

10 百业报道 Industries

志存高远的企业经理人

——记河南羚锐制药股份有限公司副总经理兼贴膏剂事业部总经理熊伟

他,年轻帅气,性格谦和而具有人格魅力,但凡与他接触过的人,无论是客户还是同仁,都盛赞他为人 的谦虚和亲和;他,工作严谨,思想敏锐而富有开拓意识,在以他为核心的管理团队带领下,仅仅今年元月份一个月,羚锐营销将士奋战在市场一线,在各营销区域,在医院、县乡终端、连锁药店等岗位兢兢业业,专心专注、真诚真心地为经销商客户和患者服务,创开票 7000 余万元、发货 9000 万元的历史新高,实现了生产经营开门大吉,营销业绩全线飘红!

他,就是 2013 年河南省信阳市五一劳动奖章获得者、年仅 29 岁的羚锐制药副总经理兼贴膏剂事业部总经理熊伟。

熊伟知识丰富,勤于学习,且工作认真、严谨而富有开拓意识。担任羚锐制药市场部经理助理期间,他参与设计国内市场产品广告投放计划,管理和规划各地区市场广告,并多次参与并成功地组织公司与大 中 型 客 户 的 联 谊 活 动 , 稳 固 和 加 深 了 企 业 与 客 户 的 客 情 关 系 ; 在 原 羚 锐 上 海 进 出 口 有 限 公 司 工 作 期 间 , 积 极 进 行 国 外 市 场 的 开 拓 探 索 和 工 作 调 研 , 并 参 与 成 立 海 外 公 司 , 赢 得 了 单 位 和 部 门 同 仁 的 广 泛 赞 誉 。

古城扛起新疆清香型白酒第一旗

■ 周正伊

唐代,世界六大蒸馏酒之一的“中国白酒”以新的面目问世。从黄酒向蒸馏酒转变,这是中国酿酒史上酒文化划时代的进步。古城率先扛起新疆清香型白酒的大旗。

奇台古城建于唐代,是古代丝绸之路联接西亚的“旱码头”,是近代沟通西部边疆重要的交通要道。特殊的地理位置,吸引大量的商人艺匠云集于此。据《古城文史》记载:古城酒“质绵甜,清香可口”。无论是觥筹交错中应对于商场、官府、抵叩驱寒于茫茫戈壁、草原,还是婚丧嫁娶的民俗交往、祭祖洒酒、商场得意、伤感驱愁,当时的杏林泉古城清香型酒皆是丝绸之路之往来自客商的上品,手中的利器、交融的桥梁。

清香型酒以小麦制中温大曲,其曲又分别制成清花、红心、后火三种曲,高粱酿酒,陶缸发酵,工艺特征是清蒸清烧二次清,讲究以“清”字入手,“净”字收尾,使清香型酒呈现清香纯正、柔甜、尾净味长的风格。新疆古城酒酿酒选用好原料、好水质、巧工艺,即水甘、料实、工精、器洁、曲时、窖湿六大秘诀,根据其独特工艺生产的原酒,经长期贮存陈熟,按其质量风格特点,精心挑选、组合、调配、调味,形成了香、绵、甜、净的典型风格,使古城酒成为消费者的首选酒。古城清香型代表“古城大曲”、“魔鬼城”都以稻壳为辅料,取上等豌豆、小麦、青稞制曲。采用传统的老五甑续渣固体低温发酵工艺,分级接酒,精心勾兑,贮存三年而成。具有“晶莹剔透、清香纯正、优雅醇和、回味悠长”的清香型独特风格。

近年来,古城酒业充分依托技术中心平台,强化产学研模式,积极与国家各相关科研机构、院校进行项目研究、交流,在秉承中华民族传统酿造工艺基础上,加大对酿酒工艺的革新与创新,突破传统工艺,在清香型酒的发展过程中加入红枣、苹果及绿豆等,增加酒的营养成分,实现了从粮食酒向果粮酒、营养保健酒的转变,长期适量饮用具有补血、补气、养颜等功效。2012 年,以加入当地苹果,具有苹果清香味的“古城清雅酒”,以其独到的工艺、酒体清香纯正、恬静爽口、饮后不上头之特点,荣获西北地区“优秀创新白酒”称号,顺利通过自治区级新产品验收、昌吉州科技成果验收,获昌吉州“科学技术进步奖”,一经上市就深受消费者的喜爱。2013 年 5 月 24 日由昌吉州经信委及州质量管理协会共同召开的第 25 届 QC 成果发布会中,古城酒业酿酒车间以清香工艺《多粮发酵可提高原酒质量及优级品率》课题,获得发布会“优秀小组”称号。

