

英国国王查尔斯新座驾电动智能 莲花武汉团队赴英协助整车组装

湖北日报讯(记者汪洋)当地时间1月25日,英国国王查尔斯三世购买的定制版莲花Eletre在诺福克郡桑德灵厄姆皇室庄园正式亮相。“大部分采用中国零部件,莲花武汉团队协助英国整车组装。”1月27日,武昌洪山礼堂,省人大代表,莲花汽车全球智能工厂、吉利汽车武汉分公司副总经理余焱得知这一消息,言语中透露着自豪。

余焱介绍,亮相的这辆定制版莲花Eletre,动力电池来自宁德时代,电控系统自主开发,全铝车身结合高强度钢材料实现国产。该车是莲花品牌旗下首款超豪华电动SUV,所有定制零部件全部来自中国,莲花汽车全球智能工厂技术人员专程前往英国诺福克郡,在当地莲花工厂共同完成装配和检测。

该车据传价格不菲,售价约16万英镑。记者在莲花汽车提供的视频中看到,查尔斯国王与卡米拉王后乘坐一辆红色的崭新电动汽车抵达桑德灵厄姆庄园,正是莲花Eletre。查尔斯在和粉丝们调侃座驾时,面露喜色,他如此评价——“这车开起来很安静”“虽无发动机轰鸣,但是有着很好的性能”。

该车由英国王室去年向莲花汽车订购。此前,《泰晤士报》在报道中称莲花Eletre“兼具顶级性能与环保理念”。“英国王室长期偏好英国汽车,对劳斯莱斯、路虎和宾利等品牌情有独钟。但近年来,这些品牌大多被海外资本收购,生产活动也多已迁往国外。”报道介绍,莲花跑车成立于1948年,是英国精品跑车品牌。吉利控股集团2017年收购莲花跑车,2021年8月31日,路特斯科技公司正式宣告成立。路特斯科技全球总部落户武汉经济技术开发区,整合中国、英国、德国研发设计机构及全球资源,面向全球市场打造超高端纯电智能汽车。

莲花汽车全球智能工厂位于武汉经开区智能网联和电动汽车产业园,总投资超80亿元,是全球首家全工序采用3D数字孪生技术规划和建设的工厂,也是国家级5G工厂,通过高度柔性化生产线,可快速切换、生产不同配置的车型,实现高端私人定制“千人千车”。2022年7月,莲花汽车全球智能工厂竣工投产,首款下线车型即为超豪华电动SUV——莲花Eletre。



查尔斯国王的座驾莲花Eletre。(图片来自网络)

武汉直飞泰国曼谷 国际物流航线开通

湖北日报讯(记者李源、通讯员涂宇轩、刘炳霖、叶帅)1月27日11时12分,一架满载跨境电商包裹和光电子信息产品的京东物流全货机从武汉天河国际机场起飞,前往泰国曼谷素万那普国际机场。这是2022年以来,天河机场新开通的首条定班货运航线,不仅进一步便利华中地区与泰国的经贸往来,也为湖北航空客货“双枢纽”打开协同发展新局面。

武汉至曼谷货运航线每周运行3趟,未来将逐步增至5趟。去程主要搭载高价值电子产品、精密仪器、汽车零部件和电商包裹,助力“湖北造”行销全球。回程则搭载东南亚生鲜货物,丰富湖北及周边地区市场供给。

新开货运航线为何选择天河机场?答案藏在“双枢纽”这三个字里。

2022年7月花湖机场通航后,武汉的全货机运力逐步向鄂州转移。2024年,花湖机场陆续开通2条至泰国的货运航线。这期间,天河机场曾采用“客改货”和客机腹舱带货的形式服务鄂泰经贸往来。

中国连续12年保持泰国最大贸易伙伴地位。去年前三季度,中泰双边贸易额达820.475亿美元,同比增长18%。其中,对泰出口猛增23.6%。产自光谷的光电子信息产品以及产自荆州汽车零部件等商品在泰国市场很受欢迎,适时拓宽湖北与泰国之间的货运航空通道被提上日程。

统计显示,花湖机场已开通112条国内外货运航线,2025年运输货物148万吨,同比2024年增长44.3%。

专家指出,花湖机场快速崛起对天河机场来说不是简单的“流量分配”,而是湖北航空版图由“单极支撑”转向“双核联动”的重要标志。天河机场拥有强大的综合保障能力,花湖机场具备专业化国际货运枢纽优势,二者高水平协同才能实现真正意义上的“一加一大于二”。“在天河机场开通武汉至曼谷全货机航线,恰好体现了湖北民航对接市场需求的灵活性。”

