

圈内速览

湖北口岸今年入境外国人超10万人次
突破2019年同期数据,创历史新高

7月8日11时35分,俄罗斯籍旅客Aleksandr Nikel搭乘CZ8004次航班抵达武汉天河国际机场,这是湖北口岸今年迎来的第10万名人境外籍人员。值得一提的是,这一数据突破了2019年同期数据,创历史新高。

据湖北出入境边防检查总站介绍,湖北口岸出入境客流历史峰值出现在2019年,当年1月1日至7月8日口岸入境总人数84万余人次,其中外籍人员8.5万余人次。今年同期,入境外国人超10万人次,客源覆盖全球152个国家。

随着海外社交平台“China Travel”热潮兴起,我国各类出入境便利政策持续落地见效。今年以来,依托单方面免签、双边互免签证、240小时过境免签、24小时直接过境免办查验手续等便利举措,湖北国际交往“朋友圈”持续扩容,荆楚文旅面向全球游客的吸引力持续凸显。

截至7月8日,经武汉天河、宜昌三峡、恩施许家坪三大机场入境的旅游外籍人员近7万人次,同比增长20%,同样创下历史新高。其中,泰国、韩国、越南、美国四国经湖北入境人员均突破1万人次;通过免签政策入境的外籍人员超6万人次,同比增幅达31%。目前,湖北空港口岸客货运出入境航线超60条,可直达30余个国家(地区),航线总量、通达广度领跑中部地区。

黄石“就业援藏”以来
首对藏汉夫妻添了宝宝

“生了!7斤4两,是个男孩。”7月7日下午六点半,在大冶市妇幼保健院产房外焦急等待的柯常山,终于见到他和藏族姑娘格珍的爱情结晶,他立刻把消息发在藏汉家庭群里。

柯常山和格珍都是劲牌员工,两人的爱情故事源于2021年。格珍出生于西藏山南扎囊,2021年从西藏民族大学毕业。是年夏天,援藏干部来到格珍家,向她介绍湖北黄石就业援藏工作。

2020年起,湖北积极探索“组团式”就业援藏模式,累计为西藏提供就业岗位8200多个,吸纳山南籍高校毕业生赴鄂就业超600人。劲牌公司积极响应国家“就业援藏”号召,从2021年起引入西藏籍青年到企业就业。

2021年秋天,格珍勇敢地告别亲人和故土,入职劲牌公司枫林酒厂,从事检测工作,从此踏上全新的人生旅程。从通勤车上下来,她碰到的第一个人就是前来接她的黄石小伙柯常山。

慢慢地,两个人越走越近。2023年12月30日,在双方父母和亲朋好友的见证下,两人举行了浪漫的婚礼。在距离故乡3000多公里外的黄石,格珍安下了家。

柯常山、格珍夫妇成为黄石“就业援藏”以来第一对民族团结家庭。婚后,柯常山每年都会陪格珍回西藏过年或探亲。“自2021年6月至今,公司已累计引进46名藏族员工,当前在职39名。其中,已有4对藏族员工组成家庭,2对是藏汉结合,2对是藏藏结合,另外还有一对将在今年9月举行婚礼。”劲牌人力资源中心主任陈政林介绍。自启动“就业援藏”以来,公司对藏族青年进行全程帮扶,让他们尽快适应在劲牌的生活和工作。如今,劲牌的藏族青年们已经能够在自己的岗位上独当一面。

我省启动巨灾保险理赔
保费由财政全额承担 人在湖北就获保障

针对7月6日晚鄂东地区突发的极端雷暴大风灾害,湖北省巨灾保险理赔工作已正式启动。截至7月7日上午9时,受灾严重的黄冈、鄂州、黄石、咸宁四地初步预估损失3920万元,其中,巨灾保险赔付为240万元。

自2024年9月起,湖北已将巨灾保险试点扩展至全省,期限延长至5年,保险责任进一步扩大,将干旱、低温冷冻、雪灾、地震等纳入保障,提高了人员失踪、死亡的保障金额,并降低触发标准、设置多种理赔条件,任一条件达到即可启动理赔。

本次灾害已造成11人死亡、1人失联,达到省级巨灾保险“门槛触发”赔付标准。湖北金融监管局迅速行动,重点督导巨灾保险主承保公司主动对接地方政府,加快查勘定损、理赔公示等流程,确保巨灾保险赔款尽快拨付到受灾人员账户。

