流动的供销，山村的依靠

——平江县推进“流动供销”惠民生

湖南日报全媒体记者 姜鸿丽 杜立 见习记者 张颖琳

平江县供销合作联社以流动供销推动资源要素流向乡村，着力构建“山货出山”与“服务进村”的双向畅通格局。该社推动农资供应、农产品流通、农业社会化服务和再生资源回收利用，加快成为服务农民生产生活的综合平台，为乡村振兴注入新动力。

铺设产销对接“最初一公里”，让土特产走出大山

8月19日9时，加义镇供销社乡镇天地为农服务站，村民喻六英停好摩托车，喊道：“新华姐！这是刚摘的本地红辣椒，您瞅瞅，帮我卖个好价钱。”

喻六英告诉记者：“我们村好多土特产都放在这里寄卖。去年，我在这寄卖干豆角、荞麦面，挣了2000多元。”

服务站内，黄精、杜仲、绞股蓝等20多种中药材，干豆角、绿豆、火焙鱼等40多种土货，平江法饼、平江酱干、油豆腐等20多种特色农产品摆满货架。“这些农民自产的山货，我们都可以溯源，标签上写明出产农户名字。”服务站管理员“新华姐”徐新华说。

2021年，服务站由加义镇供销社与乡镇天地数字乡村平台联合成立。3年来，他们通过5个乡镇70多个村的管理员，上门收购村民的土特产，在服务站定点寄卖，或在“乡镇天地”网络平台上架销售。目前，服务站总交易额170余万元，带动800余农户户均增收近千元。

“手机就是移动供销社。”徐新华回忆起帮助农户卖猪的故事。

福寿山镇九安村的赖桂林老人家中两头土猪养到250多公斤，因地处深山无人问津。徐新华得知后，线上“众筹”。8月6日，“新华姐”与屠夫一起翻山越岭上门宰杀、分割、配送，忙活好几天，把1.2万元猪肉款装进老人的腰包。

在安定桥农贸超市和长寿人超市，本地农户种植的水果蔬菜，摆在超市的果蔬生鲜区，往来顾客络绎不绝。

这两家超市，一家是安定镇供销社合作经营，一家是供销社盘活资产，引入社会资本以建代租经营的超市。它们既满足农村优质日用品需求，也成了当地农民“流动”的货架。

镇上果农刘师傅今年黄桃丰收，销路却成了问题，黄桃价格一路跌至每公斤4元。“我算了一下账，这个价钱还不够肥料钱。”刘师傅说。

当地供销社得知后，以每公斤10元的价格，把黄桃收储在超市冷库保鲜再销售，3天内助销2000公斤。

平江县供销合作联社牵头成立平江县农产品批发市场，通过“供销网播平台”打造直播带货联盟，组织57家供应商近300款产品入驻“832平台”，年均线上销售额255万元。市场内的乡村振兴馆整合226种农副产品，通过“832平台”“湖南省电子卖场乡村振兴馆”等线上渠道年销售超4000万元。

打通为农服务“最后一公里”，让农资农技服务到家

农忙时节，平江县供销农资超市的“农资配送服务车”伴着曙光出发，驶向农户家里。

精准投放的农用物资，价格比市场低8%，只需一个电话，就能直达田边。

“今年4月，我们崔家新屋组4户村民，急着要化肥，供销社用小汽车专程送过来。服务好，价格也公道。”南江镇百合村村民崔深根卸下6包化肥的那一刻，心里别提多高兴了。

南江镇供销社副主任何哲军介绍，百合村与湖北咸宁交界，距离集镇有20多公里。为了让农资到户，镇供销社向村民公布服务电话，集中收单后组织送货上门。“哪怕当天没有车，我们也会想办法用班车给农户带过去。”何哲军说。

农资送货上门，农技送到田间。

奇品种植农民专业合作社负责人张万春说，过去种田凭经验，效益低，如今，供销社在产前、产中、产后全程服务，种地有保障。“在他们的帮助下，合作社壮大发展，还带动周边200多户农户加入绿色水稻种植，户均增收3000元。”张万春说。

