

可供1000多户家庭用1个半月 “电力高速公路” 送来陕北清洁电

湖北日报讯(记者彭一苇、通讯员欧阳雷、孔韬)骄阳似火,全省用电负荷节节攀升。在迎峰度夏的关键时刻,湖北的发电厂全力运转,而远在1137公里外的陕北,当地的清洁能源也在源源不断送往湖北。你家用的空调,很可能就用了陕北来的电。

这条连接着陕西与湖北,送电入鄂的“电力高速公路”就是陕武直流,即陕北—湖北±800千伏特高压直流输电工程。它是首条直接落地湖北的特高压直流输电通道,途经陕西、山西、河南、湖北4省,落地点是位于武汉市新洲区的特高压武汉换流变电站。

自2022年投运以来,陕北的新能源基地通过陕武直流,已送来超800亿千瓦时的电量到湖北,在历年夏季都有力保障了湖北用电。

这个夏天,陕武直流发挥了更大作用,据国网湖北直流公司统计,今年迎峰度夏以来,陕武直流输送电量超61亿千瓦时,与去年同期相比增长超10%。这些电力相当于可供1000多户三口之家在炎炎夏季使用一个半月。

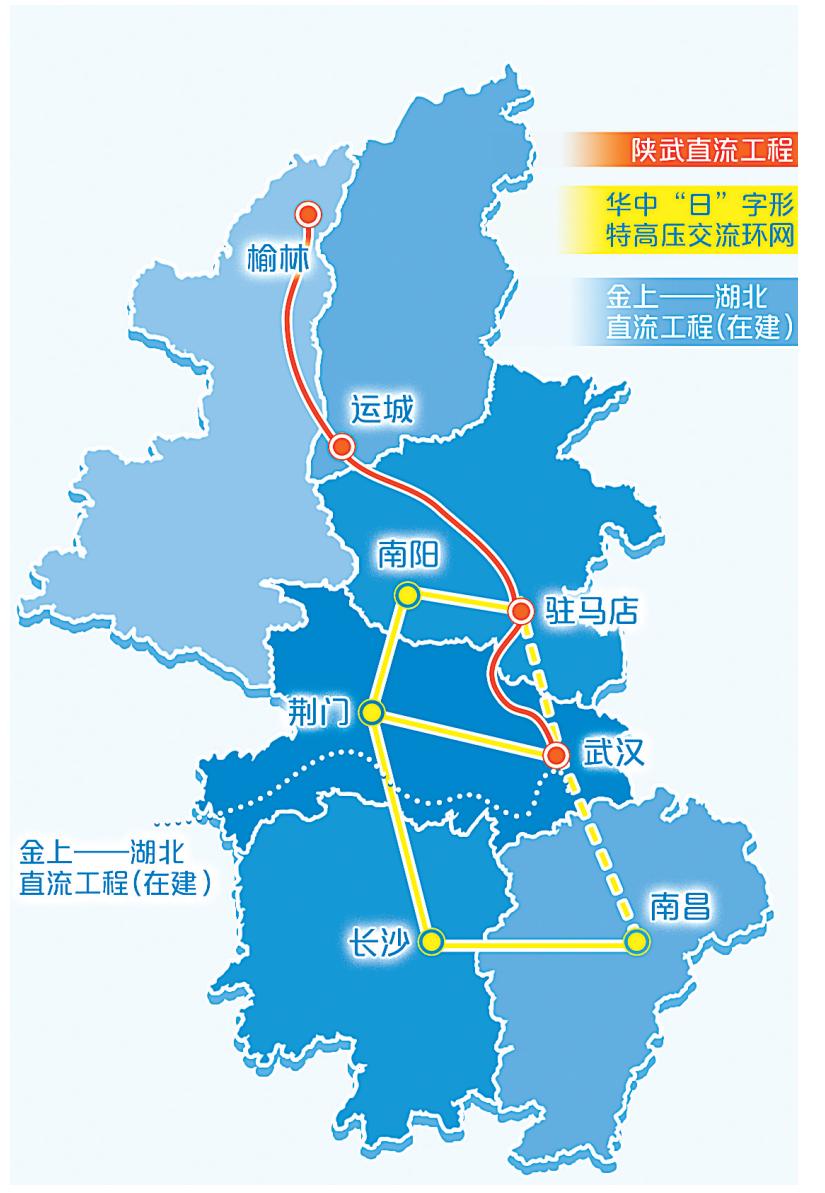
陕北的电能来到湖北,不仅造福一省,

还进入了华中特高压环网。环网由“三横两竖”特高压输电线路构成,连接南阳、荆门、长沙、驻马店、武汉、黄石、南昌七个关键节点,从空中俯瞰如同一个“日”字,总长度约2000公里,相当于从北京到广州。去年11月环网在湖北画下最后一笔。

华中特高压环网让湖北接收外电的能力提升了500万千瓦,也增强了华中区域接受外电的能力,使一次能源缺乏的湖北、湖南、河南、江西四省间电力互济更便利,华中省间重要通道输送能力累计提升超过2000万千瓦。

如今,还有一条直接落地湖北的“电力高速公路”正在建设,那就是金上—湖北±800千伏特高压直流输电工程(简称“金上工程”),它起于四川省甘孜州白玉县的帮果换流站,止于大冶市茗山乡的大冶换流站,线路全长约1901千米,预计今年底建成投运。金上工程建成投产后,预计每年可将金沙江上游的水、风、光等约400亿千瓦时的清洁电能输送至湖北,每年可替代燃煤超过1700万吨、减少二氧化碳排放约3400万吨,大幅提高华中地区绿电比例。

