

中国商业服务业改革开放 30 周年卓越人物

“三位一体”坚持为农服务



刘希明
山西省农业生产资料公司
总经理

年企业销售总额达 15 亿元，化肥经营突破 120 万吨，均比计划超额两番，占到全省供销社农资销售额和大化肥社会需求量的 70% 以上。1998 年国家改革农资流通体制，化肥等农资商品实行市场化经营以来，刘希明把农民利益至上放在决策营销首位，在他带领下，山西省农资公司坚持不懈地把“诚信承诺、为农服务，创建全省终端销售、零距离服务农资大市场”作为企业经营定位；牢固树立“山西农资为三农、山西农资惠农家、山西农资无假货、山西农资送丰收”的企业核心价值观；时刻发扬“与时俱进、争创一流”的企业精神；自觉遵守职业道德，规范经营行为，形成了独特的“山西农资”品牌企业文化，得到了农民的认可、政府的认可。山西省农资公司 2003 年、2007 年被国家人事部、全国供销社评为“先进集体”；从 2005 年起，连续三年被省政府“政风行风评议先进单位”；2005 年、2006 年被省消费者协会、省质量与名牌等部门授予“山西省商业诚信承诺优秀企业”称号；2007 年被省政府“参与新农村建设先进单位”；被中国农资流通协会评为“全国十佳(优秀)农资经销商”；2008 年被中华全国供销合作总社评为“文明服务示范单位”。

刘希明在山西省农资公司十多年间，带领企业做出了突出成绩——

从服务“三农”、减少经营环节、降低经营成本、方便群众购买、助农增收出发，山西省农资刘希明带领下，从 1998 年起，利用几年时间在全省范围设立农资配送中心，并以配送中心为依托，组建农资上营店、规范设立连锁店、增设代理店，招聘发展农资工理员，实现终端销售、零距离服务进村入户。

目前，山西省农资公司已在全省各市区设立了 53 个配送中心，建立了 130 个直营店、930 家农资连锁店，其中：农资工理店 370 个、聘用 2600 名农资工理员。经营网络覆盖全省。

全面树立“为农服务、助农增收”的宗旨，积极探索为农民提供有效增值服务的新途径、新机制。多年来，刘希明坚持把农资科技服务、农产品换购、引进新产品、新技术作为提升为农服务质量的重点。聘请科研院所、农业部门、生产企业有关土壤、植保、农化专家组成“山西农资”专家顾问团，每年在销售旺季深入农村集镇、田间地头向农民开展科技服务，进行技术讲座、现场咨询、传授识别假冒伪劣；利用各配送中心现有场地和农资代理员网络优势，建设蔬菜、杂粮等农产品交易市场；与农民开展以粮(菜)换肥、换肥料供应奶农等方式，让农民在享受到农资供应优惠的同时，获得农产品收购、加工、销售环节附加值，帮助农民增收。

在传承中谋求创新



赵光普
太原双合成食品有限公司
董事长兼总经理

今年 55 岁的赵光普出生于山西太原，现为太原双合成食品有限公司董事长、总经理、高级经济师。从 1985 年接手双合成担任经理，已整整过去了 23 年。

1985 年的双合成是太原糖业烟酒公司下属的一个食品店，仍位于柳北旧址。此时它的前店和后厂还相对独立，同属柳巷商店管辖，一共 56 个员工，账上 1000 元，再加上一个老字号的牌子。

赵光普接手之后不仅继承了双合成的传统，而且发扬、发展、提升、规范了双合成精神，她领导双合成的 20 年，经历了三个阶段：创业时期：从 1985 年到 1990 年。这 5 年

间，赵光普依靠她的劳模行使其的创业获得成功。她的吃苦精神、精湛的技艺让员工叹服；她对员工的关怀和奖罚分明的管理让员工敬畏；她诚信的销售绝招在提高企业效益的同时，使员工对她产生了极度的信任、对企业前途产生了坚定的信心。她使双合成由一个快倒闭的国有小企业、一个老字号的空牌子，飞速成为山西大名鼎鼎的双合成企业。

