

不断地“寻尖、拔尖”，才能真正成为“顶尖”

湖南日报全媒体评论员 杨兴东

“让全国各地来的大学生背了双肩包，就可以到湖南来创业。”全国两会湖南代表团开放日，省委主要领导这句质朴而真诚的邀请，迅速在网上引发广泛关注。由此想到，两会上一位企业家谈到科技创新时说，企业不断地“寻尖、拔尖”，才能真正成为“顶尖”。一座城市里大学生创新创业，事实上也暗含这样一个发展过程。

首先，是“寻尖”。湖南将创新创业的大学生视为“金种子”。去年，《湖南省大力支持大学生创业若干政策措施》发布，实施了支持大学生创业政策，设立面向大学生的创业投资基金，

建设有特色、功能强的创业孵化载体等七大举措。加之湖南有着“低成本创业、高品质生活”的优势，吸引着越来越多的青年才俊来到这里。只有寻找到“金种子”，创新创业才有人力上的基础性支撑。

其次，是“拔尖”，要助推大学生创业成功，壮大其企业。湖南具备强大的产业基础，从工程机械到轨道交通，从航空航天到新一代信息技术，湖南在多个领域拥有全国领先的技术和产业

集群，为创新创业提供了广阔空间。以中南大学唐佳团队为例，他们利用长沙丰富的工程机械资源与地理位置优

势，成功将自主研发的国产光电子器件自动耦合封装设备推向市场，打破了国外高价设备的垄断。有人感慨“一杯咖啡的时间就能感受产业链的高效集聚”。助推大学生创业成功，不仅需要给力的政策，更需要合适的创业成本、良好的产业生态等。有足够的成长空间，大学生创办的企业就能脱颖而出。

当“寻尖”与“拔尖”形成良性循环，站在行业的前沿、舞台的中央成为“顶尖”，在全球市场中占据领先地位，就有可能成为自然而然的结果。不久前，湖南省人民政府办公厅印发《促进

工程机械再制造体系改革方案》。方案第一条，就是强化标准支撑。其中提到，支持工程机械龙头企业加强与国际标准化组织合作，牵头或参与国际标准制修订工作，鼓励企业申请国际专利。大学生创新创业没有天花板。比如在湖南的工程机械赛道上，大学生创业团队只要肯努力、善钻研，不仅能赢得市场份额和经济效益，更有可能树立行业标杆。

创新创业，不是高不可攀的空中楼阁，而是脚踏实地、人人可为的实践探索。从“寻尖”到“拔尖”再到“顶尖”，湖南是哺育“金种子”的沃土。

期待住宿退订无忧承诺真正落地

丁慎毅

3月8日，海南三亚市旅游行业协会联合会发布《三亚市住宿业客房预订退订指导意见(试行)》(以下简称《指导意见》)，自8日起试行，试订期一年。《指导意见》明确：非法定节假日期间，住宿业经营者、线上预订平台应遵循客房入住前7日以上可无理由由全额退款规则；法定节假日期间，住宿业经营者、线上预订平台应遵循客房入住前15日以上可无理由由全额退款规则。

长期以来，住宿退订难一直是让消费者吐槽的问题。原先的阶梯式取消政策中，对于入住时间和扣费金额的规定经常出现：限时免费取消政策则在具体时间段上缺乏清晰性，而被消费者戏称为“霸王条款”。住宿退订难看起来事小，却消磨了消费者的旅游意愿，让各地吸引游客的努力打了折扣。

此次三亚通过精准调研和大数据计算，明确入住前7日以上或15日以上无

理由由全额退款规则，让消费者省心省力。同时，《指导意见》也考虑到了商家的利益，即6日以下或14日以下，不适用无理由由全额退款。尽管消费者自身的不可抗力因素难以调查取证，但如果确实存在不符合无理由由全额退款的情形，让消费者承担不超过总房费20%的违约金，绝大部分消费者应该是可以接受的。

