

花湖国际机场的凌晨：“小包裹”里有“大年味”

◎记者 荆淮侨

1月22日凌晨1点多，满载着年货快递的顺丰航空O37003航班抵达湖北鄂州花湖国际机场，孙一丹和他的同事们也迎来了一天中最繁忙的时段。

飞机降落后，按照地面的灯光指示，泊入指定的停机位。货机从降落滑行到开舱门用时不超过10分钟，机位的平台车、拖车和工作人员早已就位，确保舱门打开5分钟内卸下第一板货物，运到顺丰转运中心进行分拣。

牛羊肉搭上波音747专机

“这是今天第一架货机，从济南来的，运的主要是一些年货和普通件。”站在停机坪的红线区外，孙一丹向记者介绍航班的情况，目光却时刻盯着飞机的卸货情况。作为顺丰航空鄂州基地的地服主管，他主要负责机坪运行管理、异常管控，并监管装卸机效率。

每天凌晨1点到5点，有超过100个货运航班在这座专业货运机场起降。顺丰在国内最大的中转分拣中心，也已在此运转了一年多。如今，大部分地区的顺丰航空快件会先抵达鄂州，经中转分拣后，再运输至各地。

“从元旦开始，花湖机场每天的货运量都很高，最多的一天超过5400吨。从乌鲁木齐、包头、银川的牛羊肉，到赣南的脐橙、云南的鲜花，甚至山东的海鲜，各地的特产基本都凑齐了。”孙一丹说，正值春节前货流高峰，公司会根据前端收件的情况，不断调整运力。

孙一丹告诉记者，前几天，有大量牛羊肉从乌鲁木齐寄出。由于原本执行乌鲁木齐航线的波音757飞机只能容纳不到30吨货物，为保证新鲜羊肉当天出疆，公司临时调用了载重能力达110吨的波音747飞机到乌鲁木齐运羊肉。

交谈间，工作人员已完成卸货，由一辆辆货运小车将货物运至转运中心。此时，机场也迎来了降落高峰期，伴随着阵阵轰鸣，平均每两分钟就有一架顺丰全货机降落在机场的东、西跑道，并依次停靠、卸货。

客运优先考虑乘客的便利，而货运保障资源和流程各有差异，经常需要很多人衔接卸货、转运等环节，对讲机一直响个不停。孙一丹表示，在货运当主角的花湖机场，飞机降落后的每个环节都事先安排好，最大程度确保时效，人均效能也得以大幅提升。

“最近天气都不错，飞机应该可以按时抵达。”孙一丹的脸上看不出疲态。在确认没有异常情况，他准备前往另一片区域巡查，并为稍后的起飞高峰做准备。

“从事这个行业的人，最大的愿望就是风调雨顺，希望今年一直有好天气。”孙一丹说。

包裹重了，速度快了

随着航班降落高峰期的结束，飞机上卸下的货物被陆续运送到转运中心。在这片相当于77个标准足球场大小的场地，有上千名分拣员工在总长52公里的分拣线上下包裹进行拆板、上线，再将完成分拣的包裹重新打板，然后再次装车登机，送往目的地。

凌晨3点43分，机场的室外温度已接近零度，但在顺丰转运中心，忙于打板的丁杰已是满头大汗。丁杰是顺丰鄂州枢纽的一名航空组长，负责部分装卸区域的拆板、打板工作。



1月22日，在花湖国际机场，工作人员从货机上装卸货物

“货物装进飞机前，要按照一定的规格和形状摆在一起，这个过程就是打板，有点像玩‘俄罗斯方块’。”在把发往南京的货物打板装车后，丁杰才有时间向记者解释他的工作。

“把形状各异的快件拼成一个与机舱形状相近的大包裹，除了牢记大不压小、重不压轻、木不压纸、轻拿轻放等基本要求，还要有一个饱和度，把缝隙填满，很考验经验和眼力。”提起打板，丁杰如数家珍。在这个岗位上，他已工作了两年，早已驾轻就熟。

丁杰所在的班组，主要负责去往天津、石家庄、常州和南京的10多趟航班，每天都会对20吨左右的货物进行打板。谈及春节前这波货流高峰，他表示，最大的感受就是包裹数量更多、重量更重，牛羊肉、水果等时令消费比去年更旺。

“一旦忙起来，时间就过得很快。”由于每个航班停留的时间不同，且飞机起飞前45分钟就会截载，因此对打板的时效也提出了很高的要求。丁杰常常需要在不同的装卸区之间来回巡视检查，并在完成打板后，与同事一起装车。

尽管每天都要忙到后半夜，但丁杰却乐在其中。“工作很纯粹，还经常需要一些小智慧。尽管不能亲自把快递送到收件人手上，但每快一分钟，就能让快递更早到达目的地。”

凌晨4点左右，随着当天大部分航班都已截载，丁杰也可以稍作休息，总结下工作。

“有些年货分量很足，从包装上就能看出来。因为最近有补贴，一些数码产品的电商件也不少。”丁杰估计，自己最近平均每天会搬1吨的货物，收入也比平时高一些。

“希望新的一年红红火火。”丁杰说。

在上海乌中市集看“老外”从过路客变回头客

◎记者 郭晓萍

临近春节，上海证券报记者来到位于上海徐汇区的乌中市集，感受上海入境游市场的“热力”。在“小明水果”摊前，记者看到，几位外国游客忙着拍照。在摊主翁永明招呼下，游客们纷纷品尝草莓，赞不绝口。

