

寻找小镇创业家

# 钓迷“换赛道”成了钓场老板

## 感慨“钓鱼是爱好，生意有门道”

湖北日报全媒记者 文凯 陈义超  
通讯员 熊向华 皋香

“今日入塘青鱼、草鱼、鳊鱼各1000斤。”8月30日下午，宜昌市点军区联棚乡长岭村的山坳里，岭秀国际垂钓中心混养塘边围满钓友，垂钓中心负责人赵宗林一边招呼工作人员放鱼，一边帮粉丝拍照。48岁的赵宗林是五峰土家族自治县渔洋关人，早年在贵州做建筑工程，这辈子最大的爱好就是钓鱼。广东、江苏、湖南、河南、山东……10年间，赵宗林几乎跑遍全国各大钓场。起初，赵宗林钓鱼只为消遣，后来他发现，很多城市的钓场远离城区，且没有一个综合路亚、混养、竞技、巨物等形式的钓场。为了切换钓点，很多钓友的精力都浪费在路上。经过深思熟虑后，他决定从鱼塘里，“钓”一条不一样的“鱼”。

### 爱好做成生意，原来处处是学问

2022年，赵宗林与朋友共同投资建钓场：“现在钓鱼爱好者越来越多，如果交通方便、环境舒适，又能过足钓瘾，肯定不愁生意。”他摊开地图物色场地，要求场地达100亩以上，且距城区不超过20公里。很快，点军区宜长大道旁，离城区不到10公里的一个山坳，被他一眼相中。2023年底，钓场开建。在外人看来，钓鱼无非是拿着渔竿、看着鱼漂等会上钩，但实际上，要做成一门生意，却“处处是学问”。钓鱼圈里，有人喜欢钓青鱼、草鱼之类的大体形鱼，有人喜欢钓鲫鱼、鲤鱼等小体形鱼，有人喜欢用拟饵，以路亚的方式攻击攻击性鱼种，还有人喜欢竞技比赛。更资深的钓友，会在不同钓鱼场景中来回切换。为了让钓友们“想怎么钓都行、想钓什么都有”，赵宗林谋划了9个池塘，4个竞技塘、2个混养塘、2个巨物塘和1个路亚塘，占地110亩，总投资过千万元。谁知池塘刚挖好，就“翻车”了：湖北省钓鱼运动协会的专家提醒他，池塘朝向不对，不方便看鱼漂。

原来，要想让钓友看清楚鱼漂，在规划池塘朝向时，就要考虑太阳光照和水面反射等问题。赵宗林二话不说，将整个鱼池开挖方案推翻重来，多花了10多万元。池塘内，鱼的密度与钓友中鱼率成正比。高密度鱼塘不仅对水质要求高，鱼体活性、水氧含量等也需要统筹考虑。“这池塘里有几千尾30斤以上的青鱼，年龄均在5年以上。”赵宗林指着巨物塘说，为了这些“大家伙”，他几乎寻遍省内大型水产养殖场。为了让每一条鱼都不缺氧，他还跑到广东、湖南、江苏等地学习鱼池供氧、调水技术。

### 以客户为中心，把服务做到极致

今年“五一”，赵宗林的钓场试营业。“起初一周加一次鱼，现在三天加一次，忙不过来！”赵宗林说，钓场门票价格为100元至900元，时长为5小时到8小时不等，可承接500人规模的各类垂钓比赛。眼下，他每天要接待近百名钓友，就连500万粉丝的网红钓客“鲫鱼大叔”也慕名而来。考虑到钓客装备多，钓场将大堤设计成两车道，钓友可以直接开车到钓位；夏天光照炙热，钓场便在每个钓位支起遮阳伞；为方便钓友给夜钓灯、手机充电，每排钓位均设有电源插座……“不管做什么生意，只有以客户为中心，才能留得住客户。”他说，钓场还打算安装“北斗+”智慧系统，引进无人车、无人机配送、物联网智能电子秤等服务，提升钓场的运营效率和用户体验。宜昌市钓鱼运动协会会长李海增介绍，垂钓是个非常有前景的小众创业赛道，仅宜昌市的钓鱼爱好者就有5万人，且有很强的消费带动能力。村民王坤此前在城区开卤菜店，眼看钓场人气渐旺，他回家开起农家乐。“盒饭、火锅、渔具，钓友需要啥就卖啥，最高一天收入500多元。”王坤很满足。联棚乡党委书记熊文礼介绍，钓场周边的锦瑟时光农乐园、云松庭院、画上人人家等20余家农家乐客流量明显上升，“赵老板还和村里谋划，打算征集农户闲置房屋，改造为民宿”。



