

朱呈镛：“红歌”唱出“嫂子颂”

■ 特约记者 李书忠 山东临沂报道

记得在 2013 年 3 月份，记者到山东省工商联会采访会长王乃静时，王会长力荐记者到山东临沂采访山东朱老大食品有限公司党支部书记、总经理朱呈镛。王会长告诉记者，朱呈镛曾是一名下岗工人，但是她不等不靠，百折不挠，不气不馁，从一次次挫折、一次次失败中崛起，经过几十年的艰难打拼，从一名下岗职工成长为一名有社会责任的女民营企业家人。她的创业事迹，跌宕起伏，感人至深，读千遍也不厌倦，可写部新时代的“创业史”。

带着猎奇、敬佩的心情，记者驱车赶到山东临沂朱老大食品有限公司，当记者向这位女强人、女企业家说明来意后，她把记者领到公司会议室指着洁白的墙壁上，挂满她与党和国家领导人的合影镜框说：“我能拥有这么大的财富，全凭党的政策好，既然取之于社会，我就要反哺于民。能得到党的首肯，就能说明一切了，不需要杨名宣传。”

朱呈镛对记者下了逐客令，首访吃了“闭门羹”。但是，从那以后，朱呈镛的事迹总是在记者的脑海中盘旋，有如鲠在喉，不吐不快之感。时隔 9 个月之后，记者再次拜访了朱呈镛。

为收回货款，她把酒问盏，尽显山东女郎之豪气，如夏花之灿烂

每个人都希望有绚丽多彩的人生，而绚丽多彩的人生往往是来之不易的。朱呈镛参加工作的第一个单位是临沂市白瓷厂，在车间当工人。一名待业青年一下成为一名工人，当时的朱呈镛无比兴奋喜悦。1984 年，由于工作需要，朱呈镛调入当时风靡一时的纺织系统企业——临沂市毛毯厂，当上了一名光荣的纺织女工。

企业家日报：据了解，自端上人人羡慕的“铁饭碗”之后，没多久时间就因种种原因，工厂经营面临困境：毛毯积压严重，销售异常困难，工人半年都发不出工资。作为一名普通的女工，请问朱总当时你是如何抉择自己的处境的，选择了一条什么样路子生存下去的？

朱呈镛：当时我是看在眼里，急在心上。心想：“如果我能出去卖毛毯该多好啊，那样姐妹们就可以发上工资了”。恰在这时，厂里贴出招聘销售人员的广告，但同时规定录用人员试用期三个月，不能胜任者，厂里将不另行安排。也就是说，如果报了名，做不好销售工作，就要下岗失业。我犹豫了，但想到如果干好了，就能帮助姐妹们发上工资，于是毅然鼓足勇气，到销售公司报了名。经理问我是个女的，用质疑的声音反问道：“你能行吗？”我很自信地对销售经理说道：“别人行，我也能行。”

从此，我就踏上了创业的第一步。为便于推销，公司为每个销售人员制作了名片，经理亲自将名片递到我的手中，上面有五位数的电话号码，还有我“朱呈镛”的名字。第一次见到自己的名片上，很是激动，没想到自己能享受这么高的待遇，心里暗下决心，一定要干出个样子来，对得起这盒名片，不辜负公司领导对自己的信任。经理同时给了我两条毛毯样品，告诉我说：“你跑广东、福建、浙江、江西、安徽、江苏六个省”。当时心里暗想：“天呐，这些地方在哪里？只在电视的天气预报中看到过这些地儿。”可因为自己报名要干的，丝毫不敢表现出畏难发愁情绪，硬着头皮接下了任务。当我带上煎饼和炒好的咸菜正要出发时，经理又告诉我：“福建南平欠我们厂四万六千块钱的毛毯货款，如果路过那里，就去看看能不能把钱要回来，如果不路过就算了”。我非常高兴，心想：“谢天谢地，总算有了个指定的目的地，虽然是去讨帐，最起码自己有个要去的目的地了”。坐了三天三夜的火车后，终于到了福建南平，下了火车，找了一个四元钱一晚的招待所住下，把自己收拾得干干净净，又换上新衣服，就去了南平纺织站。

