

海垦集团以营收整合为抓手,推进农业全产业链建设 串点成线,链接农业新发展

点 话语权弱,分散种植,零散销售

■ 本报记者 邓钰

“种的苗木,自己卖不出好价格,搭龙江农场公司‘便车’进行销售,收入却有可能翻倍。”8月31日,白沙黎族自治县荣邦乡大岭居,种植户陈燕兰兴致勃勃地分享着这两年的销苗新门路。

实际上,这是包括龙江农场公司在内,海南农垦各企业尝试以营收整合工作为抓手,打造“企业+基地+种植户”模式抱团闯市场,紧密加强与农户在生产、管理、销售等各环节对接。

在多年发展中,海南农垦农业产业集群雏形初现,然而发展中仍旧面临生产资源分散、产销模式落后等发展桎梏,现代化农业转型过程中始终“棋差一着”。

站在深化农业供给侧结构性改革、加快现代化农业全产业链的潮头,海南省农垦投资控股集团有限公司(以下简称海垦集团)没有停下探索创新的脚步。

近两年,海垦集团以营收整合工作为切入点,发挥龙头企业引领带动作用,在区域间构建全链整合,达成农业生产中企业大主体与农户小主体有效衔接,形成利益共赢的现代化农业经营体系,串点成线全力推进农业全产业链建设。

陈燕兰所在的大岭居,是名声在外的苗木老产区。

早在20世纪50年代,原大岭农场看中这里地势平坦、土壤肥沃、雨水充沛等优势,在当地开展种苗科研、培育工作。经过60余年发展,当地从事苗木种植生意的家庭就有500多户,有整套从苗木培育、种植到销售的队伍。

然而,一段时间以来,大岭苗木产业盛名之下,还存在一些问题。“大岭地区,人人会育苗,但由于家家单打独斗,规模不足,议价能力弱,在相互竞争中往往会出现种苗贱卖的情况,让很多苗农饱尝苦头。”海南农垦龙江农场公司党委书记、董事

如何串点成线,将农户、职工与海南农垦农场公司以及各产业集团纳入同一阵营?从去年以来,海南农垦有不少尝试。

“销量涨了,价格高了。”陈燕兰对营收整合工作深有感触。

在开展营收整合工作前,她在自家5亩地里种植芒果、菠萝蜜等果树种苗,然而收入并不高。分析原因,一方面是缺乏技术,种苗成活率低,另一方面是单打独斗,规模不足,议价能力弱。“一株直生苗,被收购商压到几毛钱,嫁接苗每株最高也只卖到一两元。”陈燕兰说。

“农场公司可以在技术指导、肥料供应、质量标准、销路对接、品牌打造等多方面进行统一,带动农户发展

如何重构流通体系?如何实现良性长效机制?如何提高营收整合的利润?如何进一步打造农业全产业链?都是目前海南农垦企业深入思考的问题。

比如,当前海南农垦营收整合工作大多停留在垦区范围内,如何打破地域界限,推动垦区内、垦区间和垦地的资源、要素和产业整合,全面提

长符积前介绍。

由于历史因素,海南农垦职工租赁农场土地,发展自营经济,在全省形成荔枝、胡椒、芒果、苗木等一系列连片的产业基地。然而,这些垦区职工的农产品多是自产自销,怎么卖、卖多少,都与农场公司没有直接关联。如今,分散在个人手中的自营经济犹如“散兵游勇”,只能低效运转。

而对各大农场公司来说,自家门前的产业,却没有产生直接经济效益,造成了农场公司经济体量不大,土地价值没有得到充分发挥,生产体系和经营体系较为薄弱,在市场上缺乏话语权。

这看似存在于海南农垦的特性

线 强标准化,高集中度,多元叠加

共赢。”符积前说。

值得一提的是,在开展营收整合工作前期,龙江农场公司等各海南农垦企业便进行了深入的市场调研,对辖区种植情况进行摸底,掌握种植端农户的土地面积、种植品类、上市时间、预计产量等信息,形成数据源,让农产品销路得以畅通。

一番努力下,陈燕兰在“巴掌田”里种出了高效益。

“在专业技术指导下,我的种苗成活率从五成提升到了七成以上。”但最令陈燕兰高兴的是种苗价格的提升,“由农场公司统一销售,每株直生苗价格从几毛钱涨到三四元,嫁接苗从一两元涨到5元,效益翻倍地涨!”

