

余永发

——让“曙光”永照企业跨越发展

余永发，男，汉族，1949年5月出生，大专学历，中共党员，高级经济师。现任安徽省曙光化工（集团）有限公司董事长、党委书记。

余永发自1989年担任安庆市曙光化工厂厂长以来，团结带领全体职工，依靠技术进步和内涵改造不断扩大规模，努力探索发展循环经济的模式和对策，实现了经济增长方式转变与资源节约、环境保护的互动，使一个年产值1000多万元、年利润总额85万多元、名不见经传的小型化工企业，通过改革、调整、创新、改制、发展，现已成为以氟化物产品为龙头，集科工贸于一体的企业集团，2008年营业收入121亿元，利润总额1.71亿元，氟化钠产品达到亚洲第一、世界第二的规模，占据国内市场50%份额，同时远销南美洲、非洲、澳洲和中亚、东南亚等地区的17个国家，出口额一直居国内同行业第一。

在企业发展中，余永发注重发挥人的作用，动员各级组织和全体职工凝心聚力、改革创新、奋发进取，全心全意依靠职工办企业，构建和谐企业。集团公司被评为“中国化学工业思想政治工作先进单位”，集团公司工会被中华全国总工会授予“模范职工之家”称号。

余永发除了心系企业职工，还坚持企业创新发展不忘回报社会，自觉承担社会责任。集团公司获“首届安徽慈善奖·爱心慈善企业”称号，被中华全国慈善总会授予“中华慈善突出贡献企业”称号。

余永发2005年被评为“全国劳动模范”、“全国化工环保优秀经理”；2008年被评为“全省支援抗震救灾先进个人”；2009年被评为“全国优秀企业家”。



2009年1~9月份主营业务收入、利税、利润总额比上年同期均有较大增长。

余永发树立绿色化工理念，大力推进绿色化工品牌战略，不仅使企业通过了“化工无泄漏工厂”、“化工清洁文明工厂”创建达标验收，而且按照国际标准和国家标准建立环境管理体系、职业健康安全体系，推进环境和职业健康安全的制度化、规范化管理，荣获全国“化工环境保护工作先进单位”，被评为首批“国家职业卫生示范企业”。余永发带领企业积极应对国际金融危机，毫不动摇地实施国际化战略，积极申请加入国际氟化物管理商会，并成为中国首家《国际氟化物管理规范》签署企业，努力提高国际市场知名度和美誉度。通过外拓市场、内抓管理，集团公司有效抵御了国际金融危机的冲击，

陈纪明

——打造让理念落地的华天模式

生于1960年，湖南人，1978年12月参加工作。曾任广州军区司令部技术侦察局政治部宣传科正连干事，湖南华天文化娱乐公司总经理，1998年5月任紫东阁华大酒店总经理。现任湖南华天实业集团公司副总经理兼湖南华天大酒店股份有限公司董事长、总经理。1998年，华大酒店作为军队企业移交地方，陈纪明担任公司董事长兼总经理，多年来的军旅生涯，铸就了他作风严谨、刚毅果敢、敢作敢为的管理风格。掌管华天集团核心主业10多年来，他很快就让华天品牌与国际接轨，加入金钥匙组织，引进金钥匙服务理念；2003年，由美国优质服务科学学会颁发的“五星钻石奖”花落华天，这一奖项是国际服务领域的最高奖，同时获此奖项的还有华天餐饮和陈纪明个人。

在企业文化建设方面，陈纪明结合多年企业管理经验，以传统文化为根基，结合了湖湘文化和军队文化的精髓，推出了《华天三字经》，构建了“酒店、员工、顾客”三位一体的“心”文化，传承和弘扬我国悠久的传统文化。借此，2008年，华天成为中国旅游服务行业首家“全国企业文化示范基地”，陈纪明个人也获评“改革开放30年全国企业文化建设突出贡献人物”；2009年，被评为“全国优秀企业家”，中央电视台对陈纪明董事长获此荣誉进



