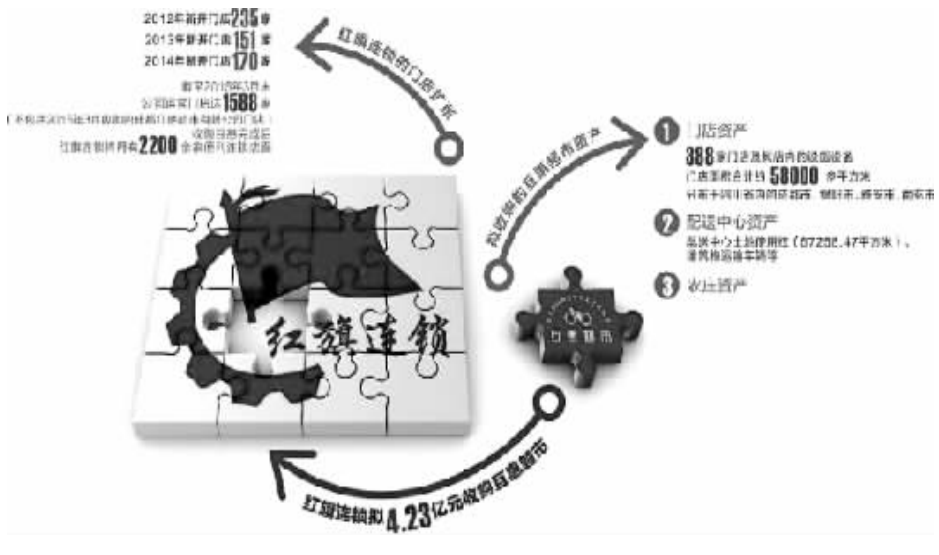
借助民营银行利好套现 红旗连锁急速扩张存隐忧

■ 党鹏

6月22日迎来十六周年庆的红旗连锁股份有限公司，最近收到一份大礼:6月13日,该公司公告称与新希望集团、四川银米科技,发起筹建的民营银行——四川希望银行,正式获得银监会批复，有望成为四川省首家民营银行。

就此,这个在四川拥有2400家门店的连锁超市企业,以4.5亿元出资,持有希望银行15%股权。就在这一利好公布后的6月15日，红旗连锁董事长曹世如通过大宗交易闪电减持红旗连锁股份套现超过9亿元。但曹世如告诉记者:“其实我并不十分想接受(手)关于银行的事。”曹称她的心思在发展红旗连锁上，却以巨额减持的方式来降低自己在公司的持股比例,选择落袋为安。



在2015年,红旗超市开启急速扩张的步伐，相继收购了成都本土和乐山的三家连锁超市，为此付出超过6亿元的现金，将超过500家门店收入囊中。但一度因为互惠超市的巨额债务问题，而引发供货商一系列维权事件。今年初,红旗连锁试图引入四川省国资企业四川发展投资(控股)有限公司,实现股权合作却未能如愿。

“一方面零售业日子不好过,竞争激烈，利润下滑，虽然红旗连锁力挽狂澜但难以独善其身;另一方面为摆脱行业困境,红旗连锁不得不被迫转型,寻求新的增长点。”四川省连锁商业协会会长冉立春表示，红旗连锁在扩张的步伐将面临巨大行业压力。

◎急速扩张

对于喜欢在微博、微信朋友圈晒自拍照,正在看电视剧《情迷睡美人》的曹世如来说,工作作风可谓强悍:其扩张的野心正日益强劲。

去年3月18日,红旗连锁宣布,以2.38亿元现金收购当地郊县零售商红艳超市旗下相关资产，其中包括位于成都市温江区的一处房产和土地，尤其是红艳超市遍及郊区县的125家直营门店。

随后，红旗连锁又启动收购成都本土第二大连锁超市——互惠超市的步伐。

7月6日,红旗连锁公告称,公司已签署了《股权转让协议》,以不超过3.49亿元收购四川省互惠商业、成都市互惠实业、崇州市互惠生态农业共同持有的成都市互惠超市100%股权。

