

管网升温忙，民心有“暖”方

山东聚源热力有限责任公司全面启动供热管网热态运行

郭纪轩 通讯员 张金辉 王明慧 济宁报道

随着2025—2026采暖季日益临近，济宁市主城区的供暖保障工作进入关键冲刺阶段。山东公用热电集团山东聚源热力有限责任公司紧扣“民生无小事、供暖系民心”核心要求，已全面启动1233万平方米供热区域、272座换热站的热态运行工作，一股股暖流正通过供热管网逐步汇聚，即将送达千家万户。

智慧调控助升温 相关举措稳步推进

设备设施的稳定运行是供暖保障的基础。11月12日9点，在置城八号公馆小区换热站，供热二区域网格员赵畅正手持工具，对泵体、阀门等设备逐一进行巡检。“热态运行是正式供暖前的关键阶段，其目的是对供热系统进行精细调节。供热并非简单的‘一键启动’，而是一个渐进的过程，管网与设备也需通过调试逐步‘苏醒’、缓慢升温，避免因温度骤变引发热胀冷缩而受损。对我们而言更需要增加巡检频率，及时发现问题。”赵畅说。

而在山东聚源热力有限责任公司智慧供热调度中心的监控大屏上，实时显示着的各项数据映入眼帘，辖区供热管网的供水温度、回水温度、压力、流量以及各换热站的运行状态一目了然。调度员紧盯屏幕，不时通过电话与各区域工作人员沟通。

“这里就如同供热系统的‘神经中枢’，通过智慧供热管理平台，我们的调度人员可以对供热区域进行远程监控和精准调控。目前，272个换热全部正常运转，我们将密切关注气温变化和管网运行数据，确保整体运行参数正常。”山东聚源热力有限责任公司副总经理孙永刚介绍。随着主管网已逐步升温并进入循环状态，智

慧供热调度中心已启动全天候运行模式，实时监测全网压力、温度、流量等关键参数。供热区域一线人员24小时随时待命，确保第一时间响应并处理各类突发状况，以保障供热系统稳定运行及用户正常用热需求。

供暖保障既要“保温度”，更要“暖民心”。作为济宁市主城区重要的供热保障单位，山东聚源热力承担着392个小区、124698户居民的冬季采暖服务重任。公司创新实行网格直管到户服务模式，将供热区域科学划分为10个片区，依托272座换热站及367套供热机组构建起覆盖广泛、响应迅速的供热服务网络。在市委市政府的统筹指导下，公司早在采暖季来临前便启动全链条准备工作，从设施改造到智慧升级，从靠前服务到应急保障，全方位筑牢供暖保障防线。

科技服务双保障 让暖冬“有备而来”

今年以来，聚源热力重点推进检修技改工程，为供热系统“强筋健骨”。针对部分机组能耗较高、运行效率不足的问题，公司对仙南站、中区建委站等10套机组按最新节能模式完成重新布局改造；对60座换热站实施精准化升级，通过拆除二网除污器、增加换热器板片、优化管道走向、更换小功率循环泵等措施，有效



聚源热力中玮名门换热站。

提升换热效率。

在传统设施升级的同时，聚源热力积极拥抱科技赋能，以智慧化转型提升供暖服务水平。公司重点打造的中玮名门换热站成为AI人工智能转型试点，依托5G网络、AI智能调节系统、deepseek人工智能算法、云数据库及远传软件平台，实现了供热机组的智能运行、自动诊断与精准调温，彻底改变以往“人工操控”的传统模式，迈入“人机协同”的智慧调控新阶段。目前，公司智慧供热调度中心已启动全天候运行模式，通过实时监测全网压力、温度、流量等关键参数，实现供热系统的精准调控与高效运维。

同时，聚源热力充分发挥党员干部包保模范作用，压实网格服务员责任，通过开展“进社区、送服务”志愿服务活动，

主动倾听群众诉求。为提升服务便捷度，公司自9月起通过宣传服务车、微信公众号、业主群等多渠道，积极引导用户通过线上渠道错峰缴费，有效减少线下排队压力，畅通服务沟通渠道。

当前，济宁市主城区热态运行工作正按计划稳步推进，供热管网已逐步升温和进入循环状态，一线供热人员实行24小时待命制度，确保各类突发状况第一时间响应处置。“下一步，我们将持续做好供热设施设备巡检和管网平衡调试，构建全方位服务保障体系，以靠前服务确保问题早发现、早处置，全力保障广大居民温暖过冬。”孙永刚表示。随着各项保障措施的落地见效，这个采暖季，济宁市主城区居民的家中将暖意融融，心中更添温情。

誉升大闸蟹跻身“农业界米其林”

