民营企业进京郊 唤醒乡村"沉睡资产"

北京市工商联"万企兴万村"京郊行助力农文旅融合

黄土飞扬间,一辆辆越野车用引擎发出嘶 吼,一气跃上了数米高的坡道,在赛道上飞驰; 入夜后,车手们到附近的驿站驻车休息,放松 精神,为第二天的比赛做好准备……这是近日 发生在北京市延庆区西山沟村的一幕,也是北 京市工商联"万企兴万村"京郊行活动为乡村 带来的变化之一。

6月6日,"万企兴万村"京郊行延庆专场 在北京中关村延庆园举行, 吸引了百余位企 业、商协会与政府部门代表参与。如何将乡村 的"沉睡资产"转变为产业发展的"活力之源"? 多位企业家给出了答案。

"西山沟村有一条天然形成的越野车赛 道,但开发不充分,配套也不成熟。我们要把赛 道的'稀缺性'挖掘出来,然后放大。"北京市光 彩会理事、超选集团董事长江龙亮表示,过去 一年来,公司不仅帮助西山沟村修整赛道、完 善配套,还通过与永宁镇共建创服中心、确立 村集体保底收益、带动工商联企业联动共建等 方式,形成了利益联结机制,确保项目稳步推

除了天然的越野赛道,京郊乡村还有"隐 藏财富"。利用延庆区地势高的良好条件,猎户 座(北京)文化旅游发展有限公司将露营、徒步 与观星相结合,以位于延庆区井庄镇的山野户 外运动基地为中心, 串联起周边箭杆岭村、曹 碾村等 4 个村落,共同解锁"星空经济"。

"最美的'星空'一定在城市之外。乡村舞 台广阔,等待着更多民营企业来这里扎根。"猎 户座创始人王万宇在活动上表示,企业扎根乡 村需要锚定目标、持续深耕,而这个过程离不 开村民、村集体与政府部门的共同支持。

延庆区大庄科乡有众多抗日根据地遗址, 红色资源丰富。近年来,在延庆区委、区政府的 支持下,民营企业91科技集团在这里建成了 "红色大庄科"体验基地,带领民营经济人士重 走红军路、感悟革命精神,并运用企业经验开 展经营和推广,扩大基地影响力。

"在农村不只发展农业。只要是民营企业 力所能及,都可以选择在乡村发展。"延庆区工 商联主席、91科技集团董事长许泽玮在活动 上表示,如今,"红色大庄科"已联动起红色教



● 在西山沟村,越野赛道从田野间穿过

育、自然风光、体育休闲、农业电商等多重资 源,不仅向村民分红,也为村里带来了源源不

断的"人气",助推当地农文旅协同发展。

八达岭星空主题露营地、菊花谷旅游综合

体……翻开本次活动的招商手册,延庆区康庄 镇、八达岭镇等12个乡镇和组织的待建项目 一目了然。书中详细列出了项目的区位优势、 资源禀赋、招商需求等信息,帮助有合作意向 的企业碰上"对的人"。多家企业与各乡镇政府 现场签约,以合作项目、捐赠设施等形式助力

据悉,"万企兴万村"京郊行自去年启动以 来,北京市工商联已组织900余家民营企业深 入京郊乡村,开展 16 场专场推介活动,发布 150余个项目,并促成一批项目陆续落地。今 年,京郊行已走过密云、房山、怀柔、延庆4区, 还将到平谷、通州、门头沟等地持续举办多期。

"近年来,延庆区不断深化冬奥遗产转化, 推动农文旅融合发展,为民营企业参与乡村振 兴提供了广阔舞台。"北京市工商联党组成员、 副主席林为民表示,"万企兴万村"行动京郊行 进入第二年,要以出实招、见实效为目标,突出 京郊发展特色,以生态涵养区为重点,发挥民 营企业优势,助力京郊乡村全面振兴。

(任德辉)

