



■ 本报记者 邓钰  
通讯员 陈少波

“往常大家吃的龙眼都是黄色外皮的，这地里却种着红皮龙眼，还有紫肉黄皮和黑皮黄皮……”4月26日一早，在位于白沙黎族自治县荣邦乡大岭岭的海垦龙江果树良种良苗研发示范基地(以下简称良种良苗基地)，当地网络主播郑云和搭档在直播。

“上周二基地挂牌后，我们天天都来这直播。”为何热衷在此直播？郑云说，一是直播间的观众们爱看这些奇特的种苗，二是因为看到良种良苗基地加快建设，作为土生土长的大岭人，他们由衷地感到高兴，“这是大岭的喜事呀，人人都盼着基地赶紧发展壮大。”

郑云的话道出了大岭人的心声。“海南苗木看大岭”，苗木产业是当地人之为自豪的发家产业。然而，盛名之下，大岭苗木产业存在着规模小散弱、质量参差不齐、产业链条弱、核心技术自主性不强等局限。

为此，海南农垦龙江农场公司积极寻找破局之道，通过科企联动共设专家工作站，建设示范基地，加快产学研协同发展，在标准制定、良种良苗培育、人才培养等方面发力，推动传统苗木产业转型升级，添绿生金。

海垦龙江农场公司加快产学研协同发展，推动传统苗木产业转型升级

# 老牌产区苗新图

一大困惑 小苗木如何打造大品牌

大岭苗木产业有多火？郑云深有感触。“家家懂育苗，人人使剪刀。这话说得一点也不夸张。”在她的童年记忆中，总有长辈手持园林剪，穿梭田间嫁接、扦插、育苗的身影。

在省内，大岭算得上成规模的老苗木产区。早在20世纪50年代，原大岭农场看中这里地势平坦、土壤肥沃、雨水充沛等优势，在当地开展专业性橡胶选育种工作，并根据发展需求，选育芒果、油梨(牛油果)等数十种水果及经济作物种苗，积累了深厚的技术基础。

“虽然后期原大岭农场在机构改革中不复存在，集中的种苗科研功能也逐步消失，但深厚的积淀给这里留下了人才、技术和销路等基础。”龙江农场公司经营管理部部长焦俊介绍，经过60多年发展，大岭地区形成了一支从苗木培育、种植到销售的队伍。

粗略估计，大岭当地和周边乡镇从事苗木种植经营的家庭有500多户，共培育芒果、菠萝蜜、油梨等20多类130多个品种的热带果树苗木，其中芒果苗、莲雾苗、菠萝蜜苗、橡胶苗等市场销售和转运销售量在全岛约占50%的份额。

守着好基础，大岭的苗木产业却一度“薄利多销”四个字挂钩。

“苗好卖，但卖不出价格，卖不上档次。”郑云说，大岭苗木虽然名气大，但缺乏大品牌、价格不高，有些苗农甚至低于市场批发种苗，“为此，我从外地返乡创业，成立了电商企业，通过线上图文推广和视频直播等形式推广本地苗木。”

小苗木如何打造大品牌？为破除产业桎梏，龙江农场公司和中国热科院热带作物品种资源研究所(以下简称热科院品资所)合作，对大岭苗木产业进行摸底调研，并制定发展规模。

“总体而言，大岭苗木产业目前还处于粗放和低端阶段。”热科院品资所果树研究中心主任高爱平介绍，经过调研发现，当地苗木产业存在市场主体“小散弱”问题，多是农户单打独斗闯市场，追求即时利益为主。这就直接导致了新品种苗木培育数量少，多是引进外地品种，自主知识产权品种少。

“此外，苗农多跟着市场走，什么火就卖什么，缺乏系统的科学规划。”高爱平说，正因苗农缺乏研发能力和配套技术作支撑，并不了解苗木的特性，基本没有后续跟踪服务，便卖不出好价格。此外，还因为苗农间技术水平不同，缺乏行业标准，导致苗木质量和出圃标准参差不齐，议价能力弱。

