

篮球能当饭吃吗？他说：能！

■长江日报记者秦琛

一场球赛下来，汗水浸湿张敏身上的球服，“逆鳞”二字从背后浮现。

这是张敏给球服做的特殊设计——遇水就能显字，也是他20多年篮球事业的缩影。

初中时，老师一句“篮球能当饭吃吗？”，却让他走上了篮球创业路。球队经纪人、做篮球文创、从事篮球青训……张敏没有当上职业球员，却“吃了20多年篮球饭”，让武汉篮球不断“破圈”。

创办武汉首个街头篮球队拿下全国冠军

从小在武昌体育街的老武昌体育场边长大，张敏以前打球的地方与职业球员的训练场地，只有一个铁丝网的距离。

隔着这层铁丝网，个头不高的张敏心里清楚，自己的身体素质当不了职业球员。

“篮球能当饭吃吗？”初中老师的这句话一直在他脑海里回荡，父母也希望他从事稳定的工作，而一起打球的朋友们也只是把篮球当作兴趣爱好。

当张敏一次次把球投向篮筐时，心里却憋着一股子劲，“篮球怎么不能当饭吃？”

虽然酷爱篮球，但张敏并没有放弃学习，考进了湖北大学学习管理。但篮球却始终是他心中的一个梦想。

2003年，还在上大一的张敏和好友韩冰共同创办了武汉首个街头篮球队武汉313，他既是球员，也是球队经理人。

还是学生的张敏他们没有钱去专门学习，只能和队友们一起看录像带学技巧，到公共球场练习，然后把练习视频发到篮球论坛上进行宣传，还四处参加表演、比赛。

“有的表演比赛主办方会报销机票钱，我就都换成火车票，只是想球队在更多地方亮相。一天一夜的硬座，对一群年轻小伙子来说不算什么。”张敏回忆。

那几年，国内有关篮球的电视节目，武汉313几乎都去参加过。当时大学生当家教、发传单等兼职收入一天不过30元，而张敏他们参加一场5分钟的街头篮球表演，每人的收入是150元到200元，参加比赛还有奖金收入、球鞋球服赠送等。越来越多的人都慕名想加入球队。

2005年，武汉313拿下了全国第一届花式篮球挑战赛及斯坦科维奇杯街头篮球赛冠军。2008—2011年，武汉313与北京CL街球队连续四年会师全国大赛决赛，交替获胜，被称作“京武门”。高峰时期，武汉313队员达到80多人。

地下室办起城市业余联赛

“一支球队再大，也只有5个人能上场。能不能让更多的篮球爱好者走上赛场？”张敏萌生了这样的想法：打造一场城市级别的业余联赛。

2013年，张敏解散了武汉313，开始筹备办联赛。好友韩冰回忆，当时觉得张敏这个想法有些疯狂。举办城市联赛，哪有资源？哪有资金？但同为“球痴”，二人经过一番策划，着手组织“首届武汉篮球城市超级联赛”。



张敏没有当上职业球员，却“吃了20多年篮球饭”。

为了省钱，他们借来武汉体育学院的地下训练场，自己设计海报，找学生当裁判。

没人听说过武汉有城市业余联赛，原武汉313的队员就叫上平时一起打球的朋友，拼拼凑凑找齐了6支参赛队伍，在武汉体院的地下篮球场完成了联赛。

让张敏没想到的是，这场赛事不仅在江城篮球圈里引起了轰动，还引来了省、市篮球协会的关注。当时正是《全民健身计划(2011—2015年)》政策实施的关键一年，张敏因此也成了武汉探索群众体育赛事的先行者。2013年，真正意义的武汉市“首届篮球城超”开赛，市篮协委托张敏他们进行赛事组织。随后，武汉汉为体育投资管理有限公司投资城超，武汉城超的参赛规模逐年扩大。到现在，仍是武汉历史最悠久、参赛规模最大的民间赛事，是国内优质职业业余混合联赛赛事品牌之一。

被誉为“武汉街球王”的周锐从武汉313一路走到武汉城超，始终对张敏心存感激：“是张敏大哥让我变得更优秀，让我在篮球的道路上一路前行。”

张敏又受邀担任武汉当代职业篮球俱乐部总经理，组建了武汉首支职业篮球队，俱乐部最高峰时实现年收入超千万元，张敏当时也有了二三十万元的稳定年薪。

然而，喜欢“破圈”的张敏却在2019年离开了俱乐部，创办了武汉捷希青训篮球俱乐部有限公司，目标是发掘培养武汉篮球新人。

投向篮球文创设计“蓝海”

前CBA球员、“51分先生”陶小岗是捷希青训的总教练。1998年前后，陶小岗作为湖北职业队队员在体育街训练时，张敏就站在场外看着他，心生钦佩。后来，张

敏在自己举办的城超联赛现场又一次遇见陶小岗，第一次向自己的“偶像”打招呼。

陶小岗十分惊讶，他不知道球场外曾有个孩子看他训练，而后一步步组建球队、办起联赛。“能走到今天，这个年轻人不一般。”

