



中国商业服务业改革开放30周年卓越人物

引领企业独占重庆商业服务鳌头



王宣
重庆大正物业管理有限公司执行总裁

力、影响力,都堪称具有朝天门批发市场的一流水平,成为朝天门市场的龙头商场,引领了朝天门市场的升级换代,并且保持10年不衰的良好经营势头,连续8年被评为省级和直辖市的文明市场,2007年被授予“重庆市四星级文明市场”称号,深受各级领导的高度肯定,赢得了行业的称赞和合作方的首肯。

大正物业起步于商业物业管理,并在商业物业版块取得了长足的发展。如今,公司相继开发的商业物业项目如江北世纪金街、融信大厦、“西部 OUTLETS 奥特莱斯购物广场”,已成为重庆市商业中心的亮点,独占重庆市商业物业管理的鳌头。

1997年12月,重庆大正商场(集团)有限公司成立,王宣任董事、执行总裁,积极推动集团各子公司在不同领域的发展。在房地产开发经营、物业管理、商场营销、酒店旅业、通讯、运输、时装模特表演等各个行业均取得了不凡的成绩。

2000年12月,由重庆大正商场(集团)有限公司投资建设的大世界酒店隆重开业,这是重庆市唯一的一家专为商务客人设计、建造与服务国际四星级特色酒店。其独具特色的装饰风格、优秀的经营管理以及令人瞩目的业绩,在业界广泛享有盛誉和美誉。

重庆大正物业管理有限公司是重庆大正

商场(集团)有限公司旗下的股份制公司,是重庆市最早成立的专业物业管理公司之一,具有国家一级物业管理资质。大正物业从2001年开始取得了长足的发展和进步,员工人数由当初的100多人,发展到今天4000多人,管理的体量由六七万平方米发展到今天的500万平方米,现已形成以大正物业品牌为核心,集合商业物业、居住物业、工厂物业、公共物业、学校物业等物业管理产品品牌标志,铸造了以大世界保洁为代表的电梯维保、安保服务等专业化公司品牌,形成了独具大正特色的成功的物业管理模式,承担不同类别物业的专业化、个性化的物业管理服务。

历经13年的不懈探索与追求,重庆大正商场(集团)有限公司业绩斐然。大正商场(集团)每年向社会提供7000多个就业岗位,解决2800多个城镇下岗、失业(待业)人员和4200多个农村劳动力的就业问题,得到了社会各界的好评。

大正物业坚持“致力久远,建百年老店”的公司治理原则,推崇“社会、企业、员工和谐进步,是大正永恒的追求”的核心价值观。在抓经济建设的同时,王宣非常重视和身体力行地做好企业精神文明的建设。

在2008年汶川“5·12”大地震中,王宣数次率先参与并动员企业员工、经营户共同为赈灾捐款捐物。

超越自我打造多元化王国



王承柯
重庆华华实业(集团)有限公司董事长

2002年6月,原国有企业重庆市针织品批发公司总经理王承柯,毅然选择了蜕变,真正的获取重生,组建新的股份制企业——重庆华华实业(集团)有限公司,并当选为新企业的董事长。作为重庆国有商业最大的一起改制,至今想来,仍然被人们记住当时的惊心动魄。

在人员安置上,王承柯没有选择一刀切做法,而是选择了一条最稳妥、最人性化的议案,那就是自愿加经济引导,去留自己决定,选择离开,经济补偿费在上级核定基础上由新公司增加28%;选择留下的,经济补偿费置换成股份或借给公司有偿使用,他自己则

带头用2万多元买断了30多年的国企身份,把干部档案从市商委提到了街道办事处再就业办。

新企业建立伊始,千头万绪,百废待兴。在决定企业前途的关键时刻,王承柯以一个企业家的敏锐和睿智,提出了“发展才是硬道理,企业的所有问题都只有发展的基础上才能得到解决”的观点,把加快发展、提高效益放在首位,积极推进企业发展工作。

