道德模范

一位三次救人生命的女英雄

——记第九届吉林省道德模范王凤波

王凤波，女，1975年7月出生。她是一名优秀的志愿者，一位三次救人生命的女英雄。由于父亲一直有病，不能从事重体力劳动，家庭的重担不光落在母亲的头上，也让姐弟五人饱尝童年的艰辛。成家立业后，生活条件好转了，她开始思考怎样才能帮助如当年自己一样贫困的家庭及孩子，怎样最大给予他们温暖和为他们带去希望和爱。2006年，她参加了由市妇联组织开展的“关爱留守儿童”活动，她花了1000多元钱为孩子们买了几十件毛衣，奉献了爱心。从此，开启了她的爱心之旅。

2012年，王凤波加入到白城爱心社，长期参加走访慰问贫困家庭活动；为白血病等重病的孩子组织募捐；往返于周边村屯，定期辅导帮助自闭的残疾学生；到敬老院里奉献爱心，给老人洗洗涮涮、包饺子。2016年王凤波对贫困学生家庭进行走访，捐助学款2000元。多年来，她为志愿服务活动、下乡走访出车出力、捐款捐物。

2015年初通过国家红十字救护培训，她成为一名应急救护培训师。截至目前，王凤波为我市大中小学校、机关单位、部队、民间救援组织、民间户外团体及社区进行了100多场公益救护培训，接受救护培训人员近万人。

不仅如此，王凤波用自己掌握的应急救护知识，在突发的危急时刻三次成功救人生命。2016年秋，王凤波在白城开往长春的列车上，对列车上一位心脏骤停的老人进行施救，直到老人苏醒后被救护车接走。2017年冬，王凤波在长春市区等247路公交车。公交车到站后，司机告诉大家有位乘客突然昏迷，公交车不能正常运行。当时，王凤波看到倒地昏迷的乘客是危险体式，容易形成气道堵塞，她立即上前将其身体翻转成安全体位，避免发生危险。王凤波的举动，被随后赶来急救的医生赞扬。

最值得一提的是，2018年11月13日20时30分左右，到北京参加学习培训的王凤波与室友出门买水果，当两人行至丰台区台北路79号首航生活广场时，看见路边围着很多人，据说有人晕倒了。王凤波当即加快步伐扒开人群挤到前面，看到一名30多岁的男子，双目紧闭没有反应躺在地上。此时，已有人拨打了120，但救护车还没到。出于职业本能，王凤波俯身仔细查看，发现男子瞳孔已经扩散，没有了心跳和呼吸……王凤波判断男子需要立即进行心肺复苏，不然就错过了最佳急救时间。于是，她不顾现场保安的阻挠，立即跪在冰冷坚硬的地面上，对男子进行心肺复苏救护，同时指导伤者的同伴配合进行人工呼吸。10多分钟高强度的施救，昏迷男子终于长呼出一口气，在探到男子静动脉和腕动脉有了脉博（标志心肺复苏成功）后，才起身配合保安去进行登记。在救人现场，室友怕她被讹诈，用手机拍的一小段王凤波现场救人的视频在朋友圈迅速热传，当地电视台和报社也都做了相关的报道。她在危急时刻不畏险阻勇于担当，向生命垂危的路人伸出援手的场面，感动了无数人，成为白城人的骄傲，得到数万人的称赞。

大象无形、大爱无声，王凤波用内心的那团火，撑起了遇困者生命的蓝天；用她的勇于担当，为生命开辟了绿色通道；用她的行动，唤起更多普通人走进志愿者的行列。

孝老爱亲 朴实无华

——记第七届全国道德模范提名奖获得者隋广杰

尊老爱老是中华民族的传统美德，历经千年，代代相传。大安市慧阳街城南社区就有这么一位平凡朴实的居民，他以自己的无声行动深刻诠释了这一传统美德。他就是居住在安居二期10号楼的隋广杰。隋广杰在照顾好自己父母的同时，还用胜似亲生儿子一样的情感，30年如一日无微不至地赡养照料着患有脑血栓、心脏病、骨刺、高血压的85岁岳母李桂兰。更让人感动的是在李桂兰的女儿倪淑玲因卵巢癌去世后，隋广杰依然照顾赡养着岳母。甚至再婚后，做通现任妻子刘淑荣的思想工作，与她共同照顾李桂兰。隋广杰用朴实的行动诠释了孝老爱亲的传统美德，用真情感动着四邻。

