2026年11月13日 星期五
值班主任：丁静
主编：吴维杨 美编：孙发强
检校：李彪 苏建强
海南日报

集中上市，如何错峰？田头摘果，如何锁鲜？资深“网红”，如何长“红”？
一颗绿橙『链』上突围

■ 海南日报全媒体记者 邓钰 通讯员 杨颖

11月11日上午，水果电商陈明耀专程从三亚赶来琼中，赴一场“橙”挚的约会。

陈明耀是华兆（海南）农旅发展有限公司电商事业部的负责人。这次来，他诚意满满，不仅带来包括电商主播、摄像、场控、商务等成熟团队阵容，还带来了一份琼中绿橙销售合约。

当天，海垦琼中海南鲜果（绿橙）批发集散中心与海南农垦“1+8+N”冷链物流体系琼中仓启动运营。琼中绿橙产业迎来一座建在田头的冷链新枢纽，让橙果不只在线上“抢鲜”，更在田头“保鲜”。这吸引了陈明耀等一众客商前来抢占“鲜”机。

“琼中绿橙有‘推’成‘热款’的潜质。”陈明耀认为，随着集散中心和冷链仓启用，琼中绿橙的交付能力持续提升，供应链的稳定将为销售端减少后顾之忧。

客商的信心，源于产业底座的夯实。琼中绿橙，这一国家地理标志产品，正以一座田头冷链仓为支点，撬动从生产、加工、仓储、流通到品牌、销售的全流程重构，探路热带特色高效农业的链式突围。

资深“网红”面临新期待

皮薄、肉脆、汁多、味浓，天生丽质的琼中绿橙，早早便成为人们的舌尖宠儿，不仅拥有国家地理标志产品等诸多称号，带农富农成效同样显著。官方数据显示，2026年琼中绿橙种植面积稳定在2.2万亩，产值预计突破2.58亿元。

光环之下，这名资深“网红”也面临不少新期待。

人们期待它上市更“从容”。“每年11月，琼中绿橙成熟，一个多月内便连片集中上市，卖价难以稳定。”海南农垦乌石农场公司党委书记、董事长赵智分析。

绿橙采摘期短，鲜果几周内集中上市，销售不及时就容易造成损耗，短期供给量骤增。而市场需求是渐进的，供过于求的直接结果就是产地收购价被压低、电商端被迫打价格战。

人们期待它“链”接更顺畅。过去，当地缺乏承上启下的枢纽仓和完善的产地冷链设施，鲜果从果园出来，要么直发档口，要么被动等客商收购，预冷、集散环节缺位，产地与全国大市场之间少了一个“接头”的地方。

市场的期待也在变。全国市场上，柑橘类水果的PK硝烟四起。当爱媛橙、冰糖橙和耙耙柑等一众选手，有底气依托种植规模打价格战时，人们希望琼中绿橙能擦亮高品质、好味道的底色，走出一条小而精的产业道路。

“打价格战没有优势，琼中绿橙得靠差异化打法。”从去年开始，陈明耀和团队就关注到了琼中绿橙这一品类，今年更是早早“蹲”在琼中，跑果园、跑渠道，扎扎实实展开调研。

如何回应众多期待？琼中绿橙的答案是——从田头到市场，把产业链重新“捋”一遍。

琼中绿橙寻求新解法

实际上，多方从业者始终在思考，如何让琼中绿橙魅力长“红”。

单纯依赖收购商的老路子走不通，人们开始尝试寻求新解法。

“集中上市，容易造成价格踩踏。我们想通过多种模式，延长销售期。”赵智介绍，去年以来，作为本地农业龙头企业，海垦乌石农场公司着手探索，通过冷链保鲜、精深加工等模式，把橙子“集中上市”的洪峰拉平为“错峰销售”的细流。

在此背景下，一座智能“大冰箱”落在了产地。2025年下半年，海垦乌石农场公司与海南农垦商贸物流产业集团有限公司（以下简称海垦商贸物流集团）合作建设产地保鲜模块化冷库，即琼中仓。

琼中仓占地703平方米，配套分拣线、保鲜库和田头移动冷库，还配置了智能控制系统和智慧运营大数据平台，总库容1125立方米，可存储绿橙38万斤。

“我们依托冷链仓，推动预冷分选保鲜等环节标准化运行。”海垦商贸物流集团旗下海南海垦冷链发展有限公司董事长张竞表示，该公司将把气调保鲜、速冻、加工等技术手段用好，让绿橙存得住、卖得俏，让集中上市的难题得到有效缓解。双方将共同把服务延伸到田间地头，把仓储保鲜设施建到产地一线，打通从田间到餐桌的最先一公里。

