

# 添薪蓄力 燃旺“烟火”

## ——工行贵阳分行金融激活消费“强引擎”

郑芹

随着贵州文旅火爆出圈，许多慕名而来的游客涌入贵州追吃，掀起一轮又一轮消费热潮。

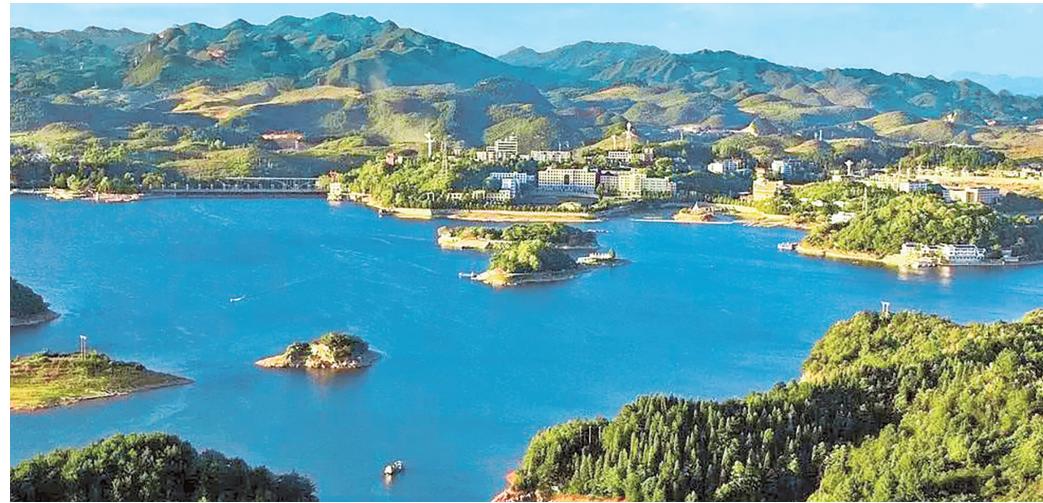
旺盛的烟火气背后，有着金融的添薪蓄力。

立足省会贵阳，工行贵阳分行紧紧抓住消费这个经济增长的主引擎，用不止于金融的创新实践，将金融工作的政治性与人民性践行在街头巷尾、商场景区，升腾起舌尖产业的人间烟火，点亮健康消费的美好生活。

随着该行“真金白银”的持续投入，贵阳贵安消费产业提质升级有了更多金融动能。与此同时，该行联合政府部门及商圈、商户发放的消费券大礼包，让消费者享受到景点、美食、住宿等优惠的同时，也串起长长的消费链条，形成“1+1>2”的效应，持续释放出澎湃的消费活力。



工行贵阳分行开展第六年“工行5·20”惠民服务品牌活动。



工行贵阳分行助力打造“爽游红枫”一站式旅游平台，助清镇红枫湖景区打响知名度。

### 链式服务 助产业“出圈”

国增速最快的城市之一。贵阳咖啡产业保持强劲发展势头的同时，也遭遇着轻资产、融资等成长的烦恼。不少企业更是因缺少资金，一再放缓更新设备、扩大规模计划，错失发展良机。

为支持贵阳咖啡产业更快“出圈”，工行贵阳分行深入调研辖内咖啡企业，摸清产业链经营模式与发展规划，创新推出“咖啡贷”，为贵阳咖啡产业“升咖”注入金融香气。

咖啡产业只是工行贵阳分行助消费浪潮翻涌中一朵夺目的浪花。

面对强劲的文旅消费“春风”，该行紧跟贵阳贵安消费热点，以普惠金融支持精酿啤酒、精致餐饮、精彩非遗、游钓等产业，滴灌消费类企业抢抓商机、站稳脚跟。

深谙“四精”企业“短、频、快”的融资特性，该行推广“新一代经营快贷”“惠商贷”等纯信用贷款产品，串联消费市场产业链、供

应链的资金需求，投入超6000万元支持肠旺面、黔菜、酒吧、非遗美食等181家相关企业成长，助贵州打造金牌消费“金名片”。

为文旅消费添把火，该行积极推广“黔旅快贷”等产品，并搭建“文旅快贷”普惠特色场景融资方案，累计投入超14亿元解酒店、旅行社、文旅公司等文旅领域企业资金之渴，催热“爽游”产业。

融资之外，该行还启动“千企万户大走访”活动，面对面为企业提供专业的融资咨询、风险评估等一揽子营商服务，在上方次走访中助企业合理规划资金使用，降低融资成本。

### 广撒实惠 撬动大消费

费”的号召，瞄准民生消费中最为刚需的部分，相继打出“1+1>2”的“消费增量组合拳”，为贵州烧旺消费经济“再加一把火”。

制定《贵阳分行“百城惠民”提振消费行动方案》，并成立提振消费专项行动工作领导小组，多部门联动深入推进“百城惠民”提振消费行动，连续六年举办“工行5·20”惠民服务品牌活动，以优惠券为杠杆撬动购物、餐饮、文旅等消费市场活力。

