

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

暑假花钱大出血，预算失当能怪谁

消费缺乏更多的理性和定力，家庭决策者需要检讨

“每逢假期钱包减半”，暑假期间家长们的钱包是否还“安好”，近日，话题“家长吐槽暑假40天孩子开销五六万”冲上了热搜。

如果只是看网友的账单，暑假消费一种是玩，一种是学。但是放在小孩子身上，可能会出现某种混淆。一是因为大量的兴趣班、研学游、夏令营之美的出现，让孩子在更具有娱乐性的氛围中学习，成了许多人的共识，从而也淡化了具体的功利化成绩目标。二是家长自身带小孩出省和出国，是游山玩水，也可以说是学习社会这个大课堂，怎么坐飞机、怎么叫滴滴、怎么写日记，都是学习，因此目标也是多元的。

一大家出去玩，它是酒店机票、餐饮、旅游、自驾、购物等加起来的总和。出国游，这个

费用还会多几倍。既然家长是“借”孩子名义旅游的，就不要怪五六万元都是小孩子一个人花掉了。把钱花在什么地方，花多少钱，完全是家长的消费意愿和消费能力决定了。如果一个家长花钱缺乏预算，不提前有计划按月留存旅游资金；别人去欧洲；我也要去欧洲，别人奢侈，我也不能落后，那最后就不要把账算在小孩子身上了，因为小孩子本身就没有多少决策权的。

暑假花钱多少的真命题，就在于家长是不是能够做到不随波逐流，能不能透过现象看真相。比如小孩这个暑假需要更多的体能锻炼，如果带着他天天游泳打球，花不了几千元。但是全家飞到北京，排队玩环球影城花了两万元，回来抱怨花钱不值得，这就是随波逐流的必然结果。又比如，孩子需要学习古代

全国每10条对虾，6条来自湛江

“国字号”对虾产业园建成全国对虾高质量发展先行区

坐拥广袤的海岸线，大江大海成就了广东第一水产大省的地位。爱食鲜，那是广东人的天性，餐桌最常见到的海鲜当属对虾。很多人不知道，全国每10条对虾就有6条产自湛江，坡头区就是湛江对虾产业的核心区，是国内外知名的“中国对虾之都”。近年来，通过创建“国字号”的湛江市坡头区国家现代农业产业园，有力促进了对虾产业在更高水平上的全产业链升级，引领全国的地位更加突出。

早在2019年，坡头区对虾产业园就被农业农村部、财政部批准创建国家现代农业产业园，是全国首个以对虾为主导

产业的国家现代农业产业园。这里聚集着生产、加工、科技、营销（品牌）等现代生产要素，是湛江市对虾种苗繁育中心、精深加工中心和科技创新中心，形成了农业高质量发展的“组合拳”。

从一开始，产业园就对标衔接全球对虾产业的先进标准，着力抓好良种、基地、加工、商贸四个关键环节，构建了外向型的现代对虾产业体系。以推进养殖技术与装备升级为重点，产业园的对虾养殖面积由创建初期的5.637万亩，增长至2022年年底的5.7万亩，在新增面积仅630亩的情况下，对虾总产量由3.4万吨增长到2022

年年底的4.29万吨，实现了从粗放式养殖到高位池、工厂化精细养殖的重大转变，建成全国对虾高质量发展先行区。

（杨广）

景顺长城国证2000指数增强正在发行

凭借专业机构投资实力，长期来看，国内指数增强基金收益显著高于纯被动指数基金。作为量化大厂的景顺长城基金，近日正在发行景顺长城国证2000指

数增强型证券投资基金，在力争有效跟踪标的指数的同时，结合量化策略追求超额收益。该基金采用了双基金经理制，拟任基金经理为黎海威和徐喻军。二季

报数据显示，截至6月30日，两位基金经理共同管理的景顺长城中证500指数增强A，自2019年3月25日成立至今，累计净值增长率为35.74%。（杨广）

今年，邮储银行广州市分行锚定高质量发展目标，通过坚持党建引领、践行社会责任、加码支持重点项目、赋能绿色发展等方式，为重点领域注入源源不断的金融动能，以实际行动支持经济高质量发展。

新征程上，邮储银行广州市分行将致力于大有作为，立足“看未来”视角，着眼“全周期”服务，聚焦先进制造业、专精特新及科创企业、南沙开发开放、“百千万工程”等，以高质量金融服务为经济发展作出更大贡献。

今年来，“邮爱公益”温暖相伴，陪伴着学生们走过高中，走向更广阔的世界。截至目前，“邮爱公益”已经累计接收善款超5000万元，在全国44所高中开设“邮爱自强班”，为超过8500名高中生提供成长支持；5月6日，邮储银行广州市分行联合广州血液中心开展“五四”青年节无偿献血志愿活动，用实际行动向社会公众展示了当代邮储青年的良好精神面貌，传递了邮储银行“有担当、有韧性、有温度”的企业文化理念。

