

高标准建设海南自贸港进行时 ⑤

三亚崖州湾科技城高新区以战略科技力量吸引深海科技企业集聚 上下楼变上下游 产业园成产业链

解码园区

■ 海南日报全媒体记者 黄媛艳

近日，海南水之声海洋科技有限公司工厂内，科研人员正围绕一台水声通信设备进行最后组装调试。水声通信，是深海装备的“神经”。这家落户三亚崖州湾科技城高新区（以下简称科技城）的企业，做的是深海产业上游的关键小件。

从一个关键小件，到一条产业链，科技城正以战略科技力量牵引地方创新发展，真实海洋场景推动技术迭代与企业集聚，循着“任务聚资源、科研强资源、场景促转化、产业育生态、生态赋能创新”的节拍，向海而行，逐深而上。

一楼厂房“一房难求”

海南文悦奥科技有限公司总经理陈浩，最近有烦恼。他愁的不是订单，是厂房。海洋无人机产品不断扩容，深海装备产业园一楼厂房不够用了。

“产品越做越大，一楼快装不下了。”陈浩说。今年，艾锐奥入选海南省“专精特新”专精特新板企业，他盘算着加快推进智能制造中试平台、无人机系统维修保障基地等项目，把海洋无人机后端产业链搭起来。

愁厂房的不止他一个。招商三亚深海科技城开发有限公司产业促进部负责人张乃君，每天都要面对“还有没有房”的询问。

“一期和二期整体入住率已超90%，接近满租，上半年新签企业中超60%是存量租赁，特别是一楼厂房，符合深海装备企业特殊需求，现在‘一房难求’。”张乃君说。

在科技城的制度设计中，这笔钱的轨迹清晰可溯。先投后股的资金退出后，本金和收益回到资金池，滚动支持下一个项目；财政资金“支持创业—带动投资—循环使用”的良性机制，正在把“一次性投入”变成“可持续循环”。

平台筑巢，院所引凤。园区深化“院所招商”，依托入园高校组建产业联盟，通过产学研

合作、校友招商等深入深海无人装备、水下机器人、石墨烯材料等一批产业项目；强化“以商招商”，招商局集团有限公司等央企发挥链主作用，带动98家上下游企业落地，聚焦研发资源、中试验证等高附加值环节强链补链延链。

“上下楼就是上下游，产业园就是产业链。”三亚崖州湾科技城管理局常务副局长时亚南表示，园区已引进涉海企业超600家，投产生产30条。今年上半年，涉海产业产值同比增长75.5%，入园海南自贸港百亿级重点产业集群创建名单。

“耐心资本”往复循环

今年6月，海南声科深蓝海洋技术有限公司总经理邢建新签下投资协议。这家海初创期的民企，毅然捐资200万元，并在琼联动校友企业发起设立千万元深海科技产业基金，助力更多硬核科创企业从实验室走向生产线，走向大市场。

“我们是被‘投’过的，知道早期企业最缺什么，希望用这种方式让‘耐心资本’循环起来。”邢建新说，是公司今年刚发布的“蓝海星”漂流式海气浮面浮标。

该产品曾经历真实海况的反复“历练”，作为声科深蓝与国家海洋技术中心的合作项目，它在海南省海洋灾害综合防治能力建设项目中完成了从科研技术到量产产品的蝶变。

但蝶变之前，有一段最煎熬的“脆弱期”。关键时刻，科技城推出“先投后股”试点，给海处初创期的声科深蓝吃下一颗“定心丸”。

“这笔钱来得正是时候。”邢建新说，依靠“先投后股”资金支持，声科深蓝完成了产品中试和首轮市场验证，随后顺利完成苏高新融智创投（领投）的数千万元A轮融资，崖州湾创投按协议完成财政资金支持。

在科技城的制度设计中，这笔钱的轨迹清晰可溯。先投后股的资金退出后，本金和收益回到资金池，滚动支持下一个项目；财政资金“支持创业—带动投资—循环使用”的良性机制，正在把“一次性投入”变成“可持续循环”。

企业最初可能只承担单一配套任务，但经

过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

邓白氏落户海南自贸港后，服务10余万家企业扬帆“出海” 平均每3分钟，领取一张国际“企业护照”

