

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 160 期 总第 10794 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:邓梅 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2023 年 6 月 29 日 星期四 癸卯年 五月十二

周海江 百舸争流显本色 创新发展新时代

深圳大学 植入创新种子的地方

1985 年,是恢复高考后实行保送制的第一年。

那年春天,梨花风起正清明,就在无锡人家家门准备过三月三和清明节的时候,周海江就随的苏高中接待了一个来自选拔保送生的大学——深圳大学。对于深圳大学的到来,校方非常重视,很快就推荐了一位最优秀的学生——周海江就是其中之一。

周海江不仅学习成绩排名名列前茅,而且还乐于助人,品行出众。一直是苏高中德才兼备的高材生。高二时就被选为学校团委宣传委员,高三时担任校团委副书记(书记是学校专门指派的全职书记,副书记则由一个老师和一个学生担任,周海江就是那位“学生副书记”)。

对深圳大学,周海江满怀热情,吸引他的是深圳所在的城市——深圳,作为改革开放的前沿,深圳独具魅力,让所有人心怀梦想的人情难自禁,机会十分难得,而周海江也凭借自己的优秀毫无悬念被深大选中。

没有了高考的压力,戴着深圳大学校徽的周海江轻松无比,在家庭度过了一个多月的悠长假期。等他再次回到学校的时候,校长告诉了他一个灾难性的消息,深大不是重点大学,在江苏不具备招收保送生的资格。而其他重点大学的保送生待遇也都很高。周海江必须重新准备即将开始的高考!

这个消息对于 19 岁的周海江来说,不亚于一场海啸。留给他的时间实在不多了,没有过多顾虑,慷慨,他很快重新投入高强度复习,要把逝去的时光抢回来! 此次,周海江依然报考了深圳大学经济管理系,因为他从来没有动摇过选择深圳大学这个决定。

深圳,南临大海,荔枝成熟的季节,满山果香。1985 年 9 月,几经波折的周海江终于如愿以偿地住了深圳大学的大门内。深圳大学新开放的校园园林,打开的大门,还有校园里建设工地上新翻起的黄土都让他感受到了勃勃生机。周海江还看到了那群传说中 4 吨重的猪子牛雕塑,他心潮澎湃,难以平静。猪子牛就像他感受到的深圳,埋头苦干,开拓进取,不看资历,不看过往,只看见现在的努力。

走进校园,欢声笑语、红墙青、黄楼窗、碧碧塔,这些名字雅又富有色彩的学生宿舍,结构与设计与现代感十足,推开宿舍宿舍的窗户,大海的风吹了进来,带着咸湿的海味,与周海江想象的一样。据说,1983 年,深圳大学校长罗征启站在南山上,看着眼前 1500 亩土地和 1000 多颗荔枝树,想象着深大未来的样子,心里充满了期待。即使多年后,罗校长说起深圳大学,都认为这是他念今最好的设计作品。

很快,忙碌的一天结束了。周海江从建筑学院,去感受过改革之风气和敢为天下先的锐气,它开放、包容、尊重每一个灵魂的自由与平等,给予所有梦想者无限的舞台。在八百年来中国大学兴起的一系列改革措施中与内地大学形成巨大的反差,那些超时代的教育所见闻,就是深圳精神的最佳印证。

其中最令人震撼的,就是深大的招生制度。当年深圳大学“学生毕业后,‘不包工作分配’,这在当时是“开天辟地”的。深圳大学采取学部制,学生可以自愿选课,必修课程只占全部课程的一半,上课的方式也是由放和开放的,被戏称为“教室就是食堂,实行的是自助餐式教育”。最令周海江和他的同学们难忘的是深圳大学从来没有开过大会。学生当时的罗征启长



周海江在深大时的留影

长讨厌有事无事开大会的形式,他知道学生们学习时间是宝贵的。

另外,在深大,不是老师选择学生,而是学生选择老师,老师上课质量高,学生选老师的教学水平打分,老师上课质量不高,学生可选择不上这门课。而学生选课的上座率就是学校评估老师教学质量的重要指标之一。也因为这二个原因,第一时间就成了内地中学校长学生竞相追捧的目标。

