

呵护消费新场景 拓展经济新空间

湖南日报全媒体评论员 万丽君

眼下暑期正酣，消费随“热”升温，活力加快释放。细察当下的消费新趋势，烟火气浓的夜色、时尚新潮的首店、度假避暑的民宿等引领消费潮流、改变消费观感的新场景，正成为激发消费动能、牵动发展潜能的新天地。

新消费场景之“新”，既在于对传统消费场景的延伸，更在于呼应消费升级新需求的创新。疫情下生鲜电商、门店到家等新业态回应“宅家”需求；农村直播带货既接地气又“链接”商机；“潮玩”刷新着年轻人的新玩法和市场的想象力……对消费者来说，新消费场景意味着别具一格的新体验；对企业或城市而言，则意味着突破发展的新机遇。置身于这些丰富多彩的消费

新场景中，可以洞见人们日益增长的美好生活需要和消费市场的巨大潜力。

创新消费场景，离不开对消费诉求的细腻洞察和对消费群体的深入挖掘。当绿色消费渐成时尚，健康消费更受关注，智能产品备受青睐，由此而衍生出来的康养游、社群团购、智能家居等种种新消费场景，已不仅仅只是关乎时尚潮流和消费体验，而是蕴含着对当代人价值观和生活方式的理解和回应。当下的消费者，重品质也重情感共鸣，既会被性价比吸引，也愿意为审美享受和情感价值买单。对准日趋细分、小众化的市场创新消费场景，满足多样化、个性化的消费需求，才能在激烈的市场竞争中找到属于自己的消费者，在消费转型升级过程中赢得更多可能。

窥一斑而知全豹，处一隅而观全局。由这些新消费场

景放眼中国市场，我国经济的韧性和活力分外明晰。新消费场景层出不穷，这背后的推动力，正是蓬勃向上的创新环境、迭代升级的消费需求和接续换挡的发展动能。虽然受疫情等因素影响，消费市场受到某种冲击，但日新月异的新消费场景充分证明：我国消费市场潜力大、韧性强的特点没有改变，消费市场总体恢复发展态势没有改变。抓住机遇，辅以至善的引导帮扶，新消费场景就可以快速涌现，引出被抑制的消费需求，激活潜在的市场机遇。

消费旺则经济稳。我国拥有近14亿人口体量的消费市场，基于庞大基数之上的任何细分需求，都足以形成不容小觑的消费能力。把握新消费的市场发展契机，持续创新消费场景、激活消费需求、培育壮大新的消费增长点，新消费浪潮的燎原之火，必将点亮人们的美好生活，澎湃出高质量发展的强劲动能。

医院营销莫忘了医者初心

陈广江

8月9日，四川泸州富康医院因一则“营销方案”引发众多网民吐槽。在该院的营销方案分享会上，幻灯片中出现了“怎么让病人长期留下来”“怎么让病人给我们排队交钱”等语句。对此，该医院一位工作人员回应称，“领导是想强调优质的服务，好的服务才能得到好的评价，留住病人。”

这样的回应显然难以服众。相传在旧时的棺材店和花园店，店主不能对人笑，不能说“欢迎再来”，因为这些言行虽代表生意兴隆，但对于顾客来说意味着失去和悲伤。这是约定俗成的职业道德，也是同理心的彰显。医院不同于一般意义上的商业机构，固然要“创收”“营销”，但“救死扶伤”才是其主责主业。泸州富康医院如此直白地“研究”和“分享”如何让病人“长期留下来”“排队交钱”的做法，以患者病痛为“喜”，把救死扶伤当“生意”做，显然与医疗机构的性质和宗旨不符，由此引来舆论的口诛笔伐，于情于理一点都不委屈。

医院是治病救人的机构，任何时候都要把维护人的健康放在首位。医患关系也应该充满人文关怀，而不是纯粹商业化、市场化。对医院而言，治病救人是其天职，仁心精术才能赢得社会尊重。若是把患者当顾客，把自己当“商家”，将重点放在如何让患者最大程度“长期留下来、多交钱”的环节，便是严重违背了“以人民健康为中心”的原则，也会引发患者、社会舆论的担忧与焦虑。

古代中医会把“但愿世间人无病，何惜架上药生尘”“但愿人皆健，何妨我独贫”等当成座右铭，并写出来挂在门牌旁。今天的医护人员亦应当向他们学习，并以此自省自勉。

新闻漫画

借长效监管让校外培训回归正轨

日前，教育部发布消息，持续3个月的全国义务教育阶段校外培训治理“回头看”工作现已顺利完成。各地围绕机构压减、培训收费、学科类隐形变异等方面进行全面排查整改，取得积极成效，累计排查培训机构17.2万个、培训材料24.3万份、从业人员40.5万人。大力整顿校外培训机构，让校外教育培训回归

长沙银行助力“强省会”：力争2026年长沙地区贷款余额突破5000亿元

省会战略支持长沙市高质量发展的若干意见》明确，规划到2026年，长沙GDP达2万亿元左右，常住人口突破1200万人，城市经济首位度超过30%。

在金融政策方面，明确指出支持长沙市率先开展科技企业知识产权价值信用贷款试点、支持长沙市建立制造业供应链金融服务平台，对制造企业应收账款和供应链存货、仓单、订单等动产开展抵(质)押融资业务并逐步覆盖全省、支持长沙市开展绿色金融创新、支持建设普惠金融发展示范区。

