

推广冬暖式蔬菜大棚



王伯祥(前)在寿光蔬菜批发市场调研。



王伯祥(右)在大棚内同农民交谈。

召开座谈会成立研究所 蔬菜生产插上科学翅膀

一天，王伯祥在批阅30多封人民来信，有一封是县农业局技术干部朱振华写的。

朱振华人称“棉花专家”，对全县棉花生产做出了重大贡献。信的主要内容是建议县委重视蔬菜科技问题。他在信中写道：“现在蔬菜批发市场培育起来了，蔬菜大棚也建起来了，干部群众非常高兴，下一步蔬菜要继续发展，关键在科技，县委要在科技上下功夫，依靠科技把蔬菜发展再推向新的高潮。”王伯祥当即批复：“朱振华同志的建议很好。请县科委牵头，找几位研究蔬菜的专家，朱振华同志务必参加，在县科委召开一次座谈会，专门研究蔬菜科技问题。”

三天后，王伯祥在县科委召开了蔬菜科技座谈会，会议定了三条意见：一是成立蔬菜研究所，进行蔬菜经济战略研究，研究开发蔬菜新品种、新技术；研究无公害蔬菜和技术情报信息等。二是召开一次蔬菜科技大会，范围要大一些，除了各级领导骨干参加会议之外，吸收部分科技带头人参加，部署全县掀起一个学科技、用科技的热潮，造成依靠科技致富的浓厚氛围。三是号召所有干部和群众，利用一切关系，与全省、全国乃至国际的大专院校、科研单位挂钩协作，把当今国内外的先进技术和品种引到寿光来，使我们的蔬菜生产再上新的台阶。

半月之后，全县召开了1200人参加的蔬菜科技大会。半年之后成立了蔬菜研究所，并和全省、全国的12处农业大学和13个科研单位挂钩协作。

寿光县蔬菜研究所刚刚成立，就在全县推广了一项韭菜强控早盖技术，这项技术推广得最早、最好、面积最大的就是寿光城西文家乡，3万亩耕地，在研究所的指导下，韭菜面积达到了2.5万亩，号称文家万亩韭菜方，成方连片，一望无际。一年四季都有产品上市，销往国内京、津、沪、江苏及东北地区，远销日本、韩国，在历届蔬菜博览会上获金奖。

赵庙乡西庞村党支部书记张福华，利用亲戚关系，请来了山东农业大学教授、省菜果研究所所长张立平，引进了伊丽莎白洋香瓜。张立平为全村上技术课，逐个棚进行技术指导，全村洋香瓜大棚很快发展到320亩，第二年发展到了1200亩。因为张立平老家是田马乡殷家村，他又帮助该村发展洋香瓜，不到三年的时间，该村百分之九十的土地变成了洋香瓜大棚。田马、赵庙两个乡合并为田马镇后，全镇在两个村的带动下，这种大棚发展到3.5万多亩。一个一亩地的大棚年收入都在1.5万元到2万元，田马镇被中国农民会命名为“中国香瓜第一镇”。在县委的指导下，他们建立了洋香瓜专业批发市场，该市场占地200亩，年交易量5亿多斤，交易额达15亿元。上海新世纪投资评估有限公司曾对田马镇的“王婆”牌香瓜品牌进行调查评估，其无形资产可达3.3261亿元。

一年之后，有15处乡镇的120多人从大专院校和科研单位引进了新品种和新技术153项。一个品种富了一个乡，一项技术富了一大片，诸如此类的事例不胜枚举，在王伯祥的带领下，寿光的蔬菜生产插上了科技的翅膀，在绿色革命的大舞台上翱翔。

破天荒重奖 留住冬暖大棚的技术人才

要大面积推广蔬菜大棚，就要改变传统的种植方式，当时的农民一无技术二无资金，抗风险能力弱，从1989年1月到10月，王伯祥亲任总指挥，先后在三元朱村召开了五次全县领导骨干参加的座谈会，解决了大棚生产的突出难题。农民缺少资金，他亲自协调贷款，出台政策给予补贴；为保证种菜用地用水，要求乡村统一调整土地，组

