

红豆股份运动装党支部： 危中觅机，逆市赢得快发展



创先争优团队
喜迎党的三十大

去年，红豆股份运动装公司在集团事业部排名第二。截止到今年目前，公司外贸签约已超5500万美元，与此同时，该公司品牌在抖音的日直播GMV销售已突破40万元，实现了漂亮的外贸、国内电商双“开门红”。

不仅如此，运动装公司还收获了多项殊荣：中国科技创新发明优秀成果奖，江苏四星级上云企业，省级“专精特新产品”，无锡市的“专精特新小巨人企业”、“瞪羚企业”、“十佳‘五一巾帼奖’集体”等等。

2018年11月才开始成立的红豆运动装公司，凭什么能够在世纪疫情、百年变局的大环境中，

逆市迅速成长？这其中离不开一支视野开阔、善于学习、敢想敢拼的党员团队——红豆运动装党支部，他们千方百计成功应对外贸“黑天鹅”，他们洞悉大势迅速布局跨境电商，他们抢抓线上机遇快速发展国内电商，他们因业绩出色，在今年红豆集团举行的“创先争优团队 喜迎党的三十大”活动中，被评为党员先锋团队。

支部定方向，党员冲在前

3月13日，JJ瑜伽老师为红豆运动带货超43.66万元，抖音店铺销售持续增长，这是红豆运动装公司破局抖音直播，培育自主品

牌红豆运动见效，加速线上发展的重要里程碑。

“党支部就是定盘星，就是方向盘，我们要响应国家‘双循环’发展，积极贯彻集团发展战略，必须由传统外贸转向全渠道发展，这样才能降低风险。”有着15年党龄的红豆运动装公司党支部书记高品亚说。

早在2008年，红豆运动装的出口业务便覆盖运动全品类，有着这样的经验背书，红豆运动装公司决定发展电商，线上线下销售齐步走，线上经营天猫、京东、抖音旗舰店，线下承接运动比赛个性化定制业务。

但培养一个新品牌、开拓新市场，谈何容易，为了支持电商发展，高品亚把自己的办公室搬到电商团队旁，为的就是更及时、方便的和电商团队一起没日没夜的“并肩战斗”。

党员冲在一线，做好表率。为了更好的学习电商，负责商品的党员管登峰，听说可以到杭州参加一个淘宝头部主播商洽，他夜里自驾车3个多小时赶到杭州，等候到凌晨2点参与了商谈，凌晨3点多驾车返回无锡，早上7点多到家，稍事整理了一下，又精神抖擞地投入工作。

把党员培养成企业骨干、把企业骨干培养成党员。红豆运动国内电商负责人顾玮，从外贸跨

界到国内电商，始终保持着饱满的激情和十足的信心，她一直以身作则，一直带头学习，带头加班加点，带头总结提升。初期人手不足，她亲自直播带货，经常熬夜做客服。只要是工作需要出差，哪怕是半夜三更，立刻就出发。有人问她为何这么拼，他说高总师带徒般引领示范以及其他党员的感染，去年，顾玮已经郑重地向党组织递交了申请书。

为了打造强大的供应链，在高品亚的带领下，红豆运动装工厂以数字化驱动创新，实现向智能制造的转型飞跃，大大提升效率。引入的智能吊挂系统，不需要人工干预，就可以轻松实现跨组生产，而不必担心生产工序的混淆。同时，产品加工完成后工位上的“智慧大脑”会自动动作，各项数据都会汇总到总台的可视化大屏上，为生产提供了实时的数据依据。

为进一步解决直播电商痛点，红豆运动装工厂的党员吴晓东、尚庆军和工厂干部员工一起，千方百计攻克难关，一方面加强工厂智能化建设使生产周期缩短30%，一方面进行仓储物流改造，实现产品下线即发货，这样工厂的发货周期由原来的72小时缩短到48小时，尝试刷新中国服装行业生产周期的最短记录。

共赢圈给力，朋友圈发力

2019年，中美贸易战导致服装关税增加25%；2020年，横扫全球的新冠疫情，大量外贸订单取消；去年，国际集装箱费用长了五、六倍，原材料大幅上涨；今年俄乌战争一起，汇率一度跌破6.3元……这几年，外贸行业堪比国外大片，每年上演着“惊心动魄”的故事，不少外贸企业因为国际频发的“黑天鹅”事件陷入困境，而红豆运动装公司外贸板块，为何能够风景这边“独好”？

“源于我们一直坚持贯彻集团党委的八方共赢理念，在遇到困难时我们建立的共赢产业链圈就非常给力，朋友圈也进一步扩大，大家能够同舟共济、风险共担、共克难关。”高品亚说。

