

## 星观察

# 一小区日销售额：10000元到700元再到700元 社群电商如何不“掉线”？

■ 本报记者 邓钰

“手机下单，配送上门。”3月16日，海口市民王凡熟练地打开手机上的“海垦优品宅配”微信小程序，选购了1斤鲜牛腩、1斤长豆角和2斤小白菜。第二天，将有专人将这些菜配送到他家。

因为突如其来的新冠肺炎疫情，“社群电商”在海南人的生活中彻底“火”了起来。“线上买菜，次日上门”已经成为不少人的消费习惯。

对于企业而言，这不失为难得的创业风口。今年2月初，海南农垦商贸物流产业集团有限公司(以下简称海垦商贸物流集团)接下紧急任务，设计线上程序，建设社群电商供应网络，为当时部分实行封闭管理的小区或者区域提供物资保障。

如今，海垦商贸物流集团多举措探索社群电商的长效化模式，进一步探路新零售业态，助力我省“菜篮子”建设。

## 从田头到社区 两平台覆盖200余个小区

最近，家住海口市琼山区江畔人家小区的居民庄雪玲养成使用“海垦优品宅配”微信小程序买菜的习惯。“在网上操作简单方便，有专人送上门，而且买到的菜新鲜质量好，价格公道，一点都不比市场买的差。”她说。

这样的购买模式，被业内人士称为“社群电商”或“宅配电商”，几年前在一线城市兴起，逐步往二三线城市铺开。新冠肺炎疫情则彻底将其推上迅猛发展的“风口”。

受疫情影响，买菜难成了不少市民的大问题，人们开始寻求不出家门也能买菜的渠道。”海垦商贸物流集团党委副书记、总裁文武斌介绍，2月初，为保证疫情期间的生活物资有序供应，在相关部门的指导下，该集团推出“海垦优品宅配”平台，并与“小菜一篮”社区电商团队打造“民生蔬菜包公社区仓储”平台，两个平台合计覆盖近220个小区。

一头连着田头，一头连着社

区。社区电商宅配的模式，不仅方便了社区居民，也拓宽了农副产品销路。在铺设社区销售渠道的同时，海垦商贸物流集团派出专业团队走入田间地头，了解我省各地和海南垦区各企业农副产品的销售需求，了解瓜菜产量、质量并建档收购。

“今年，受疫情影响收购商上门量锐减，但我们通过和商贸物流合作，打通了火龙果供应链海口各小区的销路。”海南农垦广坝农场公司工作人员吴育勤说。

## 从激降到稳定 探索长效化模式

“虽预想过风口后会迎来‘阵痛’，没想到它的到来如此迅猛。”文武斌举例，在江畔人家小区封闭管理期间，小区的日单配送额均超万元，但在“解封”后，配送额迅速下跌，最低时不足700元/日。

海口市电子商务协会相关人士表示，近年来，我省不少个人和企业探索建设社群电商，然而盈利并非易事。一方面，群众倾向于购买生鲜，而果蔬，尤其是叶菜损耗成本和运输

成本极高。另一方面，消费者对品类和质量要求高，对于社群电商运营者而言，要在提供优质品种的同时，还要保证稳定供应渠道和优良质量。

如何应对好“风口”之后的阵痛，关乎今后的长久发展。

“我们一方面反思产品体系，另一方面设计促销方案，提升用户黏性。”文武斌介绍，该集团进一步探索长效化模式，更新线上配送程序，改变以蔬菜禽肉套餐为主的供应体系，增加生鲜品种并销售海垦品牌特色产品，扩展配送品类，同时通过推出每日限时秒杀等活动吸引用户回流。“改变营销策略后，用户量和销售额逐渐稳定，江畔人家小区每日销售额稳定在7000元左右。”

销售额从激降到稳定的变化，给了海垦商贸物流集团发展社群电商的信心。“这在某种程度说明，人们确实接受了这样的购物方式，对社群电商的需求客观存在。”海垦商贸物流集团零售管理部主管李俊宏说。

