

打造全新IP，探索数字资产赋能文化产业新路径——

湘博、“马栏山”携手推出“数字汉生活”

文体视点

湖南日报全媒体记者 龙文汶 陈新
通讯员 赖程 李叶 徐珍珍

以长沙马王堆汉墓出土文物为核心数据来源，运用数字化手段，实现从“文化数字资产构建”“文化IP应用打造”“文化数字化内容传播”到“文化数字产品”线上线下一体化全景呈现，让人们能全方位感受2000多年前的西汉生活图景。

1月8日，湖南博物院品牌及马王堆数字资源库授权签约仪式暨“数字汉生活”IP品牌启动仪式在长沙马栏山视频文创产业园举行。活动现场，湖南博物院、马栏山文化创新中心宣布将携手推出全新IP“数字汉生活”，以此探索数字博物馆建设、数字资产赋能文化产业新路径。

“数字汉生活”：线上线下全方位感受西汉生活

线下穿汉服、享汉乐、食汉宴、购汉礼、

用汉方，看长沙马王堆汉墓基本陈列及相关主题展览，开展趣味活动；线上逛交互性极强的数字展厅，通过不同场景了解汉代的各种知识。活动现场，马栏山文化数字化创新中心理事长李武望向大家介绍了全方位体验汉代文化的“数字汉生活”图景。

1972年至1974年，考古工作者对长沙马王堆汉墓进行了发掘。马王堆汉墓是西汉长沙国丞相、轅侯利苍一家三口的墓葬，共出土了3000多件珍贵文物，是20世纪世界最重大的考古发现之一。它作为人们了解2000多年前社会风貌的窗口，被誉为汉代历史文明的标杆。今年，湖南博物院将举行“纪念马王堆汉墓发现发掘50周年”系列活动，“数字汉生活”项目是其中的重要内容。

据介绍，该项目以“架构体系化、数据资产化、体验场景化、生态开放化”为原则，将通过数字技术、设计创意，以更具交互性、趣味性的方式，让受众沉浸式了解西汉文化，力求打造全国数字博物馆标杆，具有全国代表性和先进性的文化数字化案例。

“数字汉生活项目的每个维度都紧密结合现代生活。”李武望表示，希望把湖南博物院4楼的空间打造成策展型线下空

间，聚合主题展览、礼物商店、在地美食等文化消费业态，建立长沙汉文化消费聚集地。目前，该空间已完成了设计。

首次免费开放“双授权”，湘博与大众共建共享数字资源

众人拾柴火焰高。值得一提的是，为推动马王堆汉墓文化遗产焕发新活力，湖南博物院推出与大众共建共享数字资源的两大举措：首次向省内高校和企业免费开放“双授权”；携手马栏山文化创新中心与国内30余个艺术团队签约，合作打造“数字汉生活”IP。

活动现场，湖南博物院向湖南大学设计艺术学院、湖南师范大学美术学院2所高校的相关二级学院，以及农米业、中联重科、马栏山数字科技、新东方、茶颜悦色、草花互动等12家我省各行业的头部企业免费开放“湖南博物院品牌”和“马王堆数字资源库”双授权。

同时，湖南博物院、马栏山文化创新中心与国内30多个民艺、潮流、艺术创意团队现场签约。这些团队来自全国各地，包括

艺术家殷九龙、易燃，潮流IP超级植物、松山吉园，数字艺术团队off the charts、吴尧团队以及新中式文创团队艺林堂等。他们将立足马王堆汉墓的文化遗产，围绕西汉生活方式，从衣食住行用看玩7个维度选取能引起当代人共鸣的切面，通过“数据库+二创+应用传播展示”，实现“数字汉生活”的全景式呈现。

“博物馆要有与外部成员数据共享共建的意识和主动，积极邀请公众参与，共同创造数字化产品，有利于实现文化传播和价值共赢。”活动现场，中国博物馆协会理事长刘曙光为这两个举措点赞。

“目前我国经济形态正进入数据要素化发展的新阶段，湖南聚焦长沙马王堆汉墓，以‘数字汉生活’这个小切口带动数字博物馆建设，由此带动数字化产业聚集是重大的创新举措。”北京交通大学信息管理理论与技术国际研究中心教授张向宏建议，可通过“重应用、育产业、强基础”三个方面发力，即建设“世界最亮眼的数字博物馆”，打造“马栏山数字文化产业聚集区”，夯实资源、设施、安全三大基础，探索数字博物馆赋能文化产业的新路径。

