



6月25日上午，红豆集团总部退休慈善党支部举办“光荣在党50年”纪念章颁发仪式，老党员须凤德同志获得“光荣在党50年”纪念章，他激动地说，颁发“光荣在党50年”纪念章充分体现了党中央对广大党员的关怀，一枚小小的纪念章，承载的是光荣与梦想，更是责任与激励。7月19日，在红豆集团党委发起的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，须凤德被评为“党员先锋”。

红豆集团党委是“全国先进基层党组织”，在多年的探索实践中，形成了“一核三引”“五个双向”等党建经验、工作方法和工作机制，首创了“现代企业制度+党的建设+社会责任”三位一体的企业治理模式，推动了企业持续健康发展。一说起红豆党建，红豆人都会想到一个叫“老须”的人。全国优秀党务工作者、红豆集团党委书记周海江说，红豆党建有今天的成就，须凤德同志功不可没。

须凤德早年参军，服役5年，三次荣立“三等功”，两次荣获“五好战士”，后退役到地方工作。他勤奋刻苦，诚实肯干，在部队是有名的“神枪手”，退伍后在港下供销社工作一段时间后，调任东港镇（原港下公社）党委组织部工作，自1975年起任

东港镇组织干事，1978年6月当选为东港镇党委组织委员，至2001年60岁光荣退休，在组织岗位上干了一辈子，成为当时锡山区有名的老组织委员。常年在组工部门工作，须凤德积累了丰富的组工经验。本可退休安享晚年，但他退而不休，于2002年7月1日进入红豆，担起了抓红豆党建具体工作的重任，继续为党的建设“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，须凤德被评为“党员先锋”。

**企业党建的“指导员”**  
建立一支业务素质强的党务干部队伍。党务干部是企业党的建设的具体规划者、组织者、实施者，是企业各级党组织发挥职能作用的执行者，也是企业党的建设的开拓者。作为一名有着近30年组工经验的老组织委员，须凤德积极落实集团党委部署，使企业党建结合企业发展实际，避免“两张皮”现象，将党建优势转化为发展优势，实现“党建强”促“发展强”。他深知凡事人为先的道理，首先从培养企业党建人才着手，抓好党务干部队伍建设，选拔使用了一批热爱本职、热心党务工作的年轻党务干部，并通过以老带新、培训指导，促使这批党务干部快速成长，为红豆党建工作打牢了人才基础。

健全一个有效覆盖的党的组织体系。党的力量来自组织，贯彻落实新时代党的组织路线，

必须抓好党的组织制度建设。当时，二级党组织都是党支部，须凤德按照《党章》规定，从有利于党员教育管理、有利于发挥党组织和党员作用、有利于密切联系群众、有利于促进企业发展等原则出发，努力把党的组织和党建工作延伸到各个工厂，进一步扩大党组织的覆盖面，实现哪里有党员哪里就有党组织，企业发展到哪里党组织就建到哪里，切实将党的组织优势转化为促进企业发展的有效动能。

建设一套行之有效的党建工作机制。党建工作机制运用得好，组织作用发挥得就好，促进企业发展作用就越强。为此，须凤德从三方面着手，一是建立党务干部例会制度，提高工作能力。须凤德每次都提前做好例会准备工作，确定例会议题、会议内容，传达学习上级党组织关于党建工作的文件精神，安排部署下一步工作，了解各级党组织工作开展情况，及时研究解决存在的问题，同时开展业务培训、交流学习等，不断提升基层党组织开展党务工作的能力。二是建立党组织工作机制，工作落到实处。指导督促开好“三会一课”，引导党组织通过“三会一课”及时了解党员的学习教育、思想、生产生活等状况。抓好党员培训制度，通过常态化的政治学习，不断提升党员的政治

