
临高凤梨和临高柚子。临高县融媒体中心供图

遇见临高 系列报道②

一方沃土 临高红土地上的『国字号』与『共富账』

临高的农业有两张面孔。

一张是天赋的：火山岩风化红壤疏松肥沃、富含矿物质，热带海洋季风带来充足日照与旱季成熟窗口，金钻凤梨在这片土地上甜而不腻、不扎嘴。

另一张是人为的：凤梨种植面积约8.49万亩，香蕉种植面积约4.72万亩，柚子种植面积约2.18万亩。2025年农林牧渔业总产值234.06亿元、同比增长3.7%，渔业同比增长1.9%，种植业和畜牧业分别增长6.3%和13.3%。

回顾过去五年，临高的农业靠的是一套把自然禀赋组织成可复制、可调度生产力的能力，以及一条让企业、村集体和农户坐在同一条板凳上的利益联结机制。

□南国都市报记者 王全印 任桐

凤梨的“标准革命”：每5个海南凤梨就有1个来自临高

2026年，临高金钻凤梨入选全国名特优新农产品名录。消息传到皇桐镇美巢合作社时，理事长林昌平正在地里安排采收。他的620亩凤梨中，310亩已经上市，全年销售利润有望达到200万元。“还要继续扩大，不但我们合作社要扩大规模，还要带动当地农户继续扩大。”林昌平说这话时底气十足。

“国字号”的分量不在牌子本身，而在牌子背后的东西。临高地处海南北部，火山岩风化红壤疏松透气、富含矿物质，旱季成熟利于糖分积累，种出的金钻凤梨果眼浅平、无内刺、果肉金黄透亮，甜而不腻、酸味柔和、不扎嘴。

但天赋只是起点。

天地人农业的凤梨基地里，18个月的生长期被拆解为33个管理节点，每个节点对应叶片数量、长度、施肥克重等参数，数字化管理系统同步记录光照和温度变化。催花环节对气温要求苛刻，气温需在27℃以下，实际操作通常安排在傍晚或夜间。据了解，夜间灌心催花出花率更稳，采收期可以被精确安排，直接决定了一块地什么时候出果、什么时候能交货。

这种精细度的结果是：日均发货180吨，超九成通过订单农业直供市场，果子还在枝头就已经被百果园、盒马鲜生等渠道预订。

规模同样惊人。2013年小规模试种，2015年龙头企业引进金钻凤梨试种成功，2017年通过“企业+村集体+农户”模式在多文、皇桐、新盈、临城等乡镇大面积推广，2026年第二季度全县凤梨种植面积达8.2万亩、产量11.27万吨，市场上每5个海南凤梨中约有1个产自临高。

更关键的是联农带农的机制设计。美香村以乡村振兴产业资金587万元入股合作社，占项目资金80%，村集体流转700多亩土地参与，企业负责种苗、技术、管理和销售，利润按出资比例分配。2019年种下的700亩凤梨，到2024年底已为村集体带来430万元分红。一个投资不到600万元的农业项目，六年挣回七成本金。

天地人农业每年在临高聘用工人的费用达600万元，按每人120元/天计算，提供5万人次就业机会；村民流转土地每亩年租金1200元，比自己种水稻收益高3倍。村民对“乡村振兴”四个字的信任，就是这样一亩一亩长出来的。

蜜柚的“时间差”：套种里的长短账

波莲镇的柚子园里，红心蜜柚还青着，树下的凤梨已经收了一茬。这种“柚下套种凤梨、以短养长”的模式，是临高果农算出来的一笔时间账：蜜柚从栽苗到挂果要三到五年，期间只有投入没有产出；凤梨18个月即可采收，土地不闲着，农户不等着。

波莲镇蜜柚种植面积达1.2万亩，种植农户共120家，其中种植500亩以上有12户、300亩以上有30多户。临高柚子与内地产区错开上市窗口，早熟品种在八月前后即可抢占市场。海南绿野上品农业有限公司负责人宋世荣2014年起在波莲种植红心蜜柚468亩，“今年是个丰收年，每株挂果70个左右，每株产量有150–180斤，市场销售前景很好”。宋世荣说。

田间溯源台账记录着每批果树的生长、管护、采收全流程，绿色防控、果实套袋、有机肥生态种植技术持续提纯优选品种。“企业+合作社+农户”的模式让周边村民在基地务工的同时，也学会了标准化种植的手艺——仅绿野上品一家基地，每年固定用工30人、临时用工每日100多人，日工资300元左右。波莲镇武庵村村民符妹女和丈夫都在柚子基地工作，“既能照顾家庭又能务工增加收入，家庭生活得到了明显改善”。符妹女说。

