



责任编辑:王光磊 张迎春
电话:3186761

滨州国家海洋减灾先导区建设系列报道(二)

海洋防灾减灾综合业务数据库完成招标



滨州日报/滨州网讯(记者 张康 通讯员 王晓 报道)近日,在我市全面完成先导区基础数据普查工作基础上,滨州市海洋与渔业局开始着手对普查成果

进行开发应用,对滨州市海洋防灾减灾综合业务数据库开发项目进行了公开招标。最终,广东蓝图信息技术有限公司成为项目中标方。

据悉,此项目建设内容主要是数据库的建设和数据库间的接口开发工作。具体包括基础地理数据库建库和减灾业务数据库建库,可实现相应数据格式的统一和多源数据的储存和管理。同时,对海岸线、水深、DEM(用一组有序数值阵列形式表示地面高程的一种实体地面模型)、遥感影像等基础

地理服务接口和滨州市土地利用、典型承灾体、海堤、避灾点、敏感资源、风险源、人口分布等减灾业务服务接口进行软件开发。

据了解,由于项目数据格式与来源口径众多,系统将其进行标准化空间矢量化处理(用直线和曲线来描述图形,通过数学公式计算获得)、镶嵌、匀色等一系列处理,并统一入库,进行符号化和制图,从而形成各种专题的数据成果再进行发布和应用。另外,通过数据库接口开发,将可实现滨州市海洋防

灾减灾综合业务数据库与滨州市海洋防灾减灾综合管理系统对接。

此项目是滨州市海洋防灾减灾综合管理系统的基础,将基于“一张图”框架及结构进行展示,为整个系统提供数据支撑,使其有效运行,为海洋防灾减灾工作科学辅助决策,进一步加强海洋灾害的全过程管理。项目建设周期5个月,3个月内完成系统开发并开始上线试运行。

6000亩大棚冬枣丰产丰收 下河乡枣农今年收入突破3600万元

滨州日报/滨州网沾化讯(通讯员 王新刚 林源 报道)近日,笔者在沾化区下河乡青城村大棚冬枣园里看到,枣树上基本没有了枣,被冬枣压弯的树枝像是完成了使命,变得挺拔起来。据该乡冬枣办主任初泽星介绍,今年6000亩冬枣大棚结果600万公斤,平均每公斤6元,枣农收入3600余万元。

近年来,下河乡立足地处黄河故道的区位优势,引导群众发展大棚冬枣等特色林果产业,发展起以青城村、东张村、庞家村为中心的大棚冬枣种植专业村,群众收入逐年增加。

在鼓励群众发展大棚冬枣的同时,下河乡做好技术指导和培训,定期邀请区冬枣办专家到田间地头讲解大棚冬枣管理技术,帮助

联系购买建大棚用的棚膜、竹竿等物品。为了让枣农喝上黄河水,下河乡每年投资七八百万元实施水利工程疏浚沟渠,投资300万元修建的三兴村扬水站让中西管区10几个村受益。实施高标准农田项目和农业开发项目,把柏油路修到冬枣园里,枣农采摘方便了,前来旅游采摘的游客也多了。

部分人富了不算富,群众都富了才算富。下河乡还积极帮助建档立卡贫困户因地制宜发展大棚冬枣,使他们不但脱了贫,还成为“传帮带”的技术能手。“大棚冬枣是我们的支柱产业、富民产业、特色产业,我们不但要壮大种植规模,更要做大做强,使大棚冬枣成为群众增收的‘摇钱树’。”下河乡乡长王敏说。

药菊开出富裕路

立冬时节,寒风渐起,田间万物悄然凋零,而无棣县车王镇东屯村的药菊种植基地却是另一番景象。30余亩药菊傲然绽放,伴着淡淡的菊香,连章家庭农场的员工正忙着采收菊花。

无棣县车王镇东屯村村民吕连章,在省派“第一书记”引导下,在村南盐碱地上试种药菊喜获成功,引得各地客商纷纷来赏花抢购。今年药菊亩产鲜花1000公斤左右,每公斤价格在8元—10元之间,亩纯收入6000元以上。图为游客在药菊地里留影。(滨州日报/滨州网通讯员 高士东 刘连坤 摄影)



“订单中草药”助农增收



11月12日,在博兴县湖滨镇鲁王村,村民在收获中草药材“丹参”。鲁王村立足当地实际,把中草药材种植作为农业产业结构调整、助农增收的一项重要措施,大力发

展订单中草药种植,现已发展丹参、黄芩、羌活等中草药材300余亩。据了解,订单中草药种植效益是传统农业种植的两倍。(滨州日报/滨州网通讯员 陈彬 摄影)

