

琼粤政企共同探索区域公用品牌升级新路径

「海南鲜品」邂逅「广东优品」

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

9月9日，山海共链·琼粤同源——“海南鲜品”&“广东优品”双品牌产销对接大会在海口成功举办。

现场，百家产销展位人气十足。海南的热带水果、茶叶、咖啡、胡椒、水产和畜禽产品，与广东带来的果汁、文创配饰、小家电同场亮相，展馆里人声鼎沸。

“来，尝尝这个，今早刚从树上摘的。”海南展台前，一位企业代表手起刀落，一块金钻凤梨递到采购商面前，汁水顺着刀锋往下淌。采购商拿起一颗凤梨仔细查看，身旁的工作人员立刻递上溯源二维码：“扫一下，从种植到采摘的全流程都能看到。”

展馆里，散落在各处的“海南鲜品”品鉴区纷纷排起了长队。脆皮五脚猪皮酥肉润，堂煎海星和牛在铁板上滋滋作响，糟粕醋牛肉丸翻滚着酸辣鲜甜的滋味。每一道菜背后，都站着一位穿着“海南鲜品”授权标识的企业代表，他们一边颠勺一边向围观采购商讲解食材的产地故事。



“海南鲜品”&“广东优品”双品牌产销对接大会现场。



海星集团的专属IP形象「胶宝」。



产品展示台前，商家向与会嘉宾作推介。本版图片均由海南日报全媒体记者 袁琛 摄

一场酝酿近两个月的「双向奔赴」

时间拨回7月24日，2026广东优品展人头攒动，海南省农业农村厅和海南省农垦投资控股集团有限公司（以下简称海垦集团）携“海南鲜品”北上羊城，与“广东优品”签署战略合作协议，约定共同搭建双向流通平台。

不到两个月，协议便从纸面走向现实。9月9日，这场大会在海口启幕，257家琼粤企业如约相见。大会现场，9组企业集中签约。“百果园”与“胖姐凤梨”锁定凤梨产销订单，阳江“大力马水产品”与“海垦海洋”做起了金鲳鱼生意，乐和食品集团与海盛悦农业达成大米及大米制品战略合作协议，并明确表示有意在海南建设大米的溯源基地。

为什么一场大会能迅速落地？答案藏在两地的产业禀赋里。

“海南最大的特点是东西好、品质优，但是品牌运营比较弱，渠道销售比较差。”海垦集团相关负责人剖析短板。而广东恰恰拥有全国领先的供应链、流通渠道与品牌运营能力。一个手握优质源头物产，一个坐拥超1.2亿人口的庞大消费市场和成熟完备的商贸流通网络，这种高度互补，注定了两地品牌必然走向“联姻”。

“从田间到餐桌，我们想让广东的采购商亲眼看看、亲口尝尝，什么叫‘海南鲜品’。”海垦集团相关负责人表示。

广东省商务厅副厅长长何军在致辞中给出了一组数据：海南热带农产品年出岛量超800万吨，广东是海南农产品最重要的省外销售市场之一。

“这次我们带了整整一个经贸代表团过来，涉及商超、餐饮、电商、跨境贸易。”广东省商业联合会执行会长贾定艳表示，“广东优品”甄选100强的企业随团来到海南，跟“海南鲜品”以及相应的渠道产业进行对接，尝试让“海南鲜品”通过广东境外渠道拓展国外市场。

从「相加」到「相融」的机制创新

如果只是搭台签个约，促成一笔买卖，这场大会与普通的产销对接会并无本质区别。真正的看点在于，琼粤两地试图破解区域公用品牌合作中长期存在的“碎片化”困局。

以海南鲷为例。这个年出货量超过万吨的海南拳头水产品，此前在国内市场的存在感并不强。问题不在于品质，而在于品牌认知。大会上，海南勤富食品等企业将海南鲷的产业链故事搬到了展台上，从种苗繁育到深海养殖、从标准化加工到冷链配送，全套流程透明呈现。与此同时，潭牛文昌鸡等6个产品已通过“圳品”评价，西沙诺丽果拿到了全省第一张“湾区认证”证书。这些认证意味着，海南农产品的品质标准正在与大湾区的市场准入门槛实现对接。

