

汉正街至汉口北低空货运航线开通在即

客商喝杯茶就能看到仓库货样了

长江日报(记者王东方 通讯员王婷)近日,长江日报记者从2025年度硚口投资促进交流会获悉,硚口区将于今年上半年开通汉正街至汉口北、汉川服装产业园两大“空中物流走廊”。

汉正街至汉口北航线全长17公里,采用中型物流无人机,最大载重30公斤,可实现服装样品、珠宝首饰等货物同城调货。货物从仓库到店最快20分钟送达。

“相比传统的运输方式,低空物流至少可以节省50%的运输时间。”硚口区相关负责

人介绍,以前各地客商在汉正街打货,遇到店铺样品颜色、款式不齐的情况,驾车到汉口北仓库看样至少需40分钟,“低空货运航线开通后,客商在汉正街喝杯茶就可以看到货”。

汉正街货运航线临时起降点位于汉正街三特片区,这里还将打造汉正街物流理货区。无人机将货物送至起降点后,再由快递员将货物送至商铺,打通起降点至店铺“最后一公里”。

硚口区地处长江汉水交汇处,水陆交通

网络密集便利,空域资源优势明显。依托武汉市低空经济创新基地(汉江湾航空飞行营地)、首个千卡集群及1000P高性能智算中心,该区已开通武汉血液中心至华中科技大学同济医学院附属同济医院等三条航线。

武汉市汉江湾产业创新发展有限公司总经理黄如波介绍,围绕商务接驳、医疗救援、低空物流、文旅观光等“低空+”新业态示范应用场景,硚口区将加快汉江湾飞行、长丰U6地块基础设施建设及改造,谋划建成30个以上起降场(点),同时开发研发、

展示等业务,推进无人机教育和飞行手培训。“未来还将以汉江湾飞行营地为起降点,开通至汉川、仙桃等地的城际交通快线;依托汉江湾体育公园、竹叶海公园等开辟空中游览航线。”

此次硚口投资促进交流会集中签约重点项目24个,涵盖大健康、军创、低空经济、文化体育旅游等产业领域,包括广东星与北斗AI时空智能项目、联投东高集团军创产业发展项目、艾信智慧医疗项目、索菲亚全国销售总部项目等。

长江日报(记者汪楚 通讯员陈诚)近日,航天三江控股的锐科激光成功研制国内首台光纤剥除、切割、熔接一体化设备,实现“一键式”自动化操作,关键性能指标达到国际领先水平。这一突破填补了国内空白,为我国高端光纤激光制造提供了重要技术支撑。

光纤激光器制造过程中,光纤剥除、切割、熔接是核心环节,对设备精度要求极高。

“普通光纤的直径大约100微米,细得像人的头发丝,而大直径光纤则像几根头发并排在一起。”锐科激光研发团队负责人介绍,加工这样的光纤,就像要用手术刀给蚕丝剪裁、拼接,稍有偏差,整个激光系统就可能报废。尤其在大直径光纤加工领域,长期受制于国外技术垄断,进口设备不仅采购周期长、成本高,还限制了行业发展。

如何攻克瓶颈?锐科激光研发团队突破光学设计、自动化控制、熔接算法等关键技术,实现光纤处理的全流程自动化。“以往,光纤剥除、切割、熔接需要不同设备分步完成,就像做一道精细工序的手艺活,每一步都费时费力。而我们的设备相当于一个‘全能工匠’,一台机器能一次性完成整个流程,并且做到更快、更准、更稳。”研发团队负责人介绍。

测试结果显示,该设备剥纤过程能精准去除光纤涂覆层,且表面光滑无热损伤;切割工艺可使切口平整,角度误差小于1°;熔接工艺将光纤熔接损耗降低至0.02分贝,稳定性远超行业标准。特别是运动精度达0.2微米,可高效处理125微米至1200微米直径光纤,相当于能精准操控一根比头发丝还细的物体,关键性能指标达到国际领先水平。

该负责人用通俗的比方解释,这些技术指标就像削苹果皮却不伤果肉,用激光刀切蛋糕每一块都完美对齐。光纤熔接损耗相当于两块玻璃完美拼接,还不影响光信号传输。“剥纤、切割、熔接一气呵成。”

“光纤激光技术的核心必须掌握在自己手里。”锐科激光相关负责人苏文毅表示,这一突破不仅推动了国产设备替代进口,也将带动上下游产业链的协同创新,增强我国在高端光纤激光领域的技术话语权。