党建引领 践行社会责任暖人心

邮储银行广州市分行持续推进基层党组织标准化建设。上半年组织开展多个专题培训班，培训覆盖400余人次，发放相关系列图书600余本，持续抓好意识形态工作，注重员工思想状况并开展有关调研，进一步落实“党建带团建”，组织青年团员开展18期“青年大学习”，践行社会主义核心价值观，组织开展2次志愿服务活动，召开24期青年群众学习会，进一步强化思想引领，不断增进广大员工对党的创新理论的政

勇攀“高”峰 赋能实体经济加速跑

浩瀚辽阔的伶仃洋上，深中通道如长虹卧波，串联起珠江两岸，即将成为撑起粤港澳大湾区发展的“交通脊梁”。作为深中通道项目银团贷款六大牵头行之一，邮储银行广州市分行该项目提供了贷款支持，同时积极响应国家号召，为深中通道管理中心提供政策性利息减免，银团贷款利率较2020年减少101BP，有效减少了利息支出，为项目建设提供了有力支撑。

除深中通道外，粤港澳大湾区

多个重点项目里，邮储银行广州市分行始终如影相伴。邮储银行广州市分行去年信贷投放超700亿元，在深中通道、广湛高铁、广州地铁、狮子洋高速等粤港澳大湾区基础设施类项目建设方面总授信金额超千亿元。

邮储银行广州市分行以金融之力助推广州在高质量发展征程上奋勇前行、加速奔跑。如该行主动服务积极对接本地龙头制造企业，靠前服务新能源、面板等现代

向“绿”而行 激发绿色金融新活力

时值盛夏，青山环绕的广州市第六资源热力电厂里正在热火朝天地作业中，这里不仅用世界领先的“双脱酸双脱硝”技术对烟气进行处理，还能将生活垃圾“变”成清洁能源。

绿色能源的发展离不开绿色金融的支持。邮储银行广州市分行通过对前期的调查分析，了解到广环投集团积极推动生活垃圾焚烧发电项目扩大建设意向后，主动对接了解企业集团整体资金需求以及项目融资需求，积极为客户设计融资方案，最终获得客户认可，为广州市第六资源热力电厂项目提供6亿元基本

化产业集群，2023年上半年制造业贷款同比增长22.37%，积极助力产业转型升级；聚焦专精特新，健全科创金融服务体系，全行科创贷款同比增长67.15%；全力对南沙区域发展提供金融支持，如牵头组建银团贷款86.62亿元投资建设南沙大桥，输血“超级工程”，目前累计投放13.05亿元；2023年上半年，在广州服务“三农”的小额贷款增速超13%，涉农贷款余额突破69亿元。

近年来，邮储银行广州市分行加快建设绿色金融，全面推进绿色银行建设的各项工作，切实落实绿色授信政策，涌现出一批绿色银行建设的典型案例，为广东的盛夏带来一片枝繁叶茂的绿意。为推动实

现碳达峰碳中和目标和落实总行绿

色发展理念，邮储银行广州市分行成立了领导小组，加大绿色金融推动力度、加大绿色金融产品创新力度，围绕区域内绿色交通运输项目、绿色建筑项目、工业节能节水环保项目等绿色、民生领域项目，积极开拓民生领域基础设施建设项目支持贷款。

“下阶段，我行要进一步完善和丰富各种融资模式，充分挖掘客户在绿色金融服务方面的需求，不断探索将经济效益与社会效益、环境效益相结合的绿色金融服务方式。”邮储银行广州市分行相关负责人表示。

让古伟龙至今印象深刻的是，金

刚

迷

你

仓

曾

有个年轻客户，每次总是

高质量发展
一个都不能少
我是中小微

遇上「港味」迷你仓

文/羊城晚报记者 莫谨榕 李志文 实习记者 邝晓雯 许小微 实习生 邹滨燕



在热闹的北京路附近，隐藏着一个规模可观的智能存储仓库。走进一大厦的负一层，用手机扫码打开大门，一排排明黄色的储物柜映入眼帘。你只需要在手机APP上下单，缴纳费用后凭借密码即可打开对应编号的储物柜。小的仅有1.47立方米，大的体积达到一间小房间，短则一个月，长则数年，每立方米的月租金在百元上下，就能迅速拥有一个私人专属的储物空间。

这种“自助式仓储”被称为迷你仓，已面世二十多年，尤其在寸土寸金的香港遍地开花。五年前，香港青年古伟龙和王赋源看到迷你仓在内地市场的潜力，北上广州创业，创办了金刚迷你仓，将这种“港味”十足的迷你仓引入内地市场。如今，金刚迷你仓在北京、上海、深圳、广州、南京等城市已有接近70家分店。“我们把‘港式’迷你仓带入内地，和内地移动互联网、物联网技术等新兴技术结合，希望打开一个全新的市场空间。”古伟龙说。



2 “小店快跑”打造规模“护城河”

六年过去，迷你仓这一新生事物迎来了快速发展期。iiMedia Research(艾媒咨询)此前曾预测，2015年中国迷你仓行业市场规模仅为0.8亿元，2020年则飙升至11.4亿元，预计2022年市场规模达16.5亿元。

