党员先锋圣玉：站在这舞台，与世界更好沟通

“圣玉，出差去德国，你觉得自己行吗？”

“行，我相信自己。”

这一句“相信”，开启了一名新进人员在红豆外贸的奋进之路。

这段对话发生在2006年圣玉进入红豆试用期的第三个月。这次出差，也是她第一次走出国门。2007年年初，圣玉只身前往德国。这一次，她凭借自己外贸英语的专业优势和充沛的工作热情，独自完成开发客户的任务。开发客户带来的成就感，也让圣玉真正开始明晰了自己做外贸业务的定位。

“红豆给予我舞台、平台，培育了我的‘世界眼’，是我自由探索和大胆翱翔的坚强后盾。”在红豆外贸的15年，圣玉从一名优秀的业务员，成长为国际公司针织事业部阿福外贸一公司经理。15年来，她走过美洲、欧洲、澳洲、东南亚、中东等地区的18个国家，和零售商、批发商、进口商等几乎所有性质的客户都打过交道，对客户和市场有着更为精准的把握。从无到有开掘出加拿大市场。2021年培养出阿福外贸史上第一个千万美金的科室，曾经的亏损科室成功逆袭。在今年依然变幻莫测的外贸形势下，圣玉带领团队在1-10月份完成销售过亿，实现利润427万。

在今年开展的“庆百年 报党恩 争先锋”活动中，圣玉被光荣评为红豆集团党员先锋。

圣玉和她的队友周艳（左一）

全力以赴，逆境也从容

曾有国外客户评价圣玉“是一个放在沙漠里都能生存下来的人”，这与阿福外贸的同事们不谋而合。作为共事13年的老搭档，在业务三部副经理印凌钰的心里，圣玉一直就是个“很拼”的人。这些年每次出差国外，时间短、节奏快、工作量大，休息时间非常少，在几天的时间里几乎是连轴转的状态，眼睛熬红对圣玉来说都是常有的事。

靠着这股“拼”劲儿，圣玉“拼”出了加拿大市场，扩大了阿福外贸的市场版图。同样“拼”出来的，还有疫情之下的逆风翻盘。

2020年全球疫情不断蔓延，海外客户接二连三的陷入破产泥淖，公司传统外贸业务被迫停滞，能够找到的最佳出路就是抢抓防疫物资。然而这对精于传统外贸的团队来说，却是个不小的考验——没有出口防疫物资的经验，也没有这方面的客户和资源，一切都要从零开始。

焦虑和迷茫都无济于事，圣玉很清楚这一点，自己不能乱了阵脚，否则团队会更加不知所措。

那段时间，每抓住一分钟都意味着抓住一个挽回损失的机会！为了争取时间抢到更多订单，也鼓舞团队的士气，圣玉率先行动起来，从做服装外贸积累起的国内外客户到厂商、供应商等，甚至是身边的朋友、同学、亲戚都一个一个去问，只要有一点眉目，都会想方设法争取到客户和工厂资源。循着这样的工作思路，团队从开始的一千多只口罩订单，到后来成功拿下首个一百万只口罩，大大鼓舞了“逆风飞翔”的士气，德国、芬兰、印尼、中国香港……全新的市场被不断开发出来，公司的防疫物资出口也达到了几百万、几千万的走量。

与此同时，圣玉和团队分赴全国寻找防疫物资工厂。在去年两三个月的时间里，她几乎每天奔波在工厂，两部手机轮流“上岗”。那段时间防疫物资供不应求，价格变化也很快，要能抢到订单并顺利拿到货物，圣玉能做的就是通过签合同来规范工厂操作。

“在我的职业生涯里，从来没有追到乙方家里去签合同，除了那一次。”圣玉笑称那是一件“挺疯狂的事”，追着工厂签合同，追到老厂长都直呼“你这个丫头太磨人，接了你电话就挂不掉”。在手机通话记录里，圣玉跟这家工厂的通话时间最长。因为很难跟厂长打到照面，圣玉只好一次次在老厂和新厂之间三四十分钟的路程中来回奔走，好不容易见到厂长并确认合同条款后，又因为印章不在厂里，圣玉跟着开了一个小时的车，在厂长家小区外等了很久，才终于拿到盖好章的合同。

