

海南 俗荔季

海报 深观察

入夏以后，走进海口市秀英区永兴镇大大小小的荔枝园，个头硕大的荔枝王品种荔枝果已开始挂红，沉甸甸压弯了枝头。园内，果农们和全国各地的收购商、电商平台热络地谈价下单，预订下一颗颗还在枝头的佳果。

荔枝，在古代因果子不能离枝，否则“色香味尽去矣”而得名。似乎因应这个名称，今天荔枝的销售几乎在枝头就完成了。2023年海南荔枝产销季甫一开始，海南日报记者就观察到，“订单农业”日益成为琼北各荔枝规模化产区和高品质果园的主要销售渠道，在保障果农增收的同时，有力推动了水果供应链建设和果品质量的提升。

种销皆不愁 | 果农扩产信心足，电商引领消费潮

自今年4月海口火山荔枝挂果以来，海口永兴镇永德村果农王诗孝电话就响个不停，几乎都是打来的求购荔枝的。

今年海口火山荔枝迎来大丰收，总产量预计可达10.94万吨，同比增长30.9%。“过去，碰到荔枝丰收年，因担心果子滞销，我们果农根本高兴不起来。”种了10多年荔枝王，王诗孝见证了海口荔枝从“买方市场”到“卖方市场”的变化。

王诗孝还记得，就在7年前，果农采摘后运到市场、收购商采购的传统方式还是荔枝最主要的销售渠道。“果农们每年眼巴巴盼着他们来。碰到丰收年，收购商压价。担心果子烂在地里，我们亏本也得卖。”他说。

海口市农业农村局相关负责人介绍，近年来，海口通过严格把控果品质量，提升冷链物流效率，开展系列营销推广，让火山荔枝品牌效益日渐凸显。在荔枝还未离枝时，预购订单就从全国各地纷至沓来，有效破解了荔枝产量“大小年”难题。

看到近几年荔枝价格坚挺，王诗孝今年把果园面积又扩了8亩，还装上了自动喷灌系统。“打开阀门就可以给果树自动浇水，省时又省力。结出

的果子味道更甜，能卖出更好的价钱。”王诗孝说，过去对荔枝销售心里没底，担心投得多亏得更多，“今年还没下果，基本就被预订完了。20亩荔枝园保底收入有25万元，几万元的喷灌设备很快就能回本。”

电商销售渠道的加入，也是荔枝形成“订单农业”模式的又一大动力。从综合电商平台到生鲜垂直电商再到社交媒体、直播和“私域”，荔枝触网始终紧跟电商发展潮流。

记者了解到，我省荔枝主产区各级政府 and 产销龙头企业几乎都打造了电商销售渠道，或邀请主播直播带货。海口市农业农村局邀请“网红达人”入园直播，让全国游客、收购商零距离感受火山荔枝魅力；琼山区拓展“地头直播”推销等新型社交电商渠道，实现从供应方向供应链的转变；秀英区举办直播电商人才培训，邀请直播电商达人教授果农电商运营技能和直播技巧；文昌东路镇策划举办荔枝网购节，利用电商平台开展促销，提升荔枝品牌美誉度和影响力……

某种程度上，在荔枝季节品味鲜甜的荔枝，这件事本身已经成为社交网络上场引发广泛关注、实现自动传播的“事件营销”。

品质最关键 | 以销定采品质高，分级分价钱景好

一颗荔枝就要10多元，这是今年海口上市的荔枝新品种“仙桃荔”的订单预售价格。这一新品种，吸收了无核荔枝和荔枝王两个中高端品种的优点，品相好、果大、肉厚、口感细滑，成为今年荔枝季备受瞩目的“明星品种”，其绝大部分产量都以“订单”方式预售一空。

在许多浸淫行业多年的业内人士看来，果品品质是决定订单来去的根本因素。

干了7年生鲜电商，海南厚利绿色农产品有限公司总经理吴晓静深切感受到，传统荔枝收购模式下尤为不利的是，部分果农为了抢上市时间，无论绿果还是红果都一股脑摘下来卖，对海南荔枝的品质和品牌都有很大损害。

为此，吴晓静从四五年前就开始以“订单”方式同荔枝种植大户合作，以高于市场价收购，但前提是要按照个头、甜度等指标分级，并保证果子要达到三分之一以上才能采摘。“因保证了品质和口感，赢得了市场和口碑，我们公

