

# 浙川 做好立德树人的青春答卷

□本报记者 曹国宏 通讯员 康帆

“救人上岸又考研‘上岸’，浙川小伙子姚焯城好样的！”连日来，姚焯城冰城勇救落水老人的事迹，在渠首浙川大地广为传颂，人们都记住了这一温暖瞬间：冰城哈尔滨的4月，刺骨的松花江水，不断融化的冰面，一位老人不慎跌落江中，从河南前去参加研究生复试的大四学生姚焯城试探地踩着溜滑的冰面，在两位同伴的帮助下，奋力将老人拉起，悄然离开，人民日报三次发文为他点赞。

青年兴，国家兴；青年强，国家强。在浙川，千千万万个像姚焯城这样的青年人，他们弘扬向善向好正能量，挥洒智慧和汗水，展示浙川儿女的精神风貌，成为渠首闪光的“道德名片”。

青年一代有理想、肯奋斗，国家就有前途，民族就有希望。

“美国对中国技术封锁，我要在电子科技领域勤加钻研，为国家做贡献。”曾因疫情之初，屋顶借wifi上网课“火爆”全网的浙川寒门学霸全杰通，高考所有批次志愿全报电子科技大学，最终以666分的成绩被电子科技大学录取。进入大学后，他格外珍惜学习机会，每天把自己的时间排得满满的。

“每个人都做些力所能及的事，家乡环境会有很大改变。”九重镇大学生张晓茹说。张晓茹家紧邻南水

北调中线工程渠首，为了守好一库清水，她义务组织护水队，利用节假日宣传环保知识，开展植树活动，带动更多人加入这一队伍，被评为全国首批“新时代好少年”。

青年一代敢担当、肯奉献，即便最普通的凡人义举，也能带给人们最温暖的感动，带给社会最可信赖的安全感。

24岁的贾晓玉和两位同伴在天津务工期间，看到老人不慎从四楼窗口坠落，爬到三楼窗台，双手托举老人，让老人化险为夷，被人们亲切称为“托举三兄弟”，先后获得全国见

## 奋斗的青春最美丽

勇为英雄、河南省见义勇为好青年、南阳市道德模范等荣誉。

“生命种子”的捐献者蔡蕊芳是浙川县人民医院神经内科医生，30岁的她义务捐献造血干细胞，让素昧平生的患者迎来了新生。

太子山林场护林队，一群扎根深山、护绿渠首的“森林卫士”，进山时平均年龄20岁，经过三代人48年的接力坚守，让22平方公里的荒山披满锦绣，森林覆盖率从不足30%提升到92%，荣获“出彩河南人”2022感动中原年度集体称号。

## 花儿为什么这样红

上狠下功夫。建好“有故事”的校园文化，让学生在健康向上、温和宜人的环境中受教育、长知识、享乐趣。抓好“有温度”的实践活动，组织开展内容丰富、形式多样的教育实践活动，培养青年学生良好的学习和生活习惯。同时，每年拿出真金白银对教育先进集体和先进个人进行表彰，对贫困学生资助全覆盖，在全社会形成尊师重教的良好风气。

同时，在社会层面，适时开展以“弘扬移民精神、弘扬好家风家训，争做最美浙川人”为主题的“两弘扬一争

做”活动。以河南省委提出的“五星”支部创建为引领，通过争创生态宜居星、文明幸福星，争创文明宜居旗，积极培育文明乡风。利用各种节庆日，开展经常性评选活动，大张旗鼓表彰，让“最美人物”成为群众争相学习的精神标杆，形成崇德向善、见贤思齐的良好氛围。

德不孤，必有邻。渠首大地千千万万个热血青年，用肩膀扛起如山的责任，展现青春激昂的风采，在新时代广阔舞台上挥洒青春、建功立业，用实际行动奏响催人奋进的最强音。

# 为产业助力 与企业同行 濮阳县市场监管局上门服务解难题

本报讯（记者段宝生 通讯员胡迷科 张永军）“真的非常感谢！没想到现在办理营业执照这么方便快捷，省去了很多时间和精力！”4月27日，东森产业园电商直播基地负责人面对濮阳县市场监管局的上门服务及耐心指导，感激之情溢于言表。

