2026年6月27日 星期六
值班主任：刘芙菲 主编：刘婧殊
美编：张昕 校对：李彪 蔡洁
海南日报

以开放之姿链接世界 ——第四届中国国际供应链促进博览会特别报道

China International Supply Chain Expo

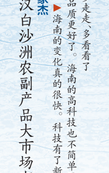
链上自贸港 共享新机遇

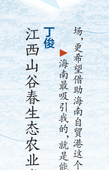
■ 编者按

2026年6月22日至26日，第四届中国国际供应链促进博览会在北京圆满举行，海南首次以主宾省身份亮相，围绕“链上自贸港 共享新机遇”主题，充分展现自贸港开放势能。

链博会上，参展企业、采购商及海内外工商界代表等各界嘉宾纷纷对海南自贸港真诚寄语。一字一句承载全球市场对海南产业链建设、一流营商环境的认可与期许，生动记录海南深度融入全球产业链供应链的坚实步履，凝聚各方共享海南自贸港发展新机遇的广泛共识。

本报摄取各界心声，以个体视角诠释开放大局，定格链博会上关于海南自贸港的合作回响。





迟温馨 正大（海南）兴隆咖啡产业开发有限公司北京门店市场销售

造“定制全球多元风味”

▶借助链博会平台，我们收获了很多海内外合作关注

路平 海南自贸港德航集团董事长

源配置重要节点”，借链博会成为物通双循环的“超级链接者”

▶海南自贸港封关带来政策红利，随着“关关税”等政策落地，海南正从“物流通道”转变为“全球资

谢杨冰 海南狮子鱼深海科技有限公司副总经理

自研深海装备推向世界，与全球共建全球深海产业链

未来希望依托海南自贸港政策优势，对接全球深海科研与产业伙伴，把海南

▶这次参展，我们不只展示单品，更突出完整国产化深海智造链条，未

汪洋晓 海南华研胶原科技股份有限公司运营中心总经理

米，成略，将海南打造成为全球的高附加值海洋生物制造创新高地

▶海南的海洋资源为自贸港政策是华研发展的引擎，将“化工智造+生物技

王路川 一龄医学技术集团信息安全总监

希望能够更好地“引进来”和“走出去”

愿都很强烈。未来，依托海南自由贸易港，乐城先行区的政策叠加优势，一龄

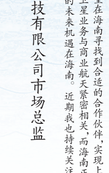
▶在链博会上，我们收获了国内外几十家单位前来洽谈合作，客户合作意

李宇 博鳌乐城国际医疗旅游先行区医疗旅游部部长

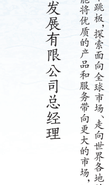
中国的门户，更成为全球大健康产业链上不可或缺的“中国节点”

把乐城的“政策优势”转化为“产业优势”，让乐城不仅成为国际创新药械进入

▶我们希望通过链博会这个平台，链接更多全球药械供应商和研发机构，



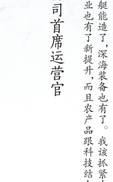
汪洋晓 海南华研胶原科技股份有限公司运营中心总经理



郭元明 西光航天科技有限公司市场总监

聚。我们非常希望在海南寻找到合适的合作伙伴，实现上下游的资源对接与协同发展

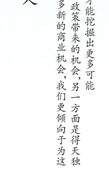
▶我们的卫星业务与商业航天产业链的发展与集



丁俊 江西山谷春生态农业发展有限公司总经理

场，更希望借助海南自贸港这个跳板，探索向全球市场，走向世界各地的机会

▶海南最吸引我的，就是能将优质的产品和服务带向更大的市场，不仅局限于国内市

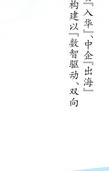


黄家杰 武汉白沙洲农副产品大市场有限公司首席运营官

南多走走，多看看

来，品质更好了。海南的高科技也不简单了——游艇能造了，深海装备也有了。我该慕去海

▶海南的变化真的很快。科技有了新发展，农业也有了新提升，而且农产品跟科技结合起

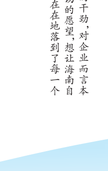


国洁 广东省绿色发展科技有限公司负责人

原的地理位置带来的机会。只有多去、多看、多了解，才能把握出更多可能

些增长中的机会提供技术服务支持。一方面是自贸港政策带来的机会，另一方面是得天独

▶海南的机会是多元化的。封关以后，涌现出很多新的商业机会，我们更倾向于为这



刘明 国港通（北京）科技集团董事长

赋能“为链心”链接全球贸易的新生态，助力外贸“入华”“中企”出海”

