

亚细亚兴衰成为百货业分水岭

“五大国有”巨头联手阻击亚细亚

“当时在我的印象中，这场‘特洛伊战争’，似乎不应发生在河南这个商品经济落后的内陆农业大省、人口大省。”至今，著名报告文学作家卢跃刚回忆起他1993年底慕名来郑州求解“中原商战”之谜的情景时，依旧十分感慨地说：“这要从王遂舟等人说起。”

创造历史的是人。“中原商战”的几位主角，亚细亚商场总经理王遂舟、郑州华联总经理张淑云、商城大厦总经理李自强等，他们之间的恩怨情仇以及与外界的勾搭连环，让整个“中原商战”充满极强的张力。

王遂舟是军人出身。1988年的一天，时任商城大厦副总经理的王毛遂自荐成为亚细亚商场的总经理。当时的亚细亚“市场萧条，消费空前低落，零售业遭受空前打击”，“商场造价4255万，绝大部分是河南省建行贷款，还本付息压力很大”，“国有商业主渠道大军压境”。没有多少人对他看好。

“那时候，我们彻底贯彻了市场观念、‘顾客至上’观念和公关广告观念，构造优美的购物环境，这些都和其他国营商业企业的大锅饭体制、僵化的经营方式不同。”曾长期担任王遂舟秘书的陈琳翰介绍说：“那时候，我们树立了三条基本思想：为河南人争气，为年轻人争气，为集体企业争气；用人上讲求‘重人品、轻关系’，‘重才能、轻资历’，‘重专业、轻平庸’，‘无情的管理、有情的领导’，这些，都和其他国营商业企业的大锅饭体制、僵化的经营方式不同。”

1989年9月1日，新建成的商城大厦试营业第一天，已开张半年的亚细亚就有针对性地发动了进攻：商城大厦低调地开门纳客，不料想正对门的亚细亚又是时装表演，又是奏乐放炮，拥进去的人摩肩接踵，风头盖过了商城大厦。到了第二年9月1日，同样是华联商厦开业，斜对面的亚细亚挂出条幅：“热烈祝贺华联商厦隆重开业”。而且，由王遂舟亲自带队，亚细亚人将一块致贺匾额送到了华联商厦大厅。

亚细亚的公关行为引得人们议论纷纷。其间，几大商场互派人员到对方暗抄商品底价、互挖人才、竞相有奖促销，一时之间闹得烽火连天。恶战升至高潮，1990年前后，郑州商界的五巨头华联商厦、郑州百货大楼、商业大厦、商城大厦、紫荆山百货大楼，联名成立“郑州市大型国营商业零售业总经理联谊会”，并在相关函件中点名指责亚细亚，警告各成员单位和各供货单位不要与“这样的单位发生业务来往”，并决定五大商场定期举行价格协调会。

当时郑州人口不到200万，市中心半径不足半公里的二七广场周围成了商场的经营“阵地”，恶战连连。最低价、特优价、跳楼价、大酬宾、奖金元宝、桑塔纳、商品房……各种新名词新举措井喷。

1991年12月，中央电视台《经济半小时》播出了反映郑州六大商场开展商业竞争的电视系列专题片《商战》，在全国引起强烈反响。这场郑州商战历时一年之久，六大商场通过竞争，实现了共同获利，这一年，六大商场的总销售额达到了10亿。商战使郑州六大商场中五家进入全国零售商业百强行列。在全国商业不景气的情况下，商战把郑州商业带入一个空前的繁荣时期。

著名经济学家萧灼基如此评说：“中原商战的实质是两种体制之战”。卢跃刚在他的《春天里的神话》里写道，“国营主渠道的五个大商场，是五个戴着脚镣跳舞的巨人。他们只是在有限空间里的歌者舞者，达到目前水平，已经是超常发挥了”。

“商界航母”搁浅

亚细亚的目标的确是个梦。这个梦实施之日，也是亚细亚衰退之时。

1993年，当国外连锁经营的理念刚刚传入中国时，亚细亚闻风而动，在河南省内和全国如北京、上海、广州、成都、西安等城市共建立和购买连锁网点15家。从表面上看亚细亚帝国版图的疆域似乎在一天一天地延伸着。

马，没戴笼头，不受约束地在街上奔跑，会闯什么祸？毫不夸张地说，亚细亚当年的情况就像一匹没戴笼头的马！

可是，没有一个人会料想到，亚细亚所有的连锁分店，开业之日即亏损之时。1996年郑州亚细亚集团统计了各地连锁店经营情况：北京一天只卖七八十万，上海只有三四十万；省内几个店每月亏损400万，北京、上海、广州每月的亏损达2000万。当时，各个分店的货款其实都已极

