

## 丹尼斯： 台资企业的河南传说

11年的时间，丹尼斯在河南市场上从一鸣惊人到一帆风顺，再到一往无前，这家台资企业创造了自己的河南传说。

我们可以用数字说话，1998年丹尼斯的销售是1.2亿元，到2008年的销售预计达到61亿元，如果以单店计算，2008年丹尼斯人民路店将会做到22.5亿，比之当年的1.2亿元也翻了11.9倍。

丹尼斯董事长王任生祖籍河南，决心报效乡梓的他在郑州市人民路投资建设了占地5.3万平方米的丹尼斯百货公司。1997年，商战硝烟即将散去，郑州商业进入激情过后的低谷，因此，许多人认为选在那个时间进入河南市场的丹尼斯算是成功“抄底”。

在当时全国百货零售业很不景气的情况下，丹尼斯异军突起，积极引进大卖场业态，并于1998年6月27日开设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，向郑州市民展现全新的消费观念和都市时尚，得到消费者的强烈反响。

丹尼斯总经理蔡英德表示：“我们一开始就在做传统的百货商场。”与此同时，丹尼斯销售业绩也是扶摇直上，曾于2002年一举迈进中国零售连锁百强第72名和单店销售百强第24名。

2003年，丹尼斯更是推出了总投资额高达11亿元以上的“十大投资计划”，业界为之震动。这个计划包括郑州市花园店精品百货、郑州市二七店多功能综合广场、郑州市人民路1号馆改造、郑州市人民路2号馆和洛阳市南昌店综合百货、洛阳市中州店综合百货、新乡市综合百货等。

今年5月30日，丹尼斯的又一心血之作——丹尼斯花园店开业，该店高达16层，是河南地区最高的百货大楼，在全国也属罕见。丹尼斯有关负责人表示，该店“楼层更加细化，业种分类更加合理；高楼层，在商业上是一个创新；精致的国际超市，走在普通大卖场及进口超市的边缘地带；高品质的会所更加让人期待”。

着眼未来，郑州北二七路多功能综合广场是丹尼斯的重心所在。据了解，这一个项目的建设投资约5亿多元。按照丹尼斯的计划，在这块土地上将建成一个集购物、休闲、餐饮、娱乐、文化为一体的多功能综合广场，同时沿人民公园建设两幢高级花园都会住宅。蔡英德接受采访时表示，董事长希望能把这个店建成百年老店。

蔡英德表示，从进入河南到2016年的20年时间里，丹尼斯将一直埋头深耕河南市场。按照计划，丹尼斯的大卖场将在2010年完成全省18个省辖市的布局。届时，丹尼斯二七店也可能建成，那时一个更大的零售帝国将呈现在他们面前。

## 郑百： 和郑州市的53年爱恋



如果是两个人，53年的婚恋，他们已经携手走进金婚。一个商场和一个城市的53年爱恋，也足以穿透这个城市的所有血脉。半个世纪中，商场感受了城市的所有呼吸、震颤和跨越，城市也理解了商场的幸福、挫折和汗水。郑州百货大楼和郑州市一道走过了53年，改革开放的春风也拂不去这份深沉爱恋。

郑州百货大楼曾经有过无数辉煌的时刻：1955年，郑百以1900平方米的始建面积开业纳客；1956年，开业仅一年的郑百就以年销售额550万元、年纯利润36万元的丰硕成果，创造了当时的商业奇迹；1978年，郑百销售额突破1616万元，利润105万元；1983年，大楼先后兼并了南华新旅社、福华百货商店和无线电厂，并进行了第二次改扩建工程，营业面积增至7500平方米，组建了日用商品、文体用品等12个商品经营部，成为郑州第一家门类齐全的购物中心……

在计划经济时代，它曾经是郑州的商业地标甚至建筑地标，在郑州人的心目中，位于二七商圈核心地带的郑百有着不可替代的影响。

1999年，河南郑百有限公司成立，彻底开始了公司化运作。现任董事长兼总经理朱赵霞介绍说，新公司冷静地思考郑州百货大楼的发展道路和战略战术，最终确定了“郑百大楼——主题服饰百货，大众时尚生活”的发展战略。事实证明，这一策略是明智的。2007年，仅服饰销售的销售额，就占整个百货大楼销售总额的90%。

