

渝黔携手打造—— “一轴一核，一带三片” 渝黔合作先行示范区

渝黔合作，向纵深推进。

近日，重庆市发展改革委、贵州省发展改革委共同编制的《渝黔合作先行示范区建设实施方案》（以下简称《方案》）正式发布。这是继2018年4月，渝黔两省共同签署《重庆市人民政府贵州省人民政府合作框架协议》（以下简称《合作框架协议》）后，联手推进渝黔合作的又一重大举措。

“《方案》不仅划定了合作范围，明确‘一轴一核，一带三片’布局，还提出了目标任务以及实现路径、保障措施，可操作性很强，必将推动渝黔合作拓展到更宽领域、更深层次、更高水平。”近日，重庆市发展改革委主任熊雪接受记者采访时称。

一大批合作项目正加速推进

渝黔两地山水相连、文化相近，交流往来密切，有着互补的资源优势和良好的产业平台基础。

“自去年4月，两省市签署《合作框架协议》后，渝黔新一轮合作真正进入实质性推动阶段。”熊雪介绍，自2018年起，重庆市发展改革委和贵州省发展改革委每年都要反复协商，形成年度重点工作计划，以任务清单的形式，推进合作事项落地落实。2018年，两省市就完成了14个重点事项，还有5个项目正在加快推进。

基础设施互联互通方面，江津至习水高速公路建成通车，武隆至道真、彭水至川高速公路完成可研报告编制，重庆至赤水、万盛至正安高速公路已纳入贵州省高速公路规划，目前正在加快推进前期工作。同时，双方正在推进昭通至黔

江、涪陵至柳州、重庆至贵阳客专前期工作。

在加强无障碍旅游区合作方面，双方探索两地旅游门票减免等优惠政策。去年10月8日—11月30日，渝东北片区重点国有企业景区就对贵州籍游客实行了半价优惠。近期，双方已草拟了渝黔旅游合作协议，即将正式签署。

2019年的重点工作任务，目前两省市发展改革委已经梳理出27项，正在征求各区县（地州市）和部门的意见，一旦达成共识将组织实施。

打造渝黔合作“领头羊”

“在双方合作的过程中，我们认识到，要把渝黔合作向纵深推进，还需要一个‘领头羊’，也就是渝黔合作的先行示范区。”熊雪称，为编制《方案》，2018年两省市做了大量的工作，经过广泛讨论，决定按照“极点、沿线、沿边”的思路确定先行示范区范围，形成“点、线、面”合作新格局。

“极点”，即重庆市两江新区、贵州省贵安新区两个国家级新区。

“沿线”，即国际陆海贸易新通道沿线的重庆市綦江区、万盛经开区，贵州省遵义市红花岗区、汇川区、播州区、桐梓县、绥阳县、正安县。

“沿边”，即接壤的重庆市江津区、南川区、武隆区、彭水县、酉阳县、秀山县，贵州省遵义市赤水市、习水县、正安县、道真县、务川县、铜仁市碧江区、万山区、松桃县、沿河县。

渝黔合作先行示范区由此形成“一轴一核，一带三片”布局。

“一轴一核”：即渝黔南北发展主轴，

主要依托以铁路、高速公路为主的国际陆海贸易新通道，积极推进重庆两江新区和贵州贵安新区两个极点建设，辐射带动沿线各区市县加快发展，形成渝黔南北发展主轴。

在主轴基础上，以綦江区、万盛经开区、江津区（江津综合保税区）、遵义市（红花岗区、汇川区、播州区、绥阳县、桐梓县）为核心区，支持綦江渝南中心城市建设，加快推进綦万一体化发展，形成与遵义全方位对接合作新格局，建成渝黔合作先行示范区。

熊雪介绍，在示范区的具体建设上，双方将从四个方面重点推进：

一是交通基础设施互联互通，包括强化铁路大通道建设，加密区域公路网络，打造区域黄金水道，推进航空网络建设，大力发展联程联运。

二是携手打造西部智能引领创新极点，包括共同推进大数据产业链创新发展，全力打造国家级新区金融试验区，加快实现两地对外经贸便利化。

三是共同开辟国际陆海贸易新通道经济轴线，包括着力推动渝黔商贸物流协同发展，合作共建现代智造大“走廊”，合作共建渝黔能源保障基地，打造城镇融合发展示范区。

四是协作共建渝南黔北沿边生态旅游度假带，包括建设沿边生态康养旅游合作先行区，共同夯实生态旅游绿色本底，推动跨区域高效现代农业发展。

“每一个方面，都有一揽子的项目和任务，并将纳入年度清单，推动实施。”熊雪称，“我们希望通过这样的合作方式，走出一条相互促进、优势互补、共同发展的特色鲜明的区域协调发展道路，携手打造西部跨省市合作样板区。”

