

光伏蔬菜大棚并网发电，新果菜市场无现金结算，电子商务初现端倪——

农业升级看稻田

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 郭全江

稻田无稻，却有不少响当当的农业品牌——拥有“中国香瓜第一镇”的美称：“桂河”芹菜、“寿光鸡”是国家地理标志产品；“王婆”香瓜和“燎原”蔬菜获得山东省著名商标。

在原有品牌基础上，挖掘优势产业资源，不断创新模式，稻田镇走出了一条现代农业的转型升级之路。光伏蔬菜大棚项目实现并网发电，单位土地面积效益大大增加；新建的现代物流市场，让稻田果菜更迅捷地销往全国各地；推出“宅配送”等服务，电子商务也初现端倪。

光伏大棚，种菜发电两不误

张营前村华天光伏农业示范园内，一个个大棚顶上装着太阳能板发电，大棚里面种着蔬菜。

“蔬菜大棚和光伏太阳能结合，土地单位面积效益大大增加。”潍坊华天新能源集团副总经理赵东海介绍，“我们算过，每个光伏太阳能大棚安装414块太阳能板，一年能发电12万度，再加上种菜的收入，一个1000平方米的大棚，扣除人工和维修成本等，种菜和发电这两项一年净利润在17万元左右。”

赵东海称，光伏大棚充分利用太阳能，在产出蔬菜、输出电能的同时，还没有污染。如果寿光的80万亩大棚全部改造为光伏大棚，年发电量可达424亿度。如果光伏大棚能在全国推广，中国农业将进入“生态”时代。

2013年11月8日，华天光伏蔬菜大棚一期1兆瓦示范项目在稻田镇正式并网发电，预计每年可发电159万度，售电利润180万元。蔬菜种植、观光、采摘每年可实现利润140万元。与此同时，项目可年减少二氧化碳排放量1378吨，年减少二氧化硫排放量9.5吨，具有良好的社会效益和经济效益。目前二期4兆瓦工程钢结构棚体也已完成，建成后可发电520万度。

华天获益的同时，也带动周边村民发展。华天大棚基地，从农户手中流转而来，统一建成后，再租给种植户。

张营前村的李兴周将自家4亩地流转后，每年可获得相当于2200公斤小麦的租金。他在华天承包了3个棚，和媳妇忙活一年，纯收入约12万元。

“光伏大棚是钢结构大棚，抗自然灾害能力强。”李兴周说，“这样的棚，刮风下雨不担心了。以前雨雪天，就得出来看着。”

小甜瓜成就大市场

“从2012年9月启用至2013年9月，新市场

瓜菜年交易量为3亿公斤，交易额达10亿元。”寿光果菜批发市场有限公司总经理韩家昌告诉记者，相比之前的老市场，现在年交易额增加了2亿元。

原来的田马甜瓜批发市场始建于上世纪90年代，当时占地50亩，后经过两次扩建后，达到100亩。2000年3月，田马(后并于稻田)被中国农学会特产专业委员会命名为“中国香瓜第一镇”。2001年3月，“王婆”牌香瓜无形资产被有关机构评估为3.3亿元。在田马香瓜的带动下，该市场逐步发展为寿光最大的以甜瓜为主的瓜果专业市场。

然而随着交易规模的膨胀，原有的交易场地、交易手段和粗放的管理模式已不能适应进一步发展的需要。稻田镇先后规划建设了9个大型农产品物流项目。稻田蔬菜市场一期项目改造后，建成占地11000平方米的交易大厅，300多业户搬入新市场经营。占地200亩的田马果菜市场一期工程2012年8月投入运营后，崔宝杰及时进驻，“自从进了新市场，再也没有拖欠过款。钱都是在卡里打，不用现金结算，安全又方便。”

韩家昌称：“这是新市场实行电子结算带

来的好处。统一管理，统一称重，统一结算，统一收费。”

