

红明荔枝产业着力打造完整产业链,实现产销对接 破解荔枝“大小年”难题

产销失衡 丰年果贱伤农

临近荔枝采摘末期,近日,海南日报记者在红明地区看到,果园、收购站一片繁忙,一箱箱妃子笑荔枝经过打包、装箱发往省外。

在今年全国荔枝产量整体低迷的情况下,红明荔枝产业集团凭借科学先进的管理技术,基地3万多亩荔枝实现稳产丰收。

数据显示:预计今年“红明红”荔枝的总产量可达6000万斤,总产值

有望突破3亿元,种植户户均可增收2万元。

“今年每斤荔枝能卖出6至7元一斤,甚至更高,去年平均收购价却不到3元。”王安冰说,去年自家荔枝虽然产量更高,但是收购价格却一路下跌,最低降到2元多,除去生产成本,没有多少利润可言。

“大小年”是一种果树各年产量明显地呈现忽高忽低波动的现象。

去年全国荔枝产量都迎来了“大年”,今年全国荔枝产量却普遍遭遇“小年”。

海南大学热带农林学院副教授徐诗涛认为,荔枝价格波动根本原因在于缺乏现代化的供应链服务体系,导致荔枝产业两端的不平衡,“实际上,现有荔枝产量和供应量远远无法满足庞大的市场需求,然而在销售不畅时,市场压力

传达到种植端,而种植户对市场缺乏掌控力,导致出现‘丰年果贱’的现象。”

当荔枝“大年”来临时,考验的正是营销能力。海垦红明荔枝产业集团党委书记、董事长王波坦言,集团刚成立不到半年,目前没有专门的销售团队,缺乏市场营销人才,在引入市场、策划销售上常常“心有余而力不足”。

健全产业链 剑指丰年滞销困局

去年11月23日,带着整合垦区荔枝产业资源,进一步做强做优荔枝产业的使命,红明荔枝产业集团揭牌成立。“目前产业整合处于初步阶段,公司正在积极探索整合模式,今年我们先从红明地区的荔枝整合起来。”王波说。

“红明荔枝拥有良好的产业基础,然而在产业升级上做的文章不够。”卢致洲认为,红明荔枝产业集团想要提升在区域内产业的控制力,急需通过打造完整产业链,最终实现价

值链的回归。

如何把荔枝产业链从种植、冷链物流、销售都融入一盘棋,盘活产业链大棋局?

“做高价值的鲜果贸易,要建立完整的营销系统,形成下单、接单、物流、反馈等体系。”海垦控股集团投资总监梁春发认为,荔枝上市时间短,可以建立预售模式,建立“果农—消费者”直供链条,大幅缩减“果农—采购商—中间经销商—批发商—消费者”传统供销环节,通

过“线上+线下”营销平台,避免荔枝因上市时间集中造成的滞销或价格低迷。

梁春发表示,形成完整的产销体系,离不开制定品牌标准。做强荔枝的品牌,才有可能在价格波动的市场中赢得先机。

“‘红明红’品牌知名度不高,在全国范围内仍需进一步推广。”徐诗涛认为,品牌打造不是增加曝光度这么简单。打造成功的品牌,要在品牌标准的统领下,集产业链各环节

与智慧农业建设工作,增强产业应对生产风险和市场风险的能力。”国家荔枝龙眼产业技术体系海口综合试验站站长王祥和表示,荔枝的上市和销售不过一个多月,但荔枝园的管理却是全年的工作。以大数据支撑荔枝信息化,以信息化驱动产业现代化,红明荔枝必须坚持科技创新原则,加快农业现代化建设步伐。

