“呼朋唤友”自由组团 深挖区域旅游潜力 地方文化散发魅力

“圈旅游”激发市场新活力

在疫情防控常态化背景下,各地旅游业正在探索,寻求突破。伴随着人们旅游习惯的改变、城市经济的发展、文旅融合的深入,旅游业发展呈现出新的变化,及时发现并抓住这些新动向和新趋势,将在未来旅游竞争中占据优势。

熟人圈 注重旅游安全性

马蜂窝数据显示,今年端午假期该平台上的“定制游”订单量较清明小长假上涨4300%。“目前各地游客均以本地游客为主,本地游客对新玩法、深度玩法有更高的需求,不只是‘打卡’和浅尝辄止的体验。‘定制游’近年已逐步成为主流,疫情也推动了定制游市场的成熟。”马蜂窝旅游研究中心负责人冯饶指出,相比往年端午,中国游客积攒了更多对旅行的期待,预算也较为充足,同时更注重旅行的安全性和私密性。

在疫情防控常态化背景下,旅游形态、旅游习惯将发生重大改变,这已成为旅游业界、游客的共识。

4月,山东青岛游客霍先生邀4位朋友一同自驾前往浙江宁波、湖州、杭州。霍先生介绍,他们几人都曾去过浙江旅游,多是跟团出行,如今,受疫情影响,参团不便,便自己组了这个小团。“预订酒店、制定行程,我们5人分工协作,旅途很顺利。”像这样的熟人、朋友组团,正成为越来越多人的选择。北京市民黄皓勤告诉记者:“约上朋友、同事,组成小团,由专业的旅游公司帮忙定制旅游线路,这样的出行更自在。”

此前,上海就有多家旅行社推出过“呼朋唤友”小众定制团,主要面向家庭和熟人朋友圈,2至5人即可自由组团成行。虽然价格较大众团队高一些,但是因其提供的个性化产品、较高的舒适性、安全性,仍旧受到追捧。

区域圈 “串门”游成常态

近年来,长江经济带、中部崛起、洞庭湖生态经济区等一系列重大战略的实施,给区域经济发展注入了新活力,也给区域旅游的新发展提供了契机。新冠肺炎疫情给文旅业发展带来了巨大的挑战,抱团发展、优势互补、统筹区域内旅游资源,挖掘区域旅游潜力,更是成为多地旅游业迎难而上的利器。

6月下旬,湘鄂边旅游融合发展研讨会举行,南县、华容、安乡、君山及石首5个县市区就区域旅游融合发展达成“石首共识”,共同协商决定适时启动编制区域旅游融合发展整体规划,将确定五地的休闲旅游模式;6月,福建先后重启闽东北、闽西南两个协同发展区的文旅市场营销联动,在武夷山签订《闽东北协同发展区疫后旅游市场复苏行动合作框架协议》,在厦门举行“闽西南e家人”旅游产品发布会及公众销售会;近日,在辽冀蒙区域旅游合作城市交流会议上,河北承德市旅游和文化广电局与辽宁朝阳、赤峰、大连、锦州、阜新、葫芦岛等6市文旅局,联合推出跨区域旅游精品景区和特色旅游线路,加快旅游市场复苏。

目前,短途游、周边游已成为旅游的主要形式,这也给区域旅游带来了发展机遇。多家在线旅游平台的数据显示,今年端午假期,国内长三角、珠三角和成渝地区的短途出行最为活跃,省内游、周边游继续成为游客小长假出游的首选方式。区域游固然有交通便利、时间成本低等优势,但也存在如何将旅游产品做出新意的挑战。如何吸引区域内的游客不断“故地重游”,将成为今后一段时期旅游目的地需着力解决的问题。

