

黑龙江日报报业集团庆祝改革开放40周年

40年40人

全媒体大型直播采访活动



王丽梅接受采访。

本报记者 蒋国红 邵国良摄

□本报记者 韩波

“我们将用人脸识别技术，替代‘扫码’式会员制，红博商业大数据平台，将形成商业智能脑库。”走进王丽梅的办公室，她的话题直接切入商业新零售，令人耳目一新。

保持感知时代的敏锐，凭借敢为人先的勇毅，身为中国纺织工业联合会特邀副会长、黑龙江省服装协会会长、红博商业总经理的王丽梅，在改革开放浪潮推动的迭代变迁中，以创新引领，让红博商业这艘巨船乘风破浪勇立潮头，从单一批发市场，成长为业态丰富、多元融合的新经济体，哈尔滨独具特色的人文新商业地标。

王丽梅创造了多项第一：在全国批发市场第一个打出品牌战略；第一个做网站“包装”业户；第一个提出服装经纪人理念。她最早将文化与商业结合，点燃会展中心；最早在商场植入公园理念与场景，用互联网思维开启城市“约时代”……

每临困境必“奋力一跃” 创新成为红博商业独特基因

林肯说：预测未来最好的方法，就是去创造未来。

时间拉回到2000年，红博地下商业批发市场濒临绝境。同质化与伪劣假货的竞争，令业户人不敷出。王丽梅临危受命，奋力开辟了一条无人领航的创新之路。

她开创性提出批发市场品牌化经营战略，建立网站，“包装”业户，向生产商打出“买手”概念，走进大连、北京、深圳服装展会，向品牌商亮出“中国红博”这面旗帜。她在国内第一个提出服装经纪人理念，以业界认可的教科书式“倍速经营模式”，即延伸品牌服装企业管理半径，助推品牌运营几何发展，把生产商和代理商整合为风险共担、利益共享的联盟。她第一个为批发业户建立营销指导中心，填补了国内培养高素质服装营销人才的空白。仅一年间，红博地下广场开始跨越式爆发。如今，买手集合、品牌孵化、原创设计师培养等新模式悄然植入，依托商品好、服务好、品位好、价格优，批零结合的红博地下广场延续着多年的红火，被授予“中国首家品牌服装高性价比商场”。

每临困境，必选择“奋力一跃”，创新，贯穿了王丽梅18年的红博岁月。

2002年，红博商业拓展升级第二个业态——红博会展购物广场。王丽梅说：“那时，周边是一片菜田，通道延伸300多米的偌大购物中心，空无一客。”

一次，一品牌商家邀请知名艺人而吸引大量粉丝围观，引爆了王丽梅的创新灵感——挖掘精神、文化需求，释放百姓激情，让红博会展购物广场在人文气息中凝聚核心竞争力。于是，王菲巡唱、维塔斯演唱会炫丽上演，郎朗钢琴演奏会携百名儿童同台献艺，红博星光大道走出百姓明星……与此同时，诚信奉行“只赚10%”的营销理念，仅3年多时间，会展中心核心地带形成了以红博会展购物广场为核心的哈市第三大商圈，创造了一个商业新奇迹。

创新不止，奇迹持续上演。几年后，

会展二期——红博中央公园步入大众视野。在这里，王丽梅将公园理念融入大面积购物广场，利用互联网思维，创造性开启“约时代”，定位于百姓的康乐园、试衣间、大厨房、会客厅、乐活城，红博中央公园催生出多个现象级营销“爆款”，主题公园场景与多元业态，满足了消费者多样化需求。

2010年，当王丽梅拓荒哈西区域，建设西城红场时，创新已经成为红博商业的独特基因。跨界打造融合裂变的新经济物种，王丽梅内心笃定，精准布局商业、文创、教育、服装、健康、金融等相关产业多元化发展的生态体系。

