

“百千万工程”东风吹拂棠下 万亩鱼“棠” 活水滚滚



田野的风，吹过区启初的鱼塘，送来阵阵花香。作为蓬江区棠下镇石山村党支部书记、村委会主任，区启初守着全村最贵的鱼塘——每亩租金超1.3万元。

“村里鱼塘每亩租金平均才9000多元，(投标)报这么高不吃亏吗？”面对记者的疑问，区启初笑了起来，黝黑的脸上，顿时“沟壑纵横”：“我的塘租虽高，但这个钱最终还是回到我们村集体，也是好事情！”

上任7年来，石山村从“没企业、没物业、没产业”的“三无村”，到现在村集体收入翻了3倍，区启初自豪的同时，也有了新的困惑：鱼塘是村集体收入的唯一来源。但塘租不可能无限上涨，石山村鱼塘经济的未来在哪里？

这是“石山之问”，也是“棠下之问”。作为鱼米之乡，这个工业重镇至今还有超1300公顷鱼塘。“百千万工程”东风吹拂下，万亩鱼“棠”一鉴开，源头活水何外来？带着这样的问题，记者深入棠下镇各乡村，进行沉浸式调研采访。

策划/谢敏 邓少军
统筹/王亚方 邓少军
文/图 邓少军 胡晴晴 罗霏 任佳燕 刘淑君

←棠下镇沙富村鱼塘成片，为当地村民带来了稳定收入。

一线特写

横江的“咸水史”： 来“小澳门”吃“白蛤鱼”

在今年8月初举行的横江“村BA”收官赛中，冠军队横江队抱走了来自家乡的特色农产品大奖——一条10公斤重的“黑皖鱼”，这是制作横江美食“白蛤鱼”的主要材料。

“白蛤鱼”一般选用皖鱼，将鱼杀后洗净，爆炒姜蒜后放鱼，把鱼稍煎一会后，接着放清水入锅，用猛火焗煮。“焗鱼”过程中，要翻动锅内鱼(以免鱼肉粘锅)，直至锅中清水蒸成乳白色黏稠的胶状，再加入少许白酒、糖和适量盐，就可以上桌食用了。因其生长地水源无农药无污染，入口鲜美、滑嫩。看似原始的做法，实则是在保留祖传技艺的基础上，追求细节，灼出了家乡的味道，儿时的味道。

说起“白蛤鱼”，不得不提横江村的“咸水史”。20世纪80年代，中国经济快速发展，制衣厂生意也在这个时期得到了很大的发展。横江村聚集了30多间制衣厂，吸引了7000多名外地人在这里打工。“最旺的时候，人家都管我们横江叫做‘小澳门’，因为以前基本就是澳门老板供货，来我们这里做，经常派技术人员过来验货、检查、出货。这些澳门老板每次回来，都在我们这里吃大排档，必点‘白蛤鱼’，时间长了，就有了这个称号！”

“现在村委会所在地，也是以前的制衣厂改造来的。”横江村党支部书记吴义杰，是紧随大形势开办制衣厂的老板之一，为他搞鱼塘养殖积攒了第一桶金。

“希望借‘百千万工程’东风，引进一些大企业过来，推动我们水产养殖产业链整体健康向上发展！”吴义杰说。

他山之石

佛山三水： 打造水产预制菜全产业链矩阵

今年3月份，佛山首个水产预制菜全产业链矩阵，总投资10亿元的合洋三产融合项目一期预制菜工厂在三水正式投产，每年可加工水产品预制菜近5万吨，年产值达12亿元。

该项目集高端水产养殖、农产品深(初)加工、食品冷链配送(仓储)、农产品综合交易、高端特种水产饲料研发生产、水产科研、科普教育和美丽渔场于一体，一二三产业在266.7公顷的园区内深度融合。

一产方面，养好“一条鱼”——养殖基地让合洋水产预制菜源头有保障。合洋三产融合项目建设工厂化育苗基地，月产饲料鳙鱼和加州鲈鱼苗约200万尾，可满足333.5公顷的鱼塘需求。

二产方面，做好“一盘菜”——合洋三产融合项目打造集产品研发、品控、食品安全等功能于一身的预制菜菜品研发中心。无尘活鱼宰杀车间、无尘切片车间、低温腌制车间、液氮速冻车间、冻库、制冰室、食品级净化包装车间……绿色加工的黑鱼片、鲈鱼片、烤鱼、酸菜鱼等产品将依托冷链网络，专业市场通达全国。

三产方面，打造好品牌好销路——企业已为三水鱼产品注册“范公渔”“顺为一品”品牌，三水区渔世界产业园展览馆，除展示生态养殖、绿色生产、高端研发场景，还设置直播间打造网红爆款，实现第二、三产业价值转换。

