

华孚,北二环商业“孤岛”?

记者 任金如/文 倪路/图

时间定格在2012年3月6日上午10:15分,位于省城北二环(蒙城北路与砀山路交会处)的华孚·城隍庙商业广场,半天都看不到一辆车。这个昔日号称是“安徽最大的家纺专业市场”,似乎只有外立面“一楼窗帘、布艺”、“三楼休闲服饰”的标牌,才能说明这里还与家纺有关。

“开业已有五年了,因为企业的责任,所以华孚还在坚守。希望130位老城隍庙和女人街商户的到来,能给这里注入新生机。”一直没离开的华孚·城隍庙招商经理包西来感慨地说。

曾经的“开山之作”

3月6日,在华孚·城隍庙市场的入口处已经拉起了横幅,“欢迎城隍庙商户入驻华孚·城隍庙商业广场”。包西来告诉记者:“虽然有部分城隍庙和女人街商户入驻三楼服装区,但是二楼童装区域还在装修,还有部分商户可能晚些时间入驻。”原定於3月17日和庐阳区政府一起办的欢迎仪式,也将推到底。

“希望他们的到来,能给华孚·城隍庙多带一些人气,北二环一直只有我们在孤军奋战,也该需要支援了”,包西来由衷地说。上午11点左右,应该是一个商场人气最旺的时间,整个华孚·城隍庙

长达5年的困局

2012年,已经是华孚·城隍庙在合肥的第5个年头。“原来1184个经营户,现在只剩下240个了。”包西来说。回想华孚·城隍庙的发展,除了多灾多难,包西来也找不到其他字眼了。

2004年,华孚集团在合肥拿地时,还是政府的重点招商引资工程。“根据当时

人气,是“新生机”?

华孚·城隍庙的三楼357号,是老城隍庙的摊贩黄丽的新门面。2月底就已经搬进华孚·城隍庙的她,一口气租下了40多平方米的铺位。店面明亮了,美丽的衣服也能挂上墙,现在的她唯一担心的就是商场的人气。“直到下午2点多,才上些客人。虽然这里的环境要好点,但是人气真不能



淮河路步行街



城隍庙一角

陈雪频 《哈佛商业评论》中文版社群总监

研究表明,工作时越专注,幸福指数越高。反之,如果被经常打断,则幸福指数明显下滑。因此,专业人士比公司管理更容易感到幸福。就幸福的强度而言,做爱的幸福感强度最大,但发生频率很低(太高就不幸福了)。良好的人际关系和专注的工作状态虽然幸福强度弱一点,但更加持久,是幸福的源泉。

「突围」之路在何处 华孚



华孚·城隍庙外景

从当初的信心满满,到现在步步为营,华孚·城隍庙在北二环已孤军“奋战”多年,但却鲜有起色。

而今年,老城隍庙的改造,使得一些商户开始向这里流转。有新商户,能否有新市场?北部商圈格局会如何变化?经营者、商户及市场都在寻求着答案。

许小年 中欧国际工商学院经济学与金融学教授

农民家庭既是消费也是生产单位,这是与城镇的最大不同。农民纯收入=总收入-生产经营费用-生产性固定资产折旧-税费,基本相当于城镇可支配收入,可用于计算基尼系数。统计局发布的2000年基尼系数为0.412,那时可以,为啥现在就不能计算?



老城隍庙只留“文化腔”,步行街“吃下”含山路 一个商业格局的洗牌“新生”

记者 任金如/文 倪路/图

2月28日起,合肥市老城隍庙内,“徽匠”胡师傅做的一项工作就是:将墙头上破损的灰瓦更换加固。自临时摊棚被拆除后,胡师傅每天在这里,维修残缺不全的墙头,让老城隍庙恢复原有的徽州特色。

今年的老城隍庙,将彻底除去“商业味”,向上海的豫园、南京的夫子庙看齐,昨日,合肥庐阳区商务局的工作人员说。以城隍庙区域整体升级改造为“第一枪”,庐阳区商业格局又在悄悄“变脸”,需要适应这些变化的,不仅是市民,还有所有的经营户们。

只留“文化味”的老城隍庙

未来的老城隍庙到底是什么样?一个市场,还是承担文化旅游功能的综合区域?

