商海领航　和谐共进

合肥百大集团给力2010年

长长的红地毯、一张张期盼的笑脸、一个个可爱的小兔子吉祥物……1月24日下午，2011合肥百大集团供应商答谢酒会在世纪金源隆重举行，国内外500余家优秀供应商与合作伙伴出席本次大会。董事长郑晓燕女士出席会议，副董事长刘卡佳女士致欢迎辞，大会由副总经理李承波先生主持。

这可不是一场简单的聚会，在零供关系愈发受到关注的今天，合肥百大集团用实际行动抒写了如何去把握零供关系，如何商海领航、和谐共进。





供应商年会给力2010

下午16点28分，答谢酒会开始了。热闹的气氛中，刘卡佳副董事长首先代表合肥百大集团感谢在座的嘉宾多年来对于百大集团的支持与合作，并简单介绍了合肥百大集团2010年发展状况以及2011年发展机遇与思路。

2010年，合肥的商业市场发生了不少变化，银泰、金鹰进来了，万千百货、万尚百货也都相继开业了，热闹的过去一年，合肥的本土商业企业也在坚守着自己的舞台，并扮演着中流砥柱的角色。

会上，为了答谢广大供应商一年来的倾力支持，合肥百大集团从合作多年的3000余家供应商中，评选出卓越贡献奖、精诚合作奖各50名，以此感谢和表彰这些优秀供应商在过去一年与合肥百大集团精诚合作、互惠互利，为企业发展做出突出贡献，并希望双方能够抓住机遇深化合作共赢。

现场获奖的优秀供应商代表均表示：在即将到来的兔年里，在与合肥百大集团原有的良好合作基础上，将会为百大争取更多资源支持，充分利用百大的优质平台，为安徽省的经济发展贡献一份力量。

百大到哪，我们到哪

热闹的答谢酒会开始之前，经销商也畅谈着自己的感受。从浙江过来的赵章晓是合肥创骏工贸有限公司董事长，主要做卡宾、花花公子的代理，谈起与合肥百大集团的合作，他就打开了话匣子。

“我与百大的合作已经有16年，见证了百大的发展，也是跟着百大一步一步壮大了。”赵章晓介绍，“百大开到哪里，我们就做到哪里，从基层到高层的合作都很紧密。百大如今已经在江淮大地处处开花，我们也就跟着一起开到当地。”

安徽健诚商贸发展有限公司总经理王小建最近在百大CBD店开了保时捷的手机专卖店，他还是不少奢侈品品牌的安徽省代理商，老人头、梦特娇等都是随着他发展的步伐而不断拓展的。

“以前，合肥人用奢侈品的还比较少，这些年，随着经济的不断发展，消费更加注重品牌，我们的产品也就更加好卖了。”王小建表示，百大是上市企业，资金充足，也不存在着压货款的问题，所以合作一直很放心。

“合作要能共赢，这才是一直合作下去的最大动力。”一样与百大合作接近20年的王小建也表示，未来合肥的商业竞争会更加激烈，不过，相信与百大的合作会一直坚持下去。

我们是合作伙伴兼家人

除了本土的供应商，自然也有不少大牌的供应商参加答谢酒会。“我们都在同一条船上，同舟共济，作为百大的供应商，我们不仅仅是合作伙伴，更像是家人，一起工作，一起克服难关，共同庆祝去年的丰硕成果。”香港亨得利控股有限公司总裁于知国认为，百大的零售团队一直跟随着市场潮流，不断对门店进行规划，为百大的客户提供丰富的产品，优质的服务。

与百大旗下的百大电器一直有合作的美的电器，也来到答谢会现场。美的制冷家电集团中国营销总部副总裁赵炜表示，能够与合肥百大这样的中国500强企业精诚合作，保持良好的关系对双方的发展都有益。百大电器已经成为安徽家电零售业的霸主，百大电器开到哪里，美的家电自然也跟着发展，这种牢不可破的战略合作伙伴关系也将为未来开拓更大疆域提供便利。

与百大旗下的合家福超市有长期合作的合肥可口可乐饮料有限公司，同样出现在答谢酒会的现场，安徽区市场销售总监党建介绍，从2000年合家福在沿河路开第一个店开始，可口可乐就一直进驻合家福。如今合家福开到全省，可口可乐也在全省有供货点，保证合家福供货通畅。

回顾2010：创新发展年

2010年，回顾这一年的成绩，合肥百大集团也是交了不错的答卷，围绕“创新发展年”主题，与数千家供应商一起，以必胜的信心迎接挑战，全年实现销售规模249亿元，同比实现增幅达19%；其中零售主业实现销售117亿元，同比增长17%。其他关联产业也快速稳定发展，集团公司整体业绩继续全面领先省内市场；目前已连续6年入围中国企业500强和中国服务业500强，享有“安徽第一店”、“徽商典范”、“中华老字号”等美誉，并荣膺中国商业服务业改革开放30周年功勋企业等荣誉称号。零售网络已遍布安徽省的十个地市和一批县城。

2010年8月，安徽省首份企业公民建设白皮书由合肥百大集团在鼓楼商厦多功能厅对外发布，公民建设战略促进了百大集团的发展，社会责任所催生的硕果累累，对百大集团来说如虎添翼，实现了企业的大踏步快速健康发展。

也是在这一年，百大集团旗下金鼎百货店——鼓楼商厦迎来14周年庆，自1996年开业至今，销售总额突破百亿，成为安徽省首家突破百亿销售的单体百货店。百大集团相关负责人表示，这个骄人成绩的取得与广大供应商的协作支持是分不开的。

“十二五”：百大布局江淮

刚刚过去的2010年，百大集团有不少大事，百大集团加快门店拓展步伐，新开巢湖百大购物中心，百大电器连锁门店1家，合家福公司新门店共36家。同时，一批项目，包括中国合肥周谷堆大兴农产品国际物流园、宿州百大农产品物流、肥西百大购物中心顺利奠基，储备了已签约和自建大型商业项目5个，为公司“十二五”持续快速发展积聚能量。

对于“十二五”，百大集团将继续坚持以零售为主业连锁发展，进一步优化产业结构，提升内生增长能力；将继续坚持在安徽区域市场深耕细作，纵深覆盖皖中市场、全面铺开皖南市场、加快开发皖北市场，基本实现在全省的网络布局和均衡发展；顺应行业发展趋势，积极发展综合性购物中心和网络购物等新兴业态，形成更具弹性的主业格局。到2015年，百大集团将努力实现销售规模达500亿元，直营网点达到230家，经营面积达到650万平方米，“基本建成覆盖安徽区域市场的零售主业立体连锁网络体系”这一战略构想。

2011年已经拉开了“十二五”的序幕，合肥乃至安徽的商业市场将有更激烈的竞争，百大集团又开始新的征程。

文/樊立慧　倪路/图