

## 坚持以法治方式 推动解决停车难问题

市领导率队赴天心区开展缓解“停车难”专题询问调研

长沙晚报9月11日讯(全媒体记者 匡春林)近日,市人大常委会副主任张白云率队前往天心区开展缓解“停车难”专题询问调研并召开座谈会。

今年11月,市人大常委会将听取和审议市人民政府关于全市停车管理工作情况的报告,并开展缓解“停车难”专题询问。

当日,调研组一行先后来到天心区下河街公园片区、贺龙体育馆南广场和天心区政府立体停车场,调研有关机动车停车秩序整治及执法、停车资源配置、停车收费管理等情况。座谈会上,调研组听取了天心区停车管理工作

情况,并与相关部门、街道、社区及停车场业主代表深入交流,听取有关意见建议。

张白云指出,“停车难”问题与人民群众生活生产息息相关,受到社会各界广泛关注,要提高思想认识,坚持问题导向,问需于民、问计于民。她强调,要科学规划停车设施布局,优化公共交通出行体系,积极挖掘、盘活现有停车位资源,大力推进停车智慧化建设改造,用活用好价格机制,最大限度地提高车位利用率;要健全法规体系,加快推进有关停车场建设立法工作,并制定推出相关配套制度,坚持以法治方式推动解决“停车难”问题。

● 长理轩

有人喜欢对比,“湘超”能超越“苏超”吗?

其实,答案并不重要,重要的是过程。第一要争,更要做唯一。“湘超”真正的价值,在于扎根湖湘水土,踢出独属于湖南人的精气神。

9月7日,“湘超”架场,辣味十足。没有温吞的客套,只有直抒胸臆的豪爽——从口号到比赛,从球员到球迷,处处透着湖南人的辩证法。

热血勇猛与热情待人:刀子嘴豆腐心,恨不得里有烟火气。

“湘超”口号,自带一股狠劲。不同于“苏超”,“江苏十三太保”人人都想当老大,“湘超”的“湖南十三猛男”,个个都想干老大。各支队伍的战斗宣言更是把“火药味”拉满:“益”锅端、“株”杀四方、“衡”扫千军、硬“钢”到底、“岳”战胜、湘西最“U”秀、出神入“化”……

秒天秒地秒空气,长沙和他的“一帮兄弟”,没有一个“吃素”,更没有一句“秀气话”,活像中学生竞赛时各班喊出的“惊天动地”口号,直白得可爱,也勇猛得鲜活。

可别被这股狠劲唬住,湖南人的“好斗”,从来带着“好客”的底色。条幅正面的口号甚至是吓人,背面却画风一转,臭豆腐、红烧肉、杀猪粉、烧烤、血鸭等当地美食一溜排开,活脱脱变成了“美食邀请函”,透着“湘”当有味的实在。

就像赛场外的“票根经济”,长沙、娄底等地把球赛票根变成了“消费暗号”,拿着票根就能在当地餐馆、景区享优惠。一众“直男”刀子

嘴,心底却软得像豆腐,藏不住盼望八方来客“吃好、玩好、看好球”的热忱——既要在赛场上跟你“硬刚”,也要在生活里给你“投喂”,这就是湖南人“斗得酣畅,待人真诚”辩证法。

你追我赶与互帮互助:车头带得稳,车厢跑得欢。

“湘超”赛场,血性酣畅淋漓。这份血性,既是一往无前的锐气,也是不屈不挠的韧劲,更藏着“你追我赶不拆台,互帮互助共向前”的智慧。

长沙队的进攻,堪称“敢为天下先”的注脚。开场仅10秒便抬脚射门,那股“先声夺人”的劲儿,像极了长沙在湖南经济版图里的姿态。面对客队娄底队,他们没有假模假样的“温情恭让”,而是以一波接一波的进攻浪潮,几乎全程压着对手打。在他们看来,赛场上全力以赴,就是对对手最真诚的尊重。毫不保留的进攻欲,是湘人血性里“敢闯敢干”的底色,也恰似长沙GDP总量稳坐湖南经济第一把交椅、占全省经济总量四分之一的“硬核实力”。

