

10月17日,四川成都的四川雨润国际农产品交易中心内,海南(海口)农产品专销区一片繁忙。工人们正有条不紊地将一袋袋来自海口的新鲜叶菜从货车上卸下。这些蔬菜从海口的田间地头,直接抵达成都市民的餐桌,印证了海口订单农业为热带特色农产品搭建起的稳固“出岛桥”。

近年来,海口依托热带资源禀赋与自贸港政策优势,以订单为纽带,逐步探索出“政府主导、科技支撑、品牌赋能”的多元化订单模式,成功打通从田间到餐桌的全产业链条,让热带特色农产品沿着市场脉络精准抵达消费者手中。

□本报记者 雷蕾

A 设点拓市:筑牢产销对接“桥头堡”

10月16日,秀英区东山镇光明村委会的菜地里,种植户许声桦的60余亩叶菜,丝瓜长势喜人。这些瓜菜已被纳入2026年湖北孝感首衡城的供货清单。“过去卖菜靠运气,今年跟着订单种,心里特别踏实。”许声桦的信心,源自海口市供销社联合社在岛外布局的销售“桥头堡”。

今年5月,海南(海口)农产品专销区在湖北孝感首衡城揭牌;9月,设在成都四川雨润国际农产品交易中心内的4个海南(海口)农产品专销区也相继投入运营,构建起辐射华中、西南的销售网络。

据了解,四川雨润国际农产品交易中心和湖北孝感首衡城是覆盖华中、西南及周边地区数亿人口的超级“菜篮子”。“9月我们刚与两地签订了6000吨海口冬季瓜果菜的供货订单。与以往的零散交易不同,海南(海口)农产品专销区搭建了商户与农户的直接对接通道,冬季瓜果菜收获后直接运到两地按市场价销售,实现‘市场需要什么,我们就种什么’,农户再也不用为销路发愁。”海口供销产业发展有限公司业务负责人吕书奋的一番话,道出了海口订单农业的鲜活实践。

该公司通过专区精准收集市场需求,再组织农户按标准种植,形成“种前有规划、种中有指导、种后有销路”的闭环。截至目前,该公司已与孝感、成都两地签订2026年海口瓜果菜订单6000吨,涵盖泡椒、豇豆、叶菜、荔枝等各类单品。

“初次合作时,两地市场就对海口农产品的品质赞不绝口。”吕书奋表示,供销社全程跟进订单进度,从种植指导到收购结算提供全程服务,改变了过去“种完等客来”的被动局面。这种模式不仅帮助农户规避市场波动风险,更通过稳定销路倒逼种植端提升品质。



7月15日,琼山区大坡镇胡椒省级现代农业高质量发展产业园示范基地内,农户正在采收胡椒。 本报记者 苏强坤 摄

海口订单农业架起特色农产品“出岛桥”

政府主导 科技支撑 品牌赋能



▲在大塘村稻虾基地的小龙虾育苗实验室里,中国热带农业科学院研究人员正在查看种虾繁育情况。 本报记者 康登淋 摄



▲四川成都的四川雨润国际农产品交易中心内,海南(海口)农产品专销区一片繁忙景象。(图片由采访对象提供)



▲在海南(潭牛)文昌鸡股份有限公司加工车间,工作人员将鸡肉分拆包装。 本报记者 孙士杰 摄

记者手记

□本报记者 雷蕾

走在琼山区大坡镇的稻虾田边,听基地负责人冯裕增笑着说“有订单在,虾能稳稳直供武汉、香港”;站在秀英区东山镇的蔬菜田洋里,看农户满怀喜悦地采摘鲜菜——这一幕幕生动场景,正是海口订单农业为热带特色农产品架起“出岛桥”的真实写照,让人真切感受到农业转型的力量与温度。

曾经,农户“种完等客来”,销路无保障;如今,“市场要什么就种什么”,6000吨瓜果菜订单接连落地,火山荔枝预售额突破4亿元,稻虾田收益翻了几番。这一转变,源于“以销定产”理念的践行,更离不开农业部门与供销系统的搭台、科技力量的赋能。

供销社在外建立销售专区,让小农户对接大市场;科研团队培育本地虾苗,为产业筑牢根基;农业部门组织

B 科技赋能:激活特色产业“新引擎”

一份份订单,也为海口冬季小龙虾产业插上腾飞的翅膀。10月17日,琼山区大坡镇福昌村稻虾综合种养基地里,负责人冯裕增正带领农户种植水草。“这几天正抓紧调理水质,11月初就要投放虾苗了。有订单在,我们的小龙虾能稳稳直供武汉、香港,各地客商都抢着要。”冯裕增笑着说。

