

连锁+互联网+金融： 红旗逆袭“新零售”三箭齐发

■ 本报记者 龚友国 王星平

近日,阿里巴巴集团与百联集团达成战略合作的消息,让“新零售”概念再度被关注。尽管对于“新零售”新在何处公众还不是很了解,但显然离不开线下零售这一模式,对于“积郁已久”的传统零售连锁行业来说,这似乎是个好消息。

由于面临经济下行和电商冲击等多重压力,此前传统零售连锁的日子并不好过,不少连锁商超经营困难甚至关门倒闭。不过,在竞争激烈的市场中不乏优秀民族零售企业的出现。一直以“商品+服务”为差异化竞争策略的中国西南地区便利超市龙头红旗连锁,不仅未出现门店集中关停的情况,近几年还加快了门店数量扩张的速度。数据显示,红旗连锁目前在四川省内已开设2700余家连锁超市。



红旗连锁门店

文化建设 形成发展合力

除了经济效益,文化建设也是红旗连锁自始至终的追求。正如公司董事长曹世如所说:“优秀的企业文化精神来支撑。一个企业,一定要有正确的文化建设,有自己的精神支柱,形成独特的企业文化形象,才具有无限的凝聚力和竞争力,才会受到消费者的喜爱。”

在带领企业不断前行的同时,曹世如也一直坚持来源社会、回报社会的理念。十六年来,红旗连锁一直信守承诺,勇担社会责任,始终关注和支持社会公益事业,推动中国扶贫公益事业发展。赈灾救危、捐资助学、支持文化体育事业……在特大灾难当中,公众也总能看到红旗连锁的身影。

“5·12”汶川大地震发生后,红旗连锁向灾区捐赠500余万元救灾款及大量救灾物资;协助省、市政府及军队等运送救灾物资4000余吨;青海玉树地震捐款100万元;雅安芦山地震捐赠330多万元……一系列庞大的数字背后,是企业的责任心在支撑这样的善举。自企业成立以来,红旗连锁已累计为社会捐赠4000多万元。

除了对外行善,做老百姓的好邻居,在红旗连锁内部,也把关心弱势群体做到极致。据了解,红旗连锁是同行业率先制定对下岗职工和失业人员优先招聘原则的连锁超市。

“小康不小康,关键看老乡,看贫困的老乡能不能脱贫。”曹曾俊说,公司从成立就一直坚持两大特色:一是优先招收来自偏远山区的农村大姐大嫂,二是尽量多采购贫困地区,如甘孜、阿坝、凉山少数民族聚居区的农副产品,以帮助山区人民就业和脱贫。

近几年,在公司快速扩张的同时,红旗连锁除招聘下岗失业人员外,还招收了大量文化程度较低的农村妇女。目前红旗连锁就业员工有17000余人,其中超过一半员工来自农村,绝大多数为妇女。与一般企业倾向于选择年轻貌美、学历较高的女员工不一样,红旗连锁的员工一般都是四五十岁的女员工。在解决女性的就业问题上,红旗连锁显然做出了巨大贡献。

多年来,红旗连锁通过加强企业党建、企业文化建设、信息化建设、网络建设、物流配送建设,狠抓企业管理,实现了企业和员工的和谐发展,从而形成推动企业创新发展的合力。

“面对更加激烈的市场竞争,红旗连锁将再接再厉,不断创新,努力朝实现‘连锁+互联网+金融’的新商业模式的目标奋斗,为方便百姓生活、拉动当地就业、扩大消费需求、促进四川经济发展做出积极贡献。”曹曾俊说。

差异化经营 实现销售逆袭

近年来,随着互联网红利、移动互联网红利连续爆发以及经营成本不断增加等原因,线下零售的确遭遇了前所未有的困境。

相关数据显示,2015年全国连锁百强企业中,31家企业销售呈现负增长,同时整体销售增幅也未止住下降趋势,2010—2015年的销售增长分别为21.0%、12.0%、10.8%、9.9%、5.1%和4.3%。

与此同时,人工成本和房租上涨迅速,这带来的直接后果便是,零售连锁企业利润率降低、开店速度放缓,甚至是关停倒闭。此前有报告显示,2013年以来,大多数零售商减少了新开门店数量,并关闭了一批供给过剩、效益不佳的门店。在2013—2014年两年内,永辉关闭了15家门店,家乐福关闭的门店数量约25家,而沃尔玛达到30家左右。

在市场呈现供给过剩的背景下,红旗连锁却选择逆市扩张。2015年,公司开店提速,收购整合及新开门店超600家。红旗连锁能够实现逆势突围,与公司始终坚持采用差异化的经营策略和勇担社会责任的发展理念是分不开的。公司副董事长、常务副总经理、董秘曹曾俊在接受《中国企业报》记者采访时表示,“我们既抓经济效益,也重视优秀的企业文化建设,不断地创新发展,得到了市场的认可。”

