

兴县后彰和塆村

黄河边上的“桃花源”

□ 白彦平

后彰和塆村位于兴县西北部,村内依山而建的窑洞错落有致,建筑材料大都是就地取材,整体色调和谐自然,与这里的山水浑然一体。近年来,该村紧紧围绕乡村振兴战略,结合实际,大力发展红枣、养殖产业,不断加强村容村貌等基础设施建设,持续带动村民增收,有效提升幸福感、获得感。

扬优势 壮大红枣产业

后彰和塆村是地道的红枣之乡。多少年来,该村主要收入靠红枣,是广大枣农赖以生存、发展的根本。但是,随着市场的发展变化,近十年来,红枣行情一路下滑,红枣市场低迷。为了增加村民收入,该村经反复研讨,分析利弊,最终还是把目光放在发展红枣上。

红枣既是该村特色,也是优势。不仅面积广,而且品质好。众所周知,红枣是黄河边最具代表性的特色作物。后彰和塆村红枣种植历史悠久,所产的红枣皮薄、肉厚、油性大,糖分含量高。特别是在黄河滩地上产的枣更是又甜又脆,口感非常好。但也存在部分枣树老化、品种单调等问题。为了真正做好红枣产业,该村从三方面入手,一是进一步壮大种植面积,二是提质改良种植品种,三是发展红枣深加工。经过几年的努力,目前该村枣树面积

达到1450亩。对进入衰老期的枣树,全部进行高接换优,“改头换面”后的老枣树重新焕发出青春活力。深加工方面,结合当前现实条件,鼓励村民短期以发展传统熏枣为主,长期发展系列功能化产品。春夏之际绿荫通地,枣花飘香,秋季来临,果实累累,红绿映衬。红枣,在给村民增收的同时,也为美丽乡村增彩增色。

抓特色 养殖旅游同步

后彰和塆村荒沟荒坡多,特别适合发展养

进而带动农村发展。部分村民瞅准机会在村里办起了“枣花香”农家乐、民宿旅游、农家酿醋作坊等,充分利用旅游资源,全面带动种植、养殖、餐饮等关联产业的发展,实现经济提质增效和创收发展。

美环境 共建村容村风

近年来,村委争取投资将村民的房屋进行了整修,危房全部改造,村内道路全部硬化、白墙绿瓦,整齐划一。在民居集中处,分8个固定地点投放垃圾箱,建立公共卫生厕所3个,



殖业。为了鼓励村民养羊,村委出台了一项购羊补贴政策,村民每买一只羊村里补助500元。这大大激发了村民买羊养羊的积极性,经过几年的发展,已繁殖成900多只羊,年增收10万多元。村民王茂军、郭寨儿先后通过村里补助购买了羊,现在王茂军有羊150多只,郭寨儿有羊170多只,养羊让他们摆脱贫困,走向富裕。

随着沿黄旅游公路投入使用,沿黄旅游资源逐步开发,吸引了越来越多的人前来观光,

户式水冲式厕所改造68户。村庄组织了保洁队伍,分工明确,责任到人,要求做到路面、农户房前屋后、村庄绿化带、垃圾箱周围干净整洁,地上没污水流淌,树上不悬挂垃圾,农田里不乱烧秸秆,生活垃圾集中处理。经过全村干部群众的共同努力,打造出一个美丽的后彰和塆村。

村里的公共服务得到了极大提升。村卫生室里,辅助床、诊疗床、消毒锅、轮椅、红外线治疗仪、血压计、血糖仪等基本设施齐全,

规范运行,村医定期为村名体检。村日间照料中心为60岁以上的18位孤寡老人提供免费午餐,村里在外面发展不错的人只要回村,都会带上礼物去日间照料中心看望老人。村民郭寨儿自己种的菜吃不了,也送到日间照料中心。村民郭四旺写的一段“赞后彰和塆”顺口溜,“村里办起照料厅,养老服务很贴心,老人吃饭有保证,日子过得很温馨……”村民的行动,良好的口碑,就是淳朴乡风最好的展示。