“一二三产紧密融合，是三水产在预制菜产业竞速中跑出的新赛道。”三水区农业农村局局长董志泉表示，三水将乘预制菜东风书写新的“水文章”，走出预制菜产业高质量发展新路。

基层声音

鱼苗场老板孔姐： 吸引企业建设大型分拣场

产业振兴是乡村振兴的物质基础、重中之重。如何让农业经营有效益、成为有奔头的产业？

“现在不仅是水产行业，做实业、制造业都很‘卷’！”作为一个扎根棠下十几年的外地创业者，山东鱼苗场老板孔姐有点感慨，她一直没有停止在农业产业化方面的学习和探索，比如商业模式、渠道冷链的打通、对产品的认知、技术研发创新等，希望把企业、行业做得更强、更厚实。

孔姐认为，棠下镇至今没有一个大型分拣场，周边的鱼仍需要运去佛山分拣：“希望政府可以推出有利政策，以招商引资的形式，吸引企业在滨江大道旁建设包括泥鳅、桂花鱼等重点养殖品类的大型分拣场，兴建加水、加水、加气等场所，这样棠下的水产养殖业一定能再上一个台阶。”

“无论是生产、流通，还是市场运营，都离不开年轻人！希望在政府有利政策的支持下，可以有更多年轻人加入这个圈子，用科技带动行业往前走。”孔姐说。

A

鱼米之乡 养殖底蕴深厚

“孔姐，今日拿600万‘泥鳅水花’(鱼苗)!”从佛山西樵过来的黄老板喊道。

棠下镇横江村，西江之畔，一家鱼苗养殖场内，捞鱼苗的小哥提起渔网，从大水池捞出头发丝般细的鱼苗，称重、装车、交易，一个“百万级”订单，五分钟内搞定！

养殖场合伙人之一——孔姐笑着调侃道：“在我们这儿，‘百万级’的项目都不算什么！珠三角附近城市来拿鱼苗的人很多，特别是泥鳅苗，基本上天天都出，最多的时候，一天4亿尾鱼苗，日销售额达30多万元。”

孔姐是重庆人。2012年，机缘巧合之下，来到横江村与别人合伙开起了鱼苗养殖场，十几年来规模越做越大。单看外表，铁皮顶子、活动板房、简易车间，眼前这个养殖场颇为低调，但论起销量，泥鳅出苗量占据了华南地区半壁江山。

沿西江溯游北上，四五公里之外——位于虎岭村的黎全鱼苗孵化场，是一家市级水产养殖示范场，主要孵化桂花鱼苗，目前销量占据全国桂花鱼苗市场的十分之一。

在棠下镇，这样的鱼苗养殖场还有很多，不少老板都是外乡人。

为什么选择棠下？性情直率的孔姐坦言，这里除了靠近高速公路，交通便利、场地开阔、利于散货之外，还有一个很重要的因素：“棠下靠近西江，是鱼米之乡，也是很大的苗区，这里的农民眼光很独特，什么鱼赚钱就养什么，跟着市场调头很快！”

佛山黎全，同样看中了虎岭村深厚的“养殖底蕴”。“虎岭村在1988年就有养桂花鱼了，历史非常悠久，可以说是桂花鱼养殖起源地之一。我们刚好想做地标文化，希望从这里开始，打造桂花鱼从鱼苗孵化到预制菜的一条完整产业链。”他说。

靠山吃山，靠水吃水。20世纪八九十年代以来，发达的水产养殖业，带动棠下镇各村纷纷走上致富路。如今，放眼整个棠下，随着“工业进村”的深入推进，这个鱼米之乡，经济结构开始发生变化，水产养殖面积、养殖种类、养殖方向也不断更迭。

“近年来，全镇的养殖重点正在向北片区转移，养殖种类大多以桂花鱼、笋壳鱼、鲈鱼、白鲢、白对虾等高品质水产为主。”棠下镇一位养殖户介绍说。



五洞村养殖户为鳊鱼喂饲料。

B

“鱼司令”的 “致富经”

“除了天上飞的，其他的我都养过。我养鱼，走的是破局之路。相信我、跟我熟的村民，都会跟养。”说起养殖经验，河山村党总支书记、村委会主任黎沃润自信满满。年轻时，黎沃润去广州跑过运输，也回家养过猪，规模最大的时候，一个人养了两三百头母猪，后来他从事水产行业。

得益于早年外出闯荡的经历，黎沃润养殖思路大胆、敢想敢拼。作为河山村村的“养殖大户”，他承包了467公顷鱼塘，主要养殖花鳊和桂花鱼。“都说养鳊鱼成本高，今年正常养的花鳊，亩成本价10万元以上都有，但我养的可以控制在六七万元以内，主要是养殖饲料不同，大部分人用粉料，我是棠下第一个用颗粒料养的，利润确实会高一些，很多人跟养！”

