

三江超市换帅 “兵权”移交80后

这个让董事长陈念慈一见如故的新总裁到底什么来头？

有 20 年历史的三江超市在宁波家喻户晓。前天下午，在上市公司“三江购物”举行的 20 周年答谢会上，公司董事长陈念慈宣布“换帅”决定：聘请 80 后王露先生担任公司总裁。此次三江换总裁为何不是子承父业？从陈念慈手里接过权力大棒的 80 后王露是什么来历？换帅后的三江超市又会有什么新的变化？

记者 孙美星 文/摄

1 答谢会中宣布换帅 现场嘉宾大呼意外

前天下午，三江超市 20 周年庆典在宁波泛太平洋大酒店举行，参会人数超过 500 人。与会嘉宾接到邀请时就有好奇，明明是晚宴，为何庆典要从下午 3 点就早早开始？如果只是回顾过去，奖励员工，3 个小时的会期未免太长。

庆典进行到一半，谜底终于揭晓。只见三江董事长陈念慈走上舞台，宣布他将不再担任三江购物总裁职务。陈念慈将一位穿西装、理平头的年轻人请上舞台，在众多嘉宾的见证下，把大红聘书交到他的手里。他便是三江购物的新总裁，80 后王露。

“新总裁的学历、经历、能力、人品是我见过的年轻人

中很优秀的一位，尤其是他有过创办大型互联网公司并担任高管的经历，是宁波市非常稀缺的人才。”陈念慈说，三江经过第一个 20 年的发展，奠定了一定的基础，希望在新总裁的带领下，实现三江第二个 20 年的企业梦。

昨天下午，三江购物俱乐部股份有限公司也发出公告，宣布了聘任公司总裁的决定。公告中称，根据陈念慈董事长提议，为适应公司下一步更好的发展，经董事会提名委员会审查及建议，同意聘任王露先生为公司总裁，任期至本届董事会届满。同时，陈念慈先生不再兼任公司总裁职务，继续担任公司董事长职务。

2 接班人找了十几年 相谈2小时一见如故

在宁波商界，三江购物董事长陈念慈名气虽大，但一贯低调，很少在公众场合露面。当天把总裁的聘书交到继任者手里以后，陈念慈董事长发表了近 1 个小时的演讲。他说，三江是一个幸运的公司，在成立时有好机遇，在发展中得到方方面面的支持。说到动情之处，他几度动容。

陈念慈 1972 年进入宁波第一百货商店当学徒，1980 年提干，1985 年成为宁波百货公司总经理，之后又在主管外贸的政府部门担任过领导职务。从 1995 年 9 月 28 日，陈念慈牵头创办了三江购物俱乐部，从第一家超市曙光店开业至今，三江已经在浙江全省拥有 162 家连锁门店。2011 年 3 月 2 日，“三江购物”正式登陆中国 A 股市场，在上海证券交易所挂牌上市。

三江此次换帅为何不是子承父业？答谢会后，陈念慈接

受了商报记者的采访。“主要看下一代是否适合这个行业，更重要的是他们是否喜欢这份工作？而这些条件现在看来都不具备。”

“我实际上从 1996 年三江超市开出第三家连锁店开始，就在着手寻找企业高级干部后备人才，但没有遇到太适合的。”陈念慈说，与王露第一次见面，他们谈了 2 个多小时，当时他就对这个年轻人比较满意。后来，王露在三江干了 1 年 3 个月，曾任三江购物高级顾问和三江购物副总裁。

“今天，我觉得我是这个世界上最幸福的人，因为自己想去做一件事情，最后做成了，然后还有人继续帮你做下去。”陈念慈说，卸任总裁后，他会按照公司章程尽力做好董事长该做的事情，日常经营管理让王露为首的经营班子去做，一起实现三江的企业梦。

3 接班人电商背景浓厚 曾在大型电商平台任职

让陈念慈等待多年的这位新总裁王露，究竟是什么来头？

从王露的从业经历上看，他有着丰富的电商从业背景。根据三江购物公告中显示，王露 1980 年 9 月出生，本科学历，湖北人。曾任夏新电子区域办事处经理，总部华南大区经理，上海分公司销售总监；库巴科技华东区总经理，库巴科技副总裁；国美在线副总裁等职。

