



三聯集團



港資企業也要建黨委



■三聯集團黨委書記何仲強說：「在外資企業中建立黨組織，對凝聚人心、發揮黨員優勢、促進企業發展，都會起到不可替代的作用。」

攝景：本報記者原曉暉

■滇港合作三聯企業集團在追求自身發展目標的同時，自覺承擔社會責任。圖為三聯集團與地方政府簽訂和諧礦山建設協議。

■由於業績突出，凱視選礦廠廠長唐勇軍受到集團黨委表彰，並被中共現山縣委評為「2006年度優秀黨員」。

■三聯集團董事長巫凱誠（中）今年7月14日陪同中聯辦有關領導，聽取錫基罷工生產情況匯報。

「我們可能是雲南省第一家主動申請建立黨組織的港資企業。」三聯集團黨委書記何仲強說。

早在上世紀九十年代，三聯集團還未成立前，其前身三聯公司就已經建立了黨支部。2005年底，經中共現山縣委批准，三聯集團黨委正式成立。

何仲強是轉業軍人，轉業前任現山縣武裝部政委，上校軍銜。從事黨的工作多年，何仲強對在外資企業中建立黨委的意義有深刻的認識。「在外資企業中建立黨組織，不但可以幫助企業在發展過程中更好地理解與執行黨的路線、方針、政策，而且對凝聚人心、發揮黨員優勢、促進企業發展，都會起到不可替代的作用。」

建黨委很有必要

「集團成立之後，目前擁有三個子公司，下一步還要成立更多的子公司。集團發展壯大了，人員也大大增加。新加入的人員中流動黨員比較多，而且這些黨員大多是公司的骨幹，原來的三聯公司黨支部已經不能滿足對黨員管理和教育的需要，所以我們產生了成立黨委的想法。當然，這和我們董事長的大力支持是分不開的。」

三聯集團董事長巫凱誠先生是香港著名的愛國商人，在多個愛國團體中任職。談起在三聯集團建立黨委的初衷，巫凱誠說：「我雖然不是黨內人士，但與黨合作多年，又在內地投資礦業十幾年，對黨的認識比較深。黨在把握大方向以及企業文化建設等方面的作用是很明顯的，對企業的發展有利無害，所以我認為在我們集團建立黨委很有必要。」

糾正職工錯誤思想

三聯集團黨委成立之後，很快就在職工的思想教育方面發揮了自己的優勢。

當時在三聯集團的少數職工中存在這樣一種思想，認為自己是「給資本家打工的，幹得再多再好也沒什麼意義，所以勞動積極性不高。三聯集團黨委及時發現了這一思想苗頭，通過開會和個別談話等方式教育職工，及時化解了少數職工心裡的「疙瘩」。

愛心捐贈凝聚人心

不管是有關企業還是外資企業，黨委都是企業文化建設的主力軍。而打造團隊精神，凝聚職工人心是企業文化建設的重要內容。在這方面，三聯集團黨委也做了大量工作。

今年3月，三聯集團職工張葉琴的丈夫患肝癌晚期住院治療。一天2000多元的治療費讓這個本來就不富裕的家庭陷入困境。在這種情況下，三聯集團黨委發出了愛心捐款的倡議，號召全體職工伸出援助之手，幫助這個不幸的家庭渡過難關。

「集團的所有黨員和很多職工都捐了款，總共大約13000多元。有個平常省吃儉用的老同志，毫不猶豫地捐了5000元。」三聯集團黨委副書記趙仕新說。

這次愛心捐贈，雖然沒能挽回張葉琴丈夫的生命，但通過這次活動，大大激發了三聯集團職工「同舟共濟、有難同當」的精神品質，企業的凝聚力明顯增強。

湧現一批優秀黨員

三聯集團的黨員中，大多數工作表現都不錯，有些還擔任不同層次的管理職務，也湧現出一批優秀黨員。

凱視選礦廠廠長唐勇軍就是其中的一個。由於工作的關係，唐勇軍經常會接到客戶請吃請玩的邀請，但他從來都不是一口回絕。有一次，一個供貨商包了3000元的紅包送給他，唐勇軍毫不猶豫地地上繳給了集團公司。

