

小村庄铺开美丽乡村新画卷



**本报讯**（记者 姜永腾 □ 刘蓉菲）为持续改善农村人居环境，助力乡村振兴，河北省石家庄市鹿泉区大河镇全力聚焦“庭院美化”建设，以美化农户庭院环境为主攻点，带动农村人居环境大整治、大提升，推进农村从“一处美”到“一片美”，从“一村美”到“全村美”。截至目前，石家庄市鹿泉区大河镇共创建美丽庭院6924户，精品庭院2188户。

为推进农村人居环境大整治、大提升，广大村民积极行动起来，共建幸福家园，共享美好生活。高顺华是石家庄市鹿泉区大河镇纸房头村的一名老党员，在创建美丽庭院工作中，他充分发挥党员先锋模范作用，不仅把自己家中收拾得干净整洁，还团结带领其他村民积极参与村街道路、院落小巷等公共卫生环境的清扫与整治，形成党员引领、党群联动，构成一幅共建美丽乡村的生动画卷。

“不羡芳华韵几重，冬去春来展容颜”。61岁的村民尹金花平时喜欢文学创作，写诗已经成为她日常生活的一部分，村情乡风、家长里短都是她创作灵感的来源。她将一篇篇诗文精心装裱入框，装饰房屋，并把自家庭院打造成精品庭院。在她的影响下，大家纷纷将自家庭院装扮一新，院美、室美、厨厕美已成为石家庄市鹿泉区大河镇纸房头村家家户户的真实写照。

纸房头村还有一处“经济小院”，这里与其说是村民童年的家，不如说更像是一个花园。进入庭院，清新的花香扑鼻而来，色彩鲜艳的花草映入眼帘。童承利用自家庭院种植花卉进行售卖，并且积极与农户合作，扩大种植规模，既装扮了庭院，又拓宽了增收途径，“经济小院”不仅美了村庄，还鼓了村民的“钱袋子”。

“下一步，村里将加强和农户的合作力度，继续引进一些新品种，并且进一步完善已有品种，和农户形成更加亲密的合作关系。”童承说，“同时，加强与科研院所的合作关系，提高技术含量、产品设计能力，融合时尚热点，开发出大家更喜欢的商品和时尚样式。”

### 积极发挥工会的桥梁纽带作用

## 中国二十二冶天津公司为职工“送清凉”

炎炎夏日，中国二十二冶天津公司积极发挥工会的桥梁纽带作用，为职工谋福利“送清凉”，深入各项目现场慰问高温作业的一线人员，并为他们送去“清凉”的关心和问候。

端午时节起，中国二十二冶天津公司领导班子成员陆续带队深入南港钢管项目、临漳建安锦城项目、花海国际项目、花海未来城项目、邢台紫云苑项目、定州项目、北辰项目、宁河项目、廊坊项目等施工现场带班检查，对天津公司上半年经营状况和下半年工作任务等进行形势任务教育部署，要求大家

加强团队建设以及部门之间的协同，坚定信心、看清本心，做到“忙时心不乱，闲时心不枯”；并实地查看了工地和生活区，认真了解施工准备及工人的住宿、饮食情况，为一线员工送去了红茶、冰糖、绿豆、西瓜、藿香正气水等防暑降温物品，对项目全体员工致以诚挚的关怀与问候。

