



1200家直营超市、13000多名员工、中国服务业企业500强

红旗连锁漫卷四川

■ 本报记者 龚友国

从“三聚氰胺”到“地沟油”,从“毒豆芽”到“绝育黄瓜”,从“染色馒头”到“瘦肉精”,食品安全成为每一个老百姓最关心的事情。如何让老百姓买得放心、吃得放心,成为国家有关部门重点整治内容。对于维护食品安全不仅需要国家加大力度打击违法制造窝点,查处销售渠道,更需要每一个销售商自觉自律地为每一位消费者把好最后一道关口,担当有责任、有良知的合格把关人。

作为成都市一家土生土长的连锁企业,红旗连锁就是这样敢于担当责任的“把关人”,1000多家红旗店面用他们的良苦用心和尽责努力,为1400多万成都人民搭建起了一道安全健康的保护墙。

食品安全是头等大事

据红旗连锁党委书记、董事长、总经理曹世如介绍,为了让消费者买得更放心,红旗连锁深入贯彻落实国家食品安全监督管理相关规定,在同行业中率先建立并完善了进货检查验收、索证索票、购销台账、不合格商品退市等管理制度与商品质量管理体系,全力保障市场供应、维护市场稳定。

作为一家拥有1200家直营超市和13000多名员工的大型商业连锁企业,红旗连锁十分重视企业质量管理,秉承“食品安全、头等大事、从我做起、相互监督”的理念,严把商品质量关、全程跟踪每种商品的质量,竭力确保所售商品质量安全,为社会大众提供了“方便、实惠、放心”的优质产品。公司还引进“第三方计量公正检测服务”,对红旗连锁供货企业生产包装全过程进行跟踪监控,从源头上保证商品计量准确,保障商品质量,切实维护消费者合法权益,得到了社会各界的广泛认可。

今年8月,在中国测试技术研究院、四川省定量包装净含量检验公正站等单位的共同见证下,红旗连锁举行“计量诚信单位”挂牌仪式,标志着红旗连锁已经建立起一套科学的定量包装净含量质量管理数据库。作为国家级科研院所和川内知名零售企业,中国测试技术研究院和红旗连锁积极响应省委、省政府“科技兴川”的号召,加强院企合作,确保流通环节从源头管控到位,在零售行业中产生了良好的示范效应,为营造放心消费、和谐消费的良好商业氛围做出积极贡献。

为进一步加强食品安全管理,充分发挥在行业中的良好示范作用,红旗连锁还专门召开了供应商商品质量和食品安全工作会议。红旗连锁党委书记、董事长、总经理曹世如在大会上强调,食品安全是关系到人民群众身体健康和生命安全的头等大事,保障食品安全是每一个从事食品生产加工、流通企业义不容辞的责任和义务。这样做的目的,不仅是严格要求自身重视食品安全,还要与广大供应商一起共同把好这个关。同时,食品安全更需要广大消费者监督,通过全社会的共同努力,才能构建一个安全和谐的消费环境。

“遵守法律法规,坚持诚信为本;严格产品质量,主动接受监督;履行社会责任,提升服务水平;恪守职业道德,自律促进和谐!”作为“四川诚信企业联盟”的主要发起人,红旗连锁勇挑重担。



红旗连锁举行推进诚信计量、建设和谐城乡市场餐饮业诚信承诺仪式

红旗连锁在确保食品安全方面的有效举措和先进事迹得到了国家工商行政管理总局的高度评价,受到了央视、新华网等权威媒体的关注。6月下旬,红旗连锁被作为严格控制生鲜食品安全的典型案例,在央视《经济半小时》——食品安全诚信为先报道中播出,在社会各界引起强烈反响。

便民利民为经营理念

2000年,随着以人民商场、百货大楼、成都华联、红旗商场等为龙头的本土零售企业以及以太平洋百货、家乐福、伊藤洋华堂等为首的外来零售巨头的快速崛起,原红旗商场旗下批发公司经理曹世如判断:如果红旗连锁继续走大卖场的模式,将难以和这些强敌相抗衡;只有另辟蹊径开设社区连锁超市,才能让红旗连锁在激烈的市场竞争中异军突起。

