

8年时间，定安新竹南华养殖专业合作社让黑猪品牌香飘岛外，带动530户贫困户摘贫帽

# 定安黑猪“拱”开脱贫门路

## 养“金”猪

## 530户贫困户甩掉穷帽子

■ 本报记者 刘梦晓  
特约记者 司玉 通讯员 黄祥

清晨的太阳刚刚升起，笼罩在定安县新竹镇白堆村同古村民小组上空的薄雾还没散去，村民李植邦就要起身到定安新竹南华养殖专业合作社去上班。

世代居住在同古村的李植邦，用10余亩土地作为股本入股了南华养殖专业合作社之后，成为合作社的股东，每年不仅有7万元左右的利润分红，还学会了定安黑猪饲养技术，成功脱贫。

“想养殖发大财，就去找南华”，这是在定安县新竹镇流传的一句话。南华，既是指定安新竹南华养殖专业合作社，也是指合作社的理事长李南华。近年来，南华养殖专业合作社将一个县域的定安黑猪品牌输送至岛外，占领市场一席之地，更在全村贫困率高发的情况下，打造了“合作社+贫困户”模式，源源不断地为贫困户“输血”“造血”，成为扶贫典型。

新竹镇白堆村坐落在定安县城的最西北。2008年以前，人们观念落后，产业单一，仅靠种植水稻、番薯和小叶桉树为主，收入微薄，共有430户人口的白堆村，就有227户贫困户，贫困发生率高达52.8%。

可就在这样的情况下，李南华却看到了发展机遇——绿树成荫和连绵起伏的丘陵，是白堆村的天然屏障，依山傍水是养殖的最佳避风港。说干就干，2008年，李南华在村里搞起了养殖，李植邦就是他找的贫困户之一。

李植邦说，事实证明，他当年的选择没有错。现在的南华养殖专业合作社主要以出栏定安黑猪为主，年

利润可达150万元。贫困户入股了合作社，不仅可以在年底收入利润的分红，平时在合作社打工，也能有一笔工资收入。

目前，已经加入南华养殖专业合作社饲养定安黑猪的农户有25户，其中就有15户贫困户。合作社出资为农户选购猪苗，由技术人员指导农

户按标准进行喂养，8个月后，黑猪就能出栏了，而一头猪500元的利润也能带动更多贫困户脱贫致富。

8年来，南华养殖专业合作社陆续带动周边乡村的530户贫困户脱贫，“仅在白堆村，贫困发生率就降到了5.28%，现在村里的贫困户只剩下32户。”定安县新竹镇镇长薛根贵说。

## 创品牌

## 定安黑猪跻身高端市场

2015年年底，在深圳举办的一场年会上，关于定安黑猪的考验拉开帷幕。在沃尔玛超市销售的6种黑猪肉被进行了匿名处理并烹制成熟食，由全国400多家沃尔玛超市的店长逐一品尝并打分，排名出来后，参与测试的定安黑猪脱颖而出，获得最高分。

此前的2015年4月，南华养殖专业合作社与深圳联众公司合作打入深圳市场。第一个月，南华养殖专业合作社每天往深圳运送十几头定安黑

猪，可高运费、低销量及路途的损耗，让李南华亏损了50多万元。为了扭转局势，超市里的定安黑猪专柜搞起促销活动，此后，定安黑猪获得了外企白领的青睐。到了第二个月，定安黑猪销量提升，李南华的亏损降至10余万元，到第三个月，收入持平，第四个月，李南华开始赚钱了。

现在，南华养殖专业合作社是定安唯一向省外销售定安黑猪的企业，每天运送定安黑猪130多头。定安黑猪在广州进行屠宰切割之后，一上市就被抢售一空，仅是定安黑猪排骨的售价就高达47元/斤，比经营广东市场多年的土猪一号每斤还要贵2元多。

## 重品质

## 专业养殖“移栽”9个乡镇

“定安黑猪的走俏靠的是品质。”定安县人大常委会副主任莫甫说，定安黑猪的饲料多以番薯、地瓜叶、稻谷等农副产品作为主，肉质含水分少、粗蛋白含量高是它的特色。定安县政府曾组织对定安黑猪做过测试，发现定安黑猪骨头中的微量元素远

高于其他猪种。

如今，南华养殖专业合作社的黑猪生意越做越大，日出栏量130头已远远不能满足市场的需求。“按照目前市场的反馈，每天需要至少200头黑猪。”贫困户李邦培在合作社打工，目前定安黑猪的发展形势十分

