

立夏刚过,屯昌县坡心镇新坡村的橡胶林里,阳光从树叶缝隙漏下来,碎成一地金斑。

种植户曾祥岩站在一簇2米多高的草豆蔻前,托起一串旺盛的青果,喜上眉梢。

这片草豆蔻于2023年8月种下,今年6月即将迎来首次收获。当时,曾祥岩在700亩橡胶林里安装了水肥一体化系统,中国热带农业科学院热带作物品种资源研究所(以下简称热科院品资所)看中这片林地“底子好”,与他合作划出200亩当作草豆蔻的“试验田”。

在百公里之外的白沙黎族自治县荣邦乡芙蓉田社区,1400亩草豆蔻在橡胶林下铺开,增添了一抹生机勃勃的绿意。

从“试验田”到千亩连片成势,琼中、昌江等市县也在加速布局扩种,草豆蔻正在海南广袤的林下酝酿一场关于“土特产”的价值突围。

60%

# 这味中药全国缺口 海南能填补多少?

■ 海南日报全媒体记者 曾毓慧 李科洲

## A 现状:星星之火,尚未燎原

如果不是中药从业者或川渝火锅深度爱好者,大多数人对草豆蔻这个名字比较陌生。

草豆蔻,姜科山姜属多年生草本植物,以干燥近成熟种子入药,被国家药典收录,它是藿香正气丸、平胃散等中成药的常用原料,还是川渝火锅底料的重要香料。

但多数人不知道的是,全国适合种植草豆蔻的地方,只有海南、广西等少数省区。国内年需求量约2万吨,国产供给仅能满足

40%,剩下60%全靠进口——而进口品种不能入药,只能当调料。

这也造就了草豆蔻当下的市场环境:需求大、缺口大、价格好。

在《海南省林下经济高质量发展规划(2024—2030年)》中,草豆蔻多次被提及,且明确为优先发展的海南道地中药材品种之一。

“大概五年前,我们开始在省内推广产业化种植。”中国热带农业科学院研究员王茂媛扎根海南研究南药已有20余年。她介绍,随

全省草豆蔻种植面积不足1万亩,只是“沧海一粟”

着天然林、自然保护区、国家森林公园等保护政策收紧,采集野生草豆蔻受到严格限制,药材日趋紧缺。

王茂媛表示,当前海南草豆蔻人工种植刚刚起步,产业基础较为薄弱——但反过来看,这正是它的发展机遇。

“草豆蔻是‘懒人作物’:好管理,无需经常施肥浇水;投入少,一亩每年只需1000多元;3年后可收获,5年进入盛果期,一次种植能采

收20年以上,干果接近5年平均收购价35元/公斤计算,只要稍加力度管护,亩年产量可超3000元。”王茂媛说。

热科院专家团队分析预估,海南和广东、广西草豆蔻的供应需求面积应在50万亩上下。目前我省草豆蔻种植面积不足1万亩,主要集中在白沙、琼中、昌江等市县,与巨大的市场需求相比是“沧海一粟”,发展空间巨大。

## B 探索:林下掘金,各有门道

当下,海南各地已摸索出多种发展模式,虽说各有侧重,但都指向同一个目标:把草豆蔻从零种植推向规模化、产业化。

例如,白沙以“垦地融合”为抓手,与海投集团签订土地租用协议,政府提供种苗,聘请农户组建“乡土专家团”种植,企业包收购,“土地共用、生产互管、效益共赢”路子越走越宽。

昌江王下乡利用产业帮扶资金

出资购买种苗,村集体联动农户种植,组织企业上门收购,解决前期投入不足、后期产销脱节等难题。

琼中则在“政策引领”上先行先试,2023至2025年,琼中整合乡村振兴衔接资金约3793万元用于发展草豆蔻等林下种植,2024年发布的《海南省南药藜药产业发展规划(2023—2030年)》为产业提供了长期政策支撑。2025年,海南省安排

有望成长为下一个亿元级海南特色农业板块

1000万元支持琼中、白沙和屯昌等中部市县建设省级优势特色南药产业集群。

上述几种模式分别解决了不同痛点:政府资金解决“启动难”,垦地融合破解“土地碎”,科研人介入打通“技术关”。

更让人振奋的,是政策、市场两个层面背后的产业“风口”。

政策层面,海南已出台《海南省

加快推进中医药产业高质量发展三年行动方案(2026—2028年)》,围绕“夯一产、强二产、拓三产、开放发展”细化了16项重点工作。

市场层面,5月初,草豆蔻“海南货”干种子在广西玉林香料市场的交易价约为40.5元/公斤,行情基本稳定。业内人士预测,按此计算,如果全省逐步推广,这一产业有望成长为又一个亿元级的海南特色农业板块。



