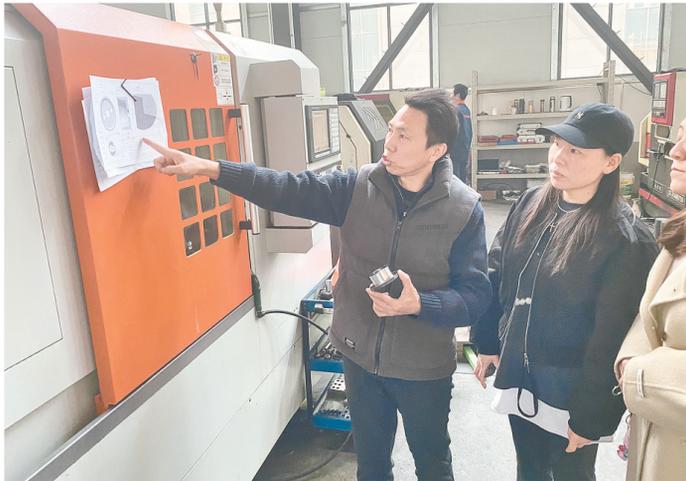


红火的日子 热腾腾的家 系列报道

用奋斗把日子过得闪闪发光

——模具匠人的打拼故事

本报记者 谢庆文/图



夫妻二人讨论模具结构

傍晚时分，巩义市先进制造业开发区的一处厂房里灯光渐次亮起。忙碌了一天的陈迎春先给读大学的孩子们打个电话，然后和妻子徐晚菊商量起第二天的工作安排。

在很多人眼里，这是一个令人羡慕的家庭：丈夫技术过硬、事业稳定，妻子精明能干，两个孩子学业顺利，一家人其乐融融。但很少有人知道，这样的生活，是他们从小山村走出来，用20多年的奋斗和坚持打拼出来的。

山村少年闯世界

1979年，陈迎春出生在湖南平江县的一个山村。家里兄弟4人，他排行老三。父母靠挖石头维持生计，生活十分拮据，贫穷几乎伴随着他的整个童年。

上学时，因为交不起学费，他常常坐在教室最后一排。开学后一两个月才能拿到课本，还要给学校打欠条。因为家里养不起4个孩子，他曾被送到别人家寄养，但不到半年又被送了回来。

这些经历让陈迎春很早就体会到生活的艰难，也让他明白一个道理：要改变命运，只能靠自己。

婚后的日子依旧艰辛，但夫妻俩始终相互扶持。

徐晚菊很早就意识到，如果丈夫能够掌握模具设计能力，发展空间会更大。为了支持他学习技术，她拿出5000多元购买台式电脑，又花8000多元买了台笔记本电脑，并鼓励丈夫寻找正规的培训渠道。

于是，陈迎春开始了白天上班、晚上学习的生活。渐渐地，他由技术工人成长为既能设计又能制作，还能掌控整个生产流程的模具技师。

扎根巩义拼事业

2014年，一家铝餐盒企业以年薪18万元邀请陈迎春加盟，于是他带着多年积累的整套模具制作技术来到巩义。

巩义是国内重要的铝加工产业基地之一，铝制品精细加工企业众多，对模具技术人才需求旺盛。来到这里后，陈迎春很快找到了施展才华的舞台。

由于陈迎春的模具技术在行业里已经有了名气，许多企业希望与他合作，但他的产量却远远跟不上需求。于是，一些企业建议他采用合作模式——由下游企业提供流动资金，与其形成捆绑合作关系。这种模式既解决了资金难题，也为合作企业提供了稳定的模具技术保障。很快，这个原本不起眼的小作坊开始走上发展快车道。

奋斗换来幸福家

让陈迎春骄傲的，不只是事业，还有家庭。

如今，他们的女儿在郑州一家高校读大四，并计划继续深造。儿子比女儿小4岁，顺利考入杭州一所心仪的大学。

“以前想都不敢想，现在可以毫无压力地支持孩子实现梦想。”陈迎春说。

在老家，一辈子因为贫穷抬不起头的父亲，如今也终于挺直了腰杆。许多亲戚也从家乡来到巩义，在他们的企业工作。“巩义已经成了我的第二故乡。”陈迎春说。

这些年，从南下打工到北上创业，从小作坊起步到拥有自己的厂房，陈迎春夫妻二人一步一步把日子过得红火。对他们来说，和事业发展一样重要的，是一家人踏踏实实生活在一起，看着孩子一步步走向更广阔的世界。

