



爱心暑托班，为乡村少年成长护航

■ 本报记者 李邦军
本报通讯员 刘锐

“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红……”盛夏酷暑，室外骄阳似火，但来安县施官镇农家书屋内却一派清凉，阵阵诵读声不绝于耳。大学生志愿者孙直文以诗词开课，神情并茂地带领孩子们品读佳句，感受夏日盛景。

“以前暑假我一个人在家特别无聊，现在在暑托班，既能和小伙伴一起

写作业、做手工，还能学到不少新知识，每天都过得很充实。”暑托班学生张先洋满脸欢喜地说。

贴心的乡村暑托班，也让不少家长卸下“鸡飞狗跳”焦虑。家长武文静坦言：“平日里工作忙碌，往年暑假孩子独自在家，总沉迷手机，让人操心。如今暑托班有志愿者悉心辅导，有同伴欢乐相伴，彻底解决了我们的后顾之忧，让人安心又省心。”

“今年是我们开办爱心暑托班的第三

年。从三年前寥寥十几名学生，发展到如今五十余人参与，暑托班的群众知晓度、认可度越来越高，大家的参与热情一年比一年高涨。”来安县施官镇集镇村暑托班负责人史伟业介绍。历经三年深耕打磨，这间乡村暑托班早已成为辖区家长安心托付、孩子们快乐成长的暑期乐园。

据悉，施官镇爱心暑托班于7月1日开班，为期两个月，面向辖区青少年免费公益开放。课程兼顾学业提升与成长教育，涵盖作业辅导、基础学科补习、安全常

识科普等丰富内容，全方位充实孩子们的暑期生活，为乡村少年成长保驾护航。

“长期以来，暑期孩子无人看管、课余生活单调、野外戏水安全隐患突出，是不少务工家庭的民生痛点。”来安县总工会副主席王燕介绍，为切实破解家长“看护难”问题，做实做细青少年关爱服务，来安县统筹推进惠民服务落地，推动县直单位和各乡镇常态化开设爱心暑托班，补齐暑期监护短板，守护辖区青少年平安快乐过暑假。



赏荷焦岗湖

·文化视界·

《游湖戏梦·小乔初嫁了》首演

本报讯(记者 刘纯友 通讯员 许一川)7月25日晚,《游湖戏梦·小乔初嫁了》大型沉浸式水上夜游演艺项目在潜山市雪湖首演。

《游湖戏梦·小乔初嫁了》由安徽天柱山文化旅游控股集团有限公司打造,是潜山立足“日登天柱、夜游雪湖”目标而推出的项目。该音乐剧以三国时期周瑜与小乔的爱情为底本,分为《水影溯流光,戏韵入三国》《江东少年郎,兵展锋芒》《皖水遇知音,桥畔定终生》

《烟火暖人间,锦夜逢良辰》《风起青萍末,剑胆映琴心》《赤壁燃烽火,情剑护山河》六幕篇章,细腻演绎小乔在乱世风云中的成长蜕变与内心觉醒。

《游湖戏梦·小乔初嫁了》秉持“一步一景、百步一曲、千步一戏”的创作理念,深度挖掘本土二乔特色文化IP。该项目融合现代光影舞台技术,将自然湖景与实景演艺结合,打造沉浸式水上演出场景。该剧总制作人、总编剧牛文佳介绍,该剧目以当代审美解读历史人

物,用现代戏剧理念重塑经典故事。该剧总导演、上海戏剧学院导演系主任卢昂表示,灵动秀美的雪湖水域,承载着周瑜与小乔的千年浪漫传说。该剧选取“小乔初嫁”这一极具浪漫色彩与戏剧张力的经典桥段为叙事核心,采用乘船夜游的观赏模式,让静态的文化遗产“活起来”、传统历史文化“动起来”,观众沉浸式邂逅烽火中的浪漫婚典,完成一场穿越古今的文化之旅,感受潜山深厚的人文底蕴与城市温度。

