

刘均良弃商返乡带领乡亲“创业”，村集体经济突破 50 万元——

找准路子，用对法子

湖南日报全媒体记者 姜鸿丽 张璇 见习记者 刘澳京

实干在基层

【感悟】

“科学把握乡村差异，因地制宜、精准施策，让每一方水土上都绘就独具韵味的现代版‘富春山居图’。”

【故事】

8月，今秋第一场雨漫过山间，洗去暑热。听闻有乡贤回来探亲，平江县浯口镇东港村党总支书记、主任刘均良拎着鸡蛋登门，主动当起向导，诚邀他们回村考察。

过去的东港村，山多田少，穷名在外。深圳平江商会副会长刘均良捐钱捐物，却只解村里的一时之困。当“迎老乡、回故乡、建家乡”的春风吹来，经商近30年的他心头一热，把企业交由家人打理，自己返乡当起东港村的“领头雁”。

“做乡村产业和干企业是一个道理，要算好账、谋长远。”几年下来，刘均良跑遍山野摸清本村水土禀赋，精准铺设乡村产业“桥”与“路”，村集体经济从常年入不敷出，到如今突破50万元，让深山风物奔赴更广阔的山海。

敢闯敢试，种瓜得瓜

上任头几个月，村干部开会总是蔫头耷脑，说话没人应，办事没底气。刘均良知道，喊破嗓子不如干出样子。

大江南北的产业强村，刘均良跑了不少。起初想种黄精、白术，他请来农技专家，发现土壤并不适合。一番掂量发现，喜温耐热、怕涝的白玉丝瓜，和东港村的海拔、土壤、气候“最对味”。

山坳里的田地细碎分散，刘均良琢磨出一套因地制宜的“三步走”：精准定底价，让农户不吃亏；村集体合作社统一签5年协议；遇上“钉子户”，村干部出面协调置换。

80多亩地流转完成，但没人敢干。刘均良拉上村干部、老党员，先种自家10亩“试验田”，又专门设立3万元产业风险基金，让乡亲们“种瓜”无忧。

首批白玉丝瓜挂满藤架，亩产高达2600公斤。村民潘正良却因水肥管理不当亏损超万元，“种瓜保险”当即生效，以每亩1500元的务工工资补贴到账。

2024年初，冰灾导致瓜藤及铁丝支架倒塌。“即便千难万难，我也要把乡村产业做大做强。”刘均良冷静算账、稳步重建，丝瓜基地去年扩种至200亩，参与农户均增收近万元。

白玉丝瓜市场竞争大，今年，刘均良顺势调转产业“船头”，大面积改种铁丝瓜，与本土企业签订收购合同，加工成鞋垫、搓澡巾等日用品，销往国内外。

东港蛋鸡，一战成名

丝瓜打了头阵，刘均良没有歇脚。他心里揣着



刘均良与来访干部交流产业发展（资料图片）
通讯员 摄

两本账：村集体要壮大，老百姓要致富。但扩什么、怎么扩，他坚持一条原则：东港适合什么就发展什么。

此前，养鸡大户刘琦因肉鸡市场波动亏本。刘均良找他长谈，两人不谋而合：改养蛋鸡，抱团突围。为什么是蛋鸡？东港有天然防疫隔离条件，山间空气好、水源净，正适合高品质养殖。

以诚相邀，正大集团与大牧人集团两大饲料巨头双双“入伙”，提供全套养殖技术与智能化设计图纸，实现喂料、集蛋、清粪、环控全自动化，鸡蛋品质达到无公害、无激素、无药残、无抗生素四零标准。

2024年，东港村集体“挂帅”，东旺生态种养合作社鸣锣开张，建起蛋鸡养殖基地。这一次，刘均良将产业风险基金拉高至6.5万元，再设利润逐年补充机制，护住每一户入股农户。

