

四川百杰·十大新经济风云人物

廖志平主要先进事迹



廖志平,四川内江人,内江德天力建筑材料有限公司创始人,任董事长。

为满足安全、环保、高效的消费需求,从经济效益和保护耕地、节约资源、改善环境的社会效益出发,廖志平于2011年创办了内江德天力建筑材料有限公司。

德天力公司位于内江市白马镇,是一家以节能降耗、发展循环经济、再生资源综合利用为主导的绿色环保型建材生产企业。固定资产1.5亿元,占地120亩,主要生产销售节能环保蒸压加气混凝土砌块(加气砖、轻质砖)、轻质板、专用砌筑砂浆(粘结剂、界面剂)。年生产能力100万立方米,年产值上亿元,职工人数200余人,其中专业技术人员68人。

为适应国家对建筑行业的宏观调控政策,满足安全、环保、高效的消费需求,从经济效益和保护耕地、节约资源、改善环境的社会效益出发,廖志平拟在内江、成都周边再建三个新型建材、资源回收利用、装配式建材厂。

该项目是利用燃煤电厂废弃料一粉煤灰、煤渣生产新型环保建材,属资源循环利用项目,以保护环境作为企业可持续发展的重要内容,将工业废料、废渣等材料作为生产原材料

进行再利用,极大地解决了周边工业废料的处理问题,节约了大量的土地资源,有效地保护了生态环境。

廖志平旗下公司始终坚持诚信经营,依法纳税,总计创税上亿元,为国家及地方经济发展做出卓越贡献。

扶危助困,担当责任,彰显赤子情怀。廖志平充分认识到自身及企业所肩负的社会责任,在企业不断发展壮大的同时,积极投身社会公益事业,带头做好事、善事,博得了社会的广泛赞誉。廖志平用数十年的时间,修建公路、援助孤寡老人;资助数百名贫困大学生、孤儿,使这些学子得以完成自己的大学梦,为他们在将来步入社会,成为有用之才打下坚实基础。

自创业以来,廖志平一步一个脚印,坚实地前进着。凭着一颗回报社会、奉献社会、创造未来的心,在平凡的事业中创下了诸多效益,实现着他的人生梦想。廖志平认真贯彻落实科学发展观,不断完善企业管理制度,坚持“以人为本、以诚立信”的企业理念,克服重重困难,在危急和逆境中勇敢面对,大胆进行科技创新,使得企业一步步稳固,不断增强企业的抗风险能力。



陈伟事迹介绍

陈伟,中共党员,现任隆昌市碧檀陶瓷有限公司董事长兼法定代表人。隆昌市第一届人大代表,内江市企业家协会副会长,隆昌十佳青年创业人才,隆昌市“高新技术创业服务中心创业导师”。他1993年12月参军,1997年在石燕桥政府工作,2002年辞去公职独自创业。他从“零”起点奋斗,一步一个脚印,几年时间在云贵川地区发展到8家租赁公司。2008年在石燕桥创建了全国最大的一家陶瓷公司。2014年延伸旗下产业:金鹤宾馆、金辉超市、农家乐等多个企业。特别是2012年担任董事长期间,全面负责运营和生产,他带领公司上下以提升盈利和加快生产为目标,树立“以质为根,以诚为本,以务为先”的经营理念,市场上“自主创新、重点跨越、支撑发展、引领未来”,企业做了一系列的改革并取得显著效果。在他的带领下,隆昌土陶行业占全国酒行业使用产品量达80%,并被多家名优企业评为合格供应商。公司多个项目总资产3.6亿元,销售收入5亿元,年销售收入增长率28%,年均上交税金2000万元。

狠抓产品质量 加大市场推广

公司从事陶瓷行业虽不是最早,但在制作工艺上取得了巨大改变,从原来的龙窑到今天的隧道窑,从原来的纯手工制作到今天的半机械化制作,从原来的颜色差异大到今天的统一,陈伟带领全体员工一步一步将这些构想落到实处。为了覆盖全国市场,申请了ISO质量管理体系认证。他始终认为产品质量就是企业生命。为打入贵州茅台酒股份有限公司,他狠抓产品质量。他组织员工不断实验泥料和制作标准,多次以失败告终,但以失败为经验迎刃而解,并成立质检组对成品进行检验,终于把样品完美呈现给贵州茅台酒公司,得到了茅台酒股份有限公司领导的认可,同时告知其他供应商以“碧檀”为标准生产。2012年贵州茅台、湖北劲牌、洋河酒厂、老干妈、水井坊、古井贡酒、郎酒纷纷上门签约,建立了中长期稳定的供应关系,为公司的壮大和可持续发展奠定了坚实基础。