觉悟和思想水平，做到在思想上与时俱进，在工作上开拓创新。同时，建立工作长效机制。年初制定工作计划、年终有总结、有考核，一年工作有完整的档案资料。三是建立党员活动机制，发挥党员作用。组织开展我为企业献良策活动。每年3月是集团的挖潜月，广泛开展党员合理化建议，号召党员发挥带头作用，积极为企业发展献计献策。开展党员结对帮扶活动、党员示范岗创建活动，引导党员密切联系群众，积极发挥党员的模范带头作用，真正体现党员的先进性。

**“红色精神”的“宣讲员”**  
“四千四万”精神不但是无锡的城市精神，也是红豆集团一家手工作坊走向集团化国际大公司的精神法宝。红豆集团既是“四千四万”精神的践行者，也是“四千四万”精神的弘扬者，为传承和发扬好新时代“四千四万”精神，须凤德经常利用座谈会、交流会、宣讲会、报告会及参观展览馆等多种方式，广泛宣传红豆企业发展历程、老书记周耀庭的创业故事、红豆老一辈干部员工的敬业精神。须凤德还注重对青少年进行艰苦创业教育，他和12名老干部争当志愿讲解员，配合红豆旅游公司累计接待中小學生2万多人次，通过寓教于乐的教育讲解，起到了良好的教育效果。在党史

学习教育中，须凤德等老党员联合集团工会、共青团、妇联，组织中小學生开展“红豆夏令营”活动，通过带领学生们参观红豆党建馆，了解党史、红豆发展史，让“四千四万”精神根植于心；在“红色书院”开展各种文化教育活动，丰富孩子假期生活，锻炼、提升孩子动手、创新、协作等综合素质和能力，培养具有“四千四万”精神的接班人。

**退而不休的“志愿员”**  
须凤德等许多老同志退而不休，时刻关心企业的发展，无私奉献争做“志愿员”。每年的“挖潜月”，支部成员每人至少提1条合理化建议。安全生产是企业生命线，支部老干部长期担任“安全监督员”，义务进企业做好安全生产巡查整改工作，须凤德、蒋国才等15名老干部主动配合相关部门到赤兔马轮胎厂、生物制药厂开展巡视安全生产工作260多次，提出改进措施13条。新冠肺炎疫情发生后，红豆老干部响应集团党委号召，纷纷伸出援手献爱心，须凤德、孙亚君等主动报名，争当义务检测员，60多天坚持每天早8点前到达指定地点，为员工测体温、查证件。老同志带头捐款捐物，积极奉献爱心，在集团内部起到了良好的示范带动作用。

知恩于心，感恩于行。红豆集团党委一直都很关心和重视

这些为红豆事业默默奉献的老干部，2007年成立了红豆退休慈善党支部。红豆老干部们在须凤德的带领下积极协助集团党委委托的工作。还协助无锡耀庭慈善基金会做好百岁老人慰问金的发放，核准老职工名单，尤其是有六十年党龄的老支部书记名单，让他们在欢度晚年生活中感受红豆的温暖。

活到老，学到老，须凤德用自己的实际行动践行着这句话。1961年6月入党，入党60年的须凤德同志已年满80岁，这些年，阅读党报党刊、学习党史、收集党史资料早已成为他的生活日常。他说，在未来的日子里，他会继续学习党史，从中汲取营养，教育好后代。现在他虽已不担任红豆老干部支部书记一职，但他常说：“我们老党员就是要坚守初心，老有所为，为党的事业、红豆发展贡献出更多的余热。”

退休不褪色，余热映初心。老骥伏枥，不忘初心，忠诚担当，无私奉献。须凤德用实际行动践行入党誓言。俗话说：家有一老如有一宝。老党员是党和人民事业的功臣，是我们党内的“宝”。他们在自己的岗位上尽职尽责，在退而不休中发挥余热，诠释着什么是共产党人的初心和使命、什么是对党的“绝对忠诚”。这是一名永不退休老党员的真挚情怀，是夕阳正红映初心的真实写照。（谢昌举）



