

从一村奔富到抱团共富

——郧阳区实施乡村产业片区党建联建工程纪略

本报记者杨柳 通讯员付朝旭

初夏时节,记者走进郧阳区柳陂镇龙韵村,非遗工坊的绣娘飞针走线赶制订单,香菇产业园的工人正将菌棒装车发往武汉商超。这个曾因精准扶贫易地搬迁而建的村,如今通过片区党建联建,串联起周边12个村的文旅、农特产业,去年片区村集体年均收入突破80万元。

去年以来,郧阳区紧扣“整合资源、抱团取暖”主线,创新实施乡村产业片区党建联建共建模式,构建起“党建引领、产业联动、资源共享”的乡村振兴新格局:实施“抱团取暖”的产业片区达18个,覆盖162个行政村,村集体经营性收入全部突破5万元,村均年收入18万元,走出一条强村富民的新路子。

党建“链”动,织密联建“一张网”

6月4日,记者在胡家营镇土地沟村桑蚕养殖基地看到,村民正在大棚内采摘成熟的桑葚。该村党支部书记张崇顺介绍:“以前各村单打独斗,现在通过片区联建,5个行政村拧成一股绳,桑蚕产业年产值突破1000万元,户均年增收2000余元。”这一转变,得益于郧阳区打破村域壁垒,按照“地域相邻、产业相近、优势互补”原则,将全区划分为20个片区,成立片区联合党委,由乡镇领导班子成员担任党委书记,统筹整合党建、人才、资金等资源。

在茶店镇樱桃沟片区,联合党委成立后,迅速将打破村界壁垒作为首要任

务。过去,该片区各村因村界隔阂,呈现各自为战的局面,如樱桃种植品种混杂无序、上市时间参差不齐等。联合党委成立后积极整合资源,将片区内1200亩果园统一规划管理,引进“美早”“布鲁克斯”等6个优质樱桃品种,统一注册商标,创新采用电商直播和采摘游联动模式,吸引大量游客前来。每逢樱桃成熟季,片区日接待游客超5000人,樱桃均价从过去的每公斤30元涨到60元。

白桑关镇创新推出“1+X+N”模式,在菌菇产业链上成立党支部,构建起“支部引领、X家成员单位配合、N家企业联动”的协同发展格局。通过设立“党员示范岗”“技术帮扶队”等,带动260余户村民投身菌菇产业,户均年增收1.2万元。当地野生菌加工产业也蓬勃发展,产值突破800万元,菌菇产业链迸发强劲活力。

青曲镇则以“国企+村企+农户”模式为抓手,通过资源整合,打造“四季果乡”品牌。依托这一模式,当地建成蓝莓、草莓等六大水果基地,年接待游客达10余万人次,乡村旅游年收入突破300万元。

为确保联建工作取得实效,郧阳区建立“双培双带双联”机制,将致富能手培养成党员,把党员培养成产业骨干;大力培养带头人致富、带领致富人才;积极促进企业联支部、党员联群众。如今,全区8个产业链党委有效覆盖54家农业市场主体,培育“党员示范

户”120余户,带动3000余户群众踊跃参与产业发展。

资源“聚”变,激活发展“一盘棋”

6月5日,记者走进鲍峡镇绿松石产业片区联合党委办公室,映入眼帘的是墙上清晰罗列的资源清单:4个村的闲置厂房、32名玉雕艺人、5家电商企业。据该片区联合党委负责人介绍,通过“党组织+合作社+企业”模式,片区成功盘活1.2万平方米闲置资产,建成集加工、展销、研学于一体的绿松石产业园,带动1000余名村民投身雕刻、直播等工作。在党建引领与产业模式创新的双重驱动下,去年该片区产业营收突破1.3亿元。

这种因地制宜整合资源的创新做法,在郧阳区各地遍地开花。

杨溪铺镇创新推出“村企联建”模式,湖北鑫源源油橄榄科技有限公司与当地200余户村民签订合作协议共同发展油橄榄产业。今年初,公司为村民发放分红120余万元,探索出“企业+基地+农户”的共富之路。五峰乡东峰村推行“国企+村企”模式,与十堰城运集团成立合资公司,2024年实现营收580万元,村级集体经济分红达21.6万元。

