白酒界刮起“文创风”

“高颜值”应是品牌综合竞争力的体现

文创年年有，今年特别多。近年来，众多酒企纷纷推出了文创酒产品，有的白酒企业还特意成立了文创事业部，有意识地将各种IP通过创意嫁接、跨界融合到传统酒类产品上。2月12日，小糊涂仙酒业集团推出睿鉴东方系列（天问）癸卯年文创纪念酒；2月4日，贵州茅台推出二十四节气春系列文创酒产品，包括立春、雨水等6个时节的系列产品，该系列也是茅台继生肖酒以外的又一文创系列产品。

对于文创白酒，业界人士看法不一，有赞同的，有担忧的，也有专家提醒要防止文创过度。更有业内人士直言，文创酒这一细分市场的同质化问题也已凸显，部分酒企推出的文创酒产品，只是简单更换个包装后牵强地和IP“联姻”，因此无法获得消费者的认可。

文创之风“乱花渐欲迷人眼”

白酒行业一直都不缺文创产品。贵州茅台是业内较早推出文创酒的企业，曾发布多款纪念酒产品，诸如国庆纪念酒、世博会纪念酒、56个民族纪念酒等。尤其是每年推出一款的生肖纪念酒，更是将文创酒的个性化表达演绎到了极致。

进入2023年，贵州茅台再次创新性地推出了二十四节气酒。截至目前，虽然只推出了“立春”和“雨水”两款，但是该产品已经在“酒圈”里沸腾起来，更是获得了收藏投资界人士的大力追捧。据公开报道，尽管“立春”酒官方售价为2899元，但是在2月14日情人节当天，阿里拍卖平台上已显示起拍价为8889元/瓶，最终被拍出了159万元/瓶的高价。

2月20日，五粮液公告中显示，公司今年提出“三个倾斜”，其中之一是向文化酒、创艺酒、封藏酒、老酒等个性化产品倾斜，以此满足细分需求、小众需求和个性化需求，按照高品质、高附加值、高价值、小而美的“三高一小”原则，限量生产，限量投放。

2月18日，贵州珍酒与酒仙集团联合推出了一款文创白酒——珍酒·景泰蓝，这是一款以“景泰蓝”为创作灵感，创新演绎了“景泰蓝”独特的绚丽色彩与精湛工艺之美，又直观地传递出珍酒的珍稀与名贵，彰显了尊崇奢华的品质与品位。

2023年，舍得酒业在相继推出“生态环保”“追星望月”主题生肖纪念酒的基础上，又推出了以雷神、火神、愚公、盘古、后羿等中国神话人物套装的文创白酒，还有“沱小九国潮”系列，在提炼时尚白酒文化的同时，还融合了超级游戏IP、国粹京剧等元素，将文创白酒玩出了新花样。

此外，剑南春·青铜纪、酒鬼酒·山水性格、习酒·敦煌四祥瑞、金沙·宋瓷梅瓶等一系列文创酒，也已陆续走进消费者的视野，让文创酒之风愈刮愈烈。消费者在面对众多文创白酒产品时，颇有“乱花渐欲迷人眼”的感觉。

将成消费市场主力军

业界普遍认为，国内较早出现的文创酒是2008年茅台推出的水立方和56个民族系列产品，虽然卖得不错，但是没有形成广泛的影响力。茅台生肖酒的推出，仿佛给白酒企业提供了搞文创白酒的思路。

亮剑营销咨询机构董事长牛恩坤认为，文创酒之所以火起来，有几个主要原因：一是美酒时代即将到来。中国白酒发展经历了好酒、名酒和老酒时代，即将进入美酒时代，美酒是用户从物质消费到情感和精神消费的一次“跃迁式升级”。二是白酒行业经过了将近10年的发展（2013—2022年），又将进入行业小周期的调整，这轮升级调整将主要是围绕文化和精神层面来展开。三是新一代消费者已经崛起，并开始引领消费潮流，随着国潮风和文化自信的进一步深入人心，文创酒是确定性的抓手。

