

乘改革开放之风 亿星在蓬勃发展

——记河南亿星实业集团公司



市委书记毛超峰视察亿星集团天然气加气母站

(上接第一版) 让我们一起走进亿星, 了解亿星, 循着她发展的脉络, 用心灵去感知这朵绽放在中原大地上的奇葩所展现的风采与魅力——

商业副食:亿星“金字塔”的坚实基座

无论对亿星人, 还是对周口人来讲, 商业副食这四个字所浓缩的东西实在太多太多。
从一个租赁门店起步, 成长为集商贸、物流、仓储、房地产、天然气能源为一体的多元化企业集团, 将“河南流通行业的一面旗帜”的盛誉收入囊中, 亿星所走过的 19 年, 商业副食一直都扮演着至关重要的角色。
是商业副食, 让亿星完成了发展资金的原始积累, 形成了浑厚的企业文化, 让集团在市民和合作伙伴心目中拥有了诚信、双赢的深刻印象。商业副食, 当仁不让地就是今日亿星“金字塔”的坚实基座!



1989 年, 李士强调任原周口地区盐务局下属的盐业工贸集团公司副总经理。他上任所面临的第一次考验, 就是带领一个年年亏损的副食门市部走出困境。在这个租赁的门店里, 李士强高超的管理和经营才能得到了淋漓尽致般的展现。他率先打破国有企业固有的平均分配制度, 职工报酬完全是按劳分配, 工作态度、实现效益、贡献大小都是发放工资的标准, 职工的积极性被极大地调动起来, 当年就扭亏并实现了销售额十四万元, 第二年达到了一百多万, 到第三年已达到两千多万, 销售额和利润成几十倍、几百倍的几何级增长。沐浴着改革开放的春风, 商业副食悄然生根发芽, 十几年后, 当年的一株新绿终于长成了参天大树!

成功地走出创业的第一步, 李士强一发而不可收地演绎出了一曲波澜壮阔的改革篇章。

1990 年, 他迈出改革的第一步: 承包、租赁经营, 独立核算、自负盈亏, 提出“你无我有、你有我优、你优我廉、你廉我转”的竞争策略, 勤进快销, 薄利广销, 迅速提升了信誉、销量、品种、规模、效益连年翻翻。

1996 年 10 月, 他再次抓住发展机遇, 迈出改革的第二步: 不带一分钱的资金和固定资产, 带领 30 多名职工正式从盐务局分离出来, 租用了一栋破旧的仓库成立了周口地区商业副食品公司。他提出了“一年要信誉、二年要规模、三年要效益”的战略目标, 随即以“国有企业的牌子、集体企业的底子、合资企业的管理方式、私营企业的用工机制、外资企业的分配办法”, 夯实企业管理, 内部注足竞争活力。

2000 年元月, 他在周口市率先进行股份制改造, 迈出了具有关键意义的改革第三步: 公司买断国有资产, 实行产权置换, 正式成立河南亿星商业副食有限责任公司, 彻底地完成了产权制度改革, 成为河南省第一家省级挂牌运营的市级糖酒批发企业。

随着公司多元化发展和规模的日渐扩大, 2003 年, 公司更名为“河南亿星实业集团有限公司”, 完成了经营体制改革的第四步跨越: 立足主业、多业并举, 下辖 9 个控股子公司、20 多个分支机构, 初步建立了规范的现代企业制度。2006 年 1 月, 集团公司提出了“十项任务”和“一三五工程”, 规划监控、强制执行、严格管理、深化考核、注重绩效, 公司在管理方面又迈上了一个崭新的台阶。

亿星商业副食公司有一个名酒样品荣誉室, 各种荣誉证书、牌匾有秩序地摆放在展示柜的两侧; 茅台综合销量连续多年全国销量第一, 五粮液连续五年全国销量前四名, 古井、西凤系列酒销售河南省第一……又一个又一个荣誉都在无声地述说着, 这个被经济学界评述为“周商现象”的企业传奇!

“周商传奇”起始于李士强独具匠心的“名牌保真带动战略”。秉承“诚实守信立业、遵法维权经商”的经营宗旨, 亿星公开向社会承诺, “绝不经销假冒伪劣商品, 如若发现, 奖款壹万”, 被新闻界誉为“商业副食, 撑起名酒一片蓝天”。在这一战略的带动下, 公司的发展速度、信誉和市场开发能力令全国同行商家叹服, “周商现象”的名号不胫而走……

2008 年, 亿星商业副食再续新辉煌, 在全球性经济危机的冲击下, 市场需求不足以成为公认的最为突出的矛盾。但商业副食公司在这种激烈的大环境下, 仍然创下近年来发展的历史新高, 这不能不说是一个奇迹!



