

走向我们的 小康生活 | 决战决胜脱贫攻坚

“遵义所需，上海所能”与“上海所需，遵义所能”相结合

浦江牵手芙蓉江 林下飞出“金凤凰”

本报记者 赵征南 通讯员 徐露集

地处遵义东北部的正安县，曾是国家扶贫开发重点县、贵州省16个深度贫困县之一。在这里，上海援黔干部利用“八山一水一分田”“山中林下生金地”的资源禀赋，唱好“产得出”“运得出”“卖得出”“三出”戏，发展出“好山好水养好鸡”的特色产业，成功把当地的生态优势转化为经济优势，让林下鸡成为遵义农特产品中的“金凤凰”。

林下鸡产业的发展壮大，正是源于将遵义绿水青山生态美的资源禀赋和上海消费升级的市场需求有效结合。上海第三批援黔干部联络组组长尼冰表示，今年3月，随着正安县的脱贫摘帽，遵义市实现整体脱贫，对口协作工作正从“中央要求、遵义所需、上海所能”向“中央要求、遵义所需、上海所能”与“中央要求、上海所需、遵义所能”相结合转变。需能互促，正当其时。



①遵义地区林地多，具备发展林下特色产业的独特生态优势。②遵义林下鸡在林间觅食，采食多样。③援黔干部李国文手捧鸡苗，憧憬着正安县产业兴旺的未来。

小小林下鸡，飞入上海市民餐桌

临近傍晚，太阳逐渐收敛起刺眼的光芒，从天边坠下，余晖将散开的白云浸染成斑斓的晚霞。芙蓉江畔，金塘坪的树林在红如烈火、橙如枫叶的霞光映衬下，格外夺目。绚烂的光影下，成群的花秋土鸡或脚踏松针，沿着陡峭的黄土坡急速上爬，享用一路上发现的“美味”虫儿；或振翅跃起，攀上2—3米高的树枝立成一排，悠闲地欣赏周围的美景。

长居此地的遵义市正安县谢坝乡东礼居建档立卡户谢良红也在远处静静坐着，土鸡的散养时段对他而言也是难得的放松时光。

花秋土鸡是获得国家地理标志认证的黔北特有品种，体型小，生长在贵州遵义海拔约1000米的原生态山林中，环境原始自然、山清水秀、远离污染。加上自幼在枝头嬉戏，林间觅食，采食多样，活动时间长、范围广，鸡肉丰满有弹性，无论是白切还是煲汤，肉味都鲜美醇厚。然而产业发展的乏力，让这一特有种逐步退化，就在两年前，有记录的花秋土鸡数量仅仅是保种中心所剩的最后1000羽，岌岌可危。

上海援黔干部的到来改变了一切，通过发展林下鸡产业，不仅实现了“土鸡”变“凤凰”，让花秋土鸡一跃成为极具市场竞争力的品种，也为谢良红的生活带来翻天覆地的变化。

2018年8月，上海援黔干部李国文挂职正安县委常委、副县长。当时的正安县，是遵义唯一的深度贫困县，农村产业基础薄弱。

像谢良红所在的谢坝乡，被大山重重包围，全乡耕地70%以上都是山地，支离破碎，再加上基础设施落后，

谢坝乡贫困发生率一度达到25%。乡亲们不是没有走过产业之路，但所有尝试均无法长久。

谢良红今年四十多岁，前些年一直脱不了贫。“两个孩子一个读大学，一个读大专，花销大、负担重，再加上四五十岁的年纪外出打工也很难找到满意的工作，家里还欠了近5万元的外债。”他之前种过烤烟，一亩地能有3000多元收益，但从2018年开始，烤烟地板结，不能续种；后来又养过鹅，但山高路远，根本不知道能卖给谁……

正当谢良红为生计发愁时，李国文来到谢坝调研。李国文毕业于复旦大学经济系，之前在杨浦区负责科技园区运营管理，熟悉产业发展和经济工作。他认为谢坝乡绝非一无是处，无与伦比的生态优势就是其最大的资源禀赋——田地少，林地多，对种田来说是件坏事，但换个角度看，这正是为发展林下特色产业量身定制的环境。

合作社体量小，产业不成规模，没有稳定的市场渠道。产业发展没有利用好资源禀赋，更没有从农产品向商品转换上去思考……反思之前谢坝乡所走过的各种弯路，李国文创新采用“上海龙头企业+本地合作社+贫困户”的合作模式，引入上海圣华公司以养代培，提升养殖户规模化、科学化养殖能力；再由合作社组织建档立卡贫困户进行养殖，再由企业统一屠宰深加工，面向上海市场销售。截至目前，已有30多万羽林下鸡直供上海市场，通过固定分红、务工和订单养殖等形式带动了500余户的建档立卡贫困户增收脱贫。