“从目前市场上已经出现的文创酒来看，其实就是建立在历史文化或意义事件基础上，再与品牌紧密结合的产物。因此今日刮起文创风，有先行者的引领，有时代的转换，有消费的升级迭代和行业孕育了多年的结果。”牛恩坤说。

营销专家肖竹青表示，对厂家来说，文创酒丰富了产品种类，增加了文化内涵，提高了品牌高度，维持了品牌热度，提升了产品的附加值；对消费者来说，文创酒满足了消费者被尊重、被认同、被赞美等自我价值的实现；对市场来说，为收藏领域提供了重要货源和升值的预期，从而也进一步提升了品牌的价值感。

好的文创产品需要具备审美、功能、内涵三个特点，缺一不可。对于次第登场的文创酒，中国酒业协会理事长宋书玉在多个场合都给予了高度肯定。他表示，在文化价值成为产业创新内核的产业共识下，“科创+文创”的酒类新品必将会成为消费市场的主力军。美酒文化价值正在成为产业创新的内核，在2023年乃至未来，科创加文创的酒类产品必将会在消费市场大放异彩。

不能简单地“换个瓶”

白酒分析师胡宝利表示，近年来，随着白酒产销量双双下降，文创酒因为产品限量、有文化内涵可以挖掘，很多酒企都希望通过文创产品实现突围。

肖竹青表示，各大酒厂纷纷布局文创酒，是为了打破行业同质化、内卷化的现状。在比拼各自文化底蕴的同时，希望通过事件营销来强化消费者的心智资源站位，提升心理价位预期，强化消费者对指定品牌的良好印象。

“文创是个筐，啥都往里装。历史典故、景点风光、时政热点、知名IP都用于文创，很多产品换个包装，在酒标加上LOGO，便对外号称文创酒，立马提价。”胡宝利说。

对于白酒“文创热”现象，山东一家白酒企业的营销总监王宝华表示，文化是白酒的核心价值，但部分酒企以文创为名拉高酒价，酒质并未提升。“有的厂家搭IP便车蹭热点，名曰文创产品，其实就是为了销量。”在王宝华看来，文创酒并非简单地改进包装外观，也不是简单地把相关图像印到产品包装上，更不是简单地把古代器具用现代工艺批量化生产改造成酒瓶和酒具。”

“打造文创酒需要专业团队进行市场定位、卖点挖掘、消费者画像、市场运营等。只有这样，才有可能获得成功。”王宝华表示，文创酒虽然附加了许多文化元素，增强了酒产品与消费需求的黏性，但畅销与否最终还是要靠品牌的综合竞争力。

在肖竹青看来，文创酒的收藏价值来源于历史名酒与文化的融合，不具备品牌支持、文化积淀的产品难谈收藏价值。消费者想要选购有收藏价值的文创酒产品，需要认准知名的、有品牌品质保障的企业产品。（综 合）

白酒香型“扩容” 香米型白酒上市

中国白酒的香型竞争近年来愈演愈烈，从浓香热到酱香热，到清香热开始升温，消费者对于香型及品牌的认知也越来越高。

近日，香米型白酒团体标准宣贯会在北京举行，标志着以稻花香大米为主要原料经糖化、发酵、蒸馏、陈酿和勾调的具有己酸乙酯和香米香为主体复合香的香米白酒和经液态发酵的香米米酒正式面世。虽然，该香型白酒尚未上升至国家标准，但此举也预示着中国白酒行业的香型创新又结出了新的硕果。

据记者了解，由五常市稻穗香酿酒有限公司推出的多款香米型新品白酒，在此次香米型白酒团体标准宣贯会集中亮相，以高品质、高品位白酒助力美好生活。

香米型白酒的面世，将会给国内的白酒行业带来怎样的影响？2月20日，记者采访时了参与标准认证的相关负责人、企业代表及行业专家。

中国白酒行业独立酒评人肖竹青在接受记者采访时表示，“做到第一，胜过最好”。国内每个香型的白酒第一代表都被消费者所熟知，未来，由五常大米原产地五常市稻穗香酿酒有限公司生产的白酒是中国香米型白酒国家标准的代表产品。