司荔枝年销售量从最初的50多万斤增加到目前的150万斤。”吴晓静说。

“按照荔枝种质、品质、品牌标准化规范化管理，并通过电商平台不断拓宽销售渠道，海口荔枝已逐步形成了‘以销定采’模式。”海口市农业农村局相关负责人介绍，该模式可减少产销两端信息差带来的损耗。同时，果农根据订单按荔枝成熟时序采摘，也能最大程度保证海南荔枝的优良品质。

事实证明，“订单农业”模式广泛被荔枝市场采用，品质是关键。近年来，尝到“甜头”的果农也明白了其中的道理，主动加大投入，做好品质管控，让海口火山荔枝逐渐打入全国中、高端市场。

为规范火山荔枝产品标准，海口打造了8个现代化标准化分拣中心，对荔枝进行标准化分拣与打包。通过海口火山荔枝“一物一码”溯源系统中各项基地数据的采集分析，确保生产周期内可追溯；经过严格筛选的荔枝集中运输到分拣中心，按果品等级进行分拣，保证当天打包统一发出。

物流是保障 | 冷链保鲜达全国，空路提速越重洋

1万斤陵水荔枝出口意大利，西班牙、荷兰等国，15批次价值60万美元文昌荔枝空运出口加拿大……曾经离校即败、走不出海南岛的荔枝，如今已经可以飞越重洋。

荔枝品质关键在“鲜”，没有现代化的供应链就谈不上“订单农业”。

过去，因受限于保鲜条件，海南荔枝销售范围基本在岛内，卖出岛最远就到广东。冷链物流建设是海南荔枝从南方走向全国乃至全球必须迈过的门槛。

为确保荔枝的品质和新颖度，各级政府部门和种植大户在仓储保鲜和冷链设施上加大投入。“出口荔枝对冷链保鲜提出了更高要求。”除了基本的预冷处理，海口良羽种养专业合作社去年还专门采购了制冷机，“有了制冷机，可以直接让果肉温度降到2℃。预冷后直接装上冷链车，最大程度锁住荔枝的鲜甜。”该合作社负责人黎善良介绍。

航空运输成为荔枝鲜达全国的关键。

“全国95%以上的城市已实现隔日运输可达。”京东物流海南区域销售负责人傅人良告诉记者，公司深入果园揽收，并通过早、晚两波次航班保障荔枝及时发运。目前，荔枝航空出港航线已达30多条，航空舱位资源超过140吨。顺丰今年也在海南投入3架荔枝专机，荔枝发运航空最高峰值可达172吨/天，为荔枝极速送达全国保驾护航。

荔枝“过海”也在提速。每年，海口新海港、秀英港都开辟荔枝车绿色通道，确保荔枝车安全快速出岛。今年5月17日起，海口新海港还为荔枝车辆提供专班专船服务，保障荔枝车享受登船“一条龙”便捷服务的同时，还确保装载速度快，装载效率更高。

省农业科学院热带果树研究所副所长胡福初认为，我省可借鉴荔枝产业发展经验，拓宽“订单农业”覆盖领域，让更多水果品类向高产、高品质、高效益方向转型升级，推动热带特色高效农业提质增效。（本报海口5月19日讯）



游和美乡村 享火山荔枝

5月19日，椰城香见·2023海口火山荔枝月采摘季活动在琼山区三门坡镇荔海共享农庄启动，市民游客纷纷走进荔枝园，体验荔枝采摘的乐趣。部分市民穿上古装走进荔枝园体验“穿越”。火山荔枝妃子笑。文/本报记者 计思佳 图/本报记者 袁琛

定安县龙门镇举办荔枝采摘节，农文旅融合发展带动农户增收 荔枝枝头俏 荔农林中笑

■ 本报记者 李璇

又到荔枝丰收季。5月19日，定安县龙门镇先锋村光辉岁月共享农庄负责人周庆丰很忙。当天，定安县龙门镇第二届荔枝采摘节启动，农庄正是指定采摘点；同时，他还要忙着在抖音上直播销售荔枝。

现场采摘12元一斤；挑选精品果进行精包装，线上销售5斤158元，每斤30多元……细算单价，周庆丰十分喜悦。再看销售量，以每箱5斤计算，开播两天已卖出精品装和普通装荔枝约3000箱，总计约1.5万斤，总销售额约30万元；线上销售荔枝采摘门票单价18.8元，已售出2000余张。

