

长沙移动：践行社会责任担当，为“追梦者”护航

●陈星源 刘青华

新时代是奋斗者的时代，也是追梦者的舞台。穿梭在街头的外卖骑手、行走于地铁间的上班族、奔走在教学楼里的学生……无数追梦者的身影，交织成一抹抹奋斗的亮色，让星城长沙的夜空更加璀璨。

为追梦者助力，为奋斗者喝彩，是中国移动通信集团湖南有限公司长沙分公司（以下简称“长沙移动”）勇担社会责任的生动注脚。近年来，长沙移动深入贯彻以人民为中心的发展思想，切实履行社会责任，围绕多元客户群体的通信需求，优化服务举措，开发便捷高效产品，用心、用力、用智、用情，为客户带去美好数智生活体验，在助力星城发展中彰显移动担当。



神州行骑士卡（小哥版）发布会现场。长沙移动供图

关爱新市民，融入城市生活

四季轮转，日夜交替，星城长沙的热闹生活永不停息。太平老街上臭豆腐、大香肠等特色美食门前顾客盈门，茶颜悦色、文和友等店前游人如织，这些网红店的排队队伍中，常常见到外卖小哥、快递员的身影。无论酷暑与严寒，他们都把美食及时送到顾客手中，也把温暖传递到每个人心间。

为他人传递温暖的“外卖骑手”，也需要社会的温暖呵护。对于许多外卖员来说，一张大流量、高通话时长的电话卡已成为“刚需”。对此，长沙移动主动出击，于今年1月推出针对外卖小哥、快递员的通信产品“神州行骑士卡（小哥版）”，该卡集合超大流量、超长语音通话、大容量

锂电池换电等功能，为灵活就业人员提供便利。

据了解，除固定的流量、通话时长包月套餐，“小哥卡”还囊括了电动两轮车、三轮车换电权益。“给电瓶车换电，就是让外卖小哥、快递员有了一个大号‘充电宝’，送餐、送件高峰扫码取出电池，节省了不少时间。”“小哥卡”的发布，是彰显移动积极履行社会责任的重要举措。长沙移动方面表示，将通过“小哥卡”“权益+服务”的形式，努力提升灵活就业人员的“权益温度”，有效降低灵活就业人员的通信与生产成本，提升他们的生产与生活效率，让“小哥”们的工作有劲头、权益有保障、生活有盼头。

守护易受骗者，筑牢安全防线

“手机口”诈骗、冒充证券公司客服、高薪兼职诈骗……近年来，电信网络诈骗手段层出不穷，手段新颖、方式多样且极具迷惑性。与此同时，利用专业设备协助信息网络犯罪案件的数量也在持续增长，反诈形势日益严峻。

作为本土领先的通信服务供应商，长沙移动始终处于反诈的“最前线”，充分发挥技术和资源优势，严把源头入网关、创新技术精准反诈，全力普及反诈知识，有力维护群众财产安全和合法权益。数据显示，今年1月至3月，长沙移动已协助公安机关累计打掉62个涉诈窝点，其中个人涉诈窝点56个、团体涉诈窝点6个，缴获作案设备235台，对诈骗分子形成了有力震慑。

此外，为纵深推进打击治理电信网络诈骗行为，切实增强群众自我防范意识，长沙移动积极承担社会责任，充分发挥自身新型信息技术优势，联合公安、社区、学校等共同开展全民反诈行动，织密反诈“防护网”，坚决守护

好人民群众的“钱袋子”。

与时代同步，长沙移动也将最新的数字技术成果运用于反诈之中。去年以来，长沙移动深入开展反诈数智机器人专项部署行动，该项目已完成共计58个智能监控机器人的安装、测试、运行和实操培训，为全市反诈工作提供了强有力的信息化支撑。

接下来，长沙移动将继续通过多渠道多形式推进反诈工作，持续发力技术创新，敢于担当社会责任，为打击治理电信网络诈骗贡献移动力量。

不啻微芒，造炬成阳。入湘二十余年来，长沙移动始终坚持以用户为中心，不断提升服务质量，满足不同客群的多样化需求，让高品质的通信服务，成为追梦者前进道路上的温暖助力。长沙移动有关负责人表示，未来将继续秉承“用户至上”的服务理念，不断创新服务模式，为更多用户提供更加优质、便捷的通信服务，进一步彰显长沙移动的品牌价值。

强产业
树品牌
兴消费

2024

长沙品牌榜样
发布活动

特别报道

服务年轻人，引领数字潮流

青年是国家的未来，也是世界的未来。随着Z世代崛起为新兴的消费主力军，如何与年轻一代对话，成为众多品牌的战略核心。在这一赛道上，长沙移动巩固领先的领先地位，深入分析Z世代的消费需求，成为数字时代的“弄潮儿”。

