

> 聚焦

草莓走俏市场 蔬菜提质增效



华欣莓之源专业合作社立体式种植草莓

当多地的草莓逐渐下市时，昭阳区永丰镇的草莓迎来销售旺季。“你看，这一颗就是红颜，果实呈短圆锥形，外表鲜红，肉质白色，咬一口唇齿留香。”永丰镇新社区华欣莓之源专业合作社草莓园负责人王华，热情地向入园体验采摘草莓的市民介绍。

华欣莓之源专业合作社种植草莓40亩。去年，合作社把大部分平地种植的草莓改为立体种植，实现了种植空间利用最大化，打造出了全新的有机生态循环模式，形成了集草莓育苗、种植、销售、观光、采摘于一体的综合性高效农业园。

“3层格架立体布局可以节约土地，草莓果实悬在半空中，避开果实与地面接触，减少病害和防病次数，销售价格

也比传统草莓高。”王华说，草莓采摘周期可从11月中旬持续到次年6月，大大增加了产量和产值，收入相当可观。去年，合作社草莓园一季产值有115万元，今年通过继续推行立体种植，增加走俏市场的优质品种，一季的产值有望突破200万元。

近年来，昭阳区草莓种植逐步从传统种植转变为大棚立体式种植，通过引进优质品种，不断提高种植技术，优质草莓走俏市场、备受青睐，成为助农增收的特色产业。目前，全区草莓种植面积485亩，包含了春季露地草莓栽培、冬春大棚草莓栽培、高山夏季草莓栽培，种苗类型多为从外地引进后自繁发展，年鲜果产量400余吨。

在彝良县奎香乡迤乌村高山冷凉

蔬菜种植基地，20余名务工群众正忙着移栽白菜幼苗。挖坑、栽苗、培土、浇水，一派热闹景象。“我从去年2月份就在合作社务工，到现在已经领了近4万元的工资。在这里务工既可以照顾家庭，收入也满意。”村民陈昌燕高兴地说。

奎香乡迤乌村地势平坦、温湿适宜、交通便利，坝区内水质良好、水源充足，适宜高山冷凉蔬菜生长。近年来，该村立足自身地形、气候、交通等优势，大力发展高山冷凉蔬菜产业，采取“党支部+龙头企业+基地+农户”的模式，推动蔬菜产业规模化发展，拓宽群众增收渠道。

迤乌村蔬菜基地一年可以种3茬蔬菜，边收边种，地也不会闲置，村民天天都有活干。蔬菜种植合作社负责人饶德菊介绍：“2022年，迤乌村蔬菜基地与农户建立利益联结机制，通过吸纳务工、土地流转等形式，为村民带来土地租金和劳务薪酬近150万元，有效带动了350余户群众农户均增收3000元至5000元。”

为促进蔬菜产业提质增效，今年奎香乡立足现代化农业产业发展需求，在迤乌村规划建设水利灌溉高标准农田300亩，助力蔬菜产业发展，充分发挥蔬菜基地示范带动作用，通过招商引资引进新型经营主体带动产业规模化发展，持续带动群众增收致富。

近年来，彝良县大力发展“4+N”特色产业，立足资源优势，紧盯市场需求，持续推动农业产业结构优化升级，以产业结构调整为抓手，大力发展精品蔬菜种植。截至目前，全县蔬菜种植面积稳定在14.5万亩左右，产量14.33万吨以上，总产值达2.7亿元。

本报记者 沈迅
通讯员 蒋德玉 张琳 余正彪

荔枝产销两旺 茉莉花香四溢



“三月红”荔枝

4月中旬，元江哈尼族彝族傣族自治县红河街道大水平社区龙洞小组的千亩“三月红”荔枝大量上市，每天都有不少客商前往采购，呈现出产销两旺的喜人景象。

龙洞小组种植荔枝1100多亩，年产量600吨以上，是当地的主要经济作物。“我家虽然只种了4亩，但今年挂果不错，前来收购的老板也多，量产价高收入肯定不错。”果农刀玉琼说。

在龙洞小组的一个荔枝收购点，前来交售的果农和运输荔枝的车辆络绎不绝，一筐筐刚摘下来的新鲜荔枝过秤后，经过工人打包、装箱、装车后，立即销往全国各地。“我到这里收购荔枝已经五六年了，元江这边气候炎热，荔枝成熟得早，果子质量也有保证，市场上供不应求。”外地客商彭建刚说。

近年来，龙洞小组以产业发展为抓手，努力构建“合作社+协会+农户”

