

◀上接A01版

当郑重铭向群众推荐水果木瓜时，大家却抱着怀疑的态度。“我们家门前屋后都有木瓜，没见到有人来收，谁家赚了钱、发了财？”甚至有老人这样质疑。

为了让村民接受木瓜新品种，郑重铭动员在陵水从事农业科技服务时认识的木瓜种植大户——吴桂娇到什运种植木瓜。今年5月中旬，吴桂娇在什运乡什运村委会牙训村承包地种下了250多亩番木瓜，20多天过去了，什运农民看到原来几厘米高的木瓜小苗竟然迅速长到了40多厘米，而且再过3个多月就可以挂果，六七个月后就能收获了。农民心动了，争着报名要种番木瓜。

上午8时半，村民陆续到齐了，烈日已高挂半空。郑重铭带着村民参观木瓜基地，仔细讲解番木瓜种植技术。实地参观结束后，他把村民召集到一起，在自制的“田间流动授课小白板”上一项项列出番木瓜种植技术要点。

“番木瓜山地梯田高产栽培与土壤改良技术示范推广”是郑重铭今年争取到的“科技副乡镇长派遣计划项目”，由省财政厅拨付10万元科技项目专项经费，琼中县财政局按1:1配套10万元，郑重铭计划推广50亩番木瓜，为此，他又到琼中县民宗委争取到了10万元特色经济产业专项资金。他还组织农民成立了番木瓜专业合作社，和农民签了木瓜销售协议，规定了最低价格不少于1.0元/斤的保护价，以此鼓励农民大胆种植。

2013年之前，挂职科技副乡镇长除了省财政每年补贴7000元生活费外，没有任何工作经费。郑重铭调研后，发现什运瓜菜种植除了少量青瓜，规模以上瓜菜种植产业几近空白。根据自己的经验和建立起来的农产品销售渠道，郑重铭决定引导什运农民种植山地白玉豆、青瓜、苦瓜、

黄灯笼椒等适合当地气候与土壤条件的瓜菜品种，为了让农民接受新的特色经济产业，他不惜自掏腰包动员个别农户先示范，再引导其他农户上规模发展。

2012年，郑重铭买了几斤黄灯笼椒种子，送给村民们种。但从未种过黄灯笼椒的村民把种子扔了，只有种公村的王金花种了3分地。郑重铭帮她联系收购商，3分地黄灯笼椒已为王金花带来1万多元收入，摘至第二年还在继续采收。看到王金花赚了钱，什运农民都争着要种黄灯笼椒。今年，郑重铭又自掏腰包买了10多斤黄灯笼椒种子送给村民育苗。

“我嫁到什运乡便文村委会冲公村时，全村只有我一个汉区来的媳妇，村民不种菜，吃菜都到房前屋后、田间地头摘野菜。”王金花2006年从澄迈县嫁到什运乡，在郑重铭引导下，她率先在什运乡种瓜菜、青瓜、苦瓜、白玉豆，每年都有几万元收入。前不久，王金花到营根买了套商品房，记者到什运采访时，她正忙着装修新房。

什运乡乡长李强给记者算了一笔账，3年来，郑重铭在什运乡发展冬季瓜菜种植规模达600多亩，单这一项就将全乡农民人均增收711元。“2010年，全乡瓜菜种植人均收入为零，到2011年底就增加到425元，2012年673元，2013年711元，这全归功于郑重铭。”近两年来，什运乡在橡胶价格大跌、农民大都放弃割胶的情况下，人均收入还从2011年的3653元提高到5129元，人均增收1500余元。李强认为，郑重铭贡献不小！

什运农民收入增加了，一年只有7000

元生活补贴的郑重铭却越来越穷，在田里劳动时，记者甚至看到他穿的袜子破了个大洞，露出脚后跟。3年来，郑重铭把自己10多万元积蓄全花光了，有时还要靠妹妹支持：山区路难行，每年他光修车要花1万多元；油费乡政府每月补贴500元，但他每年得自付近2万元油费；为贫困农户自费购买种子、肥料、农药等农资产品，带农民到陵水等农业基地考察、举办培训班等，他又先后自费支出了3万多元。

