



李相军

打工仔深山里变鸡倌

养4万只七彩山鸡致富

一切准备就绪，李相军南下广东江门，引进了1000只七彩山鸡种苗，开始了他的七彩山鸡养殖之路。

养殖碰壁学技术

最初的兴奋过后，面对1000多只“生猛”的七彩山鸡，李相军发现自己还是把养殖想得过于简单了，特别是在技术方面：山鸡放养时间、密度，饲料的搭配、分量、喂食次数等问题，他几乎都不懂。

七彩山鸡生病后要用什么药，他也不知道，只能采取“土办法”，在饲料里面加入仙人掌、大蒜等物；而且七彩山鸡比起一般家鸡来说野性十足，生性凶猛好斗，由于并未采取隔离措施，经常出现七彩山鸡群斗至死的情况，鸡的健康和安全受到严重影响；再加上饲料调配、圈舍通风和光照不合理等问题，第一批七彩山鸡的产蛋率、成活率都偏低。一年下来，除去成本，李相军不仅没有赚钱，还亏了不少。

正当李相军陷入养殖困境之时，巫溪县农业农村委、巫溪县农广校了解到他的情况后，推荐他参加新型职业农民畜禽养殖培训。李相军通过培训学习和外出考察交流，一方面，弥补了他在七彩山鸡养殖技术上的不足，对如何依托天然林地科学地开展绿色生态循环养殖，以及如何管理、如何销售七彩山鸡，有了比较清晰的思路；另一方面，获得农村无息贷款的政策扶持，又让李相军看到了事业腾飞希望。李相军重新筹集了资金，对原来的养殖场更加科学化进行了改扩建，将所学的新知识应用到养殖实践中，并不断加以总结，逐渐从一名“愣头青”变成了养殖七彩山鸡的“土专家”。

门外汉成“土专家”

根据七彩山鸡的习性，李相军选择在排水干燥、背风向阳的地方修建鸡舍，又修建了育雏室、中育雏室和成鸡网舍，采用自创的“仿生养殖”方法养殖七彩山鸡。

虽然是圈养，但他给七彩山鸡提供了宽敞的运动场所，保证其一天的运动量，这得益于巫溪得天独厚的生态条件，可以让圈养的七彩山鸡达到散养的生长水平，再加上科学的饲料配比和严格按照规范执行的家禽防疫程序，使他的七彩山鸡不仅品质上跟野外山鸡没有什么区别，而且更加安全健康。

饲料方面，以青草、南瓜、萝卜等青饲料为主，并搭配适量的高蛋白精饲料、微量元素，实现均衡营养，产蛋率、成活率和生长速度大大提高。这样养出来的七彩山鸡和产下的山鸡蛋味道鲜美，营养丰富。

为了避免七彩山鸡因好斗而出现损



李相军养殖的七彩山鸡。

伤，李相军给鸡戴上“鸡眼镜”。为了保证鸡肉的质量，李相军并不像其他圈养一样频繁喂食，而是模仿七彩山鸡在野外的生长规律，小鸡一天喂食4次，成鸡除了每天一早一晚在鸡舍中喂养外，其余时间都让其附近开阔地活动，虽然延长了出栏时间，但大大提高了七彩山鸡鸡肉的品质。

通过摸索，李相军得出了1只公鸡配3只母鸡的搭配方式繁殖效率最高，产蛋质量也有保障。在育种过后，为了保证鸡肉和鸡蛋的品质，李相军将公鸡和母鸡分开饲养。在他的精心喂养下，七彩山鸡的孵化成活率达到95%以上。

在七彩山鸡的排泄物处理方面，通过系统学习培训之后，李相军也尽量采用了绿色生态循环的模式，将鸡粪发酵用作青饲料和水果、花卉等的肥料，实现了可循环的生态养殖。

七彩山鸡变“金鸡”

