

# 激活地铁下沉空间这片“隐形财富”

□ 田园

地铁下沉空间的利用潜力巨大,开发前景广阔。激活地铁下沉空间这片“隐形财富”,需要遵循“先试先行、梯次推进,先放后育、市场主导,先扶后引、逐步升级”的渐进式发展路径,让市场与政策协同发力,最终实现可持续繁荣。

新论

曾经,城市地铁的下沉空间被视为单纯的交通配套设施;如今,在城市资源空间约束背景下,其在价值得到更多认可和探索。据报道,锡城虽有地下空间利用相对“火爆”的地铁三阳广场站,但大剧院站地下商业街、市民中心站下沉空间等地铁商业空间依然比较冷清,上海地铁人民广场站下沉式商业街“迪美购物中心”、广州地铁的“时尚天河”商业广场等成功案例,表明地铁下沉空间的利用潜力巨大,开发前景广阔。

如何激活地铁下沉空间这片“隐形财富”?这仅靠行政指令或短期刺激是不够的,需要遵循“先试先行、梯次推进,先放后育、市场主导,先扶后引、逐步升级”的渐进式发展路径,让市场与政策协同发力,最终实现可持续繁荣。

先试先行,梯次推进。可通过试点探路、以点带面,有效避免盲目跟风带来的风险,也可以防止一哄而上造成资源浪费。可以选择条件相对成熟的区域开展试点,对空间布局、业态分布、流量潮汐、场景植入等进行大胆探索,借助大数据分析,寻找打开下沉空间商业潜力、吸引资本和经营者参与的“密码”,形成可复制、可借鉴的运作模式,为后续推广积累经验、树立标杆。同时,在先行先试过程中,对有可能暴露出的人流管理、消防安全、业态融合等方面问题要主动寻找破题方案,为后续推广提供优化依据。

先放后育,市场主导。地铁下沉空间的活力最终要靠市场来激活。要让市场自然生长,政府应当好提供适宜土壤和养分的“园丁”。

要提供优惠政策、降低入驻门槛。例如,对初期入驻的商户给予租金减免或税收优惠,鼓励创新业态尝试;简化审批流程,避免因行政壁垒阻碍市场活力等。同时应避免过度干预业态选择。市场自发形成的业态、场景,往往更符合现代都市人的需求。政府部门要做的是提供基础设施和公共服务,如流畅的无线网络、清晰的导视系统、舒适的公共空间等,让商业生态自然演化。此外,可以通过“政府搭台、市场唱戏”等模式引入专业运营机构,以市场化方式管理下沉空间,在提高管理效率、确保商业品质的同时,更好激发市场活力。

先扶后引,逐步升级。市场培育初期,难免会出现混乱或低效现象。此时,除了触碰城市管理底线的问题外,应保持一定的宽容度,

允许市场在试错中自我调整。比如,对早期可能出现的业态杂乱、同质化竞争等问题,不搞“一刀切”清理,而是依托市场化手段,促其优胜劣汰。待市场逐渐成熟时,可以推出引导性政策,鼓励文化创意、科技体验等业态入驻,不断拓展其功能,使地铁下沉空间既是商业网点,也是城市文化节点。同时,应建立动态反馈机制,通过大数据监测客流量、消费偏好等,及时优化空间布局、业态配比,以政策微调方式作出“柔性调控”,不断满足市场需求。

地铁下沉空间不是城市的“剩余空间”,而是待开发的“地下金矿”。只有尊重市场规律,采取渐进式策略,这片“隐形财富”才能被充分激活,融入城市客厅,融入市民生活,甚至成为塑造城市的新名片。(作者为机关工作人员)



## 赶做暑假作业需对症下药

□ 孙建兴

暑假“余额”不足,一些还没完成暑假作业的孩子开始编造各种冠冕堂皇的理由,比如作业本不小心落候机楼了,洗书包时被水浸了、被调皮的弟弟撕了等,以使自己不做作业的行为合理化。对此,家长应明确告诉孩子,不做作业是不对的,用欺骗手段来逃避做作业,更是错上加错。作业没完成,自己要勇于承担责任,同时采取补救措施妥善解决问题。

