

600 余家企业齐聚武汉“棉业京东”

“银棉汇”扎根江岸青岛路 上线一年交易额突破百亿元



采棉机在新疆棉田采收棉花,并将棉花打包成“金蛋卷”。



工作人员在银棉汇平台上筛选棉花指标信息,寻找符合需求的棉花资源。

■长江日报记者孙璐

8月1日,武汉市江岸区青岛路,一家企业的电子屏幕上实时跳动着棉花交易数据,原棉超市、湖北专区、采购需求、竞价销售、物流配送和供应链服务等功能模块一目了然。这里是湖北银丰实业集团打造的棉花产业互联网平台——银棉汇,被业界称为“棉业京东”的核心载体。

该平台自2024年5月上线,短短一年多,平台棉花累计成交量已突破90.12万吨,全国660多家棉产业链企业在此狂“扫货”,累计交易额达126.62亿元。

而在3400公里外的新疆巴音郭楞蒙古自治州,棉农廖辉与湖北银丰实业合作种植的500余亩棉花进入盛花期,他正忙着进行驱虫、浇水、追肥等夏季田间管理。秋收后,朵朵棉桃将被包成“金蛋卷”,进入收购、轧花等环节。丰收的棉花“放”在“银棉汇”平台上,贸易商、纺织企业轻触鼠标即可进行交易;原棉、皮棉、棉副产品等经加工流转,成为国内众多知名品牌的棉柔巾、棉尿裤、服装服饰等产品,被摆上货架。

从新疆棉田到长江流域,从线下深耕到线上赋能,这家成立75年的湖北供销企业正用“科技+”织就一张融入全国棉花全产业链的巨网。

点点鼠标就能入手万吨棉

在传统棉花贸易中,从棉农到纺织厂需经历5个以上中间环节。而“银棉汇”重构了这条产业链:上游在新疆开辟出10万亩的棉田,并直连新疆近90座轧花厂,中游整合全国660多家产业链企业,下游对接全国纺织企业采购需求。

“以前订购棉花,就是靠跑腿,拜访、电话、微信……一系列沟通完成后,再通过业务员下单订购,现在,买上万吨的棉花,只需要通过电脑或者手机小程序进入‘银棉汇’平台,就能快速找到优质货源或买家,轻松得像在餐馆点菜。”中纺棉国际贸易

公司湖北分公司业务经理刘伯星说,“我们之间的合作非常紧密,银丰集团推出‘银棉汇’以后,查看货源非常方便,每年都有1万—2万吨的棉花成交量。同时,公司有20万—30万吨的货也挂在‘银棉汇’上,随时接单。”

山东坤玖纺织科技有限公司董事长鲁鹏飞也是银丰的老客户。如今,他的团队从线下发传真转到线上,像在京东上购物一样,在“银棉汇”输入采购关键词、搜索,所有的货源就都出来了,采购效率提升了50%—70%,目前该企业在平台上的棉花年成交量已达2万吨左右。“今年6月刚刚入驻这个线上平台的民生银行和华夏银行还能给我们提供融资,采购棉花更能精准把握市场商机。”他说。

国家统计局数据显示,2024年全国棉花销售总量为769万吨。仅仅上线一年,湖北的“棉业京东”却拿下约11%的份额,在中部地区棉产业链条中稳居龙头。

帮助企业对冲价格风险

湖北长江区域棉花交易市场总经理徐神波介绍,传统交易模式在价格波动、供应链韧性及风险对冲等领域存在不少痛点。通过“银棉汇”,为纺织企业、贸易商提供系统化、规范化期货期权工具,能有效规避市场风险,走出了“以数字化平台链接产需两端、构建期现联动生态”的破局路径,为行业应对复杂市场环境提供创新思路。

去年8月,一家贸易商通过“银棉汇”查看郑州商品交易所棉花期货主力合约报价,平台利用大数据等先进技术,结合基差、供需情况,嵌入价格算法公式,生成“保底收购价”,在线签订电子订单,约定按此价格由平台代采,在9月份进行交付,同时平台自动在期货市场卖出等量空单套保。这种利用期货工具对冲的方式有效规避了市场价格波动风险,企业专注经营而非“赌行情”。

在金融赋能上,银丰早有布局,银丰集团旗下银丰棉花股份有限公司在2014年正式在新三板挂

牌,通过资本杠杆,增强资源整合能力。这一超前布局为如今的“银棉汇”平台提供了资本支撑。

15万亩种棉服务助力“产业援疆”

