



麒麟区珠街街道堡子村农户在收割蒜苗。

麒麟区：乡村聚富 群众增收

2024 年，麒麟区农村居民人均可支配收入约 2.68 万元、同比增长 6.31%，分别高于全国、全省平均水平 3684 元、9353 元；近 3 年来，麒麟区农村居民人均可支配收入年均增速达 6.94%、高于城镇居民人均可支配收入 3.94 个百分点……一组组亮眼的数据，正是当地三年来持续将促农增收作为“三农”工作核心抓手，千方百计拓宽农民增收致富渠道，答好“群众持续增收之问”的生动注脚。

深耕土特产 结出农业致富果

晨光洒落在茨营镇的万亩蔬菜基地，菜农们正忙着采摘新鲜的番茄，一筐筐红彤彤的果实被装上冷链车，即将发往全国各地。

麒麟区挖掘特色资源，做好“土特产”文章，以市场为导向，聚焦规模化、特色化、品牌化发展目标，培育引进农业龙头企业、新型经营主体，推广“村集体经济组织+”“产业联合体+”“股金+租金+薪金”等联农带农模式，采取转包、租赁等方式，规模化有序流转土地，初步形成了以粮食、畜牧为主导，蔬菜、水果、蚕桑、中草药及花卉为支撑的多元化产业发展格局。

截至目前，全区共流转土地 18.2 万亩，每年实现土地流转收益 3.1 亿元、亩均 1700 余元，带动 7.3 万余名群众增加务工、经营收入 4.3 亿元，实现了由农户“方寸地”到致富“聚宝盆”的转变。

农文旅融合 拓宽乡村致富路

暑期，麒麟区文华街道凤来社区凤

来村一派热闹景象，村里的宾馆和酒店基本满房，村口四川、重庆车牌的车辆排成长龙。

依托各地绿水青山、田园风光和乡土文化等资源，麒麟区向开发农业多种功能、挖掘乡村多元价值要效益，向一二三产业融合发展要效益，以培育壮大避暑经济为切入点，因地制宜盘活低效闲置资源，创新培育亲子研学、休闲康养、文化体验等新业态。

潇湘升官屯、越州濠浒、东山恩洪等一批农文旅融合发展项目先后建成，沿江大龙马房村、文华街道凤来社区等一批旅居特色村涌现，通过作价入股、资产托管、租赁、承包经营等多种方式，“沉睡”资源摇身变为村民增收资产，带动 3300 余户群众年均增收 1000 余万元。

“家门口”“一站式” 打造就业致富坊

聚焦群众顾家与赚钱“两难”问题，麒麟区探索解决农村劳动力就业问题的新路径。当地采取盘活资源招引一批、返乡创业孵化一批、集体经济

发展一批、龙头企业带动一批的“四个一批”方式，引进江苏华佳、福阳食用菌、云南正钦科技等优质企业，培育 12 个就地就近就业基地，建设 148 个“家门口”就业服务站，实时收录 600 余个用工大户“家门口”的就业岗位 10.5 万个，2024 年，实现农村劳动力区内转移就业 13.41 万人、占转移就业总人数的 77.5%，人均月收入 3883 元，实现年务工收入 62.5 亿元。

此外，麒麟区依托省级人力资源产业园和数字化零工市场，建立全流程服务体系，深化与上海、广东、浙江等 41 个地区劳务公司协作，收集 3.6 万余个外地就业岗位，创新开展“人才夜市”“直播带货岗”“务工夜校”等就业服务活动，打造“麒麟建工”“珠源·巾帼管家”等劳务品牌。2024 年，农村劳动力区外转移就业 3.9 万余人、人均月收入 4954 元，实现劳务经济收入 21.4 亿元。

从田间地头到产业车间，从就近就业到外出务工，麒麟区以多元路径激活增收动能，让群众的“钱袋子”越来越鼓，为乡村振兴注入持久活力。

本报记者 隋鑫 通讯员 李丽 文/图

农技推广应用 助华宁早熟柑桔上市

近期，华宁县 15 万亩早熟柑桔陆续成熟上市，山地轨道运输机、植保无人机、智慧选果线等新技术大显身手，助力农业增效、农民增收。

在华宁县盘溪镇云南亮仔果业柑桔基地里，工人们忙着采摘首批成熟的柑桔，无人机吊着果筐在山间平稳飞行。“平时一天 10 吨果可能要七八个工人来背，现在用无人机，1 架无人机 1 个人就能操作了，省了很多人工，也更方便。”云南亮仔果业有限责任公司基地负责人普春丽介绍，目前，基地 500 亩果树每天采摘 10 吨鲜果，有了无人机“帮忙”，基地能节省 30% 的人力成本。

