

丹东板栗登陆“多多丰收馆” 鸭绿江畔每天超百万斤直发全国

丹东板栗转型线上成国民爆款，“农民丰收节”外地客商千里追栗



刘大鹏通过电商平台把板栗生意越做越大。



丹东板栗进入收获季。

大学生返乡包山种板栗 带动村民增收致富

9月18日，丹东东港市卧虎村一处板栗园内，漫山遍野的板栗球挂满枝头“开口笑”，栗民们打板栗、捡板栗、去刺壳，开启一年中最忙碌的丰收季。

黝黑皮肤、声音沙哑的刘大鹏也穿梭于板栗树间，一边安排栗农采摘，一边远程“遥控”网店卖板栗，“这阵我每天五点起床，凌晨一点才睡觉。”

今年32岁的刘大鹏，毕业于辽宁工程技术大学财务管理专业，在企业做过出纳员。但这种循规蹈矩的日子，他觉得有点儿没劲，辞职后便跑起业务卖土鸡蛋。

2015年，他开始在网上卖海鲜、草莓、蓝莓等丹东特产。彼时，以销售农产品起家的新电商平台拼多多也进入他的关注视线。当他意识到拼多多在助力农产品上行方面大有可为时，便于2016年果断开了一家板栗店铺，当年双十一，就卖了近500万元。

市场打开了，板栗供不应求。刘大鹏和媳妇



工人们在刘大鹏的板栗园里捡拾刚刚打下来的板栗。

商量后，2017年他在卧虎村流转200亩板栗园，自种自产自销。“板栗树修剪、施肥，有虫害要打药，这些都要从头学，现在都驾轻就熟。”刘大鹏说，他在市区长大，但喜欢农村生活。

刘大鹏精心打理板栗园，确保原产地的品质，到了丰收季，便通过拼多多上的网店销往全国。有稳定的销售渠道，周边的栗农也放心把自家板栗卖给他，卧虎村的板栗几乎都被他收了。农闲时，栗农们就到刘大鹏的板栗园打零工。

村民曹庆祥种了10亩板栗树，板栗下树后都交给刘大鹏收购，他也在板栗园打工。“打板栗一天有200元工钱，一个月赚六千元。”曹庆祥给记者算账，10亩板栗有七千斤产量，按每斤2.2元收购价算，就有1.5万元的收入。

今年丹东板栗又获丰收，仅刘大鹏在拼多多上的多个店铺，每天销售就达上万单，他还结合平台活动推出补贴价，实现3斤板栗9.9元包邮。刘大鹏希望能把丹东板栗卖到更多地方去，提升丹东板栗名气，“丹东板栗价格起得来，栗农的收入就会有更好的保障。”

传统供货商转型线上 丹东板栗吸引外来客

一袋袋板栗，经过自动设备清洗和人工筛选坏果后，被按大中小型分类、打包，运送到采购商手中。东港市十字街镇上的孙永成做板栗供货商已有24年，每到板栗上市高峰，便起早贪黑忙着开叉车卸货、搬货。

丹东板栗最初走线下批发市场，销往上海、深圳、广州等地，还会出口日韩。2015年9月，孙永成发现有本地人来采购，一问原来是开网店的，虽然采购量不大，也让孙永成看到了线上的市场。他也开始琢磨向线上转型。由于不懂互联网，一时没敢轻举妄动。

2020年，老乡董志强从义乌回到东港发展，34岁的他脑子活，一直在做电商和小程序开发。孙永成说服董志强帮他做线上店铺运营，孙永成把关收货和品控。“双剑合璧”的哥俩火速在拼多多上开了店群，一年卖了近千吨板栗。

“做电商就是做口碑。”董志强说，丹东板栗个头大，口感软糯。从20世纪70年代起，丹东通过引进优良品种嫁接，形成“金华”、“丹泽”、“岳王”等主栽品种，其特点是早结实、丰产、抗逆性强、果实个



十字街镇上的一处板栗包装车间。

大。孙永成对丹东板栗的特点了如指掌，并根据这些特点对销售分期做了规划。

去年，孙永成增加了板栗自动分拣、包装等生产线，增设专门的冷库存储板栗。10月底鲜板栗下市，他会把收购的板栗放到冷库储存，这样就拉长了板栗销售季，一直能卖到次年6月。孙永成

说，一年收购5000吨板栗，八成都借助电商渠道销售出去。

丹东板栗的丰产也吸引了不少外地商家千里追栗。90后的余捷，来自另一个板栗主产区湖北罗田县。他是罗田最早把鲜板栗搬上电商平台的一批新农人。不久前，他也来到东港，开始销售新一季的丹东板栗。

“南方油板栗个头小，甜糯，好剥皮，北方板栗，个头大，皮难剥。”余捷说，罗田板栗粉糯，糖分高，更适合鲜食，但糖分高，长虫特别快，内腐率高，品控难。丹东板栗个头大，好储存不易内腐。去年，在余捷带动下，湖北罗田县有近十位商家到丹东来采购板栗。

事实上，全国几大板栗主产区都留下了余捷的足迹。中国板栗种植分北区和南区。全国板栗产业带中，按板栗上市时间早晚排列的话，云南板栗最早上市，然后是安徽、湖北罗田板栗，丹东板栗上市时间已经到了9月。于是，余捷7月会远赴云南，再北上安徽、湖北罗田，丹东是他的最后一站。

辽沈晚报记者 张帆 本版图片由沈晓凯拍摄