

# 南海情懷

中国日报社编

## 中国商报驻地记者优秀作品选

奔歌是古代筑地基时的劳动号子，一个人领唱众人附唱，在众人附唱声中夯石举起来再落下，地基就筑结实了。我之所以将本书序言以《大地奔歌》为题，是因为我深感到《中国商报》走到今天与各位记者站站长的辛勤付出、敬业奉献是密不可分的。如果把当今的《中国商报》看作是屹立于《报林》大厦中的一员，那么，这座大厦的根基可以说是一个个记者站共同努力夯筑起来的，支撑这座大厦的台柱无疑是各个记者站。如果再做个夸张点的比喻，把《中国商报》比喻成一个《国家》的话，各位站长无疑就是立下汗马功劳的《封疆大吏》。



# 南海情怀

中国商报驻地记者优秀作品选

中国商报社编

中国商业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

商海情怀：中国商报驻地记者优秀作品选 / 中国商报编. -- 北京：中国商业出版社，2013.9

ISBN 978-7-5044-8251-8

I. ①商… II. ①中… III. ①新闻—作品集—中国—当代 IV. ①I253.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 223908 号

责任编辑 孙启泰

特约编辑 齐天宝

中国商业出版社出版发行

010-63180647 [www.c-cbook.com](http://www.c-cbook.com)

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京明月印务有限责任公司印刷

\* \* \* \*

787×1092 毫米 16 开 26 印张 452 千字

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定价：68.00 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

# 序

## 大地夯歌

夯歌是古代筑地基时的劳动号子，一人领唱众人附唱，在众人附唱声中夯石举起来再落下，地基就筑结实了。我这里之所以将本书序言以“大地夯歌”为题，是因为我深感到《中国商报》走到今天与各位记者站站长的辛勤付出、敬业奉献是密不可分的，如果把当今的《中国商报》看作是屹立于“报林”大厦中的一员，那么，这座大厦的根基可以说是各个记者站共同努力夯筑起来的。如果再做个夸张点的比喻，把《中国商报》比喻成一个“国家”的话，各位站长无疑就是立下汗马功劳的“封疆大吏”。

我细读了各位站长的作品，就其作品的特点用大地夯歌作喻也是最为恰当的。

打过夯的人都知道打夯重要的是夯实，否则日后就成了“豆腐渣”工程。我们各位站长作品最大特点可以用打夯中的“夯实”来形容。许多作品都是来自新闻现场的一线采访内容，没有夸大其词，没有捕风捉影，没有道听途说，经得起推敲，经得起考验。中央要求新闻工作者要“走转改”，可以说我们记者站的同志是“走转改”最先践行者。这里许多作品如人品，读各位站长的作品时，在我脑海中便浮现出一位位站长扎实采访的身影。说到“夯实”，我经常对同志们说，干新闻要有感情，如果没了感情，仅把写作当成是挣钱糊口的惟一途径，那你的作品就会轻浮，就难“夯实”。20多年前，我采访在我国刚刚出现的时装模特，记得当时她们含着热泪对我说：她们在巴黎的表演赢得了一片赞誉，让国际同行没想到中国时装模特竟有如此高超水平。她们乘着敞篷汽车，高举着五星红旗，沿着香榭丽舍大道行驶，一路绿灯。可回国下

飞机时，却没有鲜花，没有掌声，没人认可她们的辛勤付出和价值。她们说，我们同样是在国际上获奖，在国际上赢得荣誉，与那些获奖的运动员和厨师有何不同？听了这些，我内心起伏，我为这些时装模特不平，我要为她们疾呼。于是，我便写下了“五星旗下的时装模特”一文。文章在我报发表，《人民日报·海外版》全文转载，收藏大家马未都当时还是中国青年出版社编辑，看了文章后约我补充材料出书。此文在全社会产生了不小影响。如今，中国不少时装模特成了国际名模，她们的社会地位再也不容置疑了。这就是写作时的感情，这就是写作时扎实的采访，这就是写作时的“夯实”。

