

10个项目落户长沙高铁新城片区

总投资15.5亿元,总部经济和对非贸易是两大签约重点

长沙晚报2月10日讯(全媒体记者 刘捷萍 通讯员 黄超)2月10日,长沙高铁新城片区2025“开门红”项目签约仪式举行,10个项目现场签约,总投资15.5亿元,为长沙高质量发展注入新的强大动能。

签约项目瞄准两大重点:总部经济和对非贸易。

多个总部经济项目将进一步提升高铁新城片区的产业集聚效应。例如,闽商湖南总部大厦项目总投资10亿元,集聚商会中非贸易、跨境电商、大宗商贸、智能制造、研发创新等领域总部,建设高端商务酒店,打造中央城市会客厅。普科未来智算项目专注于智算领域投入,携手省级运营商共同打造融合算力、算法、模型能力的人工智能智算平台,同时面向数据要素、数据跨境、低空经济、数

字教育、城市更新等前沿领域拓展新业务。中国(长沙)东盟经贸总部基地项目将打造集东盟国家展示馆、国际商务商事机构中心、经贸合作综合服务区、外资外贸企业联合办公区、东盟风情文化美食街及东盟留学生青年之家等多功能于一体的综合性服务平台,预计2025年引进企业100家,实现进出口贸易10亿元。湖南安信益总部项目主要从事不动产投资,通过科学运营,提升项目资产价值,带动长沙就业与经济发展。下一步将持续加大湖南省内的投资力度,2025年计划投资不低于2500万美元。善行者(特来电)新能源湖南总部项目总投资5000万元,规划建设充放电站服务区、公共充电区、生活休息区,包含充电车位约480个。

“在合作洽谈中,我们感受到了长沙满满

的热情、诚意,务实的工作态度和良好的营商环境深深地打动我们。选择自贸区、选择高铁新城将是我们最正确的选择。”长沙市泉州商会监事长洪文森对建设闽商湖南总部大厦充满信心,将秉承“顺势而为、爱拼敢赢”的闽商精神,促推高铁新城高速发展。

高铁新城片区不但是长沙市十大重点片区之一,也是中非经贸深度合作先行区的桥头堡。此次签约的4个重点对非项目落地后,可实现年内新增对非贸易额70亿元。其中,湖南锰联对非大宗贸易项目,将与非洲国家开展锰矿石进口贸易及锰系产品贸易,计划在2025年新增对非进口贸易额25亿元。

“我们将与长沙国贸集团紧密合作,齐心协力推动湖南锰产业蓬勃发展。”湖

南锰联公司总经理苏维表示,将依托湖南自贸区政策优势,加大资源勘探力度、推动产业集聚发展,打造重要供应链服务平台,重振湖南“中国锰都”地位。

高铁新城片区作为长沙乃至湖南发展的重要战略板块,拥有得天独厚的区位、交通和资源优势。片区自2023年由自贸区长沙片区托管以来,实现了交通基础设施、教育卫生资源、产业发展生态的华丽蜕变,成为投资兴业的热土。2024年片区新签约项目16个、总投资142亿元,实现了一大批项目的竣工验收、投产达效,为全市高质量发展和现代化建设提供了强劲支撑。

起步就起势 提速更提势

“长沙制造”按下人形机器人研制加速键

已在工程机械生产装配线上试上岗



中联重科研制的人形机器人。



中联重科人形机器人在生产车间试上岗。均为长沙晚报通讯员 刘成坤 供图

长沙晚报2月10日讯(全媒体记者 周辉震 通讯员 刘成坤)长得人模人样,已在工程机械生产装配线上试上岗,未来有望广泛应用于仓储物流、柔性制造、商业服务、居家养老等场景。记者10日从中联重科了解到,湖南省新近启动的2025年“十大技术攻关项目”中,“人—机—环境共融的仓储物流机器人研制项目”依托该公司进行研创,目标是通过研制面向仓储物流场景的智能机器人以及支持具身智能的AI原生云平台,以促进湖南省机器人、生成式人工智能和先进制造业融合发展。

