通用股份外贸第一党支部：“尖刀班”带领轮胎外贸加速跑

2021年，通用股份泰国工厂外贸销售突破2亿美元，同比提升199%。2022年，工厂连续2个月销售突破3000万美元，1-2月同比增长233%，全年目标瞄准销售翻番！

通用股份泰国工厂自2020年投入运营后，就成为公司强大的“增长极”，不仅实现了“当年投产，当年盈利”的良好目标，在海外同业中创立了“投产速度快、产能提升快、盈利能力强”的好口碑，一直保持着产销两旺的势头。

是什么让通用股份泰国工厂外贸跑出新气场，跑出新速度。成绩的背后，有一支战斗力强大的“尖刀班”队伍。他们是抢占市场的“先锋队”，他们克服疫情迎难而上，啃下“最硬的骨头”，他们是干事创业的优秀党员干部，他们是通用股份外贸第一党支部。

2022年，在红豆集团举行的“创先锋团队 喜迎党的二十大”活动中，通用股份外贸第一党支部因成绩突出被评为“先锋团队”。

我是党员，我在前面！

“老党员，新支部”，通用股份外贸第一党支部书记冯蜢蛟这样形容自己的团队。这支队伍，伴随着通用股份泰国工厂的诞生而组建，也见证和支持着泰国工厂的兴盛壮大。

2018年，在集团的引领下，通用股份抢抓国家“一带一路”机遇，斥资3亿美元在泰国投建首个海外生产基地，瞄准美国这一全球轮胎外贸最大的市场。根据公司的部署，需要从外贸第一事业部中精选出一批精兵猛将，专攻美国市场。

“市场的转换是彻底的，这意味着在这之前我们不管负责什么区域，都要全部放弃，从0开始。”通用股份泰国外贸一公司经理陈洁告诉记者。而此前，外贸第一事业部负责东南亚市场，利润超千万，在集团名列前茅。要全部放弃以前所累计的所有资源，从头开始，谈何容易？

“打仗时候，特别重的任务要交给尖刀班。公司的关键任务都要挑精兵去干。这是公司对我们沉甸甸的信任。”在支部动员大会上，书记冯蜢蛟郑重地告诉团队。

攻坚克难，关键时刻看党员。在书记的动员下，陈洁、杨红梅、陈薇薇等一批老党员首先表态，全力支持公司全球化布局发展！她们转交了手中积累了十几年的客户资源，全力专攻新的市场。在老党员的带领下，很快，一支30余人美国市场销售“尖刀班”组建完成。

怎么从0开始开展工作？未来能不能取得成功？一切都是未知的，但是团队充满信心。这支“尖刀班”不仅聚集了最精英的人马，更有着极强的思想觉悟。他们大多是“老红豆”了，从毕业就工作至今的老员工比比皆是，资历最深的队员在红豆工作了28年，党龄已有14年。“革命的一块砖”在他们的思想中根深蒂固，只要是组织要求，哪里需要就去哪里“补位”，要干就要干出成绩来。

团队的灵魂就是党员

抢晴天、战雨时，2019年，通用股份泰国工厂进入了紧锣密鼓的推进阶段，建设团队克服雨季困难，用11个月完成了建设工作，创造了业内海外建厂的新速度。推进市场，通用股份外贸第一事业部齐头并进。2019年3月开始，团队多次前往美国市场，开展了调研工作。许多美国客户在了解到通用股份钢胎后，表示出了极大的兴趣，下了一批预订单。

2019年12年28日，泰国工厂首胎下线，3月23日于工厂顺利发往美国“第一柜”。通用轮胎的“超高性价比”“可靠的质量”打动了美国经销商，订单陆续而来。

这是一个很好的开局，整个外贸第一事业部都信心满满，他们相信，一定会越来越好！

可很快，团队就遇到了“下马威”——新冠肺炎疫情来了。通用股份泰国外贸二公司经理顾可凡记忆犹新：“新冠疫情让外贸行业遭遇打击，甚至停摆，在市场开拓上，我们没办法前往市场一线，与客户的交流也持续受阻，发货的轮胎也很难运出去。”

