

市慈善总会救助贫困大学生活动

逐户走访确保善款发放到位

本报讯（记者 马月红 龚娜）昨日，市慈善总会组织工作人员对中心城区申报的100名贫困大学生进行家访。

们从今年“扶贫济困一日捐”活动收到的善款中拿出30万元资助中心城区100名贫困大学生，每人3000元。名额有限，救助款有限，我们要保证救助款切实发放到需要的贫困家庭中。

及区域大以机动车代步外，其余三组的代步工具均为电动车或自行车，他们在一天时间内要完成走访50户的任务。

者手中。”相关负责人说，家访人员走进申报者家庭，通过交谈、观察、感受了解这个家庭的实际情况，从而剔除滥竽充数者，确定最终的受助者名单。

寻找“最美志愿者”

辛俊梅：给更多的人带来快乐

记者 李一

太康县毛庄镇的辛俊梅是一个地道的票友。今年51岁的她打小“听见锣鼓响，嗓子就发痒”，虽然没有走上专业戏曲表演的道路，但几十年来她一直没有放弃听戏、唱戏的爱好。

2013年的大年初一，辛俊梅和她的团队来到王隆集大街，表演的节目让村民很过瘾；当年的正月十五，她们来到石庄村，与村民一起闹花灯；“三八”妇女节，她们来到下堤口村，与乡村姐妹同歌共舞，庆祝自己的节日；“五一”国际劳动节，她们来到县城南关广场，用精彩的表演庆祝劳动者的节日……这个不以营利为目的的剧团，很快就赢得了群众的认可和欢迎。

辛俊梅说，对戏曲的热爱和追求，让她坚定信念，一定要把剧团办好，把快乐送给更多的人。辛俊梅是这样说的，也是这样做的。自剧团成立以来，她带领大家常年活跃在太康县的许多乡镇。为此，她荣获了太康县第六届“十行百星”志愿服务明星、太康县“三八红旗手”、太康县“优秀志愿者”等荣誉称号。



大学生暑期下乡收获丰

近日，中国地质大学（武汉）资源学院暑期“三下乡”“丝雨豫东”团队在太康县、淮阳县顺利完成了为期4天的调研。团队成员深入农村，体验农村生活，把科技、教育、文化带到乡村，不仅完成了走访任务，而且收获了珍贵的友谊与难得的人生经历。图为大学生在太康农村走访群众。



陈振凯：威镇鄂西南漳战场

1945年3月，日军第39师团在鄂西发动了南漳战役。周口籍抗日英雄陈振凯在弹尽粮绝的最后关头，带领部属冒着敌人的炮火，冲入敌阵血拼，歼敌1000多人，最后壮烈殉职。

陈振凯（1904—1945），出生于沈丘县大邢庄乡陈埠口村一个小康之家，父为医生，行医乡里，常施诊贫家，为乡里人称颂。

1937年7月7日夜，日军在卢沟桥寻衅，陈振凯参加了这次有历史意义的反击战，是首开全面抗日战争、荣立战功的人员之一。

1940年，陈振凯升任第59军暂编第53师第1团上校团长，由张自忠的第33集团军所辖，驻防河北西部，防止日军进犯。

1945年3月，日军第39师团在鄂西发动了南漳战役。陈振凯团奉命驻守于荆门以北的白云山东侧，迎击来犯日军。

共合作，共同抗日。1943年，陈振凯部驻防荆门、南漳一带，防区曾与新四军的第5师毗邻，他亲自到第5师邀请政工干部到他的部队里教唱抗日歌曲，宣传抗日救国道理。

陈振凯（1904—1945），出生于沈丘县大邢庄乡陈埠口村一个小康之家，父为医生，行医乡里，常施诊贫家，为乡里人称颂。

1937年7月7日夜，日军在卢沟桥寻衅，陈振凯参加了这次有历史意义的反击战，是首开全面抗日战争、荣立战功的人员之一。

1940年，陈振凯升任第59军暂编第53师第1团上校团长，由张自忠的第33集团军所辖，驻防河北西部，防止日军进犯。

1945年3月，日军第39师团在鄂西发动了南漳战役。陈振凯团奉命驻守于荆门以北的白云山东侧，迎击来犯日军。



范志强：从执业律师到“货郎哥”

记者 岳建辉 文/图

8月一个阳光明媚的中午，北京大成（深圳）律师事务所合伙人、卖货郎集团创始人范志强与“出彩周口人”采访组一起分享着他的坚守与梦想。

当过教师、自考汉语言文学本科毕业、没有系统地学过一天英语的他，以英语78分、法学专业第一名的成绩考入湖南大学国际经济法专业研究生；身无分文的他举债40万赴英国威尔士班戈大学攻读商法硕士学位；回国从事律师职业；回到周口调研创立卖货郎农村电商平台……

从教师到律师再到电商平台创始人，这个“80后”给记者留下了深刻的印象。他用独特的视角和超前的思维规划人生，“规划”“坚持”“梦想”“感恩”在他身上绽放着耀眼的光芒，一步一个脚印的他完成了旁人无法完成的蜕变。

坚守梦想赴英留学

1981年出生的范志强是周口市商水县邓城镇范楼村人。1996年，15岁的他在家人的安排下，考进了中等师范学校，成了一名准老师。在这个少年的心中却有着一个梦想：“我要上大学！”为了这个梦想，他在中师学习期间自考了大专文凭。1999年，他毕业去了一个乡镇学校教学，家人满怀欣喜，因为家中又多了一个能挣钱的好帮手。但是这种欣喜只维持了不到两年的时间。



范志强在“出彩周口人”旗上签名

南长沙做家教的雇主，她叫李自娟，听说我的情况后，拿出1万块钱给我，支持我完成学业。”

