



通用股份党员先锋程金元： 我的目标是“百亿通用”

2007年产能仅30万条；2016年9月在中国上海证券交易所上市；2020年公司依托泰国生产基地，创新拓展全球化市场。在中国轮胎行业，通用股份是凭借细分市场突出重围、越做越好的代表。

在通用股份不断扩大的市场版图背后，有一个人不得不提，他就是通用股份总经理程金元。

在红豆的26载，程金元为人处世、工作成绩无一不受人佩服和敬重。他是九十年代的大学生，却放弃中层管理岗位去做一线销售员；在集团的领导下，15年间通用股份市场销售额翻了十多倍，有他很大一份功劳。2021年，在红豆“庆百年 报党恩 争先锋”活动中，程金元被评为“党员先锋”，他在表态发言中说：“争取3年实现百亿通用！”“金”言“金”句：管理不等于经营

“‘百亿通用’的目标，我有把握，可以实现！”程金元掷地有声。20多年市场一线的经历，让程金元的话语有着说不二的气势和信任感。

“不管在什么岗位，都能带领大家不折不扣执行公司的决定”，这是同事们对程金元的评价。大家坚信，在程金元的带领下，这一目标肯定能实现。

强者的安全感源自于不断的竞争，无疑，程金元从来就是一条不安于现状的“鲑鱼”。1996

年，江西财经大学毕业的小伙子程金元，通过上海春季人才交流洽谈会入职红豆集团，很快就晋升为公司中层。但他就做出了一个令所有人大跌眼镜的决定：辞去总经理助理职务，转岗做了一名一线销售员，月薪只有300元。

“我学会了管理，但我不懂经营”，程金元对于自己总是有更高的要求，他这样解释自己调岗的原因。

在市场一线，程金元找到了自己广阔的“战场”，凭业绩说话，他一路晋升，从销售员做到销售部长，又做到了厂长。

让一批有真才实学的人在实践中滚一滚，爬一爬，将来才能担负重任，这也是红豆集团的用人之道。从市场一线战斗过的人中选择接班人，“在‘一把手’中选‘一把手’”，红豆集团董事长周海江多次在不同的场合这样强调红豆的晋升机制。程金元就是在这样的机制下一步步成长起来的。

“金”言“金”句：做市场就是做产品

干了11年的服装板块后，2007年，公司把程金元调往通用股份，主抓销售。

2007年是一个特殊的节点。一方面，通用股份经营并不乐观，另一方面，公司开始转型升级，开始找准矿山轮胎细分赛道，并诞生了第一真正意义上的爆款。

“产量只有30多万条，产品经常出现质量问题，接连收到投诉甚至退货，资金周转困难，很多客户准备放弃通用轮胎，我们遇到了前所未有的困难！”说起刚到通用股份时的酸甜苦辣，程金元一下提高了嗓门。

2007年，顾萃被任命为公司总经理，他对内重新调整发展战略，下令全厂停产，彻底整顿质量，专注研发。程金元给顾萃打配合，专注对外跑市场找客户，成为顾萃最得力的老搭档之一。

“承诺！当时，我们能给客户的，就是我们的承诺。”程金元销售经验中最重要的一条，“永远相信自己的产品。”他相信顾萃，相信通用轮胎会变好，这让他有底气对客户承诺：1个月后，通用轮胎的质量一定会有大提升，请相信我们！

程金元家也不回，一个接一个地拜访客户，最多的时候，1个月飞了26张机票。很多客户被他的真诚和魄力打动，一个四川客户当即下了1000万的订单。“一下就是1000万！我还是头一次做到这么大的订单，有点吓蒙了。”程金元开玩笑说。

这份沉重的信任也让他更加坚定了一个信念：要为客户创造价值。

2007年，通用股份XR718矿山轮胎研发出来后，程金元和团队走了一个又一个矿山，向客户承诺：先用后付，按照轮胎的使用天数来结算。他掏出计算器，给卡车司机们演算：“虽然通用矿山胎在价格上可能会略高于市场价，但是我们轮胎可以保证使用6个月以上，平均到每天，费用会下降很多。”

当时市面上大部分矿山轮胎的使用期是3个月，很多司机抱着试一试的态度接受了程金元的提议。

果不其然，半年后，通用轮胎的口碑在矿山司机中传开了，他们在使用中发现通用轮胎非常经久耐用，性价比非常高。从内蒙古到山西，从四川到云南，矿山的卡车司机都开始用上了通用轮胎，他们还亲切地给它取名为“中国矿山第一胎”。直到现在，通用轮胎一直都是超高性能的代表。

多年后，程金元在回顾了自己工作中最困难的时候，扪心自问：为什么会有客户相信我们？沉思之余，他请人写下一幅字：“感恩做人 敬业做事”，并挂在自己的办公室，勉励自己和团队。

