

“一线城市的大房子也不如服务站里舒服”

滨州日报/滨州网记者 王光磊 通讯员 夏玉忠

2月2日，腊月二十八，上午一上班，按照约定时间，记者来到了位于滨城区彭李街道的刚投用2个月的北海社区服务站采访。在宽敞明亮的大厅休息处，北海花园老干部党支部书记史文忠等人已经在等着了。

耄耋之年、古稀之年、花甲之年，北海花园老干部党支部三位带头人算是“老中青”结合

要火火车跑得快，全凭车头带。北海花园老干部党支部有三位带头人，书记朱兴昌今年80多岁，耄耋之年；副书记史文忠，70多岁，古稀之年；副书记宋云喜，60多岁，花甲之年。他们任退休前都在组织部门工作，对党建、组织、人事等工作驾轻就熟，如今宝刀不老，余热生辉。

的话说，就是党支部由滨城区委委托组织部、老干部局，以及彭李街道党工委联合组建、双重领导，既是区委直属的特色党支部，正式党员又分别在彭李街道党工委、北海社区党委领导下。

“一个孩子两个娘，不是更幸福吗？”老爷子一本正经地打着比方，引来大家会心地大笑。

“生活环境越来越优越，幸福指数提升，越老越有劲了”

随着座谈深入，陆续有人落座，不一会儿，就把党员活动室的座位坐满了。在座的年龄最大的，当属记者对面的李宝祥了，今年93岁，是一名离休干部。

用很多药物，春节前夕他怕无处买药、无处就医，就找党支部书记反映。后委联合组建、双重领导，既是区委直属的特色党支部，正式党员又分别在彭李街道党工委、北海社区党委领导下。

“条件这么好，阎王爷叫也不去！”一位叫张凤芸的阿姨补充了一句，引得大家笑起来。

据北海社区服务站站长王艳华介绍，服务站辐射2个居民小区，774户，2300余人，党员526名。服务站以“服务精准化、沟通智能化、项目品牌化”为工作理念，全力打造“幸福北海、乐享生活”服务品牌。

退休职工赵阿姨连用两个“太需要了”表达对建立服务站的感想

她举了一个党支部为老人们着想例子。由于年事已高，平时需要服

座谈接近尾声，大家陆续离开，去参加各自喜欢的活动项目。有一位阿姨手持袖珍小本端坐着，看来她有话要说。

“王记者，我还有话说，想表达一下我的心情。”今年80岁的赵淑文阿姨，说话声音响亮，在其他人物谈的时候，记者就注意到她在随身带着的小本上认真地做着记录。

“在家里坐不住，来了就坐住了，再好的物质享受也弥补不了精神空虚。”她连用两个“太需要了”表达对建立服务站的感想，“我觉得建立社区服务站，既是雪中送炭又是锦上添花。”

据了解，宋太太的女儿在大城市买了房，想接她去养老，她不愿意去，说是离不开北海社区服务站。“这里对老年人太有诱惑力了，有机会得让女儿过来亲自看看。”

她订阅了3份杂志、1份报纸，还喜欢抄书，平时先在站里抄，回家后誊写到一本精致的本子上。她最近正在抄写的是《习近平用典》，“一条条地抄，打算留给后代看。”

收废品的郭师傅用“佛系”性格赢得客户信赖

滨州日报/滨州网记者 朱兴芳

2月2日，农历腊月二十八。这一天，回收废品的郭国民师傅像往常一样开着自己的六轮小货车穿梭在市区大街小巷。

郭师傅今年54岁，家住滨城区彭李街道张课家，做废品回收生意已经有30多年时间。他的小货车能载重三吨，忙时一天能收满三四车。多年来，郭师傅积攒了不少老客户，“每天都有打电话找我的，根本忙不过来。”郭师傅笑着说，“平时我都是一个人出来忙活，老伴在家照顾孙子。年底这段时间活比较多，前两天老伴也跟着我出来了。”

