

逆势扩张的秘密： 把实体商业打造为社交平台

——访月星集团董事局主席丁佐宏

■ 石海平

2013年9月，拥有48万平方米的上海环球港开业；2016年9月，江南环球港正式开业，总面积88万平方米；2017年4月，位于徐州的淮海环球港在经历半年试营业后正式开业，面积达46万平方米；2017年6月，上海最大援疆项目：喀什月星上海城的商业部分——南疆环球港(一期)开门迎客……

是什么力量，让实体商业在面对互联网电商的冲击下，不但没有萎缩，反而越做越大？近日，一直“视月星环球港为女儿”的月星集团董事局主席丁佐宏在出席新华社“民族品牌工程”入选仪式时接受了记者的采访，就实体商业的新模式、十九大后民营企业新作为等热点内容回答了记者提问。

百年老店的打造模式： 品质 + 品牌

记者：您曾经谈到您30年的创业过程是非常艰辛的，能不能聊聊您创业过程中最难忘的一件事？

丁佐宏：最难忘的就是取决于怎么让对方信任我，因为那时候不管是在外面打工，还是以后创业搞企业，怎么取得别人的信任其实是最难的。

创业过程有很多很多故事。比如企业刚开始的时候，好多人问我为什么叫月星，这是一个很好玩的故事。当时我到工商所登记，接待的人是我的一个客户，他问我叫什么？我说我叫丁佐宏。他说我当然知道你叫丁佐宏。你的企业名字叫什么？我说还是要先取名字才能登记吗？他说当然，生孩子也得先取好名字。我说没有取好，然后他给我取名常州郊区佐宏木器厂。他说你知道松下电器怎么来的？就是松下幸之助的名字。刚开始我接受了，他说你明天来取营业执照。回去以后我又给他打一个电话，我说这个名字不行。他说为什么？我说这个名字个人色彩太浓了，靠我一个人的不可能把企业做好的，得靠大家的力量。他说你思想觉悟挺高的，说那你想，想好以后再来告诉我。

那天睡在出租房里的床上我就给自己定了四个要求，中国的方块字，写好好记，又能永恒生存，又能无限发展。

那个时候穷，没有钱，就选便宜的房子，没有窗帘，正好天上的月亮和星星让我看到。于是我就想，月字很好写，也很好记，星星也

达竹机制公司领导 班子成员 述职直面年终“大考”

公开述职述廉述险、随机提问、上级党委点评、职工代表现场打分……2017年12月25日，川煤集团达竹机制公司进行了领导班子成员党建现场述职述廉述险评议考核。该公司5名领导班子成员逐个登台亮相直面年终“大考”，围绕党建思想政治工作、干部选拔任用、个人履职情况述成绩、查问题、谈打算，直面公司广大党员干部职工群众代表的全面“检阅”。这是该公司公司深入贯彻落实党的十九大报告中提出的“坚定不移全面从严治党”的一项重要举措，也是公司落实党建主体责任的集中体现。

“我作为公司主要领导，还存在拓展改革、发展工作思路，大视野、全方位、新角度谋划党建工作还不够宽广。”“我作为安全生产分管领导，在我职责范围内属于一级风险的有1个，属于二级风险的有1个，属于三级风险的有3个。”……述评考核会上，该公司5名班子成员分别对个人2017年度“一岗双责”及履职情况本着“实事求是”的原则进行述职。“说干货”、“去水分”、“亮短板”、“出思路”是此次述职述廉述险给人印象深刻的特点之一，领导班子成员在述职述廉述险内容中更加注重用实例和数字说话，用了大量篇幅对于存在的不足与下一步打算作了阐述。现场设置了随机提问环节，由达竹公司党工部、纪委、工会组成的考核组就党建思想政治工作、履职等大家普遍关心的问题向述职人提问。述职人当场逐一给予了详细回答，提问环节在检验述职人对于党建及履职工作熟悉系统筹能力的同时也活跃了会场气氛，较好地做好了答疑解惑工作。并由考核组人员依次对述职人员进行了综合点评，充分肯定工作成绩，并针对存在的问题“把脉开方”“对症下药”。整体述评后，参会人员对于述职人员分公司领导、党员代表、职工代表三类评议表进行了无记名打分。