为解决产业发展的资金难题,郧阳区统筹整合1100余万元涉农资金,全力支持19个集体经济项目,为乡村产业发展注入源头活水。同时搭建“三资”信息化监管平台,盘活闲置校舍、厂房等资产,实现区域闲置资源的高效统筹利用。

产业“融”合,绘就共富“一幅图”

在杨溪铺镇香菇产业片区,联合党委创新推出“三链联结”机制,党组织扎根产业链,党员示范引领在生产链,群众则稳稳“嵌”入利益链。该片区8个行政村携手共建500个标准化菇棚,以“统一制棒、分户管理、保底回收”运营模式,让农户吃下“定心丸”。农户张顺成托管3个菇棚,年纯收入达8万元。更暖心的是,该片区将5%的收益设为共富基金,去年为200户困难家庭发放分红120万元,让发展成果惠及更多人。

在青曲镇郑家河村的蓝莓采摘园,游客络绎不绝。“我们通过‘果园+研学+电商’模式,实现蓝莓年产值突破500万元,带动周边3个村集体增收。”该村党支部书记孙宗虎介绍。依托西十高铁开通契机,当地正串联桃花观光、蓝莓采摘等资源,打造“远古探秘+生态观光”旅游线路,预计年接待游客量将再增30%。

“农业+文旅”的融合发展,在郧阳区已蔚然成风。柳陂镇沙洲村借汉江之利,发展草莓、葡萄等采摘园,年接待游客10万人次,实现乡村旅游收入300万元;白桑关镇延伸菌菇产业链,推出菌汤包、冻干产品,带动40余人就业,人均增收2万元。

从桑蚕养殖到菌菇加工,从蓝莓采摘到蔬菜种植,郧阳区以党建为“主线”,将分散的资源“串珠成链”,推动产业从“单打独斗”迈向“抱团发展”。如今,一幅产业兴、农民富、乡村美的壮美画卷正在郧阳大地徐徐铺展。

郧阳区

梅铺水库除险加固工程获批

本报讯 特约记者王涛 通讯员刘博文报道:6月3日,记者从郧阳区水利和湖泊局获悉,省发展和改革委员会近日正式批复《十堰市梅铺水库除险加固工程初步设计报告》。该工程由省水利水电设计院主持设计,已被纳入《全国病险水库除险加固实施方案(2025—2027年)》的重点项目清单和2025年重点开工建设项目。

梅铺水库坐落于丹江一级支流滔河下游,大坝位于郧阳区梅铺镇,是该区四座中型水库之一。水库总库容2086万立方米,兼具灌溉、发电、城镇供水等功能。本次除险加固主要解决大坝防渗体系不完善、溢洪道结构破坏等问题,工程总投资4369.75万元,工期12个月。项目建成后,将显著提升水库防洪能力,保障民生用水安全。

该局相关负责人介绍,该项目服务团队将以优质高效服务确保项目早日开工、顺利实施。

市交通运输综合执法支队

路政宣传走深走实

本报讯 通讯员董涛 周萍报道:6月6日,笔者从市交通运输综合执法支队获悉,该支队紧扣“路政宣传月”活动安排,围绕“携手爱路护路,共赴美好前路”主题,通过线上线下宣传、源头精准普法、联合执法整治等举措,提升公路沿线企业、群众爱路护路意识。

该支队在城区国省公路沿线悬挂横幅标语,营造浓厚宣传氛围;走进货运源头企业、物流园区等地,向货车司机和商户发放路政宣传资料1224份,讲解违法占道经营、超限超载运输等行为危害。同时,通过QQ、微信工作群推送路政知识及执法动态,提升宣传质效。

在联合执法整治行动中,该支队联合公安交警及属地交通执法部门清理非公路标识牌21块、公路路面堆积物252平方米,拆除公路违建10平方米等,有效净化公路通行环境。

市公共资源交易中心

普法宣传走进社区

本报讯 通讯员肖卫国 周勇报道:6月4日,笔者从市公共资源交易中心获悉,连日来,该中心联合律师事务所深入社区开展普法宣传活动,通过案例讲解、法律科普、互动问答等形式,引导群众理性维权,为构建和谐稳定社会贡献力量。

