

民族骄傲

2005年度中华名人成就奖获奖者巡礼

主编/王军 副主编/夏瑛铭



中央文献出版社

民族骄傲

2005 年度中华名人成就奖获奖者巡礼

主编 / 王军 副主编 / 夏瑛锴

中央文献出版社

中国名人工委 中华名人协会

成立于1985年的中国名人工作委员会办公室（简称中国名人工委）是叶剑英元帅为振兴中华、实现祖国和平统一倡议成立的。由姬鹏飞牵头，并邀请党和国家领导人、国内各界名人、港澳台知名人士和海外知名华侨参加。

中国名人工委的成立很快就在海内外华夏儿女中产生了强烈的反响和很大的影响，甚至在国际政治舞台上也有了一定的地位。1992年，中国名人工委根据国内社会团体登记注册的规定，在中华人民共和国民政部登记，并获得批准，定名为“中华名人协会”。2002年在国内重新登记为“中国社协社会名人工作委员会”（仍简称“中国名人工委”），海外仍登记为中华名人协会，不另设机构，由中国名人工委统一协调，确保整体性和一体化运作。前任主席团名誉主席、第一主席姬鹏飞，现任主席团名誉主席、第一主席姜春云。名誉主席、顾问中有39位现任和往届党和国家领导人。民政部副部长徐瑞新为法人代表。高占祥等任主席团主席。

经过二十年的发展，中国名人工委、中华名人协会现已成为在13亿国内华人和6000多万海外华人中具有较高知名度和强大社会影响力，并吸收了一大批在不同领域中作出突出业绩的科学家（院士）、金融家、企业家、法学家、社会活动家和文化、艺术、体育、影视界精英参加的，全国性、非赢利性社会团体。

中国名人工委、中华名人协会以弘扬中华民族优秀传统文化、促进海内外知名华人间的交往和友谊，为实现中华民族的伟大复兴为宗旨，以服务名人回馈社会为主要任务。二十年的努力，中国名人工委、中华名人协会具备了五大优势，即：国家批准唯一做海内外知名华人工作的社会团体之优势；会员遍布33个国家各个领域，在13亿国内华人和6000多万海外华人中，具有很高知名度和巨大社会影响之优势；名人效应可以集中爆发之优势；基础和起点高屋建瓴，涵盖广泛之优势；联谊海内外中华名人的重要桥梁和纽带之优势。使海内外中华名人在不断搭建的平台上得以相识、相交、相亲，形成了关系共享，资源互补，同心同德，共谋发展的大好局面。

由于中国名人工委、中华名人协会的凝聚力、号召力、公信力与日俱增，做到了会员满意，社会满意，国家满意，实现了社会效益的最大化。在坚持高规格、高品位、高标准发展会员中，严格入会条件，控制会员数量，设立会员资格审查委员会和十三个专家督导委员会，实现了“发现名人、推荐名人、表彰名人、成就名人”的基本原则。

二十年来，中国名人工委、中华名人协会全力培育、铸造、形成有特色、有生命力的品牌。中华名人成就奖从1989年起，先后在海内外举办过7届，评选出来的名人集中体现了亿万华夏传人百折不挠，自强不息的奋斗历史，是对人类文明创造做出巨大贡献的中华民族的代表人物。中华名人节、中华名人论坛、中华名人爱心行动、中华名人杂志、中华名人丛书、中华名人年鉴、中国名人网站以开发中华名人文化、中华名人文化力为主旨，以弘扬中华民族文化、历史为目的，同样产生了很大的影响和作用。

中华民族是世界上历史最悠久的民族之一，中华民族的前赴后继和不懈努力，为世界文明贡献了不可磨灭的功绩和宝贵经验。曾几何时，中国的土地遭到了帝国主义列强铁蹄的蹂躏，中华民族受到帝国主义列强的凌辱，陷入了殖民地、半殖民地深重的灾难中，但中华民族不会屈服，浴血奋战，团结抗敌，赶走了列强，重建了家园。今天，中华民族这个巨人早已醒来，在世界事务中的作用越来越大。中国人民正在为祖国统一大业，为中华民族的伟大复兴而奋斗！