一次探索 合作促转型 苗木卖好价

粗放生产无立足之地，大岭苗木产业转型升级迫在眉睫。

“相比较过去小而杂乱、质量参差不齐的状况，苗木种植的专业化、标准化和品牌化才是当下的发展方向。”焦俊说，市场的直接反馈，刺激了当地产业开启从粗放走向精细的转型，“大家认识到，要效益就必须采取新理念。”

据了解，在海南农垦改革中，龙江农场公司接管原大岭农场，公司决定挖掘整合当地人才、土地、市场等苗木种植产业资源，以企业作为市场主体，和热科院品资所等科研机构深入合作，打造科技化、规模化的苗木产业园区，引导职工群众抱团发展，打造品牌，壮大升级大岭苗木产业。

“没有卖不出去的苗子，只有不符合市场需求的苗子。”焦俊的话一针见血。他发现，经过走访调研，虽然大众品种和质量参差的苗木卖不出好价格，但标准化种植的苗木仍旧走俏，主干、分枝点、树冠统一的苗木以及稀奇品种的苗木还是供不应求。“要跟市场接上轨，不仅品种要好，苗形要好，档次也要提高，只有符合市场需求的苗木才有出路。”他说。

基于对市场的摸索，龙江农场公司决定“分两条腿走路”，用“推广标准化生产、集约化种植、景观化培育”的新玩法助推大岭苗木产业转型升级——一方面面向大众市场，主推市场需求量大的菠萝蜜、芒果等高质量、高标准种苗，另一方面面向景观、加工等高端市场，销售自主培育的“名优特新”高附加值种苗。

“我们从科研成果转化、标准制定、技术培训等方面，和龙江农场公司开展深入合作，推动大岭苗木产业升级。”高爱平介绍，热科院品资所组建专家团队入驻专家工作站，并在项目规划、咨询等方面提供跟踪服务，双方共建产业园。双方还将共同制定种苗繁育、出圃标准并开展技术培训，逐步实现“四化”，即工人技能化、服务队伍专业化、龙头引领规模化、专业组织联动化。“比如说，要用什么基质、砧木如何选择，出圃高度如何等，都要有统一标准。”高爱平说。

“经济效益之外，科研意义也至关重要。”热科院品资所所长陈业渊说，双方将联合进行新品种推广，于每年引进一项种苗新品种，以“优良品种+优质种苗+技术支撑”进行选育和推广，以此不断提升果树科技创新研发能力，提升海南农垦以及我省果树产业科技含量，筑牢做强果树种业“芯片”。

据统计，目前，双方已在良种良苗基地里合作引种、培育紫肉黄皮、黑皮黄皮、手指柠檬、猫山王榴莲、嘉宝果、冰淇淋果等20多类苗木品种。

新理念让苗农们不断自我革新。“虽然看似比以前折腾了，但有规模、有标准了，我们卖苗的底气更足了。市场份额没少，赚到的钱更多。”当地苗农们说。



4月26日，海垦龙江果树良种良苗研发示范基地内，网络主播郑云在展示当地苗木。

一份期待 全链条打造 种苗产业园

方向既定，前景明朗，大岭人对于苗木产业多了一份期待。

“我们以苗木培育为核心，打造区域公共品牌，形成‘绿色银行’，进一步提升产业附加值，推动三产融合、全链条发展。”焦俊介绍，龙江农场公司深度融入乡村振兴，突出产业支撑，走出了一条三产融合的发展路径。

站在果树良种良苗基地，放眼四望，郁郁葱葱的高品质、高价值苗木尽收眼底。据了解，该基地所在的海南白沙大岭热带水果精品苗木培育产业园中，还规划了采摘区、科研区、度假区和农旅融合区等功能区。

据了解，下一步，龙江农场公司将以市场需求为导向，建设4个现代化育苗大棚，并配套建设智慧农业系统；开设民宿、房车营地、热带水果科研区等，建立从种苗培育、引进到加工、销售的全产业链，打造生产、生态、生活同步，农旅融合发展的热带水果苗木培育产业园。

