

中国旅游日三湘四水盛情邀约

# 湖南推出148项文旅惠民措施

湖南日报5月19日讯(全媒体记者刘涛)今天,2026年“5·19中国旅游日”湖南省分会场活动在永州市道县举行,省文旅厅现场发布了2026年湖南文旅惠民系列措施共148项。

今年中国旅游日全国主题为“乐享品质旅游,共赴美好山河”,湖南则以“三湘四水,相约湖南”为主线,全面展现湖湘文旅资源,释放文旅消费活力。

仪式现场,省文旅厅发布景区免票、半价优惠、住宿折扣、文旅消费券等148项文旅惠民措施。其中,统筹全省14个市州及市场主体,累计投入的优惠补贴及让利资金超过1200万元,如娄底市对紫鹊界梯田、三联峒等重点景区实施门票减免,直接补贴达734万元。邵阳、郴州、常德等地通过免票、折扣、消费券等形式,让利幅度均超百万元。省机场集团在长沙、张

家界等全省多个机场同步上线“一张机票游湖南”特惠产品,覆盖全省150余家景区。

据测算,叠加各级直接补贴以及高速、机场等配套资源折算,本次活动全省释放的文旅红利预计将有效激发500万人次的出游热情。

除了惠民政策,当天活动现场围绕“展示、体验、惠民、服务”四大主题,设置市州

文旅形象展、文明安全旅游宣传、入境旅游服务、非遗文创体验、文旅惠民咨询五大功能展区,全面呈现三湘四水多元魅力。现场还打造了湖湘文旅市集,汇聚非遗展演、文创展销、特色美食、民俗互动等多元业态,邀市民、游客沉浸式感受湖湘文旅盛宴。

本次活动由省文旅厅、永州市人民政府主办。

五城接力解锁文旅新玩法

## 湘西州接棒开展中国旅游日倒计时活动

湖南日报5月19日讯(全媒体记者杨元崇 通讯员 杨金智 张秋容)5月14日至18日,文化和旅游部先后在河南洛阳、山东东营、江苏常州、湖南湘西土家族苗族自治州、陕西延安开展第16个“5·19中国旅游日”倒计时活动。

倒计时活动期间,湘西州通过主题市集、街头快闪、沉浸式演艺等多元平台,让古老非遗走进大众、走向市场,实现非遗与旅游场景深度融合。

非遗市场火爆。5月19日,在湘西土家族苗族自治州花垣县双龙镇十八洞村,龙山

县苗儿滩镇芭拉景区,外地游客纷纷选购虎头帽、土家织锦。吉首乾州古城非遗市集里,40多个展位香气四溢,米豆腐、蒿子粑粑等特色美食引得人们排起长队品尝。

倒计时期间,在吉首世纪广场的非遗服饰街T台上,200余套土家、苗、白、侗、瑶

等民族服饰惊艳亮相,沉浸式演绎吸引八方来客。

“吉祥首府”非遗主题旅游巴士亮相,将非遗、景区、街区串珠成链,让市民游客“坐上车”就能开启一段文化旅程。同时,《“湘西有礼”产品评价规范》发布,为非遗好物贴上了标准化的“身份证”。

活动持续至5月31日,湘西非遗技艺、湘西民俗展演将走进景区。在吉首矮寨镇洽比村,苗族“四月八”跳花节将展现热闹非凡的景象;在德夯大峡谷、泸溪沅水画壁,《踏语流纱》情景剧,踏虎凿花展览将轮番上演。

### 特色产业助农增收

5月19日,永州市冷水滩区伊塘镇,村民在移栽红薯苗。近年来,当地依托资源优势,大力发展以玉米、红薯、西瓜、辣椒等为主的特色种植产业,通过科学轮作和精细化管理,提升土地资源利用效率,提高农作物产量和经济效益,带动农户持续增收。

雷中祥 蒋凌志 摄影报道  
(湖南图片库)



株洲高新区首个“小微企业接待日”  
签发5份交办令,企业代表点赞——

### “当场交办,高效、务实”

湖南日报5月19日讯(全媒体记者 李永亮 通讯员 杨如 张弥郁)“公司办公免租期即将到期,同时还有150万元融资缺口……”5月17日,株洲高新区(天元区)“牵手小微”服务企业活动首个“小微企业接待日”如期举行,株洲大衍软件科技有限公司董事长张治平一口气提出3个诉求。

话音刚落,株洲高新区双创中心、株洲高新区数字经济局、天元区人社局等负责人先后表态,尽快落实问题解决途径。株洲高新区党工委副书记、管委会主任刘智勇当场签下首个交办令,明确责任单位和完成时限。

当天,参会的10家小微企业代表共提出20项具体诉求,涉及厂房租金、融资、招聘、维修、物业费等方面。对于厂房漏水维修、物业费减免承诺兑现等权责明确、办理路径清晰的问题,相关部门现场给予企业答复;对较复杂问题,刘智勇现场签发了5份交办令。“以前反映问题要跑多个部门,还不一定找得到人。今天一次性把各个部门聚到一起,当面说清、当场交办,高效、务实。”株洲通用硬质合金有限公司总经理易升文说。

