

中国商业服务业改革开放 30 周年卓越人物

“延边第一店”的亮丽名片



杜友兰
延吉百货大楼股份有限公司董事长

边经济发展活跃度的时尚风向标。

在团队建设上，杜友兰把工作的着力点放在四个方面：通过有质量的培训提高团队，通过合理完善的制度规范团队，通过尽可能提高待遇稳定团队，通过丰富多彩的企业文化活跃团队。

根据实践经验，杜友兰提出了“关键人才一定要在内部长大”的用人思路。为此，杜友兰提请董事会同意，于 2007 年 5 月拿出 11 万元与延边大学经管学院联合了“工商管理专业本科培训班”。

今年又通过委托知名品牌公司——韩国衣恋服饰公司定向培养管理人员、企业出访向延边大学经管学院派遣进修生等举措有目的地培养内部管理人员。这些人经过理论和实践的双重打磨，将成为企业规模扩大后的后续骨干力量，陆续要挑大梁。同时首次试水“学生订单制”，与延吉市职业高级中学联合了“会计电算化”专业班，从基础开始培养储备高素质的营业队伍。

另外，杜友兰还提出了新的分层管理目标：建立把企业看成比自己家还重要的 30 人核心团队，建立把企业看成和自己家一样重要的 100 人骨干队伍，建立认真负责忠诚大楼的 300 人优秀员工队伍，有这 430 人支撑大楼，就没有办不好的事。

杜友兰始终坚持岗位公开招聘制，为德才兼备的人提供了公平竞争的上行通道，让

有能力有追求的人才走上了管理岗位，让年轻员工看到了努力工作的希望。几年来通过公开选拔，先后有 41 名年轻业务骨干充实到管理层。

根据企业实际和未来发展规划，杜友兰确立了“延边第一店、省内名牌店、国内先进店”作为企业的发展目标，并明确了一个原则：不管有多大诱惑，不会的先不做，不熟的先不做，现阶段只要影响主业分散精力分散资金分散人才一律不做，一心一意做好零售主业，巩固核心竞争优势，收到了实际效果。

首当其冲的便是经营定位的问题。杜友兰提出了办“大众时尚百货店”，把目标顾客群锁定在“对生活质量和商品质量都有一定要求的人”身上。

重塑诚信金字招牌，提升核心竞争优势。现在大楼的“无理由退换货制度”、“质量问题先行负责制”、“商品价格分级管理制度”、“商品质量问责制度”、“促销活动组织规则”等，不仅员工清楚，顾客也明白，“买品牌、买真品、买放心”成了很多人选择大楼的一个理由。

通过几年来的不断努力，大楼的现场服务水平有了新变化，员工的服务意识和销售技巧有了较大提高，社会反映较好，在社会调查中顾客对大楼的满意率超过 90%。服务成为延吉百货大楼的第二块金字招牌。

让“哈一百”浴火重生



计勇凯
大商集团哈尔滨新百购物广场有限公司董事长

“一个国企改制，牵出了商业业态整合、危棚区改造、基础设施更新、文化遗产保护等‘多位一体’的联动效应，其意义与效果正以几何倍数放大。回放全过程，决策者、操作者们所表现出的大气魄、大手笔、大视野，令人荡气回肠……”

挥出令人荡气回肠的大手笔，正是计勇凯：原哈尔滨市第一百货商店股份有限公司董事长、党委书记、总经理，现改制后的大商集团哈尔滨新百购物广场有限公司董事长（党委书记）。计亦是黑龙江省政协委员、哈尔滨市人大财经委员会委员、哈尔滨市青联副主席。

从事商业工作 30 余年的计勇凯，经历了

商业零售企业从计划经济到市场经济的巨大转变，积累了丰富的商业企业经营管理经验。

这为计勇凯改制重组哈一百提供了坚实的基础。在改制重组哈一百中，面对市场经济竞争激烈、经营风险加大、历史包袱沉重、人员老化、体制陈旧、加之九十年代初大规模的基础建设带来的债务负担等严峻形势，计勇凯一方面从不轻言许诺，尝试多种形式的内部改革，为企业走出发展瓶颈寻找出路，另一方面紧紧抓住国有商业改制的历史契机，经过三年锲而不舍的努力与运作，将招商引资与老国企改制重组兼容并举，实现了哈一百与大商集团的资产重组。