不久，乐山四海超市就被红旗连锁收入囊中。这家在乐山地区拥有上千平方米的配送中心和32家门店的小型连锁企业,让红旗连锁以最快捷的方式进入了乐山市场。

由此,红旗连锁以超过6亿元的现金,在一年之内迅速扩张了近550家门店，使其以2400家门店的总量,成为中国连锁超市行业首屈一指的企业。但随后互惠超市原来200余家供应商超过一亿元的货款问题，引发了此次收购的债务纠纷。

“员工安置、公司债务、房屋租金、门店整合与优化等，都对红旗连锁的扩张提出了很高的要求。”一位成都本土连锁业观察人士表示，从红旗连锁与互惠超市的矛盾就可以看出,其强势的收购作风,并不能把什么事情都顺利“摆平”。

这样的扩张或许让曹世如多少有些疲倦,为此她试图引入四川发展(控股)有限责任公司，拟在股份及供应链资源战略上进行合作。然而最终,今年4月15日,双方签署《战略合作框架协议》,不采用股权合作方式,改为与红旗连锁在供应链资源整合层面进行业务协作。

“红旗连锁正在发起筹建民营银行,如果四川发展入股红旗连锁，那么未来的民营银行将因为国资的间接控股，而不能纯粹地体现‘民营’二字。”有不愿透露姓名的人士表示，这或许是四川省发改委未能批复四川发展入股红旗连锁的原因。

◎减持良机

5月4日,红旗连锁发布公告称:收到控股股东、实际控制人曹世如《关于股份减持计划的告知函》，曹世如拟通过大宗交易方式减持其持有的公司股份,预计减持将超过公司总股本的5%。公告披露,从5月9日起的6个月内,曹将减持公司不超过17480万股,占公司最新总股本比例不超过13%。当时,曹世如持有公司股份7.54亿股,占55.475%的股权。

就此，曹世如在当晚通过微博回复粉丝称:“曹总持股太高，对于资本市场来说并不是件好事,股市流通部分太少,减了些股票,也会拿些来做有利社会的公益事情。”

记者注意到,5月10日,曹世如就通过申万宏源西部证券成都一家营业部卖出800万股,成交价为每股5.25元,成交金额4200万元。这一大宗交易得到红旗连锁公司相关负责人的证实。

但真正的利好尚未到来，800万股的减持只是做一个姿态。

6月13日,红旗连锁发布公告称,由其参与发起的民营银行获批。当日,红旗连锁股价在一片“绿色”中逆势涨停。对民营银行的利好,西南证券给出的目标价为7.65元、中信证券的目标价为8.0元,评级均为“买入”。

6月16日,红旗连锁公告称,曹世如已经在6月15日确认将剩余的16680万股,通过大宗交易的方式减持，成交价格为5.35元,减持市值为9.03亿元，占总股本的12.41%。就此,曹世如仍持有公司57766万股,占公司总股本42.48%。

颇为蹊跷的是,根据红旗连锁公告,此次曹世如减持的“接盘侠”为四川三新创业投资有限责任公司，该公司为四川发展旗下全资公司。就此,虽然此前因为筹建民营银行,四川发展入股红旗连锁被否，但四川发展终究还是在银行获批之后，通过曲线方式实现了对红旗连锁的参股。

就此，记者采访曹世如关于公司未来的战略规划问题,她表示没有必要说什么,但她的闪电减持仍然让投资者出乎意料。据悉,6月15日晚间,东江环保实际控制人通过溢价转让股份引入广东国资委旗下广晟资产经营有限公司，本次四川三新创业投资公司入股红旗连锁是近期第二起地方国资入股上市公司的案例。

实际上,就在去年6月间至今年初,红旗连锁两次公告称将募资10亿元用于新建超市门店项目、超市门店升级改造项目、社区O2O服务平台建设等项目。但至于谁将成为定增对象尚不得而知。

“现在做商超非常累,说实话哪个商超企业做大了都想卖掉。”上述观察人士表示,红旗连锁背负的太多,一个是盘子太大,另一个是社会责任大,只有被推着走。

◎竞争困局

“红旗连锁后续的扩张步伐如何,主要基于两个方面:一是要考虑目前2400家门店基本盘的运营情况,尤其面临行业趋势的压力;二是要考虑所收购门店的具体经营情况,如果消化不好,扩张的步子就必须缓一缓。”冉立春认为，民营银行未必对红旗连锁的业务产生较大影响,“一个是在篮球场，一个是在羽毛球场,打法都不一样”。