娄底队的坚守,则演绎了“大雪压青松,青松挺且直”的倔强。娄底队实力不如长沙队,但他们没有丝毫退缩。整场比赛,3名队员受伤下场,多名队员拼到脚筋倒地,却始终“血战不退”——就像湖南人常说的“你可以打败我,但休想让我认输,更别说投降”。这份“输球不输气”的韧劲,既是赛场上的“你追我赶”,也是湖南各市州在发展中“不甘落后、奋起直追”的写照。

赛场上的比拼,反映了湖南经济发展的格局。毋庸讳言,作为省会,长沙占了天时、地利、政策等优势,发展得比其他市州好,但这份好,离不开各市州的托举。单就人口来说,过去10年长沙净流入超300万人,其中80%是年轻人,一大半来自省内其他市州——就像赛场上,没有对手的陪练,难有强者的精进;没有各市州的人才、资源支撑,也难有长沙的一路长虹。因此,长沙是长沙人的长沙,更是湖南人的长沙。

火车跑得快,全靠车头带。就像长沙队员在赛场上帮脚抽筋的娄底队员压腿,长沙在发展中对兄弟市州传帮带,不断强化辐射功能,放大“溢出效应”:长株潭一体化让三地抱团发展,交通、产业、民生拧成一股绳;长沙连续31年倾情帮扶湘西龙山,从资金、技术到人才倾囊相授,帮欠发达地区补短板、强根基。就像赛场上,强队不会只顾着自己进球,还会用经验带动别的队成长。

毕竟,一场精彩的球赛,从来不是独角戏;而湖南要在国内及世界争得一席之地,仅靠长沙一枝独秀不够,也得靠各市州百花齐放,大家你追我赶比着干,互帮互助一起干,才能把“湖南队”的整体实力提上去。

传承传统与现代新潮:老祖宗的血性,年轻人的玩法。

“湘超”的内核,是湖湘文化的精神传承,更是传统与新潮的双向奔赴。

赛场上的“疯狂”,背后是湖湘文化浸润出的精神内核。这种血性,是“霸得蛮、耐得烦、舍

得死”的文化基因:从湘军“结硬寨、打呆仗”的韧劲,到近代革命志士“敢教日月换新天”的勇气,再到如今“忠诚、担当、求是、图强”的精神,血性早已刻进这方水土子民的骨子里。“湘超”把这份血性搬到了足球场上,让观众看到,老祖宗传下来的精气神,从来不是故纸堆里的文字,而是能在赛场上“跑”起来、“拼”出来的鲜活力量。

但“湘超”又不止于传承,而是更懂年轻人的玩法。没有枯燥的说教,只用“长”虹贯日、“益”锅端、“株”杀四方这样接地气的口号戳中年轻人的“笑点”;不搞“高冷”的赛事壁垒,而是用票根换美食优惠等日常操作,让球赛变成全民狂欢。就连球员的采访,也没有打官腔,长沙队球员李章毓直言“目标是冠军”,娄底队主教练刘少程坦言“回去加强训练”,直白得让人喜欢。湖南的发展何尝不是如此,既坐拥岳麓书院、马王堆、里耶秦简那样的文化瑰宝,也制造超级计算机、高铁动车、新能源汽车这样的现代利器。用传统打底,用新潮赋能,让老文化长出新模样。

做事,就拼尽全力;待人,便掏出真心。湘人归来,血性未改;足球如此,人亦如此。未来,“湘超”若能以这份独有的血性为底色,在传承中创新,在专业运营里融入更多新潮玩法,在开放视野中链接更多湖南元素,大可成为中国足球地域化发展的一支劲旅。

争第一不骄,做唯一不孤。这就是“湘超”的辩证法,也是湖南人干事创业的方法论。

## 以“万无一失”的标准 筑牢生态安全防线

市领导赴开福区督导森林防火工作

长沙晚报9月11日讯(全媒体记者 刘军 通讯员 廖卓筠)9日下午,副市长郑平前往开福区开展巡林督导,检查森林防火责任落实情况。

位于开福区的秀峰山公园以山地为主,公园采用自然式布局方式,规划建设了文化活动、生态山林、休闲游乐、儿童娱乐、园务管理5个功能区,建设了金霞邀月、辉印山青、登铭环秀、竹隐清源、双桥拱月、平湖飞舟、林荫童趣、枕水悠居8个景观节点,是市民休闲散步的好去处。

