

卓达集团优秀员工感人事迹选编——

“有我们在，就有客户的利益在！”

“三年来发生了太多令人深深感动的故事，涌现了一批又一批模范员工。全国各地的地方政府和合作企业，正陆续来到这里，要引入我们的装配式建筑，给我们工程项目。他们知道我们遭遇了挤兑，感觉到我们这个团队是一个英雄的团队、了不起的团队，遭遇挤兑不离不弃，坚持工作。三年来，很多员工承受了一生都没有遇到的巨大压力，经历了最难以忍受的煎熬，有的被个别客户不理解、侮辱，但是他们仍然义气风发，没有条件创造条件也要推动集团事业再次腾飞……”

“你们作为集团的中流砥柱、核心骨干，是偿还债务、维护稳定、保护客户利益的功臣，没有你们，卓达走不到今天；没有你们，广大客户利益也维持不到今天……你们是集团最宝贵的财富，更是广大投资人利益的切实保障。这是一支铁打的团队，有你们在，就有客户的利益在。没还清债务我们会一直努力，而且时间用不了很久……”

卓达集团副总裁兼山东集团执行总裁常富康

轻伤不下火线 率队一往无前



自非法网媒诽谤事件以来，公司走过了不平凡而艰辛的三年，作为卓达集团副总裁（主管卓达山东集团）的常富康同志在这三年光阴里始终坚守在工作的第一线，以公司为家，犹如钢铁般的战士，轻伤不下火线，在其管理的山东区域项目，人员精简，团结一心，干劲十足，三年累计完成房产销售35.45亿元、项目融资41.00亿元，反哺总部资金49.00亿元，山东客户兑付资金4.90亿元，为地方政府缴税2.39亿元，带领团队完成香水海三期复工建设、香水海四期化债房开工建设、香水海五期自销房规划，步步为营，狠抓实干；带领团队率先引进有实力的国企控股公司装配式产业，为后续融资及推广销售奠定良好基础；多次带领团队赶赴威海、淄博、济南等地日以继夜的解决客户上访问题，并与省委相关机构保持了良好的公关关系。其敬业精神及突出业绩，深受山东集团乃至全集团员工认可，并多次受到总裁及集团执行总裁赞许与当众表扬，其不辞劳苦、爱岗敬业的工作事迹罄笔难书，下面讲述其两个工作事迹以推崇其优秀。

1 2016年11月11日晚

上，特别好记的日子“光棍节”，因集团总部资金周转需要，要求以常富康总带领的项目团队，务必于当晚晚上完成放款3.1亿元。清晰记得，那些时日他略有感冒症状，但依旧带病由司机吴元建、项目人员邵帅陪同奔走于威海、文登、南海新区三地，协调银行、地方金融机构等合作机构，并把各方主要领导邀请到南海新区现场办公，以确保11日晚上资金能及时到账。即便如此，常富康总仍带病坚持，带领资本人员邵帅、机要人员田晔、财务人员陈涛认真核实放款手续，直至晚上11点各项手续齐全，并完成放款3.1亿元。为表示总裁及公司诚意，常富康总邀请银行、金融机构主要领导及参与人员到南海新区碧海逸林酒店共进晚餐，考虑我司工作人员跟着忙活了一整天常富康总善解人意安排下属们赶紧回家休息，第二天听司机吴元建说“常总昨晚上陪领导们喝的吐了好几回，并且病情加重略有发烧”。

事迹总结：常富康总身先士卒，事必躬亲，勇于担当善作为，不达目标不放弃，就如总裁所说“常富康，为英雄模范式人物，以其巨大的耐力、

毅力和一往无前的精神引领着整个团队向前发展。”

2 2018年3月，事情起因于山东项目2018年前为缓解集团资金压力，受总部“11116”政策影响，致使山东出现以淄博、南京两地为主的客户大规模群体到南海、威海市、山东省委上访事件。为有效应对客户上访事件，3月8号白天常富康向南海管委及威海市委主要领导详细深入汇报了企业情况，晚上11点钟带领威海项目团队（李朝阳、李军辉、蒋春伦、郑恒、邵帅等人）出发前往济南，于次日早晨6点钟抵达济南，安排管委领导人住酒店后，常富康总让大家赶紧回去冲个澡吃个早饭，于7点20分出发前往省信访局向相关领导汇报我公司发展现状、远景规划及下步方案，于8点20分开始坐镇指挥接待上访人员工作，于13点30分带队与客户代表们面对面沟通、化解问题，于当日18点带队配合省信访工作人员将上访群众遣散回家，于19点30分宴请相关人员以表感谢之情，期间午饭未食。