蹲点企业

■ 海南日报全媒体记者 王洪旭

近日，在海口复兴城的海南邓白氏数据科技有限公司办公室内，键盘敲击声此起彼伏，一些人员着处理客户的邓白氏编码®（以下简称邓白氏编码）申请，一些人正快速整理归档企业数据。

在海口复兴城，平均每3分钟就有一家中小企业申请并获得邓白氏编码，这是全球认可的企业的统一身份标识，也是企业通往全球市场的“企业护照”。

邓白氏编码®的“海南速度”，这家美国外资企业投资海南的脉络与蓝图更为清晰：依托自贸港政策，“三步通关”让邓白氏多年的心愿得以实现：如今海南邓白氏正成为连接中国与全球的重要节点，服务中国企业“走出去”，也服务全球企业“引进来”。

完善全球数据业务“拼图”

“对外数据服务企业而言，海南释放出的信号很清晰。”邓白氏中国区高级总监袁成坦言，海南自贸港拥有一套多层次、相互衔接的制度安排——数据安全有序流动、增值电信业务扩大对外开放试点，以及贸易便利、资金便利等政策。

更关键的是，邓白氏已制定规划“多年无法落地实施”，落户海南后成功实现了“三步通关”。

第一步，打牢安全底座。2022年，邓白氏全球商业图谱海南节点通过信息安全等级保护三级认证测评。

第二步，实现数据合规跨境。2023年，邓白氏通过国家网信办数据出境安全评估，“数据

安全有序流动”项目落地。此后，中国企业邓白氏编码®申请、邓白氏注册®等核心业务迁至海南，并逐步开展包括香港在内的全球企业数据

处理。

第三步，把资质变成产品和业务。2025年，邓白氏获得增值电信业务经营试点批复，即ICP许可，成为国内首批增值电信业务扩大对外开放试点经营的外资企业之一。很快，面向B端的供应链评价网、面向C端的全球企业信息平台“龙易查”相继上线。

“自此，邓白氏完善了全球数据业务‘拼图’，在海南合规开展数据处理与跨境业务。”袁成表示，海南的政策让邓白氏多年的心愿得以实现，既能作为正在“走出去”的中国企业和用户提供强大又便捷的工具，也为全球企业进入中国提供支撑，持续探索让数据流动起来、使用起来，转化为生产力。

“海南速度”背后是体系价值

“邓白氏编码®能快速解锁全球企业的经营状况、信用等级、供应链关系等关键信息。”袁成表示，海南的政策让邓白氏多年的心愿得以实现，既能作为正在“走出去”的中国企业和用户提供强大又便捷的工具，也为全球企业进入中国提供支撑，持续探索让数据流动起来、使用起来，转化为生产力。

落地成效，数据最有说服力。落户海南以来，邓白氏已为10余万家企业发放邓白氏编码，企业需求数量较自贸港封关前涨了20%；在海南为30余万家香港企业处理数据，处理量较封关前涨了40%；每年为6000多家中小企业提供邓白氏注册®服务，有超过百万人次用户使用过“龙易查”，查询全球企业信息。

数据是“以可信数据链接全球市场”自贸港封关运作以来，企业出海和全球数据服务需求进一步活跃。

“海南邓白氏作为一个功能型节点，承载了十万级编码发放和数十万级企业数据处理业务。”袁成表示，目前邓白氏编码发放保持稳定，“龙易查”的查询场景和查询量进一步扩大。



海南声科深蓝海洋技术有限公司总经理邢建新（右一）为投资商介绍公司发展现状。
海南日报全媒体记者 王程龙 摄

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

重大任务催生产业闭环

中国第16次北冰洋考察队再度北上，南山港入列的“探索三号”参与其中，计划10月完成考察任务。

这是“探索三号”第二次北极之行。去年，该船有效保障“奋斗者”号执行北极深潜区载人深潜任务，开创密集冰区“船潜协同”移动式冰潜新模式。

极端环境是对人园企业装备最严苛的检验。彼时，船上配备的深海微生物原位取样器，来自海南狮子鱼深海技术有限公司；海南位姿自控技术有限公司的高精度惯性导航系统在北冰洋海域，助力深海探测任务顺利完成。