说真话、动真格、较真劲。该公司在推进全面从严治党过程中首要落实“基层党建主体责任”，考核结果由经营业绩、民主测评和考核组意见三部分构成。从重点工作、重点工程、重点指标、创新工作、创新业绩五方面对矿领导班子成员进行了干部业绩考核测评。考核结果将作为对领导干部调整、奖惩、使用的重要依据。（汪勇）



●月星集团董事局主席丁佐宏

可以，要永恒，月亮和星星不永恒吗？再想到浩瀚的宇宙，无限的空间，月星就是这么来的。这也是我对月星品牌最初的理解。

月星集团就是从无到有，从小到大这么一步一步走过来的。

记者：您说过要做一个百年老店。这个百年老店怎么打造？

丁佐宏：我认为百年老店可以很长，但是打造什么样的百年老店？品质、品牌，有知名度，更要有美誉度，让消费者和社会感受到这家店的存在对社会是有贡献、有价值的。月星有一个广告语：月星，心中的家。不管是“月星家居”还是“环球港”，都能够成为消费者和广大老百姓常去常回的地方，就是让他真正感受到这个企业的生存和发展跟自己是紧密相连、息息相关的。

十九大后民营企业可以大显身手

记者：2018年是改革开放40周年，您也是在改革开放大潮当中成长起来的优秀企业家，那能不能跟我们讲讲在创业历程当中，最难忘的是什么时候？最激动的时刻又是什么样的？最想说的一句话是什么？

丁佐宏：最难的时候就是你有美好的想象、规划，但是很难有人理解。比如我们在建上海环球港的时候，人家都说现在网购、电商严重冲击着实体经济，你还建这么超大型的综合体，是不是有问题？还有就是那个位置也不是传统的商业位置，你为什么要在这么东方的东西？内部不一定认同，外部行业也不一定理解。但是经过不屈不挠的努力，再加上员

多管齐下治污染 沙河电厂打响“蓝天保卫战”

河北沙河电厂坚持绿色发展理念，治污、治气、治水、洁化多管齐下，不遗余力地抓环保工作，多管齐下治理污染，2017年以来，该厂在为河北南部电网提供强劲动力的同时，在环保减排上表现同样出色。

随着国家对环保工作的日趋重视，社会公众对大气污染的密切关注，2017年以来，河北沙河电厂将环保减排工作提升到决定企业长效可持续发展的高度，重点从制度保障、设备维护、设备治理、配煤掺烧等方面对环保减排工作做出部署，确保企业节能减排工作有效开展。

健全机制建设，落实环保责任。2017年以来，河北沙河电厂进一步健全了除尘、脱硫、脱硝、污水处理等污染减排设施运行管理、绩效考核、岗位规范、业务培训等各方面的规章制度，并着手编制了《沙河电厂环保设施及环保电价监督管理细则》，对照管理细则，对全厂除尘器、脱硫、脱硝、废水处理等环保管理及污染防治设施运行情况进行自查自纠，针对上级环保部门及厂内监督检查中发现的问题，明确目标、问题、措施、效果、责任，及时上报整改落实情况，将发现的问题进行分类梳理，制定整改措施，将减排工作真正贯穿企业生产经营全过程，确保

【上接 P1】

近年来，铁路发展迅速，“出门选火车”已是许多人出行的优先选择。然而，“出行高铁”能否配上“高铁化服务”？像出入站不够顺畅、列车餐饮种类不够丰富、出入站打车不方便等能否解决都是大家关心的话题。中铁总有关负责人表示，铁路部门将进一步深入推进铁路供给侧结构性改革，持续优化服务供给，目标就是努力满足人民日益增长的对美好生活的需要。

