安康农商银行——

“绿色金融” 润物无声促乡村

通讯员 **杨立鸿 黄媛**

安康农商银行始终“专注主业、服务实体”,将“服务三农”作为初心使命,持续优化信贷结构,拓宽服务渠道,满足城乡融合多样化发展金融需求。今年前5个月,已累计为3009户小微企业发放贷款32.3亿元。

“我和安康农商银行打了近20年的交道,公司的发展离不开他们的鼎力支持。”安康市民荣实业集团食品有限公司的负责人谈起农商行的信贷支持,满怀感激之情。民荣实业集团食品有限公司成立于2006年8月,是一家集生猪屠宰、分割肉加工、冷库储存为一体的民营企业。冷库储存能力14000吨,是省级农业产业化重点龙头企业,国家储备肉定点生产厂,是我市城区唯一一家生猪定点屠宰企业,担负着城区市民猪肉肉品供应任务。目前资产规模已达到13500万元。从民荣食品公司一路走来,农商银行始终为其做好金融顾问服务,加大该企业的金融资金支持力度,为企业的发展壮大持续输送“金融血液”。

“农商银行就是咱老百姓自己的银行。”汉滨区建民街道办事处忠诚村支部书记刘瑞红激动之情溢于言表。“早在2008年,我就在农商银行提供的金融支持下,带头组织成立了汉滨区忠诚蔬菜农民专业合作社,让农户们在自己的承包地种植蔬菜,蔬菜强村富民的梦想开始在自己的土地上生根,不断发展壮大。”经过几年的发展,2012年,合作社创建了陕西安康天瑞塬生态农业有限公司,2018年还被评为“省级农业产业化重点龙头企业”、AAA级信用企业,带动贫困户535户1843人。现在合作社注册了“天瑞塬”蔬菜产品商标并获得陕西省无公害蔬菜产品认证,在城区建立鲜活农产品配送中心,设立蔬菜直销店38个,“天瑞塬忠诚蔬菜”已成为安康市场的一大品牌,目前资产规模已达到6000万元。刘瑞红坦言,“每当在公司最需要帮助的时刻,安康农商银行总会为我们及时提供资金支持,帮助公司化解危机,公司能有今天的发展离不开农商银行一路帮扶。”

党建引领普惠金融双促双融。该行与汉滨区区委组织部共同开展“党建引领·金融先锋”创新模式,从共创信用体系、共建组织阵地、共享金融产品、共通需求信息、共育工作队伍方面精准发力,制15条工作措施,通过“党建+金融”,互联共建共创,党建与金融双促双融的新路子,让广大农户、个体工商户和产业主体切切实实享受到金融活水和金融产品的精准对接,着力解决农民群众发展产业资金难、农业企业扩大经营融资难、农村信用体系建设难的“三难”问题。截至5月末,安康农商银行涉农贷款余额78.9亿元,占比达到70%,今年前5个月净增加2.5亿元。

持续为乡村振兴“供氧输血”。该行认真落实“四个不摘”,扎实做到“三个保障”,用足用好脱贫人口小额信贷支持政策,大力推广“脱贫巩固贷”等特色农户贷款,持续巩固拓展脱贫攻坚成效。截至2021年5月末,安康农商银行累计发放脱贫人口小额贷款共计8948户1.17亿元。

“农商银行因农而生、因农而兴,我们的根永远在农村。”安康农商银行党委书记、董事长吴颖说,“我们将把服务乡村振兴纳入‘十四五’战略发展规划。奋力实现至2025年末,累计发放支持乡村振兴战略实施的信贷资金不低于200亿元、农户授信全覆盖、个体工商户授信户数不低于2万户、小微企业法人客户授信户数翻一番的目标计划,把更多信贷资源配置到农村经济社会发展的重点领域和薄弱环节,为乡村振兴贡献金融力量。”

安康市室内装饰协会表扬一批先进典型

本报讯(记者 **孙妙鸿**)近日,安康市室内装饰协会召开第二届四次会员大会,报告过去一年取得的成绩,表彰一批先进典型集体和个人。

据悉,去年以来,安康市室内装饰协会积极发挥政府与企业桥梁纽带作用,致力于打造经验交流、资源共享、政策解读、宣传推广、法律援助、技能培训等六大平台,努力为会员企业的发展壮大尽心尽力。工作中,协会党支部组织30余家爱心会员企业代表来到汉滨区江北办长征小学,开展“爱心携手共成长·守望相助显担当”为主题的看望留守儿童捐赠活动,现场捐赠校服113套、现金1万元;抗击疫情期间,该协会组织会员单位捐款、捐物价值近100万元,受到安康市工商联、总商会联合通报表扬;积极组织技能赛事,在2020年陕西省第十一届“原点明珠杯”室内设计大赛中,该协会遴选的设计师齐心协力,斩获金奖1名、银奖2名、优秀奖14名、入围23名,参赛作品和获奖作品总数均名列全省前茅,该协会再次荣获“最佳组织奖”,连续五届蝉联“最佳组织奖”榜首;积极引导会员贯彻新发展理念,利用人脉关系,加强横向联系,用服务带动会员发展,通过走访交流等多种形式,进行会员单位直接的业务对接。内部开展互助互济活动,抱团取暖,共同发展,解决会员企业资金、业务渠道少等问题。并加强与政府、金融部门等联系,解决会员企业因疫情导致融资需求等。