曾经，农庄的荔枝还卖不出这个价格。“我们有荔枝200亩，平均每年收获荔枝约40万斤，以前销售都面向批发市场，虽然不愁卖，但价格相对较低。”周庆丰说，而且农庄里的荔枝树都是老树，已有22年，基本上都已达到最大产量，没有增长空间了。还能怎么开拓销售渠道，让荔枝卖出好价钱呢？

定安县龙门镇荔枝采摘节的举办给周庆丰的荔枝产业吹来了东风。“荔枝是我们龙门镇的重要产业之一，全镇种植荔枝上万亩，年产值近2亿元，带动劳务、消费等收入超过6000万元。近两年，我们一直在探索打造龙门荔枝品牌，打响龙门荔枝知名度。”定安县龙门镇委书记苏汝成介绍，从去年起，定安县龙门镇开始打造荔枝采摘节，在全镇开展荔枝评比，并将获得荔枝一等奖的光辉岁月农庄作为主要推广采摘点，以农文旅融合的方式打开荔枝小镇的振兴新局面，让更多人不仅愿意种荔枝，更愿意种好荔枝，同时通过荔枝采摘节，让更多优质荔枝既能卖出去，也能卖出好价钱。

“去年我们尝试过直播，不过效果不理想。”周庆丰说，连续两年在该镇的荔枝评比中获得一等奖并成为该镇荔枝采摘节的指定采摘点，让他意识到打造农庄荔枝品牌大有可为，而且更要做出专业、做出品质，不能总是小打小闹。

在本届荔枝采摘节到来前，周庆丰申请光辉岁月农庄商标，通过分拣精品果与普通果，全新设计产品包装，推出普通装和精品装两种规格，并联动专业直播团队直播售卖；邀请抖音达人拍摄宣传视频，线上推广荔枝采摘节门票，以互联网思维、年轻态方式推广农庄荔枝品牌。

周庆丰说，在龙门镇委镇政府的牵线搭桥之下，农庄和中国邮政达成合作协议，无论是线上订购或是线下采摘的荔枝，都将搭乘中国邮政航空荔枝季专机，48小时内直达全国各地，让游客实现从树枝上到果盘里的无缝衔接。

目前，该农庄每年在荔枝园维护、采摘、打包等方面雇佣本地固定工人12名，季节性用工每天300人次，每人每天两三百元不等。同时，免费向本地农户供苗并提供技术指导，开展不定期培训班，目前已经带动近50户村民种上荔枝。

“政府搭台，百姓受益。下一步我们会继续依托荔枝采摘节的开办，进一步规范镇内荔枝种植及产业发展，让种植农户都能借助这个平台实现增收致富，同时带动劳务、消费更多收入。”苏汝成说。（本报定城5月19日电）



荔枝丰产增收，农户笑得开怀。定安县融媒体中心供图

琼海博鳌东屿岛旅游度假区“晋级”为国家级旅游度假区

本报海口5月19日讯（记者刘晓惠）5月19日，文化和旅游部发布公告，确定海南省琼海博鳌东屿岛旅游度假区、江苏省宿迁骆马湖旅游度假区、广西壮族自治区北海银滩国家旅游度假区为新一批国家级旅游度假区。

推动旅游度假区发展，对优化旅游产品结构、促进旅游业转型升级具有重要意义。截至目前，我国国家级旅游度假区数量达到63家，其中海南有2家，除了此次入选的琼海博鳌东屿岛旅游度假区，还有三亚亚龙湾旅游度假区。

据了解，博鳌东屿岛旅游度假区是博鳌亚洲论坛年会的举办地，有1000余间顶级客房、30多个风格各异的温泉泡池。从空中俯瞰，整个东屿岛就像一只缓缓游向南海的巨鳌，鳌头独立，三江入海，四面环水，风景独特，岛上植物丰茂、宛如世外桃源。

中国旅游日 三亚主题活动丰富多彩

本报三亚5月19日电（记者李艳玫 通讯员李欢）5月19日，“中国旅游日”三亚主题活动启动，通过丰富的惠民产品和精彩的惠民演出，带领广大游客体验诚意满满的美好旅程。

