

# 日 用 百 货



# 二百

## ——黑龙江齐齐哈尔著名百货公司

齐齐哈尔第二百货公司是在原第二百货商店的基础上，通过生产要素优化组合扩营的大型商业企业，是全国大中城市百货商店联合会成员之一。“二百”创建于 1948 年。近 50 年来，该店在“开拓进取，领先一步”的企业精神指引下，勇于探索，不断前进，以较高的企业信誉、第一流的服务、科学的管理、齐全新特优质的商品取信于民，从而赢得了市场，赢得了公众，曾受到国务院、商业部、省商业厅、市商业局等上级部门的嘉奖，连年荣获先进企业的称号。

原第二百货商店自成立以来，经济效益一直很好。从 1953 年起被评为省市先进单位，1973 年被评为先进集体标兵，1977 年出席全国财贸大会，1978 年被国务院命名为先进企业，1979 年被市政府命名为红旗企业，1980 年受商业部嘉奖，1981 年被省百货公司定为一级企业，1983 年被省政府命名为首批六好企业，1985 年被省命名为“文明单位”，1989 年被评为省思想政治工作优秀企业和鹤城服务竞赛优秀单位。

作为一个中型企业的第二百货商店，从 1973 年以来各项经济指标持续超过历史最好水平，特别是 1976 年以后，各项经济指标达到或接近全国先进水平。到 1989 年，该店拥有职工 200 多名，营业面积 1 000 余平方米，年销售额 1 000 多万元。然而，此刻的二百商店更面临着激烈的竞争。是守业还是创业？这一关系到二百生存和发展的课题，严峻地摆在企业决策者的面前。具有大胆创新魄力的孙永平经理毅

然选择了后者，坚定地作出了艰苦创业、背水一战的决断。1990 年，二百商店在市委、市政府和上级主管部门的大力支持下，将原有二百、卜奎商场职工及其它兼并过来的人员通过生产要素的合理流动和优化组合，组建了大型股份制企业，命名为齐齐哈尔第二百货公司，并于 1991 年元月 15 日正式开业。

重新组建的齐齐哈尔第二百货公司座落于卜奎大街中段。公司大楼外观造型新颖别致，内部装修高雅考究，设备先进，功能齐全。营业面积达 8 500 平方米。五层营业大厅分设针织、纺织、鞋帽、服装、百货、文具、家电、电讯及具有港澳特色的广东商场，经营九大类二万余种商品。

新二百公司的出现，使 36 家企业摆脱了危机，50 多位个体经营者获得了生机，同时也使公司内在潜能得到充分的发挥。中共齐齐哈尔市委政策研究室在《政策研究》专刊中评价道：“第二百货公司正在以它特有的魅力、优美的环境、优质的商品、优良的服务和灵活的营销策略，越来越明显地领导着全市零售企业的新潮流，引导着市场的消费。”新楼开业当年销售实现 7 040 万元，实现利税 322 万元。1994 年 11 月辟建天桥，成立时装商场，又增营业面积 480 平方米。

二百公司在经营上突出自己的特色。从新二百成立到现在的一系列活动，如通过店庆、六一儿童节送百元大礼、商业文化夜市、请农民一日游、每年的购物节、时装节、纺织节、文化节等活动，不但锻炼了职工队伍，增强了企业凝聚力，更重要的是宣传了二百的企业文化，树立了良好的企业形象，使全市人民进一步认识二百，了解二百，更加信任二百。公司还通过公关活动实施全方位的广告宣传，使“温暖在鹤城，

满意在二百 〃 二百时装,誉满鹤城’等朗朗上口的广告词深入千家万户,提高了企业知名度。

二百在管理上有自己的制度。公司确定的服务导向是:以经济效益为中心,以职业道德教育为重点,在优质服务中以突出售后服务为主要内容。结合公司的实际,确定的工作目标是:在优质服务的认识上要求深;在优质服务的内容上要求新;在优质服务的效果上要求实;使公司服务逐步做到规范化、程序化和制度化。为了提高全员服务水平,公司采取各种形式进行质量教育和检查。坚持每日三查,重点检查售前准备工作、售中规范化服务和售后跟踪服务工作。特别狠抓售后服务工作管理,切实落实送货、维修、退换的措施和质量,从而赢得鹤城广大消费者的信任。在内部管理方面成功地运用了劳动用工制度改革,在科学定岗、定员、定额基础上重新优化组合各岗位人员,实行公平竞争,择优上岗,杜绝了滥用人员的种种不合理现象,同时将工资与效益、贡献、责任挂钩。公司采用现代化手段管理劳动纪律,从 1992 年起实施全员考勤打卡制度,增强了职工干部的组织纪律性,推动了企业的文明和进步。

