

南通“80后”女生创业开3家敬老院

凭细致服务实惠收费赢得口碑 想让普通的老人都能享受优质养老服务



陆亮

1981年出生的陆亮是标准的“80后”，2003年毕业于南京大学公共关系专业。出于对我国目前养老机构短缺的认识，以及对养老事业的热情，她没有留在大城市工作，而是回到老家南通开起了敬老院。克服重重困难后，她的敬老院已经开到了第三家，她的新型养老理念得到理解，不但赢得事业，还赢得口碑。2007年，陆亮荣获“全国养老机构优秀院长”称号，并被评为南通市十佳创业女性。“我坚决不以盈利为第一目的，我想让普通家庭的老人都能住得起敬老院。”陆亮说。



2006年，爱晚亭老年公寓，陆亮(右三)和老人们在一起

毕业后创业 在男友影响下转向养老服务

陆亮大学时学的是公共关系，这个专业在学习的过程中时常涉及到一些社会学知识，因此在走出校门之前，她对我国社会日趋老龄化的现状已经有了较为清醒的认知。不过知识归知识，2003年刚刚毕业的时候，她还没有马上投身养老事业，而是进行了其他创业。“开过书店，也卖过服装，当时不知创业的水深水浅，只是单纯不想为别人打工。”陆亮说。

大学期间，陆亮交了一个男朋友，毕业后两人感情一直很好，随着关系的稳固，她和男朋友的母亲张阿姨也有了更多的接触。张阿姨是南通当地医院的一名护师，主要职责是照顾肿瘤病人，也经常为敬老院提供一些社区服务。由于长期和老人打交道，张阿姨很了解他们的境况和需求，在提供养老服务方面也具有非常丰富的经验。陆亮的男朋友从小在母亲的熏陶下，对从事养老服务一直怀有极高的热忱。陆亮此前对社会老龄化的现状便有着理论储备，之后，在张阿姨和男朋友潜移默化的影响中，慢慢开始对养老服务事业投注了兴趣。

那时，陆亮创业正走到瓶颈。“钱也能赚，但不是很成功。”陆亮说。她的事业理念开始发生转向。“当时向许多人咨询过，得到的回应是，我国在养老机构数量方面还存在很大的缺口，应该有很大的发展空间。”于是，陆亮便和男朋友共同决定一起开创这份新事业。

照顾老人 每天半夜爬起来好几次

2005年初，陆亮结束了书店和服装生意，和男朋友开始为敬老院选址奔波起来。到了9月份，终于找到了经营养老院的房子。

选址成功后，陆亮将之前做生意赚到的11万元全部投了进去，并和男朋友亲自动手完成装修。不久，他们的“爱晚亭老人公寓”终于开业。还没来得及聘请专业护工，就迎来了两位老人。于是，陆亮和男朋友亲自上阵，那位老奶奶有中风经历，她每天都陪伴老奶奶一同入睡，老奶奶有半夜上厕所的习惯，一晚上常常爬起来好几次。每一次陆亮都顶着惺忪睡眼扶着她过去，直到老奶奶重新睡下自己才合眼。那段日子里，陆亮睡眠质量很差，精神恍惚，加上老奶奶脾气古怪，平日里连家人都恨不得离她50米开外，相处起来陆亮也受了不少气。

赢得口碑 敬老院老人亲自为其准备嫁妆

万事开头难，捱过了最初阶段，陆亮慢慢积累了看护经验，也渐渐赢得了老人的心。“和这些爷爷奶奶呆在一起，他们会向你诉说许多经历、故事和坎坷，我觉得自己就像他们的孙女一样。”当时陆亮还没结婚，他们甚至还会亲手织毛衣，准备嫁礼、嫁妆，等到这个“孙女”结婚时送给她。

服务质量好，费用又比一般民办养老院要低，陆亮的口碑在当地渐渐传开了，上门要求入住爱晚亭敬老院的老人越来越多。在男友的激励下，陆亮决定在这条路上走得远一些，于是，第二家爱晚亭护理院开业了。随着经营的深入，陆亮开始发现敬老院的一些缺陷：许多老人患病，而敬老院没有医疗团队，于是，第三家护理院的全新概念在陆亮脑海里渐渐成型了。

创立医疗和护理合一的 新型养老机构

2009年，陆亮又开始选址、装修，第三家护理院于今年6月份终于正式开张。和先前两家敬老院不同，这家护理院设置了一支专业的医疗团队，并具有乙级医疗机构资质，老人在此除了得到生活看护之外，还能享受专业的医疗服务。

据陆亮介绍，护理院不论就性质、规模还是条件而言，在南通当地都是第一家，即使在苏南地区也非常先进。

这家护理院前期一共投入了1000多万元，每张床位的费用低于市面上同规模机构20%左右，“按照一位老人在家里生活时大概需要花费的金额来收取。”陆亮说。护理院目前入住了40多位老人，政府依照政策为每张床位提供了一次性2000元的补贴，不过这笔资金对于庞大的投入而言只是杯水车薪，护理院到目前为止还没有开始盈利。

按照陆亮的规划，新开张的护理院最早要3年左右才能收回成本，未来几年内她会将护理院的数量扩充到两至三家。“我要把它当成一个产业来发展。”陆亮说。据《新闻晚报》

非法产品如何变身“驻颜圣药”？——假保健品揭开“胎盘素热”乱象

神话破灭 “美容极品”竟是非法产品

“延臻青胎盘素”是近年来宣传势头最猛的胎盘素类保健品之一。其生产者美安国际健康产业集团有限公司宣称，产品原料是80%的人胎盘，20%的名贵中草药。记者在网搜索到该产品的宣传上千条，充斥各大网站论坛，一旦有网民提出质疑，便立刻遭到攻击。