草豆蔻果实

果皮

种子团

中国热科院品资所供图

深读



扫码看更多内容

执行策划:罗清锐  
执行总监:刘乐蒙  
客户端主编:曾敬

出路:  
豆蔻年华,未来可期  
实现从“有”到“优”,要破解三道难题

在白沙荣邦乡橡胶林下,一株株草豆蔻正在林间光影中悄然生长。它们还要两三年才能挂果,但希望已经破土而出。不久的将来,将从1400亩扩种至3800亩。

与其他科研机构编号命名不同,王茂媛团队给这一科研成果起了一个诗意的名字——“豆蔻年华”,这个饱含寓意的名字是她“花了点小心思”的。

“就是希望各方把握好这个产业的‘豆蔻年华’,让它更有市场活力,齐心协力做大做强。”她说。

王茂媛认为,要实现从“有”到“优”,草豆蔻产业至少需要破解三道难题。每一道都有挑战,但每一道也都有可参照的“解题思路”。

第一道题,是强种业。“这些年我们跑遍了全国各地,搜集了300多份草豆蔻种质资源,就是为了挑选最适合海南的好品种。”王茂媛介绍,今年3月,热科院品资所在草豆蔻果实品质形成机制研究方面取得新进展,为优异种质筛选提供了科学依据。下一步,将加快完善草豆蔻种质资源库和良种繁育基地建设。

第二道题,是延产业链,向深加工要效益。草豆蔻不仅可入药、做火锅底料,其果皮富含多种萜类化合物,展现出良好的再利用潜力;茎秆麻皮是上等的编织材料。种子团可开发草豆蔻精油、功能性食品、中药饮片等深加工产品。海南自贸港原辅料“零关税”和加工增值免关税政策,有助于企业以更低成本进口周边国家特色药材进行精深加工。

第三道题,是立标准,制定与优化草豆蔻种苗质量分级、栽培技术规程、采收加工规范等系列标准。目前,省农业农村厅已提出制定地道南药产地采收加工技术规范,构建从田间到市场的质量追溯系统。不少业内人士认为,这些标准应尽快覆盖草豆蔻,为产业规模化提供制度保障。

受访专家与农企还建议,结合黎苗医药文化,开发药膳、康养旅游等产品,推动一二三产融合发展。

草豆蔻的“海南故事”,才刚刚起笔。如果草豆蔻能在海南林下经济版图中占据一席之地,它就不只是一味药材、一种香料,而是一把打开“绿水青山就是金山银山”的钥匙。这把钥匙,正在被一粒种子、一群人、一片林地,合力锻造。

(本报屯城5月20日电)

## 观点

# 给“一人公司”一片“热带雨林”

■ 张成林

## 海南观察

近来,OPC,也就是“一人公司”,很火,成为经济发展的新热点。日前,海南出台了支持人工智能OPC创新发展的若干措施,对遴选的优质社区每年给予最高800万元奖励,力争到2028年培育形成10个以上优质OPC社区、百余家优质OPC企业。消息一出,广受关注。

人工智能OPC,简单点说,规模一般不超过5人,鼓励一个人或者拉两三个伙伴,靠AI工具去创业。有的人就会犯嘀咕,一个人单枪匹马,真能把公司开起来?在AI时代,这是大有可能的,而且,发达省份已经蔚然成势。过去谈创业,讲的是“人多力量大”。现在,AI成

了“万能合伙人”。写代码有AI,做设计有AI,分析数据、回复邮件都有AI。一个人加一台电脑,可以干过去一个团队的活。不过,让“单人+AI”真正发挥出作用,必须有良好的生态来支撑。海南要做的,就是把OPC生态做起来。

OPC的逻辑是,用AI把个人的能力放大成一支军队。但这只解决了“生产力”问题,没有解决“生产关系”问题。一个人能力再强,训练模型总得需要算力,做跨境电商更需要数据服务等,诸如此类很关键的问题,则不是一个人能够搞定的。简言之,“一人公司”能不能发展得好,不仅看运用AI的能力有多强,还要看所在的生态能否给你提供充足的“水电”保障。也就是说,谁能把OPC生态做起来,谁就能抢占AI