▶依托海南自贸港政策、区位优势，全方位构建以“数智驱动”双向

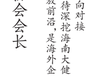
王永治 爱玛客中国区总裁

身就是“一种信心

贸港更快、更好地发展。这种控成“一股绳的干劲”对企业而言本

办事环节中，能感觉到相关部门有“一种迫切的愿望”想让海南自

▶海南在优化营商环境这件事上，实实在在地感到了每一个



陈展鹏 新加坡制造商总会会长

自贸港对国际新技术、新消费的包容度更加开放，让我们看到了机遇

▶医疗科技企业通常有较长周期般长的审批才能进入中国，但海南

曾智明 香港中华总商会副会长

出去”拓展国际市场

——既可以通过海南走进内地的广阔市场，也可以依托海南“走

成果。我认为，更多香港企业可以借助自贸港，以海南为桥梁

到海南注册落地，现在海南已经聚集了一批高科技产品和创新

▶我了解到，许多科技企业在得知相关政策后，第一时间就

李杨 澳大利亚大健康产业协会会长

业对接中机遇、场景和市场的首选第一站，期待深挖海南大健

▶海南的中国发展热土与开放前沿，是海外企

陈展鹏 新加坡制造商总会会长

康产业机遇，强劲澳中产业深度双向对接

▶医疗科技企业通常有较长周期般长的审批才能进入中国，但海南

马西米利亚诺·科托尼 市场销售高级经理 新加坡国际港务集团意大利分公司

税政策选择的具体安排，海南自贸港是“一个进入中国市场的绝佳通道

解释得很清楚。我知道了海南的“零关税”政策，也注意到加工增值免关

▶海南自贸港的政策分了很多板块，有很多细节，在这次链博会上

马泰奥·加内罗 意大利利古里亚大区代表团嘉宾

热那亚和中国之间的商贸往来由来已久，我们希望延续这个传统，开启新的合作

企业和机构。在港口建设和物流运输领域，我们看到了双方广阔的合作空间。

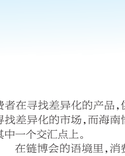
▶我来自热那亚——意大利最大的港口城市。此次参会已接触了不少海南

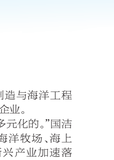
娅戈达·拉扎雷维奇 塞尔维亚共和国国内及对外贸易部部长

变化交流与经贸合作。我们相信，这是非常重要的一次合作突破

▶链博会期间，意大利利古里亚大区与海南签署建立友城关系意向书，深化两地

马西米利亚诺·纳尼尼 意大利利古里亚大区幕僚长





一年洽谈后，琼湘企业用一张名片换一纸合约

展馆之外 链接全球

链博特写

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

链博会上海南展馆人头攒动。海南日报全媒体记者 陈若龙 摄

6月23日，第四届中国国际供应链促进博览会（以下简称链博会）海南农垦展区，聚光灯亮起。

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）与湖南衡数联胜供应链管理有限公司的代表相对而立。笔尖落下，两方在合同上郑重签下名字，随即交换文本，握手致意。展区里掌声响起，快门声此起彼伏——琼湘企业的合作蓝图，在这一刻正式落笔生根。

但对签约双方而言，这一刻并非故事的起点，而是一场历时近一年的“长跑”后水到渠成的终点。

“我们是链博会的‘全勤生’，四届都来了。”湖南衡数联胜供应链管理有限公司董事长周欣说。正是第三届链博会上的一次巡馆，让他与海南农垦企业结缘。

“当时在海南农垦展位看了一下农产品，和工作人员简单交流，感觉农产品质量还不错。”然而展期匆匆，彼时展位相关负责人也不在场，周欣只带走了名片和材料，匆匆离开。

展会结束，缘分没有中断。通过两地贸促会牵线搭桥，双方正式建立联系。电话沟通、远程会议……需求在一次次交流中逐渐清晰。“我们发现彼此都是非常优质的合作伙伴。”周欣说。

