

责编:范云 组版:张宗健 校对:龙萍 E-mail:ztrbsn@126.com 本期质量监察:周燕



张付江接受采访。



张付江在直播。

编后语:从“受助者”到“助人者”，张付江用34年的努力诠释了勤劳的真谛。凭借顽强的毅力，他从发展养殖业到进军电商，不仅自力更生，还带动残障朋友就业创业。他的勤劳，如泥土中一棵顽强的小草；他的爬行，如黑夜中一束燃烧的火把，为身处困境的人照亮前行之路。张付江的故事，已成为昭通引领勤劳风尚的生动典范。

新农人风采



袁彬在介绍乌骨鸡。



袁彬接受采访。

编后语:新业态让乡村天地更宽广，而像袁彬这样的新农人展现出的朝气、创新、干劲，为乡村振兴注入了新活力。他们积极融入互联网，通过直播展示绿色农业，打造“爆款”短视频，让更多人了解当地优质特色农产品。在积累品牌效应、提高附加值的同时，他们借助电商物流，搭建了从田间地头到消费者餐桌的“直通车”，带动更多村民增收，助力乡村全面振兴。

“乡村新农人”系列报道之二

双掌“走出”致富路
——“爬行哥”张付江的励志人生

◆记者 陈勋红 安德立 马丽梅 文/图

陡峭的山路上，一道身影紧贴泥土，以双掌为犁、汗水作种，在盐津县的大山里“爬”出了一条创业之路。他就是张付江，一位用34年爬行轨迹诠释勤劳真谛的乡村新农人。

张付江幼时因高烧导致脑瘫，34年来只能靠爬行移动，他给自己取的网名叫“爬行哥”。8月26日，在“昭通好人——新时代·昭通印象·风尚人物”发布活动中，张付江被授予“勤劳”风尚人物称号。评委会给出的颁奖词是：“他用下巴和肘关节操作手机直播带货，带动残障朋友创业就业，以勤劳勇敢和不屈意志书写逆袭人生！”

艰难童年，爬行人生

荣誉背后藏着张付江34年与命运较劲的艰辛。1989年5月，张付江出生在普洱镇的一个贫困家庭，母亲是残疾人。两岁时，一场高烧让他永远失去了站立能力。

当同龄孩子在田埂上奔跑嬉戏时，幼小的张付江正用双手扒开荆棘，在陡峭山路上艰难地爬行。手掌、膝盖的伤口结了痂又被磨破，成了他童年最深刻的记忆。

走出大山，创业维艰

17岁那年，张付江带着乡亲们东拼西凑的200元“爬”出了大山，到昆明贩卖水果。“磨破了几十双手套，但还是以失败告终。”回忆起初次创业的经历，张付江语气平静却坚定。

19岁那年，张付江回到盐津老家柏杨村尝试养鸡，从80只慢慢发展到500只。眼看曙光初现，一场禽流感却让鸡群全军覆没。就在他再次跌入人生低谷时，儿子的出生给了他重新振作的勇气。

“儿子是我们全家人的希望，也非常感谢有位好心人借了8万元给我创业。这些年，我养猪养鸡，虽然遭遇过不少失败，但还是坚持走到了今天。”张付江说道。

咬牙坚持，曙光初现

有了希望，便有了咬牙坚持的力量。在镇村干部和村民的帮助下，张付江每天只睡3个小时，“爬行”着干活。一砖一瓦建起自家的猪舍。

他爬坡下坎，无数次摔倒，又无数次撑起身子重新开始。由于长时间劳作，用轮胎皮裹住的膝盖经常溃烂发炎。年幼懂事的儿子总是和他一起并肩战斗，联手战胜了一次次命

运的挑战。

正是这份坚持，让他的养殖规模从几十只鸡逐步发展到500多只鸡、200多头生猪。2018年，张付江的养猪专业合作社正式挂牌，他的事业迎来了转机。

电商创业，带动共富

2014年开始，张付江又“啃”起了新难题——自学电商运营，每天准时直播。他用下巴和肘关节操作手机，在地里边干活边直播。

“家人们，我正在地里掰苞谷……”这样的直播场景，早已成为张付江的日常。他还自学短视频剪辑，并亲自上门收货。随着线上销售渠道的不断拓宽，他的直播带货业绩节节攀升。

通过直播带货，张付江把家乡的天麻、土鸡、苹果、腊肉等特产销往全国各地，并带动了5名残障朋友一起就业创业。此外，他还为身患绝症的困难家庭筹集爱心善款，用自己的经历鼓励他们坚强生活。

