冶春广在北京开餐馆成功后不忘乡亲，10年来带领、培训1000多名西海固老乡来北京从事餐饮业，年营业额达1.2亿元——

让北京人品尝宁夏味道

本报记者 许 凌

在北京海淀区交大东路附近，有个不大不小的饭馆，红色的牌匾上醒目地写着“阿里食府”。“这是咱们宁夏人开的，品尝一下我们正宗的宁夏味道吧！”说话的小伙子眉目俊朗，帅气十足。一旁的工作人员介绍说：“这是我们老板，北京回夏真味餐饮管理有限公司董事长冶春广。”42岁的冶春广亲自下厨，一刻钟不到，泾源香辣黄牛肉、阿里回夏真味烤大串、双辣羊脖子、吴忠粉汤几道菜就上来了，美味可口。

“餐馆日营业额多少？全年下来营业额是多少？”“每天三四万元，去年全年营业额1000多万元吧。”冶春广不紧不慢地回答：“这是主店，规模最大。我们还有几十家连锁店，都是西海固农民开的。”谈及走出西海固、来到北京的创业史，冶春广越聊越激动。

▶ 冶春广（右）在后厨指导厨师。 本报记者 许 凌摄

◀ 冶春广（立）讲解心目中的宁夏风味。 本报记者 许 凌摄

走出西海固

宁夏素有“塞上江南”的美誉。然而，六盘山脚下的西海固地区，山大沟深，贫瘠甲天下。冶春广来自宁夏泾源县泾河源镇龙潭村，小时候经常吃不饱肚子，小学二年级便辍学回家放羊。10岁时，他就来到银川建筑工地打工。那时，兰州拉面是他吃到的最好吃的面。于是，冶春广有了一个梦想：什么时候我也能开个面馆，让全村乡亲们都能吃上这样好吃的面？

17岁那年，父亲终于同意冶春广去陕西西安一家餐馆打工。由于勤劳肯干，餐馆老板介绍他去自己云南昆明亲戚家的拉面馆工作。“我高兴极了！从此，我折腾餐馆的生涯便正式开始了。”冶春广说。

到昆明拉面馆不到一年，冶春广学会了做兰州拉面。店老板看他人好又肯干，执意把店以600元的价格兑给他。他火急火燎地赶回老家，恳求父亲：“把家里的3头牛卖了吧！”“牛卖了，咱家吃啥？”父亲急了。“我开饭店供养全家。”父亲同意了，咬牙卖了家里的3头牛，却没等来儿子的一分钱汇款——4个月后，冶春广在昆明的拉面馆倒闭。冶春广无奈，继续去打工，一年后，总算把父亲卖牛的钱还上。

1997年，他在村里借了1万元，带着新婚妻子，再次离开家乡西海固出去闯荡。可是命运依旧没有垂青他们，在浙江杭州，他们再次将一个餐厅赔个底朝天……

听说表哥在北京卖烤肉串很赚钱，1998年，冶春广又带着临产的妻子，来到北京。

初尝成功滋味

“真没想到，北京竟然成为我餐饮事业的成功之地。”冶春广越说越兴奋。

不过，他在北京创业也是一波三折，先后辗转多地，早晚做快餐，白天做小买卖。可他不满足于这样的生活，决心要在北京开家像样的西北餐馆。

2004年，有位青海人在西直门开了个小饭店，面积仅8平方米。看冶春广勤劳能干，就想跟他合作。“你烤串，我炒菜，行不？”“没问题。”冶春广愉快地说。合作没过几个月，这位青海人要到别处发展，就把这个店以2万元的价格兑给了冶春广。对于冶春广来说，在北京能有这8平方米，已经是很大一个舞台了，他决心在这个舞台上大显身手。

冶春广给饭店取名为“阿里食府”，经营正宗宁夏菜。多年的摸爬滚打，让他领悟到，搞餐饮一定要做好三件事：口味、价格、服务，三者缺一不可。营业第一天，盈利195元；第二天，200元；第三天，外边加了十几张桌子……仅半年时间，他就净挣3万多元，2005年挣12万元，2010年挣180万元，店面也先后装修、扩建到目前的1000多平方米。