着力打造沉浸式消费场景，聚焦消费者日常生活中“食、住、行、玩、购”等关键领域，先后推出“工享观影礼”“周三欢乐日”“百城惠民·爱享咖啡季”“工行家装节”等消费满减活动，便捷、实惠的消费体验让消费者纵享高品质生活。

融入“工行5·20”惠民服务品牌和属地特色，联合贵阳国贸集团、万象城、苏宁易购等热门商圈、商户，以满减优惠方式让利消费者，并与政府

合作发放消费券补贴，通过“折上折”模式有效放大乘数效应，为消费者实实在在省钱，进一步刺激消费。

牵手商户，持续扩大消费让利覆盖面。该行与高坡云顶、青岩寻访等景区内咖啡、火锅等餐饮和知名酒店等30余家品牌商户结成“商友俱乐部”，联手发放优惠券，工行满减与商家优惠相叠加，进一步点燃市民消费热情。

截至11月末，工行贵阳分行已累计开展促销活动200余场，吸引超百万人次参与，完成纯消费额115亿元，签约多彩贵州卡特惠商户50户，投放“百城惠民”系列消费活动超千万元，撬动消费大能量。

在刺激本地消费的同时，工行贵阳分行深挖贵阳贵安文旅消费富矿，以数字金融升温消费新体验，让游客在旅途中“爽游”也“爽心”。

今年，原本只为贵阳某音乐节而来的成都乐迷小林，却被旅游中的丝滑体验“硬控”了三天，放慢脚步畅玩贵阳贵安。

从“过路客”变“过夜客”，留住小林的是工行在微信小程序上线的贵州首家智慧乡村平台“爽游红枫”。在该平台上，小林不用费心做攻略，就轻松订到满意的民宿，还打卡了当地美景和特色美食，支付顺畅，还享受优惠，犹如资深导游全程陪伴。

当下，越来越多的消费者愿意为一场演出奔赴一座城，工行贵阳分行打破票根是消费终点的传统观念，以数字金融创设多个文旅服务场景，推动贵阳文旅消费模式从单一化向“链式化体验”转型，让一张小小的门票变为连接住宿、餐饮、交通、零售等场景的“通行证”。

瞄准“票根经济”机遇，该行从票根入手，在省内同业内率先深度参与大型文化活动服务探索，仅用3周便在工行“E生活plus”小程序上线演唱会(音乐节)专属票务系统，粉丝既能多一个抢票渠道还能享受工行卡支付优惠，已服务超上万名观众。

依托该系统，该行将票根作为流量转化的消费起点，深挖“票根经济”产业链，搭建贵州首家智慧乡村平台“爽游红枫”，整合红枫湖周边民宿、餐饮、零售、停车等业态，并为入驻商户开辟“黔货出山”“酒店预订”和美食推广的统一渠道，“一站式”开启“爽身”“爽眼”的黔地之旅，为贵阳贵安带来新的消费增长点。

在此过程中，面对传统收银效率低的痛点，该行在深入分析商户业务流程和经营特点后，量身定制“聚合收银机”，打通微信、支付宝、云闪付等多渠道支付路径，让点餐、就餐、支付更流畅、高效。

以金融为纽带，工行贵阳分行正以服务创新激活消费“强引擎”，串联起人们吃、喝、玩、乐、行，为群众的美好生活增添温馨底色。

(本文资料图片由工行贵阳分行提供)

# 向地下要空间 以融合促发展

## ——遵义星悦茂激活城市发展新维度

蒋洪飞



遵义中国供销·星悦茂项目开业。(遵义市新合作发展有限公司供图)

城市发展步入存量提质的新阶段，地下空间成为拓展发展维度、增强综合韧性的核心载体。今年出台的《中共中央 国务院关于推动城市高质量发展的意见》明确提出，要统筹利用地上地下空间，加强“平急两用”公共基础设施建设。中央城市工作会议亦强调，城市发展需从“增量扩张”转向“内涵提升”，推动地下空间由“零星开发”转向“系统融合”。遵义星悦茂的诞生，正是北京新合作商业发展有限公司响应国家政策号召，落实中华全国供销总社以新型商业网点建设提升和完善区域商贸流通的生动实践，实现人防工程与城市发展需求同频共振，为政策落地提供了可复制、可推广的鲜活样本。

政策的生命力在于执行。遵义星悦茂的开发建设始终以政策为遵循，将县域商业体系升级、乡村振兴等国家战略融入项目运营。项目专门规划文旅土特产超市，吸纳周边20余个乡镇的方竹笋、白茶等农产品入驻，通过“产销直供”模式拓宽乡村振兴路径，正是响应国家“完善县域商业体系、激发县域消费潜力”政策的具体行动。这种“政策引领项目、项目承接政策”的良性互动，让星悦茂不仅成为商业项目，更成为国家战略在地方落地的重要抓手。

