

周海江:传承锡商精神 开创发展新路

□ 本报记者 张建忠 周俊

回顾我国民营企业发展道路,红豆集团堪称这条道路上一个鲜明的标志。这个创办于20世纪50年代的小作坊,如今已经发展成拥有10家子公司,包括1家上市公司的大型集团企业。

如果说,红豆的崛起离不开周耀庭,那么没有周海江,也就没有红豆今天的愈发红艳。作为企业的领导者,父子俩在不同时期都为企业作出了巨大贡献。他们既有现代商人的敏锐与睿智,也继承了以荣德生为代表的传统锡商的风格与气质。

红豆集团董事长周耀庭,被称为中国乡镇企业界的常青树、中国企业思想家,由此可见红豆集团在中国经济界的影响力和地位。红豆集团总裁周海江清新正派的企业家形象,更是随着《福布斯》杂志封面人物传遍世界,成为中国现代企业家群体中的一个标志性人物。

有人说,拥有超强的学习力,是现代企业家的标志,也是现代企业家必备的素养之一。而孜孜以求的周海江,身上恰恰就集合了这种学习的基因,不仅传承和吸收了锡商精髓,而且学习发展了父亲创业、创新的精神。

传承锡商精髓 走发展之路

无锡是一个有着鲜明工商文化特色的地方,正是这种工商文化,孕育了无锡人务实而不乏创新、逐利而注重诚信等性格特点。而沉淀在无锡人骨髓中的那种经商济世的观念,也随着时代的变迁愈发具有活力。喝太湖水长大的周海江,从小就对锡商充满了崇敬。“锡商精神的特质内涵,在我看

来主要表现在三大高度的对立统一:义和利的高度统一、谦让和争先的高度统一、诚信和灵活的高度统一。”谈到锡商精神,周海江如数家珍。

立足无锡,走向世界,是锡商的眼界。在红豆壮大发展中,周海江始终以锡商精神为源泉,围绕市场创新研发新产品,不断提高服务质量和信誉。2007年,周海江出国考察,在柬埔寨西哈努克港创办了占地1113平方公里的经济合作开发区,这是中国商务部批准的首批八大境外园区之一。作为红豆集团另一大战略发展基地,这不仅意味着红豆实力正在外延发展,更展现了中国经济蓬勃上扬的态势。周海江此举可谓意义非凡。

如果把锡商几百年的传承精髓看作是根的话,父亲周耀庭在周海江心中一直是个传奇。1983年,周耀庭临危受命,把一个濒临破产的针织小厂扭亏为盈,还颇具前瞻性地将红豆品牌、红豆相思节与企业嫁接发展。父亲这种敢想敢做、化腐朽为神奇的工作态度和精神,深深感染着年轻的周海江,让他领略了父辈创业者伟大的奉献精神 and 坚韧毅力。

谈起父亲,周海江眼底掠过一丝亮光,嘴角也不由放松了许多:“父亲那一代与我们有所不同。作为开天辟地的先锋,他敢想敢做,富有闯劲,我特别佩服。”父亲虽然只上过初中,但他善于在工作中学习、吸纳别人的长处和经验。所以,在周海江看来,父亲的这种学习能力远比一纸文凭要实际得多:“尤其是父亲善于吸纳善于学习,做事执着,凡事都要琢磨透,以及他的吃苦精神,让我受益终身。”

正是浸淫了这样的优良传统,在上世纪80年代,周海江勇于尝试,不仅放弃了待遇优厚的大学教师一职走进工厂,而且还在1989年任太湖制衣总厂(“红豆”前身)副厂长时,大胆地

找到当时的央视新闻联播主持人,请他们穿上红豆服装拍照,为“红豆”宣传。19年后的2008年,周海江又以发展的理念,用两辆满载红豆杉的大型运输车,把“红豆”开进了中南海。

