

扩围升级一刻钟便民生活圈 提升家门口的幸福感

□新华社记者 谢希瑶

9月19日，商务部等9部门发布《关于加力推动城市一刻钟便民生活圈建设扩围升级的通知》，聚焦群众急难愁盼，突出“一老一小”，提出20项具体任务。扩围升级体现在哪？老百姓将如何受益？商务部当天举行专题新闻发布会，回应外界关切。

“城市一刻钟便民生活圈，是以社区居民为服务对象，服务半径为步行15分钟范围内，以满足居民日常生活基本消费和品质消费等为目标，多业态集聚形成的社区商圈。”商务部流通发展司司长李佳路说，建设便民生活圈，是保障民生、扩大消费、畅通国民经济循环的重要举措。

2021年以来，商务部会同相关部门持续推进便民生活圈建设。截至2025年7月底，210个试点地区共建成便民生活圈6255个，涉及养老、家政、餐饮、零售等商业网点150.3万个，服务居民1.29亿人。

李佳路同时指出，便民生活圈建设覆盖范围还不够大，仅占全国城市社区的12.5%，距离满足人民群众对美好生活的需要还存在明显差距。下一步，将加力推动便民生活圈建设扩围升级，建设宜居宜业、宜游宜购、宜老宜小的全龄友好型品质生活圈。

此次出台政策的目标——到2030年实现“百城万圈”目标，即确定100个一刻钟便民生活圈全域推进先行区试点城市；建成1万个布局合理、业态齐全，功能完善、服务优质，智慧高效、规范有序的便民生活圈。

随着我国老年人口规模不断扩大，养老服务需求持续增长。“为老服务业态”被列为便民生活圈建设重点。

“从今年3月我们调查收集的10万份便民生活圈电子问卷分析看，有些地方社区食堂、老年文体、中医诊所等适老化业态不足，老年用品、上门护理、精神慰藉等为老服务缺乏，成为社区居民的痛点难点问题。”李佳路介绍，为此，此次政策明确要求各地把养老服务作为便民生活圈的必备业态，作为试点选取、建设、评估的重要考量因素。下一步，将组织有关行业协会研究制定“银发金街”相关标准，为各地建设工作提供指引。

民政部将一刻钟养老服务圈建设作为发展居家社区养老服务的重要抓手，积极打造“没有围墙”的养老院。据介绍，截至今年7月底，全国共有31.9万家社区养老服务机构或者设施。

民政部养老服务司副司长孙文灿说，民政部指导各地持续完善养老服务设施网络，对新建居住区严格落实养老服务设施配建“四同步”要求，对老旧小区积极推进设施补短板；重点发展助餐、助浴、助洁、助行、助医、助急等“六助”服务；鼓励探索“物业+养老”等创新模式，引导家政服务、物业企业等拓展养老服务功能；会同财政部加强中央财政资金投入。

托育服务事关千家万户，如何让广大婴幼儿家庭能在家门口实现“托得上”“托得起”“托得好”？

国家卫生健康委人口家庭监察专员杜希学说，下一步，国家卫生健康委将会同相关部门，加大投资支持力度，发挥中央预算内投资的引导作用，支持以城市为单元组网运行的社区普惠托育服务设施，多渠道增加普惠托位供给，支持幼儿园延伸发展托育服务；加大空间保障力度，指导各地落实场地、税费等优惠措施，落实新建小区与配套托育服务设施同步规划、同步建设、同步验收、同步交付，老城区和已建成居住区结合城市更新加快补充托育服务设施；加大质量提升力度，深入开展托育服务质量提升行动，促进托育服务专业化、规范化发展。