在哈一百企业改制过渡期间，面对改制中的多重矛盾、困难和压力，计勇凯坚持改革一切从职工利益着想，一切为了职工，以其个人魅力和无私的品格，得到了干部、职工的拥戴和称赞。由于坚守住了“最大限度照顾职工利益”的底线，哈一百改制获得了大商集团接收安置全部职工、支付全部改制成本的完美结局，4000 多名在职职工和离退休职工得到了妥善安置，也实现了企业改制无一人上访的良好局面。

在计勇凯的带领下，改制三年，人心思定、经营稳定，职工更加坚定了对企业美好未来的信心。改制后，职工月人均工资较改制前增长 755 元，2007 年，新一百职工月工资又平均增长 103 元，实现了改制的根本初衷——

企业发展，职工受益。同时，哈一百改制工作的顺利进行，也得到了哈尔滨市委的充分肯定，在哈尔滨市第十二次党代会上，哈一百作为哈尔滨商业改制成功的典型写进了工作报告之中。

多年的企业工作，让计勇凯具有了驾驭大局的能力，能够把推进改革与灵活创新相结合。在改制工作中，计勇凯坚持引进战略投资者，走开放式改革之路，不仅仅是就企业论企业，不仅仅是一卖了之，而是大手笔的引进了商业游行业态，拉动了道里商圈振兴，带来了兆麟街区复兴。这些变化，充分说明哈一百的改制堪称多赢之举。

正是因为如此，全面改造装修后的新一百在计勇凯的领导下，其经营档次、管理水平、盈利能力和经济效益都发生了根本变化，开业仅一年，新一百就以经营面积全市最大（11 万平方米），惟一“空中停车场”，独具特色的大堂设计吸引了哈尔滨平民的眼球。目前，新一百经营商品达 167900 种，会员已经突破 11 万人，年销售近 10 亿元。人气不断上升，前景更加看好，成为全省品牌强势、功能齐备、管理卓越、外观风格独特的现代化购物中心。同时，使哈尔滨增加了 4000 个就业和再就业岗位，开业当年纳税 3800 余万元。

计勇凯已经谋划好的目标是，在 2008 年要销售超 10 亿元，利润 1000 万元。

印章行业的领跑人



鲍守居
哈尔滨市钟表眼镜印章厂厂长

荣获哈尔滨市、局先进企业，荣获中国印章行业协会 2003 年至 2006 年先进单位，被列为是中国十大印章骨干企业之一。

鲍守居的功绩可以说是改革开放大潮中一朵耀眼的浪花，也可以说他的功绩是秉承改革开放的理念所取得。概括起来，鲍守居自参加工作，就秉承与时俱进，不断发展先进生产力的国家号召，使他所在的工厂由传统的手工刻字的传统生产发生了天翻地覆的变化。在这个工厂的老员工都记得。直至 1985 该厂刻字作业仍然沿用传统的手工刻字，生产力低下。改革开放虽然带来了刻业的发展，但无秩序发展的问题较为突出，使印章行业普遍感到“吃不饱”。这时，他发挥了技术人员和全厂职工的创造力，充分利用国内资源，仅用人民币 6 万元和两个月时间便建成了国内第二条国产化印章生产线，被国家轻工业部定点的第 11 家原子印章生产厂。当年就使印章厂获得 30 万元利润，并实现了刻字行业的一次历史性技术变革。

后来又自行研发了综合制版机、真空翻版机、电动热压机等原子印章生产设备，先后销售到黑龙江、辽宁、吉林、河北、江苏等省和北京、上海等市数十个印章企业，更进一步扩大的经济效益。该厂生产的电动热压机，于 1995 年荣获了第一届中国印章产品技术交流会“新产品开发奖”。之后，鲍守居又带领厂内骨干引进了国内外最先进的制章技术，几年又使该厂建立起计算机应用技术，实现了