研究垦区荔枝产业多年的有关专家、海垦科学院集团企业管理部部

抵御风险 调优品种结构

“产业链再如何延长,都离不开对种植端的把控。”有专家指出,荔枝种植作为农业,本身投入周期长、投资见效慢、风险压力大。

实际上,红明荔枝产业集团也在尝试通过数字农业推进荔枝种植。红明荔枝产业集团旗下的荔海农庄520亩荔枝核心示范园基地,引进了农业物联网采集系统,通过物联网、大数据、云计算、人工智能等技术为传统农业生产种植赋能,实现荔枝种

植的数字化、科学化管理。该集团将以此基地为核心,推动当地荔枝产业标准化建设。

然而,园区相关负责人称,当前,物联网需要大量的时间来采集各种数据,目前无法在短时间内给荔枝提供最适合生长的生态环境,尚未真正实现产业化。

“基于荔枝生产的不确定性,以及红明当地种植户对荔枝产业的高依存度,必须加快推进全产业链大数

据与智慧农业建设工作,增强产业应对生产风险和市场风险的能力。”国家荔枝龙眼产业技术体系海口综合试验站站长王祥和表示,荔枝的上市和销售不过一个多月,但荔枝园的管理却是全年的工作。以大数据支撑荔枝信息化,以信息化驱动产业现代化,红明荔枝必须坚持科技创新原则,加快农业现代化建设步伐。

研究垦区荔枝产业多年的有关专家、海垦科学院集团企业管理部部

长李建华建议,红明荔枝要推进果品供给侧结构性改革,在调优品种结构上下功夫。

此外,红明地区在丰产期出现价格下跌的问题,还因为品种单一。李建华建议,红明荔枝产业集团要根据布局 and 市场需求,与科研机构进一步选育和引进荔枝品种。据了解,该集团目前已与省农业科学院对接,研发更具市场优势的荔枝新品种。

(本报海口5月27日讯)

海垦建立 典型案例通报制度

本报海口5月27日讯(海报集团全媒体中心记者余美君)记者5月27日从海垦控股集团获悉,该集团建立典型案例通报制度,旨在发挥典型案例的警示作用,更好地促进各项工作落实。

这些典型案例主要来自海垦各下属单位存在对工作落实效果差、项目推进速度慢、形式主义、官僚主义等典型案例。海垦控股集团表示,集团各部门、垦区各企业将以典型案例为戒,对集团确定的年度重点工作任务要具体到部门,落实到岗位、量化到个人,形成一级抓一级、层层抓落实的工作局面。特别是领导班子要发挥“关键少数”的带头作用,切实转变工作作风,敢于担当、主动作为,在克服困难、化解矛盾、解决问题中抓落实、促发展、出实绩。

海南橡胶与岭门农场公司 共建椰园农旅示范基地

本报海口5月27日讯(海报集团全媒体中心记者吴思敏 通讯员何珍)近日,由海南橡胶产业集团(以下简称“海南橡胶”)与岭门农场公司共建的椰园农旅示范基地项目,在岭门农场公司烟园作业区正式动工。该项目规划面积4000亩,分2期建设,每期2000亩。

据了解,岭门农场公司地处陵水黎族自治县,气候适宜,是椰子的适宜种植区。海南橡胶结合产业结构调整实际,发挥资本优势、融资优势,担起责任担当,规模化、标准化、品牌化发展椰子产业。今后,将在海南省椰子适宜种植区等地区新种植椰子数万亩,建设核心示范基地,打造海南省热带特色高效农业龙头,引领海南省热带农业高质量发展,服务乡村振兴战略。

桂林洋国家热带农业公园 举办创意IP形象设计大赛

本报海口5月27日讯(记者欧英才 通讯员邢增慧)海南日报记者5月27日从桂林洋国家热带农业公园获悉,该园近日举办创意IP形象设计大赛,面向全社会有奖征集具有独特文化内涵、吸引力强、体现农业公园文化的IP旅游产品设计。

据了解,本次比赛征集时间为即日起至7月11日,并经过半个月的网络投票、专业评审团等评选,于8月1日公布获奖名单。此次大赛共设有一、二、三等奖和优秀奖,获奖者可获得现金奖励、公园雨林剧场演出票等。作品投稿邮箱707047488@qq.com。