市长徐光出席亿星集团沙南工业大学战略合作签约仪式

时光荏苒。当年的丑小鸭已脱胎换骨变成了白天鹅, 亿星商业副食的触角也不断地向外延伸着。借助“万村千乡市场工程”这一国家惠民政策的平台, 公司已经把农家店开遍了县市乡村, “百姓亿星、精益求精”的诚信经营理念, 也通过超市这个窗口传递到了千家万户。还有她的餐饮业, 周口谁人不知工农路上的锦绣花园酒店, 生意兴隆, 宾客云集; 郑州谁人不知黄河北街的御花园酒店, 在这座被誉为周口人的郑州之家的四星级酒店饭店, 市里多次在此举行同乡联谊会, 让远在他乡的周口人感受到了家的温情。

雄关漫道真如铁, 而今迈步从头越。当历史的车轮驶入 2009 年, 亿星商业副食又掀开了新的鸿篇巨制: 以发展渠道运营商和品牌运营商为战略定位, 致力于打造自主品牌, 实现运营商和品牌商的双重发展; 打造以河南省为战略中心, 辐射周边省份包括酒店、商超、夜场、亿星零售连锁等全渠道销售网络……

城市燃气: 开启周口市民幸福生活的源泉

2009 年 1 月 1 日, 国家开征燃油税的第一天。记者乘坐了一辆出租车, 出于职业的习惯, 想了解一下出租车司机对征收燃油税的感受, 却不料, 这辆车烧的居然是天然气。提起燃油税, 司机异常地兴奋, “我的车改(装)了有一年了, 每个月能省下 1000 多块的油钱, 这一征收燃油税, 油价说不定还要涨, 也就是说, 我的钱是越省越多了。”在周口, 像这位司机一样幸福的“的哥”、“的姐”还有好几百人。他们有一个共同的幸福源泉, 那就是天然气。

亿星把天然气引到了周口, 让家乡的千家万户感受到了天然气的安全、方便、环保和经济, 但又有几人知道荣耀的背后有几多艰辛?

2002 年, 国家西气东输天然气工程全线铺开, 输气主管道与周口擦肩而过, 一次千载难逢的历史机遇摆在了周口人的面前。“谁拥有了能源, 谁就有了发展的主动权。”在周口发展的重要关口, 李士强站了出来; 引进清洁能源、扮靓周口形象、造福家乡千万百姓, 对推动周口经济发展、增加就业岗位等具有良好的社会效益和生态效益。为这样一个利在当代、功在千秋, 天不负。2003 年 7 月 1 日, 经周口市政府公开招标后特许独家授权, 亿星集团的全资子公司——周口市天然气有限公司正式挂牌成立, 负责落实“西气东输”天然气的统一接收工作, 向周口下辖的八县一市一区提供气源保障, 并由此开始了两年多战天斗地的管道铺设工程: 从淮阳李集接口到市区有 17 公里, 所有的管道都是特殊高压钢管, 而且全部要埋在地下 1.2 米以下, 更要穿越 12 条河流, 工程难度可想而知! 无论是数九寒冬, 还是三伏酷暑, 120 多名工人和技术人员都奋战在工程的第一线。2005 年 11 月, 亿星集团向市民庄重承诺: 2006 年春节前, 一定让市民用上天然气! 一场通气施工的大会战拉开了帷幕。无论是工人还是技术人员都吃住在工地, 一身泥水, 一身风雪, 换来的是诺言的如期兑现: 2006 年 1 月 23 日, 农历腊月二十四, 主干管网全部成功连接, 周口市天然气利用工程点火通气仪式隆重举行。在仪式上, 有领导这样评价, “如果没有李士强, 周口人民用上天然气不知道要延续多少年。”

天然气为周口带来了什么? 它让周口的天更蓝、水更绿。天然气汽车排放尾气中不含硫化物和铅, 相比汽油车, 其一氧化碳碳排放降低 80%, 碳氢化合物排放降低 60%, 氮氧化物排放降低 70%。

它让市民享受到了优质生活, 起火快, 不污染, 价格廉, 24 小时全天候供应。如果周口市的天然气全面应用, 周口在能源支出可节省 30%, 每年能节约资金 3 亿元。

它帮助周口投资环境得到了改善, 加快了周口招商引资的步伐。目前, 作为重要能源之一的天然气已成为我市招商引资的硬条件, 许多外地客商正是冲着新型能源, 冲着好的环境保护才来到周口创业投资。

虽然已经过去了一年的多的时间, 但亿星·紫荆城在 2007 年对周口楼市造成的冲击波, 相信很多市民依然记忆犹新。冒雨彻夜排队认购、200 多套房源不到 3 天就被抢购一空……这样的火爆场面成就了周口房产界一个“神话”般的传奇!

