

鲁商集团优化考核分配机制激发企业活力

一门店10个月完成全年任务

◆本报记者 段海涛
通讯员 张宏 济南报道

“妍姐”不是一名普通的带货主播，而是山东最大零售企业银座集团济南玉函店的店长朱晓妍。发力线上销售，实行新型经营责任制，仅前10个月，这个店就完成了2023年全年的利润任务指标。

2023年12月15日，山东第一个胶原蛋白全产业链生产基地建成，并在福瑞达生物股份25周年庆典现场启动投

产。在此之前1个月，颐莲、瑗尔博士品牌双十一全周期全渠道销售同比迅猛增长66%、60%。

如今，在鲁商集团旗下各企业、各部门，以科技创新推动产业创新、通过深化体制机制改革来增强内生动力成效比比皆是，干部职工的积极性、主动性、创造性明显提高，全面打造综合竞争力强的现代商业服务领军企业的目标，正为这家省属国企带来不竭动力。



近三年银座全面启动焕新调改升级计划，更具“烟火气”的购物体验，以商品品质为支撑的差异化竞争优势让消费者重回线下。

如今，在鲁商集团旗下各企业、各部门，以科技创新推动产业创新、通过深化体制机制改革来增强内生动力成效比比皆是，干部职工的积极性、主动性、创造性明显提高。

商品力让数字化“有根”

来自新西兰的谷饲牛肉一斤不到40元，不仅口感好，价格相比不少国产牛肉也很有竞争力；精酿啤酒小馆里，好几种特色口味可现场品尝，尤其芒果味是许多小姐姐们的最爱；冰鲜区，东营黄河口、苏州阳澄湖与阿拉斯加的帝王蟹同台竞争，谁也不落下风……银座集团旗下首家高端精致生活超市——银座济南全运村店在2023年11月重装开业首日，便实现销售额同比增长119%，客流量同比增长79%。

“线上线下只是服务方式的区别。其实越便利，越会促进消费者对‘品质’的回归，‘商品力’是零售业永远的核心竞争力。”银座集团董事长马云鹏在接受经济导报记者采访时表示，传统百货想活下去并且活得好，必须有效推进空白、补短板、强弱势，形成自己独特的竞争优势。

据了解，近三年银座全面启动焕新调改升级计划，累计调改项目超40个，投入费用近5亿元。水产可现场加工，食品售卖区周边配置卫生整洁的堂食区，出口有休息区……看上去是更具“烟火气”的购物体验让消费者重回线下，但“一回再回”，靠的是以商品品质为支撑的差异化竞争优势。

金枪鱼系列产品在16家济南市区主力门店上柜，深海鱼“游”上了国人餐桌，这是2023年5月银座集团和山东省中鲁远洋渔业股份有限公司的合作成果。2023年，银座与山东高速、港口集团、鲁粮集团、中鲁远洋、种业集团、建发酒业等20余家大型企业深度合作

作，并牵手龙头企业百余家，非遗、老字号、好品山东、山东手造等300余家，实现“朋友圈”扩容提质。

供应链升级变革的同时，银座试水海外直采，从“采全国”向“采全球”迈进：果园采摘、航空直供、一路“鲜”行不只有增城荔枝，更有来自泰国的榴莲、山竹等爆品水果。仅自有品牌，2023年银座优选系列就上架84支单品，涉及一次性用品、塑料制品、果汁、水等20个细类。

商品力的提升，也让银座数字化走得更稳。

“从选品、下单、支付、配送到退换货，在这里顾客可实现全品类线上购物，不管是化妆品、服装等百货类商品，还是日用生鲜等超市产品，都可以从这里购买。”银座信息技术中心主任毕岩在接受媒体采访时表示，为了迎合线上消费者，“银座云逛街”经过60多次提升迭代，功能更完善，选择线上购的消费者也越来越多。“目前，所有门店都上线了银座云逛街，线上基础品牌数量已有7000多个，注册用户数近400万，交易额累计已突破20亿。”

新的营销渠道也在不断给银座引流。银座济南洪楼店，2023年通过抖音、小红书曝光约4100万人次，直接销售968万元，销售本地券共计23.65万张，连带销售约6767万元；银座七里山店营运部线上主播于萌，主动钻研直播技能，2023年门店抖音本地生活累计直播带货成交额超千万元，直播间累计观看人数100万+，实际到店核销金额831.65万元，为门店引流到店超3万人。