由此看来，三亚客房预订退订新政策的价值不仅在于解决退订纠纷，更在于重构旅游消费的信任基石。这也再次说明，最好的风景不在宣传画册里，而在游客真切可感的服务细节中。

当然也要看到，政策出台后重在落实。比如，中小民宿业主需要升级预订系统，设置自动退费触发机制；监管方需要探索建立“价格-退费”关联监测模型，预防部分商家可能通过提高定价变相抵消退费损失等。通过这些措施，让每一笔订单都能兑现“无忧”承诺。

(作者系自由撰稿人)

盲人的世界需要更多关怀——有感于杭州百米“彩虹之路”

孔德淇

日前，在浙江杭州的街头，一条普通的盲道因独臂女孩方寸心的画笔变得不再普通。她用颜料在灰暗的盲道上勾勒出绚丽的彩虹、花朵与星辰，将冰冷的公共设施转化为承载温度的美术作品，为的是让盲人出行更方便。

弱势群体间的互助，超越了简单的善意。作为独臂者，方寸心深知身体缺陷带来的不便。而盲人群体面临的，则是更为隐秘的“被忽视”困境。一些地方，盲道常常被车辆占用、被杂物堵塞。她用画笔将盲道变为“彩虹之路”，既是作为残障人士对另一弱势群体的共情和守护，亦是以艺术语言向公众表达观点：盲道是盲人的“生命线”，而非“闲置地”。

这是一场个体善意向群体行动的演进。方寸心最初独自蹲在街头作画时，或许未曾料到，她的举动会吸引志愿者、邻居甚至陌生人的加入。有人帮忙调和颜料，有人协助维护秩序，更多人开始在社

交媒体上传播这条“彩虹之路”的故事。这种自发参与，是年轻一代参与公共事务的全新表达：他们通过其象征，可感知的行动介入社会议题，激发出公众的集体责任感。

“彩虹之路”的走红，也为城市治理提供了新思路。公共空间的完善，既要“刚性制度”也要“柔性治理”，它涉及城市规划的科学性、公众教育的有效性、执法监督的持续性等多重维度。在城市规划时，应充分考虑残障群体需求，合理布局盲道等设施。公众教育方面，应进一步关心关爱弱势群体，提升大家对盲道等公共设施重要性的认知。执法监督上，相关部门要加大巡查力度，建立长效监管机制，对侵占盲道等行为及时制止并依规惩处。

当更多人倾听“无声的需求”，这条“彩虹之路”将越变越长，让人们在城市里感受到更多温暖和尊重。

(作者系媒体工作者)

新闻漫画



“扫码听鸡鸣”也是一种巧思

近日，有游客发布视频称：他到边城茶峒景区旅游，看到了一个二维码，说可以在湖南扫码、听重庆鸡鸣。带着好奇心，他扫码支付后竟真的听到了对岸传来的阵阵鸡鸣声。原来，边城茶峒景区刚好位于湖南、重庆、贵州三省市交界，那独特的“鸡鸣”来自贵州近驾镇一家名为“鸡鸣三省”的农家乐。农家乐里有座公鸡雕像安装了电子设备，游客只要在

湖南境内花2元扫码，江对岸的公鸡雕像就会发出鸡鸣声。虽然这声“鸡鸣”是通过电子设备生成的，但不得不承认，如此别出心裁的小创意倒也有趣。毕竟，在强调互动性与参与感的旅游时代，一声略显调皮却充满地域特色的“鸡鸣”，可能比一个普通的宣传标语更能深入人心。

图/文 王琪



长沙大城北崛起消费新中心

——开福区福元路商圈构建“商贸+文体”新图景

陈 新



福元路商圈车水马龙、流光溢彩。本文图片由开福区浏阳河街道办事处提供

多元绽放：商圈格局的华丽蝶变

夜幕降临，华灯初上，福元路商圈焕发出一天中最为热闹的光彩。润和国际广场的美食街区内，餐饮美食店灯火辉煌，座无虚席；珠江星环的奢侈品橱窗内，时尚买手们的身影往来穿梭，目光被一件件精致商品所吸引；河马公园商场中，亲子家庭的欢声笑语此起彼伏，温馨氛围满溢；五矿 LIVE 的潮流街区，众多网红品牌齐聚一堂，年轻人成群结队，打卡、购物；龙湾商业广场的亲子主题区，每逢周末便热闹非凡，成为家庭消费热门打卡地；英祥春天商业广场的艺术展览空间，为整个商圈增添了一抹浓厚的文化韵味。这座24小时活力四射的消费磁场，正以持续攀升的热度，为长沙商业带来了全新的活力。