父母的好儿子。隋广杰的父母共养育他们兄妹6人，他排行老四，自小就特别听话、懂事。读书时，每天放学回家，总是陪着父母做家务，帮助家里分担更多的劳动。成家后，他与哥哥们共同赡养父母，让年迈的父母感受到了儿女的孝心。

妻子的好丈夫。作为家庭的顶梁柱，他爱妻子。家中的重活、脏活，他都抢在妻子前面干了。夫妻俩互敬互爱，相敬如宾，让家里时时有笑声，处处有温情。隋广杰是一名瓦匠，夫妻勤劳和谐，小日子过得虽不富裕却恩爱有情，惹得四邻羡慕有加。当妻子生病后，隋广杰不离不弃，更是悉心照料，陪伴身边，让妻子在人生最后的日子里过得很幸福、没有遗憾。

孝顺的好女婿。1988年，隋广杰和倪淑玲结婚，婚后生育一男孩。妻子是个孝顺的女儿，岳父去世很早，岳母一人支撑起一个家庭，含辛茹苦将4个女儿抚养成人，大女儿还有残疾；二女儿成家在农村，身体有病，经济条件不好；三女儿早在十几年前去世；倪淑玲是最小的女儿。隋广杰和倪淑玲婚后把李桂兰接到家中，主动承担起照顾她生活的责任，一晃30年过去了。李桂兰身体一直不是很好，患有心脏病、高血压、脑血栓、骨刺等，隋广杰夫妻尽量不让李桂兰干家务。隋广杰夫妻没有稳定工作，都以打工维持生活，工资不高，日子过得紧紧巴巴，但是夫妻俩长年为李桂兰买营养品调养身体，有什么好吃的都买回来给她吃，遇到什么高兴事总是第一时间告诉她，想着法儿逗老人开心，从物质和精神两方面给老人以安慰，并教育自己的儿子要孝敬外婆，多陪陪老人说话解闷。李桂兰经常对隋广杰说：“孩子，我姑娘嫁给你，是我前世修来的福呀。我老了，帮不上你的忙，反而给你添麻烦，这个家真难为你了。”隋广杰总是笑着安慰她：“家有一老，如有一宝。有你在家里，我们也有了挣钱的动力！”

2014年，倪淑玲因卵巢癌去世后，这种白发人送黑发人的伤痛给李桂兰带来沉重的打击，老人一下子苍老了许多，茶不思饭不想，生活过得很消极……闺女没了，当然就不能在女婿家住了，李桂兰带着伤痛收拾自己的物品，准备离开。这时，隋广杰来到老人身边，说：“妈，你哪都别去，我的父母去世早，这些年我早已把你当作自己亲生的母亲，虽然淑玲走了，但你依然还是我妈，我一定会为你养老送终。这些年，你认为儿子对你咋样，要是好你就留下来！”李桂兰被深深地感动了，隋广杰当时和老人抱头痛哭……正是在他的悉心照料下，老岳母的精神状态慢慢恢复，不再像刚开始那样对生活失去了希望。李桂兰逢人就夸，要不是自己的女婿，她早就入土了，女婿是个大好人，女婿就是自己的亲生儿子！