2018年度垦区帮扶检查评比出炉 10个基层工会 获评先进帮扶站

本报海口5月27日讯(记者欧英才 通讯员李雅彦 李峰)近日,海垦控股集团工会2018年度垦区帮扶检查评比结果已出炉,共有10个基层工会困难职工帮扶站(点)荣获“海垦工会2018年度帮扶工作先进站(点)”称号。

这10个基层工会困难职工帮扶站(点)分别是:东新农场公司工会帮扶站、红昇农场公司工会帮扶站、红明农场公司工会帮扶站、岭门农场公司工会帮扶站、神泉集团工会帮扶站、海胶龙江分公司工会帮扶点、海胶西达分公司工会帮扶点、海胶红林分公司工会帮扶点、海胶阳江分公司工会帮扶点、海胶八一分公司工会帮扶点。

海垦三防办启动 24小时值班制度

本报海口5月27日讯(记者欧英才 通讯员李珂)雨季来临,防汛工作尤为重要。按照省防汛防风防旱总指挥部部署,海垦控股集团三防指挥部办公室近日启动2019年汛期值班,要求各下属企业落实汛期24小时防汛防风值班制度,规范值班管理,确保汛期政令畅通,保障“三防”工作有序开展。

海垦控股集团三防指挥部办公室相关负责人表示,各下属企业、集团各有关部门务必按照《海垦控股集团防汛防风抗旱应急预案》规定,及时报送相关信息。一旦发生险情、灾情,要严格按照“双报制”的要求,第一时间向地方市县“三防”部门(应急管理局)和海垦控股集团三防指挥部办公室报告。

其中,水库防汛工作尤为重要。据悉,海南农垦共有水库89座,其中小(Ⅰ)型水库32座、小(Ⅱ)型水库57座,分布在13个市县18家农场公司。

海垦工会举办 第三届职工羽毛球比赛

本报海口5月27日讯(记者欧英才 通讯员苏秋爽)近日,海垦控股集团工会在海口举办2019年“红五月”第三届职工羽毛球比赛。来自全垦区28家单位的25支队伍近200人参加比赛。

据悉,羽毛球是垦区职工传统的健身项目。比赛中,运动员们充分展现顽强拼搏的精神风貌,进攻、防守表现抢眼。经过激烈角逐,海胶西联分公司、海垦直属机关旅游集团联队、海垦实业集团代表队分别获得团体一、二、三名,比赛还决出了男双、女双、混双等项目的名次。

(本报那大5月27日电)

防火、防腐、防虫 海垦林产橡胶木 超重型胶合梁制造成功

本报海口5月27日讯(海报集团全媒体中心记者吴思敏 通讯员梁丰源)日前,海南农垦林产集团股份有限公司(以下简称海垦林产)第一榀橡胶木超重型胶合梁在宝联加工厂制造成功(右图,梁丰源 摄)。

该橡胶木胶合梁长15米,宽3米,重4.6吨,具有防火、防腐、防虫的特点。这也是海垦林产利用生物高分子改性后的橡胶木,在木结构建筑业务上的首次尝试。

据悉,海垦林产利用生物高分子改性等科技手段,将橡胶原木经过层压、胶合、金属连接等工艺处理,不断提高其性能,生产出的橡胶木胶合梁将广泛应用于大型体育场馆、会所、餐厅主梁、跨梁等建筑,成为木结构建筑构件的优选材料。



海垦八一总场公司破解产业空心难题,助农增收 铁皮石斛种出“绿色黄金”