“周末不休，电话不断，圣经理几乎没有一个晚上是12点前睡觉的。”回忆起那段日子，业务六部科长周艳很是感慨，除了跑工厂，每天还会接到很多国外的询盘，但不管是有效的还是无效的，圣玉都会一个个认真的看，认真的回复。“每天都是这种高强度的工作状态，非常辛苦，但她从来没有说过一句累，从来没有。她是一个总能把逆境变成乐观讲给你听的人。”

涟漪泛起涟漪，团队良将如潮

采访中，圣玉多次提到“事到盛时需警省，境当逆处要从容”这句话，这是国际公司董事长戴敏君在2015年开年首个晨报会上讲到的，令她铭记至今，也常常拿来分享给团队，成为鞭策大家前行的座右铭。

而印凌钰也是团队中对这句话感触最深的那一个：“有起有落，触底反弹。经历过低谷，在上升期才会更加戒骄戒躁。”

阿福外贸历史上第一个千万美金科室，曾经是一个多年亏损的科室。圣玉推荐印凌钰接手时，科室一个大客户都没有，几乎是“一穷二白”。十三年的并肩作战，圣玉非常相信印凌钰的能力。“她的鼓励让我放平了心态。只要尽力了，不管结果怎样，我都无愧于心。”印凌钰说。

接手后，印凌钰从小客户做起，自己拼命的接单，也鼓励科员们要重新把客户再做起来。圣玉也会经常参与到科室重振当中，陪着印凌钰一起拜访客户、开会、商议，解决问题。第一年做起了一个客户，业绩有了起色。第二年遇到疫情，转作防疫物资，并且非常幸运的成为公司第一个拿到100万口罩订单的科室。传统外贸业务也在2021年迎来转机，美国市场开始发力，海外客户渐渐复苏，不少客户在疫情中与印凌钰团队建立起了更深的信任，小客户开始慢慢做大。科室业绩在今年翻了三番，实际签约达1300万美金左右。

“以前大家评价阿福外贸是‘快准狠’，现在是‘快准稳’，公司有这样优秀的基因，非常感谢我们戴柯柯部长，是她培育了我，培育了我们所有阿福人，打造出一支能吃苦会打胜仗的队伍。我们的团队都抱着感恩的心非常好的传承了下来。”圣玉对团队的战斗力感到自豪又自信。

更让圣玉自豪的是，团队里良将如潮。今年11月份，阿福外贸公司重组为针织事业部，全新提拔了一批人，其中既有经验丰富的老员工，也有表现出色的新人。

作为在红豆成长起来的80后一代，圣玉在与领导和前辈们的相处中耳濡目染，受益良多，“成就他人、培养人才、传承下去”的格局和理念，早已在心中生根发芽。她深知在工作中目标很重要，引路人也同样重要。“我的成长离不开戴柯柯部长，她是我的引路人，相信‘相信’的力量，是她常对我说的话。”圣玉对自己的引路人充满感恩，也希望自己是一个好的引路人。

工作日里，圣玉几乎没有在自己独立的办公室待过，大办公区哪里有空位，哪里就是她的工位；她对自己要求很严格，面对团队时一定是把自己调整到最好的状态，从不消极待人；出差拜访客户，她都会陪同，即使身居管理岗位，她还是会把自己定位于做业务的人，要了解客户、了解产品、了解市场；每次开会回来，她都会第一时间传达、剖析精神，撸起袖子就是干；公平公正对待每一个人，不管老新员工，谁需要她的时候，她都会马上出现；从不放松学习，她信奉“读万卷书、行万里路”知行合一的道理；她永远都是最早到、最晚走的那一个……

这么多年做外贸，业务上“勇者无惧”的圣玉，在情感上依然是个内敛的人——“如果你早上来上班，发现桌上多了一个吃的或者一个小玩意儿，不用猜就知道一定是圣经理放的。那一刻，会觉得心里很暖”；“Jack，你就是口罩大王”，业务一科第一副科长颜晓伟贴在桌上的这张小纸条，在不少同事的桌子上都出现过，每一张都写着不同的鼓励的话。这些工作日常中可爱又暖心的小举动，就是圣玉表达鼓励的一种方式。公司墙上有一块写着业绩数据的白板，团队里的年轻人突发奇想，在下方画了一只招财猫，圣玉觉得很有创意，非常喜欢这样年轻活泼的表达方式。

