

销售旺季提前到来

霍州年馍“蒸”出冬日经济热图景

本报讯 如今，“中国年馍之乡”山西霍州已是一片忙碌景象。随着知名度的跃升和市场需求的激增，霍州年馍产业提前迎来了产销两旺的黄金季节，订单如雪片般飞来，生产线开足马力，一幅热气腾腾的冬日经济画卷正徐徐展开。

在霍州市霍嬷嬷食品科技发展有限公司的生产车间内，蒸汽弥漫，馍香扑鼻。揉面、塑形、蒸制、晾凉、包装……工人们正有条不紊地忙碌着，造型精美的“巧手馍”“红世馍”“枣花馍”等带着刚出笼的暖意新鲜下线，随即通过冷链物流，发往太原、北京、河北、西安等地。

“今年销售旺季来得特别早。”公司总经理武大鹏介绍，自9月央视《味道CCTV·中国馒头风味盛典》成功举办后，霍州年馍的知名度在全国范围内迅速打响。尽管离农历新年尚有些时日，公司订单产值已近300万元，生产任务排期超过二十天，三条生产线全线开启，日均接待的各地客商洽谈量比去年同期增长了两倍以上。

霍州年馍的走俏，不仅源于其独特的



●霍嬷嬷食品公司车间内忙碌的景象。

口感与吉祥的寓意，更得益于当地对产业发展的持续推动与创新。霍州市紧抓央视节目带来的品牌机遇，深化年馍产业与文旅融合，在优化传统产品的同时，大力研发“年馍蛋糕”系列、文化系列及“馍宝”等文

创产品，并推出包含年馍、果蔬馍、特色烧饼及文创串饰的多样化套餐组合，极大地丰富了产品线和消费体验。

产业兴旺的背后，是系统的机制保障。霍州市通过推广“九统两分”生产模式，巩

固“农发公司+龙头企业+村集体+农户”四位一体利益联结机制，并建立健全质量管控体系，引导群众广泛参与，持续拓宽销售渠道。据统计，仅2025年11月以来，全市各年馍生产企业接到的全国订单销售额已超过千万元，预计全年销售额将实现新突破。

面对火爆的市场态势，霍州年馍产业正谋划更长远的发展。农村集体经济发展有限责任公司负责人蓝亚强表示，下一步将紧扣“守标准、强创新、拓市场”思路，在严格执行生产标准、提升产能品质的基础上，研发全麦、果蔬、低糖等健康系列产品，并深化线上线下渠道布局，通过直播带货、进驻一线城市商超等方式，让这一传统美食在守住技艺根脉的同时，不断焕发新的市场活力。

如今，这枚小小的“致富馍”“幸福馍”，正搭载着浓浓的年味与乡村振兴的希望，从霍州的车间走向更广阔的天地，“蒸”出属于当地群众的红火幸福年。

(杨仁宇 图片来源:霍州融媒)

胜利定向井公司着力培育技术工匠

■ 本报通讯员 赵春国 任峰 李振

“我们正在抓紧研制 FEWD 近井斜测井模块，该技术可以解决 FEWD 地质导向仪器测斜零长过远问题。”近日，在山东东营渤海之滨的试验工房内，中石化经纬有限公司胜利定向井公司“刘华创新工作室”技术团队正在积极筹备近井斜测量模块的现场试验。

2025 年，胜利定向井公司聚焦企业高

质量发展，以打造一流技术人才队伍为目标，突出“高精尖缺”和“基层一线”两个导向，完善人才引进、培养、评价、使用、激励 5 项机制，大力实施“师带徒”进阶式培养、卓越工程师分段式培训，知识型复合型创新型人才队伍不断壮大，全员综合素质明显提升，为实现“再塑辉煌，重返顶峰”目标提供了强有力的人才保障和技术支撑。

全员竞赛“搭平台”激活力

2025 年以来，公司 4 个基层单位夺得流动红旗，涌现出 20 余名创效先锋，累计发放奖励 24 万元。

为充分调动全员创效活力，公司分季度组织开展“攻坚创效提质”流动红旗和创效先锋竞赛活动，将一线基层单位、外部市

场项目部、一线员工全部纳入竞赛范围，采用季度排名、上榜打擂、表彰通报、现场颁奖等形式及时跟踪督导，强化过程管理，加大考核激励力度，构建全员、全过程、全领域、各层级的竞赛格局。