行了专访。

华天集团在陈纪明董事长的带领下，高扬民族品牌大旗，围绕核心主业，快速做大做强，引来国内众多媒体的关注。2009年以来，省内财经杂志《企业家天地》，行业媒体《中国企业报》、《中国旅游报》、《饭店现代化》及香港《文汇报》、《湖南日报》等均有大幅报道，这些报道凸显了陈纪明作为优秀企业家的代表，运用精湛的攻伐谋略、审慎的市场定位以及神奇的抢拼速度，让华天始终引领湖南旅游饭店行业潮流，赢取多个第一，成为我国中西部最大的民族酒店品牌。其先进的管理理念和突出的企业文化建设成绩，为中国旅游饭店行业的发展建设起了表率作用，各方面都契合了“全国优秀企业家”的精神风范。

责编：王萍 编辑：蒋莉
版式：张彤 校对：陈梅
2010年8月30日 星期一

B1

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

经理日报

THE MANAGER'S DAILY

诚信经商 Chengxin Jingshang

商人赵家信 用勤劳和智慧书写精彩人生

□本报记者 喻宁

他是一名普通的商人，他在千千万万的企业家中也许并不为人所熟悉。但是，他又是中国千千万万商人的代表：勤劳、勤奋，敏锐捕捉商机！没有惊天动地的创业故事，没有曲折离奇的经历，他的经营过程，是靠自己一点一滴摸索经营诀窍，踏踏实用心分析市场累积的过程。骨子里透着的那股韧劲儿和专劲儿让人折服，完全可以作为年轻人创业的教科书。他就是成都市青羊区信蓉酒业经营部、青羊区嘉兴国酒专卖店总经理赵家信。

38年经验 奠定商海基础

赵家信出生于贵州与四川交界的赤水河畔，是共和国的同龄人。从小与赤水河有着深厚的感情。这也许注定了他与国酒茅台特殊的情结：靠经营茅台酒发家致富，而他致富经历的整个过程则充满着人生百味。

1962年，他从四川商业专科学校毕业后，分配到老家的合江县糖酒公司工作。从此，与无数品牌的烟酒打交道。从那时起的几十年来，他扎根于糖酒公司，从基层做起，从一般的科员到经理，伴随各种酒类和百货商品，一干就是38年，并且在1970年10月光荣加入中国共产党。随后，先后就职于合江县公安局、合江县人民法院10年之久。

上世纪90年代后期，和共和国同龄的赵家信到了退休的年龄，他离开了他热爱的工作岗位。与酒有缘的他在1999年5月，申办了一个茅台酒专卖店。一路走来，成绩斐然。连茅台集团公司董事长季克良都为他的专卖店10周年庆典专门题词：“厂商同心、共谋发展、为做好、做大、做强、做久国酒茅台而努力”！

经营信条 用心去经营

人们都说，这个时期出生的人经历比较丰富，是的，老赵也一样，经历过上



勤奋而诚信的老赵

世纪60年代初的自然灾害、文化大革命、改革开放……众多的经历造就了他非凡的毅力，让他在再大的困难面前也能巍然屹立。

获得了茅台经销权的老赵，非常珍惜茅台给予自己的机会。在经营中坚持灵活多样，大生意要做，小买卖也不丢，三五几箱酒也要快运到达，一两瓶也要送货上门。

为了提高自己的信誉度，凡事他都要亲自过问，每月往返茅台三五次拉酒。非典期间，贵州入川的客货车检测非常严格，一批货要分几次才能运到四川。当时他的家人都说，这段时期就少挣几块钱吧，还是注意身体和防非典要紧。但是，老赵面对亲人的关怀，心想我销的是最好的酒，客户都在等待，为了信誉二字，他还是选择了满足市场需求。

