

红旗连锁董事长曹世如：

科技创新发力 线下门店加快提档升级



红旗连锁在成都的门店。

公司供图

上市9年来，红旗连锁门店数量从2012年末的1300余家增至近3700家。红旗连锁董事长曹世如近日接受中国证券报记者采访时表示：“公司正在进行门店优化，加速提档升级，同时更加集中精力注重线下门店建设。站在新起点，公司将继续发挥优势，做强、做大、做优，实现业绩稳步增长。”

●本报记者 康曦

重视物流配送

对于线上购物，曹世如并不排斥，“线上线下只是服务模式不同。”红旗连锁注重技术创新，经过多年发展，已成为“云平台大数据+商品+社区服务+金融”的互联网+现代科技连锁公司。

“在公司成立之初，我们就使用电脑对门店进行管理。”曹世如表示，公司坚持“用数据说话”，重视科学管理。尤其是2017年6月，公司上线红旗云大数据平台后，数据分析已实现可视化、移动化、动态智能化。

曹世如举例，公司向所有供应商开放了红旗云大数据平台的权限，供应商可以通过手机随时查看自己的商品在红旗连锁每个门店的销售和库存情况等，为他们的决策提供第一手数据资料。对于公司自身而言，目前红旗连锁近3700家门店，通

过红旗云大数据平台可以实现每月1日汇总上月数据，2日生成报表。

公司充分运用大数据，上线了IMP综合营销平台、24小时无人售货服务、红旗连锁电子购物卡、红旗连锁到家服务等，打造社区零售新模式。同时，红旗连锁建立了一套适合自身的信息化管理系统，实现了公司一分场—财务—配送等快速联网，加快了商品配送、周转、收银、核算等环节的工作效率。

“公司一直重视物流配送能力建设。”

曹世如表示，公司的优势之一就是物流配送能力，公司拥有三大物流配送中心，实现了大部分商品的统一仓储与配送。

2020年，公司改扩建温江物流配送中心，同时增加了冷链仓储区域，提升公司冷链物流能力。

截至目前，邵阳市通过帮扶已消除返贫致贫风险10842户29959人。

三大帮扶巩固成果

“我们紧紧抓住脱贫人口持续稳定增收这个关键，着力强化产业帮扶、就业帮扶和易地搬迁后续帮扶，全力巩固脱贫攻坚成果。”阳恩平说。

产业帮扶方面，邵阳市持续实施“千企帮村、万社联户”行动。邵阳市财政继续安排产业扶贫资金1050万元，对一批带动能力强、带动效果好的主体进行扶持，全市共奖补了30个龙头企业、20个产业园区和25个合作社。

就业帮扶方面，邵阳市加大组织劳务输出力度，通过采取联企送岗、线上线下招聘、组织农民工集中出行等方式助力脱贫劳动力就业。截至10月底，全市脱贫劳动力已就业39.0589万人，完成目标任务数的104.03%。其中，邵阳市充分用活用足公益性岗位政策，全市开发环境卫生保洁员、河道保洁员、生态护林员、物业保安等公益岗

扶责任人，落实低保、五保、产业、就业、医疗、住房等针对性帮扶措施，实现了应帮尽帮、动态清零。”阳恩平说。

今年5—6月，邵阳市集中开展了脱贫攻坚问题排查整改专项行动，紧盯“两不愁、三保障”的风险点，逐村逐户逐项开展大排查大整改。为此，邵阳市级层面成立6个督导组，督导排查整改情况，同时成立了3个信访舆情处置工作组，对信访舆情开展督办，确保动态清零。

截至目前，邵阳市通过帮扶已消除返贫致贫风险10842户29959人。

实施门店优化

上市以来，红旗连锁通过外延式并购和内生式发展实现了门店数量的快速扩张。

曹世如表示：“2015年，公司收购了红艳超市、互惠超市和乐山四海3家企业。”通过收购，红旗连锁增加了545家门店，同时获得了红艳超市位于温江的物流配送中心等资产。2019年4月，公司启动上市以来的第四次并购，宣布使用自有资金2800万元收购9010位于大成都地区的门店使用权及其门店设施、设备的所有权等。