在巩义这片热土上，无数像陈迎春夫妻一样的外乡人，正用奋斗把日子过得红红火火，把家经营得热气腾腾。

1997年，刚刚成年的他离开家乡南下广东打工，跟随着哥哥进入一家铝制品加工厂。从最基础的学徒做起，一点一点观察学习。凭着踏实肯干的性格和聪慧的头脑，他慢慢掌握了模具制作的基本技能。几年下来，这个来自山村的少年逐渐成为厂里的技术骨干。

夫妻共同奋斗

陈迎春的人生转折，也与一段爱情紧紧相连。

妻子徐晚菊是他的同乡同学。1998年，高中毕业后的她也来到广东打工。两个在异地漂泊的年轻人，很快从同乡变成恋人。

然而，这段感情并不被看好。徐晚菊是家里的老小，上面有7个哥哥姐姐，从小备受宠爱。当家人得知她要嫁给一个家境贫寒、几乎一无所有的小伙子时，全家人表示反对。

但徐晚菊认定了这个踏实努力的年轻人，两人最终走到了一起。婚礼结束后，两人又一起回到广东继续打拼。

我省成功发行政府债券260.06亿元

本报讯(记者 侯爱敏)昨日从省财政厅传出消息，3月25日，我省在上海成功发行政府债券260.06亿元。

该批政府债券包括再融资专项债券197.32亿元，用于置换存量隐性债务；新增专项债券62.74亿元，其中：13.48亿元用于补充政府性基金财力，49.26亿元投向保障性安居工程、市政和产业园区基础设施、新型基础设施和社会事业等重点领域的103个项目。

从期限利率看，5年期9.31亿元，发行利率1.62%；7年期7.53亿元，发行利率1.79%；10年期3.03亿元，发行利率1.99%；15年期5.46亿元，发行利率2.31%；30年期234.73亿元，发行利率2.52%。

据了解，对于用于项目建设的新增专项债券，省财政厅将继续加强债券资金使用管理，严格落实“资金跟着项目走”的原则，以“项目快推进”促“资金快拨付”，形成实物工作量，助力全省经济平稳健康发展。对于置换存量隐性债务的再融资专项债券，继续指导督促各地运用置换债券有序化解存量隐性债务，优化期限结构，降低利息负担，为地方保障民生和促进发展腾出更多宝贵财政空间。

省应急管理厅发布清明期间安全倡议书

文明祭扫旅游 守护森林安全

本报讯(记者 任思颖)3月25日，省防灾减灾救灾委员会办公室、省应急管理厅发布清明期间安全倡议书，提醒广大市民文明祭扫和旅游，共护森林安全。

安全文明祭扫。积极倡导网上祭扫和鲜花祭扫，推广集中焚烧、电子香烛，严禁明火烧纸、燃放鞭炮等传统祭扫方式。集中焚烧要避开大风等不利天气，加强现场安全用火管理，火源未熄灭或者未遮盖不得离开现场，严防漏管失控引发火灾。

安全文明旅游。积极倡导绿色安全文明旅游，严禁在林区及其周边进行烧烤等野外用火。自觉遵守景区安全规定，不得在户外抽烟和随意丢弃未熄灭的烟头。网红打卡点等非景区旅游要注意周边环境危险，切实保障生命和生态安全。

安全文明出行。积极倡导绿色健康出行，严禁酒后驾车、超速驾驶和疲劳驾驶。鼓励大客车、旅游包车、危化运输车、其他货车特别是在山区行驶的各类车辆驾驶人，利用高德导航(鹰眼守护)等平台，加强安全预警，坚决避免撞车坠崖等事故。

清风进万家 芳草寄相思

厚养薄葬树新风 生态安葬进社区



本报讯(记者 陶然 文/图)近日，郑州市2026年清明节社区生态宣传专场活动先后走进中原区林山街道河南工业大学家属院、科技苑苑小区，以贴近居民生活的互动形式，将绿色殡葬与文明祭扫的理念送到群众身边，为扎实推进节地生态安葬工作、培育文明祭扫新风尚筑牢群众基础(如图)。