“这个市集物品很丰富，最吸引我们的是白色草莓，我们从未见过。”一对德国夫妇对记者说。

一位俄罗斯女游客对榴莲情有独钟，果断下单。翁永明动作娴熟地将榴莲果肉取出装盒，并附赠手套，在将榴莲递给游客时，他还赠送了几颗白草莓。



外国游客挑选水果。记者 郭晓萍 摄

随行的携程导游魏利伟对记者表示，这样的场景每天都会上演。

去年4月，携程发起了针对国际中转旅客的“上海免费半日游”活动。同年9月，最具“烟火气”的乌中市集和最具“人文范儿”的南京东路被纳入免费体验线路。

一个菜场，何以跻身上海打造中国入境游第一站的行列？

“随着入境游客的增加，他们的需求也在增加。不少游客想感受上海的烟火气，希望我带他们去逛逛菜场。”魏利伟说，经过旅行社的考察比较，乌中市集成了最佳目的地。

乌中市集位于徐汇区乌鲁木齐中路。2019年底完成更新以来，该市集就被视为

上海市中心菜场改造的样板。记者在现场看到，市集融合了传统菜场的功能和潮流商铺的特点。墨绿色的窗框、明亮整洁的店堂，呈现出有别于传统菜场的时尚特色。

“每天都有旅行团来这里，停留15分钟左右，这些外国游客最喜欢买水果。”乌中市集工作人员对记者说。

“有些游客在上海中转，参加了半日游，他们觉得应该在上海多待几天。”魏利伟回忆道，“有新西兰游客参加半日游后，没过多久就带着家人专门来上海旅游了。”

随着免签政策不断优化，越来越多外国游客来中国“打卡”。国家移民管理局数据显示，2024年全国各口岸免签入境外国人20115万人次，同比上升112.3%，其中，过境免签政策适用人数同比上升113.5%，特别是全面放宽优化过境免签政策后，适用该政策来华人数环比上升29.5%。上海市文化和旅游局数据显示，2024年上海接待入境游客超600万人次。

打造中国入境旅游“第一站”，上海除了以美食美景取胜，还不断强化优质服务。以乌中市集为例，这里的商品明码标价且每日更新，形成滚动的价格表，整个集市有着规范的经营服务。

“白草莓特别受欢迎，外国游客觉得又新奇又好吃。我喜欢送给他们尝尝，不买不要紧，生意不在人情在。”翁永明透露，曾经有马来西亚游客连续3天来购买草莓，临走还念念不舍，表示明年还要来。

透过“AI眼镜”感受科技消费新风尚

◎记者 柴刘斌

年味渐浓，消费电子市场也迎来旺季。近期上海证券报记者走访发现，在上海各大商场，除了延续传统的手机、电脑换新潮外，AI和AR眼镜也闯进了消费者的视野。具备翻译功能的AI眼镜成了人们出国旅游过春节的“翻译大师”，兼具美观与科技属性的智能眼镜也成了上班族回乡的“时尚单品”。

“如果你现在来，还能和我们的CTO聊几分钟！”记者在上海张江的一间办公室见到了泰凌微首席技术官郑明剑。这几天，刚从美国回来的他已经陆续接待了数批来调研的机构访客。

与此同时，在泰凌微的研发办公室，二十多名研发人员还在抓紧调试、跑数据。墙上分别显示北京时间与美国时间的两台挂钟，见证了他们数月来奋战的时刻。

一些人说，2025年会是AI眼镜爆发的一年。不过，在产业端，还有一些冷思考。

“行业都在讨论AI眼镜，但业界很少有人觉得真正的AI眼镜被量产出来了。连接AI大模型就能叫AI眼镜吗？”一位产业人士如是说。

“我本来就想戴眼镜，如果买AR眼镜，应该主要用来办公。我比较喜欢AR眼镜的翻译、会议记录等功能。但目前不会考虑用它代替日常的眼镜，感觉还是重了点，久戴不舒服。”一位体验了AR眼镜的消费者表示。

目前，无论是AI眼镜还是AR眼镜，都面临着续航、重量和算力的“不可能三

角”难题，即受限于已有技术与生产工艺，这类眼镜很难同时兼具长续航、轻便便携和高度智能三个优点。

消费者们对智能眼镜的要求，成为产业链公司努力突破的方向。尽管临近春节，不少公司还在赶研发进度、调试新品，为节后的市场储备充足的动能。

泰凌微就在发力。岁末年初，公司抓紧发布了一款端侧AI开发平台，为2025年打开潜在市场做准备。“这个平台叫TLEdgeAI-DK，可以把各种模型框架下的AI算法模型转化成端侧AI芯片支持的代码。从而在芯片上实现所需要的AI推理功能，让智能产品真正落地。”在泰凌微研发团队看来，研发端侧AI或可破解AI和AR眼镜“不可能三角”难题。这一平台发布后就吸引了众多投资者，公司为此举办了多场机构调研会。

