

吕梁市纪委监委关于开设营商环境投诉举报监督专线的公告

为进一步优化营商环境,卡要等问题的投诉举报。吕梁市纪委监委开设投诉举报监督专线,专门受理对公职人员在服务企业和群众中不作为、慢作为、推诿扯皮、吃拿

受理。投诉举报电话0358-8253111和0358-8223111,也可拨打12345政务服务热线,邮箱llstzxc@163.com。每天24小时全天候

中共吕梁市纪律检查委员会
吕梁市监察委员会
2023年5月8日

改革再深化 吕梁在行动

树一个品牌 富一方百姓

——我市持续做强“吕梁山护工”品牌破解山区劳动力就业难题

□ 本报记者 刘子璇

吕梁大地,山河纵横间镌刻着红色记忆,也承载着摆脱贫困、奔向小康的殷切期盼。一部《吕梁英雄传》,将战争年代吕梁人民不畏牺牲、前赴后继的事迹传遍大江南北。然而,囿于恶劣的自然条件,吕梁山区曾是全国14个集中连片特困地区之一,脱贫攻坚的硬仗一度艰巨而紧迫。2015年,市委、市政府以“打不赢脱贫攻坚战,就对不起这块红色土地”的赤诚担当,向贫困发起总攻。

习近平总书记指出,要大力发展职业教育和培训,有效提升劳动者技能和收入水平,通过实现更加充分、更高质量的就业扩大中等收入群体,释放内需潜力。2015年9月,吕梁山护工培训就业在离石区率先试点,于2016年4月在全市全面推进,用精细化的培训筑牢就业根基,让每一位怀揣梦想的吕梁人,都能借助“吕梁山护工”平台靠技能改变命运。如今,“吕梁山护工”劳务品牌被认定为“省级劳务品牌”,入选全国人社领域精准扶贫20个典型案例、全国家政服务业发展典型案例,荣获“山西省脱贫攻坚组织创新奖”和“山西省五一劳动奖状”,已成为省级重点产业链,“吕梁山护工”已累计培训超11万人次,稳定就业9万余人,年创劳务收入突破

20亿元。

启程——

政策赋能,强化技能培训

“要感谢这样的好政策,为我们提供了学习和就业机会,也让我们能够尽自己所能,为家乡、为社会作一份贡献。”护工邱金连的笑容里满是感恩。

曾经,他们是困在大山深处“面朝黄土背朝天”的质朴农民,缺乏技能、难寻出路。如今,经过技能培训,他们挣脱大山的束缚,手握一技之长,成为家政行业的“香饽饽”,用双手改写人生轨迹。

让常年扎根大山、文化知识薄弱的村民真正走出大山、稳定就业,绝非易事。为此,吕梁市委、市政府立足实际、高位谋划、精准施策,精心构建起全方位、多层次的政策支撑体系,为护工培训就业工作保驾护航、铺路搭桥。先后出台《吕梁山护工培训就业“三转五化”实施方案》等10余份政策性文件,同步印发《吕梁山护工产业化发展实施办法》等20余份细化方案,将“吕梁山护工”特色劳务品牌列为全市重点发展产业,让护工培训就业工作有章可循、有规可依,政策支持愈发坚实有力。

为解除护工培训就业的后顾之忧,我市规范用好就业专项资金,积极争取财政支持,自2017年起,每年专门拨付2500万

元专项资金用于护工培训就业工作。累计投入超2亿元,为护工培训、就业对接、品牌培育等工作提供了充足的资金保障。同时通过典型事例及演出、微电影等艺术形式,帮助大山里的村民转变观念,组织包村干部、第一书记、下乡工作队等支力量,进村入户,蹲点宣传……在全市形成“护工光荣”的鲜明导向。

如果说政策是护工成长的“避风港”,那么精细化的专业培训,则是护工成才的“加速器”。在全方位政策护航的基础上,我市坚持标准化、精准化培训理念,多措并举提升护工专业素养,持续增强“吕梁山护工”品牌的核心竞争力——精心选定6所公办院校和6所民办学校作为吕梁山护工培训基地,立足市场需求,精准分校、分班、分专业,推行30人小班制教学,让每一位学员都能得到充分的指导;

