

# 绿色铺底绘就新画卷

## ——赤壁市新店镇绿色产业发展纪实

咸宁日报全媒体记者 黄柱 特约记者 董金健 通讯员 喻梦平

### 一条鱼“游进”大城市

“现在的人养殖观赏鱼成为一种时尚、一种身份的象征，我们养殖观赏鱼的市场行情不断向好，大家也越干越有劲，每天一大早大伙儿都忙得不停歇，清杂草、投饲料、增氧……认真做好每一个细节。”7月底，记者来到新店镇朱巷村观赏鱼养殖基地，负责人胡静、张辉夫妻俩正忙着和技术员一起查看观赏鱼的生长情况。

胡静是新店人，在外务工时和饲养锦鲤的北京人张辉结为夫妻。婚后，夫妻俩一直在北京、广州等一线城市饲养锦鲤。

2013年，胡静带着老公搬回老家，选择马蹄湖旁的朱巷村，承包320多亩池塘，成立海景观赏鱼专业合作社，把外地饲养基地里的锦鲤、金鱼种鱼和鱼苗运回，精心饲养。几年下来，养殖锦鲤和金鱼达到300万尾30多个品种。价值3000多万元的锦鲤和金鱼，均被买家包销。

让胡静夫妇没想到的是，在赤壁，价格不菲的锦鲤照样好卖。“我们在赤壁感受到的消费热度，有点像我曾经在北京的感受。每天都有客户请我到家里，指导怎么放置水族箱呀，怎么喂食呀，清洁什么的。”

随着客户量增加，2019年，张辉又投入5500万

元对基地进行工厂化改造，对多种观赏鱼开展养殖繁育研发。一期已建成400平方米的繁育车间，发展养殖基地300亩。二期温控繁育车间、淡水观赏鱼科普园地目前已完工，年产鱼苗有望达到千万条。“赤壁有高铁、通高速，往哪儿运都方便，一样卖给大城市。”对于未来市场，这对夫妻信心满满。

自从观赏鱼养殖基地项目落户朱巷村后，不仅增加了村级集体收入，还带动了该村富余劳动力就业，给村里的贫困户创造了更多的就业机会。

今年71岁的魏昌洪是该村脱贫户，本人患有白内障，老伴有青光眼病症，每年光医药费就需约8000元，家中收入主要靠2亩薄田和儿子务工维持，生活过得十分拮据。去年，他来到观赏鱼养殖基地务工，每月收入都在3000元左右。“比原来在家里务农强多了！”魏昌洪高兴地说到。

像魏昌洪这样的脱贫户还有几个，村民熊军以前是村里的养鱼大户，2017年因受水灾致贫，在驻村工作队的介绍下，他到观赏鱼养殖基地务工，每月可增收3000—4000元。

据悉，朱巷村已有20多名村民靠“锦鲤”摆脱了贫困户身份。

### 一只菇“撑起”满园春

7月26日，在新店镇望夫山村华丰食用菌种植专业合作社，基地里一派繁忙景象。大棚中，一排排菌棒整齐排列，密密麻麻的不同食用菌令人眼花缭乱，合作社理事长李平华与几位村民正交流着菌种的摆放技巧。

令人难以想到的是，这片大棚几年前还是一片荒地，现如今却已发展成为赤壁市响当当的大型食用菌生产基地。

今年37岁的李平华，是一名“老党员”，大学毕业后一直在浙江打工，一次偶然的机会，他从著名的香菇之乡庆元接触到了食用菌种植。瞄准这一商机，返乡创业的他从浙江把食用菌种植技术带回了村里。

说干就干，2009年，李平华回村流转10多亩田地，投入100多万元资金，开始了食用菌种植，通过几年不断实践摸索，掌握了研制多个食用菌菌种的技术。

李平华告诉记者，他刚开始只种植5亩多地，十几个木制棚。在镇里的大力支持下，逐年扩大种植规模，现在扩大到50多亩，20多个钢架大棚，种植有

香菇、灵芝、黑木耳、猴头菇等十几个品种，基地种植的大量成品和半成品除了覆盖省内、市内，还有部分返销到了浙江，年产值达到了300—400万元。

一枝独秀不是春，眼见周边村民也想规模种植食用菌发家致富，李平华充分发挥党员带头作用，毫不保留地传授技术的同时，牵头组织大伙儿一块干，2014年吸纳周边村民200多户加入。

