从学艺术的大学生到“河蟹陈” 25岁盘锦小伙在新电商上闯出名堂

“棒打狍子瓢舀鱼”,这是东北老话,不过在辽宁盘锦还要加上一句:“螃蟹爬到灶坑里”。上个世纪70年代,老人说那时候房前屋后都有河蟹,顺着光都能爬上炕头,人们捉野生的河蟹都是论麻袋装。

58岁的孔祥举清楚地记得,一到阴历七八月间,就会捉一些河蟹蒸熟了到市里去卖,虽然只是几分钱一只,但是对家里生计也是种补贴。后来因为各种开发建设,野生河蟹几乎消失,至少一般人家的餐桌上是见不到了。而随着人工养殖河蟹技术的成功,盘锦成为“中国河蟹第一市”。

据《辽宁日报》报道,2020年,盘锦全市河蟹养殖面积达10多万公顷,河蟹产量7.85万吨,河蟹产业实现产值60亿元。

1997年出生的陈家宝从小就爱吃河蟹,一顿能造半盆。2019年大学毕业后,陈家宝回到了老家统一村,在母亲眼中从小“十指不沾阳春水”的他当回了农民,不仅自己养蟹,还借助电商平台的优势帮助村里人卖蟹,养了一百多亩河蟹的孔祥举和作为小批发商的刘福都是他的忠实客户。他们都信任这个今年才25岁的小伙子,因为有了陈家宝牵线搭桥的惠农平台,他们看到了实实在在的增收。

陈家宝跟着师傅学会了种稻养蟹。

从学艺术到回乡创业

一盆刚蒸出来的河蟹是当零食吃的,锅里还煮着毛豆炖河蟹,配上香喷喷的蟹田大米当便饭,水汽间弥漫着甜鲜的味道。

卤蟹、烤蟹、螃蟹豆腐……从盘锦河蟹的各色吃法,聊着聊着,陈家宝就说起了怎么分辨河蟹的好坏,怎么分辨是不是本地的河蟹,更是滔滔不绝地讲起河蟹怎么养殖、怎么存储,说到捉蟹的技巧时,他的母亲冯艳玲突然插了一句,“两年之前,他根本就没抓过蟹。”

摊开儿子手掌找到那些被河蟹夹过的疤痕,母亲的眼神中满是心疼。对于儿子返乡创业当农民这事,已经辞了工作给儿子当帮手的冯艳玲直到现在仍是矛盾的,却也欣慰地说了一句,“这两年,他成熟了。”

白T恤、牛仔裤,高大帅气的陈家宝大学学的是艺术与科技专业,曾经的理想是背着相机走天涯。第一次创业是大三的时候开摄影工作室。想不到年纪轻轻的陈家宝最在意的是“规矩”二字。被合伙人骗了之后,虽然工作室倒闭了,但为了给员工发工资,他卖掉了心爱的摄影设备。

那一段时间,才23岁的他背了不少债,失意而迷茫,工作之余就在老家的河边钓鱼。想不到有一天,他竟然连着钓上了三只河蟹。

这让他想起大学时,他就开始在朋友圈卖家乡的河蟹,想起2019年他毫不费力地就卖了十七八万元的河蟹,挣了二万块钱。“我就想,我是不是可以专心致志地搞这个呢。”他学的专业可不只是艺术的阳春白雪,是艺术、媒体、技术与商业等全方位的培养。养蟹卖蟹做一个新型农民同样是学以致用。

统一村党支部书记闫虎也赞同他回乡创业,“家乡有这么多好的资源,年轻人思想新、脑子活,也见过世面,大有可为。”

陈家宝对未来人生的规划逐渐成型之后,问题来了,“别说养河蟹,我从小就搬到了城里,都没干过农活。而且家里也没有人干过这行。”

