



2013年10月22日 星期二  
责编 张学臣 校对 王建英



那是一个产生商业英雄和改革新思维、新模式的时代。

上世纪80年代末至90年代初,作为中国现代商业发展的奠基者,郑州商战打破传统计划经济体制和垄断,对旧的商业经营理念发起巨大冲击。金秋10月,站在二七塔上俯瞰二七商圈,虽然早已物是人非,但王遂舟带领亚细亚军团留下的“敢为天下先”的创新精神却穿越时空,蝶变为商都郑州丰厚的商业文化积淀。

### 亚细亚冲击波袭来

1989年5月6日,营业面积达1.2万平方米的郑州亚细亚商场开业。其间,王遂舟带领几个铁哥们儿发挥铁人精神,只用198天就完成开业筹备,创下当时河南商场的历史纪录。

亚细亚的开业堪称中国百货零售业改革的一座里程碑。当天,郑州万人空巷,顾客如潮而至。到下午6点营业大厅被迫提前关闭时,柜台上竟有90%以上货物被抢购一空。

“中原之行哪里去——郑州亚细亚”。当这响亮的广告语在央视黄金时间播放,冉冉升起的“野太阳”散发出夺目光芒。作为我国最早的股份制商业企业,亚细亚商场以灵活的机制、顾客至上的服务理念和出奇制胜的公关营销术,连续在中国商业领域创造着N个“第一”:第一个设立商场迎宾小姐、电梯小姐;第一个设立琴台;第一个创立仪仗队;第一个在央视做广告……有关数据显示,亚细亚商场开业仅7个月就实现销售额9000万元,1990年达1.86亿元,一年就跨入全国50家大型百货商场行列。到1995年,其销售额一直呈增长趋势,当年达4.71亿元。

来自全国30多个省市的近200个大中城市的党政领导、商界员工蜂拥而来,多位党和国家领导人也莅临视察,给予极高评价。正如当时一家国内报纸所说的那样:恐怕没有一家大的新闻单位不在评说“亚细亚”,也没有一家够档次的国内商场不在琢磨“亚细亚现象”。

### 郑州商战声名远扬

创造历史的是人。亚细亚商场总经理王遂舟是军人出身。创业之初,他带领团队树立三条基本思想:为河南人争气,为年轻人争气,为集体企业争气;经营上贯彻顾客至上、大服务、市场竞争和公关广告观念;用人上讲求“重人品、轻关系”,“重才能、轻资历”,“重专业、轻平庸”,这些都和国营商场的僵化体制形成鲜明对比。

由亚细亚冲击波引发的,是闻名全国的郑州商战。几大商场互派人员到对方暗抄商品底价、互挖人才、竞相有奖促销,一时之间闹得烽火连天。1990年前后,郑州华联商厦、郑百、商业大厦、商城大厦、紫百联名成立“郑州市大型国营商业零售业总经理联谊会”,并在相关函件中点名指责亚细亚。它们警告各成员单位和供货单位不要与“这样的单位发生业务来往”。虽然几大国有商场的绝地反击,让亚细亚完全陷入孤岛境地。不过,对于已决心要与国际巨头沃尔玛、家乐福抗衡并立志做中国“八佰伴”的亚细亚来说,王遂舟的目光早已延伸向河南省外,扩张的步伐越来越快。

1991年,伴随中央电视台播出6集电视专题片《商战》,“亚细亚现象”引起全国关注。1992年10月,王遂舟当选“第三届全国十大杰出青年”,后被选为第八届全国人大代表。1993年2月,河南省政府特别发布嘉奖令,对王遂舟个人通令嘉奖。

### “连锁帝国”梦想破灭

随后四年间,亚细亚先后开出15家大型连锁百货分店,平均每4个月一家。其中,省内6家,均以“亚细亚”命名,省外9家均以“仟村百货”命名。王遂舟还宣称,2000年以前,要在全国开设100多家连锁百货商场,年销售额达到500亿元。按照王遂舟的计划,将亚细亚的差异化模式复制到全国就能成功。于是,亚细亚每到一地,就大做广告,大手笔促销。

而此时恰逢我国由短缺经济转变成过剩经济,众多商场竞争激烈。过高的运营成本导致亚细亚连锁店连续出现亏损。商业魔棒失效加上亚洲金融危机效应,让亚细亚脆弱的扩张戛然而止,“商业连锁帝国”瞬间雪崩。

1996年11月,天津亚细亚商厦倒闭,商品被供应商哄抢一空。接下来,其他门店也连续倒闭。1997年年底,销售额一直名列前茅的郑州亚细亚商场滑到全市7大商场中倒数第二名,仅账面显示亏损700多万元;拖欠银行债务7000余万元,拖欠厂家货款1亿元;资产负债率达168%。

