

科学发展 成就辉煌



鲁商集团：形成区域竞争优势

本报记者 单保江

作为全国商业系统第一家转企改制的国有企业,历经20年的发展,鲁商集团成长为拥有两家上市公司和一家国家级农产品物流工程技术中心,横跨零售、制药、房地产、酒店旅游、传媒、教育等多个领域的大型国有企业集团。2011年实现营业收入503亿元,实现利税41.9亿元,连续9年保持了30%以上的增速。

20年前,山东省商业厅在我国省级商业厅局中第一家转企改制,由此诞生了山东省商业集团有限公司,简称鲁商集团。一群机关干部,在缺乏资金且没有经营场所的情况下,义无反顾地跳进了波涛汹涌的商海。前10年的历尽艰辛,奠定了发展基础。近10年,鲁商集团开始步入发展快车道,成绩斐然。

抢抓连锁发展先机

鲁商集团董事长季绪缙告诉记者,作为地方国有企业,鲁商集团立足山东,精耕市场,形成了强大的竞争优势。2002年季绪缙上任鲁商集团董事长时,我国刚刚加入世界贸易组织。外资零售巨头长驱直入,大批传统国有企业企业倍感压力。从公务员到企业家,季绪缙在商海苦苦打拼。34岁时他担任了鲁商集团下属的山东世界贸易中心总经理,把这个负债率99.4%、几度因缺乏资金而停工的项目,打造成鲁商集团的核心产业。接着又在泉城广场获得地下4万平方米商场的经营权。这两大商业网点销售额先后超过10亿元,奠定了鲁商集团起飞的基础。

此时,鲁商集团在零售、制药、房地产等领域已初步形成竞争优势,每年可产生1亿多元的利润。可所属传统批发和装饰、建设类业务,年亏损也超过1亿元。而当年转企之初发展的200多个小项目,此时大都陷入困境。面对逼上门来的国际竞争,鲁商集团走到了生死抉择的关头。关键时刻,他们壮士断腕,果断地关停并转19家二级公司和近200家三级公司。收拢拳头,重点发展零售业,培育房地产和生化制药两个重点产业。

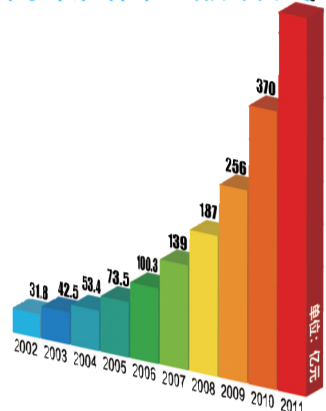
当国内连锁的概念刚刚兴起,集团就果断决定:山东17个地市,至少一个地市建一家大型超市,形成零售网络。他们测算,一个过万平方米的大型

综合超市,辐射半径一般为3公里、10万人口。一个城市,具备适宜人口密度、客流等要素的商业地区屈指可数。谁能抢占先机,谁就赢得主动。鲁商集团牢牢把握住山东零售业发展的主动权和制高点,超常规跨越发展,开店速度越来越快。为了与外资巨头抢商机、赶时间,他们创下了1周开出4家上万平方米大型商场的纪录。2008年,受国际金融危机影响,国外商业巨头在中国开店数量均未达到预期目标,但鲁商集团仍然创下了新开16家大型商场的历史纪录。此前,直到2005年,鲁商集团一共只有14家大型商场。现代零售业的优势来自规模和连锁,只有迅速做大才能生存发展。回首往事大家惊叹:如果只靠当年的一座银座商城,今天的鲁商集团或许就不会存在了!

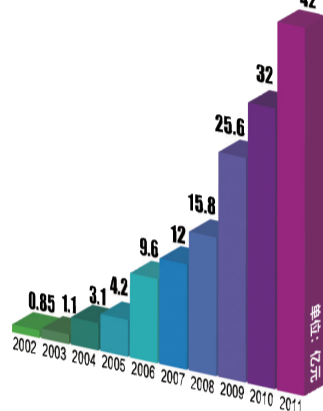
2009年,鲁商集团开始进军大型综合性的购物中心。集团第一家大型购物中心和谐广场于去年开业。他们计划10年内在全国各地投建30个购物中心。

深耕山东,他们还加大了建设社区连锁便利店的力度。今年仅在济南,他们将建设统一银座便利店200家。扎根社区,他们的根基将更加稳固。

鲁商集团营业额增长图



鲁商集团利税增长图



构筑流通新高地

山东省商业集团董事长 季绪缙

山东省商业集团有限公司(简称鲁商集团)已经确定了到2015年实现年销售收入过千亿元,到2020年实现年销售收入过2000亿元的目标。这其中一个重要支点就是将要着力构筑、扩展县乡流通产业发展的新高地。

这既是出于鲁商集团自身发展的需要,也是出于鲁商集团作为大型商业流通企业所承担的社会责任的考量。这其中的社会责任就是,通过发挥流通大企业集团主渠道的作用,建立起安全的农产品产销体系和农资供应体系。

农村是广阔天地。随着农村购买力的逐步增强,预计到2015年,我国县乡流通市场的规模将达到10万亿元,2020年将达到20万亿元,略高于去年全国的社会消费品零售总额。鲁商集团将快耕、精耕、深耕这一潜力巨大的流通产业市场,并致力于建设农产品安全体系和农资供应安全体系。

