

领跑者

合肥百大：成就商业传奇

51年走过的故事，不仅仅是合肥百货大楼一步步发展壮大的画卷，更是安徽商业改革开放30余年的典型缩影。

屹立江淮51年，有着不断的传奇故事，百大的掌门人——合肥百大董事长郑晓燕却表示，经营百货业，时时刻刻都战战兢兢，如履薄冰，时刻都得看准方向，认真努力。

实习生 陈晶 记者 樊立慧/文 倪路/图



51年风雨 成就安徽商业传奇

故事从51年前开始讲起，早在新中国成立不久，在举国上下陆续上马“百货大楼”的一片浪潮中，1959年8月25日，合肥百货大楼在安徽省会合肥凭借两层营业楼，也正式开门纳客，从而拉开了合肥百大创业的序幕。

半个世纪后，全国各地一大批“百货

大楼”关门的关门，并购的并购，然而合肥百大经过51年的发展却依然如中流砥柱，屹立在百货之林，其不仅发展迅猛，更是成为安徽省规模最大、综合效益最好的一家大型商业企业集团。

在郑晓燕看来，这51年的故事，也是合肥百大浴火重生、攻城扩疆的51年，从

企业改制，到成功实现上市，成为安徽商业第一股，从单一的百货业到今天产业分布跨及零售业、房地产、农产品批发市场及战略投资等多个领域的大型零售集团公司，合肥百大搏击“商海”，准确把握了市商业消费升级变化的脉搏，迎合了主流消费需求。

成功上市 注入发展的强心剂

在上世纪50年代到80年代漫长的计划经济时期里，合肥百货大楼作为国有商业企业，履行着“保障供给、服务社会”的历史使命。

1993年，合肥百大成功实现改制，成

立安徽省第一家商业股份制公司。1996年8月12日“合肥百货”在深交所成功上市，打开了通向资本市场的大门，成为名副其实的安徽商业第一股。

“回过头来看，我们庆幸早已迈出了

上市这一步。”谈及上市，郑晓燕郑重地解释着重要性，如果不通过上市募集发展资金和重置企业架构，在零售业竞争日趋激烈的背景下，合肥百大很可能已与昔日的对手一同倒下了，也不会有今天的辉煌。

连锁经营 做安徽巨无霸

1998年，郑晓燕就任合肥百大集团掌门人，同一年，百大吸纳盘活了四方商厦和商业大厦两块国有资产，四方商厦与鼓楼商厦联通经营，占据了合肥地区百货市场份额的半壁江山；商业大厦改制后接收

百大品牌和管理，重新焕发生机。

合肥百大针对单一的百货商场在竞争激烈的商业中如何出奇制胜？郑晓燕董事长深思熟虑地给出了答案——合肥百大必须与时俱进，走多元化发展之路，

走连锁经营之路。2000年9月，合家福连锁超市公司的第一家门店沿河路店开业，标志着百大在调整经营战略，扩展零售业态上迈出了第一步，如今，合家福连锁网点总数已达120家。

攻城扩疆 抢滩市场制高点

2003年，在合肥百大的发展历史上，是一个非常重要的年份，揭开了百大企业发展的新纪元。这一年，百大的“商业版图”不再局限合肥，她勇敢地走出自己奋斗了44年的老根据地，触角不断延伸到安徽周边主要城市，初步完成了立足合肥、辐射全省的战略部署。

合肥百大的“攻城扩疆”之路带着无与伦比的实力和霸气就此拓展开来。2003年5月整体收购铜陵百货商场新建铜陵合百商厦，迈出了百货连锁异地拓展的第一步；2004年9月，六安金商都、舒城金商都正式加盟合肥百大集团……2008年，合肥百大又一次攻城扩疆的神

来之笔，强势收购合肥四牌楼商圈的安徽乐普生商厦，引起业界震动。

之后的故事还在续写，今年上半年，合肥百货募投资金项目巢湖百大购物中心前期各项工作进入收尾阶段，预计“十一”前可正式开业运营；前期一直停滞的肥西百大购物中心项目也破土动工。

期待未来 本土商业突围战

正如百大掌门人郑晓燕所言：“我们没有退路，惟一的出路就是向前走”，百大集团作为安徽商业的旗帜并不只是代表自己，更代表着本土商业，在内忧外患的商业环境下，在捍卫本土民族商业荣誉的责任下，合肥百大将勇往直前，进一步巩固本土流通业的“老大”地位。

如今，合肥百大已形成现代百货、合家福超市、百大电器连锁三轮驱动的格局，百大集团连锁经营网点已超过150家，基本形成了以“合肥经济圈”为核心，以铜陵、蚌埠为基点向南北延伸辐射省内、多业态相结合的网络体系。在夯实了商业零售业的基础之后，合肥百大开

始涉足地产业和农产品批发业，实施多角融合发展战略。

百大的多元化不是盲目地四处扩张，而是紧紧围绕零售主业相关的产业展开。

51年，只是一个开端，打造基业长青，百大还在孜孜不倦。

