

崇阳小竹筏“漂向”国内市场

本报记者 刘子川



据介绍,当前国内竹筏产品主要分为三类:传统木制竹筏、PVC材质竹筏和玻璃纤维仿真竹筏。相比前两者,玻璃纤维仿真竹筏价格比PVC材质竹筏便宜,比传统木制竹筏耐用,且外形美观、载客量大、安全系数高、维护成本低。

“那时候,市场上还习惯于购买传统工艺的铁船、木船,我们搭载玻璃钢工艺的船只并没有激起多少浪花。”黄

灿回忆道。

面对困境,他大胆创新营销模式,以“交朋友”的心态推出“先试用后付款”的销售方式。采取“产品+合作”的方式与景区合作,用自家产品“入股”景区,再从景区收益中领取分红。

在武夷山景区试用期内,一年帮助景区节省了3000万元成本。经过实际使用的考验后,2018年,天之诚与武夷山景区

达成了第一笔采购合同,价值1500万元。

成功打响了第一枪后,黄灿和工人们的兴致高昂,厂房和生产线上的氛围更加火热,大家都在为下次的成功全力以赴。

如今,天之诚制船厂的业务已涵盖福建、江西、浙江、贵州、广西等全国12个省份,年销售额达到2300多万元。

“没想到我们生产的玻璃钢渔船和游船,能得到全国这么多客户的认可。”在公司厂区,黄灿看着即将发往福建、江西等地的产品,眼中充满自豪。

带动就业:成为当地明星企业

如今,天之诚制船厂已从最初几人的“草根”团队,发展为拥有56名专业研发、开模、制作人员的企业。

这背后,离不开当地政府和有关部门的鼎力支持。

“在返乡创业的这段时间,我深切感受到崇阳的营商环境越来越好。”黄灿感慨地说,“无论是前期的征地拆迁、配套的基础设施建设,还是后续的各项政策扶持,都是公司发展的强力支撑。”

企业发展壮大了,黄灿也不忘回馈当地。如今天之诚公司年支付工资600余万元,缴纳税收80余万元,成为当地不折不扣的明星企业。

未来展望:向碳纤维新材料领域进军

面对未来的发展,黄灿曾多次调研,放眼长远。他透露,下一步将瞄准更有技术含量的碳纤维,推出更多适合市场需求的新产品。

除了推陈出新,黄灿还计划对公司相关技术产品申请专利保护,更好地拓宽公司“护城河”,保持现有的市场地位优势。

“现在看到周边的配套工厂也陆续建设起来,我对未来的发展更有信心了。”黄灿信心满满地表示,“下一步我们将扩大产能,提供更多岗位,带动周边村民就业增收。同时结合市场需求,不断优化产品,持续提升产品在市场上的核心竞争力。”

从乡村奔赴城市,曾是无数人逐梦的方向;而从城市回归乡土,不仅承载着难舍的乡愁,更彰显着建设家园的担当。黄灿始终怀揣着创业时的初心,一艘艘造型精巧、性能优越的玻璃钢小船由崇阳“漂”向全国各地,行驶在祖国的秀水名川之间,不仅开辟出特色产业新赛道,更书写了新时代青年扎根乡土、助力乡村振兴的动人篇章。

绿|事 播报

我市《鄂南竹林经营碳票项目方法学》

顺利通过专家评审

本报讯 记者朱亚平、通讯员朱佳报道:11月9日,市林业局组织召开《鄂南竹林经营碳票项目方法学》(以下简称《方法学》)专家评审会,邀请了来自国际竹藤中心、中国科学院地理科学与资源研究所、浙江农林大学、华中农业大学以及湖北省林业科技推广中心等高校院所的5位专家作为评委。

评审会上,与会专家对竹林碳票的核算方法、极端气候事件对竹林碳票核算的影响、碳票项目的监测方法及其内容和指标等方面进行了深入的探讨,并明确了修改方向。专家组一致认为,《方法学》在结合咸宁竹林资源特点、经营现状、碳减排潜力以及生态产品价值转化需求的基础上,展现了充分的编制依据、合理的结构及科学的可行性,一致同意《方法学》通过评审。