打夯时还有一个不可忽视的就是夯歌，夯歌既要整齐又要高亢，这样才能唤起大家的精神，使打夯的人夯歌一个调，劲往一处使，砸下去的夯才有力量。如果把新闻记者比喻成夯歌的号手，其作品就是夯下的地基。作为一个老报人，我觉得新闻采访不仅要有感情，还要有激情，有激情的采访和写作，能使作品产生巨大的轰动效应。如果四平八稳地去写，其作品肯定是有气无力。记得上世纪80年代，全国商业改革刚刚起步，还摸不着头绪，可以说全行业都处在迷惘之中。这时，重庆商业率先推出价格、用工等“四开放”的改革，而且在短时间取得了很好效果，于是全国同行都涌向山城学习，全国现场会也在此召开，副总理亲自前往调研。作为记者，我也怀着同样兴奋的心情调查采访。当时商业部部长说，重庆是个雾都，可“四开放”像是一个小太阳，它一出，雾散了，重庆迎来了明媚的阳光。作为同领域的记者，我被重庆的商业改革所感染。于是，我怀着激情与同事写出了“嘉陵江潮”大型报道，扎实、及时、系统地宣传了重庆商业“四开放”的改革经验。这之后，正像诗人描写三峡那般：“一出夔门天地宽”。全国商业改革打破了瓶颈，如火如荼地轰轰烈烈掀起了一波又一波高潮。

掩卷长思，所感所想颇多，但我最想说的是《中国商报》走到今天不易，各位站长默默坚守着各自的岗位支撑着《中国商报》更是不易，可以说没有各位站长所坚守，就没有《中国商报》的今天，在竞争激烈的今天，《中国商报》能屹立于各大报纸之列，各位站长功不可没。面对未来还有更长的路要走，我希望各站长能再接再厉，为《中国商报》撑起更美好的明天，让大地的夯歌更洪亮！

中国日报社社长 范识宇

2013 年秋

## 目 录

|                          |     |            |
|--------------------------|-----|------------|
| “千店一面”已成上海百货业软肋          | 张仲超 | 2          |
| 天津多中心商圈创商业布局新模式          | 齐天宝 | 7          |
| 六年积淀创新发展 天津模式魅力十足        | 齐天宝 | 11         |
| 重庆开县一宗土地补偿纠纷多年未决         | 刘万平 | 17         |
| 重庆：一场股权纠纷背后的司法博弈         | 刘万平 | 22         |
| 老骥伏枥总先行 超越创新志千里          | 刘万平 | 28         |
| 9000 亩防沙公益林改姓 20 年努力转眼成空 | 何 杰 | 32         |
| 是“所有手续都合法 就差一个公章”吗       | 何 杰 | 36         |
| 过度的商业开发 正使“閻山”陷入危机       | 何 杰 | 41         |
| 河北宽城：安全生产不能不知“天高地厚”      | 张现社 | 46         |
| 承赤高速一在建大桥主梁坍塌            | 张现社 | 49         |
| 江苏大丰：执法机关坐看虚假出资嫌犯欺负外来投资者 | 张现社 | 52         |
| 拜水大运河                    | 张现社 | 57         |
| 山西壶关非法石灰窑大肆生产污染环境        | 李效增 | 武越飞 61     |
| 违法建筑何以畅行无阻               | 李效增 | 武越飞 胡开伟 63 |
| 问题牛肉丸大肆销售 山西陵川工商局竟不知情    | 李效增 | 武越飞 65     |
| 襄垣县黑企业何以照常经营             | 李效增 | 67         |
| 阳泉“试水”队伍建设破城市转型难题        | 李效增 | 69         |
| 辽河油田科技创新支撑可持续发展          | 潘 峰 | 71         |
| 盘锦发力催生滨海城市新雏形            | 潘 峰 | 74         |

