

# 148项活动拉开青岛文旅消费黄金季

6月全市将以“乐动青岛·和鸣东西”为主题，邀请市民游客共赴山海之约

□青岛日报/观海新闻记者 马晓婷

6月2日上午，市政府新闻办召开“一月一主题”文旅促消费主题系列新闻发布会，介绍6月青岛市文旅促消费活动情况。6月，全市将以“乐动青岛·和鸣东西”为主题，统筹文艺演出、民俗节庆、文博展览、体育赛事等文旅资源，推出148项特色活动，为市民游客提供品类丰富、体验多元、优惠务实的产品与服务，持续点燃夏季文旅市场热度。

今年以来，以“一月一主题”文旅促消费活动为引领，青岛文旅市场“淡季不淡、旺季更旺”的均衡发展格局加快形成。6月，青岛顺势而上，全域优质文旅供给抢先拉开夏季文旅消费大幕，将传统旺季提前引爆，让“黄金窗口期”切实转化为“黄金增长季”。此外，青岛邀请奥运冠军陈梦担任“青岛文旅推广大使”，推出城市公益宣传，全方位呈现青岛的活力与魅力。

## 开放聚势，国际文旅“破圈”

6月的青岛，海风温润，暑气未至，初夏的温度恰到好处。紧扣上合峰会纪念日节点和入境游体验热潮，青岛将推出多项文旅活动、项目、赛事，以一场兼具国际范、文化味、烟火气的夏日文旅盛宴，让海内外游客共享一城山海、共赴一城芳华。

今天的青岛，正持续放大上海合作组织青岛峰会赋能效应，不断夯实国际化文旅开放根基。“上合之夏”活动季计划于6月26日启动，活动持续至8月。其间，“上合之夏”活动季以“文旅搭台、经贸为核，多元共生”为主题，将举办涵盖经贸对接、民俗节庆、专业赛事等领域16场特色活动，重点策划“上合之夏”厨王邀请赛、“上合之夏”啤酒嘉年华、“上合之夏”中俄十城油画艺术交流展等多项活动。其中，6月26日至27日，厨王邀请赛将在上合之珠国际博览中心举办，定向邀请俄罗斯、哈萨克斯坦、阿塞拜疆等上合组织国家的城市参赛代表队同台竞技，以美食文化为纽带，深化与上合组织国家城市间的经贸、文旅交流合作。

值得一提的是，“上合之夏”活动季期间，备受关注的“丝路千古情”景区计划正式开园。该项目聚焦齐鲁文化、海丝文化与上合元素，涵盖文旅演艺、剧场演出、购物餐饮及配套娱乐等多项功能。建成后，该景区将集中展会上合组织国家的多元文化与地域特色，打造成为集文化展示、演艺体验、休闲娱乐于一体的综合性旅游目的地。

2026上合国际消费品博览会计划6月举办。博览会以“联动全球优品·共享上合机遇”为主题，规划面积1万平方米，设置上合组织及共建“一带一路”国家特色商品、时尚生活、食品饮料等多个主题展区，通过展览展示、商贸交流、精准对接等形式，打造融消费、文化、旅游、经贸为一体的高水平合作平台。

6月，青岛将迎来第七届跨国公司领导人青岛峰会，“购在中国·乐购青岛”峰会消费周系列活动将启幕，线下打造“与峰会共精彩”主题消费场景，线上平台上线峰会专属消费服务和权益礼包，实现重点商圈、特色街区宣传和优惠信息“一键触达”。活动期间，配套编制双语“城市消费指南”“美食打卡地图”“离境退税指南”，串联



起滨海美食、老字号街区、潮流商圈，让与会嘉宾及市民游客一同感受精彩纷呈的消费氛围。一系列国际化活动密集落地，青岛的开放势能将加速转化为文旅消费动能。以品牌活动、大型文旅项目等为牵引，青岛将持续拓展入境旅游市场，提升国际文旅影响力，优化入境便利化体验，让国际旅客“进得来、行得畅、体验好”，在开放中激活文旅消费新增长点。