不过,年轻人从来不缺改变的勇气。2020年,陈家宝踏出了新的一步。

陈家宝在田里观察水稻和河蟹的长势。

金秋的河蟹收获,陈家宝的心情格外好。

难忘的第一个大单

当冯艳玲在稻田间的棚子里找到儿子时,眼泪一下子就下来了,白白净净的儿子已经晒得跟河蟹色差不多了。那就是一间四处漏风的砖房,不大的空间还有一半堆着死的河蟹,那味道差点把她直接呛出来,心疼之余也有欣慰,“没想过他这么有毅力。”

什么都不会没关系,可以学!陈家宝先去了胡家市场“偷师”,看人家进货卖货,“闲的时候问怎么挑蟹,人家不告诉我。必须得忙的时候问,他一忙,随口就教我了。”

在批发市场待了一个月后,陈家宝找到了一位蟹农,开始学怎么养蟹,两个月里天天就住在田间地头,成了真正的农民。从那时候起,他就开始习惯被河蟹夹了。

三个月后,陈家宝做了一个大胆的决定——包地。当时已经是八月了,水稻和河蟹都收获在望,“地里的东西我都包了,一亩地2500元。而且农户帮我打理地,我每天还给他们200元。”陈家宝借钱包了97亩地,并在拼多多上开了店,准备网销河蟹,听到这个消息后,冯艳玲的心都要从嗓子眼跳出来了。

“我对销售是有信心的,因为我知道电商平台的影响力有多大。”他说成为拼多多商户之后,又通过拼多多培训课堂进行了系统的学习,对自己“农夫小陈”这个品牌的信心就更足了。

去年收获季,拼多多平台的第一批单来了,“一下子就卖了一千一百元,挣了二百元左右。”提起这第一个大订单,陈家宝说现在还兴奋得直起鸡皮疙瘩。“我给我妈打电话,给亲戚朋友都打电话,让大家分享我收获的喜悦。”短短三四个月,陈家宝就通过平台卖出了170万元的河蟹。

帮着乡亲们增收致富

去年卖稻田河蟹,陈家宝挣了十多万元,但是因为平台上卖得火爆,后期他很多河蟹都是从市场进的,质量把关费了不少心。

于是陈家宝今年在自己养殖117亩稻田蟹外又做了新的决定,就是带着村民们一起卖河蟹,取消市场收购的中间环节,惠农增收,“他们的销售渠道太传统单一,议价能力弱,收入不太稳定。我有平台稳定客流量和宣传的优势,完全可以实现双赢。”

孔祥举今年种了290亩水稻,其中100亩兼养了河蟹,“别人收一斤给我16元,家宝给我18元。”他粗略算了一下,这一项他最少就增收3000元。

统一村万亩水田,一半养了稻田蟹,不少村民都寄望于通过陈家宝来帮着卖蟹。

刘福是小批发商,他以前最怕的就是从市场批发来的河蟹有质量问题,赔付一单一天就白干了。他选择从陈家宝这里进货,一是因为价格相对便宜,二是陈家宝卖的河蟹都是直接从稻田地里抓,是真正的稻田蟹,而不是一些鱼目混珠的南方蟹和水库蟹。他卖也卖得放心,回头客也多。

今年9月,拼多多联合科研机构发布了首个河蟹商品分等分级标准,旨在解决销售过程中大闸蟹规格、品质缺乏评判标准的问题,引导养殖企业、蟹农更加注重产品的安全、品质和口感,推动行业良性规范发展。过去,相较于阳澄湖等地的大闸蟹,盘锦河蟹的知名度在全国范围内稍逊,但其实口味及品质毫不逊色。盘锦蟹农或能借助新标准出炉的机遇,搭上互联网的快车,赢得市场青睐,实现优质优价。

“亲不亲,家乡人,我当然愿意尽自己的能力帮助乡亲们增收致富。”陈家宝不仅帮助村民们卖河蟹和大米,就连米糠、碎米、稻杆,只要村民求到他,他都通过多平台帮着卖。他还劝农户制作海鸭蛋,费用由他托底,一个项目就让农户增收了二千多元。

记者 张帆 本版图片均由沈晓凯拍摄

陈家宝和家人分拣新收获的河蟹。