

文明乡风

任丘市辛中驿镇以红白理事会、道德评议会推进移风易俗

引领节俭新风尚
弘扬孝老正能量

■ 本报通讯员 于翠雅 本报记者 张梦鹤

“这两年，通过红白理事会的引导，大伙儿逐渐接受了喜事新办、白事简办的新风尚。前不久，有村民打算给孩子办升学宴，听到消息后，我和红白理事会成员上门做工作，经过宣传引导，没有大操大办，就一家人简单吃了个饭庆祝，既温馨又节俭。”来到任丘市辛中驿镇东王团村，提起村里愈发浓厚的文明新风，村党支部书记刘亚志打开了话匣子。

刘亚志说，文明村风的汇聚，离不开热心肠的红白理事会。东王团村红白理事会由村中有威望、热心服务群众的老党员、退休老干部、老教师等组成。红白理事会成立后，村民有婚丧嫁娶会第一时间登记报备。

早在2010年，东王团村就自筹资金修建骨灰堂，村里人去世后一律火化，骨灰全部放在骨灰堂。在红白理事会成员的宣传下，村民自觉响应火化政策，东王团村实现了火化率百分之百。

“修建骨灰堂既树立了文明祭扫的风尚，又减少了土葬带来的土地损耗，提高了村内的耕地使用率。”刘亚志说。

通过商讨，东王团村红白理事会还确定了红白事操办的统一标准。新办喜事，席桌总数不超过20桌，每桌标准不超过300元。不得多次宴请，不举办订婚仪式。除亲属外，每户村民随礼不得超过50元。简办白事，由红白理事会统一定制花圈、确定数量，不送豪华花圈、不摆大祭。办事儿时，不燃放烟花爆竹、不成席、不得请歌舞吹打等演奏节目。

同时，挖掘身边的孝善典型，引导各村设立孝善基金、召开道德评议会，评选孝老爱亲模范和善行义举典型，利用基金理财增值部分奖励孝行。

“通过充分发挥红白理事会、道德评议会和孝善基金的职能，我镇孝老爱亲和善行义举的典型越来越多，崇尚节俭、弘扬美德的文明乡风越来越浓厚。”辛中驿镇相关负责人表示。

基层党组织“主刀”
切除陋习“病灶”

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 程一诺 王伟

“现在镇里全面推行婚事新办、丧事简办，促进移风易俗。咱们党员干部和村‘两委’成员要主动担当，带头摒弃大办宴席和雇用乐队、道士、舞狮等表演活动。”参加完盐山县韩集镇“五治融合”部署推进会议，各村村党支部书记史彦廷风风火火召集起村“两委”成员和党员干部，将移风易俗的最新理念传递给更多人。

“与其人没了大操大办、铺张浪费，不如在老人生前多尽孝心、多送关心。通过示范，尽可能带动起更多的人加入移风易俗队伍里来……”

在韩集镇后韩村，一场促进移风易俗的村民代表大会也是干货满满。会上，后韩村不仅成立了红白理事会，还结合工作实际，修订完善了后韩村村规民约，制定红白事简办标准。

张村店村和后韩村，也只是盐山县韩集镇充分发挥基层党组织作用，探索“党建+移风易俗”模式的一个缩影。

近日，韩集镇召开“五治融合”部署推进会议。会上，各村党支部书记纷纷签订了《韩集镇党员干部和村“两委”成员红白喜事承诺书》，争做移风易俗的引领者。会后，各村召开村民代



黄骅赵重雪：

“袖珍女”指尖创富

■ 本报记者 张梦鹤 本报通讯员 任振宇

瞄准土特产 借助网络寄乡愁

清晨7时许，赵重雪就忙活起来。阳光洒遍农家小院的每一个角落，习习凉风中，她仔细挑选着要给顾客快递的野菜。

忙碌中，手机还会时不时地“呼唤”她。“老乡，给我发袋早碱麦面粉。咱还卖花馒头吗？”没有意外，又是客户来下单了。

打理好野菜，赵重雪又紧锣密鼓地打包起面粉。不一会儿，身后待发的快递已码得比她还高。

像这样在销售、打包、快递土特产品中度过一天，是赵重雪的创业日常。33岁的赵重雪是渤海新区黄骅市黄骅镇后苗村人。别看她年龄不大，却是一位有着多年土特产品电商销售经验的资深“达人”。

