



从“闲人免进”到“欢迎光临” 工厂游： 了解武汉新人口

游客在周黑鸭主题乐园选购周边文创产品。

[3版]

■长江日报记者程思思

湖北金广农业育种实验室内，灯光恒定。显微镜下，结束太空诱变搭载返回的稻种胚芽正悄然萌动。这些承载着航天育种科技希望的“太空种子”，即将在荆楚大地的田野上，成为推动粮食增产提质的崭新力量。

然而就在几个月前，这批种子的繁育之路一度受阻。尽管技术实力领先，但这家国家级专精特新“小巨人”企业，却险些因为资金周转压力，让这些珍贵资源止步于实验室的培养皿中。

把技术高度换算成信贷额度

“我们最大的家当，都在这些瓶瓶罐罐里。”湖北金广农业科技有限公司（以下简称金广农业）相关负责人指着满屋的育种设备，道出了曾经的苦衷。作为国内较早专注太空育种领域的企业，金广农业深耕航天育种十余年，拥有“太空香稻2号”“太空玉米1号”等优势品种，市场占有率领跑行业。

然而，技术的“软实力”在过去很难转化为融资的“硬通货”。“传统信贷看重的厂房、设备，我们都不占优势。虽然订单量逐年攀升，但融资成本居高不下，春季备货和扩产的资金缺口像一块巨石压在我们心头。”该负责人坦言。

转机源于汉口银行江夏支行的一次主动走访。面对这家轻资产、高成长的农业科技企业，汉口银行没有拘泥于“砖头”多少，而是将目光锁定在企业的科技含量上。

“评估农业科技企业，不能只盯着抵押物，更要看技术壁垒够不够高，市场前景够不够广。”汉口银行江夏支行副行长虞文婷表示。该行摒弃唯抵押的旧逻辑，将知识产权的市场价值、行业地位及经营现金流纳入特色评价体系。

依托专为农业科技企业量身定制的“两农”信用价值贷，汉口银行为金广农业开辟了绿色通道。无需重资产抵押，仅凭企业过硬的技术实力和信用记录，短短数日内，600万元低成本信贷资金便精准直达企业账户，及时填补了春季种子备货的关键资金缺口。

4.63亿元“金融良种”的辐射带动效应

金广农业的突围，是汉口银行深耕“三农”、赋能种业振兴的生产缩影。针对农业科技企业“前期投入大、研发周期长、轻资产运营”的共性痛点，该行持续革新服务模式，致力于将金融活水转化为推动农业现代化的“催化剂”。

“我行将服务乡村振兴作为全行战略重点，引导信贷资源向农业科创领域精准倾斜。”虞文婷介绍，通过推广“两农”信用价值贷等纯信用产品，并建立差异化审批机制，该行已将平均放款时间压缩至7个工作日内，显著提升了融资效率。

数据见证了这场金融与科技的“联姻”成果：截至上半年末，汉口银行“两农”信用价值贷累计发放超4.63亿元。从长江畔的万亩稻花香，到鄂西山区的特色中药材基地，一笔笔“金融良种”正沿着产业链条，精准滴灌至乡村振兴的“神经末梢”，释放出显著的辐射带动效应。

资金活水到位，发展底气倍增。“以前守着‘富矿’难变现，现在是拿着技术找市场。”金广农业负责人感慨，有了金融后盾，企业正加速推进产能扩建，力争让更多优质的“太空种子”走出实验室，从“仰望星空”真正落地为“扎根沃土”，端上寻常百姓的餐桌。

杨智率队调研基层社会治理工作

长江日报讯(记者桑爽 通讯员叶秋)7月10日，市政协主席杨智率部分政协委员调研基层社会治理工作，与基层工作人员一同学习《习近平关于基层工作方法论述摘编》。他强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于基层治理的重要论述，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用，持续探索超大城市现代化治理新路子，以更严标准、更实举措推动武汉基层社会治理工作提质增效。

杨智一行先后走进江岸区永清街道综治中心、武创院港航所、江岸区二七街道操场社区东立国际小区和德必创立方产业园，实地考察基层党建、矛盾纠纷化解、民生服务保障、历史建筑改造焕新及政协委员工作站建设运行情况。调研中，杨智不时与基层工作人员、基层政协委员深入交谈，详细了解红色物业、居民自治实践和一线协商赋能园区发展等方面的做法和成效，听取各方面意见建议。

(下转第二版)

导读

青年艺术家郑国庆： 设计“汉味IP”全国出圈

[4版]

东风新能源车上半年销量增长近三成

长江日报讯(记者冯雪 通讯员程伟)近日，东风汽车猛士科技园内，一辆辆全新猛士 M817 缓缓驶下生产线，工程师张思对车辆智能座舱做出厂前的最后调试。“这套天元智能舱系统是我们上半年自主研发的，从芯片到系统实现完全自主可控。”现场技术负责人告诉长江日报记者。

