

■庆祝改革开放 40 周年|聚焦“一村一镇一县一市”·郑州

她们，见证因商而兴的郑州蜕变

本报记者 王星

郑州，是一座历史悠久的商都。早在 3600 年前，商王朝在此建邦，频繁的商品交换便在当地埋下了厚重的商业基因。最近 40 年，地处“中国之中”的郑州市更是因商而兴。从上世纪 90 年代轰动全国的“郑州商战”，到如今以“买全球卖全球”为目标发

展得风生水起的跨境电商贸易，郑州借着改革开放的春风，在这 40 年间逐步实现了从内陆商贸城到国际化商都的升级蜕变。身处发展的浪潮之中，不少郑州人的命运，也发生了巨大的变化。此次前往郑州采访，记者在当地宣

传部门的帮助下找到了三位颇具代表性的郑州女性。尽管工作岗位各不相同，但她们都是改革开放的积极实践者与开拓者。在她们的事迹中，你或许能找到，郑州这 40 年发展变化中的那一个记忆深刻的缩影。



她，甘当个体户代言人



李莲英

当时她们将自家庭院改成了家庭作坊，二楼做工，二楼堆料。闻讯赶来下单的工厂代表，常常排到了院子外。

李莲英的右手，打小缺了两根手指。1976 年，19 岁的李莲英高中毕业，本想留在郑州找个工厂安心心当女工，可没料几次面试都没了下文，就连做纸袋的福利工厂也没给她机会。“那就靠自己的木工手艺吃饭吧！”无奈的李莲英，只能干起了个体户。可没想到，这一干，却让她干出了响当当的名声。

那个年代，社会上还流传着“一营二集体，不三不四干个体”的说法。李莲英的父母，年轻时也凭祖传的木工手艺干过个体，但自打上世纪 50 年代起就进工厂老老实实当了模具工人。从小耳濡目染的李莲英，一边上学一边跟着父母看图纸、学手艺。尽管不慎落下右手残疾，但并没有妨碍李莲英练就一身出色的木模制作手艺。只要给她三张不同侧面的模具平面图，她的脑海里便会浮现出模具的立体造型，然后准确地制作出来。

当时，像印染厂、纺织厂等有机设备和零件制作需求的工厂，大都需要制模，而郑州当地的模具厂往往来不及接下所有订单，有些客商便找到了手艺娴熟的李莲英。“最开始只能悄悄地接下订单，然后到模具厂里借场地做，感觉就像模具厂的编外工人。”李莲英回忆道。尽管是“编外”，但她的日工资却能达到 8 元。一个月下来近两百元的收入，比分别是 7 级工和 6 级工的父母每月百元的月薪着实多了不少。

随着 1978 年底十一届三中全会在北京顺利召开，改革开放的春风很快也吹到了郑州。1979 年，李莲英成了当时郑州首批拿到营业执照的“个体户”。和当时多为小商小贩的“个体户”相比，李莲英的这张个体工商户执照上，经营范围写的是“木模加工”。“当时整个郑州做这个的并不多，我们又是第一家拿到执照的，所以生意很快就多到来不及做的程度。”李莲英记得，当时她们将自家庭院改成了家庭作坊，二楼做工，二楼堆料。闻讯赶来下单的工厂代表，常常排到了院子外。作坊里，除了白天忙到黑夜的李莲英自己，父母、兄妹下了班也都会来帮忙。

1982 年，这个名为“红卫木模加工厂”的家庭作坊，在短短 10 个月内实现了收入突破万元的“奇迹”。那一年，李莲英，才 25 岁。刚结婚的她，存款就有三四千元，而在那个年代，要娶齐婚嫁必备的“三转一响”，不过花费几百元。同年 11 月，郑州市小商小贩联合会成立。一个月后，该组织正式更名为郑州市个体劳动者协会。成立之初，协会共有 288 户个体户，从业人员 531 人。李莲英作为其中的佼佼者，当上了协会副会长。自此以后的 30 年，李莲英成了名副其实的“个体户”代言人，始终尽心尽力为当地个体工商户的权益奔走呼吁。

长期致力于商业发展研究的河南省商业研究所所长张进才告诉记者，自从个体劳动者协会成立后，越来越多的郑州百姓心甘情愿加入了个体户队伍之中。当时，在郑州的大街小巷，出现了许多“马路市场”。1985 年，郑州市政府决定对中原商贸市场进行大规模改扩建。由商户、农民集资筹资改扩建费用，市场建成后，再将租金返还给集资者。众志成城之下，不过两三个月的时间，长度超过 1 公里，拥有近千个摊位的爱友路大型市场就得以建成。它的年营业额很快由 300 多万元增至 3000 多万元。此后，郑州市又兴建了花园路、老坟岗、中原三大封闭式集贸市场，成功吸引了全国各地的个体工商户前来参与。1990 年，郑州市私营企业达 1051 户，个体工商户也发展到 55523 户。

