“松石汇·人物荟”系列报道之一

瞿海霞：让十堰绿松石“设计出山”

文/图 记者段吉雄



瞿海霞（左一）带领团队打磨产品设计思路。



瞿海霞展示绿松石产品。

编者按：绿松石是十堰特色资源。近年来，我市绿松石产业品牌化、标准化、电商化步伐持续提速。为记录绿松石商户和达人的实践故事，展示匠心巧思、原创设计与市场开拓，本报推出“松石汇·人物荟”系列报道，聚焦产业一线人物，讲述他们精进工艺、打造品牌、拓市掘金的探索实践，呈现十堰绿松石产业高质量发展的生动图景。

瞿海霞对绿松石最早的记忆，不在展柜，而在竹山老家的巷子里。

小时候上学，她每天都会穿过一条老巷，巷旁妇女们端着筐子挑珠、编珠、筛松石，珠子碰撞发出的清脆声响和妇女俯身劳作的身影，是镌刻在她心底的童年印记。彼时她未曾想到，这些沉静的蓝绿色石头，会与自己的一生紧紧相连。

2025年，她站在深圳文博会展台前，看着外地客商拿起绿松石首饰细细端详，问话不再是“原石什么价”，而是“这个设计是谁做的”“承载着怎样的文化故事”。为期五天的展会，瞿海霞的湖北林熙珠宝有限公司销售额突破600万元。对她而言，亮眼数字固然鼓舞人心，但客商提问方向的转变，才是她最为看重的行业信号。

这条路，她走了十五年。

瞿海霞是土生土长的竹山人。竹山集聚全球50%、全国70%的绿松石资源，是名副其实的“世界绿松石之都”。但资源禀赋并不等同于产业优势。很长一段时间，竹山绿松石多以原石、散珠形式外销，按克论价，利润微薄，品牌建设更是无从谈起。

刚入行时，瞿海霞常常天不亮就往矿区跑。秦巴山的公路“山路十八弯”，收购毛料全凭眼力，看走眼的情况时有发生，为此吃了不少苦头。可她认准一点：一块优质松石从原石到成品，不靠流水线求快，贵在对每一道工序精益求精。

早在2016年，她便创办玉雕工作室，专注珠宝玉石原创设计与定制服务，这份坚守还引来央视独家采访。从开料、分切到修型、打磨、抛光，她坚持跟进各个环节，不怠慢原料、不将就工艺、不疏漏细节。

真正让事业迎来转机的，是经营渠道与发展思路的转变。第一家实体门店落户十堰万达广场绿松石文化街，让深山松石走出手工作坊。2015年，她组建电商团队，开创知识科普与产品销售融合模式，实现多平台同步运营，年营业额突破4000万元。此后从微商到传统电商，再到抖音直播，她紧跟渠道迭代节奏，亲历十堰绿松石产业从卖原料向卖工艺、卖审美、卖文化的转型。

2022年，她在张湾区注册成立湖北林熙珠宝有限公司，搭建专属设计与营销团队，以竹山松石为根基，面向全球采购半成品，推进绿松石标品化生产，短短一两年推出6000余款原创设计产品，覆盖高、中、低端全品类。

但瞿海霞很快意识到，仅有产品和渠道远远不够，产地与市场之间缺少一个稳定高效的“转换器”。2025年，她果断扩容原有绿松石供应链项目，规模扩大三倍以上，同步完善绿松石全产业链。她的思路很清晰：把供应链基地建在产地，选料、打磨、品控就地完成，一头对接竹山原料产地，一头连通深圳松岗、水贝以及广州各大珠宝交易市场。

线下，实体门店布局十堰城区、竹山、武当山等地；线上，依托直播电商携手头部达人。这些年，从知名制片人于正、演员吴樾，到淘宝头部主播烈儿宝贝，林熙珠宝的供应链多次经受大型直播考验，创下单场GMV（成交额）超4000万元的佳绩。公司现有员工70余人，她本人仍在武汉大学EMBA及博商管理科学研究院进修，把前沿管理理念融入传统特色产业。