这样的尝试并不鲜见。“在开展

链 稳定供应,品牌加持,全链建设

高农垦资源利用效能和产业竞争力,值得进一步探索。

海垦集团将采取全产业链整合模式,发挥垦区产业集团规模化和专业化的优势,通过对前端的种苗和技术、中端的深加工产业链环节、后端的品牌和渠道环节整合,横向延伸产业链条,再造价值链,完成整个产业价值链重构与升级,最终实

问题,背后实际是传统农业生产向现代化全链条农业转型中的共性问题——农业生产资源分散,阻碍生产力持续升级,如何构建小农户与大企业紧密衔接的生产模式,形成现代化农业经营体系?

一方面,农户作为小生产主体,脆弱而单薄,既没有面对收购商的话语权,也没有充足的资金更新智慧农业、环保工厂等众多新型生产设施。

另一方面,企业需要提升农业生产的规模效益和集成效益,但农业产业链条又长又宽,涉及生产、加工、流通、销售到消费众多环节。一家企业如果完全靠自身的人力和资源撑起完整的链条,颇具难度。

营收整合工作中,我们形成了工作专班,与农户建立了长期稳定的良好关系,在加强对农户进行技术指导的同时,跟踪市场,开拓市场,积极利用各种手段把农户的农产品推广出去,得到了农户的一致好评。”荣光农场公司党委书记、董事长耿传苏说。

在今年5月荔枝季,海南农垦红明农场公司便靠着营收整合,让种植户和企业达成共赢。

今年春节后,红明农场公司在整合垦区荔枝种植资源的同时,摸底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,为了保证荔枝果品品质

“必须认识到,小农户与农业大企业间,并非此消彼长的零和竞争关系,而是需要一条创新的路径将二者的利益捆绑在一起。”海垦集团战略规划部相关工作负责人介绍,在市场面前,农户需要提高话语权,而企业需要提升规模效益。这看似背道而驰,实际两者的诉求并不相悖。推进营收整合工作正是海南农垦重构基层生产单元的重要举措。

该负责人介绍,通过营收整合工作,能着力解决农业生产资源聚合难、经营主体散、发展能力弱等短板,统筹做好龙头企业引进、优质项目招商、社会资本整合等工作,补足农业产业链的主体性短板。

量,该企业提前介入荔枝生产管理中,制定荔枝种植的生产管理标准,并在农户基地中推广使用,实现荔枝标准化、品质化生产。

“我们从营收整合启动之初就重视风险防范,组织法律顾问、财务人员深入研究了相关政策,制定了四流合一管理规程,形成了从购销合同的订立、过磅验收的记录、资金和票据的流通,询价单、验收单、过磅单、发货单管理等方面的流程规范化、账目清晰化。”红明农场公司相关负责人说。

良好的服务,紧密的联系,让农户尝到营收整合的甜头,极大增强了他们对农场公司产业发展的信心,为农场公司推进“一场一品”工作夯实了基础。

上是农业发展思路的全面转换。”海垦集团相关负责人介绍,当前,该集团希望通过推进营收整合、一场一品等工作,让农业全产业链布局跳出“外面给资源、自己搞生产、别人做销售”既有循环,树立由“产品抓产业”,用“产业抓链条”,以“链条抓体系”的“大农业”理念。

(本报牙叉8月31日电)

海南橡胶企校共研——
“海大一号”牛油果将上市

本报金江8月31日电(记者邓钰)8月31日,位于澄迈县福山镇的海南橡胶红光种苗基地里,一颗颗个头饱满、果皮锃亮的“海大一号”牛油果满挂枝头。工作人员忙碌管护,为即将到来的丰收做好准备。