大会上,该协会对15家优秀企业、5名优秀企业家、30名项目管理先进个人、30名优秀会员、15家优秀材料供应商家、50名抗疫先进个人等进行了表彰。

近年来,旬阳双河镇坚持生态优先,立足资源禀赋,因势利导发展稻渔综合种养等特色产业,培育壮大村集体经济,打造区域特色农业品牌,探索实践出一条合作共赢、长效发展之路。

据悉,该镇引进的稻田养鱼项目,不但提高了土地的利用率,还大幅提升了产品的附加值,受到群众的一致认可。如今,全镇发展稻田面积已超过1500亩,稻谷价格从之前的每市斤1.6元上涨至2.4元,稻鱼鲜嫩味美,供不应求,稻渔综合种养项目已经成为该镇助力乡村振兴、引领发展的优势产业。

李品 摄

“三联”促发展 物丰喜分红

通讯员 **李科军 杨镜玉**

清晨,濛濛细雨中的兴隆佳苑社区广场人流涌动,人们或打着雨伞,或在屋檐下左右张望,焦急地等待着活动的开始。雨越下越大,人们的热情也越发高涨。6月18日,普通的一天,却是汉阴县平梁镇兴隆佳苑社区的大日子。

“为了让群众看到希望,提高积极性,合作社决定将蚕桑产业园赚到的第一桶金分配给受益户。”汉阴县平梁镇兴隆蚕桑产业合作社负责人、社区党支部书记、居委会主任欧波说。

兴隆佳苑社区建成于2018年年底,2019年5月全部搬迁入住,为保证入住群众实现稳定增收,社区党支部通过安康市推行的“三联”工作机制,将周边6个村1200余亩土地流转建高标准的蚕桑产业示范园,2019年秋季和2020年春季共栽桑树1184亩,2021年春季养蚕(种蚕)45张,收益21万元。

“这桑园才栽1年多,还没有长开,以后丰产后,每年可养蚕1000余张,到时候收入可多了。”社区居委会副主任说。

在短短的1年多时间里,蚕桑产业园实现收益,据了解,该收益除去支付周边2万余元劳务费和蚕农大户经营费用外,合作社和入股群众将有10余万元的分红。

当天,该社区举办了产业收益分红仪式,与市蚕种场签订了长期合作协议,将从养蚕技术指导、种蚕供应、种蚕销售等方面开展长期合作,为兴隆佳苑蚕桑产业示范园稳定增收奠定坚实的基础。

紫阳县级领导包抓民生实事

本报讯(通讯员 **刘效廉**)为切实把2021年民生项目实事办好、好事办实,确保发展成果更好惠及广大群众,助力县域经济高质量发展,实现“十四五”良好开局,紫阳县建立县级领导包抓民生实事工作机制。

该县建立由33名县级领导牵头挂帅包抓品质县城提升、旅游振兴、生态环境治理、交通网络提质、农村发展强基、易地搬迁后扶、健康养老服务、群众文化惠民、教育设施改善、茶业创新培优工程等10件民生实事,每件实事由1名县级领导牵头包抓并建立调度、研判、督办等工作机制,保障民生实事推动有力、当年建成、发挥效益,不断增强人民群众幸福感、获得感。

该县明确牵头领导负责统筹调度,每月与包抓责任领导碰头,研究调度任务。包抓责任领导落实工作责任,从项目策划、报批、建设、达效等环节向有关部门、责任单位、实施单位安排任务,明确责任部门、主责人员、完成质量、时间节点,达到实事建设预期进度。每月对包抓民生实事巡查一次,掌握进度,了解实情,现场安排并跟踪推进。对重要事项、重大问题及时研判,梳理“堵点”,破解“瓶颈”,清单交办、限时办结,确保问题及时消化解决。

同时,加强效能监督,对任务调度、困难问题化解主动过问。对因工作不力导致实事建设严重滞后的将严肃追责问责,并建立“公开承诺、公示监督、季度通报、定期报告”监督机制,传导责任压力,广泛接受群众监督,组织人大代表开展现场视察活动,监督推动民生实事建设早日建成。

