

“双核三培育”打造服务品牌 海汽集团“双轮”驱动闯新路

产经观察

■ 本报记者 邵长春 通讯员 麦世晓

7月12日，伴随着一声高亢的锣声，海南海汽运输集团股份有限公司（下称海汽集团）叩开了资本市场大门，挺进资本蓝海，正式登陆上交所，这是“十三五”期间我省首家登陆A股市场的公司。

作为海南道路客运龙头企业，上市后的海汽集团站在了新的起点上。该公司董事长夏亚斌告诉记者，激烈竞争的市场环境让海汽面临前所未有的挑战，海汽只有创新发展，才能找到新的经济增长点。未来公司将业务结构确定为“双核三培育”，即以道路客运、场站开发经营为核心业务；以物流服务、汽车服务和旅游服务为新兴培育业务，打造海汽服务品牌，继续保持道路运输行业的领先地位。

全域旅游布局未来

“多年来，公司主业是汽车客运、

汽车客运站经营以及与之相关的汽车销售与维修、汽车器材与燃油料销售等。”海汽集团总裁姜宏涛表示，经过多年的发展，海汽在海南已建立了覆盖18个县市的道路客运网络，占据了我省道路客运旅客发送量95%以上的市场份额。

然而近年来，随着环岛高铁开通、私家车持续增多以及其他新运输方式的出现，海汽集团传统班线客运和旅游客运市场空间受到挤压，公司面临前所未有的挑战。

夏亚斌坦言，未来海汽集团要做足道路客运的便捷文章，创新定制化、个性化服务模式，大力提升服务水平，与环岛高铁及各种运输方式形成优势互补，继续保持道路客运的龙头地位。

在旅游服务层面，目前我省全域旅游战略已全面展开，海汽集团以此为契机，开启了“电商+客运”的“运游结合”新模式，客车走遍“百镇千村”，打通旅游业“最后一公里”，打造无缝对接的“自助游”出行方式。

去年下半年，海汽集团保亭分公司就与槟榔谷景区合作建设了验

（补）票点，游客可以乘坐班线车直达景区游玩。同样，陵水、万宁、文昌等分公司纷纷结合当地旅游特色，把班车线延伸到景区。海汽集团创新“运游结合”业务拓展模式的新探索已经开始。

今年海汽集团将在全省19个市县27个汽车客运站增设旅游咨询中心或旅游集散中心，以逐步形成全岛旅游一盘棋的格局。

同时，海汽集团“海汽自助游”电商平台也在去年底上线，促进海汽集团由传统单一的运输服务向“互联网+运输+旅游服务”新模式的转变。目前，该平台签约酒店和景区共120家，上架产品260多个。

募集资金将用于主营业务

在汽车服务层面，海汽集团以小区域定制化综合运输服务为切入点，大力发展政府用车、会议租车、看房租车、通勤车等形式多样的包车业务，2015年海汽全年租车业务收入同比增长61.99%。

在物流服务层面，海汽集团依托

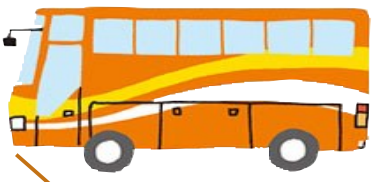
覆盖全省的客运场站优势，不断巩固和提升现有海汽快递特色品牌，发展公路干线货物快速配送服务，加快培育和发展物流快递业务。

据介绍，今年海汽集团将建设海口快递物流共同配送中心、屯昌小件快递分拨转运中心、三亚分拣配送中心，并完善主要配送中心的节点功能。同时，加快推进全省快递集散中心项目、海南城乡共同配送网项目的立项等前期工作。

“当前，道路运输业和旅游业的蓬勃发展越来越对汽车客运经营提出了更高的要求，行业竞争也日趋激烈。”姜宏涛表示，此次海汽集团将募集资金用于公司班线客运车辆更新项目和琼海市汽车客运中心站改建、东方汽车客运站建设项目等，募投项目均紧密围绕公司主营业务，促进公司的长期稳定发展。

