



新闻热线 87777777

『心系寻常百姓 可读可用可亲』

宁波晚报



扫码关注
宁波晚报视频号



扫码关注
宁波晚报公众号

今天 多云到阴有阵雨 26℃-33℃
明天 阴有阵雨或雷雨 25℃-30℃

宁波日报报业集团主管主办
国内统一连续出版物号 CN 33-0087

2026年8月15日 星期六
丙午年七月初三

第11364期 今日 8 版



从300万条中 精选9万条 老字号为何 “下乡”选鱼？



高泥村海上养殖网箱。记者 周晖 摄



鲜活大黄鱼。

1 从“统养”到“精养”：一条鱼的品质革命

作为全省知名的大黄鱼养殖核心产区，黄避岙乡拥有3000余亩优质养殖海域，高泥村超六成村民深耕网箱养殖产业，全乡大黄鱼年产值达1.4亿元。

目前高泥村已构建起比较完备的产业体系，拥有国家级大黄鱼良种场，配套建成了黄鱼加工厂、共富展销馆，布局渔旅融合海上综合体，形成育苗、养殖、加工、展销、文旅于一体的产业链。

虽然产业链条日趋完善，但

长期以来，本土大黄鱼以初级农产品流通为主，依赖中间商销售模式，产品附加值低、品牌辨识度不足，优质水产未能实现优价。“我们的养殖方式比较粗放，卖货也是统货价，散户单打独斗、低价走量的事常有，我们一直在寻找突破口。”高泥村养殖相关负责人徐克存坦言。

此次与百年老字号东福园战略合作，为黄避岙乡大黄鱼产业补上了品牌化发展的关

键一环。

而这背后，还将是一场产业变革的启动。过去，养殖户习惯于“统养统卖”——不管鱼大鱼小、肉质优劣，统一按斤论价，中间商压价现象普遍。而东福园的定向定制采购，以高标准食材准入人为牵引，倒逼养殖端从粗放的“统养”模式向分级饲养、以销定产的新模式转型。9万条高品质鱼的背后，是“以销定产”的机制创新和“分级定价”的价值重塑。

2 百年老字号“下乡”：一场双向奔赴

东福园始建于1908年，百余年来，黄鱼始终是东福园菜品的灵魂。央视热播剧《向东是大海》就是以东福园饭店为原型，道尽了百年甬菜里黄鱼独有的乡愁分量。

东福园掌门人张空有一个心

愿：希望厨房烹制的每一条大黄鱼，都有清晰、可靠的源头，供应稳定，品质上乘。

“今天和高泥村达成战略合作，圆了这份心愿。”张空表示，此次合作，双方划定专属深水网箱定制化养殖，建立年度采购与价

格保护机制，联合开发联名黄鱼礼盒，打通“海上渔排—厨房餐桌”全链条，通过标准化生态养殖、精细化品质管控，专属基地养殖的大黄鱼肉质紧实、品质稳定，相较传统初级售卖模式，其市场价值将实现明显提升。

3 从“卖原料”到“卖品牌”：全链条共富的新路径

近年来，黄避岙乡立足自身渔业特色，探索出全链条产业共富工坊新路径，通过“合作社+共富工坊”的联动模式，改变以往散户单打独斗、低价走量的发展模式，让产业链增值收益留存乡村、惠及养殖户。

9万条高品质鱼的定向采购，正是这一模式的最佳注脚。它意味着高泥村的大黄鱼不再是一网打尽、统货出售，而是逐步有了分级标准、品质标签和品牌溢价。

“这次合作打通了大黄鱼从

养殖端到品牌终端的完整闭环，完成了产业从‘卖原料’到‘卖品牌’、从‘粗放养殖’到‘品质溢价’的关键转型。”黄避岙乡党委书记郑波波表示。

记者 周晖
通讯员 董瑜萱 蒋则蔚

8月14日，有着“浙江黄鱼养殖第一村”美誉的象山县黄避岙乡高泥村与“中华老字号”宁波东福园正式达成大黄鱼战略合作，东福园将以定向定制采购模式，每年向高泥村稳定收购约9万条优质大黄鱼，而这些鱼将从该村300多万条大黄鱼中精选而出，东福园将依托自身餐饮门店、节庆礼盒等渠道拓宽市场，为本土特色渔业产业赋能升级。

这不仅是海产品购销层面的合作，也是黄避岙乡深耕海洋特色、迭代升级“共富工坊”、探索渔业全链条共富的创新实践。