



# 山水如画入城来

## —— 崇阳争创国家园林县城解码

记者 王凡 通讯员 陶然 骆晓峰

“养眼提神、特色鲜明,这是个空气可以被打包带走的地方!”12日,途经崇阳县迎宾大道,成荫的桂花树、绿油油的草坪交相呈现,省住建厅考察组成员赞叹不已。

在崇阳,城郊公路、河渠、堤防应绿尽绿,形成的绿色长廊引人入胜。自然保护区、饮用水水源地和湿地构成的绿色屏障,串点成链。绿道与城区绿地相得益彰,“城乡一体、城林共生”格局显现。

城区一体,精心编织绿色网络。崇阳

2012年,崇阳编制完成《崇阳县城市绿地系统规划(2013~2020)》,对全县山水园林城市建设进行科学规划,致力于打造“浓浓崇阳味”的园林县城。

该县立足自然山水生态,实现“点”、“线”、“面”、“片”、“轴”相互渗透,绿道、绿网相互连接,建成绿地系统精品模式,擦亮园林城市景观品牌。

以出入口为“点”。在杭瑞入口、天路入口、崇赤入口等大的城市入口,种植乡

“创建国家园林县城,是城市环境的靓丽工程、民生福祉的保障工程,不贪大求洋,但求精致有品。”县长杭莺表示,创建只是手段,绿色生态、人民幸福才是目的。

“适地适树、生态优先、节约高效、长效管理”,利用丘陵地域特色,营造节约型园林景观风貌。先后对迎宾大道、精武大道等地段进行节约型园林建设改造,累计提升整治与建设节约型绿地面积142.8公顷,

抗旱保丰收

13日,嘉鱼县簪洲湾镇双益泵站开足马力抽水。

受近期有效降雨量少的影响,该镇已出现旱情。眼下正值“两菜”移栽季,需水定根,自八月下旬以来,4台机组就开足马力从长江取水,保障了近10万亩良田的用水。

记 者 夏正峰  
通讯员 龙 钰 刘 爽 摄

# 山水如画入城来

## —— 崇阳争创国家园林县城解码

### 城乡一体,编织绿色网络

采取规划建绿、见缝插绿、拆迁还绿、垂直增绿、屋顶补绿等措施,实施“三大公园”、“六小游园”和城区道路绿化工程,新增绿化面积2.5万平方米,完成对城区45万平方米道路、公园、广场等公共绿地的管养。

为争创国家园林县城,绿化进社区、绿色进家庭、绿满崇阳活动如火如荼,全县绿

### 彰显特色,擦亮景观品牌

土树种,融合崇阳“桂、竹、石”等特色园林元素,展示现代生态园林气息。

在迎宾大道、天城大道、隽北大道等城市主干道,以桂花为基调树和骨干树,满城飘香的“桂城”渐入佳境。不仅如此,选择樟树、苦楮、枫香等本地特色树种作为行道树,彰显崇阳特色。

### 合理利用,着眼民生福祉

节约型绿地建设率达到67.3%。

围绕“节地、节土、节水、节能”,全力推进节约型园林城市建设——

利用大集山脉山体资源优势营造公园,合理利用原植被,减少对原有地貌破坏,开展园林绿化。倡导屋顶花园、墙面绿

化面积不断扩增,32家园林式单位脱颖而出,8名干部职工被评为“绿化工作先进个人”,植绿护绿蔚然成风。

生态优先,师法自然。突出“山”的特色,投资1.367亿元,在县城西面建立大集山公园,完成黄金山公园建设规划;突出“水”的城韵,投资2.6亿元完成“一河两岸”

