

与时俱进的七旬商场“掌柜”

一位商场老总的28年闯荡路

文/片 本报记者 姬生辉

49岁任职总经理,28年后,他将梁山县一座小型商场发展成总资产达1.4亿元的知名企业。尽管已经76岁了,“一直与时俱进,紧跟国家政策方针,这是企业必须要做到的。”他认为只要头脑跟上时代的节奏,就不会过时。



2010年12月15日10时,赵庆珠从办公室的座位上缓缓站起,在办公室内慢走了两圈。“体力不大好了,坐一会就觉得累。”76岁的赵庆珠是济宁市梁山县水泊商场的负责人。

初见赵庆珠时,他身穿一件灰色外套,黑色裤子,头戴一顶毛绒前进帽。看到来了客人,他慢步迎上来握手,习惯性的微笑把眼睛眯成了一条

缝。

“水泊商场建成于1983年,是梁山镇供销社下属的企业。”老人介绍说,经过28年的发展,商场从当初职工不足百人,固定资产29.7万元,仅有几十间平房的基层供销社,发展成为目前拥有职工1400多人,总资产1.4亿元,营业面积3.5万平方米的企业。其经营范围涵盖了超市、娱乐、摄影、餐饮、物流配送等多个项目。

不情愿的临危受命

还有4年回家享福,却毅然去商场任职

1984年6月的一天,任职梁山煤建公司经理的赵庆珠正在写汇报材料,老伴一路小跑冲进办公室,“县里任命你为水泊商场总经理,这官咱不能当。”老赵知道妻子是关心他,当时

的水泊商场大楼刚建起来,欠债60多万,还有近百名职工要吃饭,压力可想而知。已经49岁的他,按照规定还有4年就要退休,“真想退下来回家享享清福。”

把想法汇报到上面后,梁山供销社的相关领导多次找他谈话,认定他是水泊商场的第二人选。“既然领导这么相信咱,那就好好干上一届。”老赵决定去任职了,即使有些不情愿。

老壳要换新零件

一系列的改革后,商场扭亏为盈

1953年,19岁的赵庆珠参加工作,成为梁山县凤山区供销社的一名销售员。“那时商品紧缺,买东西凭的都是粮票、油票。”很多东西都是限量供应,不少人托关系才能买到东西,乡镇供销社工作人员的地位很高。

在基层供销社工作20年的时间

里,赵庆珠积累经验的同时也自学到不少销售知识。

到任水泊商场后,赵庆珠在调研中发现,商场虽是当时梁山最大的商场,但在营销、管理方面仍沿用了陈旧的方法,不下大力气改革是很难有进展的。

“到任一个月的时间里,我推行

四级管理方式,将责任分摊到每个员工身上。”因商场职工们习惯了“国家粮”,改革遇到很大困难。

经过一系列的改革后,梁山水泊商场一年内还清了所有贷款,第二年就实现了扭亏为盈,职工们尝到了改革的甜头。“供销社虽然是个老壳子,要发展就得必须换新零件。”

集只会越赶越大

走综合服务的路子,继续向前发展

1986年初期,商场一期扩建2800平方米。赵庆珠决定在商场后加盖一座7000平方米的回字形裙楼。

银行没有批准贷款,原因是商场只有临街面建,没有往里建的道理。并且附近的梁山县百货公司、经委大厦两个商场已经建成。“梁山的购买力已经饱和了。”

赵庆珠并不这样认为,“集越赶越大,根本不存在饱和一说”,商场后

建楼,是好酒不怕巷子深。说服银行贷款后,1986年底扩建后的水泊商场重新开业。

为拉动商场消费,赵庆珠做出了一个大胆的举动。他花7万元从南方购进了梁山人甚至从电视上都没见过的宇航车、动物狂欢、旋转木马等电动玩具,商场象征性收取部分成本费用,供到商场内的儿童玩。“我就不信,这些顾客不会在我商场里买东西。”

同行不是冤家,几座大的卖场建在一起反而能产生群体效应,吸引更多的人。这是赵庆珠的另一个商业理念。“事实证明,我的思想还算正确,现在一些大城市内的金融街、商业街就是沿用了这个原理。”赵庆珠说。

“有人评价我老赵是30岁的思想、50岁的年龄,这28年我不是混的,而是水泊商场发展最快的28年。只要身体条件允许,我想继续干下去。”赵庆珠说。