

周口天下诚：一座城的『沉没』

核心阅读

2008年9月，天下诚购物广场开业。宽敞的门前停车场、雄伟气派的外立面，给周口市区又添一景。天下诚主体建筑共17层，高80米，建筑面积2.8万平方米。其中购物广场面积达1.7万平方米，地下1层，地面6层，单层面积达2800多平方米，是豫东地区规模较大，集购物、休闲、娱乐、餐饮为一体的立体购物中心。

“城”里有这样一些“居民”，金大福珠宝、华菲珠宝、玉兰油、雅诗兰黛、欧莱雅、达芙妮、千百度、路贝佳、金布谷、沙驰、圣大保罗，以及歌力思、影儿、杰西伍、红贝缇、依文、法派、莱克斯顿、花花公子、阿迪达斯、耐克、匡威、彪马、茵宝、梦特娇童装、芭比兔童装等。

曾经的风光无限如今却丝毫不见。生存两年间，镇守七一路中心位置，屹立于周口商业、文化、休闲、旅游观光之核心区域，有着无与伦比的地段优势，被誉为商业心脏的天下诚，如今门可罗雀，成为周口百货行业的又一个牺牲品。它的倒下，也为后来者提供了一个颇有价值的参考样本。

□晚报记者 王晨/文
朱海龙/图

“我能怎么办，我整个家产都砸了进去，打击太大了。辛辛苦苦东拼西凑了10多万，说没有就没有了。”天下诚的一名商户手里捏着过期的合同，不停地重复着这些话。

“怎么办？什么都没有了，我们还想做下去，我们的心血都在那里。”

“8月31号，商场要求我们必须撤柜。”

“倒闭了，都必须搬出商场去，怎么办？”

“才签了两年合同，说不续签合同就不续签了，投资的几十万元没有了。你续签合同了吗？你怎么办？”天下诚的商户们不停地交流。“怎么办”成了他们近日口中出现频率最高的词。

毫无征兆

一商户告诉记者，天下诚招商部工作人员在今年5月初还对商户承诺：商场将进行大调整，虽说商场不景气，但很快将进行改革，也会再招商过来几个大的品牌，以提升整个商场的档次，把商场做好，让商户该进货的进货，别有更多的顾虑。6月初，商场还跟商户联系称要续签合同。

听了商场工作人员如此表态，做服装生意的商户们都在订货会上订了大批量的货，准备好好干一场。“经营服装生意的都知道，秋冬肯定都是提前在七八月订货，这些货都是预付款。”一商户说到这里很着急，天下诚的工作人员一直让他们进货，还承诺与他们续签合同，6月份也一直在说续签合同的事情，怎么突然在7月份给他们下了一个通知，说商场做不下去了。

“我们一打听才知道，负责公司的两个经理早在两个月前就辞职走了，剩下我们这些商户，一直不知情，直到最后一刻。”商户们提起这些很是伤心。

一楼和四楼几乎空了

8月30日，记者在天下诚购物广场看到，一楼和四楼的柜台已经撤走了大部分，余下的柜台也挂上了打折销售的标语。商场低至2

折、3折的疯狂折扣，吸引了不少顾客前来扫货。“用这个价买到这样的鞋真是便宜不少啊！”正在逛一楼的市民郭女士告诉记者，现在价位很划算，自己打算多逛逛，多买一些。

记者在一楼看到，某知名彩妆品牌也打出了令人不可思议的价格，原价近百元的口红，竟标出了10元的跳楼价，引得不少市民选购。较低的价位已经很吸引人了，但仍有一些顾客在这个基础上讲价钱。“这个粉饼加上口红，一共40元好了，都已经打了折扣了，就取个整数吧！”一位正在挑选彩妆的女士这样与导购商量，导购看起来很不情愿，但导购最终还是接受了



顾客开出的价位。

天下诚的二楼和三楼都是女装，记者看到这里依然有不少品牌在经营。记者获悉，二楼、三楼一些商场自营店已经撤柜，剩下没有撤柜的都是与商场签了合同的商户。

纠纷来了

“虽说我们的合同到期了，但是我们一直要求与商场续签合同。才做了两年，说不干就不干了，砸进去的几十万装修钱谁来赔？”一名商户拿着去年的合同给记者看。厚厚的合同仿佛还在诉说着什么，合同截止日期刺目地写着2010年8月31日。“看着自己精心设计的柜台和店面，实在是不忍心，想想真是心疼啊。找商场也没有一个说法，我们该怎么办？”说起这个，商户们满脸愁容。

“我们这些续签过合同的怎么办？”记者了解到，除了合同期满的商户之外，还有10户刚签的新商户要到2011年才合同期满，这回也被列为搬迁之列。

“在商场里干得好好的，突然说商场做不下去了得搬走。商场也应该早点打声招呼，贴个公示或开个情况通气会，让大家提前一段时间准备准备，让我们把商品处理处理，也不会让货物积压这么多。”

