

链博会现场，海南企业的“同一感慨”

链博特写

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳 李璇

北京，链博会现场。正大(海南)兴隆咖啡产业开发有限公司展位前，围了不少人。工作人员迟温馨站在咖啡台后，一边冲泡一边讲解：“水温不能太高，要慢慢注水，让咖啡粉充分呼吸。”

咖啡这行，迟温馨已经做了十年。过去在北京，他面对的更多是消费者——尝一口，好喝，买一包，就结束了。但这次在链博会上，来的人问得都不一样。有人问这款咖啡豆的风味，有人关心烘焙工艺，更多人则关心：“你们的原料从哪里进口？加工在哪里完成？出口怎么做？”

几轮聊下来，迟温馨心里冒出一句话——

“以前是卖产品，现在得亮链条。”

于是，他的回答逐渐从“好不好喝”“口感如何”，变成了描述一条连通世界的“链”——从巴西、埃塞俄比亚、哥伦比亚等地精选全球优质咖啡，再引进海南，而后在万宁加工，成品出口或内销。此外，产品还在北京进行品牌展示，对接全球客商，在海南建设生产基地与3A级文旅园区，实现产销联动。

“海南自贸港关税优惠政策和海关高效通关服务，让我们国产加工咖啡在国际市场更有价格优势。”迟温馨说。聊着聊着，他对自己正在做的咖啡事业，有了更清晰的认识。

有类似感受的，不仅是迟温馨。在展馆中，可以看到，海南农垦以实物展示、科技互动、品牌体验等形式，展示从田园到餐桌，从田间到终端的产业实践；海南商发科技旅游有限公司不只是在展馆里推介航天发射场，更把文创产品带到这里，展示航天产业的文旅链；海南狮子鱼深海技术有限公司，不仅带来了产品，也展示了深海配件超市的一站式采购服务。

还有更多人，因此而格外喜悦。“我们其实不是卖单个产品的，但大多展会，观众往往更容易关注单品。”一龄医学技术集团信息安全总监王路川高兴地说，这次，他们专门把整套健康管理方案与全流程服务体系带到了链博会现场，得到了许多往来客商的关注。

几天下来，一龄医学技术集团洽谈了二十多位国内外客商，其中十几家表达了合作意向，约好近期将到海南实地考察。“收获很大，对接的客户合作意愿都很强。”这趟参展，王路川收获满满。

不止步于“单品观察”，富耀星美(海南)科技有限公司董事长、总经理李跃也在链博会上重新思考了企业的定位。

宾至中国的合伙人石建平走进富



海南主题展馆吸引了许多国内外嘉宾。 海南日报全媒体记者 陈若龙 摄

耀星美的展位，试戴了那款钛合金人工智能数字助听器后，询问李跃：“你们的供应商都有谁？我们想在海南投资项目，也想筛选优质产品，放到自己的国内外销售网络里。”

“我们已经做好了面向更广阔的市场的准备。”李跃回答道。他听

着这位投资人分析市场、渠道和销售网络的布局，开始深度思考：链博会上来的很多都不是普通消费者，而是供应链上不同环节的人——投资人、渠道商、上下游企业。在“产品好不好”之外，他们还想问的是：供应链怎么安排的？能不能嵌入更

大的产业链条？

李跃感慨道：“现在越发觉得，好的产品也要嵌入更完备的链条里，才能走得更远，我们需要行稳致远，把自身放进更广阔的格局里思考问题。”

(本报北京6月25日电)

海南展区，为啥成了老外的“打卡地”？

老外“链”上自贸港

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

25日在链博会现场，波兰投资贸易局驻华办事处的工作人员亚历山德拉·鲁什科夫斯卡和同事汪丽常驻上海，错过了之前举行的海南自贸港(北京)招商推介会，专程专门赶来链博会海南展区。她们此行的任务，是帮助波兰企业找到链接中国市场的“渡口”，而海南自贸港，正是她们此行最关注的目标之一。

在海南自贸港展馆深入了解相关政策后，她们走到对面的博鳌乐城展馆，停留了很久。

“化妆品、保健品、医疗器械等产品想进入中国市场，并不容易。”鲁什科夫斯卡说，“波兰企业一直在寻找更便捷的通道。”

海南展区的工作人员详细讲解了

海南自贸港的政策——“零关税”如何运作，加工增值免关税政策意味着什么，“一线放开、二线管住”如何理解……鲁什科夫斯卡听得认真，不时点头，偶尔追问细节。

“我去过海南，那是个很美的地方。听你们讲解海南自贸港的政策后，我对海南的了解又加深了很多。”鲁什科夫斯卡笑着说。双方留下了联系方式，“后续如果有波兰企业想进中国市场，可以直接咨询你们了。”