现代化商业是高科学管理产业,要求其决策者和管理者具有高水平的科学管理知识。为适应企业发展的需要,二百公司将“提高干部队伍素质,向人才要效益”作为工作重点,在干部配备、使用和管理工作中,将文化素质作为重要标准之一,从而激励了广大干部学习的积极性,增强了竞争意识和紧迫感。公司为中层干部和后备干部举办多种形式的培训班,为干部队伍知识化创造学习机会和有利条件。

至 1996 年,二百公司拥有职工 700 名,固定资产

总值 1 500 万元。电子计算机已运用到商品经营活动的各个环节，实现了计算机在经营管理上的网络化。二百公司今后的发展方向仍然是坚持改革，突出特色，狠抓管理，不断向现代化企业目标迈进。

企业现在名称：齐齐哈尔第二百货公司。地址：黑龙江省齐齐哈尔市卜奎大街 45 号。邮编：161006。  
(张照华)

## 厂甸

——北京著名市场

北京和平门外的琉璃厂，早在元朝时期就曾烧制五彩琉璃制品的窑区。到了明末清初，琉璃厂附近已是一些流动摊贩的集中地。因其繁荣，琉璃厂就被称为厂肆，或称厂市，又名厂甸。至于厂甸的得名，当然是从“厂店”而来的。一年一度的厂甸盛会，是当时北京人春节游乐的中心。

出了和平门，顺南新华街往前，就是东西琉璃厂的所在。这里早在辽代，是北京郊外燕下乡海王村。金代中都城建立后改称海王庙，虽比较荒落，但因当地有一座著名的延寿大庙，因而显得比较重要。在元朝时期就成专供皇宫烧制琉璃制品的窑区。明永乐年间大规模修建北京城和皇宫，琉璃厂被设为官窑，烧制五彩琉璃砖瓦、脊椎动物及其它制品，它作为工地的标志而逐渐传开了。嘉靖年间北京外城筑成，这里也由原来的城郊变成了城内，不像过去那样荒凉，

并已形成一些街道，琉璃厂便成了地名。根据明末清初的一些文献记载，当时的琉璃厂附近，大概和近代的百货市场差不多，是一些流动摊贩的集中地，琉璃厂文化街和厂甸市场就是在这样的基础上发展起来的。到了清代后期，琉璃窑奉旨迁到京西三家店附近（今门头沟区琉璃渠），琉璃厂作为一条文化街，更有了发展的余地和条件。

潘荣陛《帝京岁时记胜》中这样说道：“门外（指琉璃窑厂门外）隙地，博戏聚焉，每至新正元旦至十六日，百货云集。灯屏琉璃，万盏棚悬。玉轴牙签，千门联络，图书充栋，宝玩填街。更有秦楼楚馆遍笙歌，宝马香车游士女……。”震钧在《天咫偶闻》一书（光绪二十九年刊行）中说：“自国初罢灯市，而岁朝之游，改集于厂甸，其初二日至十六日凡半月，午前游人已集，……必竟日始归。……晚归必于车畔插相生纸蛱，以及串鼓或连至二三十枚，或以山楂穿为糖葫芦亦数十，以为游戏……。”清水《厂甸记》曾这样记载着：“平时空旷，人迹罕至，而正月则倾城士女，如荼如云，车载手挽，络绎于道。”

从这些记载之中，反映出清初琉璃厂的繁荣情况。如上所说，厂甸每年正月初一至十六集市，谓之曰“开厂甸”。届时，全城各处以至邻近河北各县的商贩都赶来搭棚设摊，书画、古玩，日用杂物、儿童玩具，时果、鲜花，饮食小吃；无不毕具，人们称赞为“倾城锦绣压成都，九市精华萃一街”。整个琉璃厂成了一个“一市人如海，尘从隙处穿”的熙攘闹市。全城当时其它各处的庙会，都是一月只开放几天，唯独厂甸一连开放十几天，又值新春闲暇时光，故而游人极盛，平常不大出门的妇女、小孩就更多。听一位住在火神庙后院的老管