“在收购互惠超市前，互惠超市面临资不抵债、无法偿还供应商货款、拖欠员

工工资等问题。收购完成后，公司及时处理了历史遗留债务问题，妥善安置了员工，进行了门店升级优化。”曹世如说，“对于红艳超市和乐山四海等也是如此。目前，红旗连锁的员工、店长和中层管理人员很多都是来自于这些并购企业。”

“通过并购取得的门店，红旗连锁花费了很大精力进行整合优化。有的门店因为商圈位置、附近改造搬迁等多种原因，通过多年努力后仍处于亏损状态，拖累了公司发展。”曹世如说，“近期，公司正在进行门店调整优化，同时更加集中精力注

重线下门店建设。”

“公司的门店全部属于直营门店，没有加盟门店，保证服务质量和食品安全。近3700家门店所售商品均是统一采购、统一价位、统一配送，并严把商品质量关，保证商品源头可追溯、质量可控制。”曹世如说。

立足于门店靠近社区的优势，为满足目前社会快节奏生活，红旗连锁立志打造15分钟经济圈，即“3个5”服务理念：5分钟到店、5分钟选购、5分钟回家，无需等待配送，为消费者带来“方便、快捷”的购物体验。

勇担社会责任

以“红旗连锁——您的好邻居”为市场定位，近年来红旗连锁在社区服务方面一直走在前列。

红旗连锁提供大量便民增值服务，如公交卡充值、话费充值、彩票代销、学费代缴、水电燃气代缴费等，方便了市民日常生活。

红旗连锁还积极解决社会就业问题。目前，红旗连锁员工近1.8万人。仅2021年1—9月，公司就上缴税收及社保3.56亿元。

“我们一直在加强员工培训工作，员工素质不断进步和提高，我们的队伍会越来越好。”曹世如说。

同时，公司积极履行企业社会责任。2020年新冠肺炎疫情发生后，作为四川省及成都市重要生活必需品应急保供重

点联系企业，红旗连锁迅速启动应急预案，成立了疫情防控工作小组，要求所有门店保持正常营业，不关门、不断货、不涨价。“只要红旗连锁的灯亮着，老百姓的心就安了。”曹世如说，这也是老百姓给红旗连锁最高的赞誉。

2008年汶川地震之后，红旗连锁充分发挥公司配送中心强大的物流功能及千家门店的网络优势，竭力保障市场供应，并协助省、市政府及军队等运送救灾物资4000余吨。

红旗连锁成立后，为社会捐款捐物上亿元，曹世如个人向社会捐赠2000余万元，加强农超对接，助力乡村振兴。曹世如表示，未来红旗连锁将一如既往，在实现业绩稳步增长的同时，勇担社会责任，贡献企业的力量。

价格下探

折叠屏手机市场有望快速增长

●本报记者 张兴旺

12月23日，华为首款纵向折叠屏手机P50 Pocket（宝盒）发布，售价为8988元起；这是华为首款1万元以内折叠屏手机。OPPO首款折叠屏手机售价为7699元起。另外，三星、小米等企业均已发布折叠屏手机。券商分析称，随着技术成熟、价格下降，折叠屏手机出货量有望迎来快速增长，零部件供应商将受益，包括柔性AMOLED、UTG玻璃和铰链等。

价格下降

12月23日，华为首款纵向折叠旗舰手机华为P50宝盒发布。华为P50宝盒有三款配色，其中晶钻白、曜石黑8GB+256GB版本售价8988元，艺术定制版（鎏光金）12GB+512GB版本售价10988元。

