

第 165 期

朱玉华：在家乡的经纬上伫望

□晚报记者 张洪涛 文/图

1 身在北京心系家乡

当日下午，周口“两会”正在举行，朱玉华在紧张而繁忙的会议安排中，抽出宝贵时间接受了记者的采访。

“家乡变化太大了！这里的一草一木都能让我记得住乡愁……”聊起对家乡的感情，朱玉华一下打开了话匣子。她说，作为一名在外创业的周口人，看到家乡日新月异的变化，感觉很自豪，能为家乡发展作出自己的贡献，是她义不容辞的责任。

朱玉华是这样说的，也是这样做的！就在前几天，她还和其他周口驻外团工委书记、市政协委员一道冒雨前往西华县东王营乡的一个贫困村走访调研。当了解到村里的桃子丰收，销路却成问题时，她与同行的一位企业家当即表示要与该村建立长期帮扶计划，根据村民实际需求与村中产业发展状况进行精准帮扶。

与此同时，作为周口市政协委员，朱玉华的肩膀上更有着一份对家乡的责任。为此，她还在政协会上提出了关于节能减排方面的提案。她说，家乡生态远远好于大城市，环境容量压力小，这是非常值得珍视的自然资源。发展中一定要避开“先污染后治理”的老路，在城市交通、物流、大型社区、景区甚至县城公交中，都要考虑节能环保的运输工具，保护好碧水蓝天，给未来发展留下空间，为子孙后代留下资源。

殷殷之情，拳拳之心！这位在外创业的游子有着对家乡挥之不去的情感，任时光流转，带不走的是她对家乡的那份深情……

2 立志到外面去看看

如今，已经在北京有了自己事业的朱玉华，回忆起当初从周口到北京创业的日子，依旧感慨万千：“我当时就想着要到外面的世界去看看，要么去北京，要么去深圳，必须走出去。”

1997 年的一天，朱玉华瞒着父母，把在国企的正式工作辞掉，一家三口从老家淮阳县到北京闯荡。梦想与现实总是存在着距离，刚到北京的朱玉华立刻感受到了这种距离带来的心理落差。打工，技能不足；做生意，本钱不够。还有，

普通话不好、身边没亲人、上街不认路……这些都给她在北京的生活带了不少的障碍。身上只有 3000 元钱，还得吃饭、还得交房租，这让她不得不横下一条心，一定要闯出个模样来。

刚开始，朱玉华在北京海淀区租下了一个不到 10 平方米的房子，房间虽然小，毕竟可以落下脚来。天有不测风云！朱玉华却怎么也想不到自己的孩子突然得了肺炎，仅住院治疗就花了 1500 元钱，这可是她们全家积蓄的一半。接下来发生的事情更让她哭笑不得。她的丈夫为了节省下两块蜂窝煤，竟然把煤炉的排气孔堵住，结果导致当天晚上，一家人煤气中毒。幸好房东及时发现，才救了她一家人的性命。

面对生活的艰辛，朱玉华没有气馁，反而越挫越勇。她开始在北京街头卖菜，挣的钱刚好够一家人花销。之后，朱玉华又在北京开货车跑运输，接着又搞起了装修、做建筑工程防水。

3 良好信誉赢得人生转机

朱玉华在开货车跑运输的日子里，用良好信誉赢得了很多人的信赖。一次，朱玉华给一个工地送材料，发现工地负责人正在为工地上几十个房间的防水施工不合格而犯愁。见状，胆大心细的朱玉华意识到，自己认识不少做防水的朋友，可以把这个工程接下来。看准机会的朱玉华立即毛遂自荐，并承诺工程做不好，不要一分钱。由于长期和朱玉华打交道，工地负责人知道这位河南妹子平时很守信用，于是，就把防水工程交给了朱玉华。

工程承包下来后，朱玉华有点犯难，因为她既没钱也没人。可是既然把工程接下来了，硬着头皮也要做下

去。听说朱玉华要做防水工程，平时一起共事的老乡，纷纷找到她要跟着她干活。凭借着良好的信誉，她又从供应商那里赊来防水材料。就这样，经过近一个月的施工，防水工程圆满交付，朱玉华也挣到了 1 万多元钱。此时，朱玉华感觉做工程比开货车挣钱，就开始琢磨起做工程的事。

之后，朱玉华收购了一个装饰公司，并组建了自己的化工厂，形成原材料生产、工程设计、建筑施工一条龙的经营链条。期间，朱玉华的公司相继承担了科技部办公大楼、北京大学教学楼等多项重大工程的装饰施工。

北京奥运会成功举办，更是给她的事业插上了腾飞的翅膀。大批奥运工程开始建设，朱玉华的公司抓住这一历史机遇，取得长足发展。2006 年，北京市丰台区工商联、丰台区妇联等部门联合推荐朱玉华为丰台区第八届政协委员。同一年，首都精神文明建设委员会办公室举行“来京建设者与首都文明同行”主题教育活动，授予朱玉华“来京建设者文明之星”称号。

