

一道道文化大餐展现新发展新活力

——盘点2021年重庆文化市场成绩单

□本报记者 刘一叶

“魏松演唱的《祖国，慈祥的母亲》感染力很强，激昂的男高音与提琴、小号等交相辉映，将中华儿女对祖国炽热真挚的情感娓娓道来。”这是2021年12月29日晚，市民杜雪莹在朋友圈写下的话。当天，2022年（第25届）重庆新年音乐会以“云音乐会”的形式，为市民送上新年祝福。

事实上，新年音乐会只是重庆文化市场备受赞誉的作品中的一部。虽然受新冠肺炎疫情影响，但回顾这一年，无论是主旋律题材文艺创作势头强劲，公共文化服务更趋完善，还是“互联网+文化”等新型文化业态的悄然崛起，重庆文化市场生机盎然，活力满满。

那么，2021年重庆文化市场有哪些新亮点？连日来，记者进行了采访。

优秀作品不断涌现

本地文艺工作者撑起亮丽风景线

2021年，由于疫情影响，大量外地名家、名团无法顺利来渝，重庆文化市场开始了又一年的“内循环”。

2021年，是中国共产党成立100周年，重庆文化市场上出现了大量红色主旋律题材的创作。广大文艺工作者通过排演多部艺术作品，将先辈们的精神品质传递给观众，用文艺作品讲好中国故事。川剧《江姐》、京剧《张露萍》《双枪惠娘》、话剧《红岩魂》等一大批红色主旋律题材的艺术作品与观众见面。

与此同时，2021年还有不少关于乡村振兴题材的作品纷纷涌现。“以各大文艺院团为例，2021年，重庆广大文艺工作者深入乡村一线，创作出大型情景国乐剧《告别千年》、歌曲《第一书记》、话剧《天坑问道》《薪火》等作品。”市文联相关负责人介绍，这些作品多数入选第九届重庆文学和艺术奖公示名单，其中，《告别千年》已被纳入全国脱贫攻坚题材舞台艺术优秀剧目展演剧目，重庆三峡歌舞剧团打造的扶贫题材话剧《薪火》也已完成近百场惠民公演，受到观众的认可。

不仅如此，2021年，我市还积极搭建优秀艺术作品的展示平台，市民纷纷走进重庆各大



大型情景国乐剧《告别千年》在重庆大剧院上演。（资料图片）

记者 齐岚森 摄/视觉重庆

美术馆、博物馆，通过观看一场场展览，度过自己的休闲时光。据统计，2021年，我市博物馆举办线上线下精品展览400余个，社教活动2000多场次，包括“牢记嘱托战贫困 巴山渝水换新颜——重庆市脱贫攻坚展”“初心 使命 奋斗——中国共产党重庆100年光辉历程展”“水中精灵——长江鱼类展”等，服务观众超两亿人次，其中青少年716万多人次。

从演出到展览，重庆广大文艺工作者凭借本土的经典作品和大量全新的创作，勾勒出重庆文艺的靓丽风景线。

市场规模不断扩大

丰富的文化活动让市民感受艺术魅力

2021年10月20日，伴随着英姿飒爽的开

场秀，由市文旅委主办的“和谐社区·幸福生活”第六届重庆市社区艺术节家庭才艺秀在大渡口区举办。这场才艺秀以真实事例为素材，讲述了市民日常生活中的趣事，精彩的表演配上共鸣强烈的故事，让观众在欢声笑语中感受到艺术的魅力。

2021年，我市广大文艺工作者通过各类群众性文化活动，将优质、丰富的文化资源送到百姓身边，让人民享受文化发展的最新成果，激发群众参与活动的热情。

在南岸区上班的刘媛近日下班后常约朋友逛弹子石老街，饭后会顺便逛逛老街上

的大众书局。事实上，在重庆，公共文化空间早已跳出固有的形态，生长成独具个性的模样。以重庆各大书店为例，不断升级服务，通过推出读书

分享、国乐故事赏析等服务，优化公共文化服务效能，为市民打造“身边的图书馆”，真正提升市民的文化获得感和幸福感，彰显书香重庆文化特色，已成为各大书店联手相关机构，共同营造的一道文化景观。

新型业态不断发展

“互联网+”让传统文化焕发生机

当前，我国数字技术发展迅猛，已广泛应用到文化领域，给文化产品的生产、传播和消费方式带来很大变化。

2021年8月，当线下演出因疫情防控被按下暂停键时，重庆市群众文化馆等文化单位，充分利用数字文化资源，组织开展了丰富多样的线上服务项目。依托重庆的公共文化服务云平台“重庆群众文化云”，退休市民陈女士相继完成了中医食疗养生、塑形瘦身瑜伽等课程。

