

开展专项督导 确保做好供热准备工作

本报讯(潍坊日报社全媒体记者 周晓晴 通讯员 夏涛)日前,市城管局派出督导组,前往华电潍坊发电有限公司、潍坊特钢集团检查热源保障工作,到潍坊五岳热力有限公司查看过渤海路顶管工程现场,安排做好今冬供热准备各项工作。

在华电潍坊发电有限公司,督导组了解了机组维护、设施检修、煤炭储备、系统调试情况,要求热源企业持续做好供热首站、外输主管网、辅助设备检修维护,确保整个采暖季热源供应安全稳定;

加强能源供应保障,多渠道筹措资金,拓宽购煤渠道,签足签够长协煤合同,提前购煤储煤,确保供暖期动态存煤满足30天需求。在潍坊特钢集团厂区,督导组查看了企业供热运行控制中心、工业余热首站、加热器机组等,要求特钢集团与发改、环保部门做好汇报对接,保证供热期间钢铁产能及工业余热产量,保障采暖季热源供应充裕稳定;与下游供热企业保持紧密对接,根据天气情况及时调整热源出水温度、压力,做好供热低温运行工作,

确保按时开栓供热。

在潍坊五岳热力有限公司过渤海路顶管工程现场,督导组检查了供热管道施工现场,要求上足人力物力,倒排工期,按时完成并网连接,解决极寒天气情况下管网压差不足短板;抓好施工现场安全,落实深基坑、吊装、安全用电等安全防护措施,确保不出任何安全问题;要求供热企业加快管网冷态循环、运行调试等工作,加强热网、换热站、热力井等重点设施巡检,确保供热系统处于健康运行状态。

曲线营销 用一包番茄种子打开外地市场

侯伟将种苗销往全国各地,带动父老乡亲发家致富



种植户购买蔬菜种苗,栽种到自家地里,像对待孩子一样悉心呵护,寄托的是一年的希望,容不得半点马虎。为给种植户提供优质种苗,“90后”种苗经销商侯伟因地制宜,靠前服务,他卖的种苗品种新、收成好,加之配套提供科学合理的管理方法,赢得了周边种植户的信任。经过多年努力,他不仅在“家门口”实现了自己的创业梦想,还带动了父老乡亲发家致富。

文/图 潍坊日报社全媒体记者 王来臣
通讯员 杨晓茵

受家人影响选择销售种苗

近日,记者来到寿光市孙家集街道威特农业销售超市,见到了侯伟。戴着眼镜,外表文质彬彬的他,有着多年的种苗销售经验。

侯伟出生于1994年,老家在孙家集街道因宋台村。他的父母从2005年开始做种子生意,以销售蔬菜种子为主,耳濡目染之下,他对种子销售行业产生了浓厚兴趣。起初,他以为销售仅凭口才出众就能胜任。在读大学期间,侯伟学习的是市场营销专业,在与农学专业的同学深入交流后,他逐渐认识到,销售种子时打交道的对象多是朴实的农民,华丽的销售技巧不如“接地气”的农业技术和实打实的种植成果更有吸引力。

“对于老一辈人来说,务农是繁重的体力活,但对于我们这一代人而言,务农更像是一份有创造性和挑战性的事业。”侯伟说,为了学习成熟的运营管理体系,他在2017年大学毕业后进入一家大型企业从事销售工作,在那里学到了不少管理知识。



侯伟查看蔬菜长势。

走进大棚打下手,曲线推销赢得菜农信任

2018年,侯伟回到寿光后,开始进入种苗销售行业创业。为打开市场,他经常一个人骑着电动自行车到田间地头 and 农户聊天,了解他们在农业方面的需求,有时也会到农资店与“植物大夫”交流种植经验、向农业专家取经。晚上回到家后,他还会上网学习农业知识。

为拓展业务、开辟外地市场,2019年,侯伟只身前往山西省长治市壶关县林青庄村,他随机走进一个番茄种植大棚,只见一位菜农正在棚内忙活着。他没有开门见山推销种子,而是在旁边打起了下手,临走时给菜农留下一包番茄种子。半年后,

这位菜农打来电话告诉他,那包番茄种子种下后,番茄苗子长势不错,希望他在合适的时候去现场开个观摩会,介绍一下品种,顺便进行推广。就这样,侯伟成功将番茄种子推广到了山西。

“一个人到了陌生的地方,举目无亲,想要打开市场很难,但是我是幸运的,用诚心打动了菜农,用产品实力赢得了认可,才算松了一口气。”侯伟感慨地说着当初的一切。首次开拓市场取得成功,侯伟信心大增,又将各种种子、种苗销售到全国各地。如今,内蒙古、辽宁、江苏等地都种上了他推广的口感番茄、茄子、辣椒等品种。

提前反复试种,选择最适合的品种推荐给农户

好的品种、好的种苗,再加上后期科学合理的栽培技术,是种植户种好蔬菜的保障。为避免农户盲目跟风种植,每当有了新品种、新技术,侯伟在推广时都会严格做好售前、售后服务,真正做到“种给农户看,引导农户干”。

如今,侯伟在寿光经营着自己的种苗销售超市,一手链接农户,一手链接研发公司,将优质种子、种苗销售到全国各地。“我的工作不仅是销售,还是农户和研发公司之间的桥梁。”侯伟说,研发公司每年都会研发许多蔬菜种子新品种,但由于种植的区域、土壤环境不同,不是每一种种子都适合当地种植。为给农户提供优质种苗,侯伟打造了专门的番茄试验田、茄子试验田及新品种试验田。每次试验种植,他都会从上百

种种苗中选出适合当地种植的品种,然后反复试验,从中挑选出种植表现最好的品种推荐给农户。

“我现在做的是对接更好的国内科研资源,试验种植出最适合不同地域种植的品种,同时将农户们对种子的需求反馈给公司,让公司研发出更‘接地气’的品种。”侯伟说,在家乡创业的这几年,对他来说意义非凡,家乡的巨变更给予他不断深耕农业的决心和信心。

“今后,我希望与合作社合作,统一收购农产品,让购买种苗的农户不必担心销路,最大限度让利给农户。”侯伟说,作为一名新农人,他将乘着乡村振兴的东风,在农业一线发挥聪明才智,为建设美丽新农村贡献一份力量。



侯伟(资料图片)