一个工作人员过来问我我要拿什么货，我告诉他们，我不是进货的，而是要去广州纺织站送毛毯样品的。他一听是他们对口销售的产品——毛毯的样品，很感兴趣，要求看样品。因为要销售毛毯，自然心里很想让他看自己的毛毯样品，但为了要回货款，还得故意不让他马上看到自己的样品。于是对他说：“我们经理不让我给你们打交道”。他问为什么，我说“你们欠我们厂四万六千块钱。”他说：“你是山东临沂的？那些都是破垃圾，快拿走吧”。说自己的产品是破垃圾，当时我心里特别生气，可又强忍着自己的情绪，心里暗下决心：“一定要把四万六千块钱拿回去”。谈了半天，觉得火候到了，就让他看了毛毯样品，他对毛毯质量很满意，说：“广州能卖，肯定他们也能卖，送给我做样品吧？”我说：“那四万六千块钱怎么办？”他说：“还提那个？今天晚上我们招待你，山东这么远的路来，我们招待你”。他们把我带到酒店，一看，桌上摆满了菜，好多人都坐在那里，但就自己一个女人，跟这么多人尤其是这么多男人同桌就餐，还是第一次，心里有点打怵，也不好意思夹菜，心里感觉特别难受。一开始，他们给倒上酒，我对他们说我不会喝酒。后来那个经理发现我不喝酒也不吃菜，认为山东人喜欢吃辣椒，

专门又让人炒了一盘辣椒。这个时候不能再不吃了，就算为了卖自己的毛毯，自己也得随着他们一起吃，拉好关系。对方讲的都是闽南话，根本听不懂，但听懂了关键的一句，那就是他们看上了自己的毛毯，我要抓住机会，不但要把毛毯推销出去，还要把四万六千元的货款带回去。喝到最后，姓陈的一位经理说：“山东的，喝一杯。”在家里的时候，家人就嘱咐过，在外面千万不要喝酒，喝酒就让人卖了。但是为了追回货款，这时我也豁出去了，看他们都喝得差不多了，就说：“我喝一大杯酒可以，但有一个条件，就是我喝一杯你们给我一万块钱”。他们答应了。本来山东人就会喝酒，喝完一杯就叫他签一个字，喝到第四大杯时，我说：“签个整的吧，同意付给山东临沂毛毯厂 46 万元。”就这样，第一次出门，46 天，给厂里带回 16 万货款，签订了 3800 条毛毯的订单，预收了 2 万元的定金，并要回了四万六千元的货款。后来，我又继续到广州、浙江、江西等地，两年收回货款近千万元。

下岗创业，当起了人力三轮车公司的“车主”，开始了“黄包车之恋”，黄包车成了临沂人眼中一道风景线

1998 年，由于东南亚金融危机波及到中国，朱呈镛从纺织厂下岗了。刚下岗时，朱呈镛怎么也接受不了这个事实，凭什么该自己下岗？朱呈镛在客厅的沙发上坐着，躺着想了整整 7 天，也没想明白，感到无所适从，整天靠看电视消磨时间，丈夫劝朱呈镛说：“我挣的钱够咱们一家用的，你就在家带孩子算了”。是听从丈夫的安排，在家持家带孩子，还是重新再创业？朱呈镛又一次走在了人生的“十字路口”，她陷入了左右为难的境界。

企业家日报：你和同事一块下岗后，打听到有的同事消沉堕落，有的同事家庭不合、妻离子散，当时就有一股冲动，要再创业，为自己、也为下岗职工，带领他们谋一条生存的路，重新找回自己的人生价值。那么，请朱总谈谈当时是如何被逼上“梁山”，踏上“黄包车之恋”这条自谋职业大道的？

