



新型城镇化建设以人为核心

以人为核心的新型城镇化，不仅要调整完善城市政策体系和公共设施网络，着力加强防疫、防汛、防灾体系和相关设施建设，而且要增强城市的经济和人口承载能力，加快推进老旧小区改造，建设适应进城农民刚性需求的住房，更好地满足群众改善生活品质的需求。同时，要发挥好财政资金的撬动作用，促进社会资本等各类要素高效集聚，最大限度地支持新型城镇化建设。

（上接第一版）

稳增长，市县领导直播带货

产业发展是贫困户脱贫的根本之策，也是让贫困户持续稳定增收的重要路径。

上半年，我市继续提升特色产业发展水平，茶叶、油茶、楠竹、蔬菜等十二大产业全面提升，特色产业基地面积637.1万亩。全面推广“嘉鱼土鸡+135”林下生态养殖模式，截止至5月底，全市新增“鸡别墅”1262个。

直面农产品积压、滞销难题，我市组织开展“抗击疫情、公益助农”行动，采取干部帮卖、以购代捐等方式，优先采购滞销扶贫农产品大米等51951斤、鸡蛋16.7万枚，总价值75万元。

市扶贫办加强农产品产销对接，联合团市委开展“青春助力脱贫攻坚”直播带货接力赛以及“知名民企湖北行”、“扶农产品进商超”等活动，分别对全市特色扶贫农产品及扶贫产业等项目进行推介。其中在“咸宁扶贫产品进商超”活动现场，31家企业展示了174款扶贫产品，2天展销共销售崇阳麻花、通山麻饼、麦市豆干等扶贫产品28万元。

市县两级领导纷纷上线，为扶贫产品开展网络直播、带货。市委常委杭莺，市政府副市长谭海华等市、县领导先后走进直播间，推荐扶贫农产品、咸宁特产。

据悉，通过开展消费扶贫行动，全市119个产品经省级审核通过纳入扶贫产品目录，审核通过152家扶贫产品供应商，其中已入驻湖北特色馆企业60家，入驻832平台企业18家。

稳脱贫，扶贫投入只增不减

针对扶贫项目复工难题，我市科学调整项目，加大资金投入。

各县市区规范完善县级脱贫攻坚项目库，为2020年扶贫项目的实施提供充足备选项目。对受疫情影响较大无法实施的项目，做到及时调整；对群众需求较迫切的扶贫产业、就业扶贫、基本公共服务等项目，优先纳入复工范围。截止5月31日，共入库项目1207个，已开工实施1040个。

全市持续加大投入，强化脱贫攻坚工作的保障支撑。财政投入做到只增加不减少。今年，全市争取省级以上财政专项扶贫资金42528万元，较2019年增加53.9%。市级预算安排财政扶贫资金9406万元，各县市区预算安排财政扶贫资金45211万元，优先向受疫情影响的贫困村或有贫困人口的非贫困村倾斜。

组织开展了2019年度市级特色产业奖补，全市共评选出扶贫产业联盟3家、扶贫特色产业示范村39个、扶贫龙头企业20家，计划拨付奖补资金520万元；组织开展了市直驻点村产业扶贫巩固提升奖励项目评审，计划拨付奖补项目资金2210万元。截止5月31日，全市6个县市区及咸宁高新区共有6.9万户贫困户申报了产业奖补项目，预计将发放产业奖补资金8110万元。

为了更好地防范扶贫产业风险，各县市区整合“防贫保”保费不少于200万元，落实贫困户种养殖业“保灾+保价”双保险，进一步增强贫困户抵御风险的能力。截止至5月底，全市已落实防贫保投入资金2418万元，“双保险”投入资金1182.9万元。

突如其来的疫情，为我市脱贫攻坚工作出了一道“加试卷”。

答卷面前，我市把脱贫攻坚作为全市头等大事和最重要工作，两次召开扶贫攻坚领导小组会议，组织2019年度乡镇党委和政府扶贫成效考核、市直部门扶贫成效考核。同时，全面启动脱贫攻坚普查，围绕“两不愁三保障”“三落实”“三精准”等再次全面开展问题排查，逐项对账销号。

在驻村工作队、帮扶责任人、乡村干部的共同努力下，通过精准施策、跟踪监测，全市存量贫困户6月底全部达到脱贫标准，没有出现返贫和新入贫情况。

市政府扶贫办主任顾兴旺表示，下半年，将按照《咸宁市2020年脱贫攻坚工作要点》，继续坚持以脱贫攻坚统揽经济社会发展全局，围绕“两不愁三保障”目标全面排查解决存在问题，确保按时高质量打赢脱贫攻坚战。

