

周海江：弘扬“四敢”精神，红豆奏响发展“最强音”



春来潮涌东风劲，扬帆奋进正当时！开年重拳出击，成立研究院加快科技创新；红豆0感舒适衬衫向百万件冲刺，高端化发展提速；紫衫药业与寻济生物战略合作加快生物医药发展；红豆居家舒适再升级，举行“穿越千年的柔软”新品发布；通用股份喜迎开门红，国际化发展加快……

红豆集团党委书记、董事局主席周海江表示，要发扬“四敢”精神，开创高质量发展新局面，要永远保持迎难而上、敢为人先的勇气，永远保持敢想敢干、敢闯敢拼的劲头，今年，红豆瞄准实现30%的增长目标，其中服装板块主要发力高端化、在线化、数智化，轮胎板块要加快国际化、智能化、绿色化，围绕中国式现代化要求，积极打造

红豆样板。

敢于首创，擦亮党建品牌
6年，450个组织、项目和个人，共发放资助589万元！今年发放71.4万元。这是2月24日，在红豆集团举行无锡红豆关爱老党员基金发放暨民营企业马克思主义研究会课题颁奖活动中的一组数据。据悉，无锡红豆关爱老党员基金，是红豆集团党委书记周海江2017年出资设立，既传递了民营企业家的涓涓爱心，又体现了共产党员的无私担当。作为全国民企党建标杆，红豆不断探索、首创，不断聚力擦亮党建品牌。回顾红豆党建发展历程，从最初的“一核心三优势”党建经验、“一融合双培养三引领”党建工作法，到后来的“五个双向”工作机制，再到首创的“企业

党建+社会责任+现代企业制度”的“三位一体”中国特色现代企业制度，就是一个不断探索前行、创新实践的过程，就是一个积累积淀、优化提升的过程，尤其是中国特色现代企业制度2012年获中组部推广，2019年还被作为全国民企唯一案例，入选“不忘初心、牢记使命”主题教育丛书，去年“完善中国特色现代企业制度”写入党的二十大报告。

为全面学习贯彻党的二十大精神，近日，红豆集团党委下发《关于开展“‘四敢’聚力‘挖潜月’‘三自六化’建新功”主题党日活动通知》，通过立足敢为，降本节支增效；立足敢闯，强攻市场增业绩；立足敢干，挖潜增效争先锋；立足敢首创，勇献良策促进化等活动，引导集团组织和全体党员干部凝聚思想共识，努力在党员员工中营造人人敢担当、个个勇争先、聚力建新功的实干创业氛围。

敢闯敢干，发展提质增效
全力拼经济，跑出加速度！农历新年后，红豆集团旗下通用股份一方面携手国内经销商和终端门店召开100余场开门红会议，累计回款超2亿元，销售同比大幅增长；一方面加速国际市场开拓，1至2月份公司国内外贸易板块较去年同比增长150%以上，喜迎开门红。3月18日，通用轮胎科技柬埔寨有限公司首胎成功下线，这也是继泰国生产基地后，通用股份投身“一带一路”建设的又一成功实践，标志着通用股份海外“双基地”的正式建成、全面起航。

发展上的敢闯、敢拼，来源于红豆集团、通用股份高层积极响应国家“一

带一路”倡议及国际化发展战略的正确部署，来源于流淌在红豆人血液中的敢闯敢干。2019年，通用股份紧跟“一带一路”倡议，积极发挥自身优势，推动形成以中国、泰国、柬埔寨三大基地精确定位、资源互补的现代产业链体系，三年来，通用股份总投资达60亿元，也是为数不多的敢于在整体行业下行期进行大手笔投资的国内轮胎企业之一。

红豆股份勇于担当敢作为，敢闯敢拼谋发展，公司以舒适为突破点，开创“舒适”新赛道，在行业内卷中“突出重围”，在高端化、在线化、智能化方面快步前行，推出的高端转型产品红豆0感舒适衬衫，刚一上市，就斩获天猫、京东等平台三项销量第一，上市7个月，红豆0感舒适衬衫销售超30万件，多次打破行业纪录，在线上中高端衬衫中销量遥遥领先，成为名副其实的火爆单品，现在正在朝着百万件目标奋力冲刺。

