

「最美睡姿」感动网友

为了群众生命财产安全，他坚守防汛一线，连续奋战32个小时，累得靠在一摞编织袋上“秒睡”

□本报记者 曹相飞
 通讯员 高爽 王中献

7月16日凌晨，邓州媒体发布的短视频《“职责所在！”》引起广泛关注。泛红的眼睛、质朴的话语，短视频的主人公感动了无数网友。不到三天，这条短视频的浏览量已达47.5万。

短视频的主人公是刘集镇常务副镇长魏海波，共产党员，32年党龄，退役军人。

近日，邓州持续出现强降雨天气，刘集镇位于刁河沿线，防汛形势严峻。7月14日，刘集镇各部门紧急行动，全力做好防汛工作。

作为刘集镇主抓应急、消防、农业、防汛等工作的副镇长，魏海波特别忙碌。7月15日，忙到凌晨3:00，他回到宿舍休息，其间不停有电话打进来询问工作安排。6:00刚过，魏海波就起床了。这一夜，他睡得并不安稳。

“去堤堤看看。”魏海波和同事冒着大雨一起去巡堤。他发现，每5分钟河面上升约20厘米，部分河堤有水漫溢。

“加固加高河堤！”魏海波开始紧急安排部署。他带领群众扛着沙袋往河堤运送，通过堆砌沙袋等方式对漫溢部位进行封堵。

防汛工作刻不容缓。邓州市防汛指挥部紧急协调消防、公安、应急、城管、水利等多个部门前来增援，紧急转移群众。

水位不断升高，水开始向村庄漫溢，李谦桥村情况严重。魏海波的心揪在了一起，一个电话接着一个电话打出去，协调中巴车前来运送群众。终于，该村30余户群众被成功转移出去。

“葛营村出现漫堤！”接到电话，魏海波马不停蹄地赶往葛营村。

“村干部挨家挨户排查群众”“协调镇中心校，请他们安排学校作为群众安置点”……刚一到葛营村，魏海波就针对村里情况做了部署。

暴雨中，全镇干部和各个职能部门一起，出动人力机械，对漫堤部位进行封堵加固。同时，出动冲锋艇、铲车，对受困群众进行转移。

7月15日下午5:00，全镇受灾的1060余名群众全部转移完毕。部分群众被安置在镇第一初级中学、第二初级中学等安置点，部分群众投靠亲友。

当天晚上，南阳市的水利专家到达刘集镇，魏海波陪同专家前往河堤查看，当场制订了封堤方案，决定连夜修一条路到河堤，运送物料进行河堤加固。

魏海波与镇党委负责人马燕一起现场协调镇区内所有石料厂紧急运输石料，并通过邓州市水利局协调罗庄镇石料厂往刘集镇调配。

做完这一切，已经是23:50。魏海波靠着一摞编织袋坐下休息，结果头一挨着编织袋就睡着了。

魏海波的这一“最美睡姿”，正好被在一线采访的当地媒体记者拍到。当被问及“为啥这么拼”，魏海波回答“职责所在”！这时，他已坚持工作了32个小时，中间断断续续睡了不到4个小时。

对睡了几分钟就成了“网红”这件事，魏海波感到很意外：“不只是我，这次在防汛一线的干部都是这个‘拼’的状态。”

16名来自洛阳师范学院的大学生，暑假期间走进杨树底村进行助农直播，帮助村民销售兰花、玉米糝等

“咱们的玉米糝香甜有嚼劲”

□本报记者 黄红立 通讯员 周根平

“村委会有人在直播！走，快去瞧瞧！”7月16日，栾川县庙子镇杨树底村村民刘玉可，兴奋地呼喊着左邻右舍。仲夏时节，在阳光与细雨交织的浪漫氛围中，一场别开生面的助农直播正在杨树底村村委“热烈”上演。

7月9日至7月16日，洛阳师范学院暑期“三下乡”实践活动“数商青年，助力乡村振兴”实践，走进该校定点帮扶村——杨树底村。参加实践活动的16名大学生，不仅帮助村民销售了兰花、玉米糝等，还开展了义务支教活动。同时，他们还走进了该村的特色兰花种植基地，了解相关产业发展情况。

