



▲安徽枞阳当地蟹农正在捕捞大闸蟹



▲闲暇之余,方慧娟还通过直播带货的方式,销售大闸蟹



▲创业多年,方慧娟的公司获得了诸多荣誉

都市女白领回乡摆地摊创业 发展成亿元电商企业



沿湖下网荡湖船,网内纤鳞锦样鲜。灯火湖光儿女笑,鱼秧种得不须田。”这首流传了几百年的《枞阳谣》,在安徽省枞阳县可谓脍炙人口,描述了当地丰收时节欢乐祥和的景象。

枞阳,地处安徽中南部的长江北岸,是“桐城派”文化的发祥地,县域内水系密布,渔业资源非常丰富。在枞阳县丰富的水产品中,尤以国家地理标志商标商品“枞阳大闸蟹”最为闻名。

秋风起,蟹脚痒。眼下正是吃蟹的好时节,枞阳大闸蟹开始新鲜上市,成为老百姓秋季餐桌上的美味珍馐。

近年来,乘着新电商的东风,枞阳大闸蟹从“养在深闺无人识”,到逐渐“爬”上全国消费者的餐桌,品牌效应也逐渐显现。大闸蟹也因此成为枞阳县最为著名的特色产业,带动了一方百姓走上了致富路。

新电商助力新农人 变乡村致富带头人

本月初,在“中国农民丰收节”即将来临之际,拼多多上线“多多丰收馆”。方慧娟公司的大闸蟹、土鸡蛋等商品,集体入驻,销量可观。

方慧娟介绍,目前,公司的电商销售额占到总销售额的70%,预计今年公司的年销售额能突破2.5亿元。

9月13日,由农业农村部、商务部、中央广播电视总台、国家林业和草原局、中华全国供销合作总社联合发起的2022年中国农民丰收节金秋消费季活动在京启动。作为承办此次金秋消费季活动的唯一电商平台,拼多多于9月1日至11月30日上线“多多丰收馆”,投入50亿消费补贴,覆盖超50万款农副产品,惠及30万商家。消费者可通过拼多多app搜索“丰收节”关键词,在“多多丰收馆”领取专区补贴,购买全国各地的优质农产品。

野生小杂鱼当“零食” 枞阳大闸蟹养得个大体壮

中秋时节,在距离枞阳县城40公里的横埠镇中义村螺丝滩圩,当地村民宋有华划着一艘小木船,熟练地将水中的地笼捞起来。地笼里面,挂满了大小不一、活蹦乱跳的大闸蟹。

“好湖水出好蟹”,螺丝滩圩属于枞阳县“母亲湖”白荡湖的水系。水若白练、碧波荡漾,故曰“白荡”。作为枞阳县的母亲湖,白荡湖是枞阳县最大的淡水湖泊,属于过水型通江湖泊,常年保持地表水Ⅱ类水质,是国家级河蟹标准化养殖示范区。

白荡湖水系内,水域开阔、水质清澈、水草丰茂,盛产湖鲜,每年能捕捞起数十吨的大闸蟹。所产的大闸蟹“个大、色鲜、味美、质纯”,深受市场青睐,曾先后获得“中国农博会名牌农产品”“徽蟹十大品牌”等荣誉称号。2016年,以白荡湖大闸蟹为代表的“枞阳大闸蟹”成功获批“国家地理标志商标”。

今年47岁的宋有华曾在江苏待了六年,专门从事大闸蟹养殖。想着家乡的大闸蟹品质丝毫不逊色于阳澄湖大闸蟹,宋有华萌生了回乡养殖大闸蟹的想法。2016年,他回到家乡,承包了螺丝滩圩的228亩水面,开始养殖大闸蟹。如今,他的养殖场已成为国家级水产健康养殖示范场。

