

第
122
期

出生在“的哥之乡”西华县艾岗乡的闫红青，原本是当地一位小有名气的儿科医生，即使为了还债，只身来到厦门，他起初干的还是自己的老本行。与在厦门开出租车的老乡接触后，闫红青对出租车行业产生了巨大兴趣，自此踏上波折起伏的创业之路。

如今，不惑之年的闫红青已是广州滨江投资有限公司总经理、华上国际葡萄酒业投资(集团)有限公司董事、河南永畅建工集团广州分公司总经理。

1 身负巨债寻出路

1975 年，闫红青出生于西华县艾岗乡潘岗村。1991 年，闫红青从西华卫校毕业后，到艾岗乡卫生院工作。

闫红青的父亲是远近闻名的乡村医生，在村里开有一家诊所。作为从卫校走出来的“正规军”，闫红青一边上班，一边用在学校学习的专业知识帮助父亲经营诊所。很快，闫红青家的诊所顾客盈门，十里八村的乡亲前来看病都是冲着闫红青父子精湛的技艺和高尚的医德。

诊所生意稳定，闫红青手中有了一些闲钱，他寻思着做点儿小生意。1993 年，艾岗乡组建了一家蜂窝煤厂，但生意不尽如人意。了解情况后，闫红青主动要求承包蜂窝煤厂。由于没有做生意的经验，蜂窝煤厂干了一年，闫红青不但没有挣到钱，反而亏了本。

后来，闫红青又组织了一个工程队，为村村通公路建设工地运送石料。因迟迟拿不到工程款，1993 年至 1995 年，闫红青欠了 3 万多元的外债。

如果两次生意失利后，闫红青能回家继续经营诊所，兴许他还能成为一名资深的儿科医生，过上相对安逸的生活。但在 1995 年，3 万多元的外债对闫红青来说是笔巨款，他不得不寻求出路。

1995 年 5 月，闫红青以 950 元的价格卖掉了心爱的摩托车，向一个药商赊了 2000 多元的药，然后踏上了开往厦门的列车。

2 靠勤奋走出困境

刚到厦门时，闫红青借住在一个亲戚家，不久之后，他租了一间约 15 平方米的房子，继续开诊所干老本行。1995 年夏天，厦门当地爆发流感，许多在厦门开出租车的

的西华老乡抱着孩子找闫红青看病。闫红青有着丰富的临床治疗经验，对付流感很有一套，往往是药到病除。

“都是老家的人，农村出来的孩子，治疗费随便给，凭他们的心意，多少我都不计较。”闫红青说。正是由于这个原因，老乡对闫红青的评价很高，说他很地道，讲义气。

名声传开后，闫红青的诊所在厦门办得顺风顺水，诊所面积很快就从原先的 15 平方米扩展到了 500 平方米，欠的外债很快就还清了。

走出困境后，闫红青一直保持着勤劳、淳朴的本色。无论多晚，只要病人打电话求助，闫红青就会上门诊治。

3 转行出租车行业

西华县艾岗乡是远近闻名的“的哥之乡”，潘岗村约 80% 的劳动力在全国各地开出租车或做出租车租赁生意。厦门是我国最早出现出租车的城市之一，当地的大部分出租车司机来自西华县。

与老乡打交道多了，闫红青逐渐对出租车行业有了了解。1996 年年底，闫红青以每辆 3 万多元的价格买了几

辆出租车，租给别人开。1999 年，厦门的出租车价格飞涨，闫红青以每辆 46 万元的价格将车卖出，狠狠赚了一笔。

尝到成功的滋味后，闫红青把目光放得更加长远。2000 年，闫红青多次考察广州市场后，在广州开设一家 500 平方米的诊所。由于诊所位于河南人聚居地，闫红青认识了许多河南老乡，加上医术精湛，找他看病的老乡络绎不绝。“来我们这里看病的人很多，每天上午 8 点开门，下午 6 点关门，在这期间，我和我妻子连吃饭的时间都没有。”闫红青说，虽然诊所收费不高，但每天下班盘点后，他都会发现，辛苦一天得到的回报非常丰厚。“当时，诊所平均一天能赚 5000 块钱。”

到广州后，由于诊所挣钱多，每 4 个月闫红青就买了一辆出租车。2008 年 2 月，闫红青成立了锦瑞汽车租赁有限公司，仅奔驰汽车就有 12 辆。

4 多年积蓄化为乌有

2009 年，闫红青遭遇了事业的滑铁卢。当年，一位河南老乡陆续从闫红青经营的汽车租赁公司租走 26 辆汽车，价值 900 多万元。租赁期满后，老乡迟迟没有归还这些汽车。后来，闫红青才知道，这位老乡因迷上赌博，已输掉上亿家产，租来

的汽车也被他卖掉抵债。虽然闫红青把这位老乡告上了法庭，并赢了官司，但他还是没有拿回属于自己的钱财，因这位老乡已没有偿还能力。

“当时，这位老乡真是把我坑苦了。后来，我知道他的确还不起这个债，生活状况也很糟糕，就决定原谅他，我相信他不是故意骗我的。”闫红青说，“即使当时我的困境是因为太讲朋友义气造成的，我也不后悔，在义、利两者的关系上，我把义摆在首要地位。”

