

共富路上跑出“红星”速度

在湖南省长沙市雨花区,有一个远近闻名的“红星村”。原本,它只是城郊一个普通的村庄,乘着改革开放的东风,发展村集体经济,从开办不起眼的村办企业发展到拥有百亿级农业产业化国家重点龙头企业,敢闯敢拼的红星村在2.8平方公里的土地上蹒出共同富裕之路。

共同持股

站在位于长沙城南的德思勤商圈向四周环视,高楼林立,人来车往。这样繁华的场面很难与30多年前种稻、种菜、养猪的红星村沾上关系。

20世纪80年代,改革开放春潮涌动,穷则思变的红星村人抓住长沙缺少规模性家具批发市场的机遇,果断利用集体积累和土地资源,成立长沙红星实业公司,建设井湾子家具批发城。这一步,不仅让村集体收获了“第一桶金”,更为后续打造德思勤城市广场、红星全球农批中心等产业地标夯实了集体经济的家底。

积累了一定的集体资产后,如何让它持续增值并真正惠及每一位集体经济组织成员?红星村给出答案:产权制度改革。2002年底,红星村将当时在籍的2534名村民确定为集体企业股东,迈出资产量化到人的第一步。2006年,企业开启股份制改制,组建红星实业集团有限公司,2000多名股东通过选举产生股东代表大会,共同决策生活补贴发放、产业发展等事项。这一变革带来的幸福感是实实在在的。1999年出生的张航是“股改”后成长起来的一代,她坦言:“从记事起,集团公司每月会给家里发钱,包括我自己那份。”

随着城市化进程加快,2012年,红星村顺应“村改居”要求,调整为4个社区,村民变居民,村委会变居委会,形成“公司运作、社区服务”新格局。“村改人不散,村撤心仍齐,”“村改居”后仍以持股形式把2534名村民紧密联系在一起,共富路上跑出了红星速度。”红星实业集团党委书记、董事长罗跃说。

“认股”20多年,集体经济日益壮大,2010年破亿元,2016年破2亿元,2024年集体经济收入收支结余增幅达到8%。集体经济“口袋”日渐充盈,股东分享发展红利也水涨船高,生活补贴从2003年的1000元提升到现在的每月4000多元,20年间年度补贴增长了40多倍。

产权改革释放的红利,在瓦屋组股东胡琴身上得到充分体现。如今,她家持有的3股集体股份,仅月度分红和宅基地租金收入就能带来稳定的收入,没有了经济上的顾虑,胡琴开始追求更充实、更有品质的精神生活。她并未选择闲居在家,而是在社区的居家养老服务站应聘了一份前台工作。“在家门口为老邻居们服务,感觉特别踏实,生活也有规律。”胡琴笑着告诉记者,社区丰富的精神文明建设为她打开了一扇幸福门,工作之余,她还报名参加服务站开设的二胡、萨克斯课程,悠扬的音乐声不仅丰富了她的业余生活,更奏响了她对美好生活的追求。

在村集体的示范引领下,原有的10个村民小组也纷纷行动起来。他们在当年征地时



保留的集体经营性建设用地上做文章,各自成立组级公司,主动投身产业发展。

在韶山路与湘府路交会处,一栋98米高的大楼格外醒目。这是由原红星村万西湾组股东自筹资金建设的现代化物业,红星股份经济合作联合社万西湾股份经济合作社原理事长张新明说:“大家把土地整合起来,经民主商议后决定自建物业,这既防止集体土地资源流失,又为股东谋得发展。建楼前,我们就已与知名企业签下20年租约,仅此一项,组里每人每年可获得可观分红。”

从村级集团到组级公司,红星形成了多层次、全链条的集体经济发展体系,让共同富裕的基石更为牢固,也让发展的动能遍布每一个角落。“我们最自豪的是带领每一个红星人一步步往前走,鼓了腰包、富了脑袋。”罗跃说。

带动商户

实现共同富裕的不止“红星村民”。

在红星的集体经济发展历程中,提出3个“红星人”的概念,即红星股东、红星员工和红星商户。“有一杯茶,要先给商户喝;有一条凳子,也要先给商户坐。”红星实业集团顾问杨金花朴实的话语,精准诠释了红星“商户为先”的运营逻辑;市场的繁荣,根基在于商户的成功。