## 精准发力，场景多元上新

6月恰逢2026年“文化和自然遗产日”、端午节、毕业季等叠加，立足“全域、全时、全员”文旅发展理念，全市打造多重特色文旅体验，全方位满足市民游客多元文旅消费需求。青岛文旅全新推出“票根经济3.0版本”，推动从普惠式让利向精准化、场景化、定制化服务迭代，以更有温度的文旅服务串联起全域旅游盛宴。

结合“文化和自然遗产日”，全市将在6月启动青岛地区非遗宣传展示活动及非遗购物节活动，并组织各区市集中推出非遗体验、端午雅集、民俗手作等系列活动，让市民游客沉浸式感受传统民俗魅力、体悟非遗文化内涵。位于市南区的青岛德国总督楼旧址博物馆将举办“循章溯河——端午非遗寻迹市集”，甄选黄河流域代表性非遗项目设摊体验；平度市将在茶山景区、印象胶东景区、2020公园推出非遗市集、民俗展演、端午祈福等各类体验活动；西海岸新区多点布局，西海岸凤凰岛艺术中心将举办“端午游园”主题活动，同步推出“端午雅集·海上游园季”，市民游客可在观看《海上青岛》的同时感受传统民俗魅力。青岛市文化馆将结合端午主题，在全市范围内举办文艺演出、书画展览等线

上线下系列矩阵活动，串联起插艾草、佩香囊、包粽子、忆民俗、赏展演等多元体验。

毕业季来临，青岛精准打造毕业旅行、研学休闲“一站式青春目的地”。青岛老城·首届大学生影像节颁奖典礼落地大鲍岛文化休闲街区，青岛市首届大学生美术作品展将在青岛市美术馆展出，打造青年艺术展示窗口。青岛大学、青岛理工大学等高校将举行毕业歌会、毕业时装秀、草坪音乐节、全国大学生歌手大赛北方区决赛等系列活动。第十五届“挑战杯”山东省大学生创业计划竞赛落地中国海洋大学，预计吸引全省3000余名师生来青，有效拉动交通住宿、研学体验、城市观光等关联消费，实现赛事聚人、文旅留客、消费旺市的良好叠加效应。

旨在进一步释放消费潜力，提升市民游客体验感与归属感，青岛推动优惠凭证扩容升级，将“票根经济”迭代为“票证经济”，陆续将人才绿卡、海员证、无偿献血证、准考证、结婚证等多类证件纳入票根优惠范围，通过分人群、多场景、分时段定制化服务，让专属凭证成为承载城市温度的载体。随着平台参与商户突破800家，消费场景已从传统文旅餐饮延伸至体育、科技、研学、婚庆等特色领域，让跨界优惠覆盖休闲度假、日常生活的方方面面。接下来，结合啤酒节、帆船周、海洋节等城市重大节点，将推出限时优惠包，依托“一张票根游青岛”小程序等平台持续推送个性化权益，实现惠民福利精准触达、高效落地。

## 全域精彩，惠民精准直达

6月，全市五大类主题活动聚焦演出赛事、文博展会、亲子研学、市集消费、农文旅体验，精

彩连连；六大精品线路涵盖“端午安康·山海纳福、青春无限·毕业狂欢、格物致知·亲子研学、非遗薪传·民俗寻根、上合之光·跨国风情、东西和鸣·田园牧歌”，好戏不断。配套落地一整套接地气、实打实的文旅福利礼包，让市民得实惠、游客享优惠、消费活起来。

演出赛事精彩纷呈，持续引客聚流。大型演出热度持续高涨，落地徐良、张韶涵、陈粒等歌手演唱会共7场，预计吸引11万歌迷。其中，凯撒旅业“CAISSA一声有你”青岛演唱会，将邀请李荣浩、张靓颖、毛不易、阿杜登台，并联动10月20日从青岛邮轮母港启航的爱达·地中海号邮轮推出优惠。专业舞台佳作接连登场，青岛大剧院重磅上演舞剧《永不消逝的电波》、陈佩斯主演的话剧《惊梦》、王中山古筝音乐会等精品剧目；青岛市人民会堂接连推出走近莫扎特、法国作品专场等多场音乐会；西海岸音乐厅将迎来玛希隆大学萨拉萨萨斯克斯重奏。公共文化惠民深入推进，开展文化快闪进景区、广场周演等各级群众性文化活动的，实现艺术与城市深度互动。体育赛事接续落地，建设银行·山东省城市乒乓球超级联赛暨山东省乒乓球文旅嘉年华活动在青开赛，2026CCPC车王争霸赛·青岛站暨“青岛汽车嘉年华”、2026国际柔联柔道大奖赛、第二届全国全民健身大赛等赛事接连开启，进一步集聚人气、赋能文体旅发展。