当前，老旧小区建设一刻钟便民生活圈普遍存在空间不足、设施老化等问题，怎样破解这些难题？

住房城乡建设部建筑节能与科技司副司长张雁说，去年以来，住建部指导地级及以上城市全面开展城市体检工作，今年又扩展到部分县级市；指导各地科学编制城市更新专项规划，落实落细一刻钟便民生活圈建设要求；在老旧小区改造项目中，将零散小区整合成片统筹推进改造，在完整社区建设项目中，通过补建、购置、置换、租赁、改造等方式，推动补齐养老、托育、停车、充电等设施短板。

（新华社北京9月19日电）

沙特与巴基斯坦签署 共同战略防御协议的考量

□新华社记者 王海洲 蒋超

沙特阿拉伯和巴基斯坦17日在沙特首都利雅得正式签署共同战略防御协议，约定第三方针对两国任何一国的攻击将被视为“对两国的侵略”。

分析人士认为，在当前中东地缘安全风险增加的背景下，沙特希望借此实现安全保障合作的多元化，巴方则寻求提升战略地位，双方的共同目标是以制度化的安全合作来应对地区局势的不确定性。

这一协议由沙特阿拉伯王储兼首相穆罕默德·本·萨勒曼与到访的巴基斯坦总理夏巴兹·谢里夫共同见证签署。双方17日会谈后发表联合声明说，双方签署共同战略防御协议，反映出双方对加强国家安全以及实现地区和世界安全与和平的共同承诺，旨在发展两国间防务合作，加强对任何侵略的联合威慑。

沙巴两国长期以来保持密切的外交和安全关系。据媒体报道，沙特是巴基斯坦宣布独立后最早以外交承认的国家之一，而巴方自1967年以来已为超过8000名沙特军人提供培训。

巴基斯坦伊斯兰堡国际战略研究中心高级研究员赛义德·穆罕默德·阿里表示，巴沙两国安全与防务合作传统深厚，“这种信任关系为此次协议签署奠定基础。这一协议是双方此前军事合作的‘升级版’，也标志着双方合作的制度化”。

沙特时事评论员拉西赫·哈什米里在沙特的阿拉伯新闻网撰文说，沙特与巴基斯坦的安全合作将拓展至情报共享、联合规划和提升互操作性等领域。

路透社援引一位沙特高级官员的话报道说，这一协议是“双方多年讨论的成果，是两国长期深度合作的制度化安排”。这位官员表示“这是一项涵盖所有军事手段的全面防御协议”。

中阿改革发展研究中心学者李世峻认为，此次沙特与巴基斯坦签署协议是沙特寻求安全防务政策多元化的体现，也是两国关系不断深化并向安全领域延伸的结果，

沙特此举也有助于促进海合会国家对集体防御理念的探讨和实践。

也有分析人士指出，沙特与巴基斯坦能否尽快在联训联演、情报共享等方面形成可执行机制仍有待观察。此外，在两国防务关系升级的背景下，沙特如何在维系与美国的安全合作、推进与印度的经贸合作等问题上把握平衡也存在一定挑战。

沙特方面在签署协议后已明确表示，其深化与巴基斯坦的安全合作并不以牺牲与印度的关系为代价，沙特将继续推进与印度的双边关系。分析人士认为，沙特将避免陷入排他性的阵营格局，这也与其近年来奉行的平衡多元外交政策相吻合。

媒体和分析人士认为，巴基斯坦与沙特签署协议主要出于以下三方面考量。

一是应对中东局势动荡外溢的风险。伊斯兰堡国际战略研究中心高级研究员阿里表示，当前中东安全环境持续恶化，沙特是巴基斯坦在地区安全架构中可靠的战略支点。同时，沙特也认可巴基斯坦是“有能力且负责任”的军事力量，协议签署后，巴方安全利益从南亚向西亚拓展，这将进一步提升巴基斯坦的影响力。

二是改变巴方在安全战略领域的处境。美国智库史汀生中心南亚问题高级研究员阿斯凡迪阿尔·米尔认为，在印巴关系紧张的背景下，巴基斯坦与沙特达成一项强有力的集体防御协议意义深远，今后印巴之间的博弈或出现更多变数。

