



# 唤醒“沉睡”的土地

## ——炎陵县盘活“僵尸企业”实录

◀◀上接 01 版

炎陵县高新区发挥“红娘”牵线搭桥作用,积极为“僵尸企业”找“婆家”。通过招商引资、转让、股权融资、技术入股等多种形式,炎陵县高新区先后引进江西鼎盛新材料科技有限公司等一批科技含量高、能耗低的新兴产业落户。同时,通过政府协调,推动“僵尸企业”闲置厂房租赁,实现土地等生产资源的重新利用。开辟司法绿色通道,帮助一些债务关系简单的“僵尸企业”加快出清。对一些债务关系复杂、短期内难以处置的“僵尸企业”,同人民法院、银行对接,促使涉案涉诉“僵尸企业”走破产清算处置之路,形成汉台酒业等法院破产清算拍卖的成功案例。

2017年,株洲春华新材料科技有限责任公司因长期亏损停产,其2万平方米厂房一直处于闲置状态。随着新能源汽车产业迅猛发展,碳酸锂生产线成为投资者眼中的“香饽饽”。以此为“筹码”,炎陵县高新区引进湖南鼎盛新材料有限公司,整体收购春华锂电,新增投资10亿元,建设年产1万吨电池级碳酸锂生产线。

以优化营商环境为抓手,炎陵县高新区为新老企业交接涉及的税务、不动产、融资等关键环节提供全方位帮办服务。

超耐多晶莫来石有限公司通过直接购买的形式,购买了原冠龙金刚石有限公司的生产厂房。在办理不动产过户时,由于厂房建于上世纪60年代,不动产各类权证同实际情况有较大偏差。为顺利过户,炎陵县高新区成立了协调工作组,全程代跑代办,并对土地重新测绘勘界,为原冠龙金刚石有限公司8栋厂房换发了不动产权证。

“3年来,炎陵县高新区每年有超过30%的新引进项目,顺利落户‘僵尸企业’或低效闲置厂房,土地集约高效利用率和园区亩均效益明显提升。”炎陵县高新区管委会主任唐松华说。



▲湖南娜妹子实业有限公司车间生产场景。 黎世伟 摄

数据显,2022年,炎陵县新增闲置土地处置率100%、园区三类低效用地任务完成率73.85%,两项排名居全市之首;炎陵县高新区亩均税收11.09万元,同比增长7.34万元,提升296%。

### 优服务 助力新企强起来

上世纪90年代落户炎陵县高新区的金鹤玻纤有限公司,由于诸多原因,停产十多年,1万多平方米厂房长期闲置。炎陵金紫峰粮油开发有限责任公司在炎陵县高新区的帮助下,通过整体租赁形式,盘活厂房,兴办茶油精深加工项目。如今,炎陵金紫峰粮油开发有限责任公司经营效益向好,产品远销大江南北。

炎陵县高新区采取多种举措,积极做好盘活“后半篇文章”。开通“银企对接”绿色通道,落实新的组合式税收支持政策,缓解融资难题,为盘活企业减税降费、发放贷款近8000万元,并在一定期限内,按照其新入驻项目的地方税收贡献,给予相应比例的奖励。

通过牵线搭桥,加快企业发展步伐。炎陵县帮助企业与专家团队、中南大学等10余所高校建立产学研合作机制,通过借脑借智,让技术为这些企业“撑腰”。比如,帮助株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司,与湖南工大建立产学研基地;帮助炎陵昊坤硬质材料有限公司等企业进行对接,借“脑”发展。

2022年,炎陵县研发投入稳步增加,投入总量和强度再创新高,全县工业企业研发投入研发经费2.45亿元,同比增长10.8%。在炎陵县高新区积极帮助下,这些企业迅速做大做强做优。其中,湖南博友等离子自动化设备、湖南昊坤硬质新材料等3家新企业,成长为省级高新技术企业。株洲昊坤硬质合金企业生产的氮化钛产品,曾一度抢占全国75%市场份额。

“僵尸企业”盘活出清,给炎陵县高新区发展创造了新空间、带来了新机遇。

## 两万余“泥腿子”变身“土专家”

株洲日报讯(全媒体记者/黎世伟 通讯员/谭翠萍) 7月16日,炎陵县水口镇生态农业科技发展有限公司土豆种植基地,公司负责人郭晓利带领员工们开挖土豆。今年,该公司300多亩春土豆喜获丰收,亩产2000多公斤。近年来,郭晓利在国家马铃薯产业技术体系长沙综合试验站等团队指导下,钻研土豆绿色高效栽培技术,使土豆产量与品质齐飞,他被誉为“土豆大王”。

在农业专家、技术人员帮扶下,该县涌现现能生产、懂技术、知管理、会销售的农村“土专家”2万多名。

其实,1981年至今,该县一直为农民量身定做内部小报《鄱县农技报》(现为《炎陵农技报》),及时刊发相关政策、农技知识等,指导农业生产。组建炎陵县科技专家服务团,与上海农

