

海口绕城高速更换“问题路标”

整个工程月底前完成 新添大型龙门架路牌

本报海口12月22日讯（记者侯小健 特约记者陈涛）今天下午6时许，经艰难吊装，海口绕城高速公路新添的一大型龙门架路牌吊装完成，这是该路完成的首座大型龙门架路牌。另悉，该路其他交通标志牌改造正加紧进行。“此次更换的交通标志牌，标志清晰，信息全面准确，目的是为出行者提供准确信息。”省交通运输厅有关负责人说。

今天下午，记者在海口绕城高速公路机场连接线3公里加200米处看到，今天新吊装的龙门架路牌横跨高速公路，司机在百米以外能清晰看到路牌相关信息。

“新设置的龙门架高10米，宽18.9米。路牌高5.2米，宽9.6米，比过去的龙门架路牌更大些，路牌信息也有所更新，

新增了‘龙昆南路’、‘羊山大道’等引导信息，这样更方便司机辨识，为行车提供帮助。”省公路管理局有关负责人称。

据了解，海口绕城高速公路将建9座类似的大型龙门架路牌。

该负责人说，近年来，由于三亚绕城、海屯高速相继建成通车，以及G98海口绕城段增加了龙昆南互通、丘海互通、狮子岭互通等原因，造成局部路段段指路标志牌信息缺失，局部路段标志牌出现命名不统一、指路信息错误或模糊误导、统一性较差等问题，给公众出行带来不便，遭到不少网友吐槽。

“海口绕城高速的标志牌问题不少，我们开车时常‘找不着北’。”海口市民陈先生抱怨说。

陈先生说，海口绕城主干道上没有导向龙昆南方向的指示牌，只有沿着海

府路方向走进辅道约500米，才看到龙昆南立交的标志牌，不少司机行车经常错过该路口。

G98海南环岛高速海口绕城段交通标志工程改造内容主要包括交通标志牌新增、换版、换膜及拆除重建等，对路况复杂和容易走错的路程增加足够的门架式指路标志，标志牌分为单柱式、双柱式、单悬臂、双悬臂、龙门架等，工程总投资金额为950万元。工程自今年10月启动以来，换膜、换版标志已基本完成，已完成110块路牌反光膜的更换，64块新增指示牌正在加紧安装，已完成28块，整个工程计划今年月底前完成。

据统计，我省需改造500多块公路标志牌，重点是补充完善海口和三亚绕城高速公路交通标志。



12月22日，海口绕城高速公路新添一座大型龙门架路牌，以方便司机辨识。

本报记者 侯小健 摄

感怀先祖恩 冬至扫墓忙

本报定城12月22日电（记者洪宝光 特约记者林先锋 王先）今天是冬至，虽然有些寒意，但各地的人们，或开车或乘车纷纷赶回祖居地扫墓祭祖，怀念先人，感怀恩情。

今天，记者在定安、屯昌等地采访时看到，田野上、村路上停放着许多小汽车、摩托车，车旁的人们都在扫墓。

在海南惠农网工作的周山峰，今天从海口回到屯昌县新兴镇的老家，参加家里的冬至扫墓活动。他说，虽然工作忙，但每年冬至都会带着家人回来扫墓祭祖，除了怀念先人，还能让孩子感受亲情，知道自己的祖先在哪。“现在节俗很多，带孩子回家扫墓，可以让孩子们了解我们的传统节日。”在机关工作的梁先生说。

在唐、宋时期，冬至是祭天祭祀祖先的日子，皇帝在这天要举行祭天大典，百姓在这一天要向父母尊长祭拜，除各家祭拜自己直系祖先外，凡有“祖祠”或“祖庙”的就要合族举行祭祀典礼，称为“祭冬”。有的在冬至前十天举行，仪式隆重，祭后设宴招待亲友，深具敦亲睦邻的功能。

已婚女子骗婚还赌债 获刑6个月缓刑1年

本报讯（记者金昌波 通讯员胡娜）因好赌欠下赌债无法偿还，女子竟通过骗婚手段诈骗钱财。昌江法院日前作出判决，被告人吴某犯诈骗罪，判处有期徒刑6个月，缓刑1年，并处罚金2000元，并于判决生效之日起10日内持刑事判决书至居住地司法所报到，接受社区矫正。