马江山：

探秘“微”力无穷的生物世界

智汇潇湘·英才耀潇湘

湖南日报全媒体记者 周帙恒
通讯员 邓宇 秦康旋

稻田里的秸秆，树林里腐朽的木头……这些看似无用的废弃物，实则可以生产葡萄糖、木糖等。能让它们“变废为宝”的，是一种叫做木质纤维素的物质。2022年度湘湘青年英才、中南林业科技大学生命科学与技术学院副教授马江山深耕微生物领域10余年，近日，他向记者展示了这一变废为宝、“微”力无穷的生物世界。

2012年，马江山进入湖南大学生物学院硕博连读，自此开始了解微生物、爱上微生物。第一次进入微生物实验室时，马江山就被培养皿上的放线菌迷住了。“放线菌有各种各样的颜色、形态，非常漂亮。”他边说边展示自己的微信头像，那是一株米老鼠形状的菠萝泛菌。菠萝泛菌是一种用于水稻内生菌中分离出来的菌种，可以运用于对秸秆的分解处理，这是马江山读博士期间主要研究的菌种。

如今，马江山已经成长为湖南省青年骨干培养对象、湖南省“荷尖人才”、中南林业科技大学“树人学者”青年英才特聘教授，入选国家博士后创新人才支持计划。生物质转化中的木质素生物降解，是马江山研究的主要领域。

马江山介绍，他所深耕的微生物基础研究主要是解决实际应用当中出现的科学问题，虽然没有直接应用研究的实用性，但只有把这些科学问题解决了，才能继续寻找对策，提高应用效率。

“我国农林生物质资源非常丰富，却只有很少一部分被真正利用起来。比如秸秆被焚烧，不仅造成了空气污染，也造成了资源浪费。”马江山说，秸秆可以通过生物方法生产多种物质，变废为宝用于工业生产。

自己的研究领域对于实现可持续发展意义重大，这让马江山非常自豪，“微生物以小见大，威力无穷，基于生物技术生物质高值转化综合利用与开发，将有力推动我国生物质资源规模化 and 高效清洁利用。”他表示，将持续聚焦可再生资源绿色转化、勇闯“无人区”，坚持系统性的科研积累，为我国绿色可持续发展贡献科研力量。



1月8日，2023—2024年湖南省越冬水鸟第二次同步监测启动。这对进一步掌握全省越冬水鸟数量和分布现状、栖息地状况和威胁因素等具有重要意义，为全省越冬水鸟的保护提供重要数据支撑。图为东洞庭湖国家级自然保护区管理局工作人员在开展水鸟监测。

水鸟监测

湖南日报全媒体记者 童迪 周月桂 摄影报道

湖南日报全媒体记者 谢璐 通讯员 谢旭 梁露

长沙市2023年底启动专精特新中小企业就业创业扬帆计划政策宣讲活动，截至1月8日，已为湖南湘江新区117家专精特新中小企业送上量身定制的“政策大礼包”。这是该市人社部门惠企帮扶的一个缩影。去年以来，该市人社局开展“一个党员一面旗、服务企业促发展”联合活动，“零距离”常态化帮扶，助推企业高质量发展。

携“口袋书”上门，服务企业24小时“不打烊”

“哪些单位可以享受失业保险稳岗返还”“返还标准是什么”“返还资金如何使用”……2023年10月18日，一场政策宣讲在“长沙人社”视频号直播，为1.29万家企业“云上”解惑。

“一个党员一面旗、服务企业促发展”。去年3月开始，长沙市人社局440余名党员干部佩戴“服务专员”标牌、手握惠企政策“口袋书”，奔赴全市22条重点产业链1283家企业，每名干部结对3至4家企业，“点对点”送政策、解难题。

“我们当好企业的党建联络员、政策宣传员、情况调研员、困难协调员。”该市人社局党组书记、局长胡春山介绍，局班子成员带队，下沉区（县、市）专场宣讲政策、搜集问题清单，并深入蓝思科技、邦弗特新材料等重点用工企业调研了解诉求，帮助解决“堵点”“难点”问题。建立企业微信工作群，在微信公众号开设“每周一课”“热点问答”等线上课堂，服务企业24小时“不打烊”。

