



专版

# 聚力高质量 奋进新征程

## ——月星集团成立35周年走出一条高质量发展变革之路

今年节前小年夜,在上海环球港外广场举行的“送饺子”活动人头攒动的热闹场景,成为沪上新春期间广为刷屏的热门新闻。这一现象也从侧面折射出我国内需特别是消费需求的火热。央视新闻联播对相关代表性民企的专题采访,也凸显了我国经济复苏的活力和市场信心的提振。作为国内民营企业500强和服务业企业500强的月星集团,在央视专访中表达了实体企业发展的决心:坚守实体经济,成为服务社会大众的优秀“店小二”,争做高质量发展的创新者,社会财富的创造者。

热闹的城市生活回归的背后,离不开企业和行业对于高质量发展的不断探索。总部在上海,以商业服务业为主营的月星集团,目前在全国运营着200多家大型商业平台。近年来,实体商业受到了全球新冠疫情的严重冲击。面对挑战,月星集团立足传统商业板块,练内功、赋新能,注重商业体的硬软件升级改造,并面向全球引进新品牌,升级消费体验,走出了一条高质量发展的新路。

今年恰逢月星集团成立35周年,“聚力高质量,奋进新征程”成为企业发展的主题词。而35岁的月星所做的第一件事,便是迅速开启了一场主题为“春回大地,‘职’等您来”的全国人才大招聘活动,落好高质量发展的“先手棋”。对此,全国政协委员、全国工商联常委、月星集团董事局主席丁佐宏这样说道:“月星35年一路走来,坚韧、激情、健康始终镌刻在企业发展的基因中……”

### 创业精神照亮梦想

上世纪80年代初,在家乡如皋学完木匠手艺的月星集团创始人丁佐宏来到常州闯荡。举目无亲,手上只有半套木工工具和5元毛票的他并没有放弃梦想,而是以勤为本、吃苦耐劳,通过精湛的手艺和诚信的服务,在常州站稳了脚跟。

在创业初期,丁佐宏和从家乡来投奔他的师兄弟一起租住在一间破旧的简易房里。每日披星戴月打工归来,透过有框没窗的墙壁向外望去,璀璨的星空总能让人憧憬着梦想。更重要的是,象征永恒的月亮和星星,寄托了所有人追求健康恒远的美好理念。也因此,月星二字便成为了企业的商号。

成立企业后,月星的发展并没有走一条



▲ 上海环球港成为上海新地标

今年春节前小年夜,在上海环球港外广场举行的“送饺子”活动人头攒动的热闹场景,从侧面折射出我国内需特别是消费需求的火热

张龙 摄

按部就班的路。丁佐宏先是自砍价值不菲的聚酯家具生产线,不惜成本改上实木家具生产线。同时,在行业“首吃螃蟹”,与西班牙安弟高公司形成全面合作,主攻当时在国内仍处空白的欧式古典家具。此外,月星还率先探索出了一套“前店后厂、产销合一”的经营模式,以家居流通业一名创新者的姿态,从常州走向南京、上海乃至全国。而紧抓消费市场的变化趋势,月星审时度势,在2013年,建立起全球中心城区最大的商业体——上海环球港。开门试营业的前两天,便涌入50万人潮。至今,环球港和月星家居已经覆盖全国各大城市。从制造业到家居流通业再到超大型城市综合体领域,月星的发展一直专注于实体服务业,紧贴市场需求变化,将“美好生活带入每个家”。

学艺时期,师傅的一番嘱咐,是丁佐宏一直记在心里的箴言。“当时我师父说,斧锯刨凿这些基本功看似简单,但要准确地刨平锯直,做到游刃有余,需要时间和经验的积累。一旦熟练掌握了这些基本功,木匠活就一窍通、百窍通了。”正是这“大刀阔斧、雷厉风行的斧子精神;专业专注、持之以恒的凿子精神;坚定执著、坚忍不拔的锯子精神”的木匠谋生工具的“三板斧”,经过创业过程的不断风雨磨砺、熟能生巧,从而演变为月星创业精神的最佳写照。

### “双茂融合”助力内需拉动

最近,上海环球港迎来了首个国际高端智能家电品牌的入驻。这并非是一次简单的新店开业,而是为更多消费者打造了一个可以身临其境体验的、充满艺术气息的“智慧之家”。这是环球港和月星家居近年来推进“双茂融合”新模式所取得的诸多成果之一。“双

茂融合”所构建的全新生态平台,也成为了实体经济创新升级的典型样本。

当下,对于多元细分需求的引领和满足,已经成为消费市场提质升级的重要引擎。随着消费者物质需求从“有没有”转向“好不好”,高品质、高技术、高附加值的商品需求以及服务因此增多。这也是月星推进“双茂融合”战略的重要出发点。