编 辑 委 员 会

总 顾 问：姜春云

顾 问：田纪云 邹家华 倪志福 陈慕华 何鲁丽
蒋正华 成思危 叶选平 王光英 孙孚凌
郝建秀 霍英东 马万祺 罗豪才 董建华
李嘉诚 曾宪梓

名誉主任：高占祥 徐瑞新 王淀佐 陈寿朋 萧灼基

主 任：藩 布 中国名人工委、中华名人协会常务副主席兼
秘书长

执行主任：王 军 中华名人成就奖评选活动组委会执行主任兼
秘书长

孙 梅 中国名人工委、中华名人协会执行秘书长

夏瑛锴 中华名人成就奖评选活动组委会副主任

刘金富 (特邀) 中华民族文化工委执行主任

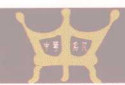
编 委：(排名不分先后)

李金泉 崔宗武 吴增卓 王 淼 王 垚
张吉生 张巨功 韩丰徽 高 歌 赵 锋
陈奎伟 陈耀军 彭 林 刘惠敏 王全杰
段晓勇

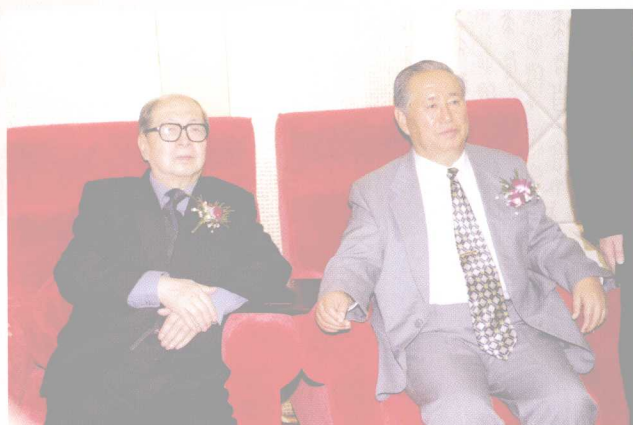
主 编：王 军 (兼)

副 主 编：夏瑛锴 (兼)

主编助理：崔宗武



活动掠影



活动掠影

中华名人成就奖颁奖典礼
“爱心2008”大型公益启动仪式



对话与交流

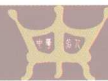
——“2005年度中华名人成就奖”获奖代表、著名投资集团峰会





老愈弥坚 奉献是福	128
敬业乐群 追求卓越	132
“少帅”二、三事	134
大鹏展翅 祥瑞如虹	136
软件英雄	138
方锦龙—音乐变色龙	140
融汇古今 放笔求新	142
责 任	144
使 命	146
铸就辉煌	148
追逐明天的辉煌	150
熔铸人生火样红	152
放弃的背后是创造	154
永不停止创新的脚步	156
无限风光在高峰	158
国产砌块机叫板“世界”	160
站在全局的高度上	162
地 火	164
青山绿水皆为梦	166
学以致用 着眼未来	168
向前，向前	170





走 进

李 家 祥

李家祥，山东枣庄人。1949年11月出生，1969年1月参军，1970年5月入党，空军少将军衔，研究生学历，汉族。2000年11月，被中央、国务院选调到中国国际航空股份有限公司任党委书记。2002年10月，任重组后的中航集团党组书记、国航总裁。2004年9月，任中航集团总经理、中国国际航空股份有限公司董事长。

2002年，李家祥当选为中共十六大代表；2005年，被推举为中国航空运输协会会长。近年来，因在治企兴企方面的理论和实践上的突出贡献，被有关组织机构评为“中国十名最具价值经理人”、“世界经理人成就奖”金奖、“十佳企业家”、“十大中华经济英才”主奖、“中国自主品牌建设十大领军人物”、“亚洲管理创新十大杰出人物奖”等十多项荣誉。

2000年，在国航连续三年每年亏损6~7亿元的情况下，他被中央由空军调入国航，先后任党委书记、集团党组书记兼国航总裁、集团总经理兼国航董事长。近三年来，在两级班子领导下，集团及国航在经营上实现了“三大步”跨越：2001年，摆脱了之前连年亏损的困境；2003年，克服“非典”困难，在国航上半年亏损额高达19.2亿元的情况下，紧抓市场逐步恢复的机遇，下半年盈利20.1亿元，全年实现净利润6200万元，成为当年国内大型航空运输公司中唯一盈利的企业；2004年，所创造的利润占到全国航空运输企业利润总额的57.6%。2005年，集团所创造的利润占到全国航空运输企业利润总额的124.83%。