下一步,市林业局将按照评审专家意见修改完善后正式发布,同时有序启动竹林碳票项目开发,促进生态价值转化。

咸安岔路口社区

开办垃圾分类课堂

本报讯 记者黄柱、通讯员江玲报道:“红色桶里放什么?”“废电池是有害垃圾!”11月9日,咸安区温泉街道岔路口社区活动室里传来孩子们清脆的回答声。当日,该社区联合湖北科学院志愿者开展的“周末学堂”垃圾分类主题体验活动正在这里举行,通过寓教于乐的方式,将生态文明理念深植于青少年心中。

活动现场,大学生志愿者以“地球的呼吸”为引,生动讲解垃圾分类对生态环境保护的重要意义。从可回收物“资源重生”的循环魔法,到有害垃圾“特殊照顾”的安全防护;从厨余垃圾“回归泥土”的变废为宝,到其他垃圾“规范处置”的末端责任,每个知识点都紧扣生态文明建设主题。

动手实践环节,环保创意精彩绽放。小朋友们手持彩笔,在红、蓝、绿、灰四色垃圾桶模型上精心绘制分类标识,用稚嫩的画笔诠释对绿色生活的理解。有的小朋友在垃圾桶上画出蓝天白云,有的添上绿树小鸟,一笔一画都倾注着爱护环境的童真愿望。剪裁贴画,垃圾分类知识悄然入脑,更孕育出珍惜资源、保护生态的价值认同。

此次活动是该社区推进生态文明建设的一个缩影。下一步,将持续深化“校社联动”机制,将垃圾分类融入社区治理全过程,通过“小手拉大手”带动家庭参与,让绿色理念从校园延伸到家庭、辐射到社区。

赤壁大田畈社区

党建引领建好“小绿地”

本报讯 记者黄柱、通讯员张楚虹报道:近日,走进赤壁市蒲圻街道大田畈社区,昔日杂乱闲置的闲置地如今变身占地1000余平方米的“口袋公园”,孩童在草坪嬉戏,老人在花坛旁休憩,呈现出一幅“塘堰水清岸绿,路边花草飘香”的和谐画卷。

这一变化源于社区党委创新实施“党委四季常管、居民四季常剪”环境共治机制,以专项资金的精准投入,激发群众自发参与的内生动力。

去年以来,大田畈社区党委将人居环境整治列为“我为群众办实事”重点项目,投入专项资金对辖区内6处废弃塘堰、闲置空地进行生态修复。不同于“干部干、群众看”的传统模式,社区党委从规划阶段便邀请居民代表参与设计,将“家门口的绿地”打造成居民“自己的花园”。“哪些地方种草、哪些位置栽花,都由居民说了算。”社区干部介绍道,这种共商共建的方式,让居民从“旁观者”转变为“主人翁”。

绿地建好后,长效管理是关键。社区党委探索建立“党员包片、居民认领”的双轨责任制;每名社区党员干部各自负责一块绿地,定期进行专业养护指导;同时鼓励居民“认养”门前绿地,自发展除杂草、修剪等日常管护。

石头缝里蹦出富民橘

本报记者 朱亚平 通讯员 金珂如 方盈颖

“家人们,石头缝里长出的橘子,甜得能流蜜!”11月5日清晨,通山县慈口乡慈口村的石头山上,黄澄澄的柑橘缀满枝头,67岁的邓昌善挎着竹筐靠近手机镜头。屏幕上,多个粉丝的“想要”“下单”弹幕刷屏;隔壁山头,“慈口草帽姐”李丽直播摘脐橙,500多位粉丝在线围观——这片曾因土层薄、品种老愁坏果农的石头山,如今成了“网红橘园”。

山下邮政快递点,工人将蜜橘、脐橙装进印着“慈口蜜橘”地理标志的纸箱,包裹等着发往全国。“3天就能到北上广。”快递点负责人感慨,“现在的‘慈口蜜橘’,早不是当年‘藏在深山无人识’的模样了。”

