7年业务量年均增长20%

极兔在汉新建华中物流枢纽

长江日报讯(记者秦璟 通讯员古城)11月26日6时,极兔速递湖北转运中心运力负责人李波已经到岗。他面前的调度屏上,一辆辆满载快递的货车正排队驶入位于东西湖区的园区。

当天,118台货车陆续到达武汉,车上装的多是来自全国各地的电商货物。货车到园后快速卸货、分拣。湖北极兔速递有限公司公共事务经理熊普奎介绍,这里承担湖北省货物收发集散和全国货物中转双重功能,本地件约占四成,经武汉分拨全国的中转件占六成。

当晚,这些车又装满武汉发出的快件驶出。“跑武汉这条线,经常去是满的,回也是满的。”李波说。满载出汉的快件,来自武汉乃至湖北本地电商和制造业发货。集散中心周边集聚食品、大健康、电商仓储等产业集群,良品铺子等东西湖本地企业都是极兔的客户。

从极兔速递湖北转运中心出发,半个小时内可达京港澳高速、沪蓉高速、天河机场等物流枢纽。“我们每天有上百件服装通过极兔发往全国,48小时内可以到达全国大部分地方。”一位在东西湖区从事服装经营的商户说。

进入年底快递旺季,极兔速递湖北转运中心基本满载运转,日均处理快件400万件次。现有的湖北转运中心已经装不下这个不断增长的总量。

7年前,作为在国内布局网络的先手棋之一,极兔在东西湖租赁10万平方米厂房,设立湖北转运中心。落户以来,极兔在汉业务量年均增长20%,超过武汉地区快递业务平均增速。于是,极兔在东西湖区新建华中物流枢纽基地。

目前,极兔速递华中物流枢纽基地钢架结构封顶。两座双层仓储分拣一体化库房已经成形,数百名工人正同步施工,预计明年年中整体交付。建成后,这里将成为极兔在华中地区规模最大的自建物流枢纽。

“这是极兔打通国内循环、布局全球化的中部战略支点。”熊普奎说,新基地的快件日处理能力由400万件次提升至1000万件次,是现有集散中心的两倍,分拣准确率可提升至99.99%,运行效率提升约30%。业务形态升级为“分拨+云仓+多式联运跨境+大件仓储”综合枢纽。

(参与采写:邹晶)



极兔速递湖北转运中心。 长江日报记者秦璟 摄

AI“读单员”让订单处理效率提升90倍

武汉“小巨人”新厂房建设过半

寻访武汉AI新势力
武汉市中小企业发展促进中心联办

■长江日报记者徐丹 通讯员蒋秋雨

车间内炉火跃动,耐磨铜合金铸管依次成型,经材料熔炼、塑性成型、精密加工,一件件精密零部件走下产线,发往全球。

近日,长江日报记者探访了武汉泛洲中越合金材料股份有限公司(以下简称泛洲合金)。扎根武汉经开区的泛洲合金创立于2002年,是国家级专精特新重点“小巨人”企业,专注高强度耐磨铜合金研发制造,产品为汽车、工程机械、农机、风电等高端装备提供核心配套。

多年来,企业持续加码研发投入、推进智能化改造。说起工厂智能化,不少人第一印象是替代工人的机械臂,但在公司信息总监胡波眼中,精密制造里还有一类极易被忽略的“隐形难题”。

不同行业客户订单格式杂乱,没有统一规范,这是很多制造企业普遍存在的通病。源头信息一旦看错漏看,整条生产链路都会跟着出错。针对这个痛点,企业依托定制训练的工业大模型,打造专属AI“读单员”。

记者现场看到,一份混杂实拍图、PDF文件、手绘批注的非标订单(定制订单)上传系统,十余秒内,AI便可自动抓取规格、数量、交期等核心信息,匹配上万条物料编码,一键推送多部门发起订单评审。

“两年前,这些烦琐工作全都靠人工完成。”胡波说,工作人员要逐条翻找核对、录入归档,处理一单平均就要一个半小时。每月上百份非标订单涌来,复核加班成了常态,人为疏漏防不胜防。

如今单份订单处理压缩至1分钟以内,关键信息提取准确率达100%,整体效率提升90倍。员工从机械重复的录单、核单工作中解放,转向订单风险研判、挖掘客户需求等更高价值的工作。

