

蒋克兴：撸起袖子就是干

“我从来不怕任何任务，面对公司的安排，撸起袖子就是干！”蒋克兴，于2014年9月抵达柬埔寨，正式加入西哈努克港经济特区的建设队伍。那时的西港特区正处于发展建设快速期，急需从国内抽调大批人才去支援建设。远离家乡，天气炎热、饮食不习惯……条件艰苦，这并不是什么难事。身为党员的蒋克兴，主动请缨：我去！这么干，就是6年。



也许正是因为他的这股韧劲和拼劲，蒋克兴成为了大家心目中的“超人”，不管是公司员工还是区内企业，有什么困难，总喜欢找他帮忙协调处理。“他办事，我放心”，成为了大家对蒋克兴的一致评价。而“能者多劳”的蒋克兴如今也是身兼数职，担任西港特区公司总经理助理、安保部部长与社会责任部部长。

初到西哈努克港经济特区时，蒋克兴还兼管电力工作。当时，这里总是时不时断电，并且一断就是一大片，电路修复的时间也很长，对区内企业的生产运营及员工的日常生活造成了极大不便。为了提高电力稳定性，蒋克兴天天钻研电力知识，与电工一起商讨对策。每次停电时，他都会陪着修理线路的师傅，观摩是怎么送电的，师傅工作到几点，他也陪着到几点，用他的话说，在旁边盯着，师傅的工作效率大大提高了，他也学到了很多专业知识。

此外，他还积极向柬埔寨电力部门争取电力专线，并反复与他们商讨架设方案。有一次，为了找到一条架线最短，最节约成本的线路，蒋克

兴和西哈努克省供电局的人一起去特区的山里探路。他们从下午两点就开始出发。因为都是山地，而且灌木密布，他们只能步行前进。在山里一点一点地摸索。一个下午，兜兜转转走了六七公里，山里还经常下太阳雨，他们还差点迷路。出来的时候都已经快天黑了，他说如果再晚一点，估计那天就真的困在山里了。那天，他的衣服、裤子、鞋子上都是泥灰，洗都洗不掉。如今，西哈努克港经济特区电力日趋稳定，区内架设了电力专线，建有高压变电站，虽然蒋克兴已不再负责电力，但中间离不开他所付出的巨大努力。

2020年是极不平凡的一年，突如其来的新冠肺炎疫情席卷全球。这一年，蒋克兴临危受命，担任特区防控应急组的执行组长，按照特区“一手抓防疫，一手保生产”的总体要求，他常常奔走于疫情防控前线，整整一年，蒋克兴没有休过一天假。

西哈努克港经济特区是一个国际化工业园区，与各国往来密切，为了防止疫情输入特区，西港特区公司采取了一系列严密防控措施，甚至在柬埔寨对于入境人员还没有采取隔离措施之时，就要求从其他国家返回特区的员工进行为期14天的居家隔离，隔离期满，须经特区社区卫生服务中心检测没问题方可复工。为将细节落到实处，蒋克兴常常带头对区内的企业、机构进行宣传、动员、排查，提醒区内企业做好防控措施；组织安保部人员，在

特区入口处设立临检点，严格管理人员及车辆进出，对进出园区人员进行体温测量，还对区内工地等区域进行突击检查，排查是否有逗留在特区的闲杂人员，是否有人隔离期满未便在特区走动等等。除此之外，他还时刻关注柬埔寨当地的疫情发展情况，留意周边村庄是否有人与确诊患者有过接触。通过种种有效措施，以蒋克兴为执行组长的防控应急组为区内近3万名员工筑起了一道坚固的防护墙，实现了区内人员“零感染”。

同时，针对区内企业受新冠肺炎疫情影响遇到的困难，蒋克兴积极帮助协调区内企业互帮互助，共克难关。如今区内企业总体发展稳健，进出口总额持续增长。2020年，区内企业全年实现进出口总额15.65亿美元，比上年同期增长了26.52%。