新疆博尔塔拉蒙古自治州的棉田里,北斗导航播种机正画出笔直线条。银丰在此流转的2.4万亩土地,采用无人机管控、机械化采收,带动500余名当地群众就业。

廖辉是湖北人,他非常自豪地告诉长江日报记者,新疆得天独厚的自然条件种出来的优质棉花,通过湖北的线上平台销往了全国。廖辉很早就来新疆种棉花了,一开始是自己种,2022年认识湖北银丰集团团队,和他们达成合作,在新疆巴音郭楞蒙古自治州一口气合作了500余亩土地,“双方合作最大的好处就是资金充裕,银丰每年每亩提供约1400元的补贴,而新疆每亩棉花种植成本大约2100元,可以大幅覆盖每亩的种植成本。”他算了算,几年来,亩产量稳定在460公斤左右,产的棉花银丰包收。

每逢秋收,银丰棉花收购加工业务团队便要奔赴新疆,与农户并肩奋战。

目前,银丰在新疆已托管、流转土地达6万余亩,经营10余座轧花厂,年收购籽棉约30万吨,折皮棉超10万吨,还要在全疆年采购皮棉近50万吨,金额超60亿元。今年,银丰在全疆提供种棉服务规模将达15万亩,成为“产业援疆”的生动实践。

新疆棉业的蓬勃发展令人欣喜,融入全国棉产业生态链,同时需要适度恢复长江流域等传统产棉区规模。

2023年起,银丰种植团队带回新疆棉田先进的种植模式、技术和经验,将连片小田拼出新版图,推动打造湖北省第一块1000亩以上连片机采棉种植田,并在省内首次引入“滴灌+水肥一体化”机采棉智能种植模式,实现棉花机械采收、打包一体化,助力长江流域棉花生产迈向全程机械化、打通湖北机采棉全产业链。

(参与采写:吴昊 胡之皓)

一家75年老国企的转型启示

一年多交易126亿元,服务全国660余家棉企,这些数字的背后,是一家75年湖北国企以“重”为基,以“轻”赋能的深刻转型。

“轻”在何处?轻在指尖流转的万吨订单。昔日棉商奔波于传真电话,如今在“银棉汇”平台一键下单,采购效率提升50%~70%。轻在科技化解千钧风险——平台嵌入期货工具生成“保底收购价”,让企业专注经营而非“赌行情”。科技赋能如无形之手,将传统贸易的烦琐流程化为云端轻盈舞步。

“重”在何方?重在产业链条的有力锻造。平台上游直连新疆10万亩棉田与轧花厂,中下游整合全国纺织需求,构建起贯穿东西的“棉业动脉”。重在国企援疆的坚定担当:托管流转新疆土地超6万亩,经营十数座轧花厂,年采购籽棉、皮棉近80万吨,以每亩上千元补贴惠及棉农,将“产业援疆”书写在辽阔棉田。

更可贵者,是“轻”“重”相生的智慧。平台以金融科技之“轻”,托举产业链韧性之“重”;以线上枢

纽之“轻”,撬动新疆与长江流域棉区协同发展之“重”。当湖北首块千亩机采棉示范田引入新疆滴灌技术,当北斗导航播种机在博尔塔拉画出直线,银丰正以科技重织产业版图。

从长江之滨到天山脚下,一家老国企以科技之“轻”破局,以链条之“重”固本,在棉田与云端之间,织就一张既轻盈高效又坚韧厚实产业互联网,或许,这正是传统产业转型最富启示的“轻重辩证法”。

(孙璐)

创业女生制作的武汉地标饼干火了

黄鹤楼糖霜饼干和“蒜鸟”蛋糕冲上销冠

长江日报讯(记者郝天娇)近日,长江日报记者发现,在武汉市汉口威安坊一家新开的名为FAFA STORE(花花小店)的饼干店前,市民游客排起了长队。饼干店里,黄鹤楼、巴公房子、古德寺这些武汉地标建筑,都“变身”成了精美饼干。来自长沙的小学生张睿告诉记者,她和父母趁着假期专程来武汉游玩,没想到在这里买到了武汉的“六大网红地标”饼干,她开心地说:“武汉有这么好玩的地方,我要拿着它们去打卡这些景点!”

