

# 线路不断增加 衔接高效顺畅 城际公交串起都市圈“同城生活”

■长江日报记者杨文平 高喜明 实习生李欣怡

7月9日,在光谷上班的武汉市民张先生要到鄂州葛店办事,他通过出行软件查询,得知武汉公交K25路可以直达鄂州葛店,于是坐上了这趟公交。“武汉公交到鄂州葛店,武鄂确实和同城一样。”张先生说道。

近年来,随着武汉都市圈建设更加深入,都市圈城市之间的城际公交线路不断增加,在方便市民出行的同时,武汉都市圈的同城化发展变得更加可见可感。

## 第7条武鄂同城化公交开通

张先生乘坐的公交K25路于6月18日开通,是第7条武鄂同城化公交,联通武汉光谷与鄂州葛店,起点为武汉珞喻东路光谷大道,终点至鄂州东岭社区。该线路配车4台,首站开收班时间为6:30、18:30,末站开收班时间为7:00、21:00,票价2元,刷“武汉通”1.6元。线路单程23.6公里,共设33个停靠站点,其中德福花园、葛店上街等6处站点,位于鄂州市。

“公交K25路开通运营后,不仅提升了武鄂两地之间的通勤效率,也让鄂州东岭社区周边的产业园区工作人员和居民,能够一趟车直达珞喻东路光谷大道站换乘轨道交通2号线。”武汉公交集团第五营运公司六年队副队长张正巍说。

据了解,目前武鄂同城公交已开通了7条,分别是武汉公交K25路:珞喻东路光谷大道—东岭社区;武汉公交301路:关山大道公交场站—聚贤路仁慧路;武汉公交K301路:关山大道公交场站—聚贤路仁慧路;武汉公交345路:左岭城铁公交场站—东岭社区;武汉公交359路:左岭城铁公交场站—一脉岭站;武汉公交909路:高新六路佛祖岭—梧桐湖新区凤凰苑;鄂州公交101路:楚藩大道华容—武珞路大东门。

公交同城化,是都市圈同城化的重要标志。葛店毗邻光谷,武鄂同城化公交主要连接光谷和葛店。武鄂公交同城化的背后,是两地产业链的紧密合作。

近年来,葛店经开区精准对接武汉“光芯屏端网”万亿级产业集群,与武汉光谷共建100平方公里光电子信息产业集群,研发在武汉、转化在葛店,主链在电子、配套在葛店的规上企业有103家。武汉光谷和鄂州葛店的“新武鄂人”已超6万,他们过着往返双城的生活。通过武汉地铁11号线、城际公交,武鄂已经从双城变同城、地铁、公交日均运送乘客3万人次。

## 城际公交拉近鄂州和黄石距离

“我们说的回花湖,并不是说去黄石港区的花湖,而是去鄂州市的花湖镇。”7月10日,黄石市民王先生对一个来看望他的外地朋友介绍说。

黄石市黄石港区与鄂州市鄂城区都有一个“花湖”,



黄石公交14路直达鄂州市鄂城区花湖镇,已成两地居民出行的重要交通工具。

通讯员石勇 摄

两个“花湖”的主干道都叫“花湖大道”。这两个“花湖”紧密相连,“你中有我、我中有你”,形成了不少“插花地带”。但在黄石人的口中,“花湖”更多时候指的是鄂州的花湖。目前,已经有5万黄石人工作在黄石、生活在鄂州花湖,王先生就是其中之一。

“我之前选择到鄂州花湖买房子,主要是因为离黄石近,房价便宜,而且有黄石的公交车通勤。”王先生说,他在鄂州花湖小区门口坐黄石公交9路、14路就可直达在黄石的单位,通勤时间不到1小时,非常方便。

鄂州市花湖镇与黄石城区仅隔着一条马路,鄂州市花湖镇便宜的房价吸引大批黄石居民购房定居,逐渐与黄石形成经济、生活、文化高度融合的态势。为方便两地通勤,黄石公交集团于2003年将16路公交车由黄石花湖水厂延伸至鄂州花湖吴都医药。随着两地的融合发展,又相继开通了连接鄂州花湖至黄石城区的2路、9路、14路公交车。目前,这4条线路每日投入营运公交车90余辆,日运送客流5万人次。