他选择了创新经营理念,促进了商场稳步发展。公司下属的“大生商场”、“儿童服装城”、“云雪商厦”三个商场,是企业改制前,在王承柯主张推动下组建的商品交易市场,是公司的主要经营项目和收入来源。保持商场的稳定发展,对企业非常重要。为此,王承柯根据朝天门市场激烈的竞争形势,提出了“经营市场、走专业化道路”的经营理念。几年后“大生商场”和“儿童服装城”打造成为远近闻名的休闲女装和儿童服装的专业化商场,商品辐射到周边一百多个县市,年销售额达26亿元,为重庆经济的发展做出了较大的贡献。

公司下属华华商场即原“重庆华华公司”,是成立于20世纪30年代的老字号企业,长期保持着“市级文明单位”的荣誉称号。该商场位于重庆最繁华的商业中心——解放碑步行街广场,营业面积2000多平方米。企业改制以来,商场在保留呢绒、绸缎、毛料布

匹等经营项目的同时,投资与外宾休闲品牌服饰“班尼路”和品牌钟表“飞亚达”合作经营,进一步突出了经营特色,使这一具有70多年历史的老店焕发了青春。

为进军新的经营领域,寻求新的经济增长点,王承柯坚持以市场为导向,积极开拓新的经营项目,保持企业的发展后劲。公司于2002年和2004年组建的华华通讯分公司、重庆潮流数码科技有限公司,通过几年来的运行和发展,已经成为中国联通重庆分公司的核心合作伙伴和重庆地区CDMA、GSM手机代理及销售量最大的商家之一。

2004年成立的重庆盛祺瑞产发展有限责任公司,以“品牌化、专业化、精品化”为理念,力争在5年内产“盛祺瑞地产”打造成为重庆的知名品牌。

公司于2005年在重庆加龙坝纺织工业园区开拓的棉纱批发业务,已经实现规模经营,月销售额在400万元以上。目前经营范围开始向棉花延伸和拓展,已成为公司新的效益增长点。

改制六年来,在王承柯的带领下,企业规模迅速扩大。公司已经发展成为拥有重庆大生物业管理有限公司、重庆潮流数码科技有限公司等六个主控股子分公司以及大生商场、儿童服装市场等六个分公司的大型股份制企业集团。

“四大抓手”打造“百年明珠”



纪侯生
廊坊市明珠商业企业集团有限公司总经理

“百年明珠”为目标,实施“品牌主导战略、连锁升级战略、管理科学战略、文化创新战略”,把明珠集团进一步做优、做大、做强。

按照“高档商品引导消费,中档商品满足消费,低档商品补充消费”的经营思路,明珠集团调整商品布局,引进国际国内知名的服装、家电、珠宝、鞋类、箱包、腕表、化妆品等顶级品牌商品1000多个,使明珠大厦的经营品位和档次上了一个新高度。同时,明珠集团紧盯市场,随时更新品牌,不断优化结构。2003年以来,坚持两年一次大调整,以保证集团商场品牌的推陈出新。

近几年廊坊市大型超市接连兴起,品牌专营店门店铺布街巷。面对激烈的市场竞争态势,纪侯生同志创新经营方式,采取强化固定资产投资,以商品、管理、商誉输出为主,通过合作、租赁、联营等多种方式实施连锁拓展。

事实上,明珠集团能发展到现在,除了上述的创新理念外,企业的人性化管理起了相当大的作用。

在企业治理上,纪侯生积极创新管理方式,在分配、用人等方面建立起一整套行之有效的激励机制。在分配机制上,深化分配制度改革,用激励机制激发员工的积极性。通过分配制度改革,激发了员工的工作积极性,员工收入随经济效益提高有了较大幅度增加,企业出现利润、销售、收入“三升”和费用“一降”的实效;在用人机制上,深化用人制度改革,最大限度发挥人才能力,进一步加大了人才