今年上半年，东风汽车新能源汽车累计销售49.3万辆，同比增长27.5%，增幅高于行业21.2个百分点，整体销量、国内销量、新能源、自主品牌、海外出口五项核心指标全

部跑赢行业大市。

在武汉经开区东风奕派4S店，刘先生刚办完奕派M8的提车手续。他说：“空间大、智能化程度高，一家六口出行全搞定。”一旁的销售经理刘明忙得脚不沾地，他说：“这款车预售当天订单就破万了，试驾都要排队。”

岚图泰山Ultra、全新猛士M817、奕境X9……上半年，东风新能源产品集中上新，覆盖纯电、插混、增程等车型，满足全场景需求。

“2026年是东风汽车的‘技术兑现年’，智能化是核

心落地领域。”东风汽车智能化技术总工程师黄波介绍，硬件平台方面，东风汽车发布的“天元智能”系列平台覆盖从高端到主流的细分市场。其中，天元智能Plus作为国内首个国产舱驾一体平台，将搭载至芯片全国产化标杆车型。

AI场景落地方面，东风汽车实现了端到端语音及座舱智能体的量产搭载，“太极大模型”通过国家网信办生成式人工智能服务备案，与天元架构、天元操作系统深度协同，筑牢智能化安全底线。

不确定面前的“确定答案”

长江日报评论员

台风“巴威”在浙江登陆，就武汉而言，带来的风雨远不及预报那般猛烈。从最初预报的正面冲击，到路径一再偏东，再到强度持续减弱，“巴威”最终只是“擦肩而过”。与此同时，工地停工、景区闭园、全城严阵以待。有人疑惑：这样兴师动众，是否小题大做？

一

疑惑“小题大做”，这是用事后结果倒推事前决策；既然风雨没来，又何必兴师动众？

台风的最大特点是“变”。面对一个不断变化、无法精准预判的极端天气，一座千万级人口城市的唯一正确选择，是坚持“四个宁可”：宁可十防九空，也不能万一失防；宁可事前听骂声，不可事后听哭声；宁可信其来，不可信其无；宁可信其重，不可信其轻。

这四句话，每一句对应着一种具体的决策判断，共同构成了一种价值选择。

宁可十防九空，也不能万一失防，这是对“概率”的态度。有人算的是“大概率不会发生”，所以觉得准备多余；但守护生命算的是“万一发生了怎么办”，概率再小，落到任何一个家庭、任何一条生命身上，就是百分之百。九次准备落了空，换来一次灾难没有发生，就是最大的意义。

宁可事前听骂声，不可事后听哭声，这是对“代价”的态度。“骂声”是群众暂时的不满情绪发泄，多做工作可以慢慢化解；“哭声”的代价却往往是鲜血和生命。事后补救的代价，远不是事前准备的成本可以衡量的。宁可被说“过度”，也不能让任何一个家庭承受“来不及”。

宁可信其来，不可信其无，这是对“信息”的态度。天气预报描述的是概率，而非定数。面对不确定的信息，信其来，才能有备无患。

宁可信其重，不可信其轻，这是对“程度”的态度。信其重，就是按严重的情况做充分的准备。轻描淡写的判断，代价往往比高估更大。低估了，准备就不足；准备不足，风险一旦兑现，就是无法承受的后果。

“四个宁可”背后的核心理念是“生命无价”。把人民

二

防灾减灾，为了人民，也必须依靠人民。风险来临时，政府发布预警、调度资源、组织救援，但“最后一米”的安全，终究要靠每一个社会单元、每一个人的响应与行动来完成。

这次应急行动，这座城市把生命安全放在第一位，每个人都成为防线的一部分。

从社区网格员逐户上门“叫应”，到城管和物业联合排查高空隐患，从老旧天台到临街广告牌逐一清理，再到社工组织逐一联系特殊家庭，每一项工作的推进，都离不开市民的配合与付出。

正如一位社区书记所说：“我们加班加点做了很多筹备，但我打心底希望这场台风能绕道而行，哪怕所有准备最终派不上用场，也好过群众遭受一丝一毫损失。”

市民自身的防灾意识，也在这次动员中增强。预警发出之前，风险是文件里的词汇，行动展开之后，它变成了一项项具体的行动：阳台上的花盆被搬进室内，车库的排水泵被重新检查，微信群里在讨论大风天如何避险。有人把低楼层的电动车挪到高处，有人自发清理楼道的杂物。这些细碎、自发的举动，单独看微不足道，合在一起却是城市最厚实的防线——每个人都守住了自己那一角，整个城市就有了底气。

