

希望的田野 ——村级集体经济新作为

湖南日报全媒体记者 李寒露 通讯员 吴东林

盛夏，凤凰县廖家桥镇葛蒲塘村猕猴桃示范基地，一个个果形饱满、大小匀称的猕猴桃挂满枝头，长势喜人；柚子树、葡萄架等一片接一片，随着山势铺开，清香四溢。
7月18日10时许，3台来自岳阳的大客车在村部前坪停稳，60多名游客兴致勃勃地走下车。大家沿着总书记的足迹，来到柚子林边，走进百果园，感受葛蒲塘村依靠科技发展产业、壮大村级集体经济的喜人成果。

科技兴村，铺就致富大道

“我们的无籽红心猕猴桃新品种‘翡翠香果’，今年5月获得农业农村部植物新品种权。”在葛蒲塘村“网红”果园步道，村里产业大户、“土专家”丁清清带着记者看他的育苗基地。
“翡翠香果”诞生于一株变异的“米良一号”猕猴桃植株，经省、湘西州科技特派员5年攻关，成功定型并对外推广。丁清清指着一行行长势喜人的猕猴桃苗自豪地说：“这个苗，一株可以卖20元。”
2013年11月3日，习近平总书记来到葛蒲塘村考察，作出“依靠科技，开拓市场，做大做优水果产业，加快脱贫致富步伐”的重要指示，为葛蒲塘村发展指明了方向，提振了信心。
8年多来，葛蒲塘村牢记习近平总书记

瓜果飘香地 景美民共富

——凤凰县廖家桥镇葛蒲塘村见闻

嘱托，充分发挥人才优势、产业优势、资源优势，依靠科技，开拓市场，走出了一条水果立村、产业兴村的脱贫致富之路。

丁清清的儿媳田香群从1998年开始学习嫁接技术，并成长为村里“女子嫁接队”队长。嫁接队现有成员247人，长在在贵州、重庆等地开展技术服务，年创收900多万元，成为乡村振兴路上的“金剪刀”。

“我们村秉持‘人无我有、人有我优、人优我强’的理念，千方百计做大做强水果产业，给产业腾飞插上科技翅膀。”驻葛蒲塘村乡村振兴工作队队长、村党委第一书记唐金生向记者介绍，村里注重选优选准产业方向，领跑周边水果产业发展。

为实现“一对一”“一对多”精准指导，省农科院2020年在葛蒲塘村建立专家工作站，2021年成立葛蒲塘村科技小院。院士、教授、博士等农学专家，定点在葛蒲塘村开展种植技术攻关和产学研合作。同时，村里培养出一批科技示范户、种植大户和营销能手，全村已有中级农技师21人、初级农技师48人。

科技助力，村民通过出售水果与优质果苗、开展嫁接技术和劳务输出等，实现稳定增收。一批水果电商，也在村民中涌现。

去年，全村共繁育猕猴桃、黄金茶等苗木540亩，创产值4700余万元。在带动村民致富的同时，村集体经济也从中获得100多万元收益。现在，葛蒲塘村共发展水果8000多亩，其中在阿拉营、落潮井等周边乡镇“飞地”发展2000多亩，90%的果农年纯收入达

3万元以上。

农旅融合，推动村里增收

幽深的峡谷与景区外的闷热形成鲜明对比。凤凰县飞水谷景区的飞瀑流泉，吸引不少游客带着孩子前来游玩避暑。

葛蒲塘村，是从凤凰古城景区前往飞水谷景区的必经之路。在通往飞水谷的道路旁，施工人员正在对深坳苗寨的三栋老房子进行修缮。

“这是我们村正在打造的‘红色农庄’。”葛蒲塘村纪检专干龙建欣介绍，今年4月以来，村里结合农村人居环境整治，引进第三方实体，村集体经济占40%股份，将深坳苗寨三栋闲置的民房打造为有鲜明葛蒲塘印记的农庄。