赋予这些地标建筑“甜蜜”灵魂的,是在烘焙行业打拼多年的武汉姑娘周锦。她在16年前去法国学习传统法式甜品,毕业于“蓝带学院”,成为一位专攻甜品的创业者。周锦创立了蛋糕品牌“亲爱的卡梅拉”,在武汉天地、国广等开有门店,在“大众点评”的甜品店类别,常年霸屏武汉榜首。

周锦拿起一块黄鹤楼糖霜饼干向记者揭秘:“糖霜是画笔,饼干就是画布。”糕点师需要以糖为“笔”,在饼干表面一层一层精心上色,这极其考验糕点师的手艺与审美,全程只能手工制作。每上一层色,都要耐心晾干,整个过程十小时,一块饼干制作完成至少需要两个小时。

产品一经推出,便收获大量好评。去年12月,这套复刻了武汉六大地标的“BIG WUHAN(大武汉)那些蛮有味的建筑”文创饼干礼盒,从3515件参赛作品中脱颖而出,一举斩获湖北省第二届文化产业创意设计大赛一等奖。



武汉姑娘周锦和她制作的武汉地标饼干。

长江日报记者郝天娇 摄

威安坊的这家饼干店于今年4月19日开业,首批200盒建筑饼干半天就销售一空。记者拿起一块饼干试吃,口感酥脆,与市面上的饼干相比,少了一丝甜腻。周锦解释:“现代人都希望吃得更‘无负担’,所以我们也减糖了。”部分文创饼干主体是黄油饼干,口感清淡,含糖量只有普通饼干的六成



游客手持周锦制作的武汉地标饼干对着黄鹤楼拍照留念。

左右。

周锦告诉记者,店里的销量冠军还是黄鹤楼糖霜饼干和“蒜鸟”蛋糕。“外地游客对武汉的第一印象往往就是黄鹤楼,所以这款以糖霜制作的地标饼干特别受欢迎。”蒜鸟“最近在互联网上大火了,几乎人人都会说‘蒜鸟蒜鸟,都不容易’。”周锦笑着说。

长江日报讯(记者杨蔚 通讯员况昕昀 王应昕 邓智引)近日,在武汉文创大厦鄂港澳青创园内,一场服务企业“小进规”的助企活动举行。今年6月,鄂港澳青创园质量服务站建站后,已为园区内80余家企业开展了7场质量培训。

活动现场,该服务站邀请了由武昌区委宣传部、区经科局、区商务局、区文旅局、区统计局等部门组成的“咨询服务团”,通过流程解读与政策宣讲为近30家企业答疑解惑,助力企业顺利入库。

武昌区市场监督管理局相关负责人介绍,该区近年来积极探索质量基础设施“一站式”服务模式,成效显著。全区已建成8家质量服务站,累计服务企业超过5000家,提供涵盖计量、标准、认证认可、检验检测、质量管理、知识产权、政务服务等的一体化服务,累计为企业节省费用超千万元,并成功培育中国质量奖1项、市长质量奖提名及个人奖2项,以及“武汉名品”“武汉精品”“湖北精品”等11项品牌荣誉。

通过统筹规划,依托园区、政府机构、技术机构、商会、协会等主体,建成了覆盖全区、辐射周边的“1+n”质量服务网络。站点选址科学考量交通、集聚度与设施,规范软硬件及制度流程,线上线下融合服务,并通过“建设—反馈—指导—整改—验收”闭环管理和“互评”机制持续优化服务站标准建设。

在精准服务方面,武昌区坚持“因站制宜”,深挖各服务站优势与特点,精准满足不同主体需求。斗转科技园质量服务站在走访中捕捉到园区企业鸣飞伟业的“湖北精品”申报需求,立即启动“靶向服务”机制,通过组建专项小组深入调研、精准对接中标云标准科技等专业机构资源,最终成功促成双方签订合作协议。7月29日,服务站又协助组织召开项目启动会,制定了清晰的实施路径。

以服务站为载体,武昌区在新兴及传统产业领域深入开展“链主—链长—链创”全链条协同服务。通过对接专家智库资源,精准解决企业发展中的痛点难点问题,有效推动先进质量管理理念普及、标准制定与品牌创建。服务站促进了资源共享与优势互补,为构建高质量产业生态提供了有力支撑。

(参与采写:张锦涛)

赏向日葵花海 看北斗卫星模型

蔡甸大集街道迎来暑期研学热



武汉海陆空爱国主义教育展览馆,学生们观摩“中国天眼”模型。

长江日报讯(记者袁满 通讯员龚黎明 姚芳)炎炎夏日,蔡甸区大集街道的武汉海陆空爱国主义教育展览馆内,150名来自武汉市总工会暑期公益夏令营的学生正在体验爱国主义教育研学课程。参观烈士铜像、观摩北斗卫星模型、体验模拟射击……融合“科技+军事”的主题研学,受到了学生们热捧。据统计,该教育展览馆暑期接待研学团队人次同比增长了60%。

“北斗导航系统是咱们自主研发的!”九年级的蒋子轩在卫星模型前驻足良久;八年级的张亿江则细心绘制“歼-10”战机草图,准备回家与军事迷父亲分享。海陆空爱国主义教育展览馆馆长余飞介绍,馆内陈列着“C919大飞机”“中国天眼”等近百件高精度模型及退役装备,学生还能跟着工学博士参与望远镜制作等实践。7月初,该馆刚获评蔡甸区中小学生研学实践基地。

