

# 一城灯火暖 照亮归家途

## ——菏泽用一城灯火铺就温暖归家路

腊月二十九，傍晚。  
菏泽火车站出站口，拖着拉杆箱的王本义抬起头，看见站前广场的灯光比往年更亮了。不是刺目的白，是柔和的暖黄，像有人在夜色里留着一盏灯。他拍了一张照片发到家庭群：“下车了，灯很亮，路很顺。”  
2月10日以来，菏泽城区2026年春节亮化工程全面开启。8处广场公园、11条主次干道、17个重要路口渐次点亮，以“马舞新春，光耀菏泽”为主题的沉浸式节日夜景，铺开一条条通往万家团圆的灯火长廊。  
对于每一位归乡人来说，这是家乡发出的第一声问候。  
**光的“安全感”：从一盏路灯开始**  
游子对故乡的感知，往往从脚下的路开始。  
过去一年，城市管理部门持续开展路灯设施维护工作，及时维修故障路灯、处置线路隐患、更新照明线路。这些琐碎的工作或许不会出现在朋友圈的热闹里，却真切地守护着每一条深夜归家的街巷。  
按照《菏泽市城区照明(亮化)规划

(2021—2035年)》(以下简称《规划》)的分级照明设计,快速路、主干道为一级照明,次干路为二级照明,支路、街巷、居民区为三级照明。每一级照明设计,首先回应的都是同一个问题:够不够亮,安不安全?  
“以前从火车站回家,有一段路挺暗的。”大学生孟杰今年回家发现,“一路亮到小区门口,我妈再也不用在路口张望着等我了。”  
母亲确实没有站在路口等。她在厨房里,灶火正旺。  
**光的“温度”：从节能到“惜物”**  
如果只是亮,还不足以称作“家”。今年春节,菏泽街头的红灯笼很多是“老朋友”。亮化工程大量复用往年保存完好的灯饰,经全面检测、维修加固后重新登场,通过造型重组与场景化搭配实现“旧灯新用”。  
市民张宏宇在曹州路遛弯时发现了这个细节:“这串灯笼我去年就见过,今年挂在这儿还挺搭。”她不知道的是,这一做法背后是《规划》明确的“用节能原则——不是不用灯,是不浪费电。  
更精细的管理藏在看不见的地方:分

区分时点亮,根据时段、区域动态调整亮度,核心区域保证景观效果,非高峰路段适度调光。  
这不是吝啬,是分寸感。就像母亲在厨房里调小火候,等你进门时,汤正好。  
**光的“诗意”：从牡丹到古城**  
游子记忆里的菏泽,有牡丹,有古城,有护城河。  
如今,这些都被灯火写进了夜色。  
赵王河畔,水舞灯光秀随音乐律动,河水、绿化、桥梁、亭榭在光的渲染下连成流动的画卷;曹州古城、环城河被低色温暖光轻柔勾勒,外圆内方的千年城池轮廓重现;长江路两侧,山海天泰、华平小区的楼体绘有巨幅牡丹彩绘,乘车穿行,人在画中。  
《规划》将这份夜景梳理为“菏泽夜八章”——城市门户、双塔迎宾、滨水景观、曹州古城、开放空间……八个主题,八种叙事。但外地回来的年轻人发现,最动人的不是宏大篇章,而是家门口那条小路也亮起了灯火。  
“以前觉得菏泽没什么夜景,晚上不爱出门。”在上海工作的李薇今年带男朋友回

家过年,“带他在赵王河走了一圈,他说没想到这座城市夜景这么美。”  
**光的方向,永远是家**  
曹州牡丹园里,“万马奔腾,菏泽腾飞”主题灯会正绚烂上演。牡丹广场前,巨型“春”字花灯已然点亮,映照驻足拍照的市民脸庞,孩子们举着小灯笼在灯下奔跑嬉戏。漫步城区,17个主要路口均设置了各具特色的灯组,或红火热烈、或雅致清新,为夜色匆匆的归人增添一份暖意。  
这些灯火,是为节日点的,更是为人的。  
构建健康、舒适、靓丽的城市夜环境,满足市民对美好生活的需要。《规划》中的这句话,落到现实中,就是无论你几点到家,城里都有一盏灯。  
春节期间,中华路、人民路、长江路、曹州路、八一、和平路……亮化工程覆盖的每一条路,都在说着同一句话:终点站,是家。  
那些从四面八方赶回来的人,走出车站,驶下高速、拐进熟悉的小巷时,会看见一片暖融融的光。 记者 张啸

