

# 侨商李瑞庆： 率领中闽百汇实现高质量发展

场并严格按比例抽检货；各门店每月商品的自查量达5000-10000件/次，在集团每月的经理办公会上，门店自查商品的情况是必须汇报的内容。

公司还制定了食品的“1/3原则”：已达1/3保质期的商品坚决不进货，剩下1/3保质期的商品下架，并做好标识、隔离，不得再进行销售。

制定这个原则，是为了将食品消费的黄金期留给顾客，这个原则的制订超越了法律法规的相关要求。公司把这项原则的精神贯彻到每一位员工，还主动与福建省质检中心签订质检协议，邀请他们不定期对商品质量进行抽检。

除了严抓制度关，保障商品质量，温馨的购物体验也往往让消费者难于忘怀。曾经有一

位中年男子到中闽百汇的精品柜买一款水晶莲花，这种莲花有两种颜色，营业员把两种颜色的商品拿给他比较，他拿着紫色款在手中看了又看。就在一转身的当下，不小心碰到了旁边柜台的玻璃门，紫莲花叶子掉了两瓣。

出乎意料的是，营业员却说：“不好意思，这种商品属易碎品，既然已经碰破了，总不能让您买一个有瑕疵的，我给您换个新的吧。”顾客没想到营业员会这样说，他愣了一下，用闽南语说：“歹势，歹势（不好意思），如果你们老板要你赔钱，你打电话给我，多少钱我赔给你。”并递过来名片。营业员接过名片说：“谢谢，您放心，老总不会叫我赔的，公司有规定，顾客不小心打破商品，可以不要赔偿。”顾客说：

“怪不得人家说中闽百汇跟别人不一样，今天真是长见识了。”

2003年非典期间，不明真相的人们争着购买食用醋来消毒，有的商家囤积货源并且哄抬价格。作为商家，中闽百汇不但让食用醋的零售价与日常定价持平，而且在货源紧张的前提下，高价进货平价卖出。

2019年底新冠肺炎疫情席卷全球，中闽百汇坚持保质量、保价格、保民生，全体员工坚守一线，做最美的逆行者，保障群众“最后一公里”的柴米油盐肉菜的需求。疫情期间，中闽百汇梧村总部为厦门的抗疫大局也做出了积极贡献，广大员工不顾个人安危，舍小家为大家，谱写了许多感人的故事。

## 开辟奥特莱斯新赛道

近几年来，中闽百汇正大力拓展福建省外的业务。2018年，其在华中的第一个项目——长沙砂之船(中闽百汇)超级奥特莱斯开业，发展势头良好。

三年疫情，对于中闽百汇这样的大型连锁零售集团来说，影响巨大。但是在团队的共同努力下，企业不但克服了困难，还将事业推上了新的高度。

据了解，奥特莱斯(Outlets)业态2002年进入中国。2002年12月18日，北京燕莎奥特莱斯

购物中心开始试营业，中国第一家Outlets从此诞生，2002年被业界称为中国的“奥特莱斯元年”。

从2002至2022年的20年间，中国的奥特莱斯业态几乎成为唯一能一直保持正向增长的线下零售业态，且增长幅度不断加快。

2022年9月，由中闽百汇参与投资经营、历经两年精心打磨的无锡悦尚超级奥莱，在疫情期间迎来了盛大开幕，开

业仅4天，总营业额突破1.3亿元，客流量超100万，第一个月销售额就达到了3.266亿元。

无锡悦尚奥莱获得成功，引起国内零售业奥莱界的巨大关注，它以新场景、新产品、新体验，构建了消费新生态，完成了大体量存量商业的蝶变新生，也让同行们看到了城市商业发展的更多可能性。

2023年，中闽百汇在福建省内还有漳州、安溪、南安官桥等多个项目正积极筹备。



长沙奥特莱斯



无锡奥特莱斯

## 积极参与社会公益事业

在企业经营之外，李瑞庆还倡导企业积极参与社会公益事业。自1997年公司成立以来，李瑞庆向教育机构、慈善会、街道社区、老人协会及贫困员工等捐赠2000多万元人民币。

