

天南地北 潍坊人

为家乡发展添动能

——访潍坊滨海区智汇供应链产业园管理有限公司总经理刘鹏

□潍坊日报社全媒体记者 于哲

从家乡到上海成功创办企业，再将事业重心从上海迁回到潍坊，来自临朐的企业家刘鹏，现在是滨海区新生代企业家商会副会长、潍坊滨海区智汇供应链产业园管理有限公司总经理。作为全市推进高水平开放高质量招商引资暨第四届潍坊发展大会的受邀嘉宾，近日，刘鹏接受了本报记者的采访。

“从小我就渴望到外面的世界去闯一闯，毕业之后就在外工作，从一名业务员做起，积累了一定经验后辞职经商，2012年在上海创办公司，掘到了创业的第一桶

金。但小时候的梦想终究和现实有所不同，在外创业的这些年，我始终期望能将企业扎根在生我养我的土地上，助力家乡发展。”谈起曾经的创业历程，刘鹏说道。

如果说对家乡的眷恋是促使刘鹏返乡的动力，近年来，潍坊良好的营商环境和创业利好政策则是他回潍创业的催化剂。一次偶然的机会，刘鹏了解到潍坊正在大力推进滨海区发展，受到家乡招商引资政策的吸引，昨日追逐梦想的少年决定返乡创业。2013年，刘鹏在滨海区购置150亩土地，自建厂房创办了山东正瀚环保设备有限公司。

刘鹏说：“良好的营商环境，促使我创

业越干越顺，信心越干越足。”

2022年，潍坊滨海区智汇供应链产业园投入运营，探索开展全链条供应链服务业务。这与刘鹏的商业思路不谋而合：单一企业终究势单力薄，利用产业链和供应链联结上下游，企业卡位入链，形成密切协作、一体联动的产业链生态体系，才是企业做大做强的关键。他躬身入局，将山东正瀚环保设备有限公司嵌入产业园板块，并担任了潍坊滨海区智汇供应链产业园管理有限公司总经理一职。

据刘鹏介绍，潍坊滨海区智汇供应链产业园结合自身优势，创新建设了“一体两翼”服务体系，通过引进化工、科技、能

源、农贸、运输、跨境电商等六大主体业态入驻，打通产业链上下游，打造集招商引资、科技金融、跨境贸易、企业孵化、综合物流、供应链管理等于一体的省级产业链数字化综合服务平台，运营至今，已招引66家优质企业落户滨海，纳税4600余万元，有力拉动了当地商贸流通业发展。

采访最后，刘鹏说道：“作为一名土生土长的潍坊人，我一直以来最大的愿望就是回馈社会，反哺家乡。幸运的是，我见证了近年来潍坊的蓬勃发展。全市推进高水平开放高质量招商引资暨第四届潍坊发展大会召开在即，希望在外拼搏的潍坊人，无论飞得多高，走得有多远，记得常回家看看。”

半壕春水一城花

3月30日，临朐弥河水利风景区两岸柳绿花红，处处鸟语花香。临朐弥河水利风景区段河道全长18.5公里，是国家3A级旅游景区、省级湿地公园。时值春和景明，弥河流域两岸呈现出一派百里画廊的绝美景致。

潍坊日报社全媒体记者 巩建国 摄

“中欧班列”即将亮相风筝会

□潍坊日报社全媒体记者 郭超

近年来，越来越多的“潍坊好物”不远万里，通过“中欧班列”走向世界，潍坊的风筝就是其中之一。在2024潍坊风筝嘉年华暨第41届潍坊国际风筝会到来之际，潍坊工美风筝有限公司特别制作了一只大型“中欧班列”风筝，届时将在风筝会上精彩亮相。