在攻坚创效过程中，该公司进一步深化竞赛活动在科技创新、提质增效等工作中的激励推动作用，将指标劳动竞赛与重点工程项目相融合，开展“深地工程”“远程定向”“钻井优化”等重点工作、重大项目专项评比。2024 年至今，该公司累计评选出 20 项优质工程、30 余名岗位明星。

各基层单位结合业务特点，落实竞赛“三有”标准、“四能”原则，开展具有自身特色的劳动竞赛。定向二项目部将生产经营任务与“双创双争”竞赛相结合，以赛促干激发全员活力，2025 年完井口数同比增加 23%。

全链攻坚“建阵地”创实效

2025 年 6 月，在经纬公司优秀 QC 成果评比中，胜利定向井公司 3 项 QC 成果榜上有名，其中深海领航 QC 小组凭借《降低海上平台从式井组浅层定向施工高风险》荣获二等奖。这是公司加强职工创新

创效平台建设的生动写照。

该公司建立健全职工创新工作室工作机制，以刘华创新工作室、赵国山博士后创新工作室为枢纽，广泛吸纳基层善于、乐于创新的青年人才，全业务链条聚力解决生产一线“不顺手、不方便”问题。今年以来，该公司共梳理评估创新成果 11 项，征集问题诉求近 30 项。与此同时，公司持续开展创新工作室“生产难题揭榜挂帅”活动，设置职工优秀群创成果和工匠人才技能展示专栏，加大推广推介力度，做实做好成果转化的“下半篇文章”。

赵国山作为博士后创新工作室的带头人，多年来深耕一线施工实际需求，把工作室搬到钻井平台，集智攻关下仪器减振和弱信号动态识别、长水平段减阻等现场难题数十项，加快技术成果转化，间接创造效益 100 余万元，使“高大上”的科研课题实现了“短平快”的创新创效。

全程覆盖“提素质”练精兵

“干部员工们学技术强技能的热情空前高涨。”从 2025 年 9 月到现在，作为胜利定向井公司定向四项目部的创新能手，刘华

一直很忙。他辗转于各施工现场，一会儿化身“课题组长”，以现场问题为课题，解决“卡脖子”难题；一会儿又化身“一线导师”，培养更多技术人才。

近年来，胜利定向井公司深化导师带徒、岗位练兵、技术比武、难题擂台等活动，常态化开展“专家讲堂”“劳模一线行”等活动，通过专家集中授课、开展技术交流等形式，加强全员专业知识学习，不断提升一线员工队伍技术技能水平。

干什么，练什么；缺什么，补什么。针对复杂工艺井施工要求高、难度大的实际情况，该公司将员工培训与重点业务相融合，健全完善“每周一练、每月一考、季度排名、半年总结”的培训管理机制，在全公司开展月度“大学习、大练兵、大考试”，每季度考试排名、奖优罚劣，实现一线员工教育培训覆盖率 100%，技能测试达标率 100%，全员员工持续提升的浓厚氛围聚力形成。

“业精于勤，技贵在练。随着公司厚植成长沃土，越来越多的技术工匠通过比赛平台和一线生产实际淬炼，胜利定向井的人才队伍根基越来越牢固，高质量发展的引擎也越来越强劲。”胜利定向井公司经理冯光通说。

临涣矿：“健康一体机”为职工健康“护航”

本报讯 近日，一台集血压、血脂、血糖、心电图检测功能于一体的新型健康体检机，在安徽淮北矿业集团临涣矿“馨临情暖家园”心理咨询室正式“安家落户”，并完成调试投入运行。

该设备可为职工提供多项体征指标检测，并同步配备专业健康咨询员轮班值守，实时为职工提供报告解读、健康咨询与心理疏导服务。

通过实时监测职工健康数据，该矿着

力构建“未病先防、既病防变”的健康管理机制，及时回应职工健康关切，切实消除职工后顾之忧。

此项举措将健康管理融入日常，真正把“职工所盼”转化为“群众所赞”，进

一步筑牢职工生命健康防线，提升全体职工的获得感、幸福感、安全感，让每位职工都能更安心、更踏实、更积极地投入到安全生产工作中。

(符心亮)

