

新晋商

● 编著 梁肇唐

● 山西经济出版社

晋商新篇

梁肇唐 编著

山西经济出版社

书 名： 晋商新篇

作 者： 梁肇唐

出版者： 山西经济出版社(太原市并州北路 69 号·
邮码:030001·电话:4044102)

发行者： 山西省新华书店

印刷者： 太原市学友印刷厂

开 本： 850×1168 1/32

印 张： 10

插 页： 1 页

字 数： 253 千字

印 数： 0001—1600 册

版 次： 1997 年 6 月第 1 版 1997 年 6 月第 1 次印刷

书 号： ISBN 7—80636—047—6 /F·048

定 价： 16.00 元

责任编辑： 张凤山 复审：郝建军 终审：赵建廷

序 言

刘 江

《晋商新篇》是一位老新闻出版工作者离休后四年心血与汗水的结晶，值得商界朋友们一读。

从1993年初，和我一起办《山西公关报》的王剑华同志就酝酿上如何进一步改进这张报纸的问题。为了集思广益，随即我就又联系了曾和我在一块工作过的梁肇唐、赵修身等同志碰头研究。同志们基于对邓小平同志建设有中国特色社会主义理论的逐步理解和深化，不谋而合，共有所感，觉得应该办一张面对社会主义市场的商业报纸，也就是把《山西公关报》改为一张为市场直接服务的商报。理由很明确，因为社会主义市场经济的客观发展，已经十分明确地成为我国国民经济改革开放的根本内容所在。市场经济的逐步发展，显然已成为直接推进社会和生产发展不可或缺的根本手段。这一设想和打算，很快就得到当时省委主要领导同志的肯定和支持。随之，由几个厅局和省记协、报协、版协等联合办的《商报》于当年10月面世了。

山西《商报》的登台锣鼓一经打响，这帮子从新闻出版战线上退下来的老同志，就火速披挂上阵，可谓余光大发，宝刀不老。梁肇

唐同志(原省新闻出版局副局长、现任省出版工作者协会主席、省报业协会第一副主席、省记协副主席)出任社长,赵修身(原省《政协报》总编辑)任总编辑、郑俊华(原《山西农民报》总编辑)、王剑华(原《山西日报》总编室主任、原《山西公安报》副总编辑)、党淦(原《山西工人报》社长)任常务副总编辑,李政行(原山西省个协秘书长)任副社长。我任董事长,给大家敲敲边鼓,名为把关。这批老同志们有一大特点,不图名不为利,干劲挺不小。当然,真正扛大头的一是梁肇唐,二是赵修身,尤其是梁肇唐。这本《晋商新篇》的小册子,正是他近四年来所写的数百条消息、通讯、言论汇集而成。当然,这些年来,在《商报》工作的每个同志,都是尽心尽力地做出各自的奉献的。

一册《晋商新篇》的问世,对我们习惯于按部就班、四平八稳干工作的一些国家工作人员有不少启迪。这里是否也存在什么机制改革问题,值得人们一思。你看,一帮子“下岗”老同志要集余热再放光彩,论其经济来源谈不上,人手条件当然很有限,更谈不上什么细致分工,于是只好“大家拾柴大家取火”。梁肇唐同志就是其中的一个典型。论职务分工,他是社长,主管行政,一个不起眼的商报社,单位不大,“五脏俱全”:报纸印刷、发行、广告、财务收支、秘书人事等行政事务,通通压在他这个社长名下。可以说,全部是“硬”件。但是年逾花甲的肇唐同志,除了他分管的上述工作外,还是商报的“第一”记者,跑省城,下地市,搞采访,抓广告,抓发行,真可以说是一打柴二放羊,放下钐子拿扫帚。从商报的实践看起来,分工要有,如果分工太死,再缺乏个人争着干的那么一股劲头,这册《晋商新篇》也决不会和读者见面。所以说那种一说就是“铁路警察,各管一段”,遇事一推六二五,恐怕也绝不会有这本《晋商新篇》的额外收获和奉献了。什么叫奉献?我看说白了也就是两个字:一“心”二“干”,即有一颗全心全意为人民服务的心,扑下身子干。说难也难,说不难也不难。肇唐同志胸怀有“糖”,负荷过头,糖尿病加

