

国家二级运动员回乡成为新农人

五峰姑娘调制年轻人喜爱的葛根茶饮

文/图 湖北日报全媒记者 匡柏学 张泽牧
实习生 楚备

近日,在五峰渔洋关镇湖北礼尚食品的加工车间里,36岁的曾蕾蹲在地上,从一堆刚从基地运来的葛根中捡起一根表皮粗糙的块茎,凑到鼻尖闻了闻。

“葛根粉加工难度大,100斤葛根只能出数斤,但由于葛根素含量高,所以值钱。”她站起身,拍了拍手上的泥,对湖北日报全媒记者笑了一下。

这个曾是蹴球国家二级运动员的土家族姑娘,如今盘算着如何把葛根粉做成年轻客户群体所需的养生产品。

运动女将转型挖葛根

蹴球,原名“踢石球”。比赛在10米见方的场地进行,面对直径10厘米、重1千克的硬塑球,双方轮流用脚底蹴击,规则类似台球,先达80分者胜。曾蕾2006年开始蹴球,是蹴球国家二级运动员,2007年打入全国赛,2024年,她还在少数民族传统体育运动会上拿了名次。

2018年,从湖北师范大学市场营销专业毕业后,曾蕾在武汉做过软件销售,开过餐饮店,但最终还是回到家乡五峰。

家里种了30亩葛根,搞的是家庭小作坊。“爸妈种了一辈子葛根,刨出的粉一年却卖不了多少钱。”在作坊里,身为运动员的曾蕾心里升起一股闯劲——要把家里的葛根生意做起来!

理想很丰满,现实很骨感。“刚开始真的打不开市场,太难了。”曾蕾回忆,“销售渠道



曾蕾在展示区核对产品信息。

太少,种得出来却卖不出去。”

她把球场上的那股拼劲用在创业上。为了打开销路,她用的招数很直白——到一家家餐馆去吃饭,跟老板套近乎。

“我问他们:‘你们这个葛根粉哪来的?’他们说网上买的,我就说我是本地做葛根粉的,送点样品给你们试试。”曾蕾说,“现在基本上每一家当地餐馆都是我的固定客户。”

2025年,她的葛根种植面积扩展到500亩,公司年产值达300万元。

以运动精神玩转电商新赛道

尽管线下跑通了,但曾蕾清楚,只靠本

地商超餐饮与合作社,天花板就摆在那儿,山里的葛根要卖到更远的地方去,就得走电商这条路,通过直面消费者,才能把自家产品更好地推销出去。

运动员出身的她,把电商也当成了一场球赛——“选平台相当于选场地,投流推广是主动进攻。”曾蕾定下目标就猛冲,想着先砸钱把流量提升上来,自然就能赢。

这一战术并未达到预期效果,她甚至没看清门道:“去年做电商亏了二十几万元,每天投大量推广费,流量一停就没人了。”

尽管遇到挫折,但她有着一股不低头的劲儿,像极了她在蹴球场上全力拼搏的坚持。经过长期摸索,曾蕾终于弄明白了电商

的玩法:光靠砸钱是不行的,平台的规则、客户的评价,每一样都得摸透。“我把蹴球场上琢磨对手路数的劲头拿了出来。”曾蕾每天盯着后台数据看,研究什么时段流量高、什么话术转化好、差评怎么挽回来。

“半夜12点手机弹消息也得回,不回会影响店铺数据。”她苦笑着说。

研发五谷代餐粉养生产品

葛根粉在《本草纲目》中就有记载,具有解热生津、升阳止泻的功效。如今,“药食同源”的理念越来越被年轻人接受。

坐在堆满葛根样品的办公室里,曾蕾的野心不止于卖原料。她指着桌上几款包装新潮的产品说:“传统的葛根粉年轻人不会冲,我们研发了直接用开水冲的五谷代餐粉,主打年轻人熬夜、喝酒后所需的养生产品。”

“市面上常见的代餐粉品类不少,但用葛根做基底的五谷代餐粉还不多见。”曾蕾说,“我们一定要做出自己的特色。”她盘算着,要把传统的葛根产品逐步升级为新式茶饮和代餐粉。

中午12点,采访快结束时,曾蕾的手机又响了。她瞥了一眼屏幕,是电商平台发来的客服提醒。“现在每天线上几百单,比去年强多了。”她一边回消息一边对记者说。

车间里,工人正把新一批代餐粉装盒,准备发往江浙沪的客户。曾蕾计划今年把销售额做到500万元,新品葛根茶饮也已进入打样阶段。“我们不想只做传统葛根粉,要做出年轻人也愿意喝的东西。”