「這樣的先進事跡，黨委認為應該表揚，以在企業中倡導一種不貪小利、不忘大義的正氣，所以我們建議集團給予唐勇軍一定的獎勵。集團採納了我們的意見，獎勵唐勇軍5000元。」何仲強說。

今年年初，唐勇軍被評為現山縣「2006年度優秀共產黨員」。

大力發展新黨員

要想在企業發展中發揮更大作用，不斷發展新黨員，壯大黨員隊伍，擴大黨的影響力，吸引更多的人向黨組織靠攏無疑非常重要。

「黨委和以前黨支部的大區別是，黨委可以自主發展新黨員。自我們黨委成立之後，我們已經發展了8名新黨員。」何仲強說。

三聯集團財務科的杜梅是今年入黨的新黨員。當問及她如何產生入黨的念頭時，杜梅說：「我們公司的老黨員基本都是公司的骨幹，在平常的工作中處處起到了模範帶頭作用，在他們的影響和鼓舞下，我也想以黨員的標準來要求自己，成為他們中的一員。」

對三聯集團黨委成立以來所做的工作，三聯集團董事長巫凱誠給予了高度評價。「成立兩年以來，集團黨委工作努力，成效顯著，確實確實為企業發展做出了很大貢獻。對他們的工作，我和董事會都非常滿意。」

助推和諧礦山建設

三聯集團屬於礦業企業，礦山和工廠基本都在偏遠山區，礦業企業相對的高利潤和周圍村莊的貧窮落後形成了鮮明對比，工農矛盾比較突出。

為此，三聯集團董事長巫凱誠提出了建設「和諧礦山」、「和諧廠區」的思路，通過積極參與當地的新農村建設以及將農民轉化為產業工人等方式，幫助周圍農民脫貧致富，從根本上化解工農矛盾。

在貫徹執行這一思路的過程中，三聯集團黨委發揮了很大作用。他們經常與當地農村基層黨組織進行溝通，將了



劉慶華：圓了40年的人黨夢

64歲的劉慶華是三聯集團所屬蘆柴沖礦山的頭一個新黨員。去年，他成為三聯集團黨委發展的第一個新黨員。

「入黨宣誓的時候心裡很激動，持續了40年的一個夢，終於在三聯圓了。」劉慶華說。

劉慶華1965年畢業於湖南冶金學院探礦系，畢業後在湖南黃沙坪鉛鋅採礦做技術工作。從參加工作起，劉慶華曾先後寫過十幾次入黨申請書，但每一次都沒有通過組織審查。

「組織上說我沒有解決問題。我父親曾當過國民黨軍隊的連長，解放前不知去向。當時組織上去調查過，結論是我父親跑到台灣去了。」

劉慶華剛參加工作的時候，正逢「文化大革命」時期，有了這樣的「歷史問題」，基本宣佈了劉慶華入黨的破滅。儘管他還在一封接一封地寫著入黨申請書。

1986年，劉慶華父親的問題終於被查清了解。由於工作努力，「以礦為家」，又有深厚的技術功底，很快得到了三聯集團的重用。2004年劉慶華被任命為蘆柴沖礦山副礦長，2005年又被任命為蘆柴沖礦山的礦長。