用明星彩铃接听电话、免费领取视频平台会员、不定期收到“芒果福利……”这是长沙某在校大学生张薇的多彩生活，也是长沙移动“动感地带芒果卡”用户权益的一个缩影。“一张电话卡就能实现多种功能！”如今已不是妄言。

2023年7月16日，由中国移动与芒果TV联合打造的动感地带芒果卡正式发布，将中国移动通信领域优势和芒果系文娱资源进行全面整合，突破传统号卡产品的想象边界与升级传统通信产品的权益，为广大的年轻客户群体提供新奇、新鲜、新潮的沉浸式体验。

以芒果卡为核心，长沙移动构建

全方位的用户服务体系，真正实现“一卡在手，万事不愁”。在产品上，芒果卡成为围绕青少年打造的核心产品；在运营上，芒果卡打通内容消费、权益、移动通信等，实现了多路径链接的商业闭环；在品牌传播上，借助咪咕、芒果超媒等平台资源，持续开展2023年动感地带芒果卡杯城市定向赛、湖南省大学生脱口秀大赛等线下活动，加深用户的体验感。

数据显示，截至去年底，动感地带芒果卡包用户规模突破千万，长沙移动再次与年轻人实现双向奔赴。未来，动感地带芒果卡还将继续深挖芒果TV与中国移动多元生态价值，不断拓展内容消费、游戏潮流、生活服务等多重权益，引领年轻用户解锁更有趣、更时尚、更个性的生活娱乐方式，致力于将人文关怀融入业态创新，赋予通信产品以温度和情感，让动感地带芒果卡不仅仅是通信与娱乐的工具，更成为陪伴用户、满足用户情感需求的真正伙伴。

助力上班族，丰富通勤时光

自2014年4月29日，长沙首条地铁2号线一期工程实现载客运营，八百万长沙市民正式跨入“地铁时代”。历经十载光阴，长沙地铁开行列车395万列次，运送乘客36亿人次，客运总里程10613万公里。如今，地铁已成为长沙市民的出行好伙伴，更是许多上班族的通勤首选。

“每个月在地铁上差不多能用掉几个G的流量”，长沙市民刘雯表示，地铁是自己每天主要的通勤方式。和很多上班族一样，在地铁上，她喜欢通过手机阅读小说、看看视频，或是刷刷朋友圈来消磨时光，“有时担心流量用超了，就提前下载好视频，或者临时办理流量加油包，不过价格比较贵，希望能给我们这类人群推出一款专属套餐！”

通勤时光，如何更加丰富？长沙移动敏锐地捕捉到广大上班族的通信需求，依托地铁这一交通

载体，持续创新发展。近日，长沙移动正式推出“星城地铁流量月包”，10元即可享受30GB的定向流量，还有移动云盘空间与咪咕视频会员加持，只要在地铁范围内即刻生效。地铁流量包的推出，让每一位上班族的通勤体验更加精彩。

而这并非长沙移动首次聚焦地铁出行人群。早在2021年，长沙移动便与长沙地铁联合，推出移动地铁出行卡，除涵盖市民公共出行、移动通信两大“刚需”外，还提供生活代金券和热门APP会员等优惠消费方式。

“我们将为广大长沙市民群众提供更具便利性的惠民服务。”长沙移动相关负责人表示，将持续优化现有产品，解决市民群众公共出行、移动通信应用中诸多急难愁盼的问题，进一步深化惠民工程，切实提高惠民实效，增进人民福祉。

经济

责编/肖彪 美编/戴莹芳 校对/肖应林

湘非牵手合作共赢

中国-非洲投资贸易促进交流会暨肯尼亚国际投资大会举行

长沙晚报5月10日讯（全媒体记者刘捷萍）当地时间5月9日，中国-非洲投资贸易促进交流会暨肯尼亚国际投资大会在肯尼亚首都内罗毕埃奇会议中心举行。本次活动是中非经贸博览会走进非洲系列活动之一，也是中国在非洲举办的规模最大的展会活动。

会上，中非经贸博览会官方吉祥物“华宝”和“非宝”正式亮相。“华宝和非宝的原型融合了湖南云豹和非洲花豹的形象。”中非经贸博览会相关负责人介绍，湖南云豹是湖湘大地的珍稀动物，非洲花豹则是非洲大陆的代表动物之一。“华宝和非宝，两个宝贝，寓意中国与非洲合作无间。”

中非经贸博览会自2019年起，已在湖南长沙成功举办三届。中非参展企业超2500家，各方签约合作项目336个、金额533亿美元，成为我国地方对非经贸合作的“新窗口”，构建了“湖南搭台、全国唱戏、中非共享”的办会格局。