凌晨4点,长沙城南的天色还未破晓,但位于雨花区跳马镇的红星全球农批中心已是灯火通明、人声鼎沸。货运卡车川流不息,来自全国乃至全球的果蔬在此汇聚、分发,商户们精神抖擞地开始了一天的忙碌。

这个中部地区规模最大、产品最丰富的

大型农产品综合集群交易市场,由红星农副产品大市场(以下简称“红星大市场”)转型而来,交易产品来自国内各省市及28个国家与地区,年交易额达数百亿元。然而,在红星大市场开业初期,尽管吸引了众多商家入驻,但受到当时消费习惯、交通物流等限制,农产品分销困难,市场经历了连续14个月累计亏损超1600万元的艰难期。

面对经济压力,红星采取系列措施“让利”复苏,通过实行免租、低租政策,降低商户的经营成本,同时积极“以展兴市”,连续举办湖南名优特新农副产品博览会,现成长为中国中部(湖南)农业博览会(以下简称“农博会”),至今已举办了26届,为市场聚拢人气、打响品牌。这一系列“雪中送炭”的举措,让市场摆脱困局,还实现与商户的共同发展。

长沙市和金胜果品有限公司总经理鲍勇在红星经营10余年,他的事业与市场同步飞跃:交易量从搬来市场时的1万多吨发展到现在的3万多吨,交易品类从10个品类发展到超30个品类的复合态经营。“我的成功离不开红星的扶持,市场慢慢壮大,商户也跟着一起成长。”鲍勇感慨,最让他感动、安心与骄傲的是红星让商户有了事业经营、市场治理的参与感、获得感、幸福感。“就像一个人有了家一样安心,我们商户早已与市场融为一体,走到哪里我都会说,我是红星人!”

首批入驻商户之一、湖南果之友农业科技有限公司董事长王伏华则被红星团队的经营理念 and 实干精神所吸引。他与红星共同见证了市场从中南地区崛起起到成为辐射全国的农产品集散中心的历程。

历经20余年发展,红星大市场也完成了从1.0传统集市到2.0农批旗舰再到3.0现代化产业生态园区的转型升级。2021年1月16日,老红星水果市场正式关闭,全新升级的红星全球农批中心启幕。新中心在硬件上实现了智慧化、标准化升级,软件上则构建了远超

传统租赁关系的综合服务体系。商户在此不仅能租到高性价比的公寓,更能享受从供应链金融、品牌孵化、电商赋能到全球资源对接的全产业链扶持。“选择这里,不仅是选择了一个场地,更是选择了一个值得信赖、能够共同成长的平台。”王伏华说。

跳出红星

在自身发展驶入快车道后,红星实业集团主动将目光投向远方,通过专门设立的“乡村振兴办公室”,系统开展“先富带后富”的结对帮扶实践,将共富经验转化为推动乡村全面振兴的实际行动。

红星实业集团依托其成熟的产业平台与市场网络,让帮扶工作精准而务实。在茶陵,通过扶持油茶种植加工产业,不仅激活当地特色资源,更为农民创造家门口的就业机会;在永州,参与推动生猪一体化养殖项目,已形成10万头生猪养殖规模化,产品实现直供港澳,为农户开辟了增收新渠道。

近年来,红星实业集团的帮扶链路持续延伸,影响力不断拓宽。针对产销脱节、对接不畅等困扰农产品销售的难题,红星发挥农产品流通领域的枢纽作用及强大的辐射能力,在甘肃金昌地区挂牌蔬菜直供基地,专注高原夏菜的规模化种植、统一购销和市场推广,并于2025年7月在长沙成立甘味高原夏菜红星市场运营中心,助力商户“一对一”产销合作,实现产销互助共赢。

截至目前,该集团已与10多个省份30多个县的蔬菜水果主产区建立了稳固的产销对接关系。湖南湘西的柑橘、广东雷岭的荔枝、福建漳州的蜜柚等一批地方特色果品通过红星搭建的“绿色通道”高效进入湖南乃至全国市场,成为消费市场的热门选择。此外,他们还利用自身展会资源,为结对地区的特色农产品提供展销平台,助其品牌知名度快速提升。

全国碳排放权交易市场稳步扩容;山西偏关依托“三北”工程40余载深耕,筑起守护黄河的绿色屏障;内蒙古大青山矿区经生态修复后跻身世界生物圈保护区网络;新疆麦盖提在沙漠边缘织就百万亩防风固沙林带……一场发展方式变革,正深刻重塑神州大地的经济肌理与生态底色。