“从去年的琼中绿橙季开始，我们便派出技术人员采集绿橙鲜果，开展冷链存储对照试验，调试合适的保鲜参数。”张竞介绍，目前，依托成熟的冷链配套和技术，绿橙保鲜期可延长1至3个月。“保鲜问题解决后，绿橙销售期可延长至春节，实现错峰销售，避开价格战。”

批发集散中心的投用，也让各地商家和当地种植户有了集中的交易平台。

琼中黎族苗族自治县政府相关工作负责人表示，琼中仓补上产地冷链短板，实现鲜果就近入仓、一小时进入全程冷链，通过建设集散中心，让产地与全国大市场接上了头，“链”起品牌出岛通道，分级、预冷、溯源的全流程，持续推动琼中绿橙从“种得好”走向“卖得好”，从“卖产品”走向“卖品牌”。

“成熟的产地供应链，是电商销售极具吸引力的资源。”陈明耀介绍，电商节奏快，“爆单”时，供货方必须接得住，要求合作方具备良好的生产交付、仓储加工能力，尤其是从果园到仓储的管控力。“项目运营后，绿橙产业这一优势显现。产区负责稳定供应与交付，销端负责卖货，形成稳定的操作链条。”

“依托项目分选设备，我们将尝试分级、分渠道推货，建立销售模型，看看哪边能‘跑’起来。”目前，我们不仅通过自有电商团队销售，也将尝试与山姆、盒马等高端商超，以及头部、垂类电商主播合作，推动琼中绿橙卖得俏。



十一月十一日，海垦乌石农场公司工作人员在绿橙基地直播。 海南日报全媒体记者 袁琛 摄

垦地融合共探新玩法

有了新解法，更要有新玩法。垦地融合，成为琼中绿橙探路新玩法的关键词之一。

第一步，便从强健产业根基下手。在海垦乌石农场公司岭头分场，海南琼中良种苗木繁育基地示范项目正加快推进。垦地合作在此规划琼中绿橙良苗基地和新品种试种园，建成后年供应无病优质绿橙等柑橘良种苗木10万株，为绿橙产业提供核心种源保障。良种抓在自己手里，绿橙产业才算真正把“芯片”攥在了掌心。

种植端口向标准化不断延伸，琼中县投入专项资金与海垦乌石农场公司共建1571亩标准化绿橙种植示范基地。连片的标准化基地，让“好苗”落地有“好田”，让“好田”产出“好果”，一亩亩果园连成片，绿橙的“家底”越攒越厚。

联动的落脚点，是兴地、强垦、惠民同频共振。

琼中以项目投运为新起点，持续深化垦地融合协作，完善产地冷链物流体系，探索果品深加工、农文旅融合新业态，构建“一橙引领、多品共生”的特色农业发展格局。

海垦乌石农场公司则紧扣海南农垦“一场一品”专项工作，强化绿橙产业链上游掌控力，把良种、种植、冷链、品牌、销售串成一条链。垦地双方正在把各自的“长板”拼成同一块产业版图——这既是琼中绿橙从“种得好”走向“卖得好”的现实路径，也是海南农垦热带特色高效农业链式突围的一个可复制样本。

从良种苗圃到产地冷库，一个绿橙的旅程，串起的是生产、加工、仓储、流通、品牌、销售的全流程重构。垦地融合共探的新玩法，正让这位资深“网红”焕发新的产业生命力。

（本报营根11月12日电）

海垦集团与省物流集团共推农产品产供销体系建设

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员陈晖濠）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）与海南省物流集团有限公司在海口座谈，双方聚焦海南省农产品产供销体系和物流仓储支撑体系建设，在多个关键领域达成合作共识，推动双方资源开放、信息共享、互为支撑、互利共赢。

在农产品产供销平台建设方面，双方明确由省物流集团为主、海垦集团为辅，加快平台落地运行。海垦集团自建前端采集系统与省物流集团大平台并行运行，后期将实现数据接口打通与共享，着力消除农产品从生产端到流通端的信息与业务堵点。