科院、湖南农大等10余家省内外科研院所或高校,建立紧密合作关系。组织选派69名省市县科技特派员、12名省“三区”人才,深入乡村开展科技服务。

同时,该县重点培训有一定文化程度、科技基础的村民,让他们成为示范户。平时,村民们在农业生产中遇到什么难题,可随时通过线上向农技人员请教,或电话、网上预约,农技人员随叫随到,实地解决。

针对产业发展中,因农户文化程度、技术水平和劳力强弱等差异,农产品良莠不齐的问题,该县制定标准化生产规程,提升了农产品质量。

在专家、技术人员帮助下,该县掀起活学活用科技热潮,涌现一批又一批“土专家”,吸引不少人前来“取经”,有的“土专家”被邀请到江西、贵州等地当“老师”。

## 电力部门架专线保粽叶冷藏

株洲日报讯(通讯员/何斌存) 近日,经过国家电网炎陵公司施工人员一整天加班加点努力,湖南湘乐粽业生态农业科技有限公司(以下简称湘乐粽业)的收储冷库终于通电,正常使用。

“感谢电力部门特事特办,为公司架设专线,使得收储冷库及时通电。”看着正常运转的冷库,湘乐粽业董事长何斌存感激地说。

其实,湘乐粽业早就建设了一座面积200

余平方米的收储冷库,因供电线路电压原因,一直无法投用。眼下,炎陵2000多亩粽叶进入采摘时节,望着这么多的粽叶,如何冷藏?何斌存发愁了。

7月7日,国家电网炎陵公司副经理彭海兵进行乡村供电服务巡查,发现此情,当天安排工程师进行论证、选取施工方案。9日,又组织20多名施工人员,头顶烈日,竖电杆、拉电线,从400多米外,为湘乐粽业引来一条电力专线。

## 干群合力引水救桃林

株洲日报讯(全媒体记者/黎世伟 通讯员/刘瑜霞) “水来了,水来了……”7月14日傍晚,看着山泉水“哗哗”流进干涸的黄桃园,炎陵县中村瑶族乡龙渣村桃农蔡勇清等人兴奋得大喊起来。

连日的高温炙烤,中村瑶族乡出现不同程度的干旱现象,其中龙渣村400多亩黄桃园因水源较远,旱情尤为严重。眼下,黄桃正处于采摘前的关键成长期,若不及时解除旱情,势必会影响收成,果农们焦急万分。

龙渣村两委们紧急商量,当即组织人员现场勘查,决定从一里外的龙渣溪引水灌溉桃园。

说干就干,7月14日一早,一支由20余名党员干部群众组成的抗旱突击队,来到龙渣溪上,疏通旧水渠,修筑临时拦河坝、水渠。他们渴了,喝几口山泉水;饿了,扒几口带来的饭菜。机械使不上,他们就用手挖、铁锹挖;遇到大石头,他们就用手锤、钢钎打碎,再用手搬。有人即便手被划破,也不在意,用布条一扎,继续干。

经过一整天努力,山泉水终于被引过来了。随后,他们又利用竹片连接,分别引至各桃园。望着干旱多日的400多亩黄桃园解了“渴”,他们疲惫的脸上露出欣慰的笑容。

## 时事·聚焦

责任编辑、美术编辑:刘珠星 校对:杨卓

# 一副眼镜动辄上千,谁在“收割”近视眼

暑假来临,又到了学生配镜的高峰期。不过近年来,动辄数千元的配镜花销让家长把近视和牙齿正畸、打生长激素一同列入了养娃“败家三件套”。

在眼镜界曾流传着这样一句话:“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖给你是讲交情,400元卖给你是讲行情。”虽是吐槽之语,但在一定程度上揭示了眼镜市场的“水有多深”。一副动辄上千的眼镜,成本究竟是多少?谁在赚取“暴利”?

### 1. 几百元的镜框,批发价只需50元?

“镜架当时选的是店里最贵的纯钛镜架,标价六百多元,镜片选的是1.74折射率的,标价两千多元,最后店家打了个六五折,总共花费两千元。”

在北京市西城区工作的小倪一直被高额的配镜费用困扰,由于近视度数较高,她每次都选择1.74折射率的镜片,一次配镜费至少在一两千元,按照三年换一副算,是一笔不小的开支,而动辄四位数的花销也让她觉得自己可能是被“坑”了。

“下次要去潘家园配眼镜了,起码比路边的眼镜店要便宜。”小倪表示,她口中的“潘家园”,是指潘家园地铁站附近的北京眼镜城,聚集了一大批眼镜卖家。资料显示,这里曾是中国最早的眼镜专业批发市场。

在北京眼镜城的外面,记者遇到了正发放小卡片的吕强(化名),他向记者热情地介绍了配镜的价格。

当记者提到“在其他眼镜店,一个钛合金的镜架要价三四百元”时,他连连说,买贵了:“我们是做批发的,在我们店里,钛合金的眼镜架只需要50元,纯钛的眼镜架,贵的才128元。”

在北京眼镜城走访多家店铺后,记者发现,如果不追求品牌,一百多元可以买到纯钛眼镜架,但若涉及品牌,价格会“水涨船高”。

王兰(化名)就在北京眼镜城经营一家店铺。她告诉记者,“店里150元的纯钛镜架,配镜片的话能便宜到120元,但如果是品牌,比如川久保玲,需要280元。”