## 从零散到体系 重塑供销生态圈

“不能将社群电商当成割裂的

个体，而应该将其作为我省‘菜篮子’工程的一部分来建设。”文武斌表示，通常而言，个人和企业在经营社群电商时，总面临着运输成本过高，供应渠道难以保障等难题。

该集团将社群电商打造与“菜篮子”工程建设相结合，延伸产业链条，让“菜园子”直通居民“菜篮子”。

目前，海垦商贸物流集团正通过整合供应端、运输端和销售端等，重塑供销生态圈，在做好我省“菜篮子”工程的市场流通保障工作的同时，进一步完善社区电商建设，并借助“互联网+”技术，探索新零售业态。

在供应端，海垦商贸物流集团已与中粮集团达成战略合作，共同做好米面粮油等产品的供应销售工作，并整合海南垦区生鲜资源，保证四季时蔬和鲜果高质量稳定供应等；在运输段，今年将完善冷链仓储和冷链物流建设；在销售端，海垦商贸物流集团不仅将推行“团长制”的社区电商宅配业务，还将引进通过布点建设便利店，实现线上下单，店内取货等。

(本报海口3月16日讯)

# 增强体验 增加特色 增添花样 研学旅游怎样“更新”更走心？

■ 本报记者 邓钰 通讯员 吴运霞  
邢增慧 胡建南 郑鹏

“受新冠肺炎疫情影响暂时无法开园，我们正抓紧时间修炼‘内功’，等待市场回暖。”3月16日，在位于儋州市雅星镇八一居的石花水洞地质公园，景区经理洪莉云检查园内基础设施并组织工作人员开展线上培训。

近日，农垦旗下省桂林洋热带农业公园、石花水洞地质公园、儋州蓝洋研学旅行实践教育基地和海南农垦博物馆共4个研学基地入选我省第二批中小学生研学旅行实践教育基地名单。这一消息，令洪莉云对疫后旅游市场信心倍增。

眼下，研学旅行已成为一大“热词”，“旅游+教育”融合发展市场前景广阔。资源丰富、品牌独特的海南农垦企业正发力探路研学旅行，力争打出海垦品牌。

## 游学结合 | 让资源成资本

“纸上得来终觉浅，走出教室亲眼看过亲身体验，学生才更有感触和收获。”说起去年12月在桂林洋国家热带农业公园开展的研学之旅，海口市东山中学生物老师茂辉称赞连连。他认为，通过研学旅行，课本里的无土栽培、立体种植以及瓜果生理结构等抽象生物知识直接展示在孩子们眼前，他们能获得“活生生”的自然教育体验。

“增加体验性，实现游与学深度结合的重点，才能让园区丰富的旅游资源成为研学资本。”桂林洋国家



1月20日，在海南儋州石花水洞地质公园，导游为游客讲解溶洞的奇石知识。目前，该景区正全力做好开业前的准备工作。

本报记者 袁琛 摄

热带农业公园事业部营销经理付丽华介绍，园区定位“自然生态”教育，重点展示农业科技和农耕文化，根据自身资源针对性地设计体验课程，例如让学生在高科技种植大棚体验种植和采摘过程，走入高山村和共享菜园体验晴耕雨读的农耕文化，并在园区操作智能化割胶系统等，“要让学生在研学过程中，既能接地气，又懂‘黑科技’。”

而在海南农垦博物馆，管理方在开展研学旅行时，摒弃以参观为主的做法，结合自身实际，设计了读

书分享会、博物馆寻宝、绘说文物、争当小讲解员等一系列体验性高、趣味性强的具有科普意义的研究课程，让学生们充分感受海南农垦历史，从而达到游与学的深度结合。

## 特字当头 | 讲好研学故事

随着研学市场的进一步火热，各类研学产品百花齐放。洪莉云认为，与其推出“大而全”的研学产品，不如为师生们送上“小而美”的体验，即紧扣园区自身资源，打造特色

化的研学游览路线，推出高含金量，能展现专业知识的课程以及营造高质量的教学环境。

“比如我们围绕地质地貌特色，邀请多家专业机构的专家团队共同设计专业性强、趣味性足且具科普意义的解说教材和体验环节。”洪莉云介绍，园区还配备了小型博物馆、实验室等基础设施，目前正在进一步完善。