这一年，铁路部门陆续推出了动车组互联网订餐、中转旅客“接续换乘”及动车组列车“自主选座”、购买火车票微信支付、“铁路畅行”常旅客会员服务等一系列新举措。

以“接续换乘”为例，从今年10月12日起，旅客通过12306网站或手机客户端购票，当遇到出发地和目的地之间的列车无票或没有直接到达的列车时，只需轻点“接续

工、客户的理解，最终做成了。开业的那一天大家看到的是成果，看到的是与众不同的商业模式，看到的是这是一个未来的发展方向。那一刻我是最激动的，理解万岁。

记者：在改革开放下一程，您如何看待和布局？

丁佐宏：人民的美好生活就是我们的向往。作为一个企业要紧跟党的方针、政策，更何况这一目标与月星集团自始至终的努力方向一致，无论是“月星家居”为消费者打造家居全产业链平台，还是“环球港”打造城市消费中心，都是为了提升消费者的生活品质。党的十九大召开以后，更让我们感受到民营企业可以大显身手。价值在人生当中怎样体现？就是能给社会带来什么，能够给消费者带来什么，最后自己能干什么。

逆势扩张的秘密： 把实体商业打造为社交平台

记者：您曾经说过月星环球港是您的女儿，您也为此付出很大心血。对您您有什么样的期待？

丁佐宏：像环球港所采用的“文化+旅游+商业”的模式是前所未有的，不仅仅是规模，还有组合，都是与众不同的。从它的建设以及业态上的布局，都是跟其他传统模式完全不同。在这个过程当中，确实每走一步都非常难。为什么？好多人认为商业就是商业，你是一个企业，你是一个商人，你在做社会的公益事业。公益事业可以另外去做，为什么要用这种方式去做呢？

环保设施稳定运行。

加大环保投入，实现可持续发展。在确保2台机组脱硫脱硝系统设备可靠运行，烟气、二氧化硫、废水达标排放的基础上，沙河电厂不遗余力地加大资金、管理、设备和人力的投入。按照新环保标准的要求，该厂同类型机组氮氧化物、二氧化硫、烟尘排放浓度限值分别为100毫克/标准立方米、200毫克/立方米、30毫克/标准立方米。根据目前设备出力情况，该厂2017年3月份斥资9900余万元完成了两台600兆瓦超临界空冷机组的“超低排放”改造，两台机组投运后排放指标优于“NOX排放浓度≤50mg/Nm3，SO2排放浓度≤35mg/Nm3，烟尘排放浓度≤5mg/Nm3”的国家环保政策标准要求，每年可降低氮氧化物、二氧化硫、烟尘排放3.9万吨。按照《2017-2018年秋冬季大气污染防治综合治理攻坚行动方案》及周边地区重点行业大气污染防治要求，沙河电厂斥资1.1亿元对机组实施了烟气脱硫提效改造，最终实现了灰渣零排放、废水零排放、气体污染物达标排放的目标。截止到2017年11月30日，沙河电厂共实施技改项目11项、标准项目66项、特殊项目19项，环保改造效果明显。

换乘”功能，售票系统就能向旅客展示途中换乘一次的部分列车余票情况，如果旅客选择购买，可以一次完成两段行程车票的支付。

“八纵八横”，畅通中国

2007年4月18日，中国首趟时速200公里动车组列车在上海站始发，我国由此迈入了动车时代。10年间，高铁以超乎想象的速度呼啸飞驰，改变着中国。

目前，除了“四纵”之中的京沈高铁仍在建设之中外，我国高铁“四纵四横”主骨架已基本形成。专家表示，“四横”的完美收官对连接我国华北、西北等地区有重要战略意义。以此为新起点，燕山山脉以南、太行山以东，河北地市级城市将全部进入高铁时代，为加快形成京津冀区域内城市群、拓展城市发展空间、促进京津冀协同发展，提升人民

但是现在的需求，什么叫供给侧改革？就是市场需要什么，今天的市场需要像环球港这样“浓缩的城市，家外的家”，各种功能相对齐全，能够让消费者一站式消费，应有尽有。如果说现在还用传统的购物，那有网购就够了。如果还用传统的娱乐，到娱乐城就够了。但是有限的时间，消费者能有效地到一个地方，交通又便捷、配套又齐全，这就需要新模式。