专门制定《吕梁山护工培训导则》,围绕养老陪护、病患陪护、月嫂育儿嫂、家居保洁四大热门领域,编印专业教材并明确培训规范,融入国学教育、职业道德、普通话教育等课程,让学员既能练就过硬技能,也能快速适应城市生活节奏;

培训期间,学员实行“三包五免”政策,包吃、包住、包就业,免服装费、体检费、保险费、学杂费、教材资料费。通过培训考试,学员还获得育婴员、保育员、

病患陪护、家庭保洁等职业技能等级证书,获证率达90%以上。

一系列精细化举措的背后,是市委、市政府为民办实事的赤诚之心。一句朴实的“只要人来了,剩下的就交给政府”,不仅彻底打消了村民的后顾之忧,更彰显着吕梁市委、市政府的责任与担当。

前行——

就业创业,蹚出致富新路

“现在每月收入近万元,不仅还清了家里的债务,全家人还过上了安稳的生活,这要是放在以前,我想都不敢想。”说起如今的生活,中阳护工许连红脸上满是欣慰。

从围着灶台转的“三转婆姨”到足迹遍布北京、大连的专业护工,她的人生转折,正是“吕梁山护工”劳务品牌赋能群众就业创业、蹚出致富新路的生动缩影。

时间回溯到2016年,政府免费培训吕梁山护工的消息传到中阳县,许连红心动了。“当时就是有这么一个学习的机会,我一定要好好学、用功地学。因为只有掌握了技术,出去才能找到更好的工作。”怀揣着这份信念,她毅然报名参加培训,在一个月刻苦学习中,系统掌握家政服务技能,顺利拿到家政服务“三级证书”。

(下转4版)

柳林沟门前碗团

从地方风味到全国飘香

本报讯(记者 冯凯治 通讯员 高灵芝)小小碗团,闯出产业发展新天地;非遗美食,赋能乡村振兴新路径。在柳林县委、县政府乡村振兴战略护航及县农业农村局等部门精准扶持下,柳林县沟门前风味食品有限公司深耕碗团产业二十余载,以非遗传承为根、科技创新为翼、品牌兴企为要、助农富农为任,推动承载近1700年历史的柳林碗团,实现从街头小吃到产业化、标准化、全国化品牌的跨越,为县域经济高质量发展注入强劲动能。

柳林碗团承载深厚黄河文化底蕴,是黄河流域面食文化的鲜活瑰宝。2019年,“柳林碗团制作技艺”获评省级非物质文化遗产,沟门前公司作为核心传承主体,坚守传统工艺精髓,代代传承匠心,留住碗团筋道滑嫩、香辣爽口的本真风味。在政企协同发力下,企业斩获中华名小吃、三晋老字号等多项荣誉,通过双重国际质量体系认证,品牌影响力持续提升。2026年3月,企业成功取得国家卫生健康委相关防腐剂使用批复,为产业规范化、全国化发展扫清关键障碍。

打破手工作坊局限,走工业化、标准化之路,是碗团产业升级的关键。早在2002年,沟门前便率先引入无菌生产、真空保鲜、冷链物流等现代技术,突破手工制作生产瓶颈。柳林县农业农村局精准对接需求,整合涉农资金支持企业设备升级、技术改造和市场推广,彻底解决传统碗团保质期短、运输难的问题,推动其完成从手工到规模化生产的转型。同时,企业全程参与碗团团体标准起草,助力产业迈入标准化发展快车道。

依托政府搭建的优质平台,沟门前构建起线上线下全域销售体系。线下,作为全县唯一进驻省外大型商超的预包装碗团经营主体,打通全国线下流通网络;线上布局直播带货、主流电商平台,产品远销北京、西安、乌鲁木齐等全国30多个大中城市。在政府宣传支持下,企业多次登上央视报道,碗团全国知名度持续提升。2026年,柳林县出台专项政策,支持沟门前启动“百城千店”全国连锁行动,以轻资产运营模式加速市场布局,打造全国知名特色小吃品牌。

