

他曾被称为“甜瓜大王”，如今都叫他“渡淡蔬菜”专家——梁振深：将梦想深植红土中

■ 本报记者 缪影影 杜颖

从事农业科学研究33年，他有一多半时间都奔波在田间地头；浑身散发着泥土味儿，他却被亲切地称为农民增收致富的领路人。十年前，他已是数万农民眼中的“甜瓜大王”，如今还是海口旧州镇农民口口相传的“渡淡蔬菜”专家。

他叫梁振深，4年前，凭着那股使不完的劲头和对土地深深的挚爱，从省农科院“弃官从研”成为一名普通研究员。而每每谈到农业，梁振深的话朴实中又带着一种光：“我一辈子就喜欢农村，喜欢跟土地、跟农作物打交道。我的人，连圆梦，早都一起种在这片红土上了……”

扎根乡土 带领农民走上高产甜瓜路

“梁振深？我们佛罗镇没有农民不认得他！”提起这老友，乐东黎族自治县佛罗镇佛北村党支部书记陈国文啧啧称赞。15年前佛罗镇已有农民开始探索种植甜瓜，但因没有技术支撑，甜瓜的收成一直不好。“那时候，种的是露天爬地的甜瓜，容易受露水、雨水影响，产生果

腐病、霜霉病，村民卖甜瓜一年也赚不到几个钱。”陈国文回忆。

直到2004年，情况才发生了变化。这一年，梁振深从三亚荔枝沟蔬菜基地“转战”到乐东佛罗，租下100亩被别人废弃的荒沙地搞起了甜瓜示范种植。当地农民都瞪大了眼：种啥都不活的贫瘠地，看他怎么变出戏法？

梁振深不管这些质疑，他每天笑呵呵地带着几个技术员一起劳作，测土质，寻良种……一边着力示范种植，一边还针对周边村民田里的问题主动技术帮扶。

以往农民都在两垄地间挖条沟，垄台上种甜瓜，沟里灌水肥，梁振深却在地上搭起了薄膜大棚，在里边安装了喷水带，针对田地的连作障碍，他用高效低毒的氰化钙对土壤进行消毒；对甜瓜的果斑病，他提高温度对种子进行高温浸种消毒，再对种子进行药剂处理……

“他对农民没有一点保留，所有技术都倾囊相授教会农民。”陈国文说。梁振深基地每年都举办多期培训班，邀请周边的瓜农前来观摩学习，让这些技术在乐东地区瓜农中得到普遍推广。

如今，佛罗镇许多已经富裕起来的村庄，都是当年按照梁振深的方法种植甜瓜尝到的甜头。“甜瓜现在的亩产可达

7000—8000斤，一亩地利润有7000多元。”陈国文骄傲地说，现在许多人住上小洋楼，最感激的便是梁振深。

迎难而上 一心破解“渡淡蔬菜”

海南是供应全国的“菜篮子”，可夏秋季因为高温多雨，加上台风汛期，瓜菜生产困难，质低量少。如何跨过这一种植难关，是梁振深近4年来一心想办成的大事。在梁振深苦心经营了4年多的海口市旧州镇光明村蔬菜基地，人们看到了渡淡蔬菜大片种植、大片上市的新希望。

菜心、芥菜、小白菜在薄膜大棚的庇护下长势很旺。光明村老支书吴应献说，2011年，梁振深与家乡干部带领群众，租种了百亩土地，希望能解决渡淡蔬菜难题，同时帮助带动村民改善经济条件。梁振深带着当地农民试种了30个叶菜品种，最后筛选了五六个优良、耐热，又符合海南人口味的叶菜品种来大面积推广。

“梁振深总说要种好渡淡蔬菜除了品种选择外，更重要的是栽培设施要到位。”吴应献指着一排排薄膜大棚说：“一般大棚造价贵的每亩要11万元，他研究

建起了经济大棚实惠、耐用，造价每亩只有3万多元。”

