

东莞 家电以旧换新首周 反响热烈购买火爆

首日销售金额便突破1000万元,成为全省首个交易额破千万的城市

横琴粤澳深度合作区挂牌三周年 超4200万人次旅客经横琴口岸出入境

羊城晚报讯 记者李旭、通讯员何天洋报道:9月17日,横琴粤澳深度合作区(以下简称“合作区”)正式挂牌三周年。三年来,横琴口岸作为合作区内唯一的粤澳两地出入境通道,粤港澳大湾区互联互通的大型枢纽,共查验出入境人员超4200万人次,车辆超502万辆次,年均增幅分别约94.6%和55.1%。

“这几年横琴变化很大,经横琴口岸过关很快,进驻横琴的大企业也越来越多,有很多机会,我毕业后也愿意到横琴工作。”在澳门大学就读的澳门居民吴同学说道。自2021年9月5日《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》颁布以来,横琴边检站始终锚定合作区“四新”定位,不断推进完善横琴口岸软硬件配套,便利两地人员往来,助力澳门产业多元化发展。

横琴边检站统计数据显示,三年来,经横琴口岸出入境澳门居民约1000万人次,占出入境总人数约23.6%,同比增幅约126.8%。同时,随着“澳门新街坊”、濠江中学附属横琴学校等民生工程的建设使用,澳门居民出入合作区的需求将进一步增强。横琴边检站副站长曾向介绍:自横琴粤澳深度合作区正式挂牌以来,横琴口岸出入境客流均高速增长,客流量相较三年前均实现翻倍增长。尤其是从去年9月17日以来,经横琴口岸出入境人员和车辆已超2100万人次和216万辆次,均为同期历史新高。

羊城晚报讯 东莞家电以旧换新活动自9月8日启动以来,市民响应热烈、购买火爆,首日核销补贴金额就超过了200万元,销售金额更是突破了1000万元大关,东莞成为全省首个交易额破千万的城市。首周销售数据显示,东莞家电以旧换新补贴金额和销售金额均呈现积极增长的态势。其中,一级能效的空调、冰箱、洗衣机、电视等传统大家电品类最受市民欢迎。

多家卖场销售额翻倍

“以旧换新首周京东销售额环比上月同期增长了300%,传统家电销售环比上月同期增长更是达到了500%。”东莞京东

MALL相关负责人表示,在政策引导下,消费者更愿意换新的家电品类是:一级能效的高端冰箱、洗衣机、空调与100英寸大屏电视,还有就是受当下较火的《黑神话·悟空》游戏影响的电脑产品,以上品类销售占比超70%。

时尚电器市场部副总监周君告诉笔者,“东莞时尚电器以旧换新首周销售同比增长120%,冰箱、洗衣机、空调与电视较受消费者关注,其中,空调销售量同比增长150%。”在国家补贴的基础上,时尚电器再叠加厂商补贴与“时尚补贴”等,力度空前,使销售额同比大幅度增长,其中空调类别增长最为显著。

东莞苏宁电器相关负责人介绍:“得益于家电以旧换新的政

策,苏宁在东莞的65家门店的销售同比去年同期增长了125%。”其中,增长较大的是冰箱、厨房电器类产品以及电脑。

“值得一提的是,我们发现了一个现象:这次政策对消费者趋优消费促进明显,让大家愿意买更好的商品,比如美的高端品牌COLMO,海尔高端品牌卡萨帝,海信高端品牌璀璨都取得了大幅增长!”东莞京东MALL负责人告诉笔者,此次家电以旧换新期间,更多消费者选择购买单价高的商品,大多是为了给家里的电器换购升级。

每人最高补贴1.6万元

来自东莞市洪梅镇陈先生

表示:“家里的冰箱用了很多年,今年想换一个新的大一点的,但看中的那款有点贵,这次刚好通过以旧换新活动可以补贴2000块,就直接来店里付款了。”陈先生最终以比挂牌价优惠3000元的价格买下了海尔高端品牌卡萨帝的506L冰箱。

东莞此次家电以旧换新活动涵盖2级及以上能效或水效标准的冰箱、洗衣机、电视、空调、电脑、热水器、家用灶具、吸油烟机共8类家电产品。对二级能效以上产品提供15%售价补贴,一级能效则加码至20%。每位市民每类限补一件,总额上限为1.6万元。