“我们永远相信通用轮胎，是最具性价比的产品；永远坚持为客户创造价值，这就是我们最终的目标。”程金元说。

“金”言“金”句：“四千四万”精神不能丢

2016年，通用股份成功上市以后，在公司的安排下，程金元

难历险’，我们做市场的，最需要‘四千四万’精神。”程金元说。

即使是做到了总经理的位置，程金元也从没离开过一线，一年365天他有200多天都在走市场，跟客户沟通、跟进经销商沟通、跟同行沟通。

“我们的销售员深入市场，就是踏尽千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、历尽千难万险的过程，只有对市场充分熟悉，才能清楚知道我们的产品在市场上是什么地位、还有哪些差距、需要哪些改进。”程金元说。增量时代销售为王，存量时代品牌为王，品牌来源于产品，只有让每一条轮胎成为精品，才是真正的“为客户创造价值”。

做市场的，业绩就是尊严，在培养手下时，程金元也特别重视销售员的素质考验。“要有狼性，有激情、能吃苦耐劳是最基本的条件，然后就是悟性。”从程金元手下培养出来了一百多个销售人员，其中不少人做到了红豆的厂长、经理。

勤奋、刻苦是成功的必备条件，同事评价程金元，不管从事什么岗位，都能快速进入角色、钻研业务，具有强大的学习能力，但是能做到公司总经理的职务，单靠勤奋并不足够，更需要格局和对市场前瞻、预判和嗅觉。

2016年，通用股份成功上市以后，在公司的安排下，程金元

负责筹建建钢项目，为实现百亿通用的规模做市场布局。他以项目工程师为突破点，向外拓展外商和国内贸易商，形成了强大的客户基础。在泰国生产基地筹划阶段，他的团队就已开始拓展海外客户，自2019年底首胎下线以来，工厂就已实现满负荷生产。程金元有一个雄心壮志：争取在3年内，实现百亿通用，向国内头部企业进军。

很多人评价程金元，既有说一不二的气势，也有平易近人的态势，既有人格魅力，又有工作能力。“把不可能完成的任务，变成可能。”从一名外来大学生到公司总经理，程金元靠的就是一双手打天下。这是一种精神、一种探索、一种努力和一种拼搏，这样的精神必然会引导团队实现一个好结果，这个结果就是我们今天看到的通用股份，以及在不久的将来看到的“百亿通用”。

1992年，程金元作为志愿者参加在南昌举办全国针织品春季交易会，与红豆结下不解之缘后，从此就再也没有离开红豆。“红豆‘一方水土养八方人’理念和感恩文化深深的影响了我，让我诚信做人、感恩做事。也正是这样一种文化，让我们这群人心甘情愿‘献了青春献终身’。”程金元说。（王文婷）



党员先锋高秀珍： 32年全心为企 甘于奉献做表率

“我是红豆的老员工，衷心视红豆越来越好！”近日，在红豆集团党委开展的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，被评为“党员先锋”的90岁高龄的红豆老厂长高秀珍面对记者的采访如是说。6月26日，入党63年的高秀珍还收到了党中央颁发的“光荣在党50周年纪念章”。

1970年8月，高秀珍进入港下针织厂任生产厂长，1992年7月，任集团董事局副主席，直到2002年，以70岁高龄退休。“三十二年，高秀珍全身心扑在红豆事业上，对工作一丝不苟，对下属平易近人，对同事满腔热情，对自己严格要求。她胸襟广阔，吃苦耐劳，廉洁奉公，表现了一名红豆干部全心全意为企业作贡献的高尚情操和崇高品德，值得所有红豆干部员工学习。”这是2007年3月，红豆集团党委下发的《关于向高秀珍同志学习的决定》文件中的一段话，也是高秀珍的真实写照。2017年，在红豆集团60周年之际，高秀珍荣获红豆集团“终生成就奖”。

做表率，凡事冲在前

挑河泥、扛麻袋、干农活，凡事都冲在最前面，正是高秀珍这种“拼命三郎”的干劲，使她任过8年生产队长，4年大队副手，也是她在进入港下针织厂（红豆前身）前的履历。也正是这种干劲，公社领导决定调她到港下针织厂任生产厂长，管车间的好几十人。当时，这个小厂在织土布。

高秀珍认为，领导就意味着责任，而非特权，因此自己不冲在最前面，怎么来带动、教育别人。从1970年8月到1992年的22年时间里，不管生产什么产品，加班到何时，高秀珍总是抢在最前面。那时工厂缺少技术人员，就从外面请老师傅来指导，高秀珍