“思路是一个单位工作的‘路线’。思路正确打胜仗，思路错误打败仗，没有思路打乱仗，这取决于企业领导者能不能确立科学的思维方式和正确的思想方法。”李家祥在领导班子建设理念上有许多自己独到的见解。

同样，李家祥同志对企业经营管理也有自己的一套理论。他善于把深奥的书本理论和抽象的概念，转化成干部职工可以理解和传播的概念化理念。几年来，中航集团和国航之所以能快速发展、各项建设之所以能取得令人瞩目的成就，与李家祥同志的治企思想、兴企之道有很大的关系。以下是他近几年来在一些场合的精彩讲话片段和经营管理思想，从中我们可以看到他思想层面的大智慧，其中的价值远比艰涩的书本理论更容易理解和运用。

什么是经营呢？“把市场摸得透透的，把经营的路子理得清清的，把成本降得小小的，把收益搞得大大的。”

“打造企业的核心竞争力重点要在以下六方面明确思路：清晰企业发展方向和战略定位；义无反顾地做好做精核心业务；疏通经营渠道、提升盈利能力；全面提高内外资源的整合能力；在经营人的方面积聚竞争优势；要培育品牌扩张力、文化凝聚力。”

“做企业要追求盈利的数量，但从长远看，根本的并不是具体盈利数字，而是盈利能力！”

企业中的管理工作有许多内容，他强调：“把员工队伍特别是干部队伍情况摸得透透的，把经营骨干用得顺顺的，把规章制度建得全全的，把全员素质提得高高的。”



公司的经营管理是有其整体性的，也是相辅相成，但实际领导工作中管理工作却往往被忽视。管理工作有许多内容，但核心是对人的管理，归根结底是带队伍。带队伍是基础工作，需要下细功夫、下长功夫。如果员工素质不高、队伍不过硬，再好的经营战略思路也不可能得到有效的落实。因此，各级领导要重视抓管理工作，要善于抓人的管理，抓骨干队伍的建设，这样经营工作才有稳定的基础。

李家祥抓班子建设具体有三方面的要求：一是班子要有思路，没有思路企业就没有出路；二是班子要有眼力，没有眼力就不能识人断事；三是班子要有基础，没有群众的拥护、上级领导的认可，权利就失去了基础。

一个企业有许多风险，其实班子不团结也是企业的风险，有的企业垮了就在于班子不团结。

一套班子共事就像共演一台戏，互相护台好戏台，互相补台都登台，互相搅台乱了台，互相拆台都垮台。抓团结，越是团结的时候越要讲团结，等到不团结的时候再讲团结也就晚了。

团结是有层次的，上级的团结可以带动和影响下级的团结，班子的团结可以带动干部队伍的团结，干部的团结可以带动全体员工的团结。发扬班子的团结，要把团结的效应扩大，把团结的效应延伸。

无论是总经理还是书记，不管身份、角色怎么变，定战略、抓班子、带队伍应该都是领导者的根本内容。总经理的主要精力在经营和落实战略上；坚持党委的政治核心作用，书记就要主动多在做人的工作方面上下功夫。

企业总经理、党委书记的作用同等重要。他常常把他们之间的关系，形象的比喻为是“头”和“魂”的关系。企业总经理一般是法人代表，是企业的“头”，书记则主要做的是“魂”的工作。只有“头”“魂”合一、浑然一体，企业才能健康发展。

做好领导工作，无论是总经理还是书记，同样都要善于从做概念上出工作思路。这个概念就是理念的语言表述、是理念的具体体现。总经理面对企业复杂的内外部安全生产、经营管理、改革发展问题，要把复杂的问题抽象成上下可以执行的工作理念；党委书记贯彻落实党和国家的路线方针政策，要把原则性的要求转化成为干部职工可以理解接受的概念性语言。

