

三江热议

单亲妈妈的背篓里，盛满了一座城的善意

丁慎毅

从今年3月开始，23岁的单亲妈妈青青(化名)成了一名外卖骑手，她背着两岁半的女儿小圆，穿梭在宁波市北仑区柴桥街道的大街小巷。“只要能跟女儿在一起，苦一点没关系。”她的故事见报后，各路温暖向这对母女汇聚。而青青只肯接受闲置物品，她说“大家都不容易”。

4月16日《宁波晚报》

单亲妈妈青青的背篓里，既装着生活的希望，也盛满了一座城市的善意。社区网格员化身爱心驿站，网格员深夜送来婴儿辅食；20多名骑手做后盾，主动为青青分担订单；童装店敞开无偿衣橱，挂出“圆宝宝专属衣架”；甚至连外卖箱都成了“移动托儿所”……一个母亲负重前行的背篓，就这样变成了以网格化、精准化方式丈量城市文明的量尺。

这场始于陌路的温情接力，恰是中国式温暖的生动注脚。社区第一时间通过柴桥街道助联体服务站，为青青申请了北仑区慈善救助；北仑区委社工部、北仑区总工会、北仑区教育局等多部门积极为青青寻找救助帮扶方案；美团启动“袋鼠宝贝”计划……制度性保障与市井善意交织的守护网，托住的不仅是一

个摇晃的背篓，更是“弱有所扶”的社会承诺。正如青青婉拒全新衣物时那句“大家都不容易”，这份将心比心的共情，让钢筋水泥的城市有了最柔软的质地。

从杭州持续15年的“爱心冰箱”，为环卫工人、保安和老人们提供免费早餐，到深圳“喜憨儿洗车行”7年发展28家店，助400名智力有障碍的员工就业；从郑州暴雨中包子铺老板撕下价目表，喊出“包子不卖，谁饿了就拿”，到火出圈的宁波“共享奶奶”，连接起“朝阳”和“夕阳”，为社区内双职工家庭的孩子提供接送服务……这些流淌在街头巷尾的暖意从未停歇。它们见证着社会治理从“救济”到“共济”的进化：政府部门精准施策织就保障网，企业履行社会责任搭建爱心桥，而每个普通人随时准备伸出温暖的手掌。就像北仑为残障人士打造的“15分钟就业圈”，既授人以渔又解燃眉之急，让善意既能雪中送炭，亦可细水长流。

在这个春天，背着女儿送外卖的年轻母亲或许还不曾察觉，她背篓里沉睡的小圆，正被整座城市的臂膀轻轻托举。那些看似微小的举动，都在诉说着同一个答案：真正的文明，不在于楼宇的高度，而在于俯身守护弱者的温度。

图说世相

让孩子“梦想成真”是AI进校园的正确打开方式



漫画 严勇杰

“20年后，我想当一名演员!”近日，镇海区崇正书院601班学生王晨当着全班同学的面，不好意思地说出了自己的梦想。在同学们的欢呼声中，王晨转身看到了20年后成为“演员”的自己，不禁惊呆了——时髦的发型，帅气的五官，嘴角露出一抹迷人的浅笑……这是发生在该校601班语文课上的一幕。在连续两节语文课上，班上学生都看到了20年后“想成为的自己”!而用AI帮孩子“梦想成真”的，正是他们的语文老师施珊珊。

4月14日甬派

阿拉有话

甬企赴广交会抢订单拓市场：“不把鸡蛋放在一个篮子里”是关键策略

凌波

4月15日，第137届广交会在广州琶洲国际会展中心开幕。宁波交易团全三期参展企业近1600家，展位超过4000个。面对外部环境的冲击，不少宁波外贸人意识到“不把鸡蛋放在一个篮子里”，而集结大量新兴市场客商的广交会，恰是他们拓展“朋友圈”的好机会。

