

麒麟区清凉经济从“夏季流量”向“四季留量”迭代升级——

喜圆康养梦 他乡亦故乡

本报特约记者李丽 文/图



珠江源广场夏季文化惠民活动。

盛夏时节,全国多地热浪涌动,麒麟区依托夏季平均19.7℃的宜人气候与优质生态资源,持续迎来大批省外避暑客流。今年以来,川渝、湘鄂、闽浙等地游客慕名而至,他们告别以往短期打卡、候鸟式避暑的浅层旅游模式,实现从短暂旅居到安居扎根、从休闲观光到创业圆梦的深度转变。全区清凉经济从“夏季流量”向“四季留量”迭代升级。

■避暑变安居 烟火暖人心 他乡亦故乡

温润舒适的气候、成熟完善的城市配套、浓郁鲜活的市井烟火、包容亲和的城市氛围,吸引了众多外地游客在麒麟区开启惬意舒心的四季康养生活。

清晨,麒麟水乡薄雾氤氲、清风徐徐,栈道上晨练的市民与游客悠然漫

步;日间,老城街巷烟火升腾,游人赏花海、逛古街、体验非遗文化;夜幕降临,城市广场灯火柔和,居民与游客闲谈休憩、乐享晚风。

闲适治愈的生活节奏,是浙江旅居客庞冬珍的日常。退休后,庞冬珍夫妇常年在外旅居,辗转多城对比后,最终选择在麒麟区置业安居。“老家盛夏酷暑难耐,麒麟区夏天清凉舒适,夜间还需薄被御寒,气候优势独一无二。”多年旅居经历,让她深深认可这座城市的宜居底色:物价亲民、食材鲜美、生活便捷、邻里和睦。

长期定居于麒麟区,庞冬珍早已深度融入本地生活,熟知城区集市档期、文体活动安排,还熟练掌握辣子鸡、黄焖老鸭等本地特色菜肴的制作技艺。在她的推介带动下,其姐姐及亲友共20余人陆续来到麒麟区购房定居,邻里相伴、休闲同乐,安心安居、舒心康养。

目前,“半年原籍生活、半年麒麟康



麒麟水乡。

养”的双城宜居模式广受青睐。数据显示,今年上半年,外省居民在麒麟区购房占比达20.58%,超九成旅居客表示“想再来”,并主动向亲友推介麒麟区。全区避暑旅居产业持续向安居兴业领域深度延伸,越来越多的短期避暑旅居客,逐步转变为扎根根源、安家立业的“新麒麟人”。

■旅居变旅创 引客更留客 兴业筑新梦

清凉气候引客入麒,优质环境赋能兴业。伴随避暑旅居热度持续攀升,麒麟区培育形成“旅居变旅创、来客变创客”的全新业态,众多外来游客从观光过客转变为创业主体,在麒麟区的沃土扎根实干、逐梦前行。

三年前,重庆自媒体博主叶佳首次来麒麟区避暑,整洁有序的城市风貌、精细高效的城市治理、温情包容的城市

气质,让他毅然选择就地扎根、长期发展。定居后,他精准捕捉川渝旅居客租房置业、生活适配等实际需求,主动搭建公益服务桥梁,在相关部门支持下搭建房源对接渠道,义务为外来旅居客匹配优质住房、解答生活咨询。

同时,叶佳以镜头为媒,通过短视频、图文记录麒麟区的秀美风光、宜居环境与市井烟火,全方位展示城市魅力。目前,他不仅个人扎根发展,还带动父母及十余位亲友来麒麟区安居,以个人力量助力麒麟文旅品牌出圈升温。

优良的营商环境、淳朴的民风民情、稳定的消费市场,持续吸引外地创业者在麒麟区落地深耕。2023年,广东烘焙师王奕盛因工作契机来到麒麟区。相较于家乡紧张的生活节奏,麒麟区舒缓安逸的生活氛围、温润适宜的气候、淳朴和善的民风,让他毅然选择就地创业、扎根发展。

立足本地消费习惯和大众口味,王奕盛创新融合广式烘焙技艺与本土饮食特色,研发适配本地市场的特色产品。从初创冷清到客流爆满,他陆续开设四家门店,涵盖烘焙、螺蛳粉两大业态,凭借匠心品质收获市民、游客广泛赞誉。从他乡过客到本土创业者,王奕盛在麒麟区实现事业转型突破,真切见证了这座城市宜居宜业的强劲活力。

■服务暖人心 细节显温度 包容聚人心

留住八方游客的,不只是得天独厚的19.7℃清凉,更是精细化、有温度、有质感的城市公共服务,以及丰富多彩、全民共享的文化生活。盛夏时节,麒麟城区文旅氛围浓厚,广场歌声悠扬、市集烟火兴旺、文体活动接续上演,南北乡音相融相伴,尽显城市开放包容的温情底色。

今年夏季,麒麟区充分盘活公共文化资源,开放107处群众文化活动阵地,打造花柯不夜城、南城门、明珠广场等六大核心展演舞台。潇湘街道南关集市文艺舞台人气持续高涨,累计迎来50支避暑文艺志愿团队登台献艺;建宁街道免费开放排练场地、商圈展演平台,推动群众文化活动从“自娱自乐”升级为“全民共演、全域共享”。龙舟赛、亲子马拉松、火把节、长街宴、街头音乐派对、非遗体验等特色活动轮番开展,八方宾朋欢聚一堂,沉浸式感受饕乡深厚文脉与城市烟火温情。

