

恩施日产1.5万片 曲面手机盖板

湖北日报全媒记者 彭一苇 鲁腾 通讯员 孟丽莎

3D曲面屏的手机,受到越来越多的消费者青睐。11月20日,湖北日报全媒记者来到位于恩施高新区电子信息产业园的信濠光电(恩施)有限公司厂区。智能手机、平板电脑等使用触摸屏的电子设备都需要玻璃盖板,信濠光电正是一家从事玻璃防护屏研发、生产和销售的高新技术企业。

这家工厂今年7月投产,拥有国内首条同类型的全自动智能生产线。一块1平方米、约半毫米厚的玻璃板,要经过开料、清洗、热弯、抛光、钢化、移印、镀膜等14道工序,变成一片片手机用的3D曲面玻璃盖板。

在传统玻璃盖板工厂里,每一道工序都需要很多工人来给机上料、搬运半成品。但在信濠光电的全自动智能生产线旁,记者只看到寥寥几个工人在看管机器。“公司在深圳的工厂还是传统工艺,需要2000多名工人,而新车间的人数仅为传统生产线的三分之一。”公司负责人说。

人工大幅减少的诀窍,在于工厂完全按照智能制造标杆示范来打造。信濠光电恩施生产基地项目,是恩施州政府2024年全力实施的十大重点项目之一,厂房“量身定做”,各种电线电缆、工艺管线布设长度就超过10万米。生产线全制程由机械手自动上下料,半成品由AGV机器人托着在车间内来回穿梭,楼层之间由升降机对接传递,一组组手机屏幕玻璃有序经过14道生产工序。

“这家工厂投产5个月以来,产量每天都在增长中,目前达到日产1.5万片。”公司负责人说。在厂区内,记者看到10多台新到的设备,正在被吊装上楼。按计划,今年内日产量可达到5万片以上。

信濠光电正好位于成都、武汉两大显示面板产业基地之间,投产产品不愁销。为了赶订单,今年国庆节,恩施的工厂只放了一天假。“年底是手机等电子产品的销售旺季,一些客户为了确保优先拿到货,专门派人到厂里守候。”公司副总经理管军说。

这一市场行情仍然看涨,中国信息通信研究院近日发布的数据显示,今年前10个月,中国市场手机出货量2.5亿部,同比增长8.9%,其中,国产品牌手机出货量2.11亿部,同比增长16.7%,占同期手机出货量的84.6%。

信濠光电计划在恩施建设二期生产项目,增加3条智能化生产线,整个项目建成达产后可实现年产值30亿元以上,未来将成为中西部地区最大的3D智能终端防护屏生产基地。

湖北开建首个 氢能装备质检中心

湖北日报全媒记者 彭一苇 通讯员 孙海涛、刘雪行 12月4日从中石化石油机械股份有限公司(以下简称“石化机械”)获悉,由该公司子企业筹建的湖北省制氢及加氢装备质量检验检测中心,近日通过省市场监督管理局专家组现场论证,这意味着我省首家氢能装备质检中心将开始建设。未来,这一检验检测中心将填补省内在氢能装备产品检验检测方面的空白。

湖北近年来在氢能产业上加快发展。今年11月,出台《湖北省加快发展氢能产业行动方案(2024—2027年)》,提出到2027年,全省氢能全产业链总产值达到1000亿元。石化机械响应氢能产业发展趋势,此前已成立氢能装备分公司,经过近3年发展,石化机械氢能产业初具规模,能提供加氢、制氢、供气、供氢等一体化解决方案。今年11月,又成立中石化氢能机械(武汉)有限公司,以打造“世界知名氢能装备专业化公司”为目标。

氢能装备的研发制造迅速进步,对装备性能的检验检测也需要配套完善,进而形成规范的产品标准,湖北省制氢及加氢装备质量检验检测中心应运而生。

筹建中心的世纪派创公司,建有国家油气钻采设备质量检测中心,已具备油气钻采设备领域105项产品关键参数全检能力。此前,世纪派创公司已多次开展氢用压缩机、加氢装置等产品检验检测工作,并建立了完善的质量管理体系。

未来,该公司将开展加氢站设备技术规范、加氢站用液驱加氢机试验规范等产品标准的起草工作,制定相应产品的检验检测要求。同时,持续加大技术研发、人才培养、设备更新等投入力度,不断优化检测能力和效率,向国家级中心的标准迈进。

在鄂央企 广西建造世界级大桥

湖北日报全媒记者 戴辉、通讯员 申学康、罗发彬 12月3日,广西苍梧至容县高速公路苍容江大桥完成主缆关键工序,即将进行钢箱梁架设。这座世界级大跨径独柱式三塔空间缆索桥,由在鄂央企中交二航局承建。

位于广西藤县的苍容江,一座三塔独柱式大桥横跨两岸,塔身形似广州电视塔“小蛮腰”。“敢不敢用脚步丈量世界级大桥?”中交二航局项目部负责人杨琳向记者发出“挑战”。猫道,犹如一道弧线划过江面,它是悬索桥的空中施工通道,如同高空脚手架。记者乘坐电梯登上百米高的猫道施工区,沿着猫道行走约500米,远处数以百计的待卸船舶,场面蔚为壮观。

