

春满鲁南

2022年“新春走基层”融媒系列报道

曲阜90后小伙儿辞职返乡养鱼

锦鲤畅销，集体致富有新路

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 褚思雨 易雪 通讯员 孔大儒 吴冠兰

立春后，万物生。在曲阜市吴村镇龙尾庄村“90后”小伙徐文政的养殖基地里，满池橙白红黑的小鱼扑扑腾腾，好不热闹。在他的带领下，龙尾庄村集体有了共同致富的产业，一尾尾五彩斑斓的锦鲤成为村民们的“致富”钥匙。在这里，有的锦鲤卖价达数千、数万元，甚至更高。



徐文政和他的锦鲤。

扫码看视频。

里拥有红白、大正、昭和等十多个名优品种，在全国各地的锦鲤大赛中获奖50余次。

外形花纹上做文章
小锦鲤做出大产业

吴村镇龙尾庄村地处九仙山腹地，随着乡村旅游业的发展，这个昔日名不见经传的小山村，逐渐成为四方游客流连忘返的好地方。2019年，龙尾庄村成立锦鲤合作社，邀请徐文政一起“合伙”，共同做好锦鲤产业。

“村里成立龙尾庄锦鲤合作社，村集体建好了鱼塘，盖好了大棚，基础设施全部完善好了之后，我提供鱼苗，提供养殖技术。”借助吴村镇“支部领办合作社”的政策，徐文政成为村里的乡村振兴合伙人。他以成本价为村集体提供鱼苗，提供养殖技术指导和销售平台，借助他的经验、资源和平台，龙尾庄村的锦

鲤养殖场迅速发展起来，成为村集体增收的重要渠道。

流水潺潺，锦鲤嬉戏，百姓和睦。经营红火的合作社，一尾尾五彩斑斓的锦鲤，不仅让龙尾庄村集体有了致富的产业，更成为村民打开致富大门的一把“金钥匙”。现如今，也有不少村民看中了锦鲤养殖，加入到锦鲤合作社当中。目前，龙尾庄全村已发展锦鲤养殖面积近300亩，年投苗量约1500万尾。

一年之计在于春，说到今年的打算，徐文政表示，将从体型、颜色、花纹的分布上做文章，把锦鲤品质提上来，早日实现品牌化。而对龙尾庄村锦鲤产业未来的发展，他提出建议称，希望结合九仙山旅游开发，将锦鲤产业与乡村休闲渔业、旅游服务业融合发展，构建锦鲤全产业链，真正让龙尾庄锦鲤“跃龙门”，让小锦鲤游出大产业。

启动“五大”活动
供电服务提质

本报济宁2月14日讯(记者 郭纪轩 通讯员 袁虎) 2月11日，国网邹城市供电公司召开干部作风建设“大学习、大查摆、大讨论、大整改、大提升”活动启动会，以作风建设“五大”为鲜明导向，动员该公司全体干部解放思想、改革创新、狠抓落实，在“起步就加速、开局就争先”的工作状态中，推动公司业务高质量发展。

该公司以坚决找准“病灶”、坚决动真碰硬、坚决整改提升为目标导向，紧紧围绕

“大学习、大查摆、大讨论、大整改、大提升”五大层面精准发力、精心筹划一系列活动，制定专门实施方案，通过启动“五大”活动，推进干部队伍思想大净化、作风大转变、执行力大跃升。

下一步，邹城市供电公司将持续以当头棒喝、猛击一拳的态度和方式守牢“一排底线”，紧盯安全生产、营商环境、电力保供等重大任务，为邹城供电公司高质量发展注入强大动力。

排查消除电网隐患
安全运行开个好头

本报济宁2月14日讯(记者 郭纪轩 通讯员 王者东) 2月12日，国网嘉祥县供电公司启动“大排查、除隐患、保安全+党建”专项行动。通过打响清鸟巢、零故障、放外破“三大战役”，攻坚消除输电线路缺陷隐患，压降各类跳闸次数，为全年电网安全稳定运行开好头。

“三大战役”将以“两治理、一防范”为重点内容，集中时间、力量开展为期两个月的线路特巡治理。聚焦影响线路安全运行的“鸟巢、树障、外

破”三大隐患，纵向结合“三级联创”包保分工强化参与督导，让干部冲锋在前；横向成立供电所片区、线路、台区党员包保责任区，让党员示范带动，切实把“同劳动”落实到行动中，通过行动质效进一步检验员工队伍落实新“十六字”要求的成效。

扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:刘凯平 组版:曾彦红 校对:施园

锦鲤历经数次筛选
最高一条卖价三万

2月8日上午10点多钟，到了给锦鲤喂食的时间，徐文政拿着鱼食来到鱼塘边。初春时期，天气依旧寒冷，鱼习惯往水底藏。

“别看现在水面平静，一投食就全上来了。”徐文政边说边用塑料瓢敲了敲盆底，咣当咣当几声，橙白相间的锦鲤争先恐后地游上水面。一瓢鱼食洒下鱼塘，接着又一瓢，鱼塘瞬间炸开了锅，满池的鱼扑腾争抢鱼食，水溅得四处都是。