送电示意图。制图/鲁翩翩



咸宁科技创新中心开放运营 构建“离岸+在岸”创新格局

湖北日报讯(记者李婷、通讯员罗奇)8月4日,咸宁科技创新中心正式开放运营,4大高校科研平台、5家基金金融机构、8个高端科创项目现场签约入驻。中国工程院院士、武汉纺织大学党委书记徐卫林,中国科学院院士、武汉大学工业科学研究院执行院长刘胜出席活动并见证签约。

咸宁市主要负责人介绍,咸宁科创中心是落实全省科技创新大会精神,推动科技创新和产业创新融合发展的重要举措,将与咸宁(武汉)离岸科创园共同构建“离岸+在岸”的科技创新发展新格局,重点服务“5+5”现代化产业体系,吸引全国乃至

全球优质项目和人才。

活动现场,咸宁高新区与武汉大学、武汉纺织大学、武汉科技大学、湖北科技学院4所高校签订合作协议,共建武汉大学技术转移中心咸宁分中心(武汉大学低空经济创新研究院、武汉大学工业科学研究院咸宁分院),武汉纺织大学咸宁研究院、武汉科技大学咸宁装备制造研究院、湖北科学院科创中心等科研平台;并与上海孚骥电子科技有限公司、北京太宇星空探索科技有限公司、芜湖摩卡机器人科技有限公司等8家企业代表签订科创项目入驻协议;咸宁高投集团与中交雄安租赁有限公司、深圳市创新投资集团、北京清

科母基金、武汉东湖高股股权投资管理有限公司、湖北长江高创投基金管理有限公司等5家金融机构签订合作协议。

徐卫林院士表示,武汉纺织大学咸宁研究院将以新材料、高端装备制造、电子信息、新能源等未来产业为主攻方向,构建体制研究、技术攻关、中试孵化、产业孵化还有应用场景应用,推动科技成果转化和人才培养。

刘胜院士表示,武汉大学与咸宁高新区将积极开拓共建高水平的联合实验室、工程技术中心、产业创业中心,将其打造为集技术研发、中试验证、成果转化、企业孵化于一体的综合创新载体,为武汉大学在低空经济、工业机器人等未来产业项目

在咸宁落地生根提供坚实的试验田和加速器。

2023年7月,咸宁市建成全省第一批离岸科创园,已形成“研发在武汉、生产在咸宁,引才在武汉、用才在咸宁”体系布局,与华中科技大学、武汉大学等23所高校建立产学研合作关系,入驻企业205家,其中82家企业已在咸宁建立生产基地。