多年的资本积累瞬间灰飞烟灭，闫红青顿时陷入困境，要债的人纷纷登门，银行贷款紧逼，生活境况十分窘迫。一时间，很多认识闫红青的老乡都说，闫红青太实在了，这下被骗得一辈子都不好翻身了。

5 为人厚道结善缘

闫红青事业如日中天时，对很多老乡都照顾有加。

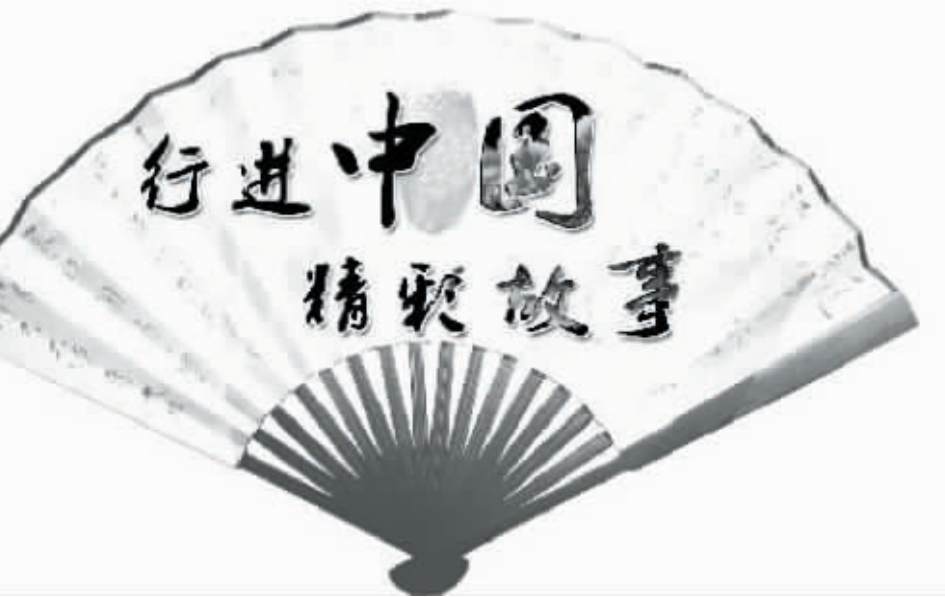
2010 年，闫红青已风光不再，一天，他正在为一笔 60 万元的欠款发愁时，忽然接到了一位老乡的电话。老乡在电话里简单寒暄了几句就直奔主题，问闫红青欠了谁的钱，然后就挂断了电话。次日，债主与闫红青取得联系，说有人替他把钱还了。

闫红青告诉周口晚报记者，替他还钱的人他并不十分熟

悉，但中间有一段故事。“2007 年的时候，这位老乡来的广州。当时，我和他都只听说过对方，并不认识。一次，他和朋友一起吃完饭，打电话让我去结账。”闫红青说，接到这个电话后，他心里其实也不太痛快，因为毕竟两人当时并不认识，但考虑到是同乡，他还是赶到了饭店，花了 1000 多元钱，为这位老乡结了账。没想到，3 年后，这位老乡对他伸出了援手。

后来，这位老乡告诉闫红青，去广州之前，他就听说闫红青在广州事业有成，对老乡非常照顾，当时在酒桌上，他跟别人吹了牛，大话说出来以后，一时下不了台才给闫红青打了电话。没想到，闫红青真来饭店为他结了账。

同年，还有一位老乡与闫红青取得了联系，为闫红青出钱还债。2005 年，闫红青曾教过一位老乡开出租车。学会后，这位老乡买了一辆出租车自己单干，和闫红青已有好几年没有联系。得知闫红青陷入困境后，这位老乡帮助闫红青还了 13 万元的欠款。



闫红青

6 走出事业低谷

2010 年的一天，一位在广西某建工集团担任经理的周口老乡到广州开展业务时，偶然结识了闫红青。这位老乡姓刘，在广州时，闫红青尽地主之谊，为他提供了许多帮助。

2011 年 4 月的一天，闫红青突然接到刘经理打来

的电话：“红青，我这边接到中国美林湖的一个工程，给你一部分，让你挣点儿钱。”后来，闫红青才知道，这位刘经理被他重义轻利的义举所感动，想拉他一把。

中国美林湖的工程让闫红青有了东山再起的机会。之后，闫红青又取得了华上葡萄酒的河南总代理权。2014 年，闫红青成为华上国际葡萄酒业投资有限公司的董事，取得了梦黛尔·醇梦干红系列葡萄酒的中国总代理权。2015 年 8 月，闫红青成立河南永畅建工集团广州分公司，承接了 4 个工程建设项目。

闫红青告诉周口晚报记者：“我一个人富不算富，我要长期帮助家乡想创业的有志青年，让更多的人都富起来。我最大的心愿就是回乡投资，因为家乡资源丰富，民风淳朴。”



闫红青在查阅资料