文博展会、亲子研学、市集消费、农文旅体验等同步上新。青岛市美术馆策划年度大展“水色凝眸——关维兴水彩艺术回顾展”，青岛云上海天打造“不思议境·石窟艺术超感沉浸体验”，AS动漫展、动漫游戏嘉年华轮番登场，更有5场大型经贸展预计吸引21万人次观展；山东港口自动化码头工业研学，东大观码头“嗨！好有我们”主题活动，三江里·东方影都大剧院上演多部儿童剧等童趣活动寓教于乐；第四届青岛国际威士忌节融合潮流生活节、碳水节与文创市集等板块，劈柴院灶起市集、泊里啤酒美食嘉年华等市集全城开花，全方位激活街区商圈消费潜力；宝山蓝莓采摘、青岛星堡童话乐园芳草露营节、李沧区推出百年民俗藏品展、崂山区推出王哥庄大馒头手作课堂等，让市民游客乐享慢生活。

围绕文旅消费全链条，青岛同步推出景区优惠、酒店套餐、餐饮专场、出行补贴等多元惠民让利举措。崂山风景区、茶山风景区、上合之珠在儿童节期间推出免票、特惠票等优惠；青岛市博物馆、金库文博馆、青岛天后宫推出文创产品折扣立减、盖章打卡等福利；青岛云上海天、青岛电视塔、华普索道、东大洋邮轮码头、西海岸凤凰岛艺术中心等景区，分别推出落日双人特惠联票、夜场专属低价票、高考学子索道专属优惠、一分钱童心航线、学生票/毕业生专属优惠等系列消费，青岛旅游集团联合青岛地铁集团推出“全城通一日票”票交联游产品。此外，携手抖音生活服务推出青岛旅游省钱卡惠民项目，深化“平台+政府+商户”三方联动模式，全方位激活文旅消费市场。

这个初夏，148种精彩。6月的青岛，等你赴一场山海之约！

## 今年“两新”政策已带动青岛汽车、家电等销售超百亿元

青岛市发展和改革委员会党组成员、副主任高见做客民生在线，谈深化创新型产业体系建设

□青岛日报/观海新闻记者 杨光



6月2日下午，青岛市发展和改革委员会党组成员、副主任高见做客民生在线，围绕“深化创新型产业体系建设，推进绿色低碳高质量发展”主题与网友在线交流。

网友：“两新”政策已经实施多年，请问今年政策有什么变化？

高见：2026年是实施“两新”政策的第三年。2024年政策实施以来，青岛争取国债支持220余个设备更新项目建设，可以带动有效投资超200亿元；以旧换新政策惠及消费者约750万人次，带动家电、汽车等产品销售超700亿元，有力推动了经济向善、产业向优、民生向暖。

今年以来，青岛汽车以旧换新申领约3.6万辆，家电以旧换新、手机和数码产品购新补贴产品约141万件，带动汽车、家电等销售超百亿元。在消费品以旧换新政策带动下，全市前四个月限上消费品零售额增长5.6%，可穿戴智能设备、智能手机零售额分别增长553.4%和24.7%。

网友：能源供应是城市发展的基本要素。马上将迎来夏季用电高峰，青岛当前能源保障形势如何？

高见：青岛是一个典型的能源输入型城市，随着城市的快速发展，近年来能源需求迅速上升。以电力为例，2025年全市用电量约730亿千瓦时，较2020年增长53.1%；电网最高负荷1481万千瓦，同比增长52.1%。与此同时，青岛能源供应保障能力特别是清洁能源供应能力也加快提升。“十四五”期间，随着海上大型新能源项目的布局落地，青岛将力争实现主要用电量增量由新能源供应。2026年2月，青岛入选国家新型电力系统建设能力提升试点城市名单，将通过试点创新加快推进能源绿色低碳转型、进一步提升能源安全保障能力。