产业兴则乡村兴,企业始终不忘反哺桑梓。在政策引导下,沟门前发挥龙头企业带动作用,助力构建“碗团+辣椒+荞麦”三产融合模式。自2021年起,县政府推进种植基地建设,县农业农村局通过资金扶持、技术指导、产销兜底等举措,建成全产业链基地,累计带动数千农户种植、就业,户均增收4300元至6500元,实现企业、产业、农民三方共赢。此外,企业亮相多项高端展会,推动柳林碗团从地方特产成长为全国知名美食。

下一步,柳林县将持续优化扶持政策,推动碗团全产业链条升级。沟门前公司将坚守非遗匠心、坚持守正创新,深化产品研发、完善市场布局,让千年非遗美食绽放新时代光彩,为乡村全面振兴贡献更大力量。

吕梁日报社特邀数字经济学者刘兴亮作专题讲座

本报讯(记者 韩笑)5月27日下午,吕梁日报社特邀全国知名数字经济学者、DCCI互联网研究院院长刘兴亮莅临报社,作《AI原生时代人机共生的未来》专题讲座,为全体干部职工解读前沿趋势,赋能媒体融合发展。

刘兴亮是《刘兴亮时间》《亮三点》创始人,工信部信息通信专家委员会委员、CCTV特约评论员、山西财经大学特聘教授。他深耕数字经济与人工智能领域多年,全网坐拥千万粉丝,著有《AI原生》《智能爆炸》《数字中国》等多部著作,在AI原生应用、人机共生等前沿领域有着深厚的理论造诣和丰富的实践经验。

讲座中,刘兴亮系统拆解了AI原生的核心内涵,深入解读了数字人、机器人、自然人“三元一体”的未来发展图景,剖析了AI从内容智能向行动智能跨越

的行业趋势,并结合媒体行业特点,围绕数媒如何拥抱AI原生时代、实现创新发展给出了极具针对性的指导建议。他的讲解既有理论高度,又有实践深度,打破了采编人员对AI仅作为工具的浅层认知,为破解媒体融合发展中的困惑提供了全新的思维模式和实践路径。

此次专题讲座,为吕梁日报社全体人员带来了前沿的数字智慧和先进的理念,进一步提升了采编队伍的专业素养,为讲好吕梁故事、传播吕梁声音注入了强劲的数字动能。吕梁日报社负责人要求全体采编人员以此次讲座为契机,认真消化吸收所学内容,主动转变思维、勇于探索实践,将AI技术融入新闻采编、新媒体运营、舆论引导等各项工作中,用AI赋能新闻传播,打造更多有思想、有温度、有品质的精品力作。

文水:地头抢收圆白菜 错峰上市销路好

□ 本报记者 王洋
通讯员 闫小强

初夏的文水县北乡苏家堡村,田间绿意铺展。5月19日,昌盛农牧专业合作社的种植基地里,三十多亩圆白菜提前进入采收期,饱满的菜球裹着翠绿外衣,在阳光下透着新鲜劲儿。

十几名工人分散在田间,砍菜、剥叶、装筐动作麻利,塑料筐很快堆成小堆,等候的收购商过秤后直接装车,地头一派热火朝天的产销景象。

“每斤收购价三毛钱上下,不算高但走货快。”文水县昌盛农牧专业合作社负责人苏余海站在货车旁,手里还比划着装车节奏,“地头刚砍下来就上车,周边市场等着要,根本不愁卖。”他经营的家庭农场种着两百多亩庄稼,圆白菜是时令蔬菜种植的重头戏,这几年靠着“早上市”稳稳赚了市场。

说起提早上市的门道,苏余海归结为“看天抢时”。“每天都要查天气预报,

今年开春气温稳,比往年早种了几天。”他蹲下身拨开一棵菜球,“就这几天的时差,管护跟上了,生长期整个往前赶,能比周边早上市三四天。”这看似简单的“提前量”,实则避开了后续集中上市的压价风险。

据了解,每年5月中下旬起,南北产区圆白菜陆续扎堆上市,地头价常出现波动,早上市让这里的蔬菜占得市场先机。田间采收有条不紊,工人们都是周边农户,“农忙时来干活,一天能挣百十来块,家门口就业挺方便。”正在装筐的村民手上不停,话音里透着实在。苏余海介绍,农场常年带动周边农户务工,种植上还会分享品种选择、田间管理的经验,大家跟着一起摸索“抢时种植”的门道。

