个性化艺术打造墙面

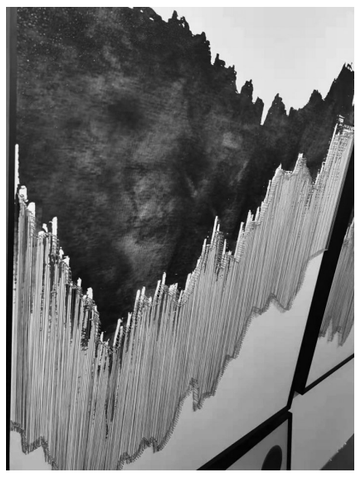
“特质”家居装饰画掀动市场新风尚

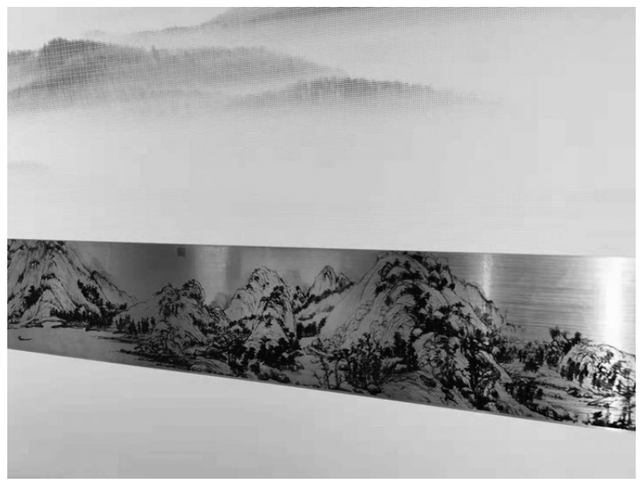
□ 本报记者 **陆 俊** 文摄

作为重要的家居饰物和画艺品类，家居装饰画一直以来主要是油画、水彩画、水墨画等传统书画的形式。但是最近，记者发现，有一类新的家居装饰画，不管是材质、底板、表现形式、视觉效果还是装饰效果，都完全突破了传统画作的界定，形成了一种新的“特质家居装饰画”，给多年以来平静而僵化的家居装饰画市场带来了一股新风，并有引领家居装饰新潮流之势。

作画不用笔、墨、油、彩，而是用铁钉、钢丝、不锈钢板，这样“弄”出来的画是什么样子？什么效果？近日，记者在广州家博会上看到这样一种“特质画”，虽然使用的材料和传统画完全不搭界，但是整体画作不管是美感、艺术性还是装饰性，都有很好的效果。虽然使用的材料是一堆现代主义的金属材料，整体看上去，有传统国画的风韵，又带着明显的现代主义风格和特殊的质感，格调极为独特，正是受年轻人喜爱的作品。

这家名为“art艺术画”的展馆里，记者看到了很多这类材质做出的家居装饰画，画风和艺术效果都有独特的个性，吸引了很多观众进馆参观，记者注意了一下，观众绝大部分是年轻人。很多现场就询问价格和代理事项。





一位现场工作人员向记者介绍，他们的画是经过公司设计师和画家长久专研和修改，才创新了这一独特的画作形式和风格，现在市场上很少有这类的装饰画，市场潜力比较大。他指着一幅“山水画”向记者介绍：“你看，我们这幅画，下面的云纹，是用钢丝缠绕铁钉来表现，散发着一种特别的光泽，视觉效果和艺术效果都很好，特别适合在追求个性的家居环境中装饰用。另外这一幅‘水墨山水’，是在不锈钢板上刻印而成的，有传统水墨画的艺术美感，又有立体的现代表现形式和钢板的质感，是普通山水画无法比拟的。而且这幅画不怕水火侵袭和磕碰磨损，想挂哪儿都可以。”

一位在展馆里参观的家居装饰画经销商告诉记者，她从来没有看到过这么特别的画，这些画看起来很漂亮，最重要的是很特别，很有个性，估计会比普通的家居装饰画受欢迎，应该是有市场的，她准备做这个品牌的代理商。

业内专家认为，家居装饰画虽然是一个市场比较平淡和固定的小品类，但是如果有创新，有市场眼光，一样能激发消费需求，在平淡的小市场掀起火热的消费热。

京东居家助力九零后打造全新家居环境

90后的人口规模日益壮大，逐渐成为家装市场的消费主力军。他们的家和90前的消费者有什么不一样？近日，京东居家联合一兜糖家居APP推出的《2021家装用户偏好指南》指出，以90后为主要消费人群的家装市场，呈现厨卫空间的颜值化和智能化趋势、客厅阳台的个性化趋势，以及卧室的健康环保趋势。