文化圈 文化散发新魅力

今年中国旅游日当天,山东青岛市委书记王清宪代表青岛、烟台、潍坊、威海、日照胶东五市发布《致全国游客的信》,五市文化和旅游局联合签署并共同发布《胶东经济圈文化旅游一体化高质量发展合作框架协议》,“胶东经济圈文化旅游合作联盟”成立。此前,山东省政府印发的《关于加快胶东经济圈一体化发展的指导意见》明确要求,推动胶东五市协同发展文化旅游产业,用好五市的红色文化、海洋文化、影视文化、开埠文化、传统民俗文化。

当前,文化与旅游融合日益深入,文化已成为旅游的重要吸引物,是影响人们旅游决策的重要因素。

“阳光热烈,天蓝云浅,草木葱郁,空气里弥漫着植物湿润的清香,这是夏日江南给我留下的独特记忆。”自驾游爱好者魏葳向记者描述她心目中的江南,因为对江南文化着迷,她每年都会去长三角地区自驾游两次,“不同的季节去江南,我能够发现它不同的美。”7月上旬,魏葳将再次前往上海,专程去上海博物馆看“春风千里——江南文化艺术展”,“我希望在那里能了解到更多有关江南的历史,读到更多江南故事,我想有了这些文化储备,我今后的江南文化之旅将会更加丰富多彩。”

中国像这样因地缘和历史等形成的文化圈还有很多,例如西北文化旅游圈、岭南文化旅游圈、皖南文化旅游圈等,这些文化旅游圈都已成为重要的国内游目的地。共通的文化底蕴和乡土风情,让原本独立的地区彼此关联,在统一文化主题的基础上,将各自最具特色的旅游产品,组成区域整体联动的招牌文化旅游线路,生发出新的魅力,让文化成为区域一体化最有号召力的品牌。

(尹 婕)

产业·一家之言

酒品年轻化何不向内看?

□ 左 鲤

当年轻人逐渐占据了市场主流消费层,众多酒企也纷纷看准了年轻人的大市场,在资本与网络助推下,一时间,酒品年轻化的大市场,引来了众多老牌名企与互联网新人,投身年轻化酒品产业。市场上各类年轻化酒类产品,呈现出网红化、低度化、封面化、跨界化、口味多样化等多重特点。一个新产品出现,马上就会掘开一个“风口”,紧接着就是群体性的“跟风”。

回想很多老酒友人生的第一滴酒,都是来自爷爷的筷子头。而如今的年轻人,对于酒的选择有了更多的自主空间,市场上可供选择的产品也琳琅满目。爱时髦、追潮流,却缺乏消费习惯的年轻人,对于酒类产品的认知,多数是依靠营销形象去判断和选择。因此,噱头成了酒品年轻化最好的突破。然而,就像为了摔碗的酒;为了算卦的咖啡;为了拍照的冰激凌……众多“网红”昙花一现,盲目追求流量,实为舍本逐末。

笔者认为,酒品年轻化,“外援借力”是一方面,更应向内挖掘——“向内看”,而这个“向内看”则包含了两层含义。

一方面,酒企应重视自身产品的内核,通过自己的酒品特色与酿造工艺去吸引消费者,从而产生粘性,将尝鲜变为习惯性消费。比如可以通过迷你包装,以降低单品价格、减少试错风险、刺激品尝欲望的卖点,去吸引年轻消费者亲口去体验、去感受名酒自身的魅力。消费者喝一辈子十大名酒出品的气泡果汁鸡尾酒,也不会体验到什么叫酒体丰满,什么叫回味悠长。

另一方面,酒企在拥抱年轻消费者的转型中,避免产品一窝蜂的同质化,可以向中国内在的酒文化去挖掘新产品。中国酒种类丰富,历史悠久,比如,杨贵妃的夏日特饮陕西的稠酒;红楼梦中芳官手里“胭脂一般的汁子”的玫瑰露酒;西游记里老鼠精捧与唐僧的素酒(果酒)……中国传统的米酒、露酒、果酒的产品特色就十分符合年轻消费群体对于低度、适口的消费诉求,同时产品背后所蕴含的酒文化也成为很好的营销手段。然而笔者看到,目前此类产品并没有得到企业的正视,市场上此类产品的一线品牌并不多,基本是停留在地方特产的小众产品。酒企完全可以把握住此类产品的市场空白,迎合国潮热的消费趋势,去打造属于中国年轻人群的新酒饮。

