



# 扶贫攻坚在路上

## 扶贫队长的“扶贫日记”

■文/图 本报记者 罗文鹏



郑海青走访贫困户

通过自媒体发布扶贫日记，真实记录一线扶贫工作点滴，频频引发公益热潮，独辟蹊径用“互联网+”助力脱贫攻坚……2018年，市委网信办派驻衡阳县三湖镇联洋村的扶贫队长郑海青创办自媒体，写下一篇篇真挚感人的扶贫纪实文章，助力脱贫攻坚。

“知识改变命运，要拔掉穷根，就必须让乡村的孩子们接受高质量的全面教育。”2018年6月，与甘泉完小的孩子们在极其简陋的乒乓球台上打了一场球，郑海青深感乡村小学体育基础设施亟待改善，于是在个人微信公众号“海哥客户端”发布题为《乡村小学，农家孩子梦想开始的地方》的扶贫日记。

这篇扶贫日记，立即引发一场公益热潮，许多人开始关注甘泉完小，并踊跃捐款、助教。湖南乐鞠体育产业集团控股的两家企业，向衡阳县三湖镇甘泉完小捐赠了价值5万元的体育用品。

在市委网信办的协调下，市青少年宫“情暖童心快乐体验”流动青少年宫走进甘泉完小，开展送教活动，并送去价值1万余元的电脑、音响、图书等教学物资；市教科院组织优秀教师前来授课，市八中捐赠一批价值3万元的教学物资；市小红人志愿者协会为贫困学生送去50个包括棉衣、棉鞋、帽子、围巾等生活学习用品在内的“温暖包”。

在走访中，了解到一些贫困户家里有

菜油、土鸡等农产品出售，他便发微信朋友圈帮着销售，还主动当起亲朋好友的“快递员”。每到周末回城，他车子后备箱、后排座位满满当地装载着土鸡、鸡蛋、菜油。远在北京、天津的同学都托他邮寄湘江米粉。

2018年12月，郑海青在个人公众号上发布扶贫日记《一枝一叶总关情》，承诺将打赏捐给贫困户建卫生间，很快便筹措了3600元。这笔钱全部捐给了贫困户，如愿帮贫困户建起了卫生间。

郑海青的个人公众号先后写出了一批来自扶贫一线的纪实故事，如：《就这样，我成了扶贫队长》《什么情况，一次扶贫会议竟然让扶贫队员如此难忘？》《老乡政府，承载几多岁月沧桑》《拒绝“中年油腻男”，扶贫队长跑起来》《三湖町里的“鸡司令”》……

今年1月11日，湖南日报以《要想岁月静好，须有人负重前行——扶贫纪实》为题选登他的扶贫日记。年前，一家杂志社也表示要连载他的扶贫日记。

“我个人的工作只是很小的一部分。”郑海青说，每一篇扶贫日记的背后，都有全体驻村扶贫队员和后盾单位的努力付出。过去这一年，市委网信办扶贫工作组织开展了各种帮扶行动，并带领村民因地制宜开展产业扶贫，流转土地1200余亩，建设黄桃、新西兰猕猴桃种植基地，目前已进入小产阶段，预计三年后进入盛产期；拨付启动资金，成立合作社，高标准建设养鸡大棚，装备自动化喂食喂水流水线，今年1月开始有鸡出栏上市。

“我计划把扶贫日记一直写下去，争取再写三五十篇。”郑海青说，希望通过自己的日记让更多的人关注扶贫工作、更多地支持扶贫工作。



市八中到甘泉完小捐款（资料图片）



组织爱心企业进村收购西瓜（资料图片）

## 渔场的鱼“游”出了大山

■本报记者 许珂

“我要两条，快帮我称一下。”  
“老板，我要三条草鱼和两斤禾花鱼。”  
“来，称我的。”  
“好，别急，一个一个来。”……  
腊月廿七，衡阳县溪江乡九峰山村石板堂组的一口鱼塘旁，站满了前来买鱼的城里人。不到30分钟，100多斤鱼一售而空，卖鱼的贫困户汤学科脸上露出了开心的笑容。

