



硚口

展示销售服务二手车置换聚链成势

“串”起汽车产业生态新高地

周六清晨,阳光洒进张毕湖公园。家住孝感的周先生一家驱车数十公里来到硚口。他们的计划很明确:“上午在公园露营,中午去茶聚吃饭看车,试驾路线刚好能体验城市和公园路况,一天安排得满满当当。”

周先生一家的选择并非个例。在武汉硚口区易家街道,一条由“公园生态、品牌体验、商圈消费、产业服务”串联起的“车生活”动线正吸引着越来越多的消费者。这背后,是一场从“卖一辆车”到“造一条链”的产业深刻变革。

主动作为,当好产业生态的建造师和服务生

“发展汽车产业链,就是要打破多个单一4S店模式,打造集展示、销售、服务于一体的全业态汽车生态圈。”易家街道人大工委专职主任郭晶说。

坐拥宜家荟聚—红星美凯龙这一客流超2000万人次的核心商圈,街道没有满足于传统的零售业态,而是敏锐捕捉到汽车消费,特别是新能源汽车消费向体验式、一站式转变的趋势。

“我们的角色不是旁观者,而是产业生态的‘建造师’和‘服务生’。”郭晶这样形容自身定位。近年来,街道紧扣汽车产业,以“延链、补链、强链”为核心打法,推动产业从零散走向集聚。

攻坚,为产业腾出空间。弘晟云汽车产业园是全区重点招商项目,但地块涉及复杂的城中村改造遗留问题。街道成立专班,仅用4个月完成了一期地块的征收拆除,确保了项目“拿地即开工”。如今,产业园已初具规模,未来将引入10家中高端品牌,预计年营收超40亿元。

招商,精准滴灌关键环节。街道的招商地图极其清晰:前端,巩固荟聚商圈的“品牌秀场”优势,新引进乐道等品牌,新能源汽车品牌展厅增至12家;中端,招引京东全国首家自营汽车改装店、君卡、柏亿等头部二手车企业,补上个性化与流通环节;后端,协调曹操出行区域总部落地,拓展出行服务市场。

产业链的运转,离不开顺畅的服务“润滑剂”

易家街道的服务,既面向企业,也直



设在商场里的汽车展厅吸引消费者驻足体验。(湖北日报通讯员 应文 摄)

达终端消费者。

“展示—销售—上牌流程不畅,客户体验打折扣。”这是车企普遍反映的痛点。街道主动牵头,联动区行政审批局、交警大队,将盛恒达机动车登记服务站引入红星美凯龙商场。如今,消费者看车、买车、上牌真正实现“一站式”办结,商场也因此打造出硚口“最美智慧车服站点”的口碑。

通过常态化走访、政企早餐会,街道精准响应诉求。例如针对企业反映的充电设施不足问题,正积极谋划“车电”项目,利用闲置地块建设集停车、充电、换电于一体的综合场站。

东风日产武汉裕信店总经理陈伟则分享了“以旧换新”政策带来的变化:“去年置换率提升到了28%,我们联合街道精准推送政策,并优化上门试驾、送车维修等服务,让政策红利切实转化为销售增长。”

企业的服务创新在优良生态下竞相

涌现。在比亚迪海洋武汉中成楚迪店,经理周伟介绍,他们为10公里内意向客户提供免费上门接送,并为比亚迪品牌车主提供终身免费充电服务,用心服务好每一位客户。

武汉荟聚租户管理负责人张茜观察到,汽车业态与商场产生了奇妙的“化学反应”:“消费者把看车融入家庭日,我们则与车企联动,设计涵盖公园、高架等路况的试驾路线,让买车不再是枯燥的交易,而是一种愉悦的生活方式体验。”

错位协同,两大板块融合共生

易家街道依托强大商业客流,聚焦于新能源汽车的品牌首秀、体验销售和新兴服务业态,打造面向未来的消费潮流地。一旁的长丰街道则有着深厚的“二手车+后市场”根基。依托爱之家等全国

知名的传统市场,深耕二手车诚信交易、专业评估、汽配服务及数字化转型,夯实产业基本盘。

在硚口区统一规划引领下,两大板块从“比翼齐飞”引向“融合共生”,通过“新车与二手车顺畅置换”“前场体验与后场服务”形成闭环,打造一个更具竞争力的产业生态圈。

生态融合,价值倍增。全区正积极推动“汽车+”融合战略:在易家,推动汽车展销与荟聚的服饰零售、潮流美妆、特色餐饮及生活方式等多业态深度互动,打造“人车家”生活场景;在长丰,引导市场向规范化、数字化升级,并探索汽车文化与体育公园、创意园区的结合。目标是让消费者不仅能“一站式购车”,更能享受到涵盖金融、改装、文旅、休闲的“车生活”全景体验。

