

黄岩区北城街道后庄村 一个摄影展看村庄蝶变

陈久忍 郑红

9月6日,在台州市黄岩区北城街道后庄村文化礼堂,一场以“那么美好”为主题的摄影展如期开展。从改造农房,到修建综合楼,再到举办“村晚”、翠屏晚集等活动,一张张照片真实记录了后庄村的美丽蝶变,组成了一组令人艳羡的美丽乡村图景。

“本次摄影展以后庄村的蝶变之路为视觉叙事线索,在内容呈现上,尽力挖掘、保护、弘扬后庄发展的历史脉络和文化内涵,完整梳理了20年来后庄村蝶变的每一帧影像足迹。”摄影展策展人田建明说,这一帧帧图片与其说是后庄百姓日常生产生活的写真,不如说是他们心灵家园的瞬间美丽定格,更是一个会流传下去的永恒记忆。

2003年浙江启动“千村示范、万村整治”工程,后庄村作为黄岩第一批响应的村庄,率先开启以改善村庄生态环境、提高村民生活质量为核心的新农村改造工程。

从“千万工程”到“三化十二制”再到“美好家园建设”的蓝图,20多年来,后庄村始终坚定路子向前走,一任接着一任干,不断描绘“村容美、治理美、产业美、人文美、生活美”的“五美”乡村新图景,先后荣获“全国民主法治示范村”“浙江省全面小康建设示范村”“浙江省农村引领型社区”“浙江省善治示范村”等称号,将宜居家园的愿景变为现实。



后庄村村民观看摄影展



2024年后庄村农村文化礼堂“我们的村晚”现场

村容之变 一张靓丽的花园蓝图

从旧式的奋斗楼到花园式的小洋房,从杂草丛生、漂浮垃圾的水渠到堤岸齐整的一汪碧水,照片中后庄村的村容之变,一目了然。

75岁的后庄村原党支部书记章雪明,见证了后庄村从无到有的发展变迁。“2003年,我们村因为工业园区建设需要进行拆迁,我想起既然动了,那就整村拆迁住新房。”章雪明回忆道,往事仿佛历历在目。

如何做通村民工作,取得村民理解和支持?村两委干部一趟趟上门耐心细致宣传政策,一遍遍帮征迁户算经济账,一次次与村民促膝长谈换位思考,将各种难题一道道破解。

为劝导村民按图纸统一建房,章雪明还带领村两委干部在工地旁搭了简易的茅棚作为临时指挥室,白天严格审查“一砖一瓦”,晚上在茅棚里给前来的村民答疑解惑,忙完了就坐一起商议村庄发展的大小事,茅棚里的灯常常一夜点到天亮。

2003年4月,后庄村过渡房建设完毕,拆房村民抽选过渡房;2003年6月江北渠道北岸房屋全部拆除完毕;2003年7

月,平整土地,规划宅基地,举行宅基地抽签签约大会;2003年10月,新房陆续开工建设……

2006年,历时三年,在后庄村这方0.31平方公里的土地上,700余间花园式住宅拔地而起。全村550户村民,户均住房面积达到280平方米。

一张靓丽的“花园蓝图”在后庄村变为现实。

产业之变 一台强劲的致富引擎

道路两侧,一排排商铺灯火通明;翠屏晚集上,市民摩肩接踵,身穿汉服的年轻人成了一道靓丽的风景线。照片里的后庄村,充满了烟火气。

2008年,现任后庄村党支部书记、村委会主任,当时年仅35岁的郑正江接过带领全村人民发展致富的接力棒。

怎么点燃后庄村的致富引擎,壮大村集体经济?郑正江的心中有一盘棋。“只有以产业为基,才有持久的生命力。后庄的优势在于毗邻西工业园区,地段好、人流量大,不如兴建街铺,以地生财。”在村两委班子会议上,郑正江的想法得到了大家的一致肯定。

郑正江带领村两委班子多次奔赴外

省学习先进经验,最终敲定了“打造微商贸圈”的总目标,通过建市场、兴商业、发展服务业,让村民的口袋鼓起来。

经过统筹规划,后庄村串联起惠民路36间厂房、翔光路108间商铺、拱新大道113间营业房,优化营商环境,完善商铺出租招投标程序,吸引模具加工、酒店、餐饮、物流、教育、超市等业态入驻,打造微循环商贸圈,逐步形成餐饮一条街、家教一条街、物流一条街,实现村集体收入从2003年的10万元跃升到2023年的1325万元,村民每人每年可拿年终分红3000元以上。

业态的繁荣,带来了人口的快速增长。2010年至2013年间,后庄村户籍人口达到2000余人,流动人口最高峰时有3500余人,给后庄村带来了“成长的烦恼”。

后庄村坚持党建引领,深化落实村级治理“三化十二制”,探索创新了“125”村庄治理模式,推动“三化十二制”更加契合后庄村的治理实际,有效破解了村民诉求增多、发现问题被