以城市情怀与国际视野 打造“一带一路”时尚高地

“哈尔滨是一个能够识别自我魅力的城市，它知道自己未来的发展方向，从不随波逐流。”这是王丽梅对哈尔滨的深刻认识，也是她多年来释放城市情怀的根本动力。

有人说，在经济社会高周转下谈情怀，难免有点奢侈。但城市情怀，始终是王丽梅身上最耀眼的光环。

王丽梅津津乐道于哈尔滨的欧陆风情，她说，东方巴黎、音乐之城、艺术之都的美誉，以及向国内艺术界输出优秀人才，都彰显着哈尔滨独特的文化底蕴。而其中，最能让她保持高度文化自信的城市魅力，是哈尔滨的时尚基因。

激活百年时尚基因，王丽梅给出的打开方式，是立足北纬45度放眼国际，打造“一带一路”上的时尚高地。

王丽梅说，哈尔滨是我国唯一处在北纬45度的省会城市，世界著名时尚之都米兰、巴黎、纽约、柏林等，都位于北纬45度上下，时尚艺术构成了这些城市的灵魂与内在动力，四季分明催生了与生俱来的创意灵感。2012年，当西城红场初具雏形，一场国际时尚大秀翩然而至，瞬间点燃了哈尔滨。

举企业之力托起城市未来，红博商业连续成功举办七届哈尔滨国际时装周，吸引60多个国家1200余位国际设计师走进哈尔滨，仅2018哈尔滨时装周，就有46个国家的知名设计师争相前来。哈尔滨时装周跃升为每年开年之际全球潮流风向标，与北京、上海并称国内三大时装周，也渐成哈尔滨市民的时尚狂欢季。世界设计师大会永久落户西城红场，这里也被授予“中国服装新锐时尚发布基地”。

王丽梅告诉记者，今年举行的世界设计师大会上，设计师们探讨的不是设计，而是AI、3D等现代科技融入时尚产业的前景。这令她眼前一亮，更坚定了发展的信心，那就是将AI等智能制造融入高端服装制造，让时装成为高科技应用产业，推动时尚与美术、音乐、演艺、旅游等相关产业融合，带动经济转型发展，打造东北三省高铁两小时时尚产业经济带。

王丽梅介绍说，艺术源于生活、高于生活，还要回归生活。西城红场将艺术的三个维度，即大师艺术、大众艺术、生活艺术贯通互联，让西城红场真正形成艺术、时尚、文创产业大集合、大展示、大交流。作为国内首家美好生活产业园，西城红场通过艺术塑造高地、商业构建平台、产业延展空间的“Art+X”商业模式，以“三港一网一中心”，即艺术港、生活港、创意港、一个互联网和一个大数据中心为载体，带动“产、学、商、艺、康、旅”六大业态融合发展。

王丽梅曾经写过这样的文字：我的情怀一直在梦里，我的梦一直在希望里，我的希望一直在拼搏的征程里，我的征程一直在激情的岁月里。未来，王丽梅将在自己的激情岁月中，开启一个充满艺术、文化气息的新消费样本。

哈西原工业遗址——哈尔滨机联机械厂留存的4幢老厂房，保护性改造为包豪斯风格建筑，通过一条连廊，与西城红场现代建筑相映成辉。

如同德国罗尔工业区、北京798，对老厂房在文化承载下的重新利用，王丽梅心怀憧憬，于是有了这处传统与现代、复古与时尚、工业文明与新商业文明汇聚于一体的地域坐标，这里，也是王丽梅正在建设的国内首家美好生活产业园，在引领消费需求进程中，焕发着勃勃生机。

机联厂是我国“蚂蚁啃骨头精神”的诞生地。2010年，王丽梅在这片杂草丛生的工业遗址上，放大并传承着这一城市精神。她说，龙江总有一批默默而脚踏实地苦干的人，她要带领团队，为满足百姓对美好生活的向往而不断奋进。

“新经济时代，现代服务业的发展潮流，应该从满足需求，转变为创造需求，

引领新消费方式，以新兴产业的融合发展，在传统产业转型升级中，充当重要角色。”王丽梅说，西城红场就是按照这一思路布局的。

她告诉记者，改建于老厂房的英国伦敦泰特美术馆，对伦敦的城市建设和旅游产生了重大影响，具有指引人们思考、体验艺术的巨大魅力，将艺术融入了英国人的生活。要引领新消费需求，应该在东北三省，打造这样的艺术圣地，让人们近距离感受艺术气息，通过艺术引领生活，提升生活品质。

