

一枚秋月梨

改变一个高山村的命运

▼11月17日，重庆市巫山县金坪乡袁都村，烟雨笼罩着梨园。



▲11月17日，巫山县金坪乡袁都村梨园内，来自山东烟台的秋月梨种植专家高飞虎(右)正在查看梨树。



▲8月23日，巫山县金坪乡梨园，市民在采摘秋月梨。

(本版图片均由重庆日报记者尹诗语摄)

巫山 WU SHAN



■大众日报记者 董卿 邢金钰
■重庆日报记者 吴刚 陈维灯

“高总，是我师父!”11月17日，在重庆市巫山县金坪乡袁都村，村民翁万堂说这话时满是自豪，“以前种烤烟、苞谷(玉米)，一年忙到头剩不下啥。今年按高总的法子种梨，挣了80多万元，从没见过这么多钱!”

翁万堂口中的“高总”，说的是山东烟台果农高飞虎。

烟台和巫山相隔那么远，两人咋成了师徒?

答案，就在鲁渝协作的产业帮扶里，就在烟台、巫山跨越1600多公里双向奔赴的深情中。

第一场“赌约”
“比比明年谁的收成好”

与翁万堂的兴奋不同，初到巫山时，高飞虎差点没熬住，离开巫山回烟台。

高飞虎，1968年生人，打小在梨园长大，最多时承包了近200亩地，靠种秋月梨成了烟台当地有名的“高百万”。2018年，烟台农业专家团队考察巫山后，建议巫山引种秋月梨。与烟台农科院合作多年的高飞虎，成了赴巫山指导的最佳人选。

“来帮帮忙，梨树种下就回去。”

2019年3月，高飞虎背着简单行李来到巫山县金坪乡。

“之前种板栗、核桃都亏了，外来果子能靠谱?”

“那么宽的行距，一亩只能栽66棵小苗苗，太浪费地了!”

当地农户习惯了种“三大炮”(土豆、红薯、玉米)，哪怕卖不了几个钱，也认“能喂猪、稳当”的老理儿。

高飞虎连续9个晚上开动员会，来听课的寥寥无几，每晚发40元听课费，才勉强留住人。

首批梨苗很快运抵，高飞虎挨家挨户教栽种，可农户们老习惯难改，梨苗根系不修剪，不浇定根水。高飞虎只能叫上负责推广的干部一模模补浇，经常忙到天黑。

2019年种下的梨苗，要到2022年才挂果，在这“只见投入、不见回报”的3年里，高飞虎和巫山农户一样，没什么收入。这期间，他培育优质梨苗以成本价卖给农户，技术指导分文不取，日常开支

全靠家里贴补，还从家里拿了20万元周转。儿子高山当时颇为不解：“放着烟台的好日子不过，自己掏这么多钱跑巫山受这个罪，是要干啥!”

多重压力下，高飞虎也悄悄琢磨“是不是不该来”。

2020年夏天，在袁都村还没挂果期的梨园里，高飞虎发现了几个铜钱大小的小梨。他赶紧摘下来，一尝，“像蜜一样甜”，当即断定，巫山这地方种秋月梨，准行!

2021年6月，逐渐长大的梨树进入拉枝、塑形的关键管护期，高飞虎不仅活儿变多了，还要手把手教技术，扭转农户老观念。

“你这是毁树!老祖宗都把树朝上长，你咋往下拽?”高飞虎刚把枝条往下拉，就被50多岁的翁万堂一把拦住。

翁万堂因为种辣椒亏了十多万元，本指望秋月梨能带来好收成，见高飞虎“折腾”树枝，顿时急了眼，脸涨得通红：“我在巫山种了一辈子地，还不如你个外地来的?”

