

国家海洋综合试验场再添重磅装备

汉产海上试验平台“国海试3”启航

湖北日报讯(记者李源、通讯员张洪军、彭华欣)1月29日8时,由在汉央企中国船舶武汉船机为国家海洋综合试验场(威海)打造的自升式海上试验平台“国海试3”,从青岛海西重机码头启航发运。

国家海洋综合试验场(威海)位于山东省威海市,由自然资源部、山东省政府共建,是我国首个国家海洋综合试验场,主要为海洋观测、监测、调查、探测仪器设备以及小装机规模、小比例尺海洋能发电装置提供开放、公益、权威的海洋试验测试公共服务平台。

“国海试3”专为海洋仪器装备测试量身打造,旨在为海洋生态设备现场运行维护、测试,海洋生态监测、试验提供关键保障。该平台长、宽均为40米,总面积相当于4个篮球场大小,平台配备了采样测试区、人工对比试验区等海洋试验功能区域。

结构上,“国海试3”采用四桩腿和升降系统设计,配备月池行车、A型架及绞车、亲水平台、风光发电一体机、气象监测系统等相关海洋监测试验承载、运维设施,可对海洋生态进行实时监测分析。

过去10多年时间里,武汉船机坚持深耕自升式海上作业,支持平台研发建造,累计总承包建造40多座自升式海上作业平台。其中2024年交付6座、2025年交付7座,产品质量、创新实力在海内外受到广泛好评。



1月29日,武汉船机制造的自升式海上试验平台“国海试3”从青岛发运。(武汉船机供图)

“武船造”万吨绿色货轮再交一艘

湖北日报讯(记者李源、通讯员周建仁)1月28日,中船集团武昌造船为上海君正船务有限公司建造的25900DWT(载重吨)不锈钢化学品船首制船“SC DIAMOND”轮命名交付。

“SC DIAMOND”轮不是武船与君正船务的首次合作。早在2018年,

君正船务就在武船下单2艘7200DWT不锈钢化学品船,后续又追加2艘订单,首制船“梧桐”轮曾入选英国皇家造船工程师学会2021年杰出船型,蜚声国际。2023年3月,武船又接下君正船务2艘9200DWT不锈钢化学品船订单。至此,双方累计合作

的船舶订单已达16艘。“SC DIAMOND”轮拥有22个独立货舱,具备良好的货物适配性与装载灵活性,可满足多样化化学品运输需求。值得注意的是,该船取得了美国船级社颁发的“甲醇燃料就绪”与“智能船舶”认证,是一艘绿色、智能的现代化船舶。

建造过程中,武船坚持“安全、高效、绿色”理念,充分发挥产业链“链主”作用和“三三制”建造模式优势,实现了从分段制造到船台总装的全过程精细化管理和品质管控,显著提升批量建造效率同时,确保其具备良好的可靠性和耐久性,可胜任全球复杂航线运营。

跻身全国8大快递“产粮区”

湖北去年人均使用116件快递

湖北日报讯(记者王哲、通讯员乔杨、张杨)快递业务量是消费市场的“晴雨表”。1月29日从湖北省邮政管理局获悉,2025年湖北快递业务量首次突破60亿件大关,达到67.8亿件。“十四五”时期,湖北邮政行业业务收入年均增速超15%,位列全国第三、中部第一,映射出湖北经济活力向上的良好态势。

数据显示,2025年湖北邮政行业业务收入累计完成574亿元,同比增长8.96%。其中,快递业务收入累计完成420.94亿元,同比增长12.21%,快递业务量同比增长20.28%。武汉快递业务“块头”最大,达到近30亿件;仙桃、天门快递业务增速最快,均超过40%。

从快递结构上看,湖北同城、异地、国际/港澳台快递业务量分别占全部快递业务量的6.59%、92.95%和0.46%。与去年同期相比,同城快递

业务量的比重下降1.50个百分点,异地快递业务量的比重上升1.16个百分点,国际/港澳台快递业务量的比重上升0.35个百分点,这意味着从湖北寄往外地的快递更多了。

湖北省邮政管理局表示,“十四五”时期湖北成功跻身全国八大快递“产粮区”(即业务量大、以发件为主的快递核心区域),全省邮政行业业务收入从276亿元跃升至574亿元,翻了一番;快递业务量从17.9亿件增至67.8亿件,全省人均快递使用量从31件增至116件,行业年均支撑网络零售额约4000亿元,对消费和内需拉动作用显著。依托第四、亚洲最大的专业货运机场鄂州花湖国际机场,累计开通货运航线128条,快递国际业务量占比不断提升,为湖北扩外贸、稳增长作出突出贡献,成为内陆开放型经济发展的重要助推器。

“鄂州—利雅得”国际货运航线开通

湖北日报讯(记者周鹏、通讯员卢熠、王星予)1月29日晚,一架满载服装等货物的波音777全货机从鄂州花湖国际机场腾空而起,直飞沙特阿拉伯利雅得哈立德国王机场。这标志着“鄂州—利雅得”全货运定期航线正式开通。