这样的场景，在海南展区反复上演。“这些天来海南展区的外宾有不少。”海南自贸港展馆中英译员郭轶思和杨柳说。她们掰着手指细数：沙特阿拉伯、阿联酋、土耳其、印度尼西亚、哈萨克斯坦、澳大利亚……

“有的嘉宾是带着明确的想法来的，直接问海南自贸港的具体政策；有的是带着好奇心，想了解自贸港整体情况的。不管是哪种，最后几乎都会留下联系方式。”杨柳说。

最让她们印象深刻的，是一位来自中东的企业董事会成员，一开口就说中文，发音很标准。“他很自然地用

中文问自贸港的政策细节，显然做了很多功课，我愣了两秒才反应过来——都不用翻译了。”郭轶思笑着说。

在德航集团的展区，又是另一番景象。

这个展区的主角不只是德航集团自己，还有来自世界各地的产品——南非的红酒、哈萨克斯坦的烘焙食品、新西兰的膳食营养品、韩国的化妆品……旁边还有海南的黄花梨手串、石斛和黎锦。

“再小众的品牌都值得被看见，你永远不知道下一个爆款究竟是什么。德航集团做的事情，就是让更多中国好产品出海，让更多海外好产品被国内消费者看见。”工作人员刘雪莹说，“中小企业自己出海，成本太高，我们就像一艘船，每家可以分一个船舱，结伴而行，均摊成本。”

哈萨克斯坦代表这次专程来到德航集团的展厅——这并非双方的第一次见面，哈萨克斯坦的嘉宾已是德航集团的“回头客”，上一届链博会，双方就建立了联系，并落地了实质性合作。这次过来，对方希望把更多海南

产品送到哈萨克斯坦。

“我们不只是做双边贸易，也帮嘉宾做多边对接。”刘雪莹还讲了一个“三方洽谈”的故事。这届链博会现场，德航集团还把哈萨克斯坦和比利时的代表请到一起，面对面洽谈。

每天都有很多外国访客在德航集团的展区里停留。

德航集团也会主动走出去。“前天去了意大利利古里亚大区展馆，昨天来自阿拉伯的嘉宾也邀请我们过去做客。”刘雪莹说，馆与馆之间，大家互相“串门”，看看对方有什么资源、有什么需求，然后带回来匹配。一来一回，产业链供应链的“链条”就串起来了。

在海南自贸港展馆，富耀星美的展位不大，但人气不低。

一位马来西亚嘉宾在这里停留了很久。他这次专程逛到海南馆来，想看看这里的展品。富耀星美的工作人员给他试戴了钛合金人工智能数字助听器。嘈杂的展馆里，他戴了一会儿，摘下来：“听得很清楚。”

“马来西亚有很多老年人听力不

佳，这款助听器应该很有市场。”他当场带走了一台样机，并主动添加富耀星美董事长、总经理李跃的微信，说回去之后会帮忙对接当地渠道资源，欢迎他们去马来西亚考察市场。

正大(海南)兴隆咖啡产业开发有限公司的咖啡展位前也围了不少人。来自古巴的雅伊玛蕾丽丝从事医疗健康领域，从海南自贸港展馆出来后，她和朋友罗伯特·埃雷拉逛到正大(海南)兴隆咖啡产业开发有限公司的展位，停在咖啡吧台。工作人员递上两杯产自海南兴隆的炭烧咖啡。

迟温馨说，这些天来展位的外宾很多。“海南兴隆咖啡很受欢迎，咖啡是一个很好的媒介，喝一杯，聊一聊，距离感就没了。”

几天下来，从波兰到古巴，从哈萨克斯坦到马来西亚，不同肤色、不同语言的嘉宾先后来到海南展区。他们带着各自的问题来，离开时手机里多了联系方式，心里有了更清晰的答案——海南自贸港，机遇无限。

(本报北京6月25日电)

链博会公众开放日，企业主探寻“出海”新路径 “借助自贸港政策优势‘扬帆出海’”

■ 海南日报全媒体记者 王赫

“出海服务有哪些，企业利润如何保证？”6月25日，链博会迎来首个公众开放日，计划拓展东南亚市场的小微企业主杨鸿涛一大早就来到供应链服务展区，为企业出海寻求解决方案。

国内电商发展充分、平台众多，在线上销售电子产品的杨鸿涛感受到行业竞争更加激烈，想试水出海。

“链博会上，我们不仅展示商品，更呈现如何通过供应链让丝路文化触达全球消费者的路径。”德航集团工作人员向杨鸿涛详细介绍了多个成功案例，并重点解读了海南全岛封关后在跨境加工、转口贸易、保税物流等领域的独特优势。

