

## 念好产业经 打出文旅牌

# 攸县莲塘坳镇蹚出乡村振兴新路子

株洲日报全媒体记者/王军  
通讯员/陈伶俐 王维 黄星

乡村振兴,产业是关键。近年来,攸县莲塘坳镇挖掘本地独特资源,以“联农助农、就地就业”为目标,量身定制发展策略,打好乡村振兴组合拳。

念好产业经,打好文旅牌。目前,该镇16个行政村和4个社区正在齐头并进,一幅“乡村美、产业兴、农民富”的画卷正徐徐展开。

### 一粒油茶籽,榨出金色富民油

莲塘坳镇拥有悠久的油茶种植传统,但过去主要以农户小规模自种为主,增收效果欠佳。

传统油茶种植如何焕发新活力?

莲塘坳镇的思路是,通过引入企业和项目,创新发展模式,实现可持续发展。2007年,该镇引进湖南天华油茶科技股份有限公司,建设油茶生产基地,打造“油茶一茶油”数字化农业项目,为当地群众开出增收致富的“良方”。

“油茶种植各环节都需要大量人工,尤其在油茶采摘季节,每天有100多名村民在基地务工,人均年增收5000多元。”该基地负责人张文新介绍,每年还会向所在的两个行政村支付土地流转费、发放产业分红。同时,还为镇里的油茶种植户提供免费技术指导。

莲塘坳镇抓住企业发展好势头,多次入企送政策、解难题、优服务,将其打造成乡村振兴产业示范基地,支撑强镇富民梦。

### 一根红薯藤,串起致富产业链

该镇排头村土质多为沙壤质潮土或轻壤质潮土,适宜种植红薯。2014年,攸县薯中宝食品有限公司在该村落户,主营红薯种植和

深加工。在镇里的培育和扶持下,目前,该公司与当地农户共同种植了约1000亩红薯田,年销售红薯淀粉制品15万公斤,年产值270万元,带动当地50多名闲散劳动力就业,其中脱贫户有6户。

该镇探索“村集体经济组织+企业+脱贫户”的发展模式,将脱贫户精准嵌入红薯产业链,提升其“造血”功能。同时,企业还为种植户提供技术指导、定向收购代销等红薯种植全过程服务,让红薯成为其增收致富的一块“金疙瘩”。

谈起排头村红薯产业发展现状,其党支部书记王正德掩饰不住内心的喜悦:“采取企业带动模式,村民和村集体经济收入每年都有增长,日子越过越红火哩!”

莲塘坳镇加快推进“一村一品”工作,充分利用资源优势,扶持“小而精”的涉农企业,延伸产业链,提高附加值,促进村民增收致富。

### 一枚饰品,点缀共富新图景

实现乡村振兴,产业是支撑,人才是关键。

莲塘坳镇持续加大对乡村振兴发展的推介力度,兑现到位相关扶持政策和服务举措,引导构建“人才+村集体+村民”等利益联结机制,吸引更多人才返乡入乡,实现从输出劳动力到回引生产力的华丽转身。

单扎良,一位在攸县莲塘坳镇凉江社区土生土长的企业家,早年远赴东莞完成了资本原始积累。2020年6月,在家乡的感召下,他回到凉江社区,租用这里闲置已久的老村部建立起饰品加工厂,成立了株洲市蒙美五金制品有限公司。

在乡亲们的支持下,单扎良的公司快速成长,产品远销东南亚各国,不仅吸引了来自周边村落的村



排头村农户正在对加工后的红薯粉丝进行晾晒。通讯员 供图

民前来就业,更是成为省内的扶贫标杆企业。在经济效益高峰期,其员工总数达到了110多人,其中脱贫户占比超两成,发放工资数百万元。

如今,莲塘坳镇正在持续不断完善机制,强化保障,广招英才、高效育才,让返乡人才将个人利益、前途与乡村发展前景、乡亲切身利益深度联结,在共赢发展中获取收益、成就彼此,进而在乡村扎根、发展好。

### 一个红军洞,传承红色教育魂

在莲塘坳镇,文旅融合发展已成为乡村振兴的重要引擎。该镇坚持党建引领,依托闲置农房、英雄故居等资源,探索由村集体合作社控股、村干部党员带动群众入股的模式,组建混合所有制公司,壮大村集体经济,促进村民增收。

在距离莲塘坳镇高楼社区湘赣县苏区红色教育基地约7公里的下洞村洞里组,一处别具一格的红色旅游景点引人注目。它是一个天然的溶洞,洞口高20米、宽40米,洞内冬暖夏凉,四周风景秀丽。

因历史上曾有红军在洞内驻扎,2021年,当时下洞村的驻村第一书记林喜元,在深入咨询文史党史专家后,赋予这个溶洞“红军洞”的名字,并引领村民将其打造为集红色教育、洞外观光、餐饮等于一体的旅游休闲景区,以此带动村庄发展。