同时,清香型白酒清香纯正,主味协调,余味爽净,其产品特点非常适合作为配置酒的基酒,清香型白酒可以勾调天下,除了和果子勾,可以充分保留果子的原有风味外,与其他果酒勾,同样不改变其果酒的风格。特别是自古以来浸泡中草药,大都是选用清香型白酒,因为它不仅可以使药性充分浸出,而且中草药特有的药效仍然保持不变。最近,使用清香型白酒与可乐、雪碧、绿茶等饮料混搭而勾兑成的酒在一些城市的夜场消费中,获得了消费人群的认可,充分展现了清香型白酒引领时尚的巨大潜能,引起年轻人消费群体的追捧,清香型白酒所具有的优势不可估量。

清香扬帆,任重道远。随着消费者口味多元化的发展和改变,越来越多的人追求清淡闲适、回归清香传统,新疆第一窖古城酒业有限公司将凭借生产清香型白酒的悠久历史和丰富经验,继续开发功能型及营养型白酒,通过技术创新、工艺改革不断完善和加强产品品质,全面推进清香型白酒的市场占有率。古城清香型白酒必将再次引领市场消费潮流,扛起新疆清香型白酒第一旗,迎来古城清香型白酒的再次辉煌!

熊伟勤于实践,勇于奉献,工作扎实而具有创新魄力。2012 年,国内医药行业竞争尤为激烈。然而,熊伟和贴膏剂销售管理团队积极变革创新,通过实施内部市场承包制,向承包人放权让利,有效提高市场一线营销将士的工作积极性,充分调动了营销人员的工作主动性,进而为客户提供优质服务,积极分销,注重纯销,实现了月月有回款,做到了市场平稳、良性、健康发展,并创造年销售回款 4.2 亿元的新纪录。不仅如此,还通过营销模式的变革,营销政策的完善,极大地激发营销区域承包人的工作激情和热情,调动了终端人员的工作积极性,劳动效率大幅度提高。

可谁知道,为达到这些年度目标,熊伟常年奔忙在全国各个营销区域市场,无论是在零下 30 多度白雪皑皑的冰城哈尔滨,还是在高达近 40 度盛夏酷暑的花城广州;无论是在阴雨绵绵的上海,还是在雾都重庆,许许多多营销区域都留下了熊伟奔波忙碌的身影。仅仅 2012 年熊伟出差在外的 300 余天里,有时在车上,有时在乡镇卫生院,有时在医药公司或医药连锁店,他总是与一线营销人在一起,来往于繁华都市、出入城乡、跑市场、进社区、走乡村,与营销人分担风雨,分享阳光,



光,与大家同行,与大家同乐。不仅如此,他还在百忙中身体力行,主导并积极组建了羚锐制药营销人未来星俱乐部,羚锐营销人终端商学院,并亲自为大家辅导、讲授课程,为促进企业持续、健康发展打下了良好的人才基础。

熊伟注重企业管理,讲究工作制度 化、流程化和程序化。今年,是全面贯彻落实党的十八大精神和实施《中原经济区规划》的开局之年,也是羚锐制药贴膏剂事

业部组建的第一年,更是羚锐制药提速发展,力求在贴膏剂药品生产经营上实现业绩新突破和新跨越的一年。事业部组建后,熊伟经常深入生产车间和营销区域市场,督察、指导工作,并直接关注和协调了事业部生产、质量技术和科研、营销等方面面的管理工作。他特别强调管理工作要强化执行力,管理制度要进一步固化,进而规范化、流程化、程序化。

熊伟注重和谐企业的打造,特别关注、关心药品生产经营中如何实现产、供、销环节的融合,打造和谐企业问题。无论是开会,还是与员工谈心,与部门负责人座谈交流,他总是反复强调:生产与销售要紧密依存,研发与市场要紧密相连,各部门、各责任主体要打破屏障,实现融合互补,实现和谐共赢;要坚持以人为本,注重打造和谐羚锐、和谐团队,管理尤其要注意人性化;要抓好人力资源开发,强化管理理念和业务技能的培训,培养员工主动意识和主人翁精神,努力打造具有强劲战斗力和执行力的团队。

