

市领导带队督导 检查水库安全度汛等工作

本报讯（记者陈娟）日前，市人大常委会副主任周卉带队到龙胜各族自治县督导检查水库安全度汛和地质灾害防范工作。

每到一处，督导组认真查看山体边坡、道路路基、堤坝设施稳定情况，仔细检查警示标识、围挡防护、监测设备运行状况，并听取工作汇报。就发现的问题，督导组当场反馈提出整改要求和时限。

哈尔滨旅游团一儿童走失

桂林文旅部门全力协助找回

本报讯（记者李思静）近日，桂林市文化广电和旅游局收到一封来自哈尔滨市文化广电和旅游局的感谢信。信中对我市文旅部门在7月28日全力协助、成功找回哈尔滨旅游团走失儿童一事，致以诚挚谢意，并对此次事件中，我市各有关部门——团中一名儿童不慎走失。事发突然，孩子家属万分焦急。

接到求助后，桂林市文化广电和旅游局高度重视，第一时间启动应急响应机制，协调辖区公安机关、景区管理部门及地接旅行社，统筹各方力量全力开展搜寻；同时安排专人安抚家属情绪，全程提供应急支持。

“我们的导游第一时间帮忙报警，给予家属力所能及的帮助，同时也将情况及时上报旅行社，全力保障其他客人的后续行程。”该团在桂林

在工作座谈会上，督导组强调，当前防汛防灾形势严峻复杂，龙胜各级各部门要坚持人民至上、生命至上，树牢底线思维，从严从实抓实汛期防汛防灾工作。要完善人防技防体系，加密隐患排查、强化监测预警，严格落实值班值守和信息报送制度，压实各方责任，强化安全宣传，全力织密汛期安全防护网，坚决守住不发生重特大安全事故底线。

的地接旅行社“原创·超级桂林”线路经理莫美强告诉记者，事件发生后，自己也抓紧赶到阳朔现场，协助寻找和沟通对接。

经多方不懈努力，当晚8时许，走失儿童被成功找回，安全回到家人身边。

“平时我们会经常提醒导游，带团时要做好服务，关注游客需求。这次事件后，我们会继续加强导游处理突发事件的培训，加强对儿童、老人等特殊游客群体的人文关怀与风险预判，不断提升旅游接待服务质量。”莫美强说。

相知无远近，志合越山海。桂林与哈尔滨两地文旅近年来互动频繁，结下深厚情谊，正如感谢信中所说：“如今，贵局（桂林市文化广电和旅游局）对哈尔滨游客的倾力相助，正是这份南北情谊的生动延续与美好回响。”

哈尔滨市文化广电和旅游局方面表示，这份双向奔赴的真情，不仅为两地文旅交流增添了温暖的底色，更彰显了中华民族互助友爱的传统美德。期待未来深化交流合作，共同维护两地旅游市场秩序，为游客提供更加安全优质的服务。

他救人后悄然离去,她捧着锦旗寻恩半月

灌阳这场“双向奔赴”太暖

本报讯（记者陈静 通讯员蒋欣）7月28日上午，灌阳县公安局城中警务站门口，一位手捧锦旗的女子红着眼眶朝里张望：“请问闫警官在吗？我找了他很久。”

这名女子姓郭，当日，她专程前来向民警闫卫朋致谢，这面锦旗已经准备了半个月。

当闫卫朋从值班室走出来时，郭女士一眼便认出了他，眼眶瞬间泛红：“闫警官，总算找到您了。她将写有“河水无情 人间有爱 英勇救人 奋不顾身”的锦旗递到闫卫朋手中。闫卫朋略显意外，随即腼腆地接过锦旗。

时间回溯到事发那天。郭女士与朋友相约前往灌阳镇毛竹山一处野外河滩游泳。她并不会游泳，只敢在浅水区踩水。但河床陡峭，她一脚踩空，整个人瞬间被卷入深水区。正值丰水期，水流又急又冷，猛地没过她的头顶。她拼命扑腾，呛了好几口水，拼尽全力呼救。岸边几位同行者急得直跺脚，却因不会游泳，无人贸然下水。

几乎在同一瞬间，一个身影已经扎进了水里——是正在附近游泳的闫卫朋。他几乎没来得及思考，迎着湍流拼命划水，几秒内便游到了郭女士身边，从背后托住她的身体，让她口鼻露

出水面,随后逆着水流,将人带回了岸边。上岸后,闫卫朋不顾自己气喘吁吁,立即运用专业的急救知识,仔细检查郭女士的生命体征和呼吸状况,确认其意识清醒、身体无大碍后,又叮嘱了几句安全事项,便悄然离开现场,没有留下任何个人信息。

