

湖北日报全媒体记者
方琳 杨千帆
通讯员 施孟含

为都市「夜行人」留一盏灯

武汉街头暖心驿站开放至凌晨

1月2日23点,汉阳街头,寒风刺骨。武汉摩尔城一侧,“阳小驿”暖心驿站的灯光,成了沉沉夜色中最明亮、最温暖的“光岛”。门被推开,带进一阵冷风,几位身着反光马甲、面容带着倦意的代驾小哥先后走了进来。热水壶“咕嘟”作响,白色的蒸汽升腾起来,很快,方便面特有的香气弥漫开来,混着几句熟悉的招呼声:“今天单子跑得咋样?”“还行,刚送完一个到汉口的。”

这里,是新近延长服务至凌晨1点以后的“阳小驿”,目前有两处,仅仅半个多月,已成了上百名代驾司机不宣的“加油站”。对于代驾员李斌来说,这一碗热面,不仅驱散了深夜的寒气,更让自己卸下了整整一晚紧绷的神经。“以前这个点,送完最后一单,只能顶着风硬扛回家,又冷又饿。现在能进来坐坐,接满热水,跟同行聊两句,感觉整个人都缓过来了。”他捧着碗,热气模糊了双眼。

驿站一角,汉阳“小哥工作室”主理人余亮静静地望着这一幕,脸上浮现出安心的神情。他太懂这种感受了。2015年入行,一万多单的飞驰经历,让他对冬夜里无处落脚的滋味刻骨铭心。“夜晚很冷,等单间隙,师傅们连个暖和地方待着都难。”如今身份转变,作为武汉市恒通瑞业滴滴代驾司机服务中心规模负责人,他推动并见证这个“冬夜暖心”计划落地。“平台提供物资,街道支持场地,我们就把驿站收班时间往后延。看到大家能进来歇个脚、充充电,心就踏实了。”

其实,针对代驾司机的关怀去年已启动:盛夏的“伴夜凉亭”提供冰饮和西瓜,驱散酷暑;入冬后的“伴夜食堂”,则端上热气腾腾的牛肉面加鸡腿鸡蛋的套餐。去年12月24日,武汉三镇4个点位,一晚便送出了近1300份这样的“深夜温暖”。

这份暖意,也在悄然转化为另一种力量。驿站墙上,除了服务须知,还贴着一张“知音义警”志愿巡逻队的照片。这正是余亮发起的另一项行动——支部全部由滴滴代驾员组成,约40人的夜间志愿服务队。“当时,汉阳区想组建夜巡力量,但缺人手。我们代驾师傅每晚都在街上跑,时间和场景都契合。”于是,从鹦鹉巷子、玫瑰街等餐饮聚集区的“酒后不开车”宣传,到日常的街区治安巡逻,代驾师傅们利用空余时间,成了城市的“移动守护者”。

“群里经常看到师傅们互助的消息,谁摔伤了,附近的人立刻赶去帮忙。”余亮说,许多师傅乐于参与,或许正是因为他们日常穿梭于夜色中,帮过需要帮助的人,也得到过陌生人的帮助,于是更愿意把这份热忱传递出去。

武汉摩尔城“阳小驿”站长程小涵介绍,“阳小驿”是2022年开放的,目前已有140家,初衷就是为所有户外劳动者提供一个“热餐饮水、歇脚充电”的港湾。如今,它不仅是物理意义上的驿站,更成为连接商圈、平台与劳动者的枢纽——周边商户提供夜间优惠券,部分驿站逐步开始提供深夜服务,共同织就了一张更具包容性的城市服务网络。

零点已过,驿站内依然暖意融融。窗外,城市即将迎来新一天的苏醒;窗内,一碗面、一杯茶、一盏长明的灯,正温柔地托住那些为生活奔波的人们。



1月1日,武昌万象城各家餐厅都座无虚席,门外排满等待叫号的客人。(湖北日报全媒体记者 朱熙勇 摄)

