

# 许家印的家国情怀 扶贫回报社会彰显企业家精神

“不脱贫,不收兵!”恒大集团董事局主席许家印立下军令状……

于是,这样一条消息近日正在被刷屏:恒大向毕节再度定向捐赠20亿元。

据了解,20亿真金白银结对帮扶贫困地区,而这对于恒大并非头一遭。从2015年开始,恒大就在毕节开启扶贫事业的征程,两年多过去,恒大已在当地累计无偿投入40亿元,随着这一次捐赠的尘埃落定,总捐赠金额已高达60亿元——而这还是开始,总计110亿元的扶贫资金也正在陆续到位。

在财富爆炸的时代,像巴菲特、比尔·盖茨这样慷慨将自己巨大财富回馈社会的企业家并不多,很显然,许家印在这个少数中。谈起扶贫初心,也许要从许家印贫苦的童年说起。在那段贫穷中,他成了半个孤儿,吃着长毛的黑馒头长大,正是因为受了那段贫穷的苦,他最懂穷人苦,扶贫的念头也从那时在心里扎根……

## 忆苦思甜贫苦童年折射扶贫情结

作为中国最有影响力的民企掌门人之一,许家印却异常低调,他几乎从不接受媒体采访,各种热闹论坛也难见其身影,但他对慈善却有着近乎偏执的热情。

近日一段内部视频流出,视频中的许家印数度哽咽,让人看到了真情流露的许家印,也了解他投身慈善的初衷。

“我1岁3个月的时候,母亲得了病,没有钱看病,也没地方看病,就这样走了,我就成了半个孤儿。”

“上中学的时候,离家比较远,每星期背着筐去学校,筐里面装的是地瓜和地瓜面做的黑窝头,还有一个小瓶子,瓶子里面装着一勺盐、几滴芝麻油和一点葱花。这就是我一周

的口粮。一日三餐,每餐吃一个地瓜、一个窝头,喝一碗盐水。到了夏天,天很热,黑窝头半天就长毛了,洗一洗继续吃。”很难想象许家印有着这样的一个贫苦童年。

童年时的经历往往会成为一个人看待世界的基础。莫言是,许家印亦是。于是,莫言用笔来回忆,而许家印则是用行动来回应。

## 感恩社会脱贫攻坚是历史使命

扶贫,从来都是不好做的事,它的难更多的在于坚持。

乌蒙山区是我国最大、最贫困、贫困人口最多的集中连片特困山区,毕节市更是乌蒙山区的贫中之贫、困中之困。在这片土地上,你很难想象,还有人住在四面透风的茅草屋里,家徒四壁,最贵重的东西就是取暖的炉子和几口锅,甚至很多孩子因为太穷,不得不早早辍学。

2015年11月29日《人民日报》在头版头条位置发出《脱贫攻坚冲锋号已经吹响,全党全国咬定目标苦干实干》文章时,毕节市7县3区、1000多万总人口中,还有92.47万贫困人口,脱贫攻坚的任务非常繁重。身为全国政协常委的许家印就有一个大胆设想:恒大



许家印

能不能包一个县脱贫?很快,许家印便付诸了行动。

2015年12月1日,恒大正式决定帮扶大方县。几天后,恒大干了一件中国企业从来没有干过的事,许家印亲笔签发文件,恒大地产集团成立了一个不以营利为目的的部门——扶贫办,而且扶贫办主任高配,由副总裁兼任。许家印更是全程参与。在恒大扶贫办成立几天后,许家印便带着一份30亿元大单来到大方县,并且选派了第一批287人的专职扶贫团队常驻大方,展开脱贫会战。

用许家印的话说,他要确保到2018年底

实现18万贫困人口全部稳定脱贫,要与贫穷“决战乌蒙之巅”。

“没有国家的恢复高考政策,我还在农村;没有国家的14块的助学金,我也读不完大学;没有国家的改革开放政策,恒大也没有今天。恒大的一切,都是党给的,国家给的,社会给的,我们应该去承担社会责任,我们应该回报社会,这是我们应该做的。”