曾立

先行示范区将从四个方面推进

“区域之间的合作，很大程度上依赖交通大通道形成经济走廊，国际陆海贸易新通道就是渝黔合作先行示范区发展的主轴。”熊雪介绍，在地图上，“一轴”与“一带”形成交叉，所以交叉处的綦江、万盛、江津、遵义，就成为先行示范区的核心区。

“但两省市的合作，不仅仅是毗邻地区，两江新区、贵安新区两大国家级新区就代表了更高层面的合作，它们将在内陆开放、经济发展、体制创新等方面发挥引领作用，形成带动渝黔合作的制高点

和牵引点。”熊雪说。

如大数据智能化产业，双方就有很好的合作前景。贵安新区的大数据产业风生水起，而重庆有雄厚的产业基础，传统产业智能化升级转型需求大、空间广，双方正好优势互补，强强联合。

去年，贵州华芯通半导体技术有限公司落户重庆，将在重庆建设工业互联网平台系统。与此同时，中国通芯院重庆分院也与贵州省工信厅达成合作意向，在黔设立办事处。

熊雪介绍，在示范区的具体建设上，双方将从四个方面重点推进：

一是交通基础设施互联互通，包括强化铁路大通道建设，加密区域公路网络，打造区域黄金水道，推进航空网络建设，大力发展联程联运。

二是携手打造西部智能引领创新极点，包括共同推进大数据产业链创新发展，全力打造国家级新区金融试验区，加快实现两地对外经贸便利化。

三是共同开辟国际陆海贸易新通道经济轴线，包括着力推动渝黔商贸物流协同发展，合作共建现代智造大“走廊”，合作共建渝黔能源保障基地，打造城镇融合发展示范区。

四是协作共建渝南黔北沿边生态旅游度假带，包括建设沿边生态康养旅游合作先行区，共同夯实生态旅游绿色本底，推动跨区域高效现代农业发展。

“每一个方面，都有一揽子的项目和任务，并将纳入年度清单，推动实施。”熊雪称，“我们希望通过这样的合作方式，走出一条相互促进、优势互补、共同发展的特色鲜明的区域协调发展道路，携手打造西部跨省市合作样板区。”

曾立

重拳出击 美化环境 成都市金堂县综合行政执法局切实解决市容秩序难点问题

为进一步优化城市环境，不断提升城市品位，近日，金堂县开展了市容秩序突出问题专项整治，重点攻坚老城区越门占道经营严重的水果摊点。

作为市容秩序的难点问题，水果摊点的越门占道行为由来已久，塑料果框、水果纸箱占据大半个行通道，不仅影响市容环境，而且很大程度阻碍了市民的正常通行，将这一块“硬骨头”啃下来，成为金堂县综合行政执法局开展专项整治的努力方向。

全面摸排明情况

金堂县综合行政执法局执法中队联合社区对违规越门占道经营现象严重的水果摊点进行了全面的摸底调查，重点掌握经营地址、占道情况、商铺大小、店主信息等，收集他们的意见、建议和反映的问题，能现场处理的就立即处理，不能立即处理的就记入专项整治台账协调跟进处理，同时做好取证，便于后期执法工作的开展。

“困难我们不怕，怕就怕没有困难。”金堂县综合行政执法局副局长蒋伍军说道。金堂县综合行政执法局根据每一户商家的具体情况提出了有针对性的对策，制定了“一户一策”应对措施，形成专项整治实施方案，同时做好突发事件应急预案。

广泛宣传走在前

一方面，执法人员一对一的上门进行政策法规走访宣讲，实地了解店铺具体情况，与商家交心谈心，理解

商家的难处，切实帮助商家解决困难。另一方面，多次和街道、社区、涉及商家一起召开协调会，通过讨论来听取商家的想法和难题。

“我知道你们都有你们的难处，现在就说出来，我们大家一起来想办法解决问题。”综合行政执法大队大队长李晖和水果店商家唐大姐耐心地交流讨论。

文明执法出成效

按照文明执法、严格执法的工作原则，执法人员逐一通知有违规越门占道经营的水果摊商家规范经营，强化落实“门前三包”制度，发放了责令限期整改通知书8份，要求老城区的越门占道水果摊商家限期完成整改，将占道水果全部移至店铺内经营。老城片区综合行政执法大队一中队和三中队执法人员每天严格巡查20余次，督查商家整改情况，帮忙搬占道物品及水果，不断消除反弹现象。