从南山港到北极，从实验室到生产线，从一台深海装备到一片产业雨林，崖州湾的深海产业，正在国家战略与地方禀赋的交汇处，拔节生长。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

产品，以财政资金支持企业撬动银行贷款超20倍；在全国率先推出“海试设备保险风险共担机制”，累计提供风险保障1500余万元，一套覆盖企业全生命周期的金融保障体系就此铺开。

“企业最初可能只承担单一配套任务，但经过重大任务的锤炼，逐步向提供关键装备、系统

我在自贸港



王代杰在操作智慧农业物联网管理平台。
海南日报全媒体记者 李曉 攝

金秋十月，定安县岭口镇封洛洋中，七彩稻随风起伏，田边美人蕉摇曳生姿。明黄的稻秆咖啡屋，玫红色的集装箱打卡点坐落在稻田之侧，游人陆续落座。

“请慢用。”近日，海南封洛洋农业科技有限公司负责人、稻田咖啡屋主理人王代杰，将冲泡好的咖啡倒进杯中，邀请客人在稻香环绕中，感受乡野咖啡的独特滋味。

“现在日均接待各地游客200多人次，尤其到了傍晚，周边村民也爱来这里吹风小坐。”王代杰笑着介绍。放在几年前，这处稻田景观是很难想象的。2021年之前，这里还只是一片普通传统稻田，种地靠天，除了耕作的农户，很少有外人专程到访。

彼时，在海口经营一家公司的王代杰，怀着对故土的牵挂，回到土生土长的封洛村，扎根这片富硒田园，探索发展新形态农业。

“过去大家种稻不重品种，也不重品牌，种出来的大米卖不出理想价格，时间久了不少农户种地的积极性慢慢下降，地就荒了。”2021年，返乡之初，王代杰租下60亩土地，优选“海南好米”品种，注册商标，推出小规格精品包装，把封洛洋富硒大米推入礼品消费市场。

“在这里种地，乡土好物拥有了属于自己的市场话语权，这是王代杰在稻田种下的第一道风景——品牌产业的风景。”

“你瞧，就靠一部手机或一台平板，就能实时查看基地气温、水质、土壤酸碱度等各项数据，还能远程操控浇水、施肥设备，保障农作物稳定提质增产。”王代杰拿起一台平板，现场演示操作，这是他种下的第二道风景——智慧农业发展的风景。

农业根基稳固之后，王代杰跳出单一生产思维，借着定安发展乡村产业的机遇，在稻田旁打造稻田咖啡屋，种7种七彩观赏水稻，搭建多处特色打卡点，把生产农田变成可休闲、可游览的文旅空间。每到周末或节假日，不少游客专程驱车而来，吹着田埂上的清风，喝咖啡、赏彩稻，尽享乡村松弛感。“这第三道风景，便是大家最直观看到的田园风光。”王代杰说。

王代杰的农文旅融合风景，不止于打卡拍照。他不断延伸产业链，建起稻田超市集中展销岭口本地农产品生产，开发蔬果采摘、田间研学项目，水稻收割季推出稻田抓鸭等农事体验，把游客流量转化成农产品实实在在的销量。

“乡村振兴，需要更多本土人才参与。”怀着这个想法，王代杰一边积极参与农业部门组织的各种培训活动，一边同步盘活村里闲置校舍，打造农民田间学校，面向本地农户、返乡青年开展技术培训，培育一批懂技术、善经营的乡土人才，带动周边村民就近就业增收，让发展红利惠及更多乡亲，绘就第四道风景——烟火人生的风景。

“我们不仅与多家科研院校达成引进人才合作，还和崖州湾国家实验室、华中农业大学、中国热带农业科学院、海南省农业科学院、郑州航空工业管理学院等建立深度合作。”王代杰说。

眼前是如画的田园，屏幕上跳动着农业监测数据，货架上陈列着本地品牌农产品，课堂里坐着求知好学的村民，多维风景就在同一片田埂慢慢生长。站在稻田咖啡屋集装箱二楼，俯瞰整片辽阔田野，王代杰充满感慨：“我在村子里长大，根就扎在这里。”

如今，乘着海南自贸港建设的东风，乡村拥有了更广阔的发展舞台。对于脚下的土地，王代杰有着更远的期许：“未来我会持续深耕稻田产业，让这片稻田孕育出更多元、更斑斓的风景。”