当时，“顶牛”的农户并不在少数。高飞虎没讲大道理，选择用收成说话：“咱赌一把!你这三块地，一块按我的老办法种，两块按我的技术来，比比明年谁的收成好。”

见高飞虎要打赌，满脸不服的翁万堂眼睛一瞪，瞪着脖子应下：“赌就赌!”高飞虎的住处距翁万堂的梨园四五公里，此后的一年，他三天两头往梨园跑，每个管护环节都亲自上手。

知道他俩打赌的农户，都在等着“看热闹”。

2022年8月秋月梨成熟时，收成让全村人吃了一惊：翁万堂按老办法种的那块地，没拉枝、没管护，只有树干挂着稀稀拉拉的果子，收了几十公斤；而高飞虎管理的两块地，果子挂满枝头，足足收了4000多公斤，并且个个圆润饱满，甜度高，最终卖了7万多元。

“拿着卖梨的钱，我的手都在抖。”翁万堂至今记得当时的震撼。他找到高飞虎，坚决地说：“我服了，您收我当徒弟吧!”

第二场“赌约”
“明年至少能卖30万元”

实打实的收益，让“看热闹”的农户彻底信服，看高飞虎的眼神不一样了，对他的称呼也变成了“高总”。高飞虎的技术要求不再被当成耳旁风，梨园里没有了套种的玉米，之前因梨树不开花把高飞虎“告到”县委的农户，也争着拉他回家吃饭，请教如何拉枝。

趁着这股热乎劲儿，高飞虎想继续给农户们提提心气。2022年冬天，他与翁万堂打了第二场赌。

那天，在翁万堂家吃“杀猪饭”的高飞虎望着门外的梨园，说了句惊到众人的话：“按我说的好好管，明年至少能卖30万元。”

翁万堂愣了愣，笑着摆了摆手：“我这辈子种地，最多一年卖10万元，别谈30万元，你要是能让我卖到20万元，我就给你送头猪!”

2023年8月，翁万堂的近16亩秋月梨卖出48万元的消息，在袁都村、在金坪乡炸开了锅。这一年，他把破旧小货车换成了崭新的越野车，还给儿子在县城买了房。

当年11月，翁万堂把自家最肥的猪

送给了高飞虎，脸上满是藏不住的喜悦：“愿赌服输!愿赌服输!”

如此大收益的背后，是高飞虎实打实的付出。

这几年，他在烟台过完元宵节就赶回巫山，教农户“夹枝”;3月指导“清园”防病虫害，查看开花情况;4月教农户打“谢花药”，疏果;5月指导套袋施肥;6月、7月顶着烈日拉枝;8月、9月帮农户采收、销售;10月帮农户施有机肥，为来年的丰收打基础……

“忙的时候，常常早上六七点出门，下午一两点才刚上吃饭，一天十几个小时是常事。”高飞虎念叨着，“梨苗长得快，耽误一天，就可能影响明年的收成。”只要农户说“高总，梨园出问题了”，他立马就往地里赶。

然而，靠着种梨致富的“高百万”，却顾不上自家烟台的果园了。从2020年冬开始，他将146亩果园陆续流转出去，最后只留下30多亩，交给老伴照着。

“那这几年，你得到了啥?”记者不解。“巫山是一张白纸，在白纸上‘刻画’秋月梨，有无限可能!”高飞虎眼眉透着光。

如今的袁都村，早已不是当年“喝瓶水都要朝多政府伸手”的模样：今年850亩秋月梨，进入丰产期的有300亩，产值突破了2000万元，仅此一项，人均收入便超过2万元。在外务工的村民回流得越来越多，到今年，村里常住人口由四五百人恢复到近900人。

2024年9月29日，“感动巫山”2023年度人物颁奖现场，为高飞虎颁奖的，正是他的徒弟翁万堂，“高总千里迢迢来带我们致富，能为他颁奖是我的荣幸!”

