

从『卖苗』到『卖标准』，白沙荣邦乡与海垦企业共同推进苗木产业发展

老产业换一种新长法

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

秋风起，苗垄不闲。10月22日，白沙黎族自治县荣邦乡，海南农垦大岭苗木产业园里，农户弯腰起苗，打包、核对订单，将一箱箱橡胶种苗、热带水果苗码上货车。

产业园中，榴莲蜜、嘉宝果、妈咪果、巴西樱桃等多个“新奇特优”热带水果品种竞相生长，秋阳一照，绿得发亮。

不远处，二期项目用地上，牛油果标准化基地、橡胶良种良法基地、中试基地等陆续动工，为苗木研发的关键环节提供试验平台。这个老产业，正在换一种新“长”法。

A 党建领航
散落苗农被“织进”产业链

苗农黄世通过去习惯单干，面对市场变化时常常“势单力薄”。“技术不行、销路不好，收入也不高。”他说，“碰上行情差时，每株苗木从30元降到5元都没人买。”

荣邦乡几乎家家户户育种苗，底子厚，但“小、散、弱”的瓶颈卡了多年。一家一户闯市场，有时好苗也难卖出好价。

产业发展中，党建是联系各方的重要纽带。

近年来，荣邦乡与海南农垦龙江农场公司坚持以党建引领为核心，探索“党建+垦地+产业”融合发展模式，构建政府支持、农垦企业运营、行业协会融入、农户参与的“1+1+N”联动发展架构。

这一机制下，海垦企业的技术积淀、品牌优势与地方土地禀赋、农户力量精准对接，打破垦地壁垒，形成“资源共享、优势互补、协同发展”的垦地共建新格局。

党建引领，先把各方拧成一股绳。海垦龙江与荣邦乡政府、荣邦乡苗木行业协会结成产业联盟，围绕苗木全产业链做文章：孵化区域品牌，制订地方性苗木行业规程和标准；按物理空间划出16个网格，党员担任党建指导员，把生产种植、销售服务的上下游通道打通；党建联建，引入中国热带农业科学院等科研力量，专家下乡进田，技术课直接在苗垄边开讲……

散落的苗农，被一针一线“织进”产业链。

“党建引领下，苗木生产技术有支持、销路有保障，干劲满满。”黄世通说，2025年，他依托产业联盟连接到苗木订单，“农场公司还会派出党员服务队，指导苗木管理技术，解决了我们缺技术、少标准的烦恼。”

截至2025年末，荣邦乡苗木种植面积达2800亩，涵盖芒果、橡胶等40多个品类130多个品系，现存苗量超2000万株。“现在在家门口就能育苗、卖苗，既能照顾家里，又能有稳定收入。”苗农冯海常的感受同样具体，“看着苗木产业越来越旺，我们对未来生活充满信心。”

垦地融合，将党建引领贯穿产业发展全过程，通过党组织串联资源，凝聚力量，让垦地协作有方向、技术支撑有保障、农户增收有路径。

B 垦地携手
“苗木超市”育出“致富林”

联农带农的链条，越拧越紧。垦地双方创新产业发展模式，共建“苗木超市”，用“政府+公司+基地+农户”的模式，把当地育苗农户拢到一起，装袋、嫁接、挑苗、装车，一条分工明确的用工链，把周边群众一个个嵌了进去。



▲海南农垦大岭苗木产业园里的四季蜜黄晶果苗。

►在海南农垦大岭苗木产业园，工人在忙着整理种苗。

本版图片均由海南日报全媒体记者 袁琛 摄

所谓“苗木超市”，实际上是标准化展销交易平台，让零散苗木资源汇聚于此，抱团闯市场。

依托大岭热带水果精品苗木培育产业园，海垦龙江划出名优特苗木展示区、苗木展示区等区域，搭起标准化展销“货架”，招徕苗农入驻“超市”当商户。

“‘超市’不是想进就进。”海垦龙江相关负责人说，企业和政府对入驻苗农逐一进行资格审核，从信用度到苗木质量，一项项过筛。

进了“超市”，海垦龙江一手摸底种植户的苗木品种、数量和价格，一手与荣邦乡政府协作，进一步拓宽销售渠道。

“超市”就在马路边。每天南来北往的客商不少，总有人进来挑一挑、选一选，有的当场签约；即便没签单，种植户也多了一次露脸的机会。

通过“订单种植、订单生产、定向采购”与种植户建立合作，农户种得更科学、更有规划，也更贴近市场消费需求，销售渠道随之拓宽。

不少苗农对“苗木超市”的成效竖起大拇指。江海龙是老“会员”，这几年在“苗木超市”牵线搭桥下，签下了上百万元订单。

品牌效应随着规模同步提升。今年9月，大岭“苗木超市”分店在白沙七坊镇开业，店门口摆满榴莲苗、黄晶果苗，客商围着货架挑苗。

这家分店由龙江农场公司授权使用“海垦大岭”品牌、提供苗木货源和技术指导，本地经营能人负责日常运营和市场推广，国企的品牌标准与农户的渠道优势，在这里接上了头。

海垦龙江相关负责人表示，搭建“公司+农户”的合作模式，一方面可以扩大海垦苗木市场销路，提升品牌市场影响力；另一方面通过联农带农机制，吸纳本地苗农入驻，破解苗农零散卖苗渠道窄、议价能力弱的难题。

