36天，9386个电话、短信投票，8570位读者来信投票

19日，中原商业三十年“飞象”奖盛情揭幕（下）

□晚报记者 樊无敌 吴绍超 冯刘克

今天，如何在“不对称竞争”中成功

对竞争对手的盘点，更多地应关注自己是否与对手形成了“不对称竞争”的格局。

“商业，曾经是30年前计划经济时期管理最为严格、计划特征最为明显的部门，也是新时期最早启动改革和实施对外开放的领域。历经30年改革开放的风雨洗礼，中原商业服务业获得了巨大的发展，发生了深刻的变化。无论在商品流通规模、流通服务方式、商业业态、流通现代化程度和科技水平、对外开放程度、行业管理与法制建设、人才建设等方面都取得了显著成就，上升到了新的水平。”刘道兴指出，“晚报的这次中原商业30周年活动从计划经济时代商业开始回顾，到以亚细亚等商家掀起的第一次商战，到今天中原商业没有本土品牌在外省扎根，没有上市商业企业，这不能不说明中原商业企业发展的步伐慢了。如何通过晚报的这次盘点，使中原商业企业在荆棘丛生的商业丛林里寻找到突破口，是这次活动中每一个关注中原商业健康发展人士都应该考虑的问题。”

在自然界，凶猛的猎豹威风凛凛，但有95%的小猎豹在出生后两个月内死去，在之后的10个月里又会有70%夭折。即使像狮子这样的动物之王，90%的幼狮也活不过第一年，会被环境所淘汰。先天基因并不差的猛兽的命运在险恶环境面前，尚且面临如此之大的变数，在残酷的市场竞争中，相对弱势的创业型企业，如果不能掌握正确的策略和方法，其结局可想而知。刘道兴指出：“让幼狮成长为雄狮和让雄狮成长为狮群中的狮王，显然需要不同的方法。现在的很多人研究如何帮助企业从优秀到卓越，而不是如何从平庸甚至先天存在种种不足的情况走向优秀。而后者正是多数创业型企业所面临的一个极其迫切的问题。30年来，中原商业的代表企业亚细亚集团公司已经烟消玉殒，河南唯一的上市商业企业郑百文股份有限公司也成了历史，如何使那些昔日在第一次商战征杀中由于元气大伤的企业而快速得到恢复是我们所应该深思的问题。”

中原商业三十年系列“飞象”奖共有影响中原商业进程的功勋人物、中原商业三十年标志性人物、中原商业最具成长力企业、中原商业三十年标志性企业、中原商业三十年消费者最满意的商场等10项大奖，我们评选奖项的一个标准就是不忘过去，重点放在未来。“飞象”奖评选团专家、河南省商业经济研究所所长张进才谈起这次评奖的标准时这样说：“评选那些曾经辉煌的企业和个人是为了纪念他们为中原商业作出的贡献，以及总结过去的成功和失败的经验，重点评选现在中原商业舞台的创业发展型企业。”

王刚伟说：“这次‘飞象’奖的评选不仅要关注过去的成绩和教训，更要通过盘点，把重点放在未来10年中，本土企业如何和外来‘商业大鳄’共同和谐发展，更多地应关注自己在未来的‘不对称竞争’的格局（或者称为‘不对称局势’）中找到新的发展方向。”

未来10年，消灭对手不是终点

回首中国改革开放30年重大商业事件，一种沧桑感浮上心头——无尽的艰辛中又饱含无尽的自傲。这是一个怎样的30年？第一个十年，我们压抑太久从而慌不择路；第二个十年，我们机会难逢从而快马加鞭；第三个十年，我们顺风顺水从而无所顾忌。这30年来，我们一直没有停留过疾驰的脚步。张慧玉指出：“尽管我们一路上尝尽了苦痛艰辛，但只要我们稍一疏忽大意，那么30年搏得的功名，将会顿时飞散如尘土。下一个十年，我们一定要耐得住性子去解决这些日积月累的难题。

目前，郑州的商业已经进入一个飞速发展的上升期，各种商业力量萌动交错。另外郑州商业有着独有的特殊性。第一次商战发生在这里，当时郑州商业在运营模式、管理水平和服务质量等方面都达到了一定的高度，成为全国商业的一面旗帜。第一次商战结束后，全国商业都在下滑，而郑州跌得最深，这给郑州商业带来了很大影响，这种影响甚至到现在还存在。大商新玛特郑州国贸总店总经理孙亚杰认为：“我希望郑州晚报能够为媒，引入与外地商务部门、百货行业和郑州商界的互动，比如商业发展态势较好的上海、香港等城市，可以把他们的代表请到郑州来，与郑州本地的商业企业互相交流，一起进行商业专项课题的探讨。”

在这次评选中，不仅有传统百货、超市等参评行业受到社会各界的关注，同样，这几年在二七商圈崛起的国美、苏宁、永乐、五星家电连锁大腕以及新亚等通信企业也备受关注。对于这次“飞象”奖的评选，这些企业持什么态度呢？河南苏宁电器总经理李志刚分析说：“‘飞象’奖评选活动既是对中原商业30年的一个回顾，也是对郑州乃至中原商业的一个提升，一个提炼，而通过这种提升、提炼，使中原商业上升到一种高度。通过评选，来发现企业、企业家自身的闪光点，同时也找到一些差距，重新审视一下自己，对促进企业自身的发展具有里程碑的意义！”

“本次‘飞象’奖评选活动是对河南整个商业系统的大促进，对于国美电器来说，也是一个好的学习机会，通过这次活动，国美电器与同行可以作很好的交流。”针对中原商业30年的发展，河南国美电器总经理刘昆分析说，“郑州晚报作为核心媒体通过对目前的商业模式作以充分的了解、梳理，对郑州乃至中原商业的推动作用是强大的，对我们国美电器的发展也具有强大的推动作用！”

“作为一名企业掌舵人，面对竞争，你最能掌控的是什么？当强手如林时，你的企业机会在哪里？当蓝海迅速变红，你的企业是亮剑还是逃避？”作为河南本土可与外来家居建材巨头抗衡的欧凯龙的执行总裁，吴大伟说：“‘夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。’借晚报评选‘飞象’奖的这次机会，我认为各个企业应该认真考虑这些问题了。《孙子兵法》所讲的‘未战先算’中的算是什么？‘谋胜’的‘谋’又是在谋什么呢？其实，算和谋都是战略，也就是说战略帮助我们实现使命。”

吴大伟分析，企业经营与战争的最大区别在于：战争的目的是为了消灭战争本身，因此，对于战争的战略规划就有一个结束战争的终点；而企业的战略规划是为了让企业能够永续经营下去。由此可见，企业战略的终点恰恰不在于消灭对手，相反，更多的时候是联合对手。希望能够通过本次活动的开展，使本土企业能够抱着开放的态度欢迎外地企业来郑州，而外来企业也要抱着善意的合作的态度，大家一起努力把未来10年的中原商业做大做强。