

东营区：风吹麦浪香

小麦丰收忙



风吹麦田千层浪，又到一年收获时。自6月10日，六户镇2.84万亩小麦迎来了收获季，田间地头，一片忙碌的景象。阳光洒满金灿灿的麦田，丰收的气息扑面而来。多台收割机在麦田里来回穿梭，收割、脱粒、去壳一气呵成，成熟的小麦颗粒饱满，被收割机收入“囊”中，一幅喜人的田间丰收图徐徐展开。

春争日，夏争时，一年农时不宜迟。进入“三夏”，“抢”是田间常态，小麦及时收获是实现夏粮丰产丰收的关键之一，如今各农户抢抓晴好天气进行收割，做到成熟一片、收割一片、不误农时。“从6月11日开始组织农户对小麦进行收割，预计3天完成辖区内小麦的收割工作。”牛庄镇金丰家庭农场经理刘杰介绍，“三夏”期

间，牛庄镇投入农机具200余台，投入联合收割机200余台，机收小麦8.32万亩，机收率达100%。

麦田里，一台台收割机在驰骋穿梭，麦子顺着传送带进入收割机的储粮仓完成脱粒，一颗颗金色麦粒从卸粮筒倾泻而下，转眼间堆成小“山”。“我承包的这片农田是示范田，产量较高，平均每亩产量可达900斤呢！”望着自家地里收上来的饱满麦粒，牛庄镇种粮大户谭丰田高兴地说。

不仅要让农户及时收粮，也要让农民们有地方晒粮。为了让广大群众能够顺利晒粮，保证夏收有序高效进行，牛庄镇向群众开放村部及党校大院方便群众晾晒粮食，并在保证安全的情况下将部分公共场地清理干净作为晾

晒点，为群众晒粮“腾地”。“人们常说‘龙口夺粮’，这不仅仅体现在夏收中，还体现在晒粮中，只有把粮食晒干扬净、颗粒归仓，才是真正的粮食安全到家。我们敞开大门克服一下临时的困难，农民粮食安全就会多一份保障。”牛庄镇党委副书记、镇长宋轲表示。

连日来，东营区抢抓农时，全面做好夏收、夏种、夏管各项工作，变“丰收在田”为“丰收在手”，全力以赴夺取夏粮丰收。目前，东营区“三夏”大规模机收工作已全面有序展开，投入小麦联合收割机320余台、烘干机10台，全力保障夏粮颗粒归仓。截至6月11日，全区19.9万亩小麦已收获11.27万亩，进度56.6%。

本报记者 孙乐佳 通讯员 陈瑞颖

东营区六户镇：

盐碱地综合治理利用“有声有色”

走进六户镇盐碱地耕地后备资源综合利用试点项目区，田间地头一派忙碌景象，挖掘机、抛撒机、旋耕机等各类大型机械在这里轮番上阵，给土地疏松“筋骨”、补充“营养”。

“目前，我们正在进行片区一土地平整，高速路东侧U型渠浇筑，以及片区二移动信号塔管理房及塔座建筑垃圾装车外运。接下来，将进行有机肥铺撒后旋耕，重点推进激光精平工程和农业四情监测系统及杀虫灯工程。”六户镇农业办负责人尹海龙向记者介绍。放眼望去，项目区里工人机械齐上阵，施工紧张而有序。

据了解，六户镇（片区一）项目区西起东六户村，东至南水北调渠，北起经八路，南至经一路，拥有后备资源170亩，改造完成后，预计可新增耕地119.3亩。

“我们对土地进行深翻、旋耕，改善土壤板结，提高耕地质量，通过样板区建设，解决土壤、灌排设施、种子三大问题，打造节水、节肥、增产、提效的盐碱地农业高质量发展样板区。”尹海龙说，“目前，项目进度已达到90%以上，预计6月份全部完成。”



六户镇重点采用“降低水位控盐、浅密暗管排盐”的方式控制地下水位和耕层盐分，利用撒播商品有机肥、重塑土壤结构等多种关键核心技术，通过智慧赋能、实时监测辅助耐盐碱作物大面积种植，同时降低了农业生产成本和风险，这种盐碱地治理新模式具有见效较快、土地利用率高、可长期使用等优点，在试点验证后有望进一步推广。

盐碱地是粮食增产的“潜在粮仓”。六户镇将加力提速“现代农业”新赛道，聚焦盐碱地品种研发推广、土壤改良、特色产业

带建设、规模化发展、产业化经营等重点内容，以更高标准、更大力度提升盐碱地综合生产能力，稳步拓展农业生产空间，提高农业综合生产能力，聚力推动农业产业、农村环境、农业片区提档升级。