值得关注的是,该巨灾保险保费由财政全额承担,居民个人无需缴费。它的保障对象是灾害发生时,处于湖北省行政区域内的所有自然人(包括户籍、常住、临时、外来及救援人员)和居民住宅(含室内附属设施)。也就是说,只要在湖北,就自动被纳入保障范围。赔付标准方面,对于人员死亡、失踪,每人最高可获赔20万元;出现住房倒塌,城镇每户最高可赔付10万元、农村4万元;对于室内财产损失,每户最高可赔付0.5万元。全省年度累计赔偿限额20亿元。

把北海细沙搬到王母湖畔
孝感奥体银色沙滩打造昼夜双场景游玩模式

6月27日从湖北高达创意文化旅游有限责任公司获悉,改造后的孝感奥体银色沙滩项目已进入试营业阶段。正式开业后,将与金银湾等沿线景观串珠成链,推动孝感滨水文旅经济加速驶入新赛道。

坐落于王母湖畔的奥体银色沙滩项目总占地面积200亩,联动金银湾滨水片区连片开发、业态互补。该项目引入北海天然细软海沙,创新打造“亲子+萌宠+音乐+餐饮”四位一体潮玩新业态,划分沙滩运动、萌宠互动、水上娱乐、网红打卡、休闲餐饮等六大功能分区,适配全年龄段、多场景游玩需求,涵盖亲子游玩、青年休闲、企业团建等活动。

疏林细软的自然海沙、憨态可掬的萌宠互动、昼夜流转的潮玩场景……奥体银色沙滩项目创新打造昼夜双场景游玩模式,日间主打生态休闲、沙滩体验、水上运动,夜间推出乐队驻唱、天幕电影、周末及节假日水上烟花秀等特色业态,开业期间将同步上线六大主题文旅活动,不断丰富市民生活、激活夜间经济。

“除银色沙滩外,在建的T16街区项目定位为湖北首个艺文潮流公园商业体,以艺术、美食、运动、公园四大主题业态打造24小时公园式生活空间。”湖北高达创意文化旅游有限责任公司相关负责人表示,整个奥体片区辐射武汉都市圈客源,将带动周边餐饮、交通、零售等产业发展,有效提升片区整体品质,成为孝感城市文旅新名片。(原载《湖北日报》)

从“实验室样品”到“生产线商品”

离岸科创为都市圈架起协同发展桥

一头是武汉密集的实验室与人才库,另一头是都市圈城市的广阔厂房与承载空间。如今,一座座“离岸科创中心”正如同无形的桥梁,将二者紧密连接。从黄冈到潜江,从咸宁到天门,一种“研发在武汉、转化在都市圈;引智在武汉、应用在本地”的协同创新新格局正在加速成型,为区域协同发展插上科技的翅膀。

■ 近距离对接武汉创新资源

“我们3月入驻黄冈(光谷)离岸科创中心,在园区的帮助下,已和中南民族大学大学生命科学学院对接脑机接口、与武汉职业技术大学人工智能学院对接机器人等前沿技术。”7月3日,华大同创(武汉)科技有限公司销售经理周峰告诉长江日报记者。

他介绍,华大同创(武汉)科技有限公司是一家专注于软件开发、系统集成的科技型企业。黄冈(光谷)离岸科创中心位于光谷,能方便对接光谷的科创资源和招引人才,离黄冈也近,新城快线几十分钟就能实现两地通勤,更重要的是园区和很多武汉高校开展了合作,于是企业选择了入驻。

“入驻后,我们已经成功引进了几名资深的工程师,企业的发展更有底气了。希望通过校企合作,把更多高校的科研成果转化成项目成果。”周峰说。

武汉宏安伟立科技有限公司是一家从事工业自动化系统集成的瞪羚企业,通过对生产过程进行实时监测,能提高生产效率、提升产品品质并降低生产安全风险,其产品已运用于新能源电池、精细化工、医药、新材料企业的生产车间。

“我们入驻黄冈(光谷)离岸科创中心,是基于光谷的人才优势和高校的创新资源。”该公司创始人、董事长吴小兵介绍,在园区的牵线下,企业已和武汉理工大学、湖北大学等多所高校开展技术交流,已有科研成果在企业实现落地。

