

“能用一技之长为别人服务,每天都是开心快乐的”

日照这位理发师,5元理发20多年不涨价

“您来啦!进来坐坐,这个老人家剪完就到您啦!”上午8点,在日照市岚山区碑廓镇碑廓三村一间简陋理发店里,49岁的理发师宋常君看到客人进店,赶忙热情招呼。宋常君手艺精湛,20多年来坚持每次只收5块钱的理发费,在周边村民中有口皆碑。

微纪录



扫码看视频



宋常君开理发店30多年,脸上总是挂着笑容。

文/片 郑玥 通讯员 王文淇
王飞达 马朝纲 日照报道

一开就是34年的小店

小店“藏”在村头路边一角,没有门面,没有名字,门前高大苍劲的银杏树和斑驳的蓝色木门,就是这家“5元理发店”最显眼的标识。

宋常君是这家理发店的主人,15岁初中毕业后到济南的一所技校学习了理发。谈起学理发的初衷,宋常君说,当时村里没有理发店,而且家里人都很支持,但没想到的是,这家店一开就是34年。

不到20平方米的小店内,一面镜子、一把理发椅,还有几张供客人等候的连椅,都是陪伴了宋常君几十年的“老伙计”。尽管没有时下理发店的“高大上”,但凭借自己精湛的手艺、实惠的价格和热情周到的服务,店里的生意一直红红火火。

身着红色的工作罩衣,手上动作娴熟麻利,脸上总是挂着笑容,这是许多老顾客对于宋常君的印象。

“她要是有事开门晚点儿,门口就排起长队了,理发手艺真是没的说,而且价格一直5元,这都20多年没涨价了吧!”说起宋常君,几十年的老顾客张守法竖起了大拇指。

涨价会心里过意不去

从1990年开店的8毛钱开始,宋常君的理发店一直价格“亲民”。这些年,周边理发店的价格普遍涨到了20—25元,但宋常君的小店,理发价格却“定格”在了5元。

为啥一直不涨价?“理发店是自家的房子,没有租金,而且这不是挣大钱的买卖,剪个头收一二十块钱,我总感觉不好意思。”宋常君微笑着说,理发的多是街坊四邻,而且很多都是老年人,他们本身手里没有多少钱,不涨价就当是为大家服务了。

老客们有时候也劝她涨一点儿,但是宋常君只是笑笑,价格还是那个价

格。她总觉得要是涨价,心里过意不去。

在宋常君看来,理发店除了赚了日常开销,更重要的是自己的生活也变得更加充实有乐趣。因为热情爽朗的性格,即便有的村民不理发也爱找她闲聊几句,渐渐地,顾客都变成了朋友,小店里也从不少欢声笑语。

顾客心中的小太阳

“现在,我的许多顾客都从青年成了爷爷奶辈。他们有的还带着自己的孙子过来理发,这也是大家对我的信任。”宋常君指了指旁边,“老乔就是我30多年的客户,我们认识的时候他还是小伙呢!”

“那时候你也在识字班,现在我们都老了。”乔征欣接过话茬笑呵呵地说道,“这么多年我们这些老顾客还是找她理发放心,许多住在城里的也在周末专门来找她呢!”

尽管每天都忙碌,但有些年纪大或者出门不方便的顾客,只要打上一个电话,宋常君都会抽出时间,上门提供免费理发服务。“她在我们心中就是一个小太阳,走到哪里哪里发暖,走到哪里哪里发光。”79岁的丁元英老人握着宋常君的手说道。

此外,她还经常到养老院参加义剪活动,“谁都有难处,这点小事我能帮忙的肯定是要帮一把。”宋常君笑着说,“老人都把我当自己孩子看待,上门理发他们也会薅一把自己种的菜送给我,我心里也是热乎乎的。”

20年不涨价,这是宋常君与街坊四邻坚守的约定。深藏市井的小店,流淌着街头巷尾的人情味,也留住了岁月静好的“独家回忆”。许多顾客说这是一家温暖人心的小店,而宋常君自己则说“能用自己的一技之长为别人做点服务,每天我都是开心快乐的”。

守着这小店,客人进进出出,宋常君的心是越来越安宁,这些年店里的老客越来越多,自己的小家越来越幸福。谈到理发要做到多少岁时,她说,这门手艺坚持了这么久,只要自己身体允许,能做到多少岁就做到多少岁,她会一直坚持下去。

文/片 陶春燕 崔宇晴
通讯员 刘明明 聊城报道

变废为宝 木材下脚料当基料

“一级的短且有粗度,二级的稍微长点但也有粗度,再长的话就是三级的了。”张高虎是菜屯镇凤凰新村周桥网格党支部书记,也是菜屯镇首批种植赤松茸并最先吃到“红利”的人。他口中的“级别”,是赤松茸在市场上的分类,一级赤松茸的单价能卖到15至17块钱,二级的能够卖到9至10块钱,三级的也能卖到5至6块钱。