“村书记”带头，担任“鱼司令”，在棠下镇不是什么新鲜事儿。横江、仁厚、石山、石头、虎岭、三和、河山、天乡、桐井……在鱼塘养殖核心区，半数以上的村庄都有“鱼司令”。

在石山村，采访车顺着窄窄的乡间小道，可以直接开到区启初的鱼塘边。“养了大半辈子鱼，谁看到我都不像个村干部，倒是从非洲回来的。”虽然个人外在形象看起来比较“粗糙”，但在区启初心里，养鱼这份事业却一点也不“糙不得”。

2017年，区启初担任石山村党支部书记。当时的石山村是什么样子的？“没企业、没物业、没产业，除了鱼塘，啥都没！”

“我何德何能啊，硬着头皮都要顶上，想方设法都要帮村民增收！”“耕”了30多年鱼塘，区启初不想辜负村民的信赖。一方面，他自己承包了0.7公顷鱼塘，年产量约5万公斤，主要养殖白对虾、加州鲈，并经常与村民们交流养殖经验。另一方面大力推进美丽乡村建设，例如建设公共球场、完善鱼塘周边道路等。

经过努力，现在的石山村，村庄更和谐了，环境更美了，鱼塘租金也跟着水涨船高，村年集体收入也从70多万元涨到200多万元，是7年前的3倍，区启初有点自豪：“现在无论谁来到石山，都会觉得‘几翻啊’！”

一手抓养殖，一手抓村集体经济，“两手硬”的“鱼司令”们不仅需要胆有胆，看准了养什么才能下手干；还得起早贪黑，精打细算控制养殖成本；更需要眼观六路、看远一些，想方设法为村民谋出路。“我们横江没什么企业，肯定还是以农业为主，坚持走水产养殖的路子。”横江村干部吴国林介绍说，今年横江塘租也涨了不少，现在还有266.7公顷鱼塘，均价13.5万元一公顷，估计今年年底分红会翻一倍，人均都会达到五六千元。

但他也表达了自己的隐忧：“我们现在还处于水产养殖的初始阶段，产品附加值不高，受市场冲击比较大。价钱好有得赚，价钱不好就要亏本。怎么样把这个产业链拉得更长一点？水产养殖产业的生长点在哪里？”

C

乘风而起的 “渔二代”

“鱼塘的未来，在后生仔身上啊！”石洞村党支部书记、村委会副主任茹晃浩，人称“浩哥”，家里既承包鱼塘，也售卖鱼饲料：“从投入产出比来看，养鱼比做饲料辛苦多了，目前家里的0.7公顷鱼塘，主要由27岁的儿子管。”



石山村养殖户放鱼苗。

为什么这么辛苦，儿子还愿意做？浩哥坦言，一方面养鱼确实比打工赚钱，另一方面相对来说比较自由。以儿子养的黄骨鱼为例，亩产约5000公斤，一公斤出塘价大概20多元，成本8元，不算塘租、电费、饲料等，今年亩产利润可达到20万元。

这样的“渔二代”，在大林村更加普遍。据介绍，该村包鱼塘的，基本都有年轻人接班。

大林村的张展鹏今年34岁。2010年，他从高职院校毕业后，曾到厂里打工过一段时间。“2016年，刚好村里鼓励搞养殖，我感觉国家对农业的扶持力度很大，农业农村大有可为，就决定回来帮老爸一起做！”

从养猪到养鱼，从“门外汉”到“行家里手”，张展鹏开始熟悉每种鱼的市场前景。他也曾因收购商压价，导致最后亏本，有了教训的张展鹏，不再满足于“只是接棒了”，机缘巧合之下，他与来自汕头的收购商徐金财一起合伙，于2020年成立海壹水产养殖合作社。

一方面，紧盯水产养殖痛点，如老一辈养鱼的技术跟不上、对行情判断不准确、面对波动行情抗风险能力弱等现状，张展鹏秉承“不让客户亏本，凭良心收鱼”的原则，带动本土水产产业健康发展。

另一方面，抢抓水产预制菜风口，开发以棠下主产的加州鲈为原料的水产预制菜，如鲈鱼酸菜鱼、鱼片粥、鱼片粉等。“现在淘宝上的酸菜鱼，大多数是黑鱼，大家吃久了会腻，加州鲈的口感更好，相信会吸引注重品质的消费群体！”徐金财说。

万亩鱼“棠”的源头活水，不仅来自自主创业的年轻一代，更有“百千万工程”的东风。今年以来，棠下镇紧抓“百千万工程”机遇，推动预制菜产业园建设投产，为打造蓬江区预制菜产业新高地提供用地保障，整合水产养殖等优势农业、健康食品、智能家电等优势制造业、物流、电商等生产线服务业，“美食+文旅经济”消费新业态，力争建设十亿元级预制菜生产强镇、预制菜原材料供应亿元村。