与困难对垒，党员团队越挫越勇。不能跑国际，就跑国内，美国大经销商大多在中国设有办事处，他们每个月至少前往调研一次。根据客户反馈的情况，大家收集数据、研究讨论。仓位出现“一箱难求”情况，他们就24小时“待机”，帮助客户联系货代，千方百计抢仓位发货。他们开拓在线化销售，与美国客户保持不间断的沟通，还为他们寄去了红豆生产的口罩。

在坚持不懈的努力下，团队顺利与美国最大的轮胎经销商之一达成战略合作关系，成为他们最大的中资供应商。团队业绩几乎每年都翻上一倍。客户来到通用股份生产基地调研时，屡屡竖起大拇指“通用轮胎的品质国内一流。”

在党员的带领下，通用外贸第一事业部的每一个人都刻苦努力，工作到凌晨一两点是所有人的常态，他们不管走到哪，都带着笔记本电脑，几乎365天无休。“这些都是我们的分内工作，没有一个人认为自己是在做一件了不起的事。”“我们期望疫情尽快结束，我们一定会第一时间前往一线市场，连续待上3个月甚至半年，我们所有人都有这样的决心。”大家都“憋”着这样一股劲。

正是这种默默付出、不计得失的精神，打造起外贸第一事业部“尖刀班”，造就了通用股份的外贸铁军。2022年，泰国工厂生产订单每个月都排的满满的，产品供不应求。党员先锋攻坚克难，在最艰难的市场环境下做出了最靓丽的成绩。

“师带徒”带出向心力

把员工培养成骨干，把骨干发展成党员。“师带徒”是通用股份外贸第一党支部的一项光荣传统，每个新员工都有自己的党员“导师”，党员有义务、有责任对新员工、新党员的业务能力培训和思想政治教育。从入职到独当一面，他们大部分人只需要6个月时间。如今，团队骨干的平均年龄35岁，2名优秀党员在2021年集团“庆百年 报党恩 争先锋”中获得“党员先锋”称号，支部的党员获得的集团和公司的标兵、先锋的荣誉证书厚厚一摞。

坚守，靠觉悟，也靠组织。在鼓舞士气凝聚人心上，支部的老党员们都成了思想政治工作的行家里手。“公司这么支持我们，我们不能输”“越是有困难，我们越是要往前冲”“家里有困难尽管说”冯蜢蛟、陈洁等作为党员带头人时常了解职工思想、工作动态，帮助解决困难；还经常举办聚会、组织家属到公司开放日，让大家感受到温暖。

“待久了，这里就像自己家一样。”顾可凡，2019年从国外读书回国后，第一份工作选择了红豆，当年，就向党组织递交了入党申请书，在党员导师的带领下，他从一名普通外贸员成长为外贸经理。

关键时刻能站出来、危急关头能豁出去。在通用股份中，“党员先锋岗”“党员示范区”“党员先锋队”是一项经常性的制度，有利于发挥党员在急难险重任务时的先锋模范作用，每每在公司重大项目的推进中，发挥了巨大的作用。“天道酬勤，厚德载物”，冯蜢蛟总是用这句话来激励团队。“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风，就是通用外贸“尖刀班”的宝贵品质。相信在他们的努力拼搏下，通用股份会像千里马一样在国际市场中驰骋前进。

（王文婷）

红豆男装党员先锋郭磊：想干事、能干事、干成事

“越努力越幸运”，这是郭磊的深刻感悟，也是他一直付诸的行动。一分幸运是用十分、百分的奋斗和努力换来的，所谓成功都是留给有准备的人，其实就是“没有不奋斗、不努力的成功”。在三个多小时的采访中，记者看到了一个面对逆境不怕困难、不畏艰难的郭磊，一个实干苦干、努力奋斗的郭磊，一个想干事、能干事、干成事的郭磊。

郭磊现任红豆男装电商二公司总监，2003年大学毕业就怀着满腔热情和斗志来到红豆集团，从机车技术中心基层岗位做起，用苦干实干屡创佳绩。2021年5月，郭磊调任红豆男装电商二公司总监，在短短六个多月时间里，郭磊带领团队攻坚克难，逆境突围，以“付出不亚于任何人努力”的拼搏精神，使电商二公司销售实现逆势上扬，打赢了一场漂亮的“翻身仗”！在2021年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”的光荣称号。