为何红豆人能屡屡激流勇进？周海江认为，这应该和锡商的特点有关，锡商历来就是“四敢”精神的积极践行者。百余年来，无锡接连探索出彪炳史册的苏南模式，形成锐意进取的“四千四万”精神。从乡镇企业异军突起，到工业园区枝繁叶茂，锡商们凭着“敢想敢做”“敢闯敢拼”的态度，迈入了工商业发展的黄金年代。

如今“新生代”锡商继往开来，接续奋进，挑起坚守实业的大梁。作为锡商代表之一的红豆，红豆集团成为了无锡县第一个亿元乡镇企业；在邓小平同志南巡讲话之后，红豆人敢闯敢拼，很快成为江苏省第一个省级乡镇企业集

团；为响应“一带一路”倡议，红豆集团又联合中柬两国企业打造了柬埔寨西哈努克港经济特区，成为“一带一路”合作共赢的样板。

特别是2020年以来，各行各业承压前行，红豆集团能保持平稳健康发展，靠的还是红豆人的“四敢”精神。为了激励红豆人的敢闯敢干，在新冠疫情暴发的近三年间，红豆集团先后组织开展了多项党建专题活动，包括争当战疫红色先锋、战疫红色堡垒活动，评选表彰100名“党员先锋”活动，2022年评选20个“党员先锋团队”，“以‘三自六化’推进高质量发展争当先锋”主题活动等。这些活动，强攻市场实现双增长，产生了党员先锋群体效应，激发红豆广大党员干部的攻坚克难的斗志和信心成为集团稳定发展的坚强保证和力量。

周海江最后强调，面对错综复杂的国内外形势，一方面，反对盲目悲观，反对躺平。当前中央各项激励政策正在陆续出台，我们的信心来自于党和国家的方针政策、来自于市场整体的复苏向上、来自于红豆在市场低潮期的不断进化、来自于红豆整体跑赢了所在行业的大盘，还来自于红豆干部团结拼搏的斗志。”周海江表示，另一方面，也反对盲目乐观，反对等等。“低潮期是足先登、复苏期形成火候、高潮期抓住不放”，在整个市场向上的过程中，红豆必须主动出击，同时也要自加压力、奋力向前，以“四敢”精神激发乘势而上的发展活力，抢抓先机，发挥企业先锋带头作用，从而更好的推动企业高质量发展。

(秋枫)



王疆：每一滴汗水都是奋斗的注解



2022年12月30日，红豆集团旗下紫衫药业（873858）在新三板挂牌公开交易，在资本市场发展中迈出了跨越性的一步。自2004年成立以来，紫衫药业一直致力于紫衫烷类抗肿瘤药物的研发、生产和销售，已形成原料种植、提取、合成、制剂生产和销售的“垂直一体化产业链”。在“庆祝紫衫药业挂牌暨加快集团证券化推进会”上，红豆集团党委书记、董事局主席周海江在讲话中表示，紫衫药业新三板挂牌及加快北交所上市，是红豆面对错综复杂的国内外形势，认真贯彻落实党的二十大精神，积极落实新发展理念，加快企业高端化、绿色化、证券化发展步伐的重要举措。

以归零心态钻研业务知识
紫衫药业成功登陆新三板是红豆集团推进证券化取得的又一硕果，是以科技创新为驱动的红豆大健康产业发展新机遇。紫衫药业登陆新三板是公司上下齐心协力、奋力拼搏的结果，紫衫药业股份公司董事会秘书王疆在推进公司上市工作中作出了突出贡献，他积极配合紫衫药业完成引战、股份制改制等工作，持续完善制度修订，规范公司治理，同时全力做好服务，积极配合集团两家上市公司和各拟上市公司接待监管部门及多家投资机构的拜访沟通交流工作，引荐相关资源，在“高质量发展三自六化先锋”主题活动中王疆被评为证券化先锋。

学习是获取知识的唯一通道。作为董事会秘书，王疆始终保持归零心态，沉下心来刻苦学习，钻研业务知识，不断挑战自我，突破自我，超越自我，成为专业过硬、业务熟练的精英强者。王疆对待工作一丝不苟，并善于在学习中总结经验教训，竭力把工作做的更细致、更严谨。