平江县供销合作联社配置26辆“农资农技服务直通车”，年均配送农资1.5万吨，覆盖全县所有乡镇。农技人员随车提供产前测土配方、产中飞防作业、产后加工场地保障。“流动供销车”送来的，是实打实的效益和奔向富裕的底气。

绿色服务同样“流动”在山间。

平江县供益美环境事业发展有限公司作为县供销系统下属企业，专注于城乡环境服务，针对偏远山村、人口分散区域废品回收难问题，推出定时定点、预约上门服务的“绿色流动回收车”。车辆统一标识、统一计量、统一价格、统一着装，配备标准计量器具。回收员兼任宣传员，普及垃圾分类知识。

“我们上门收，还教大家分类，用现金结算和积分兑换日用品两种方式奖励，大家积极性可高了。”项目负责人刘健松介绍。这套便捷的“互联网+回收”模式，已覆盖12个乡镇51个村，年处理垃圾4000余吨，不仅美了家园，更在村民心中播下绿色文明的种子。

快递便民服务“一站式”，让村民同享城里人便利

物流配送体系是乡村消费市场的一块短板。平江县供销合作联社着力补齐短板，让村民寄取快递享受城里人同款便利。

占地120亩的中国供销·平江集采集配中心投入使用，在南江镇、梅仙镇设立快件集散中心，构建县乡村三级物流服务体系。

在南江供销社快件集散中心，家住桥西村的王大爷骑着电动车取快递。“过去，镇上有5家快递公司，特别分散，最远的两家快递之间有4公里，取件跑了东家跑西家，十分不便。现在一趟取走所有快递，好方便。”王大爷说。

去年，南江供销社充分利用社有资产，联合社会资本，打造平江县供销系统内第一个车间式自动化快件集散中心。该站整合中通、圆通等5家快递，投放智能快递柜13组5000个柜，支持24小时自助取件，高峰期日均处理1.5万件快递。

梅仙镇供销惠农服务中心，县乡村三级物流配送站承载着该镇80%的快递收发与投寄业务。

从县城来的快递到集镇，通过团山、哲辽、下白等5个村级配送点配送，村民和城里人一样，都能在家门口“一站式”收发快递。

据介绍，平江县供销合作联社将延伸服务末梢，通过试点多功能“平江供销致富车”整合客货邮、电商、金融等服务，与乡（镇）村两级高效联动，针对群众多样化需求，探索可持续运营的“智能网络”。

8月24日，长沙市望城区旺旺体验馆（旺旺Special体验馆）雏形已现。体验馆设置策展馆、实体馆、线上馆等多个儿童互动体验区，可满足观赏、休闲、购物、科普、研学等需求，进而带动当地文旅产业发展。 湖南日报全媒体记者 童臻熙 摄

一架飞机可拆解出3000多个有价值的零件，记者走进南航工程技术湖南基地探访——

退役客机的“再生之路”

湖南日报全媒体记者 于淼 童臻熙

退役客机如何拆解？拆下的零件如何“二次就业”？8月22日，湖南日报全媒体记者走进南航工程技术湖南基地实地探访。8天前，一架机龄19年、光荣退役的空客A319飞机在这里开启了它的“再生之路”。

“新身份证”：让每一颗螺丝都有“新工作”

走进南航工程技术湖南基地，映入眼帘的就是停放在基地中央的空客A319飞机。

进入飞机拆解的第8天，飞机的机头、机翼、尾翼等部分已被打开，可看到裸露在外的内部结构。

飞机周围停放着几组黄色的工作梯，拆解人员几人一组，观察零件、传递工具、托举拆下的零件，整个工作流程井然有序。

“飞机拆解并非简单的‘变废为铁’，而是要根据飞机的状态量身定制方案，这样才能让每一颗螺丝钉都有‘新工作’。”湖南基地飞机拆解项目主管刘礼说。

此次拆解任务由南航工程技术分公司携手南航湖南分公司共同完成。前期，他们对这位“退役老兵”进行了全身清洗，排空残留的燃油、液压油等易燃液体，再调取飞机的“病历本”。根据维修记录、飞行数据等全套档案，制定详细的“手术方案”。