此次“送清凉”慰问活动让中国二十二冶天津公司广大员工切实感受到来自公司的关心和关爱，员工们表示听党话、跟党走、感恩恩，为天津公司高品质跨越式发展做出新贡献。

## 荣盛发展上市十五周年：向阳生长 笃行不怠

荣盛房地产发展股份有限公司（以下简称“荣盛发展”）成立于1996年，2007年8月8日成功登陆深圳证券交易所，成为河北省首家通过IPO上市的房地产企业。

2022年8月8日，荣盛发展迎来上市十五周年。十五年间沧海桑田，荣盛发展在业绩规模、运营效率等方面均得到了大幅提升，向阳生长、芳华不负。

### 销售：向阳生长，超额完成销售目标

荣盛发展坚持“去库存、保回款、稳开工、保交房”为导向，加强项目的销售力度。在复杂的宏观经济形势大背景下，荣盛发展销售业绩保持了良好的增长态势，2007—2021年间销售额与销售面积的复合增长率分别为31.56%和21.78%。2021年以来，在“房住不炒、因城施策”总基调下，国家陆续出台多项房地产调控政策，房地产行业已进入到低增长、低利润和低容错的时代。2021年荣盛发展先后开展“百盘争霸”“颗粒归仓”“国庆专项行动”“四季度业绩保卫战”等专项行动，全力以赴去库存；结合疫情实际，积极推动“家在荣盛”和“荣易通”两大营销平台，完善营销管控体系。2021年荣盛发展实现全口径合同销售额1345.6亿元，同比增长5.9%。从目标完成率来看，2021年荣盛发展的年度销售目标为1300亿，实现目标完成率达到103.5%，成为业内少数完成年度目标的企业之一。上市后15年时间实现从20亿元到1300亿元的飞跃，尤其是在2021年面临行业风险频发背景下，荣盛发展依然在稳健发展的基础上，用持续向上的销售业绩叠加稳健发展的筹码。

### 战略：承前启后，聚焦“提质、进位”总目标

得益于结构合理与数量充足的土地储备，荣盛发展全国布局版图逐渐扩大。荣盛房地产开发业务已经基本形成了“两横、两纵、三集群”的项目布局，“两横”指沿着长江及陇海铁路沿线的布局，“两纵”指以京沪、京广铁路沿线的布局，“三集

## 升级再现经典风味 泸州老窖1952在广州举办上市发布会

8月5日，泸州老窖1952在广州举办“时代经典 致敬广州”上市发布会。

1952年，在首届全国评酒会上，泸州老窖被评为中国名酒。自此，泸州老窖持续引领与规范浓香型白酒的国家工艺标准。70年后，泸州老窖1952在广州上市发布，传承1952年获奖酒的荣耀使命，以超越经典之姿，重焕名酒传奇。未来，泸州老窖将以守护和重塑高端浓香型白酒价值标杆为己任，推动中国名酒迈入全新发展征程。

发布会现场，广东省酒类行业协会会长彭洪、广州市酒类行业协会会长陈鹏、泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司1952事业部总经理苏小龙、广州菲凡酒业发展有限公司董事长邹燕凡等经销商代表共同开启泸州老窖1952广州上市发布仪式，见证泸州老窖的这一重要时刻。

### 见证羊城荣光 致敬时代开创

从海上丝绸之路起始点到世界唯一东方大港，广州作为贸易古都，扬帆通海千年不衰，是全球城市发展史中的一个奇迹。

广东省酒类行业协会会长彭洪在致辞中表示：“在中国白酒行业次高端、高端市场不断扩容的市场环境下，全国性名酒发展速度加快，区域强势品牌持续深入高端化布局，为城市发展作出了突出贡献。”

城市飞速发展变迁，不变的是开放

包容、务实创新的城市精神，是一代投身城市建设的开创者不朽的雄心、不止的奋斗。泸州老窖以同样不改的初心、二十四代一脉相承的匠心底蕴，探索开创，不断攀登中国浓香名酒新高峰。作为承载着重要社会价值的中国名酒企业，泸州老窖始终与城市发展同频共振，参与构建城市高质量发展的美好蓝图。



产业化时代。  
上世纪60年代开始，泸州老窖率先在全国各地开办技术研习班和培训班，培养了大批酿酒技术人才，推动形成了中国白酒行业数十年来“浓香天下”的发展格局。

### 优中选优

#### 重焕中国名酒传奇

发布会上，泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司1952事业部总经理苏小龙对泸州老窖1952的产品特点进行了详细介绍，解读“1、9、5、2”四个数字所代表的深厚品牌资产。

