

大型专题节目《习近平生态文明思想系列讲读》今晚开播

新华社北京8月15日电 (记者 白瀛)在绿水青山就是金山银山理念提出20年之际,10集大型专题节目《习近平生态文明思想系列讲读》将于16日至25日每天21时在中央广播电视总台央视综合频道首播。

节目聚焦习近平总书记关于绿水青山就是金山银山、人与自然和谐共生、建设美丽中国等重要论述,深入解读习近平生态文明思想的时代背景、核心要义、丰富内涵、实践要求、世界贡献,系统回答新时代生态文明建设的系列重大理论和实践问题,全面展现习近平生态文明思想的时代特征、理论价值和实践伟力。

2005年8月15日,时任浙

江省委书记习近平同志在浙江省安吉县余村考察时,明确提出绿水青山就是金山银山理念。20年来,该理念的理论和实践应用不断深化拓展,已成为全党全社会的共识和行动。

据介绍,《习近平生态文明思想系列讲读》特邀我国生态文明建设领域领导干部、专家学者作为讲读嘉宾,设置“民之所盼”“思想指引”“山水为证”三个板块,结合上百个实践案例进行解读。同时,节目邀请护林员、护鸟人、治沙英雄、巡河员等生态保护一线工作者,讲述生态文明建设的基层故事,力求生动展现习近平生态文明思想引领中国生态文明建设取得的伟大成就。

连续高温,晴热“超长待机”

长沙晚报8月15日讯(全媒体记者 舒元臻 实习生 徐琳)8月18日是2025年三伏的最后1天,三伏已进入倒计时即将迎来终章。不过,俗语说,早出伏扇不丢,晚出伏热到头。今年出伏在处暑节气(8月23日)之前,属于“早出伏”,那扇子可能急着收。从长沙市气象台最新天气预报来看,接下来晴热“超长待机”,连续7天高温,暑热余威尚存。

上接1版

与此同时,《规划》坚持山水林田湖草沙一体化保护和系统治理的核心理念,精心谋划了水资源、森林资源、洲岛资源、湿地资源以及矿产资源等重要生态要素的保护与利用,并围绕“天蓝、水碧、土净”的目标,提出了一系列污染控制和生态修复的相关

生态修复,矿山蝶变为绿色名片

在浏阳市永和镇金桥村,一座曾因开采而伤痕累累的磷矿山,如今被成片的绿植覆盖。昔日裸露的废石堆已化作错落有致的苗木基地,这座“从灰到绿”的矿山,正成为永和镇绿色发展鲜活注脚。

上世纪60年代,永和镇作为湖南老工业基地,有着丰富的磷矿资源,金桥磷矿便是当时的“主力”。然而,常年开采也留下了沉重的“生态账单”,由于露天开采转入地下,废石堆、矿石堆占据土地,造成地表植被破坏。

矿山要发展,就得把生态账算明白。金桥磷矿严格落实“边开采、边治理、边修复”义务,把绿色发展理念贯穿于矿山发展全过程,全力推进绿色矿山建设工作。通过加大节能减排技术改造和技术创新投入,不断提高工艺技术水平,围绕山清水秀、文明生产、矿洁人

久久为功,擦亮生态幸福底色

放眼星城大地,推进资源与产业、生态深度融合已成为发展主旋律。长沙以久久为功的韧劲还山以青绿,还水以秀美,还土壤以安全,还空气以清新,重塑生态版图。

从工业烟尘到草木葱茏,从机器轰鸣到游人如织,湖南湘江新区充分利用废弃巨型矿坑独特的地形高差条件,采取“生态+人文景观+旅游产业”的修复模式,建成了全球最大的深坑乐园——湘江欢乐城,不仅擦亮了生态底色,更激活了发展新动能。

站在长沙圭塘河井塘海绵公园观景平台上,这条曾因工业废水直排变成“臭水沟”的城市内河,如今能创造出2.75亿元预期运营收益。作为全国首批生态环境导向的开发模式(EOD模式)试点,这里约93公顷修复绿地被转化为经营性资产,5%的配套商业用

地政策吸引社会资本13.8亿元,形成“生态修复—土地增值—商业反哺”的良性循环。

日前,湖南发布首届自然资源领域生态产品价值实现典型案例,其中,湘江欢乐城矿坑生态修复推动生态产品价值实现案例、雨花区圭塘河流域水环境综合治理推动生态产品价值实现案例成功入选。这些鲜活的案例形成可复制的经验,为全省乃至全国提供了生动范本。

