



习近平将出席2026世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议开幕式并发表主旨讲话

新华社北京7月13日电 外交部发言人13日宣布:2026世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议将于7月17日至20日在上海举行。国家主席习近平将出席大会开幕式并发表主旨讲话。

《习近平谈治国理政》第五卷吉尔吉斯斯坦推介会在比什凯克举行

第5版

一条女裤，何以织就百亿产业

区县新气象

湖北日报全媒记者 杨康
通讯员 潘登 肖闯 何知涛

一笔女裤订单，从达成合作意向、完成生产加工，到离开仙桃市毛嘴镇的生产车间，走向全球市场，全程能有多快？

答案是48小时。

承接沿海产业转移，从与企业初次接触、企业签约入驻，到招募到数百名产业工人，顺利投产运营，全周期要多久？

答案是45天。

6月26日，在2026年江汉现代纺织服装产业高质量发展大会上，毛嘴镇镇长刘政用一组组数据，揭示毛嘴女裤产业的百亿进阶秘笈。

40多年前，毛嘴人放下锄头、拿起剪刀、支起缝纫机，开启“家庭作坊闯全国”的创业史。今天，这个小镇汇聚各类服装上下游企业380余家，服装企业387家、产业工人3万余人，全年生产女裤1.2亿条、时尚女装6000万件，全口径产值突破100亿元大关，成功铸就了“全国每3条休闲女裤，就有1条产自毛嘴”的行业传奇与市场美誉，可以说，毛嘴用一针一线缝出了大产业，绣出了新天地。“夫妻进厂房，一年一辆车，两年一套房”成为2万多产业工人增收致富的写照。年产女裤1.2亿条，年产值100亿元，毛嘴



俯瞰毛嘴镇服装产业园。(湖北日报通讯员 郑恒 摄)

女裤与广州牛仔女裤、义乌美体女裤形成“三足鼎立”之势。

一个不沿海、不沿边、不靠大市场的内陆小镇，凭什么将一条女裤做成百亿产业？其背后的产业逻辑，又能为县域经济高质量发展提供怎样的启示？

“企业随时来，我们时刻准备着”

翻开地图，毛嘴镇地处江汉平原腹地，客观上面临原材料输入和产品输出

双向物流成本压力。但换个角度看，这里又恰恰是连接华中、华南市场的“腹地”，距离武汉汉正街仅一个多小时车程，陆路运输便捷，综合物流成本可控。

“‘毛嘴速度’的初衷，就是要扬长避短。”刘政解释，凭借更短的企业落地周期、更高效的配套服务，让内陆腹地前沿与全国市场快速衔接，使旺盛的服装产能更好对接国内国际订单。

爱加图是毛嘴镇首次承接福建产业

转移的典型代表企业，从去年3月初次接触到去年5月顺利投产，45天的投资周期，是对“毛嘴速度”的生动诠释。

“企业随时来，我们时刻准备着。”刘政介绍，毛嘴镇组建了6个服装产业专班，建立“企业吹哨、专班报到”响应机制，为380余家服装企业精准提供“找员工、找配套、找订单、找资金”的服务。用地审批“一窗通办”，设备补贴“即申即享”，真正让企业轻装上阵、安心生产。

在毛嘴服装产业园，240万平方米民营厂房与20万平方米国企园区相辅相成，配备宿舍、食堂、商超等设施，为企业提供“拎包入住”的条件。可租、可卖、可代建的厂房建设模式，为企业落户提供坚实支撑。

“足不出园”即可完成全流程生产

单个企业的竞争力有限，产业集群的竞争力却是“乘法”而非“加法”。

如今，毛嘴镇已形成集纺纱、织布、服装设计、研发、生产加工、印花、绣花、辅料、仓储、物流于一体的完整产业链，“找货到毛嘴、找料到毛嘴、找版(型)到毛嘴、找到毛嘴”的产业新格局初步形成。

“从面料织造、辅料生产到成衣加工，企业‘足不出园’即可完成全流程生产。”刘政说，在毛嘴，服装供应方式愈发灵活，货期持续缩短，企业可轻松实现“今天下单、明天生产、后天交货”。

(下转第3版)

一瓶劲酒串起一条产业链

劲牌带动一批“小劲牌”茁壮成长

湖北日报全媒记者 汪子铁
通讯员 孙密密 叶超群

7月8日，2025年度国家科学技术奖揭晓。劲牌参与的“肉苁蓉全产业链开发关键技术”项目获得二等奖。这项从濒危寄生植物到规模化产业的突破，印证着劲牌一直以来的坚持——好产品，始于好原料，成于一条好“链”。