■ 本报记者 欧英才
海报集团全媒体中心记者 林倩
通讯员 郑鹏

在海垦八一总场公司共享庄园内的一座白色大棚下,一片郁郁葱葱的植被铺开,这片看上去寻常的植被,亩产值可高达20万元。

这片植被便是当地人誉为“绿色黄金”的铁皮石斛。近年来,海垦八一总场公司破解产业空心难题,瞄准高效农业,大力发展铁皮石斛产业,不断实现企业增效、职工增收。

瞄准特色高效农业

5月18日下午,气温高达38℃,记者来到这片石斛基地时,八一总场公司干部职工分成5组,分别负责摆放采购的种苗、制作栽培基质、铺松树皮制作苗床、清洗石斛种苗、种植石斛种苗……

“自2009年橡胶主业剥离后,与大多数农场一样,我们为避免产业发展空心化,必须加快产业结构调整。”八一总场公司党委书记、董事长罗永华说。



基地工人正在种植铁皮石斛苗。 通讯员 郑鹏 摄

石斛。近年来,因独特的药用价值,铁皮石斛备受市场推崇。然而,铁皮石斛对生长环境极其严苛,如何营造适合石斛生长的小环境,是一大问题。

于是,八一总场公司与来自浙江乐清市一家铁皮石斛种植专业合作社进行合作,邀请相关科技人员,经过了3年的精心培育铁皮石斛试验。

2013年,八一总场公司创建石斛基地。

“大棚采用最新太阳能智能恒温

种植技术,使用松树皮进行模拟野生铁皮石斛生长环境。”八一总场公司旗下农业开发公司经理符海平说,公司全程采用独立固定苗床栽培方式,保证每株铁皮石斛营养充足,严格按照有机种植标准进行铁皮石斛的种植生产。

符海平告诉记者,铁皮石斛在种下去的第3年—第6年里达到高产期,在高产期一亩产出可达到400公斤,产值约20万元。

发力销售端

目前,石斛项目已成为八一总场公司现代高效农业的招牌项目。今年以来,该公司加大力度扩种铁皮石斛至80亩,将不断扩大种植规模。

同时,八一总场公司致力建立完善、科学的质量管理体系,形成一条专业的生产研发销售渠道。

记者在采访中发现,几乎每个职工的办公桌上都有一罐公司自产的铁皮石斛枫斗。“每个职工都是铁皮石斛推销员。”该公司职工颜飞告诉记者,通过与浙江乐清的合作社进行合作,公司全年供应铁皮石斛鲜条、铁皮石斛枫斗、铁皮石斛酒、铁皮石斛汁等石斛系列农产品。

石斛产业为八一总场公司提供了产业转型升级的机遇,也为当地困难职工开辟了一条新的增收渠道。石斛基地通过吸纳该公司5户贫困户进来就业扶贫,并主动对接海南爱心扶贫网上进行销售,目前已销售上千件产品。

每天清晨,八一总场公司金川十三队贫困户符世托都会骑着电动车,前往距离5公里的石斛基地工作,负责基地的日常管理。“来到基地,我不

仅每月均增收2000元以上,还能学到种植石斛的技术。”符世托高兴地说。

深耕全产业链

今年初,在海垦控股集团举办的第二届海南农垦品牌(商标)新闻发布会上,“八一总场铁皮石斛”作为品质高、市场竞争力强的农垦品牌产品被推向市场。

记者注意到,作为年轻品牌,“八一总场铁皮石斛”品牌知名度不足,仍需要在线上线下不断加大推介力度,增强品牌影响力。

同时,目前市场上兴起铁皮石斛牙膏、铁皮石斛面膜等高附加值铁皮石斛产品,铁皮石斛的应用越来越广泛,满足消费者的需求。

为进一步提升铁皮石斛产业质量和效益,做大做强石斛品牌影响力。罗永华表示,八一铁皮石斛产业将在供需两端持续发力,围绕种植、采摘、销售、深加工、物流、品牌推广等各环节,向全产业链挺进。与此同时,八一总场公司将打造集石斛种植、农业休闲旅游等功能于一体的铁皮石斛产业园项目。

(本报那大5月27日电)