事发突然,郭女士与同伴惊魂未定,只顾道谢,未及询问救人者姓名。事后,郭女士和家人感念不已,发自内心的要寻找到恩人以表谢意。她后来对记者说:“那几天我彻夜难眠,总担心找不到他,万一找不到,我这辈子心里都过不去。”功夫不负有心人,经多方打听、几经辗转,她终于得知当天救自己的好心人是灌阳县公安局巡警大队的民警闫卫朋。于是特意赶制锦旗,专程送到他所在的城中警务站。

面对群众的赞誉和感谢,闫卫朋显得有些腼腆:“那天我休息,正好在附近游泳。碰上这种事,哪还用想?谁会游泳都会跳下去。更何况我穿着这身警服。虽然那天没穿在身上,但一直在心里。保护群众,是我的本能,更是本分。”

一面锦旗,是郭女士半个月放不下的执念;一次纵身一跃,是闫卫朋来不及思考的本能。善良从未缺席,它只是藏在每一个普通人的本能里。

桂林首届双拥购物月火热启幕

8100元“八一军礼”大礼包致敬最可爱的人

本报讯（记者陈静）8月1日上午，秀峰区尊神庙广场军歌嘹亮、温情涌动，桂林市首届“致敬八一·崇军惠民”双拥购物月启动仪式在此举行。在中国人民解放军建军99周年之际，这场汇聚全城力量、满载拥军真情的消费盛会正式拉开帷幕后，为全市现役军人、退役军人及优抚对象送去了一份看得见、摸得着的节日厚礼。

当天，尊神庙广场被装点成一片“拥军海洋”。“军旗高扬耀八桂，军民同心筑双拥”的红色展板分外醒目，家电体验区、新能源汽车展示区、军创农特产品展销区等六大主题区域一字排开，早早便围满了闻讯赶来的军人军属和市民。来自全市的拥军企业和军创商户热情招呼，试吃、体验、咨询交织其间，让现场既

有崇军的温度，又透着赶集的热闹。在军民代表和各界嘉宾共同见证下，为期一个月的拥军惠民活动全面开启。

本次购物月最受瞩目的内容，当属重磅发布的“八一军礼”拥军大礼包。主办方诚意满满，推出单份总面值高达8100元的代金券套装，内含2000元代金券1张、1000元代金券2张、500元代金券5张，以及100元、50元、10元等不同面值代金券共38张，全面覆盖家电、汽车、军创农特产品、食品、住宿等全品类消费场景，真正实现“一券在手，优惠全有”。与此同时，整个8月，现役军人凭军官证、士兵证，退役军人凭优待证，在参与活动的食品类、住宿类商户消费，均可享受专属8.1折起的叠加优惠。

活动现场，不少退役军人当场掏出

手机扫码领券。62岁的退役军人张德贵向记者展示手机里的电子券包：“我算了算，国家以旧换新补贴再叠加上这个拥军券，能省下不少。”一旁的年轻退役军人李浩则打起了暑期出游的算盘：“我准备用住宿券和8.1折优惠，周末带老婆孩子去阳朔住两晚民宿。心里特别暖，感觉咱们当兵的人从来没有被忘过。”

除了实打实的购物优惠，现场还提供眼科口腔免费检查、车辆安全检测、农特产免费试吃等便民服务，将关爱融入点滴细节。在军创农产品展区，来自龙胜的生态大米、高山茶等产品格外走俏。一位军创企业负责人感慨道：“我们退役军人创业时得到过很多扶持，今天能用自己的产品回馈战友们，感觉特

别光荣。”

据了解，本届双拥购物月由市退役军人事务局、市商务局、桂林警备区政治工作处联合主办，秀峰区政府、市爱国拥军促进会承办，持续至8月31日。活动采用“线上平台+线下门店+拥军购物进军营”立体模式，全市数百家门店同步联动，旨在通过“政府搭台、企业让利、军民受益”的模式，让尊崇军人、关爱军属从社会共识化为全民行动。这不仅是一次购物狂欢，更是桂林深化社会化拥军、激活拥军消费市场、扶持军创企业发展的长效机制探索。后续，这一活动将固化为年度双拥特色品牌，持续丰富拥军场景，让拥军优属之风在山水名城常驻，为擦亮“全国双拥模范城”金字招牌写下鲜活注脚。