由于他倾心关注和给力支持,也由于他的积极参与,今年以来,从“情”入手,以“孝”为题,以“情”动人,以“情”感人的羚锐制药《有关爱,没疼痛》新版广告片及时

得以拍摄,并在央视等各大媒体迅速投放,展现了良好的企业形象,也有力地拉动了贴膏剂药品生产销售。该广告片内容丰富、精彩,凝集着羚锐独特的企业文化,更体现了他作为优秀企业经理人的超人智慧。今年以来,羚锐通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏等贴膏剂主导产品的生产、销售出现了产、销两旺态势,仅一季度,羚锐通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏等药品销售发货、销售回款等各主要经济指标均达到 1.3 亿元以上,再创历史新高!伴随着这种向好发展态势、趋势和气势,企业药品的生产、质量与技术创新工作也迈上一个新台阶,公司再度获评“河南省百高企业”、“中国中药行业‘AAA 级信用企业’”,并荣获“河南省信息化与工业化融合示范企业”称号。其中,均饱含有熊伟辛勤工作的汗水!

作为国家扶贫龙头企业,羚锐制药志在做强做大企业,带动区域经济发展,造福一方百姓,推动老区小康和谐社会建设。相信有熊伟这样的企业经理人的带领,羚锐人一定会实现做实做精产业链条,做强做大企业品牌,进而为河南医药经济振兴和中原经济区建设作出新的更大贡献!

王芳:要干就要干好

王芳是东风德纳车桥有限公司十垭部件厂六车间支架班的一名劳务工,在六车间的三年日子里,他通过勤学苦练、发奋图强,从一个机床操作“门外汉”逐渐成长为车间的“多面手”,并始终牢记着自己的座右铭——要么不干,要干就要干好。

酷暑难耐的夏天,能看到他在现场汗流浹背的工作身影,雪花飞舞的寒冬,也能看到他一丝不苟的工作身影……在今年高产月期间,加班连班是常有的事情。只要班里有生产计划,他在现场总是闲不住。由于车间连月来产量高、人员流动性强,岗位更换频繁和女员工工多的的特殊性,他被班长抽调为班里机动人员,随时随地做好加班、连班的准备。

在工作中,他有一股“钉子”精神。不论是车间的车床、铣床,还是钻床、拉床,只要一有时间,他就会主动到其他线序上,请教工友操作设备的工作原理和操作要领,并在工友的指导下实践体验一下,直到能熟练操作为止。在这个时候,工友们常调侃他:“你想当劳模呀,工余

时间也不歇歇,学那么多技术干吗?”他总是“嘿嘿”一笑,说:“艺多不压身嘛,自己多学一点,可以为班组分担一点压力!”

眼下,在该厂开展的“质量金牌班组”劳动竞赛活动中,王芳的干劲更足了,更想为班组争创金牌做些实事。虽说支架班生产的零件小,但节奏较快,产品质量不可忽视。他所在的岗位是关键工序,稍不留神,就会产生批量质量事故。操作过程中,他严格执行“三不原则”,不仅对自己生产的零件严把质量关,还对上下工序零件进行巡检。一旦发现有质量问题的零件,他主动找到工友,帮着进行不良品追溯、调整尺寸,直到生产出合格零件才放心离开。

有一次,他在支架三线 30 序干铣床,通过检验,感觉到零件定位高低不平,干出的零件厚薄不一,虽然在公差范围之内,可他坚持做到精益求精。他经过作业观察,重新调整了尺寸,还是没能达到自己的要求,心里有点纳闷了。他认真分析后,认为问题出在上道工序定位上,就直



接找到上一工序工友,观察他的作业步骤,在定位点上查找原因,结果发现上道工序定位杆有一道裂缝,零件错位了。通过及时修复,上道工序加工的尺寸终于

稳定下来了。他也被大家称之为班里的“火眼金睛”。

图为王芳(左一)正在指导工友填写质量记录单。艾保国 刘东洲 摄影报道

蒋进武:从大学梦到创业梦

蒋进武,1977 年 12 月出生在江苏涟水县东胡集镇潘圩村一个农民家庭,兄妹 4 人,兄弟排行他是老大。父亲当过兵,退伍后曾在乡办蔬菜脱水厂打过工,后回家务农,起早贪黑,含辛茹苦地种地、逮长鱼、捕龙虾,倾尽全力供 4 个儿女读书。从小就有远大志向的蒋进武,深深懂得只有读书,才能跳出“农门”,改变命运。他“悬梁刺股”,矢志苦读,从小学一年级起就品学兼优,学习成绩一路领先,后来终于圆了自己的大学梦,在当时的涟水二中以高分考入南京航空航天大学,就读外贸专业。在素有“沐阳财主宿迁庙,涟水人讨饭上学校”的传统氛围中,蒋进武的父母虽苦犹荣,脸上都露出欣慰的笑容。

