



郑汴路：郑州东大门聚来滚滚财富

“鱼米之乡”

昔日进贡大米，今天仍让老郑州人回味

站在郑汴路与中州大道交叉口，眼前两条城市大动脉车水马龙，四望楼宇鳞次栉比，一派繁华气息。

“上世纪90年代前，这里还有数百亩稻田，历史上稻田多时有几千亩，产出的大米有个很好听的名字‘凤台仙’，村民还开挖有鱼塘养鱼。”凤凰台村村支书张海燕颇感自豪地说。

凤凰台村，扼守郑汴路与中州大道交汇处，传说中神鸟凤凰来栖并遗赠稻种，当地培育出了进贡的“凤台仙”大米。提到这种大米，老辈郑州人很多都知道，说起来齿颊犹香。“新中国成立后我们村里种的大米仍源源不断运往北京，新稻成熟收割好，货站街上的军车就来装运。”张海燕说。

今天已经看不见昔日的“鱼米之乡”，随着城市的迅速发展，凤凰台、杨庄、张庄等几个村子变身现代气息浓郁的城区。

“以前去开封，有一条数米宽的土路，曲曲折折穿过凤凰台、杨庄、张庄，往十里铺方向，再上官道。”张海燕记得在1985年后才在现在的地方修了一条柏油马路，上世纪90年代初命名为郑汴路。

张亚民1985年参加工作就到了管城区绿化队，他亲眼目睹了郑汴路的变化。“那时候路很窄，并排能过两辆车，路南柳树，路北毛白杨，两侧是农田鱼塘，很像常见的乡村公路，路也不长，大致就是今天的客运站到高检这一段，柏油路面坑洼不平。”张亚民回忆说。

最初拓荒

会展驱散郑汴路荒凉景象，之后快速崛起

1992年，中原国际博览中心在道路北侧破土动工，隆隆的施工声唤醒了沉寂多年的郑汴路。

“那一年小平同志南巡发表讲话，中心的筹建正好赶上了这一拨市场经济热潮，同时郑州确定了建设商贸城的发展思路，中心功能定位为服务商贸城建设，扩大城市影响力。”中原国际博览中心有限公司副总经理杨仲慈说。

“那年代会展还是个新事物，不像今天，逛会展成了市民生活的一部分。当时圈了200亩地，投了1.3亿元。”杨仲慈回忆说，中心动工时，一位省领导语重心长地说：“这是郑州节俭省置的一个大物件，就像一个家庭置的彩电、冰箱一样。”

“会展是人流、物流、信息流汇集的平台，当时就估算，一场大规模的展览以10万人计，每人消费2000元，就是2个亿，这还不说，不少展商还要在郑州投资，要打广告。”杨仲慈说，次年建成并投入使用的博览中心在城市发展方面发挥了不可磨灭的作用。因为会展，郑汴路进入更多人的视野中，才有了之后的快速崛起，形成郑汴商圈。

上世纪80年代中期，郑汴路的身姿出现在郑州版图上，当时，路两侧还是大片的稻田、鱼塘和凤凰台等数个村落。这里的人们过着平静的农耕生活。1992年，中原国际博览中心破土动工，会展让沉寂的郑汴路热闹起来。十几年间，有郑州“东大门”之称的郑汴路已成长为郑州批发市场的“聚宝盆”，短短两公里的郑汴路涌动着上百亿元的经济流量。

潘默/文 晚报记者 马健/图



郑汴路上家具市场云集

财富大道

短短两公里，每年经济流量上百亿元

今天，凤凰台、杨庄、张庄等郑汴路两侧的村庄土地已经成为财富聚集地，有人估算，短短两公里长的郑汴路，每年的经济流量有上百亿元。

南北通畅的中州大道与东向延伸的郑汴路构成的大十字无疑含金量十足，以黄金十字为中心辐射出去，形成的郑汴商圈被称为郑州建材家居业的“二七商圈”。

有郑州“东大门”之称的郑汴路已不是仅仅承担交通功能的普通公路，而是一条财富大道，一条耀眼的产业集群链。影响力急剧攀升，商家纷纷抢滩进驻，新的业态也为传统的郑汴路注入新鲜血液。

业内人士担心财富遭到“稀释”，而郑州市民在装扮自己爱巢的时候，依然把目光投向郑汴路。

“1999年前后，郑汴路大变脸，路宽多了，绿化带分隔出人行道、机动车道，花坛里种有‘百日红’（紫薇），是当时出名的景观大道。每到7、8、9三个月，百日红开得鲜艳，很多市民跑过来看。”管城区绿化队队长张亚民说。

10年间，郑汴路经历多次拓宽，终成宽敞的通衢。目前郑汴路正在进行升级改造，东西大街郑汴路整治项目部的于朝臣告诉记者，将对郑汴路人行道、沿街建筑立面、绿化带进一步修缮，并且电线、光缆等各种管网将统统入地，那时候郑汴路的上空会更明净。

亿元资产

村民靠卖沙发起家，建起中原最大家具生产销售集散地

民以食为天，当面朝黄土背朝天的农民不再从土里刨食的时候，就必须另谋生计，找到一条生财之道。上世纪80年代末，徐国强这位农民的孩子再回到村里时，已成为闻名乡里的能人。作为村民的领路人，徐国强时刻在思考着村子的下一步发展，城市迅速发展，村民有一天将成为没有田地的农民，该怎么办？