“大岭苗木产业的转型发展，对白沙和白沙垦区延伸产业链条、优化产业布局、实现产业规模的跨越式发展有着重要影响。”白沙县委常委何劲松表示，白沙县委县政府将充分发挥协调、服务职能，为基地建设和公司发展提供全方位的服务、创造更为有利的发展环境。

“有了大品牌、大公司带动，市场越做越好，最终受益的还是果农哟。”看着生机勃勃的良种良苗基地，郑云笑得灿烂。(本报牙叉4月26日电)

促销售

## 乐东乡村振兴服务中心与橙心优选开展战略合作

本报抱由4月26日电(记者邓钜)海南日报记者4月26日从海南农垦荣光农场公司获悉，由该公司与乐东黎族自治县农民专业合作社联合会、北京世纪国源科技公司等单位投资组建的乐东县乡村振兴综合服务中心，已与橙心优选公司达成战略合作。双方将着力构建“互联网+现代农业”服务支撑体系，为乐东特色农产品搭建专属销售渠道，实现农产品“源头触网”。

据了解，橙心优选是滴滴旗下的社区电商平台。平台拥有完善的仓储配送体系，围绕社区居民日常生活所需，采用“今日下单+次日送达+门店自提”的模式，以便捷的方式和舒心的服务满足不同用户的差异化需求。

借此契机，橙心优选将对乐东农产品提供市场营销推广与支持，打通当地农产品上行渠道，打造县域农特产品品牌，进一步推动农产品产业结构提档升级，助力乐东推进乡村振兴战略实施。

抢鲜机

## 加强田间管理、完善购销方案 东路农场公司“东妃”荔枝即将上市

本报文城4月26日电(记者邓钜 通讯员黄闻涛)海垦“东妃”荔枝上市在即，4月26日，在位于文昌市东路镇的荔枝种植基地，海南农垦东路农场公司组织人员开展田间管理和统筹荔枝上市工作。

目前，东路农场公司正加强田间管理工作，目前已有1.1万亩荔枝投产。今年“东妃”荔枝成花率达96%以上，因受前段时间连续降温降雨天气影响，各荔枝基地都出现不同程度的掉花现象。经过后期的针对性管理，荔枝生长情况趋于稳定，坐果率达90%以上，预计年产量在1000万公斤，相比去年产量提升35%。

在强化田间管理的同时，东路农场公司经营管理部近期也在为完善荔枝购销方案和荔枝上市保障工作做准备，成立多个工作小组，为荔枝线上线下购销工作保驾护航，保障公司经营效益。

摘荣誉

## “华茗杯”2021年绿茶、红茶产品质量推选结果出炉 海垦5款茶叶产品上榜

本报海口4月26日讯(记者邓钜)4月26日，中国茶业流通协会公布第十届“华茗杯”2021年绿茶、红茶产品质量推选结果，海南农垦系统5款茶叶产品榜上有名。其中，“瑞军潭红茶”荣获特别金奖，“白沙绿茶”荣获金奖，“白马骏红”“白马岭绿茶”南海绿茶“荣获优秀奖。

据了解，本次活动的参评样品品类众多，覆盖了我国主要的绿茶、红茶生产地。活动共收到来自全国省份的465个有效参评茶样，其中绿茶270个，红茶195个。经国内茶叶权威机构专家依据参评茶叶的综合品质进行评定，最终选出特别金奖80个、金奖145个、优秀奖169个。

据介绍，中国茶叶流通协会是我国茶叶行业权威的服务、协调及管理机构，此次评奖的含金量较高。这也证明了海南农垦系统的茶产品有过硬的品质，有助于提升消费者对海垦茶业集团茶叶产品的信任度。

抓业绩

## 中坤农场公司实现营收开门红 一季度获利近4000万元

本报屯城4月26日电(记者邓钰)4月26日，海南日报记者从海南农垦中坤农场公司获悉，该公司一季度实现总收入4217.54万元，完成年度预算的38.33%，实现利润总额3925.91万元，完成年度预算的44.17%，实现营收开门红。