昨日,庐阳区商务局的工作人员介绍,虽然关于城隍庙的规划,庐阳区还在“酝酿”中,但是已经明确的是,老城隍庙今年的改造将分“三步”:

先拆除所有的临时摊点,消除消防安全隐患;然后在一百天内,让一些门面“吐出”的“舌头”(摆放的货物)“缩”回去;最后,将逐步清除老城隍庙的“商业味”。

下周,关于老城隍庙规划的初稿,就将“出炉”。规划后

“吃下”含山路的步行街

除了老城隍庙要变,淮河路商业步行街今年也要换上“新装”。

对步行街的商业业态,自其建成至今,一直有人“指指点点”,通过与杭州、南京等地步行街对比,不少市民认为这里的商业业态过于单一,缺乏“品位”。合肥工业大学张先鋒教授就曾点评:“步行街存

在不少问题,商业业态不完整只是其中之一”。与北京、杭州等地的步行街比,目前合肥淮河路步行街“知名度明显不够”,这其中有规模因素,也有品牌问题,如果在规模上有所扩大,对步行街将是一次商业升级的良机。

在中菜市搬迁完毕后,将中菜市区域纳入淮河路商业

或成“鸡肋”的北部商圈

那么,位于北二环的华孚·城隍庙区域,会有新的规划发展吗?

昨日,记者从庐阳区政府获悉,在“十二五”的发展中,庐阳区要将传统商贸业添上“现代味”:长江中路、城隍庙等商贸繁华街区将进行重点改造,引入国内外知名百货企业、兴办知名品牌旗舰店、新型购物中心;将

特色商业街打造成庐阳区的一块“金字招牌”,淮河路商业步行街、阜南路餐饮美食街、老报馆餐饮特色街区三个商业特色街区,在今年就要申报“安徽省知名商业特色街”。

而北二环商圈的发展,只是作为完善商业网点布局的举措。在整个庐阳区“十二五”规划中,唯一写到的一句是“完善华孚·城隍庙、明发等商业广场功能、丰富业态,推动北二环周边现代专业市场群规划建设。”而究竟怎么建,至记者发稿时,没有任何一家主管部门予以解答。

“包括双岗农贸市场搬迁改造工程,今年都可能只是预案,有些不明确的实在无法回答”,昨日,某知情人士说。

编辑手记

从城隍庙、安徽大市场、白马服装城,再到如今的华孚·城隍庙,想到策略跟进即强者跟随,与“跟风”的盲目性,哪里热闹就往哪里钻不同。策略跟进需要经营者对自己做出正确评估,并分析清楚自己的优势、劣势之后,对未来走向做出判断。

在“跟跑”与“超越”中,华孚·城隍庙显然没有做到卓越,不管是主因素还是次因素。

在马拉松比赛中,经常可以看到运动员会形成“第一方阵”和“第二方阵”。一个有趣的现象是:最后取得冠军的往往是开始位居“第二方阵”的运动员。

我们有理由相信:城隍庙和淮河路步行街在“二次创业”的过程中重复了马拉松比赛中经常发生的这一幕:在成长的道路上,瞄准一个目标,紧跟其后,时刻关注对方的一举一动,学习他人的长处,寻找其弱点,等待时机成熟一举超越。

甘居人后是大赢家的制胜

谋略。前面的最怕有人超过他,因此也最痛恨紧随其后的人,甚至不惜一切手段“打压后者”。这时,如果你懂得“示弱”,表现出不能也不想和前面对手竞争的态势,对手就可能放过你,而且可能反过来帮助你。此正是白马服装城“超越”之道。

从利润角度来讲,“跟跑”者向来比跑在前面的要省力,因为利润率也相对要高。在商业活动中,每一个商业行为都有成本的代价,捡取胜利果

作,效仿上海城隍庙,进行一些扩建,使之成为一个文化演艺馆。

而要让城隍庙走文化路,不仅需要规划设计,更需要将安徽文化民俗填充其中,1986版老城隍庙的设计者之一——合肥工业大学金志杰教授建议。

淮河路步行街的“扩容”,对合肥市区核心商圈的未来发展“具有强大的推动力”。早在一年多前,就有专家提出,加快对含山路、北油坊巷、撮造山巷、勤芳巷、中菜市巷等区域的改造,提升整个步行街的规模档次。可能会对这一区域进行新一轮“招商”,知情人士透露。

而安徽绿地集团招商部经理宋文昨日点评,一个区域的商业发展,政府规划固然重要,而商家结合区域特点(如周边的物流、住户情况)做市场更重要。在客流量不集中的地方做小商品,已经是一个“败笔”;只知道规划,不知道按照规划适时调整自己,是华孚在北部失利的重要原因。