农庄“自带流量”和飞水谷景区流量双重“加持”，带动村里旅游消费升级，有望在8月开门营业，进一步夯实葛蒲塘村农旅融合基础。

今年46岁的田梅方是葛蒲塘村4组村民，他家种了3亩猕猴桃、2亩柚子，基本收入有保障。10年前，他家住的是土墙石头房子。近年来，他通过种植水果、繁育苗木增收致富，如今住上了崭新的两层小楼房，还买了小货车，专门运输化肥、苗木等。

田梅方会培育苗木、搭建猕猴桃架，是村里“男子搭杆队”的一员；其妻子麻龙爱，除了平时照看孩子，也能利用空余时间嫁接苗木，加入“女子嫁接队”赚“外快”。

“除了自家制作的，我还到其他寨子收了很多干笋、干豆角等土特产，可以在家门口卖给游客。”麻龙爱介绍，随着来村里旅游的人越来越多，她也加入了销售土特产的行列，并带动周边村寨的土特产销售，一家人日子过得越来越滋润。

村党委书记、村主任周祖辉是村新时代文明实践站站长，也是“金喇叭”志愿服务队队长。“我们发挥‘传声筒’和‘扩音器’作用，累计向全国各地来村调研考察及研学团队800余批次2万多人，宣传讲解葛蒲塘村脱贫致富故事和成效经验。”周祖辉介绍，葛蒲塘村是湘西州党史学习教育基地和现场教学点，是全国建党100周年百条红色旅游精品线路之一。今年以来，村里对参观线路和现场教学点内容进行优化，打造现场教学、音频教学和红色教育“三个大课堂”，带游客重走总书记考察线路，参观葛蒲塘村生态水果产业园等，让游客从中感受精准扶贫带来的喜人变化，切实感受党和国家的好政策。

周祖辉创办的周生堂公司，是省级农业产业化龙头企业。葛蒲塘村与公司建立利益联结机制，村里的蜜柚、猕猴桃等直接进入周生堂，用于生产蜂蜜柚子膏、果脯等旅游产品，实行保底收购。同时，村里以“葛蒲塘”品牌入股周生堂，村集体经济获得分红收入。

去年，葛蒲塘村集体经济收入275万元，包括猕猴桃和黄金茶育苗销售、合作社猕猴桃购销、景区资源性分红等收入，比2013年的3万元增长90倍。

湖南省首届绿色家电消费节开启 绿色低碳补贴5000万元

湖南日报7月19日讯(全媒体记者 黄婷婷 通讯员 肖文琪)今天，湖南省首届绿色家电消费节在长沙新湖南大厦启动，本次消费节以“绿色低碳消暑季 节能电器消费月”为主题，将持续到8月18日，绿色低碳补贴5000万元。

绿色家电消费节期间，国美等商场将联合各大品牌，甄选质优价廉产品，开展单品满减、套购满减等特惠活动，满足湖南消费者多样化、个性化需求。联合银行、运营商，帮助湖南家电市场释放消费活力。5000万元绿色低碳补贴将应用于节能家电、智能家电、节能换新等多个方面。

据悉，本次绿色家电消费节倡导绿色低碳、节能先行，旨在促进湖南家电消费，减轻疫情对家电销售行业的影响，激发节能家电消费市场活力，同时提升居民消费品质。

湖南鞋业秋冬新品订货成交1.2亿元

湖南日报7月19日讯(全媒体记者 郑丹枚 通讯员 刘意忠)7月16日至18日，湖南鞋业联盟2022秋冬新品订货会在邵阳市举行，全国各地500多名客商前来选购，现场成交1.2亿元。订货会由邵东鞋业行业协会、邵东鞋业机电进出口行业协会、湖南鞋业联盟共同主办，共设展位60多个，展出鞋业品牌80多个。