如今，谢良红夫妇在养殖示范基地务工的月收入已超万元，成为了当地远近闻名的“养鸡导师”。“外债已经还清，剩下的钱都存在银行卡里，孩子们读书也不再发愁了。”谢良红说。



未脱温的鸡苗。



谢良红在基地悉心照料鸡苗，给它们喂食。



林下鸡野性十足。(均受访者供图)

“良红，鸡棚情况怎么样？你那里现在存栏量是多少？”突然间，伴着摩托车马达的声音，一个带有黔西“风味”普通话的声音打破了宁静。喊话的是上海圣华公司派驻在谢坝基地的负责人汤治，他每天都要挨个摸排鸡棚情况。

“汤场长，现在十几个鸡棚，包括未脱温的鸡苗在内，大约存栏2万羽。”谢良红回答称，目前养殖情况总体正常，只是有几只鸡被“咬”了。

老鹰、野猫、野猪、蛇……区别于平原上的棚养鸡，遵义林下鸡在成长过程中会面临诸多野外天敌的考验。

除了加装夜灯驱散驱离野兽之外，谢良红平时能做的就是晚上睡觉时“把耳朵张开”。他和妻子平时就住在山上，距鸡棚很近，一听到鸡群焦躁的叫声——那准是发现了天敌，即便不被其直接伤害，鸡群集中后引发踩踏压迫的可能性也非常高。这时候他便会立即起床，打着手电前去驱散，待鸡群稳定后返回。

第二天清晨5时30分，天蒙蒙亮，谢良红把妻子叫醒，两人擦了把脸，顾不上吃早饭，便前往鸡苗棚查看。走进18号棚，抬头看了眼温度计，还未到30摄氏度，两人迅速给炉子加煤，保证鸡棚里的温度维持在33摄氏度左右。之后，两人要给喂饲桶加料，一旦看到小鸡过度拥挤，还要及时疏散。

18号棚的鸡苗已经出生7天，夫妻俩用从汤治那儿学到的技术，点上蜡烛，给小鸡泼嘴和爪子，防止小鸡“打架”互相伤害。

汤治是上海圣华的资深养殖专家，

破除养殖户心结，提升发展内生动力

去年来到谢坝，刚来之时，他也对谢坝发展林下鸡产业信心不足，甚至还打起了退堂鼓。“基地一期几万羽鸡，从清理、接雏、温度、通风、湿度、密度、饲喂、饮水、光照到疾病治疗、日常管理，一个帮手都没有。我打电话给总部，说‘这实在养不了，我得回去’。”

圣华集团总经理林瑞柱一听也急了。这是圣华第一次在上海之外布局自营养殖基地，他知道在1700多公里外创业不易，所以特意挑选了贵州籍的养殖专家来此管理。若是连汤治都坚持不下去，那基地也就岌岌可危，“产得出”是打造林下鸡产业的基础，当务之急是为汤治找到帮手。

为什么有固定分红、务工工资拿，村民们却不想入股养殖合作社呢？东礼居社区书记吕栋主动加入了基地的动员队伍。起初，有村民不好意思地跟他说：“我们有‘懒’病，养不了。”

难道村民们真的是因为习惯了自由自在的日子，不愿受约束才不想加入合作社？有着多年基层工作经验的吕栋认为，这些绝不是村民内生动力不足的主要原因。

随着工作的持续，越来越多的村民开始向他袒露心声——“还是怕呀，没有信心”“我们这交通又不方便，能卖给谁？”“卖不掉还要喂，越喂越亏”……“其实所谓的‘懒’，就是条件有限，

风险意识高，不愿做突破。”找到症结所在，吕栋开始调整动员策略，向大家说明圣华是上海龙头企业，规模大且拥有全产业链条，在上海有畅通的销售渠道，完全不必担心销售问题。

反复劝说之下，谢良红夫妇决定试试看，成了第一批养殖户。可没过多久，他俩又离开了基地，汤治再次孤军奋战。

谢良红夫妇的确有苦衷：配套尚不完善；水管太细，需要挑水；电压不稳、夜里断电；道路受限，运输困难；到了雨季，排水系统不畅也让两人吃尽了苦头。“养林下鸡最怕的不是生物天敌，而是山区突发的暴雨，抢救不及时，顷刻间血本无归。”谢良红记得，好几次暴雨来袭，他顾得了东顾不了西，总有鸡棚难逃被水淹的厄运。妻子哭着跟他说：“养不活，这么累，别养了。”