事情的起因要追溯到去年的4月。市水利局驻九峰山村扶贫工作队长黄平在走访时得知，贫困户汤学科是远近闻名的养鱼“能手”，可因家庭负担太重导致经济条件较差。

“只有产业扶贫才能为贫困村持续造血。以前，村民搞塘养鱼，卖不起价，一般是自己家里留着吃，或者挑到县城去卖。现在，村里的鱼塘这么多，我们为何不借用老汤的技术，来带动全村贫困户参与到他的养殖中，实现利益收入分红呢？”想到这，黄平立马行动起来。

为了争取更多的扶贫资金、学习到更好的养鱼技术，黄平多次奔波于上级相关部门，没事就自己开着车到衡阳县内各大鱼塘打听。终于，一个月后，他带着争取来的7600元资金，从衡阳县东方庄园渔场里购回了10万鱼尾，投放到了汤学科承包的25亩鱼塘内。

而为了能够准确地掌握鱼苗的生长情况，5个月来，黄平不仅与汤学科在渔场里同吃同住，一有时间两人便探讨起养殖的技术。若是遇到难题，他还会从县里请来专家，为汤学科和其他农户传授养殖技术。

在汤学科的精心养殖下，去年年底，渔场的鱼终于上市销售了。为了让鱼儿“游”出大山，拉动当地农产品的销售，黄平又从市里“拉”来了一批购买力超强的“买家”。于是，就出现了文章开头一售而空的热闹场面。

“从捞鱼到卖鱼前后只用了3个多小时，100多斤鱼就全部售完。”数着卖鱼的钱，汤学科的脸上洋溢着笑容。他开心地说，“搭帮我们村的‘娘家人’——黄队长，他给我们送鱼苗，免费技术培训指导，帮助推广销售，可谓是‘一条龙’服务到家！我代表贫困户们感谢扶贫队，感谢党和政府帮助我们脱贫致富。”

尽管去年的来势不错，但由于种种原因，贫困户们暂时还没有看到收益。那么，今年的渔场又该如何经营？

对于这一切，黄平心里早就有了主意。他盘算着，今年，再去购买一些禾花鱼苗回来。因为这种鱼具有质量好、价格高、周期短、见效快等特点，渔场的贫困户都能增加收入。同时，他还请来“师傅”帮助渔场抓好养殖质量，以此来打通销售渠道。

## 贫瘠土壤上油茶飘香

■本报记者 武孝军

2月8日，正月初四，气温骤降10多摄氏度，令祁东县金桥镇深宫厦村致富带头人李庚莲手忙脚乱。他也顾不上走亲访友，来到油茶基地，对去年刚种植的油茶苗采取保护措施。

李庚莲可以说是深宫厦村少有的能人，不仅种植有油茶、果树，而且发展养殖业。市委驻村扶贫工作队进村后，李庚莲积极支持工作队的工作，帮助工作队及早了解村里的情况，制定产业发展计划。在工作队的指导下，他成立了种养专业合作社，主动帮助贫困户发展种植、养殖，促使贫困户尽早甩掉贫困帽子。

深宫厦村本是“一分田一分水，八分山”的地方，村集体经济一穷二白，开门看到的是风化石形成的贫瘠土壤，人均收入2000元钱。近年来，在各级的大力帮扶下，全村共21户68人的建档立卡贫困户目前仅剩6户15人。

市委驻深宫厦村扶贫工作队入驻后，扶贫队员用脚步丈量了整个村子，实地勘察当地环境，考察村里产业发展方向，为村民们制定出适宜的致富方案：一方面，鼓励村民大力发展油茶、果树和席草等种植业；另一方面，重点培养牛、鸡、鱼等养殖户。特别是油茶产业的发展成为了该村产业扶贫的亮点和村民致富的希望。

李庚莲告诉记者，去年，市委、市政府提出将衡阳打造成为油茶第一强市的目标，驻深宫厦村工作队和镇包村干部紧紧抓住这个难得的发展机遇，结合该村山多的实际，决定帮助村里发展油茶产业。通过征求村民代表意见，反复商量，村里决定以村集体所有，所有建档立卡贫困户参与分红的模式，在深山片种植200亩油茶项目。