在肖竹青看来，中国酒业陷入内卷化的恶性竞争的根源是缺乏创新，所以引发同质化竞争。而突破内卷化的同质化竞争，需要创新。

肖竹青表示，江小白酒业公司推出的“梅见”低度果味酒，实现了10亿元的销售规模，说明“Z世代”的年轻人更喜欢个性化和差异化的产品来满足自己对美好生活的向往。

国家食品质量检验检测中心副主任程劲松在接受记者采访时表示，白酒行业的创新既要秉承传统，又要坚持创新发展，此次发布的新品打破米酒固有印象，无论口感、口味还是包装都带来新的改变，能够更好地满足当下的消费者消费需求。

在中轻检验认证有限公司总经理赵红峰看来，酒产业是大众普遍需求的重要民生产业，担负着满足人们日益增长的美好生活需要的重要任务，香米酒新品的发布为推动我国新型白酒高质量发展增添一抹色彩。

作为香米型白酒代表企业，五常市稻穗香酿酒有限公司钱国飞介绍称，稻穗香酿酒公司起源于江苏，成长于五常，经过多年试制，创新研发出以五常市本地优质稻花香2号大米为原料，以多轮次发酵和取酒为独特工艺酿得具有米香芬芳、酒香浓郁、酒体醇和绵软、口感醇厚、回味悠长的香米型白酒新产品。

钱国飞对记者表示，公司研发香米型白酒用了5年时间，目前产品的主要渠道都是团购、企业定制和本地区大流通。

“香米型白酒的面世，将推动白酒行业的创新发展和新产品开发，同时，香米型白酒上市也会给中国广大酒商提供打破同质化‘内卷’竞争的新选择。”肖竹青如此表示。

（证券日报）

行业资讯

白酒四级品酒师培训班（五谷春班）开班

聚焦“十大战略”，有效推动技能人才培养培训与产业转型升级深度融合

日前，由中国酒业协会主办，北京中酒荟萃教育科技股份有限公司和五谷春酒业股份有限公司共同承办的白酒四级品酒师培训班（五谷春班）正式开班。

开班仪式现场，河南省信阳市人力资源与社会保障局梅建新副局长在致辞中表示，本次白酒四级品酒师培训班（五谷春班）是信阳市白酒行业的一件大事，也是信阳市白酒行业蓬勃发展的现实需要，更是提高白酒界技术水平、加强专业人才队伍建设的重要手段。近年来，国家大力推动职业技术培训工作，特别是“人人持证 技能河南”建设，目的就是聚焦“十大战略”，有效推动技能人才培养培训与产业转型升级深度融合，促进产业、行业、企业、职业、专业“五业”联动。希望广大学员珍惜这次难得的学习机会，以勤奋严谨的学风，精益求精的精神，完成这次培训任务。

五谷春酒业股份有限公司党委书记、董事长郑伟表示，五谷春酒业作为河南白酒行业的“豫酒五朵金花”之一，是信阳地产酒核心龙头企业，也是河南省豫酒唯一一家国有企业，高度重视专业技术人才队伍建设，通过多形式培训、全方位提高、努力培养适合企业发展需要的优秀人才，有效地推进了企业生产经营发展，以技术创新来推动产品的升级换代，持续提升产品质量，充分发挥企业品质优势、技术优势，为市场提供优质白酒，让广大消费者乐享美好生活，助力“美好生活看信阳”，为豫酒产业振兴增光添彩。

北京中酒荟萃教育科技股份有限公司副总经理王昕乐表示，2023年是酒业开启新征程之年，也是产业变革的起点。中国酒业协会理事长宋书玉多次提到，新时代、新消费，美好生活需要美酒相伴。中国酒业协会在中国酒业发展“十四五”指导意见中，也提出了用人才促进行业发展，强化职业序列教育，实现酿酒产业与教育产业融合发展，全面提升酒业人才水准。中酒教育公司成立以来，迅速开展了品酒师、酿造工、酿酒师、酒类营销师、侍酒师、调酒师等专业课程，就是为了更好地服务厂商，为行业赋能。未来，中酒教育公司仍将以酒业人才高质量发展为己任，竭力为企业腾飞、行业进步做出应有的贡献。