## 党员先锋陈龙： “我们就是要挑战不可能”



“我们就是要挑战不可能，不给自己的人生设限，要志存高远，”

目标定得远一点，哪怕达不到，这一路走来也会比别人更精彩。”

——陈龙  
一个只有十几人团队的业务部，能够做到多强？陈龙的答案很给力：总签约超5000万美金，是红豆国际公司外贸业务历史上第一个做到如此规模的业务部，在2021年上半年公司业务排行榜上傲居首位！作为国际公司红豆运动装公司经理助理兼外贸三部业务经理，陈龙在疫情危机中积极寻找机遇，大胆开拓新的增长点，成功拿下COSTCO项目，打造出爆款产品男士运动T恤。凭借卓越的业绩，陈龙荣获2020年度集团营销标兵，在今年红豆集团“庆百年报党恩 争先锋”活动中被评为党员先锋。

采访中，陈龙说到最多的两个词就是“真诚”和“相信”——“红豆这块金字招牌，是几代红豆人打拼出来的，我们建立起的信誉，是几代人努力的结果。老一辈红豆人把接力棒交到我们手上，我们就要用更高的标准来要求自己，要尽全力让‘红豆’两个字更加光亮。”

**用心！**  
“OSU与红豆永远在一起，你们今天对我们的支持，我们永世不忘。”2020年疫情最严峻的时期，陈龙收到了一封措辞深情的邮件。邮件发出者，正是陈龙团队在美国的大客户。

去年疫情之下，全球经济形势严峻，陈龙所带外贸团队也面临着不少困境，一方面订单受到较大影响，另一方面来自对客户感染新冠病毒的担忧。当时美国的防疫物资也非常短缺，陈龙考虑到美国客户的处境，想尽办法挤出防疫物资，及时寄送到客

户老板、员工及其家人的手中。“雪中送炭”令客户非常感动。那封邮件也由此而来。

“这封深情的邮件，也是我们与客户之间沉甸甸的友谊。在艰难的环境中，我们双方做到了肝胆相照，携手生存。”陈龙说，保客户，就是保自己、保未来。事实的发展也正是如此。经历过疫情中的抱团取暖，客户对陈龙团队和红豆的认知有了极大的提升。今年，在整体行情持续恢复的机遇下，客户第一个想到陈龙团队和红豆的合作伙伴就是红豆，才有了今年如此优秀的业绩。“我们与客户、供应商，就是一个小的稳定的命运共同体，我们三方合力，共同抗击一些不确定的风险和机遇，才能实现共赢。”

**诚信！**  
**最特别的竞争力！**  
疫情之前，陈龙常常会飞去美国拜访客户。尽管时常要忍受不断倒时差带来的身体不适，但一来二去的当面交流，更加加深了与客户的情感连接，陈龙觉得很有价值：“客户非常信任我们，我询问原因，客户说因为你们真诚。”这份真诚和信任的源头，正是几年前的一次合作。

当时与客户启动合作的时候，他们有一份100万美金的订单，由于种种原因转给了竞争对手，同时，客户也把陈龙团队介绍给了自己的竞争对手，以弥补给团队带来的麻烦。在大家为“多了一个客户”而欣喜时，陈龙则冷静的把自己放在客户的位置，对这次事件作换位思考：如果接受，客户会怎么想？“我们做这件事的初心，就是要跟这个客户一起合作。他们的做法是有人情味的，那我们更不能辜负他们。”想明白了这点，陈龙决定不接受这次“转手”合作。

“我们要做一辈子的朋友，要做一辈子的生意，我们只会坚定的跟你们走在一起。”陈龙一番话，也讲到了客户的心坎里。

也是从那个时候开始，双方之间的生意越做越大，合作关系也愈发紧密。客户更是把这件事在他们全集团进行传播，红豆、陈龙团队获得极大认可。这么些年外贸生意做下来，陈龙的真诚始终如一，在客户和供应商中有口皆碑：“诚信，无论何时何地都不能辜负这两个字。”

