



实干绘就“荆”彩答卷

位于东西湖的金港彩印 16项专利助力智能化发展

近日,走进武汉市东西湖区金港彩印现代企业城的湖北金港彩印有限公司(下称金港彩印)车间,映入眼帘的是清一色的全自动化生产线,高速印刷机、精装机、糊壳机等印刷设备有序运转,整合印刷、装帧等工序,一件件高质量成品在流水线上快速成型。

“一次走纸,可以同时完成两面全彩印刷,无需中途换版,清洗橡皮布等工作全部自动完成。”金港彩印研发中心总监陈新忠介绍,2021年,该公司采购了世界顶尖的双面八色高智能化印刷设备,它相当于三台对开四色印刷机的产能,既节省了人工成本,又保证了产品质量的稳定性。作为制造业,引进先进生产设备远远不够。陈新忠说,公司专门成立了研发中心,开

展自主研发。只要工艺所到之处均为研发中心的主战场,从硬件到软件,包括印前的数码设备,印刷设备及印后设备,还要不断更新一些数据化软件作为支持。

2021年8月,金港彩印综合管理系统正式上线。至此,印刷从需、定版到下单,整个过程人工含量不足10%。

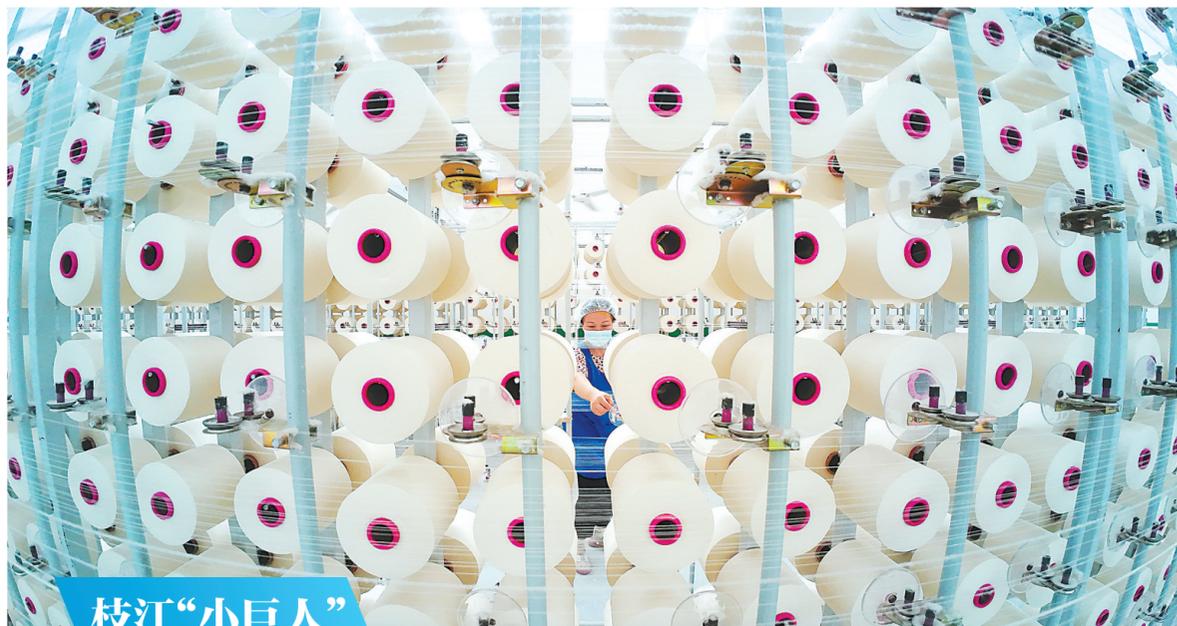
2021年9月,公司自行投资转化印刷车间湿度控制装置,实时自动调整印刷车间内的湿度,保证湿度控制在50%—60%,确保纸张含水量保持在合适范围内,综合提升印刷的品质,使产品在同类中脱颖而出。

“我们为某知名图书出版公司印刷的儿童绘本最为畅销,双方合作长达十年。”陈新忠介

绍,金港彩印原材料均为环保材料,例如,油墨是大豆油墨,印刷喷粉采用淀粉,所有幼儿绘本均适合低龄孩子翻阅。今年,公司提高了材料成本,将印刷版材换成免冲洗的版材,淘汰有污染的显影液,减少了90%的危废排放。

目前,金港彩印已取得十六项实用新型、发明专利,36项印刷产品被评为湖北省出版物印刷优质产品,并获得国家环境管理体系证书、中国环境标志产品认证证书(三项工艺绿印证书)及高新企业认证、两化(信息化、智能化)融合认证。2023年8月,该公司正式入选湖北省科创“新物种”企业培训计划。