场景：装修什运科技110服务站  
让农民掌握农业科技

6月17日下午，上午到方根村王有琼家指导完如何在番木瓜地里套种黄灯笼椒后，郑重铭又到位于南平村委会南办村的省农业科技110什运服务站检查。看到工人正在屋顶挂招牌，他很开心，前后左右认真端详着牌子挂得正不正、稳不稳。

什运乡没有农资经销点和农业科技服务站点，是郑重铭的一块心病。

“2012年，我教农民种植山地白玉豆、苦瓜、青瓜等，瓜菜种下后，我给农民开了防治病虫害的农药配方和急需要购买的肥料清单，让他们到其他乡镇去买。”结果，没有瓜菜种植经验的农民有的买回了假化肥，施用过后，把瓜苗、菜苗根系烧坏了。看着农民的损失，郑重铭急得嘴唇上都长出泡来。

“根烧、苗死不说，农民要重新育苗再种植，耽误农时，而且也将错过价格最好的销售季节。”打那起，郑重铭就筹划酝酿着在什运建起一家农业科技110服务站点。

“我要把农资产品经销、农业科技服务站，还有农民培训结合在一起，从什运挑选有文化、脑子灵活、爱学习、肯奉献的青年农民，把我掌握的农业科技都传授给他们。”根据科技副乡镇长派遣计划，挂职期规定一年。从2011年起，为了什运农民增收的需要，也为了让自己推广的项目更好地延续下去，郑重铭已连续挂职科技副乡镇长3期了。可他不能永远挂职下去。

“我是省科技厅选派的农业科技干部，我希望把我挂职期间产生的科技成果在什运巩固下来。即使我离开什运了，仍然有农业科技人员为农民提供农业科技服务。这样，才能实现可持续发展。”

现在，省农业科技110什运服务站借用南办村小组的文化室正在建设中，郑重铭为其规划了阅览区、咨询区、农资销售区，买回了电脑，并与省农业科技110指挥中心联网，过几天就可以正式运行起来。“如果有更多的经费，我还计划在二楼搭建一个培训室，针对不同农时组织农民开展重点培训。”

建在什运乡什运村224国道181公里处的田头瓜菜冷藏库，是郑重铭为什运农民留下的又一科技成果。检查完110服务站后，他又去冷冻库工地了解工程进度。

“我在陵水工作时，发现当地冬种瓜菜产业发达不仅与其良好的气候条件有关，也与陵水建有几十个田头冷冻库系统有关。而琼中冷冻库很少，只有两三个，针对瓜菜保鲜的冷冻库一个也没有。”郑重铭认为，只有引进资金建起冷冻库，才能从根本上帮助农民解决果蔬销售难题。

于是，他通过熟识的陵水瓜菜收购大户邓明忠引进钟盛辉投资，成立了海南琼中绿源农业科技开发有限公司，计划投资1100万元在什运建设容量400吨次的田头瓜菜冷冻库。这样，既减少瓜菜收购商运输成本，又有利于瓜菜保鲜储藏，从根本上解决什运农民卖菜难的问题。而且，冷冻库还可以辐射红毛、毛阳等周边乡镇，是件大好事。

场景：政务闲暇的乡村夜话  
他了解群众疾苦与需求

6月15日和6月16日夜，记者连续两晚跟随郑重铭到便文村、阶二村走访。

一路夜色，乡村道路蜿蜒曲折。“这个时候走访村民最好了。一是村民都在家里，可以坐下来一起聊天，收集全村人的意见；二是忙完一天都放松下来，比起在乡政府办公室，村民在自己家更容易讲出心里话。”

在便文村，郑重铭看到70多岁的王家珠在路灯下剥新收的花生，便走上前蹲下来，边剥花生边聊天。“阿婆，我把你的贫困家庭申请写好递交上去了，很快会批下来。你放心，你家慢慢会好起来的。”

王家珠激动地抓着郑重铭的手：“仔啊，谢谢你有心了。你也要注意休息，看你又黑多了。”

阿婆指着郑重铭开来的皮卡车告诉记者：“郑乡长是好干部啊！人家公车私用，可他私车公用。”原来，皮卡车是郑重铭在陵水买的，挂职后，为了下乡方便，他把皮卡车开到了什运。

