

(上接第一版)

诚信:铸就亿星金字品牌

无论任何一个人、任何一个企业,品牌就是生命力,是资源,是实力。亿星是周口人民的亿星,亿星对社会做的每一项承诺都能经得起时间和历史的检验,都是为周口人民真诚负责的。——亿星集团董事长李士强

在亿星“以诚经商、以情经商、以智经商、以新经商”的企业理念中,“诚”字排在了第一位。在她至今20年的发展历程中,诚信一直是立业之本,是已融在骨子里的对消费者和合作伙伴的一种最基本准则。也正是凭着这一条,亿星从一个街边小店演变成今日的企业集团。诚信,亿星说得到,做得到,做得好!

在周口乃至在全国,很多人最初了解亿星,都起始于其商业副食的“名酒保真带动战略”。本着诚信立身、共赢久远的发展思路,亿星营销任何一个产品,首先的定位选择必须是名牌、质量信得过,必须是规模、有保障,必须有知名度、美誉度。她向社会公开承诺:“绝不经销假冒伪劣商品,如若发现,奖励壹万”,真正在社会上叫响了“亿星名酒,保真保真,誉满中州”这一金字招牌,被新闻界誉为“亿星商业副食,撑起名酒一片蓝天”!凡能想得起来的名酒,她的销量俱在全国乃至全国排名前列;茅台连续5年全国销量第一,五粮液连续5年全国销量前4名,古井、西凤系列酒河南省销售第一,这些都是诚信保真基础上才取得如此骄人业绩和规模的,这是消费者对亿星诚信品牌最中肯的评价!

进入新世纪,沐浴着改革开放的春风,亿星不断拓展着自己的产业领域,但无论是传统优势产业——商业副食,还是近年来涉足的天然气、房地产和国家储备等领域,亿星从来都把诚信二字作为从业准则。对天然气,他们承诺:服务好每一个家庭、每一辆出租车;对国家储备的食糖,他们在第一时间将入库食糖样品送到北京食品检测所,拿到权威质量检测报告;对亿星·紫荆城,他们许下了“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,紫荆城质量一流、物业管理一流、景观一流、服务一流、交通一流”的承诺。

靠诚信,亿星赢得了厂家的认可;靠诚信,亿星赢得了消费者的信任;靠诚信,亿星建立了稳定的市场网络;靠诚信,亿星赢得了管理团队的精诚团结及强大的凝聚力和向心力。也正是靠诚信,“亿星”二字才成为全社会所公认的金字品牌,连年被消协评为“消费者信得过单位”,被省消协评为“诚信单位”,被省技术监督局评为“优质商品保真推荐单位”,被省资信评估委员会评为“AAA级信用企业”,连续3年被省工商局、省合同管理协会授予“守合同重信用企业单位”的荣誉。

亿星20年,闪烁着诚信的光芒!

创新:亿星“航母”的“发动机”
亿星这20年有一个基本经验,就是思想解放,锐意进取,敢想敢干,敢为人先,具有强烈的创业意识和永远的创新精神,从不满足于已经取得的成绩。——李士强
20年来,亿星由小到大、由弱到强、由默

做百年企业 亿星走过20年

默无闻到成为周口知名企业的独特现象,创新二字,弥足珍贵!可以说,亿星的20年,就是不囿于成规、敢于创新的20年。2008年底,亿星再获新荣誉,公司被省工商联评为“河南省民营企业百强”,董事长李士强荣获“中原骄傲——改革开放30年河南省最具影响力的民营企业家”称号。

想当年,亿星只不过是一个区区七八人的国营副食门市部,却在周口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,销售额和利润连年成几十倍、几百倍的几何级增长。

1996年,亿星抓住改革机遇,组建“周口地区商业副食公司”,建立起严格的内部管理和灵活的运营机制,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”夯实企业发展基础。在内部注入竞争机制,在经营上实施“名牌带动战略”,探索了代销、联销、买断等多种合作形式,建立了覆盖全市、辐射周边7个省区的销售网络。

2000年元月,亿星在周口率先进行股份制改造,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,完成了彻底的产权制度改革,成为河南省第一家省级挂牌运营的市级糖酒批发企业。

2003年,亿星更名为“河南亿星实业集团有限公司”,一发而不可收地走上了“围绕主业、多业并举”的规模扩张之路,陆续涉足餐饮、超市连锁等行业。

在亿星众多创新之举中,最令人称道的就是亿星人总能以锐利的商业眼光抓住国家宏观政策给企业发展带来的新机遇:抓住国家西部大开发、西气东输管线工程途经周口的机遇,将天然气引入周口千家万户、各行各业;抓住周口撤地设市拉大城市框架,以及全国房地产业步入空前繁荣的历史好时期的机遇,高品位打造亿星·紫荆城,引领周口居住潮流;抓住“十五”、“十一五”期间国家产业结构调整的政策机遇,将国家储备库项目引入周口……

