

# 中山灯饰小镇“虚假繁荣” 十万平方米大卖场闲置

本报记者 许永红 童海华 中山报道

“卖场已经太多了。”行走在中山灯饰特色小镇，大大小小的卖场林立，不少商户如此感慨。

顶着国内首批特色小镇的光环，中山古镇镇(又名“灯都古镇”，以下简称“中山古镇”)已培育30多年的灯

## 卖场“野蛮”生长

“前两年生意做得很活跃，今年的生意就慢慢没多少了。”

对于灯饰企业而言，门店既是线下销售渠道，同时也起着重要的品牌展示作用。随着灯饰产业发展，门店备受各大商家青睐，近年数量不断增长。中山古镇镇政府官网显示，全镇拥有灯饰及其配件工商企业2.6万家，其中灯饰商户8960家。

记者连日走访市场了解到，中山灯饰小镇的灯饰卖场已分化明显。大规模、配套高端的专业卖场的出现，使得卖场饱和度过陡增，冲击着中山灯饰小镇原有的中小卖场。

早在2015年初，中山古镇政府就已提出产业载体创新，“十里灯饰街”逐渐向“聚合型商业MALL”转变，而当年灯饰专业市场已布局完善，以星光联盟、华艺国际灯饰广场以及利和灯饰中心为代表的一批灯

## 大卖场“晒太阳”

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。”

记者在走访中注意到，一家规模达10万平方米的大型专业卖场却长期处于闲置的状态。

日前，记者步入外墙整洁大气的光立方LED城，却发现里面漆黑一片，偌大卖场空空落落。走了一圈，三层共计10万平方米建筑面积的大卖场，仅一层公共区有些许灯光，二三层门店则为空置，均被锁上。仍在营业的店铺仅有一家照明类门店、一家银行网点、一家休闲会所以及两家餐饮店。

## 产业发展受阻且长

“感受到了市场生意难做，原因大概是经济大环境不好，灯饰产能过剩。”

对外呈现出“海市蜃楼”一般的繁荣景象，实际情况却是人气冷清。记者在连日走访中了解到，不少店主直言生意难做。

“说实话，生意这几年都不好，今年特别差。”在一个中型卖场里，一位店主说道，“这里竞争很大，你去逛逛就知道，产品雷同的门店有多少家？”

上述业内人士直言，中山灯饰小镇的人流量越来越少，门店生意一年比一年差。小卖场与大卖场的同类产品，价格已相差不多，因为网络化后，市场更加透明了。另外，卖

场产业。然而，随着近年各个卖场涌现，中山灯饰特色小镇已由昔日的“十里灯饰街”向“专业商业广场”转变。随着卖场的饱和，中小卖场承压，大型卖场空置率也开始走高。

日前，《中国经营报》记者走访发现，不少中型卖场多个门店无人入驻，一些小卖场则漆黑一片，甚至出现人

去楼空的经营窘境。即使是开业接近一年的大型专业卖场，门店入驻情况也不乐观，门店空置现象显著。

此外，记者看到，规模达10万平方米的大卖场光立方LED城已长时间闲置，场内一片漆黑，门店混乱不堪。中山古镇镇政府相关工作人员表示，“该卖场已由政府收回，

凸显。离星光联盟不远的地方，集中了多个稍显破旧的中小卖场。有几个中型卖场空置了多个门店；另外一个三层的小卖场，漆黑一片，一层仅有寥寥几家门店，二三层门店则是关闭状态。据相关工作人员介绍，二三层门店已经关闭了一段时间，现在据说早有商家承包下来，但至今仍未进行装修。

即便位处镇中心，一家小卖场也遭遇门店人去楼空的经营局面。

“前两年生意做得很活跃，今年的生意就慢慢没多少了。”看管人员向记者表示，多数门店今年4月就搬离了，“他们在这里做不下去了，还有欠租金、欠电费的情况。”