我们选拔、培养什么人才呢？这有三条要求：一是有思想，就是要善于领会理解上级制定的决策、确定的思路，经常思考问题、琢磨事、想干事；二是有执行力，就是能够把上级的一些思路、决策，联系本单位的实际贯彻到底，有一股不达目的誓不罢休的锐气和工作激情；三是有开拓力，就是不固步自封，不墨守成规，敢于创新，敢于顺时而动、迎难而上。

“领导干部要有思路。思路是一个单位工作的‘路线’。思路正确打胜仗，思路错误打败仗，没有思路打乱仗。一个人的思维方式和思想方法科学与否，决定着其行动最终结果的好坏与成败。领导干部要成为复合型人才，其中关键是要确立科学的思维方式和正确的思想方法。这就是经常说的，想明白了才能干明白了，想不明白怎么干也干不明白。我们要求领导干部要在学习中思考、在学习中总结，要把学习的过程变为梳理工作思路的过程，要把学习能力进一步转化为做好工作的能力。”





“领导干部要按照‘日常会服务，思想会引路，矛盾能消解，关键能把住’的要求提高自身素质。善于学会把大道理讲小，小中见大；把深道理讲浅，深入浅出；把虚道理讲实，以实见真，让员工觉得可亲、可近、可信。机关领导干部要按照‘站起来能讲、坐下来能写、下去能干’的要求提高自身素质。”

“一个企业这不顺那不顺，关键是经营骨干没用顺。做领导工作，既要把优秀干部派到重点单位去、派到工作推不动的单位去、派到好项目的运作经营中去，又要培养帮助干部、指导他们开展工作。注重干部队伍建设应该是搞活国有企业的根本途径。”

“领导干部这经验那经验，关键还是要深入第一线！只有深入一线，才能真正把握基层干部职工的思想动态，才能掌握基层单位的安全生产、经营服务的第一手信息。也只要深入一线，才能有效地把问题解决在基层。要知道，企业利润来源于一线，问题往往也出在一线啊！”

“领导干部到基层单位调研、找职工谈话要谈中有导，谈中有帮，谈中有疏，谈中有教”。

李家祥以上多次讲话都提到的关于干部队伍建设的理论，是他多年实践中摸索、总结出来的行之有效的经验之谈，这也是他得利于有一支过得硬的干部队伍的关键所在。

在航空公司，领导班子把飞行队伍、机务维修队伍和运行签派队伍的全面建设，作为飞行安全最基础的保证；把市场和财务部门的全面建设，作为效益最基础的保证；把客舱和地面服务部门的全面建设，作为提高服务质量最基础的保证。

飞行员队伍是航空公司的重心和主体，没有飞行员和飞机就不是航空公司。飞行员是航空公司的第一生产力。航空公司所发生的事情，只要是与飞行员和飞机相联系，就是大事、就会造成社会影响。这就是航空公司生产和品牌形象的规律。如果认识不到这一点，工作就会处于被动状态。

在飞行部队，干部队伍、飞行教员与机长队伍是飞行部队全面建设、健康发展的坚强骨干。要发挥好这三支队伍的作用，仅仅停留在平时一般性的号召是不够的。

干部队伍中的飞行员，必须对自己有更高的要求，把目标定位在学习上要快人一步、业务上要高人一等、技术上要胜人一筹、作风上要过人一关，在飞行任务中应起特殊的表率作用。

对飞行员真正的关心、爱护，要体现在严格管理、严格要求上。飞行员中的“娇骄”二气，要从领导身上找原因。要形成一个严格管理的文化氛围，要严在规章制度，要在飞行人员的技术和思想作风等综合素质上下功夫。

李家祥抓三支队伍建设从不马虎、敷衍了事。他知道这是航空公司能够安全飞行，创造最大社会效益和经济效益基础的基础。



思考服务的本质、把握服务的发展趋势，需要站在更高的层次、用更宽的视野，来认识服务的内涵和外延。如果仅仅局限在某一行业领域看待服务、研究服务问题，我们就跟不上时代的发展步伐。

过去的相当一段时间，包括民航企业在内，一些服务单位把服务质量简单理解为服务态度，又把服务态度简单理解为微笑服务。实际上，“微笑”只是形式，并不能反映服务的本质，更不是服务的全部内容。服务就是满足客户的某种需求。航空旅客和货主有什么需求呢？国航提出的“放心、顺心、舒心、动心”服务就是针对旅客货主的需求提出来的，也是航空公司应该提供给旅客货主最基本的服务。