号一连三四个就升上去了。再加上他又是老失眠客，如头天紧张，第二天起来眼肿脸肿，还要参加什么会议，走访哪位领导，赶着写稿。别人看来，这就是“难”，可是梁肇唐同志却毫无惧色。人们开口好说一句“你这是什么态度？”肇唐对工作可以说，就是不为名不为利，只知道干的这么一种态度。

《晋商新篇》只是汇集了山西商报所发稿件的一小部分。仅此一点，你便可知，在山西社会主义市场经济逐步发展和完善的过程中，在短短的几年里，山西商报扛大梁的几位新闻、出版战线上下岗的老同志是做出他们应有的贡献的。说实在的，还可出这么几本。办报伊始，我们这帮老新闻出版工作者，除了结合实践逐步加深对邓小平建设有中国特色社会主义理论的理解外，还有一点，就是要钩沉史实，立足山西，再展晋商雄风。我觉得肇唐同志这本小册子的汇集出版，正是对这一指导思想的具体体现。

肇唐同志在山西商报写了好多消息、通讯、评论，还在其它报刊上发表了不少商贸方面的作品。汇集在此书中的仅是一部分，但从这部分作品中完全可以看出他的新闻敏感，他的指导思想，他为振兴晋商所作的努力。

本书的第一部分，汇集了描写国有商业的作品 36 件。国有商业是我国我省商业流通的主渠道。但是在改革开放的形势下，国有商业由计划经济逐步走上市场经济的过程中，出现了诸多新情况，新问题。国有商业究竟该咋走？肇唐同志针对这一普遍存在的问题，写了大量的报道，如《改革路上的领头雁》、《勇立潮头竞风流》、《锐意改革拓新路》、《平阳商界创业人》、《迎难而上创十佳》、《强化管理向市场要效益》、《坚持两个文明同步发展》，等等。从机制改革、加强管理、班子建设、两个文明一齐抓等方面，介绍了一大批看得见、摸得着、用得上的典型经验。这对全省国有商业的生存发展，重振雄风不能不说是有益的启示。第二部分侧重选取了支持发展个体私营经济方面的作品。这是社会主义经济的必要补充，尤其是

在社会主义初级阶段,在较为贫穷落后的山西,发展个体私营经济显得尤其必要。因此,他根据党中央国务院的指示精神,根据省委省政府具体部署,为发展个体私营经济大喊大叫,鸣锣开道。写出了《要让父老乡亲富,加快发展个体户》、《个体私营经济发展越多越好》、《为兴晋富民胆子要更大一些》、《带上感情发展个体私营经济,带上感情管理个体私营经济》等报道,大张旗鼓地宣传了党的方针政策。又接二连三地宣传了一批大型集贸市场、先进的工商局领导及其所创造的经验。这无疑是对全省发展个体私营经济的一大推动。与此同时,他还针对个体私营经济户中出现的不良行为,采写了《文明兴商的领头雁》、《个体户的榜样》、《信得过的个体户》等通讯报道,意在树立样板、规范行为,使个体户走上健康发展的道路。肇唐同志的这一良苦用心,我们在这本书的第三部分即可看到。还值得提及的是本书第四部分的言论,虽然选的篇幅不多,但从字里行间,我们窥见了他那立场坚定,爱憎分明,快言快语,朴实无华的一贯作风。

从这本书选编的作品中,既看到了作者坚定不移地贯彻党的路线方针政策的高度觉悟,又看到了作者坚持办报宗旨、办出报纸特色所作的努力。这对本书的读者,尤其是从事新闻、宣传工作的同志,无疑有可鉴之处。

这正是:“莫道桑榆晚,惟霞尚满天。”愿肇唐同志的“余热”发挥得更加光辉灿烂!

