

成功登上海拔7546米的慕士塔格顶峰——

16岁少年逐梦雪山之巅

在不久前的一个清晨，我市海安高级中学高一新生、16岁的郑融成在爸爸和向导的带领下，登上位于帕米尔高原东侧、海拔7546米的慕士塔格顶峰，并且在顶峰上展示了海安高级中学的校旗。3日，记者采访了郑融成，听他讲述了自己不断攀登高峰的心路历程。



在慕士塔格山的雪线上，郑融成远眺峰顶。郑震

从爱好体育到登山徒步

每一项爱好的背后，总有一位领路人。而攀登高峰的郑融成背后的领路人，就是他的父亲郑震。

郑震是一位户外运动爱好者。一有闲暇，他就会约上三五好友，前往南通周边甚至祖国各地，登山远足。在他的影响下，上小学的郑融成就跟在爸爸后面，开始了户外远足生涯。

“我第一次和爸爸一起去登山，是三年级去华东三尖。我记得那年登山，因为天黑，我还掉进了小溪里。虽然当时哭了起来，但最后还是咬着牙，完成了整趟旅程。”

华东三尖位于浙江省，因为古道蜿蜒，海拔适中，成为华东地区户外爱好者热衷的徒步和探险目的地，被这群爱好者称为“华东第三虐”。郑震说：“当时带他去是想让他试试水，体验一下真正的户外运动。虽然孩子遇到了很多困难，但是他不仅跨过去了，还紧跟大部队，没有掉队。所以我一有机会，就带他前往各地登山探险。”

就这样，华东七尖、江西武功山、腾格里沙漠、广西龙脊梯田、长江三峡等祖国的壮丽河山，都留下了这对父子的身影和足迹。

“从小就培养他体育方面的兴趣爱好。我要求他在学校将作业完成，尽量不要将作业带回家。只要他完成了当天的学习任务，我就会带他开展各类体育活动。在小学时，我还为了带他出去运动，向学校请假。”据了解，郑融成除了爱好登山外，还经常参加篮球、滑板、自行车等运动。郑震说：“自从孩子喜欢上了体育运动后，不仅自信了很多，学习

成绩也没落下。”

多年户外运动锻炼独立能力

攀登慕士塔格峰，是郑震和郑融成父子两人很早就定下的计划。郑震说：“因为慕士塔格峰相对于国内其他七八千米的高峰来说，还算相对友好。也是未成年人可以尝试攀登的最高的山峰。但攀登慕士塔格峰前，要求参加的攀登者必须有5000米以上山峰的攀登经验，所以在孩子初二暑假时，我们将四姑娘山定为攀登慕士塔格峰的人场券。”

四姑娘山位于四川省阿坝藏族羌族自治州小金县，有大姑娘、二姑娘、三姑娘和四姑娘4座山峰。因为四姑娘山山势陡峭，吸引很多登山爱好者前来挑战。

“登顶后最大的感受就是累。”郑融成至今还记得攀登四姑娘山的情景。那年他们的登山计划是大峰和二峰连登。郑融成说：“那次四姑娘山两座山峰的攀登，用了一周时间。虽然没有在雪线上露营，但是雪山的风景是无与伦比的。”

郑震说：“多年的户外运动熏陶，让郑融成的独立能力得到了很大提高。在攀登大、二峰时，他可以独立完成帐篷搭建、整理营地等事项。只要不遇到恶劣天气，他都能自己照顾自己。”

登慕士塔格峰了父子夙愿

中考后的暑假，攀登慕士塔格峰是郑融成的目标。

在初三最紧张的时期，为了实现自己中考后攀登慕士塔格峰这一目标，郑融成时刻在准备着。

“初三的学习紧张而充实，我没有时间和精力为登山开展各类专项准备，只能每天

晚饭后，在学校操场跑步。”

6月27日，郑融成抵达海拔4300多米的204营地，等待最好的攀登时机。而这一等，就是20多天。在攀登前的准备中，他以饱满的热情参与多次路线拉练，熟悉适应攀登装备的使用，努力克服高海拔生活的不适，为最后的冲顶做好了各项准备工作。

7月15日攀登正式开始。郑融成当天徒步抵达5670米的C1营地，7月16日到达6180米C2营地，7月17日到达6800米C3营地，为登顶做最后的准备。

“冲顶那一天，山上突然下起了大雪，能见度特别低。前面十几米就看不见人，当时的我心里特别慌，万一向寻找不到路怎么办？好在向导比较有经验，很快找到了路旗。”郑融成告诉记者，“路上遇到一个下山的人说，登顶还需要2个半小时。当时我就想‘完了，天气这么恶劣，可能登不了顶！’向导可能会出于安全的考虑要求下撤，那时感觉希望渺茫。最后，当我成功登顶，看到山顶上的石头堆时，那一刻真的特别感动，有一种想哭的感觉。”那时的郑融成，欣喜、如释重负……多重情感涌上心头。

郑震说：“在最后登顶的那段，狂风暴雪一度让人只能看见自己的双手，前后队友只能隐约可辨。我记得登顶时太阳已经升起，但抬头一看，太阳只是一个小小的光斑。我们的拼搏最终战胜了恶劣天气。”

