

扬帆商海 寄语未来



30年光辉岁月,30年不懈奋斗,伴随着改革开放的步伐,30年来,郑州商业的掌舵者不断开拓进取,创造了一个个商业神话,谱写了一篇篇商贸华章。在改革开放30周年的日子里,他们一起寄语未来,放飞梦想。

祝愿

郑州商业上档次,水平上台阶。
张松山

大商集团将一如既往地为创造更加繁荣的郑州商业而努力。
皇甫立志

投身商海四十年,深情扎根郑州十春秋。
情深

张松山

祝愿郑州的商业有更灿烂的明天

诚信为人本,更是经商之本!

郑州百货大楼朱文俊

祝郑州商业服务业兴旺发达,再创辉煌

张松山

以商业的名义 见证

本报记者 赵蕾



30年来,商业领域从未停歇变革的脚步。伴随着这些变革,郑州的商业开始了崛起和腾飞,郑州市场也渐渐走向繁荣。

河南商业行业协会副会长张慧玉说:“这30年,郑州的商贸行业发生了翻天覆地的变化,说是国民经济的火车头一点也不为过。”

数据可以为此作证,1978年,郑州市社会消费品零售总额不足10亿元,2007年实现978.7亿元,比1978年增长了101倍,年均增长17.3%,零售额总量在全国35个大中城市中居第18位,在周边省会城市和中部省会城市中均居第3位。

大型零售商场的发展也可以为此作证,郑州市从郑州百货大楼的“单极”市场到紫百引导现代商贸业起步,到亚细亚引发的第一次郑州商战造成的风云激荡,到“金丹时代”的辉煌,到国内巨头、外资企业纷纷进入,郑州的现代商业终于“繁花似锦”,一个现代化的商贸城市正在崛起。

改革开放30年,郑州商业的发展见证了郑州市的发展历程。让我们透过郑州百货商场发展和沿革,回望郑州市这充满激情和活力的30年历史。

对于这段历史业界一直众说纷纭。比如有业内人士认为,为了应对商战,当时市内各大商场都忙于扩张盖楼,而没有像外地许多商业企业那样争相改制上市,错过了大好的发展机遇,却背上了沉重的债务包袱。但可以肯定的是,这一战争提高了商场的服务质量,使郑州商业第一次名扬全国,那时的激情洋溢令许多老商人至今仍津津乐道,难以忘怀。

强强对抗云飞扬

在第一次商战之后,二七商圈暂时陷入了沉寂,郑州商业进入了冰封期。自1996年起,郑州市的这些老牌商场,市场相继陷入了经营困境中;1997年,郑州商贸系统全系统赢利仅为5万元;到了1998年上半年,全系统半年亏损4500万元。

1997年,随着合资企业丹尼斯百货以及金博大商场、各连锁超市、专卖店的横空出世,郑州商业渐渐从冰冻期苏醒。1999年11月16日,台商王任生投资的丹尼斯百货在人民路登场亮相。同年9月28日,金博大商场开业。郑州商业从此进入了“金丹”时代。

“二七”商圈的萎靡不振,给丹尼斯和金博大商场提供了发展契机。两年的时间里,金博大、丹尼斯两大卖场营业额突破6亿元,迅速成为郑州商业的两大巨头。

1998年秋,金博大改变原有的自营模式,全面实施了租赁制改革。与此同时,丹尼斯也采取了完全的联营模式,并开设了郑州市第一家量贩店,开创了百货与量贩错位经营的多元模式。

这些开创性举措令两家企业在当年成功吸引了消费者的回归,周末逛商场、超市成为郑州市民的习惯。金博大商场当时的领导者皇甫立志认为,“这正是丹尼斯和金博大对郑州商业最大的贡献。”而河南商业行业协会副会长史璞也认为,从1998年起,郑州商业进入了全面发展期。

2001年,丹尼斯、金博大杀入全国零

售业百强。丹尼斯、金博大两家企业不仅带动了百货业态逐步复苏,更是通过有效的圈地扩张,引领河南各地的超市业态如雨后春笋般全面兴起。郑州商业迎来了第二个春天。

天翻地覆慨而慷

2002年8月2日上午9时,北京华联郑州店正式开业。它是第一个进入郑州市场内商业巨头。它的开业也引发了郑州“第二次商战”。据当时媒体报道,开业三天内,北京华联商场人满为患,摩肩接踵,马力强劲的空调根本起不上作用。北京华联的火爆,使得郑州华联、金博大、丹尼斯等临近商场的人流量也明显增加,销售额明显提升。

