

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

“和牛盲盒最后一单了，下半场我们继续‘开’。”日前，位于海口市龙华区的海垦和牛 SUPER 雪花牛肉旗舰店，“海垦和牛”抖音直播间开启鲜切专场，随着主播手起刀落，雪花牛肉红白相间的细腻纹理便跃然屏上。

今年5月才开播，“海垦和牛”抖音直播间已经有了一众忠实粉丝，让不少老饕认识了这一优质国产和牛品牌。

肥美的和牛、香醇的红茶、辛香的胡椒和别具热带风情的斑斓饼干……近年来，海南农垦众多农产品纷纷从田间走入直播间，探索一段“触网”新旅程，让人们看到海南农垦农产品的线上潜力，也逐步为海垦产品探索出一套可复制的电商经验。



海垦昌农胡椒产品。(资料图)

海垦好物「触网」生金

让流量成销量，海南农垦企业打造从「田间」到「云间」供销链路



海垦和牛雪花牛肉旗舰店开设「海垦和牛」抖音直播间，吸引全国各地的顾客购买。图为主播在推介产品。海南日报全媒体记者 袁琛 摄

A 从田间走入直播间 打造1+1>2的农业竞争力

“‘开牛’的感觉真是太上瘾了。”抖音用户王松是“海垦和牛”抖音直播间的回头客，已经从直播间回购了牛肋条、牛肉粒、和牛盲盒等多款产品，他说：“直播间里，安全和新鲜看得见。”

“有小伙伴下单了牛排，马上开切打包。”区别于普通的展示模式，“海垦和牛”抖音直播间主打现切现卖，主播穿上无菌服走入分割车间，为下单的用户分切新鲜的牛肉。

主播话音一落下，刚刚被切开称重的雪花牛肉被工作人员直接打上标签准备发货。标签上不仅标注了牛肉的单价、重量，还标注了交易时间和买家昵称。

所见即所得，消费者在直播间直击加工一线，线上直观获得新鲜感的同时，也增强了品牌信赖感。

“我们的直播间5月18日才开播，却已经积累了一批粉丝。”“海垦和牛”直播间线上运营负责人介绍，半年多来，团队陆续探索了多种直播形式，从直接展示产品，到讲解烹饪形式以及开启鲜切专场，不断研究消费者喜好，提升直播质量。“实际上，直播间重点不仅仅卖货，更是重点展示海垦和牛品质，科普和牛知识，为品牌化建设奠定基础。”

不仅如此，众多海南农垦企业将农产品“触网”，当作拓展销路和品牌建设的重要渠

道，打造1+1>2的农业竞争力。

连日来，在海南农垦旅游集团有限公司（以下简称海垦旅游集团）运营的“海垦好礼”抖音直播间里，海垦茶叶等海垦文旅伴手礼引发购买热潮。

“今年下半年，我们尝试在线上打造‘海垦好礼’抖音直播间，面向文旅市场上架各类海垦伴手礼，延伸旅游消费体验。”海垦旅游集团副总经理孙相涛介绍，直播间里销售的所有产品原材料皆出自海垦自营基地和工厂，在保证品质的同时，能够进一步整合海垦产业资源，攥指成拳擦亮品牌成色。

B 将评论转为新需求 搭建与消费者无缝沟通桥梁

对于众多海南农垦企业来说，电商不仅是营销渠道，也是和消费者的无缝沟通桥梁。

“在每一次直播后，我们都会进行复盘。”“海垦和牛”直播间线上运营负责人透露，直播间从布景、灯光、主播妆容、口播方式和产品配置，甚至包装形式，都在根据网友反馈而调整。

“不少客户反馈，一公斤装和牛解冻后吃不完，我们一方面改成小份包装，另一方面结合用户‘一人食’需求，开发小份量产品。”海南农垦草畜产业集团有限公司相关负责人举例，该公司还梳理评论，定位消费新需求，推出烤肉薄片、香煎牛肉粒等制作简单、份量精简的产品。

这并非个例。在海南农垦热作产业集团有限公司旗下的“昌农大坡胡椒”抖音直播

间，运营团队不断尝试将消费者偏好转换为新的销售增长点。

“昌农大坡胡椒”抖音直播间相关负责人介绍，直播间“从0到1”的过程，也是打造企业电商团队和塑造电商运营思维的过程。

“考虑到客户群消费习惯，我们针对个人、家庭等不同客群开发多款优惠套餐。”该负责人表示，直播间中，胡椒产品规格和套餐组合不断优化，同时，该公司还组建省外物流云仓，畅通物流链条，保障大坡胡椒从田间地头走进千家万户。

“很多网友都关心产地、品质、规格这些问题。比如有的网友会反馈，一斤装胡椒太多，放久就没那么新鲜了。”该负责人认为，网友的留言能让企业能第一时间听到市场真实的声音。