移动招牌，激励众人

“张付江自强不息、勤劳致富的故事被新华社等媒体报道后，激励了无数身处困境却心怀梦想的人。现

在，他已经成为盐津县乡村振兴的‘移动招牌’。”盐津县政府新闻办公室有关负责人说道。

张付江获得了“盐津县自强模范”“残疾人创业示范户”等荣誉。但他的目光并未停留在个人荣誉上，而是投向了更远的地方——如何帮助更多像他一样的人走出困境。

砥砺前行，未来可期

“从两岁开始，我爬行了34年，摔倒过上万次。”张付江在获奖感言中说道，“这份荣誉，属于所有勤劳的人。虽然我身体残疾，但我乐观、坚强。只要双手还能动，我就要带着更多人‘走’出大山！”

如今，张付江的故事已经成为一种精神力量，激励着无数面临困境的人们。他的爬行轨迹诠释了新时代的勤劳真谛，证明了即使没有双脚，也能闯出一条光明大道。

张付江的爬行人生仍未止步。他计划扩大合作社规模，吸纳更多残障人士就业，将盐津的农产品通过电商平台销往更广阔的市场。那双布满老茧的手，将继续在键盘上敲出属于自己的命运交响曲，带着更多乡亲一起“走”出大山，奔向共同富裕的明天。

“乡村新农人”系列报道之三

从跑市场到跑流量
——“乌鸡王子”袁彬的创业故事

◆记者 马丽梅 陈勋红 魏国文/图

清晨，当群山还笼罩在薄雾中，袁彬就已背着鸡笼行走在山路上。笼中盐津乌骨鸡的漆黑羽毛，在晨曦里泛着翡翠般的光泽。15年前，22岁的袁彬就是这样背着鸡笼走遍盐津县城的饭店、菜市场……一家家推销自己饲养的乌骨鸡。如今，他是镜头前的“乌鸡王子”，通过直播带货将“全国农产品地理标志产品”盐津乌骨鸡销往全国各地，送上千家万户的餐桌，带动4000多户农户实现户均增收近2万元。15年的摸爬滚打，从跑市场到直播带货，袁彬的转型之路，正是昭通数字化赋能乡村振兴的生动缩影。

山乡青年的15年跋涉

2010年，在江苏务工多年的袁彬回到兴隆乡蒿芝村。怀揣着“发家致富，让家乡变样”的朴素愿望，他一头扎进农业领域，却接连遭遇挫折。“一开始养过鸡、兔子、羊，还种过果树和蔬菜，没经验，没方向，最后全亏了。”回忆起最初的创业经历，袁彬语气里满是感慨，“可我总觉得农业这条路能走通，这些挫折没让我打退堂鼓，反而让我更想找到适合家乡的产业。”转机发生在2013年。盐津县将乌骨鸡产业作为重点扶持项目，袁彬敏锐地抓住了这个机遇。“乌骨鸡适应山区环境，又是地理标志产品，这就是我们的优势。”他停掉其他养殖项目，贷款购买了1000只鸡苗，全身心投入到乌骨鸡养殖中。

最初的销售之路格外艰辛。“那时候没有电商概念，卖鸡全靠‘腿上功夫’。”袁彬至今记得，每天天不亮

就背着鸡笼出门，走遍县城的酒店、饭店与农贸市场的屠宰店，一家家推销的日子。“跑一趟下来，鞋子磨破、嗓子喊哑是常事，有时候忙一天也卖不出多少只鸡。”线下跑市场的不易，让他暗暗下定决心转变思路，让乌骨鸡产业走得更远。

“双绑定”模式的创新之路

2019年，在政府的扶持下，他成立了盐津县鸿辉农业开发有限责任公司，建起乌骨鸡庄园，打造生态养殖示范基地，还摸索出“双绑定”合作模式，彻底打消了农户的养殖顾虑。

“我们给农户提供三项保障：优质鸡苗供应、免费养殖技术指导以及部分饲料款垫付。”袁彬介绍，农户只需专心把鸡养好，公司会统一回收、统一销售，“这样一来，农户既不用担风险也不用愁销路，跟着干就能赚钱。”

