

三亚以绣花之功解“方寸之困” “堵心巷”变“舒心巷”

整得井井有条。“大家再也不用为抢车位发愁了，社区一口气新增了1388个停车位，停车难这个老大难问题得到了极大缓解。”儋州村社区党委书记薛炳忠感叹道。

如何在有限空间里“变”出千余个停车位？三亚天涯区委书记朱志兴现场揭秘，“关键在于向‘碎片空间’要资源，通过精准摸排，将受损绿地、边角地块科学改造为标准化停车区，清理长期占位的‘僵尸车辆’，在具备条件的巷道统一施划泊位，全区累计新增二轮车泊位8877个。与此同时，探索‘跨界共享’新模式，协调辖区内超市释放商业停车资源，签订错峰共享协议，盘活298个停车位供周边住宿业夜间使用；更率先开放区委、区政府办公区停车场，非工作时段向周边社区提供免费错时停车服务，多方合力缓解停车困局。”

“空间挖潜只是第一步，如何实现长效治理？”面对观摩人员的询问，三亚市公安局交通管理支队支队长许树彬走上台前。

“以前管违停是‘一阵风’，现在我们是‘一张网’，靠的是制度，不是突击。”许树彬透露，三亚建立了“交警+综合执法+消防+社区”等综合执法机制，构建“发现取证、劝导劝离、依法处罚、拖移曝光”全链条闭环管理体系。首批划定5大片区治理重点，逐片区制定治理方案，探索“AI视频抓拍预警+网格员快速响应+多部门联动处置”的智慧社区交通综合治理模式。目前，综合执法行动已覆盖全市，累计清理隐患、劝离违停车辆数以万计，消防通道隐患整改完成824处，初步扭转了以往“看得见的管不了、管得了的看不见”的被动局面。同步完善道路交通警示标识与物理隔离设施，施划消防通道禁停标线、网格线及边界标线，夯实通道常态化管控基础。

“这不仅社区环境的改变，更是城市治理理念的升级。”参加观摩的三亚群众街社区党总支书记方晓龙感叹道，背街小巷违停乱象专项整治行动中，三亚没有搞“一刀切”，而是探索出了“让车辆停进来、让秩序好起来、让救援进得来、让车流动起来、让民生暖起来、让痛点降下来、让安全感好起来”七条可复制的经验，值得大家学习推广。

在三亚金鸡岭路社区，民生关怀被做得更细。针对社区停车楼使用率不高的问题，政府和运营方没有强制驱赶，而是算了一笔民生账。“我们推出停车年卡、月卡，停车费用从每月300元大幅降低至60元起，用市场化的方式引导车辆入库上楼。”三亚旅发集团董事长林鹏说，新政实施后，停车楼包月车辆增长了34%，使用率提升至94%。

金鸡岭社区党委书记卓德雄告诉记者，随着社区环境有效改善，居民出租屋不仅租得快，租金也相应上涨，真正让好环境转化为好“钱景”。

跟随观摩人群漫步在巷道中，看着私搭乱建、占道经营、管线杂乱等现象“一去不复返”，电动车飞线充电、进楼入户等问题得到有效遏制，天涯区消防救援局局长吴奇明心里踏实多了。

“标准化整治、全天候管控、数字化赋能是守住‘生命通道’的关键抓手，多部门联动全面摸清‘窄路路段、占道点位、电动车停放缺口、封闭救援窗口’四类隐患底数，‘一巷一策’抓整改，正在形成全民参与、共管共护的强大合力。”吴奇明说。

无人机飞手熟练操作，现场会大屏上实时传回天涯区背街小巷的动态画面。屏幕上，巷道里电动自行车整齐划一地停放在新划设的车位里，管线被规整得井井有条。

看着改造前后对比鲜明的展板，三亚南新社区党委书记何海忠感慨颇深，“城市治理没有捷径，唯有把每一条小巷都当成自己的家来打理，把每一位居民的停车烦恼都当成自家的事来化解，才能在这方寸之间的背街小巷里，写出为民服务的大文章。”

(本报三亚7月2日电)

进撂荒地复耕、高标准农田建设、耕地提质改造等重点工作，完成撂荒地复耕2.45万亩，复耕率125.64%，预流转村集体土地5.42万亩，建成高标准农田10.88万亩。

聚焦群众增收难题，王姑依托产业、就业双向发力，搭建就业服务平台，建成11个镇村就业驿站、打造省级劳务品牌，近三年投入超5亿元衔接资金扶持特色产业，健全联农带农长效机制。