国内首台光纤剥除切割熔接一体化设备问世
技术领先!大直径光纤也能轻松拼接

2700人领走光谷千万元消费补贴

七天新能源汽车销售5亿元

长江日报(记者吴瞳 通讯员金哲鹏)在积极响应国家和省市关于提振消费的相关要求下,东湖高新区通过创新举措激发消费活力,取得了显著成效。“原定活动到4月6日结束,没想到一周时间补贴就全部领完了。”日前,东湖高新区商务局相关负责人向长江日报记者表示,启动汽车促消费活动第7天,1000万元补贴名额就全部申报完了,直接拉动了5个亿的销售,“反响出乎意料地好,感受到了大家对新能源汽车的消费需求和热情”。

3月21日,东湖高新区推出“光谷汽车嗨购节”活动,旨在贯彻落实国家和省市提振消费的政策导向,进一步挖掘消费潜力。个人消费者在参加活动的30余家汽车销售企业购买新车,根据价格的不同,可获得2000元至5000元不等的补贴,并且可与国补、省补等相关政策同时享受。

活动统计数据表明,此次促销活动吸引了超2700名消费者参加,大部分购买的都是当前最热门的新能源汽车品牌。这不仅体现了消费者对新能源汽车的青睐,也反映出东湖高

新区促消费活动与国家新能源发展战略的高度契合。

就在上周,在光谷国采中心,50多款当前市面热销的主流车型巡展,不少附近企业职工趁着中午休息的间隙,现场试驾、下单。一般来说,汽车4S店周一到周五相对更闲,消费者平常工作忙没空去看车,所以我们协调好场地和时间,邀请各大主流新能源和传统豪华品牌经销商,把展车、销售服务送到园区,让双方更方便地交流。”该负责人说。

这样的举措,让汽车销售企业和消费者都享受到了便利。“活动效果很好,我们的表现也很不错。”参加活动的武汉龙泰汽车负责人表示,希望以后还能参与相关促消费活动,和更多精准客户面对面。

不少现场购车的消费者对记者表示:“活动办得非常好。各种补贴叠加起来,性价比特别高,现场看好了就果断订车了。”

东湖高新区商务局相关负责人表示,下一步还将持续响应国家和省市提振消费的号召,适时推出更多消费提振活动,为区域经济发展注入新动力。



企业员工在光谷国采中心选购心仪的汽车。

光谷一天举办两场产业对接活动

半导体领域四大首创技术落地应用

长江日报“光谷作为中国发展集成电路的主阵地,要打赢全球竞争这场仗,靠的是产业链、供应链协同合作。”3月30日,一天之内,两场集成电路产业对接活动先后在光谷举办,正如东湖高新区相关负责人所言,“链通”是共同的课题。

当天,2025武汉市集成电路产业招商对接会在光谷召开,国内外半导体产业上下游的300余名企业代表、行业专家齐聚,10个集成电路重点项目集中签约落户光谷。

10个签约项目是光谷“链主招商”的最新成果,覆盖“芯片设计—晶圆制造—封装测试

—设备材料”全产业链条——武汉市集成电路技术与产业促进中心项目将打造成为全国领先的半导体服务平台;异质异构集成高精度键合成套装备研发与应用项目将对标国际先进水平,研发亚微米级键合成套装备及核心部件;国产制造EDA(电子设计自动化)项目将满足企业对芯片设计软件国产化的迫切需求……

项目上新,光谷集成电路产业进一步强链、补链、延链。当天上午,光谷邀请国内集成电路产业链上下游的近30位企业家围桌而坐,先后在发言中道出了“链通”期待:“光谷有

着浓厚的工程师文化,希望与光谷加深产业链合作,进一步提升企业竞争力。”

作为国家级专精特新“小巨人”,隆通半导体自主研发生产8英寸、12英寸国产薄膜沉积设备,其连续高速旋转静电吸盘ESC等四大全球首创技术都在光谷落地应用。企业董事长宋维聪说:“我们将在光谷建立第二大研发中心,就近解决产业合作问题,加速形成差异化竞争力。”

落项目、通产业,光谷正加快攀登集成电路产业高峰。据介绍,光谷已构建起存储集成电路、化合物集成电路及三维集成为主导,先

进封装和硅光集成电路为特色的“3+2”集成电路产业体系。2024年,光谷集成电路产业规模突破800亿元,跻身中国集成电路园区综合实力前五。

布局下一个5年,光谷集成电路产业攀峰不停。东湖高新区投资促进局相关负责人说,光谷力争打造成为世界存储之都、中国AI芯片制造高地、世界化合物半导体产业高地,“建成一批国际领先的创新平台,产生一批具有国际影响力的创新成果,基本形成世界级半导体产业集群”。

(李昕宇 朱凌燕)