今年央视春晚的舞台上,一组人形机器人和舞者合作完成的舞蹈,让广大观众看到,科幻小说里的人形机器人正加速从想象走向现实,引起广泛的关注和热议。

中联重科的项目研发团队,则早已在“孕育”自己的产品。目前在人形机器人领域,该公司已开发出了一款轮式人形机器人和一款双足人形机器人样机,已初步实现部分日常生活简单基本动作及工厂物流搬运、分拣等作业。

记者了解到,这两款产品在研发过程中,技术团队攻克了5项关键技术难题,包

括全场景多模态跨尺度的环境感知与行为意图理解技术、“视觉+力觉+触觉”的多模态感知融合控制通用抓取方法,以及本体安全感知的双臂协同操作运动规划技术等,成功研制出面向仓储物流场景的智能物流机器人、机器人关键零部件、全身运动控制的视觉-语言-动作模型库和动作基因库、支持具身智能的AI原生云平台。

近年来,在新一轮科技革命机遇下,中联重科持续加大科技研发投入,革新研发模式和试验手段,强化基础研究和应用研究,布局人工智能、视觉感知、数字孪生等前沿

技术和未来技术,为行业技术革新和企业可持续发展注入新动能。

未来有望广泛应用于仓储物流的这款人形机器人,将实现对复杂环境、操作行为的精准理解与自主顺应,对于提升仓储物流效率、降低运营成本具有重要意义。

该公司相关负责人表示,智能机器人技术已成为当今全球科技竞争的新高地和经济发展的新引擎,预计“人—机—环境共融的仓储物流机器人研制项目”在带来显著经济效益的同时,还将推动智能机器人及相关产业链的发展,加速湖南省机器人产业布局。

开学装备从“写写画画”到“指指点点”

兼具学习功能和娱乐功能的电子产品和智能穿戴设备销量明显上升

长沙晚报2月10日讯(全媒体记者 孙占锋)“孩子开学啦,必需的‘装备’还是要配齐。”春节刚过,长沙中小学已经正式开学。连日来,记者走访多个文具市场、电子卖场发现,不少家长对中小孩子新学期的消费产品并不再局限于“写写画画”的笔和纸,诸如电话手表、平板电脑、学习机等“指指点点”的电子产品,逐渐成为开学消费的“大头”。

销量激增:传统文具更注重实用

“除了自己买,主要是来给班上搞‘批发’的。”在长沙高桥大市场某文具销售区,市民苏女士告诉记者,根据老师要求,作业本要统一格式,作为家委会成员的她特地到高桥市场来集中采购。

记者看到,货架上摆满了五彩斑斓的文具,从精美的笔记本、卡通造型的文具,到各类书写工具,应有尽有。不少家长带着孩子穿梭其中,精心挑选。某门店销售人员表示,现在家长对于“花里胡哨”的文具比较排斥,最近几天销量比较好的以正规文具为主,而且商品销量比平时增长了约30%。

而在定王台书市,记者看到教辅书专区人头攒动。家长们根据孩子的年级和学习情况,仔细挑选辅导资料。书店老板表



AI图片

示,最近教辅书的销量明显上升,特别是一些知名出版社的同步辅导资料和课外拓展读物。

功能至上:电子产品销量正逐渐攀升

位于河西的凯德壹中心各电子产品门店,开学季期间,平板电脑、学习机等产品的销量明显上升。不少家长表示,这些设备不仅能帮助孩子完成作业,还能提供丰富的学习

资源,满足孩子多元化的学习需求。例如,一些学习机内置了同步课程、智能辅导等功能,成为家长眼中辅助孩子学习的得力工具。

销售人员介绍,春节过后,电子产品的销量逐渐攀升,其中兼具学习功能和娱乐功能的产品最受欢迎。“很多家长关注产品的学习资源是否丰富,以及能否控制孩子使用时间等问题。”

除了学习类电子设备,智能穿戴设备也

受到家长们的青睐。智能手表不仅能让家长随时了解孩子的位置,还具备通话、运动监测等功能,方便孩子与家长之间的沟通。一位家长在接受采访时说:“给孩子买智能手表,主要是为了安全考虑,孩子上下学路上能随时联系到,我们也放心。”

