

崇阳白马村有个“马蹄王子”

“马不停蹄”助力乡村产业振兴

●记者漆兵 通讯员丁小波

盛夏八月,骄阳似火。崇阳县肖岭乡白马村,看着地里面喝饱水的马蹄苗,“马蹄王子”熊杜兵的脸上露出了欣慰的笑容。

到湖南永州考察马蹄种植技术,到通城特产商店铺货补货,到田间移植马蹄苗,到县城参加青年人才培训……熊杜兵总是马不停蹄地带领着乡亲们走在致富路上前行。



1 一次助农 他与马蹄结下不解之缘

熊杜兵出生在崇阳县肖岭乡白马村,在隽水河边长大,高中毕业后就外出打工,在外漂泊了13年,进过工厂,干过销售,做过管理。

2018年底,熊杜兵返乡。一次偶然的机会,他得知家乡马蹄滞销,通过58同城平台推广家乡的农产品,启动爱心助农活动,一个星期帮助农户销售鲜马蹄6万余斤。

从此,熊杜兵便与马蹄结缘。在两年多的学习和探索中,熊杜兵发现,在农村不仅需要平台帮助农民销售农产品,更加需要有人带领农民转变传统的种植方式。于是,他毅然决定投身马蹄产业。

如何撬动家乡马蹄产业发展?常年做销售的熊杜兵虽然对农业不熟悉,但他却想到了一个好策划——举办马蹄采挖节,推广宣传家乡的农产品。2020年,崇阳县肖岭乡举办首届马蹄采挖节,鲜马蹄拍卖出每斤1500

元的天价,还首次销售到黑龙江、甘肃、内蒙等地。

马蹄的热销,让农户尝到了甜头,不仅激发了农户的种植热情,也奠定了熊杜兵的信心。2020年,熊杜兵投资500万元,成立了一家以马蹄产业深度开发为主的现代科技农业企业——崇阳力创生态农业有限公司。

2021年,崇阳县肖岭乡举办第二届马蹄采挖节,鲜马蹄当天销量突破3万斤;2022年举办第三届马蹄节采挖节,抖音、快手等平台直播达人现场带货,鲜马蹄线上单日订单量突破1000单,销量突破5万斤。

通过连续三年马蹄采挖节活动的开展,肖岭乡马蹄销量飞涨,马蹄产业总产值达到500万元,多次被新闻媒体报道,吸引了相关投资和技术人才。熊杜兵也成了肖岭乡的红人,大家都亲切称他为“马蹄王子”。

2 一份责任 他不遗余力带领乡亲致富

熊杜兵是一个热爱生活的人,他的朋友圈记录着马蹄苗的培训和移栽过程,记录着自己为推广马蹄的默默付出。“我喜欢用视频记录生活,却不想成为网红。”熊杜兵说,他的梦想是成为一名企业家,把马蹄产业做大做强,因为他身后有一群留守老人,在等着他把大家带上富裕的道路。

为了进一步把马蹄产业做大做强,熊杜兵在白马村成立了崇阳同嘉种植专业合作社,进行集约化、规模化种植,把马蹄作为富民强村的支柱产业来发展。合作社已建成百吨级保鲜库、通风贮存库、分拣清洗车间等初加工设备,对分拣出来的马蹄大果直接进行销售。

在马蹄分拣过程中,熊杜兵发

现,中小果浪费现象严重。于是,他请来湖北工业大学教授,传授技术将残次马蹄果加工成马蹄粉,延伸产业链,大大提升马蹄附加值。2022年2月至今,仅半年时间,马蹄粉销售就达到12000瓶。

“通过深加工,残次果全部得到利用,一亩地从原来的年产3000斤增长到5000斤,而且一年四季有马蹄产品卖。”熊杜兵开心地告诉记者。

从单一的农产品种植提升到农产品初加工,从基础农产品到农产品的深加工,熊杜兵带领着乡亲们在马蹄种植的征途上跨出了一大步。

目前,熊杜兵与肖岭乡160多户种植户签订种、销合作意向书,带动周边农户用工量达5000名以上。

3 一种信念 他致力打造马蹄第一品牌

肖岭乡种植马蹄有30多年的历史,传统种植马蹄都是一年一年的自留种。由于延续时间长,马蹄种已经开始病变,种苗培育繁殖到了衰竭期,马蹄产量下降。

2020年,熊杜兵采用传统方式种植了100亩马蹄,收获时裂果、残次果很多,马蹄产量低下,公司出现亏损。2021年初,熊杜兵就开始到广西荔浦、湖南永州等地学习马蹄种植技术。通过外出学习,他发现种苗过于频繁培育是导致马蹄产量较低的主要原因。