走进基地，3.6万只蛋鸡合理分层、科学笼养，啄食由玉米、麦麸等精心配制的“营养餐”。“在这里养鸡，比外出打工强！”村民童传芳说，每月2800元底薪加绩效考核，大家干劲十足。如今，基地日均出蛋超3万枚，产蛋率稳居95%，仍供不应求。

2025年，合作社产值破千万元，村集体入账27万元，东港蛋鸡一战成名。

一碗春江面，一乡共此情

早上5时，春江面条厂机器声响，麦香弥漫。做

【手记】 不跟风、不蛮干，绘就自己的山居新图

张璇

东港村面临的山多田少、劳动力外流、集体经济薄弱等难题，是湖南不少乡村共同面临的“成长阵痛”。村党总支书记刘均良带领村“两委”深耕本土禀赋，从白玉丝瓜试点破题，顺势延伸蛋鸡养殖、面条深加工，构建起多业互补的产业生态，再以集体经济收益反哺基层治理，实现“富产业”与“善治理”双向赋能。

东港村的经验并不复杂，产业选择贴合乡土

资源，不脱离实际盲目扩张；发展推进尊重群众意愿，以风险缓冲、多元分红机制循序渐进汇聚民心；整体布局坚持统筹兼顾，物质富裕与精神富足同步发力。

千乡万村，各有其美。东港村的探索印证了一条朴素道理：立足自身实际，找准特色赛道，脚踏实地、久久为功，每一个村落都能绘就属于自己的“富春山居图”。

举报生态环境违法行为奖励升级

核实即奖，最高可奖50万元

湖南日报8月16日讯（全媒体记者 郑旋 通讯员 欧惠汝）近日，省生态环境厅发布新修订的《湖南省生态环境违法行为举报奖励办法》（以下简称新《办法》）。新《办法》在旧版基础上进一步优化升级，对群众举报生态环境违法行为核实即奖，立案查处的举报线索最高奖50万元。

据介绍，原奖励办法运行11个月以来，虽取得一定成效，但仍存在接受线索少、奖励线索少、奖励金额小等问题，社会监督网络覆盖面有待拓展。经省生态环境厅修订，新《办法》共6章29条，聚焦“扩大奖励范围、拓宽线索来源、优化奖励层级”核心方向作出制度调整，构建覆盖面更广、激励力度更强的生态环境社会监督网络。

奖励范围“扩容”。旧版仅针对27项违法行为予以奖励。新《办法》将依法应由各级生态环境部门查处的所有生态环境

长沙邦弗特金刚釉涂层技术叩开欧美高端市场——

“表面功夫”，真“硬核”

湖南日报全媒体记者 李曼斯 通讯员 贺芬

近日，一笔来自美国的专利授权费汇入长沙的邦弗特新材料股份有限公司的账户。付款方为北美头部建材企业，买下的正是邦弗特自主研发的“金刚釉面涂层技术”在北美的独家授权。

一单落地，多点开花。依托该项专利，邦弗特紧接着又与一家欧洲行业巨头达成合作意向，并于近日签订了在欧洲的授权协议。据企业测算，预计到2027年，仅专利授权这一项带来的年收益就有望突破200万美元。

在我国涂料行业，这类逆向付费的账单并不多见。资金与技术的流向何以发生反转？

看着像是质感厚重的天然大理石或岩板，抬手一掂，重量却比传统瓷砖轻很多。在极其挑剔的欧美建材商眼里，这块涂了“金刚釉”的地板，几乎精准踩中了海外市场所有的痛点。

欧美市场人工价格极高，传统瓷砖铺贴是个沉重的体力活，大部分时候需要两人配合完成搬运、找平、铺水泥沙等步骤。而“金刚釉”地材轻便又有韧性，工人像拼积木一样单人就能快速铺完，帮经销商省出了真金白银的人工成本。

除了施工省人、运输少损的经济优势，它更有颠覆常规的硬核耐用度。记者在实验室看到，同等外力重击之下，传统瓷砖早已碎裂崩角，“金刚釉”地材却几乎完好无损；在高强度的摩擦测试中，产品表面同样