### 彰显特色,擦亮景观品牌

“一园一景观、一处一主题、一地一特色”,在城市公园建设中,生态与人文并举。开园两年的大集公园依石造景,讲述“绳锯木断,水滴石穿”的历史典故,引得游人络绎不绝。

以隽水河为“轴”,建设河流景观带。连续开展河道清淤工程、城市防洪工程、

### 合理利用,着眼民生福祉

化、垂直绿化、立体绿化等节约型形式,深耕每一寸土地。

充分利用场地原有的表土作为种植土进行回填,节约每一寸土壤资源,用土价值实现最大化,缓解了园林绿化用地与农林业生产用地之间的矛盾。



## 通城县残联免费安装假肢 25名贫困肢残人员受惠

本报讯 记者姜明助报道:日前,通城县残联组织开展“助行”康复工程,为该县25名符合条件的贫困肢残人员免费安装假肢,将惠民行动落到实处。

家住隽水镇的黎女士26年前在一次

通城县残联免费安装假肢

事故中失去了右侧小腿,隔几年就要换一次假肢。因家庭经济条件有限,每次更换假肢的费用对黎女士来说,都是一笔不小的开支。

当得知县残联开展“助行”康复工程、

的培育成本。

一家山区农企,怎么想到这个“高大上”的点子?

董事长晏绿金坦言,国内茶油市场仍处在一个培育期,急需找到一个引爆点。制约茶油企业发展的因素有许多,包括人才缺失、原材料供给不足、消费人群有限等,公司一直在寻找一种新型经营模式打开市场。

2013年,晏绿金参加一个全国性的商贸会议,结识了专做众筹平台的深圳梁津云筹公司负责人,两人几番交谈,一拍即合。

起初,梁津云筹公司建议,做股份众筹,更便于操作和融资,却遭到晏绿金的反对,他认为股份众筹是短期行为,而产品众筹能让消费者直接接触产品,有利于品牌推广和公司长远发展。

项目筹备是一个复杂而漫长的过程,据了解,仅仅为了办一个公证书,公证部门就进驻公司调查半年之久。

口碑相传是最好的宣传营销,也是黄袍山公司开展众筹项目的初衷。众筹,让黄袍山的油茶走出了通城,从一个区域品牌向全国性品牌发展。

一个会员,背后就是一个家庭。他们认为产品好,会发动周边的亲戚、朋友购买。南京会员李先生,认筹4亩油茶林,逐步接触到黄袍山茶油,愉悦的消费体验促使李先

积极落实国家相关政策,开展“助行”康复工程,对全县贫困残疾人进行调查、摸底、登记,最终确定为25名符合条件的贫困肢残人免费安装假肢。日前,这25名贫困肢残人员已经集体前往省康复培训中心,接受免费安装假肢手术。

“感谢县残联工作人员帮我们申请联系,让我享受到了这么好的惠民政策,减轻了我的经济压力。”在假肢配型现场,黎女士握着县残联工作人员的双手,连声道谢。

通城县残联免费安装假肢

生开始通过微信、微博向周围人宣传推介,随着“围观”人群越来越多,李先生看到了商机,主动申请成为黄袍山公司的南京经销商。

仅靠茶油单一品种是不足以稳定客户群体的,目前黄袍山公司研发了洗发水、洗衣液、美容产品等其他系列产品。“1万多个家庭吃茶油的过程中,会逐渐忠于一个品牌,从而也会关注到品牌中的其他产品。”晏绿金说。

20年合约,企业兑现有底气

合约一签就是20年,公司有能力全部兑现吗?不少会员有所担心。

晏绿金对此信心满满,他说,茶油富含不饱和脂肪酸,能预防“三高”等功效,随着人们消费水平的日益提高,茶油市场将潜力无限。

靠着这股信念,黄袍山公司在“冷市场”中毅然坚守,从一个茶油小作坊跻身全国油茶产业重点企业。

模式的创新,更是给企业带来新的发展动力。

晏绿金说,众筹就是将公司置于消费者的监督下,激励企业对产品质量、服务等更加严格。

众筹好比是农户、公司、客户三方共同建设一块油茶基地,全新模式实现了产地直供,免去诸多中间环节,挤出

市交通运输局

## 举行履职尽责媒体问政

本报讯 见习记者陈希子、通讯员梁冕报道:14日,市交通运输局举行履职尽责媒体问政。

客运超载、正规的士难招、“黑的”屡禁不止、公交服务差……此次媒体问政围绕与市民日常生活息息相关的问题,曝光了交通运输管理中存在的执法不严、监管不力、作风漂浮、推诿扯皮等问题。市公路局、市运管处、市客管处和枫丹公交公司等相关部门负责人接受了现场询问,对节目短片反映的问题作了答复,并承诺限时整改。由现场观众、媒体记者等组成的近10名评议代表对问政嘉宾的答复进行了“满意”或“不满意”表决。