依托天门(武汉)离岸科创中心,千水清源(湖北)科技有限公司与武汉纺织大学实现对接,双方合作开展的“类制药高浓有机废水处理关键技术及工程示范”项目成功立项省级科技计划项目。该项目已在制药、高性能碳纤维两大领域实现规模化工程应用,累计落地3项产业化项目,合同总



入驻潜江(武汉)离岸科创中心的湖北他山科技有限公司研制的智能剥虾机器人演示剥虾。

金额达2292万元,显著降低了企业废水处理运行成本与环保风险,实现了技术创新与产业应用、经济效益与环

■ 研发优势和应用场景完美结合

5月中旬,在2026湖北“潜江龙虾”产业博览会上,他山科技有限公司研发的智能剥虾设备惊艳亮相——机械手轻轻捏住一只小龙虾,旋转、剥离、分离,虾头脱落,虾尾完好无损,连虾黄都完整保留,整个过程只需要一两秒时间。

这款智能剥虾设备是武汉的研发优势和潜江的产业应用相结合的产物。

今年1月25日,潜江(武汉)离岸科创中心在华中科技大学科技园揭牌当天,专注于人工智能触觉传感芯片及应用解决方案研发的他山科技有限公司便选择了入驻。“武汉的研发优势与潜江的产业应用场景形成完美互补,武汉离岸科创中心将成为两者协同发展的重要枢纽,让技术研发更贴近市场需求,也让产业应用更具技术支撑。”该公司CEO马扬说。

在位于光谷芯中心的咸宁(武汉)

离岸科创园,湖北并星光电精密仪器有限公司的实验室里,华中科技大学教授团队研发的双光束超分辨光刻装备工艺精度已达10纳米。如今,其配套零部件和光刻胶生产基地已在咸宁崇阳县建成投产,实现了从“实验室样品”到“生产线商品”的飞跃。

最早在武汉设立离岸科创中心的黄石,目前入驻率已超过90%,成为区域协同创新的生动实践样本。据介绍,园区开园以来,不断优化运营管理模式,实现从1.0版房东模式、2.0版服务商模式,到3.0版股东模式的迭代升级,积极推动从园区房东到企业股东、从对接资源到产业赋能、从孵化跟进到引领创新的三个进阶,就是要持续巩固和提升“研发在离岸、制造在黄石,验证在离岸、转化在黄石,引智在离岸、应用在黄石”的协同创新发展格局。

■ 大量企业孵化后落地都市圈

离岸科创中心除了本土企业设立的研发中心,还有不少是园区招引的创新型企业,这些企业孵化成功后,大多数会选择落地都市圈城市。

为了降本增效,入驻黄冈(光谷)

全力建成武汉都市圈先进制造业核心配套基地

天门壮大三大百亿元产业集群

7月6日上午,在武汉工作的李先生要回老家天门办事,他从汉口站坐上高铁,只用时37分钟便到了天门站。天门站离天门市区仅5.5公里,坐公交车10多分钟就到了。“比原来方便多了,原来高铁只能到天门南站,从天门南站到市区要一个多小时。”李先生感慨道。

随着沿江高铁武宜段天门站开通运营、武天高速全线贯通,天门已成为连接武汉都市圈与成渝经济圈的关键枢纽。交通格局的变化,带来的是区位优势的提升,也将助推天门进一步融入武汉都市圈发展。

■ 推动更多新技术落地转化

天门经济开发区内,湖北宝昂新材料科技有限公司的万级洁净车间里,工人正在生产一批新型显示面板材料,这些产品将在24小时内送达武汉光谷的终端厂商。“选择落户天门,就是看中这里到武汉的物流时效。”该公司总经理算了一笔账,从天门发货到武汉光谷,公路

运输仅需1.5小时,比从粤港澳大湾区发货节省近20小时,物流成本降低30%。

“融入大局方能借势腾飞,同城一体才可聚力跃升。”据介绍,天门将积极对标武汉主动承接辐射,推动两地从时空相近走向产业相融、创新相通、民生相亲。

聚焦武汉“光芯屏端网”、汽车制造、大健康生物医药等主导产业,靶向招引配套项目、补链强链延链,同步壮大电子信息、装备制造、生物医药三大百亿元产业集群,做强纺织服装、循环经济优势产业,全力建成武汉都市圈先进制造业核心配套基地。