选择使用的力度。在管理机制上,先后完善了“三证齐全”销售制度、“不经营假冒伪劣商品”承诺制度、库存管理ABC分类制度,对企业经营的10万多种商品的品牌名称、经营方式、经营面积、资信证明、质量标准等20多项内容录入电脑,实现数字化、信息化管理。

“科学发展观,第一要义是发展,核心是以人为本”。纪侯生召开的明珠集团首次中层管理人员大会上就明确提出了“以人为本,员工第一”的观点,加强企业文化建设,首先通过企业文化建设培养高素质员工队伍,让员工充分感受明珠这个大家庭的温馨的同时,企业也获得了最有效的发展途径。

纪侯生把提升职业道德作为重点,提出“诚信为本打造强企名店,厚德为基创立百年明珠”的诚信理念。正是依靠自己的诚信,明珠集团在全国商界赢得了高度的赞誉。2007年东北亚暨环渤海国际商务节期间,承办全国商业企业家活动日,邀请国家有关部委领导、全国各地商业企业领导和知名大学教授共200多人参加,开全国大型商业会议在小城市召开的先例,极大提升了明珠集团的名度,吸引了更多名优厂商和名优商品落户廊坊,实现了销售业绩的超常增长。

明珠不仅成了廊坊人购物的首选,而且极大地推动了当地经济的繁荣,为廊坊市提高城市文化品位做出了突出贡献。有了纪侯生这个英明的舵手,“明珠集团”将向更宽广蔚蓝的大海驶去!

从军营走出的商界“铁娘子”



白珊
石家庄北国百货集团有限责任公司总裁

从军营走出来的白珊深知商战的艰辛。她也把军营的作风带到了商场上,是位名副其实的“商界铁娘子”,创造出了一个商业巾帼英雄的神话,获得了2001年度“全国三八红旗手”、“河北省三八红旗手”、“全国质量先进个人”、联商网“中国零售业十大女将”等称号。

1994年,石家庄政府和工商银行共同出资筹建北国商城,白珊担任财务经理。2000年,石家庄政府从工行手中买下全部股份,将北国商城与人民商场合并成立国有独资企业北人集团,2003年白珊担任集团总裁。做为北人集团领导人,她亲历了北国商城开业,并带领北人集团在商业企业改革的道路上大胆创新、勇敢实践,短短八年时间在石家庄、在河

北省创造了一系列商界奇迹。

2000年集团成立之初,做为主管业务工作的副总裁,白珊提出了“建机制、打基础、抓教育、带队伍”的基本思路。北人集团成立之初那场人事大改革至今让人津津乐道。公开竞聘,干部能上能下的用人制度让白珊及集团领导班子成员承受了巨大的压力,但是,改革的决心、目标的坚定最终赢得了胜利,也为集团今后的快速发展奠定了坚实的基础。

“老总的思想在哪里,企业的财富就在哪里。”8年来,执著梦想,不断创新、扎实肯干的白珊为集团发展,为城市商业的演进付出了无数艰辛与努力,也收获了无数业绩与荣誉。“成在经营,功在管理”,白珊逐步将现代管理理念引入集团管理工作中,以精细化管理带动各项工作的推进。

现在,北人集团从2000年成立之初单一的百货业态发展成为目前拥有百货连锁、超市连锁、家电连锁、品牌珠宝连锁的河北商业龙头企业。2007年全年实现销售65亿元,销售额同比增长30%的速度递增,成为河北和全国商业企业发展的楷模。

2007年集团的改革、发展、进步被国家商务部副部长姜增伟称为“北人现象”。面对日益严峻的竞争环境和市场形势,白珊带领集团广大干部员工充分发扬“勇争第一”的企业精神,在对现有场地设施进行改造提升的同时,不断加快集团多种业态连锁

