

做一名服务业供给端的佼佼者

——写在浙江衢州东方集团“东方股份”新三板正式挂牌上市之际

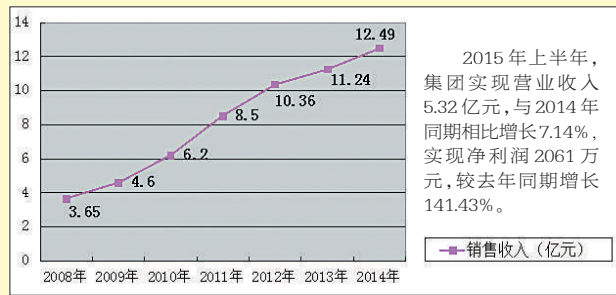
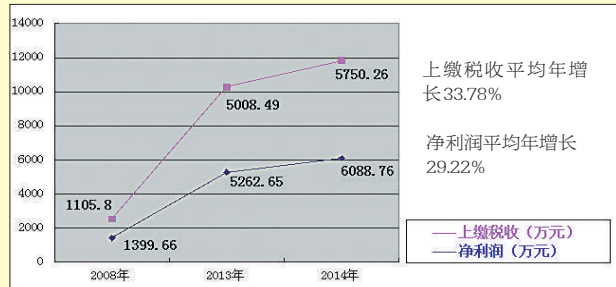
2015年11月3日是个值得纪念的日子,浙江衢州东方集团在全国中小企业股份转让系统(简称“新三板”)举行挂牌仪式,成功登陆全国公开资本市场,股份数为5000万股,股票简称“东方股份”,股票代码为833374。东方集团也成为衢州市首家在“新三板”挂牌的企业。

作为浙江省衢州市第一家“新三板”挂牌企业,“东方股份”数据抢眼。在全国3000多家“新三板”企业中,去年年报利润位列全国商贸零售企业第二位,总排名第73位。如果说之前,衢州东方集团的发展靠的是内生动力,通过做大自身的产业链来提升竞争力,现在挂牌上市进入资本市场后,东方集团又增加了“资本”这个引擎,企业如同插上了翅膀借力滑翔!

浙江衢州东方集团是浙江省西部地区最大的国有控股的旅游商贸流通企业集团之一,地理位置独特、交通优势明显。目前,集团下辖13家公司,主营业务包括连锁超市及精品百货经营(商品销售)、酒店业、食品加工、旅游服务、物流配送、电子商务、商业地产开发等业务,具有完整的产业链和核心竞争能力。2014年集团实现税利1.2亿元。2013、2014年净资产收益率连续两年达到31.6%以上,每股收益1.21元,远超同期零售业及酒店业平均水平。

自2008年国际金融危机以来,公司保持持续高速发展。特别是在全行业下滑的情况下,集团创收仍处于增长状态。

目前,公司以城市综合体为主攻方向,进行全面战略布局:开化旅游综合体、衢江区城市综合体项目已全面启用、龙游、常山综合体项目正在建设中。“东方”正努力把企业打造成为立足浙西、辐射皖赣闽的大型旅游商贸流通业集团。



一、浙西商界“东方现象”

让我们翻开衢州东方集团的发展史,解读一下浙江商界的“东方现象”。

从1994年初只有124间客房的衢州东方大酒店,到如今下辖衢州东方商厦有限公司等13家公司的多元化运作集团,东方集团在这21载里紧紧把握住了时代的节拍,实现了在每一个阶段的转型升级。

跨行经营,绝处逢生

2000年7月,董事长潘廉耻用“当

起初的东方商厦面对复杂的市场环境,谋求变局,势在必行。潘董事长决定向农村发展、向百货发展。

2005年4月,东方商厦石梁店成功开业,成了衢州东方集团农村战略的第一步。自2006年开始,东方商厦以年均8家超市的速度在不同乡镇开店布局。“衢州东方”也在运作中,成长为衢州的重要品牌。