经过十年的市场打磨和服务升级,环球港品牌已逐步形成了“文化、旅游、娱乐、体育、展览、教育、购物”七位一体的运营模式。尤其在首店首发引领网红新潮流,夜经济覆盖社交休闲新体验、公共演艺平台为都市文化增亮添色、城市微度假服务开启文旅商新去处等方面,形成了独有的品牌理念和IP特色。2021年,上海环球港商圈被上海市商务委评为“最受欢迎的消费地标商圈”;整个2022年,据赢商网统计,上海环球港新开业门店达63家,位居行业前茅。月星家居则突破传统固有模式,创新引入“智慧新零售模式”,通过践行“环球云、设计云、直播云”的新零售数字化转型战略,以智能智慧化为抓手,以时尚生活方式为场景,打通家居行业全链闭环。

“双茂融合”新模式启动后,打破了传统业态的固有边界,重构了人、货、场的新场景定义。月星集团相关负责人介绍,“双茂融合”不仅补齐了覆盖都市“衣食住行”的全生活、全周期的消费需求,也让更多国内外品牌愿意走上这个平台,目睹时尚潮和智能化在不同体验场景中产生更多的消费吸引力。值得一提的是,“双茂融合”还加速了月星数字化转型的脚步。在大上海保卫战期间,环球港与月星家居联动合作品牌,将各种商品和服务搬到线上,以自研开发的微信小程序为基础。如今,该线上模式也不断在迭代优化,以拓宽商户提供商品和服务的半径,来满足市场各阶层、各时段的多元需求,由此促进消费潜力的释放,并通过深挖尚未充分满足的细分市场,带动更多首店首发的落户以获得“市场先机”。

### 黄山水云间融入长三角

随着市场需求的日渐回暖,实体经济的增量战场也在不断扩展。35岁的月星也一直在思考,从消费拉动到产业集聚,从衣食住行到生态体验,实体服务业大有可为!

在长三角一体化战略不断深入的过程中,月星集团在世界旅游目的地黄山找到了一块“天奇翡翠”——紧邻黄山市中心有着“活着的清明上河图”之称的屯溪老街,一块山水绿林成为了最理想的休闲去处,黄山水云间也由此应运而生。

黄山水云间坚持保护与开发并重的原则,推动“旅游非遗”“旅游文化”“旅游康养”

等多业态深度融合发展。项目以宜居、宜养、宜康、宜乐为定位,因地制宜开拓文化、旅游、度假、会议、康养等功能。

在运营模式上,黄山水云间高标准打造国际级会议中心及会务功能配套,首创“会议旅居社交论坛”模式,通过引入各类商会企业家群体,以及科技、文艺、体育、金融、医学、教育等各界杰出人士,凝聚共识,服务社会和国家发展。

“黄山上有迎客松,黄地下有迎客厅。”丁佐宏这样形容黄山水云间的定位。“我们不仅要遵循‘绿水青山就是金山银山’理念,搭建人与自然和谐共处的崭新场景,更要充分围绕‘一带一路’倡议、长三角一体化国家战略,将水云间与环球港、月星家居等业态深度融合,打造符合城市气质的‘迎客厅’,为区域产业融合发展作出贡献。”

时不我待。就在2022年11月3日由月星集团主办的2022环球商业年会现场,黄山(上海)会客厅隆重揭幕。“黄山(上海)城市会客厅”深度聚合了上海环球港会客厅和黄山水云间会客厅的资源优势,助力黄山“双招双引”,加快构建与黄山生态环境相适应、与徽州文化底蕴相融合的现代产业体系。同时,“长三角商会秘书长联盟”秘书处及“长江流域商会联盟(筹)”分别举行了揭牌仪式。联盟将以水云间为平台,发挥人脉、商脉优势,为黄山经济建设注入强劲的动力。

年轻的黄山水云间,迎着朝阳,向前奔跑……

在今年的月星集团年度经济工作会议上,丁佐宏告诉所有的员工,35岁的月星,承担着更大的使命,面临着更多的挑战。唯有深知“从哪里来”,才能坚定“往哪里去”。他希望全体员工传承月星创业精神,弘扬正能量,真正做到“众人拾柴火焰高,众人划桨开大船”。

聚力高质量,奋进新征程。机遇从来只留给有准备的人。35岁的月星,也将带着一颗初心,创业再出发!



2022年,黄山(上海)城市迎客厅揭幕,黄山水云间助力长三角一体化深入推进