工作上他的投入，激發劉慶華重新拾起了那個埋藏了40年的夢想。2005年，劉慶華向三聯集團黨委遞交了入黨申請書。

「我是礦長，要起帶頭和表率作用，所以又有了入黨的念頭，黨員是表率，是模範嘛。」

三聯集團黨委對劉慶華的入黨申請很重視，鑒於劉慶華的出色表現，黨委會一致通過發展劉慶華為三聯集團的新黨員。

劉慶華說他現在並不缺錢，妻子在廣東做房地產生意，有近千萬的家身。他工作的唯一目的，就是希望把自己一輩子學到的技術貢獻出來。

「現在是共產黨了，更要發揮餘熱，為企業為社會多盡點貢獻。我準備再幹上五六年，到幹不動了為止。」

(本版圖片除署名外，均由三聯集團辦公室提供)(特刊)

程軍 十載抗洋企 「中百」花遍地



程軍，1961年出生，安徽歙縣人。他曾獲得「2006CCTV中國經濟年度人物提名獎」、「中國連鎖業十大搶眼人物」、「中國連鎖業成就獎」、「見證中國連鎖業十年(1997-2006年)十大新聞人物」。10年來，程軍率領中百倉儲與外資超市激烈拼爭，不僅生存了下來，而且牢牢掌握了湖北市場的話語權。翻開武漢中百的2007年年中報，公司營業額網點達到509家，其中中百倉儲超市93家——武漢城區30家，湖北省內26家，重慶市37家。到2006年，中百倉儲的年銷售額超過100億元，武漢中百已經成為眾多外資超市最為強勁的對手、業界的標榜。

中國超市領航人

上世紀90年代末，中國零售業全面開放前後，本土連鎖業強敵壓境，家樂福、麥德龍、沃爾瑪等眾多外資超市陸續進入中國，內地的零售業領域競爭殘酷。1998年2月，武漢中百集團把重任交到中百倉儲總經理程軍手中——近10年後，武漢連鎖超市業誕生了一位中國超市的領軍人物。

■本報駐湖北記者 鄧珍貴、俞錕 通訊員 羅輝

■程軍出席「2006CCTV中國經濟年度人物提名獎」頒獎典禮。

■中百倉儲超市外擠滿消費者。

■中百倉儲超市在武漢三鎮激戰數年，程軍率領中百倉儲與外資超市激烈拼爭，不僅生存了下來，而且牢牢掌握了湖北市場的話語權。翻開武漢中百的2007年年中報，公司營業額網點達到509家，其中中百倉儲超市93家——武漢城區30家，湖北省內26家，重慶市37家。到2006年，中百倉儲的年銷售額超過100億元，武漢中百已經成為眾多外資超市最為強勁的對手、業界的標榜。

程軍，1961年出生，安徽歙縣人。他曾獲得「2006CCTV中國經濟年度人物提名獎」、「中國連鎖業十大搶眼人物」、「中國連鎖業成就獎」、「見證中國連鎖業十年(1997-2006年)十大新聞人物」。10年來，程軍率領中百倉儲與外資超市激烈拼爭，不僅生存了下來，而且牢牢掌握了湖北市場的話語權。翻開武漢中百的2007年年中報，公司營業額網點達到509家，其中中百倉儲超市93家——武漢城區30家，湖北省內26家，重慶市37家。到2006年，中百倉儲的年銷售額超過100億元，武漢中百已經成為眾多外資超市最為強勁的對手、業界的標榜。

程軍，1961年出生，安徽歙縣人。他曾獲得「2006CCTV中國經濟年度人物提名獎」、「中國連鎖業十大搶眼人物」、「中國連鎖業成就獎」、「見證中國連鎖業十年(1997-2006年)十大新聞人物」。10年來，程軍率領中百倉儲與外資超市激烈拼爭，不僅生存了下來，而且牢牢掌握了湖北市場的話語權。翻開武漢中百的2007年年中報，公司營業額網點達到509家，其中中百倉儲超市93家——武漢城區30家，湖北省內26家，重慶市37家。到2006年，中百倉儲的年銷售額超過100億元，武漢中百已經成為眾多外資超市最為強勁的對手、業界的標榜。