三件“大喜事”
扎根巫山两头甜

“以前在烟台，我只管自家果园挣钱；现在能带着上千农户致富，这份成就感，千金都换不来。”高飞虎坦言，扎根巫山近7年，有三件“大喜事”让他心里暖洋洋的，越来越有干劲。

第一件，是在巫山16个乡镇“挂帅”。

金坪乡秋月梨试种成功的消息一传开，周边乡镇都动了心。2022年冬

天，三溪乡最先找上门，转过年，双龙镇、福田镇也闻风而来，你拉我劝，都想把“高总”请去。

最近3年，从东边的三溪乡到西边的庙宇镇，从北边的当阳乡到南边的官渡镇，海拔900米到1200米的山间，已有约16万株来自山东的秋月梨苗安家，高飞虎也成了这16个乡镇公认的“技术总监”。

如今的高飞虎更忙了：一天跑上百公里山路是常事，手机从早到晚响个不停，就连春节回烟台老家，都有农户追着视频连线，请教剪枝技巧。他脸上总带着笑：“咱的技术能让当地农户得到实在的收益，忙点，也值!”

他常念叨：“到2027年，800亩秋月梨全都丰产了，保守算也能卖2亿多元!”

第二件事，是技术成了“股份”。两场“赌约”后，种植大户们开始找高飞虎合作。2023年，双龙镇的夏国安最先邀请他技术入股，一起种了500亩秋月梨，今年已经开始结果子;2025年，福田镇的杨乾兵“带着”1200亩地找上门，盼着帮他技术管理好梨园……目前，高飞虎已在3000多亩梨园拥有“技术股”。

“巫山这地方种梨，条件非常好!”高飞虎底气十足，“这里土壤有机质含量能达到3%，盛果期一亩地可收2000公斤，将来种到5万棵，产值怎么都有好几个亿!”

第三件事，是当初不理解自己的儿子居然在巫山安家了。

“4年前答应临时代帮忙，是因为心疼我爸太劳累。没想到，一来就不想回去了，还成了巫山女婿。”除了孝心与爱情，留住高飞虎的，还有那份“甜蜜的事业”。

“看着那么多果农因为秋月梨致富，就想着帮我爸把这事干得更扎实。”高山大一年在巫山11个月，只在中秋节前后回烟台陪母亲。现在，几千亩梨园需要的农资，高飞虎都交给儿子打理，自己则把全部精力放到传授种植、管理技术上。

在巫山果农眼里，这位“高总”同样值得信赖，因为他总能从烟台搞来优质梨苗，适配的化肥和农药，还远低于市场价。果农不知道的是，“高小总”心里早就有了“巫山秋月梨产业链”的规划。

“现在多数梨园还没丰产，鲜果不够卖。可看这势头，未来几年种植规模肯定会迅速扩大，该考虑配套产业如何落地了。”高山坦言，“存储基地、冷链物流、梨膏梨汁深加工……一旦形成产业链，受益的不仅是果农。秋月梨在巫山，前景很好。”

黄渤海之滨的烟台、长江之畔的巫山，因国家东西部协作的纽带紧密连在一起。烟台的资金、技术、理念如暖流西进，激活了巫山沉睡的山野；巫山人的勤奋、信任、拥抱新生活的热情以及当地焕然新生的产业，则是对烟台援建者最好的回馈。

跨越一千里的双向奔赴

特色产业帮扶

烟台在巫山创建
双创中心烟台(巫山)
博士服务站

引进蔬果新品种
近40个

引进农业、医疗新技术
10余项

助力增收致富

在烟台设立
巫山农特产品专卖店
2家

累计采购销售
巫山农特产品
6.28亿元

开展劳务协作

在巫山建设
39个

乡村振兴就业车间

建立1个

鲁渝创业扶贫孵化基地

累计开展技能培训
5000余人次

资料整理：
大众日报
记者董卿、邢金钰、
重庆日报
记者吴刚、陈维灯



扫码查看
重庆日报专题报道



扫码查看
大众新闻客户端专题报道

数读
烟台巫山协作
成效显著

资金人才援助

烟台累计援助巫山4.66亿元

累计实施项目233个

组织400多人到巫山支医支教支农

■大众日报记者 董卿 邢金钰
■重庆日报记者 吴刚 陈维灯

7年前，董泽蓉的手在土地里摸索着“三大炮”——土豆、红薯、玉米，指缝嵌满泥土，一年到头也“刨”不出几个钱；如今，同样的手在自动化生产线前轻巧闪过，缓缓银丝般的粉丝倾泻而下，温润的甜香漫开——她的人生，就这样被重新“拉”出了形状。