值得一提的是，虽开业接近一年，专业大型卖场利和灯饰中心也两年吧。没人入驻，算是荒废了。”一位不愿具名的当地业内人士对记者表示，“光立方LED城定位主要是照明类产品卖场，与灯饰相比，照明类产品展示的需求没那么大，照明功能才是客户比较看重的。”另外，该卖场一名门店工作人员也向记者表示，“荒废情况大概持续一年多多了。”

相关公开报道显示，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

“开业一年不到，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

一人名负责看管卖场的工作人员告诉记者，目前这种几乎“荒废”的状态已持续很长时间，卖场人气冷清是门店搬离的主要原因，而且当时甚至出现门店欠租情况，展示物品就此丢弃店内。记者看到，一张门店搬迁告示落款时间为2017年1月14日，而不少被锁上的门店仍留有不少展示产品。

去楼空的经营窘境。即使是开业接近一年的大型专业卖场，门店入驻情况也不乐观，门店空置现象显著。

此外，记者看到，规模达10万平方米的大卖场光立方LED城已长时间闲置，场内一片漆黑，门店混乱不堪。中山古镇镇政府相关工作人员表示，“该卖场已由政府收回，

凸显。离星光联盟不远的地方，集中了多个稍显破旧的中小卖场。有几个中型卖场空置了多个门店；另外一个三层的小卖场，漆黑一片，一层仅有寥寥几家门店，二三层门店则是关闭状态。据相关工作人员介绍，二三层门店已经关闭了一段时间，现在据说早有商家承包下来，但至今仍未进行装修。

即便位处镇中心，一家小卖场也遭遇门店人去楼空的经营局面。

“前两年生意做得很活跃，今年的生意就慢慢没多少了。”看管人员向记者表示，多数门店今年4月就搬离了，“他们在这里做不下去了，还有欠租金、欠电费的情况。”

值得一提的是，虽开业接近一年，专业大型卖场利和灯饰中心也两年吧。没人入驻，算是荒废了。”一位不愿具名的当地业内人士对记者表示，“光立方LED城定位主要是照明类产品卖场，与灯饰相比，照明类产品展示的需求没那么大，照明功能才是客户比较看重的。”另外，该卖场一名门店工作人员也向记者表示，“荒废情况大概持续一年多多了。”

相关公开报道显示，光立方LED城的门店就基本全部撤了。没人气，门店陆续搬离，这个卖场关了

“感受到了市场生意难做，原因大概是经济大环境不好，灯饰产能过剩。”

对外呈现出“海市蜃楼”一般的繁荣景象，实际情况却是人气冷清。记者在连日走访中了解到，不少店主直言生意难做。

“说实话，生意这几年都不好，今年特别差。”在一个中型卖场里，一位店主说道，“这里竞争很大，你去逛逛就知道，产品雷同的门店有多少家？”

上述业内人士直言，中山灯饰小镇的人流量越来越少，门店生意一年比一年差。小卖场与大卖场的同类产品，价格已相差不多，因为网络化后，市场更加透明了。另外，卖

场产业。然而，随着近年各个卖场涌现，中山灯饰特色小镇已由昔日的“十里灯饰街”向“专业商业广场”转变。随着卖场的饱和，中小卖场承压，大型卖场空置率也开始走高。

日前，《中国经营报》记者走访发现，不少中型卖场多个门店无人入驻，一些小卖场则漆黑一片，甚至出现人

去楼空的经营窘境。即使是开业接近一年的大型专业卖场，门店入驻情况也不乐观，门店空置现象显著。

此外，记者看到，规模达10万平方米的大卖场光立方LED城已长时间闲置，场内一片漆黑，门店混乱不堪。中山古镇镇政府相关工作人员表示，“该卖场已由政府收回，

凸显。离星光联盟不远的地方，集中了多个稍显破旧的中小卖场。有几个中型卖场空置了多个门店；另外一个三层的小卖场，漆黑一片，一层仅有寥寥几家门店，二三层门店则是关闭状态。据相关工作人员介绍，二三层门店已经关闭了一段时间，现在据说早有商家承包下来，但至今仍未进行装修。

即便位处镇中心，一家小卖场也遭遇门店人去楼空的经营局面。

“前两年生意做得很活跃，今年的生意就慢慢没多少了。”看管人员向记者表示，多数门店今年4月就搬离了，“他们在这里做不下去了，还有欠租金、欠电费的情况。”

