

# 《豫见 改革开放 40 年》编写要求

## 一、行文

文字要采用现代通行的语文体。记录真实，行文流畅，情节突出。具有一定的生动性、文学性、可读性。可带有一定的故事情节，可带有一些的文学化的铺衬描述。整篇文章要反映事物的前世今生，但切忌写成“流水账”。文字使用依据《通用规范汉字表》《新华字典》《通用规范汉字字典》；词语使用《现代汉语词典》（第7版）；生僻字、词使用《辞海》《现代汉语大词典》《古汉语词典》等。

## 二、标题

标题拟定简洁明晰，富于文学性，突出亮点，可带有附标题。小标题可以是纯文字形式，也可以依“一、二、三”格式。文中一般不再分层记述，避免使用1、2、3、（1）（2）（3）等分层标题。

## 三、导语和内容

每篇故事前要有导语，要求简明扼要，具有一定的文学性。导语可以是故事梗概的勾勒，也可以是精彩内容的萃取，一般掌握在200字以内。小标题根据具体情况可带有导语，也可不带导语。另外，为了增强故事的趣味性和吸引力，不仅标题和导语要出彩，而且叙事记人都要出彩，叙事要“以事系人”，让故事更丰满；记人要“以人系事”，让故事活起来。

## 四、标点符号

采用国家标准《标点符号用法》（GB/T 15834—2011）。（1）连接符号一般使用一字线（—）表示。（2）人物生卒、起止地点、国家标准等使用一字线，复合词语、机器设备型号使用半字线。（3）各类协议、证件名、展览会、课题研究会等名称不使用书名号，可用双引号代替。（4）商品名（如××牌）、赛事名（如××杯大赛）等使用双引号。（5）有特殊意义的日期（节日、纪念日等），无论是以汉字表述或阿拉伯数字表述，是否使用双引号视情况而定：①凡使用阿拉伯数字为日期的（如“3·19”消费者权益日），日期要加双引号。②凡使用汉字为日期的，如使用全称（如五一国际劳动节），不加双引号；如使用简称（如“五一”节、“十一”黄金周）则日期要加双引号。

## 五、数字

除旧的纪年、农历月日、成语词语、惯用名词、特殊名词外，一般使用阿拉伯数字。数字表述采用国家标准《出版物上数字用法的决定》（GB/T 15835—2011）。

## 六、计量单位

计量单位以国家标准《量和单位》（GB 3100 ~ 3102—1993）为依据。（1）计量单位名称一般写作汉字，如吨、平方米、秒、毫米等。（2）习惯于使用符号代替的，或不使用汉字书写的，使用符号或英文字母，如%、℃、pH值、PM10、T恤等。（3）考虑到本书以“讲故事”的形式，一般使用“公里、亩”等非国家标准公制即可。

## 七、引文与注释

（1）引文。引文简者，采用文中夹引的形式。引文长者（包括诗词），应单独起段，可用不同的字体与正文区分。（2）注释。短的注释，采用文中夹注的形式；长的注释采用面下注加横线格式。注释序号采用“①②”号表示。

## 八、英文

文中各类英文应书写准确。（1）人名、地名使用标准英文译名。（2）报刊、书籍使用英文原名时，须采用斜体字。

## 九、插图

插图（图片、图录）提供一般要清晰，符合印刷、制版的要求（要求线数最低120线以上），照片、

电子版均可。插图要带图注。图注结尾不带任何标点，图片注意版权问题。

## 十、拼音

凡生僻字词、多音的地名、人名、专有名词均应加注拼音。拼音采用国家标准《汉语拼音正词法基本规则》（GB/T 16159—1996）。拼音加声调标示。

## 十一、全称与简称

1. 频繁出现的或习惯使用的如地名、单位名、节日名等，可使用简称，如郑州、洛阳，县委、县政府，“五一”节。

2. 不太常用的如学校名、企业名、医院名、科研院所名、媒体名，一般使用全称或习惯简称，但不可以过度简称。如××县第一高级中学，可简称“县第一高中”，不可以简称“县一中”；河南省宇通客车集团有限公司，可简称“宇通客车”，不可以简称“宇通”；××市第一人民医院，可简称“市第一人民医院”，不可以简称“市一院”；河南省农业科学院，可简称“省农业科学院”“省农科院”，不可以简称“省农院”。

3. 国家名、民族名在使用简称时，不可以使用过度简称。如越南社会主义民主共和国，可简称“越南”，不可简称“越”（当两个国家当叠词使用时可使用，如中越关系）；沙特阿拉伯王国，可简称“沙特阿拉伯”，不可以简称“沙特”；民族名不可使用简称，如维吾尔族，不能简称“维族”；蒙古族，不可简称“蒙族”（地名中的“内蒙古”，不可简称“内蒙”。但若与其他省区并列使用时，或作自治区简称时，可用“蒙”，如黑、吉、蒙三北防护林）。

此外，澳大利亚不能简称“澳洲”；德国统一前的德意志民主共和国和德意志联邦共和国，可分别简称“民主德国”“联邦德国”，不可简称“东德”“西德”。前苏联、原苏联一律使用“苏联”。

4. 常用的表述时间的简称，如解放前（后）、建国前（后）、旧社会、新中国成立前（后），因指代不清，已废用。改称为“1949年中华人民共和国成立前（后）”“中华人民共和国成立前（后）”“1949年前（后）”。

## 十二、文档格式

稿子采用 Word 文档格式，附带图片要在正文中标明位置。生僻、异体字（即电子稿中打不出的字）可在文中作说明。书稿载明详细的作者署名、联系地址、联系电话。

## “空中丝绸之路”诞生记

2017年6月14日，习近平总书记在北京会见卢森堡首相格扎维埃·贝泰尔时强调，要深化双方在“一带一路”建设框架内金融和产能等合作，中方支持建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”；要加强文化、教育、体育等人文交流，提高人员往来便利化水平。总书记的点名支持让河南航投与卢森堡货航的合作再次受到全社会的高度关注。一条横贯中欧的“空中丝绸之路”，折射出河南省新国企能担当、敢作为的新风采。

### 破茧：千磨万难终克定 共赢携手通衢开

2013年初，出于为企业引入长期战略合作伙伴的考虑，为满足欧盟法律关于公平竞争的相关规定，卢森堡政府面向全球启动出售卢森堡货航35%股权交易计划。卢森堡货航是欧洲最大的全货运航空公司，在国际上拥有行业内最为先进的货运机队，是首家同时配备两种飞机机型的运营商，拥有现代化的波音747-400和波音747-8货机机队；具备独立的飞机维护保养能力和相应的维修设施、完善的飞行员培训体系；多项业务指标均高于同行业平均水平，拥有一系列质量控制、高价值货物运输、危险品运输、冷链运输等国际资质认证；同时，拥有覆盖全球的航线网络和市场资源，在全球有90个通航点，在55个国家设有85家分支机构，尤其在欧美拥有领先的市场份额及长期稳定的客户基础。一旦持有卢货航35%的股权，郑州航空货运枢纽建设将有着巨大的“虹吸作用”……

作为主要承担加快河南民航产业发展、参与国内外航空公司重组合作、引领带动郑州航空港经济综合实验区建设发展使命的省管国有企业，河南民航发展投资有限公司（以下简称“河南航投”），责无旁贷地接受了这项艰巨任务。按照省委省政府总体规划部署，河南航投在获悉此消息后迅速启动与卢森堡政府接洽，提出对卢森堡货航股权收购意愿及相关合作计划。其间克服重重困难，与国内外老牌知名航空企业展开角逐，扭转竞标价低廉的劣势，最终在众多跨国企业的竞争中脱颖而出，赢得了卢森堡政府和卢森堡货航的青睐，成功收购卢森堡货航35%股权。

成就值得赞赏，背后却历尽艰辛。“谈判几经波折，历尽艰难！”谈判团队为此感慨万千，“由于卢货航的国际影响力，世界众多航空公司都欲竞购。河南航投不仅击败了国内知名航空集团和由俄罗斯政府大力支持的第聂伯航空集团，还经历了卢森堡国家大选和内阁重组这样的变故。”

2013年11月，卢森堡政府刚刚经历换届，上台的执政党爆冷。最新消息显示新政府将对河南航投收购卢森堡货航35%股权项目重新进行审查。这意味着之前半年多的努力将有可能付之东流，无人能够预料原本几近完成的谈判在新政府接手后会产生怎样的变数。河南航投谈判组临危受命，再次赶赴卢森堡，项目成败在此一举！

到达卢森堡，谈判组成员继续奔走于卢森堡上届执政党、新政府内阁等政治团体，卢森堡航空等几家卢森堡货航股东公司，以及卢森堡媒体和当地工会组织间，尽一切努力获得各方理解和支持。同时，他们时刻监控当地舆论发展方向，向公司总部汇报最新动态。直到卢森堡新政府有了较为明确的态度，对河南航投表示支持意向时，他们才安心回国。在飞机降落于北京首都机场的那一刻，卢森堡传来了国

会高票通过我方收购议案的消息，新旧两执政党共同举手赞同，这在卢森堡国家历史上极为罕见！

很少有人知道这一关乎实验区发展的项目，在短短一个月中所经历的惊心动魄。河南航投为河南省民航发展和实验区建设倾注着自己的全部精力、毅力和聪明才智，用可以付出一切的决心和坚守，诠释了新国企的担当与情怀。

河南航投与卢森堡货航股权合作的完成确定了构建以郑州为亚太物流中心、以卢森堡为欧美物流中心的“双枢纽”发展战略，对于打造郑州国际物流分拨中心具有重要意义。通过股权合作，实现与卢森堡政府的全面深度合作，是河南民航事业走向世界的重要一步。河南航投作为一家年轻企业，充分认识到卢森堡货航的产业优势和对于郑州的历史机遇，在北上广深机场货运市场已经基本固化的局面下，寻找到一条独具特色的发展路径。双方股权合作的顺利完成为河南与卢森堡的全面合作开启了崭新的篇章，为双方在航空运输、物流产业、经贸金融、人文交流等领域的合作奠定了基础：通过股权合作推动卢森堡货航在郑州开辟国际货运航线，促进了河南省航空货运业的发展，完善了网络覆盖和物流支撑，提升了行业竞争力。通过引进卢森堡货航专业技术、管理系统和客户资源，促进了河南省发展食品物流、冷链物流、医药物流、活体动物和贵重品物流等各种特色物流产业的需求，促进高端制造业在实验区的聚集。此外，卢森堡位于欧洲大陆腹地，河南位于中国之中，双方合作将发展中市场与发达市场相结合，打通了“空中丝绸之路”的重要通道，各种资源得以聚集融通，实现互利共赢。

## 蝶变：完善网络增运力 “空中丝路” 显活力

2014年1月14日，河南航投收购卢森堡货航股权暨双方商业合作签约仪式在郑州举行，标志着国际一流全货运航空公司正式落户实验区。4月23日，河南航投与卢森堡政府完成股权交割和商业登记变更，双方股权交易正式完成。河南航投与卢货航的“牵手”，标志着国际一流的全货运航空公司正式落户郑州航空港经济综合实验区。

不沿边、不靠海，对外开放靠蓝天。航空经济时代，河南需要一条条航线来架起通往世界的空中“桥梁”，作为省属投融资平台，河南航投勇于担当、不负重托，股权交易完成后，与卢森堡货航积极运作开通郑州—卢森堡货运航线。2014年6月15日，首架卢森堡货航班机抵达郑州，卸货后又满载而归，标志着郑卢航线正式开通，从此架起了一条连接中国中部内陆地区与欧洲大陆腹地的“空中丝绸之路”！

几公里的跑道就可以通达世界。航空运输已不仅仅是一种交通运输方式，而是区域经济融入全球经济的最佳通道，成为经济发展的“发动机”。一条横贯中欧的“空中丝绸之路”，为河南对外开放增添一座新高地。在河南航投的积极运作下，卢森堡货航不断增加在郑州的运力投放，继郑州—卢森堡航线开通之后，先后开辟了卢森堡—郑州—芝加哥、郑州—米兰两条洲际货运航线。

2015年4月13日，卢森堡—郑州—芝加哥国际货运航线首飞。意味着郑州作为中国重要的航空节点，成功将三大洲贯通，成为欧亚美“枢纽中的枢纽”，真正实现了“一点连三洲，一线串欧美”。此航线不仅是郑州机场第一条采用第五航权的国际货运航线，而且是郑州—卢森堡“双枢纽”战略的延伸。2015年6月13日，由卢森堡货航意大利分公司执飞的米兰—郑州航线实现首飞。以郑州为中心、覆盖全球的航空货运网络骨架基本形成。

目前，卢森堡货航在郑州航班密度由最初的每周2班加密至16班，旺季加开包机航班至每周23班。通航点由3个增加到14个，洲际航线由1条拓展至3条，覆盖欧美亚3大洲的23个国家100多个城市。

2017年，3条洲际航线累计执飞航班789班，较2016年同期增加139班。新增亚特兰大、伦敦、阿拉木图、土库曼巴希、第比利斯、萨拉戈萨6个通航点。2017年卢森堡货航在郑航线货运量达到14.7万吨，较同期增加3.96万吨，同比增长37%，占郑州机场货运总量的29%，成为郑州机场国际货运增长的重要带动力量。自开航以来，卢森堡货航累计国际货运量、国际货运航线数、航班数量、国际通航点等主要指标稳居郑

州机场首位，成为郑州机场国际货运的“领头羊”，为郑州迈向国际货运枢纽的目标作出了重要贡献，为郑州—卢森堡“空中丝绸之路”进一步丰富奠定了坚实的基础。

## 放飞：全产业链深发展 未来天高任远游

党的十九大报告中指出，要推动形成全面开放新格局。2017年，河南省出台建设郑卢“空中丝绸之路”的《专项规划》和《工作方案》，将以航空网络为依托，拓展覆盖区域和合作领域，构建“双枢纽、多节点、多线路、广覆盖”的发展格局；完善郑州和卢森堡枢纽功能，提升集疏能力，以国际枢纽节点城市为重点，加强经贸人文交流。

一是拓展货运航线网络，积极培育基地航空公司。以河南航投为责任主体，继续督促卢森堡货航在郑航班运力投放、航线网络管理及覆盖、市场营销等更多向郑州枢纽倾斜，强化其郑州站人员力量配置，优化运力及资源调配。在加密已有航线的基础上，根据2017年初中卢两国新增双边航权协议，进一步研究开通郑州到美洲、中东、非洲、东南亚等地区的航线，织密“空中丝绸之路”，为双方在物流、经贸、产业等各领域的合作提供有力保障。

在股权收购合作基础上，组建以郑州为基地的合资货运航空公司（简称“合资货航”）。合资货航项目的实施将填补郑州机场无基地货运航空公司的空白，为郑州机场未来航空货运发展提供充足运力保障，加快亚太集疏分拨基地建设。

二是培育航空特色产业，推动经贸、人文交流合作。培育发展飞机维修业、积极发展飞机租赁业。目前飞机维修基地项目完成可研报告评审和商业计划书编制等工作。与立陶宛阿维亚租赁集团合资组建河南省第一家专做飞机租赁的融资租赁公司——阿维亚（中国）融资租赁有限公司，2017年已完成8架交付任务。

郑州—卢森堡“空中丝绸之路”正在从货运向客运发展，2017年6月，在谢伏瞻书记、陈润儿省长和卢森堡首相贝泰尔共同见证下，河南航投与卢森堡驻华大使馆签署了在河南开展签证便利业务的谅解备忘录，相关业务正顺利推进。加快“新鲜卢森堡双向跨境E贸易”平台建设，以“航空物流+冷链物流+电商物流”为依托，丰富“买卖全球”业务内容。

