

以旧换新为“双11”添活力

湖南日报全媒体记者 彭可心

“该做的功课都做完了，赶个晚场把该买的家电一次性置办齐全。”11月11日，长沙市民邓女士与商场销售人员按着计算器算账。

“双11”购物节最后一天，邓女士在东塘通程电器超级旗舰店购买了空调、洗烘一体机、冰箱、电视、集成灶和热水器等6件商品。她拿着购物小票告诉记者：“6件电器原价一共58650元，通程和相关品牌补贴8500元，叠加政府补贴10030元，最后到手价只要40120元，节约了18530元。”

今年“双11”购物节于10月14日拉开帷幕。激烈竞争之下，各大电商平台

不仅拉长了活动促销周期，还普遍加大补贴力度。尤其叠加以旧换新补贴后，释放出更大让利空间，消费热情被进一步点燃，家电市场呈现“换新”潮。

“全省各门店客流提升了3倍，销售额同比增长去年‘双11’期间增长146%。”通程电器副总经理欧海军介绍，通程参与政府补贴的八大类家电销售额同比增长超过255%，其中空调、冰箱、彩电、洗衣机电类销售增长幅度最大，智能、绿色、节能等改善型品质家电均呈现爆发式增长。比如，一级能效空调、大容量冰箱、大屏彩电、洗烘一体机零售量，同比分别增长超

300%、285%、230%、210%。

苏宁易购五一广场店内，“双11”和“以旧换新”的标识十分醒目。商品根据能效或水效的不同等级张贴了补贴价签，具体能补贴多少金额，顾客一目了然。不少市民一边体验家电产品，一边向销售人员咨询以旧换新的补贴政策。

“‘双11’活动全面开启以来，湖南苏宁易购整体销售倍增，以旧换新订单同比增长117%，买家数增长146.4%。”湖南苏宁易购相关负责人介绍，85寸及以上彩电、超薄零嵌冰箱、洗烘套装等高端智能家电销售增长明显。

线下消费热情持续升温，线上各平台销售数据也很亮眼。

截至10月31日21时，京东“双11”成交额、订单量及下单用户数保持两位数增长，超1.6万个品牌成交额同比增长超3倍。家电家居、3C数码产品成为“双11”电商购物节期间热门品类，近3000个家电家居品牌成交额同比增长超100%。

拼多多平台数据显示，从10月启动首轮“超级加倍补”的商品销量来看，手机数码类目的销售额占比超过4成。追觅扫地机器人环比增长778%；Vidda电视环比增长699%。

我省重点家电产品推广目录出炉

14家公司的32个产品上榜

湖南日报11月11日讯(全媒体记者 谢卓芳)近日，省工信厅发布《2024年湖南省重点家电产品推广目录》，湖南炬神电子有限公司、长沙晶弘电器有限公司、远大洁净空气科技有限公司等14家公司的32个产品上榜，包含空调器具、制冷器具、清洁器具、取暖器

具、保健器具、厨房器具等产品。

发布省重点家电产品推广目录，旨在进一步促进家电以旧换新，加大我省家电产品宣传推广力度，助力经济转型升级和城乡居民生活品质提升。

本次上榜产品品牌信誉良好，在

设计、材料、技术、功能等方面具有创新性，质量管理体系健全，具有一定市场影响力和较高的用户知名度、满意度。

自家电以旧换新政策实施以来，湖南家电消费市场火爆，尤其绿色节能产品深受消费者青睐。本次上榜品

牌抢抓市场机遇，升级绿色节能技术，推出一批节能降耗产品。如晶弘冰箱采用先进制冷系统、变频技术和智能控温模式，能耗处于行业较低水平；远大新风机采用全热交换技术，将排出室外空气的能量回收利用，最大程度减少能量损失，实现节能环保。

茶陵妹子刘卓霞返乡9年,创建经营600多亩果园

千亩荒山崛起“蜜柚女王”

湖南日报全媒体记者 刘韵霞 通讯员 汪瑶

【创业简介】

刘卓霞，茶陵县人代表、潞水生态果园合作社创办人。大学毕业后在北京当“白领”，后回到湖南做建材生意，赚到人生“第一桶金”。2015年返乡流转1000亩矿区荒山，从福建引进种植三红蜜柚，创办茶陵县潞水生态果园合作社和“潞灵”农副产品品牌。