株洲高新区企业服务局相关负责人表示,全程跟进督办,闭环跟踪落实,确保企业有诉求、园区有回应。

### 湖南警察学院举办“毕业思政课”活动 为毕业生扣好从警“第一粒扣子”

湖南日报5月19日讯(全媒体记者 李毅 通讯员 邓立群)近日,湖南警察学院邀请4位扎根基层的优秀校友返校,为1000余名2026届公安专业毕业生讲授“毕业思政课”,以榜样力量为即将奔赴公安一线的学生扣好从警“第一粒扣子”。

活动现场,汝城县公安局沙洲派出所所长朱兴星结合“半条被子”的故事,讲述了自己26年扎根基层的经历——从初出茅庐出警被狗追出几条巷,到如今被乡亲们亲切唤作“星星”,用坚守诠释“选择基层就是选择与群众最近的距离”。

湖南湘江新区公安局雷锋派出所所长安志、道县公安局陈树湘派出所所长蒋青春、韶山市公安局韶山冲派出所所长赵晖,依次分享从警心得,结合自身岗位实践,为学子传递基层从警的责任与坚守。毕业生们纷纷表示,将以优秀校友为榜样,坚守忠诚底色、勤学苦练,践行守护平安的时代使命。

此次毕业季,该学院设置系列课程,涵盖忠诚教育、执法行为规范、廉政建设、舆情引导及公安实战经验讲座等,邀请相关部门负责人及一线公安干警授课,全方位为毕业生保驾护航。

“举办系列活动的目的,是为毕业生扣好从警‘第一粒扣子’,让学子们带着初心与本领,奔赴三湘四水守护万家平安。”湖南警察学院院长邓联荣介绍,学院始终将忠诚教育贯穿人才培养全过程,通过毕业季系列课程和各类思政活动,构建育警铸魂长效机制,助力锻造政治坚定、作风过硬、业务精通的高素质应用创新型公安铁军。

## 充满少年感,射出三支箭

——爱尔眼科2025年度股东会见闻

黄利飞 廖宁

5月18日,爱尔眼科2025年度股东会在长沙召开,董事长陈邦携高管团队“开门纳言”,不回避市值波动的痛点,不遮掩行业发展阶段性问题,与股东坦诚对话、畅聊未来。

当下,眼科行业正站在周期拐点,机遇与挑战交织,虽市场扩容势头明确,但板块轮动低迷、竞争加剧、医保改革深化等压力也接踵而至。这场会议,爱尔眼科打开一扇破除隔阂、传递信心的窗口,高管与股东同坐一堂,聊痛点、谈机遇、绘蓝图,每一份信任都得到了真诚回应,每一个疑问都得到了清晰解答。

### 直面波动:坦诚破局,在低迷中 修炼内功

“咱们不绕弯子,大家最关心的市值问题,我先主动说。”股东会问答环节尚未开始,陈邦董事长就开门见山,回应股东们关注的痛点,“公司股票市值最高时冲到4000亿元,现在回落至1000亿元,确实像坐过山车一样,大家有疑虑、有担忧,我完全理解。”

坦诚的开场白,瞬间拉近了与股东的距离。陈邦没有回避行业短期困境,传递出坚定的信心:“虽然行业处在低迷阶段,但这几年我们没有坐以待毙,而是牢牢把握了一次次市场、技术、政策带来的机会,哪怕在复杂环境下,2025年公司营收仍取得正向增长,交出了一份综合发展的成绩单。”

数据显示,2025年,爱尔眼科实现营业收入223.53亿元,同比增长6.53%;门诊量达1889.17万人次,同比增长11.52%,在行业增速放缓的背景下,展现出强大的韧性。

面对股东关于“行业整体发展前景”的提问,公司总裁李力给出了细致解答:“当前眼科行业的需求依然旺盛,青少年近视防控市场客观存在,屈光手术等核心业务已转入量价齐升的轨道上。”

更让股东们安心的是,陈邦说:“经济放缓对我们来说,未必不是一件好事,这正是我们沉下心来夯实基础、修炼内功的好机会。”他坦言,爱尔已经制订了2026—2028年“三年攻坚”计划,这是未来发展的核心纲领,也是

应对行业波动、实现长远增长的关键抓手,“通过这几年的好好沉淀,我们有充分的自信和乐观,带领爱尔再创辉煌。”

### 布局未来:三箭齐发,筑牢未来 增长根基

如果说坦诚面对波动是爱尔的底气,那么清晰的未来布局,就是爱尔给股东的定心丸。股东大会上,陈邦详细拆解了“三年攻坚”计划的核心内容,可谓是“三箭齐发”。

第一支“箭”,是夯实国内基础,筑牢发展底盘。“我们首先要做的,就是把基层医院做起来。”陈邦表示,目前爱尔地级市医院中有收入突破2亿的“模范生”,也有大量基层医院收入在两千万或处在盈亏平衡点附近,这恰恰是未来巨大的增长空间,“我们要集中力量,把这些基层医院扶起来,做扎实,让每一家基层医院都真正服务好当地群众。”