冷链基础设施是此次合作的重点之一。双方将共同推进冷链仓储、预冷分拣及配套设施资源共享，防止同质化重复投入。省物流集团作为海南自贸港物流供应链组织者，负责物流园区等骨干节点设施及全域网络的投资建设运营；海垦集团则聚焦服务自身农业产业链，做好终端物流、田间冷链等配套补充，并推动位于天津、三亚、东方等地的物流项目融入省物流集团网络，合力搭建稳定高效的岛内外产销中转仓储网络。

海垦建工两项目获“海南省建筑施工优质结构工程”奖

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员郑宜之）日前，海南省农垦建工集团有限公司承建的五指山市毛阳中心学校教学楼及配套设施项目、海口江东新区“321”项目，同时荣获“海南省建筑施工优质结构工程”奖。

该奖项评定内容涵盖施工过程管理质量、建材产品质量、施工操作质量及工程实体质量，注重对施工阶段结构质量的全过程检查。两项目在结构施工阶段即达到省级优质标准，折射出海垦建工质量管理机制的提升。

质量源于过程管控，而非验收把关。该集团在各施工现场建立健全质量管理体系，严格执行“三检制度”，分专业、分重点对管理人员和一线工人开展质量培训与技术交底，并对进场施工材料和已完成的成品工程实施全面质量检测，将不合格因素拦截在工序流转之前。与此同时，企业层面制定工程项目创优管理办法，将省级奖项的申报标准逐项分解到施工各环节，安排专人跟踪工程资料与实体质量，使创优目标不再是竣工前的“突击对标”，而成为每一道工序的日常标尺。

垦地共建标准化收胶中转站
打通白沙胶农售胶“最后一公里”

本报讯（海南日报全媒体记者邓钰 通讯员邢智）日前，海南天然橡胶产业集团金橡有限公司（以下简称金橡公司）与海南白沙农场集团有限公司达成战略合作，将合力布局标准化收胶中转站，以垦地协同补齐收储短板，构建稳定紧密的企农利益共同体。

白沙是海南天然橡胶主产区之一。白沙农场集团作为县属国企，具备项目落地运营和资源盘活能力；金橡公司在收胶网络、加工产能和智慧收购平台等方面优势突出。

根据协议，双方将优先在橡胶资源丰富、胶农售胶密集区域布点，就近接收鲜胶乳，降低胶农运输和时间成本，打通交售“最后一公里”。标准化收胶中转站将对鲜胶乳收购全流程实施规范作业，以标准化管控原料品质、稳定收购体系，推动当地橡胶收购从分散粗放向规范规模化转变，提升橡胶资源就地转化效率。

2027崖州湾种子大会明年3月在三亚举办

本报三亚11月12日电（海南日报全媒体记者邓钰）记者从2027崖州湾种子大会组委会获悉，2027崖州湾种子大会暨南繁硅谷论坛将于2027年3月13日至16日在三亚市举办。目前，大会各项筹备工作正有序推进，田间展示品种征集已顺利完成，下一步将转入品种筛选、田间种植管理和活动组织等阶段。

本届大会田间展示设在三亚市崖州区国家现代农业（种业）产业园，重点展示适应三亚气候、能在大会期间展现优良性状的水稻、玉米、瓜菜、杂粮及热带特色果蔬等，展示品种须为五年内国审、省审审定、引种或登记的优良品种。大会统一提供土地、设施及生产管理服务，计划展示水稻220个、普通玉米100个、鲜食玉米120个、瓜菜450个、谷子和高粱各30个。

海垦订单农业嵌入智慧管理

本报临城11月12日电（海南日报全媒体记者邓钰）11月11日至12日，临高县加来镇，海南农垦热带农业产业集团有限公司组织人员在订单农业合作地块安装多功能气象站等智慧农业设备，订单农业嵌入了田间智慧管理。

据悉，此次安装的设备可对土壤温湿度、PH值、电导率及空气温湿度、大气压、光照等进行监测，并开展图像采集，为订单生产管理提供数据支撑。

此前，该集团与湖南衡数联胜供应链管理有限公司在北京签订1.5亿元订单，开启双向农产品产销互通合作。签约9天后，双方在海口、临高等地果蔬种植基地，选定种植地块、对接品种标准，推动订单需求精准落到田头。目前，临高合作地块已种植辣椒，并安装智慧农业设备。

