



郑州战役惨啊，贾鲁河水都成了红色

打这场仗时，老人还是17岁的新兵，团长救了他一命

见证人档案

姓名：邵天才
出生地：郑州花园口乡大庙大队邵庄村
出生时间：1931年
郑州解放时身份：刚加入解放军的新兵
见证事件：解放郑州的郑州战役

一路要饭是解放军救了我

邵天才说，他的家在花园口，黄河发水数次冲毁了他们的地，家里有4个兄弟和7个姊妹，生活太困难了，几个兄妹都出来要饭，“我到郑州要饭，但是这里太穷了，别人给我说让我向西走，那里能要来饭。”于是邵天才一路要饭到了荥阳，“当时荥阳刚刚解放，因为打仗当地百姓都跑了，我找不到饭吃，正好碰到解放军。”于是有了开篇的一幕。

“我感觉几年以来第一次吃饱了。”邵天才说，给他饭吃的人问他从哪儿来的，他一说从郑州，那人就问他，“那我们带你回去吧？愿不愿意参军？”邵天才当即斩钉截铁地表达了跟部队走的决心，“我当时就打定主意跟解放军走。”说起参军的事，他几度哽咽着，无法继续谈话，邵老的老伴儿补充说：“那时候真是太穷了，解放军对百姓真是好，跟着是对的。”

邵天才跟随的是中野9纵25旅75团，从荥阳出发，他们相继解放了登封、巩县、临汝、镇平、宝丰、韩庄、鲁山等20多个地方，然后10月22日解放郑州。

“解放军他们在吃饭，我就隔着半截塌了的土墙站在一边，吃完了一个人站起来看到我，问，‘小鬼，你干啥的？’我说，‘要饭。’”讲到这里，77岁的邵天才老人哽咽着说不下去了，站起身去拿了个手帕擦泪，“他马上叫，‘司务长，给小鬼盛碗饭。’小米干饭配炒萝卜丝，那是我记事后第一次吃饱饭。”邵天才，郑州花园口人，昨日，与记者讲起发生在1948年5月13日荥阳老城解放后的事情，他句句凝重，从那天开始，他抱定跟随解放军的念头，随后参加了解放家乡郑州的郑州战役。

晚报记者 辛晓青/文 马健/图



▲邵天才老人获得的各种奖章、纪念章。

▼1953年邵天才的照片。



打郑州战役贾鲁河水都成红色了

“郑州战役是从10月21日下午开始的。”邵天才说，当时兵分三路，他所在西路从须水进入郑州，“给我们的任务是保卫黄河桥，阻挡黄河以北敌人进入郑州，同时防止郑州的敌军向北溃逃。当时我刚刚拿到枪，还没有穿军装。”作为刚刚参军的新兵，面对枪林弹雨，邵天才有点害怕，进入郑州，在南阳寨火车站部队打了一小仗，歼灭国民党一个连100多人，

“当时我跟着团长当警卫员，到了铁路边突然就喊趴下，我反应不过来，团长把我按倒在地，救了我一命。”

说起当时的场景，邵天才依然历历在目，“老鸦陈那儿的贾鲁河，都被血染成红色了。死人很多，有我们的人，更多的是敌人。参加战役多了，面对死人已经能坦然，打仗必定是要有牺牲的。”

带队俘获国民党一支保安队

解放郑州以后，邵天才所在的75团奉命在花园口到中牟一带搜捕国民党残兵，当时团长范金标问警卫队长哪里还有敌人，邵天才立即站起来说：“我知道。”邵天才家就在花园口，离家不到1里路的京水镇当时驻有一支国民党保安队，他说了情况以后，团长让他带了一个排的兵力前往。

“刚到地方，我们机枪一扫射，那30多个人就向黄河滩跑，我们就喊话，让他们缴枪不杀。”邵老说，那次双方都没有伤亡，俘虏国民党军28个人，还收缴了不少武器，“有轻机枪1挺，中正式步枪23支，手枪1支，手榴弹31枚，子弹2008发，刺刀12把。”邵天才因为带队有功，后来因此被记了三等功。

扛枪南下新兵百炼成钢

解放郑州以后，邵天才所在的部队正好到了花园口，“眼看天黑了，我就说要去我家住吧。”当时村里很多人都跑去藏起来了，村子里空空荡荡的，“我拍家里的门，没人应，我喊爹，爹娘一听是我的声音才开门，看到了军人他们也很害怕，后来我给人家说了解放军的好，我爹才去喊乡亲们。”邵天才说当晚他们召集村里的老人们进行了政策宣传，得到了老百姓的拥护。

第二天队伍要走，邵天才决定跟部队继续打仗，“我们团长从军粮里拿出了20斤小米和缴获的一些国民党的衣服，团长向我爹娘保证，说会照顾我。”于是，邵天才继续跟着部队扛枪南下，打了淮海战役、渡江战役，在江西打南昌，然后打到井冈山，之后攻武汉、广州，最后进军大西南。

