

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”呢，话题“钱包吐槽暑假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、夏令营之类的出现，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。二是家长自带小孩出省和出国，这是游山玩水，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。

一家人出去玩，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，就在于家长能不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。这是全家飞到北京，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，孩子需要学习古代历史文化，家长带他去金沙遗址，只是去玩大堡。在古城这个大课堂一样的生活，如此花销效益很低了。

即使是参加有学习兴趣班，也需要定力，差异极大。加上山外有山，本身没止境。同样是豪华和节俭之风，有山真才实学的区别。一真外国大学研学、听讲满足的，其实是家长的是孩子的脑。这个图书馆补充知识，还有问题，再去探索遥远暑假有预算有讲究，比预算和计划更重要。家长对孩子当前核心解。消费很容易，育才对孩子的培养，是不花钱就能买到的。

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。爱食虾，那是广东人的天性，餐桌上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，9家规模化对虾养殖企业，精细养殖的重大转变，国家对虾高质量发展先行。

“一产”的发展有力带动农业全产业链升级，全产业链顺势建立起与目标市场无缝对接的对虾精深加工体系。截至2022年年底，入驻规模以上对虾加工企业，年加工能力超8万吨，年转化率到达81%。2022年产业园对虾产值49.86亿元，其中二三产业产值38.93亿元，占对虾产值的78.07%，产业园融入农业农村一二三产融合“主阵地”。(杨

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月末,基金经理共同管理城证500指数增强2019年3月25日成立,净值增长率为35.74%。

邮储银行广州市分行
赋能实体“邮”力量
金融“活水”显担当

文/黄颖琳

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”,组织青年团员开展核心价值“青年大学习”,践行社会主义核心价格观,组织开展2次志愿服务,召开24期青年群众学习会,进一步强化思想引领,不断增强广大员工对党的创新理论的政治认同、思想认同、理论认同和情感认同。

近年来,邮储银行广州市分行坚持党建引领公益,履行国有大行社会责任,组建志愿者服务队,深入街道、社区、图书馆等地,开展形式多样的公益志愿服务活动。其中,在今年“邮爱公益平台”设立6周年之际,邮储银行广州市分行于3月20日组织开展3.20邮爱公益健步行活动,向社会各界传递公益理念。据悉,六年来,“邮爱公益”温暖相伴,陪伴广大

“邮爱公益”已在全行青年志愿服务行动中,成为邮储银行的文化品牌。

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为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方面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

化产业
贷款同
业转型
健全科
贷款同
区域发
建银团
沙投融
计划在
在广州
速超1
亿元。

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6亿元基本建设贷款授信，为期15年，为广州福山循环经济产业园生活垃圾应急综合处理项目提供10亿元基本建设贷款授信，为期18年。通过对广环投集团的授信，及时解决了项目建设资金周转的难题，为绿色生态环境建设贡献力量。

近年来，邮储银行广州市分行加快发展绿色金融，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，助力绿色金融发展，丰富绿色金融产品，绿色金融将经济活动与绿色相结合，行广州

一个都不能少

我是中小微

遇上

小合

图羊城
文羊城
格甲

藏青创业梦

派
实习生
邹滨燕

今年，邮储银行广州市分行定高质量发展目标，通过党建引领、践行社会责任、支持重点项目、赋能绿色等方式，为重点领域注入不断的金融动能，以实际支持经济高质量发展。

新征程上，邮储银行广州行将致力于大有可为，立“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、“百千万工程”等，以高金融服务为经济发展作大贡献。

金刚迷你仓创始人古伟龙



六年过去，迷你仓这

着学生们走过高中,走向更
世界。截至目前,“邮爱公
已累计接收善款超5000万元,
44所高中开设“邮爱自强
超过8500名高中学生提供成
5月6日,邮储银行广州分
合广州血液中心开展“五四”
无偿献血志愿服务活动,用实际
社会公众展示了当代邮储青
好精神面貌,传递了邮储银
金、有韧性、有温度”的企业
念。

