

绿色发展描绘“美丽乡村”新画卷

□记者 于传将 通讯员 朱沙

美丽乡村建设,是全面小康在农村的形象表达。今年的中央一号文件提出,“推进乡村绿色发展,打造人与自然和谐共生发展新格局”。目前,从“村容整洁”到“生态宜居”,在美丽乡村建设中,山东很多村庄逐步褪去“脏乱差”的面貌,以“生产美、产业强,生态美、环境优,生活美、家园好”的形象呈现在人们面前。

谷雨时节,齐鲁大地春和景明,我们走进山东用绿色发展描绘的“美丽乡村”新画卷。

生态发展拓宽富民路

“我们这里山好、水好、空气好,品牌也越来越响,现在有了农行贷款的支持,收入还得翻番。”李瑞领说。

李瑞领的天蒙山庄地处5A级景区蒙阴县蒙山国家森林公园附近的百花峪村,一到节假日经常游客爆满。眼看着蒙山旅游越来越火爆,李瑞领打算进一步扩大经营规模,提升服务档次,但是资金短缺成了最大的难题。无意中,李瑞领了解到农行蒙阴县支行开办了“农家乐”贷款,他眼前一亮立即联系了客户经理。经过调查,前后不到一周,10万元“农家乐”贷款就打到了李瑞领的账户上。

近年来,临沂市在支持美丽乡村建设中,注重把生态优势转化为发展优势。农业银行临沂分行充分发挥金融机构的融资平台作用,为乡村旅游企业、经营业主及旅游扶贫村经营主体提供及时有力的金融服务,先后为莒南卧佛寺公园、蒙阴岱崮地貌旅游区、沂南竹泉村等4个旅游项目发放贷款1.98亿元。此外,农行还先后支持了临沂市11个省级特色小镇的产业开发项目,累计发放相关贷款5.9亿元。

4月15日,高密市 泉街办康庄社区五龙河农场内,春意盎然,游客络绎不绝。



姚腾 摄

“我们这里融农事活动、自然风光、科技示范、休闲娱乐为一体,称得上是一个完整的‘新六产’业态。”该农场总经理冯坤说,农场立足于发展现代农业,由于投资大、见效慢、回报周期长,遇到资金短缺难题,“当时我们的发展很缓慢,甚至一度耽误了产品正常上市”。

“农业银行知道我们的情况后主动到农场进行考察,并提供了180万元贷款支持,真是解了燃眉之急。”冯坤告诉记者,“如今瓜菜、养殖是我们的基础和主导产业,在此基础上我们的二产、三产也实现了融合发展。现在看我们五龙河,也是越来越有田园综合体的雏形了。”

绿色信贷垃圾变能源

垃圾围村成了很多地方建设美丽乡村过不去的坎儿。如今,这一难题正在山东乡村破解。

4月12日,一场小雨过后,邹城市峰山镇的空气格外清新。峰山镇贾洼村东北角有座唐山,村民习惯称之为“北山”,北山南麓有个生活垃圾处理场。

以前说起北山的垃圾场,附近村民意见很大,尽管叫做“无害化生活垃圾处理场”,还是给周边居民生产生活带来了不小的影响。“那味道比屎还臭!晚上关着窗户,还是熏得睡不着觉。”村民对垃圾场的意见沸沸扬扬。

面对群众的呼声,邹城市花了很大的物力财力进行整治。但是,要彻底解决垃圾场污染,就要淘汰落后的垃圾处理方式。生活垃圾焚烧发电项目因此提上日程,经过竞标,中国光大国际有限公司以综合评分排名第一的成绩中标邹城垃圾发电项目,项目总投资3.5亿元,可日消纳生活垃圾800余吨。扣除垃圾处理所需电力以外,每年大约上网供电6500万KWH,节约标准煤4.3万吨左右。

农业银行邹城市支行上报的光大环保“邹城市生活垃圾焚烧发电项目”贷款很快获批,为该项目提供2.357亿元的贷款支持。2017年11月,垃圾发电项目建成并投运,用发电方式处理垃圾以后,原有的垃圾填埋场封场了,空气又回到了以前的清新。