喜人，在市场倒逼合作社加快出栏量的情况下，李南华依旧坚守住黑猪的品质，他说：“我也可以从农户那里收购黑猪去卖，但农户们提供的黑猪良莠不齐，会降低市场品质。”开辟市场所经历的艰辛和阵痛还历历在目，坚守品质、不盲目扩张

才是长远之计。未来，南华养殖专业合作社的“合作社+农户”养殖黑猪模式将在定安县其他9个乡镇复制，做到一个镇就有一个定安黑猪专业养殖合作社，将扶贫道路由点到面全面铺开。

(本报定城10月11日电)



10月11日，在定安新竹南华养殖专业合作社养猪场，农户在饲养定安黑猪。本报记者 张茂 摄

## “合作社+贫困户”模式推动抱团脱贫

### HK 扶贫访谈

#### 访谈人物

定安县副县长吴坤江

■ 本报记者 刘梦晓

从最初的个人养殖，到后来的合作社集体经营，是经营模式转变的过程，这个过程中定安新竹南华养殖专业合作社紧紧抓住了定安的特色品牌——定安黑猪，借助这一优势特色品

牌不断扩大合作社规模，不断壮大效益。

在这个过程当中，合作社能做大，主要是李南华本人有一定的思想基础，他知道开辟市场不是一个简单的过程，要有应对市场的能力；第二，找准了路子，就是除了自己要发展之外，还要带动他人发展，形成一个集团或一定的规模；第三，要成立这个集团或形成规模，就必须将周边的群众都带动起来，同时也把贫困户也带动起来，从而形成现在的品牌优势。

目前，南华养殖专业合作社出栏

的定安黑猪已经打入了深圳、佛山、广州、中山等城市，甚至要开拓香港、上海市场，从规模扩张跳跃到抓品质的阶段。所以现在合作社已经不是一般的合作社了，而是要保障定安黑猪的品质。除了那种传统的饲料养殖，合作社需要探索一种新的模式，保证黑猪的品质不变。这需要在几个方面做文章，第一是饲料配比，合作社种牧草，加自己配的饲料，保证黑猪的肉质；第二，黑猪的病害防疫上，有专业的管理，保证品质；第三，定安黑猪在出售前要经过合作社的检验之后才能

卖出去，再一次把握住了品质。

对于扶贫工作来说，选择对了产业，还要有一个好的模式。定安新竹南华养殖专业合作社成立8年来，带动了白堆村大部分贫困户脱贫，但越到最后，脱贫工作反而更不好做。所以剩下的这些贫困户需要一个平台，“合作社+贫困户”这个平台也是一种社会兜底。再者，品牌的培育和培养，政府真的要用心用力去支持扶持。南华合作社发展的这些年来，从资金扶持到人文关怀上，政府都给予了极大支持。

(本报定城10月11日电)

## 陵水因村制宜、因户施策，力促1.8万余名贫困户脱贫 进村入户交心 县委书记把脉扶贫

■ 本报记者 黄媛艳 孙婧  
见习记者 许世立 通讯员 陈思国

又一次在家门口看到县委书记麦正华，陵水黎族自治县本号镇大里地区的贫困户王尤山乐了，他的夫人激动地要求与书记合影，记录家乡新变化。

“在您牵线下，爱心企业送来65只羊，有50多只怀孕了，年底可以发展到近300只。”王尤山笑着对麦正华说道。

贫困户的羊养得如何？羊舍建好了吗？生活上还有哪些难题需要帮忙……麦正华还是有些不放心，他要亲自去看看。

10月8日上午刚忙完大里全域旅游推介，下午3时20分，吊罗山脚，麦正华一行准备去王尤山的羊舍看看，这个羊舍建在海拔600多米的山上。

沿着蜿蜒的山道，年过半百的麦正华在高低不平的山路上快速前行。半小时后，羊舍到了。

“羊舍的设计是不是还需要改进，目前的设计不利于羊粪清理，长期恐怕会影响生产。”麦正华随即咨询同行的养羊大户，并邀请其参与培训贫困户科学养殖。

王尤山透露，从2011年开始，他与妻子在吊罗山深处居住养羊，苦于没有资金，一直穷困。今年，中铁集

团、当地政府投入20万元为他建起

了300平方米的新羊舍，购买羊苗，扩大养殖规模。

“你看看这里是不是应该扎紧些，目前还有哪些困难……”麦正华边看边说，全然不顾脚上山蚂蟥的侵扰。看望羊舍，他又主动要求去看看王尤山养殖的牛，不一会的时间，麦正华一行的身影又消失在吊罗山的密林中。