大型连锁流通企业可以将农村和城市商品流通体系有机结合在一起,成为一个统一的市场。一方面,通过利用连锁流通企业庞大的经营规模,健全的分销网络,可以将日用工业品(农资产品和百货日用品)送到农村千家万户;另一方面,也可以对农村丰富的农副产品进行规模采购,进行粗加工或精加工后销往城市,达到城乡交流、促进农村经济发展的目的。而这些,都关系到社会责任。

在农副产品当中,现在更重要的是品质安全问题。作为国内较大的商贸集团,鲁商集团要为建设一个安全的农产品供应体系做工作。我们准备建立自己的固定采购基地,基地按照采购方的标准进行生产,同时鲁商集团已经建立了较健全的监控体系,出了问题可追溯、可究责,建设以安全食品为特色的、监控追溯检验检测为技术支撑的、主要辐射省内外的现代化农产品物流园。

目前,鲁商集团在山东已经拥有29家百货超市县级店和1家乡镇店,县乡市场年销售规模超过30亿元。今后,每年至少要开20家以上,争取到2015年,山东大部分县,鲁商集团的店都能开进去。这还不包括集团试验的新业态农资超市。今年,鲁商农资超市在山东省已经开出30家,争取2015年在山东办到200家,成为鲁商集团另外一个增长点。

下一步,鲁商集团将按照立体开发山东市场的总体构想,首先加大县级市场开发力度,再进一步以县级市场为桥头堡,对乡村市场进行纵深开发、精耕细作。在具体开发思路:乡村店以县级店为依托,形成一个小循环,各个县以市级店及配送中心为依托,形成一个大循环,在县乡一级织成鲁商集团的一张网,进而将这张网铺向全国。

季绪缙董事长告诉记者,到2015年,集团将力争实现销售收入1000亿元,到2020年实现销售收入2000亿元,把集团打造成为中国具有较强实力和较高知名度大型服务业企业集团。

拓宽双向流通渠道

让放心的工业和农资产品下乡,让安全的农副产品进城,实现流通领域城乡互动、良性循环,是鲁商集团承担社会责任和追求自身发展的一个结合点。

季绪缙告诉记者,济南过万平方米大型超市有40多家,可周边县乡却没有一家。农村供销社退出后,现在几乎全是小门店经营,农村成了假冒伪劣商品泛滥的重灾区。

为此,鲁商集团加快步伐,走向县、乡、村。他们要求超市次集团每年至少要在各县(市)开店20家以上,争取到2015年进入山东大部分县(市),进而在乡镇和有实力的村发展便利店,构建覆盖城乡的立体流通网络。他们还在全省开设了30家农资连锁超市,把优质农资送到农民家门口。

放心商品和农资下乡,返回时把安全的农副产品拉回来,这是消费者、生产者和流通企业三赢的理想模式。为此,他们不断加大农超对接力度,提高自采比重,同时在潍坊、曲阜、德州、临沂等地先后建立了10处蔬菜基地、7处水果基地,初步建立起从田间地头到商场货

架的供应链。

为了提高农产品物流水平,他们投资1.95亿元,启动了黄河三角洲高效生态农业冷链产业科技示范工程。该工程是山东省首个借助冷链产业物联网信息管理平台,在农产品加工、物流、销售等环节进行低温控制、数据记录、视频监控,确保食品安全的科技示范工程。目前相关产品已经走进了集团所属超市。

为确保食品安全,鲁商集团还建立了国家农产品现代物流工程技术研究中心,这是我国物流行业首个国家级工程技术研究中心。该中心专职副主任王国利告诉记者,2010年,中国果蔬、肉类、水产品流通腐损率分别达到20%、30%、12%、15%,仅果蔬一类每年损耗就达1000亿元以上。而发达国家鲜活农产品由于采用冷链运输,流通损耗率仅为5%。

该中心研发成功的鱼类冰温无水保活技术,使养殖的大菱鲆在无水保活试验中可存活72小时以上。从烟台海边长途运至济南,鱼仍全部存活,大大增加了养殖户的收入。他们研发的分类农产品温控物流技术集成理论体系,填补了国内空白。

多业并举扩充实力

鲁商集团从当年风雨飘摇的舢板,发展成为我国流通行业国有资本的航母,拥有两家上市公司。作为主业的零售业,拥有过万平方米的大型超市百余家;上游,连着数十万家加工制造企业;下游,聚拢上亿消费者。业界普遍认为,鲁商集团是我国商业厅局转制改企的成功案例。

在做大做强主业的同时,鲁商集团相关产业也在快速扩张。集团合资组建的山东博士伦福瑞达制药有限公司,眼科主导产品润洁、润舒滴眼液已占国内市场份额的20%,成为全国最大的眼科用药生产基地,其科研成果两次荣获国家科技进步二等奖。房地产板块与集团商业扩张紧密结合,健康发展,成为一个年开发量几百万平方米的地产板块上市公司。酒店旅游业已形成以高星级酒店、经济型酒店、文化休闲及旅行社为主体业务的产业集群。他们与国际酒店管理集团合作,在建和经营五星级酒店6家,开业四星级酒店7家、经济型连锁酒店60多家。在传媒、教育等产业以及电子商务等领域,鲁商集团也都有不俗的表现。

季绪缙董事长告诉记者,到2015年,集团将力争实现销售收入1000亿元,到2020年实现销售收入2000亿元,把集团打造成为中国具有较强实力和较高知名度大型服务业企业集团。

迎接党的十八大大特刊



图: 银座商场内景
图: 福瑞达医药车间
图: 青岛鲁商中心
图: 索菲特银座大饭店

图: 读者阅读山东商报
图: 鲁商农资超市
图: 银座幼儿园
图: 山东一卡通

题图:鲁商集团所属银座国际汽车广场