有句俗语说的好:“世人都在向外求,灵山自在我心头”。“向内看”不仅可以为酒品年轻态转型注入更多中国化元素,还能让更多的年轻消费者体会到来自中国酒的文化自信,更能够把那些濒危的、小众的中国酒品类发扬光大。

打好『特』字牌 叫响『疆』字号

新疆特色产业风生水起迈向高质量发展

如今,依托特殊的自然条件、丰富的资源优势、独特的气候特点,新疆在产业经济上坚持打好“特”字牌、叫响“疆”字号,眼下全区特色产业风生水起,推动经济健步迈向高质量发展。

三向发力 动能澎湃

每天上午,新疆柯坪县玉尔其乡托玛艾日克村“打馕合作社”里,都是一派忙碌景象。该村是当地有名的“馕村”。为了扩大生产和就业,合作社引进新疆艾力努尔农业科技开发有限公司,建成了1800平方米的标准化生产车间。

“我们开发了恰玛古馕等新品种,现在日均产馕4.2万个。通过线上线下渠道,卖到了上海、广州、杭州等城市。”公司董事长阿地力江·尼牙孜告诉记者,7月底还将投产1条新生产线。

从小作坊到生产线,品种从单一到丰富,销售从县域到走向全国,柯坪县“馕村”的变化折射新疆传统特色产业的变迁。综合新疆各地实践看,变化主要缘于三向发力:一是坚持创新;二是资源整合;三是培育品牌。

新疆许多产业特色鲜明,但在区域内部来说,又存在同质化问题。比如馕产业,近年来许多地区规划建设了“馕产业园”,但要“走出去”,就要形成合力。为此,新疆注重“三向发力”,推动传统特色产业升级。近年来,阿布拉的馕、疆小馕、馕王等品牌越擦越亮,企业对馕坑规格、面粉标准、烤制时间、馕的重量和尺寸等都制订了详细的指标,赢得了消费者青睐。

坚持创新,大力开发特色新品种;资源整合,促进生产要素合理流动;培育品牌,奋力开拓全国市场,如今,干馕、肉鸽、薰衣草、艾德莱斯绸等新疆传统特色产业正焕发新的生机。

既“提质”也“增量”

近年来,新疆一些特色产业不断壮大,在脱贫攻坚、乡村振兴、培育经济发展新动能等方面发挥了重要作用。然而,这些产业大部分“块头”不大,产业发展面临既要“提质”也要“增量”的课题。

新冠肺炎疫情发生后,产自新疆银朵兰维药股份有限公司的复方一枝蒿颗粒入选中医药防治方案特色民族药。

其实,这种药品以及同厂生产的祖卡木颗粒等“疆”字号产品,在新疆早已家喻户晓。公司董事长李俊介绍,银朵兰公司曾因产品单一原因一度濒临破产,后来通过提升科技创新转化能力,调整产品结构走上了振兴之路。目前,银朵兰维药股份有限公司已成为集新疆特色民族药种植、生产、营销和研发等产业链于一体的现代化企业。

在“提质”“增量”过程中,新疆特色产业还注重植入“绿色”基因。“既绿了一片,也富了一片。”新疆康元生物技术集团有限公司坐落在哈巴河县,加工生产沙棘饮品、油类、冻干粉等产品。公司副总经理彭正荣说,通过10年的投入,已建成2万亩连片沙棘林基地,并带动当地牧民种植6万亩。