宁陕精准发力推进经济稳增长

本报讯(通讯员 **姜娟**)日前,宁陕县召开全县促进经济稳增长工作推进会。会议听取了县发改局、统计局关于项目建设、固定资产投资、经济运行分析有关工作情况,县经贸局等部门作表态发言。

会议要求,各镇、各部门要围绕对标冲刺“双过半”和完成全年度目标任务,咬定目标、精准发力,奋起来摘“桃子”,全力做好经济稳增长各项工作,坚决打好冲刺“双过半”攻坚战,以优异成绩迎接建党一百周年;以产业项目发展建设年为契机,狠抓项目建设,推动一批项目开工,加快项目建设进度,做好投资统计备案,积极争取项目资金,强化招商引资;抓好工业发展,力促县域工业园区、飞地经济园区提质增效,扎实做好“五上”企业培育;抓好旅游发展,刺激三产消费,加快秦岭峡谷乐园等4A级景区创建,开展形式多样的宣传营销活动,拉动三产消费;进一步巩固脱贫攻坚成果,常态化开展防贫监测预警,抓好排查问题整改,抓紧完善乡村振兴规划,实施好乡村振兴示范镇村工程,推进农村人居环境综合整治;对重点项目建设、优化营商环境等工作,加强督查督办,及时协调解决具体问题,保障顺利推进。结合党史学习教育,建立政府系统办实事台账,办好民生实事。

平利政银企合作促经济

本报讯(通讯员 **梁沛**)日前,平利县分别与力邦企业和长安银行签订战略合作框架协议。

此次协议签订,标志着双方合作进入了实质性阶段,对提质升级生态旅游,全面深化政银合作,促进金融与经济协调发展,深入推进乡村振兴,奋力建设陕西生态经济强县将是极大地促进和推动。

根据协议,力邦企业将围绕绿色康养、医疗保健、富硒茶业以及国漆深度开发等方面和平利开展合作,共同推进乡村振兴,为平利乡村振兴和企业良性发展奠定基础。长安银行将在乡村振兴、绿色产业、美丽乡村游、重点项目建设、中小企业发展等领域给予平利县重点支持。

此次战略合作协议的签订,既是立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局的具体实践,也是贯彻落实省委、省政府关于推进县域经济高质量发展的实践举措,必将为平利加快推动高质量发展、创造高品质生活、实施高效能治理,奋力争创全省全市乡村振兴示范、全面建设中国最美乡村注入强大动力。

曙坪镇双坪村“三单式”服务践行“我为群众办实事”

本报讯 (通讯员 **吴定梅**)党史学习教育开展以来,镇坪县曙坪镇双坪村紧扣“基础在学、关键在做”的目标,立足基层实际,聚焦民生、养老、住房、产业等领域,扎实开展“群众点单、支部派单、党员接单”三单式服务,切实解决群众“急难愁盼”问题,推动党史学习教育走深走实。

群众“点单”突出服务心贴心。坚持问政于民、问需于民、问计于民,尊重人民群众的利益诉求,了解人民群众真实需求,切实把实事办在群众心坎上。该村党支部采取“线上+线下”相结合的方式,组织6名志愿者、3名网格长、村四支队伍每月上旬围绕安全饮水、基础设施管护、矛盾纠纷调解、防范电信诈骗宣传等民生领域,采取电话沟通、入户走访、实地查看等方式,收集群众急需解决的烦心事、操心事、揪心事。同时,通过“村民微信群”广泛征求和了解群众需求,确保群众“点单”有方向,让服务更贴心、更精准。

支部“派单”突出服务一对一。以“我为群众办实事”实践活动为主线,根据群众反映的“需求菜单”,该村党支部进行分类整理,组织村三委干部、党员代表、村民组长、驻村工作队进行分析研判,对每个事项明确责任人,制定落实措施,确保每一单都有人抓、有人管、有人落实。

党员“接单”突出服务点对点。党员根据自身岗位职责和专业特长,有针对性地“接单”,将精准贴心的“服务”第一时间送到群众手里,让党员初心在服务群众的故事里书写,让干部的使命在为民服务中彰显。目前,在学习教育、关心关爱、民生服务、项目建设等方面制定了27份“需求清单”,在规定时间节点内已全部清零,切实增强了群众的获得感、幸福感。

老字号变身“新国潮”,“网红”如何变“长红”?

新华社记者 **于佳欣 周蕊**

“618”期间,天猫上老字号整体成交突破10亿元,京东平台300多个老字号销量翻番;4月28日至5月12日第三届“双品网购节”期间,老字号销量同比增长超三成……热销数字背后,是老字号在“国潮热”中愈发重要的分量。“网红”如何变“长红”?

火了,老字号

提起内联升,你想到的是什么?