受地形限制,大桥无法一跨过江,所以江中间有个桥墩。杨琳指着猫道两边的粗壮主缆说,这是大桥的受力核心,总重约3458吨,相当于70节高铁车厢的重量。这样的“大家伙”架设完后,索股之间以及索股内部还会存在空隙,需要对主缆索股进行紧缆,使其严丝合缝。为避免主缆鼓丝,项目创新性采用塔区主缆空间紧缆方案,即塔区段空间紧缆在主缆顶推后进行,塔区索夹在空间位置安装,确保主缆索股品质。苍容江大桥也是中国首座主跨超500米的三塔空间缆索桥,建造难度很大。为此,鄂产智能化钢筋加工厂、混凝土云工厂纷纷加入。

苍容江大桥是苍容高速的关键工程,建成后,实现广西北部湾经济区与粤港澳大湾区“两湾”联动,助力广西打造成粤港澳大湾区重要战略腹地。



扫描二维码 查看视频

半小时一班,武汉至上海随到随走

东航“汉沪快线”首迎国产大飞机



武汉天河国际机场,准备起飞前往上海虹桥机场的东航国产大飞机C919。(湖北日报全媒记者 倪娜 通讯员 李展鹏 摄)

湖北日报全媒记者 李源、通讯员 李展鹏 12月4日11时7分,一架从上海飞来,编号为B-657T的东航国产大飞机C919,搭载着142位旅客降落在武汉天河国际机场,标志着武汉与上海间的“汉沪快线”迎来首架国产机型。

B-657T是东航接收的第9架C919,于11月28日交付,采用MU5385/5386航班号在武汉天河机场和上海虹桥机场间运行。

相比东航其余8架“姊妹机”,B-657T搭载了由中国企业自主研发的客舱局域网服务系统,是全球首架具

备该功能的民航客机。

飞机起飞后,乘客使用开启飞行模式的手机、平板电脑以及笔记本电脑,搜索并连接“CEAIR-WiFi”无线局域网,打开浏览器访问www.muflyer.com进入局域网平台,即可欣赏“空中影音”、畅玩“空中游戏”,还可实现查询目的地信息、虚拟“打卡”当地博物馆等功能。

此外,B-657T还预留了5G无线通信接口和卫星通信接口,未来可拓展更多应用场景,这些新装备也将成为东航C919的标配。

东航“汉沪快线”2010年开通,目前日均对开24

班,平均半小时发出一班,实现了公交化运营,为密切武汉与上海经济社会往来搭建起便捷高效的空中桥梁。

东航武汉公司有关负责人说,“汉沪快线”引入C919机型,是东航服务国家战略、助力湖北打造国内大循环重要节点和国内国际双循环重要枢纽,推进“四梁八柱”航网建设的有力举措。

目前,东航、国航、南航各拥有9架、2架、1架国产大飞机。截至12月4日,12架C919已累计执行商业航班近6000班、承运旅客超过75万人次。

随州茶庵220千伏输变电工程投入运行

湖北日报全媒记者 刘钰杨、通讯员 夏一菲、李梦瑶 “相序相位核对正确,保护装置无差流,设备和电网运行正常,送电完成!”11月25日18时43分,随州茶庵220千伏输变电工程主变成功投产送电,工程整体顺利投入运行。

茶庵220千伏输变电工程位于随州市曾都区,2023年11月开工建设,是随州市城区重点建设项目之一。该项目新建1台容量180兆伏安的变压器,220千伏线路两回共

11.1千米。其中,子项目茶庵220千伏变电站新建工程是随州建设的首座半户内GIS智能变电站。

“这个变电站不一般,相比同规模的户外变电站,节省用地面积近四成。”国网随州供电公司项目管理中心副主任程欢介绍,随州大部分变电站的设备通常都在室外安置,而茶庵220千伏变电站大部分设备在室内。为了节约有限的土地资源,国网随州供电公司创新设计,严格把关,该变电

站也被国家电网有限公司评为2024年度输变电工程“标杆工地”。

据悉,茶庵220千伏输变电工程将成为随州市曾都区中北部及随县南部负荷电力枢纽中心,能大幅度优化随州城区电网结构、进一步加强随州地区的负荷联动;今后3年内,可满足市内30家年用电量超100万千瓦安用电企业报装容量的负荷增长需求。

“橙子姑娘”捧红国潮农货

(上接第1版)

1989年,郑玉芹在秭归县沙镇溪镇出生。她从湖北中医药大学市场营销专业毕业后,曾先后在武汉的医药企业、电视台工作。

“我是农民的孩子。”她说,“我通过读书走出大山,后来在大城市有了不错的工作,但一直惦记着家乡,希望乡亲们也能过上好日子。”