上海宝冶 厦门空港科创中心项目 主体结构全面封顶

5月29日,上海宝冶承建的厦门空港综保 区一期国际科创中心项目主体结构全面封顶, 标志着项目建设取得阶段性胜利, 为项目整体 竣工交付奠定了坚实基础。

厦门空港综保区一期国际科创中心项目位 于厦门空港综合保税区莲河南部片区围网内, 主要建设内容包括商业楼、办公楼、技术服务办 公楼及工业配套。项目建成后,将进一步完善新 机场片区的建设规划, 助力厦门空港综合保税 区建设开发, 打造一个多维度的综保组团示范 园区,成为聚集国际物流与分拨、新一代信息技 术、智能装备以及科教研发等领域复合高端产 业的发展中心。 (林其凡)

反对商品过度包装 多协会发出联合倡议

(二)推广绿色设计理念。

鼓励包装企业秉持绿色发展理念,加强绿 色设计,减少包装材料的使用量和设计的复杂 程度,优先采用易回收、易降解的包装材料,从 源头上实现包装减量。同时,优化产品结构,提 高包装制品的回收性能,促进资源的循环利用。 在生产经营活动中,注重提升产品内在价值,以 商品品质为核心,树立良好品牌形象。

(三)提升技术创新能力。

包装企业应加大科技创新投入,加快绿色技 术攻关和转化,积极研发使用有利于资源节约的 包装新材料、新技术、新工艺,将绿色低碳理念贯 穿于产品研发设计、生产制造的全过程。

(四)加强行业自律。

行业协会等有关组织应发挥带头和纽带作 用,推动上下游企业形成自觉抵制商品过度包 装的良好氛围。通过制定行业自律规范,加强 行业监督,对违反规定的企业进行曝光和处罚, 维护行业的健康绿色发展。

二、消费者要秉持理性 做绿色消费的践行者

(一)增强绿色消费意识。

广大消费者应树立科学理性的消费观念,充 分认识过度包装的危害性,自觉抵制购买过度包 装的商品。在购买商品时,注重商品的内在品质 而非外在包装,选择简约适度包装的产品。

(二)积极参与监督。

消费者应主动参与对商品包装的监督, 发现 过度包装等浪费行为时,及时向相关部门举报。同 时,通过社交媒体等渠道分享自己的绿色消费体 验,引导更多人加入到绿色消费的行列中来。

(三)倡导简约适度生活。

鼓励消费者在日常生活中践行简约适度、 绿色低碳的生活方式。比如,购物时尽量自带购 物袋,减少一次性塑料袋的使用;选择可重复使 用的餐具和容器,减少一次性餐具的消耗;支持 商品包装的回收、循环利用等。

(四)支持绿色包装产品。

消费者应优先选择采用环保包装材料的商 品,支持绿色包装产品的发展。通过市场需求的引 导,促使企业更加注重包装的环保性和可持续性。

三、全社会要携手共进 做绿色文化的推广者

反对过度包装是一项长期而艰巨的任务, 需要政府、企业、消费者和社会各界的共同努 力。商品过度包装的背后是"面子消费"的心理 在作祟,这不仅与中华民族节俭的传统文化不 符, 更与国家近些年倡导的绿色低碳可持续发 展的理念相悖,全社会应共同抵制。呼吁社会各 方共同行动,加大对商品过度包装的监督和治 理力度,鼓励绿色产品、技术的创新应用,在全 社会培育理性、健康、绿色消费新风。

山西大同:科技赋能让农民不再"靠天吃饭"

夏日, 走进山西大同西韩岭乡北村的果 蔬大棚,阵阵果香扑面而来。放眼望去,一根 根藤蔓沿着吊绳向上攀爬,叶片间垂挂着饱 满的瓜果。果农们忙着采摘、过秤、包装、搬运 ……期待今年能卖个好价钱。

近年来, 山西省大同市云冈区西韩岭乡 北村发展特色种植业, 现已建成 291 座现代 化高标准新型钢架温棚和两座育苗中心温 棚。西瓜、香瓜、蓝莓、西梅等 20 多种优质果 蔬畅销北京、河北、内蒙古等地,年销售额突