“鄂州—利雅得”国际货运航线由武汉金控长航旗下花湖空港国际供应链平台牵头运营,这是该平台今年在花湖国际机场开通的第二条国际货运航线,也是湖北省2026年首条直飞中东的国际货运航线。该航线计划每周执飞4班,采用B777-200F全货机执飞,单班最多可载货100吨,航程约9300公里,预计全年进出口货量约1万吨。

出口货物以电商产品为主,电商货占比约90%,货源主要来自华南产业带及湖北本地制造企业;进口货物涵盖生鲜食品、汽车配件、奶粉等,电商货占比约50%,主要销往华东、华南等消费市场。

“将依托花湖国际机场一类口岸与自贸航空港政策叠加优势,致力于

构建一条连接华中地区与中东的高效、稳定航空物流动脉。”花湖空港相关负责人表示,未来将持续深化与国内外部物流企业、贸易商及航空公司的战略协作,进一步织密覆盖全球重点市场的航线网络,加快构建自主可控、高效稳定的航空物流供应链体系。同时,该平台将积极推动更多优质“鄂货”借力花湖国际机场扬帆出海,持续引进全球优品,全力支持花湖国际机场打造产业出海核心枢纽和航空物流关键节点,为湖北建设内陆开放高地、服务国家高水平对外开放贡献更大力量。

过去一年,花湖国际机场货邮量达147.81万吨,连续两年稳居全国第五、中部第一。2025年,依托花湖机场国际物流枢纽优势,鄂州跨境电商产业园吸引1468家企业注册,89家企业入驻,实现贸易进出口额317亿元;鄂州市进出口值首次突破300亿元,同比增长414.6%;湖北省进出口总值达8340.1亿元,同比增长18.2%,首次迈上8000亿元台阶,创历史新高。

建平台、促就业,公益事业与就业创业深度融合

湖北福彩“青创孵化计划”入选全国民政改革创新典型案例

近日,全国民政工作会议在京召开。会议印发《全国民政改革创新典型案例汇编》,湖北省福利彩票发行中心“青创孵化计划”入选,题为“探索推进福彩公益事业与就业创业深度融合”。

本次会议旨在全面贯彻党的二十大精神 and 二十届历次全会精神 and 习近平总书记关于民政工作重要论述 and 第十五次全国民政会议部署,总结2025年工作,部署2026年任务,确保“十五五”民政工作实现良好开局。

据悉,湖北福彩于2024年10月创新推出“青创孵化计划”,该计划围绕青年重点就业群体,构建“宣传引导、培训赋能、政策激励、平台支撑、服务保障”五位一体创业支持体系。一是举系统之力组织实施。省福彩中心成立“青创孵化计划”协调领导小组,强化部门间分工协作,推动各站点建立全员参与的目标责任制、绩效考核制,分解到各片区市场管理员;二是尽体系之力配套支持。推出配套政策措施,面向18—45周岁的青年群体精准宣传招募,依托湖北福彩“青创学院”开展集中培训,及时兑现补贴奖励政策,最高可达7.5万元,提供优惠空白地段、“潮店”形象设计以及宣传策划指导,对“青创店”开业初期重点帮扶;三是聚青年之力共创未来。坚持建一个、成长一个,发展一个、带动一片,引导“青创店”从“短期补贴导向”转向“长期事业认同”,形成“机构赋能孵化+自深深耕发展”的双向合力。

截至2025年12月底,湖北福彩“青创孵化计划”参训学员近1200人,建成“青创店”597家,新增福彩销量4亿元。为福彩行业注入年轻活力和专业素养,推动网点标准化、年轻化。

“青创孵化计划”立足长远,将纵深推进3年以上。据湖北福彩中心有关负责人介绍,“十五五”期间,预计新增“青创店”2000家,提供优质就业创业岗位超4000个,着力推进福彩公益事业与就业创业深度融合、协调发展。



2025年12月12日,2025年第11期青创孵化计划学员结业。

【案例一】 90后夫妻打造潮店新玩法

黄石下陆袁家畈42140008号福彩青创店 陈锦
“开彩票店初体验vlog,早起骑上我的小雅迪坐骑……”作为福彩年轻店主,小陈夫妇敏锐地捕捉到新媒体时代的机遇。
在抖音、快手等平台,小陈已成为小有名气的“福彩达人”。她定期发布短视频,真实有趣的风格,吸引了一批忠实粉丝,也带动了不少人专程来到她的站点体验购彩。
不仅如此,小陈夫妇积极与周边奶茶店、便利店、餐馆等商户开展合作。店内张贴的联合宣传海报,既是福彩活动的窗口,也承载着合作商家的优惠信息。顾客在奶茶店消费可获赠彩票体验券,购彩满额又能领取隔壁便利店的折扣——这种跨界联动,实现了商户、彩站与消费者的三方共赢,也为站点带来了持续增长的客源。

