

◆本人马宝军将潍坊鑫润置业有限公司开具的北国之春7号楼1单元1506房,房款、维修基金、备案费收据(收据号:0135256,金额:117017.96元,开具时间:2008年10月31日);配套费收据(收据号:0135257,金额:8202.00元,开具时间:2008年10月31日);房款、维修基金、配套费收据(收据号:0119774,金额:99.88元,开具时间:2010年1月16日),以上三张收据丢失,声明作废。

◆五州德信和物流有限公司,车牌号:鲁V351X挂的中华人民共和国道路运输证丢失,道路运输证号:370702811718,特此声明。

◆奎文区大虞探虾迹龙虾店,统一社会信用代码:92370705MA3Q8M0E42,食品经营许可证副本丢失,许可证编号:JY23707050089999,声明作废。

公
告
声
明

电话预定办理业务

请认准

挂失公告

唯一办理处

电话:

8196667

15905360203

13605363988

QQ: 781592003

首批全国“一县一品”特色文化艺术典型案例名单公示 潍坊唯一 寿光乡村“新农人”拟入选



▶新农人“直播带货”。

◀农民边采摘边直播。



县事集装箱

青州举办公益招聘会 送岗还送爱心物资

本报讯(潍坊日报社全媒体记者 刘晓梅)2月24日、25日,在青州富盈·零工客栈,由青州市人力资源和社会保障局、青州市退役军人事务局、青州市富盈零工劳务服务中心等相关单位举办了“春风行动暨就业援助月”大型公益招聘会。

此次招聘活动吸引了100多家企业参加,两天时间里提供就业岗位3000多个。招聘会特设退役军人招聘专区,为退役军人提供就业登记、创业扶持、退役军人技能培训等服务,为退役军人求职创业提供全链条服务,实现成功就业“保驾护航”。

活动现场,求职者仔细比对着各企业的岗位、薪酬、福利等情况(下图),并与招工单位负责人深入沟通交流。

另外,“富盈号·郑委员超市”还举行了公益爱心物资发放活动,为生活暂时困难的136位零工人员发放了糖蒜、面粉等生活物资。据悉,2021年7月,政府投资打造的青州富盈·零工客栈开始投入试运行,每天前来咨询、洽谈业务的零工人员最多时候达到了600多人,帮助更多有就业需求的各类求职群体实现稳定就业,极大地拓宽求职者就业渠道,增强就业机会。



寿光惠民“大礼包” 全力提振消费

本报讯(潍坊日报社全媒体记者 付生)2月26日,寿光启动消费提振年暨“家电火三月·志愿惠万家”活动,通过优惠让利、以旧换新等形式,围绕汽车、家电、购物、餐饮、文旅、房产等多个领域,让利于广大消费者,全力打响寿光消费季活动品牌,推动消费市场长期稳定发展。

据了解,此次消费提振年活动将贯穿全年,覆盖寿光全域各相关商超百货、购物中心、餐饮、汽车4S店、房地产、文旅等企业,基本实现“天天有优惠,周周有精彩,月月有新意,季季有特色”。其中,“家电火三月·志愿惠万家”活动是一大亮点。

寿光是全国文明城市,“人人争当志愿者,我为城市献爱心”是这座城市的文明品牌,为进一步提升志愿者的获得感和认同感,寿光市新时代文明实践服务中心联合全福元集团推出系列礼遇志愿者爱心举措,包括设立500万元的志愿服务关爱基金,为志愿者赠送家电抵用券等,让爱心双向“流动”,进一步树立“好人好报、德者有得”的鲜明导向。

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 李洪明

近日,第一批全国“一县一品”特色文化艺术典型案例名单正在公示。经地方申报、省级推荐、专家评审等环节,初步确定了146个案例为第一批全国“一县一品”特色文化艺术典型案例,寿光市乡村“新农人”直播入选数字产业类典型案例,是潍坊市唯一拟入选案例。

“一县一品”特色文化艺术典型案例由国家乡村振兴局政策法规司征集发布,旨在通过征集梳理各省乡村特色文化艺术资源,逐步建立健全国家乡村特色文化艺术资源数据库,通过“做示范、树标杆”的形式引导更多人加入乡村文化振兴的队伍,为推进文化振兴奠定坚实基础,助力美丽乡村建设。

