

## 借海南自贸港建设东风 全力推进三亚农业转型升级

——专访三亚农投集团党委书记、董事长钟路

随着海南自贸港建设的不断推进,三亚迎来新的发展机遇。站在历史的新起点,如何有效推进农业领域的转型升级?怎样通过现有农业产业资源的整合,精准发力,做好“三农”发展助力乡村振兴?三亚农业投资集团有限公司(以下简称“三亚农投集团”)党委书记、董事长钟路在接受三亚日报记者专访时给出了答案。



上图:三亚农投集团党委书记、董事长钟路。 三亚农投集团供图



右图:三亚农投集团办公地。

### 各项经济指标稳中向好、质量提升

记者:改革一年来,三亚农投集团在工作上做了哪些调整,是否达到了预期效果?

钟路:三亚的国资国企改革,始终坚持两个“一以贯之”,通过发挥改革先导作用,对标海南自贸港“三区一中心”战略定位。我们在坚持市场化道路上,以高质量发展为关键点,致力打造竞争力和创新力“并驾齐驱”的现代企业治理体系。

改革一年来,三亚农投集团在市委、市政府及国资委的正确领导下,秉承国企姓党、农投姓农的理念,聚焦主业,致力做好“三农”发展和民生保障的综合服务商。我们在不断完善顶层设计的同时,委托专业机构优化集团战略规划,建立规范化组织架构、薪酬绩效管理和企业文化体系。

通过深化子公司改革,与大型国企和民企合作成立合资公司,补齐经营短板,我们的主业、资金和资源等生产要素高度集聚,形成一股强大的发展合力。随着改革的稳步推进,目前集团各项经济指标呈现稳中向好、质量提升的态势,改革成效逐步显现。截至今年6月底,集团资产总额445084.61万元,同比增长3.23%。

### 紧跟改革步伐,构建民生保障体系

记者:三亚农投集团成立以来取得了哪些成绩?

钟路:民以食为天。这一年,我们紧跟改革步伐,围绕市委、市政府中心工作抓好落实,不断丰富市民的“菜篮子”。结合全市15分钟便民生活圈规划,编制了保供稳价三级体系建设方案,还以农副产品直采、直配、直供的模式系统构建起民生保障体系。

现在,终端销售覆盖面也越来越广,随着平价菜店进社区、进小区战略的推进,我们运

用“基地+市场+监管销售”的经营模式,以3个农贸市场试点进行蔬菜直配直供,现已开设4家菜篮子平价专营店(区)和60个平价摊位。

作为保障民生的重要板块,我们在急难险重任务中积极发挥“压舱石”作用。去年8月份以来市场猪肉价格持续高位运行,我们紧急储备猪肉冻品1169吨,同时调运并屠宰生猪7462头,平价投放市场。春节和疫情期间赴外地调运15种市政府保基本蔬菜678吨,有效解决了居民买菜难题。去年下半年以来,三亚菜价、猪肉价格排名在全省位于中等水平,保供稳价产生了阶段性的效果。

为缓解疫情期间热带水果销售压力,我们在线上线下同步推广“三亚芒果”品牌,促进农民持续增收。通过邀请市长直播“带货”,线下以“农超对接”的方式与岛外大型连锁商超建立稳定的供应机制,目前已输送了312吨热带水果。

此外,针对海洋产业的发展我们也下足了“功夫”。疫情期间我们主动开拓京东、饿了么等线上销售渠道,打开销路,截至6月份,销售金鲳鱼成品鱼83万斤,获利305万元,产量和收入均没有受到疫情影响。同时,与民企合作积极探索开发新品种“银鼓鱼”养殖项目,改变网箱养殖单一品种结构,既提高了经济效益,又进一步推动渔业转型升级,为下一步混改夯实基础。

### 确保资产保值增值,农民增收

记者:在海南自贸港建设的背景下,三亚农投集团如何借船出海,做大做强国有资产?

钟路:在海南

自贸港建设的大背景下,三亚农投集团将用足用好优惠政策,大胆试,大胆闯,自主改,发挥国企优势,补齐经营短板,激发企业活力。

我们和民营企业合资建设的跨境电商产业园项目,可以凭借海南自贸港建设的“催化剂”,培育集团新的利润增长点。利用区位优势,我们与大型国企的投资合作,将推动建设国家现代农业产业园南繁产业综合服务中心、农作物新品种新技术田间展示推广中心和海南水产种苗南繁生态产业园项目,助力“南繁硅谷”建设。多措并举推动南繁科技成果就地产业化的同时,集团也将实现从“借船出海”到“造船出海”的转变,成为具有区域竞争力的一流农业集团。

记者:在新形势下,集团在推进国企改革、推动农业产业升级转型方面有哪些举措和计划?