三是间接利好巴基斯坦国内经济发展。巴基斯坦财政部前顾问哈坎·纳吉布说，这一协议为巴沙两国深化在贸易和投资领域合作提供空间，巴基斯坦有望通过从沙特吸引投资、获取技术来促进国内经济发展。

巴基斯坦《黎明报》评论认为，这一协议将为巴方带来战略和经济利益。

（新华社利雅得/伊斯兰堡9月19日电）

部分航班儿童票贵过成人票， 儿童票优惠去哪儿了？

□新华社记者 白阳 胡拿云

在公众认知中，“儿童票半价优惠”是公共交通领域普遍通行的购票规则，体现了国家对未成年人的优待。然而近期有家长发现，购买部分航班机票时，半价儿童票竟贵过成人票。儿童机票的优惠去哪儿了？如何更好维护旅客合法权益？“新华视点”记者进行了调查。

部分航班儿童票贵过成人票

国庆长假临近，不少家庭开始计划出游。广州市民陈先生在某第三方平台预订国庆期间从广州飞往杭州的机票时，却遇到了“怪事”：当选择“一大一小”出行方案时，某航班成人票价价格仅为670元，而儿童票却标价680元。陈先生很纳闷：“儿童票不是应该更优惠吗，怎么比成人票还贵？”

陈先生的遭遇并非个例。近期多位家长反映，遇到购买儿童机票价格高过成人票的情况。

事实究竟如何？记者随机在多家航空公司官网和第三方平台查询了不同航班价格，发现许多航班的儿童票与成人票价持平，但仍有少数航班儿童票价更高。例如，从成都飞往北京的某次航班，成人票价为990元，儿童票价则为1000元。

记者以消费者身份咨询了航空公司客服，客服表示儿童票须按全价票的50%计费，而成人票由于市场供需变化，常有低于五折的折扣。客服还提示，如果觉得儿童票价高，可选择为儿童购买成人折扣票。

记者进一步调查发现，家长反映的儿童票与成人票价“倒挂”现象，往往出现在第三方平台上。比如，同一趟广州至北京的航班，某平台显示成人票1200元、儿童票1350元，而航空公司官网显示成人、儿童票价均为1200元。平台客服解释称，成人可享受会员优惠价，儿童无法适用该优惠。记者在黑猫投诉平台搜索发现，许多投诉指向第三方平台购买的儿童票价过高且无法退票。

社交网络上，有不少关于儿童机票价格的吐槽——“现在大部分飞机成人票本身就是折扣票，全价五折的儿童票有啥意义？”“儿童票平时很鸡肋，只有在一些大型节假日成人票贵的时候划算。”还有网友发布“儿童机票优惠攻略”，总结哪些航班和时段买儿童票更划算。

多重因素导致儿童优惠票“不优惠”

现行儿童机票的定价规则是怎么来的？

记者从中国民航局了解到，2004年，原民航总局会同国家发展改革委印发的《关于国内航空运价管理有关问题的通知》规定，儿童乘坐国内航班的票价，按照同一航班成人普通票价的50%计算，婴儿票价按照同一航班成人普通票价的10%计算，航空公司不得附加购票时限等限制条件。

2009年，民航局会同国家发展改革委印发《关于明确儿童、婴儿以及革命伤残军人、因公致残的人民警察旅客票价等有关问题的通知》，对儿童、婴儿购票优惠政策予以重申，同时明确儿童、婴儿乘坐国内航班，可以自愿选择航空运输企业在政府规定政策范围内确定并公布的其他种类票价，并执行相应的限制条件。

中国航空运输协会有关人士表示，当前国内航线的成人票定价以市场调节价为主，航空公司可依市场供需自主定价；而儿童票实行“50%的全价票”的规定有历史沿革。因此，当成人票价格与全价票持平或接近时，儿