邵东市现有制鞋企业300余家，各类鞋年产量达4000万双。2016年，邵东市成立鞋业机电进出口行业协会，组织带领制鞋企业由传统的敲、缝、胶小作坊加工逐步发展为自动化、企业化生产，并从沿海引进鞋业企业10多家，整合各类资源、实行订单共享，引导全市鞋业企业“抱团出海”，全市鞋业得到快速发展。

“订货会搭建起大众品类鞋业交易平台，有利于开拓国内市场，提升湖南鞋业特别是邵东鞋业的影响力与美誉度。”邵东鞋业行业协会负责人李小平说。



忙生产 赶订单

7月19日，道县高新技术产业开发区湖南农牧之家农业装备有限公司，工人在组装农业机械。该公司是一家现代农业装备企业，在当地纾企解困各项政策措施的支持下，企业开足马力，加班加点赶制订单。
蒋克青 何国好 摄影报道

在坚守中毅行

湖南日报全媒体记者 张福芳 实习生 何畅

【名片】

李先杰，70后，长沙市野肆月球酒吧创始人。经营餐饮10余年，受困于疫情，2020年底，不顾众人反对，转型开办长沙第一家酒吧综合体，短短半年火爆长沙，如今成为长沙新消费的弄潮儿，在全国拥有较高的知名度。

【故事】

在长沙市湘江中路，杜甫江阁往南约2公里，有一处靠湘江边的下沉式建筑——野肆月球 YESOCIAL 酒吧，巨大的“月球”设计、开阔的视野，让其独立而醒目。
每当夜幕降临，这座室内室外面积达2000多平方米的酒吧就开始热闹起来，高峰期一座难求。
大多数酒吧还在艰难度日，野肆月球何以一入场就火出圈？

经营餐饮，受困于疫情艰难度日

“疫情暴发第一年，我经营的餐饮店亏了100多万元。我将其他股东所持有的股份按照原价收回，那一年共计亏了450万元，但我一直没想过要放弃。”近日，李先杰跟记者聊起2020年时的生意，还心有余悸。
2020年初，李先杰在湘江边现在野肆月球的位置，经营着一家洲际岸边音乐中西餐厅。餐厅2010年开业，10年后，却迎来了最艰难的时候。
李先杰大学毕业后曾在机关工作，后下海，有了自己的工厂，附带做餐饮，主营建筑和装饰工程。
“疫情给中西餐厅带来了致命的打击，本想着熬过一段时间就好了，没想到3年了疫情还在，我也习惯了以平常心对待。”李先杰心态很好。
守着湘江边上的“黄金码头”，李先杰开始做转型的准备。“虽有‘余粮’，也不能一直

受疫情影响，不少酒吧、KTV歇业、转手，但长沙野肆月球却在逆境中入场，创新经营业态、引领消费新潮——

酒吧综合体“破圈”

拆东墙补西墙。”李先杰说。

其实从2015年起，李先杰就开始到全国各地考察，考虑过做茶吧、咖啡屋、江边书店等，最终决定孤注一掷做音乐酒吧。

“大学时玩过小号，始终对音乐有种执念，想把音乐作为核心元素融入酒吧。”李先杰说。

当时，受疫情影响，在长沙经营酒吧、KTV的老板都在艰难度日，不时有关停的；而李先杰选择做酒吧的位置比较独立，与远近闻名的解放西路酒吧一条街还有一定距离。
“当时10个朋友有9个都说这个地方做酒吧，肯定做不起来，劝我别改造，别把钱打了水漂，可我相信自己的选择。”李先杰很坚定。

2020年12月16日，野肆月球正式开业，巨大的“月球”设计、湘江边“独家”的场地、全新的酒吧综合体业态，让其一下火了。

在转型中创新，迎来精彩蝶变

背靠“月球”，拍下美美的剪影照；打卡一面写着“这里是长沙，收到请回答”的红砖墙；半躺在挂着星星的帐篷里，与友人喝酒、吃烧烤、吹江风、看露天电影，让一天的疲惫一扫而空。

