



1985年,他承包的东风啤酒厂年产量仅有2000吨  
如今,金星年产销150万吨啤酒,啤酒业“四大金刚”之一

# 张铁山 小鸡蛋壳里发不出大蛋糕

□晚报记者 杨观军 徐纲领/文 马健/图

张铁山真的开始超脱了!

这是记者耗了他一个上午的时间和聊天后得出的印象。以往采访,总被他请示、找他签字的下属打断。而今,没有了纷至沓来,我们之间的谈话很从容。

“日常管理工作我撒手不管了,春节后,我去金星的省外分厂走了一圈,才回来。”自从挖来侯孝海担任总经理后,张铁山已退回幕后。

“你办公桌上的石头换了?”他的办公桌上,一块山形石取代了跟随他多年的那块“脚踏实地石”。那是他从小浪底捡回的一块青黑色石头,形似一只大脚。有一天,时任市长的陈义初在金星考察时看到这块石头,给它起了一个很贴切的名字:“脚踏实地石”。

张铁山淡淡地说:“那块石头好是好,现在看来有些太小了!”

“有些小了!”和起步时的队办小厂相比,金星的身躯魁梧许多。

「记者印象」

## 起步时——承包年产2000吨的东风啤酒厂

“那时胆太小,要不金星早发展起来好几年呢”

“那会儿汽车少啊,能干司机工作的人都挺牛,我也很牛!”说起1978年,张铁山言语中还透着些得意,当年28岁的他,在管城区向阳公社东风大队开卡车,跑运输,后来在东风机修厂当厂长。

“当时,生活才有了点改善,除了工资还有几块、十几块的奖金,有喜事,过年过节聚到一起,苦闷的人们喜欢喝小香槟,啤酒出来后赶时髦喝的人也有,但回家都说,味道跟马尿一样哩。”

管理不善,加上消费者不习惯,东风大队1983年建成投产的东风啤酒厂不到一年关门。1985年,大队决定把东风啤酒厂承包出去,张铁山一举中标。

东风啤酒厂年产量只有2000吨,职工100多人,工资长期发不下来,就连设备也冻坏了。厂区内一半是厂房,一半是水坑。

对那段艰苦创业的经历,张铁山不愿意多说,倒是说:“那时人们都胆小,我也不例外,有那么多地土地扩厂用啊,不敢要,要不金星啤酒早发展起来好几年呢!”



## 成长中——邓小平南巡讲话后各行业加快发展

“要造就造大船,要开车就上高速,小鸡蛋壳里发不出大蛋糕”

“1992年,小平同志南巡讲话后,各种行业的发展速度大大加快。要造就造大船,要开车就上高速,小鸡蛋壳里发不出大蛋糕。”

从1992年到1998年,6年的时间,金星的生产线增加到了11条,啤酒产量从1万吨到4万吨,从4万吨到30万吨,郑州金星啤酒厂变成了河南金星啤酒集团有限公司。

进入1998年,国内啤酒市场经历一场深刻的变革,中国市场吸引了国外众多啤酒巨

头的目光,国内啤酒巨头也掀起兼并热潮。

此种世态,让一贯敏于行的张铁山感到,必须调整金星的发展思路。金星要想生存,要想立于不败之地,必须摒弃在河南做啤酒老大的想法,去省外建立根据地和桥头堡。

他告诫下属:如果把金星比作一块石头,市场比成大海,要想不让石头沉下去,唯一的办法就是靠速度!

## 走出河南——从贵州3个空酒瓶悟出商机

“我们就是要变郑州卖全国啤酒为全国卖金星啤酒”

从1998年第一次走出河南建立贵州分公司起,金星踏上了扩张之路。

说起当年在贵州安顺建厂这一得意之作,张铁山记忆犹新。“当时我们去那里考察,贵州省一年的产量只有四五万吨。”一天晚上,一个大排档只卖出去3瓶啤酒,其中有两瓶是他和当时的总经理王智喝的。

贵州的白酒全国闻名,当地人喜欢喝白酒,没有喝啤酒的习惯。但张铁山认为,没有就意味着大有,偏远的贵州,如果把喝啤酒当作时尚,市场潜力会有多大?更为关键的是,贵州和郑州不同,郑州九州通衢之地,别的啤酒品牌可以长驱直入,而贵州是啤酒巨

头触角伸不到的地方,金星就在这里落子。“现在贵州金星啤酒有限公司年产量10万吨,虽然只有几百万元的利润,但是,金星在贵州省站稳了脚跟,成为贵州啤酒市场主导品牌之一。”

“我们就是要变郑州卖全国啤酒为全国卖金星啤酒!”张铁山在外地啤酒在郑州攻城略地的紧要关头,调整策略——打到“敌人”后方去。

现在,金星已发展到16家分公司,完成了从“河南金星”到“中国金星”的跨越,年产销啤酒150万吨,成为华润、青啤、燕京之后中国啤酒四强之一。

## 退居幕后——请侯孝海当总经理

“该他操心的事我决不管,我专心做董事长”