通过专项整治，老城区市容市貌得到进一步改善，城市品味进一步提升，塑造了一个整洁优美文明有序的城市形象。

“这下好了，楼下的水果店终于把人行道让出来了，出来买个菜，散个步什么的，都方便了。”市民刘大爷高兴地说道。

下一步，金堂县综合行政执法局将加强监管力度，严防死守反弹，巩固治理成效。把越门占道严重的水果摊点专项整治行动延伸到新城区，全面整治县城区水果摊点越门占道现象，使市容秩序得到切实的改善和提高。

古良红

云南 109 种特色农产品“入淘”

近日发布的《全国地方特色农产品上行报告》显示，来自天南海北的特色农产品正在加速“入淘”步伐，不仅打响了品牌，更打开了市场。

截至2018年，淘宝天猫上地方特色农产品数量达到2900多种，覆盖所有省份，2018年销售额较上年劲增49%。其中，云南有109种特色农产品入淘，排名第12名，销售额排全国第一。从销售金额看，云南、福建、浙江、辽宁、宁夏包揽了前五名，每一个十强省份背后，至少有一款明星农产品。如云南、福建和浙江分别以普洱茶、铁观音和龙井茶闻名，宁夏能够跻身前五，靠的是枸杞。

在云南省特色农产品中，普洱茶销量强劲，在所有茶叶类中市场份额最高，遥遥领先轻松摘得“茶王”称号，福建则拿下了“团体赛”冠军，安溪铁观音、武夷红茶、武夷岩茶同时跻身茶叶五强，综合实力最强。花草茶中，凉山苦荞茶以微弱优势跑赢平

阴玫瑰，位列第一，桐乡杭白菊、黄山贡菊分别拿下第三、第四名。

水果领域竞争更加激烈。苹果十分强，陕西苹果凭借最高销售量摘得桂冠，来自山东的栖霞苹果、烟台苹果拿下第二和第五，甘肃的花牛苹果、静宁苹果、新疆的阿克苏苹果、云南的昭通苹果等也都跻身前十。

为帮助更多地方尤其是贫困地区的特色农产品走出大山，走向全国，淘宝天猫也在积极发挥平台优势。比如今年2月28日，云南省一款水果在阿里平台卖爆——在聚划算的一场活动中，400万颗特优级云南沃柑短短48小时就已卖光，订单遍布全国。

配合国家脱贫攻坚战略，农村淘宝选择全国10个脱贫样板县，进行“一县一品”试点，已陆续培育出巴楚留香瓜、元阳红米、金寨猕猴桃、长汀百香果等“十大优品”。政府公开信息显示，2018年，上述10个贫困县已有半数脱贫摘帽。

陈文忠

Q 视觉新闻

免费培训网络创业知识

近日，重庆市永川区24名农村籍学员在淘金职业技术学校进行为期7天的免费培训，系统地学习开网店技巧、网店成功的办法、网店营销策划、电商发展趋势、物流与配送、如何引爆大流量的网店交易、如何实现网店利润等知识，让学员对电子商务有了全新的认识。

活动旨在培育更多就业创业人才，夯实电商扶贫人才基础，树立互联网思维，引导更多的农村籍创业者通过电商创业，实现创业梦想。

特约记者 陈仕川 摄

重庆市巫山县驻新疆劳务服务站站长魏宗平 带领3万乡亲赴新疆务工 一年挣回15亿元

“这几年，巫山脱贫攻坚取得显著成效，建议政府继续加强劳务培训，搭建就业平台，召集更多成功人士引导、帮扶村民外出务工。”在今年巫山县两会期间，巫山县人大代表、驻新疆劳务服务站站长魏宗平提出了这样的建议。

魏宗平今年44岁，中等身材、皮肤微黑。截至2018年，他先后带领3万余名巫山人在新疆成功就业，平均每年创造劳务收入15亿元，2018年获得全国脱贫攻坚奉献奖。

乡亲们还靠着“三大坨”（土豆、玉米、红苕）过日子，心里很不是滋味，早就萌发了带领村民外出务工的念头。这一年，包括谭照全在内的30多名老乡远赴新疆，进入魏宗平的公司工作，成为老家第一批跟随着魏宗平外出务工的农民工。

魏宗平发现，乡亲们虽然干劲十足，但由于缺乏技术，实际工作中往往事倍功半。于是，他在公司开办了培训班，聘请专家进行现场教学，让大家有了一技之长，工作效率不断提高。年底，大伙儿一算账，人均年收入竟在2万元左右，是在家务工的5倍。

