

兰州城管部门协调设置专门区域,邻近商圈人流量大——

果农进城卖瓜,有摊位能赚钱

本报记者 董洪亮 赵帅杰

■让老百姓过上更好的日子

中午12点半一过,等候在环城路边的魏俊治立马发动小型货车,驶过4个十字路口,将车稳稳停在甘肃兰州城关张掖路的一条小巷。

抬手看了眼时间,已将近下午1点钟,魏俊治赶忙将盖在车顶的篷布扯下,瓜果飘香扑面而来。“半车白兰瓜、半车西瓜,全是自家种的。”魏俊治说,上午到批发市场兜了一圈,“磨刀不误砍柴工,了解行情,才好做买卖。”

30岁出头的魏俊治,家住兰州市皋兰县什川镇上村,全家种有8亩瓜果,覆盖白兰瓜、西瓜、桃子和梨等多个品种。每年6月到10月,这些应季瓜果陆续成熟。“品质不错,最担心的是销售。”魏俊治说,乡镇人口少、市场体量小,地头卖、不划算,进城摆摊缺证件,只能“打游击”。

2012年,兰州市城管委协调开设“绿色通道”,在主城区居民小区及背街小巷,为市内户籍的农户设置应季瓜果自产自销临时摊位。“时间从6月15日至10月15日,持续4个月。”兰州市城管委景观管理科科长李成瑛说,今年共设置了360处2293个点位,相比最初,数量增长近一半,同时不断加大宣传力度,让瓜农们应知尽知。

4年前,魏俊治从网络得知消息,抱着试一试的态度,他当年便申请到摊位,从前年起,连续3年在同一点位售卖。“申请方式也越来越简便,从过去乡镇两级开证明简化到了任意一级,而且可以拍照上传,省去交纸质版的麻烦,有不懂的地方,还能请教城管,提供帮代办服务。”魏俊治说。

撑开遮阳伞,摆出电子秤、挂上收款二维码,魏俊治的“铺面”开张了。车头朝向左侧,与路边停靠的车辆保持一致,车身末端距离街边商铺有个三五米远,不影响其他商户做生意。根据兰州市有关规定,还须悬挂统一发放的摊点证,魏俊治很自觉,“瞧,上面摊点证,经营人员、售卖品种、占地面积、车牌号,写得很详细。”

“根据辖区人口密度、交通通行情况、瓜农摆摊意愿,再结合往年设置位置和数量,我们每年会动态调整一部分临时摊点。”城关区城管局政务事务审批科科长王萍说,为使摊位设置更加合理,除前期排查摸底外,我们还联合交警部门实地查看,既要确保交通安全畅通,还要有一定人流量,让瓜农有得赚。

紧邻张掖路商圈,魏俊治摆摊的“地盘”虽不宽敞,好在过往市民较多,周边居民小区密集,人流量大,还没来得及好好歇歇脚,就有顾客前来问价。“西瓜咋卖?”

“一块三一斤,甜得很!”

“一个人吃,给我挑个小的、脆的。”

一只手持瓜,另一只手轻敲几下,魏俊治心里便有了数,接连换了好几个,终于挑到满意的,称重、算账、装袋,动作熟练又利索。偶尔也会遇见顾客还价,“已经最低咯,不能让我赔本哟!”魏俊治通常这么回答,不过,也会在算完钱后抹去一些零头。

“相比西瓜,白兰瓜产量低、价格高,但地头收购仅1.5元一斤,刨去种子、肥料和人工成本,利润少。得益于临时摊点,自己拉瓜销售,收益更高。”魏俊治说,这两年瓜价偏低,政府每亩给予300元种植补助,修建钢架大棚补贴更多,个人只需出资10%左右。现在进城摆摊,还免收停车费,一天又能省下50元钱。

“小魏,又来喽,有点晒黑啦!”“小魏,快递先放你这,待会儿来取。”……连年在一地点出摊,魏俊治和周边住户早已打成一片。居民看到他,就像邻居一样打着招呼、拉起家常;他也在力所能及范围内,提供除卖瓜以外的便利服务。

魏俊治干农活卖力、做生意灵活。



图①:魏俊治在大棚采摘白兰瓜。

本报记者 赵帅杰摄

图②:魏俊治在兰州城关张掖路卖西瓜、白兰瓜。

何宏军摄(人民视觉)



这些年,随着居民消费习惯的改变,特别是面对年轻的上班族,魏俊治会把整瓜切开来卖,并小心覆上一层保鲜膜。“原先卖瓜地点不固定,碰上一次就要买一大袋,时间久容易放坏。”市民胡大姐说,现在想吃随时下楼买,价格公道还新鲜。