理员说,抗战之后,厂甸已是‘残灯末庙’景象了,可游客每日仍过万。半月累计,约 20 万人次,而当时北京人口,也只百万上下。而人们涌到这里来,主要目的还不完全是为了买东西,而是为了游玩,即所谓“逛厂甸”。白天,演戏的,杂耍的,锣鼓喧天,热闹非凡。夜晚,玩灯的,放焰火的,火树银花,五彩缤纷。

售、放风筝,是厂甸的众多具有民间特色的活动之一。风筝又叫纸鸢、鹞子。在纸鸢背上装有丝条做的弓弦,风吹弦响,发出音响如古筝声,故人称风筝。风筝的故乡在中国,明、清以来,北京就是风筝的传统产地之一,以制作精巧而著称。清朝时就在扎、糊、绘、放四艺方面发展到非常精深的程度。曹雪芹曾写过《南鹞北鸢考工志》,记载了许多风筝品种名称,如比翼燕、瘦燕,双燕、蜈蚣、蜻蜓等。“其最奇者,雕与鹰式,一根提线,翱翔空中,遥睹之,逼真也”。清同治年间李静山在《增补都门纪略》曾赋诗称赞京城放风筝的壮观场面:

“不知弦索弄东风,只诛轻雷走碧空。

试立御河桥上望,纸鸢无数夕阳中。”

还有面塑、风车、面具、空竹、宫灯,泥塑、绢花、料器、绒花、绒鸟等琳琅满目的各种民间工艺、玩具,吸引着游人,为庙会增添着喜庆气氛。

厂甸的另一特点是风味小吃荟萃,各种形式的饮食令人眼花缭乱。其中最有特点的是大串糖葫芦,它是用数十个山楂果凭荆条串制而成,果上蘸满饴糖,其中还有夹以芝麻的。也有用白蜜蘸裹的,但为数不多。大糖葫芦有六尺、四尺、三尺等大小尺寸,最高的长达丈许,顶端插上纸制彩色小旗,是儿童喜爱的春节食品。旧时诗人咏都市风光,也有以“大糖葫芦”为题的,



如清《桃花扇》作者孔尚任就有‘其余吹器多、葫芦声鼓荡、书角仰天鸣，冰柱抽一丈’的诗句。北京的儿歌也有‘正月初一逛厂甸，糖葫芦，好大串。’的句子。

还有茶汤、元宵、面茶、爆肚、灌肠、切糕、棉花糖、艾窝窝、年糕、云豆饽饽、碗豆黄、豆腐脑等品种，不胜枚举，俨然就是一个传统风味小吃的展销会。

此外，这里还有国画、书法、挑山、横披、册页、水印笺纸、金石片、狼毫笔、珠宝、古玩等供文人墨客，古董商人欣赏选购。

民国以后，厂甸庙会也一直很盛。每年春节期间，从南新华街北口到东西琉璃厂并延伸到虎坊桥一带。新中国成立以后，厂甸仍沿续了若干年，其盛况亦如前。60年代后，由于多种原因逐渐取消了。进入80年代，为更好地继承民族优秀、久远的传统文化，政府除重新建设了琉璃厂文化街外，还在琉璃厂以南，南新华街路东建造了一座‘厂甸市场’大楼，人们不仅可以一年四季随到随逛厂甸，又可避免“雪晴满路是泥塘”的狼狈了。

最近两年来，主要是因为某些客观原因，厂甸市场又进行了调整，饮食小吃摊档基本迁出了市场。目前，市场内除经营各种传统百货、玩具、文具、工艺美术制品、糕点食品等外，还设有市第一轻工业局产品展销部、二楼设有‘爱丽根丝’时装店，三楼是‘北京香满楼酒家’，是个综合性的商品市场，到著名的文化街琉璃厂游览购物的顾客，多数亦要光临这个市场。

企业现在名称：厂甸市场。地址：北京市宣武区琉璃厂。邮编：100050。

（韩彤）

# 大华

## ——北京百货店

大华百货股份有限公司（简称大华）创办于 1946 年 7 月 1 日，约有股东 40 人，资金定为 4 000 元，公司成立了董事会和监事会。经理赵宜之，副经理王长年，襄理王继福、张理，门市主任张家鑫。招用职工约 20 余人，分设针织、衬衫、袜子、百货和化妆品五部分。公司和门市部设在王府井大街北段金鱼胡同西口。菜厂胡同内还设有一批发部，并在上海设有采购庄。

