基层治理

美兰区海甸街道『微更新』添新景

盘活城市边角地 水岸市集业态升

近年来,在美兰区海甸街道,一场“微改造、精提升”的城市更新实践正持续开展。街道立足本土文脉,聚焦滨水岸线、桥下闲置空间等城市资源,持续盘活存量空间、完善配套设施、培育多元业态,让沉寂的角落变身特色打卡点,让滨水绿道串起椰城美景,在留住烟火气息的同时,不断激活街区发展新动能,让居民在家门口就能触摸城市变化、共享发展红利。

□本报记者 陈晓洁

盘活闲置空间 完善民生配套

海甸街道和平桥底下,有一幅2400平方米的彩色墙绘十分吸睛。彩绘以憨态可掬的雷公马为主角,循着它的足迹图,便能依次感受老爸茶的市井烟火、骑楼老街的百年风韵,还有桨板逐浪、乘风而行的畅快。不少市民游客慕名前来打卡拍照、休闲小憩,在方寸空间里感受老城焕新的惊喜。

“海甸溪北岸的休闲栈道在和平桥下穿过,平时有不少市民游客沿岸散步。以前桥下杂乱昏暗、利用率低,经过微改造之后,变为兼具文化味、童趣感的公共休闲空间,获得不少周边居民的点赞。”海甸街道新安社区党委书记、居委会主任陈日馨介绍,不仅和平桥,整条海甸溪岸线同步推进水环境治理、慢行步道贯通、街巷风貌提升,水清岸绿、步道相连,老城烟火和滨水风光交融在一起,群众出门见景、就近休闲,实实在在享受到城市更新带来的红利,处处都能感受海甸日新月异的发展活力。

近年来,美兰区坚持以人民为中心推进城市更新,立足本土特色做精“微改造、精提升”,聚焦老旧街巷、滨水岸线、桥下闲置空间、老旧小区等重点区域,用心盘活城市“边角空间”,补齐休闲、文化、便民配套短板,和平桥下雷公马主题彩绘便是微改造的一个生动缩影。

美兰区有关负责人介绍,随着持续打通滨水慢行廊道、活化老城历史文脉,一批有颜值、有内涵、接地气的城市新场景陆续落地,不断提升群众的获得感、幸福感。

集聚多元业态 释放消费活力

岸线景致焕新的同时,消费活力也顺着溪水蔓延开来。一批特色商业项目的扎根落地,为老城注入了新的发展活力。

每当暮色降临,依水而兴的西溪里市集便热闹起来,这里已成为市民夜游休憩的好去处。市集摊位排布整齐有序,特色冷饮、风味烧烤、文创手作、本土小吃琳琅满目,满足不同市民游客的喜好。临水的休闲座椅错落摆放,溪水潺潺、海风徐徐,居民和游客围坐在一起闲谈说笑,伴着粼粼水光与温柔暮色,沉浸式感受椰城夜晚独有的惬意。

“家就住在附近,晚上空闲时就会过来点杯饮料,吹着晚风、听着流水声,特别舒服,既有海口的本土味道,又有浪漫的氛围感。”市民陈女士感慨道,家门口的变化看得见、摸得着,这样的滨水空间让人来了就不想走。

另一侧,庙街小巷风情文化街正有序施工中,其毗邻海甸溪滨江景观带,以活化百年村祠、古韵戏台为核心,将打造沉浸式庙街文化体验街区;浪潮里商圈则致力于建设成为海甸溪北岸休闲带上的精品项目,其外立面以海浪的灵动曲线为灵感,以玻璃幕墙、金属线条和暖灰色主色调为核心,建成后将提升片区价值品位与功能品质。

下一步,海甸街道将持续深耕城市“微更新”,用心做好空间盘活、文脉传承、业态培育三篇文章,不断完善滨水配套、丰富场景供给,推动生态、文化、商业深度交融共生,把群众心中的民生愿景,一步步化作触手可及的美好实景。

和平桥下的彩色墙绘以憨态可掬的雷公马为主角。

本报记者 杨忠凯 摄



边角地里的“三赢”账本

城市边角地面积不大,但重要性不容小觑,长期失管影响城市形象、损耗群众幸福感;盘活它,却能算出一本品质、民生、成本皆赢的大账。海甸街道的做法,正是在小角落里算大账。

先看失管的代价。桥下、岸线、街角是市民游客高频经过的“第一眼界面”,若放任不管,往往沦为荒草丛生、垃圾堆积、设施破损的灰色地带。一处脏乱差的边角地,足以抵消主干道的整洁有序,让城市显得破败失序;对居民而言,家门口的脏乱差意味着舒适度打折,也意味着少了一处就近休闲的去处。

