

海垦控股集团46个“揭榜挂帅”项目发布 “揭榜挂帅”激活发展动力

■ 本报记者 邓钰
通讯员 卢裕元 杨光

建设全球热带水果展示园,运营国家南繁生物育种专区,推动党建与生产经营深度融合……5月18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)发布首批“揭榜挂帅”榜单,共计46个项目。

在当天于海口举行的海垦控股集团“揭榜挂帅”攻关行动启动仪式中,该集团总部战略企划部、财务部等部门,以及下属热作、果蔬等二级企业上台揭榜。

同时,海垦控股集团和各相关部门、下属企业,通过“线上+线下”方式,签订46个项目的目标责任书,明确了各项任务的责任单位、具体任务

和推进时间等。

揭榜单 精准发力破桎梏

完善产业链,打造具有核心竞争力和市场影响力的世界一流的天然橡胶全产业链科技集团;开设25家母山咖啡实体店,提高品牌知名度;加强数据信息共享,开展支持农业全产业链发展试点……

翻开海垦控股集团“揭榜挂帅”榜单,可以看到项目聚焦省委省政府重点工作任务和海南农垦“十四五”发展规划、年度重点工作,涉及垦地融合、产业发展、项目建设、激活土地资源要素等方面。

榜单有的放矢——为了让“揭榜挂

帅”项目更加契合海南自贸港建设所需、行业发展所趋,海垦控股集团各单位、各企业精准梳理改革转型、产业实践中发现的堵点,力求通过“揭榜挂帅”,精准发力,破除发展桎梏,将难点转换为发展的亮点。

“对标长远发展目标,海南农垦改革中仍存在诸多难点、堵点问题待解决,以‘揭榜挂帅’持续激活行动力,推动一批重点项目实施落地,成为促进企业跨越式发展的‘加速器’。”海垦控股集团相关负责人表示,此次“揭榜挂帅”活动,是该集团推动能力提升建设年活动走深走实,深化拓展“查堵点、破难题、促发展”活动的重要举措。海南农垦将举全集团之力,集中优势力量,强化改革攻坚合力,推动堵点难题破解,着力完成“揭榜挂帅”目标任务,

实现企业高质量发展,助力海南自贸港建设。

抓落实 蓄势赋能谋长远

揭榜单、建机制,目的是培育发展核心势能。以突破产业关键核心短板为目标,海垦控股集团“揭榜挂帅”旨在蓄势赋能谋长远,实现企业高质量发展。

46个项目,精准聚焦,靶向发力,强化担当——推动农垦经营性建设用地入市改革试点工作,立足推进城乡和垦区一体化发展的要求;引种、试种、推广同纬度热带果蔬项目,旨在带动垦区及全省热带果蔬产业的更新迭代,提升全球竞争力;建设蔬菜标准化

种植基地项目是落实省委省政府“稳价保供”的要求,为全省“菜篮子”保供稳价贡献农垦力量,充分体现国企担当……

发力不止当下,落子锚定未来。海垦集团在“揭榜挂帅”中,突出重点、补齐短板,贯彻落实省第八次党代会精神,在天然橡胶、南繁、热带特色高效农业等产业的全产业链建设上谋求新突破,赢得新优势。

通过“揭榜挂帅”,持续激活创新源动力。海垦控股集团还创造性抓落实,在创新和完善体制机制上下功夫,将“揭榜挂帅”项目纳入企业绩效考核,健全容错纠错机制,为揭榜者提供大展身手的平台,让更多发展成效喷薄而出。

(本报海口5月19日讯)

海南农垦企业多措并举解荔枝产业产、销、加工等环节难题 频出产业新招 品出发展新味

■ 本报记者 邓钰

深入推进农业供给侧结构性改革,加强农业全产业链建设,推进一二三产业融合发展。

——摘自省第八次党代会报告

5月19日,文昌市东路镇,荔枝透着成熟的红,衬得农户们因喜悦而涨红的脸又生动了几分。

今年,这儿的荔枝地里处处能发现新变化——田间管理有人监督,采摘果子有了标准。更重要的是,人们不再等收购商上门,而是有了新“门路”,直接送往社区电商和各大商超的货架。

实际上,所谓“门路”是海南农垦果蔬产业集团有限公司(以下简称海垦果蔬集团)建起的一条连接田头与餐桌的“直采直销”果蔬产业供应链条。

多年发展中,荔枝产业茁壮成长为我省重要特色农业产业。然而,“大小年”困扰、产销模式滞后、加工程度低等桎梏,让荔枝经济转型过程中始终“棋差一招”。

深化农业供给侧结构性改革,发力果蔬产业现代化建设,海垦果蔬集团于去年4月应运而生。在一年的市场布局中,该集团联合海南农垦各相关企业在产、销、加工等各环节频出新招,让荔枝品出了新滋味。