孩子没完成暑假作业,要分情况看待。大部分孩子是由于贪玩、学习没有计划等。这类孩子平时拖延作业是家常便饭,加上家长没时间督促,孩子基本处于放弃状态。于是整个假期下来,暑假作业基本没动,开学前几天临时抱佛脚,根本来不及。家长应明确告诉孩子暑假作业一定要完成,可以每天安排好作业量并抽出时间检查孩子的作业。同时可以给孩子一些正向激励,比如每天按时完成或超额完成作业可奖励孩子等。家长假期对孩子要严加管教,帮助孩子养成良好的学习习惯,让其尽快从“拖延型”转变成“自主型”,把玩野的心收回来,为进入新学期做好衔接准备。

一些孩子的暑期被游学、研学、各种辅导班和培训班挤占,导致暑假作业被耽搁,这主要体现在优等生身上。家长可以与孩子一起制订一份合理且科学的作息计划,每天抽出一定的时间,用来补做暑假作业;也可与培训机构老师协商,每天安排时间,辅导孩子做暑假作业;还可与老师商量,免去那些简单重复机械抄写的作业,选做读书笔记、日记等能够提升作文基本功、需要日积月累的作业。还有孩子因家中突发情况如亲人患病等来不及做作业。家长应叮嘱孩子,作业可以补做,但不可不做;可以缓交,但不可不交。争取按时完成作业,如果实在来不及,可以告诉老师实情,申请作业延期,并承诺开学后完成的时间。

(作者系江阴市晨光实验小学教师)



## 转“管”为“护” 让亲水玩水更可行

□ 邢瑞霖

入夏以来,傍晚时分的无锡大剧院水域成为桨板爱好者的水上乐园;7月5日,2025年中国桨板俱乐部联赛在无锡清名桥历史文化街区开幕,吸引了全国23个省份的194名桨板选手参与,河面百舸争流,画面相当震撼。无锡枕河抱湖,水资源非常丰富,但是在“游山玩水”的“玩水”项目上开发相对不足,开放式的水上活动较少,特别是对喜欢野游的游泳爱好者来说,很难找到一处被允许游泳的地方。

宜兴的自然条件与浙江的一些县城市有些相似,曾有不少水库允许市民下水游泳,后来全都禁止了。相反,浙江在利用开发水上游玩项目上敢于尝试、玩法“高能”。比如浙江每年都举办横渡钱江、新安江“夏日冬泳”、千岛湖公开水域游泳公开赛等游泳比赛。今年举办横渡钱塘江活动时,一位6岁的女娃都被允许参赛并与爸爸一起横渡成功。湖州长兴县的芥子湖曾是“野泳”之地,后来政府因势利导,通过设置泳道、增设标识,建造淋浴房、停车场等,每年吸引数十万人来此游泳健身。

以民众安全为由禁泳,往往会忽略真实需求。位于蠡湖公园西南一侧的湖边,是许多游泳爱好者的“偷泳圣地”。不久前,笔者曾见识了一场“赶人”画面。只见2名水上警察在执法艇上喊话,阻止2名脱了衣服正要下水的“游客”,接着水警又把几名在水里畅游的“泳人”赶上了岸,其间双方还发生了不愉快的“不服管”。一禁了之并非上策。夏天天气炎热,群众有嬉水玩水的强烈需求,建议地方政府可以根据本地实际,开放几个公开水域,允许群众自由地玩水戏水。同时提供最基础的设施保障,比如建立卫生间、淋浴房、更衣室等。此外,发展水上运动项目不能局限于专业的水上运动或者单靠端午赛龙舟等节日赛事,更应该深入群众,发掘并培养水上运动专业项目的爱好者。

亲水玩水,最让人担心的是安全问题。可以设置醒目具体的安全风险提示,告知群众相应的注意事项;同时也可以加大人力物力投入,做好必要的安全维护和保障工作,比如增加救生圈、配备AED(自动体外除颤器)等急救设备,引进游泳场所自动救援设备等,保障群众玩水安全。在湖州长兴县,提供水上项目的地方有很多工作人员,他们不仅让群众自由玩水,还维持安全秩序,提供友情提醒。相信通过适当的管理,每个人都能在亲水中体验无锡的温情,享受宜居生活。

(作者系机关退休人员)



## “小而美”也能绽放异彩

个性化的设计、可爱时尚的造型、规范化的运营,“全家”超市的“行走便利店”近日吸引了不少人的目光。以前,这些兼具艺术气息与便捷服务功能的“便利店”只有在动物园、公园等处才能看到,如今,这些“小而美”的集装箱小铺走向街头、走进人群,以更亲近的方式,为周边人群提供便利。

