



## 中色大冶 首季开门红

湖北日报全媒体记者 杨富春 通讯员 陶三保

一季度,中色大冶公司产量稳步提升,经营效益持续向好:矿山铜完成进度计划的109.59%,精炼铜完成100.88%,硫酸完成110.31%,黄金完成124.21%,自产白银完成104%,实现首季“开门红”。

春节期间,作为连续性生产企业,中色大冶职工奋战在岗位。弘盛铜业执行24小时领导值班制度,主控人员精准操作,保全人员加强巡检,全力保障生产“神经中枢”稳定运行。冶炼厂机器轰鸣,职工干劲十足,维修人员随时待命,确保生产线畅通无阻。稀贵金属分公司党员干部扎根一线,从设备维护到物料处理,全程护航安全生产。

“采掘是矿山的龙头,龙头不摆,全矿不动。”铜绿山矿坑采车间主任许水胜,记录着每天的掘进米数、出矿量、设备运行情况。正月初六,铜绿山矿坑采车间的干部职工全部归队,进入“战斗状态”。

其他矿山同样热火朝天。铜山口矿对采场隐患进行整改,精细检修关键设备。丰山铜矿选矿车间推进铜硫混选技改试验,回收率稳步提升。汇祥永金公司优化井下生产组织、工艺技术管理,稳定供矿品位与选矿经济技术指标。

大冶国贸期货业务部持续跟踪铜价走势;质计中心取样、制样,检验人员轮班值守。金格公司为弘盛铜业提供全链条维保服务,物流公司加大安全巡查力度保障冶炼链运输……中色大冶各单位干部职工吹响冲锋号角。

冶炼厂作为老厂区,持续推进“6S+”管理,电解车间推行目视化管理,实现阴极铜发货客户零投诉;保全车间备件库引入二维码管理,精益管理成为提质增效的重要抓手。

铜绿山矿打响标准化示范创建攻坚战,这座60年老矿山焕发新活力。公司持续加大科技投入,推动智能化矿山建设。目前5G专网已覆盖全矿井,无人驾驶电机车自动行驶,在智控中心就能看到每个工友的位置。

中色大冶公司党委将党建工作与生产经营深度融合,紧扣集团“作风建设深化年”部署,推进“三基建设”。丰山铜矿-440米中段,一处清理的洞室亮着灯,这里将建成一个井下党员活动室。“今年矿党委决定把党建阵地搬到作业面,让党员在井下也有自己的家。”坑采车间党支部书记卢威说,准备设置一处技术攻关角,以党建引领奋力完成全年任务。

## 阳新研学营地 迎来2000名武汉学子

湖北日报讯(记者肖露、通讯员郑巧)4月15日,来自武汉市某中学的2000余名学子陆续抵达阳新县青少年研学实践教育营地,带着对研学生活的好奇与期待,开启研学实践之旅。

据悉,阳新县青少年研学实践教育营地总投资5.2亿元,占地23.3万平方米,建筑面积达5.78万平方米。营地内设有24间专业主题教室、四大主题教育展馆、学生餐厅、学生宿舍等功能区域,还建有高空心理训练架、文化广场等多元化设施,为学子们提供了集学习、实践、住宿、休闲于一体的优质研学环境。

为贴合此次研学需求,营地为武汉学子量身打造系列特色课程,涵盖“以智启航”“以体赋能”“以劳传承”三大板块,具体设置3D打印、机器人编程、VR体验、阳新布贴、盖章雕刻、陶艺制作、智慧体育及心理行为实训等丰富的实践项目。

“营地环境很好,特别期待3D打印和机器人编程课程,希望能提升自己的动手能力和创新能力。”开幕式上,学生赵翎伯难掩兴奋。

该营地总经理李宗铭表示,这是营地建成以来接待的最大单次研学团队,将确保每一位师生在营地期间活动安全、秩序井然,拥有充实而愉快的研学体验。下一步,营地将持续深化“自然生态、乡土文化、科技实践”三大课程体系,积极拓展与省内校外教育机构和研学基地/营地的合作,共同打造跨区域的精品研学线路。

## 黄石成立 西塞桃花鳜鱼研发中心

湖北日报讯(记者彭磊、通讯员石昊天)4月12日,华中农业大学与黄石农发集团在黄石成立农业高质量发展研究院、西塞桃花鳜鱼研发中心。

研发中心将“西塞桃花1号”等鳜鱼新品种培育作为核心任务。专家们以通江湖泊大冶湖生长的野生鳜鱼为基础,开展种质特性分析,筛选出适应本地水域温度、水质、饲料体系的优良亲本。围绕“抗病性、生长速度、品质口感”三大核心性状开展定向选育,通过分子育种、杂交育种等技术,培育出既抗本地常见水产病害(如细菌性烂鳃病、寄生虫病等),又能提升养殖成活率和生长效率,同时展现西塞桃花鳜独特肉质口感的新品种。

在黄石大冶湖畔的西塞桃花鳜鱼示范基地,黄石农发集团为新品种西塞桃花鳜鱼打造别致的生活环境。鱼儿有独立的“产房”,有环道系统模拟出自然溪流的“育婴室”,自出生后在仿野生环境里生长至达标苗。

