

中国商业服务业改革开放 30 周年卓越人物

志高存远 领航沐浴行业



赵义伟
摩力圣汇健身服务有限公司总经理

闲娱乐、洗浴为主营的公司。1995 年鞍山摩力圣汇娱乐有限公司成立。创业初期,市场上没有专业规模的洗浴企业,没有可学习借鉴的成功经验,一切从摸索中学习,在实践中提高。从员工二百人,营业面积 1 万平米,赵义伟带领他的团队开始了洗浴行业的探索和创新。经过十几年拼搏努力,现集团员工达到 3000 余人,营业面积扩大至 8 万多平方米。

员工是企业的最大财富。有了高素质的员工的努力,客户才能享受到更加满意的服务。有了这样的经营理念,短短三年的时间,企业已发展成为集桑拿洗浴、商务洽谈、餐饮娱乐、豪华客房于一体的超大规模专业化的花园浴场,东北独家极具异域风情的室外露天温泉广场,鞍山市政府旅游局指定的沐浴“旅游涉外定点单位”,成为洗浴行业的专家。

2002 年鞍山摩力圣汇房地产开发有限公司开业。这是摩力圣汇集团向地产业进军开始,2005 年 10 月 15 日,摩力圣汇北京温泉会馆开业,是摩力圣汇集团在北京成功的投资项目,经营面积一万六千平方米,以温泉为主题经营,闻名于世的吴哥窟建筑为风格,集商务休闲、餐饮服务、热汤 SPA、形体健身为一体的商务型会馆。由于地处北京市中心及开采 2500 米的地下温泉水,成为北京“都市

赵义伟,中国商业联合会沐浴专业委员会主任、辽宁省青联副秘书长、辽宁省鞍山市工商业联合会副会长、辽宁省鞍山市第十三、十四届人大代表、鞍山市光彩事业协会副会长、摩力圣汇集团董事长。

80 年代初随改革开放之初的大潮投身于商海的赵义伟,从经营家开始,在商海中摸爬滚打、历经磨难、跌宕起伏,先后从事多种行业,经历了十余年艰辛的资本积累,挖掘出他职业生涯的第一桶金,于 1994 年创办鞍山梦苑娱乐有限公司。多年来积累的经验,使得赵义伟非常重视经营定位。通过广泛详细的市场调研,他决定开一家以经营健身及休

温泉”。2006 年 3 月 10 日,北京 8 号温泉会馆开业,并一举成为京城温泉会馆的定级专业场所,被国家商务部授予全国十大杰出沐浴企业的荣誉称号,并被北京奥组委首批认定为 2008 年北京奥运会指定星级服务接待单位。企业以“摩力品牌,唯我独尊,超优服务,浴泉至尊”为经营理念,以“轻松每一刻,舒缓每一分,享受每一秒”为经营口号已成为当地行业标志性企业。

十几年来,“摩力圣汇”凭借独树一帜的行业风格及企业文化,被同行和社会各界所认可,已经形成了摩力圣汇的集团化管理模式,经营范围拓展为集健身娱乐、经贸、房地产等于一体的多元化企业。2006 年荣获中国沐浴行业星光奖,成为东亚(SPA)沐浴行业(中国)合作伙伴、年度十大经营管理优秀企业,赵义伟被评为“年度十大杰出贡献人物”。2007 年赵义伟当选为中国商业联合会沐浴专业委员会主任,成为国内沐浴行业的领军人物。

赵义伟八十年代投身商海,迄今二十八年。他以海纳百川、有容乃大的气魄,以一个中国民营企业家的执着追求,成就了一番辉煌的事业。他的从商经历验证了中国改革开放三十年的风雨历程,勾勒出我国经济社会的发展和人民生活的巨变,更目睹了中国经济崛起和振兴的豪迈步伐。

身兼数职步步先进的洗染王



舒奇
北京鑫洗神洗染有限公司董事长兼总经理

说到北京的洗染业,就不能不提舒奇。他担任北京市鑫洗神洗染有限责任公司董事长兼总经理,是中国洗染行业的领军人物。在十几年来,他把一个鲜为人知的人员不足 50、固定资产 20 万元而年亏损达 30 多万元的濒临倒闭的企业,从最初的亏损状态,扭转为经济效益不断增长,年利税达 200 多万元,连续十年成为北京市洗染行业的佼佼者和龙头企业。2003 年改制后,在董事长兼总经理舒奇的带领下,企业在科研上不断攀登,走出了一条自己的成功之路。