难留划痕。

从敏锐捕捉到市场需求，到产品最终叩开国际市场大门，邦弗特整整走了五年。传统瓷砖偏重“软”，而金刚釉追求的却是媲美陶瓷的高硬度、高耐磨与轻质。所以，在一个相对较轻的基材上涂覆极“硬”的釉面涂层，是业内公认的难题。

为了实现这项技术的量产落地并构建独家专利护城河，邦弗特选择了技术难度更高的“柔性预涂膜”路线。企业累计投入超3000万元，经历了量产良率低、涂层收缩导致板材翘曲等无数失败，最终攻克了全涂层工艺的核心难题。

“过去我们靠性价比打开市场，未来要靠技术定义价值。”邦弗特创始人李新雄表示，在行业洗牌期，单纯拼价格难以持久，唯有掌握底层技术并构建全球专利壁垒的企业才能穿越周期。

随着产品与技术的持续迭代，邦弗特的“表面功夫”已从传统的家居地板、板材，延伸至消费电子、食品包装、工程机械及建筑外墙等广阔赛道。

作为国家级专精特新“小巨人”企业，邦弗特已先后承担11项国家及省级科研课题，手握100余项专利，并主导或参与制定了22项国家及行业标准。在宁乡经开区的全力支持下，企业位于海内外的六大生产基地正加速推进智能化改造，推动“技术出海”向“品牌出海”跨越升级。

社会实践，不能总让父母“兜底”

檀朝桂

近期，一位母亲的哭诉将一幕荒诞的“反向打工”闹剧推上热搜——孩子送外卖五天，分文未赚，家里反而因购车、违章、撞人等一系列连环意外倒赔近六千元。最终母亲宁愿赔违约金也要喊停这场价格高昂的“社会实践”。这桩个案之所以引发共鸣，是因为它恰好戳中了大学生思想政治教育中那几个常被提及却又常常落空的词：自立、劳动、责任、吃苦。

劳动教育的本意，不是让学生在暑假挣回那千把块钱，而是让他们明白一个朴素的道理——每一分钱都有劳动成本，每一次失误都需要自己买单。可现实中，像这家人一样替孩子“兜底”的做法并不少见。大学录取了，家长群先建起来；孩子面试，父母替填表格；租房签合同，爹妈逐字审阅，孩子只负责签字。校园里也不乏这样的场景：竞选班委怕得罪人，自愿服务嫌晒怕累，社会实践盖章了事，答题卷靠抄、写报告靠搜。

真正的成长，从来不只发生在课堂的四

十五分钟里，更发生在那些父母不在场、必须自己拿主意的瞬间。就好比送外卖，要不要提前确认路况、敢不敢自己向顾客道歉、能不能在出事后冷静走保险理赔流程——这些看似琐碎的选择，才是一个人真正“成年”的开始。换句话说，凡是能自己扛的跟头，就别急着让父母接住；凡是该按规则办事，就别习惯性找熟人“抄近道”。

当然，做思政工作的老师也需要反思，不能只批评学生是“巨婴”，却不审视周遭的环境。家长群里的过度守护、学校把实践学分做成“盖章旅游”、社会将学生兼职视为廉价劳动力且不提供基本培训——这些情形若不改变，单靠指责学生很难奏效。

温室里长不出参天大树，保护伞下培育不出独立人格。父母得敢放手，学生得肯摔跤，学校得把实践做成真实践。别等到毕业那年，才发现自己除了会喊“妈”和会考试，剩下的都得从头学起。

（作者系湘潭大学马克思主义学院党委副书记）

景区门票不是“技术黄牛”的摇钱树

黄沛

热门景点门票“秒空”，未必是游客手速慢，很可能是有人用非法软件“入侵”预约平台批量囤票。近日，北京警方破获一起非法抢占景区门票案件，一举打掉一个集软件开发、批量抢约、加价倒卖于一体的犯罪团伙，10名犯罪嫌疑人被依法刑事拘留。这起案件揭开了“技术黄牛”运作内幕。