## 郓城：大棚蔬菜鼓了种植户「钱袋子」

春节期间,郓城县大棚蔬菜迎来采收供应旺季。一个个蔬菜种植大棚里绿意盎然、生机蓬勃,新鲜的本地蔬菜源源不断地从田间走向市场,既为市民春节餐桌添上“鲜滋味”,也让种植户抢抓新春商机、鼓起钱袋子,更带动周边村民就近就业增收,绘就一幅乡村振兴的新春丰收图景。  
走进引马镇营子村的蔬菜种植大棚,棚内满目青翠,一畦畦油菜长势喜人,处处洋溢着丰收的喜悦。种植户魏中平正带领工人穿梭在垄间采摘、分拣、装筐,新鲜的油菜打包后即刻装车外运,全力保障春节市场供应。  
“我们一共种了7棚油菜,特意巧打时间差,让油菜赶在春节前后集中上市,不仅市场需求大,收购价格也比平时高,销路和收益都不愁。”魏中平笑着介绍,趁着春节消费旺季,大棚油菜每天都能批量采收上市,稳稳抓住了增收的好时机。  
在郑营镇鲁王仓村清果蔬生态基地,同样是一派热火朝天的采收景象。大棚内,绿油油的芹菜长势喜人,阵阵清香扑面而来,10余名工人正忙着收割、整理、打包,动作娴熟又麻利。  
种植户李心海介绍,今年他种了6棚芹菜,眼下正值采收期,芹菜亩产可达7500公斤,市场售价每公斤2元左右,主要销往郓城周边及城区商超、农贸市场。  
春节期间,市民对新鲜蔬菜的需求持续攀升,郓城县大棚蔬菜种植户抢抓时节、抢“鲜”上市,成为春节“菜篮子”的重要保障。从田间地头到百姓餐桌,新鲜的蔬菜一路“鲜”行,既让市民的春节“菜篮子”更丰富,也让种植户依托特色果蔬产业走好增收路。  
记者 焦同帅 通讯员 刘永霞



### 智能化赋能玉米精深加工产业

日前,山东大泽成生物科技有限公司技术人员正在巡检智能化车间。该公司是成武县一家新型现代化玉米精深加工企业,主要生产玉米淀粉、果葡糖浆、麦芽糖浆及各类副产品,通过建设玉米深加工EPC自动化工程系统,实现了对生产、品质、设备、工艺等全流程数据的实时采集与智能管控,生产效率提升36%,产品不良品率降低30%。  
记者 马源劭 摄



### “浪漫经济”助增收

2月20日,在郓城县侯咽集镇玫瑰种植大棚内,一朵朵饱满艳丽的玫瑰花竞相绽放,农户们正忙着采摘、分拣、包装,一派忙碌的景象。据了解,目前侯咽集镇建成标准化温室暖棚120余座,总面积1000余亩,设施条件的改善不仅让玫瑰住进了“暖房子”,更为周边村民提供了就业增收的好门路。如今,玫瑰产业已成为当地农业增效、农民增收的重要引擎。  
记者 全志华 摄

## 菏泽牡丹能“开”出多少可能——

# “牡丹老板”春节探班记

“纯露卖完了?面膜也断货了?”正月初五下午,年味尚浓,菏泽市康普生物科技有限公司(以下简称“康普生物”)总经理王连岗惦记着春节期间的销售情况,特意赶到位于城区的麟源牡丹直营店“探班”。刚进门,就听到了店长的一串“急报”。  
“王总,您来得正好!咱们去年研发的那3款牡丹化妆品——纯露、面膜、精华油,节前补的一批货,昨天就卖光了。这几天老顾客电话不断,我都不好意思接了!”店长贾晓娟迎上来,语气里满是“幸福的烦恼”。  
王连岗一听,脸上笑开了花,心里的一块石头也落了地。“麟源牡丹”是康普生物旗下的品牌。今年春节,公司依旧是腊月二十九放假,正月初八复工。可麟源牡丹直营店作为菏泽牡丹的形象窗口,春节期

间不打烊。王连岗此行,既是拜年,也是摸底。  
“别急,初八就开班,生产线一启动,优先给你补上。”王连岗安慰着贾晓娟,目光落在空荡荡的货架上——那是牡丹纯露等新品的位。  
这3款看似普通的护肤品,在王连岗眼里,却有着不轻的分量。它们不是市场上的“概念性”牡丹产品,而是公司研发团队潜心攻关整整两年的“结晶”。  
“以前市面上很多所谓的牡丹化妆品,牡丹成分含量极低,说白了就是个噱头。咱菏泽是牡丹之都,要做就做真正的纯牡丹产品。”王连岗拿起一瓶样品,向记者解释。他手里的这瓶纯露,配料表干干净净,牡丹成分高达99%以上,无防腐剂,无香精,是名副其实的“纯牡丹水”。

