

“好医生”耿福能：为小微企业和老百姓代言

■ 本报记者 张龙 龚友国

耿福能，这位“50 后”的企业家，更像是一位“忧国忧民”的教授。在与《中国企业报》记者的交谈中，他时刻都关注着百姓的生存状态，即便在经济层面，他的目光也始终锁定在中小企业与老百姓身上。

作为全国人大代表、好医生药业集团董事长，耿福能认为，今年的政府工作报告更接地气，无论宏观、微观，都讲得很细，干货很多。在他的关注点中，完善最低工资标准调整机制和小微企业都进入到了政府工作报告中，这让耿福能觉得自己这些议案所花费的心血是值得的。

提高工资待遇 让老百姓有尊严的工作

耿福能告诉记者，目前社会的问题，是资本过度集中，必然导致普通人的收入降低，导致经济虽然发展 但老百姓仍然不富，不敢花钱。

“工资要以小时计，应大幅提升最低工资的法定线。深圳最低工资标准是 1800 元，这是国内最高的，但折合成小时工资，也就是一个小时 6 元至 7 元，这样的收入，百姓还能安心干好自己的工作吗？”耿福能說。

距离 3 月 5 日人大开幕已经过去了几天，但耿福能仍然清晰地记得关于完善最低

工资标准在政府工作报告的第 25 页，因为报告上的语言已经深深刻在了脑海中。

在今年的全国两会上，国务院总理李克强在政府工作报告中指出，完善最低工资标准调整机制。落实机关事业单位养老保险制度改革措施，同步完善工资制度，对基层工作人员给予政策倾斜。

耿福能说，这讲得很好，其中还有一句话他很认同，即“立国之道，唯在富民。要以增进民生福祉为目的，加快发展社会事业，改革完善收入分配制度，千方百计增加居民收入，促进社会公平正义与和谐进步。”

在耿福能看来：“你看那些环卫工人，尤其是国外环卫工人，很热爱自己的工作，而国内的环卫工人低三下四的，一看心里就难受，收入不高导致工人底气不足，低收入意味着缺乏尊严。”

耿福能建议，应该由目前的低薪高就业改变为高薪低就业，老百姓财富有所积累之后，就会有创业的资本和想法，以后逐渐会变为高薪高创业的社会风潮。这有助于激发人们工作的热情和实现藏富于民。

此外，耿福能还建议，个人所得税最好还是要调低，与民争利，国家是难以发展的。

提高抵押贷款比例 支持小微企业持续稳定发展

“没有小微企业就没有创业，没有创业

就没有就业，没有就业就没有办法创造财富。”在 3 月 7 日上午的四川代表团中外媒体开放日上，耿福能在发言时说，政府工作报告 6 次提到小微企业的发展，13 次提到创业，这说明只有让微观经济有活力，有创造力，才能保证宏观经济的稳定、持续发展。小微企业是实体经济的重要组成部分，在促进就业、改善民生、维护社会稳定方面，发挥了极大的作用。

耿福能强调，经调研与搜集数据分析，中小微企业对 GDP 的贡献已经达到 65%。但是，目前许多中小微企业的生存却十分困难，尤其在资金支持方面是制约发展的瓶颈。他分析道，从商业银行、股份制银行的融资成本高，商业银行、股份制银行向小微企业放贷的比例低及小微企业融资主要依赖于小微贷款和民间借贷可看出，小微企业融资困难，融资利率成本已经出现脱轨局面。

四川省内有一家商业银行共有贷款户数 132 户，11 户为国有大中型企业，占全部贷款户数的 8.33%，这 11 户企业获得的贷款余额超过该行贷款总额的 90%，而占 90% 以上的中小企业获得贷款额不足 10%。

对此，耿福能说，小微企业处于严重贫血的状态，命大的才能活下来，命小的就被淘汰了。

针对小微企业融资难、融资贵的问题，

耿福能建议，按照市价评估、提高抵押贷款比例。目前银行是按照市价评估打 5—6 折给予企业贷款，建议提高至 7—8 折给予贷款；允许小微企业可以用股权质押贷款；允许小微企业用商标、发明专利质押贷款；增加金融担保的财政投入；发挥政府扶持小微企业的职能，利用财政投入，建立政策性担保机构，开展“保险+信贷”合作方式，规范担保、评估、登记、审计、保险等中介机构的服务收费；对服务小微企业的担保公司予以财税优惠；建立信用担保机构风险分担和补偿代偿机制，通过财政代偿、再担保代偿等手段，增强担保机构抵御风险能力；清理不必要的资金通道和过桥环节；建立小微企业征信体系。