当今社会,创新是每一个企业永恒的主题。企业要想发展需要创新,要想不掉队更需要创新,要想有新的管理水平、新的理念,更需要创新。亿星一直注重团队整体素质的提高,把清华、北大著名专家学者请进公司来讲课,把公司管理人员派出去学习,汲取他人精华融入自身,为己所用,因此才能一直处于先进者的行列。

江泽民同志曾说:“创新是一个民族进步的灵魂,是一个国家兴旺发达的不竭动力,也是一个政党永葆生机的源泉。”同样的道理,

创新就是一个企业进步的灵魂,是企业兴旺发达的不竭动力,也是企业永葆生机的源泉。亿星正是这样。

创新——亿星从柔弱小苗长成参天大树的春风、阳光和雨露。

坚韧与拼搏:把不可能变成可能,亿星从未弯下过挺直的脊梁

数十年如一日地做一件事,这种近乎傻劲的功夫,所有人都很尊敬,也都知道这样做正确,但却不是每个人都能做得到。创业不缺聪明,最缺的是决心和看准了就一条道走到底的勇气。——李士强

亿星人对他们的董事长有一个共同的评价,雷厉风行、身先士卒,而且有时候特别“玩命”。举一个简单的例子,平常人走路,一小时走5公里很正常,而李士强一小时走6.5里,比别人快30%,无论走多长时间,都是这个理念,其他人小跑才能跟得上。李士强说这种习惯是几十年来磨炼出的一种职业责任感,一种勤奋的时间观念,一种雷厉风行的工作作风。因为他后边是一个团队、近2000人的队伍,自己这样做,无形之中对他们是一种鞭策。作为老板,带什么头体现在方方面面,不仅需要知识、才华和能力,每一言每一行都潜移默化地在起着作用。

坚韧二字,说来容易,但几十年如一日地这样做,实在称得上伟大了。关于李士强类似的故事,记者在采访时还听到了很多:他曾为争取项目,玩命似地一天往返北京乘4次航班,致使耳朵里出血;当年,大冬天在东北推销劳保手套,就两双样品,白天,别人用它检查质量弄脏了,晚上,他洗干净用身体暖干,每天都这样,一直重复了30多天……

他的经历,让记者想起了拿破仑的一句话:一头雄狮带领一群绵羊,胜于一群绵羊带领一群雄狮。有这样的掌舵人,亿星当然从来都不会弯下挺直的脊梁!

亿星20年,历经过太多的波折坎坷,但每一次都能穿越泥泞,直到走上了康庄大道。因为他们相信,只要坚持,就能让不可能变成可能,让可能变成现实。李士强说,做企业家应该把事业做大,把人做小。正所谓高处自有高人在,低处自有路通天。刚创业时的艰难不必细说,就说说他当上集团董事长后的一件事吧。

为引进天然气,扮靓周口形象,造福家乡百姓,他开始了苦行僧似的项目争取过程。累了,就喝杯开水,昼夜兼程在车上打个盹;饿了,泡碗方便面凑合一下。有一次,为见一位休城中打乒乓球的领导,他当了回抬了两个小时球的“老球童”……在他的激励下,亿星人发扬敢打敢拼的精神,为了让市民在2006年春

节前用上天然气,展开了一次可歌可泣的百日大会战,吃住在工地,一身泥水,一身风雪,换来了承诺的提前兑现和亿星人在通气点火仪式上流下的激动的泪水……

走在亿星的办公楼里,你会看到墙上挂着的一些管理人员的誓言——执行词。集团总经理刘俊友的执行词是:无功便是过,无利便是错;集团副总经理刘光辉的执行词是:天行健,君子以自强不息;还有其他管理人员的——坚持就是胜利;天道酬勤;坚持不懈,迎难而上……等等。每一句誓言的背后,相信都会有一段让人感动的故事;每一句誓言都是他们在激烈的市场竞争中,与亿星这些年来一起坚守在领跑阵营中最精辟的注解!

管理人员如此,亿星的普通员工又是怎样对待工作的呢?在亿星商业副食员工的意识中,春节只从正月初一才开始过。当别人在大年三十与家人团聚、尽享天伦之乐时,为保证客户的正常经营,他们冒着风雪,仍然奔波在送货的路上……

有着这样一支同心同德、坚定信念、永不言弃的团队,亿星怎能不创造今日的辉煌!