“虽然眼下零售行业普遍低迷，但我觉得危机也是机遇，大家都困难的时候，正是你发展的良机。”王露坦言，在零售业普遍低迷的当下接棒三江购物确实有压力，但他认为只要把账算得更精细一些，三江现有的实体门店还有增长的空间，此外和互联网的结合也是三江未来的发展方向。

“三江创立之初就是希望打造一个社区平价超市，我们现在要做的是打造一个互联网时代的社区平价超市。”王露说。



新老两代三江购物总裁合影。图左为三江购物新总裁王露，右为董事长陈念慈。

4 三江进入快速扩张期 将开设基于互联网模式的配送店

在宁波，三江超市是布点最多的社区连锁超市，不少宁波市民已经习惯去三江选购柴米油盐。三江超市此次换帅后，会发生哪些变化？

“三江创立之初的口号就是让老百姓‘用较少的钱，过更好的生活’，这是三江的使命，今后也不会改变。”陈念慈说。

“未来三江将进入快速扩张期，门店扩张速度会进一步加快。每年计划新开 50 家左右的邻里店，还将开设基于互联网模式的配送店，配送店主要满足线上订单的配送，兼顾实体零售的功能。”王露透露，目前三江超市的员工有近 9000 人，连锁门店 162 家。

王露说，他接棒三江超市以后做的第一件事情就是要实现三江超市的全渠道发展，前期三江和京东到家的合作十分成功，日发货量已经突破 1 万单，未来三江超市还将按照互联网的要求和更多的优势企业合作，为用户创造更多的价值，为社会做出自己应有的贡献。



请关注微信公众号甬财通 (nbdsys)，欢迎交流爆料。

中信银行开展“金融知识普及月”活动

让金融更接地气，让市民少上当受骗

每到过年过节，各种金融诈骗、电信诈骗事件屡见报端，可能很多人觉得骗子就“三板斧”，但事实上，骗子就是钻了受骗人不了解金融知识的空子。

为了提高公众金融素质，做好金融知识普及工作，同时也作为 2015 年度“金融知识普及月”暨“金融知识宣传服务月”的组成部分，9 月 1 日至 9 月 30 日，按照监管部门的统一部署，中信银行宁波分行积极开展相关宣传活动，已使万人次受益。

让金融更接地气 街道居民都说赞

9 月 22 日上午，宁波海曙区月湖街道，早早就有居民等在活动会议室现场。为了普及金融知识，让金融知识更接地气，当天，中信银行宁波分行营业部理财经理走进月湖街道，与现场数十位居民就信用卡安全、非法集资、电话诈骗以及如何正确理财等方面进行面对面宣讲。

这只是中信银行宁波分行金融知识宣传活动中的一幕。为了让居民更直观、清晰地了解相关知识，理财经理们除了传统的宣传折页、现场讲解外，还运用了生动活泼的 PPT、视频影音等方式，深入浅出地解答居民对相关金融知识的疑问。这种方式无疑拉近了居民与金融之间的关系，特别是对于大家都比较关心的如何识别非法集资、如何正确理财等，进行了细致地讲解。

活动反响非常好。有市民表示，中信银行不管是产品还是活动都很接地气。

超万人次受益 金融普及任重道远

自从 9 月 1 日，中信银行宁波分行开展“金融知识普及月”暨“金融知识宣传服务月”活动以来，截至 9 月 22 日，该行参与活动人数达到 320 人，组织宣传活动 28 场，累计发放相关知识手册超 200 本。此外，还发放漫画式宣传折页

15000 份，公益微信推送 2 条，微视频 1 条，受众人群超万人次。中信银行宁波分行全辖 24 家支行网点和 69 家离行式自助网点均参与普及宣传月活动中。

为了确保活动宣传效果，该行根据各区域、支行网点的实际情况及公众需求，制定具有地区特色的宣传教育内容。除了利用各种多媒体和终端设备进行宣传，该行还组织员工走上街头、商圈、广场，深入社区、乡镇，走进校园、企业等，以存贷款知识、支付结算知识、征信知识、人民币知识、黄金市场投资知识、国债知识、外汇业务知识、存款保险相关知识、金融新业态与金融安全和维权知识等十大方面为主要宣传内容，开展各类知识讲座，运用公众喜闻乐见的形式进行广泛宣传，得到了群众的一致好评。

中信银行宁波分行相关负责人表示，该行将继续履行好社会责任，将金融知识普及工作常态化，与广大消费者一起营造和谐的金融消费环境。

记者 陈韬