“在设计研学产品时，还可融入地方特色。”海垦旅游集团党委书记、董事长石向荣介绍，儋州蓝洋研学旅行实践教育基地在课程设计时

充分融入了当地民俗和文化。

“桂林洋国家热带农业公园还考虑通过精细定制，满足不同阶段学生的学习需求。”付丽华说，推出精细化定制服务，能够进一步扩展研学活动的深度和体验性，并增加研学产品的特色性。“一方面，可以根据小班化的日常教学需求，推荐更具针对性的研究课程，还可和高校合作，邀请专家开展线下体验讲坛等。”

## 多方联动 | 打出海垦招牌

“随着我国居民家庭收入稳步增长以及家长教育理念的转变，‘旅游+教育’深度融合的研学产品将越来越受到用户的欢迎。”石向荣表示，目前，该集团正积极对接各地教育资源，加强基础设施建设和课程设计，打造具有海南农垦特色的品牌研学基地。

如今，海南农垦的各类旅游、产业资源十分丰富，呈现出多样的研学业态：海南省农垦五指山茶业集团股份有限公司尝试推出“寻茶探秘，采茶品茗”为主题的研学产品，将茶园变课堂，工厂变考场，让学生体会一场与茶相遇、相识、相知之旅；海垦母瑞山农场公司推出红色旅游研学产品，让学生们感受“23年红旗不倒”的革命历史……

下一步，海南农垦各企业将结合自身资源和优势，积极探索文旅融合模式，打造特色化和差异化研学产品，同时打造点线连接、区块结合的产业发展格局，形成产业集群，打造海垦特色研学品牌。

(本报那大3月16日电)

## 星发展

# 2019年主营利润同比增加5.8亿元 海南橡胶逆势“生长”

本报金江3月16日电 (记者邓钰 通讯员吴思敏)橡胶林下，佳音不断。3月15日，海南日报记者从2020年海南天然橡胶产业集团股份有限公司(以下简称海南橡胶)工作会议上获悉，该企业预计2019年度实现归属于上市公司股东的净利润在9500万元到14000万元之间，主营业务利润较上年同期增加约5.8亿元。

据了解，2019年，海南橡胶面对胶价下行、市场竞争激烈等复杂局面，通过深化体制机制改革，坚持科技创新，做精做强橡胶产业，调整产业结构，推进非胶产业建设等举措实现盈利，利润质量明显提高。

依托科技创新成果，海南橡

胶将一系列新工艺运用在生产、研发流程中，有效降低生产成本，提升效率，提升环保效能，在收获市场好评的同时，实现企业效益的提升。

在生产端，海南橡胶积极推动割胶智能化变革，积极推进“一机一树”型智能割胶机运用，并进一步研发“一机多树”型割胶机器人。此外，海南橡胶还推出“橡胶智慧收购平台”，实现无现金即时结算和橡胶收入保险精准赔付，正在内部应用推广。

今年，海南橡胶将做强做优做精天然橡胶产业，提升橡胶产品和现代化木材精深加工能力，延伸橡胶产业链，提高产品附加值，并进一步完善橡胶加工产业。



3月15日，几位技术人员在海南橡胶智慧胶园交流自动割胶机使用情况。当日，2020年海南天然橡胶工作会议在此举行。

本报记者 苏晓杰 摄

## 项目建设

## 红昇农场公司加快推进项目建设 和牛繁育场预计4月投产

本报嘉积3月16日电 (记者邓钰 通讯员王学东 王壮)3月16日，在位于琼海市大路镇的海南农垦红昇农场有限公司万泉花果文化旅游区起步区项目现场，施工车辆来回穿梭，工人们戴着口罩，弯腰栽种稀有水果种苗。眼下，疫情防控形势积极向好，该公司旗下万泉花果文化旅游区起步区及和牛繁育场项目基地正加快建设。