“大闸蟹养殖,最关键的是要确保品质。在养殖过程中,我们对水质、饲料都严格管控。”有着十多年大闸蟹养殖经验的宋有华说,在他看来,荤素搭配喂养,大闸蟹才会更健康。除了吃天然的水草,他还会专门捕捞野生小杂鱼,做成鱼饲料,来喂养大闸蟹,以此提高大闸蟹体内的蛋白质含量,所以他养殖的大闸蟹个个膏肥黄满、个大体壮。

“过去,基本都是线下销售,销路很难打开,而且缺乏品牌影响力。”宋有华说,去年开始,他和枞阳当地一家电商公司合作,现在他家一半以上的大闸蟹,都通过线上平台销售出去了,销路不用愁,人也轻松多了,可以集中精力搞养殖生产了。同时,枞阳大闸蟹的名气也比以前更响了。



85后方慧娟放弃了都市白领生活,返回家乡销售大闸蟹

女白领回乡创业 将大闸蟹地摊发展为亿元企业

宋有华口中的电商公司,是枞阳县85后女孩方慧娟几年前创办的,她也是枞阳县最早的电商弄潮儿。曾是都市白领的方慧娟,多年前回乡创业,和丈夫一起,将一个螃蟹小地摊,逐渐发展为年销售额过亿元的省级电子商务示范企业。

1987年出生的方慧娟是土生土长的枞阳人,从小就吃枞阳大闸蟹,每每向外地朋友介绍家乡特产时,首先想到的就是枞阳大闸蟹。

2008年从安徽农业大学毕业后,方慧娟先后在一家农业公司和一家外企工作。每次回家,看到农村的年轻人很少,留守的老人辛苦劳作,收入很低,她的心理很不是滋味。

毕业于农业大学的方慧娟觉得,年轻人肯回去,农业才会有广阔的前景,她逐渐动了回乡“闯一闯”的念头。

2015年,方慧娟在外企的年收入已经有30万元,听说她要辞职回乡搞农业,父母非常反对。最终,方慧娟不顾父母的反对和亲朋好友的不解,辞职回乡,和丈夫在菜市场门口摆小地摊销售枞阳大闸蟹,开始了创业之路。

积攒了第一桶金后,方慧娟和丈夫又开了线下门市部,成立了主营地方特色农副食品的安徽省蟹之都贸易有限公司,并注册了“白荡里”商标,聚焦大闸蟹销售。

创业之路是艰辛的。公司成立之初,只有4个人,方慧娟夫妇二人既跑采购、销售,又当客服,还要做财务、打包等工作。因为线下销售不畅、回款周期长等原因,公司发展举步维艰,最困难的时候,公司年底账面只剩下5000多元现金。

转机出现在2017年。当时,新电商拼多多兴起,方慧娟瞅准机会,开了第一家网店,结果一发不可收拾,一年之内陆陆续续开了20多家店铺。随着大闸蟹订单不断增加,方慧娟夫妇顺势将当地的土鸡蛋、土猪肉等特色农副产品纷纷搬到线上销售。一时间,枞阳土特产成了“抢手货”。在电商带动下,去年公司年销售额达到了1.7亿元,仅枞阳大闸蟹,在拼多多平台年销售额就突破了1000万元。

及时抓住新电商平台兴起带来的发展机遇,迅速从传统销售模式转战网络平台,方慧娟成了枞阳大闸蟹名副其实的电商“第一人”。



“拼多多的成长充分得益于中国农业的发展,我们始终与中国农民、农业在一起。”拼多多相关负责人表示,以今年丰收节为契机,平台还将围绕增供给、扩消费、稳产销、培人才、强科技、帮基建等6个方面深入推进助农惠农,给更多中国农民带来实惠。

致富不忘回报乡里。随着销售规模的不断扩大和销售数量的日益增长,目前,方慧娟的公司,对接了当地157家龙头企业、合作社、家庭农场、农户,直接或间接带动2100余户脱贫户增收,提供脱贫户就业岗位30多个。

方慧娟说,接下来,公司将继续做大做强“白荡里”品牌,借力电商,继续打造新的区域农业公共品牌,助力当地乡村振兴。

安徽商报融媒体记者 乔剑 / 文 黄洋洋 / 摄