想干事，直播销售成功破局

刚调任红豆男装电商二公司，郭磊面对不少挑战。内部，团队战斗力、凝聚力亟待提升，新品研发、渠道开拓、供应链完善等经营策略需要重新调整整合；外部，线上销售模式升级、与平台合作方式重构、消费者的不断流失等诸多难题摆在郭磊面前。怎么化解一道道难题？从哪里寻找突破口？

“那段时间，我白天想、晚上想，连吃饭也在想这些问题，感到很大的压力。”郭磊说，集团董事局主席周海江、红豆股份公司董事长戴敏君和总经理王昌辉，他们都给与我鼓励和支持，对我充满了信任和期待，我必须努力奋斗，把“以奋斗成功者为本”转化为带领团队拼搏向前的行动，才不辜负领导的信任，也才能对得起大家。

多年市场一线的实战经验让郭磊坚定一个销售法则，在激烈的市场竞争中，同质化竞争没有出路，突出重围、赢得竞争主动权的关键就是研发差异化产品，做到人无我有、人有我新。一句话“研发差异化产品”说说容易，背后需要对市场、消费者、行业等一系列的调研分析，以消费者的“痛点”为基点，研发的差异化产品才能受到消费者青睐。经过三个多月的努力，郭磊和研发人员经过数百次的讨论、打样，先后推出了“假两件毛衫”、“加绒毛衫”、“加绒休闲裤”等系列差异化产品，一经投入市场，受到消费者热捧，日销过万件，一下打开了销售突破口，也为后续直播打下了基础。

在运营上，勇于创新、善于打破条条框框的郭磊，对运营方向、组织构架、人员配置、渠道拓展等进行了大刀阔斧的变革。流量在哪里，生意就在哪里，基于企业现状以及行业竞争态势，郭磊认为，直播风口将会是红豆男装实现增长的突破口。经过多个夜晚反复推敲测算，郭磊觉得现阶段达人带货更适合红豆男装，顶着巨大的压力，经过5个月的日夜奋战，协调明星达人、天猫平台、公司线上线下货品等多方资源，郭磊带领红豆男装电商二公司团队在直播销售上成功破局。

能干事，凌晨两点的电话

2021年11月2日凌晨两点，还在公司加班的郭磊接到一个电话。“如果不是加班到凌晨两点，我可能就接不到这个电话，接不到这个电话就会错失了一次头部主播上播的机会。”这个电话对郭磊意义非凡，从调任红豆男装电商二公司，郭磊推掉了大量应酬，每晚最早下班也要到11点，几乎吃住都在办公室。

电话是天猫平台相关负责人打来的，这位负责人告诉郭磊，明天有一个选品会，你过来和头部主播见面谈一谈合作事宜。接到电话，郭磊立刻连夜开始准备产品，第二天一早，直奔杭州。

天猫直播频道负责人为何要在凌晨两点打电话给郭磊？面对记者提问，郭磊笑了，打我电话当然不是无缘无故的，之前三个多月，我去天猫多次，和天猫平台多位负责人进行了数次沟通，围绕红豆男装在天猫平台各个方面的发力，进行了深入的探讨和全方面的合作事宜推进。在红豆

品牌的影响下，以及天猫平台赋能，最终红豆男装凭借强大的全渠道货品能力，促成了和行业各位头部主播的合作。

凌晨两点的电话，背后是数个日日夜夜的辛劳付出，这也正是郭磊所说的“越努力越幸运。”正是这次凌晨两点的电话，郭磊参加TOP主播直播的选品会，并与主播本人进行了沟通。围绕直播发力，红豆男装还联合烈儿宝贝、林依轮等行业头部主播，进行了一系列带货直播工作，在直播领域绽放光彩。连天猫平台的很多小二都说，现在红豆男装与天猫平台的配合度非常高，无论晚上还是周末，郭磊总能快速回信息，很多问题，当天即能解决。

一个人的力量有限，团队的力量无限。人才团队是发展的根本，对于电商二公司而言，人才的重要性显得更加急迫。调任红豆男装电商二公司的第一项改革，郭磊就把选人用人作为头等大事来抓。在选人用人上，郭磊把“能吃苦想干事”作为首要衡量标准。“集团倡导‘以奋斗成功者为本’，能吃苦才能为成功打下基础，领导也是看重我能吃苦，才把我调任到这个重要岗位上的。”红豆男装电商二公司一批能吃苦、有担当、有思路、办成事的人才陆续成为核心成员，大家都对未来充满了信心。

