

兴实  
邦干

空谈误国 实干兴邦

中国优秀企业家奋斗史·VI

# 实干兴邦

中国文化信息协会 编



中国商务出版社  
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

# 实干兴邦 VI

——中国优秀企业家奋斗史

中国文化信息协会 编

中国商务出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

实干兴邦：中国优秀企业家奋斗史. VI / 中国文化  
信息协会编. -- 北京：中国商务出版社，2018.2  
ISBN 978-7-5103-2298-3

I. ①实… II. ①中… III. ①企业家—访问记—中国  
IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 027881 号

## 实干兴邦：中国优秀企业家奋斗史. VI

SHIGAN XINGBANG: ZHONGGUO YOUXIU QIYEJIA FENDOUSHI. VI

中国文化信息协会 编

---

出 版：中国商务出版社  
地 址：北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号 邮编：100710  
责任部门：职业教育事业部 (010-64218072 295402859@qq.com)  
责任编辑：周青

总 发 行：中国商务出版社发行部 (010-64208388 64515150)  
网 址：<http://www.cctpress.com>  
邮 箱：[cctp@cctpress.com](mailto:cctp@cctpress.com)

排 版：皓月  
印 刷：北京虎彩文化传播有限公司  
开 本：710毫米×1000毫米 1/16  
印 张：11.5 字 数：220千字  
版 次：2018年8月第1版 印 次：2018年8月第1次印刷  
书 号：ISBN 978-7-5103-2298-3  
定 价：45.00元

---

凡所购本版图书有印装质量问题，请与本社总编室联系。(电话：010-64212247)



版权所有 盗版必究 (盗版侵权举报可发邮件到本社邮箱：[cctp@cctpress.com](mailto:cctp@cctpress.com))



# 目录 CONTENTS

|                                               |     |
|-----------------------------------------------|-----|
| “愣”小伙的风雨创业路<br>——访广西玉林市香稻鳖生态农业有限公司总经理陈茂展      | 001 |
| 一位家政经理人的服务民生梦<br>——访山西省广灵县灵嫂家政服务有限公司法人代表杜凤    | 006 |
| 妙手种红花 黄土变黄金<br>——访河南省信阳市光山县鼎峰生态农业专业合作社理事长胡友全  | 011 |
| 梅花香在骨 秋水玉为神<br>——访湖南省常德市佑安堂董事长黄品若             | 016 |
| 历经风雨见彩虹<br>——访山西运城新绛县春云养殖专业合作社理事长贾春云          | 024 |
| 展精工鸿图 耀中华雄威<br>——访东莞市鸿威模具有限公司总经理蒋功奎           | 028 |
| 用心点亮生活之美<br>——访广东省深圳市简花艺工作室创始人秦莎              | 032 |
| 行走在生态健康养生路上的特种养殖人<br>——访广州市金熊珍稀动物养殖有限公司董事长苏思源 | 036 |

昔日“三废”变“三宝”