刘营村的郑爱花当初到邹城光大环保能源有限公司应聘保洁员的时候,有些吃惊:“真没想到,这个垃圾发电厂像个花园一样。第一次来,俺就喜欢上了这里。”

同处鲁西南,曹县也用焚烧发电方式进行垃圾处理。在曹县生活垃圾发电项目现场,农业银行菏泽分行客户经理李艳军介绍,“去年,我们为这个垃圾发电项目累计发放贷款2.1亿元。项目建成后,变垃圾填埋为垃圾发电,不仅防止了垃圾二次污染,提高环境卫生质量,还能带来较高的经济价值。”

开启宜居乡村“升级版”

乡村要振兴,生态宜居是关键。良好的生态环境是农村最大的优势和宝贵财富。近年来,山东切实加强农村生态保护和修复,努力改善农村人居环境,打造美丽乡村“升级版”。

潍坊城郊的虞河公园,微风吹过,湖面上波光粼粼,几只野鸭子在水面上悠闲觅食。谁能想到,两年前这里却是一片又脏又臭的河沟。由于多年缺乏有效保护,虞河沿河企业将大量污水直接排入,河水水质持续恶化,加上挖沙造成的地面沉降,河道生态环境遭到严重破坏。

2017年,虞河下游整治工程正式启动,工程全长21.8公里,重点从截污、引水、持水等方面进行治理。农业银行潍坊分行抽调骨干力量,组建项目服务团队,为该项目设计一体化金融服务方案,最终促成首笔2亿元贷款投放。

随着修复治理工程的推进,虞河下游逐渐由垃圾成堆、污水横流之地,变成了“莺歌燕语、绿树红花”的郊野湿地公园,重新打通的城市水脉不仅能够提供清洁的水源,也极大地改善了当地居民的居住环境。

春风拂面,杨柳依依。红花绿树,环抱村庄。房前屋后是用红石垒砌的花坛,腊梅、红梅、紫薇等竞相绽放,好一处秀美的村庄。这里是枣庄市税郭镇上义合村。

“多亏了农行发放的农户小额贷款支持,村民们盖起了漂亮的大房子。村里投资40多万元种植各类花木几十种,到了八月,桂花飘香,硕果累累,上义合才是个名副其实的‘香’村呢。”上义合村支书介绍,该村原本是个又穷又小的行政村,在乡村振兴战略春风的吹拂下,村容村貌、基础设施发生了翻天覆地的变化,村民生产、生活、幸福指数得到了提升,先后被评为山东省美丽乡村和枣庄市市级美丽乡村。

近报帮你问

长期深受人民群众信赖的大银行,可以堂而皇之地卖出几十亿的“假理财”。在金融消费日益普及的今天,我们身边的金融已无处不在,和我们每个人的生活息息相关。银行理财、个人保险、证券投资等已成为我们金融生活的一部分,朝夕相伴。

然而,随着金融产品越来越花样繁多,风险也与之俱增。银行信用卡乱收费,理财产品收益缩水,存款变保险,贷款捆绑理财产品,保险理赔难退保,证券投资陷阱,基金收益变险等新闻不时见诸报端,为我们的金融生活涂抹了一层阴影。

如果您在金融消费过程中遭遇过上述类似问题,或者有过其他被金融机构欺骗的经历,欢迎来电来函,我们本着为广大金融消费者服务的原则,倾听事实,还原真相,为您的金融消费保驾护航。

咨询电话:0531-85051548
QQ:3533263437
来函地址:济南市高新区舜华路2000号山东广电网络集团11楼近报融媒

钢铁企业业绩向好



从上市公司一季报披露的数据来看,钢铁企业业绩明显向好,多家公司报告期内归属母公司净利润实现同比增长。

韶钢松山(000717)一季报显示,该公司一季度营业收入同比增长15.89%,约为61亿元;归属于上市公司股东的净利润同比增长410.42%,约为8.58亿元。早在此前的一季度业绩预报中韶钢松山表示,2018年初钢铁行业受北方环保限产、冬储启动等因素的影响,钢材价格维持在较高水平。春节后在需求释放较晚、库存快速攀升等不利因素影响下,钢价下降明显。针对市场波动,该公司采取了积极有效的措施,始终坚持低库存策略,并大力推进降本增效和产品结构优化工作,2018年一季度仍然保持了较好的盈利水平。