海垦热农集团签订亿元水产贸易订单，直采直供打通“塘口到餐桌”全链条
海南东星斑“游”入新蓝海

■ 海南日报全媒体记者 邓钰
通讯员 林捷



11月12日，琼海市博鳌镇东星斑基地一派忙碌。池水翻涌，通体红亮的东星斑被捞起入筐，工作人员俯身翻看鱼鳃、逐筐查验品相，清点过秤后装车、封门，冷链车随即发动。

池边，采购工作人员白津维电话不断，一边对接养殖户落实货源，一边协调车辆安排发货。

“我们紧锣密鼓地收购东星斑，琼海、乐东、昌江几个点都在同步收。”白津维介绍，9日上午，首车3600斤东星斑装车直发厦门，还将陆续发往湛江、深圳、广州、福州等地。

这背后是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）布局水产赛道的关键一步。该集团依托旗下海南农垦金福农产品经销有限公司（以下简称金福公司）拓展农产品产供销体系，切入水产贸易与鲜饵料供应，业务多元化布局再落一子。

从塘口发力 东星斑“游”出岛

东星斑要“游”出去，得从塘口发力。

“布局水产赛道不是心血来潮，是冲着解决海南水产养殖端最头疼的问题去的。”海垦热农集团相关负责人介绍，过去，本地养殖户总愁两件事，一是鱼吃什么，冰鲜饵料供应分散，品质还参差不齐，饵料不好，鱼群的健康就跟着遭殃；二是鱼往哪卖，成鱼销售全指望中间商上门收鱼，价格大起大落，养殖户话语权低，很是被动。

瞄准这两大痛点，金福公司从今年10月起着手筹备水产贸易业务，建立产供销渠道，力求将海南优质水产与华南、东南沿海主力消费市场直接连通，以直采直供的方式打通产销两端，并同步布局鲜饵料供应，把养殖户从“买饵难、卖鱼难”中解放出来。

目前，金福公司已密集对接省内各大水产养殖产区，签订上亿元水产贸易采购订单。首笔采购订单金额达455万元，截至12日下午5时已向内地市场发货1.8万斤东星斑。

“以前买饵料东跑西问，卖鱼又得等中间商上门压价，一年忙到头心里没底。”当地养殖人员接过话头，“现在公司直接到塘头收鱼，价格、回款都明明白白，我们只管把鱼养好。”

首单业务中，金福公司没有急着“单干”，而是请合作方带着跑。

“我们跟单学习走完采购、品控、仓储、运输及销售全流程。”采购工作人员韩进畴说，借助订单，快速补齐水产专业化运营能力，为后续自主开展常态化贸易打牢基础。

“等于先‘借船出海’。”海垦热农集团相关负责人说，后期公司将持续开展业务，品类拓展至东风螺、老鼠斑等常规大宗养殖品种，“把原来散乱的养殖资源一点点收拢成集中渠道。”

向蓝海进发 “游”出循环流通链

东星斑“游”入新蓝海，“游”出一条循环往复的流通链。

围绕海南水产养殖刚需和区域流通优势，金福公司把水产贸易业务梳理成两条主线。

一条是鲜饵料板块。“鲜饵料在海南水产养殖市场是刚需，我们从国内渔港及境外合规渠道采购冰鲜饵料，入库自有冻库，面向东风螺、石斑鱼、种鱼等养殖户稳定供应。”该负责人说，这直击养殖端“买饵难、买饵贵、品质不稳定”的痛点。

另一条是闽琼粤冰鲜鱼双向流通板块。该公司计划将海南石斑鱼、东风螺发往福建市场；返程调运黄花鱼、鲍鱼、生蚝回海南，并串联湛江、深圳、广州等广东市场；同时衔接台湾石斑鱼、马友鱼等品类资源，直供大型连锁商超，形成“南鱼北销、北鲜南运”的循环流通格局。

“收购不是一锤子买卖，我们制定中期、长期目标，探索打造稳定的产供销体系。”该负责人透露，金福公司目前已与琼海、乐东、昌江等地的养殖端口对接，并与华南、东南沿海的主要销售端建立联系，以直采直供模式打通销售渠道，让鱼能走出去；再逐步接入饵料供应业务，把产品质量稳住；随后进入鱼苗培育环节，提升鱼苗品质，最终实现从鱼苗到销售的全链条统管。

随着春节前后水产旺季的到来，金福公司正同步布局饵料市场、鱼苗培育。“我们会自行培育鱼苗，提升鱼苗品质。”该负责人说，企业还将以订单倒逼养殖端，推动养殖基地连片发展，改变原来散乱的养殖格局。

塘口连着市场。一车车东星斑“游”出海南，养殖户的鱼卖得更稳、收益更实，一单单水产贸易订单不断“链”紧联农带农的纽带。

（本报嘉积11月12日电）