——访东莞市泰兴新能源科技有限公司总经理王支伟 042

大爱之桥

——访山西“爱之桥”家政服务有限公司总经理杨爱仙 046

装饰梦想 成就人生

——访广西云畅软件有限公司 ui 设计师袁也 050

不拘一格勇创新 脚踏实地谋发展

——访成都市康凤鞋业有限公司总经理钱昭迪 054

为电机插上节能翅膀

——访江西省瑞昌市森奥达科技有限公司董事长王贤长 058

艳梅绽放火样红

——访黑龙江省哈尔滨月亮八珍食品有限公司总经理徐延梅 065

爱农业、懂技术、善经营的良心企业家

——访黑龙江省拜泉县鸿翔亨利米业有限公司董事长张洪利 070

创新传统美食开拓食品领域新天地

——访吕梁珍味谱食品有限公司董事长张世文 075

不忘初心 孝行天下

——访“爹娘亲”品牌创始人窦素芬 079

忠于自然还原生态的守望者

——访江西禾尔斯环保科技有限公司董事长高婉琴 086

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| “渠星”的灼灼其华                    |     |
| ——访江苏省农垦米业淮海有限公司总经理姜国平       | 091 |
| 瑞莲绽放艳阳天                      |     |
| ——访山东派力迪环保工程有限公司董事长李瑞莲       | 095 |
| “藕”然邂逅 执着一生                  |     |
| ——访四川省巴中市恩阳区现代农业有限公司董事长刘智勇   | 101 |
| 为中国制造代言                      |     |
| ——访北京欧洛普过滤技术开发公司执行董事杨森       | 106 |
| 前行动力始终澎湃                     |     |
| ——访北京腾龙大地恒通摩托车经销有限公司总经理赵德峰   | 112 |
| 小草成就大梦想                      |     |
| ——访甘肃欣海科技实业集团总经理白建海          | 117 |
| 切带机里乾坤大 自主创新是领军              |     |
| ——访莆田市坚强缝制设备有限公司总经理林秀椿       | 121 |
| 山鹰之歌                         |     |
| ——访吉林省白山市林源春生态科技股份有限公司董事长徐建友 | 126 |
| 以田野为战场 以创新为利刃                |     |
| ——访山东省邹城市农鑫农产品有限公司总经理许忠先     | 131 |
| 创业改变命运                       |     |
| ——访湖南省益阳市水晶坊创业集团董事长曾勇        | 135 |

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| 独守在实木家具行业里的匠心人<br>——访天津市木点家具有限公司董事长李连凯                                | 141 |
| 让精美家具扮靓品质生活<br>——访东莞市思派德木器制品有限公司董事长陈石敏                                | 146 |
| 宝刀未老创品牌 赤子之心送健康<br>——访北京月亮湾技术推广中心云伴月品牌创始人芦树林                          | 152 |
| 牛大叔的世界品牌梦<br>——访史上最长名字公司创始人牛育龙                                        | 156 |
| 医改下的天使羽翼<br>——访湖南健康快车服务有限公司董事长饶宏友                                     | 160 |
| 墨香成就淡然人生<br>——访河南省著名书法家任付力                                            | 163 |
| 打造建筑设计业界的航母<br>——玺创(北京)国际建筑文化发展股份有限公司创业纪实                             | 167 |
| 鲲鹏展翅,让共享飞机飞进生活<br>——访安徽登云航空服务有限公司、安徽指路人航空咨询有限公司执行长,<br>中国共享飞机系统创始人周卫东 | 175 |

# “愣”小伙的风雨创业路

## ——访广西玉林市香稻鳖生态农业有限公司总经理陈茂展

这个“愣”小伙，回乡创业四年，不仅没赚到钱，还欠下了 50 多万元的外债。为了还债，他两年后再次创业，周边却没有一个人看好他。而他还要再“愣”下去，再次创业——养鳖，终于绝境逢生，不仅自己致了富，还带动 100 多穷兄弟一起致了富。让我们走近他，看广西玉林市仁东镇的陈茂展如何在一无所有的情况下绝地翻身？又是怎样从一个仅有 10 亩水面的养殖场开始，创造了一个年销售额 4000 多万元，带动村里 100 多户穷哥们一起致富的奇迹。

### 跌倒了爬起来

1998 年，陈茂展中专毕业。当时，几乎所有的同学都去广东打工了，而陈茂展却选择回家自己创业，同他的女朋友一起回了他的老家——广西玉林市仁东镇中庞村。他说：“他们外出五年，或者八年十年，最终年龄大了也得回来发展，结婚生小孩，又从零开始。我不如比他们抢先一步，在家里面打基础。”他向往“自由自在”的工作。这年，他找朋友和亲戚借了 15 万多元，在离家三公里的山里养起了当地的土鸡。土鸡，他们那里当时养的人不是很多。

然而，2003 年，“非典”来袭，以及紧接着的禽流感，不到一年陈茂展就赔得倾家荡产。

创业四年，陈茂展不仅没赚到钱，还欠了 50 多万元的外债。他只好带妻子回到老家村子里去住。当时，陈茂展手中连买青菜的钱都没有了。

“拿什么偿还 50 多万元的外债呢？”陈茂展在家里待了 20 多天，连大门都没出。此时的陈茂展心情很复杂，一直在想，我什么时候再能从头开始？

2004 年春节前夕，村里人发现陈茂展不见了，大家都觉得他肯定是躲债去了，不会回来了。

让大家没想到的是，2005 年 5 月，陈茂展突然回来了，他说：“要养鳖。”

