

# 科学改善“养蟹难”，用电商基因赋能传统水产—— 努力与坚持让理想新“鲜”出彩

18岁接触电商并开设第一家网店,19岁创办连云港海淮港食品有限公司实现实体运营,如今企业线下年销售额破亿,电商平台年销售额近4000万元。

临近毕业季,南通科技职业学院工商管理学院电子商务专业校友殷森林应邀回母校开讲,与学弟学妹分享了把梦想变为现实的创业故事。



把梦想变为现实的殷森林。

## 把父辈经验变成科学数据

“有人曾问我,刚拿到南通科院的录取通知书是什么心情?说实话,我是非常满意的,这是我当时能考上的最好也最适合的学校和专业。后来事实证明,我的选择是对的。”

殷森林出生于连云港市,记忆里满是海州湾日复一日的潮涨潮落和扑面而来的咸腥海风。父母经营梭子蟹养殖批发二十余载,他从小在弥漫着海腥味的操作间穿梭,目睹过渔民凌晨3点收网的艰辛,也亲历过梭子蟹栖息地和种群数量不断减少、捕捞量和养殖量逐年下降导致收益越来越低的窘境。

如何改变父辈渔民“靠天吃饭”的命运,实现海鲜自由的“诗和远方”?站在人生的分岔路口,殷森林觉得自己在文化学习上实在不是个“天赋型选手”,打定主意要踏踏实实掌握一套过硬的技能,为家乡的“蓝色宝藏”谋求出路。

带着这样的执念,2019年,殷森林考入南通科技职业学院,希望在这所以农业为特色的高校找到答案。经过专业学习,他发现,梭子蟹行业市场巨大,但产量较低、质量不一,存在较大的供需矛盾,其主要原因之一是药残超标。

“梭子蟹冬储暂养期间易出现渔药超标,一旦检测不合格,就会造成浪费。”在该校环境与生物工程学院教师、水产经济博士吕峰的指导下,殷森林团队瞄准梭子蟹养殖痛点,研发了水产养殖检测仪。“通过持续稳定监测水体的关键参数,实时保障梭子蟹的用药安全和健康生长。”吕峰解释,这一成果变结果性检测为过程性监测,从源头改善了“养蟹难”。

凭借着这股踏实肯干的劲头,殷森林团队针对运输过程断链脱冷、冰冻保鲜期短的难题,研发了专用充氮储运袋;针对梭子蟹“包鲜不包活”、零售半径有限难题,升级了活梭子蟹包装技术……他们也因此获得4项实用新型专利和3项发明专利。

## 把电商基因植入传统水产

打开某电商平台搜索“苏渔海岸旗舰店”,选择你喜欢的海鲜并下单,源头工厂在海上的捕捞船或养殖场直接接单,新鲜出水的时令海货或者冰冻保鲜的水产一日左右就可快递到你手上。店铺内,各类海鲜销量几百上千不等,热销的梭子蟹、大鱿鱼已破万单。

高效运作和亮眼成绩的背后,刻着一路走来的坚实脚印。南通科院电商专业融合电商实战与农业特色,邀请经验丰富的企业导师走进课堂,手把手地教授专业理论知识。在这里,殷森林逐步从“入门小白”蜕变为“电商达人”。

“一开始想得很简单,以为开网店就是上传图片、填写产品信息之类的基本操作。后来发现,快速入门可能门槛不高,但要把店铺做大做强,就要接受更加系统、全面的训练。”殷森林举例,拿《网店美工》一课来说,在老师的指导下,他突出了“新货”“整条”“特大”等关键词,把海鲜捕捞实物图和菜品图作为店铺的亮点,把详情页“从简陋的‘毛坯房’装修成漂亮的‘精装房’”。

近一年后,殷森林在拼多多平台开设了自己的首家个人店铺,当年销售额近300万元。“虽然除去成本后利润不多,但毕竟成功地迈出了第一步。”

扶上马,再送一程。2020年,南通科院正式组建师生创新工作室,打造梭子蟹品质检测实验室,由电商导师岳龙等专家团队全力推动殷森林创业项目孵化。师生并肩作战中,殷森林团队先后参与“创青春”“挑战杯”“互联网+”等主流大学生创新创业赛事并斩获佳绩。

同年,殷森林创办连云港海淮港食品有限公司,实现从创业构想到实体运营的跨越;注册“苏渔海岸”商标,联合物流公司开辟生鲜专线,实现江浙沪地区“朝发夕至”。目前,企业入驻天猫、京东、抖音、小红书等电商平台,2024年销售额达3846.23万元。今年,线下第一家实体店铺开业。

## 把青春力量献给乡村振兴

“每一条大鱿鱼都是海捕海捞、新鲜野生的,喜欢海鲜的朋友们赶紧下单吧!”下午2点半,网络营销与直播电商专业大二学生吴雪妍的声音准时在“苏渔海岸”直播间响起,热情洋溢地为观众们介绍大鱿鱼、梭子蟹、带鱼等特色海产品。视频画面上实时播放着处理海鲜的流程,不远处,一箱箱已经独立包装好的产品正等待发货。

2024年9月,殷森林与南通科院签订校企深度合作,把“苏渔海岸旗舰店”的运营部分交由师生团队运作,不仅开拓了线上销售市场,也为学弟学妹带来了实战机会。

“这种虚拟直播间不需要出镜,对于新手主播来说是一个很好的尝试。”吴雪妍说,出镜直播时,自己常常苦于“开口紧张、表情僵硬”的尴尬。学长的直播间只要求出声音,更加放松,也更有利于发挥。“去年年底捕捞旺季,开播没多久就涌入100多个订单,成就感爆棚。”