汾阳佳酿香飘京城

山西杏花村汾酒专业镇体验中心 4 号店落户北京前门大街

在北京，如何领略千里之外的山西风物？答案不在别处，就在一缕被唤醒的千年酒香之中。12月28日，山西杏花村汾酒专业镇体验中心4号店在北京前门大街开门迎客。

山西杏花村汾酒专业镇体验中心4号店，将汾阳清香型白酒转化为可体验、可参与的多维空间，既系统展示“汾三金六星”等产区核心产品，直观呈现当地白酒产业的整体风貌，又在文化展示区综合运用图文与数字技术，清晰阐释汾阳白酒的酿造历史、地域风土与非遗传承，让消费者在品鉴之前便能理解其文化渊源。专业品鉴区配备专属讲解服务，由品酒师现场指导观色、闻香、品味等实用技巧；中心还定期举办品鉴沙龙与文化讲座，连接行业人士、文化学者与消费者，构建以酒为载体的交流平台，并提供从酒体选择到包装设计的个性化定制服务，在满足多元化需求的同时，为产品注入独特价值，增强了消费者的参与感与专属感。

兼具 6000 年酿酒史、1500 年成名史、1200 年诗酒史的汾阳，以科学引导为引领，以山西杏花村汾酒专业镇建设为抓手，深耕白酒全产业链，深化酒文旅融合，升级品牌矩阵，让千年酒都在新时代焕发蓬勃生机。2024 年，汾阳白酒产量超 30 万万千升，占全国大曲清香型白酒的 60%，白酒产业总产值突破 270 亿元，总营收 372 亿元，产业规模与市场地位稳居行业前列。

近年来，汾阳市始终将白酒产业作为首位主导产业，坚持科学规划与市场主导



同频共振，先后出台《汾阳市促进清香型白酒产业高质量发展的实施意见》等政策文件，构建“一个总纲、五大行动”发展框架，从品质、品牌、数智、集群、文化五大维度推动产业升级。作为清香型白酒核心承载区，汾阳杏花村经济技术开发区精心规划“一区六园”，聚力打造中国清香型白酒核心区、中国酒业全产业链高质量发展示范区和全球知名酒文旅融合发展引领区。

在全产业链构建上，汾阳市精准发力补链强链，为产业发展筑牢坚实后盾。连续 7 年实施酿酒高粱扶持政策，将种植面积稳定在 12 万亩以上；培育 40 余家包材企业，提升本地化供应率，降低企业生产成本；形成以汾酒集团为龙头，汾阳王酒业、汾杏酒厂、汾阳市酒厂“三大金牌企业”以及青花酒厂、杏花香酒厂、汾酒厂、古杏酒厂、杏花产区酒业集团酿造公司、晋善晋美酒业“六大新星企业”为骨干的“汾三金六星”矩阵，坐拥“汾”“竹叶青”“杏花村”“汾阳王”4 个中国驰名商标和 19 个省级著名商标，白酒及关联企业突破 1100 户。

在品牌推广与品质把控方面，汾阳市同步履铿锵。连续 3 年在 19 省 31 城及两个国家、1 个地区举办“汾清天下——杏花村汾酒专业镇全国行”专场推介，让清香魅力走向全球；连续 9 年成功举办汾阳酒博会，搭建起产业交流与品牌展示的高端平台。为提升产区公信力与竞争力，汾阳市牵头制定并发布《大曲清香酒核心产区团体标准》及公用标识，于 2025 年 9 月正式实施，成为消费者识别优质清香型白酒的“品质名片”。

此次山西杏花村汾酒专业镇体验中心 4 号店在北京开业，是汾阳市推进山西杏花村汾酒专业镇高质量发展、扩大市场影响力的重要举措。按照规划，除成都 1 号店、深圳 2 号店、太原 3 号店、北京 4 号店外，汾阳市还将在杭州、大同等 6 个重点城市核心街区以及汾阳市域内打造体验中