去楼空的经营窘境。即使是开业接近一年的大型专业卖场，门店入驻情况也不乐观，门店空置现象显著。

此外，记者看到，规模达10万平方米的大卖场光立方LED城已长时间闲置，场内一片漆黑，门店混乱不堪。中山古镇镇政府相关工作人员表示，“该卖场已由政府收回，



中山灯饰小镇卖场分化明显，大中小卖场竞争加剧。

本报记者许永红/摄影

存在一定的空置情况，八层整层门店都是大门紧闭，甚至电梯的八层按钮也未使用，六层和七层也有多个门店处于空置的状态。

中国区域经济学会副会长、中国社会科学院研究员陈耀告诉记者，卖场与企业的经营密切相关，

当时全球在建最大的LED照明专业卖场，汇聚了800余家国内外LED家居照明、LED现代灯饰等品牌厂商。

记者梳理了解到，当时新近亮相的光立方LED城成为中山古镇2015年灯博会春季展和秋季展的几大分会场之一，而在2016年灯博会春季展之后，接下来的灯博会分会场名单已没有了光立方LED城。

上述门店工作人员称：“目前光

立方LED城正在调整，已不让单独门店进驻，政府正在对外招商，整体包下的价格约1900万元每年。”

中山古镇政府相关工作人员告诉记者，光立方LED城现在已由政府收回，现在暂不开业，以后或者会往旅游的方向发展。至于其他更多信息，该工作人员则不予透露。

针对光立方LED城闲置、未来调整等相关问题，记者致函采访中山古镇镇政府方面，截至发稿时未获回复。

监管。”陈耀表示。

记者了解到，中山古镇镇政府未来将发力打造灯饰专业镇的升级版。从2016年12月公布的“十三五”规划来看，中山古镇的灯饰产业将打造知识产权创造应用和保护高地，以及打造创新发展基地，加快培育创新型企业，加大品牌培育支持力度。到2020年，力争全镇规模以上企业实现翻一番，力促5家企业上市。此外，加快同益、北海、顺成等工业园区工业用地开发，促进镇南片、曹步片、东岸片等老旧厂房升级改造。

但施永青也有担忧。“他一下子要接手一家大公司，这么多城市在中国内地走一圈下来，拜访各个城市的老总，也要花不少时间。而且中原集团的业务种类也非常多，他要知道的事情太多了，不要说做出明智的决定，就算熟悉公司各项业务，也需要很多时间。我是掌管中原集团慢慢壮大，压力一点点增加，他在一瞬间就要承担很多的压力。”

“中原集团的变革其实有困难，公司在一些方面已经在退化，有弊有利。比如我们拥有一批经验相对丰富的同事，但年纪比较大，管理层的平均年龄可能只有50岁，而且在中原集团赚到了钱，冲劲也就小了一些。”他说。

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

# 利润下滑三成 曲美家居40亿海外并购瞄准全球化

本报记者 李瑞娜 北京报道

备受瞩目的家居业跨海并购终于落地。曲美家居集团股份有限公司(603818.SH，以下简称“曲美家居”)公告称，8月29日，公司完成自愿要约交割结算，将Ekomes ASA 98.36%的股权收入囊中。

## 40亿并购交割完成

根据曲美家居8月30日发布的公告，这起海外交易自2018年6月4日进入自愿要约期，至2018年7月30日要约期结束；2018年8月29日，公司完成自愿要约交割结算，公司挪威SPV QuMei Investment AS持有标的公司36288506股股份，占Ekomes ASA总股本的98.36%，交易总价高达40亿元。

5月23日，曲美家居、华泰紫金与Ekomes ASA签署《交易协议》，曲美家居拟联合华泰紫金通过境外子公司QuMeiInvestment AS向挪威奥斯陆证券交易所上市公司Ekomes

