



【共享·产业链】

【企业智慧二】



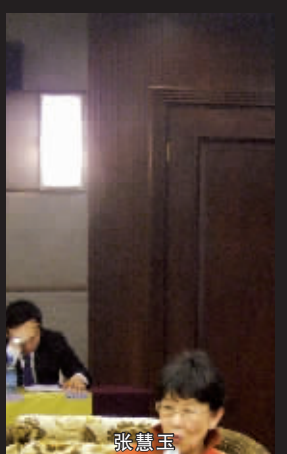
刘道兴



赵进京



韩健徽



张慧玉



李晓峰

## 以商领域 商业反哺下的全城萌动

□袁瑞清 晚报记者 卢林 文/图

在郑州市“北扩东移”等政策的引导下,旧城改造和新城开发齐头并进,城市扩张走向加速度。伴随着迅猛的发展势头,城市消费结构和消费方式都将发生明显变化。

本报于3月25日组织的“城市发展与商业格局趋势高峰论坛”上,与会专家、学者提出了关于郑州商圈的形成论、龙头论、竞争论。

### 商圈“形成论”

一个萝卜一个坑,一个区域一个商圈。

刘道兴(河南省社会科学院副院长):新商圈形成是必然,郑州东区最迫切

当初郑州市规划60万人的时候,一个“二七商圈”的存在就差不多满足城市的需求,但随着城市人口突破300万,以及再突破400万、500万的时候,整个城市的商业布局肯定要发生变化,来适应城市规模和人口的迅速扩大。

“二七商圈”近几年一直在进一步丰富、扩大,而东南这一块,尽管形成了家电等批发市场,但是真正服务老百姓日常生活的大型百货商业中心还没有形成,而东部这几年发展得非常快,它是郑州市的门户。金水大道又是城市的迎宾大道,有很多省直单位,所以在郑州东区这一带形成一个大型的商业中心,已经是非常迫切了。

李峰(金水区人民政府副区长):城中村改造是发展区域经济的需要

金水区去年的GDP在郑州辖区里是最高的,外商的投资也是全市最高的。很多城中村一般都在城市聚集地,人气很高,地理位置优越,所以城中村的改造一般会建成商业地产,成为区域的商业中心。城中村的改造,一方面改造了居民的居住环境,同时也带动了区域经济的发展。

截至目前,已经和金水区签约的城中村改造项目有12个,投资达到了600个亿。比如花园路西老虎屯改造、燕庄的改造以及今年年初开始的天旺广场这个项目,都是城中村改造后带动了商业地产的兴起。

张慧玉(河南省商业协会会长):商圈是城市区域发展成熟的标志

河南的经济进入了黄金发展时期,“十五”期间商业零售总额没有低于10%,郑州市增幅就更高了,今年2月份的增幅在16%,而且能够出现持续的增长。郑州的商业发展迅速,去年河南省社会消费品零售总额已经突破了3000亿元,郑州有800多亿,占到总量的14%。近年来,除了本土的商业在发展外,另外像家乐福、沃尔玛、易初莲花、大商集团以及王府井也在入驻或选点。

商业是一个城市发展程度的标志,到一个新的城市首先是看它的商业发达不发达,有没有高档的零售设施,而一个商圈的形成,也是看一个区域发展成熟的标志。金水区是郑州市经济发展最快的区域,而曼哈顿广场所在位置也是郑州东区新老城市交接点,一个以曼哈顿广场为核心的新的商圈的出现也将因此成为可能。

### 商圈“龙头论”

好的组织离不开强有力的带头人。而有了商业龙头的区域,才能带出品质商圈。

张进才(河南省商业研究所所长):整合商业资源,打造区域性商业龙头

一个商业中心就是在商业地产的推动下,形成的一个综合商业体,其中既包括大卖场,也包括专卖店,甚至包括一部分百货概念的东西,像曼哈顿广场、天旺广场等都有综合商业体的概念在里面。这是一个发展的趋势。

同时,城市商业发展也要重点打造区域性的商业龙头,比如说现在郑州的丹尼斯,去年销售额公告的报表是30亿元,这些大型商业往往都带有极强的区域性、“垄断性”。而这些商业龙头,通常会成为一个商圈的核心力量,带动一个区域的商业发展。如何打造区域性的商业龙头也是值得我们去做的。

