

4 特别报道 Special Reports



“2013年贵州省信用企业发布会”现场

■ 本报记者 张建忠 樊瑛

9月3日,贵州省企业联合会、贵州省企业家协会在贵阳隆重召开了“2013年贵州省信用企业发布会”,贵州省企业联合会、贵州省企业家协会会长、贵州省企联信用评价委员会主任吴荣启作信息发布,介绍了开展企业信用评价的政策依据、过程、结果。

吴荣启强调,贵州省企业联合会、贵州省企业家协会作为政府授权的全省企业(雇主)的代表组织,根据商务部、中央宣传部、中央文明办、国家发展改革委、工业和信息化部、卫生计生委、国家税务总局、工商总局、质量技术监督总局、新闻出版广电总局、食品药品监管总局、旅游局、外汇局、海关总署、中国贸促会、中国企业联合会、消费者协会等17部门关于开展2013年全国诚信兴商宣传月活动的要求和分工安排,开展了贵州省企业信用评价工作。

吴荣启介绍,根据《国务院办公厅关于社会信用体系建设的若干意见》精神,按照商务部和国务院国有资产监督管理委员会的要求,2007年中国企业联合会被批准为首批试点单位,2011年,贵州省企业联合会、贵州省

企业家协会组织经济、统计、信用的专家、学者、教授、企业经营管理者制定了《贵州省企业信用评价管理办法》,2013年应政府部门和广大企业的要求进一步修改完善,重新修订发布了《贵州省企业信用评价管理办法》。为了做好此项工作,我们在相关部门的指导和支持下,成立了贵州省企联信用评价委员会,设立省企联信用评价办公室负责日常工作。企业信用等级评价遵循“自愿、公开、公正、科学、严格”的原则,并对评价标准、评价程序和评价结果向社会进行公示,接受社会监督。

吴荣启指出,多年来,贵州省企业联合会、贵州省企业家协会作为市场经济条件下的自律性全省性企业、企业家联合组织,一直致力于促进各领域各行业的企业、企业家认真担负主要由经济责任、法律责任、道德责任、慈善责任为主的社会责任,努力推动诚信建设的重要职责。为树立企业信用观念,引导企业加强信用管理,培育企业的信用需求,在引导企业诚信守约,加强自律,建立企业信用体系等方面开展了卓有成效的工作。一是积极推进诚信宣传教育。把信用纳入企业文化建设的核心,培育企业诚实守信的良好氛围,一直是我会宣传教育工作的重点。我会广泛

扩大企业信用评价 推进企业信用建设 2013年贵州省信用企业出炉



贵州省企业联合会、贵州省企业家协会会长、贵州省企联信用评价委员会主任吴荣启作信息发布。



贵州省企业联合会、贵州省企业家协会副秘书长、贵州省企联信用评价办公室主任王昌宏发布2013年贵州省企业信用评价结果。

利用各种媒介,号召企业重信用、守合同,引导企业加强信用管理与风险控制。二是倡导企业加强自律,积极履行社会责任。早在2002年,我们就在全省企业积极贯彻中国企业联合会、中国企业家协会发布的《企业诚信经营自律守则》,2006年发布《企业诚信经营倡议书》,提出了企业和从业人员的自律范围和行为准则。三是扎实开展企业信用评价工作。开展企业信用评价工作,是加强行业信用建设的重要组成部分,是企业适应市场经济发展趋势,不断提高对自身综合实力的必然要求。开展企业信用评价的作用在以下几个方面:第一提高诚信观念,自愿申报企业逐年增加,引起有关部门的重视;第二推动企

业和全社会对诚信建设的认识,认为只有建立诚信才能立于不败之地,才能推动品牌建设,提高核心竞争力;第三有助于提升企业形象,在政府部门的资质认定、评比、政策扶持和招标等活动中,在企业选择合作伙伴过程中发挥重要作用,对企业的融资、竞标、获取政府支持和合作对象的认可有着重要影响和帮助。

吴荣启表示,推动企业信用建设,构建符合现代市场经济发展要求的企业信用体系,是一项长期而艰巨的系统工程,需要全体企业和社会各界长期的共同努力。我们要在党的十八大精神指引下,在省级相关部门的大力支持下,进一步宣传企业信用建设工

兴文县整顿关闭与兼并重组促煤业健康发展

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 李志红

9月3日,兴文县煤矿企业整顿关闭和启动整改工作动员会在县政府综合楼四楼会议室召开,强化思想认识和工作责任,安排部署兴文县煤矿企业整顿关闭、兼并重组及企业复产工作。兴文县委书记沈军,县委副书记、县长张健出席会议并讲话,县委副书记贾利华主持会议。