2005年,东方商厦大型购物中心——华庭购物中心成功落地。



市长杜世源亲临会场表示祝贺



潘廉耻董事长在挂牌仪式上致辞

连锁超市实现了跨县联网布局发展,衢州市区内运营的社区超市实现了快速密集布点,体量、总量稳步提升,成本稳步掌控,让东方集团积蓄了足够的力量,与大润发、沃尔玛等“超市大鳄”平分秋色。

转型升级,可持续发展

2012年,面对市场环境条件的迅速变化,集团继续加大有效投资,有序推进重点建设和营运,为集团可持续发展奠定基础。发展综合体,成为东方集团在新形势下的抉择。

2013年12月29日,开化南湖旅游综合体(东方广场)正式开业,是综合体项目中首个投入运营的项目,实现了当年投入当年盈利的佳绩。开化旅游综合体的成功建设运营,让紧跟其后的衢江城市综合体、龙游城市综合体、常山城东新区城市综合体的落地发展顺理成章。综合体项目的落地,构建了东方集团的新商业生态,也奠定了东方集团作为本土区域零售龙头企业的地位。

2013年,集团新增4名成员:衢州东方大酒店有限公司、常山东方大酒店有限公司、衢州衢佬大食品有限公司和衢州掌上东方电子商务有限公司,在产业链条上的延伸,为企业进一步转型奠定更坚实的基础。

2013年7月,集团投入6000多万,打造全产业链环重要节点“中央厨房”。

2015年5月30日,衢江城市综合体(东方广场)启动庆典,开业三天客流量突破30万人次,创衢州商圈历史新高,开辟衢城商圈新纪元。

二、解读“东方现象”的经营秘诀

要解读“衢州东方现象”的经营秘诀,首先让我们认识一下东方集团的董事长潘廉耻。这是一位极其朴实谦和的经营者。

“从不讲究吃穿,和我们一样吃员工食堂”、“学习与工作就是他的爱好,就是他的休闲”、“会上和我们分享他的商业心得”、“善于思考,举一反三”……

这也是一位极其果断、“先潮”的经营者。

“对数据特别敏感,经营数据反应特别快”、“很超前,我们还不怎么用微信的时候,他就发微信办公了”、“对形势把握特别准,每个决策都看得特别准”、“看问题角度很独特,很多面,遇见困难第一反应是怎么解决而不是避开”……

这就是,衢州东方集团员工口中的董事长潘廉耻。

在媒体人眼中,他也是一个极其低调的经营者。他先后荣获浙江省餐饮行业优秀创业企业家、浙江省优秀创业企业家、全国优秀商业创业企业家、全国商业服务业优秀经营者、中国经营大师等以及衢州市劳动模范、浙江省劳动模范、全国五一劳动奖章和全国劳动模范等荣誉称号,却很少接受媒体对他的专访。

潘廉耻来自龙游商帮的发源地,不仅秉承历史浙商的文化基因,更具有当代浙商的精神理念;就是这样每个人眼中的不同的他,带领“东方”从一家无星级酒店成长为集百货、超市、酒店、商业等为一体的多元化商业集团。

一、坚持创新驱动,走全产业链发展道路

1998年,衢州东方在浙江业内率先提出了“管理规范、经营多样化、产业多元化”的发展理念,开始了创新发展之路。2000年他们以“星级宾馆的管理来经营超市”的理念进入零售业;2003年调整零售业态,进入百货业。

2012年开始,他们提出“从坐商向行商直至供应商转变”的理念,以接地气来转变经营方式。一是以中央厨房为核心,打造从农产品生产、收购、加工、物流配送到超市、餐桌的全渠道流通产业链,以低价格、高品质的集约化模式为广大市民提供所需要的食品。二是以体验为重点,进行业态创新。东方商厦利用酒店大堂场地,积极引进衢州首家星巴克,开业当天就取得全国第一的业绩。引进“嗨宝贝”儿童娱乐体验中心、爱立方母婴会所等业态,初步实现衢州东方商厦从传统的零售百货商场向集购物、餐饮、娱乐为一

