

# 东方市吉祥芒果种苗农民合作社探路职工增收新模式 “巴掌田”里种出“金种苗”

■ 海南农垦报记者 林倩  
通讯员 曾川丁

“加入合作社后，效益好很多，今年有闲钱可以多培育些种苗。”海胶集团广坝分公司普光派驻组七队职工刘旭，去年拿到合作社4.7万元分红，今年他的干劲更足了，打算利用余钱再培育3万株种苗。

刘旭所说的合作社，叫海胶集团广坝分公司东方市吉祥芒果种苗农民合作社。这家成立不到一年半的合作社，在创建的当年，就销售芒果种苗84.8万株，销售总额达339.2万元，利润总额151万元，户均收入30.8万元，人均利润达13.73万元。

**“八八”战略项目引资本关注  
8家金融单位参加  
海垦银企对接会**

本报海口6月4日讯（海南农垦报记者高莹 伍祁榕 通讯员张弛）6月2日下午，海南农垦金融控股有限公司在海垦国际金融中心举办2017银企对接会，各大金融机构纷纷表示与海垦合作的意愿。

会上共有11家海垦下属企业推介了35个需融资项目，融资需求81.713亿元。其中，资金需求量最大的是海胶集团田园更新种植项目，融资需求达20亿元。农发行海南分行、工商银行海南分行、农业银行海南分行、交通银行海南分行、浦发银行海南分行、海口农商行等8家金融机构相关负责人，与海垦下属企业负责人进行了富有成效的交流对接。中国光大银行股份有限公司海口分行副行长尤小嵘表示，海南农垦资产多、负债少，同时拥有连片的土地等优势资源，是许多金融机构瞄准的“优质客户”。

据了解，自2015年12月正式挂牌成立以来，海垦控股集团全力推进新一轮农垦改革，各项改革工作稳步推进、有序推进，关键环节取得了重大突破。2016年，海垦控股集团亏损面、亏损额收窄，盈利企业增多，全年实现汇总营业收入161.66亿元、净利润与上年相比减亏8.84亿元。2017年一季度，海垦控股集团更是迎来了“开门红”，实现汇总营业收入33.35亿元，同比增加20.91%，净利润1.61亿元，同比实现扭亏为盈，增盈达2.9亿元。

“集团经营呈现的良好态势，既得益于各农垦企业的真抓实干，也得益于各银行金融机构的鼎力支持。”海垦金控公司董事长彭富庆表示，海垦控股集团正积极实施“八八”战略，希望以银企对接会为平台，促进双方通力合作、强强联合，实现共赢发展。

**海垦畜牧集团设立  
“垦牧”奖学金  
鼓励更多学生投身畜牧事业**

本报海口6月4日讯（海南农垦报记者钟颖 通讯员何晋男）6月1日下午，海垦畜牧集团在海南职业技术学院举行“垦牧”奖学金设立签约仪式。海垦畜牧集团每年将捐赠2万元，用于奖励海南职业技术学院畜牧兽医专业品学兼优、立志献身农牧业的学生。

海垦畜牧集团董事长王兰表示，设立“垦牧”奖学金，是为了鼓励更多的学生抓住在学校的大好时光，刻苦学习，钻研专业技能，练就良好品德，同时也希望通过这种方式，让更多的海职院学生了解海垦畜牧集团，投身到海垦畜牧业中来。

## A “巴掌田”种啥——瞄准高利润种苗产业

总经理苏万西感慨道。经过一次次的讨论与决策，广坝分公司领导班子决定以合作社作为载体，率先整合普光派驻组七队的种苗资源，以培育芒果种苗为主，发展种苗产业。

“我们这儿的平地基本都用来发展橡胶产业，许多职工仅有一两亩的‘巴掌田’，还能种啥呢？”广坝分公司

大力支持下，海胶集团广坝分公司东方市吉祥芒果种苗农民合作社于去年3月25日正式成立。

该合作社理事长兼七队队长吉祥涛给记者算了一笔账：一亩的芒果种苗最高利润能达6万元，按现在的市场行情，单株嫁接苗价格可卖5元—6

元，利润能有2元—3元。“让职工年收入达到10万元以上不成问题。”

