漂泊·收获——我的2010

我们的劳务大军在外挥洒青春和热情的时候，城乡发展日新月异的周口也引来了越来越多的外来“淘金者”。他们为建设新周口作出了自己的贡献，也成了周口发展进步的见证人。现在，让我们也听听他们的收获，听听他们的“周口印象”。

陈务菊忙着给顾客称面条

周口生活 幸福快乐

□ 晚报记者 孙建珍 文/图

陈务菊 48岁 重庆市万州区人
在周职业：面条铺老板

每天上下班路过陈务菊的面条铺，都能看到陈务菊夫妇忙碌的身影。虽然忙碌，但她脸上永远挂着笑容。“我们也不求赚多少钱，只图个快乐轻松自在。”春节前夕，记者在她的面条铺前，听她道出了自己的幸福和对周口的印象。

陈务菊说，她老家在重庆万州，亲戚都在外面做面条生意。她没来周口之前，曾在武汉、上海等地开了9年的面条铺。由于大城市的生活节奏太快，随着年龄的增长，她感觉太辛苦。听在西华开面条铺的亲戚说，周口这边的生意还不错，一般都是干半天，做起来也不那么辛苦，于是，她也选择了来周口做面条生意。

2005年她和丈夫来到周口，并在周口市区七一东路开了一家面条铺，取名为“四川面条部”。虽说铺子不大，但生意一直不错。随着周口经济的发展，外地来周口做生意的人也多了起来，当然做面条生意的也多了不少，这对她的面条铺或多或少有点冲击。为了使生意不受影响，她始终坚持卖给顾客的面条既保证质量，又保证数量，从而使她留住了更多的老顾客，又吸引了更多的新顾客。

2010年，她家的面条铺更名为“重庆高筋切面店”，经营范围也进一步扩大，不再只有单一的面条，还有手工面、刀削面、饺子皮、馄饨皮等10余个品种。“虽说现在生意难做了，但我家的生意一直还行。”陈务菊笑着说，她的两个儿子都不愿意让他们再干了，但她感觉现在还能干动，自己给自己干，赚多赚少都无所谓，主要是在周口生活得很轻松、很快乐。她还说，自从来周口做生意，还没有回家过过年呢，今年准备回家过年。

谈起对周口的印象，陈务菊说，她来周口做生意已经5年多了，5年间，周口发展很快，变化很大。记得刚来周口时，她家店铺前的七一东路还是大坑连小坑，每逢阴天下雨，市民很难出行。“你看，现在这条路不但道路宽敞，路灯明亮，也成了市区的主干道！”

“这里，提高了我的幸福指数”

□晚报记者 张劲松
实习生 王瑞娟

李昆超 33岁 开封市杞县人
在周职业：图纸设计审查员、工程质量监督员

33岁的技术工人李昆超是海燕·周口国贸工地上的一名图纸设计审查员和工程质量监督员。

老家在开封杞县的李昆超，1998年毕业于河南大学土木工程学院，现在郑州定居。他于2010年来到海燕·周口国贸工地工作，比起干体力活的农民工来说，他算是个知识分子。靠脑力劳动吃饭的他，主要负责工程质量的监督和图纸设计的审查。

春节前夕，记者采访了李昆超。“在周口工作你感觉苦吗？”“不苦。自从去年来到这里，我对未来充满了希望。周口的建筑业虽然刚起步，但市场潜力大，拥有更多的发展空间，我坚信，发展前途一定是光明的。”李昆超兴奋地说。

“让我感受最深的是周口人很和善，公司对我们工人很关心。记得工程浇铸基础刚开始时，公司特意给工人们送来一头肥猪，以慰问工地上的农民工及技术人员，当时我们都深受感动。”李昆超对记者说，他在今后的工作中，会充分运用自己的聪明才智，跟踪监督建筑工程质量，促使施工单位严格按照工程设计标准施工，使工程质量始终保持较高水平。

说起刚刚过去的2010年，李昆超说，过去的一年他在周口收获颇丰。因为在繁忙的工作中，他收获了快乐。“最重要的是，经济收入令我很满意，每个月7000元左右的工资，让我一家人的日子过得很滋润。”李昆超自豪地对记者说，在周口工作，他满意程度高，幸福指数也很高。