的产业发展模式，为农户规范种植、科学管理做好技术培训服务，推动龙洞荔枝品种改良，不断拓宽购销渠道。2022年，龙洞小组共销售荔枝600余吨，每公斤均价为20元左右，实现销售额1300万元。

在元江县江东片区，种植基地里的茉莉花香四溢。花农们分散在连片的花地里，灵巧快速地翻采花苞。这几天，元江县的3600多亩茉莉花成熟上市，收购均价高于去年同期，最高达每公斤50元，花农们再次迎来丰收季。

“趁着这段时间花价高，我们要抓紧时间把花苞摘完。”一大早，花农张凤书和家人就在地里忙活。

16点以后，茉莉花交易市场逐渐热闹起来，花农们带着辛苦了一天的成果前来交售，10家花茶厂的收购人员也开始了此起彼伏的招揽声。“花价比去年好，去年平均每公斤30元左右，今年已经涨到了每公斤45元至50元。”元江县茉莉花协会监事余正明说。

元江县是我省最大的茉莉花种植生产区，也是茉莉花最早上市的地区。栽种在热坝区的茉莉花生长速度快、开花早、落花晚，产量高、香味浓、品质好，深受收购商欢迎。

本报记者 李苏榕
通讯员 范巍嵩 李霜蔓 张兰 周旭

> 图片新闻

玫瑰花海引客来

4月，丘北县普者黑景区旁的千亩玫瑰盛开，吸引了众多游客前来赏花，同时带动当地以玫瑰花为特色的餐饮、休闲、服务等产业。据了解，该玫瑰园占地1200多亩，其中以食用玫瑰为主，观赏玫瑰有50多种。近年来，丘北县积极推动普者黑沿湖旅游产业生态、景观建设，大力发展农旅观光一体化发展，促进旅游产业发展，拓宽农民增收致富渠道。

本报记者 李丽 通讯员 李福龙 摄



去年云南蓝莓销售额达4亿元，线上渠道占1亿元——

数智化供应链 赋能传统农业

本报记者 杨抒燕

抓住国产蓝莓产业转型升级机遇，云南蓝莓凭借甜美的口感和优异的品质异军突起，迅速占领中高端市场。2022年，云南蓝莓销售额达4亿元，线上渠道占1亿元，其中京东就销售了8000万元。

水村山郭，嫩绿清晓。明媚春光透过智能温感大棚的天窗，照在饱满剔透的蓝莓上，新鲜欲滴。采摘工人熟练地将蓝莓摘下，经过分拣、冷藏等环节，在京东数智化供应链的支持下，48小时之内将送到消费者手中。

一颗蓝莓的故事，一个产业的崛起，成为数智化供应链赋能传统农业实现乡村振兴的现实样本。

错峰上市闯市场

清晨，大学毕业回乡就业的“90后”小伙杨光伟来到梨房，开始了一天的工作。结合近期蓝莓果型和糖度变化情况，他利用现代化的水肥系统，轻松完成灌溉和施肥。整齐挺拔的蓝莓“方阵”，个大饱满的新品种果实，现代农业把科技感写在了大地上。

红河(国际)蓝莓示范区占地500公顷，是集蓝莓新品种引进、育苗、蓝莓无土栽培、仓储物流、学术交流于一体的综合性现代化产业园区，已成为蒙自市“一县一业”示范县建设的重要项目之一。

“云南属于低纬高原，日照时间长，蒙自常年温暖，昼夜温差比较大，是种植山地蓝莓的理想区域，在冬春也能结出甜度高、口感好的蓝莓。”鑫荣懋果业科技集团股份有限公司市场部副总监郭敏介绍，此前，国产蓝莓种植基地主要在辽宁、山东、湖北等传统种植区，在云南少之又少。

鑫荣懋公司与知名浆果公司合作，引进其先进品种和种植技术，以技术革新和科学管理，从种植到收获的全过程，基地都严格执行食品安全、环境管理等国际标准，成为国内少数获得GLOBAL GAP认证的蓝莓基地之一，为云南蓝莓出口打下了基础。

“云南蓝莓采摘季从11月陆续开始到第二年6月结束，正是进口与国内其他产区蓝莓的上市空窗期，尤其是春节前后，一上市就供不应求。”京东奔富村特派员、京东超市生鲜采购部工作人员胡威介绍，云南蓝莓凭借上市时间的差异化以及甜美的口感，成为冬季的“黑马”浆果。云南蓝莓搭上京东近20个物流中心，覆盖全国368个城市，销售额呈爆发式增长，占京东蓝莓销售75%到80%份额。

