

## 邹城听障学生 王岩考上本科

学院副院长亲自送来录取通知书



王岩(右)与聋哑儿童一起分享成长故事。

□ 本报记者 吕光社

“天行健，君子以自强不息。只有你自己把自己当正常人看，别人才会把你当正常人看！心有自信，心向阳光，一样可以成才。”8月24日下午2点，今年刚刚考入南京特殊教育师范学院的听障学生王岩，在小点听力语言康复研究中心给聋哑儿童及家长分享自己的励志故事，感动了在场的家长和学生。

8月7日，南京特殊教育师范学院副院长长庆祖杰特意从南京赶到邹城，将录取通知书送到王岩手中，鼓励他心怀梦想，在大学继续深造。

王岩是邹城二中的学生。他两岁半时，别人家同龄的孩子都会说话了，他还不会喊“爸爸”“妈妈”。母亲王启丽着急了，带着他到济南一家大医院检查，结果让一家人懵了：王岩患有极重度耳聋。

“当时家里真的没钱了，可我不想让儿子不会说话。”王启丽狠了狠心，借了几千块钱给王岩买了两台助听器。

为了让王岩学会说话，王启丽带着他游历于各大语训中心。“他那时小，特别淘气，别的孩子都在看老师的口型学怎么发音，他就是不学。没办法，老师在屋里教，我就抱着孩子在外边边学边教。费死劲了！”回忆起年幼的王岩，王启丽流下了辛酸的泪水：“疼！疼！疼！他学说话，就要让他懂里面的意思，比如说‘疼’，我必须使劲地打他一下，他才会知道什么叫‘疼’。”

功夫不负有心人。经过十几年的家庭教育和辛苦学习，王岩今年参加了高考，最终以489分的成绩被南京特殊教育师范学院录取。为了鼓励他，来送报的学院副院长长庆祖杰当场表示，将免除他的全部学费，这让王岩一家人十分感动。

王岩表示，一定在学校好好学习，将来再考研究生，并将从事康复治疗专业，回报社会，让更多的孩子能成功康复。

王岩身残志坚的故事感动了家乡。邹城市残联、邹城二中的负责人为他送去了助学金；小点听力语言康复研究中心特意邀请他为家长分享高考经验，并送给他一面锦旗：“保尔唱响生命曲，博学大爱出状元”，鼓励他再接再厉，学有所成。

# 地瓜种植换新种，“互联网+”卖薯苗。“80后”村支书宋宝——小紫薯做出增收大文章

□ 本报记者 王德琬 吕光社  
本报通讯员 包庆森 尤明文

泗水县圣水峪镇八士庄村三面环山，进村的道路曲折难行，但是层层梯田和脚足了劲生长的紫薯苗，让人看到无限的生机和希望。

近年来，曾是省级贫困村八士庄村在“80后”村党支部书记兼村主任宋宝的带领下，依托山区优势，发展紫薯种植，成立泗水县为民地瓜种植专业合作社，并搭乘“互联网+”快车，走出“合作社+贫困户+电商”的脱贫路，不仅引领本村群众特别是贫困群众脱贫致富，还带动了周边村的经济发展。紫薯种植成为该村经济发展的一张特色名片。

## 黄土地里也能创出金疙瘩

“我们村属于丘陵地带，纯山区，以种植花生和地瓜为主。”宋宝坦言，种植结构单一，产品价格还低，村民收入微薄。

为改变贫穷的面貌，村子里有80%以上的青壮年到全国各地务工经商。2009年9月，自幼在八士村长大的宋宝从济宁农校毕业了，但他并没有选择外出发展，“谁说外面天地广？黄土地里也能创出金疙瘩。”宋宝带着这样的信念回到了家乡。

观念一变天地宽。想要增收致富，应从实际出发调整农业种植结构。宋宝在农校学习时了解到，紫薯富含花青素，具有良好的抗癌和美容功效，虽然产量比普通红薯低一点，但价格却高出几倍。

宋宝成立了泗水县为民地瓜种植专业合作社，为种植紫薯铺平了道路。但是村民们并不敢贸然改变，加入合作社的积极性不高。村民冯忠义的说法代表了众人的心声：“祖祖辈辈都是种地的，填饱肚子就不错了，还能指望地里真蹦出金疙瘩？”

