

4项改革事项
入选“国字号”

湖北日报讯 (记者雷巍巍、通讯员潘登)日前,省优化营商环境领导小组发布2025年全省优化营商环境重点领域改革事项及改革有关地区名单。仙桃共有25项改革事项入选,其中3项国家部委改革事项、1项全国首创性改革事项、21项省级改革事项,入选事项较去年新增10项。

入选国家部委改革事项是:仙桃市自然资源和城乡建设局牵头的集体土地所有权登记成果与国土变更调查数据库融合共享示范、仙桃市市场监管局牵头的健全经营主体信用评价、仙桃市税务局牵头的社保费争议调解“云调e站”。仙桃市人社局牵头探索的“3+”路径全周期支持外出务工人员返乡创业事项入选全国首创性改革事项。

入选省级改革事项包括养老服务改革、开展民营企业清廉合规建设、推行阳光执行、涉市场主体刑事立案专项监督、移动CA全国互认、探索创新“信用链+”应用场景、推进涉企招投标恶意投诉举报不良行为治理规范化建设、构建中小企业四级服务体系、政务服务场所标准化创新应用等。

近年来,仙桃聚焦经营主体在全生命周期中的重难点问题,以更高标准推进改革创新,持续打造市场化、法治化、国际化一流营商环境。今年,《仙桃市2025年聚焦支点建设持续改进提升营商环境行动方案》出台,围绕六大环境提升行动,部署24项具体任务,以“小切口”的改革推动营商环境的“大变化”。

三部门接力
追回企业重复缴费

湖北日报讯 (记者雷巍巍、通讯员张云)近日,仙桃市生态环境局收到湖北峰和新材料有限公司(以下简称“峰和公司”)送来的一面锦旗。锦旗的背后,是一个有关营商环境的暖心故事。

4月18日,峰和公司通过网上银行支付一笔排污权交易费用,共计1.9万多元。因系统原因,该公司一直无法获取电子票据,无奈只好通过政务服务窗口再次缴费,导致重复缴费。“这笔费用还要得回吗?”企业负责人心里打鼓,向仙桃市生态环境局求助。

听说此事,仙桃市生态环境局高度重视,立即行动,了解事情来龙去脉。该局工作人员首先联系税务部门,却被告知缴款已入国库,退款程序较为复杂。工作人员又找到仙桃市财政局沟通,提供排污权交易确认单、两次缴纳费用凭证等资料。仙桃市财政局尽快查明资金去向,并协调退款事宜。最终,峰和公司收到全额退款。

“没跑过一次腿,没到一家单位上门,费用就全部打回了公司的账户。”企业负责人感叹,仙桃市生态环境局等部门主动担当、为企业服务的高效作风让人暖心,企业在仙桃发展信心更有底。

“跨境支付通”
联通鄂港

湖北日报讯 (通讯员左舟权、何芬)人民币汇款,香港账户秒到账——这曾是跨境支付领域难以想象的场景,如今已变成现实。近日,家住仙桃的魏先生在手机上使用中国银行仙桃分行“跨境支付通”,为身在香港的儿子汇去人民币。“太方便了!流程简单,资金实时到账。”魏先生完成汇款后感慨。

据中国银行仙桃分行负责人介绍,随着区块链清算系统和跨境支付协议全面升级,内地向香港的人民币汇款全程无障碍,“跨境支付通”便应运而生。该平台是基于内地与香港快速支付系统直接联通,实现跨境资金实时交易清算的汇款服务。与传统跨境汇款相比,该平台支持经常项目下一定金额内的便利化汇款实时到账,既减少了中间环节,又保障了资金到账的时效性,提高了跨境汇款效率,让客户有了更好的跨境汇款操作体验。

据了解,用户只需在手机上输入对方手机号码或银行账号,就可以通过网上银行、手机银行随时随地办理跨境支付、跨行转账,同时支持港币与人民币的即时兑换结算。此外,该平台还支持参与机构提供双向的留学缴费、医疗缴费、薪酬及津补贴发放等便民、惠民金融服务。

