

成立餐饮商会是一件很好也很有必要的好事，有了商会的组织，业内的同行有机会坐在一起探讨交流业务，提高管理水平。

王新太成功贵在用心

□ 闫锋 刘林

山东省枣庄市新太大酒店总经理王新太，乍一看，酷似著名演员鲍国安，个头不高，朴实无华。1988 年开始下海经商，从事餐饮业多年，谈及枣庄的餐饮业现状及酒店的经营，有着多年餐饮经验的王新太有自己独到的见解与认识。

跨行创业懂懂经营

王新太从事餐饮业，用他自己的话说就是缘分。老王是菏泽人，9岁开始进山东戏曲学校梆子科学戏，专攻大生。1975 年，学有所成的王新太被分配到菏泽市豫剧团工作，1979 年人才交流时来到枣庄市豫剧团，一直担任主要角色。由于经常外出演出，王新太有机会接触到一些地方小吃，他又喜欢钻研而且有心，所以，那时的王新太经常借演出的空当去品尝当地的风味小吃，这也为他后来的经商打下了基础。

谈到第一次的创业史，王新太深有感触。1988 年，由于文艺开始走下坡路，剧团经营很不景气，他开始考虑下海经商自谋生计。经过半年多的筹备，一家名叫“新太烩面馆”的小饭店开张营业了。据老王讲，当时的生意非常好，从早忙到晚，前来捧场的顾客络绎不绝。可经营了半年下来，由于不懂得管理，一算账，白忙活了，不但没赚到钱，还赔了个一塌糊涂，不得不关门歇业。两个月后，那个地方搞土建，结果从他的面馆的地下挖出来好几袋子面粉，原来是厨师把用不完的面都给偷偷藏了起来。

1991 年，王新太在枣庄剧院旁边开了第二家店，名字叫“新太水饺店”，在总结了第一次失败的经验后，这次的老王谨慎多了，从厨房管理与采购管理上下大力气改进与监管，必须要保证菜品的新鲜与真材实料，这个习惯一直沿用到现在。值得老王津津乐道的是，每二次的店开得很成功，生意很好，每天的营业额都在千元左右。也就在这个时候，王新太确定了自己的餐饮经营主特色：面向普通消费群体，以大众化消费为主，并首创了用餐前赠送豆浆及稀饭和盆菜系列，深得普通消费者的好评，这也是他生意红火的一个最直接的原因。

商会点燃激情与动力

王新太的酒店位于商城三合街，一个看起来并不太起眼的地方，以经营家常菜为主，精致而典雅，体现亲情消费与家庭式消费主题，干净舒适的就餐环境，稀饭、小咸菜、盆菜、精制各种地方小吃的鲜明特色让很多回头客留连忘返。王新太不会说空话大话，但他可以向所有来就餐的客人保证，在他这里吃到的，绝对是最新鲜最真实的菜肴。

谈到餐饮业的将来，朴实的王新太认为，成立餐饮商会是一件很好也很有必要的好事，有了商会的组织，业内的同行有机会坐在一起探讨交流业务，提高管理水平，商会的成立，对枣庄餐饮业的未来规范、良性运营发展将起到积极的作用，这也是业内的大势所趋。老王说本打算干到年底就不想再干了，回青岛休养去，现在商会一成立，几个非常不错的朋友找他一商量事儿，他又有了激情与动力，不为别的，就为了业内那些好朋友，他觉得这样有乐趣。

王新太生在一个文艺世家，父母都是从事文艺工作多年的艺术工作者，当初他也是继承了家训从艺的，可现在，阴差阳错地做了餐饮，但这依然抹不掉他那份对艺术的热爱与执著，朋友聚会，他总会来上那么一两段经典唱腔助助兴。他告诉记者，做菜也是一门艺术，贵在用心，和艺术是相通的，如果哪一天，自己真正地地把做菜与唱戏相融合了，那自己就成功了。

“既然要做，就做最好，以质取胜，方能长久。”

屠胜芳 高压电器行业的温婉玫瑰

□ 梅芳燕

初次见到屠胜芳，纤细的身材，温柔的声音，一头长发，很难把她和冷冰冰的高压电器联系到一起。然而就是眼前这位温婉的女子，带领着浙江三高电器有限公司(以下简称“三高电器”)，发展成为行业翘楚，而她也成功跻身中国“杰出创业女性”之列。