危急关头不使命担当。2020年新冠疫情爆发，不少外贸工厂停摆、订单滞留，红豆运动装公司也不例外，但公司迅速转产防疫物资，有效化解了危机；随着疫情的缓解，公司党员带头一家家和客户、供应商沟通，使三方共担责任，并将上半年因疫情滞留的订单全部完成，遵守了疫情期间的承诺，真正做到了与客户、供应商共渡难关，互惠共赢，同时也是对红豆“八方共赢”理念的具体落实。“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年疫情最严峻时，红豆运动装公司收到了一封措辞深情的邮件。邮件发出者，正是收到公司想尽办法挤出防疫物资的美国大客户。

去年8月开始，国际集装箱运费暴涨，一度从3000多美元每标箱涨到2.1万美元，面对巨大的成本上涨，这时又是红豆运动装公司、客户、供应商三方分摊了上涨成本，较好地度过了难关，保持各自的合理利润，三方也真正结成了牢不可破的利益共同体。良好口碑的积累，2022年红豆运动装公司的订单再次刷新公司记录。

扛牢党旗谋发展，当好外贸“领头雁”。党员陈龙，是红豆运动装公司经理助理兼外贸三部经理，对待客户真诚如一，敢打敢拼，带领一个只有十几人团队的业务部，在2021年总签约超5000万美金，突破单客户4000万美金，并被评为集团党员先锋。今年，陈龙带领的外贸三部已拿到订单5146.83万美金。

红豆运动装公司外贸五部负责人、党员郭雪，从事服装外贸行业10余年，她从一个基层跟单员做起，凭借自己的努力成长为三级企业负责人，她管理思路清晰，行事作风稳重，善于对订单实施精细化数据管理，整合供应

链，做好节点把控，去年她带领团队实现人均销售214万美元，人均利润78万人民币。

党旗飘在一线，堡垒筑在一线，党员拼在一线。在2020年的新冠疫情中，公司的15名党员在高品亚带领下，握指成拳，合力攻坚，他们自告奋勇，身担多职，为打赢疫情防控阻击战作出了重要贡献，公司还收到了国务院联防联控机制医疗物资保障组的感谢信，其中表现突出的“方便面科长”吴晓东，还光荣地成为一名共产党员。

他们更是一支善于学习、自我超越的党员团队。“我不仅带领着员工埋头苦干，艰苦奋斗，更注重赋予他们仰望星空的能力。”高品亚说，她一直在学习，一直在思考，并不断突破自身，去年她以优异成绩从复旦大学EMBA毕业，还参加了一般人难以想象的121公里戈壁挑战赛进行自我突破，她把这与党员团队、员工们分享，让他们切身体会到成长收获，从而激发更多的创新动力。

党旗引领践初心，砥砺奋进勇前行。“我们希望通过努力拼搏，跨境电商、国内电商的发展占比持续提升，成为科技型、生产型、贸易型三位一体的现代化公司。”高品亚信心满满。（卓之敏）



红豆股份党员先锋何旭丽： 赋能一线，让管理更有价值

2000年，何旭丽入职红豆股份，开始了她大学毕业后第一份工作，也是至今唯一一份工作。从红豆西服厂起步，到公司质量管理岗位，再到公司企管部部长，红豆股份21年的工作生涯，成就了何旭丽丰富的管理经验和果敢的干练气质。

企管部作为红豆股份的综合性管理部门，涵盖了企管、法务、质检等多个业务板块，承担着公司成本管理、风险管控、质量监控等多项重任。职责之重，令何旭丽常常要面对更多需要迎难而上的局面。“如责、担责、履责”六个字，何旭丽铭记于心，认准“遇事不畏难、不退缩”的工作准则，在脚踏实地中一点点寻找解决问题的答案。

“难，并快乐着。”坐在记者面前的何旭丽，把多年来的工作感受浓缩为这五个字。

“工作再难，我们的目标都只有一个，就是想方法把工作做好。万事开头难，但工作的过程是幸福和享受的。”这些年来，何旭丽带领公司相关部门全面推进卓越绩效管理，建立严苛的企业标准，积极赋能一线业务发展，为产品质量、品牌声誉保驾护航，为红豆股份推进质量强企战略夯实基础。在2021年开展的“庆百年 报党恩 争先锋”活动中，何旭丽被光荣评为“党员先锋”。

推进卓越绩效，“就要把它做踏实”

早在2008年，红豆集团全面导入并推进卓越绩效管理之时，红豆股份也同期导入，并将该模式作为推动企业发展的基础性战略支撑，打磨优质产品，擦亮金字招牌。何旭丽所带领的企管团队，正是红豆股份推动这一管理模式的主力军。

