

实现营收5765.44万元,净利润2204.65万元

海星金控实现第一季度“开门红”



其中

海星金控本部	开展了 5 笔投资业务,总金额 8000万元
担保公司	新增银担业务 1280万元 ,妥善处理历史遗留业务约 1600万元
财务公司	累计办理同业业务 21 笔实现利息收入 2518.38万元 综合收益率为 4.67% ,高于同期同业市场的平均收益率 4.5%
小额贷款公司	发放增量贷款 1500万元

制图 孙发强

本报海口4月16日讯（记者欧英才）记者今天从海星控股集团获悉，今年1月至3月，海星控股集团集团旗下海南农垦金融控股有限公司（以下简称“海星金控”）汇总营业收入5765.44万元，净利润2204.65万元，实现第一季度“开门红”。

海星控股集团农垦金融板块现有7家企业，其中金融控股企业1家，财务公司1家，小额贷款公司1家，融资

担保公司1家，基金公司1家，参股银行类公司2家。

“按照集团党委的要求，金融板块各企业齐心协力，多措并举开展创收工作。”海星金控董事长彭富庆说，海星金控本部积极开展了5笔投资业务，总金额8000万元；同时努力激发担保公司混改后的经营活力，新增银担业务1280万元，妥善处理历史遗留业务约1600万元，担保公司经济成果逐步显

现。财务公司主动寻找省外金融同业合作机构，业务不断拓展，累计办理同业业务21笔，实现利息收入2518.38万元，综合收益率为4.67%，高于同期同业市场的平均收益率4.5%。

小额贷款公司积极增加资金渠道，向增量贷款要效益，已发放增量贷款1500万元，同时狠抓不良贷款催收一季度收回表外利息109万元。基金公司获得中国证券投资基金业协会合

格私募基金管理人备案批准，为下一步私募投资基金产品的设立奠定了坚实基础。

2018年是海南农垦“投资与项目建设年”，各项融资需求不断增大。对此，彭富庆表示：“在积极创收的同时，结合海星‘八八’战略，强化对集团其他七大产业的金融服务也是金融板块企业的重要任务。”

“下一步，海星金控还将加强走访

垦区重点项目，积极发挥金融服务产业的平台作用，充分利用各类投融资工具服务好农垦改革发展。”据彭富庆透露，基金公司拟围绕垦区传统产业转型升级和战略新兴产业引导培育方面，以市场化方式发起募集资金，重点对海南农垦“八八”战略、特色小镇、美丽乡村、田园综合体、共享农庄、国有企业改制、乡村振兴等领域进行支持，目前已与潜在合作伙伴进行接洽。

东昌菠萝迎丰收

今年，海星东昌农场公司与海南天地东昌公司合作经营的520亩菠萝基地迎来第一个丰收季。从3月18日菠萝进入开采期以来，已与30多名客商签订了销售合同。

据悉，预计菠萝总产量将达到351万斤，平均销售价格每斤3元。根据合作协议，东昌农场公司将获得分红200多万元。

图为工人在采摘菠萝。

通讯员 林宝华 摄



海南农发行“金融火种”助推海星项目建设 专业“辅导员” 为海星重点项目 疏通融资渠道

■ 海南农垦报记者 林倩

一年多来，在海南农垦基层活跃着这样一群人：他们深入田间地头，实地调研海星项目发展的梗阻；他们开展项目跟踪辅导，为海星项目融资疏通渠道……他们就是来自中国农业发展银行海南省分行（以下简称“海南农发行”）的工作人员，他们是海南农垦的专业“项目辅导员”。

海南农发行行长黄进强在多个场合表示，海星集团与农发行都是“农”字头企业，长期致力于“三农”。农发行将坚持深入垦区就具体项目进行实践式辅导，开通农垦项目绿色通道，促进项目落地。

兵马未动，粮草先行。海南农发行自与海星控股集团签订战略合作协议以来，便成立了联合工作组，针对海南农垦重点项目、棚户区改造等方面深入开展调研，点线面结合系统推进项目工作。