太钢不锈(000825)也交出了一份优秀的成绩单,一季度该公司营业收入同比增长7.48%,约为181亿元;净利润同比增长351.09%,约为14.6亿元。

同时,太钢不锈发布2017年报,去年全年产钢1050.26万吨,其中不锈钢413.64万吨,营业收入、利润等指标超额完成预算目标,经营绩效创十年来最优水平。

受益于供给侧结构性改革不断深入,近年来钢铁行业基本面的改善已经有目共睹,而通过对近期机构观点梳理发现,2018年钢铁行业的供需关系仍有望进一步改善。天风证券表示,基于春季复工等利好因素,供求关系将持续改善,对钢铁板块未来走势保持乐观态度。 于传将

不买保险就诅咒人? 泰康人寿这样卖保险不妥

读者来信

去年9月份,泰康人寿的一名业务员不止一次打我电话,推销一款保险产品。我明确拒绝后,对方仍继续纠缠。我说:“我清清楚楚地告诉你,我不需要了,怎么还给我打电话啊,这是骚扰我。”她就跟我急了,说“你保不齐就会生病、会出事”的话。

电话骚扰就算了,怎么能诅咒人?我向泰康人寿投诉,泰康人寿表示,公司通过回放录音确认业务员言行确有不当之处,向我致歉,并表示会对当业务员进行处理。我向保监会和相关机构投诉,但没有进展,泰康人寿也不再联系我。

我几乎每天都会接到各式各样的推销电话。我想知道,是谁泄露了我的个人信息?保险公司的业务员用诅咒人的方式推销保险,公司是怎么做的培训? 读者 韩先生



记者调查:

接到韩先生反映后,记者联系泰康人寿进行核实。泰康人寿工作人员承认电话销售业务员存在“不当”之处,即“电话结束的时候,没等客户挂断电话,就说‘好吧,再见’,并先挂断了电话。正常情况应该说‘再见’,等客户挂断电话后,业务员再挂电话”。

至于“诅咒”客户,泰康人寿工作人员表示没有。“每个人接受度不一样,这位业务员的推销用语,客户接受不了。”记者问:“当时,业务员到底是怎么说的?”工作人员说:“就是说万一您出险了如何如何之类的话。”记者问:“用的是出险,还是别的词语?”工作人员称:“用的是生病,因为推销的是重疾险,诅咒谈不上。”记者

提出拿当天的电话录音来听一听,泰康人寿的工作人员称:“电话录音在系统里,拿不出来。”

韩先生不认同泰康人寿的说法。他说,保险行业应该有统一规范用语,“给我打电话的业务员是否用的是规范用语?保险公司应该负责举证。该公司既不提供录音,也不承认问题,没有诚意。”

泰康人寿工作人员称,公司对新员工有入职培训。至于有没有规定不许用诅咒性质的语言,工作人员说:“没有这方面内容,不过,肯定不能讲啊,业务员要想方设法让客户接受,否则没办法沟通啊。”

工作人员介绍,泰康人寿电销业务员每天工作时间必须不停地打电话推销保险,工资收入与工作时间有关,也与推销成功率有关。在这种机制下,一些年轻员工为追求成功率,难免情绪急躁,目前当事员工已被内部处罚。

电话号码从何而来?

泰康人寿业务员如何知道

韩先生的电话?泰康人寿工作人员先说是通过“各种渠道收集的”,待记者追问,又改口说是“清洗”出来的,大意是“从1到10的打,有的是盲号,就搁到一边,打通了就‘清洗’出来了”。

韩先生认为,“‘清洗’一说太牵强,我身边很多人都接到过类似推销电话,都是‘清洗’出来的吗?我听说很多公司成批购买个人信息,这是违法的吧?”韩先生说,他已经明确表态不买保险,这个业务员还穷追猛打,不停地给他打电话,甚至使用诅咒的语言。

据悉,保监会2013年出台的《人身保险电话销售业务管理办法》要求保险公司建立禁拨管理制度,对于明确拒绝再次接受电话销售的客户,应当录入禁止拨打名单,并设置不少于六个月的禁止拨打时限。很显然,这个规定落实得并不好,很多市民都表示各类推销电话让他们不堪其扰。

天津日报