“新年望明月，低头思故乡，人望月满心相欢，谁在梦中语短长。”新年第一天，蒋克兴在朋友圈发出了如是感慨。距离上一次回国探亲，蒋克兴已经有一年多的时间没有回家。“我不在家的日子里，没有尽到为人子女的义务。”提到年事已高的双亲，这位在工作上雷厉风行的铮铮汉子语有哽咽。怀揣着这份愧疚，蒋克兴将思念深埋心底，全身心地投入到西哈努克港经济特区的建设发展中，在他心里，只要公司需要他，只要特区需要他，他就会继续坚守岗位，以自己的绵薄之力为西哈努克港经济特区2.0升级版建设添砖加瓦。（周寒）

党员先锋卞亚波：青春就是用来奋斗的

2004年2月加入红豆通用公司，从车间的一名普通的工艺技术人员，成长为检测中心主任、首席质量官、公司董事会秘书……卞亚波的一路蜕变折射了通用科技股份有限公司从传统轮胎企业发展为民族骄傲、展露“智造”光芒的“新工厂”，谱写了一篇党员奋斗青春之歌，展示了红豆党建引领人才培育、企业高质量发展的生动图景。

为工作奋斗——“青春就是不服输”

缘起学生时代在电视上偶然看到红豆七夕节晚会，成长在苏北的卞亚波被这个独具“情文化”的企业深深吸引。进入红豆集团轮胎板块通用公司实习时，当时的全钢子午线车间刚刚建设，入职后的卞亚波每天在现场打扫卫生、抬运设备零件。工作的繁重、杂乱并未让卞亚波气馁，不服输的劲头让他迸发一定要立足扎根的斗志。

卞亚波从生产车间的每道工序学起，他和老师傅工人们一起干活、虚心请教，随身带着本子记录、总结。盛夏时节，通用公司小胎车间的硫化工段温度高达四五十度，卞亚波和工人一样挥汗如雨。有人劝他，不过是实习，随便看看就行，这么拼命干嘛？但他心里认定的是：任何工作只要去做，就应该做好，不输任何人；摆样子，不过是自欺欺人。车间扎实的操作经验让卞亚波受益匪浅，在较短的时间内就掌握了轮胎生产流程和工艺技术要求知识。2005年10月，小胎厂建立了理化实验室，卞亚波兼任负责人一职，他立足工作实际编制了《实验员手册》，规范了整个实验流程，为企业严把质量关。

为公司奋斗——“做事要对得起良心”

凡事精益求精，是卞亚波的工作态度，也是不辜负公司的信

任与各级领导的栽培，还是一代代的红豆人在各自岗位上默默传承着红豆“传帮带”的精神。用实际行动践行“奉献”的精神，引领着他一直向前。

卞亚波的快速成长离不开自身的努力，更依托于红豆令人羡慕的晋升通道。能者上、庸者下的用人机制，让所有红豆人都明白，只要踏实肯干，就会有无限的上升空间。2009年卞亚波被提拔为通用公司质量部副部长，2010年成为首席质量官，从工艺管理到实验分析、再到全面质量管理，卞亚波的岗位一直在变，但为公司服务、对企业负责的初心没有改变。通用公司生产的矿山胎有着“矿山第一胎”的美誉，背后是像卞亚波一样一群匠人对质量的执着。

任职质量岗位时，碰到复杂试验卞亚波总是喜欢多研究，向学校老师、厂家等多方咨询，脏的、刺激性气味大的实验自己首先尝试，再鼓励实验员一起操作，帮助大家克服畏难心理，完成了如铅含量、碘值、干热收缩率等20多个遗留项目的开发试验，每一次试验成功让大家收获了满满的工作成就感。曾与卞亚波一起工作的同事袁梅说，对他印象最深刻的就是对检测数据的精度要求特别高，总是反复比对试验方法的细微差异，直至严格达到标准才罢休，并且始终不断完善所负责板块工作流程。