此外,企业还着手承包薛窑校区的部分地块,建设水产养殖和研究实训项目。殷森林也被聘为学校创业导师,每年开学为新生带来《电商专业认知》“开学第一课”,并不定期回母校分享创业经历。

越来越多青春力量的加入也解锁了这条产业链上的“共富密码”。54岁的渔民老周曾是村里的困难户,加入分拣中心后,家里富裕了,老房子翻修了,女儿也顺利大学毕业;李大姐靠着娴熟的手法晋升为包装组长,不仅收入增加,还培训了20多名村民。截至去年,企业直接创造40多个稳定岗位,间接带动养殖、包装、物流等近350人就业,让这只梭子蟹“游”出了一条共富链。

一路走来,殷森林见证了行业的变化,也感恩于学校的托举。“今后将继续立足海鲜电商产业,闯出更宽更远的路子,让越来越多的消费者足不出户就可以吃到经济实惠、味美质优的海鲜。”他说。

本报记者高阳

## 如东县实验小学与汉中城关小学 开展“鸿雁传书” 以信笺为舟 传千里情谊

“秦岭的风裹挟着豪迈,黄海的潮涌动着柔情,它们将在孩子们的笔尖相遇。”近日,网络信号跨越千里山河,一场满载情谊与希望的“鸿雁传书”结对仪式在线上举行。如东县实验小学四(9)班与陕西省汉中城关小学四(8)班的师生们相约云端,通过屏幕,进行了一次特殊的“牵手”。

“我们以信笺为舟,愿这跨越八百公里的问候成为孩子们心中播撒友谊的种子,在孩子们心中生根发芽,绽放出友谊之花。”城关小学党支部副书记张健超的致辞饱含期待。话音刚落,孩子们自发鼓起掌来,清脆的掌声通过麦克风,在秦岭与黄海之间回荡。

随后,两个班的班主任用生动的语言介绍各自班级,从活泼的班级口号到别具一格的学习活动,一桩桩、一件件,让两地学生仿佛置身于彼此的教室,拉近了心与心的距离。

“我想成为一名儿童作家,用文字编织出让小朋友们欢笑与感动的故事!”如东实验小学的施佳魏是一个活泼开朗的小姑娘,她从张耒开垦盐田,使“盐碱地”变“鱼米乡”的传奇,讲到乾隆皇帝下江南,对“天下第一鲜”文

蛤赞不绝口的故事,为汉中城关小学的孩子们勾勒出一幅鲜活的海滨画卷。屏幕的另一边,汉中城关小学的学生代表何欣然也兴致勃勃地讲述家乡的汉中面皮、一眼望不到头的油菜花海,还有独具特色的汉调桃桃。她真诚地说:“远方的朋友们,希望我们能成为互相分享故事的好伙伴!”

“回首凝望春夏秋冬,唐风古韵千姿百态,气象万千!回味经典四季纷飞,唐风古韵激昂文字,铭刻心间。”诗歌是情感的载体,能跨越时空,传递心意。当两班学生分别朗诵《唐风古韵》《汉中赋》,互赠诗歌时,抑扬顿挫的声音穿透屏幕。那声音既有黄土高原的粗犷豪迈,又有江海平原的温婉灵秀,两种截然不同的文化在诗歌的韵律中碰撞、交融,迸发出独特的魅力。

城关小学老师王兵宣读了“汉江连黄海·童心共成长”班级结对鸿雁传书《友谊公约》,孩子们可以通过书信定期分享成长故事,介绍家乡美景、美食和校园趣事,在交流中培养表达能力与共情意识,加深对不同地域文化的理解,收获知识和友谊。  
本报通讯员袁嘉翊 夏小兰  
本报记者徐书影

## “烹”然心动 悦然成长 沁园幼儿园户外厨房欢乐开灶

**晚报讯** 昨天,沁园幼儿园户外厨房开灶,让自然与童趣碰撞、劳动与美食相遇,在满满的仪式感中点燃孩子们的兴趣与欢乐。

贴对联,贴福字……开灶前,师生紧锣密鼓地准备着。每个年级组也带来了精心准备的贺礼:托班的萌娃们抱着金黄的柴火和装满花生、红枣的竹篮,奶声奶气说要“烧旺小厨房”;小班的宝贝们举着翠绿的大葱和一篮子鸡蛋,像拿出魔法棒喊着“添彩又添味”;中班的孩子抬着活蹦乱跳的鲜鱼和装满红彤彤西红柿的竹篮,嚷嚷着“年年有余福气多,红红火火好日子”……

上午10点,活动拉开帷幕。

伴随着一声响亮的“开灶啦”,霎时间,彩带满天,孩子们探索烹饪乐趣的大门徐徐打开,整个园所变成了欢乐的海洋。

吉时点火,正式开灶。厨房师傅将柴火放入灶膛,浓烟舒卷,火焰渐渐变旺,在灶膛中熊熊起舞。随后,在老师的带领下,孩子们洗、切、烧、炒,添柴烧火、炊烟袅袅,一起完成了一道美味的西红柿炒蛋。

“户外厨房开灶是幼儿园劳动教育与户外游戏深度融合的新尝试。”沁园幼儿园负责人表示,生活即课程,希望孩子们在亲手参与烹饪的过程中体验劳动乐趣,锻炼动手能力,培养团队精神,收获满满幸福。 记者高阳