此外，“云演出”“云博物馆”“云录制”“云旅游”“云音乐会”“云端论坛”等新的传播形式，让由疫情防控催生的新型消费、升级消费培育壮大起来。

2021年以来，三峡博物馆、重庆市群众艺术馆等文化单位推动文化生产与消费全流程数字化转型，不仅让艺术形式活起来，也形成了新的消费体验。当文化遗产拥抱数字技术，新型文化业态创新发展，文化产业链也随之延长，“云”文化项目成为重庆文化市场的一大亮点。

比如，三峡博物馆与腾讯公司合作，共同发起的文物数字活化项目，通过“文物+数字化”的表现方式，让白鹤梁文化在新时代语境下，焕发出新活力，引导更多年轻人了解、关注白鹤梁，进而实现优秀传统文化在当代创新传播。“互联网+文化”，让传统文化产业焕发生机。

促进文化产业高质量发展，消费是引擎。据了解，未来重庆还将扩大优质文化产品供给，丰富新领域文化产品供给，推动文化产业重大项目建设等，不断满足人民群众日益增长、不断升级和个性化的文化消费需求，促进特色化、创新化、规模化文化产品供给体系形成。

富民兴渝贡献奖

获奖集体

□本报首席记者 杨骏

2019年，国家发改委发布《西部陆海新通道总体规划》，标志着西部陆海新通道这条由重庆倡议开行的物流线路上升为国家战略，重庆是通道的运营组织中心。

两年多来，重庆一直在发挥运营组织中心作用，推动通道建设。陆海新通道运营有限公司，就是在背后积极推进通道建设的运营者。

以通道兴产业

让知名企业在重庆增加投资

2021年11月25日，重庆市涪陵区涪陵西站，陆海新通道涪陵万凯专列顺利首发，货物为重万凯新材料公司生产的食用级PET切片。

伴随这趟班列发车，一个新的投资项目落地。重庆万凯新材料公司的集团公司——浙江正凯集团将在涪陵投资二期项目，年产值将超过百亿元。同时，这些货物将通过西部陆海新通道发往全世界。届时，项目每年将带动涪陵区外贸出口额超25亿元人民币。

正凯集团最初在重庆布局的目的，是辐射西南地区。其外贸货物，主要从东部出发，依靠海运发往其他国家。“我们在涪陵调研的时候了解到这个情况，想试试能不能让他们把外贸留给重庆。”陆海新通道公司董事长王渝培说。

从2018年起，他们隔三差五地往重庆万凯新材料公司跑，向其宣传西部陆海新通道的

陆海新通道运营有限公司：

西部陆海新通道背后的运营者

好处、推介方案，希望他们能够使用通道来运输产品。

2020年，重庆万凯新材料公司以测试形式，通过西部陆海新通道铁海联运班列运输货物，效果让他们很满意。

趁热打铁，王渝培带着团队继续与之沟通，希望加深合作。双方一拍即合，正凯集团与陆海新通道公司签署战略合作协议。后续，重庆万凯新材料公司将结合生产和物流情况，逐步整合承接其位于浙江省宁波市的外贸出口业务。

数据显示，去年1—11月，重庆已经开行西部陆海新通道铁海联运班列1900列、发出集装箱约9.5万标箱，运输货值达124.9亿元。

授人以渔

助力甘肃开行常态化班列

合作，一直是西部陆海新通道发展的基础。

作为西部陆海新通道的运营组织中心，国家给了重庆一项任务——推动省际合作。“我们希望推动‘13+1’（西部所有省区市、海南省、广东省湛江市）一起，搭建跨区域合作平台，让通道的运行也能够一体化推进。”市政府口岸物流办主任巴川江说。

这项任务有很大部分落到了陆海新通道

公司身上。具体该怎么做？陆海新通道公司想到的是“授人以渔”。

为了让甘肃把平台顺利搭建起来，2019年6月，陆海新通道公司派董事会秘书霍家松带队前往甘肃，成立陆海新通道运营甘肃区域公司。到达甘肃之初，举步维艰，从建立渠道到组织货源，一切都要从头开始。

期间，霍家松也积极与甘肃政府方面沟通，确定了在陆海新通道上，统一平台、统一规则、统一运作的合作原则。同时，他将重庆的经验带了过去，利用重庆现有通道快速出海出境的物流模式，推广“铁路箱下水”和“海运箱入南”等方式。