情义:让亿星升华为卓越

人的一生有两点,一个是你的社会贡献,一个是你的生活必需。官做得再大,生不带来,死不带去;一个人再有钱,一天就是那三顿饭,其余全部都是社会的。一个是生活,一个是社会就这么两点,所以对很多事情,我都想得非常开。——李士强

在亿星的企业文化中,记者很是欣赏这样两句话:其一是亿星人的合作理念——有情有利,同心同德同赢;其二是亿星人的价值观——致富思源,富而思进,扶危济困,乐善好施,义利兼顾,德行并重,发展企业,回馈社会。简单地做个注释,前者主要是说亿星对待员工、合作伙伴的一种态度,后者主要是说亿星如何实现作为企业的社会价值。

记者曾参加过一次亿星公司的会议,几百人的会场内,每个人坐得很端正,前后左右均是一条线,没有手机响,没有人走动,没有人交头接耳。李士强说,大家习惯成自然了,因为凡是制度规定的,谁做不到就会受罚。

亿星对员工的要求非常严格,如果犯错,不会姑息任何人。但李士强说,相信自己在近2000名亿星员工的心目里,应该还是有100%的支持率。因为批评、处罚谁,只是因为这个人不达到工作要求,经教育后改正了,大家还会像以前一样对待你。大公者无私心,自会无畏。只有大家同心同德,才能同赢;只有对待员工有情有义,大家才能都有利。

相信每一位亿星人对“有情有利有义,同心同德同赢”这12个字都是稔熟于胸。对于他

们来讲,这样的企业文化并不抽象难解,因为他们每一个人都是这句话的感知者、践行者和见证者。在亿星,曾发生过这样一个真实感人的事例。一位员工患有高血压,高的时候超过200,坐车前往南方办理一项业务时,途中在湖北孝感突发脑溢血,病情极其严重,送往当地医院后,病人瞳孔已经放大,当地医院几乎要放弃治疗,并先后3次下了病危通知书,只要还有一线希望,就不会放弃,公司掏大价钱连夜从武汉协和医院请知名专家赶到孝感会诊,同时,专家也下了第四次病危通知书,但公司仍然没有放弃。最后,这位员工脱离了生命危险,健康地活了下来。在回忆起这件事时,李士强只简单地评说了一句,“一条生命,对每个人来说都只有一次。你對他负责,他便对企业忠心。我们所能做到的就是千方百计,因为生命是第一位的”。

真情厚意和煦春风,能吹开每一个人的心灵;如丝丝春雨,能滋润每一个人的心田。在这样温暖的大家庭里工作,员工怎能不同心同德,个个奋进,人人争先!

不仅把员工视为亲人,亿星更是与合作伙伴实现“双赢”的典范。在与全国500多家区域经销商精诚合作中,公司先后塑造出数十个千万富翁,上百个百万富翁。是什么让亿星有着这样的胸怀和气魄?是因为他们志存高远,始终坚持“以诚经商,以情经商”、“客户利益大于企业利益”的经营理念,与广大客户相扶相伴,风雨与共,实现双赢。

古语云:达则兼济天下。亿星人在自身发展的同时,没有忘记承担财富之于民、回馈于民的社会责任。亿星曾多次给下岗职工做专门培训并安排再就业;在“非典”时,亿星在周口企业中第一家拿出了50万元的捐助款;周口举办中华姓氏文化节,亿星捐了90万元;2008年“汶川大地震”后仅12个小时,亿星就率先捐出了10余万元的善款。这些年来,亿星向教育事业、慈善机构、灾区、红十字会、春蕾计划等捐款,累计达到了数百万元,帮助寒门之子重新走进了青春校园,携手弱势群体活出了生命的尊严。

对于被授予“十大慈善家”、“十大慈善使者”等荣誉称号,李士强把做慈善事看得很重,但却把这些名利看得很淡。“咱们这里有句俗话:穷汉子一口,富汉子一斗。我哪怕是看到一个捡破烂的,在任何地方只要他张张嘴,我都会帮助。做这些事情并不是要做给哪个人看。”这是情理,是常识。

一位创业者,能把事业做成,照顾好下属的员工和家庭,就算成功;如果能进一步照顾往来的客户和供货商,以及他们的家庭,那是更上一层楼;如果最终能形成一套价值体系和工作方法,造福他所在的社会,并且影响持续,那就是达到企业家的最高层次了。这是后人纪念“台湾经营之神”王永庆时说的一段话。