发展阶段：从 1990 年到 2000 年。这 10 年间，赵光普依靠坚持不懈的创业精神和名人效应，推动了双合成的综合发展和企业品牌的形成。在平稳向前发展的同时，双合成也受过市场大环境的冲击，1995 年小商品市场出现，1996 年超市出现，1998 年连锁出现给当时的经济带来了很大的冲击，面对超市、夜市、专卖店、连锁店的多方竞争，双合成也受到市场的多方打压。

1997 年 10 月双合成被太原市政府确定为首批改制试点企业，同年成功地完成了双合成的股份制改造。双合成由一个国营企业变成了自负盈亏的民营企业，当时的双合成员工全员入股，147 名员工人人有股份，个个有分红，每个人与企业的命运都息息相关，这次改革让双合成走的更快，迈的步伐更大，从而成为山西同类企业的第一品牌。

品牌阶段：即 2000 年至今。这几年间，赵光普以一个现代企业家的心态、思维和方法，

推进着双合成品牌的深度发展。她勤于学习企业现代管理和发展的理念，把双合成培育成一个学习型企业；她积极向世界和全国先进企业学习，主动与专家合作，整体提升着双合成的现代品牌质量；她把企业文化、企业管理、企业团队、企业销售等问题，放在与国际接轨的国家级食品企业品牌的高标准上，科学地建立着它们的模式；她成功地完成了双合成总部的第四次迁移，并正在筹建一个花园式的一体化工厂……她推行一个大胆的五年发展计划，一年一个主题，到 2010 年，要把双合成发展成年利润上亿、各种指标均达全国同类企业一流水平的国家级品牌食品企业。

双合成在注重品牌发展的同时，还注重传承老字号企业文化，保护历史文化遗产。郭杜林晋式月饼是山西人最喜欢食用的月饼，但是这种最传统的技艺却面临着失传的危机，因为有其制作的局限性，郭杜林月饼必需全部手工制作，不适合快节奏、快效益的现代化、工业化大生产，自然其经济效益也会明显下降，正宗传承得也越来越少。

双合成作为传统的晋式糕点、月饼生产企业，为了传承和保护这项绝技，双合成糕点师傅跟老师傅们认真学习，多方总结，与老师傅们共同研究做法、追溯郭杜林的历史，最终才使这项绝技得以传承下来。

带领企业享誉三晋大地



刘东亮
太原天和食品集团有限公司
董事长

2005 年历经半年多通过法律渠道为企业减去了银行的历史负债 7600 万元，成为当年全省独家以法律途径核减历史债务的企业，企业将永久受益，这一丰碑将载入天和集团发展史册。2007 年又筹资 280 万元为下属企业打包缩水核减债务 800 万元。盘活闲置资产解决改制成本，加快了企业的改革、改制步伐。使企业的核心竞争力和盈利能力进一步增强。

扎实推进企业全面改革。2005 年集团在“关、停、并、转”亏损企业的基础上，进一步优化结构、整合资源，将原有的 16 个公司合并成了 6 个子公司、5 个分公司，集团公司母、子、分公司体制确定后，强化管理，三年累计节约费用 442 万元，开展节约型企业建设，倡导革新、改进工艺，将错峰用电引进制冷企业，每天 24 小时作业缩短为 10 小时作业，年节电、节水、节水合计达 100 余万元。

加大投资改造力度，提升企业竞争力。在筹资 400 万元改造两条生猪屠宰线后，2006 年投资 100 余万元建成配套的冷却肉及深加工车间，生猪屠宰的数量和质量大幅提高，肉联第一、二分公司内抓产品质量，外树品牌，发挥优势，扬长避短，依靠质量、服务与价格等多重优势成为美特好、沃尔玛、北京华联、山姆士的主要供应商，放心肉市场份额进一步扩大，带动屠宰量大幅增长的同时，经济效益显著提高。第一分公司和第二分公司依托自身屠宰优势，分别开设的鲜肉直销和“天天