那时候在深大,分为学生服务的后勤岗位,由学生会担任。学生会主席、校团委等学生领袖,全部通过学生民主选举产生。学校还规定,校长和各系主任的秘书全部由学生领袖担任,作为“智囊团”。从 1983 年开始,深大率先通过当时盛行的“勤工俭学”制,创新性地实行“奖学金”和“勤工俭学”,学校提供勤工俭学岗位,学生自主选择。1984 年初,第一个由学生管理的学生小卖部成立,接着是学生商店、学生书店……后来,深大教学楼前还形成了当时著名的“深大一条街”。作为全国当时唯一不分包配的深大,这些改革措施令人耳目一新,深圳大学很快被各大内外各大媒体报道,一时间名声鹊起,知名度不亚于清华北大。

周海江有一位老同学东南大学毕业后来到深圳,在一家港资公司工作。周海江第一次去看他的时候,他是公司的总经理,周海江特别

佩服,把他当成自己的榜样来学习。

然而几个月后,他再去看那位老乡时,发现老乡竟成了普通员工!周海江很吃惊,问那位老乡却很淡定:这就是深圳。

这件事对周海江的震动很大,佩服者多能上能下的同时,更加佩服深圳的现代管理制度。在八十年代的内地,当官只有上没下有下,而在深圳,不看你怎么认识,也不看你的资历,只看你的能力,大家都是凭本事吃饭。经受了观念的冲击,周海江很快发现,这种对能力的绝对认同也被深圳大学完全地运用到学生管理当中。因为经过多久,这样的事件就在周海江的身边再次上演。

有一天,周海江的一个同学兴高采烈地问他:“你要不要到我的班级去当干部?”周海江听了大吃一惊,“你的班级啊?怎么是你的班级呢?”同学得意地说:“我现在是荔枝园班的管理了!”看着周海江懵懵的样子,同学赶紧解释道:“我在荔枝园班工作很好,所以就当管理了。”

这次谈话让周海江的心绪久久不能平静。他一直以为学生的首要任务是读书,从来没有想过要出去和社会上的人竞争。

深大的教育模式符合了当时年轻人对人生的所有想象:只要有本事就能得到自己的舞台,实现梦想。周海江开始积极寻找打工机会,他先是在学校食堂打工,后来参与宿舍楼的生活管理,担任楼长,还担任过生活服务部的部长。深大的教育模式,让周海江越来越自信。所以,在深大,无论你是学生还是老师,只要你有能力有勇气,敢于竞争,就能找到属于自己的舞台。尤其是“竞争”,这个简单的词第一次如此清晰又如此深刻地烙印了周海江的心底:

“在深圳的几年,给我最大的感受有两个,一个是要人鬼凭力吃饭;第二是在深圳这个地方,命运掌握在自己的手里,要勇于创新,敢于出去竞争,不能等着人家来给你机会,要主动出击去找机会!”

深大给予周海江的精神财富令他终身受益。后来他在红豆实施的一系列改革也充分印证了这一观点。

创新 是企业的生命力

春去秋来,几番寒暑,1987 年 8 月,刚毕业的周海江成为了南京河海大学的一名教师。大学的工作并不繁忙,周海江有充裕的时间静下心来思考,他总觉得自己的心并不属于这里,捧着铁饭碗想的是自己想要的生活。经过深圳改革风潮洗礼的周海江深信,深大教育出来的人才生绝对不可能是时代的旁观者,必将走入时代洪流之中,成为时代的“弄潮儿”。这在建深大后大的那一刻就已经命中注定。

此时,在无锡渡海,周海江的父亲周耀庭,正在为没有人才发展帮助“广发展而苦恼。没有大学生,农业厂就是“关门”!。可是此时的大学都被分配进国家机关,国营单位,乡镇企业更想不到大学生,简直跟做梦一样。

1987 年 12 月,周海江给周江江写了一封信,希望儿子能与大家一起创业。这封信令周海江回忆起了儿时“迈”下学拉起来,长久以来的迷茫也在一瞬间明悟! 四平八稳的环境本来就不适合自己。在深圳上大学时,亲眼所见的深圳哪一件不需要付出代价? 周海江认为,当时的深大确实是未来中国内地发展的缩影。想到这些,他下定决心,回乡创业!