在新兴的周口房地产市场, 各路“诸侯”云集, 八仙过海, 各显神通, 其中不乏来自于经济发达地区、有着丰厚房地产运作经验的精英, 谁都想分得一块大一点儿的蛋糕, 竞争之“惨烈”不难想像。但为何却是本地的一家企业抢尽了风头, 成就了一段“神话”? 一言以蔽之, 乃因亿星集团在一个正确的时间, 做了一件正确的事!

不妨循着紫荆城的发展轨迹, 来试着寻找答案。

紫荆城是亿星集团厚积薄发的成果。亿星早在 2003 年就注册成立了房地产公司, 具有国家二级房地产开发资质、二级装修资质, 拥有一支经验丰富的开发队伍。在开发紫荆城之前, 亿星房地产公司已先后在建设、装修河南周口国家食糖储备库、天然气城市管网、亿星底商住宅楼、亿星超市公司、餐饮公司三、四星级酒店、公司住宅小区等多项工程中小试牛刀, 积累了丰富的房地产开发管理经验。

2006 年起, 我国的房地产业进入了一个前所未有的黄金时期, 房价节节攀升, 人们对购房显示出了极大的热情, 而亿星选准时机推出紫荆城项目, 上应天时, 下应地利。所谓地利, 是因紫荆城有着绝佳的地理位置——位于开发区千亩广场东侧, 处于周商一体化发展的核心地带, 是周口目前最具升值潜力的发展热土。再加上走的是“精品”路线, 以港式生活为范本, 引领周口居住潮流, 倾力打造温馨、舒适、安全的环境——绿化率高达 41.2%, 设有目前周口最大的 5000 平方米人防工程及地下停车场, 生活所需、休闲娱乐一应俱全, 采用风靡全球、流行于江南的新古典主义建筑和多重智能安保系统, 物业提供全面、包括日常琐事在内的家政服务等等, 成就一段“神话”, 水到渠成!

于是就有了一个又一个奇迹: 据亿星房地产公司记录, 自 2007 年 8 月 26 日销售中心开放后, 短短两个月时间, 吸引了上万名客户, 积累两千多名意向客户, 楼盘受到广大购房者青睐和热烈追捧。

10 月 12 日的认购活动更是一举引爆楼市, 创下周口楼市的一个历史。11 日晚 10 点多就有人到售楼部做排队准备; 12 日凌晨 2 点不到就有不少人冒雨来排队等候; 早上 6 点, 天还没亮, 销售中心门前就排起了 3 列队伍, 足有 60 多人, 认购



正式开始时, 队伍已经迅速增加至 200 多人。工作人员只能撤掉现场的彩色拱门和立柱, 以腾出空间。当天上午, 仅两个小时时间, 300 套 VIP 卡就销售一空。

“亿星是周口人民的亿星, 所做每一平方米房产都永远负责到底。”李士强董事长的评说, 是紫荆城“神话”的最好诠释——责任。无论是质量、物业管理、景观、服务, 还是交通, 亿星·紫荆城都力争一流。桃李不言, 下自成蹊。亿星对市民所怀有的赤子之心, 在 2008 年得到了最好的回报。虽然国家宏观调控引发了楼市的巨大波动, 但紫荆城受到的影响却微乎其微, 主体工程基本建设完成, 楼盘销售过半, 价格依然坚挺。

2009 年, 亿星房地产公司将完成紫荆城住宅小区景观绿化等后续开发建设工程, 确保按照合同向业主交付住房的同时, 做好紫荆城二期项目的规划、设计。

亿星人以锐利的商业眼光和高效的商业运作能力抓住了百年不遇的楼市飞速发展机遇, 选准了时机、选准了定位, 站在周口楼市制高点上写就了一段周口楼盘发展史的神话和传奇。

国家储备: 利国利己的睿智选择

作为亿星四大支柱产业之一的国家储备, 与糖酒副食、城市燃气、房产开发这三个产业相比, 相对显得有些不显山不露水的。这也难怪, 前三项产业与百姓生活休戚相关, 势必备受关注, 而国家储备在正常时期与百姓生活关联并不大, 所以知名度稍有欠缺也就不足为奇。但因其与国运紧密相连的特性, 重要地位已日渐凸显。从某种角度来讲, 承接国家储备正是以李士强为代表的亿星决策层高瞻远瞩、运筹帷幄的一个生动的体现。