内忧外患中的坚守

温州乐清市柳市镇是“中国电器之都”，也是屠胜芳的出生地。在雁荡山水抚育下，屠胜芳秀外慧中，初中毕业后，因各种原因被迫辍学，开始了只身创业的历程。

早年屠胜芳和朋友在西安做电缆生意，1991 年回到家乡乐清柳市。此时的柳市低压电器小作坊和企业集聚。与许多温州企业的发展经历类似，1991 年，屠胜芳和她的“三高”也是从不起眼的小作坊开始的。“当时柳市镇发展已经起步，电器业是柳市特色鲜明的集群产业，汇集了大量的信息流、客户流，这是不可多得资源。”屠胜芳认为，在柳市发展电器行业有着无与伦比的优势，因此，她决心在这个行业中打出一片属于自己的天地。

早先，屠胜芳与两位朋友合伙生产启动器，对于前途他们充满期望，因企业系三个人合办，即取名为“三高”。创业伊始，屠胜芳自己又当老板又当工人，从零部件的生产到产品的组装，事无巨细，亲力亲为。常常是白天做不完，晚上接着挑灯夜战。没有汽车，就骑自行车送货。虽然辛苦，从中获得的喜悦与成就感却足以弥补。用她自己的话来说：“生意虽不大，收入有保障。”当时事业刚刚起步的她憧憬的是：哪天能赚够买一辆车的钱就好了！

然而，初涉商场博弈的屠胜芳面临着一大考验。当时的温州，正是假冒伪劣产品猖獗的时候，一些企业为了获得不当利益，以次充好、以假充真，坑害用户。80 年代后期，温州甚至成了假冒伪劣的代名词，这引起了国家和省市政府部门的高度重视，一场声势浩大的打假治劣专项行动由此展开。

由于温州产品声誉受损，市场一度低迷，刚起步的“三高”还在“牙



牙学语”，便遭遇了巨大的生存危机。更让屠胜芳棘手的是，在不景气的当时，“三高”两位合伙人提出散伙。真是“外忧内患”，到底是放弃还是坚守？屠胜芳陷入了一阵迷茫和徘徊。最终，敢于接受挑战的屠胜芳下了决心：买下合伙人的股份，继续经营。

从“没有”中找出机遇

经历了公司合伙人的出走，屠胜芳改变了经营策略，在以低压电器闻名的柳市，开始生产高压电器设备。当时很多人质疑，一个不懂行的女子如何做高压电器？然而时至今日，这种质疑变成了褒奖，屠胜芳差异化的经营策略，最终赢得了市场的认可。

在生产高压电器设备的头几年，屠胜芳和她的团队默默无闻。后来，一鸣惊人。

没有高技术，屠胜芳就“借智”，积极引进高新技术。她与多所高校和科研院所开展了密切合作，以掌

人物名片
屠胜芳，浙江三高电气有限公司董事长；中国女企业家协会理事、温州市中小企业发展促进会乐清分会常务副会长、乐清市输配电行业协会副会长、乐清市工商业联合会常委、乐清市北白象商会副会长。

握最新技术动向，了解最新技术信息，确保“三高”产品的技术含量始终处于同行领先地位。在 2007 年至 2008 年，屠胜芳利用业余时间完成了中国人民大学研究生院——商学院工商管理(MBA)课程。为了提高管理水平，她先后去美国、澳大利亚等国参观、考察，汲取了很多先进的经验。

没有专业技术人才，屠胜芳就广纳人才。在国有企业转制时，大批中年管理和技术人才下岗转业，屠胜芳求贤若渴，不惜三顾茅庐。在她不遗余力的说服和感召下，一批具

有多年国企工作经验的经济师、工程师，汇集到“三高”旗下，成为公司的骨干和中坚力量。

没有市场和客户，屠胜芳就主动出击，积极寻找市场。2006 年，安徽供电局拟组建“安徽西高电气有限公司”，专业制造高压成套设备，供电局相关部门为此对高压电器产品的选型和对企业的资质进行论证。屠胜芳得知这一消息后，立即组织企业生产、质检、技术等部门的骨干赶往合肥，最终以缜密的思路、成熟的方案取得了对方的信任。安徽供电局经多次考察，对三高电器的内部管理、生产流程、预防控制、销售能力、售后服务等进行了多方位综合评估，最终确定浙江三高电气公司为合格供方。主动出击为公司迎来了收获。到目前为止，公司成交额已达 2000 多万元，并创造了售后服务“零”纪录。

