

“金融+实业”重点支持战略性新兴产业

首家！市属国企营收突破千亿元

长江日报讯(记者陈永权 通讯员易卫民 时文杰)2月24日凌晨2时许,一架搭载22吨工业配件、高技术电子产品等货物的波音B738飞机,从鄂州花湖国际机场腾空而起,飞往越南河内内排国际机场。

这条航线是由武汉金控集团旗下花湖空港国际供应链平台组织安排,航线开通7个月已经执飞国际货运航班超100班。花湖空港国际供应链平台自2024年下半年组建运营以来,积极引导“鄂货回鄂”“鄂货鄂运”,累计集货达5303.8吨,推动全球货源在花湖机场集聚,整体提升支点的开放辐射力。

24日,长江日报记者从武汉金控集团公布的全年“成绩单”获悉,2024年,全年完成营业收入1068亿元,同比增长32%,成为全市历史上首家营收突破千亿元的市属国企;利润总额12.5亿元,继续保持在市属国企中领跑;累计缴纳税费23亿元,同比增长18.6%;资产总额2638亿元,同比增长25%。

武汉金控集团为武汉市属国有独资企业,拥有银行、证券、金融租赁、信托、保险、基金等金融业态,以及集成电路、北斗导航、现代物流等实业板块。2024年,武汉金控集团资产总额达2638亿元,第七次入围中国企业500强,跃升至第302位,较2024年上升82位,近两年上升107位。

“从区域性融资平台到‘金融+实业’的业务搭建,再到供应链金融,金控实现三次

转型进阶。”武汉金控集团党委书记、董事长梅林介绍,自2005年成立以来,金控集团持续由类金融向“金融+实业”融合发展转型,不断增强核心功能,提升核心竞争力,加大对本土战略性新兴产业、数字经济、绿色生态、城市更新等领域支持力度,综合实力实现新提升。

“做大做实贸易供应链,加速全球化布局。”梅林表示,金控集团营收从2022年600亿元,到2023年830亿元,再到2024年1068亿元,3年跨越了4个百亿台阶,旗下长江国贸公司成为“顶梁柱”。2024年,长江国贸公司在德国、沙特、阿联酋等已合作设立12个海外仓,全年实现营收876亿元,进出口额达351亿元,在全省主要外贸平台中持续排名首位。

据介绍,站在千亿新起点,金控集团今年再次提出转型号令,推动金融资源下沉,全面服务武汉实体经济发展,目标到2028年,营收达到2000亿元,全力冲刺世界企业500强。

“金控集团积极开展供应链金融创新,促进产业链、创新链、金融链融合,致力打好服务实体经济的金融‘组合拳’,促进武汉支柱产业延链补链强链,体现了国企的责任和担当。”中南财经政法大学金融学院教授过文俊表示,金控集团营收突破千亿元大关,意味着该集团金融板块和实业板块齐头并进,成为促进武汉高质量发展的排头兵。



33岁小伙卖二手车玩出过亿流量

赢得千万粉丝 在汉打拼十年买房定居

■长江日报记者占思柳

搬家！在“粉丝要求”下,胡明明的二手车店今年搬到了位于硚口区汉西三路的红星美凯龙。在马路边一转头,就能望见整面墙的“小胡说车”黄色卡通头像招牌,走进1万平方米的新展厅,灯光照在锃亮的大理石地板上,名牌燃油车、新能源车分类停得整整齐齐。抬头,中庭巨大的电子屏上,5位“武汉二手车头部网红”的半身抱臂照及账号名一字排开——他们是从公司孵化出的IP,排在最前的“小胡说车”和“丁丁玩车”账号分别拥有千万级及数百万粉丝。

这一幕,让7年前还拿着1500元月工资、每天守在大门外等客户的胡明明“想都不敢想”。来自湖北孝感云梦县义堂镇的33岁小伙子,用短视频与专业嫁接,将买卖二手车玩出过亿流量。

自学剪辑软件 做出爆款视频

“从汽车维修工到大网红,大家好,我是小胡。”在一条讲述个人奋斗故事的短视频里,胡明明以此开场。这条视频点赞量有好几万,不少人留言,“热泪盈眶,让人动容”。还有人说,“胡总演讲的口才太好了”。

2月18日,胡明明接受长江日报记者采访时称,视频的文案都是自己写的,“没有蛮高级的话,就是这么走过来的”。他从小是农村的留守儿童,内向又自卑,讲话还结巴。如今,胡明明的公司已有一百多名员工,他也成为武汉二手车市场知名网红“胡老板”。

胡明明的经历激励着粉丝。他在电子厂打过工,在工地干过活,2011年进入汽车行业,从洗车开始,干了7年,成为成熟修车工。见一个朋友在卖二手车,他试着花1万元买了一辆,修好再卖出,竟然赚了2500元,胡明明喜出望外。彼时,26岁的他和老婆商量:要不去干二手车,当销售?身边的朋友都劝他:你学历低,人又老实,不合适。只有老婆鼓励他:“我们本来就一无所有,失败了又怕什么呢?”