蔡甸莲藕“出圈”中国食材电商节

创新产品引全国客商采购

长江日报3月29日,蔡甸莲藕品牌专场推介会在中国食材供应链领域标杆展会——2025良之隆第十三届中国食材电商节上火热展开,蔡甸莲藕深加工领域的“明星产品”蔡甸藕汤、益生菌藕粉、芝麻藕条等纷纷亮相,吸引了全国餐饮业采购商的目光。

湖北省农业产业化重点龙头企业武汉绿农农业科技有限公司展示了传统莲花湖藕和真空包装鲜藕,还带来了创新产品益生菌藕粉、油炸藕条等,吸引了众多观众品鉴。“插上吸管就能喝,免去了自己冲调藕粉的麻烦,既方便又新颖,很适合现代快节奏生活。”来自浙江的采购商王先生合作意向满满。

“目前,我们已与多家采购商达成初步合作意向。”武汉绿农农业科技有限公司副总经理赵兰介绍,公司加强与科研院所的合作,使莲藕保鲜期达到50天的出口标准,三年内实现产值过亿元。

专注于莲藕深加工的武汉福味食品有限公司此次带着蔡甸藕汤、藕饼、芝麻藕条等产品参展,展位前咨询者络绎不绝。不到中午,该公司准备的百余份名片就被索取一空。公司总经理张建军介绍,展会期间已接触到200多家意向客户,公司将充分借助展会契机,让蔡甸莲藕飘香全国。

活动现场,楚菜大师刘祥林演示了蔡甸莲藕烹饪方法,一锅新鲜出炉的排骨藕汤让过往客商大饱口福。“蔡甸莲藕粉糯可口,藕汤香味浓郁,色泽诱人,确实不错。”客商们品尝过后纷纷点赞。

作为“中国莲藕之乡”,蔡甸种植莲藕已有1400多年历史,被业界认为是中国莲藕人工栽培的起源地。这里土壤肥沃,土壤矿物质含量丰富,为莲藕生长提供了得天独厚的自然环境。全区莲藕种植面积达10万亩,年产量15万吨以上,综合年产值达18亿元。(周佳玲)

一句话快速生成3D视频

00后斩获首届光谷AI创新应用大赛一等奖

长江日报(记者陈智 通讯员王曦)经过3个月激烈角逐,首届光谷AI创新应用大赛于3月29日收官。武汉模态跃迁科技有限公司(以下简称模态跃迁)凭借“多模态世界模型构建空间计算新范式”斩获大赛一等奖和20万元奖金。

“在比赛现场,我们遇到了来自全国各地的同龄人。同为新一代人工智能的探索者,我们很有话聊!”作为经验丰富的赛场“老手”,生于2000年的模态跃迁CEO邢立志兴奋地说,期待未来合作,一起探索更多可能。

这个“00后”创业团队到底是干啥的?邢立志解释:大模型虽然是一个高智商“小天才”,但它不懂行业知识、不会用专业工具;团队通过自研的“桥梁”——跃迁基座,能让“小

天才”变成教育、水利、工程咨询等各行各业的“老师傅”。

谈到这次的获奖项目,邢立志称它为三维视觉领域的“老师傅”。它通过文本直接进行场景、数字人建模,生成3D图片、视频,极大降低成本、提高效率,“比如,给出‘一个戴着帽子的男孩往前走两步,然后原地转个圈’的描述后,它就能快速生成高精度的3D视频”。目前,这一技术已经收获了不少国内外AI领域

大奖,并在湖北、广东等多地落地、应用。

据了解,本次大赛以“创新驱动,AI赋能千行百业”为主题,吸引了全国669名参赛者报名,共收到创新项目方案288个。大赛设置一等奖1名、二等奖2名、三等奖5名,其中,武汉库柏特科技有限公司的“全球首创远程自主双模式超声机器人”、九州通医疗器械集团有限公司“基于多模态大模型的骨科嫦娥智慧服务平台”获得二等奖。

共享资源 优势互补

“武汉精品”需抱团出海提升竞争力

3月27日,武汉客厅里一场关乎“武汉精品”未来的交流座谈会热烈展开。

此次推动“武汉精品”高质量发展,赋能企业出海发展的活动,由多部门联合指导,众多单位齐心协力,近百位来自政府、企业、学界和商协会的专家齐聚一堂,围绕“武汉精品”品牌国际化深入研讨,为武汉企业出海发展出谋划策。

专家建议企业出海要“谋定而后动”

会上,专家们凭借丰富经验和专业知识,贡献诸多宝贵建议。

香港先锋国际经贸有限公司董事长潘达表示,“武汉精品”企业出海需创新思维,谨慎选择市场、灵活调整策略并积极建立海外基地。以项目合作为切入点,布局海外产业园区,有效整合国内外资源,打通中小企业出海通道。