本次媒体问政结束后,市交通运输局将对反映的问题进行整改督察问责,切实解决好联系服务群众“最后一公里”的问题,提升群众满意度。

市交通运输局

生态修复等工程,并以隽水河为轴心,在北岸建成天城公园,在沿河两岸建设一批条块状绿地和特色小景点。

以城市山体为“片”,建设山体公园。根据大集山脉,依山就势、因地制宜,通过修复建设,将大集公园建成集休闲、健身、游玩为一体的综合性公园。

至此,崇阳城区形成融合山、水、园、林等于一体的城市自然园林风貌,开门见绿,出门见园。

水源利用天然化。在公园(广场)以及部分道路绿化建设中,推广采用地面透气透水性铺装,减少水资源的消耗;园林绿化中,优选多选耐干耐旱的植物,利用地膜覆盖减少水分蒸发。

节能降耗低碳化。公园与道路绿地中广泛利用太阳能灯、LED光源以及反光和荧光材料制作的园林小品、指示牌等,尽量节约能源,减少消耗。

市交通运输局



积极落实国家相关政策,开展“助行”康复工程,对全县贫困残疾人进行调查、摸底、登记,最终确定为25名符合条件的贫困肢残人免费安装假肢。日前,这25名贫困肢残人员已经集体前往省康复培训中心,接受免费安装假肢手术。

“感谢县残联工作人员帮我们申请联系,让我享受到了这么好的惠民政策,减轻了我的经济压力。”在假肢配型现场,黎女士握着县残联工作人员的双手,连声道谢。

市交通运输局

中间的利润水分,客户能够以更优惠的价格,更长久更安全地得到产品。

“当然,会员如果不再信任公司,可在认购付款后7年内,提出回购要求,退出权益。”晏绿金说。

企业算的是长远账。据了解,油茶种植不像水稻需要年年种,只需要头年栽种,便可长期收益。黄袍山公司做过统计,油茶丰产期可达80年,每亩年产油量超过90斤,也就是说,除去与会员签订的20年合约,其余60年的收益都归属公司,足以填补前期的亏损。

融资是众筹一个显而易见的好处。会员一次性将众筹交付公司,能有效地缓解企业资金压力。

黄袍山油茶众筹,还意外地带火了当地旅游业。

刘艳静是公司专门负责众筹的职员,这些天,她领着一批批来自全国各地的客人到黄袍山旅游。她说,每隔两天就要接待一批,游客在察看基地的同时,现场品尝茶油做出来的各类菜肴。

据了解,黄袍山附近的酒店、农家乐生意爆棚,从以前的寥寥几家,发展到现在的二三十家。

众筹带来了人气,助推了黄袍山油茶的知名度和美誉度,“借力众筹,公司正朝着一个良性方向发展。”晏绿金说。

市交通运输局

## 举行履职尽责媒体问政

本报讯 见习记者吴钰、通讯员吴鹏、高树军报道:13日,市质监局一行深入精准扶贫点嘉鱼县陆溪镇虎山村,开展“金秋助学”慰问活动,为3名困难学生送去慰问金3000元。

在困难学生家中,工作人员详细了解了他们的家庭情况以及在校的学习、生活情况,鼓励他们努力学习,用知识改变命运,用知识放飞梦想,用知识回馈家乡、报效国家。

“金秋助学”是该局开展的精准扶贫活动之一。今年以来,该局在工业、农业基地开发和农副产品网络经营三大领域,有针对性地进行产业扶持开发,对贫困户采取“一户一档、一户一法”,实行个案帮扶、因户施策,做到了真扶贫、扶真贫。