“只是在种植普通地瓜的基础上换品种而已。”2010年春，为打消村民的顾虑，宋宝带领本村的王延军、冯华清等几个年青人到河北等地学习考察紫薯种植，并从河北购买1万公斤紫薯地瓜种苗，分发给村民种植。当年秋收，种植紫薯的村民收入比种普通红薯的翻一番，吸引32名村民加入合作社。自此，宋宝这个能“折腾”的年轻人在村里说话便有了“话语权”。

村民认定宋宝可以带领他们脱贫致富。2011年4月，在村两委换届选举中，29岁的宋宝当选为村党支部书记和村主任。

上任后，宋宝感觉身上的担子更重了，不断思考如何带领群众致富。2012年春，他从河北引进了1万斤早熟地瓜品种“龙薯9号”种薯，他亲自育苗，免费发给村民种植。然而事与愿违，因“龙薯9号”皮薄，对土质要求较高，而八士庄是岭地，土质沙性大，加之当年6月份雨水大，等地瓜收获时，大部分地瓜出现破裂，村民收入增加甚微，而宋宝则承担下育苗和运输的损失。

有了这次教训，宋宝在选择品种的时候慎之又慎。2013年3月，他在多方考察论证的基础上，购进4万公斤“紫罗兰”紫薯种，带领21名工人进行育苗实验，大获成功，而且他们的紫薯因为水质好、不用化肥农药，得到了北京、上海等大中城市消费者的青睐，上市后每公斤2.4元，每亩收入近4000元。到2016年春，合作社发展会员202人，发展订单紫薯1500余亩，年订单量达1400万元。同时，合作社带动周边近1000户农户，发展紫薯种植面积达1万亩，人均年增收达3000元。

## 土产品成网上的畅销货

每年的五六月份是紫薯苗的销售旺季，临沂市清缘食品有限公司经理刘元江开车100多公里来到八士庄村，今年他从八士庄村紫薯合作社的淘宝店订购了5万棵紫薯苗。“我们是回头客，去年订了一批，产量比较好，今年就又过来了。”

通过淘宝网，八士庄村每年有300多万棵紫薯苗销售到全国各地，利用“互联网+”是提高紫薯附加值的一个最有效且快捷的办法。

2012年7月，宋宝带领他的团队在阿里巴巴将“圣泽”牌紫薯做了诚信通的推广，实现了线上宣传，线下发货。由于八士庄村土质富含花青素，紫薯里又富含花青素，他们种植的紫薯受到北京、上海、长沙、广东、广西等地消费者好评，回头客达近60%。每公斤紫薯地瓜卖到9.8元，是普通红薯的10倍。2015年12月，他们又成立了为民电子商务有限公司，招聘和培训15人，成立专门的电子商务专业团队，实现“线上和线下”有机统一。

2016年初，在泗水县政府的推动下，八士庄村成立了阿里巴巴农村淘宝服务站。几个月后，“泗水为民农业”农村淘宝店正式开业，开业当天，紫薯苗的销售营业额就达到27万元。当年，八士庄村的紫薯种植合作社年订单量达1400万元，实现利润300多万元。

根据发展的需求，合作社又陆续开通了自

己的网站、微店、微信公众平台等。通过电商平台，每年3月至5月销售紫薯苗，9月至12月销售紫薯。截至目前，该合作社已通过电商平台销售紫薯苗481万多棵，卖到了全国十多个省份，还出口到美国、加拿大等国家。

## 紫薯苗成扶贫金秧秧

带领群众致富，是宋宝成立合作社的初心。合作社在扩大紫薯种植规模的同时，引导和组织村里7名闲散家庭妇女到县里参加免费电商培训，结业后在服务站上班领取佣金，提高其家庭收入。

八士庄村针对6户贫困户、11个贫困人口，逐户摸清他们的实际情况，因户、因人施策，制订有针对性的脱贫措施，探索出“合作社+电商+贫困户”的扶贫模式，带动他们脱贫致富。将6名有劳动能力的贫困人口，吸收