如今,红豆集团红豆杉人工种植已形成规模化种植、抗癌原料紫杉醇提炼、盆栽及苗木外销、观光康复的庞大生态健康产业链,红豆集团一下子站在了全球生物制药领域的最前端。

从“红豆衫”到“红豆杉”,周海江“打”出了新锡商的魄力。

创新锡商精神 走品牌之路

锡商是热爱学习的奋进者,更是勤于思考的智慧者。做了企业的领头人后,周海江时常在思考这样一个问题:中国经济与西方国家相比为什么还有那么大的差距?他发现,其中一个重要的原因就是中国缺少过硬的民族品牌。在市场经济环境下,品牌代表着企业产品的市场占有率。而对于一个国家,则其品牌集合就代表着一个国家经济的综合实力。因此,他多次向员工讲解企业走品牌化发展之路的必要性,有品牌,企业才能在中真正掌握经济主动权。

“一个品牌的价值包括两大含量,即技术含量和文化含量。其中技术含量包括好的设计和好的装备以及职工较高的操作技术水准。文化含量,我经常跟员工打一个比方,在路边的小饭馆吃一碟青菜只要3元钱,而在五星级饭店的话要30元,因为在小饭店3元钱吃的是物质,在五星级饭店有音乐、氛围、壁画等,所以消费的是文化。”这番话言简意赅,以浅显的例子,道出了周海江对企业品牌的理解。

品牌两条路。对内,周海江先对企业的技术创新做了制度化的管理。集

团每年评选“十大技术创新精英”和“十大技术创新先进”,前者每位奖金2万元,后者每位获得8000元奖金,3年连续获得技术创新精英者,获得“技术创新功臣”称号,奖励10万元干股,每年按股分红。而企业每申请一个发明专利将得到集团的奖金1万元,专利转化为产业化生产后,专利开发者还将按销售比例提成。

“重赏之下必有勇夫”。仅知识产权一项,2008年,红豆申请专利175项,专利申请量位列无锡企业前茅,且所有专利全部转化为产业化生产。今天的红豆,已成为国家专利试点先进单位。

对外,周海江则充分挖掘“红豆”品牌的文化价值,力图将文化培养成红豆品牌的终极内涵,并提出了将红豆打造成“中国第一文化品牌”的长远目标。为此,他组织员工精心策划出了“红豆相思节”,倡导华夏儿女过“中国人自己的情人节”。大型电视文艺活动、“二十大大奖寻‘当代王维’”、“情歌大赛”、“感动中国的爱情故事征文大赛”、“红豆·绝对唱响”等活动所产生的轰动效应强烈,进一步加深了人们对红豆品牌文化的认识,增强了对红豆商标的热爱之情。

从“中国驰名商标”、“中国十大最具文化价值品牌”,到拥有多个“中国名牌产品”,到商务部公布的中国最具市场竞争力的品牌,中国服装的“成就大奖”,再到最近的“国家商标战略实施示范单位”,周海江高瞻远瞩,使红豆几乎拥有了中国品牌的所有殊荣。

发扬锡商传统 走“相对多元化”之路

传承锡商精神是为了更好地发扬传统文化,尤其是创新思路,企业在发展中走自己独特的路径。企业发展犹如大浪淘金,留下的是金子,关键看领

导者以怎样的战略来谋篇布局。20世纪90年代中期,出于规避行业单一风险的考虑,时任集团副总经理的周海江提出了适度多元化发展的思路。在经过一番市场考察之后,公司决定跨行业发展摩托车产业,并迅速投资5000多万元建成了初具规模的生产线。后又介入轮胎、房地产、生物医药等行业。红豆集团由原来单一的服装产业裂变成了涵盖不同行业的多元化发展企业。

究竟是单一的专业化发展好呢还是多元化发展好?周海江给出了自己的见解:“一味地多元化肯定不会成功。但是收缩相对多元化的高度专业化,突破面的范畴,在某一个点上发力则就容易成功了。所以红豆走的这条路不是多元化,而是相对多元化。”什么是相对多元化?周海江解释说,相对多元化就是一个企业可以搞一个行当,也可以搞两个行当、三个行当,关键是你看的资源能够支撑你多少。如果资源只能支撑你一个产业,那你搞第二个产业都是失败的。如果资源能支撑你两个或者三个,那个时候才可以搞。