时代发展主动权。为此,对“一人公司”,不能让其孤军作战,必须填补个体创业者的盲区,推动生态成势。

在这方面,海南有独特优势,出台的支持举措来看,没有光喊“给补贴”,确实是奔着创新生态去的。

比如,用真金白银把成本打下来。人工智能OPC,既然为微型企业,能负担的成本很有限,必须把成本降到最低。对“一人公司”来说,成本痛点往往在“算力贵”“房租贵”“人力贵”。对此,海南推出“智能”消费券,直接降低OPC算力、模型、语料、AI工具等“智能”消费成本。同时,鼓励社区对符合条件的OPC提供一定时长免租金的服务空间,让创业者“拎包入住”。

再如,海南有着独特的自贸港政策红利,这是其他地方无法复制

的优势。封关后的海南自贸港,迎来更高层次的开放,零关税、低税率给企业带来实打实的利好。新举措明确,充分发挥“双15%”税收优惠政策优势,支持符合条件的OPC合规享受、应享尽享。而且,数据安全有序流动,对于做海外市场的“一人公司”来说,则提供了人无我有的出海利器。

又如,海南有着独特的场景生态。AI创业,难的是找到应用场景,有场景才有订单。而海南可提供许多独一份的真实场景。比如,南繁育种、深海探测、商业航天、低空经济等,覆盖“陆海空”,会带来丰富的产业需求。支持举措明确,推动应用场景向OPC开放,构建人工智能OPC“场景池”。有场景、有需求,有订单,“一人公司”才能真正跑起来。

不过,好政策,还要看实效。支持举措提到“OPC社区”面积不少于3000平方米,提供200个以上低成本工位,硬件是够的,但关键是能不能真正流动起来。真正的OPC生态,不是把人关在一栋楼里,而是让算力、数据、场景、订单等良性循环。毕竟,“一人公司”需要的,是信息枢纽,是资源联动,而不是“信息孤岛”,不是坐收租金的“房东”。

“单人成军”显能力,“生态成势”是格局。海南大力支持OPC社区建设,传递的信号很明确,就是在AI时代抢占一种全新的生产关系高地。海南有这个雄心,也有独特优势,期待在全力抓落实中,切实为“一人公司”构建起“热带雨林”式的发展环境,让其从一粒种子真正长成一片森林。

## 今日热评

近日,三亚、陵水、乐东、保亭四市县同步发布旅游市场严重失信联合惩戒规定,将于6月1日正式施行。这是全国首例旅游市场严重失信联合惩戒的协同立法,对打通跨区域旅游监管堵点、提升旅游服务质量具有重要意义。

何为联合惩戒?简单来说,就是对旅游市场中的严重失信主体,由四市县相关部门同步采取限制经营、加强监管、取消政策优惠等惩戒措施,使其在跨区域范围内“一处失信、处处受限”。此举就是要打破壁垒,实现信用信息互通、失信名单互认、惩戒措施联动,搭建起一个跨区域联合惩戒的框架。这种“小切口、小快灵”的立法尝试,既避免了制度碎片化,又让监管更有合力,可以说是旅游市场跨区域治理的一次有益探索。

诚信,是旅游业健康发展的底色,也是提升旅游品质的关键。联合惩戒的意义,不光是让失信者寸步难行,更能够让诚信经营一路绿灯,给他们扫清障碍,营造一个公平有序的市场环境。当跨区域监管形成闭环,游客从交通、住宿到餐饮、购物,整个链条上的消费才能更安心、更放心;当诚信经营慢慢成为行业共识,“品质旅游”才能真正落地生根,走得远、走得稳。

值得一提的是,这次新规在强化惩戒的同时,也专门设置了信用修复和权利救济的条款,明确了失信主体改正错误的条件和流程,避免“一罚了之、终身受限”。这种“严管与厚爱结合、监管与修复并重”的设计,既守住了诚信的底线,防止失信行为蔓延,也给了那些一时疏忽的经营主体一个改过自新的机会。说到底,法治的意义不只是为了惩戒不当行为,更是引导行业向善向好。信用修复机制的设立,正是让监管既有力度,也有温度,慢慢培育起“守信为荣、失信为耻”的行业氛围。

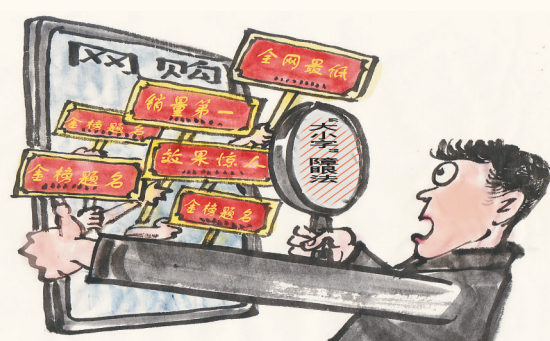
好的制度,还得用心去落实,才能真正发挥作用。新规正式施行后,四个市县需进一步加强协同配合,建立常态化的沟通联动机制,确保信用信息能实时共享、惩戒措施能同步落地。同时,也可以把新法规和“海南放心游”平台、“红黄牌”信用监管模式更好地结合起来,推动事前信用承诺、事中动态监管、事后联合惩戒全链条衔接,让监管更顺畅、更高效。另外,还需多做一些宣传解读,引导经营主体自觉守法、诚信经营,同时也鼓励游客积极参与监督,慢慢形成政府监管、企业自律、社会监督的良好共治氛围。