华中农业大学水产学院相关负责人表示,将聚焦“西塞桃花1号”等新品种培育和标准化繁育技术研发,制定苗种繁育、培育的技术规范,提升优质苗种供应能力,为湖北鳜鱼产业发展筑牢“芯片”基础。

# 以需定供 以需定建 以需定购

## ——看黄石楼市如何破局

湖北日报全媒体记者 杨富春 彭磊 肖露  
通讯员 丁元拾 李迪 严丽

今年以来,黄石房地产市场持续释放出积极信号:元旦假期,商品房销售面积6195平方米,同比增长8.7%,迎来“开门红”;仅三个月,多个在售项目去化率超过90%。就连曾一度沉寂的地产广告,又重新“爬”满城市公交车身、户外广告牌。

数据反映出当地楼市企稳态势:去年上半年以来,黄石房地产开发投资、新建商品房销售面积、其他房地产业营业收入三项指标首次同时转正,商品住房去化周期已降至合理区间。今年一季度,该市房地产开发投资增速1.8%;新建商品房销售面积增速0.6%。

黄石房地产市场到底是回暖还是昙花一现?湖北日报全媒体记者就此进行了调查。

### 房子卖得动吗? 问卷摸清需求

“140㎡户型昨天卖出三套房,上个月卖了6套。”4月3日,东楚状元府项目负责人杨晓威说。

东楚状元府位于黄石港区,由黄石市东楚投资集团有限公司开发。去年12月10日开盘至今,项目去化率已超过90%。

位于下陆区的中都天玺项目同样销售向好。在该项目售楼部,在售楼盘沙盘上几乎贴满了“已售罄”的红十字。销售人员介绍,去年11月开盘的918套房源,目前仅剩11套待售。

受行业大势影响,黄石楼市一度陷入震荡,行业投资低迷;商品房去化周期拉长,市场观望情绪上升。在黄石港区,有楼盘甚至半年四次下调售价。

房子是真的没人买了?2021年,黄石以问卷调查形式累计摸底4984户住房需求,结果显示:全市意向购房居民占21.5%。意向购房者中,刚需型住房需求占比23.3%、改善型住房需求占比76.7%。

黄石市城市综合开发管理办公室相关负责人何新民说,过去很长一段时间,楼市供给逻辑是“快速开发、快速去化”,但这次问需于民引发思考:当下房地产的痛点并不在于“有没有房”“有没有人买房”,而在于“房子是不是更适合长期生活”,“看似房子不好卖了,但深层次的原因是房地产市场供求关系已经发生重大变化”。

记者了解到,这份百姓问需清单,成为黄石构建房地产发展新模式的突破口。制定政策时,黄石主动适应房地产市场供求关系发生重大变化的新形势,适时调整优化综合民生支持政策,先后经历3次调整优化。

2022年4月,《关于促进黄石城区房地产业平稳健康发展的通知》出台,推行“交房即交证”,为市场注入信心;2024年2月,《关于优惠鼓励人才购房、新旧住房置换和多孩家庭改善住房的通知》发布,明确支持以旧换新、鼓励团体购房,进一步降低改善型群体购房门槛。此后,房地产新政“20条”出台,补贴力度提至一户最高18万元,受益群体新增“回黄创业就业人员”“教师、医务工作者”“新婚家庭”等人群。

### 谁在买房? 返乡置业成主力

走进电梯间,阳新县城投育才府业主张女士从密码箱里取出钥匙,“键”到新家。

张女士和丈夫均在县城企事业单位上班。早年,他们购置一套一梯多户的高层楼房,出入并不方便。去年,夫妻住进新开发的小区,是阳新首个第四代住宅小区,一梯一户,还有6米高的阳台。

“我们一直梦想着有一个私梯入户的家。第一次走进小区,我们就决定要买下来。”她说。

阳新房地产服务中心主任姜孝斌介绍,阳新于2008年前后上市首批商品房,大批乡镇居民进城催生楼市火爆。2016年,随着城东新区建设、棚改等多个政策刺激,住房刚需群体推动房地产进入第二波高潮。2023年起,改善性住房需求和返乡置业浪潮成为拉动成交增长的主力。

在阳新县城东新区尚书院小区,业主兰兰曾经是众多“阳新鞋匠”中的一员,去年她和丈夫结束了长达十年的南下打工生涯,回到家乡后,在阳新县工业园找到了新工作。考虑到孩子上学的便利性,以及能和老人团聚共享天伦之乐,



购房者在中都天玺售楼部选购好房子。(湖北日报全媒体记者 薛婷 通讯员 周巍 摄)

兰兰两口果断在阳新县城购置了房产。“孩子上学近,老人能团聚,生活总是定下来了。”兰兰质朴的话语,真实地反映出当地县城楼市回暖背后的民生诉求。

阳新县常住人口约90万人,是湖北劳务输出大县。30万外出务工人员中,近三分之一从事鞋鞋工作。近年来,城东新区迅速崛起,成为当地产城融合的新高地,仅鞋业产业园就吸引超4万名“阳新鞋匠”回流。