钓友钓起一条青鱼，赵宗林(左)过来帮忙。(湖北日报全媒记者 夏晓君 摄)



## 宇昂科技 深耕新材料

9月9日，宇昂科技有限公司员工在生产线上巡视。作为水溶性高分子材料生产的高新技术企业，宇昂科技拥有29项核心专利，产品涵盖医药缓释材料、聚维酮碘消毒液、新能源锂电池分散剂、水处理膜材料等，广泛应用于医药、新能源、化妆品及环保领域，市场覆盖全球百余个国家，今年前八个月营收9500万元。(湖北日报全媒记者 陈迹 通讯员 王虎摄)



## 秭归在哈萨克斯坦海外仓建成

湖北日报讯(记者何凡、通讯员郝明曦、周仕伟、陈思雨)“安全抵达阿拉木图，等待天亮开卖。”北京时间9月8日凌晨3点，湖北宜味农佳国际商贸有限公司负责人周梁源的手机弹出一条消息，远在3000公里以外的公司员工范海军报告喜讯：首批25吨产于四川会理的石榴顺利抵达公司在哈萨克斯坦新建的海外仓。“从产地直发，经霍尔果斯口岸冷链运输，5天就到了！”周梁源难掩兴奋地说，这批石榴装在定制的箱子里，在当地卸货就吸引了商超采购商的注意。湖北宜味农佳国际商贸有限公司在阿拉木图投入700万元打造的秭归首个海外仓，总面积600多平方米，划分为6个仓库，单个仓库可存储125吨水果，总存储量达750吨。周梁源介绍，阿拉木图海外仓从2022年底开始勘察筹备，到2025年9月正式投用。海外仓有3名当地正式员工，享受与国内员工同等的福利待遇。“主要用于脐橙、石榴、葡萄等新鲜水果的仓储。首次到仓的25吨石榴，正常3至5天销完。”“以前通过中间商发货，除了服务费，运费就要7000美元。现在直接对接商超客户，25吨货能节约5万元人民币成本，还可享受9%的外贸退税！”周梁源细算了一笔账：2025年9月起，海外仓业务正式启动，预计今年营业额能达1000万元，2026年突破4000万元。目前公司正在筹备越南海外仓建设，预计2026年启动建设，将辐射整个东南亚市场。“宜味农佳建立海外仓为全县2600多家电商企业打开了新思路、提供了新路径。”秭归县科技经信局相关负责人表示，秭归县虽形成了“一年四季有鲜橙”的产业格局，但每年八九月份仍是脐橙销售淡季，为此，不少电商企业将目光投向海外市场，这样，不仅能够保持企业自身活力，同时能让国货出海之路走得更稳、更远。

## 油菜基因组大模型成功构建 品种培育周期缩短1/3以上

湖北日报讯(记者陈屿、通讯员刘佳)近日，中国农业科学院油料作物研究所油料逆境生物学与抗性改良团队联合浙江大学相关团队在国际知名学术期刊《园艺研究》(Horticulture Research)发表的一项研究成果，可为油菜智慧育种提供“精准导航”。该研究通过整合全球404份油菜资源的基因组与表型，成功构建高精度基因组预测模型，为油菜花期、含油量及产量相关性状的高效选育提供了全新方案。据团队首席梅德圣研究员介绍，传统优质油菜品种培育曾是“十年磨一剑”的苦差事。油菜开花时间、含油量等关键农艺性状由上千个基因协同控制，油菜育种周期多代，凭肉眼筛选不仅耗时，还易受环境因素影响导致“看走眼”，如同在海量基因中“开盲盒”，效率极低。为此，研究团队经过努力，打造出高精度基因组预测模型，该模型像“基因组导航仪”，可通过全基因组关联分析找到控制关键性状的基因遗传变异，这些遗传变异犹如“基因路标”，通过这些“基因路标”能精准预测油菜生长表现。实验数据显示，其对开花时间和千粒重的预测准确率突破90%，含油量、果荚长度等性状准确率超83%。该模型与“快速育种技术”结合后，通过整合海量基因数据、AI算法等实现可计算预测，从而实现油菜“一年多代”种植筛选，将原本6年的品种培育周期缩短至4年，周期缩短1/3以上，可大幅提升优质油菜品种培育效率，且依托该模型培育的油菜品种可建立“基因身份证”，实现全流程基因追溯。该研究得到国家重点研发计划、国家自然科学基金等项目及中国农科院创新工程等项目支持。