体的综合性购物中心转变。三是以科技为核心,进行管理创新。集团及下属各企业积极运用移动互联网技术,全面引入二维码、微博、微信等进行企业经营管理,极大地提升了管理的实时有效性,执行力得到极大的增强。2013年东方商厦还成立了衢州掌上东方电子商务有限公司,加快实现OTO全渠道流通模式。

二、坚持以人为本,走和谐发展道路

为突出和谐文化建设,集团公司坚持“以人为本、勤奋进取、求实创新、廉洁高效、团结和谐”的精神文化理念。完善建立“员工之家”、“员工活动室”,适时举办文艺联欢和职工运动会;团委组织唱歌比赛。

倡导博爱奉献精神。为“空巢

极大地增强了职工的凝聚力和向心力。

三、坚持有效投入,走快速发展道路

近年来,集团坚持寻找发展亮点,持续加大有效投入。2007年投资2000多万元改造创建四星级的衢州东方大酒店和成立衢州东方旅行社,2008年国际金融危机期间,“东方”化危机为商机,收购了房产近万平方米。截至目前,共收购常山、开化、衢江等经营性物业,建设衢江东方物流配送中心等物业共计近20万平方米。同期还租赁物业面积达8万多平方米。为企业发展奠定了坚实的基础。

近年来,衢州东方集团先后荣获全国文明单位、全国五一劳动奖状、中国饭店金星奖、中国商业服务名牌企业、中国商业名牌企业、全国青年文明号、浙江省重点流通企业、



嘉宾在挂牌仪式现场

时连买盘子的钱都没了”来形容当时衢州东方所面临的处境,摆在他和员工面前只有寻求时机,扩大经营范围。

8月份,潘董事长在一片不解的目光中宣布了“东方”的未来方向:东方大酒店客房部洗衣房市场化运作;接手濒临破产的“华联商厦”,进军零售业。

如今,“客房部洗衣房”已发展成为衢州市东方物业管理有限公司,年收入1200万元,衢州市区市场占有率60%以上;东方商厦则成长为经营4座购物中心、5座连锁精品百货商场、6座连锁超市大卖场、120余家社区中心连锁超市和乡镇连锁超市的大型商业企业。

另辟蹊径,发展农村连锁店

2007年,凭借着华庭购物中心、衢州东方商厦两大百货,市区近40家社区连锁超市与乡镇连锁形成错点分布,互相连通。连点成线、链接成面,零售网络布局框架雏形初步形成。

把握机遇,逆市而上

2008年,金融危机给许多企业带来了重创,董事长潘廉耻面对当时的经济形势,出人意料地决定收购物业。东方集团成功低价收购了12万平方米的优质资产。这一举动,为东方集团积蓄了大量发展的能量。

2012年,当增速放缓、成本上升、利润增幅下降成为普遍现象时,东方集团基本完成第二阶段的战略布局:乡镇



衢江东方广场综合体



常山东方广场城市综合体



开化南湖旅游综合体

老人”送黄丝带,企业工会组织员工动手制作寿司进行义卖,将筹得的善款全部捐赠开化县芳村虹军小学。酷暑季节慰问上下街改造施工人员、开设环卫工饮水休息站等公益活动。

工会组织坚持做到职工有住院主动看望,红白事主动协办等“五个主动”,建立了职工健康档案,订制了职工生日贺卡,这些充满人性化的关爱,展示出了亲情文化魅力,

浙江省服务名牌等近百项荣誉称号,集团领导班子还被省委组织部、省国资委党委授予“四好领导班子”荣誉称号。

日出东方红胜火!我们有理由相信,衢州东方集团这艘浙西商业界“航空母舰”,在衢州市委、市政府正确领导下,乘着党的十八届五中全会的东风,一定会扬帆远航,企业的明天将更辉煌!