



程理周：见证亚细亚 野太阳的升腾和陨落

核心提示

“不当家儿，走到这里总会不自觉地要往上看几眼……”4月24日中午，程理周接受采访后，开车路过车水马龙的二七广场时，下意识地回头望了一眼亚细亚商场，语气中蕴含着无限眷恋。

20年前，作为常务副总，他和总经理王遂舟一起升起这轮野太阳，又一起眼看着它在改革大潮中陨落。“前些日子看报纸，说五星已收购了亚细亚五层，不知道这玻璃幕墙上‘亚细亚’三个字还会不会保留。再过若干年，很多的人都不会记得郑州的骄傲——亚细亚了。”作为亚细亚的创业元老之一，程的眼神中有许多的遗憾与不舍。

晚报记者 杨观军 程国平/文 王银廷/图



王遂舟“遇险”，程理周救驾

“1988年，我从市纺织品公司随一名副经理调到市信托公司下属的二马路一家电商场，仍然是业务科做业务员。”

机遇总是给有准备的人而准备的，他没有想到，自己会在这里遇到“贵人”王遂舟，更不会想到自己和日后的野太阳亚细亚有什么关联。

1988年，双轨制使国内物价一路高涨，那是个谁手里有货谁就可以发财的年代。王遂舟也在这家电器商店工作，担任副经理。这年3月，一向做事果敢的王遂舟北上沈阳，签下2100台电视机的购销合同。然而，“当王遂舟拿着合同找我看时，我给他指出了合同中存在的隐患，例如，五一前要付款给对方430万，否则要赔款10%，而电视机在8月1日前交货，但如果对方不能完全兑现，却没有赔款的内容。”隔了20年，程理周仍记忆犹新。

听完程理周的讲解，王倒吸一口凉气。“老兄，这事全拜托你了，无论如何要帮我一把。”

“当时亚细亚商场正在筹建中，王遂舟是重点考查对象，所以这个合同事件显得很敏感，它关系着王遂舟的前途命运。”

就在沈阳这家电视机厂供到1300台电视机时，程理周担心的事情果然出现了，其负责人以电视机紧缺为由向程理周提出不再供货。“因为一台电视不出沈阳就能赚400块，卖给我们只能赚100多元。”

程理周说，在接下来的4个月内，他八上沈阳盯货，和电视机厂的大小领导都混得极熟，于是他提出一个解决方案：未交货的800台电视一台补偿80元损失，并支付剩余货款的利息。有利可图的对方很容易就接受了这一方案。程理周不但救了王遂舟的驾，还赚了80万。

王遂舟顺利化解前途风险出任亚细亚总经理。机遇的大门在向王遂舟敞开的同时，也向程理周打开了。

王遂舟主政亚细亚后，首先想到了业务能力强、年长他4岁的程理周。

筹备开业，背驮肩扛 升起野太阳

其实，1987年亚细亚商场在动工奠基典礼时还叫德化商场。说起亚细亚的名字，程回忆说：“是组建了新班子之后改的。当时班子六七个成员开会，要给新体制的商场起个特别响亮的名字，于是一个人起一个，最后用的是董事长晋野起的‘亚细亚’，因为当时正好筹办第十一届北京亚运会，流行韦唯唱的《亚细亚》。”

“筹备亚细亚苦不堪言，比在部队训练还苦还累。”程理周只举了一个例子来证明亚细亚精神。开业前5天，电梯还没有安装到位，

“当时没有请搬运工，所有的货物都要靠自己手拉肩扛。好多人都是半个月没回家，困了就躺在地板上眯一会，睁开眼再干。王遂舟自己也干啊，累了困了，就在他配的一辆蓝色桑塔纳里猫一会。”

就是在这样艰苦的条件下，1989年5月6日，亚细亚在市民的期待中如期开业了。开业第一天，超过10万的市民拥进商场。“还闹过很多笑话呢，许多人想摸摸笔直地站立在商场里的迎宾小姐是不是真的。”当时有媒体说：“如果想拍红楼梦大观园，来亚细亚一个地方就足够了。”“可以这么说，郑州大部分的美女被我们亚细亚给招来了。”程理周回忆。

“五家联盟”封杀，上 央视给现款撕开封锁线

亚细亚开业就遇“碰头彩”，首上踏步电梯、如花礼仪小姐，统一服装，统一普通话、首倡商场升国旗等，这些聚拢起无数市民目光。

“星期天到哪里去？郑州亚细亚。”先是在省会电视上打出这样的广告，使亚细亚的人气一直居高不下，而有人气的后面一定是销售额的攀升。就那么多购买力，一家欢乐几家愁。

亚细亚开业后，围追堵截亚细亚成了五大商场的当务之急。1990年，郑州五大国有商场成立总经理联谊会，不久即发出了有五大商场总经理签名的《郑州市大型国营商业零售企业总经理联谊会致各友好单位信函》，希望各供货单位在与这五家企业开展业务往来时，不要同“个别单位”发生业务联系，否则五家企业可能采取统一行动拒绝经销其产品。

出生刚一年的亚细亚陡然间步履维艰，倍感孤单。如何突围？如何撕开封锁线成了王遂舟的当务之急。危难时刻，他又想到了程理周。

先进货再付账，这是国营商店沿袭了多年的路子，从国营商店出来的程理周摸透了这一经营思路，就抓住这一点厂家敢怒不敢言的“毛病”，我就拿现款进货。“当时杭州的多彩织锦缎特别热销，我拿现款一次进回5000条被面，货到商场好卖啊，营业员撕布撕到手疼。”

