

# 海胶龙江分公司精简超一半非生产人员促效能提升,公司盈利增长胶工收入增加 机构大瘦身 龙江加速跑

■ 本报记者 孙慧 通讯员 谷家福



橡胶林曾是海南农垦发展的起步之处。本报记者 袁琛 摄

### 核心提示

每天12点多,海胶集团龙江分公司茶山13队的吕清都要开车运送刚收回来的4桶胶水到收胶站,“这几年胶价下降,公司扩大了割胶树位,收入还能有保障。”300多万亩橡胶林,曾是海南农垦发展的起步之处,但随着国际橡胶价格市场的变化和东南亚橡胶市场竞争的加剧,橡胶不再是“金饭碗”,连年胶价下跌引发海胶集团生产被动、非生产人员比例变大等问题。在海胶集团这场机构改革中,龙江分公司不但圆满完成了改革目标,还摸索出了一套公开竞聘上岗的改革经验,非生产人员从899人精简到420人,精简幅度高达53.3%。改革大幅度提高了劳动生产率,龙江分公司2016年生产国有干胶11621吨,超过当年计划量2049吨,盈利大幅提高,改革成效明显。



发展林下经济“胶蕉间种”,促职工增收。本报记者 袁琛 摄

## “分流”两字不轻松 | 从899人精简到420人

899人精简到420人,一说起这两个数据,龙江分公司总经理罗君就回想起自己那段压力大到睡不着觉的日子。“一下子要那么多人转岗分流,这些人员该怎么安排才合情合理,这真是让人睡不着。”

长期以来,在农垦橡胶生产环节推行基地分公司、作业区、生产

队的三层管理体制,比如每个生产地都配备割胶技术辅导员和管理中小苗的植保员,在农垦扩大橡胶种植年代这些岗位都非常重要,但随着橡胶市场的发展变化,如今这些岗位的需求已经下降,很多岗位职工的工作量减少,收入降低,但总体生产率却难以提高。

改革压力虽大,但龙江分公司的全体职工都清楚地意识到,目前生产人员与非生产人员之间的比例已经失调,生产率也被拖累下降……改革,已经迫在眉睫。

不仅仅是龙江分公司,海胶集团向所有基地分公司提出了机构调整和

非生产人员分流改革,推行扁平化管理,提高劳动生产率,建设核心胶园提高单位亩产,千方百计从根源上减少成本亏损。从2015年至2016年,25个基地分公司撤销作业区,减少生产队405个,减幅24%;减少非生产人员6687人,减幅44%;三年过渡期满,每年海胶集团可节省人工成本2.4亿多元。

## 关键抓“公开公正” | 干得好的脱颖而出

“改革是要改,可应该怎么改?更重要的是,怎样才能让大家心服口服,这是这场改革实行的关键点。”龙江分公司党委书记蔡儒学说。

从2016年6月上旬起,龙江分公司的管理层就分头带队,深入到各个作业区去召开座谈会,邀请基层管理人员和一线胶工来参加,倾

听他们对定岗定编改革的看法。“改革好!我们胶工都能割胶,你们干部为啥不能割,把那些植保、辅导岗位都撤掉,我们自己来管,不但能减少成本,还能提高技术,保质保量有啥不好!”

通过一线职工这样口口相传的方式,机构定岗定编改革的呼声传遍了橡胶林的每个角落,多

数非生产人员思想也发生了转变,从抗拒到理解,再到支持并积极参与。

为保证公开公正,在听取多方意见后,龙江分公司制定了一套公开竞聘岗位的方案,所有岗位公开招聘,职工自愿报名,参加竞聘演讲,由管理人员和一线胶工组成的评委综合打分,按分数

排名录取。

“平时干得好,想干好,才有得说,不然咋能说得出来!”卫星派驻组组长彭上游,是原先卫星队作业区主任,通过公开竞聘,竞聘上了现在的岗位。周保达,原先是卫星9队的一名割胶辅导员,在竞聘中表现突出,从后勤人员破格录取到生产技术部门。

## 机构“瘦身”见成效 | 生产效率提高 胶工收入见涨

实行机构“瘦身”改革的龙江分公司,在管理上要求“一岗多能”。长龙6队生产队长叶洪说:“以前就只管分配工作任务,现在要承担生产管理、收胶站值班、割胶站值班、割胶技术检查等工作,有时缺胶工我们也得顶上去。”

