

网购冲击下红旗飘飘

西部地区最大零售连锁企业实现开店速度与利润双加速

■ 本报记者 龚友国 刘凌林

在经济增长放缓和网购冲击的背景下,中国实体零售业已整体增速趋缓,然而作为第一家在A股上市的连锁超市企业,红旗连锁却成功实现逆势突围。年报显示,2015年公司营业收入为54.86亿元,同比增长15.15%,净利润为1.79亿元,同比增长5.26%。

创建于2000年的红旗连锁已发展成为中国西部地区最具规模的以连锁经营、物流配送、电子商务为一体的商业连锁企业。2015年红旗连锁更是实现了利润与开店速度的双加速。

门店数量扩张近50%

“作为一家商业便利连锁企业,能够稳步发展,和我们多年来心无旁骛,专注于主营业务有很大关系,经营中还是有很多好的项目让我们选择,其中不乏赚大钱的项目,但面对诱惑,我们选择只做我们熟悉的、和主营业务相关的业务。”公司副董事长曹曾俊如是说。

实际上,在市场低迷背景下,对大多数实体零售企业来说,压缩各项开支和投资是本能做法,但红旗连锁却反其道而行之,逆势扩张。

红旗连锁已连续13年荣获中国连锁百强企业,在中国连锁经营协会公布的2014年中国连锁百强名单中位列第65位,2014年中国快速消费品连锁百强名单中排名第30位。目前,红旗连锁有16000余名职工,其中80%左右都是30—45岁左右的家庭妇女,60%是进城的农民工。

2015年红旗连锁加速发力,在积极扩建门店、不断完善商圈覆盖的同时加快了扩张步伐。3月18日,以2.38亿元现金收购红艳超市旗下相关资产,其中包括125家直营门店,收购使红旗连锁门店迅速增加到1700多家。



红旗连锁携手四川银联共同推进O2O合作

2015年7月6日晚间,红旗连锁发布公告称,拟收购四川省互惠商业公司、成都市互惠实业公司及崇州市互惠生态农业公司共同持有的成都市互惠超市有限责任公司100%股权,并签署了《股权转让协议》,这其中包括互惠超市388家门店及其店内设施、配送中心资产和农庄资产等。

这一年,红旗连锁还将乐山四海超市收入囊中后,新设立了成都市新都区红旗连锁有限公司、乐山红旗连锁超市有限公司两家全资子公司。

截至2015年12月31日,红旗连锁的门店数量已经扩至2274家,其中新开门店606家,稳坐西南便利连锁超市龙头位置。

通过实施外延式扩张并购、整合优化战略布局,红旗连锁的门店销售网络更为完整、辐射能力更强,进一步提升了连锁店的竞争力,夯实了公司在行业中的地位,也成为公司未来增长引擎。

曹曾俊告诉记者,为巩固和提升区域化竞争优势,2016年红旗连锁将继续实施“以成都为中心向周边经济相对发达的区域辐射发展”的战略布局,继续推进新门店拓展业务,继续同业整合,并自开门店150—200家左右。

同时,红旗连锁也正加速布局社区O2O,继在2200多家门店开通支付宝、微信支付后,又成为腾讯QQ钱包支付西南地区首家合作企业。围绕O2O发展战略,红旗连锁加大互联网平台资源投入,将线上、线下紧密结合覆盖。红旗连锁已推出WIFI/微商城/APP,公司结合现有增值业务与供应链、门店网络、会员资源打造社区O2O服务平台。

显然,当下经济环境整体低迷、社会消费品零售总额增速下滑、电商冲击传统零售业等无疑是造成传统零售企业陷入困境的重要因素。而全渠道整合营销,正成为越来越多传统零售企业走出困境、转型变革的方向。

将用户体验作为转型重点

零售业全渠道模式是必然趋势,无论是线上还是线下,抓住用户需求,做好用户体验才是零售企业转型的重点,红旗连锁显然深谙此理。

红旗连锁在稳健扩张的同时,依托于区域化发展,推行“商品+服务”的差异化战略,也就是通过商品与服务双轮驱动,整合营销渠道、优化商品结构、丰富增值服务内容,改变单一的经营模式。这也是红旗转型的重点:充分利用便利店的便利优势,在增值业务上大做文章,成为公司发展的亮点。



红旗连锁携手世界500强利宝保险开展车险业务

一方面,通过整合营销渠道、优化商品结构,不断吸引优质产品进入红旗连锁供应链,不仅充实连锁渠道产品种类,并依托规模优势增强对供应商议价能力。同时通过自采、直采降低采购成本。2015年红旗连锁直采比例达63%,毛利率提升0.94个百分点至27.13%。