新鲜”冷鲜肉直销模式，受到广大市民的广泛赞扬和省市领导表扬以及新闻媒体的关注。

高标准建设现代化养殖公司。2006 年-2007 年集团公司筹措资金 600 万元投资改建阳曲县生猪基地，更新种猪，实行高标准管理，顺利通过 HACCP 国际体系管理认证，成为山西省同行业中第一家通过该体系认证的单位。提高了承储能力，带动了猪种改良，增加了放心肉供应。

打造“天和”、“六味斋”放心品牌。针对太原肉菜市场的特点，刘东亮及时倡导走品牌经营之路，整合四个城区零售公司，实行“六统一”，稳定推进百店工程建设，目前 103 家“天和放心肉”专卖店已遍布太原市六城区。天和连锁公司紧紧围绕国家“三农”政策做文章，将业务由城市拓展到农村，发展天和万村千乡便利店 126 个，走出了一条企业发展的新路子。

此外，刘东亮带领公司投资 500 万元改造天和超市购物环境，强化市场营销，完善诚信体系，创新商业文明，从品种、质量、卫生、店容店貌、价格服务等六方面进行监督，使天和超市成为太原市放心超市。

目前，“六味斋”百年老字号继续发挥其优势，从生产肉缺口向速冻食品、豆制品、面食、小杂粮等领域拓展，从 1997 年的两家专卖店发展到 2007 年的 150 多个专卖店，从一个作坊式生产企业成长为一个现代化、标准化的熟肉制品的龙头企业。

拼搏谱写商界传奇



石树平
长治金威商贸集团
总经理

在董事长、总经理石树平的带领下，山西长治金威商贸集团成为目前长治规模最大的商业零售企业，下设金威商场、金威超市、金威名店、金威超市长钢店、金威广场商店、金威珠宝、金威大酒店以及金师傅餐馆有限公司等企业，经营范围涵盖百货、超市、餐馆、住宿，营业面积达 10 万平方米，员工人数近 4000 人，年均销售 5 亿元人民币。

上世纪 70 年代，还是长钢毛泽东文艺宣传员的石树平被前来招工市的百货公司领导看中，从一名仓库保管员做起，先后做过业务员、业务科长、商场经理，一步一个脚印，石树平从最基层做起，凭着他对商业工作的独特感悟和过人天赋，沐浴着改革开放的春风，石树平在这块有着晋商悠久历史的黄土地上，

抒写着自己壮丽的人生篇章。

25 年前，上级任命石树平为广场百货商店经理时，该店已濒临倒闭，年销售额仅有 190 万元，账面亏损高达 30 多万元。石树平上任后第一年，深入柜组、走访员工，对内大胆改革，减员增效；对外强化服务，树立形象。由于方法对头，措施得力，广场百货商店销售大增，不仅实现扭亏，而且当年销售额猛增到 500 多万元。1996 年 3 月，原长治市商业局决定投资创建金威商贸集团第一家企业——金威商场，石树平受命来到只有一张图纸的“金威商场”前，面对一无资金，二无人才的困难局面，石树平毅然决然地把“家”搬进了“金威商场”，一间四面透风的小房间里，支起煤气灶和施工队伍住在一起。苦是真苦，他筹集资金、招贤纳士、装修设计、员工培训，以至货品上柜、规章制度制定，大事小情，石树平无不亲历亲为，功夫不负苦心人，短短 6 个月时间，一座现代化的大型商场便拔地而起。1996 年 12 月 8 日，金威商场开业当天，整个东大街被堵了个水泄不通，成千上万的人涌入金威商场，当日销售额创下了 650 多万元的记录。金威商场开创了长治业界多项第一：首家上下自动扶梯；全员实行普通话和文明用语服务；首家在社会上庄承诺：购物不满意退换货，服务不到位赔偿损失。她的开业，拉开了长治商界真正意义上的竞争时代。