1953 年大华撤销了上海订货办事处，从私人批发商进货由原来的 70% 缩小到 30%。后来，则是 100% 地从本地国营企业进货。

“文革”期间，大华改名新华百货公司。

1976 年东安市场扩建翻新，新华迁至东直门外桥头斜街的十字路口，即后来的北京食品店所在地。

1984 年 9 月，又迁至北新桥，同年申请恢复了大华百货公司名称。

1986 年又更名为大华百货股份有限公司，职工 270 人，新牌匾由名誉经理赵宜之书写。总经理为马德泉，办公室主任李振山。

大华百货公司从初创到现在经营的商品高、中、低档皆有。如尼龙制品与塑料制品是 40 年代国外新产品，被人们称作“玻璃制品”。当时虽在上海、重庆、广州等地已较普遍，但在北京却是新奇商品，只有少数几家商店出售。大华便抓住时机，大量购销，从中获取高额利润。对国内外高级名牌奢侈品，大华也尽力备全。如著名的法国三花牌香粉、香水、眉笔，英国

的力士牌香皂，美国的烟盒、打火机，香港的新式服装，以及上海的“明星”“蝴蝶”“先施”，广州的“双妹”等名牌化妆品。大华的商品不但能满足中上层人士的口味，也能顾及到一般顾客的需求，从毛衣、毛毯，到针线、顶针，种类繁多。顾客在别的商店买不到称心东西时，都愿到大华看看。

大华有着自己独特的经营之道，即“人无我有，人有我好，人好我廉，人廉我转”，随着市场发展的需求，大华随时注意总结经验，探索新的经营方针，即“拾遗补缺、相互弥补”。也就是说专捡国营商店的“漏”，做国营商店不做的买卖，商品既要全，又要专，并在专中求全，全中求新，新中求精。

在办店方针、货源组织、商品销售及服务态度等方面，大华百货都具有自己独到之处。

在销售方面，大华曾认真分析过商品销售对象的心理，提出商店要有自己的名牌商品，这样才能吸引顾客，带动其它商品的销售，提高商店的信誉。不久，他们就将男衬衫发展成自己的名牌商品，采用了向生产厂家加工定做的办法，走了一条直接与工厂挂钩的新路子。不但销售额巨增，商店的声誉也随之提高，在同行业中居于领先地位。

在服务方面，大华不仅注重服务态度，还能根据商店的业务，开设多种便利消费者的服务项目，如顾客一时买不到的商品，大华可为其代购，并免费送货上门。此外，还为外埠顾客开办函购业务。商店卖出后的商品，顾客如不称心，还可以随时退换，直到顾客满意为止。

在经营之道方面，大华即“以诚为本、以勤立业，活字当先，出奇制胜”。这也是其经商的秘诀。此外，

大华在资金运用上是极为慎重的，凡是能不占用资金的，绝不占用，非用不可的，也要用在刀刃上。它经常分析资金的周转，当资金与利润发生矛盾时，宁可少得利润甚至不得利润，也要保证资金的正常周转。

这样，大华在开业的第一年盈利增长 2.5 倍，获纯利润 3 000 元，第二年盈利增长为原股金的 4.5 倍。在以后的几年中，大华虽也因当时的通货膨胀而遭受一些损失，但总的看，大华的利润是逐年递增的。在内部管理方面，大华吸取了天津国货售品所“内部管理”的诸多特点，在职工的招收使用、奖励和培训等方面建立了自己一整套管理制度。如招收职工，他们采取了严格考试、择优录取和系统培训相结合的方法，保证了职工的业务素质。在职工奖金的提取上，他们是按每年企业盈利在完税和提取公积金后，股东和职工按 55:45 的比例进行分配。平时的奖励办法是将每人的销售额加上交易次数进行综合评比，分别给予程度不等的奖励。在人事管理方面，为加强经营管理和商品销售，白天有一位专职襄理在门市掌管服务和经营，晚上就在店内睡觉、值班。

白天，在门市营业时间内，值勤襄理的主要职责是接待顾客，监督售货员的服务质量，指导新售货员卖货。顾客与售货员之间发生矛盾，值勤襄理就要出面解决，并对顾客提出的质问批评进行耐心劝解。“大华”的经验证明，设立专职人员值勤的制度，作用好、成效大，能使顾客高兴而来，满意而归。