张高虎种植赤松茸已经有四五个年头了。菜屯镇林木资源丰富,林下闲置土地众多,镇党委从夏津了解了林下赤松茸的种植项目,觉得不错,决定一试。“第一年种了50亩,第二年种了20亩,但这20亩的效益比50亩还要多。”此前,照搬套用的种植方法并没有带来预想中的高收益,由于缺乏种植经验,再加上销路并未成功打通,第一年,张高虎没有挣到钱。

老百姓看到新项目不挣钱,纷纷产生了退意。但张高虎不怕,铆足了劲儿寻方法,经过多次请教专家,他发现,菜屯镇每天都产生的大量木材下脚料,正是培育赤松茸的好基料。“原来用的是从外边买进来的稻壳、豆壳,只能起到支撑作用,但不含营养,还不少花钱。后来把这些去了,只使用当地的树皮和玉米芯。”张高虎称,用树皮培育出来的赤松茸口感好,产量更高,赤松茸收获后,这些基料原地粉碎成为有机质,还能对树木生长起到作用,“比不种植赤松茸的林子,采伐的时候能多卖三四百元”。

省心又增收 1亩地年收入1万元

林下赤松茸种植,既能充分利用木材加工废弃的下脚料,又唤醒了全镇闲置的林下资源,形成了“沙地种树-树木旋皮-树皮种赤松茸-基料还田养树”的绿色产业循环,取得了1+1>2的效果。

“不能上肥,不能打药,必须纯天然生长,一打药它就会死亡。”赤松茸的生存环境必须保证绝对天然性,这个要求,反倒减轻了张高虎的工作负担,且赤松茸对土壤没有要求,只需要气候阴凉,温度保持在20℃左右,就可以生长得很好。用张高虎的话说,在合适的条件下种植赤松茸,就

可“撂地里不用管”,静待收获。菜屯镇种植的经济林一般六年一采伐,张高虎称,成长三年的树林用来种赤松茸最好,因为够高够大,可以遮阳。赤松茸一般情况下不重茬,避免受到杂菌的影响,“今年在这里种,明年就挪个地方,菜屯有的是林子。”说到这里,张高虎满满的底气,数不清的林地,给了当地种植赤松茸最大的优势。

现在,菜屯镇由新村党委领办赤松茸种植合作社,采取“新村党委+合作社+联建企业”的方式筹集资金,发展种植基地,菜屯镇赤松茸种植面积有100多亩。赤松茸一年两收,一亩地的年产量有三四千斤,去除成本,年收入在1万元以上。“成本一开始比较高,一亩地要投入六七千元,现在只需要三千五左右。”张高虎说。

微纪录



扫码看视频

冬闲变冬忙 带动“银发族”就业

赤松茸八月底九月初开始种植,45天时间即可出菇,年前的采收期在40天左右,“只要不上冻就会一直出,-2℃以后就不太行了。”春节过后,赤松茸从4月份便可以采摘,一直持续到五月中旬,“但今年特殊,气温上升得慢,六一的时候还在采收,超过28℃就不出了。”张高虎说。

赤松茸到了成熟期,需要天天采摘,菜屯镇瞅准这个机会,又带动了镇上的一批“银发族”就业。“七八十岁的老人,每天来采个蘑菇也不会很累,一天能挣个七八十元。”张高虎称,自己的40亩地在收获的高峰期一天需要60个人,低峰期需要十余人,这在一定程度上给老人增加了一部分收入,带动了乡村振兴。

采收的赤松茸快速打包冷存,大部分都是以鲜货渠道往外售卖。张高虎称,自己已有固定经销商,最近每天都有人打电话来询问,“这几年省心了,从种植到销售都不成问题,去上海隔天就到,那里的市场销售量很大,一天就能卖上千件(五斤一件)”。

此外,菜屯镇还将赤松茸加工成盐水菇,做成赤松茸酱,延长产业链,也增加了农产品的附加值,形成地域特色品牌,集体增收带动群众致富。

这一道舌尖上的美味,被送到远方的餐桌上,将丰收的喜悦留在了村民的脸上。赤松茸破土生“金”,冬闲变冬忙,让菜屯镇又拿到了一把以特色种植业助农致富的“金钥匙”。

赤松茸破土生“金”,一斤能卖到三元

上海餐桌上有茌平冬天的味道



眼下正是茌平区菜屯镇赤松茸收获的“黄金季节”。