时光流逝，李桂兰渐渐体会到女婿隋广杰“上有老下有小”的难处，隋广杰除了要去工地上干活挣钱，回到家里还要抢着做家务，怕岳母做家务太累，老毛病犯了。“我没有了小女儿，却有了一个好儿子。”李桂兰经常这样说。过了几年，没等隋广杰做好心理准备，岳母李桂兰开始操心隋广杰的再婚问题，“他一直不愿意再找，但是他还那么年轻。他需要有人知冷知热。不能一辈子都这么孤孤单单的”。最后，岳母李桂兰开始“逼迫”隋广杰相亲，并到处托人给他介绍对象。面对岳母李桂兰越来越强势的逼婚攻势，隋广杰终于妥协了，但他心里有一个不容商量的再婚条件——“必须孝顺侍奉李桂兰，给她养老送终”。后来，刘淑荣走进了这个家庭，刘淑荣的母亲和李桂兰是旧相识。“前妻是小女儿，白发人送黑发人的悲痛你不能体会，反正我是承诺了要替淑玲尽孝，给老人养老送终的。”隋广杰跟刘淑荣这样说。慎重考虑后，刘淑荣接受了隋广杰，她说自己相信这样一个有情有义有担当的男人值得托付。就这样，刘淑荣走进了这个特别的家庭，她叫李桂兰“妈妈”。

岳母李桂兰常说：“为啥我姑娘都没了，我还在这住，人老了，图的是啥？自己啥都干不了，怕拖累孩子，怕孩子因为自己啥也干不了遭嫌弃。但是和广杰在一起住的这些年，他从没给我撂过脸子，一句语气不好的话都没说过。刘淑荣也好，我生病住院时，他们俩口子一直在医院照顾我、陪护我，衣来伸手饭来张口，忙前忙后的……这辈子，我有福了。”

隋广杰就是这样一位普通的男人，他年过半百、雪染双鬓，但依然奋斗在建筑工地，踏实挣钱赡养岳母李桂兰。他用坚实的臂膀、朴实无华的行动诠释了孝老爱亲的人间大爱。

为加强医疗机构药品使用环节质量监管，严厉打击非法渠道采购、未按规定要求储存药品等违法违规行为，洮南市市场监督管理局郊区所按照上级部署，全面排查药品安全隐患，强化疫苗全过程追溯管理，切实保障药品使用环节安全有效，让人民群众放心消费、用上放心药。图为执法人员查看诊所药品包装标识及说明时的情景。 李伯阳 姜宽裕 本报记者张殿文摄

洮南市兴隆街道办事处启动搭建“留困儿童彩虹桥”活动

本报讯（王超 李丹 记者张殿文）日前，洮南市兴隆街道党工委、关工委、妇联、团工委会同隆新、隆德社区党群组织，根据疫情防控特殊形势，启动了长期救助困境儿童计划——“搭建留困儿童彩虹桥”活动，发动辖区各阶层人士、志愿者为“留守儿童、困境儿童”提供物质帮扶和精神健康服务。

为进一步落实、深化“留困儿童”关爱工作，街道党工委、关工委带领街道、社区两级党群组织，发动社会和辖区爱心人士及志愿者以一对一的形式，在保障防疫安全、人身安全、保护儿童个人隐私安全的前提下，给予“留困儿童”及家庭以经济和物质上的救助，联系经验丰富的教师、心理医生给予孩子们提供精神健康方面的免费服务，为救助者和求助者搭建一个爱心桥梁，使弱势群体的孩子们看到未来和希望。

社区通过发放倡议书、建立信息平台等方式，联系机关、企事业单位、社会爱心人士和广大志愿者，使帮扶者与求助者实现扶困对接。目前，辖区已有4名困境儿童表达了求助愿望，社区建立了档案，有多名爱心人士和志愿者表达了救助意向，首轮救助搭桥审核工作正在进行中。街道党工委表示，待经验成熟后，搭建彩虹桥活动将长期开展下去。