【奋斗故事】

11月11日，记者来到茶陵县潞水生态果园合作社，只见绿油油的柚子树连片生长，套着红纸袋的柚子大多数已采摘下来，装满一个个竹筐。

一幢二层楼的办公室建在果园里，几张旧桌椅，绒布一铺，便是会议室。“我们资金有限，每一笔钱都要砸在果子上。”35岁的刘卓霞有着“新农人”的直率、洒脱、果敢。

1000亩矿区荒山，100万公斤滞销蜜柚，独自一人北上寻找市场……返乡9年，刘卓霞的创业经历在当地成为传奇。

打开北方市场，600多亩蜜柚不愁销

“童年时，家门口每天都有矿车来来往往，后来留下一片荒山。”刘卓霞介绍，她的父亲早年凭借矿产生意，攒下

一些积蓄。

2015年，刘卓霞返乡和父亲一起流转千亩荒山。

蜜柚是一种多年生果树，广泛的适应性、管理成本小、高产值等特点引起刘卓霞的注意。

赴外考察回来后，刘卓霞和父亲决定从福建引进三红蜜柚树苗。经过两年多建设，一个600多亩的柚子园基本建成。3年后，柚子树开始挂果。进入丰产期后，柚子却卖不动。

“漫山遍野的柚子，看着发愁。”刘卓霞说，由于经验不足，对市场信息收集不及时，加之种出来的初果偏酸，在省内外卖不出去，100万公斤蜜柚滞销。

焦头烂额时，刘卓霞前往湖南农业大学、省农科院“取经”。“南方人喜甜厌酸，北方人喜酸中带甜。”专家一番话让刘卓霞看到了希望，她决定去北方跑市场。

只身来到北京，刘卓霞采用“陌拜”的形式找客户——钻进新发地等农副产品批发市场，向每个摊主推荐自家蜜柚。

市场跑了不少，却一无所获。刘卓霞回忆，那段时间风吹日晒，四处碰壁。“陌拜”不成，转头发动亲友帮忙。

得益于在北京学习、工作时积累的人脉，刘卓霞终于在河北廊坊签下第一单，销出50万公斤蜜柚。北方市场打开

了，柚子成功销往东北、内蒙古、河南以及俄罗斯等地。最多时，一天有2辆大挂车、70多吨柚子“出山”。

“我还打通东北电商渠道，把柚子运到当地的直播间里卖。”刘卓霞说。

全程机械化，带领村民轻松种柚

当地人都说刘卓霞是“蜜柚女王”，但她说：“我不是学农的，一开始很懵，不知道怎么种柚子。”

“湖南省农科院、株洲市农科所、长沙百果园柑橘协会……但凡跟柑橘相关的部门，我都找上门去学习。”刘卓霞说，福建温差大、海拔低、日照时间长，湖南达不到这种气候条件，土壤偏酸性，“福建蜜柚”在湖南成了“酸果子”。

为了种出“甜果子”，守住南方市场，刘卓霞一年多次往返湘闽两地，一边吃果子，一边找好果子。“福建哪个种植基地的果子不错，我就找他们要枝条，拿回来嫁接。”刘卓霞介绍，为改变品种单一、退化等问题，她吸收专家意见，采用高接换冠技术，陆续推出黄金贡柚、葡萄柚等新品种。

“没想到柚子才是‘吞金兽’，一年投入近30万元剪枝，花100多万元嫁接150亩树苗。”刘卓霞笑着说，农业难做，

难在投资大、周期长、见效慢，但她相信技术创新是硬道理，每年从福建请人指导嫁接、包果、剪枝等。

合作社引进株洲市农科所、茶陵县农业农村局高级农艺师专家团队，在基地实施全程水肥一体化，管道延伸至每棵果树下，通过控制开关即可完成全球的灌溉。配备国外先进的果园喷药机、多功能自动行走升降平台车等园艺机械，实现果园锄草、管护、施肥等管理全程机械化。

“在这里种柚子，不用自己提着水桶、药桶满山跑，我既赚了钱又照顾了家庭。”果农邓会元告诉记者，合作社吸纳村民从事果园生产管理、产品加工包装等，每年给果农发放工资130多万元。

刘卓霞毫不吝惜地将技术分享给村民，辐射周边农户种植三红蜜柚200余亩，带动49户脱贫，户年均增收1.2万元。

去年，潞水生态果园合作社三红蜜柚被认定为“湘赣红”区域品牌产品。刘卓霞计划与北京、广州的企业共同研发柚子汁、柑橘脯、柚子精油等产品，延伸产业链，深挖蜜柚发展潜力。

【奋斗感言】

刘卓霞：“外面的世界很大，但抵不过家乡的一亩三分地。”

湖南农担有“担当”

——看湖南农担如何深化改革推进创新

村振兴一产业贷质效发展，为农业农村经济做出更大贡献。

农业的高质量发展，需要社会的合力。湖南农担以党建引领和深化改革为抓手，开展“创新发展年”主题活动，着力打造农业金融融资服务集团军，奋力谱写出了助力全省乡村振兴的新篇章。

