

创社新农人

大山深处酒香浓

——返乡创业者李志明的华丽转身

株洲日报全媒体记者/王军
通讯员/刘晓明 彭亮霞 黄星

暮色四合,山野变得静悄悄,攸县莲塘岭山田村,湖南红翎酒业的酿造车间,却是热火朝天。

到了“高温馏酒”的关键工序,工人们挥舞铁锹,将发酵后粮醅铲入蒸炉,再盖上一层丝网,浓浓的酒香弥漫在升腾的热气中。“我们通过九次蒸馏、八次发酵、七次取酒,最大限度地挥发掉有害物质,保留有益物质。”对于酿酒的每一道工序,湖南红翎酒业负责人李志明了然于胸。

返乡创业办酒厂,“门外汉”李志明从荒芜走向惊艳。如今,公司年产白酒达600吨,成为攸县第一家现代化标准化白酒生产企业。

转身:回家乡办酒厂,讲好将军故事

关掉3家店面,将手头订单转给同行,回农村老家二次创业,李志明没有过多犹豫。

2017年,在佛山经营瓷砖门店,年销售额上千万元的李志明,决定回老家办酒厂,继承“将军的遗志”。此时,他已在外打拼25年了。

他开过的土。1998年,22岁的李志明坐上绿皮火车前往深圳,在同乡引荐下成为一名出租车晚班司机。用他的话说,“只要勤快点,月收入过万元不在话下,用通宵达旦且布满血丝的双眼,见证了这座城市的‘时间就是金钱’。”

他摆过地摊。在小灵通流行的年代,他用开的土赚的钱屯了一大批货,却因为市场行情的变化全砸在手里。他常常自嘲,“在遍地都是梦想的年代,你播下的种子,可能突然被一场暴风雨毁灭,谁的成功都不是‘随随便便’。”

他带着不舍离开了深圳,那是极不平凡的2003年。也就是在当年,《国务院关于促进房地产市场持续健康



李志明和他的“罗霄老窖”。株洲日报全媒体记者/王军 通讯员/彭亮霞 摄

发展的通知》(以下简称“18号文”)提出“房地产业已经成为国民经济的支柱产业”,房地产行业的黄金年代拉开序幕。

在佛山的建材市场,李志明应聘门店做销售。“那阵子行情好得很,‘百万大单’到处飞。”能会道道的李志明,很快积累了一批忠实客户,并代理了知名的瓷砖品牌,从打工仔变成了老板。

社交场合多了,李志明酒量也在看长。每次推杯换盏,他总觉得缺了点什么。

2017年,回老家过年的李志明,喝到了家乡的散装白酒,唇齿留香又不上头。村里的老人讲起一段往事:革命战争年代,出身于山田村的红军将领蔡会文,在一次打仗胜利后拿出了母亲张氏带来的高粱酒,任弼时、萧克等将领喝后啧啧称赞:“好酒,十里飘香,是湘赣边区独一无二的美酒。”

环顾山林密布、流水潺潺的山田村,李志明似乎找到了答案:回家乡办酒厂,讲好将军故事。

兴业:走向标准生产,开启品牌之路

酿酒,工艺是王道。在农村地区,传统的酿酒方法一般采用大米、小麦等为原料,采用地缸发酵,再请酿酒师傅到家里去渣、入釜、加热、蒸馏,这种酒保留了粮食固有的醇香本味,香味纯正,入口柔和。

李志明寻遍村里的老师傅,按照当地传统方法酿制白酒。产品一出来,李志明信心满满地拿到烟酒店销售,可经销商一针见血指出问题所在:“市场上更青睐酱香型白酒。”

于是,李志明决定到酱香型白酒主产地贵州走一趟。“铜仁、遵义等地大大小小的酒厂走了个遍,跟着酿酒师傅学习制作工艺。”李志明看到了白

酒工艺的考究,也明白了酿酒师对酒厂的重要性。他开出每月3万元的工资,从遵义请来一位老师傅。

重新添置设备,建设标准厂房,李志明在老师傅的指导下,制定“九次蒸馏、八次发酵、七次取酒”的生产工艺,终于酿制出第一批酱香型白酒。然而,还未等产品销售出去,市场监管人员就到了。