“地还是自己的地，但收益却不尽如人意，收入是翻倍地涨啊！”社员何小庆说，合作社成立后，不仅稳定了种子的市场价格，还打开了销路，他头一回领到上万元的分红。

## B 管理才能出效益——统一管理降低市场风险

“这些苗儿可娇贵啦，培育它们可是有讲究的。”谈到种苗培育，不善言辞的合作社社员林秀连一下子打开了话匣子，她一边跟记者聊天，一边熟练地将芒果苗嫁接的部位用嫁接膜细心地包好。

“购买培育种苗的红土，要有一定粘度、耐旱，不然种子的成活率会

下降。”林秀连说，“芽条的选取、芽条嫁接技术等都是合作社教的。”

合作社免费上门示范嫁接改良品种，而如今，合作社的社员们个个都是培育嫁接种苗的能手。

不仅在技术上提供服务，合作社在财务管理上也有讲究。记者了解到来，合作社的社员以种苗资产入股，

分配主要实行按成员与合作社的交易量（额）返还为主，按股金分红为辅的盈余分配制度，根据社员股金、政府有关扶持资金、合作社的投资等比例进行分红。

“我们专门聘请了专业的会计师来做账，咱们不能亏了职工。”吉祥涛说。

合作社统一采购种子，统一采购

农药、肥料及配方施肥，统一技术培训管理和苗木出圃标准，统一苗木销售；为分公司、农场和周边农户提供代购、代销以及售后服务；设立24小时服务电话，为职工和农户提供全方位无偿服务……这些统一的农业增值管理服务，降低了农户市场风险，实现了合作社社员收益的稳定提升。

## C 怎样打造品牌——不达标的苗木绝对不卖

品牌的打造，从重视质量开始。“凡是苗木质量差、不达标的绝不出圃。”吉祥涛说。

“当时老吉说什么都不肯把种苗卖给我。”广坝分公司职工张兵说，当初他想向合作社购买800株芒果苗，

却被吉祥涛拒绝。原来，前一批老化苗木刚刚销售完，新苗木还没完全老化，没老化的苗木种植成活率不高。

“老吉让我等半个月，如果急需，合作社可以帮我联系其他卖家。”张兵告诉记者，他就是看准了合作社种

苗的品质，所以一直以来都在合作社购买。最终，张兵选择了“妥协”。

在稳固本地市场的同时，合作社还将种苗销往云南、广东、广西等国内市场。去年，有越南、缅甸、泰国等国家的客户向合作社订购了11.1万

株种苗，占销售总额的13.1%。

“前几天，合作社给种苗注册了商标，我们的苗子以后更值钱啦！”吉祥涛的眼里满是期待，他希望今年能吸纳更多社员，带领更多职工致富。

（本报海口6月4日电）

## 海垦控股集团提出深化农垦改革释放改革红利—— 将海垦打造成海南经济新的增长极

本报海口6月4日讯（记者李关平）6月2日下午，海垦控股集团召开党委扩大会议，专题研究学习党中央国务院《关于进一步推进农垦改革发展的意见》、省委省政府《关于推进新一轮海南农垦改革发展的实施意见》和省委书记刘赐贵在七届省委常委会第6次会议上的讲话精神。

会议指出，省第七次党代会对深

化农垦改革提出明确要求，省委、省政府对农垦改革发展寄予厚望。海垦各级党委要清醒认识面临的形势，切实增强责任感、使命感，坚决落实省委书记刘赐贵的指示要求，深化农垦改革，释放改革红利，用好用活中央及省的政策，坚持一张蓝图干到底，凝心聚力将农垦打造成为海南经济新的增长极。

会议要求，农垦要加快改革步伐，

巩固农垦社会管理职能移交成果，推进农垦改制转企，提高农垦农业用地规范化管理质量，推进农垦土地资产化资本化；要加快发展产业，推进“八八”战略实施，培育新的稳定增长点；要在“特”字上做足做活文章，塑造和强化海南农垦品牌，打造国家热带特色农业示范区；要着力推动特色产业小镇建设，积极参与“共享海南农庄行动”；