(选自 湖北日报客户端东西湖频道 作者 周玉微 徐一帆 熊绍洋 殷家欣)



枝江“小巨人” 订单旺

9月11日,位于枝江市的宜昌穗健纺织品织造有限公司,员工正在加班生产赶订单。该市培育打造了一批“专精特新”中小企业,在市场竞争中赢得了效益。

(选自 湖北日报客户端枝江频道 作者 刘卫东)

产业集群引领投资热潮 掇刀不断登“高”攀“新”

随着一车车混凝土被运送至建设工地,数十辆挖掘机挥舞着机臂进行场平,施工人员挥汗奋战,现场一派繁忙景象。8月22日,总投资30亿元的谦信(荆门)新材料有限公司年产60万吨乙酸项目在荆门高新区·掇刀区化工循环产业园正式开工建设。

1月至7月,荆门高新区·掇刀区实现固定资产投资同比增长10.9%,分别高于湖北省、荆门市平均增速5.24个百分点,连续7个月领跑全市投资增长赛道。其中,以循环为特色的绿色化工产业固定资产投资同比增长149.6%。

在新能源新材料产业园,国内锂电行业头部企业亿纬锂能“60GWh超级工厂”项目(总投资108亿元)正如火如荼施工建设,预计2024年建成投产,届时亿纬公司产能将达到212GWh,年产值有望达1000亿元。在汽车产业园,长城汽车、精诚工科、诺博汽车、曼德电子等30家企业和18个在建项目相继落户,一幢幢现代化的工厂拔地而起,汽车产业园从一区扩至五区,预计2025年汽车产业产值将突破600亿元,成为湖北沿江汽车产业走廊的重要支撑。

与之配套的产城融合项目加速推进,投资100亿元的国际能谷·锂电小镇一期项目在今年5月开工建设,锐捷光电、福登地毯等6个停车场已建成投入使用,汽车小镇、百盟生活家、兴隆岗人才公寓等项目已签约引进,为高新区长久发展注入强大动能。

从“化工独大”到汽车、锂电、化工“三业”鼎立,荆门高新区·掇刀区从“新”出发,“高”标准谋划产业发展,创新赋能追“高”攀“新”,一座宜居宜业宜创的国家级高新区未来可期。

(选自 湖北日报客户端掇刀频道 作者 宋睿)

孝昌 三尺讲台 银龄生辉

9月11日,孝昌县澧西学校,一堂道德与法治课正在进行着。老师生动地讲解,学生们踊跃地发言,课堂气氛非常融洽。

“她对历史的了解非常多,我很崇拜她,希望向她学习历史的一切。”澧西学校学生说。

孩子们口中的她,是张葆琚老师。她的身份很特殊,是一位68岁的银龄教师。2015年,她从武汉市委党校退休,退休前她是一名党校的教授。那么,她为什么又成为一名小学的教师呢?这还要从澧西学校遇到的难题说起。

“我们澧西学校是一个城区边缘的学校,现在教师有70多人,相对来说有一点缺老师。”澧西学校副校长陈宗强说。

2018年起,教育部相继启动实施中小学银龄讲学计划、高校银龄教师支援西部计划。2019年,刚退休没几年的张葆琚和她的爱人——省直工委党校退休教授于晓晨都报了名,经过考核后,分赴孝昌县

澧西学校、孝昌县实验中学任银龄教师。

曾经做哲学、心理学研究的张葆琚一到学校就开始了调研。“刚来的时候,我所了解到的是学校里面留守儿童将近75%,带来的问题第一个是厌学,第二个是学不学无所谓,自卑的心理。”张葆琚说。

于是,张葆琚在学校建立起心理咨询室,50平方米的教室里添置了沙盘、放松椅、宣泄沙包、团体辅导工具,窗台上还摆上几盆鲜花。这里成了学生的放松小屋、老师们的工作减压心理驿站。

不仅做心理辅导,张葆琚还承担起了道德与法治、硬笔书法等课程的教学工作。慢慢地,张葆琚对待工作和学生的态度,也感染和带动了很多教师。“她让我们感受到原来一个人、一个老师,即使退休了也能够发光和发热。”澧西学校教师胡虹说。

(选自 湖北日报客户端孝昌频道 作者 王虹 李健初)

黄州 民警用一碗暖心蛋羹 让他开口

“我家里被偷了?我在外地,你肯定是冒充警察,我才不会上当……”近日,黄冈市黄州区南湖派出所火速破获一起入室盗窃案,从案发到警方抓获嫌疑人仅用一小时。

“110吗?我刚刚看到有人从我家隔壁翻窗出来了!”8月23日早7时许,南湖水陆派出所接到南湖桃园街南湖书院居民郭先生报警,称有人从隔壁住户家出来,怀疑其家里被盗。