据统计,“跨境支付通”自7月初上线以来,该行已办理汇款60余笔,共计31.34万元。

人间烟火是最大的流量,特色小店是人间烟火最生动的注脚。小镇里的烘焙店、街边的鲜花店、社区里的咖啡店、网红铁锅干蒸店……小店虽小,却是社会经济的一面镜子,映照出“夫妻档”“兄弟档”等芸芸众生奋斗的身影,折射出区域消费的生机与活力。连日来,湖北日报全媒记者走近烟火气里的特色小店,触摸城乡消费的脉动。

特色小店升腾城乡烟火气

从卖爆款
到卖情绪价值

文/图 湖北日报全媒记者 雷巍巍 通讯员 黄芸

谁能想到,仙桃市郭河镇的一家烘焙店拥有3000多名会员,其中仙桃城区的会员就有300多人,还有不少武汉的食客。

7月14日,湖北日报全媒记者来到位于郭河镇上的这家店。白色简约风的店面,店内麦香与奶香交织弥漫。

小店取名“大麦蛋糕”,占地面积不足90平方米,没有堂食区,销售餐包、吐司、蛋糕等37种产品,价格从3元至12元不等。

“牛奶吐司是店里的爆款产品。”11时许,烤箱“叮”的一声脆响,金黄的吐司泛着琥珀色油光,切开的截面藏着云朵般的细密纹理,奶香味瞬间在店里散开。才几分钟,店门口就排起“小长龙”,隔壁理发店的老板曹俊拎着鼓囊的纸袋笑道:“我们经常买面包当午饭,面包软香有嚼劲,特别可口。”

这是一家夫妻店。系着沾着面粉星子的围裙,“90后”店老板石权从操作间走出来,脸上堆满笑容。“1斤面粉、3个鸡蛋,新鲜牛奶占比40%,蛋白质高得能让健身族欣喜。”石权道出爆款产品背后的细节:面团要经过5小时擀面、捶打、烘焙,光试错就扔了几个实验品。夏天黄油易化,他练就“快手降温术”:面团含水量多一分粘手、少一分干硬,全凭指尖的精准把控。

用心投入,收获“铁粉”。每天300多个现烤面包被抢购一空。顾客里,既有镇上的老街坊,也有从武汉、仙桃城区赶来熟客。在武汉工作的李驰每次回郭河镇,总要带上10多份吐司面包,与同事们分享。

2018年以前,石权在武汉等多地从事烘焙行业,看到镇上的面包小店尚是空白,便租下一个店面,开了这个小店。

“过去吃面包是为了填饱肚子,现在要吃得健康。”从事烘焙行业多年,石权夫妇越来越感受到顾客的挑剔,“不少人甚至能分辨面包里的奶油是动物的还是植物的,食材的选择必须用心,产品也是为不同用户量身定做。”

石权举例:3元钱的菠萝包、巧克力包等产品,用动物黄油起酥、新西兰奶粉调馅,是中学生攥着零花钱也能买到的“平价快乐”;改良自安徽小店的豆沙大鼓面包,甜度减了三分,是宝妈们的下午茶首选;紫米软包反复调试糯感,成了上班族的早餐标配。

“做产品不能一直靠模仿,要紧跟时代步伐,走在市场的前沿。”为此,他很乐意倾听“00后”顾客的意见,还不定期参加学习培训,内容既有产品创新研发,也有营销策略提升。

不光打磨爆款产品,还要为顾客提供情绪价值。最近,一款窑炉面包的DIY火了起来。“许多顾客就喜欢烤面包的烟火气,希望感受返璞归真的慢生活,静静等着面包出炉的过程太治愈了。”石权盘算着,在仙桃城区开一家“院子面包房”,砌起窑炉,让顾客亲身体验制作窑烤面包,闻着果木香喝咖啡。说到这里,石权的眼睛都亮了。

没店名的咖啡店
出人意料受欢迎

文/图 湖北日报通讯员 黄芸 邓娟

仙桃城区仙下河大洪桥头,一家占地约10平方米的咖啡店没有店名,甚至略显简陋,最近却圈粉邻里。

简易户外拖车加桌板支起外摆区,店面不太起眼,店内堪称裸装。店主刘红、陈益是一对“90后”夫妇,多年手磨咖啡玩家。刘红是四川人,结婚后跟随丈夫到北京,在一家咖啡店工作,积累了丰富的行业经验。

