

# 红豆股份上榜 《2022胡润百亿潜力品牌榜》

日前，胡润研究院发布《2022胡润百亿潜力品牌榜》，100家最具成长潜力的中国本土企业上榜。战略转型领先的红豆股份（600400.SH）首次上榜，位列“百亿潜力品牌榜”第11名及“价值增长领先企业”Top前10。据悉，榜单按照企业“成长潜力指数”排名，参考企业2022年的营收增速和市值增速两个维度给出综合评分。营收增速是企业2022年上半年的营收相对于去年同期的增速，市值增速是企业2022年7月29日的市值相对于去年同期的增速。

胡润百富董事长兼首席调研官胡润表示：“为了能够反映未来几年的趋势，我们榜单的评选维度是企业的营收增速和市值增速，营收增速代表的是消费者对企业的肯定，市值增速代表的是投资者对企业的肯定。”

记者获悉，红豆股份于2021年下半年启动品牌高端化战略升级，发力3500亿舒适男装新赛道。时至一年，红豆股份势如破竹，战略升级带来正向影响，在产品、传播、渠道、运营等方面逐步显现战略成效，2022年前三季度红豆股份主营服装业务实现营业收入14.84亿元，同比增长5.14%。此外，线下门店毛利率同期增长10.03%，线上销售毛利率同期增长8.34%，抓住中高端消费群体稳定的消费力。

以“经典舒适男装”为新定

位，红豆股份更是用爆品破局，沿着“经典舒适”这条赛道快步前行，刷新行业新纪录！新定位启动后第一个重磅推出的“红豆0感舒适衬衫”，自今年3月17日发售以来，就成为红豆男装史上增速最快单品，多次打破行业销售记录，线上中高端衬衫销量遥遥领先，斩获天猫/京东平台399元以上价格段衬衫销量第一。并得到罗永浩、戚薇等大咖推荐，金大川、范丞丞、杨功等明星也纷纷上身，演绎0感舒适衬衫的多面风格。这款与前ARMANI男装设计副总裁联手推出的奢品级衬衫，更是创新性运用瑞士HeiQ智能控温科技、中美两国功能纤维混纺等提升舒适体验，并荣获中、法、美、意四国设计大奖——中国芭莎男士年度男士衬衫奖、法

国双面国际创新设计大奖、美国MUSE奖及意大利A奖。以0感舒适衬衫热销助力战略破局，红豆股份的“舒适标签”正成为行业新趋势。

“由于经济复苏阶段叠加全球局势的多变，不确定性增多，百亿潜力品牌要真正发展成为百亿品牌其实是非常不容易的。”行业增长与宏观环境具有较强相关性，类似于红豆股份的全渠道连锁品牌服饰，受益于前期一定的规模优势、数字化优势，企业能保持较好的发展韧性。在3500亿舒适新赛道上，红豆股份持续推动新战略地位建设，在创新、品牌运营、数字化升级等方面跑出加速度，正持续在百亿的道路上成长。

（吴亚）



# 从产品到生活，红豆置业兑现硬核品质力

今年以来，红豆置业坚持一手抓疫情防控，一手抓经营发展，持续强化精细化管理，积极梳理整合各方资源业态，提升项目开发运营效率，拿出责任和态度，以品质交付诠释企业担当，用实际行动赢得业主的认可和信任。

今年3月和6月，江阴红豆·香江华府项目迎来两次盛大交付。面对疫情反复，原材料成本居高不下，严格管控下施工节奏不确定更为复杂的市场环境，仍以强大的交付力，交出一份高品质、高满意度的答卷，实现住宅、公寓、商铺共计1116户交付，交付满意度达96%。而在交付过程中，秉持着践

行“以客户为中心”的理念，除项目工程、客关、房修等专业团队全程陪验外，将公司中后台各岗位人员发动起来，特别设置服务i豆的岗位，让其融入一线，直面客户，结合自己本职工作切实为客户解决问题，进而提升全员客户意识，持续改进客户体验，以确保业主放心满意地收房。

如果说，前面交付的只是产品，那后面交付的就是一种生活。对红豆置业而言，口碑相传，仅靠交付当时的产品呈现是远远不够的，要想长久获得认可和信任，就要站在购房者的角度，真正解决他们的痛点，让业主能够实实在在地看到未来生活的呈现。

