



编前：全面推进乡村振兴、人才振兴是关键。3月26日晚，湖南卫视《湖南新闻联播》聚焦桑植新青年：张家界康华实业公司总经理彭科可，从美国留学归来依然回到桑植大山深处，看他如何从父辈手上接过接力棒，为家乡的振兴带来新观念、注入新活力，让养在大山深处的小粽叶成为群众致富的“黄金叶”。



## 继续让小粽叶成为群众致富叶

文/图 韦芹 皮运楚



全面推进乡村振兴、人才振兴是关键。80后的彭科可从美国留学归来后，带着对家乡的深情，回到老家桑植，为家乡的振兴带来新观念、注入新活力，让养在大山深处的小粽叶，成为群众致富的“黄金叶”。

桑植地处武陵山脉腹地，27万亩天然粽叶，大多生长在海拔800米以上的山区。昼夜温差大、空气湿润、水源优质，这也让桑植粽叶具备了叶片大、香味浓等品质特征。

26年前，彭科可的父母创立康华实业公司，开始在桑植从事粽叶收购、加工。从最初十来名员工，发展到如今上亿产值的中国粽叶产业龙头企业。

现任张家界康华实业公司总经理彭科可在接受湖南卫视记者采访时说：在乡村振兴的大背景下，作为像我这样的青年一代，我是靠着这一片粽叶送我出国留学，然后我觉得有义务和责任来回报家乡。

彭科可回来后发现，随着新兴餐饮市场的火热，不少商家从传统的干粽叶包装，转向溢价更高的新鲜粽叶包装。2020年，彭科可探索出新鲜粽叶的全冷链运输流程，一片粽叶从山上采摘到储藏、发运，到客户手中，实现了全程冷链保鲜。

公司副总经理彭春华介绍道，我们现在和市场贴得更近了。从内部的管理，财务的管理，市场的营销，彭总在国外学到的东西都已经在这几用上了。公司现在的粽叶出口，包括其他的订单都是客户找上门。

因为冷鲜粽叶的品质得到了保证，也抢得了市场先机。康华成为了思念等全国知名冷冻食品企业的最大粽叶供应商，2022年的业务量，冷鲜粽叶同比增长达到20%，达到7000多吨。

点叶成金，造福乡亲。在康华公司的534名员工中，还有68名残疾人员工。今年是余金凤在粽叶分拣车间

工作的第12个年头，月均工资3000元，残疾补助150元，她和丈夫两人，靠着自己的双手，把孩子送上了大学。

余金凤在公司当一名粽叶分拣工，她说，一家人都在这儿，孩子小的时候就带到县城里来读书了，一家三口在一起，在这里很幸福，很满意。

另一位公司副总经理蔡群兰则认为，公司很多员工尤其是残疾人员工们凭着自己的双手能够创造自己的价值，开心的工作，不为家庭、社会添负担，还实现了自己的人生价值，让大家找到了自信。

如今，康华公司把种植收益的70%

给到种植户，10%分给村集体。全县有6万多农民，人均年增收5000元以上。如今，彭科可还有更长远的打算，公司投入200多万元，自主研发粽叶智能自动化分选线，预计年底就能实现样机进场，效率将提升三倍以上。

彭科可自信地展示了他的憧憬：在企业管理中还要不断的提升自我，要把康华品牌打得更响。作为一名青年，他要在乡村振兴的这片土地上施展自己的才能，展现青年的作为、展现青年的担当。

## 慈利县 十里团 打造升级版电商平台

黄岳云 徐普

连日来，慈利县中景电子商务有限公司 十里团 社区电商平台组织精干力量奔赴全县域内其他电商企业、社区团购平台本地运营公司、快递物流企业，以及各乡镇服务站、村级服务站、传统线下便利店、商贸流通企业与零售业态进行调研走访摸底，为2023年公司打好 十里团 的全面升级版布局，助推乡村振兴和经济发展。