对此，中信证券也提示风险包括:“民营银行运营不达预期;并购整合不达预期;快速扩张侵蚀业绩。”西南证券的风险提示为:“消费需求低迷,营收下滑的风险。”

目前，红旗连锁的门店业务除了商品零售之外，还基本覆盖了传统的水电气和公交卡、广电收缴费,汽车、机票的票务销售,新引入了车险、彩票等业务。“但这些业务现在完全可以通过微信、支付宝等实现网上支付,对于红旗连锁的业务提升并不大。”一位外资连锁企业负责人表示。

不仅如此，红旗连锁也面临着日益严峻的竞争环境。据不完全统计,在成都大街小巷本土超市和便利店品牌已达十余家，主要包括:红旗连锁、舞东风、全家、WOWO、711、佳士多、GOGO、MOMO、CICI、9010、联合一百、铭旺等。

成都市零售商协会发布《2015成都零售业年度发展概况调查报告》,2015年连锁零售业总体销售增幅下降,出现了3.2%的负增长,增幅为近年最低。在去年，成都连锁零售业关闭潮涌现,百佳超市等多家超市、百货企业彻底退出成都。今年6月13日,大通燃气发布公告称,由于亏损加剧,公司拟逐步关闭旗下子公司、成都老牌商场成都华联商厦的零售业务，未来零售业也将不再是公司的主营业务。

全面推进企业持续创新

雅化集团召开两化融合管理体系贯标工作启动暨培训会

■ 鲍安华

推进两化深度融合是党中央、国务院作出的重大战略部署，是实施《中国制造2025》的主线。两化融合管理体系贯标工作正是推动两化深度融合的重要抓手，其重点引导企业战略调整、业务转型、组织变革和新型能力培育。6月13日—14日,四川雅化实业集团股份有限公司（以下简称雅化集团）在雅安生产厂召开了两化融合管理体系贯标启动工作暨培训会。雅安生产厂全体员工及其贯标咨询服务机构四川省高科技产业化协会项目组成员参加了本次启动大会。省经信委党组成员、省信息办专职副主任李建疆，省决策咨询委员会工业组组长、省高科协副理事长宋伍生及省经信委信息化处处长王益民出席。

李建疆在会上强调了开展两化融合管理体系贯标工作的重要性。他指出,该项工作可以帮助企业在信息化环境下不断优化原有管理体系，并赋予他们信息化时代新的特征,促进不同体系深层次融合,全面提升企业的管理现代化水平，实现两化融合从关注局部向统筹全局转变，以管理体系的思路和方式系统推进两化融合工作。

宋伍生指出，雅化集团在企业信息化建设方面有坚实的基础，两化融合管理体系贯标工作是“一把手”工程,领导一定要发挥核心作用,全员参与、过程管理、循序渐进、持之以恒、创新引领、开放协作。建立两化融合管理体系，全面推进企业持续创新,增强综合竞争力。

两化融合管理体系贯标工作是雅化集团现阶段发展的战略需要。雅化集团正通过建立两化融合管理体系，全面推进企业持续创新,增强综合竞争力,并将围绕其战略目标,充分挖掘资源配置潜力,不断打造新型能力,形成可持续竞争优势的过程。

为客户购买“保单” 成都尚作签订生鲜电商第一单

■ 叶青

近日，成都尚作有机农业科技公司与中国人民财产保险股份有限公司四川分公司签订投保协议,以消费者利益为出发点,为保护消费者(持卡人)权益,为会员购买“单用途商业预付卡履约保证保险”，成都尚作巨额保单彰显出公司的品牌与服务实力。据了解,成都尚作的这一“保单”,是生鲜电商行业第一保单、也是西南第一家为客户投巨额保单。

近几年,有机蔬菜、有机食品等有机食材逐渐走进我们的视野,有机产品已逐步得到更多消费者的认同和青睐。成都尚作有机作为一家成长6年、专注于有机蔬菜食材规模化精细化生产、供应、加工的农业科技公司。成都尚作目前共有14个基地,以叶菜为例，一年7个批次，总产量在4900吨左右,可以满足近1.5万个家庭需要。