在秀峰山公园,郑平在详细查看防火工作落实情况时,偶遇正在巡查的护林员。

## 与京东、小红书建立 “消费维权绿色通道”

中部六省省会城市市场监管局签署《政企合作框架协议》

长沙晚报9月11日讯(全媒体记者 周辉霞)为深化中部地区市场监管部门及平台企业间的协作,共同构建规范、健康、有序的网络交易环境,11日在长沙举行的中部六省省会城市网络交易监管跨区域合作交流活动中,长沙市、武汉市、郑州市、合肥市、太原市和南昌市等中部六省省会城市市场监管局共同签署了《政企合作框架协议》,同时中部六省省会城市市场监管局与京东、小红书两家平台企业签署了《政企合作协议书》。

在跨区域交流活动中,中部六省省会城市市场监管局以共同签署《政企合作框架协议》为起点,共同迈出机制化协作的关键一步。

根据合作协议的约定,六省省会城市将从四个方面加强联动和协同,包括针对直播电商、社区团购等跨区

域业态,联合梳理监管盲区,厘清部门与区域权责边界,在政策解读、规则制定、风险研判上保持同步。

当天,中部六省省会城市市场监管局与京东、小红书两家平台企业就“数据共享、技术互补、治理协同”等工作协同开展合作,包括推动数据共享与信息互通,共同提升主体核验与违法线索筛查效率;共同建立“消费维权绿色通道”与快速处理机制,协助实现消费纠纷的快速响应、研判与处置;平台方将积极配合监管部门的执法协查与风险监测,依法依规配合对违规商户采取预警、冻结、下架等处置措施;在食品安全与放心消费共建上,平台方将运用技术手段推行食品经营许可证临期提醒、超范围经营预警及自动下线机制。

## 33.3吨首节钢箱梁架设完成 长沙机场城际快速干道(湘府东路—纬四路) 项目桥梁上部结构施工全面启动

长沙晚报9月11日讯(全媒体记者 匡小姐 通讯员 李丹)由湖南自由贸易试验区临空产业投资集团有限公司投资建设、中交二航局承建的长沙机场城际快速干道(湘府东路—纬四路)项目首节钢箱梁架设近日已顺利完成,桥梁上部结构施工全面启动。

机场城际快速干道(湘府东路—纬四路)项目是长沙机场周边集疏运道路项目中重要的一条南北向快速路。此次吊装的钢箱梁属于主线桥第11联36个主梁节段中的9—1节段,该节钢梁长15米、宽4.6米、高2.76米,重33.3吨,项目采用130吨履带吊进行起重吊装作业。

上接I版

今年上半年,该关落地实施“先查验后装运”监管模式,将出口拼箱货物查验时间从4小时缩短至30分钟,综合物流成本平均降低15%。针对中欧班列存在的大型制造装备等非标产品装箱难、货损货差大,以及人力、机械和时间成本高等问题,海关联合商务、铁路等部门开行工程机械等个性化专列。

助推“湘品”扩大出口。星沙海关负责人表示,将持续推进智慧海关建设和“智关强国”行动,不断创新监管模式,指导企业通过“提前申报”“铁路快通”等模式申报出口,充分利用海关H986大型智能监管设备,提高非侵入式机检查验比例,做到货物“即到、即查、即放”。

# “湘超”辩证法:争第一,做唯一

## 湖南搭台绘就中非合作新图景

2025非洲国际农业博览会将于10月28日至31日在肯尼亚内罗毕举行

● 长沙晚报全媒体记者 彭放 通讯员 徐磊

在肯尼亚的NGERE茶叶工厂,清晨的阳光洒下,工人们正专注地手工分拣茶青。因设备老旧,工厂每小时仅能处理200公斤原料。这一日常场景,正是非洲农业“捧着金饭碗找饭吃”困境的缩影。这片拥有万亿潜力的市场,亟待一场深度合作来打破发展瓶颈。

2025年10月28日至31日,2025非洲国际农业博览会将在肯尼亚内罗毕的肯雅塔国际会议中心(KICC)举行。此次盛会意义非凡,它并非普通的“展会出海”。湖南凭借中非经贸博览会与中非深度合作先行区这两大国家级对非合作平台,将第25届中国中部(湖南)农业博览会的成功经验推广至国际。同时,这也是湖南省内首次以会展企业为主导,运用市场化机制激活国家级对非资源的创新之举,让国家战略借助市场路径在非洲大陆落地生根。