“我从小吃面花长大，当时就觉得，这是咱黄骅的特产，货源充足，别的地儿都没有，应该能开辟独一份市场。”多年来，带着对黄骅面花的满满信心，赵重雪开起了属于自己的淘宝店铺。

让她意外的是，开店没两天，没有做推广，就迎来了第一个订单。一位定居外地30多年的黄骅顾客，多年来，一直想着家乡的这口面花香。

“收到货后，顾客别提多开心了，连连说，可吃到咱黄骅的特产了，给了好评，成了我的老顾客，一直到现在还不定期买面花呢。”每每想起当时的情形，她都开心不已。

口口相传，越来越多在外定居的黄骅人，在赵重雪的网店订购黄骅面花，尝到了久违的家乡味道。

“粉丝”群体愈发壮大，赵重雪又积极搜罗起早碱麦面粉、盐碱地野菜、黄骅虾酱等舌尖上的美味，靠着土、特、鲜征服更多人的味蕾。这两年，她还上拼多上也开了一家网店。

“现在我的顾客群体比较稳定，多是在外居住的黄骅老乡。通过电商渠道，咱这面花、面粉和野菜发到了全国各地。”赵重雪说，这些带着浓郁家乡风味的土特产品，于不少人而言，不只是一份美食，更承载着浓浓的乡愁。

自强不息 劈开荆棘蹚网路

偶尔，望着后台的一个个订单，赵重雪也会思绪飘飞——十多年前，她一定不会想到，自己能走上这样的道路自力更生。

赵重雪要强，高中毕业后，就明确了目标，学一份技能，靠自己的双手生活下去。

那时，虽然她想法不少，但选择并不多。“我不能干体力活儿，最后学了计算机，觉得虽然电子信息刚起步，但应该有发展前景。”苦学苦练，没想到，因为身体原因，一毕业还是“失业”了。后来，在老师的介绍下，才在沧州市区

的一家影楼找了份后期制作的工作。

能靠自己的双手生活，赵重雪很开心。但身体的限制，又不由让家人担心起这个在外漂泊的老闺女。

“我不会用打印机，回来吧，帮忙打资料。”父亲一再劝她。

赵重雪又回到了熟悉的自家小院。“早晨，只用一会儿就把资料打完，剩下这一天就没啥事儿了。”家人有意照顾自己，但她并不甘于此，便在网上发了篇求职帖。没想到，正碰上一位急招熟悉计算机操作人才的老板。

“那时我老板要做服装网店，急需会打字、修图的员工。我跟他说了自己的身体状况，他并不介意。”

自学上架商品链接、拍照、修图，耐心地跟顾客沟通……赵重雪非常珍惜这份来之不易的工作，别人用一分力气学习，她要投入两分精力。人家到点下班，她要加班到深夜。

“同样的工作，别人做一个小时，我做两个小时，久而久之，我一定会比别人完成得更好。”她总是这样给自己打气。

不过，她也坦言，这股自我加压，其实是怕失去工作。“毕竟我的情况与别人不同，那时我总担心，如果不能给公司创造效益，就没有存在价值了。”

是压力，也是动力，这期间，就算结婚、生子，她也没有放下这份事业。迅速调整后，又激情满满地投身到网店中。

本以为一切会越来越好，没想到，命运再次跟她开了个“玩笑”——虽然孕检多次检查，一切正常，但孩子还是遗传了赵重雪的基因缺陷。成长中，不光身高矮于同龄人，脊柱也有弯曲的趋势。