他说，要做好一件事情，就要融入感情去做。如今，我的两个儿子和女儿都是茅台的经销商。当赵家信回顾他在创业过程中走过的路时，他满怀深情地说：“10年来，茅台酒公司给予了我很多的荣誉，先后6次获得先进经销商称号。获得了茅台集团公司颁发的荣誉证书和奖金。专卖店所在的地方政府有关部门还专门授予专卖店‘讲诚信经营单位’”。

成功背后 准确定位和开拓营销



在茅台供应的紧张时期，有人说，有一个茅台专卖店，就等于是财源滚滚来，不想赚钱都不行。其实不然，在老赵的眼里，再好的产品也离不开营销。如果产品是身体，那么营销就是灵魂。一方面，不仅要善于抓时机，另一方面，除了茅台的品牌意识，还得要有自己市场的准确定位和开拓力。

在老赵看来，一个好的经销商，应该是一个好的社会活动家。功夫在生意外，广交朋友、开拓思路、扩展业务才有长足的进步。他的专卖店从选址到经营，一般都经过精心的设计，他说，专卖店不适宜大街上广泛布局。地址一定要选准确，有无潜在庞大的消费群体最重要。

即使茅台目前商品紧俏，但是，老赵仍然不失时机抓住营销机会。7月27日在成都双流润泽龙苑，一对新人在上千人的祝福中，走进神圣的婚礼殿堂。据了解，新郎官的父亲李邦明（大华食品厂总经理）说，“茅台是国酒，喝茅台就是喝健康，即使贵点，我们都要喝茅台！”在老赵倡导健康绿色消费理念的灌输下，这对普通百姓新人的婚宴用上了国酒茅台。专程从老赵处购买43度飞天茅台、茅台王子酒、茅台干红等各60余瓶。当时，在成都慰问部队的茅台股份有限公司副总经理杜光义，专门派茅台销售有限公司西南大片区经理邝

英前往祝福这一对新人。

这是赵家信宣传国酒茅台健康绿色理念的又一成功经历，也是国酒茅台普及走进寻常百姓家的又一次成功事例，也是茅台普及健康绿色理念的一次升华。

反哺社会 用爱心和责任回报社会

平时，老赵干事情总是风风火火，不仅经营上的事情总是自己亲自过问，而且就连小到节假日给朋友、客户买点小礼品也要亲自过问。尽管如此，老赵的脸上总是洋溢着幸福的笑容，对生活的乐观平添了他的几分慈祥。这铸就了老赵作为一名经营者的爱心和反哺社会的责任意识。

首先，靠经营茅台酒致富的老赵资助了多名贫困学生上学，其中有合江老家的，也有通过政府部门牵线，援助来自巴中、南江等外地的贫困生，这些学生老赵都一直资助他们到大学毕业。目前有的已经毕业参加工作，有的则正在老赵的支助继续自己的学业，从老赵的身上可以看出一名现代中国商人反哺社会、为国家、为社会排忧解难的责任意识。

不仅如此，老赵对家乡有着深厚的情结，2010年初，老家合江五通镇传来要修建乡村公路的消息，获悉的老赵专门给五通镇政府打电话捐款35万元，用于家乡的经济建设。他说，是那里的水土养育了他，现在致富了当然不能忘记家乡的养育之恩。合江中学百年校庆，听说学校教学设施还比较落后，又捐款2万元添置教室的电子白板用于合江中学的教学设施改善。他说，合江中学是为合江的重点中学，是培养人才的基础，合江中学的发展直接关系到家乡未来的发展。

老赵就是这样一名普通的商人。但却凝聚着中国商人那种勤劳、朴实、善良、智慧、爱心、社会责任感等优秀品质。他的一言一行，代表着绝大多数中国商人的形象。他用无私爱心和社会责任感回报着家乡！

