

我国城市商圈规模不断扩大 水平不断提升

■ 伍鲲鹏

23 条试点步行街 2021 年上半年客流量同比增长 58.3%，11 条示范步行街营业额同比增长 78.4%……城市商圈再次成为我国居民消费重要选择，商圈经济发展趋势不减。

以“推动城市商圈高质量发展 激发消费增长新动力”为主题的首届中国城市商圈发展大会近日在重庆举办。尽管一度受到电商冲击，但疫情得到控制后城市商圈却迅速恢复活力并逆势维持高速发展。当前我国城市商圈规模不断扩大，供给水平不断提升，供给内容日益丰富成为会上众多业内人士的共识。

统计数据显示，我国成一定规模的步行街或商业街约有 2100 条，全国 3 万平方米以上的大型商业综合体已超过 5000 家。城市商圈内首店经济、夜间经济等消费新模式推陈出新，仅 2021 年上半年上海和北京新开首店数量就分别达到 513 家和 434 家。

城市商圈高速发展的背后，是我国居民



消费结构的改变。随着居民收入水平的不断提高，国内中等收入群体不断扩大，居民消费不再仅限于方便快捷的购物方式，而是呈现商品消费高端化、服务消费体验化的趋势。

“如今国内消费者在选择商品的时候更注重品牌健康和时尚，更愿意为高端消费品和更好的体验付出溢价，这对产品以及服务供给的质量和结构提出了更高的要求，对中高端消费形成了强有力的支撑。”商务部国际贸

易经济合作研究院院长顾学明说。

居民高质量的消费需求，推动我国城市商圈不断提质升级，商圈也迅速从便利化购物场所向融合文化、艺术、智慧的特色消费体验场景和社交空间拓展。重庆市商务委副主任彭和良表示，目前重庆各大商圈基本实现了吃住行、游购娱全业态发展，区域内商家线上线下融合度达 80%以上，知名品牌集聚度达 90%以上，成为城市商业最繁华的地带。

做大老字号品牌经济并培育场景经济也成为商圈维持发展趋势不减的重要因素。如天津金街通过为街区老字号店铺建立动态管理档案，设立老字号专项资金，集聚了“盛锡福”“瑞蚨祥”等特色店铺，而广州则将北京路纳入全市“大师作”试点区域，打造有网红效应的旗舰店和首店，形成了“商业+艺术”场景。

为更好发挥消费基础性作用，相关部门也积极研究谋划全国范围内城市商业体系的建设工作。如商务部就联合多个部门出台了《关于推进城市一刻钟便民生活圈建设的意见》，确定 30 个地区为全国首批试点，编制了城市商圈建设指南，引导各地城市商圈升级改造。

“我们将以城市商圈作为基础，全面实施城市商业的提升行动，推动绿色发展优化营商环境，打造网点健全主体多元、业态多样、节约高效、商居和谐、规范有序的现代城市商业体系，不断满足人民对美好生活的需要。”商务部流通业发展司副司长尹虹说。

连锁超市经营情况报告显示自有品牌占比增加

■ 于桂桂

11 月 10 日，据中国连锁经营协会发布的《连锁超市经营情况报告(2021)》显示，随着会员店的增加，近两年自有品牌的数量逐渐增加。2020 年，超市百强企业平均拥有自有品牌商品近 900 个，销售占比 4.3%。

报告显示，便利性小店数量增加，实体超市新开门店越来越多向主营生鲜食品的小型

社区门店转型，面积从两三百平到一两千平不等，平均面积约 900 平方米。目前，超市百强企业门店中 70%是小型社区门店。

超市品牌定位更加细化，通过门店的面积、商品结构的差异设定、装修风格和配套设施的匹配来满足不同客群的需求。比如华润万家按照可支配收入、年龄、地域等因素先后推出了万家 MART、万家 CITY 等创新业态品牌。

此外，超市从普适性的一站购物向满足特定会员消费需求的会员店转变。目前国内会员店以两种形式运营，一种是以付费会员为服务对象，以山姆、Costco、麦德龙 plus 为代表，另一种是以永辉为代表的无须付费的会员店。二者都是通过精简商品 SKU、精准客群定位、加大自有品牌商品占比提升门店吸客能力及客单价。

从现有反馈看，大型超市改造后的门店

销售业绩得到提升。

随着会员店的增加，近两年自有品牌的数量逐渐增加。2020 年，超市百强企业平均拥有自有品牌商品近 900 个，销售占比 4.3%，商品 SKU 数及销售份额持续增长。国内零售家中，永辉、沃尔玛(含山姆会员店)、华润万家、麦德龙、物美等企业在自有品牌方面都走在行业的前列，但大部分中小零售商仍处于摸索与观望阶段。