# 商海情怀

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| 兵企华锦跨越发展不忘履行社会责任     | 潘 峰 76      |
| 沈阳海关推出外贸稳增长新举措       | 潘 峰 78      |
| 荷花文化旅游节拉开铁岭生态建投序幕    | 潘 峰 刘晓佳 79  |
| “十二运”专项整治食品安全值得推广    | 潘 峰 刘晓佳 80  |
| 大连出“奇招”建设富庶美丽文明家园    | 于贵华 82      |
| 大连“试水”全域城市化任重道远      | 于贵华 88      |
| 桦甸市锅炉公司拆迁背后的股权转让迷局   | 倪文忠 94      |
| 难敌暴利诱惑 药店热卖“假药”      | 倪文忠 101     |
| 哈尔滨城建试水“三问”于民        | 潘广韬 108     |
| 灵魂的纬度                | 潘广韬 117     |
| “毒邻居”危及国家级丹顶鹤保护区     | 庞 雷 127     |
| 一个 5A 景区 毁掉多少农田      | 庞 雷 134     |
| 保护古建 传承中华文明任重道远      | 陈 铭 142     |
| “非遗”传承重在后继有人         | 陈 铭 147     |
| 浙江游艇经济“一半火焰一半海水”     | 谷晓敏 151     |
| “绿茶之王”西湖龙井缘何变身红茶     | 谷晓敏 邵思翊 156 |
| 合肥百大以责任和信誉演绎经商之道     | 刘 群 163     |
| 阜阳以商贸擎起发展大旗          | 刘 群 169     |
| 安徽江南产业集中区“先行先试”效应探究  | 刘 群 174     |
| 安徽探索民生商务新路           | 刘 群 176     |
| 福建金牛水泥深陷“合格门”漩涡      | 林茂阳 179     |
| 福清违章建筑在监管下拔地而起       | 林茂阳 182     |
| 福建安溪天湖高尔夫违建为何无人过问    | 林茂阳 185     |
| 福建民企“领唱”区域经济品牌主角     | 林茂阳 187     |
| 安溪国土局为何对高尔夫违建“按兵不动”  | 林茂阳 189     |
| 福州闽侯县别墅项目惹争议         | 林茂阳 191     |
| 央企抢滩助力福建跨越发展         | 林茂阳 193     |
| 集美区创新被征地村集体发展模式      | 王文津 胡德铎 196 |
| 力推“三大转型”厦门再跨新步伐      | 胡德铎 钟 瑜 199 |
| 未来 10 年 再帮助 50 家企业上市 | 胡德铎 钟 瑜 202 |

|                         |         |     |
|-------------------------|---------|-----|
| 第十六届中国国际投资贸易洽谈会开启全球投资之旅 | 胡德铎 钟 瑜 | 204 |
| 江西广丰：律师遭砍案疑雾重重          | 杨晓农     | 210 |
| 南昌桑海开发区打造“南昌北大门”路还漫漫    | 杨晓农     | 214 |
| 山东九通被指挟 GPS 监管平台垄断经营    | 王莉存     | 219 |
| “一枝笔”莱阳梨汁涉嫌虚假宣传误导消费者    | 王莉存     | 226 |
| 泰山酒业涉嫌滥用阿斯巴甜遭质疑         | 王莉存     | 230 |
| “喝洗衣粉 吃肥皂 吞棉纱” 每年花费百万元  | 石荣标 余 斌 | 233 |
| 美女大学生被老师带出“吃饭” 深夜坠楼死亡   | 石荣标     | 241 |
| 河南省高院一纸判决拷问司法公正         | 高根义     | 247 |
| 河南潢川非法采砂缘何愈演愈烈          | 高根义     | 253 |
| 禹州“纠风 360”带来清风正气        | 高根义     | 257 |
| 武汉姚家岭村民遭遇强拆             | 付 磊     | 261 |
| 消费者质疑湖北程力公司拼装汽车         | 付 磊     | 269 |
| 重组还是清算 凄惨“太子奶”苦等未来      | 罗卫国     | 275 |
| 岳阳楼历史街区前路堪忧             | 罗卫国     | 282 |
| “金龙人”惊人速度创出铜业奇迹         | 罗卫国     | 286 |
| 外贸形势严峻 第 112 届广交会面临考验   | 何志明     | 291 |
| 自我“造血”或可解公租房融资难题        | 何志明     | 294 |
| 苹果触屏供应商伯恩光学被疑“假环保”      | 智文学     | 298 |
| 苹果触屏 环评降级被亮“黄牌”         | 智文学     | 301 |
| 苹果三星江湖对决未必分出高下          | 智文学     | 303 |
| 深圳前海或成特区中的“特区”          | 智文学     | 307 |
| 玉柴从“用才”到“爱才”的人本之道       | 杨汗军     | 314 |
| 大明山旅游开发锁定“山地养生”         | 杨汗军     | 321 |
| 海口绿色崛起之路探秘              | 李 祥     | 326 |
| 海南离“购物天堂”还有多远           | 李 祥     | 332 |
| 省长蒋定之把脉海南发展的机遇和挑战       | 李 祥     | 336 |
| 成都投资说明会签约 188 亿之秘       | 何佩东     | 339 |
| 四川商务厅应急 4·20 芦山地震启示     | 何佩东     | 342 |
| 浅析遂宁借观音文化打造旅游品牌         | 何佩东 刘谋全 | 344 |