C 项目提质
产研结合迈向“卖标准”

规模上去了，标准能不能跟上，决定这条链能走多远。

今年，白沙海垦大岭苗木繁育基地二期项目启动建设，其中牛油果标准化种植示范基地、天然橡胶林良种良法基地、中试基地以及产业服务中心等功能区域和配套设施陆续动工，搭起产学研用一体化平台。

建设与科研同步推进。例如，牛油果对砧木选择、嫁接时机和田间管理要求都比普通果苗高，海垦龙江已组织专业技术队伍开展前期技术攻关，把引种、试种、扩繁各环节数据摸清楚，再向农户推广。

“门槛高，才更要做标准。谁先把技术规程跑通，谁就掌握主动权。”海垦龙江相关负责人表示。

销售端也在变化，从“线下等客”转向“线上引客”，基地更新视频号内容，带客商“云游”苗木。

“冲着品质，不少客商还没看到实物，就愿意先付订金。我们细致了解他们在苗木高度、主干粗细等方面的具体需求，许多订单在线上就谈成了。”产业园负责人说。荣邦乡还联合“新农人”开展专场直播，2026年以来已累计直播16场。

下一步，垦地双方将聚焦核心合作领域，在白沙苗木产业提质升级、重点产业项目高效建设、土地资源利用等方面，积极探索多元化、创新性合作模式，形成垦地联动、优势互补的发展合力。

（本报牙叉10月22日电）



俯瞰海南农垦大岭苗木产业园。

海垦企业以订单农业打通特色农产品产销路径
先签合同后栽苗
一纸订单“锁”丰收

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

日前，澄迈县桥头镇美梅村的地瓜种植基地里，新栽下的地瓜苗贴着地面，嫩叶间还带着些许沙粒。

“得抓紧排查田头种植情况，不然赶不上明年1月中旬交货。”田埂上，南海海垦果业集团有限公司（以下简称海垦果业集团）相关工作负责人蹲下身，拨开沙土查看根系，计算着地瓜生长周期，将清生产计划。

这批地瓜还在地里，买家已经定了。一张购销订单，把市场的时间表直接“种”进了田头。按照交货节点往前倒推，地瓜的栽种、施肥、管理，每一步都得按时点推进。

今年，海南农垦热带农业产业集团有限公司（以下简称海垦热农集团）积极参与海南省农产品购销体系，通过加强产销对接、渠道管理、品牌建设等举措，加快构建“以销定采、以采定种、产销互促”一体化产销体系。

作为海垦热农集团旗下果蔬贸易专业企业，海垦果业集团积极摸底海南特色农产品种植养殖情况，以订单农业打通特色农产品产销路径。

桥头地瓜便是其中一例。“桥头地瓜是国家地理标志保护产品，也是海南‘土特产’里响当当的招牌，自带‘流量’，市场销路好打开。”海垦果业集团相关工作负责人介绍，对于海垦果业集团而言，选品逻辑不止于名气，选择桥头地瓜还因为产品本身耐储，货架期更长，应对波动的市场行情有更强容错性。此外，桥头镇具有地瓜规模化种植基础，当地企业与合作社具有批量供货能力。

今年7月，海垦果业集团与澄迈桥头沙土甘薯专业合作社携手，依托该合作社200亩基地和标准化管理手段，试水首批订单。

市场端也动了起来。海垦果业集团提前与大象超市等连锁商超对接，提前锁定采购量，将桥头地瓜推向大湾区市场。

“目前，我们也在积极对接盒马鲜生、山姆超市等渠道，并计划拓展江浙沪市场。”海垦果业集团相关工作负责人表示，市场越高端，标准就越细、越严。例如，检验报告必须齐全，产品大小也要明确，品种、外观、规格、质量等各项要求一清二楚。

合作社的响应很积极。“签合同，定金就按约定打过来了。”澄迈桥头沙土甘薯专业合作社相关负责人表示，定金到账，买农资、请人工、上机械的资金周转没了压力，而且不需要担心销路，农户只管把地种好。

资金之外，种法也在变。过去地瓜成熟等买家，价格随行就市；现在合同里写明了收购量，田头管理也按采购方标准来。

9月中旬，首批地瓜开始育苗，海垦果业集团就组织工作人员分批来到田头。既看栽种进度，也看田间管理，从育苗、种植到后续管理做到全程监督，确保合作社按标准化方式种植。

此外，海垦果业集团还与澄迈桥沙现代农业开发有限公司结成战略合作伙伴关系，双方意向合作种植面积约4000亩，投产后期地瓜年产量预计可达1200万斤至1400万斤。

“我们依照产销情况和市场反馈，计划逐步扩大‘订单农业’规模。”海垦果业集团相关工作负责人说，将通过试销首批200亩基地的订单，理顺田头生产模式，并摸底市场销售情况，让“订单农业”扎根田间。