难题 接招 话语权弱,分散种植,零散销售

强标准化,高集中度,抢“鲜”上市

在东路荔枝种植户韩爱凤的记忆里,五月,最重要的就是两件事,摘和等,起早贪黑摘下地里的荔枝,等上门的收购商发布价格,“一锤定音”。

“收购商在哪,销路就在哪,种的人说不上话。”这是诸多荔枝种植户的心声。实际上,这也是农业交易的显著特点:农产品的供给方和需求方高度分散,呈现双分散格局,导致物流与供应链管理难度极高。

在这一模式中,荔枝从田地到舌尖,得经过种植户、收购商贩、批发市场、农贸市场或超市、消费者等至少5个环节。

业内专家认为,传统模式下,产销各环节都在层层“加码”,价格层层拔高,农户低廉批发,消费者却高价买单。另一方面,种植户高度依赖收购

商,一定程度催动了荔枝“大小年”现象,导致产业发展稳定性弱。

“传统模式下,种植户和种植企业话语权弱,利润率低,难题亟待解决。”海垦果蔬集团党委书记、董事长李国庆认为,传统荔枝产业亟待转型升级。

探究原因,一是供应端分散种植,零散销售,缺乏整体规划,导致的供应规模小、产品单一,话语权弱。另一方面是,渠道和物流对接的问题。

从出生便带着“改革”基因,海垦果蔬集团聚焦堵点,实施新招——在种植端,整合资源,扩大规模,标准管理,打破小散弱格局;在销售端,主动发力,对接终端,减少中间环节。

“以垦区荔枝标准化种植基地为核心,辐射周边种植基地,加强数字农业

建设,打造连片标准化的数字农业直采集地。”海垦果蔬集团副总经理胡照辉介绍,今年春节后,海垦果蔬集团在整合垦区荔枝种植资源的同时,组建团队摸底省内各产区的荔枝上市时间和产量,提前与规模化荔枝生产基地对接合作,同时对接岛内外市场信息,对采、销环节的关键信息做到心中有数。

与此同时,为了保证荔枝果品质量,该集团提前介入荔枝生产管理中,邀请高校专家共同制定荔枝种植的生产管理标准,并在合作基地中推广使用,实现荔枝标准化、品质化生产。

提前谋划,抢抓先机,一系列细化措施层层落实。海垦果蔬集团列出一张全省“荔枝地图”,从南到北,依时、依势、依量划分各个荔枝营销采收区,助力荔枝出岛,多点开花,抢“鲜”上市。

难题 接招 市场内卷,价格透明,利润率低

去中心化,分级销售,健全渠道

传统模式的弊端亟待破除,市场新挑战又接踵而来。在农业互联网高速发展的当下,农业产业链条的解构和再造势不可挡——通过打通与连接,消除中间环节,让供求双方直接连接。

随着各类电商涌现,销售市场越发内卷,荔枝销售价格愈发透明,靠信息差赚取的高利润率逐步降低。

面对诸多的压力,人们忧虑的远非荔枝销售问题,而是对于产业模式变更的共识。海南农业模式如果依然行走在老路上,农产品利润率低、附加值低必定成为常态。

“可以说,荔枝销售早就是一片红海了。现在,只卖果子根本卖不出去好价格,进军市场,拼的是品质和服

务。”海垦果蔬集团市场销售部部长陈德林深有感触。在我省重要荔枝产区三门坡镇接触荔枝多年的他,去年进入果蔬集团,体会到完全不同

的发展思路。海南的荔枝不愁卖,愁的是卖出好价格。应对市场新局势,海垦果蔬集团打出去中心化、分级销售、健全渠道3张组合牌。

互联网农业缩短中间对接环节,供应商与渠道商结成联盟作为一个环节,产品直接到消费者。这个过程中,供应商不再以赚取产品毛利为主要生存的手段,而是转型为服务商,通过输出技术指导、质量保障、物流对接、稳定供应等服务来谋求利润。

今年4月,海垦果蔬集团相继与北京物美、京东、盒马鲜生等线上线下渠道商企业达成战略合作,依托各自资源优势,在渠道、销售、数字供应链领域开展深入合作,打通线上线下平台,共同打造从种苗到餐桌的热带果蔬全产业链条。

在配送端的前方,海垦果蔬集团与各大终端平台直接进驻优质荔枝

产地。海垦果蔬销售团队主要负责货源组织、质量把关、分拣包装等工作,确保荔枝的品质,也保证荔枝的新鲜度。而这些,恰恰是市场新模式在荔枝销售竞争中决胜的关键所在。

陈德林表示,荔枝的购销,品质是第一位。在荔枝采购前,海垦果蔬集团采购部将人员按照基地、服务、配送等环节进行分组,并制定了严苛的荔枝直采标准:荔枝果要有八成熟度,果皮透红面积要达到三分之一,不可有斑点、裂纹,不摘青果、病虫果……

今年,海垦果蔬集团耗资200余万元引进荔枝光学分拣生产线,在最大程度保证荔枝品相、光泽的前提下,对荔枝大小、甜度进行分拣。

“别小看了这个步骤,这能实现分级销售。”陈德林介绍,不同级别的果子,对应社区电商、大型商超和高端生鲜超市等不同渠道,最大程度提高荔枝利润率,增加附加值。

向“大食品产业”。

让果园变公园、变景区。今年荔枝季,海垦红明荔海共享农庄还推出荔枝采摘体验和文娱活动,在垦区建起一条一二三产协同的全产业链条。

小荔枝藏着大图景,海南农垦各大企业正协同发力,深入推进农业供给侧结构性改革,助力产业提质增效,加强农业全产业链建设。

(本报文城5月19日电)



