光谷未来产业发展实施方案正式发布

首批十大应用场景已落地

长江日报讯(记者陈智 通讯员刘雨佳)“计划每年投入不少于10亿元的资金支持”“首批十大应用场景已在未来数字技术社会实验室落地”……10月17日,《东湖高新区促进未来产业发展实施方案》(以下简称《方案》)正式发布。

《方案》明确,光谷将锚定创建国家未来产业先导区目标,前瞻谋划6G通信、量子科技、脑机接口、人形机器人、通用人工智能、生物制造、空天科技、未来显示、先进半导体9大方向,力争2027年未来产业规模突破500亿元,成为具有全国影响力和国际竞争力的未来产业发展高地。

东湖高新区相关负责人介绍,超前布局建设未来产业离不开投资和场景。东湖高新区出台实施激励创投机构、国资基金投早投小投未来的硬措施,将每年安排不少于10亿元资金支持未来产业发展。只要企业或市场化投资机构愿意投资和承接,政策资金将直接进行配对资助,单个项目支持金额最高3000万元。

在场景方面,光谷数字经济产业园的“未来数字技术社会实验室”,已面向全球公开征集并开放了27个前沿数字经济应用场景项目,目前已形成首批十大应用场景搭建内容并推进落地,包含电鹰科技、普宙科技、京东、百度(萝卜快跑)等知名企业,覆盖通用人工智能、人形机器人、未来显示等关键领域。

《方案》提出,以“789”的形式系统推进——从技术、资金、人才和应用场景等方面梳理分析了未来产业相关7大要素,提出实施高能级创新平台筑基行动、高层次人才团队引领行动、高质量技术项目攻关行动等8大行动,谋划9大未来产业方向。

2024年1月,工信部等七部门印发《关于推动未来产业创新发展的实施意见》,4月和6月,湖北省、武汉市分别出台促进未来产业发展实施方案。

据了解,作为多重国家战略重要承载区,光谷将依托精密重力测量国家重大科技基础设施、新一代人工智能公共算力开放创新平台、全国最大的化合物半导体研发平台九峰山实验室,前瞻谋划量子科技、通用人工智能、先进半导体方向。

作为中国三大智力密集区之一,光谷将依托武汉大学测绘科学与技术A+学科和空天信息领域院士团队,前瞻谋划空天科技方向;依托华中科技大学机械工程A+学科和机械制造领域院士团队,前瞻谋划人形机器人方向;依托光谷国际脑科学创新中心和华中科技大学脑研究所,前瞻谋划脑机接口方向。

光谷光电子信息产业独树一帜、生物医药产业特色鲜明,将发挥产业优势,依托5G和光通信发展优势,前瞻谋划6G通信方向;依托新型显示发展优势,前瞻谋划未来显示方向;依托生物医药、医疗器械发展优势,前瞻谋划生物制造方向。

新闻关注>>>

格蓝若围绕落地应用研发

自研人形机器人样机年底面世

长江日报讯(记者陈智 通讯员刘雨佳)“我们在调研中发现,人形机器人在电网变电站巡检运维场景大有可为。”武汉格蓝若精密技术有限公司(以下简称格蓝若)人形机器人技术负责人袁方介绍,今年底,公司将推出首款面向变电站巡检运维场景的电驱动人形机器人样机。

格蓝若研发了国内最大的重载电驱四足机器人、高动态双轮足机器人等,拥有华中科技大学丁汉院士、陈学东院士,武汉大学刘胜院士等机械领域顶尖人才团队。

“面向产业化、围绕落地应用的研发,与我们之前在学校做的技术突破型研发是有很大区别的。格蓝若作为整机研发的企业,需要匹配上游产业链和下游的应用场景。”袁方说,“东湖高新区帮我们在区内对接了一些应用场景,并和我们一起到南方电网、国家电网实地考察。我们对接技术需求,东湖高新区对接政策需求,让合作顺利推进。”

“不仅帮我们开拓应用场景,政府在资金上也给了我们很大的支持!”袁方告诉长江日报记者,前不久格蓝若获得了科技创新供应链专项科研激励资金2000万元,成为首批获得资金支持的两家企业之一。