2007年7月份,金星啤酒老总王智离职,张铁山为觅得理想人选数度北上南下,多次与华润雪花啤酒市场总监侯孝海接触。当年12月,侯孝海闪电辞职,张铁山第二天就飞到成都去看望侯的家人。2008年1月初,侯孝海正式从张铁山手中接过了象征金星的“金钥匙”,出任金星啤酒集团总经理(CEO)一职。

侯孝海的到来,让张铁山松了一口气,他可以抽出时间到各个分公司转转、看看,将全部精力用于改制、融资以及发展战略规划上来。

“我把侯孝海请来当总经理,该他操心的事我决不管,我专心做董事长。”张铁山说,他的主要工作是实现企业改制成功,谋求与资本的对接。“不搞股份制不行呀,产权不清晰,人家外资根本不跟你合作。”

张铁山表示,金星啤酒今年将改制成功,3~4年内挂牌上市,“改制完成后,金星将在华润雪花、英特博鲁、AB三家企业中选择战略投资者。”

“无论是上市还是引资,只要有一条成功实现,金星的局面将完全不同!”张铁山如是说。



1.1988年10月31日,郑州经济技术开发区第一个中外合资项目“东方金属制品有限公司”暨第一项基础设施工程开发区供水厂举行奠基开工仪式。  
2.1989年2月2日,国务院正式批准郑州机场对外开放。

关注世界卫生日——郑州晚报、东方今报、河南商报、河南省军区医院联合推出

# 首届“男性健康大普查”活动

赠百万份医疗储备金 (活动时间:3月20日—4月20日)

郑州晚报、河南商报、东方今报、河南省军区医院为更好地体现“军民鱼水情”和“为人民服务”的宗旨,帮助男性朋友做好泌尿疾病的早防早治工作,本院更响应国家卫生部提出的“以病人为中心,提高医疗服务质量”为主题的医院管理年,特开展08年首届“男性健康大普查”活动。

### 免费项目

- 免挂号费
- 免男科诊疗费
- 免尿常规检查费
- 免前列腺液常规费
- 免尿流动力学分析费

### 优惠项目

- 美国绿激光PVP治疗前列腺增生(肥大)手术优惠1000元
- 最新数字型腔内消融系统治疗前列腺疾病优惠500元
- 螺旋式核磁短波治疗系统治疗泌尿感染优惠100元
- 生物超导微波治疗急、慢性前列腺炎优惠100元
- 包皮包茎环切术优惠80元。

专业治疗 前列腺炎/生殖感染/男性不育症/前列腺增生/泌尿系统疾病/精索静脉曲张 包皮包茎/生殖湿疣/生殖器疱疹/泌尿系统结石/男性功能障碍/男性生殖整形

——专业男科·成就健康男人——

选择省军区医院男科诊疗中心的理由是:

- 1、知名男科中心—更权威
- 2、国际领先设备—更精确
- 3、尖端诊疗技术—更规范
- 4、诚信诊疗空间—更放心

### 国际标准男性疾病自测表

(是  否 )

- 尿频,尿痛,尿道灼热的症状
- 尿等待,排尿不畅的症状
- 尿不净,尿分叉,尿滴白的症状
- 尿道口流脓、分泌物增多的症状
- 会阴、阴囊潮湿、瘙痒的症状
- 生殖器红疹、赘生物等症状
- 阴囊肿大、疼痛的症状
- 头晕、失眠、多梦的症状
- 腰膝酸软、射精过快的现象
- 性功能减退、障碍等症状
- 无性欲望、早泄、阳痿的现象
- 不射精、射精异常或疼痛的现象
- 包皮过长、包茎、隐睾的症状
- 尿道外口狭窄、器官不美观等症状
- 婚后未避孕,一年后未育的现象

注:如果您已经发现上述症状的1—2项,说明您的健康出现了问题。如果有3—4项,请您到医院接受科学规范检查,尽早治疗是关键。

### “男性健康大普查”活动科技成果展



- ◆ **美国绿激光PVP前列腺疾病治疗系统**  
河南省军区医院首家引进美国绿激光,对患有膀胱肿瘤、尿潴留、前列腺疼痛、冠心病、高血压、糖尿病等合并症的前列腺增生患者都能实施治疗,并取得理想效果。  
**适应症:** 前列腺增生(肥大), 适应尿潴留, 尿道插管, 尿道狭窄, 膀胱造瘘, 其他手术失败的前列腺增生患者。
- ◆ **最新版腔内场效应消融系统**  
国家科技部认定和推广的国家级重点科技成果,全方位治疗各种病因引起的前列腺疾病,解决了前列腺疾病反复发作,迁延难愈的难题。  
**适应症:** 急性慢性前列腺炎, 尿频, 尿急, 尿痛, 尿等待, 尿道灼热, 尿道口滴白等。
- ◆ **螺旋式超导前列腺治疗仪**  
针对细菌、病毒极强、极复杂的生物基因链,在组织深层发生磁场效应,15—30分钟即可杀灭细菌、病毒,达到标本兼治目的。  
**适应症:** 能使药物突破前列腺包膜屏障,直达病灶,达到消炎止痛的目的,是世界卫生组织极力提倡的无痛、无创、科学的治疗前列腺疾病的方式。