

山西財貿人物薈萃

● 主 編 陳德貴

● 副主編 賈澤民

康國生

SHAN XI CAI MAO REN WU

Shanxi

中國商業出版社

目 录

为了“天龙”的腾飞

(记天龙商业贸易集团公司总经理刘向东)

……………李泰 祝谨(1)

来自西河底的启示

(记陵川县西河底供销社主任郭国保)……………李 泰(6)

保险正气歌

(记保险公司忻州中心支公司经理张国亮)

……………廷秀 振华 怡元(12)

七一商场的“力学”

(记忻州七一商场女经理王全鱼)……………吴廷秀 尹丽丽(17)

锅碗瓢盆变奏曲

(记临汾地区日杂废旧物资公司经理刘秋良)……………刘作柱(24)

一个粮库主任的追求

(记省劳模、忻州地区粮油储运直属库主任崔建新)

……………吴廷李 尹丽丽(29)

目标始终如一

(记省劳动模范、雁北外贸粮油食品公司经理袁泌)

……………尹丽丽(35)

丹心似火

(记稷山县生产资料公司经理王二娃)……………尹丽丽(41)

引吭高歌唤春来

- (记襄汾县饲料公司经理吉永年)……晨西 尹丽丽(47)
- 胆识超人
- (记高平县对外贸易公司经理王英智)……尹丽丽(52)
- 挑战者的艺术
- (记沁水县食品综合加工厂厂长王书年)……尹丽丽(57)
- 勇创“三连冠”
- (晋城市郊区土产公司经理车成兴记事)
- ……………程常乐 尹丽丽(63)
- 桥之歌
- (记沁水县城关中心供销社主任王丑元)……尹丽丽(68)
- “粮官”的风采
- (记省劳模、运城市粮油供应公司经理杨子美)
- ……………卫万管 王东风(73)
- 为了大地的丰收
- (记临猗县庙上供销社主任张宗恭)……尹丽丽(78)
- 商界弄潮人
- (记全国商业劳动模范、运城市中城供销社主任焦毓华)
- ……………尹丽丽(82)
- 做人怎样才可贵
- (记太原市北郊粮油议价公司经理殷虎只)…尹丽丽(86)
- 共产党员，你的名字是奉献
- (记汾阳县粮油加工厂厂长成东海)……尹丽丽(91)
- 初踏征程路正长
- (记应县石油公司经理穆静)……王 忠(96)
- 在激流中奋进
- (记阳城县百货公司经理赵九经)……尹丽丽(102)

大写的“人”字

- (介绍雁北地区粮品公司经理侯创杰的经营之道)
.....张文 王义 (106)
- 老站长王立民.....尹丽丽 (112)
- 起死回生
(记晋城市郊区粮油公司经理段伟祥).....尹丽丽 (115)
- 危难之中显身手
(记繁峙县农副产品购销公司经理郑凯).....赵建生 (119)
- 勇攀高峰的人
(记祁县粮油议价公司经理高峰)
.....米存义 尹丽丽 (124)
- 改革中崛起的女强人
(记忻州市七一百货大楼经理康竹梅).....尹丽丽 (129)
- 开拓、奉献、追求
(记太原市下元百货商场经理韩绍景)
.....王彤 尹丽丽 (133)
- 在竞争的舞台上
(记临汾五交化批发公司经理史新寅).....尹丽丽 (137)
- 商场经理的“军人本色”
(记陵川县贸易中心经理王庆虎).....尹丽丽 (141)
- 李印贤的经营之道
(记河曲县糖酒副食公司经理李印贤).....尹丽丽 (145)
- 黄河岸上一强人
(记芮城县石油公司经理马思娃).....尹丽丽 (149)
- 商界骁将
(记高平县烟草公司经理王素珍).....尹丽丽 (153)

为了新型工业的崛起

(记闻喜县粮食局饲料公司经理葛旭元)

.....郭宝玲 王明舜 (157)

白颜色 绿颜色

(记临汾地区农业生产资料公司经理陈其贵)

.....尹丽丽 (161)

精诚所至 金石为开

(记新绛县外贸公司经理南月生).....静雯 尹丽丽 (165)

励精图治

(记榆次棉麻分公司经理郎吉庆).....尹丽丽 (170)

