

“安庆好人”张祖旺不计回报服务老弱

理发只收2元！24年不涨价

□ 全媒体记者 雷琳琳
通讯员 胡洁

一把推子，一把剪刀，一条毛巾，不论寒暑，准时营业……在潜山市余井镇天圣村，年过七旬的理发师张祖旺每次理发只收2元，24年未涨价。不忘初心，不计回报，他用行动彰显老一辈共产党员的风采，用践诺引领天圣村青年向善向上。今年4月，张祖旺被评为“安庆好人”。“只要身体允许，我就一直干下去。”张祖旺说。

坚持2元理发24年不涨价

“以前交通不便，村里人想理发要步行5公里去镇上的理发店，对于村里的老人来说，很不方便。”谈及开理发店的初衷，今年74岁的张祖旺如是说。

张祖旺是天圣村人。1970年，21岁的他应征入伍。在部队期间，他积极向上，于1973年入党，在连队获嘉奖4次，1976年退伍后转业到村

张祖旺在为村民理发。
通讯员 储静怡 摄

里工作。1999年退休后，他开了村内第一家理发店。

从最初几个月收费1元，到后来2元，之后再也没有涨过价。“理发店2005年买下后，不用再交租金，水是井水，一年到头，电费和增添理发设备的开支不到2000元，这在我的经济承受范围之内。涨不涨价，对我来说损失不太大，但却方便了很多节俭

了一生的老年人。”张祖旺说。

因为15岁时学过理发，在部队期间经常给战友理发，张祖旺的技术十分娴熟，深受村民青睐，甚至吸引别村村民前来理发，平均每天服务20位村民。“我在张师傅这里剃头已有十七八年了，他服务态度好，剃得也好。”天圣村村民黄益祥说。

余井村村民丁光进每次步行四

五公里专程找张祖旺理发，“他技术好，人也好。我每次来都没跑空过。”

年均为老弱上门理发200次

张祖旺不光在店里忙碌，还会为行动不便的老人提供上门服务，定期为养老院老人理发。平时，他还会为村里五保户、高龄党员、生活困难人员义务理发。

该村五保户张蜀夫出行不便，张祖旺给他留下电话，约定随叫随到，每年上门为其理发10余次。“只要一个电话，我一定会上门理发。”张祖旺这个承诺说了24年，也履行了24年。

如今，张祖旺为中风患者、体弱多病的老人等10余位老弱人员提供上门服务，年均上门理发近200次，有时还会骑自行车去邻村服务。不论路程多远，费用统一是2元。

幸福从“头”开始，温暖由“心”出发。张祖旺为村民带来贴心便利服务的同时，也提升了老年人的幸福感和归属感。

陈海兰：环耀二十载 乘势逐新程

天南海北安庆人
问策老乡

□ 全媒体记者 张林 朱云松 文/图

1999年辞去稳定工作，前往北京从事交通安全管理工作。凭着踏实严谨、认真负责的工作态度，她深受单位领导的信任，在做好单位内勤工作的同时，做起了汽车保险业务。自此，她与汽车结下不解之缘。她就是北京安徽企业商会常务副会长、北京环耀集团董事长陈海兰。

“内勤的工资有限，领导就想给我一份兼职工作，希望能够贴补一下生活。那时候，每个企业的车辆都要做保险，他便让我负责，当时



我欣然接受了。我便是从那时开始接触汽车的。”陈海兰回忆道。

几年下来，陈海兰的汽车保险业务越做越大。因为高标准严要求的售后服务需要投入很多时间和精

力，2002年，她辞职了，先后创立汽车保险代理公司、开设汽车修理厂、从事新能源汽车销售。2010年底，随着北京限牌限号政策的出台，汽车销售量下滑，陈海兰经营

的4S店也受到了很大影响。

“我那时只有一个信念，无论如何都要坚持。才开一年的店，不能开不下去，当别人家关门的时候，我照样订车。”陈海兰说，面对不利局面，她以客户体验为主导，提高服务水平，推动公司规模不断扩大。截至目前，公司已发展成为拥有28家汽车4S旗舰店、城市展厅、商超体验店的环耀集团，年营业额近40亿元。

“2014年至2021年，我们店单店销量在全国一直名列前茅，我们今年的销售目标是2万台。”陈海兰说，“希望充分发挥商会的平台功能，通过这个平台，把家乡的企业家们聚在一起，多沟通、多交流，然后回乡投资，建设家乡，我也希望我们的家乡发展得更好。”

讲文明话 办文明事 做文明人



安庆晚报公益发布