今年4月,熊杜兵从广西引进马蹄组培苗。移栽初期,田地里要保持充足的水量。高温天气如何解决这个瓶颈问题?国网崇阳县供电公司肖岭供电所在田里架了四根电线杆,方便熊杜兵用电泵抽水,彻底解决了马蹄苗的灌溉难题。

几十年一直是自留马蹄种植,突然从外地引进了马蹄苗,当时很多农户对熊杜兵的做法不理解,甚至有些人还笑话他,等着看热闹。熊杜兵亲自传授学来的技术,把马蹄苗种在地里,每天围在田间地头,观察马蹄苗的长势,期待着马蹄的收成。

今年,熊杜兵将马蹄示范田种植

面积扩大到100亩,严格按照“无公害农产品技术规程”进行育种、种植生产管理,在培育种苗、田间澆水管理、采挖技巧等方面也有一套成功的经验,明年将全面推广种植。

熊杜兵说:“我们公司正在进行绿色产品申报,9月份开始采样,明年将向有机绿色食品发展。”

从一个普通人到中级农艺师,熊杜兵付出了很多。为了发展马蹄产业,熊杜兵投入了大量的时间和精力。有时候自己的付出却得不到乡亲们的理解和支持,熊杜兵经常会坐在村里的观光步道上思考。

如何做好农户的思想工作?如何让投入更快地达到预期效果?

虽然前行的道路并不是一帆风顺,但熊杜兵对未来却充满信心。“公司下一步将依托‘平台+N’的线上线下一体化营销模式,努力打造种产销一体化马蹄产业链第一品牌。”熊杜兵说,公司将通过技术创新、人才培养、品牌打造,建立以马蹄为特色元素的农家乐,打造马蹄特色小镇,逐步建成以现代生态农业、乡村旅游、休闲观光、农业科技试验推广及培训基地为一体的生态农业科技示范基地。

赤壁市烟草专卖局 开展驻村帮扶纪律作风检查

为进一步严明驻村工作纪律作风,近日,赤壁市烟草专卖局(营销部)主要负责人带领相关人员前往新店镇龙门桥村检查驻村工作队工作情况。

检查组通过实地走访、交流座谈、查阅工作日志及台账资料等方式,对驻村工作队在岗履职情况、村情民情和政策掌握情况、纪律作风等进行了监督检查,对驻村工作队参与基层组织建设、发展壮大村集体经济、为民办实事等方面的情况进行全

面了解。

主要负责人要求驻村工作队员要提高思想认识,认真履职尽责,严格遵守“五天四夜”工作纪律,严格执行驻村签到、离村请销假、工作日志等制度,按照“党员干部下基层、察民情、解民忧、暖民心”实践活动要求,主动靠前开展驻村工作,坚决杜绝“在册不在岗”“人到心不到”等问题,切实提高工作服务能力和执行能力,全力助推乡村振兴。

(通讯员 宋婧)

崇阳县烟草专卖局 多措并举做实客户服务

近来,崇阳县烟草专卖局(营销部)结合下基层察民情解民忧暖民心实践活动,多措并举做实客户服务,提升市场基础。

推进客户宣讲,增强经营能力。精选经营理念好、表达能力强、实际经验足的客户成立“宣讲团”,依托小组会、微课堂、大讲堂,从卷烟陈列、品牌培育、经营分析、消费引导、价格自律、规范经营等不同角度进行全方位分享,进一步提升客户经营能力。

规范卷烟陈列,优化店面形象。实行“一店一策”,提出改善建议,引导客户按照标准动手陈列;借助微信专群,提供指导咨询,在

线解答卷烟陈列问题难题;开展陈列评比,展示优秀照片,教导客户卷烟陈列规范出样;精准分类客户,加大走访频次,提升客户卷烟陈列自主意识。

创新服务理念,深化客我关系。以客户为中心,摆脱订单传统,践行“走出去”服务理念,把工作重心转移到服务客户、品牌培育、拓展市场上,充分利用日晨会、周例会、营销会,交流探讨分享工作难题、先进经验、优秀案例等,着力解决客户的关心事、烦心事、闹心事,实现客我一体。

(通讯员 黄劲松 张婷)