全市各级人社部门也创新举措，加大帮企力度。湘江新区开展“乐业湘江”行动，以辖区15条产业链为重点，持续开展送岗进校、沙龙交流、直播带岗、企业开放日等线上线下活动，保障企业用工；雨花区启用企业用工风险“一站式”防控中心，为企业提供用工风险体检、劳动法律咨询、劳动关系事务托管等服务，帮助企业从源头化解劳动纠纷；宁乡市建立本地优秀人才库，楚天科技、三一重工等首批授权的重点企业，通过查询人才库，可迅速找到所需人才信息，提升了引才效率。

精准“把脉”施策，解决企业400余个发展难题

去年12月23日，长沙市人社局携爱尔眼科、中伟新材料等13家知名企业，赴中国海外人才交流大会参展引才。当天有223名海外人才就招聘需求或项目合作进行交流，其中76人与企业初步达成求职意向。

共性问题集中解决。针对招工难，持续开展“智汇潇湘 才聚星城”引才活动，先后组织中联重科等60余家企业赴上海、大连、西安引才，共提供3000余个岗位；面向应届毕业生连续开展5场企业开放日、长沙体验周、长沙Citywalk体验日等活动，吸引众多青年才俊奔赴长沙。针对融资难，举办创业企业投融资路演，7家初创企业与10余家创投机构面对面交流，融资意向超过7000万元。针对企业人力资源，开展12场“和谐三湘行”劳动关系协调能力提升训练营，线下900余人次参加，线上27万余人次观看，并举办长沙首届金牌人力资源技能竞赛，提升企业人力资源服务水平。

个性问题“一企一策”。长沙家乐福超市（芙蓉广场店）闭店裁员，市劳动人事争议仲裁院联合定王台街道，参与71名劳动者调解，最终超市按调解书向劳动者支付382万元补偿，化解了一起集体劳动纠纷。针对蓝思科技紧急用工之需，专场“直播送岗”，观看者85.28万人；针对湖南普非克生物科技有限公司部分员工反映未办社保卡问题，业务骨干迅速上门，一站式为其办理了社保卡申领和激活……

联合活动开展至今，已为企业解决402个问题，有力护航企业发展。

老农场焕发新活力 小产业书写大文章

——花垣县吉卫农场巩固提升项目助力乡村振兴见实效

飞针走线，随物赋形，笑语声声……湘西土家族苗族自治州花垣县吉卫农场里，苗绣培训班正热火朝天地开展着，该农场及农场周边各村的82名学员跟随老师的示范，一针一线学习苗绣技艺。

吉卫农场位于花垣县西南部吉卫镇，1953年建场，总面积2489亩。为重新激活闲置土地价值，花垣县对几近废弃的老农场进行系统规划，全力推进高标准农田建设、宜机化改造、旧厂房修整、土壤肥力提升、水利设施配套等，完善农场的生

产体系，大力发展种植、养殖和苗绣产业项目，着力打造吉卫农场乡村振兴示范点。

2021年，吉卫农场苗绣基地改造项目启动，7栋房屋被改造成苗绣创作及生产车间、销售基地、产品展示中心。2023年，该农场举办苗绣培训班5期，参与人数达400多人次，帮助82名农村妇女实现“在家门口就业”，年人均增收超过2万元。

2022至2023年，吉卫农场利用湖南省农垦欠发达国有农场巩固提升项目资金共计374万元，与德惠肉

牛养殖专业合作社、湖南德农科技有限公司等进行合作，先后实施吉卫农场黄牛养殖项目、绿色种养殖循环项目，村集体经济稳步增长，农民持续增收。

截至目前，苗绣项目和黄牛养殖项目累计实现村集体收入22.88万元，3年分红收入为50.16万元，人均增收1413元，提供12个就业岗位，培训黄牛养殖专业技术人员6名，依托黄牛产业让老百姓过上“牛”日子。

（黄赞怡 李丽 龙明景 龙秀超）

桑植以“三个聚焦”推动财会培训提质增效

近日，省财政厅对2023年度会计考试工作成绩突出的先进县市给予通报表扬，桑植县财政局荣获了“财会培训工作先进县市区”。近年来，桑植县财政局紧紧围绕省财政厅“三大一提升”行动要求，通过健全机制、丰富形式、夯实内容等方式，推动财会培训提质增效，实现了全县会计管理不断规范、财务人员队伍业务水平不断提升的良好局面。