据此，在近日开幕的京东春季家装节上，京东居家联合喜临门、水星等品牌推出床垫及家纺新品，升级睡眠体验；联合恒洁等品牌打造智能马桶一体机、美肤花洒、智能浴室镜柜等全新产品，实现卫生级智能升级，更有顾格休闲沙发等诸多品类的高颜值好物可供挑选。

懂得宠爱自己的90后们，对睡眠环境有着极高的要求，健康标准更是全面升级。抗菌环保成为选品硬指标，除螨、抗病毒的软装产品人气持续走高。京东大数据研究显示，拥有健康理念的产品逐渐受到年轻用户青睐，睡眠单品不但要好睡，还要健康环保，比如冬暖夏凉的喜临门抗菌防螨乳胶床垫，美国杜邦抗菌技术和瑞士防螨技术双管齐下，从源头切断污染源，持久洁净。水星家纺长绒棉四件套抗菌科技人让睡感升级，还有一触即凉干爽舒适的网易严选空调被。孚太竹纤维底壁布，抗菌防螨，抑菌杀菌，100％天然活性竹纤维让卧室更健康。

在追求舒适感的道路上，年轻人始终走在前端，打造智能卫生间成为他们的刚需。京东数据显示，四年间智能马桶一体机的销量就翻了10倍。年轻人们对生活品质诉求的不断提升，也催生出功能更全面的产品。

本次京东春季家居节就上新了大量C2M反向定制产品——自带小夜灯的恒洁智能马桶一体机，净水养肤的箭牌卫浴美肤花洒，还有一键除雾、拥有堪比化妆间灯光的九牧睿欧智能浴室镜柜、紫外线消毒的四季沐歌牙刷杀菌架，多重黑科技加持让后浪们轻松开启高品质智能生活。

此外，京东居家还联合科勒及骊住旗下高仪、美标、伊奈等品牌贴心推出卫生间单品极速焕新服务，24小时内可对用户卫生间配套产品提供送-拆-装一体化服务，让智能卫浴一步到位。

数据显示，2020年，厨房置物架等收纳单品在京东平台收纳TOP品类里名列前茅；卡贝橱柜拉篮存取方便、可适应不同柜门；西门子轨道插座可自由移动、数量随意增减。与此同时，餐具等品类注重“高”颜值爆品打造：晶莹润泽的景德镇影青瓷碗碟套装，精致琥珀色的乐美雅玻璃锅、北欧质感的拜格条纹砂锅……高颜值、更精致的厨房，让年轻人的朋友圈收获了不少点赞。

本届京东春季家装节，全面覆盖硬装、软装产品。更有神券等让利盛惠，助消费者轻松实现品质生活。

徐磊：木材进出口贸易的领头羊

根据中国木材与木制品流通协会发布的“2018年我国木材与木质品进出口概况”指出，当年我国木材进口量为1.12亿立方米，同比增长3.19%；我国木材与木制品贸易总额为880.56亿美元，同比增长7.13%，其中进口额为490.40亿美元，出口额为387.16亿美元。作为木材进出口行业的资深人士，知名木材专家徐磊认为，目前中国木材年消费超过6亿立方米，但人均年消费量不足0.4立方米，只达到世界人均水平的60%，市场发展潜力巨大。

对外经济贸易大学为中国的改革开放和对外贸易工作培养了大批优秀人才，徐磊就是其中之一。他毕业后以优异的成绩顺利进入外贸部直属大型央企中国土产畜产进出口总公司（2004年与中粮集团合并），从事木材进出口业务工作。在此期间，徐磊与全球知名木材进出口供应商保持良好合作关系，比如全球最大的可持续林产品公司美国Weyerhaeuser和全球木材行业领军企业Rossi American Hardwoods，带领团队为公司创造的年进口额超过3亿美金，年出口额超过5000万美金。徐磊是公司最优秀的业务人员，同时也是行业领跑者。