假期餐饮市场烟火气升腾,有餐厅高峰期需等位500桌 外地客拖着行李箱排队“喂虾子”

湖北日报全媒体记者 李朝霞
通讯员 袁哲 覃宁

元旦假期,湖北餐饮市场迎来一波“热辣滚烫”的消费热潮。“小龙虾和黄陂楼组cp,来武汉必打卡!”在武汉,肥肥虾庄无疑是这个假期当之无愧的“流量担当”之一,不少外地游客一下高铁,拖着行李箱便飞奔而来。元旦假期,外地游客占比达到了七成。

肥肥虾庄在武汉的43家直营门店,江汉路黄陂楼联名店表现尤为火爆,高峰期等位桌数达500桌。品牌负责人张阳介绍,元旦假期,整体客流同比提升8%,翻台率也大幅增长,油焖大虾、香辣蟹、排骨藕汤、香酥武昌鱼等经典菜品持续热销。“跨年夜的包房提前一周就订满了。”张阳说。

元旦期间,湖北各大餐厅烟火气升腾,门口排起的长队成为共同风景。武昌万象城内,大部分餐厅午餐时段均座无虚席。“前面还有大几十桌”成为不少食客的共同经历。海底捞大排档湖北首店入驻滨江天街,试营业即迎来尝鲜人潮,跨年夜门店全员停休,还紧急增派10名服务人员应对客流。

元旦餐饮消费不仅“吃味道”,更“品文化”。襄阳古隆中景区推出“遇见诸葛亮·隆中村宴”,千桌万人共享美食,搭配水上实景演艺,打造“舌尖上的三国”。黄冈东坡文化旅游度假区以宋文化为主线,推出非遗吊锅宴、文创市集,让游客沉浸式体验“宋潮”风情。

在荆州,“十二时辰”主题活动将南门美食市集嵌入楚文化、三国文化动线,餐饮成为文旅体验的自然延伸,带动客单价与满意度双提升。

政策助力也为烟火气“添了一把火”。黄石在跨年夜发放电子消费券超3万张,涵盖餐饮、商超等多类消费,带动摩尔城、武商MALL等核心商圈客流同比增长超30%,部分餐饮门店排队长达一小时以上。荆州推出“欢购荆州”抽奖活动,餐饮单笔消费满200元即有机会赢取万元大奖,有效激发了市民消费意愿。

省商务厅服贸处相关负责人表示,这个元旦,湖北餐饮市场以“融合”为特色,以“文化”为底色,不仅点燃了新年第一波消费热情,更折射出餐饮供给向体验化、场景化升级的趋势。一口藕汤,一桌楚菜,一场文化美食之旅,正成为“荆荆有味 楚楚动人”的生动注脚。



万株兰花 展翅迎客

1月3日,武汉植物园的新春热带兰花展吸引八方来客。以“23℃花屋 兰驻时光”为主题的展区里,上万株蝴蝶兰、石斛兰等逾百种热带兰花盛放,打造沉浸式赏花空间。游客步入其中,便能穿越冬日寒意,尽享兰香萦绕的温暖绚烂。(湖北日报全媒体记者 陈少哲 摄)

湖北文旅市场有多火? 第三方平台大数据出炉 线路游预订量同比增长8倍

湖北日报讯(记者王理略、戴辉、黄磊、通讯员汪星州、潘芳芳、张娟、周娟)2026年元旦旅游市场迎来开门红。1月3日,飞猪发布《2026元旦假期出游快报》显示,消费者出游意愿与消费力同步攀升,人均购买件数、人均消费金额同比分别增长

超20%、30%。湖北文旅市场在此次元旦假期表现尤为亮眼,多项数据迎来爆发式增长。其中,游轮预订量同比增长超7倍,门票、线路游预订量也分别实现2倍、8倍同比增长,出境游预订量同比增长1.5倍。武汉、襄阳、宜昌、荆