与此同时，投资2.8亿元、占地200亩的田马电子交易市场项目主体框架基本完成。这个市场将于2014年5月建成，涵盖果菜现货交易、现货拍卖交易和蔬菜种权交易三大功能，将成为综合性的电子商务平台和食品交易展示中心。

蔬菜销售向电子商务升级

2013年12月20日，青岛市南区的高女士登陆寿光田马果菜公司网站，订购了一个“2人半年绿色蔬菜套餐”。第二天，她就收到了新鲜的蔬菜。“点击鼠标，送菜上门，以后吃寿光菜更方便了。”高女士在网上留言说。

2012年10月，田马公司电子商务平台开始运营后，推出了“宅配送”服务，实现了新鲜蔬菜从农场到餐桌“点对点”的配送。目前，覆盖范围扩展至潍坊、济南、青岛以及北京、沈阳等地。

“现在网上销售年交易额达300多万



光伏蔬菜大棚里，彩椒长得郁郁葱葱。

农民上楼，生活更上一层楼

——孙家集街道社区建设扫描



营子村村民张功然在新楼房里弹月琴。

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 王艳

“要啥有啥，舒适干净，没想到能住上这样的好房子。花点钱也值。”69岁的寿光孙家集街道营子村村民张功然，住在营子小区7号楼140多平方米房子里，“住上楼，可以说，生活上上了一层楼。”

2013年，孙家集街道抓住土地总体规划进行修编和土地挂钩试点的机遇，规划建设三元朱、营子、马疃、胡营等10个社区，许多像张功然一样的农民，过上了“城里人的生活”。

寻找“最大公约数”

让农民上楼是个好事，但办好并不容易。“扒了老房子，新房子能盖起来吗？”听说要建社区，营子村的张孟然一开始很犹豫。

农村社区是个新事物，群众有个接受度和思想转变的过程。如何打消百姓顾虑？孙家集街道党工委书记范福民说：“群众意愿是推进工作的动力。充分依靠群众，放手发动群众，凝聚群众真知，从而寻找社区建设的‘最大公约数’。”

取得村民认同，是社区建设的前提。周家村党支部书记张永福说：“准备建社区时，先后召开村两委委员会议、党员大会、村民议事会等征求意见，90%以上同意再办。”在充分

沟通下，周家村98.1%的村民签订了拆迁同意书。

后胡营村靠近城区，交通便利，地理位置优越。该村想开发楼房，多次召开党员会和村民议事会，最后全票通过。

张功然说：“只要公平公正公开，啥事都透明了，大家就能接受。”

对于跟群众利益关系重大的房屋评估问题，各村通过街道聘请有资质的专业评估公司对群众资产进行评估，最大限度地保护被拆迁群众的合法利益。在评估报告中，从门、地、砖、窗户，到隔断、墙裙、地脚线等，每一项的规格、型号、数量、单价、评估值都标得一清二楚。每次报告出来，先让群众过目，看有没有遗漏的项目和问题。

一切数据都摆在明处，每家每户心里都有本“明白账”。张孟然说：“谁家补偿多少，标准计算得怎样都清清楚楚。一把尺子量事，及时兑现补偿，我没啥说的。”

质量好才是真的好

2013年12月24日上午，周家社区8栋楼的建设已接近尾声，正在进行道路硬化和小区环境整理等工作。部分心急的村民已经开始了室内装修。家具经销商瞄准乔迁新居的机会，将沙发、桌椅等摆在楼前空地上，正在推销。

“最近一段时间，不少村民天天来看，都盼着快点入住。”村民马俊之对记者说。

马俊之曾干过建筑，懂工程，是村里派驻工地的5个监督员之一。他们天天靠在工地上，晚上轮流值班，紧盯着施工方。“质量问题决不能出漏子，否则无法向老少爷们交待。”马俊之说，有一次，他发现一个钢筋柱浇筑完毕打开模板后有空隙，当场罚施工单位300元，并责令推倒重来。

