

乡村故事

一条致富路 一池生态鱼 一腔乡土情

——永福“90后”冯章斌的瑶山“筑梦记”

□本报记者李忠波 文/摄

春日的永福县广福乡龙溪村小江屯，青山叠翠，溪水潺潺。沿着蜿蜒的水泥路进村，便能看到48个蓝色的陆基养鱼池沿着河边整齐有序地排列着，瑶族青年冯章斌正在捕捞鱼。“今天要拉400多斤鱼到柳州门店。”他动作利落，满脸笑容地说。冯章斌，这个戴着眼镜的“90后”小伙，用11年时间，从负债修路的“愚公之子”，成长为带动26人就业的鱼生品牌创始人，在瑶山深处蹚出了一条创业致富路。

命运转折：父子齐心修路

1990年，冯章斌出生于瑶山深处的小江屯。2012年，他大学毕业后顺利在南宁入职从事智能影音工作。当时的冯章斌，凭借出色工作能力，一个月便转正，月薪五六千元，令同龄人羡慕不已。冯章斌也在城市里慢慢扎根。

正当冯章斌的生活慢慢稳定下来时，2014年5月，一通电话改变了冯章斌的人生轨迹。在南宁工作的他，接到了父亲黄元峰确诊肝癌晚期的电话。医生告知冯章斌，若积极治疗，老人或许能维持3至5年；若治疗效果不佳，情况不容乐观。

在这样的生死关头，冯章斌的父亲在深思熟虑后却做出了一个惊人决定：将家里准备给他治病的17万元积蓄，全部用来修村口一条约4公里长的土路，接通小江屯到外面的公路。

“那时的小江屯，只有一条狭窄泥泞的土路连接外界。每逢雨季，村民出行艰难，农产品运输更是难上加难，影响了村子的发展。”冯章斌回忆说，当时父亲想做有意义的事，“父亲深知‘要想富，先修路’，只有路通了，村子才有发展希望。”虽然父亲的决定一开始让家人难以接受，但是冯章斌明白父亲的心愿和坚持，他毅然辞去工作，回村与父亲一起修路。

修路过程艰难，资金很快见底。父子俩四处筹措，向爷爷借、向奶奶借、向村民借，最终又凑出7万多元，挖通了这条通村公路。在乡政府的支持下，4公里长的通村路很快铺上水泥，山路如银链缠绕瑶山，为小江屯带来了发展的生机。

养鱼创业：历经挫折仍坚守

路修通后，父亲了了一桩心愿，安心在家酿酒售卖维持生计。冯章斌看着生病的父亲，想着为他滋补身体，又看到村里山好水好，便萌生了养鱼的想法，这样既能给父亲做鱼汤，养出的鱼或许还能带来收益。冯章斌的想法得到父亲同意。和父亲一起修路的这段日子，苦过累过，冯章斌从父亲身上学到了梦想需要双手来实现的道理。说干就干，冯章斌在家门前挖鱼塘、种草喂鱼，养出的鱼肉质鲜美，让父亲吃到了鲜美鱼汤。然而，2019年5月，病魔还是夺去了父亲的生命。

父亲去世后，冯章斌把酿酒作为副业，决定专心养鱼。2019年，冯章斌贷款10万元，又东拼西凑10余万元，将门前鱼塘改为陆基养鱼基地，建起了16个圆池，并前往广东向专家学习养鱼技术。同年11月，冯章斌买回3000斤草鱼，可鱼却陆续死亡。看着鱼一天天减少，为减少损失，冯章斌含泪将剩下的2000多斤健康活鱼杀掉。冯章斌的岳母心灵手巧，将这2000多斤鱼做成了腊鱼干进行零售。由于价格实惠、口感好，腊鱼干受到顾客青睐，很快就全部卖光。制作并售卖腊鱼干，为冯章斌挽回了2万元损失。第一次养鱼创业虽不算成功，但冯章斌觉得，还不到说失败的时候。

冯章斌总结经验，认为从外地学来的技术在本地不适用，他决定自学养鱼技术。为此，冯章斌查阅大量资料，向各地有经验的养殖户请教，不断摸索。

自学技术后再次开始养鱼，冯章斌购入的第二批鱼死亡率明显降低。很快，冯章斌将16个养鱼圆池扩大到48个。冯章斌明白，鱼塘的鱼放到山里冷水养，关键要做好抗应激反应和筛选好货源。为此，冯章斌每天穿梭在48个直径6米的圆池间，仔细监测水质数据，保证溶氧充足、水流够大。在每天悉心的照料下，冯章斌的鱼品质好，很受桂林市区饭店的欢迎。冯章斌很

快就打开了销路。与此同时，“90后”的冯章斌也深谙新时代的流量密码，他从建鱼池起，便一边干活一边拍摄短视频在网上展示家乡山水，其中一条视频阅读量超百万。

眼见自己创业走上正轨，冯章斌还来不及欣喜，就遇到了新的问题：受疫情影响市区饭店生意受挫，冯章斌的鱼销售陷入困境。不愿轻易言败的冯章斌决定先稳定技术，于是他一边摸索养鱼方法，一边在永福县城卖鱼。在此期间，一次偶然机会，改变了他的创业方向。

转行鱼生：化危机为转机

在永福县城卖鱼时，同乡一位做餐饮鱼生的朋友在品尝了冯章斌用山泉水养的鱼后，认为做鱼生市场前景广阔。冯章斌听后受到启发，他意识到单纯卖活鱼受市场波动影响大，而做成鱼生能提升产品附加值、开拓新市场。为此，冯章斌主动拜师学艺，并前往龙胜各族自治县和横州市等地参观学习。