2011年下半年，吴某认识了一名媒婆（身份不详），得知吴某赌债欠债，媒婆向吴某提议通过骗婚的方式，骗取钱财用于还债。当年11月19日，吴某与媒婆、“阿丹”（身份不详）从昌江黎族自治县来到屯昌称要和被害人冯某相亲。期间，吴某隐瞒已婚的事实，并谎称其姓名为“洪秀珍”。相亲后，吴某表示愿意嫁给冯某。不久之后，冯某和吴某商量到昌江举办订婚仪式，吴某谎称其家在昌江县昌化镇耐村，并向冯某提出，如要与其结婚需先给8800元的结婚礼金。之后，冯某和表弟王某、冯某武在吴某和“阿丹”的带路下，来到昌江县昌化镇耐村一户人家。期间，吴某骗取冯某1840元红包和8800元结婚礼金。冯某还给吴某1000元用于吃饭开销。

返回屯昌后，冯某多次联系吴某商量结婚事宜，吴某百般推脱，直至无法联系。2012年6月12日，冯某在海口发现吴某并报警，公安机关在海口西站将吴某抓获。吴某到案后，退还冯某8000元。

值班主任：曹健 主编：陈彬 美编：杨薇

养殖户陈貽铭：打造自己的产业链

今年年初，家禽产业市场萎缩，养殖户都相继通过延长养殖时间和缩减规模来抵御冲击。在市场的洪流中，文昌市锦山镇囤堆村村民陈貽铭却逆流而上，在疫情期扩大自己的养殖场，积极调整产业结构，建设鸡苗孵化场。陈貽铭说，他瞄准的是风波之后的市场。

陈貽铭的养殖场就在路旁。“这是专门用于鸡苗孵化的房子，刚出生的鸡雏必须在摄氏22度以下的环境里保温，我还专门买了空调。”陈貽铭介绍，最近刚购置了全新的机械化孵化设备，现在一切都由机器全程掌控。

陈貽铭早前在外打工，干的就是帮农户卖鸡，数年的经营不仅让他了解了文昌鸡的养殖方法，也摸清了市场的规律。

带着满脑子想法，陈貽铭回到家乡，跟村民一起办起了养鸡场。“文昌鸡在广东的知名度很高，也非常受欢迎，简直供不应求。”瞄准了市场，就要根据市场需求调整产业模式。别的农户要么专门养养鸡，要么只做得育肥。陈貽铭结合两者，从出栏到育肥，再到销往岛外一手包办，慢慢扩大了养鸡场的规模。

今年上半年的文昌鸡低潮期，农户都忙着调整养殖时间，缩减数量来减少损失。但在陈貽铭看来，这也是一次机遇。“当时文昌鸡大量滞销，价格下跌，养鸡户巴不得少养些，育鸡苗的干脆就停止了供应。”陈貽铭说，凭借多年对市场的观察，一股从鸡苗养到出栏，大概需要120天左右，如果自己现在开始育苗，等到出栏时，市场价格就已经慢慢开始回升。而政府及时出台了针对禽类养殖户的补偿措施，更坚定了他的信心。

说干就干！陈貽铭联合起村民，一起出资建起了属于自己的育苗场，“文昌鸡在广东的知名度很高，也作为文昌鸡供应商，我巴不得全国人民都能喜欢吃哩。”

杨来日说，2003年非典爆发时，他曾供应了1649只文昌鸡到北京小汤山医院，如今10年过去了，他把推广阵地再一次选在了北京。“北京是我国政治、文化、经济、信息、贸易的核心城市，也是国际大都市，常住人口和流动人口近3000万，大型活动频繁。如果能成功抢滩这个平台，将为文昌鸡产业未来发展起到举足轻重的作用。”

杨来日反复强调：“只有推广出岛，才能让文昌鸡飞得更高更远！”（萧菲）

下一步，陈貽铭和他的合伙人考虑的是，将是如何做好做大这个品牌。（萧菲 黄兹志）

三亚将在全市社区（村）建立便民服务站 村民家门口可办社保等业务

本报三亚12月22日电（记者黄婉媛 通讯员卢秀华）为方便城镇居民办事，推进三级政务和便民服务体系建，完善区镇便民服务中心功能，三亚市在全面建成两区六镇便民服务中心的基础上，将以凤凰镇为先行试点，改造完善全市8个区镇便民服务中心，并力争在明年年底前在全市所有区镇的社区（村）建立便民服务站，这是记者从今天从三亚市政务中心获悉的。

作为由“市级政务中心——区镇便民服务中心——便民服务站”构建的三级政务和便民服务体系中最基础的环节，社区、居（村）委会便民服务站是与老百姓日常生活最息息相关的代办服务场所。然而，三亚社区（村）便民服务站覆盖面较窄，已建成的服务站功能也有待完善。

为推进基层便民服务站标准化建设，三亚力争在明年实现所有的社区

居（村）委会设立开放式服务站窗口的目标，在行政审批、劳动就业、社会保险、社会救助、社会福利、计划生育、农用地审批、新型农村合作医疗及涉农补贴、经济发展、社会事务等方面，为居民提供即办、陪办、代办、咨询服务。