“一架飞机可以拆解出3000多个有价值的零件，其中最有价值的就是发动机。”刘礼说，发动机的回收价值占比50%至85%，起落架、APU（辅助动力装置）、航电部件、飞控部件等回收价值也较高，部分飞控部件紧急时价值或超原厂价格。

记者在飞机旁的架子上看到，拆解下来的各部位零件整齐摆放，每一个还有自己的“新身份证”，记录着部件名称、型号、寿命、退役前运营人等信息，便于更好地流向下一个“就业单位”。

“退而不休”：二手市场迎来抢手货

拆解下来的零件，去往何处？

拆解人员介绍，像发动机等拟复用部件，经检测、维修后标注等级，按适航要求保管、挂签并录入系统。

记者在现场看到许多大小不一的木箱，拆解人员介绍，像起落架等热门零件，将被挂在航材二手交易网站，像出售闲置衣物一样，遇到合适的买家就包装好后“发快递”，去往更需要它的地方。

机体会被完全拆解，进行材料分类后深度加工利用，由此产出多种金属及非金属材料会应用在各行各业。飞机拆解的精细度越高，其再利用的范围更“垂直”，产出的价值也就越多。

有数据显示，从20世纪90年代至近几年，飞机拆解零部件在二手航材市场占比高达90%。一些经过认证的二手飞控部件甚至比原厂新件还要吃香，像限量版球鞋一样“一物难求”。这些“再生航材”不仅为航空公司节省了大量成本，也有效缓解了对进口航材的依赖。

“让退役飞机‘退而不休’，是发展航空业‘绿色循环经济’的关键。”刘礼说，通过建立透明的流通机制，这些零部件得以延续使命，将传统的“生产—使用—废弃”线性模式，转变为“生产—使用—回收—再制造—再使用”的循环模式。

从“云端”到“大地”：湖南航空经济驱动“新引擎”

当前，国内具备专业飞机拆解能力的企业较少，而航空维修市场对飞机生命中、后期服务的需求持续增长，飞机拆解回收产业潜力巨大。

这次是南航在湖南首次启动飞机拆解业务，在湖南、湖北地区正式进军飞机拆解领域，填补了区域产业链空白。

为何选择在湖南拆解？

项目负责人介绍，中部区位优势可以让零件快速流通，调拨和运输更方便。湖南具备较为完善的航空产业基础与装备制造产业体系，航空航天配套企业丰富，可以支撑飞机拆解业务的检测制造和再利用。

“湖南作为长江经济带与粤港澳大湾区联动枢纽，正打造‘中非经贸合作先行区’和‘长沙四小时航空经济圈’，飞机拆解业务将依托自贸区政策优势为绿色航空生态提供‘湖湘样板’。”该负责人表示，南航将持续优化拆解技术流程，提升拆解效率与质量，同时深化与产业链伙伴的协同创新，共同探索飞机拆解领域的前沿技术，推动产业从“云端”到“大地”升级。

铭记历史 缅怀先烈

湖南日报社 湖南省委党史研究院 湖南省退役军人事务厅 联合主办

杨尚武：马革裹尸，其骨尤香

湖南日报全媒体记者 陈昂昂

“敌以数倍于我兵力强攻许昌，我师奉命死守阵地。吾报国之期已至，吾决心与阵地共存亡。身为军人，殉国殉职本分也。马革裹尸，其骨尤香。”这封家书是抗日英烈杨尚武在81年前写下，一经写下即成绝笔，字里行间洋溢着豪迈的英雄之气与浓厚的爱国主义情怀，言真意切，催人泪下，令人敬仰。

1907年，杨尚武出生于湖南省汉寿县。他年幼丧父，家境清贫，但天资聪颖、勤奋好学。1923年，从沅江县民智中学毕业后，杨尚武投笔从戎。

1937年，抗日战争全面爆发后，杨尚武先后参加淞沪会战、武汉会战等战役。由于作战勇敢，他屡获嘉奖，从一名士兵逐步成长为排长、连长、副团长直至团长。在此期间，杨尚武先后在长沙军官干部学校和黄埔军校第一分校学习。1941年，他被保送至陆军大学深造。在陆军大学，杨尚武以学识渊博、温文尔雅著称，被誉为“儒将”。