为更好地服务企业，进一步打造“六最”营商环境，濮阳县市场监管局针对东森产业园电商直播基地发展需要，为其提供上门办证、送照上门服务。东

森产业园作为当地集产业扶贫、企业集聚、人才孵化、电子商务、物流仓储于一体的扶贫综合基地，因发展需要，急需办理一批电商相关营业执照，濮阳县市场监管局了解到情况后开通绿色通道，在最短的时间内完成受理、申报、核准等一系列登记手续。

随后，濮阳县市场监管局副局长刘宏伟与企业人员召开现场座谈会，认真听取直播基地发展过程中遇到的瓶颈和对市场监管部门的意见建议。

# 变“等案来”为“主动救” 唐河县检察院运用大数据赋能司法救助

本报讯 “妻子公益岗一个月有几百元的收入，两个孩子学习也很努力，俺的家庭生活已经走上了正常路子，多亏了你们！”4月24日，唐河县检察院两名检察官再次来到上屯镇高庄村，对司法救助对象进行回访，坐在轮椅上的曹某龙眼眶湿润，激动地说道。

2022年11月21日，曹某龙被轿车撞伤，造成高位截瘫，医疗费高达60多万元。其妻子常年生病，儿女还在上学，案发后，肇事方一直未赔偿。

该案件线索是办案检察官徐志峰运用司法救助监督模型得到的。经分析，他认为曹某龙符合司法救助条件，随即主动联系曹某龙。今年1月，该院启动司法救助程序，对曹某龙救助3万元，同时发挥多元立体救助机制作用，建议民政部门发放临时救助金

5000元，曹某龙所在镇、村为其妻子安排了一份公益岗工作，使其家庭有了稳定的经济来源。

以统一业务应用系统为依托，唐河县检察院积极探索救助领域数字化，改变以往单向发现刑事案件被害人的“等案来”到“主动救”模式，精准主动筛选符合条件的救助对象，更好地发挥司法救助救急解困的作用。自2022年10月以来，唐河县检察院通过数据碰撞比对信息15万余条，获取司法救助线索110条，已进行司法救助42人，发放救助金37.8万元，比对外未纳入低保等特殊群体信息线索2138条，并及时推送给民政部门，帮助3名司法救助申请人办理了低保，两人办理了特困供养。与此同时，制发社会治理类检察建议两件。（牛凌云 李殿华）

# 鲁山县露峰街道 “五星工坊”带富一方

本报讯（记者丁需学 通讯员叶全花 李业豪）“每天早上8点来到初禾食品工厂，洗糯米、泡糯米、包糍粑……不累还能顾家，每月挣2800多元。”5月4日，鲁山县露峰街道上社社区的白五妮说。

白五妮所说的初禾食品工厂是露峰街道开展“五星”支部创建以来，着力打造的以“农字头企业+农户”为特色的乡土品牌型和赋能创业型的“五星工坊”项目。

近年来，露峰街道探索破解土地资源紧张瓶颈，提出了整合资源、优势互补、发展“飞地经济”的思路，利用上社社区土地资源为其他社区争取项目，共投资374万元在上社社区建设冷库3座、冻库1座、食品加工1座，与河南省初禾食品公司、河南玉尧赫成农业科技公

建立“双绑”机制，打造“五星工坊”，每年为社区贡献集体经济收入37.4万元，每个社区年收益3万—15万元。

初禾食品工厂采取“公司+农户”合作模式，流转土地800余亩，与50余家农户签订合同，辐射带动300多家农户种植黑糯玉米、水果萝卜，对成熟后的黑糯玉米、水果萝卜进行加工、包装，并创立“聚禾田”“赫成”系列品牌进行销售，从而提高农产品附加值。

今年以来，初禾食品工厂线上利用淘宝、抖音直播等渠道，销售藜麦、蓝莓、蜜桃、梨等鲁山特产农产品，线下与许昌胖东来商贸集团、郑州丹尼斯百货公司等达成长期合作关系，长期供应黑糯玉米、水果萝卜等产品，年销售额预计可达1000余万元，提供就业岗位300个。

# 9岁儿童患罕见重病 乡干部捐款近万元相助

□本报记者 黄华 通讯员 张红卫

4月26日，记者在汝南区板店乡采访时看到，政府公示栏有不少围观群众，凑上去一看，原来是一张捐款榜，榜上详细公示了该乡74名机关干部为皇庙村患病儿童张韶昂捐款9380元的详细情况。“乡干部热心为素不相识的孩子捐款治病，咱作为乡里乡亲，理应去做份爱心。”不少围观群众说。