不仅想方设法去请老师傅，还积极学习，往往是工人还没学会，她自己已经会了，这样她也成了师傅，手把手教工人，时间长了，她成了纺织的行家里手。

1984年，担任厂长的周耀庭经过一系列大刀阔斧的改革，使港下针织厂得到快速发展。那时工厂已全面转产内衣，但当时全国的内衣刚刚从纯色向花色发展。为了开发新品，周耀庭骑着自行车带高秀珍去长泾学习，土路坑坑洼洼，自行车颠簸难行，就是在这样的条件下他们一家“取经”，开发出新品。高秀珍还带领技术人员做调研，不断进行实验。后来决定在纱线筒子上不均匀的染色，织出的布就成了彩色的点点布，形似雪花，用这种布的内衣又称雪花内衣。该内衣投放市场，供不应求，为工厂持续红火奠定了坚实的基础。

重效率，做好“贴心人”

高秀珍非常重视工厂的正品率、裁成率，她认为，作为厂长，一定要制定精细的生产计划，做了计划就一定要严格执行，否则就把利润白白的浪费了。1980年代中期，红豆刚刚开拓外贸业务，而厂里根本拿不到配额，即使千方百计有配额后，成本上也要比国企高出2000元/吨。单子能不能接？高秀珍反复核算成本后，觉得还有点微利，于是决定接，虽然最后挣得不多，但提高了员工的质量意识，而且从此以后，外贸的单子源源不断的进来了。

多年来，高秀珍所管的工厂，正品合格率一直在99%以上，裁成率在98%以上。正是由于她一心扑在工作上，对工作认真负责，高秀珍在厂里树立了较高的威望。

高秀珍是工人的“贴心人”。作为一名管理者，她平时

党员先锋颜军： 付出不亚于任何人的努力

精神的短发，白衬衫，不善言辞，红豆集团国际企管部副部长颜军，一个典型的“80后”工科男、技术型管理者。他在集团服装板块率先实施智能化、信息化项目改造，因出色的工作，两次获评集团科技先锋称号，在红豆集团今年开展的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中被评为“党员先锋”。

时间就是效益

6月2日，刚在山东参加完制造业对标学习，颜军在高铁上简单扒拉了几口盒饭，就忙起来了：和同事探讨项目转型的可行性，从山东一直到无锡，没有停过，聊的专注时还差点忘了下车。“每次都是在这样，找样板，练眼睛，想差距，争取最短的时间回方案，早就习惯了。”颜军说。

在推进国际公司智能化、信息化的过程中，这样的节奏已经成为了颜军的常态。从2016年开始到现在，他在制造业改革的道路上加速跑。2020年，随着全球疫情发展形势日趋紧张，服装外贸订单受牵制，红国外贸也迎来了“转型黄金窗口期”。时间就是效益，原计划在半年后才启动的红豆运动装信息化项目，被紧急提上日程。

“以最快速度推进，务必‘又快又好，保证落地’。”红豆集团国际董事长戴敬君听了“信息化跨部门项目组”方案汇报后说道。颜军充满感激：“都说‘士闻之，勍而行之’，改革的‘第一步是，勍而行之’，然后才是执行。”

“只许成功，不许失败。”颜军带领仅有4人的团队，上来就是冲刺。“推进信息化是一件个性化的事，必须尽快研究符合自己的方案，别人的经验可以借鉴，但是必须跟我们生产、业务实际相结合。”3年走了100多个工厂，凭借专业知识的积累和悟性，颜军带领团队迅速优化了推进方案。

“员工需求调研了吗？数据治理了多少？计划安排有没有跟上？”工厂推进改造期间，几乎每隔2小时，工厂就能接到颜军的电话。这还不够，在很多推进重要节点上，一天锡东、港下往返2-3次是常事，确保推进顺利，才能安心下班。

2021年4月26日，历经4个月，红豆运动装信息化项目1.0宣告落地。最显而易见的成效是，实现了从样衣、接单、生产全过程在线化，制造业数据被真正提取出来了，目标提升效率30%。业

务员不再需要通过一遍遍跑工厂看进度，“效率”，客户通过远程就能看到我们的生产进程，这一“卡脖子”的问题得到了有效改善。

逆水行舟，不进则退

马不停蹄，颜军又带领团队投入新的战场：休闲服车间、针织车间的数字化升级也迫在眉睫。“订单返流潮已出现，海外国家制造业复苏在即，我们要抢在国庆前升级完毕。”颜军说道。

从2012年开始，颜军主持参与了在西港柬埔寨工厂、梭织西服等多个自动化项目改造，推动制造业升级。在集团内首先引入“服装小改小革创新活动”、自动服装模板机、自动裁床、自动铺布机、自动排版等现代化设备并实际落地，提升效率30%以上。

