

1997年春节前夕,省委领导一行前来合肥百大集团考察,开玩笑却也是关切地问,合肥百大什么时候能开百家门店啊?弹指一挥间,合肥百大已经从那个年头的2家门店(即百货大楼和刚开业的鼓楼商厦)的股份公司发展成拥有近200家门店的集团公司。后来在不少场合,合肥百大的历任领导人提及此,都认为上市对百大是脱胎换骨的改变。

在梳理安徽改革开放这30年来无数个第一时,我们不得不提到安徽商业领域的第一支股票,也就是1996年8月12日在深交所上市的“合肥百大”,合肥百大是继马钢、皖能和美菱之后,我省的第四家上市公司,也是迄今为止我省唯一的一家商业零售上市公司。

作为当年上市办公室的主任,目前身为百大集团董事长的郑晓燕,在接受笔者采访时,回忆起上市前后整个上市班子的忙碌与辛苦,她仍历历在目。



# 百大脱胎换骨的改变

## ——上市:安徽商业零售第一股

风起1993

上市之备

鼓楼之战

当全国百货业蓬勃发展之际,合肥百货大楼也于1959年8月25日开始了盈门纳客。作为国有商业企业,合肥百大肩负着“保障供给、服务社会”的历史使命,半个多世纪的风雨历程,合肥百大已成长为安徽商业的龙头。

谈及合肥百大的历史,郑晓燕董事长自然地用上市来分隔,1996年以前和1996年之后,就在这个年份的前后,合肥的百货业也发生了巨变。

“回过头来看,我们庆幸早已迈出了上市这一步。”郑晓燕说,“如果不通过上市募集发展资金和重置企业架构,

20世纪90年代初,上市对于许多人来说,仍然是一个新鲜的词汇。不理解的声音也存在,“有的中层就认为,合肥百大的现状还挺好,万一上市不适应,还会造成不好的影响。”郑晓燕说,当时合肥百大的领头人金杰以及决策层的意志很坚定:一定要上市,而且上市后合肥百大会带来更大的发展机遇。

方向确定后,做事也并不是一件容易的事情。“资本市场刚刚萌动,当时国内上市公司不多,省内也只有3家,我们完全是摸着石头过河。”郑晓燕介绍,1996年2月时,知道了公司有上市的机会。4月份前,要备齐所有的材料,留给

都说商场是没有硝烟的战场,笔者多次采访郑晓燕时,她总表示做商业多年,她始终战战兢兢、如履薄冰。

就在合肥百大筹备上市的前后,省城的商业格局也发生了变革,1995年底,商之都、乐普生商厦相继开业,中心城区三足鼎立之势已成,“鼓楼之战”已经打响。

“我们当时与合肥二商局合作,开始打造鼓楼商厦。”据介绍,1996年,合肥百大上市募集到的首笔资金投资于鼓楼商厦及建造大型配送中心。第一年,鼓楼商厦销售额达2.42亿元,此后的12年间,一直保持着两位数以上的增长,目前,鼓楼商厦现在已成为合肥百大的旗舰门店,单店销售及效益均居安徽第一。

合肥市中心的四家百货店,百大占

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,至少不会有今天的辉煌。”人们记忆犹新,上世纪九十年代中期,红火一时的合肥三孝口商圈内,曾与合肥百大在同一起跑线上的几家零售企业均在激烈的竞争中相继出局。

“当时合肥有十大商场,合肥百大处于领头地位,但是新兴的商业已经开始在合肥兴起,如果不谋求发展,合肥百大处于危机之中。”郑晓燕介绍。

1996年的成功上市,是合肥百大发展史上的一个“分水岭”。在这些年中,

百大人的时间只有2个月。“整个负责上市的团队几乎没有时间概念,也没有上下班。”

“紧急的筹备,好在各方面对百大上市都相当支持。”不过,4月28日,作为当时上市办公室主任的郑晓燕到证监会递交材料时,却被拒收了。“说是少了一个材料,我又赶回合肥拿材料,4月30日,再次赶到北京。”

等待是最焦急的事情,尤其是无法预测结果之时,等待则显得更为煎熬。好在,所有的等待都有了好的结果。7月1日,在北京已经等待了15天的郑晓燕终于盼来了好消息,百大通过了发行