刘红选择在社区开店,图的是离家近,方便照顾读小学二年级的儿子。不搞豪华店面装修,是想把心思和成本都花在咖啡和饮品品质开发上,靠实力圈粉。目前,这个小店主打手磨精品咖啡、夏日解渴饮品,定价3元到10元,价格亲民。

“仙桃人简直太懂生活了!”回忆起刚开业时的情景,刘红的眼睛里依然闪烁着兴奋。原本,她担心这种“摆摊式”社区咖啡店会水土不服,现实却给她带来大惊喜。开业一周后,小店订单量逐渐增加,还有不少年轻顾客为小店打call。

“只要下雨天闭店,微信就响个不停,顾客问什么时候开门。”刘红笑着说,“有次暴雨过后,一位阿姨提着新鲜的莲蓬就来了,说‘给娃娃尝尝,甜着哩’。”周边商户们也很友善,刘红常把咖啡渣送给大家养花、去味。

“还是老样子,冰拿铁!”下午3时,咖啡研磨机的轰鸣声响起。常客付梦的话音刚落,陈益已将18克阿拉比卡豆倒入磨豆机,10秒后深褐色粉末簌簌落下。布粉、压粉、萃取,一分钟,一杯带着榛果香气的冰拿铁递到顾客手中。

“8元一杯冰拿铁,比速溶香、比连锁店便宜。”付梦下楼走几步就到了这家店,这里已成她每天光临的“能量补给站”。

“开业一个多月,营业额每天稳定在200多元。”刘红翻着账本,嘴角抑制不住地上扬。

北漂10年,刘红坦言:“挤在鸽子笼大小的出租屋,望着天价学区房焦虑失眠,在写字楼咖啡店打工,丈夫在西餐厅后厨奔波,儿子只能在私立幼儿园的监控里长大。”

如今在家乡延续梦想,实现“家门口就业”。陈益受聘于本地一家西餐厅,一有空就过来帮忙。

“以前总向往一线城市,现在才明白,真正的幸福就在老家,在这座充满活力与温情的城市里。”

丈夫手磨咖啡豆、妻子打包封口、儿子专注写作业……这个三口小家的幸福感,在这一刻更加具象化。

小镇烘焙店



石权向顾客推荐产品。

社区咖啡店



段玉华给顾客整理鲜花。



胡佳焱主理干蒸菜手法娴熟。

街边鲜花店

冷链运输冷库藏
鲜花保养守品质

文/图 湖北日报全媒记者 雷巍巍

在县级小城,哪些人在购买鲜花?采访许志标前,这个疑问一直萦绕在湖北日报全媒记者脑海。

今年51岁的许志标是仙桃第一批经营鲜花的店主,最懂消费鲜花的顾客群体,也能感知多年来市场的变化。

仙桃的经济实力摆在这里,仙桃人的消费能力也毋庸置疑,我们的顾客就是普通的当地人。随着消费不断迭代,高端花卉日渐成为大众的首选。”7月11日,在自己经营的花店里,许志标告诉记者。

这家名为“花艺轩”的花店坐落在仙桃城区桃源路,既干零售也搞批发,在众多店面当中并不打眼。“需要鲜花吗?”见顾客进门,许志标热情招呼,径直将客人带到冷库前。

扭开铁门,一团白雾扑面而来。“鲜花也怕热,让它们待在冷库。”许志标解读鲜花的保养之道,每年为此多支付电费1万多元。

“仙桃不产鲜花,我们销售的鲜花都来自云南昆明花卉大市场。”2004年,在昆明经营个体诊所的哥哥发现商机,拉着许志标干起“昆明发货,仙桃销售”的鲜花生意。至今,许志标和妻子段玉华在行业内已打拼了21年。

过去,云南的鲜花被空运至武汉天河机场,再转运至仙桃。如今,长途冷链货车线路开通,从昆明到仙桃沿路下货,大约需要30小时。“运输时间稍长一点,但成本比原来降低了。”他说。