如今的麒麟区,四季有景、夏日清凉、服务暖心、业态丰盈。从短期避暑打卡到长期安居扎根,从休闲旅居休憩到就地创业,得天独厚的“清凉资源”持续转化为富民、兴城、强产的核心动能。这座兼具生态温度、人文厚度、发展速度的宜居新城,正以开放包容的姿态,喜迎八方宾客前来安家、立业、追梦、圆梦。



关 注

责编:窦红宇 美编:冯伟 校对:许珞 编审:张俊 终审:路宏刚

全国“人民满意的公务员”贾建功:

陪伴“小米粉”成为“大产业”

新华社记者农冠斌

在广西柳州,街头巷尾的螺蛳粉店早已是城市名片。烫粉、配料、浇汁……只需一两分钟,一碗酸辣鲜香的螺蛳粉便可顺利出餐;而同样的时间,平均有上百件袋装螺蛳粉在柳州生产下线。

2025年,柳州螺蛳粉全产业链销售收入为813.1亿元。从街边小吃到百亿产业,这一转变的背后,离不开一位为之奔波的党员干部——全国“人民满意的公务员”贾建功。

十多年前,柳州螺蛳粉还是不起眼的街边小吃,门店虽多,但难以形成产业规模,本地食者虽众,产品却出不了柳州。彼时还在柳州市商务局工作的贾建功,在一次出差路上,看到包装精美的桂林米粉,眼前一亮:“能否借鉴这一模式,让螺蛳粉从现煮现卖转向袋装速食?”

带着想法,他实地走访了100多家螺蛳粉实体门店,又带队到四川大学、江南大学等寻求技术支持,还组织螺蛳粉从业者外出参观学习方便面、酸辣粉等企业的现代化车间,一趟趟跑下来,大家眼界渐开。2014年,袋装螺蛳粉问世,贾建功无比兴奋。此后,他与同事不断推动企业更新技术,帮助袋装螺蛳粉实现流程化、批量化生产。

产品有了,如何快速打开市场?那时知名展会是企业的必争之地,能够参展已经不易,优质展位更是供不应求。起初柳州螺蛳粉知名度低,参加某大型展会时,企业费尽心思花了

大价钱,也只能拿到零散、偏僻展位。贾建功心疼又心急,干脆到举办地连守三天,只为“堵”到展会负责人,争取更好位置。

这份执着打动了对方,最终为20多家螺蛳粉企业争取到200多平方米的整体展区,展位费从每平方米3000多元降到不足千元。此后,他又多次奔赴电商平台总部拓展线上渠道,得到大量流量支持。

“没有他的帮助,光靠企业自己,不可能发展得这么好。”广西螺霸王食品科技有限公司负责人姚汉霖说,2016年,在贾建功帮助下,公司获得广交会参展名额,拿到一笔海外订单。“大到政策扶持,小到员工培训,老贾是我们企业的贴心人。”说起贾建功为企业奔走服务的点点滴滴,广西中柳食品科技有限公司负责人韦杨年满是感激。

随着市场规模扩大,新问题也随之而来:由于缺乏统一的产业标准,各企业生产条件、制作工艺、产品质量参差不齐,成为制约行业发展的突出瓶颈。贾建功认为,要提升品质,维护好品牌,就必须尽快形成产业标准。

但申请制定地方标准需提前一年报批。“形势不等人,产业标准一刻不定,行业可能就有不可预料的风险。”贾建功当即即联系相关部门争取支持,同时邀请专家深入企业调研,推动形成一套科学规范的螺蛳粉产业标准。最终争取到单独立项的机

会,大大缩短了申报的时间。

不少同事记得,那段日子贾建功常常加班到深夜,直到《食品安全地方标准 柳州螺蛳粉》正式颁布,他才稍稍松了口气。

有人不解地问:“螺蛳粉又不是你家的产业,犯得着这么拼吗?”贾建功笑着答:“这些年我陪着它长大,就像看着自己的孩子。螺蛳粉的路还很长,我只想继续添砖加瓦,让网红变‘长红’。”如今,这碗小米粉带动当地超30万人就业,帮助20余万农户增收。

今年7月,贾建功从柳州市商务局调任柳州人大,从直接参与产业建设,转为依托人大监督职能为产业发展建言献策。

不久前,他驱车前往柳江区成团镇的竹笋种植加工基地。连日雨后,竹林葱郁。贾建功蹲在地头与笋农算账:“今年雨水足,出笋多,螺蛳粉对酸笋的需求大,30亩竹林的收入足够一个家庭一年开支了。”随后他又直奔位于鱼峰区的柳州螺蛳粉产业园,了解企业生产和海外订单情况。一个上午,笔记本写满思考:老手艺酸笋如何推广、上下游产业链如何进一步打通……

对于贾建功和许多像他一样的基层党员干部来说,服务产业高质量发展的脚步永不停歇。“只要对发展有利、对群众有益,我就要尽最大努力去做好。”贾建功坚定地说。

(新华社南宁8月26日电)



贾建功(右一)在某螺蛳粉企业调研。新华社发



贾建功(右一)走进螺蛳粉生产车间,了解企业生产情况。新华社发