2026年桂林市红十字急救救护师资两期培训班顺利落幕

本报讯（记者周子琪 通讯员韩沫）7月26日至31日，桂林市红十字会成功举办2026年第二期、三期急救救护师资培训班，共60名来自全市各县、各行业的骨干学员参训，涵盖医务工作者、红十字专职工作人员、教师、优秀志愿者等群体，为全市应急救护普及和应急保障工作培育专业师资力量。

本次培训严把学员准入门槛，实行分级审核、择优遴选的参训机制。其中，各县区学员由属地红十字会严格筛选、择优推荐；市本级学员通过公开报名、专项面试综合考评确定参训资格，从源头保障参训人员整体素质，为后续培养合格师资奠定基础。

教学采用市区联动教学模式，由自治区红十字会高级讲师联合市内资深救护培训师授课。课程聚焦急救技能与授课能力双重提升，理论部分包括红十字运动知识、常见急症、意外伤害处置及

突发事件应对；实操重点强化心肺复苏、创伤止血包扎、骨折固定、伤员搬运等核心技能；同时增设课堂试讲、实景模拟、宣讲技巧、讲师礼仪等课程，专项提升学员教学水平。

培训全程实行“学、练、考、讲”一体化模式，学员需通过理论考试、实操考核、课堂试讲三项测评，全部合格方可结业取证。为期六天的培训中，全体学员圆满完成全部学习任务，综合能

力得到全面提升。

结业仪式上，全体参训学员完成红十字会会员入会宣誓，主办方为优秀学员颁发荣誉证书。本次结业60名新晋急救救护培训师，将深入桂林各县区、社区、校园、企业，常态化开展急救护宣讲、技能培训和应急演练等公益服务，壮大全市应急救护师资队伍，织密生命安全防护网络，推动桂林红十字急救护公益事业提质增效。



穿越绿野 做夏日小探险家

8月2日，在桂林国家森林公园，一群头戴遮阳帽、身背双肩包的“小小探险家”正在林海中徒步。这个暑假，户外探索夏令营备受青睐，孩子们走进自然，在高低错落的林间体验徒步前行，每一步都充满新奇与挑战。这场徒步既是体能的锻炼，也是意志的磨砺，让这个盛夏的假日时光格外充实而难忘。

记者陈静 摄

农行兴安县支行支持葡萄产业品牌建设助力乡村振兴

本报讯（通讯员伍文倩 江嘉丽 文/摄）从20世纪80年代以来，农行广西兴安县支行立足当地资源禀赋，持续支持葡萄种植，到今年7月末，农行兴安县支行涉农贷款余额7.86亿元。今年投放惠农贷款3.13亿元、余额4.29亿元，增量达7100余万元，支持农户种植、收购、贩运等。多年来，先后引进巨峰、温克、夏黑、阳光玫瑰等品种，并推广错峰栽培技术，全面普及避雨栽培、水肥一体化等技术。推动“葡萄+”模式，建成葡萄公园，发展休闲采摘、观光旅游，拓展电商和冷链物流，直播带货等方式创新销售，打造农旅融合“田园综合体”。到2026年8月，兴安县的葡萄种植业已是华南地区最大的鲜食葡萄生产基地，享有“南方吐鲁番”的美誉，预估年产量38万吨以上，预估年产值突破48亿元。品牌化与标准化建设成效突出：“兴安葡萄”已获得农业农村部“地理标志性农产品”认证，“兴安葡萄”区域公用品牌价值预计突破30亿元。

►图为农行客户经理在兴安县溶江镇千家村委葡萄园调研。



2026 桂林市“惠享出行·乐购桂林”汽车消费季活动启动

全力打造高品质汽车消费盛会

本报讯（徐莹波）近日，2026桂林市“惠享出行·乐购桂林”汽车消费季正式拉开帷幕，活动将持续至8月末。本次活动由桂林市商务局主办，旨在落实2026年度汽车以旧换新专项补贴政策，紧抓当前消费回暖关键窗口期，充分释放全市汽车消费动力，适配市民多元化购车用车刚需，助推汽车产业转型升级，为全市经济平稳向好发展注入消费动能。

