

用了15年的太阳能热水器,为何现在换?

今年中央一号文件提出:“推动农村消费品以旧换新,完善废旧家电等回收网络。”当自来水入户遇上家电以旧换新,对促进农村消费会发生怎样的“化学反应”?换新过程中又遇到哪些问题?让我们跟随记者,看看一个发生在宁夏农村的家电换新故事。

“现在换热水器合适,以旧换新有补贴”

用了15年的太阳能热水器,奕茂欣一直没舍得换。

这台锈迹斑斑的热水器,热水储量越来越小,“洗澡洗一半,热水就用光了。”奕茂欣住在宁夏银川市西夏区芦花台园林社区二队,她请过几次维修工,才发现是热水器的储水箱堵满水垢,很难清理。

问题就出在“水”上面。长期以来,村民用井水。芦花台园林社区这一带地下水资源丰富,水井的水被机泵抽送到水塔里,再送到各家各户。每户每年交100元水费就够了。

井水便宜,但卫生条件不比自来水,未经沉淀过滤和多重净化,就直接流向农户家中。

奕茂欣说:“花洒头积了白花花一层水垢,更别提热水器的水管和储水箱了。”

水质不高,家电寿命受影响,随着乡亲们生活水平提高,希望用自来水的呼声越来越高。去年7月,西夏区农水局为芦花台园林社区二队接通自来水管网,拧开水龙头,就流出来清亮、干净的自来水。美得很。”奕茂欣回忆。

有了自来水,水垢的问题解决了。维修师傅劝她:“储水箱的水垢难清理,不如把这台‘老伙计’换了吧。”

入户家访的社区干部陈文豪也建议:“现在换热水器合适,以旧换新有补贴!”

精打细算的奕茂欣下了决心,换台新热水器,今后畅快洗热水澡。

“产品价格降了,质量却更好了”

说起以旧换新,奕茂欣并不陌生。

“去年就换过电视机和冰箱,我儿子用手机领的券,然后到商场选的货。”如今儿子在外务工,奕茂欣看着手机,不知从何下手。

着急的奕茂欣想到给她建议的陈文豪。陈文豪帮她在手机上下载应用程序,注册绑定,选择所在地域,再进入以旧换新专区,各式商品出现在屏幕上。

在宁夏,参与家电以旧换新活动的产品型号超过1万种,符合奕茂欣需求的太阳能热水器就有上百个型号。

一时间,奕茂欣挑花了眼。

“二级能效补贴15%,一级能效补贴20%。”陈文豪边讲政策边给大姐解释,太阳能热水器将光能转化为热能,消耗电较少,绝大多数都是一级能效。

看几款产品、领券,再打开手机应用程序上的以旧换新指定商户名单,两人选了几家离得比较近的门店。

走了几家商户,奕茂欣发现,同样

是20根加热水管的太阳能热水器,自家先前买的花了近4000元,新机型补贴后只要3000元,热水储量更多,还增加了红外遥控、水温控制等功能。

“热水器的制造工艺更加成熟、先进,成本低了,产品价格降了,质量却更好了。”销售商王敏告诉奕茂欣,每年,各厂家都有不少新机型推向市场,新功能层出不穷,价格越来越实惠。

“能回收吗”

新热水器很快安装到位,旧的咋办?

“能回收吗?”奕茂欣想着,拆解下来的零部件生满铁锈,恐怕没法重复利用;卖废铁,不知机身含铁量如何,废品站能不能收。

“管道和水箱里水垢多,款式又老

旧。”门店派来的送货安装师傅马洪民为难地挠挠头,“如果收回去,真不知道咋处理。”

以旧换新的“收旧”环节并非强制,主要看商户的回收意愿。“之前,一些农户注册绑定,选择所在地域,再进入以旧换新专区,各式商品出现在屏幕上。”陈文豪说。

马洪民连连摆手:“可不能乱拆乱扔。太阳能热水器的核心组件,像集热器、真空加热管,如果不做专业拆解就扔,会造成污染的。”

