

# 峰回路转，“夺冠赠车”的永州故事又有了续集

湖南日报全媒体评论员 周泽中

近日，湘超永州足球队“夺冠赠车”事件持续引发社会关注。在舆论发酵之际，永州市足球协会及球队主动发布声明，展现出令人动容的体谅与担当：球队感谢企业曾给予的支持，并对企业现状表示充分理解。这份情谊，为冬日增添了暖意。

就在众人以为故事迎来圆满结局时，广汽埃安高管通过个人微博主动发声：“就让我们广汽埃安把永州故事续写，可好？”以个人身份轻巧介入，寥寥数语却充满人情味，迅速在社交平台引

起反响。

广汽埃安主动“接棒”并非偶然。尽管看上去是外省企业，但其自2009年入湘以来，已累计在湘投资约200亿元，深度融入湖南生态，特别是长沙，在新能源汽车关键环节——先进储能材料领域，已形成覆盖上下游的完整产业链，完整度位居全国前列。强有力本土产业基础，加上广汽长沙工厂53秒下线一台车的“埃安速度”，共同构筑了其快速响应、诚意接力的实力与底气。

广汽埃安此举之可贵，更在于超越

单纯商业考量的姿态。旗下车型主要定位在十万元至二十万元区间，虽属大众市场，但若为球队送车，仍是一份不小的投入。与其说这是追逐热点的营销，不如看作是对体育精神与企业责任的致敬。近日，江苏“十三大保”各城市纷纷向永州发出祝贺，当地广告牌、公交车上随处可见来自江苏省县乃至街道的祝福标语。永州也热情回应，并推出面向江苏游客的免门票、自驾邀请等举措。无论是埃安的“赠车”接力，还是永州与江苏的互动，都未让故事止步于

“圆满结局”，反而打开了另一扇窗——让人看到商业之外有人情，流量之后有担当。这一切都印证了，无论是城市形象塑造还是企业品牌建设，真诚才是最有穿透力的语言。

车辆未到，余香已至。广汽埃安“赠车”，续写的不仅是承诺，更传递了“赠人玫瑰，手有余香”的善意循环。据悉，广汽埃安与永州市的合作细节将于近期公布。这或许只是一个开始——比赠车更值得期待的，是未来双方基于真诚与共赢的携手。

警惕智能家电中的「伪智能」现象

智能炒菜机在烹饪过程中需要频繁人工干预，且备菜环节耗时长，与解放双手的预期形成明显落差；商家宣称智能手表会自动将孩子的血氧状态实时发送给家长，但实际无法实现即时推送；有的智能洗衣机自动投放的洗衣液不准确……工人日报记者近日采访发现，部分智能家居家电产品存在“伪智能”现象，主要集中表现为功能夸大、操作复杂、体验存在落差等问题。

如今，我们已经进入智能消费时代，很多商家（或企业）都把产品的智能化作为营销卖点。一些智能家居家电产品确实给消费者带来了方便，优化了消费者的体验。然而，也有一些所谓的智能家居家电产品名不副实，其智能系数或智能状态在商家的嘴里一个样——功能非常强大，到了消费者实操时又是一个样——表现非常拉胯。

家居家电产品可以“不智能”，但不能“伪智能”，更不能“吹智能”。商家在营销过程中应该恪守诚信底线，如实宣传家居家电产品的功能，把好话赖话都说到底，说到明处，把产品的智能参数信息告知消费者。

当然，要遏制商家“吹智能”，不能光靠商家良心发现，监管部门也应积极作为。市场监管、商务等部门以及消协、家居家电行业协会应加强对家居家电产品“伪智能”现象的关注，瞄准消费者投诉举报较多的市场区域和产品，增加线上线下巡查和抽检的频次。同时，还应通过法治宣传、行政约谈、合规指引等方式对商家进行引导，通过发布消费提示对消费者进行引导……监督治理的措施落实到位，家居家电产品“伪智能”或“吹智能”乱象才会失去生存空间。

（作者单位：河北省深南县交通运输局）

三湘潮涌，星城扬帆。

回眸2025，长沙商务画卷磅礴展开，发展脉搏强劲——

这一年，消费活力奔涌，点亮大街小巷。长沙获批“现代商贸流通体系试点城市、消费新业态新模式新场景试点城市、国际化消费环境建设试点城市”等国家消费试点6个。

这一年，开放大门越开越阔，连接五洲四海。全市外贸规模居全国省会城市第9位，较2024年前进一位。

## 消费活力“燃”起来 开放大门“敞”开来

——长沙市商务和开放型经济“稳中有进、质效双升”