## 市质监局开展金秋助学

本报讯 见习记者吴钰、通讯员吴鹏、高树军报道:13日,市质监局一行深入精准扶贫点嘉鱼县陆溪镇虎山村,开展“金秋助学”慰问活动,为3名困难学生送去慰问金3000元。

在困难学生家中,工作人员详细了解了他们的家庭情况以及在校的学习、生活情况,鼓励他们努力学习,用知识改变命运,用知识放飞梦想,用知识回馈家乡、报效国家。

“金秋助学”是该局开展的精准扶贫活动之一。今年以来,该局在工业、农业基地开发和农副产品网络经营三大领域,有针对性地进行产业扶持开发,对贫困户采取“一户一档、一户一法”,实行个案帮扶、因户施策,做到了真扶贫、扶真贫。

## 咸安纪委持续抓好作风建设

本报讯 记者王远远、通讯员李志报道:今年以来,咸安区纪委多措并举,坚持抓好作风建设,严防“四风”问题反弹。

围绕中秋、换届等重要节点和重要工作,区纪委开展明察暗访8轮,发现违反八项规定问题线索56件,给予党纪政纪处分11人;牵头组织公安、国税、机关事务局、工会等部门组建4个专项巡察组,着力整治党员干部带彩娱乐、公车私用、违规报销财务票据等问题,先后查处公车私用2起3人,带彩娱乐4起4人;组织财政、审计等职能部门开展定期和不定期监督检查,发现问题责令限期整改。

同时,深入开展全面从严治党向基层延伸专项治理活动。截至目前,发现问题215个,已经整改问题63个,还有一批突出问题正在进行调查,一批轻微问题责成单位进行整改。

赤壁地税局

## 确保政策红利落到实处

本报讯 通讯员但敏报道:“个人将购买2年以上的住房对外销售免征营业税,您打算购买的是家庭第二套改善性住房,面积90平方米以上按2%征收契税。”昨日,赤壁地税办税服务厅的工作人员对前来咨询二手房交易税收政策的王某耐心解答。

今年,房地产交易环节契税、营业税政策有所调整,“营改增”全面推开后,税收优惠政策平移,二手房交易双方税负大幅下降。截至8月,该局共办理二手房交易环节税收462户,总计减免税款1333万元。

随着二手房交易市场升温,二手房办税业务平均日接待量剧增。该局严格执行政策,严把政策关口、严格审核指标,充分利用宣传册、显示屏等宣传新政,并提供延时服务、预约服务等,满足群众需求。

碧桂园社区

## 举办中秋联欢晚会

本报讯 通讯员田霞报道:14日晚,咸安碧桂园社区、碧桂园物业公司联合举办了庆中秋联欢晚会。社区居民共聚一堂,共话邻里情。

晚会在充满古典气息的舞蹈《花开富贵》中拉开序幕。杂技表演、戏曲《风雨同仁堂》、少儿爵士舞……节目精彩纷呈,赢得了观众的热热烈掌声。节目之间还穿插了抽奖环节,现场一片欢声笑语。

社区一工作人员表示,组织晚会旨在营造浓厚的社区文化氛围,进一步提高社区的文明程度。

(上接第一版)记者在群里看到,深圳一位会员提出想看看自己挂牌的那块油茶林,公司便派人现场拍摄,尽可能满足会员的要求。

远在城市,却过了一把田园瘾。在这些认购者看来,热衷于众筹黄袍山茶油,除了价格公道以外,更重要的是产品品质可靠,“感觉自己与公司一同种植油茶,吃得放心。”

“赔本买卖”赚吆喝,众筹赢得好口碑

尽管认筹火爆,但黄袍山公司却不准备扩大认筹范围,并且还实行“限购”,每个人认筹不能超过5亩。

“我们做众筹主要目的不是卖茶油,而是为了推广品牌,精准锁定消费群体。”胡雄文坦言。

黄袍山公司有自己的设想:通过这样一个活动,与1万多个客户建立20年的联系,了解他们的需求,这些会员将成为产品最直接的体验者、推广者和口碑者。

事实上,按照黄袍山公司的认筹价格,折算每斤茶油10元,是“赔本买卖”。目前通城土榨茶油的市场零售价为40-50元每斤,而黄袍山公司的茶油礼品包装更是高达60-100元每斤。

胡雄文介绍,油茶树前四年不挂果,第八年才到盛果期,设定的每亩4899元认筹款,相当于一亩油茶林前四年

的培育成本。

一家山区农企,怎么想到这个“高大上”的点子?