困难重重，可包括吕栋在内的几位村干部不甘心这个项目就此夭折。大家心里认可林下鸡项目，开会时提出要拿出14万元为基地改善基础设施。汤治苦口婆心将熟悉工序的谢良红又请了回来。

谢良红也十分庆幸自己重新加入了林下鸡团队。虽然，一整晚，他的睡眠断断续续，一直到早上9点多才能空下来吃早饭。但只要能赚到钱，就顾不上累。这个暑假，他为两个儿子各买了一双数百元的名牌运动鞋，接下来还准备为他们配置手提电脑，希望他们能像城里的孩子一样成长，“我们吃的苦，不能再让孩子们吃了。”

下一步，林下鸡产品还将围绕生态、扶贫、公益三项理念，进入上海社区。

单从难度上看，养殖环节是最难的，特别是育雏阶段，稍不留意就可能造成鸡苗死亡。但在上海市商委援黔干部、遵义市商务局副局长徐剑锋看来，“卖得出”才是打造林下鸡产业的核心，生产、流通环节目前都是围绕销售来开展的，一切应以市场为主。

“上海人不喜欢6斤重的大鸡，因此林下鸡重量控制在3斤左右，生产环节要求做到标准化——同样的食物来源、喂养时间，而且要规模化生产、降低成本。上海人喜欢冰鲜鸡而非冷冻鸡，因此流通环节就要做到，屠宰后24小时内运往上海各大商超、菜市场，也可通过冷链物流直接配送到家。”徐剑锋说。

农产品一头连着大山，另一头连着市场。传统的产业发展从生产，流通到销售正向思考，而林下鸡产业发展之初就将市场因素前置，用市场的力量倒逼生产、流通环节的改进。

目前，林下鸡产业已覆盖遵义的多个县区。援黔干部利用上海援黔资金，同时整合国开行定点扶贫和企业自筹等多方资源，全面推进种鸡场、育雏厂、饲料厂、交易市场、屠宰场以及加工厂等全产业链建设，以实现上海市场和西南市场的齐头并进，把更长的产业链留在贵州，让更多贵州人民脱贫致富，过上好日子。

谢良红非常享受劳动带来的致富成果。他的“野心”已不满足于2万羽的规模。他再一次向汤治请求，希望能进一步扩大养殖数量。

“你之前不是说一次能卖100羽就不不错了嘛？”汤治跟他开起了玩笑。“如今，‘上海总部+贵州基地’的模式让谢良红充满信心，“我得多干活，多赚钱，好日子还在后头呢！”

记者手记

需能互促，畅通经济循环

“对这批援黔干部而言，肩负的任务与之前会有不同，我们一直在思考，如何巩固脱贫攻坚已有成果，如何谋划脱贫摘帽后的对口协作。”在上海第三批援黔干部联络组组长尼冰看来，未来援黔工作将聚焦可持续，与乡村振兴有效衔接，而乡村振兴的重点之一，就是产业兴旺。

聚焦新起点，上海援黔工作正充分发挥上海大市场、大平台、大流通的优势，加快培育当地特色产业，增强对口地区内生发展动力。

“我们不可能在遵义凭空‘创造’没有任何基础的产业，也不可能引导发展没有市场需求的产业。”以林下鸡产业为例，它在产业扶贫和消费扶贫间找到了一座“桥梁”，把上海的开放优势、平台优势与贵州的自然条件、资源禀赋更好结合起来，双向互动、优势互补，既鼓了贫困户的“钱袋子”，又丰富了上海市民的“菜篮子”，沪黔协作取得双赢。

“遵义所需，上海所能”与“上海所需，遵义所能”，如何辩证看待两

者之间的关系？尼冰认为，在推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的重大历史机遇下，需能互促不仅是对口协作工作的重要抓手，也是产业协同发展、畅通经济循环的必然要求。

“来贵州之初，我们主要想的还是利用林下鸡补充上海市场的货源；如今，我们将销售链条延伸至社区，并准备利用林下鸡养殖基地，开发更多产品，向西南市场进军。”圣华集团总经理林瑞柱表示，产业协作帮助上海企业加速产业升级，并找到了更广阔的发展空间。

目前，上海援黔干部和当地干部群众正在遵义打造林下鸡的升级品牌——“半亩鸡”，即鸡的林下活动场超过半亩。未来，除了在中高端商超见到这一产品外，消费者还可通过定制化服务，借助摄像头传回的实时画面，关注活禽的生长情况。

一羽羽展翅而起的林下鸡，正见证山海间走向全要素、宽领域、深层次的对接，合作共赢就在眼前。