停了风生水起的工作，带着孩子四处诊疗，无助感侵蚀着她。“为什么命运如此不公？”“孩子以后怎么办？”那段时间，她就像掉了魂一样。

可日子还得继续。母亲的含泪劝解，孩子的治疗费也是笔不小的数额，浑浑噩噩过了3个多月，赵重雪终于“破茧而出”，重新振作起精神。

“全家人，能外出干活儿的都想着法去赚钱，我也不能闲着。”一番考虑后，她决定拾起老本行——开网店。这回，她要自己创业当老板。

田间奔波 辛勤选品惠粉丝

经营网店，赵重雪再熟悉不过了。但是选啥好呢？

彼时，服装、日用品等网店的热门领域，早已被人抢了先机，要是没有特色，想要分一杯羹可不容易。而且进货也需要本金，算下来，投资不少。

打量来、思量去，赵重雪把目光瞄向了自家厨房——这麦香浓郁的面花，可以自己蒸制，除了黄骅，别的地儿少有。网上卖农产品的也不多，竞争还没那么激烈。

虽然一切都是未知，但赵重雪还是

风风火火干了起来。

没想到，开店没两天，就迎来了第一个订单。“有了订单，我和我妈就忙活着蒸面花。没有几天，顾客就收到了，反馈特别好。”一个好评，给了赵重雪极大信心。

此后，她负责打理网店、母亲负责蒸制面花，由于是纯手工制作，浓浓的麦香吸引了越来越多顾客。随着订单增多，后苗村的不少婶子、大娘们也蒸制面花，向她供货。

那时，快递站点还没有向乡村延伸，赵重雪只能骑着电三轮到镇上发快递。有时候，就算只有一个订单，也要来回跑上好几十里地，亲自送到快递站。

“有些顾客买来自己吃，不能耽误了。有些则是企业到了年节发福利，一下子，订单就暴增了。”在与顾客的交谈中，细心的赵重雪发现，经常有人问她销售的面花是不是来自羊二庄镇？

顾客有需求，她就有行动。一路打听，她一一考察了羊二庄镇的多个面花生产厂，寻找优质货源。

有人一看她的外形，并不相信她有这么大的销售能力。还有人一听要网络销售，觉得不太靠谱。被拒绝了，赵重雪也不气馁，只是好言相商。

吃上了面花，不少顾客又馋起了黄骅的早碱麦面粉。为了寻找优质又优价的好面粉，行动不便的赵重雪，没少在多个乡镇间奔波比对。

“有些面粉味道不纯正，我们肯定不会卖。有些面粉价格贵，上了之后也卖不动。”没事儿时，赵重雪就分析顾客反馈和后台数据，从看似不起眼的细节中，总结顾客的消费方向，提供最贴心的产品。

快递寄产品，面花难免会出现磕碰损伤。顾客找来了，她也不推脱。协商着按损坏个数退款或是下次下单时多发几个，和和气气地把问题解决。

由于产品优质、诚实守信，从她这订购产品的顾客越来越多，不少人还成了她家的铁粉。如今，在她的网店里，夏季时黄骅面花的月销售额能达到2万多元，春节前，月销售额能达到四五十万元。

直面镜头 直播带货讲故事

“老天剥夺了主播的身高，但是没有限制主播的声高。家人们，想知道主播为什么长得跟小孩一样？又是怎么走上电商路的？点个赞，听主播给你们讲一讲……”草草吃了口午饭，下午1时许，赵重雪又马不停蹄地打开了手机直播。

镜头里，她笑容洋溢、自信昂扬，一边和打字留言的网友互动，一边讲述



梨香飘过大洋去

■ 本报通讯员 田俊荣 本报记者 张梦鹤

清晨5点多，东光县找王镇果农吴广林的梨园就热闹了起来。沉甸甸的梨果压弯了梢梢，工人们穿梭于清甜的气息中，采摘、分拣、装筐、装车，忙得不亦乐乎。

“瞧，俺这梨长得多好。”斑驳树影中，吴广林随手扒开一个套袋的皇冠梨，果子颜色金黄，散发着诱人的果香。咬上一口，脆甜多汁。

吴广林种植梨树已有20多年，梨园里除了皇冠梨，还有红香酥梨等新奇品种。“现在100多亩梨园陆续丰收，每天，我们要安排十几名工人在园里采摘，早上

5点多就开始了。”吴广林说，梨园每天能收获1万公斤梨果。这些果实耐储存、耐运输，深受市场青睐。被客商运到仓库后，经过分拣、包装、加工，已出口到美国、澳大利亚等国家。

梨果丰收给吴广林一家带来经济效益的同时，也带动了周边村民就业。管理梨树、采摘果实时，梨园都会雇用当地村民。吴广林按天支付工钱，让不少妇女在家门口也能有份收入。