1997年3月5日,王遂舟抱病辞职,留下一堆资不抵债的商场等待破产重组或者拍卖。

16年弹指一挥间,如今,郑州商业早已是城头变幻大王旗,但王遂舟与“亚细亚”留给中国商业和商都郑州的,却不仅仅只是惨痛的教训和难忘记忆。

# 王遂舟：商业王国的悲情枭雄

本报记者 成燕整理 宋晔图



他13岁从河南跋涉万里抵达台湾,17岁走上讲台,35岁投身陌生的工商业,十余年终成世界“圣诞灯大王”。

他55岁重返家乡,62岁取得全国两家台商百货零售试点之一,于质疑声中创立丹尼斯百货。凭着独到的市场研判、独特的商业运营和成本管控模式,他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的“商业帝国”,引领着商都郑州乃至中原大地新一轮商业演进。

他就是东裕电器股份有限公司、丹尼斯百货董事长,郑州台商协会会长王任生。

### 扎根商都缔造“商业帝国”

1990年,已打拼成为世界“圣诞灯大王”的王任生为母奔丧回到家乡河南。看到家乡父老依然被贫穷所困,他在洛阳创办了河南东裕电器公司,想借助这一劳动密集型行业帮助更多乡亲就业。随后几年,为帮助更多家乡人就业,他又进军了一个陌生领域——零售业。

上世纪90年代中后期亚洲金融风暴肆虐,轰动全国的郑州商战已烟消云散,古老商城陷入一轮行业性困顿,多家商场举步维艰。当时还是“圈外人”的王任生在郑州做商业,业界及亲朋好友一片哗然。但王任生敏锐察觉到,商战废墟中的郑州商业,蕴藏着更大商机。敢为天下先才是真英雄!王任生注意到,郑州有不少人喜欢到上海等大城市甚至到国外购物,这应该是郑州商业的另一片蓝海。他要抓住这个市场,这个消费群体。“如果说郑州过去是10家商场售卖1万种商品,我们开业后应该是11家商场售卖两千万种商品,市场会更大。”

对于称他为“圈外人”的质疑,王任生说:“我虽然没有直接做过百货业,但我的公司却是美国98家百货公司的供应商,通过和他们接触,我积累了不少商业经验。”

### 独辟蹊径坚持自营

在当时租赁经营成为商场主流运营模式的情况下,丹尼斯独辟蹊径,自建商场,自备库存,以此推进自营模式,这就是王任生所说的永续经营核心内容。

1997年11月16日,郑州丹尼斯百货有限公司亮相绿城,成为全国两家台商百货零售试点企业之一;次年6月27日又开设全省首家“量贩”,开创了百货与量贩错位经营的多元模式,在郑州展现出全新的消费观念和都市时尚,并在业界引发一场“新业态能否拯救郑州百货业”的大讨论。此后,王任生又先后将零售店、专卖店、大卖场、仓储等业态引入郑州,便利店与仓储物流中心,掀起一波又一波商业业态和商业理念革新的浪潮。历经16年风雨,丹尼斯百货年销售额已突破百亿元,拥有员工4.7万名,在全省开店130家。

一位商业研究人士曾经说,相当长时间以来,郑州商业以百货商店为主体,这是传统的商业模式。丹尼斯及其他业态的进入,带来的不仅仅是鲶鱼效应,更有商业模式的转变和商业理念的革新。这样的变革,在接下来的十余年,一直引领着郑州商业由传统走向现代,引领着中原乃至更大范围消费风尚。

### 真情回报中原父老

伴随丹尼斯的生根开花,郑州燃起新一轮商战硝烟。十多年间,北京华联、沃尔玛、家乐福、大商、万达等一大批国内外商业巨头纷纷抢滩中原。

从回到河南的第一天起,王任生就为员工做好长远打算。除少数高管外,丹尼斯100多名店长及管理人员基本都是河南人。王任生感慨地说:“这些年轻人进店时都是青年,但一二十年后他们也会衰老,这时丹尼斯如果垮了,他们怎么生活?”他认为,零售业最大的成本就是商铺支出,虽然自建房屋初期很难,但随着土地升值和经济发展,在竞争加剧时,那些辛苦盖房经营的人就是最大赢家。

在开业之初,丹尼斯就自行购地建设住房,低价卖给员工。正是这样的远见卓识,使得王任生视员工为手足,精心营造“家”的氛围,提升员工归属感。正是这样的“河南人”情结,使王任生从社会责任感的高度出发,深谋远虑地确立了永续发展战略。

续写十多年领跑河南商业发展传奇,39万平方米的大型商业综合体——丹尼斯大卫城将于明年扬帆起航,这个令人瞩目的郑州商业“新地标”将给中原人带来全新的生活方式和消费理念。丹尼斯还计划将猎猎大旗插遍全省18个省辖市,拥有22家百货店,62家大卖场,4家会所和130家便利店,营业额突破200亿元。