例，并重点解读了海南全岛封关后在跨境加工、转口贸易、保税物流等领域的独特优势。

3000公里外的三亚，德航集团依托三亚凤凰国际机场口岸，打造了3万平方米的“海上丝绸之路国家馆”，已成功引入15个国家商品馆，实现“展品变商品、展商变投资商”。

“对于我们小微企业而言，海外寻源与谈判的成本太高，有什么针对性的解决方案吗？”

“像您一样，链博会期间咨询出海的企业非常多。”德航集团工作人员告诉杨鸿涛，德航集团在中亚、欧洲、非

洲等地的直采网络可共享万余种SKU(库存单位)的海外供应链资源，能充分满足出海企业的寻源需求，不仅将国际品牌“引进来”，还可以推动本土好物“走出去”。

解决了选品难题，杨鸿涛又来到国港通科技集团展馆。“请帮我组建一个面向东南亚市场的出海团队。”在工作人员引导下，他仅通过三步对话，便完成了AI工作小组的部署。

“这套运营管理系统把‘组建一支能打仗的出海团队’这件事，简化到了‘说几句话’的程度，不可思议！”杨鸿涛说，这种近乎“零技术门槛”的体验，

让我们这些受困于“想出海却难出海”的小微企业眼前一亮，打开了“轻量化”通往全球市场的智能化通道。

“馆内客商络绎不绝，每天要接待上百组客户，既有现场的深入交流，也有展馆外的考察邀约。”国港通(三亚)国际贸易有限公司副总经理刘思洋表示，除了展示与推介，展位更成为务实的“撮合场”，目前已与多位客户约定展会结束后到公司实地考察，推进合作。

就在前一天，俄罗斯企业家代表团到国港通旗下位于三亚的APSC亚太区域数智供应链中心，签署协议推动落地俄罗斯亚洲工业家与企业

联盟海南代表处，探索在海南自贸港框架下的产业链协同。

“德航集团的‘文化+供应链’模式，直观呈现了跨境供应链的全球选品与落地服务体系；在国港通，我近距离体验了数智科技的成果，亲手调度AI智能体生成跨境营销方案。”杨鸿涛感慨道，走进这两家海南供应链服务企业展馆，发现国际贸易并没有想象中那么难。

通过洽谈，杨鸿涛对海南政策、区位优势有了全面了解。“下一步，计划到海南深入考察，借助自贸港的政策优势让我们扬帆出海。”

(本报北京6月25日电)

国港通科技集团：

打通“中国优品出海”与“海外精品入华”双向贸易通道

链博时间

本报北京6月25日电(海南日报全媒体记者王赫)本届链博会上，来自海南自贸港的参展企业国港通科技集

团携旗下APSC亚太区域数智供应链中心参展，依托数智贸易可感、可视、可及的特性，打通“中国优品出海”与“海外精品入华”双向贸易通道。

“依托海南自贸港政策优势，我们整合政策咨询、合规认证、物流仓储、金融服务等核心资源，创新实现跨境贸易‘一次申报、一站办结’。”国港通(北京)科技集团有限公司董事

长刘明表示，通过“链”的整合效应，实现供应链各环节高效协同和价值最大化。据介绍，中心还打通海关、税务、外汇等监管部门数据链路，将传统分散报关、物流、结算等环节整合为标准化服务流程，大幅降低企业合规成本与时间成本。

“跨境贸易供应链面临结构性困境，如信息不对称导致供需错配、物

流链路冗长造成库存盲区、信任机制缺失推高交易成本。”刘明表示，国港通科技集团打造的数智供应链平台，以“可视化、可追溯、可调控”为核心目标，通过AI算法、大数据分析区块链深度融合，系统性地破解上述难题，让供应链管理从传统经验驱动模式，向数据驱动的智慧决策模式跃迁。

从全球订单撮合、国际物流与海外仓布局，到报关清关、财税合规、跨境代运营、品牌出海及供应链金融，国港通科技集团将跨境贸易全链条服务能力整合为一套成熟的落地体系。刘明表示，“实体企业无需组建专业外贸团队，即可一键接入这一数智化基础设施，以轻资产模式完成全球化业务部署与智能化升级。”

湖北市场牵手海南好物 “碰到好的机会就不要放过”

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

“碰到好的机会就不要放过！”6月24日，说起刚签下的订单，武汉白沙洲农副产品大市场有限公司(以下简称白沙洲公司)首席运营官黄家杰站在海南馆的展台前，语气笃定，脸上带着笑意。

6月23日，白沙洲公司与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)签约，将在琼期间“搭”起农产品供应链，让琼岛好物直奔华中“菜篮子”。从洽谈到签约，这段合作的速度堪称“闪婚”。3个月前，双方首次认识对方，没想到一见面就“来电”了。