大商新玛特郑州总店开业即创佳绩

十一黄金周赚足“真金白银”

□晚报记者 冯刘克/文 吴琳/图

本报讯 “大商新玛特郑州国贸总店可谓‘开门红’，从9月26日正式开业以来，销售额节节攀升，尤其是十一期间，销售情况甚至比我们的预期还要好。”大商新玛特郑州国贸总店副总经理李钦谈起大商这家店，显得十分兴奋。

开业当天，大商新玛特郑州国贸总店的销售额达到1600万元，十一黄金周里平均每天的销售额达到500万元，最高一天达到700万元，委实赚足了“真金白银”。这让大商新玛特郑州国贸总店顺利完成了开业任务，实现了名副其实的“开门红”，也为花园路商圈进一步吸引高端消费人群，聚合高端消费能力推波助澜，划上了浓墨重彩的一笔。

高“客单价”成新店特色

由于知名度的逐步提升和假日消费集中爆发的影响，大商新玛特郑州国贸总店在十一期间的客流量有了很大程度地增长，平均每天的客流量达到了3万人。李钦专门对商场客流量统计数据进行了分析，他说：“客流量的增长只是一个表面现象，对于商场来说，实现消费的客流才是有效的客流。从统计结果可以看出，在这家店的有效客流占据了很大比重，进店顾客实现消费的超过了50%。”

李钦认为，花园路商圈与二七商圈是存在区别的。二七商圈的客流量较大，但是许多消费者都是去逛街的，带有一定的盲

目性，有效客流有限；而到花园路商圈的消费人群相对高端一些，其中许多消费者的购物消费目的明确，在有效客流方面具有一定的优势。

10月4日，大商新玛特郑州总店仅劳力士手表就卖出去了8块，价值50多万元，其中最贵的一块20多万元。大商新玛特郑州国贸总店开业以来，一直把吸引郑州乃至河南的高端消费人群作为自己的目标，其目光牢牢盯在“客单价”上。从各个专柜的销售情况来看，大商新玛特郑州总店的确实现了较高的客单价。据李钦介绍，该店各个专柜的销售业绩均非常可观。男装和女装区域的专柜每天达到5至8万元的销售是稀松平常的状况；国际名品区域在客流有限的情况下每天也能实现数万元的销售；高端家用厨具同样受到了不少人的青睐，WMF、菲姐等品牌都实现了较高的客单价和销售额。李钦说：“一般情况下，国际名品这种高档商品在一家新店里需要很长一段时间的培育期。我们开业不到一个月，国际名品的消费如此集中地爆发确实是一种很少见的现象。这充分说明了这家店在高端人群中的号召力，也证明了我们将这家店定位高端的思路是正确的。”

十一黄金周成试金石

在十一黄金周中，以花园路和农业路为中心的新商圈初次登场亮相。而经过十一黄金周这块试金石的检验，刚开业的大商新

玛特郑州国贸总店也呈现出自己的“特色”。

大商新玛特郑州国贸总店在十一黄金周中初露锋芒，呈现出自己在高端消费人群中的凝聚力。据介绍，除了高端消费者较多，购买力较强，成交率较高之外，大商新玛特郑州国贸总店十一期间还呈现一个显著的消费特点，就是会员顾客的购物消费占比较高，达到了60%。这显然与国贸总店在开业初期的3场联盟活动不无关系。这3场联盟活动分别与郑州移动、浦发银行、建设银行联合举办，高端客户共享为大商新玛特郑州总店“笼络”了一大批高端消费人群。

大商新玛特郑州国贸总店将购物、餐饮、娱乐、健身、影院等多业态消费理念带入郑州，实现了一站式消费，正悄然影响着人们的消费习惯。河南科技市场一家电脑销售公司的经理舒娅逛完这家店之后说：“这里几乎满足了所有的生活所需，买东西、吃饭、美容、健身，甚至可以美甲、做头发，如果一家人到这里来，轻轻松松一天就过去了。”

其硬件设施、品牌构成和服务质量等方面均得到不少消费者和供应商的认可。河南沃森贸易有限公司是大商新玛特郑州国贸总店的一家供应商，在该公司总经理李智敏看来，大商新玛特郑州国贸总店的硬件设施十分完善，并体现出现代化的特征，与上海、北京、深圳等地一些商场的硬件水平十分接近。他说：“这家店的环境很气派，整

个空间十分通畅，楼层、专柜、电梯的布局也很合理，让人心情愉快，感觉舒服，有一种逛街的欲望。”



国内独有的九座店廊桥，“黄河桥”“洛河桥”“淮河桥”的命名更具有浓郁的河南特色