

□晚报记者 祁京/文
吴琳/图

化的一笔。
更重要的作用，我们听到了四位亲历者，从高层一直到一线亲历者，对商战的回忆，当然不能局限于宏观的叙事，

亲历 18 年商战风云

挺住意味着一切

在一本“名人辞典”上，关于张淑云是如此描述的：“张淑云，女，1950年生。河南省郑州市华联商厦总经理。她为人热情豪爽，办事干练，工作起来有一股拼命精神。为筹建华联她作息无规律，积劳成疾；为筹措资金，她奔赴西藏，由于高原缺氧，曾休克三次。她勇于改革，积极转换经营机制，引进外资，开拓经营，成立郑州华联商厦集团发展股份有限公司。4年来，企业先后获国家、省、市荣誉50多项，她本人也成为河南省‘五一’劳动奖章获得者和省‘三八’红旗手、优秀女企业家和巾帼标兵。”而今，坐在记者对面，她并不承认自己是一个传奇性的人物，她笑说：“我的命不好，年轻时候就借钱，到老了还得借钱。”

1989年4月4日，郑州

张淑云：郑州华联商厦总经理

市一商局正式任命张淑云为郑州华联总经理，到今天，正好18年。当年的会议上，一商局的一位领导对她的评价是：虽然年纪小（当时张淑云是郑州五大商场年纪最小的），但作风泼辣，工作有韧劲，能守住寂寞。不料，一语成讖，张淑云真的从青丝守到了白发，成了郑州商业的“活化石”。

“仔细数一数，郑州第一

轮商战中的掌门人物，如今就只剩张淑云一个了，郑州二七商圈已经物是人非。”郑州商界的一位权威人士说。而张淑云对这样的说法并不领情：“华联这么艰难的改制，没出一点问题，说明我们那批人还不落伍。”

亲历了郑州商界18年的起伏，张淑云自称心态已经修炼得很好。有一个退下来的商场老总，每次见面都

要落泪，张淑云觉得有些不可思议：“我们为国家做了自己该做的贡献，有什么可哭的？”如今，已经把职工安置和债务处理得差不多的华联正在等待改制的最后阶段：“现在还不是适合说这些事情的时候，过一段华联改制完成了，我第一时间跟你们说。”18年来几乎没敢睡过懒觉的张淑云身上，依然有着老商业人的坚持。

从此开始流浪

1997年底，李昕在做一个项目的时候在亚细亚大酒店办公，有意无意他总要去亚细亚商场多看几眼，更多时候，他努力地不去看它，也不去想它。他有时候会在亚细亚商场的楼下站一站，但自从离开亚细亚商场，就没有再跨进过她的大门一步。就像一个人有一天老了，时常怀念他少年时深深爱过的少

女一样，宁愿她永远是年轻时美丽的模样。

一本当时广为流传的书是这样描述李昕的：“当笔者采访亚细亚商场政策研究室主任李昕时，这个文质彬彬的小伙子，打开了他的笔记本……”当时，已经不再年轻的李昕，丢掉了当时在外人眼里相当不错的国棉二厂办公室工作，来到亚细亚。“我那时和所有到亚细亚的

李昕：原亚细亚商场政策研究室主任

人几乎一样，害怕一辈子被圈死在一个地方，永远走不出去。”李昕说。

李昕回忆说，当时的亚细亚职工几乎都像他一样对商业一窍不通，做什么、怎么做全凭冲动和学习，而残酷的郑州商战也让亚细亚毫无退路，只能以“凶狠”的招数对待竞争者。“1990年华联商厦开业的时候，亚细亚白天悄无声

静，还挂出条幅‘热烈祝贺华联商厦隆重开业’，到了晚上6点多突然亮起了五彩的霓虹灯，搞起了夜场，正准备去华联购物的消费者一下子被拉到了亚细亚。”李昕说，“后来华联为此专门做了一个‘国有商业’的霓虹灯，正对着亚细亚，可见当时商战的针锋相对。”

对于李昕来说，人生最辉煌的记忆就在亚细亚。他

记得，亚细亚鼎盛时期，每天都有一波一波来自全国各地的参观访问团，有时候接待排满了，访问团就得住二七宾馆预约等待，有的时候不得不几个团一起接待。“那感觉真叫爽，熊熊燃烧的亚细亚太阳仿佛就是为了这一刻的辉煌而诞生！”多年以后，依然四处流浪的李昕这样激动地回忆道。



