

对话人：
邵超峰 南开大学环境科学与工程学院教授
闫 丽 本报评论员

城市,是一个有机生命体,生产、生活、生态就像这个系统中的不同脉络,相互交错、相互依存。城市有机更新,要在统筹生产、生活、生态上下功夫,优化城市空间布局,让城市更加宜居、宜业、宜乐、宜游。

闫丽:不久前,天津发布了《中心城区更新提升行动方案》,全面提升城市产业品质、人文品质、生活品质、管理品质……以发展的眼光看,城市更新是面子与里子、形态与功能,生产、生活和生态的整体提升。这是物理空间的更新,更是思维理念的升级。

邵超峰:可以说,城市更新,更新的不只是城市环境,也是生活品质;不只是看得见的物质,更是看不见的理念。从解决“有没有”转向解决“好不好”,城市更新也是破解城市问题、推动高质量发展的重要路径。在这个阶段,城市不再是“摊大饼”式的无限扩张,也不是低水平、修修补补“拉链式”的改造,而是绿色可持续发展中的精准发力,更加注重城市品质的提升。现在所提倡的城市更新,既包括有形物质条件的改善,也包括了无形软环境的提升;既有生态环境、空间环境的建造,也有文化环境、视觉环境的塑造,从而让城市焕发长久生机。

闫丽:中新天津生态城的一位工作人员在招商中发现,“现在的创业者除了会考虑政策支持外,也更加关注区位优势,良好的基础设施建设和优美的自然环境,都是营商环境的加分项。”让绿水青山和金山银山融为一体,应如何把握城市布局中生产、生活、生态的关系?

邵超峰:城市承载着人们对美好生活的追求,是生产、生活、生态的有机结合体。生产空间的集约高效发展,为实现生活宜居和优良生态提供经济保障;生活品质和生态环境的提升,又会吸引人才及各类资源集聚,为生产的发展创造更好条件。一个现代化的大都市,是人与自然和谐共生的城市。一旦城市化进程中人与自然、人与人、精神与物质之间各种关系失谐,就容易导致交通拥挤、资源紧张等“城市病”。这意味着要把社会系统、经济系统和自然系统视为一个整体,正确处理生产、生活和生态环境的关系,实现三者动态平衡,使高质量发展、高品质生活、高水平保护有机结合、相得益彰。

闫丽:在中心城区更新行动中,老小区靖江东里焕然一新,环境更好了、布局更合理了、线网更优化了。未来,在靖江东里所在的金钟河大街南侧片区,还将打造时代焕新街区、健康产业园区、美好生活住区。城市更新是一个统筹推进的过程,需要在硬件与软件、功能与品质等多方面实现协调、融合。这正体现了城市发展的平衡性。

邵超峰:发展是否平衡不仅体现在区域之间,也体现在生产生活生态之间。城市更新,是一场涉及经济社会方方面面的系统性工程,也是一个持续动态的过程。比如,天津一些老厂房,有些“变身”大商超,实现工业元素与新商业业态有机融合;有的规划建设以工业设计、新消费、新商业等为主体的产业、商业集群,这样的更新背后是多部门的协同、多环节的衔接、精细化的发力。这正是统筹的方法,统筹城市更新的空间形态和社会形态、统筹多元主体的关系、统筹城市规模与生态环境支撑条件、统筹近期和远期利益,从单纯的经济、物质更新,向经济、物质、社会和环境的综合更新转变,推动自然经济社会人文相融,让城市既“高大上”,又有“烟火气”。

闫丽:城市的核心是人。城市更新的视角,不仅要放在物的层面,也要更加重视人的需求层面。如今,口袋公园、街区公园越来越多,老旧小区有了新“装备”、新面貌……发展的现代感,就是百姓的幸福感。

邵超峰:本质上,城市更新彰显的是城市能否满足人民群众日益增长的美好生活需要,核心是以人为本。从这个角度看,城市更新也是一种民心工程,需要强化用户思维、群众视角。老旧小区改造、升级,满足的是百姓物质层面的需求。五大道、解放北路等文化资源的盘活,小洋楼等文化符号的强化,则是对群众精神需求的回应。这种有层次的、有文化特色的更新,提升的不仅是百姓生活的舒适度,也是城市的人情味、辨识度。群众在城市生活得更方便、更舒心、更美好,心气高了,人气足了,城市发展的活力就会更强。

基层声音
本报与各区融媒体中心联合推出

既要烟火气,也要文明味

■ 靳雅非

暮色四合,藏在夜晚里的精彩拉开序幕。尽管不是周末,东丽区万新街道天山夜市依然热闹非凡。嫩滑的烤生蚝、香甜的竹筒奶茶、爽口的冰汤圆……空气中弥漫着诱人的香味,人流如织,每个摊位、档口前都排了不少人。