曹世如带领成都红旗连锁在商战狭缝中谋发展。红旗连锁在仔细研究了市场形势后,确定了以满足居民的日常、便利性需求为切入点,建立以成都为中心,进入周边县市,遍布各个社区的连锁发展策略。

11年过去,一路风风雨雨走来的红旗连锁已形成千家门店的规模,员工数量1.3万人。红旗连锁店在成都大街小巷随处可见,而这一切正是得益于红旗连锁的特色经营策略。在充分的市场调研基础上,红旗连锁找准了市场定位,经营的商品范围、连锁店的布局、营业时间上均突出“便民”特点。早在2003年,红旗连锁就专门成立了市场开发部,专职进行便民服务项目开展、组织和实施等工作。

为给广大消费者带来更加轻松便捷的生活享受,红旗连锁勇担责任,创新发展,利用公司市场网络和信息技术资源优势,率先致力于多功能便民服务平台建设,积极服务民生,竭力奉献。目前已经开展的便民服务项目有:网络购物、公交卡充值、公交卡代售、公交卡小额支付、移动/电话话费充值、电信宽带充值、电费充值、燃气费代收、自来水费代收、银行信用卡及移动手机积分兑换、卡拉OK便民电子支付、报刊零售等,建立了较为完善的便民服务平台和网络购物电子商务平台,充分满足市民生活的便捷需求。

公益事业回报社会

11年来,红旗连锁积极服务社会、回报社会,将“方便、实惠、放心”的优质产品送进了千家万户。作为“好邻居”的红旗连锁深知“来源社会、回报社会”这8个字的深刻含义,多年来,曹世如和她的红旗连锁一直信守自己的承诺,积极投身于各项公益事业。

斥巨资在马尔康、彭州、金堂等地兴建多所红旗连锁希望小学;向成都市公安局困难干警子女帮困助学捐款,并为困难干警家属提供就业岗位;

向新津县永商镇烽火村捐助提灌站修建资金;向湖南、四川省冰雪灾区献爱心捐赠;

向四川大学等贫困学生捐款;向台湾灾区同胞捐赠;

“5·12”汶川大地震发生后,第一时间向灾区捐赠现金及大量救灾物资;

向玉树地震灾区捐款100万元……

此外,还多次慰问公安干警、交警、武警战士、特困职工、低保老人、残疾人等。

作为一名老党员,曹世如这样认为,“人生最大的快乐就是自己的价值得到体现。我的追求就是凭借我的智慧不断地创造发展事业,随着事业的不断壮大,又不断地为老百姓做更多的事、为社会创造更多的财富,并能做出更大的贡献,这是我人生的快乐。”

大型超市进入红旗版图

自成立至今,风风雨雨一路走来,红旗连锁经历了收购红旗商场、成立股份公司、开设大中型超市、拓展24小时便利店等重大变革与调整。

今年,红旗连锁不仅在进入不久的24小时便利店领域稳扎稳打,还创下了诸多业界奇迹:3月19日,红旗连锁25家门店同时开业,开创行

业开店奇迹;5月25日,红旗连锁35家超市同日开业,再度刷新红旗连锁单日开店记录。在便民举措上,红旗连锁不断跟进。在开通燃气缴费后,今年3月与成都电信达成合作,市民可以方便地在红旗连锁门店缴纳电信座机、ADSL上网等费用。7月中旬,与成都市自来水公司达成合作,在各连锁门店新增缴纳自来水费的便民服务项目。10月,首批武侯区10家红旗连锁超市将参与试点“发票服务进超市”,如果成功将有望在全市红旗连锁门店推广,而这一举措在全国都是首创。