亿星涉足国家储备有着自身特有的优势: 周口虽处内陆, 但交通极为便利, 以周口为中心 8 小时可到达 6 个省会城市; 河南省人口占全国人口的十四分之一, 食糖消费量也超过十四分之一; 再加上亿星商业副食多年经营食糖所构建的市场网络和雄厚基础, 李士强以企业家的敏锐洞察国家宏观政策给企业发展带来的新机遇, 向商务部、财政部、发改委层层申报, 与



中国糖业酒类集团公司合作组建了河南中糖物流有限公司, 自筹资金 1.2 亿元, 于 2006 年建成河南周口国家直属储备糖库。

河南中糖物流有限公司拥有一批经验丰富的仓储、中转、调运管理技术人员, 业务以周口为中心, 辐射周边地区 200 多公里, 拥有多个经销点、配送中心和网络系统, 经销、开发、代理着云南、广西、广东、湖南等省的食糖产品, 曾经创造了年销售食糖 10 万吨的辉煌业绩。储备库年存储能力 8 万吨, 周转 15 万吨, 占全国的国家食糖储备量的近四分之一, 既具备承担国储任务的功能, 又具有食糖自主经营的特点, 是集采购、储备、调运、分装、销售等多功能于一体的现代化、专业化储备库, 对落实国家宏观调控政策, 在消费大区保持产销价格稳定和食品生产、维护蔗农利益等方面都发挥了积极、重要的作用。

2008 年是河南中糖物流有限公司继续拓展和巩固食糖销售渠道, 扩大食糖销售市场占有率, 大力开发食糖销售区域及终端用户群, 彻底扭亏增盈的攻坚年。全年完成国家储备糖 9.2 万吨, 顺利实现满负荷运营。2009 年, 他们将继续吹响进军号: 保持和利用三年内食糖过量的储备机遇, 采取联销、代销和期货套期保值、买断经营等多种形式相结合的运作模式, 大力开拓终端市场, 采取精细化、特殊化服务, 重点维持大型用糖企业的长期战略合作伙伴关系。同时, 充分发挥公司期货交割仓库的优势, 尝试小批量仓单进行套期保值以及仓单质押业务的办理, 实现效益和销量的突破; 注重加强与各储备库的沟通交流, 总结养护经验, 降低日常养护成本, 严格按照《中央储备糖管理办法》要求, 全力做好国储糖的日常养护工作, 确保国储糖储备期间的质量安全、数量完好, 确保国储商品储得进, 管得好, 调得动, 用得上。物流中转将成为公司发展的一个新亮点, 利用仓储和铁路专用线优势, 以代转代储为基础, 全面开拓物流中转市场, 尝试运作第三方物流业务。

展望 2009 年, 困难与希望同在, 机遇与挑战并存。亿星将以发展的战略眼光, 在新时期肩负着新的历史任务和责任, 担负起市委、市政府和全市人民对亿星寄予的厚望, 深入实际, 做到从市场中来, 到市场中去, 以公司发展为立脚点和着眼点, 让财富从客户、产品和行业来, 从实践中来, 从每一个消费者来。培养自己的管理团队和营销团队, 坚持以“引进、留住优秀人才和专业技术人才”为集团公司人才发展战略, 并立足企业现有的人力资源, 优化人才结构、保障储备, 全面提升公司员工综合素质和业务素质。2009 年集团引进 2 名硕士研究生充实到高层管理班子, 为集团管理团队注入新的活力和知识动力, 打造亿星品牌, 力争使亿星品牌永久深入人心, 以优质、高效、快捷的服务创造更大的利润, 推动企业科学、持续、健康的发展, 为社会创造更多财富。

19 年的风雨兼程, 19 年的披荆斩棘, 19 年的一往无前, 19 年的锐意进取, 沐浴着改革开放的春风, 亿星亲笔书写了一段新时期的“周商”传奇。如果说商业副食、城市燃气、房产开发、国家储备四大核心产业支撑了亿星的一片天, 那么, 也正是像亿星一样的优秀企业支撑起了周口经济发展的一片蓝天!

带着激情一样, 带着梦想出发。面对错综复杂多变的全球经济新形势, 以及国家产业、政策优势和新的历史机遇, 2009 年, 亿星人将在董事会的带领下, 延续 2008 年上缴税收 1000 万元、创历史新高之荣耀, 朝着销售收入力争突破 10 亿元、税收突破 2500 万元再创新高的目标迈进。他们将满怀豪情, 昂首阔步, 只争朝夕, 不怕苦, 不畏难, 不言弃, 同心同德, 以坚强的毅力和必胜信心, 走持续突破、科学发展之路, 创亿星金字品牌, 全面提升集团的效益、管理、发展、社会贡献和核心竞争力, 为周口经济社会发展再立新功, 向共和国六十华诞献礼……

