

省副食系列报道之 责任篇

“省副食酒真价实”不是噱头是责任

2008年,中国食品界出现的“三鹿毒奶粉事件”伤透了国人的心,社会在呼唤“良知、公平和正义”。如果说省副食提升销售、增加利润是一个企业公民的职责的话,那么省副食不卖假酒,倡导社会公平正义,就是企业公民的良心,由此得出省副食卖的不仅是酒,卖的是责任;省副食51年不卖假酒不是噱头,是正义。

本报记者 唐善普 邵荣园

尽职尽责,是责任

1958年,河南省副食品公司成立,是河南盐烟酒糖的集散调拨中心。上一辈的人都知道,在计划经济时代,各省糖酒公司(也叫副食品公司)负责本省“糖烟酒盐茶”多种生活必需品的调配。那时候,河南人喝的每一滴酒、抽的每一根香烟、吃的每一粒盐都经过河南省副食品公司调拨。带着强烈的责任感,省副食人站在国计民生的前面,把大众利益放在心上,尽心尽责,保质保量地完成了国家交给的“河南人日常消费后勤部”的任务。

敢于担当,是责任

1984年,国家开始行政体制改革,烟草的经营首先从省副食划拨出去。1994年,食用盐又从省副食划拨出去。随着市场经济的发展,各地糖酒公司开始改制,河南省副食品公司也加入了“国退民进”步伐。2005年12月,根据国有企业产权制度改革的总体要求,公司顺利变革为股份制企业,名称也变更为河南省副食品有限公司。没有了“专卖”的头衔,宛如贵族小姐沦为平民村姑。向共和国保证,省副食人没有哭哭啼啼,也没有向国家伸手等要,而是迅速转型找准定位,勇敢地走向市场,所有职工都完成了国有职工身份转换并得到了妥善安置。凭借51年积累的网络、品牌优势和“省

副食酒真价实”的良好信誉,省副食销售依然保持良好的增长趋势,在全省18个省辖市90多个县建立了自己的销售网络,商品配送半径已达300多公里,成为河南省白酒行业规模最大、信誉最好、实力最强的龙头企业之一。

坚持公平和正义,更是责任

“卖假酒就等于自杀,卖假酒就是谋财害命”。今天,全体省副食人用行动诠释这“责任”二字——老百姓手里用的,嘴里喝的,都放在我们的心上,河南省副食的血脉里流淌着“杜绝假酒”的血液。经历了50多年发展变迁,河南省副食目前在河南白酒市场的公信力、号召力和在行业内的影响力保持绝对领先地位,而正是50多年不卖一滴假酒,使得省内包括行政事业单位以及知名企业集团等广大消费者已经养成了由河南省副食提供名酒的习惯,也成就了河南省副食品有限公司今天的品牌形象。

替政府分忧,是责任

从2008年开始,全球性的金融危机蔓延成经济危机,信心不振,市场萎缩,如何配合政府启动内需市场,积极策划为企业服务成为省副食人案头工作的重头戏。省副食积极为政府分忧,大力吸纳人员就业。改制

后的4年时间里省副食就安排80多位社会人士就业,公司对新进员工严格按照《劳动法》的规定缴纳各种保险金,很多新进员工在进省副食之前曾经在多个单位打拼,通过与省副食比较,都有一个共同认识:省副食就是正规,是一个有良知和高度责任心的企业,在省副食工作心里踏实,让我们有家的感觉。用王总的说话:“公司就是职工的家,只有把职工的生活安排好,职工才能专心用心去工作。”因此,这两年职工的收入和各项福利有了较大的提高,职工视公司为家,视公司信誉生命。

振臂高呼,是责任

作为白酒销售市场上的标杆企业,早在2000年,省副食就发起成立了河南省糖酒食品流通协会,王庆云被推选为协会会长。在他的领导下,协会秘书处创办了《中原糖酒》杂志和《中原糖酒网》,并组织行业企业开展了“振兴豫酒”座谈会、“情系豫酒,共谋发展”高峰论坛、河南省糖酒食品交易会(已成功举办五届)等一系列的大型活动,为行业企业搭建了广阔交流平台。

为使河南糖酒食品企业能有一个公平、竞争有序的经营环境,王庆云和协会秘书处多次向省人大、政协呼吁加强河南酒类市场的规范和管理,并积极在行业中推行和倡导行业自律。省糖酒食品流通协会