为激发乡村产业活力，夯实乡村振兴根基，王姑带队深入全县各乡镇调研摸排，因地制宜培育咖啡、沉香、地瓜等八大特色产业，推动打造9个地

理标志农产品，8个全国名特优新农产品，品牌数量位列全省第二，推动澄迈入选国家级(咖啡)产业强镇等创建名单。2025年，澄迈县农林牧渔业总产值、一产增加值较2021年实现大幅增长，村集体经济总收入达1.6亿元，全县成功入选国家乡村振兴示范县创建名单，乡村产业发展跑出“加速度”。

“能够获评全国优秀党务工作者，不仅是组织的信任，更是一份沉甸甸的责任。”王姑说，“我将以此表彰为新起点，把荣誉化为动力，践行初心使命，用心用情服务群众、履职尽责担当作为，为海南自由贸易港建设贡献力量。”

(本报金江7月2日电)

走进园区，2栋银灰色外立面的立体化养殖车间格外醒目，最大的单层钢结构厂房内，一个个直径8米的大型养殖池整齐排列。“单个池容量90立方米，是普通标准池的4.8倍。”现场工作人员介绍，项目总占地约671亩，分两期建设，计划共建24栋厂房，以及综合楼、专家楼等5栋配套小楼。一期工程已基本完工，仅剩少量收尾工作。

万宁市现代农业产业投资有限公司相关负责人介绍，取水管道预计本周或下周即可通水，随后将进行设备调试，计划7月底至8月初正式投产。一期计划养殖东星斑、红瓜子斑和热带海马等名贵水产品。项目采用先进的循环水养殖系统，对海水利用率大幅提升——与传统养殖“取多少排多少”不同，循环水养殖可实现大部分水体场内循环利用。养殖尾水经氧化池、沉淀池三级处理达标后排放，确保生态环保。

值得一提的是，项目取水管道从外海铺设，长度约两公里多，取用深层优质海水。目前，园区正与中国水产科学研究院南海水产研究所洽谈合作，希望引进院士团队开展东星斑疫苗研发，进一步提升养殖成活率。

万宁工厂化养殖产业园一期建成



万宁市工厂化养殖产业园项目一期。海南日报全媒体记者 林博新 摄

本报万城7月2日电(海南日报全媒体记者林博新)7月2日，位于万宁市和乐镇英豪半岛的万宁市工厂化养殖产业园项目一期通过竣工验收。

走进园区，2栋银灰色外立面的立体化养殖车间格外醒目，最大的单层钢结构厂房内，一个个直径8米的大型养殖池整齐排列。“单个池容量90立方米，是普通标准池的4.8倍。”现场工作人员介绍，项目总占地约671亩，分两期建设，计划共建24栋厂房，以及综合楼、专家楼等5栋配套小楼。一期工程已基本完工，仅剩少量收尾工作。

万宁市现代农业产业投资有限公司相关负责人介绍，取水管道预计本周或下周即可通水，随后将进行设备调试，计划7月底至8月初正式投产。一期计划养殖东星斑、红瓜子斑和热带海马等名贵水产品。项目采用先进的循环水养殖系统，对海水利用率大幅提升——与传统养殖“取多少排多少”不同，循环水养殖可实现大部分水体场内循环利用。养殖尾水经氧化池、沉淀池三级处理达标后排放，确保生态环保。

值得一提的是，项目取水管道从外海铺设，长度约两公里多，取用深层优质海水。目前，园区正与中国水产科学研究院南海水产研究所洽谈合作，希望引进院士团队开展东星斑疫苗研发，进一步提升养殖成活率。

“全国优秀党务工作者”称号获得者王姑：扎根乡土践初心

榜样的力量

海南日报全媒体记者 朝朝峰

7月1日，庆祝中国共产党成立105周年大会在北京举行，澄迈县桥头镇党委书记、四级调研员王姑荣获“全国优秀党务工作者”称号。深耕基层十余载，从县农业农村局副局长、局长到桥头镇党委书记，王姑岗位几经变换，但她始终坚守党员本色，以党建为引领，以乡村振兴为己任，以服务群众为初心，扎根“三农”一线真抓实干。任职县农业农村局局长期间，王姑创

新打造“四维联动”学习体系，常态化开展党员干部、农业人才专题培训，累计培训万余人次，切实提升基层队伍履职能力。

2022年，当选党的二十大代表后，王姑奔走在机关、乡镇、村落一线，立足自身十余年基层工作经历，结合辖区乡村翻天覆地的变化，用接地气的乡音土话拆解政策、解读红利，让党的惠民政策真正走进田间地头，深入群众心中。

近年来，王姑聚焦粮食安全、产业发展、民生增收三大核心工作，全力推动澄迈“三农”工作高质量发展。她始终把粮食安全作为头等大事，统筹推

进撂荒地复耕、高标准农田建设、耕地提质改造等重点工作，完成撂荒地复耕2.45万亩，复耕率125.64%，预流转村集体土地5.42万亩，建成高标准农田10.88万亩。