据了解,“海大一号”牛油果是由海南天然橡胶产业集团股份有限公司(以下简称海南橡胶)种苗分公司与海南大学园艺学院合作,历时数年培育的品种,表现出了抗病性强、口感好、果品大等优点。

海南橡胶种苗分公司相关负责人介绍,“海大一号”牛油果成熟后,单果重约400克,品相可对标国内的精品果。该果曾在去年的冬交会上进行市场推广,深受客商青睐。目前,该公司正积极与省内外的采购商对接,拓宽销售渠道,让好果卖上好价格。

下一步,海南橡胶种苗分公司作为“海大一号”牛油果唯一生产合作方,将继续科学跟踪管理该果的生长情况,建设更加规范的良种繁育体系,同时做好“海大一号”牛油果市场推广工作,助力企业打造“第二增长曲线”。

海垦草畜集团
引进36万羽新罗曼粉品种雏鸡

本报讯(记者邓钰)近日,海南农垦草畜产业集团有限公司(以下简称海垦草畜集团)引进36万羽新罗曼粉品种雏鸡,进一步提升蛋鸡养殖的质量和水平,推动蛋鸡产业向品种优良化、生产标准化、经营规模化的现代化养殖模式转变。

8月27日,在海垦草畜产业集团旗下海津益佳牧业公司100万只蛋鸡场,工作人员正忙着对新入场的雏鸡苗进行卸车、转运、清点。养殖区内,青年鸡舍里的新罗曼粉品种雏鸡毛色光亮、嗷嗷待哺,养殖工人们正给雏鸡添加饲料,并进行鸡苗质量检查。

“目前已有6万羽雏鸡‘入住’青年鸡舍。雏鸡到场后,工作人员需要引导雏鸡饮水、采食,定时开展巡查工作,确保鸡舍内温度、湿度正常,为雏鸡创造适宜的生长环境。”海津益佳牧业公司副总经理王小刚说。

据介绍,新罗曼粉品种雏鸡产蛋率高、生长快、适应能力强。单只母鸡72周龄可产蛋334.7枚,较换代前增加9.7枚,最高产蛋率可达98%,总收益增加2.35%;同时新品种雏鸡养殖后期蛋壳质量抗裂性强,降低了损蛋率,大大提升了蛋品合格率。

下一步,海垦草畜产业集团将通过持续引进优良种苗,加大蛋鸡品种改良力度,扩大养殖规模,提升良种覆盖率,不断构建绿色循环产业链,为产业振兴再添动力。

“红色课堂”研学游活动在定安举行

本报讯(记者邓钰)8月30日,由海南农垦融媒体中心 and 海南母瑞山教育培训有限公司联合举办的“红色课堂”研学游活动在定安县的母瑞山红色教育基地举行,来自海口市和定安县多所学校共18名学生走进红色教育基地,感悟红色文化,传承红色薪火。

忆往昔,在琼崖革命斗争历史馆,学生们在讲解员的带领下,通过一张张珍贵的历史照片、一件件锈迹斑斑的革命遗物、一座座生动传神的人物雕塑,了解了琼崖革命的光辉历程。参观结束后,“老讲解”王学广声情并茂地为同学们讲述革命先辈可歌可泣的英雄事迹,阐述母瑞山精神。

看今朝,学生们了解革命老区发展新业态,参观了海南农垦母瑞山茶叶加工厂,了解茶叶采摘、萎凋、杀青、揉捻、烘干等一系列工艺,并尝试手工制茶,对茶叶加工过程和海垦茶文化有了更深入的了解。

活动还特别设置了写作专题培训课程。海南农垦融媒体中心工作人员结合当天的活动,讲解研学游体验的写作要点和技巧,提升学生们的观察力、表达力,激发写作热情,营造了“游中有学,学中有游,寓教于乐”的良好氛围。

海垦财务公司
首笔实体资金池业务落地

本报讯(记者邓钰 通讯员陈曦)近日,海南农垦集团财务有限公司(以下简称海垦财务公司)积极创新金融服务方式,为海南天然橡胶产业集团股份有限公司(以下简称海南橡胶)办理首笔实体资金池业务。