20世纪九十年代后期，徐磊从美国Weyerhauser公司进口了北美花旗松、铁杉、云杉等原木。因为俄罗斯冬季严寒，冰雪天气导致无法采伐木材，而美国木材采伐不会受季节天气影响，并且在价格上更有优势，这使得美国木材取代俄罗斯木材成为中国市场最重要的建筑用材。美国硬木花色纹理独特、质量优良，价位适合各个层次客户，如美国橡木品质好于欧洲橡木，价格相差不大。徐磊从1999年开始倾注大量精力，调研美国硬木（橡木、枫木、黑胡桃木、樱桃木等）在中国市场销售的可行性，并在全中国范围内第一批进口美国硬木，成功改变了当时欧洲榉木、橡木独占中国市场的局面，也让徐磊成为同行学习的楷模。徐磊还带领团队率先把新西兰松木（出口方为Rayonier）和非洲桃花心木、非洲花梨、非洲紫檀等（出口方为加蓬国家木材公司SNBG）引进中国市场，时至今日这些木材对中国建筑和装饰用材市场仍然产生着极大影响。 （江 华）

近九成家居卖场出租率为70% 如何摆脱“门可罗雀”困境？

过去一年，受疫情影响，传统家居卖场的淘汰速度加快。2021年，不少家居卖场纷纷布局新的增长点，希望借此拓展新的发展思路。

有业内人士表示，卖场“坐店等客”的模式早已成为过去，要及时跟上消费升级及消费形式的转变趋势，积极谋求升级转型才是生存之道。

清明假期多为过渡
重视“五一”促销吸引客流

在刚刚过去的清明小长假中，笔者走访广州各大家居卖场发现，虽然安华汇、金海马等多个家居卖场推出了各有特色的促销活动，客流量相对平时较多，但整体的市场热度并不高。

安华汇卖场销售人员向笔者解释道，围绕不同的时间节点，商场会针对性地对活动内容进行预热和爆发的设计。一般来说，清明假期是“五一”的过渡卖场会在4月份着手一些促销和活动预热，包括放消费券、优惠券、满减或秒杀等。活动主要集中在“五一”假期开展。

白云区欧亚达家居商场运营管理部负责人王先生介绍，卖场平时的客流量不算多，周末的客流量有500至700人，但是每个月以及重要节假日都会组织设计各类活动。比如元旦、“315”、“五一”、国庆等。在活动期间，卖场一天的人流量可达到2000人。

与之呼应的是，日前，由商务部流通业发展司、中国建筑材料流通协会共同发布的信息显示，2月份全国建材家居景气指数（BHI）为79.97，环比下降4.96点，同比上涨37.69点。全国规模以上建材家居卖场2月销售额为450.3亿元，环比下降40.39%，同比上涨11604.9%；1-2月累计销售额为1205.8亿元，同比上涨98.95%。

从BHI各分指数来看，“经理人信心指数”环比大幅上涨132.32点，且其绝对值达到73.38（高于50看好后市、低于50看弱后市），位于高位景气区间。中国建材流通协会分析称，这体现出部分地区疫情的局部反复，对宏观经济的影响相对有限，企业、消费者对疫情常态化防控已逐渐适应，企业对春节后行业发展信心增强。

“坐地收租”模式难以为继
卖场压力加大

商家交租卖货，卖场收租运营。一直以来，收租被看作是家居卖场的基本收入来源。但随着家居卖场的经营模式的调整，其盈利模式早已突破了传统界限，在疫情影响下尤为明显。

以红星美凯龙为例，其2020年年报显示，在自营商场方面，红星美凯龙的租赁及相关收入为66.82亿元，同比下降14.3%，占营业收入46.9%。

《2020年建材家居市场发展现状调研报告》显示，出租率在70%以上的企业占比近九成。与上年相比，出租率在90%以上的卖场下降了近10%（2019年是64%，2020年是54%）。同时，与2019年合同期的租金水平相比，超过半数的卖场2020年合同期的租金下降。

报告分析指出，一方面是大量卖场在疫情期间主动减租，与商户分担市场经营风险；另一方面，商户销售额的整体下降，是租金水平下降的主要原因。

王先生对此深有同感。他向笔者表示，目前很多卖场的商铺出租率基本都是70%左右，较少能达到百分之百的比例。这与卖场的地理位置、装修的新旧程度、当地市民的消费水平有关。

“前几年，卖场每年都会按一定比例增加租金额度。因受房地产行业不景气的影响，2019年卖场开始减租。去年疫情，我们为整个商场的商铺免租一个月，大约是300万元。”

值得注意的是，《报告》显示，2020年超过六成的卖场遇到空租率上升、招商困难的问题；其次是客流量明显下滑，不知如何引流，以及促销活动支出增加，效果变差的困境。

在2019年的报告中，选择空租率明显上升的企业占比为53.5%，2020年，这一数字上涨到64.5%。此外，2020年上半年，57%的卖场因免租、降租、退租等原因所减少的租金在5%-20%的应收租金总额中。