海甸街道正是从补短板入手,在小角落里算大账,实现“三赢”。一赢在城市品质,盘活边角地不是另起炉灶,而是对既有空间的修复与激活,让被忽视的角落融入整体景观,城市品质的提升正来自这些细节的补齐。二赢在市民生活,公共空间的价值在于可用、可达、可停留,盘活的边角地缩短了市民享受休闲服务的距离,幸福感随之提升。三赢在投入成本,无需大拆大建,避开高投入与长周期,这种轻量化的更新方式更容易复制推广,也让城市更新更可持续。

城市更新要轰轰烈烈,也要精雕细琢。以短周期、低投入让城市更精致、让居民更舒适,这笔账怎么算都划算。希望海甸街道的经验推而广之,让椰城每一处被遗忘的角落都有人管、有人用、有人爱,让“小角落”里的“大账本”在更多街区算得出来、落得下去。

□张志红

聚焦海口乡村振兴

龙华区新坡镇文山村冬季瓜菜即将上市

紫茄缀田垄 映出好“钱景”



▲在龙华区新坡镇文山村,田间通体紫色的茄子长势喜人。 本报记者 康登淋 摄

11月5日,龙华区新坡镇文山村的田埂里,连片的茄子秧蓬勃生长,一根根修长的茄子鲜亮饱满,垂挂在枝叶间,在阳光下泛着紫莹莹的光泽。再过十多天,这片200亩的茄子基地就将迎来大面积采摘,成为文山村今年最早一批上市的冬季瓜菜。

□本报记者 雷蕾

A 分批采摘 错峰上市抢“鲜”机

“你看这个,有20厘米了,再过十来天就能大面积采摘了。”种植大户周卫国拨开叶片,指着一个紫得发亮的茄子说。他身后,200亩茄子地连成一片,茄秧已长到七八十厘米,高的将近一米,“多的时候一棵能结8到10个茄子,一个茄子大概有8两。”

周卫国去年种了150亩茄子,收成不错,亩产超2万斤,今年扩种至200亩。田里栽着蒙粤烧烤茄、中茄和长茄几个品类。种苗从广东专业育苗公司订购,抗病性稳定,企业技术人员每月两次上门,指导农户施肥、修枝、控药。基地采用分批采收模式,避免集中上市造成滞销,采摘周期可持续近5个月,多的时候一天能采摘二三万斤,一直能够采摘到明年3月。天热后茄子品相下滑,采摘暂告一段落,但田不会撂荒,农户会轮作水稻养地,秋冬再按行情敲定下一季作物。

田里不只这几种尝试。周卫国还拿出十来亩地,试种省农科院免费提供的绿禾丰线茄苗。这种细长型茄子皮薄肉嫩,适合家常清炒,用来开拓新销路。

B 就近务工 田间增收有奔头

茄子长得欢,地里的活也闲不住。眼下工人正忙着搭架、修枝、管护。今年50多岁的文山村村民李珠带着七八名村民在地里忙活,搭架子、打杈、管护茄子,忙碌而有序。李珠已在基地务工多年,负责统筹调配田间工人。“我几乎天天来,一个月收入4000多元,既能在家门口工作赚钱,也方便照料家庭。”李珠说,盛产期这里用工量更大,搭架、整枝、采摘、打包,基地可吸纳周边40多名村民就近务工。

茄子怎么种、怎么卖,镇里也时时盯着。新坡镇农业服务中心工作人员隔三岔五来基地,查看茄苗长势和病虫害情况,提醒农户抓好肥水管理、留意上市节点,把好品相关。

放眼整个文山村,冬种画卷正徐徐铺展,不少农户正有序推进泡椒、冬瓜育苗。“大家都看市场,去年什么价格好,今年种的人就多,但不能都往一个地方挤。”周卫国说,眼下本地种茄子的农户不多,他跑遍各地市场摸排行情,避开扎堆品类,瞄准茄子这一差异化赛道。按照计划,文山村首批成熟的茄子将送往海口市菜篮子江楠农产品批发市场,优先直供岛内。

记者从市农业农村局了解到,全市冬季瓜菜即将进入集中种植期,眼下多数秧苗仍留在育苗床,尚未移栽大田。海南冬季光热条件得天独厚,是天然的“大温室”,冬季瓜菜优势独特。待到集中采摘,海口产的冬季瓜菜将陆续从田间直达餐桌,让冬日田野持续释放联农带农的活力。