三是构建金融平台，建立豫卢商贸互惠互利的新机制。河南航投联合河南省现代服务业基金和中航信托股份有限公司共同发起成立中原丝路基金。该基金按照母—子基金结构设计，其中母基金200亿元，首期100亿元。2017年8月23日，中原丝路基金举行成立暨项目签约仪式。

“风云际会海天阔，万里长空待搏击。”2017年9月13日，卢森堡商会在郑州举办河南—卢森堡“一带一路”经济合作论坛，21家卢森堡重量级企业集体赴郑，与豫方企业共同探索豫卢双方加深合作的新机遇。“河南—卢森堡‘一带一路’经济合作论坛”计划发展为定期机制，以双年交替的形式举办，并逐步拓宽论坛范围，适时举行金融推介会、电子商务推介会、旅游文化推介会等，为中卢双方及其他“一带一路”沿线国家搭建互利互惠的新平台。未来我省将以“空中丝绸之路”为依托，大力发展文化旅游，打造河南卢森堡中心，构建专业人才培养体系，加快航空制造、通用航空发展，河南航投将为“一带一路”倡议，为河南创新发展、中原更加出彩再立新功！

# 国企大管家的新身份

## ——“积极股东”

郑煤机成功收购全球第一大汽车技术供应商——德国博世集团的电机业务；改革组合拳使洛轴公司实现6年来的首次盈利……这一个个成绩的取得与两家企业的母公司——河南机械装备投资集团有限责任公司（以下简称“河南机械装备投资集团”或“集团”）创新践行“积极股东”理念密不可分。

### “积极股东”的背景：为使命而生

河南机械装备投资集团是2015年经河南省人民政府批准，由河南省国资委以持有的郑州煤矿机械集团股份有限公司（简称“郑煤机”）、洛阳LYC轴承有限公司（简称“洛轴公司”）等企业的国有股权出资组建的河南省首家国有资本投资公司。该集团的组建是河南省委、省政府贯彻落实十八届三中全会精神、深化国资国企改革战略举措，肩负着河南省优化国资布局结构、转变国资监管方式的神圣使命。

到2017年底，经过两年多的深化改革，河南机械装备投资集团已发展成为拥有集团总部的投资及国有资本管理业务、郑煤机的煤机和汽车零部件制造、洛轴公司的轴承制造、上海汪青自动化科技有限公司（以下简称“汪青公司”）的智能工厂集成设计及建设等五大业务板块，总资产近240亿元的现代化、国际化的企业集团。

大道至简，指引河南机械装备投资集团不断改革发展的底层逻辑和核心理念只有四个字——“积极股东”，简单朴素，但有分量。

### “积极股东”的前提：自主生存

2015年秋天，刚刚成立的河南机械装备投资集团，完全是另一番景象。

当时，集团总部“家徒四壁”：员工自带电脑办公，办公用品和水电费用全由员工垫支，集团头一个月工资面临无法兑现……郑煤机受煤炭和煤机行业断崖式下滑的影响，利润严重下滑，干部员工思想出现动荡，20世纪90年代的危局再次隐现；洛轴公司持续大幅亏损，市场占有率不足1%，干部思想僵化，资金链几乎断裂，企业濒临崩溃边缘。

危局之下，管理团队深刻地认识到，只有先生存才能迎来企业的发展。首当其冲的就是集团总部的生存问题。此时有两个选择：一是直接向权属公司收取管理费，二是自主生存。表面上看，前者简单易行、立竿见影，后者坎坷漫长充满未知。集团党委书记、董事长焦承尧斩钉截铁地说：“我们要做‘积极股东’，坚决不收权属公司一分钱，必须自主生存！”

“万事开头难”，作为投资公司，无论国企还是民营，投融资业务都是立身之本。集团首先抓制度建设，先后出台了《董事会议事规则》等60项关键制度，确保投融资业务合法合规开展。其次，建立了与各主要商业银行、类金融机构的常态化对接合作机制，确保融资渠道的多元和畅通。最后，出资设了3个平台公司，在有效隔离风险、确保国有资产保值增值的同时，积极拓展债权投资业务，先后对安阳、

鹤壁等地重点企业、重点项目开展调研，并对其中 13 个项目实施债权投资，在确保了生存的基础上，更实现盈利。

## “积极股东”的核心：市场化原则

“修身，齐家，治国，平天下。”实现了自主生存，河南机械装备投资集团马不停蹄地转战企业改革发展的新战场——集团管控。

长久以来，“一管就死，一放就乱”的魔咒是困扰国资国企改革的一大顽症。如何在既不当“甩手掌柜”、也不大包大揽“家长式”管理的前提下，管理好国有资产实现保值增值是集团面临的又一个挑战。历史证明，只有市场化的企业才能在中立于不败之地，而市场化也正是“积极股东”理念的核心。

2016 年，省国资委大力支持河南机械装备投资集团“积极股东”理念探索实践，并将公司经营方针和年度投资计划等 9 项出资人职责充分授权，将市场化原则写入企业基因序列，为集团持续探索改革提供了重要保障。2017 年集团对照省国资委授权文件，研究制定了战略管理指引、国有资产交易管理工作指引、投资管理工作指引等配套制度，保证了省国资各项授权的有效落实。在此基础上，集团将企业经营方针、部分对外投资项目、所出资企业的处置及改革改制等 9 项职权授权给郑煤机、洛轴公司董事会，全面激发企业的创造力和经营活力。

放管结合、方能张弛有度，要放权，也要监管，更重要的是市场化的监管。党的十八大强调“以管资本为主加强国有资产监管”。集团在科学充分授权的基础上，重点通过“三个转变”探索、践行以“管资本”为主的国资监管模式。

一是从管资产向管资本转变。改变“人财物产供销”六统一管理，重点通过对股东权益报酬率（ROE）、经济增加值（EVA）等股东回报指标开展绩效考核。履行积极股东角色，整合、利用优质资源，对权属企业在战略管理、人力资源管理、财务管控和风险控制方面提供、传递和提升价值，帮助其股东回报指标的达成。二是从实物形态管理向价值形态管理转变。通过市场化方式行使股东权利，坚持三个原则：第一，对持股企业按股权比例派出董事、监事，由股东代表董事、股东代表监事在相应的公司治理平台代表股东发表意见；第二，通过决策平台影响权属企业的发展战略和商业策略，不直接干预权属企业的日常运作和经营管理；第三，根据对行业、企业、管理团队和资本回报能力的判断，适时增持或减持股份。三是从前置审批向事后监管转变。从“一竿子插到底”层层审批，转变为对权属企业董事会授权经营，对重大项目事后备案，让董事会成为公司的治理平台、资本意志表达和决策的平台。

“鸡蛋，从外面打破是食物，从内部打破才是生命。”市场化授权和以“管资本”为主的监管模式，赋予了企业更大的自主决策空间，激发了企业由内向外的改革动力。

## “积极股东”的关键：勇敢实践

“实践是检验真理的唯一标准。”明确了“积极股东”理念的原则和方略，河南机械装备投资集团聚焦实战应用。

### ——实施改革组合拳，洛轴公司实现 6 年来首次盈利，企业重新焕发活力

因多重历史因素，洛轴公司陷入了经营困境——思想观念陈旧，市场占有率持续降低，企业连年大幅亏损，濒临崩溃边缘。2015 年，洛轴公司刚刚划归河南机械装备投资集团时亏损 6.45 亿元，占当年洛轴公司净资产的 52%。改革，势在必行。

首先要理顺股权关系，优化资产配置，为推动改革奠定基础。按照省政府批准的组建方案，集团成立时以郑煤机、洛轴公司和洛阳轴承控股有限公司（以下简称“洛轴控股”）国有股权对应净资产出资注册。

但洛轴公司与洛轴控股在资产、业务方面同质化严重，存在管理交叉重叠现象。为推动两家公司优化资产配置，提升一体化、集约化发展能力，集团于 2016 年将洛轴控股 60.87% 的国有股权无偿划转至洛轴公司，进一步理顺了股权关系。同时，抓住全省推进剥离企业办社会职能专项改革契机剥离低效辅业，激发经营活力、减轻企业负担。

在理顺股权关系过程中，集团多次赴洛轴公司实地调研，对干部员工进行访谈，结合洛轴公司近几年经营管理现状，最终找到洛轴公司“病根”所在——中高层管理人员思想观念僵化。思想问题是一切问题的根源，尤其是中高层管理人员的思想观念，决定了企业改革创新步伐，决定了企业发展的天花板。

“不换思想就换人”，找到了病根就要对症下药。集团充分借鉴和运用总部和郑煤机在职业经理人制度改革方面的经验，对洛轴公司董事会进行调整，之后面向集团范围公开选聘洛轴公司新一届经理层人员，再以经理层市场化选聘为契机自上而下在洛轴全面推行市场化用人机制改革。洛轴公司原科级及以上管理干部全部“卧倒”，重新竞聘上岗，此次干部人事改革的力度之大，在传统老国有企业是空前的，改革之后的企业运营效果更是高于预期。

通过公开竞聘，一批有激情、敢担当的后备力量进入洛轴公司高层管理团队，新一届领导班子（含两名总经理助理）的“新人”占领导班子成员 55%。在高层管理人员用人机制改革的基础上，洛轴公司在中层干部范围内全面推行以“竞聘制、任期制、岗薪制、末位淘汰制”为主要内容的干部制度改革。首先是优化机构、岗位设置。机关部门由 14 个合并到 10 个，生产单位在此前缩减 37.5% 的基础上，再由 16 个合并至 14 个。中层正职、副职岗位由 128 个缩减至 82 个，缩减 36%。新聘任的 34 名中层正职中有 9 名为新任职人员，占比 26.5%，新一届中层正职平均年龄较竞聘前年轻 4 岁。新聘任的 48 名中层副职中有 8 名为新任职人员，占比 16.7%；原中层管理人员通过竞聘退出中层岗位 53 人，占原中层人数比例 39.8%。

“趁热打铁”，在推行用人制度改革的同时，实施薪酬分配制度改革——薪酬向技术、销售、生产人员倾斜；以价值创造为导向，以奋斗者为本，让为企业发展贡献价值的员工获得合理的报酬。运营管理方面，洛轴公司深推精益管理、狠抓成本管控，在原材料价格大幅上涨的情况下，产品销售毛利率从 2016 年的 11.99% 提升至 2017 年的 21.33%，增长了近一倍。

通过对洛轴公司实施一系列改革组合拳，洛轴公司从 2015 年亏损 6.45 亿元，到 2017 年扭亏为盈，实现了近 6 年来的首次盈利，干部思想观念得到彻底解放，员工“摩拳擦掌”，干劲十足，老牌国企重新焕发勃勃生机。

### ——推动郑煤机实施双主业战略，实现煤机和汽车零部件双主业“双轮驱动”

郑煤机在煤炭行业发展的“黄金十年”，自身通过不断深化体制机制改革、科技及管理创新抢占市场先机，实现了高速发展，2012 年营业收入突破百亿，创造了企业发展的新高峰。

然而，自 2012 年下半年以来，煤炭行业形势急转直下，煤机行业急剧恶化，与行业竞争对手横向相比，郑煤机的效益指标虽仍然保持同行业第一，但与自身纵向相比业绩下滑的趋势却势不可当，郑煤机净利润出现断崖式下滑，干部员工的思想动态也不同程度地出现了波动。

面对煤炭和煤机市场的严峻形势，集团秉持“积极股东”理念，推动郑煤机抢抓煤机行业天花板初步显现的窗口期，在做优做强煤机主业的同时，推动郑煤机实施双主业战略。

首先是做强做优煤机主业。调整煤业结构，向制造+服务型转变。逐步探索承包式、厂房租赁式、专业团队服务式经营模式，优化产业结构。大力布局工业服务板块：以煤机配件供应、维修服务、综采设备专业化服务、存量设备租赁中介服务为基础和支柱，逐步进军煤矿机械、工程机械等多个行业的胶管、密封件领域。当前，工业服务板块主体企业（郑煤机子公司）——郑州速达煤炭机械服务股份有限公司已经在新三板上市。其次是持续推动技术创新，巩固高端市场，开拓国际市场。2015 年，郑煤机为中国神华集团联合研制了目前世界上工作阻力最大、支护高度最高、配套生产能力最大、智能化技术最先进



的 8.8 米液压支架，其多项关键技术均属世界首创。2016 年，装载着郑煤机生产的成套综采支架的中国远洋集装箱货船缓缓驶出上海港，运往大洋彼岸的美国，标志着中国煤机制造实现了国际高端市场零的突破。

在做强煤机主业的基础上，审慎发展“汽车零部件”第二主业。郑煤机先后对包括 LNG 装备等十多个行业进行了考察探索，经过广泛调研和深入研究，最终将第二主业目标选定为汽车零部件制造。2017 年 3 月，郑煤机完成对亚新科集团 6 家汽车零部件企业的股权交割，正式跨入万亿级别的汽车零部件市场。随着郑煤机和亚新科集团在技术、经营和管理等方面协同效应的持续释放，亚新科集团 6 家工厂 2017 年 3 月（完成交割）至 12 月底营业收入同比增长 23%；净利润同比增长 31%。2017 年 5 月，郑煤机与德国博世签署股份购买协议；2017 年 12 月 31 日，郑煤机出资 5.45 亿欧元收购德国博世起动机和发电机项目完成交割，为郑煤机打造世界一流的汽车电机及减振器业务、实现高端制造业奠定坚实基础。

郑煤机通过实施双主业战略，成功突破了单一行业的天花板，跨入了前景广阔的汽车零部件行业，为企业的持续发展引入了全新动力，为国有资本保值增值提供了强力保障。同时，集团也将精益管理水平最高的汽车行业和工业 4.0 鼻祖——德国工业企业的尖端科技和先进管理模式和理念引入集团，并将借助产业并购整合逐步推广到全省，引领和推动河南省高端制造业向实现“智能制造”和“工业 4.0”快速迈进。

新时代开启新征程，新征程赋予新使命。河南机械装备投资集团管理团队和全体员工深知，未来道路依然崎岖，“积极股东”任重而道远！

# “内陆特区”的前世今生

瞄准特区，学习特区，建设内陆特区。漯河，乘着改革开放的东风，从一座籍籍无名的内陆小镇蝶变为享誉中国的品牌城市。



## 一、东风劲吹

早在 20 世纪 80 年代初期，《人民日报》在头版头条位置，报道漯河市东风建筑公司“艰苦创业、勇于创新、锐意改革”的消息，很快在全国引起了强烈反响。昔日名不见经传的漯河东风建筑公司，开启了企业经营管理体制改革的先河，一下子成为全国关注的焦点，先后有 300 多个单位前往东风建筑公司学习“东风经验”。所谓“东风经验”，它的精华就在于敢于打破平均主义“大锅饭”，建立起“工人能出能进、干部能上能下、工资能升能降”的企业管理机制，使企业扭亏为盈。当时，中共河南省委、省政府把“东风经验”作为全省施工企业的典型经验，在全省推广学习。中共漯河市委号召全市各行各业学习推广“东风经验”，成立了由市长任组长的经济体制改革领导小组，开始探讨、部署机构改革和进一步深化经济体制改革。省委、省政府对漯河市进行经济体制改革的成功尝试给予充分肯定和大力支持，在 1984 年 6 月将漯河定为城市经济体制综合改革试点市。1986 年 1 月国务院批复河南省《关于进一步调整行政区划，扩大市带县领导体制的请示》，漯河市正式成为省辖市，辖郾城、舞阳、临颖三个县。