据了两席,战斗力无疑加强。2008年初,合肥百大又收购了乐普生,四家店中居三,这已经是后话。此外,鼓楼的高新店也于2008年底开业。

1996年之后的合肥百大开始了快马加鞭的发展。

郑晓燕也如数家珍地向笔者介绍着:1998年底又以配股资金重组了商业大厦,兼并了原四方商厦,逐渐占据了合肥地区百货市场份额的半壁江山。

2003年起,合肥百大将脚步移出了合肥,放眼整个江淮,先后收购了铜陵百货商场新建铜陵合百商厦、屯溪商业大厦新设黄山百大商厦,重组蚌埠百货大楼、南七商业大厦,吸纳六安金商都、亳州百大购物广场。后来黄山百大、淮南

随着我国商业流通领域市场不断开放,外资商业巨头家乐福、沃尔玛、百盛,内资企业北京华联、南京金鹰、万达等纷纷进军合肥市场,地处内地的安徽商业零售业同样进入了竞争最充分、最激烈的时期。

我们习惯从1978年开始思考新的历史事件,郑晓燕则是从1993年开始说起合肥百大的谋动,百大人凭借着对政策的正确理解和果断决策,“也是在各界的支持下,合肥百大开始了股份制改革,从原来的百货店变成股份公司,为上市做好前期的准备。”

审核。

“百大人想过当时可能会失败吗?”面对笔者的询问,郑晓燕表示,当时整个团队只想着一定要成功,不行就再努力,直到进去为止,并没有想到会失败。

8月12日,合肥百大在深交所上市。敲钟的刹那,所有为之付出艰辛的百大人都绽放轻松的笑容。

“当天开盘价是10.02元,收盘价是14.95元。”回忆起当日,郑晓燕仍然历历在目。“上市对于百大来说,意味着脱胎换骨。”有业内人士告诉笔者,合肥百大的上市可谓时间最短、成本最低、效率最高。

百大和六安百大金商都、鼓楼商厦高新店、巢湖百大等相继亮相,2012年的港汇广场,2013年初的滨湖和肥西百大成功开业,商业布局更加成熟。

合肥百大还开始了多业态发展,2000年,创办了合家福,开始涉足超市领域;成立拓基房地产公司,开发商业地产;2002年,将华东最大的周谷堆农产品批发市场收入囊中,通过对超市生鲜类农副产品的控制和配送,延长和完善企业战略供应链。

2011年11月24日,百大集团网上商城——百大易商城上线揭牌仪式在四牌楼的百货大楼门前广场这个安徽传统零售业的象征地隆重举行。这过去与现代,传统和时尚的结合正标志着安徽零售业又开始了一段具有里程碑意义的发展过程。



十八年悟

“上市融资固然重要,但百大上市并非仅为融资。”郑晓燕认为。

实际上,上市之前的合肥百大,“日子过得很滋润,丝毫没有资金紧张的感觉。”郑晓燕介绍。做出上市的决策,是为了把企业放在一个公开、透明的舞台上,迫使企业建立现代企业制度和法人治理结构,通过证券市场的管理机制约束企业的内部管理机制,形成强大的内生力,更有利于合肥百大参与高层次的竞争。

“企业上市前后最大的不同就是,上市前企业创业期的决策更多靠经验判断,而上市后在董事会的领导下,更强调的是科学决策和先进机制的牵引力。”2008年,郑晓燕是这样感悟说。

合肥百大是一家诚实、负责任的企业,它的信条是“实现股东利益最大化”。据了解,按公司1996年首次公开发行时计算,首批投资者到目前实现的股权增值已达数倍,国资部门仅分配的红利已收回全部初始投入。监管部门对这家公司的评价是“令人放心的绩优股”。

在刚刚过去的百大集团“庆七一暨第六届职工运动会开幕式”上的致辞中,郑董事长更是满怀豪情地说,“今年,百大集团将迎来55岁生日。55年来,我们已从一家单体百货店,发展成为一个拥有近200家连锁经营门店、经营网点和批发分销机构遍布安徽14个地市的大型商贸企业集团,形成了以零售为主业,现代百货连锁、百大合家福超市连锁、百大电器连锁、农产品批发、电子商务、分销代理、第三方支付、金融类金融战略投资等多业态协同融合发展的格局。连续多年位居中国企业500强、中国服务业500强之列,位居中国连锁业百强50位、安徽企业百强第11位、合肥企业五十强前列。”