

# 城里人，到乡下旅游吧

——雏形已现的潍坊“观光农业”

文/本报记者 庄文石 片/本报记者 孙国祥

## 节会的绿色狂欢

5月13日，距离菜博会结束的日子已经不远，但是，寿光菜博园的各大展馆前面，仍然有不少市民排队等候入场。今年首次推出的蔬菜采摘园成为该届节会的最大亮点之一，这个总投资3000多万元，占地2公顷的采摘园区，游客只需花上20块钱，就可以进去随意采摘食用。

今年24岁的李亚特特意叫了两个姐姐和一个哥哥，四个人从衡水水开车来寿光看菜。在采摘园里，李亚拿着小剪刀一头钻进黄瓜地里，一边选瓜一边招呼着姐姐拿袋子装瓜，四个人在里面待了两个多小时，吃掉了几十根黄瓜。“我们那边农业也挺发达，但是没有这种农业模式”，李亚说，“这20块钱花得不冤”。

在其他的展厅里，无论是蔬菜的栽培技术，还是重达数百斤的瓜王，对于长期生活在钢筋水泥的都市游客来说，菜博园里的一切都显得很新鲜。从第一届菜博会以本地游客为主，到本届菜博会吸引到中外游客，绿色农业的魅力开始让人赞叹。

作为一届以农业观光为主的节会，今年的菜博会不出意外的收获颇丰，据主办方的初步统计，截至5月18日，入园参观的游客已经突破200万人次。而在过去的11届，菜博会的签约额累计达到678亿元，各类贸易额接近1000亿。

作为和绿博会同类型的观光农业，青州和昌邑市也先后立足自身特色打造了绿色观光农业，在每年的9月份，青州会开花博会，而在昌邑市也会上演一场苗木展销的绿色盛宴。目前，这些节会已经成为当地政府招商引资的重要渠道，也成为当地的旅游名片。

## 从农田到景点

过去的旅游，除去游览名山大川和名胜古迹，人们更多会选择去北京、上海等大城市，农村人到城里去，小城人去大都市曾经是旅游版图最重要的一环。但是如今随着城市生活节奏的加快，厌倦了钢筋水泥的城里人，开始寻求回归自然，住农家屋、吃农家饭，种农田成为一种新的旅游时尚。

在过去的一年里，一款叫做“开心农场”的网络游戏中城市玩家的内心需求，并在短短的时间里在全国掀起一场“全民种菜、偷菜”的热潮。在潍坊寒亭的郊区，有人开始把网上的“开心农场”搬进现实，把大片土地按照大小不一的面积分成小块，出租给城里人种



既没有三山五岳这样的名山大川，也缺少孔孟之乡的厚重人文，在山东这个旅游强省中，地处交通咽喉的潍坊，曾经在很长一段时期内只能眼睁睁地看着游客们过而不游，游而不往。在经过长时间地探索之后，潍坊旅游开始了艰难地“挖潜”之路，试图利用强大的农业基础，通过菜博会、花博会和绿博会等形式向公众展示一场场绿色狂欢。如今，从民间到政府，潍坊人开始意识到农田、农村里蕴藏的丰富资源，这或许能给潍坊旅游开辟一条新路。



菜，很快这种模式被众多城郊地区模仿，潍坊兴起了现实版的农场热。

在目前的“开心农场”中，由潍城区政府牵头，潍城区农业局、潍城区军埠口综合项目区党工委管委会共同打造的“秀水田园乡村俱乐部”成为领头羊，该俱乐部位于白浪河水库西岸，完全依照自然风貌打造，总投资达到2亿元，全部建成后将达到3000亩。

俱乐部的管理权属于一个叫秀水田园果蔬种植农民专业合作社的组织，这也是当前农业旅游的一种新趋势。合作社的理事长董云全介绍，自然园包括体验式开心农场、观光采摘区、有机蔬菜种植区、珍禽养殖区、昆虫养殖区、素质拓展区、骑马健身区、休闲垂钓区、森

林烧烤区、农家小厨房十大功能区，属纯天然原生态农业回归自然园，距潍坊市中心仅需20分钟车程，有着天然的吸引游客的优势。

19日下午，在秀水田园的农场上，奎文区的吕志远正在自己的园子里摘蒜苗，去年9月份，他以每年1200元的价格承包了农场二分土地，并种上了十几种蔬菜，从此之后，每隔两三天，他都会开车到这里照顾菜园子，每个周末，他还会把老父亲和妻子一块带来，体验农场的自然乐趣。