随着调研的全面铺开，一个个问题也逐渐浮出水面。海南农发行资深营销官张军甫坦言，在联合调研过程中，他们发现垦区一些单位存在对项目策划、包装、运作不熟悉、缺乏融资经验等问题。

从到现场了解项目具体情况，详细讲解关键点、运作流程，提供相关材料模板，到落实海南农发行项目责任人，全过程“手把手”进行跟踪辅导……针对存在的问题，海南农发行的“金融火种”已洒向海垦，助推海星项目建设。

“海南农发行为企业提供融资服务的同时，更注重融智服务。”张军甫介绍道，相较于商业银行，海南农发行不仅具有贷款成本低、贷款期限长、融资额度大等优势，还会结合海垦实际情况，为垦区各企业的重点项目提供规划、咨询等融智服务，深度参与项目前期策划，减少盲目投资和重复建设，并认真筛选土地流转与规模化经营贷款、棚户区改造贷款、旅游扶贫贷款、整体城镇化贷款等信贷产品，重点支持农垦共享农庄、土地流转、棚户区改造、厂旧改等项目。

（本报海口4月16日讯）

星·农经

西联农场公司瞄准商机,与养殖户合作发展跑海鸭产业

跑海鸭,跑出一条致富路

■ 海南农垦报见习记者 吴思敏

每天退潮后，儋州新盈海边红树林附近的滩涂区总会留下许多小鱼小虾，这些高蛋白的天然饵料就是跑海鸭的食物，滋养出了一颗颗硕大的跑海鸭蛋。

“跑海鸭每天都在‘赶潮流’，它下的蛋是鸭蛋界的明星。”海星西联农场公司瞄准商机，在辖区新盈片区与养殖户合作，公司负责包装、宣传和销售，打开市场渠道，针对双黄蛋，还特别打造了“百年好合连心蛋”商

标，借助跑海鸭跑出一条致富路。

养殖户唐山明是公司合作伙伴之一，他养了约6000只跑海鸭。为了保护红树林生态环境，他利用水坝把海水隔开，淡咸水交界区域成了跑海鸭的乐园，从早上7时到傍晚6时，鸭子都在这里嬉戏觅食，而晚上是产蛋时间。“早上收蛋，丰产期一天能收5000枚。”唐山明说。

公司规划运营部负责人薛鸿盛说，目前每枚跑海鸭蛋市场价高达5元，仍然供不应求。公司合作的新盈片区养有5万多只跑海鸭，日产跑海

鸭蛋达4万至5万枚，基本能满足市场需求，但逢年过节时只提提前预订的订单。

跑海鸭蛋，究竟蕴藏着何种魅力，能在激烈的市场竞争中脱颖而出？

唐山明介绍，跑海鸭由于常年吃海洋生物且运动量大，所以体格健壮，生产的跑海鸭蛋个头大、蛋壳厚实、蛋清清透、蛋黄鲜亮，含有丰富的卵磷脂、钙和锌等10余种对人体有益的元素，营养价值高。

在桂林洋国家热带农业公园的

展销处，西联农场公司售卖的跑海鸭蛋是最受游客欢迎的产品之一。春节期间，巨大的客流量甚至带来了“一蛋难求”的现象。公司对客户群体进行分析后发现：不仅本地游客认可跑海鸭蛋的营养价值和市场价格，就连外地游客都对跑海鸭蛋十分感兴趣，往往一买就是几百枚。

“下一步，公司计划借助电商平台，让西联品牌的跑海鸭蛋走出海南省，让更多人享受到自然赐予的美味。”薛鸿盛说。

（本报那大4月16日电）

东新农场公司引导职工群众科学种植金椰子,打造特色农产品品牌

金椰树,结出甘甜“金果子”



东新金椰子。 本报记者 李关平 摄

■ 海南农垦报见习记者 黎鹏
通讯员 张晓晓

4月15日，走进东新农场公司东和分公司长征队的一处金椰子种植园，清风拂过，金椰子树挺拔的身躯挥舞着长发，树梢上，椭圆形的硕果紧密地簇拥在一起，在艳阳下熠熠生辉。

“金椰子因外表呈金黄色而得名，本地椰子的含糖量大约是4%至6%，而金椰子达到了6%至8%；一株

金椰子树的年产椰子量可超百个，而普通椰树年产量只有三四十个。”东新农场公司经营管理部副经理邹青山介绍说，凭借着靓丽娇小的外形，清甜甘爽的汁水，细嫩松软的肉质，让金椰子颇受市场青睐。

