

带农业科学院、海南大学、海南省农科院等深度合作,已选育出“贵妃”“金煌”“台农1号”等优良品种并大面积推广,研发的控梢催花、病虫害综合防治、水肥一体化、植物生长调节剂减施、田间生草、采后保鲜处理等全产业链技术处于全国领先水平,并得到广泛推广和运用,减肥减药10%以上、增收10%以上,为产业健康发展提供了技术保障。

创新金融服务举措,纾难解困助企发展。近几年,海南农信创新金融服务举措,开发多种金融产品,加大对本地农特产品企业支持力度。一是开发“咖啡贷”“聚商贷”“生态产品总值贷款”等产品,创新性强、灵活方便、放款速度快。如白沙农商行成功给白沙立树生物科技有限公司发放海南省首笔“GEP贷”,金额50万元,让客户实现生态产品价值变现,拓宽了“两山”生态资源转化路径。二是创新担保方式,发放以活体抵押、农村集体经营性建设用地使用权抵押、林权抵押、海域使用权抵押、深海网箱抵押、渔船抵押为担保方式的贷款,解决经营主体难以提供抵押物的问题。

立足乡土优势,全力做好“特”字文章。多个基层职能部门反映,做好“特”字文章,重在突出地域特点,体现当地风情,找准适合自身发展的定位,因地制宜发展乡村特色产业,避免同质化竞争,真正做到人无我有、人有我优。如乐东赤红壤十分适合热带水果的种植和生长,近年来,乐东大力发展热带高效农业,以“种植专业合作社+”模式推广热带水果,目前部分“土特产”水果已形成产业集群。如蜜瓜收获面积达21万亩,年产值24

亿元,年产量达到52.5万吨,约占海南省蜜瓜产量60%;早熟荔枝收获面积达7700亩,年产量达到1540万斤,年产值7.7亿元;金钱树种植面积达1.1万余亩,年产值超过12.8亿元,市场覆盖国内各省份及韩、日、美等国家,是目前世界上产业规模最大的金钱树连片种植基地。

线上线下联动发展,多渠道助推特色农产品销售。调查问卷显示,中间商上门收购和农村集市仍是出售农产品的主要渠道,分别占58.4%和51.2%,其次是农产品加工企业按合约收购和电商平台销售,分别占14.8%和14.3%;电商平台是销售效果最好的渠道,认为有帮助的占78.8%,其次是中间商上门收购和合作社统一收购。随着电商发展,传统营销渠道已不再是特色农产品销售的唯一选择,越来越多农特产品通过平台直播、大型电商平台等渠道开展营销活动。海口线上整合淘宝、抖音、今日头条、西瓜视频等平台直播资源,开展海口火山荔枝原产地直播营销活动;线下联合百果园、盒马鲜生等知名精品水果店和高端会员制商超,在全国数十家线下门店开展品牌推广活动;同时联合大润发、美团优选等知名营销平台,通过产地直采、以销定采、“线下商超+外卖配送”等多种方式大大缩短了荔枝的供应链路,实现了荔枝从枝头到社区餐桌48小时送达,将“海口火山荔枝营销”快速嵌入万家社区。

推动产业链条升级,向产业融合要效益。从制度层面看,全省组织实施了一批产业融合发展项目,包括6个国家现代农业产业园、4个国家级优势特色产业集群、9个国家级农业产业强镇及一批省级产

业融合发展项目,有效实现了产业聚焦、资源聚拢、企业聚集,构建国家级、省级、市县级产业园梯次发展格局,培育新型农业经营主体,壮大农业社会化服务组织,建立有效的联农带农机制。截至目前,已累计培育30个市县区域公用品牌和30个企业品牌,创建10个“海南鲜品”农业示范基地,有效提升了海南“土特产”的影响力、竞争力和溢价能力。从基层实践层面看,各县市深度开发乡宿、乡游、乡食、乡购、乡娱等综合体验项目,以“特色+产业+文旅”农旅融合的方式把特色产业更多留在乡村,把就业岗位更多留给农民,把产业链增值收益尽量留给农户。笔者在乐东调研了解到,“土特产”在种植、生产、包装等方面吸纳大量劳动力,带动运输、餐饮、酒店等10余个相关产业共同发展,推动农民务工总收入超15亿元,解决约20万人就业问题,乐东智卉科技有限公司已经培育出50多个村民主播,收入按订单提成15个百分点计算,月收入预计可达1万至1.5万元。

面临的问题及基层诉求

笔者通过走访海口、三亚等12个市县的12个相关部门和21家企业,对365户特色农产品经营主体进行问卷调查,以为当前海南“土特产”产业高质量发展主要面临以下难点堵点:市场价格低迷、生产成本上升、产品竞争力不足是导致亏损的主要原因;缺乏专业营销策划人才是海南特色农产品在销售端最大的障碍;资金短缺、前期投入大和缺乏先进的种养技术是生产环节面临的主要问题;产业链延伸不足,特色农产品采后处理与精