求变探索，“蟹二代”厉广营有自己的经营之道

用心养出冠军蟹

凌晨4点，微山县高楼乡永胜南村的街灯陆续亮起，厉广营戴上头灯，骑着电动三轮驶向蟹塘。提起网箱，一只只肥硕的大闸蟹在光束下泛着青亮的光。厉广营蹲在塘边，捧起一只母蟹介绍说，“现在你看这青背、白肚、金爪、黄毛，全是科学养殖的结果。”

刚接手时，他也按传统方法养殖，但很快发现需要改变。第一变是密度：每亩蟹苗投放量从1700只降到1000只。“螃蟹住得宽敞，个头自然就上来了。虽然产量少了，但精品蟹比例翻倍。”第二变是饲料：他首创“三荤三素一汤”养殖模式——荤菜是田螺、小鱼、小虾，素菜是熟玉米、大豆、水草，再加上微山湖清水作“汤”。“螃蟹也讲营养均衡，荤素搭配才膏满黄肥。”第三变是环境：塘中种满伊乐藻、苦草，为螃蟹提供遮蔽与生态屏障。“水草覆盖率要六成以上，水才清、蟹才净。”

这三项变革让成本增加三成，却使亩产值翻倍。2024年上海首届河蟹产业博览会上，誉升大闸蟹摘得金奖；一年后又在“熊猫指南”榜单上取得优异成绩。“敢变、会变，微山湖蟹一点不差！”

康岩 济宁报道

在有“农业界米其林”之称的“2025熊猫指南大闸蟹榜单”上，微山县誉升水产有限公司的微山湖“誉升大闸蟹”表现优异，成功跻身全国十强。这份成绩背后，是29岁的“蟹二代”厉广营和他九年间不断求变的身影。从200亩家庭蟹塘到1000亩生态养殖基地，从论斤卖鲜蟹到精品礼盒与深加工产品，从几十万元到3000万元的销售额，誉升的求变之路是微山湖大闸蟹产业升级的一个缩影。微山县举全县之力打造区域品牌的决心，也让这泓碧水中的“金蟹”游得更远。

醉蟹产业链突围

养好蟹只是第一步，卖出好价钱才是关键。“以前客户来就捞，混着卖，看似省事，其实吃亏。”2016年，厉广营在电商平台开店，开始学习经营。

他给大闸蟹“分等级”，按体重分六档，按品相分优等。四两以上、外观完整的母蟹，单只能卖50元，比普通蟹贵一倍。随后，



厉广营展示“2025熊猫指南大闸蟹榜单”证书。

他推出礼盒装——“三母四公八只蟹”，售价328元，配有食用指南，成为中秋爆款。去年中秋节，礼盒销量超过5000份，销售额达150万元。他还与上海、杭州高端餐厅合作，开通冷链运输。

真正让誉升迎来转折的是，醉蟹项目。“螃蟹集中上市就两个多月，得找到新的增长点。”他研发“茅香醉蟹”，以绍兴花雕为基酒，加茅台提香，再配柠檬、话梅平衡口感——酒香浓郁，蟹黄绵密。

“茅香醉蟹”上市后迅速走

红，订单同比增长三成，不仅畅销国内，还销往东南亚。在2025年上海国际蟹博会上，该产品获“创新银奖”。“以前一斤鲜蟹卖五六十，做成醉蟹能卖两三百，附加值翻了几倍。”厉广营说，醉蟹项目还带动了周边蟹农，“只要达标，我们高价收，大家一起赚。”

打造好蟹“金招牌”

个人的突围离不开区域品

牌的崛起。微山县正举全县之力，让“微山湖大闸蟹”成为叫得响的金字招牌。

微山湖水域面积1266平方公里，水质优良、饵料丰富。高楼乡作为核心产区，养殖面积超10万亩，2012年获评“中国河蟹之乡”。但过去，“酒香常怕巷子深”。“再好的蟹，没有品牌也卖不上价。”厉广营说。

近年来，微山县渔管委在品牌建设上采取多项措施：一是严控品质，推进池塘生态化改造，完善进排水系统，推广“三池两坝”尾水治理模式——沉淀、过滤、净化后循环用水，“水质好了，蟹的底子就稳了。”二是抱团出击，两年来，微山县组织企业亮相上海、杭州、北京等地展会。从2024年的“两金三银”到2025年熊猫指南全国十强，“微山湖大闸蟹”的品牌影响力正不断扩大。

“微山湖大闸蟹”已获国家地理标志认证，全县30多家企业获得授权，誉升水产就是其中之一。“有了地标认证，就像多了一道品质背书。”厉广营说，“过去提大闸蟹，大家想到阳澄湖；现在，越来越多人知道微山湖蟹不差，甚至更优。”

微山县渔管委负责人表示，入围“熊猫指南”TOP10是微山湖蟹的新起点。下一步将持续推进品牌宣传和品质管理，让“微山湖大闸蟹”走进更多家庭，带动更多农民增收。