“家人们，这玉米糝是咱们杨树底村自然生长玉米，采用石磨碾磨而成，咱们这边平均海拔800米以上，玉米一年只能种一茬，昼夜温差大，生长周期长，保证了咱们的玉米糝口感更香甜有嚼劲！”在该村村委会，大学生们发挥专业特长进行助农直播。

“没想到，我们村的玉米有这么优点！”在一旁观看直播的张大婶感慨地说，“如果我们村的这些玉米和加工后的玉米糝都能在网上销售，那我们的收入肯定能增加不少。”

据了解，参加实践活动的大学生们，先后在杨树底村进行了四场直播，吸引了超过5000名粉丝观看，在为当地玉米做宣传的同时，也为乡村振兴贡献了自己的力量。他们还将通过调研，对杨树底村农产品的电商销售模式形成可行性报告，进一步帮助该村农产品提升知名度和销售量。



7月21日，在滑县白道口镇杨店村绿丰生态园林果基地，放飞农民专业种植合作社负责人高放带领社员为订单客户采摘鲜桃，丰收的喜悦写在脸上。返乡创业的退伍军人高放，在广袤的黄河故道上开辟出新“战场”，大力发展林果种植业。他通过引进名优特新果树品种，以“公司+合作社+农户”的经营模式，吸纳当地农民入股经营，采取立体间作套种模式，不断优化产业结构，成效显著。 毕兴世 摄

逐梦新时代 争做新农人

乡村振兴，关键在人。近年来，越来越多青年人，在乡村创新创业、施展才华，洛阳市伊滨区寇店镇孙窑社区新农人孙亚鹏就是其中一位。

组建电商团队、打造自主品牌、抖音直播带货，3个月销售小米2.5万斤……这是孙亚鹏上半年的成绩单！

新农人孙亚鹏激活农产品的“流量密码”

主播卖特产 流量变销量

□许金安 任贵伊 高晨奇 文/图

乡村与青年“双向奔赴”

1995年出生的孙亚鹏，2015年考上大学，其间一直担任学生会干部。

2018年大学毕业后，孙亚鹏赴深圳“寻梦”，就职于一家提供智慧停车服务的上市公司。

伊滨区在洛阳是个特殊的存在。孙亚鹏还未出生时，伊滨的钢质家具就已闻名全国。发展最强劲的当数寇店镇，已成为总产值160亿元的产业集群。

近年来，伊滨钢质家具的销售模式，由传统的上门推销转为线上展销，全国1000多家钢质家具电商中伊滨占九成。看到身边不少同龄人通过网络销售

钢质家具，2019年年初，孙亚鹏回到伊滨，也参与其中。

有想法、能干事、会“折腾”的孙亚鹏，凭借多年积累的电商销售经验与资源，把网络销售钢质家具生意做得有声有色。

2020年孙窑社区换届，孙亚鹏成了最年轻的一名社区干部，分管农业、团委等工作。

孙窑社区有4个居民小组1100余人口，1200余亩耕地。

“区位优势明显，文化厚重，土壤富硒，是个风水宝地！”孙振库介绍起孙窑

社区毫不谦虚，“社区位于万安山下，距魏水泉石窟和五龙峡景区3公里，距大谷关4公里，也是我省即将投用的第六个机场——龙门机场的所在地。”

“此外，社区还与著名的富硒小米——‘伊川小米’的主产地伊川县吕店镇接壤。”孙亚鹏接过话茬补充道，社区目前有富硒谷子500余亩，整个寇店镇则超过3000亩。

“‘寇店小米’与‘伊川小米’品质不相上下，但名气、销售却逊色不少。”孙窑社区党支部书记孙振库说，亚鹏等年轻人的回归，激活了孙窑农产品的“流量密码”！

特产与电商“激情碰撞”

“家人们好，欢迎来到‘大谷优选’电商助农直播间。我是主播倩倩，现在给大家介绍的这款产品，是我们寇店镇优选品种种植的小米，它的特点是口感软糯香甜……”