龙华区新坡镇文山村的田埂里,农户在为茄秧搭架。

本报记者 康登淋 摄

“小屏幕”打开“大市场”

秀英区永兴镇培育本土新农人推动农产品“出圈”

镇域经济

□本报记者 程忆翎
特约记者 陈创淼
通 讯 员 钟 茂

“来,家人们瞧一瞧!”10月31日上午,秀英区永兴镇罗经村果农王庭辉站在直播台前,一边翻转鲜果、指尖轻弹果皮展示品相,一边对着镜头细细讲起火山沃土里种永兴太子橘的门道。如今,这部智能手机成了他的“新农具”,也成了他联通广阔市场的新纽带。

手机当“新农具” 本土主播陆续成长

永兴镇地处羊山火山核心区,独特的火山熔岩土壤孕育出品类丰富、品质优良的特色农副产品。长期以来,当地农业产业受季节性制约明显,产销模式较为单一,农货线上推广难度较大,优质火山物产难以走出本地。“过去,农户增收主要依靠少数时令果品,非收获季缺少货源,只能靠打零工补贴家用,收入不稳定。”王庭辉说。

为破解农业增收的季节性瓶颈,今年以来,永兴镇统筹多方资源,联动区人社部门、就业驿站下沉培训服务,推出常态化、定制化电商赋能课程项目,把短视频制作、直播话术、流量运营、带货实操等课程送到乡村一线,面向种植农户、返乡创业青年、高校毕业生、乡村灵活就业人员开展精准培训。全镇分三期开设直播入门、带货进阶、短视频剪辑等免费专项课程。

区别于普通的电商培训,永兴镇的电商赋能课程贴合农户零基础的特点,围绕本地农产品销售设置实操内容。授课教师均为海南农产品电商领域的本土从业者,熟悉本地物产特点与线上销售规律,手把手传授实景拍摄、产品讲解、保鲜打包、客户维护、账号运营等实用技能,帮助普通农户逐步成长为“会拍摄、敢直播、懂运营”的新农主播。

“90后”返乡青年吴宇燕是当地电商培育的典型。作为土生土长的永兴姑娘,她依托镇里的免费电商培训,结合自身媒体从业经历与英语特长,尝试双语直播,推介永兴火山荔枝王。“我的大学专业是英语,回乡之后,我想发挥这个优势,拍摄英语带货短视频,让更多省外乃至海外朋友认识我们的火山荔枝王。”吴宇燕说。在她的带动下,越来越多村民主动加入直播带货行列。截至目前,全镇累计培育226名本土电商新农人。

告别“一季忙” 小屏幕拓宽增收渠道

随着本土新农人队伍不断壮大,不少新农人还探索农文旅产业融合发展新路径。作为永兴“荔三代”的郑来贞,创新打造“农业+品牌设计+文旅摄影”模式,依托自身设计专长优化农产品包装形象,提升产品附加值。他运营的自媒体账号“至真映像”,记录火山风光、乡土人文、田园农事,展现乡村风貌。目前账号全网粉丝超2万,代表作《火山荔代传奇》播放量达30万次。“我想扎根这片沃土,深耕农文旅融合赛道,把优质火山农产品推广出去,让更多人看见家乡的好物与美景。”郑来贞说。

如今,永兴镇电商逐步摆脱对单一时令水果的依赖,持续丰富直播间产品矩阵,火山蜂蜜成为秋冬热销单品,醇厚口感收获各地消费者喜爱;黄皮加工品、火山杂粮、山野风物、手工特产、四季果蔬轮番上线,构建起“四季有货、全年可播、持续销售”的农货电商格局。

产品供给的稳定,也悄然改变着当地农户的产销思路。农户不再局限于直播售卖产品,闲暇之余拍摄农事日常、物产实景与加工过程,持续运营账号、稳定客源。即便进入传统农业生产销售淡季,也能依托线上渠道稳定接单、持续增收。“以前是我们追着市场跑,现在一部手机、一个直播间,市场主动找上门。”王庭辉感慨道。

秀英区永兴镇相关负责人表示,下一步该镇将持续整合就业服务、电商孵化、乡村振兴各类资源,常态化开展电商技能提升培训,壮大本土新农人主播队伍;通过丰富火山农货直播品类,健全线上产销体系,擦亮永兴火山农产品公共品牌,以数字电商推动乡村产业提质增效,让火山腹地优质农产品持续“出圈”,为推进乡村全面振兴注入新动能。



海南金农实业有限公司工作人员通过直播销售橙子。

本报记者 石中华 摄