华宁县大多数柑桔地位于陡坡上，河谷里，采后运输极为不便。2022 年以来，当地大力推广柑桔植保新方案、山地运输新技术。目前，全县无人机保有量 741 台，低空作业面积 21 万亩，累计节约资金 1428 万元；推广应用山地轨道运输机 873 台（套），服务面积超 2.7 万亩，年均可为农户节约开支 1666 万元。华宁县农业农村局局长马光磊介绍，从山地运输到平地，用无人机吊运可以节约成本 30% 至 40%，用地轨道运输机可以节约成本 30% 左右，通过新品种的引进示范以及推广运用科技措施，预计今年柑桔产量将超过 50 万吨。

新鲜采摘的柑桔，被源源不断地送到华宁悦华农业有限责任公司的选果厂，既供应线下客商采购，也供给电商平台原产地直销渠道。江西客商卢章福在这里发运了今年第一年华宁早熟柑桔，从采果分选到包装发货，只用了不到一天时间。快速分选发货的秘诀在于更智能化的选果生产线。选果厂负责人曹锐介绍，这条选果生产线不仅能够精准分选不同规格的柑桔、识别病果坏果，就连果子的糖度都能一目了然。

由于独特的气候环境，华宁县同一品种的柑桔比国内其他产区提前 40 至 60 天成熟，是全国最早熟的柑桔产区之一，也是全国最大的早熟、特早熟柑桔交易集散中心。2024 年，华宁县 14132 户农户种植柑桔 15 万亩，产量 47.78 万吨，实现产值 14.7 亿元，农户户均收入超过 10 万元。

本报记者 王剑钊 通讯员 李政龙 杨明虹

用好资源做优产业

近年来，洱源县牛街乡立足生态区位优势 and 地热资源禀赋，深挖“土资源”、放大“特优势”、延长“产业链”，将资源优势转变为产业优势、经济优势，带动群众增收致富，助力乡村全面振兴。

牛街乡找准源头保护治理、产业转型升级的平衡点和切入点，科学谋划制定产业发展规划，建设高原特色花卉区、高原绿色粮食区、高原特色产品物流区和高原绿色经济作物区，推动产业发展。围绕薯、烟、蔬、药、果、花六大特色产业，大力发展高原特色农业产业，初步形成了一条“花卉进区、苹果入沪、米辣上粤、豌豆出国”的高原特色产业链。2024 年，全乡种植豌豆 2500 亩、苹果 2000 亩、小米辣 4000 亩等，产值达 8400 万元。

牛街乡有丰富的地热资源，温泉储水量占全县总储水量的 50%，处处可见氤氲缕缕、气蒸雾绕。“来牛街旅

居的客人越来越多，我们就抓住这个机遇，升级改造山庄，给客人提供更加舒适的环境。”牛街温泉山庄负责人冯忠华介绍。

作为茶马古道上的重要驿站和集镇，牛街乡立足温泉资源优势，探索康养旅居，加快温泉小镇建设，打造“古道汤泉·康养牛街”IP，将“自然之水”变成当地康养旅居产业发展的“活水”。朴山野奢森林温泉上榜国内民宿品牌黑松露奖，洱源牛街梅乡客栈、洱源牛街源之缘温泉庄、洱源牛街沐栖温泉三家酒店被评为“丙级”民宿。目前，牛街乡温泉酒店民宿已发展到 72 家，客房总数 1099 间，床位数 1953 个，2024 年全乡共接待游客 13.73 万人次，实现旅游总收入 1600 多万元。