舒奇的成功经验中,最重要一条就是坚定地走科技创新之路。随着新品饮料的不断

面世,新品调味品不断上桌,台面上的污渍越来越“丰富多彩”,用传统工艺清洗,已远远跟不上市场的需求,必须在原有的洗剂中增加新型的去污剂。带着这个课题,舒奇开始了新的探索,他日以继夜的工作,长年累月地收集资料,经过成百上千次试验,舒奇的“奇 A 台布清洗剂”研究成功了。这项成果的问世填补了我国洗染业的一项空白。

“砂洗工艺与配方”是舒奇又一项科研攻关项目。他在实验室经过上千次试验,终于研制出了化学砂洗、酵素洗、漂洗等新的工艺原料。自从这种新工艺流程成功后,舒奇接过了北京各大服装厂的砂洗业务,给服装厂带来了几千万元的业务收入。经他们加工的服装还远销欧、美等十几个国家和地区,为服装行业创下了可观外汇收入。

1996 年俄罗斯大马戏团来华演出,对演出服装的清洗提出了明确的要求。如果达不到要求,俄方将从国内带技师来,所需费用由中方负责。由于演出服装上佩有各种饰物,同时对服装的颜色要求高,时间紧,任务重,当时北京的几大洗衣公司无人敢接。文化都找到了虹江厂,舒奇感到洗涤服装看似小事,但却关系到国家的荣誉。经过反复的钻研,终于找到了用 EDFA 与氢氟酸和其他有机物进行清洗的工艺,得到了俄罗斯客人大加赞许,同时也被中国马戏团指定为服装清洗单位。

舒奇不仅着眼于企业自身发展,更注重环保洗染的研究。经过与奥威公司 8 个月的合作研发,舒奇研制出氟 133 和四氯乙烯的液体混合物清洗衣物,在排放过程中采用了抽真空、吸附和再循环的新工艺,彻底解决了排放污染问题。这项研究成果又填补了我国洗染行业的一项空白,得到了行业人士和国外专家的赞许与好评,荣获国家原轻工部颁发的科技成果奖。

同时,舒奇热心为众多企业提供技术咨询,传授专业知识和技能,编写技术培训教材,撰写洗染技术专著,参与洗染企业、资本运作,为洗染行业创新发展做出贡献,是业内少有兼具洗染技术、洗涤助剂、洗涤设备和企业经营管理的专家。

2006 年开始,舒奇牵头引进国外先进洗涤技术和运作模式,成立国内第一家大型洗衣园区——北京正东百合科技洗衣园区。在北京正东百合科技洗衣园区内首次引进废水回用技术,大量采用节能、环保、降耗技术、设备,有些技术还填补了国内的空白。

2008 年舒奇争取北京正东百合科技洗衣园区成为北京奥运会重点洗衣服务企业,亲自指导、检验 20 多个奥运单元首送洗衣物,受到了北京奥组委好评。

中国零售旗舰的领航人



吕勇明
百联集团总裁

中百联列第三位;2007 年集团纳税总额 18.96 亿元,居全国零售业企业集团纳税第一位。

吕勇明注重对企业的战略研究和战略思考,善于把握企业的发展机遇。他认为,商贸流通企业一定要放在经济全球化和国内竞争国际化的大背景中去把握企业发展定位,一定要放在中国经济发展的大环境中去把握企业发展阶段定位,一定要放在流通行业发展规律中去把握企业创新发展趋势。他注重研究零售业态的发展规律,适时将优势资源投入有潜力的发展业态或者引导企业投资新的业态,促进新业态发展,为集团发展不断注入新的活力,逐步壮大企业规模。

在二十世纪九十年代,华联集团支持标准超市发展,将华联超市从华联大厦分拆上市,为标准超市提供了快速发展的平台;同时成立了吉卖盛,致力于发展大卖场业态,取得成功。2003 年吕勇明兼任华联超市董事长,在各种观点争论不休的情况下,根据业态发展规律和当时上海经济发展的趋势,果断决策在青浦投资成立公司,发展 OUTLETS 业态。目前 OUTLETS 项目开业二年多,发展趋势良好,2008 年销售超 10 亿元,利润将达到 4000 万元。当前,百联集团又将整合集团资源,探索发展电子商务业务。

