

“爸爸置办现金1000万元、超市店面2间价值800万元、船舶三千吨股份价值600万元、别墅一套价值467万元，哥哥送一辆汽车价值172万元、商品房一套价值120万元、手表一只价值26万元，妈妈压箱现金20万元、金砖500克价值18.85万元。”近日，网上热传的福建省平潭综合实验区一位新娘的陪嫁礼单让网友们目瞪口呆，并引发热议。

网友观点主要集中在两个方面：一方面，“天价陪嫁”尽显女儿金贵，这种现象说明女性在社会中的地位得到了进一步提高；另一方面，“天价陪嫁”则可能引发社会攀比之气，进一步增加经济实力不济的人群对婚姻的焦虑感。如网友在评论区留言：“贫穷限制了我的想象力”“有钱人什么排场都可以，可怜了没钱人跟着社会风气，硬撑着。”“这种风气让人心酸，让婆家瞧不起娘家没钱没本事的女儿……”

厦门大学马克思主义学院教授石红梅认为，在上述这则新闻中，把女性“陪嫁”突出出来，确有吸引眼球之功效。“平潭天价陪嫁”看起来与“天价彩礼”不同，但实则反映的婚俗问题是一样的。我们一方面欣喜地看到随着生产力发展，人民生活水平不断提高，女方家庭有能力支持女儿的婚姻生活，愿意为女儿付出“天价陪嫁”；但另一方面，单就晒“嫁妆”清单而言，尽显嫁女的豪华排场，也多了物质财富上奢侈攀比的味道。这样的个人行为背后可能是一些地方早已形成的攀比的社会风气和心理。这样一来，彩礼、嫁妆的多少也就成了社会地位、经济实力的标志，婚礼成了一种“标签化”的社会活动。

石红梅担心，“天价陪嫁”成风后，随之而来的是高额的婚姻成本与攀比奢华的不良社会风气的蔓延，经济上贫穷的家

庭“嫁女”或“娶妻”会“压力山大”。可以想见，原来“天价彩礼”导致的人间悲剧，也可能发生在“天价陪嫁”身上。金钱的作用被放大后，女性的人品、性格、学历等更重要的东西会不会被忽视？部分男性会不会猎寻“天价陪嫁”的女性？这种“炫”富“晒”单，会让爱情、亲情掺入过多的金钱利益纠葛，既不能直接有效地带来婚姻的和谐与幸福，也不能实现家庭关系中真正的男女平等。

“彩礼”与“嫁妆”是我国基于特定的历史条件形成的婚姻风俗，随着时代的发展，它们也在不断地发生着变化。“彩礼”和“嫁妆”也更多是双方父母借这个名义给小夫妻一笔生活启动资金，各家各户给的启动资金的数量也因人因家庭条件而异。石红梅坦言，婚姻离不开物质、心理等各方面支撑，但倘若以此把婚姻变成权力置换的工具，抑或是纯粹的金钱关系，无疑背离了婚姻的初衷与实质。

“今年在郑州就地过年的人数大概率要比去年多。”郑州市商务局局长张波说，今年将是疫情背景下第三个春节，政府有足够的经验，通过保障市场供应，强化应急储备投放，开展慰问走访活动等措施，让在郑州就地过年的群众过一个安全祥和、顺心如意的春节。

据了解，为做好市场供应工作，郑州开通了24小时保供热线，还启动了对民生物资运输车辆司乘人员免费快速核酸检测的应急机制。目前，仅郑州市商务部门向企业发放的省、市通行证已经近7000张，以畅通生活必需品运输的大循环、小循环物流。

据张波介绍，未来将根据市场供应和价格情况投放肉蛋菜应急储备，确保春节期间重要民生商品供应充足、价格总体稳定。鼓励各类农贸市场、商超节日期间正常营业，并保证营业时间和肉蛋菜摊位，确保生活必需品不断档、不脱销。

除了保障“菜篮子”，在做好疫情防控的同时，各地还推出多样化的“过年服务”。

在西安，西安市商务局于1月21日下午启动“云购长安 年货到家”2022西安网上年货节活动，活动将从2022年1月22日（腊月二十）持续到2月15日（正月十五）。

西安商务部门介绍，正引导电商企业开启春节“不打烊”模式，推出更多定制化、智能化、绿色化、品质化商品和服务；引导餐饮服务企业提供年夜饭等配送服务，满足市民节日消费需求。

