

第十五届中国航展门票开售

三地展演 门票不同

9月19日,第十五届中国国际航空航天博览会门票正式开售。门票由珠海航展集团有限公司官方销售,官方售票平台为:“中国国际航空航天博览会”官方网站(www.airshow.com.cn)、“中国航展”官方微信公众号、“珠海航展”微信小程序、“珠海航展”App。此外,授权中国南方航空股份有限公司销售“国际机票+航展个人票”组合产品。

记者从珠海航展集团获悉,本届中国航展门票分为珠海国际航展中心门票、中国航展无人机无人船演示区(斗门莲洲)门票、金凤台观演区门票,三地展演内容不同,门票种类和价格也有所区别,均不在现场设置售票点。所有门票均采用实名制购票。

□本报记者 陈颖

珠海国际航展中心: 个人票每张票价500元

第十五届中国航展于今年11月12日至17日在珠海国际航展中心举行,11月12日至14日为专业日,11月15日至17日为公众日,每天开放时间为9:00-17:00。航展中心门票种类共3种,分别是:个人票(每张票价500元)、票价350元的优惠票(适用于60周岁以上和18周岁以下观众,婴幼儿童不免票),以及航展套票。套票有“个人票(或优惠票)+地面装备动

态演示区票”“个人票+珠海太空中心门票”等类型。展品覆盖“陆、海、空、天、电、网”全领域,一批代表世界先进水平的“高、精、尖”展品将集体亮相,全方位展示世界航空航天及国防领域科技的创新成果和辉煌成就;俄罗斯“勇士”飞行表演队将与空军八一、“红鹰”飞行表演队同台献技;多款装备在地面装备动态演示区进行实战化演示。

交通:

购买三地门票的观众可在“珠海公共交通”微信公众号就近选择专线车乘车点,并提前购买三地对应的航展专线巴士往返套票(现场不售票)前往展区观展。

国际展商观众: 南航销售“国际机票+航展个人票”组合产品

为便利国际展商观众,进一步提升中国航展国际化水平,本届中国航展与中国南方航空股份有限公司联手推出相关产品,将国际机票与中国航展公众日(11月15日至17日)个人票进行组合销售,机票服务范围覆盖五大洲、70多个国家和地区,包括洛杉矶、纽约、伦敦、巴黎等地。

斗门莲洲无人机无人船演示区: 个人票每张票价200元

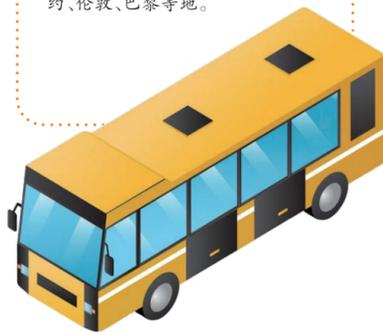
中国航展无人机无人船演示区(斗门莲洲)开放时间为11月12日至14日,表演区域分为“无人机演示区”和“无人船演示区”,现场采用“空中+水上”“室内+室外”“动态+静态”相结合的形式进行全景化展示,其中“陆地航母”“云鹤”等无人机将进行“首

秀”。多款水上无人船将进行自主航行、环绕侦查、目标跟踪、释放巡飞弹等编队机动飞行演示。具体参演装备以官方最终公布为准。中国航展无人机无人船演示区门票种类仅个人票,每张票价200元,适用于所有观众,不设优惠票,婴幼儿童不免票。

金凤台观演区: 每天售票两万张

金凤台观演区位于珠海国际航展中心东南方向,包含金凤台之摄影平台、金凤台之大石湾、金凤台之莲塘湾、航展公园四个区域,开放时间为11月13日至17日(11月12日开幕式不开放)。金凤台观演区无展品静态展示,仅可与航展中心同时观赏飞行表演,本届航展飞行表演时长预计为4小时。

其中,金凤台之摄影平台直线距离珠海国际航展中心1公里,金凤台之大石湾可远眺金沙湾,观演视野极佳。金凤台观演区门票每天售票两万张,售完即止,提供优惠票。其中,摄影平台门票可通行摄影平台、航展公园,大石湾、航展公园门票可通行大石湾、莲塘湾、航展公园。



新农人把论文写进万亩沃野

“壹亩田”研发利用室内循环水孵化石斑鱼



工作人员准备从包装袋中释放鱼卵。

“壹亩田”创始人苏礼恒查看鱼苗生长情况。

本报记者 梁冠贤 摄



□本报记者 张帆

珠海农夫壹亩田农业科技有限公司(以下简称“壹亩田”)位于山清水秀的斗门区莲洲镇山山村。作为“壹亩田”创始人,苏礼恒目前正在做的事情,其实是一项难度很高的农业科研项目:室内循环水孵化石斑鱼。