如今，六户镇交通便利、设施完善，麦浪滚滚、绿植成网，休闲农业、特色种植、现代高效农业等各类新兴产业如火如荼开展，一幅景观优美、宜居宜游、和谐共生的乡村生态多彩画卷正在徐徐展开。

本报记者 孙乐佳

打造“共享作业模式”

以“数智”刷新客户服务认知体验

2023年11月，福建的张先生因妻子颅骨骨折申请中国人寿理赔绿色通道，案件审批过程中却遭遇中国人寿寿险福建省分公司突发停电断网。“共享作业智慧监控系统”第一时间识别出公司服务发生阻断，自动触发调度功能，将张先生的理赔申请精准派发至中国人寿寿险江西省分公司具有丰富医疗案件处理经验的作业人员手中，保障了客户需求的办理质效。

上述案例中的“共享作业模式”是中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿寿险公司”）坚持把创新作为第一动力，不断优化自身运营和管理体系的有力实践，更是其积极推进数字化，为客户提供“简捷、品质、温暖”国寿好服务的生动体现。值得一提的是，该模式为行业内首次落地，致力于用“数智”刷新客户的服务认知体验。

2019年，身为行业头雁，中国人寿寿险公司以互联网共享经济理念为依托，积极拥抱数智技术，攻坚克难率先探索出智能集约的新“睿运营”模式，破解行业“总分管控、降本增效”难题。

经过五年运营打磨，目前中国人寿寿险公司智慧运营“共享作业模式”可实现“运营数据可监控，突发事件可干预，作业质量有保障”。在业务高峰或突发事件发生时，该模式可瞬间集合全国运营资源，实现分流及接续服务，提升公司运营服务韧性和应急处突能力，促进运营生产更安全高效。

具体而言，“共享作业模式”构建了“监控+调度+后督+结算”四方面能力：构建“智慧监控”能力，实现作业任务和资源全流程可视化。通过建立“事前+事中+事后”三位一体监控能力，配合报表分析工具，使效率、质量、产能、人员情况等清晰可见。通过建立“智慧预警”问题解决机制，实现问题由被动应对到主动管理。其中，“新增任务、滞留任务、超长任务”三级智能预警模型，可推动各业务领域超长任务限时解决。

中国人寿寿险公司始终坚持以客户为中心，以科技创新为抓手，推动业务与科技、数字紧密融合，以高科技、高效能、高质量助力保险主业的精准优质供给，打造“国寿好服务”。

3项核心指标正增长！

新华保险营销渠道深入推进价值转型

2024年，新华保险营销渠道紧跟公司高质量业务发展战略步伐，明确以长年期、可持续的稳健业务模式转型为核心的推动策略，制定以年期结构长期化、产品结构多元化为核心的推动路径，坚定推动十年期业务达成，助力公司价值转型初显成效。截至5月末，营销渠道考核价值、十年期及以上期交保费、首年期交保费三项核心业务指标均实现同比正增长。

营销渠道是寿险公司价值贡献的核心渠道。5月23日至24日，新华保险组织召开营销渠道专项工作会议，就营销渠道发展现状、问题和下一步对策进行深入剖析。

2023年末，新华保险推出全新《基本法》制度，以高质量绩优队伍利益为导向，推动绩优人力规模化与垂直化成长；顺应市场保险需求的转变，优化产品与服务供给，以更多元的产品和服务发挥好保险保障和财富管理作用；发布“新华尊”高客服务品牌体系，填补了高客经营领域空白；打造“XIN计划”专项队伍建设项目，整合优势资源一体化推进队伍高质量转型发展进程。

2024年一季度，新华保险

营销渠道绩优人力及人均产能等方面实现良好的发展态势，实现保费收入398.21亿元，特别是长期险首年期交保费稳步提升，同比增长23.0%。营销渠道高度聚焦二季度转型窗口期，全力冲刺十年期及以上期交保费年度任务达成；从产品结构看，多元化产品助力十年期达成，以增额终身寿险为主力，健康险及定额终身寿险为辅助，全力推动十年期产品销售。

截至5月末，营销渠道考核价值、十年期及以上期交保费、首年期交保费三项核心业务指标均实现同比正增。从分公司达成看，近九成分公司考核价值实现同比正增长；超七成分公司十年期及以上期交保费实现同比正增长。

2024年是新华保险新一届发展蓝图落地的关键之年。公司党委将进一步加强对营销工作的战略管理和组织领导，以“强总部、强战略”为牵引，实现前中后台围绕营销的生态建设和系统工程合力推进。营销渠道将加速“产品+服务”模式革新，围绕队伍培优育，建设新的营销生态，推动十年期业务转型，全力以赴实现高质量发展。