欧阳林

### 内需活力全面焕新，消费根基持续筑牢

长沙的夜幕还未完全垂落时，五一商圈的灯，就醒了。

糖油粑粑在铁板上烙出金黄，臭豆腐在油锅里翻腾，炊烟袅袅升起，与霓虹的光晕缠绵，把夜空熏成了橙色。长沙“夜经济”，成为拉动城市消费的新引擎。

消费的活力，不仅深植于夜色中，亦绽放在创新前沿。

文和友的市井怀旧、茶颜悦色的国风美学、安克创新的全球突围、水羊集团的数字化美妆生态、鸣鸿很忙的零食新势力——长沙消费“五小虎”高歌猛进、活力涌动，推动城市从“网红”走向“长红”。

在长沙，先去GRVR GROVE入手一身新年“战袍”，再直奔3CE挑选心仪的彩妆，逛完去黔寨来一顿正宗的贵州烙锅……这样的“首店Walk”，成为一些年轻人的时尚潮流。

2025年，长沙凭借独特的商业魅力与消费活力，成为品牌布局华中市场的时尚阵地，首店经济呈现“数量攀升、能级提升、业态多元”的鲜明特征。

长沙引进超150家高品质首店，策划举办80余场首展、首秀，首店密度居全国前十；首发“湘超票根优惠通享卡”，设置50余个全城观赛“第二现场”；首个沉浸式非标商业街区“碧湘楚巷”正式亮相，进一步丰富消费场景。

长沙商业版图也迎来全面扩容，杉杉奥特莱斯、北辰荟、梦乐城湘江新区店、君尚购物中心等全新商业体接连亮相，全市大型商业综合体增至77个。

2025年9月26日，长沙首家市内免

税店在五一商圈王府井百货开业。这是经国务院批准的全国8家市内免税店之一，也是目前湖南省内唯一一家免税店。该店创新采用“免税+有税+跨境”多元模式，推动本土优品与世界好物双向流通。

随着首发经济勃兴、商业生态日趋多元，长沙全年离境退税商店扩展至106家，新增限上批零住餐企业1102家，消费已超越经济行为，成为重构城市空间、连接全球风尚的文化实践。

以旧换新，承载着惠民生、稳产助产、促绿色生产、绿色消费、绿色循环的巨大能量。

2025年最后一天，长沙市家电数码卖场人头攒动，收银台前排起长龙。市民李女士刚入手一台新上市的手机：“政府补贴再叠加商家活动，新手机算下来比原价便宜1000多元，很划得来。”

长沙精准把握消费市场趋势，出台一系列靶向促消费政策，通过“以旧换新”“国潮城市”“‘湘超’当燃”“福满星城”等组合拳，持续释放消费潜力，为市

场注入强劲动力。其中，“以旧换新”成为拉动大宗消费的重要引擎。2025年以旧换新参与人数超702万人次，参与企业数量超5000家，申领政府补贴达53亿元，直接带动销售额超423亿元。

“内循环”涌动不息，消费长沙，正奔涌向前。

长沙市商务局党组书记、局长吴照舒表示，未来，长沙将持续优化商业生态，进一步打造消费新业态新场景新模式，大力促进消费复苏，推动长沙向国际消费中心城市迈进。

开放大门越开越阔，出海通道愈行愈畅。

走进长沙县松雅湖未来科技城的研发实验室，“小咖主”的研发团队正凝神调试着一杯咖啡新品。8元的美式咖啡，是这家本土品牌叩开市场的钥匙。创始人景建华说：“通过直采，我们的成本降低了超过30%。”

在长沙，涵盖研发孵化、生产加工、贸易流通、品牌展示的“一园四中心”

啡产业全景图，正在清晰浮现、加速构建：三顿半以冻干技术革新消费体验，正打造一个吸引上下游企业集聚的产业生态综合体；格凯浦亚远赴埃塞俄比亚建设初加工工厂，谋划实现贸易规模倍增；即将上线的“众咖联”平台，致力于推动产业链商流、物流、资金流、信息流“四流合一”。

这背后，是长沙以全球视野重新审视与塑造产业竞争力的生动缩影。

2025年，长沙市预计进出口2874亿元，同比增长3.5%。实施生产型企业进出口提升行动，全市进出口实绩企业达4549家、同比增长12.8%，对东盟、共建“一带一路”国家、RCEP其他成员国进出口增长均超10%。

其中，“新三样”出口势头强劲。海关数据显示，2025年前11个月，长沙出口“新三样”产品146.7亿元，增长86.7%，其中电动汽车、锂离子蓄电池、光伏产品分别出口100.6亿元、42亿元、4亿元，充分彰显“长沙制造”的国际竞争力。

