

# 通过“农业+”深挖热带特色现代农业新内涵,打造全新农博品牌 农博会助力农业供给侧结构性改革

## 亮点1 营销理念升级 从卖产品到“订单式生产”

现场销售额1061万余元,签约订单超14亿元……今天,为期3天的2018年第九届海南(屯昌)农民博览会带着丰硕的成果,落下帷幕。

2012年以来,屯昌按照“海南冬有冬交会,夏有农博会”的要求,不断创新办会方式,农博会越办规模越大,越有特色,越有亮点,布展面积从1.2万平方米扩大到4万平方米,参展企业从130余家增加到700多家,已逐渐成为名副其实的全省农业盛会,成为全省品牌农产品、甚至是全国农产品营销平台,是全省农民致富的“金桥梁”。

本届农博会以“循环、绿色、品牌、农业+”为主题,以“乡村振兴战略”作为贯穿展会的主线,突出“绿色”和“品牌”两大特点,通过“农业+”的方式深挖热带特色现代农业的新内涵、新产品,打造全新农博品牌,助力农业供给侧结构性改革。

“一斤蜂蜜336元,不仅相对于市场普通蜂蜜价格贵很多,而且没有现货。”在农博会的屯昌馆,蜂农廖忠诚带着自家的特色品牌“廖老三蜂蜜”前来展销。奇怪的是,展位前仅摆放了几瓶蜂蜜样品,他也不忙着推销和售卖蜂蜜,而是向前来购买蜂蜜的消费者发放印有二维码和微信号的名片。

“我不是来现场卖蜂蜜的,主要是

来接受顾客的线上订单和提前确定明年的蜂蜜订单,到时我会邀请购买者一起去采蜜。”廖老三说,京东商城、阿里巴巴等国内知名的电商平台及企业汇聚农博会,我们的农产品可以入网销售,线上销量还不错。

“廖老三蜂蜜”并非个例,在农博会现场,多个展馆的农产品皆“展而不售”。“参加农博会最主要的是借助这个平台扩大影响,并接受顾客下订单。”定安馆的展销商户陈修宇介绍,借助农博会平台,实现“先订后种”,让种植户没有了后顾之忧。

这样的模式受到消费者和客商的认可。在5月18日举行的“农博之梦”农产品产销对接暨农业项目招商推介活动上,来自广东、四川、浙江等省内外的20家农产品生产和销售企业以及农业行业协会进行订单签约,投资额超14亿元,订单金额远远大于现场销售额。

屯昌县政府相关负责人表示,今年有多个展馆的客商以接受现场订单为主,而不是单纯卖产品,有效提升了农博会的档次和成交额,也改变了过去传统的农产品展销模式,同时,农博会不断拓展电商渠道,为客商搭建立体营销网络,不断推进农业供给侧结构性改革。

## 亮点2 聚焦生态循环 展示农业实践中的“科技范”

“农博会不只是农副产品展销和交易的平台,更应该是前沿农业科技和先进农业业态交流、分享的舞台。”主办方相关负责人表示,在今年的农博会上,专门设置了生态循环农业展馆,通过图片展出、文字介绍、实物展示和沙盘模型展出等

形式,展示全省各市县生态循环农业建设中的先进经验,展现我省农业实践中的“科技范”。

“来自定安的食用菌生态循环农业模式,琼中的桑蚕生态循环农业模式,文昌的椰子生态循环农业模式……在今年农博会上,全省各地生态

循环农业建设的先进经验被‘一网打尽’。”参展市民王欢在生态循环农业展馆里,认真地聆听工作人员用沙盘演示生态循环农业的运行原理。“这样的展览很有必要,让我们能够更新农业生产观念,提升农业发展的绿色意识。”他说。

屯昌县政府相关负责人表示,生态循环农业是现代农业的发展方式,不仅可以推进农业产业转型升级,同时也是解决农村生态环境,建设美丽新农村的具体要求。该县将借助农博会平台,进一步宣传生态循环农业,吹响绿色农业号角。

## 亮点3 共话共享农庄 为推进乡村振兴献智献策

“乡村振兴,关键是产业要振兴。”如何促进乡村产业转型升级,壮大乡村经济,打通阻碍乡村振兴发展的症结,已成为各界关心的热点和难点问题。

5月18日,以“扎实推进乡村振兴战略,加快建设美好新海南”为主题的2018年海南乡村振兴战略论坛在农博会分会场屯昌猪哈哈的农庄举行,来自省内外的专家学者和农业从业者,紧扣乡村振兴主题,就推进共享农庄建设、促进产业融合发展、

增加农民收入、大力推进休闲农业和乡村旅游等话题进行深入探讨,为我省推进乡村振兴战略献智献策。

“发展共享农庄,不仅是升级休闲农业和海南乡村旅游产业的有力举措,也是帮助乡村实现产业转型升级,实现乡村振兴战略的重要渠道。”中国国土经济学会休闲农业专业委员会秘书长吕彦表示,发展共享农庄,是能够盘活农村土地、人力资源,引进社会资本,号召人们共建农村的

有效措施。

“共享农庄是生活美学和休闲商业功能的有机融合。”屯昌梦幻香山芳香文化园总经理杨琳认为,共享农庄要营造打动心灵的乡愁场景,营造互联网时代场景,吸引粉丝社群。目前,在先进经营理念引领下,梦幻香山以芳香田园为主题,推出民宿、农家园林餐厅、香草体验等近10项服务体验项目,深受游客欢迎,吸引了一批香文化体验粉丝。

