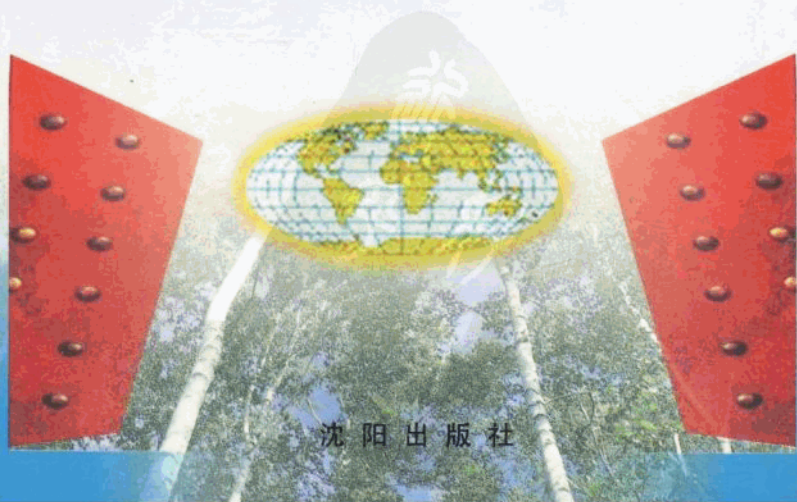




共产党员风采录

(第五集)

刘迎初 主编



沈阳出版社

序 言

王 扬

当我们在感受改革开放给沈阳带来的巨大变化时，我们会永远铭记那些走在时代前列、为沈阳经济和社会发展做出突出贡献的共产党员们。市委宣传部把我市对外开放和商贸流通系统 20 位共产党员的先进事迹，以报告文学的形式，汇编成《共产党员风采录》第五集，既通过一个侧面展示了沈阳的改革和发展，又通过一篇篇生动感人的事迹展示了我市对外开放和商贸流通系统优秀共产党员的风采。

20 年来，沈阳的对外开放和商贸流通取得了长足的进步。全面实施外向牵动战略，积极跻身于国际经济大循环，外资、外贸、外经齐头并进的全方位开放格局已初步形成，对全市的经济发展起到了重要的推动作用。商贸流通沿着“高起点规划、高效益运营、高质量管理”的方向，在发展大商业、建设大市场、搞活大流通方面创造了前所未有的辉煌。这些成绩的取得，靠的是对外开放和商贸流通系统广大共产党员和干部职工团结拼搏和开拓实干的精神。这集《共产党员风采录》所展示的 20 位优秀共产党员，就是其中的典型代表。

在这些典型中，有在新时期创建新业绩的领导干部；有在科研生产中取得重大科技成果的工程技术人员；有在生产

一线做出突出贡献的工人。尽管他们所在的岗位、所担负的职务各不相同，但在他们身上都蕴含着市场经济条件下的新思想、新观念的时代精华，闪烁着共产党人锐意改革、勇攀高峰的党性光彩，展示着共产党员坚定信念、无私奉献的崇高精神境界。他们的先进事迹具有极大的感召力和教育示范作用。

江泽民同志最近指出：“要把中国的事情办好，关键取决于我们党，取决于党的思想、作风、组织、纪律状况和战斗力、领导水平。只要我们党始终成为中国先进社会生产力的发展要求、中国先进文化的前进方向、中国最广大人民的根本利益的忠实代表，我们党就能永远立于不败之地，永远得到全国各族人民的衷心拥护并带领人民不断前进。”做到“三个代表”，对各级党组织和广大党员特别是党员领导干部提出了新的更高的要求。榜样的力量是无穷的。全市各级党组织要运用这集《共产党员风采录》，引导教育广大党员、干部认清自己所肩负的历史责任，坚持讲学习、讲政治、讲正气，从严要求自己，自觉地把个人的奋斗融于党的事业，把个人的追求融于人民的利益，以自己的实际行动，做促进社会生产力发展的模范，做社会主义精神文明建设和党风廉政建设的模范，做全心全意为人民谋利益的模范。只要党员、干部坚持这样做了，就是真正合格的党员、合格的领导干部，就一定能够团结和带领广大人民群众创造出一流的业绩。

“三年树形象”经历了起步之年、关键之年后，2000年又步入了形达标之年。能否全面实现达标之年的各项任务，对推进我市经济及社会发展具有特殊重要的意义。全市广大共产党员和干部群众，要高举邓小平理论的伟大旗帜，以全新