2017年5月,许家印将理想变成了现实,在恒大集团帮扶乌

蒙山区扶贫干部出征壮行大会上,许家印如是说。是的,功名成就的他始终不曾忘记贫穷,更是不曾忘记用自己的能力、资源和善良回馈社会。

## 恒大模式诠释企业家的家国情怀

很多企业都有扶贫项目,但恒大却是下了大决心的。在投资方面,恒大可谓不计成本。2017年,在投入30亿扶贫取得初步成效后,恒大又承诺承担毕节市其他6县3区的帮扶工作,再无偿投入80亿,加上大方的30

亿,恒大投入了110亿元的扶贫资金。

将扶贫做到这样的企业少,专门为扶贫抽调数千人,为扶贫出人才、出技术、出管理、出团队、出思路的企业更是只有恒大一家。目前,在毕节,恒大从全集团系统选拔的2108名领导干部和扶贫队员常驻毕节市扶贫前线,派驻到县、乡、村,与当地干部群众并肩作战,工作到村、包干到户、责任到人。两年来,恒大的扶贫队员走遍了毕节的村村落落,仅以入户调查为例,自结对帮扶以来,恒大扶贫队员和当地干部员工一起,已累计走访了毕节全市100多万贫困百姓,通过逐家逐户、拉网式摸查、核实和宣传发动,实现了精准识别贫困户,确保了精准扶贫措施与贫困人口精准对接。

在扶贫的过程中,恒大与当地政府开办的政企合力扶贫新模式也被社会各界赞赏。2017年12月27日,中国社会科学院在京发布《扶贫蓝皮书:中国扶贫开发报告(2017)》,恒大帮扶贵州大方县的“政企合力整体脱贫攻坚”模式更是入选扶贫蓝皮书。

两年多过去,慈善和公益事业中,出现越来越多的中国企业和企业家的身影:“恒大模式”正在被广泛复制。

“恒大模式”的意义,不仅体现在扶贫领域,更体现在整个社会领域。对于中国这样一个在短短数十年实现跨越式发展的国家来说,以先富带动后富,以市场经验带动区域发展,以企业家精神促进社会进步,以企业之力参与国家建设,有着极其特殊的意义。

“现代管理学之父”彼得·德鲁克说,组织的本质是利他,是激发和释放每个个体的善意,是创造价值和为他人谋福祉。这和许家印乌蒙山扶贫的精髓一脉相承。

在这点上,可以说,许家印以及他身后的恒大集团,英雄所见略同! 华商晨报主任记者 李设桥

# 90后成购书主力 沈城实体书店回暖

本报讯(华商晨报记者 高巍)天猫图书日前在北京国家图书馆举办2018天猫图书峰会,披露了2017年度消费数据。

从购书的地域分布来看,2017年上海市问鼎购书量最多的城市,北京以0.24%的差距位列第二,广州、杭州、深圳依次为购书量前五的城市。

记者从沈阳本地多家书店了解到,目前实体书店回暖趋势都是比较明显的。

## 购书人数超1亿 女性比男性更爱购书

据天猫图书发布的《2017年行业白皮书》显示,2017年整体成交规模达到350亿码洋(不含文具、邮票等品类)。

码洋是旧时商品上标的有折扣的定价,现在专门指图书出版发行全部图书定价总额的词语。

也就是说,一本书的定价或一批书的总定价,其货币额称码洋。

该数据显示,2017年购书人群不断扩大,总消费费者超1亿人,人均购书5册。其中,女性总体比男性更爱购书,占比达到6成,购书人群中年轻人为主流,30岁以下群体占比超5成,尤其以18-24岁占比最大。

不同年龄层的购书特征也十分明显,20岁以下人群最爱历史传记类图书,学习考试和科普等方面也比较受关注,分析为学生的刚性需求;20-30岁选购童书和自我提升的经管读物最多,这一群体一般刚刚参加工作或者初为父母,更注重在书中自我提升以及儿童教育方面。

## 沈城实体书店 回暖趋势比较明显

从购书的地域分布来看,在2017年天猫购书的前十省份排名中,广东、江苏、浙江、山东、河南分列前五;而在购书城市排名上,2017年上海市问鼎“购书量最多的城市”,北京以0.24%的差距位列第二,广州、杭州、深圳依次为购书量前五的城市。