州、孝感跻身湖北热门出游目的地榜单,成为游客争相打卡的焦点。假期里,全省各地精心策划推出500余场特色文旅活动,涵盖节庆、演艺、民俗、非遗、文博等多元形式,让游客在浓郁年味中深度感受荆楚文化魅力。省文化和旅游厅

数据显示:截至1月3日17时,全省A级旅游景区共接待游客444.44万人次,综合收入达15.75亿元。省交通运输厅统计,元旦假期,湖北公路、水路共发送旅客201.35万人次,同比增长62.81%,高速公路通行车辆346.18万辆,同比增长8.42%。银联大数据显示,假期三天,武汉全市累计线下实体店消费金额合计106.94亿元,同比增长23.68%,消费人次1577.12万,同比增长23.69%。其中,零售消费77.33亿元,同比增长52.71%;消费人次1100.04万,同比增长37.85%。

(上接第1版)

2025年3月,破局之举落地:成立市属国企湖北江汉盐都化工有限公司,打造集勘探、采卤、盐卤开发、精细化工于一体的现代化盐卤全产业链“链主”。

“我们通过市场化运作模式,壮大延伸产业链条,丰富氯碱行业及精细化工下游产品,就是要将丰富的盐矿资源,转化为高附加值的产业增长点。”湖北江汉盐都化工有限公司负责人安宁道出了“链主”企业的使命。

无论是石油化工的升级,还是盐卤资源的开发,背后都是潜江对传统化工产业的系统重塑——全力打造现代化工千亿级主导产业集群。

潜江的实践证明:传统产业不等于落后产业,通过技术创新、链条延伸与绿色升级,老树亦可发新枝。

“无中生有”的产业魔术

如果说传统产业的升级是“有中生优”,那么光电子信息产业的崛起,则是潜江“无中生有”的精彩手笔。

故事起点颇具戏剧性:生产光纤预制棒需持续消耗氢气,而潜江江汉盐化工的副产品氢气正苦于无处消纳。2015年,长飞光纤与潜江一拍即合。自2017年首期项目投产以来,长飞潜江公司已发展为全球最大的光纤预制棒生产基地。

一家龙头企业,激活一条产业链。以长飞为磁极,菲利华、日本信越、新硅科技、法国液化空气等领军企业相继落户,共同串起从电子材料、光纤预制棒到光纤光缆、光器件的完整链条。

从氢气“变废为宝”出发,潜江的产业思路彻底打开:石油化工生产过程中产生的上百种基础化工原料,正是高端制造业不可或缺的“工业粮食”。

以高端电子材料为突破口,精准卡位国家战略性新兴产业赛道——光电材料、湿电子化学品、电子特气、半导体材料……潜江在多个关键细分领域建立独特优势。

破“油”而立:潜江重塑产业新版图

瞄准区域发展的历史性机遇——武汉都市圈同城化、江汉平原振兴等发展策略,潜江市委、市政府力争做到“有为”:推动潜江与周边区域资源要素高效流动,产业发展深度融合。特别是主动对接武汉泛半导体产业发展需求,做大做强光电子信息产业集群。

晶瑞(湖北)微电子有限公司的落户就是例证。“潜江齐全的化工原料通过管道直供生产线,使生产成本降低20%以上,并能与武汉‘光芯屏网’产业紧密协同。”公司总经理沈健说。如今,其电子级双氧水在国内市场占有率已达40%。

目前,潜江已集聚超过47家成规模、有特色的光电子信息企业,打造武汉光电子信息产业配套基地。其成功关键在于:避开终端“红海”,聚焦上游材料“蓝海”,在技术壁垒高、客户黏性强的领域构筑竞争力。

一只虾的“价值革命”

这条“吃干榨净”的产业化之路,是潜江以创新思维与前沿技术,将传统农业优势锻造为现代产业集群的鲜活实践。

在湖北省睿峰智控设备制造有限公司,一只小龙虾被机械臂精准抓起,经AI视觉识别,由仿生手旋扭分离,全程仅需1.7秒。

创始人刘敏团队研发的这台AI全自动剥虾尾机,攻克了虾体差异大、操作需柔性的技术难题。如今,该设备成品率达98%,不仅大幅降低成本,解决了用工难题,更提升了产品新鲜度与品质稳定性。

