

## 现场： 花园路商圈 备受关注

在论坛上，关于新商圈的出现成为人们讨论的焦点，而由于大商和丹尼斯先后进入花园路和农业路一带，业内人士纷纷预计，花园路与农业路交会处有望成为郑州商战的又一个集中爆发点，也有望成为新兴的花园路带状商圈最有竞争力的核心。

“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。”省商业协会会长张慧玉首先亮出了自己的观点，她认为，郑州形成一个新的商圈已经成了必然，而花园路商圈则是诸多新商圈中的核心。

“花园路到农业路的商圈，实际上这个严格来讲是以花园路和农业路为中心，虽然现在没有完全形成，但是我觉得整个轮廓已经完全做起来了。随着郑州市两大商业集团同时落位在这个区域，再加上周边已经开业的世纪联华、华人万家、郑大生活广场，包括丹尼斯附近的两个生活广场，再加上我们做精品百货的正道花园，和它托管的正道中原百货。虽然是后起之秀，但是我觉得前途不可限量。”大商新玛特董事长皇甫立志也毫不讳言打造新商圈的信心，随着大商进入国贸，其对花园路商圈的关注程度毋庸置疑，而之所以会选择花园路一带，皇甫立志的解释是：“这个商圈有几个特点，一个是整个河南省的行政中心，而且一些高端的购买注定会放在这个区，它属于高档的行政办公的中心，这个区域的高档写字楼最多。这个地方还是河南省的金融中心，银行和保险公司、证券公司的总部都在这里；同时它还是整个郑州市最高档的社区，居住小区最集中的地方。”皇甫立志分析道，“郑州市的高档楼盘，郑州市房价最高的地方应该都集中在这里。这几个所谓的中心就决定了这个区域将成为整个郑州市乃至整个河南省高档消费最集中的地方，消费能力最强的地方。”

对于大商打造花园路商圈的雄心，老对手丹尼斯竟也表示了自己的赞同，“作为新商圈，也就是我们的农业路包括花园路，必然以后会成为一级的商圈，绝对的一级商圈。”丹尼斯总经理蔡英德说。而紫荆山百货常务副总经理玃玉梅则已经开始谋划紫百在新商圈的位置，“紫百处于二七商圈和花园路商圈的连接带上，机会很大。”

# 思想之盛宴 商战之预演

□晚报记者 祁京/文 吴琳/图

主持人 赵国强 郑州市商务局副局长 何宏剑 河南省商业协会副会长

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。



品牌封杀是潜规则

大商新玛特董事长皇甫立志：我认为花园路农业路的商圈，它的客层在整个郑州市是最高的。在花园路农业路商圈预期大家的消费能力比较强，定位都比较高，再加上服务业态非常的齐全，商场会主营高端商品，相对来讲郑州市的高端消费者都会来这里购物。我觉得未来将是整个郑州市乃至河南省的高端消费区。



这事说不清楚

河南省商业经济研究所所长张进才：到底商圈是什么东西，我真的说不清楚。我觉得现在很多的商圈，有几股力量在造。政府的力量、地产的力量、商业企业的力量。有人说，商业地产主要靠市场调节。但事实证明，单纯靠市场调节最终的结果是大量商业地产的沉淀。这是一个可怕的现象。



CBD是一种追认

希瑞机构总经理何宏剑：现在越来越的房地产商在开发一些楼盘，他们在做Shopping Mall。现在很多开发商在做CBD，比如说龙湖的CBD，CBD都是追认的东西，不是说还没有形成就叫CBD了，你叫它CBD就是CBD，你叫它的CLD就是CLD了。



全国都有潜规则

丹尼斯集团总经理蔡英德：提到所谓的潜规则，的确是这样的，不是说只有郑州，在全国都是这样的。但是有一个原则，做商业，不管是对品牌，还是对厂家都不能说封杀就封杀。至于商圈，我认为我们的花园路和农业路必然以后会成为一级的商圈，绝对的一级商圈。



紫百处在商圈连接带

紫荆山百货常务副总经理玃玉梅：我们觉得紫荆山可能是一个连接带和纽带。在老的二七商圈和新的农业路花园路商圈之间，紫荆山就处在这个位置。我们也很庆幸，无论是新商圈的兴起和老商圈的繁荣都在这个连接带上。



谁封杀我不告诉你

郑州百盛购物中心副店长宗建国：实际上这是潜规则。这个就不点名了。而且正道花园的老总说也遭到过丹尼斯的封杀。对于这个事情，我们总部会有一些制止，虽然遭到封杀，一些知名的国际品牌我们也都有。还有一个是有一种错位经营。你错位了以后他这个封杀也就迎刃而解了。

## 争论： 商圈制造 存在的风险

而商界“唱多”不同的是，学界普遍表现出了“唱空”的看法。省商业经济研究所所长张进才对盲目造商圈的现象表示了自己的担忧。张进才说，眼下，几股力量都在造商圈——政府在造：一会儿弄一个龙湖商圈，一会儿弄一个紫荆山商圈；地产商在造：不仅郑州的曼哈顿要造商圈，洛阳、安阳等城市，动辄建10万、20万平方米的商业广场。漯河一个商场，营业面积20万平方米，但按照漯河现有的人口数量和消费能力，根本是养不起的；商业企业在造：现在花园路农业路商圈炒得很热，这和大商及丹尼斯即将入驻不无关系。“有人说商业地产主要靠市场调节。但事实证明，单纯靠市场调节最终的结果是大量商业地产的沉淀。这是一个可怕的现象。”

张进才认为，花园路商圈的优势是没有争议的，是值得期待的，“从花园路运作上的企业来看，比方说正道花园啊，比方说丹尼斯运营情况都非常好，正道花园单位平均的效益是郑州最高的。”但是需要一个过程，“我觉得从咱们国家的发展情况来看，要实现一个新商圈的培育和建造，应该说是个漫长的过程，也是一个非常困难的事情。”

而主持会议的省商业协会副会长也参与到了争论之中，他对“商圈”这个概念直接进行了质疑，他认为，商圈的概念是对某一个商业中心所有的零售店的顾客的一个描述。顾客分布的一个地域的描述，或者是辐射的半径的描述。“比如说二七商圈的辐射率能远到信阳、菏泽、山西的晋城，二七商圈的辐射范围目前已经超出了河南省。所以可能严格的意义上，商圈其实应该是对这些商业的聚集地的描述，商业中心如果用级别来分，可以分一级、二级、三级。这是商圈媒体的叫法和研究者的叫法不同。”

郑州大学商学院教授、硕士生导师、郑州大学企业研究中心主任孙学敏教授指出，郑州新商圈的发展，要基于过去在郑州商业发展的历史来考量，“我们有战的时候，其实战到最后大家一败涂地。新的商战永远会有的，但是它的层次必须发生变化。”

河南世纪联华超市董事长旭东对于上述看法并不认同，他说，随着郑州城市的北扩东移，城市的边际在慢慢地往外延伸，随着人口的不断聚集，在花园路形成商圈是一个必然的趋势。“几大主力百货都在这里开店，这个商圈的概念就更加清晰。光一家企业在这里不扎堆，这个圈的内涵不错，几大主力在这里开店以后，我觉得越来越好，商圈随着城市的发展自然而然会催生。”