在南京，以实景现房销售的红豆·香江华府项目，在今年7月特别引入南京万科物业作为项目的物业服务商，成为板块首家。未来居住在此的业主，将能感受到更便捷、更贴心、更幸福、更综合全面的服务。在淮安，红豆·国际城项目在关注到未来业主对周边教育资源配套的重视后，特别引入优质教育资源，且在园区内打造亲子博物示范区，广受业主好评。

未来，红豆置业将持续把“保交付”作为头等大事，紧锣密鼓推进各城市项目的建设，落实保质保量交付目标，坚定践行强大的产品兑现能力和品质交付能力。

（杜丽叶）

## 02 产权分明

周海江曾说过这样一句话：“中国企业要想超越西方，首先必须要在企业制度上实现超越。”

回望整个80年代，“一公独大”是苏南乡镇企业的主要特征，但同时也推动了企业快速发展，使经济实现由农向公的转变。作为“苏南模式”的代表，红豆集团从1993年开始全面推行股份制改革。

但对于创始人周耀庭来说，改革并非是一件容易的事情，一方面，是内部经营管理体制落后，政企关系不明，企业面临着对内缺乏动力，对外缺乏压力的困境，另一方面，随着企业的发展步入了一个新的阶段，在心智、体制和利益分配上，“思变”与“守成”的两股力量互相碰撞，要想打破常规，犹如壮士断腕，并非易事。

但即便是被扣上“搞股份制就是发展资本主义”的帽子，周耀庭依然坚定着自己的信心，他始终认为，中国企业的改革不是修修补补能解决问题的，而是要进行彻底的、制度、管理层面的系统性变革。

没有前车之鉴，其间可谓艰难曲折，以周耀庭父子为首的红豆人如何通过创新，通过改革，实现重重突围，呈现红豆人的自我觉醒，刀刃向内，自我革命，对传统体制下的企业痼疾，如体制、机制、市场和用人等基本问题的突破与挑战。

在周耀庭的设想中，红豆的产权制度体现为“财散人聚”的理念，用企业家来讲就是产业报国，共同富裕。对高层次人才，企业采取了股份的办法，使其

与企业经营实绩融为一体；对中层人才，企业努力营造公平科学的选人用人机制，以能力赢得岗位，以岗位获得高薪；对待广大基层人才，企业不断提高其待遇和收入，从而实现共同富裕。

伴随着2001年1月8日红豆股份在上交所上市和2002年受让东港镇政府最后持有的10%股份，红豆集团已经完全树立起了现代企业制度的完整架构：母子公司制，内部市场制、效益承包制，加上内部股份制和上市发行的外部股份制，完成了产权的划分，明晰了产权的界限，最终使企业真正实现政企分开，管理水平大为提升，市场抗风险的能力也得到了大大的加强。

而随着企业法人制度，自负盈亏制度，有限责任制度、科学管理制度的不断完善，红豆集团得以找到持续成功和可持续性增长的根本支撑，在不断波动变化的经济周期中，红豆人始终保持着稳定的公司治理结构，以及在股权合理流动状况下的一套适应企业长期发展的激励、循环与创新机制，因此，无论在第一代企业家退居幕后，或是基于经营环境的换挡与调整之时，我们都能看到成功的制度变革对于公司发展的积极影响。

1983年，企业对一线工人实行了质量计件工资制；

1986年，企业推行了年终绩效工资制，工人联产联质，干部联责、供产销人员联利、技术人员联效，企业效益与每个成员的利益紧密挂钩。同时定期进行民主考核，干部绩效上下，工人凭产品进出。

1988年，红豆集团率先把市场运行机制引入了企业内部，实

行了厂方与车间、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“亲兄弟流水账”变为“亲兄弟明算账”。

1993年，红豆开始实行股份制。当时，“南方谈话”刚过，社会围绕“是姓资还是姓社”的问题争论很大。作为“苏南模式”代表的红豆集团顶着很大的压力，从现代企业制度的推行者、理性思考者，到中国特色现代企业制度创立者的蜕变过程。不可否认，现代企业制度有良好的企业内部激励机制、能较好地协调了内部各方利益，但它不能保证社会、国家等外部利益，没有解决好企业内外利益的一致性。周海江意识到，中国企业家要赶超西方，必须要找到超越西方的企业制度。