“刚刚放鱼卵0.8斤,这次是蓝瓜子石斑鱼卵。”苏礼恒表示,今年6月的1.2斤鱼卵孵化出鱼苗后已经发往海南,整体收益不错。

在水产养殖育种孵化最难,而石斑鱼孵化更是难上加难。此前,苏礼恒已经尝试了很多次。功夫不负有心人,终于在今年4月获得成功。

利用室内循环水成功孵化石斑鱼,这在珠海尚属首次。

“第一次放卵是在4月4日,成功孵化出石斑鱼鱼苗后,当时很多客户坐飞机过来考察,认为是一件不可思议的事情。”苏礼恒表示,“我们也会做得越来越好,很多事情一旦走通了,成功率将会很高。”

“太难了,终于突破了。”这是苏礼恒对“壹亩田”项目的阶段性总结。苏礼恒是客家人,微信名是“苏半

农”。他笑言:“父母是农民出身,他们将我辛苦养大,就是希望我可以走出农村。但没想到的是,最后我还是走回父母的老路。”

成为一名新农人是苏礼恒的跨界选择。苏礼恒毕业于哈尔滨工业大学计算机专业,许多同学如今在各大互联网企业工作,唯独他成了新农人。

“我用三年时间跑了浙江、安徽、四川、广西等地,出去学了一圈回来,最后在莲洲开始研究水产养殖,就这么入行了。”苏礼恒坦言,四处游学并不容易,大多时候不仅不拿工资甚至花钱也要到先进的水产养殖公司学习,不断成长。

水产养殖,向来有着“养鱼先养水”的不二法则。“壹亩田”自主研发并使用的工厂化循环水养殖系统,保证了整个孵化过程的水质稳定,实现零排放、不换水,也能最大程度规避高密度养殖风险。苏礼恒介绍,构成此项水处理系统的三项核心技术,分别获得了三项国家实用新型专利。

2019年,“壹亩田”在莲洲镇山山村投建落地。通过工厂化循环水养殖系统,一期项目成功研发“鱼菜共生”生态种养模式,养殖南美白对虾。“这是我求学的时候,在一个工厂了解到的新技术。但实践下来发现,产值并没有那么高,吃了亏,真正的技术是需

要自己去琢磨的。”苏礼恒表示,“传统模式养殖的南美白对虾,亩产量1000斤,而通过工厂化循环水养殖系统的南美白对虾亩产可以达到两万斤,是传统生产力的20倍。”

2022年,“壹亩田”二期项目建起了澳洲淡水小龙虾工厂化育苗繁育车间,经过一年多的科研攻关,2023年5月成功出苗。苏礼恒介绍,澳洲淡水小龙虾具有体大肥美、肉质嫩甜、营养丰富、生长速度快等优点,市场前景广阔。

孵化石斑鱼是三期项目,扩建了两个车间、25个标粗池。此外,莲洲镇上栏村占地面积30亩的养殖基地正在建设。“有了更多的标粗池,就可以把石斑鱼小苗(1-2厘米)养成中苗(10厘米左右),经济效益将会有更大提升。”苏礼恒说。

苏礼恒坦言,斗门是水产养殖业的一块宝地,这里不仅水土好,整个水产养殖业的配套也比较完善。授人以鱼,不如授人以渔。苏礼恒表示,“我做这一行是希望把新模式研发出来,带动周边的养殖户共同富裕。”

兴农强村富民,全面推进乡村振兴,是“百千万工程”的重要内容之一。像苏礼恒一样,越来越多有技术、有理想的新农人扎根乡村,把论文写在万亩沃野上,在乡村开辟出新质生产力发展赛道,大展手脚实现梦想。



第十五届(2024年度)珠海理财精英榜评选



第十五届(2024年度)珠海银行业三农服务卓越奖

中国邮政储蓄银行珠海市分行

——三农金融事业部珠海市分部

(乡村振兴金融部、消费信贷部)



主要业绩

2023年个人贷款发放近40亿元,贷款结余超100亿元,其中个人经营性贷款发放近24亿元,占比超60%,持续提升服务实体经济质效;涉农贷款结余超10亿元,普惠型涉农贷款余额近6亿元,超额完成涉农贷款

目标。

一是聚焦涉农龙头企业,创新推出产业贷。邮储银行珠海市分行累计放款农户担贷业务超500笔,金额近9亿元,引金融活水,精准助力水产行业发展。深耕鲈鱼行业,创新研发“海鲈E贷”,抵押模式贷款额度可达1000万元,保证模式贷款额度可达

500万元,信用模式贷款额度可达300万元,缓解担保难问题,助力珠海特色产业发展。

二是持续优化产品体系,助力企业级融资。打造线上贷款新模式,推出“极速贷”“产业贷”等线上产品,以主动授信、信用村、产业场景、抵押增信“四大模式”为主力,以商用房经营贷、再就业等特色贷种为补充的新产品体系。持续优化产品要素,如5年先息后本、无还本续贷等。2023年线上产品占比近80%,让金融服务零距离。

