



原商战的报道
《郑州晚报》有关中



引言

从1989年5月6日,开张大吉的亚细亚门口迎宾小姐露出第一个笑脸开始,郑州市民从此有了做“上帝”的感觉。这一过就是20年。

“二七商战”,这场曾震撼了全国商界,并至今仍被众多业界人士追忆、体味的“战争”,其树立的“以人为本”的服务理念牢牢地扎根在其后各行各业的商业同仁观念之中。

河南财经学院工商管理系教授史璞曾说:“上海和北京没有的商业运营模式我们郑州上世纪90年代就有了,他们没有的竞争策略我们早已习以为常。当他们向我们学习的时候,我们在家门口都还不知道我们已经走到了这种境界啊。”

晚报记者 张柳

六

一个圈“划定”商战格局

那些骄傲的片段

郑州大商业

如果你住在郑州的西边,周末能到碧沙岗老商圈转转。倘若来到了二七广场,走百年德化、北京华联、金博大、大上海城、百盛、丹尼斯人民路店、紫百、正道花园一线能把人累到腿断。再沿花园路一路北上,中环百货、大商花园路店、丹尼斯农业路店同样延续着商业的繁华。而各大商业卖场也一样牢牢盘踞着各自的一方领土。

根据郑州市政府出台的促进郑州商贸行业发展的意见,要用10年时间把郑州打造成中原购物名城。除了二七商圈、碧沙岗商圈、花园路商圈等老商圈,郑东新区也在规划之内。

然而也有专家担心,郑州就700万人,建那么多大商场怎么支撑得起?郑州市文化局局长、原郑州市商务局常务副局长阎铁成并不同意这个观点:“这些商场不仅是为郑州人开的,更是为全省、为全国到郑州来旅游、来进行商务活动的人士开的。从这个意义上讲,只要能做出特色,就能做得更大。”

专家表示,郑州市的商业已成功适应了外来大商业企业的冲击。而目前的市场上没有任何一家企业能够形成垄断,多足鼎立的城市大商业格局已初具规模。

事实上,自打亚细亚门口那位笑意盈盈的迎宾小姐开始,从各商家的“吸金”之战中受益良多的应该是郑州、河南乃至全国来郑的消费者。



紫荆山夜景 资料图片

始于“二七商圈”的那场商战

1997年春,以亚细亚商业经营总公司的解体为标志,宣告了“亚细亚时代”的终结。对于这次商战,外界的评价是“虽败犹荣”。

《郑州晚报》曾报道了亚细亚的昔日辉煌。这一切得从1983年4月说起,当月郑州市第一家现代化的大商场——紫荆山百货大楼开业,标志着郑州乃至河南省现代商业的开始,此后,郑州市现代商业飞速发展。

20世纪80年代之前,围绕二七广场形成的“二七商圈”曾经是华联、西城、人民、德化

等四家大型国有商场的天下。然而随着1989年5月6日,营业面积达1.2万平方米的亚细亚商场开业,这一切发生了改变。

“中原之行哪里去——郑州亚细亚”,在中央电视台的黄金时间,这句甜美的广告词不断响起。作为中国最早的股份制商业企业,亚细亚商场连续在中国商业领域创造着一个又一个的“第一”:第一个设立商场迎宾小姐、电梯小姐;第一个在中央电视台做广告……亚细亚商场开业一年就跨入全国50家大型百货商场行列。

晚报提出冷静面对商战

当年红极一时的“国字号”老牌商场只能靠租赁柜台艰难度日。

同样是在1997年,丹尼斯百货、金博大等流行百货先后开业。1998年秋,金博大改变原有的自营模式,全面实施了租赁制改革。与此同时,丹尼斯也采取了完全的联营模式,并开设郑州市第一家量贩店,开创了百货与量贩错位经营的多元模式。从此,郑州商业不再是百货商场一枝独秀的局面,为我们大家所熟悉的“超市”以一发不可收拾的劲头进入市民生活。2001年,丹尼斯、金博大杀入全国零售业百强,郑州商业慢慢复苏。2002年,北京华联入驻。