发挥麻纺织产业优势  
 打造特色产业增长极

中共咸安区委书记  李文波

咸安区素有“苕麻之乡”的美誉，麻纺织产业既是我们的传统产业，也是当前的支柱产业，更是未来的朝阳产业。为深入贯彻落实市委关于开展“六大”活动的重大决策部署，发挥麻纺织产业优势，打造特色产业增长极，5月18日至30日，由我带队，调研组先后6次深入咸安经济开发区及5个乡镇开展调研，现场查看了精华纺织集团等6家企业，实地走访了马桥镇垌口村等5个苕麻种植基地，分别与6名企业家、8名农技人员、12名种植大户、26名个体麻农进行了一对一、面对面交流。调研期间，为更加全面了解国内苕麻种植及精深加工情况，先后派出两个调研小组到外地学习考察，一个小组由区农业农村局牵头，到湖南省沅江市、汉寿县学习苕麻基地建设经验；另一个小组由区经科局牵头，到江苏省宜兴市、西渚镇学习麻纺产业发展经验。通过深入调研考察，对咸安麻纺织产业发展的“前世进行了追根溯源，今生进行了辩证分析，未来进行了系统谋划”。

一、咸安区麻纺织产业发展的前世与今生

1.苕麻种植情况。咸安区属亚热带季风湿润气候，年均气温17.6℃，年均降雨1531mm，年日照1880h，非常适宜苕麻种植。早在清朝康熙四年就有苕麻栽培记载，境内除东西部少数山区外均有种植。民国二十五年被列为湖北4个苕麻大县之一。改革开放后，国家实施“对内搞活经济、对外实行开放”政策，推行家庭联产承包责任制，鼎盛时期的1986年境内种植面积4.5万亩，每100斤干麻价格600－900元，达到了历史最高峰。1986年后美国对纺织品进口限制，严重冲击了麻纺织业发展，麻价一路下跌，面积持续萎缩。再加之从2002年开始，我国开始实施退耕还林和粮油补贴政策，群众毁麻种树、种茶、种粮、种菜现象极为普遍，2017年麻地面积仅剩800亩，进入了历史最低点。近两年来，区委区政府为鼓励种麻，实施“以奖代补”政策，2019年苕麻面积恢复到4000亩。

2.行业发展情况。全区现有规上麻纺织企业16家，省市级农业产业化龙头企业4家，其中：精华纺织集团是龙头中的龙头、骨干中的骨干，先后被评为国家高新技术企业，2018－2019全国麻纺行业竞争力前十强企业。在以精华公司为龙头的麻纺织企业共同努力下，2019年全区麻纺织产业实现规上工业总产值33.8亿元，占规上工业总产值的8.9%；拥有苕麻长纺2.5万锭，占全国的15%；短纺15万锭，占全国的15%；年产苕麻麻纱、麻棉混纺纱6万吨以上，占全国的1/3，先后被列为“湖北省重点成长型产业集群”“中国县域产业集群竞争力百强”。

3.市场需求情况。在国内，苕麻纺织制品市场需求在1000亿元左右，目前我区苕麻纺织企业主要生产麻纱麻线及少量坯布，在产业链中处于中低端，产品附加值不高。如果以2019年全区33.8亿元的产值为基数，将麻纱麻线全部织成坯布，产值可增长25%，达到42.25亿元；再将坯布全部印染整理做成面料，产值可再增长50%，达到63.37亿元；如再将面料全部加工成家纺、服装等中高端纺织品，产值至少增长5倍，达到300亿元以上，但也只能占到目前国内市场的1/3，还有很大的潜力可挖掘、很大的市场可拓展。在国外，麻类纤维织物的需求量每年以15%－20%的速度增长，而我国苕麻纺织制品的规模和出口一直稳居世界之首，占到60%以上，市场需求量大，面临难得机遇。

二、咸安区麻纺织产业发展存在的问题与成因

1.群众种麻积极性不高，本地原麻供给不足。以1亩麻地1年3季350斤的干麻产量为基准，以现有的4000亩面积算，全年可产干麻700吨。而精华公司目前1年的干麻需求量在8000－1万吨，本地干麻只能满足其7%－8.7%的需求量，90%以上需要从湖南、四川等地购进。究其原因：一方面，种麻效益还没有达到群众的心理预期。根据苕麻一年三熟的生长特性，按照亩均350斤干麻的产量计算，以个体散户用自家地、自己栽种、自己管理为例，如果是手工收割和剥打，大约需要33个工，按近年来手工麻12元/斤的市场价格算，刨去肥料200元的成本，1亩麻地收益为4000元，看似收益较高，但挣的都是辛苦钱，而且我区农村青壮年劳动力基本上外出务工，在家的大多是六七十岁以上老年人，由于种麻时间跨度长、劳动强度大，精力和体力跟不上；即使少数在家、有劳动能力的群众，大多也能就近就地打临工，每打一天工能拿到一二百元，打一个月的临工就能超过收三季麻的收入。如果采取手工收割和机械剥打方式，1亩麻1年需要请12个工，按近年来机打麻8元/斤的市场价格算，刨去亩均肥料200元、每