“好吃的东西自己会说话！”冶春广兴致勃勃。每个月，阿里食府都要从宁夏发来这些货：1吨同心县茏葱、500斤西吉粉条、50斤固原胡麻油等，用这些特殊的食材酿造出特殊的宁夏味道。

冶春广的生意越来越红火。2008年，他在北京开了第二家店，之后就一发不可收拾，五道口、南三环等分店、连锁店先后开设。消费者也越来越认可这类西北风味的小店，阿里食府的名字不胫而走。

带动乡亲致富

冶春广富了，可家乡人依然贫困，这让他心里很不是滋味。他心想，我不仅要让乡亲们来北京“吃面”，还要带他们一起致富！

再次偕妻子回到老家的冶春广，已被家乡人看作传奇人物。“北京人口多，搞餐饮容易赚钱。启动费用我出，感兴趣吗？”冶春广这么一张罗，一批批的乡亲跟着他来到北京。“那几年，阿里食府成了接待家乡人的地方。每个月，都有西海固老乡来到这里，我们管吃管住，还当导游，每年都有几十万元的开销。”冶春广说，可这些家乡人里只有两三成愿意跟他在京创业，有不少乡亲来这里就是白吃白喝。“我不跟乡亲们计较。”冶春广说，“我真心待家乡人，相信会有越来越多的老乡理解我，跟我走上致富道路”。

在冶春广的引领和培训下，近10年来，从宁夏泾源县先后走出1000多名农民，来到北京从事餐饮行业，开办了60多家各类西北风味餐馆，年营业额1.2亿元左右。

“他身上有一种难能可贵的精神。自己富了不忘乡亲，日子好了不忘宁夏！”乡亲们常这样评价冶春广。

冶春广介绍说，宁夏独具特色的小吃有很多，除了众人皆知的枸杞，还有八宝茶、泾源小汤面、吴忠粉汤等。他希望把这些特色小吃原汁原味地带到北京，让更多北京人品尝到宁夏味道。

谈到今后的打算，冶春广说：“我还要努力吸引更多家乡人加盟。为加大宣传宁夏菜系的力度，今年还准备成立北京宁夏商会。我就认准一个理儿：人一生做一件事，把简单的事重复做，没有做不好的！”

致富不忘乡亲

许 凌

在这个大众创业、万众创新的时代，来自西海固的普通农民冶春广为何能在北京创业成功？记者辗转宁夏、北京跟踪采访他后，发现他身上有几种精神十分可贵。

一是创业路上百折不挠。冶春广立志拥有自己的餐馆，为了这个梦想，他辗转多地，几度失败，几度爬起。他勤奋好学，朴实厚道，因此总被“老板”看好，并伸手相助。

二是富了不忘乡亲。12岁那年，他立志“让乡亲们都吃上这样好吃的面”。15年后，他兑现心中的承诺，将一批批乡亲们接到北京，管吃管住，还一遍遍地问他们“在北京干餐饮容易赚钱，感兴趣吗”。在他的带领和培训下，1000多名西海固农民来到北京创业，跟他一起走上致富路。

三是独树一帜，执意打造宁夏菜品牌。在菜系林立的北京，他偏偏要打造宁夏菜系，酿造独特口味儿，将正宗宁夏食材引进北京。

靠艰苦奋斗摆脱贫困实属不易，致富后懂得回报社会、带领众多乡亲共同致富更为可贵。为冶春广点赞。

行进中国 精彩故事

每个故事都是时代印记

最美志愿者

看这一“红领”志愿

本报记者 余 颖

每个周末，走进浙江宁波北仑区人民医院的门诊大厅，就会有身穿白色马甲的人主动上前询问需要什么帮助；每个月的首个星期日，在北仑的各个敬老院、福利院里，可以看到一群穿着白色马甲的人陪老人聊天、看报，为老人剪指甲、洗头；每个月的第二个星期日，来到北仑的马路边、公园中，会发现有一群穿着白色马甲的人在捡拾垃圾、清理杂草。