眼前这片养殖基地占地30亩，有10个鱼池，水池中锦鲤多达十余种，以昭和三色、红白锦鲤、大正三色锦鲤为主。“龙尾庄水库多、坑塘多，水质偏硬，养出来的锦鲤皮肤和外形都比较紧致，颜色靓丽。”徐文政养的锦鲤体型匀称，在白底之上有红色的斑块，红白相映，清晰明快。

立春已过，昼夜温差仍不小，这时候徐文政比平时更忙碌，“锦鲤的最适温度为21℃~27℃，但对水温急剧变化适应力不强。”水温升高或下降3℃以上时，鱼就会生病。为此，他需要时时刻刻在鱼场检查水温，晚上也会经常出来走几圈看看。

这两年，市场对高品质锦鲤的认可度与日俱增，徐文政也瞄准了高品质锦鲤。“看这些鱼儿

的游姿，花色千差万别，这是给它们分级的标准之一。”除了检查与喂养，给锦鲤们分出等级，才是徐文政的主要工作。他表示，锦鲤的淘汰率非常高，从出生到出售，要经过4次筛选，10万尾鱼苗，最后就剩下不到1000条，真正的精品一年也就一二百条。但这些精品的价值非常高，再经过后期层层筛选，留下的“佼佼者”卖价能达到上万元，甚至更高。

物流业的高速发展让“活体运输”更加便利，也让龙尾庄村的锦鲤“游”向了全国。作为一名年轻“90后”渔民，徐文政从2017年起就开始通过专业的拍卖平台销售锦鲤，成为互联网上的“养鱼家”。如今，他的锦鲤年销售额达到300万元，其中70%的份额来自网络平台，价格最高的一尾鱼成交价达到了2.8万元。

不认输而且爱钻研
回乡创业闯出名堂

“从小就喜欢鱼，养鱼是我最大的兴趣爱好。”说起与锦鲤结缘的契机，平时话不多的徐文政打开了话匣子。

2014年，23岁的徐文政已有稳定工作。一次和朋友到水族馆买鱼，那一尾尾绚丽绽放的“水中色彩”将他深深吸引，小小的鱼儿不仅品相漂亮，价格更是不菲。“也是在那几年，互联网上锦

鲤文化开始兴起，锦鲤成为了好运的象征，引来众多网友转发锦鲤。我觉得，锦鲤这种鱼一定会逐渐火起来。”对鱼儿的兴趣和热爱以及对锦鲤市场前景的良好预期，让徐文政毅然辞去朝九晚五的工作，回到家乡龙尾庄村租了11亩池塘建起鱼池，搞起了养殖。天气、水质、病虫害等因素都会影响锦鲤的生长情况。“那个时候整体就琢磨养鱼，晚上睡不着觉，熬夜看资料。”徐文政清楚地记得，有一回长到15厘米的锦鲤突然生病，沉到水底。等到发现的时候，价值20万元鱼苗全部翻白肚了。最初的几年，大家对锦鲤的接受程度远不如现在，尤其是在北方，即便是好的锦鲤，也很难卖到理想的价格。

鱼苗进价高，养殖有风险，市场认可度又不高，头三年，徐文政辛苦养鱼，却赔进去七八十万元。因为前期投入成本太高，退出损失更大，徐文政只能“打落牙硬往肚子里咽”。

正是有了前期的积累，徐文政更加用心地钻研锦鲤养殖知识，还跑到外地“取经”，尝试自己买种鱼培育鱼苗，大大降低了成本，养殖的锦鲤无论是量还是档次上都有了明显提升。随着市场对锦鲤的认可度越来越高，从2017年，徐文政的鱼塘开始扭亏为盈，他也把规模扩大到了100多亩，年投放鱼苗500万尾，鱼池

拍卖公告

受托，我公司定于2022年2月23日上午10时在本公司公开拍卖水泥生产线上生产经营范围。

竞买要求：1、竞买人要有丰富的水泥生产经营范围；2、在产业政策下，竞买人须在水泥生产企业经营范围内遵纪守法、合法经营。

展示时间、地点：公告之日起至拍卖日前止，标的所在地。
竞买登记手续：有意竞买者请于2022年2月22日前（到账为准）将竞买保证金50万元汇入我公司账户，持有效证件及银行汇款凭证到本公司办理竞买手续。

户名：山东中正拍卖有限公司
开户行：建行济宁市分行营业部
账号：37001688601050148225
联系地址：济宁市环城西路豪丰庄园营业房北1号
联系电话：0537-2655178 15653711981

山东中正拍卖有限公司
2022年2月15日

- ★ 一次交费五次者，赠送一次
- 一次交费十次者，赠送三次
- ★ 规格:5.7X4.5cm 单价:300元/次
- ★ 每次刊登不得超过两个单位

齐鲁晚报·今日运河
订版电话：0537-2110110

金牌专栏