



刚采摘的蛋黄果。本报记者崔敬摄

王美存在管理果树。本报记者崔敬摄

待采摘的成熟莲雾。本报通讯员毛敬华摄

丰收喜悦。本报通讯员毛敬华摄

“乘凉树”变“摇钱树”

“我小时候这些香椿树就在这儿了，不光是这山里，门前屋后也都有，平时一家人在树下乘凉，到了春天掐一把嫩芽炒鸡蛋，就是最好的菜。”在海拔2000多米的陆良县龙海乡大竹园村的山坡上，48岁的村民王树良指着身后一片高大的香椿古树回忆道。

这些树大多是王树良的爷爷留下来的，树龄几十年至上百年，树干粗壮，树皮斑驳。在过去漫长的岁月里，它们就像沉默的守望者，伫立在大山里，提供一片阴凉和一阵春鲜。

大竹园村的香椿树是老品种，结出来的香椿颜色鲜红，有浓郁的香味，焯水后呈现出诱人的金黄，用来做菜香气扑鼻。但囿于交通闭塞，销路打不开，这些祖辈留下来的“深闺珍宝”，无法为乡亲们带来可观的收益。

变化发生在2019年。那一年，同村的王桂红做了一件“大事”——牵头成立陆良县香椿蔬菜种植农民专业合作社，建起了加工厂，将村里人爱吃的老品种香椿通过冷链物流带出了县城，卖到了千里之外的上海、北京等地。王树良爷爷留下来的“乘凉树”第一次真正变成了“摇钱树”。

王桂红牵头成立陆良县香椿蔬菜种植农民专业合作社后，负责从农户手中收购香椿，经过工人分拣、打包，将品质最优的头茬鲜椿直供叮咚买菜等电商平台；品相稍次但风味不减的二、三茬椿芽，则进入深加工生产线，制成香椿罐头、香椿酱等，做到物尽其用。

对于王树良这样的农户而言，合作社带来最大的变化是省心和放心——不再需要为销路发愁，价格也稳定透明。“现在香椿摘下来直接送到合作社就行，价格公道，钱也快。”王树良说，2025年他的七八亩香椿净赚了7600元。

2020年龙海乡大竹园村（香椿）获市级“一村一品”专业村称号，2023年陆良县香椿更是被认定为全国名特优新农产品。

然而，好产品要变成好商品，仅有“天生丽质”还不够。过去，农户零星销售，香椿品质参差不齐，运输损耗大，无法形成品牌和口碑。合作社在当地建设冷库，实现就地采收、分拣、预冷打包，最大程度锁住鲜度。与叮咚买菜等大型生鲜电商的合作，不仅缩短了中间链路，还引入了现代供应链的品控标准。

今年3月初，大竹园村的老头香椿成熟，比云南其他地区提前40天上市，从萌芽到成熟仅有几周的时间，采摘要争分夺秒，否则就会错过最佳赏味期。为了保证品质，叮咚买菜对高山老树香椿制定了严格的收货标准，除了足够新鲜、不能有机械损伤等要求外，“名特优新高原红香椿芽”还要求必须是15年以上树龄、长度15厘米的红香椿芽头，将蔬菜的采收标准精确到厘米，做到极致鲜嫩。为了保证商品的新鲜度，采摘好的香椿从大竹园村发货，经空运、大仓包装等环节，36小时即可送达江浙沪地区百姓的餐桌，让更多消费者能品尝到来自高原古树的时令鲜香。

香椿时令性强、可售期短，叮咚买菜每年在合作社的香椿收购量为800吨至1000吨，切实带动了当地农户增收。

看到王树良等早期社员实实在在地增加了收入，越来越多村民将房前屋后、边角地都种上了香椿苗。目前，陆良县香椿蔬菜种植农民专业合作社的香椿种植面积已超过1000亩，联结农户93户。

合作社不仅收购香椿，在采收旺季还能提供约25个分拣、打包及工厂深加工的临时岗位，让村民在家门口打工就能日收入超过100元。每到香椿采收的季节，王树良的妻子也会到合作社做临时工，月收入4000元左右。

“原来山地常年荒着。现在种香椿、到合作社工作，我们一家一年增收1万多元。”王树良说。尝到了甜头之后，他2022年又新种了3亩香椿，对未来的收入充满期待。

王桂红则看到了更远的未来：“鲜货对时令、质量要求高，只能卖1个多月，深加工也是很重要的方向。”目前他的加工厂生产的熟食香椿等商品已占总产量的20%，这让他有底气消化更多的二茬、三茬椿芽，进一步保障农户收益。

本报记者 胡晓蓉

“云热205”成致富果

本报记者 李建国 崔敬

三月春暖，和煦的江风吹过隆阳区潞江镇道街村，52岁的农户杨跃站在自家的果园里，金黄色的蛋黄果挂满枝头，果皮在阳光下泛着温润的光泽。

“这是好东西，更是我们增收致富的好产业。”杨跃用手指着蛋黄果开心地说，“今年的收入一定会更好。”