武汉汇财明博经济信息技术研究院院长魏平提出“三链融合”战略,鼓励产业链、创新链、服务链协同发展,构建独具武汉特色的全球化商业生态圈,提升企业国际竞争力。

中国质量认证中心武汉分中心主任助理王祥建议企业借助内外贸一体化和合格评定,在国内外市场间灵活切换,降低对单一市场的依赖,增强抵御外

部风险的能力。

寰宇播客营(湖北)科技有限公司运营总监丁东则结合自身“跨境学院”平台经验,鼓励武汉企业注重本土化开发,充分利用外籍留学生资源,提升“武汉精品”的国际影响力。

企业希望能得到政府扶持和引导

企业代表们也踊跃发言,分享发展现状、规划以及对政府支持的期望。盛隆电气集团商务中心副总经理张梦婷透露,企业智能配电设备已覆盖50多个国家和地区,未来将借助武汉出海企业“全球经贸交流中心”进一步拓展全球市场。电鹰科技集团公共事务部部长邹瑜表示,企业在无人机制造领域经验丰富,希望得到政府扶持,将“鄂产无人机”推向海外。

华中科技大学科技园、东西湖区食品行业协会、武汉市服装行业协会、湖北省电线电缆行业协会等代表,也纷纷提出拓展海外新兴市场、对接海外资源、抱团出海提升竞争力等诉求,期望政府能在企业出海过程中发挥引导作用。

政府部门给出六项破局之策

针对企业出海面临的困境,湖北省商务厅、武汉

市市场监管局等部门给出六项破局之策。

一是抱团出海,企业间共享资源、优势互补,降低成本,形成产业集群与品牌合力,完善海外产业链布局。

二是金融赋能,联合金融机构推出跨境供应链金融产品,缓解企业资金压力。

三是智库支持,搭建“武汉出海智库”,整合多方资源,建立信息共享渠道,助力企业规避风险。

四是数字赋能,结合武汉产业特色,利用创新与数字化手段,打造海外差异化竞争优势,推动品牌全球化。

五是平台对接,依托交流中心组织国际展会,对接海外市场和资源,建立海外仓储共享网络,降低物流成本。

六是人才培养,为中小企业等提供定制化人才培养项目与交流机会,满足企业出海人才需求。

(唐煜 谭贤豪 朱飞)

光谷智慧监管平台为网络商家信用画像

守信者不打扰 失信者频监管

诚实守信的网络经营生态正在光谷形成,近日获悉,东湖高新区市场监管局全面建设网络线上线下交易一体化智慧监管平台,获评湖北省社会信用体系建设优秀案例。

作为武汉企业最多的区,近年来,光谷互联网数字经济快速增长,网络经营主体数量庞大且增长迅速,如何既“放得活”,又“管得住”?该区建立适应互联网经济发展规律的网络交易监管模式,搭建线上线下交易一体化智慧监管平台。

平台定期采集辖区内本地交易平台、国内主流电商平台本地网店、本地自建网站、第三方交易平台等网络经营主体信息,构建网络经营主体数据库,并关联其涉网投诉举报、注册登记、许可资质等相关信息,搭建网络经营主体信用分级分类指标体系,动态更新,实现对网络经营主体的信用画像。

前段时间,辖区一家互联网食品经营者在多个网站上收到关于食品质量的投诉,商家的信用评级降了,智慧监管平台监测到这一情况后,自动生成了风险监管清单,推送给商家,提醒他们定期上传食品供应商的质检报告。

与此同时,投诉整改的情况和电子台账信息也同步发给了监管人员。在监管人员的督促帮助下,商家积极行动,投诉量慢慢降了下来。

目前,该平台集数据归集、交换、处理、风险分析预警和企业信用风险分类等为一体,构建了经营主体全链条全生命周期信用监管体系,实现对辖区网络经营主体违法行为线索的自动采集监测,达到精准靶向监管的目的。

对信用等级低的网络经营主体相应增加监管频率,有针对性地开展线上网络监测和线下实地检查,对信用等级高的网络经营主体则进行“无痕监管”,无事不扰,让守信的网络经营主体一心一意谋发展。

一家从事网络经营的餐饮户,食品安全管理到位,长期保持着信用评级A级,该平台助推这家餐饮商户入围了该区2024年度“名特优新”个体户。

智慧监管平台的信用评级结果还深度嵌入“双随机、一公开”抽查机制,包容审慎监管等多场景应用,共同让好的营商环境“管出来”。(范启悠 胡向贵)