“屯昌通过‘共享’,让市民、游客也参与到农场的运营中来,享受到农耕的乐趣,也让农民享受到收益。这建立在必须守住生态底线的基础上,用好各类政策加快推进共享农庄的落地以及开工建设。”屯昌县政府相关负责人表示,该县在发展共享农庄时,不仅要求守住乡村的青山绿水、生态环境资源,同时还加快水网、路网、网络、乡村公厕等基础设施的建设,提升农民安居幸福指数。

## 农博会“吸睛”又“吸金”

为期3天的2018年第九届海南(屯昌)农民博览会在5月20日完美收官。来自12个国家和地区的700多家企业齐聚屯城“赶集”,作为农副产品的展销“嘉年华”,农博会早已成为人们购买乡土好货的绝佳场地,也引来众多客商签约投资。

来自陕西的游客丁翠玲和朋友特意来到屯昌逛了一次农博会,“逛农博会,一次性买尽海南名优特产,方便又实惠!”琳琅满目的商品,海南农业三十年的发展历程,我觉得农博会不仅是展销农产品的平台,更是展示海南农业发展成就的舞台!”特地带家人从海口赶来参加农博会的王先生说。

客商陈锐今年是第一次参加农博会,三天的展销盛会,让他寻找到了很多的商机和机遇。在农产品产销对接的签约仪式上,他和琼海的一家禽畜养殖企业签订了3400万元的文昌鸡购销合同。

“农博会‘吸睛’又‘吸金’!今年的农博会主题尤其切合现在农业发展的要求。”陈锐认为海南拥有得天独厚的自然条件,绿色、生态、健康的农产品具有很强的市场竞争力。“海南不缺少好的农产品,缺少的是对农产品的深加工以及对其品牌的打造,希望在政府的引导下,可以看到更多的高质量的海南名优特色农产品。”陈锐说。

被海南高品质农产品吸引的客商并不止陈锐,在“农博之梦”农产品产销对接暨农业项目招商推介活动上,10个市县谈成20个采购订单,签约总金额达14.0282亿元。

此次签约订单包括菠萝、火龙果、荔枝、蜜瓜、苦瓜、屯昌黑猪、黑皮冬瓜、文昌鸡、山柚油等多种农产品购销订单。其中签约订单金额最大的为昌江蜜瓜6亿元,屯昌黑猪的购销订单总额也超5亿元。

## 数读农博会

2012年以来  
农博会布展面积  
从12万平方米扩大到4万平方米

参展企业  
从130余家增加到700多家

已逐渐成为名副其实的全省农业盛会,成为全省品牌农产品、甚至是全国农产品营销平台,是全省农民致富的“金桥梁”

“农博之梦”农产品产销对接暨农业项目招商推介会  
签约总金额达14.0282亿元

此次签约包括  
菠萝、火龙果、荔枝、蜜瓜、苦瓜、屯昌黑猪、黑皮冬瓜、文昌鸡、山柚油等多种农产品购销订单

签约订单金额最大的为昌江蜜瓜6亿元  
屯昌黑猪的购销订单总额也超5亿元



农博会上展示的特色农产品。



2018年第九届海南(屯昌)农博会主会场一派热闹的景象。



近年来,农博会不只是农副产品展销和交易的平台,更成为前沿农业科技和业态的交流平台。

为期3天的农博会现场销售额达1061万余元、签约订单超14亿元。

## 让海南农产品线下飘香线上红火

售,打通线上展销渠道。

处处可见的“互联网+”元素,成为了今年农博会的一大特色。

农博会现场,来自四川的林女士对线上购物方式赞不绝口,“我想买这家店的椰冻奶酪寄回老家给亲朋好友们尝一尝,只要关注该店的微信公众号,扫二维码便可直接在网上下单,方便快捷。”

“现在品质好的蜂蜜在市场上供不应求。这两年通过电商销售平

台,我们的蜂蜜品牌闻名岛外,经常有客人订不到货。”蜂农廖忠诚高兴地谈起电商发展给自家特色品牌“廖老三蜂蜜”带来的新销路。

“以前哪想过,地里的苦瓜在自家门口的展销会上就能轻松地卖出省外,甚至卖出国门。农博会让我一个普通农民也有了新视野!”参加过多次农博会的屯昌县枫木镇木榔村村民陈仲吉说,自农博会举办以来,平台越来越高,不

仅连通了省内外的农产品销售网络,更让田地里的地瓜、苦瓜等乡土货走出了国门。

近年来,农博会不断创新展销方式,拓展营销渠道,搭上互联网发展“快车”,让海南的农产品实现了线下飘香,线上红火的热销场面,也为客商搭建立体营销网络,使展会品牌影响力不断升级。

截至目前,屯昌县建成村级电子商务服务站80个,县电商服务中心

正式运营。同时,屯昌县还引进阿里巴巴菜鸟物流参与建设县级农村电子商务仓储配送中心,农村电子商务发展迅猛。此外,屯昌县电子商务进农村综合示范项目通过国家考核验收。

下一步,屯昌县将继续发挥与阿里巴巴等互联网企业合作平台作用,加速发展农村电子商务产业,加快推进“互联网+农业”等现代服务业。