后来，当张敏邀请他来做青训总教练时，陶小岗爽快地答应下来，开始全权负责捷希青训的训练比赛。

此时，张敏的精力又转向另一个“圈子”：篮球文化产业，一片尚未发展起来的空白。“和篮球产业发达的美国、日本等比起来，还有巨大的发展空间。”他说。

今年，张敏开始与日韩等地的职业俱乐部合作，一边提供品牌创意、球迷周边产品开发设计等设计方案，一边向他们学习经验。

在为江汉大学设计“逆鳞”系列球服时，张敏决定打破过去号码、标志、球员名称简单组合的传统设计方式，借鉴学习中国台湾校园球队建设经验，用篮球文化增强全体师生认同感。

打开江汉大学的地图时，他发现江汉大学形如一个龙爪，深深嵌入大地。“翼龙”，这只灵巧的远古猛兽，也和球队讲究快攻快打的战术理念神似。由此，逆鳞、龙爪等设计元素出现在江大球服和系列短袖上，该系列球服一出炉，就在江汉大学受到师生欢迎。

今年，张敏又推出了“武汉系列”球服，限量发售500件球服被一抢而光；他们推出的篮球口袋公园小程序，汇集了武汉市内百余球场信息。在篮球新赛道，他又投入了几百万元。“愿意继续投入，就是因为我始终相信篮球可以当饭吃，并反复证明了它。”

如今，40岁的张敏在闲暇时，还会经常和球友们在球场上切磋一下，精力充沛的他告诉长江日报记者：“我们的篮球事业可开发领域还很多，我想让更多人关注和参与。”

长江日报讯(记者覃柳伟 通讯员叶娟 曾春)带球前进，绕过障碍物、过人……19日下午4时30分，又到了青山区钢城第二小学足球社团孩子们最期待的训练时间。20多名三年级的小朋友在操场上练习足球基本功。天气虽冷，但他们热情不减。

去年10月，钢城二小组建了首个足球社团，聘请专业足球教练。目前社团有40人，分别来自二、三年级。教练邵老师介绍，社团每周二、三、四下午训练，每次一个半小时。“孩子们兴趣很大，从不缺席。目前刚训练一年，还在学习基本功，大家进步很快。”

301班的郭俊宏是个调皮好动的孩子，以前上课时注意力不集中，总是坐不住。为了让他遵守上课纪律，老师和家长想了不少办法。学校开设足球社团后，郭俊宏第一个报名，他说：“我最喜欢C罗和梅西，他们在场上奔跑的时候太帅啦，我想像他们一样厉害！”

每周的足球社团课他一节也没有落下，课上总是聚精会神地听着教练的指导，眼睛紧紧盯着教练的动作，在家里也常常练习足球动作。

一年过去了，郭俊宏妈妈发现了孩子可喜的变化：“他这一年长高了5厘米，也很少生病了。因为足球要求集中精力，他把这种特质带到了课堂上。为了让自己有更多时间练球，平时做作业也越来越快，不再边玩边做。”

学校体育组组长林萍介绍，2023年，钢城二小开始打造足球特色学校。因为学校没有标准的足球场，老师们通过摆放可移动的障碍物、球门等，将篮球场改造为临时足球场，供孩子们学习基本功。除了组建社团，体育课也进行了改革。林萍说：“每个班每周有一节体育课会专门学习足球。课外，我们将亲子足球纳入家庭训练手册，要求家长多陪伴孩子玩足球。”

2024年钢城二小入选武汉新一批足球布局学校。校长姚春燕介绍，下一步，学校计划将足球纳入大课间，编排足球操，让更多孩子加入足球运动。

2024年，武汉市确定新增63所校园足球布局学校，完成全国校园足球特色学校复核。目前，武汉市校园足球布局学校规模从2014年的近100所迅速扩大到如今的500多所，已达全市中小学总数的50%。在这些学校里，“班级有球队、年级有比赛、学校有代表队”已经成为常态。武汉市校园足球联赛也形成了校级、区级、市级的“三级联赛”格局，校园足球超级联赛、“武汉晚报杯”中小學生足球联赛等赛事精彩纷呈。

武汉市教育局体卫艺术处负责人表示，政府对开展校园足球很支持，每年都有专项经费保障，同时很多年轻教练都愿意投入到这项运动中来，使得武汉的校园足球发展速度很快，水平也在逐年提高。



青山区钢城第二小学孩子们正在练球。

浦发银行武汉分行：

向“新”而行 写好科技金融大文章

慧眼识“新” 量身定制金融服务方案

智能电网是时下新发展趋势，融合人工智能、大数据等新兴技术的相关服务产品多有市场空白，武汉格蓝若智能技术股份有限公司正是瞄准这片“蓝海”，在产品和技术上不断追求突破。

“2021年的时候，正值公司发展初期，面临着研发周期长、不确定性高等问题，急需资金助力开拓市场及持续的研发投入。”武汉格蓝若智能技术股份有限公司相关负

责人介绍。与此同时，浦发银行武汉分行也正在深入园区、走进工厂，努力打通金融惠企服务“最后一公里”。

“武汉格蓝若智能技术股份押注一个全新的赛道，我们也像发现了‘新物种’。在了解到企业的资金需求，综合分析该企业技术水平及市场前景后，前瞻性地给予了授信支持。”