（中酒协）

仁怀酱香酒产区品牌全国推介会在海南省海口市举办

酱香型白酒进入高质量发展新阶段

日前，在2022酒业创新与投资大会期间，以“厂商同携手奋进新时代”为主题的仁怀酱香酒产区品牌全国推介会在海南省海口市举办。

中国酒业协会理事长宋书玉在线上致辞时表示，仁怀作为世界酱香白酒核心产区，拥有极致的酿造条件，得天独厚的土壤、水源、气候以及微生物生态环境与传承正宗的酱酒酿造技艺，在酱香格局中占有重要地位。仁怀酱酒以产区之名为品牌之名，品质和品牌辨识度高，具有不可复制的发展优势。

“在经历了快速增长之后，酱香型白酒进入高质量发展新阶段，发展的动力将实现转型换挡，市场竞争也会更加激烈。”宋书玉认为，传统的酒商经营模式要进行全面变革，在这个全新的阶段里，将会以价值驱动、需求驱动为主导，形成健康的、有序良性发展模式。因此，要创新经营理念，创新商业模式，创新服务内容，酒企和酒商要做好酒品、酒文、酒礼、酒旅各个方面的全方位营销，在浪潮涌动的市场竞争中抢占战略高地。

随着疫情防控政策调整，中国整体经济环境不断复苏，白酒作为中国实体经济不可分割的一部分，正在我国实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合过程中发挥着重要的作用。

江南大学副校长、教授、博士生导师徐岩认为，中国白酒是天人合一的产物，是群体发酵微生物的结晶，对于环境有着十分严苛的要求。这就要求产业在发展过程中，注重绿色可持续发展。仁怀酱酒产区近几年发展成果显著，就是生态酿造的理念和实践，为产区长效持续发展，为产区企业发展，产区品牌提升奠定了强有力的保障和支撑。

数据显示，2022年仁怀地区生产总值完成1706.70亿元，白酒总产值完成899.7亿元，同比增长18.9%。线下新增规模以上白酒企业27家、亿元级以上企业3家，招引落地优强白酒企业10家。一大批酱酒企业和品牌得到市场的广泛推崇和认可，仁怀酱酒产业首位度愈发凸显。

仁怀市委常委、市政府党组成员、经开区（园区）党工委书记刘进在致辞中表示，只有深入推进核心产区建设，强化企业品牌培育，加大产品质量管控，全力推动产业集群发展，才能在激烈的市场竞争中占据主动、在区域竞相发展中抢占先机。仁怀作为中国酱香白酒核心产区，占据天时、地利、人和，仁怀酱酒产业发展优势明显，未来大有可为。

活动现场，仁怀市酱香酒酒业有限公司、酒仙集团、宝酝集团、中粮名庄荟、仁怀酒业公司、名品世家携手亮相，开启大商秀场进行产品推介，为仁怀酱酒集团旗下各大品牌赋能，全面展现了仁怀酱酒集团多样化的产品矩阵。

（贵州日报）

聚焦新消费

酒企打造消费新场景 借力小酒馆加速下沉

当下，线下店成为了酒企竞夺的发力点之一，无论是选择开体验店还是小酒馆，各大企业正在用自己的方式加速渠道下沉。记者注意到，重庆啤酒、雪花啤酒、燕京啤酒等啤酒企业，以及泸州老窖、江小白、洋河股份等白酒企业，纷纷通过布局小酒馆，打造消费新场景，竞夺年轻消费者群体。

业内人士指出，渠道运营成本高、挤压式竞争、争夺年轻消费者，这是啤酒和白酒企业下沉进入小酒馆赛道的关键因素。各种形式的线下体验门店，具有场景销售、品牌传播、社群推广的价值，是渠道融合的一种大趋势。

借力小酒馆酒企加速下沉

百调酒馆是泸州老窖旗下的线下体验店，去年9月份在成都开办了第一家门店。这里不仅销售泸州老窖的精酿啤酒，还有各种白酒调制的鸡尾酒。“我们是昼咖夜酒。”百调酒馆负责人表示，酒馆主要以轻酒、轻咖、轻食为主的轻生活方式，旨在为年轻消费者打造沉浸式酒咖体验新场景。