我在上海，包括常州、徐州等地建环球港得到广大消费者认同，主要是因为它迎合了市场的需求，不仅仅是抱着手机在这玩，而且可以让五湖四海的人可以汇聚到这，是一个很好的社交平台，这样就有更好地发展空间。这个模式就可以走向全中国。我觉得全国很多城市都需要像环球港这样的项目。所以我把它当做自己女儿一样，精心呵护培养。当然女儿是需要我操心的，但是女儿是要“出嫁”的，它最终是社会的女儿。

记者：在新消费环境当中，您认为如何做好实体商业？

丁佐宏：新消费过程当中，还是要琢磨社会需要什么，你能够提供什么，网购、电商推动了社会的发展，但新消费的模式是怎样把网购电商和实体紧密结合，我认为线上线下怎样能够打通，而不是线上就在线上，线下就在线下，所以月星集团旗下不管是“月星家居”还是“环球港”，都是朝着这两个方向努力。比如月星家居不仅是卖家具建材，最终是提供服务，包括家庭规划设计、环保、私人定制等延伸服务，消费者到商场来逛不仅仅看到家居建材，还可以喝杯咖啡，还可以喝杯红酒，还可以代你洗衣等。

什么是新消费？就是社会对每个人的分工正在细化，我们怎样把服务做到各种需求都能在这儿找到，环球港就是这样，倒逼传统的百货、购物商场改变。为什么环球港得到认同？某种意义上它引领了潮流，改变了传统的模式。我认为这就是新消费。

记者：在互联网大潮冲击之下，为什么您这个实体行业没有萎缩，反而越来越茁壮，其中的秘诀是什么呢？

丁佐宏：就是改变、创新、务实、工匠精神，把这些关键词都放在一起。我认为环球港模式是目前市场上需求的。同时社会、政府也在高度关注，各地招商局都来参观学习，都希望我们把环球港和月星家居同时开到所在城市。所以，我们现在发展的机会很好。

把好减排关口，寻求双平衡。燃煤股份对机组运行二氧化硫产生量、脱硫设备正常运行以及经济性等方面都会产生较大影响。河北沙河电把好减排“入口关”，严格控制入炉煤股份，按照满负荷或规定负荷时脱硫设施稳定出力，二氧化硫达标排放浓度和年度总量控制指标3条主线，参考设计股份，充分考虑燃煤含硫量变化而导致的脱硫运行成本增加的情况，确定机组燃煤股份控制上限。同时，该厂燃料供应部门尽量采购设计煤种或校核煤种，加强配煤管理，大力掺烧低硫煤，有效控制燃煤股份，确保脱硫装置安全稳定运行和二氧化硫排放总量满足达标排放要求，以期创造最佳的经济效益。

据悉，沙河电厂“两台机组投产”以来，始终高度重视环保减排工作，狠抓烟尘、二氧化硫、氮氧化物、烟气浓度等重点减排项目管控，加大对环保设施的日常管理力度，将环保设施按照生产主设备等级来管理，实施环保运行预警机制，定期组织环保预案演练，严格责任落实和责任追究，确保了环保设施投入合格，污染物达标排放。如今，该厂脱硫、脱硝、除尘设施投运率均达到100%，未发生脱硫、脱硝电价考核事件，树立了负责任企业的良好社会形象。（何卫东 张瑞兵）

群众出行获得感，提供强有力的保障和支撑。

未来，中国高铁网还将向“八纵八横”迈进。根据2016年7月新调整后发布的《中长期铁路网规划》，到2020年，中国铁路网规模将达到15万公里，其中高铁3万公里。届时中国将建成以“八纵八横”主通道为骨架、区域连接线衔接、城际铁路补充的现代高速铁路网。

山东大学交通规划设计研究中心主任张汝华表示，高铁的高速度、高品质服务以及大容量客运的特点，对一个地区的发展支撑、影响力、凝聚力的增强和地区辐射带动作用都具有非常重要的意义。