有过金融工作经历的吕勇明十分注重资本市场与企业运作相结合。百联集团在成立

百联集团有限公司总裁吕勇明同时也兼任上海友谊集团股份有限公司董事长、上海物资股份有限公司董事长等职,拥有近 30 年的商业工作经验,具有丰富的商贸流通企业管理经验。他远见睿智、知人善用、善于协调、低调务实,以强烈的责任感和使命感,不断带领企业取得改革发展的新胜利。

近年来,百联集团主要经营指标保持两位数增长,集团主业更加突出,市场地位日新提高,品牌影响力逐渐扩大。2008 年,根据德勤发布的全球零售 250 强排行榜,百联排名第 101 位;中国企业 500 强排名中,百联以 1548 亿元的销售规模列第 25 位,中国零售业第一位;“2008 上海企业 100 强”排名

初期,迅速走向全国,在全国各地发展了很多项目,有些项目取得了成功,有些项目因种种原因看不到转好的趋势,每年给企业带来几千万元的亏损。抓住 2006、2007 年资本市场新股收益大幅增长、企业“小非”变现的机遇,在集团整体利润下滑的前提下,百联集团顶住外界舆论压力,果断决策,花了很大代价从一些发展前景不明朗、短时期没有赢利前景的市场或项目中退出。这一决策使百联集团在弥漫全球的金融危机中能够放下包袱轻松参与竞争,集团主营业务利润和利润结构迅速改善。

吕勇明为人随和,善于沟通,组织协调和驾驭全局能力较强,又十分注重工作氛围建设。在他的带领下,百联集团平稳地推进了二级企业事业部公司化改制,扎实推进了部分外项目战略性收缩和长三角(特别是上海郊区)集中发展,取得了良好成绩。在当前经济环境不是特别好的情况下,百联集团今年 1 至 9 月份主要经济指标仍保持两位数增长,而且利润指标好于销售指标,呈现出又好又快、有质有量、平稳、持续的发展态势。

作为国有流通企业的负责人,吕勇明十分注重履行企业社会责任,在面临自然灾害、突发事件时,他总是亲自指挥,协调各下属企业及及时作为,为保障市场供应和稳定物价作出积极贡献,充分发挥国有流通企业的主渠道作用。

上海城市名片“制作人”



程乘海
上海豫园旅游商城股份有限公司总裁

改革开放 30 年成就了豫园商城三次历史性的飞跃,现任豫园商城总裁程乘海有幸亲眼目睹了第一次飞跃,又亲身经历了后两次飞跃。他常说:“没有改革开放这一中国共产党在新的历史条件下所进行的伟大革命,豫园商城就没有今天的蓬勃生机和活力。”

1992 年程乘海参加了豫园商城的创建工作。他与其他成员共同努力,大胆进行商业股份制改革实践,在较短时间内通过慎重决策、拟定组建方案,制订了将中国最早上市的商业股份制企业原上海豫园商城股份有限公司扩股重组为上海豫园旅游商城股份有限公司的重大事项处理方案,理顺管理

体制、协调各方关系,顺利完成了豫园商城的重组工作。

自 1993 年以来,程乘海先后担任公司的总经理、董事长、总裁等职务。作为企业的主要管理者,他与经营班子的同事一起团结和带领企业全体员工,全力抓好企业的法人治理结构,完善企业管理体制,深化企业内部改革,强化激励约束机制,健全各项管理制度,提高企业经营管理水平,各项工作得以稳步推进,企业经济效益持续得到快速发展,规模成倍扩张,业绩实现连年增长。

1993 年,程乘海主持了豫园商城改扩建一期工程。仅用一年多时间,投资 6.5 亿元,建筑面积达 8 万余平方米的豫园商城改扩建工程竣工,豫园商城的商用建筑面积由原有的 1.8 万平方米扩大了四倍,并形成上海最具魅力的商旅购物中心之一,被评为“上海十大新景观”和“十大夜景”之一,成为上海“三年大变样”的一个典范。

在程乘海的带领下,近年来豫园商城确立了公司及所属各类品牌的核心价值、发展理念与品牌定位,以打造“上海第一旅游品牌”作为“豫园商城”母品牌的整体目标,全力推进着服饰、餐饮、药业等品牌建设,切实加快了品牌企业的市场开拓和对外发展。至此,豫园商城已拥有 1 个亚洲 500 最具价值品牌、3 个中国 500 最具价值品牌、2 个中国驰名商标、12 个上海市著名商

