

# 浴火重生的“鸭子爸爸”

□记者 田亚楠 文/图

“浴火重生”，是指经历烈火的煎熬和痛苦的考验，获得重生，并在重生中达到升华。

对于这四个字，宋海洋有着深刻的理解。

## 抗病重生

宋海洋出生于市城乡一体化示范区许湾办事处宋庄。2003 年，年仅 12 岁的宋海洋被诊断出患有白血病。这一消息如晴天霹雳，让这个平凡的农村家庭瞬间陷入绝望的深渊。面对高昂的医疗费用，家中积蓄迅速耗尽，即便病情暂时得以稳定，但骨髓移植所需的 40 万元费用，对于这个家庭而言，无异于天文数字，遥不可及。

在漫长的治疗过程中，村里为他办理了低保，亲朋好友倾囊相助，媒体的报道更让无数素不相识的爱心人士伸出援手。这一切都让宋海洋心存感激，也点燃了他生的希望。

2008 年，怀揣着对生命的渴望，这个倔强的少年开始了“城市求生记”。他辗转郑州、北京、上海的街头，举着自制的求助牌，忍受着路人质疑的目光，沿街乞讨，只为争取一线生机。

在日记中，他这样写道：“我并非懦夫，也无需他人的怜悯与同情。我只是暂时受挫，需要大家的鼓励与支持。若有朝一日我能幸存下来，或许无法为社会作出巨大贡献，但我坚信，我定会成为一个对社会有用之人。”

很幸运，2011 年在上海，得益于爱心人士的慷慨相助，宋海洋成功接受了骨髓移植手术。术后，他第一时间致电家中，要求取消低保资格：“我要自力更生，活出自己的价值。”



宋海洋请大家品尝腌制好的鸭蛋。



员工腌制鸭蛋。



宋海洋(右三)直播时展示鸭蛋。

## 返乡创业

2016 年，宋海洋返乡创业。彼时，他一无所有，唯一可依靠的，是父亲艰难维持的那座小规模养殖场，里面仅有几十只悠悠游弋的鸭子以及一筐筐鸭蛋。对于这样的起点，他毫无退缩之意，还给自己定下了 10 年计划：10 年后，我的鸭蛋要销往全国。

人生处于低谷并不可怕，可怕的是失去高远的目标。胸怀大志之人，向来敢想敢干。宋海洋申请营业执照、注册商标，面对周遭那些“不过是个卖鸭蛋的，还搞这么多花样”的嘲讽，宋海洋一笑置之。

有关腌鸭蛋这门传统技艺的记载，最早可追溯至南北朝时期的《齐民要术》。宋海洋承袭了这项传统技艺，又加以改良——精选沙颍河河道沉积的黄泥，配以草木灰、食用盐及白酒，古法腌制 45 天，腌

制出的鸭蛋口感与健康价值均属上乘。宋海洋深信，健康的产品，必定能在市场中占据一席之地。

创业之路多艰辛。随着沙颍河航道建设的蓬勃开展，2020 年，宋海洋倾注多年心血的养殖基地被征拆。与此同时，新冠疫情的肆虐，让鸭蛋销售陷入困境，加之女儿刚刚出生，家庭经济负担陡然增加，多重压力如巨石般压在宋海洋的心头。

正如泰戈尔所言：“世界以痛吻我，我却报之以歌。”面对重重挑战，宋海洋以钢铁般的意志挺直了腰杆：没有地方养殖，那就把自己的宅子腾出来；没有地方住，那就住在车棚里。“那段日子虽然艰辛，但我们一家人齐心协力、共渡难关，如今回想起来，非常幸福。”宋海洋说。

## 突破瓶颈

沙颍河畔，风光旖旎，景色宜人，自古以来便是养殖的宝地。众多养殖户在此扎根，形成了独特的产业生态。

宋海洋深知，在这片竞争激烈的土地上，与同行正面“交锋”，只会陷入两败俱伤的困境。要实现自己的 10 年计划，必须跨越地域界限，将鸭蛋销往全国。这就触及了一个极为棘手的难题——快递运输。鸭蛋属于易损品，运输过程中稍有不慎就会破碎。

为此，宋海洋专门进入快递公司内部，亲身体验货物运输过程，潜心钻研各类运输包装材料。他发现，红酒的包装材料展现出惊人的抗摔性能，即便经历剧烈震动，仍能确保红酒完好无损。通过对比研究，他认定高密度泡沫模具是保护易碎品的最佳材料。宋海洋立即联系生产红酒包材的厂家，带着自家鸭蛋上门求教。

经过反复打样测试，他们终于研制出了专门包装鸭蛋的“蜂窝矩阵式保护套”——每个蛋槽根据鸭蛋的形状精准开模，采用食品级 EPP 材料，既抗压抗震，又符合卫生标准。经过测试，无论怎么摔碰，开箱后的鸭蛋均无破损。

解决了运输问题，也就突破了空间限制，鸭蛋的销量猛增。如今，宋海洋在沙颍河沿岸承包了 300 多

亩坑塘，养殖了 1.5 万只鸭子，每年生产鸭蛋约 300 万枚。为了保证鸭蛋的质量，他宁愿让顾客排队等待，也绝不为了追求利润而降低产品标准。

“腌鸭蛋对我来说是一门味觉艺术的创作。”宋海洋的网名是“鸭子爸爸”，他对养鸭事业有着近乎父亲般的深情。在他眼里，这些鸭子不仅仅是产蛋的家禽，更是他创业路上的伙伴。他常说：“用心做的腌鸭蛋会说话，吃鸭蛋的人一定能尝出其中的心意。”

时至今日，第一个 10 年计划圆满落幕，宋海洋交出了满分答卷。那第二个 10 年呢？

3 月 26 日，两支直播团队来到宋海洋的养殖基地进行直播。直播间不光有鸭蛋，还有牛肉、焦馍、芝麻叶等周口本土特色产品。经过 4 场直播，这些产品销售额过万元。

“我们成立了销售公司，利用互联网，助力周口本土特色农产品拓宽销售渠道。”宋海洋对于第二个 10 年的宏伟蓝图已了然于胸：推动更多周口本土特色农产品跨越地域界限，走向全国市场；构建标准化供应链体系，确保产品品质的卓越与稳定；培育新一代“新农人”，携手更多乡亲走上致富之路。

这个用生命诠释“浴火重生”的创业者，将如何续写新的传奇？我们拭目以待！