除了深耕基层,爱尔同步在重点城市推进门诊部布局。“青少年的近视防控、中青年的干眼问

### 爱尔眼科医院集团股份有限公司 2025年年度股东会

中国·长沙 2026.5.18



爱尔眼科医院集团股份有限公司2025年度股东会会议现场。(爱尔眼科供图)

题、老年人的白内障等年龄性眼病,都是群众最关心的需求,我们要把服务送到群众身边,解决他们的急难愁盼,这既是社会责任,也是我们的发展机遇。”

第二支“箭”,是深化国际化布局,打造全球眼科龙头。“我们的出海,不是跟风,而是十年磨一剑的战略布局。”提到国际化,陈邦的语气中充满自豪,“十年前,我们就已经迈出了出海的步伐,与其他企业的产品出海不同,我们走的是服务出海、管理出海,这十年,我们不断总结经验、稳步推进,才有了今天的成绩。”

据介绍,爱尔刚收购欧洲业务时,只有70多家医院,现在网点数翻倍。数据显示,2025年爱尔海外业务收入达到30.57亿元,同比增长16.47%,收入占比已提升至13.68%,贡献度持续提升。

展望未来,公司表示未来海外收入占比有望进一步提升。

第三支“箭”,是发力AI+科技+眼科,激活新动能。在数字化浪潮下,科技赋能成为医疗行业发展的新趋势,爱尔早已提前布局,在股东大会上,高管团队详细介绍了公司在科技领域的投入与规划。

据了解,爱尔合作研发的“AI眼底影像辅助诊断系统”可识别糖尿病视网膜病变、黄斑病变等11种眼病,累计调用超60万次;远程医疗中心已入驻专家500余名,累计完成远程阅片80余万例、开展远程会诊1000余例,有效推动优质医疗资源下沉,赋能基层医疗。

“未来,我们希望通过‘AI+科技+眼科’平台,在诊疗、管理、服务等各个业务流程中发挥重大甚至颠覆性作用,提高效率和品质,让科技为眼健康事业赋能。”陈邦表示,科技创新是爱尔保持竞争力的核心,也是“三年攻坚”计划的重要内容,未来公司将持续加大科技投入,推动眼科医疗服务向智能化、数字化转型。

### 赴港上市:十年磨一剑,迈向全球 眼科新征程

整场股东会,最受关注的话题之一,莫过于爱尔拟赴港上市的计划。有股东疑问:“去年公司还明确表示暂不考虑H股上市,为什么短短一年就改变了想法?”

陈邦回应:“一年的变化很大,海外业务占比在持续增加,贡献力度不断加大。这十年,我们在海外积累了丰富的经验,海外现有医院大多已经运营六七年以上,现在已经到了可以进一步发展的阶段,港股上市是我们实现全球化战略的重要一步,也是必然一步。”

他明确表示,赴港上市是基于长期战略的考虑,“爱尔起家于长沙,是一家湖南企业、中国企业,但未来我们是一家世界企业,我们的服务对象不仅是中国的14亿人,更是全球、全人类,港股上市能助力我们更好地拓展海外市场,实现全球布局。”

对于股东关心的“赴港上市发行规模”和“对A股股价的影响”,高管团队也逐一解答——

“发行规模会根据市场情况和公司需求确定,预计在5%到10%之间。”

“赴港上市的进程会尽量加快,受监管部门审核流程等因素影响,具体进度表暂时无法明确,但方向绝对不会改变。”

“若顺利登陆H股,公司会同时关注H股和A股,并通过扎实的业绩增长、公开透明的信息披露,以及合法合规前提下的稳定措施,保护全体股东的利益。”

面对前行路上可能遇到的每一个问题,爱尔始终坚定有力、不避不讳,尽显少年般的无畏与果敢。

“从成立时间上来看,爱尔已经成年,但在心态上,我们永远是少年。”陈邦的这句话,成为整场股东会最动人的注脚,也道出了爱尔持续发展的核心密码——永远保持年轻,永远充满激情,永远勇于创新。

现场,陈邦打趣地说,虽然他和总裁的年龄都已过60,但心态依然年轻,充满了干劲和闯劲。

这种年轻态,不仅体现在管理层的心态上,更体现在公司的人才培养和发展理念中,也体现在爱尔面对挑战的态度上。“无论是行业低迷,还是市值波动,无论是政策变化,还是市场竞争,爱尔从来不会退缩,我们会接纳、适应、转化,逆流而上。”董秘吴士君说。

2025年,爱尔眼科走过了一段不平凡的旅程,这场股东会,不仅是一次业绩的复盘、战略的解读,更是一次信心的传递、初心的坚守。

爱尔用坦诚对话凝聚共识,用清晰布局点燃希望,用责任担当赢得信任。我们看到,这家始终保持少年之心的眼科龙头,正奔赴更广阔的全球舞台,用科技与温暖,守护更多人的清晰视界。