企业现在名称：大华百货股份有限公司。地址：北京市东直门内大街 275 号。邮编：100007。

（一帆）

# 大新

——上海著名百货公司

如今，上海南京路西藏路口矗立着规模巨大的第一百货商店，该址的前身是大新公司（简称大新），由澳洲华侨蔡昌于 1936 年开创。1949 年之前是闻名中外的上海‘四大公司’之一。

蔡昌原籍广东中山，与先施、永安、新新三大公司的资本家是同乡，尚与其中的某些人有亲戚关系。蔡氏在香港和广州亦早已创设大新公司，而且营业状况颇佳，由此产生北上发展的战略规划。1932 年，蔡昌亲自赴上海擘划筹备工作。考察之后认为南京路劳合路口（今南京东路六合路口），东首是新新公司，又与先施、永安两大公司同属最繁华商业路段，西与新世界游乐场隔街相望，乃决定租地筹建十层高楼大厦，并向香港的英国殖民统治当局申请注册。

1934 年正式破土动工。完工后的大新公司巍峨壮观，层次高矗，建筑新颖。外墙一式乳黄色釉面瓷砖，在阳光照耀下闪现点点金光。底层的外部砌以黑色花岗石，气派不凡。沿西藏路、南京路、六合路有 18 扇大橱窗三面环绕，设计师以奇妙的装潢艺术，勾勒出一幅幅浮想联翩，造型逼真的立体画面，吸引无数的行人驻足而观，击节赞叹。

其内部的商场面积总计 1.78 万平方米，居当时的四大公司之冠。后来据统计，若将其全部柜台一张张首尾相接，其长度相当于两座南京长江大桥的总长。而且其内部装饰之考究，陈设之新颖，超过了‘先施’、‘永安’、‘新新’三大公司。铺面商场地坪全部以

意大利云石镶砌，坚实美观，光可鉴人。二楼和三楼分别为胶质地板和柚木地板。各个楼面的商品安排以及附属事业与“先施”、“永安”、“新新”三大公司基本相同，四大公司尚属同一模式。但是大新公司的地下室商场却是三大公司所不拥有的。地下室前后共设四个出入口，拾级而下，别有洞天，光如白昼，货柜井然，循环曲折，错落有致。尚有助兴“节目”随时恭候顾客。那是一架食品制作机，不息地呼呼旋转，每隔 7 秒钟即可生产一块糕饼，名曰“多福饼”，可吸引顾客驻足掏钱品尝。四楼辟出一角，特设书画部，专事出租给海上书画家作书画展览之地，此属大新公司之创举。在眼花缭乱的外洋商品海洋中，注入了些华夏文化气息。从六楼至十楼是“大新游乐场”，设有多种景点，号称“天台十六景”。其娱乐项目之多，设置之别致，远胜于“先施乐园”。而且屋顶花园不仅可纳凉，还可以登高凭栏鸟瞰市容，顿添一番风情。

大新公司还以三种先进的设置首创国内大商场气派。商场各楼面都装有冷暖气管，可供随时调节空气；地下室商场的规模空前；铺面商场装有自动电扶梯连贯直达三楼。当时的大新公司就以建筑优美，设施完美，商场宽敞，布局精新而著称于世。

上海大新公司的原始资本为港币 400 万元，由香港大新公司认股 100 万元，老股东认股 200 万元，尚余 100 万元，另行招募新股。在建造期间，由于大部分资金耗于基地房屋及商场设备装饰，以致流动资金短缺，商品周转困难。乃将资本扩充为港币 600 万元，分为 60 万股，每股 10 元，其中华侨的投资占资本来源的 90%。因此上海大新公司于 1935 年已开始与同业进行拆货买卖，数额达 110 万元法币。由于筹备

开张的流动资金不足，将房屋和地基向英商麦加利银行抵押借贷 280 万元。

1936 年 1 月 10 日，大新公司正式开张，轰动上海。最大的新闻即是那两座见所未见的轮带式自动扶梯作为给上海人的见面礼。当时的国人见到这种踏上梯板就可以冉冉而上的楼梯无不好奇，跃跃欲试。公司为了防止顾客拥挤，采用发售兑货券，每券 4 角，凭券进入商场。但是顾客络绎不绝，依然热闹，盛况空前。当年的营业额达 425 万元法币，较 1935 年的拆货买卖额增长 285%。