当虾肉走向餐桌,曾被视作废弃物的虾壳,也在科技加持下踏上价值跃升之路。在潜江总口管理区,新建的小龙虾生物质(虾壳)高值化

利用项目即将投产。成吨虾壳将在这里“蜕变”为身价不菲的壳聚糖、壳寡糖等高附加值产品。

据悉,每百吨收购价约3万元的虾壳,可提炼出4吨壳寡糖,而后者依据品质不同,市场价可达每吨10万至30万元。这意味着,通过精深加工,虾壳价值能增长数十倍,真正实现“变废为宝,点壳成金”。

“项目全面投产后,计划年处理鲜虾壳1万吨。”项目负责人周文谦介绍,一期将年产约800吨壳寡糖,预计产值达1.2亿元,产品可广泛用于医疗、食品、农业等领域。二期还将建设综合性生产线,并筹建甲壳素大健康产业研究院,推动产业链向深处拓展。

如今,潜江龙虾早已超越单纯食材范畴,持续向医疗健康、生物制造、美妆护肤等高附加值领域延伸,综合产值突破870亿元。

这不仅是资源利用方式的革新,更是产业链从低端走向高端的价值革命。

“向未来”的眼光与雄心

潜江深知,发展不能“身体已进新时代,思维仍停旧时光”,必须主动更新观念,以创新应变局,向改革要动力,全力将时代机遇转化为发展胜势。

未来制造、未来信息、未来材料、未来健康、未来能源……以这些为主攻方向,潜江正探索多元技术路线、典型应用场景、可行商业模式,建设一批未来产业先导区,培育新的增长点。

在固态电池赛道,潜江已落子。太蓝新能源固态电池项目正加紧建设,一期将于2026年6月投产,年产值可达30亿元。“政府服务令人动容。”太蓝新能源副总裁何俊勇回忆,第

一次到访潜江时,市领导冒雨陪同考察园区场地,大家顶着大雨看图纸、议规划,他被这样的场景深深触动;从首次见面到项目开工仅用5个月,企业提出的“长方形工业用地、临近高速公路、预留扩产空间”等需求,均被满足。

2025年11月,潜江高新区与北京他山科技有限公司完成签约。作为国家级专精特新“小巨人”企业,他山科技手握全球首款触觉感知AI芯片及先进的多层解析算法技术,此次计划将自身智能产业中心落户潜江。

为何越来越多高科技企业“锚定”潜江?答案在于:这里特色鲜明的产业链提供了丰富的应用场景,政府对创新场景开放支持的态度、产业积淀中蕴含的优质数据价值,正是企业所需的“养分”与“沃土”。

潜江市委书记叶杨表示,潜江的转型,不是“另起炉灶”,而是要在传统产业的深厚土壤中,培育出高新技术的“新苗”,让一只虾游向世界,让一束光连接未来。要敢于把潜江的“特长”做到极致,把潜江的“特点”变成亮点。

潜江虽小,但小城市要有大视野,县域经济要有大格局。叶杨说:“政府的责任,不仅是筑巢引凤,更是与凤凰同飞、为未来护航。我们要用最大的诚意、最优的环境,吸引并留住那些敢于定义未来的企业和人才,让潜江成为创新产品的试验田、未来产业的孕育地。”

楚风浩荡,江汉潮涌。潜江的转型,恰似一部微缩的中国工业化演进史——从沉睡地下的黑色石油,到联通世界的信息之光;从依赖自然馈赠的资源型经济,到拥抱无限可能的创新驱动发展。

“江汉第一口油井”纪念碑所铭刻的,不仅是一段工业文明的史诗,更是一种精神的奠基:那是12万石油大军战天斗地的豪情,是“自力更生、艰苦创业”的基因,也是这座城市敢于打破路径依赖、于变革中开新局的勇气与智慧。