会上，肯尼亚肯中经贸孵化园二期项

目、肯尼亚农产品进口公共海外仓项目、坦桑尼亚葵花籽油加工工厂项目等10个合作项目进行了签约，签约金额2.95亿美元。

去年6月29日，中国首次进口的肯尼亚野生鳊鱼产品在第三届中非经贸博览会上亮相。劲仔食品集团股份有限公司是促成此次出口的企业。

“肯尼亚水产干贸易战略合作项目签约后，我们预计投入5000万美元，用于采购肯尼亚的野生鳊鱼。”劲仔食品集团股份有限公司董事长、副总经理丰文旻表示，该项目将持续向中国供应优质的食品原料，推动非洲国家水产品加工业发展。

湖南省粮油食品进出口集团有限公司和隆平发展坦桑尼亚有限公司将共同发力坦桑尼亚农业合作项目。

“隆平坦桑负责在坦桑尼亚种植推广并收集玉米、大豆、高粱等农作物，粮油集团向隆平坦桑提供坦桑尼亚种植所需进口的农机、农药、肥料等物资，并负责农作物在中国的营销。”隆平高科股份有限公司副总裁尹文介绍。

此外，现场展览面积5600平方米，设置湖南形象展区、肯尼亚国家形象展区、肯尼亚塔图市形象展区三个特装形象展位，以及九个综合展区，共计206个展位，230家境内外企业参展，主要展品为机械装备、建筑材料、生物医药、能源电力等品类，吸引了广大客商参观洽谈。

近年来，湖南将“独特条件”“先发优势”“非洲禀赋”结合起来，不断拓展对非通道和经贸平台，成为全国对非贸易合作最活跃的省份之一。湖南和非洲国家均在不断增长的双边贸易和投资中受益，湘非合作迎来前所未有的“黄金时代”。近三年来，湖南对非贸易保持了年均增长23.1%的快速势头，对非贸易额位居全国第八、中西部第一；建立14个市州对口、28个非洲国家常态化交流机制，推动卢旺达干辣椒、肯尼亚鳊鱼等农产品中国市场准入，开通湘粤非快速联运通道，2023年开行超400列；开展产业贸易一体化项目、新型易货贸易、海外仓+本币结算等系列创新试点。

持续加大对本省重点领域的投放，金融成果可圈可点。通过发挥工程机械产业链“链主”作用，发挥三一集团、三一重机、三一混凝土等龙头企业带动作用，三湘银行服务工程机械贷款客户2600户，发放贷款22亿元。作为省内唯一一家服务全省农机产业链上下游的本土金融机构，推出“农机壹贷”服务客户7202户，发放贷款7亿元，与706家农机经销商落地业务合作。成为全国民营银行中首家实施改革试点的银行，也是目前唯一获得信贷资产证券化业务试点资格的民营银行，成功发行全国首单“小微企业贷款资产支持证券”。

与此同时，华凯易佰通过拓展多元化业务模式布局未来，投入新团队和资源布局新兴销售平台和蓝海电商平台，寻求业绩新增长点。2023年，在坚守Amazon、eBay等传统主流电商平台阵地的基础上，华凯易佰积极进军Allegro、Mercadolibre、Ozon等新兴热门平台的销售渠道，并在报告期内实现了销售额的跨越式增长。今年以来，公司新增布局 Tik Tok、Temu、沃尔玛等三个平台渠道，一季度已表现出了较快的增长态势。

赋能实体成效显著 扎根湖湘护航小微

三湘银行发布2023年年度报告

●曹开阳 熊琦

4月29日，湖南三湘银行发布2023年年度报告，交出了一份殊为不易、韧性十足的成绩单。

年报显示，截至2023年末，三湘银行总资产589.32亿元，各项贷款余额371.05亿元，一般性存款余额423.42亿元，经营整体稳健，连续三年荣列湖南民企百强。

根植三湘四水
为发展新质生产力“做加法”

三湘银行诞生在麓山下、湘江滨，受湖湘滋养，得湖湘精神，“为新湖南发展提供动力、勇担金融为民使命”就是实践湖湘精神的现实作为。三湘银行董事长唐修国表示，三湘银行始终不忘“把党和国家政策的阳光折射到实体经济中去”的立行初心，发挥深耕地方的主场优势，大力开拓本地业务，为湖湘热土贡献“三湘”力量。

沃土扎根深，山茶香满园。数据显示，2023年，三湘银行向湖南省内136.53万户客户发放贷款861.59亿元，同比分别增长17.24%、4.18%，支持湖南本地实体经济发展。