“技术黄牛”是传统“黄牛”在数字时代的变种升级。和过去排队囤票、现场倒票的传统模式不同，如今的“黄牛”已经形成完整的黑色产业链。上游有人专门针对官方预约系统编写非法抢票软件，中游有人批量录入身份信息、在放票瞬间发送高频请求占名额，下游则通过互联网招揽客源、加价倒卖牟利。从技术研发到抢票操作再到终端销售，分工明确、组织严密，团伙成员甚至分散在多个省市，给打击治理带来不小挑战。

“技术黄牛”的危害，远不止倒票赚差

价那么简单。对普通游客而言，原本应该公平竞争的预约机会被技术手段挤占，大多数人数蹲守多时却一票难求，出游计划被迫打乱，消费体验大打折扣。对预约平台而言，高频集中的访问流量严重干扰系统稳定运行，甚至可能引发服务器瘫痪，影响正常的公共服务秩序。对整个文旅市场而言，“黄牛”加价倒卖推高了出游成本，扰乱了正常的价格秩序，也损害了城市旅游的口碑和形象。

一张小小的景区门票，承载的是群众对美好生活的向往，检验的是公共资源分配的公平成色。技术本应服务于人、便利于人，而不是成为少数人破坏公平、牟取暴利的工具。以零容忍态度打击“技术黄牛”，用技术和制度双重防线守护预约公平，才能让每一个游客都能公平享受文旅发展的成果，让大众出游更加从容、更加舒心。

（作者单位：四川省眉山市丹棱县委组织部）

养殖『杀人蜂』：公共安全不能为私利让路

吴霞

金环、红娘、七里游等品种的胡蜂体形大、攻击性和毒性极强，被人们称为“杀人蜂”。半月谈记者近期调研发现，近年来，受经济利益驱使，这些高危物种被包装为“致富新风口”，人工养殖“杀人蜂”的风潮在部分农村地区盛行，不仅存在较大生态风险，还严重威胁周边人畜生命安全。

蜂蛹每斤售价上百元，一箱胡蜂可产蜂蛹数十至上百斤，收入数千元，养殖成本却极低——蜂巢往山上一放，偶尔投喂即可坐等收成。如此“省心”的买卖，被不少养殖户奉为致富捷径。但这笔账只算了一半。腰包鼓了的背后，是他人和社会为此付出的沉重代价：西南某地一名蜜蜂养殖户所养150箱中华蜂被“杀人蜂”洗劫一空，损失约20万元；云南牟定县两名儿童被同村胡蜂蜇伤，抢救无效离世。

从经济学视角审视，这是一种典型的负外部性行为。养殖户独占收益，却把生态风险和安全风险转嫁给了整个社会。“杀人蜂”食肉成性，一个蜂群可达万只，捕食半径5公里，昆虫、青蛙、小鸟皆在其食谱之内，间接影响农作物授粉。其毒液可致过敏性休克、多器官衰竭，一只蜂就能蜇死一头成年大象。当这些高危物种被随意放养在山间，甚至侵入自然保护区，潜在的生态灾难远非几斤蜂蛹的利润所能抵消。

治理“杀人蜂”养殖乱象，亟待补齐制度短板。应尽快完善相关法律法规，明确禁养品种和养殖区域，从严处置违规养殖；划定安全边界，规范养殖场地与防护标准；加强网络销售监管，切断灰色利益链条。更重要的是，应在乡村产业规划中牢固树立安全底线意识，不能让短期经济利益凌驾于公共安全之上。

蜂蛹再贵，贵不过人命；利润再高，高不过生态安全的底线。把“杀人蜂”当成摇钱树，本质上是一场以邻为壑的危险游戏。

（作者系自由撰稿人）