接到报警后,民警江衍和王铮火速赶往现场。经多方寻找,两人发现一名头戴鸭舌帽的可疑男子有重大作案嫌疑,即将其传唤到派出所进行询问。

“你们谁看见我偷东西了?在路上散步就是偷东西吗?”审讯室内,面对民警的讯问,舒某某出奇镇定。舒某某有过多盗案前科,早已成了与公安打交道的“老油条”。

江衍见状,改变“战术”,与舒某某聊起家庭情况和个人经历。原来,今年23岁的舒某某从小家庭离异,生母在他幼年时便离开。生父又另娶妻子,重新组建家庭,无暇顾及他。舒某某自幼无人教导、缺少关爱,高中后便辍学,此前一直靠盗窃和辗转各个城市打零工为生。

“我已经很久没有好好吃过一顿饭了。”舒某某说。两位民警不由得动了恻隐之心,特地让派出所食堂师傅做了一碗热气腾腾的鸡蛋羹,加了不少肉沫在里面,拌上米饭。舒某某狼吞虎咽,双眼噙着泪水。“我其实早就想活了,也曾轻生过。”舒某某将自己腿上的伤疤给民警看,“我没钱,也没学历,我爸早就不要我了,女朋友也离开了我……”舒某某不停擦拭失控的眼泪,诉说多年来心中的委屈。

江衍递上纸巾,对舒某某说:“连死的勇气你都有,为什么没有活下去的勇气呢?如果你真的想改变,首先要直面自己的错误,而不是逃避。做人问心无愧,才能得到别人的认可和尊重。”民警的一番话,让舒某某心理防线瞬间崩塌,主动交代了非法闯入他人私宅、盗窃物品的违法犯罪事实。

“从报警到抓获,仅仅用了一个小时!”郭先生感慨。“接到民警电话,我第一反应是诈骗,没想到家里真被偷了!”家里被盗的李先生远在外地,甚至都没发现自己的房屋被盗。目前,舒某某已被公安机关依法刑事拘留,案件正在进一步办理中。

(选自 湖北日报客户端黄州频道 作者 程思远)

襄州 258项人社政务服务 实现窗口办理

“工作人员态度热情,为他们高效率的服务点赞。”9月7日,襄阳市襄州区市民高女士在区政务服务中心人社综合窗口办理完企业社保开户业务后开心地说。

之前企业社保开户,需要提供营业执照复印件、法人身份证复印件、经办人身份证复印件等,流程繁琐。而现在,区人社局不断优化经办服务,企业只需提供营业执照复印件就可以完成社保开户。“开户完成后,由网办引导员到人社电脑自助区,对企业人员进行社保业务培训,里面包含企业办理的高频社保业务,

这样方便了企业,让企业少跑路,不跑路。”区政务服务中心人社综合窗口首席代表王磊说。

区人社局先后推出首问负责制、容缺受理制、一次性告知、限时办结、5G帮办等管理服务工作制度。

目前,区政务服务中心人社综合窗口实现了258项政务服务事项、跨省通办事项、人社业务零拒绝等全部事项,企业社保业务网办率已达到100%,11个联办事项网办率居全市前列。

(选自 湖北日报客户端襄州频道 作者 徐登峰 王磊)

武汉二手房市场新变化:卖家主动分担中介佣金

在武汉二手房市场,交易中介费率一般为2%至2.5%,以前基本都是买家支付。而随着房地产市场供需变化,已经开始有部分业主愿意分担中介费,以促成交易。

“从卖方市场买家独担,到买方市场双方共担,正是房地产市场供需关系发挥市场调节功能的一种体现,预计将来会更普遍!”武汉市一位资深房地产中介机构人士评价。

个案:2.5%的中介费 卖家承担了1%

“2.5%的中介费,卖家承担了1%,我直接省了2万多元,这放在以前真是不敢想!”

日前,武汉市民李洋(化名)以224万元的价格买下了汉江新区新世界常青南园的一套住房。在谈定房屋总价后,他又与房东“拉锯”了一个多星期,对方才终于松口,承担了部分中介佣金,“相当于变相降价了。”

十年前,李洋在武昌区岳家嘴附近买下人生第一套房时,房东的“硬气”让他至今难忘:“近百万的房价一分不少,税费、中介费都要我来掏,一块钱都不让!”