航线开通当日,“京东物流(武汉)进出口商品集散中心”正式挂牌,天河机场京东物流配套操作场地同时启用。京东物流有关负责人说,未来京东航空将进一步拓展华中至东南亚、欧美市场的货运航线,依托京东物流超级供应链网络,为区域经济高质量发展及中国企业“链接全球”提供支撑。

黄陂30家企业 获110亿元授信

湖北日报讯(记者黄磊、通讯员黄宣、实习生李红)1月26日,武汉市黄陂区举行金融暖春惠企行动暨政银企对接活动,11家银行与30家企业成功签约,项目授信总金额110.62亿元,涵盖先进制造、现代物流、文化旅游、科技创新、城市更新、乡村振兴等多个重点领域。

工商银行黄陂支行、农业银行黄陂支行、中国银行黄陂支行、建设银行黄陂支行等9家银行业金融机构与武汉木兰林业发展有限公司、武汉木兰投资发展集团、武汉兴正实业有限公司、武汉木兰生态发展集团等9家企业代表分批次签约。其中,单笔最大签约额度20亿元,推动金融“活水”直达企业“毛细血管”。

“金融机构的支持,对我们来说是‘及时雨’,我们会把企业继续做大做强。”活动现场,武汉市黄陂区鑫楚养殖场养殖专业合作社理事长陈礼明,与武汉农村商业银行有关负责人详细沟通下一步合作事宜。他说,近年来,武汉农村商业银行黄陂支行等金融机构,将农民个人和农业生产经营组织的信用价值转化为授信支持,不断助力黄陂区涉农经营主体高质量发展。

据悉,后续黄陂区将持续搭建政银企对接平台,在面上布局“先进制造与科创金融”“乡村振兴与绿色金融”“文旅融合与消费金融”等系列专题,专场对接活动,实现金融服务广覆盖;在点上引导金融机构与各行业、企业开展“一对一”深度对接,量身定制专属融资方案,让金融服务更精准。

武汉发布低空经济标准体系建设指南

全国首创都市圈协同标准框架

湖北日报讯(记者杨文漪、通讯员代再霞、叶青)近日,武汉市发改委与武汉市市场监管局联合发布《武汉市低空经济标准体系建设指南(V1.0)》(以下简称“指南”)。这不仅是湖北省首个低空经济标准体系建设指南,更在全国首创性提出都市圈低空一体化协同标准框架,标志着武汉在抢占低空经济“规则话语权”上迈出关键一步。

作为战略性新兴产业,低空经济发展急需标准化引领。此次发布的指南系统构建了“纵向三层+横向两翼”架构,纵向覆盖“基础通用—核心能力—场景应用”全链条,横向围绕“安全管理”与“保障服务”展开,形成完整标准闭环。这一体系性设计,标志着低空经济标准化建设从“零散补缺”迈向“系统构建”的新阶段。

指南首次将“武汉都市圈低空一体化标准”置于关键位置,通过统一技术接口与编码规则提升都市圈产业链适配效率,通过标准化打破行政壁垒,推动武鄂黄等城市在空域管理、基础设施、数据互通等方面的互联互通,为都市圈低空经济融合发展提供标准化解决方案。

标准缺失曾是制约行业发展的痛点。湖北省无人机行业协会秘书长李鹭扬表示,过去企业间因技术接口、数据协议不统一,导致协作成本高、沟通效率低。“指南提供了统一的‘技术语言’,近期我们依据其中的通信与数据安全标准,快速解决了两家企业的技术兼容问题,使项目停滞时间缩短70%以上。”

对于市场主体而言,标准意味着更清晰的发展赛道和更低的制度性成本。武汉



普宙科技无人机应用于城市治理。(受访者供图)

已集聚170余家产业链企业,并获批33条低空航线。指南的实施,将显著提升产业链上下游适配效率,激活航线网络价值。据预估,标准化带来的规模效应可使通用部件采购成本降低15%—20%,并支持物流等业务从市内延伸至都市圈范围,单条