为合作社社员，免费为他们提供紫薯苗，每亩地可省300多元的苗钱；紫薯收获后，按照每公斤高于市场价格0.2元的高价进行回收，每亩地又多收入300多元。吸纳贫困户到电子商务服务站打工，做一些分拣、包装等力所能及的工作，每天工费60元，仅此一项，每名贫困人口年均增加收入4000元以上。对于无劳动能力的5名贫困人口，合作社从收益中每月拿出1000元进行平均分配，确保他们每月至少有200元的分红。

对于紫薯产业未来的发展，宋宝信心满满。他已经不满足于简单的育苗卖种，为带动更多的乡亲致富，合作社拿出200万元，加上县政府投入的180万元扶贫资金，新建紫薯深加工扶贫基地。项目投产后，每年可拿出18万元进行分红，为周边8个村的167个贫困户提供扶贫资金。宋宝说，一人富不算富，一村富也不算富，合作社要将“紫薯+电商+贫困户”的脱贫模式复制到周边村，带动他们脱贫致富。

# 黄垓镇绿色毛豆 鼓起贫困户腰包

□ 记者 尹彤

通讯员 丁万成 报道

本报嘉祥讯 正值有机绿色毛豆采摘季节，8月23日上午，在嘉祥县黄垓镇西孔村硕源农作物种植专业合作社的毛豆种植基地上，二三百名男女老少头顶烈日，汗流浹背摘毛豆。福建客商招呼着工人把整袋整袋的毛豆装上卡车，整个基地车水马龙，人声鼎沸。

近年来，西孔村村民孔祥宏凭借多年的蔬菜销售经验和广泛的市场销售渠道及灵活的市场信息，注册成立了嘉祥县硕源种植专业合作社，流转租赁1000余亩土地，春季以种植水果玉米、西瓜、有机毛豆、紫甘蓝为主，秋季以种植美国优质西兰花、日本青花菜、高山娃娃菜、荷兰紫甘蓝等有机蔬菜为主。他从“精”处入手，从“特”处着眼，围绕“绿色蔬菜、生态农业”做文章，逐步增加投入，改善基础设施，种植面积不断扩大，农田生产设施条件不断改善，经济效益稳步提高。常年雇用本村和周边村庄贫困户及闲

散劳动力进行日常田间管理，帮助贫困户和经济困难村民实现产业脱贫致富。今年57岁的贫困户保户袁凤菊，就是受惠者之一，她常年任孔祥宏基地打零工，每天能有六七十元的收入。

“今年春季除种植几百亩的西兰花外，又种植了600余亩的绿色毛豆。数百名群众摘毛豆一天增收八九十元，毛豆盛袋装车过磅后客商就付款，每亩地收入可达到2500多元，不仅足够地租，还能帮助贫困户创收。”孔祥宏边指挥工人采摘边向记者介绍。

硕源特色种植基地已成为远近闻名的扶贫基地，孔祥宏通过提高土地租金、土地入股分红、优先雇用贫困户劳动力等方式，帮助贫困户增收，仅西孔村就有12户22名贫困户在基地务工，人均年增收3000多元；8户贫困户流转土地亩均年分红500多元。合作社每年都为镇敬老院、中学、本村26户贫困户赠送特菜，今年又捐赠了2万元慈善扶贫基金。

济医附院兖州院区心血管内科主任杨建：

## 用心托起“心”的希望

□ 高建璋 董伟

已经数不清有过多少个深夜，他被手机的铃声叫醒，振作精神立即奔赴“战场”；已经数不清有多少病危的患者，在他的努力下重获新生。作为济医附院兖州院区心血管内科学科带头人，他带领着一支精湛的团队，日夜坚守，凭借着高尚的医德、高超的技术，成为打开无数患者生命通道的救“心”人。

他就是杨建，济医附院兖州院区心血管内科主任、山东省胸痛专业委员会委员、济宁市心脏介入专业委员会委员、济宁市高血压病专业委员会委员，一名儒雅的大夫，一名风风火火的战士，为众多患者用心托起“心”的希望。

## 用心打造品牌专科

1998年从济宁医学院毕业后，杨建便来到济医附院兖州院区(时称兖州市人民医院)工作。满怀着一颗不断进取的心，2003年，他考上了山东省医学科学院的研究生；2006年，他到济宁市第一人民医院心内科工作，开始与心脏介入手术结下了不解之缘；2009年，为了更好地