经过深入的基层调研，针对区镇便民服务中心存在的项目应进未进、监管缺失、人员管理不规范等问题，三亚决定对全市各区镇便民服务中心全面升级改造，将以凤凰镇为先行点，率先实行“六个统一”标准，即：统一规范名称、统一场所布置、统一功能定位、统一工作制度、统一监督格局、统一工装套牌，要求镇所辖各基层站所人员及办理事项须一次性整体进驻，采取“前窗后场”的办公格局，推行“一站式”服务、预约服务、延时服务和联合服务等，提升基层政务服务质量。

新闻 追踪

本报金江12月22日电（记者侯赛 孙慧）“感谢大家对我们的关心，我们作为父母，为儿子感到骄傲。”12月22日下午，在工作岗位上不幸殉职的保安王才发的父母流着眼泪，从海航物业管理有限公司负责人手中接过了锦旗和慰问金。

12月21日凌晨，海航物业管理有限公司保安王才发在海口市人民医院海港分院值班时，从监控录像中发现一

可疑男子，在询问该可疑男子过程中，被该男子挥拳攻击，王才发在奋力追赶企图逃窜的该男子过程中，被其另一名同伙歹徒连刺心脏两刀，后经抢救无效，不幸殉职，年仅33岁。

案件发生后，海口港务公安局已对此案开展调查取证，目前已将其其中一名盗窃犯罪嫌疑人控制，杀人犯罪嫌疑人已被确认身份，尚在追捕中。王才发的父母当天从澄迈老家赶到海口，在海航物业管理有限公司协助下，已将王才发遗体接回老家，入土为安。

今天下午，海航物业管理有限公司主要负责人来到澄迈县国营金安农场

谭烈七队王才发老家，慰问其父母，并送上“忠义勇士”的锦旗和3万元慰问金。

海港分院保安队长黄家洪告诉记者，阿发为人憨厚老实，踏实肯干，是个“热心肠”，在别人需要帮助的时候，总是第一个冲上去帮忙。不管是医院里的医护人员还是物业管理公司的同事都亲切地称他“好人阿发”。

“保安这个工作收入不高，风险高，还经常被人瞧不起，但是阿发就职以来一直兢兢业业。”黄家洪说，在盗贼未能得手就逃走的情况下，阿发选择恪职尽守，没有放弃追赶疑犯，用生命捍卫了社会公共财产的安全。

树品牌、育纯种、拓销路，多管齐下做强金字招牌

龙头企业领舞文昌鸡产业

近来，随着冬交会和文昌鸡推介大会的相继举办，作为海南四大名菜之首的文昌鸡成为人们热议的话题之一，这道上至国宴餐桌下至百姓厨房都能见到的菜，长久以来都受到大家的喜爱。

而对于天天都跟文昌鸡打交道的养殖户和企业们来说，这其貌不扬的常见家禽对他们有着特殊的意义。无论是培育纯种、促增收致富，还是开拓市场，都要举着这长盛不衰的金字招牌。对他们而言，这已远不是家禽那么简单。

传味：公司＋农户 富了农民活了产业

虽然已经是资产雄厚的企业老板，传味文昌鸡有限公司负责人林鹏还是习惯一有时间就到各个养殖户家里转转，看看各家的文昌鸡养殖情况。“习惯了，有时间就去看看，要是农户有什么问题还能马上解决。”林鹏说，这样一天下来，有时能解决困扰农户很久的问题。

也正是这样的“转悠”，在短短几年时间里，与林鹏合作的农户从最初的4户，发展到现在超过600户，并与农户共同建有文昌鸡牧养场1000余个，不仅做大了企业，打出了传味文昌鸡的品牌，也鼓了农户的腰包。

“我们不需要投入多少，只要出人力和土地就行啦，其他公司都帮我们解决了！”好几家文昌鸡养殖户都如此表示。农户口中的“公司”真有这么神奇？这都要归功于传味文昌鸡有限公司实行的“公司＋农户”模式。

由公司提供鸡苗、饲料、疫苗、技术等，还帮助农户修建鸡舍，等到文昌鸡可以出栏的时候，公司再以固定价格回购。相对封闭的产业链带来的是农户承担风险的降低和利润的大幅度提高，如此美差，农户何乐而不为？

“种什么养什么，有钱赚才会有人去做，费时费力还赚不了钱的事情农户肯定积极性不高。”林鹏说，自己从最初逐个村镇的开发到目前积累这么多养殖户，靠的不仅是资金支持，更是看准了文昌鸡产业的发展潜力。