1997年3月16日

(刘江同志系原中共山西省委宣传部副部长,现任三晋文化研究会副会长、山西省公关协会会长、《山西商报》常务董事长。系我省报纸、广播、出版、文化、文艺界的老领导、老专家、老作家。)

目 录

走向国际市场的成功尝试·····	(1)
要让父老乡亲富 加快发展个体户 ·····	(13)
改革路上“领头雁” ·····	(18)
平阳商界创业人 ·····	(27)
赞吕继贵的创业精神 ·····	(37)
靠形象创效益 ·····	(39)
励精图治 众志成城 ·····	(48)
锐意改革拓新路 ·····	(55)
心诚则灵 ·····	(59)
架设金桥的人 ·····	(65)
勇立潮头竞风流 ·····	(71)
新机制带来新生机 ·····	(76)
靠改革 闯新路 ·····	(82)
迎难而上创“十佳” ·····	(86)
甘当铺路石的人 ·····	(90)
云中商城的创建者 ·····	(94)
坚持两个文明建设同步发展 ·····	(98)
老树新花·····	(101)

晋南第一商厦总经理吕继贵·····	(105)
以信誉迎“上帝”·····	(107)
求实创新的带头人·····	(110)
靠信誉取胜的经理·····	(112)
好领班 好经理·····	(115)
改革十年 辉煌十年·····	(118)
创建大市场的人·····	(120)
老店新姿·····	(123)
张泽生经商 40 年 ·····	(125)
建设市场 管好市场·····	(127)
采取“六不限” 促进大发展·····	(131)
实干局长高光挺·····	(134)
全力培植经济增长点·····	(139)
向市场要效益·····	(144)
全省书店第一星·····	(148)
文明之花年年开·····	(153)
年轻的开拓者·····	(156)
小店创佳绩·····	(162)
内抓管理 外拓市场·····	(165)
一次成功的会议·····	(167)
勇于进取的好经理·····	(169)
走向市场的厂长侯延元·····	(174)
闯市场的带头人——程四喜·····	(178)
新上任的经理·····	(186)
“秀才”局长心录·····	(191)
个体户的榜样——郝锦荣·····	(195)
个体户的排头兵·····	(201)
文明经商的带头人·····	(206)

个体户的风采·····	(210)
信得过的个体户·····	(214)
把塑造窗口形象当大事抓·····	(217)
按照需求建市场·····	(219)
市场竞争与优质服务·····	(221)
市场呼唤名牌·····	(223)
靠信誉取胜·····	(225)
连锁店经营:商业改革的方向 ·····	(227)
发扬“五四”精神 深化工商改革·····	(230)
为柳溪的“家规”鼓掌·····	(233)
向名牌要效益·····	(235)
五一大楼出台《对消费者赔偿办法》·····	(237)
为对消费者赔偿叫好·····	(239)
重视报刊发行获殊荣·····	(241)
走向市场销路宽·····	(246)
私营经济大亮风采·····	(249)
鼓励和保护公平竞争·····	(254)
促进经济超前发展 支持父老乡亲致富·····	(258)
小店大办效益高·····	(262)
省新华书店系统创历史最佳效益·····	(265)
老先进 新风采·····	(268)
树立良好社会形象 展示国有商店风采·····	(271)
重振国商雄风三昧·····	(273)
阳泉市委、市政府采取有效措施 鼓励个体私营 经济快速发展·····	(275)
坚持两为 面向市场 服务中心·····	(277)
为外商投资创造宽松环境 促外商投资企业上 新台阶·····	(279)

全省贸易系统劳模回“娘家”座谈献策 带头重振	
国有商业雄风·····	(281)
大闹图书市场 喜获双项效益·····	(283)
重振晋商雄风 架设致富金桥·····	(285)
侯马市场年成交额突破 10 亿元 ·····	(287)
培育市场体系 规范市场行为 侯马市市场	
建设领先全省·····	(289)
焦奇俊誉满三晋·····	(291)
韩佃杰一年荣获两殊荣·····	(293)
眼光盯在市场上 功夫下在管理上·····	(295)
走向市场天地宽 主动服务效益增·····	(297)
省印刷物资公司再爆新闻·····	(299)
一片真情十分诚意 全力为“上帝”服好务·····	(301)
临汾工贸坚持塑造企业形象基础工作·····	(303)
树形象 亮“窗口”·····	(305)
一份办出特色的期刊·····	(307)
求实为本 锐意创新·····	(310)