“个体户刚起步的阶段，大家最在意的就是能去哪摆摊。过了几年收入都上去了，合理降低各类收费便成了关注的焦点。再往后到上世纪 90



▲在郑州，“买全球卖全球”已逐步成为现实。



▲上世纪 90 年代初，郑州一处露天市场。



▶2009 年郑州华联外景。

年代，一大批人都下海单干了，他们更关心的，是创业政策上的利好。”李莲英回忆道。

李莲英没少为大伙的这些事操心。白天，她会利用参加各种会议的机会发表意见，晚上回到家又埋头写汇报材料。当上了郑州市人大代表后，每年人代会李莲英提的议案都和个体工商户的命运息息相关。“那时协会里的个体户都分小组，有组长。有时，到了年底税务部门还没完成税收指标，就会号召组长们带头补税。其实大家平日里都是正常缴税的，所以谁都不愿意再多缴，但又迫于压力……我就把这个问题反映到郑州市人大了，后来市里就出台了‘任何单位和个人不得以任何理由乱收费、乱摊派，侵犯个体工商户合法权益这一规定’”李莲英回忆道。

她清楚地记得，在上世纪 80 年代中后期，郑州的分管副市长、市长乃至市委书记常常会亲自召集个体工商户开会，听取大家的心声，为大家解决实际问题。也正是有了如此坚定不移的支持，郑州市的个体私营经济得以迅猛发展，像三全食品、好想你枣业这样实力雄厚的民营企业集团，也相继涌现。目前，郑州市的个体工商户已达 514638 户，注册资本超过 1200 亿元，私营企业达到 416505 户，注册资本超过 26000 亿元。

她，跑西藏借钱盖华联



张淑云

听说西藏有贷款的机会，正在住院的张淑云立即办了出院手续。途中，高原反应强烈的张淑云甚至数度休克。

上世纪 90 年代初，一则每晚在中央电视台黄金时段“霸屏”的广告——“中原之行哪里去——郑州亚细亚！”让很多人至今记忆犹新。随后爆发在“野太阳”亚细亚和华联等数家国营商场间的“郑州商战”更是受到全国商界的瞩目。中央电视台还曾为此拍摄了 6 集专题纪录片《商战》，一经播出更是引得全国各地的“商战考察团”齐聚郑州。

在当年这场没有硝烟的战役中，郑州华联商厦的总经理张淑云是参与

其中的唯一“女将”。难能可贵的是，时至今日，尽管“二七商圈”几经起落，但近 7 旬的张淑云，依旧带领着郑州华联的员工们砥砺前行。

张淑云的语速非常快。她说，这是她当年做营业员时练就的本事。1974 年 9 月 28 日，郑州市纺织品公司二七路店调来了一个挺着大肚子的女营业员。才上了三天班，她就去医院生下了女儿。让旁人惊讶的是，不过 14 个月，她又生下了一个儿子。“她来咱们店，咋除了生娃还是生娃？”旁人议论纷纷。她们口中的她，便是张淑云。

生性要强的张淑云当时就暗自憋下了一股劲，一定要做出点成绩让大伙瞧瞧。不到两岁的孩子被她送进了幼儿园全托班，张淑云也开始撸起袖子干。上午在店里当营业员卖货，下午她就蹬着三轮车去各处进货。为了尽可能扩大货源，张淑云还经常会叫上辆货车跑到开封等周边地市去进货，连个装卸工都不带，自己就扛着沉重的包装箱一件一件往车上运。

任劳任怨且业绩出色的张淑云很快迎来了职场“三连跳”。1982 年，她被提拔为商店的副经理。1983 年，她到河南省商业干部学校脱产进修一年半。没料到到进修学习才一半，1984 年张淑云又被任命为郑州市纺织品公司的副总经理。1985 年 9 月，张淑云升任郑州市纺织品公司总经理。

回忆起这“火箭”般的速度，张淑云坦言当时的自己升一次哭一次：“以前提拔人一点征兆都没有，也没有事先找我谈话，就直接在会上宣布了。我只是一心想把工作做好，从来没想到要去当家人，也不知道该怎么做。”心直口快的张淑云，甚至还会这样埋怨领导：“你们怎么一点也不给我缓冲就任命了。”