历史上，漯河仅仅是郾城县所辖的一个镇。1948 年漯河解放时，撤镇设为县级市，但城市基础设施依旧是乡镇水平。40 多年过去，漯河再次实现历史性跨越，迈入了省辖市行列。当年漯河在很多方面都无法与邻近的省辖市相提并论。为了尽快改变这一状况，省委、省政府于 1992 年 3 月在漯河召开综合体制改革现场办公会，确定漯河市为综合体制改革试点市，要求漯河市瞄准特区、学习特区，在全省范围

内做到改革开放走在前面，经济发展走在前面，良好的社会秩序走在前面；成为全省率先富裕的地区之一，成为全省经济发展和改革开放的“小老虎”。

漯河市紧紧抓住这一难得的大好机遇，及时拟定《漯河市综合体制改革方案》，提出“瞄准特区、学习特区、建设内陆特区”的战略构想，并在市委二届二次全会上通过《关于加速内陆特区建设的决定》，提出要尽快把漯河市建设成为以先进工业为支柱，集生产流通为一体的综合型经济发展区域，在经济建设和工作上突出体现外向型、自主性、灵活性、高效性的特点，重工活农，搞活流通，城乡一体，区域开发，到 20 世纪末实现省委、省政府提出的“三个走在前面”和“两个成为”的奋斗目标。市委向全市共产党员发出《致全市共产党员的公开信》，号召全市共产党员继续解放思想，开阔视野，保持高昂的热情，树立敢想敢试、认准就干的观念，在搞好综合体制改革和创建内陆特区方面，发挥先锋模范作用。同年 7 月，省委、省政府下发《关于在漯河市试办我省内陆特区的通知》，同意漯河市试办内陆特区。从此，内陆特区成了漯河市的一张金字招牌。在这之后，漯河市按照省委、省政府提出的深化改革、扩大开放、经济再上新台阶的要求，在探索内陆省区加快经济发展上做了大量工作。

有诗为证：改革东风吹全国 漯河得以再升格  
瞄准特区学特区 内陆发展举新旗



## 二、外向带动

在创办内陆特区的进程中，漯河市首先把探索、深化各项改革作为首要任务。仅在 1992 年，漯河市拟定出台《漯河市综合体制改革方案》《关于改革人事工作的意见》《漯河市住房制度改革实施方案（草案）》《公有住房提租发补贴办法》《出售公有住房实施办法》《关于依靠科技进步推动经济发展的决定》《关于加速发展社会主义市场经济若干问题的意见》《漯河市人事机构改革方案》等一系列方案、决定、意见，开始探索和尝试各个方面的改革，可谓思想超前，亮点纷呈。

在“引资”上同时注重“引智”：以事业造就人才，用人才推动事业，为内陆特区建设提供坚强的智力支撑。在依靠科技进步推动经济发展上，鼓励市、县、乡农业技术推广部门直接进入农业经济实体和乡镇企业，开展多种形式的技术开发承包，实行有偿服务。在加速发展社会主义市场经济上，要求处

理好所有制、产权关系、农业经济发展向市场经济转移、转换企业经营机制、改变政府职能、培养市场体系、建立社会保障体制等问题。在社会养老保险上，在全省率先对私营企业职工和个体劳动者实行社会养老保险。在党政机构改革上，市直副县级以上建制的党政机构由 59 个精简为 43 个，减少 16 个。1994 年新年伊始，市委、市政府在企业转换经营机制、政府转变职能方面采用了两项具体措施：一项是对企业有计划、有步骤地实行股份制改组。在保证国有资产终极所有权不变的前提下，允许企业把一部分集体资产的分红权量化给职工；按照快速起步、不强求统一模式的原则，大面积推行股份制和股份合同制；改变企业资产经营形式，放权于企业，允许企业联营、租赁、拍卖、兼并、破产。另一项是培育完善市场体系和社会保障体系。加速金融市场、劳务市场、科技市场、产权交易市场、信息市场、房地产交易市场等各种要素市场的建设；加速社会养老、待业保险一体化的进程。当时，市潜水泵厂实行了“一厂多制”，股份、国有、集体、私有四种所有制形式并存的经营体制。市铁东工行按照市场经济轨道运行模式，在分配制度和人事制度上进行改革，职工全员雇用，干部聘任，工资与效益挂钩。全市的工商企业改革以推行股份制和“国有民营”为重点，推进产权制度改革，先后有 98 家企业实行股份制，共有 10588 个公有小型门店实行“国有民营”或“公有民营”。在培养市场体系和建立社会保障体系方面，全市新增生活和生产资料市场 34 个，劳务、科技、房地产、金融、信息和产权交易市场得到规范。在国有、集体、个体私营企业中推行了养老保险制度，20 家企业实行大病医疗费统筹。

在探索、深化各项改革的同时，市委、市政府为了使经济实现超常规、跳跃式发展，把对外开放作为内陆特区建设的着力点，首先确立了“外向兴市”战略，广开国内外筹资渠道，力争尽快引进一批项目。1992 年初，为了给外商提供一个良好的投资平台，漯河市相继规划并建起铁东开发区（后改为高新开发区）、漯河贸易区、双龙开发区和沿国道 107 经济带。同时积极制定对外优惠政策。同年 9 月，市政府出台《关于鼓励外商投资开发漯河内陆特区的若干规定》，本着“直接让利、平等互利、共图发展”的原则，制定的投资优惠条件优于沿海经济特区，并在北京人民大会堂举行新闻发布会进行宣传。中央人民广播电台（在半年时间内）每周两次播发有关漯河投资环境和优惠政策的新闻节目。12 月，市政府颁布《关于简化投资管理程序的若干规定》。当年，全市新办“三资”企业 21 家，总投资 4408.64 万美元。招商引资取得了实际成效。1993 年 7 月，市委、市政府在市委二届四次全会上通过《关于实施“外向带动”战略，加快内陆特区建设的意见》，要求全市实施“外向带动”战略，全方位发展外向型经济，以开放带动招商引资、区域开发，从而实现高投入、高产出，带动社会经济体制和机制的建立，带动产业结构的调整和第三产业的发展，带动软硬环境的改善，促进经济的高速发展和社会的全面进步。当年，香港中银、华懋集团等进入漯河，共计投资 1.3 亿元人民币；新批“三资”企业 70 家，利用外资 985 万美元，使用外汇贷款 2046 万美元。全年直接创汇 135.5 万美元，实现零的突破。1994 年初，市委、市政府把当年定为“外向带动年”，把推动“外向带动”作为全年的一号工程，要求以更大胆略和气魄推进全方位、各个领域的对外开放，再造内陆特区的优势。时任省委书记李长春对漯河市提出并实施“外向带动”战略给予高度评价。

在农村组织实施富民工程。1994 年 2 月，市委、市政府决定实施富民工程。这项工程是以激活农民家庭为基点，强力启动个体和私营经济，家家寻找致富门路，村村开辟主导产业（品）；鼓励、支持农民走向市场，引导千家万户办工厂、开商店、搞贩运、跑运输，发展服务业；对乡村集体企业进行股份合作制改造，鼓励企业向集团化方向发展，使之上水平、成规模、求质量、增效益；以打工形式输出劳务，在增加经济收入的同时，了解信息，学习技术和管理；积极引进“名、优、特、稀、新”品种，推广先进技术，放手发展高附加值、高商品率、高创汇率的产品和产业。富民工程实施一年后，全市有 38.7 万农户选择了致富项目，占全市农户总数的 82%；超千元的高效农田达到 54 万亩，占耕地面积的 21%；农民人均纯收入达到 1123 元，比上年净增 360 元，在全省 17 个地市排名前移 4 个位次。农村经济形成新的格局，发展不同类型的专业村 160 个，形成各类商品生产基地 58 个，组建各类服务实体 710 个，组织



劳务输出 27 万人次。市委、市政府于 1995 年 2 月在舞阳县召开全市富民工程总结、表彰大会。同年 4 月，省委、省政府在舞阳召开学习推广舞阳县实施富民工程经验座谈会。

有诗为证：出台意见与方案 改革触及多方面  
外向带动来兴市 招商引资是重点



### 三、开发热潮

1995 年 9 月，省委、省政府在漯河召开综合配套改革现场办公会，充分肯定漯河市进行综合配套改革和建设内陆特区的成就。同年 11 月下旬，漯河市被批准为国家综合配套改革试点联系城市。在创办内陆特区的 5 年中，漯河市先后创办了 3 个开发区。各个开发区按照“统筹规划、分步实施”“综合开发、滚动发展”的建设方针和力争“一年快速起步，二年打好基础，三年初见成效，五年形成规模”的建设要求，很快就建成了功能齐全、环境优美、各具特色的新区，成为漯河市对外开放的窗口、综合改革的试验区、经济发展的“小老虎”。开发区一个个落成，不仅拉大了城市框架，而且不断地完善城市基础设施和城市功能，更重要的是通过招商引资引来一大批商户在此经商办企业，促成了经济的大发展。

第一个建起的开发区是铁东工业开发区（先后更名为漯河高新技术产业开发区、漯河经济技术开发区）。1992 年 3 月，省委、省人民政府批准漯河市创办铁东工业开发区后，开发区按照“边规划设计、边施工建设、边谈判引进项目、边收益”的建设方针，当年就相继建成湘江路、金山路、燕山路、衡山路、漓江路 5 条主要道路，全长 11.7 公里；先后与香港、台湾客商筹建汇华激光公司、大同塑胶公司、固特威电子公司；工商、税务、金融部门相继成立分支机构，初步形成基础设施和服务体系框架。1993 年 2 月，市委、市政府将漯河铁东开发区和漯河聚仙湖高新技术园统一命名为漯河高新技术产业开发区。当年实现总投资 3.2 亿元，其中基础设施投资 1.3 亿元，区内实现“五通”（道路、供水、排水、供电、通信），豫港合资的三星级金港大酒店、亚太保健品公司、银鸽纸业公司等项目相继动工。1993 年底，高新区累计引进高新技术企业 24 家。1994 年，漯河高新区升格为省级高新区。当年完成基本建设投资 2.7 亿元，项目总投资 15 亿元，累计开发土地面积 1.72 平方公里。1995 年，全区有 6 家企业、9 种产品分别被省科学技术委员会认定为高新技术企业和高新技术产品，在全国高新技术开发区（包括 53 个国家级）综合评比中，漯河高新区名列前 20 名。

第二个建起的开发区是漯河自由贸易区（后更名为漯河贸易区）。1992年8月，漯河贸易区成立后，西京路、东京路及排水工程、北京路、双回路高压线路、邮电分局、汽车贸易城、管委会办公楼、127套复式营业房等39个建设项目相继开工。同1993年8月，市政府决定在贸易区兴建“中国鞋城”，至1995年底，建成面积2万余平方米的鞋料市场。1996年，贸易区以建设培育生产资料市场为重点，采取“建设—培育—转让—建设”的滚动发展方式，初步建成汽车城、汽车大世界、特区汽车销售公司三足鼎立的汽车市场，并且以仁和线材集团为一龙头，培育豫南最大的钢材市场。在此期间，贸易区累计完成基础设施投资3.82亿元，修筑道路21公里，铺设供排水管道32公里，架设供电、通信线路各20公里，开发土地2平方公里。汽车、石油、化工、鞋料、钢材、综合批发、农机、建材、百货等市场形成规模，辐射范围已由建区之初的周边地区扩大到南达广东、北至黑龙江、西到青海、东至浙江的20多个省市。

第三个建起的开发区是漯河双龙开发区 1992年9月，漯河双龙开发区成立后，围绕“文景立区、科技兴区、商贸强区”的发展思路，先后建成了以双龙区管委会、市环保局、市粮食局、市地税局、市邮政局、市林业园艺局、源汇区法院等为主的行政区；以漯河职业技术学院、市卫生学校为主的教学区；以漯河电视台、漯河广播电台、新华书店为主的新闻中心区；以漯河体育场为主体的体育产业区；以建材大世界、灯具装饰材料市场、种子农药批发交易市场、农副产品批发交易市场为主的商贸服务区；以金普花园、龙泰华庭、中银小区、清华园、金光花园为主的高档商住区；以沙河、澧河交汇口为主的沙澧河游园带。该区累计完成投资8亿元，其中基础设施投资1.5亿元，建成大、中专院校5所、中学1所、小学2所、幼儿园2所，修筑道路14公里，建设桥涵4座，铺设供排水管道25公里，架设双回路供电线路12公里，完成绿化面积25万平方米，建成桥头游园4座。

建成3个开发区后，漯河市的经济实力得以增强，城市面貌大为改观。到1996年底，全市共批准“三资”企业204家，实际利用外资1.29亿美元，创汇8942万美元。全市农民人均总收入达到2680.67元，是1993年的2.6倍；全市国内生产总值达到108.44亿元，是1991年的4.6倍；地方财政收入达到3.67亿元，是1991年的2.3倍。新修、扩建城区道路30多条，新修沙、澧河大桥5座，新建沙北人民会堂、金沙灘公园等公共设施，改造旧城面积25万平方米，新建城区住宅面积100万平方米。

有诗为证：内陆特区办五年 改革开放走在前  
创办三个开发区 经济得以大发展

# 濮阳杂技：一张靓丽的文化名片

天下杂技看中国，中国杂技看濮阳。若问杂技哪里来，众人遥指东北庄。在这里，上至九十九，下到刚会走，人人玩杂技，都会露一手。现如今，这里正经历脱胎换骨的飞跃，由中国杂技之乡向东方杂技之都嬗变！

## 一、水秀龙珠的神采

傍晚时分，华灯初上，扮靓龙都濮阳。在开州路与中原路交会处西北角，有一座造型独特、风格迥异的椭圆形建筑，正发出七彩光芒，展示出秀美风采，仿佛正在招徕远方而来的客人。这座代表濮阳新地标的建筑，便是濮阳国际杂技文化产业园的主体建筑——水秀龙珠馆。

2013年12月，水秀龙珠馆建成刚投入使用，就见证了3个历史时刻：12月27日晚，第八届中国杂技“金菊奖”剧目奖颁奖仪式，《水秀》获金菊奖优秀剧目大奖，濮阳市阳光残疾人杂技有限公司的《追寻太阳》获特别奖，濮阳市杂技团的《神龙部落》获入围奖；12月28日，中国文联、中国杂协“送欢乐，下基层”赴革命老区濮阳采风慰问演出活动举行；12月28日晚，濮阳豪艺杂技集团11辆摩托车，在直径为7米的圆形球体，表演超过30秒的杂技节目《环球飞车》，创造新的吉尼斯世界纪录。





据中国杂技家协会副主席、河南杂技集团公司兼水秀演艺集团公司董事长付继恩介绍：“水秀龙珠馆可谓全国杂技第一馆，创下多项全国第一：第一座为一台杂技剧目量身定做的专业场馆，第一个水陆两用杂技舞台、舞台高度 21 米为全国第一高度、跨度和展开面积最大的球体网架建筑。水秀龙珠馆直径为 106 米，球体表面展开后有 1.5 万平方米，可容纳 1500 余名观众，总投资超过 2.5 亿元。”

