

这个暑假,带着“红色实践地图”去研学

“不朽丰碑励成长”江苏青少年理想信念教育实践活动在宁启动

6月30日,“不朽丰碑励成长”江苏青少年理想信念教育实践活动暨2026年江苏省“七彩的夏日”未成年人暑期系列活动在南京正式启动。随着“不朽丰碑励成长青少年实践地图”教育智能平台全新上线,全省青少年将在这个暑假迎来一场“指尖可



扫码查看活动

触、脚步可及”的红色研学新体验。本次活动由江苏省精神文明建设办公室主办,新华报业传媒集团承办,以少年志融媒、新华少年报为活动平台。

从线下寻访到线上传播,红色教育正以更轻盈的姿态走进青少年日常。据悉,今年“不朽丰碑励成长”系列活动还将围绕党的四个历史时期,以十件文物为线索推出全新云端思政课,带领青少年读懂历史坐标里的青春选择。

活动现场,新华日报社副总编辑、扬子晚报总编辑刘大颖,南京市雨花台烈士陵园管理局副局长金陵,淮海战役烈士纪念馆管理中心党组书记、主任贾萍,新四军黄桥战役纪念馆馆长丁萌共同按下启动键,“不朽丰碑励成长青少年实践地图”教育智能平台正式上线。这一平台标志着江苏青少年红色研学从单点参观迈向系统集成的数字化转型。

据悉,平台设置四大功能模块:“实践地图”可深度了解百余家红色场馆信息;“云端课堂”支持随时随地在线学习精品微课;“赛事专区”提供研学日记等作品一键投递和展示平台;“成长足迹”整合红色研学路线,学生可线上报名、线下打卡,累积成长值可解锁专属勋章与电子证

书。从指尖轻触到实地寻访,每一次红色研学都有收获、有记录、有成长。

暑期将至,全省各地精心策划了一批主题丰富、形式多样的“七彩的夏日”未成年人暑期系列活动,涵盖红色传承、传统文化、美育活动、心理健康、成长关爱、科技普及、劳动教育等内容,现场发布省市级重点项目365个,为孩子们送上沉甸甸的“暑期成长大礼包”。

少年们的研学行囊也已整理完毕!录制红色宣讲视频、追寻新安旅行团的足迹去研学……活动现场,四位新华少年团代表走上舞台,分享了各自的暑期红色研学计划,他们的研学行囊里,装着的不仅是计划,更是一份传承的担当。

活动现场,省委宣传部副部长公永刚与新华日报社党委副书记、总编辑顾雷鸣为新华少年团红色主题研学团授旗,标志着本年度“不朽丰碑励成长”江苏青少年理想信念教育实践活动全面启航。全省爱国主义教育基地代表,南京、淮安等地中小学校师生代表共同见证了这一时刻。

策划 王璟
扬子晚报/紫牛新闻记者 王雪瑞
见习记者 贺东婷

因为奶奶被骗两万元 大学生设计出“反诈扑克牌”

近日,在扬州蓝山庄园小区,一场别开生面的反诈科普活动在此开展。这是扬州工业职业技术学院“葫芦娃反诈护卫队”实践团,联合扬州市邗江公安分局汉河派出所举办的趣味反诈活动。

实践团负责人卢张文告诉记者,团队7名成员均来自学院2507机电技术班。举行反诈活动的念头,来自他的奶奶。“去年我奶奶接到一个电话,对方冒充我叔叔的声音,说出了车祸急需钱。奶奶一听就慌了,没来得及核实就把攒了几年的两万块钱转了过去。等我们发现的时候,钱已经追不回来了。”卢张文说,奶奶被骗后好几天吃不下饭,“从那天起,我就想一定要做点什么,让更多老人不再经历类似我奶奶的遭遇。”

正是这份朴素的念头,催生了一套特殊的“反诈扑克牌”。团队成员将常见骗局与

老年人喜爱的扑克牌结合起来,每张牌面上印有一种针对老年人的诈骗手段——“假冒公检法”“冒充孙子求助”“虚假保健品推销”“低价旅游消费陷阱”……从“A”到“K”,54张牌对应54个反诈知识点。

“学生们很有心,把枯燥的反诈知识做成了老人既感兴趣又能参与的互动游戏,这种创意值得肯定。”派出所江警官向记者表示,警方提供真实案例和专业术语支撑,大学生提供创意和执行力,这种互补式的合作,能让反诈宣传真正实现进社区、入人心。现场,小区工作人员也深有感触:“以往的反诈宣讲多以讲座形式开展,老年人参与度不高、效果也不理想。今天这个活动,老人们玩得开心、学得入心,散场了还拿着扑克牌舍不得走呢。”