动、村干部力量下沉不足、问题处理效率较低等问题。

后庄村“125”村庄治理模式,即将村庄划分为7个片网,每个片网由1名村两委干部驻片,再由1名片网党小组长、1名片网组长包片,党员、村民代表、妇女代表、青年代表、老年代表,共同组成“1+2+5”片网自治队伍,基本上实现小事不出组、大事不出村的目标。

生活之变 一幅幸福的共富图景

这次摄影展,一组老人们的大头照令人印象深刻。他们面对镜头,姿态放松,每个人脸上都露出淳朴、灿烂的笑容。

后庄村积极建立完善居家养老服务体系,发展涵盖助餐、医养、文娱的“15分钟养老服务圈”,让老人们安享晚年。

在后庄村老年服务中心老年食堂,每天都有许多老人前来就餐。“走路5分钟就到了,十分方便。而且荤素搭配,营养美味。”72岁的郑大爷称赞道,“如果遇到下雨天不想出门,还可以打电话配送到家。”

据介绍,后庄村老年食堂为全村70周岁以上老人提供免费就餐,同时还提供打包、配送服务,食堂日均就餐人次达150人左右。

为实时了解老人的身体健康状况,后庄村还为全村80周岁以上老人配备具有健康监测、GPS定位、紧急报警功能的智能手环。数据中心后台触发预警后,医生便立刻前往现场进行救治。

后庄村还定期组织一些文娱活动和健康大讲堂,丰富老年人业余生活的同时,提供专业的养老知识。未来,后庄村还将进一步整合服务资源,完善服务体系,推出更多解决老人实际痛点的服务,不断提升老人的幸福感。

美好生活,既要物质富裕也要精神充实。“人文美”正是实现后庄村兴旺发展的精神支撑与内生动力。

“在2011年暑期,我报名参加了后庄村薪火助教活动,作为助教老师为外来务工子女上了一堂诗经诵读课。孩子们学得很认真,也很开心。”后庄村团委书记李辉说,

从此,一颗小小的文化种子便在他的心里生根发芽。2012年大学毕业去后,李辉选择回到家乡,投身乡村文化建设,而这一留,便是十余年。

像李辉这样积极助推后庄村文化团队发展和开展文化惠民服务工作的青年还有很多。后庄村以青年、巾帼志愿者为主要力量,建设“文化后庄”,组建排舞队、大鼓队、太极拳、越剧队、老年骑行队等文艺团队,每年共开展各类活动200余场,成功打造“后庄村晚”“益行后庄”等特色文化品牌,助力实现精神富有。

(图片由黄岩区北城街道提供)

台州农商银行系统

构筑养老金融“生态圈” 助力银发经济“夕阳红”

金晨 吴梦婷

聚焦“一老”,托起夕阳美好。

今年初,《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》提出,丰富发展养老金融产品。

助力银发经济的号角率先从省城吹响,我省推出五大专项行动推进书写金融“五篇大文章”,养老金融扩面增效便是其一,重要性不言而喻。

今年5月,浙江省民政厅与浙江农商联合银行签约养老金融服务战略合作协议,以政银全方位合作,积极服务全省银发经济。台州农商银行积极响应,将改革的触角在养老金融领域扎根、延伸,建设“老年友好型银行”,助力打造“丰收康养”养老金融服务体系,努力形成可借鉴、可推广的养老金融服务模式。



温岭农商银行客户经理为老人提供便捷化数字服务

政银携手 打造“亲老”关怀新阵地

台州60周岁以上老年人152.55万人,占总人口的25.34%。当银发群体逐渐成为重要消费主体,他们有着怎样的金融需求?如何按需提供优质的金融服务和活平台,提升他们的幸福感?

聚焦金融主业,延伸“适老”关怀。台州农商银行系统将辖内377家营业网点进行适老化改造,无障碍通道、老年爱心窗口等便捷服务一应俱全,对行动不便的



天台农商银行工作人员走进街头镇,用接地气的语言传播专业金融知识。

老年群体,还提供养老金代发转签、存款账户挂失等上门服务。

如何挖掘银发群体更深层次的金融需求?台州农商银行系统以政银合作破题,与地方老干部局合作开展党建共建,一支养老金融服务小分队深入老年群体,开展需求大调研。调研后发现,除了衣食、住、行、用、健康等传统需求外,老年人还有着更高层次的社交互动、兴趣爱好、老年教育以及“备老”等新需求。