谈及研发难度,这位在牡丹产业里摸爬滚打了20余年的“老牡丹人”感慨万千:“牡丹成分不是你想象加多少就加多少。国家有严格的限量标准,要突破这个限量,必须做大量实验——功效实验、毒理实验、动物实验、人体实验等等,全套流程走下来,少则一两年。”正是这份对科学的敬畏和对品质的执着,让这3款产品从实验室走向货架,足足走过了两年光阴。新品于2025年8月上市,近半年时间,销量已突破1万套。  
如今的麟源牡丹直营店,更像一座牡丹主题的“生活美学馆”。160多款产品琳琅满目,除了传统的牡丹籽油、牡丹茶,还有牡丹日化用品、牡丹书画,甚至是牡丹非遗文创产品,让牡丹多出了一丝“文艺范”。王连岗随手拿起一块牡丹籽油制作

的香皂说:“我们要让牡丹开进生活的每一个角落。”  
目前,团队还在不断研发新品,全是以牡丹原料为主成分。”王连岗指着即将上市的新品规划图,眼里闪烁着光芒,“过去人们说牡丹是‘富贵花’,花开时节动京城。现在在菏泽,让这朵花‘开’在了老百姓的脸上,‘开’在了每一个日常里。”  
从一朵花看一座城,从一片丹皮到一瓶精华,菏泽牡丹正悄然完成一场“花样变身”。走出直营店,华灯初上,菏泽街头的春节灯饰映得满城喜庆。店里仍有顾客在询问新品何时到货。王连岗掏出手机,给生产厂家发了条语音:“初八开班,第一条生产线,先紧着直营店的纯露和面膜。”  
记者 马源劭

## 鲜果香满园 新春采摘热

### ——鲁西新区马岭岗镇旭日阳光生态园成市民热门打卡地

2月20日,正月初四,年味正浓。在位于鲁西新区马岭岗镇旭日阳光生态园的旭日阳光生态园里暖意融融、果香四溢。  
春节假期,正是生态园最忙碌的时候。前来采摘的游客络绎不绝,他们携家带口、结伴而行,提着果篮穿梭在果树间,精心挑选、现场采摘、品尝鲜果,欢声笑语不断。大家在田园风光中感受丰收喜悦,在亲手采摘中体验乡村乐趣,清甜果香与浓浓年味相互交融,让乡村旅游焕发勃勃生机。  
“从大年初一开始,我们就迎来了客流高峰,平均每天接待游客近1000人次。尤其是沃柑、丑橘这些南方水果成了采摘园的新亮点,刚成熟就吸引了大批游客前来拍照打卡、品尝鲜果。”生态园负责人顾俊玲在大棚间穿梭,脸上洋溢着丰收的喜悦,手机里微信收款提示音接连不断,奏响了新春增收的欢快乐章。  
作为鲁西新区小有名气的草莓种植带头人,顾俊玲自2010年投身特色种植以来,始终扎根田间、潜心钻研,在品种更新与技术升级上不断探索。从最初的草莓种植起步,她陆续引进枇杷、火龙果、猕猴桃等10多种特色水果,依托大棚种植成功实现了“南果北种”,打破了一种种植模式,走出了一条多元化、高品质的特色农业发展之路。如今,她的采摘园已发展到400多亩,建有大棚60多座,四季有果、全年可采,让周边群众在家门口就能尽享田园采摘乐趣。  
“要想结好果,土壤要健康。”这是顾俊玲常挂在嘴边的一句话。她始终坚持绿色生态种植模式,大力改良土壤,使用酵素浇灌,推行水肥一体化技术,并自制菜饼饼有机肥滋养土地。从水源、土壤到肥料全程把控,她种出的水果口感纯正、香甜多汁,深受游客青睐。  
近年来,在当地政府的大力扶持下,顾俊玲在做优特色种植的基础上,深耕农旅融合新业态,丰富沉浸式体验项目,成功将生态园打造成集采摘、观光、休闲、体验于一体的综合性休闲农业园区。如今,该园区凭借新鲜优质的果蔬和丰富的田园活动,已成为周边市民近郊度假的热门打卡地,既丰富了群众节日文化生活,又有效带动了村集体增收和村民就业,为鲁西新区乡村旅游与现代农业高质量发展注入了强劲新动能。  
记者 王燕