2025年7月，林熙珠宝联合央广购物，连续两天推出“荆楚松绿、矿石奇珍”专场直播，一款399元18K金镶嵌绿松石圆珠戒圈上架即售罄。更重要的是，直播引入“一物一证”保真体系，依托平台严选机制为竹山松石品质背书。

瞿海霞的探索并非个例。放在竹山绿松石产业近年转型的大背景下，脉络更为明晰。2025年，竹山绿松石综合产值突破200亿元，带动8万余人就业，全球市场占有率超90%；全县绿松石电商主体达3829家，电商交易额突破50亿元。产业发展主线正从卖原石转向卖产品、卖文化、卖品牌，瞿海霞的探索恰好踩在这个转型节点：她不再简单把竹山松石作为原材料外销，而是赋予其设计内涵、品质标准与品牌价值，再推向广阔市场。

瞿海霞，正把深山松石，一步一步推向更广阔的舞台。

男子跌入70米深山沟被困24小时

消防民警联手施救送医

本报讯 记者**徐国**文 通讯员**何俭 田鑫**报道：11月7日，郧阳区安阳镇袁山村一名40余岁男子不慎跌入70米深的山沟。最终，消防员联合公安民警、村干部将其救起，送医救治。

郧阳区消防救援大队救援人员介绍，事发山沟紧邻路边，坡面陡峭、碎石松动、荆棘丛生，直接施救难度极大。消防员携带救援装备绕行，寻找相对安全的抵近路线。抵达被困人员位置后，消防员第一时间查看其身体状况，并持续安抚其情绪。

随后，消防员联合现场民警、村干部，使用多功能担架固定男子，合力向路边转移。转移途中，救援人员既要保持担架平稳，避免对被困人员造成二次伤害，又要在狭窄陡峭的山坡上稳妥落脚，体力消耗巨大。经过近一小时紧张施救，被困男子被成功抬至路边，转移至等候的救护车送往医院。目前，获救男子正在医院接受进一步治疗。

消防部门提醒：外出活动尽量结伴而行，提前熟悉地形路线，随身携带通讯设备并保证电量充足；一旦不慎迷路或受伤受困，务必保持冷静、节省体力，留在安全区域等待救援，并及时报警求助。

公交司机清理路面障碍物

暖心举动获众网友点赞

本报讯 记者**罗伟** 通讯员**邓艳艳**报道：近段时间，一段公交驾驶员停车清理路面散落物的短视频在网络热传，不少网友为其暖心举动点赞。

事情发生在11月7日清晨。市城市公交集团有限公司39路公交车驾驶员鲍艳双驾驶7号车，由马家河驶向十堰客运西站。车辆行经中岳路时，鲍艳双发现路面散落多袋装满矿泉水瓶的编织袋。当时正值早高峰，路面车流量大，散落的编织袋极易导致过往车辆急刹、避让，引发剐蹭、追尾事故。

确认周边路况安全、征得车内乘客同意后，鲍艳双平稳靠边停车，迅速下车捡拾车道内散落的编织袋，转移至路边不影响通行的区域，及时消除路面安全隐患。清理完毕，他随即返回驾驶室，继续投入运营。

车上一名乘客随手拍下现场短视频，发布至社交平台。视频传开后，众多网友留言称赞。一桩不起眼的小事，尽显责任与担当。鲍艳双这一及时举动，展现了十堰公交驾驶员热心尽责、文明友善的良好风貌，也为城市文明增添一抹温暖底色。

车城暖心事

家门口就业 顾家又增收



11月8日，位于竹山县溢水镇的十堰市凯泽服装制造有限公司生产车间里，工人们正忙着加工服装。该公司是当地招商引资重点项目，聚焦带动群众就近就业，优先吸纳脱贫人口、留守群众。公司配套建设培训教室，常态化开展缝纫技能培训，通过以老带新、传帮带的方式帮助工人熟练掌握技艺，实行“计件工资+全勤奖励”薪酬模式，充分调动工人积极性，让群众在家门口稳定就业、持续增收。 记者**叶楚榕** 摄