“经历困难然后打败它们，能够锻炼人们成长。”回到南通，回想起登顶的那一刻，郑融成还是感慨万千。他表示，自己高考过后，会在合适的时候挑战8000米高峰，让母校的旗帜在更高的地方飘扬。

本报记者沈樑

南通科院“慧眼识桃 科技助农”暑期社会实践团队走进全国多地

大学生桃园“结义”助乡村振兴

“在桃林间架起直播设备，帮助果农更好更快地打开销售渠道，增加实实在在的经济收入……”在南通科技职业学院机电与交通工程学院学生黄松焱的暑期社会实践报告中，他由衷地写道：“青春有很多样子，很庆幸我的青春能和团队一同奋斗！”

这个暑假，南通科技职业学院“慧眼识桃 科技助农”暑期社会实践9支分队走进江苏无锡、常州、淮安、盐城，及广东、四川等地，在出力流汗中感知土地的温度，在郁郁葱葱的桃园里展现青春力量。

桃子甜不甜，用数据来说话

“夏日鲜桃大批上市，我们能为果农做些什么？”7月初，黄松焱带着厚厚一沓前期构思和活动计划走进学院分团委书记张晓霞的办公室，“通过水果成熟度检测技术，帮助果农精准快速地进行桃子分拣，提升产销效率”。

点子不错，但是否符合市场需求？张晓霞带领团队几经沟通协调，终于如愿与常州市雪堰镇“丰桃轩”水蜜桃种植园成功对接。“目前市面上的水蜜桃在品种、甜度、大小等方面均存在差异，如何快速有效地进行分拣就成了果农们的燃眉之急。”种植园高级农技师李国平非常高兴，“年轻人带着知识和技术来，我们永远敞开大门欢迎。”

一走进桃园，团队就拿出甜度计、酸度计、硬度计及成熟度检测仪等相关设备，在水蜜桃采摘一线，对桃子的重量、糖度、表皮着色度、内部异常等指标进行检测分析，开展了细致的分拣工作。短短一天，就有600多箱水蜜桃抽检完毕，顺利发往不同客户手中。

“原先全靠经验，看一看、闻一闻，再用手摸一摸，大概分出大小、颜色和重量等不同等级，但是同品类很难统一标准，质量也有好有坏。现在有了仪器，我们对自己的桃子也更放心了！”果农王叔笑道。

直播带货，我为水蜜桃“代言”

“家人们，咱们看一下我手里的水蜜桃，是今天早上刚从树上摘下来的。凑近看下果肉，晶莹剔透、水润润的感觉，咬进嘴里是一口爆汁的口感。我来带大家看看果树……”直逼40℃的高温下，团队成员毛成拓顾

不上擦汗，正卖力地为直播间网友们介绍。幽默的语言、专业的解答，引得粉丝关注和捧场，没一会儿，直播间就成交了四十几单。

水蜜桃丰收期短，不易长时储存，一旦果子成熟，就要快速分拣上市。团队了解到，果农们种植的优质桃子多以低价卖给了批发商，销路局限，收入不高。经过商量，大家一致同意发挥自身所长，开展电商直播，帮助果农提高销售利润。

“从没想过，我居然也能成为‘带货主播’。”下播后的毛成拓话不多，甚至有点害羞，与方才在镜头前的“口若悬河”形成了鲜明对比。为了这场水蜜桃直播，他熬了三个通宵，准备了20多页的直播稿，从水蜜桃品种的介绍、价格的设定到售后的处理、突发情况的应对等，都做了充分准备。

为了让大家直观地看到桃子生长环境，团队把直播间架在了桃林里。尽管直播设备一度因为温度过高而罢工，蚊虫叮咬也让人不堪其扰，但团队仍然坚持每天直播两场，每场三到四个小时，为当地果农带来了日均近700箱的销量。

采摘、送货、调研，在桃园里上课

识桃树、忙采摘、装好箱、去送货……天蒙蒙亮，团队成员就跟随果农钻进了桃园。队员们分组配合，一人爬上梯子摘果，一人扶着梯子，一人拿篮子装果。随后开始分拣、称重、套网袋、装箱，并将客户订的桃子送到揽收点，和快递人员一起装箱、贴条。一切流程完成后，一箱箱新鲜的桃子便装车运出了园子。

“摘桃看似简单，但也有一定的技巧。要挑选高处长得大的桃子，用手掐住根部，一拧就折断了。”团队成员潘鑫说，“我把装满桃子的篮子送到车上，再回来采摘，只一个来回，就累得汗流浃背了。亲身体验劳动，才更懂得珍惜劳动成果。”

此外，为了更好更快地熟悉水蜜桃市场，团队还走进江苏省阖闾农副产品市场等地进行市场调研。在水蜜桃的销售聚集地，每年七月、八月，果农们都聚集在此交易，多家快递公司在现场服务。团队创新提出了“党支部+企业+果农+基地”的“四融合”产业化运营模式，帮助果农进一步稳定销量，提高收入，有效带动果农增收致富，助力乡村振兴。本报记者高阳