“房子没装修,没人住,需要交物业费吗?”“未对子女尽抚养义务的父母,年老后有权要求孩子赡养吗?”在张湾区车城路街道康乐社区福嘉苑小区的活动现场,居民踊跃提问。现场律师凭借扎实的专业知识与丰富经验,从证据梳理到维权路径规划,为居民提供实用法律建议,提升居民运用法律武器维护自身权益的能力。

茅箭区财政局

开展能力素质提升培训

本报讯 记者马胜江 通讯员兰一阳报道:5月30日,茅箭区财政局开展“岗位大练兵 能力大提升”专题培训,通过警示教育与专业业务宣讲相结合的方式,全面提升干部队伍政治素养和专业能力。

在培训中,该局通过案例剖析、法律法规文件学习,引导全体干部职工强化纪律规矩意识和廉洁从政观念;围绕财政核心业务和工作实际,开展专题讲解,内容涵盖乡村振兴投入数据管理平台操作及标识试点资金使用规范、社会救助政策要点、区域招商引资形势分析与服务要点等,强化干部职工对关键财政政策的理解和执行。

该局将以此次活动为契机,将学习成果转化工作动力,以更加饱满的热情和更加务实的作风投入各项工作,为建设“大山里的深圳”贡献财政力量。

房县纪委监委

巡察助力医保工作提速

本报讯 通讯员程剑峰 杨茜报道:“以前异地就医报销要等一个多月,现在一周内就到账了”6月3日,在房县政务服务中心医保窗口办理异地就医零星报销业务的社女士说。

据悉,以往参保患者异地就医若未办理转诊备案,需携带出院病历资料返回参保地报销结算。从资料初审、费用审核到资金划拨、银行打款,整个流程需30个工作日。房县县委第二巡察组进驻该县医疗保障局后,充分发挥巡察“政治体检”作用,优化经办流程,将异地就医费用报销时间由30天压缩至5天,有效缓解了医药费用垫付周期长难题。

“我们将持续强化巡察整改‘后半篇文章’,紧盯群众关心关注的热点难点问题,推动职能部门履职尽责。”该县县委第二巡察组负责人表示。

十堰市车城高级中学

坚决抵制谢师宴升学宴

本报讯 通讯员朱有奎 吴志天报道:6月4日,笔者从十堰市车城高级中学获悉,该校召开专项会议,提醒广大教职工廉洁自律,坚决抵制谢师宴、升学宴等违规宴请行为,全面落实自查自纠、监督检查、案件查处、以案示警、完善机制等举措。同时,要将纪律意识内化于心、外化于行,始终保持清醒头脑、克服侥幸心理。

果香四溢 迎客来

6月4日,丹江口市龙山镇土台村的龙山绿苑采摘园内热闹非凡,游客们穿梭其中,采摘品尝成熟的杨梅等水果。该基地由返乡创业人士张世国兴建,目前已吸纳20多名村民在此务工。基地根据季节变化种植樱桃、桑葚、杨梅、武当榔梅等多种水果,确保游客一年四季均能体验采摘乐趣,为乡村旅游发展注入强劲动力。 记者潘世新 摄



为企业精准“画像” 让资金直达快享

——中国人民银行十堰市分行“301”模式让贷款发放走上“快车道”

本报记者毛以国 通讯员高朝兴

3分钟申贷、0人工干预、1键式提款,如今,贷款办理对于小微企业来说,如同“逛超市”般轻松便捷。这一融资新生态,正是中国人民银行十堰市分行(以下简称人行十堰市分行)引导本地银行机构大力推广“301”模式贷款的成果。今年4月末,全市银行机构“301”模式贷款余额达142.74亿元,同比增长42.18%,惠及3.57万户中小微企业和个体工商户。

政策激励 激活贷款发放活力

“我们只是通过扫码线上提交融资需求,就获得600万元贷款,真是太方便了!”湖北某建设工程有限公司相关负责人点赞“政采贷”平台。这家主营各类工程建设活动、建筑劳务分包的企业,在2024年初迎来发展挑战——公司中标某工程项目后,因标的额较大,流动资金出现紧张。该企业利用“政采贷”平台,通过扫码线上提交融资需求。交行十堰分行第一时间安排客户经理对接,并与张湾区财政局和项目采购单位保持密切联系,最终实现快速线上完成600万元贷款发放。