记者从沈阳本地多家书店了解到,无论是国有书店还是独立的民营书店,目前实体书店回暖的趋势都是比较明显的,相比前几年书店的惨淡经营,2017年各实体书店通过多种经营,逐渐拉回了失去的读者。

“实体书店最开始受到网络的冲击,但是近几年互联网+已经成为趋势,实体书店也渐渐找到了融入互联网时代的方式,现在实体书店一般也都有网店,通过线上线下以及各种活

动,回暖的趋势还是比较明显的。”一位业内人士告诉记者。

沈阳多位书店行业内人士表示,沈阳本地阅读市场基本是固定的,并没有特别明显地感到有新的阅读群体加入进来。或许这可以从另一个侧面印证,90后群体更倾向于成为网络购书主力的趋势。

## 童书作家杨红樱 名列“作家富豪榜”榜首

在这份白皮书中,还产生了用户最关注的热门作者,即所谓“作家富豪榜”。

在这份榜单中,高居首位的是童书作家杨红樱,她与同样进入榜单的第二名北猫、第五名沈石溪、第十名曹文轩均为国内著名的童书作者,受到小读者们的青睐。

排在这个榜单第三位的是肖荣荣,因考研辅导善于押题而在学生群体中有很大的影响力,这类名师作者在学生特别是大学生群体中受关注度越来越高。

其他几位上榜者均为畅销书、畅销书作家,包括东野圭吾、刘慈欣、当年明月、路遥、金庸,这些作者的书籍经常霸占各个榜单,而2017年东野圭吾在小说作家中排位最靠前,可见其推理小说在读者中的热度。

# 2017年图书市场大数据显示 超1/3增长来自童书

本报讯(华商晨报记者 高巍)由中国出版协会和中国书刊发行业业协会主办的北京图书订货会1月11日在北京开幕。

## 2017年国内图书市场量价齐涨

据开卷发布的2017年全国图书零售市场分析报告,2017年全国图书零售市场总规模约803.2亿元,比2016年增长了102亿元,同比增长14.55%。

实体书店规模基本稳定,同比增长2.33%,网店整体增速放缓,同比增长约25.82%。

## 童书和小说销量最可观

据当当网晒出的“2017年成绩单”显示,2017年当当网交易规模达到400亿码洋(全部图书定价总额),童书和小说是销量可观的两大图书品类,2017年的码洋均达到超60%的高速增长。

# 2017年图书市场大数据显示 超1/3增长来自童书

每年此时,都是各家纷纷公布其榜单的时刻,日前北京开卷、天猫、当当等多家公司的,分别公布了基于各自平台的对2017年图书市场的分析数据。

## 2017年国内图书市场量价齐涨

据开卷发布的2017年全国图书零售市场分析报告,2017年全国图书零售市场总规模约803.2亿元,比2016年增长了102亿元,同比增长14.55%。

实体书店规模基本稳定,同比增长2.33%,网店整体增速放缓,同比增长约25.82%。

## 童书和小说销量最可观

根据该平台大数据,其原创市场已经在连续5年码洋增速超35%的基础上,在2017年实现60%的高速增长,总销量达4.1亿册,包括儿童文学、图画书、科普百科在内的三大支柱品类都保持飞速发展。

# 情感倾诉 城市中的真人真事

编辑高巍 那阳 主任美编江川

# 母亲用一针一线把温暖和祝福纳进“千层底”

倾诉档案  
倾诉人物:李兴柏  
倾诉时间:2018年1月2日  
倾诉方式:情感倾诉信件

前几日收拾旧物品,见到了一双60年前的布棉鞋,是巧手母亲为爷爷做好,而未上脚的绣有云子卷的布棉鞋。这布鞋是两代人情结的传承,也是颇有特色的一件精美的手工艺品。

那是1994年,父母准备离开乡下进城前,我在某个星期天回家看父母时,见到了这双“千层底”棉鞋。我轻轻拿起,拎到屋外,扫去灰尘,然后用报纸包好,拿回城市的家里,如今已经在我的手里保存了二十多年。