对于长沙银行而言，湖南“强省会”战略不仅是其充分发挥深耕本土的实力作用的主战场，也是其谋求自身进一步发展的良好契机。

目前，在紧贴区域立体多元的经济结构、产业布局，在触达区域经济的强力动脉中找到与自身发展相契合的增长点、创新点，在服务地方战略和城市发展中塑造“专业稳健”的经营口碑等多个维度上，长沙银行均可找到发力点。

彰显金融排头兵担当作为

“深耕重点区域”“扎根本土”是近年来券商机构评判优质银行的重要指标之一，服务本地实体经济是地方法人银行的使命。同时区域经济的繁荣也能促进银行的经营质效稳步增长。

在湖南“强省会”战略的高位推动下，长沙银行全面贯彻落实“强省会”战略的指示精神，锚定目标、强化担当，以金融之强助力省会之强。

成立25年来，长沙银行全面助力地方建设，与长沙发展共生共荣，贷款规模保持年均30%的增长。

2021年，长沙银行积极落实“三高四新”战略定位和使命任务，聚焦先进制造业、科技创新和外向型经济三大领域，全力推动金融服务和产业深耕，制造业贷款余额308.97亿元、科技金融贷款余额263.84亿元、国际贸易融资86.69亿元、绿色金融贷款余额254.03亿元，为291家“专精特新”小巨人企业提供授信89.93亿元。

长沙银行积极成为湖南地方经济发展的“生力军”，围绕湖南20条、长沙22条产业链提供“交易银行+产业投行+供应链金融+数字化赋能”综合金融服务。该行在长沙地区五年累计提供表内信贷投放超4600亿元，平均增速18.45%；服务半数以上高新技术企业、科技型企业。在长株潭地区，2021年表内贷款余额超2400亿元。

除此之外，该行还提供1000亿元投入重点项目和基地建设，长沙轨道6号线建设、长沙城建信息中心、长沙亿达智造小镇、岳麓山国家大学科技城、巴斯夫杉杉长沙基地、中联智慧产业城、黄花综合保税区“区港联动”等项目建设中都有长沙银行的身影。

在“强省会”战略推进下，长沙银行也将持续加大对实体经济的支持力度。该行表示，到2026年长沙地区、长株潭地区的贷款余额分别突破5100亿元、5800亿元，对长沙地区、长株潭地区的对公客户融资总量(FPA)分别突破3500亿、4800亿。

在助力产业转型升级方面，该行计划加大对关键核心产业的支持，力争到2026年长株潭地区制造业贷款余额突破400亿元、绿色金融贷款余额突破300亿元、科技金融贷款余额突破380

亿元；助推地区产业链和供应链竞争力，提升产业金融增长率和覆盖面，保持对战略性新兴产业与本土特色优势产业每年30%以上的信贷增长，到2026年长株潭地区产业金融贷款余额突破1000亿元；以生态场景为支撑点，围绕产业链搭建个性化场景服务模式，通过制造业动产抵押贷、智能制造技术改造贷、供应链订单融资、应收账款池等产品，系统服务产业链核心企业的上下游配套企业，助力长沙产业支撑力大幅提升、产业规模位居全国省会城市前列。

在国际贸易方面，长沙银行将积极参与“一带一路”建设，提高资金结算效率，加大贸易融资投放，全面助力城市开放度提升。该行2026年的目标为长株潭地区国际结算量达到400亿元，国际贸易融资投放达到140亿元，助力长株潭地区打造国内大循环重要枢纽和国内国际双循环重要支点。

为共同富裕增添新动能

一直以来，长沙银行将普惠金融落到实处，切实降低企业融资成本，在破解中小企业融资难、融资贵方面出实招、求实效，奉行专业主义的精神与长期主义的态度，以金融的支撑平滑经济的波动，陪伴众多中小微企业一路穿越周期困局。

该行以创新服务中小微企业为突破口，积极用好各类政策红利，构建“敢贷、愿贷、能贷、会贷”长效机制，引导资源向重点园区和产业链配套的中小微企业倾斜，做好小微企业、民营企业首贷、转贷、续贷等增信服务，持续扩大普惠金融覆盖面。

在提升小微企业服务效能方面，该行为符合条件的中小微企业开设绿色通道，严格执行小微贷款“三个清单”，全力提高小微企业贷款效率，合理采取延期、展期、调整还款计划、调整付息方式、无还本续贷等手段，全面缓解中小微企业还贷压力。

2022年上半年，长沙银行采取“延、减、免”等措施，着力降低企业融资成本，激发中小微企业和个体工商户等市场主体活力，对有市场、有前景但暂时遇困企业贷款实施延期还本付息。