2006年底，郑百迎来了又一次发展机遇，郑州市政府出资2.16亿元从中国长城资产管理公司回购包括郑州百货大楼、郑州华联商厦在内的10家国有流通企业高达12.01亿元的债权。卸下体制和巨额债务双重包袱的国有商场迎来了一个历史性的发展转折点。

几年来，郑州百货大楼通过实施品牌战略，调整经营结构，完善服务功能，提升服务内涵。把一座更舒适、更时尚、更休闲、富含时代气息的以服饰为主题的现代化百货商场呈现在全体郑州市民面前。

目前，郑州百货大楼以成熟品牌大众化为新的经营路线，打响了郑百羽绒服、羊毛衫的信誉品牌。买羽绒服、羊毛衫到郑百，已经是郑州人第一选择。

如今，许多城市的老百货大楼通过改革又重新焕发了青春，这是中国商业的又一象征。正如郑百领头人朱赵霞所说：“不管苦也好，难也好，我们会努力前行。”我们相信，代表着郑州商业精神的郑百也会有更加美好的明天。

## 商都功勋企业志

本报记者 赵 羲

### 大商：“网罗”中原

自从2006年6月1日进入郑州金博大，大商就开始了在河南的“织网”行动。短短两年时间，大商名下的河南店铺已经分列郑州、漯河、许昌等6地市，规模从单店变成十几家店的百货集群，百货、超市、电器三大业态齐全。大商的河南扩张速度已经成为百货业拓展的一个经典范例。

得中原者得天下，得金博大者得中原。前一句乃古人明训，后一句则被大商在河南的快速扩张充分证明。2006年4月20日，金博大城3年经营权拍卖会上，大商的代表一次次坚决地举牌，成就了4.21亿元这个不可思议的“天价”。当大商通过金博大这个跳板走向

更广阔的河南市场时，人们才发现大商当初的决定是何等英明。

尽管如此，大商在河南的拓展速度依然令人惊讶。今年6月11日，大商盛大的四城五店招商会在郑州中州皇冠假日酒店举行。那次会议上，新乡新玛特总店、新乡千盛百货、漯河新玛特、信阳千盛百货、开封千盛百货五家店共同招商。招商会上，大商放言，5-8年内，大商集团的店铺计划覆盖河南地区全部城市，每个城市店铺数量在2家以上，全省至少要有50家，销售额在100亿元以上，基本建成大商集团的河南店铺网络。

9月3日，大商召开了一场“迟到”的新闻发布会，宣布正式

收购正弘，与许昌鸿宝百货展开战略合作。

9月26日，大商新玛特郑州国贸总店的开业，虽然没有大肆宣传，但凭借雄厚的品牌实力取得了让人惊艳的销售业绩。不知不觉之间，大商的战略核心开始转移。

据悉，12月21日，历经半年多的筹备，开封首座集百货、超市、电器的一站式时尚购物场所就要与古城的消费者见面了。大商集团开封千盛购物广场定位中高端百货，百货、超市、电器三种业态的巧妙融合，各品类国际国内知名品牌和当地品牌的完美搭配，古城建筑与时尚装饰的最佳组合，再融合餐饮休闲区域，成就了开封当地“最好的百



河南世纪联华其实是一家半本土的超市，它的前世今生都和金博大有着千丝万缕的联系。凭借上海百联集团先进管理技术和竞争经验，凭借金博大对本地市场的深刻了解，它迅速在河南站稳了脚跟。目前，世纪联华在郑州拥有五家店，经营业绩骄人。

隶属于中国零售航母——百联集团的河南世纪联华超市

有限公司成立于2002年11月8日，是国内首家进入河南的大型连锁卖场。上海百联集团在郑州与金博大购物中心达成合资经营协议，双方共同经营金博大旗下三家超市（二七路店、碧苑路店和当时尚未开业的经三路店）。公司充分发挥上海联华先进的管理理念和本地的经营优势，短时间内迅速成为河南消费者购物首选大卖场。2004年公