“还是得细化回收环节。”陈文豪若有所思,“对这类难处理的家电,要引入专业回收企业处理,额外补贴。”

今年3月初,多家电商平台上线“宁夏家电国家补贴”专项入口,农村消费者在线上以旧换新家电时,可以同步选择收回,电商商家送新机上门时,免费拆卸旧机并回收。

越来越多线下家电门店也推出“送新并收回”服务。“将旧家电照片上传到门店的小程序上,就可以坐等新家电上门,同时拉走旧家电。”银川新百电器商场销售部经理李立说,回收的旧机将转交有拆解资质的专业回收企业。

“我们多去现场教教大家”

“换热水器了?终于舍得换啦?”邻

居杨涛来看热闹。

“现在补贴实惠,干脆买个新的。”奕茂欣乐呵呵地说。

“啥补贴?我去年换的热水器咋没有。”55岁的杨涛瞪大了眼睛。

陈文豪掏出手机:“不对啊老杨,去年家电以旧换新政策一实施,我们就把很多宣传解读链接转发到二队微信群里。”

杨涛懊恼地一跺脚:“是我没细看,我还以为太阳能热水器不算家电呢。”

数据显示,2024年,宁夏以3.31亿元家电以旧换新补贴资金带动近15亿元消费,但农村地区以旧换新的参与度低于城市地区,如何让更多农民通过以旧换新用上新家电,好家电?

政策宣传要跟上。“我们平时看新闻少,可能还有好多乡亲不了解补贴政策。”奕茂欣向陈文豪建议,在农村,光靠线上说还不够,得增加走村入户宣传政策的频率,尤其是针对老年群体。

西夏区各乡镇动员志愿者、网格员、乡镇干部入户宣传政策,帮助农村消费者熟悉以旧换新流程。“我们多去现场教教大家,怎样用手机应用程序领券、拿到补贴价。”陈文豪说,特别是针对太阳能热水器这类农村用得多的家电着重讲解。

以旧换新中的堵点也要打通。偏远地区收旧物流成本较高,宁夏发展改革委副主任蒋哲文介绍,宁夏将通过争取中央财政以奖代补资金等方式,加大收旧物流补贴力度,同时还将重点打击坐地起价、串通涨价、虚假折扣等违法行为,以保障消费者的权益。

(人民日报)

乡村面包店“烤”出新业态

把面包店开在乡村,会有人光顾吗?在湖南省郴州市苏仙区飞天山镇龙湾村,有这样一家窑烤面包店,开业不到半年时间,每天面包一出炉就“秒没”,客流量最大时,排队的车辆甚至能从店门口延伸至村口。

如今,越来越多的人选择来“河边边”窑烤面包店放松休憩,点一杯咖啡和一个面包,赏一方风景,度过一个惬意的下午。可一年前,这里还是龙湾村一处荒废的角落,几乎无人问津。

它的改变,源自两位青年创业者——黄金煜和杨巧夫妇。

黄金煜是土生土长的龙湾村人,大学毕业后先后做过餐饮和露营。2021年他在家乡开了第一家露营地,此后营地雨后春笋般涌现,露营市场逐渐饱和。如何转型,黄金煜站上了新的“十字路口”。

转型中恰有转机。得益于湖南省旅游发展大会,近年来郴州文旅发展如火如荼,而龙湾村靠近高椅岭、瓦窑坪等热

门景点,自然也吸引了一波客流量。在外打拼多年的黄金煜敏锐地捕捉到乡村文旅融合发展的巨大潜力,在认真考虑和谋划后,他最终决定将“窑烤面包”这个消费新业态引入自己的乡村。

窑烤面包店开在乡村,应该选址在哪里呢?黄金煜看中了村里的一处闲置农房。“这处闲置农房风貌古朴,周围是依山傍水的自然环境,还靠近飞天山镇主要旅游线路。”黄金煜说。依照“修旧如旧”的美学设计,他对废弃农房进行了番精心改造,既维持了原有的乡村特色,又满足了消费者对舒适的需求。

