

# 中国商业服务业改革开放 30 周年卓越人物

## 为企业创新注入不竭动力



王二梅  
石家庄东方城市广场有限公司总经理

首先是创新管理模式。王二梅凭借现代的市场经济理念和敏锐的市场洞察力，随着市场的变化，不断强化“精细化管理”。公司在王二梅的领导下，创新具体的经营管理举措，缔造了“经营、管理、品牌、营销、环境、服务、人才、队伍”全面精细的名片企业，提升了企业自身核心竞争力，保持和创造持续经营优势，实现了企业经济效益的逐年递增。

其次是创新经营模式。王二梅认为“同样的环境、人员、服务，一旦注入无形的文化储量，则能推动商品价值的实现。”因此，东购在当今社会经济环境中不断改革创新，通过调整，因地制宜地为每一个业态赋予深厚的商业、品牌文化，使每一个业态都具有自身商业文化特色，从而引领消费者日趋理性化、个性化、时尚经的消费理念。

2006 年，王二梅带领全体东购人，以对企业未来发展负责的高度责任感和崇高使命感，克服困难，冲破阻力，精心打造，圆满完成了“九年一遇”的历史性经营布局调整、物业基础设施改造以及东方大厦的装修工程，并创新地打造设计了“九场五城”商业经营布局及专业卖场，成为河北省零售业业的引领者。2007 年，又继续实施了以品牌优化为主要内容的经营布局调整。针对调整，王二梅认为“经营调整不仅是布局变化、品类增

在石家庄市商业黄金地段，竖立着引领河北省乃至全国零售百货业的一面旗帜——石家庄东方城市广场有限公司（简称东购）。近年来，总经理王二梅带领企业全体员工与时俱进，在全国零售百货业飞速发展的时代，一直引领潮流，创造出卓尔不凡的业绩。2005 年、2006 年、2007 年连续三年开创了东购效益之最。

作为东购的总经理，王二梅以求真务实和开拓创新的作风，以致力于建设一流企业为目标，带领全体员工艰苦奋斗、锐意进取，以“求真务实和精细管理”为思维，不断推动企业创新发展。

## 打造华北商业连锁名牌



王广策  
河北保龙仓商业连锁经营有限公司董事长

王广策的命运与保龙仓紧密相连。河北保龙仓商业连锁经营有限公司是发展连锁化大型综合超市的运营商，是河北省著名商标企业、重点扶持的大型企业及重点推荐境外上市企业。2004 年销售总额达 11.6 亿元，在中国商业联合会和中华全国商业信息中心统计发布的“中国零售百强”中排行第 96 位，在中国连锁经营协会统计发布的“中国连锁百强”中排行第 64 位。2005 年销售总额达 14.8 亿元，居中国连锁百强第 76 位。2006 年，年销售额为 18.3 亿，居中国连锁百强第 76 位，快速消费品连锁零售企业百强第 52 位。保龙仓以品牌价值 23.67 亿元进入 2007

年中国品牌 500 强，成为河北唯一一家上榜的零售企业。

保龙仓第 1 家店正式营业于 1998 年 5 月，是石家庄市乃至河北省最早的大型综合超市。发展至今，保龙仓的跨区域发展战略已取得初步成功，现已在河北、山东两省的石家庄、唐山、秦皇岛、德州等 7 地市开设直营店（加盟店）11 家。

现任河北保龙仓商业连锁经营有限公司董事长的王广策 1996 年 10 月加入保龙仓，在保龙仓已工作了十多年，历经多个部门。曾被聘为河北省商业服务业劳动模范，全国财经贸易行业荣誉证书积极分子。2006 年度河北省流通业杰出企业家，石家庄 2004—2006 年度劳动模范，2006 年度石家庄推进商业品牌建设新锐人物，2001—2005 年度影响河北省商贸流通服务业进程十大风云人物等。

王广策还担任了众多社会职务。他是河北省商业联合会副会长，河北省连锁经营协会会长；石家庄市商业联合会副会长。他还是河北师范大学商学院客座教授，石家庄信息工程大学客座教授，河北经贸大学工商管理学院硕士研究生社会导师。

十多年里，河北保龙仓商业连锁经营有限公司不断发展壮大，在这个过程中，需要大量的专业人才，王广策认为，智力比知识更重要，素质比智力更重要，觉悟比素质更重要。

他最为注重的是一个人的觉悟以及对企业文化的认可和对企业的忠诚。为了激励员工，他设立了“建议奖”，专门针对为公司提出建设性意见或建议的员工颁发，充分发挥了员工的主观能动性，从而激发更多的员工参与企业的建设与建设中。