尽管心怀忐忑，35 岁就当上总经理的张淑云还是勇敢接受了责任背后的一系列挑战。当时，市场经济体制逐步确立，“三多一少”的商业体系逐步兴起，特别是布票的废除，使得纺织品公司经营出现了困难。但张淑云却大胆改革用人、分配、经营等制度，使得公司在第二年就跃居全国同行业领先地位。

1986 年，郑州市启动了较大规模的旧城改造。纺织品公司旗下的多家百年老店面临被拆除的困境，这些店里的员工纷纷找到张淑云要求安排新工作。可这边还没安排好，又有坏消息传来，就连区位优势、业绩最好的二七塔店也要被拆除，如此一来又

将有 200 多名员工面临下岗。

若就这样眼看着企业走向衰败，那几百名员工的命运便成了未知数。可国家不再下拨商品，又该如何才能让企业活下去呢？沉思过后，张淑云有了一个大胆的想法——想办法保住二七塔附近这块商业宝地，然后跳出单一经营纺织品的局限，建一座现代化的综合性商厦。

手头没有一分钱就想建造价数千万元的大型商场？在别人看来犹如“痴人说梦”的想法，张淑云却铁了心要实践下去。先是跑遍了市里的各相关委办局——旧城改造指挥部、市规划局、市计委……然后张淑云找到了当时分管旧城改造的副市长刘源。刘源直截了当地问她：“如果我把你给了我，你去哪弄上千万的建设资金？”张淑云答：“只要你把地给我，就算累死也要把楼盖起来！”

在号召职工内部集资凑了 100 万元启动资金后，张淑云开始频繁穿梭在省市财政及金融部门之间。从领导的办公室找到家里，一次次地游说领导，河南应该有一座集纺织、针织、服装等各类商品的大型现代化商场。终于，她的真诚陆续换回了一笔笔打进商厦账户的借款。建大厦的钱，终于凑齐了。

1989 年 10 月，一座大型商厦在二七塔旁拔地而起，然而上千万元的装修费又成了难题。当地能借钱的门路，已经被张淑云用尽了。当时，听说西藏有贷款的机会，正在住院的张淑云立即办了出院手续，并邀请分管市领导一同前往拉萨。经过一番拉锯，西藏这边同意贷款 100 多万元。张淑云听了后，委屈地哭了，没想到这一哭却感动了西藏自治区财政厅的领导。财政厅负责人亲自与日喀则市财政局联系，希望他们帮助一下这位远道而来的女企业家。在拉萨去日喀则的路上，张淑云因严重高原反应三度休克。最终，西藏财政厅领导被张淑云的精神所打动，同意贷款 800 万元，解了张淑云燃眉之急。

同样是靠着张淑云的冲劲，1990 年 9 月 1 号开业的新商厦，成为内陆地区第一家成功加盟华联集团的企业，挂上了郑州华联商厦的招牌。当时，对面的亚细亚已开业一年多。在张淑云看来，正是华联的加入，正式拉开了“郑州商战”的大幕。“亚细亚门口有三面旗，我们门口有 19 面全国华联集团成员单位的旗。我们除了举行升旗仪式，还对员工进行军事化训练。他们是‘野太阳’，我们竖

起的霓虹灯是‘国营’。他们有 7 天无理由退换货，我们有贴心服务 15 条……我就不信，老百姓会只去亚细亚而不来华联。”

待商战硝烟散尽，年过半百的张淑云又在随后几年带领着员工们完成了难度不亚于借钱改楼的企业改制……同样又是四处筹款，在她的办公室抽屉里，至今还珍藏着七八本厚厚的记事本，上面记满了企业改制以来的借还款信息，从几千块到几百万元，几乎每一条她都能讲出故事。用她的话说，郑州华联就像自己的孩子，员工们就像张淑云自己的家人，她身为家长，脑子里想的，都是怎么让他们过得得好。今年，虽然卸下了总经理一职，张淑云却依旧每天学习着商业新业态。眼下，她的小目标，是把较为当红的一些新零售代表，引入郑州华联，用“新酒”为“老瓶”添活力。

她，闯出“网上丝绸之路”



徐平

2013 年，在“E 贸易”起步初期，海关走一单要用一天。2015 年，速度变成每秒 2 单，而现在是在每秒 500 单。

放眼如今的郑州市，东西南北中各个方位都有成熟的新商圈，老百姓的生活便利度早有了极大的提升。而让郑州市民倍感自豪的是，如今在家门口就能轻松实现的“买全球卖全球”。

作为河南自贸区的首个跨境商业综合体，在河南保税物流中心园区的中央大门国际购物中心，汇集着全世界 70 多个国家 10 万余种产品。在这既能轻松买遍世界各国商品，又能近距离体验琳琅满目的中国出口产品。而在一墙之隔的河南保税物流中心工作区，无数跨境商品正以“秒通关”的高速率便捷地被发往全国各地。