在今年的政府工作报告中，一些政策措施多次出现，这让耿福能看到了希望，报告上的很多内容，对于实体经济都是利好的消息，特别提到中小企业大有可为。

这位长期关注“弱势群体”的企业家告诉记者：“我的信仰是共同富裕，百姓才有好日子过。不走共同富裕的路，任何国家和民族日子都过不好。先富裕起来的人要为



全国人大代表、四川好医生攀西药业集团公司董事长 耿福能

后面的人把路铺好。”

耿福能甚至把他的想法变为了公司行为，在好医生药业全国的 2000 多个品牌服务中心，工作人员每月都会定期到社区卫生服务中心或者居民区，开展“好医生免费义诊及健康咨询”活动，教社区居民如何安全用药，如何实施自我保健，履行“关注大众健康”的承诺。

电商风起云涌，成都红旗飘飘

便民、利民、惠民：红旗连锁走出社区商业新模式

■ 本报记者 张龙 龚友国

在四川，曹世如有着“曹大侠”的美誉，这个绰号在某种程度上显示出她在当地老百姓心中的地位。

初春的成都生机盎然，走进红旗连锁公司总部，满园花开，腊梅、杜鹃花香沁人心脾，偌大的结算中心，员工紧张有序的忙碌气氛扑面而来。作为一名女性，2000 年 6 月份，曹世如创立红旗连锁。而今“红旗”已飘扬在成都的大街小巷。2012 年 9 月 5 日，红旗连锁正式登陆深交所，成为中国 A 股“便利连锁超市第一股”。

数十项民生服务便利百姓生活

一家看起来“高大上”的上市公司，却是一个“接地气”的企业。一个名叫周华祥的员工，在入职之前是一名农民工。在 1998 年进入到红旗连锁工作后，先后任营业员、核算员、店长等职务，最终当上了红旗连锁绵阳片区主任。

这并非只是个案，在红旗连锁，“这里员工 13000 人，70% 为农民工，60% 以上是‘40、50’人员，70% 以上是妇女，相对来说属于弱势群体。”曹世如告诉记者。

在红旗连锁，人员流动性小，虽然员工普遍文化程度不高，但，有安全感和归属感，每个人都能在这里寻找找到自己的价值。

不仅仅是为弱势群体提供便利，在其经营主业上，为了服务百姓，红旗连锁可谓“挖空心思”。

早在 2003 年，红旗连锁就专门成立了市场开发部，专职进行便民服务项目地开展、组织和实施等工作，通过了解市民需求和市场化手段，针对公交充值难、水、电、气等缴费难问题，红旗连锁会同以上单位对便民项目做了长期的规划和实施，并将这些便民项目作为公司主要拓展工作。

目前已经开展的便民服务项目有：公交卡消费和充值、电费缴费、电费充值、燃气收费、机票代售、自来水费代收、中国移动手机充值、联通缴费、拉卡拉电子支付系统（信用卡还款、手机充值、支付宝充值等）、广电网络业务费代收、汽车客票代售及取票、艾普宽带费代收、邮政速递代收件、火车票代售、顺丰快递代收、中国电信



红旗连锁党委书记、董事长、总经理曹世如

红旗连锁金堂大超市

业绩最能说明汗水之后的收获。红旗连锁此前发布业绩快报，公司预计 2014 年实现净利润 1.7 亿元，同比增长 8.3%。期内，公司实现营业总收入 47.67 亿元，同比增长 7.43%。

在电商风起云涌的今天，这一业绩显得殊为不易。一直致力于把超市和农村、百姓连接起来的该公司董事长曹世如恐怕没有意识到，她的做法和国家的战略不谋而合。2015 年中央 1 号文件连续第十二年聚焦“三农”。文件提出，必须把农村改革放在突出位置。要加快构建新型农业经营体系。

GGMM 卡、支付宝钱包支付、和信通、资和信第三方支付卡受理业务、工行积分兑换、交行信用卡刷卡优惠、川航里程积分兑换、报刊零售、移动积分兑换、购买机票、快递代存等多项便民服务，同时陆续在门店铺设红旗便民自助终端。建立了较为完善的便民服务平台和网络购物电子商务平台。

