

千余场景服务 百场对接推广 湖北为好技术好方案上新“好舞台”

湖北发布
湖北日报全媒体记者 谢慧敏

建成湖北场景创新服务平台，每年为企业提供1000次以上场景服务，举办100场以上对接推广活动，在全省范围内挖掘、征集、发布1000个以上高质量场景需求……

从2025年12月30日省政府新闻办召开的新闻发布会上获悉，省政府办公厅已正式印发《湖北省加快场景培育与应用实施方案》(以下简称《实施方案》)，提出到2027年，实现场景供给能力大幅提升、场景驱动效应充分显现、场景创新生态全面优化，打造一批具有全国影响力的标志性场景，推动一批湖北场景进入国家重点场景应用目录。

全力建设湖北场景创新服务平台

所谓场景，就是把新技术、新产品、新业态放在一个具体情境中应用，为新兴事物提供展示的舞台，加快推动其产业化进程。它是推动新技术走出实验室、走向大市场的“试金石”和“加速器”。

2025年11月7日，国务院办公厅

印发《关于加快场景培育和开放推动新场景大规模应用的实施意见》，首次在国家层面面对场景培育开放进行系统部署。湖北第一时间响应，《实施方案》成为全国首批省级落地文件，在场景培育应用上跑出了“湖北速度”。

省发改委副主任万舒晨介绍，《实施方案》从打造多层次应用场景、创新场景供给模式、提供关键要素支撑、建立评估机制、强化组织实施、保障措施等六个方面，共提出23条措施。

在应用场景上，提出了新领域新赛道、产业转型升级、行业领域深度应用、创新社会治理、民生等五大类20个领域，系统布置了场景培育开放的方向，打造多层次、差异化的应用场景体系。

在场景供给上，提出培育和开放综合性重大场景、重点产业全链条开放、国有企业开放主领域、各类经营主体共建共享、特色场景开发、依托重大项目培育等六大重点供给模式。

在要素支撑、评估机制和组织实施上，《实施方案》也提出了若干创新举措，包括场景征集与筛选、发布与对接、建设与测试、宣传与推广等方面。

万舒晨表示，为推动《实施方案》全面落地，省发改委将快速筛选和发布一批具有高质量、示范性的“湖北省应用场景机会清单”，全力推动“湖北

场景创新服务平台”的建设和运营，打造全省场景信息的总窗口、供需对接的主阵地和创新成果的展示台；策划举办系列高能级专场对接活动，推动行业主管部门加快研究制定数据开放、金融支持、采购应用等配套细则，培育“热带雨林”式的场景发展生态。

武汉要打造全国场景创新应用之城

建成国内最大的智能网联汽车封闭测试场，自动驾驶里程超5600万公里，相当于绕地球赤道14圈；支持武汉大学“天问”团队等科研力量，推动机器人在医疗、康养等场景试点应用……

近年来，湖北坚持以科技创新为引领，以场景应用为牵引，统筹传统产业转型升级、新兴产业壮大、未来产业布局，推动产业发展从“点突破”迈向“群跃升”。

发布会上，省经信厅二级巡视员郑晚亮表示，将加大应用场景建设和开发的力度，支持推动“5G+”“人工智能+”“机器人+”“北斗+”等重点领域应用场景的培育，打造一批应用场景；支持量子科技、生物制造、氢能和核聚变能、脑机接口等未来产业，加强原创性、颠覆性科技创新，持续引领构建新领域、新赛道、新场景的培

训和开发。

国有企业掌握大量关键基础设施和行业数据资源，是场景供给的“富矿”。省政府国资委副主任平本栋介绍，目前，我省已发布省属企业人工智能应用场景需求清单，首批清单汇集13个重点领域共113项具体需求，为供需双方提供清晰的“合作地图”。下一步，还将推动国企从场景的“拥有者”“开放方”，加速向产业的“孵化方”和“共建者”转变。

新场景的大规模应用离不开前沿技术的驱动，前沿技术突破及其成果转化会催生出新领域新赛道的应用场景。省科技厅副厅长张镛表示，将把关键核心技术攻关作为新场景培育的“源头活水”，滚动实施35项“尖刀”项目，建立重点领域场景牵引的关键核心技术攻关机制；通过“培育—遴选—融合”三大行动，持续产出“首款、首次、首创”实物成果，有力支撑一批国产化替代场景落地。

加快场景培育和开放，推动新场景大规模应用，要坚持因地制宜，注重场景特色化和差异化。目前，武汉已率先在人工智能领域开展场景创新突破。武汉市经信局表示，将抓实产业场景、区域场景、国资场景和超级场景4项重点工作，强化要素保障，全力打造全国场景创新应用之城。



