

在稻浪里开唱 为哑河注“活”水

宁乡金洲镇乡村CEO郑积荣以水为媒做文章,引领箭楼村唱响共富歌

长沙晚报全媒体记者 张禹
通讯员 邱继行 樊石峰

初冬的古村箭楼,晨雾还未散尽,哑河的水面浮起细碎的金光。记者近日走访进村,远远就望见皮肤晒得黝黑的郑积荣踩着沾露的田埂走来,深色休闲装袖口卷到小臂,运动鞋上沾着新鲜泥巴。

“你看这水清澈灵动,加上天公作美,正是钓友们一展身手的好时节。”他指着岸边正在搭建的木质钓台,声音里藏着难掩的兴奋。这位在文旅行行业摸爬滚打19年的投资运营架构师,如今正着力履职新身份——宁乡金洲镇箭楼村乡村CEO。

从写字楼走向乡村田埂寻梦

“来箭楼村,不是一时兴起,这个长沙市‘梦里乡村’综合示范项目,或许也是我梦想落地的必然。”在村部服务中心的一间办公室,郑积荣的办公桌上摊着厚厚项目规划书,记者拿起这本《箭楼村·梦里乡村——哑河片区轻量化开发实施方案》,只见边角已被翻得起皱,上面用红笔圈着“哑河生态廊道”“宁乡四小碟工坊”等关键词。

今年43岁的郑积荣,老家在浙江湖州,19年前来到湖南。从西安石油大学的辅导员,到操盘南浔古镇、张家界七星山等多个文旅项目的职业经理人,他的职业生涯始终绕不开“产业”与“土地”。“前些年做地产和园区投资,心里总觉得隔着一层。我一直有个庭院经济的梦想,想做些能扎根泥土、惠及百姓的实在事。”

今年春天,长沙市委组织部发布的乡村CEO招聘信息,像一颗石子投进他的心湖。当时他手头有几个商业项目在谈,但看到“箭楼村”三个字,他立刻带着团队驱车前往。沿着沩水河畔望去,380亩哑河水波光粼粼,6400亩稻田青翠连绵,18000亩森林郁郁葱葱,让见惯了大景区的团队成员都眼前一亮。

更打动他的,是金洲镇党委书记王军的一次次恳切交流。王军没有回避箭楼村的现实困境,而是反复强调:“我们不仅要引入产业,更要让产业扎根、活得好,真正带动村民致富。”这份专注务实的作风,让郑积荣看到了乡镇求发展的决心。

随后的考察中,他和村民围坐拉家常,在夏家洲大米种植基地研究智慧农业设备,在非遗代表性传承人家里品尝刚出炉的砂仁糕……在深入探讨“鹭漫漫·渔乐圈”微度假目的地项目如何落地时,王军建议“不光要有丰富的产品类型,更得有一套可持续的经营逻辑”。这一切让郑积荣心里的答案越来越清晰。

放弃城里的高薪职位,带着团队扎根乡村,身边不乏质疑声,但郑积荣有自己的底气,多年的文旅投资运营成功经验,从EPC到PPP的多种盈利模式设计能力以及积累的行业资源,就是他的“十八般武艺”,“以前做5A级景区是造‘大盆景’,现在做乡村振兴是育‘生态林’,逻辑相通,情怀更浓”。



11月15日举行的小镇青年稻田音乐会吸引了上万人次游客。均为长沙晚报全媒体记者 陈飞 摄

以水为媒做轻量化开发爆款

“哗啦——”,村民周师傅撑着小木筏从哑河对岸驶来,竹篓里的鱼获蹦跳着溅起水花。“郑总设计的垂钓平台建好了,城里客来钓鱼休闲,我可以当向导服务,一个月能多挣几千块。”周师傅的话,正是郑积荣“轻量化开发、高频次体验”理念的生动体现。

在郑积荣的规划中,箭楼村的振兴密码就藏在“水”里。“哑河不是死水,是流动的财富。我们不搞大拆大建,差异化就是依托现有水系做文章。”他指着规划图上的核心区域,3个爆款项目的轮廓清晰可见:“星空沙滩·SPARK”主打亲子和青年客群,“钓客·COMPANY”瞄准垂钓爱好者,“稻田艺术·FACTORY”则设计“水、土、稻、人”沉浸式场景,聚焦研学市场。

这种“小而美”的思路,源于他对文旅市场的深刻洞察。“现在的游客,不再满足于走马观花,一张独特的照片、一次亲手体验,就能让他们称程而来。”基于此,他为每个项目都设计了“体验感+社交属性”的双重内核。