只要有客户招呼，郭师傅便带着自己的家伙事儿出门。小货车上，电子秤、蛇皮袋、塑料绳是他工作的“标配”。每到一户人家，郭师傅都要把这些“标配”随身搬着。

“如今人们的日子都往好里过，家具什么的淘换得真快，辞旧迎新嘛。你看我这电子秤，一年前还是杆秤呢。”郭师傅笑呵呵地告诉记者，从前自己用杆秤时，大多数卖家都不大会看重量，如今换了电子秤，废品重量一目了然。

“废纸、箱子六毛一斤，报纸一块！您来看看秤！”在一户人家，郭师傅麻利地将折好的废品分类装入蛇皮袋，吆喝主人家自己看秤、算账。熟悉的老师傅都知道，郭师傅朴实憨厚，不计较蝇头小利，用个时髦点的词来形容就是“佛系”。比如这次，废品一共29元5角，郭师傅二话没说就

给了30元。其实，郭师傅的钱包里毛票不少，不过这几毛钱的零头，他向来是不大计较。郭师傅说：“我不大会用微信、支付宝啥的，不过我知道现在的人都不大装现金，没零钱我也很理解，几毛钱的事我也不吃亏，就不给人添麻烦。”

郭师傅不只“佛系”，还很勤快。卖家说好哪些废品需要处理，他二话不说就自己抬搬运，从不让他们自己动手。人家要帮着搭把手，他往往也是先拒绝：“不用不用，别沾手啦，我来就行。”接着，他便麻利地装袋、称重、结账，顺手还会给卖家清洁整理一下。

“今天下午还有两家找我的，收完了今年就先‘放假’啦。正月初五、初六接着开工。”将打包好的废品扛上小货车，郭师傅准备去干农历年前的最后两单生意……

高杜农贸市场年货“全乎”飘香

滨州日报/滨州网记者 宋静涵

对于滨城区很多居民来说，位于市街道的高杜农贸市场不可或缺，他们家里的生活必需品都在这里置办。曾经，高杜早市规模庞大，经常造成道路拥挤。如今，这片市场已经改造完成，环境大改善，原来在周边的流动摊贩也进入专门区域经营，马路集市被彻底取缔。

2月1日，腊月二十七，记者一走进高杜农贸市场，年味扑面而来，各种新春装饰琳琅满目，红红火火一片，越往里走人就越多，摩肩接踵十分热闹。

“来来来，看看我这儿的红枣，多好，皮薄肉多，蒸年糕、熬枣饭、做花饅头都很好啊！”打从高杜农贸市场规划好，老董一家就经营着这间杂货铺，红枣、小米、干果、包括冻带鱼都卖着。“一进入腊月，家家户户都开始备年货了，现在都腊月二十七啦，都是附近村民，能优惠就优惠呀，最后两天了，新疆大枣以前都是十几块钱一斤，现在都十几块钱一斤啊！”摊前，老董一边忙着称大枣一边乐呵呵地对记者说。

另一边，老板娘也没闲着，客人正挑着冻带鱼，50元、60元、70元、80元一盒，四种价位，“客人一般选的也就是60元、80元两种价位的。”老板娘边扎着包装盒边说。记者

看到，老董的摊位前一直不断人，客户纷纷挑选着自己需要的年货，而老董两口也忙得不亦乐乎。

与老董家一样，临近春节，高杜农贸市场各家店铺的生意都越发火了起来。在相邻的一家水产店门口，老板迎来一批又一批买鱼的客人。“这条好，这条也不错，再来两条鲫鱼吧。”短短2分钟，店里就成功卖出了2条草鱼和2条鲫鱼。老板笑着告诉记者，平时，他每天只进400斤鱼。春节前这段时间，他一天要进1000斤左右，灰鲢、青鱼、白鲢、草鱼、鲤鱼等都卖得不错。

除了鱼，过年当然少不了肉和菜。记者看到，不少市民都在肉铺前排队买肉、灌香肠。一位排队的阿姨说：“腊月二十七啦，该灌上香肠了，不过也不打算灌很多，现在生活好了，想吃肉天天都能买得到。”