从安徽亳州到甘肃岷县，从河南永城到湖北大冶，湖北日报全媒记者走访劲牌上下游企业发现：一家家供应商在劲牌带动下，从小到大、从弱到强，长成了带着劲牌气质的“小劲牌”。

龙头企业如何带动产业链一起穿越周期并实现技术突破？答案就藏在这些“小劲牌”的成长故事里。

有极致的追求
才有极致的产品力

好产品，源头看原料。

甘肃岷县，“千年药乡”。九州天润中药产业有限公司的仓库里，当归、黄芪散发着药香。企业负责人赵文祯与劲牌合作已逾20年，这段关系始于“恨”——不合格的货全部被退。

“不就是中药材吗？标准至于这么严吗？”当年赵文祯的抱怨，道出了传统药材行业的通病：散户多、标准不一、硫熏普遍。劲牌以严苛标准管控药材原料：二氧化硫残留每公斤不超过30毫克，水分、灰分、杂质，超标即退。

但劲牌没有一退了之。技术人员千里迢迢赶到岷县，手把手帮他建立品控体系。赵文祯咬牙转型：与甘肃农大合作研发无硫加工技术，自建实验室控制农残和重金属。

2011年，岷县“毒当归”事件曝光，行业陷入信任危机，赵文祯成为最大赢家，130余吨药材全部合格。一夜之间，他变

成了行业标杆。

如今，九州天润年营收从两三百万元跃升至3.78亿元，成为岷县唯一的农业产业化国家重点龙头企业。赵文祯后来从供应商变成劲牌营销商。“我送的药材，我知道里面是什么，我喝着放心。”从供原料到卖产品，身份转换的背后，是对劲牌产品力的绝对信任。

一直以来，劲牌坚持按做药的标准与要求研制产品，靠着近乎苛刻的质量要求，倒逼上游供应商升级改造，彻底改变了传统中药材加工粗放、随性的行业旧貌。一条药材供应链，就这样变成了标准化、可追溯、可持续的质量链。

(下转第6版)

树立和践行正确政绩观

竹溪理清“旧账”盘活一条街

3500余人实现家门口就业

文/图 湖北日报全媒记者 许应锋
通讯员 郭浩 郭军

7月8日18时许，华灯初上，竹溪武陵不夜城戏曲街的华老二烧烤店内，老板华浩忙得脚不沾地——既要招呼堂食客人，又要不时接听回头客的预订电话。

“今非昔比，翻天覆地，我见证了这条街从荒凉到红火的全部过程。”今年41岁的华浩从小在竹溪县城长大。他说，两年多前，这里还是一片冷清，晚上黑灯瞎火，行人避之唯恐不及。

武陵不夜城所在的位置，正是竹溪县昔日的西关街，至今已有600余年历史。在过去的棚户区改造中，由于民营企业资金链断裂，6.5万平方米的商业楼盘空置了近10年。

这“旧账”，要不要理？2021年，新一届竹溪县委、县政府没有回避，而是将其列为“必答题”。

县里成立工作专班，与街区原开发方进行了十余轮谈判。经过审计理清账目，理顺债务关系，老百姓的合理诉求得到了妥善解决。

解决“活下来”的问题只是第一步。如何继续理好这笔“旧账”，让闲置楼盘真正“火”起来，又是一道棘手难题。

此后两年多时间里，竹溪县没有怠



红红火火的竹溪武陵不夜城。

于求成，也没有另起炉灶。县里多次组织外出调研学习，邀请国内知名文旅策划公司参与设计，广泛征求群众意见，县委、县政府班子先后45次研究论证，最

终确定引入十堰市文旅体投与县文旅投合作成立运营公司，探索“盘活资产经营型”夜经济文旅模式，将非遗文化活化利用与街区夜市经济有机结合，打造武陵

不夜城，辐射十堰本地及陕西平利、安康、重庆巫溪等周边县域。

新的问题接踵而至：钱从哪里来？

(下转第2版)

上半年发票数据显示

智能产业成为湖北工业增长主力

湖北日报讯(记者张爱虎、通讯员鄂瑞轩)湖北省最新发票数据显示:1至6月全省工业销售收入同比增长12.3%，占全省销售总额比重达到36.2%，较去年同期提高3.5个百分点，拉动全省销售增速5个百分点。

