

走基层 转作风 改文风 来自基层的报道

配合专家开发出方斑东风螺配合饲料  
养螺农户的科技之路

本报记者 范南虹 通讯员 林红生

“这批配合饲料效果很好，饲养的方斑东风螺发病率很低。”4月25日上午，海南日报记者跟随中国热带农业科学院热带生物技术研究所研究员王冬梅，走进琼海市长坡镇榔林管区梁昌旺的养殖场，他高兴地迎上来带大家参观他用配合饲料养出来的方斑东风螺。

方斑东风螺是我省大宗海产养殖珍品之一，肉质鲜美、酥脆爽口，市场上售价也很高，除供应内地市场外，还远销中国香港、台湾等地以及韩国。2005年，我省把方斑东风螺养殖技术作为重大项目推广，使海南成为全国最大的东风螺产区。

但长期以来，方斑东风螺的饲料以海产小杂鱼为主，需要养殖户修建冷库或者购买冰柜储存，生产成本较高。更为重要的是，大量养殖户使用小杂鱼喂养方斑东风螺，给近海渔业资源带来压力。

“我一直希望科研单位能研发出人与配合饲料，为养殖户分忧解难。”梁昌旺用养螺的切身体会向记者列举了小杂鱼饲料带来的一系列问题：不仅储存难，价格不断攀升，而且饲养很不方便；更为重要的是，由于近海水水质下降，小杂鱼常携带病源，易引发病害。

2006年，热科院生物所启动了方斑东风螺系列营养需求研究和饲料研发课题，当王冬梅等专家找到梁昌旺，想利用他的养殖场做试验时，梁昌旺愉快地答应了，他想不到农民也能从事科研

工作。梁昌旺主动和课题组研究人员一起，承担了观察、记录不同配方的配合饲料喂养方斑东风螺带来的不同效果。几年来，他们试验了多种配方的配合饲料，并在去年找到了最佳的饲料配方——用鱼粉、酵母、小麦粉以及诱食剂等组成配合饲料。

去年底，梁昌旺拿出3个养殖池来做试验，用这种新型配合饲料喂养方斑东风螺，才养了5个多月这批螺就达到了商品螺的规格，可以上市了。“我做了对比，螺苗来源相同，投放养殖的时间相同，但是用配合饲料养殖的比用小杂鱼养殖的方斑东风螺，成活率更高，达到九成以上，提高了10%；发病率更低，几乎没有病害；饲料成本也大大下降，从25元/斤下降到22元/斤。”梁昌旺说。

王冬梅告诉记者，课题组与梁昌旺合作研发配合饲料有6年多了，梁昌旺从实际生产中获得的观察数据对试验很有帮助，不仅减少了科研经费的支出，而且使科研更有针对性。“课题组也曾试验用鱼缸养殖方斑东风螺做试验，但由于养殖量不大，获得的科研数据与实际生产有很大的差距，不利于科研成果以后的推广应用。”

“我还会和课题组专家继续合作，尝试研发出能提高方斑东风螺免疫力的饲料。”梁昌旺的脸上充满了自信，看得出来，能与专家合作搞科研，让这名农民很是骄傲。

(本报嘉积5月3日电)

## 我省清理虚高组合包装药

63个剂型规格药品平均降价7元

本报讯(记者程娇)为进一步规范药品价格管理，降低虚高药品价格，根据国家发改委相关通知精神，省物价局近期对原制定的组合包装药品最高零售价格进行全面清理，重新制定组合包装药品价格，减轻群众用药负担。

药品组合包装是指药品与注射用溶媒、注射器等附件构成包装进行销售。省物价局有关人士表示，下一步省物价局将继续加强药品价格管理，按照工作计划分期分批降低偏高的政府定价目录药品最高零售价格，进一步减轻群众用药负担。

为减轻患者药费负担，省物价局按照《药品差比价规则》相关规定，全面清理近年来制定的组合包装药品价格，组合包装的药品价格根据药品价格制定，不再包含注射用溶媒、注射器等附件价格。此次清理共涉及20个品种，63个剂型规格平均降价7元。

省物价局有关人士表示，下一步省物价局将继续加强药品价格管理，按照工作计划分期分批降低偏高的政府定价目录药品最高零售价格，进一步减轻群众用药负担。

但是这种模式虽然解决了农户养鸡的资金需求与市场销路，却与农户自己养殖一样，并没

市场有风险，有大赚也有大亏  
文昌鸡农如何规避风险？

本报记者 况昌勋 吴棉



◆文昌鸡价跌伤农调查后续

连日来，文昌鸡价格下跌引起了业内关于农民在市场价格波动带来的讨论。

市场经济有风险。如果要想大赚，那么就要承担更大的风险；如果想降低风险，那么就只能薄利，这也是市场经济公平的表现。文昌鸡产业是属于市场经济，价格必然有波动。农民抗风险能力差，应该适当规避市场风险。