在周海江的布局下,红豆发展分作两块,一块是近期发展的重点:服装和橡胶轮胎;另一块则是长期的生物制药和地产。并预计橡胶轮胎和生物制药上市。

有人问周海江:“你们最近上马的200万套全钢轮胎,可以生产500万套轿车轮胎啊!这么大的利润怎么不做呢?”他睿智地回答到:“是的,表面看现在是挣钱了。可我要的不是现在,我要的是将来挣钱,是占领这个行业的制高点。拥有了一座小山,还怕没有树砍吗?”

弘扬锡商文化 走“热心公益”之路

创造财富,体现的是企业家的能力;用好财富,体现的是企业家的品质,“一世待人,如待自己”。2005年,周海江为印度洋海啸赈灾捐款28万元,向镇江市慈善总会捐款15万,向贵州毕节织金县捐赠10万元衣物,并向全国贫困大学生捐款200万元,在中组部、全国工商联组织的“光彩事业巴中老区行”活动中捐出236万元。2007年,在“情暖万家慈善行动”中捐款2500万元。2008年汶川大地震中,他带头个人捐赠100万元,集团前后向四川灾区捐款物600多万元,随后周海江随团赴四川查看特殊灾费使用情况时,个人向聚源、映秀、北川三所中学捐款300万元,设立“七一红豆奖学金”。2011年1月,向江苏省美德基金会捐款300万元。多年来,在他的带领下,红豆集团为社会捐资捐物累计超3亿元。

由于贡献突出,周海江被选任全国青联常委、全国工商联直属会员商会副会长等社会职务,先后获得“江苏省十大杰出青年”、“全国纺织工业系统劳动模范”、“优秀中国特色社会主义事业建设者”等称号。2007年6月,他当选为中共十七大党代表;2008年初当选为江苏省人大常委;2009年9月荣获“新中国成立60周年‘三农’模范人物”称号;2009年10月作为乡镇企业的唯一代表,应邀登上国庆60周年农业成就彩车参加游行。2010年5月当选全国劳动模范……在这些荣誉中,2006年的“无锡市十大慈善公益人物”和“2010品牌中国慈善年度人物”的称号,显得格外闪亮。

正如他的追求——企业发展的最终目的是为了回报社会,是为了让更多的人生活得更加幸福,周海江用自己的能力和智慧在新锡商的征程中,演绎着百年锡商的新风采。

东胡集镇人大代表 履职尽责创佳绩

江苏省涟水县东胡集镇人大代表牢记使命,牢固树立正确的世界观、人生观和价值观,牢牢把握行为坐标,全心全意为人民服务。

一是认真学习勤“充电”。注重学习人大知识、科学知识、本职知识,掌握为人民服务的本领。二是心系建设勤献计。及时向镇党委、政府提出搭建平台、打造载体,加快镇工业集中区和村创业点建设。经过近年来的孜孜奋战,工业东区上马6个项目;工业西区、南区即将启动建设。建成9个村创业点,上马108个项目,其中工业项目56个。别洼旧桥险象环生,事故频发,县、镇人大代表联袂提案,建议重建新桥。经过不懈努力,投资100多万元的别洼新桥,像一道彩虹飞架在一帆河上,既方便了两岸人民的出行,也繁荣了市场贸易,更促进了全民创业。三是招商创业勤奉献。该镇人大代表履职尽责,积极投身招商创业,为加快经济发展,构建和谐社会作贡献。县人大代表、小埭村党总支书记薛亚自家开超市、建预制厂,还动员两个叔叔创办木材加工厂,一个哥哥创办米厂、浴室,一个弟弟创办工艺品厂,成为远近闻名的“创业之家”。薛亚还走南闯北,招商引资,成功引进上海客商投资亿元的“海涟渔业”项目,成为全镇高效农业的亮点项目和旗舰型企业,成为产、加、销一条龙,贸、工、农一体化的产业集团。镇人大代表、斗灯村党总支书记顾正伟,领头创办的肉鸡养殖专业合作社,年产肉鸡30万只,获利50万元。镇人大代表程如明,带头成立木材加工合作社,吸引花园及周边农民发展34家木板厂,创造了四个全县第一:板厂总量34家,全县第一;固定资产投资2000万元,全县第一;年销售收入5500万元,全县第一;用工1600人,全县第一。