这种曾被视为稀罕物的水果，如今已成为道街村村民的“致富果”。在这样的转变背后，藏着一颗种子跨越40年的孕育奇迹。

杨跃家住潞江镇道街村2组，是村里第一个种蛋黄果的人。

30年前，20多岁的杨跃被聘为云南省农科院热带亚热带经济作物研究所资源圃的管护工，负责管理苗圃种子资源。7年后，杨跃辞职回到道街村老家。“家里有好几亩田地，我想把在热经所学到的一些技术运用到种植管理中。”杨跃说，在随后的时间里，他尝试过种番茄、无筋豆，也种过几十亩芒果。但受市场影响，一年到头辛辛苦苦，收入也只有2万多元。

“我们新培育了一个特色热带水果品种叫蛋黄果，经过多年的选育，这个品种不仅品相好、甜度高，而且完全适应潞江坝的种植条件，你带一批回家种种试试。”就在杨跃感到迷茫时，云南省农科院热经所热带水果创新团队带头人、二级研究员尼章光向他推荐。

2004年，杨跃种下了第一批42棵蛋黄果苗。“刚开始树长得慢，果子结得少。2008年初次收果，每公斤能卖10元，一年收成几百公斤。”杨跃回忆。

“从2022年起，蛋黄果的销售价在国内直线攀升，我们越种越有信心。”杨跃开心地说。2023年，杨跃的42棵蛋黄果树收益9万元，2024年达到11万元，2025年超过了15万元。随着短

视频和农村电商的兴起，一家来自三亚市的客商发现了杨跃的果园，实地考察后，5吨蛋黄果通过快递销往全国。如今，蛋黄果单价涨到了每公斤32元，是以前的3倍多。

“过去过年是愁钱，现在过年是愁果子不够发。”杨跃笑着说。在他的带动下，原来在外务工的道街村6组村民陈永发回家种植了50棵蛋黄果，一年收入5万多元。

道街村11组村民杨全看到杨跃种蛋黄果收益好，也在自家地里种了50棵。“去年卖了4万多元，要是今年挂果多的话，收入还要增加2万元。”杨全笑着说。

“我种在自家院子内的一棵蛋黄果，去年一年就卖了7000多元，另外，地上还有20棵，加在一起收入近5万元。”道街村2组村民陈永健也受杨跃影响，开始在自家地里改种蛋黄果树。“现在，我在家守着这一批‘金蛋蛋’就可以收钱了。”

目前，道街村已有10余户村民栽种由热经所科研团队提供的蛋黄果树，并进入了丰产期，户均收入5万元以上。“目前，我们村累计种植蛋黄果2000亩，其中投产的约有150亩，4年后，满村都是挂满枝头的‘金蛋蛋’。”杨跃说。

果农们口中的“金蛋蛋”，在热经所科研人员笔下有一个更专业的名字——“云热205”。尼章光见证了这一个品种的“前世今生”。

尼章光介绍，“云热205”蛋黄果是自选育的国内首个蛋黄果优良品种，主要分布在我省保山、怒江、德宏、临沧、普洱、玉溪、红河、西双版纳等地，四川攀枝花、广西崇左等地也有种植，深受国内果农青睐和消费者喜爱。

这株优良品种的选育故事要从20世纪80年代讲起。当时，热经所老一

专家马锡晋从西双版纳带回了一批蛋黄果种子，并在单位的苗圃里种下了一排实验树。

“那是一段漫长的‘相亲’过程。”尼章光感叹，蛋黄果优良品种很少，全球有名字的只有8个，国内占了7个。科研人员要做的事，就是从选育的植株中，筛选出那颗最适合云南、最适合潞江坝干热河谷气候条件、最能让当地群众赚到钱的“尖子生”。

这一筛就是40多年。通过两代科研工作者不懈努力，2003年，热经所科研人员从选育的苗圃中筛选出了一棵“母树”。“这棵母树的种子最终被命名为‘云热205’。”尼章光介绍，“‘云’代表云南，‘热’代表热带水果，‘2’代表第二类型热带水果，‘05’则是代表选育的第5个优良单株。”对比海南或其他品种，“云热205”有着堪称完美的成熟性，消费者拿到手后，配合苹果催熟12至20天就能达到口感巅峰期，细腻如蛋黄，甜而不膩。

杨国强是杨跃的女婿，平时除了协助岳父打理自家果园外，在蛋黄果采收季，主要负责村里蛋黄果种植户的电商批发销售。

“我们这两年的货主要发往海口和三亚，海南超市里的售价能达到每公斤60元。”杨国强说，虽然海南也出产蛋黄果，但品种和潞江坝的都不一样。

“我们选栽的‘云热205’，个头大，表皮光滑、品相好，口感又甜又糯，很受市场欢迎。”杨国强感慨，潞江坝的每一棵果树，都凝聚着科研人员的辛苦和努力，打心眼里感谢他们。