朱呈镛：看到一井下岗的同事们，没有了经济来源，生活陷入了困境，我就想，他们年富力强，上点什么样的项目能够让他们有活干，凭自己的力气混碗饭吃。也不是自诩，心里总感觉见识比他们广，有种居高声自远的感觉。我在厂子里干了 9 年的销售工作，期间正是改革开放初期的 9 年，这 9 年，我跑遍了大江南北，开阔了眼界，增长了见识，为自己以后干事创业也打下了坚实的基础。

有一天走在街上，一位蹬三轮车的老人让我回忆起了浙江义乌数不清的人力脚踏三轮车，载着来自各地的商人穿梭于大街小巷。作为全国第二批发市场的临沂城，目前日客流量达到了 70 万人，熙熙攘攘的人流中蕴藏了无限商机。人力三轮车绿色环保、无污染、不占用机动车道、乘坐方便，而且能安置下岗职工，也能让一个家庭摆脱困境，为什么不把它搬到临沂来呢？说干就干，我用自己的房产作抵押，贷款 5 万元，从温州购进了 50 辆人力三轮车，办起了“运达三轮车出租公司”。为了发动下岗职工蹬三轮车，做了广告，贴了消息，做了多方面的宣传，但还是没有人租车。一年下来三轮车开始生锈了。看在眼里，急在心上，于是打出了“下岗不要怕、上岗到运达、绿色交通好、幸福送万家”的广告语，在动员同厂下岗同事的同时，还亲自蹬三轮车到几个濒临破产的工厂去动员，做耐心细致的工作，引导下岗职工转变观念，为自己谋一条生存之路。动员了一批下岗职工蹬上了黄包车。一年下来时间长，有不少人来退车，坐坐车的人少，大街上熟人又多，太丢人了。这时亲朋好友、兄弟姐妹开始对我冷嘲热讽，这些都没有动摇我的信心和决心，反而更坚定了继续做下去的信念。

我反复琢磨，想办法、出主意：嫌蹬车丢人，自己就批发了 50 顶太阳帽和 50 副太阳镜，把蹬车的人包装起来。嫌坐人少，就专门兑换零钱，发动亲戚朋友坐车当“车托”。功夫不负有心人，一个月下来，蹬车的人多了，坐车的人也多了，一批蓝顶黄边的人力黄包车出现在临沂城的大街小巷，运达三轮车迅速发展起来，规模不断扩大，后来发展到 560 多辆黄包车，安置下岗职工近 1600 人次，成为下岗职工重新再就业的一条希望之路。

冰糖葫芦竹笠儿穿，酸里面裹着甜。因山楂树之恋，她成了冰糖葫芦的化身

沂蒙山区盛产水果，尤其是生长期长、易管理的山楂树，也许气候、土壤特别适宜这种木科类植物的生长环境，山楂树年年都是丰果期。有一次她到乡下走亲戚，看到一果农正在砍伐挂满红果实的山楂树，深感可惜，经询问才知道，因缺乏对山楂的深加工开发，致使大山里的山楂五块钱一斤都没人要，果农只好忍痛砍树。他看在眼里急在心里，最后一咬牙，拍着胸脯子对果农们说，山楂树不能砍，所有的山楂果我全收购了，有多少买多少。



企业家日报：据说当时你脑门一热，价值 5 分线的山楂果，你按 2 角钱的“高价”收购了 2 万多斤的山楂果。当果农们将这些山楂果拉到你家里时，望着小山似的果堆，你都懵了，不知道怎么办还蒙在鼓里的丈夫解释。请问朱总，这些山楂果后来是怎么处理掉的？