今年夏天，预计青岛能源需求还将保持较快增长，特别是电网最高负荷可达1570万千瓦。在国家、省统一决策部署下，我们也已提前启动度夏准备工作，会同企业强化煤炭、天然气等一次能源增储保供，加快228项电网重点工程建设投运，确保能源电力保障安全平稳。同时，我们还将加快建设虚拟电厂等新型主体，通过技术创新、模式创新加快提升能源体力活保障能力与新能源消纳保障水平。

## “民生在线”下期预告

网谈时间：6月4日（周四）下午2:30—4:00

网谈单位：市海洋发展局

（上接第一版）船上搭载着从福建采购的鲈鱼、包公鱼、真鲷等优质苗种共计10万尾，陆续投放至牧场深水抗风浪网箱开展生态养殖。这批海水鱼最快6月份上市，在伏季休渔期有效补充市民“菜篮子”。

首批10万尾“南鱼北养”鱼苗“安家”青岛，是青岛利用深海网箱开展生态养殖、大力发展设施渔业的一个案例。本次投放的鱼类规格约1斤/尾，相较于传统小规格苗种，可实现当年养殖、当年上市，大幅缩短养殖周期、提升养殖效益。而且，依托深水抗风浪网箱开展“野化”养殖，养殖全程不投喂人工配合饲料、不使用药物，能够让海水鱼类遵循自然规律生长，逐渐消除鱼肉中的“土腥味”，提供原生态品质。

在青岛，“南鱼北养”并不是“新鲜事”。早在2019年，青岛海洋部门为了解决深水网箱养殖品种单一、养殖周期长等问题，并满足休渔期市民对鲜活鱼类的需求，积极推广“南鱼北养+灯光诱饵”网箱养鱼模式，即利用南北海水温差差异，“休渔期”前夕从福建等地选养大黄鱼、真鲷等大规格鱼种，引入我市深水抗风浪网箱中，并利用浮游动物趋光性原理，创新发展“灯光诱饵”养殖模式，即在网箱内安装灯光诱饵装置，利用太阳能发电板为集鱼灯提供电能，利用夜晚灯光吸引周边水体浮游动物和小鱼小虾聚集到网箱内外，供鱼类捕食，最大程度模拟野生生长环境，实现绿色、节能、生态养殖。据初步统计，青岛“南鱼北养”已累计上市优质鱼类约1000吨。

目前，青岛共发展深水抗风浪网箱600余个，主要开展鲈鱼、黑鲷、大鲷六线鱼等海水鱼养殖。特别值得一提的是，青岛加快养殖向更深更远的海域拓展，依托船舶海工产业优势，先后建成“深蓝1号”“深蓝2号”大型桁架类网箱，引发了我国桁架类网箱建造热潮，促进了我国渔业养殖装备向大型化、重型化转变。

其中，“深蓝1号”是我国首个深远海大型渔业养殖装备，可养殖三文鱼30万尾，开创了全球暖温带海域大规模养殖鲑鱼类的先河；升级版“深蓝2号”，搭载自动投喂系统、水下成像系统等多种智能化养殖设备，养殖水体更大，功能性能更先进。2025年，“深蓝2号”迎来首次三文鱼收鱼作业，该网箱共养殖三文鱼近40万尾。

2025年，青岛深海网箱养殖水体125.2万立方米，产量1.8万吨。以深海网箱为载体，青岛加快设施渔业发展，拓展养殖水体，提速渔业转型升级。

## 加快工厂化循环水养殖

当青岛深远海养殖如火如荼，在国内不断彰显影响力的同时，不容忽视的还有陆基工厂化循环水养殖。

走进青岛鲜达生态科技有限公司，整齐排列的养殖池、精密运转的水处理设备，勾勒出一幅现代渔业图景。养殖池里，一尾尾鳜鱼游来游去，养殖鳜鱼的用水取自深井地下水，企业通过完善的过滤系统，对池水进行24小时不间断高效净化。同时，依托自身专利技术，将养殖过程中产生的鱼粪和残余饵料经过加工处理后，转化为有机肥料，实现资源的循环利用。

今年，该企业研发的工厂化循环水养殖技术走进山东省枣庄市台儿庄区，与台儿庄区属国企安农安发集团联合投资，建设良安鲜达工厂化循环水养殖基地。目前，一期工程12条生产线已建成投产，满产后可年产鳜鱼72万斤。二期工程全部建成后，青岛基地与台儿庄基地的总产能将突破300万斤，成为全国最大的鳜鱼工厂化循环水养殖基地。

