

时代肖像 郑在巨变

2014年7月1日 星期二 D08 责编 何秀娥 编辑 刘国阁 校对 曾艳芳

王遂舟：一场商战起硝烟

□本报记者 成燕

位于二七广场的亚细亚商场夜景。

年轻时的王遂舟。

但在其辉煌外表之后，早已危机潜伏。这种四面楚歌的处境，一方面来自地方商业保护主义的处处打压，一方面则源自其盲目求大求新的扩张政策。在盲目对外扩张时，亚细亚内部管理越来越混乱。因为快速扩张，人才储备跟不上、资金链条断裂等多种因素，亚细亚的扩张之路已困局重重。在内外交困下，亚细亚渐人发展“泥潭”。1997年，郑州商战的灵魂人物王遂舟抱病出走。是年8月，300多家供货厂家代表围堵亚细亚商场大门，要求清偿货款，这家曾独领商战风骚的商场，爆发全面危机，并迅速走向没落。作为内陆省份城市，郑州能在中国商业史上写下浓墨重彩，王遂舟和亚细亚功不可没。长期关注郑州商业发展的市人大常委选工委主任阎铁成认为，由“亚细亚”发起的郑州商战，堪称中国现代商业的奠基石，其影响至今厚重而深远。

业，他就拿出10万元在中央电视台投放广告。在国人记忆中，“亚细亚”这三个字，从此开始跟中国百货业连在一起。

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。当天的经营盛况，后来被认为是中国百货零售业改革的一座里程碑。

“当时郑州最漂亮的姑娘，都以在亚细亚工作为荣。”在不少老郑州人记忆中，到“亚细亚”看美女成为假日一大爱好。

【辉煌】

1990年，亚细亚营业额达1.86亿元，一举名列全国大型商场第35位，成为增速最快的一匹黑马。此后3年，该商场营业额以年均30%以上速度递增，稳居河南第一。

但亚细亚的成长并非一帆风顺。1990年前后，郑州商界巨头华联大厦、郑州百货大楼、商业大厦、商城大厦、紫荆山百货大楼，联名成立“郑州市大型国营商业零售业总经理联谊会”，点名指责亚细亚“在经营中搞不正之风，造成不良影响”；要求各成员单位和供货单位不要与“这样的单位发生业务来往”。

1992年1月，纪录片《商战》在中央台播放，震动全国，王遂舟的名声也登上顶峰：每月有100家企业到亚细亚取经；中央领导、外省领导乃至外国首脑也被安排到亚细亚观光。

王遂舟成为中国商业改革的先锋人物。他敏锐地捕捉住当时商业部长胡平首倡的“商业文化”，以“商业文化”视角系统总结亚细亚的创新式经验，一度赢得国家主管部门高度评价而成全国典型。

同年10月，王遂舟当选为“第三届全国十大杰出青年”，稍后被选为第八届全国人大代表。1993年2月，河南省人民政府特别发布嘉奖令，对王遂舟个人通令嘉奖。

【折戟】

不过，王遂舟和他的“亚细亚”光荣与梦想并未持续太久。1994年，在省内的连锁店遍地开花后，王遂舟带领军团大举进军省外，到北京、广州、天津等大城市布点。

胡葆森：因为我们是河南人



建业足球20周年纪念系列活动启幕

【不出河南 商海打拼35年】

6月15日，郑州航海体育场，建业足球主场，当建业足球20周年纪念晚会夏夜盛放，当原中国足协主席年维泗将“中国足球事业卓越贡献奖”的奖牌颁发给老胡，万名球迷齐声呐喊：“谢谢老胡”，现场响起排山倒海的掌声、欢呼声，老胡走到前台，没有慷慨陈词，只是俯下



身子深鞠一躬，人们却分明感受到的是沉默是金的铿锵声音。这是“梦想照耀河南”的礼赞，也是老胡献给自己60岁生日、献给建业足球弱冠之年的礼物。

淡极始知花更艳，繁华落尽见真纯。老胡博大精深的人生世界，可用“大道至简”来归结。老胡涉足商海35年，足不出河南，这是一种坚持。建业从2002年起，阔步行进在省域化战略的大道上，正朝着百城建业的战略方向迈进。

【让河南人民都住上好房子】

一次采访中，记者曾与老胡探讨：“假如建业不住地市和县市区走，而是咬定郑州不放松，是不是开发量更多，销售额更多，利润更高？”老胡笑言：“企业要创造财富，更要赢得尊重。让河南人民都住上好房子，是建业的愿景，更是使命，还是责任。”正是建业十余年来阔步推进省域化战略，让建业赢得了“区域地产王”的尊重，赢得了冯仑先生的“全国开发学万科，区域开发学建业”的美誉。因此，老胡有理由自信甚至自豪：“不出河南，不是世界500强，照样可以成为一家伟大的企业。考量一家企业是否会赢得尊重，不仅要看开发报表和销售报表，更应该看的是纳税额，去年建业销售额150亿，纳税额20多个亿，这就是最好的明证。”

【建业足球 老胡的“战场”】

老胡的坚持、坚守、坚信，更体现在对建业足



让河南人民都住上好房子，是建业的愿景。

【破冰】

“即使放在今天来看，王遂舟20多年前倡导的服务、营销创新、连锁经营理念依然不过时。”谈起王遂舟对中国商业的贡献，年逾古稀的省商业行业协会会长张慧玉给出中肯评价，“他喜欢思考，敢于决策，但性格并不张扬，虽然最后由于资金链断裂、人才匮乏等复杂原因，亚细亚的连锁经营梦破灭了，但他们的‘破冰之行’为中国商业留下了宝贵的财富。”

1988年，“抢购风”席卷全国。这一年，刚而立之年的王遂舟从部队转业后，任市信托公司下属二马路家电商场副经理。原本，他会在这家国有商企按部就班发展。但是，正在筹建中的郑州首个大型股份制商厦——德化商场（后改名为亚细亚商场）让他热血沸腾了。

他的第一大手笔是做广告。彼时，中国百货业尚无广告先例。1988年底，商场尚未开



胡葆森：一房一球建大业

□本报记者 刘文良

大事记

1994年8月28日<<< 乘着中国足球职业化的东风，建业足球俱乐部正式组建成立。

2010年<<< 胡葆森个人捐款5000万元，用于资助我省的少儿图书馆和少儿美术馆，成为我省有史以来个人捐款数额最高第一人。

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。当天的经营盛况，后来被认为是中国百货零售业改革的一座里程碑。1997年，郑州商战的灵魂人物王遂舟抱病出走。