“邻居们都是黄石人,也都在黄石上班,坐的也是黄石公交,花湖和黄石已经实现了同城化。”王先生笑着说。

## 武汉都市圈城际公交越开越多

随着武汉都市圈同城一体化发展,圈内城际公交线路也越开越多。

长江日报记者了解到,武汉除了和鄂州互开城际

## 中考生游都市圈景区有优待

长江日报讯(记者高喜明 实习生李欣怡)7月9日,18岁的余同学来到阳新天空之城景区,他出示高考准考证后,景区免门票让他进去游玩。正值暑假,武汉都市圈多地宣布,凭中考和高考准考证,可免门票到景区游玩,吸引了众多学生出游。

“每天都有学生拿准考证过来旅游,我们都免门票了。”天空之城景区有关负责人介绍,黄石文旅出台政策,2025年6月9日至8月31日,全国初高中应届毕业生持准考证或录取通知书,在黄石所有景区可免门票或享半价优惠,该景区属于免票景区,已经接待了154名学生免费入园。

“免票政策出来后,有很多周边城市的学生结伴前来旅游。”阳新百洞峡景区有关负责人介绍,该景区已接待凭准考证入园的学生70余人,大多来自鄂州、蕲春等武汉都市圈内城市,其中武汉江夏区第一中学有26名学生组团前来游玩。

长江日报记者查询发现,武汉、孝感、黄冈、咸宁、仙桃、潜江等多地均推出了凭中高考准考证享景区门票免费或优惠的活动。6月18日,湖北文旅集团在仙桃沔阳小镇举行“夏日生活季”发布活动,该集团所属40多个景区将对全国2025年中高考学子实行免票,学生持2025年中高考准考证或录取通知书,可免景区首道大门票,其中武汉都市圈的景点占了四分之一。

■长江日报记者李建华 通讯员项梦莹

6月26日,孝感首衡城迎来重大里程碑——自2023年11月28日运营以来,仅用一年半的时间便实现累计交易量突破1000万吨。这一数据标志着依托武汉都市圈协同发展势能,孝感首衡城跃升为中部地区重要的农产品集散枢纽,占领了农产品销售流通“高地”的孝感,已然成为华中地区的超级“菜篮子”。

孝感市相关负责人表示,将全力支持首衡集团在孝感打造第二总部,继续巩固南北双核联动的良好态势;全力支持孝感首衡城探索推动全业态升级,为中国农批行业高质量发展注入强大动能。

## 鲜活农产品1小时内覆盖武汉

2023年11月28日,孝感首衡城在孝感市孝南区开业。每日,从孝感以及武汉都市圈其他城市地头采摘的蔬果,或从国内外各地运来的知名蔬果,在这里聚集,又从这里销往全国各地。

首衡城的投资方首衡集团,是中国农产品流通领域的标杆企业,着力构建全国互联互通的供应链体系。其河北高碑店国际农产品交易中心已成为京津冀地区最大的“菜篮子”,也是全国农产品中转集散的重要枢纽,辐射北京、天津、河北等13个省、直辖市。

2020年3月,首衡集团“落子”孝感,打造华中国际食品产业新城,意在将高碑店的成功模式移植至孝感,并以此为据点,全力打造其“华中总部”。首衡集团负责人表示,湖北大力推进武汉都市圈协调发展,深化孝感武汉同城发展,促动首衡集团此番布局孝感。

首衡城位于孝武大道与316国道的交会处,向北仅7公里即可抵达孝感市主城区,向南30公里则可直达武汉市中心;向东通过陈天大道,20分钟便能到达武汉天河国际机场;而从东南方向沿硚孝高速行驶,25分钟内即可接入武汉三环线,一个小时内基本可覆盖整个武汉城市。