在三湘四水的大地上，湖南农担积极主动对接市县政府，逐步建成贴近主体、覆盖全省、紧密可控、运行高效的农担服务组织体系。深化合作体系，持续提高政担合作覆盖面，健全风险准备金补充机制；根据各地政担分险比例、风险准备金余额等指标，对当地增量业务实施配额管理，以此为抓手推进政担合作落地。全面推进银担系统直联，落实统一银担利率约定、总对总保证合同等，逐步完善了服务体系。织牢了农担网络，全力提高了农担业务覆盖面和普惠性。

大力推进新型政银企担合作，湖南农担围绕合理分担风险及县级服务机构转型，研究设计新型政担合作方案，构建发展与目标共同体、风险与责任共同体。与8个市级签署合作协议，新型政担合作覆盖91个县市区。深化银担合作，扩大合作深度，创新金融产品和服务模式，已与14家省级银行、103家农商银行、27家村镇银行紧密合作，授信规模386.72亿元。

众人拾柴火焰高。湖南农担为正虹科技、正大集团湖南区、新希望湖南片区等19家省内龙头企业和合作机构

提供着担保，在保余额2.36亿元。

湘南腹地，永州市冷水滩区仁湾镇的里湾村、张家村、胡家岭村，隐藏着一片生机勃勃的油茶林秘境。在这片全国油茶产业发展的重点区域上，湖南天沃科技有限公司书写出了油茶产业的新篇章。

时光回溯到2018年，由于油茶种植投资大、产出周期长，融资渠道受限，天沃科技因资金短缺而步履维艰。董事长雷爱明回忆起那段初创日子，满是感慨：“在最艰难的时刻，是湖南农担如同及时雨般出现，主动帮我们对接多家银行，最终为我们争取到了1000万元的贷款担保。这份支持让我们看到了希望的曙光。”

如今，天沃科技拥有高产油茶示范基地3万亩，基地先后获评省级森林经营示范基地、省级林下经济示范基地、湖南省林业特色产业园、湖南省普通高校企合作创新创业教育基地等荣誉称号。

画“同心圆”，产品接地气

8月20日，因其在服务农业领域作出的努力和贡献，湖南农担被湖南省新媒体协会授予了“湖南行业影响力奖”。这一奖项，是对湖南农担不断深化改革，持续推进创新，提升党建引领能力、体系保障能力、风险管控能力、科技支撑能力、文化品宣能力“五大能力”的认定。

改革没有终点，创新没有止境。湖南农担激发创新发展之能，实现了由传统尽调的“一主多辅”模式，向传统尽调、大数

三部门联合印发通知 深化整治法律服务市场乱象

湖南日报11月11日讯(全媒体记者 李成辉)记者今天从省市场监督管理局获悉，该局联合省司法厅、省公安厅印发通知，在前期法律咨询服务类经营主体专项整治行动基础上，进一步巩固和深化相关工作成果，防止违法违规行为反弹。

能力良莠不齐、资格滥竽充数……近年来，打着“法律咨询公司”名义，提供“一条龙服务”的法律服务机构层出不穷。我省对扰乱法律服务市场秩序行为“零容忍”，今年6月，省市场监督管理局、省司法厅、省公安厅联合开展法律咨询服务类经营主体专项整治行动。行

动开展以来，省市场监督管理局共排查4675家经营主体，发现查处违法违规案件12起，市场秩序不断好转。

此次通知的印发，明确现阶段法律咨询服务行业整治重点非法狄、虚假宣传、价格欺诈等违法行为，引导、督促从业者遵守行业规则，进一步提升法律咨询服务经营主体合法经营意识。下一步，该局将继续加强与省司法厅、省公安厅的协作和联动，加大执法监督力度，集中整治法律咨询服务类经营主体各类违法违规行为，促进全省法律服务行业健康发展。

服务乡村振兴 湖南农信在行动

做好普惠金融大文章 湖南农信打造农村金融服务新高地

湖南日报11月11日讯(全媒体记者 黄利飞 通讯员 唐扬 丁渭)服务实体经济，湖南金融力量持续发力。记者今天从省农信联社获悉，截至2024年9月末，湖南农信系统各项存款余额1.56万亿元，较年初净增1082亿元，增速7.45%；各项贷款余额1.08万亿元，较年初净增797亿元，增速8%。湖南农信着力构建完善普惠金融服务体系，走出一条差异化、特色化、可持续的普惠金融发展之路。

推广“党建+金融村官”模式，融入城乡居民生产生活。湖南农信派出熟悉乡村振兴政策、金融法律法规和农信业务产品的“金融村官”“金融网格员”等人驻村组、社区、园区，将金融服务与集体村务政务、居民生产生活有机融合。

截至9月末，全系统共派驻“金融村官”9525名，服务覆盖全省80%的村组、社区，普惠型涉农贷款余额2984亿元。

为深化脱贫人口金融帮扶，助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，湖南农信与相关部门常态化合作，逐户建立台账，实行专人负责，落实“应贷尽贷”；同时创新适合稳定脱贫群体的小额循环商业贷款，支持脱贫人口扩大再生产，实现“扶上马、送一程”。