商圈，作为城市商业的核心承载地，集中展现了一座城市、一个城区的商业品质与消费活力。福元路商圈与其他商圈相比，独具魅力。自2003年起，历经岁月沉淀，其商业综合体数量从最初的1个稳步增长至如今的17个，商业体量拓展到34万平方米。在这里，高端大气的时尚业态与贴近生活的亲民业态相互交融、相得益彰。

众多商家为何对福元路商圈情有独钟？首先，其占据着得天独厚的“黄金地段”。在开福区政府、地铁1号线、福元路大桥的协同带动下，福元路商圈与芙蓉北路、东二环共同构筑起“黄金十字走廊”。如今，区域内“五纵四横”的道路网络已全面成型，交通便捷程度极高，福元路更是成为长沙东西向至关重要的经济大动脉，承载着源源不断的

消费洪流。

沿着福元路自西向东漫步，在这条约3公里长的繁华轴线上，润和国际广场、珠江星环、龙湾商业广场、河马公园商场、英祥春天商业广场、五矿 LIVE 等商业综合体错落分布，共同勾勒出一幅绚丽多姿、流光溢彩的商业画卷。不同风格的商业综合体，满足了消费者多样化的消费需求，共同编织起强大的消费“磁场”。

从消费人群来看，福元路商圈常住人口近10万，其辐射范围覆盖金鹰片区及“两河流域”，影响50万消费人群。这里不仅有龙湖、五矿、珠江等知名房企打造的高端住宅，还吸引了弗慧谷、乐创园等文创基地入驻，众多高净值人群、年轻创客汇聚于此，为商圈注入了强劲的消费动力，持续释放着消费潜能。

“从清晨早餐时段网红咖啡店门前的排队人群，到凌晨2时精酿啤酒屋内依旧满座的热闹场景，这里时刻都充满着人气。”商圈运营负责人指着实时客流热力图，自豪地介绍。走出办公楼，便能踏入繁华的商业街，如此便捷的生活，正是福元路商圈吸引众多白领的关键所在。“下班后，能在附近和朋友一起逛街购物，这种感觉太惬意了。”银行员工小李感慨地说。

从白领下班后的一杯香醇精品咖啡，到全家周末的沉浸式购物体验，这里凭借永不落幕的商业活力，等待着每一位消费者在此续写精彩故事。

政企协同：

厚植发展的强劲势能

商圈繁荣的背后，是开福区“营商一护商一兴商”的生态闭环。

开福区政府积极发挥引领作用，出台一系列极具针对性的政策，为福元路商圈的稳健发展保驾护航。政府专门设立专项扶持资金，对新入驻商圈且符合产业导向的优质企业给予实实在在的补贴，帮助企业有效减轻前期运营的成本压力，让企业能够轻装上阵、安心发展。同时，大力简化行政审批流程，全力推行“一站式”服务模式，将原本分散在多个部门的审批事项集中整合办理，极大地缩短了企业开办所需时间，显著提高了办事效率，为企业发展节省了宝贵的时间与精力。

“各位商贸企业代表，若有任何需求，请尽管向我们提出，我们定会全力以赴为企业排忧解难，做好全方位服务。”开福区浏阳河街道党工委书记周春雷带领街道干部深入走访大型商业综合体和辖区重点企业代表，面对面倾听企业诉求，积极解决实际问题。

在企业服务方面，浏阳河街道精心建立“班子联点、党建指导员驻点、企业专员”服务机制，并常态化开展走访调研活动。由街道主要领导挂帅，通过上门走访、茶话会、早餐会等丰富多样的形式，广泛收集企业面临的困难诉求，详细梳理形成问题清单，为企业提供精准、贴心的一对一服务，全力帮助企业解决政策解读、用工招聘、配套服务等多方面的问题，实现帮扶服务的“全覆盖”与“全天候”，助力企业加速发展、不断做大做强。