物业费涨价,居民反倒叫好

一碗“热干面”撬动老小区的面子和里子

湖北日报全媒记者 马文俊

物业费每户每月上涨5元,收缴率却从两年之前的不足40%,跃升至80%!7月10日,走进武汉市江岸区盛锦社区二七花园小区,路面干净、停车整齐,甚至有了几分新小区的清爽劲儿。

这个老旧小区建成已有31年,曾经陷入“物业服务差—居民拒缴费—物业服务差”的“死循环”。

随着新物业的到来,“死循环”被打破。新物业“晒”出明白账,让老居民心中有数。双方通过多轮协商后,物业费根据流程适度上,路面干净、停车整齐,甚至有了几分新小区的清爽劲儿。

把明白账算到居民心坎里

2024年11月底,二七花园小区原物业公司因无法继续运营退场,小区面临失管。整个小区只有278户,公共收益微薄,多数物业公

司算完账都摇头——“盘子太小,接不了。”

最后,社区和业委会找到一家曾进驻服务过该小区的物业公司。对方起初很犹豫,但了解到小区居民自治意识强、参与公共事务热情高,又念及此前感情,最终同意回来。

接得下来,更要活得下去。该公司算了笔账,3名保安、1名保洁,加上物业经理和维修师傅等成本,全年运营下来成本将近10万元。按此前物业费每月15元标准,即便全部缴齐,一年也只有5万元,缺口明显,涨价势在必行。

怎么说服居民接受涨价?盛锦社区搬出“小院子常桌”,不设主席台,没有发言稿,议事桌就摆在楼栋口、树荫下。党员、楼栋长、居民代表、热心群众围坐一圈,社区请来专业会计,水电开支、人员薪酬、公共收益,每一笔账都摊开来“晒”给居民看。

几轮拉家常式的协商下来,老居民心里有了底,每户每月仅需加5块,每月停车费涨10块,刚好够支撑起基本服务。

“其实就是每个月多交一碗热干面的钱。”

这个武汉人再熟悉不过的比方,让老居民一下子听懂了,想通了。

2025年初,经过楼栋长、党小组长和居民代表反复沟通,居民们三天内完成投票,参与率和同意率达到90%,新物业旋即入驻。

近200名“编外管家”共护家园

一年多来,改变实实在在看得见。

新物业进场后,智能道闸立了起来,32处高清监控覆盖小区全部盲区,安保巡逻成了日常;消防系统完成更换,楼道消防设施全面升级。

老旧改造同样没落下,楼道整改、外墙漏水修复、楼道灯更换早已完成,二次供水改造竣工,路面、花坛同步翻新,车位重新划设。曾经压在居民心头的停车乱、消防隐患多、设施旧“三座大山”,接连被搬走。费用理顺了,服务跟上了,社区居民决定将快递柜、车棚等公共收益让渡给物业公司,缓解其运营压力。

“我们通过多种活动,持续引导居民共同参与小区建设,群众基础就是这样一步步打下

来的。”盛锦社区党委书记张莉介绍,长期沟通建立起的信任,也让二七花园小区从被动管理走向主动共治。

在此次小区改造过程中,居民同样没有当旁观者。由居民代表组成的监理团发挥熟人优势,协调施工方避开休息时间作业,每周开碰头会,下意见单,最终实现改造工程零投诉。

这背后,更是活跃在二七花园内的近200名居民志愿者的众志成城。多年来,盛锦社区长期保持着巡逻、爱绿、维修等8支居民志愿者服务队伍,覆盖12个小区。

巡逻队每天傍晚走一圈,顺手报修个环路灯、劝一句乱停车,物业收到消息即刻响应,省去许多上报流转的时间;维修队的退休老师傅常帮独居老人换水龙头、修开关,小事不出楼栋。志愿者的眼睛和手脚,成了物业服务的延伸触角。

“以前总有人为了抢车位互不相让,现在秩序好多了。”居民余会明说,去年以来,周边二七花园看房的人明显多了,“他们看中的就是这里的宜居环境。”

从第一版图纸到第一台样机,从一次次失败测试到逐步走向产业现场,这套机器人系统几乎伴随了他的整个青年时代。

去年,已经博士毕业的石颖拒绝了数家企业邀约,回到华科继续推动这项技术走出实验室、走向产业一线。

“机械学院的老师们经常教导我们,要做‘顶天立地’的科研。”在石颖看来,“顶天”就是要服务“大国重器”,把关键技术牢牢握在自己手里;“立地”就是要走进应用现场,让科研成果解决产业里的实际问题。