经过思考，周海江把“党的建设”和“社会责任”嵌入“现代企业制度”，努力寻求具有中国特色的现代企业制度。顺应时代的潮流，搭乘现代企业制度的列车，红豆发展迅速。但周海江觉得，并不是挂了公司牌照，就是现代企业制度。在他看来，真正的现代企业制度要符合三个特征，即：边界清晰的多元产权制度，制衡高效的治理制度，体系科学的经营管理制度。而这其中，“多元产权制度”是基础的基础，如果产权仍一股独大，不能多元化，那就话语权独断，无法吸纳更多人才和资本。

著名经济学家吴敬琏在考察红豆集团时，曾这样评价红豆的产权制度改革：“你们算是把国有企业的病看透了”，做到了“怎么有利于企业发展搞活就怎么搞”。

03 坚守主业  
中国企业的平均寿命是多

# 高耐磨、强承载！赤兔马XR682、XR582表现更优异

随着中短途运输市场的不间断发展，卡车司机对轮胎的性能要求也更加严格。作为通用股份旗下五大品牌之一，赤兔马轮胎聚焦用户痛点，不断技术创新，重磅推出了XR582、XR682两款产品。作为全新承载系列轮胎，XR582、XR682在耐磨、承载方面，具有更优异的表现。

为应对复杂的路况及车辆高承载的压力，赤兔马XR582、XR682在负荷子口反包部位采用高强度结构设计以及二次法滚压工艺技术，承载强度能够提升20%以上。同时，在过渡层方面，采用国际先进的预硫化技术，有效保障了用户在行驶过程中的稳定性。

此外，针对中短途轮胎的高耐磨需求，赤兔马XR582、XR682在胎面部位采用二次法滚包侧工艺技术搭配低热配方，能有效提升轮胎耐久力，让行驶里程更高。XR582的花纹沟底使用加强筋连接，增强花纹刚性，有效防止沟裂。同时，两款轮胎整体均采用特殊的肩部轮廓设计，对于应力的分散有着明显效果，为用户带来更安全的运输保障。

未来，通用股份将顺应市场变化，坚持创新驱动，致力于打造满足用户需求的卓越产品，成为具有国际影响力的民族轮胎企业不断努力！

（倪梁叶）



# 党代表周海江积极传达二十大精神

（上接1版）胜利闭幕后，江苏省内党代表首次走进高校宣讲。无锡学院全体校领导，各中层主要负责、师生党员代表共400余人现场收听报告会。会议由校党委书记杨建新主持。党的二十大代表，红豆集团党委书记、董事局主席周海江应邀至无锡学院传达党的二十大精神。无锡学院党委副书

记、校长张永宏等出席报告会。10月28日，“党声入湖湾”奋进新征程”党的二十大精神走进滨湖专题报告会在滨湖区机关会议中心举行，党的二十大代表，红豆集团党委书记、董事局主席周海江应邀参会传达党的二十大精神，滨湖区四套班子领导干部、区法院、区检察院主要负责

同志、各开发区领导干部、各级“两优一先”代表等700余名党员干部参加会议，会议由滨湖区委书记孙海东主持，会上滨湖区委还向全区非公企业党组织发出“学习贯彻党的二十大精神、向红豆集团党委学习以高质量党建引领企业高质量发展”的倡议。10月28日，无锡市委研究

室、市委网信办在红豆杉庄开展联合学习活动，市委副秘书长、研究室主任黄维恭等出席活动，40余名来自市委研究室、市委网信办的党员干部聆听了党的二十大精神，分享了红豆落实党的二十大精神的具体经验举措。

# 第一时间贯彻落实二十大精神 光大、红豆银企携手合力推进高质量发展

（上接1版）作为走上党代表通道的第四届党代表，他感到非常自豪，同时也真切感受到了党和国家对民营企业和民营企业家的关心和支持。在代表通道上，周海江现场为大家描绘了5G+纺织服装工业互联网智能工厂的图景，这也是红豆集团近几年致力于数字化转型的成果。红豆集团的纺织服装工业互联网智能工厂各环节的决策都由人工智能完成，生产效率提高32%以上。正是依托政策红利，借助智能化、绿色化科技助力，即便碰到全球经济下行等不确定因素，红豆依然保持了稳健快速地发展。周海江还表示，