为提高劳动生产率,解决胶工短缺问题,在生产上,龙江分公司力求“扩岗增效”,生

产队平均橡胶面积从1759亩提高到2844亩,平均每个胶工承包的橡胶株数从不足1000株提高到1300多株,橡胶的盈利资源再次向胶工倾斜。

长龙派驻组组长蔡亲宝介绍,改革后长龙由14个生产队合并为9个,橡胶面积增加到2.2万亩、48.2万株,胶工从326个减少到263个,平均每个胶工岗位年收入

能在3万元左右。

“这次改革,107名管理人员先后转岗到生产一线,扩充了胶工和林管工队伍。”龙江分公司副总经理周全介绍,经过机构调整,一线胶工的承割株数大幅增加,2016年,虽然胶价仍然比较低迷,龙江分公司胶工平均纯收入达到24157元,比2015年增加了3203元。

“经过这次机构改革调整,一

线的劳动生产率大幅提高,接下来我们继续做产业结构的调整,产业上要‘一主多次’发展,继续提高职工收入!”罗君说,机构“瘦身”后,公司的队伍战斗力增强,产业调整正当时,现在龙江分公司已经在珠碧江、金波和茶山3个派驻组开展产业结构调整试点,发展畜牧养殖和林下经济,促进职工增收。

(本报海口1月15日讯)

# 内容更贴近报纸更好看 海南农垦报改版获读者点赞

本报海口1月15日讯(海报集团全媒体中心记者刘棠琳)“一报在手,全面掌握海南农垦最新的改革发展动态。”2017年伊始,海南农垦报全新蝶变,依托海南农垦和海南日报报业集团资源优势,精心策划,全新改版,为读者新年送上了一份有温度、有深度、有速度的报纸。

2016年11月,按照省委、省政府部署,海南农垦报正式移交海南日报报业集团管理。为更好地发挥媒体优势,宣传、记录、见证海南农垦改革发展,在海南日报报业集团和海垦控股集团的重视和大力支持下,海南农垦报开始酝酿改版。

为此,海南日报报业集团专门成立改版工作小组,从内容到形式进行全面论证,三易改版方案,几经打磨版面,最终让一份清新大气、内容贴近、编排时尚的报纸呈

现在读者面前。

为了更好地传播海垦改革发展动态,海南农垦报改变传统做法,依托海南农垦发展实际,以内容设计版面,具体分为要闻、“新农垦+”、“八八战略”、专刊,并致力打造一批极具影响力的品牌栏目。

海南农垦报全新改版后,海南日报报业集团总编辑郭志民第一时间称赞改版后的海南农垦报“不错,耳目一新”。海南农垦投资控股集团党委书记、董事长张韵声阅读新版海南农垦报后,发来寄语:“栏目就是报纸的品牌,好的栏目撑起好版面,为农垦报改版点赞。”

网友的反价格外热烈。改版以来,众多海垦人的朋友圈都被《海南农垦报全新改版!今天我们整装再出发!》这一消息刷屏了,网

友们纷纷为新版点赞。网友“宝宝囤”留言:作为农垦人,农垦这片热土承载了多少青春与回忆。农垦发生了翻天覆地的变化,虽然昔日的老旧记忆已慢慢模糊,但是我们将感受到农垦全新的面貌,希望农垦报能将这份美好的记忆延续。

一些媒体人通过网络看到焕然一新的海南农垦报版面后,纷纷给予好评。包钢日报社的记者纪东看完海南农垦报电子版后感慨颇多,不仅发来祝贺,还以专业角度评点了改版后的农垦报。

八一总场公司董事长罗永华是一位忠实读者。过去,他曾多次在农场例会上拿着海南农垦报的相关文章,为干部职工们作解读。他告诉记者,此次改版不仅听到基层心声,接了地气,更看到集团产业发展新气象。