除此以外，从 2003 年开始，红旗连锁还先后与成都文旅集团、鹰联航空、成都演艺集团等企业有过不同领域的合作，包括：机票代售、照片冲印、《金沙》音乐剧、金沙太阳节、灯会、演唱会、球赛等门票销售以及地铁纪念卡、七中学习卡代售和驾校报名等；特别是汶川地震后，成都市政府推出

的感恩成都游，向全国人民免费发放“熊猫金卡”，红旗连锁作为唯一的发卡单位，累计发放了 50 多万张。

居住在三环外光华大道的张婆婆告诉记者：“在红旗连锁充公交卡，每年让我们老年人起码少走了四五十公里路！”

看似庞大的业务，但利润相当微薄，在曹世如看来，做企业不能只是为了赚钱。相关数据显示，2014 年，红旗连锁的服务代收费用超过 40 亿元，其佣金收入只有 2000 万元。

“在商业一线 40 多年，我们一直想的、做的，就是为广大消费者带来更加轻松便捷的生活享受，提供方便、实惠、放心的优质服务。”曹世如说。

连接城市与农村：为农村代言

在四川的不少偏远农村，仍然能够看到红旗连锁的身影。心系农村，从最早的 2000 年公司成立时，曹世如把“服务大众，方便人民”作为公司的经营宗旨。

2000 年夏天，得知成都青白江周边的西瓜因下大雨，农民的西瓜卖不出去，忧心忡忡，曹世如亲自带队，用公司的汽车和员工去给农民帮忙收瓜、卖瓜，解了农民们的燃眉之急，受到了农民发自内心的感谢。

从此，帮助老百姓成为红旗连锁的一种常态，哪里有土豆积压、大白菜积压、水果积压，哪里就有红旗的身影，城市居民就能很快吃到价廉物美的爱心土豆与爱心水果。

“农超对接”，是红旗连锁帮助农民的又一项实惠举措。目前，红旗连锁将“村村放心店”在偏远农村、乡镇已开设 200 余家，农民朋友不但能把地里的农产品卖出去增加收入，还能在家门口买到品质有保障的生活必需品。

“上万人的商业流通企业，以辛勤高效的工作节奏，通过减少中间环节和非常合理的价格，把农产品用最快的时间销售出去，既保障了农民的利益，又让城里市民得实惠吃到新鲜放心的农副产品，只有红旗才有这个实力。我们现在有 1600 家直营店，就是一个店卖一筐洋芋，也可以解决 1600 筐。”曹世如的话很实在也很管用。长期以来，红旗连锁积极关注“三农”、

服务“三农”。公司先后与龙泉驿区 6 家农业产业化龙头企业及农民专业合作社签订了农超对接合作协议，助力龙泉农产品快销畅销；同金堂县签署了《品牌农产品市场拓展合作框架协议》，为促进农户增收，保障城乡居民食品安全，助推金堂现代农业发展起到应有的积极作用。这也是成都市第一家以县为单位与大型商业企业签订的农产品市场拓展合作框架协议。

与蒲江县签署战略合作协议，为积极助推蒲江现代农业发展做出积极贡献。尤其是近年来，红旗连锁还走出省外，到外地农村帮助农民解决产品滞销问题。在得知攀枝花西瓜、陕西土豆、山东大白菜、甘肃紫洋葱、什邡莲花白、绵阳柚子等农产品大量滞销的消息后，红旗连锁都迅速行动、大量采购，全力帮助农民朋友挽回损失，得到了社会广泛好评。

面对这样的行为，曹世如的话很简单，这是义不容辞的，做企业需要有社会责任感。

拥抱 O2O 红旗插遍社区商业

在无处不在的互联网面前，红旗连锁并未因循守旧，在近几年接连寻求与互联网对接的机会。

“劳动力成本大幅增长和电商的冲击，店铺租金的增长，都会给零售业带来压力。要充分利用现代化手段，打造现代化连锁企业。”曹世如说。

去年底，红旗连锁发布公告称，公司与渤商所签订《平台战略合作协议》及《渤商 e 店合作协议》，提升双方对各类商品的服务能力、渠道能力和市场影响力。

公告称，双方拟合作构建“现货商品产业电商服务平台”，在平台资源和服务网络、线上线下网点服务、技术平台建设、平台运营、贸易融资、跨境业务、终端和大数据七个方面展开合作。

渤商所将授予红旗连锁及关联公司渤商 e 店的经营资质，将其线上商品资源和源头生产企业接入公司下属连锁超市，从事渤商 e 店的相关业务。双方将共同建设交易、结算、物流配送、库存管理的服

务系统，构建“O2O”产业链条。

（下转第三十一版）