“七彩山鸡相比于家鸡的野性大，但是抗病性强，耐粗饲，只要掌握了相关技术，七彩山鸡比家鸡养殖要轻松得多。养殖七彩山鸡占地面积小、产出高、省力省工，只需要三四个人，就可以养殖上万

只，在巫溪以山林为主的地区，是一个可复制性极强的产业。”谈起七彩山鸡养殖，李相军滔滔不绝。

李相军说，一只七彩山鸡从育苗到出栏，差不多要10个月，虽然时间相对较长，但是七彩山鸡优异的品质让它们可以卖出胜过家鸡的价格。李相军靠着3000多平方米的鸡舍，还有周围天然的散养环境，实现年出栏七彩山鸡4万只，年产蛋20万枚左右，不仅满足巫溪县城的日常所需，而且还远销湖北以及广州、上海等地，供不应求，年收入近100万元，纯利润20万元。通过“养殖基地+农户”的合作模式，李相军还带动了周围农户养殖增收。

李相军对未来有自己的展望，他说：“现在七彩山鸡已经算作家禽，不再算是特种养殖，入门门槛更低。未来，要把这个产业做大做强，让更多的人参与到七彩山鸡养殖中来，形成上规模的特色产业链，打造七彩山鸡肉和山鸡蛋品牌，修建民宿，探索农旅融合，拓宽到二三产业，让‘凤凰鸟’成为巫溪的一张亮丽名片！”

通过七彩山鸡养殖，李相军彻底完成从一名“打工仔”到“新型职业农民”“新型家庭农场主”，再到“致富带头人”的“逆袭”。

□ 上游新闻记者 王渝凤
巫溪县委宣传部供图

自主创业养山鸡

李相军今年35岁，是巫溪本地人，结婚之前，一直在沿海地区打工，在建筑工地搬过砖、扛过水泥，也进厂当过工人，做过管理。

2015年，他回巫溪结婚，组建了自己的小家庭。有了家庭就有了牵挂，为了更好地照顾家庭，他萌生了自主创业的念头。

但要做什么，必须考虑清楚。从小生长在农村的李相军选择了农业，巫溪县自然条件优越，纬度较高，多山地、林地，气候温润，适合家禽养殖。最开始他想涉足土鸡养殖，经过多方考察后，发觉巫溪县已经有很多家跑山土鸡养殖场，同质化严重，再加入土鸡养殖怕是利润不高。

李相军突然想起了自己外出务工时，在超市看到过“七彩山鸡蛋”，当时，别人跟他说，这种鸡价格很高，营养价值也高。

一经查询才晓得，这种鸡是集肉用、观赏和药用于一身的名贵野味珍禽，被誉为“野味之王”“动物人参”，具有很高的经济价值和食用价值。经过多次实地调研，李相军发现七彩山鸡抗病性好且易管理，而且市场需求量大，根本不愁销路。

李相军没有过多犹豫，拿出仅有的4万元存款，与10多名工人一道垦荒整地、修圈，用近两个月时间建起了3000多平方米的鸡舍。接下来，李相军到相关部门申请办理了特种养殖许可证等相关证照，创办了巫溪县吉祥如意养殖场。

巴渝视窗

乌江彭水电站 完成首次夜间过坝通航

□ 彭水日报记者 廖唯

8月3日至6日，乌江彭水电站连续4天成功实施夜间时段(0时至8时)过坝通航，在乌江流域梯级电站开工建设近二十年以来，尚属首次。

作为重庆电网最大清洁能源发电企业和500kV电网骨干节点，乌江彭水电站在全力保障电力稳定可靠供应的同时，积极协调电网调度、港航等主管部门，主动增加通航时段，延长通航服务时间，全力保障乌江“黄金水道”畅通。为保障夜航工作顺利开展，该电站统筹安排，周密组织，全力克服夜航作业目视困难、环境复杂、设备操作难度系数大等多重困难；开展通航区域照明设施改造升级，保障夜间通航需求。完成船闸、升船机等通航设备维保、技改，有效缩短船只过坝时间。实行提级安全监护，加强通航作业安全管理，确保过坝船只安全高效通行。

