

教育一线的耕耘者、民航领域的奋斗者,是上海千千万万普通奋斗者的缩影。他们在各自岗位辛勤耕耘,也期盼一份安稳踏实的晚年保障。凭借本土化的产品设计、费率优惠政策,“沪养保”将养老金融服务延伸至不同职业的普通劳动者,进一步充实养老第三支柱的民生保障内涵。

未来,人保养老将坚定践行金融为民理念,积极服务上海养老金融建设大局,迭代优化产品、强化投研实力、提升服务水平、普及长期养老理念,不断丰富上海特色商业养老金融供给,守好老百姓的养老钱,也为上海国际金融中心建设与养老金融高质量发展贡献力量。

数据来源:中国人民养老保险有限责任公司