(选自湖北日报客户端硚口频道 责编 陈阮邦旻)

监利

5600余党员中心户 连着家家户户

精细关怀织就基层善治新图景

洪湖西岸的监利市柘木乡双湖村,连片虾稻田泛着金光,这里已连续20年“零上访”。

秘诀何在?村党支部书记陈朝阳指向一户人家:“去看看我们的‘神经末梢’。”这“神经末梢”,正是遍布村湾的党员中心户,他们最先感知民情、最快传递民意。

监利下辖23个乡镇、387个村社。近年来,当地以党建为引领,织就精细善治新图景。

“四级架构”织密治理网

监利将全市划分为1860个治理单元,在墩台、湾组建党小组,择优选任5600余户党员中心户,每户联系8户到12户村民,形成“乡镇党委—村社党组织—党小组—党员中心户”四级体系,治理力量直达末梢。

在双湖村“五老墩台会”、红城乡“柚下议事会”,党员中心户召集村民围坐议事,一杯清茶化解纠纷、共谋发展。全市近4000个议事平台累计化解矛盾纠纷230余起,推动12个集体经济项目落地。网格员、乡贤、驻村干部等多元力量协同发力,实现“小事不出户、大事不出组、难事不出村”。

“十户联治”扮靓乡村环境

以约十户为单元,推选中心户长,推行“十户联治”,实现环境“大家管、共同督”。荒湖管理区去年发动5000余人次,清理问题1800多处。配套“美德积分”制度,村民通过参与整治换积分、兑奖品等,季度评选先进。全市已表彰优秀中心户长500余名、先进农户近6000户,“河清、岸绿、路净、景美”渐成常态。

“一社联百村”夯实共富根基

善治最终要落脚于产业振兴。监利探索“一社联百村”模式,由强社带动村集体和农户。尺八镇尚禾合作社为5个乡镇30余个村提供从育秧到收购的全链条服务,六成利润反哺农户。2025年,该社分红526万元,惠及559户村民和26个村集体,亩均增收超400元。

目前,全市57家合作社联结122个村、2.3万农户、195万亩农田,亩均年增效155元,带动增收超3亿元。村集体经济总收入从2021年的0.6亿元大幅跃升。

从党员中心户这一灵敏“探头”,到贯通百村的共富产业链,监利用“43101”治理机制这根“针”,穿起基层治理的“千条线”,把群众智慧凝聚为善治合力,绘就了党建引领、全民参与、产业兴旺的乡村振兴新画卷。(选自湖北日报客户端监利频道 作者 邓鑫 何明烨)

竹山

“大妈,菜全收啦!” 供销兜底收购,老农笑暖寒冬

1月12日,在竹山县城关镇振武路便民蔬菜销售服务点,75岁的菜农柯昌珍正在售卖自家种的蔬菜。竹山县供销社供应链公司的两名工作人员走来:“大妈,您这半筐青菜我们全收了。”

见自己的菜一下全卖出去了,柯昌珍脸上露出了开心的笑容。

自2025年7月启动“温情助老暖心纾困”专项行动以来,竹山县供销社供应链公司组织工作人员持续深入该县大街小巷、农贸市场,兜底收购高龄菜农滞销的蔬菜,为他们送去温暖。

在东门农贸市场门口,兜底收购工作同样有序推进。竹山县供销社供应链公司工作人员穿梭在菜摊间,弯腰询问高龄菜农的收成、售价和销售情况。

“我们每天一早都会到各个农贸市场和便民服务点走访高龄菜农,为他们提供兜底收购服务。”竹山县供销社供应链公司市场部主管龙理东介绍,兜底收购服务主要面向70岁以上的高龄菜农,对他们当日滞销的蔬菜全部按市场批发价收购。

自专项行动以来,该公司日均帮助近百位高龄菜农,累计收购蔬菜两万余公斤。这些蔬菜按成本价分流至机关单位、学校食堂和商超,既解决了高龄菜农蔬菜滞销难题,又丰富了市民“菜篮子”,实现多方共赢。(选自湖北日报客户端竹山频道 作者 夏甜甜 张丽君)

阳新

镜像传感医疗科技公司试产 打造血糖管理新标杆

1月22日,镜像传感(阳新)医疗科技有限公司试产,将让优质血糖监测产品惠及更多普通消费者。

据悉,该项目总投资约3600万元,建有国际高标准洁净生产线,年产能超100万套,凭借60余项自主知识产权筑牢技术壁垒。企业以全自主研发实现核心部件国产化,在严控品质的同时大幅降低生产成本。

