

# 沈锁芳:每天营业额都在 2000 多元

“老沈,一把芹菜。”“老沈,来个笋。”早上 7 点多,在圣东桥菜场沈锁芳的摊位前面,挤了不少人。

火红的彩椒、翠绿的茼蒿……摊位上的菜摆放得整整齐齐,新鲜欲滴。

今年 57 岁的沈锁芳,一边热情招呼着顾客,一边感叹到:“如今,老百姓的菜篮子越来越新鲜丰富了,生活也越来越多姿多彩,光我这个菜摊,蔬菜的品种就有 20 多种。”

市场的环境更让沈锁芳满意,现在的菜场和多年前已不可比较,往日的菜市场,垃圾随意倒,大风天气垃圾袋满天飞。现在每天菜场都有专门人员集中清理各摊位前的垃圾。菜场变得干净了,大伙来来往往心情也舒畅了。

只要把好质量关,打造自己的品牌,就能够在市场中做大做好。从事蔬菜行业 20 多年的沈锁芳,有着自己的经营理念,他表示,为确保蔬菜新鲜,每天凌晨 1 点多就从金坛出发,前往常州批发拿货。

诚信经营让老沈的蔬菜生意和

口碑越来越好,留住了许多老顾客。“现在我每天营业额都在 2000 元以上。”沈锁芳开心地说道:“只要肯吃苦、辛勤付出,日子就会越过越红火,现在我在老家建昌砌了房子,城里也买了房子和车。”

沈锁芳感受到自家变化的同时,也感受到了金坛的变化,沈锁芳告诉记者,特别是近几年来,随着金坛现代化交通快速发展,拉近了金坛与周边城市的距离。现在到常州凌家塘去批发蔬菜水果,走金武快速路比原来节约一半时间,另外,金坛道路两侧的现代化工厂也越来越多,吸引了好多外地务工者来到金坛,也带动了我们的生意。

“现在经济条件好了,年也要过得有模有样的,传统文化不能丢失,‘年味’咱也要过足。”在忙活生意的同时,老沈自己家过年的年货也是样样齐全。老沈表示,大年初一还是和往年一样休息一天,陪陪家人,初二正常营业。

新的一年又开始了。

□ 臧风华



# 秦亮:用奋斗致“谢”青春

爱吃大闸蟹的人很多,会养大闸蟹的人很少。放弃高薪工作,离开大城市写字楼,回乡下养蟹的小年轻,可能就只有他了。

今年 31 岁的秦亮,2011 年毕业于西南交通大学。毕业后,他顺利进入南京一家建筑公司,从事设计工作,年薪高达 20 多万元。可就在 2016 年 5 月,他毅然决然辞去了这份稳定工作。在朋友和家人看来,这个举动似乎很疯狂,甚至有些无法理解。然而秦亮自己心里很清晰,比起朝九晚五的工作,他更想回到自己的家乡,回到父母身边发展。他想挑战新的人生,实现自己的梦想——改变水产养殖的传统思维,用高效科学的方法养蟹,用互联网的思维经营管理,用出众的技术和决心把控品质,并能带动身边的村民致富。

秦亮的爸爸妈妈从 1995 年就开始养蟹,长荡湖水田里,是秦亮爸妈一辈子操劳的身影,也是他梦想开始的地方。自从辞职之后,秦亮过起了和设计师完全不同的生活。现在的他每天早起抓螃蟹,喂饲料,挑螃蟹,下田,上岸……如此反复。朋友都戏称他的朋友圈就是“一个蟹农的日常”,不过他心里是开心的。

秦亮家有 200 亩蟹塘,采用公司+家庭农场的养殖模式。他们家养的大闸蟹,从源头上严把品质,亲自挑选池塘里最健壮最大的蟹来培育下一代。这些优质蟹苗,秦亮一部分会放在自家池塘饲养,另一部分发给合作社农户。为带动周边乡镇农户发展致富,秦亮不仅给他们提供优质蟹苗,还跟踪提供技术服务,等到螃蟹上市,会高出市场价收购农户螃蟹。在他带动下,周边农户每年增加了收入,对养蟹也更加有信心了。

值得一提的是,秦亮的爸爸自己有一套养殖理念,那就是以生态为主,让养蟹回归自然原始。这是秦亮爸爸的坚持,而这份坚持也成为秦亮心中坚定的基石。秦亮告诉记者,在螃蟹养殖过程中,他花费了大量精力来保持水土,把蟹塘环境弄好了,既可以少喂饲料,螃蟹还可以健康成长。如此一来,既降低了成本,也提高了产量。

秦亮给自家螃蟹起了一个品牌名:长湖荡歌。一开始,他们家只是在淘宝上开了一个店,没做任何宣传,却意外销量很好。现在,他又特意聘请了一些专业的小伙伴,经营起微店,让全国各地的大闸蟹爱好者,都能够通过网络购买到长荡湖的大闸蟹。2018 年,他家的螃蟹销售额将近 400 万元,秦亮笑着说,现在最大的烦恼不是螃蟹卖不出去,而是不够卖。“这几年通过政府的宣传,长荡湖知名度越来越大,再加上政府对农产品扶持力度大,我们的螃蟹才能卖得这么好。”不仅如此,秦亮还告诉记者,长荡湖环境综合整治后,螃蟹品质越来越好,金坛整个养蟹技术也相对领先,他对未来充满了期待,也证明了回金坛是最正确的决定。

对于秦亮来说,他觉得回家乡,养螃蟹是一方面,最重要的是能够陪在自己父母身边。眼下正是新年,秦亮忙完了基地的事,准备带着父母出去玩玩。“赚钱多少都是小事,一家人在一起才是最幸福的事。”新的一年,秦亮最大的心愿就是父母健康,家人平安。他也希望长荡湖的螃蟹得到更多人认可,大家在品尝肥美湖蟹之余,也能感受到长荡湖居民的努力踏实和诚意。

□ 余月霞