“爱折腾”的新农人

（上接第一版）“公司老板一再挽留你，我也在福州打工，我们母子俩一个月收入加起来有一万五六，日子过得去。在地里刨，能刨出金子来？”母亲游琳珠并不赞同他辞职返乡。拗不过儿子，游琳珠也就随他一同回到老家。“不出去工作，没有固定收入，整天在地里拍视频，有点不务正业呀。”乡亲们对他的做法很不理解。面对质疑，张扬腾没有退缩，而是全身心投入到创业中。

无脚本无团队，他用时间讲述作物故事

张扬腾给自己的抖音账号取名“扬腾爱折腾”，在种植常规瓜果蔬菜之外，更醉心于挑战种植“大西洋巨型南瓜”“死神辣椒”等稀奇品种，尝试茄子嫁接番茄、西瓜嫁接贝贝南瓜等各种突发奇想的种植实验。在种植过程中，他不断钻研技术，并通过互联网分享知识、解答疑问，成为小有名气的“土专家”。“我从小就喜欢尝试新鲜事物，慢慢积累了不少种植经验，遇到不懂的就查书学习。现在连我父母和村里人遇到问题，都来问我。”张扬腾自豪地说。

与其他短视频创作者不同，张扬腾拍摄视频没有精心设计的脚本，也没有专业的拍摄团队，只能自己用手机，以真实视角记录作物生长全过程。“如果视频有头没尾，让人看了就很不舒服。我拍一条视频，短则2-3个月，长则4年，必须讲清‘从发芽到结果’的完整故事。”这种坚持获得了网友的认可，评论区常能看到“就喜欢这种有头有尾的视频”的留言。

在种植的过程中，各种意外时有发生。作物被动物偷吃、遭遇恶劣天气影响、买到错版种子……这些也被他如实记录并分享给粉丝。粉丝也会在评论区主动分享自己在种植路上踩过的“坑”。在田野间，他见证稻谷丰收、瓜果满园，将喜悦通过视频传递，让不少网友因此萌生“去福建乡村看看、尝特色美食”的想法。对这样的粉丝，张扬腾总会热情相邀。今年五一节，两位厦门粉丝专程到访，他带着二人体验了一把机器耕地。“有付出就有收获，我在自得其乐中也会碰上惊喜。”通过粉丝牵线，他还结识了农科院专家，得以请教专业种植技术。

没有高端的设备和团队，张扬腾擅长用手机拍摄、剪辑。从2023年至今，他在自己的抖音号上发布了550条原创短视频，拍摄的视频素材超过2TB。今

童票的优惠力度较为明显；但若成人票价有较大折扣，以全价票为基准的儿童票就显得不够优惠。

平台与航空公司之间儿童票政策执行存在差异，也是儿童优惠票“不优惠”的重要原因。有的平台没有全面对接所有航司的儿童票优惠政策，有的平台本身购买成人票可叠加使用会员折扣、积分兑换等福利，还有个别平台存在“霸王条款”，对部分机票擅自加价。

此外，根据现行规定，儿童票除享受票价优惠外，燃油附加费按成人普通票价的50%收取，并可免缴机场建设费。虽然多家航空公司表示，儿童若选择购买成人票，可申请免除上述费用，但过程较为繁琐。“本来就是应该享有的福利，还得和客服交涉才能拿到。如果事先不知道这个福利政策，还要多花冤枉钱。”有家长抱怨道。

落实“儿童机票优惠”需加强政策市场协同

儿童票是国家福利制度的重要组成部分。未成年人保护法规定，城市公共交通以及公路、铁路、水路、航空客运等应当按照有关规定对未成年人实施免费或者优惠票价。

北京市律协消费者权益与产品质量安全法律专业委员会主任芦云表示，在机票市场化定价的背景下，如果儿童机票优惠只能按照全价票的固定比例执行，那么就容易出现儿童票的实际价格和成人票的实际价格差不多甚至“倒挂”的现象。“这一问题的根源在于，20多年前的优惠政策难以匹配当下消费者的需要，应该与时俱进。”