水秀龙珠馆也是濮阳人的“文化厅”“会客厅”。馆内灯光设计别致、美轮美奂，水上演出别出心裁、大气磅礴，每周三场固定演出，场场爆满，吸引了八方宾客。2017 年 12 月，作为配套设施的水秀商业街又投入使用，餐饮项目《水秀宴》正式开宴，百余种地方风味小吃展示了“舌尖上的濮阳”。看杂技、赏文化、会宾客、品美食，濮阳人正享受着杂技文化带来的幸福和快乐。

水秀龙珠馆的建成，在濮阳杂技发展史上具有里程碑意义，标志着濮阳杂技从传统走向现代、从自发走向产业、从民间走向世界、从中国杂技之乡走向东方杂技之都的道路上迈出坚实步伐，是濮阳文化改革发展试验区建设结出的重要成果，这也圆了多少代濮阳杂技艺人的梦想。

## 二、杂技之乡的神话

濮阳市华龙区岳村镇东北庄是濮阳杂技乃至中原杂技的重要发源地。相传，东北庄原名吕楼，是三国时期名将吕布的故乡。村东原有一大片土丘为吕布墓，1973 年平整土地时被铲平。现在村民仍称那片土地为吕家坟。后吕姓他迁。濮阳建市前，东北庄归属濮阳县，因地处县城东北，故名东北庄。

濮阳杂技历史很悠长，相传三国时期就已发端，后因自然灾害、战争频发、黄河变道等影响，时衰时兴。迫于生计，一家老小或师徒几人，行乡走会，撂地设摊，演无定所，浪迹江湖。杂技艺人社会地位低下，有时还要受地痞流氓的欺负或刁难。清朝中后期以来，随着东北庄乔家班、刘家班、李家班的兴起，濮阳杂技进入稳步发展时期，涌现了乔治清、张素珍、乔殿臣、李全法、谷玉山、崔守堂、高云峰等一大批杂技大师。东北庄杂技从此代代相袭，未有断章。清丰、南乐、范县三地都曾来东北庄拜师学艺，乃至后来的濮阳市杂技团、河南省杂技团，其根脉都在东北庄。

今年 80 岁的杂技老艺人任吉田，曾为濮阳县杂技团主要演员。1973 年转业到县新华书店工作，退休后在老家濮阳县清河头乡娄昌湖村和老伴颐养天年，有时也帮助儿子任学林打理一些杂技事务。2017 年 10 月，任吉田在接受史志部门采访时谈道：“俺村现在有 400 多人从事杂技的人员。我哥哥、儿子、长女、次女都演杂技。我儿子和俺村的任学震、荆利明都有自己的杂技团，常年在陕西、广东、安徽等地驻场演出，每团都有上百万元的收入。当时我师从本村杂技名师谷玉山，而谷玉山又是东北庄乔家班杂技名家乔治清的徒弟、女婿。谷玉山出师后，组建马戏团。中华人民共和国成立后，濮阳县政府把包括谷玉山马戏班在内的 7 家马戏团收归国有。1958 年再次改编，与其他杂技团体合并为濮阳县杂技团。后来的安阳地区杂技团、濮阳市杂技团、河南省杂技团，都是濮阳县杂技团的班底。”



“上至九十九，下到刚会走，人人玩杂技，都会露一手。”东北庄杂技“根子深、普及广、绝活多”，随便走进一农家小院，都能看到杂技的印记。东北庄人顺手拿来家里的锅碗盆，甚至锨、杈等生产工具，



都能耍上几下。杂技，已融入东北庄人的生产生活。华龙区党史地方史研究中心副主任刘振龙曾为岳村镇干部，多次参加东北庄杂技资源调查。他介绍，东北庄杂技世家有32户，占总户数的5.6%；人口2400多人，其中杂技艺人400多人，占总人口的16.7%；在杂技艺人中，60岁以上的杂技寿星23人，中年人130多人，青年、儿童240多人；村里常年组班外出表演的有11个班240多人，在全国各个省、市杂技团工作的东北庄籍的杂技人员有120多人。中华人民共和国成立后，东北庄杂技艺人分赴全国各地，成为各省、市正规杂技团体的骨干力量，有许多已经成为著名的国家级杂技演员。



2001年10月，东北庄与河北吴桥一起被中国杂技家协会授予“中国杂技之乡”称号，与河北吴桥并称中国杂技“南北两故里”。2008年6月，东北庄杂技入选国家级非物质文化遗产。2009年9月，时任河南省委书记徐光春来东北庄调研，对杂技艺术发展提出殷切期望。徐光春寄语东北庄：“世界杂技看中国，中国杂技看中原，中原杂技看濮阳，濮阳杂技看东北庄。”中国杂技家协会原主席夏菊花，曾三次来东北庄调研，她评价东北庄杂技历史源远流长，文化内涵丰富，具有较强的群众性、民间性，是我们祖先在漫长历史进程中留下的灿烂文化遗产，不愧为“中国杂技之乡”。河南省杂技家协会名誉主席周鸿俊认为，东北庄杂技保留了许多濒临失传的传统节目，从这些古老的传统节目中，我们可以看到中国杂技的源头。

2009年，东北庄作为文化改革发展试验区，被列为全省重点打造的4个特色文化旅游村之一。东北庄杂技村落升级改造、杂技文化园区建设工程起步，东北庄杂技迎来发展的春天。国内首个以杂技艺术为主题的单体杂技博物馆——中原杂技博物馆在东北庄建成，占地36.09亩、建筑面积9600平方米，每周六、日免费对外开放。投资160万元，建成包括乔家班、刘家班、李家班在内的杂技小院8家。建成44家新村民居、杂技故里民俗街、民俗杂技大剧场、摩托车特技表演区、驯兽基地，街道全部硬化、绿化、亮化。

2017年7月，建业集团董事局主席胡葆森回报家乡，仿明清建筑风格，在东北庄建设大集古镇，短短两个月，占地约60亩、投资1.3亿元的一期工程完工并开街迎宾。大集古镇包括门牌楼、过厅、观景台、戏楼广场以及建业大食堂、湖景区域，彰显了文化气派。经过多年项目攻坚和持续开发，东北庄杂技小镇成为集杂技观演、文化展示、生态旅游、健康养老、休闲度假等功能于一体的全国杂技文化特色产业基地。濮阳市把东北庄杂技文化、单拐革命旧址红色文化、梅庄驯兽文化等规划成旅游专线，吸引大批游客观光旅游，其中2017年“十一”黄金周去东北庄的游客超过50万人。

2018年央视春晚舞台，乔家班第六代传人、新乡杂技团演员乔麦元携6只萌狗参加表演，东北庄杂技在全国亿万观众眼前又火了一把。2018年2月24日，乔麦元回到老家看望自己86岁的母亲。他在接受采访时，感慨无限：“我9岁离家到新乡市杂技团，中间虽回来多次，但都感觉一般。参加央视黄金100秒节目，我说是新乡的。这几年，家乡变化实在太大了，几个月回来，就感到不一样。以后在外地演出，我要自豪地说我是濮阳人、我来自杂技之乡东北庄。”

2018年央视春晚舞台，乔家班第六代传人、新乡杂技团演员乔麦元携6只萌狗参加表演，东北庄杂技在全国亿万观众眼前又火了一把。2018年2月24日，乔麦元回到老家看望自己86岁的母亲。他在接受采访时，感慨无限：“我9岁离家到新乡市杂技团，中间虽回来多次，但都感觉一般。参加央视黄金100秒节目，我说是新乡的。这几年，家乡变化实在太大了，几个月回来，就感到不一样。以后在外地演出，我要自豪地说我是濮阳人、我来自杂技之乡东北庄。”

### 三、院团发展的神力

2016年11月27日，濮阳市杂技团李志勇等5名杂技演员联袂表演的杂技节目《大球扛杆》，在央视《挑战不可能》栏目演出，惊险刺激，成功挑战不可能。精彩的表演震撼全场，评委、主持人和现场观众连连惊叹濮阳杂技的魅力。《大球扛杆》只是濮阳市杂技百花园的一朵小花，几乎每个节目都历经多次提升改进，难度越来越大，观赏性越来越强。做到这些，仅靠杂技小团体和家族式传承教育是难以完成的，需要团队的力量、系统的教育和资源的整合。

传统杂技艺术，只有经过科学管理的锻造和现代教育的洗礼，才能浴火重生、凤凰涅槃。除东北庄、娄昌湖外，濮阳市还有宗昌湖、梅庄、杨韩村、常庄、元村、谷村等10多个杂技村。传承发展基本靠父传子、师带徒模式，传统杂技节目多，以小型杂耍、魔术、硬气功为主，团体小，创新不足，发展乏力。1983年9月，濮阳市建市，为杂技发展提供了良好机遇。1986年，在濮阳县杂技团基础上，濮阳市杂技团成立。1991年12月，濮阳杂技艺术学校成立。1993年，濮阳市杂技团增挂河南省杂技团牌子，实行省市双重领导。变化的是团队名称、隶属关系，不变的是对杂技艺术的追求、艺术高峰的攀登。老杂技艺术家赵华是这一时期的见证者、参与者和领导者。

赵华原是谷玉山的弟子，濮阳县杂技团著名演员。凭借演技水平和管理能力，1983年被推选为濮阳县杂技团团团长，后任濮阳市杂技团首任团长，参与创办濮阳杂技艺术学校并任首任校长。是濮阳市改革开放功臣、河南省劳动模范、中国杂技终身成就奖获得者。他担任团长兼校长近20年间，濮阳市杂技团从几十人发展到拥有150多人、成为能同时演出三台不同节目晚会的大型杂技艺术表演团体。先后24次出国演出，足迹遍及欧美、东南亚等20余个国家和地区，演出近2000场，观众200多万人次。濮阳市杂技团先后20多次参加国内外重大杂技比赛，获奖200多种。濮阳杂技艺术学校在全国杂技比赛中获金银奖150多项。杂技团、杂技艺术学校校团合作，资源共享，打造出《晃梯》《双层晃板》《大排椅》《狮林春光》《大球扛杆》等经典节目，推出《神龙部落》《白雪公主》等经典杂技剧，开全省杂技先河。2006年初，受文化部委托，濮阳杂技艺术学校承担了培养苏丹演员的重任，这些演员经过在濮阳10个月的学习，在中非合作论坛北京峰会文艺晚会上出彩演出，为浇灌中非友谊之花作出了特殊贡献。2013年始，河南省杂技大赛和“百戏奖”永久落户濮阳。





濮阳杂技艺术学校建校后，经历四次大搬家，教学环境、办学条件逐渐改善。2015年，濮阳市政府在市城乡一体化示范区职教园区初步建成杂技学校新校区，濮阳杂技艺术学校建成为全国规模最大的杂技专业学校，成为全国名副其实的杂技人才车间。濮阳杂技艺术学校1994年开始招生起，每年的报考人数逐渐增多，到现在，报考与录取比例达到100：1以上。现有教师200余名、在校生近1000名，生源来自河南、山东、河北、安徽等省。每期毕业生未到毕业，就被全国各地杂技演出团体抢录一空。2017年9月，为备战2020年东京奥运会，国家面向杂技系统启动跨界选才活动，濮阳杂技艺术学校50名小轮车项目学员赴北京参加集训，其中16人入选国家集训队。2018年1月，市政府和国家体育总局冬季运动管理中心签订关于推动跨界跨项选材工作合作协议，计划与濮阳市长期合作。

## 四、“双创”缔造的神奇

创新性发展、创造性转化，是习近平总书记对传统文化传承发展提出的原则要求，也正是濮阳杂技走向世界的成功之道。付继恩带领的河南杂技集团和水秀演艺集团公司作了最好回答。

2018年初，濮阳市政府决定依托杂技艺术学校，建立体育杂技跨界融合发展基地，让濮阳杂技跨界融合发展方面走在全国前列。春节刚过，兼任濮阳杂技艺术学校校长的付继恩就为基地建设暨濮阳职业技术学院在杂技学校设立附属学校忙碌。2018年3月6日，基地暨附属学校成立揭牌仪式如期举行。春节，对杂技人来说是演出黄金季，付继恩却没有在家过一个完整的春节。

付继恩与东北庄杂技也有渊源。1953年秋，范县辛庄镇小陈庄李文贤到东北庄乔家班学艺。后与乔家班主乔殿臣、王爱珍的三女儿乔金莲结为夫妻。1968年初，李文贤、乔金莲两次在辛庄镇小陈庄村举办杂技培训班，乔家班杂技传入范县，培养出包括付继恩胞兄付纪忠在内的一批杂技精英，也使付继恩从小就接触到杂技。9岁练杂技、杂技演员出身的他，27岁担任了濮阳市杂技团的副团长。走上领导岗位后，随着外出带队演出机会增多，付继恩看到海外杂技在包装设计、艺术融合方面更胜一筹，觉着杂技不创新、吃老本注定没有出路。

2005年，濮阳市政府推进文化体制改革，鼓励发展多种所有制杂技院团。当年，赵华注册成立华晨杂技集团公司，付继恩组建豪艺杂技集团公司。两家杂技公司并驾齐驱，走高端市场，按照公司化模式推进改革，推进商业化艺术创作、包装培训、演员培训和道具升级，并与国内大型演出公司携手，实现强强联合、合作共赢。2011年，两家公司同时获“河南省文化产品出口示范基地”称号。豪艺杂技集团公司在美国的奥兰多迪士尼公园、香港海洋公园、日本大阪环球影城、德国国家马戏团等地都有固定演出场地。每年演出千余场，接待国内外观众达80余万人次。

付继恩和他的豪艺杂技集团公司的得意之笔，便是成功推出全国首部以“水”为舞台的大型杂技《水秀》。这台耗资8000万元倾心打造的大型国际杂技情景剧，是一场人与自然、力量与优美、艺术与智慧、传统与创新完美融合的视觉盛宴，是一部光与电、动与静、音乐与律动、舞台与场景、科技与文明协调一致的艺术大片。自公演以来，已推出4版，演出800余场，观众有80余万人次，场场爆满，好评如潮，是名副其实的“一台水秀，将濮阳杂技推向世界”。

2013年12月，豪艺杂技集团公司更名为河南省杂技集团公司。2016年8月，河南省杂技集团公司成功收购美国布兰森市综合艺术活动中心，打造中国杂技文化的美国训演基地。10月14日，省杂技集团在加拿大温哥华举行海外上市启动仪式，正式踏上国际资本化之路，迈出濮阳文化产业“走出去”开拓海外市场的重要步伐。该集



团完成上市后，将成为国内首个在海外上市的杂技艺术集团。

杂技小镇、杂技学校、杂技院团、杂技人才、杂技产业、杂技经济、杂技文化、杂技生活，杂技已成为濮阳的文化符号和靓丽名片。这门悠久的中国传统艺术，沐浴改革开放春风，正在濮阳这座历史文化名城焕发生机，不断演绎着精彩故事。

# 话说漯河“双汇”

“双汇”无疑是当下全国乃至全球肉类加工优质食品的代名词！殊不知，改革开放之初，“双汇”前身——漯河肉联厂已濒临倒闭，因此被作为河南省第一批企业改革试点单位，由省属企业下放给漯河市。从1984年万隆被民主选举为厂长，到2005年销售收入突破200亿元，仅仅用了20年！用漯河本地话说，就是由“真是中，恁哩好！”“镇大劲儿，不得了！”