深化与省农科院、武汉纺织大学等院校的合作,共建特色产业技术研究院,持续擦亮天门(武汉)离岸科创中心平台品牌,推动更多新技术、新产品在天门落地转化、首发首用。

逐步推进跨区域教育共建、社保互通、医疗共享、养老协同、人才资质互认、政务异地通办,同步加强文化、体育、旅

游联动合作,持续扩容优质公共服务供给,切实提升群众跨城上学、就医、办事的获得感与幸福感。

■ 差异化发展纺织服装产业

走进中国(天门)服装电商城,直播带货的声音此起彼伏,自动化分拣中心的传送带飞速运转,一件件服装从这里发往全国乃至全球。2025年,天门服装电商交易额突破700亿元,年快递业务量超4.34亿件,日均出单超100万件。

纺织服装产业是仙桃、天门、潜江三地的传统支柱产业。如今,这三个城市正加快在产业上的协作。

上月,仙桃、天门、潜江三地携手成立仙天潜纺织服装产业联盟,将整合仙天潜各自优势,带动汉川、荆州等地产业集聚发展,以“仙桃创品牌、潜江强户外、天门拓渠道”的差异化发展定位,全力冲刺江汉纺织服装产业400亿元总产值目标。

(原载《长江日报》)



永昌(天门)新材料有限公司补齐天门化纤纺织产业链上游关键短板,形成“原料—纺丝—织造—服装”的全产业链闭环。

看好家乡禽蛋产业潜力

安陆小伙回乡养鸡带动乡亲就业

7月6日,在安陆市陈店乡湖北好好好农牧发展有限公司(以下简称好好好农牧)的智能化养殖基地里,机器不停运转,鸡蛋顺着传送带缓缓移动,经分拣、清洗、包装后整齐装箱,源源不断发往全国。这里是好好好农牧的核心养殖区,也是公司创始人谢亮逐梦乡村的“主战场”。

在外打拼多年的谢亮,在2024年安陆市的一场青年座谈会上,了解到安陆市支持农业发展的相关政策后,发现禽蛋产业的巨大发展潜力,毅然决定回乡创业。

“父亲一直从事鸡苗繁育,卖得相当不错,由此我推测禽蛋产业将大有发展。”谢亮说,当时安陆最大的禽蛋企业,

蛋鸡的存栏量也才30万只。

谢亮成立了家庭农场,边干边学、边闯边试,从鸡苗引进、养殖管理到产品销售,每一个环节都亲力亲为、反复摸索,逐步摸清了产业发展的门道。

不同于传统养殖户,谢亮从创业之初就将品质放在首位。他深知,禽蛋产业的核心竞争力在于品质,唯有让消费者吃得放心,才能站稳市场、行稳致远。

“最开始没想着做多,就是尝试一下。那几年行情好,加上安陆禽蛋产业链完善,做起来很顺利,规模在不知不觉中一步步扩大。”谢亮介绍,随着养殖规模扩大,家庭农场模式已无法满足发展需求,他果断推动公司化转型,注册成立

好好好农牧。“好好好”的命名,藏着他不变的初心与郑重承诺——生产端好、销售端好、消费者好,把“放心”二字刻进产业发展的每一个环节。

从鸡苗引进的严格筛选,到养殖过程的科学管理;从鸡蛋分拣的精准把控,到包装运输的全程防护,再到终端销售的规范服务,谢亮坚持全链条把控品质。他打破传统养殖思维局限,大胆引入智能化养殖设备,将传统开放式鸡舍升级为全封闭仓储式养殖,既提升了防疫安全性和养殖效率,也让鸡蛋品质更稳定。

如今,好好好农牧已拥有4个养殖基地,存栏蛋鸡260万只,年产值达2.5亿元,直接带动周边200余名乡亲家门

口就业。

安陆蛋品拥有逾千年历史,安陆皮蛋入选《中国农耕农产品记忆索引名录》,并被列为湖北省非物质文化遗产,成为千年饮食文化的活态传承。2025年,安陆市编制完成《“安陆蛋品”区域公用品牌战略规划》,聚焦功能蛋、加工蛋、蛋禽种业主攻方向,全力推动禽蛋产业全链条延伸升级,打造“中国蛋谷”。今年3月,“安陆蛋品”区域公用品牌正式发布。

为进一步扩大产业链,谢亮主动招引配套企业,实现鸡苗、饲料、包装、运输全产业链本地化。他还准备通过线下加线上的销售方式,让安陆蛋品走向更大的市场。(原载《长江日报》)