虽然扩张意味着投入的加大,但红旗连锁这种以销售网络带动地域需求的“传统”方法,似乎并没有让公司业绩受到损失。恰恰相反,根据此前红旗连锁发布的2015年年报显示,公司2015年全年实现营业收入54.86亿,净利润为1.79亿元,分别同比增长

了15.15%、5.26%。

进入2016年,零售连锁行业的下滑并未刹车。据公开行业统计数据,2016年上半年,全国50家重点大型零售企业零售额同比累计下降3.1%,增速同比下降4.2个百分点。在市场逐渐恶化的背景下,红旗连锁2016年整体营收情况仍然相对稳定。2016年10月20日,红旗连锁披露三季报,公司2016年前三季度实现营业收入47.16亿元,同比增长15.70%。

尽管在这场“突围战”中脱颖而出,但红旗连锁也面临着不小的挑战。近年来一系列扩张收购活动,虽然拓展了红旗连锁业务覆盖范围,提高了公司的市场占有率,但新门店的人员、租金、翻修和无形资产摊销等成本也同样需要红旗连锁自己承担。

而就在2017年1月23日晚间,红旗连锁发布2016年业绩预告修正,调低全年业绩预测。公告显示,2016年公司盈利范围在14427.10万元至18459.52万元,与2015年同期比,变动幅度为-19.5%至3%。较三季报中公司对全年业绩同比变化-13%至3%的预计有所下调。有业内人士表示,收购门店造成的费用水平提升是公司下调业绩预测的重要原因。

虽然从目前情况来看,红旗连锁短期内经营存在一定的压力,但其通过快速扩张和收购所增加的门店,将在未来形成协同效应,巩固其在成都及四川其他地区便利店业态的垄断优势。可以预见,红旗连锁品牌优势将更加明显,未来盈利能力会有较大提升。

跨界合作 开创商业新模式

当大家都在讨论什么是“新零售”的时候,或许,红旗连锁在逆境中闯出来的路,正是零售连锁超市在转型期间值得借鉴的道路。近两年,红旗连锁动作频频。但这些动作,在很多“外行”人看来是在“不务正业”。而这些“不务正业”的举动,在业内人士眼中,恰恰是红旗连锁业绩能够实现稳定增长的重要因素。

早在2003年,红旗连锁便开始成立专门部门负责增值服务开发。目前已开展公交卡充值、水电气费代收、话费代缴、长途客票代售、火车票代售、川航里程积分兑换、信用卡还款、邮政速递代收、顺丰快递代存等60多项便民措施。以公交卡充值业务为例,有调查统计显示,随机受访的100位成都市民中,平均每3个人中,就有1个人到红旗连锁充值公交卡,其客户覆盖程度可见

一斑。

之后,红旗连锁在这条“不务正业”的道路上越走越起劲。为了不错过此前一度被大家认为的O2O“风口”,红旗连锁先后开通支付宝钱包支付、微信支付、QQ钱包、银联钱包等业务。自2016年起,公司还与四川福彩开展合作,计划陆续在公司门店开设福利彩票投注点,代销电脑型福利彩票。

在红旗连锁的一系列动作中,最引人注目的是其参股四川首家民营银行。2016年6月,红旗连锁发布公告称,公司拟与新希望集团、银米科技等各方分别出资4.5亿(持股15%)、9亿(持股30%)、8.85亿(持股29.5%)共同发起设立民营银行四川希望银行(后调整为“四川新网银行”)。2016年12月28日,四川新网银行正式获四川银监局批准开业。

新网银行的开业,预示着红旗连锁从此走进“金融时代”。此前红旗连锁董事长曹世如表示,2016年所做的一切,都是为2017年做铺垫。红旗连锁正在努力朝实现“连锁+互联网+金融”的新商业模式目标奋斗。

此外,红旗连锁还和青城山—都江堰旅游景区管理局达成战略合作,代理青城山—都江堰风景名胜区票务以及度假、酒店等周边旅游产品;与摩拜单车牵手,实现“共享单车O2O服务模式”。这些跨界合作,无疑让红旗连锁在商业模式的探索上取得新的突破。

在“玩跨界”的同时,红旗连锁也不忘主业。在主营业务方面,2015年红旗连锁急速扩张,先后收购了成都红艳超市、互惠超市,乐山四海超市,迅速夯实了网点优势。

四川省连锁商业协会会长冉立春此前在接受媒体采访时表示,在零售成本不断增加、赚钱越来越难的情况下,多元化发展对于红旗连锁这类企业都是极为必要的。而红旗连锁所做的一系列创新,都是建立在盘活现有主营业务资源的基础上,寻找新的利润增长点。

对此,曹曾俊认为,事实上,红旗连锁无论是在“跨界”,还是在主业方面所做的努力,都没有偏离其“商品+服务”的核心。在主业方面所做的努力,会增加红旗连锁网点密集度和商品数;而在主业之外的领域所做的创新,显然大大提升了红旗连锁的服务质量,从而将这些领域的客户引流到主营业务当中。对于如今的红旗连锁来说,无疑已提档升级为“连锁+互联网+金融”的社区便民综合服务平台。