作为国航“掌门人”的李家祥打造“四心工程”：以安全为核心的“放心工程”、以航班正点和整个服务过程的流畅为核心的“顺心工程”、以旅客舒适为核心的“舒心工程”、以尽量满足旅客合理的个性需求为核心的“动心工程”。

实现“四心”服务首先要找到服务的动力源。服务的动力源是爱心。服务过程中如果没有爱心，就没有动力源，就没有服务的基点。服务理念的培养就是对爱心的塑造。人类的各种信仰尽管内容不同、有科学与否之分，但最终的归结点就是爱心。国航要树立“安全第一、旅客至上”、“用爱心服务世界、用创新发展服务”的理念。

在企业对外形象传播问题上，好事与坏事的传播效果是不对称的。这种传播效果，可以形象的说是“十朵花掩盖不住一星臭”，“一星臭可以毁掉一锅汤”。事实上，一个单位的荣誉是全体员工创造的，一个单位的恶名可能是个别人造成的。同样，在现代信息社会，几十封上百上千封表扬信还不如一封投诉信的影响大。所有人共同努力保证的几十年安全记录，却有可能因为个别人违章操作，影响了公司的安全形象；大家倾心打造的品牌形象，却有可能因为一个人的服务失误，构成了对整个公司形象的伤害。

创新是一个单位事业发达的标志，也是一个人不断进步的必要条件。如果老是因循守旧、墨守成规，习惯于看过去的成绩，不敢开拓向前闯，对单位、对个人都不会有好结果。对单位来说，小改革小发展，大改革大发展，快改革快发展，不改革不发展。

开拓创新关键要有责任和勇气，敢于做过去不敢做的事，敢于做别人没有做过的事，敢于做除政策规定不允许做以外的事。如果仍遵循已有框框的思路，甚至动不动就拿“符合哪条规定”对待创新，是搞不好改革的。尤其是我们的党员领导干部，不要把开拓创新看得太神秘，改革就是改变。只要能推动本单位发展的，看准了的事情就要大胆的推进。在这方面，我们要根据市场经济的发展走向和本单位自身的实际情况，大胆地试，一时有风险的要详细论证，可先行试点，逐步往前推，在改革发展的道路上不怕慢、就怕站。

为落实国务院《民航体制改革方案》，2002年10月11日，原中国国际航空公司、中国西南航空公司、中国航空总公司等企业的干部职工，怀着共同做强做优中航集团的强烈愿望走到了一起。集团组建之初，在较短的时间内搭建了各公司领导班子和集团总部机关组织架构，以机队和市场整合等工作为突破口，航空运输主业顺利实现一体化。2003年7月28日，民航总局向新国航颁发了一体化合并运行合格证书，率先成为完成实质性一体化的航空公司。同时，集团主辅分离、各专业公司的整合工作也顺利推进。

集团成立以来，一直把主业的股份制改造和股票上市，作为完善法人治理结构、转换经营机制的突破口。2004年9月30日，中国国际航空股份有限公司正式成立，同年12月





15日，股票在香港和伦敦证券交易所成功挂牌上市，在认购倍数、溢价水平、融资规模等方面，创造了世界航空公司多项股票发行之最。本次融资一次募集资金102亿元，国有资产溢价129%，使企业资产规模由2001年的380多亿元增加到635亿元，资产负债率由96%降至72%，企业盈利能力大大增强。与此同时，集团在干部人事、劳动用工和收入分配等制度改革方面有了新的突破，做到机构能设能撤、人员能进能出、岗位能调能变、职务能升能降、收入能高能低。不断深化的各项改革举措，使集团的经营活力和广大干部职工积极进取的内在动力开始释放。

短短的三年多时间，集团战略定位进一步深化，发展思路逐步清晰，产业布局边界开始明确。围绕精干主业、减轻主业负担以及专业公司要突出专业化经营等目标，集团稳步推进内部的结构调整，市场、经营和生产等结构趋于合理，各企业专心致志做自己最擅长、最出成效的事情。尤其是国航，适应企业和机队规模不断扩大对组织结构、管理思路、管理手段的新要求，逐步探索组织管理模式向系统化转型，中国国际货运航空公司、公务机分公司、工程技术分公司和商务委员会等先后成立，组织转型工作全面启动，使国航的规模效益与效应开始显现，核心竞争力明显提高。目前，国航的综合实力已进入世界航空运输企业前20位。