2020年初,新冠肺炎疫情暴发,秭归脐橙销售遭遇极大冲击。因为快递费用上涨和时效不定,很多电商不得不中断销售。

望着满园的橙子卖不出去,秭归果农急得团团转。得知消息,郑玉芹找到顺丰快递湖北省分部,合作开设“秭归脐橙顺丰快递专线”,帮老乡们卖货。

“我们保证每月15万单的基础出货量,将快递费从每件12元降到7元。”郑玉芹说,那一年,超过211万件脐橙通过这条专线销售,为电商卖家节省快递费用超1000万元。

“原来脐橙销售这件事大有可为!”这一仗给了郑玉芹巨大的成就感,也让她看到了机会。

2020年9月,郑玉芹决定辞职,回乡创业。

“年轻人喜欢国潮,我们就要打造国潮农货!”

秭归春有伦晚、夏有夏橙,秋有九月红、冬有纽荷尔,是全球唯一四季产鲜橙的地方。产区优势和货源优势,成为郑玉芹卖货的底气。

她和丈夫向文跑遍广州、浙江、江苏等地的大型农贸批发市场,希望在一线档口找到秭归脐橙的一席之地,但均被婉拒。

“无论是品牌、渠道,秭归脐橙起步都很晚,在精品市场缺乏竞争力。”郑玉芹还意识到,秭归电商企业2000多家,网店超8100余家,但大多坐等客商上门采购,较少深入研究市场需求,很少主动开展市场营销。

她认为,市场营销的核心要素,除了产品本身,还有市场细分、市场定位、目标市场和顾客需求。“越是大宗农产品,

越要针对不同渠道设计打法,制定策略、提炼卖点。”

近年来,“国潮”风刮遍各行各业。郑玉芹研究市场数据后发现,当产品融入“国潮”元素,青年消费者的购买意愿会显著增强。

“年轻人喜欢‘国潮’,我们就要将秭归脐橙打造成国潮农货!”2021年,郑玉芹主推的国潮脐橙,在永辉超市线上年货节迎来首波爆发,近千万人观看,“国潮”“农货”“长江边儿”成为热词。

公司旗下“长江边儿”“小怪兽”等多个细分品牌的年轻态国潮农货,因为吸睛的设计和包装,先后被上海辉展、北京新发地等全国水果一级批发市场买断系列产品在当地的经销权。

她针对线下精品批发市场、精品水果店,以及线上直播带货、社区社群团购等,进行产品销售细分。旗下微商品牌“保持甄食”,已覆盖国内80%头部商家,累计发货600多万单。

“精准分级,让国潮农货成为标准件”

创业之初,郑玉芹曾向青岛市场发出一车脐橙,因返青、糖度不够等原因,抽检不达标。她将4万斤脐橙全部召回,重新发货,承担损失3万多元。

这件事让她认识到,以往的秭归脐橙虽有分级,但分级只论个头大小,在糖度、果面、色泽等方面没有标准。“这导致秭归精品脐橙卖不出好价钱,更没有品牌溢价能力。”

她投资2300多万元,买下3万多平方米标准化厂房,并采购最新分拣设备,对鲜果的果面颜色、化渣程度、果肉颜色和汁水糖度实行精准分级,让“国潮农货”成为标准件。

选果,要求生长在海拔300米以下临江、朝阳面的红砂土山坡果园;

采摘,要求果农“一果两剪”,保证果实完整,减少水分流失;

分拣,以糖度、果面、克重为核心指标,将果实分为5个等级。

在小镇诠释活力中国

(上接第1版)另一方面,从引进来到走出去,从加入世界贸易组织到共建“一带一路”,中国实行更加积极主动的开放战略,不断提高开放水平,在经济全球化的时代潮流中,在以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局中,无数小镇更新了发展的背景板,打开了新的机遇之门。

毫无疑问,省域经济的发展往往强在县域经济上,县域

经济的发展,往往是依靠强大小镇经济体的支撑。而小镇经济的强大,背后是无数行动者共同而长期形塑的一种精神力量和气场。全国一些地方能做到“无中生有”“有中生优”“优中做强”,一个重要原因就是人的作为。

小镇是创业之域,不是“躺平”之地,时势造英雄,大有可为的小镇同样可造英雄。身份上,小镇创业家是小镇资源的重要组织者、产业链的深度参与者、县域社会与

外部世界的有力连接者;角色上,他们既不是城市中心主义叙事里的边缘人群,也不是乡村浪漫主义想象中的心理疗愈师,既不是城市生活的模仿者,也不是乡土传统的固守者,而是作为县域经济发展和新型城镇化建设的生力军,刷新着“乡土中国”的时代面貌,擦亮着“城乡中国”的发展滤镜。

习近平总书记曾经指出,“一个流动的中国,充满了繁荣发展的活力”。更多的人争当小镇企业家,更多的地方呵护小镇企业家,大家一起在新时代的广阔赛道上奋力奔跑,漫卷万里山河的奋斗图景,必将映照出一个更加活力满满、热气腾腾的中国。