“设置应季瓜果自产自销临时摊点,既有效解决了城区周边农户销售难题,又能满足市民就近购买瓜果需求,

为城市增添了烟火气息。”李成瑛说,根据今年调研结果,部分大棚瓜果成熟期早,明年计划提前开展摊点设置工作,帮助农户早日入市经营。

暮色降临,城市的灯光逐渐亮起,瓜卖得差不多,魏俊治拿起扫把,将摊位周围的垃圾清扫干净。坐进驾驶室,打开手机,销售额将近500元,“明天早点来,争取多卖些钱!”发动车辆,40分钟后,他将抵达30公里外的家。

来自四川脱贫家庭的韩世林、韩世明兄弟到浙江求学——

职校里长本事,为就业打好基础

本报记者 黄超

韩世林和韩世明是亲兄弟,气质却截然不同。

一握手便知,哥哥是个吃苦耐劳的小伙。薄薄的茧子,刮擦的疤痕,这是在车间工作两年就打磨出的印记。弟弟还在念书,直率,爱接话,每个眼神都释放着活力。

若说哥俩有什么相同,就是脸上挂着笑。一个,从浙江武义县职业技术学校毕业,留在当地齿轮厂上班,月薪七八千元。另一个,就读于邻近的浙江临海市中等职业技术学校,今年高考后“投奔”过来,在厂里勤工俭学。

他们的老家远在川东,位于秦巴山脉的四川南充嘉陵区。兄弟相聚,别提有多高兴了。

千里迢迢,川娃子为什么外出求学?

2019年,浙川东西部协作探索职教帮扶,提高就业质量,也能拓宽家庭增收渠道。由于嘉陵职业教育资源比较薄弱,当地就组织脱贫家庭子女到武义读职校,掌握一技之长。

2021年,新一轮东西部协作启动,嘉陵与临海结对,帮扶的接力棒交给了临海中职。一前一后,韩家兄弟来到两所职校。

5年来,“职教一人、就业一个、带动一家”的协作,成效如何?家长和师生最有发言权。

韩兴太、严海琼夫妇年近六旬,因病长期服药。这些年有政策支持,住进新修的房子,平坦的水泥路也通到家门口,用他们的话说,“生活安逸得很”。提起孩子,父母总免不了牵挂。“往返接送,无论汽车火车,都有教体局或职校老师全程陪护。后来,把娃儿交到他们手中就放心。”

嘉陵子弟远道而来,大多十五六岁,怎样照顾好?3年学费全免,学校包食宿,发放交通、体检等补助。专门配备生活班主任,帮助熟悉语言环境,培养良好习惯,每到周末组织文体、研学活动……

学技能、长本事,为今后就业打基

础,才是关键。

走进临海中职,烹饪室灶具整洁齐备,汽修室台面摆满各式电动工具,服装室的布料与设计图纸琳琅满目……“实训室就像仿真的企业车间,老师讲课也注重实操。”说起学习收获,弟弟韩世明很是满意。

学生需高质量就业机会,企业缺高素质技能人才,两根线一搭上,职教协作就“来电”。“根据学生和家长意愿,我们把大家分到了不同专业,汽修、机械、烹饪是热门选择。”校长王海华长期负责嘉陵籍学生的教学和实习管理。

两年在校,一年实习,通过带教、轮岗,学生技能水平不断提升。“四川孩子踏实肯干,本地企业抢着要。餐饮、先进制造、新能源汽车,各行都有。”王海华说。

5届学生,127个川娃子,多少个家庭的希望。韩家四口所在的双桂镇,就有10人。如今,有在浙江参加高考的,有人职当地汽车厂、酒店餐厅的。还有的返乡务工,一些浙企在嘉陵投资办厂,机会变多了。最近,嘉陵正组织一批学生,范围扩大到普通农村家庭,名额40人。

在外学习工作让两兄弟早早懂事,严海琼看在眼里。“老大每月都寄回一部分工资,老二放假就拿出现学里的奖状给我看。”她说,虽然心里念着,但觉得一切都值得。

临别前,记者来到哥哥韩世林负责的生产线,机器轰鸣。随着指令下达,精密的铣齿机缓缓转动,俨然一副熟手模样。

“小韩是优秀技工,最近还参加了厂里与上海第二工业大学合办的线下学历项目,利用周末提升专业知识。”班组负责人点赞道。

一旁的韩世明听了不甘示弱,“我刚考上台州职院,也要读得嘞。”脱口而出的家乡话,引得笑声连连。

瞧这兄弟俩,互相比着干。一家人的日子,越过越好。

本版责编:商 阳 徐 阳 杨笑雨 版式设计:张丹峰

湖南邵阳经济技术开发区: 创建产业兴、创新强、服务优的“五好”园区

2023年,规模以上工业总产值同比增长9.7%,规模以上工业增加值同比增长15%,工业投资额同比增长10%……2021年晋级国家级经济技术开发区后,湖南邵阳经济技术开发区(简称“邵阳经开区”)发展势头迅猛。