“我们这里主要种植的是文椰2号，是金椰子的品种之一，由中国热带科学院椰子研究所从马来西亚引种而来，这种椰子果实小，多为长圆和椭圆形。”种植园管理人员陈永利

一边介绍自家的椰子，一边熟练地用刀将金椰子切开，插入吸管，把椰子递了过来。椰汁入喉，甜意满满。

东和分公司战斗队职工张平也是一名金椰子种植户。2003年，张平觉得种植椰子树更便于管理，借钱买了一些金椰苗开始试种。2007年，张平种植的金椰树开始结果，产量逐年增加，悬在他心上的大石头终于落了下来。“金椰子树既稳产又高产，我家的金椰子树一株一年可以长出120个到150个果实，最多的时候年产量甚至可达200多个。”张平告诉记者。

“每年春节前后，是金椰子销售最火爆的时候，来海南旅游的游客很多，金椰子需求量大，全省各地经销商就会主动上门来收椰子，根本不用担心销路的问题。”张平乐呵呵地说，金椰子一般能卖到6元一个，行情好的时候可以卖到10余元一个。

如今，张平的金椰子种植园面积达到了30亩，园内总共有近600株椰子树，亩产值约万元左右。张平还积极探索新的产业发展模式，在椰树下培育起了种苗，在园子里建起了养猪场，猪粪用作

椰树的肥料，打造立体循环经济模式。

金椰苗的价格不菲，一般每株可以卖到80到100元。“去年我卖出了5000多株种苗，再算上卖金椰子的收入，这日子是越过越‘甜’了！”张平笑着说。有了可观的收入，张平也在种植园里盖起了“椰子楼”。

在去年举办的中国国际食品博览会上，海南农垦的金椰子吸引了众多参观者的目光，求购者众多。“我们原本只是抱着试一试的心态带金椰子去参加展会，没想到会这么受欢迎。”回忆起当时的情景，邹青山依然觉得很意外。这样的情景还在今年桂林洋热带农业公园农产品展销会上演，12元一个的金椰子，刚一摆上展台便被抢购一空。

东新农场公司总经理方立平告诉记者，目前该公司金椰子种植规模达到了1400多亩，其中1000多亩金椰子树已经开始产出果实。下一步，公司将加大力度引导职工群众科学种植，积极探索提高金椰子质量改良技术，加强金椰子资源整合，争取把金椰子打造成为具有地区特色的农产品品牌。（本报万城4月16日电）

海星快讯

海星控股集团与河北建投集团、中资翰林公司签订战略合作协议 合作推动“农业+” “农场+”发展新模式

本报海口4月16日讯（记者欧英才）近日，海星控股集团与河北建投集团、中资翰林公司签订战略合作协议，三方将在基础设施、能源设施、金融服务、资本运作、现代农业产业园区、美丽农场建设等各个领域开展深入合作。

根据协议，三方将聚焦海星控股集团发展需求，依托河北建投集团和中资翰林公司的业务优势，以农场基础设施改造升级建设为重点，以棚户区改造、特色产业小镇、共享农庄开发建设为抓手，开展全方位合作。

同时，依托河北建投集团在“京津冀”一体化区域的项目布局，结合三方的资源优势，选择适合的区域，在城镇化建设开展特色产业的对接、植入，合作推动高附加值的“农业+”和“农场+”的发展新模式。在河北建投集团的资源腹地，依托中资翰林公司的策划、规划和各类资源整合能力，探索搭建与海南农垦各类农副产业直接对接的市场平台，建立海星主业产品直接对接“京津冀”的市场渠道，提高产品竞争能力。

此外，三方还将建立在跨区域合作项目的合作长效机制，形成人才、信息、技术、市场等各类要素的对接，形成三方相同业务相互促进、关联业务相互补充、不同业务相互关注的良好合作局面。