城市扩大各个商圈逐一显现

后也低调开门迎客。至此,除却老牌二七商圈外,郑州北部花园路商圈初具规模。

而与百货业的发展并驾齐驱的,还有各大卖场的疯狂扩张。

一次次外来资本的入驻好似一剂剂强心剂,“第二次商战”、“第三次商战”的说法时常见诸报端。有人说,沉寂了很久的郑州商业需要有一次酣畅淋漓的大战来刺激。

然而从现实状况来看,外来商业企业进入郑州后的状况并不让人感冒。比如易初莲花,开业的轰动期不到7天,中环百货的轰动期也就是一周左右,现在所遭遇的尴尬是营业员比客人多;百盛堪称中国百货业最强的敌人,如

在当时郑州人口不到200万的情形下,在这半径不足200米的二七广场新建了20多万平方米的经营场地,六大商场纷争格局已然形成。

始于“二七商圈”那场商战,人们享受到了商业服务的第一张笑脸,得到了很多实惠,听到了诸如“企业文化”、“商业策划”等新鲜词儿。商战也走进教科书,成为无数学生、学者和现代商业从业者研究的案例。商战影响了中国现代商业的发展历程,成为中国现代商业发展的里程碑。

如果说,当年的第一次商战败在打“低价战”的无序竞争之中,那么后来人显然从前辈的教训中学聪明了。竞争不足导致退化,过度竞争导致老化。大家都明白了一个道理,如何让郑州商业的竞争做到“适度”、“公平”、“有序”。

作为城市的记录者,《郑州晚报》记者也曾经和大多数人一样,感怀商战历史,激扬商战文字,并以记录和经历商战为荣。2007年,记者们做了大量的采访工作,搜集了许多鲜为人知的素材,推出《永别了,商战》系列报道,希望放弃对“商战”更多的憧憬,而是冷静地回到商业本身中来,这也许是最有益于郑州商业建设的事情。

今在汇龙城,也不过是做得平平淡淡。

家世界和易初莲花再加上一个家乐福,也无法撼动本地人控股的世纪联华和丹尼斯在超市上的强势地位,乃至家世界干脆就因为经营不善而被收购;而在家电方面,至今占有优势地位的仍然是以本地“通力电器”为班底的河南永乐;更不必说,作为百货巨头的北京华联和百盛至今如履薄冰,在市场上为生吞而苦战。

结果就是,郑州人突然发现,那些被媒体描绘成虎狼之师的外来商业企业并没有什么吓人的地方,他们对本地企业不要说挑战,直到2007年才达到基本立足。

郑州商业历经传统商业发展、现代商业发展、迷惑期、全面发展与竞争几大阶段,从市百货大楼、紫荆山商场、郑百文、亚细亚商场到丹尼斯、金博大、北京华联、世纪联华、汇龙城、大上海城、百盛,再到家乐福、沃尔玛、家世界、麦德龙、易初莲花……

潮涨潮落,斗转星移,众商家在郑州百货零售、量贩消费市场上的纷争自此从未停歇。事实上自1996年起,郑州市的这些老牌商场、市场相继陷入了经营困境中。1997年,郑州商贸系统全系统赢利仅为5万元;到了1998年上半年,全系统半年亏损4500万元。

不仅本土企业拼尽全力地经营发展,欲占中原这块汇集各方灵气的风水宝地,各路外资企业也将目标盯在了这里,并集中在一个极短的时期内纷纷抢滩。

2004年10月,有加拿大投资背景的中环百货在花园路正式开业;2005年初,全球零售500强的百盛重新入主汇龙城;2006年3月,大连大商集团以4.21亿元天价拍下金博大城3年经营权。2006年6月1日,大商正式接手金博大,正式更名为“大商新玛特金博大店”……

随后各个主力百货跑马圈地,抢占商业网点,加固和发展在河南的势力范围。2008年,丹尼斯花园店开业,而只有一路之隔的大商随