不仅如此，通过学习和实践，袁彬还琢磨出“生态循环养殖”的办法——收集鸡粪养殖蛋白虫，再将蛋白虫作为鸡的饲料，而虫沙则加工成生物有机肥。整个链条的资源实现循环利用，既提高了乌骨鸡的品质，又降低了养殖成本，一举两得。”袁彬笑着说道。

直播间的“黑凤凰”

盐津乌骨鸡以乌皮、乌肉、乌骨及内脏均乌黑为显著特征，羽毛多为黑色。它们耐得住山区的湿冷气候，日常以虫草为食，肉质紧实、风味独特，既是当地百姓钟爱的滋补食材，又是一张地域“活名片”。2015年，盐津乌骨鸡被认证为“全国农产品地理标志产品”。

随着参与盐津乌骨鸡养殖的农户日益增多，“如何让这只‘黑凤凰’

飞出大山，走向更广阔的市场”成了袁彬心头新的牵挂。2024年初，他果断“转身”，从深耕养殖的“大户”变身为开拓市场的“先锋”——瞄准电商直播浪潮，决定让这只“黑凤凰”通过直播打响名气。

他为自己取了“乌鸡王子”的网名，还招募返乡青年与合伙人，组建起专业直播团队。“现在是数字时代，手机就是新农具，直播就是新农活。”这句他常挂在嘴边的话成了团队前行的方向。

在袁彬的带领下，一批返乡青年、养殖户纷纷拿起手机走进山林：镜头前，他们展示林下散养的乌骨鸡，讲述生态养殖的日常；画面里，成群的黑羽乌骨鸡在茶树下悠闲踱步，不时低头啄食草丛中的虫子。鲜活的场景瞬间拉近了与网友的距离。“这就是我们放养的乌骨鸡，喝山泉水、吃虫草长大，肉质特别鲜美！”主播毛世敏举着乌骨鸡向网友介绍，“今天下单，明天就能到，北上广深都能发！”很快，“黑凤凰”的名气渐渐传开。

作为最早加入袁彬直播团队的农户之一，毛世敏如今已是小有名气的“乡土主播”，单日能通过直播卖出200多只乌骨鸡。“盐津乌骨鸡要做大做强，得靠更多热爱家乡、懂养殖的人一起努力。”她感慨道，“我们不仅要让更多人吃到正宗的盐津乌骨鸡，还要打通从养殖到销售的全环节，让产业链上的每一个人都能赚到钱。”

而这一切改变的起点，正是袁彬为“黑凤凰”寻找出路的那份初心。

一只乌骨鸡带来的改变

在蒿芝村的乌骨鸡养殖基地

里，村民何警梦正挎着竹筐给鸡群投喂玉米。金黄的玉米粒撒落，成群的乌骨鸡立刻围拢过来，在她脚边欢快啄食。“我家养了4000多只鸡，老公跟着袁彬学做直播，一年能赚4万元左右。”她笑着擦了擦手，语气温柔而满足，“最舒心的是不用再外出打工，在家就能赚到钱，还方便照顾老人和孩子。”

袁彬介绍：“截至目前，公司已累计带动约4000户农户参与乌骨鸡养殖，全乡乌骨鸡年出栏量达50万只，客户遍布三亚、广州、重庆等地，平均每户年增收近2万元。”

盐津乌骨鸡，对于兴隆乡的父老乡亲们而言，无疑是开启美好生活的“金钥匙”。

产业的壮大也获得了官方认可：2024年12月，袁彬的公司获评“云南省农业产业化省级重点龙头企业”，这一荣誉不仅是对企业实力的肯定，还标志着盐津乌骨鸡产业正式跻身省级标杆行列。而袁彬的脚步并未停下，今年他正进一步延伸产业链，将乌鸡庄园打造成集观光、旅游、餐饮、文化于一体的田园综合体。

如今，这份“盐津味道”的辐射范围还在不断扩大。在袁彬团队“乡土主播”的镜头里，画面早已不再局限于盐津乌骨鸡这只“黑凤凰”——农家屋檐下挂着的腊肉泛着琥珀般的光泽，刚从竹林挖来的竹笋裹着泥土清香，坛中腌好的糟辣椒红亮诱人……这些曾藏在大山深处的农特产品，正跟着“黑凤凰”的脚步，借着直播的东风“飞向”全国消费者的餐桌，让盐津的乡土滋味成了连接山内外的“甜蜜纽带”。