

Hodo 红豆集团

高质量发展 三自六化 先锋

# 张高荣：以奋斗成功者为本 为“百亿通用”而拼搏

“获评集团三自六化先锋，我感到非常荣幸、自豪！”在红豆集团党委开展的“以‘三自六化’推进高质量发展争当先锋”主题活动中，通用股份外贸事业部部长张高荣荣获“红豆集团高质量发展‘三自六化’先锋”称号。

张高荣1996年进入红豆工作，转眼已经27年。他先后从事财务、融资、外贸等工作，他干一行爱一行、钻一行、精一行。从事财务工作，他一直忠于职守、兢兢业业，在领导、同事心目中就像“老黄牛”一样勤勤恳恳，从资金筹划到成本管理、从税务管理到上市公司融资，工作面广量大；担任国内外外贸事业部负责人，他践行公司“5X战略规划”，深耕国际轮胎销售市场，超额完成销售目标，今年1-5月实现销售、利润同比增长翻番，为公司外贸发展立下汗马功劳。

张高荣是一位拥有19年党龄的老党员，以其坚守本职岗位、服务大局的优秀表现，展现了党员的模范带头作用，连续多年被评为红豆集团标兵，成为同事们心目中的楷模。

在本职岗位上，张高荣兢兢业业、孜孜不倦，充分发挥了自身的专业素养和工作能力。从财务跨行到销售，他在学习中注重持续学习和积累，积极倡导知识分享和经验交流，善于与同事们沟通协作。他以身作则，不仅要求自己严谨细致、一丝不苟，还通过自己的实际行动鼓舞和激励着身边的同事们。他不断培养和引导年轻人，传授经验和工作方法，为团队成员提供指导和帮助。

同事说，张高荣每天工作都很忙，出差、加班是常态，他心里总是把工作装得满满的，如何拓展海外市场、如何降本增效、如何有效处理应急难题，如何更好地支持业务运转。从市场调研到终端推进，从新品研发到



市场开拓到售后服务，他都身先士卒，冲在第一线，带领团队攻坚克难，在疫情冲击、行业下滑等诸多不利因素的极其困难环境下，通用股份国内外外贸事业部业绩实现逆势上扬，展现了外贸事业部团结拼搏、奋力进取的精气神。

“世界经济上涨疲软，对外贸冲击尤大，越是在困难时候，我们越不能躺平，越要拼搏，越要干劲往一处使，越要想方设法提质增效，越要鼓起精气神，以业绩增长的确定性应对外部环境的不确定性。”张高荣说，他带领的通用股份外贸事业部，是一支能打硬仗、骁勇善战的团队。

通用股份外贸事业部主要负责东南亚、中南美、欧洲等全钢和半钢子午胎市场。市场竞争非常激烈，事业部业绩实现翻番，是实打实干出来的，也是拼出来的。

“团队的力量远胜于个人的力量。我们注重的不仅是个人的工作成果，更强调整个团队的综合业绩，我们坚持以奋斗成功者为本。”张高荣告诉记者，一个团队要想取得长远的成功，关键在于建立与团队发展相适应的组织架构。事业部致力于建立一种灵活且适应变化的架构，以适

应团队的成长和变革。注重为老员工提供发展机会和晋升通道，也重视新员工的成长和发展，不仅可以激励他们在工作积极投入，还能吸引更多优秀的人才加入团队。

疫情全面放开后，团队成员都积极主动要求出差到海外市场，以亲自收集通用轮胎市场的反馈情况。在张高荣的带领下，他们工作下沉到终端市场，冲到一线、守在一行、干在一行，围绕公司核心产品“全钢卡车轮胎”冲锋陷阵，为公司带来更多的商机和增长。

与此同时，通用股份(601500.SH)通过实施“5X战略规划”取得了很大的成果，半钢乘用车轮胎市场正朝着高端化方向不断发展。在欧洲、南美和东南亚市场，公司的产品如CAT8、CMT8等不断增加销售份额。海外客户纷纷对通用轮胎给予高度评价，称其使用里程长、动平衡性能优异，产品质量稳定，大大提升了通用轮胎的国际影响力。

张高荣说，为了满足不同市场的需求，公司不断加大研发投入，提升产品的质量和性能。公司在海外市场建立了强大的销售和售后服务团队，以确保客户得到及时的支持和满意的服务。同时，公司积极寻求与当地合作伙伴的合作，加强渠道拓展和市场推广，进一步提高产品在国际市场中的竞争力。