新的一年，李昆超有着他新的发展目标：他会不断强化个人技术素质，提高个人业务能力，更好地为周口建设多作贡献。

“细读”周口 留待来年

□晚报记者 宋风 文/图

朱进宏 50岁 江苏省常州市人
在周职业：沙颍河八一路桥工地电工

在工地忙着的朱进宏

2010年10月份，朱进宏来到了周口。虽然在周口工作的时间很短，但他和工友们却做着一项周口市区居民都密切关注的大事——建设沙颍河八一路桥。

朱师傅的老家在江苏常州，平时他跟着施工队奔波于全国各地的道路桥梁工地干电工，每月收入大概有4000元。这次他们是从唐山的工地上赶过来的。

春节前夕，记者赶到沙颍河八一路桥的施工现场采访了还在工地忙碌的朱师傅。“为了追赶施工进度，争取尽早回家过年，我们经常天刚亮就来到工地，一直干到天黑透了才收工。”当记者问及他每天大约工作多久时，朱师傅说不出具体时间，只是强调他要从天亮干到天黑，很忙，很辛苦。

“这里比我想象的要好，虽然周口是座小城市，但道路和桥梁规划得很合理，有些地方规划得比我的家乡常州更合理更先进。合理的规划对将来的城市发展非常有利。”作为一名道路桥梁建筑工人，朱师傅以自己的专业角度谦逊地向记者说出他对周口这座城市的看法。

因为来周口工作的时间不长，每天又都忙着在工地上做工，语言不通的他们平时很难与本地工友交流，更没机会四处转转，甚至还没喝过周口的名吃胡辣汤。但朱师傅认为周口人热情好客，他说，跟他一样从江苏来周口的工友有10多人，大家平时就在工地附近的一家小餐馆吃饭。因为南方人的饮食习惯以米饭为主，而且干活的人饭量很大，所以，他们每人每顿饭差不多能吃半斤米。小餐馆的老板总是在他们收工前准备好大量的米饭等着他们，并常在价格上给他们一些优惠，这让他们觉得就像生活在自己家乡一样，日子过得很惬意。

朱师傅表示，他也希望今后能对周口多一些了解，不过现在只能等到过完年回来后了。“已经很长时间没有见到家人和孩子了，大儿子已经参加工作，小儿子正在念大学，明年就毕业了。”说起自己的两个儿子，朱师傅笑得特别灿烂，仿佛此刻他已经回到了家人的身边。

市场变化快 让人很无奈

□晚报记者 李瑞才 文/图

段光勇 35岁 洛阳市人
在周职业：家电办事处经理

“国产彩电集体发力，把合资品牌挤成了配角，我从去年10月份办事处成立第二次来周至今，花了3个月的时间开发周口县级市场，竟然没有攻下来一个客户……”说起自己2010年的经历，东芝彩电周口办事处职业经理人段光勇一脸无奈。

“真是没有想到，我才离开周口3年，市场就发生了这么大的变化，合资品牌在县城竟然没有立足之地……”段光勇说，3年前，他曾经有过一段在周口开拓彩电市场的经历，当时就职的是国内一家知名彩电品牌。那时候去县城和乡镇开拓市场，一谈一个准，很多经销商都愿意和他们合作。可现在他推广起合资彩电后，发现虽然营销政策比那时的国产品牌还要好，但众多商家就是不愿意上货。

段光勇分析，县级销售网点难开发的主要原因主要有两点：首先是合资品牌、特别是他经营的东芝彩电在周口市场已经“消失”好多年了，曝光率低，而国产彩电这几年则是多点开花、集体发力，具有很好的口碑和极高的曝光率；再加上国产电视还有国家的家电下乡惠民政策，农民买家电可以享受到国家的财政补贴，而合资彩电则没有这样的优惠。所以说，商家更愿意选择好卖的产品。

“市场变化太快了，快得令人难以置信。就工作而言，2010年我最大的感触就是郁闷……”段光勇满脸酸楚。“阳光总在风雨后，不转变思路是不行了。”展望2011年，段光勇说出了自己的工作规划：他已经和一家空调的总代理商谈妥了，希望以后能实现彩电、空调两种产品强强联合、优势互补。他相信，2011年的销售将会是一片阳光……

段光勇在家电卖场培训员工