品牌做起来了 却遭网店“分果果”

■ 袁巧玲 彭华

在广西柳州市文惠桥头经营多年的大华干捞粉，以其特有的爽口、鲜香等特色，虽然不时被顾客吐槽“分量少”，仍拥有一批铁杆“粉丝”。近年来，外卖平台上陆续出现了几家卖干捞的米粉店，名称中都含有“大华干捞”等字眼，生意还都不错。对此，“本尊”却无可奈何，这是怎么回事呢？

遇到难题：

商标未办得 利益难维护

多年来，大华干捞一直在柳州文惠桥北头附近一间房屋内经营，正所谓“酒香不怕巷子深”，经过多年苦心经营，“俘获”了不少爱吃美食的柳州人的胃，深更半夜小巷内经常可见食客的身影。

随着外卖平台的兴起，越来越多的人习惯了点外卖解决吃喝，众多商家也纷纷进驻。其中，有几家卖干捞粉的网店在名称中含有“大华干捞”等字眼，每个月销量都还不错。可除了大华干捞自己进驻外卖平台的网店，其他都与这家大华无关。“这是因为我们的商标还没有办得。”大华干捞的负责人叶女士说，十多年前，她就曾经去办理注册商标，却发现“大华”已经被别人注册了，当时没有注册成功，后面这件事就耽搁了下来。

叶女士当时也没觉得有什么，直到近年

来，发现好几家名称中带有“大华干捞”等字眼的米粉店在网络外卖平台经营，她才重新关注起商标注册的事情来。去年，她通过代理在北京申请注册“大华干捞”的商标，申请了两个不同的类别，其中一个被驳回，还有一个目前还在等候审核。

分析案例：

商标侵权不是个案

11 月 9 日，记者登录柳州市市场监督管理局网站，通过查询“行政处罚公示栏”相关信息获悉，近期该局公示的一批行政处罚案件中，就有多起是因违反《中华人民共和国商标法》而被给予行政处罚的。

其中包括：某汽车配件有限公司销售侵犯注册商标专用权的商品；某个人销售侵犯注册商标专用权的某品牌乳胶手套；某商店销售侵犯注册商标专用权的某品牌乳胶手套，等等。在此之前，还有某食品厂未经权利人螺狮粉品牌商标注册人许可，在同一种商品上使用与其注册商标近似的商标；某个人销售的一次性使用口罩为侵权注册商标专用权的商品等行政处罚案例。

而让很多柳州人印象深刻的，可能要数今年 5 月“柳工集团‘柳工煮粉’”的案件。据本报当时的相关报道，该案中柳州市民耳熟能详的“柳工煮粉”招牌，其中的“柳工”二字并未获得柳工集团授权使用。因“柳工”商标

已于 2009 年被国家有关部门认定为中国驰名商标，拥有跨类保护的权利，柳工也属于一种正当的维权行为。为重点打击仿冒混淆、虚假宣传等不正当竞争行为，在接到后，柳州市市场监管局集中部署查处，随后市区各“柳工煮粉”店纷纷进行整改。

维权专家：

遇到侵权要勇于维权

以“大华干捞粉”为例，如果企业正在申请注册商标，但是碰到有人先注册了，这种情况该怎么处理？

广西知识产权维权专家、广西科技大学经济与管理学院陈朝晖教授介绍，这就得看时间先后顺序，如果这家企业先成立的，成立时间早于该商标注册申请人的商标注册时间，且有充足的证据表明企业成立得更早，并在商品上已经使用了商标，只是还未进行注册，可以走行政申诉等渠道反映，通过合法手段阻止不正当的抢注行为，维护自身的在先权利，“目前国家正在打击恶意抢注行为，如果对方涉及恶意注册，可以去申诉维权”。

陈朝晖教授也提到另外一种情况，就是要去了解对方是否注册在相同或近似的商品上，比如“AAA”商标已经在汽车行业注册了，其实还可以在米粉行业进行注册，因为品类不同，是可以同时注册的。柳工某律师事务所王义勇律师也表示，

一般的商标，如果先行注册了某个品类的商标，同类商品就不能再注册同一商标，但其他品类仍可以注册该商标。只有被国家商标局认定为“中国驰名商标”，才拥有跨类保护的权利，不同类产品也不能再行注册。