钟路:我们将以海南自贸港建设为契机,进一步聚焦主责主业,坚持党的统一领导,坚持党建与业务工作同谋划、同推进、同落实,不断丰富“党建+”活动载体,为国资系统基层党建工作创新发展提供农投实践样板,全力做好国企改革的后半篇文章,实现集团高质量发展。

今年,三亚农投集团计划完成“菜篮子”和“现代农业”两大板块的混改工作。同时,我们将着力引入“高匹配度、高认同感、高协同性”的战略投资者,不断做大做强民生保障板块,通过系统构建保供稳价体系,进一步扩大核心保

供基地规模和产量。

按照“1+5”模式打造农副产品集配物流体系,我们将不断加强岛外基地合作,利用大数据精准获取市场需求,真正实现“飞地”为我所用。下一步,我们将继续增加销售终端覆盖率,计划新增7家菜篮子平价专营店(区),100个公益性摊位,开通6辆农副产品平价直通车,装“自己的菜”,确保三亚“菜篮子”任何时候都牢牢握在自己手上。

众所周知,“三亚芒果”已然成为一个区域公用品牌,下一步,我们将以标准化生产基地建设为抓手,推动制定芒果行业标准。统一运营这一三亚品牌的同时,推进农作物新品种新技术展示推广中心和南繁综合服务中心项目建设,着力解决南繁产业发展突出问题。我们还计划建设三亚农村产权服务中心,确保农村资产的保值增值,进一步促进农民增收。

同时,依托海南自贸港政策优势,以农副产品及其衍生品为主要业务,搭建跨境电商交易展示平台,建设跨境电商产业园,丰富供给,实现买全球、卖全球,提升三亚旅

游硬核竞争力,进一步加快推进西岛深水网箱养殖项目的升级改造,实现海上现代渔业产业园和海南水产种苗南繁生态产业园项目落地,深挖海洋资源潜力,全力培育发展新动能,创新发展海洋农业,夯实打造千亿级海洋产业集群基础。

如今,海南自贸港建设的步伐日益加快,三亚农投集团也将持续发力,大力推进改革落实和产业升级,扛起自贸港建设的三亚农业发展担当。

(张慧膜 李响)

## 培育“蓝色产业” 在大海深处

三亚市国兴水产有限公司陈兴亚

「国资国企改革一周年优秀员工风采展示」

### 迎难而上 攻坚克难

“一个月内要完成网箱生产安装工作……”刚到达基地时,陈兴亚就接到一个“重任”。摆在他面前的除了时间紧、任务重,还有工作面狭窄、海上风浪大等难题。

面对这样的情况,陈兴亚主动请缨,放弃休假,留在基地进行网箱生产施工,带领管理人员加班加点,24小时连续作战。经过大家的不懈努力,终于按时完成任

但接下来网箱固锚工作难度更大。海上风浪大,网箱被风浪和海流冲垮的可能性非常大,这种情况,只有靠现场实时监控才能解决。为了更好地完成这项任务,陈兴亚付出了很多心血,在几十次网箱工作中,他对现场全过程进行施工管控,要求每个环节按要操作。尽管白天高温日晒,丝毫没有影响到他的管控工作。

“网箱养殖还有一项关键技术,就是网衣的更换、维护。”陈兴亚说,这项技术难度大,不仅需要耐心,更需要掌握核心技术。为了这门技术,陈兴亚不仅积极学习,翻阅各种相关资料,还请教行业内的专家进行讲解,并多次组织项目部门研讨。经过多方面努力,终于掌握这项技术。

### 冲锋在前 尽职尽责

网箱养殖要达到更高的效益,需要不断攻关和革新养殖技术难题。对于陈兴亚来说,发展好网箱养殖,不仅是他个人的心愿,也是公司的要求。自公司主营网箱养殖生产工作以来,他便带领养殖项目管理人员以技术创新为纽带,发动一线

### 立足岗位 以身作则

“只要全身心投入,一定会有收获。”陈兴亚说,当前,公司已步入海洋产业发展的新阶段,站在新起点,公司提出了专注海洋、做精主业、创新发展、服务民生的战略部署。

“现在我们拥有一支自力更生、技术

过硬的技术团队,相信网箱养殖产业会越来越越好。”对于网箱养殖的未来,陈兴亚信心满满,这份信心基于政府的大力支持,基于对于海洋产业的看好,也基于对市场的判断。今年,三亚深水网箱养殖金鲳鱼取得喜人成绩,截至5月已销售成品鱼80多万斤,销售金额1300万元,完成销售量的95%,创利300万元。

如今,在西岛海域,一座座崭新的海洋深水网箱养殖平台静卧海面上,一片“海洋牧场”及未来海洋产业发展的重要基地正在形成。这样的成绩,离不开三亚农投集团的转型发展,离不开海洋强国发展战略的提出,离不开市委、市政府及市国资委的大力支持和正确领导,更离不开全体干部员工的共同努力。

“我会一如既往地坚守在工作岗位上,为网箱养殖产业的发展尽自己最大的努力。”展望未来,陈兴亚坚信网箱养殖赋能“蓝色产业”,为三亚的海洋产业发展注入新动能。

(张慧膜)

陈兴亚(左一)在工作中。