冬枣树吃上“营养餐”



“长满冬枣时枣树枝繁叶茂,现在进入冬季,就需要给枣树施肥,因为抗病能力差、存活率低,而施肥可以补充营养。”沾化区下洼镇西孙村种枣能手孙观朋说。

及时施肥可以给枣树补充能量,提高枣树抗寒、抗冻、抗病能

力。短枝冬枣之所以难管理,就是因为抗病能力差、存活率低,而施肥可以减少短枝损伤率,提高存活率,确保来年丰产丰收。(滨州日报/滨州网记者 张康 通讯员 蒲怡萱 摄影)

以市场销售趋势倒逼种植模式改进

沾化冬枣加快向品质跃升新时代迈进

滨州日报/滨州网讯(记者 张康 通讯员 张再胜 李文文 报道)如今,沾化冬枣采摘、销售都渐入尾声,有的能够卖出百元一斤的“天价”,有的2元钱一斤仍无人问津,那么到底优质冬枣是怎么种出来的?

在冬枣专家姜玉祥看来,原有种枣、卖枣模式已经无法跟上冬枣产业的

发展步伐。就今年看来,必须要用销售来引领种植,才能促进冬枣产业的再进步。每次交易完成,姜玉祥都会把每一个客户的信息保存下来并进行回访,从反馈中研究把握客户需求和市场方向。在姜玉祥家中可以看到,客厅里除了满满的奖杯、证书,最引人注目的还是那厚厚一摞写了十几年的“种枣日记”。

姜玉祥的枣园里用的是粘虫板和诱虫罐,不用农药,不用激素,让客户能吃到放心的绿色有机冬枣。据悉,姜玉祥一共有15亩枣园,全部按照每亩小于110株的标准进行疏密间伐。亩产在1500至2000斤之间,平均可以卖到8元钱一斤,产量虽然低了,高质量却让收入得到了保障。

今年以来,下洼镇以推进“新六产”

为目标,创新开展“沾化冬枣供给侧改革,下洼在行动”系列活动,推动冬枣产业转型升级。“只有真正转变种植方式,加强优质供给,冬枣才能卖出好价钱,老百姓才能感受到切实的利益。消费者对鲜果品质的要求不断提高,预示着冬枣产业以市场价格倒逼种植模式改进的新时代已经到来。”该镇党委书记郭良说。

“齐鲁乡村之星”李灵龙

从苗木经纪人到行业发展顶梁柱

滨州日报/滨州网记者 张康 通讯员 马耀辉 王楠

“齐鲁乡村之星”是山东省给予职业农民的最高荣誉。今年我市有7人荣获此称号,创历史新高,其中1989年出生的李灵龙是这7位中年龄最小的一位。

从北京辞职,回乡做起苗木网络销售

李灵龙出生于惠民县皂户李镇。2006年毕业后,他被分配到北京一家公司从事打字工作,枯燥的工作内容、较低的薪资待遇和公司地段偏僻带来的信息阻塞,让对未来充满憧憬的李灵龙十分压抑。

提到创业,他第一个想到的就是老家的树苗。“我就想能不能从树苗销售入手,用我学过的网络知识,帮助大家在网上销售树苗,同时也达到创业的目的。”

李灵龙将想法告诉了家人,家人的反对在他的预料之中。“他们没有接触过网络,觉得不靠谱,我能做的就是慢慢跟他们沟通,同时做出点成绩来证明自己。”带着沉重的压力,他开始了苗木销售经纪人的旅程。

2008年下半年,李灵龙开始在网上发布苗木销售信息,并逐步通过报纸、电台等渠道加大宣传力度,慢慢建立起皂户李镇苗木销售网络。“我们不缺好的苗木,缺的只是一个完整的销售途径,散卖终究收益有限,必须跟上国家政策导向,跟上市场需求。”2008到2010年期间,他把目标瞄准了北上广,不但顺利打开了市场,还得到了政府农林部门的重视和支持。

发展林下经济,破解资金周转难题



李灵龙在展示公司产品

2010年,他牵头与两位朋友一起成立了山东宏邦景观苗木销售有限公司。为避免出现苗木质量参差不齐等问题,他们流转土地3000亩建设了高标准苗圃基地,准备从“收销”扩展到“产销”,然而高质量苗木的培育是需要时间的,这让他们的资金周转面临巨大考验。