还探讨制定河南省酒类流通行业自律公约,推行酒类流通企业评估系统,开展酒类从业人员业务培训等,为提高行业整体竞争力而不懈努力。

挺立潮头,昂扬奋进,更是责任

凭着对信誉和品质的严守,河南省副食也得到了消费者的高度认可。经营业绩逐年提升,自2005年-2008年销售收入每年均以20%的幅度递增,尤其是2009年面对金融危机的冲击,依然保持了较好的增长势头,销售收入依然保持较高幅度的增长。目前省副食已经成为省内首屈一指的高端白酒销售航母。

“回首过去,我们深感作为省副食人的骄傲和自豪,展望未来,我们充满自信和奋发的欲望,相信省副食拥有这么多名酒品牌厂家的支持,拥有根植于广大消费者‘省副食酒真价实’的良好信誉,拥有这么好的团队,省副食会有更大的发展空间,我们将更加珍惜50多年塑造起来的影响力,我们将以百倍的努力去承担更多的社会责任,打造好省副食这个百年品牌。”河南省副食品有限公司董事长兼总经理王庆云同志的铮铮誓言久久回荡在我的耳边,以我对省副食的了解,我相信省副食的事业会越做越大,我也发自内心祝福这些具有良知的企业。

行业速递

火星摇滚小子王啸坤登陆郑州东方金柜KTV

2月6日下午,2006“我型我秀”全国总冠军王啸坤携全新创作专辑《那些你们喜欢的不喜欢的我都喜欢的女孩》闪耀登陆郑州,在位于南阳路金水路SOHO广场的东方金柜量贩式KTV,举办新专

辑签售会。

本次演唱会共选取了王啸坤新专辑《那些你们喜欢的不喜欢的我都喜欢的女孩》中的四首,分别是《征程》、《残缺的歌》、《北京下雨了》和《destination》。

FANCL“柔嫩亮肤软膜”引领角质护理新风尚

健康的肌肤以28天为一个更新周期,但紫外线照射、精神压力、经常化妆、年龄增长等因素,都会减缓角质的更替步伐,导致老废角质在皮肤表面每天积累,令皮肤晦暗无光,加速皮肤老化。

新登场的FANCL“柔嫩亮肤软膜”融合珍贵的“蜂蜜浆精华”,采用突破性免磨损配方,成分及用法都非常温和,能有效

呵护健康的角质,避免肌肤因饱受“去角质”刺激而变薄、变粗。“柔嫩亮肤软膜”同时富含氨基酸,为角质细胞深层补湿,令皮肤水润而柔软;配合另一个天然成分西洋梨果汁发酵精华,能促进软化了的老废角质自然脱落,随水洗净,令肌肤重获柔嫩光泽,脸部即时感觉柔滑水润,令妆容更贴服。

九牧王携手银行在我省力推跨界营销

近日,九牧王男装联合多家银行实现跨界营销,许多消费者用建设银行、广东发展银行信用卡——刷卡消费时表示好评。专家指出,跨行业的强强联手实现共赢,是我省新的营销动向,且受到市场高度认同。

2010年1月,九牧王郑州分公司与建设银行、广东发展银行信用卡部门,开始

筹划联合营销,于本月正式推出岁末快乐“喜刷刷”活动。据九牧王郑州分公司高冰国总经理介绍,双方的合作针对建行、广发银行信用卡河南省持卡用户,在专卖店刷卡消费即可享受8折优惠,满600元即可办理九牧王VIP卡;现场消费满800元,即可参加“红包抽奖”活动,而且是100%中奖——奖品金额为180元、200元、220元现金红包。

天使之城大优惠

2月9日至25日,康乐店、优胜店、文化店、花园店将举行优惠活动。

消费满198元好孩子手足滋润霜或强生沐浴露、润肤霜或好孩子植物精华婴儿护臀啫喱或好孩子婴儿洗发精220ml;消费满398元送小虎1个,消费

满598元送大虎1个;有拉杆箱的门店增加一个消费满298送拉杆箱;婴童1件6折2件5折;婴童内衣买2件+1元送1件;婴童鞋帽全场7折;孕装全场特价、孕妇内衣全场7折;羽绒服全场5折。



祥龍四五酒业祝您
新春愉快,合家欢乐