依托这项突破,企业打造的“大模型与智能体技术赋能订单智能解析与转化”方案,成功入选2025年全国中小企业人工智能典型应用场景。

乘胜追击,团队继而攻坚图纸智能识别。历时1年,用上万张历史图纸训练模型,经六轮模型训练调优与迭代,识图准确率稳定在95%以上。AI自动解析参数,推荐工艺、刀具与检验方案,再由工程师终审,在提升产品研发效率的同时守住精密制造的质量关口。

据悉,企业自2010年启动数字化布局,从信息化、单机自动化起步持续升级,十余年间,智能化贯通订单、图纸、加工、交付全链条,建成完整智造体系。

数智化转型的红利直观落在经营报表上。公司总经理薄一峰介绍,今年企业整体业务有望增长25%,出口增幅维持20%至30%,产品远销德国等欧洲市场。借着市场向好的势头,企业同步扩充产能:投入7000余万元添置机加工设备,蔡甸新厂房建设过半,后续分批投产,承接新赛道订单。

面向未来,企业锚定两大前沿赛道:人形机器人零部件、高铁配套轴承。薄一峰透露,人形机器人关节件已拿到小批量订单;长期由海外主导的高铁高端轴承,企业正联合伙伴攻坚国产化。

把人工智能沉到制造最细碎的环节,这家扎根车谷的专精特新企业,正以数智之力,在高端装备配套赛道稳步突围。

(上接第一版)

封测项目集中来汉 获奖团队将签约落户

大会场外展区,来自苏州、上海、深圳、湖南、南京的集成电路产业链上下游企业集中亮相,展示核心技术和核心产品。

来自深圳的帕克威乐湖北大区市场经理刘创说,公司专注半导体及工业电子电器领域,经合作伙伴推荐,主动来寻求合作机会,“我们与星辰技术在散热导热材料方面存在产业链供需关系,后续将进一步跟进合作意向”。

这场大会把全国封测产业链的人才、项目、资本带到光谷。而对于从四面八方赶来的企业和团队来说,武汉处处是机遇。“本次大赛共有134个项目参赛,省外项目占70%,包括4个海外人才创业项目。”江城集成电路超级孵化器负责人邓贵川介绍,其中封测制造及配套赛道占约21%。

大会现场,江城芯动力创新港揭牌。这一载体计划落户光谷中心城,由江城集成电路超级孵化器整体运营,预计年内启动建设。本次大赛TOP10项目将与江城芯动力创新港签订落地协议,扎根光谷实现成果转化。

“从一颗种子,长成大树,再连成一片森林。”邓贵川解释,江城芯动力创新港面向的是更早期、体量更小的项目。他透露,江城实验室设立的概念验证资金,已支持一批早期项目,其中一部分已入驻孵化器。

在王逸群看来,创新港的意义不止于孵化。它从产业生态打造和集群孵化角度赋能,让产业链上下游变成“上下楼”,配合更紧密、路径更短。

星级大厨辞职上门做饭

买菜调料人工一口价全包,一桌家宴1500元



王辉上门做家宴,每一道菜都精心摆盘。

■长江日报记者高萌

凌晨5时许,武汉还没醒,王辉的闹钟先响了。他摸黑出门去菜场。这一天,他要到一个陌生人家,做一桌饭。

买菜时,王辉手机不离手:一边在微信里和客户敲定菜单,一边把挑菜、砍价、装车过程拍成视频。

过去5年,他靠拍摄上门做饭短视频,攒下了近60万粉丝,如今单子接不完。

像他这样的人,在武汉越来越多。上门做饭,正成为一门新职业。

记录自己“上门做家宴的一天” 备菜做菜都拍短视频

王辉今年37岁,曾任五星级酒店主厨,干了20年厨师。最近5年,他的“厨房”每天换地方:今天是光谷的小区,明天可能是汉口的江景房。不用打卡,不用坐班,直接上门给客户做饭,他觉着这样的日子“蛮好”。

他给自己立了条规矩:海鲜现杀、鸡鸭现买,食材必须当天、必须鲜活。“我们上门做饭,客户最看重的就是食材新鲜、干净卫生,糊弄不了。”

