

芙蓉王·2011中国湘商力量总评榜人物系列报道

# 龙亮：心系民生，打造社区便利店

不论是伦敦、华盛顿、维也纳等国际大都市，还是在我国的北京、上海、深圳这些繁华城市，社区便利店总占据一隅，与商业街、购物中心、大卖场一起支撑起零售业态的四方之席。

1997年，湘潭柴油机厂的一名高级工程师—龙亮在国企改制的浪潮中，投身商海。他先后试水批发销售、便利超市业，曾为湖南省针棉产品供应商大户和众多知名品牌代理商，却因一偶然事件，放弃了商业场上多年积累的成就，转而专心经营社区便利店，为民生的改善奉献出自己的一份力量。

那是2006年，某日在大超市购物，结账区前一白发长者买了几件小物什却排队等候了近二十分钟，龙亮心中泛起阵阵不忍，他想现在的超市虽然品种齐全，但是人流量大，居民买东西尤其是零星购物特别不方便，而现有的很多社区门店良莠不齐、陈列无章、货品真假难辨。

如何才能给居民提供便捷、可信、舒适的购物环境，这位研究生毕业的谦谦儒商陷入了深邃思索。

### 国际模式 小小便利店也有大学问

2006年，他在湘潭岚园小区开设第一家店，正式进入便利店经营，专注惠民产业。在龙亮的经营哲学里，“小小便利店也有大学问，也要致力做成全省首屈一指的大品牌，给市民快捷、品位的享受。”

在龙亮看来，便利店的经营并不简单，不是随处开几家门店，肆意扩张就能做大做强，而需要跟国际接轨，引进最先进的营销理念。多年来，他多次考察“美宜佳”、“7-11”、“可的”等国际国内品牌便利店拓展模式和广东、上海、北京三大城市的便利店发展途径，研习出一套便利店的湖南“遍地生花”经，打造“万福龙”湖南连锁便利店的金字招牌。

### 六年四百家 欲创湖南连锁便利店品牌

6年之后，通过积极申报国家商务部“万村千乡市场工程承办企业”，开发超赢POS系统，制定合理的加盟战略，以湘潭为中心，在湖南遍地开花的“万福龙”便利店总数达到了418家，年销售达2.1亿元，成为湖南社

区商业便利店和湖南特许加盟的行业先锋。

龙亮非常看好便利店的发展，他认为，随着现代生活节奏的加快，能及时、方便地为周围居民提供日常所需的小区便利店，避开了斗得热火朝天的大卖场竞争，消费群体较稳定，将是今后的主流趋势。

他计划“十二五”期间以长株潭为中心向湖南其它11个市州大力发展连锁加盟，实现2012年门店总数突破600家，年销售达4.5亿。2013年总数将突破1000家，年销售达10亿。在未来5年将打造成三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

### 领航潮流前线 便利店提供多元化服务

2011年，“万福龙”购地10000多平方米兴建物流配送中心，联手中国最大的电子商务平台，与淘宝牵手，成为“淘宝代购”湘潭总代理。

龙亮介绍，现在国际上便利店都实现多元化经营，除了代购，还提供寄存钥匙、帮助喂狗、浇花、修剪草坪等服务，每逢周末，社区便利店内放七八张软椅，邻居们坐在一起，喝着咖啡聊聊时事、谈谈社区活动，不亦乐乎。



万福龙目前已向居民开展了代缴话费、水电煤气等公益事业收费，免费即食食品加热服务等，将逐步向国际趋势靠拢，努力打造湖南社区商业便利店和湖南特许加盟的最优品牌。

■记者 刘婷婷 实习生 陈文慧

# 陈进斋：投身环保大潮 问鼎节能王牌

节能是我国经济建设的重中之重，根据相关规划，到2015年，国内节能服务产业大军中将出现年产值达5亿元的企业50家，年产值达2亿元的企业100家，整个节能服务产业年产值将突破3000亿元。正是以敏锐的嗅觉捕捉到市场风向，2009年，陈进斋入主长沙众力电气有限公司。陈进斋整合公司十年优势资源，专业从事电机、水泵及成套电器的节电研究与产品开发，以丰厚的阅历率领众力电气在波谲云诡的市场上开疆辟土。

### EMC管理模式规避投资风险

EMC是一种基于“合同能源管理”机制运作的以赢利为直接目的的专业化公司。目前这种管理模式盛行欧美，但是在中国仍然只是试点型小规模应用。长沙众力电气有限公司于2005年率先采用新型的合同能源管理（简称EMC）模式，与客户签订节能服务合同，向客户提供能源效率审计节能项目设计、原材料和设备采购、施工、培训、运行维护、节能量监测等一条龙综合性服务，为能源用户减轻节能技术改造的资金负担和投资风险。并通过与客户共享项目实施后产生的节能效益来赢利和滚动发展，有效地节约项目成本。

### 国际顶级专家打造技术舰队

众力电气力邀国际顶尖科技专家，并依托与湖南大学、中南大学等高等院校的战略合作，组建了一支实力雄厚的技术团队。毕业于美国麻省理工学院、曾任美国加州大学电子工程实验室高级研究员的周爱细博士担任公司PLC首席顾问兼研究室主任，毕业于美国斯坦福大学、美国海军研究局特聘专家的方建农博士担任PLC程式编写专家。