通讯员 许怀芝
扬子晚报/紫牛新闻记者 陈咏

东海县双店镇“强村公司”探索乡村振兴新模式

地处连云港市东海县西部的双店镇,是著名的“鲜花小镇”,这里温室大棚里的鲜切花四季常开,不仅扮靓了千家万户的窗台,更蹚出了一条“强村带弱村、资源变资产、村民变股东”的乡村共富之路。

近年来,双店镇党委以党建为核心引领,创新组建花卉强村公司,通过资源整合、产业联合、多元经营的发展模式,实现鲜切花年产3.2亿枝,将“中国鲜切花第一镇”的产业优势,切实转化为村民口袋里的“真金白银”,为乡村振兴注入强劲动能。

党建领航聚合力,织密产业协同网

“以前各村种花,选种、销售各管各的,遇到行情不好就亏本;现在有了联合党委牵头,技术、渠道都通了,我们种得更踏实。”三铺村种植户刘畅感慨地道出了强村公司的“组织密码”。

为破解花卉产业“选种弱、技术散”的发展难题,双店镇以三铺村党总支为核心,联合其他村党组织,吸纳农商行等单位,组建联合党委,建立“组织联建、资源联享、产业联促”工作机制;同步推动各村细化网格,在每个网格明确党员中心种植户,确保政策精准落地、需求及时反馈。通过党组织引领整合各方资源、凝聚发展合力。截至目前,联合党委已邀请市县农技专家为公司开展培训45场,培养本土技术人才32名,引进并培育



新品种40余个;镇农商行专门推出“花卉贷”,为120多名种植户提供了资金支持。

党组织的“纽带作用”更延伸到强村公司治理的各个环节。公司董事会由5个重点村的代表组成,每季度召开例会审议重大决策。强化监督管理指导,镇纪委牵头成立联合监督组,对公司运营风险进行实时监控,确保公司运营规范透明。“党建不是‘红帽子’,而是‘定心丸’,让各村敢投入、村民敢干事。”公司总经理胡海军的一番感言,道出了党建引领带来的信心与底气。

股权设计破壁垒,激活共富新动能

“产业较多的三铺村、北沟村各占股20%,其余9个村均分

60%的股份。”翻开强村公司股权说明书,“核心带动+全域共享”的设计清晰明了。这一模式既让产业基础好的村有动力,也让薄弱村有盼头,实现了“强村带弱村”的良性互动。依托强村公司,北沟村凭借20%的股权和薄膜大棚、玻璃温室等资源,年带动集体增收超25万元;对于产业基层相对薄弱的村,每年也有3~5万元的保底分红。“以前村部漏雨都没钱修,现在不仅修好了党群服务中心,还给翻新了卫生室,村民办事、就医都方便多了。”东池村兴村专干尹丹杨细数着村集体增收带来的新变化。

强村公司的探索,不仅壮大了村集体经济,更让村民成为产业发展的直接受益者。眼下,公司吸纳300余名本地劳动力就业,提供种植、采摘、冷链物流等岗位,让村民

在家门口实现“双薪”收入。“以前觉得集体产业和自己没关系,现在年底能领分红,还能在公司打工,这日子越来越有奔头。”如今是公司质检员,每月可以拿近4000元收入的西池村村民金彩霞越说越高。

多元运营强造血,拓宽增收新路径

在股权设计夯实共富根基的基础上,强村公司进一步突破传统单一经营思维,以多元化运营激活持续造血能力,为增收拓宽路径。公司新建1000平方米物流园与800平方米交易服务中心,可年新增交易管理费、服务费收入约300万元。依托电商产业园,使得网络销售成为增收的重要“爆点”:公司搭建的“花直达”微信小程序

平台年销售额达200万元,同时与本土网红签订长期合作协议,仅直播渠道就卖出价值1000万元的鲜切花和种球伴手礼,为公司带来40万元利润分成。此外,公司还着力做大做强生产性服务业,开发鲜花文创产品,打造“采鲜花、买水晶、泡温泉”的东海特色农文旅线路,推动传统花卉种植向“花卉+文旅”多元业态转变,进一步拓展产业增值空间,为乡村振兴注入更持久的发展动能。

从“各村单打独斗”到“抱团发展共赢”,双店镇强村公司以花卉为媒,用党建聚合力、用股权连民心、用运营强造血,走出了一条“产业兴、集体强、村民富”的乡村振兴之路。

通讯员 宋彦伟 唐朝
扬子晚报/紫牛新闻见习记者 孙锐