7月20日上午，电商助农直播基地，主播徐倩倩在手机屏幕前热情地推介“寇店小米”。生动文案、金灿灿的小米，吸引众多网友下单购买。

而在千米之外的仓库里，十多名居民正在分装小米。

徐倩倩是外地嫁到孙窑的媳妇。两个月前，听说基地招人，她将两岁的孩子交给婆婆，来到电商助农直播基地当起了主播。

电商助农直播基地一路之隔就是龙门机场。基地原是龙门机场的项目部驻地，机场竣工后，上下两层各600平方米的混凝土钢结构建筑被孙窑社区回购。

“这里设施齐全、布局合理、停车方便，适合电商运营。”孙亚鹏说。考虑到前期电商运营实际需求，社区将一楼对外出租，二楼自用，作为电商助农直播基地。

4月中旬，经过两个多月的筹备，孙窑社区成立了洛阳市田园电子商务有限公司，孙亚鹏兼任公司运营总监。该公司采用“公司+合作社”模式，定位“电商+直播”，以售卖“寇店小米”“马寨蜜薯”为主，也兼营银条、蜂蜜、番茄等。

“起初，日销售只有寥寥几单。”看着惨淡的业绩，孙亚鹏没有退缩，经过反复推敲琢磨和带队外出学习，孙亚鹏为特色农产品设计了精致包装并进行了网络推广，坚持“品牌化”运营，推出了“大谷优选”和“大谷臻选”品牌。

“徐倩倩刚来时连普通话都说不好，如今已经能够连续直播4个小时。工资也由第一个月的2000多元涨到3500多

元。”孙亚鹏介绍说，电商助农直播基地有3个直播间，5名主播和3名运营人员都是“90后”。

目前，仅“寇店小米”一项，洛阳市田园电子商务有限公司已累计销售2.5万斤。如今，该公司的销售额正稳步增加，预计全年销售额达500万元，助力集体经济增收30万元。

实际运营中，孙亚鹏还带领团队对产品进行了优化改良，改大分量为小包装，改真空塑料包装为瓶装，还开发含有芝麻、花生等配料的“即食小米面”。

电商直播持续火爆，孙亚鹏又有了新计划：动员居民扩大谷子种植面积；利用荒山种植欧李，开发健康饮品；上架冰薯、酸辣粉等。同时，发挥基地优势，推进直播培训、主播孵化等，以电商产业带动镇域农业产业结构调整升级，助力乡村振兴。

孙亚鹏在查看店铺后台数据

一株野生艾 激发新动能

——看李东明如何破解艾草增收密码

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强 刘锐

7月14日，在鲁山县张店乡白庄村一处坡岭上，一人多高的艾草显得格外茂盛，一台小型收割机正在地里收割艾草。

“这里种的是杂交后的艾草新品种，特点是产量高、艾味更浓、耐旱性更强。”鲁山县艾豪合作社负责人李东明介绍说，“这个品种一年可以收割三茬，一亩地总产量达9000多斤。合作社今年已经推广种植了1000多亩。”

今年45岁的李东明是名退役军人，早年在广东东莞创业，2021年受张店乡党委、政府的邀请返乡创业。“几年前，我接触到南阳一家艾草加工企业，了解到艾草种植加工前景不错，联想到老家山坡上到处都是野生艾草，就决定干这行了。”李东明说。

李东明是个头脑灵活的人。他把从南阳引进的“南阳9号”高产艾草和本地抗旱性强的野生艾草进行杂交，短短几年就培育出优质的二代杂交品种。今年，他采取“合作社+农户”的方式，在白庄村发展1000多亩，并带动附近的白象店、郭庄、王湾等村种植600余亩。

据了解，在中国艾草主产区有“北汤阴、中鲁艾、南蕲春”之说。“目前鲜艾叶已进入食品行业，可以作为月饼馅料，南方还用于制作艾糍粑等。另外，艾草的医疗保健作用近年来被越来越多的国人认可，所以发展‘中鲁艾’前景广阔。”李东明说。

前两年，合作社的鲜艾草都卖给了南阳的客商。今年，李东明打算自己购置提取艾草精油的设备，还要发展艾绒提取产业。

“1000斤艾草能提取1斤精油，提取精油后的艾草还能继续提取艾绒。提取艾绒后的艾草粉末行话叫‘艾布’，可以做大牲畜的饲料添加剂，有祛湿排寒的功效。合作社今后的目标是进行艾草深加工，取得更多收益。”李东明说。