村容村貌好了,乡风文明也得跟上去。后彰和塆村自古以来民风醇厚,村民尊老爱幼,邻里和睦,热情好客,诚实守信,由乡贤制定村规民约,村民自觉遵守。村里建起了农家书屋,茶余饭后,村民在此读书学习,愉悦了精神,学到了知识,提高了素养;设立读报栏、宣传栏,刷写标语,宣传社会主义核心价值观,宣传移风易俗,使群众在潜移默化中受到教育;为了引导广大干部群众摒弃陈规陋习,厉行勤俭节约,村委会下发倡议书,倡议村民喜事新办,崇尚节俭,丧事简办,摒弃陋习;弘扬孝老敬老风尚,倡导生前敬孝尽心,树立厚养薄葬新观念。为了切实有效执行,村委会与村民签订承诺书,同时,注重典型示范引领作用。村委会依托村文化大院,在传统节日举办戏曲、歌舞、二人台等群众喜闻乐见的文艺活动,进一步提高了村民的幸福感、获得感。



6月5日,市园林管理处的工人们在离石区龙凤南大街修剪道路两旁绿化带,修剪后的绿植线条流畅,整齐美观,既美化了环境,又为市民创造了良好的出行环境。

图①为工人们対道路两旁的绿化带进行修剪。

图②为工人们及时清理散落的枝条、落叶,保持绿化带和道路的干净整洁。

记者 张文慧 摄



我市取消首套、二套房贷利率政策下限

本报讯(记者 冯凯治 通讯员 李子瑜)近日,记者从人民银行吕梁市分行获悉,今年以来,我市认真落实全国房地产相关政策,于5月24日在全市范围内取消首套住房和二套住房商业性个人住房贷款利率政策下限,并降低商业性个人住房贷款最低首付比例,即首套房最低首付比例从不低于20%降为不低于15%,二套房最低首付比例从不低于30%降为不低于25%。商业银行可结合本机构经营状况、客户风险状况、全市首付比例下限等因素,自主确定每笔贷款的具体利率水平和首付比例。

据了解,本次调整是因城施策落实房地产信贷政策,促进全市房地产市场平稳健康发展的有力举措,将持续推动个人住房贷款实际利率和实际首付比例下降,降低居民住房消费门槛,减轻购房者还款负担产生积极影响。



为消除道路安全隐患,全面提升道路路况水平,吕梁市市政工程有限公司及时开展城市道路路槽槽维修专项整治,对管辖范围内道路进行全面排查,全力推进道路路槽塌陷、路面破损等修复更换作业,并要求施工单位严格做到安全文明施工,为城市建设增色添彩。

薛力娜 摄

科技赋能发展 创新引领未来

石亚伟

□ 本报记者 王涛

石亚伟是山西大学杏花村学院教授,山西省生物化学与分子生物学会副理事长,山西专家学者协会酒业分会“晋界智库”专家,从事科学研究工作至今已经29个年头。

2020年10月,石亚伟负责由山西大学、汾阳市、汾酒集团三方联合成立的山西大学杏花村学院,从此加入到白酒研究队伍。

根据多年的研究观察,石亚伟认为,白酒产业近年的发展势头一路向好,最近几年很多老酒作坊又重新开始生产,销售额持续走高。

清香型白酒将是整个白酒产业的未来,其成本低廉、适合新型酒类饮品配制的特性深受年轻人的喜欢,在国外也比较容易被接受。

石亚伟表示,智能制造是整个国民经济发展的历史选择,白酒尽管在宣传上讲古法酿造,但终究要落到智能改造升级上,降低成本,提高品质,加大白酒的科学研究工作和科研投入。

山西白酒行业人才短缺、科研能力薄弱,许多酒企企业缺乏大专以上毕业的学生,更缺酿造专业的本、硕博人才队伍。山西大学杏花村学院成立4年多来,在人才培

养、学科建设、产教融合、社会服务、科学研究等领域都取得重要突破,为全省经济转型与高质量发展贡献了自己重要的力量。目前,杏花村学院已建成涵盖本、硕、博的酿造人才培养体系。累计招收食品科学与工程专业(酿造方向)本科生78人,发酵工程专业硕士研究生40人,微生物学博士生6人,与山西杏花村汾酒集团有限责任公司共同培养博士后2人。“我们现在急需打造吕梁酒业发展的基地,为做大科学研究和实训等相关领域产业夯实基础,更好地推动人才培养、吸引和改善酿酒人才队伍。”石亚伟说。