心，形成全国性的体验网络。

作为山西杏花村汾酒专业镇体验中心项目的领办企业，山西杏花村汾酒专业镇体验中心亦是“汾三金六星”战略布局中的骨干力量。值得一提的是，12月3日，该企业老厂区正式获评“山西省工业遗产”，其手握的酿造技艺传承、成熟产品运营实力与深厚工业遗产文化积淀的三重优势，不仅为山西杏花村汾酒专业镇的文化底蕴再添厚重一笔，更彰显出企业在产业发展与文化传承领域的标杆地位。(郝健)

致歉声明

致歉！李诗瑶，湖北电视台著名主持人，由于我的法律意识淡薄，在我的山楂古井酒上作虚假宣传，出售野山楂，野山楂野山楂野生野山楂，损害了社会利益，已经构成了非法收购、出售国家重点保护的野生动物，对社会已造成恶劣影响，我已深刻认识到自己所犯的错误，现向全国观众道歉，希望大家公开嘲讽和批评，希望大家以后从我做起，严格遵守国家法律法规，以后再也不会犯同样的事情，特此致歉。致歉！李诗瑶，湖北电视台著名主持人，由于我的法律意识淡薄，在我的山楂古井酒上作虚假宣传，出售野山楂，野山楂野山楂野生野山楂，损害了社会利益，已经构成了非法收购、出售国家重点保护的野生动物，对社会已造成恶劣影响，我已深刻认识到自己所犯的错误，现向全国观众道歉，希望大家公开嘲讽和批评，希望大家以后从我做起，严格遵守国家法律法规，以后再也不会犯同样的事情，特此致歉。致歉！李诗瑶，湖北电视台著名主持人，由于我的法律意识淡薄，在我的山楂古井酒上作虚假宣传，出售野山楂，野山楂野山楂野生野山楂，损害了社会利益，已经构成了非法收购、出售国家重点保护的野生动物，对社会已造成恶劣影响，我已深刻认识到自己所犯的错误，现向全国观众道歉，希望大家公开嘲讽和批评，希望大家以后从我做起，严格遵守国家法律法规，以后再也不会犯同样的事情，特此致歉。

致歉！李诗瑶，湖北电视台著名主持人，由于我的法律意识淡薄，在我的山楂古井酒上作虚假宣传，出售野山楂，野山楂野山楂野生野山楂，损害了社会利益，已经构成了非法收购、出售国家重点保护的野生动物，对社会已造成恶劣影响，我已深刻认识到自己所犯的错误，现向全国观众道歉，希望大家公开嘲讽和批评，希望大家以后从我做起，严格遵守国家法律法规，以后再也不会犯同样的事情，特此致歉。

党旗映煤海 实干铸标杆

——记龙门峡南煤矿掘进一队党支部

■ 本报通讯员 王梓晓 唐锦

川煤集团华荣公司龙门峡南煤矿掘进一队党支部作为四川省国有企业示范党支部，该支部以“党建质量提升”为主线，将“坚韧、开拓、奉献”的企业精神融入血脉，聚焦“正心铸魂、育才赋能、提质增效”三大关键，让党旗在煤海一线高高飘扬，为矿井的安全生产筑牢根基，扛起能源保供的国企担当。

面对火爆的市场态势，霍州年馍产业正谋划更长远的发展。农村集体经济发展有限责任公司负责人蓝亚强表示，下一步将紧扣“守标准、强创新、拓市场”思路，在严格执行生产标准、提升产能品质的基础上，研发全麦、果蔬、低糖等健康系列产品，并深化线上线下渠道布局，通过直播带货、进驻一线城市商超等方式，让这一传统美食在守住技艺根脉的同时，不断焕发新的市场活力。

为筑牢党员职工思想根基，该支部创新构建“线上+线下”“集中+自学”双向学习矩阵，以“三会一课”、主题党日为重要载体，常态化开展“第一议题”学习、党建培训、警示教育等组织生活，全年累计组织学习 28 次，实现党员政治理论学习 100% 全覆盖。针对职工思想的多元化特点，党支部每月开展形势任务教育专题宣讲，通过“一对一”谈心谈话、针对情绪疏导等方式，精准掌握职工的所思所盼，建立健全职工帮扶机制，聚焦急难愁盼问题靶向发力，全年成功化解职工矛盾纠纷 10 余起，解决职工住房、子女入学、工作协调等实际问题 20 余个，让职工感受到组织的温暖与关怀。