由于未取得生产许可证,加上散装白酒进入市场门槛高,湖南红翎酒业大批产品不得不堆积在仓库。

一番科普后,李志明着手准备材料,并在攸县市场监管部门的陪同下,带上白酒试剂请省市场监管部门验收。“口感适中、香型浓。”湖南红翎酒业的罗霄老窖终于拿到了生产许可证。

在酿酒车间,记者看到工人师傅们将酒曲按照比例拌匀到摊凉的粮醅中,随后将粮醅装入窖池,并用泥进行封存发酵。而李志明则和技术人员认真地观察粮醅的温度,对酿酒每个技术环节严格把控。

“我们坚守品质,纯粮食酿造,固态发酵,秉承品质第一,没有品质在市场上很难生存。”李志明介绍,近两年公司累计投入超过2000万元,不仅建成了标准化酿酒车间,还开辟了高粱种植基地,从种植到加工严格按照标准生产。

尽管产品质量过硬,但打通销路是李志明不得不面对的问题。一个白酒品牌的培育,往往需要几年甚至几十年的口碑积累,而“罗霄老窖酒”目前仍养在深闺,尽管有“将军故事”的加持,但从产品到品牌,仍有很长的路要走。

对这家本土企业,攸县也在全力支持,前不久举办的攸县豆腐节,“罗霄老窖”积极参展,在攸县迎宾大道等主干道,“罗霄老窖”的户外广告高高矗立,知名度稳步提升。

“我们的目标是年销售额上亿元,做成百年品牌。”尽管任重道远,但李志明信心满满。

醴陵打好提振消费“组合拳”

株洲日报讯(全媒体记者/刘毅 通讯员/易康源 陈君) 今年“五一”,醴陵“吸粉”无数。数据显示,炒粉节三天,该市累计接待游客78.3万人次,同比增长362.12%,实现旅游收入9.67亿元,同比增长362.29%。

凭借一碗炒粉爆火出圈,是醴陵挖掘美食文化、提振消费市场的生动实践。今年以来,该市把恢复和扩大消费摆在优先位置,改善消费条件,创新消费场景,持续从供给端丰富消费场景,推动消费市场“烟火气”持续升温,消费经济一路“狂飙”。

以地域美食为媒,聚人气拉动消费。渔夫甲鱼、老姜炖土鸡……在一道道美食中,人们对“味蕾”的渴望得到了彻底释放。该市以地方美食为引爆点,用味道记住一座城市。今年4月,该市组织开展“旺销菜品”春季交流互动,评选出10道“金牌旺销菜”,用“舌尖”带动“脚尖”,以美食聚人气拉动消费。

用好“公物仓” 过好“紧日子”

■邹怡敏

习近平总书记强调,党政机关要坚持过“紧日子”,“紧日子”到底该怎么过?深口区找到一个新切入点,利用闲置仓库建起“公物仓”,通过统一维修、统一调配,让闲置的、老旧的桌椅等办公用品得到再利用,半年时间,就为有需求的单位调配老旧公物50余件,节省开支7万余元。(详见5月17日本报02版相关报道)

“用”是政府日常行政支出的重要组成部分。过去,因召开会议、活动或者置换办公用品,机关单位总会闲置或淘汰一批公共物品。这些物品往往被“一封了之”,得不到再利用,而在组建临时机构时,又因公需要重新采购电脑、桌椅等办公用品,增加了新的成本。

深口区别出心裁建起“公物仓”,让“沉睡”的资产“流动”起来,实现共享共用。一些资产不用提前报废也不用发愁找地方堆放,经过维修翻新,老旧办公桌椅“旧貌换新颜”,找到了新去处,会议标语牌、横幅等也不再是一次性的,有需要的单位可以现场“淘宝”,既节约了财政支出,又践行了绿色低碳环保理念。