一条日益宽广、高效便捷的“出海”立体通道也在长沙加速成型——

平台聚力，集聚成势。亚马逊云科技、阿里巴巴速卖通、沃尔玛全球电商等头部跨境电商平台布局长沙，建成跨境电商产业园及孵化中心16个，7个品牌获评首批省级跨境电商自主品牌，数量居全省第一。14家本土企业入选年度国家文化出口重点企业，13个项目入选“千帆出海”重点清单。

通道流畅，物畅其流。第四届中非经贸博览会开展各类经贸活动22场，300余家参展参会；“非洲好物网购季”创新模式走向全球；中非跨境电商平台、中非青年创新创业基地智库等平

## 新规划定红线，专治大数据“杀熟”

李焱婕

近日，市场监管总局和国家网信办联合发布《网络交易平台规则监督管理办法》，专门给大数据“杀熟”划定红线。这意味着，以后在网上买东西、订机票时，可能不用再担心因为自己是老顾客，或者用的是某款手机，就被系统“悄悄”加价了。

提起大数据“杀熟”，不少人都有一肚子苦水。同一家酒店的同一房型，高级会员竟比新用户价格更高；看好的机票，在付款前几分钟突然跳涨数百元；还有消费者发现，部分商品或服务在苹果App内的标价常高于安卓端……这些隐蔽的差价行为，未来将受到严格约束。

新出台的《办法》，核心就是要管住平台那双“看不见的算法之手”。《办法》明确规定，平台不能根据消费者的个人特征，比如交易习惯、支付能力等，来实施不合理的差别待遇。同时，《办法》也要求平台规则更加

透明，不能再让算法变成一个看不懂的“黑箱”。

算法技术复杂又隐蔽，怎么有效监管是个不小的挑战。《办法》明确建立市场监管与网信部门的协同监管机制，鼓励第三方合规“体检”，为监管“长牙带刺”提供了支撑。未来还需进一步畅通维权渠道，简化举证流程，让消费者在遭遇“杀熟”时能低成本维权，让违规平台付出高昂代价。

我们正站在网购发展的转折线上——从“野蛮生长”到“规范发展”，从“算法黑箱”到“透明服务”。《办法》不仅是一道监管红线，更是对数字文明发展方向的校准：技术的温度，终究体现在对每一个消费者平等尊重的守护上。当“熟客”不再担心被区别对待，当每一位消费者都能在数字市场上享有平等的交易权利，数字消费将激发更多市场活力。

（作者系湖南日报全媒体评论员）

## 生肖营销撬动文旅“流量”变“留量”

黄宗跃

岁末年初，一场以“马”为主题的文旅营销悄然升温。近日，全国多地景区推出针对生肖属马、姓马或名字含“马”字游客的免门票福利。这一集中出现的生肖主题推广，不仅为市场注入暖意，更折射出文旅行业从资源依赖向创意驱动转型的积极探索。

生肖是根植于中华文化的情感纽带，“马到成功”等吉祥寓意易于引发大众共鸣。相较于简单降价，这类蕴含文化温度与情感联结的优惠，更易赢得公众好感并在社交平台形成自发传播。更深一层看，当前旅游消费正从观光型向体验型升级。景区以生肖为媒，搭建文化沟通场景，恰是顺应趋势的主动创新，既能以较低成本吸引客流，也为游客创造了独特的记忆锚点。

然而，热潮之中，隐忧亦存。最主要挑战在于同质化与短期化。目前多家景区政策形式相似，若仅简单复制“属相免票”模式，缺乏与自身资源禀赋的深度融合，极易陷入“跟风内

卷”，导致公众新鲜感迅速消退。同时，短期流量若未能有效转化为二次消费或长期口碑，对景区可持续发展的支撑作用便十分有限。

要让生肖营销有创意，关键在于从“流量思维”转向“价值思维”。对此，需要强化特色融合，避免千景一面。景区应深入挖掘自身文化基因，实现与生肖IP的特色化嫁接。历史类景区可围绕“马”开发相关主题研学路线；自然类景区可借助“马”的意象，设计生态徒步或主题体验活动，塑造独特吸引力。同时，还可围绕生肖主题开发特色文创、主题餐饮、沉浸式演艺等二次消费项目，将客流转化为多元消费。

生肖经济的持续升温，印证了传统文化在当代生活中的蓬勃生命力。对文旅行业而言，生肖营销既是巧妙的竞争策略，更是传承文化、优化体验的重要契机。

（作者单位：汉中市西乡县委宣传部）

2025年12月16日，位于宁乡经开区的海信（长沙）家电产业园正式投产。



## 消费活力“燃”起来 开放大门“敞”开来

——长沙市商务和开放型经济“稳中有进、质效双升”