### 搭建中非合作桥梁

非洲拥有全球60%的未开垦耕地,农业在其GDP中占比23%,吸纳了超60%的劳动力,然而农产品产量仅占全球的10%。撒哈拉以南非洲地区每年需耗费350亿美元进口食品。在这巨大的供需缺口下,非洲对农业技术与设备的需求极为迫切。本次农博会精准把握这一痛点,规划了七大展区,将展示适合非洲地形的小马力拖拉机、便携式灌溉设备,以及能解决“粮食加工难”问题的小型碾米机。此外,还特别设置了“智能制茶设备专场对接会”,助力肯尼亚摆脱

### “优质茶叶低价出口”的困境。

肯尼亚政府对此次合作高度关注,将展会列为“农业转型重点项目”,组建了跨部门工作专班,并邀请周边5个国家的农业部长级官员参会。坦桑尼亚农工商会提前带来了“东非农产品采购清单”,仅玉米加工设备的需求量就高达500台。非洲多国的积极响应,让此次农博会成为中非农业精准对接的关键平台。

### 全面赋能非洲农业升级

作为中非经贸合作的重要力量,湖南此次通过市场化机制激活对非资源。承办方



红星闪耀非洲会展,由湖南红星国际展览与非洲S集团合资成立,依托“非洲需求数据库”,精准匹配非洲市场需求,并通过市场化招商,吸引了全国20多家组展单位参与。部分农机企业为适应非洲市场,提前数月研发小型化设备。湖南14家省级涉农协会携手出征,省茶叶协会组织了23家企业携带智能制茶设备参展;长沙一家智能农机企业研发的AI采茶机已完成调试,其采摘效率是人工的3倍,防沙尘设计适配非洲气候;某冷链企业提前与肯尼亚航空公司确定了物流方案,确保参展的制冷设备能在48小时内抵达内罗毕。

截至目前,湖南参展企业已涵盖农业机械、茶叶加工、冷链物流等12个细分领域,形成了“一户企业带一个产品,一个协会带一条产业链”的良好格局。从设备供应到技术培训,再到后期维护,全方位助力非洲提升农业生产力。

### “经贸合作+文化共情”双驱动

这场盛会不仅是一场展销活动,更构建了“经贸合作+文化共情”的新型合作模式。

在产业链方面,组委会将组织中国企业

考察肯尼亚的NGERE茶叶工厂、Gatanga紫茶基地,推动“设备+技术+维护”全链条合作的落实,并设立农业技术服务中心,打造“展前对接—展中签约—展后落地”的闭环服务。

在文化交流方面,中国驻肯尼亚大使馆的深度参与,让中非合作更具人文关怀。由大使馆与新华社非洲总分社联合主办,红星闪耀非洲公司联合非洲S集团承办的“纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年”专题图片展,已于2025年8月在肯尼亚国家博物馆开展。同期举办的世界上餐非洲大赛暨美食节,以“非洲芒果配中国调料”等创新菜品为载体,让肯尼亚民众在品尝美食的过程中,感受中国饮食文化的包容与创新。

当未来NGERE工厂的工人用上中国产的智能分拣设备,当Gatanga紫茶经湖南企业的工艺赋能成为高端茶饮,当肯尼亚民众在年度美食节上称赞“中国味道很棒”时,2025非洲国际农业博览会的意义将更加凸显。这场盛会将成为中非农业合作的新里程碑,为构建更加紧密的中非命运共同体,书写“农业赋能”的精彩篇章。

## 中联重科德国工厂首台折臂吊交付 标志着长沙工程机械品牌欧洲本地化战略取得又一重要进展



中联重科德国威尔伯特工厂首台折臂式随车起重机交付欧洲客户。长沙晚报通讯员 杨牧意 供图

是一份具有象征性的礼物,让我们继续携手共进!

近年来,中联重科持续深化欧洲本地化战略,强化欧洲市场竞争,打造高端装备制造基地。除德国威尔伯特工厂项目外,公司今

年新建了匈牙利高机工厂、德国二期工厂,通过加速完善覆盖多品类高端装备的欧洲制造网络,提升本地化供应效率与市场响应速度,为进一步拓展欧洲市场奠定了坚实基础。目前,中联重科已在海外建设了13个研