## 畅通“微循环” 打通“末梢路” 武汉首批定制微公交上线 构建15分钟便民生活圈

湖北日报全媒记者 黄洁如 通讯员 万建国 刘享 苏丹丹

9月9日，武汉公交首批上线4条定制微公交专线，这批“迷你版”公交车仅5米长，可坐11人，被乘客称为“宝宝巴士”。微公交以需求响应、灵活接驳的运行模式，精准打通市民出行“最后一公里”，赢得不少乘客点赞：“从家门口直达地铁站，省时、省力又省钱，特别方便！”家住东西湖区天纵·半岛蓝湾一期的许先生就是首批乘客之一。得知开通首日，他特意前来尝鲜：“平时从小区走到宏图大道地铁站要15分钟，打车虽然快但得花10块钱。现在坐微公交只要几分钟，票价更实惠，车上还有空调，真是太方便了！”许先生仅用5分钟便抵达地铁站，通勤效率大幅提升。“比步行快、比打车省，车内环境还舒适”，他连连称赞道。

据了解，天纵·半岛蓝湾小区共分四期，住户约5400户，早晚高峰通勤需求集中，长期以来，居民对“最后一公里”接驳服务呼声非常强烈。为此，武汉公交集团经过调研后量身打造微公交线路，其中1路、2路设置为环线，分别以小区一期南门和四期北门为起点，双向接驳宏图大道地铁站。每条线路投入4台车辆，高峰时段发车间隔仅5分钟，平峰为30分钟一班，通过灵活的调度方式满足居民不同时期的出行需求。本次首批开通的微公交线路共4条，除服务半岛蓝湾社区的1路(天纵·半岛蓝湾1期南门—地铁宏图大道站)—天纵·半岛蓝湾1期南门)、2路(天纵·半岛蓝湾4期北门—地铁宏图大道站)—天纵·半岛蓝湾4期北门)之外，还同步开通了3路(武汉文理学院—梅教街地铁高铁站)和4路(春兰街塔子湖西路—常青一路银墩街)，覆盖不同区域市民的多方向地铁接驳需求。

在乘车方式上，微公交采用“预约+实时”双模式灵活运营。乘客可通过“武汉公交”官方APP或微信小程序进入“定制微公交”专区界面，提前自主选择乘车日期、时间及上车站点完成购票，上车后直接出示乘车码核销即可。未预约的乘客也可在车辆尚有仓位时，实时现场扫码购票乘车。需要提醒的是，因属于新型定制服务，微公交暂不支持使用各类免费证件乘车。

武汉公交集团运营部相关负责人表示，微公交线路长度一般控制在5公里左右，聚焦解决市民“最后一公里”出行难题，实行定线、定点运营，兼具灵活与高效。除此外开通的4条线路外，本月内还将陆续新增17条微公交专线，服务范围扩展至武汉三镇，进一步织密“快、干、支、微”四级公交网络，助力构建“15分钟便民生活圈”，让市民出行更便捷、更经济、更舒适。

## 干部素质提升激活文旅一池春水 江夏网红景点频频出圈

### 聚焦干部素质提升年

湖北日报全媒记者 刘洁 通讯员 夏组宣

5月1日，江夏里·武汉老码头文化美食街亮相，火爆出圈，夜间游船一票难求。7月28日，江夏青龙山龙之谷探险漂流景区开业，迅速蹿红，水潭里笑声不断。“项目这么顺利，都是江夏干部拼出来的！”9月9日，龙之谷景区总经理曹子宏感慨地说。一个地区的发展，短期靠项目、中期靠政策、长期靠环境、根本靠干部。武汉市江夏区认真贯彻落实省委十二届十次全会、市委十四届十一次全会部署要求，以“聚力转型、建功支点”为主线，以干部素质提升为抓手，着力打造一支“想干事、敢干事、能干事、干成事、不出事”的干部队伍，以一域之力助力全域精彩。