张韶昂今年9岁，2019年确诊患有门静脉海绵样变、门静脉高压、脾功能亢进等多种罕见病，父母曾带其辗转郑州、北京、上海、天津等地多次住院治疗，病情始终不见好转。今年4月初，张韶昂又因病情加重入住郑大一附院，经专家会诊，需立即做活体器官

肝移植+门静脉重建手术。前期治疗费用已让这个家庭负债累累，高昂的手术费用更是雪上加霜。

病魔无情，人间有爱。板店乡党委主要领导得知消息后，立即通过多种渠道为病人家属争取救助，并于4月25日晨会时组织机关干部职工开展捐赠活动。

“捐款多少不重要，重要的是能让张韶昂的家人知道有这么多人人在关心他们，从而激发战胜疾病的信心和力量，让张韶昂早日康复。”板店乡党委副书记商均说。据商均介绍，张韶昂的病情牵动了很多人，为帮助这个家庭渡过难关，周边群众纷纷解囊相助，还有很多不知名的爱心人士也伸出援手，演绎一幕幕人间真情。

# 郑东新区圃田乡开展“万人助万企”走访活动

4月26日，郑州市郑东新区圃田乡“万人助万企”工作专班到辖区企业进行实地走访，为企业宣讲各项惠企政策措施，现场听取企业在落实惠企政策、优化政务服务等方面的意见建议，详细了解企业近期生产经营情况，掌握企业在安全生产、手续办理、项目推进等方面的现实需求，对现场能解决的问题当即解决，对涉及长远发展的问题，与企业负责人一同深入研究探讨，提出建议。（尚玲）

# 投递员李建军坚守山区邮路二十载

4月28日14时17分，位于林州市茶店镇南郊村的王大爷收到了邮政投递员李建军送来的挂号邮件，惊喜又喜。原来，王大爷急需在“五一”假期前使用户口簿为孙子办理转学手续，但他查询后发现，装着户口簿的邮件送达时间预计在4月28日18时，无奈之下向投递员李建军求助。李建军了解情况后，一边安抚老人，一边查询到该邮件将于4月28日中午12时30分到达林州市分公司邮件处理中心。中午归班后，李建军顾不上吃饭就赶往县城邮件处理中心，积极协调并履行相关手续后，又自己开车穿行山区十多公里，将挂号邮件送到王大爷手中，这才出现了开头的一幕。

今年40岁的李建军，已在位于林州市南部山区的茶店镇邮路上坚守了20年。他负责的邮路有11个行政村、103个自然村，全程58公里，其中有32个自然村地处深山区，从北马沟到西沟自然村投递邮件抄近路需要走一些羊肠小道，这些小路一侧是山坡，一侧是悬崖，夏天山坡上荆棘丛生，一趟走下来手脸上都是被荆棘划出的血痕；冬天冰雪湿滑，一不小心就有摔下去的风险。特殊的地理环境给投递工作增加了难度，但他都会克服困难把邮件包裹送到乡亲们手中。20年来，他在这条邮路上为乡亲们送邮件、捎买生活用品，成为大家心目中值得信任和依赖的热心人、好朋友。（常慧）



5月4日，温县实验高中的1200多名高三学生在家长的陪同下通过“成人门”。该校组织高三学生举行传统成人礼，学生通过宣誓、礼拜父母恩师、朗诵诗歌、迈入“成人门”，以此回顾成长，向青春致敬，开启人生新征程，也为即将到来的高考加油。

徐宏星 摄

## 花开致富路 芬芳产业兴

### 从挖兰卖兰到养兰育兰 栾川蕙兰成特色富民产业

□许金安 李艳艳 刘鹏程

“这儿环境好，有山有水，兰香四溢，小住几日不但身心得到调整，还学到了很多养兰的知识，我准备带两盆蕙兰回家！”5月2日，栾川县重渡沟管委会北乡村兰香湾兰花产业园里，来自郑州的李女士说等国庆节她再来。

李女士入住的兰香湾民宿

采访中，记者看到一棚棚绿茵茵、胖嘟嘟的太阳能铺满大棚，工人正在拔草、管护、打捆、包装……一派繁忙劳动景象。一旁的农场主王勇指着长势良好的太阳能算了一笔账：一株花按9.99元计算，一棚价值在6.9万元以上，他的13个棚加上培育的小盆景，总价值达90多万元。