“1”即“一脉相承”——泸州老窖1952由泸州老窖酒传统酿制技艺第22代传承人、中国首席白酒品酒师张宿义大师勾调酿制而成；集698年技艺之大成，为浓香型白酒的典型风格，是中国名酒的超越之作。

“9”即“九道严选”——在原粮、摘酒、储酒上经九道严选，优中选优，造就了泸州老窖1952的经典风味和超凡品质。甄选支链淀粉95%以上、完整饱满的“中国白酒最佳酿造原料”川南糯红高粱，保证酒香馥郁、酒质优异，入口甘冽醇和。

“5”即“五届名酒”——泸州老窖荣获首届评酒会中国名酒称号，并成为中国酒业唯一蝉联历届中国名酒称号的浓香白

酒品牌。

“2”即“双洞藏老酒”——严选每一滴在三大天然藏酒洞中储存满五年的酒体作为基酒，并以传奇洞藏老酒进行调味，使酒体陈香醇厚，口感更加醇厚丰满。

泸州老窖1952将中国名酒的经典风味升级再现，唤醒人们心中对泸州老窖品牌的辉煌记忆。在国家级品酒师的带领下，现场嘉宾循着“静、观、闻、品、听、悟”的品鉴之道，走进经典浓香的风味世界，充分领略泸州老窖1952的非凡境界。

### 讲述创新故事

从泸州老窖独家冠名《冠军对冠军》到携手人民网推出“文艺星开讲·功勋”系列访谈，再到助力中国国家队备战冬奥会，泸州老窖1952创新讲述各个领域的开创者不懈奋斗的动人故事，传递开创精神，致敬时代荣光。作为泸州老窖高端市场战略核心单品，泸州老窖1952将进一步筑牢泸州老窖高端防线，助力泸州老窖抢占中国名酒发展高地，实现品牌全面复兴。

在新时代消费升级的背景下，泸州老窖1952在经典之上再创经典，树立高端浓香型白酒价值标杆，为泸州老窖重塑中国浓香型白酒价值注入全新动力，不断促进行业整体形象和品牌升级，推动中国名酒高质量发展。

非遗粤剧艺术诉说着岭南丰富的文化底蕴，中国第一高塔广州塔见证着广州一路不断取得新的成就。值此中国名酒获评70年之际，泸州老窖1952以传世经典浓香致敬城市荣光，致敬每一位时代开创者。下一个70年，泸州老窖将继续开启中国名酒新征程，谱写名酒与城市同发展、与时代共奋进的新华章。

## UCC国际洗衣打造生活服务业新体验

店已没有门店的淡旺季之分，更多的是门店服务类目淡旺季之分，做好对应品类服务的推广营销，坚持创新，开发新营收渠道，无疑是这两年经济和社会发展的重要课题，也是打破固有格局，创造全新模式的有效策略。创新者需勇于向现有规则挑战，找到需求与发展的交叉点。

在很多人的印象中，夏天就是干洗店的淡季，甚至有些人认为干洗店到了夏天，就一点生意也没有了。那么，干洗店会在夏季墨守成规么？记者随即对干洗店展开调查。

### 夏季的“小市场、大需求”

在众多干洗店中，面对夏季市场都会有不同模式举措和市场反馈，记者了解到UCC国际洗衣结合生活服务市场需求，旨在打造洗护新模式，将清洗、修补、护理鞋类服务，与皮革类、奢侈品类的清洗和护理服务融合一体运营，经过几年的实践和摸索，目前模式已经较为成熟，受到顾客的认同和喜爱。

在夏季，洗鞋需求和皮具保养需求呈爆发式增长，店内清洗好的鞋子与皮包堆满货架，等待顾客或店主收取。随着模式的发展和服务类目的增加，干洗

店已没有门店的淡旺季之分，更多的是门店服务类目淡旺季之分，做好对应品类服务的推广营销，坚持创新，开发新营收渠道，无疑是这两年经济和社会发展的重要课题，也是打破固有格局，创造全新模式的有效策略。创新者需勇于向现有规则挑战，找到需求与发展的交叉点。