王广策对角色入位更是有着深刻、独到的见解，他说，保龙仓是一个舞台，每个人都进入角色，找准定位。在开展工作时，王广策要求各部门、各层级的员工，对待每一项工作都尽职尽责，力求完美。

保龙仓自成立以来，获得了众多荣誉：全国“百城万店无假货”活动示范店，中国商业信用企业、河北百强企业、河北省消费者信得过单位，河北省会市场竞争质量服务双满意单位，河北省用户满意服务企业，河北省最佳先进集团，河北省 3·15 消费者直接推选品牌优胜单位，石家庄整顿和规范市场经济秩序先进单位，石家庄市商贸流通行业最佳效益企业，石家庄市最具影响力的零售企业，重合同守信用单位等等。

保龙仓在未来 3 年的发展目标是成为华北地区最大的零售商之一。公司目前的发展战略是夯实基础，优先在已开店的且具有一定竞争优势的城市设点布局，先将网络做细做精，加强区域竞争优势建设，再图以点带面，提高规模扩张的效益。

## 诚信为本提升企业美誉度



赵勇强  
河北天成企业集团董事长

员的日常语言、服装仪表、接待顾客的态度、礼节礼仪、行为举止、卫生、商品的陈列摆放、营业执照和相关的证件的悬挂、接待顾客投诉、消防安全管理、物业管理等方面都提出了详细的要求，并制定了“优秀经营户评选标准”和“优秀营业员评选标准”。

为打造诚信天成商港，2005 年 5 月，赵勇强开展了“诚信银行”储蓄活动，为每个商户开办一个诚信存折，并签订“诚信银行公约书”，把商户的日常经营行为以积分的形式存入“诚信存折”，每月以现金的形式予以兑现，积分越多，兑现的金额越大，将商户诚信经营所创造的无形价值变成了有形资产。这一举措在商户中形成了很大的反响，诚信经营蔚然成风，带来了强烈的社会反响，商户的经营额大幅度提高，经营环境和经营面貌焕然一新。“诚信银行”的做法得到了吴显国书记等省、市、区领导的高度重视和好评。

赵勇强认为，企业文化表面看是虚的，实际上关乎企业的兴衰成败。没有优秀的企业文化便不会有卓越的企业，没有文化基础的市场结构难以契合稳固。天成企业集团正是通过不断地塑造一种企业的人文精神来打造自己的品牌市场，从而为新华集贸市场树立了一种新的行业规范标准，更为企业今后的长足发展奠定了坚实的根基。

赵勇强致富不忘社会。企业设立的‘天成

他是浙江人，却在河北拥有很高的声誉；他是一个商人，却始终把诚信文化放在首位。他就是河北天成企业集团董事长赵勇强。

2003 年，赵勇强成功开发了天成商港品牌服装批发市场。投入运营后，妥善安置拆迁户 1332 家，完成了对外招商 300 余商家入驻，招租率达到 100%。开业几年来，客流量不断增加，交易额不断扩大，呈现一派欣欣向荣的景象。赵勇强以其负责的态度、诚信的理念、全新的管理、热情的服务为在此经营的商户提供了一个广阔的交易平台，实现了商家、投资者、社会的共赢。

市场文化建设最需要诚信精神。赵勇强率先倡导并在天成商港推出了服装行业经营管理规范。该规范对商户的日常经营、营业人

员

## “以文兴商”的河北儒商



韩玉臣  
邯郸市阳光百货集团总公司总经理

点燃激情，传递希望。7 月 29 日，奥运圣火传递到河北石家庄，邯郸市阳光百货集团总公司总经理韩玉臣作为北京奥运会火炬手，在沸腾人流的欢呼中，高举圣火挥舞着加油手势前行，光荣自豪的同时更激发起他自强不息拼搏奋进的坚定信念。

作为全国十届、十一届人大代表，全国五一劳动奖章获得者，全国商业优秀创业企业家，引领中国商业改革发展功勋企业家，韩玉臣以突出的业绩和高尚的人格魅力赢得了社会的广泛赞誉。