随着集团“智能化”的不断推进，国际公司信息化2.0升级方案也在调研中，颜军和小伙伴们争分夺秒，不停地给自己加码，最显而易见的就是在“时间”上争分夺秒。整个跨部门小组对下班时间“毫不在乎”，颜军笑着解释：“晚上的时间相对完整，我会跟业内的朋友探讨和请教，讨论起来，没人会关注时间。”在他的手机通话记录上，一长溜的都是打到凌晨2、3点的电话。

“我并没有加班这个概念，我喜欢学习，喜欢我的工作，愿意沉浸其中，并享受其中的乐趣。”颜军说。

“逆水行舟，不进则退。”这句话是颜军的座右铭，并做成了手机屏保。不管手头有多少难题，身体有多疲惫，只要一谈到项目，颜军都能马上精神焕发。

“靠谱、责任心强，那股拼劲带动影响着我们，不管遇到多大困难，都要向前！”同事这样评价他。

“口罩机守护者”

“就是多看、多学、多悟，……没有什么特别的。”在颜军的描述里，工作过程被简化，但背后却是不亚于任何人的努力。

在成为企管部副部长之前，颜军做过技术员、设备管理等岗位，每做一项工作，他都要坚持自学。初入职红豆成为一名技术员时，他就自学了平面设计、3D建模等，这些技能锻炼了他作为共产党员“在关键时刻冲得上、去”的素质，一次又一次实现的个人的成长。现在，他还保持着每个月至少精读2本书的习惯，“国际公司的学习氛围浓厚，大家都争先恐后的学习，这些书并不算多。”颜军谦虚地说。

颜军有一个外号“考察狂”，每个月都会抽空在外面“跑”，山东、河南、湖北、广东等，一年他走了8个省，用眼睛发现标杆的奥妙，用脚步丈量与他人的差距，用大脑思考市场的变化。颜军说，这叫“倾听火线的声音”。

与时间赛跑，2020年疫情期间，红豆衫改口罩生产线，颜军愣是在封村封路的情况下，用4天时间“跑”回了第一台口罩机。颜军继续坚持发扬党员作风，永远冲在第一线，为了“抢设备”，两个月往深圳跑了6趟。大家送给他一个外号：“口罩机守护者”。

谈到获得党员先锋荣誉的感受，颜军说：“这是对我们一些阶段性工作的认可，这些工作本来就是党员带头做的，而且会持续做下去。我们后期会努力实现业务、财务场景的信息化，坚持从底层数据做起，虽然现在还是很多人不理解，但数据展示现在，更赋能未来。作为职能部门，未来我们要实现服务-服务增值-创造服务的转变，早日建成公司数字化平台。”（小王）



淡名利，任劳任怨

作为企业创业元老，高秀珍一直保持着吃苦耐劳，艰苦朴素的作风。刚到厂里，虽然是生产厂长，高秀珍还负责晾晒（把染好的纱布晾干），她常常凌晨四点钟起床，在太阳升起前把纱布全部晾好，再吃早饭，中午在天气最热的时候把纱再翻晾一遍，下午收回来。1985年，公司接了一个5万多件内衣的外贸单子，但是由于裁剪人员失误，5个规格的衣服普遍小了一号，发现时服装已经快完工了，而交货日期还有

几天。一连几天，高秀珍和工人一起加班到深夜，大年初一也是如此，最后终于按时交货。高秀珍出差吃住都和普通员工一样。1980年代，那时工厂聘请上海的星期天工程师，在周日做过技术指导后，要在第二天上班前赶回上海，高秀珍常常半夜起床，送他们。

高秀珍为人宽宏大量淡泊名利。她是生产厂长，也一直是副手，但从理不理，她觉得，自己只是想做好企业，其他的都不重要，因此她一直充满热情的在本职岗位上。别看她算起生产成本上的账头头是道，对个人的小账却很糊涂，她认为工资从来都不是第一位的，自己年轻时当妇女主任、生产队长，从来都没有工资，后来有工资了，也没考虑到要多少。1970年代、1980年代，她的工资不过几十元，退休时，也不高。而一些人为了个人利益，在自家开启了“自留地”，条件充足的她从来都没有一家两制、脚踏两只船的想法，始终一心一意、默默的为企业贡献自己最大的力量。

一直忙于工作，高秀珍觉得对家庭亏欠很多。在1980年代，她在繁忙的工作中抽出时间照顾卧病在床的母亲，两个上学的孙女。但是由于早出晚归，她的母亲曾发脾气不愿意吃饭。在女儿孙亚君的眼里，母亲高秀珍是伟大的，虽然小时候她也曾埋怨过母亲对家里照顾的太少，但是长大了，她觉得母亲就是自己的榜样。

在高秀珍的带动下，孙亚君从1980年开始、孙亚君的女儿从1997年开始在红豆工作。红豆65年的平稳健康发展，离不开一大批像高秀珍这样忠于职守、一心为企的红豆人的默默奉献。（卓之敏）