3月29日，记者走进潍坊工美风筝有限公司，这里摆满了各式各样的风筝。它们题

聚焦

2024潍坊风筝嘉年华
第41届潍坊国际风筝会

材广泛，造型各异，让人目不暇接。风筝艺人在紧锣密鼓地扎制风筝，迎接即将到来的风筝会。

“近年来，随着‘中欧班列’贸易范围不断扩大，货物种类逐渐丰富，潍坊的风筝有幸赶上了这班‘专列’，作为一家风筝企业，

我们感到特别骄傲和自豪。”潍坊工美风筝有限公司负责人刘帆表示。

据介绍，此次设计的“中欧班列”风筝，龙头高度达13.5米，整体长度达100米。与一般龙头不同的是，它的龙头骨架十分庞大，可拆卸，而且龙头没有裱糊，目的就是想让

人们看到潍坊传统龙头风筝的复杂扎制技艺。“中欧班列”风筝的腰片特别设计成火车车厢，每节车厢标有“一带一路”“中欧班列”字样。记者从设计图纸上看到，风筝龙头威风凛凛，活灵活现，体现出鲜明的潍坊民间色彩。

潍坊风筝是传统手工艺品，是国家级非物质文化遗产之一。风筝会已经成功举办40届，不仅扩大了影响力，也让潍坊的风筝文化“飞”向世界各地。

“焕新之春 2024安家更好潍坊”

春季房展会启幕

本报讯（潍坊日报社全媒体记者 周晓晴）3月30日，“焕新之春 2024安家更好潍坊”春季房展会启动仪式举行。副市长、奎文区委书记周俊出席。

本次房展会由市住建局主办，市文化艺术服务中心、市广播电视台联合承办，旨在为广大购房群众和企业搭建优质平台，进一步营造消费氛围、激发市场活力，提振发展信心。

展会按照“政府搭台、企业唱

戏、媒体推动、群众受益”的原则，借势樱花盛开花季，精准链接企业与住房消费市场，打出优惠购房重磅“组合拳”。活动由市级统筹，共设置7大展区、120个展位，奎文、潍城、坊子、寒亭、高新、滨海、经济区结合地域特色，集中展示优质楼盘，并对参展企业和项目进行了严格筛选把关。展会现场还设置了政策咨询台、“卖旧换新、省心购房”咨询台、金融服务平台等，为各类购房群众提供全方位、一站式贴心服务。

潍坊市工信局与浦发银行

潍坊分行签署战略合作协议

本报讯（潍坊日报社全媒体记者 尹莉莉）3月28日，潍坊市工信局与浦发银行潍坊分行举办战略合作协议签约仪式。各县市区工信局、市属各开发区经发局分管领导和业务科长以及全市部分专精特新、小巨人、单项冠军企业代表约150人参会。

当前，我市正积极培育新质生产力，加快推进新型工业化，亟需金融机构的大力支持，期待浦发银行潍坊分行能够为企业提供更加便捷、灵活、有针对性的金融服务，探索从单纯提供“融资”服务转向

提供“融资+融智”服务，为企业提供包括“股+债+贷+托+租”的综合性、多元化的金融服务支持，切实帮助企业解决资金难题，真正成为企业发展的助推器。

根据协议，双方将在重点产业链、专精特新等优质企业发展、制造业数字化转型、绿色金融、普惠金融等重点领域进行充分合作。作为金融服务的提供者，浦发银行潍坊分行将优化信贷投放，加大信贷支持，量身定制适合潍坊发展的金融产品，并在未来五年内，每年为潍坊市重点产业新增10亿元信贷支持。

4月7日至17日

潍坊市科技馆临时闭馆

本报讯（潍坊日报社全媒体记者 王媛）3月29日，记者获悉，潍坊市科技馆将于4月7日至17日临时闭馆。

据了解，潍坊市科技馆扶梯自2015年投入使用至今已8年多，日常入馆公众较多，人流量大，使用频繁，安全起见，该馆决定于4月7

日至17日对馆内扶梯二、三楼连廊区域进行安全改造提升。因该工程不可避免出现噪声、电焊闪光等问题，影响参观游览的公众体验感及人身安全，为此维修期间实行闭馆。潍坊市科技馆闭馆期间，市民可通过关注潍坊市科技馆微信公众号等平台了解最新动态信息。