原料检验岗位的特殊性让卞亚波也遇到了很多“烦恼”——供应商来拉关系、讲人情、请吃请，甚至送消费卡，但均被他拒绝。卞亚波说，不接受是因为做事要凭良心。只要拿了，哪怕一次，性质就变了。职务是工作赋予我们的职责，不能成为我们借油享受的资本，作为一名共产党员，更应做到防微杜渐、廉洁自律。

为民族实业奋斗——“优秀党员必须实现岗位价值”

橡胶轮胎是红豆集团的第二大产业，创立于上世纪90年代，经过多年耕耘积累、砥砺前行，2016年9月，通用股份在上海证券交易所上市，企业发展进入快车道，卞亚波也迎来了职业生涯的最大转变。

伴随着IPO整个阶段的推进，卞亚波从首席质量官晋升为通用股份董秘，他快速学习公司法、证券法、上市规则等有关法律法规，掌握财务及行政管理相关知识，积极推动以信息披露为核心的公司治理，变身为公司的“窗口”和桥梁。通用股份连续2年获得信息披露A级单位，还获得了2020年上市公司“金质量 公司治理奖”。他还通过组织投资者关系管理、开展定增融资等资本运作，推进企业战略规划等，驱动实现企业价值成长。不论身处何种岗位，卞亚波始终秉持了一名共产党员的优秀品格——崇尚实干、守纪律、坚持学习。

2020年，面对新冠疫情的冲击和竞争愈加激烈的中国轮胎市

场，通用股份以自主创新为引擎，加速科技成果转化进程，大力发展智能制造、上下游供应链一体化管理。紧抓全球工业智能化4.0变革，建设“低碳经济、绿色环保、智慧管理”的智能化4.0样板工厂；另一方面，以国家“一带一路”创新之路为契机，投资3亿美元在泰国投建首个海外生产基地，融合全球智慧为国际市场提供高品质的轮胎产品，投产以来海外订单持续增长，出口呈现强劲势头。正是以卞亚波为代表的无数同仁的努力和奋斗，在为通用股份的快速发展不断添砖加瓦。

一个党员就是一面旗帜，在卞亚波心里，党员就意味着更多责任和担当。在红豆集团开展“庆百年 报党恩 争先锋”的活动启动仪式上，卞亚波表态发言掷地有声：“我将牢记岗位的初心和使命，为千红百通的通用目标早日实现贡献自己的力量！”

（赵媛）



党员先锋周兵：以用户为中心，一切纷至沓来

身为红豆集团红豆居家电商二公司总监，2020年，周兵带领团队实现销售、利润双增长，在集团事业部长、副部长以上厂长排名第三，这个成绩在红豆居家乃至全集团来说已经是划时代了。然而对于周兵来说，还不够。“以用户、商品、渠道、团队的持续进化为抓手，2021年要实现30%的增长目标！”“企业唯效率唯盈利”，这也是周兵一直努力的方向。

1995年，还处于乡镇企业的红豆集团广发“英雄帖”：百万年薪招聘总经理，一下子让这个求贤若渴的乡镇企业名声在外。即将毕业的江西籍学生周兵被红豆“一方水土养一方人”的理念深深触动，他通过校园招聘来到红豆，成为一名普通的销售员。

由于工作认真负责，学习能力超强，周兵越干越出色，从副科长、科长到销售部经理，2003年通过竞争上岗一路做到厂长、经理。期间，他还利用业余时间完成了法律专业的进修，提升了学历。

在电子商务的星火尚未燎原之时，周兵已经嗅到了转型的机遇：一件商品只卖给特定区域的人，辐射范围非常有限，如果把东西放到网上去卖，销售范围辐射到全国，只要产品好，就不怕卖不掉。周兵果断决策：上马电子商务，“搬走缝纫机搬上计算机！”2013年，周兵把“触网”的主力锁定在京东和唯品会。然而，这条路走得并不轻松。“一切都是从零开始”，周兵这样说道，虽然我们红豆有较高的知名度，但是把它打入一个新平台还是非常难的。他举了一个例子，“开拓一个全新的渠道，我们一没有经验，二没有资金，还有一个瓶颈，我们缺少电商产品。”一直跟在周兵手下多年的店长小吴回忆这段经历时说，“兵总有一股不认输的劲，他憋着一口气，一定要把这些难题突破。”由于唯品会是限时特卖模式，对