# 商海情怀

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| 中国开发扶贫的“威宁模式”        | 刘延平 周恩友 349 |
| “仇旋风”主政下的“昆明时代”      | 吴铸城 365     |
| 打造高原特色农业的发展模本        | 吴铸城 林洋洋 371 |
| 从午子品牌看陕西绿茶产业的发展      | 孙孝运 李战民 379 |
| “全国杰出青年农民”二次创业败走或有隐情 | 李 虎 387     |
| 苏商创新模式助新疆跨越发展        | 郭晓军 396     |
| 津商：以“赶大营”精神当好援疆排头兵   | 郭晓军 399     |
| 三十万浙商助新疆发展新模式        | 郭晓军 401     |
| 温商：愿做新疆经济的助力者        | 郭晓军 403     |
| 后 记                  | 406         |



中国商报上海记者站站长 张仲超

张仲超：男，1952年8月生，汉族，上海崇明人，1976年安徽阜阳师范学校中专毕业。曾在安徽插队，后调至上海食品公司，现任中国商报上海记者站站长《中国商报·长三角经济导报》主编。

曾任卢湾区游泳协会主席、农工党上海市委第八届第九届委员、农工党上海市委副秘书长、农工党静安区委委员、秘书长，《农工沪讯》副主编，静安区第九届政协委员、常委、副秘书长，第十届政协委员、常委。担任区政协委员15年来，共提交个人提案300多篇，社情民意50多篇，提案被多家媒体报道，被大家亲切地誉为“提案大王”。同时还热心公益事业，如为汶川地区灾后重建踊跃捐款，曾被农工党中央授予“抗震救灾优秀党员”荣誉称号。其主持下的记者站2011年-2012年被中国商报社评为优秀记者站。

感言：作为《中国商报》的一员，我深感荣幸！尽管这些年来行业道路曲曲折折，坎坎坷坷，她却顽强地成长着、发展着、完善着，以精益求精的态度，在行业中获得了良好的口碑。任重道远，我祝愿《中国商报》百尺竿头更进一步。

## “千店一面”已成上海百货业软肋

张仲超

以前上海的号码店从第一百货算起，直到第十二百货一共 12 家，这些百货店多选址市、区商业中心核心位置。但随着商业竞争日益激烈，现在仍以百货商店为业态经营的“号码店”只剩五家。在业内人士看来，小体量的“号码百货”如果不做出翻新调整，必然会因为千店一面、营业面积过小等原因被市场所淘汰。

对于不少老上海来说，百货商店都是以号码相称的，可随着这些号码店相继关店或转变业态，原先的上海 12 家“号码”百货只剩下 5 家。上海市商业经济研究中心首席研究员齐晓斋告诉记者，以前上海的号码店从第一百货算起，直到第十二百货一共 12 家，这些百货店多选址市、区商业中心核心位置，2003 年关门歇业的市百七店曾是四川北路商业街的标志。

随着商业竞争日益激烈，现在仍以百货商店为业态经营的“号码店”只剩五家：南京路上的第一百货、淮海路上的二百永新、第六百货、九百城市广场（原第九百货）、永安百货（原第十百货），其余多数均已关店，或转换成品牌专卖店。