个工150元等成本，1亩麻地收益为800元；如果是专业合作社或大户规模种植，还要刨去土地租金，种麻比较效益不高。另一方面，现金收麻增加了企业资金的周转压力。企业收购个体散户、种植大户、专业合作社的原麻，需要“一手交钱一手交货”，仅以目前全年700吨干麻、每斤8元计算，需要企业一次性拿出1120万元购麻款；若以精华公司1年8000－1万吨的干麻需求量计算，用现金支付需要筹备1.28－1.6亿元，增加了资金周转压，导致企业本地收麻动力不足，挫伤了群众种麻积极性。

2.麻纺产业链条不完整，高端制品开发不够。我区绝大多数苕麻加工企业以原麻初加工、生产中低档次麻棉纱、麻坯布为主，在“原麻——麻纱、麻布等初级麻纺制品——家纺、服装等中高端麻纺制品”产业链中，我区企业只是啃了骨头，肥肉都让国内外的精深加工企业吃掉了。究其原因：一方面，部分企业的守正创新意识不强。我区麻纺企业都是“白手”起家或是从乡镇企业改制而来，经过多年的艰苦创业把企业发展壮大，部分企业家或多或少滋生了求稳思想，对是否新上印染、面料或家纺、服装等中高端产品生产线，存在“走一步、看一步”的惯性和观望思想。同时，区内绝大部分麻纺企业能够用于贷款的土地、厂房、设备等已经抵押给了金融机构，拿不出更多资金用于产品研发、技术创新和投入家纺、服装等新上生产线项目建设。另一方面，政府的激励引导作用发挥不够。缺乏科学规划和顶层设计，在种植、加工、研发等方面政策支持引导不够，在项目策划争取方面力度不够大，在引进高档面料、家纺、服装等精深加工企业方面没有迈出实质性步伐。

3.业内企业协作不紧密，抵御风险能力不强。在种植、加工、销售环节都存在抱团发展意识不强、应对风险能力不足等问题。究其原因：一方面，没有建立利益联结机制。在资源利用、产业布局、产品生产、信息共享、市场开拓等方面缺乏有效沟通，没有建立供需两端“公司+合作社+基地+农户”及企业之间“分工明确、错位发展、衔接有序、优势互补”的利益联结机制。另一方面，没有建立风险防范机制。从麻纺制品市场分布看，2014年以前90%在国外，2015－2018年80%在国外，2019年至今50%在国外，一旦国际经济环境不稳定，极易受制于人。特别是今年，受全球疫情影响，成锦纺织、马桥纺织处于停产半停产状态，精亚公司亚麻库存1800吨，天成麻业、天源纺织等企业取消订单4560万元，表明我区麻纺企业缺乏有效的风险防范机制，没有做好应对市场风险的准备。

三、咸安区麻纺织产业未来发展的思考与对策

下一步，我们将紧紧围绕“把咸安打造成为全国乃至全世界的麻纺织产业种植基地、加工基地、集散基地、研发基地”这一目标，充分发挥“政府主导、企业主体”两大作用，着力解决“苕麻种植、精深加工、市场营销”三个方面的问题，力争到2025年，苕麻种植面积达到3万亩，规模以上麻纺织企业达到50家以上，年总产值达到100亿元，拥有苕麻长纺5万锭、短纺30万锭、年产各类苕麻麻纱及麻棉混纺纱10万吨的能力，纺织、印染等产业基本形成规模，家纺、服装等产业取得重大突破；力争到2030年，苕麻种植面积达到6万亩，规模以上麻纺织企业达到100家以上，年总产值达到200亿元，形成从“种植、脱胶、开松、纺纱、织布、印染、制衣、销售、展示、科研”一条龙的全产业链，力争做行业标准的制定者、引领潮流的风向标。