王丽梅介绍说，艺术源于生活、高于生活，还要回归生活。西城红场将艺术的三个维度，即大师艺术、大众艺术、生活艺术贯通互联，让西城红场真正形成艺术、时尚、文创产业大集合、大展示、大交流。作为国内首家美好生活产业园，西城红场通过艺术塑造高地、商业构建平台、产业延展空间的“Art+X”商业模式，以“三港一网一中心”，即艺术港、生活港、创意港、一个互联网和一个大数据中心为载体，带动“产、学、商、艺、康、旅”六大业态融合发展。

王丽梅曾经写过这样的文字：我的情怀一直在梦里，我的梦一直在希望里，我的希望一直在拼搏的征程里，我的征程一直在激情的岁月里。未来，王丽梅将在自己的激情岁月中，开启一个充满艺术、文化气息的新消费样本。

相关
扫码
观看
报道

用创新引领演绎“时代气质”

访中国纺织工业联合会特邀副会长、红博商业总经理王丽梅



周忠海接受采访。

本报记者 蒋国红 邵国良摄

研发突破救援软肋

周忠海大学毕业就进入哈一机，做事认真的周忠海，一直兢兢业业。2008年5月12日汶川地震，在紧急援救中，工程装备的短板暴露出来——大地震后道路损毁严重，救援车无法疾行到破坏最严重的区域，只能用飞机调运人员和物资，增大了救援难度。这一救援领域的空白让哈一机人看到了抢险救灾领域的巨大市场需求。身为军工人，保家卫国责无旁贷。当年，哈一机从30个分厂中抽调了8名业务骨干投入到“全地形车”

的研发当中，成立了民品研究所，周忠海就是其中一员。

全地形车，顾名思义，就是要在林海雪原、沼泽荒漠中如履平地。这一研发任务获得了国家科技部的支持，确定为中国国际合作项目。当时世界上有俄罗斯和意大利的两款车型，经过考察，哈一机引入了俄罗斯的样车进行消化吸收再创造。经过两年时间，哈一机将只有10吨载重量的样车改进为2吨、3吨、5吨、10吨、30吨等系列车型，并且采用了高强度钢等新型材料，车体更结实，重量更轻便。又在车上安装了现代的仪表和可视系统，使得哈一机的产品获得了22项国家专利，具有独立自主知识产权，不但填补了国内空白，更集聚俄意两国产品的优点，一跃成为世界最全型最先进的多用运输装备。

商海搏击背水一战

周忠海介绍说，全地形车的外形酷似装甲车，分为两列，由于其各种地形穿梭自如的特性，被命名为“鳞式全地形双节履带车”。为了适应不同市场的需求，鳞式地形车经历了多次模块化改造，形成了森林防火消防车、天然通道抢险车、后勤保障车等产品。此时的周忠海已经看到了民用市场的大好前景，期待着“鳞式地形车”能闯出一片新天地。

他将发展眼光瞄向整个世界

访北方防务装备股份有限公司董事长周忠海

在市场需求中找生机

周忠海的公司第一笔订单来自于内蒙古。2017年5月，内蒙古大兴安岭毕拉河发生特大森林火灾，火灾发生后周忠海接到了一线的救援短信，立刻调拨2台“鳞式全地形车”并一行五人前往内蒙古。当周忠海他们抵达火场时，才明白形势之紧急。大火刚起时，采用空投的方式运人运物资，武警和森林灭火队员都是轻装简从。此时风势已大，飞机无法飞进火场，火灾现场又都是原始森林，林木丛生，普通运输车无法行进，正面临火场内物资匮乏、急需救援的险境。火场外，2000名武警官兵和森林灭火员已经待命，大批物资也急需送达火场。二话不说，周忠海和同事们立刻投入战斗。在灾难面前，“鳞式地形车”可以跨越1.5米高的障碍物，直接爬过4米宽的沟壑，爬山涉水，犹如穿越林间的巨蟒，成为火场与外界唯一的运输工具。