老树春深更著花

(记右玉县石油公司经理马兴义).....尹丽丽 (174)

踏过秋天的泥泞,冬天的雪

(记岚县农业生产资料公司经理刘乃林).....尹丽丽 (177)

奉献——来自忠诚

(记晋城市粮油加工厂厂长樊广文).....尹丽丽 (181)

有志者 事竟成

(记繁峙县砂河商业综合公司经理陈志俊)

.....尹丽丽 (185)

“土地爷”闹翻身

(记山西省石油公司离石分公司经理张步宁)

.....尹丽丽 (190)

创业者之歌

(记寿阳县五交化公司经理陈荣镇).....尹丽丽 (194)

常胜将军

(记忻州百货批发公司经理周金玉).....尹丽丽 (199)

强者成功于奋搏

(记五台县茹村供销社主任邢斌芳)…………尹丽丽 (204)

敢挑重担的人

(记怀仁县粮食局直属库主任贺润久)…………王殿海 (209)

路,在他脚下延伸

(记广灵县糖酒副食批发公司经理傅宪)………… (213)

真金不怕火炼

(记汾阳县农业生产资料公司经理任海明)

…………韩忠华 (216)

连接产需甘为桥

(记天镇县蔬菜公司经理张海南)………… (220)

负重健步行

(记侯马百货纺织品批发公司经理李世昌)………… (224)

一名合同工的理想

(记大同县供销社综合服务公司经理武振华)………… (227)

路

(记雁北外贸劳动服务公司经理赵万明)………… (231)

改革中的年青人

(记怀仁县懋隆商场经理兰卫星)………… (234)

“烈马腾飞”

(记霍州市粮食局饲料公司副经理马国保)………… (238)

事在人为

(记交口县外贸公司经理刘云贵)………… (242)

历史选择了他 他选择了改革

(记垣曲县土产日杂公司经理何建民)………… (246)

廉洁奉公的“女当家人”

(记古交市人民银行行长赵黎华).....	于晋萍 (249)
吕梁山的儿子	
(记离石县议价粮油公司经理王进亮).....	(253)
大地之子	
(记浑源县农业生产资料公司经理郭善).....	(257)
为农辛苦为农忙	
(记娄烦县生产资料公司经理张绪前).....	(261)
改革开放兴百货	
(记灵丘县百货批发公司经理赵秉性).....	(265)
开拓者的足迹	
(记临汾地区外贸粮油食品公司经理吴鸣岗).....	(268)
胸怀韬略展英才	
(记吉县百货公司经理曹文彦).....	(272)
他点燃了希望之火	
(记宁武县阳方口综合公司经理康永柱).....	(276)
勇于进取	
(记陵川县礼义粮站站长李小牛).....	(279)
雁门一杰	
(记代县阳明堡供销社主任王银厚).....	(282)
实干家采风采	
(记原平县农业生产资料公司经理赵锁元).....	(284)
觉醒中的改革意识	
(记灵丘县粮食局综合食品厂厂长刘兴芳).....	(287)
企业与守业	
(记柳林县百货公司经理高宝珍).....	(291)
开弓没有回头箭	

（记祁县农付产品食杂公司经理范隆辉）……………	（295）
企业的功臣	
（记和顺县食品二厂厂长郑二货）……………	（298）
求实的魅力	
（记兴县外贸公司经理邱虎翼）……………	（301）
改革——一步一个脚印	
（记闻喜县百货大楼经理任联深）……………	（304）
默默奉献的人	
（记介休县连福供销社主任王福荣）……………	（307）
起飞的鸿雁	
（记宁武县供销综合商场经理弓卫东）……………	（310）
凡人的步履	
（记安泽县工业品公司经理李振芳）……………	（313）
创业之路	
（记垣曲县棉麻公司经理李登歧）……………	（316）
“油老板”上任以后	
（记代县石油公司经理刘钰）……………	韩厚成（319）
当代实业家	
（记乡宁县五交化公司经理王双才）……………	韩厚成（323）
“杂货店”老板的新道道	
（记平遥县土产日杂公司经理任康玉）……………	（327）
情寄“翠峰楼”	
（记灵石县翠峰楼饭店经理张荣廷）……………	畅玉杰（331）
创业同心曲	
（记吕梁地区供销储运公司经理刘尚智）……………	（335）
一个不平凡的女性	