伴随成都城市化进程的加快,为连锁零售企业的扩展提供了新的增长空间。但同时,伴随着以红旗、互惠、喔喔为代表的中型连锁超市的连年高速扩展,单位人口和面积的同类型超市数量已经趋于饱和,特别是在中心城区。超市密度的加剧必然使得竞争更加火热,同时,维持店面的人力成本、物流成本、租金费用的增长也让红旗连锁的成本压力与日俱增。

面对这样的市场局面,红旗连锁审时度势,跳出了“便利店”的标签,在市场扩张方面,积极稳健地向大中型卖场进军。随着红旗连锁衣冠庙店、久居福店、顺江大超市等一批中型超市陆续成功开设,丰富的商品种类、便捷贴心的服务,为成都市民带来了更多购物享受。而这样的大中型超市将在未来红旗的战略版图上更多地出现。

红旗连锁向大型超市拓展的决心也同样体现在郊县市场,目前,红旗连锁金堂水城之星大超市正在紧张筹建之中,不久将正式亮相。该店经营面积7000多平方米,地处金堂县城黄金地段。作为红旗连锁目前最大型的门店,水城之星大超市除了常态的超级市场以外,还将引进众多知名品牌,努力打造成为金堂最具规模的集餐饮、购物、休闲等为一体的大型商业中心。

今年5月27日,国家工商行政管理总局正式认定成都红旗连锁股份有限公司“红旗”商标为“中国驰名商标”,这是四川省首家获此殊荣的连锁超市。

宋峰物流打造吐鲁番葡萄全产业链

新疆宋峰物流打造葡萄产、加、销完整产业链,公司董事长、总经理宋保宪获“自治区优秀复转军人”称号

■ 范志明

在吐鲁番,葡萄种植是当地最具特色的农业产业。吐鲁番市宋峰物流(集团)有限公司依托当地这种特有的资源和区位优势,全力打造葡萄产、加、销产业一条龙,实现“产”有基地、“加”有企业、“销”有实体的完整产业链体系。

由于企业信守依法诚信经营的理念,并创建出“快、便、信”的宋峰服务品牌,为企业赢得了市场,公司的市场占有率保持逐年上升的强劲发展势头,顾客满意度每年也都保持在96%以上。

近年来,宋峰物流经营效益一直保持在同行业先进水平,成为当地行业领军企业,同时,企业的发展壮大也促进了地方经济建设发展,解决了农村富余劳动力的去向,增加了农民的收入,整体提升了吐鲁番特色农业产业的附加值和品牌影响力,通过公司+农户的经营模式,造福一方,实现了真正意义上的互惠多赢。

产业:产、加、销一条龙体系

在“产”方面,积极推进绿色食品生产基地建设。宋峰物流公司在吐鲁番市亚尔乡和艾丁湖乡等乡镇拥有2000亩葡萄生产基地。企业通过与地区各乡镇成立的农民专业合作社,实施订单农业。

目前,该公司正通过葡萄专家的指导,大力改良葡萄品种,种植早熟葡萄和晚熟葡萄,拓宽市场,以质量为先发展新的制干葡萄品种。同时,从原料种植入手,从根本上改进传统的制干工艺,生产一流产品。

在“加”方面,依靠先进技术,提升产品加工能力。该公司现有农产品精深加工车间面积3800平方米,红葡萄干加工生产线2条,绿葡萄干加工生产线1条,2000吨预冷保鲜库,可为客户提供果品预冷、冷藏及相关服务。

从2005年开始,该公司与多家研发机构建立了合作关系。经过近5年的探索,在各级政府和专家的帮助下,先后引进安徽合肥美亚光电技术有限公司的色选技术、英国布勒公司Z+3B色选机、比利时BEST公司的异物探测技术,并与新疆农大、新疆农科院吐鲁番地区农科所等研究机构合作研发相关种植及科技成果转化技术。

宋峰物流公司拥有目前世界上首台能色选出微黄、红粒并能同时剔除腹白的高档色选机。

在“销”方面,通过布局全国,辐射国际,形成国内、国际两个市场。

宋峰物流公司投资800万元,在全国各大中城市设立新疆干鲜果品销售网点。公司为打造自己的品牌,正努力开拓国内、国际市场。目前已同美国、欧盟、沙特、比利时、捷克、土耳其、俄罗斯等国的经销商建立了联系,出口了自己的产品。