开业仅半年,这家站点已凭借创新运营和亲切服务,成为黄石市福彩青创站点的优秀代表。小陈说,“这一切离不开福彩青创计划对青年创业的扶持与引导。福彩中心不仅提供开业指导、技能培训,还鼓励年轻人发挥创意,探索多元经营模式,助力我们在公益事业中实现自我价值。”
未来,小陈夫妇计划继续深化社区合作,拓展服务内容,打造福彩明星站点,用实际行动为福彩事业注入青春动能。

福彩助力青年创业,青年亦以智慧与活力反哺公益。在湖北,越来越多像小陈这样的年轻人,正以创新思维开拓福彩公益新路径,传递温

【案例二】 43岁重新创业 福彩让他的世界豁然开朗

十堰万达金街42180543号福彩青创店 李涛
傍晚时分,十堰万达金街渐渐热闹起来。在熙攘人流中,福彩销售站的红色招牌温暖亮眼。代销者李涛站在店内,面带笑容,迎接着一位走进来的顾客。这家由“80后”经营的站点,已成为附近居民熟悉的便民服务站,却少有人知道,三个月前,43岁的李涛还是一位深陷困境的工厂老板。
2023年,李涛经营多年的加工厂订单骤减,资金周转困难。就在他为企业生存焦头烂额之际,父亲突然瘫痪在床。事业与家庭的双重压力,让他一度感到迷茫无措。

转机出现在一则招募信息上。李涛偶然了解到湖北福彩推出的“青创孵化计划”——该项目由湖北省福利彩票发行中心发起,专门为18至45岁的创业者提供免费培训、建站补助及运营扶持。抱着试一试的心态,他报名参加了培训。在福彩中心的帮扶下,他的销售站顺利开业,选址、形象设计、初期宣传均得到专业支持。

更让李涛惊喜的是,正在攻读自媒体专业的女儿也加入了“创业团队”,每隔几天就帮他拍摄一段短视频,介绍彩票玩法、分享站点日常。线上线下联动,为小店带来了源源不断的客流。李涛笑着说:“这叫线下服务+线上破圈,是福彩青创培训教给我的新思路。”

链接 福彩青创风采

如今,李涛的站点已逐步走上正轨。他感慨地说:“福彩带给我的不仅是事业的新起点,更是融入社区、服务公益的踏实感。”

【案例三】 抓住机会 她终于圆了创业梦

武汉市江汉路万达印象城42020402号福彩青创店 曾燕子
“一直有开店创业的想法,但以前总担心缺乏系统指导和支持。”回忆创业之初,湖北福彩“青创孵化计划”第四期优秀学员曾燕子坦言。如今,她已是武汉市江汉路一家福彩旗舰店的负责人——这家于今年6月开业的新站点,凭借鲜明的定位与创新运营,迅速成长为区域销售标杆,也为她撑起了一片事业新天地。

曾燕子回想起开店前的犹豫,“以前看别人创业很美,但我没有创业的经验,了解福彩青创计划后我觉得这是一个很不错的机会,我一定要努力抓住!好好干!”接受了系统培训,并获得建站补助、运营指导等多项帮扶后,她稳稳迈出了创业的第一步。

结合江汉路商圈年轻人聚集、夜间人流活跃的特点,曾燕子动态调整营业时间,最大化贴合客群作息。“公益联动+互动促销+地利拓圈+线上营销”,她总结出独特的四轮驱动运营策略。门店不仅持续开展主题营销活动,增强用户黏性,也积极依托江汉路商圈人流优势,打造“福彩+公益+休闲”的微型地标。

开业至今,该店总销量已突破400万元,成为福彩青创体系内具有示范意义的旗舰店。

【案例四】 彩票小白的逆袭

武昌区中南路街道丁字桥路42050739号福彩青创店 岑丹

“从零基础到熟练操作,青创学院和后续帮扶真的太给力了!”
在武汉市武昌区丁字桥路的福彩青创旗舰店里,明亮的灯光下,“青创学院”第十期学员岑丹正熟练地为顾客介绍游戏玩法。她兴奋地说:“青创学院集中学习后,还有培训老师每周送课上门,手把手教我和店员们把专业知识学透,真的太赞了!”

这家店从选址到开业,全程都有福彩导师跟进指导。更让她感动的是,集中培训结束后,还有老师每周“送课上门”,手把手带她和店员吃透专业知识。“感觉自己不是一个人在创业,背后始终有支撑。”岑丹说。
将所学化为所用,她开始大胆尝试。她在店里打造“怀旧福彩”主题场景,举办周末刮奖竞赛,吸引不少年轻人打卡;组织团队走进周边写字楼和社区,一边讲解一边送体验券;还与隔壁酒店、餐馆甚至外卖平台联动,互相引流客源……一套“线下体验+线上引流+用户运营”的组合拳下来,门店人气渐旺,营业额逐月攀升。

走进店内,不仅能购彩,还能充电、借伞、喝水。便民服务角、公益文化墙、即开票互动区,处处透着“青春公益、便民服务”的巧思。这家店已不仅是销售点,更成了附近居民愿来坐坐的“暖心驿站”。