潍城区草莓产业联盟成立

暨爱上“莓”好草莓采摘节开幕

本报讯（潍坊日报社全媒体记者 刘晓杰）3月30日上午，潍城区草莓产业联盟成立暨爱上“莓”好草莓采摘节开幕。据了解，草莓采摘节将持续到5月中旬。

近年来，潍城区委、区政府高度重视乡村振兴产业发展，大力发展精致农业、高效农业、品牌农业，鼓励发展小而强、小而美、精而优的农业项目。潍城草莓产业具有良好的发展基础，目前，全区具有一定规模的草莓种植园区已发展到

十多家，草莓基地全部为设施种植，有香野、红颜、章姬、丰香、京郊小白、白雪公主等十多个优质草莓品种，初步形成了南“华展”、北“圣裕”的草莓产业发展格局。

活动当天，潍城区还推出军埠口“摘草莓品品全鱼”路线、浮烟山“摘草莓游名山”路线、望留街道河湾村草莓采摘园三条精品旅游线路，以路为线，串珠成链，点线面结合，推动潍城区农文旅融合发展。



潍坊市(奎文)第二届花朝节开幕

3月30日，潍坊市(奎文)第二届花朝节暨汉服文化周在奎文门开幕。本届花朝节推出国潮冠服文化展、花朝文创市集、国风文创手作、生活好物、非遗民俗等多元

化体验活动。同时联合泰华商圈百余家品牌创新推出“花食茶饮花服饰”等系列着汉服打卡互动体验活动。图为“花神”在奎文阁亮相。潍坊日报社全媒体记者 巩建国 摄

(上接1版)去年7月，该村村民崔立伍因车祸受伤，医药费支出大，让这个经济条件本就一般的家庭更是雪上加霜。村民代表崔崇松与他是前后楼邻居，得知情况后立即向村里进行反映。当天，该村几名矛盾纠纷调解委员会成员就开了个“板凳会”，讨论决定发动村民给崔立伍捐款，帮他渡过难关。2天时间共捐款5000多元，让崔立伍感受到了全村人的温暖。

东南庄村的矛盾纠纷调解委员会成员主要由本村“五老”群体组成。杨京军是从昌乐县公安局选派到该村的第一书记。他告诉记者，刚到东南庄村时，发现该村党组织班子配备不齐，村干部没有威信，党员之间缺少凝聚力，村民之间矛盾纠纷也多。为了整治乱象，他在重

树村党支部威信的同时，把村里几位德高望重的老村干部请出山，组建矛盾纠纷调解委员会，负责调解村民矛盾，帮助理顺干群关系。“我去年8月到任，到去年底，共4个月时间，通过矛盾纠纷调解委员会共解决村民之间、村民与村集体之间大小矛盾22个，推动全村恢复往日的和睦与团结。”杨京军说。

“依托各村矛盾纠纷调解委员会，我们还按照‘预测走在排查前，排查走在调解前，调解走在激化前’的思路，在重大节日和重点时段，集中开展‘地毯式’排查。”首阳山旅游度假区管理服务中心党委书记、主任于洪波说，今年以来，他们已累计摸排并化解矛盾纠纷32个，促进形成既充满活力又拥有良好秩序的社会环境。

探寻经济活力“潍”面孔

一碗米线践初心

□潍坊日报社全媒体记者 刘燕 文/图

络绎不绝的人群、扑鼻而来的香气、现熬的老母鸡汤……这幅烟火气十足、幸福满满的画面每天都在土八方鲜熬土鸡米线店上演。经过多年艰辛的创业，潍坊土八方餐饮管理有限公司负责人刘泽郡，将小小的米线店做强做大。

配料十足让人食欲大增

中午时分，走进位于城区的土八方鲜熬土鸡米线店，空气中弥漫着米线特有的香味，鲜熬鸡汤、砂锅菌汤、双椒鸡丝、红油鸡丝……近10种口味的米线可供顾客选择。洁白、细长、柔软的米线，配上鸡块、酸豆角、小米辣椒、酸菜，再加上鸡汤，一碗配料十足的土鸡米线就完成了，让人看一眼就口舌生津，食欲大增。