的思想观念、振奋的精神状态、扎实的工作作风，投入到现代化建设的伟大实践之中，为建设新沈阳，迎接新世纪做出新的更大的贡献。

目 录

序言.....	(1)
---------	-----

追求卓越

——记沈阳商业城总裁张殿华	徐光荣 (2)
---------------------	---------

低谷奋起创辉煌

——记沈阳市汽车贸易中心党委书记兼 总经理王古松.....	陈 冲 (19)
----------------------------------	----------

把一切献给党

——记沈阳和平商场股份有限公司总经理 张福荣.....	戴明久 (33)
--------------------------------	----------

向亏损挑战

——记沈阳市化轻材料公司总经理 卢宝君.....	王小刚 (51)
-----------------------------	----------

情洒创业路

——记沈阳香雪面粉股份有限公司总经理 张洪宝.....	原 昌 (61)
--------------------------------	----------

一条母亲河和一个人的追求

——记原沈阳浑河地区开发建设管理 委员会副总工程师兼浑河地区规	
------------------------------------	--

- 划设计研究院院长姜妹非……………路大钱 (73)
- 真正的主人**
- 记沈阳南方谷物实业公司工人
- 李深影……………田 仁 (83)
- 重绘蓝图创新业**
- 记沈阳市副食品经销公司
- 粮油公司经理刁国华……………康锦达 关振东 (93)
- 她心中只有党的事业**
- 记沈阳市粮食食品局锅炉水暖安装
- 公司经理胡慧芝……………崔亚斌 (101)
- 拳拳公仆心**
- 记沈阳经济开发区国税分局局长
- 周富昌……………顾广众 (117)
- 为了燃烧的事业**
- 记沈阳燃料集团总公司党委书记
- 兼董事长马运通……………原志勇 (129)
- 浑河水利建筑工地上的铁汉**
- 记沈阳市水利建筑工程公司第二施
- 工队队长赵伟……………牛茂杰 (143)
- 为创名牌而搏**
- 记沈阳青花副食酿造总厂厂长兼党
- 总支书记康殿香……………侯雪洁 (157)
- 奉献真诚**
- 记沈阳黎富服装有限公司北行专卖店
- 经理吴玉香……………杨乃民 (167)
- 先锋奏新曲**

——记铁西百货商场总经理贝仕新	李春敏 (179)
爱在执著中延伸	
——记沈阳百货大楼售货员赵勇	孟晓民 (189)
重燃流通行业“希望之光”	
——记沈阳机电设备集团股份有限公司	
总经理艾海清	蒲若梅 (199)
来自平凡岗位的故事	
——记沈阳市沈河区理发总店经理	
刘桂云	刘 虹 (211)
储运骄子	
——记中国物资储运总公司沈阳孤家子	
五库总经理吴珂	曹丽薇 (219)
叫响“沈”字号	
——记沈阳国际经济技术合作公司	
塞舌尔分公司经理孔祥一	代 伐 (229)
后记	(239)



张殿华 男，1955年生，1976年入党。自1996年他临危受命，出任沈阳商业城党委书记兼总裁以来，提出并实施了企业形象、优质服务、多元化开发、品牌经营和规模膨胀五大战略，仅用三年时间就使企业重新崛起，再铸辉煌。曾被评为全国优秀党务工作者、辽宁省劳动模范。

追求卓越

——记沈阳商业城党委书记兼总裁张殿华

徐光荣

1997年新年伊始，在雄壮的国歌声中，3000名员工整整齐齐排列在商业城门前，瞻观鲜艳的五星红旗、商业城城旗和“为人民服务”三面大旗徐徐升起。稍顷，在总经理张殿华带领下，员工们齐刷刷举起右手，庄严宣誓：“为人民服务，向社会负责，让顾客满意。”

沉实、有力、厚重的声音汇成一股巨大的声浪，冲上云天，过往群众无不驻足肃立。这时，身材高大的总经理开始讲话，他温文尔雅的面庞上此刻嵌满肃穆与凝重，他说：“一个主义就是一面旗帜。我们所以把‘为人民服务’五个大字鲜明地刻在旗帜上，就是为了充分体现我们国有商业的价值，要把商业城办成名副其实的文明城、服务城！”

话语铿锵、掷地有声，在每个员工的心弦上形成共振，员工们的眼睛湿润了，过往群众的眼睛也湿润了……

是的，人们怎能不动情呢？七个多月前，一场无情的大火将商业城一夜之间烧成废墟。目睹惨状，员工和群众无不

痛心疾首、忧心如焚。

然而，几个月过去，满目疮痍的商业城又装修一新，员工们在寒风中聚集在大门前宣誓，准备迎接“上帝”的重新光顾。这将掀开怎样的一页？再次启航的商业城能够经受住商海狂风巨浪的挑战吗？

