

当大拆大建、大干快上、大规模、大手笔、大气魄等“大”字成为当今一些地方炙手可热的关键词,下面一则“小”新闻反倒给我一种久违之感:据报道,北京市宣武区为了最大限度地保留大栅栏地区的历史韵味,延寿街、西河沿街和韩家胡同3条道路的规划宽度由最初的25米至40米减少到9米至12米。

好大、贪大、求大,已经成为今日一些城市发展决策的“共识与通病”,大马路、大广场、大草坪,追求高层、超高层建筑,被认为是所谓城市现代化的标志。特别是随着汽车社会的来临,城市的道路日渐沦为车水马龙的“停车场”,人在宽阔的道路和车流中越来越显得渺小和孤

“大”给我们带来的是“累”,是匆忙和紧张;而“小”则相反,给我们带来自由、悠闲等生活的慢板,带来美好和精致生活的真谛……

大栅栏道路瘦身的启示

单。然而,当我们站在一片片“大城市”、“大街区”,却猛然发现:城市的历史被大拆大建生生割裂;人越来越匆匆,精致生活越来越远;空气越来越混浊,人成为汽车的弃儿,自行车被逼到街角,人行道被临时停车挤压成羊肠小道,往日洒满阳光的小院被长年淹没在邻近高楼的阴影中……我们非但找不到“大”带来的荣耀与自豪感,反而在茫茫车海和

人海中不知所归。

我们似乎成了城市发展的俘虏,忘记了,只有人,才是一切事业的出发点和旨归。

事实上,早在上个世纪50年代,一些发达国家就开始反思“大城市文明”所带来的“城市危机”。比如交通拥堵、空气污染、热岛效应、人情冷漠等等,并由此开始向人回归,重新以人和自行车的尺度

规划和设计城市。比如,在国内许多城市拆除沿街店面,拓宽市区主干道路面,以提高车辆的通行能力时,法国巴黎却反其道而行之,取消路边停车侧道,兴建大型地下停车场,把腾出的路面拓为人行道。人行道从原来的12米拓宽到24米,再种两排梧桐,大道两侧就有了4排树木,成为一道绿树掩映的美丽风景线。这样改造以后,某

种意义上“逼”得车主无路可走,只有乖乖地绕道而行,或者安步当车。今年7月,他们还启动了一项“骑车自由行”,在巴黎市区,几乎随处可见待租的自行车。

其实在国内,不少人都知道,如果投资店面,街道窄的比街道宽的更有投资价值。道理很简单,窄的街道适宜于行人,有利于街区的繁荣。

小的为什么那么美好?因为“大”给我们带来的是“累”,是匆忙和紧张;而“小”则相反,给我们带来自由、悠闲等生活的慢板,带来美好和精致生活的真谛……

什么时候,大栅栏的道路“瘦身”能够成为城市规划和建设的新样板? 新京报 (童大煊)



沪杭合作取得新进展 在杭打的可刷上海公交卡

文汇报 记者今天从杭州市接轨上海协调小组获悉,今年沪杭合作又取得了新进展。上海市民在杭州打的可以刷上海公交卡,此外,在沪发行的杭州公园IC卡,可方便上海市民游览杭州风景名胜。

今年以来,杭州市委、市政府确立了“接轨大上海、融入长三角、打造增长极、提高首位度”的区域发展战略,大力开展接轨上海的工作。由杭州市政府牵头组建的接轨上海工作协调小组及办公室已正常运行,各区、县(市)也相继成立或筹建相关机构。沪杭两

市高层互动对接,签署了一系列推进两市合作交流的工作协议和备忘录。经济合作、交通、旅游等部门都与上海对应部门建立了紧密型的工作联系,全市9个区、县(市)与上海有关区(县)缔结了友好关系,逐步构建和完善了接轨上海的工作平台,接轨上海工作已经初步形成两市高层、政府部门和区、县(市)三级对接的工作机制。同时,杭州市抓住上海举办世博会的重大契机,以服务世博、配套世博、发展世博为重点,专门编制了接轨世博的规划。(万润龙 吴禄婵)