去掉大学老师的铁饭碗乡办企业的泥饭碗,越过了江再回江,让周海江成为江苏省第一个辞去公职进入乡办企业的大学生,当时的《新华日报》还专门对此作了报道。

回到渡下,经过一段时间熟悉工作后,周海



周海江在渡下时的留影

江做的第一项改革就是把厂里的销售科一分为二,并把改营引入生产部门,衬衫、西服厂等都是设立两个“来包工”。有人质疑他的做法是重复创业,重复经营,浪费资源。但周海江很坚信自己的做法,因为他早已知晓服装的巨大威力!竞争是市场经济的特征,没有竞争就没有市场经济。比如我管一个厂,我的效益是 200 万,你也管一个厂,你的效益是 300 万,这不是说明你的比我好,所以把竞争引入到企业内部,好处是非常大的。

周海江对于这属于集体的乡办企业的改造是系统而全面的,他想要的,是一个建立了现代企业制度的民营企业。

管理创新 “四制联动”受到高度评价

管理者总是对当时乡办企业的短板。周海江深刻意识到,企业想要不断发展,管理必须更加科学、高效。周海江对企业逐步改革,实行了母子公司制,内部市场化,效益承包制,内股股份制在内的“四制联动”,完善了红豆集团建立现代企业制度的内涵,使内部管理有了脱胎换骨的变化。

市场经济中的内阻的问题,用市场经济的办法来解决。1988 年,周海江率先把市场运行机

01-04

特别报道

Special Reports

热线电话:400 990 3393

新闻热线:028-86637530

投稿邮箱:cjb490@sina.com



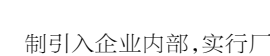
周海江的二维码



周海江的二维码



周海江的二维码



周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

周海江的二维码

制引入企业内部,实行厂方与车间、车间与车间的内部银行结算制。各厂和车间独立核算,自负盈亏。生产经营上由从前的“亲兄弟明算账”,变为“亲兄弟明算账”。

1993 年周海江顶着巨大的压力,开始着手产权方面的改革。他让员工参股,提高员工与企业的关切度、关联度,从根本上调动大家的积极性,推出了“入股自愿,利益共享,风险共担,股权平等”的内部股份制。当时不少“厂长经理向亲友借贷入股”本股份,他把事业和命运牢牢地捆绑在了一起。红豆的这一次改革创新,率先突破了“苏南集体经济模式”产权不明晰的发展瓶颈,让企业焕发出了勃勃生机,成为了一“新苏南模式”的代表。直到 2003 年,成为人民政府退出股本,企业全面实行股份制改革。产权的进一步明晰,推动了企业更快更好的发展。

除内部市场机制和股份制改革外,周海江还实行了降本增效“效益承包制”,“一二三”级企业职责明确的“母子公司制”,总结为“四制联动”管理机制。“四制联动”理顺了周海江在管理上的创新智慧,内股份制成为建立现代企业制度的基础;内部承包制明确了责任,提高了企业效率;效益承包制降低了成本,激活了企业管理;母子公司制为集团多元化经营战略决策提供了组织保障上的保证和灵活的机制。

1994 年 8 月底,农业部在北京人民大会堂召开全国乡镇企业工作会议,红豆集团作为“2016 年 9 月,“通用股份”(601500)商标在上海证交所正式发行上市。与此同时,红豆的纺织业服装产业也在延伸,从针织内衣向衬衫、西服、时装、居家床上用品等全系列发展,一个产业多元化的格局在红豆集团初步形成。