政策信用变金融信用,4个月“释放”130多亿资金

(▷上接01版)

“大额信用贷款审批快”

政策的成色,最终要由企业来检验。安徽龙波电气有限公司财务主管谢雪英对此深有体会:“过去信贷流程繁琐,审批周期长、抵押物要求高,企业受原材料批量采购、生产线升级、项目垫资及回款周期影响,长期面临流动资金压力,大量管理精力消耗在融资手续上。”而现在,从财政政策“免申即享”快速落地,到交通银行主动精准对接、无感授信高效放款,企业全程零跑腿、零申报、零抵押。53.5万元财政奖补,最终撬动了约56倍的信贷杠杆。

“本次获批的3000万元授信资金将专项用于电气设备新品研发,原材料储备及生产经营周转,将有效盘活企业现金流,为企业提质增效、拓展市场增添充足底气。”谢雪英说。

交通银行淮北分行党委委员、行长助理徐柏杨这样描述这一变化:“‘免申贷’模式颠覆了传统信贷审批模式。依托政务数据共享和大数据风控体系,我们实现对优质企业精准画像、主动授信、无感放款,有效解决中小微企业抵押不足、流程繁琐、等待周期长的融资痛点,大幅降低企业时间成本和融资成本。”

这样的变化,铜陵市也正在发生。叶常娥同样深有感触:“我们泰戈新材料主营光固化新材料,产品应用于光刻胶、3D打印、电子油墨等领域。企业日常原材料采购、生产线扩建、新品研发均需大额周转资金。”

“依托财政奖补、高新资质、纳税、产业扶持等权威政务数据搭建智能风控模型,每一组企业

经营数据都是一份完整、客观的企业‘经营体检报告’。我们将这类优质企业直接纳入信贷优质白名单,依托真实可溯源的官方数据精准画像,大幅降低授信研判风险,实现对实体经济企业敢贷、愿贷、能贷。”中国工商银行铜陵分行副行长杨光耀介绍。

凭借多年获得的财政奖补信用,泰戈新材料获得1000万元纯信用“免申贷”资金。

“大额信用贷款审批快、放款高效,省去了繁琐的办贷流程,充裕资金充分保障了我们企业的研发生产与产能扩张。”叶常娥说。

执行利率较LPR低30个基点

今年6月,安徽省政府印发的《安徽省财政金融协同实施方案》中明确提出,引导金融机构推广免申贷、政保贷、政采贷、科创积分贷等金融产品。

从“免申即享”到“免申贷”,安徽构建了一个覆盖企业全生命周期的财金协同服务体系。财政杠杆的乘数效应显现。以安徽龙波电气为例,53.5万元财政奖补资金直接撬动3000万元纯信用银行授信,杠杆放大约56倍。淮北市财政局三级调研员侯士进认为,“免申贷”直击中小企业“授信慢、手续繁”的痛点,“既发挥了财政资金‘四两拨千斤’的撬动作用,降低了综合融资成本,又推动了惠企政策精准滴灌,有效纾解了经营主体资金压力。”

铜陵市财政局副局长许国胜将这一转变概括为“从‘一次性的政策输血’向‘持续性的金融造血’转变”。

在他看来,对市级财政部门而言,通过“免申

贷”模式,实现了财政政策与金融服务无缝对接,构建起“数据搭桥、财政增信、金融赋能”的服务体系。

自“免申贷”制度落实以来,铜陵市首批落地2000万元授信、发放总额居当期全省首位,并持续向专精特新、高新技术制造企业扩面。

截至目前,铜陵市“免申贷”累计贷款总额约3亿元,一批优质实体企业相继享受到政策红利。再从全省数据来看,截至7月20日,“免申贷”已经累计发放131.87亿元、服务5151家企业,16个市全部落地,信贷资源精准流向先进制造、科创产业等实体经济领域。

值得一提的是,融资成本显著下降,“免申贷”执行利率较同期LPR低30个基点,长期持续降低企业利息支出。审批效率大幅提升,平均审批时间缩短80%,批量智能授信实现秒批秒贷。

下一步,“免申贷”如何继续扩面提效?