“原本的方案总共是六万,现在参加以旧换新,每个品

类我都买一级能效的电器,最后加上京东的优惠一共优惠了近2万元。”在南城上班的申先生在选购新家全屋家电时,提前关注到家电以旧换新的活动,并调整家电选购时间,积极参与活动。

同时,自9月13日起,微信与京东同步启动东莞市家电换新线上盛宴,让市民足不出户即可享受便捷的以旧换新补贴政策。中秋佳节日期间,多家卖场还纷纷推出了中秋特惠活动,且可以与家电以旧换新活动叠加使用。以东莞京东MALL为例,相关负责人表示,“加上国家补贴,我们一共有六大补贴,最高可补贴60%。”

(彭钰雯)



主播在直播间销售蜜柚

秋风起 蜜柚熟

文/图 羊城晚报记者 丘锐妮 通讯员 彭伟霖

秋风起,蜜柚熟。日前记者在位于梅州市大埔县高陂镇的梅州杉富绿色生态农业发展有限公司蜜柚种植基地看到,金黄的蜜柚挂满枝头,工作人员正在树下忙碌采摘。“我们基地的蜜柚种植面积约1000亩,柚果产量约200万斤。”该公司总经理吴演武告诉记者,得益于科学化、精细化管理,今年他们的蜜柚不仅质量好、价格比去年有所上涨,还降低了天气带来的不良影响,实现增产15%。

据大埔县农业农村局高级农艺师刘文强介绍,今年大埔县蜜柚种植面积22万亩,上半年受连续阴雨及后期的强降雨频繁天气影响,产量有所减少,产值与往年基本持平。从九月上旬开摘至今持续热销。

在位于梅州市大埔县三河镇的梅州万川干红农业发展有限公司

梅州大埔县蜜柚今年产量略减,从九月上旬开摘至今持续热销

房,一车车酸甜多汁的蜜柚从果园运到这里,经过自动化清洗,通过自动分拣生产线将它们分成不同等级的“柚山”,然后进行包装。

与此同时,主播们在直播间推广销售蜜柚。“现在有10位主播为我们带货,每天几万斤蜜柚销往全国,其中广东省内客户占80%。”该公司负责人丘杜香说,今年该公司还将蜜柚出口至美国。

“梅州的蜜柚好吃,这是我今年回购的第二袋。”家住韶关的巫小姐表示,这是她第一次在网上购买梅州的柚子,快递发货速度快且送货上楼,“吃完蜜柚已经开始期待梅州的金柚了。”

“今年我们响应农业农村部门助力倡议,在大埔各个乡镇设有3—4个代理点,快递价格相比往年降价20%以上,同时专车专线专人负责蜜柚运输,确保每天晚上没有一个蜜柚滞留在夜,60公斤以内还免费送货上门。”德邦快递潮汕大区总经理陈泽丰表示,该公司在蜜柚采摘销售高峰期根据寄件情况适当调整物流布局,力求让蜜柚又快又好送达消费者手中。

9月14日,梅龙高铁正式开通运营。高铁餐车上推出的蜂蜜柚子茶饮品受到旅客喜爱。“当前,梅州正全力打造节庆柚、亲情柚、苏区柚、长寿柚、致富柚‘五颗柚’,广泛宣传梅州柚的品牌形象和特色优势,进一步拓宽梅州柚销售渠道,提升产品市场占有率,让梅州柚产业成为梅州市农业支柱产业和千家万户增收致富的‘摇钱树’‘幸福果’,助力‘百千万工程’深入实施和农业高质量发展。”梅州市农业农村局副局长陈爱东说。



华南地区首例 采用气承式基坑气膜降噪降尘

羊城晚报讯 记者李晓旭、通讯员王泽勤报道:在深圳市眼科医院二期工程项目中,市民远远地便能见到一张巨大的“薄膜”覆盖了整个基坑(见上图),原本基坑内的桩基施工和土石方开挖破除岩石会产生较大噪声,如今在这张膜的包裹下,震耳的噪声已不复存在,整个施工工地已悄然隐藏在城市背景音中。

这就是深圳市眼科医院二期工程项目引入的气承式基坑气膜工艺,气膜覆盖基坑面积约4200平方米,膜体展开面积约8400平方米,膜内空间最高净空约25米,这也是此工艺在华南地区应用的首例。

气承式基坑气膜(以下简称气膜)原理是通过气膜的内外压力差支撑膜体从而形成膜内施工空间。主要工艺做法为气膜外利用斜向网状结构将膜体固定于地面基础结构周边,利用供风系统让膜内气压上升到一定压力后,使气膜内外产生压力差以抵抗外力,从而形成活动及作业的空间。