看到郑重铭来了，聚在一起聊天的群

众围过来，你一言我一语。“郑乡长，老屋用来发展乡村旅游，那我们的农具往哪儿放？”、“郑乡长，现在新房的厨房只能用煤气，煤气太贵了，煮稀饭、烧水，用煤气不划算，我们要烧柴火，怎么办？”、“郑乡长，冲公保村的王金花种黄灯笼椒赚了1万多元，便文村能不能种黄灯笼椒？”……

郑重铭微笑着，一一耐心作答。

在便文村委会阶二村，小组长王宏权反映，正在修的“村村通”公路，在阶二村银源河拐弯处弯曲度接近90度，加上那个路段坡陡，道路修成后，不仅会车困难，而且交通隐患很大。王宏权和村民建议加大弯曲度，但多次和施工方交涉，对方推说设计方案的原因，不愿意改变施工方案。对此，全村人都有意见。

第二天一大早，郑重铭到工地实地察看，村民反映属实。他立即和承包方负责人联系，又和项目单位县民宗局联系，终于解决了村民反映的问题。

“我虽是科技副乡长，道路修建不是我的工作职责。但基层工作千头万绪，群众问题无小事，置之不理或者解决不好，都会影响到党和政府的形象。”走访时，郑重铭遇到群众反映超出自己职责范围的事情，他都会尽量解决，解决不了的，就把问题带到乡两委班子会上讨论解决。

6月15日—17日，记者在什运乡采访3天，发现这里的农民都认识并信任这位不领工资的科技副乡长，在什运黎族群众眼里，和善踏实的郑重铭不是领导，是儿子、是大哥，是兄弟，是一家人。

“如果为了赚钱，我就不会到什运了，我来这里是想创造更大的社会价值。”什运挂职3年，郑重铭个人收入虽然没有了，但他常说，什运黎族同胞增收，就是他最大的收获，是最快乐最有价值的事情。

(本报营根6月24日电)

## 海南加速描摹“购物天堂”

得，在2010年之前，三亚商业设施建设滞后，一些社区、旅游区等商业配套设施不足。经过短短几年时间，三亚商业已有了突飞猛进的发展。除原有的解放路商圈外，大东海、亚龙湾等旅游区相继出现商圈，海棠湾商圈正快速形成中。

在旅游城市，商业围绕旅游业布局，最终有效地推动了旅游业的发展。”叶凯中谈起心得体会时说。

昌江棋子湾等地正在规划建设大型购物设施；陵水清水湾的多条商业街已经开工建设，有的已经投入营业，比如面积达3万平方米的国际品牌城，汇聚全球近300多个奢侈品牌。

海南商业以往主要集中在海口，三亚有一部分，不过这一状况正在发生改变。”林爱国自信地说，万宁首创奥特莱斯等的开业，将重塑海南的时尚购物版图。

面对一些市县商业的风起云涌，“老

大哥”海口紧锣密鼓进行着商业升级扩张。远大购物中心、生生国际购物中心、友谊国际广场、置地广场、农垦商业中心、金盛达建材商城等一批大型商业项目正在建设之中。

海南正形成以海口、三亚两极为核心，儋州、万宁等重点城市、重点景区相配套，协调发展的商业总体布局，能更好地服务游客和本岛居民。”王克强说。

在全国商业格局变化之时，市县之间、市县内部的商业竞争正日趋激烈。业内人士指出，随着环岛高铁建成等，海南岛商业圈将步入“同城”时代。届时，海南商业格局或实现“大一统”。

集聚专业发展：  
新商圈涌现，专业化市场增多

服务业对规模经济和聚集效应的偏好更强，不过在海南，许多专业市场处于发展的初级阶段，规模小，配套设施不齐全，家具建材、水产交易、旅游商品等领域均呼唤大型专业特色市场的出现，同时物流园区没有形成规模，物流业尚处在起步阶段。

以建材市场为例，海南建材市场分散，普遍规模小，市场的运营成本和商铺租金偏高，因而海南的建材、家具市场价格远高于内地。不少海南消费者为节约成本，不辞劳苦从广东采购家具建材。

海口市商务局副局长王明夫说，针对这些现状，海口正在积极引导商贸物流业的发展，建设了海南金盛达建材商城、海南国际汽车园、丁村现代美居生活物流园、榔

海粮油交易市场等一批重点商业项目。商圈的发展，同样呈现扩张升级之势。旧商圈积极转型升级，新商圈高起点云起。

在儋州城北新区，正在建设的夏日国际商业广场、鼎尚购物中心、万国大都会广场等一批综合购物设施，总建筑面积达数万平方米。不久的将来，这里将形成一个新的商圈，成为儋州商业的核心代表。