5月17日,在海垦红明荔海共享农庄的荔枝种植基地,农户采摘荔枝。



5月17日,在海垦红明农产品(荔枝)交易中心,工人对收购的荔枝进行清洗。



5月17日,在海垦红明农产品(荔枝)交易中心,工人对收购的荔枝进行分拣。

本组图片均由本报记者 封烁 摄

强化宣传

“海南农垦” 学习强国号上线

本报讯(记者邓钰 通讯员杨光 高星)5月18日,“海南农垦”学习强国号上线。

“海南农垦”学习强国号由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)党委宣传部负责运营,旨在打造海南农垦新媒体权威发布平台,高质量传播海垦声音。

“海南农垦”学习强国号目前已开设“党建引领”“海垦资讯”和“品牌强垦”3个栏目,通过文、图、音视频等多种形式,传播海垦控股集团品牌强农、人才引进、投资就业等信息,展示海垦新形象,传递正能量,力争为描绘海垦集团改革发展新画卷、展现海南自贸港新风貌作出积极贡献。

凝心聚力

海垦控股集团 举行青年员工座谈会

本报讯(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)在海口举行2022年青年员工座谈会。

会上,来自垦区多个企业的青年员工代表齐聚一堂,围绕如何发挥青年力量推进产业发展,实干助推海南农垦改革和积极参与海南自贸港建设等多个主题畅所欲言。

座谈会上,大家纷纷表示,近年来,海垦控股集团的广大青年按照党中央和省委省政府的决策部署,排除万难完成了各项改革任务。特别是近两年,广大海垦青年抢抓海南自贸港建设新机遇,在推动海南农垦深化改革、加快产业发展等各项工作中勇当先锋。

座谈会中,大家一致认为,目前我省正全力推进自贸港建设,新形势需要新担当、呼唤新作为。海垦控股集团广大青年要传承弘扬中国青年的光荣传统和农垦精神,勇毅前行,不负韶华、不负时代,努力成为海南自贸港建设和加快农垦事业发展的时代新人。

产业发展

海垦东路农场公司 多举措壮大文昌鸡产业 签下1800万元购销订单

本报讯(记者邓钰 通讯员黄闻涛)日前,海南农垦东路农场公司与海南四季椰林农牧有限公司签订文昌活毛鸡购销合同,年总量约48万只,订单金额约1800万元。

为大力发展热带特色高效农业,东路农场公司以能力提升建设年为契机,充分利用橡胶林下土地资源,启动文昌活毛鸡养殖项目,拓宽产业布局。该公司与海南四季椰林农牧有限公司合作,依托合作公司在禽类繁育、养殖、屠宰、包装和销售领域的成熟经验及其“前店后厂”的发展模式,为东路农场公司后期产品加工孵化和产业链延伸夯实基础。

企校联动

海垦设计院公司与 海大建立科研合作机制

本报海口5月19日讯(记者邓钰 通讯员吴凰)海南日报记者5月19日从海南农垦设计院有限公司(以下简称海垦设计院公司)获悉,该公司与与海南大学公共管理学院计划深化校企合作,着力于建立科研合作机制和人才互动机制,以产学研合作关系为纽带,实现优势互补,互利共赢。

据了解,双方将建立科研合作机制,依托海南大学科研资源以及海垦设计院公司的产业资源,加强国土空间治理能力与空间规划体系改革、生态型土地整治与农村土地生态环境治理、农村土地流转、乡村振兴等方面的合作研究。

同时,双方将深化人才互动合作,海南大学提供柔性支持,提升企业技术人员的研究能力,建立点对点校企人才培养模式,形成常态化长效合作机制,进一步推动双方在项目、人才培养、技术研究等方面的全面合作,力争以优异的合作成果,促进校企共赢。

下一步,海垦设计院公司与海南大学公共管理学院将建立对接机制,落实双方战略合作,实现校企资源转化、优化配置,为培养人才提供新的途径。

垦地融合

三亚垦区6座水库资产 整体移交属地政府

本报三亚5月19日电(记者邓钰 通讯员南方)海南农垦神泉集团有限公司(以下简称海垦神泉)辖下6座水库资产整体移交三亚市海陵区政府。这是海南日报记者5月19日从该公司获悉的。

根据协议,海垦神泉辖下芒山、榕树、黎华、建国等6座水库管理范围内全部资产,含土地使用权及所有权、房屋产权、债权债务和经营权等,按照建成现状移交、移交资产无偿划转的原则,经逐项核实后,一次性在垦地双方移交工作中,稳妥地解决好人员安排、安全生产等问题,并严格按照法律法规,认真做好农垦水库管理移交准备工作,确保移交工作平稳进行,积极推进垦地融合发展。