“这个品种凝聚了几代科研人员的心血。”尼章光说，“我今年60岁了，刚好干了40年。看着老一代科研人员交到我们手里的种子，最终变成了老百姓口袋里的票子，这辈子的冷板凳，坐得值了。”

反季莲雾销路广

春意正浓，红河县迤萨镇勐龙村委会库埃村的莲雾种植基地里，230多亩反季莲雾迎来丰收。色泽鲜红、饱满圆润的果实挂满枝头，果农忙着采摘、分拣、装箱，将这批反季莲雾销往全国各地。

莲雾口感清甜凉爽，对气候和种植管理要求较高。迤萨镇地处干热河谷，光热资源丰富，昼夜温差大，为反季节莲雾种植提供了得天独厚的自然条件。

“我们通过精准的水肥管理和修剪控花技术，让莲雾在3月错峰上市，正好填补市场空档期。”基地负责人晏华屏介绍，“今年基地230多亩莲雾进入丰产期，预计总产量80余吨，主要销往海南、福建等地，总产值约240万元。”

莲雾产业的发展，得益于红河县深入推进抓党建促乡村振兴的实践探索。迤萨镇建立“党总支+公司+农户”的利益联结机制，通过土地流转、吸纳务工等方式，带动周边群众稳定

增收。“以前家里种玉米都是靠天吃饭，现在我们两口一天打工能挣100多元，还能照顾家里的老人小孩。”在基地务工已有6年的阿扎河乡村民李保周说。

红河县有50余万亩干热河谷区域，过去因缺水、生态脆弱，一度成为发展短板。近年来，当地以干热河谷综合保护修复为契机，通过实施“一河五库”连通工程，有效解决灌溉用水难题，为热区农业转型打下坚实基础。全县持续做好“土特产”文章，通过引进龙头企业、培育本土人才、延伸产业链条，推动农业产业融合发展。昔日的荒山荒坡，如今已蝶变为芒果、莲雾、沃柑等特色水果的百果园。

目前，全县已发展芒果、沃柑等热区水果种植21.8万亩，辐射带动1.4万户农户参与热区产业发展，户均年增收2.55万元。

本报记者 饶勇 通讯员 毛敬华

春茶吐绿采摘忙



三股水村的春茶。本报通讯员 陈莹摄

春风送暖，茶芽吐翠。时下，华坪县永兴乡春茶迎来采摘旺季。茶农们抢抓农时，忙碌于层层叠叠的茶园之中，一幅“春日丰收图”在绿水青山间徐徐展开。

走进永兴乡永兴村委会三股水自然村，宽阔平坦的水泥路蜿蜒向前，青瓦白墙的民居错落有致，漫山遍野的茶园连绵起伏。茶农们背着背篓穿梭于茶园之间，指尖翻飞，将鲜嫩的茶芽轻轻摘下。

如今，三股水茶产业带动周边四五十人务工增收。村里还积极打造手工茶坊、民宿等项目，探索茶旅融合发展新路径。“茶产业切实增加了我们的收入，我靠种茶供出了两名大学生。村子原来是土路，现在家家通了水泥路，别墅有好几栋，七成农户都有了小轿车。”三股水村二组组长沈勇科说。

三股水的变迁，是华坪县依托特色产业推动乡村振兴的生动缩影。绿意满山坡，茶香溢万家，片片嫩绿的茶叶，正续写着乡村更美丽、百姓更富有的美丽篇章。

本报记者 李铁成 通讯员 陈莹

红花遍野富乡亲

盖下麦地、干田、上麦地等5个自然村，形成连片规范种植的姿态。

产业见实效，增收有保障。今年，麦地村红花种植面积达340亩，干花亩产稳定在20公斤左右，每亩产值1400元，仅红花产业就带动全村群众增收47.6万元。实打实的经济效益，让村民们发展产业的信心倍增，昔日的山间小花已成为村民口中的“致富花”。

以麦地村成功试点为样板，六合乡充分总结种植经验，推广成熟模式，结合各村实际情况，引导农户广泛参与红花种植，持续做大做强红花特色产业。

截至目前，全乡红花种植面积已超过600亩，预计总产量18吨，产业辐射带动能力持续增强。红花种植投入成本低、管护难度小、收益可观，既盘活了山区闲置土地资源，优化了农业产业结构，又实现了群众在家门口增收，将生态优势转化为经济发展优势。

下一步，六合乡将持续深耕红花特色产业，强化农技全流程指导，严把产品质量关口，同时积极拓宽销售渠道，保障农户稳定收益，持续优化产业布局，扩大种植规模，全力推动红花产业提质增效。

本报记者 秦琳琳 通讯员 洪梅芬



六合乡麦地村红花丰收。本报通讯员 姜泽摄