## 旧衣服和小布块 是母亲的“心肝宝贝”

母亲是做布鞋的能手。一年四季,年复一年,只要忙完田里的农活,回到家后,母亲总是拿起针线活——做布鞋。

布鞋看上去简单,可做起来还是挺麻烦的,打格褶、剪鞋样、纺麻绳、纳鞋底、用鞋楦子等多道工序,既繁琐,又辛苦。可母亲做起鞋来总是不厌其烦,每一道工序都一丝不苟,精益求精,为的就是能够让我们穿上应季合脚、不走样儿的布鞋。

不管春夏秋冬,只要有闲工夫,母亲便会翻出家里的旧衣服和平时积攒的小布块,当地人管这叫“铺衬捻子”,也是母亲做布鞋的“心肝宝贝”。将其喷上水,再一层一层地放平,用比较重的东西压在木板上。两三天后,布块被压得板板整整,再用白面兑水打出一盆黏稠的糨子,然后就开始一块块排列有序地糊在一起,这就叫打格褶。

母亲使用饭桌和箱盖当面,先铺上大布块当底,在底布上刷糨子。接下来是用小布条或小布块一层一层地拼接粘帖,不用区分它们是什么颜色和花样,但是要把新的旧的,大块小块儿交错开来。贴好三四层后,就是最上面的一层了,仍用稍大一些的布块粘贴好。这样打出的格褶,即结实又耐用。

格褶打好后,先放在阴凉通风处晾干。三四天之后,一张硬邦邦的格褶揭下来,就算做成了。

下一道工序就是剪鞋样,一定要仔细对比。母亲先量好我脚的尺寸,用牛皮纸或报纸剪出鞋样,再把鞋样用粗针线缝在格褶上。把剪好的鞋底格褶叠起一定的厚度,鞋底边用崭新的白布镶边儿,最后就是一针一针纳鞋底了。

## 母亲说做鞋必须三道弯: 腰弯、脖弯、腿弯

纳鞋底就是把四五张同样大小的鞋底码齐,摆紧摆在一起,用线麻绳儿密密地缝在一块。不能用青麻绳,麻皮粗不耐磨。怕弄脏鞋底卷边布,母亲事先要洗好手,并用手绢垫上。

纳鞋底和缝衣服、缝被褥不一样。一双鞋底要用好几层格褶,必须得用锥子使劲狠扎,才能穿透。

锥子扎透格褶的过程,要憋憋一口气,全神贯注,使出周身力气,用锥子打出针线的通道,然后将带着线麻绳的针从锥眼儿穿过去,再憋一口气将麻绳缠在锥子把上,缓缓勒紧,才完成一个针脚。每纳几针,母亲都要把针头在头发上蹭两下。

母亲说,这样的针透溜儿,目的是让钢针好走道儿。

纳一成人鞋底,至少也得几百针。母亲的针脚细密、匀称。在夜间,除了母亲拽麻绳的嘶嘶声,静得听不到其他声音。拽麻绳的动作呈一道弧线,像一种坐着的舞蹈。针、线、顶针和锥子,在母亲的手里轮番变换着,一针一线把温暖和祝福,纳进了针脚密密麻麻的鞋底里。

纳鞋帮是最后一道工序,就是把鞋帮和鞋底缝在一起,工艺上把鞋帮底圈缝在鞋底上才算大功告成。

但这缝合是个技术活儿。紧了,鞋穿着会小;松了,又不合脚,这就需要经验和耐心。手巧不巧就体现在这里,任何一个环节都不容闪失。

鞋面子一定要精选,纹路要顺畅,将黑色绒布剪裁为鞋帮,用“白花旗”当里子。就这样,一双“千层底”布鞋,在母亲手里就新鲜出炉了。如果是棉鞋,鞋帮中间还要均匀地絮进棉花。

母亲说做鞋必须三道弯:腰弯、脖弯、腿弯,这样才能用得动劲儿。每当穿着母亲做的新式样布鞋,村里大人总会前后左右看上一会儿,然后发出啧啧赞叹。每每此刻,我都会为有一位心灵手巧的母亲而感到自豪。