孙家集街道专门成立了社区建设管理办公室，在每个社区组建了指挥部，安排经验丰富的领导包靠，吃住在工地，督促调度。

“发现问题，立即整改，绝不留后遗症。”范福民表示。

“石子、沙子、砖头的质量，钢筋的达标率，都有寿光市质量监督局监测、化验。我们找的建筑公司，是在参观考察时找的大建筑公司，质量上有保证。”周家村党支部书记张永福说。

对建设时机基本成熟、准备开工的社区，孙家集街道组织搞好招投标，由社区办牵头，邀请司法所、经管站、城建办等部门监督，党员群众代表列席，现场公布开标结果和中标单位，杜绝了暗箱操作现象发生。

楼好建，社区服务更关键

走进三元朱新村，如同走进城市的高档小区。100多栋连体别墅、8栋公寓楼排列有序，道路全部硬化、绿化，干净整洁。村中敬老院、幼儿园、超市一应俱全，并配有1280平方米的街心花坛广场。村里还给每家每户都安装了太阳能和净水器。

韩晓静是三元朱村的解说员，住在村里2011年建的二期公寓楼。“我们选的是‘130+60’的和谐房，和老人对门，但阳台相通，分户不分家。这样，我们有自己的空间，老人也可以照顾孩子。”韩晓静说。

已经搬进营子社区新楼房一年的张孟然处

处感受到社区生活的便利：“比老平房强多了，取暖、喝水都不一样了。以前村里定时供水，有时还喝不上，现在24小时供水。”

张孟然和老伴住在69平方米的老年房。吃了晚饭，他就去打乒乓球，“社区里活动手脚的器械全部有了”。而小区正在建设的老年活动中心，则让喜欢吹拉弹唱的张功然充满期待。

随着社区建设逐渐推进，孙家集一些配套设施正在完善。街区商业综合体正在拔地而起，戴威花卉交易中心、胡营路口渠化岛、小游园正在动工。胡营村3层楼的幼儿园和三元朱的青少年德育宫已经建好，不久即可投入使用。同时，孙家集街道还对孙集一中、大李、营子两处小学扩建改造，对21处村级卫生所达标改造，维修16公里多年破损的镇村道路等。

据范福民介绍，目前孙家集已完成或新铺开10个集中居住区，总建筑面积达27.5万平方米。2014年，弥河西岸的马疃片区将朝着“高档休闲居住、文化旅游一条龙”目标迈进，沿河的鲍楼、钓鱼台、堤里等村也将陆续改造。



三元朱新村村民在健身。

拒淀湖入围 国家3A级旅游景区

□孙明 刘瑞全 报道

本报寿光讯 日前，省旅游局公布了我省新一批国家3A级旅游景区入围名单，中国·水上王城拒淀湖景区成功入选。至此，寿光市已拥有省级旅游度假区1处，全省首批省级生态旅游示范区1处，国家2A级以上旅游景区9家，其中4A级旅游景区3家、3A级旅游景区4家、2A级旅游景区2家。

拒淀湖风景区突出原生态特色，扩建拒淀湖广场，新建汉文化公园、湿地文化长廊等项目，在挖掘利用地域传统文化资源的基础上，充分融入现代文化元素，集中再现以生态休闲、汉武文化、湿地文化为主体的湿地大氧吧，形成了独具特色的水生态文化旅游品牌。自2013年7月至今，共接待游客约30万人次。