服务于家乡父老，他又回到了济医附院兖州院区……

再次回到济医附院兖州院区，作为心内科学科带头人，杨建克服各方面的困难，全力投入学科建设，为科室发展提出了许多合理而有建设性的思路。很快，冠心病的介入治疗手术、心脏起搏器治疗手术、射频消融术治疗等逐步开展。同时，与急诊科积极配合，开通了急性心肌梗绿色通道。

在团队人员通力合作下，心内科积极开展多项新技术，例如心脏三项起搏器治疗术等，不仅提高了济医附院兖州院区心内科的综合实力，还填补了兖州区的多项空白，使医院在济宁市县医院心脏介入治疗方面处于领先地位。去年，心内科完成心脏介入手术2000余例，让诸多的危重患者重拾健康。

“为病人提供优质服务是医护人员的终极目标，而心血管疾病比较急，无法预料时间和出现的状况，有可能上一分钟还很好，下一分钟就会突然出现问题。”重视新技术开展的同时，更要重视对患者各项服务。杨建一直要求科室医护人员，在工作中做到主动热情接待来诊病人，主动巡视病房，一天至少4次巡视；操作时多次说明解释一句，主动关心，帮助、体

贴病人；在病人住院全过程中医护人员做到微笑多一点、观察细一点、操作轻一点、爱心多一点、照顾全一点。全体医护人员用亲切的语言、至诚的关怀，使饱受病痛折磨的病人，树立起战胜疾病的信心。

## 用心救治急症患者

今年7月份，一名从德州来兖州拉货的货车司机突然感觉胸闷不适，来到济医附院兖州院区急诊时已经嘴唇发紫、呼吸困难，被诊断为急性心梗。急诊科立即与心内科联系，决定开通急性心梗绿色通道。这名货车司机独自一人到院没有家属陪同，并且身上只有几百元钱，杨建得知情况后立即向医院总值班汇报，由医院总值班代表患者家属签字，在没有交付任何费用的情况下立即准备手术。次日，货车司机的家属从德州赶到兖州，而此时货车司机已经从监护室转入普通病房，并且各项生命体征趋于稳定。

“兖州企业众多，往来拉货的大货车也尤其的多。近年来，大货车司机因为休息、心理压力等原因导致心梗的事情时有发生。”杨建介绍，许多急性心梗的外地患者在来院时往往

没有携带钱物，一些本地的患者也会出现此类现象。没有陪人，没有钱，怎么办？“生命是最重要的！其他的一切都可以随后考虑！”按照济医附院兖州院区院长于世鹏的要求，医院急性心梗绿色通道更加畅通。

近年来，医院每年都会接诊10余例既没有家属陪同又没有财物的急性心梗患者，绿色通道一视同仁，没有因此耽误过任何一名患者的救治。同时，这些被救治的患者也没有出现过一例欠费脱逃的现象。

## 用心体会那份收获

“想当一名好医生，首先要做一个好人！”这是杨建经常说的一句话，耽误几分钟，就有可能失去一条生命，一个错误的决定，可能给患者带来无穷的伤害，医生要时刻警醒自己，不断总结、不断成长。

当一名心内科医生不容易，当一名心内科介入医生更是不容易。介入医生在手术时必须身穿十几斤重的铅衣，在高强度X射线辐射下，持续数小时为病人开展微创手术。“经常在射线下工作，许多心内科介入医生都会出现这样那样的小毛病。”杨建介绍，刚满42岁，

他的头发已经花白，去年也查出眼睛玻璃体混浊。特别是医院的急性心梗绿色通道开通以来，心内科组建了全天候的急诊介入队伍，每天24小时，一年365天随时待命，随叫随到。这不仅使得心内科医生失去了更多的休息时间，还必须每天都要保持良好的备战状态。

今年5月份的一个晚上，刚赶回家的杨建被一个紧急电话叫回医院，检查患者病情、制订手术方案、与患者家属沟通、开展手术，一个介入手术成功完成后，杨建又接到通知，还有第二例手术等待着他。一夜未眠，冷水拂面，杨建振作了一下精神，因为他又接到了一个手术的通知。