养鳖?村里人都不相信,他连鸡都养不成,能养成鳖?过去他们村里曾有不少人养过鳖,后来都不养了。养鳖是要技术的。

陈茂展的父亲曾在村里养过鱼,有10亩鱼塘。陈茂展回来后,马上改造家里的10亩鱼塘。

原来,陈茂展是去妻子妹妹那儿学习去了。听说妻子妹妹家养鳖很赚钱,他觉得这是个学习的机会。又听说妻子的妹妹家要请帮工养鳖,他立即借了200元车费,带着妻子一起到离自家200多公里的妻子妹妹家打工,他想学习养鳖技术。

在妻子妹妹家打工的日子,陈茂展非常卖力、勤快。2005年3月,他妻子妹妹生完孩子后嫌麻烦不想养了,陈茂展立刻决定接手这批甲鱼。

“养这么多老鳖你不怕风险吗?”全村人不断地问着这样的问题。

陈茂展说:“我养鸡已经欠下了几十万元,现在我必须要做更大的事情,才能有更大的回报。才能把人家这个债还掉,只好再拼一下了。”

## 探讨新模式

这批甲鱼有1000多只,都是养了10多年的种甲鱼,价值40万元。他没钱给小姨子,就先赊欠着。别人不愿意养的老鳖,陈茂展又从中看到了什么商机呢?陈茂展想:随着人们生活水平的提高,对鳖的要求相对来说也高,他觉得这个市场潜力是比较大的。

陈茂展把这1000多只种鳖带回老家,放在已改造好的鱼塘里仿野生养殖。这个时候的陈茂展,手里根本就没钱喂这些老鳖,但他想了个办法:每天下午5点多钟去玉林市的水产批发市场,低价买回别人批发剩下的小鱼喂老鳖。2006年9月,陈茂展养殖甲鱼一年后,成功孵化出了9000多只小鳖苗。除了自己留下养殖的5000只外,陈茂展开始四处推销小鳖苗。他想,要发展更多人来养,有了规模以后,买鳖的人才能来到我们这里。那个时候,陈茂展自己养鳖还没赚到钱,无论他怎么说,也没人愿意买他的小鳖苗,跟他一起养。

怎么办?有个叫甘惠林的,是当地水产养殖大户,有200多亩鱼塘。2006年底,陈茂展找到了甘惠林,想通过他推广自己的小鳖苗。当时,市场上小鳖苗12元一只,陈茂展为了让甘惠林跟自己一起养,只卖给他7元钱一只,没想到,却被甘惠林

拒绝了。甘惠林主要养的是标鱼和鲈鱼,对在鱼塘里套养鳖不感兴趣。陈茂展却出了一个令甘惠林十分心动的事:把鳖放到鱼塘里不用专门喂食,只吃鱼塘里随河水进入的小杂鱼就行。小鳖苗放鱼塘里不用喂,三年后就可以卖。这让甘惠林动了心,可他买了陈茂展的小鳖苗后,却没有马上付钱,他担心能不能成功,陈茂展也不介意。

2009年5月,陈茂展第一批由小鳖苗养成的商品鳖终于可以卖了,因陈茂展养的鳖是仿野生养殖,野性大,遇到一起就玩命咬架,不少鳖被咬伤。他找来当地的经销商,经销商按80元一斤的价格收购了没有咬伤的鳖,而剩下三分之一被咬伤的,仅给20到30元一只,收购价低的让陈茂展难以接受。那一批甲鱼卖了之后,陈茂展感觉下次不能再这么卖了,必须解决它们之间相互撕咬的问题。

他按鳖龄把它们分别养殖在不同的塘中,解决了相互撕咬的问题。他还配制了一种防治鳖病的中药,把中药打成粉用蛇皮袋装着,系上砖头沉入塘底,能有效防治鳖生病。另外,他还创造了“鳖稻共生”的养殖模式。