卓越绩效管理推行的目的，就是把好的管理方式方法运用到实际工作中，跟工作相结合，但“对于卓越绩效管理标准，每个人的理解不同，有人理解得深入，有人理解得浅显，所以运用到工作当中的效果就会不同。”如何弥补缺乏大家认知的偏差？没有捷径，只有反复不断的学习—理解—实践，再学习—再理解—再实践。

打铁必须自身硬！为了把卓越绩效管理弄通弄透，何旭丽多次参加集团组织开展的相关课程培训，对卓越绩效管理标准进行梳理、归整，将准则的条条框框具象化，同各部门各科室相关工作联系起来，确保大家在干事中理解、运用卓越绩效管理。红豆股份每年都会开展卓越绩效自评活动，根据标准逐项自评，逐项检查，逐项改进。

经过多年实践，卓越绩效管理在红豆股份落地到了生产一线、营销一线。卓越的管理过程，带来的是客户满意度、核心竞争力的显著提升。在提高工作效率的同时，各项工作都走向了规范化、系统化和标准化的管理轨道。

企业标准，提升品牌“含金量”

“得标准者得天下”。标准的作用已不再只是产品生产的依据，更是企业掌握市场话语权的“一柄利器”。何旭丽对产品质量的执行标准有着高度的敏感和认知：“品牌高端化发展，一定是产品先行”，而产品质量则必须依靠更高的标准。

围绕品牌高端化发展需求，近年来，何旭丽多次参与国家标准、行业标准等制定工作，涵盖针织T恤衫、针织西服、针织西裤、针织衬衫、无缝针织衫等多个品类。同时，也通过参与这些标准的制定，为进一步建设企业标准打下基础。

“在国家标准、行业标准等基础之上，根据自己的产品开发情况、产品战略、消费者体验反馈等在企业标准中做相应提升。”因此企业标准的制定，一方面在指导产品开发中，代表着消费者对品牌产品的需求和期待，围绕消费者来制定的标准越高，消费者的体验感就会越好。另一方面，企业标准也为一线业务提升赋能，以产品高端化推动品牌高端化。

去年，红豆股份获得针织休闲裤的企业标准领跑者证书，今年公司再次升级该项标准为团标，并一举荣获“江苏精品”荣誉证书。“我们接下来也会围绕公司的更多产品来进一步提升标准，争取成为行业领跑者。”

“坐商变行商”，发力新增业务

这两年受疫情的影响，消费行为习惯越来越偏向线上。在这样的大背景下，红豆股份适时调整连销门店的发展策略，围绕高端化战略转型，加速红豆男装品牌门店经营质量的提升。其中，快速推进门店新增业务这一任务，就落在了何旭丽的肩上。

可以推进哪些业务？又如何通过新增业务让线下门店更加活跃？“‘等靠’是要不得的”，一线的问题还是要到一线找答案。何旭丽说，“作为公司的管理部门，如何赋能一线，不是靠坐在这里就能想出来的，一定要跟业务结合。我们要变坐商为行商，把新增业务做出来。”

为了更加深入了解业务板块的运营，有针对性的解决问题，何旭丽带领团队马不停蹄地开展了一系列的调研工作。一方面，团队重点跟踪了各连销公司的新

增业务，全面把握并确立业务走向；另一方面与店长店员沟通，充分了解门店经营的重难点和需求。

一家家公司、一间间门店走下来，何旭丽心里更加有了底，团队也很快确立了快闪、团购、内购会等新增业务内容。“把困难的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情认真做，越做就会越有想法，思维打开了，就能找到解决问题的方法。”

随着门店不断地开展工作，何旭丽团队也在及时、持续的跟进，除了不定期巡店、工作喜报分享学习，还把好的案例、工作的方式方法汇总做成倡议书，发放给连销门店，帮助大家快速提升业绩。“调动积极性，形成‘比学赶超’的工作氛围，让所有的人在好的氛围里做事，大家积极性就会更高，对销售也会起到很大的作用。”

在何旭丽及企管团队的管理指导下，新增业务在门店落地开花：比如快闪店，在红豆男装多家门店吸引新用户、增加销售等方面均表现强劲。比如企业内购会，产品走进企业，无需逛街就能买到价格优惠、品质优良的产品，这样的内购会，在企业员工中非常受欢迎，也为门店带来可观的营收。而另一项新增业务“团购”，对门店来说则是销售增量最快的一个业务模式。2021年1-11月份，公司新增业务这一块就增加销售6466万元。