度缺乏，根本无法达到使供货商满意的程度。

1996年末，暴风雨终于倾盆而至。这年11月，天津亚细亚商厦倒闭，商品被哄抢一空。

1997年3月5日，随着王遂舟的离职，亚细亚先后有数位总经理上任企图挽救败局。然而败局已定，“亚细亚”这艘郑州的“商界航母”终于沉没了。

一叶落而知秋，在亚细亚初显败势的时候，全国大型零售商场似乎都感到丝丝凉意，偷偷地探索，大张旗鼓地尝试，对原有经营业态的信心越来越淡泊。有人说，亚细亚的衰落标志着中国零售商场的衰落，甚至把1998年称为大型零售商场的“倒闭年”，从此一蹶不振，亚细亚又成为中国大型商场由盛转衰的分水岭。此时，早已被“中原商战”拖得精疲力竭的郑州五大商场也风光不再。

各界对第一次商战的褒贬

上世纪90年代中期，发生在中原大地上的郑州商战是当时最具影响力的事件，然而结局也是最惨烈的，当年参战的六大巨头后来全打趴下了，用郑州人的话说叫“死不了活不成”。

河南财院长期研究郑州商战的史璞教授说，商战的恶果证明，不练内功，没有业态再造和核心竞争力的提升，没有利润积累的恶性商战，在放倒对手之后，自己也撑不了多久。

2005年5月27日，在“聚集二七商圈回眸中国20年商战研讨会”上，时任国务院发展中心企业课题组主任陆刃波颇为理性地认为：“从第一次商战开始，郑州的商业才能称之为商业。20年来，仍有不少外地游客到郑州后希望去逛逛亚细亚，可见当初的商战对全国商业发展的影响有多么的深刻。因此，可以看出郑州

第一次商战不仅为郑州的昨日打造了一张光彩的名片，更为郑州建设‘现代化商贸城’奠定了扎实的基础。”

老朱与记者交谈时说，郑州商战的结局是没有任何一个赢家，好的拖垮了，肥的拖瘦了，差的拖死了。受到重创的郑州商业，这几年一直处于休养生息的过程当中。面对新进入的竞争对手，当年的群雄基本上无招架之功，更无还手之力。老朱意犹未尽地对记者说：“曲尽人未散。1997年，随着亚细亚商标的拍卖，随着商城大厦、商业大厦等商场的改制，以及金博大、丹尼斯等商业新贵的兴起和外资商业企业的进入，‘中原商战’渐渐融化为一个城市的历史文化基因，并以顽强的姿态，成为中国MBA课堂上的典型案例。”

策划 朱江华 晚报记者 樊无敌



五星电器 | 亚细亚新概念旗舰店

满月庆典 盛惠再现

满999元直减200元

详见店内海报

打1个电话赚200元

预约电话

69327391

8月2日前，凡电话预约购物的顾客可获取**200元**家电券。

全场通用 100%

详情请到店咨询

预存定金 10倍返还

8月2日前，至五星电器亚细亚店参与“定金预存”活动，即送食用油。预存定金**50元**，活动期间购物单件满

5000元抵用550元+空调扇
3000元抵用350元+落地扇
1000元抵用150元+转页扇

详情请到店咨询

满月豪礼大放送

单件满： 300元	加送食用油
800元	加送转页扇
1500元	加送落地扇
累计满： 3500元	加送微波炉
4500元	加送空调扇
7500元	加送 21英寸 纯平彩电
12000元	加送数码相机
18000元	加送平板家庭影院
28000元	加送笔记本电脑

通讯/数码/电脑/特价/对公不参加

空调	长虹 1P 豪华挂机 独立清新/舒适静音 ¥ 1388	奥克斯 1.5P 挂机 4级能效 ¥ 1890	名牌大 1.5P 冷暖空调 ¥ 2090
----	---	---	---------------------------------------

新飞空调
大**2P**冷暖柜机
超远距离送风
时尚平板外观
¥ **3380**

冰箱
名牌**200L**冰箱
钢化玻璃彩晶面板
原价：**2900**
直降**500元**
赠 精美礼品

容声冰箱
BCD-202K
高性价比
¥ **1799**
赠 精美礼品

海尔冰箱
BCD-215TBDZ
高性价比
¥ **2250**
赠 餐具套装

满999减200活动告知：针对单件商品（通讯/数码/电脑/小家电及明示机型不参加活动）|本次促销活动所有相关未尽事宜，请致电咨询或详见店内海报。

地址：二七广场亚细亚2-5楼 电话：69327391 活动时间：8月2日—8月4日