成立三年来，集团全面加强企业建设尤其是队伍建设，夯实企业基础管理，不断疏通经营渠道，提高了企业的盈利能力。在强化安全系统管理的基础上，国航深入推进以安全为核心的“放心工程”、以航班正点和整个服务过程的流畅为核心的“顺心工程”、以旅客舒适为核心的“舒心工程”、以满足旅客合理的个性需求为核心的“动心工程”。“四心服务工程”提升了国航的服务品质。集团和国航重视国际国内市场等结构的均衡发展，推进北京等机场的枢纽战略，做强网络、抓中转联程旅客市场等，国航年均复合指数以15.8%的速度增长，利润年均以倍数增长。目前，国航的盈利能力已超过亚洲、欧洲的一些知名的先进航空公司。

三年多来，集团通过自身的改革发展，吸引力越来越大、实力越来越强、作用和地位越来越重要。2003年，集团控股民航快递有限责任公司。2004年，国航成为2008年北京奥运会航空客运合作伙伴；集团顺利成为山航集团第一大股东；成功持有成都双流机场股份公司25%的股份；国航西藏分公司、上海基地成立；与韩国三星生命保险株式会社合资的中航三星寿险有限公司按期开业；与德国汉莎航空公司新的一期Ameco合资协议如期签订；北京、上海、广州、成都、杭州等国内主要机场的基地建设及国航机队扩张等工作也有了新的进展。尤其值得一提的是，在国资委严格考核2004年（考虑2005年上半年）经营业绩等指标的情况下，集团被定为A级企业。据了解，国资委管理的169余家中央企业，仅要25家被定为A级企业；民航系统三大航空运输集团、三大航空保障集团，中国航空集团公司是唯一被定为A级的企业。

联合为集团的发展创造了条件，三年多的一系列重组整合，更为集团做强做优打下了基础。展望本世纪头二十年，党和国家已提出全面建设小康社会的奋斗目标，中国民航也提出建设民航强国的宏伟目标。集团将与社会经济文化发展同步，与中国民航快速发展同行，主动适应国家改革开放、经济建设和民航深化改革需要，坚定不移地推进内部改革，努力争取在本世纪的前十年，把集团建成亚太地区著名的、具有先进管理水平和国际竞争力的航空运输企业集团，把国航发展成为主流旅客认可、中国最具价值、中国盈利能力最强、具有世界竞争力的航空公司。

走进李家祥，感触颇多，收获很大。作为一家特大型国有企业的掌门人，短短五年的时间，不仅使国航走出了连年亏损的困境，而且成为国内最大盈利的航空公司，要为李家祥总结的地方很多很多，挂一漏万，撷取其中几点，以飨读者。



海金丝猴集团成吉

贵宾



“甜蜜王国”的缔造者

“不断否定自己，永远追求卓越”是全国十届人大代表、全国劳动模范、上海金丝猴集团董事长赵启三的座右铭，这位从豫东大地走出来的汉子，在十几年的时间里，硬是带领37个人，创造了一个常人看来不能实现的奇迹——把一个负债112万元，濒临破产的乡镇小厂发展成为如今拥有8000多员工，固定资产10.6亿元，年销售额超10亿元人民币的大型企业集团，稳居我国糖果行业前三强，其中网状巧克力生产线填补了我国空白。

据权威部门统计，近几年，糖果行业已成为我国食品工业中发展速度最快的行业之一，曾连续5年保持了强劲增长的态势。目前，我国每年人均消费糖果0.7公斤左右，约为发达国家的十分之一，国际人均消费水平的三分之一。有专家分析指出：今后数年，我国糖果业将保持8%的增长速度，高于全球糖果业近年年均增长速度6个百分点，发展空间非常之大。