第一批养殖户赚了钱，自然能带动

第二批第三批养殖户投入文昌鸡产业，农户的积极性上来，也能够把低迷的文昌鸡产业带动起来。目前，传味公司已形成年产优质型文昌鸡苗1000万只、优质型文昌肉鸡400万只的生产规模，产销量在全省同行位居前列，年产值超过1亿元。

林鹏说，“公司＋农户”模式，可以说是夯实了文昌鸡产业的基础，正是越来越多的农户加入到“公司＋农户”模式中，才使文昌鸡产量年年提高，在供应岛内市场的同时也能够逐步拓宽岛外市场，逐步扩大文昌鸡影响力。

“在未来几年，我们将努力实现年产值5亿元，带动农户2000家以上。”林鹏说。

龙泉：提纯复壮 打造标准纯种

去过文昌市东路镇的游客都知道东路镇有龙泉乡园、葫芦村、白鹭湖这样的生态旅游胜地，白鹭湖的美景让人心驰神往，葫芦村的环境醉人心脾。在人们快乐生活的天堂里，还“隐藏”着一座属于文昌鸡的天堂。

“不要小瞧这些鸡舍，当初修起来可找了海大的教授来考察嘛！”说起这些鸡舍，龙泉集团董事长邢益师打开了话匣子：“长多少、宽多少、高多少，甚至坐北朝南偏东多少度都一丝不苟，我自家的房子都没这么讲究呢。”精心设计的鸡舍为的是保证文昌鸡的品质，只有达到标准的文昌鸡，才对得起龙泉的品牌。

什么才算是达到标准？邢益师说，不仅鸡种要纯，饲养方法也要规范。经优选培育10天—20天后的文昌鸡种苗，随后放入山地或林间进行坡养120天，期间主要喂养食物为昆虫、草籽、树果、稻谷及其他天然啄食颗粒。坡养120天后，便会进行离地笼养约60天，笼养鸡要置于安静阴暗的地方，且笼养空间不能过大，不能让鸡过多地走动，喂养其谷糠、番薯、大米、花生饼、椰子丝、少量植物油等，达到60天时，文昌鸡已经长成尾部肥大、胸部丰满、羽毛毛泽的肉鸡，这时才能达到上市的标准。

“不仅饲养要严格要求，品种的要



色香味俱全的文昌鸡，深受消费者喜爱。

水木 摄

求更高，并不是所有的鸡按照这个模式养殖出来后就叫文昌鸡。”龙泉文昌鸡东路镇养殖基地负责人邢益秀说，为了这个正宗的文昌鸡品种，龙泉集团与华南热农大、佛山科学技术学院等院校开展了长期合作，通过先进的分子育种等技术，才培育出了目前消费者啧啧称赞的文昌鸡。

在2004年，文昌鸡获得了国家原产地标记注册，意味着只有文昌本地养殖出产的纯种文昌鸡才配叫作“文昌鸡”。而在邢益师看来，正是一条条近乎苛刻的标准，造就了今天的品牌，而做大做强一个品牌的关键，亦是“标准”二字。

邢益师还说：“龙泉人还会在推广文昌鸡的道路上继续走下去。”

榕籽：拓宽渠道 把文昌鸡销往世界

只要有客人一块儿吃饭，杨来日总喜欢点上两盘文昌鸡，一盘盐焗，一盘白切。“来文昌不吃文昌鸡，你敢说你品尝

过文昌美食？”杨来日说起文昌鸡来也总是滔滔不绝，毕竟在这个产业上花了20多年的心血，同行们也都管他叫“文昌鸡鼻祖”。

说他是这行的鼻祖，还真不过分。20年前的1993年，正是杨来日第一个做起了为文昌鸡重新选种的事。“文昌鸡的品种在几十年的时间里，不断与其他品种杂交，加之消费者认为只要是来自文昌的鸡都是文昌鸡，导致文昌鸡品种一直很杂。”杨来日靠着毅力和专家的支持，用数年时间最终培育出了纯种文昌鸡。

但现在在一个新的问题困扰着他，那就是如何才能把文昌鸡推向岛外。

杨来日的海南榕籽文昌鸡食品开发公司拥有着从养殖到加工的文昌鸡一条龙生产线，无论是毛鸡还是加工过的肉鸡、都销往何地、销售了多少，杨来日可以说最清楚。“长久以来，岛内消费的文昌鸡占出笼总数的95%，每年5600万只的产量，只有区区300万只左右的水文昌鸡销往岛外，这还怎么让人认可海南四大名菜之首？”杨来日很早就认识到，