西安市商务局数据显示，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

西安市商务局数据显，截至1月20日，监测的13家连锁超市、便利店、生鲜店1722个门店，营业率已达到76.77%，员工到岗率75%。随着24日西安全市企业为低风险地区，恢复正常出行，更多的企业、商户还在陆续复工，西安的春节市场供应将更为丰富。

## 寂寥长天舞东风——记火箭军某部副所长杨必武

□ 中国妇女报全媒体记者 刘旭  
□ 韩佳宁 李永飞 李兵峰

昆仑山高，高不过科研人的志向；湘江水深，深不过弹射人的决心。在新中国成立70周年阅兵式上，导弹武器装备精彩亮相，世界瞩目、国人振奋——他参与研制；

在西北大漠演训场上，一个个科研成果落地生根，大国长剑扬眉出鞘、剑亮生威——他领衔完成；

在高手云集的科技创新赛场上，科研新锐一路过关斩将，杀出重围、摘金而归——他培养帮带；

……

他，就是火箭军某部副所长杨必武。

**激情似火，攀科技高峰**

初识杨必武，第一印象就俩字：精干。个头不高、板寸短发，说话如蹦豆，走路快如风，干啥事就一种状态：激情如火。那一年，博士毕业的杨必武，带着满身光环走进某部的大门。这颗科研“苗子”被分来时，室主任赵敬民想试试“火候”，交给杨必武一个课题：野战条件下人工消雾技术研究。同事一听就乐：“这可是个大难题，哪是你这个毛头小伙能解决的？”

杨必武不信这个邪，走进基层部队了解需求，暗访气象部门求教取经，半年后拿出一份详尽的课题报告。赵敬民看了直点头：“有思路对策，有数据支撑，有装备构想，虽说按现有手段难以实现，但喜欢你这股‘初生牛犊

不怕虎’的劲儿。”

这次“去雾”测试，也驱散了年轻人心中的迷雾。从此，他盯着“问题”找“课题”，从演练场上找不足，获取装备使用第一手资料。不久后，杨必武成为科研团队中最年轻的选手，别人都说他很幸运，赵敬民心里清楚，机遇就得留给“时时打满鸡血、事事干到极致”的年轻人。

“我十多年的科研攻关之路，就是在坚定、坚韧、坚持中，一步步冲顶心中的‘东风天台’。”这是杨必武在火箭军优秀共产党员先进事迹报告会上开场白，也是他科研人生的座右铭。

**铆定“地面”，功成不必在我**

在杨必武单位外墙上，一块科技创新团队的标牌格外醒目，曾经名不见经传的地面专业团队，如今成了某部科研攻关的“金字招牌”。揭牌仪式上，领导的一句话戳中大家的心窝：“杨必武把‘冷板凳’坐出了热度，也彰显了一名科研人的党性温度。”

导弹要飞天，“底座”是关键。导导弹科研的人人都知道，“底座”上的事大多与地面专业有关，但要想在地面专业干出彩并不容易。就在杨必武在导弹武器研究干得风风火火的时候，一道选择题摆在他的面前。

那年夏天，一次发射演练鸡金复盘，武器装备的故障大多出在地面装备。

“这个‘烫手山芋’，我接了！”没等领导“动员”，杨必武倒先表态了。第二天，他就带着团队出发了，上高原、钻深山，到阵地、进班排，对演练中暴露的“故障点”全面复盘，终于

找到“病灶”。

鏖战4个多月，开展700多次测试，对比分析20余万条数据，终于迎来了瓜熟蒂落的时刻。再赴发射场，迎接实战大考：多型导弹武器装备亮剑试锋，地面装备完好率大幅提升。

当年底，他们捧回所在室历史上第一块集体二等功奖章，全室欢欣鼓舞，士气大增，杨必武的“获奖感言”道出大家的心声：“冷板凳，热乎坐，就一定能够冲上‘光辉的顶点’！”

**较真碰硬，浩然生正气**

提起杨必武，他的“老领导”、研究员侯立平一张嘴就“放炮”：“有些人对杨必武有意见，我都听了不少他的‘缺点’。”

“他太‘苛刻’了，老是盯着性能极限，参

数边界搞科研，因为标准太高，经常把合作单位‘逼’得叫苦连天。”

杨必武为人谦和，给人第一印象有些“书生气”，可一搞科研就立马“变脸”。一次，某型装备进行质量评估和性能检测，杨必武作为现场负责人，鹰隼般的眼光注视着每个细节。果然，他发现一个部件的外观尺寸误差超过几毫米，当即叫停。