执业律师“三农”情怀

范志强回到家中，所有家人都以为他疯了，父亲说他自摆，不自量力。兄弟们都劝他回家好好找工作别再折腾了。他说服了家人，拿着好不容易凑的40万块钱，踏上了异国留学之旅。因为威尔士班戈大学的学生只有学分修够了才能毕业，一进学校范志强就挑学分高的课程学习，因为生活费紧张，他总是赶在超市关门的时候买一些蔬菜。

“回国前我就联系好了湖南的一家律师事务所，到达湖南后我就开始上班了。”范志强说，如果不工作就没钱，他还要赚钱还上学时欠下的债。虽然那时生活很拮据，但他还是给了很多需要法律援助的贫苦百姓无偿援助。

湖南怀化的杜某在监狱里呆了6年，最后无罪释放，他想要申请国家赔偿，却求助无门。范志强得知情况后无偿帮他做了法律援助，成功申请到了国家赔偿。“像这样的法律援助，我不知道做了多少次，我总觉得他们都是像我父辈们一样的农民，帮助他们就像帮助了家人。”范志强说。



范志强（中）在商水县卖货郎电子商务服务中心调研

案，为企业挽回经济损失达数十亿元。逢年过节，回到家乡的范志强发现，村小卖部里的各种商品还算丰富，可是有不少山寨产品竟然堂而皇之地摆在那里出售！

“农村的消费环境对我触动很大，村民们花了钱却买到质量不可靠的商品。”范志强说。经过询问，他了解到，小卖部老板其实也很无奈，正品行货经过多层中间商加价，进价高，老百姓嫌贵，卖不动，于是只好进一些廉价的山寨货。

2013年，不按常理出牌的范志强又做了一个让人咋舌的决定——“举家回周口”。这时候的范志强已经娶妻生子，孩子只有3个月大，所幸妻子非常支持和理解他。“我最苦的时候兜里只有一元钱，是妻子给了我200元钱，她非常支持和理解我，感谢我的家人。”范志强说。

没，但在我的记忆深处仍然是那么悦耳动听。有天夜里2点多，我跟朋友一边喝酒一边聊天，突然想起来，以前没有超市的时候，总有手拿拨浪鼓的货郎走街串巷为老百姓带来方便，他象征着主动销售也能被老百姓接受。就这样卖货郎就被我们选定为公司名称。”范志强说。

植根沃土互联互通

“卖货郎商城定位为‘中国最专业的农村电子商务服务平台’，采取线上B2C综合型在线购物平台结合线下乡镇、村级市场终端销售网络，再加上在乡间成效显著的百姓口碑营销模式，‘天网’‘地网’‘人网’三网合一的立体式营销模式，卖货郎立志成为中国最专业的农村电子商务平台。”范志强说。

“做农村电商最重要的是接地气，这是卖货郎的竞争力所在。看到希望也要看到眼前的困难，目前农村市场存在较为分散、推广难、操作难，以及用户习惯难以改变的现状。”范志强说，“一个村的住户基本都是家族或一个姓氏为主，你促进他消费更多是亲戚之间的推荐，即便电商落户农村，也难以改变他们的思

维和购物习惯。”范志强说，他前期在几百个村做调查后发现，农村消费者在获取信息和推广方面有着自己的渠道，依旧用大喇叭传播消息，习惯去最近村里的小卖部购物，对品牌没有概念，商品选购以价格低作为首选。

“打开农村电商市场必须将‘电商’这个流行于一、二线城市的词抛弃，根据农村用户的习惯，让电商去适应农村用户，而不是让农村用户去适应电商。”范志强说。

“供货商可免费入驻到卖货郎，我们仅对县级运营商收取一定的加盟费。”范志强说，“加盟卖货郎的县级运营商除了销售卖货郎的商品，可以对当地的农产品等商品进行招商，所有的销售利润都归自己。”

“县级运营商加盟费按人口为单位收费，例如30万人口加盟费5万，以次类推。此外，商城引入第三方金融服务，对于优质供应商给予一定的借款额度。走进商水县阳城公园附近的一家卖货郎旗舰店里，店主刘威正在忙碌地为顾客介绍商品。不算太大的店面里既有花露水、香皂这样的日常用品，也有电冰箱、自行车这样的大件商品。”

“我们一般都会标出两个价格，一个是正常售价，一个是货郎价。货郎价便宜是因为它是从供货手里直接拿到的货品，中间省去了大量的费用。”刘威说。

除了帮助农民代买商品、帮农民代卖农产品，卖货郎还提供像手机充值等一些便民服务，同时还与银行合作，设计金融产品，为农民提供金融服务。提供给农民的贷款，利息比当前民间借贷低一半左右，降低农民的经营成本。”

“卖货郎前期的发展和并不需要大量的资金，我们采取加盟方式，招聘以县级为中心的运营商。”范志强说，卖货郎给予县级运营商在品牌、培训、资源等方面的支持。

“一分耕耘一分收获。自2015年1月底上线运营到目前，卖货郎已在河南省商水县、项城市、沈丘县、郸城县，湖南省望城县，山东省汶上等多个县市设立了运营示范区，还有80多个县级运营中心正准备培训。2月5日，光彩乡生入股卖货郎；2月13日，卖货郎与沈丘县政府签订农村电商战略合作协议，还与中原银行签订了合作协议，迈出了卖货郎与银行合作的新模式。截至目前，卖货郎的会员已经突破5万。”

“接下来，我们将解决农村电商两个问题。首先是信息不对称问题，其次是农产品流通许可问题。”范志强说，“能把这两个问题解决了，也就是卖货郎全面开花的时候。我最大的愿望就是让全中国都知道卖货郎是周口人创办的。”