聚焦群众增收难题，王姑依托产业、就业双向发力，搭建就业服务平台，建成11个镇村就业驿站、打造省级劳务品牌，近三年投入超5亿元衔接资金扶持特色产业，健全联农带农长效机制。

为激发乡村产业活力，夯实乡村振兴根基，王姑带队深入全县各乡镇调研摸排，因地制宜培育咖啡、沉香、地瓜等八大特色产业，推动打造9个地

理标志农产品，8个全国名特优新农产品，品牌数量位列全省第二，推动澄迈入选国家级(咖啡)产业强镇等创建名单。2025年，澄迈县农林牧渔业总产值、一产增加值较2021年实现大幅增长，村集体经济总收入达1.6亿元，全县成功入选国家乡村振兴示范县创建名单，乡村产业发展跑出“加速度”。

“能够获评全国优秀党务工作者，不仅是组织的信任，更是一份沉甸甸的责任。”王姑说，“我将以此表彰为新起点，把荣誉化为动力，践行初心使命，用心用情服务群众、履职尽责担当作为，为海南自由贸易港建设贡献力量。”

(本报金江7月2日电)

我省中小学最新校历来了

本报海口7月2日讯(海南日报全媒体记者张琬茜 通讯员金浩田)7月2日，省教育厅发布的《海南省全日制中小学2026—2027学年度校历》显示，今年秋季学期，中小学生在8月31日注册报名，9月1日正式开学；明年春季学期，中小学生在2027年2月21日报到，2月22日正式开学。

最新校历还明确了我省中小学明年寒暑假时间。其中，义务教育阶段学校2027年1月16日放寒假，7月3日放暑假；普通高中学校2027年1月23日放寒假，7月10日放暑假。省教育厅明确，幼儿园、特殊教育学校参照义务教育阶段学校校历执行。

专题



一颗粽子，能包进多少故事？

2026年端午假期，“海垦福猪”用斑斓肉粽、椰香紫米粽给出了答案——包进去的不仅是优质黑猪的醇厚肉香，更是一家传统生猪养殖企业从“卖猪肉”到“卖品牌”的转型实践。

从种源攻坚到“无抗”养殖，从“百店联盟”社区布局到节庆市场跨界破圈，海南农垦草畜猪业有限公司(以下简称海垦猪业公司)以一颗应季粽子为切入口，完成了一次“产品发布—多元营销—品牌建设”的系统性品牌实践。

这不仅是端午营销的一次成功试水，更是“海垦福猪”品牌在市场化改革中打造品牌价值的生动样本。



海垦福猪系列产品亮相展会。本组图片均由海垦猪业公司提供

一只粽子的“出圈”时刻

今年端午节前，海口市某商场内，海垦福猪贸易有限公司的粽子品鉴展台前排起了长队。

“第一次吃到斑斓肉粽，口感太特别了！”海口市民张女士咬下一口后连连赞叹，“糯米软糯弹牙，大块黑猪肉肉汁饱满，斑斓叶独有的草本清香刚好化解了油腻。一口下去，肉香、米香、斑斓香层层叠加，越吃越有味道。”

展台上，斑斓肉粽、椰香紫米粽一字排开。剥开斑斓肉粽，晶莹剔透的糯米裹着大块黑猪肉——肥的部分晶莹剔透，瘦的部分丝丝分明，再配上一颗流油的跑海鸭蛋黄。旁边那一款椰香紫米粽，绵密紫米裹挟天然椰丝，甜香温润。

“本次上新的粽子搭配多款礼盒包装，兼顾日常消费、节日馈赠、企业福利等多场景。自试销以来，订单稳步增

长，市场口碑持续向好。”海垦猪业公司旗下海南农垦福猪贸易有限公司相关负责人透露。

实际上，这并非“海垦福猪”首次在终端消费市场“出圈”。

今年消博会上，海垦福猪公司全新研发的无抗黑猪肉包子首次亮相即迅速走红，现场试吃、咨询采购的消费者络绎不绝。

随后，第二十七届龙泉文昌鸡文旅美食节上，海垦猪业公司与海南“老字号”龙泉集团再度携手。活动现场，双方战略合作升级——共同研发出经典款与斑斓味、椰香紫米味等多款“安心”黑猪肉粽，在端午佳节前迅速走俏市场。

