

华润苏果高质量发展大会 绘就发展新蓝图



华润苏果党委书记、总经理陈兵

二十五载风雨兼程，华润苏果在与时代同频共振中焕然一新。

7月17日，在迎来成立25周年之际，华润苏果高质量发展大会在南京国际博览中心隆重举行，再次擂响砥砺前行的战鼓。

立足新起点，抢抓消费升级新机遇，主动融入国家乡村振兴战略、长三角一体化发展战略等国家战略，实现更大跨越，华润苏果在这一背景下举行的高质量发展大会，站在了新的历史节点上。

会上华润苏果党委书记、总经理陈兵作《践行初心使命 永葆奋斗激情 努力书写华润苏果高质量发展新篇章》报告（下称《报告》），《报告》回首质朴真诚的创业初心和筚路蓝缕的奋斗历程，描绘了未来发展新蓝图。一字一句，凝聚了华润苏果奋斗精神、创新智慧，闪烁着思想的火花。

江苏省人民政府、华润万家、江苏省供销合作总社、南京市商务局、中国连锁经营协会有关领导出席大会并作讲话。

解读华润苏果高质量发展报告

艰难困苦，玉汝于成。25年前，苏果老一辈领导毅然决然做出了“从批发向零售转型”的战略抉择，成功创办了苏果，开启了艰苦创业征程。经过25年的创新发展，苏果实现了从批发到零售、从小超市到大连锁、从立足南京到扎根苏皖、从小型店起家到多业态组合、从传统零售到现代零售的跨越式发展，走出了一条具有自身特色的民族商业发展之路。

“苏果走过的这25年，是实现规模发展、打造核心能力的25年，是服务百姓生活、提升消费品质的25年，是铸造民族商业品牌、承载企业社会责任的25年。”华润苏果党委书记、总经理陈兵说。

25年来，华润苏果规模不断提升。成为拥有4种业态、近1700家门店、3个现代化物流中心、3万名员工、年销售规模270亿元、“区域

领先 全国一流”的大型连锁超市企业，连续多年位列中国连锁超市业前10强。经过25年不断积淀，品牌形象深入人心，成为深受广大消费者信赖和厚爱的品牌，成为江苏省、南京市的一张闪亮名片。

陈兵在《报告》中指出，华润苏果近年来在创新和创效方面成果突出，主要得益于“坚持党建引领、坚持发展第一要务、坚持以消费者为中心、坚持改革创新、坚持以人为本、坚持打造和谐零供关系、坚持履行社会责任”等七个方面的坚持。回顾25年奋斗历程，苏果交出了一份令“股东满意、员工满意、顾客满意、社会满意”的高分答卷。这是属于全体“苏果人”的荣光。而在这个过程中凝聚起来的“进取精神、奋斗精神、创新精神、亮剑精神、担当精神”则是苏果能够永葆青春活力的“核心因素”。

点评“苏果现象” 嘉宾寄语未来发展

参加华润苏果发展大会的嘉宾都是多年来高度关注苏果发展的领导与业内人士，他们对苏果现象的点评、点赞非常全面，更是殷殷寄语苏果，在未来的发展历程中继续履行好社会责任，继续走好高质量发展道路的创新之路。

中国连锁经营协会副会长楚东表示，苏果以自身发展实践支持行业建设，成为区域领军和行业标杆企业。希望苏果未来紧紧抓住供给侧结构性改革的要素，紧紧抓住双循环市场新发展格局的契机，再次焕发出基业长青的竞争力。

南京市商务局党委书记孔秋云表示，苏果引领了南京市乃至江苏省零售业的发展方向，创造了中国连锁超市行业独树一帜的“苏果模式”。站在新起点，希望苏果践行为民便民利民初心，更好发挥商业生态中心作用，始终坚守“用户思维”和“客户导向”，做“一刻钟便民生活服务圈”的建设者。

江苏省供销合作总社党组书记、理事会主任陶长生表示，苏果是全国供销合作社系统的一面旗帜。盈利能力逐年迈上新的台阶，效益指标和管理指标不断优化，企业正在高质量发展的道路上稳步前行。希望苏果以25周年为新起点，把握机遇，追求卓越，继续追梦前行。

