

“百村计划”领着乡亲们越来越富

作为“科技生态园主”的周平，她将乌骨鸡产业作为扶贫纽带，带动更多的贫困户脱贫奔小康

■本报记者 唐 翔



“科技生态园主”周平

近日，湖南文妹子现代农业科技生态园有限公司相关负责人周平为祁东县双桥镇竹山村 11 户贫困户免费赠送了 550 只乌骨鸡苗，并无偿传授了其科学养殖的新方法。

林下养乌鸡 生态又环保

“养殖乌骨鸡的收益比以前种果树来得快、来得多！”竹山村一名贫困户向记者透露，最让自己底气满满的是周平向他们传授了林下生态养殖技术。值得一提的是，这项由湖南文妹子现代农业科技生态园有限公司自主研发的新技术，还取得了国家知识产权局的专利授权。

据悉，“文妹子”乌骨鸡是精心选育的兼具食用与食疗双重功效的新品

种，采取在优质果园原生态放养 240 天以上、以昆虫和五谷杂粮为主食、辅以中草药膳保健防病的林下生态养殖技术养殖，其鸡肉及蛋品生态安全、风味独特、营养丰富，很受市场欢迎。乌鸡一等品售价达 598 元/只，乌鸡蛋 60 枚礼品盒装最高卖到 488 元/盒。

“乌骨鸡耐热性与群居性很强，食性广杂，适合在果园、竹林、树林等自然环境中放养。发展林下生态健康养殖在一定程度上能解决养殖用地与畜禽粪污染的矛盾，具有投资少、见效快、易操作、潜力大等特点，是当前农村脱贫致富的有力途径。”周平向记者介绍，祁东县贫困地区多属丘陵区，林下生态环境好，农户有放养习惯，发展乌骨鸡产业扶贫有较好的市场前景。

“百村计划”带领乡亲们一起富

在周平的心目中一直有一个“百村计划”，即拟向 100 个贫困村无偿赠送 10 万只乌骨鸡苗，发展生态养殖基地，培育科技示范带头人去辅导养殖户，带动近千户贫困户发展乌骨鸡产业。

“自己富不算富，乡亲们共同富裕才算富！”周平想让乌骨鸡产业作为扶贫纽带，带动更多的贫困户脱贫奔小康。下一步，她还计划组织数场贫困户集中技术培训，保证其养殖成活率和乌骨鸡的品质，同时联系电商、酒店、医院、网络媒体，确保乌骨鸡养殖产业从产到销形成一个完整的产业链，实现乌骨鸡养殖产业成为竹山村贫困户脱贫增收的新“动能”。

近年来，“文妹子”先后获得市农业产业化龙头企业、现代农业特色产业园省级示范园等荣誉，入选农业部新农村创新创业百佳成果。

家门口就业 日子越过越红火

谢昭文家被列为建档立卡贫困户后，先后享受了各项扶贫政策，读大学的孩子拿到了雨露计划助学金，妻子享受了医疗扶贫，他自己依靠就业扶持，变身村里“包工头”

■本报记者 周瑞华

“感谢扶贫好政策，我们家情况好多了。昨天，我儿子和女朋友刚离开，他们是回来过节的。”10 月 4 日，谢昭文高兴地告诉前来走访的村干部。从湖南中医药大学毕业、在长沙一家医院工作的儿子和准媳妇是他家的骄傲。



“双节”期间，杨梅村的村干部走访谢昭文（右）家

妻子生病 泥瓦匠回乡做农活

今年 53 岁的谢昭文，是衡南县三塘镇杨梅村的村民，也是村里 2014 年建档立卡贫困户。

谢昭文人很勤快。小学毕业后就跟着朋友去基建工地，挑沙砌砖什么都干，学会了泥瓦匠的手艺。“上世纪八十年代我就搞基建，那时候工资低，打工一天才 20 元。”他靠打工赚钱娶了媳妇。后来，妻子在家照顾小孩，他在家在外打工赚钱，农忙的时候两人一起打理农活，日子虽然不富裕，但还过得去。