人们把目光投向商业城新的领头人。这一年，刚满42岁的张殿华眉宇间尚焕发着青年人的朝气，他能有使商业城起死回生的回天之力吗？

人们拭目以待。

为焕发商业城发展的活力，激活商业城员工旺盛的人气，率先启动“凝聚力工程”

在沈阳商业系统，张殿华德才兼备，有口皆碑。

虽然1996年9月他出任商业城党委书记兼总经理时刚过“不惑”，却已有21年的商业工龄。在几家基层商店担任过人保干事、支部书记、店经理，1984年至1989年，任北市百货大楼党委书记、和平商场党总支书记。他精于业务，勇于创新，取得了很好的业绩。在北市百货大楼期间，他倡导营业员分类分级管理，向管理要效益，在全国引发营业员定级浪潮；在经营活动中，他把振奋员工精神放在首位，提出争创一流，惟旗是夺，使店风大振。他本人也以出色的管理能力先后被评为沈阳市劳动模范和辽宁省商业系统劳动模范。

1990年6月，36岁的张殿华出任商业局党委副书记，4年后又担任局党委书记，岗位变了，他敏而好学、虚怀若谷、甘当公仆的品格和意识没有变。为了适应在市场经济条件下

现代化商业管理的需要，他坚持在业余时间参加东北财经大学贸易经济专业研究生班学习。在实践中，他把“资本运营”等一系列理论融会在商业管理上，很快进入角色，游刃有余。他最大的爱好是读书，最大的花销是买书。“博闻强记”，“厚积薄发”，他觉得这是当好管理干部的重要条件之一。

然而，从局党委书记到沈阳市规模最大的国有商业企业任总经理，毕竟是个重大改变，何况还面临着严峻的考验。许多人为他捏一把汗，更有好心人劝他不要铤而走险。而张殿华却把党和人民的这份重托，他泰然处之、从容上任。

现实却是比他预料的更为严酷：

为重建商业城大楼，企业已背上巨额贷款4亿多元；

火灾烧毁了营业楼内几乎100%的商品，上门索赔的厂家接踵而至；

通过电话、电报、传真催交货款的厂家咄咄逼人……

令张殿华忧心的不只是这沉重的经济负担，更有内外夹击的“信任危机”，许多商业城的干部员工面对高筑的债台，感到前景堪忧，纷纷动了离城之心；而许多厂家目睹商业城手头短缺，营业难以大吞大吐，纷纷提出不再供货，更是雪上加霜。

张殿华这时的处境犹如兵临城下，四面楚歌。然而深谙哲学原理的他，缕析千头万绪：抓主要矛盾，企业发展的根本是什么？不是钱，也不是物，是人。“人心齐，泰山移。”只有激发起员工旺盛的人气，才能让商业城焕发发展的活力。

而激发人气的关键是重铸信心与振奋精神。“世界上只有两种力量：利剑和精神，从长远说，精神总是征服利剑。”为了把商业城一颗颗散乱的心收拢，塑造正确的企业理念，明

确共同的价值取向，张殿华和新领导班子决定：开展理顺人气的凝聚力工程。

一些想调离商业城的干部找张殿华谈话，他是有约必谈。一次、两次，最多的谈五次。从办公室到家里，促膝倾谈，动之以情，晓之以理，共议解脱商业城困境的良策，表达同心再创商业城辉煌的信念。商业城重建后首批干部任职名单公布了，一大批愿意留下搞好第二次创业的干部都安排到适当的岗位，人心很快稳定下来。

凝聚力工程的主要内容是开展为员工办好十件实事活动。张殿华提出“以人为本”，首先从关心与爱护员工出发，为员工营造良好的生活、工作和学习空间，不但要尽快抚平员工历经火灾磨难受伤的创口，还要解决商业城建店以来遗留的问题：在复业之初的资金紧缺情况下，他们毅然挤出100万元资金，为员工买来五辆通勤大客车，使职工期待多年的通勤问题得到圆满解决；紧接着建起自行车棚、美容美发厅、浴池、食堂，实行员工休假制度……十件许诺到年底全部兑现，员工个个笑逐颜开。

最让员工动情的是送生日贺礼。每位员工的生日都登记在册，每到员工生日这天，领导就会送去生日蛋糕和精美的生日贺卡。员工们说：“从这件看似平常的事儿，我们感到了在商业城工作的价值体现。”员工和领导心心相通了，决心拧成一股绳，铆足劲儿，跟张总大干一场，把商业城雄风重振起来。