据了解，下一步，中坤农场公司将根据海南农垦“十四五”规划确定的目标任务，并围绕屯昌县“十四五”规划、公司资源禀赋和产业基础，因势利导制定“十四五”规划。该公司还将加快项目推进，重点推进与海垦猪业公司产业协同发展，为配套育肥场养殖小区项目选址，落实制定农贸市场运营方案等工作。

治“两违”

## 东新农场公司开展“两违”整治检查工作

本报讯(记者邓钰 通讯员张晚玲 王康伊)连日来，海南农垦东新农场公司组织人员走访万宁市南桥镇、长丰镇等，对企业所处各片区的“两违”工作进行季度检查。

此次检查以听、看、走、访等形式进行，该公司检查组详细了解其下属各单位2021年第一季度“两违”整治工作及2020年度“两违”整治工作情况，详细查阅“两违”工作台账、巡查日记等，并到现场实地查看，与各单位共同探讨如何更好地开展“两违”整治工作。



四月二十六日，航拍海垦龙江果树良种良苗研发示范基地。本版图片均由海报集团全媒体中心记者蒙美顺摄

## 海南农垦积极“上新”，备战“五一”旅游市场 “溶洞+光影”趣味足 “温泉+火锅”风味佳

■ 本报记者 邓钰

“五一”假期将至，如何在激烈的假期旅游市场竞争中突围？连日来，海南农垦各大企业不断丰富文旅产品供给，创新营销推广模式，携手美团、携程等OTA平台推出推广活动，为广大市民游客送上新营销、新玩法、新体验。

“景在光中生，人在景中游。”4月26日，在位于儋州市雅星镇的石花水洞地质公园内，看完一场溶洞光影秀的游客王凡大呼惊喜，这种结合光影

艺术和溶洞景观的奇特体验，令游客们连连称赞。

据了解，近年来，随着以“90后”“00后”为主的旅游消费群体成长壮大，旅游精品化成为趋势，人们对新玩法、新体验的需求日益提升，希望在旅游中获得更多精致、新奇的感官体验。

“注意到这一趋势，我们积极创新产品，因地制宜打造溶洞光影秀。”海南石花水洞地质公园运营总监洪莉云向海南日报记者介绍，石花水洞内有洞穴、化学沉积形态、溶蚀形态、石林

等，展现了大自然的鬼斧神工。而光影秀是这两年新兴的演出形式，因其震撼的视觉效果极受年轻消费群体欢迎。

为此，石花水洞地质公园依托溶洞内石壁的原有自然形态基础，借助前沿科技手段和特效装置打造出螭穹厅、龙阙厅、时光隧道、光影幻境等四大主题区域的主题光影秀，给游客带来多重震撼。

“光影艺术加上溶洞景观的复合体验，能够给游客带来‘1+1>2’的感官冲击。”洪莉云说。

与此同时，在位于儋州市兰洋镇

的海南莲花山温泉森林养生文化景区(以下简称莲花山文化景区)，工作人员正紧锣密鼓地调试游乐项目，以升级服务，为即将到来的“五一”假期客流做准备。

海南农垦旅游集团蓝洋温泉旅游公司总经理郑夏鸿介绍，目前，莲花山文化景区已经建好了“高空秋千”“摇摇池”等游乐项目，将尽快调试，确认项目的安全性，以便在假期投入使用，给游客带来全新体验。

值得一提的是，“五一”期间，莲花山文化景区还将依托当地的特色

资源，推出极具特色的温泉火锅美食等。

此外，海南农垦各企业还瞄准市场需求，结合自身资源禀赋，针对生态旅游、红色旅游和研学游等品类，推出文旅产品，进一步激活旅游市场，拉动旅游消费：在位于海口市三门坡镇的海垦红明荔海共享农庄推出优惠住宿套餐；海垦神泉集团旗下的好汉坡温泉国际度假酒店也将推出“五一乐翻天”套餐等产品。

(本报那大4月26日电)