“只有不断创新，才能获得成功”。在企业

发展一帆风顺之际，石树平的心中却充满着强烈的危机感和忧患意识。他审时度势、高瞻远瞩，带领金威人踏上了做强做大企业，走集团化发展之路，全力打造名片企业的征程。从 2000 年 3 月至 2001 年 11 月历时一年多，金威先后实施了三期改、扩、建工程。改造后的金威一时间成为长治各大商场争相效仿的对象。2002 年 3 月，金威商场率先在长治商界成功改制——长治市金威商场有限公司，为企业的进一步发展壮大金牌足了后劲。2003 年元旦，金威超市又在人们的期盼中稳步走来。开业伊始，便以其独特的超市、百货两种相结合的经营方式以及快速、便利的“一站式”的购物环境赢得了广大消费者的青睐，开业当天，日销售高达 100 多万元，创造了长治市单日销售的最高记录。

2005 年 6 月 1 日，金威集团正式注册成立。这是金威人多年不懈奋斗的结果，同时也标志着金威在做强做大，向着现代企业集团发展的道路上迈出了历史性的一步。2006 年初，具有敏锐商业头脑的石树平又发现了一处绝佳的地盘，于是，他带领金威人开始了开拓郊县市场，实现连锁经营的征程。2006 年 5 月 1 日，金威超市长钢店隆重开业，获得巨大成功。继 2006 年 5 月 1 日金威超市长钢店开业之后，2006 年 12 月 28 日，金威商场二期扩建商场开业迎宾。金威一年来新增两家 15000 平米的大型购物中心，金威的发展在业界被誉为“金威速度”、“金威现象”。

锐意创新的改革者



刘凤英
太原市亿利泰糖业烟酒有限公司
董事长兼总经理

品大楼党支部书记、经理期间，为扭转企业困难局面，致力于改革创新，制定完善了各项管理制度，依法规范经营行为，堵塞漏洞，分配实行工效挂钩，调动职工的积极性，商品销售实行“统进分销”等一系列措施，两年时间将 130 万元亏损全部消化掉，使企业走出困境，扭亏为盈。1997 年，贯彻市委市政府改革工作精神，进一步加大改革力度，加快改革步伐，克服重重困难，率先带领副食品大楼进行了股份制改制工作，实现了国企改革工作的突破。

2001 年 4 月，刘凤英被任命为太原市糖业烟酒公司经理。太原市糖业烟酒公司是有着五十年历史的国有大中型商业企业，进入八十年代，各种历史遗留问题逐渐显现，企业陷入了困境。

2006 年 7 月，公司系统被市委市政府列为第一批国企改革改制单位，董事长成恒太发出了“百团大战”的指令。公司迅速成立了以刘凤英为组长的改制工作领导小组，决心争当“百团大战”的“第一军团”。公司首先组织领导班子通过学习来统一思想，坚定通过企业改制的方式转换体制的信心。同时在刘凤英的指挥带领下，紧紧围绕以下几个方面，认真分析研究确定改革思路。面对企业存在的各种困难，刘经理大胆提出了“整体推进”的思路，形成了公司的总体改制思

路，即：“整体推进、因企制宜、一企一策、分步进行”。

其次，有的放矢进行宣传发动。为了确保宣传动员确实落实到位，每一个企业召开动员大会，刘经理都要率队到企业班子成员亲临现场，结合企业的实际情况宣讲改制政策，和职工面对面交流。深入细致的工作，是公司改制工作得以顺利进行的根本保证。

第三，摸清家底统一制定政策，使我们的每一项措施都能够做到符合政策、结合实际、群众接受。

第四，健全组织机构落实责任到位，从组织领导方面保证了全公司系统“整体推进、一企一策”战略目标得以高标准、高质量、高速度的实施，也保证了公司的企业改制的每一项举措都体现了政策性、合理性、群众性。