4月16日《宁波晚报》

宁波外贸的发展，从来都是在克服困难挑战中前进的，越是风高浪急之时，越要保持定力，以自身的确定性应对外部环境的不确定性，用勇气与智慧赢得市场。

尽管外部环境复杂严峻，不确定、不稳定的因素增多，但外贸稳中提质的发展趋势，没有改变。今年1月至2月，宁波进出口总额达2338.8亿元，比去年同期增长7.4%，创历史新高，充分彰显了外贸韧性与潜力。

面对风云变幻的外部形势，重压之下的外贸企业并没有退缩，都在“各显神通”，以变应变，积极调整策略，优化渠道，开拓市场，“不把鸡

蛋放在一个篮子里”成为许多外贸企业的关键策略。

在全球供应链加快重组的背景下，宁波外贸企业的“朋友圈”也在重塑。过去，美国市场占据许多企业出口的“半壁江山”，但如今，加快开拓新兴市场成为共识。今年前两个月，欧盟超越美国，成为宁波第一大贸易伙伴，宁波对非洲、共建“一带一路”国家及中东欧国家进出口额同比增速均为两位数。

内外贸一体化发展，积极构建多元化市场，既是立足当下复杂多变的市场环境，更是长期布局的必要举措。“不把鸡蛋放在一个篮子里”的底气，是练好内功，提高产品核心竞争力，集中精力做好自己的事。这样，才能化危为机，减少对单一市场的依赖，开拓多元化市场。

关税冲击下，全力以赴稳外贸的担子，已经落在宁波这座全国外贸第五城的肩上，外贸人绝少抱怨，更多的是期待，更多的是办法。正如宁波外贸人所说，“总会有办法，总能解决好，信心不能动摇”。

街谈巷议

盆栽蓝莓火了，但别种了个寂寞

贺成

当下，年轻人最喜欢在阳台上种啥？种多肉植物、辣椒、小番茄已是过去时，今年的新顶流是盆栽蓝莓。

4月16日《宁波晚报》

盆栽蓝莓到底有多火，从报道可见一斑：记者近期走访甬城花木、水果批发市场以及线上线下平台时发现，今年春季，以“蓝莓自由”为口号的盆栽蓝莓热迅速席卷消费市场，宁波果品批发市场一天可销售盆栽蓝莓近3000盆。淘宝数据显示，3月盆栽蓝莓成交量同比暴涨246%，销量超100万株。此外，不少宁波网友在社交平台上展示自家阳台、办公区已开花挂果的盆栽蓝莓，宣称即将实现“蓝莓自由”。

究其年轻人何为沉迷种蓝莓，原因显而易见就是为“情绪价值”买单。与多肉、花卉不同，果蔬盆栽兼具实用性与社交属性。年轻人通过种植蓝莓、番茄、辣椒等作物，既满足对健康食材的需求，又通过分享成长过程获得社交认同。种植蓝莓的热潮背后，是都市人寻找“慢生活”的途径之一。

在如今快节奏生活的时代，用养

育绿植来缓解工作、生活的压力，无可厚非。但是，热潮之下，也当有些冷思考。道理很简单，种植蓝莓本质上是一门技术活，并非商家所宣称的那样，一旦轻信“零基础可种”，而没有一定的心理准备，特别是缺乏技术储备，恐怕到头来注定种了个寂寞。

盆栽蓝莓火爆暴露出的问题，需要消费者理性看待营销噱头，选择适合本地气候的品种，提前学习养护知识，同时更需要产业端着眼大局长远，加强技术推广，规范市场宣传，让“蓝莓自由”不止于概念，而是真正融入日常生活。

毕竟，盆栽蓝莓的走红，是都市农业与消费心理碰撞的结果。从技术到情感，从市场到个体，这场“蓝色风暴”能否持续，取决于产业能否平衡商业冲动与用户真实需求。这个过程中，商家和消费者都需要补一补课。此外，虽说“蓝莓自由”的真正意义，不在于果实产量，而在于种植过程中，那份对自然的亲近与对生活的掌控感，但商家与消费者之间一旦丧失“以诚相待”，由此衍生的农产品创新与消费新场景的潜力都将提前终结。