企查查统计数据显示，截至2023年8月，内地以迷你仓为主要业务的企业数量达到331家，其中，注册资本在500万元以下的迷你仓企业数量就达到302家。越来越多的入局者让迷你仓这个新概念快速进入市场，但同时也将带来更大的竞争。

古伟龙对此是喜大于忧。“无论是迷你仓行业还是我们公司，都处于一个快速拓展的阶段，还远远没到一条街四五家迷你仓这样的饱和阶段。越来越多的品牌入场，迷你仓越来越受到认可，蛋糕自然就变大，对于我们公司还是利大于弊。”

面对京东、顺丰、万科等行业巨头布局迷你仓的来势汹汹，古伟龙也有自己的应对之道。“我们的优势在于很早就开始系统性地做迷你仓，无论是规模还是运营都有了一定的基础。我

们当前的首要任务，是快速拓展规模，抢占市场份额。”在古伟龙看来，规模是迷你仓行业最大的“护城河”。当门店越多，仓库越多，品牌宣传、系统建设等成本会被摊薄，经济效益会更高。同时，门店规模越大，品牌效应越好，用户信赖度会越高。“迷你仓跟零售门店不一样，他们大多藏在大楼或地下的偏僻位置，因此必须依靠品牌宣传引导用户找到你。”

古伟龙将金刚迷你仓的规模扩张总结为“小店快跑”，而“快跑”的诀窍就在于“提前抢占有利位置”。“迷你仓的选址尤其重要，当你已经在黄金地段先抢占了位置，别的迷你仓再进来就会更难竞争。”如今已经开了近70家分店，古伟龙对迷你仓选址也有了一些心得：“首先地段不能太贵，但也不能太便宜。选址附近人口密度要高，商业活动要活跃，比如广州的珠江新城。其次，该地段的房价和租金要相对较高，如果租金太便宜，没有人会用迷你仓。迷你仓的盈利模式简单来说就是赚租金价差，据我们测算，这当中的价差如果达到2.5倍，会达到比较好的盈利水平。”

3 储存物 也储存着湾区故事

对于古伟龙和王赋源而言，金刚迷你仓不仅是他们在内地创业的起点，更是打开他们了解内地、走进内地的一个窗口。随着业务的发展，前来存货的人越来越多，王赋源向记者分享了一组数据，用户年龄层从17岁—70多岁都有，其中以80后、90后为主。在这些形形色色的存货人中，古伟龙和王赋源感受到内地青年有趣且多样的生活方式，更了解了不少故事。

王赋源告诉记者，他还记得金刚迷你仓的第一位客人，是一位在CBD工作的白领，因为暂时没找到新住所，而选择把衣物行李存放在迷你仓。每逢傍晚，她便来到迷你仓拿衣服、换衣服，这个小小的迷你仓成为她的临时衣帽间。

让古伟龙至今印象深刻的是，金

刚迷你仓曾有个年轻客户，每次总是

来取东西，而且每次来取东西的时候，都会带一些衣物，害怕睹物思人，又舍不得扔掉；有年轻用户把迷你仓改造成手办展柜，全部摆满手办；还有一些用户会把用过的课本、球鞋都放进去；也有用户摆放闲置物品，一放就是两年。”在王赋源看来，迷你仓，不仅是每个人、每个家庭的延伸空间，更可能是他们独有的情感角落。

4 港澳创客 逐梦的沃土

以粤港澳大湾区为支点，在短短六年间，金刚迷你仓发展的脚步遍及北京、上海、深圳、广州、南京等城市，开设了近70家分店。“未来我们还是按照现有目标在一线城市、中心城市继续开设门店，拓展我们的商业版块。”古伟龙告诉记者，金刚迷你仓的短期目标是在未来一年到一年半内把门店数量翻番。“我们也正计划在天津、成都、武汉开店。”

回想北上创业之初的时候，古伟龙认为，金刚迷你仓能顺利步入轨道，找到合适的机构或团体给予帮助非常重要。“我们一来到广州创业，就进驻广州市天河区港澳青年之家。当时对内地的很多规章制度、办事流程都不了解，也没有经验，但有了青年之家的帮助，也了一批像我们这样的香港创业青年交流，我们很快就适应了在内地的创业。一群港澳青年在一起创业，大家分享经验、讨论困难、共享快乐，把踩过的坑互相提醒，在创业路上感觉并不孤单。”

“这几年，我们的项目发展得非常快，这和内地这个庞大的市场息息相关。对于香港创业者来说，粤港澳大湾区会提供很好的机遇。”古伟龙表示，他身边常常会有一些香港朋友咨询在内地创业的情况，他都会细心给予建议。“我们都非常看好港澳青年来内地创业的前景，首先，目前大湾区内地城市对港澳青年创业的支持力度很大，各级政府、媒体机构都给了我们品牌很大的支持，让我们比较快地适应内地市场，站稳脚跟；其次，内地有很多孵化扶持港澳青年创业的机构平台，创业氛围很好。”

如今，粤港澳大湾区已经成为一批像古伟龙和王赋源这样的港澳创客逐梦的沃土。