环境就是民生,青山就是美丽,蓝天也是幸福。一系列务实举措,让长沙在绿色发展的路上行稳致远。长沙市自然资源和规划局负责人表示,将持续完善“三级三类”规划体系,不断健全“一盘棋”统筹的规划管理和实施机制,进一步加强自然资源保护利用,强化生态保护修复,不断提升人民群众的生态环境获得感、幸福感、安全感。

轻微交通事故处理不再“多头跑”

长沙3处集定责、理赔于一体的“一站式”便民服务点试运行

长沙晚报8月15日讯(全媒体记者 张洋子)轻微交通事故发生后,当事人常常需要在交警队、保险公司之间来回奔波,耗费大量时间和精力。为破解这一难题,长沙市公安局交通管理支队决定在全市发生事故较多的区域设置事故处理便民服务点,并于8月15日正式投入试运行。首批三个服务点分别设置在开福区、湘江新区和雨花区,旨在通过整合定责、勘损、调解功能,实现轻微交通事故“一站式”高效处理,让群众真正感受到“少跑腿、好办事”的便利。

定责、理赔“一站式”服务

15日,湘江路湘雅路十字路口的西北角,开福大队事故处理便民服务点已投入试运行。记者看到,中午时分,前来咨询的群众已排起队伍。

事故处理便民服务点的设置,是为提升交通事故处理的效率和服务质量,方便群众快速处理事故,目前设立的三个服务点均位于高频事故发生区域。

“开福大队服务点地理位置便捷,将大幅提升这些高频事故区域的处理效率。”长沙市公安局交通管理支队开福大队122中队队长曹理鹏介绍,作为集事故处理与便民服务于一体的综合站点,开福服务点可处理以下几类事故:

一是发生在8:00至19:00(周一至周五)、9:00至17:00(周末及节假日),且适用简易程序处理的轻微财损和当事人伤势轻微的事故。二是适用简易程序处理的轻微财损和当事人伤势轻微的事故,且对事实成因有争议或者对责任划分有异议的。三是适用远程视频定责的事故,事后当事人对责任划分不理解,经原办案民警解释仍不理解的;适用简易程序处理的轻微财损事故,当事人对民事赔偿有争议的。“我们将为辖区群众带来集定责、理赔于一体的‘一站式’服务。”

湘江新区和雨花区服务点肩负相同职能。考虑到群众办事需求的多样性,所有服务点实行弹性工作时间:周一至周五8:00至19:00,周末及节假日9:00至17:00,覆盖日常及节假

日的事故处理高峰时段,确保群众在事故发生后能及时得到处理。但目前各服务点仅负责处理本辖区发生的事故。

三级分流提升事故处理效率

为实现事故的科学分流与高效处理,长沙公安交警部门创新构建了“视频远程定责、路面现场定责、便民服务点定责勘损调解”三级联动机制。

对于符合视频快处条件的事故,将引导当事人优先通过视频报警或“交管12123”App进行在线处理。各大队的视频快处中心通过视频连线当事人,在线完成证据固定与责任认定,并直接推送电子版事故认定书,实现“指尖上的处理”。

当遇到责任争议较大或确需民警到场处置的事故时,则由就近执勤警力快速响应处置。路面民警利用执法记录仪、警务通等设备进行快速取证,随后将案件带回中队岗亭出具正式的认定书。

而作为机制核心亮点的便民服务点,则集中处理那些需要进一步厘清责任、解答疑惑或解决后续赔偿调解问题的轻微事故,成为复杂争议的“终点站”。

“通过科学分流警情、简化认定流程,不仅缩短了事故处理时间,减轻了基层民警负担,更让群众在处理事故时少跑腿、少等待,以达到‘三个进一步’(进一步缩短处理时间、进一步科学分流警情、进一步简化认定流程)的目的,最终提升群众满意度。”市公安局交管支队相关负责人介绍。

据悉,公安交警部门将收集试运行期间的相关数据和当事人反馈意见,对工作流程、信息系统、人员服务等方面存在的问题进行梳理和分析。并根据试运行情况,及时对工作方案、制度措施等进行调整和完善,确保事故处理便民服务工作能够顺畅运行。待运行平稳后,将在城区范围内全面推广事故处理便民服务工作,将事故处理便民服务覆盖到所有符合条件的交通事故高频发生区域。

