

CO-OP CO-OP CO-OP

市场经济的沃土 供销社

主编 姜兴文
吴德太

.2

中国人事出版社

供销社

——市场经济的沃土

顾 问：吕道林
主 审：安玉成 褚杰林
主 编：姜兴文 吴德太
副主编：于深澄 李宝贵

中国人事出版社

(京)新登字 099 号

图书在版编目(CIP)数据

供销社—市场经济的沃土/姜兴文,吴德太主编,一
北京:中国人事出版社,1994.11
ISBN 7—80076—198—3

I. 供… II. ①姜…②吴… III. 供销合作社—商业管理
—中国—研究 IV. F717.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94) 第 14704 号

中国人事出版社出版

(100028 北京朝阳区西坝河南里 17 号楼)

新华书店经销
海城市印刷厂印刷

*

1994 年 12 月 第 1 版 1994 年 12 月第 1 次印刷
开本:850×1168 毫米 1/32 印张:8
字数:200 千字 印数:50000 册
定价:9.80 元

序

邢贵恩

党中央、国务院对供销合作社的工作十分重视。《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》中指出：“各级供销社要继续深化改革，真正办成农民的合作经济组织，积极探索向综合性服务组织发展的新路子。”

深化改革，探索向综合性服务组织发展新路子，这就是我们全国供销合作社540万干部职工的光荣的历史使命。坚持把供销社办成农民的合作经济组织，是社会主义市场经济的需要，是建设有中国特色社会主义的必然要求。

如何深化改革，怎样探索新路子，这是亟待解决的新课题。

鞍山市供销总社主任、鞍山供销集团总公司总经理安玉成、党委副书记、副总经理褚杰林，办公室主任姜兴文同志和鞍山市委党校理论研究室副教授吴德太同志共同编写的《供销社——市场经济的沃土》一书，提出“供销社是市场经济的沃土”这一命题，是很有价值的。

《沃土》，不是理论专著，但确有理论指导意义；《沃土》，不是工作指南，但很有实用价值；《沃土》，不是文学名著，但文情并茂，诱人阅读；《沃土》，不是历史教科书，但颇有教益，发人深思，催人奋进。《沃土》，内容极为丰富：“发展篇”以活生生的供销社创业史发出以史为镜的呐喊；“改革篇”写出供销社改革的艰难；“竞争篇”道出在市场经济大潮中，供销社沃土上的竞争之道；“敬业篇”写出了供销社沃土上的山花烂漫；“市场

篇”、“优势篇”、“展望篇”写出深化改革、探索新路子的新观念。

总之,《沃土》一书,是一部思想内容新、供销知识广、实用价值高的力著,故此,向从事供销合作事业的耕耘者推荐《沃土》。

1994年10月26日



燃燒生命
追求理想

袁玉帥

安玉成小传

安玉成，男，辽宁辽中县人，1940年1月出生，1961年4月参加工作，1969年7月加入中国共产党，自参加工作以来，先是在鞍山市农机公司做业务员，一年后转到鞍山市供销社系统的农副土产公司，到1971年在鞍山市二商局任副科长职务，1977年1月到市供销社任副科长职务，接近4年时间提拔为市供销社副主任职务，到1988年担任市供销社主任、代理党委书记职务，1994年初成立鞍山供销集团总公司，担任该集团董事长兼总经理和北辰大酒店经理职务。

安玉成同志参加工作30余年，多年从事供销合作事业，走遍鞍山地区供销社的每个门点，老职工见面直称“小安子”，新职工敬称安主任。改革开放以来，时代把“小安子”推到供销社主要领导职务位置上，坚持以邓小平中国特色的社会主义理论指导行动，兴建新项目，拓宽经营渠道，壮大企业实力，多年来，经济效益是稳定上升的趋势，在省供销社系统数一流。安玉成同志多年坚持读书，撰写理论文章，探讨改革发展中的新问题，不断用新思路提高决策水平。



良友即良友
新傳其

褚杰林小传

褚杰林，统计师，男，湖北武汉人，1936年生，1953年毕业于东北合作专科学校，1974年加入中国共产党。褚杰林同志是供销合作社的老社员，自1953年参加工作就在鞍山市供销社任科员，从1959年调入鞍山市百货公司干了20年计统、业务工作，1978年调到市政府财贸办公室干了5年综合业务工作，1983年到1984年任鞍山市政府办公厅秘书，1984年到1986年在鞍山市第二商业局任组织部长等职务，1986年到1987年在鞍山市针纺公司任党总支书记职务，1989年到1990年又回到市政府，任商业处处长职务，进入90年代重返供销社，任鞍山市供销社党委副书记职务，1994年成立集团后，被聘为副总经理职务，还在北辰大酒店兼任党委书记职务。