如今，“Z世代”正成为小酒馆的目标消费群体。记者注意到，此前江小白在重庆开了线下门店江小白酒馆，除了主营自家的梅见、清香高粱酒等各种产品，还提供威士忌、白兰地、精酿啤酒；2022年6月，万达酒店与洋河股份联合打造的线下融合体验店 ——解酒小馆正式开业，主打美食、美酒。

与此同时，啤酒企业也在全力打造的小酒馆，去接近年轻消费者群体，以及夜场消费场景。

2021年底，燕京啤酒宣布发展燕京酒小酒馆，定位为独立品牌、原浆类产品、短保类、全渠道全场景覆盖、自建连锁门店渠道、面对“30+”人群的超高端品牌；2022年底，华润雪花方面放出消息称将打造名为“JOY BREW”的线下小酒馆，但是该项目目前尚未正式落地。

“线下开店的方式，已经成为啤酒行业的五大巨头共同的一个动作。”啤酒行业专家方刚告诉记者，下沉到这一赛道的主要原因，是因为整个啤酒行业的消费业态发生了很大的变化。以前的消费一致性比较强，但随着高端化的来临，大众市场也在慢慢地分化，出现了一些小众需求，这些需求在大众消费渠道里很难获得满足。为了迎合和抓住这些分散的小众需求，企业就通过自建渠道的方式来积极地推动。

业内人士指出，正是因为目前酒业行业挤压式的竞争，倒逼企业必须进行渠道下沉，从传统的分销渠道到现在的渠道融合，打造超级终端，而小酒馆就是从B端到C端的直接跨越。

华润雪花啤酒董事长兼总经理侯孝海公开指出，啤酒行业正处于高端化升级趋势，很快将迎“最后一战”，中国高端啤酒的竞争格局面临重塑。而相比上一轮啤酒大战，本轮竞争已从当初的“抢渠道”和“抢地盘”，转向争夺新一代的消费者。

加盟或连锁新场景新挑战

记者注意到，此前泸州老窖新酒业公司提出，线下以“百调酒馆 + 社区便利店”为载体，线上以“私域平台+外卖平台+带货直播”为驱动，不仅便于快速复制扩张，同时能够灵活适应不同的消费场景需求。“将快速迈出全国化步伐，在未来计划实现“5000 + ”的加盟连锁店布局。此外，燕京啤酒也开启直营店和合作店两种经营模式，主要销售原浆、精酿等高端产品。截至2022年底，燕京啤酒在华北地区发展了200多家线下门店。

“这些小酒馆有自营、有加盟，后者比例可能多一些。”方刚表示，真正去靠这些渠道去卖酒的效果不会太好，对业绩提升的比例也不会太大。其主要的目的就是通过这些渠道去满足小众需求的同时，把一些小众产品放到这些渠道里进行测试、反馈，然后修正，从而带动其他产品的流转。

如今，小酒馆的竞争日趋激烈。截至2022年底，全国小酒馆数量高达4万家，市场上仍在涌入大量新企业，包括海底捞、奈雪的茶、星巴克等品牌纷纷跨界进入酒馆赛道，推出“餐+酒”“日咖夜酒”等消费模式吸引消费者。

“我觉得大部分企业还会苦恼于线下门店的自然流量，这一点对于店铺位置的要求非常高。选不好位置，就很麻烦。”方刚表示，如果要和年轻人打交道，一定要想方设法通过一些手段来引流，并且能够不受门店位置的影响，这才是高超的营销手段。此外，无论是加盟还是自营连锁，对于管理团队的培养、与消费者建立链接等，都是对企业很大的一种挑战。

“近年来，中国快消品市场的整体竞争进入了全方位、多维度、高精尖的阶段。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示，在未来，品牌都应以消费端的核心需求为导向、以品质为核心、以品牌为抓手、以场景为保障，以及建立以服务体系为中心的运营模式。