作为“柑橘之乡”,慈口乡2万亩橘园沿富水湖铺开,在慈口、西垅等村形成“柑橘腰带”。2009年起,“慈口蜜橘”先后获农业部“绿色食品”证书、湖北省“优质水果”称号,还拿下地理标志证明商标,凭口感好,汁水多成为“香饽饽”。

走进邓昌善的150亩橘橙山,温泉游客周女士带着孩子摘蜜橘:“比超市里的甜多了,水分足、没渣,两周后再来摘橙子!”邓昌善笑着说:“天晴时每天来采摘的不少于100人,以前想都不敢想。”

谁能想到,这片热闹橘园曾是“鸡肋”。“以前种温州蜜桔,树老果酸,一斤最多卖1元钱。”果农回忆,2022年前,全乡橘园多是上世纪七八十年代所建,石头山土层薄、病虫害多,果树产量连年降,不少果农没了干劲。

转机始于“品改革命”。“不能让老产业垮了!”慈口乡党委副书记孟令炜说。2022年,通山县委、县政府出台《通山县推进农业六大特色产业实施意见》,将橘橙列为特色产业,提出老园品改、建高标准基地、引精深加工企业等举措,推动一二三产业融合发展。县里还配套奖补政策:橘橙园高位嫁接换种每亩补800元,老园重裁补1000元,引进精深加工企业按投资额10%

奖励,最高100万元。“就是要让果农敢尝试、有底气。”孟令炜说。

石印村三组的张志奎最早试品改。2023年初,他将5亩老橘园改种“秋美人”,如今笑得合不拢嘴:“这品种口感细腻,能卖5至6元一斤,比老品种多赚两三万元!”在他的带动下,石印村不少果农跟着改种。

光品改不够,还得“科技赋能”。2023年,慈口乡引进奥龙农业公司,投资1500万元在石印村建田园综合体。1000亩高标准基地里,金秋砂糖桔等优质品种落户,硬化道路通山头,水肥一体化系统沿石缝管道滴灌,智慧平台监测土壤湿度,恒温冷库加紧建设。

“以前靠天吃饭,现在有设备,石头山也能种好橘!”奥龙农业公司总经理朱龙生说,后期还会建采摘步道、民宿,靠“农旅融合”拉长产业链,“让果农多赚旅游钱”。

合作社也让果农更踏实。慈口村村民

邓昌权牵头成立慈口湖畔柑橘种植养殖专业合作社,10户果农抱团发展,线上直播、线下采摘结合。“去年产15万公斤柑橘,毛收入100万元。”邓昌权说,“以前单打独斗风险大,现在统一技术、销售,风险小多了,周边村庄都来效仿。”

眼下,西垅村柑橘品改项目正在推进。黄金坑柑橘基地已完成实测,将采用高接换种,要让更多石头山变“金山银山”。

夕阳下,金色的余晖洒在石头山上,橘叶泛着温暖的光泽。邓昌善的直播还在继续,手机下单提示音不断。从“老橘愁卖”到“网红热销”,从单打独斗到抱团发展,从靠天吃饭到科技赋能,慈口乡橘产业在石头缝里扎根结果。

“到2026年,全乡柑橘产业一定会迈上新的台阶。”孟令炜望着满山橘园,“这石头缝里的柑橘产业,还要结出更甜更多的‘富民橘’,让乡村振兴路越走越宽!”

赤壁市二医院

温情重阳邀“老”归 健康相伴暖人心

本报讯 通讯员龙从智报道:为传承尊老敬老传统美德,彰显单位人文关怀,近日,赤壁市第二人民医院精心组织“温情重阳 健康相伴”离退休职工回家日活动,诚邀昔日为医院发展挥洒汗水的离退休职工重返“娘家”欢聚,共话情谊、共叙发展。