李晓峰(河南财经学院教授):商业规模越大,内部零售业的促进越强

商业的规模越大,其内部零售商间的相互促进作用将会越强。举例来说,如果一个消费者只购买一个日用品的话,他会选择最近的地方。但实际情况并不是这样,一般消费者选择商品的时候不可能仅仅选择一种商品,而是会在大量同类商品中挑选,于是一些大型的商场就会出现,这就是同类零售店的聚集理论。

研究表明,只要商品之间保持一定的差距,包括档次、质量、品位上的差距,所有的商品都可以在一个商业体内存在,包括女装、鞋子这些东西。

而一些知名度高、高收益的卖场,会拉动周边商店的发展。有数据表明,布局在知名商场主力店周围的小商铺的销售额每年将会比没有主力店存在的多收入很多。

赵进京(河南住宅产业商会秘书长):用优惠引进“优质”客商,提升商圈品质

2006年郑州的商业总量已超过长沙、西安,已经成为郑州经济的重要增长点。但郑州的商业发展仍有这样那样的问题,比如消费层次低、商圈没有差异化、商家鱼龙混杂。商业地产在招商的过程中应避免出现一些传统商圈存在的问题,比如说急功近利,使任何商家都能够无门槛进入等。

现在消费者追求的不单单是购物,而是物质和精神的双重享受。所以说,现代化的商圈,在统一管理和科学规划好业态布局以外,一定要引进一些优秀的客商进来,哪怕从各方面给他们大量优惠政策,这样才能使商圈的品质得到大幅的提升。

### 商圈“竞争论”

从一家一户的当街对仗,到商业巨头的临街对峙,再到商圈之间的大军对抗,商场如战场。

程家龙(戴德梁行董事):多级商业中心共存并不矛盾

一般来说,一座城市的商业中心有市级商业中心、区级商业中心等,现在有很多城市出现了多级商业中心,和深圳的罗湖商圈与宝安、龙岗商圈一样。但是这两者并不完全是矛盾的,每个商圈都有自己的定位和作用。城市的发展需要更多的市级商业中心和更多的区级商业中心。

当然这个中间每个区域中心应该具有什么样的规模和品牌,这需要土地的配合、交通的配合、政府的引导。曼哈顿广场项目的出现其实就顺应了这样一种理论。该项目位于郑州市发展的主线,它的高度集中的消费群体。同时,项目本身就有70多万平方米的建筑面积,除了十几万平方米的面积是做商业,还有60多万平方米的面积是写字楼,这本身就是消费群体。可以预言,曼哈顿广场将会为郑州多级商业中心的出现作出应有的贡献。

韩健徽(中国步行商业街工作委员会主任):从店铺竞争到商圈竞争

近几年全国商业街的发展速度非常快,从某种意义上说,我国商业街的发展已经从传统的店与店的竞争发展到了街与街之间的竞争,从单店之间的竞争发展到了商圈之间的竞争,也可以说是发展到了商圈之间的竞争。

而且,从近年全国的城市商业街发展情况来看,也出现了一个新的倾向。在一个区域,往往会形成一种以商业街为核心,同时会形成一个城市或者叫区域性的商业中心、商务中心、商贸中心、形象中心,甚至是展示中心。商业街正在强力助推着城市的发展,商业街也已经成为一个城市的窗口和名片。

王波(同致行董事长):郑州商业“八字谈”

我现在想谈四个关键词。第一个是“速度”。郑州CBD是发展比较快的,现在它的发展速度已经超过了深圳。第二个是“回归”。郑州对于中原的引领作用是在“回归”,我分析这可能是由于时间、空间、信息到达速度的变化,这种地域性的核心作用在“回归”。第三个是“差距”。从经济的发展情况来看,无论是商铺的租赁价格还是商品的价格,郑州和发达城市差距还是非常大的。第四个是“未来”。两会期间很多经济专家阐释了要拉动内需的观点。美国一名知名的经济学家认为,到2015年,中国的经济将呈现爆炸式增长,所以我感觉未来的商业市场非常广阔。

