

汉阴苏陕扶贫协作“多点开花”

通讯员 杨运宝 况小虎

自 2017 年汉阴县与江苏溧阳市确定为对口协作地区以来，两地全面开启扶贫协作与经济合作，强力推进脱贫攻坚与帮扶、产业协作与提升、人才交流与培训、劳务协作与就业等重点工作，各项工作取得了显著成效。

锤炼“用得上的能力”

持续增强“造血功能”。坚持“送出去”与“请进来”相结合，选派 1 名副处级、6 名科级领导干部，以及 45 名专业技术人员分别到溧阳挂职交流和对口交流，组织 4 批次 86 名领导干部到常州和溧阳参加专题培训，邀请溧阳 48 名专业技术人员赴汉阴进行交流支援。持续增强“内生动力”。汉阴两地联合举办苏陕协作专场招聘会 22 场次，为汉阴贫困人口提供用工岗位信息 13000 余个；开展就业技能培训 15 期、创业

就业“订单式”培训 2 期。至目前，帮助 265 名贫困劳动力实现在江苏就业，带动 289 名贫困劳动力实现就近就地就业。持续增强“活力效能”。多领域合作为扶贫注入新的活力，溧汉两地相继签订部门合作协议 10 个、村村合作协议 6 个、镇企合作协议 10 个等等；筹集溧阳各方捐赠资金 925.67 万元，用于产业扶贫和就业扶贫比例达到 80%以上，实际惠及贫困人口 2000 余人。

留下“带不走的财富”

聚焦“教育扶贫”。以质量和特色打造为重心，溧汉两地打通教育精准帮扶快速通道，10 所学校签订对口挂钩协作协议，实现幼儿园、小学、初中、高中、职中学校全覆盖；溧阳选派 10 名骨干教师赴汉阴开展中长期支教引领，定期安排优秀教育专家赴汉阴具体指导课程体系、校园文化和教育

信息化，帮助汉阴 5 所学校各建设一个优势学科。聚焦“健康扶贫”。以理念和技术输送为重心，溧阳选派 20 名医疗专家赴汉阴开展中长期医疗业务帮扶，不定期派出 15 名医务人员赴汉阴开展医疗查房、业务讲座、教学指导、手术试教等，同步搭建溧汉两地远程医疗大数据平台。聚焦“消费扶贫”。以资源和信息共享为重心，成功举办富硒食品走进溧阳暨招商引资项目推介会，搭建产销对接平台；利用溧阳电商企业成熟平台为汉阴销售农副产；引进金坛软香米、翠冠梨试验示范种植 100 亩和 150 亩等产业。

打造“立得住的产业”

集智助推“全面发力”。注重发挥苏陕扶贫援助资金使用效益，管好用好苏陕协作项目资金，实行项目申报评审机制，项目

监管责任机制，激发项目实施单位帮扶带动贫困户的积极性和成效性，8740 万元对口帮扶资金实施苏陕扶贫协作项目 58 个，共有 34 个项目落地深度贫困村，带动 4500 余人实现脱贫致富。集智助推“多点开花”。用足用好各项优惠政策，为各类企业落户创造便利条件，累计招引江苏企业 19 家；按照“总部+新社区工厂分厂”的模式，16 家毛绒玩具社区工厂落地生根，提供就业岗位近 1000 个，助力 200 余名建档立卡贫困人口实现就近就地就业增收。集智助推“溧汉联动”。汉阴农特产品馆及汉阴县农特产品体验展销平台落户溧阳，招引溧阳上汽大通房车科技有限公司、花居文化旅游管理有限公司等多个企业达成合作意向。至目前，汉阴颐品庄园农业有限公司、益康现代农业有限公司、华晔植物药业有限公司等签订销售协议，两年来已销售农副产 200 余万元。

第一书记化身“微商”助农增收

通讯员 张禄 廖博洋

“罗书记，这是清明节当天我采得 5 斤茶叶，你看茶色叶片都挺不错的。”“清明节的茶好啊！你把篓篓提好，我给你拍个照片马上发朋友圈，肯定能卖个好价钱。”4 月 7 日，平利县八仙镇靛坪村贫困户罗会全一清早便来到村委会，将一小篓制好的清明茶交给驻村第一书记罗喆。