走进位于牛街乡牛街村的北京市花木有限公司云南种苗分公司花卉培育基地，一株株幼苗整齐排列在苗床上，恒温恒湿的空气和泥土为它们

金融“活水”润泽乌蒙

走进中新慧农供应链科技（云南）有限责任公司生产车间，昭通小肉串的香气正随自动化生产线飘散。今年初，企业因下游账期拖累面临原料断供危机。农行昭通分行小微企业融资协调专班了解情况后，创新采用“银担批量担保”模式，一周内投放 200 万元流动资金贷款，解了燃眉之急。这笔贷款不仅为年关产销旺季提供有力保障，更助力企业迈向标准化、品牌化运营。

金融创新的“活水”在山乡间流淌，培育着新质生产力。巧家洪邦农业的“土豆米”生产线在 190 万元“科技 e 贷”支持下，将 2.5 吨鲜薯浓缩为 1 吨高附加值主食；大关琦鑫公司的肉牛加工厂凭借 440 万元低息贷款，研发推出高端牛肉新品；森浩菌业的天麻伴生菌、巴食川珍的专利速食笋，在信贷支持下走出深山，成为联农带农的新引擎……

近 3 年，农行昭通分行累计投放产业贷款超过 180 亿元，通过“科技 e 贷”服务专精特新企业 47 户、授信 5.48 亿元；以“银担合作”为 146 家链上小微企业“输血”9.8 亿元，带动六大

古城区文化街道—— 闯出林下土鸡产业突围路

傍晚，古城区文化街道丽宁路路边的“阿什土鸡火锅烧烤店”热气腾腾。店主黎树香是一名返乡青年，她看好家乡林下土鸡产业，放弃城区工作回乡创业。黎树香的店开业一个月便卖掉约 100 只鸡，她与商贸公司签约，公司负责配送土鸡和品质把关，让她省心更安心。

三年前，文化街道依托林地资源优势，按照产业发展“一盘棋”、技术服务“一条龙”、生产销售“一体化”的发展思路，鼓励农户散养土鸡，牵头成立丽江市古城区农百业农旅农民专业合作社联合社，制定了从鸡苗选育、饲料配比到养殖周期、疫病防控的一整套标准化生产流程，解决了散户养殖品质参差不齐、售价低的问题，还提供政策支持 and 销路保障，养殖户都成了受益者。

光有好产品还不够，得让更多人知道。合作社联合社与丽江子一供应链管

理有限公司共同注册成立的丽江农百业农业开发合伙企业成了“推销员”——边跑市场、谈渠道，一边琢磨着怎么让土鸡“溢价”。企业开发了社区团购小程序，居民只需动动手指，新鲜宰杀的生态土鸡就能直达小区。线下则与本土连锁餐饮企业合作，在丽江市金生丽水、一米阳光、丽水汇等 6 家知名餐饮门店挂牌“林下土鸡体验店”，这些门店不仅为土鸡提供了稳定的销路，更成为展示产品品质和品牌形象的窗口。

如今，从林地到餐桌，文化街道的林下土鸡产业链越拉越长：合作社联合社保障“产得好”，合伙企业负责“卖得好”，而以黎树香的火锅店为代表的创业餐饮门店，则让“吃得香”有了载体。初级农产品转化为高附加值的餐饮服务，极大提升了产业价值和品牌影响力。

本报记者 李铁成 通讯员 王子豪

砚山县江那镇舍木那村生态鸡养殖基地—— 乡村田野唱响绿色牧歌

青春的选择有千万种，“00 后”小伙张毓强的答案，写在了砚山县的田间地头。高中时，成绩优异的张毓强因一场突如其来疾病中断学业，但他没有因病消沉，反而潜心钻研中医知识，并偶然接触到生态养殖资料。由此，他开始了饲料配方技术的探索，高中毕业后，他带着这份执着回到故土。

走进砚山县江那镇舍木那村的生态鸡养殖基地，三座标准化鸡棚在阳光下整齐排列。网床上的“尹星松多鸡”羽毛光亮，或低头啄食，或在半放养鸡区悠然踱步。与传统养殖场不同，这里闻不到刺鼻的粪臭。这得益于张毓强创新的“异位发酵网床+半放养”模式：特殊垫料吸附鸡粪后自然发酵，既消除了氨气污染，发酵产物还能转化为有机肥料和再生饲料，真正实现了“变废为宝”。