虽然曾是小溪,但现在的亿星已像是一条向着大海奔腾不息的大河。终有一日,她会变成大海,因为她有着像海一样宏伟的目标,像海一样宽阔的胸怀……

亿星,百年企业在向您招手。

亿星集团2009年企业发展实施方案

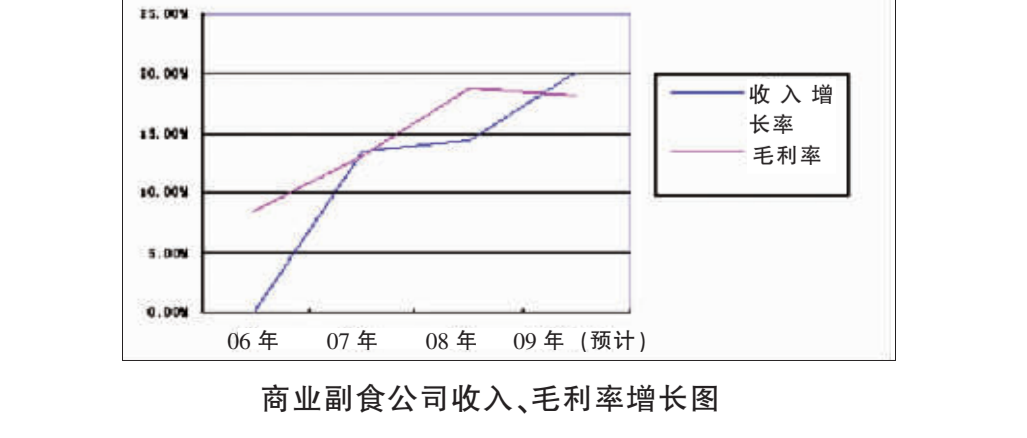
2009年,是河南亿星实业集团公司成立的20周年,也是集团公司实现突破性发展的关键之年。

为迎接新的机遇和挑战,以新思路谋求新发展,以新业绩创造新辉煌,亿星集团顺势而为,提出了“有进有退、强化优势、优化结构、持续突破、科学发展”的发展战略指导思想,抓住公司被评为“河南省100户服务业高成长性重点企业”的机遇,沿着“多元化、专业化、品牌化、资本化”发展的道路,以商业副食、城市燃气、房地产、国家储备四项主业为依托,带动其他产业共同良好发展,实现集团公司可持续发展的战略目标。

河南亿星实业集团公司2009年度总体策略是:探索盈利和发展新模式,强化核心优势产业,优化产业结构,提高公司的整体竞争能力、赢利能力、赢利规模。

商业副食:巩固、夯实支柱地位 保持持续快速发展

历经20年风雨沧桑的亿星商业副食公司,是亿星的传统起家产业,面对新的发展环境和竞争环境,在行业的发展上,亿星人进行了大胆改革和管理体制的创新,使亿星经营的名酒得到了消费者的青睐和厚爱,处于同行业领跑地位,焕发出新的生机和活力,保持传统产业的持续快速发展。2009年,亿星商业副食公司将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;在市场区域中心的打造上,将以河南省为战略中心,辐射10余个省份的酒店、商超、夜场;建立亿星零售连锁全渠道销售网络;创新管理体制,紧紧抓住市场发展的机遇,牢牢把握更多的品牌发展机会,确保茅台、五粮液等品牌名酒的规模和数量,提升公司品牌持续增长及盈利能力;以高质量的服务做活新市场,做成熟产品,做强新品牌,维护好老客户,加大自主品牌的开发和培育力度,扩大、提高自主品牌的规模和档次;在成立古井事业部,并对其进行股份制改革试点的基础上,尽快建立亿星名酒专卖店、亿星名酒超市、亿星名酒旗舰店,积极发展茅台迎宾、古井、西凤、郎酒为重点品牌;继续实施以名酒经营战略为主,扩展高附加值产品,保持销量与厂家地位,保持盈利增长水平和可持续发展。