“3、2、1，美起来！”不远处彩色飘带长廊下，来自海口的游客正打卡留影。“这里我们已经来过好几次，下次还会再来。”游客陈爱珠带着家人在此休闲之后，满心欢喜地说道。（本报定安10月7日讯）

走读市县



五指山：一场大集里的山色

把农贸大集打造为山城文旅IP，吸引岛内外游客奔赴而来

在短视频里刷到五指山大集后，王月娥惦记了很久。10月3日上午9点，她带着母亲、丈夫和孩子专程驱车从三亚到五指山。一家人已经去过很多海南沿海景点，这一次想换一种玩法：到中部山城呼吸雨林里的空气，也看看视频里热闹的原生态大集。

五指山大集原本固定在每周六开市。今年国庆假期，为承接游客需求，集市10月2日至4日连开三天。王月娥一家赶上的，正是这场“加场”的大集。

定期开市的大集为何要“加场”？答案藏在一早奔向五指山的人流里。天还没亮，万宁等地的商户已摸黑装车；天色渐明，来自三亚、海口等地的游客也陆续驾车抵达。摊位上，既有五指山本地的五脚猪、黎锦等，也有岛内其他市县商户带来的特色商品。商户跨城来卖，游客跨城来买，两股人流在周末的山城相遇。

这个原本由本地农户自发聚起的集市，已经突破五指山的地域边界，从“五指山的集”成长为“海南的大集”。它的意义也不只是多卖一些山货：游客因集而来，进而住下来，走进老城、景区和乡村，大集正在成为五指山撬动文旅消费的一步好棋。

夜幕降临，老州府建筑群内的复古招牌次第亮起，老供销社街重现旧日风貌，大型展演《阿海情》在街区上演。五指山没有大规模新建文旅项目，而是利用闲置老建筑进行轻量化改造，为游客认识这座城市打开另一扇窗口。

退休老人吴新华挽着老伴，在街边台阶上并肩坐下。舞台上，老供销社、旧街巷等场景随着歌声和光影依次展开。两人退休后来海南生活。这次听朋友推荐，两人专程到五指山逛大集、看演出。“白天赶集，晚上在这里看节目，一天的安排很充实。”吴新华说。与随着音乐起舞的年轻观众不同，两人安静坐在人群中，一直看到演出结束。

白天逛集买山货，晚上看演出、夜游南圣河，第二天再前往水满乡茶园、牙胡梯田或雨林景区——五指山正在尝试把几个小时的短程，延长为一天乃至两天的山城旅行，让游客进一步走进山城、乡村

A 跨城而来 | 商户摸黑出发，游客清晨赴集

每逢周六凌晨3点，万宁还沉浸在夜色里，杨金库夫妇早已起床，麻利地装好瓜子、花生、核桃等炒货，驱车两小时赶往五指山。

做流动生意多年，他们跑过海南不少市县，如今却把五指山作为首选。“我们干行就是哪里人多，哪里热闹，就往哪里去。”杨金库说，冬季旺季时，夫妻俩忙不过来，还要叫上儿子和其他亲戚帮忙。卖货之余，夫妇俩还会采购本地猪肉和山兰酒带回家。

外地商户愿意为五指山早起、赶路，是因为这个集市已经超出本地农产品交易的范围。它既是山货出山的平台，也开始成为岛内摊贩判断客流、寻找商机的区域性市场。

2025年以来，大集规模持续扩大，越来越多外地游客慕名而来。海南省民族研究所巫政在相关文章中提到，客流中本地居民约占六成，周边市县游客约占三成，省内自驾游游客约占一成。它既服务市民周末采购，也让游客在山货和美食中感受山城烟火，逐渐成为五指山颇具辨识度的商贸名片。

从空中俯瞰，南圣河穿城而过，直达河河南路铺开。其核心管理范围约500米，规划标准摊位575个。冬季客流高峰时，外延经营范围最长可达3公里。

B 河畔城市 | 零散摊点长成“海南大集”