“有只小鸟”飞出新赛道

“95后”海归女孩打造湖南首家鸟咖,为都市人提供“有呼吸的陪伴”

长沙晚报全媒体记者 周游 实习生 蒋晴

猫咖、狗咖你也许见得多了,鸟咖你体验过吗?在长沙雨花区旭辉Mall的“有只小鸟”,30只鹦鹉不仅是“员工”,更是为都市人提供“有呼吸的陪伴”的特殊伙伴。在这里,顾客可以一边享用饮品,一边与这些聪明的小生灵亲密互动,感受一份独特的治愈。这份新颖而温暖的体验,让海归女孩仇苏阳打造的湖南首家专业鸟咖渐渐火出了圈。

异灵感落地雨花,从粮仓到鸟咖

14日上午,记者在“有只小鸟”等待仇苏阳,随着这位1997年生的海归女孩踏进自己的小店,一只黄色玄凤鹦鹉便扑棱着翅膀,稳稳落在她肩头,亲昵地蹭着她的脸颊,她的创业故事便从一只小鸟说起。

在美国雪城大学留学时,一次踏入罗切斯特的“Parrot Shop”,彻底颠覆了仇苏阳对鹦鹉的认知。“它们蹭手心、跟着音乐晃脑袋,不是笼中观赏物,更像会互动的朋友。”这份温暖陪伴的种子,在她心中悄然发芽。

2022年,在回国三年后,她迈出第一步——创立“羽毛精灵”品牌,专注研发安全营养的鹦鹉粮。但改变大众对宠物鸟的刻板印象,仅靠产品远远不够。“猫狗赛道太‘卷’,科学养鸟这片蓝海,藏着让鸟儿活得像家人的机会。”仇苏阳看到了希望。

2023年12月,她的“小鸟理想国”在



进门先过“十问关”,给小鸟挑个好归宿

在“有只小鸟”,最显眼的不是鹦鹉,而是门口那张“您适合饲养鹦鹉吗”的十问清单。从“能否每日清洁鸟笼”到“愿不愿意带它看病”,条条直指责任核心。

“很多人觉得养鸟轻松,其实责任一点不少。”仇苏阳视此为给鹦鹉设的“门槛”。遇到常出差的客人,她会直言:“每天陪玩两小时做不到,不建议购买,欢迎常来玩。”小孩太小的家庭,她则建议待孩子懂事后再养。“亲手养大的鸟,得找个靠谱的家,不舍得让它们受委屈。”她轻声说。

这份对生命的敬畏,筑起了深厚的信任。如今店内70%的客人来自小红书、抖音等线上平台或熟人推荐。月营收稳定在6万元至8万元,其中高达50%来自鸟粮、玩具等用品销售。这良性的收入结构,让仇苏阳无需为生存压力急于出售活体,能耐心等待真正合适的主人。

温暖的故事每天都在发生:一位大学刚毕业的女孩想为独居外婆找份陪伴,起初老人觉得小鸟“又脏又难照顾”,

来店里体验几次后态度大变,不仅买走一只玄凤鹦鹉,还对其疼爱有加,在相互陪伴中找到了慰藉;更有客人从买走一只,发展为拥有六只鹦鹉的“鸟家长”,全家鸟成员皆来自“有只小鸟”。

“我们交付的不是商品,而是一份温暖的、有呼吸的陪伴。”仇苏阳说这话时,眼里有光。午后的鸟咖里,玄凤鹦鹉唧唧着求抚摸,客人推门而入时带着默契的笑意。在雨花区这片包容创新的土壤上,她用热爱与责任筑起的“小鸟理想国”,羽翼渐丰。

“即使在最微小的赛道上,坚持热爱与责任,也能飞出一片广阔的天空。”仇苏阳以此寄语创业者:找准属于自己的那片天空,勇敢张开翅膀飞去。



记者走访长沙多家超市和品牌便利店发现,在市场供需和品牌竞争等因素作用下——

促销加码,低温鲜奶品牌“角力”忙

长沙晚报全媒体记者 周辉霞

低温奶在市场上“杀”疯了,记者走访长沙多家超市和品牌便利店发现,在市场供需、品牌竞争、消费者需求旺盛等因素作用下,低温鲜奶市场竞争激烈,部分营养饮品鲜牛奶的售价与一瓶中端矿泉水价格相当,成为众多门店乳品的销冠单品。