与凤梨的订单农业不同，蜜柚的竞争力更多来自“时间”和“品质”的双重把控。错峰上市赢得价格空间，绿色防控守住品质底线，套种模式化解长周期作物的现金流压力。当海南相当一部分蜜柚产自临高，这个产业的分量已经不需要用口号来证明。

沃土的逻辑：把“土”变成“链”

临高农业的真正变化，不在于某一颗果子卖得多好，而在于一套可复制的组织方式。

凤梨有全国产销对接大会，2026年3月第二届大会吸引全国200余位果品行业从业者齐聚临高，采购商找种植企业、种植企业找渠道和包装企业，产业链上下游面对面无缝对接；蜜柚有省级现代农业产业园，把分选、包装、冷链串起来，波莲镇正以创建柚子县级产业园为契机，将蜜柚确立为“一镇一品”核心主导产业；凤梨则已建成数智化分选工厂、供应链农产品冷链集配中心，向深加工和碳足迹溯源延伸。

皇桐镇用“党支部＋合作社＋企业＋村民入股”模式，投入财政衔接资金500万元、企业入股130万元、脱贫户入股46.22万元，落地美巢凤梨项目，在全县8个凤梨合作社项目中创下面积第一、果品第一、盈利第一，并通过以点带面把全镇凤梨种到1万多亩。隆道村这样的村庄，用“退桉改柚+凤梨套种”把95亩土地的产值从几乎为零做到村集体创收84.2万元。

火山红壤是老天给的，但“国字号”不是。它需要把种植标准写成规程，把采收节奏排进日历，把农户的收益嵌进产业链的分配表里。封关之后，临高凤梨和蜜柚面对的不再只是海南市场或内地货架，而是自贸港政策下更便捷的出海通道和更严苛的国际标准——第二届产销对接大会上，临高已明确提出让凤梨“沿着‘一带一路’走向世界”。一方沃土能长出什么，最终取决于种下去的是种子，还是标准；是零散的农户，还是被组织起来的产业链。

农业是最诚实的产业。你投入多少科技，土地就回报多少品质；你设计多少合理的利益联结，农民就回报多少信任。临高的凤梨和蜜柚告诉我们：热带特色高效农业的“高效”，不在亩产数字的竞赛里，而在从田间到货架的每一个环节都被组织起来之后，农民能分到的那一份实实在在的收益里。这片火山红壤托举的，既是“国字号”的品牌，也是村集体账本上那430万元的分红，是符妹女在柚子基地日结的300元工资。土是根，链是路，共富是目标——三者合在一起，才叫“一方沃土”。

（上接03版）
记者手记

机会总是留给有准备的人

时隔十余年，再听梁其伟的名字，是在11月2日，《影之刃零》官宣发售后72小时全平台销量突破400万份的消息燃爆网络。擅长“考古”的同事把我曾于2015年10月31日采写的关于梁其伟的报道发给我，我们共同感慨：“这是最想发明时光机的一集”。

那天，梁其伟的讲座是海南中学92周年校庆诸多活动之一。我提前做功课，被其“清华大学本科，耶鲁大学硕士，回国创建灵游坊工作室”的经历吸引，感觉“很有料”。

我提前十分钟到达会场，那是一间多媒体教室。梁其伟已经提前到场，愉悦地与他当年的班主任陈辉老师交流。他身穿一件深色短袖T恤，笑容温雅，言谈举止淡定、平和。

采访很顺畅。讲座中，他全程“抖”故事，生动鲜活。他分享了自己年少时编写故事和绘画的趣事，感恩母爱的滋养；分享了他在清华大学读本科时积极参与多个学院活动的体验，以及赴美国耶鲁就读的收获与成长。

他用自身足迹诠释了“机会总是留给有准备的人”。当时的感觉，这是一个积蕴了丰富能量的人。

追寻梁其伟这些年的足迹，在网上扒出他于10月28日发布的一篇文章《理性与癫狂》，里面浸润了一个团队数年如一日的努力。聚光灯下光芒四射，背后的工作却琐碎而且艰辛。

“大侠”当临风长啸：从《雨血》到《影之刃零》，那个从海南中学走出的少年，用一支笔证明了——最锋利的刀，是少年时不肯放下的那支笔。

（南国都市报记者 许欣 胡诚勇）