梳理一下红豆产业发展脉络,从 1995 年到 2005 年,红豆走过了一个从专业化到多元化的扩张过程,实现了快速跃进。在 2006 年的表面上,周海江发现,整个集团的行当大乱,表面上做得好,实际上利润很少,而且资源环境压力比较大。周海江深知,产业布局,不运用哲学思维是要吃亏的,这其中既要有所加,也要有所减,更重要的是要有辩证法。他对产业多元化进行了反思,调整了发展思路,作出了“集团针对多元化、产业高度专业化”的产业布局。也就是说,集团层面有选择地实施相对多元化布局,扩张发展力求做大做强做好;而子公司层面则一心一意专注于一元化产业,集中兵力,力求做精做深做透,最好能做到第一。

红红上下对人才的重视可以追溯到 20 世纪 80 年代,当时,周耀庭作为当地“能人”,接手濒临倒闭的港下针织厂“平盘活了,但产品质量和一些技术难题必须解决不了。怎么办? 周耀庭认识到技术瓶颈必须靠人才破解。几经思考,周耀庭决心以高出当时月工资数十倍的重金从上海聘请 13 位“星期日”工程师,周海江到厂里做技术指导,一举攻克了技术瓶颈。

周海江的产品让港下针织厂“迈”上技术快车,销路在 1987 年一下就跃升到了 1000 万元。此后,在周海江“企业发展人才先行”的用人理念指导下,1993 年,红豆集团以 40 万年薪聘请台湾专家谢文雄担任衬衫厂负责人,使红豆衬衫改制、做工、质量发生巨变,迅速红遍全国。这也拉开了红豆服装系列化发展的序幕。1995 年,红豆以接近 80 万元人民币聘请日本专家加藤担任江西西服技术经理,使江西西服企业多西服装厂迅速崛起。

对于善于对人才的重,周海江在用人上的民营企业来说,如何做到一个公平、公开、公正的选人用人机制,是决定企业兴衰的关键。红豆集团从人方面,走过感情经济——利益经济——能人经济——制度经济四个阶段,而海江选最就是红豆在选人用人上开创中国民企先河之举。

2004 年 9 月 15 日,包括周海江在内共 20 名候选人参加总裁助理竞聘。周海江自 1987 年底任厂长,用成绩慢慢从办公室科长、车间主任、计划科长、副厂长、厂长,成为集团副总经理。他在红豆已经整整干了 16 年,成为该厂投票最多的人。最后一轮竞选,1 票,50 名大老板除一人投给缺席外,其余 49 票全部投给了周海江。海江选结果出来后,周耀庭自家对别人说:“海江不是我们选的,而是大家伙儿选出来的。”

海江选最彰显了红豆集团在用人方面前瞻的创新,这种制度选人,构成了红豆集团在市场竞争中保持不败的制胜法宝,也实现了真正意义上现代企业制度的跨越。周海江红豆集团保持非凡的竞争力和旺盛的生命力的根本原因。周海江和周耀庭触碰到。

新一轮科技革命和产业变革方兴未艾,数字化转型是传统企业中中机器的必然选择,也是经济社会发展的强大引擎。近年来,周海江和周耀庭“数字经济”,努力推动数字经济和数

字产业化,重塑传统产业形态,提升企业核心竞争力。创新运用大数据构建精准营销等,生产上则积极建设智能车间,产品研发借助数字化应用向高端化升级。



周海江在渡下时的留影

“2010 中国十大著名节庆品牌”称号,2021 年 9 月,“红豆七夕节”上榜中国十大节庆品牌。最重要的是在 2006 年,“七夕”被写入国务院公布的第一批国家非物质文化遗产保护名录,被中宣部等七部委联合发定为我们的“节日”。

红豆七夕节作为七夕节、一场传统文化盛宴,不仅承载着传承七夕节日、发扬传统文化的意义,也坚持以节日为契机,通过丰富多元的活动形式让更多参与者参与到七夕狂欢中,解锁“中国情人节”独属的热闹与温情。从“七夕乞巧”到“中国情人节”,中国人的文化认同和身份认同得到了塑造和强化——炎黄子孙、中华儿女过自己的传统节日。