“这么大的装备车，几毫米相当于万分之一，没啥大事的。”早闻杨必武的“严”，对方赶紧笑脸“说情”。

“差了这‘万分之一’，哪来的‘万无一失’？”面对现场专家，杨必武毫不留情，一口气又说出几处“不适应”。

单位开展破除“唯论文、唯职称、唯学历、唯奖项”活动，杨必武带头响应给自己和团队

定下“四不”规矩：不参加应景应酬性学术活动、不开展与打仗无关项目研究、不让繁文缛节捆住手脚、不让形式主义干扰科研。

2020年3月，第二十二届中国科协求是杰出青年奖名单出炉，全国15名科研才俊获得殊荣，杨必武名列其中。

**当栽树人，丹心育桃李**

作为创新团队的带头人，杨必武经常带着名册陷入思考：成员既有“60后”也有“80后”，如何让每个人都成为一颗迸发的子弹？他根据每个人的特点优长，划出两条交叉曲线：一条，是激发“老科研”当好育才育才的导师；另一条，是把年轻骨干淬炼为创新攻关的新锐。

那张成才“路线图”，从刚进科室不久的助理研究员陈文学画起。杨必武连出“组合拳”：请室副主任孙建担任他的帮带导师，破格让他担任某科研项目预研主管，派他担任某专项试验“指挥官”。陈文学心中的“小宇宙”被点燃，第二年就独立完成某专项立项论证，还在全军创新大赛夺得一等奖。

清华大学硕士毕业的吴金才，分到某部感觉“水土不服”。杨必武主动把他挖到自己的“战队”，不仅给科研项目，还给科研自主权。后来，吴金才未完成项目研究论证和成果转化应用，还成为独当一面的青年骨干。

潜心铺路，甘为人梯，这也是杨必武。

多人被评为火箭军导弹专家、进入专家型人才方阵，完成科研项目百余项，获得20余项国家专利……杨必武带领的创新团队也不断“升级”，被火箭军树为“十大砺剑堡垒”。

市场监管总局等三部门印发通知 严查向未成年人无底线营销食品行为

市场监管总局等三部门印发通知

## 严查向未成年人无底线营销食品行为

中国妇女报全媒体记者富东燕 发自北京 为保护未成年人身心健康，全面治理校园及周边、网络平台等面向未成年人无底线营销色情低俗食品现象，近日，市场监管总局、教育部、公安部联合印发《关于开展面向未成年人无底线营销食品专项治理工作的通知》(以下简称《通知》)。

《通知》要求，要全面落实食品生产经营者主体责任。督促校园及周边的食品经营者进行全面自查，严禁采购、贮存和销售包装或标签标识具有色情、暴力、不良诱导形式或内容危害未成年人身心健康的食品，一旦发现立刻下架处理。要求电子商务平台落实网经经营者资质核验登记义务，以无底线营销用语及行为为监测审查重点，及时清理相关宣传用语和违法广告，并向属地市场监管部门报告处理情况。

《通知》明确，对面向未成年人无底线营销的违法违规行要综合运用登记注册、日常监管、执法检查、信用监管等手段实施联合惩戒，严厉打击食品安全、不正当竞争、广告、商标、电子商务等领域的违法行为。属于严重违法失信情形的一律列入严重违法失信名单，涉嫌犯罪的一律由公安机关查处。

《通知》强调，要加强对青少年的宣传教育和思想引导。学校要面向全体学生加强教育宣传，倡导学生养成健康的饮食习惯和消费理念，提高未成年人自觉识别、抵制无底线营销食品行为的能力，养成文明健康、绿色环保生活方式。

中国妇女报全媒体记者王春霞 发自北京 1月24日，由最高人民检察院第七检察厅与中国法学会行政法学研究会主办的2021年度十大行政检察典型案例评选结果揭晓。其中一起是福建省某县卫健局征收社会抚养费非诉执行监督系列案，该县卫健局采纳检察建议，向县法院申请对该类案件作结案处理。

## 2021年度十大行政检察典型案例发布 经检察监督未执结社会抚养费案被申请作结案处理

2019年至2020年，福建省某县卫生健康局以违反《福建省人口与计划生育条例》规定为由，决定对颜某等4户家庭分别征收社会抚养费，后因颜某等未主动履行缴款义务，县卫健局向某县法院申请对颜某等8人强制执行，县法院裁定准予强制执行，并对其采取了纳入失信名单、限制消费、财产控制等措施。2021年8月，国家三孩生育政策实行后，颜某等8人向某县检察院提出监督申请，要求停止执行并解除强制执行措施。