外层有薄膜，内顶有遮阳网，大棚里还设置了纱网通风道，薄膜下还应用起了“膜下滴灌”、“水肥一体化”等农业综合技术。

在梁振深的指导下，我们的菜基本上每4—5天就播种一次，保证在夏秋季每天都有菜卖。”吴应献说，如今基地每天都有4000斤蔬菜供往海口市區。

“他带来的不仅是技术，还有新的经营管理模式。”吴应献说。2011年，在梁振深的建议和帮助下，渡淡蔬菜基地就采取“公司+合作社+农民+省农科院”的模式，成立了海口光明之路种养专业合作社，109户农民成为合作社社员。“还有20多个村民在基地打工，既做着股东，又能领工资。”吴应献笑呵呵地说，这两年，基地运营良好，每年可以给村民带来60万元左右的分红。

弃官从研 专心“务农”获取真知灼见

2011年，梁振深辞去省农科院蔬菜所副所长的职务，专心从事科研工作。问到这事，他总是笑答，“多给年轻人机

会，我这样的人，不适合办公室，就适合田间地头。”

不断取得的科研成果正是对他30余年在田间挥洒汗水的回报。

在乐东种植甜瓜时，由于蜜蜂难以进入棚内授粉，农民多用坐果灵授粉，口感、甜度与自然授粉的甜瓜比都要差，且需要人工在花上涂抹，不仅费时而且成本高。梁振深经过细致琢磨，向蜂场厂租蜜蜂，放入大棚内进行蜜蜂授粉试验。试验成功后，梁振深多次组织示范推广会，在佛罗推广新技术。2014年下半年，村民逐渐应用了该技术，瓜的口感、甜度都得到了提升，且卖瓜时蜜蜂授粉的瓜比普通甜瓜每斤收购价要高出1元钱。

如今，梁振深又在研究如何在台风来临时保住渡淡蔬菜的问题。过去基地使用薄膜大棚，台风来时会把薄膜拆下来，保留钢结构，大棚不会被吹垮但菜却保不住；现在，梁振深尝试在每垄垄上再建低矮小拱棚，以争取解决汛期抗台风问题。

“农民离富裕的日子还有多远，这条科研的路就要有多长。”当被问到已57岁的他还会否一直坚持在农村的话题时，梁振深坚定如是说。

（本报海口6月3日讯）

一版延伸· 20名海南“最美纳税人”出炉

向“最美纳税人”致敬 他们，共同坚守着那份诚信！

■ 本报记者 陈治 张中宝 通讯员 邢斌

大爱无言，大美无形。对于最美的诠释，不同的人会给出不同的答案，我们今晚在寻找“最美纳税人”颁奖仪式上寻找到了答案。

灯光绚烂、乐声激昂，20名“最美纳税人”代表陆续走上舞台，这些纳税人属于不同的行业，有行业龙头，有私营小店主，也有创业成功的下岗工人，有心怀大爱的慈善家，还有新海南人……他们风采各异，有一样却十分相同，那就是坚守诚信，依法纳税。

坚守诚信，书写成功

“20年前，我们的店没有招牌，没有广告，靠的是坚守诚信，成就了现在的‘肥婆海鲜店’。”三亚肥婆海鲜店老板吴坤才动情地说。20多年前，刚刚当上父亲的吴坤才和妻子余小叶双双下岗，眼边走投无路，在亲戚500元借款支持下，两口子走上三亚街头摆摊，做起海鲜排档生意。26年来，吴坤才坚持不打广告、不给回扣、不打折，凭着好口碑和回头客，把路边档经营成了一家门店，26年的“零投诉”，为三亚旅游餐饮立起了一面旗帜。

“很多人对外出租房子都签两份合同，一份是真合同，一份假合同应付税务部门，虚报租金收入，拖延、逃避纳税义务。但是我做不到，即使被人骂傻子，我还是坚持为自家用于出租的房子报税。”定安县定城镇个体户黄龙和在获奖现场的这一番自问自答，让我们认识了什么是“最美纳税人”。

凭着“用心做好企业，专业做好椰子”的企业经营理念，春光食品赢得了市场，换来了荣誉，荣获了海南省名牌产品、海南省著名商标、农业产业化国家重点龙头企业、全国农产品加工业示范企业、中国驰名商标等荣誉称号，对于发展地方经济、提升产业结构、增加当地农民收入等方面发挥着重要作用。公司负责人在接过奖杯时说，“寻