持续加大对本省重点领域的投放，金融成果可圈可点。通过发挥工程机械产业链“链主”作用，发挥三一集团、三一重机、三一混凝土等龙头企业带动作用，三湘银行服务工程机械贷款客户2600户，发放贷款22亿元。作为省内唯一一家服务全省农机产业链上下游的本土金融机构，推出“农机壹贷”服务客户7202户，发放贷款7亿元，与706家农机经销商落地业务合作。成为全国民营银行中首家实施改革试点的银行，也是目前唯一获得信贷资产证券化业务试点资格的民营银行，成功发行全国首单“小微企业贷款资产支持证券”。

深耕行业场景
让普惠金融之光“耀万企”

三湘银行坚持“服务产业，发展普惠”的市场定位，针对小微企业、个体工



三湘银行总行营业部整洁明亮的大堂。三湘银行供图

商户等融资的难点和痛点，搭建了以湘链贷、湘业贷、湘壹贷为主导的产品体系，覆盖供应链、经营、消费等业务领域。成立7年多来，累计服务客户1303.08万户，累计投放产业贷款2531.34亿元，产业贷款余额78.55亿元，笔均112.61万元；累计向小微企业主、个体工商户、普惠大众发放贷款3728.25亿元，笔均5586.56元。

供应链金融是维护供应链安全稳定、为产业链“输血融通”的重要手段。三湘银行自带产业基因，紧紧围绕先进制造等目标产业，大力拓展生态圈，以产业链上下游小微企业及个体工商户为主要服务对象，精准发力产业链金融建设。

通过主动对接省工信厅、省商务厅等部门，三湘银行不断加大湖南新兴产业产业链的支持力度，持续拓展垂直细分产业链，围绕供应链核心企业开展单制营销。利用产业场景和优质私域流量，依托核心企业，对产业链属企业建立“严选”机制，服务上下游优质客群。其中，“基于数字技术与产业生态的供应链金融3.0”项目获“2023年长沙金融创新奖”；产业银行平台入围首批“湖南省中小企业服务数字化产品”，产业银行App累计入驻企业超12.4万户，累计发放贷款超216亿元。

夯实科技创新
助金融服务升温“暖人心”

数字经济时代，应用先进的金融科技和数据技术来改变金融服务的成本结构，是提升金融服务覆盖率、可得性和满意度的必然选择。三湘银行党委书记、行长夏博辉表示，为了给客户提供更好的服务，三湘银行践行“一切数字化，数字化一切”的理念，运用数智技术实现颠覆性创新，持续推进普惠金融数字化转型。

7年多来，三湘银行累计科技投入超过10亿元，获得发明专利正式授权74项、软件著作权392项。通过深度应用大数据挖掘、人工智能和云计算等“黑科技”，存款、贷款、结算业务线上化率均超过95%，贷款全流程耗时较人工审批模式提升95%以上，笔均授信决策时间仅1.769秒。

2024年是中华人民共和国成立75周年，是全面贯彻落实党的二十大精神、深入实施“十四五”规划的关键之年，更是三湘银行建设深耕行业的产业数字化银行的攻坚之年。站在关键历史节点，三湘银行将以“五篇大文章”为关键着力点，赋能新质生产力，为经济高质量发展蓄势赋能；将用金融向善的情怀，服务好本土广大小微企业和老百姓，为湖湘热土注入“三湘活水”。

AIGC赋能，华凯易佰布局新市场新平台

长沙晚报5月10日讯（全媒体记者曹开阳）“未来，公司仍将集中资源全面发展跨境出口电商业务。我们对未来的行业发展和业绩增长充满信心，相信长期业绩趋势依然向上。”10日，长沙籍上市公司华凯易佰召开2023年年度股东大会，董事长周新华表示，2024年，公司跨境电商业务计划实现30%的收入增长，对应营收85亿元左右。

立足泛品业务，开拓精品业务与亿迈生态平台业务；持续深耕Amazon（亚马逊），积极拓展新市场、新平台；通过AIGC（生成式人工智能）赋能，提升增长动力……华凯易佰通过一系列战略布局，推动跨境电商主业持续放量，业绩高速增长。年报显示，2023年，公司实现营

业收入65.18亿元，同比增长47.56%；归母净利润3.32亿元，同比增长53.08%。今年一季度，华凯易佰业绩延续增长态势，营业收入同比增长23.05%，盈利同比增长7.67%。在当天召开的股东大会上，10转4派4元（含税）的议案获得高票通过。

2023年，华凯易佰精准把握“数字化、精细化”发展契机，布局“一体两翼”战略，营收、净利均取得两位数增长。作为华凯易佰跨境电商业务的实际运营载体，2023年是易佰网络连续完成业绩承诺的第五年。报告期内，华凯易佰还通过打造专属AIGC引擎，持续提升自动化、智能化运营水平，并已在采购、选品、客服等8项具体业务环节中实现应用。2023年年报显示，华凯易佰通过AIGC引擎已