## 一、发展历程

1994年8月，市将市罐头厂划归市肉联厂，组建双汇集团。1995年双汇集团以2.54亿元的固定资产与外商合作，引进外资2亿多元，建起7家合资公司。就这样在两年时间内，双汇集团的资产由1.27亿元增加到4亿多元，先后完成肉制品大楼、万吨冷库、铁路专用线、万吨提水工程、双回路供电线路等35项建设项目，火腿肠生产线增加到85条。1995年双汇集团年产火腿肠达到11万吨，产值达到20亿元。在国家统计局公布的“1995年度中国最大工业企业综合评价500优”评比中，双汇集团名列第107位，居全国同行业首位。1996年，双汇食品工业园一期工程竣工，总投资额为2.54亿元，其中由6个国家和地区的16家公司参与投资2098.3万美元。1997年，双汇集团先后兼并舞钢市肉联厂、开封肉联厂、武汉肉联厂、大连食品厂、四川绵阳肉联厂、内蒙古集宁肉联一厂和二厂共7家企业，固定资产增加5亿多元，



共有国内食品加工企业 20 个、销售办事处 40 个、大型销售商户 500 多家、国外分公司 7 个，全年实现销售收入 30 亿元，完成利税 2.6 亿元，其中利润 1.5 亿元。

1998 年，双汇集团完成股份制改造，发行“双汇实业”股票，总发行量为 5000 万股，募集资金 3.12 亿元。1999 年，双汇集团在扩建食品工业园一期工程的同时，兴建二期工程，该工程共有建设项目 15 个，总投资 5.6 亿元。在大力进行扩建的同时，双汇集团又开始尝试采用国际上流行的“冷链生产、冷链运输、冷链销售、连锁经营”模式，在市区创办 3 家双汇连锁店，成功进入商业领域。2000 年，双汇集团已拥有 39 家海内外子公司，年加工生产各种肉制品 40 多万吨，其中火腿肠生产量达到 31 万吨，年销售收入突破 60 亿元。双汇集团已形成以肉类加工为主业，以饲料业、养殖业、屠宰加工业、化工塑料、纸箱业、彩色印刷业、化工生物工程、生化制药等为辅助的产业结构，成为全国最大的肉类加工基地、国务院确定的 520 家重点龙头企业之一、151 家农业产业化国家重点龙头企业之一。“双汇”商标被评为“中国驰名商标”。2002 年，“双汇发展”（原“双汇实业”）A 股股票成功增发 5000 万股，募集资金 6 亿元。同年，双汇食品工业园三期工程启动，总投资额为 9.7 亿元，其中包括双汇集团与世界 500 强企业之一的美国杜邦公司合作生产大豆蛋白项目。当年双汇集团完成销售额 90 多亿元、利税 10 多亿元，名列中国最大最优 500 强企业第 151 位。

2003 年，双汇集团已在河南、四川、湖北、安徽、山东、河北、北京等地创办连锁店 300 多家，双汇集团总产值首次突破百亿元大关，达 120 亿元；销售额达到 107 亿元，均创历史最高纪录，成为全省第一批产销超百亿的企业之一。

2004 年，双汇集团在国家统计局公布的全国大型工业企业排序中名列 77 位。2005 年，双汇集团工业总产值达 102 亿元，销售收入达 200 多亿元，资产总计 56.93 亿元，利税总额为 13.89 亿元，利润 9.7 亿元。当年被商务部公布为“中国肉制品企业 50 强龙头”企业。

有诗为证：双汇集团声名响 外引内并速膨胀  
发行股票募资金 企业做得大又强

## 二、三大法宝

双汇集团之所以能够做大做强，总结起来是因为在经营上有着三大法宝：第一个法宝是提高产品质量安全。双汇集团视消费者的健康与安全高于一切，始终把产品质量安全放在企业发展的第一位，采用不断强化食品安全意识、加大科技投入、进行技术创新等手段，千方百计确保产品质量的不断提高，不出任何问题。20 世纪 90 年代初期，漯河市肉联厂的大门和各个车间门口都竖有固定的“质量重如泰山、信誉荣满全球”宣传标语，职工们经常接受“质量是企业的生命”教育。开始进入火腿肠生产后，先后投资 100 多万元购置几十台先进的检验仪器，用于产品质量的检验，并组建起一支由 128 人组成的专职卫



生检查队伍负责食品卫生检查。在生产过程中严把外购原料关、原料入库检验关、原料投放复验关、生产现场质量关、产品抽验关，严格实行质量“一票否决”制度。就是因为质量过硬，肉联厂在两年时间内共有 30 多个产品荣获省优、部优、国优荣誉称号，其中“双汇”牌火腿肠在全国市场抽样检测评比中名列第一，荣获“中国公认名牌产品”称号，成为全国火腿肠生产厂家中唯一获此殊荣的企业。1998 年，中央电视台、人民日报社联合进行全国城市居



民消费品调查，“双汇”系列火腿肠荣获同类产品市场占有率、品牌知名度、品牌购买力、消费者心中最佳品牌四项第一。“双汇”火腿肠被评为首届“河南名牌产品”，被卫生部首批公示为“卫生安全食品”（全国火腿肠行业仅此一家）。2002年上海召开 APEC



会议时，双汇生鲜肉被指定为专用放心肉，端上了各国领导人的餐桌上。随着双汇肉制品在国际市场上的声誉不断提高，双汇集团的产品质量管理工作已走向科学化、正规化、标准化的轨道，“放心肉”成为“双汇”的代名词。2005年，“双汇”牌高温火腿肠被评为“中国名牌产品”。

第二大法宝是生产多样化的新产品。双汇集团主要是根据市场需求而进行产品生产，产品多样化，能过满足不同消费者的需求。1992年2月，开始生产火腿肠。随后，双汇集团不断改进和完善工艺配方，使“双汇”牌火腿肠在原料配比、营养成分、色泽口感、存放日期等方面都领先于国内同行业。同时，不断开发火腿肠新品种，在生产猪肉火腿肠基础上，又根据回族消费者的需求，开发生产出双汇牛肉王、双汇鸡肉王、双汇羊肉王等系列产品。火腿肠产品不仅品种多样，而且分高、中、低档次，同时又有规格之分，如双汇精制王中王火腿肠就有40克、45克、50克、60克、90克、100克、120克、240克等10多个类型。1996年，双汇集团从意大利首次引进低温制品——三明治。随后又针对北方消费者喜欢烟熏肉制品、烘烤肉制品的特点，开发出熏烤圆火腿、熏烤小里脊等系列熏烤风味制品。至20世纪末，双汇肉制品已涵盖中式、西式、高温、低温、速冻、生鲜6大系列500多个品种。进入21世纪后，双汇集团在肉制品生产上，力求做大做精。通过精深加工，能够把一个产品分割为不同的品类。一个头猪可以分割成258种生鲜产品，骨有颈骨、胸骨、脊骨，排有大排、前排、精小排、加厚排。油又分为精膘油、板油。该企业在做大做精肉制品的同时，生产出的大豆蛋白产品，又为“双汇”食品大家庭添了新丁。2005年。双汇集团年消化生猪达2000万头、活牛50万头、羊100万只、鸡肉10万吨、鸡蛋4万吨、植物蛋白5万吨，平均每10天开发生产出一种新产品，共开发出200多种冷鲜肉和600多种高低温肉类制品，具有年产90万吨冷鲜肉和9万吨肉制品的生产规模，形成高低温、中西式肉制品和冷鲜肉、速冻产品、调味料5大类600多个品种、1000多样式产品。

第三大法宝是全力打通、构建各种营销渠道占市场。有了高质量多样化的产品，必须及时送到消费者的餐桌上。双汇集团根据不同时期运用不同方式，全力打通各种营销渠道。1992年，“双汇”牌火腿肠开始批量生产，市肉联厂在北京、哈尔滨、沈阳、西安、上海、武汉、长春、大连等地设立办事处，采取集资联营、定点定量供应的营销方式，发展各个城市的大市场、大公司、大批发商为“双汇”牌火腿肠销售的代理批发商。在营销中，不搞多级批发，不搞直销，不搞厂销，最大限度地保护批发商的利益，调动其积极性。当年完成1万吨火腿肠的销售任务，实现销售收入7.5亿元。随着火腿肠产量的增加，企业不断加大产品的宣传与推销力度。自1993年起。企业每年投入1000万元，用于产品销售宣传。并且组建起一支精于市场营销的队伍。他们发扬“历尽千辛万苦、踏遍千山万水、想尽千方百计、说尽千

言万语”精神，使产品达到“四有”目标（产品大街小巷有、商场超市有、食堂饭店有、乡里乡村有），最终让“双汇”产品走进千家万户。1994年，实现销售收入9.9亿元。1995年，该企业实现销售收入19亿元，比上年翻了一番。在开发国内市场的同时，也扩大开拓国外市场，双汇集团先后在俄罗斯莫斯科、美国洛杉矶、越南胡志明、荷兰鹿特丹及香港等国家和地区建立营销公司，着力营造“大市场、大流通、大外贸”的经营格局。

有诗为证：质量安全标准高 产品多样新又好  
打通销路占市场 做大做强三法宝

### 三、万隆贡献

双汇集团的前身为漯河冷冻厂，始建于1958年，1977年更名为漯河肉类联合加工厂。当时，漯河肉联厂是一个千疮百孔的烂摊子，企业仅有日屠宰500头生猪生产线1条、3000吨冷库1座，职工800人，固定资产仅有468万元，累计亏损500多万元，已濒临倒闭边缘，因此被作为河南省第一批企业改革试点单位由省属企业下放给漯河市。1984年7月，万隆经民主选举出任厂长，当年实现扭亏增盈。1985年后，肉联厂瞄准国际市场，开始生产分割（猪、牛）肉，出口到苏联及东欧一些国家，肉联厂很快成为全国最大的肉类产品出口企业，1986年利润突破100万元，1989年销售收入突破1亿元。不料好景不长，随着苏联的解体，营销渠道中断，产品失去了市场，肉联厂80%的分割肉滞销，企业再次面临困境。为了尽快实现产品转型，万隆厂长果断决定上马火腿肠项目，在短短4年时间内，双汇集团实现了火腿肠生产销售全国第一，位居全国同行业之首。在这期间，作为领头人的万隆经历了困境的艰难摆脱与成功的来之不易，也正是在从挫折到成功的过程中，他找到了做大做强企业的要诀：首先不论在任何时候任何情况下都必须把产品质量安全放在第一位，并且不断提高质量安全标准，只有产品质量安全了，消费者才能放心，产品就可以卖出去；其次是在确保质量安全的前提下，不断增加产品种类，开发新产品，产品种类全，新产品多，产品就可以卖得多；再次是打造最为畅通的销售渠道，产品生产出来能在最短时间内上市销售，产品就可以卖得快。

提高质量安全标准，让产品卖出去。双汇集团在1996年率先在全国同行业中引入ISO9000质量管理体系。加强质量管理，从原料购进到产品售后的各个环节都建立起质量检验体系，严格实行质量“一票否决”制度，产品质量合格率由81.66%提高到91.6%。在标准化管理方面，双汇集团始终走在全国同行业的前列，被国家质检总局确定为首批企业标准体系良好试点单位。双汇集团组建有标准化委员会，曾主持制定强制性国家标准《火腿肠》，参与制定国家标准《肉与肉制品物流规范》、行业标准《猪屠宰分割食品安全质量认证评审准则》《冷鲜猪肉》等标准，每年在标准化管理方面的投资都不少于100万元。

生产出多样化产品、新产品，让产品卖得多。有什么样的设备，才能生产什么样的产品，双汇集团在购置食品加工设备上，往往是不惜重金购置最先进的设备。1992年曾一次性投资1600万元，从日本、法国等5个国家引进10条先进的火腿肠生产线。1993年先后从日本进口30台火腿肠充填结扎机，从瑞士、德国进口8台斩拌机，从德国进口1台汉堡火腿充填机，其中从瑞士进口的容积为540升的斩拌机，转速高达4100转/分，是当时国内最大的斩拌机。至1994年底，双汇集团先后投资1亿多元，从日本、德国、瑞士、奥地利、西班牙等国购置具有90年代世界先进水平的火腿肠生产线40余条。1996年，双汇集团从意大利引进三明治生产线。后又从荷兰、丹麦等国家引进三点低压麻电、蒸气烫毛、超声波清洗、二段冷却排酸、同步检验、自动返回、真空包装等现代化生产线。至1999年，双汇集团共投资6亿元，从国外购置肉制品生产线达200多条、配套设备1000多台（套）。2002年，双汇集团引进国际屠宰及肉类加工的先进设备投资总额已达10亿元，其中，投资1.2亿元引进的生猪屠宰线，是国内最大、最先进、生产效率最高的生产线。至2005年，双汇集团购买国外先进设备达2000多台（套），总投资为30多亿元。



建立畅通的营销的渠道，让产品卖得快。1997年以后，随着买方市场的形成，火腿肠市场的价格战、规模战、品牌战越来越激烈。双汇集团另辟蹊径，在肉制品行业率先进入商业领域，开始创办双汇专卖店，实行“冷链销售、连锁经营”的现代商业营销模式。这一营销模式，是全国肉制品加工行业中进行产品销售具有开创性的举措。双汇专卖店改变中国传统的走街串巷、设摊卖肉肉类经营方式，实行统一配送、统一定价、统一形象、统一管理、统一服务。创办双汇专卖店，使双汇产品可以不经其他流通渠道即可上市，双汇集团通过专卖店能够及时了解市场需求，从而掌握市场销售的主动权。2000年，双汇集团销售收入突破60亿元。2002年，销售收入达到85亿元。2003年，双汇集团成为全国第一个产销双超百亿元的肉类加工企业，2005年，双汇连锁店已达300多家，双汇集团销售收入突破200亿元。

有诗为证：历经挫折终成功 法宝来自实践中  
双汇集团有今天 功劳最大数万隆



2006年，鼎晖和高盛收购双汇集团。2014，双汇集团更名为万洲国际有限公司，“双汇”一词从此在新闻媒体上已很少出现。然而，几年过去了，在漯河说到万洲国际，没有多少人知道；说到双汇集团，仍然是家喻户晓！

# 他们是河南的“黄大年”

“振兴中华，乃我辈之责。”这是2017年感动中国十大人物之一的黄大年24岁时说的。2018年1月，郑州铁路职业技术学院现代轨道交通技术团队荣获“全国高校黄大年式教师团队”称号，获此殊荣的高职院校全国仅有7所。这个团队在服务我国铁路建设和我省地方经济建设中，展现出勇于创新、追求卓越、甘于奉献、务实重干的黄大年精神。这个团队为河南人争了光，成为河南教育事业一道亮丽的风景线。他们，就是河南的“黄大年”。

## 一个追求梦想的团队

郑州铁路职业技术学院创建于1951年，1994年首批举办高等职业教育，1999年经教育部批准成为全日制普通高等学校，是全国铁路第一所独立设置的高等职业技术学院，河南省唯一的轨道交通类高职院校。学校位于中国铁路重要交通枢纽，河南省政治、经济、文化中心郑州市中心城区，在建新校区位于地理位置优越、发展前景广阔的郑东新区。学校占地1100亩，分4个校区，设置有16个教学院、68个专业。现有教职工885人，专任教师600余人。其中，享受省政府特殊津贴专家、省级学术技术带头人和河南省高校教学名师16人，省级教学团队4个。副高级及以上职称教师占专任教师的29%，博士、硕士占65.9%，双师素质教师占73%。面向全国招生，全日制在校生1.8万多人。