相比干果、水产摊前的络绎不绝，菜摊上反倒显得冷清了许多，卖菜的阿姨也表示，蔬菜销量与平日里相差不少，但价格却是普遍上涨。此时，香油摊前的阿姨很热心地把记者拉过去，后面石磨还转着，香气扑鼻。阿姨说：“你看看我们这小磨香油，寓意也很好呀，这是芝麻开花节节高呀！”她爽朗的笑声感染着这片热闹的早市。

公交车司机杨师傅：“等一等让一让，生活更美好”

滨州日报/滨州网记者 朱兴芳

“终点站到了，感谢您乘坐本次班车，请您带好行李物品，从后下车……”2月3日下午五时五十分，伴随着公交广播中温馨的女声提醒，几位乘客带着行李陆续下了车。走时还不忘叮嘱驾驶员一声：“杨师傅明年见啊！”驾驶室上，杨师傅微笑着摆手示意：“明年见，明年见！”

最后一位乘客下了车，距离下一次发车还有二十多分钟的时间。杨师傅拿起车上的笤帚，随手打扫起卫生来。这是他每次到达终点站后必做的事，今天杨师傅打扫得格外认真。“大家都高高兴兴地坐车回家过年，我更要让乘客们全程都舒心！”杨师傅笑着说。

45岁的杨师傅是滨州公交公司的一名职工，驾驶的是30路公交车。据他介绍，自己跑这条线路已有近五年时间了。30路车连接滨城区富泽商业街站到惠民胡集铝电宿舍站，全程有近50个站点，跨越滨城区、滨州经济技术开发区、惠民县，车程一个多小时。

杨师傅家住双湖家园。30路车早上第一家是六点，如果赶上这个班次，杨师傅五点就要起床。每天，杨师傅要跑四个往返，一个白天的时间几乎都在车上、在路上。中午短暂的休息时间里，杨师傅也没工夫回家，一般就在快餐店里简单地吃点包子解决午餐。大年初一、初二、初三三天，杨师傅还要继续值班。“春节期间班次少了些，没有那

么忙了。”能回家吃上午饭了，杨师傅很高兴。

“杨师傅，这个扫码付款怎么整啊？”“师傅，我去xx办事处，在哪站最近啊？”“杨师傅，是不是改时间了，末班车几点？”……面对乘客们的种种问题，杨师傅总是不厌其烦地耐心解答。常年跑一个线路，杨师傅对经常坐车的乘客都比较熟了。杨师傅回忆，有一次，一位乘客上车后就靠在车窗旁睡过去了，过了几站，杨师傅喊起他问道：“你是不是下一站下车来着？”这位乘客如梦初醒，到站后道着谢下了车。

“我们做服务行业的，顾客就是上帝。要对上帝负责，也要对得起自己的良心。”这就是杨师傅朴素的价值观。有老人孩子或孕妇上车时，杨师傅就会通过扩音器喊一声：“大家给老人孩子让个座呗！”遇到腿脚不便的老人或是带着大件行李的乘客时，杨师傅总是在条件允许的情况下，尽量提供帮助。“都不容易，遇事不要冲动，等一等、让一让，大家互相理解下，生活更美好。”杨师傅说道。

发车时间快到了，杨师傅要去铝厂宿舍门口接上下班的铝厂职工。杨师傅介绍，随着工厂规模的扩大，现在的站点离工厂有些远。为了方便几位铝厂职工乘车，每天下午五时四十分班次的30路车都要拐个弯去接上他们。

店面不大但品种齐全 挣钱不多但离家较近 时间虽长身体还吃得消 超市“掌柜”靠人品“养出”幸福生活

滨州日报/滨州网记者 程海莉



看着自己精挑细选的“宝贝”，修鹏飞打心眼儿里喜欢。

“零头就不要啦，都是街里街坊。”2月2日上午，在滨城区胜利花园小区沿街房的修氏百货超市里，“掌柜”修鹏飞和顾客暖心地聊着。“鹏飞这孩子是我们看着长大的，人踏实、心眼又实诚，他的货让人用着放心，街坊们都喜欢来这里买东西。”一位70多岁的老人笑呵呵地说。