“触电”新玩法
蓄力线上直播引流

面对疫情，不少家居卖场开始“触电”新零售玩法，紧抓线上渠道拓展的机会。

去年2月，居然之家在全国范围内的232家门店进行了4810场淘宝直播。对于传统家居卖场而言，线上直播不仅能满足和迎合消费者的选购需求与习惯，而且也可以增加企业本身的获客渠道。

然而，这种通过线上直播对线下营销进行弥补的方式，又是否适用于所有家居卖场呢？

王先生表示，线上直播的产品价格一般会压得比较低，适合走量。欧亚达家居走的是中高端产品，从实际操作而言，虽然不能在线上实现同线下同等的销售量，但可以为线下的实体商铺带来一定的客源。

“打个比方，我有10款窗帘，用其中一款产品作为特价销售。顾客可能会因为不满意线上的产品而前往线下选购，从而达到客源引流的效果。现实中，至少可以实现线上30%的客源引流到线下。”

不过，他补充道，“线上直播只是为卖场引流多提供了一种渠道，未来也有可能会过时。目前关于直播带货的相关行业标准也不够完善。”

《报告》指出，与去年相比，企业营销费用上涨的占到了42%。有81.58%的企业选择采取广告的方式进行线下引流，其次是与物业和装饰公司合作。

在线上引流方式中，朋友圈广告、运营自有微信号占据主要流量、使用社群营销的也有过半卖场选择。

赋能商户经营
助力卖场升级转型

行业竞争激烈，市场压力加大，如何在困境中求生，是家居卖场面临的考题。

有的家居卖场在原有的业务范围内，调整经营方式，扩大网点覆盖面，做强做大单店；有的则跳出卖场业务，培育新的增长点，丰富卖场业态。

《报告》显示，2020年卖场的总销售额呈下降趋势的占比63%，与上年基本持平的占比32%。但仍有5%的卖场，总销售额呈上涨趋势。企业在2020年实施的重点举措中，选择优化品类结构、服务升级，助力商户全渠道引流和品牌升级的都超过了半数。

在王先生看来，卖场与商户是“一荣俱荣，一损俱损”的关系。如何为商户赋能也是实现家居卖场持续发展的重要议题。

他介绍道，卖场的工作人员除了日常工作管理，还要带领商户直播带货、宣传引流、进入小区推广、联系工厂对接资源等。

“我们的理念是以服务为主，管理为辅。现在已经不单单局限于收租这一方面，而是要和商户做朋友，秉持共同发展原则，推动双方持续发展。”他提到，卖场在此过程中，更多的是发挥了桥梁纽带的作用。关键还是商户要突破以往“坐店等客”的经营模式，要及时跟上消费升级及消费形式的转变趋势，多方面尝试新业态新模式，为自身发展开拓更大空间。

张泉灵说“这个时代扔掉你的时候，都不会跟你说一声再见”。如果你走进时下的家居卖场，会发现所言不虚。零散的客户，空置的店铺，整个家居卖场正在不断萎缩。

谁“杀死”了家居卖场？

家居卖场被时代抛弃了，如今家居行业的普遍困境，原因复杂：

1、全装修时代来临。由于各地政府提高新房交付标准，全装修成为趋势，据中国社科院报告显示，目前70%的家装需求来自新建楼盘，许多固定家具都由开发商集中采购，一部分终端消费需求在减少。家居企业开始转向开发商或提供全套定制服务的互联网家装公司，从而绕开传统家居卖场。

2、90后家装消费者的偏好转变。家居消费者变得越来越年轻，新一代家装消费者的用户习惯已发生剧变。他们更倾向于在网上选购部分家具、软装，电商大潮对传统线下家居卖场造成的冲击难以抵挡。目前，90后，95后这些“互联网原住民”正逐渐成为家装消费的中坚力量，和上一辈不同，他们习惯于线上线下打通的新零售体验，“亲自逛卖场”并非必选项，线下体验、线上碎片式购物才是常态。

3、90后家装消费者的偏好转变、低频的家居消费。家居消费是一项低频消费，家具属于大件非标品，装修一次够用很多年，尤其是一些固定家具，但客单价却很高。

4、房地产热潮减退。目前整体经济形势严峻，央行今年的报告第四部分开篇第一句话就是今年全球经济衰退已成定局，国际货币基金组织189个成员国当中的170多个国家人均收入出现负增长。