十里团 是慈利县中景电子商务有限公司拥有自主知识产权的电商平台，现有员工70多人，具备有高层次创新管理人才、电商专业技术运营人才、仓储物流人才、商贸流通专家的人才队伍，公司深耕农村电商行业5年来，服务延伸至张家界地区村级服务网点，给群众带来便利与收益，通过电商平台的统一收购分拣销售配送，实现了村级小循环，县级中循环，全社会大循环，十里团 在服务于张家界的同时，通过电商平台连接了世界，同时乡村振兴工作与市场体系建设的发展也促使 十里团

平台进行必要的全面升级以更好的助推乡村振兴。

该公司负责人介绍说，随着2023年中央一号文件提出的全面推进乡村振兴利好政策出台，犹如一股徐徐春风温暖又振奋人心，十里团 社区电商平台以此为契机，对 十里团 进行全面升级，助力乡村振兴主要体现在：十里团 通过在县域建立运营服务中心，建设县城集采集配中心包含冷链物流中心，结合线下便利店、社区小店、各乡镇商贸流通配送中心，设立以乡镇为二级中心的电商平台，以乡镇为中心后下设村级三级服务点的服务模式，乡镇级服务中心能够实现统一采购、统一分拣、统一销售、统一配送，乡镇级服务中心拥有独立的站点系统，可以与现有乡镇商贸流通企业及商业零售网点进行洽谈合作实现本地供货，也可以整合本地资源进行本地生活服务与即时零售服务。

同时乡镇二级服务中心覆盖乡镇下辖村落进行全面覆盖，保障村级

备1个以上村级三级服务网点，以乡镇二级服务中心进行运营仓储配送，能够保障线上线下相结合，实现线上下单，线下就近配送与网络购物全覆盖，乡镇村级电商平台的搭建能够实现便民利民的新模式，能够为乡镇商业提供新的活力，不同业态的商户可以通过平台进行商品销售，通过乡镇级配送中心也能够为乡镇村进行即时零售服务。全新的模式发展，也为推动乡村产业高质量发展带来了一条可行可靠的方式方法。

十里团 全面升级与发展扩张战略确定后，乡镇、村级平台享受总平台带来的集采集配价格优势与服务优势，县域运营中心通过对接本区域内农特产品、水果蔬菜种业、商贸批发产品以及总平台的集采集配商品资源，可以自由上架到供应链平台供各服务网点进行上架销售，再由县域中心进行配送到镇级网点，镇级网点进行村级配送，由于仓储配送前置化本地化，极短的减少了商品流通环节，保障了商品的交付时

效性、性价比等，可以实现价格优于其他平台，时效也得到保障。

十里团 总平台主站建设以农特产品和差异化产品为主，集中进行展示，不管是各级服务中心还是不同地区的客户都可以进行购买与推广，通过深入实施 数商兴农 和 互联网+ 农产品出村进城工程，实现农产品电商直采、定制生产等模式，通过具备的多区域覆盖与销售运营能力等，具备帮助县域内乡镇村各级发展家庭农场、农民专业合作社和中小微企业等农产品产地初加工、精深加工，改造提升产地、集散地、销地批发市场等的能力，实现多方共赢的效果。

十里团 主平台还设立了 我为家乡代言 作为各地区服务网点和个人代销体系，让所有人都可以参与进来销售家里的农特产品，并通过数字分析推送到就近的仓储中心，选择快速配送或集配到指定服务站点。让各地消费者能够享受到张家界美食和特产等。



## 别被 抽奖式 虚假营销收割 智商税

廖卫芳

珠宝柜台以抽奖的方式吸引顾客进店，顾客喜中奖，获低折扣购买资格。近日，网友小王在宁波民生e点通群众留言板分享了亲戚在镇海区一家超市内购买珠宝的经历。他认为亲戚可能被套路了。记者调查发现，这样的抽奖，中一等奖几乎百分之百。

眼下，不少商家为了达到商品促销的目的，往往会通过 抽奖 营销的方式，以吸引消费者争相抢购。笔者以为，如果商家能够通过 抽奖 营销方式，既实现商品促销，又让利于消费者，达到 双赢，这倒无可厚非。