(记阳城县城关综合商场经理张珍斌)	(338)
“老商业”的新奉献	
(应县糖酒副食公司经理章九华)	(342)
晚霞颂	
(记襄汾宾馆经理薛彦忠)	房桂花 张强 (346)
长城脚下的明珠	
(记天镇县粮食加工厂厂长张世斌)	于晋萍 (349)
商界一巾帼	
(记曲沃县糖酒副食公司经理杨连英)	(352)
初出茅庐	
(记临县石油公司经理张毓勤)	于晋萍 (355)
“野心”·雄心·事业心	
(记高平县饮食服务公司经理李金旺)	于晋萍 (359)
喇叭声声奏凯歌	
(记宁武县粮食局汽车队队长武明星)	于晋萍 (362)
“老粮食”的新探索	
(记介休县张兰粮站站长严克敬)	宋越民 于晋萍 (366)
一分耕耘、一分收获	
(记灵丘县石油公司经理张救国)	(370)
为了粮棉基地的腾飞	
(记运城地区农资公司经理王继业)	(373)
崛起	
(记石楼县粮油议价公司经理王挨智)	(376)
带路领飞的头雁	
(记忻州市豆罗供销社主任史万寿)	(380)
创业奏鸣曲	

- (记吕梁地区对外经济贸易局驻孝义购储转运站经理
扬贵根)…………… (383)
- 弄潮者的风采
- (记太原市北郊区农业银行副行长兼区信用联社主任
石文玉)……………于晋萍 (386)
- 大将风度
- (记晋城百货纺织品公司经理缪广顺)……………于晋萍 (390)
- 好领班
- (记交城县饲料公司经理 李续)…………… (394)
- 成功的追求
- (记吕梁地区百货纺织品孝义站经理李义奎)…………… (396)
- 创业记
- (记清徐县孟封粮油站长李奋文)……………于晋萍 (399)
- 意志与力量
- (李建中足迹采风录)……………于晋萍 (402)
- “粮”主任的事业
- (记浑源县粮食局直属库主任张建功)……………尹丽丽 (406)
- 振兴三部曲
- (记翼城石油公司经理任保才)……………尹丽丽 (410)
- 夺标
- (记乡宁县台头乡粮站站长阎天庆)……………于晋萍 (413)
- “铁牛”精神
- (记中阳县刘家坪供销社主任温守智)…………… (416)
- 商界“智多星”
- (记忻州五交化批发公司经理李黄厚)……………于晋萍 (419)

为了“天龙”的腾飞

——记天龙商业贸易集团公司

总经理刘向东

那一地段在省城太原市本不属闹市区，然而自从有了天龙大厦，这里便成了闹市区。要问这座新落成不过两年时间的商业大厦在消费者的心目中取得了怎样的位置，只消瞥一眼停放在大厦外面那成千上万辆自行车和汽车汇成的一片车海，便可了然于胸。

一座24层的大厦，每天有成千名员工在其中劳作，数万千种商品一次次地从不同的方向涌来，向不同的方向流去；几十万双脚步从这里杂沓地走过。变换迷离的灯影，难以计数的商品交换，无法分辨的音乐或噪音，交织成一个个难以破译的谜。这是一个庞大而又嘈杂，嘈杂然而有序的机体，走过它身边的人们不一定能想到，它的神经中枢正与一个文弱书生的模样的年轻人相连接！

作为天龙商业贸易集团总公司的第一号人物，刚过而立之年不久的刘向东尝遍了他的同龄人难以想象的艰辛。庆贺

大厦降生的鞭炮声刚刚响过，刘向东就紧蹙起他的一双愁眉，要用市里拨给的75万元资金在25000平方米的营业面积中搭起货架，还得摆出充足的商品，那无异于要用一桶水浮起一艘轮船！但是，“天将降大任于斯人，必先苦其心志，劳其筋骨。”如果你刘向东不能指望有鬼神相助，就只好自己去苦苦奋斗。他出身于书香门第，父亲是一位知名作家，他本人当过记者，这使刘向东过惯了布衣素食的日子而自得其乐，因此过去不免用不屑的口吻去谈论“孔方先生”。而今他方始懂得，原来“赵公元帅”是开罪不得的。于是他不同于往昔的虔敬，往来穿梭于省、市各家银行，他不得不指天划地赌咒发誓来争取人家的信任和支持，终于，在国家大力紧缩银根之际，一笔宝贵的贷款奇迹般地流入了大厦。