黑色的中老年布鞋?还是传统的旧式靴子?在你打开内联升网店,或走进其快闪店后,这种固有印象就会被颠覆。

取而代之的是复古的翘头手工千层底布鞋,搭配汉服的尖头织锦布鞋,以及有着王者荣耀、如懿传、大鱼海棠等IP文创元素的爆款……五颜六色的鞋子,让人们感受到这个有着168年历史老字号身上满满的年轻味。

“减龄”后的内联升销售更火了。内联升副总经理程旭告诉记者,今年“618”期间,内联升线上销售450万元。其中,5月22日新推出的皂鞋,上市两周就卖了100多双,火爆程度出乎意料。

做奶糖的大白兔推出奶糖味香水,同仁堂做起阿胶面膜,凤凰自行车打造电动助力自行车……越来越多老字号正加速变身“新国潮”,与年轻人打成一片。

电商平台销售数据也印证了老字号的“火”。“618”期间,天猫首次为老字号设置专属会场,整体成交突破10亿元。“双品网购节”期间,回力、百雀羚、大白兔等成为拼多多“百亿补贴”频道的热销品牌。清明节期间,美团推出“老字号嘉年华-迎春献礼”活动,中华老字号品牌交易额比2020年同期增长127.7%。

商务部数据显示,为期15天的第三届“双品网购节”期间,国产品牌网络零售额占比达73.8%,老字号品牌销售额同比增长33.5%。

老字号何以日益成为“抢手货”?中国社科院财经战略研究院研究员依绍华说,消费升级背景下,消费者更关注品质和个性化需求,有着长久文化积淀和质量承诺的老字号,不断创新产品和营销方式,能更好地增强消费者的品牌认同感。

变young,这么玩

如果提到老凤祥,你只想到珠宝玉石,那就落伍了。如今,老凤祥眼镜、老凤祥腕表销售火爆,让这个有着170多年历史的老字号更多出现在人们生活中。

“老凤祥已经从传统工艺领域向时尚文创产业转型。”老凤祥首席发言人王恩生说,既传承百年非遗手工制作技艺,又加入现代科技创新材料,老凤祥的“潮品”体现了传承为本、创新为魂的理念。

天猫数据统计,每年有4000万“95后”在天猫为老字号“打call”。年轻人喜欢老字号,不仅因其历史悠久、手艺精湛,更在于它们能跟时代接轨、与新需求合拍。

“变young(年轻)”,老字号有多种“花式”玩法。

打造联名款。日前,百年老字号青岛啤酒结合北京2022年冬奥会推出一款“可以DIY”的啤酒罐:在瓶身上印的“好”字前,消费者可以自行填写词语。中国好、生活好、胃口好……“国潮看好罐”一经上市,便收获大量网友好评,也掀起了年轻人的爱国情怀。

借助新平台。“触网”近10年的内联升,去年疫情期间玩起直播。程旭说,现在直播收入能占到部分门店月收入的三分之一,转变了“坐店等客”的传统模式。

推出新产品。成立于1921年的五芳斋,通过京东平台充分调研用户消费特征和偏好,推出多个“爆款”定制商品。“618”第一周里,五芳斋在京东平台销量同比增长超10倍。

京东大数据研究院首席数据官刘晖说,老字号品牌所秉承的工匠精神与产品创新相辅相成。重视用户细分需求和体验,不断提升技术、设计、服务和营销水平,这是老字号“永葆青春”的核心。

潮起,新未来

抓住“国潮”崛起势头,老字号如何从“网红”到“长红”?

专家指出,在消费升级背景下,“国潮”崛起激活了中国传统文化,也为具有传统文化特色的老字号品牌复兴提供了契机。

不久前商务部发布的一份调查显示,经商务部认定的1128家中华老字号企业中,84%的企业在2019年处于盈利状态,年营业收入5000万元以上的占比近50%。老字号复兴仍有广阔空间。

事实上,老字号发展也面临共有难题:电商落地效果欠佳、产品更新迭代缓慢、品牌力薄弱等,亟须解决。

依绍华说,要做到“长红”,老字号更要有忧患意识,在坚守的同时做好创新,注重品牌延伸,拓展经营领域,加载服务功能,增强消费者的体验价值。

“老字号要将博大文化、创新科技、强大制造和广袤市场融合在一起,才不会只是一阵潮流,而成为真正引领‘国潮’的品牌。”依绍华说。

时下,正值黄花菜采摘时节,在岚皋县城关镇茅坪村众达农业园产业基地,成片的黄花进入成熟采摘期,村民们正忙着与时间赛跑,抢收黄花,在花蕾绽放前完成采摘,田间地头到处是农民们采摘黄花菜的忙碌身影。

据园区负责人介绍,2017年3月开始,众达生态农业科技有限公司带动了全县16个村的黄花园区。通过“支部+公司+农户”的模式,鼓励群众种植黄花菜,让黄花菜产业成为村里群众增收致富的“黄金菜”。

廖霖 摄