所谓的“鳖稻共生”就是两者同时生产、生长,是一种共赢的模式。鳖的粪便以及池塘里的氨基酸可作为水稻种植的肥料。更重要的是,鳖吃的是稻田里、水稻叶上的虫、蛙、螺、草籽等天然饲料。而对于水稻来说,因为有了鳖的帮忙,就不再需要除草、施肥和用药,这样种出的水稻完全属于有机水稻。在掌握了“鳖稻共生”的技术后,陈茂展通过土地流转的方式建立起一个鳖稻共生养殖基地,并正式采用此模式进行养鳖。

在陈茂展的鳖稻共生养殖基地,稻田的中间有一个细长的池塘,池塘就是鳖的栖息之地。陈茂展说,平时池塘的水漫到稻田10厘米高的地方,鳖随时可以到稻田上进行活动。平时成群的鳖爬上稻田里“锻炼身体”,那场面格外壮观。在稻谷成熟的时候,提前8到10天把稻田里的水放掉,鳖就会自然回到池塘里。

陈茂展介绍说:“鳖稻共生养殖基地首期利用起来的土地是70多亩,养鳖8000多只,公母的比例是1:3.5。在产量上,“鳖稻共生”种出的稻谷产量会比喷洒农药化肥的稻谷低一些,但是生态米和普通米价值是不可同日而语的。它比普通养殖方式养出的要贵10至14元/公斤。而且“鳖稻共生”也大大提升了水田的经济效益。听到此,笔者不禁赞道:“综合利用,这样好!”

市面上有的鳖,养一两年就上市了,陈茂展说自己很难做到,他知道生长天数不够或多喂饲料让鳖快长,鳖的营养有效成分会大打折扣,这与他的生态养殖理念

是相违背的。他愿意花时间慢慢等他的鳖长大,让它们自然囤积营养。“五龄鳖”是陈茂展的目标,为着这个理念,他给他的鳖们注册了商标叫“盼三冬”,寓意着鳖们的自然缓慢生长过程,也道出了自己的生态养殖理念。

## 抱团发展

做生意,销路是关键。2009年6月,陈茂展来到深圳东门水产市场,在市场边住了3天。他每天凌晨都到水产市场去观察那里的水产批发商,观察谁家的鳖数量大;观察客人进来交易的时间。一个叫吕志彬的水产批发商引起了他的注意,陈茂展发现他的档口生意很旺,同时鳖鱼成交的速度非常快,他突然感到自己找到合作伙伴了。

陈茂展当即向吕志彬表明了来意,并邀请他到自己的养殖场看看。2009年9月,吕志彬来到陈茂展的养殖场,陈茂展炖了一锅鳖汤招待吕志彬。吕志彬喝了汤后很满意,但订单却很少,因为,他不知道陈茂展一年能够产多少。

陈茂展知道吕志彬的担心后,立即带他去了自己带动起来的养殖户的鱼塘,看到这些鱼塘里套养着的鳖鱼,吕志彬放心了。

2010年5月,被陈茂展带动起来养殖户甘惠林,捕捞完塘里的乌鱼后开始清塘抓老鳖。陈茂展立即联系了经销商吕志彬,连甘惠林自己都没想到,这一次光鳖鱼就卖了800多万元。

甘惠林的鳖鱼卖了800多万元的消息在当地迅速传开,很多养鱼的人得知后纷纷找到了陈茂展,也要在自家的鱼塘里套养。

陈茂展养的鳖鱼卖上了好价钱,孵化的甲鱼苗也火爆起来,越来越多的养殖户开始套养鳖鱼。

为联合更多的农户养殖鳖鱼,带大家共同致富,陈茂展于2009年1月成立了西江鳖鱼养殖专业合作社。他任理事长,合作社为社员提供鳖苗和技术,并统一代销,仁东、玉林及灵山的100多户农户陆续加入了合作社,合作社的销售额达到了1000多万元。陈茂展高兴地说:“带动村民一起养殖,共同致富,是我的愿望。”