司销售突破5.5亿元，2005年销售实现7.4亿元，2006年达到7.46亿元，2007年达到8亿元，屡创郑州零售业新高，成为郑州的利税大户。

2003年，世纪联华取代了原金博大负一楼的超市。当时，郑州超市的整个大环境竞争还不激烈，世纪联华面对的只有丹尼斯、北京华联、思达等少量竞争对手。于是，世纪联华凭借商品的丰富程度一下子打开了河南市场。世纪联华号称有10万种商品，拿总经理崔涛的话说，光水杯就有20多种，够人挑上半天的。

可以说，刚开始世纪联华在河南的发展一帆风顺。2006年7月，世纪联华遭受了第一次沉重的打击，大商以天价租金拿下金博大后，世纪联华被迫撤离了金



博大地下一层，从此远离了二七商圈。金博大超市起家于金博大购物中心负一层，河南世纪联华的根基也根植于此。河南世纪联华总部虽不在金博大办公，但金博大城负一层的世纪联华超市二七店，却一直是河南世纪联华的“禁卫军”，其单店年业绩高达2.3亿元，在上海联华超市系统全国近2000门店之中光彩耀人。

打击接踵而至。2007年初，世纪联华新乡店因经营不善不得不关张。打击虽然沉重，但并没有影响世纪联华前进的脚步。2007年初，有着8年家乐福工作经验的崔涛空降郑州，接任总经理。2007年年末，世纪联华营运总监任琳接受采访时表示，4家店当年的营业额超过了前一年的6家

们证实了大商在河南地区铺架店网的惊人速度。

2009年即将到来，大商河南蓝图再次更新，“网罗”中原的行动却远未结束。董事长皇甫立志表示，未来，大商在河南的布局将突出“整体市场份额”概念。因此，当大商战车下一次从我们身边呼啸而过时，你无需惊讶。

### 世纪联华：守望郑州

博大地下一层，从此远离了二七商圈。金博大超市起家于金博大购物中心负一层，河南世纪联华的根基也根植于此。河南世纪联华总部虽不在金博大办公，但金博大城负一层的世纪联华超市二七店，却一直是河南世纪联华的“禁卫军”，其单店年业绩高达2.3亿元，在上海联华超市系统全国近2000门店之中光彩耀人。

打击接踵而至。2007年初，世纪联华新乡店因经营不善不得不关张。打击虽然沉重，但并没有影响世纪联华前进的脚步。2007年初，有着8年家乐福工作经验的崔涛空降郑州，接任总经理。2007年年末，世纪联华营运总监任琳接受采访时表示，4家店当年的营业额超过了前一年的6家

店。今年4月10日，河南世纪联华第五家店长江路店盛大开业，开业当日销售突破新高，引爆了南区从未有过的消费热潮。世纪联华长江路店位于郑州市长江路与大学路交会处，总投资超过1亿元。开业后的长江路店将成为南区面积最大、经营品种最多、功能最为齐全的大型超市，集购物、餐饮、休闲、娱乐于一体，在填补南区长江路沿线无大型卖场空白的同时，可以满足南区居民一站式购物的需求。

据悉，就在今年的七八月份，世纪联华就已经完成了全年的销售任务，发展势头良好。“我们现在还只是一个现代化的农贸市场。”崔涛说这句话时表情严肃，在他心目中，世纪联华的路还很长。

### 紫百：踏着改革开放的节拍起舞

紫荆山百货是郑州市改革开放的标识之一，是郑州商业改革开放进程的最佳见证者。郑州人对紫百的记忆是复杂的，它曾经经历辉煌，也曾经步履维艰，如今已经浴火重生，化身外企业的紫百重新走上了振兴之路。

1983年4月1日，原郑州市紫荆山百货大楼建成开业，它是当时河南省第一家大型批零兼营的现代化商业企业，规模最大、品种最全、设施最好。从开业至1992年的近10年间，紫百在郑州商界一直都是名声显赫的盈利大户，一直荣列全国销售业百强。

1991年，紫百等五家国营商场与亚细亚商场在价格、服务、环境、公关、宣传等五个方面展开“大战”，轰动全国，也促进了郑州乃至全国商业的繁荣。另一方面，商战也给紫百带来了沉痛的教训。1992年，紫百贷款投资1.42亿元进行了大规模的改造扩建，从此背上了沉重的债务包袱。