林喜元与村支两委发起倡议,动员组内54户村民共同成立公司,每户出资4万元入股作为初始资金。在镇里的支持下,村里快速完善配套设施及景区建设,使得“红军洞”成为攸县红色旅游的新地标。

在夏季旅游高峰期,“红军洞”单日接待游客量可达3000人,月度营业额突破50万元大关。如今,当地村民除了享受分红,还能在景区内务工赚取工资收入,大多数村民都对自家房屋进行了翻新,下洞村这个一度趋于空心化的村落再次焕发了生机。

## 茶陵:闲置小学变身“致富车间”

株洲日报(全媒体记者/陈洲平 通讯员/王意文)“嗒嗒嗒、嗒嗒嗒……”近日,记者走进茶陵县高院镇光泉小学(旧址),只见闲置的小学教室变成生产车间,缝纫机声此起彼伏,十多名女工正专注地剪裁、缝制衣物,一件件熨烫好的服装成套袋袋等待运往株洲市欧微集团。

去年11月,欧微集团积极推进一线生产工人返乡创业项目,助力乡村振兴。其茶陵籍员工黄江红闻讯后眼前一亮,立即回到家乡高院镇谋划干事创业。在该县各级党委、政府的支持下,今年2月9日,茶陵县高院镇乡村振兴就业车间在该镇苏村村闲置村小里落地运营。

“对闲置村小进行简单装修改造,既能很

好地满足车间的要求,又能增加村集体收入。”高院镇相关负责人表示,此举实现了“闲置校舍变车间、集体资产增效益、百姓家门口就业增收”的多赢局面。

该车间成立后,采用“总部+乡村卫星工厂”的模式,为运行提供良好保障。欧微集团不仅为车间提供各项设备,还给予运营管理、订单保障等全方位支持。并建立“驻点培训+远程质检”机制,确保车间订单高质量与稳定。

“目前车间已经接下第三笔订单,工人都是附近村民,熟练工一个月能拿到4000多元,既能赚钱又能照顾家里,还有不少人咨询加入。”黄江红计划扩大生产规模,吸纳更多人就业。

## 醴陵:缺药可登记 购药不再难

株洲日报(全媒体记者/刘毅 通讯员/王琦 张燕舞)“以前缺药要到城里购买,现在走5分钟,到村卫生室就可以买到需要的药品了。”日前,醴陵市白兔潭镇村民王女士,顺利在村卫生室拿到了一天前在这里登记所需的降糖药,点赞道。

就近购药,是百姓的朴素心愿。目前,醴陵市基层医疗机构配备的药品品种虽然能够满足群众的基本需求,但与二、三级医疗机构配备的药品数量相比,还有一定的差距。尤其随着老百姓健康意识的提升和疾病谱的日趋变化,基层医疗机构在药品供应品种、更新速度上难以满足其日益多元化的用药需求。

## 炎陵:供销社备足农资助春耕

株洲日报(全媒体记者/廖世伟 通讯员/钟晓芳 赵炎星 吴婷)当下进入春耕备耕关键期,炎陵县供销社早谋划、早行动,积极开展农资储备和配送服务,现已储备化肥、农药等农资2600余吨。

近日,记者来到炎陵新三湘供销社现代农业服务有限公司仓库,只见各类化肥、农药等农资一应俱全,工作人员正根据订单,将化肥等农资打包装车,发往各乡镇的基层供销社,方便农民及时购买。

“农资储备量充足,用肥高峰期,日配送到

去年12月底,该市卫健部门建立缺药登记制度,要求辖区所有公立医疗机构以及实施国家基本药物制度的373家村卫生室,都能为高血压、糖尿病等疾病患者提供缺药登记服务。群众登记所需药品信息后,由基层医疗机构(含村卫生室)进行采购申请,待药品采购到位,再通知其前来取药。

醴陵市卫健局相关负责人介绍,出于基层医疗机构诊疗范围、服务能力的考量,并非所有患者的需求都可通过缺药登记制度得到满足。比如,一些服用期间需监测相关指标或血药浓度的药品、部分专科用药、高等级抗生素和内分泌用药、麻醉药品等限制下基层的药品,则不在缺药登记制度服务范围之列。

村级网点30多吨。”该公司负责人陈皆文介绍。

自去年10月开始,炎陵县供销社就组织工作人员入农户、下田头,调查农业种植结构,了解农民购买化肥需求,有针对性组织货源。同时,按照“联采联购,降低成本、分级储备、分级负责”的原则,着手各类农资的预约、调运和储备工作,下好春耕备耕“先手棋”。

炎陵县供销社相关负责人介绍,由社有企业牵头,联合基层供销社、惠民服务站,构建起覆盖全县的农资供应网络。目前,已建成农资销售网点38个。

## 城市·观察

责任编辑:李卉 美术编辑:左骏

### 4家株洲上市公司披露业绩情况

# 时代电气报喜 拿下大号“两双”

株洲日报全媒体记者/廖喜张

上市公司的业绩,折射了市场“冷暖”。

随着业绩预告和业绩快报的陆续披露,部分株洲上市公司2024年度的业绩情况逐渐浮出水面。不过,从目前披露的情况来看,喜忧参半,部分企业业绩持续向好,部分企业业绩下滑明显。

压力也是动力,株洲上市公司如何迎难而上?