可以说,以北京华联进驻郑州为标志,郑州商业进入了百花齐放的时期。家乐福、麦德龙、易初莲花等跨国巨头,中百百货、大商等国内大鳄纷纷抢滩郑州。

其中,来自大连的“东北虎”大商2006年以4.21亿元的天价拿下金博大城后,扩张之迅猛让业内人瞠目,战车之下,简直是所向披靡,目前仅在郑州已开业店面就达到4家。可以说,近两年,大商凭借上市公司的雄厚实力搅动了郑州商业市场的一池春水。郑州的商业格局又一次发生改变,硬体升级固然不可避免,竞争方式也进一步深化,已经全面进入了整体市场份额的争夺。

眺望前路,河南商业行业协会副会长史璞表示,郑州未来的商业业态将更加完善,布局更加合理,产业更丰富,服务更好,更有秩序。

30年来,郑州的零售业态从单一走向多种多样:百货店、超市、便利店、专卖店、仓储式商场、购物中心、大型摩尔(MALL)以及城乡集市贸易、小商品市场等应有尽有。郑州市仅用30年便走过了零售业态的百年发展历程。未来,沐浴在改革春风中的郑州商业将会更加繁荣,书写更多辉煌。

筚路蓝缕启邦商

1978年以前,我国商品批发体制按行政层次一、二、三级设立批发站,零售企业由地方的专业国营零售公司设立,环节多,流转慢,效益差。那时,在各个城市最为风光的都是名为某某百货大楼的大型国有商场。郑州市也不例外,1955年开业的郑州百货大楼就曾经对郑州商业进行过长达近30年的统治。

紫荆山百货开业改变了这一局面,1983年的4月1日,建筑面积近2万平方米的紫百在当时还称不上繁华的市区东部闪亮登场。一开业,紫荆山百货受到郑州市民前所未有的追捧,时至今日,紫荆山百货现任总经理王玉梅回忆开业盛况时,依然心情激动:“大门都被挤破了,现在商场开业再也看不到那种景象了。”开业不久,紫百就创造了多项省会商界之最:硬件设施最好,仅用19个月就收回商场全部投资,是全省第一个销售过亿的商场。

紫荆山百货的开业是郑州商业发展的里程碑,从那时起,郑州的现代商贸业开始起步。

不过我们看到,不论是1983年开业的紫荆山百货,还是已经在上世纪50年代就已开幕的郑州百货大楼,在供不应求的年代,他们唯一要做的就是能有足够的货物。1989年5月6日,郑州亚细亚商场开业,它的出现,彻底激活了郑州零售业。

商战风启动四方

亚细亚一问世就与众不同,自动扶梯、绿树喷泉、现代化的商业布置,更重要的是,冷若冰霜的服务员换成了笑容可掬的迎宾小姐,商场开张当天,便出现二七广场人山人海,顾客势如潮涌,90%

郑州电信天翼189“抢号”首日

5小时内近千号码被抢

本报讯(记者 赵蕾)12月18日是郑州电信天翼189号段“抢号大行动”第一天,从上午9时开始,电信营业厅、10000电话忙得不可开交,要求预约号码的客户络绎不绝,网上营业厅更是被蜂拥而来的选号请求造成了堵塞。短短5个小时,首批放出的2000个号码已经被预约了将近一半。一场由“天翼”引领的蓝色电信旋风势不可挡,189正在逼近我们每个人的生活。

下午4时,记者试着登陆郑州电信的网上营业厅,却发现预约选号的页面一时间无法打开,拨打电话10000后,话务员告诉记者,由于网上营业厅网络拥堵,通过电话暂时也不能预约,“营业厅和电话10000与客户一样,都是登陆网上营业厅操作的,由于同一时段选号人员较多,导致网上营业厅的网速较慢,请您稍后再试。”声音甜美的话务员小姐的解释告诉我们189推出的号段有多抢手。