按照国家产业结构调整政策和四川省委、省政府“淘汰关闭一批、整顿提高一批、兼并重组一批”的工作要求,兴文县按照宜宾市总体部署,已于8月31日前完成了首批永安煤矿、新益煤矿2个煤矿的关闭,第二批11个煤矿已定于10月20日前完成关闭。通过整顿关闭与兼并重组,兴文县将提高煤炭生产集约化程度、安全生产和科技水平,使煤炭资源有序开发利用,促进煤炭工业健康发展。沈军在讲话中指出,要深化认识,确保思想统一,煤矿企业整顿关闭和兼并重组是任务所要求、转型所必须、安全所迫使。就工作有效推进,沈军强调,要明晰要求确保推进顺利,要勇担责任确保履职到位,要顾全大局确



兴文县会议现场

保配合密切,要加强保障确保落到实处。沈军要求,务必高度重视,科学安排,扎实推进,促进兴文县煤炭企业健康发展,促进县域经济加速发展,实现兴文追赶跨越、同步小康。

张健结合当前工作强调,要切实增强工作责任感和紧迫感;要突出抓好重点工作,落实好县级领导包矿责任制,履行好相关部门职能职责;要统筹抓好安全生产工作,全力以

赴做好煤矿企业兼并重组和复工复产验收工作,确保兴文县安全生产态势和谐稳定。

当天,兴文县领导岳启东、钟军、朱远鹏、朱晓莉、石明、秦军、王世伟、黄永富、赵仲康、李海超出席会议;各乡镇、县级相关部门负责人、分管领导、各煤矿企业业主参加会议。黄永富就兴文县煤矿整顿关闭相关工作作了安排部署。

进军西部互利共赢 上海大众汽车(新疆)有限公司开业

2013年8月29日,上海大众汽车(新疆)有限公司在乌鲁木齐经济技术开发区(头屯河区)举行了开业仪式。新疆维吾尔自治区副主席史大刚,上汽集团党委书记、董事长胡茂元,大众汽车集团管理董事会成员、大众汽车集团(中国)总裁兼首席执行官海兹曼教授,以及上海大众汽车有限公司董事、总经理张海亮等相关领导出席了仪式,并共同见证了上海大众汽车(新疆)有限公司首辆轿车的下线。

据了解,上海大众汽车(新疆)有限公司占地面积总计达40.77万平方米,投资金额约为人民币20亿元,将包括车身、油漆、总装等整车制造工艺,生产车型为全新桑塔纳,规划年产能5万辆。

2012年4月23日,上汽集团和大众汽车集团在中德两国领导人的见证下,共同签署了《关于设立上海大众汽车(新疆)有限公司》的联合声明;短短一个月后,上海大众汽车(新疆)有限公司正式在乌鲁木齐经济技术开发区签约奠基。从规划到开业,上海大众汽车(新疆)有限公司得到了自治区政府,乌鲁木齐市委、政府,上汽集团以及大众汽车集团等各方的高度重视。在开业仪式上,上汽集团党委书记、董事长胡茂元表示:“上海大众汽车(新疆)有限公司的开业,进一步密切了上海和新疆两地的经济、技术和人员交往。希望上海大众充分发挥自身优势和产业带动作用,以‘打造先进制造业标杆、争当多民族团结典范’为目标,为新疆实现跨越式发展添彩增辉,为国家西部大开发战略添砖加瓦!”

上海大众汽车(新疆)有限公司是上海大众走出长三角、进军大西部的重要战略成果。近年来,随着国家西部大开发战略的逐步深化,新疆地区的经济规模不断扩大,居民生活

水平持续提高,汽车保有量也快速增长,汽车市场潜力巨大。同时,日趋完善的工业体系也为汽车产业的发展创造了良好的宏观环境。

作为率先走进新疆的乘用车企业,上海大众汽车(新疆)有限公司的开业,将填补新疆地区乘用车制造业领域的空白,实现新疆地区乘用车生产零的突破,同时也为上海大众进一步优化生产布局、实现中西部地区联动发展提供了重要机遇。未来,上海大众不仅将努力拓展西部市场,更将为新疆地区现代汽车产业的建立、深入推动西部地区新型工业化的发展贡献自己的力量。

在积极推动西部地区产业经济建设的同时,上海大众也在文化、教育等各领域和新疆地区开展合作,实现共同发展。从1995年起,上海大众便不遗余力地支持新疆当地的公益事业,并陆续在库尔勒和奎苏两地捐建了希望小学。去年上海大众汽车(新疆)有限公司奠基之际,上海大众宣布将持续5年向新疆地区希望小学捐赠总计600万元的教育基金。今年,上海大众向乌鲁木齐职业大学捐赠150万人民币,通过校企合作共建自动化