然而,要把消费者吸引到乡村,关键还是要质量过硬的产品。为此,他们的面包店重拾“慢工出细活”的传统工艺,坚持使用传统窑炉和果木柴火烘烤,主打“天然无添加”的欧式窑烤面包,为消费者营造与乡村气质相契合的返璞归真的寻味体验。

“虽然这种方法费时费力,每次烤制前需要烧柴4~5小时预热窑炉,且产量

有限,但正是这种赋予了面包独特的风味和故事性。”杨巧介绍,窑炉是开放式设计,因此顾客不仅能品尝新鲜出炉的面包,还能参观劈柴、生火、入炉等面包制作全过程,聆听柴火噼啪作响的声音,呼吸弥漫着麦香与木香的空气。

“河边边”窑烤面包店不仅烤出了令人惊艳的美味,更“烤热”了整个村庄的经济活力——周边农家乐、土特产店的生意随之兴旺,原本冷清的龙湾村逐渐成为飞天山镇新的文旅消费热点。“村里”的旅游火起来了,有的村民正打算把自家房子改造成民宿,一起吃“旅游饭”。黄金煜说。

黄金煜表示,“河边边”窑烤面包店的成功并非偶然,它深深植根于湖南省支持青年创业的肥沃土壤。据悉,近年来,湖南省出台了一系列鼓励青年返乡创业的政策措施,包括创业培训、资金补助、税收优惠等全方位支持。郴州市积极响应省委、省政府的号召,将青年创业与乡村振兴战略紧密结合,打造了有利

的寻味体验。

面包店虽小,却可能成为撬动区域经济发展的重要支点。“河边边”窑烤面包店就如同酵母一般,让乡村“发酵”出消费新活力。

(人民日报)

地方金融

赣榆农商银行打造示范点 提升金融便民服务

作为当地金融主力军,江苏赣榆农商银行始终坚持“便民、利民、惠民”的宗旨,全面启动金融便民服务示范点建设工作,通过强化组织领导、科学选点布局、深化外联外拓和创新服务流程,不断提升金融便民服务质量,为零售业务转型奠定坚实基础。

该行强化组织领导,建设高质示范点。成立由董事长亲自挂帅的领导小组,全面统筹协调服务点建设的各项工作,将示范点建设纳入年度重点工作,形成上下联动、齐抓共管的工作格局。加

强产品创新与优化,根据客户需求

大资金投入,高标准建设一批硬件设施齐全、服务内容广泛的标杆服务点,打造出独具特色的“福城驿站”品牌,让群众在享受便捷金融服务的同时,也能感受到家的温暖。

同时,科学选点布局,优化资源配置。为确保示范点建设的精准性和有效性,该行结合乡镇人口分布、产业特点和经济收入等因素,科学选址,确保服务能够辐射更广泛的群众。优选商户,优先考虑高中以上学历、年龄在35岁至60岁之间的商户作为服务点

医保服务圈”,让群众在享受金融服务的同时,也能轻松办理医保相关事宜。

创新服务流程,激发示范点活力。该行制定示范服务点资格评定标准,鼓励服务点创新服务模式,如城南“赣榆区青口镇董洪青年用品经营部”服务点,就创新性地设立了“E路有我”线下展示专柜,让群众在服务点就能近距离接触本地龙头企业的特色产品,实现金融服务与本地产业的深度融合。

(刘佳轩 庞敬强 张航程)

江南农商银行获“联合智评·银行理财金蟾奖”两项大奖

近日,由国内领先的金融数字科技服务商联信智评数字科技有限公司主办的2024年度第三“联合智评·银行理财金蟾奖”评选结果正式揭晓。江苏江南农村商业银行股份有限公司凭借在2024年度的优秀

兑付收益达标率,荣获“2024年度金融产品数量及规模,荣获“2024年度金融产品——优秀理财销售银行”重要奖项。

江南农商银行在提升兑付收益

达标率方面,注重市场研究与分析,深入洞察宏观经济形势和金融市场动态,为理财产品投资决策提供有力依据,从而有效提升了理财产品收益率。同时,该银行不断加强产品创新与优化,根据客户需求