镜像传感(阳新)医疗科技有限公司董事陆世龙介绍说,血糖传感器其实是一款典型的电化学传感器,公司通过创新型的传感器配方和行业内领先的制造工艺,可以有效把成本降低到传统成本的四分之一以下。同时通过传感器的制造工艺,极大提高良品率。公司运用整体产品设备的集成化设计,极大提升

了用户使用体验,希望将产品推向更广阔的市场,造福更多糖尿病患者。

依托阳新优良的外贸基础与人力保障,企业将目光投向海外市场,计划推动国产医疗器械走向全球。

镜像传感的投产,为阳新医疗器械产业注入新动能,也将为全球糖尿病患者提供更优质的血糖管理解决方案。

武汉市汉阳投资发展集团合伙人钟贵江说,公司与阳新共同设立基金,用于实现研发在武汉、生产在阳新。这两年已有五六家企业落户阳新,期待今后能够跟阳新建立更深入的合作,促进更多产业聚集在阳新,在阳新茁壮成长。(选自湖北日报客户端阳新频道 作者 朱亦丹)

枝江

以订单需求定制生产 鑫焱炉业订单排至2026年中期

新春启序,奋楫争先。位于枝江市的湖北鑫焱炉业科技有限公司锚定2026年发展新目标,以订单领跑之势抢占市场先机,凝心聚力冲刺首季良好开局,为全年发展筑牢坚实基础。

近日,走进鑫焱炉业生产车间,各条生产线高速运转,工人们手脚麻利,干劲十足,钢材开料、冲压成型、组件装配、成品打包等工序环环相扣,一派热火朝天的生产景象。

这份火热的生产势头,离不开企业在市场拓展上的精准发力。为进一步开拓北方市场,鑫焱炉业与无烟煤适配炉灶科技(山西)有限公司展开深度合作,瞄准北方户外大集菜品加工的需求,自主研发出可在室外使用的商用气化炭灶。2025年10月,首批100台产品顺利完成生产交付。这款炭灶以脱硫无烟煤颗粒为燃料,借助气

技术实现充分燃烧,最高温度可达1000摄氏度,既能满足猛火快炒的商用需求,还能较传统炉灶降低30%的烧煤成本。

市场的认可,更离不开硬核的技术支撑。鑫焱炉业组建了一支模具自主研发团队,实现关键零配件的精准定制生产。公司创新探索订单式销售模式,以客户需求为导向开展定制化生产,既降低了库存风险,又提升了客户满意度,形

成“以销定产、产销两旺”的良性循环。

鑫焱炉业董事长易小虎说:“2025年我们圆满完成了全年的生产目标,2026年,我们将再接再厉,继续加大研发投入,不断拓展新的业务合作模式,加强内部管理和品质管控,提高产品竞争力,目前新的订单已经排到了2026年中期。”(选自湖北日报客户端枝江频道 作者 汪桔)

锚定高质量 奋进新征程

湖北交投鄂东运营公司服务大别山老区发展

隆冬时节,大别山群峰如铁,735公里鄂东高速如银色纽带穿行其间,将这片红色热土与长三角紧密相连。2025年,湖北交投鄂东运营公司紧扣“服务大别山革命老区振兴”主线,以“拼”的姿态、“实”的作风、“闯”的劲头,书写交通赋能发展新篇章。

畅通经济动脉——当好老区发展“先行官”

“以前从蕲春到太湖,走老路要两个多小时,现在蕲太高速通车,一个小时就到。”常年往返两地的货车司机朱师傅感慨道。这条新贯通的高速,不仅缩短了通行时间,还在黄黄高速改扩建期间有效分流车辆。

2025年,面对路网车流接近饱和的压力,公司打出“保畅+智慧”组合拳:蕲太高速蕲春东段顺利开通,与安徽太蕲高速无缝衔接;动态优化保畅方案,增设“潮汐车道”。全年735公里高速路网通行车流量达8005.64万辆,同比增长0.77%。

公司探索“文旅融合、多元营销”模式,走访重点企业8家,签约5家;新增ETC客户3.64万户,并在龟峰山景区落地3个ETC智慧应用项目。蕲太高速建成“无亭化、窄岛化、少人化”收费示范路,罗田收费站完成智慧化改造,形成141个收费机器人、11个云亭、21个智慧云仓的

功能集群。红安、麻城东收费站投用“AI安全特情管控系统”,全年特情处置效率提升60%。

打造品质高速——绘就老区出行“新画卷”