“全家”集装箱式餐车的走红并非偶然,这体现了城市对商业空间的精细化利用,也表明了人们对这一新商业模式的认可。越来越多的品牌商如野人先生、榴喜泡芙等加入这一新兴业态中来。集装箱小铺具有灵活经营的优势,相关部门需做好规范与引导,以更包容的心态和更贴心的服务,助力这些“流动的风景”在城市扎根生长,为城市更新、多元商业业态的发展创造更多可能。

(陈磊文/何岚作)



## 深挖夜市多元模式 打造城市推介名片

□ 沈梦龙

今年夏季,全市各地的夜市如雨后春笋般兴起,加之抖音、小红书、微博等平台加持,夜市经济呈现出欣欣向荣之势。但不少市民在体验过多个夜市之后,都会有雷同之感,一些夜市仅在形式上略微不同,本质上都是就近便民的集市。如何提高夜市经济的内涵和辨识度?可以进行多方面深入探索。

夜市经济围绕“夜”。夜市中,“夜”是基础和本质,但是当前不少夜市仅仅把白天的集市摊位搬到晚间,没有体现“夜”的属性,这显然不是合格的夜市。“夜”的属性要与白天相区分,增加一些只能在夜间出现的业态如灯光类产品。可以结合暑假在夜间展播青少年喜欢的动画电影,同时售卖零食周边等;还可以结合当地文化展示售卖一些

具有本土特色的灯光类文创,让市民感受到夜间市集的独特魅力。比如与今夏热门的“苏超”相结合推出的“足球夜市”,通过设置夜间大屏,吸引消费者观看“苏超”赛事的同时售卖文创周边、非遗产品等,就是不错的思路。

夜市经济体现“市”。夜市,本质是一种集市,应该有琳琅满目的商品,但是当前不少夜市同质化倾向严重,品类无非是奶茶、果汁、咖啡、小吃等,让市民体验感大打折扣。其实除了相对受欢迎的饮食类摊位,可以扩大业态类别,如加入青年人喜欢的互动游戏体验摊位、科技与运动类的体验摊位,老年人喜欢的棋牌类体验摊位,游客喜欢的文化体验摊位,体现环保的旧物回收摊位,注重实践的手作体验摊位等,并根

据分类进行区域划分,在丰富夜市品类的同时提升夜市的层次感,让市民逛夜市时有丰富的体验选择。

夜市经济保障“经”。夜市经济的最终落脚点是经营,相关部门要做好经营行为的后勤保障和秩序管理,防止出现噪声扰民、环境污染、食品安全等问题,让摊主顺心卖、顾客安心买、游客开心玩。同时,经营模式也可以是非营利性的跨界运营,如凸显本土文化个性的文艺表演、彰显人文气息的物件展览、集聚地方特色的非遗体验、体现城市风貌的网红打卡、促进文明实践的志愿服务等,让人表演、文化集萃、民间艺术、公益宣传等各种运营模式搭配经营模式,打出“夜市+”的“组合拳”,实现“1+1>2”的效果。

夜市经济凸显“济”。夜市经济既能产生经济效益,又可以为城市各方面发展和治理提供助力、产生增益,达到惠民的效果。如一些文旅事业相对薄弱的地区可以通过特色夜市盘活文化产业和夜间旅游;一些经济相对薄弱的地区可以通过鼓励自由职业者加入夜市朋友圈增加营收;一些流动摊贩难以治理的地区可以划定区域整合成规模夜市并规范管理;还可以利用夜市收益作为慈善基金普惠当地。总而言之,夜市经济是撬动城市发展治理的有效手段之一,只要行之有方,就能将一方夜市打造成本土化推介的靓丽名片,甚至提升城市治理能级。

(作者系新吴区新安街道南湖社区筹建组党支部书记、筹建组组长)

《无锡日报》时评版开设多个互动栏目,欢迎机关干部、专家学者、企业界人士及市民读者来稿参与互动。投稿邮箱:wxdbpinglun@163.com,QQ群:227976812(加群请附个人简要信息),本版稿件择优在无锡观察App“观山路”频道和无锡新传媒网“观山路”频道呈现。