湖南首次培训“农”字号职业经理人

8月10日，湖南省首个农产品加工企业职业经理人高级研修班在省委党校开课。此次研修培训班由省乡镇企业局、省人力资源和社会保障厅联合举办。

农产品加工是农业农村经济中最具发展前景的产业。截至去年底，该省注册登记的农产品加工企业达48万家，其中国家级、省级农业产业化龙头企业分别

为35家、280家。省乡镇企业局局长肖彬表示，从今年起，该省将每年举办一期农产品加工企业职业经理人培训班。聘请国内外知名专家、学者授课，提高农企管

理人员在科学决策、营销策划、企业管理、商务谈判、心理调适等方面的能力，以此带动和推进全省农产品加工业健康快速发展。

（刘勇 冯电 田莉）

□职业风标 Zhiye Fengbiao

- 职场中有四种人：有能力有脾气的、有能力无脾气的、无能力有脾气的、无能力无脾气的。
- 做老黄牛，但是要做会叫的老黄牛。
- 给老板做100件好事，不如跟老板做1件坏事。

“三国”最佳职业经理人的升职妙招

□李光斗

三国时期，可谓历史上高素质人才最为鼎盛之时。然而，虽都是人才，却是几家欢喜几家愁。有些人升职快，有些人媳妇都熬成婆了，职位还没动。到底什么样的人升职最快？职场中有四种人：有能力有脾气的、有能力无脾气的、无能力有脾气的、无能力无脾气的。其中升职最快的，当属是有能力无脾气的。赵云可以说是是有能力无脾气的典范，是三国最佳职业经理人。

赵云有勇有谋，能力出众，是当世豪杰；而且赵云还听话，很会按领导意思办事，不像张飞般火爆，也不像关羽般傲慢。这样的员工老板最喜欢，升职

当然也就快，赵云就成功进入了刘备集团的股东层，成为四千岁。要想升职快，有四个要素要记牢。

第一个要素——业绩是第一位的。关云长攻拔襄阳、赵子龙单骑求主、老黄忠计夺天荡山、张翼德大闹长坂坡，每一个都是功绩卓著，才换来了职位的升迁。同样的，在现代社会，企业是盈利机构不是福利院，要想升职，辉煌的业绩是第一位的。

第二个要素——要做老黄牛，但是要做会叫的老黄牛。在职场中，如老黄牛一样勤勤恳恳，踏实工作是必须的，但鲁迅所提倡的“俯首甘为孺子牛”的精神在职场却完全适用。做出了成績，要让老板知道。可能人们会觉得，当

老板的本就应该能看到员工的工作状况，但是，老板都是很忙的，没办法做到所有事情都了然于胸。所以，别抱怨老板看不到自己很努力，这是你对职场规则不明白。

第三个要素——敢担当，在老板最需要的时候出现。赵云为何如此受刘备的赏识，就是因为赵云敢担当，而且总是在老板最需要的时候出现在身边。比如，周瑜用美人计引诱刘备，在刘备相亲的时候把他干掉。是赵云作为保卫队长，识破了藏于左右的刀斧手，最终圆满完成了任务，使刘备不仅全身而退，而且还抱得美人归。这才有了诸葛亮嘲笑周瑜的机会：周瑜妙计安天下，赔了夫人又折兵。因此，在职场要学会担当，勇挑重担，并能圆满完成任务，成为老板最需要的时候最可信赖的员工。如此这般，你想不升职都难。

第四个要素——“剩者为王”。坚持、坚守，并做好工作，当你源源不断地送走一批又一批同事的时候，你就成了元老，升职的机会自然会变大。不过，想升职也要克服急躁的心理，因为老板也会有自己的考虑，可能你觉得自己够升职的要求了，但老板还想再考验你一下，因此，不妨再耐心等待一段时间。俗话说，试玉要待三日满，辩才须得七年期。是金子，老板总会看到你的光芒。如果你做到了以上几点，老板还没给你升职，那还有一个绝杀武器传授给你——给老板做100件好事，不如跟老板做1件坏事。