海南日报记者在现场采访中发现，目前文昌鸡行业已探索出新养殖模式，让农民有效转移市场风险。也有业内人士表示，文昌鸡是海南农产品的一大品牌，要规范养殖标准提高品牌附加值，扩大销售网络，实现农民增收。

## 养鸡市场风险增大

市场价格波动大，周转资金大，成为农民养殖文昌鸡必须承担的成本风险。此外，由于海南的特殊气候，台风也成为养鸡户必须考虑的风险。记者调查得知，因为管理以及成活率不同，文昌鸡的养殖成本大概在7.5元—8.5元/斤。鸡农的收入来源于鸡和鸡粪的销售，平均每只鸡的鸡粪可以卖到0.7元左右，去年文昌鸡最高价格为10.5元/斤，最低价为7.4元/斤。

此外，文昌鸡养殖也需要很大成本。“每养一只文昌鸡需要25元左右的流动资金。”海南潭牛文昌鸡有限公司董事长于吉英说。文昌市东阁镇大架岭村文昌鸡养殖户林明奇，现在的存栏有39棚(每棚鸡3500只)，他也表示，需要150万元的现金才能维持周转，这还不包括鸡棚的建设与维修。

养鸡户对资金的需求，直接催生了文昌市锦山镇的“老板+农户”和“合作社+农户”的模式，农户可以通过欠账的方式得到鸡苗和饲料，等文昌鸡卖了之后再还欠款。

但是这种模式虽然解决了农户养鸡的资金需求与市场销路，却与农户自己养殖一样，并没

能规避农户在市场价格波动带来的风险。

陈雁翔是锦山镇一家合作社的下属农户。他告诉记者，去年文昌鸡行情好，以9元/斤的价格卖了两棚鸡，一下子就赚了2万元；今年行情不好，上周他以6.8元/斤的价格卖了两棚鸡，一下子又亏了7000元。“这一赚一亏都是自己的。”陈雁翔认为，加入合作社的好处就是不怕滞销，也不担心资金问题，如果亏了合作社每个月还会借生活费。

## “公司+农户”模式值得推广

如何让农民规避风险，我省文昌鸡行业已经有新的探索，也就是“公司+农户”的模式。目前，“公司+农户”的合作形式大致有两种。

第一种合作形式是以龙泉集团为代表的。龙泉集团养鸡场场长邢益秀介绍，龙泉公司跟农民签订合同，公司以3.5元/只的鸡苗价格出售给农户，饲料由农户自己在市场购买，肉鸡养成了后，公司再以8.8元/斤的固定价格回购，如果饲料价格每涨5元/包，那么收购价格在8.8元/斤的基础上再加0.2元/斤，鸡粪由农民自行销售。

林明奇就是与龙泉集团合作的养殖户，每月为龙泉集团提供2万只文昌鸡。“这样就能保证不亏钱，包括鸡粪在内每只鸡可以赚到3元左右。”林明奇说，去年市场好，每只鸡至少赚了2元多，今年市场不好，很多人亏钱，但与公司合作的养殖户依然有钱赚。

与龙泉集团相仿的还有海南传味文昌鸡产业发展有限公司，该公司销售经理吴红梅介绍，公司已经与90多家农户有合作。与龙泉公司不同的是，传味公司不仅给农户提供鸡苗，还提供饲料、鸡棚建设、检疫消毒等。“鸡苗以5.2元/只，饲料以116.5元/包的固定价格给农户，然后肉鸡以9元/斤的固定价格回购，鸡粪由农民自行销售，因台风而造成的损失，公司与农民各承担50%的损失。”吴红梅说。

另一种合作模式则是以海南潭牛文昌鸡股份有限公司为代表。公司免费提供鸡苗、饲料、防疫消毒、管理等，农户只需提供土地和鸡棚，养大一只鸡公司就给1元，鸡粪由农民自行销售。

“公司会先将鸡苗养到42天，再给农民养78天，这样农民一年可以养4.3批。”于吉英介绍，潭牛公司已经在海口市的美兰区、琼山区建立了15个养殖小区，鸡棚搭建由海口市政府补贴支持，现有150户农民参与。

## 提升文昌鸡品牌附加值

虽然市场价格波动属于正常现象，但是养殖户一直只能获得微薄利润，与文昌鸡的“海南四大名菜之一”身价并不相称。业内人士希望，文昌鸡品牌效应能够发挥作用，提高文昌鸡的附加值。

于吉英告诉记者，市场上的文昌鸡已并不纯正，有些鸡农为了短期利益，用大种鸡杂交的鸡苗来养殖，影响了文昌鸡的品质和口碑。她说，虽然现在文昌鸡市场价格普遍在7元/斤左右，但是潭牛公司养殖的文昌鸡一直保持在8元/斤左右，这就是品牌的效果。

