

# 乡村振兴争当表率 改革创新争做示范 走在前列，新征程上淬炼“苏果标识”

春节将近，南京风台南路上，华润苏果总部大楼前换上一幅醒目的巨幅春联：“心系三农，打造农货上行高速路；情系民生，领跑直播带货云生活”。刚刚过去的2020年，华润苏果栉风沐雨，砥砺前行，赓续红色基因，挑起国企担当，交出了推动高质量发展的“高分卷”。踏上新征程，开启现代化，对照“争当表率、争做示范、走在前列”的新要求，华润苏果将以怎样的姿态奋进“十四五”？

“推动乡村振兴争当表率，推动改革创新争做示范，在推动国企高质量发展上走在全国前列，让‘信得过、靠得住、用得上’成为鲜明的‘苏果标识’！”江苏省政协委员，华润集团江苏区域工委负责人，华润苏果党委书记兼总经理陈兵说，贯彻新发展理念，构建新发展格局，与大局大势同频、与群众需求合拍，将大力推动供给侧结构性改革，推进线上线下融合，用心绘就高质量发展的“苏果新景”、用情唱响乡村振兴的“苏果旋律”，为“强富美高”新江苏建设挑起国企担当，贡献苏果力量。

## 心系三农，扶贫攻坚“争当表率”

2020年初，受疫情影响，大凉山农产品尤其是鸡蛋严重滞销。危急时刻显担当——在对口帮扶单位的倡议下，苏果采取以购代捐、以买代帮等方式，分批采购18.5吨鸡蛋，帮助当地农民战疫情、渡难关。苏果的名头，在这个偏远山村响了起来。

以蛋为媒，千里之外，一幅“黔货出山”的乡村振兴图徐徐铺展。去年8月，苏果与贵阳市农业农垦投资发展集团签署《销售贵州优质农特产品合作框架协议》，培育贵州山地生态农业企业及品牌。3个月后，就在赫章县，一场“点对点”的推介会因华润苏果而办。过节般的火热场面，让专程赴黔“督战”的陈兵印象深刻：“苏果已经采购鸡蛋、蔬菜等农产品140吨，金额超过100万元，还与当地签署了可乐猪肉品采购协议，今后将继续扩大采购规模，预计贵州农产品年采购额超亿元。”

打赢脱贫攻坚战，事关百姓福祉，事关高水平全面建成小康社会大业。华润苏果党委深刻认识到，作为国有大型流通企业，苏果不仅是江苏

的苏果，更是脱贫攻坚的“富民果”。“找准‘消费扶贫’突破口，抓好‘产业扶贫’关键点，建立健全长效机制，将脱贫攻坚成果与乡村振兴战略有效衔接，实现‘真扶贫、扶真贫、真脱贫’。”陈兵分析，高水平全面建成小康社会，重点难点在“高水平”。从商业零售视角看，“高水平”不但要求发展农村经济，增加农民收入，还在于引导农村消费升级，提高农民消费品质，消弭城乡二元结构的“鸿沟”。

变“输血”为“造血”，放眼大江南北，苏果“农超对接”新模式，已在中国广袤的乡村田野形成燎原之势。淮安市盱眙县沿河村，是苏果“造血式”精准扶贫的典型“样本”。十多年前，沿河村白菜种植就近万亩，但当时更多是“望天收”，菜贱伤农的现象屡屡上演。苏果超市首家“农超对接”基地挂牌后，千家万户“小生产”链上全国各地“大市场”，种什么、种多少、怎么卖等难题迎刃而解。2020年，苏果对沿河村的果蔬采购金额达到1200万元，帮扶110多户农民脱贫致富。

南京六合、淮安盱眙、安徽凤阳

……截至目前，“农超对接”模式已被复制到苏、皖、浙、鲁等多个省份。产业扶贫有“农超对接”，解决卖难有“爱心采购”，推动农村消费升级还有“商品下乡”，形成了扶农富农惠农的“闭环”。中国社会科学院工业经济研究所评价：“苏果用市场化手段，解了农业难题、富了一方农民，盘活了乡村经济，打通了乡村振兴的最后一公里。”

新春伊始，万物生发。扶贫必先扶智，华润苏果启动更为暖心的“果苗计划”——开春后，一座藏书1.8万册的综合图书馆将在赫章县雒街彝族苗族乡中心小学落成。未来，这一公益项目将不断拓展地域、创新形式，持续为贫困地区教育发展贡献“苏果力量”，为中国乡村振兴种下更多“希望果苗”。

## 身肩使命，推动高质量发展走在前列

大战大考之年，华润苏果收到三封沉甸甸的感谢信，分别来自——国家商务部办公厅、江苏省新冠肺炎疫情防控工作领导小组、南京市新冠肺炎疫情防控工作指挥部。陈兵本人，也被江苏省委省政府授予全省抗击新冠肺炎疫情先进个人荣誉称号，并作为生活物资保供组代表，在全省表彰大会上登台接受省委省政府主要领导干部颁奖。