天刚蒙蒙亮，晨雾还浮在南圣河上，挑着山货的乡民已从四面八方赶来。新鲜的野菜、山兰米和家养的鸡鸭陆续摆上沿河摊位，沉睡的街道渐渐有了声响。

通什镇番香村村民陈凡凌晨5点左右就把三轮车停到摊位旁，与同伴一起摆出刚从屠宰场运来的小黄牛肉和五脚猪肉。他是这里的老摊主，也见证了集市从小范围山货交换变成固定周末大集。

早年的南圣河市集没有统一场地和规划摊位。村民趁着雨歇自设聚集，售卖自家种养的蔬菜、禽畜和进山采来的山货，客流基本局限在本地。

变化发生在2019年前后。依托消费帮扶和乡村振兴政策，五指山开始对零散集市进行引导。驻村干部挨家挨户动员，鼓励农户把多余的农产品带进城里，增加一条销售渠道。

“一开始群众积极性并不高，甚至有些人还需要村干部帮忙接济才愿意来。”大集管理方、五指山市供销社合作社党组书记、主任刘珠说，农户把山货卖不出去，也不习惯统一摆摊、集中管理。

自从摆摊到规范经营，集市秩序并非一朝形成。每逢开市，吉丹镇5点便开始巡场。“阿婆，货物要摆在划定区域内，别挡住通道。”“大叔，牛肉的检疫证明带了吗？”这些如今看来平常的规矩，最初并不容易被所有摊主接受。她还记得，刚接手管理时，农户摆摊大多随到随放，有人还会把自家宰杀的猪牛羊直接带到集市售卖。

C 以集留客 | 赶一回集，玩转一次山城

每逢大集，五指山水晶酒店的冰柜便格外忙碌。住店游客从大集买回的牛肉、猪肉和鸡肉，被分袋暂存在这里，等到返程时再取走。随着越来越多外地游客为赶集而来，五指山的酒店、餐馆等经营者，也在用自己的方式承接这股客流。酒店住客人寄存山货，便是其中一个贴心的细节。

接住客流，不只是让游客能够安心存放买来的山货，还因为他们赶完集后提供更多去处。不远处的通什1988沉浸式演艺街区，便试图把通什的城市记忆转化为可以游览和体验的夜间场景。

夜幕降临，老州府建筑群内的复古招牌次第亮起，老供销社街重现旧日风貌，大型展演《阿海情》在街区上演。五指山没有大规模新建文旅项目，而是利用闲置老建筑进行轻量化改造，为游客认识这座城市打开另一扇窗口。

退休老人吴新华挽着老伴，在街边台阶上并肩坐下。舞台上，老供销社、旧街巷等场景随着歌声和光影依次展开。两人退休后来海南生活。这次听朋友推荐，两人专程到五指山逛大集、看演出。“白天赶集，晚上在这里看节目，一天的安排很充实。”吴新华说。与随着音乐起舞的年轻观众不同，两人安静坐在人群中，一直看到演出结束。

白天逛集买山货，晚上看演出、夜游南圣河，第二天再前往水满乡茶园、牙胡梯田或雨林景区——五指山正在尝试把几个小时的短程，延长为一天乃至两天的山城旅行，让游客进一步走进山城、乡村

集市按照货品分为四大区域：山货区里，五指毛桃、山柚油等一字排开；美食区烤肉飘香，三色饭、竹筒饭热气腾腾；文创区黎锦小挎包、香囊、山藤竹编琳琅满目；休闲区雨林茶饮配上山竹红毛丹，黎族山歌不时响起。外地摊位则集中水果、服装、炒货，四方风味在此齐聚。

68岁的王才福几乎每周从三亚赶来，每次多买些小黄牛肉、五脚猪肉和野菜，带回去吃上一周。对他来说，赶集已经不是偶尔尝鲜，而是固定的生活安排。

这些过去藏在山里的产品，还通过手机屏幕被更多人看见。大集服务方、五指山嘉和餐饮酒店有限公司相关负责人吉丹萍清晨5点到场巡查，到了6点半，又会架起手机直播。她运营的两个账号已有3万多名关注者，单条视频最高播放量超过110万次。

“摆摊不是目的，把黎族非遗产品卖出去，才能让文化更好地保存下去。”通什镇番香村返乡创业大学生朱燕红和合作社成员也在集市摆摊、直播，大集入夜旺时，一天能卖出数十套黎锦服饰。对她而言，大集提供的不只是一张摊位，也是让游客认识黎锦的窗口。