靛坪村位于八仙镇鸦河一带，鸦河因茶产业出名，该村现有茶园 3100 余亩，茶饮产业是群众脱贫致富的主要途径。近年来，该村群众通过种植茶叶增加收入，摆脱贫困，2019 年底，顺利实现脱贫摘帽。2020 年，由于受疫情影响，销售渠道不畅通，恰逢春茶进入采摘售卖的关键时期，茶叶出不去，买家进不来，愁坏了村民。

为解决茶叶销售问题，罗喆一方面带领镇村扶贫干部分头入户了解村民的茶叶采摘和销售情况，一方面积极谋划销售渠道，帮助农户将茶叶卖出去，朋友圈里的“微商”给了他启示，在村上第一波采摘新茶的时候，他选配了一张村民在茶园采摘的图片

和一张泡好的茶水图片发布在微信群和朋友圈，没想到一下吸引了大批买家，当天就帮村民卖出了 20 多斤茶叶，收入 1 万余元，他看在眼里，喜在心上。品尝到成功的滋味后，罗喆便化身了一名专职“微商”，只要了解到村民采摘到茶叶后，第一时间就在微信上帮助其进行售卖。

“罗叔，你的茶叶已经有人买了，500 块钱一斤，5 斤茶 2500 元，我现在把茶给人家送过去，一会儿回来了把钱送到你家里去。”没多久，罗会全的茶叶即以 500 元每斤的价格出售，刚到村的罗喆没顾得上休息一下，便开上自己的私家车去给买家送茶。

“目前，通过微信线上扶贫的方式，已为 30 余户群众销售茶叶，累计助农增收 3 万余元。现在销售渠道稳了，我们要指导好群众有序采摘，保证好茶叶质量。”罗喆说。

接下来，他表示将一直扮演好“微商”角色，帮助农户避免因疫情影响产业发展，确保群众稳定增收。

本报讯(通讯员 王立 胡竣)近日，镇坪县召开全县相对集中行政许可权改革推进会，将分散在 14 个部门的 190 项行政许可事项全部划转到该县行政审批服务局集中审批，编制、人员同步划转到位，全县审批制度改革迈入“一枚印章管审批”的新阶段。

党委统筹抓改革。该县县委、县政府坚决落实“放管服”改革各项工作部署，坚持县委书记、县长抓统筹，把加强党的领导贯穿改革全过程，先后召开县政府常务会、县委常委会议、县委编委会研究相对集中行政许可权改革工作，重大改革事项县委、县政府主要领导和分管领导一线推进，确保了全县上下一盘棋推进相对集中许可权改革。

联动配合抓推进。全县各级各部门自觉把落实相对集中许可权改革事项、编制、人员划转工作作为首要责任，坚决服从县委、县政府推进改革各项工作安排，顾全大局、不讲条件、主动配合，确保事项划转应划尽划、编制划转跟随事走、人员转隶配齐配强，奠定了平稳有序推进改革的坚实基础。

建章立制抓落实。坚持“先立后破、不立不破”的原则和目标导向、问题导向、结果导向，在推进改革过程中，系统谋划改革各项工作机制，出台《推行相对集中行政许可权改革实施方案》等制度体系，确保了相对集中许可权改革各项措施落地、落细、落实。

镇坪迈入「一枚印章管审批」新阶段



聪明的蒸面店

张雄

在安康很多人都知道东家蒸面，醉酒的人早晨吃一碗，醒酒又提神。东家蒸面口味独特，热卖多年却没有分店。仔细琢磨才发现其中玄妙，他家蒸面辣、口感好、量少，这些特质让醒酒的人欲罢不能，价格贵让商家利润丰厚。原来东家蒸面守着一个特别的利基市场，需求有限，利润不错，独家经营是聪明选择。