自主创新 精益求精 引领未来

他认为公司只有不断地发展与创新,帮助人才成长,挑战未知,优化产品制作,加快速度,降低成本,同时增强市场竞争力,才能立于不败之地。2014年受国家“三公”消费政策影响,酒行业整体下滑,他并没有放弃这个传统的行业,而是参考2012年国务院印发的《工业转型升级规划》提出了工业转型升级,包括增强自主创新能力,加强企业技术改造,提高信息化水平,促进工业绿色低碳发展的思路。2016年新的环境保护法提出更高要求,他又提出响应国家政策,由煤改天然气的措施,对公司而言又是一项新的挑战。2016年他在全国各地考察,引进新工艺和新设备。他说,只有在走前面才会积累更多经验,只有在逆境中脱颖而出才能继续前进。他还高薪聘请技艺大师20余名,在技艺难点上不断取得突破,自主创新能力也不断提高。到2017年底申请各项专利及发明6项,获得四川名牌产品等多项荣誉证书。

做好安全环保工作 确保安定清洁生产

他反复强调安全环保是企业经营的红线。公司坚持每年按规规定时间认真开展安全教育培训。2012年至2017年共开展了培训28期,400人/期、应急救援演练10次、200人次参加,提高了员工安全意识和自救逃生技能。坚持安全常规管理,每年与各部门签订安全责任书,对日常检查出的安全隐患,100%进行了整改。累计投资1200余万元对安全环保设施进行升级改造,达到了安全环保部门要求标准。连续5年重伤及以上事故为0,重大火灾0事故,新增职业病为0,环境污染事故为0。

文化凝聚力量 员工幸福感不断增强

他带领公司上下员工牢记“创造财富,实现价值,员工快乐幸福,顾客满意至上”的理念,努力打造“敬业、忠诚、严谨、创新”的工作团队,为每一位员工提供施展才华的平台和“公开、公平、公正”的晋升环境,为员工办实事,做好事,解决实际问题。慰问职工发放慰问金;向从事特殊岗位的工种人员发放保健食品;组织员工进行健康体检。组织开展“三八节”、优秀员工、优秀管理旅游等活动,带员工参加军民联谊会,丰富了员工的文化生活。

无私奉献 无限关爱 强化自身党性修养

社会需要爱心,人类需要帮助,作为公司的党支部书记,从2012年至今他关爱敬老老人,送去慰问品及慰问金15万元,资助大学生5名,修路修路100万元,积极参加公司组织的党的十九大精神和党风廉政建设学习,还积极参加“不忘初心、牢记使命”主题教育活动,严格执行“三课”,深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想、习近平总书记“扫黑除恶专项斗争”专项斗争的重要指示精神、习近平总书记、李克强总理等中央领导同志和四川省委省政府领导同志关于安全生产的重要批示指示精神,省委十一届三次全会、内江市委七届七次全会、内江市委常委会(扩大)会议、隆昌市委一届三次全会精神。

生在碧檀 服务碧檀

他结合公司生产经营的重点、难点,引导员工客观认识公司当前所处的经营环境、行业发展方向、公司行业地位和发展战略,引导员工树立“生在碧檀,服务碧檀”意识;树立“大浪淘沙优胜劣汰”的忧患意识。号召全体员工从本岗位出发,从自身做起,主动作为,高标准、高质量地完成本职工作,实现又一宏伟目标。

时间还在推移,故事还在延续,2018年,公司进入了新的创新创业阶段,市场竞争更为激烈,转型升级任务更加艰巨。公司将在陈伟董事长的带领下,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深化改革,强化内控,提质增效,开源节流,大力推进产品结构调整,不断巩固提升隆昌土陶传统产品的市场地位,围绕名优酒厂发展趋势,大力创新,实现市场面的扩展和产业链的延伸,确保中长期经营目标的全面实现。