房地产市场低迷、房产调控政策不仅对房地产本身造成巨大压力，也会对房地产下游的家具、卫浴甚至厨卫整个泛家居行业都带来影响。2017年下半年开始家居行业营收、利润增速整体开始下滑，也让使其在产品和商业模式上不得不变化。

5、疫情之下，复有完卵。每年3月份的家具展览会，是经销商集中切换品牌的时候，也是家具工厂集中优化经销商的时期。家装行业“金三银四”的线下销售旺季，被一场突发疫情击得粉碎，当然时至2021年，家居市场在不断地恢复与回暖。

6、只有倒闭的企业，没有倒闭的行业。现在到了家居行业的转型期，影响转型主要有消费市场和销售形势两个方面的因素。第一，整个消费结构在变，原来的消费需求是比较统一的，现在中国的消费市场开始分层化，个性化需求也表现得比较突出，原来的服务统一市场的零售业态很难适应现在消费市场的变化。

中国家居市场仍有上升空间广阔，家居市场已经成为万亿赛道。淘宝极有家的负责人无欢曾在采访中表示，“将线上和线下渠道同时计算进去，中国的家居市场规模光是软装这块就在5万亿左右。现在线上渠道占到的份额都还没有达到20%-30%，上升空间非常大”。

只有有倒闭的企业，没有倒闭的行业，只要不断有创新模式出现。未来整个家居领域，一定会走出转型成功的企业。

7、跑快些，跑向全装修和线上。面对巨变的形势，家居卖场的应对策略多元，拥抱线上和全装修，以及线下大卖场转型成为燃眉之急。

宜家是全球家居市场市占率第一的王者，是全球最成功的的家居零售企业。2016年宜家的营业收入和净利润分别达到351亿欧元、42亿欧元，同比分别增长7.3%以及20%。

然而，在最看重的亚洲市场，从2016年到2018年，宜家中国交出的是连续三年销售额增长率下滑的成绩。时代变了，已经入华二十年的宜家，如梦初醒。

各个家装品类中定制类商品和建材类商品的增长表现亮眼，目前，定制产品已是线上化发展的潜力品类。家庭结构变小以及房价压力使得小户型住房越来越受欢迎，能够满足个性化需求的定制家具逐步兴起。

虽然定制家具当下主要集中在橱柜、衣柜等领域，但未来逐步会向全屋家具领域拓展。

后起之秀居然之家和红星美凯龙更处于转型的关键点。线下国美、苏宁等传统零售渠道巨头纷纷进入大家居行业，有自己的家装公司，同时也布局家居零售。线下，京东、阿里等电商平台，在探索家居行业的电商化。

红星美凯龙跟居然之家一样也在努力摘掉“家居卖场”帽子。2017年，红星美凯龙开始走“家居+百货”双MALL模式，综合MALL除了家具建材商户之外，还有餐饮、住宿、金融、办公、娱乐、运动、休闲等设施，形成多业态覆盖。

法院公告栏

王石墩、冯荣珍、衡水瑞邦通信设备有限公司：刘海洋申请变更为（2021）冀1127执恢52号案件的申请执行人，本院已依法裁定变更。限你们于本公告之日起60日内为本院领取裁定书，逾期则视为送达。如不服本裁定，可在裁定书送达之日起十日内向衡水市中级人民法院申请复议。

河北省景县人民法院

刘军：本院受理成都债行资产管理有限公司与你债权转让合同纠纷一案，已审结。现依法向你公告送达（2019）川1303民初2051号民事判决书。自公告起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，上诉于四川省南充市中级人民法院。

四川省南充市高坪区人民法院

高青丹：本院受理原告贵州兴百利商业管理有限责任公司诉你租赁合同纠纷一案，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、诉讼权利义务告知书、诉讼风险提示书、举证通知书、转寄裁定书、合议庭成员组成通知书及开庭传票等。自本公告发出之日起经过60日即视为送达，提出答辩状及举证期的期限为公告期满后的15日内，并定于举证期限届满后的第3日上午9时（如遇节假日顺延）在本院公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

贵州省惠水县人民法院

钱学丙、郭新生、王立才、王建厂：本院受理原告钱学丙诉被告郭新海、王灵云、郭小伟、郭阳林提供劳务者受害责任纠纷一案，现已审理终结，本院已作出（2020）豫1729民初4400号民事判决书，现因被告郭新海、王灵云、郭小伟、郭阳林不服本判决，提出上诉。自公告发出之日起60日来本院砖店法庭领取上诉状，逾期即视为送达。提出答辩状的期限为公告期满后的15日内，逾期将依法审理。