## “农家乐”乐万家

鲲鹏展翅更高远。陈茂展的愿望并未止步于致富,他想,鲢鱼是营养丰富的食材,如果仅仅养好了卖掉,那得到的只是一个数量,品牌如何建立和推动呢?他琢磨着,希望通过餐饮平台走品牌路线。2014年,陈茂展以10亩甲鱼塘为基础,流转了别人闲置的土地,做起了生态旅游农家乐,人们可以到此观光垂钓,品尝鱼鳖和农家菜。

陈茂展说:“人们的生活水平提高了,休闲时本地能去的地方较少,特别是城区里面的人。周末带小孩、父母出来走走,也有个地方。”因而他要建个农家乐游乐园。

他的基地注册资金500万元,占地283亩,位于玉林市玉州区仁东镇鹤林村与中庞村,距离玉林市区只有8公里,这里与碧波荡漾的寒山水库为邻,又与玉林市高速公路出口为伴。这里有“鳖稻共生与鳖鱼套养”示范基地,有火龙果种植、有机农家蔬菜种植基地,有水产养殖的科研机构,水产养殖的科普教育,有旅游观光的亭台楼阁……打造了集科研、旅游观光于一体的现代化农业庄园。农家乐每周都有人组织同学会、全家游等活动。游客在这里既享受了农家风光、农家菜肴,又购买了他的农家特产。陈茂展说,他是土生土长的玉林人,外面的世界再精彩,也比不上家里这么好的平台。

## 未来的梦

陈茂展通过出售特色农产品和开办农家乐年销售额4000多万元,带动当地130多农户共同致富,这让他的“农家乐园”很快在当地有了名气。但他还有更大的梦想,最大的愿望:他要建筑园坡大农庄,为玉林人的休闲娱乐新添去处,为玉林市民的餐桌端上更多实实在在、营养美味的鳖鱼佳肴。

陈茂展和妻子已经开始了竹园坡的远期规划的谋划:在附近租下了100多亩地,种上了花树、瓜果等,到三五年之后,这里一年四季都有采摘项目,都能实现休闲观光、养殖一体化运作。陈茂展说:“我们要与时俱进,创新未来。”他不仅要办好他的养殖、旅游观光农庄,他还要开发他的老鳖深加工,要充分利用“互联网+”的平台,使全国人民都吃上他的美味鳖鱼子。

(高敏)

## 一位家政经理人的服务民生梦 ——访山西省广灵县灵嫂家政服务有限公司法人代表杜凤

“您好，这里是灵嫂家政服务有限公司，请问有什么能帮您的？”

“您好，您是需要一名保洁人员吗？”

“您好，感谢您对我们的肯定，我们一定会再接再厉！”

.....

每一天，广灵县灵嫂家政服务有限公司的员工们都在这样的忙碌声当中揭开工作序幕。这栋三层楼高的楼房，看起来不大，却包罗万象，一楼是居家养老服务中心，二楼为办公室，三楼则是家政培训中心。

每一天，杜凤平踏入这个地方，看到同事们热情洋溢的姿态，心中都会泛起无限欣慰。坐到办公桌前，看到案上堆积的文件资料，她又想起了当初那个仅凭一腔热爱，就闯进家政行业的自己。

### 慧眼独具，跨入家政行业

提起从事家政行业的初衷，杜凤平心中流过一股热流。为了生活，她从事过15年的制冷维修工作。就在事业顺风顺水的时候，却选择了结束，转入人们提起来就联想到“繁琐”与“辛苦”的家政行业。

“之所以有这样的决定，是因为我对家政的热爱，另外我对这个行业的发展前景也非常看好。”曾经在毕业后短暂从事过家政业务工作的杜凤平，当时主要做的工作就是收集雇主信息、招聘家政服务人员。就是从那个时候开始，通过自己接触到的行业最前沿供需信息，杜凤平断定，随着人们生活水平的提高，社会对家政的需求将会越来越大。

2014年，认为各方面条件都已经成熟后，杜凤平在家人和朋友的不理解之下，开始了自己人生的第二次创业。

“一开始，我的家人是不理解的，他们都认为我以前的维修中心干得好好的，为

什么还要再折腾？”然而，向来和善好说话的杜凤平这次是铁了心的“一意孤行”：“我希望能做出点成绩来，让他们知道我的选择没有错。”