“我们做市场，最关心的就是食品质量。”黄家杰心里，食品安全是绝对的第一位。武汉白沙洲农副产品大市场(以下简称白沙洲大市场)是华中最主要的农产品市场之一。所有食品进入市场，必须经过重重检测，才能放行。

同样，食品质量也是海垦热农集团的底气所在。该企业拥有近60万亩标准化、规模化的热带农业种植基地，覆盖胡椒、咖啡、茶叶等热带作物以及哈密瓜、芒果、香蕉、冬瓜、玉米等大宗果蔬。

双方一拍即合，在短短三个月间，频频展开密切而真诚的交流。

“要把握住机会，把好的产品拉到我们市场。”黄家杰说，公司主动对接，加快合同签订，琼期间从生产端对需求端的迫切需求，终于在链博会上相“链”。

合同刚刚落定，黄家杰的下一步计划已经清晰——组织团队去海南实地考察产品、定价钱，赶在今年把海南好蔬果送上白沙洲市场的货架，预计一年能达到6万吨的采购量。

(本报北京6月25日电)

◀上接A01版

到如今乐奔拓专特殊医学用途糖尿病全营养配方食品、葆能牌芹菜籽姜黄胶囊、美达金尼斯牌还原型辅酶Q10等多款特医特医食品、保健品集中展出，特医食品矩阵已初具规模。

品类扩容的背后，是乐城持续的制度创新。作为中国唯一“医疗特区”，乐城依托“双国九条”及多项海南自贸港政策叠加优势，聚焦医疗核心要素，以制度集成创新持续破局，逐步构建起从审批、通关到使用的全流程高效机制。

截至目前，乐城已引进使用未在国内上市的国外创新药械超570种，惠及患者29万人次；18款特殊食品以及58项生物医药新技术项目获批，成为国际创新药械快速进入中国市场的最主要通道。

产业链跨越

从“首用”到“生产”

在乐城展馆中心展台，摆放着全球首创化疗前骨髓全系保护创新药科赛拉。每瓶仅300毫克，国外售价曾高达1400美元/支，而依托国内产业链，价格已降至466元人民币/支。

科赛拉的路径极具代表性。2019年，该药在美国获突破性疗法认定，同年率先落地乐城先行区。随后，通过真实世界数据研究，将获批上市周期压缩至15个月——传统路径通常需5到8年。

这一突破，与乐城推行真实世界数据研究分不开。2019年，在国家药监局的大力支持下，乐城先行区成为全国首个开展真实世界数据应用试点的区域，并率先将临床真实世界数据用于药械审评审批，打破了传统注册路径耗时漫长、成本高昂的壁垒。

目前，通过乐城真实世界数据试点，已累计推动27款国际创新药械加速在国内注册上市，5个药品通过乐城真实世界数据支持被纳入国家医保、商保药品目录。

加速获批并非终点。2024年4月，首批近2万支科赛拉在海口先声药业下线，实现了“乐城研用+海南生产”模式的成功闭环。截至目前，先声药业已累计生产180万支，产值超7亿元，更从中国独家生产商升级为原研药全球供应商，预计2027年实现全球供货。

沿着同一条路径，治疗白癜风的磷酸芦可替尼乳膏正加速转化，有望于2027年在海口国家高新区实现地产业化，“乐城研用+海南生产”模式正从个案走向常态化，乐城从“首用”到“生产”的产业链跨越越发清晰可见。

“五链”齐展

乐城是一座“医药研产城”

这次链博会上，乐城展馆与以往最大的不同是：不仅展产品，更展链条。展板特别介绍乐城“医、药、研、产、城”一体化建设最新进展。乐城已不再是一个单纯的药械引进平台，而是一座功能完备、要素集聚的医疗创新综合体——

截至目前，乐城已推出涵盖筛查体检、中医调理、医美抗衰、运动康复等主题的多条医疗旅游路线，探索“医疗+康养+旅游”融合模式。2025年，乐城先行区接待医疗旅游86.53万人次，同比增长109.2%。

同时，乐城不断创新支付保障，推出全球特药险，2025年版最低49元就可获得200万元特药费用保障。截至目前，乐城全球特药险与北京、上海等全国77个商业保险项目合作，还引入国际保险服务。

从创新药械引进，到产业链协同布局；从政策先行先试，到全球医疗健康资源高效链接，乐城正在推动一条医疗健康产业供应链加速成型。而这，正是链博会“链接世界，共创未来”主题的生动注脚。链博会带来的上下游对接机遇与合作意向，亦正推动乐城在链接全球健康产业资源、深化国际合作的道路上越走越实、越走越宽。

(本报北京6月25日电)