本次活动以临桂区、灵川县八里街两大汽车商贸集聚区为平台，整合车企、金融、媒体、商圈资源，以政策红利、企业让利、金融助力三重优惠，打造规模大、优惠实、覆盖广的汽车消费盛宴，切实把国家政策红利转化为民生实惠与经济增长动能。活动汇聚50余个主流汽车品牌、50余家品牌4S店及授权经销商，集齐燃油、混动、纯电动全动力类型车型，产品矩阵覆盖日常通勤家用、高端商务尊享、潮流个性座驾、经济实用代步等多元品类，精准匹配不同消费群体购

车需求。

作为2026年年中大促，本次活动实现购车福利叠加加码，厂家直供特价、现金直降让利、老旧车辆置换补贴、机动车报废补贴、新车购置专项补贴、低息购车金融方案、订车专属礼包等福利悉数上线，多重优惠组合可为消费者节省数万元购车开支。活动期间，政府、车企、经销商三方联动让利，浦发银行同步配套专项车贷优惠，进一步扩大购车优惠力度。

政企组合补贴是本次活动的亮点，优惠力度拉满。广汽埃安、广汽传祺、比亚迪等众多热销品牌开通政企双补通道，消费者可同步申领政府购车补贴与厂家专项补贴，双重利好同步兑现。高额置换补贴同步普惠各大品牌，优惠力度可观，如路虎揽胜车型至高可享7万元豪车专项补贴，奥迪品牌置换补贴最高达2.4万元，吉利品牌厂家置换补贴额度至高3.8万元。

多元灵活金融方案，有效压低购车门槛。各

4S店与经销商量身打造轻量化购车金融产品，零跑、腾势、奇瑞、长安等多款车型支持“零首付”“低首付”购车模式。多数品牌推出24期、36期购车免息方案，吉利银河、零跑汽车更是推出长达5年全额零息购车政策，以长周期低息金融助力市民轻松购新车。

配套增值服务诚意满满，限时专属礼遇形式丰富。除直接购车价格优惠外，各参展品牌加码用车保障与增值服务，拉长购车价值链条。零跑汽车为车辆首任车主提供整车与三电系统终身质保服务，打消新能源车主电池损耗、后期维修顾虑；奥迪、东风标致雪铁龙、岚图梦想家等品牌赠送多次免费基础保养服务，缩减车辆维保支出。

同时，活动设置到访福利与订车抽奖环节：市民到店看车、试驾即可领取精美伴手礼；成功订车可参与幸运抽奖，奖品包括家电、原厂精品等；沃尔沃经销商还设置iPhone17 ProMax重

磅抽奖礼品。针对教师、公安民警、消防救援人员、现役军人等特定群体，多家车企额外提供2000元专项购车补贴，致敬特殊岗位从业者。

参与优惠促销的车型品类齐全，囊括新能源新车、经典燃油车型、豪华旗舰座驾，从高性价比入门代步车到高端商务豪车一应俱全。新能源阵营看点突出，比亚迪王朝系列、海洋系列、腾势完整展示品牌三电技术；鸿蒙智行、问界、零跑、阿维塔等造车新势力集中亮相智能座舱、高阶智能驾驶主力车型；吉利银河、深蓝、长城欧拉主打年轻化、个性化新能源车型，契合年轻消费群体审美。

上汽大众、长安汽车、广汽丰田、奇瑞、福特、荣威、马自达、东风标致雪铁龙等传统车企携主力新车、市场爆款车型亮相，车辆兼顾乘坐空间、燃油经济性与综合性价比，以高实用性车型适配短途通勤、全家出游等场景，无论预算高低、用车侧重差异，消费者都能挑选到适配车

型。豪华品牌专区聚焦高端消费市场，奥迪、奔驰、路虎、沃尔沃等品牌携旗舰车型、走量热销车型集中展出，消费者可近距离品鉴豪华车型精湛做工与驾乘质感，满足高端商务出行、品质私享出行需求。

市商务局相关负责人表示，活动期间，商务部门将推动2026年汽车以旧换新国家补贴政策落地见效，以临桂、灵川两大汽车销售集聚区为展销宣传支点，辐射桂林全城及周边县城市场，拉动汽车整体销量稳步增长。积极创新汽车消费业态，畅通线上线下营销渠道，依托直播带货、短视频推广、社群运营、本地主流媒体宣传等方式实现线上引流、线下交易，推动汽车经销模式数字化转型。通过开展大型集中展销、实施立体化宣传推广、提供全链条购车服务，提振汽车生产经销企业经营信心，激活居民购车消费意愿，持续推动桂林汽车消费市场回暖向好和健康发展。