2003 年 7 月,蒋进武大学毕业,先在南京中国工艺美术有限公司当业务员,从事家纺、工艺品出口。由于业绩较好,很快当上部门经理。为谋求更大的发展空间,2005 年 1 月,他受聘于上海呈峰实业有限公司,该企业是工贸一体的大型企业,生产经营化工产品和纺织品。由于他对外

贸很专业、很内行,产销搞得顺风顺水,不久担任公司总经理。

心有多大,舞台就有多大。南京舜天集团获悉蒋进武是一个难得的复合型人才,以高薪聘请他担任副总,主要做毛毯、窗帘以及儿童用品等外贸业务。在 2006 年春季广交会上,蒋进武以形象包装和出色的外语口才,与俄罗斯一名客商做成销售羊绒毛毯的生意,赚了 30 多万元,掘得到舜天集团的第一桶金。后来他“招兵买马”,调优产业结构,把生意越做越大,到 2008 年销售额已达 5000 多万元。

2008 年开始的世界金融危机,一度对公司的经营造成很大的影响。经过深思熟虑,蒋进武决定从单一外贸华丽蜕变,转向工贸结合,和荷兰一研发机构合作,花 100 万元打造自己的国际化品牌,生产儿童推车、座椅等。2009 年,他在沐阳投资 500 万元,建成儿童用品厂,取得了较好的经济效益和社会效益。

一贯教书教子的夏福芳,建议蒋进武把产业做大做强,到她娘家红窑镇再建一

个厂,让她有脸有面,“常回家看看”。蒋进武几经考虑后,认为红窑既是革命老区,红色热土,走出国家副主席李源潮等一批红窑骄子,也是投资环境较好的地方。毅然决定于 2011 年起投资 3600 万元,创办“江苏德元纺织品有限公司”,生产儿童用品和箱包,产品全部出口。一期工程已初见端倪,员工近 200 人。

蒋进武的父亲蒋立华诚实厚道,家乡观念很强。他对儿子说:东胡集也是革命老区,人文荟萃,父老乡亲早就盼望你回来创业,何不回乡办一个大厂,为东胡集重振雄风作贡献!老蒋的一番话,说得小蒋夫妻频频点头。2012 年清明节,蒋进武委托亲戚、涟水质监局副局长王达红利用回乡扫墓的机会,到东胡集实地考察,受到镇领导和企管站负责人的热情接待。经过调研论证,厂址最终选择在镇工业东区的原服装厂大车间,并于当年 6 月 1 日签订投资合同。

开弓没有回头箭,蒋进武说干脆干,投资 1000 万元建成“涟水县子禾箱包

厂”,第一批招聘 60 多名员工,经过岗位培训和安全生产教育后,工人都能做出合格的成品,成为国际市场的抢手货。蒋进武对待工人如家人,不仅供给职工工作餐,逢年过节发给福利,还把一批技术骨干提拔为车间、班组负责人。不仅留住了员工的心,而且员工队伍越来越壮大。他的总公司班子团队,都是高智商、高学历的人才。随同他来东胡集考察的小席,竟是留学新加坡的“海归人才”。

2013 年 4 月初,东胡集镇新任党委书记王靖江、镇长高正飞邀请蒋进武到家乡考察。蒋进武看到东胡集镇发展规划图后,敏锐地感觉到工业西区具有很大的发展空间。几次考察,几经洽谈,几番论证,最终敲定在工业西区租地 80 亩,投资 5000 万元上马儿童用品厂。目前合同已签订,项目筹建拉开了序幕。坚信在不久的将来,蒋进武一定会把企业做大做强,一定会为家乡人民带来福祉,一定会圆做大事、迈大步、创大业的梦!