另一方面，不同于铁路客运等票价规则，影响机票价格的因素既有不同舱位的区别，也有退改签政策、服务内容等权利义务的区别。有业内人士担心，如果儿童机票价格也纳入这些考量，不仅会让定价规则更加复杂，也有增加相关矛盾纠纷的风险。

“现在航空业竞争非常激烈，机票折扣力度越来越大。服务儿童乘客本身需要更多人力物力，如果要在已经很低的成人折扣票上继续给儿童票打‘折上折’，公司经营压力会非常大。”一位航空公司代表坦言。

对此，中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江认为，儿童机票价格不应“一刀切”，而应在充分尊重航空市场实际的基础上，由行业协会或头部企业牵头，探索制定公平合理的儿童票价优惠措施或行业规范。比如在开展机票打折促销活动时，儿童票价可根据该次航班运营成本，以成人打折票为基准动态调整。

中国民航局有关负责人表示，民航局高度重视儿童等特殊需求旅客的服务工作，鼓励航空公司、机场优化服务，如提供家庭旅客选座、儿童餐食预订等。下一步，民航局将会同国家发展改革委积极研究，鼓励航空公司在政府规定的优惠基础上，给予儿童、婴儿更多购票优惠政策。进一步加强机票价格监管，确保各项优惠政策落实到位。

（新华社北京9月19日电）

直播赋能，让“土货”乘“云”出山

年9月初，他历时150多天、第三次尝试种植的大西洋巨型南瓜终于成功，结出了一个重达396斤的“巨无霸”。“前两次都失败了，只种出50多斤重的南瓜。今年改进技术，调整施肥时间，总算成功了！”他难掩喜悦。这个巨型南瓜种植成功的视频，让他短时间内增粉30多万，目前他的粉丝量达119万。

直播赋能，让“土货”乘“云”出山

龙村乡平均海拔609米，孕育了锥栗、高山茶叶、鲜笋等丰富的农产品，还有生姜、茄子等高山蔬菜，以及杨梅、油茶等优质水果。高山环境让这里的作物生长周期长，昼夜温差大，糖分和营养更充足，口感更好。但过去，这些好货多靠外地客商收购，不仅价格被压低，还常面临滞销难题。

“想把家乡的优质农产品带出去。”随着粉丝量增长，张扬腾开始尝试直播带货，助力家乡农特产销售。今年8月，看到邻居捧着从高山崖壁采回的优质野生百花蜜，犯愁销路迟迟没着落，张扬腾主动伸出援手：他跟着邻居进山，拍下蜂蜜采集的全过程，用视频讲述“一瓶蜂蜜的由来”。随后，他将这批蜂蜜上架到自己的抖音店铺，没想到100多份蜂蜜上线仅几分钟，就被网友抢购一空。

“张扬腾自带流量，不仅宣传了家乡，还帮家乡好货打开销路、卖上好价。”挂点梨坪村的龙村乡党委组织委员陈文娟介绍，为支持更多村民投身直播助农，乡里和村里正利用闲置房打造青年创业孵化基地，开辟农特产品展示区和供村民免费使用的直播间。

从城市白领到乡村博主，张扬腾用短视频彰显土地的生命力，用互联网架起城乡桥梁。这位“爱折腾”的新农人，不仅实现了个人梦想，更为家乡发展注入了新活力。张扬腾回到家乡后，经过一年的努力就能打开局面，随着粉丝的增长，他的视频被网友浏览能变现，橱窗商品销售、广告发布也有收益，年收入有20多万元。“这两年，扬腾赚到钱了。赚多少我没问他，看他开心，我也高兴。”母亲游琳珠喜滋滋地对记者说道。

让自己随心而动，淡然而行，张扬腾返乡创业这一路走得坚定，也收获满满。最好的生活不在别处，它就在老家，“下一步，打算将更多家乡优质农产品直播销售出去。”张扬腾憧憬着未来。

