

## 山西山阴

## 大葱种出了大明堂

山西省山阴县北周庄镇以“土特产”之光照亮乡村振兴路。北周庄镇党委积极引导村集体、农户探索培育玉米青贮、黑小麦、水果玉米、经济林等农业品牌,打造新的经济增收点,努力形成“一村一品”产业振兴新格局。新岱岳村在镇党委的领导下,蹚出了一条发展大葱产业的新路子。

眼下正值大葱育苗移栽种植的繁忙时节,新岱岳村的田间地头里农民们头顶烈日,抢抓晴天,机械人工齐上阵,从葱苗分拣,到起垄打畦,再到培土栽种,呈现出一派热火朝天的繁忙景象。

据项目负责人唐总介绍,本轮种植规模达到1500余亩,均为新岱岳村村民流转土地,每亩租地费用可达700-750元,且可提供种葱、起葱等工作岗位200余个。春夏种葱期间农民劳务收入480元/亩,加上土地租金,农户每亩收益超1200元。秋季起葱期间按0.1元/斤算,每亩保守收入超1300元,农户年均亩收入超2500元。唐总现已投资800余万元,预计每亩生产大葱13000-17000斤。产品销路已经明确,主要向山东潍坊、商丘等地销售,订单式种植让收益更有保障。

新岱岳村党支部书记闫清如介绍说,“这是我们村第一次尝试种植大葱,村党支部并不是盲目的动员村民流转土地,也做足了功课。早些年,我们村通过高标准农田建设,新增机井24眼,修砌出水口940个,安装变压器11台,架设高压线路2400多米,低压线路4500多米,有效提高了全村耕地灌溉效率,再加上我们村地处城乡交界,交通便利、土地肥沃、阳光充沛,基于一系列本土优势,吸引了唐总企业的加入,我们村一定要抓住这次机遇。”

“现在还处于探索阶段,部分村民仍在观望。下一步,我们将尝试着把集体水井承包给企业,并与企业进一步达成协议收取管理



村民在栽种葱苗

费用,以此来壮大集体经济;针对葱苗全部来自外地的现状,我们尝试着帮助企业村里搭建育苗大棚,让企业看到我们发展决心的同时,彻底打通这个产业的上、中、下游,把大葱特色种植做大做强,做精做细,让大葱种植实现规模化、机械化、标准化、产业化发展;我们也会在产业发展到一定程度后适时引导村民以入股分红的方式加入到产业发展中,村民们春天培土移栽、夏天管理养护、秋天丰收加工、冬天大棚育苗,一年四季都有活干、有钱赚,切实扩大村民收益。”闫清如信心满满的说道。

闫清如还有个想法,“如果

有机会,我希望能看到我们的大葱产业和煤矸石制肥产业进行联动,这样一来两个产业就真正成为全村发展的‘左膀右臂’了。”同时要加强田间地头的“六乱”整治,通过和企业合作将葱苗袋、化肥袋等塑料垃圾彻底清除,在提高产业价值的同时提升全村颜值。

下一步,北周庄镇党委将紧紧围绕“乡村振兴,产业先行”的理念,积极探索特色农业产业发展新路径,鼓励引导各村结合自身实际创新发展,加快培育更多新岱岳村式“葱”满希望与活力的农业特色产业,推动镇村产业蓬勃发展。(赵国恒 赵玉玺 文/图)

山东省鱼台县：  
打造村民  
身边的美丽“四小园”

“开窗见绿、推门见景”，是老百姓对美好生活的向往和期待。近年来，山东省济宁市鱼台县唐马镇创新农村闲置宅基地综合利用模式，打造“小花园、小果园、小菜园、小公园”乡村振兴“四小园”，构建“一乡一园、一村一景”乡村振兴和美画卷，促进农文旅融合发展。

“自从有了‘四小园’，这块地不再荒废，附近村民主动来种菜，绿油油的一片看起来心情很好。”郭楼村村民朱磊磊对村内环境赞不绝口。如今唐马镇已打造“四小园”60余处，占地8300余平方米。小公园里，庭廊、步道、健身器材等休闲设施齐全；小菜园里，蔬菜生机盎然；小果园里，有梨、山楂、苹果等多种果树；小花园里，花朵绽放，五彩缤纷……如今，“四小园”成为唐马镇各村的一道亮丽风景线。

(缪学振 赵诗影)

华夏银行信用卡中心：  
聚焦“一老一少”  
全力构建“大消保”新格局

中央金融工作会议强调，金融消费者权益保护是金融工作中最贴近人民、与人民联系最为紧密的领域。华夏银行信用卡中心深刻把握金融工作的政治性、人民性，始终把保护金融消费者合法权益作为工作的重中之重。2023年，华夏银行信用卡中心从金融消费者长远利益和根本利益出发，聚焦“一老一少”等重点人群，围绕金融消费者八项基本权利、金融纠纷多元化解机制、坚持诚实守信等多方面开展教育宣传，切实履行消费者权益保护主体责任。