20 年来，他以坚忍不拔的毅力带领企业员工搏击商海艰辛创业，由几家举步维艰的零售门店，发展成引领邯郸商业改革发展的行业龙头。目前，集团下辖 6 家大型商场、7

家家卖场、13 家连锁超市、14 家加盟店、1 个储运公司和 3 家县区连锁商场，经营网点遍及邯郸市，并延伸到武安、永年、大名等农村县城，是河北商贸流通服务业十大品牌企业、全国服务业 500 强企业、中国连锁百强企业。2007 年销售 16.4 亿元，2008 年上半年销售 11.3 亿元。

韩玉臣说，企业家首要的责任就是做大做强企业。与时俱进，发展企业是他永不熄灭的坚定信念和追求。

1991 年上任伊始，他开始了他的商业改革。从邯山商场的嫁接改造到两年后的万达广场，再到新世纪商业广场以及新世纪广场二期工程，使其建筑面积达到 10 万平方米，成为河北省首家集百货、家电、超市、健身娱乐、休闲美食为一体的购物中心。2006 年，邯郸市东部区域性购物中心的阳光龙湖商城建成投入使用。

在韩玉臣的带领下，阳光集团的快速发展使邯商商业从经营规模、业态组合到商品品位均领先于周边城市。韩玉臣经过缜密分析，毅然加快推进流通现代化，发展连锁配送新型业态。

在这一思想的指导下，2001 年，韩玉臣组织对占地 68 亩、建有 28 栋标准库房的阳光集团北仓库进行改造，成立了阳光商贸连锁配送中心；2002 年，组织对邯山商场一楼南延北扩，对光明路商场的后院和仓库进行改造，先后在半年时间内组建了 5 家连锁超市。随

后，迅速纵深拓展，把经营网点深入到社区。目前，阳光连锁超市 13 家、加盟店 14 家，年销售额 3 亿元，成为邯商超市领域的主力。

在抓好市区经营的同时，韩玉臣利用阳光集团的品牌优势，大力开拓周边区县市场，采取租赁和兼并等形式先后组建了永年万盛商场、武安新世纪广场、大名万博商场三家区县连锁商场，成为当地百姓购物的首选。

韩玉臣认为，诚信是儒商之根本，儒商之宗旨。他大力弘扬“以诚为本，视信如金”的经营理念，要求企业始终把消费者利益放在首位，坚持高品质、低价值经营。针对顾客需求的多元化、个性化、高档化趋势，他提出并持之以恒倡导“亲情化、人性化、个性化”服务理念，组织建立了阳光客户服务中心，推出“阳光会员卡”举措。

他情系社会，多次为灾区捐款捐物。今年汶川大地震，他迅速组织捐款 200 多万元，带头交纳“特殊党费”，并亲赴灾区慰问。

韩玉臣强调，人是企业振兴的关键。韩玉臣说，领导不能靠权力来维护自己的威信，而要靠高尚的人格和突出的政绩来赢得人心，带动和影响干部职工一道创业。

挑战自我，勇争一流。圣火传递激发出韩玉臣更大的创业激情和使命感。未来五年，阳光集团通过收购、重组和新建三条途径增加超市和大卖场，在晋冀鲁豫接壤区的更大范围内成为更具实力和竞争力的区域商业龙头。

## 不断“创新”成就行业“无敌”



吴迪  
石家庄市金伯帆饮食文化健身有限公司董事长

来。1990 年吴迪下海了，他用自己的积攒的积蓄，在繁华的中山路开了一家服装零售店“好好屋”，因为不俗的品位和时尚触觉，好好屋很快成为石市各界名人买衣服的定点。2000 年 9 月成立了金伯帆饮食文化健身有限公司，当时的金伯帆是河北乃至华北第一家大型综合场所，是河北洗浴业的标识企业，开拓了石家庄洗浴新概念。到今天金伯帆已经整整经营了八年了。中途有许多比金伯帆规模大或者档次高的洗浴场所相继开业，但金伯帆仍以其独特的经营风格与严谨的管理理念领先业界。

吴迪喜欢吸取优秀的经验，经常到全国乃至世界各地考察学习。他发现很多城市的娱乐场所无论规模档次还是经营管理水平都是石家庄娱乐场所无法企及的。于是，吴迪在 2004 年开始运作“昔日情怀”超大型 KTV。“昔日情怀”是目前华北地区最大最豪华的娱乐航母，而且成了新华路上的一个景观性建筑。2007 年 1 月在石市桥东区最繁华地段成立河北九一公馆娱乐有限公司。

企业的发展离不开顾客的支持。在企业淘汰速度相当的娱乐行业，金伯帆、昔日情怀、九一公馆至今仍处于省会娱乐业领头羊的地位。这与吴迪的经营思想息息相关，他认为管理要从细节抓起，完美体现于细节，而细节成就于完美；在企业内部硬件设施方面，他经常外出考察发达地区的大型娱乐场所说