1943年初，从陆军大学毕业后，杨尚武任中央训练团第六分队队长。虽身在后方，他仍心系前线，多次请缨上阵杀敌，报效国家，终获批准。3月，杨尚武调任国民革命军第28集团军暂编15军新编29师85团团长。3月下旬，他随新编29师参加豫中会战。

许昌战役，是杨尚武人生中最壮烈的篇章。许昌位于中原腹地，是历史名城，又是平汉铁路上的一个重要据点。日军要打通平汉铁路线，必须夺取许昌。新编29师进驻许昌后，全体官兵立即投入到紧张的备战工作中。

杨尚武率领的85团奉命在许昌城东部和北部设防。修筑工事前，他专门召集下属开会，再三强调全团官兵要遵守纪律，向老百姓说明占地的用意，尽量减少百姓的损失。战前，杨尚武召开动员大会。他对全团官兵说：“吾等报国之期已至，必与日军血战到底！”全体官兵齐声高呼：“誓与许昌共存亡，不让倭寇逞凶狂！”

1944年4月29日清晨，日军第27师团集中3万余兵力，在150多辆战车和汽车掩护下，向许昌城发起进攻。战斗中，杨尚武身先士卒，冒着枪林弹雨，始终在第一线督战指挥。新编29师艰苦奋战3天，为友军转移争取了时间，消灭了大批日军，自身也遭受重大伤亡，阵地相继失守。

5月1日凌晨，新编29师余部开始突围。杨尚武率85团担任先锋，在城郊于庄、苏沟村之间陷入日军重围。激战中，杨尚武身中数弹，伤重殉国，年仅36岁的他践行了“马革裹尸”的誓言。

1944年11月7日，国民政府追晋杨尚武为陆军少将。1988年，湖南省人民政府追认他为革命烈士。2015年，民政部将其列入第二批600名著名抗日英烈和英雄群体名录。

英雄之光，永不熄灭。如今，杨尚武的名字被镌刻在故乡汉寿县的革命烈士纪念碑上，时刻提醒着后来者铭记抗战历史，传承爱国情怀，为实现中华民族伟大复兴的中国梦而努力奋斗。

用好“贷款明白纸” 理清融资明细账

我省部分试点市综合融资费率较初期下降70个基点

湖南日报8月24日讯（全媒体记者 黄炜信）人民银行湖南省分行23日发布，我省开展明示企业贷款综合融资成本试点以来，全省银企双方共明示贷款4.5万笔，涉及金额3743亿元，部分试点市综合融资费率较初期下降70个基点。

长期以来，企业在融资过程中面临“贷款利率低但综合融资成本高”的困境。除贷款利息外，担保费、评估费、中介服务费等隐性成本叠加，使得实际融资负担远超预期。

2024年9月，中国人民银行正式启动明示企业贷款综合融资成本工作，湖南省进入全国首批试点省份，先后将长沙、株洲、岳阳、怀化、郴州、常德等6市纳入试点范畴。试点过程中，银行会同企业填写《企业贷款综合融资成本清单》，即“贷款明白纸”，为企业理清融资成本“明细账”。

如何使用“贷款明白纸”？人民银行湖南省分行相关工作人员介绍，银行在为企业办理贷款时，将融资中产生的费用输入“成本试算”微信小程序，即可得到每项费用的年化利率，并会同企业填写“贷款明白纸”，从“贷款利率”到“全成本明示”，企业能够清晰获取贷款利息外的各类费用。

据统计，2025年7月，全省新发放企业贷款利率同比下降54个基点；今年1至7月，全省金融系统为各类市场借款主体让利181.5亿元。

◀◀（上接1版①）

香樟树下议出的一件件实事，美了环境，聚了人心，成就了社区“樟树下说‘政’事”居民协商议事平台品牌。今年，政院社区获评第七届全国文明单位。

长沙市雨花区委常委、区委组织部部长田劲表示，在深入贯彻中央八项规定精神学习教育中，雨花区收集群众意见5600余条，办结民生实事3800余件。下一步，将努力把问题清单转化为成效清单，更好把学习教育成果转化为推动高质量发展成效。