在阿福外贸一公司，涟漪不断泛起涟漪，传承在接续传承。

（刘飞）

通用股份党员先锋刘培林：重复的工作用心做

“车间的工作最难的不是技术，难的是用心和坚持。每一道工序，每一天、每一月、每一年，都能坚持用心做好，这并不容易，但是只要坚持下来了，一定可以做出成绩。”2021年，在红豆集团“庆百年 争先锋 报党恩”活动中被评为“党员先锋”后，通用泰国公司全钢工厂厂长刘培林在接受记者采访时样说。

在通用股份的全钢车间摸爬滚打了17年，刘培林从基层员工走上管理岗位，积累了丰富的管理经验和实战经验。2019年12月，他服从公司安排，前往泰国工厂负责全钢轮胎的生产，至今已整整2年未回国。

“轮胎就像是我自己的孩子”

“争取年内实现生产！”2019年12月2日，刘培林来到通用股份泰国工厂的第一天，他就给自己定下目标。尽管此时泰国工厂车间机器并不齐全，甚至厂房还没结顶。“这是公司投建的首个海外生产基地，我得努力做成样板。”刘培林在心里告诉自己。

2019年12年28日，通用股份泰国生产基地全钢子午胎工厂第一条轮胎顺利下线，就在刘培林所负责的工厂。“就是按部就班，全力以赴吧。”这背后的努力和过程外人从未可知，记者询问时却被刘培林轻描淡写一句带过。

刘培林是一个沉着而乐观的人，遇事不惊，处事不乱，每当生产出现异常情况或波动，他总能够在最短的时间处理解决。同事们都说，刘厂话不多，但是凡事都早会提前做好计划。

刚接手全钢工厂时，百业待兴，一切从零做起。员工招聘、设备调试、产品调试，刘培林总是忙中有序、有条不紊，可更大的问题在于，如何让没有任何经验的新员工做出高质量的产品？

全钢轮胎第一次试生产，轮胎经过X光检测时，刘培林震惊了：差级不均、气泡、接头开裂、胎体帘线密度不均……做了几十年的生产管理，从来还没有过这样低的合格率，这让刘培林很意外，他立即组织中国熟练工帮助泰籍工人分析改进。设备、人员、工艺经过磨合，生产逐步走向正轨。而这些首批过来的中国熟练工，如今在车间个个都成了“师傅”。

正当刘培林为一个美国的大客户赶制订单时，他又接到一个通知：国内新冠疫情突然爆发，原计划后续来泰的中国员工过不来了，机器运送也要暂缓。“所有的节奏都被打乱了！”刘培林说，尽管在身边人看来，他并没有显示出很大的焦虑情绪。

刘培林并没有疫情因为改变交付节点，他决定大量采用泰国本地员工，他带头当起了师傅，将轮胎操作流程事无巨细地编写成册，为了清晰准确还画了图表，“手把手”地教泰国员工，每天忙得喝口水的时间都没有。

2020年3月23日，泰国工厂“第一柜”轮胎于曼谷林查班港口，顺利起航发往美国，当天晚上，刘培林和同事破天荒地下了一次“馆子”，小小的庆祝了一下，这也是他来到泰国工厂4个月以来第一次放松休息。刘培林相信，这些质量优异的轮胎能让客户满意。他的这份骄傲与自信来自于通用轮胎严苛的质量管理标准。

简单的工作重复做，重复的事情用心做

不论是刚工作时的坚持学习，还是为了提高效率苦练技术，再到十几年如一日在工作中坚持规范操作，刘培林成功的秘诀就是“坚持”。

“简单的工作重复做，重复的事情用心做。”这是刘培林经常放在嘴边的话。在质量管理上，刘培林更是把这种坚持精神贯彻到底。他每天上班的第一件事，就是到X光检测机前，轮胎的结构怎么样，钢丝排列密度是否规范，帘布宽度、整齐度是否达标……每天的班前会、班后问题整改会，他强调的最多的也是质量。

“每一个细节都得较真啊”，刘培林说，拿胎面接头这项来说，“轮胎的胎面有一定的拉伸度，有时候对接头时差1厘米，用手拉一下，也能对接上，但在我们工厂，这样的轮胎属于残次品，必须处理。”“保证每一条轮胎符合标准。就是我的职责所在。”刘培林并不善言辞，但是面对自己的工作却又能侃侃而谈。

刘培林（左二）在车间检查生产

“车间的工作看似简单、枯燥，但坚持下来却并不容易。每个人都会有惰性，都会有想松懈的时候。这个时候能坚持下来就能做出成绩。”2020年12月，公司在在泰国员工中间开展千万条无废次品活动。每生产1000条轮胎无废次品就可以得到奖赏，截止目前已有107人次得到了奖励。泰国工厂全钢轮胎一次合格率也达96%。