据了解，河北建投集团是河北省政府的“投融资平台、基础设施建设平台和金融服务业平台”，也是河北唯一的国有资本投资公司试点单位。中资翰林公司是一家集资本运作、产业开发于一体的综合性投资公司，总部位于北京。

桂林洋国家热带农业公园 天然橡胶展馆开馆

本报讯（记者欧英才 通讯员梁丰源）观看自动割胶，体验乳胶床垫，还能品尝海星好果……4月8日，位于海口市桂林洋国家热带农业公园农业嘉年华区域内的天然橡胶展馆开馆，吸引了众多游客目光。

一进入场馆，一幅巨大的莽莽胶林背景图呈现在眼前。在背景图一侧，6株橡胶树，三台自动割胶设备正在演示自动割胶，吸引了许多游客驻足观看。在解说人员的讲解下，游客还了解天然橡胶的历史、生产过程等。

据了解，展馆占地面积350平方米，展区建筑结构为开放式木屋，主要由橡胶木产品搭建而成。展馆分为橡胶制品、橡木制品、热作产品三个展区。

在橡胶制品区，游客对乳胶床垫、乳胶枕头产生极大兴趣。在热作产品展区，游客还争相品尝并购买产自海胶农业公司种植养殖基地生产的凤梨、芒果、鳗鱼等农产品。

“橡胶展馆的设立，不仅为天然橡胶制品和海胶产品的推广销售增加了窗口，也丰富了桂林洋国家热带农业公园的内涵。”海胶集团党委书记、董事长王任飞表示，展馆将在增加科技含量上下功夫，在产品销售与大学生创业和就业相结合等方面进行探索。

星·人物

农垦乒坛“不老松”黎林英： “在球桌前更年轻”

■ 本报记者 欧英才 通讯员 王壮

“正手靠快带、挡球、攻球防守”“削球最关键的是步伐”……4月13日，在琼海市大路镇东红中学乒乓球室里，72岁的黎林英站在乒乓球桌前认真地比划，为前来讨教的年轻人传授打法。

今年72岁的黎林英，是东红中学一名退休体育教师，也是中国乒乓球协会会员。身着运动服，1米76身高的他，精神矍铄，恍如年轻人般朝气蓬勃。

在农垦乒坛，说起黎林英，许多人都会竖起大拇指。“省直单位第二届老年人体育运动会乒乓球男子单打第三名”“海南农垦第三届老年人体育运动会乒乓球男单第一名”“海南农垦第四届老年人体育运动会乒乓球男子单打第一名”……在黎林英家中，一摞厚厚的获奖证书是最好的见证。

在刚刚结束的2018年海南农垦“神泉果业杯”老年人乒乓球竞赛上，黎林英和他的队友取得了团体赛第五名的好成绩。

1967年，黎林英来到东红农场10队当胶工。“那时候割胶很艰苦，但幸亏有乒乓球苦中作乐。”黎林英向记者回忆道，只要有时间，他就和一些乒乓球爱好者赛球技，决胜负。

上世纪七十年代，他被挑选到华南热作两院进修深造，进修结业回来后成为东红中学一名体育教师。他心里暗暗发誓，希望培养出更多优秀的乒乓球人才。

在任体育教师的那些年月里，他培养出一批又一批的乒乓球好手，输送出许多体育人才。他的学生蒙上霞、梁京林、黄武等人都在垦区乃至全省、全国比赛中取得过优异的成绩。

2007年黎林英退休后，他在乒乓球运动道路上没有停下脚步，而是继续活跃在乒坛上，他还经常被附近乡镇和兄弟农场聘请担任乒乓球教练、裁判。“退休后，他的生活概括起来就是：睡觉，吃饭，打乒乓球，教乒乓球。”黎林英妻子黎美金说。

黎林英告诉记者，他准备参加5月举办的海南农垦第六届老年人体育运动会。“我从来就没把年龄当回事儿，在球桌面前，我更年轻。”黎林英说。

（本报嘉积4月16日电）