褚杰林同志热衷于社会科学活动，曾任鞍山市统计学会理事，商业经济学会常务理事和副秘书长。褚杰林同志多年从事流通领域工作，多年的工作使其对供销社产生了深厚的感情，也略知供销社的昨天和今天，想往着供销社的明天，特别是在党务工作中，一直在宣传和讴歌供销社，愿把毕生精力献给供销合作事业。



我是一个苦学
派，以纯为车
轮做舟。

姜公义

姜兴文小传

姜兴文，男，属牛，与新中国同龄，出生在辽河平原的一个农民家庭里，十年动乱中走进供销社大院。一次偶然的机会，被金融部门选中，后到台安县委机关做宣传、调研工作。1986年在鞍山市委党校脱产学习后留校办校刊，到1989年又回到供销社，在鞍山市供销社总社从事企业管理和办公室工作至今。先后担任过科级、处级职务，学业上初中毕业后走自学的路，在辽宁师范大学本科（函授）毕业。工作二十余年，为人民、为事业做些好事，做过错事，但没干过坏事。

也许是O型血的缘故，生来性格温和，不会发脾气，不爱拐弯抹角，不善言谈，常冒傻气，除饮些小酒外，没有嗜好。干事有一股牛劲，认准了的撞南墙也不回头，自从与文字打起交道，从未间断“爬格子”这个苦差事，先给县、乡广播站写，后给市、省直至国家一级的报刊杂志撰写；先从写消息、报道入手，后来写散文、随笔、论文，往理论文章上卯劲；先是“豆腐干”、“豆腐块”，后来文章见于报端的有小“手帕”那么大，目前已经公开发表的杂文、随笔有200余篇，论文40余篇，曾多次获得市、省、国家级优秀论文奖，还与他人合作编写《柜台营销艺术》、《经纪人实用技巧》等书，先后被《辽宁财贸工作》、《中国商业经济研究》杂志及有关报社聘为特约通讯员。各种证书、聘书装有一抽屉。

“做人，要象蜡烛那样，从头燃到脚一生光光明明；做事，要象春蚕吐丝那样，兢兢业业，勤奋终生。”这是姜兴文同志的座右铭。兴文的文，有论文的逻辑；有散文的情韵；有随笔的精美；有小品文的幽默；有说明文的简洁；有报告文学的哲思与形象美。文如其人，姜兴文同志为人正直，坦诚、敦厚、质朴，人品与文品共存。

“春蚕到死丝不断，留赠后人御风寒，文蜂酿造百花蜜，但愿香甜满人间”，这是姜兴文同志心底的歌。



生命有限思无限
岁月无穷献有穷
吴德太

吴德太小传

吴德太，男，汉族，字廷义，小名云生子。1934年正月十五生于辽宁省鞍山市千山乡摩云山村梨树沟。

1956年，当他走出梨树沟的沟沟坎坎考入哈师大中文系就读时，等待他的却是更加坎坷的前路。入学第二年，这位年仅22岁的大学生，穷苦农民的儿子竟用“知无不言，言者无罪”的满腔热情换来一顶“言者有罪”的“资产阶级右派份子”的帽子，入了“另册”，这帽子一压就是22年。在“史无前例”的“大革文化命”的年代，这位年轻的老右又被压上一顶“现行反革命份子”的帽子，被打翻在地，又踏上千万只脚，刺配到呼伦贝尔盟接受劳动改造。在铁窗中熬过八个寒暑。

寒凝大地绽春蕾，严冬过后发春华。当历史抖落一身尘土时，加在吴先生身上的一切不实之词被全部推倒。1979年，错

划的右派得以改正,现反冤案得以昭雪,年近“天命”之年的吴先生发誓在后半生要把双帽压顶的前半生被“流放”的时间夺回来,为此,他拼命地教书,拼命地写书。

吴先生自1979年平反以来,先后任鞍山师范学校讲师,鞍山市管理干部学院副教授、中共鞍山市委党校、市行政学院理论研究室副主任、语言文学副教授;曾为鞍山市广播电视大学、鞍钢广播电视大学、鞍山市老干部大学、鞍山市职工大学等高等院校的各专业近万名学员讲授几十轮写作课。吴先生深谙教学艺术之真谛,知识渊博,旁征博引,出口成章,常常博得学员阵阵掌声,可谓芬芳桃李满钢城。

吴先生教学之余,笔不辍耕,著书撰文时有新见。先后出版的编著及主编参编的著作有《口语表达艺术》、《金融应用文写作》、《经济改革应用文写作》、《干部写作概论》、《当代应用文写作新论》、《常用应用文写作评改规程》、《毕业论文写作与答辩指南》、《文秘工作实用大全》、《中国当代写作大辞典》、《写作学创造性思维综录》、《个体经营致富指南》等10多部著作。在《写作》、《应用写作》、《演讲与口才》、《党政干部学刊》等刊物及国家出版的论文专著上发表有真知灼见的学术论文《论经验的写作》、《论经济论文写作》、《论教学语言艺术》等28篇。发表的报告文学,新楹联等46篇。吴德太先生文思敏捷,文笔清新;为人正直,心地坦白、善良;为文质朴,纯真;文如其人,人品与文品共存。