初期，杜凤平的创业之路走得异常艰辛，别人的不信任、当地群众的思想固化、服务人员水平的参差不齐……众多问题像是故意为难她似的，急不可耐地涌到眼前。

“我很感谢当地政府，还有妇联，以及最开始愿意相信我的同事们，没有他们的支持，我不可能走到今天。”跌跌撞撞，一路摸索，灵嫂家政服务公司走过了三个年头。心酸已经成为过往，杜凤平不愿再提，她将感恩留在心底，让苦难被时间冲淡，始终铭记自己曾经得到的帮助。

## 创新思维，结合互联网搞家政

随着互联网技术的高速发展，许多传统行业都受到了不小的冲击。有准备的人能在科技变化的大浪潮中，紧抓市场脉搏，创新思维，转换运营方式，以便捷的服务方式重新吸引用户的目光，在市场竞争中立于不败之地。

对杜凤平来说，由于当地经济条件不太好，为自己的家政服务公司专门开设网站显然不实际，于是，她将目光瞄准了手机通信市场。“我们这个地方，不是每家每户都有电脑，上网也不方便，但几乎每个人都有手机，所以我们专门注册了自己的微信公众号，平时会发布一些信息，搞搞宣传，扩大公司的影响力。”杜凤平利用微信群和用户搭建起互相沟通的平台，雇主可以将自己的需求通过微信公众号告知服务中心，服务中心将各个工种的服务人员配备齐全（比如：钟点工、家庭厨师、送餐上门、病护、心理疏导师、家庭医生等），还会有专人上门回访、监督。信息的及时交换让服务人员能够在前一天就做好所有准备工作，以便次日以最佳状态投入服务。

提起自己的这一创举，向来谦虚的杜凤平也忍不住显露出小小的骄傲：“对互联网的应用，极大地方便了我们工作的开展，否则雇主有需要就必须来一趟服务中心，或者电话联络，不论哪种方式都不方便，而且很可能由于沟通不良造成误解。如果我是雇主，光是想想都会觉得麻烦。很多人一旦觉得麻烦，就不愿意去做了。”想客户之所想，急客户之所急，正是在这样的思想指导下，灵嫂家政服务公司只用了

三年时间,就在当地拥有了不小的名气,并于2015年4月受邀加入山西省家政服务协会,成为协会的会员单位。

## 授人以渔,搞培训促就业

“服务是家政的灵魂”。作为一名热爱家政、时刻关注行业动态的家政经理人,杜凤平深知灵嫂家政应该具有的核心竞争力是什么。然而,家政行业的特殊性决定了许多从业人员根本不具备相关的专业技能。为了改善这一情况,杜凤平干脆自己办起了家政培训中心。“既然他们的服务水平参差不齐,我就给他们定个标准;既然他们不知道该怎么做,我就教他们怎么做。”授人以鱼不如授人以渔,杜凤平知道,在农村存在很多闲散劳动力,这部分人从内心深处渴望着能做点什么为家庭增收,但很多时候,他们根本不知道自己能做什么。“我教会了他们,即使他们不在我这里工作,以后到任何地方都有一项生存技能了。”

## 千金在手,不如一技傍身

灵嫂家政培训中心瞄准市场需求,按育婴师、月嫂、护理师等多个方向,对农村妇女免费进行菜肴烹调、家居保洁、家用电器操作使用,以及老、病、幼、孕护理等方面的专业培训。

为了帮助这些人就业,杜凤平又与北京一家爱心组织合作,在当地市场饱和的情况下,把优秀的家政服务人员输出到外地。目前,已经有近200名保姆、月嫂、保洁等家政人员在杜凤平的牵线搭桥之下,走向了北京、天津、太原等大城市。“大城市的工资水平比本地高,很多人愿意去。对于外地的用人单位,我们会组织人员先进行考察,从我们这里走出去的人,每一个我们都会负责到底。”与普通的职业中介不同,杜凤平深知用人市场存在许多陷阱,她不仅要为这些人找到满意的工作,更要保证他们能够安心而去、安全而归,用自己的双手创造财富,安安稳稳地过好幸福日子。

