

# 大学生情侣返乡养海马,生动诠释“马上富”

## 年销售额达二百多万,马年春节订单更是爆棚



记者 宋祖锋 青岛报道

2月9日,农历腊月二十二。在青岛市即墨区田横岛省级旅游度假区山东头村的海益发养殖基地大棚内,“00后”小伙万延廷正沿着水泥池边的管道仔细巡查,鞋上沾满了泥渍。“已经两天没怎么合眼了。”他搓了搓冻得发红的手说道。一旁,他的女友王玲璐对着手机屏幕,介绍着池中活蹦乱跳的海马。从2024年4月返乡养殖海马,到如今年销售额达二百多万元,这对年轻情侣,在故乡的海边,写下属于自己的青春篇章。

### 春节是一年中 最忙碌也最甜蜜的“丰收季”

冬季的海边寒风刺骨。2月9日,在山东头村的海马养殖大棚中,万延廷鞋上沾满泥渍,正沿着水泥池边的管道仔细巡查。池中,成千上万尾海马用蜷曲的尾巴钩挂在养殖笼上,随波轻摆,灯光下它们身上的纹路泛着淡淡光泽。“海马其实比较懒,除了觅食,大多时间都在休息,很少游动。”万延廷时而蹲下,用铁钩捞起养殖笼查看海马生长情况;时而检查输氧管路,生怕海马缺氧。

他眉头微锁,专注地检修每一个水池。“这两天降温,管道就是生命线,万一冻住,后果不堪设想。”为了以防万一,他已经连续两天守在大棚里,不敢有丝毫疏忽。在他眼中,池中的海马就像自己的孩子,不容有任何闪失。

大棚另一角临时搭建的“直播工作区”里,则是另一番火热景象。女友王玲璐架起手机正在直播,“家人们看,这是我们养殖的海马,个个活力十足!”她语调轻快,不断在镜头前展示海马和养殖环境。

春节对万延廷和王玲璐而言,是一年中  
最忙碌也最甜蜜的“丰收季”。他们的海马销售正乘着“年味”与“马年”的双重东风,迎来爆发式增长。“马年春节,我们接到很多礼盒订单。不少水族馆也发来订单引进海马,希望讨个好彩头。”王玲璐说,订单从进腊月就开始猛增,越靠近春节越多,春节前能销售10万尾左右。

“客户主要分为两类,一类是购买干海马礼盒作为高档、健康的年货,送给长辈或重要客户;另一类则是公司、商铺、水族爱好者及家庭,购买活体海马,讨个‘马到成功’的好彩头。”王玲璐点开接单平台,待发货列表长得



万延廷和女友王玲璐养殖海马养出大名堂。

令人眼花。

为应对这波高峰,两人早已进入“战时状态”。万延廷负责后端保障,确保养殖环节万无一失,尤其是应对严寒挑战;王玲璐则统领前端,除了直播带货,还要维护电商平台、回复潮水般的咨询、核对订单、安排物流。“累是肯定的,有时候半夜还在回信息。”万延廷望着忙碌的王玲璐说。虽然辛苦,但心里踏实、高兴,尤其是看到自己养的海马被这么多人喜欢,成为传递祝福的礼物,那种成就感无可替代。

### 小情侣不甘平庸 在故乡海边创业

同为“00后”的万延廷和王玲璐是高中同学,大学时却走上了不同的艺术道路:王玲璐学影视编导,万延廷主修播音主持。尽管专业与养殖毫不相干,但两人骨子里都不愿安于现状,渴望闯出一番自己的事业。

大学毕业后,他们短暂尝试了不同的生活。王玲璐曾到公司上班,但很快觉得“给别人打工,不如给自己挣钱”,于是辞职回乡,通过网络和摆摊销售海参等水产。

万延廷则利用专业,在小区附近办起播音主持培训班。课程只在周末才有,月收入六七千元,日子过得挺清闲。用王玲璐的话说,创业前是“饭来张口,衣来伸手”;万延廷没课的时候,也常在家打游戏。然而,这种安稳却让两颗年轻的心感到不满足,“可能我们天生爱折腾,不想年纪轻轻就这么悠闲。”万延廷说。