上门做饭,王辉都是一口价:一桌多少钱,买菜、调料、人工,全包。他每次都把采购小票给客户,花了多少,一目了然。

进了客户家,他第一件事是看厨房。工服、帽子穿戴齐,脚上套双白色鞋套,摸一遍灶台锅具。

海鲜餐具、高压锅,他都自己带,连灶具都备着。有的家庭蒸锅小,海鲜盘子放不进去,他就把菜一件件整理好,再摆回圆盘。

干了20年大厨,这双手过去只管颠勺,如今还得会运镜、会剪辑。

做饭前,王辉会先把手机架稳,灶台边上,一个巴掌大的三脚架,走哪带哪。做菜时,胸前那台小相机一直开着,拍下第一视角。

一桌菜最费时的不是炒,是备菜过程。帝王蟹一只腿一只腿拆,生蚝一个个撬开,撬出的肉还在动……宰杀、处理海鲜,一道手工菜能做一两个小时。从进门到开餐,四五个小时是常事。

油热、下锅,“滋啦”一响,王辉一边颠勺,一边拿余光扫一眼镜头,手上的火候一分没耽误。热油崩起来,溅到镜头上,他拿围裙角一抹,接着拍。蒸锅掀盖,白汽腾起,他凑近补个特写;装盘上桌,又俯拍一张全景。

临走,他把厨房擦得干干净净,台面、炉灶、地面一样不落,厨余垃圾自己带走。“来的时候什么样,走的时候只会更干净!”王辉自信地说。

收工回家,他再把这些片段一条条剪出来,配字幕、卡点配乐,剪成“上门做家宴的一天”,发到抖音、小红书等社交平台上。

有人问王辉,从酒店大后厨到客户家的小厨房,是不是“英雄无用武之地”?

他摇头:“在酒店,菜出锅就不归我管了,好吃不好吃,得靠别人回来转述。上门不一样,饭桌就在眼皮底下,哪盘见底、谁多夹一筷子,我全看在眼里。做了近20年的菜,这才算把菜端到了人跟前。”

一桌1500元 谁在请大厨上门?

“私厨客户不都是富豪。”这句话,王辉说过很多次。

他给长江日报记者算了笔账:一家十几口,在家办生日宴、乔迁宴,请他上门,1500元左右能拿下,还配一两个小海鲜。同样规格去酒店,得2000多元。

而2000元的餐标,去酒店实际得花三四千元。4000元,能买六斤的帝王蟹、澳龙、三文鱼,这桌端进酒店包间,得奔着一万多元去。“人工是固定的,钱都花在看得见的地方。”王辉说。

请他的,多是家宴:乔迁、过节、过生日、朋友聚会、给老人孩子做顿好的。一年可能就一两回,但回头客多,做完就有人把他往小区群里推介。公司商务宴、接待餐,他也没少接。

刘女士给孩子办周岁宴,请的就是王辉上门。她看中的是家里这份自在:“孩子周岁正满地跑,在家办,他能撒欢,大人也能安安稳稳吃顿饭。”

单子越接越多,王辉干脆成立了自己的私厨工作室,把之前在酒店里的兄弟叫过来,搭伙一起干。现在手下7个全职师傅,做粤菜的、湘菜的、湖北菜的,各有一手。

他给团队立了套规矩:健康证人人得有,招牌菜人人会做,出品要差不多。客户想吃粤菜,就派粤菜师傅。旺季,一个师傅一个月能挣近5万元。

这几天,王辉明显忙了起来。

年底聚餐多,订家宴的人一个接一个。往年春节,他1月初就全部订满,除夕也不休息。别人家团圆,他在别人家做年夜饭,这已是他连续好多年的“春节”。

对于上门私厨这个新现象,住光谷的“00后”白领小张也深有感触:“以前都是AA制在外面吃,现在多个新选择——请个大厨上门,在家平摊,干净又舒服,聊天也自在。”

从一部手机起家,到工作室开起来,眼下,王辉还在张罗一件更大的事:建个中央厨房,把要提前腌、挂、风干的菜提前备好,把“换个人做还是那个味”的标准定下来。

过去,朋友们聚会先问“订哪家馆子”;现在,越来越多的人会先问一句:要不,请个大厨上门做饭?

扫码看家宴菜单

讲文明 树新风
长江日报公益广告
全力以赴激活消费潜力 拓展消费新空间
图片由AI生成 设计/职文胜