

吴多宏

天赐良“鸡” 山海携手同行

“老连，最近象洞鸡卖得怎么样？”

“打开销路后就是天赐良‘鸡’啊！荷包鼓了，养鸡更有动力啦！”

我和龙岩市武平县养殖户老连因为象洞鸡结识，一年多的时间，我们就从陌生人变成了“战友”。

龙岩市武平县是苏区、老区、山区，而厦门市思明区位于沿海开放前沿，为了更好地把“山里”与“海边”的优势结合起来，两地牵手结对了。

2019年1月，我有幸成为山海协作对口帮扶的一员，从思明区来到武平县，挂职县商务局副局长。

初到武平，餐桌上一道象洞鸡引起我的注意。“这么好的高山氧吧跑步鸡，在厦门怎么没见过？”我很疑惑。询问后才知，象洞鸡是武平县特色品种，在厦门金砖国家领导人会晤期间，还作为宴席名菜摆上了餐桌。

可惜，长期以来，象洞鸡并没有打开销路，进入大众餐桌。“我们也很想进驻外地的超市，但不知道怎么联系。”养殖户老



吴多宏一到挂职地，就“扎”进深山里

连满怀希望又无计可施的表情，深深印在了我的心头。

“让山里优质农产品走出去，山区老百姓脱贫致富奔小康的道路才能越走越宽广。”打开象洞鸡的销路，便成为我扶贫路上首要目标。

作为一名对口帮扶干部，我深知一刻也等不得，必须一脚油门踩到底。坐在办公室是想不出办法的，走出去才能出真知，才知道如何推销。

来武平的第二个周末，我驱车前往距离县城 50 多公里远的养殖地实地考察。在深山密林的“天然氧吧”里，自然放养的象洞鸡或悠闲散步，或快走飞奔……这样养殖出来的象洞鸡肉质怎

会不鲜美？

考察后，我对打开象洞鸡在厦门的销路胸有成竹。做足功课
后，我着手联系厦门一家生鲜超市的董事长，准备以此为突破口，
打开厦门市场。

由于对方忙，第一通电话草草结束。但是我“脸皮厚”，没
多久，又拨了第二通电话，我将考察结果有理有据地摆出来，向
其进行推介。终于，董事长心动了，我们争取到了一个面对面商
讨的机会。

时间不等人，我带着养殖户老连及其所在村的书记和村委会
主任赶到厦门，与生鲜超市的肉禽采购部对接。他们对象洞鸡很



放养在深山里的象洞鸡



吴多宏（右三）带着象洞鸡养殖户和当地村干部到厦门洽谈合作业务



吴多宏（中）和技术人员讨论冷链库建设

感兴趣，但对溯源、冷冻链等有严格标准。

根据他们提出的要求，回到武平后，我们开始推动扩建鸡棚，建设屠宰场、冷链工厂等，完善产、供、销一条龙服务。

2019年8月，一系列硬件设施和配套服务基本建立起来，冷链设备取替了冰袋，冷链车取替敞篷小卡车，溯源二维码也取代原来的店家二维码……更重要的是，武平县与厦门元初食品、华润万家、夏商等厦门连锁销售商就象洞鸡长期供应项目实现初步合作，武平象洞鸡的销售渠道越来越宽。

来回奔波的几个月中，我的脸被晒得越来越黑，笑容却越来越



吴多宏（中）在“武平味道”厦门专柜推介象洞鸡

越多，因为老连他们的象洞鸡养殖收入在不断增加。

“老吴，我现在干劲十足，准备再多养一些鸡，不然都不够卖！”

2019年，老连差点就放弃养殖象洞鸡；如今，他朴实的笑容就是对我最大的肯定。能为老区苏区百姓做些实事，虽苦亦乐，真的值了！

扶贫路上没有暂停键，以打开象洞鸡的销路为突破口，我不断为山海“联姻”创造更多机会，接连让黄金百香果、葡萄、猕猴桃、脐橙、黑老虎等“武平味道”走出山里，走进厦门。

另一件令我颇为自豪的事也与鸡有关，那就是帮助武平县引进肯德基。几年前，武平县就想引进肯德基，但迟迟没有成功。2020年1月，随着肯德基武平店顺利开业，我身上的重担终于又卸下一个。武平当地人打趣我说：“来武平后就跟‘鸡’杠上了，变成了推销员！”

迎着阳光，行走在生机勃勃的闽西大地，我能感受到老区苏区脱贫攻坚奔小康的巨大成就，以及山海协作对口帮扶的时代价值。同时，我也很庆幸自己能参与其中，做点实事。

念好“山海经”，携手发展永远在路上。

口述：吴多宏〔厦门市思明区梧村街道综合服务中心副主任、龙岩市武平县商务局副局长（挂职）〕

整理：柯小娇

供稿：厦门市思明区纪委监委