

储祥好在市委市政府春节期间重点工作调度会上强调 防风险保安全惠民生促发展 确保全市人民安全欢乐祥和过节

姚逊作具体部署

运城晚报讯(记者 张越)2月13日,我市召开春节期间重点工作调度会议。市委书记储祥好主持并讲话。市委副书记、市长姚逊传达省委、省政府有关文件精神并作具体部署。市领导王立刚、刁海鹏、孙鹏程、张锐、薛永琦、宋胜澜、尚玉良出席。

储祥好指出,要深入学习贯彻习近平总书记关于安全生产的重要论述和重要指示精神,树牢群众过节、干部过关理念,以“时时放心不下”的责任感和“事事心中有底”的执行力,守牢安全底线、稳住发展大盘、增进民生福祉,全力守护河东儿女过一个安全欢乐祥和的新春佳节。

储祥好强调,春节安全无小事,民生保障大于天。各级党委政府要坚持守土有责、守土负责、守土尽责,扎实做好节日期间防风险、保安全、惠民生、促发展工作。一是责任不能虚,压紧压实安全生产党政领导责任、部门监管责任、企业主体责任,做到责任到岗、任务到人、落实到点,织密横向到边、纵向到底的责任网络。二是监管不能软,严格落实“三管三必须”要求,构建“网格化兜底+系统化防控”模式,加强督导检查,打通安全生产监管“最后一米”。三是排查不能漏,始终警钟长鸣,分析研判节日各类风险隐患,举一反三、全面排查,做到领域全覆盖、环节无遗漏、问题早发现,坚决

消灭在萌芽状态。四是整改不能缓,对发现的问题立行立改、闭环管理,对整改不力的从严处置,以最坚决的态度、最严格的标准守住安全底线。五是发展不能停,毫不放松抓好经济运行、助企纾困、提振消费等工作,引导企业科学调度生产、员工错峰过节,利用在外人士返乡契机搭建合作桥梁、开展精准招商,奋力实现首季“开门红”。六是领导不能弱,更好统筹高质量发展和高水平安全,以“四不两直”方式开展体验式调研,直面问题、现场督办、靠前服务,树立党员领导干部良好形象。

姚逊要求,各地各部门要聚焦危化、燃气、消防、烟花爆竹、道路交通

等重点领域,以及城中村、“九小场所”等重点部位,开展隐患排查治理,严厉打击各类违法行为。要强化社会面管控,深化矛盾纠纷排查化解,做好低温雨雪天气防范应对,加强网络舆情引导,维护社会和谐稳定。要做好民生商品市场保供和文旅活动组织,创新多元消费场景,激发假期消费潜力。要强化值班值守,严格执行24小时专人值班和领导带班、外出报备、信息报送等制度,做好突发事件应急处置,守护群众平安过节。

会议以视频形式开至县一级。市直相关部门主要负责同志在主会场参加会议。

走读家乡新变化 青春研学过寒假

我市多地组织返乡大学生沉浸式看家乡



运城晚报讯(记者 刘凯华)寒假归来,不少在外求学的大学生选择用一场“行走课堂”重新认识家乡。连日来,永济、盐湖、河津等地共青团组织先后开展寒假“返乡”研学实践活动,邀请返乡学子走进展馆、村庄、企业和社区,在实地参观中触摸家乡历史脉络,在沉浸式体验中感受发展变化(左图)。

在永济,研学从一场历史寻访开始。跟随讲解员脚步,学子们沿着时间轴线了解家乡的发展历程。从第一个党支部的建立,到城市建设的不断推进,一件件档案文献、一幅幅老照片,把过去与现在串联起来。大家不时停下脚步细看对比,在交流中感受永济从老城旧貌到今日新姿的变迁脉络。“很多变

化,只有站在现场才更直观。”一名学生边看边说。

盐湖则把课堂搬进了生态和产业一线。在22号堤埝,大家近距离了解盐湖生态修复成果,湖面、堤岸与周边景观的变化让学子们对“退盐还湖”有了具象认识;走进解州关帝祖庙,古建筑与文物让学子们触摸到千年文脉的厚重;在盐湖水泵专业镇服务中心,智能制造示范区吸引大家驻足观看,从传统生产到智能化升级的发展路径,让学子们直观感受家乡产业的成长逻辑。