经营的发展步伐,使集团规模继续扩张,综合实力大大增强。

2007年,集团投巨资对先天下进行了大规模升级改造。无论商业设计、材质使用、环境的人性化考虑、品牌组合等方面都达到国内一流水平,得到业内权威人士的广泛赞誉。硬件环境的提升使高端品牌的引进工作有了突破性进展,迅速填补了河北省高端奢侈品经营的空白,为今后两到三年内占领华北地区高端市场奠定了坚实基础。

随着市场消费形式的不断变化,白珊在继续坚持执行集团强势营销战略的同时,积极探索错位经营,创新营销形式以理性的营销思路指导经营、引领市场竞争向规范化发展。

“激励机制”是白珊倡导的用人机制。她拓展了“北人功勋奖”及“创新成果奖”内涵,新增加了“最佳销售奖”、“最佳技术能手奖”和“优秀保安员”三个奖项,扩大了功勋奖的评选在广大干部员工中的影响。与此同时集团要求各级管理人员要为员工创造阳光工作环境,通过物质、精神等多种方式激励员工。让员工充分享受到企业发展的成果,在越来越好的同时,能够加倍努力工作,为集团的发展做出更大的贡献。

一个城市的商业需要一面旗帜,北人集团就是石家庄商业的旗帜,一个企业需要一个精神灵魂,而白珊就是北人集团的灵魂,她将企业文化打造成利润增长点。

孜孜追求永葆品牌魅力



吕毅华
石家庄国大集团有限责任公司董事长

出时间认真学习,甚至在她怀孕、生育期间也没间断过。1984年她取得了河北财经学院企管专业大专毕业证书,1986年她参加上海交通大学酒店高级管理人员进修班的学习,获得香港酒店业商会及香港中文大学颁发的“国际酒店业传接训练导师”证书。

她把学到的知识运用到企业管理中,丰富的管理经验,加上扎实的理论基础,吕毅华管理企业如虎添翼。1982年吕毅华调到石家庄市燕春饭店任副总经理,她根据结构工资原理制定了适应改革形势的岗位工资制度并在饭店内推行经营责任制,促进了企业两个效益的提高。1986年,吕毅华通过严格考核,被聘为石家庄国际大厦的副总经理,1988年担任总经理。1994年,40岁的吕毅华成为上市公司——石家庄国际大厦(集团)股份有限公司、总经理。1996年吕毅华担任国大集团的董事长、总经理、党委书记。

“挑战自我,追求卓越”——这是吕毅华的座右铭,更是一名现代企业家不凡风格的写照。随着企业的不断发展,吕毅华很早就意识到建立现代企业制度对企业发展的至关重要。1993年,她主动向公司董事会提议,并取得了省市领导的的支持,对国际大厦进行了股份制改造,并以此为契机,不断转换经营机制,优化产业结构,提高经济效益,使公司实力不断壮大。1994年以定向募集方式设立国际大厦(集团)股份有限公司。1996年公司被

批准发行社会公众股,转为上市公司,成为河北省第一家在深交所上市的企业。

吕毅华领导的国大集团在不断取得可喜成绩,并且从没有停步不前,吕毅华所思考的是企业如何能够持续发展,不断壮大。她所面临的市场竞争形势,她的经历、体验、知识告诉企业只有不断推出新产品、新服务,给品牌注入活力,使品牌永葆魅力,才能持续发展。

多年以来,吕毅华及其领导班子引领一批创新意识较强的管理人才和技术人才,创造了“国际大厦”、“国宾”、“世贸酒店”、“渔人码头”、“洛杉奇”、“金凤”、“世贸名品”、“36524”等深受消费者赞誉的名优品牌。其中,国大连锁公司拥有百余家36524便利店,被市民们誉为“方便的好邻居”。

目前吕毅华正在带领集团公司倾力打造各具特色的四个大型经营开发项目,即“国大·全城”、“北方药博园”、“御温泉度假小镇”、“驿家365经济连锁酒店”,为了培育新的经济增长点,适应市场需求,吕毅华近年来开始探索经济型酒店的开发运作,自主研发的经济酒店项目投入运营,今年年底前将达到店数8家。