据了解，今年1月至7月，乌江彭水电站完成各类船舶过坝通行181艘，创历史新高，预计全年通行船舶数量将超300艘。高效有序的过坝通航作业，有力促进乌江“黄金水道”的全面复航，为流域经济发展注入强劲动力。

秀山 向全国征集土家织锦 非遗优秀设计作品

□ 新华网记者 王弘

8月10日，首届中国(秀山)土家织锦非遗创意设计大赛启动。本次活动面向全国征集土家织锦非遗优秀设计作品，为非遗点亮创意火花；同时还将“非遗”与“元宇宙”相融合，探索元宇宙在非遗行业的应用场景。

大赛共设置产品专业设计专项竞赛、服装服饰设计专项竞赛两个单元，作品征集评选分为启动、征集、初评、复赛、颁奖五个环节，作品征集时间为2022年11月1日截止。11月中旬复赛结束后，主办方将对获奖作品进行路演、颁奖及展览展示。每个单项竞赛设置金奖1名、银奖2名、铜奖3名，优秀奖、指导教师奖、组织奖若干。

对于本次大赛涌现出的优秀作品，主办方将挑选10个优秀作品，组织相关领域专家，对其后续落地打样进行指导，并在2022年十月文创网络集市上集体亮相。

此次大赛旨在以赛事为纽带，汇聚创意设计资源，提升非遗产品创意设计水平，搭建交流合作平台，促进非遗成果转化，让创意找到市场，让百姓亲近土家民族艺术，加快重庆秀山土家织锦非遗文化产业发展，帮助广大农村妇女就业增收，助推乡村振兴战略深入实施。

本次大赛同期举行非遗元宇宙项目启动仪式，实现非遗数字化，让非遗更好地融入现代生活。

荣昌 水稻机收率将达94%

□ 荣昌报记者 何文杰 吕华

近日，荣昌区32万亩水稻陆续迎来成熟期，稻田里一片繁忙的收割景象。

在安富街道普陀村，成片的水稻如金灿灿的画卷铺开，一茬茬金黄稻穗随风起伏，一阵阵稻香扑面而来。发出隆隆声响的收割机在稻田中穿梭，“吃”进稻秆，“吐”出谷粒，“丰”味十足。“今年我种植了800亩水稻，亩产量达1000斤，启用了4台收割机。以前一亩需要四五人收割一天，现在只需10多分钟就完成了。”该村种植大户邓永林满脸笑容说道。

清江镇竹林村，一台台联合收割机在稻田里穿梭，收割、脱粒、装袋一气呵成。“去年收割价一亩140元，今年下降至120元。几乎家家户户都选择机收，省时省力，价格也实惠。”该村村民赖生说。

近年来，荣昌区持续推进高标准农田建设、宜机化整治等工作，水稻生产全程机械化水平不断提升。为保证32万亩水稻颗粒归仓，该区170余台收割机全部投入使用。同时，荣昌区农业农村委提前从安徽、河南等地引进400余台收割机，为广大农户提供社会化服务，水稻收割实现降本增效。

“预计8月下旬全部完成收割，机械化率达94%，节约收割成本1亿元以上。”荣昌区农业农村委相关负责人介绍。

南岸 清理水藻 保护水质



8月9日，广阳岛，一名工人驾着小船在东岛头雁鸭湖上清理疯狂生长的水藻。

为确保广阳岛水清草绿，负责生态修复、绿化维护及环境保护的工人们冒着高温，加大对岛上植物和湿地水质的管理维护，勤浇水、勤除草、勤打扫，给人们提供了一个绿色美丽的环境。重庆日报特约摄影 钟志兵

南川 观光步道上的 彩色童年

近日，小朋友们在南川区头渡镇前星村休闲步道上追逐嬉戏。近年来，前星村大力实施乡村振兴战略，加快推进人居环境整治和农业基础设施建设，依托生态资源和海拔优势发展纳凉经济，建成2千米观光休闲步道，成为游客和村民休闲好去处。

