

全球首批船载养殖三文鱼首发上市

“海味青岛”再添重磅新品，我国深远海优质蛋白供给开新局

记者 赵波 青岛报道

突破：
从“不可能”到
“国之重器”的深蓝跨越

“国信1号2-2”于2025年11月15日正式交付运营，其核心任务是首次开展大西洋鲑等鲑鳟鱼种的全年连续船载养殖试验，这是全世界范围内在超大型移动式养殖工船上养殖鲑鳟鱼的首次探索。2025年11月，首批大西洋鲑和虹鳟鱼苗在山东海域通过“陆海接力”模式入舱养殖，经过近半年的精心养殖，这些在深远海洁净海域长大的鲑鳟鱼迎来了收获的季节。

据悉，大西洋鲑等优质鲑鳟鱼对水温、水质要求极为严苛，其最适宜生长的水温区间需保持在10℃—16℃，过去我国的高品质三文鱼市场高度依赖进口。得益于工船首创的“游弋式”船载舱养模式，工船可主动躲避台风、赤潮等自然灾害，沿我国沿海进行南北转场，追逐适宜的水温环境实现“全年适温”养殖。

品质：
无缝衔接的极致新鲜
重新定义生食级标准

5月11日，由青岛国信集团投资运营的15万吨级智慧渔业大型养殖工船“国信1号2-2”首批“船载舱养”模式养殖的三文鱼首发上市！首批出舱的三文鱼一经投放市场，便凭借纹理清晰、肉质鲜嫩、营养丰富的出众品质，迅速引爆市场，收获热烈追捧，成功为“海味青岛”区域公用品牌优质名录再添重磅新品。这不仅为青岛市海洋渔业消费升级的里程碑事件，更标志着全球范围内首次在超大型移动式养殖工船上实现鲑鳟鱼的规模化、商业化产出，为我国“蓝色粮仓”建设写下浓墨重彩的一笔。

“国信1号2-2”设有15个标准养殖舱，总养殖水体近10万立方米，单个养殖舱水体高达6000多立方米（相当于2—3个标准游泳池）。依托国内首创的深层取水系统，每天循环16—18次，源源不断地将30—50米深处的纯净深远海水抽入舱内。高频的水体交换不仅高度还原了纯净无污染野生水域，更在舱内模拟出天然洋流，造就了其肌理分明的纹路、鲜嫩爽滑的肉质、脂香醇厚的口感与天然丰盈的营养，一经面世便迅速出圈，掀起



15万吨级智慧渔业大型养殖工船“国信1号2-2”。受访者供图

市场抢购热潮。

好水养好鱼，养殖工船从根本上杜绝了近海污染、寄生虫和病害隐患，确保了三文鱼在纯净、安全的原生环境中生长。经检测，0寄生虫、0抗生素、0药残，国信工船三文鱼顺利通过了《食品安全国家标准 动物性水产制品》(GB 10136-2015)的严苛检验，全面达到生食级标准。“游弋式船载舱养”这一创新突破的养殖模式，不仅突破了地理与季节限制，更重新定义了深远海渔业的可可持续发展路径，为国产高端三文鱼提供了稳定、可控、可

溯源的全链条生产保障。

国信工船三文鱼肌理规整，层次分明，色泽鲜亮自然，脂香顺滑、营养丰盈，富含优质蛋白、Omega-3不饱和脂肪酸、DHA、EPA、维生素及矿物质等，品质显著优于传统养殖产品。相比于进口三文鱼动辄数周的跨国冷链运输周期，“国信1号2-2”打破了时间壁垒——它将三文鱼从深海出水到端上国人餐桌的时间压缩至极致的24—36小时，真正让消费者体验到了“深海直达舌尖”的极致新鲜与高品质消费新体验。

揭秘：

大国重器背后的
“硬核”科技支撑

首批次3000尾、12吨优质三文鱼的成功面市，得益于“国信1号2-2”四大核心系统的智能化升级，真正将“海上流动牧场”推向了新高度：国内首创的深层低温取水系统如同“深海吸管”，持续抽取水下30至50米处(10℃—16℃)的冷海水，一举攻克了三文鱼全年适温养殖的温度难关；智能投喂大脑实现了多品类饲料的24小时精准定时定量投喂，彻底颠覆传统人工模式；配合船上布设的数千个传感器，实现对水温、盐度、溶解氧及鱼群状态的24小时智能监控，大幅降低养殖风险；而全新的舷侧活鱼出舱系统与双品类加工线(产能提升20%)，首次实现大黄鱼与三文鱼同一流水线高效处理。

从“单船突破”“双舰挺进”到“三船联动”，国信养殖工船产业实现了年产超万吨高品质鱼类的养殖能力，为现代渔业高质量发展开辟了新赛道，为深远海养殖和“蓝色粮仓”建设起到了示范推广和辐射带动作用。据悉，国信水产将于5月23日举办新产品、新品牌发布活动，届时将全面展示深远海三文鱼养殖的“中国方案”。

冷库锁鲜跨季卖 饼干跨界拓新途

金乡蒜薹从“被动卖菜”到“主动造链”

文/片 记者 孔茜 济宁报道

冷库锁鲜
时间换空间
错峰销售提高收益

作为全国最大的优质蒜薹生产基地之一，山东金乡常年保持60万亩左右的大蒜种植规模。眼下，新季蒜薹采收已基本结束，各冷库企业正开足马力投入收储工作，通过“时间换空间”的锁鲜模式，破解蒜薹产销难题，稳住产业收益。