根据网友的反馈，海垦热作对胡椒产品的分级、规格、包装等进行多次更新。

“就拿最简单的包装来说，最初网友反馈真空袋在长途运输中容易漏气，我们便换了瓶装，连瓶的内部封口都协调工厂改进了好几轮。”该负责人介绍，公司把胡椒产品的分级和规格体系进一步细化，产品等级分为特级、一级、二级，瓶装有100克、200克、300克、500克等规格，面向不同的需求订单，丰富产品种类。

“更需要找到用户在哪里，用户的需求是什么，商家需要离用户更近一点。”业内人士建议，通过电商建设，企业可以跟消费者直接对接，不仅能够把产品卖出去，而且还开拓了产品的销售空间。农户通过互动还能够更好地跟踪和了解消费者需求，按照需求优化产品结构，提升产品质量和打造优质品牌。

C 在“云间”提质产业链 多管齐下将流量变成销量

在直播间，海垦好物逐渐崭露头角。但多位海垦企业相关负责人坦言，从亮相到“出圈”，将流量变成销量，还需付出诸多努力。

这样的担忧在农产品电商领域是普遍的。虽然将土特产变成好产品的故事时常在直播间上演，但也面临流量成本巨大、电商人才不足、物流成本较高等问题，阻碍发展潜力释放。

虽然海南农垦农特产品种类繁多，但产品不聚焦、品牌不突出，导致一些产品在电商平台销售时被卡在选品关。

此外，物流也是农产品出圈的一大难题。

“卖出去并不代表挑战的结束，实际上怎么包装、怎么运，对农产品能否‘触网’生金起到关键作用。”海垦集团相关负责人坦言，相较于其他品类，农产品运输急需专业化物流配送方案，否则极易产生变质退货风险。

面对线上销售的“成长烦恼”，海垦企业多管齐下，全力破题：强化物流体系建设，优化冷链配送方案，降低运输损耗；加强品控管理，建立标准化生产流程，确保每一单农产品的品质稳定；加大品牌推广力度，通过线上线下结合

的方式，提升品牌知名度；通过校企合作、内部培训等方式，培养和引进电商专业人才，孵化电商直播团队，为线上销售注入新动力。

“虽然面临诸多挑战，但我们有信心克服。”海南省农垦投资控股集团有限公司相关负责人表示，海南农垦将积极构建农产品质量追溯体系，搭建电商平台和完善农产品物流配送，充分发挥网络的规模效应和锁定效应，定客户、定策略，运用“互联网+”思维和技术手段打造全产业链，推动农业现代化进程。（本报海口11月13日讯）

全力忙生产 冲刺四季度

连日来，在儋州市那大镇的海南农垦宝橡林产集团股份有限公司生产车间内，一派繁忙景象，工人们正加班加点、争分夺秒地进行木材切割作业，确保订单产品按时、按质、按量交付，全力保障年度生产经营目标的圆满达成。

文/海南日报全媒体记者 邓钰
图/海报集团全媒体中心记者 蒙美顺



诚邀世界，“开垦”未来

海垦集团将举办2025年企业家自贸港峰会

本报海口11月13日讯（海南日报全媒体记者邓钰）开垦未来·2025年企业家自贸港峰会将于12月5日在海口市举行。本届峰会将汇集政企研力量，搭建共建、共享、共赢的发展平台，尤其聚焦海南自贸港封关运作的关键节点，探索以投资贸易共促产业升级、带动地区繁荣，“链”接现代农业高质量发展新机遇。这是海南日报全媒体记者11月13日从海垦集团获悉的。

本届峰会由海南省农垦投资控

股集团有限公司（以下简称海垦集团），海南省企业家协会，海南省企业联合会联合主办，面向全球诚邀农业、加工、商贸物流、海洋以及金融等领域的百余家优势企业，聚焦海南自贸港利好政策与机遇，“链”接产业未来，构建开放共赢的朋友圈，树立深入合作的新地标。

峰会将以“1+N”形式开展，在开幕式暨主论坛中，多方将围绕海南自贸港封关运作下的新机遇与创新业

务政策研究、海南与东盟国家海洋经济合作潜力等热点、重点议题阐述共商发展新逻辑，畅谈市场新洞见。

海垦集团还将发布天然橡胶深加工、胡椒现代化加工、高端肉食产业链和林下经济基地和“一场一品”全产业链等领域10余个重点招商推介项目，与优势企业共绘产业新图景。

峰会还将同步开展现代农业、贸易与加工与海洋经济三大平行主题论坛，特邀中国南海研究院、中国农

业大学、新希望集团、天津食品集团、广东农垦、江苏农垦等各领域覆盖研发、生产、销售、金融等产业链的头部企业、研究机构共论产业发展新趋势、新亮点和新成果，并设有昌江、儋州、乐东政府招商推介环节，让各方资源共融共促，推进优质项目落地。

此外，峰会还设置实地考察环节，与会嘉宾将深入海南生态软件园、海口综合保税区、海口江东新区、桂林洋国家热带农业公园等发展园区，实地

感受产业发展新貌，促进交流对接。

门朝四海开，常迎天下客。海垦集团将把握海南自贸港全岛封关运作的机遇，以峰会为契机，持续梳理、收集多方的产业建设需求，建立清单、搭建桥梁，促进多方进一步深入沟通交流，让优质企业在海南自贸港建功立业，深化垦地融合，持续以项目谋划满足市县发展和园区发展人才和产业需求，共同描绘海南自贸港建设新篇章。