此次活动由市民政局主办，市殡葬事务服务中心、河南福寿园联合中原区林山街道共同承办。

活动现场，主办方紧扣“绿色殡葬、生态追思”核心主题，精心设计了互动问答、有奖竞猜、趣味转盘有礼等多个互动环节。工作人员用通俗易懂的语言，为到场的辖区居民细致科普节地生态葬的内涵、优势与实施细则，结合真实案例讲解不同生态葬法的特点；同时，针对群众关心的惠民殡葬扶持政策进行面对面解读，从补贴标准、申请流程到适用范围，逐一答疑解惑，让惠民政策真正走进千家万户。

在互动环节中，居民们热情参与、积极交流。“什么是节地生态葬？”“生态葬能享受哪些优惠政策？”现场提问此起彼伏，工作人员耐心解答，有奖竞猜环节更是将活动氛围推向高潮，对问题的居民收获精美礼品，也在欢声笑语中加深了对绿色殡葬的理解。

活动还大力倡导鲜花祭扫、网络祭扫、集体共祭等文明简约的祭祀方式，通过现场展示、案例分享等形式，引导群众摒弃传统祭扫陋习，树立低碳环保、文明缅怀的祭扫新理念。

据主办方相关负责人介绍，选择在社区开展专场宣传活动，旨在打破信息壁垒，让节地生态安葬的理念走出宣传阵地，深入居民生活场景。

随着2026年清明节祭扫高峰期临近，郑州市此次系列宣传活动提前布局、精准发力，多种形式普及殡葬知识、解读惠民政策，不仅在社区营造了低碳环保、文明缅怀的氛围，更推动绿色殡葬理念深入人心，为全市殡葬改革工作的深入推进凝聚了强大合力。

档案见郑

历史照见未来 系列报道

蝶变二七商圈：从“野太阳”到“新潮派”

(上接一版)每天清晨，仪仗队在广场升旗，礼仪小姐列队迎宾；商场内，迎宾引导、电梯服务、琴台演奏，一系列举措开创了国内商业服务的诸多先河。赵东至今记得，那时候商场里一天到晚都挤满了人，“心里很高兴，觉得能在这里上班特别光荣！”他每月工资能拿到三四百块，用他的话说，这在当时社会平均工资不过百十块钱的年代，是相当可观的收入。

亚细亚的横空出世，不仅让郑州人眼前一亮，更让全国商界为之震动。它率先通过广告招聘员工，打破“铁交椅、铁饭碗、铁工资”——这些在今天看来稀松平常的理念，在当时却是石破天惊的创举。

烽火：中原商战的激荡岁月

1989年9月，郑州商城大厦开业，与亚细亚商场隔路相望。随后，郑州商业大厦、郑州华联商厦相继落成，加上已开业的郑州百货大楼、紫荆山百货大楼，六大商场齐聚郑州核心商业版图，彼时的二七商圈，成了名副其实的购物天堂。

同类聚集带来的不光是规模效应，更有赤裸裸的竞争。1990年，五大国有商场成立总经理联谊会，正式联手“对抗”亚细亚，共同拉开了轰动全国的中原商战大幕。这场中原商战，从广告战、价格战打到服务战、公关战，激烈程度史无前例。“战火”越烧越旺，反倒让二七商圈成了全国商业界的焦点——来自各地的商业人士络绎不绝地前来观摩、研究，试图从这场“近身肉搏”中寻找破局之道。“得中原者得天下”这句古语，在商业领域被赋予了新的含义。

亚细亚的野心远不止于此。它曾立志打造“中国零售连锁帝国”，先后在河南南阳、许昌、开封等地开设亚细亚商厦，并在北京、上海等城市开设分百货。从1993年到1996年，短短几年时间，亚细亚在全国投资建立的大型商场达10家以上。然而高速扩张下经验的不足和资金链断裂，最终导致这一巨人轰然倒地。此后，随着经营崩盘、企业破产，亚细亚商标几经拍卖流转，那轮曾经照亮中原商界的“野太阳”逐渐黯淡。赵东在亚细亚干了近10年，见证了商场的鼎盛，也经历了后来的重组与沉寂。但“中原商战”这本教科书并未合上。