面对如此良好的形势，驰名中外的糖果生产企业——上海金丝猴集团有限公司更是意气风发：练内功强身健体，上新品引导消费，抢市场精耕细作。在全球经济一体化的舞台上，抓机遇、迎挑战，信心十足地“与狼共舞”。中国糖果专业委员会主任王海宁因此曾称赞金丝猴集团是行业的“排头兵”，其经营理念带动了我国整个糖果行业的发展。

1996年10月，在优秀共产党员、十届全国人大代表、全国劳模赵启三领导下逐步发展起来。辛劳凝聚结晶，智慧开发亮点，事件记载历史，光环属于强者。师者、智者、勇者，众多的人才共同把“金丝猴”打造成了糖果业的强者，昨天的掌声与辉煌为他们带来了共同的欢乐，每一次搏击均是糖果业一段厚重的历史。

金丝猴集团自成立以来，没有演绎过一夜暴富的神话和大起大落的沉浮，它稳步攀登在高峰之巅，以跨越式的速度发展，创造了河南乃至全国乡镇企业的一个奇迹。

像众多乡镇企业一样，金丝猴集团在创业初期，确实历经了许多曲折和坎坷。

20世纪80年代初，这个地处中原仅有37名职工、负债112万元的社办食品小厂从生产月饼、糕点等低档食品开始了艰难的起步。小食品厂渐渐有了些积累后，易名为沈丘县食品总厂，到1991年，已经创下了产值1000万元的佳绩，在周口乡镇企业中崭露头角。

带领大伙苦心经营多年的领军人物——厂长赵启三没有盲目乐观、满足于现状，他深深意识到，如果企业不具有技术含量高的主打产品和项目，就很难走向都市、融入更广阔的大市场。要干就干出个样子来，这是赵启三和他所领导的创业者们的性格。在拼命干的同时，他们仍不倦地寻求着企业的市场定位。

这年，上海食品工业研究所成功研制出一种新型枕式奶糖。尽管这种新型实用专利技术工艺复杂，赵启三得知信息后却如获至宝，他当机立断买断了这一技术。

1992年春节前后，经过全厂职工40个昼夜的奋战，枕式奶糖批量生产样品成功下线。这一年是猴年，赵启三希望企业能在猴年交好运，于是便把蕴含着心血和希望的新产品命名为“金丝猴”牌并为之注册。果然，“金丝猴”不负众望，腾空一跃，当年创销售额2100万元。在收获“金丝猴”品牌第一桶金的时候，企业的主营发展方向也已经明确，这也为企业快速扩张奠定了坚实基础。



“金丝猴”横空出世，在糖果市场尽显风骚。如何保持这种强劲的势头，让企业不断发展壮大？金丝猴人又在寻找更广阔的发展空间。

时机就是商机。1993年，上海一家食品企业经营困难，早就胸怀移师中国最大都市雄心壮志的金丝猴人抓住这一商机，全资收购了上海蓬莱食品厂，注入资金1000万元，注册成立了上海金丝猴食品有限公司，从而在上海成功抢滩。此举在业界曾

引起巨大震动，沪上一些媒体以“蛇吞象”为题进行报道，对来自河南的农民企业家强攻上海市场表示敬意。

与此同时，1992年12月8日，沈丘县食品总厂吸引港商出资600万元，合资成立了河南裕恒食品有限公司。一年两大步，完成了规模扩张计划，又实现了借船出海、进军大都市、抢占大市场的目标。

以赵启三为首的公司领导层深知，好的产品要想让更多的消费者接受，必须有先进的营销理念。他们审时度势，树立市场运作意识，不同时期采取不同的营销手段并把市场划分成区域，设立办事处，铺设销售网络，形成产、供、销一条龙的格局。

至1996年组建金丝猴集团时，企业年销售额已突破2亿元，列入全国三大糖果生产基地，产品荣获“中国名牌创造奖”、“国际品牌产品”等多种荣誉称号。

办法对了头，企业一年一大步，公司产值也连年翻番，2000年公司销售额已达3.6亿元，2001年升至4.6亿元。近两年，金丝猴集团在做好糖果主业的同时，又进一步拉长了延伸产品供应链，将触角伸向房地产、餐饮、保健饮品等行业，多元化发展的格局初显端倪。

据统计，金丝猴集团的经济效益在1992年至1996年期间连年翻番，自1996年以来，以20%-30%的速度跨越式发展。集团巨大的原材料消耗有效地促进了当地农业经济的快速崛起，在年度各项考评活动中，集团综合效益居同行业榜首。