近年来，学校坚持走内涵提高为主的发展道路，紧紧围绕建设特色鲜明、国内一流高职院校的奋斗目标，深入实施质量立校、人才强校、特色兴校、开放活校的发展战略，形成了立足地方、依靠行业、服务铁路和地方经济建设的办学思想。乘着中原经济区建设的东风，紧扣轨道交通大发展的脉搏，学校



团队赴肯尼亚为蒙内铁路进行技术培

主动出击，寻求与企业合作培养高端技能型人才。通过搭建校企合作大平台、共建二级学院及就业实习基地等途径，服务区域经济社会发展，增强办学活力。从最早的蒸汽机车、内燃机车，到电力机车，再到CRH高速机车；从2001年2个国家级教改试点专业，到2015年6个国家骨干院校重点建设专业，再到2017年2个省级工程技术研究中心落户学校，一路筚路蓝缕，一路铿锵前行，现代轨道交通技术团队始终坚持与共和国铁路事业同呼吸、共命运，始终坚持与河南轨道交通事业同频共振，服务铁路和地方经济建设的办学追求一代又一代薪火相传，历久弥新。

“党中央吹响了教育强国的号角，中华民族伟大复兴的历史重任落在我们这一代人的身上，我们必须紧紧抓住中国高铁高歌猛进、河南轨道交通飞速发展的历史机遇，做出无愧于历史、无愧于时代的业绩。”团队带头人张中央如是说。

翻开团队的历史，就是一部主动对接、勇于创新、密切追踪行业产业技术升级的创业史——面向铁路六次大提速、

“高速重载”以及地铁本地化的特点，及时调整专业方向，重点打造专业“升级版”，辐射带动20个相关专业发展，涵盖了高铁和地铁的所有工种，学校成为全面助力铁路行业及地方轨道交通建设大发展的人力资源库。

2015年，国家提出“一带一路”倡议。而早在2010年，团队就牵头与俄罗斯圣彼得堡国立交通大学合作举办欧亚交通学院。2016年，又与莫斯科国立交通大学合作举办了亚欧高铁学院。目前，共培养具有俄语文化背景的铁道技术人才4000余人，中欧班列上、中铁建的涉外项目里，到处活跃着他们的身影。

以赛促教、以赛促学，团队通过参加全国职业院校大学生技能竞赛培养师生创新精神和实践能力。从2013年起，每次训练期间，他们都全程手把手指导学生，强化训练阶段更是和学生吃住在一起。凌晨的校园格外安静，然而暗夜里却常常看见他们模拟训练的温暖灯光，也传来了一个个全国大赛一等奖的喜讯。张中央、韩增盛、张铁竹相继获得了河南省高等学校教学名师，张天彤、徐彦荣获河南省技能大赛优秀辅导教师称号。

一代又一代教师投身中国轨道交通事业发展，一批又一批德才兼备的莘莘学子从这里出发，轨道延伸到哪里，铁院人的足迹就遍布哪里。毕业生中有越南原铁道部副部长阮明奎、郑州铁路局局长徐宜发，有全国“五一劳动奖章”获得者张俊卿、铁路牵引计算专家孙中央，还有党的十九大代表——被誉为“大国工匠”、享受国务院政府特殊津贴的铁路蓝领李向前和中国铁路总公司宣传部长宋强太。近几年，团队培养的毕业生荣获全国、全路技术能手等荣誉的达12人。

优秀毕业生李向前参加工作20多年来，在内燃机车机械部检修岗位上刻苦钻研、精益求精，练就了一套“锤敲、眼看、手摸、鼻闻、耳听”的检修绝活，共检修过4000多台机车，出库零故障率达100%。除了“望闻问切”检修绝活，李向前还是一个技术创新上的能工巧匠。2013年，铁道部以他的名字命名了“李向前内燃机车钳工铁路技能大师工作室”。工作室设立以来，李向前先后带领工作室成员解决内燃机车齿轮箱漏油、抱轴瓦发热、增压器故障断网等48项技术难题，累计节约成本达700多万元。2015年，在技术攻关、设备改造、人才培养等方面作出突出贡献的李向前享受国务院政府特殊津贴待遇，成长为“大国工匠”。2017年，李向前光荣当选党的十九大代表。

郑州铁路职业技术学院院长孔凡士表示，团队能获此殊荣，是学校长期坚持立德树人的结果，是全体教师爱岗敬业的缩影，学校将以此为契机，用身边人来鼓舞身边人，努力打造有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心的“四有”好教师队伍。

## 一个甘于奉献的团队

黄大年为了祖国的科学事业牺牲了最宝贵的生命，现代轨道交通技术团队的老师们则是牺牲了休息时间、牺牲了对子女的教育、牺牲了对父母的照顾、甚至牺牲了身体健康，但是他们却无怨无悔。

早上5点刚过，51岁的张铁竹教授就翻身起床，她要趁着这段时间去养老院探望年过八旬瘫痪在床的母亲。一说到母亲，被戏称“铁娘子”的张铁竹眼含泪水：“我这辈子最对不起的就是老娘。”铁道机车专业几乎是男性的天下，然而作为教研室主任，她却总是身先士卒。每年她要带学生到机务段现场实习3个月，年过半百的她每次都是跨过一条条铁轨，将学生亲自送到跟车师傅手里，一个学生送上车了，她就带着其他学生继续站在轨道边等下一趟车。这一站就是一天，这一送就是十几年，不管严寒酷暑，无论风吹雨淋。2015年暑期，张教授担任铁路新技术国家培训项目的班主任，制订培训计划、日常教学管理、亲自授课、服务保障，她身兼数职，每天早上五六点出门，夜里11点多才到家。

团队里年纪最大的是52岁的韩增盛教授。2000年，团队申报城轨车辆专业，该专业当时在国内几乎是空白。韩教授北上北京，南下广州，到站段搜集资料，到厂家学习培训，到地铁公司挂职锻炼……直到2002年专业获批，两三年的时间里，经常是白天调研、培训，晚上撰写建设方案，有时甚至凌晨五六





团队带领学生在郑州动车所进行检修技术跟岗实习

点钟刚刚整理完材料，合上电脑就赶乘飞机。韩教授对学生要求严格是出了名的。因为轨道交通行业安全第一，团队对学生实行半军事化管理，经常有受不了约束的同学发牢骚，韩教授不为所动，“我对你们严格要求，就是对广大乘客的生命安全负责，就是对国家的财产安全负责！”已经在石家庄地铁上班的2017届毕业生赵科鑫说：“韩老师能把冰冷的机械构造讲得有血有肉，我们上他的

的课从来不玩手机！”长期操劳使韩教授的心脏出现问题，做了心脏支架手术，从此去医院成了家常便饭，但他从来没有为此耽误过一节课，因为他说，自己最看重的就是教师这个身份。

团队带头人张中央教授是全国职业教育轨道交通牵引动力专业教学指导委员会委员兼秘书长。在他的带领下，团队全程参与了郑州地铁1号线、2号线的论证、建设和运营，地铁开通之际，张教授作为专家两次应邀做客河南电视台直播间。2012年，为完成国家标准《列车牵引计算规程》的修订工作，他带领团队连续蹲点机务段一个多月，协调100多名司机查定机车能耗数据几千项。2012年9月12日，张中央教授应郑州铁路局邀请，参加了石家庄至武汉客运专线郑州—武汉段的联调联试工作。试验检查主要通过列车运行参数、图定运行时分、故障模拟和应急救援演练等测试，为制订列车运行图提供时间标尺，验证行车组织方式能否满足正式运营要求，检验设备故障和自然灾害条件下的应急处理能力，验证列车全程按图运行的适应性和准确性，为完善科学合理的运输组织方案和安全控制体系提供技术依据。此次试验运行的是国内最新型CRH380AL型高速动车组，2名驾驶员均是本校往届机车专业毕业生，他们以娴熟的操纵技艺驾驶列车以300km/h高速运行，从容执行呼唤应答、手比眼看、车机联控等作业标准，受到了来自郑州铁路局各部门联合试运行试验专家的首肯。通过参与高速铁路联合试验检查，跟踪高铁新技术应用，进一步提高了专业带头人业务水平，拓展了校企合作内容，对国家骨干高职院校专业建设有积极的促进作用。作为“领头雁”，他特别强调团队의共同担当精神，有课题带上年轻人一起做，有任务和老师们一样加班加点，有荣誉紧着一线老师给。团队里八〇后的副教授徐彦说：“张教授从来都是带着大家一起干，跟着张教授，不拼命都不行。”

## 一个能打硬仗的团队

一代跟着一代学，一代带着一代干，一脉相承的苦干实干精神造就了一支勇于拼搏、能打硬仗的队伍，他们克服了很多难以想象的困难，啃下了一个又一个难啃的硬骨头。每逢重大任务来临，团队成员就以校为家，寒暑假加班成了常态，忙起来连续半年吃住在学校，腊月二十八还在忙活，大年初五刚过就赶回学校。

为了给企业培养“零适应期”的人才，先后建成了28个功能完善、集实物和虚拟仿真技术于一体的校内实训室，让学生真刀真枪地实训。2016年搬迁新校区，为了不影响正常的教学秩序，团队利用暑假搬迁设备，面对高温酷暑，面对20多套大型实训设备，团队成员没有一人退缩，设备太大搬不出来，砸

掉窗户，用吊臂伸进去吊出来；害怕设备损坏和丢失，一个老师跟一台搬迁车辆，坐在蒸笼一样的车厢里，一天往返两趟；没有空调，没有阴凉，他们就站在烈日下指导设备进场安装。

2017年2月至5月，为响应中国铁路“走出去”的国家战略，团队远赴肯尼亚为蒙内铁路培训技术人才。在非洲的3个月，因为战乱不断，每天上课都有全副武装的安保人员全程护送，正上课就会听到“突突突”的枪声。李向超，这个



团队带领学生在郑州动车所进行驾驶跟岗实习

抛下了5岁的女儿远赴非洲的女教师说，人生第一次感觉死亡距离自己如此近，然而更大的考验不是战乱，也不是疾病，而是要代表祖国出色地完成培训任务。为此，他们白天授课，晚上教研，为了赶时差半夜向国内专家咨询。每周只有一两次能到住所的天台上放松一下紧张的心情，一周采购一次的水果放烂了也没时间吃。然而，李向超说，能为国家“一带一路”建设尽自己的绵薄之力，感到很骄傲。肯尼亚当地时间5月8日至10日，团队8名教师在内罗毕车辆段，同蒙内铁路运营公司一起对76名当地学员进行实训项目测试。此次测试项目包括客货车单车检查，转向架落成检查，制动快速修训练和客车电气控制柜静态检查等。实训教师和翻译教师克服工具、场地、语言交流等诸多困难，严格按照工艺标准进行训练，联合内罗毕车辆段设置故障，共同验收测试。经过两天的紧张考核，圆满完成了全部测试项目，该批学员全部通过各个科目的考试，为开通蒙内铁路提供了运营保障，标志着他们圆满完成了为期3个月的境外铁道车辆专业技术技能培训任务。此培训项目是他们利用品牌和专业优势主动适应经济全球化，在境外开展职业教育与培训的第一个项目，该项目的圆满完成为主动服务国家“一带一路”倡议和“走出去”铁路企业，增强对外服务能力，提升国际化办学水平奠定了良好的基础。

风物长宜放眼量。郑州铁路职业技术学院党委书记苏东民说：“伟大的时代呼唤伟大精神，崇高事业需要榜样引领。黄大年是我们这个时代最纯粹、最赤胆忠心的科学家。我们就是要在全体教师中弘扬黄大年精神，引导和培育更多的黄大年式的老师、黄大年式的团队，从而更好地服务行业和地方经济发展，更好地为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献智慧和力量。”



# 走进云台深处

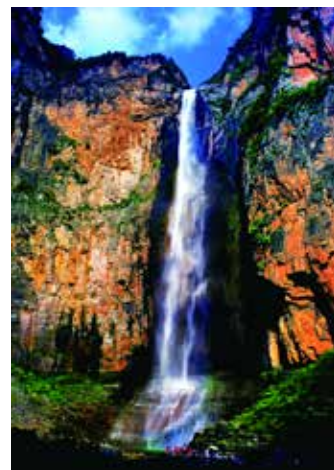
## ——修武县云台山景区发展纪实

历史巨轮驶入改革开放的航道，寂静沉默的云台山，仿佛一夜之间，成为国内旅游的一匹黑马，从一个名不见经传的普通区域性景区，一举成为河南第一、国内前列、游客向往的旅游胜地，实现了从默默无闻到全国知名、从行业新秀到标杆典范的跨越式发展！

### 大山深处的历史

风景秀丽的云台山景区地处修武县北部，面积 56 平方公里。这里层峦叠嶂，奇石翠柏，悬崖峭壁，泉瀑争流。著名的“云台天瀑”，落差 314 米，是亚洲单级落差最大的瀑布。瀑布如天河决口，高处汹涌急速，势不可当；落地形成雾雨，飘飘洒洒，堪称天下奇观。

云台山风景自古天成，历来为文人墨客、达官显要的游览胜地。早在两汉时期就有帝王及皇室到此采风、避暑；魏晋南北朝时期许多名士来此躲避政难、隐居；唐宋时受佛、道青睐，多处建寺修观，成为文人墨客游山历水、谈诗论道、躲避政难的一处风水宝地……留下了大量的人文景观：东汉献帝陵、魏晋竹林七贤隐居地、唐孙思邈药王洞、百代文宗韩愈祖茔及故居、明代皇家寺院——万善寺，等等。



云台天瀑



茱萸峰

斗转星移，沧海桑田。近代以来，由于战乱频仍、民生凋敝，加之山高水远、人迹罕至，美景胜地、昔日名流逐渐湮没在历史深处，云台山也沉寂于岁月长河中。

### 改革发展的契机

1984 年，全国城乡风景名胜大普查，为云台美景走出修武带来历史性机遇。焦作城建局长高登云及焦作、修武相关部门一批先驱者，来到云台山。从 1984 年至 1987 年，高登云牺牲了所

有节假日，带着一班人，饿了吃干粮、渴了喝泉水，翻山越岭，跋山涉水，踏遍了太行山山水水。百家岩丰厚的人文古迹，天门谷、茱萸峰的险峰绝壁，温盘峪、小寨沟、老潭沟的峡谷瀑泉，都强烈地吸引着这些探险者。1987 年 8 月 17 日首次发现老潭沟大瀑布。高登云当场激动地赋诗：“蝉鸣酷暑观老潭，壁立千仞飞瀑悬。云腾雾锁风雷吼，确若天河撒下凡。”市城建局崔志荣第一次把瀑布壮观摄入摄像机。

12月15日，云台山被省政府确定为河南省第一批省级风景名胜区。1988年8月5日，建设部副司长、中国风景园林学会副会长甘伟霖在天瀑下感叹道：“我所走过的景区，从未见过这样气势磅礴的大瀑布，落差之高，全国第一！你们怎么不早申报？”

## 白手起家的艰辛

开发前的云台山山高林密，悬崖峭壁，没有上山的路，绝美风光隐藏在大山深处。要开发云台山，修路就成了第一道难关。

50年前，高山之巅的村落如一斗水村、横河村，500余口人，吃盐、吃粮、买布、买肥料、买农具，等等，都得肩扛担挑，出来进去要像猴子一样攀援，走的是羊肠路、寡妇路，一旦得个急病，只能听天由命。道路成了山里人的命脉，修路是他们祖祖辈辈的希望。一斗水村支书郭麦旺，从1969年开始组织愚公修路队，到1973年共修路17公里，集体筹资和群众捐资达5.56万元。横河村支书张金龙、张留根，带领村民们自发修路，在县交通局的协助下，经过20年不懈奋战，终于修通了出山的路。县交通局工程师张有臣，承担了全部的山区道路工程设计和测量任务，踏遍高山峻岭，8年不下山，总是悬挂在半山腰测量绘图，成为山区的“活地图”“铁脚板”，翻山越岭，如履平地。