记者走进附近的“宁乡四小碟体验工坊”,看到工人正在制作一款款传统美食。郑积荣拿起一块刀豆花介绍:“我们会请非

非遗代表性传承人授课,游客亲手做的砂仁糕、紫苏梅,能打包带走赠送亲朋,也能现场配茶品尝,这样的体验比单纯购买更有温度,也能让非遗活态传承。”他还计划开发“米酿啤酒”“稻草文创”等衍生产品,让夏家洲大米、稻草秸秆都变成“香饽饽”。

巧思策划的小镇青年稻田音乐会,以及计划明年春天开启的稻田欢乐跑,是郑积荣的“引流大招”,“文旅、体育是最好的流量入口,稻田里的一场音乐会、欢乐跑能吸引数万人,他们会吃农家菜、住民宿、买特产,带动的是整个产业链。”记者在11月15日举行的稻田音乐会现场看到,当天至少吸引了上万人次游客,村民兴高采烈地摆开农产品摊位,让游客们在嗨歌狂欢之后,把箭楼村的美食味道和原乡记忆带回家。

轻量化开发不等于降低标准。在沙滩改造现场,他反复叮嘱施工队:“沙子要用细腻的河沙,不能伤孩子的脚,灯光要暖色调,晚上既能营造氛围,又不会影响候鸟栖息。”

他还特意请来生态专家,制定哑河水环境治理方案,“发展不能以破坏生态为代价,绿水青山才是长久的靠山。”

凝聚人心打造乡村振兴样板

在郑积荣的理念里,乡村振兴不应全是“外来者的拯救”,而是“本土力量的激活”。他牵头成立长沙金箭休闲农业发展有限公司,特意预留了20%的股权给村集体经济合作社,村民可以用土地经营权、闲置房屋、劳动力等多种方式入股,“乡村振兴的目标是共富,我们要让村民从‘旁观者’变成‘参与者’、从‘打工者’变成‘股东’。”

垂钓项目的运营,就让村民刘大哥尝到了甜头:“我以前靠几亩田和外出打工为生,收入不稳定。现在在项目上当管理员,一个月有几千元工资,年底还有分红。”郑积荣还组织了技能培训,让村里的钓鱼能手当“教练”,让妇女们学做文创产品,“每一个人都有一技之长,就能在产业链上找到自己的位置”。

郑积荣告诉记者,浙江安吉鲁村是他标杆,但箭楼村要有自己的特色。“鲁村的‘田园变景区、资源变资产、村民变股民’

路径值得学,而我们要结合哑河的水韵和宁乡的非遗,走出一条更有烟火气的发展之路。”他规划的“村民工坊”,就是要让宁乡四小碟、红薯粉、豆腐等传统手艺“活”起来,“游客来体验,村民有收入,文化能传承,这才是一举三得”。

对于未来,郑积荣有清晰的时间表:第一年引爆流量,让箭楼村在长沙都市圈小有名气;第二年丰富业态,发展“过夜经济”;第三年项目整体运营步入正轨,注重细节提升和数字化建设;五年后,让村集体经济年收入突破300万元,把箭楼村打造成湖南乡村振兴的示范样板。“我想让这里的老人能在家门口挣钱,让年轻人不用背井离乡,让孩子们能在稻田里奔跑长大。”他说。

乡村CEO 创业记
全媒体蹲点调研报道8

乡村振兴更需手记“本土力量的激活”

走进箭楼村,新发现挺多,“变化”二字最打动人心。

记者看到,田埂上多了戴着安全帽的施工人员,闲置的老房子开始翻新,村民聊天的话题从“种什么庄稼”变成“怎么维护好景区”“怎么接待好游客”。一切变化的核心,是郑积荣这个“新村民”带来的新思维,而他直言,乡村振兴并不是“外来者的拯救”,更需“本土力量的激活”。

初见郑积荣时,他正在和施工队讨论钓台的高度,就像朴实农民一样蹲在地上画图,完全没有曾经都市高管的架子。为了这个钓台,他前后改了多版方案,还拉上村民代表一起讨论。“乡村项目不能拍脑袋决定,要听村民的心里话。”他说。

在乡村振兴的浪潮中,从来不缺规划蓝图,缺的是像郑积荣这样“沉得下去、干得实在”的能力。他带来的,不仅是成功经验和多元资源,更是让土地生金的思路——不搞大拆大建,而是盘活现有资源;不追求短期利益,而是培育长效产业;不把村民当雇工,而是视为合作伙伴。

诚如郑积荣向记者坦言,在他的心里,乡村振兴的真谛,就是让专业的人做专业的事、让土地的价值被看见、让村民的希望被点燃。

皮肤晒得黝黑的郑积荣
时常穿行在田野间。



扫码看短视频
箭楼村CEO谈乡村“爆款”公式

出行更便捷,秩序更规范 长沙南站西广场网约车上车专区启用

长沙晚报11月24日讯(全媒体记者 吴鑫矾)24日,记者从长沙市交通运输局获悉,长沙南站西广场网约车车专区近日开通运营,为旅客出行增添便民通道,破解长沙南站网约车“接单易、汇客难”“无序停靠”等痛点。