走向国际市场的成功尝试

——张维庆副省长赴韩归来访谈录

今年6月2日至7日,由山西省人民政府直接组织,首次在韩国成功地举办了大型出口商品展示暨经济技术合作洽谈会。为使更多的读者了解这次经贸活动的详细情况,记者走访了我省赴韩国经贸代表团团长、省委常委、副省长张维庆同志。

展洽情况及成果

张维庆同志告诉记者:我省这次赴韩国商品展示洽谈会,是在省人民政府的统一组织下,在国家经贸部、贸统总会、中国驻韩国大使馆的积极支持下,在大韩贸易振兴公社、韩国财商事、香港安浩公司的大力协助下,本着“广交朋友、真诚合作、互惠互利、共同发展”的宗旨举办的,经过全体赴韩参展人员的共同努力,取得了圆满成功,收到了比预想好得多的效果。

这次展洽会由两大部分组成:一部分是商品展销。在这次赴韩商品展销方面所组织的产品,多数为我省的名、优、特、新产品。这些产品较好地突出了我省的特色和优势,计有五金矿产、机械、纺

织、丝绸、化工、轻工、医药、工艺、冶金、煤炭等 11 个大类 500 多个品种。另一部分是经济技术合作项目的洽谈。在这方面，我省共组织了 206 个项目。这些项目在以生产加工型为主并突出能源开发、基础设施改善的基础上，广泛地涉及到电力、煤炭、冶金、化工、建材、机电、轻工、纺织、交通、水利、农牧等多种行业，此外还吸收了部分高科技型和出口创汇型项目。

维庆同志接着说，这次展洽会时间很短，从开幕到闭馆，只有 6 天时间，然而成交结果却比较好。在这 6 天时间里，代表团与韩国及其他国家和地区的客商共接触经济技术合作项目 80 多个。正式签订合同 4 项，其中包括 1 项生物农药项目，1 项房地产开发项目和 2 项劳务输出项目。合同引进外资额为 1048.6 万美元。达成协议 18 项，协议涉及房地产、旅游开发、轻工、纺织、冶金、耐火材料、型焦生产等多种行业，协议引进外资金额为 4493.2 万美元。此外，还就外商感兴趣的引黄工程、公路铁路建设、不锈钢生产、汽车运输、发动机生产、水泥生产及电力开发等多种对我省经济建设和长远发展具有较大影响的项目，与在世界及韩国有影响的大型企业集团进行了初步协商。这些客商将在近期分别来山西实地考察。在出口贸易方面。总成交额达 7275.2 万美元，为原定成交 3000 万美元的 2.42 倍。这是一次实施山西大经贸、大开放发展战略的成功尝试。

第一，气氛热烈，布展新颖。布展格调新颖，打破了以往传统的摊位式、封闭布展方法，采用了国际博览会通用的开放式布展新格局。在展厅的装潢、货架的设计、灯光的调配、展品的陈列等方面统筹兼顾，既反映了山西产品的特点，又突出了名优产品，使展厅呈现出色彩纷呈、琳琅满目的景象，收到了很好的展销效果。展洽会期间，来参观和洽谈生意的，有韩国、日本、美国、加拿大、巴西、玻利维亚、新加坡、香港、台湾等 9 个国家和地区的各界人士达 10000 多人次。据当地有关方面统计，这是最近一个时期国外在韩