**奋斗！**  
这一路的不容易，都变成了了不起！

2013年，陈龙正式开始外贸工作生涯，到2018年成立运动装公司后，成为其外贸部门的负责人。这些年，无论经历低谷还是高光，陈龙始终保持“初心”，

“当你付出一百倍的努力却没有任何收获的时候，那不只是身体上的煎熬，更深刻的是心理的煎熬。”回想2016年那段灰暗的日子，陈龙甚是感慨。当时因为突遭客户转移订单的变故，业绩不理想、目标没达成，团队一来一往陷入迷茫，经历了最为低谷的一段时期。如何破局？这个让陈龙辗转难眠的问题，却在他的思考中，另一个问题得以解决——“是否守住了初心？是否对自己所选择的道路坚信不疑？”在得出肯定的答案后，陈龙坚定的带领团队开始反复的思考、实践、总结、调整，从中摸索出路。

在不断的试错与积淀中，2017年下半年，团队成功开发新客户，迎来转机，甚至连年销售业绩提升！2017年当年成交近500万美金，2018年翻番到1200万美金，2019年再度飙升至2000万美金。2020年由于疫情影响，业绩有所回落，今年业绩再次实现大幅增速，已完成签约5000万美金。

那些痛苦和奋斗交织的日子，“如今回过头来看，其实挺了不起的。”这句“了不起”，既是对奋斗结果的欣慰，也是对团队的肯定和褒奖。目前外贸三部团队共有15人，以90后和85后为主。老员工跟随陈龙一路拼



搏，新员工也是冲劲十足，成长很快。“那些痛苦的煎熬，磨练了我们每个人的心力，大家的抗压能力、工作能力都得到了极大的提升。”每个人都会从自身不断挖掘潜力，把自己的能力发挥到最大化，夜以继日的付出和努力，在这过程中，每个人都成就了一个全新的自己。“低谷并不可怕，但一定要相信自己走的路是正确的，有信心，就会有拨云见日的一天。”陈龙也把这样一种理念代入到团队管理当中。

“一个好的团队，必定是心往一处想、劲往一处使，朝着一个相同的目标，你追我赶又同心协力。谈到怎样培养和管理这样一支“精锐队伍”，陈龙用了七个字“信任，绝对的信任。”

现任外贸三部一科科长的吴佳，是与陈龙一路走过来的老搭档，一起经历过2016年的低谷。“相信未来会更好，我们可能会走得慢一点，但是路是对的。”陈龙对吴佳说的这句话，在当时更像一句安慰的话，如今这条路已通向更大的市场。不忘初心，方得始终！外贸三部团队一路走来，没有因为艰难的贸易环境等因素而放慢自己的脚步，反而因为磨练变得更加强大。“还是因为相信吧，相信团队会越来越优秀，相信困难只是暂时的，我们始终抱着对明天美好的希望。”

2020年8月29日，陈龙光荣成为一名共产党员。红豆不拘一格用人才的理念，真正做到以业绩为导向、以奋斗者为本，让陈龙这样的年青一代更加有了奋斗的信心。“红豆是一个没有边界的舞台，在这个舞台上，每个人都尽情的发挥自己的，也激励更多的人。”每一份业绩的背后，或许都有一段不为人知的痛苦经历，在这段经历中，也许我们努力却毫无建树，但这段经历本身很重要，我们可以称其为扎根。根扎得越深，树就会长得越茂盛。”（刘飞）

## 党员先锋唐崇念： 身先士卒拓业务， 扎根职业装团购20年

1998年进入红豆，2001加入红豆股份服装板块，唐崇念从事职业装团购行业已有20年。2011年实现销售利润翻番，2013年荣获集团“厂长标兵”，2016-2018年连续实现销售利润双增长。2020年新冠肺炎疫情突发，抗疫复工复产勇挑重担，他主动承担防护服制作销售资质和检测文件沟通办理等工作，在防护服销售上作出了重大贡献，亦完成可观销售。”2021年，在红豆集团党委开展的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，唐崇念作为红豆职业装公司第二事业部部长，被评为“党员先锋”。