南川日报特约通讯员 夏于洪 摄



“乡土网红”增流量 乡村振兴添动力

□ 铜梁报记者 李慧敏

近日，铜梁区福果镇，一眼望不到边的高粱地里，“田二妹”熟练地拿起手机，和直播间里的粉丝们打着招呼：“我们的高粱文化节开幕了，又有吃又有耍……”红红的高粱、蓝蓝的天空，丰收的景象通过直播间呈现在全国网友面前。

“田二妹”名叫田永利，是福果镇三多村的一名村干部，也是一名小有名气的短视频创作者。在铜梁，像田永利这样的“乡土网红”还有很多，他们通过拍摄农村生活短视频、带货农特产品，搭上了电商产业发展快车，成为助农增收的重要帮手。

随着乡村振兴战略推进，铜梁大力发展乡村文化旅游，让回到维新镇老家的“90后”陶毅慢慢意识到，环境优美的农村和勤劳朴实的村民，不仅有话题有流量，选题也独特，将农村日常生活拍成

短视频分享到社交平台上，广受大众喜爱，逐渐成为当地有名的“网红”。

随着粉丝增加，陶毅开始网络带货。维新镇沿河村是市级脱贫村，村里发展了糖柑产业。陶毅主动联系沿河村干部，在直播间为糖柑带货。仅几天时间，就销售了糖柑5000余斤，并借助自己的平台，为周边村民销售土特产，帮助大家增加收入。

“做短视频的初心就是宣传家乡，如今我的视频更多的还是展现家乡的美和农村的巨大变化。”如今，陶毅各平台粉丝总人数已经超过20万，这让他信心倍增，决心将短视频创业继续下去，利用自己的流量宣传家乡，带动家乡农产品的销售，助力乡村振兴。

今年34岁的邓代青是铜梁旧县街道东坪村的综合服务专干，也是街道电商专员。邓代青说，她成为当地“网红”纯属

偶然。作为本土人才回到东坪村后，她开始只是把拍短视频、网络打卡作为一种爱好。后来随着直播销售的兴起，她看到新商机，走上了“触电”之路。

2019年起，邓代青以“邓姑娘”的身份在抖音拍摄短视频或直播帮助农民带货。现在，从旧县的花椒，到少云的艾草、高楼的李子、二坪的蜂蜜、白羊的咸菜……邓代青对铜梁各镇街特产了然于胸。去年暑期有段时间受到疫情影响，旧县街道干亩辣椒滞销，邓代青通过网络平台带货，联系上多家爱心餐饮企业，成功助农销售辣椒上千吨，为当地村民避免了损失。

邓代青说，做好网络带货并不简单，除了准备好必需的设备和直播产品外，为了引流，她每次都花很多精力和时间创作脚本、拍摄、后期制作，但辛苦之后总有收获。如今，她还在探索成立电商公司，将铜梁本地小规模的优质农产

品汇集起来，促进更多农产品进入现代供应链，带动更多村民就业增收。

近两年，近百个“乡土网红”主播活跃在铜梁各镇街。铜梁区委网信办围绕网络赋能助力乡村振兴，相继出台了相关工作方案和考核实施办法，积极构建“乡土网红驿站”等联动体系，定期组织开展培训、经验交流及户外采风活动。

今年以来，铜梁区“乡土网红”在线直播达800余场次，观看量500余万人次，销售额100余万元。

近年来，铜梁通过大力改善乡村路网，全力推进物流进村，有效降低了优质农产品“走出去”的物流成本。“我们将乡土网红培育工程与农文体商旅融合发展‘一镇一主题’乡村节会活动相结合，持续加大‘乡土网红’流量转化，让更多的‘乡土网红’的流量转化为乡村振兴的不竭动力。”铜梁区委网信办主任陈克说。