“计划经济年代，由于商品挑选的面比较窄，也不存在铺货过多的问题，1000 平方米的店面已属大店，而现在最少要 2 万平方米的面积才能满足商品陈列需求，如果加上餐饮、休闲娱乐场所，面积至少得 4 万平方米。”在业内人士看来，像第一百货淮海店都是计划经济年代的产物，小体量的“号码百货”如果不做出翻新调整，必然会因为营业面积过小等原因被市场所淘汰。

### 第一百货淮海店悄然关门

在愈发高雅和摩登的淮海路上，亲民的传统百货显得格格不入。日前，友谊

股份方面向记者证实，出于集团整体发展需要，第一百货淮海路店将被宝马展示店所取代。尽管友谊股份方面一再强调关店并非经营不善，然而，在经济不景气及电商竞争压力下，业态单一、同质化严重的传统百货如何转型却是行业亟待解决的命题。

公开资料显示，第一百货淮海店于1993年开业，营业面积6000平方米左右，2005年曾变身妇女用品商店B馆，其后重新复牌。上世纪90年代初，第一百货与上海华亭·伊势丹、柳林大厦、香港广场、上海广场、中环广场、瑞安广场等同期开业。近年来，这些物业或转型奢侈品专卖店，或成为国际品牌旗舰店，加上ZARA、H&M、C&A等竞争对手出现，坚持中端定位多年的第一百货不得不在品牌升级的浪潮中尴尬撤离。

第一百货淮海路店在经营周期的第19个年头戛然而止，是何原因？第一百货所属友谊股份方面近日回应称，此次调整出于集团战略考量，并非经营不善。但内部人士告诉记者，该店人气常年不温不火，经营状况与第一百货南京东路店相去甚远。“淮海路店地理位置尴尬，一头有平民化的妇女用品商店，另一头是定位时尚的百盛和巴黎春天，再加上附近还有电器卖场，难以形成商圈集聚效应。”

## 传统百货已步入“微利时代”

就自身而言，近年来，随着人力、物流等各类成本的提高，传统百货已步入“微利时代”，在去年的全球百货业高层论坛上，上海友谊集团股份有限公司董事、总经理李国定就曾透露，相较采取自营模式的美国、欧洲等地区，通过扣点联营的中国百货综合毛利率仅20%，为国外百货的一半。

据悉，由于流通过程中的房租、人力等成本不断增长，目前包括百货业在内的整个零售业都进入了“微利时代”，虽然百货行业的毛利率一般能达到25%到30%，但是净利率只能维持在5%以下。

业内人士透露，为保证商场毛利率，百货业不得不抬高进场费和扣点，为了吸引世界一线大牌，商场按照供应商要求倒贴装修费，这两部分成本最终将转嫁到消费者头上，间接推高商品的价格，举例来说，服装1元钱的成本到零售终端销售价就飙升至8元。

## 提升购物体验应对电商冲击

去年冬天，一场疾风骤雨般的网购强势促销令不少市民记忆犹新，电商的强势崛起令不少传统百货商们开始思考。置地广场广告部有关人士却告诉记者：“电商目标消费群面向全国各地，但全国各地消费者的时尚品位、产品尺寸各不相同，相形之下，实体百货更了解市场，这是实体店的优势之一。”

“对于零售商来说，必须通过提高购物体验，而非打价格战与电商正面冲突。”浦东第一八佰伴有关人士透露。

上海市百货行业协会秘书长王浏河亦坦言，面对网购的冲击，百货商一方面应当提高商品档次，更多地销售需要试穿体验的商品；另一方面，也应当提升服务品质，让市民将来店内消费作为一种享受。

面对电子商务这一“香饽饽”，沪上不少企业也考虑向网络转型，然而单体百货如何打造物流体系、实体店与网上商城要如何互补、定价和品类如何差异化都是无法避免的问题。

事实上，传统商业巨头中，已有不少开始尝试电商化发展，百联电商成立之初以自营为主，先集中采购商品，用户下订单之后，直接由电商处发货，通过较少的采购环节，控制成本，给出比实体店优惠的价格。为避免线上线下一竞争，百联E城选择线下百货店非主流产品进行线上销售，比如3C类产品、酒以及黄金，并通过OK卡和“安付宝”等支付方式留住顾客。2009年，百联电商斥资2亿元，拿下游戏《永恒之塔》绿卡的全国独家总代理权，以增加产品独有性。