长期主义让产品更有竞争力

“……一个颐莲直接秒杀全国的马拉松赛。”2023年10月29日，济南（泉城）马拉松举行。社媒上，对参赛包、完赛包丰厚物资的讨论，持续了一两周。广东网友“红烛昏罗帐”的一句话，算是给比赛赞助商颐莲，从用户体验端下了最好的定义。颐莲针对本次马拉松赞助的，是玻尿酸深层补水喷雾小瓶装。产品选择缘起品牌换位思考后，体会到的长跑运动员肌肤补水之需。

去年12月15日，2023重组胶原蛋白技术峰会在泉城济南成功召开，在峰会上，福瑞达品牌发布暨重组胶原蛋白投产启动仪式成功举行。在业内专家看来，随着福瑞达重组胶原蛋白的正式投产，山东又将增加一张“新名片”，透明质酸产业的聚合、吸引力、竞争力将进一步提升。

消费者和业内专家的盛赞，源自福瑞达对长期主义的坚持，也是对其不断创新的认可。

“福瑞达作为中国透明质酸产业的缔造者与趋势引领者，用关键核心技术的突破为全产业链上下游企业和全社会带来数千亿的产业裂变。”鲁商福瑞达医药股份有限公司党委书记、董事长贾庆文表示，近五年来，福瑞达美妆品牌，从2亿突破20亿，成功跻身国内上市公司美妆十强。下一步，福瑞达将重点推进重组胶原蛋白核心技术研发，打造生活美容与医学美容“双美生态”的

跃迁。

回望过去，从1998年到2023年，25年的发展历程，福瑞达生物股份从濒临亏损到纳税大户，从数十员工到千人规模，从鲜为人知到战投纷至沓来，如今的福瑞达生物股份已经跃升成行业龙头企业。从专注玻尿酸护肤的颐莲、皮肤微生态的瑗尔博士、靶向抗衰的善颜、以油养肤的伊帕尔汗到如今专注重组胶原蛋白的珂谧，福瑞达开辟了一个又一个崭新的国货美妆赛道。

这背后的支撑，是玻尿酸护肤技术、微生态护肤技术、合成生物学技术、特色植物资源开发技术、重组胶原蛋白技术等等。一个亮眼的注脚是，就在2023年，福瑞达生物股份研发团队又斩获多项科技类荣誉，其中包含山东省科技进步奖。

“创新是企业发展的灵魂，是企业持续发展的保证。”福瑞达生物科技总经理贾开钰表示，各种能提高资源配置效率的新活动都是创新。以创新为抓手，福瑞达生物科技四年来公司收入翻番，利润由负到正，复合增长率分别达到28%和116%，实现了较好的发展。纳他霉素成为公司核心大单品，市场占有率40%以上，稳居行业第一。

展望未来，福瑞达5-8年的战略目标，是品牌建设方面形成2个20亿品牌和多个10亿品牌；企业愿景是成为妆药同源业态智联的引领者。

改革让老国企有新动力

作为成立30余年的老牌国企，尤其是受网商冲击最大的商业企业，鲁商集团2023年处处透着新意、透着活力，成绩斐然。

2023年，鲁商集团实现营业收入同比增长39.59%；利润总额同比增长8.54%；集团及各单位获评国家和省级各类创新平台23个……这一切的背后，是鲁商集团持续深化三项制度改革，通过优化考核分配机制，不断激发企业内生动力、活力。

“前10个月就完成了全年的利润任务指标，接下来的两个月我们创造的利润都是我们的超额部分，我们可以拿出不低于20%的超额利润作为奖励，奖励到大家。”朱晓妍接受经济导报记者采访时说。

据介绍，银座济南玉函店能取得如此成效，是鲁商集团今年在银座开展的新型经营责任制试点，集团与各门店签订营收、利润等任务指标，超额完成任务目标后，享受绩效激励。

“提成的比例，比传统的办法要高，提成奖励的金额上不封顶。通过大家创造增量，团队和公司去分享这个增量，充分激发大家去创造价值，为企业多创造利润的想法。”银座集团董事长马云鹏说。

在这一机制下，门店的经营好坏关系到每个人的收入。办公室、物业等二线行政部门的收入也与门店经营挂钩，经营指标占绩效收入的比重从原来的14%提升到现在的56%。这无疑激发了所有人的积极性和参与度。

银座济南玉函店财务负责人刘畅坦言，过去，她只需对票据的合规性进行严格把关，极少关注经营情况。现在她几乎每天都

会把门店的生鲜损耗、租金缴纳、成本变化等问题和一线部门进行沟通。

其实，这样的变化不止发生在银座，今年，鲁商集团与旗下二级公司所有经营管理人员都签署了聘任协议，将原来笼统的任务目标细化成奋斗目标和挑战目标，每个阶段对应不同的激励系数。

