

清晨六時許，天色未亮，廣東茂名高州市滿記農業基地的魚塘邊已人聲漸起。百米長的漁網緩緩收緊，水面翻湧，一尾尾銀白色羅非魚躍出水面。廣東茂名高州市滿記農業科技發展有限公司董事長陳光滿站在塘邊，不時指揮工人把控收網節奏，「這批魚經過深加工之後，就會銷往北美、歐洲市場。」目前中國已成為全球最大的羅非魚出口國，而廣東茂名則被業界稱為「中國羅非魚之都」，當地羅非魚養殖面積超26萬畝，年產量達28萬噸，全國每7條羅非魚就有1條產自這裏。

這條原產於非洲的淡水魚，憑藉標準化養殖體系和精深加工能力，正從中國魚塘順着貿易航道游向全球。

年產28萬噸羅非魚游向全球 風味獨特

陳光滿的魚塘基地面積超過500畝，年產羅非魚約150萬斤。「我每天一早就會定期到魚塘巡邏一遍。」本身是養殖戶出身的陳光滿圓圓的臉龐曬得黑黑的，笑容憨厚，凡事都親自上手落腳。每天清早，他都會驅車逐個塘口巡查水質、魚群活躍度以及氣壓變化。「500多畝，一圈走下來要一個多小時。」

日夜值守魚塘 嚴守品質關

「羅非魚一般養殖周期約4個月，從放苗到起捕，每個階段都要嚴格管理。」陳光滿說，一條羅非魚能否「游出國門」，關鍵在於魚塘的養殖條件。在養魚前，魚塘需提前清理、消毒，投苗時間要根據氣候調整，養殖過程中更要持續監測水質與溶氧情況。雖然魚塘已經配備溶氧探頭、增氧機等自動設備，但陳光滿坦言，機器不是萬能的。「探頭如果不及時清潔，也會失靈。缺氧的時候，設備反應不過來，就容易出問題。」為此，陳光滿至今仍堅持人工巡塘與夜間值守結合。

目前，基地產出的羅非魚約八至九成用於出口，其餘在當地銷售，年淨利潤約300萬元（人民幣，下同）。談到出口經歷，陳光滿最感水亦壓力最大的一次，就是2025年被加拿大食品

檢驗局（CFIA）抽中代表中國做羅非魚出口溯源追蹤選定。「全中國只隨機挑選一家進行檢測，偏偏抽到我，感覺運氣好但亦有很大壓力。」陳光滿還記得，當天加拿大的檢驗機構來了大批專業人士，駐紮了一天，從魚塘水質到出口肉內的品質都逐一細查。最終檢測結果，出口檢測超過99%合格率，遠超其他出口水產品。陳光滿說，這也得益於中國水產養殖標準不斷提升，讓全球市場對於中國的羅非魚養殖監管有信心。

近500養殖企帶動10萬農戶就業

陳光滿是從2009年開始養殖羅非魚。彼時，茂名的出口規模僅為如今的十分之一。「以前是好魚也賣不出好價。」過去十多年，隨着養殖標準化、加工能力提升以及出口渠道拓展，行業逐步成熟，價格亦隨之回升。他預計，今年羅非魚的出口收購價約為每斤4至4.2元，較去年有所改善。

類似這樣的羅非魚養殖基地，在廣東隨處可見。香港文匯報從廣東省農業農村廳查詢獲悉，廣東現有羅非魚養殖面積約60萬畝，2024年全省羅非魚養殖產量約80.87萬噸，產值約73億元。廣東羅非魚主產區包括茂名、湛江、廣州、江門、陽江等地。被譽為「羅非魚之都」的茂名，全市26萬畝養殖水面，分布着近500家規模化羅非魚養殖企業，形成了高州、電白、茂南三大核心養殖區，帶動近10萬農戶從事羅非魚養殖相關產業，人均年增收超2萬元。數據顯示，今年一季度，茂名羅非魚水產品出口達3.2萬噸，同比增長39.2%。

複製成熟經驗 育出脆肉羅非魚

除了產業規模提升外，中國出口羅非魚的產品品質與附加值也在迭代升級。在廣東中山，特色脆肉羅非魚憑藉獨特



茂名是中國最大的羅非魚生產基地，被譽為「中國羅非魚之都」。圖為茂名一個羅非魚養殖基地農戶在捕魚。

口感開闢全新市場。當地依託養殖脆肉鮭的成熟經驗，通過採用蠶豆等飼料養殖，培育出肉質爽脆的脆肉羅非魚，風味別具一格。

在一畝清澈的脆肉羅非魚養殖魚塘前，廣東優配供應鏈管理有限公司總經理梁少文告訴香港文匯報記者，公司租下約400畝魚塘試水養殖，如今已擁有1,200多畝基地，年產量約1.5萬噸。品類升級帶來顯著溢價，普通羅非魚售價每斤三四元，脆肉羅非魚單價可攀升至十多元。

「脆肉鮭勝在肉厚，脆肉羅非魚則更加鮮美。這裏有巨大的產業化與深加工空間。」他告訴香港文匯報記者，企業歷經反覆試驗，攻克飼料配比、養殖管控等技術難點，成功掌握脆肉羅非魚核心養殖技術。他們目前已與仲愷農業工程學院建立脆肉羅非魚養殖學研項目合作，掌握了脆肉羅非魚的養殖、飼料、加工、流通等12項專利技術。

