

从践行垃圾分类看城市生态变迁

垃圾中转站工作人员走进商水县静脉产业园体验“绿色发展”

□记者 李瑞才 通讯员 祝嘉君 文 / 图

本报讯 为持续推进垃圾分类提质增效,5月26日上午,在全国城市生活垃圾分类宣传周期间,市分类办组织30余名垃圾中转站工作人员,走进商水县静脉产业园感受“绿色新体验”,实地参观生活垃圾焚烧发电项目,零距离见证垃圾末端处理全流程。

巨型抓斗凌空起落,将发酵后的垃圾扔进850℃以上的焚烧炉;中央控制室屏幕实时跳动,各项排放指标清晰透明;科技赋能,让生活垃圾从“包袱”变为“资源”。透过中央控制室巨大的玻璃幕墙,大家亲眼目睹了垃圾变资源的过程。“以前总觉得垃圾焚烧厂又脏又臭,没想到这里像花园一样,闻不到一点异味。”参观人员深入生产一线,依次观摩垃圾接收、堆料发酵、高温焚烧、烟气净化、发电并网等环节,不时对垃圾焚烧发电的“一进四出”(垃圾进入,烟气、飞灰、炉渣、渗滤液排出)全工艺流程发出感叹。

据工作人员介绍:“商水县静脉产业园项目总处理规模达1800吨/日,一期工程配置了2×600吨/日的焚烧炉和1×30MW的汽轮发电机组。生活垃圾经高温燃烧产生热能,进而转化为电能,年发电量达1.2亿度,可满足数万户家庭的日常用电需求。另外,发电后产生的炉渣经过处理后还可以制成环保砖,广泛用于人行道铺设等市政建设工程,彻底将生活垃圾‘吃干榨净’。通过‘资源—产品—废弃物—再生资源’的循环模式,真正实现了生活垃圾的无害化、减量化和资源化。”

工作人员悉心讲解,参观人员认真聆听、深感震撼。“亲眼看到自己清运的生活垃圾转化为电能,才真正懂得前端分类的意义。这就是‘回收焕新生’,实打实的变废为宝!”一位来自中转站的工作人员由衷地感慨道。大家表示今后将以实际行动践行“回收焕新生”理念,引导更多市民投身分类新时尚,为“无废城市”建设注入源源不断的绿色动能。

市分类办相关负责人表示,下一步将通过“回收小课堂”“分类进万家”“志愿者服务”等活动,构建政府引导、全民参与、社会共治的良好格局,引导市民争当垃圾分类践行者、生态文明守护者,携手共建绿色生态家园。



垃圾中转站工作人员走进商水县静脉产业园参观。

周口荷花瓷摘金文博会

□记者 杜欣 通讯员 李涛

本报讯 5月21日至25日,第二十二届中国(深圳)国际文化产业博览交易会在深圳国际会展中心举办。由著名艺术家陈湘波、皮伟、梁锦坚联袂创作的周口荷花瓷雕花瓷盘《和合共生——献礼2026APEC》(简称《和合共生》)斩获“中国工艺美术文化创意奖”金奖,彰显了中原陶瓷文化在当代创新发展的蓬勃生机。《和合共生》融合传统周口荷花瓷技艺与现代审

美,以荷花为核心意象,运用精湛雕花技法,让花瓣层叠绽放间尽显东方神韵。其命名既呼应荷花“并蒂同心”的特性,更契合2026年APEC会议“区域合作、互利共赢”的精神,将中国传统文化智慧与全球发展愿景完美统一。评审委员会专家评价其“技艺登峰造极,文化内涵深邃,堪称传统工艺当代表达的典范之作”。

《和合共生》——这件承载着东方美学的荷花瓷盘,必将成为2026年APEC会议上流动的中国文化名片,向世界传递“和合共生”的永恒智慧。

畅通政务服务惠民“最后一米”



工作人员来到出租车旁现场办公。

□记者 宋风文 / 图

本报讯 “不用进大厅,在门口就把地亩补贴查了、养老金认证办了,真是想到咱心坎里!”5月26日上午,在周口市城乡一体化示范区永福街道便民服务中心门口,刚办完业务的张大娘连连称赞。

当天上午,张大娘夫妇乘出租车赶到街道便民服务中心,准备办理地亩补贴查询、养老金认证、养老金补发等业务。见老人行动不便,街道工作人员立即迎了上去,将“固定柜台”变为“移动窗口”,直接来到出租车旁现场办公。核对信息、解读政策、录入系统……他们手持移动终端,在短短几分钟内完成人脸识别认证,所有业务均在车旁办结。

“针对老年人不熟悉智能手机、腿脚不便等难题,我们坚持党建引领,依托‘党员先锋服务队’主动把服务送下去。”永福街道相关负责人表示。

逆境创业勇逐梦

周口创业帮

□记者 杜林波 乔小纳

在周口中心城区,陈琪身上有多个标签:退役军人、20年服装业经营者、疫情期间的行业转型者,如今是两家餐饮品牌及供应链企业的创始人。然而,她更为人熟知的是那份来自家庭传承的坚韧与诚信,以及总在危机中寻找光亮的前瞻眼光。

2019年末,陈琪备下了价值百万元的冬装,期待春节旺季。然而疫情突至,所有门店停业。这位深耕服装业20多年的“老将”,迎来了创业以来最寒冷的冬天——此前她的服装版图已扩展至18家门店,如今堆积如山的冬装在春天来临后只能被低价处理。

面对危机,陈琪绝不束手待毙。白天,她开车将还能销售的衣物一趟趟送到老客户手中;晚上,她化身主播,在直播间一坐就是五个小时,竭力清仓。最终,她保留了4个发展较好的店铺,同时继续寻找新出路。

在给客户送货的过程中,她发现服装店门可罗雀,而一些餐饮小店却排起小队。“民以食为天”——消费市场剧变,但人们对高性价比美食的追求从未改变。她的答案清晰而务实:进军餐饮行业;产品要健康干净、性价比高;投资要小、风险可控;模式要简单,无

需依赖专业厨师。

2020年7月6日,陈琪的第一家60平方米的酸菜鱼小店开业,主打“米饭免费,人均十几元吃饱吃好”,迅速俘获周边食客。首战告捷后,她又开了第二家店,将酸菜鱼升级为“酸菜米线”,利润率得到提升。两家小店的成功运转,完成了她从服装业到餐饮业的惊险一跃。

生意红火后,常有食客询问能否购买店里的酸菜鱼料,更有同行想要采购她使用的酱料。陈琪看到了更大的市场,她的思维从经营终端门店转向构建餐饮供应链。

“之前有人问我做供应链的核心优势是什么?我的答案很简单:别人收加盟费、收学费,我们分文不收,还送独家的运营服务。”陈琪的这份底气体现在:产品硬实力——陈琪的丈夫出身中医药科研家庭,结合祖传配方与现代工艺优化了酱料;方法软实力——21年实体运营积累的引流、锁客等实战经验,她愿意无偿分享;极致性价比与可靠保障——酱料委托四川现代化工厂生产。

如今,陈琪的品牌已赋能校区食堂、医院餐厅、烤肉店、民谣酒馆等多个品类。从一家60平方米小店到构建开放型供应链平台,贯穿始终的是诚实守信、迎难而上、服务大众的初心。她的故事,是一曲关于信念、韧性与分享精神的创业之歌。