

# 天河机场暑期单日旅客吞吐量再破10万人次

湖北日报讯(记者李源、通讯员王赛)7月30日湖北机场集团通报称,武汉天河国际机场29日旅客吞吐量再次达到“10万+”,为10.06万

人次,起降航班671架次,较去年同期分别增长23%和9%。今年春运期间,天河机场曾创下连续6天单日旅客吞吐量超过10万

人次的纪录。湖北机场集团有关负责人说,在非春运期间单日旅客吞吐量也超过10万人次,体现了天河机场在服务能力和运营效率上不断提升。

统计显示,暑运启动以来,天河机场已完成旅客吞吐量271.4万人次,日均9.4万人次,起降航班量1.89万架次,处于历史同期最佳水平。

## 冰棒雪糕鲜奶制品销全国 顺丰冷运武汉仓每日发出超万件冷鲜包裹

湖北日报全媒记者 刘天纵 通讯员 熊峰

炎炎夏日,送冰棒雪糕、冰镇饮料的不止外卖员,快递员也加入送清凉大军。

7月26日中午,在武汉市东西湖区东吴大道旁的顺丰丰泰产业园,顺丰冷运武汉仓连排的闸机升降不停,好似一张张挥舞的“铁手”,迎来送往来自全国各地的冷链货车。

室外穿短袖,仓内穿棉袄。湖北日报全媒记者进入冷仓前,先要到挂满羽绒服、棉袄、棉裤、棉帽的衣帽间“换装备”。随后,经过两扇隔温门,方才进入作业区。

与传统冷库不同,顺丰冷运武汉仓以发运冷鲜包裹为主。因此,冷仓在操作区(气温控制在2℃至8℃),设有自动化的快速分拣线,每件快递由泡沫盒包装,流水线设备可对其自动封膜包装,并根据二维码信息精准送达对应物流口。

顺丰冷运武汉仓仓储部负责人胡蕴帅介绍,近年来,随着物流提速、冷链包装提质,冷鲜快递的“触角”越来越广,从武汉仓库发往华中地区、北京、广州、成都等国内主要城市,最快可实现“半日”送到消费者手中。

据顺丰冷运武汉仓统计,7月以来,该冷仓每天发运冷鲜包裹超万件,环比6月增长约10%。其中,冰

棒雪糕占比约25%,鲜奶制品占比约40%,鲜奶制品发货量环比6月增长超50%。

“提速加控温,快递能揽的活更多了。”胡蕴帅坦言,过去,保质期极短的鲜奶制品只能以“订鲜奶”等方式本地配送;如今,鲜奶制品快递量大增,标志着我国快递冷链物流能力的跃升;从产地到餐桌的“鲜到鲜”快递服务,也见证着我国消费升级的步伐。

从冷仓操作区到仓储区,还要穿过两扇巨型闸门,该区域的温度为零下18℃至零下20℃。与记者想象中冰天雪地的场景不同,这里见

“冷”不见“冰”——

工作人员穿着犹如“查干湖冬捕”似的棉袄套装,十余米高的货架上,整齐码放着冰激凌、水饺、汤圆、鱼丸等各类冻品。记者掏出纸笔采访记录,才几十秒,手就冻得生疼。

“冷仓内快递分拣全流程无纸化,仓库从接单到打包发货仅需2小时。”顺丰冷运武汉仓综合部负责人舒亮介绍,借助顺丰航空、食品干线网、冷仓、末端网点等资源,顺丰冷运可实现“武汉冷库收、湖北配全国”的冷链物流集散能力。未来,到武汉落子布局的国内冷冻、冰鲜食品企业将越来越多。



### 初心驿站 以心暖新

7月30日,在武汉市东西湖区走马岭街走新路路边的初心驿站,志愿者们为高温下忙碌的快递小哥、环卫工人送上瓶装水消暑降温。

近三年来,爱心企业和个人纷纷向该驿站送水,以心暖新为新业态新就业群体提供暖心的清凉。

(湖北日报全媒记者 倪娜 通讯员 陶璨 蔡倩 王露 摄)