干成事，专场直播荣登天猫男装品类当日销售TOP1！

“不仅能吃苦，而且比较能够整合资源，分析、把握住趋势，并快速行动落实。”这是红豆男装电商二公司办公室主任侯燕眼中的郭磊。记者采访了郭磊的领导、同事和下属，他们眼中的郭磊都具有非常鲜明的一致性：郭磊能吃苦、爱学习、有想法；想干事、能干事、干成事。

郭磊十年前在红豆男装电商部门工作过，但是十年后，行业不断升级变化，现在的郭磊，对服装行业是一个“门外汉”，但酷爱学习的郭磊，在学中干、干中学，以归零心态对待工作，在最短时间快速熟悉了行业的流程及特点。“虽然服装行业的经验不足，但市场规律是相通的，站在客户角度考虑问题，以用户为中心换位思考，用‘如果我是红豆男装消费者’的心态，全面审视企业的经营工作，就能取得好的结果。”郭磊说，我总是把自己放在客户、消费者的角度，来思考我的工作是否更有实效、更有价值。

打造差异化产品，实现爆品大卖，提升了店铺层级；调整运营策略，直播销售连破记录，实现销售快速增长。2021年11月29日晚，红豆男装电商二公司携手淘宝TOP主播烈儿宝贝，在公司所在地无锡大本营开启首次专场直播合作，人气火爆，销售记录不断刷新。在总时长达5小时的专场直播中，淘宝直播间单场观看量485万人次，订单量达7.5万件，创下红豆男装专场直播新记录，荣登天猫男装品类当日销售TOP1！

在郭磊身上，记者感受最深的是党员先锋的吃苦、奉献、拼搏精神，“付出不亚于任何人的努力”是郭磊每天的工作状态，“以奋斗成功者为本”是郭磊日常的行动指南。“2021年即将结束，我和团队将向业绩最大化发起冲刺，强攻市场，实现双增长。我相信新的一年我们将会迎来更好发展，红豆股份红豆男装也一定越来越强。”郭磊说。

（谢昌举）

党员先锋朱伟伟：唯有奋斗！方不辜负这舞台

“先后配合部门获得江苏省质量奖、亚洲质量创新项目一等奖、全国纺织行业质量奖、全国质量奖标杆、全国质量奖。个人获评第一批卓越绩效自评师，2次集团总部优秀员工，1次集团管理标兵……”入职红豆以来，朱伟伟一直在卓越绩效管理科工作，专注于卓越绩效管理的推进与落地，取得了硕果累累。在红豆发展，一切用业绩说话，在红豆集团“庆百年、报党恩、争先锋”主题活动中，集团企管运营部副部长朱伟伟因成绩突出被评选为“党员先锋”。

用一场场考试，为卓越绩效管理提供土壤

卓越绩效自评师考试，为卓越绩效在集团各公司、企业落地提供了肥沃土壤，从2018年开始，红豆就开始培养自己的自评师团队，先后组织了5次卓越绩效自评师考试，共计选拔了500名“卓越绩效自评师”。每一次自评师考试，朱伟伟和他的同事们就要提前“开战”，组织开展卓越绩效细则、评价标准的系统培训，邀请专家出卷，考试的人员统筹安排……每一件事都要落实到位，常常一忙起来就忘了时间。

在组织卓越绩效自评师考试时，集团领导的高度重视、企业负责人、干部的积极参与，让朱伟伟感到震撼，印象深刻。当时他也参加了第一场考试，这是他大学毕业后第一次在企业参加这样的考试，感觉考试的正规程度不亚于学校的期末考试，有1000多人参加。为了鼓励各参加考试的人员，集团董事局主席周海江还到每个考点逐一指导，激励大家，并利用晨会进行了表彰。

朱伟伟说，通过每次的自评师考试，解决的是集团干部（特别是厂长、经理以上的干部）对卓越绩效思维认识的问题，这使得我们卓越管理科与各公司、企业负责人对话有了共同的语言，让卓越绩效模式自评师在卓越绩效模式的推广、应用和评审工作中发挥了积极作用。