(徐春生 陈裕)

当代青年的爱与梦

——专访红豆长江文艺社

■ 红轩

“红豆长江文艺社是在长江公司党总支和团总支及各级领导支持下,由具有一定艺术专长和兴趣爱好好的员工组成,具有一定层次和特色的公司性质化的员工艺术团体。我们旨在为青年团员提供一个舞台,尽情地展示自己的文艺特长;一个平台,增加员工之间的交流;一个机会,利于上下级加强沟通与认识。”长江文艺社社长纪寅诚恳说道。

说起长江文艺社,在红豆可谓是无人不晓,这个以青年为主体的文艺社团,经常载以歌舞或小品的表演形式出现在各个晚会和订货会上,为舞台带来一抹惊艳的色彩。

成立于 2007 年的长江文艺社,经过 5 年的成长和磨练,现有成员 40 余名,均是 35 岁以下的团员,包括科员、一线职工以及科级干部等,成为独树一帜的文艺青年先锋力量。他们用歌声与舞蹈,发散自己的光与热,传递着正能量。

因为有爱,所以热爱

走进长江文艺社,目之所及干净、整洁,一架宝蓝色崭新架子鼓,一幕超大摄影仪,一面大镜子,一柜子演出服装,这是文艺社大本营的全貌,也是平时例训的地方。长江文艺社,顾名思义,以“文艺”会友,社员们各有所长,“我们共同为艺



社、舞蹈社、乐器社三队,社员根据自己的爱好加入不同的小队,在这里,每个人都是老师,社员们互相学习对方的优势。”纪寅介绍,“周一是乐器社的例训,但其他有兴趣的社员也可以过来学习,一旦有节目要排练,几乎所有的社员都会来,相互指点、排练,效率可以大大提高呢。”

因为有用,才能更实用,文艺说出来是飘渺虚无,看不到摸不着的,但可以包孕巨大的精神能量,将精神能量转化为生产力,才能真正发挥文艺的价值。长江文艺社显然看到这一点,从社团成立之初到 2010 年开始大规模复兴扩大,成熟节目层出不穷,几乎包揽了长江公司所有的订货会演出,为公司节省了大笔开支。据了解,以前订货会演出都是请外面的演艺公司,单是中间的沟通过程就会消耗不少时间与精力,而且通常达不到预期效果,后来,经过各方协商

与讨论,长江文艺社开始着手排练节目、购买音响演出服装等设备,逐步走上了公司内部独立举办晚会的道路。“现在长江文艺社从策划、场地布置、节目安排、表演、主持、后续清场都一手包揽,大大节约了时间与成本,还可以根据不同公司的订货会内容,作出节目调整,把红豆文化融入节目之中,传递给客户。”

事业有希望、生活有保障、情绪有释放,是红豆人工作和生活中的“三驾马车”,工作之余,情绪的释放不仅是身体所需,更是心理所需,愉悦的精神面貌更有利于激发事业的热情。一位社员说:“以前下班后就窝在家里看电视,生活没有一点新鲜感,现在晚上经常来文艺社,跟同事们的关系更亲密,有时候工作上的不愉快,在舞蹈和歌声中也被化解了,精气神好了,工作起来更顺风顺水。”平时下班后,除了社员,其他员工也可以来这边跳跳舞,学学乐器,唱唱歌。

“我们有时候还用投影仪放电影,大家一起观看,气氛很好。”

打铁还需自身硬,为了更好地促进文艺社发展,在公司党总支和团总支的支持下,拟定了文艺社相关管理办法,确保社员们合理分配工作与娱乐时间,保证在工作之余才能开展娱乐活动。“有了相关规定,社员们的工作、例训、表演、学习更有章可循,增加团队凝聚力,更好地为集团、公司的员工及客户服务。”纪寅接着说道,“大家拧成一股绳,有演出时倾力而为,没演出时充实自己的艺术特长,拓宽业余时间 的宽度,生命才更有张力。”

梦想照进现实

红豆文化就是“情文化”,亲情、友情、爱情,而这其中的核心便是感恩。集团总裁周海江曾亲说:“企业作为‘社会公民’,在享有社会资源的同时,理应承担社会责任,以己之力回报社会,回报党和国家,这种责任和回报就是感恩。”红豆集团数十年如一日坚持扶贫济困、捐资助学,将感恩之情真正融入企业文化之中,以感恩之心回报社会,不再只是一个梦想、一个口号,而是要每个人参与其中,在长江文艺社中,我们看到梦想照进现实的光芒。