货品组货、销货、退货速度要求非常高，这对刚刚跨入电商领域的周兵来说是一个巨大的考验，他夜以继日，迎难而上，迅速收拾工厂商品，整合上网，并且在唯品会内衣类目率先实现JIT发货模式。他和另一位同事组成的2人团队硬是啃下了这块硬骨头。

当时，恰逢我国的电子商务全面爆发，迎来了黄金时代。站在风口的周兵，成为公司里吃螃蟹的第一批尝鲜者，也是最早的受益者。很多在线下销量普通产品到了网上，一下子都成了香饽饽。入驻唯品会的第二个月，周兵就带领团队实现了单月销售超500万，入驻当年销售额赶超其他同类工厂网络销售的总和。在今后的5年里，销量又连年翻番，在各网销平台江湖地位都是数一数二的。

盘活商品的同时，还有效链接了用户，这更加坚定了周兵做大做强电商业绩的想法。2015年，他带领红豆内衣入驻京东自营，连续三年翻番增长，与此同时，他所负责的连锁线下门店业绩也名列前茅。从2015年开始，周兵连续六年被评为红豆集团“厂长标兵”。

“电商是空军，讲究的是多、快、好、省，线下门店是陆军，讲究的是标准化复制”，但有一点是相通的，都是为用户创造价值。周兵认为，如果要做好电商，必须要秉承长期主义，以用户价值为依归，而不是单纯做线下产品的“搬运工”。他成立了商品科，专门服务

于电商平台。每次上马新产品，周兵总是与团队反复讨论，小到每一个包装细节，都力求最佳品质。品质美好生活，细节决定成败。在这样的精益求精下，周兵的团队内衣创造了多款“爆品”，红豆绒内衣成为唯品会内衣类目唯一的一个销售额过千万的单品。

优质的产品，加上良好消费洞察，两者结合，成为周兵品牌推广“神枪手”，让红豆跃升京东和唯品会两大平台品类头部商家。

扎根传统电商平台，拥抱私域社群营销。在复盘自己近10年的电商之路后，周兵这样总结未来的发展方向。在新的背景下要实现业绩再提升，必须拥有追踪和把握趋势的能力，以及持续自我革新的能力。

2020年，周兵对红豆居家京东平台店铺展开了大刀阔斧的调整，他重整团队，改变原有的运营模式，从用户角度出发，根据消费者对网购商品“物美价优”的要求，对产品进行重设计。运用京东快车、京挑客、直播等引流方式与产品相结合，全年实现销售突破1亿元，同比增长了70%。

“以用户为中心，其它一切纷至沓来”，周兵这样总结自己的成功经验。看似简单的秘诀背后，是不断创新的理念和强大的学习力，更是一种“爱岗敬业”的初心坚守，这就是周兵不断创先争优的秘诀。

（王文婷）



党员先锋张红：身先才能率人，律己才能服人



“新的一年，我们将更好地发挥四千四万精神，坚定信念，抢抓机遇，借进出口跨境电商外力，深耕外贸基本盘，提升企业核心竞争力，带领美洲事业部再创佳绩！”红豆国际公司副总经理、美洲事业部部长张红对充满不确定性的2021年充满信心。

入职红豆集团以来，张红始终立足本职、恪尽职守，勇于担当，出色地完成了每一年度制定的各项目标任务，为红豆的事业做出了积极贡献。因优异的事业表现和出色的工作表现，张红多次被评为红豆集团厂长标兵、管理标兵、六化党员先锋、锡山区三八红旗手和无锡市五一劳动奖章等称号。2020年张红在红豆集团事业部长、副部长以上厂长排名中获得第二名。