打造吕梁酒业发展基地 凝聚产业新动能

张辰锐

□ 本报记者 刘少伟

“新质生产力的概念为我们指明了发展方向,我们应以大数据、新装备等新型产业为切入点,进一步强化有组织、有目标的科研工作。用科技创新更好地服务吕梁产业转型和地方经济社会发展。”5月30日,在全国各地纷纷组织活动,庆祝第八个“全国科技工作者日”到来之际,张辰锐表达了做好科技创新服务经济发展的愿望。

作为一名来自吕梁学院物理与电子信息工程系的高校教师,张辰锐自毕业以来一直活跃在科研、教育一线。他的研究专注于深度学习和计算机视觉,目前正在进行跨视域的行人重识别方法研究和自动化的糖尿病视网膜病变分级方法研究。至

今,他已发表15篇学术论文,包括5篇SCI收录、1篇EI收录和5篇中文核心期刊论文。主持了5项省级和市级研究项目,1项横向课题,并参与了多项国家自然科学基金和国家重点研发专项,累计获得授权发明专利3项,实用新型专利13项,软件著作权3项。

“目前在科研平台建设方面仍然面临科研经费不足,科研设备短缺等问题,导致部分实验及相关科研工作难以开展。希望市委、市政府能在科研经费方面给予一定的帮助和支持。”为了更好地响应市委、市政府提出的“985”重点产业链建设和部署要求,同时聚焦市委、市政府“六位一体”和“20件大事要事”,张辰锐结合当前科研工作

中面临的一些困难与挑战提出了自己的设想和建议。

科研工作是一项复杂且系统的任务,离不开团队建设与协作。鉴于目前吕梁学院比较缺乏优秀的学生团队以及核心科研骨干,限制了科研攻关能力。张辰锐建议市政府在科研资源、校企合作、博士工作站的协同合作等方面牵线搭桥,在申报市级项目和市级重点实验室等方面予以一定的政策倾斜,帮助高等院校充分发挥专业优势和资源优势。

“在市委、市政府的支持下,我们将加强与市直各部门之间的联系,建立政府和学校之间的长效联络机制,发挥市直单位政府职能优势和吕梁学院人才优势,为‘20件大事要事’和‘985’重点产业链发展贡献更多力量。”张辰锐表示。

邮储银行大力推广企业微信 推动网金业务发展

本报讯 今年以来,邮储银行网络金融部深入贯彻“5+1”战略部署,聚焦精准运营和体验优化两大能力提升,以手机银行为核心,借助企业微信、微信银行等多平台运营,构建场景生态,推动网金业务高质量发展。截至3月28日,价值客户企业微信添加量15673户,点均客户量627户,建立企业微信客户群180个;全省排名第二;本年新开账户活跃度49.2%,全省排名第四;收单商户同比增量692户,同比增幅25.5%,全省排名第五;收单交易规模同比增量1039万元,同比增幅9.56%,全省排名第四。

企业微信上线以来,网络金融部为确保推广工作有序部署,从学校教育、智慧食堂、零售商圈等类型搭建13个场景,为企业微信提供丰富的应用场景。对接现有超市类、家居类收单商户,做出效果后,再在全市范围内进行推广。以存量消费信贷客户为基础,充分挖掘并转化这些客户,将新增消费信贷客户在开户阶段捆绑为该行信用卡客户,并宣传推广信用卡分期政策、活动,提升营销效果。梳理存量收单客户,积极向生鲜便利、综合商贸、批发零售类客户推广“邮惠付”平台,向电商类客户植入信用卡办卡赠礼、快捷绑卡付款立减等活动,打造丰富的线上消费场景,拓展了客户规模。通过小区海报宣传、邮储银行手机银行客户权益推广等方式,大力推广邮储银行APP,加大拓客力度,营造全员营销的发展氛围。一是做好督导跟踪通报。按周制定目标,每日早晚两次通报各支行业绩及个人业绩,对不达周目标的支行一对一督导。二是强化内容营销。通过企业微信营销助手一键分享网金业务活动、行业动态等,进行客户关怀,确保内容质量高、实用性强,能够吸引受众的关注并建立信任。三是加强互动沟通。积极与客户进行互动,回复他们的咨询、留言和评论。及时解决问题,提供优质的客户服务。通过以上做法,邮储银行吕梁市分行成功推动了网络金融业务的进一步发展,提升了客户数量和活跃度,增强了品牌影响力。同时,企业微信成为与客户互动、提供服务的重要平台,提高了客户满意度和忠诚度。

(曹佐荣)

据《经济日报》