真正推动合作从意向走向落地的，是面对面的诚意与行动。2026年，周欣两次飞赴海南。第一次“单枪匹马”去调研，第二次才决定带着团队共同前往。

“我希望能有一家企业，给我提供产业链的保障，尤其是源头供货商的可靠性。”周欣坦言，原材料供应商的不稳定会造成后期工作的诸多阻碍。海南农垦企业的真诚与热情，给了他这份信心。

今年5月，海垦热农集团专程安排考察队伍飞赴湖南，进行合作前的最终确认。近一年的洽谈，在一次次南来北往中完成了敲定。

双方不约而同地决定——既然因链博会结缘，那就在链博会上牵手。

签约，是合作的序章，而非终曲。展台之外，更务实的行动已经排上日程。

今年7月，周欣将再次带队赴海南实地考察。首批意向采购清单和要求已经列出，红椒、螺丝椒、小米辣、黄瓜……品种、规格、质量要求一清二楚。

这份清单背后，是双方构建的“海南优品入湘、湖湘特产进琼”双向流通格局——海南的热带果蔬将通过衡数联胜的渠道进入湖南市场，衡阳茶油等湖南特色产品也将借助海垦在海南的分销网络落地全岛。

更重要的是，双方将合力打造从源头品控、产地预冷、分级包装到溯源追踪的智慧农业系统，一条覆盖“从农田到餐桌”的全链条正在被打通。这不仅是物流的双向流动，更是供应链能力的跨区域延伸。

从链博会的一次偶遇，到跨山越海的多次奔赴，再到展台上签字、交换、掌声响起的瞬间，这段合作印证了一个朴素的道理——链博会的价值，不止于展馆内的人声鼎沸，更在于它为展馆之外持续发生的链接与深耕，提供了最初的坐标。

（本报北京6月26日电）

在链博会海南展区，感受消费新趋势

链博观察

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

在链博会海南展区，在正大（海南）兴隆咖啡产业开发有限公司的展位前，工作人员迟温馨逮上了一杯咖啡，豆种是产自海南的罗布斯塔。

“上头，味蕾被击中了。”有不少观众发出这样的感慨。在北京工作的王佳怡每天离不开冰美式，她抿了一口：“味道很有记忆点，我是能接受的。”

迟温馨在咖啡行业做了十年，近年来在北京卖海南兴隆咖啡，为什么从阿拉比卡豆换到罗布斯塔豆？迟温馨说：“通过精细化种植和处理，罗布斯塔豆能展现出浓郁的热带水果风味，非常独特，当下，它的市场需求在上升。”

产自海南兴隆的罗布斯塔，浓郁风味未必很精致，但足够有辨识度——在快节奏的城市生活里，“提神”和“释放”本身就是刚需，对于消费者来说，有时候换个口味，就是换种情绪。

在富耀星美展区，另一个趋势同样值得关注。

海南日报全媒体记者注意到，前来体验助听器的观众，并非全是银发族，还有很多青年人。北京市民李从今年32岁，在朋友推荐下来到海南展馆，戴上那款钛合金人工智能数字助听器。嘈杂的展馆里，她示意记者后退——三米开外，她点点头说：“还能听见。”摘下助听器，她摇摇头，说：“声音听不见了。”

一个青年人，为什么需要助听器？

“不一定是听不见才能用。”李从说，“都市里噪声环境复杂，听力或多或少都有下降，听不清远处的声音，花点钱提升生活品质还是可以的。就像以前眼镜是稀罕物，现在人人都能戴，时代在变，让大家的生活品质都尽可能提升。”

“身边有戴助听器的朋友，很像戴着耳机，如果他们不说，我看不出来。”李从说。当前，市面上的助听器都在更新款式，新款式设计的改变，正在消解使用者的心理负担。

现场，富耀星美副总经理于永红证实了这一趋势：老年群体仍是助听器的主要使用人群，但一线城市的年轻消费者正在成为新的增长点。在消费提质升级的逻辑里，“听得舒服”正在从医疗刚需变成品质消费的一部分——就像戴眼镜是为了“看得清楚不费劲”，戴助听器也是为了“听得清晰不费劲”。