信息化的发展。

为了促进行业的交流和发展，于 1999 年 3 月他首创了中国印章行业的报刊《印章行业简报》，以双月刊至今坚持发行，现已与国内 300 多个企、事业单位进行交流，受到了印章企业的欢迎，展现了企业先进文化的前进方向。他支持职工学习文化和掌握先进技术，现已半数职工达到了大专文化水平。

2003 年，鲍守居在黑龙江省黑河市召开的科学家企业家高层论坛发表了《谈谈印章企业发展与改革中遇到的行政干预问题》，获得了优秀论文奖；为了提高全省印章企业技术素质，他还主持编撰了 10 万字左右的印章培训教材，在全厂职工中进行了培训。省、市公安局要把此教材作为印章行业的必修教材。

在印章反垄断战斗中，鲍守居也发挥了带头人的作用。2000 年开始，国内某些软件开发商通过种种手段乘机垄断了各地印章企业的印章承印权，此举激起了印章界的强烈抵制，形成了全国的共性热问题。为此，鲍厂长多次做演讲，并发放行业简报，倡导业界维护自己的合法权益；2004 年 4 月 1 日由鲍守居倡导和全省印章重点企业发起，成立了黑龙江省印章行业协会。因鲍守居在反垄断行动中作出的突出贡献，他被推举为会长，继续坚守在印章行业健康发展的第一线。

为企业开创一片新天地



刘瑞强
哈尔滨马迭尔集团董事长

作为由百年老店哈尔滨马迭尔宾馆发展组建的马迭尔集团的董事长、总经理，在二十多年的马迭尔生涯中，刘瑞强几乎每做一事，都为马迭尔开创了一片新的天地。

他无畏开拓，实现从参与到全面承办世界上最大的冰雪乐园。1999 年，时任哈尔滨马迭尔集团副董事长的刘瑞强，带领六个人工参与了哈尔滨市政府举办的首届哈尔滨冰雪大世界，从第二届冰雪大世界开始，刘瑞强参与的份额逐步加大，后来，又受命创建了马迭尔冰雪资源开发有限公司，注册了冰雪大世界商标，第三届开始全面接管了冰雪大世界

的承办权，如今冰雪大世界已经成为世界上最大的冰雪主题游乐园，哈尔滨冰雪节龙头项目。

2007 年哈尔滨冰雪大世界第一次引进外资，与国外联手举办冰雪大世界。2007 年第八届哈尔滨冰雪大世界是历届以来投入资金最多的一届，以体现中韩友谊为主题，设计上引进韩国理念，注重参与性和娱乐性的融合。蓄足能量放眼世界，冰雪大世界打造成为世界冰雪主题公园。

2008 年奥运版的冰雪大世界总用冰量 12 万立方米，总用雪量 10 万立方米，接纳游客 70 万人次，实现收入 4000 多万元；在实现社会效益和经济效益的同时，刘瑞强对冰雪大世界的前景有着前瞻性的理解和认识：坚持创新、科学发展，更注重创新技术的采用，积极营造可持续发展的战略模式；从第九届冰雪大世界开始采用的 LED 光源突破了以往光源技术发展条件的限制，冰灯的静态形式得到了改变，通过马迭尔集团与万科科技签订的意向性协议，在其后两年内将以 LED 光源替换 90% 的传统光源，从而使冰雪大世界的发展走向“环保、节能”的可持续发展的道路。

他打造品牌，从无到有，实现哈尔滨国际啤酒节的品牌化发展。2002 年，刘瑞强力排众议在哈尔滨举办了史上第一届国际啤酒节。经过七年的开拓发展，哈尔滨国际啤酒节已发展成为集经贸、美食、民俗等各类活动为一体的国际盛会。他坚持不懈，七年拼搏最终成功举办了 2007 年秋季啤酒节交易会。“全国啤酒节交易会”被