根据《方案》,在“人形机器人”方面,东湖高新区将以人形机器人整机产品为突破口,加快推进小规模量产,支持整机企业牵头建立创新联合体,引导“大脑、小脑、感知、躯干、四肢”等零部件企业融入整机制造产业链,实现整机与零部件协同发展。

下一步,东湖高新区将积极招引头部整机企业,依托整机龙头企业建立创新联合体,推动库柏特在“大脑”方面,京天机器人、灏存科技在“小脑”方面,华威科、衡惯科技在“感知”方面,斯微特、科峰英诺在“躯干”方面取得关键技术群突破。

格蓝若人形机器人研发场景。 张希祉 摄

在汉央企首创智能筑港机

海上建码头如同搭积木

长江日报讯(特派记者汪文汉 通讯员吴一凡 何聪)筑楼机、筑塔机……创新驱动下,昔日的“中国建造”正加速蜕变。10月16日,长江日报记者在江苏盐城大丰港见证了全球首创智能筑港机的工程建设奇迹,一座码头正在浩瀚无垠的大海上傲然挺立。

正在建设的是港区三期通用码头3号泊位及内档泊位工程。项目地处开敞海域,距离陆地3公里,最大风速可达32米/秒,最大潮差可达6米。风高浪急的环境下,吊装作业风险大,传统施工船舶派不上用场。

为解决恶劣海况下码头上部结构快速安装问题,在汉央企中交二航局技术中心联合中国海洋大学,依托国家重点研发计划和山东省重大科技创新项目开展核心技术攻关,中交武港院具体负责设计制造,科研团队整合多方资源为项目量身打造了装配式码头一体化绿色智能筑港机。

“设备天车已到预定位置,准备下降,班组人员准备解钩。”在现场人员的指挥声中,智能筑港机起升装置精准下降,三期码头第300榀梁安装到位。

记者现场看到,智能筑港机分为上下两层,上层由升机构、小车运行机构、吊具等部件组成,下层有横梁、平台、可调支腿等。

“该项目施工所需结构梁、面板等均由预制基地生产后运至现场,再由智能筑港机采用‘搭积木’的方式完成安装。”中交二航局盐城港大丰港三期项目部总工仲军介绍,这款全球首创的筑港机好似一个积木拼装师,可对码头上部结构进行全覆盖、一体化、流水式安装,作业时形同“陆地施工”。

今年6月11日,智能筑港机投入试运营。安全运行四个多月来,项目较传统方式作业省时约1/3。

武汉理工大学交通与物流工程学院助理研究员戴金山认为,港口码头是基础性、枢纽性设施,是国民经济发展的重要支撑,智能筑港机的应用标志着港口建造绿色智能化建造水平的快速提升,这将推动整个港口及海洋工程行业向更高效、安全、智能的方向发展。

据了解,该码头项目将于2025年交付,设计年通过能力约400万吨。今后武汉“巨无霸”货物可以直接运输到盐城,通过盐城港出海。

武汉港务集团相关负责人表示,武汉港与盐城港是战略合作伙伴关系,2022年,盐城港至武汉阳逻港航线开通,并实现常态化运营。大丰港区重件码头建成后,武汉以及华中区域的大件货物可以直接从武汉港直达大丰港区。湖北与江苏之间大重货物运输又将新增一个重要码头通道。

智能筑港机施工现场。 中交二航局 供图

武汉企业家走进直播间为产品代言

线上成功转型扭亏为盈,一年营收8000多万元

10月17日,天刚蒙蒙亮,54岁的创业者王欣就来到公司六楼的直播间,准备着开播。

“这么多年,我都习惯了,如果哪一天粉丝们没在直播间看到我,就会问‘你们老板呢?’。”早上7时开播,8时下播回办公室再处理公司事务,直播2年多,王欣抖音号粉丝数量已超过45万人,他笑着说,现在也算是个“小主播”了。

“轮椅老总”张巧霞、动漫追梦人王世勇……随着短视频平台兴起,越来越多的武汉企业家从“幕后”走向“台前”,通过镜头分享创业点滴,拓宽产品销路。

6年连续亏损,负责人出镜为产品代言

武汉市江夏区有个姜籽芽直播基地,王欣的两家公司就坐落于此。医药器械商贸公司主要做医药代理,18年前,王欣创办了这家公司,运行得一直不错。

创业4年后,王欣不甘于做代理,二次创业成立武汉超好生物科技股份有限公司,创立“美舒洁”品牌,经营爆炸盐、洗洁精等家庭清洁产品130余种。

“刚开始的时候,我们和其他日化公司一样,全国各地跑招商、招代理,有时候200个促销员在超市卖场站一天,也卖不了多少单,一年销售额也就1000多万元,还不够发工资。”王欣坦言,公司成立后的6年,累计亏损2000多万元,“每到发工资的时候,我都愁得不得了”。