(杨立彬 陈韵)

老公营子矿承办国电煤矿系统瓦检员技术比武活动

八月的朝阳红似火,晴朗天空白云朵朵,高大的彩虹桥五色的彩旗,高高的建筑悬挂的气球标语,整洁的路面和花园绿篱,到处洋溢着和谐喜庆之意。

8月6日上午,来自于国电煤矿系统参加瓦检员技术比武活动的带队领导和参赛选手陆续抵达老公营子煤矿。本次承办国电煤矿系统瓦检员技术比武活动的平庄煤业老公营子煤矿,在平庄煤业总工会和各级领导的指导关心下,经过一个月的精心策划和筹备拉开了技术比武活动的帷幕。今天,老公营子矿热情地欢迎接待了来自祖国大江南北参加瓦检员技术比武的49名职工、领队及评委们。

按照组委会议程安排,参加比武人员要共同集中参加一天瓦检工作本职业务知识培训学习,按照文件要求进一步规范瓦检员作业标准和竞赛规则。聆听了该矿矿长范广忱对全矿安全生产工作情况的介绍,使每一名参赛选手对平煤公司老公营子矿现代化机械开采矿并有了进一步的了解。

平煤公司总工会副主席陈海明在培训学习班代表平煤集团向前来参加比武的各位代表表示了真诚的欢迎和诚挚的谢意,同时对此次技术比武活动的选手提出了具体的相关要求:一是要按照瓦检规程要求认真学习统一标准,统一比武考试细则。二是要自觉服从组委会统一日常生活和比武竞赛活动安排,步调一致、规范有序地落实好竞赛项目和步骤。三是在生产中的矿井生活中必须要坚持安全第一的思想完成此次比武活动。

当天上午,各个单位领队和裁判员参观了瓦检员实际考试考场和仪器设备及井下模拟巷道考试现场,而后召开了裁判员会议,共同对此次比武活动具体考核标准和要求做了统一部署。

(周春生)

张家港联合铜业公司党委高度重视在新形势下党员的党性教育,8月9日,该公司把“保持党的纯洁性,迎接党的十八大”主题教育活动与张家港市“送党课进企业”活动相结合,邀请张家港市委党校高级讲师林建生来公司开展“党员廉政教育”专题培训活动。通过培训,增强了公司党员队伍和中层以上管理人员、关键岗位

工作人员作风建设,做到珍惜岗位、预防犯罪,永葆纯洁,在本岗位上创先争优,为加快企业转型升级、全面实现年度方针目标提供强有力的政治保证和思想保证。

图为该公司中层以上管理人员、关键岗位工作人员及党员认真听讲的学习场景。

庆丽霞 摄影报道

赤峰市松山区农电局哈拉道口供电所共产党员服务队

让党员服务队的旗帜高高飘扬

□ 高艳庆 王东铃

2011年9月2日,在内蒙古赤峰市松山区农电局“为民服务创先争优”活动启动仪式上,哈拉道口供电营业所共产党员服务队队长从局长高希云手里接过那面鲜艳的“共产党员服务队”队旗,从此,这面旗帜飘扬在哈拉道口镇10个行政村的田间地头,传递着国家电网人“真诚服务、共谋发展”的服务理念。

15名共产党员服务队队员在队长、优秀共产党员刘云峰的带领下,积极履行社会责任,结合所里工作实际,在服务管理和服务方式上做文章,开辟了一条注入生机的绿色通道,把“优质、方便、规范、真诚”的服务送到广大农民身边,下真功夫保“春汇”、“夏浇”和重大节日供电,倾心尽力助力设施农业和现代农业发展,充满亲情、阳光的优质的服务赢得了良好的口碑,温暖了当地百姓的心,塑造了国家电网“你用电、我用心”的品牌形象。