与投资机构进行沟通和联系是王疆一项重要日常工作，这项工作看似简单，但要做好却不容易。在王疆看来，这是一项与人打交道的工作，不仅需要热情真诚，更需要具备扎实的专业理论知识，用热情真诚打动人，用专业素养展现红豆人良好形象，才能取得对方的信任，建立良好的合作关系。

“归零”心态决定起跑状态，把

已有成绩“归零”，重新审视自己，让自己以更加清醒的认知和理性的思考来分析过往的一切，以更好的状态努力工作。王疆说，以归零心态钻研业务知识是做好工作的基础，对自我进行重新审视、重新定位，向外学习、向内更新，不断破除经验盲区，提高工作本领，才能更好地适应新形势和新变化，实现更大的进步与发展。

以开阔视野关注行业动态
做好董事会秘书工作，不仅需要扎实的专业知识储备，也需要对行业和公司发展情况了然于心。王疆告诉记者，从红豆杉中提取的紫杉醇已广泛用于恶性肿瘤，特别是乳腺癌、卵巢癌的治疗，公司为江苏省专精特新企业，创新性突出，重视技术研发，拥有54项发明专利，在申发明专利43项。公司的原料药产品远销海内外，主要出口印度、南美、俄罗斯、埃及等国家和地区。2021年5月24日，紫衫药业紫杉醇注射液成功入选国家第五批药品集采。中标10个省份，截至2022年12月，集采中选省份已入院1222家，覆盖率112%。

在王疆的讲述中，这些文字和数据都是鲜活的，他对抗肿瘤行业和紫衫药业发展的了解不是停留在表面文字叙述，而是有自己的见解。



王疆说，一般而言，抗肿瘤药物研发具有周期长、投入大的特点。在研发方面，紫衫药业持续加大研发强度，拥有自主研发核心技术11项。对于行业发展，王疆始终密切关注，他说，近年来，紫衫药市场的需求持续增长，抗肿瘤药物的广阔市场，给公司发展带来了无限可能，公司充分发挥紫衫烷类全产业链布局的龙头、原料药+制剂+CMO三位一体布局和具备高端复杂制剂商业化生产能力三大优势。公司的后续发展，是抓住资本市场发展机遇，实现股份制多元化。

采访王疆，记者看到了一个专业专注、视野开阔的董秘。他信奉“越努力越幸运，越奋斗越成功”；他干一行，爱一行，钻一行，专一行，精一行。对于董秘工作，他没有满足在专业知识上的学习钻研，还密切关注行业发展动态，及时获取各种最新行业资讯。知识是想通的，多元化知识的不断积累，使得王疆的业务水平和工作能力不断提高，出色完成了各项工作。

以努力奋斗贡献最大力量
人生因奋斗而精彩，青春因拼搏而亮丽。王疆的努力奋斗落实在对工作的一丝不苟中，在推进上市过程的加班加点中，在连续出差的日夜奔波中……习近平总书记强调：“广大青年要培养奋斗精神，做到理想坚定，信念执着，不怕困难，勇于开拓，顽强拼搏，永不气馁。”奋斗是青春最亮丽的底色，是红豆人的优良传统。努力奋斗不是空喊口号，而是要在每一件小事、完成每一项任务、履行每一项职责中见精神。

为了能进一步提升工作成效，更好的胜任本职工作，王疆不断加强上市各方面的专业知识学习，尤其现在新推出的北交所上市知识，通过自我学习、外部培训、工作实践中不断积累和提升，更好的服务企业高质量发展。

任何事，必作于细，也必成于实。王疆说，脚踏实地、艰苦奋斗，每一滴汗水都是奋斗的注解，每一项成就都是加快红豆集团证券化发展的坚实支撑。立足本职、埋头苦干，从自身做起，从点滴做起，以努力奋斗为公司发展贡献最大力量。（小谢）