UCC国际洗衣在营销上不断拓展新模式，塑造优质品牌形象，同时为加盟商加大获客群体。从早年间就开始为加盟商线上代运营美团，免费为加盟商充流，干洗搜索置顶，以及根据季节性调整营销策略，在对应季帮助加盟商快速调整需求迎合市场。现又开创了新潮传媒梯媒、明星口播、抖音达人探店等全新获客模式，充分利用互联网流量帮助加盟商拓客，加大店铺知名力度，同时让生活洗衣服务更加贴近时代，焕发新生。除此之外，UCC国际洗衣每年也会帮助加盟店做好线下营销活动，来吸引新老客户的关注度。

### 促进企业绩效与生活服务业健康发展

UCC国际洗衣作为干洗行业领军企业，着力解决随着居民收入增

加、人口结构变化、家庭规模小型化、生活节奏加快，以及生活方式改变等催生的生活服务业需求，努力将洁净、健康带给更多人群，提升专业化服务质量，打造品牌影响力，为人民群众提供一站式、高质量、安全便捷的服务享受；同时为加盟商进行流量扶持、营销指导、拓客增收，增强市场主体活力、增加收入、拉动消费，在国内经济循环方面承担起企业应该有的责任，助力恢复经济元气，促进社会绩效和中国生活服务业健康发展。



## 博泰车联网：创新研发是发展基石

随着5G时代的到来，汽车产业及网络技术飞速发展，汽车也由单纯的交通工具变为全面、综合的移动助手，车联网促进了汽车、交通等传统产业转型升级，在数字经济发展的新产业聚集方面发挥了积极作用。作为移动出行的重要入口，车联网行业的竞争越来越激烈，随着技术的更新，用户在新时代下对车联网有了更高的要求，PATEO博泰车联网成立之初的核心成员、标准与知识产权总监时红仁表示。

### 社会责任：笃行不怠，责任引领未来

积极贯彻落实乡村振兴各项举措。荣盛发展继2020年顺利完成精准扶贫工作后，2021年积极贯彻落实“乡村振兴”各项工作，旨在打造洗护新模式，将清洗、修补、护理鞋类服务，与皮革类、奢侈品类的清洗和护理服务融合一体运营，经过几年的实践和摸索，目前模式已经较为成熟，受到顾客的认同和喜爱。

在夏季，洗鞋需求和皮具保养需求呈爆发式增长，店内清洗好的鞋子与皮包堆满货架，等待顾客或店主收取。随着模式的发展和服务类目的增加，干洗

店已没有门店的淡旺季之分，更多的是门店服务类目淡旺季之分，做好对应品类服务的推广营销，坚持创新，开发新营收渠道，无疑是这两年经济和社会发展的重要课题，也是打破固有格局，创造全新模式的有效策略。创新者需勇于向现有规则挑战，找到需求与发展的交叉点。

UCC国际洗衣作为干洗行业领军企业，着力解决随着居民收入增

加、人口结构变化、家庭规模小型化、生活节奏加快，以及生活方式改变等催生的生活服务业需求，努力将洁净、健康带给更多人群，提升专业化服务质量，打造品牌影响力，为人民群众提供一站式、高质量、安全便捷的服务享受；同时为加盟商进行流量扶持、营销指导、拓客增收，增强市场主体活力、增加收入、拉动消费，在国内经济循环方面承担起企业应该有的责任，助力恢复经济元气，促进社会绩效和中国生活服务业健康发展。

在全球经济低迷的大环境下，PATEO博泰车联网实现了跨越式的发展。时红仁说：“博泰的高速发展，首先是把握住了互联网的时代机遇，中国的高速发展给了车联网行业很多机会。我们非常重视创新和知识产权的保护，注重提供高品质的产品。”据了解，PATEO博泰车联网已获得授权专利1105件，注册商标608件，软件著作权117项，累计投入近20亿元研发资金。