模式:公司+农户,互惠多赢

宋峰物流公司紧密结合吐鲁番本地发展实际,立足农村,通过公司+农户的经营模式,走出一条互惠多赢的良性发展之路。

据介绍,从2003年开始,着力打造宋峰仓储物流园和干鲜果品及特色农产品出口加工基地,直接增加就业人员近百人;通过农产品物流服务带动全地区乃至全疆的农户脱贫致富;通过葡萄干精深加工贸易带动葡萄乡、亚尔乡和艾丁湖乡共1200个农民经营户,辐射带动农户1600户,使受益农户年收入增加500—600元,年推动销售特色农产品可达2.4万吨,可推广7.2万亩,年增收400万元;经营期农户增加效益4000万元。同时可使吐鲁番市财政收入增加320万元,增长率为4%—8%,也整体提升了吐鲁番特色农业产业的附加值和品牌影响力。

通过上述这种经营模式,既促进了地方经济建设发展,也促进宋峰公司不断发展壮大;既解决了当前农村富余劳动力的去向,又增加了农民收入,实现了真正意义上的互惠双赢。

宋峰物流公司负责人表示,公司将继续利用自身条件和发挥龙头企业的带动作用,以市场为导向,并凭借市场、信息、技术、管理、素质等方面优势,引导或组织农民生产,有序地组织一家一户走向市场,在整个生产经营活动中起到了联动引导的枢纽作用,提高市场竞争力,同时提高农民收入。

未来:现代物流发展之路

和其他公司一样,宋峰物流公司对未来发展有一个清晰的宏伟蓝图。

“在未来5—10年内,公司将实现三大目标:一是成为全疆最大的以葡萄产业为主的农副产品加工贸易研发基地;二是建立西北地区最大的干鲜果及其加工产品贸易集散中心和中转市场;三是成为全国最具影响力的特色农副产品(干鲜果品)出口贸易平台和创薪基地。”

预计5—10年内,宋峰物流公司的货物吞吐量将达到50万吨,年发送车辆达到20000辆;预计到2015年公司葡萄干鲜果品的产量达到3万吨,吸引进驻企业和经营户达到200家,产值可望达到10亿元。

届时,宋峰物流公司将成为国家级农业产业化龙头企业,葡萄干精深加工外向型贸易企业,促进吐鲁番和新疆特色农副产品精深加工快速升级;通过打造以园区为载体的物流平台,构建区域农产品市场,完善外向型农产品配送中心建设,聚集生产要素,扩大招商,聚合企业,带动产业,创新优势,建立以吐鲁番为大本营的辐射西部五省乃至全国的现代特色农产品保鲜、仓储与物流配送中心,进而向中亚五国延伸。

“千里之行,始于足下”。该公司负责人表示,为实现此目标,公司已经从多方面入手,齐头并进多方面向前推进。

一是强化园区建设,打造特色干鲜果品产业加工、贸易与研发中心。在今后的10年里,公司继续紧紧依托吐鲁番市资源和区位优势,以市场为导向,以效益为中心,加大园区招商力度,不断壮大,提升物流、商贸、冷藏、仓储、干鲜果品加工企业的规模水平,公司计划二期建设占地100亩的厂房,再引进300家企业以满足国内外客商加工、贸易需求。

二是加大精深加工及冷链物流投入,打造现代化特色干鲜果品保鲜、仓储与配送中心。特色干鲜果品保鲜、仓储与物流的重点功能目标需要通过建设和利用鲜果保鲜区和仓储物流区两个核心功能区来实现。鲜果保鲜区是对各种鲜果进行冷藏保鲜的功能区,它通过大规模冷库建设与利用,实现对食品的保鲜增值。仓储物流区是对特色干鲜果品进行储存运输和物流管理的功能区。

(下转第十八版)

人力资源是西部产业优势

(上接第八版)