落实好党代会精神，最关键最根本是要做好自己的事情，红豆集团要积极主动落实好“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念，加快推进企业“自主品牌、自主创新、自主资本”“智能化、绿色化、在线化、高端化、国际化、证券化”建设，加快转型升级步伐，坚持深耕实体经济，促进企业高质量发展，解决更多就业，扎实推进共同富裕。

红豆集团与光大银行的合作由来已久，而且由于良好的合作关系，双方合作不断加深。2017年，作为优质客户红豆集团

与光大银行签订战略合作协议，2020年双方再次续签，成为该行A类战略客户。支持和实体经济一直是光大银行的目标。面对严峻复杂的国内外形势，面对习近平总书记“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”重要指示精神和面对无锡市委市政府重大任务、当好全省经济重要“压舱石”的要求，2022年7月，中国光大银行无锡分行携手无锡市工商联举行“稳经济、进万企”战略合作暨银企对接会。

党的二十大报告指出，“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务”“坚持把

发展经济的着力点放在实体经济上”。此次银企携手，正是双方第一时间贯彻落实党的二十大精神，合力推进高质量发展的一大举措。当前，民营企业面临全球新冠肺炎疫情仍处于高位流行态势，国际形势严峻复杂，企业转型升级压力加大等不利因素。而银行对于民营企业的健康持续发展及转型升级起着关键作用，因此光大银行此举，真正把支持民营企业发展落在实处，真正与企业一起，跑出加速度，也将干出高质量。

党的二十大报告指出，“高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务”“坚持把

# 智慧红豆 一往无前（中）

度转型升级，充分激活了企业内部生活力，推动红豆实现了涅式发展。

在红豆创业的30多年时间里，周海江大胆变革、勇于创新，始终未停止对“更好的企业运行模式”的寻求，也因此经历了从现代企业制度的推行者、理性思考者，到中国特色现代企业制度创立者的蜕变过程。不可否认，现代企业制度有良好的企业内部激励机制、能较好地协调了内部各方利益，但它不能保证社会、国家等外部利益，没有解决好企业内外利益的一致性。周海江意识到，中国企业家要赶超西方，必须要找到超越西方的企业制度。

经过思考，周海江把“党的建设”和“社会责任”嵌入“现代企业制度”，努力寻求具有中国特色的现代企业制度。顺应时代的潮流，搭乘现代企业制度的列车，红豆发展迅速。但周海江觉得，并不是挂了公司牌照，就是现代企业制度。在他看来，真正的现代企业制度要符合三个特征，即：边界清晰的多元产权制度，制衡高效的治理制度，体系科学的经营管理制度。而这其中，“多元产权制度”是基础的基础，如果产权仍一股独大，不能多元化，那就话语权独断，无法吸纳更多人才和资本。

著名经济学家吴敬琏在考察红豆集团时，曾这样评价红豆的产权制度改革：“你们算是把国有企业的病看透了”，做到了“怎么有利于企业发展搞活就怎么搞”。

03 坚守主业  
中国企业的平均寿命是多

目选择多元化、高杠杆扩张的模式而受累受困，在不得已的情况下，最终还是黯然选择回归专业化经营的路线，这些鲜明的事例无一不在告诉人们，专业化还是多元化，不同的企业在不同的领域、不同的时期应采取不同的策略，从某种意义上而言，多元化还是趋势，专业化是根本，把握多元化和专业化的平衡才是企业的立身之道。

红豆的战略布局上，周海江一如既往的坚定：红豆只要坚持把纺织服装、橡胶轮胎、红豆杉大健康、园区开发这四块产业做实做好，永远做不完。做产业，既不能把鸡蛋装在一个篮子里，也不能篮子太多。世上最赚钱的公司都是高度专业化的，多元化不好就是陷阱。因此，红豆的策略就是：高度专业化，适度多元化。

“只有高度专业化才能形成竞争优势，才能有较好的盈利回报。”高度专业化，就是集中优势兵力，做精做专做强，做到同行前列；适度多元化，就是在有足够人才、技术、资金、市