时代电气制造中心。资料图

### 1 时代电气报喜

业绩预告与业绩快报,是上市公司定期报告披露制度的重要组成部分。目前,有4家株洲上市公司披露了业绩预告与业绩快报。

时代电气传来第一份捷报:2024年度,该公司又拿到了大号“两双”,取得营业收入249.09亿元,同比增加13.42%;归母净利润37.03亿元,同比增加21.77%。

自2021年登陆科创板以来,时代电气业务发展非常迅速,已形成“基础器件+装置与系统+整机与工程”的产业结构,实现了从“轨交”到“大交通”与“新能源”的跨行业布局。

这在业绩指标上也有明显体现。从2022年至今,时代电气连续3年实现营业收入、归母净利润两个关键指标的两位数“双增长”,在湖南地区所有上市公司中都不多见。其中,营业收入规模连年猛涨,2023年度成功挤进200亿元俱乐部,达218亿元,2024年度更进一步,已达到249.09亿元。

营业收入,是衡量企业经营状况的重要指标之一,不仅反映了企业的销售规模和市场占有率,还体现了企业的市场竞争力。此前,株洲上市公司中,进入200亿元营业收入俱乐部的只有唐人一家。

具体来看,传统轨道交通产业依旧是时代电气业绩增长的主要引擎。以2024年上半年收入计,传统轨交业务收入比重约占6成,新兴装备业务收入占比约4成。值得期待的是,在新能源车等新兴产业带动下,时代电气的新兴装备板块收入也得到释放。

### 2 3家株企承压

另三家披露业绩信息的株企,则明显感受到了经营压力。

其中,有着数控刀具领域“双子星”之称的华锐精密、欧科亿,齐齐交出了“压力卷”。2024年度,华锐精密实现营业收入7.59亿元,同比下降4.42%;实现归母净利润1.07亿元,同比下降32.00%;欧科亿公司实现营业收入11.27亿元,同比增长9.81%;归母净利润5808.8万元,同比下降65.01%。

营业收入基本稳定,但净利润缩水明显,很显然是遇到了压力。

华锐精密在解释业绩情况时,提到了宏观经济波动的影响。这背后,实际是刀具行业景气度仍处于底部回升的阶段,市场的弱需求导致了企业产能利用率不足,进而影响了毛利率、净利润指标。欧科亿情况基本类似,该公司解释,主要原因为公司新投产项目初期毛利率较低,且数控刀片产量同比下降,使得单位成本上升,导致综合毛利率同比下降。

在浮法玻璃行业的旗滨集团,也面临着不小的压力:预计2024年度实现归母净利润为3.30亿元到4.10亿元,与上年同期相比,预计减少14.21亿元到13.41亿元,同比减少81.15%到76.58%。

如此大幅度的缩水,也是行业周期的深刻影响。公司解释,由于房地产下行,作为主营业务板块的浮法玻璃行业需求不足。新布局的光伏等业务板块,则面临行业产能阶段性过剩加剧,导致供需失衡,产品价格同比大幅下降。

### 3 逆周期布局

面临行业低谷期压力,株洲上市公司的选择是不等不靠,迎难而上,加强逆周期布局。去年以来,已有多家株洲公司主动“走出去”,加快海外市场布局。

例如,深耕海外市场多年的旗滨集团,继续加码东南亚市场,先是宣布拟投资约14.5亿元在马来西亚新建沙巴旗滨光伏新材料1200吨/天光伏高透基材三线项目,随后又决定以自有资金6.5亿元对巴光伏项目进行增资。据悉,沙巴光伏为旗滨集团控股孙公司,是其拓展海外光伏玻璃业务的主要生产基地。

海外销售收入占比超过六成的华瓷股份,计划在美国设立孙公司开展贸易及相关经营业务,并在越南设立孙公司投资建设日用陶瓷生产项目。该公司相关负责人表示,“意在进一步完善公司全球化布局,拓展公司国际业务,灵活应对国际贸易格局变化可能带来的潜在不利影响,提升整体抗风险能力。”