和市场变化,研发多样化的理财产品,满足不同客户的风险偏好和收益预期,进一步提高了客户满意度和忠诚度。

在销售方面,江南农商银行积极拓展销售渠道,不仅在传统网点销售理财产品,还借助互联网平台,实现线上线下有机结合,扩大了产品的覆盖面和影响力。同时,银行注重客户关系管理,通过优质的

(刘玉露 郭瑜亮)

声音

消费是拉动经济增长的主引擎。中央经济工作会议和今年的《政府工作报告》均将“大力提振消费”列为当前要抓好的重要任务。近来,我国不断加大扶持力度,通过实施乡村振兴战略、提升农村基础设施、优化农村市场环境等措施,有效促进了农村经济发展和消费升级。

当前,我国农村新型消费潜能加速释放。数据显示,2024年,我国乡村消费品零售额达66729亿元,同比增长4.3%,增速高于城镇0.9个百分点,农村网络零售额同比增长6.4%,其中农产品网络零售额增幅达15.8%。随着物联网、大数据、人工智能等新一代信息技术在农村大规模应用,新消费业态、消费模式、消费场景加速向农村渗透,新的消费增长空间正在形成。不过也要看到,我国农村消费潜力尚未充分释放,市场扩容与提质升级仍面临诸多制约,需聚焦“能消费”“敢消费”“愿消费”,多措并举提振农村消费。

瞄准“能消费”,拓宽农村居民增收路径。提振农村消费,根本要靠增加农民收入。今年中央一号文件提出,着力壮大县域富民产业。要持续壮大乡村特色产业,因地制宜做好“土特产”文章,将得天独厚的农业、文化、生态等资源禀赋转化为经济优势,使田间地头的“绿叶子”变成百姓口袋里的“金票子”。例如,贵州麻江县依托蓝莓种植优势,构建集品种研发、种苗繁育、种植、加工、销售于一体的全产业链,打造了“麻江蓝莓”国家地理标志产品,带动农民就业增收。要积极发展新兴业态,以农文旅融合为抓手推动业态创新,突破传统农业单一业态边界,培育“庭院经济”“林下经济”“民宿经济”等家庭经营友好型产业,提升农村居民经营性收入,增强农村居民消费能力和底气。比如,云南漫海村按照“非遗+庭院经济”发展思路,打造沉浸式农文旅体验场景,精准有效对接城市游客对乡村“慢生活”与“文化原真性”高品质休闲体验的需求,积极探索共享旅居新模式,促进农民增收。

破解“敢消费”,提振农村居民消费信心。让农村居民“敢消费”,关键是营造良好消费环境,消除其“后顾之忧”。要规范农村市场秩序,健全农村市场监管机制和城乡协同监管体系,严禁假冒伪劣产品流入农村集贸市场。例如,辽宁通过开展全省农村假冒伪劣食品专项整治,聚焦食用油等农村消费量大的重点产品,针对食品生产企业、农贸市场等场所,重点整治知假造假等问题,严厉打击“三无”、山寨、过期食品及虚假宣传等违法行为,有效破解了农村市场治理难题,营造诚信消费环境。要优化农村市场售后服务体系,推动家电品牌加快在农村地区布局售后服务网点,落实售后上门服务机制,清理不合理收费项目,确保城乡售后同标同质。推进农村消费维权体系建设,畅通投诉渠道、优化流程、提高效率,在乡镇、农贸市场、行政村布局基层维权站点,实现“就近投诉、就地维权”。

聚焦“愿消费”,提升农村消费服务和品质。农村居民收入增长、消费理念革新及消费结构升级,大大提升了对消费服务和品质的要求。大力丰富优质产品和服务供给,优化商业资源配置,发挥商业连锁和供应链优势,鼓励日用消费品、家电、家居等连锁品牌企业下沉供应链,提供直供直销、集中采购、共同配送等服务。例如,浙江温岭箬横镇打造乡镇级CBD锦悦城,建设商业综合体,让村民无需进城即可享受便捷购物体验。着力完善乡村快递配送体系,提升县域配送效率,构建高效物流生态,打通农村消费“最后一公里”,为进一步释放消费潜力提供坚实支撑。例如,借鉴河北“城乡公交+邮政快递”模式,通过建成5927个客货邮融合站点及568条线路,共享运力资源,辛集、丰南等地基本实现了“镇镇有网点,村村通快递”。探索培育农村消费新场景,依托5G、人工智能技术推进乡村商业网点智慧化升级,构建“线上线下单+线下体验”模式,发展“网订店取”“生鲜直送”等服务,全方位提升农村居民消费体验,激活消费市场新动能。

