

9米级“大块头”登机全靠掀机头

超长设备从花湖机场直飞美国迈阿密



长江日报讯(记者高喜明 通讯员王星予)掀起飞机“盖头”,长达9.71米的货物顺利“登机”。10月8日晚9时10分,一批超长大型机械设备在花湖机场北区公共国际货站经由波音747—8F货机的“鼻门”装载,顺利发往美国迈阿密。

据悉,这批货物共4件,其中2件长8.6米,2件长9.71米,总重达8吨。这是花湖机场北区公共国际货站投用以来首次完成超长特种货物保障任务。

“这种级别的货物,常规保障标准已经无法满足。”负责现场指挥的保障团队成员介绍,超长货物装机作业复杂度极高,需精细考虑准货舱门高度、机舱纵深空间、货物舱内转向等多重因素,对场地调度、设备操作、人员协同的专业能力提出严苛要求,货物转运、对位进舱、精准

装机都不能失误。

本次出运的是超长的石油设备,客户要求安全快速运抵目的地。为稳妥完成本次保障任务,机场保障团队复盘梳理各类超长特种货物运输经验,结合本次石油设备超长、偏重的特性,聚焦货物储运难点、货舱适配要点、装机作业风险点,量身定制了专项保障方案。

作业现场,石油设备被平稳固定于两块拼接式PGF集装箱板上开展专项装机作业,两台升降平台车在机头鼻门位置呈“L”形精准对接,同步调控升降高度与速度;舱内安排专人实时监测货物与机舱壁间距,严格把控货物进舱节奏,规避货物刮蹭、碰撞航空器的安全风险。同时,特车驾驶员全程平稳驾驶,保障货物运输全程安全可控、稳定有序。



↑ 超长货物顺利进入机舱。

← 波音747—8F货机通过“鼻门”装进超长的石油设备。

通讯员王星予 摄

花湖机场有关负责人表示,作为专业货运机场,花湖机场已开展多次9米级超长特种货物保障,但今年5月27日才投用的北区公共国际货站还是首次。此次保障工作,检验了机场多单位协同作战和特种货物保障能力,为后续超长、超重货物运行保障积累了经验。



两创全市开盘项目新高

武昌一楼盘实现一天销售6.5亿元

■长江日报记者杨蔚 通讯员况昕昀

10月9日,位于武昌滨江核心区的保利·翡丽甲第营销中心人头攒动,沙盘前围满咨询看房的市民,洽谈区座无虚席。7日,该项目首次开盘,当天实现销售额6.5亿元,成交均价约4.1万元/平方米。据了解,这两项数据均位居今年武汉首次开盘项目首位。

抬板设计
一楼相当于普通住宅四、五楼

“项目首批推出3栋楼,121套可售房源,户型面积150至210平方米不等,日均来访量约100组客户。”保利·翡丽甲第营销负责人李东兴介绍,开盘3天,项目去化率近八成,目前仅剩20套左右房源在售。

作为武昌滨江五代抬板住宅,该项目开盘前就受到关注,“之前的临时展厅开放3个月,到访近3000组客户,其中有不少来自武昌滨江、沙湖、汉口沿江以及南湖沿湖片区改善型购房家庭。”李东兴说,8月底楼市政策出台后,购房者更看重核心地段的确信性和产品实景,进一步提振了市场信心。

所谓抬板设计,就是将住宅首层的整个地面进行结构抬高,形成一个巨大的“平台”。

“小区整体抬高7.3米,加上架空层,住宅首层就相当于传统住宅4至5层高度,也缓解了低层采光、隐私、噪声等问题。”李东兴介绍,项目板下层将用于布置会所、网球和匹克球等运动空间以及部分阳光车库,板上层则打造园林景观,配电房、垃圾房等功能性设施“隐入”板下后,地面景观更为纯粹、简洁。

相比普通住宅,这种设计不仅放大了套内空间,也将公共活动空间翻倍,“我们项目是全楼栋抬板,目前在武汉比较少见”。

高得房率
看好公共空间和周边配套

带着家人前来看房的刘先生告诉长江日报记者,自己住在沙湖附近,一直想换一套空间更大、公共区域更舒适的房子。“抬板之后,不光采光通风更好了,园林景观也更有立体感。”刘先生说,像住在空中花园里,看江的视野也更开阔。

在样板间,正在研究户型图的周女士说,二胎出生后,父母过来帮忙照顾,一家三代原先住得比较拥挤。“现在市面上200平方米左右的房子大多做四房,这里能做出五房,套内得房率高。”周女士说,用来布置卧室、书房、活动室,空间都足够。

在上海工作的张先生也有改善型置业需求,他看中的是抬板后释放出的公共空间:超9000平方米的会所涵盖私宴厅、红酒雪茄吧、健身房、恒温泳池、室内网球场等多个功能。“接待朋友和客户都能派上用场。”张先生说。

“楼下就是徐家棚地铁站,武汉滨江天街、武昌江滩、四美塘公园、在建的滨江实验中学就在马路对面,武昌滨江地下环路开通后,从这里进入过江隧道也非常方便。”家住汉口的陈先生一直关注武昌滨江片区。他说,最终让他下定决心的是项目功能实在,周边配套也基本不用等。

