

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朝前走,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

从旧式的夯土楼到花园式的小洋房,从杂草丛生、漂浮垃圾的水渠到堤岸整齐的一汪碧水,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,我想着既然动了,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搭建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,忙完了就坐在一起商议村庄发展的大事,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,人均住房面积达到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“打造微循环圈”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,实现村集体经济从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,丰富老年人业余活动的同时,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。



后庄村文化礼堂举行中秋DIY月饼活动

“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。

像李辉这样积极投身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)

进一步 全面 深化改革 推进中国式现代化省域先行

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域吹响,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“银星·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、女姓、姓土的定位,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“动动手”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