朱呈镛：第二天，当果农们将 2 万多斤山楂果浩浩荡荡的送到我家后，丈夫问我怎么回事，我欺骗他说，南方的一个朋友让我帮他收山楂，于是向丈夫借了 8000 块钱付给了果农。过了十多天，山楂堆开始冒热气了，丈夫问我南方的朋友怎么还不来拉山楂，实在掩盖不住了才说出真相，并提出要开发山楂产品、加工冰糖葫芦的事。结果遭到全家人的一致反对。家里人都说我穷折腾、怀疑得了神经病，要用绳子捆住我送精神病院。丈夫甚至生气地甩下一句话：“以后你跟山楂过吧，你过你的，我过我的，我们不能跟着你穷折腾”。丈夫的不支持，家人的不理解，让我想到了放弃。但转念想到果农砍树的无奈，想到对果农的承诺，又坚定了信心，全身心的投入到冰糖葫芦的制作研究中，又是挖核，又是填馅，反复试验，心里只有一个念头，一定要把这个产品做出个名堂来，用事实来证明自己。

开发冰糖葫芦的那一段时间，亲戚朋友和三轮车工人成了检验成果的最忠实的消费者，每次改进后，我都将糖葫芦发给他们，让他们品尝提出意见，逐步改进。有一次，我拿着做好的产品给家里人品尝，姐姐看着好吃忍不住尝了一口，由于熬糖技术不过关，结果把姐姐刚补的假牙给粘掉了。大姐很生气，把糖葫芦往地上一摔，埋怨我：“自己家人吃了都不行，你还想卖给别人？以前叫我们坐三轮车，现在又叫我们吃糖葫芦，反正我们跟着你倒楣”。后来我就琢磨：怎么会把大姐的牙给粘掉了呢？肯定是糖熬的火候不对，糖熬嫩了就粘牙，熬老了就苦。怎么才能把握好火候呢？突然想到有一位在饭店工作的大厨朋友做的拔丝山药在当地很有名，做这道菜也有熬糖这一工序。于是，上门请教，可那位师傅说什么也不愿意把这“绝技”传授与我。没办法，只好在师傅转身去拿山药时，把藏在袖子里的温度计插进锅里看温度……丈夫见我研究冰糖葫芦上了瘾，非常生气，说：“你现在已经有神经病了，山楂比你的命还重要，你跟山楂过去吧！”硬把我赶出门外。

自那后，我把自己所有的衣物都搬到办公室，吃住任在办公室，白天管理三轮车公司，晚上研究糖葫芦，反复试验熬糖温度。皇天不负有心人。经过数百次的反复试验，通过不断的探索研究，终于做出了既不粘牙又不苦的无核夹心冰糖葫芦。想到研制过程中的艰辛，决定把糖葫芦的品牌确定为“朱老大”，意思是要干就干大事业，要干就要争第一、当老大。当我到工商局去注册商标，一位负责人听说要注册“朱老大”商标，开玩笑说：“你注册‘朱老大’还不如注册‘黑社会’！”，于是，我就向那位负责人苦口婆心的讲了自己注册“朱老大”的初衷，赢得了在场人员的一致好评，就这样，“朱老大”品牌诞生了。为了打开销路，首先不断打破传统的制作工艺，采用先进生产技术，将山楂去核后，添加各种优质馅料，研制开发了草莓、果酱、豆沙、巧克力等十几个品种的“夹心”冰糖葫芦，外裹一层食用糯米纸，并加以精美的外包装，改变了传统的冰

糖葫芦放在草靶子上裸露销售卫生差、市场销路窄的问题，把冰糖葫芦打进了商场超市。

一份耕耘，换来一份收获。现在，我生产的夹心冰糖葫芦已形成自己的营销网络，产品以总经销、总代理的形式远销 30 多个省、市、地；并荣获“世界蓝天杯”金奖，被国际风联指定为唯一专用精品，风筝会吉祥物及风筝会标志，还走出国门，销往西班牙的巴塞罗那和新西兰、澳大利亚等国家。

“朱老大”获得了合法身份，既然大当“老大”，就要将产业做大做强，产业有规模，经济才有效益

冰糖葫芦产品的热销打开了销售市场，叫响了“朱老大”品牌。为了巩固品牌，实现多元化发展，朱呈镛又开始寻找新的商机。经多方考察，她发现，随着人们生活水平的提高，生活节奏的加快，速冻食品逐渐占据了食品市场的主导地位，她坚信水饺深加工产业前景光明。