记者看见，“延臻青胎盘素”包装精美，一件4瓶，每瓶数10粒。美安公司宣称，它可以让人青春永驻、返老还童，具有延缓逆转衰老、提高免疫力、恢复生理功能等六大功效，是世界上唯一一种能逆转衰老的物质，产品热销国内外，成为“国际上继羊胎素和干细胞后最火爆的美容保健极品”。

然而，“延臻青胎盘素”在重庆销售时受挫了：前不久，重庆忠县执法部门突击搜查当地的“美安国际职工中心”，缴获大量“延臻青胎盘素”及同系列产品，挖出了这个200余人的传销团伙，涉及金额2000万元。

经重庆忠县检察院审查，“延臻青胎盘素”没有国家批准文号，是地道的假保健品。重庆市食品药品监督管理局还对“延臻青”同系列产品进行认定，发现它们也都是假货，其中“延臻青紫和真青胶囊”所标识的保健食品批准文号涉嫌盗用西安三佳药业有限公司的产品批准文号；“延臻青驻颜健体胶囊”所标注的保健食品批准文号则查无记录，涉嫌造假。近日，重庆忠县检察院已对负责组织销售该产品的3名犯罪嫌疑人提起公诉。

非法传销暴利惊人 A地被查B地照卖

一种假保健品何以能形成这样大的宣传声势？记者调查了解到，除了夸张的虚假宣传外，美安公司用暴利作诱饵，铺设了遍及全国的非法传销网。

2010年8月，美安公司台湾籍骨干成员关某发展重庆人刘海霞成为公司高级经理。刘海霞进一步发展下线，分别在郑州、保定、重庆等多地开“招商会”，并以培训、市场考察、召开论坛等方式对成员进行“洗脑”，销售网络成员多达200余人。刘海霞的销售网只是美安公司遍布各地的众多销售网之一。

美安公司传销组织结构严密，层级分明。一名涉案人员供称，每名成员加入销售网络后，就能以每套990元的“优惠价”购买“延臻青胎盘素”。当她发展出下线后，便可获得新成员购买产品金额的20%作为奖金；下线再发展出下线后，她还能获得新成员购买产品金额的5%作为奖金，形成巨额暴利。产品的零售价是1980元，但业务员最后卖到几千元一盒也很正常。她本人就由此获利22.86万元。

更让人吃惊的是，在重庆被查处后，“延臻青胎盘素”改头换面后照样销售。记者以采购胎盘素为名联系了销售人员张某，她表示“美安”的牌子已经注销，改为“广利源”；“延臻青”的牌子改成了“御容玺康”，目前销售点在山东青岛。新产品是更豪华的“御容玺康胎盘素和谐套装”，由金卡纸包装制作，内附精美的宣传光碟和册页，价格也水涨船高。

“我们给你1980元，你可以卖3980元，统一价格！”销售人员说，这已很便宜了，新产品不但有人胎盘，还加了“虫草”，弥补了老产品不能治肺病的遗憾，比别家的“海参丸”之类划算得多。销售人员拒绝透露产品销量，称是公司“核心机密”。

进补岂能“一窝蜂” 监管不可毛毛雨

一种三无产品何以能长期大行其道？专家表示，在当前旺盛的养生保健市场需求下，许多消费者缺乏理性、科学的消费观念，盲目跟风，甚至只买贵的，不买对的，让不法分子钻了空子。

“胎盘热”到底有没有科学依据？重庆医科大学附属第一医院产科主任漆洪波说，“吃胎盘大补”不靠谱。作为代谢废物的存储站，胎盘会残留产妇体内的乙肝、艾滋病等病毒，分娩时还可能染上各种致病细菌。胎盘中确实含有一些雌激素、孕激素等，一些产品宣称通过高科技手段进行生物制药，却未经过大量临床试验、研究，其美容保健效果尚难以确定。一些消费者还因为迷信“胎盘热”而耽误治疗，酿成悲剧。

近年来，伪劣保健品危害生命安全的事件不时发生，有些保健品胶囊中重金属严重超标，有些打着胶原蛋白旗号的美容保健品反而毁容。西南政法大學副教授林刚说，保健品介于食品和药品之间，监管相对宽松，使一些不法分子钻了空子。此外，和问题食品药品相比，假冒伪劣保健品似乎“吃不死人”，危害性相对较隐蔽，也增加了发现查处难度。

林刚建议，一是要严惩虚假广告，禁绝打“擦边球”的宣传行为；二是加强保健品的质量监督，健全一整套抽查、检验和管理办法，向消费者公布监管、检测电话，落实监管责任，杜绝推诿避责。应探索跨区域联网，建立不法商家“黑名单”，从根本上铲除伪劣保健品滋生的土壤。据新华社

号称“世界上唯一能逆转衰老产品”的美容保健品，竟是无批准文号的三无产品——近日，重庆检方审查起诉了假保健品“延臻青胎盘素”传销大案，一个200余人的传销网络被摧毁，涉及金额2000万元。

荒唐的是，该产品在渝“受挫”后又改头换面，在其他一些城市“提价”照卖不误。“延臻青胎盘素”掀开了近年“胎盘素热”乱象的冰山一角。