**深耕职业装团购，做强大客户营销**

20多年的工作经验，俨然让唐崇念成为职业装领域的行家。进入这一行业，唐崇念便领会到依托于服装行业的职业装细分领域的同与不同。究其本质，职业装团购是大客户营销思维，不同于服装零售，职业装项目最小也要从几十万起跳，因此为大客户量身定制的个性化服务尤为重要。但仍是围绕服装展开，产品的版型、质量、恪守契约精神都是决定项目成败与后续资源的关键所在。

职业装团购的特殊性使得客户的维护关系到团队的根基，说到客户维护，唐崇念十分感慨，他坚信，做销售和做人一样，诚信走天下。真正好的销售，并非只会耍嘴皮子、精通人情世故，而是一诺千金、恪守契约精神。职业装圈子说大不大，说小不小，一个人在行业内的口碑和信誉直接代表了行业。唐崇念这种坚定的态度和知行合一的标杆作风，不难让人明白为何红豆职业装在业内几十年如一日之口碑。

唐崇念曾和朋友打趣说，自己可能一辈子就干这行了。之所以断言自己的毕生职业，唐崇念说，最初是源于这份工作给予自己的自信、激励。当为项目招投标忙碌了一整个周期，在最终“战果”揭晓时，听到“红豆中标”这几个字，周身充盈沸腾热血，不亚于运动健儿在赛场上获得金牌的那种拼搏冲刺后得到最高嘉奖的荣誉感和成就感，全情投入后获得的“战场”惬意。而后在带领团队的过程中，日积月累沉淀出的真挚情感和共同成长亦让他对这份工作倍感珍惜和热爱。在唐崇念看来，做大业绩是分内之事，与此同时带来的成长和历练更让人受益一生。

**抗疫复产挑重担，主动承担善沟通**  
2020疫情爆发初期，红豆股

份连夜成立防护服项目指挥部，在10万级洁净厂房、服装生产技术及熟练工人的支撑下，积极投入到抗击疫情“战斗”中，通过技术改造快速展开医用防护服的生产，彰显行业担当。这一切的背后，离不开许多人的默默付出，这其中就包括唐崇念的主动请缨和圆满完成任。

疫情发生前，红豆股份未有过医用防护服等防疫物资的生产经验，因此合规生产需要的防护服制作销售资质和检测文件沟通办理等工作刻不容缓。因办理地点在南京，而分管南京办事处的唐崇念出于对南京的熟悉，主动承担了相关沟通办理事宜。特殊时期，这并非普通的“出差”。巧合的是，早在2003年的“非典”紧急关头，红豆股份就火速将服装生产线改造成口罩生产线，唐崇念亦领下了去同省城市沟通生产的重任。时隔17年的这两次出差，不变的是矿泉水、方便面、长途车和耐心的等候。疫情的特殊使得相关工作的展开变得尤为冗繁和艰难，唐崇念不畏艰险和枯燥，秉持工作中那股“不完成目标誓不罢休”精神和日积月累的高效沟通素养，在平日里难以预见的状况下，完成了全公司的预见。

不辱使命后，在抗疫复工复产期间，唐崇念又凭借丰富的销售经验，开拓了防护服内销和隔离衣外销的市场路径，使公司专注防疫物资生产，确保产量和供应无后顾之忧。

**冲锋在前拓业务，带领团队攻山头**

生于四川，因家中父辈多有参军经历，从小耳濡目染军人风采，唐崇念虽没当过兵，却葆有情怀，带领团队颇有行军打仗之风。多年来，从业务销售岗切换到管理带岗，不再仅仅是提升自己，如何做团队、提振士气，是唐崇念现下70%的精力、重心所在。他认为，一定要以“业



（赵媛）