安徽有清晰的路线图。徐顺介绍,将持续优化“免申即享”底座,完善多部门政策联审机制,扩容惠企政策库,丰富企业数据画像维度,进一步扩大符合财政奖补条件的企业基数;迭代升级“免申贷”全流程,全面实现贷款确认、授权、审批、放款线上无感办理;构建“‘免申贷’+基金”“‘免申贷’+保险”“‘免申贷’+担保”“‘免申贷’+政策性金融工具”“‘免申贷’+AIC(金融资产投资公司)”等多元工具矩阵。

数据流动起来,信用被重新定义……财政资金不再只是“一发为之”,而是同步为金融“活水”通渠引流。

可以预见,随着更多金融工具与“免申”机制叠加,更多企业将凭借“信用通行证”获得发展新动能。

谢光荣,一位平凡的老农,没有豪言壮语,却在生死关头,做出了最英勇的选择。

凡人大义,值得被时代铭记。2026年1月,谢光荣入选中央政法委2025年第四季度“见义勇为勇士榜”。2026年6月,他又荣登2026年第一批“中国好人榜”。

运粮河水,奔流不息。浪花低语,像在传颂英雄的故事。

谢光荣从未远去,他的名字,会永远留在运粮河畔,留在人们的心里。

出行服务连接千家万户,兼具经济属性与民生属性。然而,近日几则有关旅客出行遭遇“闹心事”的新闻引起社会关注,由此引发“出行服务要更多体现人文关怀”的吁求。

引发这一吁求,是三则新闻:一是旅客林先生通过第三方平台花15217元订购北京至纽约的机票,起飞前3天因行程变动申请退票,仅退回432元。林先生质疑页面以小字标注“仅部分税费可退”,极易误导消费者。二是暑运航班超售现象再度被旅客吐槽。有旅客遭遇超售,但航空公司没有任何补偿,故投诉航空公司处理超售问题时未遵守相关政策规定。三是一位母亲带年幼孩子乘坐从云南昭通到浙江杭州的火车,担心上铺存在坠落风险,想买下铺票。她三次购票均被12306系统分配到上铺,三次取消后账号遭系统“拉黑”限购,当日无法购票。

这三件事看似孤立,实则指向同一个问题——旅客出行的交通运输服务规则设计,是否合理、透明、公平?由此引起网民的质疑:航班起飞前3天退票扣费比例超过97%,旅客因行程变动退票承担几乎全部损失,是否过分?旅客购票时对于退改规则能否享有充分的知情权?

现实中,一些交通运输服务规则虽不合理却并不违“规”,已然成为了行业通行做法。但通行不等于合理、合法,因为它忽视、侵害了旅客的权益。当旅客因超售被拒绝登机,行程被打乱,补偿却缺位,规则的天平已然倾斜。2021年交通运输部出台的《公共航空运输旅客服务管理规定》,专章列明了航班超售的相关处置规定。然而,不同航司、不同航线的执行标准参差不齐。无论如何,行业惯例都不能成为侵害旅客权益的挡箭牌。

再看火车座席。母亲带幼童乘长途夜车,只想买个下铺以保障安全。系统按规则分配铺位本无可厚非,但当旅客反复取消只为争取合理的安全保障时,系统非但未能识别“潜在需求”,反而按超次数选座直接“拉黑”限购。允许选座却以次数限制购票权益,这种规则设定虽然合乎机器的算法逻辑,却因忽视了人的需求而失去应有的人文关怀。

这三件事看似孤立,实则归于共同的症结——类似成文或不成文的行规,多由供给方单方面制定,消费者缺乏话语权。无论是退改、超售,还是铺位分配,消费者面对的是“要么接受、要么放弃”。当风险与损失几乎全部由旅客承担时,规则的公平性就值得重新审视。