2000 年，他妻子突然患病，生活不能自理。谢昭文不得不回家种田、照顾妻儿。那时候孩子只有 10 岁，在上小学。他除了种田，就只能在本村周边偶尔做点临工贴补生活，家里越来越困难。

就业扶持 变身村里“包工头”

被评为贫困户后，谢昭文家先后享受了各项扶贫政策。读大学的孩子拿到了雨露计划助学金，妻子享受了医疗扶贫。危房改造获得补贴金一万元，村里帮他家打了机井，有了自来水，解决了

安全饮水的问题。但对能干肯干的谢昭文来说，最高兴的是村里的基础设施优先安排他干，发挥了特长。这几年，村里的光伏扶贫电站、村部、塘坝和渠道维修等工程，都是他牵头搞的。后盾单位市应急管理局多方筹集资金 70 多万元，建设新村部，把建筑施工方面的活包给了他。他不仅能拿 170 元一天的工资，还赚了两三千元管理费。

2019 年，村里维修渠道七八公里，硬化 6 口山塘，这两个小工程都是他承包的，赚了 4000 多元，加上工资，他一年收入就有 2 万多，还种了 6 亩水稻，养了 2 亩水面的鱼塘，收了油菜籽 1000 多斤，养了几十只鸡。“现在我们两口子早就脱贫了。”谢昭文笑着说。

今年，村里新建扶贫车间，改建村卫生室，还有 2 处马路护坡的水毁工程维修，都是他承包的。虽然收入比去年稍微低点，但也超过 1.5 万元了。有时，他还在村集体的莲藕田打工，收入也有 170 元一天。

村干部介绍说，每年村里会有塘坝的维修工程，作为小包工头，今后谢昭文家稳定脱贫毫无问题。更何况，他儿子 2017 年研究生毕业后，已经在省城的大医院当了医生，未来，他们家的日子会越过越红火。



树下养乌鸡，生态又环保

乡村变了 村民富了

编者按

今年的丰收来之不易，全市上下特别是广大农民群众经受住疫情、汛情等多道关口考验，以辛勤的汗水浇灌出丰收的硕果，为脱贫攻坚战胜利收官、全面建成小康社会和开启“十四五”新征程奠定了坚实基础。国庆中秋长假期间，本报记者走进广袤的农村大地，喜看乡村新变化，近听老乡话丰年。



彭超通过直播销售土鸡

“双节”期间，衡阳县界牌镇将军村的“网红姑娘”彭超家双喜临门：一是自家养殖的土鸡通过直播销售一空后，又新繁殖了 200 多只免苗且长势喜人，并腾出精力报考了心理咨询师；二是妹妹彭巧新婚，嫁出大山，能在市郊向家乡随时提供经济信息，助力“直播带货”。

大山深处的“网红主播”

将军村坐落在巍巍南岳七十二峰之一的雷钵峰和白石峰之间，平均海拔近 1000 米，常年云雾缭绕，从界牌镇出发，也得经过 10



刘建华养鸡技术越来越好

绿树村边合，青山郭外斜。东水河畔，珠晖区东阳渡街道东阳渡村黄花山头上，一大群土鸡“咯咯咯”地在山林里扑打着翅膀尽情撒欢。

自学养鸡摘“穷帽”

天气微凉。沿着秋雨后湿漉漉的乡间小路，记者踏入这片“丰收”的土地，见到了鸡群的主人刘建华。

过去，刘建华靠种田维持生活，收入微薄，母亲长年被疾病困扰，两个小孩一直在上学。2014 年前，对于刘建华来说是“黑暗”的。

搭乘“互联网” 农特产品越“飞”越远

“袖珍姑娘”彭超通过直播带货，不仅自家土鸡不愁销路，周边村民也“搭上便车”

■邹红辉

来公里盘山公路才能到达。彭超就出生在此，由于从小患有脆骨病，身高不足 1 米，被称为“袖珍姑娘”。但她不甘心在轮椅上度过自己的“残疾人生”，2009 年，她初中毕业后，即尝试在淘宝网上开了一家服装店，通过自学，弄懂了开网店的流程，也学会了电脑打字，从 2012 年起，她的网店步入正轨，开始自食其力。2014 年，与网恋对象四川内江小伙陈飞结婚成家。