双王城入选全国

“美丽乡村”创建试点

□石如宽 王兵 孙明 报道

本报寿光讯 近期，农业部下发《关于公布“美丽乡村”创建试点名单的通知》，双王城生态经济区榜上有名。此次创建试点全国共99个乡镇入围，潍坊市仅双王城一家。

据悉，今后农业部将加大项目资源整合力度，优先向“美丽乡村”创建试点乡村倾斜，为“美丽乡村”建设提供强有力的项目支撑。

今年以来，双王城生态经济区围绕“美丽乡村”创建，大搞村庄绿化和环境整治，启动了卧铺老镇区、牛头社区改造提升工程。目前，卧铺沿街商贸楼一期工程已完成主体施工。

桂河芹菜获中国国际农产品交易会金奖

□吴庆辉 刘瑞全 报道

本报寿光讯 近日，寿光市七彩庄园基地桂河芹菜获得第十一届中国国际农产品交易会参展产品金奖，这是桂河芹菜继获得农产品地理标志产品和国家地理标志证明商标后的又一项国家级荣誉。

近年来，寿光大力推进蔬菜生产规模化、标准化，蔬菜产业品牌化、国际化，保证蔬菜产出高效，产品安全。截至目前，寿光的蔬菜品牌发展到120多个，有17个产品被评为国家地理标志产品，有552个产品被认定为“三品”产品，为农民赢得了良好的经济效益。

寿光防水装备技术

应用研究所揭牌

□石如宽 王亮 王朋 报道

本报寿光讯 近日，中国建材科研总院防水研究院(寿光)防水装备应用技术研究所寿光市台头镇正式揭牌成立。同时，国家建材行业特有工种职业技能培训鉴定040站以及宏源防水、宇虹防水、汇源建材、正大防水等4个应用技术中心挂牌成立。

近年来，寿光针对质量提升、科技创新、环境保护等制约产业发展的瓶颈，积极牵线搭桥，搭建产业提升平台。防水装备技术应用研究所将发挥中国建材总院防水研究院、技术创新战略联盟等科研院所的人才优势、技术优势，强化技术指导、培训交流、成果推广，全面解决产品质量、环保技术、产品研发和节能减排等难题，推动防水产业向更高层次、更深领域转型升级。

上口盆栽蔬菜 卖出花价钱

□记者 吴庆辉 报道

本报寿光讯 2013年12月25日，在上口镇贾王南召村山东东润农业发展有限公司院内，工作人员正忙着将一盆盆种在花盆里的蔬菜搬到货车上。

盆栽蔬菜是上口镇今年重点扶持的特色农业项目之一。近年来，上口镇积极引导农业走高产、优质、高效之路，通过发展股份制合作社、扶持盆栽蔬菜、帮助园区培育稀有品种等方式，促进农业转型升级。

“这些盆栽蔬菜不单具有食用价值，还可以供消费者观赏，推向市场后销路很好，一天最多能售出2000多盆，预计全年销量能达到30万盆。”东润公司总经理刘俊说，2013年6月公司成立寿光圣烨蔬菜专业合作社，开始专门生产盆栽蔬菜。

据介绍，东润公司主要生产马塌菜、京水菜、小油菜等20多个蔬菜品种，除销往省内的东营、淄博、济南等城市外，还与河北、陕西、内蒙古等地客户建立了长期合作关系。

“盆栽蔬菜对我们来说是一个新事物，打算把这项技术引到我们基地去，和上口镇菜农一起开辟北京、天津的盆栽蔬菜市场。”河北客商孔艳杰说。

盆栽蔬菜投入市场后供不应求，这让刘俊对盆栽蔬菜的未来充满信心。在刘俊和技术人员的努力下，盆栽蔬菜的种植技术日臻成熟。

“盆栽蔬菜利用基质栽培技术，使用草炭土培育幼苗，减少了传统土壤栽培的‘土传病害’。整个过程中不使用化肥，不使用农药，保证了蔬菜的绿色无公害。”东润公司技术员袁汉东介绍说，盆栽蔬菜生长快，买回去也很容易管理。

“公司目前月产盆栽蔬菜2万盆，每盆批发价约15元，是普通大棚蔬菜市场价的三倍以上。可以说，蔬菜卖出了花的价钱。”刘俊说，公司还有43个高温棚、5000平方米的智能棚和2000平方米的育苗棚。加起来，一年销售能到1000多万元。