□本版稿件由谢洁林采写

庞桃林先进事迹

庞桃林,大学本科,中共党员,于2000年参加工作,2000年-2018年担任新世纪百货经营部经理,2019年晋升为遂宁新都总经理、党支部书记。

庞桃林忠诚企业,爱岗敬业,任劳任怨,勤勤恳恳,工作作风扎实,长期以党员的标准严格要求自己,有强烈的事业心和责任感。她自参加工作以来,立足本职,深入一线,务实开展经营工作和后勤工作,求真务实,争优创先,逐步成长为商场的总经理。在她的带领下,遂宁新都不断加速调整、提升服务品质,商场经营水平逐步提高,营业收入年年高速增长,2015年商都实现销售32560万元,缴纳税金1133万元;2016年商都实现销售32662万元,缴纳税金976万元;2017年商都实现销售31872万元,缴纳税金1071万元;2018年商都实现销售32101万元,缴纳税金942万元;先后获得了“重合同、守信用”“纳税大户”“文明示范商场”“消防示范单位”等称号。

一份耕耘,一份收获,庞桃林2012年荣获商社集团优秀共青团干部、2013年荣获重百股份销售之星、2014年荣获重百股份2013年度中帼文明示范岗、2016年荣获重庆商社集团最佳员工、2017年荣获重庆商社集团中帼文明示范岗。

疏远群众,而是平易近人,紧密联系广大干部职工,深入一线,全身心投入工作,以自身的工作热情,帮助感染周围的每一个人。她切实把对员工的关爱落到实处,每年带领干部慰问一线员工,送去药品和慰问品;她着力建设员工队伍,深入员工家庭,关心员工子女健康成长,组织对困难员工捐款捐物,让需要帮扶的员工感到遂宁新都大家庭的温暖;严把商品质量关,保证顾客利益,提高服务质量,她认为商场作为服务行业,顾客不断提升的满意度,就是最大的目标。她始终坚持强化服务体系,将保障商品质量放在首位,进行严格要求。

庞桃林在商场经营过程中始终把把诚实守信作为重中之重来抓,使之成为遂宁新都开拓进取的生命线,主要表现在:疏远群众,而是平易近人,紧密联系广大干部职工,深入一线,全身心投入工作,以自身的工作热情,帮助感染周围的每一个人。她切实把对员工的关爱落到实处,每年带领干部慰问一线员工,送去药品和慰问品;她着力建设员工队伍,深入员工家庭,关心员工子女健康成长,组织对困难员工捐款捐物,让需要帮扶的员工感到遂宁新都大家庭的温暖;严把商品质量关,保证顾客利益,提高服务质量,她认为商场作为服务行业,顾客不断提升的满意度,就是最大的目标。她始终坚持强化服务体系,将保障商品质量放在首位,进行严格要求。

坚定理想信念 树立党员形象

作为一名老党员,她时时刻刻处处用党员的标准严格要求自己,规范自己的言行,不断加强党性修养,自觉履行党员义务。无论是在工作还是生活中她都以身作则,发挥党员的先锋模范作用。为了保证商场的正常经营秩序,她持续加强、不断完善、高度重视、认真落实在遂宁新都内部建立了一套严谨规范的制度体系,并从自身做起,身体力行,带头严格执行,在内部树立起了一股纪律严明、奖罚分明、奋发向上的良好风气;她切实推进员工素质提升培训,培育员工积极进取、务实创新、遵章守纪的良好道德风尚,为企业发展提供了强大的精神动力。

不忘初心 诚实经营

在商品质量方面,她严格要求商品上柜严把四道关,即:签约索证、入库验收、上柜检查、质量监督,加强员工对《商品质量知识集锦》的学习;在商品质量证件审核上,她严格执行《商品质量证件审核要求》,加强质量风险把控;在日常商品管理中,统一质量管理要求,做到日检、

周检、月检,不定期抽检,并填写《商品质量检查处置记录表》;她还主持召开商场商品知识竞赛,促进全员学习商品质量,提升员工商品质量意识。

在服务质量方面,她提出两方面重点,一个是从硬件设施上为顾客打造时尚而休闲的购物环境,她组织相关部门陆续对店招及各楼层洗手间进行了升级改造,为顾客营造了一个祥和舒适的购物环境。一个是从服务管理上,她重视维护消费者权益,严格执行“十五日不满意退换货”“质量先行负责制”“异地退换货”,使遂宁新都成为遂宁市唯一一家可以在15日内退货的实体百货企业,解决了顾客的购物之忧;她还主导推出一系列便民措施,如:购物满额停车、爱心伞借用、婴儿车租借、皮具护理、手机加油站、充电宝租借、同城餐饮、酒店电话咨询服务等,全方位满足顾客需求;她为了保障消费者权益,每年“3·15”消费者权益日,主动牵头与工商、媒体、电视台签订《消费者权益白皮书》,搭建监督桥梁,降低顾客购物风险,赢得了广大消费者的信赖。