“我们会给到（最高）4倍的激励。你如果完成不了目标，你正常的薪酬都拿不到，一年黄牌，两年红牌，直接就给他淘汰掉了。这样就形成一个正向机制，真正把压力传导下去。”鲁商集团组织人力资源部资深专家鞠磊说。

鲁商集团团党委常委、组织人力资源部部部长李林表示，鲁商集团是一个充分竞争的企业，充分竞争领域企业要有充分竞争的机制。为此，鲁商集团全面开展管理人员竞争上岗，搭建“管理、技术、技能”多序列并行的人才成长“三通道”，完善企业经营管理人员契约化管理，推行“一人一表两合同”和新型经营责任制，设计了各单位分类定级、业绩竞标和薪酬风险机制，目的就是全面树立“岗位靠能力、收入靠贡献”的理念，增强企业内生动力，激发全体员工的智慧和活力，使集团竞争力和发展质量实现质的跃升。

“没有局外人、没有旁观者，只有参与者、实干者。”在鲁商人眼里，2023年已经过去，2024年仍然使命在肩、重任在身，必须以昂然奋进的姿态，为全面打造综合竞争力强的现代商业服务领军企业作出新的贡献。

主办：山东省人民政府国有资产监督管理委员会 《经济导报》社

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司关于青岛锐隆包装有限公司等6户债权公开竞价的补充公告

中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司已于2024年1月17日在京东拍卖平台对青岛锐隆包装有限公司等6户债权项目进行挂牌公开竞价（网址http://zichan.jd.com），因竞价活动只有一人出具报价，且报价已到我公司设定的底价，现就有关事项公告如下：

一、竞价标的

截至2023年9月20日，债权本金合计44,553.41万元，利息合计9,268.75万元，债权本息合计53,822.16万元（资产信息详见京东拍卖平台）。上述债权情况仅供参考，具体以转让时实际情况为准。

二、竞价时间

如在本公告发布之日起7个工作日内有新的意向者报名参与竞价，我公司将重新履行竞价程序，竞价时间为2024年1月26日13:30时起至2024年1月26日16:00时止（延时的除外）。项目在挂牌时间内产生两个或两个以上竞买人时，本次竞价采用多轮竞价方式。

如在本公告发布之日起7个工作日内未有新的意向者报名，将认定2024年1月17日的竞价报价人竞价成功。

三、竞价起始价

竞价起始价：人民币31,639.00万元；报价的加价幅度为人民币3万元。

四、展示和报名

即日起有意竞买者请向本公司电话咨询或直接来我公司现场咨询并约期查看相关文件资料。

本场竞价为在京东拍卖平台处置平台线上公开竞价，即日起至2024年1月25日17:00时止，竞买人须登录京东拍卖平台处置平台（网址http://zichan.jd.com）报名参与竞价，并交纳人民币200.00万元竞买保证金，具体保证金交付流程可以联系京东拍卖平台客服，客服电话：400-622-9586。京东拍卖平台竞价入口为唯一指定入口，通过其他竞价平台报名或参与竞价均视为无效操作。

五、竞买人条件

凡具备完全民事行为能力

的公民、法人和其他组织均可参加竞买。竞买人需具备一定的资金实力和良好的社会信誉。但投资人不得为中国国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、企业债务人管理人员以及参与本次资产处置工作的律师、会计师、评估师和财务顾问等中介机构人员等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人，参与标的资产处置的中国东方资产管理股份有限公司工作人员或者企业债务人管理人员或者受托资产评估机构负责人员等的直系亲属。

如参与竞买人未开设网络服务平台服务商的支付账户，可委托代

理人（具备完全民事行为能力的自然人）进行，委托代理手续在报名时同步办理。竞买成功后，竞买人（法定代表人、其他组织的负责人）须与委托代理人一同到中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司办理交接手续。如委托手续不全，竞买活动认定为委托代理人的个人行为。

因不符合条件参加竞买或变相竞买本次竞价标的的，由竞买人自行承担相应的法律责任。

六、费用支付

竞买人根据京东拍卖平台处置平台收费标准及支付方式进行支付。

七、项目经理联系方式

联系人：陈经理
联系电话：0532-58218835
地址：青岛市市南区香港中路6号甲B座三楼

对排斥、阻挠异议或征询的行为可向有关部门举报。

举报电话：010-66507825（中国东方资产管理股份有限公司纪检部）、0532-58760776（中国东方资产管理股份有限公司山东省分公司纪检部）、0532-83079295（国家金融监督管理总局青岛监管局）0532-83895571（财政部青岛监管局）

中国东方资产管理股份有限公司
山东省分公司
2024年1月17日