李东明的合作社今年还培育杂交新品种艾草幼苗500亩，秋收后即可再扩大艾草种植面积3000亩左右。

一亩红薯田 多挣两千元

——看冯增会如何实现红薯生产增值

□本报记者 丁需学 通讯员 张鸿雨

7月12日凌晨5:30，冯增会就起床了。打开门看到在下雨，他套上长筒雨鞋，快步向村东的红薯地走去。

冯增会今年53岁，是郑县白庙乡白庙村人。他当过兵，退役后开过饭店，后来一个偶然的会与红薯结下了不解之缘。目前，他种了400多亩红薯，是当地有名的“红薯大王”。

“以前种红薯，都是自己留种繁育薯苗，种出的红薯口感不好、产量不高、卖相也差，当然收益也低。近年来，通过引进科研院校的脱毒原种薯苗进行扩繁，种出了好红薯。”冯增会说，通过出售薯苗，他的生活发生了翻天覆地的变化。

谈及红薯产业，冯增会滔滔不绝：“今年，我繁育的薯苗大约栽了3万亩，客户遍布舞钢市、汝州市、叶县、宝丰县和许昌市襄城县。我们建有微信群，什么时节咋管理，我就在群里告诉大家，遇到解决不了的难题，就请教专家教授。”

还没走到红薯地，冯增会遇到了该村另一个种红薯的大户张金全。“增会，我昨天下午拿尺子量了，大部分秧子都快70厘米了，一会儿你帮忙看看能不能掐尖。”张金全问道。

“中，现在就去。不过，这几天雨水大，掐尖不利于红薯伤口愈合。”冯增会答道。

张金全今年42岁，之前在外地经商，2022年秋返乡流转土地。通过了解，他去年秋季跟着冯增会种了180亩红薯。“去年，我种红薯和小麦，亩收入达到5100元，比在外打工强多了。”说话间，张金全开心得眼睛都眯成了一条线。

近年来，在冯增会的带领下，白庙乡红薯种植面积约1万亩，很多经营主体都申请了商标，并且延长了产业链条，生产淀粉、粉条等，比单纯卖红薯亩均多收入2000元左右。

图片新闻 NEWS



7月21日，在尉氏县邢庄乡尹庄村特色农业种植园，村民正在采摘葡萄准备外销。近年来，邢庄乡结合市场需求，积极培育家庭农场、农民专业合作社等新型经营主体，因地制宜发展高产、高效、优质的特色农业，拓宽农民的致富路。 李新义 摄

北大博士山村带娃记

□本报记者 刘亚鑫 通讯员 邢丽凤 李娜

“独立寒秋，湘江北去，橘子洲头。看万山红遍，层林尽染……”7月18日，正值暑假，可位于太行山深处的辉县市南寨镇凤凰山村却传出琅琅的读书声……

循声走近，只见一群孩子正在声情并茂地朗读诗歌，对面则站着一个大男孩，他就是“山河课堂”的发起人、省委政研室驻凤凰山村工作队队员樊文翔。

樊文翔是北京大学政治经济学博士、2023年河南省定向选调生。去年

10月，他来到凤凰山村担任村支部书记助理。

凤凰山村地处太行山深处，海拔较高、位置偏远，教育资源相对匮乏。樊文翔看在眼里、急在心上，总想发挥自己的所长为村里做些实实在在的事。通过与村“两委”干部和驻村工作队共同研究，结合学生需求，他决定开办“山河课堂”爱心暑托班，开设阅读、书法、象棋、篮球、羽毛球、安全教育等课程。

“山河课堂”自6月23日开课，至今已经持续开展了四周时间。虽然山上的教学条件有限，但樊文翔总能想办法让

课程变得有趣起来。

“不会的字，我们先标上拼音，多读几遍就熟悉了。”“你们下五子棋比老师还厉害，真棒”……课堂上，樊文翔总是耐心地和孩子沟通，常常给予孩子们肯定和鼓励。没有专业的篮球场，他就在水泥空地上教孩子们练习运球、投篮的技巧，一起来一场小小的“抢球”比赛。

“山河课堂”受到了孩子们的喜爱，也得到了家长们的一致好评。家长们认为，“山河课堂”不仅丰富了孩子们的暑假生活，也有效破解了山村家长焦虑的暑假“看孩儿难”“教育难”等问题。