

“十四五”期间,长沙迈入特大城市行列,新兴产业加快崛起

连续17年蝉联中国最具幸福感城市

非凡“十四五”



扫码看视频

11月27日上午,湖南“十四五”答卷系列主题新闻发布会长沙市专场举行。长沙市委副书记、代理市长陈博彰就长沙市“十四五”期间经济社会发展的有关情况进行了介绍,并答记者问。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 罗艾敏 宋科铨

长沙迈入特大城市行列

“十四五”期间,长沙市综合实力实现历史性突破。2021—2024年,地区生产总值年均增长5.4%,规模工业增加值、地方一般公共预算收入等主要指标年均增速排名全国省会城市前列。市场主体突破200万、较2020年实现翻倍。培育形成三千亿级园区2家、新增千亿级园区2家。长沙县、浏阳市、宁乡市全国县域经济和社会发

展百强排名分别提升至第4、第5、第14位,主城六区全部进入全国市辖区高质量发展百强,长沙迈入特大城市行列。

因地制宜培育和发展新质生产力,加速构建“4433”现代化产业体系。记者从会上获悉,5年来,长沙智能网联、先进计算、先进储能材料等新兴产业加快崛起,人工智能+、生命健康等未来产业加速布局。累计培育7大千亿级产业集群、3个国家级先进制造业集群、3个国家级中小企业特色产业集群。长沙成为全球第2个拥有5家以上世界工程机械50强企业的城市,也是目前全国唯一能够实现核心芯片全类型国产自主设计的城市,跃居全国先进制造业百强市第5位。产业结构加快转型,数字经济总量突破5000亿元,服务业增加值超9000亿元、对经济增长贡献率达51.7%。

市级财力75%以上用于民生

“十四五”期间,长沙城乡面貌发生深刻变化。城市定位提升为“长江中游地区中心城市”。黄花机场迈入“三跑道、三航站楼时代”,高铁迎来“双核驱动时代”,电网进入“特高压时代”,“六区一县”实现地铁覆盖、总里程达236公里,过江通道新增3条、总数达15条,连续4年蝉联“中国领军智慧城市”。宜居宜业“和美湘村”建设成效明显,集体经济50万元以上村占比从“十三五”末的33%提升至70%。“轨道上的长株潭”加快打造,长沙奥体中心、国家医学中心等南部融城重点项目启动建设,长株潭成为中部首个国家级都市圈。

文化名片成为显著标识。记者从会上获悉,5年来,长沙“两区一廊”文化科技融合空间发展格局加快构建,马栏山视频文创产业园等4个基地获评国家级文化与科技融合示范基地,马栏山视音频实验室等14个重大创新平台投入运营,文化产业总产出突破2000亿元、位居全国城市前列。潮宗街、太平街、都正街等历史街巷有机更新后重焕生机,上榜“全球100目的地”,稳居假日旅游“全国十大热门城市”,成为国家首批文化和旅游消费示范城市。

在民生事业方面,长沙坚持市级财力75%以上用于民生,全面加强基础性、普惠性、兜底性民生建设。新增城镇就业78.27万人,新增基础教育学位36.51万个,城乡居民基本养老保险、基本医疗保险实现全覆盖,三甲医院、紧密型县域医共体区县(市)实现全覆盖,人均预期寿命由2020年的77.88岁提升至2024年的80.79岁,人均体育场地面积由2020年的2.2平方米提升至2024年的3.42平方米。城乡居民人均可支配收入比由2020年的1.67缩小至2024年的1.53,为全国省会城市最优。“低成本创业、高品质生活”城市品牌深入人心,连续17年获评中国最具幸福感城市。