海垦集团成功发行 10亿元超短期融资券

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员陈倩婕）日前，海南省农垦投资控股集团有限公司（以下简称海垦集团）成功发行2025年第一期超短期融资券，发行规模10亿元，票面利率1.65%（年化利率），债券期限270天。此次发行创下2025年海南省同期限债券利率最低纪录，充分体现了资本市场对海南自贸港建设及海垦集团发展前景的坚定信心。

据了解，本次债券采取集中簿记建档方式发行，通过发行主承销商兴业银行的有效引导，投资者认购热情高涨，全场参与申购的机构达19家，申购金额34.6亿元，其中有效申购机构9家，有效金额12.9亿元，全场认购倍数3.46倍，边际认购倍数1.58倍。

海垦集团持续探索金融创新举措推进企业融资，以融促产，助力产业优化升级和投身海南自贸港建设。

海南自贸港首单 天然乳胶加工增值业务开展

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员李晨辉）近日，一批从越南进口的天然乳胶顺利运抵洋浦港，开展海南自贸港国资体系首单天然乳胶加工增值业务。

该笔业务由海南天然橡胶产业集团股份有限公司（以下简称海南橡胶）统筹指导，旗下海南经纬乳胶丝有限责任公司与上海龙橡国际贸易有限公司共同实施。海南橡胶充分发挥全产业链优势，凭借成熟的国际贸易渠道保障原料稳定供应，利用高效物流体系衔接跨境运输与通关流程，并依托下游深加工能力，及时将原料转化为高附加值产品，成功构建了从采购、运送、加工到销售的一体化运营闭环。

海垦企业助力 海南沉香亮相国际市场

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员陈进龙）日前，一件20公斤的沉香原料从海口美兰国际机场经海口海关严格查验后，发往沙特阿拉伯首都利雅得，成为海南省首单依法依规代理出口的沉香原料。

该订单由海南满香阁沉香产业发展有限公司依托海南寰球农产品拍卖中心公司（以下简称寰球农拍公司）平台线上交易完成，助力海南沉香积极拓展国际市场。

“接到订单后，我们积极对接政府部门学习相关法律法规，在职能部门指导下不断摸索业务流程。”寰球农拍公司相关负责人解释，沉香为《濒危野生动植物种国际贸易公约》附录Ⅱ中列明的保护物种，根据相关规定沉香出口必须合法持有《濒危物种允许进出口证明书》并按规定办理海关手续，审批流程较普通农产品更为繁杂。

该公司与出口审核职能部门积极对接，经过多部门联合审批，于今年9月获批本次20公斤沉香原料出口证明书。为货物的合规报关检验工作注入“强心剂”，并后续相继完成出口相关手续。

海垦集团举办安全生产和消防安全技能竞赛

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员陈晓亮）日前，海南省农垦投资控股集团有限公司在海口举行安全生产和消防安全技能竞赛暨移动方舱安全体验活动，该集团34家二级企业的精干队伍同台竞技。

此次活动设置了隐患排查实地竞技和安全知识综合考核两大环节，旨在检验参赛选手的安全技能，经过一天的激烈角逐，活动综合两项比赛的成绩，评比出团体奖、个人奖和组织奖等若干奖项。

此次活动创新引入了移动方舱安全体验环节。移动方舱为参与者提供了高度仿真的沉浸式培训体验。参与人员与参赛人员通过VR设备，“置身”于电光石火的险情现场。

该集团创新模式，以沉浸式模式开展垦区安全生产“大练兵”，进一步压实企业安全生产主体责任，全面提升垦区安全管理水平与员工安全素养，推动垦区安全生产形势持续向好发展。

海垦建工集团 成功中标两大省外项目 总计中标金额约21.16亿元

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰）近日，海南省农垦建工集团有限公司联合合作伙伴在省外市场连续中标两大项目，总计中标总金额约21.16亿元，持续深化“走出去”布局。

据了解，该集团旗下海垦基建公司联合合作伙伴，成功中标湖北省武穴市“匡山画廊”乡村振兴示范带建设项目（EPC）；旗下海垦建安公司携手合作伙伴，中标永春那有水坝项目工程总承包。

在前期工作中，该集团部署指导企业，充分展现出专业的素养和严谨的态度。面对甲方的资质审核，公司精心准备相关材料，如展示了自身在人员、设备、技术、管理等方面的优势与实力，确保每一项审核内容都严谨规范，最终顺利通过审核。同时，项目团队深入实地进行调研，详细地了解项目的现场环境、地质条件、周边交通等诸多因素，为投标方案的制定提供了翔实准确的一手资料。在此基础上，公司结合自身技术专长和丰富经验，精心编制了科学合理、具有竞争力的投标方案，最终在激烈的竞争中脱颖而出，成功中标。