

“吉客隆”时代

本报记者 马辉

昨日的辉煌

吉客隆,在济宁的商业发展史上曾有着浓重的一笔,由于时代的变迁和受体制的制约,在上世纪末,盛极一时的吉客隆开始走起下坡路,企业资不抵债,几处还在营业的产业也在勉强维系着,毫无效益可言,没有了后劲和活力,上千员工的生存也成了问题,从那时起,“吉客隆时代”宣告破落。

当生机勃勃的民营资本遇上了停滞不前的国有资产,一个美丽的传说开始绽放。2009年7月,济宁九龙贵和集团正式对深处困境之中的吉客隆进行重组。随后,枯树逢春,一个个新芽破土重生,仅仅4个月,贵和·吉客隆超市开门纳客;又是短短的8个多月,高规格的邹城九龙贵和购物广场正式开业运营……

上世纪80年代,济宁城区的太白中路,吉客隆的前身——济宁地区副食品公司就坐落在这里。在公司旁的副食品商店内,1000多平方米的经营面积,各种名烟、名酒整齐地陈列在货架上,营业员脸上洋溢着自豪的神情,来选购商品的市民络绎不绝。

李振东,1984年调入当时的济宁地区副食品公司工作,可以说,他见证了这里的发展过程。“当时正处于计划经济的后期,对于卖方市场占主导地位的大背景下,我们的日子很好过。”李振东回忆道,由于当时的商贸流通市场还没有完全放开,副食品公司由于有它相对占优的渠道,商品根本是供不应求。



原吉客隆总部的大门。(资料片)

遭遇“滑铁卢”

这样的好日子维持了有几年的光景。“吉客隆挂牌还没多久,日子就一天不如一天了。”李振东告诉记者,进入市场经济后,国有企业整体开始走下坡路,吉客隆也不例外,当时,作为一家商贸流通企业,进货当然需要大量资金,他们每年都要从银行贷大量的款,随着债台高筑,银行也意识到贷出款项的风险性,逐步都把吉客隆列入了“黑名单”。

“回想起吉客隆的没落,虽然这中间也存在一些历史因素与经营失误,但资金链断裂是其由盛转衰的‘罪魁祸首’。”时任吉客隆集团总经理的李新华认为,从2000年开始就没有钱了,下面10家分公司一家接着一家倒闭,以后的处境越来越差,位于济宁城区、兖州、邹城的吉客隆超市还在勉强维系着,但是货物根本跟不上,经营也越来越差,职工工资也发不下来,整个集团的净资产已经负了几千万元了。

当然,大量外埠连锁超市的接入入

驻济宁,也给吉客隆的发展产生了极大的冲击。从2000年开始,时代超市、世纪联华、赛玛特等国内知名超市接连开业。“与吉客隆这种传统的本土商贸企业来讲,这些连锁超市在经营管理、资金实力、进货渠道、卖场环境及商品营销上都有着极大的优势。”李兴华对记者说,兵败如山倒,不足一年的冲击,吉客隆的经营状况就显现出了一片颓势。

李振东告诉记者,从2000年就发不出工资了,集团由于岗位越来越少,大量的职工与集团办理了“两不找”,开始自谋生路。

据李新华回忆,到了2009年,整个吉客隆集团有职工1179人,工人工资不能正常发放,拖欠了大量的养老金,整个集团的资产达负4000多万元。

重组后的新生

绝境中求变,作为当时吉客隆集团的当家人,李新华感到了身上担子的重大,如何能够使吉客隆重获新生,成了李新华和吉客隆领导团队的一大

心病。“当时,我们找了很多国内外的大企业进行洽谈,希望能够通过重组、合作的方式,救活包袱沉重的吉客隆。”李新华告诉记者,当时与很多家大集团进行过接触,由于当时的吉客隆集团旗下还有几块土地,都是优良资源,但是大量的职工,对他们的欠账及对银行的欠款,却又是极大的包袱。

2008年,在济宁市政府、市国资委的推动下,吉客隆集团开始与九龙贵和集团进行接触。

随后,双方多次就重组问题进行磋商、谈判,当然,这一切的前提是,对吉客隆的职工全部进行安置。在这一共识的基础上,2009年7月28日,济宁九龙贵和集团与山东吉客隆集团签署重组协议,投资1.8亿元分别在邹城、兖州吉客隆公司的基础上各建一处3万平方米以上的购物中心;投资3000万元在济宁市区建设一处两万平方米以上的五层商场,对山东吉客隆有限公司总部院内扩建到约3000平方米两层商场,对其他经营网点进行改建、扩建。

“目前,除了内退、买断的人员外,其余申请上岗的职工全部安排了工作岗位。”李新华告诉记者,在太白楼中路上的贵和·吉客隆超市,开业已经满一年了,从管理层到一线员工,全部为原吉客隆员工,还是那个位置,还是那支团队,从最初的日均销售额不足万元,到现在的日均销售额近10万元,原来的吉客隆又焕发出勃勃的生机。1月6日,在邹城吉客隆的原址上,一座高规格的贵和购物广场拔地而起,开业当日,日销售额就高达800余万元,这标志着,双方的重组有了一个崭新的开始,吉客隆涅槃重生。