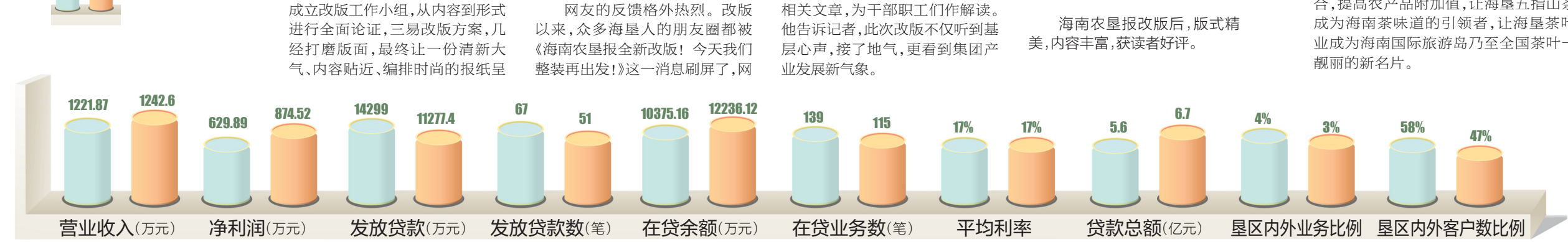
海南农垦报改版后,版式精美,内容丰富,获读者好评。

### 星·数读

#### 海垦小贷公司 年净利润提高近250万

海垦小贷公司2015年与2016年数据对比:在贷款笔数以及贷款金额下降的情况下,净利润提高了近250万元,公司效益明显提高。

2015 2016



## 星·改革心声 思想解放 改革才能继续前行

■ 本报记者 孙慧 通讯员 陈茜

他是农垦知青,是全国劳模,又是农垦改革前行者。他驻扎农垦在岗的40多年,从侨眷、知青、场长、劳模到副局长。退休后又

被农垦返聘担任旗下改革成立的海南农垦果业集团董事长,这就是农垦人熟知的彭隆荣。

“如果说农垦改革最需要什么,最需要的就是解放思想,向市场化思维转变。”历经多次农垦改革的彭隆荣,对此次改革抱有极大的期待。

2016年4月份,被农垦返聘担任果业集团董事长的彭隆荣,第一件事是回到南田农场组成市场拓展队,拉上26吨的一大卡车芒果北上开拓市场。历经4天3夜,彭隆荣带领的拓展队一路北上,在黑龙江、辽宁、吉林、北京四个省、市的农贸市场签下了好几个合作大单,挣下了果业集团成立的第一桶金。

“以往我们的观念落后,卖芒果,就在果园、市场等着运输商来洽谈买卖,没有直接与市场接轨过,根本就不知道整个芒果市场产业链。”彭隆荣说,那次北上找市场,主要是要了解芒果产业从种植、运输到终端销售的整条产业链的运作,估算成本,并开拓市场,实地考察如何与市场接轨,按照市场需求发展壮大。

彭隆荣介绍,此次成立的果业集团,突破了以往农垦企业单一的国有经济所有制,探索混合所有制发展。由农垦持股40%、广东农垦持股30%、农业公司15%、高管持股10%。管理上也主要采取员工聘用制,建立现代企业化管理制度。

“农垦的发展滞后,与职工思想落后,导致发展与市场脱轨不无相关。”彭隆荣说,果业公司将员工收入与企业市场效益直接挂钩,激发员工的积极性和参与性。

“改革的最大难点,就是要将职工的观念转变,唯有思想解放了,改革才能继续前行。”彭隆荣介绍,果业集团将带着责任和重托,以市场化推动集团经营管理体制的创新,打造一支实干高效的战斗团队,为农垦发展作出贡献。

(本报海口1月15日讯)

## 去年海垦茶业提前实现盈利600万目标 茶工单月收入 最高过万元

本报海口1月15日讯(海报集团全媒体中心记者余美君)近日,记者从海垦五指山茶业集团获悉,截至2016年12月底,该集团共实现汇总营业收入5380万元,实现净利润600万元,并上缴增值税、所得税756万元。同时茶工收入也实现大幅提高,企业效益、茶工收入双增长,提前完成省农垦投资控股集团下达的600万元盈利目标。

据海垦茶业集团董事长蔡锦源介绍,作为海南农垦“八八战略”成立的首批产业公司之一,海垦茶业集团自2016年4月份组建以来,坚持“用心做茶、致富茶农、让股东收益最大化”的经营理念,加快整合海垦原有的“白沙牌”“白马岭牌”“金鼎牌”“南海牌”4个品牌,通过更换新包装,统一营销渠道、加大宣传等方式,逐步树立了“海垦五指山”茶叶品牌的市场认知度。

在发展产业的同时,海垦茶业集团非常注重茶工增收工作,面向基层茶工制定了多条优惠政策,如提高茶青收购价格、提高高温补贴等,极大地激发了茶工“种茶致富”信心。去年该集团茶工人均月收入3226元,其中,白沙基地茶工杨小平收入去年7月达1.4万元。

在上个月的冬交会上,海垦茶业集团与经销商共签约2017年订单200余单,除春茶、白马骏红、白马君红、白沙绿茶、白沙金砖等10多个知名茶产品外,还包括旗下海垦峻源公司生产的椰子汁、菠萝汁、荔枝爽、盐糖水等饮料产品订单,签约金额突破1.5亿元。

蔡锦源介绍,海垦茶业集团将继续按照“以资本为纽带建立母子关系”的改革要求,进一步扩大茶叶种植基地,通过项目开发,延伸茶叶产业链,探索发展农旅结合,提高农产品附加值,让海垦五指山茶业成为海南国际旅游岛乃至全国茶叶一张靓丽的新名片。