王浏河表示，相较国外的成熟模式，沪上一些百货商店仍在尝试和探索，不过商品品类还相对不多。齐晓斋认为，由于实体商店和网络商店完全是两种不同行业，百货商店想要从传统的实体店进入网商领域，还需要一定的过程，目前沪上百货商店在网上商城的发展仍然属于摸索阶段。徐家汇某商场业内人士坦言，数量不多的中小型百货实在不敢轻言电商，“你看电子商务本身砸钱营销，价格战打得厉害，我们这些小型百货做电商第一没有价格优势，第二和他们的产品品类区别不大，凭什么顾客来我们的电商平台购物？”

## “千店一面”何时能改变

事实上，在品牌升级过程中，百货商家“千店一面”已成为沪上商业的软肋。“各家百货商店的招商目标无非是那些业界数一数二的大型品牌，容易造成百货商店同质化的情况，降低商店对消费者的吸引力。”齐晓斋表示。

为避免这一问题，越来越多的传统百货开始思考从联营到自营的转型。业内人士告诉记者，所谓联营扣点，也就是引厂进店。商场提供经营场地，请代理商或品牌来商场开设专柜，由代理商经营，商场统一收银，向供应商收取进场费和扣点的经营模式。而自营往往需要“买手”或是买断销售，对资金链要求极高。

上海友谊集团股份有限公司董事、总经理李国定在去年接受采访时曾透露，自营商品，包括了五种模式：国内总代理、国内总经销、境外采购买断销售、注册商标后贴牌生产、以及由自己的设计团队开发的自有商品。“一个百货的自营商品比例如果能达到30%以上，就具备了持续增长的核心竞争力。”北京王府井百货集团股份有限公司董事长郑万河同样认为，联营模式使商场的自主经营权被弱化，导致百货业差异化程度小，很难实施统一的经营理念，亟待转型，可落实到操作层面则阻力重重。

“我也看到有些百货店学习连卡佛，买断经营，但从国外买回来的商品实在不符合国内的审美品位，在专业买手缺乏的前提下，要做买手制百货，其实很难。”一位业内人士透露，对于传统百货而言，资金压力与“买手”人才匮乏是转型遭遇的主要难题，“百货店内的商品更多的是讲究品牌本身的附加值，消费者忠诚度很高，要打造百货自己的品牌，绝非易事。”有业内人士认为，尽管提高自营品牌的比例，能降低成本，进而提高利润率，但消费者是否认可百货的自营品牌仍有待观察。

（原载于2012年6月1日《中国商报》）



中国商报天津记者站站长 齐天宝

齐天宝：中国商报天津记者站站长，毕业于中国社会科学院商业经济研究生班，高级经济师，高级工程师，南开大学泰达学院客座教授。天津市商务委电子商务专家组成员，天津市经信委电子商务专家组成员。天津市安全工程系列高评委。

主要著作有《林宇看市场》、《商业实用手册》、《风华正茂一十年》。近年发表作品有：《易商通构建智慧型企业》、《楼宇经济促便利店业大发展》、《危险化学品经营模式的思考》等。

感言：人们说，记者是无冕之王。做一个名符其实的记者也不是容易的事情。一名记者必须具备三种境界：一种叫尽职。全心全意地干好本职工作，要不断地营造激情，只有激情才有动力，才能写出感动自己和感动别人的文章；第二种叫尽责，带着责任感工作，为大局承担更多责任，专注地做好每一件事。第三种叫尽心，把工作作为人生价值来追求，悟着干，想着干，敢冒风险，敢于担当，勇于负责，喜于开创。归纳起来就是：记录真实生活，传承社会美德，品味苦辣酸甜，享受鲜活人生。

## 天津多中心商圈创商业布局新模式

齐天宝

近年来，天津多中心商圈发展趋势日显，通过对原有商圈进行重新规划和改造，该市先后四批推出 80 个服务业重大项目，总投资 4100 亿元，同时还有商贸旅游和服务业项目近百个及轨道交通建设的全力助推，随着这些大型综合项目陆续竣工，不仅该市新商业设施不断增多，多中心商圈格局基本形成，还成为展示该市形象和魅力的窗口。