在今年的一次主题党日活动活动中，李平华还将食用菌培训班直接开进了基地里，他以图文并茂的形式，讲解了菌种、菌棒培育制作技术，香菇、平菇、猴头菇、黑木耳、灵芝培育技术以及专业合作社运行模式，受到大家热烈欢迎。如今又有20余名贫困人口加入其中。

现在，李平华又有了一个宏大的目标，计划下一步增加到100亩，再增加钢架大棚20多个，兴建一座无菌操作室，把基地建得更完善，吸引更多的农户加入合作社，带动新店镇的食用菌种植业朝着规模化、产业化的方向蓬勃发展，使食用菌种植逐渐成为农民增收的新亮点。

### 一条路“带动”百业兴

7月20日清晨，在赤壁市新店镇益阳桥村，一辆满载肥料的三轮车经过平坦笔直的刷黑公路，快速驶向几个西瓜大棚，一派繁忙地劳作景象。

提起这条全新的公路，百姓们乐开了花，当地给它取名“万岭扶贫公路”。该公路贯穿于益阳桥、官仕岭、朱巷、花亭桥等村，全长近20公里，覆盖1.6万余名村民出行。这条路原来属于砂土路，路面不同程度出现坑槽、沉陷等现象，道路基础状况差，村民出行不便，制约村组经济发展。

“万岭路没修好以前，村民们种养的西瓜或者鱼虾即使找到了买主，车辆无法进村来，还是枉然。现在路修好了，路通百业兴，农副产品再也不愁销不出去了。”益阳桥村干部游凯高兴地说。

2019年，新店镇党委政府将翻修这条路作为头等民生大事来做，上了镇党委会工作日程。“再大的困难也要修。”新店镇主要负责人当即表态。

两年多来，新店镇党委政府及驻村工作队奔走于相关部门，争取项目资金400多万元。

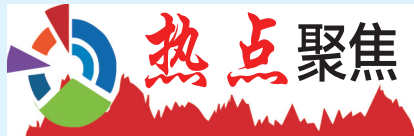
2019年4月份，路面刷黑正式启动。新店镇相关党员干部日夜坚守在施工一线，为施工创造良好环境。改造后的路面整体加宽至5米左右，路基铺设18厘米水稳层及5厘米沥青砼面层，于当年正式完工通车。

“路修好后，我们三轮车都走得稳当多了，抬脚就可出车，进城办事、买货特别方便，感谢党和政府的关怀。”家住新路边的村民周祥林满脸喜悦。

道路畅了，产业发展有了坚实基础，群众幸福生活指数越来越高。“我跟老乡亲们一起合伙搞了10多个西瓜、蔬菜大棚，现在道路一直通到了家门口，方便商贩直接过来收购，修通这条路，真是为村民做了一件大好事！”村民熊寿山由衷感慨道。

盛夏七月，赤壁市新店镇田野葱茏，繁花似锦。益阳桥村村民熊寿山和往常一样，早早的来到西瓜大棚开始了一天的忙碌。过去，熊寿山从家里到大棚的道路质量很差，坑坑洼洼，年久失修，进出运送物资很不方便。如今，一条崭新的刷黑公路穿村而过，丰收的农产品上了这条新路后，可直达城区，半小时以内就可以进超市。

近三年来，新店镇立足新发展阶段，贯彻新发展理念，融入新发展格局，以推动高质量发展为主题，突出巩固脱贫成果、推进乡村振兴两个关键，在产业提质增效，基础设施改善，生态环境整治等方面下功夫、求突破，走出一条自己产业兴旺、生活富裕的乡村振兴之路。



## 绿事播报

畅通农产品产销

### 崇阳家乡专馆挂牌成立

本报讯 通讯员陈超报道:近日，崇阳县组织举行优质农产品产销对接会，县政府办、县直有关职能部门相关负责人、一乡一品供应链集团等7位供应链平台负责人和县内50家供应商企业负责人参加对接会。

据了解，这7家供应链平台来自北京、广东，负责人大多数是崇阳籍人士，主要帮助解决家乡天然食物和地标农特产品推广销售问题，通过市场服务、农业新技术服务和资本服务助力乡村振兴。