进化升级 以数字化转型实现高质量发展

数字化转型是传统企业中中机器的必然选择,也是经济社会发展的强大引擎。近年来,周海江和周耀庭“数字经济”,努力推动数字经济和数

字产业化,重塑传统产业形态,提升企业核心竞争力。创新运用大数据构建精准营销等,生产上则积极建设智能车间,产品研发借助数字化应用向高端化升级。

红红工业互联网公司作为集团旗下创新

按现代企业制度建立以后,最主要的任务就是按产业做大做强,不断提升品牌效益。

上世纪 90 年代以前,红豆的产业基本上局限纺织领域。过于单一的产业,不仅常造成“季节性忙闲不均”问题,还因为周边服装企业众多而形成低效的低效益竞争局面。于是,周海江根据“不把鸡蛋放在一个篮子里”的经济原理,决定谋求跨行业发展。

1995 年的时候,周海江听说上海奔驰摩托车厂因产品老化即将破产,当即决定连人带车全盘收购这家工厂。此举当时被媒体称为“蛇吞象”“小红豆打破了上海大围城”。由此,红豆开始了产业多元化发展。

随着摩托车制造产业的兴起,红豆集团与相应的摩托车不断延伸。发动“机”、油“机”、轮“机”、车“机”等相继建立,特别是轮胎厂,后来做到了全国前列,被誉为“矿山第一胎”。2014 年,“千里马”商标被认定为“中国驰名商标”。2016 年 9 月,“通用股份”(601500)商标在上海证交所正式发行上市。与此同时,红豆的纺织业服装产业也在延伸,从针织内衣向衬衫、西服、时装、居家床上用品等全系列发展,一个产业多元化的格局在红豆集团初步形成。

梳理一下红豆产业发展脉络,从 1995 年到 2005 年,红豆走过了一个从专业化到多元化的扩张过程,实现了快速跃进。在 2006 年的表面上,周海江发现,整个集团的行当大乱,表面上做得好,实际上利润很少,而且资源环境压力比较大。周海江深知,产业布局,不运用哲学思维是要吃亏的,这其中既要有所加,也要有所减,更重要的是要有辩证法。他对产业多元化进行了反思,调整了发展思路,作出了“集团针对多元化、产业高度专业化”的产业布局。也就是说,集团层面有选择地实施相对多元化布局,扩张发展力求做大做强做好;而子公司层面则一心一意专注于一元化产业,集中兵力,力求做精做深做透,最好能做到第一。

红红上下对人才的重视可以追溯到 20 世纪 80 年代,当时,周耀庭作为当地“能人”,接手濒临倒闭的港下针织厂“平盘活了,但产品质量和一些技术难题必须解决不了。怎么办? 周耀庭认识到技术瓶颈必须靠人才破解。几经思考,周耀庭决心以高出当时月工资数十倍的重金从上海聘请 13 位“星期日”工程师,周海江到厂里做技术指导,一举攻克了技术瓶颈。

周海江的产品让港下针织厂“迈”上技术快车,销路在 1987 年一下就跃升到了 1000 万元。此后,在周海江“企业发展人才先行”的用人理念指导下,1993 年,红豆集团以 40 万年薪聘请台湾专家谢文雄担任衬衫厂负责人,使红豆衬衫改制、做工、质量发生巨变,迅速红遍全国。这也拉开了红豆服装系列化发展的序幕。1995 年,红豆以接近 80 万元人民币聘请日本专家加藤担任江西西服技术经理,使江西西服企业多西服装厂迅速崛起。

对于善于对人才的重,周海江在用人上的民营企业来说,如何做到一个公平、公开、公正的选人用人机制,是决定企业兴衰的关键。红豆集团从人方面,走过感情经济——利益经济——能人经济——制度经济四个阶段,而海江选最就是红豆在选人用人上开创中国民企先河之举。