



“大村村”村村联动

“陈小鸽”飞腾而起，“农光互补”项目借助棚顶伫立。这是广州市天河区对口帮扶兴宁市率先实践出的扶贫新路径，亦是其探索数年的“首创”之一。

距龙田镇百多公里的新圩镇大村村，山坳的无花果、厂房的黑皮鸡枞菌，立体种植、控温控光……一揽子高附加值种养项目，是另一个与龙田镇万亩乳鸽基地南北呼应的“首创”之二——室内立体种植菌菇产业同步养成。

两项“首创”，皆以“村村联动”为抓手，聚拢兴宁市40多个省定贫困村转换观念，各司其职，合力壮大扶贫产业，为兴宁市全面建成小康社会做好铺垫。

在“村村联动”机制引领下，兴宁市已有16个贫困村以各种形式参与“陈小鸽”项目。新圩镇，龙头企业四季美公司依靠“联动”，亦成功携手6村，有序推进产业发展合作项目，一系列高附加值种养项目，在土地流转、保底分红、拓岗就业等方面都反馈给乡亲们丰厚回报，仅河口村产业合作项目一处，预计就可带动50多名贫困户、农户实现稳定增收，创造在家就业收入达180多万元。

■统筹：新快报记者 张英姿
■采写：新快报记者 潘芝珍
■图片：新快报记者 王 飞

变废为宝

无花果叶炮制高档茶

新圩镇大村村多山，错综的山坳间遍布泥沼，过去几十年，村民入山无路，沟壑间的大片肥沃土地闲置，杂草疯长。

2017年9月，天河帮扶兴宁的第二个秋天，在珠三角地区商业圈打拼多年的刘苑红毅然放弃城市优越生活，带着反哺家乡的情怀回村创业，先后投入一千多万元创建兴宁市四季美农业科技有限公司、广东天兴养殖科技有限公司和组建梅州市春花秋月生态农林专业合作社，带领乡亲们乘着脱贫攻坚和乡村振兴的东风，改天换地。

“以前来要翻山，靠的是脚板的力气和坚定的信念。”6月9日，在大村无花果养殖基地，刘苑红站在齐腰的植株旁，“这里原是一片沼泽，三四十年没人打理，今天能成绿地，离不开当地政府和天河工作组的帮助。”

垦荒与修路同时进行，大村村两委

紧密协作，天河区沙东街道办驻村第一书记郑狄杰全程跟进，工作组副组长农仲林蹲点督促。短短数月，无花果苗覆盖荒地，黝黑的农人手持长锄抹一把汗水，瞪大眼睛感叹，“想也不敢想，烂泥塘还能变成果园！”

更多“不敢想”一件件发生。三年时间，各方精诚携手，大村村以“公司+合作社+基地+农户”的生产经营模式，迅速建成300亩无花果基地，1000多平方米鸡枞菌厂房，170亩红薯种植基地、350亩高山油茶基地，150亩鸡禽养殖基地等项目。四季美公司精研细作，利用天河力量“联姻”广州技术支持团队，承办果蔬加工厂对各类农产品进行深加工，在自身企业经营迅速发展壮大的同时，还带动一大批贫困户和农户稳定增收，脱贫致富。

为获取更高效益，充实村集体经

济和贫困户钱袋，工作组和刘苑红紧盯产品，不放过任何可能产出效益的细节。“传统种植中，无花果的梗和叶都是没用的。但我们不甘心，做了很多次实验，终于变废为宝，把梗、叶、根全部利用起来，提高了无花果种植的附加值。”刘苑红摘下一片绿叶说，“经过烘烤，这就是上等的好茶，每斤能卖到800元。”

鲜果可卖，可做果干，梗与根晒干就是煲汤好佐料，加上能炮制高档茶的叶子，大村的无花果全身是宝，实现最大化收益。

脱贫攻坚成绩斐然的四季美公司，先后获评“兴宁市农业龙头企业”“梅州市农村创业青年示范培训基地”称号。而公司法人刘苑红，则荣膺“兴宁十大最美乡村女能手”“新农人”“广东省领头雁农村青年创业致富带头人”“兴宁市三八红旗手”等称号。

林场放养

鲜美五黑鸡供不应求

大村旱地和水田并不多，但拥有7000多亩山林。四季美公司充分利用地理优势发展林间养鸡，旗下天兴鸡禽养殖基地，存量2万多只五黑鸡、仙居鸡，遍布山林。

甫入村口，右侧一道小路通往山林，路上闲荡着黄褐色肉鸡，觉察到有人走近，马上成群结队拍着翅膀迎上来。刘苑红打开网门走进去，鸡群扑腾围在她脚下，刘苑红换上工衣，提出一袋杂粮饲料，扬手抛出。更多鸡从远处飞奔而来，将原本不宽的道路铺满，场面颇为壮观。刘苑红告诉记者，争抢食物的鸡叫“仙居鸡”，是梅州原种土鸡，现存量大概3000只，鸡苗放养在山林，成熟期最后一个月，才能被召回基地入住鸡棚。

这样的养殖模式当属四季美公司独创，如此安排，既降低了鸡禽长期集中养殖可能出现的疫情风险，也优化提升了鸡禽肉质，奔跑山林的土鸡肌肉紧实，口感极佳。

等到鸡禽临近成熟期，养殖场员工会上山引鸡，将它们带到池塘边的鸡棚里，水边散步，晚间上架休息。在这个阶段，基地技术人员细致观察鸡禽各项指标，挑选出个头和肉质符合标准的鸡禽供应出货，确保上市鸡禽的质量。

五黑鸡“品味”不凡，非常热爱大自然，很难被牵引回棚，再精细的饲料，也不入它们的眼。“你看那边，小个全黑的，就是五黑鸡。”刘苑红指着山脚下三三两两聚集的黑鸡，笑道，“五黑鸡的放养时间更长，它们不听指挥，爱吃自己抓的虫子，喝水也不下来，只选山泉解渴。”

够“山”够“土”的鸡禽产品深受客户喜爱，即使在疫情防控期间，也出其不意逆市飘红。“通过线上销售，每天都有七万多元入账。”郑狄杰说，四季美在大村布局三年，村里农产品丰富，年后物流企业复工，村里便以

“套餐搭配”方式销售农产品，“一只鸡可自由选择搭配鸡枞菌、木耳、青菜、番薯等产品，我们按要求打包发货，珠三角都是次日达。”

鲜美的五黑鸡和大村的高端番薯一样，经常供不应求。在直播带货风行的当下，刘苑红却对这一新型销售方式敬而远之，“有电视台跟我商量直播带五黑鸡，一听说单场能卖1万只，我只能婉拒。直播一次卖空林里的鸡，老客户要货我怎么办？产能、产量，我们急需联动更多乡村，增能扩产！”说到最后，刘苑红拖长声音，音量也随之拔高。



■刘苑红换上工作服，提出一袋杂粮饲料，扬手抛出，鸡从远处飞奔而来，场面颇为壮观。



■水口镇河口村支部书记杨新龙向天河区扶贫工作队副队长农仲林介绍蔬果采摘园现状。



■天河区扶贫工作队副队长农仲林到水口镇河口村蔬果采摘园走访。