高峰 图

那一年

王永君：原北京仟村百货职工，现任中原商贸城营销副总

那一年，王永君26岁，总觉得明天肯定会很美，心中的理想世界就像一道光芒，在心里闪耀着。那时的王永君比照片上还神气。“站在北京仟村门口，意气风发，觉得整个世界都是我的。”

当时的“仟村百货”在京城家喻户晓。“双休日哪里去——仟村百货去赶集”的广告充斥北京各个角落，

双休日到仟村百货赶集，是当时北京的时髦。和当时那些意气风发的青年一样，刚到亚细亚工作没多久的王永君就被派到北京仟村百货。“我们转了燕莎和双安，觉得他们当时还没有我们的仟村规格高，而且在理念上，我们要领先他们许多年。”而当时亚细亚一口气在北京开出三家大型商场：北京“亚细亚”超级市场(10000平方

米)、北京“亚细亚”广场(80000平方米)，北京仟村百货(38000平方米)，大有一种舍我其谁的感觉。

但是，王永君很快就发现了其中的异常：新调来的西安籍同事似乎并没有经过什么培训，而且工作岗位好像是被随意派发的；各商品部经理经常利用调整柜台、拖延结算等办法卡厂家；部门经理还以处理商场

库底为名，把库存商品高价压给厂家，给3000元的货，要1万块钱是常事；大量占压厂家货款。不少部门经理还占据商场最好的位置做自己的生意，对商场经营的好坏根本不关心。不仅如此，北京仟村百货的人员也在不断膨胀。“我当时管营销，手下竟然有100多人，而仟村的干部竟然有上千人。”多年之后，当亚细亚尘埃落定，王

永君再次回忆起那段有些荒诞的往事的时候，不禁慨叹。

还没容王永君细想，1998年，仟村百货就面临着倒闭。有人评价说，北京仟村的倒闭掀起了国内商场的第一次倒闭潮，而经过痛苦的思考之后，王永君则学会了平和地看待问题，学会了收起锋芒。“这是我在亚细亚学到的最有价值的东西。”

该看的都看过了

何宏剑：原郑州商业大厦职工，现希瑞管理顾问机构董事长

1991年的时候，一商局还在经济生活中扮演着全能的角色，这一年，刚刚参加工作没多久的何宏剑给一位副局长当了秘书。

作为商业大厦的老职工，何宏剑的经历是丰富的：当过秘书，坐过办公室，卖过袜子，出过DM单，干过商场，开过超市……经历过一个零售人可能会经历的所有历程。现实主义何宏

剑不愿意多提过去的事情，在外人看来，是怕别人借此窥探他的内心世界。但一旦谈起郑州商界的往事，这位老零售人又忍不住要插一嘴：“当时是这样的……”

“我在1988年到碧沙岗工作的时候，西区的人均收入应该是郑州最高的。有人曾说，西区工厂在发完工资的第二天，郑州商业大厦的营业额会猛增30%以上，

后来虽然随着几个棉纺大厂的亏损造成碧沙商圈的衰落，但郑州碧沙商圈的发展历史曾经创造了郑州市多个第一。”谈起碧沙岗，何宏剑似乎并不带多少感情，“河南省最大的百货店郑州商业大厦也在碧沙商圈诞生，当年它还在中央电视台做过广告，号称‘全国一流，郑州最大’。1996年的时候，郑州商业大厦搞了一个

活动叫全部商品进价销售，每天的营业额都超过300万元，比当时筹备那么久的金博大的营业额还要高。”

当何宏剑经历了商业大商由盛转衰的过程之后，他变得非常理性。而郑州多年以来的发展变化也让他欣喜，“商场更多了，外来的零售巨头多了，产品更丰富了，新商圈也开始形成了，说明这个城市的商业在经

过涅槃之后，又获得了新的生命力。”

虽然何宏剑说自己对商业大厦的衰落并不可惜，他也反复强调郑州商业的美好未来，但在他心中，这不足以代替他在碧沙岗的10年生活。在一次被邀请分析碧沙岗商圈的会议上，他又一次忘记了自己的身份，把商业大厦叫做“我们商业大厦”。