## 湖北城乡供应链集团举办首届直播选品交流峰会

# 87位“网红达人”选出200余款农货

湖北日报全媒记者 陈莉霖

“山货要出山,思维要破圈,一根线把农产品送进城。”优秀的带货主播也需要好产品的供应,两者的相辅相成,才能创造更大价值。7月30日,湖北城乡供应链集团举办首届直播选品交流峰会,促进供应商与电商达人双向对接。

### 选品首先看品质 好货与主播“相互成就”

活动现场,100余家供应商带来了2000余款农特产品。总粉丝量达6000万的87位网红达人现场淘宝,选出200余款产品。

对电商达人来说,最核心最关键的是选品。

“有没有好的产品,供应链好不好,直接决定了一场直播的成绩。”拥有680万粉丝的抖音达人“主持人阿喆”举例,他曾带4000粉丝的小号,实现直播4小时单场销售额107万元,选品起到了重要作用。同时,顺

畅的农产品供应链有助于达人带货。“如果湖北城乡供应链的建设能抓好产品质量,我非常乐意成为湖北特产代言。”

“选品首先看重的是品质,其次是售后,最后才是价格。”三农主播新星“魏阔的幸福生活”认为,好货与主播“相互成就”。今年“6·18”期间,他带货的一款优质菜籽油,不仅单品售出100多万元,直播间平均在线人数也从平时的1000多,涨到3000多。

“第一次看到货盘表有5000多个品,我才有了播年货节专场的底气。”带货主播“武汉小锅”介绍,与湖北供销社“供销精选”平台合作,很好地解决了他在“三农”这个大品类的选品问题。2024年供销社年货节首播6小时,他卖出了100万+的商品交易额;5月去秭归卖伦晚橙30多万斤;6月去厨道品牌溯源,2小时卖出4万斤亚麻籽油。“这些都是基于强大的产品供应链资源。”

### 90后成为农特产消费主力 平台助商家拥抱新变化

“去年底与供销平台首次合作,我们从第一场单品销量20万元,到今年6月单品达到200万元。”当天,武汉厨之道食品有限公司与湖北城乡供应链集团签订了意向购销合作协议,该公司新媒体负责人莫绪鹏认为,不能用传统思维做新媒体电商,要敢于拥抱新变化,顺势而为、不断尝试,想办法在产品结构和利润点上创新。

抖音电商报告显示,牛羊肉、米面杂粮、鲜花绿植、玉米、枣类等加工制品成为抖音电商里最受欢迎的农特产种类之一,90后成为农特产消费主力。

新媒体上消费群体的年轻化,也带来产品需求结构的变化。

“加工品、半成品更符合新消费趋势。”网红达人“汉咖”认为,现在年轻人不怎么做饭,导致很多初级农产品在网上销售不畅,如果加工成半成品,才能

适应新的消费习惯。同时,根据消费者的需求,提供个性化的农产品,如定制包装、定制口味等。

当天,湖北城乡供应链集团和亿视互娱集团签署战略合作协议,双方共同构建头部达人矩阵。

“我们希望供销平台的直播不只是‘带货’,更是‘带路’,引导商家紧跟消费新趋势,拓宽销路。”湖北城乡供应链集团副总经理、湖北供销合作电子商务有限公司董事长夏清表示,希望通过这次峰会能够建立起一个多方共赢的生态圈,携手更多优质供应商及电商达人,破圈共融、共创新高。

“我们就像行走在乡间的卖货郎,带着农民在线上赶集;一部手机一根网线,把农产品送进城。”湖北好物推荐官、随县文旅局副局长、千万粉丝网红达人“小明正能量”舒明表示,希望在湖北供销社体系强大的资源平台下,共同担起乡村振兴使命。



## “十四五”期间校企合作总投入约1亿元 东风公司“引智”推动产业创新

湖北日报讯(记者左晨、通讯员周丽琴)7月25日,东风汽车集团有限公司(简称“东风公司”)与华中科技大学在武汉经开区签署战略合作协议,“东风公司—华中科技大学”联合研究院同步挂牌。这是双方推动科技创新和产业创新融合发展的重要举措。