重生：从“老商圈”到“新潮派”

几经辗转，赵东又回到了这里——现在的亚细亚卓悦城，依然从事保卫工作，但肩上的担子早已不同。

“过去就是单一的安全保卫，站在那儿等着处理问题。现在不一样了，顾客进门要主动问好，有人问路得热情指引，



今年春节前夕，郑州亚细亚卓悦城新春装饰喜庆亮眼。

遇到纠纷要耐心调解。”他指了指身上的工装说，“心态也变了。过去是被动的‘守’，现在是我带着团队主动‘靠’上去。”

这种“守”与“靠”的转变，像一面镜子，折射出整个二七商圈的进化逻辑——从过去“人山人海不愁卖”，到今天“想尽办法让年轻人留下来”。商圈不再只是“卖东西的地方”，而成了一个需要主动“经营氛围、经营社交、经营情感”的潮玩空间。

走进德化无限城，仿佛闯入年轻人的“快乐星球”。“随机舞蹈”的音乐一响，立刻有人冲上台舞动；天幕下打造的“飘雪场景”，成了情侣们记录浪漫的打卡点。据统计，这座商场每年举办120余场活动，其中应援类活动占60~70场，精准捕捉年轻人的“情绪价值”。

面对郑州市百万在校大学生，整个二七商圈将“赛事+文化+消费”深度融合，催生500余家室内运动、沉浸式体验等新业态，招引落地首店、旗舰店83家。当年轻人从“路过”变为“驻留”，带动商圈消费快速增长。

亚细亚卓悦城则走出了一条“品牌焕新”的特色路径。“现在商场餐饮占比超65%，主打‘潮玩食趣新领地’，重点引入连锁直营店与区域首店。未来我们还将依托二七广场的历史文化底蕴做一些综合提升，让客人到这儿不光能逛吃，还能有所充实和收获。”亚细亚卓悦城企划总监刚云鹏介绍。同时，其始终保留着老亚细亚的情怀记忆：国庆与周年店庆的升旗仪式如期举行，成为老郑州人约定俗成的“情感符号”；“那面旗一升起来，好多老员工眼眶都红了。”

在不远处的万象城、大卫城，国际一线品牌云集。围绕这些高端商业体，商圈积极发展离境退税商店，优化外卡支付服务，增设多语种导览视牌。二七商圈正在形成一种奇妙的“生态”闭环：既有顶级奢华的购物体验，也有烟火气十足的地摊小吃；既有历史建筑承载的城市记忆，也有潮流前线引领的青春表达。

蝶变：从“购物天堂”到“未来商圈”

这种蝶变，绝非一日之功。近年来，二七商圈累计投资2.3亿元，构建“1+3+N”智慧服务体系——1个商圈运行中心，数据监测分析、智慧运营服务、综合信息管理三大平台，以及智慧文旅、停车、城管等N个智慧应用。两条地铁线换乘点通过地下商业街与各大商业综合体无缝对接，8个地铁出入口与德化大街商业互联互通。引导过境车辆行驶商圈地下通行，让交通引流助力商业发展。

智慧化管理同样精准高效。整合64处停车场10676个泊位数据接入“城市大脑”，道路延误指数下降13%，泊位周转率提升50%。搭建“跨境治理数字中枢”，AI智能视觉中枢可识别12类城市管理问题，自动派单率达80%，简易案件3分钟即可处置。同时创建“客流监测分析模型”，建立“快速响应、联动处置”机制，节假日期间高效疏导人流，全面提升商圈治理效能。

如今的二七商圈，正在被更多人看见：入选“全国示范智慧商圈”，商圈展览总面积近全国“第一方阵”，二七广场被评为全国十大“夜间CBD”，丹尼斯大卫城销售额突破百亿元大关……

从“野太阳”到“新潮派”，从“购物天堂”到“未来商圈”，二七商圈用几十年岁月，完成了一场商业文明的迭代进化。而这传奇，仍在继续。