今年 2 月，张毓强在舍木那村租下 5 亩土地，启动了“中草药+有益菌生物有机饲料”项目。他以饲养“尹星松多鸡”为核心，着力打造集种养、电商与网红农庄于一体的产业链。短短半年，基地已售出 3000 只生态鸡，收入 18 万元。

“我们的鸡采用半散养模式，全程饲喂中草药和有益菌配方。”张毓强介绍，“我就想生产大众消费得起的高品质产品。”

项目的核心竞争力，在于他自主研发的发明专利——“尹星鹿生物有机饲料”。这款饲料打破了传统“以粮为主”的模式，融入红薯叶、青草、中药食材等非粮原料，显著提升了鸡肉品质。“我们的鸡煮出的汤色泽清亮，肉质弹嫩，比本地土鸡更易熟，同时保留了鲜香。”张毓强介绍，科学配比的饲料还将幼鸡存活率提升至 97.7%。

“00 后”的张毓强深谙技术与流量的力量，他积极布局线上线下双渠道，在多个网络平台推广生态鸡。镜头下，鸡群在基地自由活动的场景深受网友喜爱，吸引了 3.4 万人围观，线上销售额超过 4 万元，成功将“尹星松多鸡”推向更广阔的市场。

扩大原料种植规模、规划网红农庄、完善电商渠道……张毓强正用生态理念和青春智慧，让绿色养殖的牧歌在乡村振兴的田野上越唱越响亮。

本报记者 李彤 通讯员 文鸿映

红河县壹号农场—— “一只鹅”孵出“一条链”

循鹅声而至，白色屋舍整齐排列，蓄水池充盈干净，一座现代化养殖场在红河县浪堤镇红波洛村的田野间格外显眼。“今年预计能出栏 5 万只肉鹅，我们全部自我消化做终端市场，预计收入可达 900 万元。”壹号农场创始人李斗忠一边观察小鹅长势一边介绍。

2019 年以前，壹号农场所在地还是一片荒地。李斗忠带着回乡创业的壮志与养殖肉鹅的技术回到家乡。如今，农场已有 7 间育雏舍可以同时育雏小鹅 2 万只以上，5 间超过 600 平方米的养鹅舍，并配套实时监控摄像头、光伏发电系统等。

“农场占地 160 亩，都是通过农户流转来的。”李斗忠介绍，在浪堤镇工作组、驻村工作队、村委会干部的帮助下，农场动员了 68 户农户以土地入股的形式将闲置土地流转，让农民成为股东，按股分红。2024 年，合作社社员人均分红约 2800 元。

育雏房一排排整齐的鹅笼里，小鹅们正欢快地扑腾着翅膀。饲养员陈昌居正蹲在鹅笼前，小心翼翼地给它们投喂饲料。“每月 3200 元的工资，年底还有分红，在家门口干活，心里踏实得很。”同时，壹号农场通过推广鹅苗认养

制，扩大养鹅规模，完善利益联结机制。“我们把饲养管理、免疫程序、疾病防控、养殖技术和实践经验等，毫不保留地教给乡亲们，希望大家都能成为养鹅能手。”李斗忠希望借由自己的力量，带着乡亲们做出点名堂。在党支部、龙头企业、合作社、农户共同发展模式的指导下，壹号农场与全镇 8 个村委会 553 户农户签订了商品鹅购销协议，数量达 2 万羽左右，由农场提供技术指导、订单生产、跟踪服务、保底收购等全流程服务，带动农户增收。“农场不光教我们养殖，还从我们手里收购玉米、象草喂养肉鹅，我们的收入又多一份。”农户李甫章每天都精心打理家中的肉鹅和象草，生活有滋有味。光鹅饲料一项，壹号农场就为农户创收 20 余万元。

“希望以‘一只鹅’孵出‘一条链’。”谈及未来发展，李斗忠说，“希望不断增加肉鹅产业的附加值，从只卖鹅肉逐步转向养殖、屠宰、精加工、销售的全产业链，鹅毛、鹅掌、鹅肝都是宝贝。”目前，日屠宰超 1000 只肉鹅的屠宰场已开始试运行，将为延伸鹅产业链解决“卡脖子”的问题；5 个卤鹅连锁店预计 9 月内开业，成为壹号农场卤鹅品牌的第一块“试金石”。

本报记者 殷洁



壹号农场养殖的雏鹅。 本报记者 殷洁摄