程理周说，当年什么货在郑州热销，他就会拿现金去进啥货。“如果一家商场的销量比五家总和还多，厂家不傻，就和这一家做也划算啊，后来很多厂家都不惧封杀，大量给亚细亚供货，有些供货商甚至愿意让亚细亚做他们在郑州的总批发。”

“中原之行哪里去？郑州亚细亚。”亚细亚当时在国内第一个上央视黄金时间做商场广告，而且是形象广告。一时间全国各地厂家都把目光聚焦于郑州亚细亚，进亚细亚成为厂家给郑州代理商谈判的筹码。当时的商业部部长胡平还将这句广告语带到了日本。郑州五大商场封锁联盟无疾而终。

野太阳出现“黑斑”， 自购自销弊端显现

1990年中秋节后，开业才一年多的亚细亚内部危机已显，商场总共六层楼，3位副总各管两层楼，业务有交叉重复，互相扯皮。最突出的表现是资金周转困难。一年虽然有2亿的销售收入，但库存资金高达8000万。王遂舟那个急啊，又再次想到了程理周。亚细亚开业一年多之后，王遂舟任命程理周为商场副总经理，主抓业务。

当年10月国庆节后，程理周上任，新官上任三把火，第一把火放在清查库存上。当他带着王遂舟和各部门经理一起来到位于货站街的仓库时，在鞋帽部，单是旅游鞋就进了二三百万的货。“这么多鞋要卖多少年才能卖完？真扯淡！”王遂舟气得当场怒骂。

针对此，程理周对总会计师交代：超过50%库存的，资金减半，超过100%库存的，资金只给20%。

“那时卖场都是自家进货经营，进那么多销不了的货，吃回扣是不言自明的，当时也狠狠处理了几个部门经理，但现在看是卖场经营体制的问题。”

遭王遂舟弃用，落难 海南岛

“当一个人优点突出时，缺点往往也很突出。王遂舟思维活跃，能快速地与发生在身边的深刻社会变革步调一致，但另一方面，他又多疑善变，表现在用人上，大胆用人，但疑心过重。”说起王遂舟，程还是很佩服他的魄力和闯劲，但也直言不讳王遂舟的缺点，唯恐“朝小野大”是王遂舟的心病。

1992年夏，亚细亚在鸡公山召开高层封闭会议，程理周意外被提升为常务副总，王遂舟将另外三位副总经理全部“送走”。回到郑州后不久，有天，王遂舟神秘地对程说，“董事长晋野在海口等你，有新的任用，是某公司总经理”。

“我兴致勃勃地坐飞机去了，见到董事长晋野，他吃惊地问：‘你咋来了，有事吗？’我当时就意识到不对了。”也就是在不长的时间内，王遂舟将亚细亚的4位副总全给打发了，只留下了副总韩梅。“当时身上只带了2000块钱，真是落难海南40天，要不是当时在海南的中原不动产的李书记收留，我连生活都顾不上。”回首那段日子，程不胜感叹。

资金链断送亚细亚 “帝国”梦

“还真是巧，安阳西环城路上刚刚建好一栋商业地产，适合做商场，营业面积1.8万平方米，比郑州亚细亚还大。”已有多年运作大商场

经验的程理周决定另立门户，知恩图报的他邀请中原不动产的李书记和他一起做，并很快盘下这家商场。

从1993年1月15日开始筹备到9月8日开业，程理周只用了半年时间。当时给商场起的名字叫“太平洋百货”，“但晋野和王遂舟考虑到李书记和我都是亚细亚出来的，就三番五次找我，希望商场名字还叫亚细亚。我们也都念旧，加上当时亚细亚在全国的名气，就同意了。”

“开业时的盛况不亚于郑州亚细亚，开业当天卖了80多万。”安阳亚细亚的成功刺激了王遂舟以及投资方中原不动产决策人的神经，他们决定在全国布点，打造一个庞大的商业帝国，他们开始在全国考察项目，购地建商场。自此，在河南各省市和全国其他城市，亚细亚遍地开花，共建成了42家商场。

然而上世纪90年代中期，由于经济过热，国家收紧银根，这让全用银行贷款的亚细亚资金链断裂。再加上扩张过快，各地亚细亚管理人员也跟不上。多种因素制衡下，亚细亚商业王国梦断中途。

而程理周的安阳亚细亚由于相对独立，坚持时间最长，然而也由于多种原因于2005年改制卖给安阳温州商会了。

“前几年还有人说文遂舟在美国加州一仓库开铲车，现在情况也不知道了。韩梅前几年在郑州自己做生意，现在据说在深圳呢……”说起过去的战友，程理周心情很复杂，他说，现在主要帮从英国留学回来的儿子打理生意，“一种新兴的治理居室污染的环保行当，随着人们生活质量的提高，这门生意很有前景。”

回望感言

太阳不会永远在12点的天空上。郑州商战应该记住王遂舟，郑州人也应该记住亚细亚。



郑州晚报
中共郑州市委党史研究室 联办

1994年1月27日，经国务院批准，郑州市成为第三批国家历史文化名城。

1994年3月13日，我国最大的中药材交易市场——中国郑州中药批发市场开业。