她还补充道,“大品牌存在品牌溢价,进货价本就偏贵。如果追求性价比,普通的纯钛镜架就可以。”



▲图为琳琅满目的眼镜。 中新网记者 谢艺观 摄

### 2. 百元镜片和千元镜片无差别?

普通眼镜门店内动辄几百元的镜架,在北京眼镜城能便宜上百元,这也让不少人感叹,“千万不要随便进一家眼镜店,要不配完就后悔。”

让人们感受到高溢价的,还有五花八门的镜片。一位消费者告诉记者,“相比用材质区分的镜架,镜片的‘水更深’。”

一般来说,眼镜店会用1.56、1.60、1.67、1.74等不同的折射率来划分价位。度数越高,适合的折射率越高,价格亦会攀升。另外,不同品牌、同一品牌的不同系列,售价也会有所不同。其中,进口镜片中比较知名的有蔡司、依视路等,国产镜片的代表则为明月、万新等。

在吕强工作的眼镜店,一叠叠手冊里标记着品牌各个系列的价格。他拿起蔡司的价格手冊,向记者介绍了智锐系列。记者注意到,1.6的智锐青春亚洲版数码型镜片(DP),建议零售

价为2980元。“在我们这,可以打三折。”吕强讲道,算下来价格不到1千元。

为抑制孩子近视的发展,在西城区工作的张成曾听从医生的建议,为孩子配了依视路的星控控镜片,“当时医院报价近4千元,后来去了磁器口的一家眼镜店铺,最终花了1600元。”

谈及星控控,吕强的老板打开了话匣子,“整个眼镜城没有低于1550元的,我们这可以给到1460元。”

整体来看,相较于其他区域的眼镜门店,北京眼镜城的价格明显偏低。同样的配置,价格甚至能减少一半以上。而在北京眼镜城内,由于各家给的折扣不同,价格也能相差几十乃至上百元。

另外,从消费者反馈看,不只是北京,各地的眼镜店价格普遍相差较大。为了避免被坑,很多人甚至会在网上先问价,先听取专业人士的意见。

### 3. “暴利”被谁赚取了?

面对随意谈定的价格,很多人疑惑,手里这副花了上千元的眼镜,成本到底有多少?有多少钱是被商家赚去了?

当记者询问眼镜的进货价时,吕强称,“50元的钛合金镜架,进货价是40元。”但对于镜片的进货价格,他只表示,进货价越高,卖得越贵。

明月眼镜作为“中国镜片第一股”,曾在招股书中披露,2020年,每片镜片的成本为6.77元,每副成镜的成本为60.33元。小小的镜片也带来了高额利润,2022年,明月眼镜镜片业务的毛利率达60.04%。

博士眼镜是国内专业从事眼镜零售的连锁龙头企业,同样有着令人艳羡的毛利率。其曾披露过2016年的价格数据,当时镜架的采购单价为89.06元,而同期的销售价格达506.88元;每片镜片的采购单价仅28.82元,同期售价则是281.75元,售价是成本的近10倍。

看到这组数据,你脑海中可能会浮现出“暴利”的字眼。但如果再看博士眼镜的净利润,就会发现,相比上游供应商,眼镜零售商的日子并不是那么好过。

财报显示,博士眼镜的销售费用居高不下。其中,工资、社保和房租、物业、水电费占据大头。

这也是很多眼镜店面临的压力。每个店面都需要配备销售人员和验光师,为了提高购买频率,还需要选址在相对繁华地段,房租自然较高。

吕强的同事也告诉记者,“我们卖得便宜,是因为走批发渠道。普通眼镜门店一天可能就配三五副眼镜,如果不卖得贵些,就无法支撑下去。”

一系列成本下,也导致眼镜门店为维持运营、保证利润,在镜架和镜片上定价较高,最后的结果就是由消费者买单。

如何撕掉眼镜行业“暴利”标签?面对眼镜门店肆意定价,在盘古智库高级研究员江瀚看来,消费者想要避免被“坑”,首先要选择正规的眼镜店进行配镜,并且要查看该店的资质证书和信誉度等相关信息。

“其次,在选择镜片时,可以根据自己的需要选择合适的品牌和质量等级,不要盲目追求高价或进口产品。”江瀚提到,“最后,在购买之前,可以事先了解一下市场价格和相关配镜知识,以便更好地判断商家的价格是否合理。”

但仅靠消费者自己注意识别、防范明显不够,如何使眼镜价格相对规范化和透明化,撕掉外人眼中的“暴利”标签,在江瀚看来,还可以通过加强监管、规范市场秩序等措施来解决。

此前,针对眼镜行业的“暴利”,曾有业内人士直言,一方面是因为行业巨头拥有很高定价权,另一方面则是产业链过长带来的低效。

而面对各个环节层层加价、销售成本居高不下,在业内人士看来,打破巨头对供应链的把持、缩短交易环节、为消费者提供性价比高的产品或才是国内眼镜行业发展的未来。