关爱未成年人成长

我看我说

加快『将健康融入所有政策』

●新华社记者 李斌

日前，习近平总书记在主持召开专家学者座谈会并发表重要讲话时强调，要推动将健康融入所有政策，把全生命周期健康管理理念贯穿城市规划、建设、管理全过程各环节。

翻开7日发布的《抗击新冠肺炎疫情的中国行动》白皮书不难看出，围绕维护人民生命安全和身体健康打通各项政策，是“人民至上、生命至上”理念的生动实践，是中国疫情防控阻击战取得重大战略成果的一大宝贵经验。一个人民健康水平不断提高的社会，是充满生机活力而又和谐有序的社会。人们渴盼将疫情防控中形成的好做法、好习惯保持下去，更期盼建立长效机制，全方位全周期地保障公民健康权益。

加快将健康融入所有政策，就要树立“大卫生、大健康”理念，增强全生命周期健康管理理念，通过完善各方面政策，充分保障公民的健康教育、公平获得基本医疗卫生服务、获取健康信息、获得紧急医疗救助等各种权利，推动卫生健康事业从以治病为中心转变为以人民健康为中心，努力全方位、全周期维护人民健康。

加快将健康融入所有政策，意味着各级党委、政府应当把人民健康放在优先发展的战略地位，将健康理念融入各项政策及其制定过程，不仅是财政、税收、教育、卫生、科技等方面的具体政策，还包括经济、社会、文化、生态、政治、外交等方面的宏观政策，整个公共政策体系都要增加“健康意识”。各部门各行业要加强沟通协作，形成促进健康的合力，真正普及健康生活、优化健康服务、完善健康保障、建设健康环境、发展健康产业。

加快将健康融入所有政策，就要加大健康知识传播力度，将健康教育纳入国民教育体系，建立健康知识和技能核心信息发布制度；制定并实施健康影响评估制度，将公民主要健康指标的改善情况纳入政府目标责任考核，对各项经济社会发展规划、政策、工程项目进行系统的健康影响评估；建立政府主导、部门合作、全社会参与的全民健康素养促进长效机制和工作体系，全面提高我国城乡居民健康素养水平。

有了全民健康，才有全面小康。2020年是全面建成小康社会决胜之年，只有加快“将健康融入所有政策”的步伐，全面深入实施“健康中国”战略，促进卫生健康事业不断发展、人民健康水平持续提升，才能为全面建成小康社会奠定更为坚实的健康根基。

视点

房地产“全民经纪人”：营销创新还是破坏“行业生态”？

●新华社记者 孙飞 赵瑞希

亲戚、朋友、路人……不管是谁，只要能拉来客户买房就有佣金拿。近来，部分开发商为提升营销效果采取“全民经纪人”模式引发争议。多家大型房地产中介企业对此公开抵制，认为该模式侵害了中介利益，可能引发走私单、利益纠纷、偷漏税等乱象。

“全民经纪人”究竟属于房地产营销模式创新，还是破坏“行业生态”？“新华视点”记者进行了调查。

“全民经纪人”抢了中介机构生意

近日，中原地产代理（深圳）有限公司、深圳链家房地产经纪有限公司等5家中介机构联合发布声明，言辞激烈地抵制开发商采取“全民经纪人”营销模式，称不接受这一模式的分销合作或类似操作行为。

所谓“全民经纪人”，是部分房企通过互联网App、小程序等方式推出的营销模式，即发动一切不特定个人介绍潜在购房者，并在成交后给介绍人支付报酬。

“如果您买这个房子，可以让朋友参加我们的‘全民经纪人’。首次登记信息时，推介人写您朋友的名字，他可以领2万元推介费，但需要到税务局交一下税。”深圳“会展湾·东城”项目营销中心销售人员说。

恒大旗下的“全民经纪人”App恒房通，目前用户数超过1000万，今年2月实现成交近10万套；碧桂园凤凰通，今年前2个月线上全民营销占销量的28.62%。

房地产商通过全民营销刺激了销售，但却引起中介机构不满。在一些中介机构看来，“全民经纪人”不仅抢了其代理生意，还破坏了行业“生态环境”，带来管理问题。

中原地产代理（深圳）有限公司董事总经理郑叔伦说：“开发商在找中介机构合作的同时，又开展‘全民经纪人’模式，是变相诱惑中介机构员工利用公司资源接私单。”