伴随创新时代的到来，企业或将面临商标或专利等知识产权纠纷。陈朝晖教授建议，除了及时注册自己的商标外，如果遇到侵权行为，也要敢于维权，把属于自己的商标拿回来，“只有这两条都做好了，企业才能走得长远，否则未来还是会存在相应风险”。

专家建议：

企业要重视知识产权保护

广西知识产权维权专家、广西科技大学经济与管理学院陈朝晖教授认为，企业商标保护尤其重要。

陈朝晖教授分析说，商标是企业的外部形象展示，对企业来说，其实还应申请外观设计专利来保护产品的外包装。运用多种类型知识产权，才能形成对企业产品的全面保护。“这对企业来说也是非常重要的，因为消费者了解企业，主要是通过商标和外观，如果忽视了这一条，只能说明知识产权的意识不是很强。”陈朝晖教授表示，如果想走出去，走出柳州，走向全国乃至全球，必须要“商标先行，专利先行”。把知识产权意识建立起来之后，再去推广产品，这一点非常重要。

企业家自述(长篇连载之一百七十五)

王建明：动力大王的传奇故事

要谨记的是“开明使人鼓舞，阴沉使人沮丧”。你这个当头的老是玩深沉，一大堆话不知是幽默还是尖酸，说了半天弄不清楚你的要求，弄不清你到底是满意什么、反对什么；我做得不对，又不直截了当告诉我，到时候冷不防给我来一下。这不是深沉而是阴阳怪气，也不是水平而是装腔作势、故弄玄虚。这种东西容易使人沮丧。

要禁止的是“妒贤嫉能”。在玉柴很多人都知道，这是大忌，不可碰、不可犯。

第三是顽强。低端要求是“不完成计划不罢休，不完成指令不罢休，有创新的胆魄和能力”。在玉柴只要是干部，起码要做到上述要求。否则，你会砸玉柴的锅，你愿意到那里都可以，愿意干什么就干什么，但是不要因为你的断链或庸俗而破坏衔接。

高端要求是“娴熟、坚韧地掌握四个要强内容，一个辩证区分的内涵。”它的全部内涵必须娴熟掌握。必须承认实现任何目标的第一攻坚对象，不是别人，而是自己，是自己可能存在的无为和懦弱；从而能够以过去没有过的意志，下过去不习惯的决心，出别人没想到的点子，用比过去更有效的方法最终战胜困难。

要反防的是“胆怯懦弱、庸俗混世，少做少为，半途而废”；不堪重负、不敢突破叫做“怯”；只能拉大旗做虎皮、不能抗高压难关叫做“庸”；只有摇唇鼓舌小聪明、缺乏创业建功真本领叫做“俗”；少做少为、半途而废、事后诸葛、永远他对，别人是“大智若愚”他是“大愚若智”，这种表现则可叫做“胆怯懦弱”加“庸俗混世”；所有这些都要反防。

要谨记的是“狭路相逢勇者胜，耐力竞技韧者赢”。前一句是刘伯承同志在战争年代率领二野突破中原之时提出来的，完全适用于商战；后一句语的含义如下：不管是在经营过程的较量，还是在成长过程的较量，其本质雷同于耐力竞技。输赢往往取决于谁更坚韧。

要禁止的是“一事无成和多事不成”。一个一事无成，多事不成的干部要他干什么，立见无救！我听销售公司介绍最近有一个同志的被免职大约就是因为这个“一事无成，多事不成”。

第四是竭诚。低端要求是懂得并且做到“用心要诚，用力要竭；有合格的服务意识，有称职的服务成效”。竭诚是用来干什么的，竭诚是用来服务的，是为下道工序服务的。每一个人都有自己的上下工序，每一个人都要为自己的下道工序提供服务。应当提供什么质量的服务，玉柴的管理人员最低限度应当做到“用心要诚，用力要竭，要有合格的服务意识，有称职的服务成效”。

这些原则有待再进一步细化和发挥，请企划部、党委工作部配合总经理班子完成。

高端要求是“习惯把握全局，娴熟换位思考，乐于走踩边线，善于循环完善，勤于最佳成效”。这里说的“习惯把握全局”决不局限于高级管理人员或正职管理人员。不管你是哪一级的正、副职，你如果有出息、有事业心；你如果是一个想当元帅的好士兵就必须锻炼自己把握全局的思维习惯。这一点在 2002 年做得突出的部门是生产部，表现突出的同志是宁兴勇和他的助手们。