低温鲜奶品牌争相促销

“真的很划算!”上个周末,市民李女士在饿了么平台上的中百罗森店下单,趁着平台方和品牌方联合推出的促销活动,一口气在中百罗森长沙实验中学门店里购买了6瓶伊利金典鲜牛奶(450毫升装)。原价12.8元/瓶的低温鲜牛奶,5瓶只需21.5元,还可以外卖送到家,折算下来一瓶只有4.3元。

作为精明的家庭主妇,她的划算是两个方面比较后的结论:一方面是单品价格的纵向对比,活动促销价相当于原价的33.6%,原价一瓶差不多够买三瓶促销活动品;另一方面是纵向比,5100西藏冰川矿泉水330毫升装,在京东上一件的促销价格是98元,折算下来每

瓶4.08元。如果是450毫升装,折算下来每瓶5.56元。在她看来,购买低温鲜奶要比买矿泉水更划算。

新佳宜、中百罗森、美宜佳等便利店也纷纷发力,推出力度空前的鲜奶促销活动。

在新佳宜钰龙天下店,记者在乳制品货架上看到,除了蒙牛、伊利等品牌的低温鲜奶产品,还推出了一系列自有品牌的鲜牛奶,并用红色醒目标签进行推荐:新佳宜鲜奶,两瓶七九折。记者看到,其450毫升装的“佳宜4.0鲜奶”活动价是两瓶12.4元,300毫升的佳宜山牧场鲜牛奶,两瓶价格为7.4元。数据显示,自有品牌鲜奶日均销量从活动前的800瓶跃升至2300瓶,占门店鲜奶品类总销量的45%。

低温鲜奶市场潜力吸引了众多参与者

什么是低温鲜奶?它是采用巴氏杀菌法处理的牛奶,对奶源要求高,由于是较低的杀菌温度,能保留更多活性营养成分和天然风味。

随着健康越来越被消费者关注,在液态奶市场,低温鲜奶的市场号召力在近几年强于常

温奶。凯度数据显示,全国低温鲜奶渗透率从2018年的18%上升至2023年的39%。交银国际数据预测,2022年至2027年,低温鲜奶复合年增长率将达到12%,并预计液态奶高端化趋势正从常温奶转向低温鲜奶。

“现在市场上的低温鲜奶品牌多,又正好是炎热天气,消费需求比较旺盛,为吸引并稳住一批品牌认同的顾客,各个品牌促销活动的力度比较大。”美宜佳品牌加盟店老板李先生分析。

巨大的市场潜力吸引了众多参与者,记者走访时发现,各个超市卖场、便利店的乳制品货架上,不仅有伊利、蒙牛等知名乳企的低温鲜奶,还有南山的“24小时”、朝日唯品鲜奶等推出的中高端产品。新佳宜便利店自有低温鲜奶品牌的出现,说明低温鲜奶赛道竞争者众。

推出差异化的促销策略,则是各个品牌在这个市场中去占据一席之地、吸引消费者的最直接、最有效的方式之一。

另一方面,对于各大品牌来说,促销活动也是一把双刃剑。过度依赖促销也可能对品牌形象造成一定的损害。某鲜奶品牌负责人透

露,在竞品持续低价冲击下,其常规渠道的复购率下降了8个百分点,有32%的消费者表示“会等促销再买”。

市场促销扩大消费者采购面

当然,低温鲜奶市场的充分竞争,最大的受益者是消费者。直接的价格优惠让消费者能够以更低的价格享受到优质的低温鲜奶。市民刘女士以中百罗森店的伊利金典鲜牛奶促销为例算了一笔账,单次购买5瓶可节省64.5元,按照日均饮用1瓶计算,每月可减少支出300多元。其次,丰富的产品选择和多样化的促销活动也满足了不同消费者的需求。记者询问调查了身边的十位妈妈级消费者,发现低温鲜奶的促销让她们选择的品牌从1.2个增加至2.7个,83%的受访者表示“因促销体验到了之前舍不得买的高端产品”。

整体来说,低温鲜奶市场的促销是市场供需关系、品牌竞争、消费者需求变化等多种因素共同作用的结果。需要提醒的是,消费者在享受低价优质产品的同时,也应该理性消费,根据自己的实际需求进行购买,避免因过度促销而盲目囤货。