老话说,“新三年,旧三年,缝缝补补又三年。”艰苦奋斗、勤俭节约是中华民族的传统美德,纵观百年党史,勤俭节约贯穿始终,也是党的事业兴旺发达的宝贵经验。当前,国际形势严峻复杂,国内改革发展稳定任务艰巨繁重,党政机关坚持过“紧日子”也具有现实的紧迫性和必要性。“公物仓”作为一个平台,可将各部门闲置超标、低效运转、可修复性使用资产,进行统一管理,实现通用资产循环利用,修好的能修,闲的能用,物尽其用。

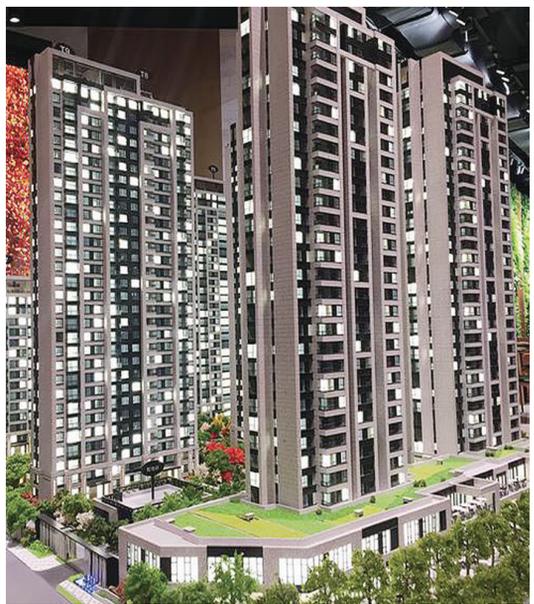
有过“紧日子”的思想,更要有过“紧日子”的本领技能,打好“铁算盘”。党政机关在开源节流上下功夫,在管理上求效益,从节约一张纸、一度电、一滴水做起,当好“铁公鸡”,不该花的钱“一毛不拔”,用于高质量发展和民生投入则绝不手软,才能让有限的财力发挥最大的社会效益。

时事·聚焦

责任编辑:美术编辑:刘珠昱 校对:杨卓

“10万元买8套房”河南鹤壁“低”房价上热搜背后

一半海水 一半火焰



鹤壁融媒视频截图

海水:鹤壁老城区,两三万、三四万元就能买一套的房子确实不少

火焰:鹤壁新区,处于市中心的房子,一般均价都在七八千元一平米

1. 10万元买8套房? 房主:最初是为了网店生意找仓库

公开资料显示,鹤壁市是“封神榜”故事发生地,商朝首都朝歌、战国七雄之赵国都城中牟均位于鹤壁市区。鹤壁是东亚民族姓氏的重要发祥地,林、石、卫、康、殷姓及韩国(朝鲜)康氏、琴氏等姓氏均起源于此。

同时,鹤壁也曾是一座煤炭资源型城市,随着资源枯竭和人口外流,老城区大量房屋空置。

从2020年9月开始,丁乐在鹤壁陆续买了12套房子。

丁乐是北京人,开网店做生意,最初为了找仓库,开始在网上关注各地的便宜房子,在河北保定、唐山和浙江绍兴买过几套10万元以内的房子后,他选定了河南鹤壁。

丁乐表示,最开始的那8套房一共花了10万元,最便宜的一套房价1000元,中介费1000元,加起来才2000元。

丁乐在鹤壁买第一套房子,更是通过一种看似不可思议的方式——网购来完成。“房主发来房子的视频和照片,我在网上查了实景图,看起来是一样的,周围还挺热闹,就把钱打过去了。他把房本、身份证之类的拍了照给我发过来,就算(初步)买好了。”

丁乐表示,与他一样选择在鹤壁买房的外地人不在少数。丁乐所在的一个“外地人鹤壁买房”的微信群里,有近400人,“大部分都是鹤壁买房的外地人,也有

一些鹤壁本地的房东和中介,也有我在鹤壁时认识的。”