第五，先行一步培养满意的领导班子，极大地提高了企业班子成员在职工群众中的威信。

第六，积极采取措施解决实际问题，为公司系统加快改制速度创造了条件。

刘凤英具有强烈的事业心和责任心，勇于开拓进取，大胆改革创新，敬业奉献，爱岗敬业，为企业赢得社会、经济效益做出了突出贡献。在董事长、总经理刘凤英的带领下，公司将继续发扬力争上游、不畏艰难、积极进取的精神，不断开创政府满意、企业满意、职工满意的新局面。

引领企业不断寻求增长点



王中华
山西太原市外贸集团
有限公司董事长

王中华，现为山西省太原市外贸集团有限责任公司董事长、党委副书记。他担任领导职务十几年来，始终坚持与时俱进、以创新工作的理念，超前谋划、解放思想，将多个任职的困难企业一个个带入良性循环的轨道，为促进太原市的经济和社会稳定做出积极贡献。

他曾获太原市和山西省多项荣誉称号：太原市“率先发展优秀组织者”、太原市先进工作者、太原市劳动模范、太原市五一劳动奖章个人一等奖、第十六届杰出青年企业家、精神文明先进个人、山西省优秀企业家。

1996 年，王中华 32 岁。这一年，年富力强的他自太原市蔬菜副食总公司组织部长的岗

位上请调出任太原市四鲜菜市场经理。2007 年 5 月，进入不惑之年的他又受命担任新组建的太原市外贸集团有限责任公司董事长。

出任四鲜菜市场经理时，面对负债高达 500 万，背着 128 名离退休职工，年亏损 200 万元已近破产边缘的老大难企业，王中华抓住太原市贯彻党的十五大精神，全面推进股份制为主要形式的产权制度改革的大好时机，决定从解决束缚企业发展的体制入手，在他的积极奔走下，将该企业挤进太原市财政系统首批试点部门，用短短的时间，学文件统一思想、定方案清产核资，加班加点积极筹备，终于在 1997 年 11 月 20 日正式挂牌成立，走进了太原市财政系统改制的前列。

改制后，面对已不适应消费者需求的传统销售模式，他果断决策，率先在本系统用自选超市取代柜台销售，用先进的经营模式配以现代化的管理，企业的销售额直线上升，职工们从此看到了企业的生机。然而好景不长，随着华宇、美特好、天客隆等资产雄厚的大型超市逐渐涌现，一些中小商场纷纷被挤垮，王中华再次大胆决策，调整超市比重，腾出部分场地办起了娱乐性项目——狩猎园。喧闹的城市突然冒出了狩猎园，新颖的娱乐活动吸引了大量的不同群体。不仅狩猎园收入不斐，同时还带动了超市的销售，再次挽救了企业。

王中华所在企业之所以能经历风风雨雨，勇立潮头，一个很重要的原因就是他用敏锐的目光紧紧抓住机遇，实实在在的发展。

2005 年，太原市开展了取缔马路市场、规范小商小贩的六项整治活动。他抓住这一商机，利用当时现有的场所和管理优势，抢时间、争速度、力排万难，仅用了 22 天时间，就建成了一个大体量的蔬菜市场，此举又创造了一个同行业前所未有的。市场的建立，既安置了下岗职工，也解决了周边居民的买菜难问题，受到了市、区两级政府的表扬。

基于王中华同志丰富的基层工作经验和不斐的工作业绩，2007 年 5 月，王中华临危受命组建太原市外贸集团公司。新的事业、新的坐标、新的里程，他拿出当年在四鲜打翻身仗的干劲，果敢地投入到了集团公司的创业中。面对资产严重流失、经营基本停滞、企业亏损累累、职工停发工资、拖欠各种保险、人员管理涣散、上访接连不断的现状，组建过程中王中华同志以开放式思维、坚定不移的信念和做大做强的经营理念、勇于承担企业风险的胆魄，对原外贸企业的改革进行了大胆的探索，走出了边租边建改制、组建与改制相结合的三步曲。

王中华的成功还源于他有着独特的人格魅力。作为企业的当家人，上对得起组织，下对得起职工，言必行，行必果是他一贯的作风，在涉及企业重大利益和党的路线方针的原则问题上决不让步、毫不留情。