海垦财务公司相关负责人介绍,本次实体资金池业务,是公司以海南橡胶开立的内部账户为主账户,将海南海橡国际健康文旅投资集团有限公司、海南海垦农资有限公司纳入资金池进行集中管理,以支持该集团对下属企业资金的集中归集和统一调配,加强资金层面的管控和提高资金使用效率。

据了解,今年以来,海垦财务公司聚焦金融服务、信息系统建设、风险管控等重点工作,以调查研究推动解决发展难题为目标,深入垦区多家企业和重点项目,实地了解海垦产业、企业的金融服务需求和难点。此次实体资金池业务的落地,是该公司落实结算业务需求调研、丰富结算业务种类以支持成员企业的又一有效举措。

下一步,海垦财务公司将持续立足海垦企业发展实际和金融需求,不断提供多元化的金融解决方案,拓展多样化结算业务产品,为海垦快速发展提供更为专业高效的金融服务。

精心培育百香果

近日,在位于保亭黎族苗族自治县保城镇的海南农垦百香果种苗种植基地大棚里,有的工人在浇水(图①),有的工人正在将引进的“软蜜9号”百香果苗嫁接到砧木上(图②)。

该品种具有个头大、甜度高、产量多和耐高温等特性,在气温高达37℃时仍可开花坐果,深受客商青睐。

文/本报记者 邓钰
图/本报记者 袁琛



②



①

海南豪蜜公司
获评科技型中小企业

本报讯(记者邓钰)近日,省科学技术厅公布海南省2023年第6批入库科技型中小企业,海南农垦果蔬产业集团有限公司旗下海南豪蜜食品有限公司(以下简称豪蜜公司)名列其中。

据了解,豪蜜公司是一家以菠萝蜜加工为主,其他热带水果加工为辅的集加工、储运、营销和研发为一体的综合性食品加工企业,目前已获得实用新型专利13项,并于2022年12月通过海南省高新技术企业认证、今年3月通过海南省创新型中小企业认证。

海垦集团进一步加强年轻管理人员及专业骨干储备培养
“青苗”计划再添“新苗”

本报定城8月31日电(记者邓钰 通讯员高星)8月28日至9月3日,海南省农垦投资控股集团有限公司(以下简称海垦集团)开展“青苗”计划第四批管培生入职培训。

“青苗”计划是海垦集团立足于储备、培养年轻管理人员及专业骨干的专项人才计划,“青苗”人才品牌是该集团深入实施人才强垦战略的重要抓手。该集团通过为管培生设计职业发展计划,帮助其在实践中积累

和成长,快速锻炼成为企业经营管理人才。此次入职培训将有效引导新一批管培生实现从校园人到职场人的角色转变,帮助他们了解海垦文化,争做有理想、有本领、有担当、有使命的海垦“新苗”。

培训动员会上,海垦集团第一、第二批优秀管培生代表作交流发言,分享了自身的职场经验和工作经历,激励新一批管培生奋发有为、锐意进取。此次培训以理论学习和体验式

教学相结合模式开展,一方面设置了企业战略、企业文化、政治素养、品牌建设等诸多理论课程,邀请企业内外专业讲师为学员树立正确职业发展观,帮助其深入了解海南农垦企业文化;另一方面在海南农垦博物馆、母瑞山红色教育基地等地设置教学点,引导学员在实地走访、体验中了解海南农垦事业发展历史和全产业链建设情况。

依托专项计划,让优秀人才在实

际锻炼中更容易脱颖而出。多年来,“青苗”计划已经帮助该集团管培生在不同的岗位上实现了价值,为海垦建设贡献青春力量。

人才是改革发展第一资源,以完善机制培育人才,近年来,海垦集团坚持“人才强垦”,引育并举加大人才的培养力度,通过常态化组织品牌化培训、开展技能比赛,实施专项人才培养计划等举措,逐步探索全方位、多元化、立体式的人才培养体系。