为充分释放消费潜力，浏阳河街道联合区商务局、区市场监督管理局等相关部门，积极策划并开展各类丰富多彩的促消费活动。在新春消费季，投入26万元专项资金补贴商家，成功掀起消费热潮，带动消费金额近300万元。多场直播带货活动更是精彩纷呈，在“五矿



福元路商圈业态丰富，成为居民休闲娱乐消费的好去处。

长沙·Live一周年庆”直播期间，直播时长将近3小时，吸引超1.6万人在线观看参与，成功促成超2000笔交易，带动消费金额达150万元，印证着“服务力即生产力”的发展逻辑。

此外，街道还牵头策划了观影补贴活动、区域厨艺大赛、食宿浏阳河等特色品牌活动，并通过与区文旅局紧密合作，全面整合各方资源，利用社交媒体平台、线下广告投放等多种渠道，对活动进行全方位、多角度的宣传，进一步强化了商圈的对外宣传效果，逐步树立起独特的商圈品牌形象，有效提升了商圈的知名度、影响力与辐射范围。

未来可期：

双轮驱动的商业版图

2024年中央经济工作会议释放强

烈信号——“全方位扩大国内需求”居九大任务之首。这一清晰部署，为城市商业革新按下加速键。

对于区域发展而言，一个极具吸引力的商圈，无疑是促进消费升级、增添区域活力、拉动经济增长的一张“王牌”，而建设一个高品质的消费中心，有助于形成强大的客流聚集效应，显著提升区域发展竞争力。

“商圈是促进消费升级的关键载体，是加速人流、物流、资金流汇聚，推动经济发展的重要引擎。”周春雷表示，福元路商圈目前已汇聚了数百个国内外知名品牌。随着龙湖开福天街建设的稳步推进，“1+3+N”(龙湖+五矿、润和、珠江+其他已开业商业体)的“一核三极多点”发展格局将逐步形成，打造长沙城北消费中心的条件正日益成熟。

当传统商圈陷入同质化竞争，福元路商圈以“错位竞争+场景革命”破局。目前，11万平方米的龙湖开福天街正在加速建设中，建成后将进一步提升辖区商业能级。同时，洪山公园正在广泛征求社会各界对项目建设的意见建议，致力于将其打造成为城北高品质休闲公园。“我们正在打造‘商贸+文体’双轮驱动新模式。”周春雷透露，在建的龙湖开福天街将与洪山体育公园形成文商旅闭环，新商业空间将补充高端消费链条，进一步提升辖区人居环境品质与商圈价值，将商圈塑造成为娱乐休闲消费

的理想之地。

不可否认，福元路商圈在开福商业消费领域已发挥着引领作用。然而，要打造成为成熟、完善的商业中心，仍需在招商引资、基础设施建设、品牌影响力提升、文商旅联动发展等诸多方面持续发力。在此过程中，福元路商圈面临着一系列挑战。

如何有力推进商圈的建设与提升？“新兴商圈必须跳出‘大而全’的旧思维。”湖南工商大学经济与贸易学院教授、博士生导师杨水根指出三大升级路径：一是要推动商圈整体升级。围绕打造城北高端商业聚集地的定位，突出特色主题，积极推进多领域一体化融合发展，创新打造特色化商圈布局，构建多层立体业态，以满足不同层次消费者的需求。二是加强商圈运营创新。推动多端口有机融合，精准打好招商、营运、策划“组合拳”。积极引入特色品牌与新业态，巧妙融入科技时尚元素，全面升级硬件设施，精心塑造独特的商圈品牌形象，提升商圈的吸引力与竞争力。三是注重智慧商圈赋能。充分利用新技术，丰富数字化、智能化应用场景，实现多主体联动的智慧服务，全力打造线上线下一体化的智慧消费生态，提升消费者的购物体验，实现差异化发展，进一步塑造开福区商业的崭新形象。

当春日的微风轻轻拂过湘江，福元路商圈正以蓬勃的朝气、旺盛的人气、浓郁的商气，书写着长沙城北商业的崭新传奇。