这位女企业家,在自己的人生道路上,以卓有成效的现代化管理和自强不息的奋斗精神,取得了一个又一个成功,创造了一个又一个辉煌,吕毅华现在和她的企业仍然在与时俱进、孜孜追求着。

敢为人先的商业改革实干家



解仁义
唐山百货大楼集团有限责任公司董事长

被誉为河北商界精英,并在全国商界具有很高知名度的解仁义,自1993年担任唐山百货大楼党政主要领导以来,积极投身到企业改革与发展的事业中。他以战略家的胆识与气魄和实干家的智慧与谋略,团结和带领全体员工拼搏创业、务实创新,带领唐山百货集团从小到大、从国企到民营、从单店经营到分店群聚,实现了跨越式大发展。

现任唐山百货大楼集团董事长、总裁、党委书记,唐山市人大常委会委员的解仁义先后被中华全国总工会授予全国“五一”劳动奖章、“全国劳动模范”、“全国商业服务业十大杰出人物”等多项荣誉称号。

予企业家的历史使命。上世纪90年代初,国有资产兼并重组大潮方兴未艾,唐山百货集团在解仁义的带领下,敏锐地抓住这一历史机遇开创了国有企业兼并、重组的先河,在国内率先主动实施了大规模、成建制的兼并战略,1993年兼并了累计亏损达2700万元的市纺织品批发公司。此后十几年间,又先后将唐山国有商业系统十一家亏损企业收于麾下,整合了唐山商业企业的半壁江山。

近年来,随着国内商贸流通业的蓬勃发展,市场竞争的日趋激烈,解仁义敏锐地意识到,企业要超常发展,只依靠单一业态是远远不够的。因此,他果断调整经营战略,把改造提升传统百货业态,实施品牌化经营,引入现代主流业态,着力发展大规模、多业态、综合经营的运营模式,作为企业科学发展、战略转型的重要举措。

2000年,利用被兼并企业的闲置资产投资建设了八方购物广场,引入了深具市场潜力和影响力超市大卖场,发展连锁,进而实施百货、超市、电器综合经营的购物中心模式。2007年,八方购物广场实现销售6.5亿元,成为集团公司最具潜力的效益支撑点。随后,2003年改建了原唐山百货公司一号楼,2004年组建了电器总公司,实施统购分销,专业连锁的经营模式,一系列的尝试让唐山百货集团由单一零售业态发展成为集高端百货、大众百货、大型综合超市、电器专业连锁等多业

态、大规模的经营格局,实现了由传统百货向现代百货的转变。

解仁义在探索适应市场经济发展的征程上,迅速把发展思路引到转换经营机制和产权制度改革层面上。2002年4月,唐山百货大楼顺应改革大潮,在全市乃至全省率先成功实现了产权制度改革,转变为股份制民营企业。随即改革的锋芒指向企业内部运行机制的创新上,大刀阔斧地进行了人、劳、分三项制度改革,建立和完善了规范的现代企业制度。

改制后集团对中层团队实行“聘任制”,建立了个人承担风险、责任追究和淘汰机制;在普通员工中推行“同岗同薪”,进行了全员竞聘上岗;建立了统一核算、统一收银、公开结算、产销监控的财务管理机制,强化财务与营运监控。经过一系列根本性变革,彻底转换了集团的经营机制,使集团的面貌为之一新,表现出强大的市场活力。

在产权制度改革中,解仁义提出并坚持“不以牺牲职工利益为代价换取改制成功”的原则,在保持较高股东收益率的同时,根据企业效益,连续给职工调整提高收入,使员工收入在省内同行保持了较高水平,赢得了全体职工的广泛赞誉和大力支持。企业连续多年被省总工会、省企业家协会、省劳动和社会保障厅评为AAA劳动关系和谐企业。