数据显示,今年上半年,全市高新技术产业增加值150亿元,占GDP比重16.5%。技术合同成交额占GDP比重10.07%。以“用”为导向的科创供应链平台高效运营,聚合科创企业6200余家,达成合作成果近2000万元。

“石首造”柴油发动机密封材料打破国际垄断

湖北日报全媒记者 王丙全 通讯员 刘甜 车荣华

“您准备什么时候见他们?”“不急,再等一会儿。”

近日,位于荆州市石首市的湖北中宇恒通新材料科技有限公司(以下简称“中宇恒通”),来了几位美国客户,希望在金属橡胶复合密封材料生产领域洽谈合作。

办公室里,中宇恒通董事长吴金鹏正在介绍数智化工厂升级方案。工作人员担心客户久等,于是有了开头的一幕。

说是客户,其实也是对手。金属橡胶复合密封材料被广泛应用于柴油机、发动机、摩托车、新能源电机及压缩机等腔体密封领域,过去,关键技术长期被美国、日本等公司垄断,这家前来洽谈的公司便是其一。

中宇恒通于2021年在石首建成投产,是一家新能源高新技术企业,起初主要产品是新能源汽车动力电池加热膜,与宁德时代、比亚迪等国内巨头建立有深度合作关系。

4年前,该美国公司看中中宇恒通的发展潜力,有意将其北美地区的金属橡胶复合密封材料生产基地转移到中国,希望与中宇恒通深入合作,但是在价格、品牌、技术转让等方面提出多项苛刻的限制附加条件。

“想让我们代工,利润全拿走,他们打错了算盘。”吴金鹏下定决心要和这些外国公司“掰手腕”。

吴金鹏一头扎进研发车间。4年间,他带领团队成功研发并申请了10余项发明专利、100余项实用新型发明专利。

如今,中宇恒通金属橡胶复合密封材料和动力电池加热膜生产工艺均达到国际领先水平,生产成本比国外企业低30%以上。

2022年至今,中宇恒通实现“四连增”,销售收入从2022年的0.9亿元和2023年的1.8亿元增长至2024年的2.7亿元。今年1至5月,中宇恒通实现销售收入1.65亿元,预计全年销售收入将超过3.2亿元。

中宇恒通发展势头强劲,这家美国公司的市场占有率却不断下降。前不久的一次展会上,该公司再次向吴金鹏表达合作意愿,还主动取消全部限制条件,这才有了本次石首之行。

“手里的产品过硬,咱腰杆子才硬!”吴金鹏是土生土长的石首人,现在是石首市楚商联合会会长。他说,将带领中宇恒通继续深耕新能源细分领域,加速成长为新能源动力电池热管理领导者、金属橡胶复合密封材料先导者,不断擦亮“石首智造”品牌。

(上接第1版)

今天再晚也是早,明天再早也是晚,两天当作一天干。

全省党员干部把项目工地当课堂、将攻坚现场作考场,坚持办好民生实事、开门“答题”让群众“阅卷”。

这股子劲头,化为推动项目落地的拼抢作风——

在宜昌,拼出“板房精神”,党员干部住工地、睡板房、抢项目,在东部产业新区建设中抢晴天、战雨天,全市50亿级以上项目数量领跑全省;

在荆门,抢出“奔跑精神”,一个月交付2000亩净地,刷新产业基地纪录;

在孝感,干出“321精神”,把项目建设作为检验干部能力的“考场”,全市各地竞相开启项目建设“追逐赛”,平均每天签约3个、开工2个、投产1个亿元项目,诠释“坐不住、等不起、慢不得”的紧迫感。