李洋很清楚,这与市场供求关系有关:过去武汉房地产处于卖方市场,好房子根本就不愁卖,买方独自承担中介费甚至税费成了“常识”,“卖方觉得你买到就是赚到,自然一分钱都不肯让。”

近年来,随着房地产市场供求关系发生了变化,由卖方市场转向买方市场,这样的模式也必然会改变。本次购房前,李洋就打听,厦门、成都、重庆等国内部分城市的房地产经纪机构已开始推行“双边收佣”,即引导买卖双方共同承担中介费,“相信武汉迟早会跟进,这

就是我敢跟房东拉锯的‘底气’所在。”

与李洋交易的业主王先生介绍,他名下的这套房子在中介机构挂牌已有两年多时间,一直没有卖出去。今年市场环境发生了大变化,他又急于出手,所以同意承担中介费。“房屋交易不是一方的事情,房产经纪人也是服务买卖双方,能快速地卖出房子,卖家出中介费也是比较合理和公平的。”他表示,手上还有几套房屋正在出售,也希望通过承担部分中介费的方式,尽快回笼资金。

趋势:个别片区业主倾向承担中介费

在武汉,李洋这样的经历并非个案。江夏区藏龙岛片区二手房库存量较大,不少购房者都是2017年购入的外来人口,购房成本较高,现阶段置换改善的需求较强。该片区多家房产经纪人介绍,早在2019年,这一片区就出现过买卖双方共担中介费的现象,不过当时大多数业主对市场仍持观望态度,所以只有少数急于出手的房东才会共担,占比不足总成交量的十分之一。而今年以来,很多卖家开始主动提出分担中介费,通过变相降价的方式尽快将房子卖出去。

藏龙岛片区一家中介门店负责人介绍,9月第一周,该门店就完成了4单“双边收佣”的二手房交易,中介费分担比例一般是卖家0.5%—1%,买家1.5%—2.0%。具体比例多少,往往与房源的自身情况和出让的急迫度挂钩。“地段好、房龄新、养护好的房子,业主会少出甚至不出中介费。如果房子条件一般,业主又着急出手,就愿意承担一定比例的中介费。”

依据:中介费理应由交易双方共担

二手房交易中中介费,准确称谓应该是房地产经纪机构经纪服务费。

根据2023年4月住房和城乡建设部、市场监管总局联合印发的《关于规范房地产经纪服务的意见》(下称《意见》)规定,“房地产经纪机构提供的经纪服务由基本服务和延伸服务组成。基本服务是房地产经纪机构为促成房屋交易提供的一揽子必要服务,包括提供房源客源信息、带客户看房、签订房屋买卖合同、协助办理不动产登记等。延伸服务是房地产经纪机构接受交易当事人委托提供的代办贷款等额外服务,每项服务可以单独提供。”

在此基础上,《意见》明确,“房地产经纪服

务收费由交易各方根据服务内容、服务质量,结合市场供求关系等因素协商确定。”同时,《意见》鼓励“引导由交易双方共同承担经纪服务费”。

在实务操作过程中,房地产经纪机构既向买方提供带看、促谈、签约、过户等服务,也向卖方提供全渠道推广、限时收取尾款保障、专业摄影、助缴税费等服务。因此,在供需关系平衡的市场环境中,交易双方理应共同承担经纪服务费——这体现了房地产经纪机构提供双边服务的理念,在一定程度上能够促进透明收佣、明码标价,减少偏袒一方、跳单飞单等情况,可以促进行业规范和服务质量提升。当然,在绝大多数情况下,中介费的分担比例,会随市场供求关系变化而调整。

影响:保护购房者权益 促进市场升温

如果卖方承担了部分中介费,会不会转嫁到房屋总价上,引发房价上涨?

武汉一名资深房地产经纪人士表示:在“房多客少”的买方市场,购房主动权主要在买方,如果卖家转嫁成交费用,很有可能导致房屋无法售出,因此导致房价上涨的可能性不大。

据某研究机构提供的统计数据显示,成都、大连、上海、重庆等城市的部分区域实行“双边收佣”前后6个月的二手住宅销售价格,有的上升、有的下降、有的持平,未出现佣金转嫁导致房价明显上涨的情况。

中指研究院华中市场研究中心主任李国政认为,我国二手房交易已逐渐进入买方市场,从全国范围看,“房多客少”是总体趋势,一套二手房从挂牌到出售的周期、成交价格谈判空间越来越大。在这种情况下,由卖方同时承担部分交易成本符合市场供需关系的一般规律,也有利于降低购房成本,体现了对购房者权益的保护。

合研机构首席分析师郭毅表示,当居民对房价预期不再那么乐观,对交易成本比较敏感时,交易周期、交易成本就成为阻碍市场良性循环的最大障碍。从未来发展趋势来看,双边收费或许会成为未来行业保障服务质量和从业者服务收入平衡的解法。站在更加宏观的角度看,当二手房交易活跃度提高,需求集中释放,也将促进整个房地产市场的升温,从而带动经济增长。

(胡广新 刘逸鹏)