欧阳林

### 内需活力全面焕新，消费根基持续筑牢

长沙的夜幕还未完全垂落时，五一商圈的灯，就醒了。

糖油粑粑在铁板上烙出金黄，臭豆腐在油锅里翻腾，炊烟袅袅升起，与霓虹的光晕缠绵，把夜空熏成了橙色。长沙“夜经济”，成为拉动城市消费的新引擎。

消费的活力，不仅深植于夜色中，亦绽放在创新前沿。

文和友的市井怀旧、茶颜悦色的国风美学、安克创新的全球突围、水羊集团的数字化美妆生态、鸣鸿很忙的零食新势力——长沙消费“五小虎”高歌猛进、活力涌动，推动城市从“网红”走向“长红”。

在长沙，先去GRVR GROVE入手一身新年“战袍”，再直奔3CE挑选心仪的彩妆，逛完去黔寨来一顿正宗的贵州烙锅……这样的“首店Walk”，成为一些年轻人的时尚潮流。

2025年，长沙凭借独特的商业魅力与消费活力，成为品牌布局华中市场的时尚阵地，首店经济呈现“数量攀升、能级提升、业态多元”的鲜明特征。

长沙引进超150家高品质首店，策划举办80余场首展、首秀，首店密度居全国前十；首发“湘超票根优惠通享卡”，设置50余个全城观赛“第二现场”；首个沉浸式非标商业街区“碧湘楚巷”正式亮相，进一步丰富消费场景。

长沙商业版图也迎来全面扩容，杉杉奥特莱斯、北辰荟、梦乐城湘江新区店、君尚购物中心等全新商业体接连亮相，全市大型商业综合体增至77个。

2025年9月26日，长沙首家市内免

税店在五一商圈王府井百货开业。这是经国务院批准的全国8家市内免税店之一，也是目前湖南省内唯一一家免税店。该店创新采用“免税+有税+跨境”多元模式，推动本土优品与世界好物双向流通。

随着首发经济勃兴、商业生态日趋多元，长沙全年离境退税商店扩展至106家，新增限上批零住餐企业1102家，消费已超越经济行为，成为重构城市空间、连接全球风尚的文化实践。

以旧换新，承载着惠民生、稳产助产、促绿色生产、绿色消费、绿色循环的巨大能量。

2025年最后一天，长沙市家电数码卖场人头攒动，收银台前排起长龙。市民李女士刚入手一台新上市的手机：“政府补贴再叠加商家活动，新手机算下来比原价便宜1000多元，很划得来。”

长沙精准把握消费市场趋势，出台一系列靶向促消费政策，通过“以旧换新”“国潮城市”“‘湘超’当燃”“福满星城”等组合拳，持续释放消费潜力，为市

场注入强劲动力。其中，“以旧换新”成为拉动大宗消费的重要引擎。2025年以旧换新参与人数超702万人次，参与企业数量超5000家，申领政府补贴达53亿元，直接带动销售额超423亿元。

“内循环”涌动不息，消费长沙，正奔涌向前。

长沙市商务局党组书记、局长吴照舒表示，未来，长沙将持续优化商业生态，进一步打造消费新业态新场景新模式，大力促进消费复苏，推动长沙向国际消费中心城市迈进。

开放大门越开越阔，出海通道愈行愈畅。

走进长沙县松雅湖未来科技城的研发实验室，“小咖主”的研发团队正凝神调试着一杯咖啡新品。8元的美式咖啡，是这家本土品牌叩开市场的钥匙。创始人景建华说：“通过直采，我们的成本降低了超过30%。”

这背后，是长沙以全球视野重新审视与塑造产业竞争力的生动缩影。

2025年，长沙市预计进出口2874亿元，同比增长3.5%。实施生产型企业进出口提升行动，全市进出口实绩企业达4549家、同比增长12.8%，对东盟、共建“一带一路”国家、RCEP其他成员国进出口增长均超10%。

其中，“新三样”出口势头强劲。海关数据显示，2025年前11个月，长沙出口“新三样”产品146.7亿元，增长86.7%，其中电动汽车、锂离子蓄电池、光伏产品分别出口100.6亿元、42亿元、4亿元，充分彰显“长沙制造”的国际竞争力。

一条日益宽广、高效便捷的“出海”立体通道也在长沙加速成型——

平台聚力，集聚成势。亚马逊云科

技、阿里巴巴速卖通、沃尔玛全球电商等头部跨境电商平台布局长沙，建成跨境电商产业园及孵化中心16个，7个品牌获评首批省级跨境电商自主品牌，数量居全省第一。14家本土企业入选年度国家文化出口重点企业，13