“我们致力于将通用轮胎打造成为具有国际影响力的民族轮胎品牌，这是我们不断努力的目标。”张高荣坚定地表示，“我们将继续保持奋进的精神，持续创新、追求卓越，不断提升通用轮胎国际知名度和竞争力，进一步扩大我们在全球市场的份额，为实现‘千亿红豆’‘百亿通用’的发展目标贡献力量！”

(谢昌举)



# 持续热销！红豆0感舒适衬衫累计销量突破60万件

聚焦经典舒适战略，以爆品夯实舒适定位！近日，“舒适男装赛道开创者”红豆0感舒适男装再传捷报，旗下新一代舒适衬衫“红豆0感舒适衬衫”累计销量突破60万件，荣膺红豆史上销售增速最快单品，经国际机构沙利文认证，获得中国中高端衬衫市场地位认证证书！

2022年3月，红豆0感舒适衬衫首发引爆全网，助推红豆舒适男装品牌影响力及销量暴涨。科技与舒适相辅相成，赋予一件衬衫极致舒适的穿着体验；薇薇、罗永浩等明星大咖同款，爆品迅速出圈，销量持续攀升，拥有了良好的市场口碑。以0感舒适衬衫为发力点，红豆男装致力于打造舒适衬衫新标杆，抢抓市场

复苏机遇，加速品牌高端化转型升级的步伐。

充分收集用户反馈并经过打磨和优化，今年红豆舒适男装推出了0感舒适衬衫升级款。面料升级，更轻、更柔、更透气；款式升级，增加了印花、提花、格纹、刺绣等形象款，为用户提供更丰富多样的选择。0感舒适衬衫的焕新升级，契合了红豆舒适男装对品质一以贯之的追求，背后是红豆男装加强产品研发、推动舒适升级的品牌实力，也是聆听消费者反馈、重视用户体验的不变初心。

红豆0感舒适衬衫之所以具备持续热销的强大能量，不仅在于深入洞察用户需求的产品优势，更离不开传播的“全面开

花”——线上通过差异化传播和聚焦式打法，结合精准的垂直传播路径，在社交媒体平台引发热议；线下千场舒适秀点燃市场，路演快闪拓展客群，明星探店吸睛引流，持续为消费者带来舒适新体验，实现了“声量”与“销量”的双增长。

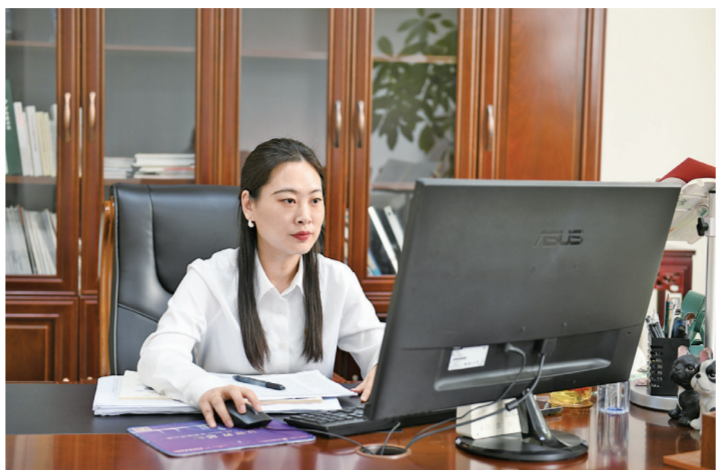
此外，红豆0感舒适衬衫频频出现在陆毅、严屹宽、郑恺、张彬彬、袁成杰等多位优质演员的日常私服中，或斯文儒雅、或洒脱不羁、或清爽随性，风格百变，舒适如一；国际超模金大川、胡兵对于0感舒适衬衫的演绎，更是引起了时尚圈的热议，红豆舒适男装也因此突破消费圈层，俘获新生代消费者的喜爱。

作为红豆舒适男装高端化转型升级的扛鼎之作，0感舒适衬衫承载了品牌66年来沉淀的强大产品力，而红豆0感舒适衬衫的焕新与热销，更延伸了品牌的“生命线”，拓宽了品牌发展的市场空间。随着一次次突破创新，红豆舒适男装在时代的潮流更迭中，主动拥抱新时代、新需求，相信未来红豆舒适男装会继续释放爆款，以高品质的舒适产品塑造消费者对舒适男装的全新认知，驱动品牌价值持续提升。

(7月25日 中国网财经)