丹江口库区省级湿地自然保护区

今年候鸟“越冬季”正式开启

本报讯 记者**罗伟** 特约记者**李镇海**报道：近日，湖北丹江口库区省级湿地自然保护区管理局工作人员开展秋季水鸟调查时，监测到国家一级保护野生动物黑鹳、中华秋沙鸭等珍稀冬候鸟陆续抵达保护区，绿翅鸭、赤颈鸭、琵嘴鸭等越冬水鸟也同步回归，栖息状态稳定，标志着该保护区今年候鸟越冬季正式开启。

被誉为“鸟中黑珍珠”的黑鹳，近年频频现身丹江口库区省级湿地自然保护区，成为库区生态保护一张亮眼的“活名片”。黑鹳对栖息环境的人为干扰十分敏感，该种群能够稳定在此越冬，印证保护区减少人为扰动等管控举措成效显著。

中华秋沙鸭对水质、鱼类资源要求严苛，是名副其实的“生态试纸”，已连续多年选择在此越冬，直观反映出保护区水质常年稳定保持Ⅱ类及以上标准的生态治理成效。

与此同时，绿翅鸭、赤颈鸭、琵嘴鸭等越冬水鸟陆续归来。这些水鸟在库区开阔水面与浅滩区域形成稳定集群，和黑鹳、中华秋沙鸭等珍稀鸟类一道，构成保护区越冬水鸟群落的主体。

种类丰富的候鸟在此集群栖息，持续提升保护区越冬鸟类多样性，也说明库区水生植被、底栖生物资源充沛，可满足不同食性水鸟的越冬需求。

返乡创业者潘定林打造黄精全产业链——

将道地药材变成富民产业

记者罗伟

武当山层峦叠嶂、林木葱郁，林下仿野生种植的黄精静静生长。武当山旅游经济特区龙家畈村的山间基地里，潘定林正俯身查看黄精长势。今年52岁的他，扎根武当深山，瞄准武当道地黄精，从土特产经销商转型中药材种植创业者，在秦巴山间蹚出一条黄精特色产业路。

游客选择带来转型新思路

潘定林是土生土长的武当山人。二十多年前，他大学一毕业，就在十堰城区经营一家土产店，主营香菇、木耳、茶叶销售。随着行业竞争不断加剧，传统土特产生意利润持续收窄，潘定林开始寻找转型方向。

往返十堰城区与武当山特区途中，他留意到一个现象：不少赴武当山的游客，离开时都会选购本地黄精产品。凭借九蒸九晒、道家养生等特色标签，武当山黄精广受青睐。

黄精是湖北“十大楚药”、十堰“武当七味”核心道地药材，市场前景广阔。但彼时武当山本地黄精规模化种植主体少，多是散户零星种植。巨大的市场缺口，让潘定林萌生回乡发展黄精种植的想法。

这份抉择背后，也藏着一份孝心。潘定林父亲年事已高，久居十堰城区难以适应，一心想回故土安度晚年。龙家畈村不少年轻人外出务工，部分土地闲置抛荒。回乡发展黄精产业，既能干事创业，也能圆父亲回乡颐养天年的心愿。

早年间，潘定林注册“武当瑞”商标。经过深思熟虑，他下定决心返乡扎根，向大山谋产业。

荒坡种下“药食”梦想

早年龙家畈村对外通行只有一条狭窄的小路，大型车辆难以进山。在当地相关部门支持下，潘定林牵头把进山道路拓宽至7米，机动车可以直达田间地头，为后续产业发展打通第一道关卡。

此前，潘定林已经成立十堰武当瑞生态农业科技农民专业合作社。2021年，他流转村里土地，开启黄精种植之路。创业起步阶段，他先试种100亩黄精，并奔赴房县、郧西等地寻觅优质种苗。

村里常住人口不多，以留守老人为主。潘定林就地吸纳本地村民务工，提供食宿，日均工资120元。黄精采用林下种植模式，杂草长势快，栽种、除草、管护用工量大，农忙高峰期每天有30名村民在基地务工，仅人工成本每年就达30万元。项目第一年投入便超过百万元。