挽人气,更聚商机,在东丽,各类夜市成了夜间“顶流”。最近,华明东区夜市、重返80年代沉浸式文旅夜市等10余家夜市陆续开市。在点旺“烟火气”的同时,找到规范有序发展的平衡点,这既是摆在我们面前的一道经济课题,也是一道治理考题。

不久前,华明街道东区夜市正式营业,开业初期,日客流量最高达4万人次。如此高的客流量,考验着城市治理的绣花功夫。停车位不够,排队时间过长,商家备料不足……超出预期的“流量”,让夜市暴露出一些问题。有问题就想办法及时解决。夜市管理方抓紧施工、平整路面,用时不到一周就开辟了新的停车区域。同时,华明街道还及时收集消费者的评价反馈信息,梳理走访中发现的问题,列出清单,召开现场协调会,与相关职能部门、夜市管理方、商户代表面对面沟通,及时改进经营中的问题。

让“夜间经济”真正火热起来的不仅仅是美食、夜间玩乐好去处,更是主动靠前的服务意识、精细的管理水平和游客放心的消费环境。这种既有“尺度”又有“温度”的管理方式,推动走出一条城市精细化治理与夜间经济繁荣相互促进的路子。

既要人间烟火气,也要守住城市文明味。发展夜间经济不能以影响周边居民正常生活为代价,要想方设法在烟火气与秩序感之间找到平衡点。主动作为、合理规划,练就把流量变成“留量”的真本领、硬功夫。

在「有机更新」中不断生长

从“没想到还能这样”想到的

■ 张玥

一顶普通的安全帽,可以用来保障施工者的安全。而一顶融合了5G技术的智能安全帽,则包含了音视频通话、危险救援、人员定位、轨迹回放、跌落报警、脱帽报警等多项功能,还能用于人员集群协作,实现高效管理。不久前,在天津市建筑业观摩交流活动中,一家企业向同行展示了他们正在使用的这款智能化产品,让人眼前一亮。

“没想到还能这样”,这是“智能+”屡屡给人带来的强烈感受。如今智能化已经被越来越多地融合到传统领域,也带来了种种“没想到”:一台缝纫机接入智能模块,就能自动缝出复杂图案;水泥生产经过智能化改造,不仅减少了污染,还能精准控制各种成分的配比……司空见惯的事物被赋予新功能、传统的生产方式被重塑,“智能+”的改变不仅重新定义产品,也催生新业态、新产业,

拓展现代化产业体系的边界,“只有想不到,没有做不到”不再是一句口号。

在现代市场竞争中,谁能抢先一步,把“想不到”变成现实,谁就能握有更多主动权。培养智能化思维,在智能化应用场景中思考“这种产品应该具有什么功能”“这个生产过程该如何实现”,一旦找到答案,就更容易发现蓝海。我市一家企业从2015年开始致力于智能照明技术,研制出可随音乐和电视播放内容不同而变换各种颜色的氛围灯、能语音交互的照明系统等产品,顺利打入欧美市场,去年销售额已近两亿元。“智能+”不是简单相加,而是要从带给人们更丰富的体验、更高品质的生活着手,寻找科技与需求的契合点。从某种意义上来说,这是一种观察生活的思维方式,谁对美好生活需要有更敏锐的观

察,谁就能发现更多的“没想到”。

有了新思维,还要敢于去闯去试,才能在智能化道路上越走越远、越走越坚实。从无人机到生产机器人,从脑机交互系统到智能灯泡,哪一个智能产品的诞生,不是伴随着思路的重建、技术的不断更新?电话发明者贝尔曾说:“创新有时需要离开常走的大道,潜入森林,你就肯定会发现前所未见的东西。”诚然,“潜入森林”可能会遇到风险,但每一次的失败都是排除了错误的选项,向正确方向又迈进了一步。

有人说,掌握智能科技,就能拥抱未来。身处科技革命大潮,学会用智能化思维审视事物发展,并致力实践,不仅可以成为弄潮儿,也能为经济社会发展注入更强劲的动力。



近来,一些老旧厂房变身创意街区、商业街区,为用好工业遗产提供了有益借鉴。工业遗产承载着工业发展的足迹,展现着工业文化的独特魅力,是城市历史文化的重要组成部分,也是丰富城市肌理、培育人文情怀的资源。加强工业遗产保护利用,推动工业遗产“活”起来,不仅能增强城市文化底蕴,也能更好地让人们记得住历史、记得住乡愁。