在旗下一批高尖技术人才的创新研发下，有六项产品获得国家专利，拥有成熟专业技术13项。其中中央空调机组自动清洗技术，由以色列专家发明，能最大限度发挥冷凝器的热交换效果，



节能率10%~30%。相控调压技术有效解决“大马拉小车”状态下电机本体的浪费问题，节电率达15%~45%。

### 节能环保产品斩获发明金奖

长沙众力电气有限公司深耕节能环保领域，为“长沙市合同能源管理推荐单位”，系列产品先后被评选为“湖南省建设科技成果推广项目”和“湖南省重点环境保护实用技术推广项目”、“长沙市十大优秀节能工程”等。

其节能产品在国内市场一骑绝尘，斩获中国知识产权局颁发的发明金奖。并成功运用于多个项目，带来了良好的经济效益和社会效益。其中，研发的“中央空调变频智控节能系统”在长沙长信大酒店、华都大酒店等单位适用后，节电率达到35%；研发的水泥产电机系统、供水厂供水系统的节能产品，为广深铁路广州站、岳阳县新墙水厂、中国移动长沙分公司等十多家企业各节约电费3000余万元。众力电气的先进科技让项目能源实现“所供即所需”，为节能环保提供把柄长戈利矛，成为环保浪潮的节能王者！

■实习生 李雪梅

# 游炎明：创新脚手架自主品牌 驰骋国际市场

他是典型的楚文化熏陶下的汉子，谦和、儒雅，充满节制。很难让人想象，看上去如此温厚的人，骨子里会有那样强烈的果毅和霸气：只因朋友的一句戏言，就铁了心要突围国际市场。几年下来，他领军的元拓集团已发展成为包括嘉鱼恒鑫脚手架制造有限公司、天津和顺昌脚手架制造有限公司、长沙恒帆金属材料有限公司、长沙恒帆进出口贸易有限公司、长沙湘佳金属材料有限公司、长沙欣昌钢铁贸易有限公司、南昌恒泰金属材料有限公司、湖南元拓股权投资管理有限公司八家子公司及四大生产基地的集团化企业，成为国际金属市场尤其是脚手架生产领域的一支劲旅。

### “英语盲”进军国际市场

有谁可以想到，不到20岁就开始从事钢材经营的游炎明，真正瞄准国际市场，竟是因为朋友的一句戏言，“你永远干不了外贸，你连英语都不懂，还谈什么国际贸易！”

惯常低调的游炎明并不回应，答案给出在几年后。2005年，已经成立了长沙湘佳金属材料有限公司的他开始正式踏上国际征途，他招募了几个英文专才，向欧美目标群体挨家推荐自己的产品。他非常注重产品质量和售后服务，平日里常和技术人员一起论证、比较产品的优劣。不管售出多久一旦得知任何投诉或不满都会立即采取措施修缮。一年半下来，原本110公斤的游炎明就瘦到了80公斤。

一个对国际市场一无所知的“门外汉”硬是凭着自己“愚公移山”的赤诚与毅力，在竞争对手如云的市场中站稳了脚跟，并迅速向中东、澳洲等地辐射。

### 自主创新 瞄准亿元“蛋糕”

游炎明尤其钟爱脚手架行业。他认为，脚手架质量的好坏随时会影响到很多建筑施工人员的生命安全，因此这个行业需要更多的关注。2011年，他取意“开拓新纪元，创新永无止境”，领导企业研发了自主品牌“元拓”系列产品，产品以国际标准严苛自律，防火、防滑、承载强，从而实现简单、高效、安全。例如一栋30层高楼建筑物外墙脚手架，面积为5万平方米，一般脚手架则需要30人作业，采用“元拓”产品4-5人即可，极大地提高施工效率。



他麾下企业正成为国际市场中的一匹黑马。2010年实现创汇1700万美元，2011年达到3800万美元，今年预计将突破8000万美元，下一步则计划向1.5亿美元进军。游炎明表示，面对全球脚手架市场每年大约600亿美元的大蛋糕，中国分得的比重还很小很小，需要更多的供应商密切配合，共同做大。

### 永铭感恩 设立元拓文化感恩基金

多年来，他以“安全、高效、责任、感恩、和谐”作为企业精神，带领元拓集团积极创造就业机会，向社会提供了近1000多个就业岗位。他深信，活着就要有“成就他人之心”，要具备对个体、家庭、企业、行业、国家、社会的六大责任，因此他还专门设立元拓文化感恩基金，用来帮助行业内因突发事件致残致伤员工和需要帮助的困难群体，以及对自己公司及合作伙伴的员工进行《孝经》、《弟子规》等感恩培训和专业技能指导。

所谓得道多助，游炎明的仁爱之心也收获了丰厚的回报，目前公司已与中建、中冶、中铁、建工等多家大型建筑单位多番合作，产品畅销东南亚、中东、欧洲、美洲、非洲和大洋洲等地区。

■记者 刘婷婷 肖雪