“双子星”欧科亿、华锐精密也在加快“走出去”。欧科亿拟在欧洲设立子公司,辐射欧美市场,通过本地化开拓带动周边区域市场销售,巩固亚洲及欧洲市场的增长态势;华锐精密则在拓展外贸业务团队规模的同时,在香港设立全资子公司,并通过香港子公司在德国设立了全资孙公司。

目前,海外市场拓展已成为这两家株企新的增长点。2024年前三季度,欧科亿海外市场营收达到1.66亿元,同比增长44.2%,其中数控刀具出口收入约1.4亿元,出口销售实现量价齐升。2024年上半年,华锐精密实现海外营业收入0.23亿元,同比增长43.11%。华锐精密董事长肖旭凯曾表示,要“为公司未来参与国际竞争打下基础”。

## 优化报装环节 项目“水到”渠成

株洲日报(全媒体记者/张威 通讯员/龙栋)近日,市水务集团收到湖南世睿信能科技有限公司送来的锦旗,感谢他们为项目“解渴”。这背后又有怎样的故事?

位于株洲市天元区的湖南世睿信能科技有限公司,是高新机械零部件加工配套产业链上的重要项目,完工之际急需开通消防用水。市水务集团迅速了解企业生产经营规模和用水需求,方案一定,立马开工。

“不能让用水需求成了企业投产的‘绊脚石’。”市水务集团相关负责人表示,每当新项目落地,他们就会上门对接,宣传惠企政策,提供供水报装、技术咨询、帮代办等服务,根据项目要求提前做好勘察、设计等工作,同步推进供水设施建设。

不仅如此,该集团还组建了“优化营商环境室”,将用水报装环节从8个

压缩到1个,流程时限更是压缩到1天内。株洲市德科材料科技有限公司对此也深有体会。他们也曾面临急需用水的挑战,市水务集团得知情况后,当日就成立了专班,配套专业化的服务队伍,为企业办理用水报装手续,为企业的项目建设赢得了宝贵时间。

“1个工作日搞定用水报装,这种服务速度和态度,让我们真切感受到了株洲的温度。”株洲市德科材料科技有限公司负责人赞叹道。

去年以来,市水务集团打破定式,将原本分散在多个科室的报装业务进行整合,成立了专门的优化营商环境办公室,深入调研企业需求,推出了“四零四化24小时”“前三全”等服务举措,大幅提升市场主体办水体验感和便利度,已累计为近300家市场主体提供了红线外免费开梯接水服务。

## “磐龙夜话”共商“家事”

株洲日报全媒体记者/肖星平

3月2日19时20分,磐龙世纪城·依兰邸物业服务中心外,市云发资管公司支部书记、执行董事何帆翘首等待,来自磐龙世纪城玉兰谷和依兰邸小区的居民代表陆续抵达。

中心的沙发、椅子很快坐满,还有居民陆续前来,干脆挤着坐或站着听。“最开始,居民对我们物业人员都是冷眼相对的,经过几次对话沟通后,大家明显和气多了。”何帆低声告诉记者。

19时30分,“磐龙夜话”第六期正式拉开帷幕。

物业经理首先梳理上次收集的问题:已解决的、出台了解决方案的、需协调其他部门的……条条缕缕,言简意赅。里面有没有“水分”,是不是“糊弄”,居民心里明镜一般。

“今晚,大家还有什么意见和建议,敞开来,尽管提。”物业经理汇报完毕,何帆开门见山道。

“我们楼电梯总出故障,已经困人好几次了!”大叔紧接着说:“建筑垃圾堆积严重,扬尘扰民,物业该管管了。”老奶奶也提议:“小区能不能增设老人孩子的娱乐设施?”

从公共安全到环境卫生,从物业服务到公共设施,每个问题直指要害,每条建议饱含期许。

“我们都记录好了,能立即解决的绝不拖延,需要协调的也会全力推进。”何帆郑重承诺。



“磐龙夜话”第六期现场。受访对象 供图

磐龙世纪城拥有6个小区共3000余户,常住人口超1万人,管理难度大。过去,小区居民与物业之间沟通不多,有怨气、有意见的居民不少,微信群里也爆发过言语冲突。

为了解决居民“急难愁盼”问题,提升基层治理效能,物业与社区、街道、区物业指导中心一起共同创建了“磐龙夜话”。今年1月5日,物业邀请部分居民代表“唠家常”,效果非常理想,大家你一言我一语说了近两个小时,促成了一些问题的解决,还化解了不少存在于物业与业主之间的误会,这便是“磐龙夜话”的第一期。从此,“磐龙夜话”逐渐成为物业与居民共商“家事”、共治家园的新平台。

如今六期“磐龙夜话”开展下来,物业共搜集到59条重要建议和问题,其中40条已得到有效解决,包括楼道漏烟的整改、门面道路的修复、电梯故障频发的处理、环境卫生的提升、水压的增强措施以及建筑垃圾的及时清运等多个方面。