这意味着,从首衡城出发,鲜活农产品基本能在1小时之内覆盖武汉。另一方面,借助武汉都市圈在中部地区的辐射能力,该项目辐射范围内,共存6亿人口的餐桌需求。

## 华中与京津冀市民实现美食同享

孝感首衡城这座辐射华中6省6亿人口的“菜篮子”,正以“高碑店经验+区域创新”的双核联动模式,探索出一条激活乡村振兴新动能的“华样本”。

如今,在北方,高碑店市场作为京津冀协同发展的标杆,已形成年交易量1910万吨、交易额1410亿元的规模,连续三年位居全国农批市场百强榜首;在华中,孝感首衡城依托“九省通衢”的区位优势,与高碑店形成“南北呼应、双向流通”的格局——武汉都市圈乃至湖北的农副产品通过高碑店辐射北方,河北的千种特产则借道孝感深耕华中地区。

这种双核联动机制,首先打破了农产品流通的地域壁垒。2025年6月,海南精品瓜果产销对接会在高碑店举行,而孝感首衡城同步开设“海南热带水果专区”,通过冷链专线实现直达,让华中消费者与京津冀市民同时品尝到新鲜凤梨与芒果。同样,湖北的孝感麻糖、随州桃李通过首衡城集散后,借助高碑店的北方网络进入北京、天津等市场。

孝感首衡城覆盖蔬菜、水果、冻品、干调、粮油等全品类农产品的流通网络,服务范围覆盖湖北、湖南、安徽、河南、江西、山西等中部地区,其高效的仓储、物流及交易体系,正持续强化中部地区农产品“集散中枢”的角色。

# 用“乡情”说服投资人 黄石青年带回台资 返乡办企业

■长江日报记者高喜明 实习生李欣怡 通讯员张茜

“一根头发的直径是7丝(1丝=0.01毫米),我们的产品必须做到误差不超过3丝,才能保证显示屏不进水。”7月8日上午,在黄石大冶湖电子信息产业园内,度边电子科技(黄石)有限公司(以下简称度边电子黄石公司)总经理兼法人代表张炼,拿着一个平板电脑的外壳向长江日报记者介绍。

度边电子黄石公司是一家生产精密金属构件的国家科技型中小企业,产品广泛运用于消费电子、医疗器械、新能源汽车等领域。投产三年来,公司营业额节节攀升:2023年2680万元,2024年4000万元,今年上半年5000万元。

“是我说服投资人到我的家乡办厂的,现在投资人已经准备追加投资,进一步扩大产能了。”张炼笑着说。

今年41岁的张炼是黄石大冶人,2003年技校毕业后,到广东东莞一家电子厂上班,踏实肯干再加上勤奋好学,只用1年半时间,他就从普工干到了领班。后来又到富士康工作,7年时间,张炼从生产组长升到了经理。

在富士康工作期间,张炼的技术和人品都颇受供应商的赏识。2015年,供应商邀请他加盟度边电子科技(昆山)有限公司。

“度边电子的发展势头非常好,在广东东莞、山东青岛都建有工厂,到了2019年又准备开设新的工厂。”张炼说,投资人准备将新厂建在长三角,带着他考察了好几个地方。在项目即将签约落户长三角之际,张炼向投资人推荐起了自己的家乡黄石大冶。

张炼之所以推荐投资人到大冶办厂,主要源于他的乡愁。长年在大打拼,张炼时常想家。因工作繁忙,每次春节回家,他都很匆忙,根本没有时间好好陪陪父母。

为了说服3位投资人,张炼化身大冶湖高新区的招商推荐官,从营商环境、产业链条、区位优势——进行比较分析。“3位投资人都是台湾人,他们从没来过黄石,担心在黄石不适应。我就跟他们介绍,黄石已有100多家台企落户,是湖北省第二大台资汇集地。”张炼介绍,他和时任黄石市台办领导邀请投资人到黄石考察,投资人到黄石一看,这么多老熟人已在此投资,回去一开会就决定落户黄石。“我们的投资人也有很浓的家乡情结,祖籍黄石的台湾人很多,他们也找到了家的感觉。”

2021年8月,度边电子黄石公司破土动工。为了帮扶企业早日投产,黄石人社部门除了提供政策支持,还帮忙协调对接校、组织专场招聘会,帮助企业招聘了200多名员工。

2022年2月,度边电子黄石公司投产,当年即跃升为规上企业。项目完全达产后预计年产值达3亿元,年贡献税收超1500万元,成为黄石电子信息产业链强链补链的关键一环。

