

1 创业路

阳长标的

“四个带富一批”

本报记者 童政 通讯员 冯文友

“我出生于1976年，是土生土长的百院村人。初中毕业后，我怀揣脱贫致富梦想走南闯北，过干过湿、竹笋、搞过运输……在茶场做茶叶加工人员时发现茶叶种植是个大机遇，从此与茶结缘。”在广西凌云县加尤镇百院村，阳长标笑着对记者说。

阳长标是百院村党支部书记、凌云县正道茶业公司董事长、凌云县创业致富带头人。2005年，他怀揣“茶叶致富梦”回到家乡，发动群众一起开荒种植凌云白毫茶。2019年，百院村、上岩村与下伞村共建成连片茶叶产业园2万亩，实现茶叶产业在3个村全覆盖。

随着种茶卖茶群众越来越多，茶叶销售难问题摆在了阳长标面前。每天，茶农要肩背马驮走近两小时山路到茶叶加工厂卖茶叶。阳长标看在眼里，急在心里，咬紧牙关四处筹措资金，在百院村茶叶产业园中办起了茶叶加工厂。从此，茶农每天卖茶可以少走七八公里山路，多采茶1小时以上。

为提高茶叶产品附加值与竞争力，阳长标成立了九龙山茶叶专业合作社，吸纳百院村及周边村屯茶农加入，并注册“挹翠门”品牌，提出“人善茶方醇”品牌理念，主导绿色无公害种植与茶叶品牌化生产经营。

通过合作社统一采购农资、统一技术指导、统一采摘标准、统一加工销售、统一包装与宣传，百院村茶叶在市场上的知名度、竞争力显著提高。他们的茶叶产品获得20多项国际国内荣誉，在国内竞争激烈的茶叶市场，站稳一席之地。

凌云白毫茶知名度不断提升，凌云的乡村旅游也越来越红火。游客到茶叶基地体验农耕需求旺盛。借着高速公路在百院村穿村而过的机遇，阳长标探索茶旅融合，在茶叶园建设游客采茶体验区、在厂房设置加工体验车间、在二级路边建起集吃住玩与茶文于一体的休闲农庄，实现茶叶与旅游互相融合、互相促进、互利共赢。

茶叶产业发展过程中，阳长标始终秉持带领群众共同致富的初衷。他努力探索产业、企业、品牌与群众的互利共赢模式，形成了“四个带富一批”有效路径，让大家分享百院村茶叶产业发展“大蛋糕”。

种茶卖茶带富一批。在阳长标的宣传带动下，共有400多户群众参与种植凌云白毫茶，种植面积达2万余亩；他发起成立九龙山茶叶专业合作社，与茶农签订保价收购协议，以高于市场价格0.1元/斤的价格收购合作社成员茶叶鲜叶。

务工就业带富一批。随着百院村茶叶产业做大做强，每年可吸纳当地800余名群众到基地采摘茶叶，吸纳330余名贫困群众到茶厂务工，吸纳200多人长期在线上或线下代理销售“挹翠门”茶叶，让当地群众在家门口实现稳定就业，月收入达2500元至6000元。

售卖土特产带富一批。阳长标还成立了正道休闲农庄，开发凌云白毫茶美食，主打当地农家菜。农庄用到的山茶油、腊肉、土鸡、土鸭、蔬菜等农产品，均从当地群众手中采购，确保绿色环保、味道鲜美，让游客喝到“凌云白毫”品牌茶叶、吃到正宗农家菜。这一农庄辐射带动周边农户积极喂养土鸡、土鸭，种植蔬菜、发展油茶产业，形成农户房前屋后果树成林、绿蔬满园、鸡鸭成群的家庭经济，每年为每个家庭增收上万元。

入股分红带富一批。阳长标依托九龙山茶叶专业合作社大经营能力，引导群众以资金入股发展茶叶产业，并在产生较高盈利的同时确保本金安全。入股群众每年按时获取4000元分红，收益稳定。阳长标也成为“中国青年致富带头人”、百色市“茶叶大王”。

无声世界里让陶艺“说话”

黄永是山东临沂银光文创园黄永陶艺工作室负责人兼设计师，2004年毕业于山东省特殊教育学校。他虽是一名聋哑人，却凭借对生活和艺术的理解，让陶艺作品在他无声的世界里替自己“说话”。多年来，他在陶艺上精益求精，多次承担沂蒙精神红色文创工作，用陶艺作品展示沂蒙革命老区人民的生产生活场景及精神风貌，作品多次获得国家、省、市级奖项。