在霍家松和团队努力下，2020年，甘肃实现了陆海新通道铁海联运班列常态化开行。随后，青海等地也在重庆的帮助下顺利开行班列。至此，西北地区的货源，大多实现了到重庆集结，再经广西出海的全程常态化运输。

在重庆的积极推进下，“13+1”中已经有5个省区市建立了区域合作平台，预计到明年，这一数字将变成9个。

扩大国际辐射范围

已辐射108个国家（地区）的311个港口

2021年12月4日上午，西部陆海新通道

中老铁路（成渝一万象）国际货运班列分别从重庆国际物流枢纽园区和成都国际铁路港始发。重庆班列主要搭载重庆坚果、摩托车配件、化工品等货物，共58标箱。

看似普通的“首发”班列，背后其实并不容易。

陆海新通道公司总经理助理刘义真介绍，一来，因为此前没有直连线路，老挝方面对该通道态度并不积极；二来，班列开行需要提前组织，但谁也说不好中老铁路是否会遇到突发延迟开行的可能。

陆海新通道公司首先与老挝直接联系，让他们最大限度了解通道。

随后，有针对性地组织货源。刘义真说，洽洽瓜子在东南亚市场很受欢迎，如果这些货物可以通过通道运过去，就能起到示范带动作用。

几番努力下，这趟班列终于顺利开行，西部陆海新通道也首次有了直达老挝万象的铁路班列。这条新线路相比传统陆运可缩短近一半时间，比陆转海要减少20多天。

巴川江介绍，目前陆海新通道已辐射108个国家（地区）的311个港口，成为疫情背景下，最安全最稳定的货运通道之一，为重庆、西部乃至全国与世界的交流，提供了重要载体。

劳动筑梦·榜样同行 196

重庆市第六届劳动模范和先进工作者

“我到现场去看看！”这是重庆市第六届劳动模范黄永富时常挂在嘴边的一句话。前不久，硫酸作业区一台关键设备出现漏点，在接到电话后，准备下班的黄永富二话没说，转身就跑到了现场查看原因。这就是黄永富的工作常态，不管白天还是晚上，不论上班还是下班，只要设备出现问题，他总是第一时间到达现场。

自2003年从部队复员到攀钢集团重庆钛业有限公司以来，黄永富一直在一线设备管理岗位上工作，现在是点维作业区设备技术员。工作中，他发扬特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的军人作风，吃苦耐劳扛硬仗，勤思善钻解难题，成为基层设备技术管理的能手，被职工称赞为钛白设备领域的“鲁班”。

在急难险重中勇于担当

在急难险重任务中，总能见到黄永富的身影，他总是冲锋在前，每当看到他到现场，大家的心里就踏实多了。

2020年疫情期间，黄永富坚守在

第一线，克服人手严重不足的困难，带领着检修骨干千千方百计维护设备稳定运行，确保了工厂复工复产工作的快速推进。

2020年9月，山城重庆的气温依然火热。此时，黄永富带领着检修职工连续奋战在硫酸装置的检修现场。为了抢时间，参战人员轮班连轴转，但他没法与人轮班。在检修的那些天里，他一刻也没有离开过工厂，累了就现场休息一下，困了就到办公室打个盹儿。在他的带领下，检修任务提前完成了，硫酸系统快速恢复了生产。

在技术进步中奋力作为

在攻坚克难任务中，黄永富紧盯稳产优产的设备难点问题，积极开动脑筋想办法解决问题。

废酸浓缩系统是重要的环保设施，其检修难度大、耗时长。2021年，在抢修废酸浓缩加热器的战斗中，黄永富总结以往的检修经验，同时对现场作业条件、作业资源进行



黄永富在现场巡检设备 摄/封先勇

分析，与检修骨干团队一起研究，制订出检修方案。随后，带领着检修班克服种种困难连续奋战，比计划提前8小时完成了检修任务，创造了加热器检修时间最短的纪录，同时，大幅降低了检修人员的劳动强度。

在两条回转窑进料螺旋的检修中，他精心组织、带领团队一起研究，拿出了高效执行的检修方案，通过合理调配资源和分配检修力量，此次检修作业的效率较以往提高了

黄永富：钛白设备维修领域的“鲁班”

超过30%，圆满完成了检修任务。随即，他又投入产线自动化、数字化的升级改造中，大力推进“两化融合”项目建设，参与完成产线开发集成生产及设备智能制造数字化建设等项目，为产品质量、产量的双提升提供了设备保障。