德航集团的展区，更像一个微缩的全球超市，塞满了来自世界各地的产品——南非的草本茶、芦荟胶、红酒，哈萨克斯坦的烘焙食品和果干，新西兰的膳食营养品，韩国的美妆护肤品……

在北京工作的周宇欣，闲暇时喜欢到处逛逛，挖掘小众品牌。她站在展区前，试了试产自南非的精油，又试了试日韩护肤品。

“想展示的东西太多了，这还不是全貌。”工作人员刘雪涅说。展区里人流不断，有供应链上的采购商、渠道商，也有像周宇欣这样的普通观众。

而对于外国访客，逛德航集团展区的逻辑是反向的：他们在这里“海淘”中国。

刘雪涅说，中东嘉宾对海南的黄花梨、石斛、南药等产品非常感兴趣，哈萨克斯坦的嘉宾甚至问过：“能不能在哈萨克斯坦合作建一家中医理疗馆？把你们的中医药传统技艺带过来。”

从“海淘全球”到“被全球海淘”——德航集团的展馆像一面镜子，映出的是消费全球化的双向流动。消费者在寻找差异化的产品，供应商在寻找差异化的市场，而海南恰好站在其中一个交汇点上。

在链博会的语境里，消费不再只是“买和卖”，更是一种连接——连接产地与餐桌，连接技术与人，连接未知与期待，连接外部世界与内心感受……这或许就是海南展区在链博会上被反复围观的原因：许多看似小众的产品，精准地捕捉到了当下消费需求的微妙变化。

这种连接，不只发生在链博会的展区。

本届链博会期间，海南释放了另一个信号——第七届中国国际消费品博览会将提档升级，在健康、科技、时尚、免税等领域的基础上，进一步向旅游、文体、旅居等领域纵深拓展。当链博会遇上消博会，产业链的“链”和消费链的“链”正在交汇，这也正是消费新趋势中最值得持续观察的方向。

（本报北京6月26日电）

AI绘图/张昕

粤琼企业共绘发展机遇

海南馆来客

■ 海南日报全媒体记者 邓钰

6月25日，第四届中国国际供应链促进博览会刚一开馆，广东省绿色发展科技有限公司总经理国洁便径直穿过人流，目标明确——海南馆。脚步几乎没有在其他展台前停留，他直奔深海科技展区。

在海南威客科技有限公司的展品前，国洁停了下来。展台上，一款水下机器人引人注目——最大下潜深度150米，可实现任意角度与姿态移动。他没有急着询价，也没有翻阅产品资料，而是在洽谈桌旁坐下，掏出笔，在宣传页背面画了起来。

“我们的场景在海里。”国洁边画边对威客科技总经理马维克说。纸上的草图逐渐成形：海洋牧场的智能网箱巡检、海上风电平台的桩基检测、近岸海域的清洁作业……每一笔，都是水下机器人嵌入海南产业场景的想象。

国洁所在的企业总部位于广东，主营业务为能源与环保领域的技术服务。去年海南自由贸易港全岛封关运作后，他专门带队赴琼进行了5天的实地调研，最终将目光锁定海洋相关产业。而威客科技，正是他此行要寻找的“技术拼图”——一家专注于水下机器人设计制造与海洋工程服务的海南本土科创企业。

“海南的机会是多元化的。”国洁认为，封关运作后，海洋牧场、海上风电、深海科技等新兴产业加速落地，这些增长中的新产业亟需要发展。以海南咖啡为例，把海南的海洋资源与自贸港政策是华研发展的引擎，将“化工智造+生物技