採訪過程中，讓香港文匯報記者頗感意外的是，小小的一條羅非魚，產業鏈早已與全球市場緊密相連，中東局勢、國際油價、海外貿易政策等外部變化，都會直接傳導至產業端。今年以來，脆肉羅非魚需求不斷增長，價格亦隨之上漲。「因為燃油及能源價格上漲，推高了物流、餐飲及食品加工成本，歐洲市場對白肉魚的消費結構正在發生微妙

變化。」梁少文表示，價格更低、供應更穩定的優質脆肉羅非魚，開始逐漸取代原屬於鱈魚、三文魚等品類的市場位置。

加工產品符合西方飲食習慣

「因為脆肉羅非魚肉質緊緻，所以還可以開發出魚丸、魚餅甚至漢堡魚肉餅等產品，很符合西方人的飲食習慣。」梁少文說，他們最近在歐洲市場推廣魚漢堡產品，做法更接近西式快餐。「例如在意大利等地市場反應不錯。」他對今年市場前景很樂觀，預計脆肉羅非魚銷售量將增長50%以上，公司營收目標也由去年的一億多元，提升至超過兩億元。

大批羅非魚經港轉口輸歐美

過去，美國長期是中國羅非魚最大出口市場，但受關稅壁壘、貿易環境變化影響，行業主動調整布局，中國的羅非魚開始游向更廣闊的市場。「現在訂單結構明顯改變了，美國市場的訂單在減少，歐洲佔比上升，中東、非洲市場成為新增方向。香港及東南亞等周邊市場就承擔轉口與緩衝角色。」梁少文說，公司養殖的幾款脆肉羅非魚產品已進入香港市場，香港既是終端消費地，更是重要的國際貿易中轉樞紐，大批脆肉羅非魚經香港轉口，源源不斷發往歐美各地。



廣東寶路生物科技有限公司的工作人員在為羅非魚苗注射芯片。



廣東寶路生物科技有限公司工作人員在為已經注射芯片的羅非魚種苗掃描芯片，然後錄入信息。



廣東寶路生物科技有限公司的商品魚苗被包裹好準備出售。

金融授信

中國人民銀行茂名市分行聯合地方政府最近推出「整鎮授信」，為10個鎮914家經營主體提供合計9.33億元授信，覆蓋種苗繁育、養殖、加工、冷鏈及銷售全鏈條。

風險防控

廣東將羅非魚納入政策性農業保險體系，對養殖成本、價格波動及病害風險提供60%至80%的保費補貼，為養殖戶兜底。

高州市滿記農業科技發展有限公司董事長 陳光滿

標準與品牌建設

當地聯合科研機構建立從種苗到加工的全流程標準體系，並推出「吊水羅非魚」「脆肉羅非魚」等高端產品，推動產品從「量」向「質」轉型。目前，高端產品佔比已由2023年的5%提升至12%，價格最高可達普通產品的十倍。

整理：香港文匯報記者 盧靜怡

從一尾魚苗到鮮活成魚，再到深加工產品，羅非魚全產業鏈的價值持續提升。而這一切的根基，牢牢繫於種苗之上。想要培育出品質過硬、能遠銷全球的羅非魚，魚苗從誕生之初，就要經歷層層篩選，如同一場嚴苛的「選秀」。

廣東省茂名市茂南區高山鎮的魚苗基地，每天清早就已經是一片忙碌。廣東寶路生物科技有限公司的羅非魚育苗池邊，工作人員穿着水靴來回穿梭，過水、打杯、充氧、封袋，一連串動作乾淨利落。基地門口，十多輛裝滿清水的運輸車排起長隊，等候裝運。一袋袋淺綠色的羅非魚苗被小心提起，迅速送往全國各地的養殖場。看似不起眼的小小魚苗，背後有着一套嚴謹的培育流程。

「我們從160至200個家系中篩選出最優的8個，再從中挑出最好的個

體進行製種，確保魚苗性狀穩定，同時避免近親繁殖，才孕育出這樣一批魚苗。」

廣東寶路生物科技有限公司綜合部經理周丹介紹，他們培育的魚苗價格在國內雖偏高，但銷量也是最大的，目前市場佔有率約35%。該公司在水產育種、營養、循環水等領域掌握先進技術，擁有頂尖專家團隊，解決了種源「卡脖子」問題。種苗，被業內視為水產養殖的「芯



魚苗也要「選秀」 國產種苗體質強

片」。作為「中國羅非魚之都」，茂名不僅是全球最大的羅非魚養殖基地之一，更是羅非魚育種技術研發落地的重要創新地。香港文匯報記者了解到，廣東寶路是全球最大的羅非魚種苗企業，該企業自主培育的羅非魚苗雄性率高達99%以上，生長速度快、

抗病性強。在適宜水質和飼養條件下，魚苗約三個月即可長至一斤以上，大幅縮短養殖周期。在魚苗培育池中，成群幼魚在水中快速游動，密密麻麻，充滿活力。

抗病性提升約30%

「我們深耕羅非魚育種20年，已建立從基因篩選、親本培育到魚苗孵

化的完整體系。」公司總經理蔡興奇表示，通過種質優化技術，魚苗抗病性提升約30%，生長周期縮短約15%。目前，公司已在廣東、海南布局5個科研生產基地，並建立起國內領先的羅非魚種質基因數據庫。



脆肉羅非魚走出國門，走上海外食家的餐桌。