洛阳晚报 深入学习贯彻党的二十届三中全会精神 在现代化建设新征程中重振洛阳辉煌

2024年11月6日 星期三 编辑 / 蔡艳丽 校对 / 闫方 组版 / 绿萝 联系电话 / 65233675

我市家装厨卫产品"焕新"活动已带动消费超2700万元

补贴申请"不复杂"收旧服务"很省心"



□洛报融媒记者 贾臻 通讯员 乔安新

"沙发有按摩功能""智能晾衣架手一触即停"……近日,随着洛阳家装厨卫产品"焕新"活动的开展,不少消费者或是计划换智能马桶,或是添置烘干机,消费市场活力满满。

4日16时,在西工区某家居市场,各类智能家居产品令人眼前一亮,店员为消费者细心讲解补贴政策:按照产品支付价格的15%享受事后补贴,单件补贴金额最高不超过1500元。

"换上时尚又舒适的新沙发,太舒服了;商家还帮忙处理旧沙发,很省心!"谈及参与2024年洛阳市家装厨卫产品"焕新"活动,家住西工区天成一品小区的市民王丽莉感慨地说,活动不仅价格优惠,商家还提供免费上门测量和设计服务。

王丽莉说,除去补贴,商家还推出资源让利的 叠加,"申请流程并不复杂,完成支付后按步骤逐条 填写即可,旧沙发的回收也不用操心,很方便"。

消费端的良好感受,源自政策端的发力。为满足消费者多元化的消费需求,自10月25日起,我市家装厨卫产品"焕新"活动补贴品类"扩容":家装卫浴类包括扫地机、智能门锁、淋浴器、智能窗帘、智能晾衣架、沙发、餐桌餐椅、成品衣柜、成品浴室柜、茶几、门、马桶、浴霸、烘干机、空气净化器,智能厨具类包括净水机、蒸烤箱、微波炉、洗碗机、消毒柜、破壁机、电饭煲、电压力锅,适老化类包括床、床垫、轮椅、助听器等,共计3类27种产品。

线上活动同样带动了消费。居然之家通过小程序"洞窝"开展线上"以旧换新"活动,每名消费者最高补贴500元。消费者进入"以旧换新"页面后,填写并提交旧物信息,系统进行旧物审核后发放"以旧换新"消费券,可在购买新产品时使用。

在消费品"焕新"政策刺激下,家居家装行业也迎来换新热潮。截至目前,全市申领家装厨卫产品"焕新"补贴6159份,预计补贴397.43万元,带动消费2743.25万元。

针对消费者"焕新"去旧遇到的搬运难题,记者 走访市场了解到,一部分家居品牌推出了收旧服 务,消费者也可通过线下的二手回收商或线上的闲 鱼等平台处理旧物,以此降低换新成本。

市商务局相关负责人表示,后续,我市将鼓励并支持企业和品牌销售商推出收旧服务;开展叠加促销活动,引导企业推出家居"焕新"套餐;组织企业进社区、进农村,延伸服务链条,让实惠真正惠及消费者,持续释放家装厨卫市场消费潜力。

石磨悠悠面粉香 "磨"出乡村增收路



□洛报融媒记者 吕百营 通讯员 武雅倩

儿时充满麦香味的石磨面粉,您有多久 没有吃到了?

选麦、清洗、甩干、脱粒、磨麦……在偃师区山化镇王窑村的面粉加工车间,面粉麦香扑鼻,工人们忙着将面粉装袋,等待收购商上门来收。机器的金属外壳内,"工作"的是传统式石磨。

这里产出的面粉每斤3.6元,高于普通面粉市场价,仍有不少消费者愿意买单。"小麦能够'涨身价',正是传统石磨工艺的功劳。"王窑村党支部书记王育明告诉我们,过去,村民种的麦子卖不上价,现在将小麦加工成石磨面粉,不仅能实现小麦增值,还能提升产品竞争力。

眼前这些,是王育明"爱折腾"的结果。

王育明早年出外打拼,2020年回村担任村党支部书记。他说,王窑村曾是软弱涣散村,面临集体经济弱、公信力不足等问题,后来借助"三清两建"化解不少村内矛盾、厘清了集体资产。在情况好转后,他又有了发展乡村产业的想法,石磨面粉加工正是他为王窑村找的路子,"村里资源少,只有种植的2000亩小麦可以利用"。

随着时代的发展,传统石磨工艺早已被生产效率更高的钢磨工艺取代。不过,在王育明看来,相较后者,传统石磨面粉有自身的核心竞争力。王育明介绍,钢磨机器每分钟转800转,而石磨机器仅有23转。石磨这种低速研磨、低温加工的方式,不会破坏小麦中的营养物质,能够保留小麦的香味,还能让粉质细腻均匀,口感更佳。

"更重要的是,石磨面粉能够唤起不少人的儿时记忆。"王育明补充道,面食作为中国人尤其是北方人的重要食材之一,口感更佳的石磨面粉能更好地满足人的口腹之欲和情感寄托。这也正是他选择用传统式石磨加工面粉的重要原因。

今年,王窑村利用盘活的旧校舍等闲置 资源引进小麦深加工设备,并从种粮户那儿 收购小麦。"村里收的价格比市场价高10% 左右,大家都愿意把粮卖给村里。"村民王少 强说。

粮食是民生之源,容不得丝毫马虎。 王育明介绍,选种时,他们会对麦子的农药 使用等数据进行检测,确保面粉品质。今 年10月,王窑村产出第一批石磨面粉。为 检验石磨面粉的品质,王窑村"两委"将石磨 面粉加工成馒头,邀请村民品尝。在得到大 家的认可后,王育明坚定了发展石磨面粉产 业的想法

"当今,电商能够精准获取客户。"王育明说,为让村里的石磨面粉香"飘"更远,他鼓励党员干部、群众通过网络传播相关信息。

没过多久,就吸引了不少电商来了解产品情况。"我品尝过用村里的石磨面粉制作的食品,品质不错,我打算先购买6000斤,试试效果。"前来考察的电商张刚说。

借助石磨工艺,王窑村村集体能通过闲置校舍租金、面粉收益来增收,村民能以较高的小麦收购价来增收,消费者则能吃到口感更佳的面食,实现了三方受益。

小麦变石磨面粉,"变身增值"之旅才刚刚开始。王育明表示,接下来,他们将结合引进的馒头、挂面等面食加工设备,开发多元化产品,打造夏都粮"芯"特色品牌,让王窑面粉千里飘香。