成都尚作采用以会员制方式提供全程服务。会员预定购买尚作的产品,尚作在服务期间为广大会员提供优质的配送服务。还经常邀请会员们到有机农场带着家人孩子亲身体验，感受尚作蔬菜如何从一颗种子、幼苗成长为供食用的新鲜生态营养蔬菜。对产品品质的追求与对消费者的服务赢得社会的尊重。

成都尚作为保护会员消费者(持卡人)权益,成都尚作与专业保险公司合作,为会员购买“单用途商业预付卡履约保证保险”，通过与第三方保险公司合作保障会员权益。此举也打消了一些会员对购买服务的顾虑,赢得了会员的充分放心和信任。也彰显出成都尚作对自身产品服务的品牌实力和对消费者应当承担的责任。

成都尚作有机以对消费者负责任的态度诚信服务社会，成为雕琢健康与幸福的品质生活运营商。种植符合自然农法的有机蔬菜,养殖天然生长的优质畜禽,坚守业内最严格的质量标准，为城市中高端消费者提供“安全、美味、健康、便捷”的个性化餐桌解决方案。

成都尚作负责人说，我们前行的每一步,已经在开始改造中国农业,还在改变都市家庭生活,未来企业会成为先进运营模式的平台级企业。尚作必定对中国农业会有正向的推动力,而这一点点力量就足以改变中国的农业,中国商业的伦理诚信,最终也必将改变我们的生活方式。为客户购买“保单”,就是公司体现诚信、责任在服务社会。

四川巨洋集团20亿打造石板河4A景区

■ 张建立

6月19日,在内江市威远县的石板河石灵路与石黄路交界处,锣鼓喧天热闹非凡。原来，由巨洋集团投资20亿打造石板河4A景区开发建设项目的开工典礼在此隆重举行。巨洋集团领导团队及部分员工,内江市、威远县有关领导,威远县连界镇、村组相关人员及施工单位和新闻媒体人等近200人参加了本次开工典礼。

●活动现场奠基

据巨洋集团董事长喻小春介绍，石板河项目预计总投资20余亿元，分三期进行开发。第一期投资约3亿元,建设期限为2015年12月~2016年12月，实施石板河景区一期基础设施建设，初步具备接待条件并对外开放接待游客，同时启动AAAA级旅游景区创建工作;第二期投资约5亿元,建设期限为2016年12月~2019年6月,2017年基本完成AAAA级旅游景区建设,2018年全部完成AAAA级景区建设内容,2019年6月前创建成AAAA级旅游景区；第三期投资约12亿元，建设期限为2019年6月~2023年12月底，努力创建国家级旅游度假区或AAAAA级景区。

喻小春说:“我们对石板河景区项目充满信心,因为距离成都较近,我们将努力把石板河打造成成都的‘后花园’。”

据悉，威远县拥有642平方公里的穹窿地貌,面积四川第一、全国罕见,是全球最大、最具特色的穹窿地质区,其间峡谷幽深、湖泊众多、植被丰茂,具备疗养休闲、登山健身、探险猎奇等多种功能特点,开发潜力巨大,发展前景广阔。

开工典礼之后，石板河景区就进入为期一年的封闭打造期,将在明年“五一”节开门迎客。

“健康快乐 为百亿而奋斗”

太平人寿四川分公司首届趣味运动会圆满成功

■ 郭静妍

近日,太平人寿四川分公司首届“我健康、我快乐、我为百亿而奋斗”全省趣味运动会在成都金牛体育中心田径场隆重举行。分公司总经理室全员出席,太平人寿市场总监、四川分公司工会主席文菊田为运动会致开幕辞。本届趣味运动会共有500多名员工参与,设置4项团体竞技比赛,最终赛出了团体前三甲,并评选出“最佳组织奖”“最佳方队展示奖”“最佳活力奖” 三项集体荣誉。

本届运动会是太平人寿四川分公司落实全民体育运动的具体实践，是川分精神文明建设的一次生动展示，进一步促进了员工的身心健康,活跃了企业文化生活。我健康、我快乐、我为百亿而奋斗,我为川分而奋斗！太平人寿四川分公司全体员工将把运动场上你追我赶、团结协作的精神落实到工作中去,为中国太平保险集团“打造最具特色和潜力的精品保险公司” 战略目标注入全新动力,贡献川分人应尽的力量。