在海口，致力于打造第四代商业综合体的远大生活广场项目，将为西海岸片区商圈的形成带来活力；与上邦百汇城隔路相望的友谊国际广场项目，使国贸商圈迎来扩容，服务的便利性和专业性将更强。

有竞争才有发展，专业化方能提升。借助资本的涌入，海南在商业转型升级的路上，步步向“国际购物中心”迈进。

(本报兴隆6月24日电)

◎为了弘扬尊师重教的良好风尚，增强教师的光荣感、责任感和使命感，并展示名师名校风采，海南日报报业集团在海南省有关行政主管部门支持下，拟举办“我最喜爱的班主任推介活动”。通过该活动，大力宣传“师德的表率、育人的模范、教学的专家”及其学校的良好形象。

◎我最喜爱的班主任推介活动是海南省教育业界大型的宣传推广和公益推介活动，将通过媒体发动、报名预选、公示展评、决赛终审、颁奖仪式和形象展示六个阶段进行。

◎海南日报报业集团将调动旗下媒体海南日报、南国都市报、南岛晚报、《海岸生活》杂志和南海网等，不惜版面，开辟专版、网页，全程跟踪报道，进行全方位、多角度、多层次地宣传，以此达到全社会关心教育、关注学校、关爱教师的热潮。

## 寻找海南优秀班主任



详情请登录南海网点击活动公告或致电咨询：

**0898-66810681 66810289 13976660099**

### 【活动时间】

2014年6月20日-8月30日

### 【参选范围】

全省普通小学、初中、高中、中职和民办学校班主任均可报名参选。

### 【报名方式】

1. 学校推荐报名，一次最多可推荐10名候选人。
2. 登录南海网下载报名表，填完后发至邮箱：yangj@hndaily.com.cn，或邮寄至：海口市金盘路28号海南日报报业集团综合大楼组委会收

### 【推荐条件】

1. 从事教学工作3年以上，担任两年（含）以上班主任。
2. 深受学生、家长喜爱。用心对待每个学生，一视同仁，对学习、生活上有困难的学生给予特别关怀；能主动与家长保持联系，善于与家长沟通，让孩子更好地学习。
3. 热爱教育、经验丰富。在平凡的教师岗位上，勤勤恳恳、善于创新，以传授知识、培养人才为己任，并赢得学生、家长的信任与尊重。
4. 在教育系统和全社会能产生积极、广泛的影响，良好的社会舆论引导功能。

### 【选拔步骤】

1. 专家预选。由海南省教育相关部门组织专家，对参评人员预选200名入围优秀班主任。
2. 媒体公示。将200名入围优秀班主任，在海南日报、南国都市报开辟专版编号公示；在南海网设立专门网页每日公示。
3. 读者投票。由读者将自己喜爱的班主任的编号，通过南海网的短信频道投票，以得票数额评出入闱班主任的人气指数。
4. 专家初审。根据个人资质、业绩成果、思想品德和投票人气指数，由专家对200名入围优秀班主任，进行初审，最终确定100名“我喜爱的班主任”名单。
5. 媒体二次公示，读者继续投票（前期投票数清零）。
6. 专家终审。根据个人影响力、知名度、美誉度、业界贡献、和投票人气指数，由专家对100名“我喜爱的班主任”，进行终审，最终确定10名“我最喜爱的班主任”（每个组别2名），进入决赛。
7. 现场决赛。举办大型现场决赛活动，由专家组成评审团，根据10名“我最喜爱的班主任”赛场演讲、答辩和现场投票分数，结合该活动总投票人气指数，评出一、二、三等奖和鼓励奖。
8. 盛大颁奖。由海南日报报业集团邀请省教育厅等单位，在第30个教师节前，举办盛大颁奖仪式。

一等奖1名奖励价值3万元奖品（不含税）

二等奖2名奖励价值2万元奖品（不含税）

三等奖3名奖励价值1万元奖品（不含税）

鼓励奖4名奖励价值4999元奖品

另90名优秀班主任颁发获奖证书及价值1000元礼品。

9. 获奖推广，专版展示，结集出版（含光盘）。