“非常激动，但更多是压力、是动力！”陈兵说，疫情就是命令，防控就是责任，感谢信里一句“信得过、靠得住、用得上”背后，凝聚了华润苏果全体员工奋力拼搏的汗水，挑起了“国企为国”的使命担当。

历史不会忘记。去年春节，大年初二，苏果总部会议室里发出铿锵一诺：“即使损失点利润，也要稳住价格，保障供应！”当时，新冠肺炎疫情突如其来，生鲜等民生商品需求量激增，市场价格大幅波动。关键时刻，苏果生鲜基地发挥“定海神针”作用，优先保障苏果货源供应；三大物流中心连轴运转，确保每一个货架、每一个门店、每一类商品价格“稳如泰山”。省委省政府有关领导高度评价：“苏果稳住了，

整个市场就没问题了！”  
“国企姓‘国’，就要为‘国’担当。”陈兵认为，身为国有企业，天然要扛起党委政府赋予的职责使命。越是紧要关头，越要挺身而出、奋力担当；外部环境越是复杂多变，越要坚定不移推动高质量发展走在前列。

2021年，华润苏果以“大党建”为核心，华润江苏区域工委创新“区域工委委员基层联系点”机制，将区域成员单位多、跨度大、分布广的党建难点转化为高质量发展新优势。目前，华润置地与苏果网点布局协同，万家与单位团购协同已取得突破，电力与各单位购电协同、怡宝与材料购销协同成常态。今年，苏果将通过工作联动、党建共建、资源共享、业务共促，与社区、街道、学校、企事业单位党组织联创“红色驿站”。到2021年底预计落地“红色驿站”350家，以高质量党建引领高质量发展。

争当表率、争做示范、走在前列！“十四五”的奋进号角已经激越奏响。踏上新征程，对表作战图，苏果正奋楫前进、一马当先！  
通讯员 苏妍

## 情系民生，改革创新“争做示范”



发力“新零售”，融入“双循环”，引领消费升级，共创美好生活。以改革创新为原动力，高质量发展的“苏果面孔”不断刷新。

搜索“苏果”“创新”关键词，相关结果超过12万个——2020年11月，华润苏果“肉菜追溯技术创新项目”荣获“中国质量技术与创新成果发表赛”专业级成果奖项；2019年4月，中国国际零售创新大会上，“CC-FA零售技术创新奖”花落苏果；2018年11月，苏果新一代大卖场南京大厂美利广场店拿下“CCFA零售技术创新奖”……一家本土零售企业，屡屡斩获全国创新大奖，“苏果现象”令人振奋，给人启迪。

换挡提速，才能弯道超车；改革创新，方能破冰突围。奋进“十四五”，面向现代化，苏果新招频出，大招不断——

看渠道创新，一项项新技术成为“标配”，刷脸支付、智能化结算系统、自助收银机等新技术应用不再曲高和寡，肉菜溯源信息平台让消费者生鲜产品“从源头到终端”的安全把控一目了然；云端，上线万家APP、“苏果优选”小程序、入驻京东、美团、饿了么等平台，借助数字化手段打通全渠道购物模

式。截至目前，核心商圈已有超过100家各业态门店实时在线，订单量实现持续增长。

看供给创新，一批批优质商品汇聚而来。近年来，苏果从商品系统中淘汰1.4万个单品，相当于对每个门店一半以上的商品进行升级。有“减”亦有“增”，融入“双循环”新发展格局，苏果引进上海优势供应链商品，积极拓展全球供应链，目前各大门店进口商品涉及7000多个品种、源自50多个国家。乘上“一带一路”东风，搭上“进博会”快车，苏果还加大供应链向上游延伸力度，通过反向定制精准对接顾客需求，不断满足消费升级的新需求。

看业态创新，新一轮“场景革命”风起云涌。颠覆“大卖场”，打造“品类中心+生鲜餐饮化”新模式，每个品类中心相当于一个“专业店”；迭代“便利店”，定位“24小时生活服务站”，开发本地鲜食冷链及就餐区，新增快递、洗衣、外卖等便民服务……不再简单依据面积大小、地理位置完成业态划分，而是围绕人群标签、生活方式进行场景重塑，提升购物体验，增强顾客黏性。

“让购物变成体验，小朋友来了都舍不得走！”走进南京“好的”莫愁

路店，蓝色托马斯火车头格外吸睛。该门店店长介绍，苏果联合国际知名IP打造的国内首家“托马斯”主题店，大小顾客慕名前来，在门店停留的时间和客单价显著提升。掘金新消费，苏果三代、四代便利店还将有“更新更前卫的尝试”。

惟改革者进，惟创新者强，惟改革创新者胜。创新大潮奔涌，始终屹立潮头，苏果由小而大、由弱而强，由一域而至全国，成为行业标杆。“苏果模式”被多所院校深入研究编入MBA商业案例，成为民族商业改革创新发展的典范。

今年二季度，华润苏果又一“创新力作”揭幕在即——南京桥北万象汇，全新升级3.0版的全国首家苏果CITY将正式开业。此外，苏果第五代便利店也在酝酿中，未来的苏果，令人期待！