2019年，华为首款折叠屏手机Mate X发布。中国证券报记者注意到，华为P50宝盒搭载HarmonyOS 2系统、骁龙888 4G芯片。

今年以来，折叠屏手机价格不断下探。4月份，小米首款折叠屏手机MIX FOLD开售，售价为9999元起。三星在折叠屏手机市场的策略颇为激进，目前已推出W系列、Galaxy ZFold系列、Galaxy ZFlip系列三个系列折叠屏手机。今年8月，三星发布Galaxy ZFlip3，采用纵向折叠设计，起售价大幅下探至7599元，并拉动三季度全球折叠屏手机出货量。研究机构DSCC报告显示，2021年三季度折叠屏手机出货量达到260万部，环比增长215%，同比增长480%。三星占据折叠屏手机出货量的93%，华为出货量排名第二，占比为6%。

万联证券分析称，折叠屏手机在两类客户中有较强的销售增长动力，一类是商务用户，另一类是追求时尚的年轻用户。三星目前是全球折叠屏手机龙头，华为是国内折叠屏手机龙头，看好华为拓展高性价比折叠屏手机赛道的潜力。

12月份，OPPO首款折叠屏OPPO Find N发布，售价为7699元起。12月23日开售后，线上全渠道售罄。民生证券称，2021年各品牌折叠屏手机密集发布，OPPO等品牌的加入，大幅提升折叠屏手机热度。

快速增长

招商证券分析称，未来一年折叠屏手机有望密集发布，且价格继续下探，渗透率有望快速增长。

荣耀日前宣布，公司首款折叠屏手机荣耀Magic V即将发布。中国证券报记者了解到，vivo和苹果也在研发折叠屏手机。

天风国际预测，苹果可能在2023年推出折叠屏iPhone，预测2023年折叠屏iPhone的出货量为1500万部至2000万部。

中金公司认为，目前折叠屏手机已经基本解决了折痕等技术难题，软件适配逐渐提升，同时价格下探至7700元以内。折叠屏手机带给消费者的不止于屏幕变大，更在于效率升级和体验优化，看好折叠屏手机带来的突破性创新对消费者购买热情的拉动作用。

随着更多厂商发布折叠屏手机，出货量将大幅提升。西南证券预计，2022年全球折叠屏手机出货量将达到1800万部—2000万部，同比增长超过100%，渗透率将从2021年的0.18%上升至2022年1.83%。消费者对智能手机大屏便携的潜在需求远未满足，折叠屏手机的渗透率未来仍有大幅提升空间。



视觉中国图片

国金证券分析称，考虑到折叠屏手机兼具大屏、便携性的优势，且在特定场景用户体验更佳，叠加价格逐步下沉，预计2025年折叠屏手机销量有望突破5000万部。

供应链受益

长江证券分析称，随着供应链层面的成熟和安卓厂商陆续入局，折叠屏手机有望开启高增长模式，折叠屏手机产业链长期受益。

太平洋证券认为，投资者应重点关注相关的增量零部件，如柔性AMOLED、UTG玻璃和铰链等。

蓝思科技在互动易上表示，公司积极布局折叠屏手机细分市场，已与客户建立了深度合作，提供一站式产品解决方案和服务，包括外观防护3D玻璃、UTG玻璃、CPI薄膜以及金属组件等。公司在折叠屏手机UTG玻璃等领域已储备行业领先的技术优势。

12月17日，维信诺称，公司在折叠屏领域进行了长时间的技术开发，已具备量产能力，将会根据客户需求推动应用落地。

精研科技表示，公司在折叠屏手机铰链方面的MIM（金属注射成形）技术已有多年的研究经验，目前公司具备折叠屏手机转轴件（铰链）的研发和量产能力，已在为部分主要客户提供折叠屏手机转轴件的开发、试样、生产，并在积极向转轴组件方向拓展。

此外，大富科技在互动易上表示，子公司大富方圆是华折叠屏手机转轴核心部件的主要供应商。同兴达称，折叠屏手机市场整体基数尚小，预计爆发增速很快，对应折叠柔性屏的需求将快速增长。公司已做好柔性屏相关技术的储备布局，后续视市场需求进行相关投产工作。