吴先生热心于社会活动,任中国写作学会会员,辽宁省写作学会常务理事兼社会开发部副部长,鞍山市写作学会常务副理事长兼秘书长,辽宁省散文学会会员,鞍山市楹联学会理事,政协鞍山市委第七届和第八届委员。

莫道桑榆晚,蔚霞尚满天。吴先生虽已年过花甲,但壮心不已,豪情依旧,仍以饱满的精神勤奋耕耘在写作学的园地上。

引言

天地玄黄，宇宙洪荒。

上古时候，天地之间浑浑沌沌的，叫盘古的就生长在这浑沌之中。

经过一万八千年，盘古将身一伸，天即渐高，地便坠下，天地出现了分割。可天地还是有连接之处。盘古左手执凿，右手持斧，或用斧劈，或以凿开，自生神力，终于天地分开，二气升降，清者上，为天；浊者下，为地，自此混茫开矣。

为了这片土地，女娲补天，愚公移山，鲧禹治水，羿射九日，前赴后继，不屈不挠，荒野垦成良田，瘠岩化成沃土。

女娲斩龟足，做天柱；杀黑龙，拯中原，合力显神通。

愚公子子孙孙搬二山，坚韧不拔，感动天神。

鲧禹父子持宝物——息壤，是一种能生长不息的土壤，堵塞水患，合抱之力，天下称颂。

羿携弓挎箭，射日追魔，与尧合心治怪，大显神功。

初始的合作意识，汇成了沃土上的神话。

鲁迅有言：“遇见森林，可以辟成平地；遇见旷野，可以栽种树木，遇见沙漠，可以开掘井泉。”

在共产党领导下，遇见瘠野，可以垦出沃土。

毛泽东缔造了中国共产党，共产党缔造了中华人民共和国。在社会主义祖国的沃土上，在特色理论的光照下，供销合作社，已成为社会主义市场经济沃土中的沃土。

目 录

序

引

言

第一编 发展篇

- 1 启蒙者 3
- 2 拓荒者 4
- 3 柳林火种 6
- 4 庄稼汉—货郎担 12
- 5 服务站—“活财神” 15
- 6 “二国营”—“官商人” 21
- 7 再唱合作歌 23

第二编 改革篇

- 1 大胆向前 31
- 2 脱胎换骨 40
- 3 要有自己的“体” 45
- 4 说“试” 55

第三编 竞争篇

- 1 以农兴社竞争术 61
- 2 以变求活竞争术 66
- 3 以借制胜竞争术 69
- 4 以才聚财竞争术 72
- 5 以优取信竞争术 75
- 6 以文生辉竞争术 78

7	跟踪服务竞争术.....	83
8	了解需求竞争术.....	84
9	需求特点竞争术.....	87
10	不同需求竞争术	90
11	热点经营竞争术	95
12	投其所好竞争术	98
13	塑造形象竞争术.....	100
14	巧字连篇竞争术.....	102
15	文化搭台竞争术.....	104
16	迷途知返竞争术.....	105
17	争取顾客竞争术.....	107
18	错觉规律竞争术.....	109
19	第一印象竞争术.....	112
20	消费价值观竞争术.....	114
21	吸引顾客竞争术.....	117
22	“爱达模式”竞争术.....	120
23	以诚取胜竞争术.....	122
24	薄利多销竞争术.....	125
25	“走小路”竞争术.....	126
26	生产资料市场竞争术.....	129
27	消费市场竞争术.....	131
28	柜台销售的语言艺术.....	133
29	贸易谈判的语言艺术.....	142
30	社交谈话的基本要求.....	146

第四编 敬业篇

1	自有敬业人	153
---	-------------	-----

2	延安有个刘建章	156
3	红色“背篓”传真情	161
4	叶利钦来函	165
5	修“德”兴社	170
6	供销卫士	174

第五编 市场篇

1	市场是舞台	179
2	市场是海洋	181
3	市场是战场	185
4	市场是学校	188
5	市场是熔炉	192

第六编 优势篇

1	联合经营	199
2	集团经营	202
3	激励经营	208
4	合力经营	212
5	外贸经营	216
6	土上经营	217

第七编 展望篇

1	挡不住的“诱惑”	225
2	时代的主旋律	229
3	全球的事业	231
4	市场经济的沃土	234
5	在希望的田野上	238

后 记