理性看待:开学“装备”消费有门道

当然,相比较此前写写画画的笔和本子,电子产品的价格也直接拉升了近年来开学季家长们的平均支出。根据市场调研机构的数据显示,近年来开学季家长的消费支出呈现逐年增长的趋势。2024年春季开学季,全国平均每个家庭在孩子开学用品上的花费为800至1200元,较上一年增长了约5%。其中,在一线城市,这一数字更是高达1500至2000元。

业内人士分析,“开学经济”升温一方面反映了家长对孩子教育的重视,希望通过提供优质的学习用品和工具,助力孩子在新学期取得更好的成绩;另一方面,随着生活水平的提高,家长们也有能力为孩子提供更丰富的学习资源。记者注意到,今年刚刚开学,不少家长还在为孩子们购置文具用品,具体花费估计还会增长。

同时,也有社会人士表示应理性看待“开学经济”。家长在消费时要根据孩子的实际需求,避免盲目跟风和过度消费。应根据孩子的实际需求和家庭经济状况,合理选择学习用品和电子产品,注重产品的实用性和性价比。也要引导孩子树立正确的消费观,培养他们勤俭节约的好习惯。

这届年轻人,含“金”量越来越高 诠释消费投资新态度,消费新势力“淘金热”来了

● 长沙晚报全媒体记者 范宏欢 实习生 钟知方

传统观念中,黄金消费似乎总是与中老年人群紧密相连,然而近年来,这一固有印象正在被悄然打破。据天猫超市购买数据显示,“95后”和“00后”两大群体占据购买人群的半壁江山,黄金消费市场正迎来一股强劲的“年轻化”浪潮。

春节向来是黄金消费的传统旺季,“过年添金”已成为众多消费者的首选。10日,记者走访了长沙城区老凤祥、周大福、周生生等品牌门店,发现目前知名金饰品牌的金价普遍在870元/克以上,上海黄金交易所的金价也达到674.80元/克。尽管金价居高不下,但黄金抢购热潮不减。

兼顾保值与时尚,黄金情绪价值拉满

“黄金是最保值的,我打算去购买一些金条,就当投资。”身为“00后”的闵同学表示,这种购买黄金进行投资的理念在她的同学中传播甚广。在全球经济形势复杂多变的背景下,年轻人对于资产配置的意识逐渐增强,黄金作为一种传统的避险资产,具有较高的稳定性和保值能力。许多年轻人将购买黄金视为一种稳健的投资方式,既可以应对通货膨胀带来的风险,又能在一定程度上实现资产的增值。

中国珠宝玉石首饰行业协会发布的《中国珠宝市场发展报告(2019—2024)》显示,年轻消费者不再一味追求“大而重”,而是更愿意为“小克重”金饰买单。各大品牌也顺势而为,推出“小金珠”“小金豆”等“小克重”金饰。

与此同时,“攒小金豆”也

成为当代年轻人一种新的理财方式,在小红书等社交平台上,拥有很高的话题讨论度,在周大福、老凤祥等品牌旗舰店中,小克重金饰也处于热销第一的位置。除了可以在金价上涨的时候实现保值增值,积攒的过程也让年轻消费者获得了充分的愉悦感和满足感。

除此之外,黄金不仅是一种保值的资产,更是一种时尚的表达。记者发现,在一些时尚品牌的带动下,一些融合了传统文化元素、现代时尚元素的热门IP联名款黄金饰品也受到年轻人热捧。比如周大福与迪士尼合作推出多款联名首饰,包括米奇、米妮等经典形象,深受年轻消费者喜爱。而在去年黑神话悟空爆火之际,周大福推出黑神话悟空系列手链等产品,凭借独特的设计和热门IP的吸引力,在互联网上获得一波热度。

金价居高不下,买金也需考虑性价比

“纯金价格在670元/克左右,但金饰的价格却要870元/克,我考虑的是投资,肯定首选买纯金。”在被问到为什么会考虑买金条时,对金饰颇有研究的闵同学回答道,“我打算去深圳水贝市场买,那里的性价比比较高。”她继续向记者解释。