更让马才一高兴的是，安装公司的用工旺季一般是下半年，上半年他还可留在家中种植脆李，待脆李采摘后再外出务工。一年挣两份收入，实现了当年务工、当年脱贫。

这几年，在魏宗平的带领下，像马才一这样通过外出务工成功脱贫的贫困户有3000余人，魏宗平所打造的劳务派遣模式也成为巫山脱贫攻坚的样板工程。

创办企业 打工仔成劳务带头人

魏宗平的老家在巫山县铜鼓镇观阁村，山高坡陡、土地贫瘠是他家乡最初的记忆。12岁那年，魏宗平的父母因病去世，生活全靠邻居接济。为了谋生，14岁时魏宗平便跟随乡亲外出务工，从工地到餐馆，从煤窑到工厂，丰富的打工经历造就了他吃苦耐劳、敢闯敢拼的个性。

2000年，魏宗平从北京辗转到新疆，从事外墙保温作业。凭着一股子闯劲，他很快在乌鲁木齐站稳脚跟，并成立了新疆佳能保温防腐安装工程有限公司。

事业小有成就，魏宗平在家乡的名气也越来越大。2008年，魏宗平从新疆回乡过年，刚进家门，同村的谭照全就带着30多名老乡找上门来。“老魏，听说你在新疆干得不错，也帮帮乡亲们吧。”谭照全恳求道。

事实上，每年春节返乡，魏宗平眼见

捐资数百万 反哺家乡建设

“羊有跪乳，鸦知反哺。”这是魏宗平的人生信条。

除了解决村民务工难题，带动贫困户脱贫外，魏宗平还不忘支援家乡建设。

过去，从铜鼓镇到魏宗平的老家观阁村只有一条泥石路，交通不便制约了村里产业发展，蔬菜水果运不出去，只能烂在地里。

2013年，魏宗平先后捐资153万元，在村里新修硬化道路4公里，整修泥石路4公里，使农用三轮车可直接开到田间院坝。借助交通的改善，2015年观阁村种植了1500亩脆李，带动120户贫困户脱贫。

63岁的洪朝银早年丧子，过去他和妻子常年患病，两个孩子正在上学。马才一想外出务工，却苦于没一技之长，正当他一筹莫展之时，魏宗平伸出了援助之手。2017年，他进入魏宗平的公司接受技能培训。随后，经劳务输出联系点牵线搭桥，与新疆一家建筑安装公司签订协议，成为该公司外墙保温作业安装工人，“第一年，我就挣了2万多元！”

而在离村委会不远的观阁村村小，崭新的教学楼格外引人注目。村支书曾玉进说，2014年，魏宗平捐资30余万元整修了教学楼，还配备了投影仪、电脑等教学设备。

“要从根本上改变家乡落后的面貌，还得从孩子抓起。”魏宗平说。这几年，他还累计捐资200余万元，支持巫山官渡小学、抱龙小学、朝阳小学建设美丽校园。左黎韵

三月春意浓，万物始复苏。走进素有“西南药城”之称的贵州省施秉县牛大场镇，一种名叫“太子参”的中药材已经抽芽散叶，点点新绿铺满黄土地。

牛大场镇牛大场村支部书记王忠平告诉记者，当地的气候、土壤、海拔很适合药材生长，光太子参就已种了20多年。“过去种烤烟、玉米，一年到头不挣钱。1993年，我们试着引种了太子参，结果表现非常好。”他说。

沿着机耕道来到田边，王忠平捡起一个遗落的太子参根块，笑呵呵地说：“别看它个头小，可值钱着嘞！”他介绍，每年一到太子参上市季节，来自全国各地的药商云集，大车小车上门来收，场面十分热闹。

“这里90%的土地用来种太子参，80%的农户以种、销太子参为主，年份好的时候，还产生了百万富翁。如今的太子参种植已经扩展到自然条件相似的周边县，覆盖带动的农户日益广泛。”王忠平说。

“好多年都没出去打工了，太子参效益好，以行情一般的去年算，干货40元每斤，亩产能有300斤左右的干货，我家20多亩地，刨去成本，能赚个十几万。现在是家家户户都种。”种植户廖德军说。

据统计，如今在施秉县，以牛大场镇为核心产区的中药材种植面积达到13万亩，涉及10971户36617人，带动贫困户1083户4030人增收致富。

“施秉吼一吼，全国太子参市场抖三抖。”牛大场镇副镇长刘必贤说，太子参对自然条件要求苛刻，能种的地方不多，当地太子参以品质优良著称业内，产量曾一度占据全国的三分之二。

“太子参又名孩儿参，能健脾消食。”刘必贤介绍，近年来当地成功引进江西江中、贵州信邦等制药企业，采取“公司+基地+农户”的方式种植，积极推广良种良法，不断提高产业附加值。

不过，在刘必贤看来，下一步规范市场交易，做精深加工，还有很长一段路要走。“尽管我们品质优、产量大，但农户、经销商之间还是传统的多对多交易，价格不稳定。整体而言，我们仍处在价值链的中下游。”刘必贤分析。