航线产值有望提升2—3倍;依据指南标准生产符合全国多场景需求的机型,不仅服务于武汉本地,还可批量销往深圳、上海等其他低空经济试点城市,预计带动产品市场占有率提升。

据悉,作为“V1.0”版本,指南已预留更

新机制——将通过“常规修订+动态补充”的机制,持续完善六大领域标准。下一步重点以都市圈一体化、特色场景(河湖、桥梁巡检)等关键领域为突破口,优先制定武汉都市圈低空空域一体化、无人机智能巡检等关键标准。

为低空经济立规矩 剑指“飞行难”“协同难”

湖北日报全媒体记者 杨文漪
通讯员 代再霞 叶青

一架无人机在长江上空平稳飞过,实时传回大桥钢结构的细微图像;未来,电动垂直起降飞行器(eVTOL)或许如空中出租车一般,穿梭于武汉、咸宁、鄂州、黄冈之间,实现城际快速通勤。

这些场景从蓝图走向现实,面临一个基础却关键的问题:规矩怎么定?飞行高度、区域如何划分?不同企业的设备如何对话?跨城飞行如何协调?

近日,武汉市发布《武汉市低空经济标准体系建设指南(V1.0)》,系统性回答了这些问题。这不仅是湖北首个低空经济建设标准体系,在全国范围内,如此全面且紧密结合都市圈协同的标准化框架,也走在了探索前列。

从“方言”到“普通话”:一本指南破解产业协同难

“项目卡了一个多月,双方技术人员都很头疼。”回顾不久前的一次合作,湖北省无人机行业协会秘书长李鹭扬记忆犹新。当时,协会内一家通信设备企业与一家eVTOL企业联手研发“城市空中交通通信方案”,却在通信时延、数据加密等关键指标上互不认同。“就像两个人说不同的方言,设备‘听不懂’彼此,项目

几乎停滞。”这是低空经济“成长的烦恼”的缩影。产业虽新,链条却很长,从研发制造、飞行运行到场景应用,涉及众多环节。标准缺失或不一,导致企业间协作成本高、与监管部门沟通效率低,成为产业规模化发展的“软钉子”。

指南的发布,旨在提供一本“通用词典”。它创新性提出的“纵向三层+横向两翼”的立体架构,纵向覆盖从基础术语、核心基础设施到具体场景应用的全产业链;横向则围绕“安全管理”与“保障服务”两翼展开,为整个体系兜底和护航。

李鹭扬遇到的那个难题,恰好撞上了指南的“枪口”。他们依据指南中关于通信技术要求和数据安全的标准条款,重新统一了接口和参数。“对照标准,只用了两周就解决了兼容问题,现在已进入实地测试。”李鹭扬说,这相当于为企业间的技术对话提供了“标准普通话”。

算清“成本账”:标准化释放企业增长红利

标准统一,对企业意味着什么?这是一笔先苦后甜的账。

“短期看,肯定要增加一些投入,比如按新规范调整设计、进行测试认证。”普宙科技总经理陈虎介绍。但他更看重长期红利:“标准明确了,我们研发产品的目标

更清晰,试错成本降低。更重要的是,当我们把在武汉验证过的产品和模式,推广到全国其他城市时,沟通和适配成本会大幅下降。”

这份“红利”正在兑现。陈虎表示,清晰的标准降低了市场门槛,使得公司能够生产更符合全国多场景需求的标准化机型,加速向深圳、上海等试点城市拓展,预计能带动市场占有率提升20%—30%。

规模化效应更直观地体现在供应链上。“过去零部件规格五花八门,现在标准统一了,通用部件的采购量上去,价格就能下来。”李鹭扬预估,规模效应可使通用部件采购成本降低15%—20%,而产品因标准统一,后期为适配不同场景的修改成本更能下降超过60%。

指南的价值,不仅是帮企业省钱,更是帮产业赚钱、为城市赋能。武汉已获批33条低空航线,如何让其产生最大价值?指南的“场景应用”层给出答案:将航线与特色需求绑定。

沿江环湖的航线,依“低空文旅”标准可开发“两江四岸低空观光”产品,年均带动产值超千万元;连接医院与园区的航线,依“低空物流”标准可构建“空中急救线”,年度配送产值可达数百万元。同时,标准为大量中小微企业降低了准入门槛,例如,一家本地电力服务企业,只需按照“电力作业标准”采购合规设备,便能快速承接电网巡检订单,将技术能力迅速转化为收入。