转机来自一次偶然。王玲璐结识了一位在辽宁大连养殖海马的“东北大哥”。这位大哥最初养海参失败,却凭着一股不服输的劲头,经过四年摸索,掌握了海马养殖核心技术,实现苗种放养后超过95%的高成活率,收益可观。

这个故事深深吸引了两人,他们敏锐察觉到其中的潜力。海马作为名贵中药材,市场需求旺,价格高,长期供不应求。尽管国内近年兴起海马养殖热,但行业普遍存在一个技术瓶颈:很多养殖户无法解决海马后代稳定繁殖的难题。海马繁殖速度很快,约半个月就能繁殖一次,可若技术不到位,新生小海马可能在一个月大量死亡,最终只能晒干出售,利润微薄。

2024年初,两人前往辽宁大连,进行了为期两个月的实地考察学习。亲眼见到成熟的海马养殖技术后,他们心中的创业蓝图愈发清晰。既然已有成功路径,何不将它带回家乡?青岛即墨拥有优良的海水条件和大量海参养殖基础设施,稍加改造便适合养殖海马。两人觉得,是时候趁着年轻搏一把了。

2024年4月,怀揣梦想和学来的技术,万延廷和王玲璐从大连带回2000尾膨腹海马苗,正式开启跨界创业。他们掏出全部积蓄,加上王玲璐姐姐的资金支持,凑齐一百万元启动资金,在家乡田横岛省级旅游度假区的海边承包三个大棚,将原有养殖池改造成了海马的“新家”。

养殖之路远比想象艰辛。“起初什么都要管,海水温度、盐度,海马的生长状态、食料……每个环节都得在棚里亲自盯着,每天只能睡三四个小时。”万延廷回忆。最辛苦时,两人实行“白加黑”轮班:万延廷负责白天到上半夜,王玲璐从半夜值守到早晨。整整四个月,他们每天只能在交接班时见上一面。“他过生日,我们买来烧烤,简简单单就算庆祝了。”提及创业初期的艰辛,两人相视而笑。

海边的日子单调艰苦。他们的手变粗糙了,皮肤晒黑了,但看着海马一天天长大,所有付出都值得。经过六个月精心呵护,他们终于攻克海马后代稳定繁殖的技术难题,海马数量也从最初2000尾繁育到30万尾。

### 打造共富“蓝色引擎” 带动整个产业升级

如今,他们养殖的海马年繁育能力已突破百万尾。更重要的是,一条从“水下黄金”到“共富产业”的清晰蓝图,正在这对年轻人的实践中徐徐展开。

走进养殖基地,海马的价值根据生长阶段被精准划分。三四月大的活体海马苗,作为种苗或观赏用途,市价稳定在每尾10元左右。真正的“价值跃升”发生在加工环节,将生长满一年的海马制成干品,需700到800尾才能凑足一公斤,而这一公斤干品的售价超过1万元。

“我们平时卖得最多的是每斤两三千元的干海马。如果是体长接近30厘米的极品,一斤卖到七八千元也不稀奇。”万延廷介绍,海马作为传统名贵中药材,市场需求刚性且供不应求。

目前,他们累计投入养殖成本300多万元,现已基本回本,即将进入纯收益阶段。“我们想让优质亲本多繁殖几代,优化种群,预计未来的收益规模会非常可观。”万延廷说。

然而,对万延廷和王玲璐而言,个人成功只是第一步。他们的目光已投向更广阔的田野,将家乡田横岛打造成知名的海马养殖产业基地,带动周边渔民共同转型致富。

“传统海产品养殖规模越来越大,价格越来越低,已成夕阳产业。很多养殖户想转行,但苦无门路。”万延廷清楚看到当地养殖业的困境。而海马养殖作为高附加值的新兴“蓝海”,利润可观,正是转型的理想方向。

他们的规划务实而清晰:利用自身成熟的繁育技术和充足的种苗资源,探索“合作社”或“公司+农户”模式。即由他们向合作农户输出技术,提供优质苗种,并统一负责成品回购与销售,解决渔民转型中最担心的技术和市场两大难题。