近年来,邵阳经开区紧紧围绕建设规划定位好、创新平台好、产业项目好、体制机制好、发展形象好的“五好”园区奋斗目标,在产业上着力抢占新赛道,在创新上着力强化竞争力,以党建引领为抓手,全力优化营商环境,以攻坚克难的决心,加速构建现代化产业体系,培育发展新质生产力,推动高质量发展。

落子新赛道,抢抓发展机遇

在湖南邵阳特种玻璃股份有限公司,仅0.5毫米厚的超薄超薄液晶基板玻璃一批批产出,其厚度、翘曲、应力等关键指标均达到行业领先水平。在邵阳经开区内,汇聚58家上下游配套企业,产值近200亿元的“特种玻璃谷”,正开足马力生产。

数年前,一项特种玻璃工艺原创成果在邵阳取得突破,在湖南省委、省政府的支持下,邵阳经开区打造出一条以彩虹玻璃、邵阳玻璃“两块玻璃”为龙头的新型显示产业链,并积极招引上下游企业,出台“特种玻璃谷”规划、新型显示材料产业发展规划,新型显示产业链在邵阳经开区快速发展壮大。

拥有装备制造、服装鞋业、发制品等一批传统特色产业的邵阳经开区,积极推动“生产换线”“设备换芯”“数字赋能”,促进传统产业向高端化、智能化、绿色化转型升级。



陆海新通道(邵阳—怀化—东盟)接驳班列



湖南邵阳经济技术开发区一角

落子新赛道,强链补链延链,邵阳经开区不断培育壮大产业新动能,大力支持三一专用汽车有限责任公司实施“低碳化”战略,研发、生产电动化搅拌车、自卸车。如今,以先进装备制造、智能家居家电、新型显示为主导的“两主一特”产业不断壮大、蓬勃发展,以新能



三一专用汽车有限责任公司生产的电动化搅拌车、自卸车

源、新材料、生物医药等为代表的战略性新兴产业链群发展势头可喜,在邵阳经开区已初具规模。

服务高精尖,强化创新实力

邵阳经开区实施创新驱动发展战略,大力发展新质生产力。

超高分子量聚乙烯纤维轻薄如纸,却坚硬如钢。邵阳纺织机械有限责任公司通过技术攻关,成功研制出超高分子量聚乙烯纤维成套设备,填补了国内生产该设备的空白。

瞄准“高端产业”和“产业高端”,邵阳经开区出台扶持措施并提供相应资金,支持龙头企业参与国家“揭榜挂帅”和“工业四基”等关键共性技术项目攻关;实施“智赋万企”行动,推动传统制造业企业深化与5G、大数据、云计算等新一代信息技术融合发展,推动企业生产方式和形态的转型升级。

扶持措施进一步激发邵阳经开区制造业企业

的创新动能;维克液压研发出液压系统机电一体化伺服控制系统,实现伺服油泵的高精密控制;通过智能化、数字化改造,幸福时代的锂电池生产线产能突破100万支……

邵阳经开区创新热潮涌动。2023年,邵阳经开区新认定高新技术企业52家,新增省级企业技术中心14个。新增省级及以上“专精特新”企业数量超过前5年的总和。新增高价值发明专利授权70件、国际发明专利授权7件。

着眼各环节,优化营商环境

自2023年开始,湖南圣菲达服饰有限公司订单大幅增长,人手紧缺。邵阳经开区通过线上线下招聘,为企业新招聘200多名员工,解决企业后顾之忧。随后,企业在邵阳经开区投资3.5亿元建设智能可穿戴健康科技项目,目前项目正快速推进。

邵阳经开区出台“招商引资新十条”等系列优惠政策,从产业资金、厂房建设、设备补贴等方面给予全方位支持;建立招商联络员、全程代办员、助企服务员服务机制,为园区企业(项目)提供全周期服务。重点企业有需求,园区工作人员主动上门服务,做到企业一件事一次办、零跑腿;持续深入开展“走找想促”活动和“三送三解三优”行动,努力为项目落地发展提供土地、资金、用工等周全要素保障,协助企业解决人才子女就学、家庭就医、家属就业等问题,在2023年湖南省“五好”园区创建综合评价中位居国家级园区第五,营商环境2022年、2023年连续两年排名全省园区第二。

2022年至今,邵阳经开区引进亿元以上重大项目36个,合同引资额212.5亿元,陆续建成8个亿元以上重大项目。

数据来源:邵阳经济技术开发区管委会



邵阳城市风光

护国