上海大新公司亦属股份有限公司组织，以华侨资本为主体，采用近代资本主义的商业经营方式，与另外三大公司相似。

由此而来的同业竞争格外激烈。大新公司虽是后起之秀，但规模大，设备新颖，颇遭三大公司之忌。“先施”、“永安”、“新新”早在大新公司开幕之前，就联合对付。首先在进货上抑制大新公司的货源和进价。联合威胁国货小工厂，不得向大新公司出售产品，否则就停止进货；并要求各有关系的大厂不得向大新公司低价售货。其次在大新公司开幕伊始联合举行“春季大减价”，使部分热销商品的定价低于大新公司。由于大新公司在开幕前大肆宣传以“薄利多销”为经营方针，以“货不二价”为号召，甚至宣传在开幕期间也不举行大减价。后在三大公司挑战的压力下，只得在地下商场另辟廉价部。可是新生的大新公司在人力、物力、财力方面都不及三大公司，以致最初两年的营业平淡，三年未发股息。

1937 年，在“八一三”日本帝国主义入侵上海后的几个月内，市场萧条，大新公司营业额下降 50% 左右。

公司资本家对职工采取解雇、停薪、减薪等办法。至 1938 年初之后的‘孤岛’时期,上海市场畸形繁荣,营业兴旺,即加班延长营业时间,并且增加营业人员。此后数年的实力仅次于“永安”,居四大公司之亚军。至 1941 年,年利润额增至 11~50 万元法币。

1941 年底,太平洋战争爆发,因大新公司以“英商”名义在香港注册,被日本列为军管对象,经营管理实权落入日寇之手。在 1942 年,敌伪宣布‘限价’政策,上海市场顿现抢购风潮,大新公司也同样遭受损失。

1945 年的抗战胜利之初,市场物资匮乏,供不应求。大新公司也积极采办洋货,同时加强与厂商联系,增加定货。至 1946 年营业额的决定比倍数增加 9.9 倍。同时旅馆、酒楼、游乐场等附属企业恢复了往昔的繁荣。

1947 年,国民政府颁布‘经济紧急措施方案’,宣布冻结物价和冻结生活指数,限制外汇使用等等规定。这对经营‘环球货品’的大新公司来说,洋货货源渠道严重梗阻。1948 年 8 月,国民党反动政府公布“财政经济紧急措施令”,宣布发行金圆券,收兑黄金、银元、美钞,限制物价等等规定。大新公司又在随之而来的抢购风潮中,大受其害,货物被抢购一空。至 11 月 1 日又宣布放开物价,日用品等顿时上涨 20 倍左右。大新公司的商品被抢购去,而以换进的金圆券转手补进商品货源时,已大打折扣。遭此浩劫,大新公司已元气大伤。至 1949 年上海解放前夕,市面呆滞,公司的营业亦呈瘫痪状态。从 1949 年 6 月至 1950 年 2 月,奸商与全国各地投机势力遥相呼应,互相哄抬,买空卖空,抢购套购,掀起了三次大的涨价



风。至 1950 年 3 月，人民政府统一财经之后，物价才趋稳定。在此期间，大新公司由于经营管理不善，长期亏损消耗，致使公司流动资金日益枯竭，困难日重。1953 年，大新公司结束了百货业务，将大楼商场租给国营上海第一百货商店，但仍保留同业公会会籍。同年宣告歇业。至 9 月 28 日第一百货商店迁该处正式开幕，成为闻名全国的百货公司。

（马炳荣）

# 大新

—— 广州著名百货商店

大新公司 1918 年由蔡昌、蔡光兄弟创建，主要经营环球百货，是当时广州最大的百货商店。

1918 年，广东省中山县澳洲华侨蔡昌、蔡光兄弟投资创建当时广州最大的商厦，名为大新公司，大楼高达 9 层，座落于广州西堤闹市。商厦主要经营百货，兼营酒店、理发、照相、游乐场等。1938 年广州市沦陷前夕，大新公司遭受三天三夜烧劫之灾，仅剩下一副焦黑的钢筋水泥框架。

1952 年人民政府组织修建，于 1954 年竣工，大楼命名为“南方大厦”。其中一至四层经营百货，因其位于西堤而取名“西堤百货商店”，并于 1954 年 10 月 1 日开业。商店一至三层营业面积为 5 256 平方米，四层作为办公及仓库之用，主要经营日用百货、食品、服装、布匹、钟表、针纺品、小五金等 1 万多个品种。