王任生说,不断拉高河南商业坐标,教会更多年轻人学会创业,帮助更多河南人实现就业,这就是他对家乡最好的回报。

# 王任生：扎根商都缔造「商业帝国」

本报记者 成燕 李文焱图



陈泽民,出生于1943年1月,重庆江津人,发明了中国第一颗速冻汤圆。现任三全集团董事长,三全食品创始人。第十届、十一届全国人大代表。

全国工商联农业产业商会会长、中国冷冻与冷藏食品学会副理事长、中国社科院民营经济研究中心副理事长、上海交大陆伯勤食品安全研究中心顾问。

曾先后获中国食品产业突出贡献奖、河南省五一劳动奖章、河南省社会主义优秀建设者、河南省优秀创业企业家、河南省优秀民营企业企业家、河南省食品工业杰出企业家等荣誉称号。

### 50岁创业 劈浪前进

50岁时辞职创业,发明了中国第一颗速冻汤圆,60多岁把企业做成行业第一。在许多人看来,这就是一部创业传奇。

回忆起当年的创业经历,陈泽民用了四个字来形容:劈浪前进。

陈泽民是重庆人,在四川的十几年里,陈泽民和爱人学会了做汤圆、米花糖等特色食品。到郑州以后,逢年过节,夫妻俩都要做许多汤圆送给亲戚、朋友尝鲜。品尝过的人,无不交口称赞。1990年冬天,他去哈尔滨,看到有的人家把包好的饺子放户外冻起来,随吃随煮很方便,就想能不能也把汤圆冷冻起来,什么时候想吃什么时候就有,不是很方便吗?看准了商机,陈泽民辞去众人羡慕的郑州某医院副院长职务,立即动手开始了研究,很快便把自己南方老家的汤圆变成了速冻汤圆,发明了中国第一颗速冻汤圆。

随即,陈泽民申请了两项专利,一个是速冻汤圆的生产方法的发明专利,一个是速冻汤圆的外形包装实用新型专利。发明了汤圆,申请了专利,陈泽民成了不折不扣的中国速冻食品第一人。紧接着,陈泽民注册了商标,把速冻汤圆摆上了郑州市场的货架。1990年,速冻汤圆一上市,销售异常火爆。

没有钱,四处找人借;缺厂房,带着职工盖。买不起先进的速冻设备,那就自己动手做,陈泽民买回泡沫板、铁皮、涡轮风机、无缝钢管、压缩机……凭借自己的科学知识和动手能力,亲自设计,亲自动手,硬是搞了一个低温冷库,并在低温冷库里面安装了传送带。最后,陈泽民用最少的钱,建成了中国第一条自制的土造速冻隧道,日产量达到30吨。

陈泽民说,劈浪前进,每走一步都很艰难。但也正是这种百折不挠、披荆斩棘的开拓精神成就了陈泽民,成就了三全。

### 领跑行业 稳居龙头

“三全汤圆,味美香甜”。家喻户晓的广告语,三全汤圆也逐渐成为了速冻汤圆的代名词,走进了千家万户。

通过利用先进技术,陈泽民把中国传统食品产业化、标准化、科技化。他还把当初单一的速冻汤圆发展到现在400多个速冻品种,三全状元水饺、三全粽子、三全馒头、三全馄饨,等等,都是百姓餐桌的常客。陈泽民利用高科技规避了中国传统食品制作的落后不足,最大限度地保持了食品的原汁原味,为大众饮食提供了美味营养、方便快捷的食品。从某种程度上看,陈泽民利用高科技颠覆的是整个中国餐饮业。

1995年,三全被国家工商局评为“全国500家最大私营企业”之一;1997年,国家六部委将“三全食品”列入中国最具竞争力的民族品牌;2004年,企业销售额为14亿元,名列中国私营企业纳税百强第61位;今年,企业销售额预计将达到20亿元,稳居中国速冻食品企业龙头位置。2008年元宵节的前一天,三全食品在上市首日,最终收盘54.37元,较发行价上涨了151.83%。

冰冻三尺非一日之寒。陈泽民的创业成功也并非历史偶然。现在的陈泽民已经站在了速冻食品业的高峰,但是志向远大的他并没有单纯地局限于速冻食品,而是以领先的速冻食品技术为基础,向更广阔的食品范围延伸,他还做了常温食品、冰淇淋、中式快餐连锁等食品领域。陈泽民还要建立自己的食品基地,目标达到100亿产值,他希望把三全食品打造成为家喻户晓、稳扎稳打的百年老店。

# 陈泽民：中国速冻食品第一人

本报记者 刘招文图