「看圖說話」偷師家樂福

「什麼是超市？」程軍在10年前並不知道答案。他曾經是百貨公司服裝部一名普通的售貨員，當時超市還是一個令國人、起碼令身居中部的湖北人感到陌生的概念。談起超市，程軍首先想到的是在中國設立第一家賣場的北京家樂福。到北京去「偷師」——程軍

定了主意，於是開始了他的「偷師」之旅。

在北京創益家店的家樂福裡往外轉了個圈，程軍大開眼界。一行人拿出紙筆，把家樂福賣場的分隔規劃、商品區設置甚至連洗手間的位置都全部畫成草圖，再經過仔細校對後帶回武漢。至於草圖上佈局設計安排的理由，程軍沒有弄明白，不過按照圖紙上的「超市」先做起來再說。程軍自己形容，那時就像學齡前兒童在「看圖說話」。1998年6月27日晚，程軍徹夜未眠，心情忐忑不安，翌日，中百倉儲第一家店——武漢唐家墩店開業，人山人海，當日連賺100萬元，大大超出預計。

學習外資 分析市場需求

隨著家樂福、麥德龍、沃爾瑪等零售巨鱷陸續進入武漢，程軍的壓力倍增。他選擇了另一種姿態——向外資學習。他派人守在幾家外資超市的出口，把顧客買得最多的商品記錄下來，比照著進行調整。外行看熱鬧，

平價超市 打入高檔商場

與外資超市抗衡的資本是什麼？程軍以急行軍的速度一路攻城略地，完成對武漢「金邊銀角」的佈局後，又迅速邁向武漢的黃陂、新洲、江夏等市郊，完成「外溢擴圈」下的首輪擴張。緊接著，中百倉儲進入省內的宜昌、襄陽、咸寧、應城等二級城市，在2005年年底，中國加入WTO後全面開放零售業的大限之後到來之前，中百已經實現了「將紅旗插遍省內二級城市」的計劃。

獨創跨省異地開店

2005年4月25日，中百倉儲加盟國際零售聯盟組織IGA，成功地向國際化邁出了關鍵的一步。正當本土超市與外資超市在武漢三鎮激戰正酣時，程軍揮師西南進入重慶。一年後，他出人意料地選擇重組，中百以現金出資，重慶超市業五強之一山城公司以18家門店、設備等人股，雙方各佔五成股份。一夜之間，中百陡增18家門店，實現低成本快步擴張。這一獨創的跨省異地開店模式，揭開武漢連鎖業走向全國、參與全球競爭的帷幕。

中百倉儲儲財主在武漢的超市王位地位後，程軍又在特色開關上動起腦筋，高級超市是他構思的下一個目標，而選擇理想的地段和商業項目卻是一大難題。按照程軍的設想，高級超市要入駐高檔百貨店，在武漢，新世界百貨是不

二選擇，然而這一設想卻一度遭到扼腕，對方的理由很明確：路線不同，中百做平價，而新世界做高檔。炎熱的武漢夏天，程軍一次次登門拜訪新世界百貨高層，有時候，由於對方太忙，雙方各佔五成股份。一夜之間，中百陡增18家門店，實現低成本快步擴張。這一獨創的跨省異地開店模式，揭開武漢連鎖業走向全國、參與全球競爭的帷幕。

中百倉儲儲財主在武漢的超市王位地位後，程軍又在特色開關上動起腦筋，高級超市是他構思的下一個目標，而選擇理想的地段和商業項目卻是一大難題。按照程軍的設想，高級超市要入駐高檔百貨店，在武漢，新世界百貨是不

紅心蛋風波 守穩陣地

2006年底，紅心蛋風波捲遍全國，波及港澳，湖北神丹集團的蛋產品被指含有蘇丹紅。一夜之間，武漢各大超市紛紛將神丹產品撤櫃。撤櫃是不撤？程軍當機立斷——撤掉被指有「涉紅」嫌疑的蛋品，但保留神丹的其他產品。這樣就出現了風波中，偌大的湖北省只有中百倉儲還能見到神丹產品的景象。