事迹评语：爱岗敬业，不辞劳苦，废寝忘食，恪尽职守，善于创造条件推动工作开展。

卓达集团党委副书记、卓达河北集团副总裁 李竹青

客户待我如亲人



2015年11月份遭遇非法网媒诽谤后，集团成立了接待客户小组，我也是成员之一。在接待客户当中发生的一些事情，一直到现在我都难以忘怀。

当时正值初冬，天气干，加上工作着急，喝水少，我的嘴唇干裂总是出血。咱们的一位六十多岁的老年客户来了以后，一看我这裂着口子的嘴唇，先顾不上说他自己的情况，而是说：“老李啊，你这可不能病啊，你这嘴唇情况看起来有一段时间了，不治可不行，我有个偏方肯定行。”第二天，他又来的时候，带上了那个偏方，有六小包药，还有膏药和配着的一小瓶香油。他说：“你每天把这个药面儿和香油搅拌均匀了，往嘴上抹，七天保证你好。”我一听挺感激，再三感谢后，我就收下开始抹了。

因为这个黑色的药面抹在嘴唇，白天上班不好看，我就只能晚上抹，而且味道还挺苦，一抹上了就不能说话。可能我的病情比较顽固，七天后裂口并没有愈合，看起来好像并没有多大效果。

没过两天，这位老师傅又来了，他仔细看了看说，你这个是顽症，那也是没办法。正说这事呢，来了一个中年人，

他看了看说，我告诉你一个偏方，去买一块肥猪油，先放冰箱冻下，然后抹嘴上。我听了非常感激，再三感谢后就照做了。抹上一段时间猪油，症状轻了些，可是没过多久，又没有有效重犯了。

这一天，接待了一个女同志，她给建议说，你这抹芦荟胶。我听了非常感谢，还没有来得及去买，第二天，她给带来了一瓶。我给她钱，她不肯要。我抹了一段时间芦荟胶，效果也不怎么好。说话和吃饭时，撑开了伤口就流血疼，其他时间好一些，因为工作忙我也就没再管它。

没多久，接待中我遇到了一个家住棉纺厂的老中医，他说，我这有自配的药。第二天，他给拎来了七小包药，说“你这是缺乏维生素B2，吃七天药就会好。”吃了两个月，起初症状减轻，后来也没有效果了。

后来，一位女客户了解我这症状，给带来了两管牙膏状的芦荟制品，让我两样交替着抹。我试了一周，一抹上确实有效果，可是不能停用，一停又重犯。

有一天，一位青年人见了说，你这抹上进口的无色唇膏，一支50元，肯定行。我还没顾上买，第二天他给就

捎来了一支。同样是一抹就有用，一停就犯病。这一个冬天，谁见了都是非常关心，给推荐了不少办法，虽说症状总是反反复复，但我非常感谢大家。

直到有一天，遇上了一位在博森药房坐堂的老中医，他一看说，你这是内火炽盛，我给你开一付中药，你喝上七天，明天去大药房取煮开的药。说着话，他从口袋中掏出来一支药膏，上面印着“老军医”，当场在我的嘴唇给抹上了，浅黄色的药膏一抹上，就溃的生疼。一边抹药，一边喝了七天的中药，这症状还真好了。

这期间，还有不少客户提醒我每天多喝水，有一位客户朋友一给我微信，就先提醒我每天喝上七杯水。还有不少客户经常询问怎么样，治好了没有，后来他们听说我彻底治好了，和我一样非常开心。

我是打内心里非常感谢各位客户朋友，因为是他们帮助我治好了顽疾，更重要的是，我与他们的交往中，感受到了不是亲人胜似亲人的浓厚亲情。从此，我更加用心工作，希望集团事业全面好转，与广大客户们尽快渡过难关，共同迎接新的幸福生活。