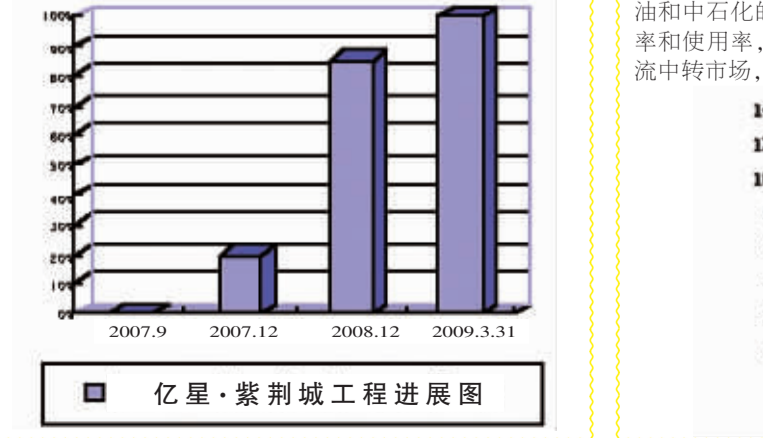


城市燃气:大力推动天然气快速发展 提高周口城市化质量和水平

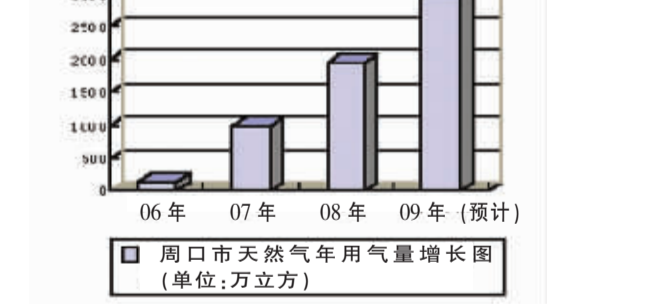
近几年来,随着我市天然气行业的迅猛发展,天然气已逐渐成为亿星集团的后盾产业。2009年,亿星天然气公司将把加快市场开发力度和工程建设作为全年发展的重点,不断扩大城市居民的用气规模和普及率。以地理因素为划分标准,把周口天然气市场分为周口市市区市场和其他县市市场,不断推进和完善城市管网的铺设。在推进通气小区安装进度的同时,全面加强未通气小区工程建设,给予市场开发以有力支持和保障;通过加强自身建设,提高施工质量。以迅速消化周口市场作为工作的重中之重,细化分解目标任务,细分到区,责任到人,并明确任务分工,项城、鹿邑、西华三县市,民用市场实现突破性提升和发展。强化内部管理,坚持从服务做起,从提高管网工程建设速度做起,从安全做起,从形象做起,提高全体员工的服务质量和水平。亿星天然气公司将坚持“诚实守信、用户至上、用户无差错”的服务理念,树立“用和谐亲情创造感动”的营销理念,积极开展

房地产业:顺势而为 稳步发展

复杂多变的2008年,由次贷危机引发的全球金融海啸和经济危机,给房地产业带来的不稳定性因素在明显增多,采取理性、谨慎的发展态势是未来两年房地产业发展的基本基调。2009年是亿星房地产公司紫荆城项目建设承上启下、持续发展的重要一年,经过两年的开发运作,亿星·紫荆城主体工程将全部竣工,上下水、雨污水管网工程全面完成,景观绿化工程完成施工并在当年基本达到设计效果,物业公司接管、物业管理正式启动,紫荆城业主全面入驻。亿星·紫荆城——这座凝聚亿星集团全体职工心血的高档住宅小区,在历经两年的开发建设后,将全面呈现规划设计理念,正式交付业主入住,同时,认真做好紫荆城二期项目的谋划和设计。



“三满意”(满意的设计、满意的服务、满意的维修)活动,通过实施“平台工程”、“梯队工程”,创建“文明窗口”、推进“一站式”服务、成立“便民服务队”等方式,满足用户从报装,到施工队进场安装,再到点火通气的一切需求,致力于给出租车司机节省每一分钱,节省每一分钟时间,给居民、用气单位多一份责任,为市委、市政府促进周口经济又好又快发展尽一份力量,实现公司与用户的和谐共存,向着实现周口全部使用天然气的目标奋力迈进。



国家储备:发挥仓储物流资源优势 推进国家储备行业新发展

2009年,中糖物流公司积极完成国家食糖储备任务,采取联销、代销和期货套保、买断经营等多种形式相结合的发展运作模式,大力开拓终端市场,采取精细化、特殊化服务,继续发展与辅仁药业、四方药业、金猴、莲花、华鑫等大型用糖企业的长期战略合作伙伴关系,实现效益和销量的突破。同时,发挥物流公司期货交割仓库的优势,尝试小批量仓单进行套期保值和仓单质押业务的办理,缓解资金压力,把广西糖网、昆商网、广西大宗批发市场、郑州商品交易所多重组合在一起,形成跨盘、跨期、仓单换多重套利的运作方式,确保年销糖10万吨。在无外租库的情况下,2009年,将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9.18万吨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。把发展物流中作为公司的重点发展方向,做好与益海粮油和中石化的合作共赢,进一步合理利用库区土地,建简易仓库,提高周转率和使用率,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。