工厂化循环水养殖系统(RAS)是一种在全人工控制下的工业化水产养殖生产模式，其最核心的特征是养殖用水的净化和循环再利用，具有节水、节地、环境友好、安全高效等突出优势。在青岛，利用工厂化循环水养殖系统进行渔业生产的企业还有多家。

青岛七彩种业科技有限公司自主研发的循环水养殖系统，被称为“超级鱼碗”，水的循环利用率达95%，车间日换水量仅为2%左右。该企业利用“超级鱼碗”养殖墨瑞鳕，养殖效率是普通池塘养殖的100倍，可实现平均每立方水体200公斤、最高300公斤的养殖密度，实现年产墨瑞鳕商品鱼350吨，一年四季上市销售。

青岛清源海洋生物科技有限公司依托黄海所技术优势，针对传统养殖模式存在的土地利用率低、生产成本高等突出问题，创新性地开发了多层车间养殖系统，通过循环水处理、精准环境调控等核心技术集成，使养殖密度较传统模式提升100%，技术密集度实现倍增。2024年，该企业养殖商品海马规模达到300万尾，经济效益显著。

工厂化循环水养殖是推动渔业向智能化、绿色化、集约化全面转型的重要途径。眼下，青岛国信集团加快建设年产5000吨陆基三文鱼项目，着力打造北方最大的三文鱼养殖基地；青岛蓝色种业研究院加快打造三文鱼产业园，开

展三文鱼的种质资源保藏利用、种质创制、高效繁育及生产等业务。这两个陆基大项目中，都会使用工厂化循环水养殖系统。

青岛也在“真金白银”支持设施渔业发展。“海洋20条”明确，鼓励新建或升级改造工厂化养殖基地，按配套设备投资额的50%或新增总投资额的30%给予奖补（企业两种方式仅可选择其一），单个企业最高奖补500万元。支持桁架类养殖装备（包围水体1万立方米以上）建设，按总投资价30%给予奖补，不同规模奖补上限同国家标准，最高1000万元。支持大型养殖工船（载重5000吨以上）建设，按总投资价30%给予最高1500万元奖补。鼓励建设活鱼运输船等深远海养殖配套船只，按照建造费用的30%给予最高500万元奖补。

以设施创新为着力点，青岛正不断绘就现代设施渔业高质量发展新图景。

## 山姆开业半月，“鲈鱼入水”搅起商业变局

（上接第一版）更可以成为区域旅游消费的新引擎。“旅游团+山姆”的模式能否在青岛落地，把“胶东1小时消费生活圈”变成可消费、可体验的旅游目的地？这正是青岛下一步可以探索的方向。

### 卷市场——供应链“链”上青岛好品

依托全球供应链优势，山姆在把世界级商品引入青岛的同时，也与本地优质企业携手，助力“青岛好品”走进千家万户。

在一楼的青岛啤酒产品销售区域，不少顾客驻足试喝。据了解，为迎接青岛山姆开业，青岛啤酒特推出三款“限定”产品。其中，天蓝色包装的青岛啤酒德式小麦为山姆定制款精酿，青岛啤酒浑浊IPA和青岛啤酒香茜西柚C则是山姆限定款包装产品。

“德式小麦麦香浓郁，口感很顺滑，听说只卖一个月，多囤几箱！”市民李先生边说边提着一箱啤酒往购物车里放。在山姆的货架上，像青啤一样的青岛好物可不少——日辰股份为山姆定制菜品和调味品，新希望琴牌乳业代工香草风味发酵乳，旺年食品代工速冻米面、预制菜，逢时科技是山姆在磷虾油品类的独家合作伙伴……

在搅动本土供应链的同时，山姆也倒逼这些企业跳出舒适区。其高标准准入规则，推动

青岛本土企业生产体系向精细化、标准化与规范化迭代。

“山姆的筛选门槛严苛，我们虽说是做功能性食品，但从一开始就按照医药级标准建设磷虾油生产透明工厂，81个摄像头实现全流程可监控，山姆的准入审核打下了坚实基础。”逢时科技相关负责人介绍，从初次接触到最终上架，双方经历了长达三年的沟通与验证，而这三年的“拉扯”主要集中在产品验证和实地验厂环节，也从侧面印证了山姆对品质的把控之严。