司海英 画

金之平 视线

“预制菜”不只是一道菜

■ 金之平

河蟹面,是宁河七里海的一道特色美食,由于需要现做现吃,且只有在集中上市的几个月能吃到,产品卖不远。为了打破这一局面,当地农委找到一家专做预制菜的食品企业,帮助其协调蟹源,成功研制出“预制版”河蟹面。一道地方美食,通过冷冻包装延长保质期,通过冷链运输,打开更广阔的市场。

生活节奏加快,越来越多人不愿在做饭上花费太多时间,“想吃点好的又怕麻烦”。预制菜恰恰“掐准”了这一消费需求。原材料经过处理、制作、封装等变身预制菜,提升的是产品附加值,也将为农产品打开新的销路,为发展带来更多可能。

一头连着餐桌,一头连着田间地头,“预制菜”不只是一道菜,更是一二三产业的融合发展。从手工艺到工艺,除了强调地方特色,也要能创出规模,传播得更远。比如口味、规格有标准,产品有市场定位,从原材料生产到制作加工、包装有统筹,从存储到运输有谋划,上下游全产业

链布局。还有人在包装设计上深钻,为产品做“嫁衣”,把小生意做出了大名堂。

说到底,这是一个打磨产品、服务,塑造品牌的过程。这个“过程”,很多时候不能仅凭一己之力。这里面可能涉及技术元素介入,需要不断对产品进行升级,需要运用适合消费者口味的营销模式,需要建立市场评价反馈机制,等等,显然是个大工程,没有系统统筹不行。培育或引入哪类企业,如何为产品标准化、创新提质提供智力支撑、人才支持,怎样更好地借助数字化等进行产品推介,每一个环节都会影响产业品牌的塑造。

以品质打底,注重产品提升和链路开发,一道特色美食将不再是各家厨房里的味道,推而广之,一个地方也将有自己的产业专属名片。如此成就的是一地发展,拓宽的更是乡村产业振兴、强村富民的新路。

新视野

■ 杨建楠

沃土生金,但不能只盯着沃土

蔬菜为什么能卖出水果价?答案是:品质值这个价。

武清区崔粮务村是天津市乡村振兴示范创建村,西临北运河,水资源丰富,交通便利,土地平整,耕地面积广。但当地人能过上好日子,并非全依赖好水好地。同样是守着这片沃土,崔粮务村多年前曾是结对帮扶困难村。以前之所以守着沃土难赚钱,是因为“市场需求波动大,蔬菜没有种植规划,今年都种西红柿、明年都种黄瓜,始终成不了气候”。沃土难生金,归根结底是因为缺少特色产业。

在一个缺少产业的村子,农民只能盯着脚下的一亩三分地埋头苦耕。如今,人们的消费需求已经从“有没有”变为“好不好”,没有科学的种植计划和先进技术做指导,即便是沃土培育出的农产品,也会因缺乏特色,在市场竞争中处于下风。想让沃土生金,就不能只盯着沃土,还要发展特色产业。崔粮务村与天津农科院合作种植的“小鹅登枝”口感番茄,从品种、标准化种植、品质把控到品牌营销,产销链条日趋成熟,成为津农精品子品牌。现在,当地将这一模式不断复制,让蔬菜卖出了水果价格,清脆的水果黄瓜、水培奶油生菜等被客户早早预订一空。

以产业为抓手,挖掘沃土更大潜力,科技创新和制度创新一个都不能少。先进技术是种出优质农产品的关键。新型日光育苗温室让台头西瓜的品质越来越好;智能化育秧大棚减少了育秧风险,将小站稻亩产推高数百斤……可以说,是科技力量的加持让农产品在产量、品质上不断升级。有了拳头产品,实行标准化生产、品牌化销售,才能从根本上提升农产品的市场竞争力。

好技术发力,需要好制度支撑。这也是制度创新决不能落后于技术创新的原因。由分散经营转为合作经营就是一种制度创新。成立农民专业合作社后,崔粮务村2000余亩设施农业引进了知名农业科技企业投资,由农民合作社统一打理、标准化种植、品牌化销售。这样,解决了都市城郊农业小户分散经营、种植缺少规划、抗风险能力差等痛点。

沃土生金不能只盯着沃土,产业发展也不能只看一处。从田间到餐桌,就是一条完整的产业链,要延伸产业链,多渠道提升农产品附加值。跳出农业来发展农业,推动农业“接二连三”,加速一二三产业融合发展,这是沃土生金的诀窍,也是农业现代化乃至乡村振兴的必然要求。