这一切的实现，和一个叫徐平的女企业家，息息相关。

1994 年，徐平从河南大学外语系毕业。分配到国家机关单位工作没多久，一次偶然的机会让她去了匈牙利，负责国内地方政府在东欧的外贸事宜。当时的匈牙利，是欧

洲华商贸货物的主要聚集地之一，但由于当地缺乏中欧商贸交流的人才，常常有货物滞留在海关港口。一次偶然的机会，英语流利的徐平被朋友叫去帮忙与匈牙利海关沟通。在她的帮助下，朋友的货物顺利清关，而匈牙利海关的负责人也请求徐平能帮他们疏通大量积压在口岸的中国货物。

从那时起，徐平开始与海关、商贸打起了交道。她清楚地记得，当时不仅要学习提单、报关等基础知识，还要深入了解国际经济贸易的背景及贸易壁垒……慢慢地，徐平也在欧洲有了自己的物流公司，生意开展得红红火火。但在她内心深处，经商并不是她理想的选择。

2001 年，中国加入 WTO。很多中国企业认为国际贸易的机会来了，便开始大量中转货物发往欧洲。

然而徐平却发现了一个严重的问题，随着欧洲贸易技术壁垒提升，在他们当时的监管协定中，对中国物品开出了限价清单。每件商品必须以当时欧盟海关内部列出的最低限价清单来申报，低于限价清单的一律不允许通过，而这个限价清单上的有些价格已经远远高于货物本身，相应的应纳税额也大大超出了企业的承受范围。在徐平看来，当时已有大量货物滞留，如果一直持续下去，对许多中国企业将是灾难性的。于是，她找出欧洲的法律，每天逐字逐句去研究，试图从中找到解决之道。

一个月后，徐平有了收获：“欧洲法律讲究‘法无禁止皆可’，只要是合理合法都被允许。我发现欧洲法律对‘一个单位’这个词并没有严格的界定，既然一个个体是一个，那么‘一件’和‘一打’及‘一箱’都具有相同意义，这样一来就能降低申报价格。当时的海关负责人，也认可了我这种理解。”

那是 2002 年的 9 月。随后的 3 个多月，她带领团队帮助客户从当地海关“抢救”出了 2.6 万个集装箱，甚至有客户感激地跪在了徐平面前。那一刻，徐平动容了：“没想到这个我曾经并不看好的职业，关乎家庭的生死存亡、民族利益乃至国家发展，我一定要好好做下去。”

2008 年 5 月，已回国发展事业的徐平收购了香港高鹏集团全部股权，以 49% 股权成为河南保税物流中心第二大控股股东，自此开始她在跨境电商领域的深耕。彼时的保税物流中心周围还是一片荒芜，跨境电商在全国范围也是完完全全的新名词。徐平带领着她的团队，反反复复地找专家、一次次地跑部委，探索、研究和制定相关方案，逐渐在不沿海、不沿边的郑州，创出了一套让全国同行为之惊讶的“河南模式”。

2010 年 12 月 8 日，河南保税物流中心通过国家四部委正式验收，并于 2011 年 11 月 11 日正式开关运营。2012 年 8 月，河南保税物流中心开始承建国家级试点——郑州市跨境贸易电子商务试点项目。他们所推行的“E 贸易”，采取的是跨境购物保税进口模式（又称 1210 模式），由跨境电商企业通过集海外采购，统一由海外发至国内保税仓库，当消费者网上下单时由物流公司直接从保税仓库配送至国内客户。这一模式通过监管部门、平台企业和跨境电商共同携手合作，不断完善质量安全风险管控体系，通过商品备案、风险监控、企业自检自控 3 种机制管控商品质量安全，有效控制了跨境电商的商品质量。该模式不仅得到了国家有关部门的权威认可并在全国 15 个跨境贸易试点城市推广，今年更是被成功复制到了卢森堡。

除此以外，徐平带领团队成功创新的“关检三个一”“查验双随机”“跨境秒通关”等举措同样成为行业临帖的模板。由此而来的，是闻讯汇聚至此的省级电商物流企业，以及源源不断扩大的进出口规模。

“2013 年，在‘E 贸易’起步初期，海关走一单要用一天。2015 年，速度变成每秒 2 单，而现在的通关效率，是每秒 500 单。”徐平自豪地告诉记者，如今，在大家的共同努力下，越走越宽的“网上丝绸之路”正在让“买全球卖全球”这一目标，成为现实。