夏亚斌说，目前我省正大力推进路网建设和旅游公路建设，“田”字形高速公路主骨架初步形成，对登陆A股市场后的海汽集团来说，主营业务潜力巨大，未来空间广阔。

（本报海口7月13日讯）



海汽上市时间表

- 1951年 海南省汽车运输总公司（为海汽集团前身）成立
- 2007年 在省国资委的主导下，公司更名为海南海汽运输集团有限公司（国有独资），顺利完成改制。
- 2010年12月 省国资委又将其持有的海汽70%的股权无偿划转给海南海汽投资控股有限公司
- 2011年 进行股份制改造，并更名为海南海汽运输集团股份有限公司
- 2016年1月20日 首发申请顺利过会
- 2016年7月12日 登陆上交所



互联网企业助力暑期游

7月11日，海南酷秀投资控股有限公司工作人员正在忙着处理旅游、票务订单。进入暑期，公司的业务量明显增长。

本报记者 王凯 摄

海口公布853个岗位工资指导价 能源行业副总经理月入近四万

本报海口7月13日讯（记者叶媛媛）近日，海口市人力资源和社会保障局发布《关于公布海口市2016年企业部分工种（岗位）劳动力市场工

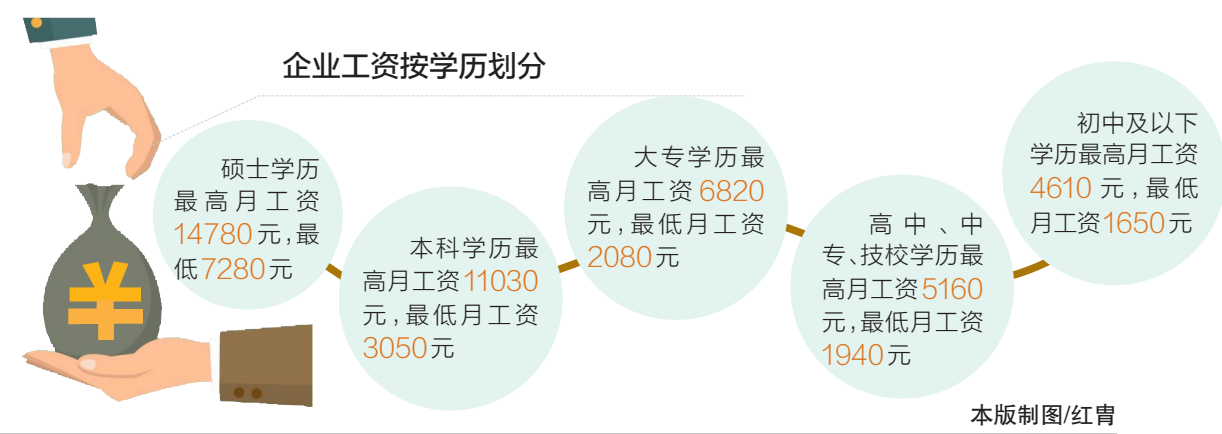
资指导价位的通知》，公布了853个企业部分工种劳动力市场工资指导价位。记者了解到，在公布的所有企业部分工种劳动力市场工资指导价

中，能源行业副总经理月薪最高，最高月工资达39250元。

海口市人社局相关负责人介绍，在去年海口市公布的劳动力市场指导

价位的基础上，该局对海口市属100家企业工种（岗位）工资水平进行了普查和抽样调查，通过整理、汇总，增加30个工种，形成853个通用性、可比性

较强的工种（岗位）的工资指导价位。这853个岗位指导价位均分别给出了最高工资收入、中档工资收入和最低工资收入作为参考。（见下图）



本版制图/红霄

琼中鸭坡村建“稻鱼共生”产业基地 一水两用 一田多收 粮渔双赢

本报琼根7月13日电（记者刘贡 实习生李梦瑶 通讯员秦海灵）近日，记者走进琼中黎族苗族自治县湾岭镇鸭坡村“稻鱼共生”产业基地，只见硕大棋盘般的田畴呈带状分布，沉甸甸的稻穗迎风摇曳，一尾尾褐白相间的黄辣丁鱼不时浮出水面吐着泡泡。