“这是心的呼唤,这是爱的奉献,只要人人都献出一点爱,世界将变成美好的人间。”去年 9 月,由长江文艺社承办和策划的“长江公司第三届援助青海公益活动暨中秋国庆联欢晚会”在集团公司中心举办,其间,长江文艺社自拍 MV《向前冲》,特邀嘉宾支援青海志愿者沈培场的发言及青海玉树小朋友的视频,让全场观众情绪高涨、热泪盈眶,也让大家深刻感受到

2013 年 习酒·我的大学 捐助计划

一、资助计划

- 1、大学新生:贵州地区:至少 1360 名;贵州省外地区:至少 1600 名。
- 2、公益续助:100 人,一次性资助 2000 元/人。
- 3、公益励志奖学金:针对贵州所有二本及二本以上高校,策划开展 2013“习酒·我的大学”高校励志奖学金项目。
- 4、高考、中考期间线下活动:为高考学生及等待亲属提供公益服务。

二、资助对象

- 1、贵州籍 2013 届高考考生。
- 2、省外活动开展地区属地籍贯 2013 级高考考生。
- 3、“习酒·我的大学”2009、2010、2011、2012 届已资助学生。

三、资助条件

- 1、2013 届新生资助:品学兼优、无不良嗜好和档案污点,被国家承认学历的二本以上大学(全日制)录取且需自费的贫困大学新生。
- 2、续助:大学期间勤奋刻苦、成绩优秀且家庭状况仍无明显改善、积极参与暑期社会实践或公益爱心志愿者。

四、申请资料

新生资助:个人申请表(可另附申请理由)、身份证复印件、家庭情况证明、录取通知书原件(交复印件)、免冠照片 2 张。
续助申请:续助申请表、身份证复印件、家庭情况证明、所在大学院系情况证明。

五、申请流程

- 1、到习酒公司官方网站:<http://www.exijiu.cn> 下载《习酒我的大学 2013 届新生资助申请表》。
- 2、申请资料发送至“习酒·我的大学”同学俱乐部空间 QQ 邮箱:577419370@qq.com。
- 3、习酒公司对填写提交申请资料的学生进行初审,采取实地走访等形式,片区确定名单上报,公司审核确定各片区资助名单,最后公示资助名单并组织发放,完成建档管理。

六、申请咨询

- 1、拨打茅台集团习酒公司免费咨询电话 400-667-1988。
- 2、贵州团省委公益服务热线:0851-6580178,可以申请成为爱心志愿者,参与公益宣传,参与公益考察,参与公益管理。
如果你因就读前临时改变不前往就读、或家庭条件已有明显改善,请将已申请助学金退回或转给更需要资助的同学,这也许将改变另一个同学的一生。

长江公司援助青海公益活动的深远意义。此前,在长江公司党总支、团总支的支持下,文艺社还发动、策划了支援青海公益事业的一系列活 动,号召全体员工积极向“青海玉树扎芒沟小学”捐赠衣服、书籍、文具等;同时,鼓励青年党员、团员结对贫困学生,通过书信一对一交流,加强心灵沟通等,全体员工捐款及支援物资,价值 8 万余元。

勿以善小而不为,慈善事业是一项全民的感恩与奉献,正如歌词所说,只要人人献出一点爱,感恩之心付诸实践,汇小流成江海,世界才更美好。也许长江文艺社所能做的只是一小部分,但爱心无大小、慈善无国界,每个社员参与其中,捐款捐物,同时还通过表演等形式播撒感恩情怀,把红豆的情文化传播出去,这本身就是一种大爱的呈现。

“以后打算在有条件的情况下直接去青海,亲自到玉树扎芒沟小学走一走,在当地给他们进行歌舞表演,在物资资助的基础上,开展精神享受,把关注环保、关注弱势群体、关注健康睡眠的理念更好地传播出去,将红豆的爱长期延续。”

“为青年提供舞台,为红豆提供人才”的发展理念,支撑长江文艺社从最初的几个人、几件乐器,发展成为红豆最大最完善的社团机构。“虽不是实在的行政机构或部门,但以文艺与爱之名拧成一股绳,凝聚着你我他,可以催人奋进,勇往直前。”不仅充分展示了红豆青年的活力与激情,而且通过文艺的形式把红豆文化更为热情地传递出去,成为外界看红豆的一面镜子。在红豆“情文化”的贯彻下,用自己的实际行动展示红豆青年的爱心与勇气,传递着青年先锋正能量,也昭示着红豆的未来与希望。