人们称为全国第一大会，取得承办难度非常大。在哈尔滨市委市政府的关注和大力支持下，在刘瑞强总经理的领导下，马迭尔集团经过七年的努力终于成功取得了 2007 年全国秋季啤酒节交易会主办权；从会议的筹备、布置、联络，刘瑞强带领全体员工放弃节假日休息，加班加点，在大量的繁杂繁忙的工作中培养了职工的团队精神，圆满地完成了啤酒会的承办工作，树立了马迭尔集团的形象，为促进哈市经济增长做出了积极贡献。

目前，集团通过经营战略上采取“一业为主，多业并举”的经营思想，创下了本省旅游行业发展多种经营的先河，也是全国旅游饭店交流的典范，目前形成与业主配套的经营项目有：冷饮、面包、出租车、商品贸易等经营实体，形成了主业推动副业，副业促进主业，相互推动共同发展的经营格局。特别是每年投资 5000 万元人民币举办的哈尔滨冰雪大世界，控股经营的玉泉国际狩猎场，这两个大有可为的经营项目，通过进行企业化经营，市场化运作作为公司今后发展旅游主导产业，成为本省首家旅游板块上市公司打下了良好的基础。

刘瑞强以现代企业家的风范带领着马迭尔人不断地开拓，不断地发展。马迭尔人常常提起一句话“干就干成一流，否则宁可不干”，这是创始人约瑟·开斯普的名言，正是在这句话的激励下，马迭尔人在刘瑞强总经理的带领下，随着时代的步伐，向着更远的目标前进。

婚纱摄影的改革创新“巨匠”



闫太昌
哈尔滨维纳斯婚纱摄影有限公司总经理

闫太昌始终秉承“专业亲切、创意领先”的经营宗旨，为婚纱摄影的改革创新写下最绚丽的篇章。维纳斯首开投资开辟新婚套餐服务中心，为新人提供结婚套餐一条龙优质服务，从新娘的礼服、头饰、彩妆，到婚礼摄影录像、租用老爷车，全优特价，为新人省钱、省心，还开辟婚纱摄影夜场，为白天忙碌没有时间拍照的新人提供服务。同时，公司还增加上门预约、电话预约、网上预约服务。全国婚纱摄影行业中，“维纳斯”率先开展婚纱摄影自选服务项目，让拍照新人根据自己的经济能力和意愿自由选择照片尺寸、礼服数量、化妆方式、背景效果等。1997 年底，闫太昌决定在全国首家推出婚纱摄影十大售后服务，将婚纱摄影带入了更新的阶段。

在加强自身软硬件建设的同时，闫太昌大力投身公益活动。1996 年，哈市举办“庆贺夏、车花游、狂欢夜”活动，“维纳斯”在原有“古董车”的基础上，又购进两台老爷车。“维纳斯”车队在花车队伍中独树一帜，成为一道亮丽的风景线。同年，闫太昌了解到每三年举办一次的全市摄影作品展因缺乏经费已 6 年没有开展，许多摄影家为这种状况深感忧虑的时候，他积极筹划成功地举办维纳斯摄影大赛暨第八届哈尔滨摄影作品展。同年，闫太昌决定维纳斯与省曲艺家协会举办“维纳斯”杯全省金牌曲艺大奖赛。1996 年至 2000 年维纳斯十多次出资举办婚礼，

并举办“维纳斯之冬”文艺晚会为新人助兴。从 1998 年夏的洪灾，到今年的汶川大地震，闫太昌始终心系灾区献爱心，积极组织投入大型公益活动。今年 5 月 12 日发生四川汶川大地震后，维纳斯人于 5 月 12 日当日在短短的两个小时内共募捐到 28389 元，并立即将捐款交到了中国红十字会哈尔滨募捐站。在 2008 年 5 月 15 日上午由中央大街商会发起的募捐活动中，又捐款 20000 元整，在闫太昌的倡导下，中国消费者基金会、全国婚纱摄影行业专业委员会也发起向灾区人民献爱心的活动，维纳斯也再次捐款 10000 万元。