这些无一不是绿水青山就是金山银山理念的鲜活实践。当前,我国的绿色转型已迈入系统推进、攻坚克难的关键阶段。制度层面,全国碳市场作为核心政策抓手持续发力,已覆盖发电、钢铁等重点行业,纳入超3500家重点排放单位,正朝着2027年基本覆盖工业领域主要排放行业的目标稳步迈进。地方层面,各地立足资源禀赋创新探索、百花齐放,在推进生态修复治理的同时,更着力打通“绿水青山”向“金山银山”的价值转化通道。

但与此同时,生态资产交易“有票无市”、生态补偿机制联动不足、生态资源产业化与品牌化发展滞后等现实瓶颈依然存在,制约着生态优势向经济优势的充分转化、持续转化。

进入“十五五”时期,锚定高质量发展的核心方向,我们必须跳出传统发展路径的思维定式,把绿色动能系统性融入经济社会发展全领域、全过程,以生态筑基的坚实步伐,筑牢中国式现代化建设的生态屏障。

牢固树立和践行“绿水青山就是金山银山”的理念,因地制宜拓展生态产品价值实现渠道,健全生态产品价值实现机制,为破解上述难题提供了路径遵循。要推动发展实践落地见效,首先,要强化市场与法治的双重赋能。一方面要持续深化全国碳市场建设,积极探索林业碳汇、排污权等生态权益凭证的创新交易模式与绿色融资路径;另一方面要健全完善生态保护补偿相关法律法规,以稳定的制度预期引导社会资本参与生态建设的长期投资。其次,科技创新是培育绿色新质生产力的核心引擎,唯有聚焦能源结构转型、循环经济发展、碳捕集利用与封存等关键领域,推动数字技术与绿色发展场景深度融合,方能以智慧化手段提升生态环境治理的精准度与效能。最后,更为关键的是,要深化产业绿色融合发展,积极培育“生态+文旅”“生态+康养”等新业态新模式,推动产业链条整体向绿色化、高端化跃升,实现从单纯供给生态资源到提供全链条绿色解决方案的价值进阶。

这场深刻的绿色变革,其成效最终取决于能否构建起全社会共建共治共享的生态治理格局。这既需要政府强化顶层设计、提升跨部门协同治理与系统规划能力,也需要企业主动扛起责任,将绿色发展理念贯穿生产经营全链条;更离不开每一位公民践行简约适度、绿色低碳的生活方式,凝聚全民参与的共识与力量。当绿色发展理念真正内化为全社会的共同价值追求,绿色行动真正成为每个人的自觉选择,高质量发展的生态屏障必将坚不可摧,人与自然和谐共生的中国式现代化美好图景,也必将一步步照进现实。

(作者系贵州新发展理念与多党合作高端智库研究员)

以绿
域谈

王云驰

河南农产品加速端上世界餐桌

本报记者 夏先清 杨子佩

走进位于河南省许昌市的世纪香食用菌开发有限公司的工厂化基地,工人在机器前不停地忙碌着,采摘、清洗、打包、封箱……“我们一直强化科研创新与技术输出,每年将产值的5%以上投入研发,并与50多家大专院校和科研院所合作。”公司董事长李彦增说,通过科技创新,公司的白灵菇液体菌种瓶栽技术持续领跑全球,“移动食用菌智能菇房”等技术通过与东盟国家交流合作,实现了技术输出,提升了当地食用菌生产水平。

“新建的10座智能菇房使产能倍增,目前日均出口鲜菇1吨左右,通过航空冷链实现‘当天采收、当天出口’,确保产品新鲜度。”李彦增说,借助郑州航空港枢纽,利用曼谷、吉隆坡的全货机航线,已将鲜菇运输时间压缩至36小时。同时,正探索在泰国曼谷、越南胡志明市设立保税仓储中心,实现“本地仓发货”,将补货周期缩短至48小时。

在濮阳市清河头乡的河南豫粮集团凯利来食品有限公司车间内,极具地方特色的农产品陆续下线,不久后将通过“豫农优品”直播间销往全国。河南省农机农事发展中心党委书记、主任张金龙说,“豫农优品”是河南省打造的区域农业公用品牌,整合了全省优质特色农产品资源,致力于将河南地域特色打造成地区名片,以品牌引领助力农产品走向全球。