1977年，河南省交通厅和原新乡地区公路总段批准民办办公助，修陵公路（修武—山西陵川）全线开工，郭麦旺和张有臣同时被任命为副指挥长，县公路段组织100名民工，组成愚公移山专业队。隆隆的炮声，工人打钎锤的号子声，汇成了一曲曲凯歌。修路的艰险触目惊心，坑坑洼洼的出山路，全是由修路群众的血汗铸成。年近花甲的副县长也奔赴工地，招募扩大施工队伍，完善民工建勤制度。县交通局战胜重重困难，依靠自己的技术力量，在茱萸峰千米峭壁上，工人拽着绳索，全身悬空打眼放炮，在绝壁上开出8米多宽的汽车岩道，打通了出山隧道19条，全长4000余米。山区人民祖祖辈辈的心愿实现了，1986年1月，修一陵公路全线建成通车，成为横跨晋豫两省、东南出太行山的咽喉要道。

为了推进云台山景区建设，1987年7月，岸上乡成立旅游服务公司，负责前期调研设计规划。负责人李永国到岸上乡一看，什么旅游服务公司，不但房无



张有臣在修路工地测绘

一间，连个招牌都没有。没有立足之地，李永国把自己家当成办公室，研究好方案，就骑上自己的破摩托车，进山实地考察。上面来了专家，就向其他单位借车使用。1988年暑假，武汉园林师院来了40多名师生教授，帮助研究设计规划，没有地方住，就借用岸上乡学校的房子，又经县长协调，去县宾馆借来被褥蚊帐。调研报告写好了，就找县委办帮忙打印……就这样，通过自力更生，前期调研工作有声有色。1990年，县财政拨出3000元作为工作经费，但远远不够各项工作开支。报经市县批准，9月

开始在山门收门票，3元一张，仅一个月就收入12万元，经费问题终于得到了解决。

## 开拓进取的协奏

随着晋豫两省交通运输量的扩大和景区游客激增，这些山间便道路面狭窄、弯道多，坑坑洼洼，堵车严重，根本不适用于景区旅游。

1990年8月18日，焦作市委书记范钦臣到云台山考察，决定市财政支持10万元，用于云台山开发建设，景区内大规模建设拉开序幕。当年，对老潭沟和小寨沟道路进行拓宽改造，建成售票房，通往小

寨沟 6 公里长的道路拓宽至 7 米，铺成砂石路面；马鞍石水库增设快艇、碰碰船、脚踏船等水上游乐设施。

1992 年至 1998 年，修武县先后投资 1300 万元，修建云台山庄，温盘峪步道，万善寺、子房湖至小寨沟停车场道路，旅游飞机场，云台山索道，红龙沟景区，猕猴观察区，铺通了小寨沟至老潭沟 3 公里环形旅游道路。

1999 年，修武县确立“旅游兴县，旅游富民，全民动员办旅游”的战略指导思想，成立了云台山开发建设指挥部，开发建设实行“高起点、大力度、整体规划、分步实施”。全县上下掀起了“千军万马战云台”的活动高潮，干部职工迅速集资 3500 万元，开展云台山开发建设大会战。2000 年，又投资 1430 万元，完成万善寺停车场、红石峡步道、万善寺至茱萸峰步道、茱萸峰停车场服务设施和万善寺石拱桥等 12 项重点工程，建成云龙速降工程和子房湖水上乐园，与全国 60 余家旅行社签订了常年合作合同。景区接待条件得到了大幅度提高。

2001 年至 2003 年，投资近 1 亿元，对景区道路全部整修升级，路面由砂石路升级为国标二级石基沥青油面路。云台山出山之路叠彩洞，不仅是中国少有的交通螺旋隧道工程线，也成为云台山人艰苦奋斗光荣传统的真实写照。2001 年起，“五一”“十一”黄金周，云台山多次取得全省旅游景区游客接待量第一名，成为河南省热点旅游景区。

2003 年后，云台山景区建设滚动发展，先后投入近 10 亿元，对景区进行保护性开发，高标准建设。景区道路全部采用低碳环保的高性能沥青材料硬化，所有栏杆采用木制或仿木样式，所有观光步道、设施全部以贴近生态、贴近自然、舒适安全、仿若天成成为标准建设，各个景点串连成观光环线避免游客走回头路。在全国率先实施“厕所革命”，全部达到 AAA 级以上，设立了高标准的卫生间，修建了 5000 个车位的大型生态停车场，购置了 180 辆豪华观光巴士。2015 年建成



观光巴士

凤凰岭 U 型玻璃栈道，2017 年建成红石峡紫藤长廊、百家岩草坪广场，以独特的产品增加游客的体验度。



云台山门

短短 10 余年间，云台山的游客满意度、品牌影响力和综合竞争力得到全面提升，客源市场半径从 300 公里扩展到 1500 公里，覆盖周边省份，辐射全国各地，景区游客量逐年“井喷式”递增，从 20 万增加到 2016 年的 538 万人次，单日最高接待量近 10 万，收入从 400 万元达到 2016 年的 4.8 亿元，对地方财税贡献从零达到 2016 年的 1 亿多元，是河南省唯一进入纳税百强的旅游企业，景区员工也从 69 人发展到目前的近 2000 人，成为河南省名副其实的龙头旅游景区。

## 转型发展的效应

2004 年云台山以全国第三的成绩入选全球首批世界地质公园；2007 年与著名的美国大峡谷国家公园缔结为“姐妹公园”，成为继黄山与美国约瑟米蒂国家公园之后我国第二个与美国国家公园建立官方合作关系的景区；2013 年河南省旅游局发文（豫旅〔2013〕234 号）组织全省旅游行业开展向云台山学习活动，学习云台山在管理服务中以人为本、以诚为重的理念，在市场营销中敢于创新、敢为人先的精神，在开



发建设中精雕细琢、精益求精的作风，在产业转型中追求卓越、自我超越的勇气；2014年被联合国世界旅游组织确定为河南省旅游可持续发展观测点。目前的云台山成为河南唯一一个集全球首批世界地质公园、国家首批AAAAA级旅游景区等一个世界级、10个国家级称号于一身的精品旅游景区，作为焦作经济由“黑色主题”向“绿色印象”转型的代表编入了中学教材，同时还先后荣获了世界杰出旅游服务品牌、全国旅游服务质量标杆单位、国家生态旅游示范区、中国驰名商标等知名旅游服务品牌荣誉。

自然和谐的建设标准，使景区处处是精品、点点有特色。精致的建设、精准的营销、精细的服务，为云台山带来了“井喷式”发展和巨大的社会效应。通过云台山旅游的综合带动，人口仅28万、面积仅633平方公里、河南省第二小县的修武县，实现了由农业小县到旅游大县的成功转型，旅游业已成了修武县的支柱产业，2016年全县游客量达887万人次，旅游综合收入达39.8亿元，全县宾馆饭店590家，旅行社38家，是河南省拥有旅行社最多的县，旅游从业人员达3万多名，占全县从业人员总数的40%以上，成为中国最佳旅游名县、全国旅游竞争力百强县、河南省唯一旅游综合改革试点县，以及全域旅游创建示范县。景区所在的云台山镇依靠旅游业脱贫致富，形成了集住宿、餐饮、购物、娱乐为一体的五个综合服务区，人均收入从十几年前260元的全省贫困乡达到5万余元，成为全省闻名遐迩的富裕乡、全国文明乡镇，以及新农村建设示范乡镇。

山还是那座山，水还是那道水。靠着艰苦奋斗、开拓创新精神，凭着一流的设计、管理和服务，实现了从默默无闻到全国知名、从行业新秀到标杆典范的跨越。这是一部不断追求卓越、勇于自我超越的传奇历史。新时代要有新作为，高耸入云的云台山，一定会展现出更加迷人的风姿！

# 陈砦，城市化进程的“活标本”

陈砦，一个典型的中国村落！改革开放 40 年，完成了从农业战线“三面红旗”到“中原小香港”，再到大都市标准社区的华丽转身，堪称河南省乃至全国城市化进程的“活标本”。

## 典型的传统聚落

从前的陈砦村只是人们眼中的一个小土寨，跟其他平原农村一样，历史积累的维生艰辛和奋斗荣耀永远刻在了陈砦人的记忆中。

陈砦位于郑州市北部，隶属于金水区，是典型的平原农村。因其环境气候宜人，早在商代，就形成了小型聚落。20 世纪 80 年代之前，村域除平原地貌外，另有土岗沙地环绕村北，占地 400 多亩。土岗形成于商周时期，其时因树木稀少，肆虐的风沙在此地堆起若干个大土岗，有先民依岗居住，逐渐发展成为村庄。最大的土岗称土龙岗，呈半圆形环绕村北，因外形似龙盘虎踞，被百姓认为是“藏龙卧虎”之地，聚集此处的人口渐多，村落规模渐大。由于时代及姓氏变迁，致使村名多变，商代村址是土龙岗，唐宋时期为东冯留村，明朝初年改名为“汤家砦”，清朝咸丰初年更名为“姜家砦”，末年又改名为“耿家砦”，同治年间又更名为“陈家砦”，后来简称“陈砦”。



土龙岗示意图



陈嘉庚（右二）在陈砦考察农业生产情况

陈砦村虽属平原，中华人民共和国成立前，因农业生产条件落后，粮食产量很低，加之受帝官封的压迫和剥削，农民以“糠菜半年粮”维生。中华人民共和国成立后，在各级党委和政府的领导下，认真贯彻落实党的路线、方针、政策，陈砦村发生了巨大变化。农业合作化时期赵文义组建的第一红光农业合作社是全省农业战线上的三面红旗之一；20 世纪 60 年代大力开展农田水利基本建设，全村耕地达到园田化、水利化；70 年代陈砦村在全省农村率先实现农业机械化。陈砦村是郑州市蔬菜生产供应基地和粮食生产重点区域，每年向郑州市提供冬储蔬菜 150 万公斤，向

国家缴纳公粮 13.5 万公斤。其间，党和国家领导邓小平、邓子恢、邓颖超、陈嘉庚等曾到陈砦村视察。

中共十一届三中全会后，在改革开放总方针的指引下，陈砦村坚持“无农不稳、无工不富、无商不活”的理念，在抓好蔬菜、粮食生产的前提下，积极鼓励和大力发展村组办、联营办及个体办社队企业（后改为乡镇企业）近百家，其中村办自行车配件厂、金属铸造厂、包装材料厂、标准件厂获得良好经济效益，为农村经济发展注入了新的活力。1989 年，陈砦村被河南省建设厅命名为“中州新村”。

## 非典型的“中原小香港”

改革开放后，占尽天时地利人和的陈砦，吸引来巨大的人流、物流、资金流，一时间人气爆棚，被誉为“中原小香港”。

20 世纪 90 年代，在人们熟知的“城市”“农村”之间，又出现了一个新名词——“都市村庄”。都市村庄完全和城市融为一体，而且被城市层层包围，故亦称为“城中村”。都市村庄与传统农村主要区别是：绝大部分土地被行政企事业单位及市政设施建设征用，村域各类工商企业繁荣发达，集体经济实力强，居民生活水平较高。陈砦村就是郑州近郊都市村庄的典型代表。

随着郑州市的快速发展，城市框架不断北扩，邻近城区的陈砦村土地陆续被行政企事业单位征用，或被市政道路占用。特别是进入 21 世纪后，陈砦村域进驻了众多房地产公司开发商品住宅小区，陈砦发展成为都市村庄。截至 2015 年底，陈砦村土地被征用 4222 亩，村集体土地仅余 1078 亩。其中村庄占地 660 亩，村办企业占地 418 亩，耕地几近于无。土地面积大幅度减少，但土地价格却大幅度提升，可谓“一寸土地一寸金”。陈砦村“两委”认识到土地资源的宝贵，决定在有限的土地上做大文章，做好文章。90 年代中后期，村里研究决定：严格控制卖地，实施农民承包土地反租倒包给村委会重大决策，积极开展土地适度规模经营，把土地集中起来由村委会集体开发使用，大力发展工商业。

20 世纪 90 年代中期后，陈砦村紧抓郑州商贸城建设和郑州市区北延的大好机遇，发挥交通便利、土地资源等优势，制定并实施“依城沿道、发展市场、服务城市、创造利润、强村富民、共奔小康”



陈砦花卉市场



陈砦蔬菜批发市场

的规划及奋斗目标，依据市场经济规律，选择和瞄准市场潜力大、科技含量高、经济效益好的项目，兴办村级工商企业 30 多个，其中国家部委命名的郑州陈砦花卉市场，产品辐射 28 个省区市，并与荷兰、法国、韩国、比利时等国家花卉企业建立合作关系，已成为“买全国、卖全国”的花卉重要集散地；郑州陈砦蔬菜批发市场，产品辐射全国 20 多个省区市，是全国十大蔬菜批发市场之一，已成为“南菜北调、北菜南运”的重要集散地，2002 年陈砦村被郑州市政府授予乡镇企业“十强村”称号。由于经济社会发展成效突出，党和国家及省部级领导温家宝、李克强、李铁映、孙孚凌、陈耀邦、杜青林、马忠臣、徐光春等曾先后莅临陈砦村视察现代农业及商贸服务业。

通过兴办大型村办企业，大力发展土地、房屋场地等租赁业，积极推行企业承包责任制，多渠道增加集体经济收入，有力地促进了集体经济收入逐年上新台阶。2005 年，陈砦村社会总产值达到 9.8 亿元，集体经济收入 2373.15 万元。并且吸引了众多高端企业入驻，以花卉、蔬菜、海洋馆、古玩城、茶城、大型商场超市为主的游购中心区域建



设斐然，推动了村域经济跨越式发展。村集体经济实力日益雄厚，到 2015 年，集体固定资产达 20 亿元。除陈砦村办企业外，6 家大中型驻村企业，2015 年企业经营额达 78 亿元，向国家缴纳税金超亿元。1994 年陈砦村被评为郑州市的“小康村”。2006 年陈砦村被中共河南省委、省政府命名为省级文明村。

随着集体经济的崛起，村民的福利待遇飞速提高。2002 年人均生活费 2400 元，2007 年突破万元，2015 年人均达到 3.2 万元。村民手头有了富裕的资金，再加上陈砦村地理位置优越，交通便利。2000 年后，修建楼房用于出租成为陈砦村的常态，村里出现 10 层甚至十几层的楼房，租赁收入成为村民家庭的主要收入，平均人均年租房收入 15 万元。陈砦村因其富裕成为远近闻名的明星村。陈砦村民的生活水平及质量也不断提升，村民消费支出变化很大：一是出行由步行、自行车、摩托车变成了高档汽车，全村汽车入户率达 95% 以上，许多家庭拥有两辆汽车；二是家庭生活用品趋向高档、精品，除高档电视机、冰箱、洗衣机等外，适龄人员普遍拥有 1 ~ 2 部手机，电脑入户率为 98%；三是注重文化教育、医疗保健，外出旅游观光投入明显增多，每年全村外出旅游达 2000 多人次，其中出国游 30 余人次；四是穿衣、饮食讲究阔气、高档、时尚，食品支出（恩格尔系数）低于 30%。村民实现最富裕型小康。