这群穿白马甲的人有个红色的名字——“红领之家”志愿者。

按“菜单”做公益

“红领之家”党员志愿服务队成立于2012年5月。创立者们将那些拥护中国共产党党章、乐于奉献的中共党员、预备党员、入党积极分子以及其他积极向上的热心公益人士统称为“红领”，他们组成的志愿性社团组织就成为“红领之家”。

红领之家的活动方式很特别，他们设计了一套菜单式项目，每月制定活动、学习“菜单”，成员们可以自主选择、申报参加活动。

有些“招牌菜”是保留项目，比如每个月第一个星期天下午是“红领敬老日”；每月第二个和最后一个星期日设为红领护绿日。团队成员林娟娟是北仑松花江中学的老师，她不仅自己参加，还把孩子与学生都带到了现场，“让孩子们亲身感受，效果最好”。

此外，红领之家还有“红领亲水日”“红领秀山日”等活动。每个周末，成员们都忙碌着、快乐着。

像抢红包一样抢服务机会

去年10月28日，红领之家论坛挂出了组织活动的“红色号角”：11月1日，红领之家将开展第41个“红领敬老日”活动。才过了一天，名额就被抢光了。

“每次发布活动都这样。红领之家的成员不仅要有一颗火热的心，还要有一双灵活的手。”组织者“号角”说，“因为红领之家的活动都实行申报认领制度，网上发布、名额有限、先申报得机会，类似淘宝抢购模式”。

由于名额有限，需要竞争，成员们不仅网上申报认领志愿服务很积极，参加志愿服务的自豪感、责任感和成就感也很强，因为这是好不容易才抢来的服务机会。

在这种制度的激励下，“红领之家”常常出现“爱心需要排队，奉献需要秒杀”的氛围，许多志愿者常常因为没抢到名额感到遗憾。

用“爱心券”帮助更需要的人

为确保“红领之家”中的预备党员、入党积极分子参加志愿服务的普遍性，新碶街道党工委将参加志愿服务作为发展党员的必备条件和必经程序，还设置了一套“志愿者积分库”系统，提高志愿者的积极性。

陈军浩是“红领之家”的创始人。据他介绍，“志愿者积分库”类似于一家虚拟银行，志愿者进行实名注册后，会得到一本红领成长记录卡，他们的服务时间在网上公布，并记录在册，1个小时服务可兑换1个“爱心币”。有了这些“爱心币”，志愿者可以兑换其他志愿者提供的家电维修、管道疏通、理发等服务，也可换取订报卡、演出门票等，服务资源还可以跨区域共享。

这些服务资源值不了多少钱，但带来的荣誉感却是无价的，而且大部分志愿者都不太愿意自己花掉爱心券，而是考虑送给更有需要的人。比如送给贫困老人，帮他们换一次上门维修电器的机会。

陈军浩说，“志愿者积分库不是简单给予一线志愿者的物质回馈，更是对志愿者劳动的尊重，使志愿服务充满人情味，让志愿者获得价值感和归属感，鼓励更多新老市民积极参与”。

在创新机制的引领下，志愿者们的爱心得到了充分释放。4年来，“红领之家”先后荣获宁波市抗洪救灾先进集体、宁波志愿服务20周年突出贡献奖等10余项荣誉，成为宁波市乃至浙江省志愿服务的一面旗帜。

山东淄博市临淄区推行简办红白事，为群众减负——

5毛份子钱带来好村风

本报记者 王金虎 通讯员 张 霞

南太合村红白理事会成员路荣发展示儿子路坤结婚时的喜资账簿。 （资料图片）

前不久，山东淄博市临淄区南太合村村民刘飞新婚大喜。翻开他的结婚礼金簿，记者发现邻里乡亲随的份子钱都是5角。“也有随100、200块的，俺就留下5毛，把剩余的钱找给他们，钱给多了，反而觉得生分了。咱不能坏了老辈子定的规矩。”刘飞的母亲刘桂美说。