在效益提升中大显身手

生产稳定就是产量、质量的保障，就是企业效益的来源。黄永富总是想稳产所想、急稳产所急，尽自己的全力维护着设备系统的稳定运行。

“问题没有解决是不得下班的”。每天，他大部分的时间花在了现场，在第一时间发现问题、解决问题，尽心尽力地去维护设备系统的正常状态。同时，他带领作业班大力开展修旧利废和自主制作工作。

2020年对减速机、电机等设备修旧利废近900台，节约费用200多万元；自主制作搅拌、机架等设备超100件，创造价值约150万元；自主

2比1逆转武汉队

重庆两江竞技成功保级

本报讯（记者 黄琪奥）开场落后一球，主力因伤下场。面对这样的绝境，重庆两江竞技没有放弃。2022年1月3日，在苏州举行的2021中超联赛第二阶段保级组第22轮比赛中，重庆两江竞技凭借罗皓与孙凯在下半场的2粒进球，2比1逆转武汉队，成功留在中超赛场。

在本场比赛前，重庆两江竞技积17分，这意味着他们必须要战胜武汉队，才能成功保级。面对这样的情况，重庆两江竞技主帅张外龙再度派上了全华班，并安排了冯劲等多名进攻球员，力图一举拿下对手。

但比赛第8分钟，冯劲就因伤下场，让球队遭遇重创。第36分钟，武汉队外援安德森·洛佩斯凭借个人能力突进禁区，冷静射射左下角得手。1比0，武汉取得领先。

第63分钟，重庆队终于取得进球。接到黄希扬开出的角球后，罗皓顶出一记漂亮的头球，帮助重庆队扳平比分。3分钟后，重庆队员黄希扬再度发出了一记落点极佳的角球，另一名重庆队员徐武头球一蹭，后排插上的孙凯抽射破门。2比1，重庆两江竞技成功逆转比分。最终，重庆两江竞技2比1小胜武汉队，保级成功！

“感谢所有的队员，正是因为他们的努力，我们才能完成赛季前制定的目标。”赛后新闻发布会上，张外龙表示，虽然本赛季球队遇到了很多困难，但球员们都以顽强的意志克服并顺利达成目标。

最美招商工作者

梁平区招商投资促进局副局长章华：

8年为梁平

招商引资800亿元

□本报首席记者 杨骏

绿色食品加工，是梁平区三大主导产业之一。然而，8年前，梁平区在绿色食品加工领域还是一片空白。梁平区招商投资促进局副局长章华，是梁平绿色食品产业发展的见证者与直接参与者。

2014年，确定绿色食品加工这一招商方向后，章华就时常带着团队前往广州、深圳等地，希望吸纳优质项目在梁平落户。

一次，他在深圳的老乡聚会上得知，深圳有一家从事食品贸易的公司有在内地投资的意向。章华立即与对方取得联系，此后又多次远赴深圳，向客商详细推介梁平。

当时，绿色食品加工在梁平尚属空白，对方的投资态度并不明朗。为了拿下这笔投资，章华抓紧收集农业产业及农副产品加工工业相关资料，并对当时梁平的竹笋、大豆等农产品的产量、价格、发展现状等进行调研，还将梁平关于绿色食品加工的招商优惠政策进行了梳理，并主动为客户作了详细调查。

精诚所至，在去往深圳拜访多次后，对方终于被打动。2015年，由该企业投资的重庆上口佳农业开发有限公司成功落地梁平，目前的年产值超过2亿元，正在新建基地用于扩大再生产。

类似的案例还有很多。2017年，梁平区招商局捕捉到青岛有住科技有可能在西部投资的信息，章华便立即动身前往青岛对企业进行拜访。

等到了青岛后，因为多种原因，章华没能与公司负责人见面。但他没有放弃，一个人在青岛呆了4天，每天一有空就往人家公司门口跑。终于成功见到了对方负责人。随后，经过一年多的跟进，青岛有住科技将项目落户梁平。

为了招商，8年来，章华飞行里程累计超25万公里，每年拜访或邀请客商来梁平考察达100余批次，这些让他得到了“拼命三郎”的称号。

在招商领域工作以来，章华先后成功引进并落地建设天津亿联集团、中财集团、有住科技、宏铭实业、兰星电子、融康包装、渝海滋食品、都梁农业科技等100余个重大招商引资项目，涉及投资金额超800亿元。

在此推动下，梁平区连续5年在招商引资考核中位列同考核组前列，项目落地和到位资金考核指标稳居同考核组第一。