聚焦机制健全，统筹谋划强部署。把财会培训工作纳入全局重点工作之一，先后3次召开局党组专题会议，商讨培训安排意见，制定培训方案，保障培训经费，构建以会计股牵头抓总，各相关股室积极支持配合的财

会培训格局。在培训中严明纪律，把从严管理的要求落实到培训全过程，规范培训规划与审批，加强学风建设。

聚焦形式丰富，创新举措抓落实。创新开展“授课式”“互动式”“检验式”教学，邀请省市县专家学者授课，把领导干部、业务骨干请进课堂，围绕财会重点业务，通过案例讲述、视频解说、演示文稿等方式，让抽象的财务知识更具具体化、形象化。近年来，共吸纳优秀讲师25名，现场授课102节。并将培训结业成绩纳入评优评先、任职晋升的重要依据，提高干部参加培训的积极性。近年来，先后从乡镇优秀干部中提拔财政所长6名、副所长9名，选拔9名干

部到局机关跟班学习。

聚焦内容充实，立足实际解难题。对近年来全县各单位在接受审计、巡视巡察、专项检查中发现的重点、易发、频发问题进行集中梳理，聚焦存在的问题精心打磨教学计划，设置培训课程。坚持“干什么学什么”，按照“分类分级、按需施教”原则，为村（社区）财务人员、乡镇财政所干部、县直机关财务人员、代理记账机构人员等不同层次和岗位的干部“量身定制”“对症下药”，帮助财务人员更好地掌握财务知识、政策法规，熟练软件操作。2023年共组织3000余人次集中培训，开办以支农政策、社账财务管理、政府会计实务、财政绩效管理、财政预决算、内控制度等为主题的培训班次共29期。（吴杨霖）

浙商银行长沙分行2024年社会招聘启事

浙商银行股份有限公司（简称“浙商银行”）是12家全国性股份制商业银行之一，于2004年8月18日正式开业，总行设在浙江杭州。2016年3月30日，在香港联交所上市；2019年11月26日，在上海证券交易所上市，系全国第13家“A+H”上市银行。经多年发展，浙商银行已成为一家基础扎实、效益优良、风控完善的优质商业银行，在英国《银行家》（The Banker）杂志“2023年全球银行1000强（Top1000 World Banks 2023）”榜单中，按总资产计位列第84位。中诚信国际给予浙商银行金融机构评级中最高等级AAA主体信用评级。

浙商银行坚持以“见行、见心、见未来”为企业精神，以“敬畏、感恩、诚信、责任”为共同价值观，以打造“一流的商业

银行”为目标愿景，以“厚植服务文化、筑牢合规文化、践行争优文化、共筑和谐文化”为基本文化内涵，以《浙银公约》为文化共识，以“文化塑形、文化植根、文化滋养、文化传扬”四大工程为文化建设举措，以理念、队伍、对象、机制等四大维度构建“善本金融”生态，推动金融回归本源，形成金融服务现代化新范式。

浙商银行长沙分行是隶属总行的一级分行，于2018年7月18日正式开业。自开业以来，长沙分行始终坚持以“服务经济、回报社会”的理念，将自身经营管理与湖南经济社会发展同频共

振，整体经营业绩持续向好，发展质效不断提升，为助力湖南省实现“三高四新”美好蓝图，奋力建设现代化新湖南贡献了“浙商智慧”和“浙商力量”。

现因业务发展需要，面向社会诚聘英才，我们将为每位加盟的员工构建良好的职业生涯发展规划，提供业内具有竞争力的薪酬福利待遇，热忱欢迎有识之士和专业英才加入，共同开创独具特色的浙商银行长沙分行发展之路，成就自我职业梦想。

一、基本条件

- （一）遵纪守法，诚信负责，勤奋务实。
- （二）身体健康，品貌端正，具有良好的心理素质和抗压能力。
- （三）大学本科及以上学历。
- （四）原则上应聘负责人的年龄在43周岁及以下，其他人员的年龄在38周岁及以下。
- （五）具有2年及以上全职工作经历，且具备岗位所要求的专业知识、从业经历和业务技能。
- （六）具有较强的责任意识、团队合作精神及良好的沟通、协同能力。
- （七）具有良好的个人品质与职业