在山东费县黄永陶艺工作室，黄永在进行陶艺创作。



黄永创作的陶艺作品。新华社记者 王 凯摄

市场复苏：前3年给经营户免租或者补贴，第二个3年低租或减租，第三个3年慢慢恢复市场租金；省、市、区三级也给予他们一些优惠政策。

改革带来成效。1999年，湖南首届农博会在红星村开锣，14个市州的土特产一举成交17亿元；2002年，以农副产品为主题的红星国际会展中心拔地而起……名气响了，客商来了，市场活了！红星农副产品大市场发展成为湖南乃至中部地区规模最大、设施最全的农副产品集群交易市场，交易辐射21个国家。

随着市场发展，对周边经济效应的带动势头迅猛，一座座高楼如雨后春笋般拔地而起，高端商务、金融、酒店、娱乐业等纷纷进军红星，昔日贫穷落后的红星村成了商业繁荣的区域。

“做成一件事情不容易，创业路上，红星没有模板，我们都是摸着石头过河。但思想解放永远是杠杆，红星的改革创新都是主动进行，敢闯敢拼，且一直贯穿始终。”罗跃在接受记者采访时说，随着村集体企业壮大发展，2006年，红星村改革集体经济组织产权制度，将资产平均量化到人，以股权形式确认，将9家企业集中起来，组建红星实业集团有限公司，并按照现代企业管理机制加强管理，让村民变股民。“红星以这种持股形式把原红星村2534名村民紧密联系在一起，全村前所未有的上下同心。”罗跃还全面改制了10个村民小组的组级经济，成立10个组级公司，并将村集体的10亩土地分给10个村组，发展什么产业、引进什么项目，全由村民自主决策、落地推行。

思路一变天地宽，红星产业活力进一步释放：红星村万西湾组“瞄准”教育市场，打造了4.5万平方米的青少年素质教育园；三塘组打造创意酒店……截至2019年底，红星实业集团总资产超过100亿元。

与此同时，村民幸福指数进一步提高：2012年，原有10个村民小组按照就近原则成立红星农博、冯家冲等4个社区，村民变成市民；2019年，村集体经济人均分红4.08万元，再加上组级经济分红、个人就业收入，村民人均年收入逾10万元。

托起红星人的“腾飞梦”

2014年，罗跃成为红星实业集团党委书记、董事长。同年，为提高长沙城市品位与城市形象，市委市政府决定：用3年时间，整体搬迁与提质改造红星农副产品大市场。

罗跃敏锐地看到，这是红星又一次腾飞发展机会。“20多年的发展，红星的持续产业升级就是‘爬坡’的过程，如果将井湾子家具批发城看成红星市场1.0版、农副产品大市场视为2.0版，而今，借助市场搬迁，红星又将吹响新一轮发展战鼓。”在青山环抱的雨花区跳马镇近2000亩土地上，罗跃带领红星实业谋求突围。“搬迁的新市场可借用巴黎汉吉斯农产品市场经验，实现‘买全球、卖全球’，将国际国内农产品吸附到这里，再从这里辐射全球，打造成中国农批市场新旗舰、智慧市场新标杆。”为此，他四处奔走，为红星争取到进出口农产品的通关便利，并纳入省、市、区三级重点民生工程。

“从‘大市场’到‘全球采购中心’，并非名称的简单改变，而是红星对产业转型升级的热切追求。”总投资80亿元，被称为红星市场3.0版的农副产品全球采购中心于2016年启动建设。罗跃指着如火如荼的建设现场介绍：“这里将设实物交易区、电子商务区、商业服务区等八大功能区。其中，最先开市的水果交易市场项目为一期工程，占地约800亩，三期工程全部建设完成以后，预计年交易额1000亿元，实体采购+电商运营的模式让市民一站式购遍海内外优质农产品。这里也将是湖南开放性最强、最潮的市民‘菜篮子’‘米袋子’和‘果盘子’。”

红星大市场外迁，老市场何去何从？在罗跃心中，一幅红星商圈战略升级为融城核心的宏伟蓝图正在谋划——即红星牵手著名央企投入巨资实施红星片区城市更新项目，使红星成为湖南乃至中国中部地区农村城市化标杆。“用3年左右时间建设好红星全球农批中心和实施好红星商圈的战略升级，红星将会再一次迎来腾飞。”罗跃说。

实现红星人的“小康梦”

红星村地处长沙城南，曾经仅有2.8平方公里，3000多村民在人均不足0.4亩的土地上日出而作、日落而息。上世纪80年代，乘着改革开放之风，红星村穷则思变，湘粉厂、机电厂、液压厂……一家家“家庭工厂”萌芽。