1998年7月，张根湘任紫百总经理，可以说是受命于危难之间。那段时间，紫百在张根湘的带领下励精图治，开始推行所有权和经营权分离改革模式，在国有经济的土壤上，尝试引入非公有经济成分，推行现代企业制度。这种后来被省内知名经济学家定义为“蜕变式改革”的模式，就是把原来小而全的25个商品部重组为10个有限责任公司，并将其所有权与经营权分离，实行资产有偿经营责任制，各公司自主经营、自治管理、独立核算、自负盈亏，而以往的债务则由大楼统一承担，对外统一协调、统一形象和统一策划。2003年8月，这种改革模式被郑州确立为“紫荆山模式”。

为了医活紫百这匹“死马”，张根湘创造了“虚拟扩张”。2003年初，紫百主动出击，取得国内外知名品牌的总代理权，利用紫百或其他商场、专卖店进行自有品牌经营。正是这一战略，让紫百在走出绝境之后插上飞翔的翅膀，实现

经营业绩稳步增长。

2004年的工作年会上，紫百正式定位精品百货，并强力引进品牌。至2007年，紫百已汇集了万宝路、多美、长胜、亚曼达、华斯度等国际品牌男装，周大福、周生生、谢瑞麟、潮宏基等一线国际珠宝品牌，帝舵、劳力士、浪琴、雷达等国际名表品牌，高档保健品牌东方红、同仁堂也已入驻紫百，屈臣氏还在紫百建立了河南第一个形象店。

2007年9月6日，紫百通过实施破产重组成功改制转型为“新加坡时计宝（郑州）紫荆山百货”。

今年11月，紫百的月销售额突破了2500万元，更在当月最后一天创下了单日销售突破300万元的新高。许多人认为，紫百的“奇迹”是零售市场的福音。

商业改革是一个曲折向上的过程，紫百用它25年的风雨兼程印证了这句话。未来，已经焕发青春的紫百将在郑州商业的崛起中发挥更大作用。



## 新密市国土资源局国有建设用地使用权挂牌出让公告

新密国土资告字〔2008〕8号

经新密市人民政府批准，新密市国土资源局决定以挂牌方式出让2008-7号等四宗地块的国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下：

一、挂牌出让地块的基本情况和规划指标要求  
二、中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织均可申请参加，申请人可以单独申请，也可以联合

申请。  
三、本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次挂牌出让的四宗土地详细资料和要求，见挂牌出让文件。申请人可于2008年12月18日至2009年1月15日，到新密市地产交易中心获取挂牌出

编号	土地位置	土地面积(m <sup>2</sup> )		土地用途	规划指标要求			出让年限	竞买保证金
		土地面积	道路面积		容积率	建筑密度	绿地率		
2008-7	曲梁乡坡刘村，密杞公路南侧	6512.3	2050.2	商服	<1	<0.1	>10%	40年	70万元
2008-8	袁庄乡靳沟村商业街与东大街交汇处	3643.7	1065.1	商服	<1	<0.5	>10%	40年	40万元
2008-9	来集镇来集村	2276	-----	商服	<1	<0.5	>10%	40年	20万元
2008-10	曲梁乡草岗村小玉沟组、草马沟组	104294	-----	工业	<1	<0.7	>10%	50年	500万元

按规定交纳竞买保证金，具备申请条件的，我局将在2009年1月15日下午15时前确认其竞买资格。

六、本次国有建设用地使用权挂牌地点为我局一楼地产交易大厅；2008-7号、8号、9号、10号地块挂牌时间为2009年1月7日10时至2009年1月16日15时。

七、其他需要公告的事项  
2008-7号、8号、9号、10号地块以土地现状条件出让，该四宗地块竞得人应与地上附着物所有权人另行签订附着物购买协议书，支付附着物补偿款。

八、联系方式  
联系地址：新密市西大街西段北侧（新密市地产交易中心）  
联系电话：0371-69850940 0371-69850977  
联系人：王女士

五、申请人可于2008年12月18日至2009年1月15日，到新密市地产交易中心向我局提交书面申请。交纳竞买保证金的截止时间为2009年1月15日上午11时。

经审查，申请人

新密市国土资源局  
2008年12月18日