国举办类似活动人数最多的一次，展洽会的气氛热烈程度也是少见的。这次展洽会不仅接触广泛，而且所接触对象的层次较高。开幕第一天，便有中国驻韩国大使张庭延、两位我国驻韩国大使馆参赞及大韩贸易振兴公社副社长李俊植先生等到会祝贺并剪彩。到会祝贺并出席开幕酒会的还有大韩民国总统金泳三的妹妹金淑子女士及国会议员郑必根先生、金德圭先生等贵宾。开幕之后，又有韩国商工资源部以及韩国许多较大的株式会社陆续派人祝贺并参观。在韩国经济中具有垄断地位的10家最大的商社中，就有现代、大宇、双龙、三星、乐喜金星、鲜京、浦项、韩国重工业、三安等9家与我们进行了接触，出面接待的也都是他们的首脑人物。无论会上洽谈还是会下互访，都表现得对我省十分关注和重视。

第二，客商踊跃，成交较快。以往组织类似活动，有效成交一般都在最后几天，这次却不然，从开幕起，主动与我洽谈的客户就络绎不绝，而且很快就与我成交或基本达成协议。正因为这样，我省所有参加单位，都有不同程度的成交，就连刚刚获得进出口经营权的4家地市外贸单位，也都实现了零的突破。

第三，新客户多，新项目多。出国前，由于我们对韩国情况了解不多，再加上别的兄弟省市已在与韩国的经济交往上捷足先登，所以我们在对这次活动效益的估价上并不敢抱太大的希望。但是从展洽会最后的结果看，大大超过了我们的预想。在代表团接触的数以千计的客户中，80%以上是韩国方面的新客户，而且从成交项目的结构看，有许多是具有我省优势和在我省经济上新台阶中起重要作用的新项目，这一特点是过去不多见的。从贸易方面看，这一次也十分明显地突破了我们的传统产品。比如除矿产品、化工产品、五交产品、机械产品外，在不锈钢制品、地毯、陶瓷、服装、丝绸等轻工产品方面，这次都有较好的成交。还有我省近年来生产的一些新型电子产品、医药保健产品，也都引起客商的较大兴趣。

第四，效果突出，后劲较大。凡参加这次展洽活动的我省外经

外贸方面的人员都反映说,这次所取得的效果要比原来估计得好得多。效果好的标志,一是成交指数比较理想;二是通过这次活动,使我们对韩国市场有了比较全面的认识,同时也使韩国客商对我省的市场有了一定的了解。许多韩国客商都主动提出要到我省实地考察,而且还都希望与我省建立经常的联系和进行长久的合作。有许多意向性项目,过去是我们担心对方一散了之,而这次却多数是对方希望我们不要一走了之,并提出要我们尽快提供材料,继续联系,继续商洽。这种与我省进行合作的迫切心理,是过去所少见。

成功的原因及意义

维庆同志告诉记者:这次赴韩国展洽活动,之所以能够取得比较圆满的成功,分析起来,不外乎以下几个原因:

(一)良好的机遇,恰当的时机。所谓良好的机遇,就是指在当前欧美经济不景气和亚太地区经济形势相对稳定的情况下,我国经济正继续面临着一个高速发展的大好形势。在这一大前提下面,不仅我国三沿(沿海、沿江、沿边)地区与世界许多国家和地区在经济交往上有着较大的互补性,就从我们山西这个内陆省份看,这种互补性也是客观存在的,而且从近期外商投资发展趋向看,在过去一向被我们看作是劣势的地方,现在都正在转化为我们的优势。随着我国对外开放的不断向内地推进,许多外商正在把投资的注意力由沿海移向内陆。因此只要看清这个大趋势,只要抓住这个大机遇,就一定能打开山西经济发展的新局面。

与此同时,我们这次赴韩国招商,正值钱其琛外长和田纪云副委员长先后访韩,浓郁的中韩关系新发展的友好气氛,为我省的这次赴韩国经贸洽谈活动带来了一股强劲的东风,可以说这个时机的选择是再好不过的了。

(二)省委、省政府的高度重视和正确决策。这次展洽会,从一

开始酝酿就得到省委、省政府的高度重视,在多次开会认真分析形势和研究对策的基础上,把这次赴韩展洽会作为贯彻“大开放、大经贸”战略的一个重要内容,作为实施山西上新台阶的一个重大举措。最后形成了“政府搭台,经贸组班,企业唱戏”的决策意见。与此同时,王茂林书记、胡富国省长又对这次活动的实施方案进行了反复审核,而且在临行前对代表团全体成员进行了热情的鼓励,提出了明确的希望和要求。所有这些,都增加了代表团成员敢于到国际市场参与竞争和拼搏的勇气和信心。