## 净利润受累下滑三成

不过，这次收购却给曲美家居的财报表现带来了些许波动。曲美家居半年报显示，2018年1~6月，公司的业绩增长面临较大压力，实现营业收入9.7亿元，同比增长10.32%。但受海外并购费用支出的影响，1~6月公司归属于上市公司股东的净利润为7047.61万元，同比

下降33.33%。

与此同时，收购Ekomes ASA的步骤也并未完结。收购书中提及，曲美家居的交易资金来源为自有资金、非公开发行股票募集资金及通过其他法律法规允许的方式筹集的资金。

其中，非公开发行股票预计将于2019年启动发行，根据其披露的

分别为17.97亿元、21.04亿元；24.39亿元、20.97亿元。

曲美家居表示，Ekomes ASA的核心品牌Stressless定位中高端家具市场，是对曲美家居现有产品线的有效补充，有利于曲美家居丰富其家具品牌组合，完善品牌布局，有利于曲美家居外延增长拓展海外市场，加快公司全球化战略布局。

对此，中国家居建材装饰协会秘书长胡中信接受本报记者采访时指出，曲美家居收购完成后，首要解决的问题或在于双方的经验对接及知识产权梳理，前者可以充分发挥

Ekomes ASA在全球知名度颇高，在曲美家居看来，这次收购对其“新曲美”战略助益良多。不过，也有分析指出，此番收购影响了曲

美家居上半年的净利润表现，且后期若偿还收购借款的募集资金未能准时到位，将对其经营产生一定风险。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

针对收购Ekomes ASA后将如何整合业务，《中国经营报》记者联系了曲美家居相关部门，但截至发稿未获对方正式回应。

专访专家指出，特色小镇并非单纯发展，但目前仍不清楚，相关规划暂未出台。”

卖场饱和之外，据多位当地行业人士反映，中山灯饰特色小镇也面临着产品同质化等多方面问题。

“这本身是市场规律，产业门槛相对较低，大家都来做，结果越来越多，就相互压价，导致利润越来越薄。一般市场都经历过这么一个阶段。然后，实力薄弱的企业、小企业就会退出来，一些实力强、市场占有率大的企业继续发展。”

但他也表示，中原集团在中国内地的一些理念和模式面临挑战，比如无为而治难以实行，但个人积极性仍然很重要，“所以如何给员工自由的空间去做判断和尝试，同时又有一定程度的管控，掌握两者的平衡是中原集团要实现的管理方式。”

施永青让中原集团应对外部竞争的策略是“以退为进”。“一方面是我们能否守住一手房业务的优势，另一方面是天津有了一些改革的新模式和成果，条件成熟的情况下，会在其他城市推广和学习。”

30岁的儿子施俊嵘，是施永青托付中原集团退守中兴的希望。2017年底，施永青逐渐把中原集团的权责交给了施俊嵘，这个年轻人有着海外名校留学的背景，作为父亲的施永青，评价施俊嵘“擅长将理论知识与实际结合，应用能力不错。遇到问题做判断比较明智，有自己的想法，也乐于参与公司业务，经常在中国内地往返。”

但施永青也有担忧。“他一下子要接手一家大公司，这么多城市在中国内地走一圈下来，拜访各个城市的老总，也要花不少时间。而且中原集团的业务种类也非常多，他要知道的事情太多了，不要说做出明智的决定，就算熟悉公司各项业务，也需要很多时间。我是掌管中原集团慢慢壮大，压力一点点增加，他在一瞬间就要承担很多的压力。”

“中原集团的变革其实有困难，公司在一些方面已经在退化，有弊有利。比如我们拥有一批经验相对丰富的同事，但年纪比较大，管理层的平均年龄可能只有50岁，而且在中原集团赚到了钱，冲劲也就小了一些。”他说。

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”

“但好在公司在变革，竞争对手也在调整，大家的经营模式都遇到了挑战，有变化的时候，就有机会。经纪行业还有很多痛点，不可能跨界地一蹴而就地解决所有痛点，所以你要耐心留在这个行业慢慢观察，找准几个痛点去改善，才有机会后来居上。”施永青最后说，“玫瑰花濒临凋谢的时候，需要旁边有新芽冒出来，中原集团也要中兴。”