高效开发利用资源

新疆资源富集,许多特色产业依托于资源。怎么看待资源,利用资源,决定着发展方向。“不困于资源,谨防资源依赖,做到延伸资源、超越资源”——高效开发利用资源,成为新疆发展特色产业的一项重要任务。

眼下,在哈密、克拉玛依等资源富集地区,产业结构更加“轻”了,更加“绿”了,更加“精”了。

煤炭是哈密最具优势的资源,在哈密不仅转化为电能,还变身为化工原料。该市结合煤炭资源焦油率较高的品质特点,重点在延伸煤炭产业链、提升产品附加值上下功夫。

伊吾县的新疆广汇新能源有限公司是一家化工产品生产企业,生产的甲醇产品是高端医用无纺布原材料、医疗器械零部件原材料的主要原料,生产的硫酸铵为化肥原料。“我们投资2.4亿元上马了尾气热能回收项目,千方百计将煤炭资源‘吃干榨尽’。”广汇新能源总经理牛玉奇告诉记者,“生产过程中产生的余热、残渣及其他副产品,都纳入开发利用的范畴。”

新疆湘晨新材料科技有限公司年产2万吨钛及钛合金新材料项目,集钛矿、海绵钛、钛材、钛用品为一体,其产品是航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶的关键性基础材料。

统计显示,一季度,哈密市地区生产总值同比增长3.9%,工业增加值增速达13.3%。“相关指标向好是打好加强防疫、复工复产组合拳的结果,也意味着通过高效开发利用资源,本地经济发展势头强劲、韧性更佳。”哈密市统计局局长杨锐说。

(经 言)

一家外贸牙刷厂的内销“阵痛”

认同C2M模式,重新制定市场营销策略

出口转内销,这个有些“古早味”的词却是电商企业现阶段极愿意谈及的话题,并陆续有所行动。受疫情影响,不少外贸企业海外业务量几乎腰斩,因此不得不将阵地转至国内市场。而与国内电商联手,开拓销售渠道,对于迫切需要消化积压订单的外贸企业似乎不失为一个上佳之选。江苏曙光牙刷厂厂长屠新业直言,从外贸到内销,之所以要依靠电商,主要是因其自身缺乏对国内消费市场的了解,也从未搭建过销售渠道,“因此,需要借力电商”。

依靠数据实现定制

已经有一波想要从境外市场回归中国市场的外贸企业,感受到了来自国内电商的热情。7月2日,被视为与拼多多打擂的淘宝特价版上线了外贸频道。从页面可见,外贸频道主要推送一些为国外大牌代工的外贸商,设有美国馆、日韩馆和欧盟馆。大牌代工、工厂裸价、低价直销是页面呈现出的关键词。

阿里巴巴淘宝特价版运营总监玄古在接受记者采访时称,上线外贸频道,是希望让淘宝特价版成为外贸企业转内销的一个集中性的通道和入口,集中资源也能够让更多消费者集中关注外贸企业,产生更多的订单。

相看两不厌,才能让外贸企业与电商一拍即合。电商手中的消费大数据恰好是外贸企业开拓国内市场所需的关键要素。

主打海外市场的扬州曙光牙刷厂自今年3月以来,外贸订单骤降超过三成。原材料在仓库堆积,千万支订单和数百万销售额瞬间冰冻。屠新业急需为提振业绩寻找新思路,转向电商平台拓展国内市场就成为必要之举。

数月的触网转内销,屠新业做得小有成绩。他表示,转内销后线上产能得到释放,曙光牙刷厂的订单整体回升30%,做到了基本持平。屠新业将这份成绩归功于电商作出的指引,得益于大数据的支持,面对国内市场时没有盲目推销在外贸市场热销的商品,而是针对国内市场的消费特点生产了定制化商品。

期间,屠新业从淘宝获取到了能够洞察消费习惯的信息,在选品、价格定位以及市场对畅销品的需求上有了更为明确的目标。基于此,屠新业制定了符合内贸市场的营销和销售策略。举例来讲,海外市场产品特征与中国市场产品特征并不完全一样。“欧美市场,牙刷头比较大、刷毛较硬。对于内贸市场,中国消费者更偏向于柔软的刷头且外形设计还要精致。”