转型迫在眉睫,2016年,王欣开始试水电商渠道,将产品放在电商平台销售。2019年,公司在电商平台的销售额突破1000万元,王欣决定舍弃线下销售,全面向线上转型。2020年,王欣又紧跟时代,带领“美舒洁”走进直播间。

“我们与好几位头部主播都合作过,但他们毕竟不是公司员工,对产品了解不够深入,而且还得付给他们佣金,其实也不赚钱。”经过深思熟虑后,王欣决定自己出镜,“我参与了研发、生产全过程,没有人比我更了解产品。”

2022年10月,王欣开启了第一场直播。“两个小时,全程尬聊,一单都没有卖出去。”但这并没有让王欣退缩,体验产品、科普清洁妙招……每天除了直播还策划拍一些短视频,一切变得越来越娴熟。

就这样坚持了一个月后,一场直播忽然火了,直播5小时,销售额近150万元,这给了王欣极大的信心。

“刚开始的时候最怕碰见熟人,免不了一番调侃,说‘怎么一把年纪了还玩直播!’”王欣笑着摇摇头,事实上当时的他也没有别的退路了。

如今,王欣因为身体原因,只在早上直播1个小时,其他时间都留给公司销售团队,每天直播12个小时,销售额稳定在20万元以上,一年营收8000多万元。“我只能早上挤时间播1个小时,每天时间都被客户来访交流、处理公司大小事务占满。”王欣说。

“短视频平台让‘美舒洁’这个品牌走向全国,走进千家万户,我也鼓励许多年轻创业者自己开号做直播。”在王欣眼里,打造自己的IP会比网络主播带货更接地气,能更好地贴近消费者,建立起信任关系。

“轮椅老总”自创IP,年销售额上涨30%

打开武汉市华兴特种变压器制造有限公司董事长张巧霞的抖音账号和视频号,100多个短视频展现企业风采和产品特色。镜头里,张巧霞坐在轮椅上,声音铿锵有力。她的视频多半拍的是公司动态,新的产品、参加的活动、车间生产场景等。

“董事长好有亲和力!”“我感受到了家的温暖。”……张巧霞通过短视频讲述创业故事,传播企业文化,吸引了众多粉丝留言评论。

“企业家IP”,本身就自带话题和流量。2018年,经营一家特种变压器厂的张巧霞创建个人抖音号,2020年开始布局短视频营销,2021年销售额即上涨30%。

“刚开始并没有想通过短视频平台去宣传,就只是开了一个账号,直到2019年,才开始建立自己的IP,为公司做宣传。”张巧霞表示,这几年她一直在学习短视频营销,希望通过这种方式让更多人了解华兴这个品牌背后的故事。

“通过个人IP的影响力,企业家能够以低成本收获企业宣传的最大效果。”北京社科院副研究员王鹏认为,在市场竞争日益激烈的环境下,企业家必须与时俱进,才能跟上形势,避免被淘汰,通过短视频平台展示个人魅力和行业洞见,有助于提升企业的市场竞争力和影响力。

如今,越来越多的企业家“入局”。武汉两点十分动漫创始人王世勇,在抖音账号中分享个人经历,以及对动漫作品的理解;岚图汽车CEO卢放,通过短视频记录自驾新车参加发布会,赢得一波流量。

“企业家参与短视频营销如今属于普遍现象,是时代发展的必然趋势。”危机公关专家詹军豪认为,小红书、抖音、视频号等平台拥有庞大的用户基础和活跃的社交氛围,为企业提供了广阔的宣传空间,企业家的个人魅力和故事往往能成为企业独特的品牌形象,吸引更多消费者的关注。 (柳莺)

王欣(中)直播带货现场。

讲文明 树新风
长江日报公益广告

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐 | 自由 平等 公正 法治 | 爱国 敬业 诚信 友善