◀◀（紧接1版②）然而，工业现场的挑战远超预期：生产过程信息难以有效感知，诸如产品质量、运行状态等关键参数无法实现在线获取，导致质量管控面临重重困难。

面对这一困局，团队决定“蹲守一线”，直接搬进厂区宿舍，与工人、工程师同吃同住。借助大数据分析技术，团队在大量缺失、非结构化的生产运行数据中挖掘出规律，成功实现了质量预测、故障预警与智能诊断，有效缓解了生产信息不完备、计划优化难度大等现实难题，为项目落地撕开了突破口。

这种扎根现场的研发模式贯穿于所有产品。“学术研究没有现场，但是工业智能化系统必须紧密结合实际生产场景。”徐子健提到，每次团队总会深入企业一线，在与工程师的朝夕相处中，摸清痛点与架构，反复优化模型。

为了规范技术从实验室走向工厂的全过程，徐子健将研发—落地的路径总结为五个步骤：需求调研、技术原型设计、实验验证、现场调试、优化。根据这套方法论，团队实现了从“技术可行”到“工程可用”再到“商业可靠”的跨越，让学术成果真正成为产业“利器”——加氢裂化过程大数据分析系统、烧结工况识别系统、机器人焊接质量评估系统已应用于石化、冶金和离散制造等行业。

2025年数字中国创新大赛全国一等奖、2024年湖南省颠覆性技术创新大赛十强项目奖、2024年全国人工智能应用场景创新挑战赛一等奖……诸多奖项加身，但徐子健感慨：“最有成就感的时刻，不是站在聚光灯下的领奖台，而是我们的技术真正在工业现场落地生根，解决了长期困扰工程师们的难题，并得到他们真心认可的瞬间。”

众行方能致远：协作助力结出创业硕果

“一个人能够走得很快，但是一群人一定能走得更远。”对徐子健而言，这句感悟既是创业路上的深刻体会，也是其团队能够在短短三个月内站稳脚跟的核心密码。在他看来，创业之路从来不是孤军奋战，而是多方合力、众行致远的过程——既需要好想法、硬技术和对市场的深刻洞察，更离不开一群志同道合的伙伴携手同行。

徐子健常说，点燃他创业热情的“第一把火”，是多方力量共同汇聚的结果：政策支持、导师鼓励、科研积累与市场反馈，每一份助力都不可或缺。

其中，中南大学强大的科研平台是团队坚实的后盾。而博士生导师袁小锋教授的作用更是至关重要，他不仅在技术上给予精准指导，帮助团队构建起完善的科研和管理架构，甚至在创业起步阶段，助力团队拿到了关键的启动资金。“袁老师既会在组会上细致推敲PPT中的理论公式，也会带着我们深入实际项目，直面一线问题，指导团队攻克一个又一个技术难关，手把手带着我们往前闯。”徐子健的话语中满是感激。

在创业浪潮中，徐子健和团队还幸运地搭上了政策的“顺风车”。得益于湖南良好的创业政策扶持，2025年初，团队顺利入驻长沙高新区创业基地。“在这里，我们拿到了免费场地和补助，还有机会获得投资。”徐子健向记者介绍道，这片创业沃土为他们的起步提供了便利条件。

更让团队欣喜的是，在这个“小微企业共生圈”里，协作的力量得到了进一步彰显。他们所创立的湘昇智能，与隔壁的电容器检测企业、自动化产线企业达成了合作意向。“我们将发挥各自优势、取长补短，共同研发一款产品。”徐子健说，“大家互帮互助，抱团取暖，一起抢占市场，这种共生共赢的氛围让我们对未来更有信心。”

◀◀（上接1版③）

产业联盟还积极抢占数字经济赛道。电子商务平台“永发购”上线运营以来，注册会员已达14.8万人，峰值流量达120万人/次，成功承接该市总工会千万电子消费券免费发放，极大地激发了本地消费活力。与湖南大数据交易所共同建设湖南首个市州数据要素服务中心，致力于打造立足永州、辐射湘南的区域性综合数据服务枢纽。重点项目Ai永州数字经济平台，聚焦打造线上餐饮、外卖打车、酒店景区、住宿租赁、养老服务等多种业态，为企业降成本，方便市民生活。