屠新业虽然知道不同市场的需求不尽相同,但中国消费者对牙刷的外形、价位等细节到底是怎样的,屠新业并不了解。对于多数出口转内销的企业来讲,普遍缺少有关国内消费者的消费大数据,而电商恰好能填补数据空白的短板。外贸企业已经意识到出口转内销是必然的趋势,逐步制订相应的生产计划。浙江宁波的户外运动品牌菲莱仕负责人刘君在今年4月就对记者表示:“现阶段,可能更倾向借助电商消耗掉批发过剩的产品,也可以把这些产品全部利用起来,还能让资金流动。等渡过眼前的危机,就要针对国内市场的诉求,生产价格有优势、质量更好的产品。”

拓展销售渠道成关键

当前,海外市场不确定性增加,导致外贸企业订单下滑,依赖外需的出口型企业慢慢转向国内。6月22日,针对外贸企业出口转内销一事,国务院办公厅发布了《关于支持出口产品转内销的实施意见》(以下简称《意见》)。《意见》明确指出,在鼓励企业拓展国际市场的同时,支持适销对路的出口产品开拓国内市场,着力帮扶外贸企业渡过难关,促进外贸基本稳定。

想要“海归”后完全融入到国内市场,外贸企业和电商企业均要合力跨过诸多门槛。淘宝特价版外贸频道负责人亦暄认为,对于现在大多数的外贸企业来讲,均知道出口转内销的必要性,期间面临的共性问题则是如何从此前注重生产转变为更好地拓展销售渠道,聚焦到运营层面,尤其是做好数字化线上运营。“为此,企业内部的组织架构、线上经营与营销均要作出相应的调整。”

从一家传统的外贸企业变为跟得上电商快节奏的企业,两者注定要在数字化上互相试探,以达到相互配合的程度。外贸企业实则要面临更多的阵痛,外贸型企业大多数是OEM贴牌生产的销售模式,生产是基于客户提供的信息去制订生产计划。但内贸市场的流程完全相反,外贸企业要自己想办法研发商品,然后再推向市场。

完全不同的流程,让外贸企业欠缺与市场交流的经验。屠新业解释称,外贸业务是与客户直接面对面交流;针对内贸市场时,很难做到与消费者面对面交流,“一旦商品开发失败,并不是市场所需的商品,这对工厂来讲是一个致命的生产策略上的失误”。

面对各种不确定因素,外贸企业对电商所提倡的C2M这种模式极为认可。义乌市端搜电子商务有限公司CEO周海波就曾表示,外贸企业接触国内市场时,需要C2M这种模式提供数据方面的支持。实际上,外贸企业无非是需要将消费端诉求反馈到生产端的时间缩短,以便及时调整生产,更好迎合市场。

(北 商)

填满“米袋子”“菜篮子”

雄安安新县全力保障百姓生活

河北雄安新区安新县东关码头,安新镇小田庄村捐赠给郭里口村的3000斤蔬菜正有序装船,它们将运往郭里口村,送到老百姓手中。

疫情发生后,群众出行不便,民生保障尤为重要。如何克服疫情下的各种困难,填满群众的“米袋子”“菜篮子”?雄安新区安新县多措并举,确保物资供应充足、价格稳定。

据安新县疫情防控物资保障组相关负责人介绍,为确保人民生活所需,县里联系了专门的经销商供应米面粮油和肉蛋副食,选择了三家拥有自己的蔬菜种植基地、采购渠道和运输配送车辆的企业作为重点保障企业。