从 2005 年，国家农村电网改造开始，屠胜芳的三高电器迎来了发展的好时机。“农村电网改造对高压电器设备提出了巨大的需求，这是高压电器大发展的时代。”屠胜芳说，从 2005 年开始，三高电器每年的业务量以 20%至 30%的速度猛涨。

树“三高”品牌

经历过产业阵痛的屠胜芳，深知产品的品质是企业长远发展的灵魂，为此她给“三高”定义为：高质量、高品牌、高信誉。

“既然要做，就做最好，以质取胜，方能长久。”在实践中，“三高”形成了严格的产品质量保证体系，从进料、加工、制造、验收等各个环节层层把关，尤其是原材料采购这一源头，公司到相关厂家一一现场考察，对进货渠道进行严格把关。在产品品质上，每道工序在生产前都经过再沟通、再确认，确保产品质量各项指标达到规定要求。

由于高压电器市场广大，一段时期内，一些企业为了抢占市场份额，大打价格战，甚至偷工减料，将铝材代替铜材，以降低成本。三高电器一度仿效其他企业的做法，生产了一批铝材配件准备投入使用，屠胜芳知道后，火速赶到车间，严厉阻止。她认为：“保住质量就是保住了企业的命脉，我们不能自杀！”

在客户服务上，屠胜芳亲力亲为。出厂产品出现的所有问题都必须反馈到她那里，由她协调指挥技术、生产、质检及各个相关生产车间负责人解决，查找原因。

“三高”理念，如今固化为三高电器发展的核心竞争力。靠着这份努力和坚持，“三高电气”从一家名不见经传的家庭小作坊，在残酷的市场磨练中逐步发展，如今成为集研发设计、生产制造、销售服务于一体的国内高压输配电设备制造的骨干企业。

2004 年，屠胜芳投资 3000 多万元，在上海奉贤区置地 50 多亩，建房 5 万多平方米，组建了上海三高电气有限公司，利用上海的区域优势，进一步扩充产品品种，借国际大都市上海，进一步打响三高电器品牌。

热心公益，回报社会

“为客户创造价值，为国家创造财富，为员工创造机会，为社会创造和谐。”这是三高电气的价值观，也是屠胜芳坚守的信念。

“‘三高’一直以来，用心对待每个人、每件事，现在‘三高’在电气行业建立了良好的信用。我的创业团队、我的合作伙伴、还有我的客户现在都成了我的朋友，正因为他们对我的信任和支持，才有我现在的成功。”屠胜芳说，如今企业做大了，应该履行企业的社会责任，尽力帮助需要帮助的人。

2008 年 5 月 12 日，四川汶川发生了大地震，震区的灾情牵动着屠胜芳的心。她当即决定，在公司内部组织抗震救灾募捐活动。在募捐现场，她第一个走近募捐箱，献上自己的一片爱心。

屠胜芳关心下一代教育问题，积极参与“春蕾计划”公益行动，资助 5 名失学女童。每当开学前夕，都登门送去学费、学习用品和衣物等生活用品，并经常关心他们的学习、健康以及个人成长。同时，她连续多年坚持关心残疾人，定期去聋哑学校看望孩子们，并多次捐献图书、衣被、体育器材等。

在事业之外，这朵绽放在我国高压电器行业的“温婉玫瑰”，积极投身社会公益事业，践行着一位女企业家的社会责任。

幼时家境贫困的他立志“出人头地，改变自己和家族命运”。数十年过去了，他践行了当日对自己和家人的承诺。

刘孟春 生活残酷“逼我出人头地”

□ 张跃

7 岁时家里穷，他差点被父母送人换地瓜干。“出人头地，改变自己和家庭命运”的信念早早地植根在刘孟春的心中。

在近一个小时的聊天中，刘孟春提得最多的一句话就是“穷人的孩子早当家”。也正是穷到近乎残酷的经历，让他有了无所畏惧的闯劲，才打拼出今天一番事业。

7 岁立誓“出人头地”