经过多年积累,公司与供应商建立了稳固、互利双赢的合作关系,随着销售规模的扩大和直采比例的不提高强化了公司商品资源优势和议价能力。

另一方面,物流、信息系统建设增强后台运营能力。通过自行研发升级信息系统,已实现公司一分场一配送等数据适时共享,加快库存管理、配送、收银、核算等各环节运行效率。

公司配送中心经过多年的发展,配送能力不断升级优化,已实现大部分商品的仓储与统一配送,并通过大数据分析手段降低了各门店的商品缺货率,进一步提高了公司的销售业绩。

曹曾俊告诉记者,目前,公司已建成西

河、簇桥、红光、温江四大物流中心,成都门店100%可实现日配,整体日配占比超70%。

供应链是便利连锁的核心竞争力,红旗连锁通过对供应链整合,有效提升了企业的市场竞争力。

值得一提的是,随着社区O2O服务平台持续推进,红旗连锁的增值服务业务增收明显。

记者注意到,2014年红旗连锁实现增值业务收入约40亿元,而2015年则达到48.21亿元,同比增长19.01%,收取服务佣金2630.49万元,比上年增长0.78%,其营收增速高于该公司其他业务。

如今,当你走进大大小小的红旗连锁门店,这里不仅可以提供你需要的日用商品,而且一些便民服务,如话费代缴、汽车客票、火车票和机票代售、公交卡充值、购买福彩等都可以在红旗便利店里实现。

电商渠道已经成为传统零售行业转型的有效补充和路径。不过,曹曾俊表示,居家生活便利连锁店,其商品特点决定了发展电商会有局限性和较大限制。

“公司非常重视增值业务的扩展。”曹曾俊告诉记者,目前在红旗连锁店可以提供40多项便民服务。与此同时,2015年还新增了翼支付、微信支付、QQ钱包、银联钱包、利宝智慧车险、苏宁易付宝、福利彩票代售等多项服务。

去年12月11日,红旗连锁与四川福彩签署了合作协议,2016年1月1日起在首批20家门店内开设福利彩票投注点,试点后将在其他门店全面推广。这也是福利彩票首次与零售业上市公司进行大规模合作。截至目前,公司近50家门店已上线福利彩票销售,销售较好。“今年公司将新增医院挂号、洗衣等服务。”曹曾俊说。

也正是通过经营和创新的营销方式,使红旗连锁成为四川地区市场占有率最高的商业连锁企业,在2015年零售企业整体经营困难的背景下实现营收增长15.15%。

代表委员访谈

规范和扶持消费养老

——访全国政协委员、福建厦门恒兴集团董事长柯希平



消费养老是继国家基本养老保险(含个人账户)、企业年金和职业年金、个人商业养老保险之后的养老金第四来源,且具有拉动消费、和谐商家和客户关系,增加养老金积累、充实养老金个人账户的一举四得之功效。

■ 高建生

“近年兴起的消费养老是中国社会的创新之举,应当得到国家和政府的大力支持。”全国政协委员、厦门恒兴集团董事长柯希平在京接受采访时表示,建议政府将消费养老培育成一个民间的合格的养老金计划。

所谓“消费养老”,即消费者在消费后,将原来由商家以实物或积分等形式对消费者进行返利,改为兑现养老金。

柯希平认为,消费养老是继国家基本养老保险(含个人账户)、企业年金和职业年金、个人商业养老保险之后的养老金第四来源,且具有拉动消费、和谐商家和客户关系、增加养老金积累、充实养老金个人账户的一举四得之功效。

不过,由于缺乏科学和规范的管理,消费养老领域也出现了一些乱象。

为此,柯希平提出政策建议:首先,政府有关部门要介入管理。消费养老具有跨区域、跨时间、跨行业的碎片化特征,消费群体分散,发生消费返利企业众多,涉及的利益相关人繁杂,因此存在

市场失灵。需要国家有关部门作为受托人,代表广大消费养老权益人监督管理消费养老基金。

其次,要建立消费养老合格计划,并以信托方式管理。“消费养老”产生的权益基金无论是购买商业保险产品,还是直接做成公募私募基金,都无法做到“钱权分离、资产独立”,更无法做到管理成本透明、信息披露充分,而这些恰恰是信托管理机制解决的问题。

柯希平还建议,要设立消费养老基金管理的准入门槛。只有在市场上有养老金管理能力和水平,有良好声誉并值得依赖,经审查有能力参与消费养老基金管理的相关企业才能纳入合格计划管理体系中来,以此控制可能出现的管理风险和道德风险。

最后,柯希平提到,要严格风险管控。政府部门特别是民政、人社、财政、老龄委等职能部门应该对目前已经按照合格计划进行管理的消费养老运营企业采取积极扶持鼓励的态度,对那些不能按照合格计划开展消费养老的企业,应明确对其进行监管,并对参与其中的社会消费群体进行风险提示。