早在2022年,东风公司便与武汉理工大学深化校企合作,在人工智能和新能源汽车领域共建现代产业学院,开展“东风跃迁班”精英人才培养计划,首期41名学员已到东风公司实习,第二期已完成招生。

今年6月26日,东风公司与湖北汽车工业学院签署战略合作协议。东风公司已接收9名湖北汽车工业学院青年博士讲师到东风商用车、智新科技、东风零部件等单位实践锻炼,为他们提供相应的科研、项目平台及生活保障,以期研究真问题、研究出真成果。

近年来,东风公司还聘请了两院院士担任战略科学家,多名行业

知名教授、专家担任首席科学家、首席专家,通过项目合作,以及设立院士工作站、博士后工作站等方式,让更多外部智力赋能关键领域发展。

同时,东风公司坚持内部挖潜,就地选才育才,盘活人才队伍存量。在科技领域设立17个技术专业,成立专业技术委员会,选聘专业总师和专业副总师,建立一级专业技术人才库。

校招是获得高潜人才的重要渠道。2023年,东风公司累计招录毕业生约2000人,其中双一流高校占比60.2%,硕博人才占比35.2%。

据悉,东风公司在2023年发布东方风起“156”人才行动计划,通过“引”“育”并举,进一步强化人才队伍建设。一年内,东风汽车共引进海内外博士人才46名,实施博士倍增计划,推行揭榜挂帅制。“十四五”期间,东风公司校企合作将总投入约1亿元,推动关键技术突破的同时,培养100余名博士和100余名高水平产业导师。

## 全国种公牛拍卖大会上以180万元成交 5头湖北牛头头胜“金牛”

湖北日报讯(记者汪彤、雷巍巍、通讯员谢毅)7月25日,在内蒙古举行的全国第5届种公牛拍卖大会上,我省两家国家级肉牛核心育种场选送的5头种公牛全部成交,总成交额为180万元,平均每头成交价36万元,比全场拍卖的成交均价高出约23%。

种公牛拍卖,是肉牛业发达国家广泛使用的优良种质推广手段。全国种公牛拍卖会由国家畜牧科技联盟、中国农业科学院北京畜牧兽医研究所联合举办,旨在加快我国肉牛遗传改良进程,加速优良种质推广应用,全方位展示我国肉牛自主育种成果。本次拍

卖会共有来自湖北、内蒙古、吉林、河南、甘肃、新疆、云南等省区选送的62头种公牛参与竞拍,共成交56头、流拍6头,总成交额为1638万元。

我省是畜牧大省。近年来,省农业发展中心从保种、育种、供种三个方面协同发力,大力打造自主可控的肉牛种业“芯片”。目前,全省已建立国家级种公牛站1个、国家级肉牛核心育种场3个。其中,湖北省华西牛育种科技有限公司为全国首批认定华西牛核心育种场,湖北康源惠科技有限责任公司为全国唯一一家以夏洛来牛为主的肉牛核心育种场。



湖北康源惠公司选送的公牛获体型外貌“金牛奖”。(受访单位供图)

## “科易担”助科技企业贷得容易

(上接第1版)

武汉市融资担保有限公司(以下简称“武汉融担”)相关负责人介绍,今年公司加大对科技型中小微企业政策性担保支持力度,创新推出“科易担”产品,武汉融担服务过的科技型中小企业,且拥有一项与主营业务相关的知识产权,可提出申请。武汉融担通过25项评分,为企业授信额度现场打分、现场出额,最高可获300万元担保授信。

“2年前,我们就曾获得政策性担保贷款支持,这次‘科易担’不仅授信额度更高,而且流程比以前更便捷。”陈颖说。

据了解,2022年,湖北耀能曾在“汉融通”融资平台上发布融资需求,广发银行武汉分行营业部与武汉融担多次上门走访,分析企业经营状况,支持企业信贷。当年9月,湖北耀能首次获得150