目前,安新县各家超市的物资储备充足,价格稳定。新华超市负责人介绍,目前超市在县里的统一调配下,进货渠道畅通,商品价格同市场行情挂钩,受疫情防控影响不大。

同时,安新各乡镇的生活物资配送渠道也保持畅通,供应充足。在疫情最严重的端村镇,每个村都设有物资保障点,采购来的物资在这里进行分发,再由包村干部及志愿者通过无接触方式发放到村民手中。作为农业大镇,端村镇瓜果蔬菜产量丰富,经镇里统一调配,部分蔬菜瓜果基本价格甚至比市场上更低。

在赵北口镇,镇政府对蔬菜店进行价格公示,设立举报电话,避免哄抬物价;安州镇北际头村进行网格化管理,村民的生活需求均可通过微信群提出,由村干部、志愿者购买后送到每户门口;安新镇开通“义路船递”水上专线,由专人负责,对郭里口村物资进行专门保障。

战“疫”之下,老百姓的一日三餐是最清晰的民情“晴雨表”,安新县委县政府全力填满“米袋子”“菜篮子”,保障群众生活平稳有序,为打赢疫情防控阻击战奠定坚实基础。

(民 网)

图片新闻

青海藏乡囊谦:贫困子弟练唐卡绘画手艺吃“传统文化饭”

7月4日,记者探访青海省玉树藏族自治州囊谦县扶贫产业园。产业园内唐卡画师桑麦招收贫困农牧民子弟,从勾线、上色等基础手艺学起,传承唐卡绘画古老手艺,并借此帮助贫困子弟脱贫致富。图为画师桑麦调制矿物颜料。

张添福 摄

法院公告栏

何福雄(四川省西充县太平镇张家坝村9组):本院受理原告赵军公告追索劳动报酬纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、权利义务告知书、应诉通知书、合议庭组成人员通知书、开庭传票,追加被告申请书。自公告之日起60日视为送达。提出答辩和举证期限为公告期满后15日和30日内。定于举证期满后第3日10时00分(节假日顺延)在本院太平法庭开庭审理,逾期未到将依法缺席判决。特此公告。

四川省西充县人民法院

吴茂:本院受理的原告李丽与被告吴茂“离婚纠纷”一案,已审结,判决如下:准予原告李丽与被告吴茂离婚。现依法向你公告送达(2018)川1921民初3340号民事判决书。限你自公告起60日内来通江县人民法院铁佛法庭领取,逾期则视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内向本院递交上诉状及副本,上诉于巴中市中级人民法院。

四川省通江县人民法院

李文娅:本院受理的原告李财华与被告李财富、苏慧、李琳、刘文娅“健康纠纷”一案。因你下落不明,依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、合议庭组成人员告知书、开庭传票等诉讼文书。自本公告发出之日起60日即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限均为公告期满后的15日内。并定于举证期满后第三日下午3时在本院铁佛法庭公开开庭进行审理(遇法定假日顺延)。届时未到,本院将依法缺席审理判决。

四川省通江县人民法院

李文娅:本院受理的原告李秀英与被告李财富、苏慧、李琳、刘文娅“健康纠纷”一案。因你下落不明,依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、合议庭组成人员告知书、开庭传票等诉讼文书。自本公告发出之日起60日即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限均为公告期满后的15日内。并定于举证期满后第三日下午3时在本院铁佛法庭公开开庭进行审理(遇法定假日顺延)。届时未到,本院将依法缺席审理判决。

四川省通江县人民法院

李文娅:本院受理的原告王维秀与被告李文娅、李财富、苏慧、李琳“健康纠纷”一案。因你下落不明,依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、合议庭组成人员告知书、开庭传票等诉讼文书。自本公告发出之日起60日即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限均为公告期满后的15日内。并定于举证期满后第三日下午3时在本院铁佛法庭公开开庭进行审理(遇法定假日顺延)。届时未到,本院将依法缺席审理判决。