“这个粉丝厂，改变了我们一家人的命运!”11月18日，重庆巫峡粉丝有限公司生产车间里，53岁的董泽蓉说着，眼角的皱纹跟着扬了起来。

进了厂，董泽蓉的心渐渐踏实下来。她从最基础的分拣粉丝学起，手艺越来越熟，一个月能挣4000多元；工厂给路远的工人提供宿舍，一室一厅一卫，空调、热水器齐全，年租金3000元，比外面租房省下一半。“白天上班，晚上回宿舍给儿女做饭，不用两头跑了。”董泽蓉说动丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。

如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

一家粉丝厂，不仅让董泽蓉们过上了好日子，厂里产的巫峡粉丝，也走进了西安的羊肉泡馍店、川渝的酸辣粉店。“我们还开发了魔芋产品，魔芋粉丝等差异化产品，去年光魔芋粉丝就卖了300多万元。”董明坤说。2024年，工厂生产粉丝6000多吨，预计今年销售收入能突破8000万元。

粉丝厂的红火，还引来了配套产业。2021年7月，烟台阜平人胡照亮来巫山访友，听说粉丝厂和当地果农有大量纸箱需求，果农卖脆李还得到去湖北买纸箱，干了半辈子包装行业的他当即决定留下。他把烟台的工厂交给儿子，带着技术师傅和设备来到巫山，当年9月就办起了包装厂，如今年销售额近2000万元。他还借鉴烟台大樱桃的包装经验，改进巫山脆李的箱子，“果农随来随卖，再也不用为囤积受潮、旺季缺货发愁了。”

如今，董泽蓉每天准时到厂，看着生产线规律运转，闻着熟悉的甜香，心里满是踏实。车间外墙上，“鲁渝协作 山海情深”的红色标语格外醒目，就像她常说的：“日子啊，就像厂里的粉丝，越拉越长，越拉越甜。”



▲11月18日，巫山县巫峡镇山东烟台(巫山)工业园，重庆巫峡粉丝有限公司生产线上一片忙碌。

■重庆日报评论员 张 燕
■大众日报评论员 张兆友

100多万元和2000多万元，对山东烟台果农高飞虎来说，不是一道简单的选择题，而是一道“舍”与“得”的应用题——他用个人收入一时的“减法”，换来了重庆巫山袁都村长久发展的“乘法”。

区域协调发展，是“国之大事”。高飞虎的“舍”，放在个人视角来看，或许是一次充满变数的远行，但放在国家战略的大背景下来考量，便展现出深远意义——从山东到重庆、从重庆到山东，东西部协作的脉络，正沿着“投入以鱼”到“投入以渔”再到“双向奔赴”的轨迹，层层推进，生动铺展。

从“输血”到“造血”，是“投入以鱼”到“投入以

厂从荒坡上“长”出来，烟台台的总经理董明坤，硬是顶着水土不服、饮食不习惯的难题，一整个没回老家；妻子干脆为了让他安心，带着开学关键期的女儿来巫山支教。一家人，把日子暂时扎进了这片陌生的土地。

最难的是招工。当地人认为“每月能发3000元以上工资”的说法将信将疑，带着团队跑遍远近乡镇招人。最后，328人抱着试试看的心态报了名，董泽蓉就是其中之一。

进了厂，董泽蓉的心渐渐踏实下来。她从最基础的分拣粉丝学起，手艺越来越熟，一个月能挣4000多元；工厂给路远的工人提供宿舍，一室一厅一卫，空调、热水器齐全，年租金3000元，比外面租房省下一半。“白天上班，晚上回宿舍给儿女做饭，不用两头跑了。”董泽蓉说动丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。

如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

一家粉丝厂，不仅让董泽蓉们过上了好日子，厂里产的巫峡粉丝，也走进了西安的羊肉泡馍店、川渝的酸辣粉店。“我们还开发了魔芋产品，魔芋粉丝等差异化产品，去年光魔芋粉丝就卖了300多万元。”董明坤说。2024年，工厂生产粉丝6000多吨，预计今年销售收入能突破8000万元。