引进新技术、新工艺 打造“精品工程”

面对农网改造这项造福千家万户的惠民工程,哈拉道口供电所创先争优,结合当地经济发展实际,积极主动协助镇政府争取网改施工项目,加大农网改造力度。为全面完成供电

区域线路及台区改造,提高供电能力和电压质量,打造精品工程,他们积极发挥人才的引领作用,国家二级技师、配电运检“状元”刘云峰把通过竞赛获得的经验和新技术、新工艺手把手地传授给服务队的队员们,使哈拉道口供电所的网改工艺水平和施工进度大幅提升。2011年,哈拉道口供电所在全局率先完成网改施工任务,在改造8个综合台区447户的工程监理验收中,技术质量被评为四个优秀、四个良好台区。今年哈拉道口供电所的网改工程任务是把哈拉道口镇剩余6个综合台区400多户的网改任务全部完成,同时完成5个台区500多户的升级改造任务。

创新管理,周密部署 倾心尽力服务“三农”

保春灌、保夏浇、保节日供电是供电所日常服务工作的重中之重,为了做好这些工作,哈拉道口供电所创新管理,周密部署,制定了十项措施助力“春耕”、九项措施保节日供电、八项技术措施迎峰度夏。

哈拉道口镇是一个以农业发展为主要经济支柱的大镇,为了不误农时,共产党员服务队的15名队员在做好“春检”工作的同时,一边奔波在农网升级改造工程的施工现场,一边奔赴田间地头,起早贪黑,抓紧一切时间无偿为广大用户安装季节性排灌



台区,以确保春耕生产用电。截至4月20日,376台季节性排灌台区全部安装完毕投入使用,哈拉道口镇10个行政村、90个村民组的春汇春灌全面展开。望着涓涓水流涌进干旱的农田,当地百姓称赞供电所给他们送来了“及时雨”。

季节性台区安装完毕后,用电负荷急剧增加,为了保证电压质量,所里安排专人时刻监视调度自动化功率因数 and 电压变化情况,如有电压低情况及时与调度所联系调整电压,同时要求每个职工24小时都开机,哪个变压器出现报修,共产党员服务队及时到位,以最快的速度进行处理。

营造安全氛围,亲情服务 阳光服务情暖人心

共产党员服务队积极开展进校园、进医院、进乡村、进企业等活动,向用户讲解安全用电常识,发放宣传单,提倡节约用电,努力在辖区内营造大安全的文化氛围。他们义务为哈拉道口中小学、横排子砖厂、敬老院、哈拉道口卫生院维护用电线路,保证了用电安全。新民花园商厅部分饭店为了解决楼上楼下传菜的问题,购买了开关、电机等设备,却找不到人组装,最后找到了哈拉道口供电所共产党员服务队,通过现场设计,利用半天时间为其安装完成了单相电动机两地控制、正反转及行程开关限位控制电

海尔的超值服务

我是一名海尔忠实用户,海尔产品过硬的质量及人性化的售后服务,使我对海尔产品有了一种依赖和信任。这月家中的冰箱更新淘汰,我又去购买了一台海尔冰箱,售后的服务人员在承诺时间内准时到达,他们身穿整洁的工作服,礼貌地出示了上岗证后,脚穿鞋套进门,进门后首先递上一张温馨的服务监督卡,让我监督整个服务过程,还一边安装一边给我讲解冰箱的使用方法以及日常保养常识和注意事项,安装好后并让我亲自操作了一遍,确认我学会了使用后,服务人员又对我家的其他海尔产品进行了保养,离开的时候给我留下海尔冰箱专用除味剂,并告诉我:如果使用后感到满意可以随时去海尔产品专柜购买,并将家里的垃圾带走。这一系列周到、细心、超值的服

务,更加深了我继续选择、使用海尔的决心,选择海尔就是选择了超值的服

务! (文文)