四川省通江县人民法院

臧伟、信阳市百杰房地产营销策划有限公司:我院已受理原告杨荣荣诉你们居间合同纠纷一案,因你们下落不明,依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条的规定,向你公告送达起诉状副本;依法约令被告偿还原告欠款20000元及利息。二、本案诉讼费由被告承担。公告经过六十日即视为送达。提出答辩期为公告期满十五日内。逾期,本院将依法缺席判决。特此公告。

河南省信阳市平桥区人民法院

周志新:我院已受理原告刘兰兰诉你机动车交通事故责任纠纷一案,因你下落不明,依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条的规定,向你公告送达起诉状副本;依法约令被告赔偿原告医疗费、误工费、护理费等损失共计8749.54元。二、本案诉讼费由被告承担。公告经过六十日即视为送达。提出答辩期为公告期满十五日内。逾期,本院将依法缺席判决。特此公告。

河南省信阳市平桥区人民法院

彭来春:本院受理原告荆荣旗村信用合作联社向陶略信用社与你金融借款合同纠纷一案,现依法向你公告送达本院(2020)内0721民初2167号起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、合议庭组成人员通知书、开庭传票。自公告发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日内。并定于2020年9月22日10时30分在本院向阳略法庭公开开庭审理此案,逾期将依法缺席审理和判决。

内蒙古自治区阿荣旗人民法院

付永生:本院受理原告荆荣旗村信用合作联社向陶略信用社与你金融借款合同纠纷一案,现依法向你公告送达本院(2020)内0721民初2172号起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、合议庭组成人员通知书、开庭传票。自公告发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日内。并定于2020年9月22日9时30分在本院向阳略法庭公开开庭审理此案,逾期将依法缺席审理和判决。

内蒙古自治区阿荣旗人民法院

崔向阳:本院受理原告余文浩与你民间借贷纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书及开庭传票。自公告之日起经过60日即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限分别为公告期满后的15日。并定于举证期满后的第3日上午9时整(遇法定假日顺延)在本院第六审判庭开庭审理,逾期未到庭将依法缺席判决。

河南省信阳市浉河区人民法院

魏凤梅:本院受理原告吴献亮诉你离婚纠纷一案,因采取其他方式无法送达,现依照《民事诉讼法》相关规定,向你公告送达诉状副本、应诉及举证通知书、开庭传票。自公告之日起60日视为送达。你提出答辩和举证期限为公告期满后15日内,并定于举证期满后第三日(遇节假日顺延)上午9时在本院第七审判庭公开审理本案,逾期依法判决。

河南省睢县人民法院

宋园园(宋园园):本院受理原告程远羽诉你离婚纠纷一案,已审结。现依法向你公告送达本院(2020)豫0727民初526号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内向本院递交上诉状及副本,上诉于河南省新乡市中级人民法院。逾期本判决将发生法律效力。

河南省封丘县人民法院

李浩龙(511321198702251011):本院受理罗燕与你离婚纠纷一案,已审理终结,因无法通过其他方式送达,依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十二条的规定,向你公告送达(2019)川1321民初5974号民事判决书。自发公告之日起60日内来本院盘龙法庭领取民事判决书,逾期则视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于四川省南充市中级人民法院。逾期本判决发生法律效力。

四川省南部县人民法院

马宏诚(公民身份号码511381198309260858):本院受理的(2019)川1381民初5942号原告赵强诉被告马宏诚民间借贷纠纷一案,已审理终结。因你下落不明,现依法向你公告送达本案的民事判决书。自公告之日起六十日即视为送达。如不服本判决,可在公告期满后十五日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于四川省南充市中级人民法院。

四川省阆中市人民法院

胡勇英:本院受理原告何一刚诉你民间借贷纠纷一案,现依法向你送达民事起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、答辩状、告知诉讼权利义务通知书、人民法院民事诉讼风险提示书、证据副本及开庭传票。自发出公告之日起经过60日即视为送达。提出答辩状和举证的期限分别为公告期满后的15日内。并定于举证期限届满后第3日上午08时30分(遇法定节假日顺延)在安龙县人民法院开庭审理,逾期将依法缺席判决。