所谓利基市场也叫针尖市场或壁龛市场，通常指被市场领先者或大多数企业忽略的细分市场，这些细分市场的参与者集中力量做出独特价值，成为细分市场的领导者，逐渐形成持久的竞争优势。

在我们身边，其实有很多利基市场，这些经营者虽然规模不大，却都努力创造价值，持续赚钱。比如经营超过二十年售卖散酒的店，经营超过三十年的豆花店，享有盛名的羊角泡馍馆，默默无闻的柒衣缝补店，特别的年糕点铺，这些小店散落在街区之间，守着老街坊独特的利基市场。周边的店铺换了一茬又一茬，这些守着利基市场的小店却得以延续。传承的小店构成了城市的血脉，有着超强生命力。看似简单的小店背后却蕴藏着深刻的经济规律。传统利基市场受限于地理位置和管理能力，一般利润稳定，规模有限。在一定地理范围内，利基市场的消费者是稳定和有限的，超出距离就无法实现消费辐射。同时作为利基市场的经营者，其经营管理能力有限，扩大规模就无法保证产品质量。这就是多年热卖商店却没有分店的缘故。

在全球贸易和社会大分工的背景下，利基市场的参与者出现了一批乘风破浪、跨洋出海的领先者。做吸管的诞生了吸管大王，做纽扣的诞生了纽扣大王，做汽车玻璃的诞生了玻璃大王。在利基市场中出现了一批上市公司，做纽扣的伟星股份，做拉链的得兴股份，做玻璃的福耀玻璃，做金属罐的奥瑞金，做火锅底料的天味食品。这些利基市场的参与者对传统利基市场进行了升级。受益于全球贸易和社会大分工，新时期的利基市场打破了地域限制，扩大了生产规模。这些利基市场的参与者有一些共同特征，选择一个特别的利基市场，在一个产业中专注多年，深挖产品技术，不断降低生产成本，成为小行业中最强的竞争者。深耕利基市场的领先者专注于做强竞争力，逐渐占据利基市场大部分的市场份额，成为小市场中的佼佼者。

了解了利基市场，无论是经营还是投资我们都要明白，专注一个领域，拥有强大竞争力才是企业生存的根本，规模是企业竞争力的副产品。专注一个领域，深挖利基市场，稳定经营可以成为城市血脉的构筑者，持续发展可以成为扬名世界的产业冠军。

旬阳农商行精准助力复工复产

本报讯(通讯员 吴礼刚)年初以来，旬阳农商银行用战疫纪律“强作风”，精准施策“优服务”，全力支持春耕备耕、复工复产，当好县域金融主力军，跑出发展“加速度”。

“三维”服务，夯实信贷基础。突出早谋划、巧宣传、抓营销“三个维度”，推动存款快速增长，夯实信贷基础。早谋划，支撑基础有厚度。通过制定“盈春行动”营销方案，策划“守初心，共成长”系列营销活动，合理规划“大额存单”发行规模，让利客户，延长到期存款转存期限，建立领导包大片、抓系统到户、部门挂支行、捆绑考核、全员联动营销机制，做到工作谋划早、目标明、任务清、准备足，奠定了厚实的“揽存”工作基础。巧宣传，业务营销有热度。围绕产品、渠道、服务等“关键词”，全域开展多方位、多层次、立体式宣传。依托厅堂统一宣传模板、X 展架、互动有奖等营造浓厚氛围；利用城乡交通主干道、商贸示范一条街、公交站点、客运站台等大力宣传新产品；录制产品服务和新春贺礼宣传视频在全员微信群、企业微信公众号和“双基联动工作群”广泛宣传，显著提升宣传效果。抓营销，客户拓展有深度。突出工薪阶层、创业劳务、个体工商户、对公单位四大客群，实施上门精准营销；与移动公司合作，开展返乡人员境域“短信提醒服务”；结合“百行进万企”对接活动，与商会建立全面合作关系；借疫情防控，开展商户、超市上门收款、调换零钞、现金消毒等服务。截至 3 月底，该行存款净增 11.8 亿元，创历史之最，余额达到 121 亿元。

