

1978

改革开放 30 年 系列报道

他们这30年

开篇言

1978年开始的改革开放，是决定当代中国命运的关键抉择。30年来，虽说是“摸着石头过河”，但我们前行的道路却越来越清晰，越来越宽广。

从今天起，本报隆重推出

纪念“改革开放30年”系列报道之一——“他们这30年”。这30位人物，虽然岗位不同，但他们都是郑州改革开放的积极开拓者、实践者。30年历程，有成功，有成绩，有失败，有失误。但

我们可以从他们身上的变化折射历史的变迁，感受郑州的30年沧桑巨变。

为了让读者更好地了解 and 重温历史，今日起，本报与中共郑州市委党史研究室联合推出

“30年回眸——郑州改革开放大事记”，重现郑州改革开放30年中的重大事件，并拟在9月开展由读者参与的“郑州市改革开放30年大事评选活动”，敬请关注。

20年前商战，巾帼英雄拔起郑州华联

20年前，在二七商圈里打拼的老总中间，她是唯一的女性，并且巾帼不让须眉！

20年后，在二七商圈经历了几番喧嚣沉浮后，她是那拔领军人物中唯一留下苦战的老总。

她靠什么在坚守？环顾四周，过去的对手，都消失了。面对商业新生代自信的表情，她感到落寞吗？

“我一直在忙，哪有空去寂寞？”久违的张淑云出现在记者面前，虽然容颜有几许沧桑，但眼神中充满自信。

接过她递过来的名片，记者看到，以往的“郑州华联商厦”多了几个字，变成“郑州华联商厦有限责任公司”了。

虽然多了几个字，但为了保住“郑州华联商厦”这几个字，张淑云感慨万千：“说我命苦吧，真苦，啥作难的事都让我遇到了；说我好运吧，改革开放的每次机会都抓住了……”

晚报记者 杨观军 程国平/文
马健/图

干啥都一鼓作气：连生两个孩子，生完好安心工作

张淑云是1974年从市棉麻公司调到郑州市纺织品公司二七路店的。她是10月2日挺着个大肚子去报到的，10月5日，就在医院生了个女儿。过了几个月，她的肚子又挺起来了，距她生女儿才14个月，她又生了个儿子。

“这个女的来咱店，除了怀孕还是怀孕，除了生孩还是生孩。”回忆才来到她今后打拼20多年的工作之地的场景，她笑着说：“那时候，我是新来的，店里的人背后都这样说我。其实，他们是不了解我的性格。我做事情喜欢一鼓作气，不喜欢拖拖拉拉。生孩就生孩，生完孩子就安心工作。”

生性争强好胜的她当时想：“哼，别现在看不起我，走着瞧！我让你都看看，我张淑云是来干啥的！”

孩子不到两岁，她就将他们送到幼儿园全托，每周六接回家一次。张淑云开始甩开膀子大干了。她每天上午在店里卖货，下午下班后就自己蹬辆三轮车去进货。那时也没有奖金，她的销量总是遥遥领先于同事。有时去开封进货，她连装卸工都不带，自己扛着沉重的布包装上卸下。很多开封的同行现在都还记得她干活的样子：真像个男人！

这女人一旦工作起来像男人，那就不得了！

张淑云后来的经历不得不让领导、同行刮目相看。



在郑州商界叱咤风云的张淑云

两次突击提拔都没有前兆，把她吓哭了

1978年的张淑云28岁，她坦率地说那时还真不知道改革是怎么回事呢，反正就知道要包产到户，和自己似乎没有什么关系。当时她只知道干活，想着还是有机会上学多读点书好。于是，1983年她去省商业干部学校脱产上中专班了。

她当时意识不到，自己的埋头苦干，领导早看在眼里，记在心头，加上又有了中专的文凭，符合“又红又专”的标准。1984年，她被提

拔为公司副总经理，1985年提拔为总经理。

说起当时的提拔，她说：“哪像现在啊，提拔个人，跑关系的，找门路的。当时提拔自己，事先没有一点征兆，也没有人事部门先谈话，直接就在会上宣布了。只知道踏实干活的我，哪想过做当家人啊，都吓哭了。”

哭归哭，她这个35岁的总经理就上任了。当时在郑州商界可以说坐到总经理这个位置上，她的年龄按时下的说法“那是相当年轻”。

拆了一个店，我就盖栋楼

正在刚刚上任的张淑云上百名员工的工作奔走呼号时，一个更大的坏消息传来，依托地位优势、经营业绩最好的二七塔店也要被拆除，又有200多名员工面临“下岗”。

怎么办？让企业死掉？于己并无大碍，但数百名职工的前途命运却成为未知数；让企业活下去？国家已不再下拨商品，企业也没有钱，将来的路怎么走？张淑云几乎陷入绝境。

几经思量，张淑云骨子里那股逆流而上的倔劲又上来了，必须保住二七塔这块寸土寸金的商业宝地。她的目光不但看着自己店的这块地方，还看到了紧邻二七塔东北角也被拆迁的地方。

跳出单一经营纺织品的路子，建起一座现代化、综合性的大型商厦。

再怎么大胆，盖栋大楼可不是闹着玩的，需要的是真金白银。“当时我和班子成员都是这样想的，纺织品公司是国家的，国家不可能扔下我们不管。”张淑云想错了，当时正在逐步推向深入的改革不会顾及到她的一品一店。