## 郓城：用电量“飙升”折射发展热力

本报(记者 孙涛 通讯员 苏亚) 加班加点。不少来自广东、江苏等地的外地员工,主动留在郓城,还将家人接到身边团聚,在忙碌的生产一线度过了一个充实而有意义的春节。  
工业用电量,是衡量区域工业经济活力最直观的“晴雨表”,更是郓城县工业经济稳步向好的生动佐证。  
数据显示,今年1月,郓城县完成工业用电量3.46亿千瓦时,同比增长25.63%,实现了开门红。其中,纺织业、木材加工业、非金属矿物制品业等重点行业用电全线飘红、同步增长:木材加工业同比增长66.24%,非金属矿物制品业增长40.88%,纺织业增长28.02%,展现出强劲的发展韧性。  
大唐科技、鲁运新材料等郓城县重点企业订单充盈、生产线满负荷运行,用电数据大幅攀升,龙头企业的引领作用持续凸显。透过每一组跳动的用电数据,不仅能看到一条条忙碌的生产线,更能触摸到郓城工业经济开年以来的强劲脉动。  
“春节期间,像兴联玻璃这样不停工、不停产的企业共有32家。节后,随着木制品、棉纺织等行业企业陆续复工复产,预计2月26日(正月初十)将迎来首轮复工用电小高峰。”郓城县工业和信息化局相关负责人王伟表示。  
本(记者 孙涛 通讯员 苏亚) 2月20日,大年初四,记者走进郓城县兴联玻璃有限公司(以下简称“兴联玻璃”)生产车间,6条生产线连续运转,高温炉窑火力全开,一件件高端化妆品瓶、香薰瓶在生产线上有序下线,工人各司其职,干劲十足。  
“你看,上个月用电量是61.19万度,这个月还没用完,截至昨天已达37.3万度,超过了去年每月50万度的平均水平。”公司董事长孟连打开手机,一串串实时跳动的用电数据清晰呈现,“用电量一个劲往上走,就说明我们的生产势头一天比一天旺。”  
用电数据稳步攀升的背后是企业转型升级的坚实步伐。自2023年起,兴联玻璃主动求变,逐步摒弃传统酒瓶生产,聚焦附加值更高的化妆品瓶、香薰瓶研发生产,截至2025年,已全面完成转型升级,成功实现质效双升。  
产品迭代升级,市场空间豁然开朗。孟连介绍:“今年一开年,我们就接到了近5000万元的订单,仅这些订单,就足够我们满负荷生产4到5个月,利润较转型前有了显著提升。”  
订单饱满催生产业忙碌,春节期间,兴联玻璃280名员工全员坚守岗位,

## 从“深耕一业”到“带动一方”

### ——成武中慧饲料有限公司撬动养殖升级侧记

机器持续运转,生产线高效运行,一袋袋优质饲料经过精准配比与严格加工,有序下线、整装待发……近日,记者走进成武县孙寺镇成武中慧饲料有限公司生产车间,一幅繁忙而有序的生产画卷映入眼帘。  
成武中慧饲料有限公司在农副食品加工领域深耕多年,始终聚焦饲料生产主业,持续丰富产品体系,优化产品结构。“我们以猪饲料生产为主导,同时兼顾部分蛋禽饲料生产,涵盖蛋鸡料、蛋鸭料、鹌鹑料等品类,目前已形成八大类、十几个小类的完整产品矩阵,年产量稳定在12万吨左右。”公司产品经理王时超介绍。多元化的产品布局,既能精准匹配不同规模、不同品类养殖户的差异化需求,也增强了企业抵御市场风险的能力,夯实了高质量发展根基。  
依托菏泽作为粮食生产大市的资源禀赋,成武中慧饲料有限公司走出一条降本增效、品质可控、绿色高效的發展路径。借助粮食主产区的区位优势,企业实现主要原料就近定点采购,不仅确保了原材料品质可追溯,可管可控,从源头筑牢产品质量安全防线,也有效降低了原料运输、仓储等环节的成本,进一步提升了产品的市场竞争力。  
在稳定产品品质的同时,成武中慧饲料有限公司不断创新销售模式,精准对接市场需求,打通服务养殖户的“最后一公里”。近年来,公司构建起“代工+经销+直供”三位一体的复合型销售体系,实现对不同客户群体的全方位覆盖。“我们的销售模式主要分为三类:一是为大型企业提供代工生产服务,二是布局区域经销商网络,三是直接供应大型养殖户。目前,在公司周边200公里范围内,80%以上的养殖户都在使用我们的饲料。”王时超自豪地说。  
“我们养殖场每天消耗饲料4—5吨,这些年一直选用成武中慧的饲料。他们的饲料品质优良、效果显著,不仅能让猪长得健康,还降低了养殖成本,用起来省心又放心。”成武县苟村集镇霍寨村养殖场场长王德发说。  
作为亚太中慧旗下以猪饲料生产为核心的骨干企业,该公司凭借精准的配方管控与稳定的生产工艺,深耕饲料领域、扎根地方养殖产业,赢得了市场的广泛认可,成为当地推动养殖产业提质增效、助力乡村振兴的重要力量。  
记者 全志华