# 张燕：以敏锐洞察做活红豆居家连锁“大文章”



消费疲软的当下，小内衣也能书写发展大文章。今年1月到5月，红豆居家连锁一公司销售、利润分别同比增长8.4%、185.37%，在红豆集团旗下实体实力排名第8，先后获集团第二、三批“高质量发展先锋堡垒”称号，该公司总监张燕也因出色的业绩，在红豆集团党委开展的“以‘三自六化’推进高质量发展争当先锋”主题活动中，光荣获评第五批“三自六化先锋”。

2009年进入红豆居家工作的张燕，从运营做起，凭着踏实肯干，到2020年8月，她已升任红豆居家连锁一公司负责人。疫情三年，张燕带领团队苦练内功，凭着深刻洞察，狠抓销售力、运营力、产品力，线上线下加快融合，不断提升品牌力，从而在逆势中迎难而上，一骑绝尘。“拼搏、细致、敏锐”，是同事对她的评价。

“快速开店，不断提升销售力”疫情后线下体验式消费上升，我们快速的由原来以守为主，改为全力进攻，迅速拉大组织架构，通过快开店，扩规模快速提效。像拓展部门就由原来的一个部6人增加到现在的三个部15人。”张燕告诉记者。

老店稳步增长，新店快速开拓，不断提高品牌势能。红豆居家连锁一公司目前拥有门店492家。半年来，在张燕的带领下，大家主动出击，奋力拼搏，公司可比店增长快速，有的甚至翻番发展。公司还积极打造高能店铺，开业不久的扬州文昌旗舰店一直销售火爆，开业当天销售6.8万元。新开门店30家，总销售452万元，全年预计销售达到1200万元。

“早上不到9点出发，晚上10后回来，还要和团队负责人复盘，讨论当日市场发现问题、机会，制定好方案后往往都是深夜了。”每到节假日，张燕总是喜欢带领团队提前泡在门店，在那里找问题、方法，然后制定节假日销售冲刺方案，新开业的前期各项准备工作她都会跟营业部一起一个细节“抠”。在她看来，来自市场一线的决定，才更有指导性。

不仅如此，为了提升销售力，张燕还让每家门店做到每月至少有一场额外增量销售，公司从店长、运营部长、到店长、店员都要真正了解产品和市场，这样才能有效触达用户。

“开源节流，不断提升运营力”疫情期间我们活的比较

好，疫情后利润快速增加，要得益于花大力气一家家门店分析销售、费用占比，在门店调优升级的同时，不断降低费用，从而提升门店整体盈利能力。”张燕说。

如果说提升销售力，是刀刃向外最大力度开拓市场；提升运营力，就是刀刃向内，不断提升企业内部的竞争力。正是由于对费用把控非常细致，公司每一笔前后台费用控制的都非常严格，因此红豆居家连锁一公司的毛利提升到53%。

与此同时，张燕还调整自营店和联营店的比例，鼓励联营商参与店铺管理，共同提升门店销售业绩。像上半年新开的30家门店中，联营店26家，占比86%。

“企业的核心是产品，我们认为产品是1，才有可能做到100，否则其它做的再好，也是0，我们的高增长，最核心的一点是一直坚持打造高性价比的好产品。”说起产品，张燕深有体会。

张燕对产品最为关注，也最为敏锐。从订货到货品到仓再到门店销售反馈再到补单，她都会参考数据、运营、店长、店员、老顾客等很多人的意见，敏锐洞



察并抓住用户的真正需求。像今年上半年连续追单两次的纱布款居家服，因为特别舒适、透气，受到市场青睐，张燕在已经补单一次的基础上，果断决定再次迅速补单1万套，满足了市场需求，也为企业赢得了利润。

“用户在哪里，就想办法触达哪里。通过抖音、朋友圈引流到线下；发力小程序，去年销售6000多万元，今年还将进一步提升。我们的目标是通过全渠道发力，大家全力以赴，让红豆居家从行业头部品牌，实现稳居行业龙头的跃升。”最后，张燕信心满满地表示。

(卓之敏)

# 以构建“四铸四有”思政体系 聚力打造和谐企业

江苏省无锡市红豆集团实施“四铸四有”思政体系，探索出员工思政工作的“红豆经验”，即以党建引领铸魂，确保员工政治有方向；以技能提升铸匠，确保员工事业有希望；以精致服务铸爱，确保员工生活有保障；以身心关爱铸家，确保员工情绪有释放，取得了显著成效。