河南省新蔡县人民法院

娄爱民、李长华：本院受理原告辛淑文与被告娄爱民、李长华民间借贷纠纷（2021）内0783民初1107号一案，现向娄爱民、李长华公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午9时00分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

于洋水：本院受理原告杨志国与被告于洋水民间借贷纠纷（2021）内0783民初1108号一案，现向于洋水公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午9时00分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

郭勇：本院受理原告张景光与被告郭勇追偿权纠纷（2021）内0783民初1110号一案，现向郭勇公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午10时00分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

张金才：本院受理原告张景光与被告张金才追偿权纠纷（2021）内0783民初1112号一案，现向张金才公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午11时00分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

闫玉海：本院受理原告孙义与被告闫玉海买卖合同纠纷（2021）内0783民初1114号一案，现向闫玉海公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午11时30分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

丁成友、阎金英：本院受理原告卢相平与被告丁成友、阎金英民间借贷纠纷（2021）内0783民初1115号一案，现向丁成友、阎金英公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午11时40分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

王尊义、曲芳兰：本院受理原告卢相平与被告王尊义、曲芳兰民间借贷纠纷（2021）内0783民初1117号一案，现向王尊义、曲芳兰公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及合议庭组成人员通知书。本公告自发出之日起经过60日即视为送达。提出答辩的期限为公告期满后的15日。举证期限为公告期满后的30日内。本案定于举证期满后的2021年7月19日上午11时50分（遇节假日顺延）在本院成吉思汗人民法庭公开审理此案，逾期将依法缺席判决。

内蒙古自治区扎兰屯市人民法院

贾松（公民身份号码511303198205190016）：本院受理的（2021）川1381民初331号原告贾列金诉你与杨正英民间借贷纠纷一案，已审理终结。因你方下落不明，现依法向你公告送达本案的民事判决书。判决如下：被告贾松、杨正英在本判决发生法律效力后三十日内偿还共同原告贾列金借款本金300,000元，并从借款之日起至清偿之日止按年利率15.4%计付资金利息。案件受理费2900元，由被告贾松、杨正英负担。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

周德平：本院受理原告夏晓猛诉你劳务合同纠纷一案，现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。自本公告发出之日起经过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15日内，并定于2021年7月6日9时30分整在本院复兴法庭公开开庭审理，届时未到，本院将依法缺席审理判决。

四川省仪陇县人民法院

满泉：本院受理原告李小明诉你离婚纠纷一案，现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。自本公告发出之日起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15日内，并定于2021年7月6日9时30分整在本院复兴法庭公开开庭审理，届时未到，本院将依法缺席审理判决。

四川省仪陇县人民法院

王琼英：本院受理原告黄万兵诉你离婚纠纷一案，现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。自本公告发出之日起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15日内，并定于2021年7月6日10时整在本院复兴法庭公开开庭审理，届时未到，本院将依法缺席审理判决。

四川省仪陇县人民法院

郑智云：本院受理原告吴继蓉诉你民间借贷纠纷一案，现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。自本公告发出之日起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15日内，并定于2021年7月6日10时30分整在本院复兴法庭公开开庭审理，届时未到，本院将依法缺席审理判决。

四川省仪陇县人民法院

鄢隆九：本院受理原告魏华珍诉你民间借贷纠纷一案已审结。现依法向你公告送达（2021）川1324民初964号民事判决书。判决主文如下：被告鄢隆九于本判决生效之日起十日内偿还原告魏华珍借款本金40000元及利息。自公告之日起60日即视为送达。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，上诉于四川省南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。

四川省仪陇县人民法院

王勇：本院受理原告程兴千诉你追偿权纠纷一案已审结。现依法向你公告送达（2021）川1324民初962号民事判决书。判决主文如下：被告王勇于本判决生效后十日内给付原告程兴千代偿款50000元。自公告之日起60日即视为送达。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，上诉于四川省南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。

四川省仪陇县人民法院

郑建荣：本院受理原告刘晓华诉你离婚纠纷一案已审结。现依法向你公告送达（2021）川1324民初965号民事判决书。判决主文如下：一、准许原告刘晓华与被告郑建荣离婚。二、婚生子由被告抚养，原告从2021年4月始每月给付500元抚养费直至婚生子18周岁止。自公告之日起60日即视为送达。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，上诉于四川省南充市中级人民法院。逾期即发生法律效力。

四川省仪陇县人民法院