董事长晏绿金坦言,国内茶油市场仍处在一个培育期,急需找到一个引爆点。制约茶油企业发展的因素有许多,包括人才缺失、原材料供给不足、消费人群有限等,公司一直在寻找一种新型经营模式打开市场。

2013年,晏绿金参加一个全国性的商贸会议,结识了专做众筹平台的深圳梁津云筹公司负责人,两人几番交谈,一拍即合。

起初,梁津云筹公司建议,做股份众筹,更便于操作和融资,却遭到晏绿金的反对,他认为股份众筹是短期行为,而产品众筹能让消费者直接接触产品,有利于品牌推广和公司长远发展。

项目筹备是一个复杂而漫长的过程,据了解,仅仅为了办一个公证书,公证部门就进驻公司调查半年之久。

口碑相传是最好的宣传营销,也是黄袍山公司开展众筹项目的初衷。众筹,让黄袍山的油茶走出了通城,从一个区域品牌向全国性品牌发展。

一个会员,背后就是一个家庭。他们认为产品好,会发动周边的亲戚、朋友购买。南京会员李先生,认筹4亩油茶林,逐步接触到黄袍山茶油,愉悦的消费体验促使李先

生开始通过微信、微博向周围人宣传推介,随着“围观”人群越来越多,李先生看到了商机,主动申请成为黄袍山公司的南京经销商。

仅靠茶油单一品种是不足以稳定客户群体的,目前黄袍山公司研发了洗发水、洗衣液、美容产品等其他系列产品。“1万多个家庭吃茶油的过程中,会逐渐忠于一个品牌,从而也会关注到品牌中的其他产品。”晏绿金说。

20年合约,企业兑现有底气

合约一签就是20年,公司有能力全部兑现吗?不少会员有所担心。

晏绿金对此信心满满,他说,茶油富含不饱和脂肪酸,能预防“三高”等功效,随着人们消费水平的日益提高,茶油市场将潜力无限。

靠着这股信念,黄袍山公司在“冷市场”中毅然坚守,从一个茶油小作坊跻身全国油茶产业重点企业。

模式的创新,更是给企业带来新的发展动力。

晏绿金说,众筹就是将公司置于消费者的监督下,激励企业对产品质量、服务等更加严格。

众筹好比是农户、公司、客户三方共同建设一块油茶基地,全新模式实现了产地直供,免去诸多中间环节,挤出

中间的利润水分,客户能够以更优惠的价格,更长久更安全地得到产品。

“当然,会员如果不再信任公司,可在认购付款后7年内,提出回购要求,退出权益。”晏绿金说。

企业算的是长远账。据了解,油茶种植不像水稻需要年年种,只需要头年栽种,便可长期收益。黄袍山公司做过统计,油茶丰产期可达80年,每亩年产油量超过90斤,也就是说,除去与会员签订的20年合约,其余60年的收益都归属公司,足以填补前期的亏损。

融资是众筹一个显而易见的好处。会员一次性将众筹交付公司,能有效地缓解企业资金压力。

黄袍山油茶众筹,还意外地带火了当地旅游业。

刘艳静是公司专门负责众筹的职员,这些天,她领着一批批来自全国各地的客人到黄袍山旅游。她说,每隔两天就要接待一批,游客在察看基地的同时,现场品尝茶油做出来的各类菜肴。

据了解,黄袍山附近的酒店、农家乐生意爆棚,从以前的寥寥几家,发展到现在的二三十家。

众筹带来了人气,助推了黄袍山油茶的知名度和美誉度,“借力众筹,公司正朝着一个良性方向发展。”晏绿金说。