企业家日报：因“山楂树之恋”，你在山楂果深加工、转化增值方面获得了成功，按照正常思维，做到这一步也就不就专心经营主业了。可是你总有一颗永不满足的欲望心，紧接着怎么又打上了加工水饺食品的心呢？

朱呈镛：我只要一动“邪念”，必然会招致家人及亲朋好友的一片反对声中。越是反对，我越“杠劲”，越是不撞南墙不回头。冰糖葫芦形成小有规模后，又将所有的资金投入 to 水饺加工项目中。

在一次偶然的考察中，有幸结识了中国第一台灌肠式饺子机发明人，曾出访过欧美等十五个国家和地区，获国际金奖的著名食品专家宋万贵先生，并先后四次到吉林诚心邀请宋先生帮助自己创立水饺品牌。最终宋先生我的真诚所感动，动情地说：“我看你是个做事的人，我年岁大了，也不能把技术带到黄土里去，把配方交给你放心”。宋老受邀出任了水饺厂技术顾问，并给了朱呈镛他技术的山东省内独占权。

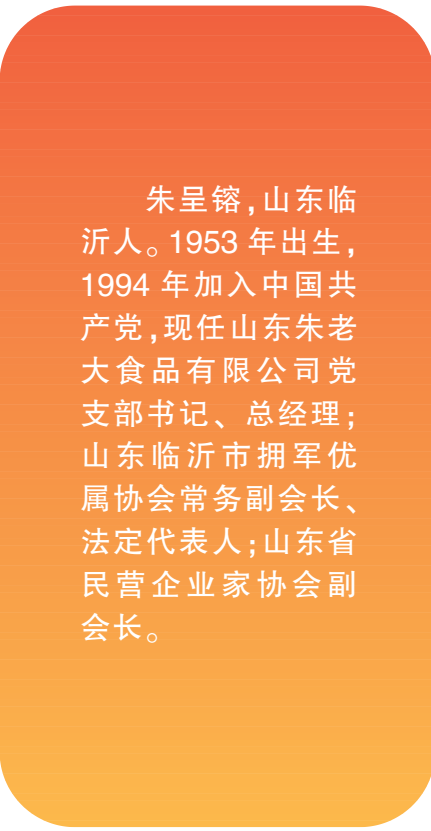
经宋老精心研制，先后开发了三大系列百余个品种的“朱老大”系列水饺，其选料以鲜为本，制作以洁为纲，在同类产品中以“鲜”而著称，被临沂市农业局认定为“临沂市名优农产品”。国际著名营养学家于若木品尝后，欣然题词“中华一宝——朱老大水饺”。

蒙山高，沂水长，我为亲人熬鸡汤。用乳汁救伤员的“沂蒙红嫂”，支前模范“沂蒙六姐妹”等一大批英雄群体至今让人动容，在祖国大地上唱响了“沂蒙颂”。当今“红嫂”朱呈镛，致富不忘乡亲与党恩，唱响了新时代的“嫂子颂”。

几次创业，朱呈镛都获得了成功，许多人曾问过朱呈镛成功的秘诀是什么，她总结了一下，首先应感谢党的改革开放的好政策，是改革开放为自己创业发展搭建了舞台、创造了条件。其次要感谢社会各界尤其是各级党委政府和妇联组织的大力支持，是他们为自己提供了政策、技术、信息等各方面的扶持。同时，更要感谢代代相传的沂蒙精神和红嫂精神，是这种精神时刻激励着她自强不息、奋斗不止，不断走向成功。

企业家日报：沂蒙山区是革命老区，在战

◆ 人物小传 ◆



火纷飞的年代里，为了夺取抗日战争和解放战争的胜利，“沂蒙红嫂”在党的领导下，进行了艰苦卓绝的斗争，付出了巨大的牺牲，用青春和热血谱写了一曲曲英勇悲壮的动人乐章，涌现出了“沂蒙红嫂”、“沂蒙六姐妹”等一大批拥军支前模范，她们是沂蒙山区的骄傲和光荣。请问朱总，是不是勤劳朴实、爱国明礼的老区人民，自古以来骨子里就生长着“国即家”的基因？