华工正源
满弓紧弦生产忙

近日，华工科技光电子信息产业研创园暨出口基地(一期)，超高速光模块生产线在满负荷生产800G光模块。2025年上半年，华工正源海外业务同比增长128%。超高速光模块广泛应用于云计算、大数据、6G通信和人工智能等场景。(湖北日报全媒体记者 魏铤 通讯员 俞智君 吕依铭 摄)

猛士汽车2025年销量突破1万台

湖北日报讯(记者左晨、通讯员陶海英)2026年1月1日，东风猛士汽车发布2025年度销量快报，全年销量10228台，全年累计销量同比增长387%。

作为豪华智能越野赛道的标杆之作，猛士M817自去年8月上市后，迅速跻身豪华新能源越野第一阵营，并且仅用4个月便达成万台下线，创下了高端新能源越野车型量产速度的新纪录。同时在其带动下，猛士汽车自去年9月起销量强

势实现“四连涨”。去年12月销量更是达到3002台，销量环比增长49.6%。

目前，猛士汽车已形成清晰的产品布局，三大产品系列将共同构建“全场景”产品矩阵。其中，917系列作为品牌旗舰和精神图腾，基于猛士智能越野架构M TECH打造，将持续提升品牌高端形象；M817系列作为市场主力，将继续深耕豪华智能越野市场，巩固销量增长优势；面向更广泛消费群体的全新产品系列也将

于2026年推出，进一步覆盖不同用户的越野需求。

此外，猛士汽车已正式启动“登峰行动”，计划从组织、技术、生态三个层面进行系统性变革，目标直指“豪华智能越野第一品牌”。

在用户服务方面，猛士汽车打造了“用户直联”的敏捷服务体系，承诺实现“10分钟响应、1小时出方案、1天内闭环解决”的高效服务。同时，品牌全面引入华为乾崮的IPD(集成产品开发)与IPMS(集成营销管理)

体系，通过流程优化，确保既能打造优质产品，也能做好市场销售。

在技术研发方面，猛士汽车将深化与华为乾崮的战略合作，计划投入120亿元研发资金，持续迭代“豪华智能越野技术解决方案”，提升越野体验的智能化水平。

在用户生态构建方面，2026年猛士汽车将与华为乾崮联手打造首个品牌旗舰体验中心，搭建更完善的服务网络，让更多人感受越野的乐趣。

全球首座智慧悬索桥在汉建成

贯通阳逻港到花湖国际机场物流动脉

湖北日报讯(记者戴辉、通讯员杨鑫、李双、黄子坤)2025年12月31日，由湖北交投集团投资建设、中交二航局等单位承建的新港高速公路双柳长江大桥及接线工程通过竣工验收，标志着这座被定义为“全球首座智慧悬索桥”的长江大桥正式建成。

项目主线全长35.043公里，概算总投资159.78亿元。主桥采用主跨1430米的双塔单跨钢箱梁悬索桥设计，一跨过江，桥面宽度达50.5米，是目前跨越长江桥面最宽的公路悬索桥。

仅用39个月便完成主体工程，展现全国重大交通基建的“湖北交投速度”。专家认为，双柳长江大桥的核心

突破在于将智能感知深度植入桥梁的“骨骼”与“血脉”，开创性地实现三项首创技术。

作为悬索桥的“生命线”——主缆被赋予前所未有的“感知力”。项目首创基于阵列式光纤光栅技术的“数字主缆”，将传统主缆升级为遍布神经的智能单元，实现对主缆内部温度、湿度、应变等状态的全时、全域、多参数协同监测。

在此基础上，融合“数字索股”与内外双向送气除湿体系，打造了首个“智能主缆”系统。如同为大桥主缆配备了“自主呼吸系统”，该系统能实时感知并智能调节内部环境，主动防御腐蚀，极

大提升了核心构件的耐久性与安全性。

大桥的“脊梁”——钢箱梁也变得更为“聪明”。核心创新在于社会通行服务与结构健康监测两大功能的深度融合，为智慧交通赋能。项目首次采用基于同类技术的“智能主梁”，在关键部位集成高密度传感网络。一方面，能实时捕捉车流、车速信息，并通过毫米波雷达等多源数据融合，精准预警超速、逆行、超载行为，为交通管控提供决策支持；另一方面，可实时监测钢箱梁受力、变形等数据，结合大数据分析桥梁结构状态，实现全生命周期健康管理，显著提升安全冗余。

由于横跨长江中游生态敏感区，毗

邻涨渡湖湿地保护区，大桥建设者始终将生态保护置于首位。一段长达400米、造价1560万元的全封闭声屏障，专为涨渡湖湿地鸟类家族打造，这在万里长江桥梁建设中尚属首次。

双柳长江大桥项目的建成，标志着长江中游正式新增一条跨江黄金通道，重构了鄂东交通骨架，成为长江中游城市群一体化发展和武汉都市圈高质量发展的重要支撑。通车后，武汉新洲至鄂州华容车程时间将从90分钟压缩至5分钟，同时，将贯通阳逻港到花湖国际机场的物流动脉，实现航天产业基地与光谷科创走廊“半小时产业圈”。