找‘最美纳税人’是对我们广大纳税人的肯定，激励和鞭策着我们在今后诚信纳税，为社会公益事业多做贡献。”

播洒美好，飘香四溢

他们不仅是海南纳税人的“形象代言人”，更是用自己的行动来反哺地方发展、反哺社会。

中国移动通信集团海南有限公司作为纳税大户，自上市以来已累计向地方政府交纳税金约43.8亿元；海南矿业股份有限公司做到申报及时、税款足额入库，改制以来到2014年11月累计上缴税费53.48亿元；中国石化海南炼油化工有限公司在2009至2014年累计上缴税收超过500亿元；海口农村商业银行股份有限公司近三年各项纳税总额达5.26亿元……

海口农商银行等“最美纳税人”在尽全力服务海南实体经济发展的同时，力促社会进步，让美丽不断绽放，

落在琼岛的每一个角落。海口市农商行与海南大学合作创设“德信”基金捐款200万元资助贫困学子，捐赠300万元用于支持“威马逊”台风灾后重建；海航集团持续推出“救灾送温暖”、“光明行”、“至善井”等公益活动，支持教育、帮孤助残、扶贫赈灾等方面均做出卓越贡献；一汽海马汽车有限公司参加海南“威马逊”台风救灾捐款，2014“我要上学”走进云南进行爱心探访活动，他们的大爱举动在琼岛大地、乃至全国涌动，成为全省纳税人毫无疑问的“形象代言人”。

诚信之路，风光无限。此次“寻找最美纳税人”活动正是用榜样的力量弘扬社会正气，用溢彩华章书写诚信纳税的光荣。20名“最美纳税人”高扬诚信依法纳税的旗帜，用实现自我价值的荣光，反哺社会的豪迈，“予人玫瑰、手留余香”的快乐谱写了一曲曲光荣与责任的动人赞歌。

（本报海口6月3日讯）

海南“最美纳税人”名单
中国移动通信集团海南有限公司
白沙黎族自治县白沙农场
海南春光食品有限公司
海口农村商业银行股份有限公司
海航集团有限公司
海南富力海洋欢乐世界开发有限公司
国电海南大广坝发电有限公司
海南鸿洲置业集团股份有限公司
海口龙泉海鲜酒楼实业有限公司
华能海南发电股份有限公司海口电厂
一汽海马汽车有限公司
海南三道圆融旅业有限公司
海南生态软件园投资发展有限公司
海南椰榔古黎苗文化旅游区
海南雅居乐房地产开发有限公司
海南第六建设工程有限公司
国家开发银行海南分行
海南动网先锋网络科技有限公司
海南矿业股份有限公司
海南创基房地产开发有限公司

海口与酷秀签署协议 共推“互联网+旅游” 融合式发展

本报海口6月3日讯（记者许春媚 通讯员钟礼元）今天下午，海口市旅游发展委员会与海南酷秀旅游开发有限公司签订了《海口旅游“互联网+”融合发展合作协议》，约定在信息化项目合作、营销推广、产品消费及诚信政府建设等10个领域展开深度合作，推进海口“互联网+旅游”产业的融合式发展。

按照协议，未来的3年时间里，海口旅游委将与酷秀在旅游宣传推广、旅游数据信息化建设、服务应用平台的构建、海口旅游咨询服务中心的运营维护、海口假日旅游产品的保障、节庆活动策划营销、旅游人才的培训、区域旅游合作、旅游国际交流、旅游诚信平台建设等10个领域展开合作。

记者注意到，此次签订的合作协议中海口与酷秀在“互联网+旅游”产业上的合作不但全面而且深入。比如在服务应用平台方面，双方将共同合作建立“互联网+旅游”服务应用平台，为政府、景区、旅游服务单位、人岛游客提供一站式“互联网+旅游”解决方案，实现网上预定、移动支付、电子票入园、景区地图导航、自助式导游等功能，建立诚信旅游及旅游投诉系统，给游客高效、优质、个性化服务。

在海口假日旅游产品开发方面，双方将共同开拓海口假日“互联网+旅游产品”常态合作，建设打通“海口各港口自驾车网络售票平台”、“海汽网络售票平台”等项目，提升合作，打造海口“互联网+旅游”假日保障新模式；在旅游国际交流上，海口市旅游委将与酷秀合作建设旅游官方外语网站，并与周边区域国家在旅游项目、旅游营销、旅游管理及人才培训等方面进行交流与商务合作。