这股子劲头,化为作为企业纾困解难的“以心换心”——

襄阳市加速推进“助企七大行动”,每周深入企业调研跟进问题化解情况、每半个月梳理问题化解进展、每月形成问题化解清单,统筹协调各方力量合力攻坚。

武汉市江岸区组织处级干部全覆盖包保服务“四上”企业,常态化开展“解难题、稳增长、促发展”企业帮扶活动,推动新入库“四上”企业56家。

这股子劲头,化为倾情服务民生的涓涓细流——

恩施加密全州工会驿站布点,为环卫工人、驾驶员、交通城管、快递员、送餐员等户外劳动者打造冷可取暖、热可纳凉、渴可喝水、累可歇脚的场所。

黄冈市黄州区将12345热线,打造成为全年无休的街坊邻里“解忧专线”,不仅在乡镇街道均设立服务热线,还开通“爱心银发专线”语音慢速服务。

黄石全局、服务大局,一支“紧跟总书记、全心为人民、勤奋干事业、严于律自身”的高素质专业化干部队伍,在支点建设的火热实践中经受锻炼、增长才干、淬火成钢。

以发展成色检验干部素质底色

佩戴好头盔、穿上骑手服、骑上电动车,黄石市下陆区委社工部副部长汪梓激体验了一天“外卖小哥”的工作。这名“95后”女干部在奔波中体会到外卖行业的酸甜苦辣,校准了为民初心,也找到了工作的发力点。

抓改革、促发展、建支点,归根到底就是为了让人民过上更好的日子。全省各地各单位推动干部“四下基层”,把干部“做的事”变成群众“满意的事”,在实干实践中树牢造福人民的政绩观。

在武汉,首批186名干部奔赴新岗位挂职强能。该市将选派千名干部到改革攻坚、科技创新、经济发展、企业管理、急难险重、基层治理“六个一线”以学促干。

在荆州,围绕省委、省政府关于洪湖流域综合治理工作部署要求,市县两级累计向综合治理一线选派4000多名干部,全面包联洪湖流域1848个行政村,真正让干部“脚下沾泥土、本领有提升”。

敢与好的比,敢与快的赛、敢与强的比高低。

外部环境充满挑战,内陆省份湖北用一份亮眼的外贸成绩单,给出了了一份发展的确定性:

上半年,湖北进出口同比增长28.4%,居中部第一;

湖北实际使用外资规模,保持中部第一;

这背后是一批“响当当”“硬邦邦”的干部队伍,干出了“嗷嗷叫”“头拱地”的精气神。

省商务厅全力实施“防冲击九新措施”,通过做大外贸朋友圈、推动出口转内销、培育外贸新动能、纾解困难保主体等措施,动员外贸企业“抢出口、调结构”。

武汉海关实施五大行动,开展“关长送政策上门”,“一企一策”指导落实国家有关规定,上半年为企业减免税款4.5亿元,增长9.8%。

省税务局优化出口退税服务,持续落实非接触、无纸化、免填报、容缺办等系列措施。上半年,全省共办理出口退(免)税210.49亿元,增长36.03%,高于全国同期平均增幅近15个百分点。

8月3日,湖北公开通报5起违规收送礼品礼金典型问题,进一步释放了管党治党全面从严、一严到底的强烈信号。

“对顶风违纪的重拳出击,对隐形变异的露头就打,对反复发生的常抓不懈,让铁规发力、让禁令生威,坚决铲除‘四风’顽疾滋生蔓延的土壤。”省委主要领导为全省领导干部讲授深入贯彻中央八项规定精神专题党课时强调,要砥砺严实作风,强化使命担当,为加快建设中部地区崛起的重要战略支点提供坚强作风保障。

风清则气正,气正则心齐,心齐则事成。全省党员干部以好作风振奋精神、激发斗志、推动发展、赢得民心。

奋进支点,时不我待。在省委、省政府坚强领导下,全省广大党员干部不断强化支点意识、抬升发展标杆,昂扬斗志、敢打敢拼,心往一处想、劲往一处使,拧成一股绳、团结一条心,汇聚起“奋勇争先、建成支点、谱写新篇”的磅礴力量。

寻找小镇创业家

返乡湖北老兵用一包调料“炒红”全国

文/图 湖北日报全媒记者 张诗秋
通讯员 欧阳萍

8月1日,荆门市大马光彩电商产业园内,湖北李七虾餐饮管理有限公司飘出浓郁的小龙虾香气。公司创始人李德翅的“李七虾”账号拥有12万粉丝,他正在直播中教网友如何烹饪油焖大虾。