在奉行“船小好调头”的年代，时为红星村村主任的罗跃逐渐认识到，这些企业来势喜人，但规模小、竞争弱、生命周期短——解决红星村“小打小闹”的市场局面，成为上任首道难题。“落后的红星最难冲破的是思想守旧，最缺乏的是创新。”罗跃与村支书吴建松不谋而合，作出一个大胆决定，去沿海发达地区考察取经，再集体研究如何富起来。

考察学习回来后，村里达成“以村办企业为基础，借鉴沿海先进城市搞市场”的共识。“成立长沙红星实业公司，抓住长沙还没有一家有规模家具批发市场的机遇，建设井湾子家具批发城，使红星实业公司有实体。”可是，要村民接受这一想法却不易。

“村里要成立企业，做哪行？风险大吗？”有村民提出疑问。“做家具城。因为大规模的家具市场在长沙还是空白。”罗跃回答。“建到哪儿？土地从哪里来？”“村里有块15亩的地准备出售，我们收回来自己干！”罗跃的回答“惊”起千层浪。

以300万元成交价卖地带来的效益触手可得，但收回土地自己干市场，亏了怎么办？村民们纷纷质疑。“土地没了，生产要素没了，如何谈发展？我们这是‘借鸡生蛋’，把土地掌握在自己手里，才能‘孵化’更多鸡蛋。”为改变村民的陈旧思想，罗跃与吴建松挨家挨户做工作、分析利弊，大家慢慢地被说服了。

地有了，但建设家具批发城细算下来要投资500多万元。这在当时是个天文数字，何况红星这么一个穷地方。“钱从哪里来？”罗跃提出集体筹点钱、工程单位垫点钱、银行（信用社）贷点钱的解决办法。为凑齐这笔钱，他带头在会上讲，前往群众家中讲，跑到银行讲，终于凑齐了这笔钱。

家具城建好后，就是招商开业。一旦商家不足，不仅收不回本，甚至会亏本；家具经销不对路，商家赚了钱，也会“孔雀东南飞”。村干部们为了招商，南下深圳、广州、东莞，东往上海、南京、杭州，看家具市场，选经销商，带回一批有实力的家具经营户。1994年，红星家具批发城开业，一直保持着良好发展势头。经过6次提质改造后，现已成为全国规模最大的单体市场。

“这是红星人自我突破的第一次有益尝试。”罗跃说，红星井湾子家具城的发展让红星人尝到了甜头，更坚定了他带领村民勇闯市场的信心和决心。

攀登红星人的“富强梦”

红星井湾子家具批发城不仅带动村民脱贫致富，也为村庄演变为新兴城市拉开序幕。罗跃和班子成员群策群力，提出了“四个轮子齐转”（村级、组级、个体私营、引进外资）的发展思路，利用红星沿107国道的区位优势，实施“强三、优二、进一”的发展战略，即做强第三产业，做优第二产业，进军第一产业。他们相继在进城的繁华地段修建了红星商业大楼、南苑大酒店、赛福尔市场等多家企业。

1996年，湖南省委提出实施“长株潭一体化”战略，这给位置好的红星带来了发展新契机。罗跃目光敏锐，提出投资2000余万元建设红星农副产品大市场。“我们祖祖辈辈种田种菜都难以致富，花这么多钱搞农副产品大市场有什么钱可赚……”面对群众质疑，罗跃与吴建松力排众议，“底气来自当时的大环境。全国农批市场正处于从马路市场向集中市场转变的大潮中，机不可失！”在班子成员坚持下，红星人再次统一思想。1997年，红星农副产品大市场应运而生。

然而，改革之路并非一帆风顺。红星大市场建成伊始，经营14个月亏损1600多万元。深思熟虑后，罗跃提出“三年三步走”目标，“让利”换取

湖南红星实业集团有限公司党委书记、董事长罗跃：闪闪的红星 闪亮的梦

经济日报中国经济网记者 刘麟 谢瑶



罗跃，湖南长沙市井湾子街道红星村社区党委第一书记，红星实业集团有限公司党委书记、董事长。他从事基层工作近30年，大力发展村集体经济，带领指导红星村逐步形成“党建引领、公司运作、社区管理、居民参与”四位一体发展的红星模式，成为湖南首个“亿元村”，村集体企业红星实业集团有限公司成为现代化综合性企业集团，其打造的“长沙红星农副产品全球采购中心”将正式开市。