当时，别说上千万元资金，就是几百万元的启动资金也没有着落。张淑云不得不号召大家内部集资。短时间内全体职工集资虽然不足100万元，但解决了铺底资金的燃眉之急。然而100万元不过是杯水车薪。从此，张淑云的工作只有一个：跑贷款。从财政到金融，从这家到那家，办公室不行就跑到人家

手里没有一分钱就想建起造价数千万的大型商场，简直是痴人说梦！但张淑云没有时间想这些，她想的是怎样先将这块各路商业巨头们虎视眈眈的地给要回来。

旧城改造指挥部、市规划局、市计委，时至今日，她已记不清往这些部门跑了多少趟，只记得后来她直接找到当时分管旧城改造的刘源副市长。对于这样一位年轻的女老总，刘源副市长没有理由相信她的能量。所以直截了当地问她：“我如果把地给了你，你到哪里去弄那几千万元的启动和建设资金？”

“只要你把地给我，累死我也能把楼给盖起来！”时隔20年，张淑云说起当年的大小时，大家这样评价她：初生牛犊不怕虎。

四处筹钱，领导家里干家务

里。那些手握财权的人几乎都被张淑云缠怕了，看见她就远远地躲着走。

“你想想，把钱从人家口袋里掏出来是件多不容易的事。所以我当时就一个想法，只要能要钱，让我干啥活我都愿意。”有了这个信念，张淑云到一些领导家里去要钱时，领导烦得不理她，她并不在意，挽起袖子就帮人家擦桌子、扫地。张淑云的真诚和执著最终把一个部门的负责人打动，一笔笔借款打进了商厦的账户。“我不怕他们脸难看、话难听，也不认为帮他们干家务就是低三下四，只要最终我的事办成了，就是我胜利了。”说到这段经历时，张淑云很自豪。

西藏跑贷款，3次休克

1989年10月，二七塔旁，一座大型商厦拔地而起，然而上千万元的装修费用成了最大难题。正在住院的张淑云从前来探望她的朋友口中听说西藏有贷款的机会，立即办了出院手续，邀请当时主管商业的副市长刘振中和市财政局局长、市商业局局长一起直奔拉萨。“这是商场唯一的借款机会，所以去之前我就做好了准备，要不来钱我就不回来了。”张淑云说。

这次长途跋涉西藏并不顺利。经过反复交涉，西藏方面只同意贷给100多万元。

张淑云回到宾馆蒙头大哭。这一哭让西藏财政厅的领导深受感动。财政厅厅长亲自与日喀则市财政局联系，让日喀则想办法帮助下这位河南来的女企业家。满怀希望，刘副市长带着张淑云一行翻山越岭向日喀则进发。因海拔越来越高，空气越来越稀薄，张淑云先后3次休克，吓坏了陪同前往的刘副市长。日喀则的领导听了刘副市长的介绍后，被张淑云的精神深深感动，爽快答应一笔贷给850万元。商厦工程的后续资金因此柳暗花明。

开业前夕，张淑云意识到，职工是企业形象的体现。张淑云别出心裁地对全体职工进行了38期军事训练。通过军训，华联营业员的站姿在全省是第一流的。华联的军训，打破了郑州商界的沉寂，郑州商界各大商场纷纷效法，就连烟台、大连等省外商家也来学习。

商战出招：把郑州商战引向服务大战

1990年9月1日，郑州华联商厦开业。张淑云哭了，许多华联人哭了。

此时，在它的对面，“野太阳”亚细亚已开业一年有余，隔街相望的另一商场商城大厦和位于西郊的郑州商业大厦为争夺客源战得正酣，一场前所未有的商战蓄势待发。无疑，郑州华联的开业让这些争斗变成了真正的商战。

郑州商战叫得最响的是“攻关大战”，各商家标榜自己形象的广告词层出不穷。张淑云绝非步尘之人，她知道自己的优势在哪，知道对手最怕什么。于是她在华联的楼顶正对着亚细亚的方向，竖起了4.5米高的“国营”字样的霓虹灯。这含义不言而喻：俺是国有的。当时国营的在消费者中的信誉度仍是首屈一指的。

亚细亚每天早上升3面旗，华联商厦集团升19面旗。张淑云现在还认为，郑州商战实际是从郑州华联开业开始的。亚细亚最怕的不是别人，而是郑州华联。

在价格大战中，张淑云提出了“不图降价让利一时风流，但求为您天长地久”的响亮口号，把华联商厦经营管理的重点放在了狠抓服务质量，狠抓贴心服务上来，从而把郑州商战引向了服务大战。

在服务大战中，张淑云制定的“贴心服务十五条”，出台于“消法”之前，而且比“消法”的力度还要大。在商品质量、售后服务等方面极大地保护了消费者的利益。

业内人士评价，在这场闻名全国的商战中，经常处于领跑位置的是亚细亚和郑州华联，但亚细亚赚到的主要是名声在外的风光和荧屏上镜率，而真正赚到钞票和荣誉的则是华联。

20个夏暑冬寒，春播秋实，这位女强人获得“省五一劳动奖章”、“河南省劳动模范”、“中国当代杰出企业家”、“全国优秀女企业家”、“全国巾帼建功标兵”、“全国三八红旗手”等荣誉52项。（请继续阅读A06版）