2016 年，家乡的青山绿水，促使彭超、陈飞萌生了“居家创业”的想法：何不把这些山里的农产品通过直播销售到外面去呢？于是，她在网络直播平台注册账号，取名“励志超超”，农历新年第二天，即进行了首场直播，推销自家的土鸡和鸡蛋。“这是我住的村子，大山深处人烟稀少，现在开满了山茶花”“我家的鸡吃天然的食物，不添加激素”……在直播平台上，彭超俨然“大牌主播”声情并茂地介绍大山环境、土鸡生长情况和她个人的故事。网友们一边看直播，一边挑选自己心仪的农产品。

从“励志超超”到“全家总动员”

3 个月后，流量开始转化为销量，彭超家的土鸡和鸡蛋源源不断被卖出，最远的订单来自陕西。同时，线下也有很多“粉丝”慕名开车前往购鸡买蛋。渐渐地，“励志超超”发展为“全家总动员”；她的父母和丈夫则帮忙饲养、配送，土鸡经过宰杀、去毛、清理内脏，拿冰袋包装好，由父亲开着面包车送到界牌镇上，或通过快递寄至网友家中；其母胡早春转而支持女儿玩直播。

不仅如此，直播使当地山村也声名远播。近些年，衡阳县不仅修通了这里的通村公路，而且衡阳电信分公司把电信网络装进了村里，让直播有了网络支持。去年，该村的公路遭水毁，衡阳县公路部门第一时间完成整修。周边村民也“搭上便车”；养鸡场名气出来了，销售渠道多了，甚至长沙、株洲和湘潭也有买家要货，供不应求。

“下一步，我将一边做直播，一边搞咨询，服务社会。”彭超表示，打算注册一家生态养殖基地，利用休闲旅游拉动养殖销售及餐饮业的发展。

中草药养鸡 幸福路越走越宽

刘建华曾是贫困户，在扶贫干部的支持下，他利用自家附近的山林养鸡，如今不仅成功摘帽，还准备申请注册农业养殖合作社

■文/图 本报记者 周 琪 通讯员 唐兰荣

那时的他贫困交加，没技术、没资金，是十足的贫困户。穷则思变，刘建华想利用自家附近的山林养鸡，他的想法得到了扶贫干部的支持。“帮扶干部多次找我谈话，帮我出主意、想办法，最后决定在村里养鸡，建一个养鸡场。”刘建华说。

但养鸡对当时的刘建华来说是一个全新的行当。他起早贪黑，修鸡舍，学技术，虽然比别人辛苦，但觉得脱贫有希望，心里也是乐滋滋的。两年后，养鸡让他摘掉了贫困帽子，顺利脱贫。

2019 年，尝到甜头的刘建华，在帮扶干部的大力支持下扩大规模，流转周边附近小山，建好基础设施，散养土鸡 6000 只，获利 3 万余元，养鸡场逐渐步入正轨。

幸福路越走越宽

为了养好鸡，刘建华上网查资料、买书籍，并向养鸡大户虚心请教。“可以说，我现在的养鸡技术不比别人差了。”刘建华自信地说，“一般的病情

我都能控制，还摸索出了一套新方法，采取中药材养殖。”

“这可是我们养鸡场最大的‘卖点’！”指了指正在熬制的小中草药，刘建华十分兴奋。中草药散养土鸡，不仅可以提高鸡的免疫力，鸡的肉质也会更鲜美，蛋黄的微量元素含量更高，市场前景看好。

说着，刘建华打开手机，展示通过电商平台发布的信息。“一方面我联系将鸡卖到餐饮店，另一方面通过电商平台进行销售。”刘建华笑着介绍。年初受疫情影响，土鸡一度滞销。后来，在街道、村干部和驻村工作队帮助下，已出售两批次鸡，收入达 4 万余元。

养鸡成功后，刘建华的干劲更足了。当地从事种养殖的村民很多，但大多没有品牌，掌握不了市场的话语权。眼下，刘建华正准备申请注册农业养殖合作社，主打绿色牌。同时考虑到单一农业产业风险大的问题，他还准备引进黄桃、葡萄等水果种植，让农业产业的路子越走越宽。