当天下午的五场分组对接研讨会，将这种机制创新推向了更深层面。商超组聚焦基地直采、专区专柜搭建、季节性供货；餐饮组围绕食材直采、中央厨房供应、菜品联合开发交流；电商组探讨旗舰店运营、直播溯源、订单履约；国外商协会组瞄准RCEP框架下的贸易便利化；“广东优品”对接组则致力于打通粤企入琼的渠道堵点。供需双方把具体需求逐项摆上桌面，推动形成合作意向清单。

会场之外，变化正在发生。“海南鲜品”的企业开始用更谦逊的姿态向“广东优品”企业取经——学渠道、学标准、学品牌运营，把合作从一单一单的订单落地，变成一套一套的市场思维。

“钱大妈”与文昌鸡的合作就是一个缩影。去年5月以来，广东“钱大妈”已向“海南鲜品”授权企业采购了21万只文昌鸡，研发出切半、1/4切、剔骨肉、纯鸡腿、糟粕醋鸡、椰子鸡等多种形态产品。“同一只鸡，换个切法、换个做法，身价就大不一样。”一位海南企业负责人感慨。21万只鸡的背后，不只是订单量的增长，更是产品思维和渠道能力的升级。

“‘海南鲜品’的产品基本上品质很不错，在已有的潭牛文昌鸡、海垦福蛋的合作基础上，我们也关注到凤梨、小番茄、螺丝椒。”钱大妈集团海南省业务负责人王天意的话，代表了渠道方最真实的采购逻辑：先用小规模合作验证品质，再逐步扩大品类、深化合作。这种“小步快跑”的务实姿态，恰恰是品牌共建从“相加”走向“相融”的最佳注脚。

不止于「出岛入湾」的长远棋局

9月10日，大会的第二天，广东采购商分成东、中、西三条线路，分赴海南各地农业基地开展溯源考察。

中线队伍走进屯昌梦幻香山香水柠檬基地，一位采购商摘下一颗柠檬，凑近闻了闻，转头问基地负责人：“这个酸度，做饮品合适吗？”对方笑着递上一杯刚调好的柠檬水：“您尝尝就知道了。”

西线队伍参观了海垦和牛生产基地、澄迈桥头地瓜产业基地和儋州海洋水产养殖基地。在东线，文昌潭牛文昌鸡产业基地的孵化车间里，刚破壳的小鸡仔叽叽喳喳叫成一片，一位广东餐饮企业负责人蹲在孵化箱前看了许久，起身对同伴说：“这个供应链，我们回去要好好研究。”

这不是走马观花地参观，而是带着采购清单的“产地验货”——从会场选品到田间溯源，琼粤两地把合作从纸面上的协议拉进了田间的落实现里。

更深层的布局在于“链”的延伸。海南省商务厅相关负责人在大会上明确表示，将用好海南自贸港制度型开放红利，依托RCEP规则、跨境物流、海外仓等条件，助力海南优质农产品辐射大湾区、走向东盟乃至全球市场。广东省商务厅则提出构建“海南原料+广东渠道+全球市场”的协同发展新模式。这意味着，琼粤双品牌合作的目标市场不止于粤港澳大湾区，而是以海南自贸港为跳板，面向更广阔的RCEP成员国市场。

“本次大会跳出传统产销对接会单次对接、短期交易的模式局限，以琼粤双品牌共建为核心，重在统一品牌认知、统一输出标准、统一市场布局，构建长期稳定的战略共生关系。”海垦集团相关负责人在采访中如是说。

海垦集团作为“海南鲜品”品牌市场化运营管理主体，承担着“标准体系建设、品牌传播推广、市场渠道开拓、供应链能力提升、品牌运营管理”五大责任。而“广东优品”背后，是广东全省21个地市515个参评产品的产业厚度和“广货行天下”的渠道网络。

海南自贸港与粤港澳大湾区，一个坐拥国内独一无二的热带农业资源，一个背靠全国领先的消费市场与供应链体系，两大国家战略承载地的联动，最终要以产业协同的实效来检验。

这场大会给出了一个清晰的信号：区域公用品牌的升级，不能再靠单打独斗、各自吆喝。唯有跨省联手、标准互认、渠道共享、品牌共育，才能让好产品真正卖出好价格，让区域品牌的“金字招牌”在更大的市场里立得住、叫得响。

当“海南鲜品”的清甜遇上“广东优品”的匠心，这场跨海之约的故事，才刚刚开始。（本报海口9月10日讯）

海南南繁种业集团推广3个水稻新品种 稻浪千重 鲜米铸“芯”