1.着力解决苕麻种植的问题。一是着力解决政策引导不够的问题。每年至少安排400万元用于高标准苕麻基地建设，对第一年、第二年、第三年的苕麻种植基地分别按400元/亩、200元/亩、100元/亩的标准给予补贴，并免缴为麻农提供中苕1号、华苕4号、湘苕3号等新品种，向麻农传授细切种根、嫩梢扦插等新技术，千方百计降低种麻成本，提高亩产产量和质量。对苕麻剥打机械按购买价格的50%给予补贴，并按每20亩种植面积赠送1台打麻机，调动企业合作社、种植大户、个体农户的种麻积极性。二是着力解决规模效益不高的问题。既继续支持有劳动能力的农户种麻、积少成多，更重点扶持种植大户、专业合作社建设高标准苕麻种植基地，并由零星化、碎片化向集

大学习  大调研  大讨论  大统一  大转变  大落实

加快推进咸宁高质量发展

如何当好小微客户的“店小二”

——嘉鱼农商银行房贷利率转换实现非接触式服务

通讯员  陈醇  张京安

让微信群动起来
“今天我们讲解两个知识点1、转换后利率怎么变……”7月28日，嘉鱼农商银行茶庵支行的利率转换微信群，正在直播讲解“LPR利率转换知识小课堂”，群里的客户反响热烈。
从2020年3月1号起，房贷利率彻底改革，各大银行都在提醒客户转房贷利率。嘉鱼农商银行借房贷利率转换的“东风”，用微信群为客户提供非接触式服务，当好服务小微客户“有呼必应”的“店小二”。
茶庵支行位于县城大型超市对面，人流量大，是一家综合性网点。一直以来，该支行个人贷款居多，本次转化的个人房贷品种，

更有近2000笔。面对只有3名客户经理，如何在完成当前工作的前提下，迅速让客户了解利率转换政策，是摆在该支行行长叶蓉兰面前的首要问题。经过再三考虑及支行内部充分讨论，茶庵支行决定建立专门的利率转换微信交流群，将支行存量房贷客户拉入群内，进行1对1、1对N宣传答疑，无接触式宣传LPR利率转换政策，加速支行LPR利率转化进程。

让客户群热起来

之前，茶庵支行曾尝试建立客户微信群，但效果甚微。究其原因则是群建立起来后，没有吸引客户的内容，群氛围变得死气沉沉。

自利率转换群建立以来，针对如何吸引

客户，该支行想了很多办法：针对大部分客户对LPR利率转换还存在许多疑问的情况，该支行工作人员收集整理相关问题，定期在群里组织“LPR利率转换知识小课堂”，加深客户对LPR利率转换的认识，并由专门的人员为客户进行深入浅的解答；为调动客户积极性，群内还采取抢答的形式，由支行客户经理针对农商行最新优惠活动出题，群内客户抢答，抢答最多和正确率最高的客户，分别会获得一定物质奖励及下一期“金融知识小课堂”的主讲人的资格。通过这些活动，拉近了支行与客户之间的距离，让客户提高了参与感。每天，群内客户及支行工作人员互动频繁，气氛热烈。

群里的造势，让原本对LPR利率转换存有任何疑问的客户不仅知晓了LPR利率转换的意义所在，还了解了银行最新的金融活动，同时也加速了该支行LPR利率转换的进程，可谓“一箭三雕”。

截止7月27日，嘉鱼农商银行共有1439户3.55亿元个人房贷完成利率转换，转换率排名全市农商行第一，其中该行茶庵支行有509笔0.91亿元完成利率转换，转换笔数排名支行第一。

老客户变“新”客户

利率转换微信群建立初期，该行茶庵支行通过晨会、支行党支部等会议强调：该群将成为支行与客户沟通的重要纽带，大家要通过解答小微客户疑惑，从而进一步了解他们的金融需求，为小微客户提供一揽子金融服务。

客户雷某为茶庵支行存量房贷客户，现贷款已还5年，已办理相关产权证，贷款余额2万元。雷某经营了一家餐馆，受疫情影响，餐馆流动资金不足，需要15万元进行店面装修。茶庵支行客户经理李洁在与雷某的对接中，了解到雷某的情况，量身为他订制了信贷



嘉鱼农商银行客户房贷利率转换成功

方案。最终雷某成功办理家庭房易贷15万元，保住了餐馆的稳定经营，雷某也从支行存量户转变为微贷新增客户。截止7月27日，茶庵支行通过利率转换群，营销微信银行600余户，小微贷款96户，扫码商户5户。

“嘉鱼农商银行有个人房贷近4000笔8.28亿元。这么庞大的存量客户群，也是我们最容易忽视的客户群体。我们将通过房贷利率转换活动，加强与小微客户的联系，积极宣传各项金融政策，当好服务他们的‘店小二’，为他们提供一揽子金融服务。”嘉鱼农商银行行长焦永革说。

万名员工进小微  金融服务我先行