据悉，为了加强文昌鸡的品牌效应，文昌市向国家工商总局申请将文昌鸡作为文昌市地理标志商标，2010年获得了批复。

于吉英建议，要打造好文昌鸡品牌还是需要从源头上开始抓，规范鸡苗市场，“只有鸡苗的品种纯正，文昌鸡才纯正。”

海南省农业科学院研究员、海南省文昌鸡业协会秘书长林哲敏表示，文昌鸡的品种、养殖需要有规范的标准，政府部门可以设立文昌鸡养殖的准入门槛，只有养殖户饲养的品种、环境以及饲养的技术等条件达到标准了，政府才能发放生产许可证。

林哲敏还认为，文昌鸡岛外市场空间大，政府可以引导企业让文昌鸡北上南下，销往内地，以及出口到东南亚各国等。

钟飞认为，品牌的效应需要宣传，文昌市已经组织企业到香港、澳门、北京以及国外进行推介，今后将联合企业加大对文昌鸡的宣传力度。同时，也鼓励企业做大做强文昌鸡深加工，实现外销。目前，海南潭牛文昌鸡股份有限公司已经尝试文昌鸡加工业，已经拥有白斩鸡、板鸡等7个品种，其中隔水蒸鸡、板鸡已经出口到新加坡。

(本报文城5月3日电)

## 团购餐饮没有发票

律师：商家违规消费者可投诉

本报海口5月3日讯 (记者程娇)随着网络团购的盛行，享用团购大餐的越来越多，但不少消费者向记者反映，团购了餐馆的餐饮券，消费后索要发票时却常常被拒。记者今天采访了解到，餐饮企业以团购为借口逃税已经成为业内“潜规则”。

## 市民吃团购餐索要发票被拒

近日，海口市民宁女士团购了海口龙华区大同路一家餐饮店价值165元的四人烤鸭大餐，当她与家人就餐完后向商家索取发票时，服务员告诉她，因为她是团购餐，团购利润已经很低，不能再开发票。宁女士对此表示不解，她说，虽然索要发票并不一定要报销，但要发票是消费者的权利，商家应有义务向消费者提供。

张先生是美食达人，经常团购餐饮券，但是他发现在就餐后向商家索要发票成了难题。“商家拒给发票理由基本差不多，就是团购价格已经很便宜，再开发票他们没钱赚了。”张先生表示不理解，都是花钱消费，为什么团购消费和现金消费却被区别对待？

记者调查采访发现，参与团购餐饮商家以团购为借口逃税已经成为业内“潜规则”。

记者近日在多家团购网站上搜索了海口几家餐饮企业，并以顾客的身份进行咨询，发现绝大多数餐饮企业都表示不给开发票，商家称团购已经把利润压到最低了，如果再开发票，他们就要赔本。

## 律师：让利不是拒开发票理由

团购消费利润低就可以不给消费者开发票，这种说法立得住脚吗？

海南新概念律师事务所律师刘慧荣认为，餐饮企业降价参加团购活动，只是对其商品或服务的一种促销方式，属于其自愿行为，价格低不能免除其开具发票的义务，“消费者只要正常消费了，都有权利向团购网站或者参加团购的商家索要发票，商家拒绝开具发票实际已涉嫌偷税漏税，消费者可向税务部门投诉举报。”

刘慧荣介绍，从法律角度来讲，商家拒绝团购餐饮消费者提供发票是没有任何依据的。我国《发票管理办法》规定：“销售商品、提供服务以及从事其他经营活动的单位和个人，对外发生经营业务收取款项，收款方应当向付款方开具发票。”同时，我国《消费者权益保护法》也有规定：“经营者提供商品或者服务，应当按照国家有关规定或者商业惯例向消费者出具购货凭证或者服务单据。消费者索要购货凭证或者服务单据的，经营者必须出具。”

省税务部门12366工作人员告诉记者，消费者在饭店消费，不管以何种消费方式，商家都有义务为消费者开具所消费金额相符的发票。遇到商家拒开发票，消费者可拨打12366热线进行举报和投诉。

2.7亿周大福507克拉巨钻  
5月5日晚照亮海南夜空

## 海南时尚盛事 名流淑媛盛会

- ◆ 507克拉“库里南遗产”钻石珍贵鉴赏
- ◆ 感受华丽珠宝的视觉盛宴
- ◆ 品赏顶级葡萄酒盛会
- ◆ 尊享名贵礼品抽奖与购房优惠

日期：2012年5月5日

地点：海口新世界花园度假村会所

本活动解释权归海口新世界康居发展有限公司所有

活动期间加推9套特惠单位，限时抢购

0898-  
VIP: 66222 066

项目地址：海口新埠岛新埠大道1号

发展商：海口新世界康居发展有限公司 新世界中国地产(海口) 香港股份代号：0917 香港新世界集团成员

## 我家住在江畔上 我家有个植物园

新世界花园收官之作，三期悦江庭品质全面升级  
临江花园洋房，N+1多变户型，赠送更多生活空间