未来，华夏银行信用卡中心将持续落实金融为民理念，践行社会责任，将消费者权益保护工作纳入公司治理和管理体系的各个环节，着力构建“大消保”工作新局面，为进一步营造健康、安全、有序的金融消费环境贡献华夏力量。

(张文)

中国银行吕梁市分行：  
举办“私行业务大家说”  
选拔赛

日前，中国银行吕梁市分行举办“私行业务大家说”选拔赛。

14支由网点负责人和理财经理组成的参赛队伍一一进行展示。比赛按照“风采展示+知识问答”的方式进行。14支队伍用短短10分钟的时间，以小品、歌唱、快板、诗歌朗诵、情景模拟等多种形式展现了客户经理日常工作日常，他们或字字铿锵、妙语连珠，或慷慨激昂、娓娓道来，展现了吕梁中行人过硬的专业能力！最终，活动评选出一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名。

中国银行吕梁市分行张大庆行长作总结讲话。他指出，全行要凝聚“负责人”“理财经理”“综服经理”“客户经理”各支队伍的力量，以专业高效的服务创造财富价值，陪伴客户一路成长。中国银行吕梁市分行将深刻践行金融工作的政治性、人民性，始终以服务国家发展战略为使命，立足吕梁经济发展，振奋精神，砥砺前行！

(李文)

杨林：  
用创新性思维引领高端美发行业变革

拥有超过30年广告和营销经验的骏杰尚网络科技CEO杨林，在高端美发领域开辟了新的商业模式。通过资深的商业洞察力和前瞻性战略思维，以及对高端美发场景的整合，他成功地将公司从一家广告业务主导的企业转型为国内首个专注于美发场景的数字平台。

基于对市场趋势的精准把握和消费习惯的深刻洞察，杨林深知消费者对于零散信息难以记忆，创新性提出“场景链路营销”理念——消费者在享受美发服务的同时，通过“屏上推送——扫码交互——支付购买——第三方物流配送”营销链条，即可快速完成商品采购。这种便捷的消费方式，将营销环节大大缩短，实现品牌与消费者的深度互动，大幅提升品牌宣传到产品销售的转化率。这一理念的提出，不仅体现出杨林作为行业资深人士的出色判断

力和决策能力，更彰显他在商业模式创新上的独到见解。

在杨林的带领下，骏杰尚还推出了一系列创新项目，其中“分时定价”项目已在全国的美发店广泛应用。通过设置不同时间段的价格差异，该策略吸引了不同客户群体进店消费，实现了全时段的营收增长，这种优化美发店经营，使之营收最大化的营销模式，打破了门店营业时间的局限性，一经推广，快速获得市场的热烈响应。此外，杨林还构建了一个名为“托尼联盟”的美发店互联网聚合平台。通过这个依托SaaS软件的平台，他聚合了全国上千家美发门店，不仅提升了门店与企业合作时的话语权和议价权，还降低了营业成本。同时，经营者可以通过平台深入了解销售趋势、顾客行为和市场需求，实现线上线下一体化销售管理和消费者精细化管理，形成

完整的商业闭环。

展望未来，杨林正积极布局新的互联网技术，助力美发行业与数字技术深度融合，实现门店更多元化发展，增强市场竞争力。他计划在美发店的线上和线下平台中销售更多元的商品，如包括面膜、洗发水、口红、粉底液等在内的日常用品，以及包括电影、爽剧等在内的广告投放，改变美发店的单一营收模式，增加门店利润，也进一步便利消费者，增强市场竞争力。

杨林的一系列基于行业深刻洞察的创新性实践获得了行业的广泛认可，他不仅受邀担任《中国广告》杂志社专家委员会委员，还积极参与行业内的公益性工作，通过讲座、论坛等方式分享丰富经验和独特见解，为后来者提供宝贵的指导和建议，为行业发展贡献自己的智慧和力量。

(李静静)

## 中都国际拍卖有限公司拍卖公告

受委托人委托，我公司定于2024年5月28日10时举办资产专场拍卖会。

标的：字画、玉石等一批。预展时间：视频展样，竞买人须提前联系拍卖人预约看样时间。预约看样截止时间：5月24日10时，逾期未预约将不再安排看样。视频预展：展样时间：5月27日9:30-11:30,13:00-16:00。拍卖方式：网络竞价。保证金：竞价人应于竞价前在淘宝网和支付宝上进行实名登记注册，注册成功后请按淘宝网和支付宝的提示进行操作，完成报名手续，参与竞买。

咨询电话：15210205650

拍卖网址：http://zc-paimai.taobao.com

公司地址：北京市东城区和平里东街民旺园31号楼中都拍卖