项目在气膜内作业,可以有效隔绝基坑内施工产生的扬尘、噪声。经现场检测,深圳市眼科医院二期工程项目正常施工时,膜外噪声优于现行规范场界的70分贝的要求,将施工过程对周边居民的影响降到最低。有了气膜加持,项目施工还可以减少外界天气的影响,有利于项目混凝土浇筑等施工质量控制,作业时间也更有保障。

莞阡情深

跨越千里的石阡味道

一机器、两三个人、一间十多平方米的小瓦房……在贵州省铜仁市石阡县花桥镇,有一间十一年老榨油坊,工人正有序地加工新收的油菜籽。蒸炒、压榨、沉淀、精炼、过滤……坊内机器轰鸣,热气腾腾,香气四溢。坊主杨陆说:“镇里像这样的作坊有四十多家,油菜种植已经是花桥镇规模最大的产业。”

中秋节将至,这间小榨油坊接到了来自东莞订购的950桶2.5L菜籽油的订单。在石阡县石世忆智慧云仓有限公司的物流园,这950桶菜籽油正加紧打包,又一批农货借东西部协作的东风运往东莞。

自新一轮东西部协作启动以来,越来越多的石阡农特产品走出大山。今年1月至8月,石阡县实现东西部消费协作销售额2.8562亿元,950桶菜籽油订单,是东西部协作工作推进的最直接成果。东莞通过搭平台、争资金、促合作,有效推动了石阡农特产品进入大湾区市场,来自大山的原生态味道也成为了石阡县的一张亮丽名片。

地政府开始对数万亩的野生低产油茶树进行改造增产,油茶变成摇钱树,“野树野山”变成聚宝盆。李官强创办的贵州石阡佛顶山野生油茶油业有限公司承包了乡里8000多亩野生油茶基地,发展“吃家野生茶油”产业品牌。

谈起野生油茶,李官强如数家珍。纯物理压榨,自然晒干、去壳、榨油、精炼过滤的山茶油实现了真正的零添加、原生态,含不饱和脂肪酸和茶多酚等,清澈透明,口味清爽。近年来,在大健康的背景下,茶油市场的占有率有所提升,“吃家野生茶油”的年产值最高达到了1500万元左右。

“石阡具备良好的生态环境和丰富的自然资源,大力发展了以荷花为依托的农旅产业,也开发出荷叶茶、荷叶豆腐、荷叶面等特色产品。”据石阡云仓负责人贺俊介绍,荷叶面是石阡当地一款集美味、营养、健康于一身的农特产品,但是受众少,市场面小,几度濒临破产。

莞阡两地协作以来,东莞提供了资金、技术和市场支持,两地共同搭建了线上线下销售平台,通过电商平台、直播带货、展销会等多种方式,直接带动销量和资金流转,盘活了荷叶面等当地特色的、小而美的农特产品企业。

近年来,村民们依托当地的旅游资源和水稻特色美食发展商机,大家抱团发展,从家庭式生产作坊到工厂规模化生产,线上线下多渠道销售,石阡县供销社联合社也在广东省挂牌成立了“贵州省石阡县供销社合作联社”,重点推荐“黔乡姊妹·黄水粳”等农特产品,村民们依靠黄水粳致富的信心越来越足。

得益于东西部协作的机遇,石阡的精品农特产品巧妙搭乘消费帮扶的“高速列车”,成功穿越大山,正稳步渗透进粤港澳大湾区市场。



石阡特产黄水粳



野生油茶果

聚实力, 特色产业拓宽致富路

石阡县位于武陵山脉西南边缘,纬度高、海拔高、昼夜温差大,资源丰富,开发潜力巨大。目前,当地立足资源优势,以“山、水、茶、城”四张名片为发力点,延伸发展了温泉、茶叶、红色旅游、清洁能源、林下经济五大主导产业。

9月初,虽已过了采茶旺季,石阡县聚凤乡1200多亩的高原茶场仍是一片绿意盎然,茶园中,除草剪枝、检查茶树的长势,牟小虎的身影忙碌且专注。作为石阡县的主导产业之一,石阡县茶正通过东西部协作的机遇逐步打开东部市场。高山出好茶,牟小虎说,高原茶场山高雾浓,空气质量优良,这里的茶树享受着充足的阳光和雨露,能孕育出品质上乘的茶叶。从小在茶香中长大的牟小虎对茶叶颇有研究,被聘任到贵州良友农业科技开发有限公司专管制茶和茶园标准化技术规范。