会上，联通崇阳县农特产品与销售平台的崇阳家乡专馆在电商产业园挂牌成立，建立良好的合作关系，在全国进行线上线下共同推广，扶持崇阳有开发价值的新农特产品品牌。

举办这次对接活动，目的是利用电子商务这一平台，建立相对稳定的供应链，降低流通环节损耗，拓宽崇阳县农特产品销售渠道，促进农民增收、农副 products 电商化发展，提升全县农产品销量。会后，26家企业与相关平台负责人签约入驻。

嘉鱼县高铁岭镇

### 整改饮用水源地安全隐患

本报讯 通讯员董仲武报道:近日，嘉鱼县临江码头取水泵房吊装拆除，这标志着该县环保督查涉及高岭镇镇饮用水水源地安全隐患问题得到全面彻底整改，现场围观的群众自发热烈鼓掌。

为了确保全镇群众饮水安全，并腾出优质长江岸线支持高铁工业园建设发展，在嘉鱼县全域供水一体化项目指挥部的协调督办下，高铁岭镇全力配合县住建局，经过短短26天的艰苦奋战，在时间紧、任务重、矛盾多、气温高的多重不利条件下，按时完成了高铁岭镇全境6.4公里的供水管线重新铺设，在8月1日全面贯通并实现供水，随后高铁岭镇政府协调三点水业公司拆除了原临江码头取水口的全部取水设施。

下一步，该镇将进一步加大环境执法检查力度，保护石矶头饮用水源地周边环境，确保全镇群众饮水安全。

赤壁市中伙铺镇

### 打造精致型美丽乡村

本报讯 记者朱亚平报道:4日，在赤壁中伙铺镇安丰村农产品加工厂内，施工队伍正在紧锣密鼓地装修。

村支部书记罗金和介绍，农产品加工厂将把村里出产的鸭蛋、大米、龙虾等农副产品，制作成休闲食品、网红食品，再通过网络销往全国。

走进赤壁市中伙铺镇安丰村群众小游园，映入眼帘的是干净整洁的鹅卵石小道，错落有致的白墙壁，还有满墙翠的草皮、绿树。罗金和说，村里不仅仅是基础设施越来越完善，村里在小游园、群众活动中心等人员聚集的地方，都摆上垃圾桶，百分之九十的村民都有了卫生意识。

记者看到，在花草树木掩映中的一幢幢白色小洋楼，在小游园北边一字排开，绵延而去。在“白色”与“碧绿”之间，游步道上两名摄影友正用相机定格下“碧绿”“白色”。

近年来，安丰村依托秀美山谷，发掘本地人文环境、乡土文化特色，发展农业生态游、农业景观游、特色农渔体验游，已建成产品研发实验室和小龙虾加工车间、蛋黄加工车间，接下来会生产虾酱、蛋黄酱、薄荷皮蛋、艾香皮蛋等绿色农业产业，村庄正朝着“白富美”精致型鄂南特色美丽乡村的目标一步步前进。

咸宁农商行的变与不变——

## 变的是服务 不变的是初心

通讯员 陈翔 王子燕 谭玮

7月19日，咸宁农商银行的半年成绩单出炉。数字亮眼：微贷余额占比28.6%、净增占比131%。存款基础客户净增11.6万户，扫码付客户净增4.79万户。贷款余额323亿元，比年初增加24亿元。

在1800余名农商人看来，这份成绩的取得，源自战略定位的坚持。“农商银行的战略定位就是支农支小，做小做散。”农商银行党委书记、董事长陈继华说。

此前，农商银行的员工有些纠结：“房地产市场还是有些优质资产，这块贷款多，来钱快，不能一棒子打死，完全放弃这块市场。”“一些大企业的融资还是要重点争取，虽然大企业贷款时间长，利率低，但胜在数额大。”