1968年出生的修鹏飞是地地道道的老北镇人。1989年，他高中毕业后进入工厂修车间成为了一个工人。工厂破产后，他开始经商，先后卖过鱼，开过音像厅，卖过保健品，开过小饭桌，给影楼洗过照片，在热力公司干过巡检员……后因身体状况无法干重体力活，又拾起了老本行——开超市。腆腆的他在记者面前细数着自己干过的“职业”，竟有十几种。

百余平方米小超市内货品齐全，进货渠道严格把关

年前正逢各超市生意火爆之时，让记者颇感意外的是，修鹏飞的超市内却比较冷清。“现在，大型超市的烟酒糖茶类货品都搞促销，且货品充足，能实现‘一站式’购物，而我经营的超市邻近小区、位置偏僻，且周围有相当一部分工程施工人员和生意人都回乡过年了，生意反倒不如平时了。”修鹏飞的眼神中透出些许失落。

理想和现实是有距离的。看得出来，本指望年底生意兴隆的他，此时失落的心情完全可以理解。但当记者问到他都卖些什么货品时，他又像个孩子似地来了兴致——

“有多少品种我自己都说不好，反正从针头线脑到名贵烟酒，各个价位的货品店里都有，基本能满足顾客所需。看，连花生、瓜子等干果类‘年货’我都备全了。”看着自己精心置办的满屋子的“宝贝”，修鹏飞自信又欢喜。

“如此多的品种，进货渠道怎么办？质量如何把关呢？”记者问。

“刚开始干时，进货渠道是个问题，一般小型超市，供货商是不会主动找上门的，只有等合作过一段时间或超市经营到一定规模后才给送货上门。初期，我都得亲自一样样地货比多家，左比右对才确定供货方。但人家有个条件，就是不能拖欠货款，必须当场结算。”

“超市内的现有货品，全都是结算清的，换句话说，压的全是我自己的本钱。”

修鹏飞一番话，让记者有些出乎意料。如此粗略估算一下，他自行垫付的资金得有十几万元。

“经营的烟草类货品，需到当地烟草专卖部门办理相关手续，计量器具也要定期到技术监督部门检验，还有就是得特别注意供货方所持有的生产许可证、产品合格证等相关证件是否齐全，以及食品类商品的保质期等等……”

采访间隙，送货师傅搬进了一大箱鸡蛋，修鹏飞立即起身去查看蛋源的质量……

薄利多销“养”买卖，挣钱虽不多但离家较近，能及时照顾上父母

“像这些针头线脑的小东西如今已不大好买，因为几乎没有利润，采购琐碎，还得亲自购置。但，家家户户都离不开它，我会尽量备足货，不能因为它不挣钱就不进货了。”“别家有的我有，别家没有的我也要尽量有。在质量有保证的前提下，用足够的货、用微薄的利润把买卖‘养’起来。”……修鹏飞念叨着自己的生意经，这个看上去体型宽大的中年男人，有着一颗细腻的心。

1998年，胜利村第一批“城中村”改造时，修鹏飞和父母在同一小区内分别分得一套住房，而他的修氏百货超市就在小区大门口旁边。

“挣钱虽不多，但从现在到超市只需三四分钟，父母年事已高，如有需要我能及时赶到，这是我最欣慰的。”修鹏飞说，好在父母身体健康，生活完全可以自理，不用自己过分操心。不仅如此，在修鹏飞出门提货时，母亲还能下楼帮其照看超市。

彼此照顾，彼此安心。或许，这对于父母和子女来说就是最幸福的生活。

患心梗后无法从事重体力劳动，决定重拾老本行经营超市，靠人品“养”出好生意

在外人眼中，开超市是件比较轻松、自由的活，无非就是结账，缺货时打个电话要货。听了修鹏飞的一席话，记者才明白并非如此。

“超市早晨7点开门，一直到晚上10点左右，夏天都得到深夜12点左右，每天工作至少15个小时以上，其实很‘熬人’，虽然偶尔能在沙发上躺躺，但一天下来还是疲惫得很。重一些的体力劳动我还是做不了，身体状况不允许。”修鹏飞说。