7月17日晚，还不到22时，野肆月球酒吧内已没有一个多余的座位。

记者溜达了一圈，发现在这个酒吧综合体，划分了精酿啤酒吧、咖啡吧、露营地、啤酒吧、威士忌酒吧5个区域，相互独立，又形成一个整体。

“我们希望能满足不同的消费需求，喜欢浪漫的可以在露营地看星星、吃烧烤；喜欢热闹的，可以在啤酒吧听音乐、互动喝酒；有商

务应酬的可以在威士忌酒吧谈事，互不打扰。”李先杰介绍。

野肆月球酒吧的价格很亲民，各类啤酒都可以自行去店内的啤酒超市选购，没有营销，也不做推销。客人自行在桌上扫码点单，节假日不涨价，店内每天固定有两支乐队轮流演出，流行、爵士、摇滚、民谣等风格均有。

良好的环境、丰富的业态、平价的酒水，一下“吸粉”不少，今年除疫情防控歇业20多天，几乎天天满场，经常“一位”难求。

“从晚上6时营业，到凌晨5时，每天进场的客人有1500余人，高峰期可达2000多人，营业第一个月就开始有盈利。”李先杰感慨，哪怕是在疫情常态化防控下，只要选对了方向，也可以“起飞”。

1991年出生的小刘是野肆月球的常客，几乎每周要来一两次，他说：“野肆月球的啤酒很棒，在这里几乎可以喝到世界上不同国家的啤酒，每个月还会有不同的主题活动，很热闹，常让人有耳目一新的感觉。”

去年“七一”，野肆月球酒吧的客人挥舞着五星红旗，唱着高昂的国歌为党庆生。相关视频被网友传到短视频平台，点击量当晚破500万。

今年3月底4月初，长沙疫情防控形势紧张，野肆月球酒吧响应政府号召，歇业20多天。

歇业这段时间，酒吧70多名员工去天心区裕南街做疫情防控志愿者，吃、喝由酒吧负责，工资按正常上班发放。

虽说从开业以来一直很火，但李先杰却觉得“花无百日红”，时常提醒自己，做生意要行稳致远，要立于潮头，不断创新。

【感言】

与消费者一起站在“风口”

张福芳

长沙人喜欢泡吧，远近有名。这两年受疫情影响，年轻人开始捂紧口袋过日子。可野肆月球等酒吧，仍然吸引了不少人。

犹如城市绿洲般存在的野肆月球，显得敞亮。不同的功能分区、轻松愉悦的喝酒氛围、自由穿梭的男女、专业的乐队、平价的消费，让这里成为了新消费的“窗口”。

李先杰说，他做酒吧，不仅强调氛围、音乐和现场，更关注消费者的需求和感受。对于新生代的消费者来说，主流不再是关键，距离也不是问题，自己喜欢才是王道。

在记者看来，野肆月球之所以受欢迎，不仅仅是一颗“月球”，而是经营者始终与消费者共情，与消费者一起站在了“风口”。

关于解除与江宏聘用关系的公告

江宏同志：

你无故长期旷工，根据《事业单位人事管理条例》和学院相关制度规定，经院长办公会研究决定，已依法解除了与你的聘用关系。请你于本公告刊登之日起30日内到我院人事部门办理解除聘用关系和离职的相关手续，逾期后果自负。

湖南理工职业技术学院
2022年7月20日

公告

下列机构因迁址换发《中华人民共和国金融许可证》。

华夏银行股份有限公司长沙窑岭支行
业务范围：上级行授权的经营范围
机构编码：B0008S243010002
许可证流水号：01068672
批准成立日期：2012年8月14日
住所：湖南省长沙市雨花区人民路49号湖南鑫泰科技大厦101门面
发证日期：2022年6月27日
发证机关：中国银行保险监督管理委员会湖南监管局