(经济日报)

六安嘉地发展有限公司

创新融合多元发展 打造商业新标杆

近年来,六安嘉地发展有限公司始终以“筑就城市地标,激活区域经济”为使命,通过创新开发与多元业态融合,打造集商业、文化、旅游于一体的城市综合体,成为推动安徽六安市现代化进程的重要力量。

六安嘉地发展有限公司以“嘉地MALL”为起点,构建了总建筑面积约30万平方米的全业态商业综合体。项目总投资13.6亿元,涵盖国际五星级酒店(福朋喜来登)、购物中心、钻石街、创客SOHO等四大板块,引入法国欧尚超市、中影数字国际影城等十一大业态,成为六安市民“吃喝玩乐购”一站式目的地。2024年,公司进一步发力城市更新,主导“六安嘉地城市广场破产重整项目”,联合万达商管集团打造第四代万达广场,总投资15亿元,计划引入智能零售、沉浸式娱乐等新兴业态,成为皖西地区商业新地标。

公司始终注重文化赋能与品牌塑造。2016年起,嘉地MALL冠名承办“六安茶谷最美采茶女”评选活动,通过古诗朗诵、茶艺展示等环节弘扬六安瓜片非遗文化,吸引近千名选手参与,成功塑造“茶文化+商业”融合的典范,助力六安“一谷一带”战略实施。2025年,公司进一步深化文旅融合,在综合体项目中增设茶文化体验馆,非遗手作市集等场景,将传统文化与现代消费无缝链接,为市民提供兼具历史底蕴与时尚潮流的休闲空间。

嘉地发展有限公司以“智慧生活城”为核理念,推动“互联网+”与实体商业深度融合。旗下项目引入智能

消费是拉动经济增长的主引擎。中央经济工作会议和今年的《政府工作报告》均将“大力提振消费”列为当前要抓好的重要任务。近来,我国不断加大扶持力度,通过实施乡村振兴战略、提升农村基础设施、优化农村市场环境等措施,有效促进了农村经济发展和消费升级。

当前,我国农村新型消费潜能加速释放。数据显示,2024年,我国乡村消费品零售额达66729亿元,同比增长4.3%,增速高于城镇0.9个百分点,农村网络零售额同比增长6.4%,其中农产品网络零售额增幅达15.8%。随着物联网、大数据、人工智能等新一代信息技术在农村大规模应用,新消费业态、消费模式、消费场景加速向农村渗透,新的消费增长空间正在形成。不过也要看到,我国农村消费潜力尚未充分释放,市场扩容与提质升级仍面临诸多制约,需聚焦“能消费”“敢消费”“愿消费”,多措并举提振农村消费。

瞄准“能消费”,拓宽农村居民增收路径。提振农村消费,根本要靠增加农民收入。今年中央一号文件提出,着力壮大县域富民产业。要持续壮大乡村特色产业,因地制宜做好“土特产”文章,将得天独厚的农业、文化、生态等资源禀赋转化为经济优势,使田间地头的“绿叶子”变成百姓口袋里的“金票子”。例如,贵州麻江县依托蓝莓种植优势,构建集品种研发、种苗繁育、种植、加工、销售于一体的全产业链,打造了“麻江蓝莓”国家地理标志产品,带动农民就业增收。要积极发展新兴业态,以农文旅融合为抓手推动业态创新,突破传统农业单一业态边界,培育“庭院经济”“林下经济”“民宿经济”等家庭经营友好型产业,提升农村居民经营性收入,增强农村居民消费能力和底气。