■ 海南日报全媒体记者 邓钰 通讯员 吴微

日前，三亚市崖州区南滨水稻示范种植基地，稻穗沉甸甸低垂，在阳光下泛着饱满光泽，微风拂过，3000亩稻田铺展成一片金色海洋。

来自省内外的水稻种植大户、基层农技骨干、种业从业人员陆续走进这片稻田。他们拨开稻丛，弯腰细看穗型，掐下一粒放进嘴里嚼了嚼，三三两两议论着——这是海南南繁种业集团2026年水稻新品种现场观摩暨南繁种业CRO服务技术培训活动的现场。

此次观摩活动中，正式纳入“南繁鲜米”品种矩阵的三个新品种，各有各

的“绝活”。

“你们看这秆，节间短、茎壁厚，风再大也站得稳。”人群中，有人扯出一穗“品红两优138”，籽粒密实、基部硬朗，围过来的人越聚越多。这片田刚经历两轮大风大雨，别的品种多少有些东倒西歪，它却几乎未倒。

“去年遭遇强台风‘剑鱼’侵袭，田间种植的‘品红两优138’依旧挺立不倒，出众的抗倒伏特性得到充分验证。”海南南繁种业集团有限公司市场部总经理曾德财手握沉甸甸的稻穗，语气笃定。

“品红两优138”由福建农林大学农产品品质研究所、海南省农垦科学院集团有限公司等单位联合选育，是

针对糯稻种质资源稀缺、专用糯稻品种不足等产业痛点培育出的高产稳产、适应性广、抗病性强的杂交糯稻。其红米富含花青素、膳食纤维和多种微量元素，营养价值更高，契合当下消费者健康养生需求，亩产可达470公斤左右。

一旁的“留香优贡丝香”也不甘示弱。这个刚捧回第六届“海南好米”金奖的品种，米质优、香气浓，抗性强、产量稳，田间长势整齐均衡，市场销量已突破50万公斤。

紧挨着的“垦选9276”株型紧凑、熟相好，全生育期约111天，适配多种耕作模式，同样被农户围住问个不停。“自己没种过，今天看了田间表现，

觉得产量很高，以后打算选这个。”种植户刘月靖站在田边，目光还留在稻穗上。

“南繁鲜米”抓住一个“鲜”字——坚持良种良法配套，严把田间种植、收割加工、仓储物流全链条质量关口，搭建全程可追溯、快周转的供应链，锁住稻米脱壳后的黄金鲜度，产出米粒饱满、营养均衡、清香回甘的鲜米。

为打消农户试种顾虑，海南南繁种业集团还备下5000余斤种子，配套农资供应、统一育秧秧和全程技术指导，今年省内外推广面积有望突破万亩。

观摩队伍还没散尽，一场“田间课堂”就在田埂上开了讲。

“抓早抓小，初发期介入，农药少

用。”技术团队负责人蹲下身，随手扯过一穗稻，从播种时机、水肥拿捏，到病虫害绿色防控、日常管护，一项项掰开揉碎讲给围观的农户听。

针对海南高温高湿、台风多发的“脾气”，技术团队把适配本地的标准化种植方案一条条捋清楚。有人掏出手机录，有人凑近看稻叶，遇到种植户提出的难点、堵点，现场一一作答。

从南繁育种试验田到百姓餐桌，从基因鉴定到品牌包装，从CRO技术资服务到“种源+种业+种市”全链条布局，海南南繁种业集团正把“品牌+技术”打包成团，让新品种从试验田直连农家田。

（本报三亚9月10日电）

海南农垦10个品牌 入选“海南鲜品”品牌目录

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰）近日，省农业农村厅发布海南省“海南鲜品”品牌目录，全省108家企业入选，2025年已授权的20家企业一并列入。其中，海南农垦10家企业携10个子品牌入选。

此次入选品牌涵盖茶叶、咖啡、热带水果、畜禽产品、胡椒、椰子饮品等品类，包括海垦白沙茶业公司“白沙牌”绿茶、海垦母山咖啡公司“母山咖啡”、海垦乌石农场公司“乌石红”绿茶、海口东昌胡椒公司“昌农”胡椒、海垦海津益佳牧业公司“海垦福蛋”鸡蛋、海垦惠农实业股份公司“惠农”椰子水和椰子汁、海南瑞橡公司“海胶瑞橡”凤梨、海垦红明农场公司“红明红”荔枝、海垦草畜猪业公司“海垦福猪”黑猪、海垦草畜科技公司“垦和”纯种黑毛和牛。