破50万元,带动100多名农村劳动力就业, 人均年增收2万余元。2024年,北村集体经 济收入达612.34万元,户均收入5万元。

在御乐园现代化产业园内,智能物联网 系统让人眼前一亮。工作人员正通过传感器 实时监测温湿度土壤肥力等数据,自动调节 通风、灌溉设备,水肥一体化系统让每株作物 都能喝上定制营养液,让种植园成为"会呼 吸"的智慧农场。

如今,当地已形成"技术示范——品质溢

价——多元增收"产业链。从无土栽培的技术 革新,到冷棚种植的提质增效;从错峰上市的 市场突围,到创业试验的大胆探索,北村通过 技术创新、模式突破和产业链延伸,实现土地 效益与农民收入双丰收,构建起"技术可复 制、市场有保障、就业可持续"的乡村振兴产

目前,该村正申报"山西省科技产业化环 境建设计划项目(星火)"。项目完工后,北村将 成为晋北地区规模最大的无公害西瓜生产、

科研和示范基地,可年产西瓜 420 万公斤,实 现销售收入840万元。

大同市云冈区西韩岭乡北村村委会副主 任昝青介绍,这些年村里着力推动蔬菜、瓜果 产业向规模化、品牌化、标准化、绿色化发展, 把过去"靠天吃饭"变为靠技术、靠科学。走出 一条"支部引领、资源盘活、产业推动、共同富 裕"的新路子,壮大村集体经济的同时,促进 了农业增效和农民增收。

(胡健 马静波)

从畅销到"领秀"的自我超越, "名门之秀"五粮春的磅礴 30 年

1995年,第一瓶五粮春问世,伴随着市 场经济萌动的浪潮开启"名门序章";2007 年,一曲"五粮春光灿烂,香醉人间三千年"响 彻华夏大地, 五粮春成为中国名酒抒写个性 化品牌叙事的闪亮篇章;2019年至今, 迭代 焕新、品质夯实、矩阵布局、价值跃升, 五粮春 用实际行动与时代共秀、与趋势共舞……

30年时间, 五粮春谱写了一段品牌、消 费者与市场共同成长的精彩故事, 也成为中 国白酒在市场经济历练下,从稚嫩走向成熟 的标志性品牌案例。

如今,行业再迎变革周期,站在中国酒业 迈入下一个30年的关键路口,我们从五粮春 的品牌故事里,依旧可以洞察到具有普适性 的成功法则。

亲和力、共情度 五粮春品牌的成功法则

毫无疑问, 五粮春是中国酒业最具亲和 力的品牌之一。

过去30年,一批又一批白酒消费者通过 宴席、饭局以及亲友的赠礼,与五粮春结缘并 选择与之一路深情相伴, 这些平凡生活里的 点滴,汇聚成无数动人的故事,为品牌构筑起 难以撼动的情感壁垒,成为五粮春品牌一次 次跨越周期、精彩蜕变的关键力量。

本世纪初,一曲《爱到春潮滚滚来》让无 数人感知到五粮春的魅力,"五粮春光灿烂, 香醉人间三千年"成就了中国酒圈的又一经 典之声,也让五粮春"名门之秀"的美誉与口 碑,渗透到街头巷尾,融入老百姓的日常,成 为消费者美好生活的一部分。

从第一代五粮春到第二代五粮春, 再到 如今五粮春·名门、五粮春·和美的加入,五粮 春品牌匹配更广阔市场和多元需求的产品矩 阵愈发完善。这一次次的自我蝶变与升级更 迭中, 五粮春始终与消费者站在一起, 始终代 表着中国白酒在酒体创新、品质升维以及用 户培育上的引领方向。

近年来,面对更为激烈的竞争环境和行 业洗牌态势, 五粮春将品牌价值强化与品牌 文化渗透作为两大突破口,保持品牌的亲和 力与共情度。通过落地众多精彩营销案例并 打造创新品牌 IP, 有效串联起 BC 两端的活 力与热情,进而挖掘新的市场潜力。