在他的推动下，中闽百汇企业连续多年组织员工开展“义务献血献爱心”等活动。他个人参与的慈善事业包括：向安溪慈善总会捐款50万元，向第六届全国农运会捐款30万元，向安溪彭格小学捐款17万元，向白血病患者员工捐赠10万元，

向厦门市第一医院莲前第一社区医疗服务中心捐赠10万余元等。

李瑞庆对社团工作也很上心，其社会团体职务有：中国侨商投资企业协会第二届会员代表、泉州市海外联谊会常务理事、鲤城区慈善会名誉副会长、厦门市侨商联合会理事、厦门市思明区梧村商圈侨联委员会第一届名誉主席。

如今的中闽百汇，正在以李瑞庆为首的侨商团队引领下，紧跟中国发展实际，脚踏实地、

心无旁骛做实业，不断创造新的商业传奇。

李瑞庆非常看好未来中国的发展前景。他认为，中国是世界上最大的消费市场，消费升级的趋势越来越明显，而且中国社会稳定，营商环境越来越好，这是广大海外华侨华人乐于见到的。他将带领中闽百汇不断提升商品档次和服务水平，为广大消费者提供更好的消费体验，也为家乡福建的发展做出更大的贡献。

(资料来源：综合自中闽百汇集团)

在福建，尤其是闽南地区，中闽百汇几乎是每个人都认识的企业，一日三餐、衣食住行都离不开它。质量好、讲诚信、温馨服务，是中闽百汇的关键词。

自李瑞庆于1997年创办企业至今，中闽百汇已拥有26年丰富的商业运营经验和品牌产业链资源。2011年1月20日，中闽百汇(中国)零售集团在新加坡凯利板挂牌上市，2013年9月3日在

新加坡主板上市。疫情深度影响下的三年，对中国零售行业来说无疑是一场严冬，但是中闽百汇整体业绩稳中有进，特别是长沙和无锡等超级奥特莱斯项目的成功开业，为中闽百汇开辟了新赛道。未来，中闽百汇将立足福建、辐射全国，进一步拓展大型以及超大型商业项目，走高质量发展的道路。



李瑞庆

## 今天不赚明天的钱

从1997年首家店开设在福建安溪，中闽百汇在不断壮大的同时，以诚信经商和独特的企业文化，成为福建民营经济的翘楚。目前，中闽百汇在福建省内已运营有18家百货和超市门店，且发展势头良好。

近年来，中闽百汇年销售额超过30亿元，2022年纳税额超过3500万元，成为泉州市的纳税大户，在厦门，中闽百汇也拥有越来越多的忠实消费者。

在很多人眼里，中闽百汇的成功，归结于其诚信经营。这与掌舵者的理念分不开。

中闽百汇零售集团有限公司董事局主席李瑞庆，出生于新加坡，祖籍闽南，经营食品行业出身。他对家乡怀有很深的故土情怀，也很看好中国的发展，并于1993年开始投资故乡安溪。他的商业理念就是诚信。

中闽百汇的诚信是一种系统

的、多角度的诚信理念，是对消费者、供应商、员工和社会的诚信，归根到底一句话，就是——“今天不赚明天的钱”，这也是中闽百汇企业文化的核心内容之一。

这句话的含义是这样的：一是每天都要诚信经营。如果商家不讲诚信，就等于今天把本应明天才赚的钱赚了，结果无异于杀鸡取卵，企业失去了顾客，也就失去了未来。二是今天有了好口碑，就意味着明天会赚更多的钱。所以，中闽百汇更注重把今天的事情做好，赢得顾客信赖，永远都要为明天的发展打下厚实的基础。

本着诚信经营理念的同时，李瑞庆大力拓展集团业务。除了在泉州布局，还开设厦门市中闽百汇商业有限公司、南京(中闽百汇)商贸有限公司、韩彩(福建)内衣有限公司等，为当地提供数千人的就业机会，为社会增加税收。

## 中闽百汇零售集团门店分布



## 优秀企业文化的竞争力

在商品质量控制方面，中闽百汇有一套严格的商品采购制度：首先要对供方进行评估，只有

合格的供方才有可能成为中闽百汇的供应商；验货时，供应商、业务员和柜台人员三方必须同时在