织专业队打井，在寿光打响了一场农业产业革命的战斗。

为留住技术专家，王伯祥主持召开县委常委，专门研究对韩永山的奖励措施：聘请他担任县蔬菜办公室顾问；晋升他为农艺师；推荐他当潍坊市劳模；奖励现金8万元，奖励120平方米的住房一套；全家四口人农转非；为其配备专搞蔬菜生产的北京吉

普车一辆。

一时间社会上议论纷纷，大家认为这待遇太高了，但王乐义在招聘人才、尊重人才、重奖人才上态度坚决，一面做不同意见同志的工作，一面安排有关部门分头落实奖励。

1990年，韩永山和王乐义坐着配备的专车，跑遍寿光的大小村庄，具体指导建设冬暖式日光蔬菜大棚。

当年蔬菜大棚突破五千个 种菜技术传全国

“三元朱村成功建成了深冬不需要加温的冬暖日光大棚，结束了北方深冬不能生产蔬菜的历史，这是一个创举，它必将成为一场绿色的革命！”王伯祥到三元朱村深入调研，认为蔬菜大棚是富民强县的好技术，要求在全县推广。王乐义为难地说：“老少爷们嘱咐我，咱这个宝贝技术起码得捂三年。”赚了钱后，三元朱村有村民表示，想把种植技术“藏”起来，不能让别人学了去。

王伯祥上门找到了王乐义，“乐义啊，你当村支书，为村民致富努力；我当县委书记，为全县百姓着想，都是共产党员，咱俩的目标一致。”

1990年2月20日，王伯祥主持召开县委常委，专题研究推广冬暖式蔬菜大棚技术，成立全县推广冬暖式蔬菜大棚技术领导小组，三元朱村的冬暖式大棚获得成功，王伯祥立刻想在全县推广。他给大家算了一笔账：一个大棚一亩地，产黄瓜至少5000斤，春节时能卖到8元至10元钱一斤，一年平均下来少说3元一斤，一个棚就收入1.5万元，就是

个万元户。如果推开这项新技术，全县20多万农户不都是万元户吗？

县里成立了冬暖式大棚推广小组，聘请王乐义和韩永山做县委、县政府的技术顾问。为确保质量，王伯祥甘当助手：“搞大棚，各级领导要坚定不移，要有铁手腕，但不能盲目指挥，在这件事上，全县听我的，我听王乐义和韩师傅的！”

1990年5月的一天，王伯祥在三元朱村安排了第二次蔬菜大棚现场会，这时大棚里面的黄瓜已经收获完毕，全体乡镇干部和蔬菜大棚的带头人1000多人来到现场，学习17个大棚的成功经验。8个半月，一亩棚产黄瓜平均2.24万斤，卖到3.03万元，最少的棚收入2.07万元。

星星之火，可以燎原。在王伯祥的推动典型示范带动下，大家信心十足。在县城周围25个乡镇的500多个村庄，干部群众迅速投身到建造冬暖式大棚的热浪里，仅仅两个月的时间，高质量地建起了原计划的5031个大棚。当年户均种菜收入增加2万多元，全县大棚菜收入1.2亿元。蔬菜大棚成了寿光人的摇钱

树，寿光菜也扬名四海。

顺畅的流通市场和独有的大棚技术让寿光的蔬菜风生水起。这时候，王伯祥有了更远大的目标：把这项技术推向全国，解决全国冬季吃菜的难题。有些菜农不无担忧：“全国都产冬菜了，寿光的菜还好卖吗？”此时，王伯祥给大家一个这样的回答：“把大棚蔬菜扩大到全国，不但更多的人享受到这一成果，而且寿光就能借势成为买全国卖全国的集散地，这叫丢了小钱袋，捧个大钱袋。”

事实胜于雄辩。在这样的思路指引下，寿光的冬暖式大棚开始以不可阻挡之势席卷全国。1991年，寿光蔬菜大棚5.6万亩。这一年，河北省考察团在三元朱村参观后，向王乐义提出派技术员到河北去发展大棚蔬菜，三元朱村向省外派出了第一批8名技术员。紧接着，又向河南、江苏、安徽、山西派出一批批技术员，在全国各地传授冬暖大棚技术，不仅让寿光的蔬菜之花开遍了神州大地，而且让寿光蔬菜发展大合唱激昂五洲。