郑州电信有关人员告诉我们,“天翼”是中国电信为满足广大客户的融合信息服务需求而推出的移动业务品牌。“天翼”的推出,将有效填充郑州电信全业务运营的内涵,进一步深化“综合信息服务提供商”的企业品牌定位,充分发挥中国电信的融合业务优势,更好地满足广大客户特别是中高端企业、家庭及个人客户的综合信息服务需求。“天翼”主要面对语音、数据等综合业务需求高的中高端企业、家庭及个人客户群,提供无所不在的移动互联网应用和便捷语音沟通服务。“天翼”的数据业务优势会进一步强化中国电信在互联网领域的差异化优势,并不断通过丰富的游戏、娱乐、影音、社区群体等互联网应用,让客户体验“科技创新、自信、时尚活力”的品牌个性,成为“领先一步、掌握未来”的信息时代先锋。

信息速递

圣诞元旦临近 纸质贺卡受青睐

随着圣诞、元旦的脚步日益临近,手写祝福、传递真情的传统贺卡又开始热销起来。在中国邮政的营业点,前来购买和邮寄贺卡的人们络绎不绝,都希望赶在圣诞、元旦来临之前将贺卡寄到亲戚、朋友的手中。

进入12月以来,每天通过邮政发出的贺卡达到了上百张,而且保持着明显的增长态势,预计在12月下旬将达到邮寄贺卡的高峰期。记者在贺卡专柜看到,贺卡的品类非常丰富,有普卡、信卡、贺卡型、自创卡、幸运封、动感型等六个类型,上百个图案,包含了传统喜庆元素、民俗曲艺、书画艺术、卡通造型等丰富内容。其中,无论是用爱心浇灌的植物贺卡,还是千针万线缝制的刺绣贺卡,抑或是动感十足的立体卡,都让人眼前一亮爱不释手。

岳晓

2008 银行理财“稳健”为王

2008年银行理财产品异军突起,整体发行规模超越了公募基金,坐上了理财产品的头把交椅。

在这些银行理财产品中,强调风险管理和资产配置的健康型理财产品,取得了较好的业绩。光大银行阳光资产管理计划稳健一号在近期《理财周报》主办的年度评选中,荣获“2008年中国十大最佳银行理财产品”称号,展露了健康型理财产品的王者风范。本次评选重点关注银行理财产品在今年“特殊”背景下的盈利能力,将数千只银行理财产品进行了优劣先后的梳理。在和讯网近期举办的人民币理财产品排行榜中,光大银行两只低风险品种同赢十号新股申购产品和同赢九号人民币理财产品包揽了前两位。

受稳健型理财产品的良好表现影响,许多人开始改变“现金为王”的说法,称2008年是“稳健为王”。在2008年下半年存款利率不断下调的情况下,稳健型理财产品更加受到关注。分析人士指出,在降息预期和明年经济减速的担忧下,2009年的投资很可能延续稳健、灵活的方向。稳健型银行理财产品依然是投资者资产配置不可或缺的品种。

张蕾

凤凰城重磅促销撼动绿城

本报讯(记者 刘文旭)今日至21日,由凤凰城重磅推出的“建材家居年终大甩卖”活动上演绿城。在誓言将低价进行到底的同时,还承诺“凡在凤凰城品牌联盟内购物,市场补贴5%”。业内人士观察称,凤凰城策划的每场活动犹如行业的重磅营销炸弹,在不景气的年景里,奉行的“真真实实降价,切切实实让利”的活动宗旨,以创新性的营销活动赢得了消费者赞誉,对行业的健康发展起到了良性的导向作用。

“我是一个商人,但我更牢记自己是一名共产党员,凤凰城之所以成功承办和推出一系列行业营销活动,就是在经商中发挥了党的实事求是这一法宝的威力。”凤凰城董事长朱铁玉说,无论是“建材家居采购节”还是“建材家居交易会”,抑或是此次举行的“建材家居年终大甩卖”,凤凰城都是按照党性原则,坚持“真实降价、真实让利、不弄虚作假”,让老百姓获得最直接实惠。

环保部门倡导做“环保骑士”

近日,电动自行车行业联合环保部门推出了“环保骑士·绿满中国”环保中国公益活动。近年来,骑车出行在世界上许多国家越来越成为时尚,而在我国却有不断减少的趋势。由中国环境科学学会主办、北京瑞思阳光文化传播有限公司、天津踏浪电动车股份有限公司承办的这项活动呼吁“创新科技支撑节能减排清洁发展共建和谐社会”,活动将组织青年志愿者,深入基层民众,普及环保知识、回收废旧电池、征集环保公约内容等活动。

林石