粉丝厂的红火，还引来了配套产业。2021年7月，烟台阜平人胡照亮来巫山访友，听说粉丝厂和当地果农有大量纸箱需求，果农卖脆李还得到去湖北买纸箱，干了半辈子包装行业的他当即决定留下。他把烟台的工厂交给儿子，带着技术师傅和设备来到巫山，当年9月就办起了包装厂，如今年销售额近2000万元。他还借鉴烟台大樱桃的包装经验，改进巫山脆李的箱子，“果农随来随卖，再也不用为囤积受潮、旺季缺货发愁了。”

如今，董泽蓉每天准时到厂，看着生产线规律运转，闻着熟悉的甜香，心里满是踏实。车间外墙上，“鲁渝协作 山海情深”的红色标语格外醒目，就像她常说的：“日子啊，就像厂里的粉丝，越拉越长，越拉越甜。”

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

董泽蓉的丈夫也进了粉丝厂，两口子一个月收入加起来能过万元，日子渐渐有了奔头。如今，董泽蓉已当上车间主任，月工资涨到5000多元，家里的变化更是看得见：2024年，她在粉丝厂附近买下一套98平方米的房子，总价30多万元，25万元的首付全是进厂工作后攒下来的。“我妹妹、堂妹也来厂里工作陪读，现在都在县城买了房。”说起这些，董泽蓉的眼里漾着光。

鲁渝协作的“三重进阶”

仅填补了巫山的产业空白，优化了销售渠道，更拓展了东部产业的市场腹地与资源空间。协作，不再是单向“输出”，而是基于市场规律和比较优势的双向需要、双向赋能。这款秋月梨、这份丝、这烤鱼，已不再是简单的“特产”，而是一次“相拥”的见证。鲁渝双方，在合作中看见了更好的自己，成就了更好的未来。

时光为鉴，山河为证。鲁渝协作的“三重进阶”之路也清晰——以“输血”为及时雨，解燃眉之急；以“造血”为进阶，实现“鱼”向“渔”的转变；以“共赢”为目标，在产业链上彼此嵌入，

在价值创造上相互成就，形成一体联动、休戚与共的发展共同体。

协作，始于帮扶，成于赋能，兴于共赢。高飞虎们的故事，如同一粒粒充满生命力的种子，投入鲁渝大地生根发芽，孕育出东西部协作的万千气象。从“输血”到“造血”再到“共赢”，以产业链思维代替简单帮扶，以市场化机制激活内生动力，以文化交流强化情感联结，鲁渝协作成为区域协调发展提供了一种可复制、可借鉴的生动范式。

有一种奔趋，叫山海无阻的“双向选择”；有一种协作，叫彼此成就的“共赢共享”。此刻，在黄渤海之滨，人们能尝到烟台烤鱼的麻辣鲜香；在三峡之畔，人们能品尝到烟台技术孕育的甘甜水果。而这一切，正是中国式现代化道路上，区域协调发展战略生命力的鲜活印证。

烟台 YAN TAI

一条烤鱼

串起两地烟火气

■大众日报记者 董卿 邢金钰
■重庆日报记者 吴刚 陈维灯

“亏能亏到哪里去?!至少，烟台人在这儿尝到了真正的巫山味，也从这儿‘望’得见巫山的山水和云。”11月21日，在烟台大学对面的“渝三娃巫山烤鱼旗舰店”，曾鸿燕看着后厨滋滋冒香的烤鱼，声音不高，却字字铿锵。

这家300多平方米的店铺，是她和巫山老乡杨定锦一起在烟台“种下”的巫山味道，也是鲁渝协作里一抹烟火气十足的印记。

曾鸿燕是土生土长的重庆巫山人，长期在家乡与农产品打交道，巫山味道的魂，早就烙在了她心里。2025年初，受杨定锦委托，她来烟台考察市场。原来，杨定锦早在巫山做冷酸鱼加工时，多亏了烟台方面的帮扶才打通了销路。后来日子好了，他便一直惦念着：能不能把家乡最地道的味道，送到烟台去?