冯裕增的底气,离不开科技与订单的双重支撑。近日,在中国热带农业科学院热带生物技术研究所的一间实验室内,研究员王冬梅一边带记者参观催产室的抱卵虾和孵化室的抱仔虾,一边介绍:“小龙虾在海南气候条件下,一般要到12月份以后才能陆续产出虾苗。但海南小龙虾要想在冬季率先上市,就必须在11月前投放秋苗。我们已初步突破人工育苗技术,可在10月到11月出苗,为实现种苗本地化生产打下技术基础,也为每年向岛外市场供应冬季鲜活小龙虾、实现产业规模化扩张积攒了底气。”

“种苗保障”的背后,是订单驱动下

规模化养殖的必然需求,为持续满足订单量、稳定供应品质筑牢根基。据了解,海口冬季18℃~25℃的水温最适合小龙虾生长,比内地提前3个月上市,填补了全国市场的空档。而订单的提前锁定,让这份“季节优势”真正转化为“收益优势”。

依托科技支撑与市场拓展双轮驱动,海口小龙虾“走出去”的每一步,都离不开订单的强力助推。借助供销社搭建的产销对接网络,去年海口小龙虾赴多地推介,签下近5000万元订单;今年4月签订40万斤配额协议;7月厦门产销对接活动再落实1900万元订单。一张张订单助推产业步步“出圈”。

“从前农户散养,缺乏品牌规模和稳定销路;现在供销社牵头谈订单、签订单,还统一技术标准和销售,农户只需专心养虾。”海口市供销社联合社办公室主任负责人曾琮表示,订单让产业从“单打独斗”迈向“抱团发展”,生产销售效益翻倍,开启了高质量发展新篇章。

C 品牌引领:构建全链条发展“生态圈”

近年来,海口市农业农村局始终将展会与营销活动作为推动订单农业的重要抓手,通过搭建高水平交流合作平台,为海口热带特色农产品对接广阔市场、签下大额订单搭建桥梁。

每年中国(海南)国际热带农产品冬季交易会期间,海口都会组织本地农业企业、合作社推介荔枝、胡椒、文昌鸡、凤梨等特色农产品,借助展会的品牌影响力与客流优势,吸引全国乃至全球采购商洽谈合作。

市农业农村局还主动策划举办专项品牌活动,为订单农业注入强劲动力。去年12月,由海口市人民政府主办、市农业农村局承办的2024海口市热带特色高效农业产业链招商暨“椰城香见”品牌发展大会,集中签约18宗产销订单,达成5.71万吨交易量、约14.2亿元签约额。该局主办的“荔枝月”“胡椒文化节”等活动,也让海口“火山荔枝”“大坡胡椒”品牌价值持续提升。今年5月火山荔枝月活动实现“椰城香见·海口火山荔枝”产销订单量约2.77万吨、预售额4.11亿元;9月大坡胡椒营销活动促成超

1.4亿元胡椒订单,其中包括7500万元海外订单。

订单农业的深度发展,还推动产业从分散经营向集团化、品牌化转型。海南(潭牛)文昌鸡股份有限公司以订单农业为抓手,构建起全链条标准化生产体系:从保种鸡群的科学选配,到肉鸡出栏时间的精准把控,每个环节均严格按订单约定的品质标准执行,从源头确保每一只文昌鸡的口感、品相高度统一。该公司相关负责人介绍,目前公司文昌鸡日均产量稳定在2万只,产品通过餐饮合作、生鲜直供、商超入驻、电商平台四大渠道,覆盖全国33个省、自治区、直辖市及特别行政区,进驻终端网点超5000个。通过“企业+农户”的订单合作模式,已带动300多户农户稳定增收。

从实验室的虾苗培育到瓜果菜的分级分拣,从文昌鸡的全程溯源到胡椒的精深加工,订单农业正推动海口农业从“卖原料”向“卖产品”“卖品牌”升级。在订单的连接下,更多海口农产品正踏浪出岛,书写着乡村振兴的新篇章。

实现市场需求与种养进度的实时共享,精准匹配供需两端。此外,还应加强农户技能培训,提升标准化种养水平,让“海口产”更具竞争力。

从实验室里的虾苗,到餐桌上的文昌鸡;从田间的胡椒,到远方的订单——订单农业正书写着海口乡村振兴的新故事。相信未来,以订单为纽带,以科技为支撑,海口热带特色农产品必将香飘更远,让更多农户收获稳稳的幸福。

订单农业托起“稳稳的幸福”