例如绽放全国多地的"五粮春品牌文化 臻享会",通过融入各地的人文风貌,并以沉 浸式戏剧和国风体验等形式,传递"名门之 秀"的真谛与深情;而"五粮春 SHOW 真我臻 享秀"主题快闪店巡展,则把一个更加年轻、 时尚与灵动的五粮春品牌呈现给广大消费 者,成为新时代下消费者全息认知五粮春品 牌的生动窗口。

时间赋予五粮春品牌以厚重底蕴, 而坚 持将亲和力与共情度融入品牌基因,则让五 粮春在任何时代与周期,都能够精准找到与 新老用户深度绑定的妙招与战术,以更丰富 的形式与内容,去延展品牌故事与传递价 值——既巩固市场核心地位,又勇担时代"领

迎战新 30 年,五粮春再出击

过去30年,中国名酒在市场经济洗礼中 完成自我觉醒,并在销售端与品牌端相继确 立市场地位, 五粮春作为这个长周期里的重 要一员,拥有难以超越的先发优势。

正如众多经销商和消费者所说,身经百 战并成功穿越多个行业周期的五粮春,早已 成为五粮液旗下的"最强侧翼"与"带刀护 卫",并为白酒市场"浓香天下"格局的缔造立 下汗马功劳。

面向未来,五粮春"名门之秀"的美誉对 于白酒市场来说, 既是一张值得信赖的金字 招牌,也是可以被深度感知的价值名片。特别 在白酒市场处于内外环境双重挤压的当下, "名酒与品质"进一步成为经销商、消费者最 为器重的评判标准。而这也是五粮春品牌再 出击与再突围的先发优势。

对于经销商来说,告别过去几年的狂飙 突进后, 更加稳定与更为长远的利益共享模 式,正逐步取代过去简单粗放、利益至上的厂 商合作路径,并成为酒圈共识。而以五粮春为 代表的经历过时间考验、市场检验,并拥有深

厚用户口碑的头部名酒嫡系, 必然是经销商 携手迎战新周期的有力保障。

同时对于消费者来说,中国白酒无论迈 入更具多元、细分特征的产区定盘阶段,还是 继续厮杀在香型大战之中, 名酒的含金量只 会持续上升。五粮春作为一支征战酒圈 30年 的实力派选手,早已在次高端价格段成为一 种品质与价值的标尺,被赋予充分的信赖度, 这是一种难以撼动的核心竞争力, 足以抵御

与此同时, 当白酒市场进入到更为激烈 的拼刺刀阶段,强有力的持续赋能和高强度 的战略投入,正成为一种稀缺资源。五粮春依 托五粮液的顶层赋能,以及在品质、品牌、市 场等维度的有力支撑,自然不惧市场的短期 波动,始终握有打赢持久战与攻坚战的战略

在任何时代的消费市场,卓越品质与高 认知度都是令人羡慕的杀手锏级利器, 特别 对于拥有深厚社会底蕴和国民消费习惯的白 酒来说,它们更是品牌直面周期调整,保证旺 盛市场生命力的底牌与王牌。

因此在五粮春通往未来的道路上,过去 30年积累的品牌价值共识和用户口碑,还将 以更多维的方式助力品牌成长, 并让市场对 其报以更多期待与关注。

中国潮玩改写文化出海剧本

全世界都在为一款中国玩具疯狂

近期,从洛杉矶到伦敦,从米兰到东京, 各大城市的泡泡玛特门店前均排起长队,有 门店甚至上演"抢娃"大战。

"短短 60 米的巷子排了三小时,大概是 我走过最久的巷子了。"一位在阿姆斯特丹购 买 Labubu(拉布布)的网友将其称之为信仰测

这款丑萌潮流玩具风靡全球, 吸引众多 国际明星"晒娃"的同时,也带动泡泡玛特股 价飙升,目前其总市值已突破3000亿港元, 创始人王宁因此跃升为河南首富。

摩根大通更是将 Labubu 视为下一个 Hello Kitty。Hello Kitty是日本三丽鸥公司旗 下著名 IP,曾在全世界掀起销售热潮,并成为 历史上最卖座的特许经营权之一。如今,机构 将 Labubu 与 Hello Kitty 相提并论,不仅意味 着 Labubu 迅速崛起为新一代超级 IP, 更为中 国文化出海提供新剧本。