他表示，随着高铁网的进一步完善，中国正加速成为“高铁之国”，铁路与区域经济一体化发展的互动格局日益紧密，不同区域之间经济社会发展的联系将更为密切。

华为公司 为阿尔及利亚培训 互联网人才

在互联网时代，中国“新四大发明”蜚声世界的背后离不开一大批互联网工程师的支持。在北非的阿尔及利亚，华为公司正在培训当地互联网人才，助力当地发展网络经济。

在位于首都阿尔及尔南郊的网络科技园，来自中国杭州的华为工程师经默然正在为阿尔及利亚各地的大学教师授课。他告诉记者，刚开始时，学员们处理一个网络协议都较为困难，但在近一个月的培训后，他们已经可以勾画比较复杂的程序网络。

一位名叫贾迈勒的学员说，大学教师普遍具备理论知识，但缺乏实际动手能力，这次培训正好弥补了不足，可以说是一个“充值”的过程。他表示，掌握了最新的通信和网络知识后，可在学校里教会更多学生。

专程从外地前来参加培训的一名学员表示，不出国门就可以接受最前沿的网络技术专业培训，机会非常难得。

据了解，为了让当地学员更好地掌握相关知识，华为公司在科技园里搭建了一个模拟数据机房，并设立了一个现代化网络应用体验中心，让人们可以直观地感受互联网在政府机构、公司以及家庭中的应用。

华为公司工作人员田嘉告告诉记者，阿尔及利亚正在实施光纤入户工程，即将迎来高速互联网时代，这将极大地改变当地人的工作和生活。（黄灵）



“习酒·窖藏1988” 单品销售破十亿 多个区域销售超亿元

奋力拼搏创佳绩，十里酒城传佳音。近日，习酒公司捷报频传，习酒各系列产品在全国各片区市场销量取得大幅突破，除省内市场以外，河南、山东、广西、华北等省外市场销售均已破亿，其中，作为公司核心打造的经典级大单品“习酒窖藏1988”，截至2017年11月30日销售额突破10亿元大关，同比增长73%，再创习酒单品销售新高。

近年来，习酒公司一直着力抓好大单品战略，集中资源倾力打造“窖藏习酒”为主的核心品牌形象和地位，并已取得明显效果，习酒在2014年至2016年每年都有30%左右的增长，充分彰显出习酒的市场竞争力和品牌影响力。

2017年，习酒继续集中资源全力打造窖藏1988明星单品，并在全国范围内开展了一系列措施和活动，通过多种方式和途径实现产品市场动销健康、快速增长，帮助小经销商进行渠道梳理、资源挖掘，协助大经销商做精做细，进行消费互动、领袖培养和消费忠诚度提升，并稳步推进招商工作，加大力度对空白区域进行优质新客户筛选；同时增加中高端餐饮场所的免费品鉴活动，拓宽与消费者的接触面，拉近与消费者相识的距离，并通过“我是品酒师，醉爱酱香酒”等多种形式的品鉴活动，向消费者传递酱香型白酒的卓越品质和窖藏习酒的生产酿造工艺，让消费者进一步认识酱香型白酒的产品特性和营养价值，进一步打造窖藏习酒的知名度和美誉度。

经过不懈努力和持之以恒的工作开展，“习酒窖藏1988”的品牌形象和品牌价值实现快速增长，消费群体进一步扩大，市场终端基础工作建设稳步提升，让消费者更深层次地了解窖藏1988的品质和对高端酱酒的认知，得到广大消费者的高度认可和一致好评，使窖藏1988的品牌知名度和影响力持续提升，由区域强势品牌向全国知名品牌迈进。

截至目前，窖藏1988实现单品销售105218.26万元，其中，省内销售额达到74840.70万元，同比增长57%，省外销售突破30377.56万元，同比增长129%，增长速度一路高歌猛进，成为家喻户晓的全全国性明星大单品。（罗宇）