但问题是，一些商家为了达到促

销目的，竟打着 抽奖让利 营销的幌子，先把成本很低的商品虚标高价，再采取 一抽就中一等奖 的营销方式，忽悠、欺骗消费者。比如：在一家珠宝店里，有消费者抽中 一等奖，然后以一折的价格花了498元买回一个标价4980元的手镯，结果却发现手镯质地很一般，让消费者有一种受骗的感觉。

根据《规范促销行为暂行规定》的相关规定，商家如果以 抽奖 为名实际进行促销活动，且销售的是质次价高的产品，应构成消费欺诈。同时，如商家在抽奖中涉及的商品且以较高的标价展示，并没有依据和实际交易，则构成了价格欺诈。

笔者以为，要防范商家 抽奖式 虚假营销，还需监管发力。一方面，监管要 严督查。市场监管、物价、消保委等监管部门应积极承担起监管的主体责任，要对商家 抽奖式 营销行为进行全方位、全链条的督查，督促商家规范、合规、合法营销，切忌 玩套路 耍花招，坑骗消费者。另一方面，监管要 严处罚。一旦发现商家存有 抽奖式 虚假营销行为，监管部门就应采取 零容忍 的态度，发现一起查处一起，不妨通过 黑名单 高额罚单 停业整顿 甚至是 从业禁止 等处罚，让无良商家付出应有的代价，倒逼其自觉遵守行业规则。

此外，消费者也要 发力。一方面，消费者一旦遇到商家 抽奖式 营销时，要擦亮眼睛，理性参与，切忌被 一等奖 冲昏了头脑，而被收割了 智商税。另一方面，消费者一旦遭遇商家 抽奖式 虚假营销时，既要坚决说 不，又要积极大胆地向有关部门进行投诉举报，学会依法维权。

笔者相信，只要监管和消费者形成联动，共同 发力，就一定防范商家 抽奖式 虚假营销行为，为消费者营造一个真实、健康、良性的营销环境，让消费者避免被忽悠、被欺骗、被收割 智商税。

④新华网【天龙二号遥一运载火箭发射圆满成功】爱太空科学号卫星顺利入轨。4月2日16时48分，天龙二号遥一运载火箭在我国酒泉卫星发射中心成功首飞，将搭载的爱太空科学号卫星顺利送入预定轨道，发射任务获得圆满成功。

这次首飞试验主要目的是验证运载火箭总体方案的正确性及各系统间的协调性，获取全箭飞行环境参数。搭载的爱太空科学号卫星，主要用于开展遥感成像实验等技术验证。

④中国网【圆梦乘组 在轨满四月，已完成第三次出舱，天舟六号5月上中旬择机发射】据中国载人航天工程办公室消息，北京时间2023年3月30日，神舟十五号航天员乘组进行了第三次出舱活动。在地面工作人员和舱内航天员邓清明的密切配合下，两名出舱航天员费俊龙、张陆圆满完成全部既定工作，安全返回问天实验舱。2021年神舟十二号载人飞行任务以来，4个航天员乘组累计开展10次出舱活动，突破掌握了一系列关键技术，目前出舱活动已成为在轨航天员的例行性工作，后续将根据任务需要继续常态化开展。此外，天舟六号货运飞船前期已安全运抵文昌航天发射场，正在按计划开展发射场区总装和测试工作，将于5月上中旬择机发射。

④新华网【中国独有的金钱豹亚种 华北豹频频现身驼梁】近日，河北省石家庄市平山县驼梁国家级自然保护区工作人员回收布设在森林中的红外相机视频资料时，又一次发现华北豹的身影。从2022年11月至2023年2月20日，红外相机采集到华北豹视频信息10多次，华北豹在驼梁出现的频率逐渐提高。近年来，驼梁国家自然保护区森林和草原植被得到恢复。豹子、獾、野鸡、野猪、野兔等动物逐渐增多。

④中国网【父亲牺牲11年后儿子继承警号】警号007704有了第二次生命。爸，我现在已成为一名新警，佩戴上了您的警号007704。我将继续努力拼搏，完成您未竟的事业。11年前，警号的主人吴涛突发疾病，倒在了工作岗位上。当时，正值儿子吴奇峰13岁的生日。今年3月29日，贵阳市公安局南明分局举行国家二级英模吴涛同志007704警号重启仪式，尘封11年的警号007704重获新生，在这个像极了父亲的男人胸前闪闪发光。