但这仍然不过是斗升之水，要使涸辙之鲋游向滔滔东海，还需激西江之波。被逼急了眼的刘向东竟提出了一个“引进企业”的奇特思路，按照这一思路，他把太原市一商局系统的几个中小型商业企业引入天龙大厦，成为这里的骨干。这样一来，人员、资金、货源这三大难题一下子得到了基本解决。人们说他的“头三脚”算是踢开了。而他自己则认为，这充其量只能算刚刚做了点准备工作。

天龙如何迈开步子？要使1300多名职工为大厦的振兴齐步向前，就只能按一个鼓点指挥。在刘向东眼里，不管你拿什么文凭，是“干”是“工”，不管“全民”抑或“集体”，这一切都不过是“仅供参考”，衡量一个人的唯一尺度，就是看你是否真正能干。他让几乎每个人都位于同一条起跑线上，海阔天高，一切都请从这里开始。女经理刘波，营业员出身，实践证明她足以挑起针纺商场的重担，刘向东

果断地为她开了绿灯，年仅25岁的经理武华勇被启用后，

“嫩竹扁担”而力胜千斤，他以严格的管理，良好的销售服务，获得八方顾客的赞誉；白杰英经营有道，理财有方，其智谋韬略为众人所叹服，任命为五交化商场经理，结果一层的五交化生意在他手中搞得热火朝天。

竞争机制，绝不能仅仅存在于企业外部。刘向东在天龙大厦内部建立了劳务市场，职工和基层领导之间的双向选择使全公司呈现出一派勃勃生机。只要你是个智勇双全的干才，自有你海阔天高的用武之地；只要你是个开明而善于用人的基层领导，就不愁成为一个“门客三千”的孟尝君。这样就不必再担心有人尸位素餐，也不必再担心那流行的“内耗”。优化下来的职工怎么办？在大厦内待业，发给基本工资，组织短期政治和业务培训后再根据本人表现统筹安排。

世界上什么事情最难预测，恐怕现今的顾客心理、市场的风云变幻算得上其中之一，一忽儿“热”得喘不过气，一忽儿又“软”得没了筋骨。别看雄踞在汾河东岸、迎泽街畔的这座24层大厦气势如此不凡，它也经受不起市场上几次潮涨潮落的猛烈颠簸。刘向东和他的一班人终日里为“上帝”们的喜怨无常而捏着一把汗。他们挖空心思，打破了“独家买卖独家做”的传统经营方式，采用“外联内引，开放经营”的方法，积极发展跨地区、跨行业、多层次，多方位的联营、联销、代销、展销，设专营专柜，引厂进店，发展工商联合，开辟农村市场，有效地将地方产品幅射到四面八方，把外地产品引进本省、市。这样，进货的渠道扩大了，销售的路子畅通了。不仅使天龙自身在市场竞争中增强了活力，也使大厦内部由过去柜组之间的竞争，变为国营、

集体和个体多种商业并存状态下面对面和背靠背的激烈竞争。竞争，这个字眼意味着优胜劣汰。服务质量不好，商品价格高昂，经营管理不善，都会面临被淘汰的命运。因此，天龙人无日不在危机感中生存。而危机感正是人类千百年来生存和发展的促进剂！

对“上帝”的恭顺打不得折扣。追求经济效益才能使企业不断发展，而这必须以提高社会效益为前提。刘向东给天龙立了一条规矩：进到大厦来的商品必须是厂名、厂址、商标、生产日期和合格证俱合，缺一则拒而不纳。非正规企业的产品，无售后服务的大件耐用商品、质量不符合标准的商品概不经销。这里最先发起了平抑物价的活动，把消费者请进来评价天龙的物价，保证这里的骨干商品价格始终合理或低于全市价格水平。这就是信誉的由来。光灿灿的省、市“重合同守信誉单位”、“物价计量信得过单位”的牌匾先后赫然悬在大厦门前。桃李不言，下自成蹊，任你广告作的震天响，也不及口碑流传的作用。于是，天龙四时常有不谢之花，八节总生长青之草，无论春夏秋冬，这里的生意长盛不衰。