## 一家老小的鞋子都出自母亲之手

记得上世纪60年代初的冬天,我一觉醒来,发现劳累了一天的母亲还在跳跃昏弱的煤油灯下穿针引线,而我看到箱盖上的座钟已经是凌晨三点多了。

母亲见我醒了,轻声地说:“你快睡吧!我

这就纳好了。”我听了鼻子一酸,忙用棉被蒙住了脸。让我难忘的是,母亲每次做好一双鞋,就像打了一次胜仗似的,脸上洋溢着幸福,心中充满了喜悦。

如果将母亲做鞋的历程量化,她做了40年的鞋,不管是棉鞋,还是夹鞋,都是实实在在的“千层底”,供一家老小十口人穿,搭进了母亲多少工夫和多少辛劳。

如果将母亲做的布鞋摆在地上,按每人2年1双,全家1年5双计算,这200多双布鞋也是很大一片呀!母亲做布鞋的举动,让日子宽松了不少,把日子打扮得很很有光彩。

我穿着母亲做的布鞋,不仅舒适、轻便、舒服、吸汗、养脚、防滑,还有幸福的温暖。

母亲做的布鞋从不开裂,鞋帮也不会炸线。那一针针一线线缝进去的,不单单是母



亲的辛苦和劳累,更饱含着她的无限深情和爱意。

那个年代,普通百姓人家,检验女人是否优秀的一个标准就是针线活。由于母亲打小就上心,时时留意人家的鞋样新穎,人家的鞋子颜色好看,所以母亲做出来的鞋子总是备受赞叹。

眼下,几乎是看不到谁还在做布鞋了,女孩子们一般也都不会针线活了。做布鞋已经成为了一段历史,像很多民俗文化一样正在逐步消失。

无论进城,还是赶集,到处有卖鞋的商铺,运动鞋、旅游鞋、儿童鞋、老人鞋、国产鞋、进口鞋、休闲鞋、新鞋等应有尽有。但是穿在脚上的感觉,却永远比不上母亲为我纳的“千层底”。

穿着母亲做的鞋心里会感到温暖,脚上有一股暖流从脚涌上心头,舒坦绵软,走路踏实,身上有劲儿。回想起母亲为我做布鞋时的场景,我总会双眼湿润,久久难忘。

接听热线时间:



## “阿阳情感倾诉” 微信公众号邀您关注

阿阳的粉丝有福利啦!只要您关注“华商晨报情感倾诉”微信公众号,不仅可以随时看到阿阳的文章,还可以给阿阳留言互动。

## 微信关注办法

1.扫描二维码;2.在微信“通讯录”界面点击右上角“添加”,搜号码hs cbqgqs,即可关注。

如果需要倾诉,请第一个想到阿阳。这里是(024)86205098华商晨报情感倾诉热线。

## 阿阳手记 勤奋是母亲留给家人最平实无华的启示

物质极大丰富的今天,各种美食皆可下肚。可阿阳的一个叔叔,却总也忘不了困难时期的一个场景。

那年,叔叔的母亲手里捧着仅有的一点粮食,笑着对年幼的他说:“你吃吧,你饱了,妈就饱了……”多少年之后提起此事,叔叔依旧会眼眶泛泪光,言语间都是对母亲的感激和怀念。

这种涓涓流淌的母爱,和今天倾诉人带给我们的感觉如出一辙。我们都是被母爱环绕着长大的幸运之人,温暖在身,真爱在心。

在那些淡淡的岁月里,一盏煤油灯下,母亲在一针一线地纳着鞋底,为的是儿女们的脚上能够穿上舒适且温暖的鞋子。这场景曾是多少人生命的一部分,那细密的针脚里显示的是母亲对家人的深爱。

没有太多的言语,只是这样一个身影,就默默阐述了朴素的哲理,勤奋是母亲留给家人最平实无华的启示,中看且实用。

周一至周五9:00-12:00  
电子邮箱:  
qingganqingsu@163.com  
QQ:3246644314

通信地址:沈阳市皇姑区崇山东路71号华商晨报社编辑部“情感倾诉”栏目收

邮编:110032