活动现场暖意融融,赤壁市卫生健康局相关领导与老同志们亲切座谈,深情回顾医院多年来的发展变迁,高度肯定了离退休医务工作者们在医院创业初期及成长历程中付出的艰辛努力与作出的重要贡献。随后,赤壁市二医院相关负责人发表热情洋溢的讲话,通过详实的数据、鲜活的案例,向老同志们全面介绍了医院近年来在学科建设、医疗技术、服务品质

等方面取得的最新成就与显著变化,让老同志们深切感受到医院发展的蓬勃生机,共享发展成果。

此次“回家日”活动不仅为离退休职工搭建了重温同事情谊、畅聊晚年生活的交流平台,更让他们沉浸式感受到医院大家庭的温暖与牵挂。活动中,医院还通过精心制作的PPT演示、重点科室现场观摩等形式,生动展现了医院的发展历程、专科特色与核心优势。看着医院日新月异的变化,老同志们脸上洋溢着自豪的笑容,纷纷为医院的高质量发展点赞喝彩。部分离退休职工代表还上台作了声情并茂的发言,分享了昔日医院工作的珍贵回忆,表达了对医院未来发展的深切期许与美好祝愿。

通城税务:信用“赋码”规范涉税服务

本报讯 通讯员高鑫波报道:“扫一扫‘信用码’,我们的资质、服务记录和信用积分一目了然,合作起来更放心!”通城盟合会计服务有限公司负责人展示专属“信用码”时感慨道,这体现了涉税专业服务信用码带来的积极变化。

涉税专业服务“信用码”,是税务机关借助“互联网+大数据”为涉税机构及人员打造的专属二维码。它集成执业信息、信用积分等关键数据,通过信用积分机制对机构执业行为量化评价、动态管理,成为提升行业透明度的“电子名片”,引导机构诚信、规范、优质服务。

“信用码”服务推广中,通城县税务局宣传立体多元:一方面,依托税灵通志愿成立4个专项小组,主动上门为全县36家涉税机构面对面辅导,每周定期在涉税机构微信群推送政策解读与操作指南,引导机构主动

“亮码”服务;另一方面,在办税服务厅设宣传专区,通过电子屏播放视频、张贴海报、摆放折页等方式展示功能与用法,还安排“信用码宣传员”现场指导,全方位推动机构“亮码”经营。

“信用码就是‘电子身份证’。”湖北久诚会计服务有限公司陈会计称,公开积分既是服务能力的“试金石”,也是业务口碑的“宣传栏”,能赢得更多客户信任。对纳税人来说,扫码查询成为选服务前的标准动作,决策更透明安心。

自推行“一户一码、亮码服务”模式以来,成效显著。目前,通城县已完成辖区内涉税专业服务机构全面赋码,实现“持码经营”全覆盖,超2000户次纳税入“看码选中介”。“亮码经营”成为本地涉税中介行业公信建设的重要标志,有力推动涉税服务市场健康规范发展。

农发行崇阳县支行:投放1.94亿元新型政策性金融工具

本报讯 通讯员尹玲枝报道:近日,农发行崇阳县支行积极响应国家政策,投放1.94亿元新型政策性金融工具,支持崇阳县现代物流基础设施数字化改造项目和崇阳县农产品智慧物流产业园建设,预计可拉动项目总投资超15亿元,为地方重点领域和重大项目注入金融“活水”。

机制先行,确保政策迅速落地。新型政策性金融工具政策出台后,该行迅速响应,靠前指挥,第一时间成立由“一把手”担任组长的领导小组,全面统筹推进新型政策性金融工具各项工作。对外,立足于早、做足准备,积极深化与地方政府汇报沟通,主动与县发改局、县城投、县交投等部门对接,建立常态化沟通机制。对内,分秒必争、加快落地,明确客户经理职责分工,积极响应上级行的部署和要求,实现从项目筛选、评估到审批、投放的全流程无缝衔接与高效运转。

精准滴灌,聚焦重点领域。该行坚持合规运作与精准投放相结合,紧扣国家战略导向和地方重大战略,严格项目准入,重点支持数字经济等关键领域,精准投放项目2个、金额1.94亿元,着力支持农产品仓储物流项目。通过建设数智物流仓,构建集农产品

金融