“我一尝才发现，烟台不少‘巫山烤鱼’都变了味，为迎合本地口味，把

麻辣改成了清淡。”曾鸿燕想，她要在烟台为巫山烤鱼“守”住原味。

为了这份“地道”，她先回巫山拜师，跟着当地老烤烤鱼师傅学炒料、掌勺。北上烟台时，她带上了一位老师傅，调料和食材也坚持从巫山空运。活鱼现点现杀，用巫山白酒腌制，再裹上秘制炒料，包上专用纸张电烤，每一步都严守家乡标准。

“哪怕‘微辣’都能让烟台人冒汗，也不能丢了巫山烤鱼的魂。”曾鸿燕笑着说，此前烟台大学一位教授建议她少油加汤，她试着调整后，教授却坦言“还是原做法够味儿”，更坚定了她要守住本味的想法。

开店投入不小，一年光租金就要40万元，但曾鸿燕和杨定锦盘算的，远不止眼前的盈亏。他们在店里摆上了巫山神茶、恋橙、牛肉干，循环播放巫山文旅宣传片。“客人吃着烤鱼，就会问烤鱼在哪?有啥好玩的?”在曾鸿燕眼里，这里更是一扇能让人望见巫山的窗。

如今，这家店日均接待45桌客人，营业额稳定在5500元左右，累计营收已超过40万元。曾鸿燕还把巫山的腊肉、高山包菜、土豆这些山里的好味道带到烟台，既丰富了菜单，也帮老乡们拓宽了销路。

在烟台所城里历史文化街区，“巫山人家”外墙上绘着巫峡长江大桥，店内一张特产地图标注着脆李、恋橙的产地，包间以“巫峡”“神女”命名——一家饭店，浸满巫山韵味。

负责人夏卫说，2019年起，两地政府连续7年举办“巫山美景美食走进烟台”活动。当所城里改造启动时，他提议开了这家烤鱼店，“用味道做切口，比便宜更传人心。”

店内调料由巫山知名烤鱼店直供，食客在品尝地道烤鱼时，还能免费享用恋橙、脆李等时令风物。自2021年开业以来，夏卫所在的旅行社每年能组织上千名烟台游客赴巫山旅游，“不少客人都是吃着烤鱼，就动了去巫山的念头。”

麻辣鲜香里，越来越多烟台人知道了三峡深处的巫山，知道了鲁渝协作的温暖。

“以前是烟台帮巫山卖农产品，如今我们帮‘巫山味道’送到烟台，把‘烟台好品’搬到巫山，这是双向的奔赴。”曾鸿燕看着店内坐满的食客，又望向窗外的街景，“等明年，我们想把店面开得更远，让巫山烤鱼的香味飘得更远。”

在价值创造上相互成就，形成一体联动、休戚与共的发展共同体。

协作，始于帮扶，成于赋能，兴于共赢。高飞虎们的故事，如同一粒粒充满生命力的种子，投入鲁渝大地生根发芽，孕育出东西部协作的万千气象。从“输血”到“造血”再到“共赢”，以产业链思维代替简单帮扶，以市场化机制激活内生动力，以文化交流强化情感联结，鲁渝协作成为区域协调发展提供了一种可复制、可借鉴的生动范式。

有一种奔趋，叫山海无阻的“双向选择”；有一种协作，叫彼此成就的“共赢共享”。此刻，在黄渤海之滨，人们能尝到烟台烤鱼的麻辣鲜香；在三峡之畔，人们能品尝到烟台技术孕育的甘甜水果。而这一切，正是中国式现代化道路上，区域协调发展战略生命力的鲜活印证。



▲11月20日，山东烟台莱山区“渝三娃巫山烤鱼旗舰店”，麻辣鲜香的烤鱼展现着巫山特色。



▲11月20日，山东烟台所城里历史文化街区“巫山人家”烤鱼店，店内摆放着不少巫山的产品。