“银色家园”阵地应运而生。早在2021年,临海农商银行便尝试与当地老干部局共同建设台州市首家“银景·丰收驿站”。走进这里,可以学习书法、手机拍照等课程,享受中医理疗、基础体检,还有金融知识讲堂,帮助老年人守住钱袋规划财富。三门农商银行则推出银星之家老年主题银行,涵盖“老有所乐”的党群活动中心、“老有所依”的志愿服务家园、“老有所享”的金融服务社区、“老有所安”的反诈宣传基地,开始从“适老”到“亲老”迭代升级。截至目前,台州市已累计打造8个“银色家园”阵地。

银发客群也需特色运营之道。黄岩农商银行推出了5060俱乐部,退休老同志有了活动休闲的好去处,也有退休牙医、教师等银龄专家发挥本职余热回馈社会,提升“初心指数”,年轻人来此参加志愿服务,可凭时长积攒兑换商品,形成

多元产品 塑造养老金融新场景

随着银龄消费潜力悄然释放,为其提供融资服务的金融机构屈指可数。台州农商银行系统坚守农姓、农姓、农姓的定位,早在10年前便洞见这一需求,路桥农商银行创新向失土农民推出“福寿贷”养老贷,贷款对象最高年龄放宽到75周岁。10年后,聚焦银龄消费需求,迭代升级为“养老贷”,受众也扩大至失地渔民,独家支持当地老年客群的融资需求。

截至6月末,台州农商银行系统存贷规模6870亿元,连续多年位列台州市金融机构第一。各地被征地农民养老保险贷款历年累计发放118亿元、21万户,贷款余额11亿元、2.34万户。

融资之外,稳健的资产配置需求也不容小觑。有数据分析,银发一族财富管理意愿远高于其他年龄段。但现有的养老金融产品趋于同质化,无法满足差异化需求。能否围绕“安全性、流动性、持续性”需求,来创新养老金融产品?

台州农商银行系统坚持“惠民+养老”财富管理业务定位,探索建立养老理财产品体系,丰富储蓄、保险、贵金属等长期投资和传承规划代销产品。为满足银龄财

富需求,路桥农商银行推出青理理财臻臻人生成就系列人民币理财计划ESG主题等低波动的封闭式理财产品,一面世,颇受低风险偏好较低的老年客群喜爱。

既关注老年个体,也聚焦养老产业。台州农商银行系统持续加大养老机构信贷支持力度,服务不同发展阶段、不同规模的康养产业。今年7月,玉环农商银行与当地金色晚年养老院签署战略合作协议,授信300万元支持养老工作开展,为养老院以及入住老人提供长效的综合金融服务,打通养老金融的服务壁垒,进一步便利就地养老、养无所虑。

数改“享老” 探索金融领域增值服务

在努力填补产品空白的同时,台州农商银行系统也正视数字鸿沟带来的挑战。随着数字化金融服务的快速发展,如何帮助老年人无障碍地享受数字化金融的便利?

加快适老化软件升级成为金融机构不约而同的选择。台州农商银行系统推出手机银行长者版,字体变大了,还有语音助手,老年客户“动动口”就可办理业务。

在此基础上,各县(市、区)农商银行因地制宜探索养老金融领域的线上增值服务。临海农商银行自主开拓“乐活天地”微信小程序,建立了权益体系,老年客

户点点手机,可以使用活动积分兑换相关物品和权益;路桥农商银行联合路桥区医保局深化“医银联通2.0”工程,试点“智慧医疗站”,率先推出丰收保险包、健康体检包、服务增值包,可利用“丰收豆”积分兑换“台州利民保”投保券和体检套餐。

通过微改造实现“数字适老”,利用数据“互认”实现无感支付,台州农商银行系统更进一步,让银发群体轻松“享老”。最近,家住临海望洋路的李奶奶发现去药房买药,不用带医保卡,也无需掏出手机刷医保码,只需面对设备屏幕刷脸,短短几秒钟就可以用医保支付买药费用。这是临海农商银行联合临海市医保局推出的“刷脸支付”业务,在就医、购药等场景搭建快捷支付渠道。

虽然智能化设备占据了大部分银行网点,但传统的业务办理模式并没有因此被取代,不方便使用智能设备的老年客户,也可以选择自己熟悉的传统模式办理相关业务,既有科技感,又有温度。

在农商银行网点,可以代缴养老金、办理医保业务、就医挂号……台州农商银行系统积极围绕政务“退休一件事”、人社社保卡价值提升、民政养老服务“爱心卡”、医保“15分钟医保服务圈”等涉老领域,重点推进养老事业和养老金融协同发展,将进一步推动服务迭新、产品创新、场景焕新,推出更多增值服务。

(图片由台州农商银行系统提供)



仙居农商银行工作人员在文化礼堂为老人宣传金融知识

进一步
全面
深化改革
推进中国式现代化省域先行