### 城市破局—— 地下空间破解老城市发展多重困境

遵义市丁字口商圈作为承载百年商脉的核心区域，如何在保护历史风貌的前提下拓展发展空间，在提升商业活力的同时筑牢安全底线，成为遵义市更新的核心课题。

遵义星悦茂以地下空间开发为突破口，用“平急两用”模式为城市发展破局，实现了空间、功能与安全的多维升级。

空间拓展方面，遵义星悦茂向地下要“深度”，为城市释“广度”。项目总长17公里，总

体量达5万平方米，将中华路、新华路等城市要道串联起来，与地面商圈形成商业闭环。这种集约化开发模式，在不破坏老城历史肌理、不增加地容积率的前提下，有效破解了老城“空间不足”的发展瓶颈，实现了城市空间结构的优化升级。

功能完善方面，遵义星悦茂以“垂直城市”理念重构商业生态与市政功能，以新型商业网点标准完善服务供给。项目建设同步推进地下管网改造、地面道路以及城市亮化绿化更新，有效改善了老城区市政设施老化问题；地下空间则根据商业业态需求划分出时尚购物区、休闲娱乐区、网红美食区等四大主题区域，共计引入305个经营品牌，其中首进遵义品牌130余个。既有肯德基、老凤祥、周大生、华为、小米等主力品牌，又有国内和本地知名的鞋服品牌，还集结本地特色美食与乡村农产品。

安全提升方面，遵义星悦茂以人防工程为根基，筑牢城市综合韧性。作为遵义市首个大型地下人防工程项目，其建设严格遵循人防工程标准，既适配多元业态的需求，又满足应急疏散和相关要求，“平急两用”的设计，让城市在获得商业空间的同时，新增了重要的应急避难场所，大幅提升了城市防灾减灾能力，为城市发展增添了重要砝码。

就业与民生保障方面，遵义星悦茂为城市注入民生温度。300余个经营品牌为社会提供了近1500个就业岗位，相应的创业扶持政策为100余位创业者降低了经营门槛，让他们实现了“创业梦”，这种“商业赋能民生”的模式，让城市更新不仅有“高度”与“深度”，更饱含民生“温度”。

### 生态构建—— “垂直城市”引领可持续发展新路径

如果说政策引领是方向，城市需求是根基，那么“垂直城市”生态的构建则是星悦茂持续赋能城市发展的核心密码。北京新合作商业发展有限公司以“平战两用”的地下商业街为核心，将人防功能、商业运营、文化传承、民生服务深度融合，打造出“地上地下联动、功能业态复合、安全效益统一”的新型城市生态，为城市可持续发展提供了全新路径。

在商业生态构建上，星悦茂跳出传统地下商业街“单一零售”的局限，以“潮流+本土”“体验+民生”的双轨思路，构建起差异化的商业体系。二期项目新增精品餐饮、潮玩零售等业态，引入多个区域首店和遵义首进品牌，耐克、阿迪达斯、李宁等知名品牌的入驻，形成多元品牌矩阵；同时，通过自有IP美陈、互动艺术装饰及音乐演艺等形式，强化沉浸式体验，开业当日客流达17.5万人次，线上相关话题阅读量突破百万。这种“商业+体验+文化”的模式，不仅提升了县域商业能级，更让地下空间成为承载消费、社交与文化的“立体城市会客厅”。

在文化传承与民生服务的融合上，星悦茂让商业空间更有“城市味道”。遵义旅游特产销售中心兼具商品卖场与地方文化博物馆功能，手工艺品与特色小吃的陈列让消费者触摸城市记忆；文娱专区集合电玩城、剧本杀等业态，成为年轻群体的“社交根据地”。

在可持续发展层面，星悦茂以集约利用、绿色低碳为导向，践行生态发展理念。项目通过地下空间开发减少地面建筑对土地资源的占用，降低城市发展的生态成本；配套的节能照明、水循环利用系统及环保品牌的引入，贴合绿色消费新趋势；“产销直供”模式既助力乡村振兴，又减少了产品流通环节的资源消耗。这种“绿色、高效、可持续”的开发运营模式，为城市可持续发展筑牢根基。

作为县域城市更新的范本，遵义星悦茂的成功实践具有重要的示范意义。它证明城市更新不必是“推倒重建”的大动作，对地下空间的科学利用同样能释放巨大潜力；商业升级不必是“盲目跟风”的高大上，立足本土需求、融合政策导向，才能让项目真正扎根城市。

从政策响应到城市赋能，从空间拓展到生态构建，遵义星悦茂以“平急两用”理念为核心，以新型商业网点建设为抓手，用“人防商业”特色路径书写了城市地下空间开发的新篇章。它不仅为遵义带来了商业繁华与民生改善，更在拓展城市维度、优化空间结构、增强综合韧性、促进可持续发展等方面作出了重要贡献，为全国同类城市提供了“政策契合、城市需要、民生受益”的宝贵经验。在城市高质量发展的征程上，这条深藏于地下的商业长廊，正以独特的价值，持续激活城市发展的无限可能。