在吕志远看来，开心农场的乐趣不在于种菜吃菜，而在于劳动的过程，现在的城里人工作压力大，生活节奏快，找个周末到郊区，好好放松一下，是大多数城里人最好的休闲方式，呼吸新鲜空气，体验

农活的乐趣，要远远超过去KTV唱歌，去公园游玩。

如今，在潍坊周边，寒亭区有益民农业合作社，潍城区有秀水田园，坊子区有坊安田园，这些完成了由农田到景点转变的农场，正成为城里人周末休闲度假的首选之地。

潍坊的农业旅游也引起了山东省的重视，作为一种新型的旅游模式，潍坊和莱芜作为山东省仅有的两个农业合作社试点城市之一，成为这方面的典型。

## 转型需要魄力

在本届菜博会上，寿光市康辉旅行社在菜博园里专门开设了一个办公场所，承接各地游客在菜博会上的导游工作。据经理张玉国介绍，在菜博会期间，旅行社平均每天能够带4个团，每个团二三十人，在承接这个业务的五年当中，无论是团队数量还是旅游收入，都已每年20%的速度增长。

对于旅游资源并不发达的寿光来说，农业观光成为各大旅行社地接业务收入的主要来源，张玉国说，外地游客来寿光主要的旅游线路就是农业观光两日游，除去菜博园之外，还有三元朱村、物流园和临海生态观光园，这条线路的收入，占到了旅行社地接业务的80%。

但是，多年的导游经验告诉他，目前寿光的观光旅游，在菜博会之外的11个月，还不成熟，原因是到这里来看的游客多数是各地分管农业的镇领导、菜农和种子经营者，真正抱着旅游目的而来的城里人并不多。

在他看来，原因就在于城里人都喜欢体验式的农家生活，而目前寿光这方面做的还不够，能够满足市民体验式需求的采摘园只有两个，一个在菜博园，一个在临海生态博览园，其他地方还没有。他认为，由于农民害怕城里人到园子采摘会造成损坏，因此菜农门并不愿意开放自家的菜园，另一个原因是建立观光农业基地需要大量的土地，即使有充裕的资金，想一次性拿到这么多的土地也是很困难的事情。

“这种转型需要魄力，这么多年来，各乡镇都习惯了在农业产量方面下功夫，对于拿出农田搞旅游，不少基层政府还没有这个意识”，谈到目前正在流行的乡村体验式旅游，潍坊市旅游局规划科科长刘凤来这样认为。

在他看来，作为第三产业的旅游，收入要远远高于第一产业的农业，目前正在推行的农业合作社，就是要让农民以土地入股，不但农产品可以获得收入，作为股份的土

地还可以领到分红。

“一般的小米在市面上也就是卖到两三块钱一斤，但是在安丘辉渠镇，打出生态牌的小米就能卖到10元以上，这就是农业和旅游业的差距”，潍坊市旅游局分管乡村旅游的副局长邱兆水说，农业观光游的魅力就在于把农产品变成旅游产品，使农民的收入提高上去。

## 从民间到政府的努力

经过数年的发展，潍坊旅游收入在2010年达到248亿，在全省位列青岛、烟台、威海和泰安之后排名第五，已经基本上于自身经济实力持平，但是与排名第一的青岛相比，无论是从旅游人数和收入来，差距仍然较大。

在看到潍坊作为农业大市所蕴藏的重大机遇之后，潍坊市旅游局也开始把乡村旅游作为重点突破方向。4月底，潍坊市旅游局请来了北京达沃斯巅峰旅游规划设计院的专家，调研了潍坊的乡村旅游。一份为期五年的《潍坊市乡村旅游规划》即将编制完成。

而作为乡村旅游重要组成部分的农业观光游也有望找到新的发展方向。邱兆水在分析乡村旅游的前景时，当前农业观光游的内涵已经进一步延伸，不光是要游客看，看完了还要让游客摘，摘完了还要吃，吃好了还要住下来，这样才能把游客手里的钱花出去，让旅游收入增长。

在他看来，潍坊从南到北，三分之一是山区，三分之一是平原还有三分之一是滩涂，多样化的地貌决定了潍坊丰富的农业旅游资源。为了更好的推广乡村旅游，他曾经率团到北京、台湾等观光农业发达的地方学习先进经验。