近年来,寿光市培育了寿光市软件园、CED电商聚集区、青年电商大厦等电商产业园,打造了农业“网上掌银”配送平台、天猫生鲜产业带、快手生鲜产业带等线上平台,年均培训直播人才3000人

次以上,涌现出许多电商企业和新农人网红直播团队。很多农民一边下地干农活,一边用手机直播卖农产品。寿光市先后获评全国农村淘宝创新县市、全国农产品电商调研基地、全国电子商务进农村综合示范县,成功举办第三届全国县域电商峰会,农村电商和农产品流通现代化工作受到国务院督查激励,作为全国唯一县级市入选全国供应链创新与应用示范城市,完成电商网零售额50.8亿元,在“农产品数字化百强县”榜单中,寿光位居全国第16、山东第2、潍坊第1。下一步,寿光市力争利用3年时间,以4类新农人为培育重点,提素质、优结构,做强农业人才队伍,搭建4个有公信力和品牌效应的对外服务平台,引导、整合资源,打造寿光农业新品种;统筹农业合作社、蔬菜批发商、农业经纪人、农产品电商企业等资源,探索标准化品质农产品“订单农业”新模式,强化资源协同整合,协助解决外地新建农业园区产后销售渠道问题,不断推广创新“寿光模式”。

父女搭档 多肉开出“幸福花”

□文/图 潍坊日报社全媒体记者 刘燕

青州作为全国最大的多肉生产基地,许多人从中找到了商机,从兴趣发展成事业,胡金玉就是其中一位。在青州市谭坊镇石桥村,胡金玉负责种植,父亲胡德强负责造型,将种出的多肉销往周边县市区,催开一朵朵多肉“幸福花”。

2月23日,在胡金玉的多肉种植基地,一株株多肉呆萌可爱,形态各异。“这株长得不错,把主头剪掉和旁边的这株搭配造型。”在多肉大棚里,胡德强正在和胡金玉讨论多肉的造型。先找出外形好看的花盆,再找出长势良好的多肉,根据花盆的凹凸造型将多肉调整、修剪,一株株多肉在胡德强的巧手下成为独一无二的艺术品。

今年36岁的胡金玉曾在青州一家公司从事销售工作。婚后有了孩子,也考虑到父母年纪大了,便辞掉工作,回到了父母身边。2019年,青州的产业逐渐发展了起来,胡金玉本身就喜欢养多肉,看到身边的同学和朋友都在做,她也决定从事多肉产业。“青州种植多肉以种苗为主,而我主要做老桩、大的多肉。”胡金玉说。

在父亲的帮助下,胡金玉建起了多肉种植大棚,并开通直播平台销售多肉。“刚开始没敢多投入,就建了一个大棚,没想到销量还不错。”胡金玉说。后来由于种种原因,多肉的线上销售遇到了阻碍。“从小父亲就教育我,要么不干,要干就干好。”在家人的鼓励下,2021年,胡金玉重新出发,以拍摄短视频为主推销自家的多肉,从1元到100元价格不等,没想到一下子火了起来。

种过果树、大棚蔬菜的胡德强也喜欢摆弄盆景,从事多肉产业不仅帮助女儿找到了发展事业的路子,还给了他一个展示才华的平台。闲来无事,

胡德强就会在多肉大棚里转悠,看到称心的多肉,心里就盘算用什么盆,做什么造型。父女俩的多肉吸引了本地以及寿光、临朐等周边县市区越来越多的客户前来订货。“我经常来这里购买,价格便宜还好看。”寿光市孙家集街道南刘村的吴琼说。

坚持就有收获。胡金玉凭借积攒下来的多肉种植经验,打开了一片新天地,这也让她信心倍增。“今年我打算扩大多肉的种植规模。父亲还喜欢养盆景,今年也打算建一个盆景大棚,不过盆景生长周期长,我打算用卖多肉的养盆景。”胡金玉说,一想到凭借自己的双手能让父母过上更好的生活,她就充满了信心。



胡金玉(右)和父亲胡德强讨论多肉的造型。