源头把控提品质

“村民从刚开始的不理解，到现在60%以上的村民选择把土地流转给基地，再到基地务工领一份工资，日子越过越红火。”蒙自市草坝镇就能村副书记杨文革说。

红河(国际)蓝莓示范区落地前，当地主要种植玉米、蔬菜及枇杷，亩均收入约2000多元。基地建成后，采取“公司+基地+农户”的模式，村民可以参与到基础设施建设及蓝莓种植采摘中，每年产季用工数量超过2万人次。此外，参与土地流转的农户，每年还能拿到每亩2000元不等的租金。

如今，基地辐射带动了七八个乡镇20多个村，成为当地致富村的样本，蓝莓也成为红河哈尼族彝族自治州的重点产业之一，实现了产、供、销一体化的现代农业产业链闭环。

“我从2019年到基地工作，主要负责园区内蓝莓的运输等工作，一年收入两三万元。”说起如今的生活，年过半百的李正涛露出灿烂的笑容。家里八九亩土地流转给基地后，夫妻二人就到基地务工，土地流转收入和务工收入加起来每年近10万元，日子越过越红火。

云南蓝莓在短短几年内实现从小到大的跨越，成为一个充满活力、带动区域经济发展的产业，京东数智化供应链通过自身平台优势，从源头进行产品品质把控，将云南蓝莓与消费者之间的距离缩短，改变了消费观念及消费习惯，为蓝莓行业带来了前所未有的机遇。如今，每天有数万蓝莓从京东发往全国各地，通江达海，让北京、上海、广州等地的消费者足不出户就能享受到来自云南的新鲜风味。

“京东鼓励具备实体供应链基础设施、运营经验和数字技术能力的新型实体企业参与地标产业带的供应链规划和基础设施建设，培育产地电商供应链链主企业，提升产地农产品供应链数字化水平。”胡威介绍，乡村振兴，产业是关键，在京东的助力下，众多地方特色农产品实现了质的飞跃，更多的优质农特产品走向了千家万户。

> 县域经济

通海：科技创新推动高质量发展



云南通变电器有限公司生产车间

在云南通变电器有限公司六车间，公司自主研发的新能源变压器正加紧生产。自2022年以来，该公司开发出新能源专用的华氏箱变、美式箱变。得益于产品具有适应高原和高海拔、节能等特点，公司订单逐步增加，发展后劲越来越强。

“从2022年下半年到2023年，新能源专用产品实现产值3000万元左右。”看着一张张订单纷至沓来，一台台新产品被装车外送，云南通变电器有限公司六车间主任林致永对今后的发展信心倍增。

在通海锦海农业科技发展有限公司，公司投资2000万元实施的水肥一体化改造项目正在有序推进，预计今年5月可以完成200亩的改造任务。该项目的实施可实现从有土到无土的转变，节水率和节肥率可达40%左右，在有效保护土壤、大幅降本增效的同时，大幅提高花卉亩产量。

“项目实施后，花卉亩产将从5.5

万枝至6万枝提升到亩产12万枝至14万枝，个别品种可提升到14万枝至18万枝。”锦海公司总经理董春富表示。

多年来，通海县深入实施创新驱动发展战略，加大创新投入，优化营商环境，抓实绩效创新，进一步激发全社会特别是企业的创新活力。同时，以巩固全省唯一国家创新型县(市)创建成果为抓手，引导企业积极投身新技术研发、新产业壮大、新模式应用等领域，向技术革新要效益，赋能高质量发展，为经济发展注入强劲动力。

截至2022年底，通海县共有国家和省级科技型中小企业98户、国家高新技术企业23户、省级科技特派员82人、各级各类科技项目47项，万人发明专利达1.7件。同时，共培育农业科技示范园5个、优质种业基地4个、省级农业科技园1个、省级可持续发展实验区1个。

本报记者 浦美玲 通讯员 师云波

昌宁：建设产地型冷链物流园区

时至春末，昌宁县桔柯河畔的热区蔬菜水果持续上市。位于柯街镇的昌宁县国家南菜北运冷链物流基地，冷库里堆满了四季豆，几个工人正忙着分拣包装；冷库外，来自外地的车辆正等待着生鲜农产品，源源不断输送到全国各地的餐桌。