油茶种植首先需要解决的是土地流转问题。部分村民认为，土地流转后，自己的利益会受到损失，对发展油茶产业持观望态度，也不愿意将土地流转。为此，工作队员和镇里包村干部、村干部多次利用晚上时间，找村民沟通交流，说明项目实施的重要性。李庚莲也向村民保证，土地流转后，村民可以到合作社做事赚钱，油茶盈利后可以参与分红。精诚所至，金石为开，他们的耐心细致工作赢得了群众理解，村民表示全力支持。去年10月，驻村扶贫工作队向上争取了50万的产业帮扶资金，并动员群众整地，贫困户积极参与，一场发展油茶产业行动迅速展开。

为确保油茶产业发展效果，村里聘请了技术人员进行指导勘查，并到县内石亭子镇长安村考察，学习借鉴管理模式。遇到缺水、缺路、缺资金的难题，工作队员白天做好本职工作后，晚上与镇包村干部、村“两委”成员商量对策，甚至一同跑县相关单位，寻求问题解决办法。

功夫不负有心人。去年12月份，油茶树苗终于在深宫厦的土地生根。此项目成功实施后，将为村集体创收160万，贫困户每年可以分红5000元，普通村民受益1000元。

看到村里一点一滴的变化，村民对未来发展充满信心：“现在，村里种起了果树、油茶，养牛、养鱼，春节期间，我们告诉在外务工的孩子们快回来发展，盼着儿女在身边工作，天天都能见到，多幸福啊。”

## “养殖明星”带富一方乡亲

■文/图 本报记者 许珂

“咕咕咕咕……”大年初一，天刚蒙蒙亮，衡阳县三湖镇村民杨吉人的养鸡场里已经热闹起来：“打鸣声”此起彼伏，演奏成了美妙的清晨交响曲。

记者走进养鸡大棚，只见煤炉里火烧得旺旺，整个鸡棚温暖如春；宽敞的鸡舍里铺着厚厚的干稻草，2000多只菜鸡在来回追逐；棚内自动化的喂水喂食设备正缓缓地投下饲料，鸡群开始低头啄食，叫声渐渐平复。

杨吉人在鸡舍里巡视着，像照看孩子一样打量着每一只鸡宝宝，脸上洋溢着说不出的开心。

今年50岁的杨吉人是村里出了名的“能人”，年轻时就去到了广州闯事业。前几年，事业有成的他回到村里后发现，家乡基础条件比较落后，没有好的产业项目，不少人连基本的经济来源都没有。

看到眼前的一切，杨吉人夜不能寐，思来想去，萌生了在村里创办一个养鸡场的念头。“这样，不仅能带动一部分人脱贫，还能解决一部分人的就业问题。”

有了想法，说干就干。

2018年7月，杨吉人和驻村扶贫队的负责人一起去了趟宁乡，参观了现

代化养鸡大棚、自动化投食喂料流水线，了解了养鸡场的生产经营模式和利润收入。大家回来合计后决定，购买温氏集团的技术设备，请宁乡养鸡场的老板作技术指导，由杨吉人作为致富带头人来牵头注资，帮扶单位提供政策和资金支持，成立永润种养专业合作社进行产业扶贫。同时，合作社还邀请部分贫困户作为发起人，优先安排村里的贫困户在合作社务工，免费培训指导贫困户养鸡。更厉害的是，合作社每年还将拿出20%的利润给贫困户分红。

9月初，一阵热闹的爆竹响过后，几台挖土机轰隆隆开进选址地，挖山填土，养鸡场正式动工兴建了。施工现场，杨吉人“化身”建筑设计师，拉起水平仪，洒下石灰线……哪里应该建养鸡大棚，哪里需要修排水沟，哪里要做化粪池，他是清清楚楚、明明白白。

46天后，投资上百万、占地10亩的现代化养鸡场竣工，从温氏集团孵化出来的1.7万只黑五鸡正式住进了建设一新的养鸡大棚；去年12月，2000只黑五鸡销往湘潭，3000只销往邵阳；今年1月中旬，4000只销往益阳；1月底，3000只销往郴州……

短短几个月的时间，鸡场就售出了1.44万只鸡。现在，杨吉人的养鸡场已成



清晨的养鸡场里，鸡儿“咕咕”叫

为三湖镇脱贫致富的“明星”。他对来年鸡场的运营是充满信心，“除去成本，每只鸡可以赚7-8元/斤。去年，我只是先试试行情，看看这种鸡有没有市场。今年，我将增加养殖数量，分三批、每批20000只来进行饲养。”