江苏省政府副秘书长诸纪录发表了热情洋溢的讲话，他表示：“我曾多次到苏果调研，见证了企业不断超越、不断努力、不断前进的步伐，我为企业取得的每一份业绩、每一份荣誉，都像自家人一样感到无比自豪和高兴”。诸秘书长为苏果创造的宝贵经验、深厚的为农情怀、强烈的责任担当、不断创新的奋发姿态点赞，同时也对苏果未来的发展提出了四点希望：一是在实施乡村振兴战略上建功立业；二是在稳定市场上建功立业；三是在现代流通体系建设上建功立业；四是在拓展消费服务领域上建功立业。

当天，与会嘉宾还参加了助力乡村振兴的“果苗计划”社会责任品牌的发布仪式。“果苗计划”以“向光而行，让梦开花”为口号，致力于为偏远山区儿童及其家庭提供学习、生活、产业等多维度帮扶计划，努力成为贯彻国家“乡村振兴”战略的优秀实践案例。

聚力高质量发展 成为消费者喜爱的全渠道零售商

在高质量发展大会上，华润苏果根据华润万家整体战略发布了“十四五”发展规划，进一步明确了“成为消费者喜爱的全渠道零售商”的战略愿景，制定了“到2025年实现销售规模400亿元”的战略目标和七大举措。

这份务实且充满希冀的目标谋动，让人心潮澎湃，鼓舞斗志。

《报告》指出，未来5年，苏果将在聚焦根据地建设上迈出新步伐，加快新网布局，新开门店600家，进一步推动销售规模增长，巩固市场领先地位。在业态组合上，重点聚焦大卖场和标超。在地理布局上，根

据城市发展规划合理制定发展策略，深耕南京大本营，加大合肥、滁州、徐州、淮安等重点城市发展投入，积极培育新根据地城市。在发展方式上，稳步拓展直营店的同时，积极发展具有自身特色的加盟业务，并择机并购区域中小零售商。

其次，将在业态创新上汇聚新动能。全面推广苏果CITY、苏果MART和苏果LIFE新业态品牌，快速提升创新店的数量占比，并不断优化业态标准，提升运营质量。重点在“商品差异化、场景多样化、营销精准化”等方面寻求新突破，有效提升主力业态的市场竞争力

和创效水平，并不断加强人工智能等新技术的推广应用，加快推进数字化和智慧化建设；同时，将围绕一日三餐和居家生活，推进新业态和新渠道供应链建设，打造有记忆点的核心品类。按照“订单农业”模式推进农产品基地建设，扩大源头采购，严控质量安全。深化“农超对接”，促进农业增效和农民增收，同时，启动新一轮网点下乡，提高农村消费便利性；牢固树立“全渠道”思维，有效满足不同类型客户的差异化需求。此外，《报告》在责任担当、团队建设以及党建工作上都提出了具体目标。



发布“果苗计划”社会责任品牌 助力乡村振兴

当天，与会嘉宾还参加了助力乡村振兴的“果苗计划”社会责任品牌的发布仪式。“果苗计划”以“向光而行，让梦开花”为口号，致力于为偏远山区儿童及其家庭提供学习、生活、产业等多维度帮扶计划，努力成为贯彻国家“乡村振兴”战略的优秀实践案例。

新征程的进军号已经吹响，陈兵表示：“2021年是‘十四五’规划开局之年，也是苏果成立二十五周

年，我们将继续保持昂扬奋斗的精神状态，以始终如一的工作激情和真抓实干的工作作风，坚定地走好新的‘赶考之路’，一步一个脚印把华润苏果事业推向前进。”

华润万家(控股)有限公司党委书记、总经理徐辉也对苏果未来发展提出了希望，他表示，苏果以超过200亿的规模，走在行业的前列。25年的沉淀积累，奠定了转型创新的良好基础，根据地建设得到了加强，

区域布局得到了优化，新的业态模式获得市场认可，全渠道零售已在路上，营销型组织正在建设，更在疫情中提高了抗风险的能力，新的发展动力已经形成。要高质量发展，唯有从商品转向消费者，紧跟消费趋势变化，紧跟国家长三角一体化战略，更要延续创业时代朝气蓬勃的精神，致力于打造消费者喜爱的全渠道零售商。

现代快报+ZAKER南京记者 刘德杰