惠农利民，助力复工复产。专门制定《助推企业复工复产十三条措施》和《“一企一策”扶持企业复工复产方案》，细化“无纸化办理贷款流程”，单列支持春耕备耕信贷计划 1 亿元，为受疫情影响的“五类群体”提供专项服务，推新“春耕贷”“复工贷”“烟商(农)贷”等，实行“特事特办、急事急办、随到随办”，简流程、降利率，提额度，全力支农支支小户。暖心服务，开辟绿色通道，为保证疫情防控期间的信贷业务正常开展，开通信贷审批绿色通道，实行错峰、错时上班不断岗、不缺位，上下联动不掉链，能快办的加急办，不好办的想办法办，无法现场办的线上办、限时办，共办理线上贷款授信 7528 万元。放心服务，一户一策解困，对受疫情影响而造成阶段性还款困难的企业客户，采取“一户一策”授信方案，通过特别审批、征信保护等措施，对已到期扶贫贷款再宽限偿还期至 6 月 30 日，共度难关。逐网点排摸“困难客户”名单，进行名单制、网格化管理，实施政策倾斜，差异化服务。不断巩固提升政银企座谈会、“银企”融资对接活动成果，简流程、降利率，大力营销“秦 e 贷”“复工贷”。一季度累放贷款 20 亿元，净增 6260 万元，余额达到 63.2 亿元。其中：“秦 e 贷”签约 3951 户 11309 万元，授信 1850 万元，累放春耕备耕生产贷款 3475 笔 2.25 亿元，发放支农再贷款 216 户 3069 万元，办理小微企业“无还本续贷”3 笔 800 万元，成功办理全市首笔 100 万元“政银保”贷款，发放企业贷款 25 笔 2.36 亿元，企贷增长 1.2 亿元。



紫阳县蒿坪镇高度重视城乡居民养老保险经办认证工作，通过微信公众号、微信群、村广播、村入户等形式，对认证方式、时间节点进行了宣传，做到人人知晓。认证过程中，各村村干部主动作为，积极为到村委会办理的老年人做好服务，对出行不便、病、残、老人主动上门服务。据悉，全镇现已完成认证的老人达 71%，后续将继续加大认证力度，力争在规定时间内全面完成。 陈道广 摄

向阳镇魔芋种植促增收

本报讯(通讯员 汪忠良)入春以来，紫阳县向阳镇党委政府以保稳定、保民生、保生产为目标，在全力抓好疫情防控的同时，因地制宜，宜则种的原则，在该镇芭蕉村、钟林村发展魔芋种植 2000 亩，让魔芋发展成为促进农民增收的新产业。

据了解，该镇按照“谋发展、调结构、促增收”的思路，紧紧围绕发展主导产业促进农村劳动力转移就业，从资源、气候、土质、管理、市场等实际出发，计划投资 500 多万元，在该镇钟林村新建商芋 1000 亩，林下种芋 500 亩，芭蕉村建商芋 400 亩，林下种芋 100 亩。按照“党支部+合作社+贫困户+致富能手”的模式运作，委托两村种植专业合作社组织实施。

“魔芋基地建成后，通过商品魔芋和育种销售，今年预计产值可达 1400 多万元，解决就业 100 多人，可带动搬迁贫困户发展魔芋产业，激发搬迁贫困户的内生动力，用产业发展带动周边贫困群众脱贫致富。”该镇钟林村魔芋基地负责人陈绍连介绍，魔芋种植项目发展速度快、利润高，能有效提高贫困户财政转移性收入和务工收入，具有“短、平、快”的优势，有效促进向阳镇脱贫攻坚工作的推进。据了解，目前该基地已栽种魔芋 756 亩。



连日来，平利县茶农抢抓时节，促农增收。图为平利县大贵镇茶农在山上采摘春茶。

沈奕君 摄

人行平利支行发挥“窗口”指导作用助复工复产

本报讯(通讯员 邱实 陈宇航)五峰山下，坝河岸边，车笛声、叫卖声与熙熙攘攘的人群奏响了女嫖故里复工复产进行曲。人行平利县支行立足于“早”，着眼于“快”，瞄准当前受疫情影响较大的春耕备耕和复工复产“穴点”，积极指导辖内银行业和保险业金融机构践行“初心使命”，双管齐下为实体企业和个体经营者纾困解难。