鲜花市场呈现淡、旺不均的特点,每年上半年属于绝对的旺季。许志标掰着手指细数:元旦、春节、情人节、妇女节、劳动节、儿童节……每个节日,都会将鲜花销售推向一个新高潮。

“考试经济也带来鲜花畅销。”许志标发现,最近几年又出现新现象:每逢高考、中考,不少家长会买束鲜花奖励孩子。

进入7月,鲜花市场进入淡季,甚至出现倒挂现象:运费比鲜花成本还高。不过,许志标会严格把控货源头,守住鲜花品质。“随着信息的日益普及,大家都懂花,买花的人都是行家,来不得半点马虎。”甚至,他还自费到昆明学习插花3个月,认识花、保养花、怎么用花,一一弥补知识盲点。

好品质也源于消费者对鲜花档次的高要求。“看病人、送长辈,康乃馨都拿不出手了,玫瑰花成为主打。”许志标亲历鲜花消费市场的变化。

行业内流行着两句话,一句话是“花市如股市”,存在风险。在信息不对称的年代,许志标经历过一个节日里亏掉10多万元、另一个节日里净赚10多万元的大起大落。

另一句话是“黄金有价花无价”,爱花的人永远是市场的刚需。“面临经济下行的压力,许多转行的同行又回来弄鲜花了。”许志标认为多年的坚守没有错,鲜花市场的道路还会越走越宽。

粤式干蒸
“碰”出新滋味

文/图 湖北日报全媒记者 雷巍巍
通讯员 胡圣 刘贤双

7月15日20时,仙桃城西汉江路人声鼎沸。“顺德古法干蒸菜”店门前,三位年轻小伙围着锅台转。

乍一看,铁锅平淡无奇;定睛一瞧,锅底并无明火。小伙戴着加厚手套,掀开锅盖,锅气与香气扑面而来,一道干蒸牛肉与豉汁排骨出炉。

店内6张餐桌座无虚席,店外临时增设的7张折叠桌也已坐满。年轻食客举着手机拍摄菜品,大家正就着热乎乎的蒸菜碰杯,交谈声与笑声此起彼伏。

这家小店上月开业,由3位“00后”小伙主理,受到食客追捧。

25岁的赵丁佑曾在荆门工作,一次出差品尝到广式干蒸后,觉得这是个商机。“每次回仙桃,都能看到街边又冒出新的网红茶饮店、特色餐厅,顾客排着长队,生意十分火爆。”城市消费活力的持续攀升,让他坚信粤菜在家乡也能大有可为,便前往顺德拜师学艺。

胡佳焱原本是仙桃一家医疗器械公司员工,最能感受仙桃“夜经济”“小店经济”的蓬勃发展,果断加入创业团队。在武汉工作的李亚玲则发现,和自己一样的年轻人都热衷尝试新鲜事物,短视频平台服务本地生活的潜力巨大,主动承担起线上运营重任。

清晨,赵丁佑准时出现在农贸市场,“吊龙要选纹理清晰的,直排必须来自当天屠宰的新鲜猪肉。”后厨,20余种秘制酱料整齐排列,其中蒜蓉酱需多种食材熬制,豆豉酱要经7道炒制工序。

目前,该店推出干蒸豆豉排骨、干蒸广东沙姜鸡、干蒸吊龙牛肉等20款菜品,价格分别从10元至38元,既满足上班族简餐需求,也适配亲友聚餐消费需求。

“不输广州老字号!”食客陈小军边拍摄菜品边分享,“经常带朋友来打卡,我已经成了朋友圈里的‘美食推荐官’。”上班族欧阳帅一有时间就会来这里光顾:“开放式厨房看得见食材,人均50元吃得放心又实惠。”

结束一天忙碌,赵丁佑一边翻阅账本,一边分享新计划:“我们打算推出融合沔阳三蒸风味的创新菜品,让传统粤菜和本地特色碰撞出新滋味。同时在网络平台开展‘后厨开放日’直播,带大家看看食材处理、酱料调配的全过程,让顾客吃得更放心!”一旁,胡佳焱和李亚玲频频点头,在笔记本上记下新的创意。

铁锅干蒸店