为什么划定摊位、留出通道，肉类为什么必须经过屠宰检疫才能上市？不少农户起初想不明白。村干部、相关的工作人员和管理员只能一次次上门解释、现场劝导。摊位有了边界，通道逐渐畅通，上市肉品也有了检疫要求，这场自发形成的集市才慢慢建立起来。

如今，大集的固定摊位优先向本地村民免费开放，由报名者抽签确定；肉类经过检疫才能上市，不同品类也有了相对固定的经营区域。零散的河岸交易由此变成可以常态开市、稳定经营的公共市场，也让农户有了更可预期的销售渠道。

市场稳定下来，农户的角色也随之改变。陈凡不再只卖自家养殖的牲畜，还从村里其他养殖户手中收购小卖黄牛和五脚猪。旺季时，肉品常在上午10点前售罄。他还与两名不便外出务工的村民合伙摆摊。一张摊位销售的不再只是陈凡自家的产品，也把更多养殖户带进了市场。

持续开市让收益逐渐显现。数据显示，截至今年8月底，山城好物集市已举办39场，本地农户参与1.78万场次，实现销售额超过824万元，同比增长23.62%。集市由消费帮扶的平台，逐渐成为五指山农产品稳定面向城市消费者的窗口。

把货集中起来，把交易规范起来，解决了集市“办得下去”的问题。要让它从地方集市走向旅行目的地，五指山还要让赶集的人能停下来、住一晚，并进一步走进老城、乡村和雨林。

“当地住宿，也带来了更多挑战。大集的运营也需要变得更加稳定、专业。当前，组织协调、现场管理和宣传推广仍需要多部门共同参与，未来，如何调动经营主体的积极性，探索更多可持续的市场化运营模式，将影响大集能否保持长久活力。”

山货的价值，也有进一步延伸的空间。采访中，部分游客和业内人士表示，集市目前销售的产品仍以初级农产品为主，“山城好物”已在岛内积累一定口碑，下一步还可以在产品标准、产品加工、包装设计和供应链建设上继续完善，让山货不仅在集市上卖得好，也能走向更广阔的新建市场。

游客因大集而来之后，五指山还需要提供更多值得停留的内容。老城演艺、非遗体验和乡村旅游产品只有持续更新，才能让周末客流逐渐转化为长期稳定的住宿、餐饮和旅游消费。

10月3日中午，南圣河畔的摊位渐渐稀疏起来。月娥一家手里已经拎满了东西：鸡、鸭、山珍、新鲜牛肉、灵芝。孩子则挑中了一件小巧的黎锦手工作件。

“这些都是山里原生的好物，黎锦挂件也很很有民族特色，带回去送给亲戚朋友正合适。”王月娥说。午后，满载而归的车辆陆续驶离南圣河畔，五指山的山货也由此走向岛内更多家庭。

（本报五指山10月7日电）

第一期
刊发日期：2026年9月10日 A02/11版

第二期
刊发日期：2026年9月17日 A04/05版

第三期
刊发日期：2026年9月24日 A06/07版

第四期
刊发日期：2026年9月30日 A06/07版

走读市县 | 《工业梦，照进定安》

《三亚“外”传》

《绿色能源，重塑洋浦“工业心脏”》

《昌江：硬“核”之城》

解码园区 | 《从一座发射场到一片“产业雨林”》

《看乐城真实世界研究“点数成金”》

《出海“摆渡人”护航企业闯世界》

《港口就在“家门口”》

蹲点企业 | 《头部医学院海南“育苗记”》

《“海南建设”坚果出海记》

《超前建网，为自贸港建设“充电”》

《打造中国车企“下南洋”首发站》

我在自贸港 | 《封苏阳：为海南未来产业“加氧”》

《唐文鑫：从洋浦到印度，他的航线“上新”了》

《王仕明：南繁“田保姆”育出“太空种”》

《徐慧：回海南，给火箭“加油”》



扫码看往期报道

截至今年8月底
本地农户参与近1.78万户次
实现销售额超过824万元
同比增长23.62%

山城好物集市已举办39场

往期回顾