在闫太昌的领导下，维纳斯一路走来斩获不少荣誉。1995 年，维纳斯被中国摄影家协会、中国消费者基金会评为“中国十大杰出影楼”称号（东北地区唯一）；1996 年，被省质量监督部门评为“质量信得过影楼”（全省唯一），当年，维纳斯被第三届亚冬会新闻中心指定为唯一摄影冲印单位；被省市场调查中心指定为“重形象、重信誉、重服务”单位；1997 年，被质量监督部门评为“哈尔滨名牌企业”和“质量行、质量优”企业；1998 年初，被省人像摄影家协会、市摄影家协会列为“婚纱摄影示范影楼”；1998 年、1999 年连续两年被省消费者协会评为“省消费者信得过单位”；1999 年，被物价局认定为“明码标价示范单位”；2000 年，被国家国内贸易局评为“全国十佳照相馆”。

“民营经济航母”掌舵人



祝义材
江苏雨润食品产业集团有限公司董事局主席

在祝义材的带领下，短短十六个年头，雨润从一个资产不足 300 万的小企业，发展到集食品、商贸、旅游、房地产、物流五大产业于一体，年销售收入超 300 亿元的民营企业集团，成了中国肉类食品工业突飞猛进发展的一个缩影。

话的小本生意。于是，他的目光转向利润比零售更大的水产品出口贸易。通过锲而不舍的努力，祝义材拿到了第一份订单。渐渐地，他的诚信、笃实，让他拿到了一份又一份大公司的订单，生意做得着实不差，一年销售额竟然达到 9000 多万元，净赚 480 万元。但是，祝义材又有梦了，他一直梦寐以求的是办实业。

考察中他选择了肉制品加工这一“朝阳产业”。他最终决定立足于南京发展，这里投资环境好，水陆交通便捷，市民口味南北交融，适应性强，城市居民肉食品需求从饱餐型向营养型、环保型、方便型转变，而且，此地几家肉制品加工产品单一，多为罐头食品，离绿色食品相距甚远。他来这里发展，异军突起，可谓出奇制胜。就这样，祝义材驾着一叶小舢板便驶向烟波浩淼的商海。

1992 年，小平同志南巡，那振奋人心的话语掀起了一股强劲的东风，至今仍在中国大地上激荡。祝义材的心一样被震撼了。在地方政府支持下，他先借了南京食品罐头厂的一部分闲置厂房，上马低温肉食品的生产。低温肉食品具有新鲜、精致、方便等优点，而当时中国尚无低温肉食品生产线，市场空白。

1995 年，建成具有国际先进水平的 10 条自动化生产流水线，产值比 1994 年翻了一番，利税同比增长 185.7%，实现了第一次飞跃。产值的翻番，利税的增长，凸显了厂房的局促，扩大生产规模成了当务之急。此时，南

京罐头食品厂已停产 5 年，负债超过 7000 多万元。重组“南罐”，既解决了雨润扩大生产规模的问题，又可使“南罐”解困，双赢啊！1997 年 5 月，雨润收购小组正式进驻“南罐”。

祝义材大胆地试，大胆地闯，摸着石头过河，摸出了办法和经验，紧接着雨润运用收购、兼并、重组等资本运营手段，又先后收购盘活了原安徽阜阳肉联厂、原四川内江肉联厂等濒临倒闭的国企近 30 家，几乎涵盖全国各个省、市、县闲置国有资产近 15 亿元。而且，每次重组都能实现当年重组、当年投产、当年销售、当年赢利的奇迹。

作为国家、省、市三级农业产业化龙头企业，雨润集团与“三农”一直保持着密切的良好关系。在祝义材的领导下，雨润自创立以来，采用多种模式并举，积极投身光彩事业，探讨农业产业化的良好机制，带领农民闯市场、奔小康，以达到一体化经营的最佳效果。“合同契约+利润返还”、“龙头企业+专业化公司+农户”、“半紧密型契约”等模式，最大限度地惠及于农。

短短 16 年，祝义材从一个不显山不露水的小老板成长为一名工商巨子，这不是天方夜谭，而是正在崛起的中国创造的无数奇迹之一。42 岁的祝义材，可谓是年富力强，雨润的团队成员也是雄姿英发。我们有理由相信，雨润集团一定会在党的改革开放方针政策指引下，迈向更远大、更灿烂的目标。