“近年来,武昌滨江片区交通、商业、教育、医疗、绿化等配套逐步落地,已成为武汉兑现度较高的板块之一。”李东兴介绍,继广州、上海、苏州之后,去年底保利在此拿地并落地“甲第系”产品,同样出于对片区价值以及未来发展的看好。

(参与采写:栾嘉雯)



置业顾问向购房者介绍楼盘情况。

让电信号“借光”跑得更快

10位博士创业做光模块芯片实现批量交付

■长江日报记者张雨欣

在武汉安湃光电有限公司(以下简称安湃光电)大厅的展柜上,两个圆形的“镜子”并排摆放着,表面泛着紫色和银灰色的光。

公司首席执行官孙昊骋拿出手电筒,打开手机手电筒,对着其中一片照了照,原本看似光滑的圆片上,隐约显出密密麻麻的纹路。

“这里面都是芯片。”孙昊骋说,这可不是镜子,而是用于制造光芯片的晶圆。

孙昊骋介绍,多年前,这些芯片制造技术还停留在学校的实验室里。如今,他和其他9位博士带着这项技术走上创业之路,做起了光模块芯片。

从把芯片“做出来”,到把它稳定地做出来、批量地交付出去,这群科研人员也在一次次订单和交付中,学着成为创业者。

像在金刚石上雕花,一颗芯片要通过40多道工序

孙昊骋从展柜里取出一块芯片,放在长江日报记者手上比了比。小小一块,放在掌心几乎没什么存在感。

“别看它小,这是我们的招牌产品——3.2T超高速光模块芯片。”孙昊骋说,这款产品给公司“揽了不少客”。

这块小芯片究竟有什么本事?简单来说,它负责把电信号转换成光信号,让数据借助光跑得更快。3.2T有多快?换算一下,相当于1秒钟传输约60部4K电影。

但想让数据“跑”到这个速度,芯片本身却要经历一场“硬仗”。

孙昊骋介绍,生产这款芯片,需要8个通道同时工作,每个通道达到400Gbps。

更难的是材料。“砷酸铟很硬,精细加工就像在金刚石上雕花。”他说,一颗芯片要通过40多道工序,任何一个环节出问题,都可能影响最终成品。

“对科研人员来说,‘做出来’曾经就是一个成果。但到了生产线上,‘做出来’只是第一关,还得稳定地做出来、批量地做出来。”孙昊骋说。

3年前,生产线在江夏正式投产后,安湃光电开始和



安湃光电研发人员在工作中。

这块“硬骨头”反复较劲。1年前,产品良率还只有四五成,如今已经提升到七成左右。

10位博士从“会做科研”到“学着创业”

孙昊骋从华中科技大学国家光电研究中心博士毕业后,就职研究院,工作之余常和同门师兄师弟聚在一起,聊的还是在学校里做了多年的薄膜砷酸铟芯片。

聊得多了,大家开始琢磨:这项做了十多年的技术,能不能走出实验室,真正做成产品?

10位博士,就这样走到了一起。2021年,初创团队在上海成立公司,次年落地武汉市江夏区。

谁也没想到,创业后的第一道坎,竟然不是技术,而

是“开会”。“大家以前都是自己把课题做好,一开始连开会都凑不齐。”孙昊骋回忆。

做科研时,一个人盯好自己的课题就行;创业后,研发、生产、客户、交付,样样都得“碰头”。

更大的考验还在后面,有一两个博士合伙人动了离开的念头。“我当时一下子就慌了。”孙昊骋说,后来他把这段经历称作科研人创业的“死亡谷”。

那段时间,孙昊骋整宿睡不着,一遍遍找合伙人谈,把大家熟悉得不能再熟悉的技术重新“掰开”了讲:优势在哪儿,为什么值得继续做,未来能走多远。

“其实这些话根本不需要我讲,大家原本就是最清楚的人。但只有我讲出来,大家心里才会好受些。”孙昊骋说。

一纸970万元合同,逼着他们“跑”起来

真正的压力,是从订单端传来的。

最开始,客户只要10个研发样品,安湃光电用了半年交付;后来订单增加到20个,交付周期缩短到两三个月。

再往后,一份约970万元的合同摆在面前:约550个芯片分两年交付,其中一批200个,交货时间只剩几个月。这一次,留给他们的容错空间几乎没有。

第一次流片时,设备状态不稳定,几张晶圆直接“翻车”。重新再来,时间已经到了五六月,芯片却还没有成功做出。

当时,公司还没有自己的光刻机。遇到精细光刻,只能把晶圆送到外地加工,有时还要安排同事驻守,再通过快递来回运送。

“订单在等,客户在等,团队只能跟着设备‘跑’,那时候真的是四海为家。”孙昊骋说。

转机出现在2024年底,公司采购的光刻机到后,芯片产良率也在不断提升,安湃光电最终赶上了交付节点。

在持续打磨3.2T芯片的同时,安湃光电也在推进新产品PPLN的研发。目前,这款产品还处于样品阶段。

孙昊骋拿出一块样品,与市场上部分同类产品相比,差别很直观,有些同类产品差不多有一瓶550毫升矿泉水那么大,而眼前这块样品还不到一部手机大。

接下来,研发团队将进一步提升产品性能、降低功耗,同时将价格控制在进口产品的一半左右。

打造具有全球竞争力的开放创新生态 高水平建设武汉区域科技创新中心