始终以“弘扬中华传统,发掘金丝楠文化”为企业宗旨,在坚守“诚信为本,质量至上”经营理念的同时,技术上不断创新,励志把传承了中国上下五千年的历史的金丝楠文化传播下去。

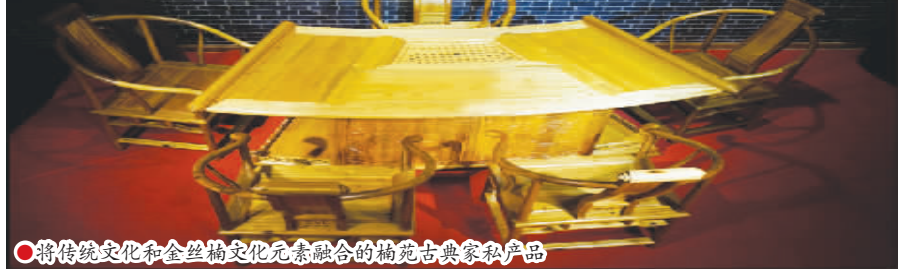
“楠苑”荣膺四川省质量信誉“双优”

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 兰玲

“以质量求生存,以诚信求发展”的筠连县楠苑古典家私制品有限责任公司，经四川省质量监督品质管理中心、四川省名牌产品推广组委会审核通过，于2016年5月评为《四川省质量信誉双优单位》、《四川省质量维权诚信单位》。这是对楠苑古典家私的产品质量和市场信誉给予的高度评价。

楠苑专业选用百年以上的金丝楠老房料和上千年的金丝楠乌木设计和生产古典家私和工艺品，在业界具有较高的知名度和影响力，公司诚信经营的良好口碑和专业化的品牌形象赢得了客户的广泛认可。

“荣誉代表的不仅仅是概念,更是一种品质,是渗透在每一个生产环节中实实在在的行动。”楠苑古典家私公司董事长汤雨陶在接受本报记者采访时说,多年来楠苑始终把“诚信为本,质量至上”作为关系企业生存和客户切身利益的大事抓紧、抓好。正是将“弘扬中华传统,发掘金丝楠文化”的企业社会责任落实到采购、生产和销售每一个经营管理环节的执行中,成为了企业行为的有机部分,并通过不断的推陈出新,以高品质的产品和产品线的丰富满足广大经销商、消费者的需要,楠苑古典家私得到了社会各界人士及消费者的高度认同。


●将传统文化和金丝楠文化元素融合的楠苑古典家私产品

汤雨陶说，好的产品才能赢得客户的尊重,这个“好”首先要有一个好的企业文化理念,要从提升产品品质、服务品质、品牌价值多方面入手,这体现在一系列的细节上:包括对经销商和消费者的尊重、对员工的培训和关爱、完整产业链的质量监督等。楠苑古典家私采用手工雕刻,全榫卯结构,纯手工打磨、打蜡、上漆的工艺,每一件都独特唯一,使楠苑古典的作品成为了CCTV上榜品牌以及中国金丝楠专业高端认证品牌，为金丝楠爱好者实用、鉴赏、收藏。

“楠苑能够在经济压力下保持增长,靠的是脚踏实地的各种努力。”汤雨陶表示,经济的低迷也是对行业洗盘的机会，投机的机会越少,对踏实做事的企业越是好事。楠苑始终将以“弘扬中华传统,发掘金丝楠文化”为企业宗旨,在坚守“诚信为本,质量至上”经营理念的同时,技术上不断创新,努力提升品牌建设力度,扩大品牌优势,增强市场竞争力,励志把传承了中国上下五千年的历史的金丝楠文化传播下去。

地址:四川省成都市金牛区三环路北一段成彭立交内侧 电话:(028)87319500 87342251(传真) 北京联系地址:北京市朝阳区博大路3号5号楼 电话:(010)87721045 52896956 52896958 87527365(传真) 广告经营许可证:川工商广字5100004000280 成都科教印刷厂印刷