海口市旅游委相关负责人认为，这一协议的签订，将推进“互联网+旅游”产业发展环境的优化，促进海口旅游产业、旅游消费升级及旅游经济转型。

海口秀英举办永兴荔枝大比拼活动 互联网+发展模式效果凸显 优质电商为种植户“站台助攻”

本报海口6月3日讯（记者许春媚 特约记者吴彭保 通讯员陈创森）今天上午，由海口市秀英区政府主办的2015年永兴荔枝大比拼活动在永兴镇博昌村举行。秀英区近年来大力推动的“互联网+农产品销售”发展模式效果凸显，淘宝、京东、易买商城等国内优质电商的海南区负责人纷纷到场为参赛种植户“站台助攻”，最后经过角逐，来自永兴镇博昌村的种植户王照才获得“2015年永兴荔枝大王”称号。

“我的荔枝不是最大的也不是最甜的，但想拼的是销售冠军。”1号竞选者黄时京是永兴镇罗京村委会黄里村村民、永茂路种养专业合作社负责人，他在陈述竞选理由时说。今年3月份，为了扩大荔枝销路，黄时京开始“触网”，在淘宝网上预售火山荔枝。

“效果好得很。”从台上走下来后，黄时京自豪地告诉记者，通过互联网他不仅将合作社所生产的3万多斤荔枝销售一空，还收购了其他合作社的荔枝帮助销售，至今已已售出荔枝4万多斤，“刚上市时我的荔枝在淘宝网上最贵售价包邮达到每斤68元，最便宜的时候每斤也有18元。互联网销售相比传统渠道的市场销售，受后期市场价格下跌影响比较小。”

淘宝海南馆副总经理欧文说，仅去年5月淘宝开展的“挑食物”活动中，5斤装的永兴荔枝就销售了5万份。如今通过顺风生鲜速运，深受消费者喜爱的永兴优质荔枝可以便捷快速地销售到全国各地。秀英区相关负责人告诉记者，为了助推“互联网+农业”产业的发展，近年来秀英区共举办了8期基层干部电子商务实用技术系列培训班，培养了一批掌握现代电子商务知识的干部队伍。同时，秀英区对农业科技信息员、农产品检测员、社区网格员、村干部、村（居）干部和有意愿从事电商发展的村（居）民等1000多人进行免费业务培训，通过电子商务理念、实操技能的培训，打造出了一支电子商务人才梯队。此外，秀英区还积极商洽，通过淘宝网、京东网、微信、电子农务网、农博网等互联网平台推介农产品，拓宽了特色果蔬销售渠道。

五指山毛道乡山竹采摘上市 “水果皇后”枝头俏

本报五指山6月3日电（记者易建阳 通讯员余羊羊）“山竹刚上市，量还不大会，我们3天摘一次，一些酒店、企业在果园内就买走了。”近日，五指山四通山竹果产销专业合作社相关负责人陈龙飞告诉记者，要到8月份果园的山竹才大批量上市。

在毛道乡四通山竹基地，山竹果树遍布几个山坡，有的山竹果已经成熟，颜色变红或变黑，有的还在开花。“山竹在没有成熟前是青色的，当果实变成粉红色就可以采摘了，再放几天，外壳变软，就可食用了。”陈龙飞告诉记者。

“这里350亩果园共有4000多株山竹果树，按照目前的挂果情况来看，平均每棵树产量至少在30斤以上，总产量应该超过12万斤。”陈龙飞说，他们的山竹价格卖得很好，每斤在25元到30元。

“五指山市目前有山竹种植面积一千亩左右，五指山市昼夜温差大，加上农户施有机肥，山竹果口感好，滑润清甜。”五指山市毛道乡科技副乡长陈华锋说。

由于五指山的山竹挂果期比进口山竹稍晚，错开泰国、越南等东南亚国家的山竹果上市高峰，因此市场前景十分看好。五指山市科工局把四通山竹基地作为示范基地向全市推广，引导更多的农民种植，山竹种植也将成为五指山市农民增收的一个新亮点。