“截至目前,共有377家企业、717个产品纳入品牌名录,覆盖休闲食品、菌菇、罐头等品类,已远销北美、欧洲、东南亚等50多个国家和地区。”张金龙说,为更好推动河南农产品出海,“豫农优品”实施全球化战略,整合全省优质资源,制定“十大金标准”,建立从准入到退出的全流程管理体系,并与东盟主流电商平台共建数字化跨境销售网络,助力河南农产品在海外市场“落地生根”。

近年来,河南大力推进农产品出口基地建设,引导基地和企业开展国际认证,建设了一批优势特色的农产品出口基地。

目前,河南已培育形成以南阳、三门峡为中心的食用菌基地,以开封、郑州为中心的大蒜基地,以漯河、鹤壁、信阳为中心的猪禽肉基地,以信阳为中心的茶叶基地等一批特色鲜明的农产品出口基地。已有10个主体被认定为国家级农业国际贸易高质量发展优质主体,这些主体出口规模大、特色突出、带动能力强,对促进全省农产品出口增长发挥了重要作用。

统计数据显示,2025年1月至8月,河南省农产品贸易总额为219亿元,同比增长23.3%,其中出口额112亿元,增长26.4%,进口额107亿元,增长20.2%。主要出口产品包括食用菌、大蒜、调味品等,主要市场为马来西亚、美国、越南等。

河南依托中原农谷、国家生物育种产业创新

中心等平台,攻克了小麦远缘杂交技术难题,成功将冰草高产基因导入小麦,突破了国际育种技术壁垒。通过“研发中心+域外基地”模式,在海外建立繁种制种基地,实现技术标准化输出。此外,河南积极推动跨境电商龙头企业参与国际标准制定,输出品牌、标准和技术规范。西峡香菇、杞县大蒜等入选中欧地理标志协定保护目录,获得欧盟市场的认可。

在2025中国(河南)—东盟粮农合作发展大会上,河南与东盟签署了21个重大项目,涵盖粮食生产、农业科技、农产品贸易等领域。通过“数字赋能+技术引领”,推动双方农业优势互补,利用“数字+技术”实现农业生产精准化、智能化,提升生产效率和质量。

河南省委咨询组研究员、省社会科学院原院长张占仓建议,要以科技赋能筑牢品质根基,深化“五良”集成模式,提升农作物耕种收机械化水平,完善标准化生产与产地追溯体系,推动更多特色产品获取欧美认证及中欧地理标志保护,像灵宝苹果、西峡香菇那样拿到国际市场的“通行证”。

“我们还需优化市场布局,在巩固东盟这一最大出口市场的同时,深耕共建‘一带一路’国家和RCEP成员国市场,搭建多元化出海通道,加快发展农产品跨境电商,让更多河南农产品从‘中原粮仓’稳步走向‘世界餐桌’。”张占仓说。

黄金果

讲,为蜜柚产业注入了科技动能。通过全周期的培训与指导,复兴村的果农们逐步从“靠天吃饭”向“靠技增收”转变,曾经“粗放生长”的红心柚得以“精细管理”,产量、品质均有较大提升。“以前剪枝很随意,跟着专家学了才知道哪些枝该留、哪些枝该剪,这里面大有学问哩。”村民蔡维刚是技术培训的受益者之一,他种植的红心柚喜获丰收。

甜了振兴路

吴秉泽

“柚子产业要翻身,靠老经验肯定不管用。”复兴村驻村第一书记胡文森说,村里积极对接科技帮扶资源,聘请省里的农学专家担任管护技术指导,将课堂搬到田间地头,从春季修剪施肥,到夏季疏果防虫,再到秋季采摘保鲜,专家们手把手教、面对面

讲,为蜜柚产业注入了科技动能。通过全周期的培训与指导,复兴村的果农们逐步从“靠天吃饭”向“靠技增收”转变,曾经“粗放生长”的红心柚得以“精细管理”,产量、品质均有较大提升。“以前剪枝很随意,跟着专家学了才知道哪些枝该留、哪些枝该剪,这里面大有学问哩。”村民蔡维刚是技术培训的受益者之一,他种植的红心柚喜获丰收。

吴秉泽

吴秉泽