

户，荃玛箐村还有好几十户。提起致富的关键，杨光喜称赞道：“联合党支部把合作社联系在一起，支部带领大家一起闯市场，致富效果很明显！”

“过去可不是这样的，除了我们合作社，荃玛箐核桃谷里还有另外三家合作社。”村民李学三说，以前，由于种植核桃的社员加入合作社都是就近加入、亲戚拉入或者按村组加入，一条核桃谷里的几家合作社之间不仅没有合作闯市场，有时候还存在互相压价销售等现象，一定程度上影响了“荃玛箐十里核桃谷”品牌的推广。

针对这些情况，2012年，大姚县制定出台《关于在产业发展中加强党的建设的实施意见》，决定在荃玛箐十里核桃谷建立一个核桃专业合作社的产业联合党支部。党支部书记由镇里派出懂产业又熟悉群众工作的干部担任，委员由几家合作社选举社内的党员产生。

“过去各家合作社有竞争、有纠纷，现在有了联

合党支部，在党组织的带领下，我们就是一家人，就是一起闯市场的核桃产业团体。”党支部成立当天，各家合作社的代表纷纷表示。联合党支部建立后，采取平均分配订单客户、统筹生产供货、统一包装运输等措施，有效整合各种资源，解决了过去合作社间的合作难题，形成了抱团闯市场的局面，大大增强了“荃玛箐十里核桃谷”的品牌效应，还有效提高了核桃质量。

据了解，成功建立“荃玛箐十里核桃谷”核桃产业联合党支部后，大姚县采取“单独组建、联合组建、挂靠组建”等方式，建立起更多的产业联合党组织、行业协会联合党组织、专业市场联合党组织和社会化服务联合党组织，使党的建设延伸到了产业上，充分发挥了党组织和党员在产业发展中的带头作用。

目前，该县已建立了169家产业联合党支部，仅“荃玛箐十里核桃谷”核桃产业联合党支部，就引领群众实现户均6万多元的增收。☁

宾川 党支部促进合作社发展、群众增收

去年的一天，昆明某家汽车4S店里来了一群青年农民。他们在展区四处参观、对比和议论着。4S店的销售员推荐说：“隔壁的展区全部是10万元以下的汽车，你们可以去看看，既经济又实惠。”

“我们要买20万元以上适合农村使用的车。”这群农民经过一个多小时的对比和商议，向4S店下了全款购买18辆汽车的订单！

这群青年农民来自宾川县金牛镇罗官村委会的老海田和菜甸村小组。“这在以前，是想都不敢想的。那时，我们经常跟邻村和亲朋好友借粮度日，很多年轻人找不到对象。”党员铁余斌对过去的苦日子记忆犹新。

过去，老海田、菜甸村小组是典型的贫困村：地处宾川坝子边缘，山高坡陡，经济结构单一，交通不便，缺水少雨。村民们的经济收入除了种玉米就是种洋芋，生活很困难。

2011年，铁余斌和村里的几个党员去弥勒、建水等地考察后，找到镇里，请求镇党委、政府帮助他们成立一个农民专业合作社，发展葡萄种植。很快，在镇里的沟通协调下，县农业部门帮村里成立了宾川县宏源农副产品产销专业合作社，铁余斌成为合作社理事长。

然而，合作社虽然发动了10多户农户流转了200亩土地种植葡萄，并在上级的支持下进行了技术培训和种植扶持，可是从来没与市场打过交道的农民们，

不知道产品能卖到哪里去，未来发展出路在哪里。

铁余斌想到了党组织。他再次找到了县委组织部和镇党委，请求帮助合作社建立党支部。在上级的帮助下，以合作社为载体和阵地，隶属于村党总支的葡萄产业党支部得以建立。党支部采取“党支部+合作社+基地+农户”的模式发动群众参与葡萄种植。看到有党组织作为保障，短短1个月间，全村70多户群众流转出1000多亩土地建起葡萄产业基地，加入了合作社发展。

有了基地，党支部一边依托发展葡萄较早的社员积累的种植经验，带动群众种植，一边沟通上级派来农科专家和技术员，入驻合作社教授群众种植技术、推广新品种。为了解决“种出来卖不掉”问题，党支部派出五六名党员外出到大理、昆明等地开拓市场，党员们上午进超市，下午跑农贸市场，晚上就在小宾馆商议对策。经过几个月奔波，构建起了一张包含超市、农贸市场、水果零售店、葡萄食品加工企业等在内的市场网络，解决了“售卖难”问题。

发展至今，党支部早已将合作社的“触角”伸出了老海田、菜甸村小组，社员达到600多户，种植基地遍及元谋、弥勒等地共1万多亩，年均每户参与合作社发展的群众带来10万多元的增收。☁

本组稿件 本刊记者 刘宇 ■
栏目编辑：杨建乐 ■