### 思想破冰，走出去学回来干

三山三水三分田，大城大多大江夏。江夏文旅资源丰富，如何将旅游资源优势转化为发展胜势？对标一流学经验。江夏区组织干部赴浙江安吉、湖南湘江里等生态旅游示范区考察，持续引导干部转变思想，积极探索江夏生态保护与旅游开发协同发展新路径。“要盘活资源，找到转型发展新路子。”五里界街道党工委委员、人大工委主任刘芬考察归来后主动请缨，全力推动锦绣村项目开发建设。在街道和区农业农村局的指导下，锦绣村整合38栋闲置农房、110亩荒地、2000多万元村集体资金，成立强村公司——武汉春申里文化旅游发展有限公司，与湖南有里文旅共同打造江夏里项目。青石板路蜿蜒，古韵市集错落。开业以来，江夏里迅速成为网红景点，目前累计接待游客超120万人次，直接带动

200余名村民在家门口就业。“一个月工资5000多元，既能挣钱又能照顾家人，非常幸福。”在景区从事餐饮工作的53岁村民胡芳笑着说。思想是行动的先导。江夏区认真落实省委“干部素质提升年”工作要求，紧扣“产业转型、城市升级、干部提能”三大核心任务，针对发改、科技、文旅等重点领域，精心安排重点培训，引导干部强信念、提能力、勇担当。江夏区园林和林业局依托青龙山林场资源，引进企业打造龙之谷探险漂流项目，利用原有防火通道和水池，实现夏秋漂流、春冬防火的“平急两用”创新模式。对标争先，拼搏赶超。目前，丛林探险、蝴蝶谷等一批具有江夏特色的文旅项目正在加速推进。

### 一线攻坚，练就干事创业真本领

实战是检验干部能力的关键战场。江夏区持续推动干部在事上练，制订实施计划，细化18项具体措施，选派党员干部到一线实践提能，着力提高干部推动转型发展本领、服务群众本领和防范化解风险本领。“服务意识、创新意识和责任感更强了，看问题的角度也变了。”深入服务企业半年以来，区园林和林业局青龙山林场党总支委员邱魁感触颇深。龙之谷漂流项目于今年4月份开工建设，涉及园林、城管、水务、交通等多个职能部门。建设之初，青龙山林场党总支即成立了专班，实行一线办公。“确保企业诉求直达、反应迅速、处理及时。”千则干好，千则必成。作为专班成员，邱魁连续数月坚守项目现场，从早上7点半到晚上10点，无一日休息。面对高温天气，他主动承担正午时段设备调试、河道清理等任务，甚至亲身试漂，手臂、膝盖多处擦伤，为项目安全保障提供了宝贵建议。今年7月，项目即建成投用，成功赶上暑假漂流季。开业以来，龙之谷景区累计接待游客超10万人次。邱魁是江夏党员干部担当奋进的一个缩影。江夏区农

业农村局干部深入一线，指导全区成立26家强村公司，覆盖13个街道，发展特色产业。如山坡街高峰村的大棚蔬菜种植项目，每年为村集体带来40多万元收入。干部沉下去，产业兴起来。“这里的干部能干事、能干成事，让我们信心十足。”龙之谷景区总经理曹子宏说，正计划打造龙之谷项目二期。

### 选贤任能，激励干部担当作为

在江夏区文化和旅游局产业发展科，一支平均年龄30岁的年轻团队，正在改变传统的文旅工作模式。“文旅发展正处于观念转变阶段，年轻人思维更活跃。”90后干部王玉雪大学专业是旅游管理，去年10月从街道调入区文旅局，担任产业发展科负责人。“不看背景看实绩、不看表面看表现、不看资历看能力”作为江夏区选人用人原则，让优秀者优先，能干者能上，有为者有位，吃苦者吃香。江夏区推动干部多岗位历练，常态化开展系统内部交流和跨部门任职，中层干部有序轮岗，年轻干部“专业回归”实现“专业人干专业事”。持续开展公务员竞争性转任，推动年轻干部在部门与街道交流，促进人岗相适、人尽其才。在王玉雪的带领下，今年这支年轻团队进行多项创新尝试：举办文旅发展大会，邀请全国头部民宿企业和投资商到江夏考察，推动十余个意向合作项目；以汉超赛事为契机，与商务局联动打造“跟着赛事游江夏”等旅游线路。“效果很好，自汉超赛事以来，入园人流量提升了30%。”江夏中州府生态园负责人陈琪明说。干部能力素质的提升，为赋能江夏文旅产业升级注入了强大动力。今年上半年，江夏区共接待游客897.26万人次，同比增长10.89%。从思想破冰到能力提升，从作风转变到机制完善，江夏区广大干部在淬火中砥砺成钢、蜕变成才，正以更加开放的姿态、更加创新的理念、更加务实的作风，为高质量发展注入新动能。