

肖岭乡白马村,是崇阳西大门。村里没有白马,却盛产“马蹄”,还出了个响当当的“白马王子”——熊杜兵。

在崇阳,很多人谈起熊杜兵时,钦佩的言语中还夹带着他的传奇色彩。

崇阳县返乡创业青年熊杜兵 带着乡亲共奔“蹄”

本报记者 马丽娅

1 回乡种马蹄

“在我的记忆中,每年马蹄成熟时,就是白马村人的高光时刻。”11月1日,记者见到熊杜兵时,他正在田间察看马蹄长势。

白马村位于隽水河畔,特殊的沙质土壤非常适合马蹄生长。马蹄,又名荸荠,其肉质洁白,味甜多汁,清脆可口,自古被誉为“地下雪梨”。

熊杜兵告诉记者,该村种植马蹄的习俗流传已久,这里种出的马蹄,个头大,果肉雪白,好吃得很。每年11月起,马蹄陆续上市,田间地头,人们采挖马蹄的身影更是一道特殊风景。

今年40岁的熊杜兵和大多数农村娃一样,他的父母是地地道道的农民,一辈子面朝黄土背朝天。高中毕业后,熊杜兵就外出打工,进过工厂,干过销售,后又应聘成为“58同城”咸宁地区的总代理。

2017年3月,白马村将马蹄作为该村主导产业来发展,成立合作社,将原来的零散种植户集中起来“抱团取暖”,当年年底,马蹄大获丰收。

为了打开马蹄的销路,驻村工作队员找到熊杜兵,希望他能通过“58同城”平台,启动爱心助农活动,帮家乡的马蹄打开线上销路。

熊杜兵欣然应允。在他的发动下,原来“58同城”的6000名同级小伙伴就成了他的分销商,“最远发到四川,5天可到;和极兔、中通两家快递建立了长期合作关系,5斤装的产品,6元每单送到。”

短短一个星期,他就帮农户销售马蹄6万余斤。

这次的经历,也让熊杜兵对当下的农村生活有了更清晰的认识:“村里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,他毅然决定返乡,投身马蹄产业。



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100



本报记者 马丽娅

2 延长产业链

然而,回村“盘泥巴”的生活并不是那么容易的。由于村里传统种植马蹄都是一年一年的自留种,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。起初,熊杜兵采用传统方式种了100亩,等到收获时,裂果、残次果很多,马蹄产量低下,导致出现亏损。

第二年,他汲取教训,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。随后,他便打算从广西引进马蹄组培苗。

祖辈都是自留马蹄种,突然从外地引进了马蹄苗,村里很多人对熊杜兵的做法不理解,甚至有些人还笑话他,等着看热闹。

熊杜兵牢记学来的技术,将马蹄苗种在地里后,每天围在田间地头,观察长势。功夫不负有心人,最终,新引进的马蹄苗帮他打了一个漂亮的“翻身仗”!

为了撬动马蹄产业发展,熊杜兵成立了崇阳同嘉种植专业合作社,将原来的零散种植户集中起来,进行集约化、规模化种植。合作社不仅引进了新品种,还组建了专门的技术团

队,村民们以前种植过程中常遇见的病虫害、枯黄病等技术难题也迎刃而解。

马蹄采挖过程中,有很多破果子被浪费掉了,还有一些品相不好的小果子,也很难销售出去。如何将这些资源全部利用起来?熊杜兵决定探索以马蹄产品深加工为主的食品。

2020年初,他将该村附近的一所废弃小学租了过来,改造成加工厂,并同步投入百吨级保鲜库、通风贮存库和分拣、清洗车间等初加工设备设施……一条完整的马蹄产业链条形成。

“对分拣出来的马蹄大果直接进行销售,部分中果小果通过进一步深加工制成马蹄粉,成为日常保健食品。一罐马蹄粉的规格是300克,价格能卖到35.8元,目前在市场上特别受欢迎。”熊杜兵说。

这样一来,优质马蹄果被包装成礼品售卖至各地;利用残次果品研发酒水、饮料等高价值产品;用马蹄粉制成特色糕点……马蹄的产业链得到延伸,附加值大大提升,熊杜兵创业的信心也更足了,他申办了“崇阳力创生态农业有限公司”,并注

册“白马畈”“崇乡情”等品牌。

今年40岁的熊杜兵和大多数农村娃一样,他的父母是地地道道的农民,一辈子面朝黄土背朝天。高中毕业后,熊杜兵就外出打工,进过工厂,干过销售,后又应聘成为“58同城”咸宁地区的总代理。

2017年3月,白马村将马蹄作为该村主导产业来发展,成立合作社,将原来的零散种植户集中起来“抱团取暖”,当年年底,马蹄大获丰收。

为了打开马蹄的销路,驻村工作队员找到熊杜兵,希望他能通过“58同城”平台,启动爱心助农活动,帮家乡的马蹄打开线上销路。

熊杜兵欣然应允。在他的发动下,原来“58同城”的6000名同级小伙伴就成了他的分销商,“最远发到四川,5天可到;和极兔、中通两家快递建立了长期合作关系,5斤装的产品,6元每单送到。”

短短一个星期,他就帮农户销售马蹄6万余斤。

这次的经历,也让熊杜兵对当下的农村生活有了更清晰的认识:“村里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,他毅然决定返乡,投身马蹄产业。

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37