8月26日,家乐福方面宣布开除8名被拘留的经理级员工。此前两月,包括北京7家门店内课长和一名CCU(城市采购中心)生鲜采购人员(课长级别)在内的8人被北京警方拘留。被拘是因收受供货商贿赂。目前警方正调查此案。

为什么被拘的都是课长?在家乐福一个课长的权力有多大?供货商为什么贿赂课长?这种贿赂的成本会不会提高商品的价格?记者调查显示,在课长面前,供货商明显弱势。供货商要想商品进入家乐福,有好的销量,必须和课长“交流感情”,保持良好关系。交流的方式之一就是贿赂。

一单生意毁8课长

Jockey非常担心自己的位置,昨天和记者聊天时,他说,“家乐福将要大规模裁员了,说不定我要下岗。”Jockey是北京家乐福采购部门一名资深采购员。“都是因为被拘留的那8个课长。”

课长在家乐福公司的架构序列里,属于第五层。他上面有处长、店长、区长和总裁四个级别。Jockey说,如果没有外部力量的调查,家乐福内部很难查出。估计这次是课长们跟供货商的费用太多,对方不乐意了。被拘留的8名课长都是生鲜处的,8人做同一个单子。这个单子把他们送了进去。

Jockey解释说,这是家乐福内部的潜规则。在内部谈判中,为保证各门店返点(返给家乐福的利润点)公平,一般供货商会和北京家乐福7名门店的课长一起谈判,CCU设立后,就增加了CCU的采购人员。

谈判中,如果某位课长对返点不满意,他随便就能找个借口,向供货商施加压力。比如货次、送货不及时等等。其他课长一般会附和。在这种谈判中,供货商显然处于弱势。Jockey说,供货商不得不与课长们“交流感情”。“交流感情”的方式一般就是给课长们提供免费旅游的机会、逢年过节送礼品或者礼金、平常请吃饭,或者直接送现金。

供货商遭多层盘剥

这次的事件不是偶然的。许远说,不仅是课长,家乐福的普通员工也有机会盘剥供货商。许远是一家商贸公司老总。从上世纪90年代中期家乐福初入中国,他就成了家乐福的百货供应商。

作为一名供货商,许远的职责是,将厂商的百货商品送上家乐福等各大超市的货架。家乐福首先就要收取多种费用,比如促销费、管理费、陈列费、节庆费等收费项目。

很多同类商品都想进入家乐福,这时候仅靠商品品牌、质量、包装等硬件是不够的。最终拍板签订合同的是那些课长、处长们。供货商必须让这些人满意。在许远看来,这些毕竟次数少,让他心烦的是那些普通员工的盘剥。

许远介绍说,商品运到家乐福后,供货商要排队入库。门卫的态度很重要,“为了早些把货送进仓库,给门卫送几条烟或拿几个杯子很正常。不然遇到促销旺季,有时候等一天都进不去,超市里很可能就缺货了。”

还有让你更想不到的,家乐福有的临时理货员不会不时给供货商打电话,拿出手话费单、打的票等让供货商报销。许远解释说,他们的权力是,清理货架时,安排相应商品的位置。满足了他们,货就会被摆在同类商品的前面。

供货商为处长办婚宴

一些大品牌相对强势,比如海尔、美的等,都是与家乐福签订全国性合同。许远说,品牌杂的百货处和生鲜处选择余地就比较大。有采购权的家乐福管理人员可以在众多小品牌中随意挑选。这两个部门也相对较肥。

供货合同多是一年一签,供货商必须维系与处长、课长们的关系。“不然,不说取消下一年的合同,就算把合同砍掉一半,普通供货商也难以承受。”许远说,即使不在合同上做文章,处长、课长也有很多方法可以为难供货商。

处长、课长能决定商品促销价格和期限。他们可以在促销中拼命压价且缩短促销期限,这会令供货商受损失的同时,还无法达到促销效果。

许远就曾收到过处长和课长的直接暗示,“他们往往在聊天时突然叹气,我就知道问题来了,不是家人生病就是装修缺钱。”许远曾经帮一位处长包办了一场婚宴,所有的费用都由他出,众宾客的礼金落进了处长口袋。