金融向下扎根，产业向上生长。湖南农信系统支持各地重点产业做大做强，带动城乡居民创业就业。如平江农商银行设立“辣条支行”、园区网点，累计支持休闲食品产业链融资20亿元；新化农商银行与当地商会开展合作，为302户在外经营主体提供“文印贷”1.8亿元。



11月11日晚，湖南省文化馆，演员在表演大型原创少儿花鼓情景剧《我的长沙我的城》。当天，第八届湖南艺术节湖南省“戏曲进校园”启动仪式举行。本届艺术节期间，将组织60所省内院校的师生观摩20台新创大戏，让他们近距离感受舞台艺术之美。

湖南日报全媒体记者 李健 龙文涛 摄影报道



湖南农担支持的长沙县青山铺镇水稻种植项目。

王稳根 摄

又是一年好“丰”景。

金秋时节，长沙县青山铺镇洪河村万亩粮食生产示范片稻浪翻滚，摇曳着丰收的喜悦。明畅农机合作社负责人、种粮大户王稳根更是笑意连连：搭帮湖南农业信贷融资担保有限公司，“插花地”变成了“丰收田”……

“华容稻”是国家地标保护产品、湖南省十大农业品牌。怡美米业之所以能领跑“华容稻”，董事长王伟感慨地说：搭帮湖南农担的金融助力。2011年，在王伟投身农业产业遭遇资金困境时，湖南农担帮助怡美米业获得了第一笔200万元的担保贷款。为了助推王伟做大做强“华容稻”的梦想，此后湖南农担还进一步追加授信40万元，有了湖南农担的加持，怡美米业跨入了发展的快车道，建立起了龙头企业+专业合作社+家庭农场+农户生态稻渔产业联盟，与怡美有订单合同的200多农户中，60%的农户稻虾种养纯收入每年在10万元以上。

这只是湖南农担创新推出的“惠农

担—粮食贷”切实惠农的一幅场景。而在更广大的湖南农村，湖南农担打造的生猪贷、油茶贷、茶叶贷等系列惠农产品，绘出了乡村振兴的壮阔画卷。

无处不在的风景，得益于湖南农担的倾情助力。作为全省唯一的政策性农业融资担保机构，湖南农担始终坚守政策性定位，秉承“谋农业发展、引金融下乡、促农民增收”的使命，全力支持新型农业经营主体，当好“农民自己的信贷服务员”，为农业发展撑起坚实的金融之翼，为农户带来实实在在的福祉与希望。截至目前，公司累计为农担保449.56亿元，累计担保客户52825户。

湖南农担的担当，一年又一年地催开了三湘大地的“丰”景。

展“朋友圈”，服务引外援

盛夏时节，一场“乡村振兴一产业贷”的推进会，将邮储银行与湖南农担紧紧联系在了一起。未来双方将不断创新金融产品和服务模式，积极推动乡

线，年出栏种猪达3000头，仔猪12万头，经营收入可达5000万元。黄红霞也由此获得湖南省妇联“湖南省巾帼建功标兵”、全国妇联“女性创业之星”等荣誉。

新农人谢荣华的成功转型，也离不开湖南农担的助力。2010年，谢荣华从北京回到了家乡，成立了安化县云台大叶茶业有限公司。

2017年，是谢荣华和他的茶叶事业迎来重要转折的一年。在农担公司的帮助下，他贷款80万元添置了新的黑茶加工设备。2020年，农担公司的再次担保贷款支持，帮助他改造基地、新开茶园。目前，种植面积800亩，建成3000平方米黑茶加工厂，年销售收入600万元以上，利润可达240万元。

此外，今年湖南农担还推出了降费让利措施，政策性业务收费标准由0.8%/年调整至0.5%—0.6%/年，平均担保费率下降至0.66%，预计2024年让利超1500万元，惠及全省73个县区9000多农户。

湖南农担，担的是一份责任、一份使命。

中部地区优秀融资担保机构、全省优秀融资担保机构、全省融资担保机构创新奖……在湖南农担的企业文化展厅荣誉墙上，一系列的殊荣，彰显了“党建+担保”服务模式的成果，表达着当好“农民自己的信贷服务员”的信心。

稻花香里说丰年。近年来，湖南农担将牢牢聚焦“农村金融供给侧结构性改革”这“一个中心”，始终做到坚守政策性定位、市场化运作和数字化转型这“三个坚持”，全面落实加强党建引领、人才建设、业务创新、科技赋能和文化建设“五项重点”，以改革聚合合力，以创新做产品，持续推动湖南农业的高质量、跨越式发展。

(李俊)