寻找小镇创业家

找准全民健身市场风口

江夏男子将空置村湾改造成户外运动村



江夏大青八户外运动村开业后，游客纷纷来此聚集。(受访者供图)

湖北日报全媒体记者 张倩倩 汤炜玮
通讯员 李柯
江夏区融媒体中心 江和云

清晨7点半，武汉地铁7号线青龙山地铁小镇站，人流开始聚集。他们身着速干衣，手执登山杖，目标明确——融入身后苍翠的山野。不远处，52岁的叶国安已在工地上转了一圈。他身后，是由空置村湾改造的“大青八户外运动村”。

自2025年10月28日试运营以来，这个藏在地铁口、山脚下的项目单日客流最高峰突破2万人。每个周末，巨大的人流催动着这位建筑行业老兵不断调整，将一片被遗忘的村湾，编织进城市户外生活的热潮里。

踩点踩出的大生意

项目的诞生，源于一次关键的市场洞察。2024年10月，叶国安最初的构想颇具私享色彩：租下十几栋闲置农房，改造成仅供友人圈层使用的康养度假房。然而，一次深入的实地踩点，项目进展彻底扭转航向。

“这里藏着全国都罕见的组合：原生山景与地铁零距离接壤。”叶国安说，他观察到每日自发登山客流达两三千人，而从地铁7号线站点步行至山脚仅两分钟。“远城区景点能地铁直达的太少，这是绝佳的区位优势。”

他果断抛弃私享方案，将定位升级为面向大众的“户外运动集散地”。经过调研，项目被命名为“大青八”，取意于环抱此地的大花山、青龙山、八分山。

叶国安是江夏人，今年52岁，早年做过建材、地产开发，一直在寻求转型。“全民健身是真正的刚性需求。我们做的事，是社会需要、市场需要的事。”他敏锐地抓住了这一需求空白。

项目试运营以来，“大青八”的产品体系快速接受市场验证。其五大运动场景——徒步、山地骑行、水上桨板、飞盘等时尚运动，以及定制化定向越野，前来体验的游客络绎不绝。超过30名持证教练提供从装备租赁到教学的服务，实现了“专业可租、教学可售”。

目前，叶国安已与德国、丹麦等国的户外专业团队达成合作意向，并引入一家英国公司作为股东，规划一条链接全球的户外运动产业链。

将荒野美学转化为商业价值

叶国安没有选择大拆大建，他的“荒野美学”有一条生态红线：不

砍一棵原生树，只装修空置民房。克制的外表下，是对体验质感的极致追求。

这源于他多年前在美国“巴斯普罗”的深刻体验。那是一个集钓鱼、打猎、装备销售于一体的主题商店，其粗犷而充满互动性的场景让他记忆犹新。叶国安决心将这种沉浸式场景移植过来，但要用中国乡村的材料重新诠释。

他摒弃廉价仿真材料，带团队远赴山东，专门收购老榆木门板。“新木头虽便宜，但做不出那种时光的粗粝感。”这些老门板被精心拆解、加工，覆盖于墙面，本地山涧寻来的石块也被垒砌成墙。

老榆木的成本是松木的三四倍，加工中还有近三分之一的损耗，但叶国安认为值。“建筑本身就在讲述故事。游客来到这里，能触摸到质感，感受到我们对美的坚持，这本身就是价值。”

围绕运动核心，商业配套层层展开：自营的“牛肉主题”能量餐厅，采用“自营品牌+国际代理+代工生产”复合模式的装备零售区，以及延长消费时段的篝火派对与星空酒会，共同构成了完整的体验闭环。

让运动村“长”进乡村肌理

项目还在建设，运营已经跑在前面。近一年来，团队每周组织“免费徒步登山”，由专业领队从未来村址集合出发。这看似“不务正业”的举动，却精准地抓住了核心用户。“运动社群是靠脚走出来的。”叶国安说。通过一次次活动，他们沉淀了近50个微信群，一次社区联动活动更是吸引了上千人参与。

大学生是另一个关键引擎。他们计划与武汉工程科技学院等高校共建实训基地，将30万名高校学生，尤其是体育专业师生，转化为项目的“活力源”和专业人才储备。

如今，江夏区“三山三水三分田”的生态基底，30万名高校大学生的活力市场，以及区政府对文旅体融合的绿色通道，已被迅速整合成一张清晰的资源拼图。

项目没有筑起围墙，试营业后地铁口的人流，引发村庄小贩聚集，自发形成的小市集，被他视为区域的活力。

“一塘水，不能被一个人舀干。我们正在规划专门留出空间，将这些民间资源有序引入，统一管理。他们丰富了业态，我们聚集了人气，这是共生。”叶国安表示，项目还吸纳当地村民担任保洁、保安等工作，帮村民实现了家门口就业。