从大悦城到水游城，从小白楼再到银河购物广场，随着天津经济的快速发展，大型商贸设施建设鳞次栉比，不断为消费者提供新的选择，今年“十一”黄金周期间，天津各主要商圈、商业街区人如潮涌，各大商场繁荣旺销，假日消费高潮持续不降，商圈繁华带动消费增长。据天津市百货商业协会对购物中心、大型商场等 27 家百货零售企业的不完全统计，黄金周期间日均销售额达到 1.1 亿元，同比增幅超过 20%。

此前，提起天津的商业中心区，“滨江道、小白楼、友谊路……”这些耳熟能详的字眼便首先响在人们耳边。但伴随着近年天津城区总体面貌的不断开发升级，逐步形成了以和平路——滨江道——南京路为核心，老城厢、小白楼、友谊路、时代奥城等次级商圈为辅的商圈格局，不但使得中心商业区的客流被分散，多中心特色商圈日渐成熟，而且为消费者提供了更加具有针对性的购物场所新选择。

在此商圈格局内新增的大悦城、彩悦城、七向街、乐天百货、宜家等这些新兴商城更使得原有商圈从最初的单一式格局发展到“百花齐放、百家争鸣”的局面，不仅有传统老牌商场、津门老字号的深厚底蕴，还有新兴起来的一站式购物中心，品牌专卖店、现代化大型综合商场、超市及大型电器城、家具建材等商城，不断为天津发展烘托出浓厚的商业氛围。

## 传统商圈不断进化 充实业态组合

随着城市化推进速度加快，天津多中心商圈发展趋势日渐明显，城市建设突飞猛进，通过对原有商圈进行重新规划和改造，使得天津商业设施不断增多，商业聚集地随之形成。近年来天津市先后四批累计推出 80 个服务业重大项目，总投资额达 4100 亿元，并推出商贸旅游业和服务业“短平快”项目近百个，这些项目的陆续建设和完工不仅成为展示城市形象和魅力的重要窗口，而且进一步繁荣了市场经济。

与此同时，天津市政府还对传统商业街进行修复，再现了天津悠久的历史风貌。始建于 1902 年的小白楼地区地跨和平、河西两区，交通便捷，金融服务、餐饮娱乐、文化欣赏等功能一应俱全，是近年来天津市现代服务业提升改造的典型代表。今年黄金周期间，这里吸引着来自各地的游客。“在这里可以逛商场，逛累了在朗香街吃个饭或者看场电影都让人觉得很方便、很悠闲。”北京游客臧女士这样告诉记者。

另外，新型的高端百货商场、一站式购物中心不断涌现并散发着活力，使商业圈更具时代感。部分区域由原来的工业区向现代产业服务区的转变，特别是居民消费方式的改变，也都促进了天津多中心商圈的形成。数据显示：上半年，天津城市居民家庭人均消费性支出增长 11.2%。天津社会消费品零售额实现 1893 亿元，同比增长 16%；商品销售总额达到 1.2 万亿元，同比增长 22.9%，主要经济指标增速仍居全国前列。据专业人士表示：日益增长的多样化商业需求以及居民消费能力的提高，都预示着天津未来商业的增长潜力，而依托区域特点进行的商业中心开发建设，也将加快天津多中心商圈新格局的形成。

特别是近两年，多家国内外一线和中高档品牌专卖店相继进驻，如南京路商圈乐宾百货引入了 H&M 门店，国际商场引进意大利的 Asobio 品牌店，米莱欧引进了日本家居零售商无印良品等以及各区域大型购物中心开工建设及投入使用，促使旧商圈业态升级，加速了天津多中心、多功能新商圈格局的形成，使天津传统商圈业态形式较为单一、缺乏优质项目的状况得到了改善，改变了单核心的商业格局，逐渐形成了南京路滨江道及小白楼商圈，海河上游上段节点区域、老城厢东马路、梅江区域新商圈，以及文化中心商圈、西站等新商圈。另外传统商圈中的综合体建设，也将进一步充实天津商圈业态组合，补充高品质休闲娱乐等业态。