管车间是门大学问

从生产一线到管理岗位，刘培林负责的班组、工厂在公司总是名列前茅。他在管理中遵循“三全”、“一多样化”的管理模式，即：全面质量管理、全过程的管理、全员参与的管理；一多样化：一切为了顾客、一切凭数据说话、一切以预防为主、一切按PDCA循环办事。

“这些都是从卓越绩效管理中学得的。卓越绩效管理让我们的管理从‘大老粗’不断走向专业，工厂也焕然一新了。”刘培林说。“哪怕一个最简单的5S管理，都可以给工厂生产带来很明显的作用。”在泰国工厂，他也积极推广了这一模式，修订了5S标准指导书图文版，提高5S目视化。他经过长期实践发现，这样的管理方法能够提高产品质量，减少质量事故，降低成本。

“做生产管理不仅要懂技术，还必须要有持续的进步。”刘培林认为，对待工作认真、负责，追求更好，是一个优秀的工人或管理者都该有的态度。“在通用股份，能者上，平者让，庸者下，只有你足够努力、足够优秀，就会有公平竞争晋升的机会，我就是通用股份晋升体制中不断成长。”

在人员的管理上，刘培林从不墨守成规。在泰国工厂，当地员工占到90%左右，他招收培养本地技能型人才，辅助班组长管理泰籍员工，使得工厂顺利投产并逐步提产步入正轨。由于文化的差异，按劳分配，计件制度，计时制度这些国内的激励方式在泰国并不行得通，刘培林就想方设法提升员工的归属感。开辟“员工绿植角”，创造良好的工作环境；举办各类文体活动增强大家的凝聚力。

刘培林特别重视对年轻员工的培养。在公司举办的技能操作比赛中，大家为了取得好成绩，往往挑选好员工、老员工参赛，但是刘培林要求参赛对象改为工作3-6个月的新员工，让他们增强质量意识的同时，提高积极性。

在刘培林十几年的车间工作中，培训过的人员在车间从员工到班长近百人，这些人员成为车间的骨干，在公司不同的车间、不同的岗位上发光发热。

木匠千千万，不见得人人都成鲁班，在成千上万人中脱颖而出，必须经过千锤百炼、千辛万苦。刘培林正是靠着努力、认真、敬业、乐业的精神，不断做出新的成绩。“作为通用股份泰国公司全钢生产负责人，我将发扬党员干部不怕苦不怕累的精神，深耕细作，坚守初心，扎根泰国工厂，深入一线，抗击疫情稳生产，带领我的团队朝着‘百亿通用，千亿红豆’目标奋进！”刘培林表示。

（王文婷）

党员先锋秦岳峰：从军人到厂长，不变的是责任和使命

“积极承接内外部面料加工订单，根据用户对产品需求，调整原料和工艺，优化面料的柔软舒适性能，2021年1-10月，工厂利润较去年同期增长101%。”在红豆集团“庆百年、报党恩、争先锋”主题活动中，红豆居家织造二厂厂长秦岳峰因业绩突出被评选为“党员先锋”。

从一名军人到一个普通的销售员，再到内衣厂长，秦岳峰将其所奉行的严格、专注、进取和创新理念，融入到工厂发展的每一处“血脉”。从建厂之初到现在，多年来始终专注舒适面料和产品，他是如何带领织造二厂一步步变得更强的？又是如何冲破发展瓶颈，在逆势中实现销售、利润双增长的？

有过多年军旅生涯的秦岳峰，雷厉风行是他一贯的工作作风，他对企业的管理追求高效、创新，一切以创造效益优先。对于质量的把控也是近乎苛刻，带领织造二厂先后荣获了红豆居家2017年度外协合格供方最佳质量奖，2018年度优秀供应商“创新奖”。

销售、模式创新 打破发展瓶颈

自建厂以来，织造二厂一直发展平稳，但是作为中间链条的生产型企业，逐渐进入到了止步不前，销售和利润一直难以扩大的局面。一方面受到上下端的挤压，原材料不断上涨，另一方面加上水电、蒸汽等生产成本上升、员工成本增长等压力，影响了企业的利润，工厂发展受到局限。怎么才能走出这两头“受气”的局面，冲云破雾，开辟新的发展空间？“瓶颈”的出现让秦岳峰陷入了反思。