在杜凤平的带领下,灵嫂家政培训中心为市场实际需求与劳动者之间搭起了一座桥梁,她将岗位送到群众家门口,解决了农村富余劳动力的就业问题,为群众

外出务工求职、增加劳务收入打开了便利之门。

## 服务民生，推广居家养老

为了不断提升自己，时刻保持活力，杜凤平在繁忙工作之余，也经常参加家政经理人培训，并借着学习的机会与同行交流经验，互相学习，互相帮助。

2015年，受太原家政协会会长启发，杜凤平开始在广灵县当地推广居家养老服务。“现在很多年轻人出外打工，留在家里的老人通常缺乏照顾，还有一些生病的老人，由于儿女都要工作，也不能得到很好的照顾。”养老问题与民生密切相关，在我国全面进入老龄化时代的当下，解决好养老问题是利国利民的头等大事。

但随着媒体对养老院虐待老人、安全事故频发等负面新闻的报道，在很多地方，老人们已经到了“谈养老院色变”的地步，一些年轻人也认为，将老人送去养老院是极大的不孝。可生存的现实摆在眼前，想要维持一个家庭的正常运转，年轻人就必须把大部分时间和精力投入工作。“既然老人们不愿意去养老院，我们就把服务送到他们家里去。”山不就我，我就山；问题总要解决。杜凤平在先进思想的启发下，培训了一批专业人才，专门负责为有需要的老人做饭、洗衣服、打扫卫生，甚至还能陪重病出院的老人做康复训练……

“老人们的需要是多种多样的，有的只需要做一顿饭，有的需要做三顿，有的还需要我们为他们买菜；有的脾气不太好，有的比较挑剔。所以我们通常都会挑选年龄稍微大一点、更有耐心的人去为他们服务。”家有一老如有一宝，尽管这些老人不是杜凤平的亲人，但她打心底将他们当作自己的亲人，一心一意从老人的角度出发，考虑周到、细心全面地为他们提供最好的服务。

## 帮贫助困，大爱无疆永流传

地处山西省东北部的广灵是一个传统农业县，也是国家重点扶贫开发县。之所以贫困，一个重要原因是劳动者素质较低、观念落后，导致发展能力差。

为了帮助当地的贫困人群脱贫致富，杜凤平不惜耗费时间、精力与资金，成立了灵嫂益民爱心养老助残公益联盟，聚集了100多名志愿者。他们经常下乡给贫

困户做培训,教给他们服务技能,同时免费送服务到家,定期为一些空巢老人洗衣服、打扫卫生;还组织捐赠活动,将受捐的粮油米面等生活必需品送到老人家中。

“政府提倡脱贫,怎样才能脱贫?就是自己可以养活自己。我们这边乡镇农村的劳动力资源比较丰富,很多人贫困的原因在于他们没有能力。要想真正让这部分人脱贫,光靠政府和善心人士的捐助是不够的,只有他们自己拥有了生存能力,然后将这种能力运用好,才能真正脱贫。”

为了更好地兼顾就业与养老问题,杜凤平鼓励学有所成的人员就近为当地老人服务。“有的时候我们也会接到来自乡镇农村等地的服务需求,但由于距离较远,县里面的服务人员都不愿意去,所以我考虑在每个乡镇都设一个办事处,盘活当地的闲散劳动力。比如有的人农闲时想做点事挣点钱,又因为某些原因不能离家,通过我们办事处搭建的平台,他们可以就近为雇主提供服务,既获得了收入,又解决了别人的需求,一举两得。”

短短三年时间,有勇气有担当的杜凤平做出了令许多人瞠目结舌的成绩。她经营的不仅是一家家政公司,更是别人对生活的希望。在杜凤平的帮助下,渴望提高生活质量的人劳有所得,希望脱贫的人看到明天会更好,有需要的人购买服务物有所值,鳏寡孤独老有所依……地方经济得到了发展,社会也更加安定。

未来,杜凤平将在北京设立自己的办事处,为那些愿意走出家门的人提供更好的就业服务。她还将继续拓展乡镇农村业务,加大帮贫助困力度,在做好家政工作的同时,培训更多的专业人才,为民生、为群众、为和谐社会,做出属于自己的贡献。

(高敏)