“海南鲜品”是海南省重要农业区域公用品牌，此次入选是垦区特色农产品品牌建设的重要成果。依托该公用品牌，海垦企业将持续夯实产品质量根基，做强热带特色高效农业，推动农产品优质优价，提升市场竞争力和品牌影响力。

海南首家京东MALL 落地王府井海星广场

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰）9月9日，京东MALL海南首店落地海口王府井海星广场。项目面积近3万平方米，预计将于2027年第二季度开业。

据了解，京东MALL海南首店线上线下全渠道规划商品SKU超过20万种，覆盖家用电器、手机通信、潮玩数码、家居家装等核心品类，并融合电竞游戏、咖啡烘焙、个护健康、机器人及人工智能、休闲娱乐等多元业态。商品以京东自营供应链保障，通过线上线下一体化与多业态深度融合，将传统的数码家电采购升级为一场科技生活探索之旅，让岛内居民与外来游客共享自贸港科技消费场景的独特魅力。

京东MALL将以科技体验为引擎，与王府井海星广场的岛民免税业务、海南省农垦投资控股集团有限公司的农业供应链资源形成互补，探索海口商业“科技×免税×海南好物”深度融合的差异化商业新范式。

截至2026年8月底，京东MALL已在北京、上海、广州、深圳等22个城市及香港成功开设30家门店。海南首店的落地，是京东MALL全国布局的重要一环，也是京东服务海南自贸港建设，推动区域消费升级的战略举措。

海垦“安心黑猪”进驻大润发

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰）近日，海南农垦草畜猪业有限公司旗下“海垦安心黑猪”系列产品上架海口大润发国兴店，并同步启动海南全省大润发商超系统常态化供货合作。

据悉，“海垦安心黑猪”以屯昌黑猪为种源繁育，遵循“无抗”理念饲养，具有肉质细嫩、肉香浓郁、肥而不腻、鲜香多汁等品质特点。此次上架产品涵盖冷鲜肉和精细分割品，依托冷链锁鲜和精细分割工艺，更好保留黑猪肉原有风味与营养，且均通过大润发严格的供应商准入审核。

目前，该公司推进“百店联盟”计划，打造开设统一形象标识、产品供应、服务标准的线下门店，此次入驻大型商超拓展了“百店联盟”渠道，构建“社区门店+连锁商超”双线并行、多点覆盖的线下销售网络，并上线“来福猪”微信商城，打造立体化终端销售网络。

海垦企业获多个省级奖项

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员吴微）日前，海南省优秀工程咨询成果评选结果揭晓，海南农垦科技集团有限公司旗下海南省农垦设计院有限公司参评的多项规划及咨询项目获得多个奖项。

据了解，海垦设计院公司凭借扎实的技术功底、科学的方案编制、贴合地方发展实际的研究成果，在众多参评项目中脱颖而出。其中，海南农垦“一场一品（种植）”产业协同专项规划、临高县垦地融合发展规划荣获一等奖；海南农垦林下经济高质量发展规划荣获二等奖；热带百果园产业融合基地项目可行性研究报告荣获三等奖。

此次获奖项目紧紧围绕海南农垦改革发展、垦地融合、林下经济、特色产业产业融合等重点方向开展研究。项目立足海南本土资源禀赋，聚焦产业提质升级，为产业布局、乡村振兴、区域协同发展提供了科学可行的决策参考。

海垦企业布局智慧育种合作

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员杨晶喆）日前，海南南繁种业集团有限公司与华智生物技术有限公司在三亚座谈，双方围绕引入种质资源鉴定技术、提升南繁生物育种专区数智化运营水平、打造智慧育种示范基地等展开交流。

据了解，海南南繁种业集团聚焦种质资源收集与生物育种技术攻关服务，建设运营国家南繁生物育种专区，并拥有红毛丹、榴莲等热带优稀水果种质资源，在数智化育种领域具备较多应用场景。

海南南繁种业集团相关负责人表示，希望依托华智生物基因型鉴定技术和“生物育种+数智农业”体系，为专区生物样本提供基因检测、品种鉴定支撑，建设种质基因资源库，升级南繁生物育种专区、南繁创新服务平台、七仙岭全球热带水果博览中心等平台功能，提升数字化、智能化运营水平。