2025年,公司投入近3亿元实施养护工程,完成路基、路面、桥隧等重点整治,路网MOI达94.39、POI达94.68,一、二类桥和优良路率均达100%。

路域环境焕新提质,按“洁化—绿化—美化”三阶段推进整治,打造71公里美丽示范路,2处景观互通,5处靓化收费广场。深化地企联动,联动地方政府累计投入超4000万元,建成3000平方米绿地造型与4.27万平方米草皮景观,配套红军雕塑、红色文化小品,让“车行见绿、驻足品红”成为现实。G42麻武高速获评全省“美丽高速公路”,案例入选《人民交通》及中华环保联合会典型案例。

依托智慧养护管理平台推行“AI巡检+智慧化养护”,全年机电设备完好率100%、故障修复率99.60%。创新构建“有线+5G”双链路应急传输体系,优化四级责任体系与“五方联动”机制,应急事件处置率、施救及时率均达100%。所辖路网绿化覆盖率提升20%,路面障碍物投诉下降40%。

践行民生为本——架起服务群众“连心桥”

2025年国庆假期,在武英高速鄂省界杨柳收费站,来自河南的货车司机党师傅走进“爱心小屋”喝茶,看着自己的新能源车在充电桩上充电。“以前跑长途,最担心节假日找不到充电的地方,现在高速沿线充电很方便。”

公司升级“映山红”服务品牌,严格落实“五有”标准——有电充、有停车位、有如厕位、有热水喝、有休息区。沿线17对服务区建成387个充电车位、229个充电桩,配备42台移动充电设备,新增122个潮汐如厕位、7个温馨小屋;完成总路服务区整体改造,罗田服务区病害处置及9个服务区标线划线;42个收费站首批投放18台充电桩,开放42个“爱心小屋”,全天候服务。

依托服务资源“分散布局”模式,有效破解高峰期车流扎堆难题。让司乘出门就能享便利。公司“映山红”服务队全年开展志愿服务超2500次,做好人好事550余件,暖心服务司乘超2万人次。

激发新动能——激活老区经济“新引擎”

公司深耕路衍经济赛道,焕新升级13处温馨服务驿站,在麻城东、英山所打造出“生态体验+农产品展销”复合型驿站,串联起“种植—展示—体验”服务链条,让司乘在旅途之中

就能邂逅乡土好物,感受田园乐趣。

红安城关所闲置区域改建的专业化培训基地,年接待培训学员近400人次。建成浠水、武穴西所苗圃基地及蕲春高新试栽基地,新建张湾苗圃种植香樟、笔柏等苗木,计划供应养护单位及区域内的新建路段,培育长期收益增长点。

公司创新“高速+”模式,举办“映山红市集”等商业活动3场,上线高速E购平台,线上线销售红安大米、英山茶、罗田板栗、蕲春艾草、黄梅鱼面、麻城米酒等地方特色产品,销售流水5万余元,助力老区农产品走向更广阔市场。

公司还联合地方政府、景区企业策划四季主题营销,推出“通行费兑门票、享吃住打折”组合套餐,开展直播推广22场,放大“春赏花、夏漂流、秋观红叶、冬品吊锅”的文旅资源优势,吸引客流与货流,助力红色旅游提质增效。公司公众号跻身全国公路交通企业二级公众号影响力TOP27。

筑牢安全防线——护航老区发展“稳定器”

2026年1月中旬,鄂东地区突遭雨雪冰冻天气侵袭,公司迅速启动应急预案,实行领导带班、全员备勤,组织除冰保畅突击队24小时驻守。累计投入除雪设备151台次,撒布融

雪剂1782吨,出动巡查及应急人员691人次,确保道路安全畅通。

2025年汛期,针对多轮强降雨和局部洪涝风险,公司坚持“防”字当头,提前布设排水设施、备足应急物资,并开展昼夜不间断隐患排查,确保了汛期道路安全畅通。

在科技兴安方面,公司在互通、桥隧、高边坡等重点区域布设3处轻量化监测设施,并投入200万元在武穴长江大桥、武英高速启用大型无人机及7个无人机组,实现了84公里路段的常态化自动巡查。

同时,公司持续深化“警路企地”联动联动机制,全年开展应急演练6次,签署战略合作协议2份,对标行业标准修编全体系应急预案。2025年,累计完成道路救援9451起,实现服务“零有理投诉”。此外,公司还投入175万元对站所污水处理设施进行升级改造。

2025年的实践,见证了鄂东运营公司与大别山老区同频共振的努力。一条条畅通的道路,一项项贴心的服务,一次次安全的守护,正悄然改变着老区的出行方式与产业格局。随着“十五五”的开启,鄂东高速将继续在服务区域发展中探索前行,在连接城乡、便利群众、助力经济的路上,留下属于新时代的坚实足迹。(吴辉 向渊洲)