宋瑞敏：以“奋斗模式”迎接电子商务3.0时代



春节是万家团圆的日子，但在红豆股份电商团队直播间，此时，却是红豆股份电商事业部总经理宋瑞敏与团队并肩作战的时刻。春节长假，红豆男装电商事业部直播“不打烊”，身为红豆股份电商事业部总经理，宋瑞敏和主播们一直站在一起，始终精神饱满。每次下播后，宋瑞敏很快拿到一份最新的直播数据和流量转化表，这是每一场直播后的复盘数据。获客数、客单价、转化率、库存……一项项数据变化，折射出电商的竞争激烈态势。

自2011年负责电商工作以来，宋瑞敏多次被评为集团厂长标兵和优秀共产党员，2018年被评为“无锡市劳动模范”，2021年被评为“集团党员先锋”，2022年所带领的电商事业部团队获得第七批“先团队”，2022年1-12月抖音直播销售增长220%，在“高质量发展三自六化先锋”主题活动中宋瑞敏被评为在线化先锋。

宋瑞敏进入电商团队的这10多年，恰逢电商大潮风起云涌不断迭代。“流量在哪里，市场就在哪里”。2011年，宋瑞敏接手红豆男装电子商务板块时，淘宝“双11”已经到了第三个年头。红豆男装店铺顺势上了风口，几乎上什么都能销售一空。2011年“双11”当天，宋瑞敏和团队三四十人几乎都守在仓库，当客服、搬货物、忙发货……啥都要干，很多生产间以及行政管理部部门的同事都来帮忙。一上来就赶上电商黄金时代的序幕，宋瑞敏言很适应这波“疯狂”，入职电商部门的第二年，他所在的红豆男装电商部门就实现了销售业绩的三倍增长。

没来得及“等一等”“想一想”，电商新潮流突如其来——京东、微信小程序、拼多多、小红书以及后来出现的抖音、快手等大量新平台陆续走红。这段时期，是宋瑞敏和团队小伙伴们所经历的电商2.0时代。平台多了，关于流量的争夺日益细分、专业。作为集团电商团队发展的领航员，宋瑞敏开始思考：供应链保障、货物品质、消费者体验才是“长期走红”的关键。

扁平管理的电商团队里吸引了大

量年轻人，十年来，宋瑞敏所在的电商团队人员从起初的30多人增加到现在的150多人，他们的平均年龄不超过25岁，大办公室里朝气蓬勃，兵强马壮。其实，无论是主播还是策划，每个人的工作内容都是相互穿插的。比如，刚刚成长为红豆股份电商事业部抖音短视频内容部负责人的年轻人乔阿珉，刚来电商部门时，主要负责商品详情页的细节拍摄、线上陈列。随着短视频的迅速兴起，他开始自学制作视频，从数据里研究抖音平台的粉丝喜好，尝试实现更高的流量转化效率。现在，他日常的工作需要复盘每一场直播数据、策划新的选题以及盯着库存和产能调整具体产品，不断“进化”修炼内功。

截止目前，宋瑞敏的电商团队已由2011年的30几人上升到近150人，团队人员平均年龄24.5周岁，其中营销业务条线中90后占比75%，各业务平台负责人也基本以90后为主，团队充满了朝气、正气和斗志。通过培养电商专业化人才策略，为公司培养输送了多名优秀人才，在集团电子商务快速发展中，起到了很好的表率作用。

2022年3月刚刚面世就大获成功的红豆0感舒适衬衫销量已破36万件，在



天猫、京东等大平台上取得单品销量第一靓丽成绩单。红豆0感舒适衬衫颠覆了原有男士商务衬衫形象、传统的形象，以全新舒适穿着体验诠释了经典舒适男装的新定位，引领男装行业向舒适赛道迈进，是红豆男装向高端化转型的开端之作。借0感衬衫全网热销的势能，宋瑞敏带领团队全力做到衬衫品类突围，在2022年衬衫品类全网销售近百万件，销售量及销售体量有质的飞跃；2023年更提出衬衫全网销售突破150万件的目标。宋瑞敏带领团队聚焦“经典舒适男装”新定位，积极投入品牌转型升级之战，全力销售红豆0感舒适衬衫及打造衬衫品类矩阵，公司业绩得以快速增长，实现了连续八年销售业绩双增长。

(昌举)