朱呈镛：今天的幸福生活来之不易，正是大批的“沂蒙红嫂”及无数的革命者无私的付出，才换来了繁荣昌盛的新中国，换来了改革开放的大好形势，换来了今天安定幸福的生活。拥军爱民不是作秀，而是要实实在在为军人、为军属办实事。多年艰辛的创业之路，让我学会了吃苦，懂得了感恩。随着企业一步步的做大做强，也让我更有能力做好拥军优属工作。在每年的八一建军节、春节等节日，采取走访慰问老红嫂、老红军等革命老前辈及优抚对象，走进驻地军分区、武警、消防部队军营慰问，举办双拥晚会、军民联欢会等形式，加大对双拥工作的宣传力度。我和部队的感情很深，和军人的感情更深，我从内心里崇拜军人。

2008 年春节前夕，一场突如其来的冰雪肆虐了南方地区，受灾面积将近半个中国，上亿群众受灾，交通、电力、通信大面积中断、受阻，亿万归家的行人被困在路上，不能与家人团聚。危难时刻，人民解放军冲在了前面，积极抢险救灾，全力抢救被毁电网，破冰决战交通，保障受灾群众的生活，冰天雪地，寒潮肆虐，抗战在冰雪灾害第一线的人民子弟兵靠冰凌解渴，有的腰间都结上了一层冰。从媒体上了解到抗击雪灾一线的人民子弟兵抗击雪灾的感人事迹后，我陷入了沉思，第一反映就是向抗雪灾一线的部队送水饺、送汤圆，让他们过上了一个团团圆圆、温暖祥和的春节。

2008 年元月，豫南地区遭遇了 50 年一遇的大雪灾害，受灾人口有 63 万多人，信阳市境内的京广高速、312 国道、107 国道等交通主干道多次受阻。驻地位于河南省信阳市的炮兵某部，积极协助地方政府抢险救灾，全力抢救被毁电网，破冰决战交通大动脉，保障受灾群众的生活……就这样，选择了水电供应中断、蔬菜供应特别紧张的驻河南信阳炮兵某部进行慰问。2 月 4 日晚上 9 时许，在结束了对临沂军分区、临沂消防大队的慰问后，又组织兵工将 5 吨水饺和 60 箱汤圆全部装车，车体的两侧还自挂上了“雪灾无情人有情，沂蒙红嫂送真情”两条条幅，连夜踏上了到信阳市贤山脚下的炮兵某部进行慰问的路。2 月 5 日下午 2 时许，将带着承载沂蒙深情厚意的 5 吨水饺和几十箱汤圆送到了驻地于信阳市贤山脚下的炮兵某部。

“拥军不能只是一时的热情，而应该把这种热情贯穿于拥军整体事业中。拥军仅靠我一个人的力量不够，我应该带动身边更多的人投入到拥军的队伍中去。”我的这一想法得到了临沂市委、市政府及市民政局的积极响应和大力支持，很快，市里以市民政局双拥工作办公室为主要牵头部门，以我为发起人，成立了临沂市拥军优属协会。

从销售大王，到下岗女工；从蹬三轮车，到卖糖葫芦；从餐饮连锁，到速冻食品加工；从白手起家，到安置下岗职工；从企业拥军，到成立拥军优属协会。朱呈镛正在用自身的实际行动实现自己的人生价值，义不容辞的担起作为一个企业家的社会责任。2002 年 5 月，时任中央军委副主席的迟浩田上将作为朱呈镛亲笔题词：“学红嫂无私奉献、为人民鞠躬尽瘁”，原全国妇联主席顾秀莲为朱呈镛题词：“当代红嫂”。连续多年被山东省民政厅评为山东省爱国拥军模范。