创业投入大，各类挑战也接踵而至。初期黄精发芽率偏低，一度成为棘手难题。潘定林邀请市农科院专家上门指导，逐步破解管护难题。他坚守原生态种植理念，施用农家肥、树叶腐殖肥，严控化肥使用，最大程度还原林下仿野生生长环境。

黄精生长周期较长，前几年只有投入、没有收益，是一场名副其实的“持久战”。潘定林沉下心来、扎根基地，种植规模逐步拓展至200亩。不少留守老人长期在基地务工，家门口就能拿到稳定劳务收入。

校企联合打通黄精产业链

产业初具规模，潘定林将目光放得更远：仅售卖初级原料，产品附加值偏低。2024年，针对武当山特区黄精经营主体分散、生产标准不一的现状，潘定林牵头成立武当山特区黄精产业协会，并担任会长。会员单位从最初寥寥数家，发展到如今近30家。他倡导统一生产规范，推动会员单位抱团发展、聚力提质。

为补齐种质选育、种苗繁育短板，潘定林对接湖北医药学院，共建十堰市武当黄精种质资源与种苗培育企校联合创新中心。依托该校“中国黄精（武当）种质资源圃”，把实验室技术延伸至田间地头，破解本地黄精种质混杂、种苗品质参差不齐的产业痛点。校企实行双负责人制，高校专家驻点开展技术指导，企业技术人员入校跟班研学，围绕种质鉴定、品种选育、种苗规模化繁育协同攻关。

一手抓种业源头创新，一手延伸加工产业链条。潘定林建成黄精初加工车间，引入清洗、切片、蒸制、烘干全流程生产线，斩获多项实用新型授权专利，开发出黄精膏、黄精浓缩粉、黄精植物饮料等大健康产品，推动黄精原料向高附加值健康产品转型，持续擦亮“武当瑞”武当道地黄精品牌。

他还加大与武汉大学、湖北医药学院、湖北省农科院的合作力度，让武当道地黄精变身富民“黄金”。

一人富不算富，大家富才是真富。潘定林通过“龙头企业+协会+农户”的发展模式，提供技术指导、实行订单收购，带动周边农户种植黄精，携手共走生态富民路。

面向未来，潘定林有长远谋划：深挖武当山本土黄精种质资源，选育适配林下环境的优良品系，搭建标准化种苗繁育体系。同时丰富黄精深加工产品线，充分挖掘黄精药食同源价值，借力武当文旅流量拓宽线上线下销售渠道。以协会为纽带，凝聚行业合力，把种质优势转化为产品优势、品牌优势，让黄精成为带动山区群众稳定增收的特色支柱产业。



国网十堰供电公司营销运营中心

荣获“红领平安示范班”称号

本报讯 通讯员**李柏良 吴鸽**报道：近日，国网十堰供电公司营销运营中心装表接电班凭借扎实的安全治理成效、规范的现场作业管理、优质的电力服务水平，获评国网十堰供电公司“红领平安示范班”。

该中心装表接电班承担十堰地区关口计量装置运维更换、用电验收核查等重点工作，作业点多面广、现场环境复杂，安全管控压力大、任务重。近年来，该班组坚持党建引领，推动党建工作与现场作业、安全管控、优质服务深度融合。依托党员示范岗、安全责任区，充分发挥党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用，常态化开展安全警示教育、风险研判、现场督查与技能实训。班组严格执行标准化作业流程，全面排查整治安全隐患，从严制止各类违章行为，持续夯实安全管控基础、提升应急处置能力，着力营造人人讲安全、事事守安全的作业氛围。

在牢牢守住安全底线的同时，装表接电班立足电力服务主责主业，坚持效率与服务并举，高标准高质量完成各类用户接电、表计更换、用电保障等工作。今年以来，班组安全高效完成主网变电站、汉十高铁、潘口抽水蓄能水电站等关口计量装置检测检验任务，以可靠计量保障重点项目平稳运行，用贴心服务擦亮供电民生底色。