无论是工作还是生活中，何旭丽都力求率先垂范，充分发挥一名共产党员应有的责任担当和先锋模范作用。这位同事们眼中工作上的“能力者”、生活中的“热心人”，在荣获“党员先锋”荣誉后，仍直言自己做得还不够：“每当听到同事们说‘这是企管部帮我们协调解决的’，这样一句话，我们都是最开心的。领导和同事们的认可，是对我们企管团队工作最大的鼓励和支持。作为部门负责人，作为党员，唯有做得更好，才不辜负这份信任。”

（晓晴）



党员先锋包锡娟： “耐得住寂寞”，人生才能更精彩



坚守三尺结算柜台，连续8年保持结算工作“0”逾期，“0”在途、“0”差错，8年以来共计完成结算100多万笔，每一个“0”的背后都是100%的付出和努力，数十年如一日地奋斗在结算战线上，始终追求着工作技能的极致化，工作成果的精准化，靠着钻研和进取，凭着专注和坚守，办理一笔一笔结算，编制一张又一张零差错的报表，助力了集团产业良好发展，并为集团降本增效作出了突出贡献。

她就是包锡娟，红豆财务公司营业部经理，2021年在公司第二季度内部部门考核评比中获得第一名，在此次红豆集团“庆百年、报党恩、争先锋”主题活动中，被评选为“党员先锋”。

严谨细致的工匠之心

从红豆财务公司成立之初，包锡娟就进入公司工作，因为兢兢业业、一丝不苟的工作态度和零差错的工作业绩，多次被评为公司先进个人。与包锡娟交流，她温文尔雅，话语不多，当问及如何能在一个岗位上坚持工作近十载时，她说，“我就是喜欢这份工作，喜欢数字。”她用质朴的语言诠释着这份工作。

结算工作，要耐得住寂寞，受得了重复繁琐，做到严谨细致。作为公司统计报表数据源部门，汇总整理的数据必须是零差错，而且当天的业务必须当天完成。为此，走进红豆财务公司，你就可以看见她坐在电脑前，一手拿鼠标，一手核数据，全神贯注地盯着电脑，认真审核提交

各部门需要的数据，确保准确无误。

跳出机械化操作 主动拓展降本业务

结算部门作为传统的成本部门，如何降本增效，一直是包锡娟思考并实践的工作。每年年初，她就要到各个合作银行去跑，尽可能争取最大的手续费优惠，除日常结算外，她还配合集团总部财务科协助门店逐步实现收单收款一体化工作，有效降低门店结算成本，促进结算费率整体下降。在她看来，即使是节约0.01%，也是一分收获，不积跬步无以至千里，每一分压降都是公司业绩提升的积累。

在主动推进降本增效的同时，围绕公司制定的目标，她还积极扩大银行账户的开立，进一步提高资金使用效率。另外作为服务部门，她还搭建起银行和集团成员单位沟通协调的“桥梁”，让收、付、转、归等各个环节可以畅通，完善资金管理，促进资金使用灵活高效。

一个人的“火眼金睛”，齐心协力

结算工作每天要面对大量的凭证和数据，每张凭证、每个数

据后面，是实实在在的信息流、物流和现金流。在包锡娟看来，结算工作不仅需要业务技能，更需要秉承认真严谨的工作态度和遵循财务制度，知识可以通过学习获取，但原则一定要有，态度一定要摆正。

对于包锡娟的细心和认真负责，刚调入财务公司营业部不久的小王已经深有体会，他说，刚开始来的时候都是她手把手的教，从规章制度、操作手册的学习，操作系统的认识、了解到操作，小到单据如何打印、如何归集，包经理每一件小事都仔细教他，传授多年累积的经验，毫无保留，每天包经理都是最早来、最晚走的那个，也因为不小心而出错时，她也会严厉批评，而后又细细地解说。

“碰到不懂的业务，随时找我。”这是她常挂在嘴边的一句话。在她身边学习过的同事都为她的敬业精神、工作责任心而钦佩。渐渐地，他们也开始独挡一面，也将这种精神继续传承，同事间相互学习、相互帮助，建立起一个团结协作的结算“小分队”。

现在，包锡娟仍然在她热爱的数字打交道，因为这份热爱，她在周末和节假日随时待命，确保每次结算的及时性。过了下班时间，在财务公司的大楼里，总有那么一盏灯亮着，和着敲打键盘、翻阅账簿的声音。包锡娟身上承载着吃苦耐劳、严谨细致的工作精神，敢于担当、踏实能干的工作作风，恰恰诠释了一名党员应有的责任与使命。不管在什么岗位上，都要以身作则，将自己最美好的青春年华奉献给了这份挚爱的职业。

对于未来，她说现在是信息大爆炸的时代，你不学习就会落后，所以在考取中级会计师之后，她还在加强财务专业方面的各类培训，不断强化专业素养，学无止境，永远在路上。

（小浦）