吴迪，中国商业联合会沐浴专业委员会副主任、石家庄市沐浴娱乐协会会长、石家庄市金伯帆饮食文化健身有限公司董事长、石家庄市昔日情怀饮食娱乐有限公司董事长、河北九一公馆娱乐有限公司董事长、石家庄第九中学名誉校长。

吴迪出生于一个军人家庭，父母都是老革命。1983 年参军，1985 年入党，后因全国裁军原因转业到石家庄市商业局纺织服装批发站工作。在批发站工作期间，他凭借卓越的工作表现很快在商业系统崭露头角，成为当时商业局最年轻的业务股长。他有胆识，前瞻性地把羊毛和水洗布作为服装加工面料引进了石市，当时他非凡的商业头脑已经凸现起

## 始终在改革中冲锋陷阵



赵士仁  
太原解放百货大楼有限公司董事长

太原解放百货大楼有限公司党委书记兼董事长赵士仁 1979 年从部队转业之时正逢改革开放之时。改革开放既是对转业干部素质检验的极好机会，又是转业干部施展才干的极好机遇。分配在商业企业工作，怎样迈好第一步？怎样打开新局面？怎样做出新成绩？这是赵士仁当时经常思考的问题。

党的十一届三中全会之后，我国进入了一个新的历史时期，新时期最鲜明的特点是改革开放。这些年来不论是担任党委书记期间，总经理期间，还是担任董事长期间，赵士仁一直积极进行改革，坚持不断改革。

赵士仁在改革工作中，为了协调统一好

改革的力度，发展的速度和职工承受的程度三者的关系，使员工坚定了改革的信念，增强了改革的科学性，鼓足了改革的勇气，保证了改革的科学性，对改革工作采取了“自动、自主、自创”的态度。

不等上级布置——自觉行动。1986 年 9 月中旬，国务院《关于国营企业辞退违纪职工暂行规定》的条例在报上发表后，赵士仁没等红头文件，不等上级布置，立即组织人员制订实施细则。实施细则制订后三次交全体职工讨论，征求意见，两次交职代会审议，仅用了二十天时间，太原解放百货大楼的实施细则就正式公布于众了。

不伸手向人要——自作主张。赵士仁认为，企业下放自主权后，不仅要自主经营，也要自主改革，不仅对经济效益要自负盈亏，而且对改革效果要敢负责任。在改革中，在学习别人经验时，既不处处伸手要，又不照抄照搬，只要对调动职工积极性，提高经济效益有益，赵士仁就着手进行改革。比如，实行工资浮动，打破经营范围，搞柜台外销售，奖励职工休息、旅游的“特种奖”，就是自作主张进行的。

不等现成方案——自己创新。在改革工作中，别人先行的赵士仁要学习，别人没有的赵士仁要创新。比如，太原解放百货大楼在实行民主评议干部时，对职代会代表评议超过半数的干部当场罢免；改革处分终身制；购

买库存租赁承包责任制等项改革，就是在没有看到别人现成方案的情况下进行的。

在改革的过程中，赵士仁还总结了“十改十不”的做法：1.改革是企业的内在要求，不可等靠外力；2.改革需要具备创新精神，不可固步自封；3.改革必须结合企业实际，不可随波逐流；4.改革务必须坚持党的政策，不可左右摇摆；5.改革应该注重统筹兼顾，不可顾此失彼；6.改革要注意质的稳定性，不可朝令夕改；7.改革必须坚持扬弃结合，不可否定一切；8.改革要树立正确的动机，不可以图谋私；9.改革要注重实践的效果，不可只图虚名；10.改革必须大胆认真负责，不可只改不改。

这 50 年，赵士仁在评选先进、思想政治工作、党务工作、分配制度、用工制度、干部制度、处分制度、经营制度、服务制度、价格制度、改变体制、转换机制、兼并工作、“特店”制度等方面进行了一系列的改革，取得了理想的成绩，使一个企业成为省里的先进党组织，使两个企业改变了落后面貌，成为市里的“服务行业 50 强”，省里的“零售十强”，成为“全国的职业道德建设先进单位”、“全国优质服务先进单位”，获得“全国商业优秀企业文化奖”。企业成了省市的改革先进单位。赵士仁也被评为“中国商业创新人物”，“中国商业优秀创业企业家”。