密布的出租楼房、便利的交通、繁荣的商业，吸引了众多外来人口在陈砦落脚。2015 年，陈砦村域人口密度为 53596 人 / 平方公里，而村庄内人口密度达 275377 人 / 平方公里。2015 年，北京主城区人口密度为 9370 人 / 平方公里，西城区人口密度高达 25451 人 / 平方公里；上海主城区为 9022 人 / 平方公里，黄浦区人口密度最高达 3.41 万人 / 平方公里；香港市区平均 2.1 万人 / 平方公里。陈砦村域人口密度比北京、上海、香港分别多 44226 人、44574 人、32596 人。特别是与人口密度最高区域相比，陈砦村庄内人口密度比北京西城区、上海最高街道分别高 249926 人、241277 人。

陈砦村由于交通便利、各类商业设施齐全、常住及流动人口众多，吸引更多市民及来郑宾客到此游购。据粗略统计，平常日客流量为 12.5 万人次，车辆 1.1 万辆；节假日客流量达 20 万人次，车辆 1.5 万辆。沿村中文化路两侧，建有北晨商业步行街、小香港城及众多网吧、台球俱乐部，特色风味小吃样多齐全，各种日用品应有尽有，各类商业店铺营业时间延至晚 12 点，整个街道人来人往，川流不息，热闹非凡，闹市现象胜似北京王府井大街及上海南京路。特别是夜晚，文化北路两旁建筑的波澜壮阔到“乱花渐欲迷人眼”的招牌灯节，让你眼花缭乱，真可谓“陈砦之繁华，一眼望不尽”，人称“中原小香港”。



陈砦村民自建的高层楼房



永辉超市

## 标准的大都市社区

随着城市化进程的发展和郑州大都市的建设，在陈砦的“一亩三分地”上，高楼大厦如雨后春笋般拔地而起，迅速建成中方园等 11 个高档次都市社区，同时“城中村”改造也驶入了快车道。

陈砦村域交通便利，游购及时尚场所众多，是房地产开发商瞄准的“宝地”。20 世纪 90 年代以来，先后进驻名声大、实力强的省市级房地产开发商 13 家，共征陈砦村土地 71.33 公顷，建设宜居花园小区 13 个。如由郑州中方园建设发展服务有限公司开发兴建的中方园小区，小区内高层、小高层、多层错落



天伦·水晶城

有致，交相辉映，把东方民族风情和西方人文色彩精细结合，极具古典和现代风情。再如由河南天伦房地产有限公司开发兴建的天伦·水晶城，是“琥珀名城”佳作，建筑设计外形以尊贵典雅为主，裙房设计突出水晶“光芒璀璨”，塔楼形态挺拔，三面刻画统一而又别具特色，整体形象既具时代感又充分展示历史文化沉淀，是北区人居典范。其三由河南盛润置业有限公司推出的四季花城，是加拿大 EDG 设计公司进行规划设计，涵盖多层、小高层及商业多种类型，小区 40.17% 的高绿化率和 1.9 的低容积率，

外立面设计清晰、明快、淡雅，户型设计干湿分离、动静分离、洁污分离，还有景观水系、步行商业街、高档娱乐休闲场所，达到了人与自然的和谐统一。

随着城市化进程的发展和郑州大都市的建设，陈砦村域高楼大厦林立，主要地理标志有中国及河南省最高学府华北水利水电大学、河南财经政法大学、中原工学院广播影视学院，国家部委命名的郑州陈砦花卉市场、郑州陈砦蔬菜批发市场，河南联通第二长途枢纽大楼及大型现代化的郑州海洋馆，中国著名佛教大观音寺等。

随着都市化进程的发展，陈砦村域商贸服务业更为发达，进驻了众多国际国内知名品牌。主要大型商肆及商场超市有河南思念工业园区，欧凯龙家具采购中心，中国企业 500 强、中国“农改超”典范、双龙头企业永辉超市，法国家乐福集团的跨国零售企业家乐福超市。还有中原汽车交易中心、丹尼斯、国美电器等 10 多个商场，辖区有大型宾馆、饭店 30 多家及各类商业店铺 2090 家。

为适应城市发展需要，2005 年陈砦村域全面实施社区化改革。按照省市要求，在社区规划中坚持有利于服务管理、居民自治、资料整合的原则，依据社区地域范围和人口密度等情况，合理确定社区规模。2015 年，除陈砦村委会外，共建有社区 11 个，其中丰庆路街道管辖的有水晶城社区、北晨社区、中方园社区、呈祥社区，北林路街道管辖的有汇城社区、院校社区、华北水利水电大学社区，东风路街道管辖的有文北社区、园田社区、绿城社区，国基路街道管辖的有金印阳光社区。城市社区建设，充分体现了陈砦村域时代特点和地方特色，使陈砦更好地融入大郑州的都市化建设。

2016 年，为适应郑州城市建设需要，陈砦村整体拆迁，一个现代化、更为宜居的陈砦新村正在建设中。因为整治改造的目的，正是为了改变城中村除了富有之外的所有“糟糕”，让在空间上已经属于城市的城中村也跟上城市发展的节奏，这样的整治改造，应当是城市之幸，更是城中村居民之幸。

都市化向左，城中村向右。随着城市化发展脚步的加快，陈砦正在华丽转身，以新姿态出现。凤凰涅槃后的陈砦必将是一个崭新的面孔。



河南联通第二长途枢纽大楼

# 一个致富带头人的爱民情怀

## ——记修武县七贤镇西涧村党支部书记宰太平

宰太平，一个典型的山里汉子，凭着自己的质朴和精明，短短几年就成了远近闻名的“万元户”，被县政府评为“致富带头人”；凭着赤子之心和奉献情怀，很快又成了百姓心中“党的好干部”“乡亲的贴钱书记”！

1957年冬，宰太平出生在河南省修武县七贤镇西涧村的一户贫困家庭。兄弟姐妹七人，他排行老四。由于祖祖辈辈生活穷苦，父母心中一直有一个能过上“太平幸福”生活的梦想，便给他起了“太平”的名字，希望他长大后能让全家过上衣食无忧的好生活。

生活窘困，丝毫不影响父母对孩子的严格要求。宰太平的童年是在父母严厉管教下度过的，长辈的优秀品格和传统美德，潜移默化地影响和滋润着他的心灵。宰太平的奶奶、父母常常教导他说：“尽管咱家贫穷，但做人一定要正直，违背良心的事咱不做。只要勤劳，再穷也有吃饱饭的那一天。”这些话深深印在宰太平幼小的心灵里。

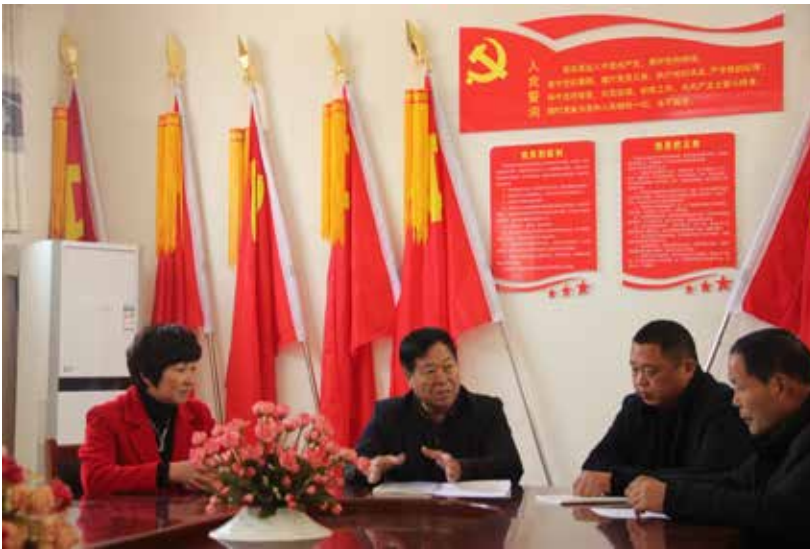
过去，西涧村三面环山，土地贫瘠，靠天吃饭，十年九旱，是出了名的贫困村。全村土墙茅草房，地块七高八低。“泥路弯弯曲曲，高的在半山腰，低的在深沟底，十天不雨苗枯荣，一场大雨地冲光”，是全村的真实写照。

1974年初，宰太平勉强上了几年学后，回到村里，由生产队派出参与斗武路建设，参加打山洞的艰苦劳动。17岁的他不顾自己长期吃不饱、体内营养缺乏的羸弱身体，怀揣着一颗在劳动中锻炼自己，在苦累中积聚力量，在艰苦中磨炼意志的决心，向生产队领导请战，跟着村里的民工一起，起早贪黑，打钎抡锤，装石拉车，哪里活最累、最苦他就出现在哪里。手磨出了血泡，脚被尖石划出道道血口，他从未叫过一声苦，一声累。很多大人都心疼地说：“这孩子能吃苦，将来一定有出息。”这样的磨炼使宰太平从一个瘦弱的学生成长为一个顶天立地的男子汉，也成了远近闻名特别能吃苦的人。由于宰太平能吃苦耐劳，头脑灵活，表现积极，被群众夸赞，打洞结束后便被推荐当了生产队会计。

1982年，农村开始实行土地联产承包责任制，宰太平抓住第一次农村改革土地下放的大好机遇，在经过一番思索和考察后，踌躇满志地在村里率先从银行贷款购买了西涧村的第一台拖拉机。由于他不怕受罪，能下苦力，带着村里的年轻人，没日没夜给县水泥厂拉原料。仅三个月的时间，就挣到5000元。就这样经过两年辛苦打拼，宰太平挣得了他生命中的第一桶原始资金，成了方圆几十里闻名的万元户，出席了修武县第一届劳动模范带头人“万元户”的表彰大会，第一次带上了县政府颁发的“致富带头人”的大红花，也第一次为全县人民送上两万元的捐款。在他的组织带领下，村里一批又一批的年轻人陆续买了拖拉机，走上致富路。此时，他有了新的想法和思路，也有了更大的决心和信心，向更高的目标迈进。他卖掉拖拉机，购买了一辆大型汽车搞运输，收入逐年增加。

1985年，村党支部看到了宰太平不仅年轻有为，自己致富，还带动了村里不少的年轻人走上致富路，是一棵当干部的好苗子，为更好地培养他，安排他担任经联社主任。在村经联社主任这个位置上，宰太平一干就是6年。其间，他征得书记的同意，将村北坡镇水泥厂租赁下来，严格整改，精心经营，扩大规模，





拓宽销售渠道，水泥厂很快扭亏为盈，年终利润达10余万元。紧接着他又利用这些资金，在地域方庄老粮对面盖起20余间商业门面房，承租给村民用于经营。1991年，修武县第一届村民委员会选举，宰太平以全票当选西涧村委会主任。在此期间，宰太平在原来汽车运输基础上，陆续购入第二辆、第三辆运输汽车，以后又逐步扩大，形成了一个个体创业致富队伍，培养了80余名年轻运输司机。最多时，西

涧村运输汽车达百余辆，成了七贤镇出了名的汽车运输村。1991年以后，宰太平成了修武县远近闻名的千万富翁，在他的带动下，全村多了不下几十户的百万富翁。西涧村的面貌大为改观，新建楼房几十座，各户都逐渐有了私家车，过上了富裕生活。从2005年开始到2018年春节，宰太平都自掏腰包，连续13年为全村200余名60岁以上的老人发放大米、食用油。老人们都激动地说：“太平真是共产党的好干部，这村支书当得真是不一般啊！”

2007年，宰太平当选为修武县政协委员。2008年6月，西涧村村委会换届选举，宰太平以561票高票当选。他看到了村民们的殷切期盼，看到了群众对自己信任的目光，毅然挑起了这个重担。作为党员群众推选出的“一把手”，党支部书记和村委会主任一肩挑的领头人，他只说了一句话：这个担子很重，我会尽力。

上任伊始，宰太平沉下心思考，扑下身子为村民做事。他天天入户和群众扯家常，嘘寒问暖。通过走访，为群众做点实事的愿望更加强烈，也更加坚定了他带领群众致富的信心。为此，他决定从贴近民生的事情入手。当时，村委账上负债累累，无力解决西涧村的浇地问题。为此，他个人出资40余万元，在西涧村北坡、西南沟、河西3个地方打了3眼深水井，有效缓解了西涧村农田灌溉问题。为彻底解决全村靠天吃饭的历史，经过充分考察论证，他带领村“两委”班子制定出西涧村长期发展规划，申请上级水利部门援助，为全村1000多亩耕地铺设了近7000米的灌溉水管，全村80%的土地成了旱涝保收的水浇地，粮食亩产突破吨粮。村里老人都高兴地说：“这在过去连做梦都不敢想啊。”紧接着宰太平又带领《两委》班子，大刀阔斧地对村内旧房破屋进行拆除，改建新房，村容村貌焕然一新。

2009年春天，将村南近1000米的环村路扩宽挖填，全面整修，两旁植树；又硬化了村里南北500米长的主要大街和十几条副街道。当年冬季，宰太平又向上级水利部门申请，在村东接连打了两眼深水井，村民浇地更加方便。2010年春季，利用植树季节，将村南河床山坡、闲置荒地、去地道路两旁栽种了几万棵树苗，美化了西涧村的大环境。为解决全村60岁以上老人老无居所的难题，村里投资20余万元，将原村委会大院改造成一座老年公寓，让老年人在这里安度晚年、快乐生活。在完善各项硬件设施的基础上，宰太平进一步规范了村、组财务



管理制度，严格财务核算和审批使用要求，公开接受群众监督。因为埋头于村里的工作，无暇顾及，他的公司每年都要少赚几十万元，乡亲们都说他是“贴钱书记”。

2011年，宰太平连任书记、村主任，大胆引进资金，将北坡土地进行流转，使部分村民经济上既得到实惠，又能腾出时间，放心地外出打工挣钱。当年，村委会投资60万余元，在村青云大道路北，新盖了村委办公大楼；在老年公寓对面修建了篮球场及其他体育设施，供村民健身娱乐。



根据山区传统风俗和村民呼声，宰太平个人捐资30余万，在西涧村西北角修建一座寺庙，并在寺庙前建起一座大戏台，逢年过节邀请省内外剧团到村里演出，极大地丰富了村民文化生活。2012年，宰太平当选为县人大代表，资助了2名贫困大学生。2013年，为修武县敬老院捐赠大量物品：被子324条，床单、被罩、枕头324套，价值近4万元。在宰太平的带动下，大儿媳李娟每年都向公益事业捐款，二儿子宰二强也不断接济贫困大学生，资金累计达3万余元。

2014年，宰太平任满两届村支部书记和村主任。在七贤镇党委、政府和西涧村广大村民的强烈要求下，宰太平又继续挑起西涧村第三届党支部书记和村委会主任的重担。他和村“两委”班子一起重新规划，科学布局，接连打了两眼深水井，铺设地下管道1000余米，村民们的浇地周期缩短，粮食产量持续增加。为方便村民土地耕种，村“两委”将通往耕地的土路全部铺垫了炉渣，整修造田，改造了村东和村西两条河道。村东河道村民承包种上了核桃树，现已挂果；村西河道栽种了桐树，现已成材；村南造田10余亩。

这就是宰太平，有着山里人的厚道，有着共产党人的奉献精神。农村像宰太平一样有钱的不少，但有宰太平一样的奉献精神却太少！他先后捐资近百万元，用于村民和社会的公益事业，所荣获的表彰证书30多本，匾牌40多个。