趁热打铁，张殿华又组织开展员工提合理化建议活动。员工踊跃献计献策，短短几周时间，提出搞活搞好商业城的建议近3000条。张殿华和领导班子从这些建议中不仅找到了经

营企业的良谋善策，更感受到了凝聚起来的千百颗心的灼热与力量。于是，他不失时机地决定举办一次“商业城，我心中的太阳”大型讲演活动，让员工联系身边实际赞颂商业城，以激发员工爱岗敬业，与企业同呼吸，共命运。讲演活动在商业城上上下下生动活泼地开展起来，从经理、管理人员到一线营业员 700 余人登台演讲，最后又优中选优，选出 10 名典型进行巡回演讲。演讲到动情处，商业城领导与员工无不热泪盈眶，一股要把商业城办得更好的崇高情感在凝聚与升华。

正是在这种氛围里，张殿华率领商业城 3000 名职工在门前举行了别开生面的升旗仪式。在冬日料峭的寒风里，他们升起的三面大旗上凝聚着张殿华和全体员工的决心与信心，它们像三只火炬把蕴积在人们心中的热情点燃。

审时度势，运筹帷幄，以崭新的思维方式提出并实施企业发展战略

任何成功的战略都源于对客观情况的深切了解，而又都具有现实可行性。饱读中外典籍的张殿华深谙此理。当他接任时，由于市场经济的迅速发展，沈阳城内商业大厦林立，多种业态竞争激烈，市场转向平淡，零售业开始走向低谷。而商业城本身资金的紧缺更成为经营活动的主要障碍。这时，有人提出找市委、市政府要政策，要条件，讨个说法。那么，是找市长，还是找市场呢？

经过深思熟虑的张殿华以高屋建瓴的气魄和胆识提出：以正确的思路寻求大发展，通过企业发展来卸掉包袱，解决遗留问题。他对同志们说：“尽管我们面临的困难很大，压力

很大，但我们也应该看到潜力很大，希望很大。市场无边界，企业有定位，我们不能死守零售商业不放，必须跳出商业干商业。要立大志，干大事，创大业，开创出商业城的一片天地来。”正是从这一认识出发，张殿华与领导班子成员讨论制定了富有战略眼光和创新意识，带有浓厚文化底蕴的企业形象、优质服务、品牌经营、多元开发、规模膨胀等五大战略。

首先，张殿华精心策划和组织了一系列全方位、立体式的企业形象建设。他认为，企业家管好企业要靠企业文化，而企业形象反映着企业文化。

1997年初，为迎接商业城重新开业后第一个“国际消费者权益日”，商业城举办了颇具声势的“纪念3·15，为了共建一个家，请您与我同行”活动。张殿华以总经理名义面向社会各界广泛征集消费者对商业城的意见和建议。这项活动一开始就在社会上引起强烈反响。总经理公开电话和“金点子”办公室电话铃声不断，与此同时，150多封“金点子”信件飞到张殿华案头，来电来信者中有各行各业、不同年龄段的消费者，来沈的“外来妹”、“外来仔”，也不乏市场经济研究领域的专家、学者，攻读工商管理专业的大学生，为答谢这些消费者朋友的厚爱，商业城分两期在《沈阳日报》上公开颁奖，有36人获“金点子奖”，16人被聘为商业城名誉员工。这项活动充分地展示了商业城作为国有商业企业的诚信与理念，为商业城形象添了彩。

紧接着，为迎接香港回归这一举国盛事，在张殿华直接指挥下，商业城主办了持续22天的“香港回归千米长卷万人签名活动”，省市领导、老红军、英雄模范、著名艺术家、书法家、作家、体坛明星等各界俊彦云集商业城，在印有中华

人民共和国版图的长卷上郑重签名，表达对香港回归的狂喜，倾吐对祖国母亲的挚爱与祝福。这股签名热潮流动在辽沈大地，人们从四面八方赶到商业城，加入签名队伍，又把这股爱国主义热潮推向新的波峰。这项活动使商业城在社会公众心目中的形象更加完美。

初尝喜果，张殿华把目光放得更远，他要让商业城的形象进入更高层次。他又亲自设计了“名人明星聚名城”活动，通过这一活动将商品销售与名人效应有机结合，提高企业的文化含量与艺术品味。1997年，他们请来了牛群和倪萍；1998年请来了宋世雄、赵丽蓉、葛优、刘蓓和巩汉林；1999年又请来著名作家邓友梅、徐怀中、陈忠实，聘他们为商业城的文化艺术顾问，成为名誉职工。牛群在活动中举办了个人摄影展，倪萍搞了签名赠书仪式，这些名人明星在商业城与广大顾客见面，给商业城注入了文化气息和艺术品味。中国作家协会副主席邓友梅在听到商业城重视企业文化与企业形象的情况后就挥笔题词：“发扬儒商文化”，使商业城的形象得到进一步升华。