为缓解这一问题,李灵龙和朋友们在全国各地考察,终于找到了解决办法——发展林下经济。“我们的苗木主要以白蜡为主,这种树苗比较喜欢湿润的环境,黑木耳的生长正好适合这个环境,再加上苗木修剪下的碎料可以成为培育黑木耳的材料,这样成本上又节省了很多。”木耳的种植很成功,销路也很好。在此基础上,他又开发出干木耳、速食木耳等产品,资金问题迎刃而解。

成立合作社,带领乡亲奔小康

公司发展顺利,李灵龙开始思考如何带领乡亲一起富起来。2013年,他担任了山东省惠民县前李苗木种植专业合作社理事长,带领平均年龄仅28岁的200名社员组成了一支年轻的苗木营销团队。合作社以繁育推广优良花卉、苗木为突破口,采取“合作社+基地+农户+市场”经营模式,带动了一方百姓致富奔小康。

2017年3月,李灵龙的公司更名为惠民县弘邦农业科技有限公司。几年的时间里,李灵龙掌握了白蜡、国槐、榆树、柳树、刺槐、柽柳等多种树木的管理种植技术,也通过合作社经营摸索实

践,形成了前李合作社独特、行之有效的经营模式。即合作社无偿提供种苗、管理技术,分片承包给社员,按要求进行种植和田间管理的苗木在质量上得到了保障,按比例分成让社员们在收入上得到了保障。流转土地后,再聘用收入较低的土地所有人进行田间管理,不但有效解决了村民的收入问题,还达到了精准扶贫的目的。

仅2016年,合作社种植绿化苗木就达2000万株,实现销售收入2.3亿元。2013年以来,通过土地流转返租倒包等形式,带动千余农民增加收入,产值从年1000元/亩提高到了年5000元/亩。

建设现代农业产业园,提升苗木产业品质、模式和档次

现在,公司以及合作社已经实现了苗木品种多样化并不断提档升级,采用了移植成活率高的高端容器苗新型培养方式,同时加强了花卉苗木的外观造型创新设计,并嫁接上了物联网。

今年,李灵龙流转土地2500亩规划建设弘邦现代农业产业园。项目建成后,将成为鲁北地区最大的环渤海绿色生态环保农业产业园,这也将大大改善惠民乃至山东区域的苗木产业的品质、模式和档次,有着显著的经济、社会和生态效益。另外,园区内的苗木都将加注二维码标识接受客户和大众的监督。

在林下经济方面,他介绍,下一步还将做大林下循环经济,利用苗木枝丫材等下脚料加工成菌棒种植木耳,菌棒用完后作为容器苗肥料,形成“林生草—草养禽—禽粪为苗木提供养料”的良性循环模式。

以前送货上门去卖 如今游客下村来买 黛溪建设美丽乡村 带火特色农业旅游



资料图

滨州日报/滨州网邹平讯(通讯员 陈振 马瑶 报道)乡村美不美,既要看“颜值”,更要看“内涵”。近年来,邹平县黛溪街道立足产业、区位优势,把美丽乡村建设作为统筹城乡发展的重要抓手,与产业发展、农民增收和民生改善紧密结合,大力推进农旅融合,着力改善农村环境。

据了解,按照美丽乡村建设规划,黛溪街道对张高、成五、聚和三村进行试点打造,完成了对试点村庄的硬化、亮化、美化、净化的改造提升。借助农村人居环境综合整治行动,街道投资360多万元,对城西社区的韩坊、十里铺、聚和、成五等六村进行连片打造,配套完善村内基础设施,整治村内生活环境,村容村貌有了较大提升,切实打造了一条城西美丽乡村观摩带。

美丽乡村建设助推了当地特色旅游的发展。黛溪街道张高村面对旺盛的旅游市场,充分发挥有水杏种植传统的优势,结合美丽乡村建设,积极建设配套设施,游客接待中心、杏花广场、停车场、商业街、特色民宿、山神庙、柳泉井等一大批工程陆续开工建设。同时,打造水杏休闲采摘品牌,连续举办三届杏花节及水杏采摘节,不仅使村民收入增加,也带动了集体收入的增长。张高村村民王庆生介绍,以前是把杏送到人家门口卖,也就八九毛钱一斤。现在通过提升,借助乡村旅游,游客到家门口来买,价格还比原先高了两三倍。

下一步,黛溪街道将继续在美丽乡村建设上下功夫,在发展无公害、绿色、有机农业上做文章,不断提高农产品供给质量,与休闲采摘相结合打造特色品牌,全面提升农业综合效益。