“我们种植的主要是宿根重瓣太阳花，以玫红色为主，还有红色、冰紫、橙色、薄荷白、蜜桃粉等十几种花色，易活易养、好打理、生长期长。”王勇说，下一步准备再流转20亩土地，培育太阳花苗和种植玫瑰花，并优化场景，增加直播设备，上淘宝、拼多多平台，做自然搜索流量，提高销售额。

是有着十多年兰花种植经验的乡贤郝建立和北乡村共同筹建的，是集赏花、品茶、划船、垂钓、餐饮、住宿等于一体的现代观光园，带动30户群众参与，户年均增收2万元以上。园内有精品兰花1200余盆，产值800余万元。

近年来，兰草经济已成为栾川乡村振兴新引擎。

栾川山高谷深，气候独特，造就了特有的蕙兰。“栾川蕙兰”也继“洛阳牡丹”之后成为洛阳第二个获国家地理标志的林木花卉品种。早年，由于蕙兰未被列入国家保护植物，民间乱采乱挖现象十分普遍。如今，采挖野生蕙兰已在法律层面被彻底禁止，“兰圈”自发保护野生蕙兰的氛围也愈加浓厚。

因为大家意识到，蕙兰的艺象源于野生蕙兰的自然杂交，只有保护好蕙兰资源，才能成就精品兰草。20年来，栾川本土“兰家”逐步发展起来，目前达1000多户。

从挖兰、卖兰到养兰、育兰，栾川蕙兰产业步入良性循环，成为独具特色的富民产业。为了全面提升蕙兰产业水平，2022年3月，当地整合12个村集体经济引导资金，对政策性金融支持，建成了拥有60栋日光玻璃温室的北方最大的蕙兰文化产业园，目前有栾川、嵩县、浙江等地的120家养兰大户和乡贤进驻。

蕙兰文化产业园的落地，不只是“兰家”集聚的物理叠加，更催生了产业融合的化学反应。

“过去一家一户单打独斗，凭的是经验、悟性和运气。”栾川兰花协会副会长杨金太说，如今在园区，政府搭台，“兰家”唱戏，技术培训、交易展示成为常态，还有许多农户通过寄养、代卖等方式参与分享着兰花产业的收益。

周鹏飞、周飞龙兄弟俩是合峪镇杨山村脱贫户，近年，他们的小院兰棚有500多盆兰草。去年，产业园区落成，兄弟俩当即租下200平方米温室，一年租金2万元。“值，好兰有好价！”周鹏飞说在园区能学到技术，眼界、格局都提高了。

伴随文旅消费升级，小小蕙兰蕴含的多元价值被最大限度地释放。眼下，毗邻现代种植区，以蕙兰为主题的展示交易中心、文化博览中心、主题高端民宿正在加快建设，栾川县正在着力构筑“农业+文创+旅游”的沉浸式蕙兰文化体验基地。

为做强蕙兰经济，4月19日—21日，栾川县举办了首届蕙兰文化节，吸引了全国16个省（直辖市）的客商、兰友、游客2.5万人次参与，带动本地3000余户兰农、群众参与蕙兰售卖、特产销售和餐饮服务，蕙兰线上、线下累计交易突破1.5亿元，节会综合效益超2亿元。

# 正阳小伙夏超 自繁自育太阳花 直播日售3000元

本报讯（记者黄华 通讯员张华）“各位‘老铁’，今天推出大酬宾活动，购买单株18.99元，购买5株以上者每株9.99元……”5月4日上午，正阳县永兴镇天地情缘家庭农场夏超太阳花生产基地，4名漂亮的女主播正在用家乡话在抖音直播间销售太阳花。

今年36岁的夏超早年养过牛、开过饭店、搞过房地产，靠自己的聪明才智和勤劳双手有了一定积蓄。2022年，看到商机的夏超投资20万元，租赁天地情缘家庭农场6000平方米用地，栽种了13棚太阳花，还培育了1000余盆太阳花盆景，走上了自繁自育生产经营之路。

为拓宽销售渠道，今年3月初，夏超开启直播销售模式。“我们现聘用4名主播，主要通过抖音、快手、短视频等电商平台销售。开播头几天经验不足，每天销售额不足1000元，现在好些，每天200单以上，销售额达3000多元，以后销量还会增加。”夏超说，随着订单增加，人手也逐渐多了起来，现在长期用工10人、临时用工3人。