“想做成一个产业,就要有规模。有规模才能打出品牌。”王玲璐阐述他们的商业思考。通过这种模式,周边渔民能以较低风险获得更高收益,而他们则能从日常养殖中抽身,专注于更前沿的技术研发,品质控制和品牌建设,带动整个产业升级。

此外,他们还在探索海马产业的更多可能,如开发海洋科普研学、观光旅游等项目,旨在提升综合附加值,反哺家乡发展。

从传媒专业的大学生,到年产值数百万元的“新农人”,万延廷和王玲璐用双手与智慧,不仅书写了自己的青春传奇,更以实际行动,为乡村振兴的时代课题,提交了一份充满活力的“蓝色答卷”。

# 一个“野生摄影师”和她拍过的400个“夏雨荷”

记者 陈晨 路董萌 济南报道

济南曲水亭街的青石板路,早已被往来游客踩得锃亮。冬日暖阳下,一个戴着小红帽的年轻身影穿梭其间,举着相机捕捉汉服装扮的游客——她就是野生摄影师“羊毛拍了你”(以下简称“羊毛”)。得益于大明湖夏雨荷IP的火爆,汉服妆造席卷曲水亭街,像“羊毛”这样的野生摄影师也在这条老街上涌现。从2024年底至今,“羊毛”拍过的汉服游客有上千人,其中“夏雨荷”400多人。

初来曲水亭街“打野”拍照是在2024年年中,当时学室内设计“羊毛”刚从一家设计单位离职。因为喜欢拍照,她当过一段时间的模特。在被拍的过程中,“羊毛”意识到,自己也可以拍照。

当时二手CCD相机在年轻群体中翻红,“羊毛”从卖CCD相机开始,转型成为一名野生摄影师。刚出摊时,她害羞得不敢主动揽



摄影师“羊毛”和夏雨荷花灯合影。

客,手里攥着一块手写价目牌,从早到晚奔波,一天下来要走上万步。她至今还记得,自己的第一单生意,是一位大学生带着妈妈,用她的CCD相机拍下一张合影。

当时的曲水亭街与如今爆火的景象大相径庭。“就拿现在全是各种店铺的后宰门街来说,那时这条街几乎没啥特色。”“羊毛”回忆,那时这里也没有汉服妆造。

半年后,大明湖夏雨荷花灯建成,“夏雨荷”古装造型瞬间爆火。“羊毛”记得,当时一位北京摄影师专门赶来,蹲守在夏雨荷花灯前。对方认为,随着夏雨荷花灯的关注度越来越高,前来打卡拍照的人势必会越来越多。事实果真如此。“当时的曲水亭街上,十个妆造至少有六个都是夏雨荷。”那段时间,“羊毛”一天能拍十几个“夏雨荷”,从清晨忙到深夜。

爱美的“羊毛”同样对“夏雨荷”妆造跃跃欲试。2025年夏天,“羊毛”也把自己扮成

“夏雨荷”,并去夏雨荷花灯前拍下合影。

“羊毛”的拍摄工具有拍立得、CCD相机和富士相机。仅拍立得空盒,她已积攒了上万个。一年半下来,经她手拍过的汉服妆造有上千个,其中“夏雨荷”造型400多个。

创业从非一帆风顺,她遭遇过同行恶意诋毁,甚至想过放弃重回职场。“朋友说,现在放弃有点早。”这句话点醒了她。她把委屈化作动力,坚持在社交平台分享客片与拍摄心得,不断创新拍摄思路,心里只有一个念头:“我一直往前跑,让他们赶不上。”

从最初的“打野式”奔波揽客,到如今多数客人从线上慕名而来,“羊毛”认为这份变源于她的真诚。在曲水亭街拍照的一年半,“羊毛”不仅用镜头记录了几百个“夏雨荷”,也同样见证了曲水亭街的蝶变,她始终觉得,这条老街骨子里的韵味从未改变。往来游客的笑容和不断迭代的汉服造型里,藏着这条老街的烟火温情。