就这样,拿着仅剩的5000元,胡明明在武汉租了3个月房子,在爱之家二手车市场寻到



胡明明在向网友介绍车辆。

合伙人,他成为公司第3号员工。不料没干几个月,他就遭遇严重车祸,多处粉碎性骨折。做完手术回家休养时,他闲不住,听合伙人说抖音很火,试着在社交账号上发了一条视频:“十万左右买个什么样的SUV”,没想到这条视频当晚爆火,播放量破300万。从此,他以平均2天一条的频率发布视频。

3个月里,胡明明一只手握缠着石膏,另一只手洗车抹车,同时用手机录视频。他很害羞,总是等同事走完之后,找个角落,一个人慢慢练习口播。最初的2年时间都很痛苦,“越在意,就越结巴”,别人一句话一遍过,他一句话录二三十遍是常态。在无数个对着镜子练习的夜晚,胡明明慢慢熟悉了镜头,并摸索出一些短视频规律:“开头黄金5秒,黄金3秒,表情很重要。”

除了拍摄,胡明明还自学剪辑软件。软件中很多英文单词他都看不懂,“好苦恼”。当时,他每月工资才1500元,抛开房租和饭钱已所剩无几,他却舍得花钱买剪辑教程。“我要买贵的,贵的课程可以加老师的微信,有问题可以问老师。”

电车续航测试、收车实录、热门车常见问题……账号“小胡说车”慢慢积累了人气。半年

后,他迎来了第一位来找他买车的河南粉丝;到2023年,粉丝数已达到1000万。“如果说成功需要100步,那前面的98步就是挫折、质疑,剩下的2步,一步是相信自己,另一步是坚持。”

诚实守信赢口碑 获评“湖北好人”

2月23日,在武汉某二手车交易市场,销售小周向记者透露:不同二手车市场的口碑不同,有的诚信有保障,有的则存在隐瞒车况、虚假宣传等问题。而消费者去维权,容易被定义为“经济纠纷”,打官司成本高,一打就是半年……

近两年,网上涌现出一大批二手车博主,有的网红会在一夜之间“翻车”,大多来自售后之争。有着千万粉丝的小胡自然也遭遇过“维权”,他的对策是:面对问题,你不逃避就行了;该赔钱赔钱,要拿出真正公平公正的心态。

公司制定了标准,凡是售出的二手车,都要经包括第三方在内的三道检测,车子上架时,将检测报告以及车辆图片全部公布。价格是一口价,售后包2万公里质保,还有回访机制……

从第一年只卖出200辆车,到2023年销量翻了10倍,2024年又增长至3000多台。胡明明认为,自己在行业竞争加大、流量渐渐下滑的同时保持销量增长,“只是没有坑蒙拐骗而已,我们不隐瞒车辆事故,提供真实车况和售后,只是做了很正常的事”。

2020年一次收车过程中,了解到车妻子得了白血病,急需卖车治病,小胡一边想办法帮车主卖车,一边将视频发布出去,此举激发了粉丝们的善意并纷纷捐款,胡明明把收到的15万元打赏都捐给了对方。2022年,他又通过媒体相助,给另一位卖车给妻子治病的大哥筹集善款21万元……

2023年,胡明明被湖北省文明办评为“湖北好人”,获得诚实守信荣誉称号,这让他更加珍惜名声,希望做到60岁都不“翻车”,“到时候跟孙子炫耀,你爷爷当初是‘湖北好人’”。

流量只是入口 重要的是要接得住

除胡明明外,公司还孵化了“丁丁玩车”“小周电电车”“高师傅说车”“小师妹”等IP。合作类目也从二手车交易扩充到品牌宣传、洗美整备改装、汽车售后服务。胡明明介绍,今后还准备把数字创意产业概念普及到汽车上下游行业。

胡明明带领记者参观了新展厅内的“车间兄弟理发店”、咖啡馆、手机贴膜区,并指向一处空白区称,今后还准备在这里搞两个按摩椅。这都是为了打造汽车后市场的产业链。他说:“只要更多人在这里消费了时间,我们就能占领市场。”

流量大了后,胡明明也曾有苦恼,害怕别人误会他们营销大于实力,“其实,流量只是一个人口,重要的是要接得住”。

2024年,胡明明受邀前往清华大学参加汽车营销与管理创新高级研修班。他柜子的书也从心理学换成管理学。

2021年,胡明明在武汉贷款买了房,他记下了那时的幸福感。“让每个人都能挣到钱”是胡明明及合伙人统一的愿景。在2024年年会上,他激情地喊出了打心眼里认同的一句话:“我们在一起,就会了不起。”