一头扎进鱼生市场后，冯章斌对自己的要求更高了。在熟人的介绍下，冯章斌来到龙胜各族自治县瓢里镇，拜访一位制作酸水的老师傅，特意定制用于龙胜鱼生的老坛酸头酸水。

“酸水是龙胜口味鱼生的灵魂所在。优质酸水不仅能充分激发鱼的鲜美滋味，更能增添香气。特别是将酸水冰镇后用来浸泡鱼生，入口瞬间，那股酸爽裹挟着鱼生的鲜嫩，令人唇齿生津，回味无穷。”冯章斌说，在系统学习后，他回来调整了养殖品种，选择青竹、刺眼、军鱼、脆肉罗非、草鱼这5个适合做鱼生的品种。冯章斌还通过观看网络教学视频，不断练习切鱼生片的刀工，半年时间切了上万斤鱼，练就了如今快速切出薄如蝉翼鱼生片的刀工。

起初，冯章斌做鱼生时，就自己拍摄一些日常养鱼、切鱼生的短视频发布到网络上。一开始，只有身边爱吃鱼生的朋友购买。2023年1月，他找来有短视频拍摄经验的亲戚，帮忙拍摄抓鱼和做鱼生日常。两个多月后，冯章斌的鱼生生意逐渐火爆，一天最多能接四五十单，销售额达5000多元。每天从下午两点多切鱼生到晚上八点，即便手酸，他也乐在其中。

2023年4月至8月，鱼生生意持续火爆，不少市民专程到永福门店购买。顾客和网友建议冯章斌在桂林市区开店。同年9月，冯章斌在桂林市区开设了一间110平方米的门店，并做起网络直播外卖，生意最好时一天能卖出400斤鱼生。当时面临最大的困难就是同一时间段爆单问题，为此，冯章斌通过开展团购解决了这个难题。令冯章斌印象最深刻的是，一位柳州网友从贵州旅游返回途中，特意在桂林站下车，到冯章斌门店买了5斤鱼生才返回柳州，还有鹿寨县的顾客也常开车来永福购买。2024年11月，冯章斌在柳州市柳北区开设了一家分店。

展望未来：拓展版图再出发

3月18日晚6点，在冯章斌的永福门店内，一片忙碌景象。冯章斌的妻子与工人正专注地杀鱼、切鱼生片、摆盘、打包，几位前来购买鱼生的顾客在一旁耐心等候。刚从桂林赶回的冯章斌，迅速套上围裙，加入切鱼生的队伍。

从深山瑶村起步，经过6年不懈奋斗，如今冯章斌的事业蒸蒸日上，他的运鱼车每日往返于永福、桂林、柳州三地，2024年鱼生销售量突破10万斤。其门店现有员工26人，其中7名是永福返乡务工人员。小江屯村民冯文斌笑着说道：“以前在广东打工，现在和老婆一起回来帮老表做鱼生，端起了家乡的‘生态饭碗’。”

目前，冯章斌的鱼生业务主要以直播外卖为主。谈及未来规划，他满怀信心：“下一步，打算在桂林和柳州的门店开设堂食，还计划到湖南考察，开拓新的市场。”冯章斌立志让小江泉水鱼“游”出广西、迈向全国。

从“雁归青年”到“兴村头雁”，冯章斌以一条路激活沉睡资源，一池鱼盘活生态优势，一腔情凝聚振兴力量，在绿水青山间书写出属于他的创业篇章。



▲冯章斌展示用山泉水养出的青竹鱼。



▲冯章斌和工人将捞出的鱼装上运鱼车。



▲冯章斌在切鱼生。

记者手记

两代人 一条路 一池鱼

2015年2月，我初次走进瑶山深处的小江屯，彼时入村道路狭窄且泥泞不堪。身患肝癌晚期的冯章斌父亲黄元峰躺在椅子上指挥挖掘机修路，只为给村子带来希望，那一幕令人动容。

10年后再访，小江屯已大变样。冯章斌站在陆基养鱼池边，熟练捞鱼、打包，自信满满。他创立的品牌，已让他走上致富路。这些年，负债修路的重压、养鱼初期的挫败接踵而至，可冯章斌靠着不服输的劲儿，把“生态梦”变为现实。

交谈时，冯章斌指着蜿蜒的水泥路，坚定地说要让父亲用命换来的路“活”下去。养鱼池边，布满了冯章斌辛勤的脚印；案板上，上万斤鱼练就了冯章斌的精湛刀工；短视频里，冯章斌朴实的笑容尽显对事业的热爱。面对父亲离世、疫情冲击、技术难题，冯章斌化危机为转机。谈及未来，他目光炽热，立志让小江的鱼“游”出广西，践行“绿水青山就是金山银山”。

两代人，一条路，一池鱼。离开小江屯时，蓝色鱼池上波光粼粼，我仿佛看到许多像黄元峰、冯章斌一样的乡村奋斗者身影。他们以青春为笔，以乡土为纸，创新和拼搏为墨，在时代的浪潮中，书写着乡村振兴最生动的篇章。冯章斌的故事，不单单是个人的奋斗史，更是无数乡村青年扎根乡土、追逐梦想的写照。这些生动的故事，激励着更多人投身乡村振兴事业，让乡村焕发无限生机。