领军者

烈日炎炎，罗跃忙碌的身影又出现在湖南长沙红星农副产品全球采购中心工地上。这一中心又称“全球农批中心”，经过4年多建设，将于今年10月正式开市。“这是红星人二次创业，是集团瞄准‘中国农批新旗舰、智慧市场新标杆’目标打造的集进出口贸易、物流、仓储、配送、检验检疫、电子商务、价格形成、信息发布、拍卖、展示展销于一体的现代农批综合体。伟大的梦想是拼出来、干出来的！”罗跃说，红星人买卖全球的梦想即将实现。

从不起眼的村办企业，到百亿级农业产业化国家重点龙头企业，罗跃带领敢闯敢拼的红星人经过近30年实干兴业，逐步实现了“小康梦”“富强梦”“腾飞梦”。



昔日贫穷落后的红星村发展成为商业繁荣的现代化都市。肖克摄

中泰证券首席经济学家李迅雷：

黄金市场就像一座“活火山”

本报记者 温济聪

长李迅雷“坐”不住了——他参加了“变局时代的黄金市场研讨会”，还在不少公开场合频频点评金价。

从最佳证券分析团队缔造者，到我国证券研究行业杰出领袖、中国金融改革创新积极推动者，再到如今的黄金点评师，李迅雷身边围绕各种光环，让记者很难相信眼前这位金融“明星”分析师起步于图书馆信息员。

1985年，李迅雷从上海财经大学统计学专业毕业后，在校图书馆从事信息管理员工作。“刚工作的3年里，主要从事信息情报搜集、国外出版物翻译、日常信息管理等工作，但我的理想很纯粹——踏踏实实研究好中国的经济问题。”李迅雷说。

这份工作稳定轻松，但显然实现不了他的鸿鹄之志。1991年，他成功获得国际贸易硕士学位，开始在上海财经大学财经研究所从事研究工作。1996年，在我国证券分析师行业起步之时，李迅雷加盟君安证券研究所，从此开启市场金融分析师生涯。

通过与李迅雷多次深入交谈，经济日报记者发现，他不仅是一名知名经济学家，而且

博览群书，天文、地理、历史、政治等各领域名著都烂熟于心，娓娓道来。

以往，他大多谈论证券市场、跨国公司、汇率、国债及国债期货等；如今，金价“一飞冲天”，他也时常谈论黄金市场表现与未来走势。酷爱读书的他坦言：“黄金与一般普通投资品种不同，具有历史纵深感。做好黄金分析研究不仅要读懂金融，也要读懂历史，要从金融史书中读懂黄金投资价值。”

在李迅雷看来，上世纪70年代以来，全球进入纸币泛滥时代。“从1929年至今，美元纸币增长了330倍，而美国经济实际仅增长16倍，黄金存量仅增长6.7倍。”

基于这种情况，纸币增发导致黄金价格大幅上涨。“从1971年至今，不仅普通商品的通胀加速了，能够长期存活下来的资产‘通胀’也加速了。”李迅雷说，从全球来看，黄金价格上涨34倍，美国股市上涨31倍，房地产价格上涨12倍，均远高于普通商品通胀的5.3倍，而资产价格上涨与普通商品涨价原因很相似——很大一部分是基于纸币的大量发行。

在他看来，国际金价持续上扬具有3大

原因：一是全球经济下行，市场风险加大、振荡加大，黄金本身也具有避险属性，助推了价格上涨；二是这一轮新冠肺炎疫情导致全球央行再度实行量化宽松货币政策，货币超发较多；三是黄金总供给仍然较小，且可开采成本很高，导致每年黄金新增量非常有限。

“从历史上来看，黄金上涨有点像‘活火山’。火山在沉寂时一点反应都没有，即便有很多利好也没有反应，但它一旦爆发，涨幅惊人。这不仅是百分之多少的涨幅，而是几倍的涨幅。”李迅雷说。

当前，全球经济衰退已成为大概率事件，将会引发全球经济动荡。在经济动荡过程中，黄金是个避险品种。“如今，黄金应该是处于火山的活跃期，会喷发一下停一下，之后马上又再次喷发。因此，目前是配置黄金的较好时机，但投资者也要注意投资风险，不要盲目追高。”李迅雷说。

经济学人



李迅雷经常受邀发表演讲。(资料图片)

今年一直忙着见证历史的我们，近期再次见证历史！8月6日，金价盘中创下每盎司2050美元历史新高。不到5个月时间里，金价从年内低点每盎司1451.1美元大涨近600美元。

这让一直在证券领域深耕的中泰证券首席经济学家、中国首席经济学家论坛副理事长