浦发银行武汉分行相关负责人介绍，

浦发银行武汉分行作为当时主要授信银行之一，保障了企业研发端的持续投入。

3年陪伴，从不断沟通到建立信任，浦发银行武汉分行量体裁衣式的金融服务方案，为武汉格蓝若智能技术股份的跨越式发展如虎添翼。企业新产品一路走俏，壮大成湖北科技创新“链主”企业，引领湖北省人形机器人、精密运动控制等产业协同创新、集聚发展。

情系三农 为农业现代化插上腾飞的翅膀

“多亏了银行的信贷支持，给我们送去了及时雨。”湖北众兴菌业科技有限公司负责人回忆去年底与浦发银行武汉分行的合作，依旧感慨万千。

湖北众兴菌业科技有限公司是云梦县重点招商引资农业企业，深耕双孢蘑菇的生产，拥有成熟的销售网络，企业加大科技创新力度，从荷兰引进全新的双孢蘑菇工厂化生产核心技术。

“从荷兰引进的时候并非一帆风顺，受到疫情影响，设备、海运费大涨，资金缺口大，导致项目建设生产缓慢。”该企业负责

人说。

2023年底，浦发银行武汉分行在得知湖北众兴菌业科技有限公司的困难后，主动沟通，详细了解了对方的具体情况和融资需求，在总分支及兰州分行的通力协作下，最终该项目贷款获批，目前已支用贷款资金1.5亿元。

“浦发银行武汉分行贷款的落地，不仅解决了项目建设及境外采购设备的资金需求，同时也保障公司后续销售计划能够按时推进。”湖北众兴菌业科技有限公司负责人介绍，今年12月份，新项目已开

始投产运行，预计年产值可达1.6亿元，同步解决云梦县500余人的本地就业问题，同时年消耗秸秆6万吨、鸡粪4万吨，产生有机堆肥10万吨，形成循环农业产业链。

“发展现代农业，让金融科技为农业现代化插上腾飞的翅膀。”浦发银行武汉分行相关负责人说，“浦发银行武汉分行积极响应中央关于‘三农’工作的各项要求，融合科技与农业发展，因地制宜发展新质生产力，通过科技创新、金融赋能带动科技兴农提质增效。”

聚焦数智化转型 打造差异化服务

上述的银企合作是浦发银行武汉分行助力湖北区域科技金融腾飞的一个缩影。

湖北作为中部地区经济高质量发展腹地，肩负着打造“支撑中部、辐射全国、融入世界”创新增长极的新使命。浦发银行武汉分行作为浦发银行总行在长江中游地区设立的首家机构，扎根江城21年以来，立足区域资源禀赋，与区域经济发展共生共荣。

近年来，浦发银行武汉分行贯彻总行“数智化”发展战略部署，明确“五大赛道”，并将科技金融作为第一赛道全力推进，浦发银行武汉分行全力支持区域科技创新事业发展，与湖北省、武汉市进一步

深化合作。

据介绍，2024年6月28日，浦发银行科技会客厅在光谷启动，创立首个金融创新空间，整个空间内分为4大板块，分别展示了科创代表人物、企业打造的高科技产品、科技企业对外窗口以及该行科技金融服务体系，以物理空间为载体打造差异化服务方案，促进“产、学、研、投、用”的深度融合，为科技企业提供与政府、科研机构、投资机构等多方资源的高效对接。

10月19日，浦发银行武汉分行举办“科技金融助力中部地区塑造新质生产力发展”主题论坛，同步发布《上海浦东发展银

行支持湖北省科技创新发展金融服务方案》，结合区域科技创新发展特色与需求，面向湖北地区推出科技金融全周期专属服务产品——“楚科贷”系列产品，通过全周期、全流程、跨市场、智能化的综合解决方案，有效满足各类科技企业全生命周期和不同经营场景的金融需求，为湖北省科技创新提供有力的金融支持。

向“新”而行，以“质”致远。浦发银行武汉分行持续提升科技金融服务能力，截至目前已服务科技型企业超过2000家，科技金融贷款余额超过220亿元，激流勇进谱写中国式现代化武汉篇章。

武汉一半中小学是足球特色学校

班级有球队 年级有比赛 学校有代表队



湖北自主研发的人形机器人“大壮”，带着解决偏远山区无人值守变电站养护难题的使命，正从实验室走向产业端；拥有双孢蘑菇工厂化生产核心技术和成熟市场渠道的农业高科技企业，撑起“万亩百亿”产值，同步解决云梦县500余人的本地就业问题。两条赛道上高速发展的企业，都有着科技“创新基因”，都与浦发银行武汉分行有着不解之缘。

“湖北要努力打造具有全国影响力的科技创新高地，更好发挥科技创新策源功能。”深刻领会和践行重大国家战略，浦发银行武汉分行聚焦长江经济带发展，加快构建与高水平科技自立自强高度适配的金融服务体系，畅通“科技—产业—金融”良性循环，助金融“活水”精准滴灌科创“沃土”。