依托电商与新媒体拓客,“李七虾”品牌快速崛起。2024年,其调料销售额突破4600万元,服务全国2500家小龙虾门店及百万家庭用户。

暴雨中踩出10公里商业半径

李德翅是荆门沙洋县人,1996年入伍,5年军旅生涯锤炼出过硬的执行与管理能力。2001年退伍后,为生活奔波,他先后从事手机批发、货车司机等工作。2013年,李德翅与人合伙开湘菜馆,因运营成本高,3年亏损50万元。

不甘心的李德翅瞄准油焖大虾市场,在荆门开设小龙虾店,却因同质化竞争再次受挫。2017年,一次丽江旅游让他看到转机:“丽江满街都是腊排骨火锅,却没有咱湖北人的小龙虾。”于是,他果断卖掉老家房子,携7万元赴丽江租铺。

李德翅将湖北做虾的“三板斧”——剪虾头、抽虾线、开背去泥肠,作为打开市场的关键。“当地餐馆嫌麻烦不处理,我们偏要做到肉眼可见的干净。”店铺开业首月推出的油焖、蒜蓉双口味小龙虾,凭借食客的口口相传,迅速在纳西族石板街走红。

丽江雨季时,外卖需求激增,但骑手配送范围仅限3公里。李德翅便亲自配送,将距离拓展至10公里。一次送往拉市海民宿时,汗水和雨水浸透全身,客户开门时惊愕于他脸上的油焖酱渍。最忙碌的时候,一天接单量达37单,直至凌晨2点仍在古镇奔波。

开业不到一年,店铺小龙虾日销量从20斤变成200斤,拿下当地销量与营业额双料冠军,月流水达80万元。

2020年疫情致丽江游客锐减,生意



沉浸式直播间、仓储中心,一头扎进酱料研发。油焖大虾对香料配比要求严苛:八角多1克发苦,桂皮少0.5克味淡……历经87种酱料组合调试、100余次配方改良,曾连续品尝20锅虾致舌头麻木,最终定型的料包既保留湖北甜香基底,又能按地域调整——四川加花椒、江浙加糖,实现“一料通全国”。

工艺上,他突破传统混熬工艺,研发出“分体式料包”:将21味香料拆分为香料包和酱料包,先炒香料包至焦糖色释放香气,再加入酱料包调色。虽成本有所增加,却能让烹饪者精准把控火候,成品色泽红亮、回味甘甜,“秒变”大厨。

带着战友们一起奔跑

作为退役军人,李德翅在直播间里总是身着迷彩服,因亲切务实的风格,被网友们亲切地称为“老班长”。

怀揣着“授人以渔”的初心,今年,李德翅面向全国退役军人推出全免费的餐饮创业培训。从店铺选址、产品定位到宣传运营,他将自己10余年积累的实战经验,转化为一套系统化、可复制的教学方案。培训采取随到随学模式,为减少学员奔波,他还抽空通过视频电话进行远程指导,让每位创业者都能获得精准帮扶。

截至目前,培训已成功开展8期。新疆退役军人马军在李德翅的选址建议下,龙虾店首月营业额便突破8万元;37名战友通过培训后顺利开店。从商圈分析到成本核算,从菜品研发到营销推广,每一个餐饮经营的关键环节,都被拆解为清晰易懂的教学内容。

在竞争白热化的市场环境中,李德翅有着清晰的发展思路:“我们不单卖调料,而是提供从产品到培训的整套解决方案。”这一模式既避免了单纯的价格战,又通过标准化料包和专业化培训,帮助创业者构建核心竞争力,实现长期稳定经营。

深耕小龙虾酱料研发12年,“李七虾”品牌如今已成为行业标杆之一。谈及未来规划,李德翅目光坚定:“两年内建立全国网络代理商体系,同步建设标准化加工厂,三年内实现3亿元营业额;远期目标是将‘湖北味道’推向国际市场,冲击10亿元营收大关。”

正如他常对创业者说的:“湖北人做虾有三股劲——剪虾要细,调味要狠,闯劲要足。”