带着这些问题，记者来到天下诚7楼的办公室，找到了天下诚的老板曹建。曹建的办公室里坐满了人，记者说明来意后，曹建显得很

激动。对于那些合同已经到期的商户们，曹建不愿意多谈，直言一切按照合同来，协商不成商户可以去法院起诉。对于那些已经续签合同的，他表示商场正在与他们商谈解决问题。

曹建告诉记者，商场每年都会有一些调整，按照业内惯例和行业规矩，商场都是与商户一年续签一次合同，跟别的商场都是一样的。他不停地重复，商场与商户是合作经营，并没有什么霸王条款。商场承认那些续签的合同，只要手里有续签合同的商户，商场都会根据实际情况进行合理的赔偿，如果商户认为赔偿不合理，可以走法律途径。



一位律师告诉记者，合同纠纷应遵照法律规定，根据双方签订合同的相关条款履行。如果因为一方的原因致使合同不能履行，合同约定应由违约方承担违约责任的，违约方应承担另一方的实际经济损失。

做不下去了

“商场越来越没有人气，做着做着做不成了，不挣钱，还会赔钱，这并不是我想看到的结果。”曹建在接受记者采访时称，他曾经认为商场能坚持下去，但是已经坚持不下去了。为何做不下去，他表示激烈的商战和行业竞争让天下诚无力抵抗，这并非他所能预料的。

“行业竞争激烈，非常激烈，非常残酷。”说着他给记者打了一个比方，就像郑州的亚细亚一样，曾经也很辉煌，最后却是曲终人散的结局，就周口来说，新天地也是没有支撑多长时间。

曹建说：“我想这样吗？我并不要，企业与商户本来就是鱼与水的关系，商户赚钱我才能赚钱，商户赔钱我也是赔钱。”曹建给记者算了这样一笔账，商场每天一开门就需要各种各样的开支，每天的各种费用加起来要支出40万。可是商场的收入有时候一天才有1万元，甚至只有8000多元。“这样的情况怎么经营下去？”

曹建提及这些一脸无奈。他告诉记者，在给商户下撤柜通知的前

15天，公司的自营店还增加了10个。在天下诚购物广场，商场的自营店占到了10%，这样做无非就是想把商场再做起来，有起色。“试想在周口哪个商场的老板会上这么多的自营店？我还是在想挽救商场，一直在做努力。”曹建说自己一直在努力，但却无力与激烈的商战抗衡。

“提前一个多月通知各商户，把货处理处理，别积压那么多货，造成更多的损失。”曹建说像一些大的品牌，每个月的销售额都有一个最低定额，比如对于一楼的达芙妮，商场一直在同其商量，不希望其过早撤柜，甚至给出许多优惠政策，仅仅是希望其为商场充门面，等其余商户都撤柜之后再说。但是人家执意要撤，商场能有什么办法？

换条路还来得及

“同等质量比价格，同等价格比服务。但是定位上的偏差才是造成现有局面的根本原因，天下诚作为百货行业付出的代价太大了。”有着多年团队策划经验的业内人士孟先生接受记者采访时说，如果天下诚再撑几年，也可能有做好的希望，因为周口在发展，天下诚也在发展，品牌也在发展，培养独有品牌的顾客也在发展。

孟先生从以下几个方面对天下诚购物广场进行了详尽的分析。他说从管理来看，百货的管理都是有模式的，天下诚对百货的管理还是成熟的，对于柜台布局等方面也并无不妥，所以说天下诚运营不下去不是管理的原因。

“目前的竞争已经不是单店的竞争，已经升级到商圈之间的竞争。商圈就是让这个商圈中的企业互补共赢，实现资源共享从而拥有更多的顾客群。这样你的客户也是我的客户，我们共同赚钱。如果你卖这个东西我也卖这个东西，结果挣来抢去导致大家都做不好，都挣不到钱。”孟先生认为，同质化经营，即企业的定位和招商的品牌、质量都是与周围企业大致相同。在周口走同质化经营就要后来者居上，商品的质量或者服务都要高于其他或者较其他有独特之处，虽然天下诚做了很多工作，但结果并不十分明显。从目前周口商业分布状况看，周口的商业主要集中在七一路的八一路至中州路段，外围延伸很短，在这个商业圈里，走同质化经营代价是很大的，需要很长时间的培育市场，而在周口长期存在的品牌，也已经拥有相对稳定的忠诚顾客群了。

从周口目前商业发展来看，依照天下诚的位置，做百货是需要付出很大代价的。天下诚可以选择差异化经营，互补共赢，资源共享，集中自己的大体量、良好物业条件优势，做更适合自己的业态定位，打比方说以书店、数码、音响、科技、手机等以文化产业为主，搞专业性较强的经营行业，进行差异化经营，是更有发展前途的。

从品牌培养的忠诚客户来说，流行百货主要就是培养品牌的忠诚顾客群，天下诚内虽说有几个被周口市民熟知的品牌，但这些品牌不足以支撑天下诚。其中的独有品牌，周口还没有形成那么多的顾客群，在独有品牌的基础上培养顾客群也是需要一定的时间，显然这个时间对于天下诚来说太漫长了。

孟先生最后告诉记者，周口人对百货行业的接受还需要一定的过程，所以虽说京华百货开启了周口的百货行业的大门，为周口百货行业做出了巨大的贡献，但也付出了很大的代价，其他尚存活的百货商场也在前期付出了甚至目前仍在付出经营不善的代价，目前这些百货商场已经完全能够满足周口人对百货的初级需求。