在黄金价格居高不下的今天,当代年轻人也找到了黄金界的义乌商城——深圳水贝市场。水贝市场是中国最大的黄金珠宝制造、加工中心和交易集散地,集中了上万家黄金珠宝企业。这里不仅有传统的黄金饰品,还有各种时尚款式,包括动漫人物、搞怪表情等,满足了年轻消费者的需求。此外,水贝市场的黄金珠宝产品以“国际金价+加工费”的模式定价,每克加工费通常在10元至50元之间,这种定价模式让消费者能够更清晰地了解黄金价格构成,性价比很高。

“长沙也有自己的水贝市

场。”作为湖南最大的黄金珠宝批发市场,名汇达黄金珠宝交易中心也在各大社交平台上走红。这里汇聚了众多知名品牌的黄金、珠宝、玉石等产品,价格相对更加实惠。记者在走访市场时发现,这里的金价与水贝市场相同,在675元/克左右,店内可选择样式、品类较丰富。“如果是考虑投资保值的话,建议买这种金条,有5克、10克等等。”店内的工作人员介绍道。

“年轻人爱买金子”这一现象的背后,是消费观念的转变和 market 需求的升级。黄金作为一种兼具时尚与投资属性的产品,正在逐渐成为年轻人生活中的重要组成部分。值得注意的是,对于普通消费者而言,理性方能得“真金”。业内人士提醒,当前黄金市场的热度不断升高,面对金价波动,投资者要根据风险承受能力合理配置资产,勿因市场热度而盲目跟风。

湖南外卖礼券赠送量环比大增

长沙晚报2月10日讯(全媒体记者 吴鑫帆)2月10日,美团外卖发布《年轻人春节送礼报告(2025)》显示,奶茶、小吃、甜点等外卖礼券增添了过年的烟火气,成为湖南本地年轻人拜年送礼的热门选择,2025年春节期间,湖南省以245%的赠券量环比增速成为全国增速最高的省份。

报告显示,平台上“春节送

礼”搜索量同比增速达165%,外卖餐饮礼券赠送量环比节前增长120%。其中,95后消费者占比超60%,女性赠券用户略高于男性赠券用户,占比达到58.7%。

从类别来看,奶茶品类赠券量排名品类第一,环比增长234%,咖啡、甜点品类紧随其后,分别环比增长145%和109%。其中,霸王茶姬明星单

品“伯牙绝弦”横扫全国74%的城市赠券榜单Top1。从品牌来看,蜜雪冰城、瑞幸咖啡分列奶茶、咖啡品类赠券量冠军,霸王茶姬、喜茶、茶百道紧随其后;小吃品类则由肯德基、麦当劳领跑,华莱士、塔斯汀、必胜客位列赠券量第三至第五;甜品品类有DQ冰淇淋、美心西饼、詹记桃酥等品牌凭借春节送礼场景收获大批赠券用户。

据了解,赠送外卖礼券的新玩法,是美团外卖基于用户需求变化而进行的模式创新尝试,也为帮助商家加快探索数字化转型产品样态找到了新的增长点。业内专家认为,餐饮品牌通过外卖礼券新形态,构建起了跨越物理空间的情感连接网络,更助推了餐饮行业进入“礼赠经济”新赛道。

同城通
生活资讯全覆盖 为市民服务全天候

分类信息

电话:0731-82205305
Q:800083498
微信:长沙同城通

刊登资讯不出门 手机平台服务您

**长沙晚报发行中心
招聘启事**

本报发行中心公开招聘市内五区非全日制发行员若干名。要求年龄25~56周岁,熟练驾驶电动自行车(自备),每天工作3~4个小时,工作时段在早晨和上午,具备相关工作经验者优先。入职即办理社保五险,待遇面议。联系电话:0731-82220000。

下列证件声明作废

●刘茗航(父亲刘晓冬、母亲熊辉)遗失望城区妇幼保健院出生医学证明,编号:U430279993,声明作废。