“去年入库的蒜薹3月底就卖完了，今年新收的蒜薹已经全部进库，长期储存计划等到元旦后再上市。”金乡某冷库企业负责人申海兵介绍。在该企业的加工车间，工人们正将刚采收的蒜薹分拣、清洗后，按1斤一把的标准捆扎封装，这些经过二次加工的蒜薹将通过冷链发往内蒙古、湖北等地的批发市场，而另一部分则存入冷库中。

蒜薹采收期集中，采收易老化变质的特性，曾长期制约当地蒜薹产业发展，冷库储存成为破解这一难题的核心抓手。“通过精准控制温度、湿度等环境参数，蒜薹保鲜期可延长至11个月。”申海兵表示，当前新季蒜薹呈现供过于求态势，将优质蒜薹储存至冬季蔬菜短缺时段上市，既能有效平衡市场供需，又能提升产品附加值。

5月的大地，蒜薹丰收季节。眼下，金乡冷库中整齐码放的蒜薹静待冬日售出，山东伟龙食品的生产线也在为月底新品上市冲刺。这根承载着蒜农期盼的一抹“翠绿”，正以多元销路，探索一条从“被动卖菜”到“主动造链”的转型之路。



—食品企业收购蒜薹制作休闲食品。

如今，当地冷库普遍采用“对外租赁保鲜服务”或“对外租赁+自主收储加工”的双模式，既为蒜薹种植户提供了稳定的保鲜保障，也帮助整个产业链抵御市场价格波动风险。在销售渠道上，金乡不仅深耕全国蔬菜批发市场，更积极拓展电商赛道，根据平台需求为拼多多等电商供给定制化货源，进一步拓宽了蒜薹销路。

从收购价格来看，今年金乡蒜薹价格呈现明显分层：早熟蒜薹因上市早、供应少，最高收购价可达1.1元—1.2元/斤；随着后续蒜薹大量集中上市，价格逐步回落至0.7元/斤左右。

跨界创新
蒜薹变饼干
小零食开辟大市场

当冷库企业以“时间换空间”缓解金乡蒜薹产销压力时，一场从田间到生产线的跨界实验正在山东伟龙食品有限公司上演。4月28日，伟龙食品的采购团队直奔金乡蒜田，现场收购适合做饼干研发的新鲜蒜薹。次日，公司研发经理再次亲临地头筛选，手握粗壮鲜嫩的蒜薹坦言：“又粗又嫩的蒜薹，正是我们攻克新品需要的原材料。”

在伟龙食品的研发车间，蒜薹经过切段、打泥、榨汁等工序，与面粉、黄油充分融合，进入烘烤环节。出炉的饼干有圆形、正方形两种形态，掰开后可见清晰的蒜薹颗粒，浓郁的蒜香与黄油香气交织弥漫。“我们创新采用蒜薹汁和面的工艺，既保留了蒜薹的营养风味，又解决了生鲜存储难题。”山东伟龙食品有限公司研发经理苏先生介绍，5月7日蒜薹饼干已完成第二轮上机测试，正送往专业机构进行质检，预计两周后出具检测报告，后续还将启动保质期专项测试，为上市做好万全准备。

这一跨界尝试，正为金乡蒜薹打开新的价值空间。传统模式下，蒜薹多依赖生鲜流通，存储运输压力大且附加值偏低；而通过深加工转化为零食产品，则能显著延伸产业链，提升产业效益。若蒜薹饼干顺利上市，将为金乡蒜薹开辟零食新赛道，同时带动更多农户参与标准化种植与深加工环节，形成“田间提质—车间增值—市场增收”的良性循环。

突围启示
构建全链条
被动卖升级多样卖

这根承载着蒜农期盼的一抹“翠绿”，正以多元创新为笔，尝试探索出一条从“被动卖菜”到“主动造链”的转型之路。

这条突围路的起点，源于蒜薹产销陷入多重困境。农户盲目跟风导致的供给失衡、流通链路冗长、深加工短板突出，小农户面对大市场，往往只能被动承受价格波动的风险。

面对如此情形，济宁给出“冷库保鲜+深加工”的双轮驱动破局答案：冷库企业的存储加工模式，让蒜薹实现“错峰销售”，用时间换得市场空间；伟龙食品的跨界创新，则推动蒜薹从低附加值的生鲜原料，向高溢价的零食加工品转型。

这一深加工创新，也恰好与山东省预制菜协会副会长单位负责人王德定的看法不谋而合。“深加工本身就是拓宽农产品销路、提升附加值与利润空间的有效路径。”王德定表示，目前蒜薹的深加工路径相对狭窄，多数仍停留在腌制咸菜的传统模式中，若能突破这一局限，将其开发为休闲小零食，产品的利润空间与市场价值还能进一步提升。

两条路径看似各有侧重，实则同频共振，核心都指向“延长产业链，提升价值链”的破局关键。金乡蒜薹的拓展实践，不仅为自身破解了产销难题，更给全国农产品产销转型提供了启示：唯有跳出“只管种、等着卖”的被动思维，主动构建全链条价值体系，才能最终让农民从产业链的被动承受者，转变为价值红利的共享者”。