1992年10月，郑州市原老坟岗沙发材料市场要拆迁。得知这一消息后，徐国强和村干部连夜开会，捷足先登，决定在郑汴路南建

一占地60余亩、河南规模最大的沙发材料批发市场。

成功把郑州市沙发材料批发市场建起来后，杨庄人又先后建起郑州市家具装饰商场、郑州市厨具商场、郑州家电市场、中博汽车广场等市场，并成立了河南中博股份有限公司。

十几年间，仅仅2000元家底的杨庄发展成注册资本9.3亿元的股份制企业，目前中博家具中心是全国第三、中原最大的家具生产销售集散地。

扩容纳客

东建材市场升级改造，容量将扩大一倍

说起郑汴路，东建材是又一个见证者。冬日的阳光里，“中国郑州建材大世界”几个字在大门上熠熠闪光，这里就是郑州人俗称的东建材。

在村民忙着卖沙发家具的时候，杜金满将目光落在了郑汴路与中州大道（老107国道）西南角。杜金满原本是郑州市工商局直属分局副局长，1992年开始，政策允许政府机关搞三产，受命“下海”的杜金满出任工商房地产投资开发公司总经理。

当时正是中国由计划经济向商品经济过渡时期，杜金满从盖房子的热潮中预见到搞建材市场大有可为。历经艰辛，杜金满领着大家于1994年建成西建材，市场生意异常火爆，摊位供不应求，他又在酝酿着一个更大的想法：再建一个更大的市场。一番考察论证后，新建材市场选址郑汴路与老107国道交叉口的凤凰台村，尽管当时显得荒凉，但杜金满看到了位

置背后的区位、交通优势。

1995年12月5日，东建材全面开业，至此，郑州两个建材大世界形成了东西呼应的态势。1996年，东建材依托其对面的中原国际博览中心，以“会展带动市场”的思路，很快发展成为郑州商贸城的标志性市场。“当时，业界曾有这么一种说法，国内外的名牌产品如果不入驻东建材，就称不上知名名牌。”

2003年杜金满出任新成立的郑州市市场发展局局长，东建材管理机构的名称相应为郑州市市场发展局建材市场中心。

东建材目前占地480余亩，有中心精品广场（环芯）、东五环、西三环加上板材市场、灯具市场。“很多商户想进来，但是没位置了。”市场中心的赵国顺说，市场决定升级改造，目前一期环芯的改造已经完毕，二期正在进行，等到三期完成，整个东建材市场容量将扩大一倍，那时候很多想在此掘金的客商将如愿以偿。



1.2004年2月24日 郑州市出台《郑州市委托招商办法》。同时，郑州市在国内外同期聘请20名以内的高级招商顾问、100名以内的招商大使。

2.2004年5月13日 第27次全国中心城市经济运行工作会议在郑州召开。会议全面分析了全国经济形势，深入剖析了经济运行中存在的突出矛盾和问题。

3.2004年6月1日 郑州出口加工区通过了海关总署、发展改革委、财政部等国家九部委的验收，具备了正式运营条件。

4.2004年6月1日8时58分 经中国证监会批准的棉花期货合约在郑州商品交易所上市交易。这是期货市场经过多年清理整顿后首个上市交易的新品种。

5.2004年8月1日上午 107新道竣工通车。107新道位于原107国道东部，全长39.6公里，双向6车道，总投资12.7亿元。整条道路与原107国道呈弧形相交。

郑州晚报 中共郑州市委党史研究室 联办

网络
支持

新浪网
sina.com

五星电器入选“2008年度中国零售业最佳雇主”

近日，“第十届中国连锁业会议”公布并颁布了“2008年度中国零售业最佳雇主”奖项。在入选的三家企业里面，五星电器作为唯一一家家电连锁行业代表成功入选。

五星电器“雇主文化”解读

一、五星率先打破行业加班潜规则。从2008年1月1日起，五星电器实行了新的工作时间，其中最大的变化是早晨9点上班，一周的工作时间控制在40个小时。不提倡员工加班，如需要加班，则要另外申请。

二、五星大力鼓励员工带薪休假。2008年五星电器还在内部网站上公布《五星电器员工休假管理规定》，该规定对带薪年假作了清

楚标注：在五星电器累计工作满1年不满10年的，年休假5天；累计工作满10年不满20年的，年休假10天；累计工作满20年的，年休假15天。国家法定休假日、休息日不计入年休假的假期，年假期间享受基本工资和绩效奖金。

三、大学生强迫成长计划。五星特别强调人才的甄选，五星对每个岗位设计了胜任模型，在其中特别看重的是候选人对五星文化的认可和个人潜力的大小。对于大学生的培养采用“强迫”成长的方式，采用导师制，计划在3年内把他们培养成店长。

四、全员培训计划。通过培训让员工在市

场议价能力得到提升，也就是从根本上提升他们的市场价值，就算离开了五星也将保证其再就业的实力，合资后五星重新设计了领导力、零售管理、采购管理的培训体系，重建了专业化销售流程，创新了家电顾问的销售模式。

五、人性化管理是五星人力资源管理的核心。五星倡导的是“伙伴文化”，员工与员工是患难与共的伙伴。“我们有‘伙伴的问候’，每周的晨会上，门店的店长会给每个员工一个伙伴的拥抱，每一个员工每季度都会得到一张期望卡，上面写着他的上一级领导对他的期望，员工对自己的工作目标就非常的明确，有什么问题可以直接跟领导谈。”

五星10周年大型促销周六热力引爆

打1个电话赚220元 预约电话 66069969

从本周六开始，五星电器十周年大型主题促销活动正式引爆，届时，全球十大品牌将鼎力助阵。其中液晶彩电降幅高达10000元，冰洗最高降幅接近3000元，数码产品主流机型全场直降最高幅度达到2000元，小家电整体价位最高降至30%。据了解，目前五星为10周年准备的特价商品、向厂家订的货、促销赠品已全部到位。醒目的红色降价贴占到了目前卖场商品的80%。据悉，在11月29日前，凡致电0371-66069969预约的顾客，还可免费领取220元现金券，购物时均可直接抵用。