刘向东现在36岁，有人问他的个人追求是什么，他答之以两个字：事业。然而这个使用频率很高的词涵意极广，何况不同的人又有不同的理解。如果试图寻找刘向东为这两个字所作的注解，那就是他在天龙从事的一切。有一个小小的例子，而其意义似乎并不小：作为这座华北首屈一指的贸易大厦的最高负责人，刘向东任职两年中竟没有请过一次客，也没有吃过一次请！想来读者都会同意给这个陈述句的后面划一个大大的惊叹号，其原因不言自喻。仅凭这一点，人们

不难想象刘向东是个真正有抱负的人。天龙大厦在他的主持下正在沿着现代化的道路发展，1989年是大厦开业的头一年，全公司商品销售总额达到1.34亿元，人均劳效11万元，居全国同行业之首。1990年，在市场疲软的条件下，仅前8个月的销售额就突破1.8亿元，实现利润700万元，居然提前4个月完成了全年的各项经济指标，增长幅度在全国大型商场中一举夺魁。

在漫长的征程中，尽管刘向东奔逐的汗流浹背，但仍然浑身上下充满着朝气。因为他心中装着事业，因为他毕竟正年轻。

（李泰 祝谨）

来自西河底的启示

——记陵川县西河底供销社主任郭国保

谁都知道“权”这个东西可以有两方面的用处：或者为公，或者为私。但现今世上已绝少有人肯于或敢于承认自己掌权是为了后者。不过鉴别其真伪似也不难，就是看它能不能自觉地接受或者建立必要的约束机制以限制个人的权力。关于这个问题，也许祖辈居住在太行山坳里的陵川县西河底的农民们还从来不曾认真地思考过；可是供销社主任郭国保之所以赢得了他们的信赖，却实实在在是出于这方面的原因。因此，与其说郭国保的主要贡献在于帮助当地群众脱贫致富，倒不如说是他帮助了乡亲们强化了他们的民主参与意识从而使自己的命运不再受别人的主宰。

郭国保十九岁参加供销社工作，当过统计员、副主任，现在他已过不惑之年。他文化程度不算高，但勤于思考。二十多年来他透过供销社这个敏感的窗口看遍了乡村社会变化的风风雨雨，和自己的农民兄弟所经历的种种酸甜苦辣。而这所有的一切，都在反复地告诉他：以中国农民的坚韧不拔，如果再武装起现代民主和科学意识，就不愁建设一种更

新，更富裕的生活。当改革开放之风吹到郭国保的家乡的时候，西河底供销社主任这付担子落到了他的肩上。这，正为他提供了一次把自己的思考付诸实践检验的机会。

按照国家的有关方针，农村供销社体制改革的关键在于变“官办”为“民办”。郭国保凭着他多年来的切身体验，洞察到舍此确实不能增强供销社企业的活力。为了让农民切实行使对供销社的领导权，管理权和民主监督权，从而真正形成一个经济利益共同体，郭国保一上任就从入股、管人和议事这三个方面，请农民升堂入室，名副其实地成为供销社的主人。

郭国保认为，请农民入股是确立他们在供销社主人翁地位的主人翁意识的关键和基础。为了发动农民群众到供销社入股，他们制定了“三优惠”方针，并请乡政府帮助他们广泛宣传。一是入股满一年可保值保息分红，满一月可享受定期存款利息；二是保证优先供应入股者名优紧俏商品；三是保证股金红利逐年兑现。消息传出去，前来入股的人门庭若市。全社农民入股总额高达30万元，比改革前增长11.5倍，相当于原来自有流动资金的2倍。全乡农民户均入股65元，社内人均入股1500元。1982年至1989年底，入股农民共分得红利12万3千元，年分红利占股金总额的15.5%。

过去供销社用人社员无权过问，结果群众满意的人进不来，一些通过后门进来的人又不好好干。郭国保采取让大家民主推荐，统一考核的办法选拔录用合同工，现在职工总数的半数以上来自这一渠道，他们思想稳定、进取心强，大多成了业务骨干、门店负责人或各级先进工作者。不用说，供销社的经营作风和服务质量也相应得到了显著改善。过去供