

郑靖

赤手拓商海 半生“闯”春城

■记者 夏郑希 徐心星

商界流传着一句老话：“有市场的地方就有瑞安人，没有市场的地方就有瑞安人去创造市场。”在距离瑞安2000多公里的昆明，活跃着约2万名瑞安籍创业者，他们建厂兴业、开店营商，业务版图覆盖金融、矿业、服装、鞋业、汽摩配件、餐饮、房地产、外贸等多个领域。

昆明市浙江瑞安商会会长郑靖，便是这群闯路人中的一员。1991年2月，春寒料峭，他挤上绿皮火车，一路颠簸，困了就蜷缩在硬座底下睡觉，身下只垫着一张旧报纸，经过40多个小时，抵达昆明，在这座陌生的春城拉开了他创业的序幕。

30多年后的今天，当我们坐在昆明市浙江瑞安商会办公室，郑靖坐在茶桌前，语气平静地讲述这段往事时，他的商业足迹已拓展至眼镜钟表、五金机电、环保产业、服装批发及咖啡种植加工等多个领域。

弃月薪万元赴滇创业 凭诚信赚取“第一桶金”

“上世纪80年代末，初中毕业后我在温州做皮鞋，一个月能赚一万元。”郑靖坦言，这在当时无疑是高薪。作为技术骨干，他带着十几个徒弟，按件计酬，生活安稳富足。但瑞安人骨子里的闯劲让他不甘于此。“人不能满足于现状，我总觉得要走出去闯一闯。”郑靖说，1991年春节后，他联系上在昆明的亲戚，带着17000元的创业资金，踏上了西行的列车。

初到昆明，郑靖开了一家钟表

店，店面不大，仅30平方米，主要销售三星、西铁城等品牌手表，4个月就赚了四五万元。正当生意渐入佳境时，店铺一夜之间被盗一空，不仅创业本金和利润全无，还欠下几万元货款。“面对困境，我当时心情跌落到底谷，真想回老家上班。”他回忆道，但瑞安人骨子里的韧劲让他咬牙坚持。幸运的是，短短10个月的经营让批发商们认可了他的人品——他们看中了郑靖的诚信，主动赊货给他重新开店。这次“起死回生”的经历，让郑靖

的钟表生意越做越大，从30平方米的小店发展成昆明百货大楼等国有商场的供应商，并成立了一家公司，赚到了他人生的“第一桶金”。“这家公司的法定代表人、财务、送货员、业务员都是我一个人。”郑靖笑着说，虽然累，但这家手表公司让他赚了100多万元，也为他扩大商业版图奠定了经济基础。随着寻呼机、“大哥大”手机的兴起，中低端手表市场日渐萎缩，1997年，郑靖在闯荡商海中发现了新的商机——销售保暖内衣。



【人物名片】

郑靖，1971年出生，瑞安马屿人，现任昆明市浙江瑞安商会会长，曾荣获2013年昆明时尚盛典年度“爱心市民奖”、2016年度昆明市商务系统安全生产工作先进个人等荣誉。他深耕实业多年，业务版图横跨服装、环保、商贸、医疗、农业等多个领域。



扫一扫，看视频

跨领域破局前行 从“内衣大亨”到多元产业掌舵人

“奇怪的是，云南人特别怕冷。”郑靖笑着说，在春城——昆明，气温零上十几度时，当地人也会穿上秋衣，但是当时在当地服装市场上，保暖内衣这一市场几乎是空白的。郑靖跑去江苏进货，仅用两辆“促销花车”叫卖保暖内衣，没想到“每天最少销售额达5万元，保暖内衣空运过来都不够卖”。薄利多销、品质优良的策略让他的保暖内衣迅速打开市场，当地人和瑞安老乡们纷纷来他那里拿货，他顺势做起保暖内衣批发生意，年销售额从摆摊时的零散营收一路飙升至7000万元。就这样，郑靖逐渐建立起自己的内衣批发王国，先后拿下南极人、猫人、三枪等多个品牌的云南代理权，成为云南“内衣大亨”，多家报纸专门报道了他的创业故事。

2008年，在云南国有企业改制的浪潮中，郑靖又做出了惊人决定——收购一家国有企业。“虽然与原先的销售内衣行业差别很大，但瑞安人做生意，懂管理、会算账就够了。”郑靖说。

面对几百名员工的安置和陌生的行业，他靠着看报表控盈亏、聘专业人员进行采购，硬生生在新领域站稳脚跟，将这家老国企打理得井井有条。



这份跨界勇气并未止步。响应国家“绿水青山就是金山银山”的号召，他涉足垃圾处理行业；瞄准云南矿山资源优化的需求，他做起矿山提炼业务。云南是我国咖啡的主产区，他看到商机后，随即在云南省怒江州打造500亩咖啡种植基地。如今他正在该基地建设咖啡生产加工一体化厂房，打造从咖啡

种植到深加工的完整产业链……“我今年55岁了，但心态还年轻，国家提倡的、市场有潜力的产业，都想去试一试。”郑靖自豪地说。从服装批发到五金机电，从环保产业到咖啡种植，郑靖不断寻找新的增长点，希望打造一个多元化集团公司，这背后正是瑞安商人“敢闯敢拼”的精神底色。

承乡情聚力担当 让商会成为在滇瑞安人“娘家”

2022年，郑靖正式当选昆明市浙江瑞安商会会长，而在此之前，他已默默对接商会事务多年。“是家乡的乡情推着我接手”，他说，瑞安人在云南约2万人，遍布云南各地，商会就是大家的“娘家”。“如果没有瑞安商会，大家总感觉缺少了归处，找不到‘娘家’”，郑靖说，他上任后第一件事就是凝聚人心，让商会走上正轨。

“商会是大家的，不是我个人的”，郑靖作为会长，牵头搭建资源共享平台，会员企业创业资金不够，他牵头集资；需要人脉对接，他出面协调；政府部门有事沟通，他主动搭桥。在2025年度的年会上，一家年产值8亿元的企业主动加入商会，“他们看到了商会的价值”。在他的规划中，2026年商会要重点落实三件事：一是彻底打通资源共享链条，让会员企业的供需精准对接；二是加强培训学习，覆盖税务、法律、国家政策等领域；三是强化党建引领，通过公益活动凝聚人心。

这份担当不仅体现在他的商会日常工作中，更融入公益践行里。办公室墙上的

“昆明市爱心市民”荣誉证书，见证着他的善举：给云南楚雄困难农户捐赠30万元衣物和资金，妻子更是匿名捐款多年。“家乡瑞安马屿有资金需求的，我也会资助的”，郑靖说，他既牵挂云南的发展，也不忘家乡瑞安，要把商会建设成为连接两地的纽带。

如今的郑靖，依然保持着创业初期的热情，虽然多个产业都有职业经理人打理，但他仍坚持统筹全局，“有些事情还是要自己梳理”。面对新一代创业者，他没有倚老卖老，反而谦逊地表示：“年轻人的思路比我们70后更接地气，我要向他们学习新思维。”

从火车座椅下睡觉的青涩创业者，到横跨多个领域的企业家，再到在滇瑞安人“娘家”的“大家长”，郑靖的故事里，有吃苦耐劳的坚守，有跨界破局的勇气，更有乡情绵长的担当。他说，瑞安人的精神，就是“走遍千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦”的“四千”精神的具体写照，而这份精神也在他的商业实践与商会担当中，不断传递。



助人为乐 人间大美

富强民主文明和谐
自由平等公正法治
爱国敬业诚信友善

陕西户县 王文吉作

中宣部宣教局 中国文明网