主动“出击” 让战略更有效的落地

卓越绩效推进工作覆盖面非常广，需要协调多个部门和各一级公司、生产实体，所以一定要主动“出击”。工作中，朱伟伟有一大部分时间要花在与各部门的对接上，一方面了解他们的需求，尽自己最大的努力帮助他们解决疑问，另一方面也要将卓越绩效管理的相关工作及时传达和落实。

申报质量相关奖项为抓手是推进卓越绩效在各公司、企业落地非常重要的动作。今年红豆集团首次申报即获“全国质量奖”，虽然集团企管运营部是主要牵头部门，但是在现场评审中根据评审要求需要了解集团各业务单元推进卓越绩效的情况，因此集团下属各公司都需要作相应的准备，这里面就需要大量的协调准备工作。还记得那一段时间，要准备质量奖评审的相关培训，对接评审的具体安排，帮助各公司梳理评审材料、跟踪各个评审现场……朱伟伟将工作一一分解，具体落实。评审期间，朱伟伟每周都要在总经理、部长联席会议以及集团晨会作分享，前后持续了2个月，培训了10余次，每一次的培训内容他都要仔细琢磨，自己先学会、学透，再用深入浅出的讲解让大家能听懂、好理解。

付出总会有回报，在朱伟伟看来，集团荣获第十九届“全国质量奖”，离不开团队、整个条线的齐心奋斗，也离不开集团领导的高度重视，获奖是对我们集团卓越绩效管理推进的肯定，推动了集团各业务单元齐头并进，充分说明了公司的产品质量、服务水平、经营管理水平均实现了质的提升，也验证了卓越绩效管理模式的科学性、系统性。

随着集团来到了卓越绩效3.0阶段，在管理方面需要突破的是如何让战略更有效的落地。2020年开始，朱伟伟带领卓越绩效管理科推进了基于战略的测量指标体系，在集团各三企业负责人的考核责任状的过程指标中融入与战略有关联的指标，并且将指标体系与现有的考核进行关联。测量指标充分结合各企业生产经营实际，用量化和考核让卓越绩效管理更可视化，让企业需提升项一目了然，切实将卓越绩效管理落地。

“两条腿走路” 发扬“店小二”精神

卓越绩效是一项持续推进的工作，会一直伴随红豆成长至世界500强企业，因此对于未来，朱伟伟目标明确，思路清晰，他说，作为集团卓越绩效管理科，要以“两条腿一起走路”的形式推进，一方面抓好每年的卓越绩效自评及改进工作，另外一方面以质量奖申报为抓手促企业经营管理水平提升。而这其中最重要的就是“服务精神”，寓管理于服务，要以集团各一级子公司、三级企业为服务主体，充分发扬“店小二”的精神，深入一线持续做好各项服务工作，以卓越绩效管理为抓手，抓落地、强执行、促发展。

随着集团正式步入卓越绩效3.0深化推进阶段，朱伟伟介绍，接下来将重点围绕三方面开展工作：一、以目标+责任+考核人为标准，持续推进运营管理在集团各一级子公司、三级企业的落地执行，重点以考核管理为工具，帮助集团各企业提升经营管理业绩；二、推动基于战略的测量指标体系的全面落地，重点强调绩效测量指标的分析和对标管理的工作推进，三、以卓越绩效准则为框架协助各企业持续推进各项管理改进，进一步推进集团经营管理水平更上层楼。

作为一名党员，必须起到先锋模范带头作用，所以对于“党员先锋”的荣誉，朱伟伟说这是对他的肯定更是一种鞭策，让他牢记作为一名共产党员，始终要走在前列，而在企业，就是要用优异的业绩说话。他说，红豆集团给了我一个振翅高飞的舞台，只有继续奋斗、拼搏，奉献自己应有的价值才是王道，做比想永远更重要！

（浦晓倩）

编印单位：红豆集团有限公司 地址：江苏省无锡红豆工业城 电话：0510-66868227 红豆官方微博：http://weibo.com/hodoblog 邮编：214199
印刷单位：无锡日报社印刷厂 印数：14500份 发送单位：集团各子公司和外协单位