暑期过半,研学游市场“热”力不减。大集街道深挖特色资源,聚焦红色文化、非遗体验、自然探索、消暑避暑等夏季文旅消费热点,不断丰富研学产品和线路,成为武汉及周边学生暑期热门研学目的地之一。

来自江西、福建等地的50多名学生慕名来到全国文明村黄虎文创村,在老屋改造成的顺武堂武馆学习太极、棍

术、剑术等传统武术,在强身健体之余,还跟随村内的琴师、茶艺师、书法家等艺术匠人学艺陶冶情操。

“蔡甸是全国武术之乡,学武术后我感觉自己更强壮了。”15岁的董子熠学习武术已有8年,今年以武术特长被武钢三中录取。

村内的知音童谷景区,琴音绕梁,鸟语花香,学生们身着汉服,或学习诗词、国画、书法、戏曲等知识,或在投篮、射箭等游戏中体味传统文化,还能化身古代的学生,跟随蔡甸大集土——康熙帝师熊伯龙学习传统国学。

大集街道推出的“白+黑”研学线路引爆暑期消费。上午在花博汇景区向日葵花海、千亩荷塘边探究自然奥秘,下午在古风话剧《绝弦记》、戏曲《不折风骨》等演绎中感受传统文化魅力,晚上在潮流电音和璀璨烟花烘托下玩转傣族风情泼水节,深受家长及学子们青睐,市场反响热烈。

大集街道相关负责人表示,街道三面临后官湖,拥有花博汇、黄虎文创村等知名景区,有南湖高龙、杨氏洪门拳等一批省市级非遗文化,将继续发挥良好的生态环境和厚重的历史文化,把研学资源“势能”转化为市场消费动能,让大集街道成为旅游胜地,研学宝地。

(参与采写:周佳玲)

3家景区带活仓埠街道丰乐村

村民荷包鼓起来 人均年收超3万元

长江日报讯(记者李亦中 通讯员裴庭辉)2日,顶着酷暑,驱车一个小时,从武昌赶到仓埠山庄生态钓场,陈先生和妻子只为了来这里享受垂钓的乐趣。“我到过武汉很多钓场,这里的垂钓环境很不错。”陈先生说。

地处长江新区仓埠街道丰乐村的仓埠山庄生态钓场,水域面积300亩,以其优越的周边环境和良好的垂钓体验,吸引着众多垂钓爱好者远道而来。

除了生态钓场,面积仅2.5平方公里的丰乐村,还“藏”着另外2家别具特色的景区。

长江新区唯一的一家4A级景区紫薇都市田园就在其中。看着紫薇都市田园来来往来的客流,景区副总经理陈荟艺感慨地说:“10多年前这里还是一片荒地。”

10多年前,因为大量年轻人外出务工,土地资源闲置,丰乐村集体背上沉重的债务。

在回乡能人的带领下,从流转荒坡岗地种植花卉苗木开始,丰乐村开始一步步建设“紫薇都市田园”景区。2020年,紫薇都市田园获批国家级都市田园综合体试点建设。

紫薇都市田园综合体项目区域涉及的7个行政村成立土地股份合作社,350余户农户自愿将土地承包经营权入股到村级土地股份合作社进行统一

管理,推进“龙头企业+村集体+合作社+农户”的经营模式,走出了一条以农资采购、农产品生产、加工、销售的产业闭环发展之路,带动周边农户及地方经济健康发展。紫薇都市田园也实现了从苗木种植到农文旅融合的转变。目前,正全力打造紫薇农业旅游休闲创业基地。

今年4月开业的仓溪田园景区里,树林小溪、繁花草坪、帐篷土灶与越野营地、亲子乐园交织。2000多米长的人工小溪里,家长带着孩子一起摸鱼捉虾,农耕文明与时尚体验完美交融。

东方阳光教育集团流转丰乐村500亩土地投资打造的紫薇研学基地,开展农业种植,用于学生研学时的劳动体验。在这里,还可以体验非遗油纸伞的制作、激光雕刻T印、曲奇饼制作、金工实习等项目。

目前,该景区二期工程正加快建设,计划明年9月营运。届时,景区可同时容纳1600余名学生开展研学。

3家景区的联农带农,让丰乐村民的荷包鼓起来了。去年,丰乐村集体经济收入达到近百万元,村民人均收入超过3万元。

“我们将更好地利用村内丰富的水资源和森林资源,请专业设计团队打造各类湿地景观,积极创建和美丽乡村示范样板。”丰乐村村委会主任袁凡说。

本版统筹/彭仲