要采取针对性极强的措施，千方百计强化管理，挖掘内部潜力，坚决打好扭亏保盈攻坚战，实现稳定盈利。

会议强调，农垦要抓好组织工作，锻造过硬队伍，必须坚持正确的选人用人导向，营造风清气正的企业生态，要加强干部培养、管理，激励干部敢担当、敢负责、敢作为，建设一支政治强、业务精、作风优的经营管理队伍。



海垦茶叶飘香岛外

6月4日，在陕西西安举行的2017丝绸之路国际博览会暨第21届中国东西部合作与投资贸易洽谈会上，“海南馆”海垦茶业的展台前，白马岭茶、白沙绿茶、金鼎茶、南海茶等茶叶品牌，吸引了来往客商驻足品尝。本报记者 袁琛 摄

## 母瑞山农场公司“垦三代”打造“黄阿姨”粽子品牌 “网红”粽子变身大产业

■ 海南农垦报记者 卢雅楠

位于定安县的海垦母瑞山农场公司，有一片占地30多亩的粽子基地。工人们熟练地手工包着粽子，厨房里烧旺的柴火上架着十几口大锅，一个个新鲜包好的粽子在沸水中蒸煮。每天有1万个粽子从这里出锅，经过晾凉、真空包装，最后印着“黄阿姨”品牌标签，销往全国各地。

搭上了电商快车的“黄阿姨”粽子，从2014年首次“触网”销售出4000余个，到2016年销售28万个，再到今年端午期间销25万个……不仅创下了惊人的销量，还带动了农

场及周边群众上岗就业，带旺了当地黑猪肉、鸭蛋、糯米等销售。

“黄阿姨”粽子创始人叫张天翼，是海口一家网络科技公司的CEO、“黄阿姨”食品有限公司的总经理，同时也是一名80后“垦三代”。谈起创业的初衷，张天翼说，这与他一直以来从事电子商务工作密不可分。在一次吃着母亲包的粽子的时候，张天翼突然萌生了一个想法：“定安粽子这么有名气，为什么不利用自己擅长的电商技术，把自家做的粽子放到网上销售呢？”

有了这一想法，张天翼立马行动起来，他以母亲的姓氏创立了“黄阿

姨”粽子品牌，并雇来了农场下岗职工帮忙包粽子。张天翼拥有丰富的电商经验，每天会在微信朋友圈发布“黄阿姨”粽子广告。得益于食材新鲜、风味独特，2014年“黄阿姨”粽子“触网”当年就售出4000余个粽子。随着品牌逐渐打响，“黄阿姨”粽子受到了不少“回头客”和新客户的青睐。

今年最让张天翼自豪的事是，经过严格筛选，传承了定安传统风味和制作工艺，各项卫生均符合国家食品安全卫生标准的“黄阿姨”粽子，得到了博鳌亚洲论坛年会筹备组的邀请，有幸成为了2017年博鳌亚洲论坛年会的指定供应商。

这次合作极大地鼓舞了张天翼

将粽子产业做大的决心。“我准备扩大粽子基地的规模，融入旅游元素，创造更大的经济效益。”他告诉记者，母瑞山农场公司拥有丰富的旅游资源和农副产品资源，他计划在基地内建设休闲农庄，提供钓鱼、采摘果蔬、品尝农家菜等服务。

不仅如此，张天翼还有一个更大的发展规划，他正筹备开设海垦农产品直营店，继续与海口菜篮子公司合作，除了销售“黄阿姨”粽子外，还将整合垦区特色的农产品“走进”城市社区，通过“线上+线下”融合的销售方式，让更多的人品尝到新鲜的海垦农产品。