市面上有很多米线店，为什么这家米线店格外火爆呢？刘泽郡表示，想要抓住顾客的心，首先要抓住顾客的胃，不但价格要平民化，还要真材实料，健康卫生。

选好料才能做出好米线。“土八方米线”选用云南纯手工现做的米粉，汤底采用纯净水熬制的鸡汤。首先，汤底要提前熬好，选用散养的老母鸡，小火慢炖三个小时以上，米线则煮几分钟就可以食用。这样不仅保证米线的味道鲜美，还不用顾客等候很久。“现在的土鸡米线，卖的不仅是一份米线，更是一种美味，收获的是顾客的心。”刘泽郡说。

年少创业开起米线店

今年35岁的刘泽郡是临朐人，身上有一股不服输的韧劲。2010年，21岁的刘泽郡



刘泽郡(右)正在给顾客点餐。

来到潍坊闯荡，在工地上打过零工，干过装修、家政，为了生存，吃尽苦头。回想起当年的经历，他记忆犹新。为了填饱肚子，每天只吃一包方便面，调料包不舍得扔，留下来第二天配馒头吃。

生存再难，刘泽郡始终没有灰心。艰辛的打工经历，让他不甘心安于现状，创业的想法蠢蠢欲动。“为别人打工，不如自己创业。”2014年，刘泽郡和朋友去云南旅游，看到当地人都喜欢吃米线，便萌生了在潍坊开米线店的想法。

2015年年初，刘泽郡拿着仅有的6000元存款，又通过银行贷款等途径，东拼西凑了20万元创业资金，在奎文区四平路与福寿东街附近开了第一家土鸡米线店。

刚开始缺乏经验的他，只是复制云南过桥米线的模式，从选料到制作方法都是按部就班，结果他发现这样做出来的米线并不适合北方人的口味。为此，他又先后多次跑到云南以及全国各地知名的米线店学习，认真研究适合潍坊人的口味，每天用老母鸡现熬鸡汤，生意也慢慢好起来。

坚持用好料做好米线

开店伊始，刘泽郡没有着急做宣传，而是认真做好每一碗土鸡米线，从原料到制作再到服务，每个环节都尽心尽力，务必保证每一碗米线都用料新鲜、分量充

足、口感霸道。

生意逐渐好起来后，刘泽郡又萌生了开分店的想法。2018年，刘泽郡尝试着在城区文化路与胜利东街附近开了一家土鸡米线店，同时利用互联网进行宣传，两家店的名气越来越大，顾客也越来越多。

2020年，刘泽郡将第一家店进行了扩店，正准备两家店齐头并进，大干一番时，受客观环境影响，店铺运营陷入困境。即使是这样，刘泽郡仍顶着巨大的压力，坚持选用新鲜食材，用良心做好每一碗土鸡米线。“我姐姐和父母都被我从老家拉出来创业了，无论如何我都不能放弃，我相信困难总会过去的。”刘泽郡说。同时，他还潜心研究产品，在原来土鸡米线口味的基础上，又上新了土鸡馄饨、土鸡面条等产品，满足更多人的口味需求。

支持年轻人创业

经过一番打拼，刘泽郡在米线行业小有名气，不少人慕名前来取经。他认为，成功没有诀窍，只有踏踏实实、认认真真，坚持用好料，企业才能有更长远的发展。同时，他还不忘提升自己，经常到全国各地学习，既分享自己的创业经验，也学习同行的经验。

刘泽郡还积极鼓励年轻人创业，与更多人一起开合作店，同时推出加盟店，并对合作店和加盟店成员进行系统的线上线下专业培训，让他们少走弯路。

“土八方米线”目前在全市拥有直营店、合作店、加盟店12家，刘泽郡坦言，他还打算在潍坊再多开几家直营店，并寻求合适的创业者一起开合作店，争取把“土八方米线”开进济南、青岛、烟台等省内更多的城市。