员工们心情不难理解，大家最大的任务就是存贷款，而任务关乎排名、关乎工资、关乎奖金、关乎荣誉、关乎压力。这也导致房地产、大企业等优质资源倍受青睐。

董事长陈继华有着清醒的判断，他说：“金融体制，是一种顶层设计。我们的金融事业，是党领导下的金融事业。整个银行业，有党和国家赋予的职责使命，每一家银行机构，也都有党和国家赋予的特别职能。背离市场定位，都是掩耳盗铃、自欺欺人，不可能一直背离，早晚都要回归本源、回归自己的市场定位，但会付出高昂的代价，背上沉重的历史包袱。”“农商银行是金融机构，更是家企业。对企业而

言，最大的追求就是赚钱。但我们更加要考虑该赚什么钱，而不是唯利是图。”咸宁农商行行长周群胜说。

可以说，面对市场汹涌的热钱、快钱，农商行主要领导着眼大局，放眼长远，保持着坚定的战略定力。

在随后的一次次谈心、探讨中，农商行管理层形成了共识：地方金融必须服从于和服务于地方党委政府的经济发展规划、产业布局。咸宁农商银行的各项工作，根本任务是发展，并且是高质量的发展，只有高质量发展，才能落实党中央的金融政策，才能体现农商行的价值与存在意义。

怎样去服务地方？咸宁农商行给出方向——绿色是咸宁的底色，绿色金融与农商行支农支小的市场定位天然契合。全市农商行要依托咸宁的绿色产业布局，进一步退出房地产贷款、“两高一剩”行业大额贷款，将更多信贷资源投入生态农业、旅游业、个体工商业和居民消费。

怎么服务好地方？咸宁农商行给出要求——当好微贷革命践行者，当好乡村振兴主办行，当好小微金融店小二。

业界有人感叹：在巨额利益面前，农商行做好了变与不变这道选择题，变的是更优的服务质量，不变的是支农支小的初心。

咸宁农商行的少与多——

## 少数客户到更多客户 大额贷款到小额贷款

通讯员 陈翔 王子燕 谭玮

近年来，一场微贷革命在咸宁农商行112个网点展开。

什么是微贷？微贷就是信贷，服务对象主要是民营和小微企业，贷款额度在1000万元以下。

咸宁农商行董事长陈继华说：“微贷虽然着眼一个‘微’字，但实现了由服务少数客户向服务更多客户转变，由发放大额贷款向发放小额贷款转变，由服务多个行业向服务特定行业转变，由全生命周期贷款向最恰当阶段贷款转变，由少数人营销贷款向更多员工营销转变。”

微贷怎样革命？咸宁农商行行长周群胜介绍：革部分同志忘记初心、偏离主业的命；革少数高管以贷谋私、利益输送的命；革部分信贷人员懒惰、清闲、等客上门的命；革部分贷款大户只借不还、靠逃废金融债务发财的命；革

部分机构只贷不收、效益低下、经营亏损但薪酬只能涨不能降的命，彻底激发他们履职担责、防控风险的能力。

对内，农商员工深刻感悟着金融服务的质变。

赤壁天骄支行员工，除了参加微贷培训，还自发形成了“微贷半小时”机制，利用下班时间共同钻研微贷业务、交流营销经验、反思工作不足，不断提升业务能力。今年一季度，微贷净增3700万元，客户增长80户。

通山宝石支行柜员邓融蓉，积极学习微贷产品，珍惜外拓时间，抓住一切机会向客户宣传，90天营销“码商e贷”89户，投放贷款560万元，她说：“其实只要我们多与客户沟通，多留点心，总会有收获。”

对外，群众深切感受着金融服务之变。

在通山县，创业青年鲁林朗感叹：“非常感谢农商行，三天时间拿到8万贷款真的出乎我的意料。”鲁林朗经营一家干洗店，为扩大门面，但受资金的限制。他抱着试一试心态他找到人社局咨询了“创业贴息贷”。让他没想到的是，通过人社局考察推荐，通山农商行仅用三天时间，就为其办理了8万元贷款。

在嘉鱼县，东岗纺织科技股份有限公司柯崎昆感激道：“要感谢嘉鱼农商银行，是他们及时给我们发放贷款支持，我们才得以如期开工。”东岗纺织是以生产花式纱线为主的企业，今年因上新项目导致流动资金不足，嘉鱼农商银行岳岳支行获悉企业困难后，主动对接，为企业提供300万元“再担保”，并于3个工作日放款，确保企业如期开工。

小微金融店小二 三大银行农商行