在刘孟春的办公室里，他娓娓谈起令他至今仍然难以忘怀的往事。

刘孟春有 8 个兄弟姐妹，要养活这样一个庞大的家庭，靠海吃海刘孟春的父母显然有些力不从心。在刘孟春 7 岁那年，家里实在穷得揭不开锅，不得已父母有了将家中最小的男孩刘孟春送人的念头。

“那天晚上，父母煮了丰盛的点心给我送行。当时我坐在床沿，那一幕，我永生难以忘怀。”

然而，割舍不下亲情的父母在最后关头改变了主意，将对方送来的作为换人代价的 360 斤地瓜片退了回去，随后一家人抱头痛哭了一场，此后再也没有提起这件事。

“当我在第二天早上醒来的时



候，全身充满了一种重生的力量，整个人好像获得了前所未有的大提升。我当时就立下誓言，我要出人头地，我要改变自己和家庭的命运！”

将地板超市开进京

孩提时代的种种磨难是珍贵的，刘孟春坦承，那段经历给了他以后在生意场上很大的帮助。

地板市场是最残酷的，也是最磨炼人的。从小就立下“出人头地”的誓言支撑刘孟春在这残酷的竞争地立足下来。1992 年介入福州装饰

人物名片
刘孟春，福州市工商联执委，福州木业公会(总商会)会长，福建省林产工业协会木(竹)地板专业委员会会长，宇森行木业集团董事长。

材料行业时，刘孟春第一家店面面积仅有 18 平方米。2000 年 9 月 26 日，福州宇森行装饰材料有限公司正式成立。现在，宇森行已在福建开了 12 家连锁店。2011 年 7 月份，宇森行

更是成功地走出福建，在北京开了第一家连锁店。

刘孟春为人称道的地方在于，将超市引入建材行业，开办木地板超市，实行明码标价，降低经营成本，让利给消费者，这在当时业界当中引起不小的轰动。

用大爱凝聚人心

从福州市工商联木业总商会筹备到成立，从福州木业行业实现“同行三分仇”到“同行三分亲”的转变，从在小范围内抛出想法到得到业内众人响应，刘孟春花了一年的时间。

身为福州地板行业龙头企业掌舵人的他，放下传统的“你死我活”竞争观，以一种大爱的精神，选择与福州共同面对海西经济大发展带来的新机遇，并高瞻远瞩，誓将与福州同乡共同树立福州木业品牌形象，走向全世界，实现有木头的地方就有咱福建人的远大目标。

在 2008-2009 年的金融危机中，福州大部分木业企业都经历了极不平凡的两年，特别是那些占据地理与资源优势以加工出口业务生存的企业，失去安稳的订单后，出口转内销，但由于缺乏长期规划，没有白土品牌支撑、机器设备技术薄弱、利润低，原始积累少，抗风险能力差，因此很快就陷入举步维艰的泥

泽。

2010 年，海西经济大发展政策如一阵春风，为福建企业发展带来了前所未有发展机遇，也让困境中的企业看到了希望与光明。

温家宝总理在福建考察的时候曾说，大家要携起手来，勇敢肩负起责任，在逆境中发挥智慧。这不仅仅为企业作贡献，而且是为国家的经济振兴、整个民族的振兴作贡献。

福建作为林业大省，木业企业要持续发展，提升竞争力，树立自己的品牌形象就需要上下游各个环节，通力合作，行成完整的供应链，抱团取暖，共同面对机遇与规避风险。

成立木业总商会的想法一经提出，就得到同行的积极响应，同时，在世界木业大王黄双安先生的积极参与和推动下，福州市木业总商会顺势而生。

对于商会成立后，将怎样实现行业的合作共赢，刘孟春表示，商会成立后将定期组织策划海西国际木业文化博览会等活动，与两岸各地以及其他国家的木业协会进行积极的沟通与信息互通；引进先进的技术和企业发展理论，打造福州自己的木业文化，做大做强福州的木业企业，并将福州的木业品牌推向全国和全世界，实现有木头的地方，就有福建人的理想。