迷你仓行业还是我们公司
个快速拓展的阶段,还远

群,2023年上半年制造业同比增长22.37%,积极助力产业升级;聚焦专精特新,建立科创金融服务体系,全行科创同比增长67.15%;全力对南沙提供金融支持,如牵头组贷款86.62亿元投资建设南输血“超级工程”,目前累3.05亿元;2023年上半年,服务“三农”的小额贷款增%,涉农贷款余额突破69

对于古伟龙和王赋源，迷你会不仅是他们在内

理念，邮储银行广州市分行领导小组，加大绿色金融推广，加大绿色金融产品创新力度，加大绿色信贷投放力度，区域内绿色交通运输项目、绿色能源项目、工业节能环保项目、工业节能节水环保项目、民生领域项目，积极开展绿色信贷、绿色债券、绿色基础设施建设项目支持。

下一阶段，我行要进一步完善绿色金融体系，加大绿色金融产品和服务模式创新，充分挖掘客户在绿色金融方面的需求，不断探索绿色金融与经济效益、社会效益、环境效益相统一的发展模式。”邮储银行相关负责人表示。



在热闹是北京路附近，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

1 小仓格里的创业“新空间”

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以上,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

古伟龙和王赋源是土生土长的香港人。“在香港,迷你仓市场很成熟,尤其在高房价、高租金地段有很大的需求。当我们看到内地一线城市租金上升,空间成本越来越高,我们开始思考,为什么不引进迷你仓呢?这里面一定有很大的发展空间。”2017年,他们决定探索这个充满想象空间的领域,双双从原来的公司离职,在广州创办了金刚迷你仓。

曾上演了许多次。“当时内地很少人听说过迷你仓,业主们听到我们要做迷你仓,搞不清楚他们到底是做什么的,出租意愿不强,租金上也不愿意让步。甚至我们找中介帮忙,中介门店要我们介绍位于番禺、增城的大仓库,要么介绍太古汇的门店,他们完全不懂如何配合。”

最终问题的解决纯属幸运,古伟龙和王赋源找到了一位同样来自香

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

现在后期的推广上，门店落地了，怎么让更多人了解这个新事物，古伟龙和王赋源也花费了不少工夫。“语言关”是第一道关。一开始，金刚迷你仓的宣传用语“港味”十足，光是“迷你仓”一词就让很多顾客不解。后来，他们尝试用内地消费者熟悉的语言来解释“迷你仓”，“我们会称呼为‘共享小仓库’‘智能小仓库’或‘市区小仓库’，这样慢慢地才有越来越多人了解我们，在一两个月后，生意慢慢好起来了。”

4 港澳创客逐梦的沃土

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层的偏僻位置,因此必须依靠品牌宣传引导用户找到你。”

古伟龙将迷你仓选址的规模扩张总结为“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，当你已经在一片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，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差价，据我们测算，这里的租金如果能达到2.5倍，会达到比较好的盈利水平。”

也储存着湾区故事

而金，金刚创业的开始，走进内地发展，前来向记者分享的从17岁—90后为年轻人中，古有年有趣有不少故事。

记得金刚刚进CBD工作住所，而选衣服，这件衬衫。

刻的是，金总是

凌晨一两点时来开会，且开会频率很高，奇怪的后台数据引起了管理员的注意。因担心存在安全问题，管理员通过监控查看，又发现这个客户在每次开会后都拿出一个布娃娃，抱着娃娃在走廊上独处很久。管理员于是联系客服去询问，才知道这个布娃娃是客户前任女友送来的礼物，他既不想留在家里，又时不时过来怀念一下。

“我们也有70多岁的用户来存去世老伴的衣物，害怕睹物思人，又舍不得扔掉；有年轻用户把迷迭香改造成手办展柜，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。

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，他身边也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追梦的沃土。