更令张炼欣慰的是,公司可直接创造300多个高质量就业岗位,让众多乡亲在家门口就能获得稳定收入。

## 龙虾产业综合产值突破870亿元

# 潜江加快形成千亿龙虾特色产业集群

■长江日报记者李建华 通讯员樊云云

小龙虾养殖面积达94.7万亩,全国开设潜江龙虾品牌店超4000家,综合产值突破870亿元……7月10日,我省召开新闻发布会介绍潜江市落实“虾十条”的工作情况,潜江小龙虾产业高质量发展成效显著。

潜江市相关负责人表示,潜江市聚焦“四季有虾”、工厂养殖、标准制定、精深加工、菜品创新等关键环节精准突破,推动“潜江龙虾”由一季红变四季红、由一桌红变满堂红、由一城红变天下红,加快形成千亿龙虾特色产业集群。

## 全国开设潜江龙虾品牌店超4000家

2023年,湖北省委、省政府出台“虾十条”,明确“潜江龙虾”为湖北唯一小龙虾区域公共品牌。据介绍,两年来,潜江通过实施一产提效、二产提质、三产提级、品牌提档“四大工程”,推动龙虾产业综合产值突破870亿元,年交易总量达80万吨,实现跨越式发展。

潜江市全力推进养殖扩面增产,小龙虾养殖面积达94.7万亩,其中虾稻共作面积89.7万亩,打造万亩养殖基地13个、千亩基地70个。上半年全市小龙虾收储加工量达25.2万吨,同比增长5.9%;构建小龙虾供应链平台,完成1094家企业上链,累计实现交易额161.2亿元。

与此同时,深入实施“百城万店”,全国开设潜江龙虾品牌店超4000家,晓飞歌“小龙虾驿站”已开业503家,近期待开业700余家;在汉设立8个相关窗口,中央厨房实现活虾冷链直供等。国家级农产品产地专业市场累计建成分中心27个,覆盖全国600多个大中城市,上半年交易量17.7万吨、同比增长3.74%,交易产值75.27亿元、同比增长4.4%。

“2025年‘潜江龙虾’区域公用品牌价值达527.2亿元。”潜江市相关负责人在发布会上表示,在品牌提档方面,上半年潜江市新增授权小龙虾加工、餐饮企业45家,授权企业总量突破308家;“潜江龙虾走出去”上海站现场签约10.45亿元,鲜活虾市场签约1.2万吨。

## “四季有虾”满足消费者“时时尝鲜”需求

“以往是‘春卖虾苗夏卖虾,寒冬腊月空塘趴’,现在‘四季有虾’,实现全年均衡供应,满足消费者‘时时尝鲜’需求。”潜江市小龙虾产业发展促进中心主任章云介绍,



2024年12月至2025年2月,全市累计上市冬虾约2.4万吨,实现产值约21.9亿元,有效填补了冬季小龙虾市场供应空白。

近年来,湖北省高度重视小龙虾产业发展,“虾十条”明确提出重点攻关“四季有虾”等产业关键技术难题。湖北省小龙虾产业技术研究院聚焦核心环节,成功攻克了小龙虾养殖季节性的产业瓶颈,突破了传统养殖模式的局限。

“与传统养殖相比,‘四季有虾’模式效益显著提升。”章云表示,除了填补了市场“空档”,“四季有虾”模式还大幅提升了养殖效益。育养分离等技术的集成运用,实现了苗种自供,亩均节约苗种成本1000元,并保证了投苗成活率。在养殖模式上,实现多茬养殖,其中“四季有虾”池塘模式亩产优质商品虾超800斤,亩均增收超2000元。

“产业韧性也增强了,有效规避传统虾稻模式集中上市导致的价格‘波谷’,有力提升了产业稳定性和养殖户抗风险能力。”章云说。

## 产品出口欧美30多个国家和地区

“没有小龙虾的夏天是不完整的”“啤酒+小龙虾,快乐回来啦!”……炎炎夏日,作为餐桌上的顶流、代表中国