“此次重组将有效促进山东吉客隆集团体制和经营机制的转换,盘活存量资产,实现资源的有效配置。”济宁市国资委副主任林晋告诉记者。



在邹城吉客隆超市的原址上,一座崭新的现代购物广场拔地而起。 马辉 摄

“重组谈判,最先达成的是人员安置问题”

“当时进行重组谈判时,双方最先达成一致,的就是吉客隆人员的安置问题。”在谈及当时九龙贵和集团决定重组吉客隆集团的情景时,济宁九龙贵和集团副总经理陈建民告诉记者。

双方的合作由来已久,九龙家电在邹城租用的店面,就是吉客隆邹城店,从2001年进行合作,到现在已有近10年的时间了,有着很深的渊源了。“重组后,我们不认为这些员工是企业的负担,相反,我们恰恰认为,他们是企业长远发展的一笔财富,是企业发展的新增长点。”陈建民认为。

“人员问题向来是重组最头疼的问题,很多企业在重组时,宁可付出更多的成本,也不想背上‘占地工’的包袱。”陈建民对记者说,18年的发展,九龙贵和

集团逐步膨胀,店面越来越多,作为一家有着5年百货经营的集团,品牌在当地也已经深入人心,在扩“大经营的同时,必然需要充实大量的人员。”据我了解,在吉客隆集团举步维艰的那几年,很多职工都迫于无奈,走上社会谋生,尝尽人生百味,相比于很多刚刚走上岗位的年轻人,他们更懂得珍惜,更富有责任感,也更加渴望一份归属感。”

“我们当时就是把握两个原则,第一,九龙贵和作为本土商贸流通民营企业的龙头,首先要保证‘一帮一、一对红’,第二,对吉客隆的承诺要兑现。”陈建民说,当时,给上岗的350余名员工承诺的是,月工资不低于850元,承诺的虽低,但是,目前除去缴纳养老保险医疗保险,根据岗位不同,他们的工资普遍能达

到1200元-1400元,待遇与九龙贵和集团的员工没有任何区别,让他们感受到,他们就是企业的主人公,就是自己人。

“目前,很多优秀的原吉客隆员工都脱颖而出,成为了集团的骨干。”陈建民告诉记者,因为集团的需要,置业公司、贵和、九龙有时需要从吉客隆调人。“李媛媛没有高学历,之前就是一名一线的收银员,但是,她周周收款最多,发现问题最多,因为她的踏实、努力,得到重用,调到会计岗位上。”

说起开业已经一年多的贵和·吉客隆超市,陈建民深有感触,“还是那个团队,还是那个平台,给他们配置最好的硬件,让他们放手去干,用业绩来说话,事实证明,这帮伙计们绝对是有战斗力的。” 本报记者 马辉

何勇,今年刚过不惑之年的他,是贵和·吉客隆超市的一名仓库保管员,1993年进入市糖酒茶总站工作的他回忆起以往的经历,在常人听来充满波折,但是他讲述这些事情时,表情却始终十分的平静。“现在挺好的,工资按时发,按时上下班,给缴纳养老保险和医疗保险,单位有很多老伙计,感觉踏实多了。”何勇告诉记者。

1993年,何勇23岁,由于当时在市糖酒茶总站工作的母亲退休,何勇从市齿轮厂调入糖酒茶总站“顶岗”,并成为了这里的一名一线售货员。”当时感觉很高兴,毕竟糖酒茶站是个好单位,收入和福利都不错,很多人想进都进不来。”何勇回忆道。

但好日子也就那么四五年,2000年以后,吉客隆集团开始走下坡路,工资慢慢也不能按时发放了,企业效益十分差。“从2003年左右,我在集团办理了‘两不找’,自己开始寻求生计。”何勇告诉记者,那段时间,他干过很多职业,跑过销售、卖过恰恰

面,在一家药厂干过压片工,“那是临时的工作,月收入也就几百元钱,家里有老人和孩子,仅能勉强维持生计。”何勇无奈地说。

让何勇记忆最深的就是卖恰恰面的那段日子。“那是2004年,正巧当时附院的新大楼正在建,每天都有很多的建筑工人来面摊吃饭,生意一度还不错。”何勇说,那段时间,每天都是天不亮就起床了,买菜、和面、煮汤,挺辛苦的,大约过了一年,来吃饭的人少了,房租到期了,也就不干了。

一直到2009年的9月,何勇当时正在一家私营药厂干临时工,负责在车间里压药片,“当时接到了吉客隆的电话,说是被九龙贵和集团重组了,于是我便辞了职,赶到集团去培训了。”何勇对记者说,现在,他负责看管超市的仓库,跟前几年在外边“漂泊”的日子相比,感觉踏实了,安定了。“没什么心思了,干好本职工作,别出什么差错,对得起这份工作。”

本报记者 马辉



何勇正在超市的仓库内搬运商品。 本报记者 张晓科 摄