5月19日至22日，三亚市旅文局、市群众艺术馆将在鹿回头景区举行“开放三亚、活力三亚、幸福三亚”主题演艺周活动，组织草坪音乐会专场演出、街舞快闪、综合文艺展演等惠民演出，邀请广大市民游客免费观看。

此外，三亚各景区、酒店、旅行社、民宿、婚庆、海鲜餐饮、体育旅游、亲子旅游、房车露营等多家涉旅企业提供了上百个惠民产品，时间从5月持续至9月。优惠产品将通过“惠惠游三亚”小程序进行发布，市民游客可以通过小程序领取优惠券使用。

活动现场，三亚还发布了2023年暑期营销推广计划、三亚放心游平台五星评价体系（试行版）、三亚市潜水行业高质量服务标准，并对首批潜水行业高质量服务企业和第二批三亚市品质旅游服务商家进行授牌。

三亚市人民政府有关负责人表示，三亚将以本次活动为契机，推出更多“宠游客”系列活动，营造消费热点，提升旅游热度，加大旅游资源整合力度，精心打造特色旅游产品，优化旅游消费环境，提升旅游服务质量，促进三亚旅游高质量发展。

2023第三届中国风筝板巡回赛 琼海博鳌站开幕

本报博鳌5月19日电（记者陈子仪 王黎刚 通讯员林精）5月19日，2023第三届中国风筝板巡回赛琼海博鳌站正式开赛，来自上海、北京、福建、广东、中国香港、中国澳门、新西兰等省市地区和国家代表队及俱乐部的200余名专业运动员齐聚博鳌，乘风逐浪。

据介绍，本次比赛设水翼风筝板、双向板TTR和风翼板三个竞赛项目。水翼风筝板分大众组男子个人场地赛、专业组男子个人场地赛；双向板TTR分大众组、大师组、专业组男子个人场地赛；风翼板分公开组、大师组、超级大师组男子个人场地赛，赛期5天。

中国风筝板巡回赛是由中国帆船帆板运动协会主办的赛事，目前已连续举办两届。赛事面向专业队运动员和广大的风筝板运动爱好者。本次比赛还实现了国内风筝板赛事的首次直播。通过直播平台将风筝板比赛实时传递给观众，提供更加丰富和立体的观赛体验，让观众近距离感受混合了风筝、帆板、冲浪、滑水、滑板等多种运动元素的风筝板运动，体验其时尚新颖和精彩刺激的特点。

据了解，第三届中国风筝板巡回赛琼海博鳌站风翼板竞赛项目是首次亮相海南，也是我国首次举办风翼水翼板相关比赛。随着风筝水翼板也逐渐步入大众视野。风翼板由手持风翼及水翼板组成，携带方便，可玩性更高，对于风力及场地要求不高，结合了不同类型的冲浪运动特点，正受到越来越多人喜爱。

我省恢复开通“太原—海口—悉尼”航线

本报海口5月19日讯（记者邵长春 通讯员杨映娟 耿卫星）海南航空太原—海口—悉尼HU447航班5月19日19:40从太原起飞，经停海口后将于当地时间5月20日13:10抵达悉尼。据悉，该航线也是今年以来我省开通的首条洲际航线和“一程多站”国际航线。

海南航空将采用空客330宽体客机执飞太原—海口—悉尼航线，每周执行2个往返航班，旅客可以选择海航航空集团旗下航司的航班，从国内110个城市经海口中转至悉尼。旅客从悉尼经海口返回内地，也可在海口美兰国际机场或市区免税店购物，享受海南自贸港免税政策带来的购物优惠及便利性。

目前，海南航空在海南区域已经恢复开通海口—曼谷、海口—新加坡、海口—香港、海口—澳门以及太原—海口—悉尼航线，还将于6月29日恢复海口—墨尔本航线。

据悉，广大旅客可通过海南航空官网及APP、微信公众号及小程序、服务热线95339、各直属售票处及全国授权机票销售代理查询及购票。此外，海南航空还推出至优座选、预付费行李、机上升舱、机票+签证等便捷航旅产品，满足旅客多元化的出行需求。

荔枝销售不离枝 订单带动大体系

『订单农业』渐成海南荔枝销售主要渠道，推动水果供应链日益完善，保障果农增收

■ 本报记者 计思佳 彭青林