从符号堆砌到情感共鸣

以前,中国文化出海或大量植入东方元 素,或套用宏大叙事模板,如今 Labubu 的走

红展现出一种新的文化出海模式, 以本土化 创作打破文化壁垒, 打造具有全球语境的文 化消费品。

新加坡鱼尾狮款、泰国金丝服饰款、西班 牙斗牛士款……精准适配不同地区审美需 求, 拉近中国商品与当地文化情感距离, 使 Labubu 成为跨文化共鸣的载体,还被泰国官 方授予"神奇泰国体验官"称号。

新加坡品牌咨询公司 iMpact 创始人兼首 席执行官克里斯·佩雷拉表示,多年来,中国 公司一直致力于通过传播文化遗产和讲故事 的方式走向全球,但 Labubu 不是试图解释中 国,而是试图让人喜欢。

这正切中了"Z世代"的情绪消费潮流。 在物质不再稀缺的时代,年轻人更看重商品 提供的情绪价值,不仅带动了谷子经济崛起, 也让拟人化潮玩迅速流行。当"遛娃"成风,产 品也成为行走的文化符号。

从中国制造到中国创造

曾经,中国是世界的玩具代工厂,迪士 尼、漫威、高达等知名品牌玩具在中国制造后 被销往全球。如今 Labubu 爆火不仅标志着中 国设计能力的提升,也让超级 IP 赛道有了中

这种由创新带来的价值跃升, 赋予了潮 玩较高溢价, 更成为中国品牌在全球玩具市 场引领新潮流的核心驱动力。

不仅仅是潮玩市场,近年来"中国创造" 正在多领域赢得世界瞩目。《哪吒 2》跻身全 球电影票房前五,创造亚洲电影新高度; DeepSeek 改写 AI 领域叙事规则,展现中国科 技企业创新实力;《恋与深空》跻身多国畅销 榜,实现中国手游在国际市场新突破。

当前,中国持续推动文化软实力建设,IP 成为一大抓手。商务部明确,打造 IP 创意设 计和新品发布平台,建设 IP 消费商业地标, 推出 IP 消费经典路线, 拓展沉浸式消费空

从单一形象传播到内容生态构建,中国 IP产业潜力巨大。

Labubu 的成功,也为中国 IP 走向世界提 供借鉴:将中国强大制造能力和创造能力相 结合,精准捕捉全球消费者情感需求,产品自 然被世界认可。

随着中国 IP 加速向全球文化高地攀登, 东方版"迪士尼神话"的诞生或不再是遥不可 及的想象。

公安交警退役公车拍卖公告 表動1、2〒3の単の、外口で可能できた。加い2억地鉄 (スペ2000年間が14号が4 スペ2007年+*時*数 62000 (名) (5A2C0M2-11Gar - 1 - 1 - 四線年)。 - 全級の 2440、(本) (本) (大) (下) (革新州党の相談が、 - 地北京 (日本) (2800 元十年57年11日 年 - 1 市 1872年4月1 - 元素 國際明春賞製金司 - 2025年6月11日

<mark>什么转让通知暨债务催收联合公告</mark>

KOP#G128-2-B8090612845-B80040-28%-, JK08#G12947-DB10000125400 BB0000512951 DB0000112500 DB1000012505 BB7000512552 BB00005 200 - B500005 3007 BB700051507 L IKOXXXIB021-B8/XXXXIB1XQ2_BK00XXX_BXXX_JK00 DEGCO 18.5095. P.O.GCOST/TIS DEGCO.COISTIS 特色声响。