万元政策性担保贷款,还享受到政府贴息政策支持,只用付一半利息,大幅降低融资成本。今年武汉融担推出“科易担”,湖北耀能作为拥有知识产权的存量客户符合申请要求,并且获得最高授信额度。

截至2024年7月25日,“科易担”产品运行四个月以来,已审批项目23笔、金额5582万元,已放款项目14笔、金额3345万元。

“规范探索知识产权融资模式创新,提高知识产权质押融资的普及度和惠益面,是优化营商环境工作的一环。”武汉市营商办负责人表示,省市两级相继出台多项政策,助推构建科技金融良好生态,切实降低经营主体融资成本,提振经营主体发展信心,以一流营商环境助推中国式现代化湖北实践。

## 云梦男子网销“三无”减肥药获刑

6月25日,经云梦县人民检察院提起公诉及刑事附带民事公益诉讼,法院以销售有毒、有害食品罪判处被告人姜某某有期徒刑五年六个月,并处罚金60万元,禁止其三年内从事食品生产、销售及相关活动;判处陈某某有期徒刑一年,缓刑一年六个月,并处罚金1万元;责令姜某某支付公益诉讼惩罚性赔偿81万余元,并公开赔礼道歉。

2022年11月,周某在网上买了一盒减肥药,服用后出现了失眠、心慌、恶心等症状。同时发现该药既无生

产厂家,也无药品生产批号。市场监管部门对该销售店铺的仓库进行检查,现场发现了大量各种颜色的胶囊。经鉴定,这些减肥药中含有违禁成分。

警方调查显示,2021年2月,姜某某在网上买回散装胶囊自行包装成“减肥药”,以每颗6元至9元不等的价格销售。在店铺被举报关停后,2022年4月,他又在网上注册两家店铺,继续销售“减肥药”,并招聘陈某某作为客服人员。

(朱博文 钟贞彪 李莹莹)

## 宜昌伍家岗打造“15分钟便民如厕圈”

“逛街游玩找厕所很麻烦,现在方便多了。”市民杨先生对智慧公厕建设拍手称赞。随着宜昌市伍家岗智慧公厕顺利投入使用,伍家岗区着力打造的“15分钟便民如厕圈”再添全新节点,路过的市民纷纷叫好。

今年以来,伍家岗区已完成3座智慧公厕建设任务,公厕建设坚持“功能性、舒适性、实用性、艺术性”的原则,在满足基本功能需求的同时,精心设计、合理布局,充分考

虑老人、儿童使用便利,并配备智慧环卫、空调、新风、除臭系统。值得一提的是,其中两座驿站公厕内部设施配套齐全,增设手机充电站、应急箱等便民服务,满足了市民的多元化需求。

下一步,伍家岗区城管部门将始终坚持“人民城市为人民”的理念,优化城市功能布局,深化城市管理精细化程度,积极回应市民生活需求,让城市充满关怀与温暖。

(李勇 郑雅芳)

## 宜昌西陵多措并举强化市政项目建设

宜昌市西陵区城管执法局始终坚持以人民为中心的发展思想,将市政项目管理作为提升城市品质、服务民生的重要抓手。

强化顶层设计,严格招标程序。该局在项目启动前组织专家团队对项目进行深入研究,确保市政工程项目与城市规划发展、生态环境保护相契合。同时,按照公开、公平、公正的原则,选择具有良好业绩和信誉的承包商参与市政项目建设,确保工程质量从源头上得到保障。

实施全程监管,确保工程质量。制

定详细的项目进度计划,通过定期检查和评估,确保项目按时推进。同时,建立工程质量问题快速反应机制,对于影响工程进度的问题,能够及时发现并采取有效措施确保项目按时完成。

定期检查维护,强化责任追究。对于已完成的市政项目,建立设施维护档案,定期进行巡查和维护,确保设施长期稳定运行。在项目管理过程中,严格建立责任追究制度,对于管理不善或违规操作的责任人,将依法依规进行责任追究。

(孙周)