县检察院经调查核实，共发现全县未执结社会抚养费案件达上千件。在调查核实及沟通协调基础上，县检察院向县卫健局发出类案检察建议，2021年9月7日县卫健局采纳检察建议，并向县法院申请对该类案件作结案处理。县法院及时将8名当事人从失信名单中去除，解除限制消费、财产控制等措施并结案。

2021年10月，福建省检察院指导某市检察机关在全市范围内开展“征收抚养费执行监督”专项活动，共发出类案检察建议9件，排查发现同类案件4020余件。目前，该类案件已办结946件，涉及946户1877人。日前，福建省检察院总结并转发某市检察机关办理社会抚养费案件的相关经验，部署全省检察机关开展线索摸排和类案办理。

关于该案的意味，最高人民检察院第七检察厅与中国法学会行政法学研究会指出，国家实施三孩生育政策后，社会抚养费等制约措施相应取消，但实践中，法院未执结案件仍有不少，被执行人也在出行、高消费等方面仍受限制，直接影响家庭生活。检察机关准确把握国家政策精神，为国家人口政策落地落实提供司法保障，以“办理一案、治理一片”的方式，解决了涉及上千户人民群众切身利益问题。

## 驻村第一书记的“新年愿望”

(上接1版)

“淀粉加工厂运营的已经比较成熟了，下一步我们将着手谋划建设水晶粉生产线项目。”费雯指着包装车间里的水晶粉说，“现在淀粉出厂后会运到河南的水晶粉加工厂，再运回我们村包装，中间的运费和加工费使得水晶粉的成本始终下不来，等到水晶粉生产线建成之后，我们的产品就更有竞争力了。”

费雯从尚未封口的袋中拿出一根水晶粉，记者看到水晶粉粉体笔直，粉质晶莹剔透。“咱们村的水晶粉绿色健康，小孩孕妇都能吃，10斤地瓜才能产1斤好粉，不含明矾和胶类。”费雯自豪地告诉记者，现在购买的人很多都是回头客，大家对粉条的口感和品质都非常认可。

产业可持续发展的关键是销路，费雯告诉记者，下一步要进一步发展村里的电商销售，同时拓宽农深加工品类，探索“农旅一体化”的乡村振兴新模式，通过农产品溯源激发消费者的旅游兴趣，为王滨沟村聚人气、攒名气。

一名年轻的纪检监察干部能否做好“村书记”，起初村民们都在心里犯嘀咕，但一次次深入农户家的走访调研、走进田间地头与大家打成一片，为了村里发展产业亲力亲为地跑销售，渐渐地村民们开始对这位城里来的年轻干部越来越服气、越来越信任。

临近春节，费雯更忙了。从包装车间出来她直奔村民周桂芬家，“周姨，快过年了，家里年货置办咋样了？”刚到家门口，周桂芬就从屋里迎了出来，“闺女，快进屋，都买得差不多了，这大冷天你还来看我。”周桂芬是村里的村民小组长，负责联系100多户村民。费雯告诉记者，村民们有个大事小情都愿意跟周姨商量。在与周桂芬的交谈中，费雯了解到很多孩子放假后都跟老人待在家里，村民们都希望村里能成立个托管班，让孩子们寒假生活能丰富起来。

村民徐秀梅听说书记要来“家访”，她和丈夫早早就把准备过年穿的红毛衫和外套穿上了。徐秀梅告诉费雯，家里两个闺女都在城里工作，家里啥都不缺，就是农闲在家没事儿干，希望能组织点技能培训，让妇女在家学点技能。

费雯把村民们的需求都一一记在了驻村日记上，她告诉记者：“乡村村民们的急难愁盼是我们驻村第一书记的工作目标，乡党委振兴、驻村干部要当先锋，不仅要让村民的腰包鼓起来，更要切实提高他们的幸福感和获得感。”

傍晚时分，曾祥艳和丈夫把明天展销和顾客订购的水晶粉装在费雯的车上，在落日车阵中，望着渐渐远去的背影，夫妻俩相视而笑，他们坚信在这个“小书记”的带领下，村民们的日子一定越过越红火。