装满圆白菜的货车缓缓驶离地头,直奔周边市场。“早上市不仅让市民尝鲜,咱们农户也能稳定增收。按今年的长势和销路,三十多亩圆白菜能有不错的收成。”苏余海说道。阳光下,刚翻耕的田垄里,新的希望正随着绿意生长。



(下转4版)

奋斗者正青春

“回村不是退路,是另一条起跑线”

——00后新农人耿佩佩的乡土答卷

□ 本报记者 刘少伟

初夏时节,吕梁山脉满目青翠。清晨五点,中阳县弓阳村的山间薄雾未散,26岁的耿佩佩已走进牛棚。他踏着细碎牛粪,熟练投料,查看着牛群采食与健康状况,晨光落在他黝黑的面庞,结茧的双手上,定格了一名00后新农人扎根山野的模样。

2022年,同龄人纷纷奔赴城市求职择业,中共党员、山西师范大学毕业生耿佩佩却收拾行囊返乡归田。

在当地“读书跳出农门”的固有观念里,大学生回乡养牛是倒退之举,质疑与惋惜声不绝于耳。面对亲友不解、村民议论,耿佩佩不曾辩驳,只对着镜头坦然介绍自己:“大家好,我是耿坚强。”这句

自我介绍,既是个人标签,也是他扎根乡村、深耕农产的初心承诺。

初入行业,无经验、无资源、无口碑,没人看好这位书生创业。养牛的日子枯燥且艰辛,寒冬水管冻裂,他手提井水逐一喂牛;深夜常独自值守牛棚,通宵看护待产母牛。日复一日的田间劳作,褪去了他的学生稚气,黝黑的皮肤、粗糙的手掌、沾满泥土的鞋履,都是他深耕乡土的印记。

如何让深山肉牛走出大山?耿佩佩找到了破局之道。他将手机化作“新农具”,把短视频变成“新农活”,不做剧本包装,不靠流量炒作,只用真实镜头记录山地养牛日常。

“天太热,牛不吃草就加电解多维。”“有人问养牛挣钱吗?看我这黑脸就知道”。

朴实直白的分享,让网友看见最真实的乡村养殖。三年间,他发布三百余条短视频,收获快手29万、抖音1.3万粉丝,单条视频最高播放量达298万次。近30万粉丝的认可,打通了山野与市场的云上通道,常常实现“牛未出栏、订单已从全国各地飞来”。

流量拓宽销路,实干革新产业。耿佩佩发现,村里传统土种牛个头小、出肉率低、卖不上价,是制约村民增收的关键。为破解产业瓶颈,他远赴东北考察,确定优质西门塔尔肉牛的改良方向,却遭到村里老人质疑,大家担心外来牛种不服本地水土、徒劳无功。

千说不如一干。耿佩佩投入百万元积蓄,自费引进58头优质种公牛带头试养。那段时间,他吃住守在牛场,白

天精饲细喂、清理牛舍,深夜值守接生牛犊,逐项记录生长数据,摸索出适配吕梁山地的养殖技术。技术成熟后,他毫无保留手把手指导农户改良品种、普及防疫饲喂技巧,带动全村肉牛产业迭代升级。

两年深耕,成效凸显。在耿佩佩的带动下,弓阳村累计改良肉牛超500头。改良后的牛体格健壮、抗病性强、出肉率显著提升,每头可增收三千至五千元,带动全村养殖产业增收上百万元。2023年,他创办的家庭农场获评“省级示范家庭农场”,这份荣誉是对青年返乡实干、带动乡邻致富的最好印证。

深耕产业的耿佩佩深知,单一养殖抗风险能力弱,唯有完善全产业链,才能让乡土产业长效发展。此前,本地养殖户的饲料、动保产品全部依赖外购,成本高、适配性差,严重制约产业提质。为此,他奔走于农科院、饲料厂拜师求学,反复调试配方、打磨产品。

(下转4版)