陵水县财政局局长龙海魂多次与麦正华一起走访贫困户。“大里是陵水最偏远的山区，书记主动将其作为自己的扶贫点，多次夜宿了解民情，19户贫困户的情况他了如指掌。”龙海魂说。

整个假期，怎样让贫困户过上

好日子是我想得最多的问题。”麦正华坦言。为让1.8万余名贫困户脱贫，陵水成立慈善扶贫基金委员会，将十个乡镇分成十个作战区，创新全县网状式扶贫管理机制，定时定期联动工作，因村制宜，因户施策，力争实现“两年精准脱贫，三年巩固提升”。

晚上7时许，夜巡走访又开始了。

“书记答应贫困户的事情，件件有回应，他会随时问起，我们都不敢懈怠。”本号镇主要负责人感叹道。

用心、用情、用爱真抓实干，陵水的干部将贫困户的难事当做自己的家事去关心。

(本报椰林10月11日电)

## HK 精准施策

海口云龙镇：  
“致富一家人+”  
送情送智帮脱贫

■ 本报记者 许春媚 通讯员 吴明林

“还有一道菜就可以吃饭啦！”10月9日18时43分，海口市云龙镇长泰村谭连二队村民小组吴梅英家，云龙镇委书记陈文强边翻炒着锅里的菜边说道。吴梅英是云龙镇今年重点帮扶的贫困户之一。

云龙镇还有不少镇干部也像陈文强一样，到其对口帮扶的贫困户家里聚餐。这是云龙镇今天正式启动的“致富一家人+”扶贫行动的要求之一。

据介绍，云龙镇推出的“致富一家人+”行动就是以家庭为基点整合各方力量，按照“政府+社会企业+志愿者”三位一体模式，构建起“菜单式”、“全景式”、“融入式”精准扶贫新格局，由贫困群众点单，党员干部跑腿，按照一户一个挂点镇+村干部、镇村干部至少和贫困户一次以上家庭聚餐、一次以上扶贫共同劳动、一张以上“全家福”、一套扶贫日志的“五个一”工作机制，对贫困户扶心、扶志、扶智、扶贫。

(本报海口10月11日讯)

琼中：  
“爱心”电商  
助贫困户找销路

本报营根10月11日电 (见习记者郭畅 通讯员黄鹏)大众创业，万众创新。琼中黎族苗族自治县就业创业孵化基地和“爱心”电商基地昨天上午正式揭牌启用，旨在通过“互联网+电商”模式，助力琼中精准扶贫。今后，全县范围内的贫困户都可以通过“爱心”电商基地销售自家农产品，解决销路难的困局。

一大早，家住黎母山镇南利村的贫困户王其民和符华学就赶到琼中爱心电商基地了解情况。“我家种的粽子常常卖不完，以后有了电商平台，让我推广产品，种再多都不怕了。”王其民说。

琼中爱心电商基地将有效推动本地企业、农民合作社、农村贫困户打造农产品自主品牌、拓宽销路，通过“互联网+创业”“互联网+扶贫”“互联网+公益”的新模式，加快促进农业信息化、农村商业信息化，推动城乡之间信息流通、商品流通。



通过4大网络渠道驱动+线下展厅展销推介  
为琼中1200多家企业

300多家农民专业合作社

5000多家个体商户

提供品牌打造及互联网营销服务

琼海深造村：  
“三免一保”  
发展沉香产业

本报嘉积10月11日电 (见习记者邓钰)细雨薄雾在乡间蔓延，在琼海市龙江镇深造村，一棵棵稚嫩的沉香苗在雨水的洗涤下显得青葱灵秀。

“这些沉香苗是村里扶贫的一大希望。”龙江镇农业中心负责人王善洪说，随着脱贫攻坚工作如火如荼开展，村民们在政府的引导下，种植沉香，在不占用耕地前提下形成家家有树、户户生香的局面。

脱贫攻坚工作开始后，全村从10个方面入手，通过完善基建，设立教育扶贫资金和开设“村淘”等措施，整村推进促脱贫。同时，为了帮助村民拓宽增收渠道，实现长效脱贫，深造村引进沉香种植项目，通过“公司+合作社+农户”的模式，发动村民参与，共享种植效益。

现在，沉香种植业已经在深造村红红火火地铺开，不仅18户贫困户参与种植，许多村民也自发以土地或劳力入股，村里建起600余亩的沉香产业种植基地，还新建了一条长1900米、宽3米的“沉香路”。(本报椰林10月11日电)