(三)强有力的组织领导。这次展洽活动的筹备时间较短,办理各种手续难度较大,所以在出国前,代表团不少同志有畏难情绪、信心不足。在这种情况下,代表团领导组除在各种场合,多次通过引导大家正确认识当前有利的形势,省委、省政府决策的正确性,我省与韩国经济上的互补性等,为大家打气鼓劲外,还明确提出“顾全大局”、“团结互助”、“广交朋友”、“扩大成果”、“遵守纪律”、“确保安全”、“克勤克俭”、“树立形象”等八点要求。与此同时,为加强代表团领导,严格组织纪律,提高工作效率,代表团成立了临时党委,下设 5 个分团临时支部。

(四)我国驻韩国大使馆及国内省内各有关部门的热情支持。这次活动之所以能取得圆满成功,除上述原因外,还离不开我驻韩国大使馆,以及国内、省内新闻部门、宣传部门、外事部门、经贸部门等方面的热情支持,所有这些都值得我们认真总结和继续发扬。

当记者请张维庆同志谈谈这次活动的主要意义时,张维庆同志说:这次活动,不仅经济效益显著,而且对今后山西的经济发展具有四个方面的意义:

1. 较好地宣传了山西,扩大了山西的对外知名度。山西由于地处内陆,多年来一直是“养在深闺人未识”,继 1990 年我省在新加坡举办“煤海之光”灯展,去年在香港举办了大型经贸活动之后,山西对外的知名度有所提高,然而韩国人对山西知之甚少。为了给今

后的经贸合作与文化交流奠定基础,鸣锣开道,这次我们的对外宣传工作声势较大,带到会上的18种宣传品和项目资料近6万多份全部散发到韩国各界人士手中。会前,在太原、北京各举行了一次新闻发布会,借助新闻媒介广泛宣传。我们还在香港《文汇报》、韩国《每日经济速报》上发了消息、广告。展洽会在韩影响较大,开幕前举办的记者招待会、开幕剪彩仪式及开幕酒会都举办得很成功,气氛隆重而热烈。展洽会期间,韩国KBS电视台专门播放了反映山西风貌的录相片,MBS电视台播放了展洽会开幕的消息,《韩国日报》等四家报纸的新闻记者还发了对张维庆副省长的专访稿,并配发了展洽会的动态、照片等。展洽会前夕、会期又在韩国的9家报纸上进行了广告宣传。展厅里的大屏幕电视在会期轮回播放反映山西风貌及黄河文化艺术的录相片,吸引了众多的参观者驻足观看。

2. 为省内各类企业拓展经营渠道,参与国际市场竞争提供了极好的机会。由于参展单位范围广、人员多,到会客商踊跃,因此既巩固了一批老客户,又结识了许多新朋友,为今后的发展奠定了基础。特别是对于刚获准自营的单位提供了一次难得的、极好的“练兵”机会,各家参展企业都利用展洽会开辟了许多新的经营渠道,积累了一定的外销经验,锻炼了队伍。在这次会上实现了全年出口业务零的突破,对于完成全年的出口任务有了一个良好的开端。省级专业外贸公司在“实业化、集团化、国际化”的道路上迈出了新步子。

3. 增强了省内企业与韩国发展经贸合作的信心。赴韩之前,许多人顾虑重重,认为韩国市场较小,过去与韩国交往没有基础,渠道不畅,山西产品又都是“傻、大、黑、粗”,不能够适应韩国市场高档次、高消费的需要,因此对这次展洽会能否取得预想的效果持怀疑态度。也有的单位抱怨展销费用太高,恐怕得不偿失。抵韩以后,感觉远比想象的情况要好,大家看到了客商踊跃洽谈的局面,看到