淡水鱼“爆款王”3月在汉比拼
来这里抢占C位

长江日报讯(记者蒋太旭)3月29日,2025年淡水鱼加工业发展大会将在武汉举行。本次大会以“以工富渔,健康生活”为主题,通过技术研讨、案例分享、品牌推介、产业链对接等环节,推动淡水鱼加工向“四化”(产业化、规模化、标准化、专业化)迈进,促进渔业资源高效利用,助力湖北武汉打造全国淡水鱼加工产业高地。

大会期间,将举行“湖北武汉水产加工优品展”“2025淡水鱼‘爆款王’美食”评选两大子活动。

其中,“湖北武汉水产加工优品展”将于3月28日至31日在第十三届良之隆·中国食材电商节主会场亮相。届时,活鱼养殖、精深加工、智能装备等本土水产企业将携全产业链成果进行集中展示,与全国5500家参展商、超50万人次专业观众共拓市场新机遇。

全国顶流展会搭台,本土企业抢占C位。被誉为“中国食材供应链第一展”的良之隆·中国食材电商节是国内餐饮供应链领域的风向标展会。本届电商节展会规模达30万平方米,汇聚全国食材产业头部资源。湖北武汉淡水鱼加工优品展将依托这一超级流量平台,在电商节主会场设置特色展位,通过主题标识、场景化布展、沉浸式体验,立体呈现“从鱼塘到云端”的产业创新图景。

本次优品展瞄准产业痛点精准发力:科技赋能,集中展示智能加工设备、冷链锁鲜技术、鱼副产品高值化利用方案,破解“加工短链”难题;产品破圈,鱼丸、鱼糕等传统美食与预制菜、即食零食等新锐产品同台竞技,展现“一条鱼吃干榨净”的创意转化;品牌突围,省市水产科研机构、头部养殖企业联袂登场,以“院士技术团队+地理标志产品”组合拳提升品牌溢价;渠道对接,良之隆采购平台、知名餐企、电商巨头现场洽谈,助力本土企业直通万亿级食材市场。

即日起至2月28日,湖北武汉名优活鱼养殖企业、加工企业、设备制造商及科研机构,可通过活动组委会报名参展。参展企业将享三重专属权益:优先参评,加工产品直通2025淡水鱼“爆款王”美食评选,获得产品宣传流量扶持;多维曝光,参展优秀企业将有机会参与“樱花三月‘鱼’你相逢”全媒体探访宣传;政策红利,定向推送参展优惠政策及相关补贴政策,为本地优质水产品加工企业参展提供助力,降低企业拓市成本。

据了解,2025年淡水鱼加工业发展大会由武汉市乡村发展协会联合中国食材电商节组委会、湖北水产集团、长江日报等共同举办。届时,全国淡水鱼加工产业链的专家学者、头部企业、行业机构及媒体代表等将齐聚江城,共探淡水鱼加工业高质量发展路径,以产业升级助推乡村全面振兴。



扫码了解报名详情

9位新洲“新农人”回乡投资
武汉近郊游再添好去处

长江日报讯(记者蔡爽 通讯员王林军 夏俊)2月21日,12家企业携优质投资项目与新洲区徐古街道签订了11.82亿元的投资协议。位于武汉最东边这片40平方公里山地,近两年已累计吸引了15亿元投资项目。

当天的签约项目主要聚焦生态农业、文旅及配套设施、农产品加工和金融服务等领域。12个项目的投资人中,有9位是新洲人。湖北鑫红源电力工程有限公司、武汉东和润生态旅游发展有限公司等传统本土企业转型投资,武汉金富乐生物科技有限公司、武汉市向荣食用菌有限公司等本土农业企业扩大再投资,楚商返乡投资在这里集中体现。

武汉东和润生态旅游发展有限公司负责人徐国庆说,公司过去以建筑劳务外包为主要业务,近年来开始寻求转型,不仅把公司迁回新洲,还围绕家乡的农文旅项目确定新发展方向。徐古的生态资源与人文环境最终让他下定投资的决心。

本次签约的12个项目开发建设区域主要集中在徐古街道柳河片区,围绕新洲大峡谷漂流、徐古温泉等原有文旅项目建设,将总区域面积40平方公里的山地打造成综合旅游区。如徐古温泉度假酒店、东和润·和鸣客舍、将军山游客驿站、麦芽湖水世界、栖霞云境露营地、流金河谷湿地公园、绿野仙踪等项目,与原有在建文旅项目互为补充,建成后可以为游客提供吃、住、行、游、购、娱全套旅游体验。

随着招商进程不断向前,金融机构也随之落户提供相关服务。农行武汉新洲支行负责人蔡婕表示,农行武汉徐古支行新设网点,主要围绕招商投资企业开展各项金融服务,为项目落地推进提供助力。

“加上漂流和温泉等已落地的项目,围绕该区域的生态旅游项目投资及意向总额已有约15亿元。这些项目不仅投资规模较大,而且发展前景好,将有力推动街道红色生态旅游产业发展,带动徐古生态农业产业结构优化升级。”徐古街道党工委副书记、办事处主任孙学东说。

讲文明 树新风
长江日报公益广告



诚信

做人之根本，立业之根基