在决策管理中，党支部严格执行民主集中制，将职工教育、人才培养、民主管理、重点工作推进等关键事项全部纳入支委会议研究范围，形成“统一领导、群策群力、分工负责”的工作格局，推动党建工作与安全生产同部署、同落实、同考核。通过强有力的思想引领和组织保障，全体职工的心紧紧凝聚在一起，形成了“心往一处想、劲往一处使”的强大合力，为煤矿发展注入不竭的动力。

煤矿掘进工作技术性强、安全标准

高，一支技能过硬、素质优良的队伍是矿井高质量发展的核心支撑。面对职工业务技能参差不齐的现实难题，掘进一队党支部以“强技能、提素养”为核心目标，精准施策搭建人才培育平台，让党支部成为职工成长成才的“练兵场”和“孵化器”。

支部创新推出“党员带头攻关”机制，广开言路征集生产技术“金点子”和合理化建议，全年累计收集到各类建议 13 条。其中，“优化掘进支护工艺”“改进出矸运输流程”等 6 项实用性高、可操作性高的建议被矿井成功采用并实施，有效地破解了井下施工中的多项技术瓶颈和生产难点。针对青年职工经验不足、技能有待提升的短板，党支部精心组建 8 对党员骨干与青年职工结对子，签订专项帮带培养协议，量身定制成长计划，通过“手把手教授作、面对面讲规范、实打实练技能”的沉浸式培养模式，促进新老职工知识互补、经验传承，加速青年职工成长步伐。

“井下掘进，越是艰险越向前。作为党员，就要在关键时刻站得出来、顶得上去。”这是掘进一队全体党员的铮铮誓言，更是他们扎根煤海的行动指南。支部依托“红帽子先锋工程”“党员身边无违章、党员身边无事故”等党建品牌载体，将战斗堡垒筑在攻坚最前沿，让党员先锋模范作用体现在关键岗位上。

为确保施工高效推进，党支部创新实施双人带班制度，党员干部 24 小时轮流下井值守，现场协调解决施工中的各类堵点、难点问题；技术骨干党员带头攻关破题，优化爆破参数、改进施工工艺，创新推出高效出矸运输方案。在党员突击队的示范引领和全体职工的合力攻坚下，该队作业效率大幅提升 30%，单循环进尺达到 2.2 米，月最高单进突破 160 米，各项零星工程工期较预期缩短 40%，累计节省工程资金 30 余万元。

李诗瑶：以叙事与心理洞察 重塑文旅传播生态

■ 单俊昊

在文旅传播从景点展示向情感共鸣转型的浪潮中，作为在新媒体行业深耕多年的创作者，李诗瑶以新媒体为刃，用叙事巧思与心理洞察，开辟了文旅传播的新路径。她以开创性的理论研究和实践结果，为文旅传播生态提供了全新的方法论指导。多年来，她笔耕不辍，累计发表两篇核心论文，即《论新媒体时代“旅行种草”的叙事转变》《如何通过深挖用户心理实现旅行种草目的》，系统构建了“心智共鸣模型”，实现了从信息罗列到心智共鸣的转变。

李诗瑶的“旅行种草”叙事在多个项目中取得显著成效。例如，在新加坡珍宝

集团推广项目中，“用一场城市漫步寻味狮城”定位，让观众既能了解新加坡历史，又能打卡城市美食，相关短视频播放量突破 10 万次，互动率远超行业平均水平。李诗瑶的研究推动文旅传播从经验驱动迈向系统化、科学化的新阶段，构建的“叙事——心理双轮驱动”模式，为行业的高质量发展提供支撑。

文旅传播不是单向输出，而是用细腻叙事唤醒共情。从舞台到山海，李诗瑶以真诚为底色，用心理洞察为桥梁，通过屏幕走进千万人心里，重塑了文旅传播“有温度、有深度、有共鸣”的新生态，让文旅魅力得以长效传播。