当鸭坡村的稻谷进入收获季，黄辣丁鱼也变得肥美起来。7月9日，鸭坡村一场热烈的“割稻摸鱼”比赛，既展示了“稻鱼共生”农业系统丰硕的成果，还以其别样的农趣，吸引了大量游客参与。

“稻鱼共生”这种古老的农田生态系统，简单说就是在稻田里养鱼，即种植业与养殖业有机结合，其优点被专家归纳为“四增（增粮、增鱼、增水、增收）”和“四节（节地、节肥、节工、节成本）”。目前，稻鱼共生是琼中“富美乡村”建设的一个产业项目。

“鱼为水稻除草、除虫、耘田松土，水稻为鱼提供小气候、饲料，这样便实现了‘一水两用、一田多收、粮渔双赢’的局面。”驻鸭坡村村委会第一书记秦家越介绍，当水稻抽穗长粒时，稻花飘然落入水中，黄辣丁鱼定会争相“抢食”，

每当稻花十里飘香之时，便是鱼儿最肥壮之日。

稻田里养鱼，可不是将鱼扔进水田里便完事。

“首先要开好鱼沟，鱼沟面积约占稻田总面积的15%，不仅要在稻田四边挖掘，稻田中间也要留空。”秦家越介绍，黄辣丁鱼平时爱躲在泥土里打洞筑巢，所以每一条沟都要有一定的宽度和深度，这样才能保持水的流动，方便鱼在水里活动及觅食。

稻鱼共生的动议，是缘于秦家越发现鸭坡村同样存在种地的人越来越

少，大量土地被抛荒的情况。经过多番调研考察后，2015年9月鸭坡召开村两委会议，开始讨论研究建设基地，发展稻鱼共生产业。

采取“政府织网、百姓捕鱼”的方式开发，由鸭坡村委会向政府申请产业专项资金，扶持建设相关基础设施，并向农户支付水田租金。

“我家有2亩半的水稻田，一年的收入也不过五六千块钱，不够温饱。”林成章等18名鸭坡村农户当即接受了村委会的发展倡议。

每块稻田的四周都有一条约80

厘米深的“口”字形鱼沟，潺潺的高山泉水从上至下流过，沟沟相通，形成一个个活水鱼塘。

首批投放了2600斤鱼苗，加上30多亩水田的收成，鸭坡村今年稻鱼共生产业预计产值达20万元。初尝甜头，全村干群都兴奋不已。

“‘鸭坡牌’黄辣丁鱼不对外销售，在其他地方吃不到！”鸭坡村村委会党支部书记黄弟表示，依托加工“稻鱼共生”系统养出来的黄辣丁鱼，全村建起了3个农家乐，接下来还有10余家将陆续开门迎客。

产经时评

在非遗保护中寻找商业和文化的平衡

海南有着丰富的非物质文化遗产，尤其是在黎族人民聚居区域，更有着丰富的、具有民族特色的手工技艺、刺绣、歌舞等等，其中有很多被列入国家级非遗项目名录。但如何让大量的黎族非遗“复活”起来，既通过生产保护了“非遗”，又擦亮了一个区域的名片，还能带来当地经济水平的提高，这无疑是海南黎族文化保护下的可能路径。

近日，海南日报（6月28日A07产经新闻）对海南陵水藤竹工艺品的报道指出，海南陵水通过举办黎族藤竹编织传承工艺培训班，传承和创新“黎族藤竹编织技艺”这项省级非遗，进而培育“一村一品”产业格局，促进农民增收。这其实是以上所述的可能路径之一。