长沙南站西广场网约车车专区由

全防线。

对乘客而言,出站后按标识步行即可直达上车专区,高峰时段平均候车时间缩短至5分钟;西广场上车专区更具备遮风避雨优势,且位置更靠近市区,出行更便捷舒心。对司机来说,专属通道杜绝混行困扰,规范停靠流程显著降低违规风险,目前

该上车专区日均服务网约车超2200辆次,高峰时段车流量达300辆/小时,实现有序高效流转。

温馨提示,网约车车专区只允许网约车停靠接单,巡游出租车通过网约车平台接单不得进入网约车车专区,而是进入社会停车场上客。

长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让公告

经长沙县人民政府批准,长沙县自然资源局决定以网上挂牌方式出让2宗国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

一、网上挂牌出让国有建设用地使用权的基本情况和规划指标等要求:

挂牌编号	土地位置	出让面积 (m ²)	主要规划条件			土地估价报告备案号	出让年限	起始价(万元)	竞买保证金(万元)
			规划用途	容积率	建筑密度				
[2025]长沙县066号	长沙县长龙街道茶塘村支八路以东、洋湖路以南、开元东路以北	27263.64	商业用地(B1)	FAR<3.0	D%<30%	4303425BA0500	40年	13782	2757
[2025]长沙县067号	长沙县长龙街道茶塘村东十二线以西、洋湖路以南、开元东路以北	49898.55	R2:二类居住用地(居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0< FAR<2.4	D%<30%	4303425BA0499	居住 70 年 (配套商业 40 年)	32335	6467

二、挂牌起始价中不包含本次挂牌交易过程中所发生的价外税费和挂牌交易服务费。

三、对参加本次网上挂牌出让土地活动的申请竞买人(以下简称竞买人)竞买资格要求如下:

[2025]长沙县066号:

凡符合有关规定及本局发布的《长沙市国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》规定资质的中华人民共和国境内的法人、自然人和其他组织,除法律、法规另有规定外,均可通过申请参加本次网上挂牌出让活动;本宗竞买人可以单独申请,也可以联合申请。

[2025]长沙县067号:

凡符合原国土资源部有关规定及本局发布的《长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》规定资质的中华人民共和国境内外法人和其他组织均可申请参加本次宗地网上报价;申请人可以单独申请,也可以联合申请。

四、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让按符合资质的价高者得的原则确定竞得人。

本次国有建设用地使用权挂牌出让在互联网上交易,即通过长沙国土资源网上交易系统进行。凡办理数字证书及电子签章,按要求足额缴纳竞买保证金的申请人,方可参加网上挂牌交易活动。

五、本次网上挂牌出让的详细资料和具体要求,见《长沙市国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》《长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》及《长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》等文件,有意竞买者登录长沙国土资源网上交易系统(<http://gjy.csqgzy.cn>)查询。申请人可于2025年11月25日至2025年12月25日,在网上浏览或下载本次挂牌出让文件,并按上述文件规定的操作程序参加竞买。

六、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让办公地点为长沙公共资源交易中心(地址:长沙市岳麓区岳华路279号);网上挂牌

报价时间为2025年12月15日上午9时起(以网上交易系统服务器时间为准,下同)至2025年12月25日上午10时止。

七、申请人应当及时登录长沙市国土资源网上交易系统并在系统上向长沙公共资源交易中心提交竞买申请并支付竞买保证金(保证金缴纳账号由交易系统随机生成)。网上挂牌竞买保证金截止时间为2025年12月24日下午5时。挂牌报价时间截止时,有2个或2个以上竞买人报价的,系统自动进入网上限时竞价程序,通过限时竞价确定最高报价人,最高报价人在线上传相关资料至交易系统获取《最高报价人确认书》。最高报价人经竞得资格审核后符合网上挂牌出让须知要求的,签订《成交确认书》,网上挂牌交易活动结束。

八、按《关于长沙市土地市场调控的七条措施》的规定,参加商品住宅用地(含既有商业又有住宅用途的用地)竞买的,竞买人交纳土地竞买保证金的资金来源不得为银行贷款、股东借贷、转

贷和募集资金。

九、如果在参加本次网上挂牌交易活动的过程中遇到疑难问题,请及时联系,联系电话如下:

网上挂牌出让业务咨询电话:

0731-84064395(长沙县不动产交易中心)

交易系统使用服务咨询电话:

0731-89938892(长沙公共资源交易中心)

净地供应监督举报电话:

0731-82290529(湖南省自然资源厅)

数字证书办理地址:岳麓区岳华路279号一楼服务大厅(长沙公共资源交易中心)

数字证书办理咨询电话:0731-82238355

长沙县自然资源局

2025年11月25日