不确定性面前，当所有人都被纳入同一张安全网，城市就成为一个个彼此关联、守望相助的共同体。

虽然台风最终绕道而行，但每一位市民的理解与配合，每一位市民的主动参与，每一次邻里的守望相助，都值得说一声：了不起！这种同心同向的力量，多少应急预案都无法替代。

手艺亮给邻居看 订单自然找上门

——来自社区的微创业故事

长江日报记者刘晨玮 实习生何以之

“现在能预订寿桃花馍馍吗？”“求开馒头团，家里要断粮了。”“最近开发什么新款面包没？”……每周，家住雅居乐花园小区的创业者李莹都会被邻居“催更”。

眼下，在武汉后湖、花山、南湖等人口密集的大型社区里，有一批像李莹这样的年轻人，没打广告，只是把自己原本就会的手艺亮给隔壁邻居看，订单就自然找上门。

花馍馍被当作“最好的伴手礼”出国了

李莹从没想过，自己蒸的花馍馍能坐上飞机。每周五傍晚，她的两个微信群准时“炸锅”。接龙、预约、预付，群内近千人等着抢她现烤的面包和花馍馍。有人出国探亲前，专门找她订了一箱花馍馍装入行李箱。

宝妈李莹爱好烘焙，最初只是在邻里间小有名气。当她创业开启“乐橙面包店”时，街坊都成了她的第一批客户。“没怎么宣传，光是服务街坊我都忙不过来。”

花馍馍、面包、酥饼，一周开团两次，依靠大家口口相传售卖。越来越多的顾客找到李莹，有人还带着她做的馍馍飞往国外。“他们说这是最好的伴手礼。”

李莹的店里固定员工有8人，都是社区宝妈。这与她的初衷吻合：既能顾及家庭，也能学到手艺、增加收入。

在街道、妇联等部门的帮助下，她今年开起了技能培训班，将手艺倾囊相授，已有近30位学员出师。如今，手脚快的学员出师后就选定场地，在所住小区开起馍馍店。

团队还受邀给辖区幼儿园上公益课，也被商场、公司请去给顾客、员工开展手作面点活动。“实用、解压、有社交属性，很有吸引力。”

商场里上百元的木工课成了社区公益课

钱女士的木工坊原本开在2公里外的一家商业体里，一节亲子木工课标价上百元，常有年轻父母带着孩子来体验，但高昂的租金让她的创业路一直绷得很紧。

去年，唐家墩街道八古墩社区邻里空间负责人喻明慧主动找上门，邀请她把木工坊搬到社区，带着居民开展社群活动。

当年暑假期间，她和团队定期来社区做公益活动，教孩



小朋友在李莹的面包店学习制作花馍馍。

子们做钥匙扣、小蜻蜓，还吸引了一些老年居民参与。活动大多免费，偶尔只收一点材料费，没想到反响远超预期：家长带着孩子一起打磨、拼接、上色，在木屑的清香里安静地待上一下午；居民王女士和女儿合作完成的木质相框，至今还摆在客厅最显眼的位置。“既培养了动手能力，也给了我们母女共同相处的空间。”王女士说。

更让钱女士意外的是，活动结束后，不少居民追着问她能不能长期报课。

去年9月，商业体租赁合同到期。钱女士几乎没有犹

豫，把店铺搬进了邻里空间。这里没有商业体的喧嚣，多了几分邻里间的亲近感。

租金免了，创业压力骤减，客流反而更稳了。社区里的熟面孔成了回头客，回头客又带来新邻居。下周，今年暑期的第一场公益活动就要开始了。

如今，八古墩社区邻里空间里已有15位像钱女士这样有技能的手艺人免费入驻，在开展活动的同时也获得稳定收入。按照约定，入驻者需将10%的订单收入捐赠到社区公益基金。“居民在家门口享受便利，公益也有了源头活水。”喻明慧说。

从社区玩到周边，亲子社群轻松“破圈”

从一起玩耍的亲子社群起步，能走多远？沈诚和她的一群姐妹给出了答案。

她们是江岸区新村街道铁南社区的全职妈妈。起初，大家在小区游乐区相约，草地上围坐一圈，看着孩子们蹒跚学步、追逐嬉闹。孩子们长高了，跑快了，妈妈们开始琢磨：“娃大了，怎样把活动组织得更有意义？”

于是，她们决定走出去，自发组织亲子义卖活动，将筹集款项捐给附近的养老院，还曾一起到地铁站做志愿者，为乘客提供帮助。

农场里，孩子们亲手种下菜苗，认识着地里的作物；科技馆里，小手按动按钮，看声光电在眼前变幻。每一场活动，她们只按成本收取低额费用。沈诚说：“图的是孩子能长见识、家长能交朋友。”

团队的骨干成员都是宝妈，她们分工明确，在规划路线、联系场地和车辆、设计活动环节上各自负责一块。

有的成员擅长手工，主动担任手工活动的老师。有的成员负责选取绘本读物，带大家参加亲子读书会、诗词比赛等。

几年来，她们组织的“微力无边”活动群里聚起300多户家庭，不只是新村街道的邻居，就连武汉其他区域的亲子家庭也被口碑吸引过来。

亲子活动团队的未来怎么样？沈诚告诉长江日报记者，希望未来有更多商业上的发展，让更多妈妈既能带娃，还能拥有一份小事业。