一份朴素的爰农情怀。种优则物丰，粮安则民安。种子被称作农业的“芯片”，不但在保障农业安全、实现农业农村现代化中具有十分重要的战略地位，也关系着亿万农民的钱袋子”。爰农爰学，在“一粒种子”上下功夫、做文章，让14亿人吃得更好，把中国饭碗端得更牢，是不少选择农学专业大学生的心声。

种子虽小，大有可为。习近平总书记指出：“一粒种子可以改变一个世界，一项技术能够创造一个奇迹。”当前，日益激烈的全球种业竞争，很大程度上也是种业人才的较量。“杂交水稻之父”袁隆平曾呼吁更多年轻人投身农业。正如他所说，“现代农业不是过去的农业，现代农业是个高科技的农业，不是脸朝黄土背朝天，都是机械化、电气化、智能化的农业。”期待更多学子投身于种业振兴的广阔天地，让广袤田野迎来更加灿烂的明天。

主题乐园建设需要打造高质量IP

徐建辉

暑期以来，主题乐园游客数量迅速攀升。有旅行平台显示，近一周夜游景区类型中，主题乐园以占比88%的绝对优势成为首选。天眼查的数据显示，我国现有18.9万余家主题乐园企业，今年1—7月新增3.4万余家，增速高达40.9%。但有调查发现，当前遍布各个城市的主题乐园“苦乐”不均，有的带动城市关注度不断攀升，有的开业不久便了无生机、草草收场。

对于主题乐园而言，高质量、吸引人的IP是其立身之本。例如上海迪士尼，其数亿计的超级IP带来了巨大的流量效应，开业当年累计游客接待量即超过1000万人次，去年新推出的“玲娜贝儿”卡通形象更是圈粉无数。北京环球影城坐拥“哈利波特”“小黄人”“变形金刚”“侏罗纪世界”等热门IP，去年9月开业时，门票正式开售1分钟内就全部售罄，长时间“霸榜”各大短视频和社交平台。

反观其他难以为继的主题乐园，缺少真正有生命力和吸引力的IP是其共性问题。位于重庆九龙坡的龙门阵魔幻山主题乐园，花费16亿元巨资打造，但没有真正体现出魔幻和本土文化特色，被网友称之为“披着文化外衣的普通游乐场”，仅仅经营9年就被迫关门。

主题乐园，归根结底是火在“主题”，热在“内涵”，若是不注重主题内涵的系统设计和品牌塑造，缺少长远规划，最终不一定能分到市场的“蛋糕”，反而可能会成为“食之无味弃之可惜”的“鸡肋”。一哄而上的各种主题乐园，正在经历冷热不均的市场考验。

旅游产业的专家分析，主题乐园消费热兴起契合我国的旅游发展大趋势，未来可能迎来新一轮产业加速集聚、市场集中度提升的趋势。期待更多有科技含量、创意亮点的主题公园脱颖而出，以多样化、特色化、差异化、内涵式的发展，满足消费者高质量的文旅需求，点亮更多人的美好生活。



滕江江 黄利飞

今年以来，湖南省接连发布数份重磅文件，为实施“强省会”战略擘画蓝图，为金融助力“强省会”明确目标。作为湖南省资产规模最大的地方法人金融机构，长沙银行勇担金融主力军，将紧紧围绕服务助推“强省会”和自身高质量发展两条主线，锚定目标、强化担当，奋力谱写新时代“强省会”新篇章。

近日该行表示，力争到2026年对长沙地区、长株潭地区的贷款余额分别突破5100亿元、5800亿元，对长沙地区、长株潭地区的对公客户融资总量(FPA)分别突破3500亿元、4800亿元。

紧抓“强省会”机遇谋发展

2021年，我国共有11个省会GDP突破1万亿，数量占据全国GDP超过万亿城市的近一半。专家认为，一个强有力的省会，有利于赢得更多的资源、政策与人才，其“名片效应”对于向外吸引项目、人才、资金亦有重要作用。

“强省会”战略已成为绝大多数省域经济高质量发展的路径选择。其中，四川于2020年提出要构建“双城引领、

双圈互动、两翼协同”的空间格局，力争成为成渝地区双城经济圈打造成四川新增长极，带动成渝双城经济圈经济实力、发展活力、国际影响力取得较大幅度提升。2021年，成都在省会GDP中仅次于广州，排名第二，经济首位度达到36.99%，成为名副其实的强省会。

公开数据显示，目前在全国省会城市中，长沙经济首位度为28.81%，与30%的强省会基准线仅相差1.19%。湖南长沙是目前全国省会城市中距离强省会最近的城市，实施“强省会”战略是大势所趋、发展所需。

从基础优势来看，长沙2021年以1.3万亿的GDP位居省会经济总量排行榜第6位，产业、科教、人才、低房价及优良的营商环境(全国第9位，中部第1位)、长沙目前已具备打造“强省会”的条件和优势。

从都市圈建设来看，2022年1月出台的《国家新型城镇化规划(2021—2035年)》把长株潭都市圈列为现代化都市圈培育工程。长株潭都市圈已被纳入国家“十四五”发展规划，无疑将赋予长沙、株洲、湘潭强劲的政策动能。

湖南于今年4月发布《关于实施强

长沙银行企业文化中心展示长沙银行25年来发展历程。