谢杨冰 海南狮子鱼深海科技有限公司副总经理

汪洋晓 海南华研胶原科技股份有限公司运营中心总经理

王路川 一龄医学技术集团信息安全总监

李宇 博鳌乐城国际医疗旅游先行区医疗旅游部部长

汪洋晓 海南华研胶原科技股份有限公司运营中心总经理

郭元明 西光航天科技有限公司市场总监

丁俊 江西山谷春生态农业发展有限公司总经理

黄家杰 武汉白沙洲农副产品大市场有限公司首席运营官

国洁 广东省绿色发展科技有限公司负责人

刘明 国港通（北京）科技集团董事长

王永治 爱玛客中国区总裁

曾智明 香港中华总商会副会长

李杨 澳大利亚大健康产业协会会长

陈展鹏 新加坡制造商总会会长

马西米利亚诺·科托尼 市场销售高级经理 新加坡国际港务集团意大利分公司

马泰奥·加内罗 意大利利古里亚大区代表团嘉宾

娅戈达·拉扎雷维奇 塞尔维亚共和国国内及对外贸易部部长

马西米利亚诺·纳尼尼 意大利利古里亚大区幕僚长

琼贵风味碰撞“酸”的共鸣

链博时间

■ 海南日报全媒体记者 王迎春 李晓

6月25日，第四届链博会公众开放日首日，贵州从江馆内飘出阵阵海南糟粕醋的酸香，伴着原生态的贵州山歌，别有一番风味。牛肉下锅，热气升腾，观众们纷纷驻足品尝。

“微辣，酸得很柔和，而且香气很足，跟我之前吃过的酸汤火锅都不一样。”林女士尝了一口，当即被这层次丰富的汤底“圈粉”。

展台上，中国玉梦酸汤集团的贵州酸汤旁，整齐陈列着“铺前老爹”品牌糟粕醋系列，以及海南金汤、海南鱼酱、海南冬阴功等各类特色酸汤产品，琳琅满目。

贵州馆里，为何唱起了“海南戏”？

答案，首先藏在一个“酸”字里。

海南糟粕醋源自文昌铺前镇，是以酿酒余下的酒糟发酵而成的传统酸汤小吃，也是火锅汤底，传承近千年，堪称海南饮食文化的“活化石”。而贵州酸汤，同样以发酵见长，两者异曲同工。正是这份“酸”的共鸣，让以贵州酸汤起家的中国玉梦酸汤集团有限公司董事长田其明，决心将海南糟粕醋纳入版图。他派出核心团队赴琼调研，潜心研发，并创立“铺前老爹”品牌。

为了做好这口酸，玉梦集团把核心技术带到了海南。在企业实验室里，保存着两种来自贵州的“百年菌株”——一种“增香”，一种“增酸”，均拥有国家专利，并已在海南成功扩繁。“借助我们的专利菌株，糟粕醋的发酵时间从原来的1个月缩短至3天，成品还能在常温下保质一年，更有利于远距离运输和产品出口。”

技术赋能，让海南糟粕醋有了更广阔的想象空间。“糟粕醋可以搭配我们的锁鲜粉，久煮不烂、口感Q弹，能充分吸收汤汁的风味。”田其明说。此外，企业还推出了糟粕醋饮料，未来将持续拓展应用场景。

而更深层的链接力，来自海南自贸港的政策红利。

作为国内酸汤龙头企业，玉梦集团拥有遍布全国及全球多个国家和地区的销售网络，去年综合产值超5亿元。如今，他们正借助自贸港优势，让“海南酸汤”香飘世界。

“布局海南后，我们就能实现自营出口，把主动权握在自己手里。”田其明说，“选择海南，就是选择世界。”在他看来，布局海南自贸港后，无论是从东南亚进口香辛料等原料，还是产品通过洋浦港等港口直接出海，开拓东南亚和欧洲市场，企业都有更大优势。“酸汤真正要出海，必须抢占海南这个对外开放新高地。叠加‘零关税’等政策，成本优势非常明显。”

去年，玉梦集团在海南注册成立“海南酸汤”，并依托通关便利设立了国际贸易部，后续还计划在海南打造专门的对外窗口。目前，海南酸汤一厂区每年可生产糟粕醋产品5000吨，二厂区的规划建设正在积极筹备当中。

琼贵联手，一口中国酸汤，正从海南自贸港出发，迈向更广阔的世界餐桌。

（本报北京6月26日电）