消费新观察

►11月27日,春天百货三楼一家转转甜品自助店展示的甜品。

▼11月27日,在长沙五一广场一家甜品自助门店内,顾客正在用餐。



扫码看视频

自助火锅的热辣尚未褪去,烤肉自助的香气仍在弥漫,长沙餐饮市场近期又迎来一股“甜蜜旋风”。11月27日,记者走访长沙五一商圈发现,甜品自助门店强势出圈,凭借高性价比与创新玩法,成为年轻消费者打卡新潮流。从固定价位畅吃到趣味十足的“转转”模式,多样形态的甜品自助填补了细分市场空白,并以人均几十元的亲民价格,让“甜品自由”照进现实。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言

甜品店也玩“转转自助”,魔力在哪

凭借高性价比与创新玩法,成为年轻消费者打卡新潮流

转转甜品+不限量畅吃,甜蜜经济升温

11月27日,在长沙五一广场,拾光自助甜品小食店的门前总能看到驻足咨询的食客,门口显眼位置摆放的“39元/人,意面、甜品、小吃不限量畅吃”招牌格外吸睛。“我们的餐品涵盖6大类70余个品种,从咸口的意面小吃到甜蜜的传统糖水,从网红甜品到冰爽饮品,能满足不同食客的口味需求。”店员热情地向记者介绍,除了39元自助餐,门店还推出28元任选6样、58元选8样的灵活套餐,“不过,来店消费的食客,基本上会选择39元/人的自助餐,因为性价比高”。

正在取餐的大学生萌萌和男友拿着满满一托盘甜品,脸上洋溢着满足的笑容:“39元能吃到芒果白雪黑糯米、咸蛋黄流沙可颂这么多好吃的,太值了!我们一般都是吃完一轮再续点,这儿简直是甜品爱好者的天堂。”记者注意到,不少食客都和萌萌一样,在吃完第一波餐品后便迫不及待地再次下单。

某团购平台数据显示,该店39元单人甜品自助上线仅半年,销量就突破5.1万余单,78元双人套餐也售出4.1万余单,成为商圈内的爆款产品。随后,记者体验了28元任选6样的套餐:茄汁意面酸甜可口,一口芒果饭软糯香甜,还有全家福豆花、椰奶炖桃胶等,虽然每份餐品分量约为成人掌心大小,但胜在种类丰富,能充分满足尝鲜需求。

如果说拾光自助靠高性价比圈粉,那么春天百货三楼的“一糖一甜”甜品店,则凭借创新的“转转甜品”模式俘获了众多食客的心。走进店内,色彩斑斓的餐盘整齐排列在回转出餐装置上,随着履带缓缓转动……蓝碟2元、绿碟5元、橙

碟8元的明码标价清晰易懂,芝士土豆泥火鸡意面、芋泥黑糯米鲜奶麻薯、黄油薄脆奶茶冰等特色餐品琳琅满目,让人眼花缭乱。

业内:提升食材品质是关键

随着人们生活水平的提高,消费者对美食的追求也在不断升级。甜品作为一种能够带来愉悦感受的食物,受到越来越多人的喜爱,近年来我国甜品市场规模持续扩大。

据华经情报网发布的《2025年中国甜品行业发展现状、产业链与竞争格局分析,下沉市场消费潜力巨大》相关数据显示,中国甜品行业的消费者以女性为主,甜品消费者中女性占比约为70%,男性占比约为30%。18—35岁的群体比例接近80%,是甜品消费的主流群体,这一年龄段的消费者以年轻人为主,包括学生和职场白领,他们追求时尚、个性化和健康的甜品。

值得一提的是,甜品自助的走红并非偶然,背后折射出餐饮消费市场的新变化。有业内指出,当下年轻消费群体既追求多样化的消费体验,又注重性价比,甜品自助恰好契合了这一需求。小分量、低单价的特点降低了消费者的试错成本,而自助模式则提升了用餐趣味性和参与感,有效带动了商家的翻台率。

不过,随着甜品自助市场竞争加剧,单纯依靠低价和模式创新难以长久立足。“食材品质是餐饮行业的核心竞争力,商家需要在原料采购、口味研发上持续发力,不断推出新品,才能保持对消费者的吸引力。同时,要注重用餐环境和服务质量的提升,打造全方位的优质消费体验。”上述业内人士如是说。