“蛋糕”之争

“全民经纪人”销售模式在房地产业不是新鲜事。此前，绿地集团在2012年就提出这一概念。随后，富力、万科等房企也看到商机，陆续推出类似模式，鼓励社会力量为开发商推荐客户。

房企推出“全民经纪人”挤压中介“蛋糕”，不少中介机构早有微词。而近来，房企对“全民经纪人”模式愈加倚重。

不少业内人士分析，在疫情等因素影响下，房地产市场销售压力激增；与此同时，移动互联网技术进步带来了获客便利。不少房企为削减成本，自建销售渠道，比如线上直播卖房，用“全民经纪人”模式获客。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉说，从线下到线上，从传统销售渠道到全民营销，所谓“全民经纪人”，其实是开发商在移动互联网技术下开展的营销创新与产业链延伸。

一位大型房地产公司高管对记者说，并没有哪条法律规定新房销售必须由中介来代理，我国2014年也取消了房地产经纪人员职业资格许可和认证。对企业来说，无论选择用自己的销售渠道还是与中介机构合作，都是依据成本收益、企业战略判断的市场行为。

记者采访了解到，中介机构代理项目一般收取1%至5%的佣金。不同房企与中介机构有不同程度的销售合作。总的来说，若项目好卖，开发商和中介机构合作的意愿较低，可能会选择自销；若项目难卖，特别是在三四线城市销售楼盘，房企则更加依赖中介机构的渠道。

对房企来说，开启“全民经纪人”模式最重要的目的是降低获客成本。以深圳“会展湾·东城”项目为例，推荐一位客户并实现成交，“全民经纪人”的佣金是2万元；而如果与中介机构合作，即便按照1%的佣金算，也要4万至6万元。

争议背后

一些业界人士认为，“全民经纪人”的兴起，一定程度上是房地产行业转型和互联网技术发展双重影响叠加的结果。

——“全民经纪人”会否引发楼市销售渠道“重构”？

中国综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁等人认为，房企减少对中介机构的依赖，通过直播、“全民经纪人”追求客户“增量”无可厚非；楼市销售渠道利益“再平衡”需要一段时间。

一位房地产业内人士表示，目前所谓“全民经纪人”模式，并不应该是职业行为。出现中介人员接私单问题，说明“全民经纪人”获得的佣金比其从机构分到的佣金更有吸引力；是否需要自律规范、引导调整，业界还要推进形成共识。

——“全民经纪人”是否存在一定法律风险？

“如果称之为‘全民卖房员’‘全民营销员’，可能更为合适。”有中介机构工作人员表示，“经纪人”概念包含了获客、居间、代理等全过程，远超“全民经纪人”的能力范围。

一家大型房企高管对记者表示，“全民经纪人”推荐客户后，房企自销团队会跟进后续流程，最后还是购房者与房企双方签订合同，理论上看，“全民经纪人”并不在购房合同中担任某种角色。

——移动互联网促房企“去通道化”，房地产经纪行业未来向何处去？

不少业界人士认为，尽管房企有减少对中介机构依赖的动力，但中介机构也有其专业优势，不过仍需在提升服务质量等方面多下功夫。

李宇嘉说，中介机构在二手房交易领域有不可替代的作用；在新房市场，尤其是一些三四线城市，从房地产项目建设开始，可能也需要具备专业知识的中介机构在项目规划、户型设计、材料选择、物业管理、片区协调等方面提供服务。同时，对于消费者来说，中介机构在防止房企“一房二卖”等问题上也能够提供一定背书作用。

“一些中介机构微信、小程序使用率很高，可以实现一定的流量转化。”李宇嘉认为，中介机构要加强专业能力建设，在与房企的博弈中体现不可替代的价值，促进行业高质量发展。