當真「眾人皆醉而我獨清醒」？程軍的解釋是——當時的情況只是涉嫌，而中百也並沒有接到工商有質檢部門的撤櫃通知，所以中百有責任在保證市民食品安全的前提下，最大限度為供應商企業減少損失，並促促神丹盡快配合質檢部門，查明情況。後來，國家質檢總局證實神丹產品不存在「涉紅」問題，中百對供應商負責的態度已深深留在供應商的心坎上。



■巡查中百倉儲門店。



■中百倉儲內景。



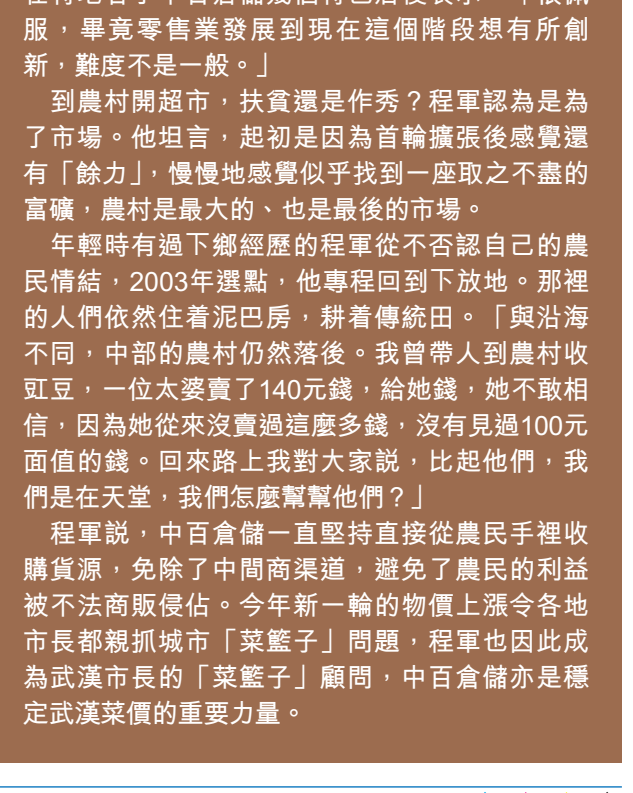
將超市開下鄉

到農村開超市，是程軍的又一重大創新，很快「農家超市」開遍鄉鎮。超市裡賣起了雞鴨、化肥和農用塑料薄膜，農民除了可以買到農資產品，還可以買食品和生活用品。一家外資超市的高管在特地看了中百倉儲幾個特色店後表示，「很佩服，畢竟零售業發展到現在這個階段想有所創新，難度不是一般。」

到農村開超市，扶貧還是作秀？程軍認為是為了市場。他坦言，起初是因為首輪擴張後感覺還有「餘力」，慢慢地感覺似乎找到一座取之不盡的富礦，農村是最大的、也是最後的市場。

年輕時有過下鄉經歷的程軍從不否認自己的農民情結，2003年選點，他專程回到下鄉地。那裡的人們依然住著泥巴房，耕著傳統田。「與沿海不同，中部的農村仍然落後。我曾帶人到農村收紅豆，一位太婆買了140元錢，給她錢，她不敢相信，因為她從來沒買過這麼多錢，沒有見過100元面值的錢。回來路上我對大家說，比起他們，我們是在天堂，我們怎麼幫幫他們？」

程軍說，中百倉儲一直堅持直接從農民手裡收購貨源，免除了中間商渠道，避免了農民的利益被不法商販侵佔。今年新一輪的物價上漲令各地市長們親視村中「菜籃子」問題，程軍也因此成為武漢市最大的「菜籃子」顧問，中百倉儲亦是穩定武漢菜價的重要力量。



■從農民手中直接採購農產品。

■程軍在農村超市查看待售商品。