这正是人行十堰市分行强化政策激励,力推“301”模式贷款落地见效的生动实践。该行积极构建财政金融协同机制,联合市财政局出台信用贷款风险补

偿和贴息等系列政策。针对合作银行依据经营性主体信用状况发放的3年期以内(含)的信用贷款,给予风险补偿和贴息,既降低银行信贷风险,又减轻企业融资成本,双向激发银企积极性。

人行十堰市分行还推动银行机构整合多方数据资源,建立覆盖工商、税务、社保、不动产登记等多领域政务数据,融合第三方信用数据和银行机构内部信贷数据,搭建企业信用信息数据库,对企业信用状况进行精准画像,为“301”模式贷款审批提供科学、全面的数据支撑。同时,优化线上贷款平台,实现贷款申请、审批、放款全流程自动化,让融资服务更智能高效。

特色产品 满足多元融资需求

十堰陆顺工贸有限公司是一家科创小微企业,主要从事工程自卸车改装业务,具有改装车资质及17个实用新型专利。2024年6月,针对该公司的融资需求,建行十堰分行根据科技企业资质和专利证书,通过“建行惠懂你”APP,快速在线上为企业成功发放“善科贷”200万元。

为满足企业多元融资需求,人行十堰市分行鼓励银行机构围绕本地产业特色,聚焦中小微企业“缺信息、缺信用、缺抵押”痛点,创新开发“税e

贷”“云易贷”“政采e贷”“商户云贷”“招银易贷”等78款“301”模式信贷产品,精准匹配不同企业的流动资金需求。

为推动业务增量扩面,人行十堰市分行通过下达专项任务、纳入全行百分量化考核的方式,鼓励银行机构制定“301”模式贷款推广目标。常态化开展银企对接,联合多部门获取企业融资需求名单并定向推送;组织银行机构开展线上融资业务竞赛,定期通报进展,营造“比学赶超”良好氛围,让更多企业畅享“301”模式便利。

创新模式 提升融资服务质效

“无抵押、低利率、快审批,‘301’模式贷款打通了企业融资难、融资贵、融资慢的痛点。”2月份,湖北某卫浴科技有限公司因订单激增,陷入流动资金短缺的困境。农行十堰分行竹山支行在获悉企业融资需求后,启动“快速响应通道”。工作人员深入企业一线,现场调取生产数据、核查电商订单,快速完成纯信用贷款全流程审批,300万元贷款成功授信并发放到账,年利率低至3.3%。这一高效服务获得公司负责人连连称赞。

获得感强、效率提高、成本降低……“301”模式贷款犹如一把金钥匙,解锁小微企业轻装快跑“密码”。

金融服务可得性显著增强。“301”线上快贷模式打破地域和时间限制,以线上化、纯信用的贷款模式,为偏远地区和缺乏传统抵押物的中小微企业打开融资大门,让更多客户享受到便捷的金融服务,有效解决了企业“融资难”问题。截至4月末,全市普惠小微企业贷款余额达到283.04亿元,同比增长13.68%,高于全市各项贷款平均增速4.8个百分点。

融资服务效率实现飞跃。银行机构打破传统信贷模式限制,推行“全线上化、无纸化”操作,简化贷款手续,减少不必要的证明材料和审批环节。建立快速审批通道,对符合条件的“301”模式贷款申请优先处理,实现快速放款。实行限时办结制度,规定“301”模式贷款在申请提交后的特定时间内必须完成审批放款,将原本10天左右的贷款审批时间缩短至3分钟,最快1分钟即可完成放款,精准匹配中小微企业“短、频、急”的资金需求。

融资综合成本大幅降低。依托大数据和自动化审批,银行机构运营成本显著下降,为让利企业创造空间;财政风险补偿、贴息等政策叠加发力,进一步减轻企业融资负担。数据显示,全市“301”模式贷款平均利率较传统贷款模式下降0.61个百分点,有效解决企业“融资贵”问题,让企业轻装上阵,在市场竞争中更具底气。