“农产品交易有两个渠道，农户可以到冷库交易，或者在田间地头交易再统一运往冷库，目前四季豆采摘临近收尾，冷库里储藏量不大。”基地工作人员介绍，基地分为常温区、冷藏区、分拣区、交易区、自动称重区几个区域，能满足客户多元化的服务需求。

昌宁县是云南省“第一批高原特色农业示范县”，种植蔬菜17.5万亩、水果8万亩，一年四季均有农产品成熟上市。昌宁县于2019年在柯街镇实施了昌宁县国家南菜北运冷链物流基地项目建设。项目占地约168亩，计划

总投资6.5亿元，分3期建设，目前已完成投资2824.51万元。项目面向全国性大型连锁超市、生鲜专卖店、生鲜电商、连锁餐饮、团膳供应企业等新兴市场，为客户提供“集货+检测+预冷+分拣+分级+包装+仓储+干线”一体化产地供应链综合服务，积极打造产地型冷链物流园区。截至目前，昌宁县共有冷藏企业35家。

“项目已建成果蔬冷藏分拣车间5400平方米，农产品冷链物流基地库容20000立方米，可容纳6000吨果蔬，日周转量可达3000吨。2022年项目试运行以来，已完成营业收入3507.76万元，累计培训菜(果)农1200人次以上，直接和间接带动就业人数1000人次以上，总体运行良好。”云南恒益冷链国际供应链管理有限公司负责人介绍。

本报记者 李建国
通讯员 赵慧萍 王雪莹

> 资讯

丽江航空三项指标呈阶梯式增长

本报讯(记者 和茜 通讯员 曹凌燕 刘爱华) 记者近日从丽江机场获悉：今年以来，丽江机场一季度各项指标向好，一季度保障航班11508架次、旅客吞吐量146.05万人次、货邮吞吐量2738.58吨，同比增长93%、135%、44%，恢复至2019年同期的88%、83%、132%，三项生产指标均呈阶梯式增长。

为满足广大旅客的不同出行需求，丽江机场提前进行市场研判与客流分析，快速响应外部环境变化，积极与航空公司协调沟通，新开丽江—衢州—青岛航线航班，恢复丽江至厦门、温州、惠州等直达航班，机场通航

城市增加到94个。为扩大新航线知晓度，机场开展了5场首航仪式活动，其中与首都航空携手开展的“‘静’美丽丽江，‘樱’你而来，拥抱丽江最美樱花季”为主题的专场直播活动，有效带动了机票产品销售。

接下来，丽江机场将结合航班换季，紧盯航班执行率、营销推广宣传、货运改革工作，争取季中加班，努力完成各项任务指标，促进丽江航空旅游市场稳健发展；着力打造“丽韵蓝天 和美空港”服务品牌，扎实推进“四心机场”建设，为广大旅客提供安全、便捷、舒适的航空出行服务。

云南云星茶业集团推出7款新品

本报讯(记者 王淑娟) 4月19日，云南云星茶业集团新品发布会暨2023年度全国经销商代表大会在昆明举行。现场发布了班章有机、玉蕊金芽、有机小方等7款年度茶叶新品，签约额超亿元。

云南云星茶业集团是集茶叶种植栽培、生产加工和销售于一体的农业产业化省级龙头企业，旗下包括勐海八角亭茶业公司、嘉木茶业公司、云普国茶公司等。

近年来，云星茶业集团推进重点项目建设，主动融入乡村振兴战略，深化与地方合作，融入县域经济茶叶强县建设，先后在普洱、临沧成立公司开展有机茶园改造、初制所加工示范、数字化工厂建设等，打造了西双版纳、普洱、临沧3个茶叶主产区，进一步做大做强产业、做强企业、做响品牌。2022年，

云星茶业集团实现营收3亿元，较2021年增长13%，线上销售增幅达56.6%，实现了量的合理增长和质的稳步提升，“八角亭”茶叶连续三年荣获“10大名品”称号，八角亭茶业公司也被评为省级“20佳创新企业”称号，为云南茶产业发展作出积极贡献。

“下一步，我们将落实《云南省茶叶产业高质量发展三年行动方案》，坚持绿色引领、品牌赋能、创新驱动、文化铸魂，促进茶产业提质增效，生产出更多品质上乘的产品，加强市场营销队伍建设和机制创新，与经销商一起开拓市场、筑牢基础，通过关心、帮助和爱护客户、服务消费者，加强内控建设等，完善售后服务平台，提升营销服务质量和市场占有率。”云南农垦集团党委副书记、副董事长、总经理陈云忠表示。