

碰撞： 封杀已成行业 潜规则

从2006年的“百丽事件”开始，丹尼斯与大商之间就开始频频摩擦，而最近，更是传出了两大商场为了争夺品牌资源而互相封杀的消息，这让郑州百货业的品牌争夺战再次浮出了水面。虽然与会商业企业负责人都闪烁其词，但“潜规则”仍成为大家不得不说的一个热点话题。

大商集团郑州新玛特购物广场有限公司董事长皇甫立志认为，市场决定品牌的走向和品牌的取舍。品牌为什么要看商场的脸色，是因为这个商场足够强大，它在这个商场的利益实现了最大化。“因此，对这个问题不要去责怪哪一家商场，所谓实力决定发言权。”而对于封杀品牌，皇甫立志则用“潜规则”这个时髦词汇来定义。

这番话引起了与会商业企业的议论，百盛副店长宗建国说，百盛在筹备开业的时候，也被郑州的某些商场封杀过一些品牌。虽然他一再强调不点出封杀百盛的企业，但是却借正道花园的口说其曾被丹尼斯封杀过。对于宗建国的“指控”，蔡英德虽然不肯承认丹尼斯曾对其他商场进行过封杀，但也承认，丹尼斯会保有其自有品牌的独特性，“出业绩的品牌全国也就是20个左右，我们就是控制在30%就好了，你只要不跑到我们中间就好了。”

而大上海城的时纪则指出，虽然由于定位不同，没有受到大商和丹尼斯在品牌上的封杀，但是在开业过程中，也受到一些干扰，“比如我们对面的（光彩市场），对品牌没有封杀，只是一些干扰。”

对于品牌的争夺，孙学敏认为，争夺品牌是一个很现实的问题。“但是你能不能争到品牌是你经营的问题。我对企业中的做法，首先企业基于自身的利益去做一些在市场上对他有利的事情，他能不能做到是他的本事。别的商家可能也在做，我想对于商业企业来说，重要的还是打造你的经营能力。”

而另外一位与会人士在会后交流的时候，则把花园路商圈和品牌争夺战放在一起讨论，他指出，有了花园店，丹尼斯才能解决品牌囤积和高端品牌引进的问题，对于两年后丹尼斯北二七路的SHOPPING MALL，能否一战成功，意义重大。“不然，不会有任何人相信，即便是河南第一业绩的丹尼斯，能玩转将sisley、ysl、范思哲、anna等国际一线品牌放在超市里买。”而大商为了摆脱郑州单店经营的局面，也要进入花园路商圈，一是为了和丹尼斯一起享有“美好的未来”，二则也是为了分摊开店成本。

思想之盛宴 商战之预演

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

商圈再造运动对城市发展的推动作用在哪里？郑汴融城给两地带来什么样的商业机遇？“潜规则”封杀现象及背后的深层次原因是什么？……5月28日，由河南省商业行业协会、郑州市商务局等单位联合举办的“2007中原商业学术论坛”上，来自商界和学界的代表，热烈地对这些问题进行了思想的碰撞。



商业是城市灵魂

河南省商业协会会长张慧玉：商业是城市的灵魂，作为郑州市来说形成一个新的商圈，这证明郑州市城市的层次，我个人认为是又进一步提高的。我认为农业路和花园路形成的新商圈是郑州市城市发展的必然，对促进郑州市的消费起到了重要的作用。



郑州没有城市个性

夸父企业管理机构首席顾问刘步尘：郑州被称为商城，但是我们郑州城市的个性在哪里呢？我们郑州既然称之为商城，我想我们城市商业的地位是不是仅仅造几个商圈就可以的。是不是盖几个大楼就可以的？我们的商业也是有品牌定位的。我们的定位在哪里，我想我们大家需要好好的思考一下。



郑州商业有三大遗憾

河南省商业经济学会秘书长宋向清：一个是郑州到目前为止，没有一家上市商业企业。第二大遗憾是，郑州本土品牌没有在省外扩张发展。第三大遗憾是，本土的传统品牌在与外来品牌竞争当中，到目前为止还处于求生存的状态。



又开始运动了

郑州大学企业研究中心主任孙学敏：我们谈商圈和品牌的问题，如果你这个商圈做得不好，可能也影响了你这个商圈内存活的企业对一线品牌的运作。如果你的商圈的引导和商业措施做得很有水准，将是对整个城市发展的新的功能的一种补充和发现新的功能的满足。



开业没有达到预期效果

大上海城副总经理时纪列：二七商圈因为商品本身组合丰富，大上海城的定位更休闲化和体验化了。应该说从服饰售卖这一块来说，负一楼购物部分不错，我们的个性店铺生意还不错。一楼没有达到我们当时品牌的预计效果，所体现的商业效果和实际有点差距。



商圈是应运而生的

世纪联华董事长杨旭东：现在发展比较快的就是农业路和花园路这个地方，这个地方发展确实快。未来的8到10年郑州的商圈会形成一到两个比较大的圈，也可能形成一到两个商业带，商圈是应运而生的。

遗憾： 郑州商业 虽大而不强

从曾经引领全国商业发展潮流，到长达数年的没落，到如今的小有成就，河南商业发展经历了太多的波折。随着囊括了武汉百货行业3家上市公司控股权的武商联集团的横空出世，郑州商界的心情可见一斑。在当天举行的论坛上，有关专家直言郑州乃至河南商业发展的三大缺憾。

“一个是到目前为止，河南没有一家上市商业企业。”河南省商业经济学会秘书长宋向清说，目前湖北上市的商业企业有6家、上海有11家。郑州早就要建设商贸城，但遗憾的是，一家标志性的商业企业都没有。

宋向清认为，河南商业的第二大缺憾是本土品牌没有在省外扩张发展。如今在省内看到的多是国内国外的品牌，而本土品牌几乎没有到省外发展的。

“本土的传统品牌在与外来品牌竞争中，到目前为止还处于求生存的状态。”宋向清说，百货大楼也好，商业大厦也好，紫荆山也好，都没有大的起色和发展。“这是河南更是郑州商业的又一大遗憾。”宋向清告诉记者，业内早有关于郑州本土传统的品牌能不能对郑州的一个本土品牌的上市的讨论，对于这种想法，“领导也很重视，正在酝酿之中。”

“城市是商业赖以生存的基础和载体，商业是城市的灵魂，一个城市商业越繁荣越发达，就越促进城市整个经济的发展。”张慧玉总结道，“所以，新商圈的出现，将直接带动郑州商业的升级，提升郑州的层次。”

“到那个时候，我们不但是真正的商贸城，也会为郑州打下深深的城市个性。”夸父企业管理机构首席顾问刘步尘说。

花絮 这样的活动需多搞

一、主持人禁不住参与讨论

郑州市商务局副局长赵国强和河南省商业协会副会长何宏剑是本次论坛的主持人，在二位主持人的调动上，与会人士的发言和争论非常热烈，精彩的言论不时迸发出智慧的火花。这样激烈的讨论之下，主持人也耐不住寂寞，参与到了讨论之中。

二、场外发言也很热烈

北京华联总经理李和平在会议当天要到外地出差，但他还是给此次论坛带来了他的看法。满满3张纸，而且谈得头头是道，旁征博引。不光是北京华联，很多没能参加的企业，也通过各种方式关注着论坛。

三、各方称赞商业论坛

作为主持人，何宏剑对此论坛很自豪：“好久都没有这么精彩的对话了，这种活动以后一定要多搞，让大家好好交流一下。”而大商新玛特董事长皇甫立志则说，在这样的论坛上，和商界、学界的人士进行针锋相对的思想碰撞非常痛快。