河津的研学更强调“走进基层”。在全国文明村西磴村,大家沿着整洁巷道实地查看村庄建设成果,了解产业发展和乡村治理情况,从荒地变良田、从分散到抱团的发展变化,让学子们读懂乡村振兴背后的实干故事。随后,大家走进府西社区,现场了解“府西夜谈”等基层治理做法,在一件件民生小事中感受社区治理的温度。活动中,学子们还在临时团支部组织下重温入团誓词,在研学实践中进一步坚定青春方向。

免费“围城”下,春联经营店的破局与新生



记者观察

□记者 王璐

近年来,我市各级单位、社区常态化开展“书春送福”公益活动,让免费春联、“福”字走进了千家万户,新变化也给传统春联经营店带来新的挑战。记者走访中心城区及各县(市)发现,面对“免费红利”带来的需求分流,这些经营者正以产品升级、服务创新、线上线下融合的方式主动破局,从“卖红纸”转向“卖年味、卖定制、卖服务”,在变局中寻得新生。

在中心城区禹都市场、南风广场周边的年货街,往年“春联堆成山”的景象已悄然改变。不少经营者将普通红纸春联移至角落,转而主打绒布、植绒、磁吸、

宣纸手写等中高端产品。“社区发的是基础款,我们拼的是质感和特色。”销售春联十余年的李先生告诉记者,今年他重点推出防盗门专用磁吸春联、不留胶窗花、生肖造型挂饰,以及适配商铺、新居的定制套装,“一套中高端春联售价30元至60元,虽然单价不低,但买的人多,利润也比较稳”。

差异化竞争已成为线下春联经营者的共识。在中心城区多家商超与年货市集,“现场手写”成为吸客利器。市文化馆、苏宁广场等场所联合书法爱好者开展公益书写的同时,不少经营者也邀请本土书法家驻店,提供按字数、字体收费的定制服务,吸引家庭、企业批量下单。“乔迁、开业、新婚都需要专属对联。”一位正在定制商铺对联的餐饮店主表示,定制款不仅体面,还能融入品牌元素,成为“移动广告”。

除了产品升级,服务延伸也成为春联经营者突围的另一抓手。针对市民

“贴春联怕歪、除旧胶麻烦”的痛点,部分经营者推出“量门-选款-张贴-除胶”一站式服务,按门型收费,搭配产品套餐。同时,经营者积极拓展B端市场,对接物业、公司、培训机构,提供企业LOGO春联、年会伴手礼、员工福利等批量定制业务,有效对冲散户需求下滑的影响。

线上渠道则成为春联经营者拓展增量的重要战场。依托网上年货节、抖音直播等,经营者将定制春联、年味套装搬上云端,通过短视频展示手写过程、上门张贴案例,突出“专属、质感、便捷”的特点,吸引同城客户下单。“线上订单以年轻人和外地返乡者为主,他们更看重颜值和效率,同城配送当天就能送达。”一名电商从业者表示,线上线下联动不仅拓宽了销售半径,还能通过社群预售、满减活动锁定节前消费,形成“线上引流、线下体验、社群复购”的闭环。

从“被动应对”到“主动创新”,春联经营者转变的背后,是市场逻辑的深刻调整。社区免费发放春联,本质上是公共文化服务的普惠落地,满足了市民基础需求;经营者的升级转型,则精准捕捉了个性化、品质化、场景化的消费新趋势。这种“公益兜底、市场提质”的格局,既让年味更浓,也让市场更活。

可以看到,未来年货市场的竞争,将不再是价格战,而是价值战。春联经营者可继续深耕本土文化,将河东非遗、民俗元素融入产品设计,打造具有地域特色的文创年货。同时,深化服务链条,拓展企业团购、节庆策划等增值业务,实现从“产品供应商”到“年味服务商”的转型。

一版、二版责编 王瑞 校对 王棉

本期美编 李鹏

E-mail:ycwbbjb@126.com