“做茶叶要练硬功夫。”几年来,牟小虎带着良友农业在源头管控方面下大力气,育苗种植、除草剪枝、施肥、病虫害防治等方面均采用国际通用标准,从源头上保证每一片茶叶的品质。据不完全统计,贵州良友农业通过“公司+专业合作社+农户”模式,带动聚凤乡209户725人增收,常年解决700余人就近务工,助农务工增收每年达1500余万元。

同样在聚凤乡,万亩野生油茶树漫山遍野。2011年以来,当



聚凤乡的高原茶场

“石阡具备良好的生态环境和丰富的自然资源,大力发展了以荷花为依托的农旅产业,也开发出荷叶茶、荷叶豆腐、荷叶面等特色产品。”据石阡云仓负责人贺俊介绍,荷叶面是石阡当地一款集美味、营养、健康于一身的农特产品,但是受众少,市场面小,几度濒临破产。

莞阡两地协作以来,东莞提供了资金、技术和市场支持,两地共同搭建了线上线下销售平台,通过电商平台、直播带货、展销会等多种方式,直接带动销量和资金流转,盘活了荷叶面等当地特色的、小而美的农特产品企业。

添活力, 消费帮扶结硕果

石阡云仓物流园中,荷叶面的打包发货正在马不停蹄地进行,贺俊说:“荷叶面虽说不是石阡一个很大的名片,但它是特色,能把它留住并且打出销路,我们真的很高兴!”

在坪山乡佛顶山村,黄水粳是一道纯正的地方传统特色小吃。走进合作社的制作工坊,糯米香、红糖甜,阵阵香味扑鼻而来。村民李忠琼介绍说,在佛顶山村尧上佬族民族文化村寨,基本上家家户户都会做黄水粳。用原生态的山泉水清洗竹叶,揉米、包叶、蒸熟,有着多年的制作经验的李忠琼,对每一道工序都烂熟于心。

据了解,2023年东西部协作投入180万元资金,在石阡县建设厚(东莞市厚街镇)扶阡县公共电商服务中心(黔货云仓石阡节点仓),现已集纳全县具有SC认证的优质农特产品70多种,包括酒、茶叶、矿泉水、调味品和蛋制品。

在石阡县委常委、副县长李飞看来,石阡地理位置优越,原生态、绿色、新鲜的农特产品进东部,丰富了湾区消费者的选择,也促进了健康饮食文化的传播。“阡货出山”正在希望的田野上,如果能有更稳定的供应链和市场,让石阡好物能够触及更多消费者的餐桌,就能带动更多当地就业,推动石阡产业经济的整体繁荣。

石阡县有着“贵州老字号”和“县级非遗松花皮蛋加工技艺”称号的聚珍绿色食品有限公司,是一家生产加工茶叶、蛋类等农副产品,集生产、加工、销售于一体的省级龙头企业。近年来,公司总经理杨雪注重研发创新,开发了烤蛋、糖蒜等一系列新鲜味道。

8月25日,石阡县组织女企业家赴东莞开展农特产品推介交流活动,杨雪作为企业代表参加了这次交流会。她说:

添动力, 打造两地协作新引擎

“这回去广东收获很大,看见他们用皮蛋做月饼,我觉得很新奇。”回来后,杨雪寄了一份皮蛋到东莞月饼企业做研发样品,正期待下一步的供应合作。

畅通产业供应链,物流也很关键,不能让农货“卡”在半路上。在石阡,农产品质量高,但产量小,对东部地区来说并不具备稳定的供应链优势。同时,米面粮油在出山的过程中运输成本偏高,影响了市场竞争力。目前,随着东西部协作的不断深入和销售渠道的日益完善,两地政府也出了一系列扶持政策,如物流补贴、销售奖励等,建立石阡农特产品与东部市场之间的稳定供销关系,确保销售渠道的畅通无阻。

两地协作围绕当地特色的挖掘、市场拓展的合作模式将会更高效地推动两地农业、产业的繁荣发展。李飞说:“希望结合消费帮扶政策,引入东部企业参与石阡农特产品的生产和销售,通过资源整合和优势互补,实现共赢发展。”下一步,石阡县还将继续加强与东莞市的交流合作,借东西部协作之力,助力石阡县巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,谱写东西部协作新篇章。