沃土能否生金,取决于是否有开阔视野、全局意识,能否看到时代需求和发展趋势。在做大做强特色产业的路子上,扎扎实实走下去,农民的日子就会越过越红火。

深一度

暑假不可怕,可怕的是贩卖焦虑

■ 张玥

“一年级的暑假很可怕”“二年级的暑假是最可怕的”“六升七的暑假是分水岭”……最近网上冒出一些所谓“教育专业人士”,声称暑假很可怕。在他们眼中,好像无论处于哪个年级,只要不好好利用暑假补习,学生的前途就堪忧了。

面对这些“很可怕”,如果当真,你就输了。对那些“专业人士”而言,一个学生在读几年级、是不是真的处于关键期一点都不重要,重要的是让家长和学生产生“不补课就落后”的恐慌心理,他们好兜售补习资料、在线课程。这一招看似是“冬天送火炭、夏天送风扇”,实则是在贩卖焦虑,依靠精心设计的营销话术博眼球、引流量、赚大钱。

这类操作手法并不新鲜,按说许多家长能够看穿其中的猫腻。然而,当“暑假很可怕”的声音扑面而来,会让一些人盲信,失去分析判断能力。而且在有的家长心目中,成功等于考高分、上好学校、有好前途,而补课是通向成功的必要环节,对类似“暑假很可怕”的耸人言论,也宁可信其有。

影响孩子成长的不只是分数,丰富的知识储备、过硬的心理素质、阳光的性格特点等,都会提升孩子的综

知与行

小切口何以解决大问题

■ 孙一琳

你知道夏天在大棚里种葡萄最怕什么吗?夏天葡萄果实处在膨大期,农户们最担心的就是温度忽然升高引起土壤温度下降,结出来的果子干巴巴的。市气象局的工作人员着眼于葡萄种植户的需求,研发了一种智能检测设备,可以随时了解大棚中作物生长的小气候,一旦温度和湿度超过预设阈值,就会触发警报,通过通风、滴灌等自动调节。今夏持续高温,靠着这个设备,农户等待丰产心不慌。

尽小者大,慎微者著。在人们印象中,气象工作聚焦的是天气,不会为具体人群服务,但市气象局瞄准农户需求,将最先进的气象技术引入农业生产过程,切实解决了生产中的实际困难。服务群众的生产和生活,就是要从小切口入手,着力解决群众的急难愁盼。

选择小切口,突出一个“发力准”,而“准头”来自对现实问题的精准研判。走进群众,倾听民声,详列清单,让群众诉求成为履职指南,让“百姓盼的”和“我们

合素养,也有益于形成良好的学习习惯与思维方式。不夸张地说,这些会伴随孩子的一生,决定着关键时刻做出什么样的选择。而这恰恰可以利用暑假进行锻炼和培养,与其带着焦虑让孩子补习,不如带着孩子去见识一下名山大川,或参加公益活动和拓展训练。这种潜移默化

的影响,虽然不像分数那样可以量化,但何尝不是具体可感的收获呢?这些年来,贩卖焦虑不只出现在学习方面。有人被医美机构忽悠,觉得孩子颜值不足,将来走上社会缺少竞争力,于是带着孩子去整容,还有人被培训机构蛊惑,给孩子报一堆五花八门的特长班。结果,家长眉头紧锁,也把压力传导给了孩子。虽然望子成龙是家长的美好愿望,但每个孩子的成长不可能都一样,如果家长总是拿“别人的孩子”来作参照,很容易无所适从。家长不应该成为贩卖焦虑的“二传手”,而是应该保持更多理性,清楚分析孩子该“补”什么,找到适合其成长进步的道路与空间,为孩子打造一个舒适的氛围。

说到底,有人贩卖焦虑并不可怕,失去判断力,堕入营销话术的毂中而不自知,徒增压力与烦恼,倒是有些不妙。

干的”同频共振。譬如,“医疗机构执业登记”等10余项高频“一件事一次办事项”,是和平区在“放管服”改革、商事登记制度改革上的持续发力;设置“流动法庭”开展巡回审判化解邻里纠纷,是北辰区创建“无诉乡村”、为解决群众身边事打开的便捷通道……深入群众,深入基层,必须在每一个小切口倾注脚力和心力。

用心用情用力为群众办实事,“想办事”和“办成事”之间还隔着一个“会办事”。能把事情办成,首先不能被惯性思维束缚手脚,如果将方案程式化、简单化,即便发现问题,也必然“切”不进去,群众更不会买账。抓住小切口、“小问题”,不能止于付出脚力和心力,还需提高解决问题的能力本领,练就“最强大脑”,丰富为民解忧的“工具箱”。

道虽迩,不行不至;事虽小,不为不成。群众的美好生活需要正是由一件件“小事”构建的,抓住更多小切口,俯下身、迈开步、干出样子,才能切实切实让百姓的日子越过越好。