许远说,层层“抽头”,直接导致商品成本增加,商品的销售价格也就自然提高了。这些最终都转嫁到消费者身上。

门店课长的获利途径

在家乐福北方区,各门店课长,没商品部课长那么大权力,但也有具体的订货权。Jockey说,门店课长只能从商品部列出的产品条码中

订货。“比如商品部选择了12种商品,门店课长只能从其中选择商品,并决定订货数量。”如果课长不下订单,即使签了合同,供货商的货还是进不了店。

许远分析说,供货商和课长的关系需要始终维持。“给商品部课长的好处,每年一般只有一次。门店课长每个月都要给,当然不是全部,只是其中的一部分人。”原因是门店课长挑供货商的毛病容易,比如断货、残次多等。按合同这些都是要罚款的。

在门店,除了订货的权力,课长还有促销商品、商品陈列、退货的权力。“这里面也有空间可做。”Jockey说,店内商品做促销,摆到主要位置,必须缴一定促销费。这期间,课长可以设法降低一些费用,从2000元降到1000元,并延长促销时间。“这部分利润,厂家会给课长返利。但这需要处长、店长认可。主要看上下关系。”同类产品竞争进场时,如果都不是知名品牌,这时候就要看哪家工作做得好。课长有绝对的选择权。

课长们自然会利用手中的权力,Jockey说,课长的工资并不高,家乐福门店一名课长的工资大概是2500—4000元;商品部一名课长的工资大概是3000—5000元。而且家乐福劳动强度大、工作时间长在零售业圈子里是有名的。

2006年,罗国伟出任中国区总裁后,家乐福开始回收门店权力,并成立了调查组进行内部监控,一系列措施彰显了其反腐决心。对此,广东省连锁经营协会会长孙雄分析说,相比于沃尔玛高度集中的程序化操作模式,家乐福正在努力寻求一种能在保持分权灵活性的前提下,适度集权的方法,使分权与集权之间达到合理的平衡点。

Jockey说,自罗国伟向上收权以来,家乐福确实比以前管理更严格了。

京华时报 (田乾峰 唐骏)

好易通®

•电脑辞典
•学习机

全面降价

让你的孩子赢在起跑线上

疯狂豪礼送再送!!

更多惊喜内容,请至好易通各大门店垂询。

译典通翻译软件

影音下载光盘

乐扣乐扣保鲜盒

凭此广告可至好易通各大专卖店免费领取

HELLO KITTY精美吊饰一份(限量1000份,送完即止)

好易通专卖店: 好易通旗舰店: 福州路401号 T: 63736804 徐家汇专卖店: 太平洋数码二期0018室 T: 54905940 浦东专卖店: 太平洋数码三期1027室 T: 58380583 虹口区专卖店: 方舟数码广场(原荣博广场)1层1098-1室 T: 65407548 杨浦区专卖店: 万达广场B1层顺源数码广场A137室 T: 51807137 好易通客服中心: 华山路2088号汇恒广场南楼1207室 T: 63287171/63287272 南路: 第一八佰伴7F 市一百6F 新世界8F 东方商厦徐汇店5F/南京东路店9F 东方商厦店61F 汇金百货7F 永安百货5F 百联世纪6F 久光百货5F 太平洋徐汇店8F/淮海店2 淮海百货7F 港汇6F 虹桥友谊4F 置地广场6F 百联中环一百3F 新华书店金线: 上海书城1F 鞍山路20号 港汇5F 梅陇路408号 莘建路128号 书城万达广场2F 淮海书城2F 书城南京东路店2F 大众书局美罗城4F 大众书局正大广场6F 东方书城2F(商城楼660号) 青浦城中东路235号 上海书城长宁店2F 上海书城曹杨店(泰阳路107号) 牡丹江路1754号 四川北路656号 昌里路355号 大兴街55号 福州路: 上海书城4F 文化尚厦 文化分部(福州路406号) 外文书店 沪光福州路258号 嘉顿福州路630号 连邦福州路430号 部分永乐家电维修 部分国美电器连锁 部分苏宁电器连锁 百思买徐汇店 部分宏图三胞连锁 大润发全线 世纪联华连锁 易初莲花连锁 乐购连锁 农工商连锁 家乐福连锁 部分欧尚超市

WWW.BESTA.COM.CN