张红于2005年入党，做过多年党支部书记的她，拥有过硬的政治素质和良好的身体素质。无论工作，还是生活中，张红都力

求率先垂范，时时刻刻以党员的标准衡量约束自己的言行，发挥党员先锋模范作用。尽管工作繁忙，张红还是挤出时间刻苦钻研业务知识，参加多项亚马逊跨境电商、阿里数字出海等新业务培训，努力提升自身综合素质。

在张红看来，所有的成绩都是团队共同努力的结果，所以她十分注重团队建设。张红所在的团队凝聚力非常强，大家都保持着积极向上、勇于创新的工作态度。张红还不断深化国际化布局，她所带领的事业部在美国、日本都设立了办事处，并引进当地的海外专业人才。去年虽然不能出国，但是张红没有停止考察的步伐，多次带领团队在国内考察学习，并在团队内发展了多名新党员，激发党员队伍的正能量。2020年的黑天鹅、灰犀牛事件层出不穷，国外疫情至今防控乏力，时不时封城封国，客户出现破产、关店潮！在这场危机

中，“只要信心不滑坡，办法总比困难多”的思想，一直激励着张红团队。张红在危机中看到了机遇，她带领团队围绕“一手抓防疫，一手抓进化”，积极储备防疫物资，布局020线上业务，筹划跨境电商，实现业绩再创新高。据悉，张红带领的团队，去年利润同比增长60%。

受全球疫情影响，去年6月15日，“广交会”首次搬上“云端”，变成“云广交”！红豆外贸参加了这场“特殊”的展会。“环境在变，思路也必须改变，我们就立刻调整方案，在组建外贸直播团队、产品筛选、上传图片的拍摄、海外客户引流等方面做了大量工作。”张红回忆参加云广交活动时的情景说到，“跟日常的带货直播不一样，在产品介绍、商务洽谈上，都需要熟练使用外语和行业专业术语来沟通，所以，我们‘主播’实际上都是我们的外贸业务员，从以前的默默耕耘到现在站在镜头前，对我们外贸人来说也是一个转型的契机和挑战。”要吸引客户眼球，新颖创新的产品，永远是第一要素。对此，张红非常有信心，“疫情期间，我们侧重环保、

抗菌等功能性面料的开发应用，推出了一系列新款服装。同时，依托多年经验积累打造的面料库，以及符合客户自身营销特色的生产、采购方案，红豆已与许多客户建立了深厚的情谊，并得到了深厚的信任”。

对于2021年，张红认为是非常具有挑战的一年，有威胁，也有机遇。她说：“2020年，新冠肺炎疫情暴发，全球线上线下消费格局加速重构，电子商务成为全球消费增长新领地。国内电子商务模式创新、业态创新成为全球经济新的牵引，新的增长点。此外，去年RCEP成功签署，东盟10国以及中、日、韩、澳、新西兰共15个成员国之间，90%商品将免关税……这都是我们可以把握的机遇。”作为红豆集团的党员先锋代表，张红表示，今后还要不断加强党建学习，坚定听党话跟党走的信念，保持共产党员的先进性。同时，在团队建设中任人唯贤，提高党员的创造力，凝聚力和战斗力，建设一支高素质的队伍。

（宗京京）



开门红！西港特区企业1月进出口同比增长16.41%

（上接1版）命安全作为稳定发展的基石。另一方面，进一步完善、升级区内基础设施以及居住、商业等城市配套设施建设，努力为企业

营造“引得进、留得住”的生产经营环境。此外，积极协助2020年新开工投产的企业有序扩大生产规模。

一直以来，西哈努克港经济特区积极发挥“引擎”作用，带动当地经济发展。新的一年，西哈努克港经济特区将再接再厉，

充分准备好燃火的“柴薪”，让“开门红”真正红火起来，努力为当地经济发展作出新的贡献。