④新浪证券【四月第一周再迎10家新股申购，客户依赖问题需重点关注】根据新股发行安排，于四月第一周（4月3日至4月7日）进行网上申购的企业有10家，分别为旺成科技、华曙高科、迪尔化工、索辰科技、恒尚节能、森泰股份、光大同创、高华科技、顾中科技和北方长龙，覆盖消费电子零部件及组装、软件开发、装饰园林、集成电路封测、仪器仪表、化学原料等领域。

④第一财经日报【目前A股有51位90后董事长，90后A股董事长多为继任者，业绩冰火两重天】A股上市公司董事长行列或再添一位90后。3月30日晚间，龙佰集团发布董事会换届选举的公告显示，集团实际控制人、董事长许刚卸任董事长职位，其90后女儿许冉进入第八届董事会。不少业内人士认为，许冉将有希望接任该公司董事长一职。

根据Choice数据统计，截至目前A股公司已有51位90后A股上市公司董事长，虽然在目前5000多名A股公司董事长中仍属少数派，但第一财经记者注意到，近几年来90后董事长正以较快的速度在A股市场崭露头角。他们的商业履历、继任历程、经营风格都引发市场关注。

④第一财经日报【交行回应欧美银行危机影响：不会影响国际化进程】货币如水 和 货币如蜜，这两个现象同时存在。交通银行副董事长、执行董事、行长刘珺在交行发布会上回应欧美银行危机外溢时说道。

近期，全球银行业危机的溢出效应引发关注。刘珺称：你不要以为货币就像水一样，均匀地分布在实体经济的角角落落，有时它会像蜜一样黏在某个资产门类上。例如硅谷银行的负债相对如水，它来自科创企业的存款，但它的资产则像蜜一样焊在了长期债券上，所以最终一旦出现挤兑，整个负债缺口立刻就会显现出来，而整个资产变现能力又很差。

④新浪证券【金价再度飙升，投资者急寻购金渠道】随着欧美银行业的连续爆雷，全球避险需求大幅升温，黄金价格一路飙升。自3月初以来，国际金价从1800美元/盎司飙升至2000美元/盎司，逼近一年新高。截至3月31日晚间，CMX黄金期货价格再度突破2000美元/盎司关口。值得注意的是，今年以来各国央行都在增配黄金，不少投资者也加入了购金大军。伴随着金价的一路攀升，早早布局黄金资产的投资者们收获颇丰，尚未进场的投资者则对投资黄金的渠道倍加关注。



④经济观察报【李斌称蔚来毛利低参与不了价格战】4月1日，蔚来汽车创始人李斌表示，蔚来毛利低参与不了价格战。他认为，一味地降价会形成汽车行业的恶性竞争。特斯拉ModelS/X也参加不了价格战，成本就很高，而Model3/Y降价也要辩证的去看待，它们就是光板车，如果和比亚迪比，一坐进去会感觉比亚迪要好。

④凤凰网财经【呷哺呷哺2022年关闭81家餐厅】3月28日晚，呷哺集团发布2022年度业绩公告，数据显示，呷哺集团在2022年实现收入47.25亿元，同比下降23.1%；归属于母公司的净亏损为3.53亿元，亏损同比扩大20.4%，业绩连续两年亏损。公司解释，主要受到疫情影响，餐厅无法正常营业。

其中，2022年，呷哺呷哺业务收入22.86亿元，同比下降35.1%；湊湊业务收入22.06亿元，同比下降6.3%。公司表示，呷哺呷哺餐厅翻台率降低，湊湊餐厅的翻台率也由2021年的2.5倍降至2022年的1.9倍。此外，呷哺集团还关闭了81家呷哺呷哺餐厅、3家湊湊餐厅。对此，呷哺集团解释称，这些餐厅关闭的原因是大多数产生亏损，多数不符合呷哺呷哺所推广的高性价比模式的地区经营理念，且其模式不能恰当反映品牌的形象。据新浪微博