优化银行分类监管

——访全国政协委员、全国政协经济委员会副主任、北京银行董事长闫冰竹



一方面,构建结构合理、层次分明、竞争有序的银行体系。另一方面,引导商业走差异化、特色化、精细化的发展道路。通过政策引导,明确各类银行机构的发展方向,促进各类银行机构差异化发展。

■ 本报记者 崔敏

随着存款利率上限的完全放开,我国利率市场化改革基本完成,商业银行面临的竞争将更加激烈。而当前商业银行监管分类仍然沿用“出身法”,分为国有大型银行、股份制银行、城市商业银行、农村商业银行等。这种按照历史出身进行机构类型划分并实施监管的模式,已经不能适应当前银行业的发展现状,削弱了市场对金融资源配置的决定性作用,不利于营造公平公正的市场环境,也不符合金融市场化改革的大方向。

国家“十三五”规划纲要提出,要构建多层次、广覆盖、有差异的银行机构体系,改革并完善适应现代金融市场发展的金融监管框架。更加尊重市场规律,打造合格市场参与主体,建设高效服务实体经济的金融体系,需要从战略高度创新商业银行监管体制,在防范金融风险的同时,更加注重银行业竞争环境的公平与效率。因此,优化银行分类监管,成为深化利率市场化改革、提升金融服务实体经济效能的应有之义和迫切所需。

北京银行董事长闫冰竹建议:

一方面,构建结构合理、层次分明、竞争有序的银行体系。充分考虑商业银行在功能定位、经营地域、业务复杂性等方面的发展现状,结合银监会《商业银行全球系统重要性评估指标披露指引》,建议以资产规模为主要标准,结合监管评级,将我国商业银行划分为特大型、大型、中型、小型、微型五类,形成合理的结构、鲜明的层次和有序的竞争。

另一方面,引导商业走差异化、特色化、精细化的发展道路。通过政策引导,明确各类银行机构的发展方向,制定和实施差异化政策,促进各类银行机构差异化发展。对于同一类型、相同评级的商业银行,应实行相同的监管政策,充分体现监管政策的公平性与一致性。

此外,要实行动态监管。宏观经济环境和商业银行自身的不断发展变化,客观上要求银行分类也应实现动态调整。建议每隔5年左右定期对大、中、小型银行分类标准进行评估,以考察分类标准是否需要调整以及如何进行调整,并据此对商业银行进行重新分类。

科技创新建百年老店

——访全国人大代表、四川九洲电器集团战略决策咨询委员会主任张正贵



在经济发展面临动力转换的形势下,也只有创新才是企业打造百年老店的根基。建议国家“十三五”期间应该围绕重点行业转型升级和重点领域创新发展的共性需求,形成一批企业创新中心。

■ 本报记者 龚友国

张正贵说,在经济发展面临动力转换的形势下,唯有科技创新才能让企业充满活力,也只有创新才是企业打造百年老店的根基。九洲集团从一个最初年产值只有一个多亿、产品单一的军工电子厂,成功转型发展为年产值200亿元、多元化、多产业发展的高科技企业,靠的就是不管在任何时候、任何情况下,始终坚持“以军工为根基、以民品求发展”的军民融合创新发展战略,将科技创新作为立企之本、发展之基。

九洲集团现已形成以国家级企业技术中心为主体,以军工科研开发体系为核心,以北京、重庆、深圳、成都、绵阳等研发基地为支撑,以各产业公司研发机构为补充,以军民融合产业为导向,集军事电子和民品技术研发为一体的开放式创新体系。

“十二五”以来,九洲年均研发投入占营业收入的8%以上,高于电子百强平均水平。专利申请以每年25%的速度递增,在军工电子产品和支柱民品、关键技术领域和核心技术方面,形成了一批具有竞

争优势的自主知识产权,承担了多项国家863、国防973重大科研任务,部分核心技术填补国内外空白。九洲已迈向以技术创新为主的发展阶段,高端技术和产品的创新能力不断增强。

九洲与国内十多家知名高校、重点科研院所建立了战略合作关系,牵头组建国家级企业技术中心、博士后科研工作站、国家空管领域唯一的监视与通信系统工程技术研究中心,四川省空管产业联盟、北斗卫星导航产业联盟、四川省军民融合高技术产业联盟等创新平台,延伸创新资源,拓展创新能力,为“十三五”可持续发展提供了强劲支撑。

张正贵建议,国家“十三五”期间应该围绕重点行业转型升级和重点领域创新发展的共性需求,形成一批企业创新中心,重点开展行业基础和共性关键技术研发、成果产业化、人才培养等工作,加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展,着力发展智能装备和智能产品,全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平,培育壮大一批有国际竞争力的创新型领军企业。