“娴熟换位思考。”谁是你的下工序要搞清楚。搞清楚之后，提倡你建立一种换位思考的习惯——假如你是他，他最希望你从你这里得到什么样的质量，最需要得到什么样的帮助，最需要得到什么样的服务，然后竭尽努力去满足。一个能够经常换位思考的管理人员，我可以断言他会有不同寻常的进步。“娴熟换位思考”，总是把别人的迫切要求放在心里，然后通过自己的最大努力去使别人获得最大程度的满意。

“乐于走踩边线。”这是我过去多次在职代会上讲过的边线地带、边界责任的问题。管理法则再繁，管理标准再细，细到我过去举例的拿破仑法典，已经细到那样一个程度，灰色地带或责任交叉地带总是存在的。拿破仑本人最后倒霉就倒在他在预备队应当主动出击的时候死守规则不出击，倒霉在没有人去踩这个边线。是否乐于走踩边线很见一个管理者的水平，很见一个管理者的培养前途。没有一点积极性，没有一点主动性，没有一点见之于日常事务的事业心的管理人员是不会有前途的。你无非就是一个契科夫笔下的套中人而已。你死守本位，你死守你那个小摊摊，你的能见度就是鼻子底下的那么一点，你怎么会有前途、有发展呢？君不见我们公司逐步成长起来的高级管理人员，有那一个不是从主动多问事，主动多揽责任，主动多提所谓不相干的建议和意见开始进步的；有那一个不是因为主动走踩边线而逐步显现才能而获得晋升的。对比之下，见到责任就争议，见到边线就开溜；津津乐道于责任区分，津津乐道于踢皮球，就是不

去积极伸手三下五除二解决问题。这也是一种能力，只是这种能力越强，成事能力越小而已。这种能力的唯一作用是给人以信号：这家伙不想多做事情。对不起，那就当然不会给你晋升机会。李天生告诉我，在 2002 年踢皮球的现象虽比过去少，但是仍然时有发生。这些运动员得赶快觉醒，否则是会掉队的。

“善于循环完善。”就是永驻零起点。这是每一个有理想、有抱负的管理人员必须具备的好理念。

“勤于更佳成效。”请记住，玉柴事业没有最终成效，只有更好的成效，从而管理团队的所有成员都要不断追求更佳。

“习惯把握全局，娴熟换位思考，乐于走踩边线，善于循环完善，勤于更佳成效”堪称是一种非常高尚、非常优良、非常现代、非常有助于玉柴事业发展的好品质、好道德。在玉柴管理者中要全力推介推广、全力发扬光大。

要反防的是“画地为牢，以邻为壑，斤斤计较，忘却大局”。

要谨记的是，“竭诚是管理技能进步的基础，是职务晋升的重要先决。”一个管理人员如果不追求自己的职务晋升是没出息的。大家都知道，职务的级别之差是责任、义务和权力之差，当然也是待遇之差。在玉柴提倡管理人员的良性竞争，鼓励管理人员通过进步争取提职晋级。机会和机遇对每一个人来说至少都是存在的，每一个玉柴的管理者都应当有强烈的事业心和上进心。

要禁止的是“为局部而害全局”。这种事情断然不允许发生，有发生就必须有追究，追究

之后要查处。

第五是约束。低端要求是“遵纪守法”。高端要求是“约束行为、克制私欲、让名让利。更加着眼于调动，更加着眼于发挥，更加着眼于长远，更加着眼于大局”。

要反防的是“胸无大志、目光短浅、非分贪占”。这里的非分贪占当然是指还不到违法乱纪程度的不当行为。

要谨记的是“重利多属漠视之人，丰收多归淡问之士”。这在玉柴是事实。许多有分量的利益，经常归属到它的漠视者身上。收获也是这样，丰收往往归属到那种且只顾耕耘，不问收获之人；他们全心全意为事业，全付身心专注于事业，越不问收获越获得丰收。他们是真正的有识之士。

要禁止的是“违法乱纪，违背公司禁令”。

我前面所讲的全部都是在聚合、发挥的时候必须全力推介推广、全力发扬光大。其中的重中之重是对干部的十字作风要求和六项基本功要求。前面一句很重要的话再重复一下，就是玉柴的干部必需以对自己的高要求换取职工心情舒畅，从而使职工主体能够把自己的建设热情、积极性和干劲最大限度地发挥出来。耽误大家这么多时间重复这些内容为的是请职工代表来监督、保障上述理念在玉柴理解准确、推行畅通。请大家设想一下，如果玉柴的干部能依据这些理念不断调整作风，提高艺术，看看究竟还能挖掘出多少潜能。我看它是巨大的，足以排山、足以倒海、足以保障玉柴不输掉未来。

(此文系本报整理，待续)