4 为家乡贡献自己的力量

正在朱玉华的事业不断发展时，共青团周口市委决定组建周口市驻京团工委，而作风硬朗、极具号召力的朱玉华则成功当选团工委书记。

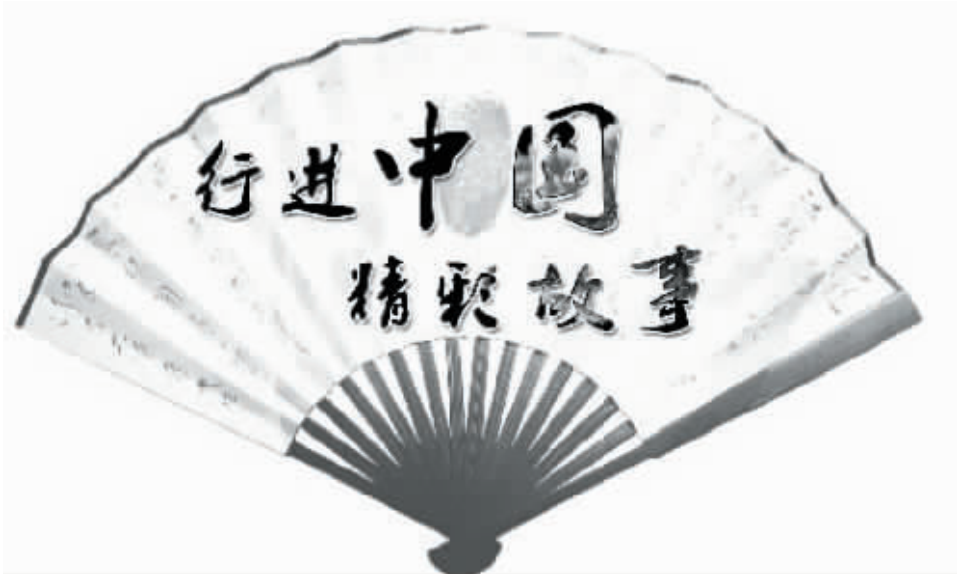
作为驻京团工委书记，周口径在京务工青年的状况是朱玉华始终的牵挂。为了给这些在北京常年打工的周口径老乡更好的就业指导，朱玉华开办了一家“青年夜校”，每半个月举办一期，为家乡在京青年人“充电”。此时，朱玉华身边聚集的兄弟姐妹越来越多。大家更习惯称呼她为“朱大姐”。

北京新发地农副产品批发市场是北京乃至全国知

名的农产品批发市场，而当时，朱玉华参与了北京新发地农副产品批发市场的建设。

北京奥运期间，北京市委、市政府联合北京新发地农副产品批发市场做了一项惠民工程——“便民菜店”。在这项政策引导下，朱玉华帮助北京新发地农副产品批发市场在北京设立了 300 多家“便民菜店”。朱玉华作为北京新发地第二农副产品批发市场股东，便主动联系周口径青年，安排他们到 300 多个“便民菜店”工作，解决了家乡来京青年的就业难题。

河南是农业大省，但在北京一直没有蔬菜直销点，当时，河南蔬菜都是卖到北方某个省份，然后那个省份进行包装后，“倒手”卖到北京。等于说河南蔬菜一直是“曲线进京”，没有自己的品牌和议价能力。为此，朱玉华选择了另一个事业——“豫菜进京”。通过努力，她打通了河南和北京新发地农副产品批发市场的中间环节，将河南蔬菜直接引入北京，建成河南农产品展销大厅，建立“河南蔬菜北京的家”，日交易 5 万公斤，年交易额很快突破 3 亿元。



朱玉华向记者展示获奖证书

5 把新能源作为发展方向

在积极为在京的家乡人服务的同时，朱玉华又把发展的目光投向了新的领域——新能源。她于 2012 年成立了北京首资新能源科技有限公司，将公司改制为科技企业、

太阳能发电企业、新能源汽车销售企业、物流企业。

2015 年底，北京市政府试点推行电动汽车的物流运营，朱玉华成为北京电动汽车物流第一批“吃螃蟹”的人。“目前我们是北京首批最大的电动物流车试点企业，承接了电动物流车的试运营业务，是北京电动车物流节能减排的最大贡献者。”谈到目前公司发展的情况，朱玉华自信满满。

“作为一名在外创业的周口人，家乡发展越好，我在外面工作才越自豪。今后，我会力所能及地为家乡发展作贡献，为家乡发展搭建桥梁。”采访结束时，朱玉华这样告诉记者。



朱玉华(左三)和“出彩周口人”采访组合影