据了解，该公司结合防疫需求和项目建设实际，合理调整了施工计划及工期保证措施，确保各项目在预定的时间节点顺利完成。和牛繁育场项目基地正进行厂房的内部装修、电焊等收尾工作，预计4月份就能引进牛种养殖。

## 海之源冷链物流中心开工 预计8月底前建成投产

本报讯 (记者邓钰 通讯员羊秀莲)3月10日，位于儋州市大成镇的海垦西培海之源有机果蔬产业示范园冷链物流中心项目开工，目前人员、设备齐全，各方面建设有序推进中。项目预计今年8月底前建成投产，将为80名职工群众提供就业岗位。

据了解，该项目是海垦西培海之源有机果蔬产业示范园项目的配套项目，占地面积14.5亩，总投资3890万元，主要建设快速预冷库、冷藏保鲜库、果品分拣、包装中心。其中建设快速预冷库4个，面积448平方米；冷藏保鲜库7个，面积2450平方米；果品分拣、包装中心面积2000平方米，仓库1个，面积350平方米。

冷链物流中心项目还将引进三条集清洗、打蜡、分级、包装为一体的高端果蔬分选设备，每小时可处理果蔬16吨，冷库分流总库容规模达到5000吨。

## 人才培养

## 进一步加强人才队伍建设 农垦大讲堂海口开讲

本报海口3月16日讯 (记者邓钰 通讯员杨光)近日，海南省农垦投资控股集团有限公司(以下简称海垦控股集团)开展的首期“农垦大讲堂”在海口开讲，海垦各企业以现场听课和远程视频学习的形式积极参与，共有2000余人接受培训。

据了解，2019年，中组部选派一批干部来海南挂职，其中6名干部在海垦控股集团任职，为该集团发展注入了新鲜血液和强劲动力。此次海垦控股集团组织举办“农垦大讲堂”，专程邀请中组部选派的挂职干部以及相关领域资深专家围绕自贸港建设、国企改革、国企党建、产业投资等内容进行分期讲授，授课内容丰富、含金量十足。

在当天的授课现场，自2019年10月来该集团挂职的海垦控股集团党委委员、副总经理张晓军以《发挥资本市场作用助力海垦集团高质量发展》为题进行分享，利用丰富的知识储备和实践经验，为垦区广大干部职工带来一场见解独到、深入浅出的主题课程。

据了解，该集团将常态化举办农垦大讲堂，并将此打造为狠抓人才培养和强化队伍素质提升的重要平台，推动海南垦区干部职工思维观念向投身海南自贸港建设转变，进一步加强人才队伍建设和培养。

## 爱心助农

## 省农垦老干部服务中心 开展消费扶贫工作 微信接龙购买3.8万元助农产品

本报讯 (记者邓钰 通讯员郑燕璇)“助力消费扶贫，大家接力购买海南爱心扶贫网农产品！”近期，省农垦老干部服务中心各老干部支部的微信群消息不停，群友纷纷接龙订购各种扶贫农产品。

疫情发生至今，省农垦老干部服务中心已多次组织开展消费扶贫工作，助力打通滞销扶贫农副产品销路，组织订购农户滞销农产品共14批次，共394人次购买，累计购买金额达3.86万元。

## 东新农场公司组织员工 购买1.4万斤滞销西瓜

本报万城3月16日电 (记者邓钰 通讯员张晓玲)“西瓜滞销，我们也来出一份力。”3月16日，位于万宁市的海南农垦东新农场有限公司发动职工参与爱心消费扶贫工作，采购当地滞销西瓜，助力果农解决滞销难题。

据悉，东新农场公司在做好防控工作的同时，积极组织职工参与爱心消费、自愿捐款等爱心助力活动，此前已采购西瓜14115斤。

截至目前，东新农场公司共567人次参与爱心助力活动，筹集爱心捐款2.9万元。