（中 经）

法院公告栏

邯郸市丛台区刘合峰建材经销处：本院受理的原告河南惠川管业有限公司诉被告邯郸市丛台区刘合峰建材经销处为买卖合同纠纷一案，现依法向你公告（2022）冀0403民初6847号民事判决书。自发出公告之日起30日内来本院领取民事判决书，逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满后15日内，向本院递交上诉状副本，上诉于河北省邯郸市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

河北省邯郸市丛台区人民法院

许凯：本院受理原告刘洪玖诉你追偿权纠纷一案，已审理终结。现依法向你公告送达本院（2022）黔0502民初13404号民事判决书，限你自公告之日起30日内来本院清水铺人民法庭领取民事判决书，逾期即视为送达。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，上诉于贵州省毕节市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省毕节市七星关区人民法院

葛盛（葛先海）：本院受理原告张金根与你买卖合同纠纷一案，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、权利义务告知书、开庭传票。自公告之日起经过30日即视为送达。提出答辩状和举证的期限为公告期满后15日内。并定于2023年4月17日在本院胜芳法庭公开开庭审理，逾期依法缺席判决。

河北省霸州市人民法院

杨大柳（曾用名杨来柱）、孟翔乐、郭忠彦：本院受理原告王玉水与你们买卖合同纠纷一案，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、权利义务告知书、开庭传票。自公告之日起经过30日即视为送达。提出答辩状和举证的期限为公告期满后15日内。并定于2023年4月17日在本院胜芳法庭公开开庭审理，逾期依法缺席判决。

河北省霸州市人民法院

张光明：本院受理原告王福海与你买卖合同纠纷一案已审结，现依法向你公告送达（2022）冀1081民初5215号民事判决书。自公告之日起30日内来本院胜芳法庭领取，逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于河北省廊坊市中级人民法院，逾期发生法律效力。

河北省霸州市人民法院

张光明：本院受理原告王福海与你买卖合同纠纷一案已审结，现依法向你公告送达（2022）冀1081民初5219号民事判决书。自公告之日起30日内来本院胜芳法庭领取，逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于河北省廊坊市中级人民法院，逾期发生法律效力。

河北省霸州市人民法院

黄定朝：本院受理原告韦元香诉被告你离婚纠纷一案，现已审理终结。现依法向你公告送达（2022）黔2328民初3352号民事判决书，限你在公告之日起30日内来本院民二庭领取民事判决书，逾期即视为送达。如不服本判决，可在公告期限后15日内向本院递交上诉状及副本，上诉至黔西南州布依族苗族自治州中级人民法院，逾期本判决即发生法律效力。

贵州省安龙县人民法院

潘永华：本院受理原告付汝兴诉被告你租赁合同纠纷一案，现已审理终结。现依法向你公告送达（2022）黔2328民初2776号民事判决书，限你在公告之日起30日内来本院民二庭领取民事判决书，逾期即视为送达。如不服本判决，可在公告期限后15日内向本院递交上诉状及副本，上诉至黔西南州布依族苗族自治州中级人民法院，逾期本判决即发生法律效力。

贵州省安龙县人民法院

梁艳：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司安龙县支行诉被告你金融借款纠纷一案，现已审理终结。现依法向你公告送达（2022）黔2328民初3542号民事判决书，限你在公告之日起30日内来本院民二庭领取民事判决书，逾期即视为送达。如不服本判决，可在公告期限后15日内向本院递交上诉状及副本，上诉至黔西南州布依族苗族自治州中级人民法院，逾期本判决即发生法律效力。

贵州省安龙县人民法院

罗克金：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司安龙县支行诉被告你金融借款纠纷一案，现已审理终结。现依法向你公告送达（2022）黔2328民初3532号民事判决书，限你在公告之日起30日内来本院民二庭领取民事判决书，逾期即视为送达。如不服本判决，可在公告期限后15日内向本院递交上诉状及副本，上诉至黔西南州布依族苗族自治州中级人民法院，逾期本判决即发生法律效力。

贵州省安龙县人民法院

杨芳：本院受理原告舒加顺诉被告你民间借贷纠纷一案，现已审理终结。现依法向你公告送达（2022）黔2328民初3788号民事判决书，限你在公告之日起30日内来本院民二庭领取民事判决书，逾期即视为送达。如不服本判决，可在公告期限后15日内向本院递交上诉状及副本，上诉至黔西南州布依族苗族自治州中级人民法院，逾期本判决即发生法律效力。