近年来,随着基础设施日益改善,群众出行便捷度显著提升。但便捷不等于满意,效率不等于公平。尤其在售运高峰期,客流激增、供需矛盾突出,消费者对规则公平、服务温度的需求更加迫切。越是在这时候,越不能只算经济账,还要算算民生账和民心账。

解决上述问题,需要多方协同发力。在规则制定上,退改费用构成、超售补偿标准等关键信息应当更加合理、公平、透明,让消费者购票时清晰知晓自身权利和潜在风险;在技术应

建筑博士为爱归山 鸡鸣声中改写家乡

(▷上接01版)

然而,卖鸡比养鸡更难。公司连续多年亏损,2021年上半年最艰难时,杨木旺卖掉上海的房子给员工发工资,自己急出高血压,父亲突发脑梗,妻子病情反复。“支撑我走下去的,始终是妻子的乐观与鼓励。”杨木旺坦言,“做直播,不是一种选择。不出来直播,可能农场就没了。”

起初,直播间只有家里人捧场,100枚鸡蛋卖1元都无人问津。转机出现在2021年10月——他们把直播间从上海搬到大山里的农场,让网友亲眼看到皖南深山的原生态养殖场景,流动的云雾、奔跑的土鸡,还有满山青翠扑面而来,第一天在线人数就破千。

2022年,他的产品登上优质肉品店铺TOP1,如今全域电商矩阵粉丝超500万。“你骗不了镜头,更骗不了消费者的嘴巴。”他对自己的定位始终清晰:“我只是一个讲解员,负责把生态鸡从破壳到餐桌的过程讲清楚。顾客信任的,永远是产品本身。”

杨木旺把科研思维注入传统养殖,建立了一套标准化、数据化、可视化的体系——180余座海拔300米至800米的深山农场,品种必须纯种土鸡,环境必须深山散养,饲料必须五谷杂粮,养殖时长必须达标。鸡苗进场、散养时长、出栏重量、检测指标全部量化。

“企业+农户合作社”模式成为当地乡村振兴的样本:公司向农户免费提供鸡苗、食

材、资金、技术,公司承担风险,农户只做“守夜者”。

“以前农户养鸡像在赌,现在像在上班。”41岁的张光亮是杨木旺的养殖户之一,如今他的养殖规模扩大到100万只,“光我们家族里就有七八个人在给杨博士养鸡。”

这个模式带动2000余名村民就业,农户年均增收超10万元。团队还吸引来30余名硕博人才和300余名返乡大学生。不过杨木旺坦言,人才仍是难题,“前些年一听说在山里办公,很多人直接婉拒了,最近名气大了稍好一些,仍然期待更多有志之士。”

7月初,杨博士生态农场项目,刚刚在“创赢未来”2026创业大赛安徽省选拔赛中斩获全省第二名。“这也给了我们坚定走下去的信心。”杨木旺说,最大的收获不是名次,而是让大家看见农业的新可能。如今,他的终极愿景是让“中国土鸡”成为国际化品牌。

对于返乡创业的年轻人,杨木旺给的建议是:“不要轻易踏入一个完全陌生的领域。有想法,就大胆设想,小心求证,做充分的调查和研究。”

山风依旧,鸡鸣如常。19岁之前,杨木旺没出过旌德。从小立志走出大山的他,当年靠着读书拿到了一张“离开的车票”。如今他才真正明白——那张车票,更是“随时回来的底气”,“知识不是用来离开家乡的,而是用来改变家乡的。”杨木旺说。

仓建设,赋能安徽乡村全面振兴。省财政厅有关负责人表示,设立安徽省江淮粮仓融资担保有限公司,是安徽深化农村金融改革、财政金融协同发力、落实国家粮食安全战略的重要体现。安徽省江淮粮仓融资担保有限公司要坚守政策性担保准公共产品定位,全面推进银担合作与“农业保险+”改革,科学设计担保产品,优化业务审批流程,为高水平建设江淮粮仓注入源源不断的金融“活水”。

让出行服务既有规则又不失『温度』

■ 吴永红