一、在党建引领中“铸魂”，让员工政治有方向

红豆集团坚持以党建引领员工思想政治工作，企业党委作为政治核心，有效确保了员工思想素质过硬。

在红豆集团，最醒目的牌子是悬挂于车间的“党员示范岗”；最敬业的团队，是“党员责任区”。集团每年评选的优秀工作者，党员占2/3以上；集团各级管理岗位，党员占九成，形成了“党员当家最放心”的格局。

以党建引领，做实做细员工思想政治工作，是红豆集团65年发展中的一条秘诀。逐渐形成了“一核心三优势”的党建经验，“一融合双培养三服务”党建工作法，采取契合员工实际的“五

个双向”党建工作机制。近3年，红豆集团共有312名一线优秀员工发展成为党员，10名优秀党员成为厂长经理，2012年升任红豆居家连锁三公司总监，后因能力出众、业绩突出而破格升任现职。

实施“制度选人”，打通了红豆员工的职业成长通道。在红豆，工厂车间优秀的三星星级员工有机会到红豆大学免费深造，优先安排担任基层管理人员，从“蓝领”蜕变为“白领”。通过“竞争上岗”，5年累计有700多名员工走上了更高的职业岗位。将股权激励从中高层延伸到基层，1000多个优秀的一线店面班组长获得了虚拟股权。

作为全国总工会评定的“全国员工教育培训示范点”，红豆集团依托红豆大学，推行学分制培训，每年修满36个学分的员工可参与年终加薪晋职。强化车间、工厂、一级公司、集团工会四位一体的员工技能培训，常态化举办培训练兵、技能竞赛，着力提升一线员工技能水平。目前红豆集团拥有高级工1446人、技师以上146人，建成市级以上大师工作室3个。

三、在服务帮扶中“铸爱”，让员工生活有保障

加强员工思想政治工作必须注重人文关怀，红豆集团提高员工福利待遇，着力解决员工最关心、最直接、最现实的问题。

在红豆集团党委书记周海江的照片集中，有一张珍贵的照片，是他与一对新婚夫妇的合影，脸上洋溢着喜悦，宛如一家人。这是周海江连续帮扶了十几年的顾林芬家庭。这一帮，就是已经成家立业，家里也焕然一新，日子越过越好。党员干部要跟困难员工结成帮扶对子，也成了红豆集团的一项优良传统。2022年，红豆党员建立了251对帮扶对子，帮困了10个特别困难员工家庭。

倡导并践行“八方共赢”理念，让员工共享企业发展成果。红豆集团成立“红豆慈善基金”，建立长效化、制度化困难

救助机制，先后已救助困难员工近900多人次；对新婚、生育、乔迁、住院、丧事的员工家庭开展“五必到”慰问，近5年来共走访慰问3000多户；为全体一线员工提供食宿补贴，并建造了20多幢宿舍楼，还特别设置了夫妻楼，确保每个红豆员工住有所居。

四、在关爱身心中“铸家”，让员工情绪有释放

红豆集团和员工结成精神利益共同体，让员工生产、生活中的失落及不良情绪有去处，通过纾解渠道的建设及维护，全方位保障员工身心健康及成长。

从上世纪90年代起，红豆就广泛在厂区设置“书记信箱”和“工会信箱”，畅通员工诉求表达渠道。其中“书记信箱”只能由集团党委书记指定专人定期开箱收信，信件只能由党委书记本人参与年终加薪晋职。红豆集团在每个车间都设置了“回音壁”，员工对集团、对领导有什么意见、建议甚至怨言都可以写个纸条贴在回音壁上，24小时内一定会收到所在单位“一把手”回复。“回音壁”让员工有了发言和发泄的渠道，受到员工的积极响应和热烈欢迎，被称为“服务板、和谐板”。近些年，红豆集团进一步推进“有话好商量”，改变原先的员工被动提意见，转变为员工主动听取员工意见，形成双向沟通、双方协商的机制，把矛盾化解在基层。

通过“四铸四有”思政体系的工作体系的构建，聚力打造和谐企业，红豆集团与员工形成了利益共同体、命运共同体、精神共同体、命运共同体，实现了“以资本为中心”的内部利益为主到“以人民为中心”的员工利益为主的转变，充分调动员工“听党话、跟党走、报党恩”的积极性。红豆集团将继续牢记“以人民为中心”的发展理念，继续做好员工思想政治工作，团结最广大员工的力量，为实现“两个一百年”奋斗目标贡献“红豆力量”。

（江苏省政研会供稿，《思政工作研究》2023-07-25）