将优势做优,在承接产业转移中拔头筹

四川拥有的人力资源优势,西部多个省(区、市)也同样具备。谁能够将这个优势做得更优,在承接产业转移的竞赛中也将最先胜出。四川已经有了基础,如果能够再加把劲,做足功夫,或许就会成为一个名副其实的领跑者。

四川作为劳务输出第一大省,应该把职业教育作为基础教育来抓,将普及职业教育和加快培养有专业技能的工人,形成稳定、庞大、高素质的蓝领队伍作为全省人才战略的一部分。对此,可以从以下几个方面着手:

第一,借鉴对藏区和彝区的“9+3”教育模式,扩大政策范围,由省、市、县政府安排资金,对参加职业教育的学生进行适当补助。有条件的市、州,可以率先起步。

第二,对新开办的职业学校,在土地、建设、税费、实习场地等方面给予优惠和协调。

第三,由政府主导,动员社会力量以多种形式共办职业学校。政府牢牢掌握职业教育的方向,让学生真正学以致用。职业学校应享受政府的补贴等扶持政策。

第四,由政府相关部门负责,在职业学校、培训机构与企业之间牵线、协调,解决好职业学校学生毕业后的就业问题,以增强吸引力。

第五,鼓励企业对员工开展技能培训工作,有条件的市、县,应建立职工培训基金,对开展培训的企业进行补贴。市场行为做不到的,就依靠政府来推动。

第一,应注重对川人的形象宣传。吃苦耐劳、聪明好学、诚实守信、忠于企业是四川人普遍的特征,但企业家来投资办厂,得到的劳动力信息是残缺不全的。因而,各地政府应将四川劳动力的数量优势、成本优势、质量优势、人才优势、忠诚度优势等进行形式多样的广泛宣传,将其作为一种重要的竞争力来展现。

第二,应对劳工的流动进行指导和组织。四川民工的流动,大多是自

发、无序、无组织的。各级政府应该有计划地培训、组织好劳动力队伍,与企业协商以团队的形式安排劳动力就业等,变无序流动为有序流动。

第三,适度提高地方最低工资水平,保护劳动者权益。尊重《劳动法》、《合同法》等法律法规,为员工购买养老保险、失业保险、医疗保险等,适时增加工资,以体现对劳动者价值的尊重。政府要适时修订提高本地最低工资水平并监督企业执行。

第四,为劳动者留在当地就业创造条件。对比农民工在本地和赴沿海就业条件,沿海地区本身也有很多缺陷,如生活费用、往返的交通费用、用工不稳定、对子女教育及父母照顾的缺失、夫妻长期分居,等等。沿海企业招工的这些硬伤,却是四川留住本省民工的优势所在。四川各地在发展产业的同时,如果进一步为他们创造一些便利的生活条件以及适时调整工资收入,将使四川劳动力成为承接产业转移的强势资源。

第五,提高劳动力就业信息服务水平,解决劳动力供求信息不对称问

题。当前在一些地方出现的招工难与就业难并存的现象,诱因之一便是求职者不知道企业的用工信息与具体要求,用工者不知道去哪里寻找符合要求的劳动者。因而,各地政府应建立人力资源部门与企业畅通信息的机制,同时扶持一批中介机构,为劳资双方牵线搭桥,推动社会化的服务更加健全和周密。

日本是世界上员工跳槽率最低的国家,日本企业最看重员工的稳定性和忠诚度。中国工人的流动性过大,是日企过去难以大量投资中国的原因之一。当前,日本因地震、海啸等暴露出产业链过度集中、在国内抗风险能力低的问题,迫使其在积极寻求产业向外转移。吸引日企落户,正值良机。

通过改善地区的就业环境,进一步培养团队精神和敬业精神,减少员工的流动性,提高员工的忠诚度,四川可以打造一支稳定可靠的专业技术工人队伍,专门解决日企关注的跳槽率问题,巧打“忠诚牌”吸引更多日企投资。

(作者系四川博览事务局副局长)