在连续奋战10天后，大火终于被扑灭。“鳞式地形车”和周忠海团队的出色表现赢得了国家林业局和内蒙古林业局的赞誉。内蒙古自治区当即就留下了前来看救援的两台“鳞式地形车”，价值1000万元。首这笔订单为北方防务公司上了一

场营销课：一定要告别军工企业“坐等订单”的经营方式，做好事件营销和精准营销，让有需求的客户了解“鳞式地形车”。之后的一年里，周忠海和团队去新疆勘察过果子沟的大雪、体验过沙漠中的干热、感受过广东的潮湿，越是环境艰苦的地方，越有“鳞式地形车”的市场。

2017年，北方防务装备挂牌当年创造了5000万元的销售额。今年截至8月末，已斩获了1.1亿元的订单。一个挂牌仅一年多的公司，就已经在我国灾害救援特种装备领域迅速独霸市场。周忠海和他的创业团队共同脱胎换骨，成为闯荡市场的弄潮儿。未来3~5年，北方防务装备将进军资本市场，谋求上市，将发展的眼光看向整个世界。

相关
扫码
观看
报道

寻淮洲：红军中年轻有为的青年将领

第15军45师师长，12月任红21军军长。1933年，在第四次反“围剿”作战中，寻淮洲率部牵制国民党军几个师的兵力，保证了红一方面军主力取得黄陂、东陂两个战役的胜利，荣获中央军委特别嘉奖。黄陂战斗中，他率红21军插入敌后，切断国民党军第52师退路，为全歼该师创造了条件。同年7月，红21军与红7军改编为红3军团第5师，他任师长。根据党中央指示，红3军团4师、5师和红5军34师组成东方军，执行收复闽西连城、新泉苏区和开辟闽北新苏区的任务。他率红5师从江西广昌头陂攻击，不幸腹部中弹，壮烈牺牲，年仅22岁。

1934年10月，寻淮洲被任命为红7军团军长。率部参加中央革命根据地第五次反“围剿”作战。1934年1月，被选为中华苏维埃共和国中央执行委员。1934年7月，红7军团奉命组成中国工农红军第4军排长、连长，红1军团第12军34师营长、团长，连战告捷。

1934年10月，寻淮洲被任命为红7军团军长。率部参加中央革命根据地第五次反“围剿”作战。1934年1月，被选为中华苏维埃共和国中央执行委员。

1934年7月，红7军团奉命组成中国



寻淮洲像。

新华社发

积极主动作为 承担发展任务

(上接第一版)要充分调动干部积极性，认真落实《关于进一步激励广大干部新时代担当作为的实施意见》，对各级干部既坚持党纪国法的高压线，也要给予正面激励，严管和厚爱都落实到位，坚守“三个区分开来”，完善容错纠错机制，旗帜鲜明地给那些踏实做事、不谋私利的干部撑腰鼓劲，激励广大干部干得开心、拼得安心，让他们以“宽肩膀”和“硬肩膀”承担起经济发展的责任。

推动高质量发展，就要不断激发市场主体活力和社会创新活力，增强经济发展内生动力；打造适应高质量发展的营商环境，领导干部要想方设法优服务、降成本，为高质量发展提供保障。在我省持续开展的深化作风整顿、优化营商环境进程中，我们紧紧围绕打造“五个好作

风”，聚焦解决突出问题，明确攻坚目标，鼓足攻坚气势、细化攻坚措施，整顿作风优化营商环境攻坚战取得了明显进展。我们还要深入推进行放管服改革，全面推进“最多跑一次”改革，坚决治理不作为不担当，坚决查处敷衍作风和破坏发展环境的人和事，以作风大转变促进环境大改善，以环境大改善促进经济大发展，为推动高质量发展提供坚强政治保证。

潮起海天阔，扬帆正当时。推动黑龙江经济高质量发展，向广大干部发出了攻坚克难、奋发作为的动员令、集结号，期待广大干部增强凝聚力、战斗力、创造力，在经济建设的主战场展现出更大的干劲和热情，勇于担当、善于善成，为黑龙江发展赢得主动、赢得优势、赢得未来。