培训实验室;它的落成,不仅将为上海大众汽车(新疆)有限公司日后的发展提供有力支持,也将为西部地区培育高素质的汽车专业人才做出一份贡献。此外,上海大众还积极与新疆当地开展警民共建。不久前,上海大众汽车(新疆)有限公司与武警新疆总队第六支队签署了共建协议,向武警新疆总队第六支队捐赠了车辆,并邀请第六支队为企业新员工开展军训和爱国教育。未来,双方将继续拓展共建领域和共建内容,进一步深化警民鱼水深情。

近年来,上海大众紧抓跨区域联动发展的机遇,不断实现自身产能的新突破,随着上海大众汽车(新疆)有限公司的开业,一个“以安亭为中心、辐射长三角、延伸中西部”的长江沿线联动发展布局已经初具规模。未来,上海大众将在企业发展建设与企业社会责任共同推进的战略引导下,继续秉承“追求卓越,永争第一”的核心价值观,在提升企业核心竞争力的同时,进一步推动上海大众以引领者的姿态,带动中国乘用车行业不断向前发展。

(众轩)

山姆会员店黏住客户的四大秘诀

“现在是好时机,我们要布局更多的山姆会员店。”在6月29日,在苏州山姆会员店的开业典礼上,沃尔玛中国高级副总裁兼山姆会员商店首席运营官文安德雄心勃勃地告诉记者。

苏州店是山姆会员店在中国开设的第10家店,也是2013年在中国开业的第2家店。从1996年入华,山姆会员店在最近两年明显加快了开店的步伐。“未来2-3年,我们还会有7家已经签约的山姆会员店开业。”文安德说。

在苏州店开业的前两天,吸引了上万名会员前来购物。在深圳,山姆会员深国投广场店更是连续5年成为沃尔玛在全球年销售额最高的门店,单日最高销售额超过1000万元。

作为会员制零售,顾客必须支付每年150元的会费成为山姆会员方可购物。即便如此,山姆会员店在中国的10家店仍然吸引了超过110万付费会员,且多年来的续卡率超过70%。在全球,799家山姆会员店,年营业额高达490亿美元。

在会员制零售成为好生意的背后,山姆会员店是如何黏住客户的呢?

秘诀1:控制单品数量

没有花哨的摆设,也没有耀眼的灯光,山姆会员店更多依靠性价比最高的商品,简单、便利的陈列吸引会员。然而,“一旦选对商品,一个单品每天卖出一卡板不是问题”,文安德这样说。

不同于大卖场动辄2~3万种的单品数量,山姆会员店仅提供有限的单品选择——在中国的单品数量从几年前的1万种削减到目前的约4400种。卖场每增加一个单品,都需要经过“采购、配送、收货、上架”等流程,这势必会涉及到物流、人工和运营成本,因此“如果将单品总数控制在一定范围,就能控制成本,从而降低销售价格。”

由于单品数比一般大卖场少得多,山姆采购团队的工作比一般超市更有挑战性。譬如:同一个品类,其他超市采购的10个单品中可能只有一两个畅销商品,而山姆会员商店必须准确识别出可能最受消费者欢迎的二三个单品,方能持续吸引并留拢员顾客。在繁多的商品中,判断出潜在的畅销单品,成为山姆采购团队面临的课题。

文安德几乎每天都会问采购团队同一个问题:怎样让山姆会员店拥有更多与众不同的商品?要做到这一点,就要求山姆的采购知道山姆在服务什么顾客;并学会像会员一样思考,才能买到他们真正需要的商品。山姆采购团队都坚持“做会员的采购代理”的原则,严格考察品牌、产地、供应商、品质、价格等要素,层层筛选出性价比最高和最为畅销的单品。

秘诀2:会员店就是纪律

文安德说:“零售业有一句话,‘零售即细节’,‘会员店就是纪律’。我们的纪律就是对商品品质要进行严格的控制,同时有效控制成本,保证价格的优势。”

山姆会员商店经营生鲜食品、干货、家电、家居、服装等品类,约4400种单品。山姆会员店为了控制成本,除了从单品数量上严格限制之外,在单品的采购环节也尽可能严

作的重要意义,广泛动员我省企业积极参与,扩大企业信用评价的范围,稳步推进企业信用建设,努力营造企业健康、和谐发展的新局面,为促进我省社会信用体系建设、诚信贵州建设做出应有的贡献!