从端午试销到C端品鉴，从老字号联名到终端直面消费者——“海垦福猪”用一套组合拳，把一颗粽子变成了品牌传播的载体。

一家养猪企业的“二次创业” “海垦福猪”品牌探索跨界转型

一场从“卖猪肉”到“卖品牌”的产业实践

粽子跨界，并非“海垦福猪”品牌建设的起点，而是其系统性品牌战略的集中呈现。

近年来，面对激烈的市场竞争和“猪周期”等压力，海垦猪业公司以“打特色牌”为思路，开启了生猪产业的“二次创业”。

这家传统养殖国企的转型，首先从产业根基做起。

在屯昌县南坤镇的海垦“安心”猪养殖基地里，一头头小猪吃得正酣。

海垦猪业公司开发海南本地生猪资源，积极开展生态养殖，重塑养殖流程，通过技术创新、加强生物安全和营养管理等措施，逐步实现从饲料“无抗”，到过程和结果“无抗”的全流程“无抗化”生

产。

“我们从源头把关，让‘无抗’养殖的理念注入养殖的每一个环节。”海垦猪业公司生产技术部工作人员介绍，技术团队在内部猪场精心挑选健康状况佳的种猪，筛选出抗病性强、健康状况稳定的猪群。“只有健康的猪苗才能抵抗病毒和细菌的侵蚀，减少抗生素的使用。”

正是这份“金贵”，让海垦福猪斩获了众多权威认证。

2025年，海垦猪业公司携旗下海南屯昌黑猪为种源繁育的“安心”黑猪首次亮相第三届中国本土猪暨高端猪肉产业发展高峰论坛，便从全国众多参评本土猪肉品牌中脱颖而出，荣获“全国最

受欢迎猪肉品牌”称号。

产业根基扎实了，品牌才有了跨界的底气。

产品矩阵同步扩张。从传统猪肉白条到黑猪赤烧，从黑猪肉粽到应季推出的“海垦福粽”……海垦猪业公司围绕新消费场景，创新开发20余款深加工产品。

“产品为王。只有紧跟市场需求，不断推陈出新，才能持久抓住消费者的目光。”海垦福猪贸易公司相关负责人表示。

从单一养殖到多元产品，从产品思维到品牌思维，“海垦福猪”的实践，本质上是一家传统农业企业在市场化改革中，以品牌建设为抓手实现价值链跃升的系统性探索。

一场农产品跨界背后的品牌启示

当前，海南自贸港建设加速推进，农业品牌化浪潮奔涌而来。“海垦福猪”的跨界实践，给农业品牌带来了不少值得借鉴的东西。

有人说，做品牌就是讲故事。但“海垦福猪”好故事的前提是做好产品。没有屯昌黑猪的纯正血统，没有300天的慢养周期，没有全流程“无抗”的技术底气，粽子包得再漂亮，消费者一尝便知真假。

市民一句“肉汁饱满”的背后，是养殖基地层层设防的生物安全防护线，是技术人员针对不同生长阶段反复调校的饲料配方。品牌声量的根基，永远是产品的质量。

有了好产品，还要让消费者买得到、看得见。海垦福猪选择了两条腿走路：线下深耕社区，线上触达全国。

海垦猪业公司同步启动线下渠道的系统布局，打造“百店联盟”计

划，通过开设统一形象标识、产品供应、服务标准的线下门店，让消费者便捷地购买海垦“安心”黑猪生鲜产品，持续打响海垦福猪品牌。

截至目前，“海垦福猪”在海南地区的门店数量已达20余家，成功构建起覆盖多区域的社区服务网络，从社区街巷的专卖店到商场的粽子品鉴台，正一步步把品牌触角伸向消费者的日常餐桌。

线上渠道同样布局深远。目前，海垦猪业公司推出线上“来福猪”官方微信小程序，让优质的海垦“无抗”黑猪产品更加便利地走上消费者餐桌。

打开“来福猪”小程序，黑猪排骨、精修肋排、黑猪腊肠、手撕肉条等“安心”黑猪肉产品琳琅满目。消费者只需登录小程序，即可轻松下单，足不出户即可享受优质猪肉产品配送上门服务。线下体验、线上

下单的融合消费模式，已成为“海垦福猪”品牌拓展市场的新引擎。

品牌的高度，不仅体现在市场占有率，更在于带动力。作为一家国企，海垦猪业公司在品牌建设中始终不忘“农垦姓农”的初心。近年来，公司创新构建联农带农机制，推行“五统一”全流程服务——统一供种、统一饲料、统一技术、统一防疫、统一销售，使农户与企业形成利益共同体。

品牌越响亮，带动越有力。“海垦福猪”的品牌建设与联农带农形成正向循环——品牌溢价提升产品价值，产品价值反哺产业上游，让合作农户分享更多品牌红利，农业品牌的价值，既要写在市场上，更要写在田间地头。

这条从“卖猪肉”到“卖品牌”的产业焕新之路，正向着更深处延伸、更广处拓展。

(文/段誉)



海垦福猪黑猪肉粽。