阳新景恒物业服务中心负责人明美芳算账:“阳新鞋匠”每月到手工资4000元到8000元,而当地第四代住宅每平方米价格为5000元,房价收入比相比大城市更有吸引力。

数据显示,近三年,阳新房地产去化周期分别为22个月、15.7个月、10.9个月,全年商品房销售面积分别达67.3万㎡、68.34万㎡、71.8万㎡。

### 如何买房?“东楚优房”提供一站式服务

“几年前,我们考虑的都是如何快速去化。真正摸清了消费者的期盼后,我们坚定一个想法:为百姓建造理想的家,让他们‘住得更好’。”东楚地产集团销售负责人肖红芳说。

2024年,东楚地产集团在黄石港区开建黄石城区首个第四代住宅项目“东楚状元府”。设计一发布,便引发本地行业震动——绿地率高达41.7%,每家每户配备35—43平方米的赠送空中庭院,层高达6米,高层住户也能实现“庭院梦想”。

记者了解到,第四代住宅又称庭院房、立体园林生态住房或城市森林花园建筑,其建安成本超普通住宅30%。

之所以敢“第一个吃螃蟹”,靠的是数据支撑。继2021年以问卷调查摸清住房需求后,黄石市住房和城乡建设局联合税务、房企等相关部门和企业,开发了全市住房产业链数字化服务平台“东楚优房”。该平台提供新房、二手房、租房、家装集采等一站式房产服务,其核心功能便是解决摸清全市购房需求“底数”这一难题,为群众购房提供便利。

该平台上线以来,注册用户突破7万人,访问量突破400万人次。“有了这个平台,我们形成了动态更新的‘全市购房民情日记’。政府和企业可以参考大数据按需定供、按需定建。”何新民说。

去年,积蓄力量的黄石政企联合打出组合拳,为楼市注入强心剂——

市住房和城乡建设局、市自然资源和城乡建设局等部门以新政为市场铺路,优化计容规则,节约开发建设成本,增加公共服务设施和共享空间,改善群众居住环境。同时,推出全国少有的“超面积换房补贴”、首创“卖旧买新即认首套”公积金政策规则,对首套房、新黄石人、各类人才、二孩多孩等群体给予定制化补贴。

这一年,第四代住宅引领首批“好房子”集中入市,其普

遍优化设计方案与计容面积,通过赠送超大阳台、270°飘窗等方式增加住户实际居住面积,不少项目房屋得房率超过100%。

### 城市更新,好房子成为刚需

黄石,一个在工矿区基础上建立的城市,职工老旧住宅小区较多,历经时代剥蚀,不少已成危房,职工改善居住条件愿望强烈。

以需定供、以需定建、以需定购。黄石在全省首创“房票”制,用“房票”置换拆迁的房屋,既改善了居住环境,又极大缓解了征迁重建的资金压力。

“新房子利用房票置换,面积大了,环境好了,再也不用担心老房子的安全问题。”西塞山区花园路社区居民贾方初高兴地说,今年,他用枣子山危旧房拆迁的房票,换到原址新建的牧羊新城小区新房。

枣子山冶钢17栋砖混住宅楼始建于20世纪60年代,风雨60年,曾经光鲜的小洋楼,外墙开裂、剥落,内部线路老化、钢筋变形,17栋房子被鉴定为D级危房。西塞山区创投集团总经理张炳辉介绍,抢抓全省危旧房改造试点机遇,黄石适时启动枣子山片区危旧房改造项目,创新腾迁回购方式,以“房票”作为房屋产权调换结算方式。

经过多轮论证,西塞山区按照完整社区标准,公共服务缺什么就补什么,吸引经营主体整体开发,建好的房子一部分用于安置居民,一部分作为商品房对外出售,既解决了危旧房改造资金平衡问题,又整体改善了群众居住环境。“老危房”变“好房子”,老街坊们结伴住到了新房子里。今年初,牧羊新城开售以来,已有110户居民完成房票兑换。

作为全国首批城市更新试点城市,黄石以“留改拆建控”并举的科学路径,在存量提质中重构空间价值。不仅要有“好房子”,还要建设“好小区”“好社区”“好城区”——在一次深度问需中,一批又一批的新需求被打捞出来。

“137套房,被预订上百套。”黄石城市更新产业发展集团有限公司相关负责人张炎说,企业在磁湖未苏湾打造磁湖院子项目,还未开售就已提前引爆。

未苏湾位于下陆区磁湖西岸,紧邻湖北理工学院,原名叫“孙家湾”的一个城中村,是黄石完成的首个城市更新项目。该公司围绕未苏湾建设低密度、合院型住宅,堪称“世外桃源”。张炎表示,以城市更新优化城市功能、提升人居环境,助推地块商业化利用,进一步释放了老城区改善性住房消费需求。

截至目前,该市实施城市更新项目421个,改造老旧小区389个,惠及居民19.8万户,在全国率先实现D级危房动态清零。