从一纸订单到一垄新苗，这条先签合同后栽苗的链路，正在沙土地里扎下根来。

（本报金江10月22日电）

银企携手引金融“活水”
润泽南繁产业

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）成功获批新型政策性金融工具资金借款。该笔资金将专项投向热带特色高效农业及南繁育种等重点领域，为海南自贸港现代热带农业高质量发展注入强劲金融动能。

海垦集团将借助新型政策性金融工具“周期长、成本低”的优势，精准补齐项目建设短板，资金拟重点投入核心产业板块，聚焦向“种”图强，布局南繁产业发展，构建“种源+种业+种市”全链条，加快培育农业新质生产力，推动农业“接二连三”融合发展。

海垦集团紧盯政策窗口期，集团总部与下属子公司上下联动，高质高效完成项目清单梳理与申报储备。国家开发银行海南省分行主动靠前服务，组建专项团队联合海垦相关部门研判政策导向，深度参与项目策划论证。下一步，海垦集团将持续深化与国开行海南省分行的常态化协同，切实把政策红利转化为项目建设实效和产业发展动能，助力南繁产业发展。

海垦三款胡椒产品获评“圳品”

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰）日前，海南农垦企业海口东昌胡椒有限公司（以下简称东昌胡椒公司）旗下海盐黑胡椒、黑胡椒、白胡椒三款海南胡椒产品获评“圳品”。这是海南胡椒借助高标准品牌评价提升品质信誉、拓展大湾区市场的重要突破。

据了解，“圳品”是深圳打造的高标准食品城市品牌，目前已构建标准体系500项，发布标准908项，累计评价通过产品2597个，以“标准+技术+市场”推动优质食品供给，成为优质农产品对接大湾区市场的品质“通行证”。

通过申请“圳品”，海南胡椒以其标准体系，倒逼种植、加工、溯源全链条标准化，提升品牌信誉和产品附加值，带动椒农增收。此次获评的三款海南胡椒产自海口市大坡镇，颗粒饱满、辛香浓郁。海南胡椒获评“圳品”，将进一步提升其在大湾区市场的品牌公信力，为海南胡椒产业高质量发展和乡村振兴注入品牌动能。

2027年种子大会
将推动一批产学研合作落地

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员杨晶磊）日前，中国种子协会与海南南繁种业集团有限公司在三亚市崖州区举行座谈，推进2027年种子大会暨南繁硅谷论坛筹办工作，就南繁科研成果转化、产业招商引资等务实合作路径达成共识。据悉，大会将加大南繁成果转化力度，多措并举推进科研成果产业化落地，依托大会企业论坛、成果发布、田间展示等环节，持续放大南繁种业品牌声量，推动产学研各方需求精准对接，推进一批合作签约落地。

在机制层面，双方将健全常态化沟通机制，合作物生节律科学布局田间展示板块，打通从科研创新到产业应用的转化链条，为种业科研单位与市场主体搭建展示、交流、合作一体化平台。

海垦建工集团
全面打响四季度经营冲刺战

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员蔡子凯）日前，海南省农垦建工集团有限公司启动“四季度经营冲刺”行动，重点聚焦在建项目倒排工期、挂图作战，通过强化要素保障打通施工堵点，并同步开展应收账款专项清收与垦区外市场拓展，奋力冲刺全年营收与利润目标。

在生产营收端，该集团将聚焦昌农胡椒产业融合发展示范项目等重点在建项目，及时打通施工堵点，力促项目达产达效；并组织各下属企业全面落实月度目标分解机制，形成多点发力、多极支撑的冲刺格局。

在利润创造与市场开拓方面，该集团加强过程监控，全力压降各项费用支出，实现降本增效；并紧盯城市更新、安居房等领域，力促中标项目尽快签约，持续优化业务结构，提升垦区外项目占比。

该集团将以考核“指挥棒”激发冲刺“新动能”，对进度滞后企业严格约谈督导，对实干担当者予以专项重奖，切实将激励机制转化为攻坚合力，同时统筹好发展与安全，把合规经营与风险防范贯穿冲刺全过程，全力推动各项经营指标如期达成，为“十五五”高质量发展蓄势赋能。

琼粤院企携手
推动热带果树种业创新

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员杨怡 杨晶磊）日前，在三亚市崖州区，广东省农业科学院果树研究所与海南南繁种业集团有限公司围绕热带果树种业产学研合作开展深度交流，就品种选育、成果转化、产业闭环构建等达成多项共识，并计划打造院企合作农业示范基地。

自建立合作关系以来，院企双方针对柠檬、荔枝、番木瓜、香蕉等水果，从品种选育、种苗繁育到示范推广各环节协同发力，着力破解海南本土水果科研与产业发展中的痛点难点。

下一步，双方将着力构建“种质研发—示范转化—市场运营”完整产业闭环，协同打造“种源+种业+种市”一体化南繁种业生态圈，联合研发富有海南本土特色辨识度的水果品种。