该行在疫情期间，积极主动与辖内农业银行、邮储银行、农商银行、长安银行对接，充分发挥人行“窗口”指导作用，引导金融机构不断提升服务水平，确保金融服务不断档。辖内金融机构结合疫情，不断

地丰富信贷产品，开辟绿色通道、简化手续，加大信贷投放力度。目前，通过纳税 e 贷、惠农 e 贷、商贷通、农贷通、秦青优惠贷等信贷产品以及县农商银行落实执行的再贷款专用额度政策，累计投放贷款 285 笔 8181.7 万元；同时，进一步深化金融服务创新，组织县域金融机构通过县市监、税务等部门收集整理企业、个体工商户名册，指派专人电话对接，了解复工复产后的资金需求，并提供线上金融支持，重点对批发零售、交通运输、粮食加工等行业企业及个人分别采取下调利率、延长还款期限、简化手续办理展期、不计客户罚息等措施，解决其后顾之忧。该县农商

行为 8 户受疫情影响无法按时偿还贷款的企业给予展期 165 万元。为 3 户企业及 3 户个体工商户贷款无法偿还逾期的给予延期还款并免收逾期利息，征信不计入不良记录；与此同时，凝聚聚“疫”力量，组织各金融机构捐款 7 万余元支持新冠肺炎疫情防控工作。

据了解，该行还督促指导辖内金融机构切实履行社会责任，帮助小微企业及个体经营者渡过难关。中国人寿保险平利县支公司针对“疫”考下的企业生存危机，积极运用“小微 E 保”，从人员传染病、误工补助金、雇员人身伤亡、法律费用四个方面为企业复工复产保驾护航，结合疫

情，对原有的法定传染病保险条款进行更新；推出“员工福利保险”、“新冠肺炎保险”、“女性安康保险”，至目前，全县累计保费 2.9 亿元惠及 1281 人，针对一线抗疫人员，免费赠送价值 4.6 亿“康悦无忧保险”，受益人员达 2800 多人。

“我行将继续强化责任与担当，不断提升服务县域经济金融的能力和水平，积极助力疫情防控与企业复工复产，与全县金融机构一道为打赢疫情防控阻击战贡献金融力量。”人行平利县支行主要负责人如是说。



邮储银行安康市分行信息宣传获嘉奖

作为一家立足于服务三农、服务社区、服务中小企业市场定位的银行，持续不断地加大信贷投放力度，助力企业发展，同时，注重意识形态的宣传，始终把服务实体经济、普惠金融的做法、鲜活的事迹等作为重点宣传内容，充分发挥广大员工聪明才智，对主题教育动态、领导调研、金融知识普及月宣传活动、志愿服务

积极性，及时修订了《安康市分行信息工作考核办法》，通过奖惩并重、鼓励为主的考核机制，促进提高员工宣传的积极性和主动性，持续加大调查研究力度，加强稿件广度深度，立足防范化解金融风险、金融精准扶贫、发展绿色金融和服务小微、三农等重点领域，继续传播邮储好声音、讲好邮储故事，展现邮储银行形象和责任担当。

本报讯(通讯员 栗丰佳)近日，邮储银行安康市分行荣获 2019 年度安康市银行业信息宣传先进单位，信息宣传报送量及安康市银行业协会网站采用量均位居全市 21 家金融机构第一名。据悉，该行已连续 3 年荣获安康市银行业信息宣传先进单位。

近年来，该行通过基层推荐、市分行办公室筛选等方式，从基层员工中挖掘人才，将热爱新闻、有基础、有能力的青年员工吸收到信息队伍中，通过组织培训、下发考核通报等措施，增强通讯员责任感和荣誉感，确保宣传信息“有人写、愿意写、写得出”。