贵州省企业联合会、贵州省企业家协会在相关部门的指导和支持下,通过企业自愿申报及系统评价,经有关专家按照标准和程序进行评价,经过在《贵州日报》《贵州都市报》《贵州企业联合网》上公示审定后,最终确定了贵州航空有限公司等235家AAA级信用企业;贵州天义汽车电器有限公司等9家AA级信用企业;六盘水恒泰电气成套设备有限公司等8家A级信用企业。

贵州省企业联合会、贵州省企业家协会副秘书长、贵州省企联信用评价办公室主任王昌宏发布2013年贵州省企业信用评价结果。

自2006年起,全国“诚信兴商宣传月”活动已连续开展八届。八年来,我省各地区、各部门积极配合、精心组织,举办了丰富多彩的宣传活动,引起了社会的广泛关注,取得了良好效果。贵州省企业联合会、贵州省企业家协会自2011年开展企业信用评价工作以来,有1426家企业自愿申报,迄今为止共评出有883个A级以上信用企业。占参评企业的62%。今年,贵州省企业联合会作为活动的主要组成单位已会同相关部门和单位精心办好此项活动,进一步加强我省企业诚信宣传教育,深入推进贵州社会信用体系建设。

来自全省新闻单位的记者、参评企业代表80余人参加了会议。

格把关,“同样的价格,尽可能提高价值,也是一种降低成本”。每个单品均需经过产地、供应商、品质、价格等要素的严格筛选以叶菜为例,山姆生鲜部果蔬采购经理陈喜德告诉记者,要保证商品的质量,首先需要考察供应商资质,山姆要求叶菜供应商必须拥有自营农场,更有效地保证监控种植流程和后期检测;第二,山姆采购人员必须亲赴农场进行检验,通过种种审核方可成为山姆的供应商;进入山姆采购体系的供应商仍然要每年接受复审,以及第三方审核。

山姆深圳总部90多人的采购团队以及4个区域采购办公室的工作人员经常需要走遍全国为会员挑选品质优良、性价比高商品,并利用海外供应商、沃尔玛旗下的兄弟公司、国际代理商的等资源选择更好的进口商品和进行比价。山姆会员商店进口商品比例约20%左右,囊括品种多样的食品,如新西兰的奇异果、智利的车厘子,比利时的松露,美国蔓越梅干等;家居厨房用品有美国康宁刀具、厨具、德龙高级咖啡机等。与此同时,山姆销售的产品大多为大而简单的复合包装,通过大批量进货降低成本。卡板式陈列也是山姆降低运营成本的方式之一,这种方式目前已应用于许多商品品类:装着商品的纸箱整齐地码放在1米x1.2米的木制卡板上,高度1.4米左右。商品从配送中心送到商丑,打开外包装直接用叉车摆放到地面即可销售,省却了员工拆装、上货、补货的繁琐流程,极大地节省了运营成本。

正如文安德所说,由于会员店的特殊性,经营一家会员商店比经营普通超市更具挑战,“要做到始终坚持纪律,维持低成本的运营,这是非常艰巨的任务。”

秘诀3:苛刻的选址

山姆会员店是沃尔玛全球最成功的业态之一,也是沃尔玛中国的发展引擎之一。文安德表示,未来山姆会员商店在中国一定会加速发展。目前,已有7家山姆会员店项目签约,将在未来2-3年内开业。同时,山姆还在考察更多城市,寻求更多发展机会。”

对于山姆而言,中国零售市场远远没有饱和,“很多大城市可以容纳1家以上山姆会员商店”,文安德认为发展的难点在于找到满足山姆“严苛”标准的地产项目。这通常意味着周边拥有约50万潜在会员;选址交通便利,拥有足够的停车场;可以供山姆经营层高9米、通道6米、总面积达到2万平方米的商场;并且租金也符合山姆的成本控制要求。为此山姆通常在地产项目开始的前期阶段便同开发商合作,寻找满足上述条件的项目。

秘诀4:积极尝试电商

除了传统的实体店业务外,山姆中国团队也在探索多渠道服务会员的新模式。2010年底,山姆会员网上商店率先在深圳上线。山姆网购依托于实体店,目前日用、百货等线上业务已经覆盖到除苏州之外全部7个开设了山姆会员店的城市。今年,山姆先后在深圳、广州、上海推出生鲜、冷藏、冷冻食品网购直送服务,并将在更多地区推广。

尽管山姆网购目前仍处于初始阶段,文安德表示,顾客对此业务的反馈都是非常积极正面的,尤其适合交通拥挤的大城市。(吴以四)