非遗作为一种文化的活态传承，其最为理想的传承状态，无疑是让一项非遗重新能够为当代社会所认知、传播、接受。在无数的非遗中，最容易被现代人所接受的是食品制作工艺，因为“吃”是最容易进行活态传承的。

但必须注意到的是，非遗一旦遭到破坏，便难以恢复。因此其保护和传承，应是极为慎重的。

首先，应以保护人为核心。非遗的载体是人，一旦脱离了人，一切手工艺、音乐、舞蹈等任何形式的非遗都将无法再现。因此任何试图以非遗进行生产性保护和“产业化”的尝试，都应注意的，是在具体的保护过程中，具有非遗的人的价值和地位如何安放。如果只见产值、GDP，而不见传承者和承接者，那么这种保护就是一个伪命题。

第二，在传承和创新中找到平衡点。创新的前提应该是传承，在对非遗的核心工艺、核心价值只有一知半解的时候就谈创新，这样的创新反倒成了颠覆。因此，在非遗的商业化乃至产业化操作中，应该努力寻找到传承和创新之间的平衡点，既要通过现代的设计让非遗重新焕发生机，但又不能失去非遗的核心环节。

非遗的保护是一个系统性的工程，我们必须认可非遗文化和商业交融的必然性和积极性，也必须从中求索最佳的平衡点。（文/方塘智库文旅中国研究中心主任 许伟明）

美兰机场6月客流量破百万 学生成为离岛 免税品购买主力

本报海口7月13日讯（记者杨艺华 通讯员莫恒倩）随着暑期游的升温，海口美兰机场旅客吞吐量也随之高涨。截至7月7日，美兰机场客流量再次突破千万人次。这是美兰机场连续6年突破千万大关，较2011年首次突破提前了172天。

4月-6月为海口航空市场的传统淡季，美兰机场完成旅客吞吐量383.4万人次，同比增幅达17.9%；6月月度客流量更是首次突破百万大关，达到118.3万人次，同比增长21.9%，呈现“淡季不淡”的火爆局面。

据了解，进入暑期，学生客流占比增大，学生消费群体成为离岛免税品购买主力。6月12日-7月11日，海口美兰机场免税店内16-24岁消费群体消费总额超1000万元，占总销售额近12%，同比增长20%。

开拓国际客源市场 三亚首赴越南 开展旅游推介

本报胡志明市7月13日电（记者苏庆明）开拓国际客源市场，是三亚走向国际化旅游城市的重要一环。继上个月在马来西亚进行旅游推介后，本着“航线开到哪里，促销就做到哪里”的境外旅游市场开拓理念，三亚市今天走进越南胡志明市，首次在越南开展旅游推介。

今年以来三亚的国际游客量实现了两位数增长，但基数小仍然是三亚必须面对的问题。去年12月以来，三亚相继开通“三亚-芽庄”“三亚-岘港”“三亚-胡志明”航线，为进一步开拓越南旅游市场奠定了基础。

由三亚市旅游委主办的此次活动，向胡志明市旅游部门负责人及旅行社等当地多家旅游企业介绍了三亚的旅游资源，强化三亚在当地的旅游品牌形象。来自海南及三亚的航空公司、旅行社、景区、酒店、会展公司等企业也在活动上推介了各自的旅游产品。

“现在三亚的魅力越来越为越南民众了解，随着航线的开拓，我们对组织三亚旅游活动也充满兴趣。”当地一位旅游企业负责人向记者表示。

胡志明市位于越南南部，有超过千万的人口，是越南的经济重镇，距三亚有约1.5小时航空行程。三亚市旅游委副调研员羊逸在活动中透露，未来三亚还要开拓胡志明/岘港经三亚中转到国内的北京、上海、西安、南京等城市的航线，打造4小时、8小时、12小时旅游圈。希望未来两地在旅游形式和资源上取长补短、互通互利，建立长期稳定的客源互换、合作共赢关系，共同拉动两地的旅游交流。