但是目前，潍坊观光农业的发展仍存在短板，刘凤来说，目前虽然从国家到省都在推广乡村旅游，但是实际上没有投入，农民受困于启动资金不足，发展有困难，而像寿光、青州和昌邑的观光游还只是停留在节会阶段，长效性不足。

邱兆水认为，从目前来说，乡村游开发建设的力度还远远不够，关键是当地的水、电、交通和厕所等配套设施不完善，还有市场推广类的人才缺乏，导致很多有特色的乡镇难以把农业方面的优势转化成旅游优势。

对于乡村旅游的前景，邱兆水表示下一步旅游局将对全市农村的旅游进行长期规划，并争取政府的政策支持，联合国土、农业、水利等部门，统筹利用现有资源，并采取树立标杆的方式，让一些乡镇政府意识到农业旅游的魅力，让他们愿意和民间资本联手打造更好的乡村游。

# 节能又安全 美的空气能热水机成家庭首选

“美的空气能热水机真的好用，既省费用，用得又舒服。”潍坊的刘先生对记者说：“去年家里的电热水器坏了，准备买台新的，买燃气热水器吧，现在煤气一天一个价，费用很高；家里的房子比较旧，装排气管不方便，不装又不安全。太阳能的在家里没地方装，后来经过朋友介绍，觉得美的空气能热水机非常符合我的需要，就去买了一台‘逸泉’产品。”

目前由于能源价格不断攀升，老百姓对家电产品的节能性越来越看重。据行业人士介绍，电热水器是把电能转换成热能，中间因为电阻要消

耗部分能量，一度电只产生0.9度的热能，长期使用后效率更低；还有漏电的隐患；燃气热水器通过把天然气的内能转换成热能，其利用率还不到90%，部分热能随着废气一起排到大气中，如果燃烧不完全或者煤气泄漏，会引起中毒；太阳能是清洁的能源之一，但是中国的阴雨天气平均每年有120天，这段时间新的太阳能是用不上的，只能通过电加热来生产热水，这样一来就大大降低了其节能性，并且太阳能的使用有很大的局限性，在城市大部分建筑都不能安装，只能装在别墅和建筑的顶层。

空气能热水机没有上述的问题，只用一度电产生的热量相当于电热水器4度电产生的热量，可以为用户节省大量的费用。刘先生表示，自从用了美的空气能热水机以后，在过去这一年的时间里，电费节省了将一干块钱，当初买的时候由于价格比电热水器和燃气热水机都要贵两千多块，心里还犹豫了半天，现在看来还是很值得的，除了节省电费之外，热水的温度恒定，不管夏天还是冬季，热水随开随有，不像电热水器要烧一段时间才能用，几个邻居受刘先生的影响，也把家里的热水器换成美的空气能产

品，刘先生还成为了邻居的“导购员”了。

作为中国空气能热泵热水器第一品牌，美的空气能热水器在规范和引导整个行业的健康发展中承担着更多的责任和义务。作为中国最早进行空气能热泵热水器研发的企业之一，美的在空气能热水器方面具有绝对领先的优势和样板示范作用，美的掌握并突破了空气能热泵热水器的核心技术，拥有国内空气能热水机最大研发中心、测试中心及最完整的产业链，拥有数十项国家专利，产品技术处于行业领先水平，而正是这些扎实的基础

让美的能够在数百家空气能热泵热水器企业中脱颖而出成为了销量冠军。在给消费者带来实惠和舒适的同时，也给其它进行空气能热泵热水器企业指出了一条健康发展的道路。

经过8年的发展，中国空气能热泵热水器行业获得了巨大的成绩，在国家节能环保政策的大背景下也具有巨大的市场潜力。在经过发展初期的混乱无序后，中国热泵热水器行业的市场格局也在发生着剧烈的变革，同其它行业的发展历程一样，空且能热泵热水器行业也将经历优胜劣汰的大浪淘沙，

最终确立行业领导品牌和主流品牌的市场格局。而在这个过程中，以美的、格力为代表的巨头企业无疑拥有着无与伦比的优势，尤其是目前市场知名度和销售量均居冠军的美的空气能热泵热水器的优势更加明显。据美的方面表示，美的空气能热泵热水器将在未来3-5年的时间内以自身优势的技术、齐全的产品线、完善的覆盖全国的销售和售后网络、强大的品牌拉力继续领跑中国空气能热泵热水器行业，占据中国空气能热泵热水器行业50%的市场份额。

潘振刚