（本报海口6月4日讯）

## 海垦积极筹备

## 2017海南综合招商活动

本报海口6月4日讯（海南农垦报记者余美君 通讯员刘莎）近日，记者从海垦控股集团规划发展部获悉，“2017海南综合招商活动”将于6月27日至29日举行，海南农垦将在2017海南综合招商活动中举办农垦专场招商推介会，并参加海南省政府招商活动、各厅局举办的专题招商会和产品展销会等。目前各项筹备工作有序进行中。

据了解，海垦控股集团高度重视此次招商工作，迅速制定工作方案，按照省政府招商工作安排，结合海垦“八八”战略，针对八大产业链中的重点合作企业，主动上门，精准务实招商，确保招商推介取得实效。

“上门招商不仅表达了海垦寻求合作的诚意，更能对合作方企业资金实力、行业经验、项目建设、运营管理等进行更加全面的了解和评价，为项目合作奠定扎实基础。”海垦控股集团规划发展部相关负责人介绍，海南农垦下属各企业精心策划推出了一系列优质项目，已有多家国内知名企业和海垦达成合作意向，并对有条件签约的项目组织安排现场签约。下一步将继续重点邀请有实力、有投资意向的客商参会，开展项目对接洽谈，积极促进项目合作。

## 红明农场公司荔枝产量产值将创新高

预计全年总产量5000万斤，总产值突破2亿元

本报海口6月4日讯（记者李关平 通讯员王凌宇 房顶林）记者今天从海垦红明农场公司获悉，全省最大连片荔枝生产基地——红明农场公司基地预计今年全年荔枝总产量将达5000万斤，总产值将突破2亿元，双双将创出历史新高，预计平均亩产量2000斤，亩产值高达8000元，分别比去年增长43%和40%。

据了解，近年来，红明农场公司不断加大对传统荔枝产业的技术培训指导服务力度，为荔枝高产稳产提供技术保障，同时继续扩大“红明红”荔枝品牌宣传，发挥品牌的市场效应。该公司还组织举办青年干部“互联网+”专题培训班，增强员工的市场意识和利用“互联网+”创新市场营销方式的能力。

今年以来，红明农场公司与海垦商贸物流集团和顺丰快递公司对接合作，通过电商、微商组织2万多斤荔枝鲜果直接打入终端市场，为探索创新营销方式积累经验，争取为明年扩大“互联网+”营销、争创更大效益打下坚实基础。

## 八一总场公司规范管理农业用地

本报海口6月4日讯（海南农垦报记者钟颖 通讯员张太和）“这块土地升值了将近9倍！”近日，一笔22.4万元的款项汇入海垦八一总场有限公司的账户，该公司经营管理部部长刘盛全感慨地说。

原来，在农业用地规范管理工作中，八一总场公司收回了一块面积640.8亩的土地。今年年初，该公司按照一类地的标准，以每亩350元共22.4万元的价格，承包给了南华椰糖业有限公司，合同期为两年。这是该公司开展农业用地规范管理工作后，收到的一笔数额最大的土地租金。

刘盛全说，该地块在未收回之前，租金很低，每亩地价才40元，且承包人员情况复杂。现在土地使用权掌握在公司手上，合同期满后，还可以用于发展适合的产业项目。

2016年，八一总场公司收缴承包管理费用的土地总面积3.8万多亩，实收土地费320万元。今年在换签合同后，预计可收缴费用的土地总面积达4.7万多亩，应收土地费712多万元，相比去年增加392万元。

## H 海垦快讯

■5月25日

国家农业部对外经济合作中心安排援外培训班到海垦茶业集团白沙绿茶生产基地进行为期一天的参观考察，来自阿富汗、斯里兰卡、津巴布韦、南苏丹、肯尼亚、乌拉圭等11个国家的50余名农业部门官员参加。期间，考察团成员对白沙绿茶赞不绝口、争相购买。

■6月3日

海垦控股集团党委书记、董事长杨思涛率队先后来到海南农垦博物馆、海垦商贸物流仓储中心、海垦广场、东昌农场公司调研，并召开座谈会，听取东昌、红明、东路农场公司负责人汇报相关工作情况，对近期重点工作提出明确要求。

（海南农垦报记者 高莹 整理）