

预祝全省供销合作社流通体系暨试点县建设工作会议圆满成功

□本报记者 马工枚

城乡融合发展是中国式现代化的必然要求,加快农村流通业高质量发展,是建设高效顺畅现代流通体系、推动城乡融合发展、助推农业农村现代化、扩大国内消费需求的突围之道。近年来,四川省老邻居商贸连锁有限责任公司(以下简称:老邻居公司)通过实施精细化供应链管理、物流体系优化升级、多元化销售渠道拓展、全方位提供优质服务等系列举措,持续完善农村现代流通网络布局,为城乡居民提供更加便捷、高效、安全的商品服务,有力促进全省供销合作事业发展,在县域流通体系建设中积极展现社有企业新作为。

老邻居公司的成立与高质量发展,是四川省供销社推进“上下贯通”、开展“联合合作”,引领带动全省供销社系统打造为农服务生力军的重要成果之一,为持续推动省级龙头企业带动基层社发展提供了样板和典范。

强化日用消费品连锁经营 构建高效供销流通体系

近年来,老邻居公司严格按照四川省供销社“讲政治、严治理、抓发展、强服务、深改革、促振兴”工作总要求,认真落实“五讲五新”和深化社有企业改革工作部署,秉承“求真务实、团结互助、追求卓越”的企业精神,积极践行“连接城乡、服务群众、回报社会”的企业使命,以“高品质、优服务、低价格”的经营理念,不断发展壮大“实体连锁、线上零售和社会配送”三大业务板块,成长为四川省供销社两家上市重点培育企业之一,正努力打造全国供销社系统日用品连锁行业标杆企业和服务全省乡村振兴及城市社区流通的骨干企业。

老邻居公司聚焦连锁经营主业,坚持“直营与加盟并重、以直营引领加盟,城市与农村并重、以城市带动农村”的发展策略,积极拓展市州“新高地”,2021年以来,公司联合市(州)、区(县)供销社及国有企业先后设立资阳、眉山、攀枝花、南充等市州子公司,目前累计开设直营网点70余家,基本构建起了农村农产品进城、城市工业品下乡的双向流通体系。持续推动供应链向上延伸,先后开发粮油调味、日化日用、白酒等“老邻居”自有品牌商品100余种,有效提高商品满足率和市场竞争力,有力带动门店客流和客单价增长。持续提高门店服务质量,严格执行“总部服务门店、门店服务顾客”工作要求,进一步增强顾客黏性和满意度。2024年会员同比新增19.49%,会员销售占比达到46.89%,门店社群人数同比增长17.73%,坪效提升15.2%,人效增长9%。

截至今年10月,企业连锁网点总数突破1700家(其中农村加盟店1192家、直营门店511家),全网络体系年营业额达35.75亿元,预计2024年公司直营体系销售收入将首次跃过10亿元大关,达到15亿元,年服务客群超过1.5亿人次,为农为民服务能力显著增强,在巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接中有效发挥社有企业“国家队”、主力军作用。

四川省老邻居商贸连锁有限责任公司： 构建现代流通体系 助力农村县域商业发展



拓宽农产品流通渠道 深化为农为民服务宗旨

老邻居公司充分依托线下实体店网点优势,坚持社有企业为农服务宗旨,坚守为民服务初心使命,主动对接基层供销社、农业专业合作社、小农户和社会小商户等市场经营主体,持续加强农产品产销对接,积极带动农产品及农副产品进入流通主渠道。通过基地直采、订单式直供等模式,积极开展政府机关和企事业单位食材配送业务,将省内外优质农产品引入成都大市场销售,通过网络平台销往全省。年开展基地直采近100次,与省内10余个市(州)近110家种养基地签订农产品直采直供协议,全年累计销售生鲜农产品1.7万吨,农产品及农副产品销售收入超过5亿元,不仅有效解决农产品上行难题,提高了农产品商品化程度,助力农民增收,同时丰富了城市居民的“菜篮子”“米袋子”和“果盘子”。

公司坚持上下联动,深化社企合作,以深入参与县域商贸流通体系建设为核心,联合各市州及区县供销社积极开展股权投资、业务合作,有效扩大老邻居经营服务版图和企业规模,同时为基层供销社全力打造为农为民服务综合平台提供了重要抓手。目前,公司正加快建设彭州老邻居智慧云仓冷链物流中心,计划2025年投入使用,建成后可满足1500家连锁网点商品仓储配送需求,农产品年分拣配送能力可达10万吨,销售产值达5亿元以上,将全面提升农产品预处理能力和仓储配送服务能力。