标以及众多中华老字号和百年老店等核心品牌资源。

程乘海坚持在优化老豫园、建设新豫园的基础上多元经营拓展豫园的发展理念。近年来豫园商城不仅巩固了这个独具品牌魅力的购物天堂,更以此为基础通过战略投资开拓出更广阔的商业前景。

作为黄浦区的重要商业区域,豫园地区的黄金珠宝产业国内外知名品牌林立,涌现出“老凤祥”、“老庙黄金”、“亚一金店”、“城隍珠宝”、“东华美钻”、“珠玉汇市”等国内黄金珠宝业的龙头企业、商家;整个豫园地区的经营面积达 20 万平方米,其中黄金、珠宝首饰经营面积达 3 万余平方米。目前豫园地区的黄金珠宝零售额已达上海市场销售总额的 50% 左右。程乘海作为上海黄金饰品行业协会会长,通过公司所属老庙黄金、亚一金店和豫园地区的其他黄金饰品行业的共同努力,使豫园商城地区被中国黄金协会命名为“中国黄金珠宝第一城”,此举不仅有利于在这个地区黄金珠宝龙头企业品牌推广、企业发展,还带动了整个上海黄金珠宝行业的有序发展。

天生福地,天下共享。在程乘海总裁的带领下,一个独领风骚、魅力四射的豫园商城正以打造“上海第一旅游品牌”的气魄,蓄势待发迎接 2010 年世博会,向世界奉献一个最具上海历史特色又充满商业和文化氛围的精致豫园。

运筹帷幄领航电器零售行业



黄秀虹
国美电器集团上海大区总经理

者,黄秀虹不断完善自我,快速成为一名适应企业发展和行业需要的高素质人才。良好的道德品质、全面的综合素质和卓尔不群的气质,这一切都使得她在国美的历史上留下一次又一次的辉煌。

2006 年 11 月,在黄秀虹等高层管理人员的共同努力下,国美永乐合并成立了新国美电器集团,并于 2006 年底完成了国美永乐合并后的整合工作。

2007 年 6 月始,国美开始组建上海大区,黄秀虹担任国美上海大区的总经理,带着对企业文化和经营理念的深刻了解,以及全社会和亿万消费者的感恩厚爱,开始新的征程。

2008 年,经过黄总一年的精工细作,作为大区新成员、同时又是新国美集团规模最大的分公司之一的上海永乐分部,在上海地区拥有了 65 家业绩突出的优秀门店,年销售额达到 130 亿元,利税总额近 4.5 亿,增幅分别为 23% 和 178%。与兄弟分部上海国美交相辉映,更加完善了新国美集团在上海地区的战略网络布局!同时以超前、优质的服务理念,赢得了广大的市场认可,验证了集团 2008 年提出的“向服务要竞争力”的经营理念。由于她的突出贡献,荣获首届上海零售业十大杰出人物。

黄秀虹为国美的发展尽心尽力、尽职尽责,她所率领的团队共获得三十多项殊荣,集团公司也多次对其嘉奖,曾获得 2005 年度国

自 1991 年进入国美电器工作,17 年多来,黄秀虹始终扎根国美,服务国美,辛勤工作。作为国美集团一位既年轻又有着深厚管理经验的高级管理者,黄秀虹先后担任财务主管、财务经理、门店经理、分部总监、分部副经理、总经理、总部总监、大区总经理等职务。在此期间,作为家族一员、企业创始人之一的黄秀虹,倾力协助国美电器掌门人、著名企业家黄光裕进行国美品牌的打造,凭借对市场的洞悉力和掌控力,使国美电器从最初经营的一个家电商场,发展成为当今规模空前、具有核心竞争力的大型家电零售连锁企业。

作为一名大型现代流通企业的高级管理

美电器杰出成就金奖、2006 年度国美电器优秀大区总经理、2007 上海零售业十大杰出人物等殊荣。面对荣誉,她始终秉承“企业的财富取之于社会,就要用之于社会”的理念,努力回报社会。近年来,黄秀虹个人及其带领的国美员工对“希望工程”、抗震救灾、扶贫、资助贫困生、救助社会弱势群体等公益事业的捐款不胜枚举。