三是聚焦银政平台合作,创业担保贷款缓解企业融资难融资贵难题。邮储银行珠海市分行累计发放个人创业担保贷款超550笔,金额超1.6亿元,放款笔数在珠海承办行中排名第一。

四是积极举办“众创杯”大众创业创富大赛,助力构建珠海市“双创”环境。2023年举办了第十四届创富大赛珠海赛区比赛,参赛项目涉及领域涵盖航天军事、农业自动化、智能制造、非遗传承、文化创意等领域,推选的项目获得金奖1个、银奖1个、铜奖2个、优胜奖7个,项目奖金超50万元。

五是助力企业提升知名度。邮储银行珠海市分行在为企业提

供金融支持的同时,运用自身的资源及宣传渠道,为客户加大宣传,提升客户及其品牌知名度,2023年邮储银行珠海市分行积极参与南方日报报美广东系列报道,聚焦绿色行动,拍摄珠海绿色企业代表,通过新媒体进行宣传,助力企业提升品牌知名度。

六是助力企业提升知名度。邮储银行珠海市分行在为企业提

第十五届(2024年度)珠海银行业金牌理财产品

中国邮政储蓄银行珠海市分行

——中邮理财邮银财富·零钱宝人民币理财产品



产品特点

- 夜市理财:**7×24小时申赎模式,嵌入夜市理财功能,实现节假日收益增厚,实现六大国有行首家上线代埋理财产品24小时全天候交易功能。
- 起购点低:**普通客户1分起购,门槛低,新手参与灵活。
- 快速赎回:**1万元快赎实时到账,普通赎回实现T+0.5隔日中午前到账,流动性高。
- 低风险:**100%投资于现金、存款等货币市场工具,摊余成本法估值,PR1风险等级。

产品介绍

- 收益性:**本产品业绩比较基准为中国人民银行公布的7天通知存款利率,根据万份收益计算每日收益,运作以来录得七日年化收益率区间2.1%-3.5%。
- 安全性:**100%投资于现金、存款等货币市场工具,PR1风险等级。
- 流动性:**1万元快赎实时到账,普通赎回实现T+0.5隔日中午前到账,流动性高。
- 服务性:**本产品面向理财新客户,代发工资新市民客群,商贸流动性要求高客群等,夜间可申赎,实时到账,收益体验佳。

产品要素

产品名称:中邮理财邮银财富·零钱宝人民币理财产品
产品代码:2001LQ0001
风险等级:PR1低风险
起购金额:个人客户1元起购
客户持有金额上限:个人客户单账户持有金额上限为5万元

产品特点

低风险,低起点
产品风险等级为PR1低风险,1元起购。
申赎灵活方便
产品随时开放申赎,申购资金实时扣款,赎回资金实时到账,最大限度为客户利用闲置资金。

温馨提示

本产品由中邮理财有限责任公司发行与管理,代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。
具体产品要素以产品说明书等法律文件为准。理财产品业绩比较基准仅供参考,不构成对产品未来任何收益的承诺。理财产品净值收益及过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,投资须谨慎。
如有疑问或投诉建议,请拨打95580了解详情。
打击洗钱犯罪,维护金融安全

第十五届(2024年度)珠海银行业金牌理财师

中国邮政储蓄银行珠海市分行——谢漫叶



个人简介

谢漫叶,中国邮政储蓄银行珠海市分行理财经理。8年银行从业经

历,5年财富管理历程。拥有AFP、CHFP、中级经济师、中级银从、会计、证券、保险、黄金交易等多种从业资格。从业经验丰富,能为客户提供优质全面的专业服务,坚持用心服务,用服务打动客户,用专业能力为客户提供最佳资产配置方案。

主要业绩

通过专业化的服务流程、贴心的服务态度、多样化的服务内容,获得客户高度认可。共服务个人客户5700户,管户客户资产2.3亿元,2024年上半年投资理财销售量3200万元,其中理财产品销量1225万元,基金产品销量121万元,保险产品销量534万元,私募资产管理产品1320万元。

获奖情况

2022-2023年总行个人金融业务跨年度营销活动理财经理先锋奖;

2023年广东省第八届理财经理大赛“十佳理财经理”;

2023年全国理财经理大赛“明星理财经理”;

2023年广东省分行“巾帼建功标兵”。

经典案例

通过CRM系统挖掘潜力高净值客户,并进行真诚贴心的服务。通过节假日定期问候与客户建立初步联系;通过高端沙龙活动,获得客户信任;并经常分享财经新闻和热点话题给客户,为客户量身定制资产配置方案,用专业能力获得客户认可。成功为客户配置100万期缴保险产品、300万资管产品、150万理财产品、50万基金产品,将该客户提升为我行私行客户。