从一个学生创意项目,到服务“大国重器”的工业装备;从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

从实验室样机,到公司未立、订单先来。这支创新团队的十年坚守,像极了机器人爬墙的过程:先要贴得住,守得住方向;还要走得稳,经得起现场摔打;最后要干得准,真正解决产业痛点。

中国队5金闪耀国际物理奥赛 武汉两名同班学子摘金

湖北日报讯(记者张倩倩、通讯员孙梦嘉)北京时间7月12日,第56届国际物理奥林匹克竞赛在哥伦比亚布卡拉曼加落下帷幕。来自90多个国家和地区的400余名顶尖中学生同场竞技,中国队队5名队员全部斩获金牌,其中包括来自华中师范大学第一附属中学高三(24)班的杨承翰、宁元成。

令人瞩目的是,杨承翰、宁元成不仅同为华中师大一附中学生,更是同班同学。三年前,他们一同走进高一(24)班,三年后,又携手站上国际物理奥林匹克最高领奖台。

“真正的优秀,从来都是德、才、学、识的综合产物。”在两位学生毕业之际,他们的班主任肖科评价他们,主动对标新时代国家人才观,高中三年在德智体美劳各方面取得长足进步,是全面发展的优秀毕业生。

杨承翰给老师留下深刻印象。高一时,他曾因夜间钻研难题导致早读迟到,主动写下整改计划,与家人共同监督执行,此后两年再未迟到,用行动诠释了“言出必行”。高二的一次22公里徒步拉练中,即使脚磨出水泡,他依然坚持走完全程,还主动接过班旗,为体力不支的同学加油鼓劲。

除了物理竞赛,杨承翰还是一名全面发展的学生:围棋业余五段、钢琴十级,曾获世界机器人大赛小学组一等奖、湖北省电脑制作活动程序设计二等奖,坚持游泳和艺术训练。在老师看来,正是艺术与运动,帮助他在高强度科研训练和国际赛事中始终保持冷静与专注。

在肖科眼中,宁元成最大的特点是坚韧。高一军训期间,烈日炙烤下,他始终坚持完成每一次训练动作。即便因暴晒患上急性结膜炎,医生建议停止训练,他仍坚持留在队伍,不愿因自己影响班级展示。此后的竞赛道路上,他始终保持“不疾不徐、日日深耕”的学习状态。

比起成绩,老师更难忘的是他的品格。今年5月,在国家队封闭集训期间,宁元成仍惦记着正在备战高考的同学,特意录制视频分享备考经验,为同学们送去鼓励。三年来,无论竞赛成绩如何提升,他始终谦逊低调,乐于为同学讲解难题,被大家称为“暖心少年”。

国际物理奥林匹克竞赛是全球最具影响力的中学生物理学科竞赛之一,被誉为世界中学生物理竞赛最高水平赛事。截至目前,加上这两枚金牌,华中师大一附中中共荣获五大学科国际奥赛金牌40枚,位列全国中学榜首。

世界杯非法赌球网络博彩激增 湖北“警彩联动” 守护群众钱袋子

湖北日报讯(记者童军鹏)内部中奖信息、专家合买方案、高额返点……五花八门的话术背后,目标只有一个,就是购彩者的钱袋子。7月11日,正值世界杯火热进行之际,省体育彩票管理中心和省公安厅联合主办的“警彩联动 反诈同行”反诈宣传季主题活动在武汉梦时代启动,拉开全省“警彩联动”常态化反诈宣传序幕。

启动仪式上,奥运冠军、湖北体彩公益形象大使赵芸蕾和汪周雨现场参与反诈倡议、互动答疑、公益科普等活动,用体育人的拼搏精神为反诈公益注入满满正能量。

活动现场创新打造两大沉浸式互动阵地,践行“玩乐中学反诈,互动中守平安”。省公安厅“蓝盾守护区”变身反诈实景课堂,以真实案例揭秘虚假中奖、网络私彩的层层套路;省体彩中心“公益责任区”则燃动竞猜竞技场,冠军竞猜游戏前聚集着球迷们热烈讨论,反诈冠军王游戏吸引不少逛商场的市民热情参与。“看了反诈案例和反诈科普,发现有的就在我们身边,确实不得不防。”市民黄先生说。