日辰股份与山姆的渊源始于更早——最初，它以“幕后供应商”的身份，通过与国内众多头部食品加工企业合作，将成型产品送入山姆；直到两年半前，才正式以自有预包装调料产品与山姆建立直接合作。

合作中，山姆深度参与供应链管理，并通过终端消费数据反向驱动，进一步深化企业以用户为中心的产品开发理念。

“山姆货品的迭代速度快，这就倒逼企业升级产品，提高研发能力。”日辰股份相关负责人表示，比如在原料上，企业需要探寻除大豆油外的亚麻籽油、山茶油等更健康的油品，且原料必须地道，这对供应商的稳定供应能力是一大考验；在工艺上，则需要升级设备，优化技术指标以保持风味稳定；在使用场景上，还要充分考虑山姆会员的消费水平和烹饪习惯，再做产品企划。

逢时科技也表示，会根据山姆会员的消费偏好，专门定制产品包装和礼盒设计，并通过山姆渠道持续收集大众在大健康领域的新需求，通过新技术、新产品迭代，推动品牌和市场更好地链接。

这一“品质升级—渠道赋能—市场反馈—产品迭代”的良性发展闭环，已转化为实实在在的业绩增长——自去年8月入驻山姆后，截至去年底，山姆助力逢时VIK品牌线下业务增长达33.3%；今年3至4月，山姆山东双店开业备货直接拉动逢时VIK线下业绩增长达64.8%。

### 卷商业——周边商业半年招商签约率超七成

山姆在商业板块的“鲈鱼效应”也很明显——

竞争之外，山姆对周边区域的商业带动更为直观。

在青岛山姆会员商店西侧，绿地中心MALL的商业空间开始活跃——依托“毗邻地铁、靠近山姆”的区位优势，肯德基、东镇老火锅、瑞幸咖啡、沪上阿姨、好想来等连锁业态已抢先入驻，教培、娱乐等业态也在陆续落位。

“绿地中心商业MALL项目总面积1.6万平方米，共两层，去年年底开始对外招商，目前签约率已超七成。”绿地中心商业MALL项目相关负责人透露，项目预计在今年9月整体开业。“我们主打‘逛在山姆、吃在绿地’，招商以餐饮业态为主，和山姆业态形成‘互补’。”

除了商业MALL外，绿地中心两个塔楼也热闹起来。“两个塔楼大约1000多套商住两用的公寓，其中三成为民宿，山姆开业后，短途游客明显增多，民宿提前迎来‘旺季’，其余公寓也多服务于山姆工作人员及供应链企业。”

紧邻该商业MALL的绿地中心底商，空置率也明显下降。

“刚入驻时，周边商户还不多，现在陆续都上来了，以餐饮、便利店、咖啡精酿等为主，比较社区化。”主打日咖夜酒的0.5×（半速空间）于去年2月正式开业，其主理人孙璐感慨，“山姆开业后，不光是周边的商气上来了，店内客人也多了起来。”

相隔百米的绿驰咖啡，主理人韩弋益也有着同样的感受。“山姆开业后，店内客流明显增加，尤其是周末，到店人数是平时的两倍。”

与绿地中心商业MALL一路之隔的瑞岛路星岸广场，规划了农贸市场、美食广场、便民商服区以及足球场、网球场、露营基地等业态，目前，农贸市场和停车场已经投用。因离山姆近便，不少顾客为了省去堵车的麻烦，干脆把车停在星岸广场。“我们正加紧推进其他板块建设，力争商服区今年9月开放、美食区年底开放，承接山姆的部分客流。”瑞岛路星岸广场项目负责人说。

对于该片区发展，不少入驻业户建议趁热打铁，丰富资源，实现抱团发展。一是补齐业态短板，引入更多餐饮、清吧等业态，填补线下消费缺口，形成联动，激活社区商业与夜间活力。二是强化文旅配套，依托“后海”资源和丰富的民宿资源、旅居客流，形成“游客观光+逛山姆”的新节奏。

山姆这条“鲈鱼”才刚入水，它泛起的涟漪还在扩大。