贵州省安龙县人民法院

胡勇英:本院受理原告李泽彬诉你民间借贷纠纷一案,现依法向你送达民事起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、答辩状、告知诉讼权利义务通知书、人民法院民事诉讼风险提示书、证据副本及开庭传票。自发出公告之日起经过60日即视为送达。提出答辩状和举证的期限分别为公告期满后的15日内。并定于举证期满后的第三日下午14时30分(遇法定节假日顺延)在安龙县人民法院开庭审理,逾期将依法缺席判决。

贵州省安龙县人民法院

李娟:本院受理原告简明举诉你离婚纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、普通程序告知书、举证通知书、告知合议庭成员通知书、诉讼风险告知书、贵州省大方县人民法院廉政监督卡及开庭传票。自公告之日起经过六十日即视为送达。提出答辩状的期限为公告送达期满后的十五日内,举证期限为公告送达期满后的三十日内。定于举证期满后第三日15时在本院第四人民法庭公开开庭进行审理,逾期将依法缺席判决。特此公告。

贵州省大方县人民法院

安玉兰:本院受理原告张江诉你离婚纠纷一案,现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、普通程序告知书、举证通知书、告知合议庭成员通知书、诉讼风险告知书、贵州省大方县人民法院廉政监督卡及开庭传票。自公告之日起经过六十日即视为送达。提出答辩状的期限为公告送达期满后的十五日内,举证期限为公告送达期满后的三十日内。定于举证期满后第三日10时在本院第四人民法庭公开开庭进行审理,逾期将依法缺席判决。特此公告。

贵州省大方县人民法院

吴勇:本院受理惠水县恒基水泥制品有限公司都匀分公司申请执行贵州顺源劳务工程有限公司买卖合同纠纷一案,申请执行人申请追加贵州顺源劳务工程有限公司股东作为本案被执行人,因你系贵州顺源劳务工程有限公司股东,现依法向你公告送达申请书、举证通知书、合议庭组成人员通知书及听证传票。自公告之日起经过60日,即视为送达。举证的期限为公告期满后15日。并定于举证期限满后3日上午9时(遇法定节假日顺延)在本院第二法庭召开听证会,逾期将依法缺席听证。

贵州省都匀市人民法院

王岩、朝阳双城建筑工程有限公司:本院受理原告李淑芝与被告王岩、赵东升、曰云槐、朝阳双城建筑工程有限公司劳务合同纠纷一案中,现依法向你公告送达起诉状副本、举证通知书、开庭传票,自本公告发出之日起经过60日,即视为送达。提交答辩状期限及举证期限分别为公告期满后的15日和30日内。并定于举证期限届满后的第三日上午9时(遇法定节假日顺延)在本院第三审判庭公开开庭审理,逾期将依法缺席审理并判决。

辽宁省北票市人民法院

牟忠林:本院受理原告王新启诉你们合伙协议纠纷一案,现依法向你们公告送达民事起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、告知权利义务通知书等诉讼材料。自本公告发布之日起经过60日即视为送达,提出答辩的期限和举证期限均为公告期满后的15日,定于举证期满后的第三日下午14时30分(遇节假日顺延)在本院民事审判法庭公开开庭审理,逾期将依法缺席判决。

贵州省安龙县人民法院

詹仁伟、梁晓霞:本院受理原告罗世钢诉与你们民间借贷议纠纷一案,现依法向你们公告送达民事起诉状副本、应诉通知书、告知权利义务通知书等诉讼材料。自本公告发布之日起经过60日即视为送达,提出答辩的期限和举证期限均为公告期满后的15日,定于举证期满后的第三日下午14时30分(遇节假日顺延)在本院民事审判法庭公开开庭审理,逾期将依法缺席判决。

贵州省安龙县人民法院