2008 年 2 月,国美电器通过捐赠物资、加强家电商品供应、抑制物价上涨、异地购物、快速送货以及节约资源等措施,帮助雪灾地区人民渡过难关。

2008 年 5.12 四川汶川大地震发生以后,黄总更是时时刻刻心系灾区,第一时间号召上海大区及分部全体员工为灾区人民奉献爱心,上海大区全体员工共捐款 36 万元。国美集团通过中国红十字会,向四川地震灾区捐赠 500 万元现金用于建立医疗救护站,通过重庆分部采购 200 万元物资第一时间送往灾区,黄光裕个人捐赠 5000 万元港币,国美集团旗下国美、永乐、大中员工捐赠 25000 台电风扇。

黄秀虹作为全国第一大连锁企业的高层领导,每天有着繁重的管理事务,但她始终坚持“以人为本”的管理理念,关心企业的内部员工,关注核心员工的发展与成长,倡导员工与企业共同发展,注重企业的党工团建设,堪称民营企业中的典范。

新一代上海商业领军人物



徐家平
上海新世界股份有限公司总经理

徐家平现任上海新世界股份有限公司副董事长、总经理、党委书记,双硕士学位。他从事商业工作近 30 年,是一位具有丰富的经营管理经验、较高的理论文化功底、积极的开拓创新意识的新一代上海商业领军人物。新世界以骄人的业绩连续十二年雄居全国商业企业十强之列并先后荣获“全国文明单位”、“全国质量工作先进集体”、“全国首批金鼎百货店”、“中国商业名牌企业”、“全国思想政治工作优秀企业”、“全国五一劳动奖状”、“全国诚信维权单位”、“全国百城万店无假货先进单位”等 160 余项国家级和市级先进称号。

徐家平也先后荣获了“全国劳动模范”、“全国五一劳动奖章”、“全国质量管理先进工

作者”、“全国优秀商业创业企业家”、“全国用户满意杰出管理者”、“中国商业联合会科学技术奖 2006-2007 年度商业创新人物”、“中国 EMBA 十大精英人物”、“上海零售业十大杰出人物”、“上海商业领军人物”和“上海质量金奖个人”等多项荣誉称号。

徐家平认为,任何一种产物都有其生命周期,但只要措施得当,生命就可以注入新的活力,周期就可以得到延长。作为城市发展象征之一的百货业也是同理。期间主要抓住了三次机遇,使企业实现了三步走的跨越式发展:第一步是 1988 年的大改制。1988 年底,新世界改制为南京路上第一家定向募集的股份企业。新体制给新世界带来了旺盛的活力。第二步是 1993 年的大改造。第三步是 2003 年的大发展。2003 年起,徐家平又带领新世界人,仅用 600 多天时间改建扩容了一座集购物、娱乐、休闲、餐饮、展示、文化、宾馆、商务等多功能于一体的新世界综合消费圈,是目前南京路上规模最大、功能最全、环境最佳的大型购物中心。

他提出了“顾客是为了用而买,不是为了退而买,要用 1% 的退换货换取顾客 100% 的满意”。为此他坚持以顾客为中心,大胆尝试,在全市商界率先建立了服务“零工程”,将顾客的购物风险和不便降为零;率先倡导了“无理由退换货”的理念,加大了购物放心工程的实施力度;率先落实了“新世界无假

货”的承诺,坚决杜绝假冒伪劣产品在企业中出现。

进入 21 世纪以后,新世界从原来单一的百货经营逐渐向旅游业、广告业、房地产业、中医药业进军,先后组建了上海蔡同德药业有限公司、新世界丽笙大酒店有限公司、新世界嘉嘉艺有限公司、新世界飞宇广告公司等近 10 家控股或全资子公司。他始终坚持以市场为中心的营销手段,激发了消费新热点,创造了营销新亮点,体现了时尚新卖点。

徐家平率先垂范,在先后取得经济学和工商管理双硕士学位后,又于 2005 年取得了 EMBA 学位。如今他是上海财经大学的兼职硕士生导师并担任交大 EMBA 的学生会主席。在他的带领下,新世界积极创建学习型企业,设立了 200 万元的专项基金,形成了集学习、竞赛、激励为一体的教育培训机制,开展了岗位大比武、中青年干部培训班、英语俱乐部等形式多样的培训活动。

在深入贯彻十七届三中全会精神,总结新世界改制 20 周年丰硕成果的同时,徐家平又展开了新一轮的战略部署,继续实施“打造精品时尚新世界”的发展战略,按照“百货凸现、功能综合、稳健发展”的工作目标不断调整、提升、发展、壮大新世界,最终将新世界建设成为环球精品百货的汇集地,真正将新世界打造成为消费者的购物天堂。