当前，车联网的内涵不断丰富，价值空间也不断扩展，随着5G、边缘计算等新技术与车联网的深入融合，全球车联网产业生态也在不断完善。我国是全球汽车消费大国，随着智能交通的发展，市场需求也在不断增长，车联网作为智慧交通建设的主要突破口，在交通强国积极推进的大背景下，发展前景一片光明。时红仁表示：“车联网是5G最重要的一个应用场景，也是最有可能引爆5G需求的场景，其他的物联网需求都无法形成车联网这样的规模和体量，也不会有车联网这么强大的推动力。我们希望和更多的企业合作，共同推进中国汽车的智能化、数字化进程，助力中国智能汽车产业的创新发展。”

有温度服务、有情怀运营”的发展道路。产业新城作为转型的精锐之师，将继续做好园区运营，保证团队和各项工作平稳有序。荣万家作为生活方式运营商的重要承载者与实践者，2022年将主要围绕城市地产的主业做好服务，在小区风貌和品牌建设等方面努力取得显著成效。

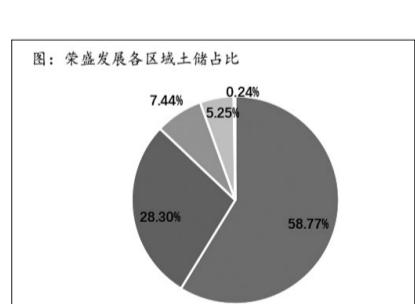
### 社会责任：笃行不怠，责任引领未来

积极贯彻落实乡村振兴各项举措。荣盛发展继2020年顺利完成精准扶贫工作后，2021年积极贯彻落实“乡村振兴”各项工作，旨在打造洗护新模式，将清洗、修补、护理鞋类服务，与皮革类、奢侈品类的清洗和护理服务融合一体运营，经过几年的实践和摸索，目前模式已经较为成熟，受到顾客的认同和喜爱。

在夏季，洗鞋需求和皮具保养需求呈爆发式增长，店内清洗好的鞋子与皮包堆满货架，等待顾客或店主收取。随着模式的发展和服务类目的增加，干洗

店已没有门店的淡旺季之分，更多的是门店服务类目淡旺季之分，做好对应品类服务的推广营销，坚持创新，开发新营收渠道，无疑是这两年经济和社会发展的重要课题，也是打破固有格局，创造全新模式的有效策略。创新者需勇于向现有规则挑战，找到需求与发展的交叉点。

UCC国际洗衣作为干洗行业领军企业，着力解决随着居民收入增



省首家在A股上市的房地产企业，荣盛发展确立并不断完善自身独特的战略定位，确立了以地产为主业，以康旅、产业新城、物业为支柱，其他相关产业为辅助支撑的“一主、三柱、多支撑”的新产业发展格局。

继续以“六五规划”为纲，坚持“提质、进位”的总体发展目标。2022年是荣盛发展落实第六个五年规划的第二年，坚持以客户为导向，以项目为中心，推动“两个核心竞争力建设”的主要任务，即：打造以客户为导向的产品和服务，创造以效率为基础的利润与现金流，牢牢树立“发展、目标、责任、风险、大局”五个意识，完成“重运营、重管理、重质量、重能力、打造产品、成本、运营、组织”四个优势，来推动两个核心竞争力的建设。

回首过往，荣盛发展始终致力于品牌化房地产开发，以做最好的房地产企业为目标，通过专业经营与精品项目阐释现代人居理念，公司在经营规模、业务领域取得长足发展。展望未来，荣盛发展将积极适应新形势、熟悉新规则，主动求变，科学应变，以“六五规划”为战略指引，深入贯彻落实产业转型升级，在“一主、三柱、多支撑”的产业发展新格局下向阳生长，踔厉奋发，更好实现长期、稳健、有质量的发展。

得益于结构合理与数量充足的土地储备，荣盛发展全国布局版图逐渐扩大。荣盛房地产开发业务已经基本形成了“两横、两纵、三集群”的项目布局，“两横”指沿着长江及陇海铁路沿线的布局，“两纵”指以京沪、京广铁路沿线的布局，“三集