诚信经营,方能行稳致远。相信,随着新法规的实施,海南定能进一步完善旅游市场监管、提升服务质量,持续擦亮“放心游”品牌,让海南的山水之美、人文之韵,与诚信之风、品质之行相伴相生,让游客的每一次海南之行,都成为一段安心、舒心、暖心的美好旅程。

# 联合惩戒让「放心游」更放心

魏燕

## 图说辣论



## “第一”岂能乱编造

“全网最低”“销量第一”“效果惊人”……这些闪亮的标签,如今成了不少网购页面的“标配”。可记者调查发现,不少所谓的“第一”不过是商家自导自演的文字游戏,有的甚至量身定制的排名,专坑消费者。

为了引流,商家们可谓绞尽脑汁。没有销量?那就造一个“销量冠军”;没有口碑?那就编一段“万人好评”。如此虚夸成风的营销涉嫌违反广告法,损害的不仅是消费者的知情权,更是

整个电商生态的诚信根基。

真正的“第一”,应该由市场说了算、由口碑说了算,而不是由商家的“小聪明”说了算。对此,监管部门该“亮剑”,拿出实招硬招,让虚假宣传无处遁形。平台要堵住漏洞,严肃榜单排名,别让“定制荣誉”横行。消费者也别被噱头迷了眼,多看真实评价,少信“惊人”话术。毕竟,诚信经营,才是最好的“销量第一”。

(图/王成喜 文/魏燕)

# 乐见“服务比店铺先‘开张’”的宠企主动

■ 陈雪怡

## 南海涛声

“店铺都还没开,部门先找上门”,近日,一名计划创业者想在海口市秀英区开一间餐厅,没料想随手拨打的一通咨询电话,竟让创业链条上的相关职能部门、属地镇政府以及物业公司约20名工作人员闻“讯”赶来,为他面对面地进行开店指导。此举让不少网友纷纷点赞:真“宠”!

网友点赞的“真‘宠’”服务,正是海南近来聚焦企业全生命周期,推动构建闭环式、全链条、常态化服务体系的一个缩影。靠前服务的“前”,不仅在于深入一线、做好与经营主体的面对面沟通,还在于主动上门、做好对经营主体的“经营前”指导。把服务做在审批前、把温暖送在开业前,这正是海南营商环境不断优化、主动服务的生动注脚。

管中窥豹,从这个案例中,我们也能更加具象地理解“企业加速入琼”背后的原因。封关以来截至2026年4月29日,海南新增经营主体13.9万户,同比增长58.62%。其中,新增企业11.27万户,同比增长117.5%;新增外资企业1004户,同比增长35.86%。这背后,既有封关红利的加速释放,也有服务引力的持续增强。

服务引力,体现在不断“加码”的举措上。近来,海南涉企服务政策文件密集出台。例如,《2026海南自贸港投资指南》转换视角,让企业对海南自贸港政策利好看得见、读得懂、用得着;《海南省安商惠企重点举措二十条》,推动建立健全高效便捷、具有自贸港特色的统筹型企业服务体系,让企业生产经营放心、安心、舒心;《海南省优化涉外服务提升国际化营商环境三年行动方案》为全面提升海南自贸港涉外

服务管理水平提供了重要行动指南……透过一份份政策文件,海南一次次坚定表态:要把海南自贸港营商环境这块“金字招牌”擦得更亮,让经营主体“一到海南,万事不难”。

服务引力,也体现在全方位的服务态度上。封关以来,“宠”企案例还有很多。外资企业负责人何先生在境外通过“海南e登记”实现了全程电子化登记,他感慨:“办事成本基本为零!”鸵鸟集团海南公司负责人仅用短短5个工作日就顺利办结了多项二类医疗器械注册证,他忍不住点赞:“流程高效顺畅,服务贴心周到。”一个个真实的故事,正是海南把服务做到企业心坎上的证明。

好的营商环境就是生产力,也是竞争力。期待各地各部门以更加积极的姿态靠前服务、主动作为,努力打造“一到海南,万事不难”的营商环境,让更多国内外投资者在海南扎下根来,发展得好。