在塑造企业形象的同时，张殿华把“优质服务”也提高到战略高度。他反复强调，在买方市场中，商业城必须把优质服务作为企业的“金字招牌”，把“以民为本、争创一流”的企业精神与“为人民服务、向社会负责、让顾客满意”的经营理念结合起来，为此提出了“城中求诚”的口号，把商业服务这一永恒的主题推向了新的境界。

在强调加强对营业员的业务知识、业务技能培训考核，完善星级动态激励机制的同时，商业城在服务文化含量和高品位上下功夫，推出星级服务送卡制，每位光顾商业城的消

费者都可以得到为其服务的营业员赠送的服务卡，上面印有星级营业员的姓名、联系电话和额外服务项目。这种星级营业员直接为消费者提供所需的超值服务并直接接受消费者公开监督的方式，进一步缩短了营业员与消费者的距离。他们还在市内设立多个消费者联络站，印制意见书，诚征各方面意见与建议。他们推出大件商品免费上门调试、安装、维修、退换服务，实行电话回访制度，售出的大件商品7天内电话征询使用意见，使消费者切身体会到服务的全方位。张殿华非常重视营业员在服务中的创新，当鞋帽公司一位营业员在总结售货经验基础上写出一本《售货艺术》，并根据所经营商品试穿方式的特点，提出“跪式服务”，他充分予以肯定，认为这种服务方法会使顾客由衷感到被尊重与被服务，于是，在省城商场中首家开展了“跪式服务”。为使消费者在商业城永无烦恼和后顾之忧，在张殿华的倡导下，商业城还率先提出“商城购物无风险，不满意就退换”，向社会郑重公开了质量、价格、购物过程，便民服务，文明服务，经营环境等服务承诺，并且说办就办。

为了科学地引导消费，商业城还在省城首开先河，创办了“消费者课堂”，聘请生产厂家高级技术人员和品牌商品专家讲授商品使用、维修、保养及换代产品性能优势等商品知识和品牌文化，使消费者不仅了解商品，更在消费过程中感受到商业城浓厚的文化氛围。1998年商业城交电公司为增加洗衣机销售量举办了洗衣机文化节，开办了“消费者课堂”10期，听课顾客逾万人，一个月内共销售洗衣机2000多台，创历史最高纪录。随即，他们又举行一次微波炉消费课堂。仅10月25日一天，就售出微波炉237台，创沈阳市历史以来微

波炉销售最高纪录。

在重视优质服务同时，张殿华还把品牌经营提到战略高度来抓，他认真调查与研究90年代以来城市的消费趋势，发现名牌商品消费热逐渐升温。为此，他与班子成员共同设计了一种名牌的产品优势与名店的经营优势相结合的“名厂名品进名店”的经营活动，制定了以国际、国内著名的品牌为龙头，以国内具有成长实力的品牌为主打的经营格局，很短时间内就成立品牌公司21个，有62个品牌实行了总经销和总代理，音像公司率先抓品牌，抓住三星电子系列产品为主打品牌，开展总代理批发，垄断了东北地区，形成了规模优势；针织品公司将销售制高点定在羊绒品牌上，每年9月都推出“羊绒精品节”，通过多种媒介全方位宣传“新款羊绒，尽在商业城”，使商业城连年成为沈阳名牌羊绒销售大王。目前，沈阳商业城有5个品牌品种居全国销售第一，4个名牌列全国第一，有59个品牌在全市销售第一，实实在在地获得了品牌经营的实效。

在商业城，员工们逐渐认识了张殿华在领导企业上的卓越追求和创新境界，他“在商不言商，功夫在商外”，体现出儒商风范和文化品位，而最令大家佩服的是他把商业城过去单一的零售商品经营不断拓展，实施了多元开发战略。张殿华经常对大家说，市场经济已走向全球化，我们在巩固主阵地同时，还要向其他领域开发与延伸。在他的策划与指挥下，商业城在零售业先声夺人，引入免税商场，开展了汽车连锁经营，开辟了电信城，搞起了贝贝儿童乐园。尤值得称道的是实施科、工、贸、金多元开发战略不久，商业城与杭州娃哈哈集团合资在沈阳开办了娃哈哈集团沈阳分厂，以超常的