贵州省安龙县人民法院

高军：本院已受理原告海城市汇隆运输有限公司诉被告高军合同纠纷[案号为（2023）辽0381民初977号]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、开庭传票。自公告之日经过30日即视为送达。提出答辩状和举证的期限为公告期满后次日起15日内，并定于举证期满后的第3日9时00分（遇法定节假日顺延）在本院腾鳌法庭公开开庭审理。

辽宁省海城市人民法院

吴庆：本院已受理原告海城市汇隆运输有限公司诉被告吴庆合同纠纷[案号为（2023）辽0381民初978号]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、开庭传票。自公告之日经过30日即视为送达。提出答辩状和举证的期限为公告期满后次日起15日内，并定于举证期满后的第3日9时00分（遇法定节假日顺延）在本院腾鳌法庭公开开庭审理。

辽宁省海城市人民法院

周炜：本院受理原告王乐诉你民间借贷纠纷一案，现依法向你公告送达起诉书副本、应诉通知书、举证通知书及开庭传票。自公告之日起经过30日，即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限分别为公告送达期满后的15日内，并定于举证期满后的第3日上午9时（遇节假日顺延）在本院第四审判庭公开开庭审理，逾期将依法缺席判决。

河南省周口市川汇区人民法院

刘得旺：本院受理原告黄才诉你生命权、身体权、健康权纠纷一案，现依法向你公告送达起诉书副本、应诉通知书及开庭传票。自公告之日起经过30日，即视为送达。提出答辩状的期限和举证期限分别为公告送达期满后的15日内，并定于举证期满后的第3日上午10时（遇节假日顺延）在本院第四审判庭公开开庭审理，逾期将依法缺席判决。

河南省周口市川汇区人民法院

崔红光：本院受理王健丰诉你离婚纠纷一案。现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票等。自公告之日起30日即视为送达。答辩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3日上午9时（遇节假日顺延）在本院第二审判庭公开开庭审理。逾期本院将依法缺席审理判决。

吉林省辽源市西安区人民法院

王永坤：本院受理原告安龙县刘阳碧装饰材料店、丁亮诉你卖买合同纠纷一案，因你长期在外，无法与你取得联系，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉、举证通知书、诉讼风险告知书，廉政监督卡、诉讼权利义务告知书及开庭传票。自本公告发布之日起经过30日即视为送达。提出答辩和举证为公告期满后的15日内，期限内如不提交证据材料，视为放弃举证权利，并定于举证期届满第三日上午9点00分，（遇法定休假日顺延）本案将在安龙县普坪法庭公开开庭审理，逾期将依法缺席判决。特此公告。

贵州省安龙县人民法院

原告李烈与被告陈鹏民间借贷纠纷一案，本院于2023年2月2日立案受理，依法由审判员霍德新适用普通程序独任审理。因被告无法采用其他方式完成送达，现依法向被告陈鹏公告送达起诉状副本、举证通知书、开庭传票。原告诉称被告欠原告54350元，有被告出具的欠条为证。原告多次催要未果，故诉至法院。本案指定举证及提交答辩状期限为公告期满后十五日。开庭时间为2023年4月14日上午8：30，地点为海城市人民法院腾鳌法庭，届时不到庭本院将依法缺席审理并缺席裁判。

辽宁省海城市人民法院

仲丹丹：原告王强诉你离婚纠纷一案，现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及民事裁定书。自公告之日起经过30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日和30日内。并定于2023年5月9日9时在庄河市人民法院明阳人民法庭公开开庭进行审理，逾期将依法缺席审判。

辽宁省庄河市人民法院

李奔鑫：原告王明亮诉你合同纠纷一案，要求你返还装修款2万元及利息。现依法向你公告送达起诉状副本、应诉通知书、举证通知书、开庭传票及民事裁定书。自公告之日起经过30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日和30日内。并定于2023年5月9日9时在庄河市人民法院明阳人民法庭公开开庭进行审理，逾期将依法缺席审判。

辽宁省庄河市人民法院