其中，代表湖北战略性新兴产业集群的“光芯屏端网”销售增量占整个工业销售增量的51.5%，其中智能经济的“神经系统”和“大脑”——光通信及激光产业、集成电路设计和制造业表现尤为亮眼。

在光通信及激光产业方面，湖北省1至6月销售收入同比增长31.7%，其中光纤光缆制造增长82.7%，光电子相关器件制造增长22.33%，光电子相关材料制造增长56.8%；以集成电路设计和制造为主营业务的“芯”产业方面，1至6月销售额激增304%，其中集成电路设计增长75%，集成电路制造增长337%。

从企业经营主体数量看，上半年全省从事“光”产业的企业销售过亿元户数由去年同期的167家增加到191家，从事“芯”产业销售过千万元的企业，则由去年同期的59家增加到84家。

今年5月，长江存储、长飞光纤、华工科技、光迅科技、烽火通信、高德红外、中信科移动“光谷七星”强势出圈，擦亮了“中国光谷”科创金字招牌。湖北依托“光芯屏端网”特色优势产业体系，以光谷为创新极核，辐射带动光谷科创大走廊协同发展，2025年全省光电子信息产业规模达1.13万亿元，正加速迈向世界级产业集群，为湖北培育壮大智能经济、加快发展新质生产力筑牢了核心实体支撑。

“上半年发票数据充分体现出湖北‘光’‘芯’产业动能充沛，‘光芯屏端网’集群有力带动工业增长，为智能经济发展注入强劲动力。”湖北省税务局有关负责人表示，税务部门将紧扣高质量发展主线，聚焦智能经济产业链，持续强化经济税源分析，精准落实产业相关税费支持政策，靠前开展涉税辅导与合规指引，培育壮大优质市场主体，助推全省智能产业集群集聚跃升。

追风逐浪看湖北

八成产品俏销海外

东风康明斯非道路发动机“野”向全球

湖北日报全媒记者 汪璐 通讯员 李晓东 潘厚能

7月6日，位于襄阳高新区的东风康明斯国家级智能制造示范工厂内，中马力发动机生产线上机械臂有节奏地挥舞，AGV小车载着零部件来回穿梭。生产线尽头，一排排刚下线的发动机正被打包装箱，即将远渡重洋。

“海外客户催得紧，产品供不应求，每个月都是满负荷生产。”现场工作人员语速飞快，透着忙碌的底气。这样“热辣滚烫”的场景，已是这里的日常。

“能征服全球市场，靠的是中国智造的实力。”东风康明斯发动机有限公司总经理曹永军介绍，今年上半年，东风康明斯发动机整体销量实现两位数增长，其中用于工程机械、发电机组等非道路市场产品占60%以上；在这些非道路产品中，出口占80%以上，成为驱动全球化增长的核心引擎。

产品“全科生”

从高原冻土到热带雨林，这颗“心脏”哪都能野

非道路市场向来是动力界的“魔鬼考场”，市场应用场景多元、工况复杂，对动力系统的可靠性、适配性和定制化能力提出更高要求——挖掘机要在重载下连续轰鸣，发电机组得扛住极端温差，采棉机既要省油又得灵活……

面对激烈的竞争，东风康明斯拿出的答卷，是一张从3.9L到15L全系列产品图谱，可满足120多个不同细分市场的需求。装载机、挖掘机、发电机组、船舶……超过95%的作业场景，都能在这张图谱里找到最优解。柴油、天然气、混合动力等多元技术路线，随时切换姿态应对不同赛场。

东风康明斯研发团队开启定制化开发：在中东沙漠环境强化空滤、多级防尘、耐高温散热，耐受50℃持续高温、强风沙尘雾；东南亚热带雨林加强防腐、高温散热优化，适配雨季长期潮湿；应对印尼市场生物柴油特性，专门开发专用滤清，给发动机穿上“防护甲”。

东风康明斯发动机有限公司常务副总经理黄海涛介绍，产品的高可靠性是赢得用户认可的关键。发动机采用高强度缸体、模块化集成设计，零部件数量少30%，抗重载、抗振动、抗疲劳性能更强；整机历经高原、高寒、沙漠粉尘、高温高湿、极地等极端工况实测，矿山机型可稳定运行万小时级无大修。

能源还不够，还得省。增混电驱采棉机，实地使用节油率达50%；双模式钻机白天用油，晚上用电，在电网覆盖的区域用电，在偏远区域用油，节油率达35%。

(下转第6版)