原来，修鹏飞于2010年1月8日患过心梗，在心脏左前、右后位置置入2个支架。自此，他不能再从事比较重的体力劳动。出院后，他时刻都在考虑自己以后该怎么办，才四十出头就饭来张口、衣来伸手“养老”的日子吗？“不！坚决不！”

思来想去，修鹏飞还是觉得开超市可行，说起来也是拾起了“老本行”——早在村改造之前的老房子里，他就开过“小卖部”。想法一提出，父母和爱人是不同意的，后来经不住他的“思想工作”，只好接受。

几年下来，因为修鹏飞人品好、做生意实在，真的“养”出了买卖。每天，他总会忙里偷闲，和来往的“主顾”聊天说地，不亦乐乎。

与此同时，妻子也忙着自己的一份“工”。白天，夫妻二人各自忙碌，晚上聚到超市内一起有忙有闲。可以说，乐观的修鹏飞用勤恳的双手“点亮”了幸福生活。

分别时，修鹏飞友好地托记者给广大读者朋友致以新春的问候……

全职妈妈转型蒸馒头 花样丰富受市场欢迎

滨州日报/滨州网记者 张婧雨

2月1日，腊月二十七，记者来到位于滨城区市西街道彩虹湖综合农贸市场的宝儿两枚手工馒头坊。一进屋，记者就看到红色的金鱼、金色的小猪、黄色的刺猬，一个个形态可掬、惟妙惟肖——这些都是店里制作的花样馒头。

店主赵园园介绍，春节前店里新制作了“新年快乐”“花开富贵”“金玉满堂”三款花样馒头组合产品，一经推出就收到了大量订单。整个腊月里，工人们都在加班加点赶制产品。赵园园说，今年春节的订单量非常大，销售量较去年春节相比翻了十几倍。随着网上代理销售业务的开通，花样馒头不仅在滨州及各县区销售，还卖到了浙江、上海、青岛、泰安、潍坊等地。今

年最大的一笔订单来自泰安，定制卡通馒头15000多个，十几名工人两班倒约一周时间可以完成。“今年吸取了去年的教训，提前接受预定，做好计划，准备，即便春节期间订单量非常大，也确保能够有条不紊地完成订单。”赵园园说。

然而，这样一家初具规模的馒头手工坊，在3年前只是一个小到不起眼的小店，那时的赵园园也只是一个在家带孩子的母亲。照顾孩子期间，喜欢烹饪的她在家为孩子变着花样做各种好吃的，其中就有花样馒头。有一次，她将制作好的花样馒头分享到微信朋友圈，没想到，这些五颜六色、造型不一的馒头深受大家喜爱。这也引起了赵园园的思考，何不把这

份喜爱变成事业。于是，她开始在家尝试小规模制作花样馒头并销售。后来，随着顾客越来越多，她索性开了一家小店。

说起创业过程的艰辛，赵园园记忆犹新。几年前她生意失败，赔得几乎血本无归。在她最困难的时候，亲朋好友们向她伸出了援助之手。顾忌到她的自尊心，闺蜜、朋友、同学纷纷以入股的形式支持她，鼓励她，这才凑齐了资金，将店开了起来。说到这里，赵园园内心充满了感激。然而，只有店面是远远不够的，跑销路成了新的挑战。起初为了跑销路，她得骑着三轮车挨个酒店去推销，遭受冷眼、被拒之门外是家常便饭。

尽管创业之路并不平坦，但赵园

园从没想过放弃。遇到困难咬咬牙挺过去，压力大了就一个人大哭发泄一下。就这样，3年过去了，当初小小的馒头坊如今已初具规模，目前，宝儿两枚手工坊已申请了品牌专利，现有加盟店3个，还有一批线上代理。馒头销路好，每个月销量稳定。

说起宝儿两枚手工馒头坊下一步的发展计划，赵园园告诉记者，新的一年将计划开设手工培训学校，为想要学这门手艺的人提供教学培训。在产品方面，将推出私人订制产品，店内将根据顾客的设计理念和需要设计专属产品，且让顾客参与制作。此外，还将不断扩大生产规模，将更大的精力投入到产品的研发上去，增加产品的种类，为顾客提供更多更好的产品。