省体育彩票管理中心负责人说,当前非法彩票呈现线上化、隐蔽化、跨区域特征,单靠行业监管难以实现长效治理,开展本次警彩联合宣传正当其时。后续湖北体彩将搭建公安长效联动机制、健全多部门线索查办闭环,全力维护彩票市场秩序、守护群众财产安全、捍卫国家体彩公益公信力。

省公安厅反诈中心负责人表示,当前电信网络诈骗手段持续翻新,借世界杯滋生的非法赌球、网络博彩类案件激增,本次警彩联动宣传正是多方联动共治、凝聚社会合力的生动实践,呼吁广大市民主动学习反诈知识,守好自己的钱袋子。

靶向破题 多维赋能

东西湖区税务局找准“三个发力点”推动纳税服务提质增效

从外籍人士办税不再“怵”到新办企业起步不再“难”,变化的背后,是国家税务总局武汉市东西湖区税务局坚持以纳税人缴费人为中心的持续深耕。在精准服务外籍人士、精细日常办税服务、精心政策宣传辅导三个方面同步发力,区域税收治理质效稳步提升。

以“语相通”促“心相通”

打造国际税收服务新样本

随着个人所得税年度汇算清缴进入收官阶段,东西湖区外籍人士办税需求持续攀升。面对语言不通、政策不熟、操作不顺三道“门槛”,东西湖区税务局第一税务所(办税服务厅)主动

靠前,依托“税悦临空”服务品牌,组建外语业务骨干专班,将税收居民身份判定、专项附加扣除、汇算申报流程、退税补税规则等核心政策,转化为通俗易懂的双语讲解,让外籍纳税人“听得懂、算得清、办得顺”。办税现场,工作人员提供“一对一”陪伴式服务,从核验身份信息到填报扣除项目,从核对收入明细到操作个税APP申报,全程手把手辅导、逐环节耐心答疑,逐一打通汇算过程中的堵点、难点。不少外籍人士表示,税务人员讲解清晰、服务细致,彻底解决了自己的办税困惑。东西湖区税务局正以“语言零障碍”推动“服务零距离”,让国际税收管

商环境既有“国际范”更有“人情味”。

以“数据跑”替“群众跑” 构建智慧便捷办税新生态

聚焦办税高峰期的“拥堵焦虑”与特殊群体的“数字鸿沟”,东西湖区税务局坚持传统服务与智能创新双轨并行,让便民春风吹进每一个角落。针对征期压力,全面梳理申报易错点与高频咨询事项,统一答复口径,规范办理流程,确保纳税人诉求“件件有回应、事事有着落”。同时,持续放大征纳互动平台效能,上半年累计在线服务纳税人9.2万余户次,办理跨区域协同业务3500余户次,线上业务确认单

办理量达2.5万余笔,同比增长200%,真正实现“非接触式”办税从“能办”向“好办、快办”跃升。更值得一提的是,针对老年人、残疾人等群体,办税服务厅坚持“不智能就人工”,保留绿色通道,提供手把手辅导与容缺受理服务,不让任何一位群众在办税时感受不便。东西湖区税务局正用“数据跑路”代替“群众跑腿”,以智慧税务的“加速度”换取纳税人的“满意度”。

以“第一课”领“每一步” 激发合规经营发展新动能

针对新办企业的成长阵痛,东西湖区税务局将“开业第一课”打造成企业“成长第一步”,坚持税费同宣、业务

同辅,围绕税务登记、纳税申报、发票办理等日常高频事项系统讲解,聚焦社保费合规申报等热点专题解读,将“政策包”和“操作指南”一次性送达,让企业“带着问题来、拿着办法走”。培训采取“讲解+演示+答疑”三位一体模式,针对电子税务局登录、增值税及个人所得税首次申报、社保费客户端基数填报等关键环节分步演示、重点提示,真正实现“入门一次清、操作不迷路”。在此基础上,东西湖区税务局建立税费诉求源头化解机制,创新推行税费诉求“全口径收集、全链条响应、全周期管理、全维度运用”的“四全工作法”,针对社保缴费等高频领域多

次开展线下专项辅导。上半年累计向新办纳税人推送操作指引4769条,以精准辅导引导企业牢固树立“合规就是竞争力”的经营理念,为市场主体行稳致远厚植法治沃土。

“税悦临空”的价值,不在口舌里,而在服务中。东西湖区税务局的每一步探索,都指向同一个坐标——纳税人的获得感。当外籍人士竖起大拇指,当新办企业代表笑称“心里踏实多了”,当高质量税费申报成为常态,便民办税的“春风”已悄然化作润物无声的细雨,浸润着辖区每一位纳税人的心田。

(王磊钰 次仁旺拉)