面对困难，2016年开始，秦岳峰带领织造二厂尝试了对整个生产流程的再造，从原来仅有的纱线采购、毛坯织造和染整外协过程，增加了成衣外协加工，进入了成衣销售领域，进行了销售模式创新，产品也进一步扁平化。经过5年积累和沉淀，成衣销售逐渐成为工厂的主要销售来源，并获得了销售最大化；同时也让作为中间面料企业的工厂更能靠近消费者，了解到消费者的需求，从而更加精准的研发新品并进行市场验证和迭代升级；更重要的是生产体量的逐步增大，让工厂有更大的砝码与纱线的前一端纤维供应商谈判议价，工厂通过直接与美国的杜邦莱卡氨纶、奥地利兰精莫代尔、日本三菱和东洋纺腈纶等洽谈，降低原料成本近20%，大大提升了利润空间。2019年，工厂销售额突破一亿大关，达到了1.15亿元，利润额也稳步上升。

除了模式创新，在企业内部管理上，秦岳峰还积极学习阿米巴管理模式，并将学习到的先进的企业管理方法等运用到工厂管理中，促进全员齐心化，在努力实现每个人的价值过程中，汇成企业整体发展目标的达成。

研发“要跳出围墙到围墙外”

“跳出围墙，站在围墙外，从用户的角度出发，才能研发出受到市场欢迎和好评的产品”，作为内衣最基础元素——面料的生产企业，从第一代红豆绒开始，秦岳峰就带领团队积极地参与到红豆居家公司周文江总经理带头的产品研发之中，按照商品中心的企划要求，与织造一厂共同协同开发并进行落地。按照公司对面料的极致要求，每年对面料进行不断研发调整，只为追求面料的极致柔软，满足内衣是“人体第二层肌肤”的舒适，而这些都基于对用户需求多年的挖掘和研究。2018年，织造二厂在红豆居家的产品创新战略引领下，从“六国原料”出发，进行“九道柔软工艺”的叠加创新，开发出新一代红豆绒面料。

内衣不光要舒适，还要保暖，一件能够在寒冷冬日里带来温暖柔软、无束缚的内衣，才是消费者最需要的，所以今年织造二厂按照红豆居家公司的研发理念，与织造一厂又成功开发了里层为全棉的红豆绒产品，在双层面料的内外层组合上进行迭代创新，将贴身的内层逐步全棉化，适应消费者对棉的舒适需求以及减少对化纤类的肌肤敏感，外层则以发热原料为主，通过创新叠加，新一代红豆绒更加舒适和温暖。

全员考核 目标“蹦一下 看得到摸得到”

在红豆居家织造二厂，全员考核，人人都要考核，是厂里的“老规矩”了。不管你是销售、财务、管理还是生产岗位，乃至厂里的清扫职工，都要与厂里的产能和效益挂钩，定考核目标。考核目标是从工厂每个月的产量、销售、效益等各个数据综合分析而制定的，秦岳峰说，“这个目标一定是要每个人‘蹦一蹦’就能达到的目标，而不会过高或者过低，那样就是无效目标，目标就是要给与每个人公平和公正的考核激励。”有了考核目标之后，关键还在于目标的“落地”，对于考核多少，制定了就必须按期按量完成到位，从而激励员工的持续性。正因为这样一套“蹦一下 看得到 摸得到”的考核机制，织造二厂的团队有目标有责任并且具有高执行力，大家都清楚知道自己该做什么，该怎么做，该怎么做到位。

工厂的同事和车间的员工都很佩服他们的厂长，因为他做事从来不拖泥带水，说到做到，而且让每个人都能真正感受到有付出就有收获，所以他们都“死心塌地”的跟着他干，在织造二厂，春节后老员工的返岗率达到90%以上。

服役时是一名为国、为人民的军人，退役后是企业发展的脊梁。在秦岳峰看来，作为一名党员，不管身份和工作如何变化，始终要牢记初心使命，勇于承担起责任。此次获评“党员先锋”既是肯定，也是激励和鞭策，更要严格要求自己，与时俱进，不断学习和进步。

对于工厂来说，要继续围绕差异化产品定位，把“一公里做深”，开展好协同的新品研发工作，通过新品的不断迭代创新，让红豆内衣一直处于行业的领先水平。同时基于国家的智能化和物联网的推进进程，逐步实现现有针织设备和生产过程的智能升级，使整体生产水平处于我国针织生产行业的前列，努力为更高目标的实现而奋进。

（浦晓倩）