“辛苦是一定的，但是听到心脏正常跳动的声音时，那份喜悦也是常人难以体会的！”杨建说，选择了医生这个行业，就要坚守救死扶伤的誓言，体会那份别样的收获。

“医学，瞬息万变，学习没有止境！”面对取得的成绩，杨建并没有感觉到欣喜。每周安排科室同事集中学习，定期派年轻医生到知名医院取经，邀请知名专家前来授课，购买各类最新的书籍、视频……杨建给自己、给科室同事制定了严格的学习计划，力求不断突破自己，在进步中让更多患者受益。

ICBC 中国工商银行

# 中国工商银行小微企业产品介绍

## 网贷通

**产品简介：**网贷通是指工商银行为小微企业法人和从事生产经营的自然人推出的合格抵(质)押担保方式下网络自助循环贷款。客户只需一次性签订循环借款合同，在合同规定的有效期内，即可通过网上银行自助进行提款和还款业务申请，系统自动处理，资金实时到账。

**适用范围：**适用于能提供合格抵(质)押物的小微企业法人和按照微型企业管理、从事生产经营的自然人，满足生产经营过程中合理的资金需求。尤其适用于资金适用频率高、周期短、希望贷款时间和空间不受限的经营者。

**产品特点：**适用面广、自主便捷、期限灵活、省钱省心。

**额度期限：**贷款额度最高可达3000万元，期限最长可达2年。

## 小微企业周转贷款

**产品简介：**小微企业周转贷款是指工商银行为生产经营稳定、还款来源充足、能够提供有效担保的小微企业发放的，用于满足其生产经营周转需要的流动资金贷款。

**适用范围：**适用于经营满一年、信用等级BBB+以上、无不良信用记录、还款意愿和还款能力较强的小微企业。

**产品特点：**可采取房地产抵押、金融资产质押、担保公司担保等多种担保方式，贷款还款方式灵活。

**额度期限：**贷款额度最高可达3000万元，期限最长1年。

## 小微企业线上质押贷款

**产品简介：**小微企业线上质押贷款是指

小微企业以合法有效、符合规定的质押物出质，通过电子银行渠道向工商银行申请获得的贷款。

**适用范围：**适用于持有工商银行定期存单、代理发行的债券、保本理财产品等金融资产的小微企业。

**产品特点：**全程线上，循环使用，随借随还。

**额度期限：**贷款额度最高可达3000万元，期限最长1年。

## 小微企业固定资产“购建贷”

**产品简介：**小微企业固定资产购建贷款是指工商银行向小微企业发放的，用于满足其购建商业用房、厂房、购置机器设备的中长期贷款。

**适用范围：**适用于持续生产满3年，信用等级A级以上，具有较强的还款意愿和还款能力，无不良信用记录的小微企业进行固定资

产购建。

**产品特点：**较长的贷款期限、较高的贷款额度、灵活的还款方式。

**额度期限：**贷款额度最高可达3000万元，购建物业的，期限最长可达10年；购置机器设备的，期限最长可达5年。

## 个人经营贷款

**产品简介：**个人经营贷款是指工商银行向个人客户发放的用于合法经营活动所需资金周转的人民币担保贷款。

**适用范围：**适用于具有完全民事行为能力的小微企业主和个体工商户，年龄在18周岁(含)—60周岁之间。

**产品特点：**可采取房地产抵押、金融资产质押、担保公司担保等多种担保方式，还款方式多样，可采用按月等额本息还款法、按月等额本金还款法、按周还本付息还款法。

**额度期限：**贷款额度最高可达500万元，

期限最长可达5年。

## 个人商用车贷款

**产品简介：**个人商用车贷款是指工商银行向个人发放的、用于购买以营利为目的的汽车的担保贷款。营运汽车包括货运车、城市出租车、城市公交线路车、客运车及工程机械车等。

**适用范围：**适用于具有完全民事行为能力、年龄在18(含)至60(含)周岁之间，无不良信用记录，还款意愿和还款能力较强。

**产品特点：**采取“车辆抵押+经销商(厂商)连带保证”担保方式，可按月等额本息还款法、按月等额本金还款法、按周(双周、三周)还本付息还款法及“随心还”还款法。

**额度期限：**贷款额度最高可达100万元，贷款期限最长不超过3年。