值得一提的是,老邻居公司积极响应全国社援疆工作部署,先后在500家直营门店开设新疆农副产品销售专

柜,今年以来累计销售新疆果品超过100吨。

此外,公司主动融入新竞争格局,统筹布局线上业务,积极构建“互联网+”新零售模式,持续优化“老邻居”网上商城选品、采购、配送、促销等环节,通过一件代发、送货上门服务,有力提升线上商品丰富度和顾客活跃度。积极拓展第三方

服务平台业务,在美团、京东、饿了么等平台拓展到家业务,有效提升线上业务覆盖广度。积极布局抖音、小红书、快手等直播赛道,将门店上线抖音本地生活,常态化开展平台直播带货,进一步提升线上销售份额。2023年线上销售收入同比2022年增长近6倍,预计2024年可突破5000万元大关。



“四个坚持” 推动县域商贸流通体系建设

今年以来,老邻居公司先后与巴中平昌、遂宁蓬溪、南充蓬安等区县供销社联合打造城市综合标超首店,依托标准化连锁经营管理模式和高效的供应链体系,成功搭建起农产品进城、工业品下乡的双向通道。通过与本地种养大户紧密合作,精准破解农产品销售难题,有效提升农产品市场价值,切实增加农民收入。通过打造县域综合超市,把城市高质量工业品引入城乡地区,全面满足城乡社区居民日益增长的物质需求。通过积极参与县域商贸流通体系建设,为相关区县推动中央、省委、市委深化供销社综合改革任务落地落实提供有力支撑,实现了经济效益与社会效益的双增长。

助力县域商贸流通体系建设和

发展得益于“四个坚持”,即坚持政策引领,充分依托各级政府的政策扶持与指导,为项目实施奠定了坚实的基础;坚持深度优化供应链,充分发挥公司强大的供应链管理能力和商品流通的高效性与品质可靠性;坚持标准化连锁经营模式,通过标准化管理流程再造,大幅提升运营效率与服务品质,持续提升公司品牌影响力与市场竞争力;坚持合作共赢发展理念,与属地种养大户建立长期稳定的合作关系,实现了产业链上下游互利共赢与协同发展。同时推动上下贯通、加大联合合作,引领带动基层社打造为农服务生力军,为乡村全面振兴助力。

为有效应对物流成本高企、农产品商业化程度不足、信息化应用滞后

等困境,老邻居公司在坚持抓好直营网点建设的同时,持续推进企业精细化管理,积极探索多种合作模式,持续丰富经营业态,企业由外延式扩张向内涵式发展转变,推动企业从传统零售商向多元化综合服务商转型。优化物流网络,引入智能化物流管理系统,持续推动配送物流体系规范化发展,有效压缩物流中间环节,提升配送效率,降低物流成本。强化仓储配送管理,对物流仓储配送系统进行优化升级,利用现代信息技术推动末端配送智能化转型,提高物流运输效率。建立农产品采购溯源机制,明确农产品采购目标与原则,全面构建溯源系统并实施溯源管理,确保农产品质量与安全,提升消费者信任度,推动农产品产业可持续健康发展。

未来,老邻居公司将认真贯彻落实省属社有企业深化改革总体战略部署,大力实施“139”发展战略,即聚焦1个主业(日用消费品及农副产品连锁经营),做强3大业务板块(实体连锁、线上零售、社会配送),实施9大提升工程(门店服务提升工程、商品采购提升工程、网点拓展提升工程、线上销售提升工程、团购配送提升工程、品牌营销提升工程、企业治理提升工程、资金保障提升工程、人才队伍提升工程),着力增强企业发展动能、厚植发展优势。力争到2026年末实现“门店数量、营业收入、利润总额”3个核心指标翻番,到2026年末,核心门店接近1000家、营业收入超过20亿元、经营利润突破3000万元,形成更加具有竞争力的经营业务体系,成为国内领先的社区商业零售企业,提供农产品产销一体化解决方案。老邻居公司将积极投身深化社有企业改革任务全过程,持续加强与各级政府、基层供销社及社有企业合作,主动参与县域商贸流通体系建设,助力农村县域商业发展,为打造更高水平“天府粮仓”贡献企业力量。