随着AI和AR眼镜的市场逐步打开，芯片、传感器等行业公司已纷纷加快技术与产品布局。

虹软科技近日发布调研纪要称，公司已与雷鸟签署AI眼镜视觉技术产品的订单，可为AI眼镜提供基于计算机视觉相关的算法功能，如HDR、夜景、视频防抖、多帧降噪等。

星辰科技表示，公司已在AI眼镜芯片上投入研发资源，正与部分客户展开对接，2025年会推出相关产品。

技术尚待成熟，消费端已尝鲜。

近期，随着多款AI和AR眼镜的陆续发布，叠加多家智能眼镜厂商的春节折扣优

惠，消费市场迎来一波购买热潮。

在暴龙、雷朋、LOHO等眼镜门店内，不少消费者咨询智能眼镜产品。在魅族、华为等门店，前来体验智能眼镜的顾客络绎不绝。

“这个AR眼镜本周卖了5副。”1月19日，在世纪汇商场的魅族门店内，销售人员介绍。不同于VR产品的娱乐性体验，AR眼镜的功能定位更受职场人士的青睐。不少消费者购置该款眼镜用来与国外客户进行视频会议。

徐家汇的华为智能生活馆同样人头攒动。“店里1个月能卖出十几副眼镜。”该店工作人员介绍，华为智能眼镜2的客户群体不局限于年轻人或“发烧友”，也有中老年顾客。这款产品主打智慧播报功能，方便用户了解来自手机的消息，同时未配备显示屏，戴上后不会出现眩晕感。

不同的AI和AR眼镜侧重不同功能定位，客户群体呈现多样化特点。眼镜本身具备的“时尚单品”属性叠加科技属性，成为吸引消费者的一大因素。越来越多眼镜店开始宣传或上架AI和AR眼镜产品。

专业机构预测，2025年全球AI智能眼镜出货量将进一步增长至400万副。

“2025年，我们会围绕TLEdgeAI-DK迭代更多AI芯片。随着后续新客户及需求的不断出现，我们期待在这个平台上探索新的应用方向。”郑明剑说，过完年，他和研发团队又将过上“两个时钟”的生活。AI终端的快速迭代下，他们必须持续跑在市场前面。

西北最大热电厂的“温暖指数”

◎记者 于瑶

身为当班的值长，马乐与调度人员一起密切注视着集控室屏幕上的数据信息，时不时拿起对讲机，跟现场人员沟通，有条不紊地指挥调控。“临近春节，供暖的压力就更大，绝对不敢有半点懈怠。”马乐对上海证券报记者说。

确保热电厂机组安全稳定，这段时间尤为重要。马乐所在的国家能源集团宁夏灵武电厂（下称“灵武电厂”），不仅拥有每年超160亿度的发电能力，还覆盖着黄河对岸银川市三分之二以上的供热面积，守护着70万户居民的冬季温暖。

灵武电厂既是“西电东送”的重要电源点，也是西北地区供热面积最大的热电联产企业。灵武电厂能够在“供暖”与“保电”之间自如切换，得益于前些年对4台机组实施供热改造。

“为保证春节期间供热质量，所有供热机组都是全容量运行，机组负荷率保证在70%以上。”马乐说，按照“以热定电”原则，灵武电厂保证供热系统参数稳定，系统安全运行。



灵武电厂银川供热首站内景。记者 于瑶 摄

银川“东热西送”项目是我国首个穿越黄河的供热项目，通过在黄河底部掘进长度1838米、直径超9米的隧道，把灵武电厂的热能通过“穿黄”供暖管道送往银川，替代了市区数百台燃煤、燃气锅炉，守护了冬季“银川蓝”。

“这里是供热首站的集控室，相当于整个供热项目的心脏。”调度部副主任朱正江指着大屏幕对记者说，全厂的供热参数都可以看到，为了保证长距离输送中热管线的恒温恒压，目前，热网首站旁的12台电锅炉全部保持备用状态，可随时启动应急。

朱正江介绍，机组过来的水温大约是72度，通过加压加热到120度后，再通过热网循环泵送到千家万户。目前，电厂向银川城区供热循环水流量为每小时11700吨。

作为能源保供重点企业，灵武电厂兼具供热和发电的“双重”保障，特别是在春节期间，要全力消除影响设备安全运行的隐患，保障机组“顶得上，带得稳”。

“厂里有冬季保供热领导小组，领导班子分组带队开展安全检查，组织力量值班，建立预防预警机制。我们已多次开展供热系统异常的应急演练，提高了应急处置能力，能快速有效处理故障。”朱正江说。

一组组数字里满含温暖的力量。虽然地处西北腹地，但宁夏能源富集，是“西电东送”的重要送端，向十几个省份送电，保供任务艰巨。自2011年以来，灵武电厂每年向山东输送约100亿度电。

为了给冬季保供攒够“口粮”，灵武电厂多举措提升储煤量，将燃煤库存提升至可以超20天的用煤需求，“火力全开”保证能源供应。