- 道德，无不良从业记录。
 - （八）符合浙商银行亲属回避的要求。
- ### 二、招聘岗位及岗位要求（见下表）
- #### 三、报名方式
- 方式1（电脑端）：登录浙商银行招聘门户网站 <http://zp.cbzbank.com.cn>，进行简历完善并对照岗位投递简历；
- 方式2（手机端）：扫描下方二维码，关注“浙商银行”微信公众平台，查阅“招聘&服务”-“社会招聘”，完成在线简历填写和岗位投递。
- 注：简历接收截止日期为2024年6月30日。

四、应聘须知

- （一）应聘者需完整、准确地填写个人简历，并对简历信息及个人相关材料的真实性负责，如与事实不符，我行有权取消录用资格。
- （二）我行对应聘者资料严格保密，恕不退还。招聘过程中，我行不向应聘者收取任何费用。
- （三）经初选合格者将通知面试。
- （四）我行有权根据岗位需求变化及报名情况等因素，调整、取消或终止相关岗位招聘工作，并享有最终解释权。
- （五）如有需要请联系我们，联系人：罗女士，电话：0731-82987719。



招聘机构	招聘岗位	招聘人数	职位条件
长沙分行	业务总监	2	1.8年及以上银行营销工作经验和5年及以上支行经营班子(或营销部门)正职任职经历;2.熟悉银行运作模式,具有较强的市场开拓、沟通协调、团队管理能力及丰富的市场资源;3.熟悉湖南地区市场,具有较强的风险识别和风险控制能力。
	主要负责人	3	1.8年及以上商业银行工作经验和3年以上团队管理经验,具备良好的营销团队组建能力;2.熟悉银行市场营销方式及各类信贷业务,具有良好的市场开拓能力和丰富的业务资源;3.具有较好的风险意识和风险控制能力。
拟设支行	负责人(分管公司业务)	3	1.5年及以上商业银行公司业务工作经验;2.熟悉银行市场营销方式及各类信贷业务,具有良好的团队组建、市场开拓能力和丰富的业务资源;3.具有较好的风险意识和风险控制能力;4.具有商业银行支行经营班子任职经历者优先。
	负责人(分管零售业务)	3	1.5年及以上商业银行零售业务营销及客户管理工作经历,有一定的管理岗位经验;2.具备较强的综合管理能力、市场分析拓展能力、团队领导能力及沟通协调力;3.具有高端个人客户资源、小企业客户资源、渠道资源及小微企业营销经验者优先。
	公司金融部门负责人	3	1.3年及以上商业银行公司业务工作经验;2.熟悉公司银行业务产品及流程,有较强的营销团队组建、客户管理和业务开拓能力;3.有公司业务营销团队负责人任职经历者优先。
长沙分行/拟设支行/同城支行	零售业务部门负责人	3	1.3年及以上商业银行零售业务工作经验;2.熟悉零售银行业务产品及流程,有较强的团队组建、客户管理和业务开拓能力;3.有零售业务营销团队负责人任职经历者优先。
	综合柜员	若干	1.2年及以上商业银行柜面从业工作经验;2.熟悉各项柜面业务操作流程、银行会计核算及管理相关规定和规程;3.取得银行从业、证券、基金等从业资格,或有AFP、CFP等专业资质者优先。
拟设支行/同城支行	负责人	若干	1.5年及以上商业银行公司业务营销工作经验;2.熟悉公司银行业务产品及流程,具有较强的团队组建、业务开拓能力及风险防范意识;3.有公司业务营销部门负责人任职经历者优先。
	公司客户经理	若干	1.2年及以上商业银行公司业务工作经验;2.熟悉商业银行信贷、投行及机构等业务,有良好的产品运用能力;3.具备较强的市场开拓能力及风险识别、控制能力。
	理财经理	若干	1.2年及以上商业银行零售业务营销工作经验,熟悉当地零售业务市场;2.熟悉零售银行业务产品及流程,具备高端客户管理和金融理财知识;3.具备较强的沟通协调和营销推动能力;4.取得证券、基金从业资格,或有AFP、CFP或CFA专业资质者优先。
拟设支行/同城支行	个贷客户经理	若干	1.2年及以上商业银行个人信贷业务工作经验;2.熟悉银行个贷产品和业务流程;3.具备较强的沟通协调、市场开拓能力及风险识别、控制能力。
	小企业客户经理	若干	1.2年及以上商业银行小企业信贷业务工作经验;2.熟悉银行小企业信贷业务及操作流程,具有一定的产品创新及风险识别与控制能力;3.有小企业客户资源者优先。