团结互助 开拓创新

进入企业后,工作中,她从不因职位



国企担当 履行社会责任

长期以来,她在商场管理过程中,不忘回报社会,组织并亲自带领党员干部、工会会员、团员等队伍,开展关爱留守儿童、慰问孤寡老人、环保植树等活动,并筹集资金投入社会公益,2019年在她的带领下商都秉承责任与爱同行,发起“关爱特殊儿童”公益活动。邀请社会爱心人士共同参与,保护地球、关爱特殊群体,每增加一名志愿者,遂宁新都都将出资10元,以“参与者个人的名义”捐赠于特殊教育学校,并希望通过更多的志愿者与新都携手同行,点燃“爱之光”,共享幸福生活。

庞桃林始终坚持贯彻公司“诚信经营,真情服务”的经营理念,她深信,商场的发展离不开政府的关怀帮助和广大消费者、员工的支持,她将做出更多的努力,积极回报社会,发扬诚实守信道德风尚,促进商业诚信建设,带领遂宁新都全方位履行好国有大型企业的社会责任。

陈哲冰个人事迹介绍



陈哲冰,1993年进入安徽JAC大学铸锻专业学习,毕业后进入安徽江淮汽车股份有限公司车身厂工作,担任安徽江淮区域销售经理,商用车营销大区总监、大客户助理等,荣获十佳销售之星、年度优秀业务经理。2008年在安徽工商管理学院工商管理专业学习,取得硕士学位。2018年至今任四川江淮汽车有限公司总经理助理,自四川江淮独立运作开始,负责四川江淮汽车有限公司的康铃、骏铃、帅铃、工程车四条产品线在西南地区的营销工作。依托遂宁基地,积极发挥地域优势,通过提升产品适应性,强化内部管理,提升网络活力和网络营销能力,为遂宁经济发展做出了应有的贡献。

2016年6月22日,万台整车下线;2017年6月26日,3万台整车下线;2018年3月17日,第5万台整车实现下线;为积极响应国家号召,加强环境保护,2019年5月13日,首台新能源轻卡正式下线。截至目前四川江淮累计生产整车8万辆,产值60亿元,上缴税收8800万元,吸引20家汽车配件企业落户,逐渐形成汽车产业

群,为遂宁发展添砖加瓦。

深入调研西南市场,持续提升产品力。他坚持“敬客经营、服务营销”的经营理念,结合西南地区用户的使用特点,深入到果蔬、水产、搬家等细分市场当中,倾听客户声音。至今累计研发并量产西南适应性产品近35款,其中2016年研发西南适应性的H33-YN38CRD1山区版产品和预留淋水器位置的H33-VM产品等共10余款。依托四川江淮整车资质,申报四川江淮整车公告,四川江淮至今累计申报公告68套,申报了38套200多个配置的油耗。

创新营销模式,持续提升经销商能力建设,目前西南区域康铃、骏铃、帅铃、工程车在西南地区的一级网络共117家,其中康铃36家、骏铃32家、帅铃25家、工程车24家。2015年-2017年西南地区新建一级网络十余家,有效填补了部分区域的网络空白。他针对泸州、重庆等区域的出海单位和遂宁新建网络采取了驻点帮扶,建立专项的交流培训群等帮扶措施,帮助经销商快速提升。为了快速响应市场救援服务,针对西南服务网络进行了调整,推进省会城市东、南、

西、北多个方位的快速响应服务半径规划方案;梳理营销服务一体化网点,针对没有服务站的经销商进行建站,大力推进营销服务一体化网站建设。

以身作则,严格要求自己。他结合西南实际,探索党风廉政建设的长效机制,在工作中切实杜绝形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。在自己的岗位上不忘初心、牢记使命,始终坚持“将四川江淮打造成为轻卡西南第一品牌”的决心。与经销商保持正常的合作关系,坚持原则,杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生,不与经销商及合作伙伴发生私下经济往来,营造风清气正的工作氛围。坚持以身作则,对违反纪律的人和事坚决说不,加强纪律建设,运用机制的作用把责任落实到团队每个人身上,把目标落到实处。

持续奋斗,通过品牌、研发、制造、销售、管理的全价值链配合,全面提升市场规模和市场占有率,培育和壮大竞争优势,继续发挥“桥头堡”的作用,力争使四川江淮成为四川商用车制造领域的领军企业,为当地经济的蓬勃发展,为振兴民族汽车品牌贡献更大的力量!