理念感召人才，体制适应市场，技术储备力量，管理支撑发展，诚信升华品质。“金丝猴”深知：在瞬息万变的世界里，永远不变的就是“变”，始终以主动创新替代被动改革，才能使自己步入高速、良性、健康发展的快车道。

企业家是企业的灵魂。

如果把金丝猴集团的发展历程比喻成一曲柔美而刚劲的跨世纪舞蹈，从中原偏僻的小镇跳到有东方巴黎之称的上海，继而冲出国门，那么，这无疑主要归功于金丝猴集团董事长赵启三的企业领导艺术。

乡村黄土地流露的质朴刚毅与国际化商都酝酿的机警敏锐，造就了商界巨子赵启三卓越的行为与思维的双重领导艺术。他深知，新经济时代是摒弃平庸、追求卓越、风云迭起的知识经济时代。于是，他利用3年时间修完了必备课程，在47岁那年取得了经济管理专业本科文凭，并带领全体员工向学习型组织迈





进。赵启三认为,企业只有形成了独特的核心竞争力之后,才能在全球化的市场中得心应手地运行,最大限度地盈利、发展和壮大。

创新是民族进步的灵魂、是企业成功的保证,能否有效的创新直接关系到企业的生存与发展。金丝猴集团历来把不断创新作为首要的工作来抓,并具体到把对理念、体制、技术、管理的创新真正提高到了一个新的战略高度。

金丝猴集团在企业不同的发展阶段提出了不同的理念。在20世纪80年代食品总厂时期,“厂兴我荣,厂衰我耻”的荣辱观激励了老一代拓荒人;90年代,“当好裕恒人,同创裕恒业,共享裕恒银”的创业观,鞭策着如今作为企业砥柱的中年人;21世纪,“以人为本,注重科技,不断否定自己,永远追求卓越”的发展观感召了一批青年学子、职工干部。体制创新方面,集团加速了资本的人格化进程,建立了完善的法人治理结构,截至2000年底,全部完成了集团下属裕达、裕恒、上海金丝猴等核心层子公司的股份制改造。集团公司与之同步,经过整合,金丝猴食品股份有限公司挂牌运营并筹备上市。

科学技术是第一生产力。金丝猴集团不盲目追求高精尖的产品,而是根据市场的发展需求,逐步加大技改投入,研发、储备技术。金丝猴集团每年均有近20个畅销的新产品投入市场,从而稳步实现了产品由中低档向中高档的平稳过渡。

在众多企业纷纷追求近年内蜂拥而起的人性化概念管理的热潮面前,赵启三处之泰然,他卓越的企业领导艺术早已引导“金丝猴”走上了融合式的新型管理模式:人性本能流露的逻辑思维与形象思维的融合;通过制度、组织、权力推动企业的运作与通过沟通、感化、引导员工行为的融合;通过图表、数据和逻辑来判断与通过对现实的整体感悟和直觉做出判断的融合。更难能可贵的是,赵启三在这种管理模式中又为“金丝猴”量身定做了一套危机管理意识,形成“一张一弛、文武之道、惶者生存”的态势,并以信息化带动管理向现代化方向迈进,从而搭建了“金丝猴”良性、健康、可持续发展的平台。

关于诚信,赵启三言简意明:赚取阳光下的利润。孔子曾说过“言忠信,行笃信”,孟子更把“格物致和,诚意正心”看作是“修身、齐家、治国、平天下”的前提。“金丝猴”由小到大、由弱到强,高度的诚信意识始终贯穿在各项商务及其他往来中。当今商业竞争已经进入到了以德商时代为主导的阶段,诚信已成为企业抢滩市场领域、推动自身向更高水平发展的重要瓶颈。这一点给赵启三的感触是尤为深刻的。

同时,金丝猴集团大力实施战略前瞻性,且不忘创造比较优势,秉承质量第一、信誉至上、文明经商、义中取利的经营理念,紧密围绕赵启三提出的“市场变我也变,我变随着市场变,市场不变我也变,我变引导市场变”的“变”字经,全力打造企业核心竞争力,把赵启三的企业领导艺术展现得淋漓尽致!