时下，不少人不堪忍受沉重的人情负担，把亲朋好友的鲜红请帖戏称为“红色罚款单”，但在有着900人的南太合村，村民对红白喜事随礼只随5毛钱。这个坚持了30多年的“老规矩”，为南太合村村民减了负。

1984年，时任南太合村支部书记的路宏源定下一个不成文的规矩，办红白喜事村民一律给5毛钱礼金。曾有一两名村民将礼金涨到2元，但事后遭到异议，就再没有人破坏规矩。如今，5毛钱的礼金成了全村人最大的骄傲。

在村民李芳美看来，感情不是用钱买来的，5毛钱的礼金让大家都轻松，“关键是消除了死要面子活受罪的攀比心理，还节省了家庭开支”。

30多年来，南太合村一直坚持简办红白事。“村里每年的红白喜事有15个到20个，照着老规矩简办，一年至少能省下20万元至30万元。”南太合村红白理事会成员路荣发告诉记者。

“辛店街道东夏社区的曹军给儿子在社区小食堂摆婚宴，自带食材，才花了2000多元，照样风风光光、热热闹闹。”路荣发说。现在，红白喜事简办的新风已走出南太合村，在潜移默化中改变着整个临淄区群众的观念。

从去年起，临淄区推广“农村移风易俗工程”，全区12个镇、465个行政村全部成立红白理事会。这一举措，旨在让全区红白喜事按一个标准操办，刹住农村随大礼的歪风，为群众减负，推动养成重情轻礼、纯洁交往的良好民风。

标准有了，但如何实施？谁来监督？解决不了这个问题，再好的标准也不过是一纸空文。“红白理事会是个称心的‘大管家’，都是义务帮忙，红公事简办，白公事一律按统一的章程办。以前一场喜宴起码花费两三万元，现在几千元就行；经村里红白理事会办理的丧事，每例平均花费1100元至1200元，比传统殡葬节省1万多元。而且事情都交由红白理事会办，我们也省心、省时、省钱。”村民张恕林说，各村红白理事由村民民主推荐产生，由村里德高望重、善于协调沟通的村民担任。临淄区还出台奖补政策，对按规定简办丧事的村，每年给予一定补贴。

“与其大操大办葬礼，不如在老人生前好好尽孝。以前，比的是谁办丧事排场大，现在，都比谁每月给老人的生活费多。村里再也没有出现因巨额丧葬费用分担不均闹矛盾的现象，也没有发生一起因不孝引起的纠纷。现在，节假日期间，提着大包小包回家看老人的越来越多了。”谈到新民风，西关村红白理事会成员谢大杰一脸喜悦。

今年2月，临淄区表彰了10位道德模范和120名“身边好人”代表，其中就有齐陵街道杨西村的孝老爱亲道德模范李世亮。6年前，他的母亲患重度老年痴呆，完全失去自理能力。他用细致耐心的照顾，让母亲安享晚年。在临淄，众多像李世亮一样的普通人成为好人“明星”。

目前，临淄已经评出区级身边好人2000名，村级身边好人11.7万人。由170余名优秀团干部、青年志愿者和1200名返乡大学生组建的志愿宣讲队伍，还将身边好人的事迹整理成通俗易懂的小故事，在村居、机关、学校等巡回宣讲，覆盖受众38万余人，临淄也成了山东首批乡村文明行动示范区。

黄土地里“淘金”

4月5日，山东阳谷县李台镇王申楼村返乡青年宋红芳(右)和工人正在马庄基地分拣切割芦笋。宋红芳和丈夫王垒返乡后立志从黄土地里“淘金”，去年跨村、镇承包土地500余亩，规模种植特色蔬菜，除去成本每亩纯收入6000多元，走出一条致富路。 陈清林摄

更多中国故事系列报道请扫二维码

本版编辑 闫 静 郎 冰
邮 箱 jjrbzggs@163.com