据丁乐观察,这些人中,有相当一部分与选择去鹤岗、乳山居住的人一样,属于“靠一根网线就能生活的人”,比如自媒体写作、视频创作、炒股等等,“还有带着孩子来鹤壁挣钱的。”

丁乐甚至还碰到过从北京、上海退休后选择到这里生活的老人,“不过这是少数,是特例。”

还有不少人,选择在鹤壁买完房子,继续回大城市打工,任由房子空着。“大城市房价高,买不起,花一两万在这里买套房子,会觉得自己也很有房子了,心里踏实一些,可能是这种心态吧。”丁乐说。

2. 真实的鹤壁房价 新区和老城区房价相差数十倍

建设,鹤壁市区人口开始直接往新区转移。

丁乐表示:“人口转移到新区,新区的房价水涨船高,老城区的房子因为人口外流,自然就会便宜。1000元一套房子,10万元买8套房子,一个是因为我买的时间相对早一些,另一个我算是‘捡漏’,我不挑,不太在乎房子是新旧,小区和房子内部环境如何,只要价格合适就会出手。”

因此,在丁乐看来,他“10万元买8套房子”的经历算是“特例”,“不过,花两三万、三四万元,在老城区还是能买到比较合适的房子的。”丁乐说。

记者采访的两位鹤壁市房屋中介的看法,也侧面印证了丁乐的说法。尽管对于“10万元买8套房子”,两位中介都觉得不可能,但他们也都

表示,在鹤壁老城区,两三万、三四万元就能买一套的房子确实不少。

但另一方面,鹤壁新区的房子,则要贵上很多。房屋中介表示,处于市中心的房子,一般均价都在七八千元一平米,也有一平米9000元的;稍微偏僻一点儿,最便宜的也要五六千元一平米。

以一平米8000元的房子计算,购买一套100平米的房子,需要80万元,与老城区两三万一套的房子相比,两者相差数十倍。

鹤壁新老城区的房价,堪称“一半海水一半火焰”。安居客的房价数据也显示出类似结果。安居客的数据显示,山城区二手房5月挂牌均价1465元/㎡,鹤壁新区也就是淇滨区5月挂牌均价7565元/㎡,两者均价也相差数倍。

3. “10万元买8套房子”真行吗?

但据其经验“那两个区的房价也没有这么便宜”。

鹤壁市行政服务中心工作人员在接受媒体采访时表示,此事可能是噱头,这么低的房价“这边没有听说过”。至于鹤壁市现在的房价,其表示

4. 鹤壁是否成为下个“鹤岗”? 专家:两地有差异性,上热搜或迎新机会

为鹤岗。”

易居研究院研究总监严跃进也关注了这一事件。他表示,“10万元买8套房子”使房地产行业继续关注城市房价“鹤岗化”问题。

严跃进告诉记者,“10万元买8套房”瞬间成为热点事件,也在很大程度上使得部分城市低房价现象受到关注。和此前鹤岗低房价事件对比,其实有相似性。此类城市总体属于人口净流入或者说城市知名度偏弱的城市,二手房的盘活效率较高,同时低价二手房供应相对较多,这使得二手房的价格相对较低。“这是多种原因所造成的,但有一点需要说明,此类城市新房项目也没有想象的那么低,但是一些老破小二手房确实价格很低。”

同时,严跃进表示,鹤壁和鹤岗

之间,还是有差异性的。鹤岗的问题,和人口外流等有关。鹤壁虽然也有人口外流现象,但也和鹤壁本身区县比较少有关系。区县少的地级市,往往楼市表现确实偏弱。同时鹤壁的人口流出和鹤岗的人口流入方向或会有差异。

“从此次热搜事件看,至少说明了一个新的机会。此次购房者购房后作为仓储使用,恰恰也说明房源的利用有了新的用途。地方政府可以从此类热搜事件中挖掘新的机会,比如宣传低房价、低生活成本的优势,积极引导各类新兴产业和新资源。各地对于此类老旧二手房的再利用应该有更好的规划,要系统地对此类存量住房进行盘活,进而培育城市发展的新价值和新的机会。”严跃进分析道。

据《成都商报》