

## 黎城街道

## 黎城街道举办第三届机关趣味运动会

为丰富干部职工的文体生活，激发干部职工锐意进取的工作激情，增强凝聚力和战斗力，周末，黎城街道举办以“强体魄、合心力、促发展”为主题的第三届机关趣味运动会。近百名干部职工参加5大项目的比赛。



黎城街道机关运动会开幕



黎城街道机关运动会拔河比赛

上午8时许，第一场比赛花样接力开始，每个代表队6名运动员先后进行带球、带羽毛球、带足球、托乒乓球、跳绳、提水等绕障碍物接力跑比赛，既赛速度又赛技巧更赛团队合作精神；拔河比赛体现街道干部职工团结拼搏精神，每队10人5男5女参赛，每局比赛，运动员们奋力拼搏，啦啦队不停大喊“加油！加油！”每当胜方运动员仰身倒地，便是阵阵欢呼大笑。跳绳比赛在37名女同志中进行，有刚工作的小姑娘，有快退休的老大姐，跳得轻松活泼，跳出了“巾帼不让须眉”的风采。搬蛋比赛更是人人参加，个个争先。羽毛球男、女单打，男子双打比赛更是激烈，只见四个赛场上，运动员时而跃起时而俯冲，小小羽毛球在飞来飞去，不时赢来一阵阵喝彩和掌声。

街道三套班子领导人参加比赛，党委书记张太华参加男子羽毛球双打比赛并夺得冠军。

通过不到一天的角逐，6个代表队分获花样接力和拔河项目比赛的一、二、三名，27名运动员分获5项个人赛的前三名。通过比赛，赛出了团结，赛出了干劲，赛出了精神，赛出了发展动力。（刘学）

## 社区书记“保姆式”服务感动淮安

日前，第二届“感动淮安十大社区人物”评选揭晓，黎城街道劳动桥社区党总支书记孙开文成功入选。

创新思路，打造社区治理亮点。过去劳动桥社区矛盾纠纷多，难点热点问题多，管理难度大。孙开文自创“谈心-感化-调解-帮扶-跟踪”的矛盾调解“五步曲”，在5个有主小区设立“便民零距离，服务保姆式”便民服务站，先后接收并成功调处居民反映问题800多起，使社区矛盾纠纷迅速下降，近年未发生过一起越级上访。

攻坚克难，维护一方平安。社区内的南北老街基础设施差，安全隐患大，孙开文多方“化缘”，对接职能部门50多次，筹措资金200多万元，打通消防主管道200多米，安装消防出水点16处。每周带领开展安全巡查，每月请专家给商户、住户上消防安全知识课，每年与商户签订消防安全责任书，从2018年至今，南北老街没有发生一起火灾。

强化管理，营造和谐幸福环境。丽水天景小区是老旧小区，基础设施差，物业服务不规范，两年内换了3批物业管理人，居民反映强烈。他针对这种情况，注重发挥小区党员多的优势，建立以总支委员为组长的党员管理网络，每片选出一名党员片长，负责解决这片的公共资源配置问题，每幢楼选出一名党员楼长，负责解决这幢楼的具体问题，形成上下联动无缝隙的网格管理模式。如今，小区的环境美了，邻里关系和谐了，物业公司管理规范了，已成功申报市级优质服务管理小区。

逆行抗疫，奉献无悔。在疫情防控阻击战中，孙开文带头张贴告示，发放倡议书，带领党员干部和志愿者昼夜不停，仅用3天时间，就完成了



孙开文在感动淮安十大社区人物颁奖仪式上

6000多个家庭电话的联系工作和2840户无主小区居民户的上门排查工作，获得有效线索47条。对居家隔离人员，他24小时亲自值守，主动为居家隔离人员送生活物资、防护用品。有一对80岁体弱多病的夫妇全家要隔离观察，他不仅安排人在老人家门口值守照顾，还每天上门或用电话了解老人需求，挤出时间采购物资送上门。

心系群众，保姆式服务。“居民的事再小也是大事，居民的事再难也要解决，再苦再累也要干好”。孙开文是这么说的，更是这样做的。他多年帮助一位86岁老人照顾其瘫痪在床的二级残女儿，

再忙每周也要到老人家走访两三次，帮助老人解决难题。有一天深夜，老人来电话说女儿身体抽搐不止，他立即开车把老人的女儿送到医院救治，等把他们送回家时，已是凌晨5点多钟了。

在孙开文的带领下，劳动桥社区先后获评“江苏省文明社区”、“江苏和谐示范社区”、“江苏省民主法治示范社区”、“江苏省最美运动社区”。他本人连续三年获得“淮安市十佳社区党组织书记”荣誉称号，先后被评为“淮安市优秀志愿者”、“金湖县优秀党务工作者”、“金湖好人”。（刘学）

## “打工仔”的返乡创业梦

——记县人大代表、金湖仁泰化纤有限公司总经理刘仁和



刘仁和正在车间检查产品质量

在黎城街道大兴工业集中区，有家金湖仁泰化纤有限公司。这是前几年还在外打工的顺河村青年刘仁和创办的企业。

刘仁和1997年走上了外出打工之路。而且他打工的目的不是为了挣几个工钱，而是为了学习技术和管理，为了当企业的管理人员，更是为了实现自己的“老板梦”。

1999年9月14日，刘仁和来到广州一家合资化纤厂打工。在这里，从第一天上班开始，他就边干边学，从最基础的东西学起。学习欲望和上进心特强的他，深感仅靠每天上班8小时内学习太慢了，于是他主动在节假日加班，天天在8小时外加班，每天加班六七个

时，每月加班200多个小时，并且从没有向老板要一分钱加班工资。一年后，他就熟练地掌握了化纤单丝的织造技术，受到老板的赏识，老板让他做了车间领班。

2002年2月，24岁的刘仁和得知温州一家化纤厂要招聘生产厂长，便去应聘，结果因为他的生产技术过硬，在面试现场，老板就决定聘请他为生产厂长。在这里，他在运用自己的技术指导企业生产的同时，开始学习企业生产管理知识，学习设备维护技术，学习产品质量管理，学习绩效考核方法，学习组织指挥、分工协作、联系协调、检查监督等企业领导方法，逐步摸索出一整套生产管理知识，干

得越来越得心应手，在他的带领下，这家企业的生产形势越来越好，以致两年后他要辞职时老板有“太多的不舍”，拖了很长时间才勉强同意。

通过四五年在两家化纤厂的打工锻炼，刘仁和在国内的知名度越来越大。2005年4月，常熟市一家化纤公司闻之连面试都不要，直接聘请他担任该公司总经理，全面负责该公司的生产经营。在这个岗位上，他仍然不停地学习锻炼自己，学习跑市场，学习洽谈业务，学习商业谈判技巧，学习诚信经营，学习签合同，甚至学习做生意必须“先小人后君子”，签订合同越详细日后矛盾就越少等细节，随着接触的客户越来越多，他遇到了形形色色的客户，并且在与客户的反复交流中得到了锻炼，增强了市场销售才干。在他的努力下，该公司经营业绩两年两大步。

此时，刘仁和想到了做个总经理也是给别人打工，不如自己办企业自己当老板。2007年，他与常州一位老板合作，在常州市武进县租厂房创办力泰化纤厂，两年生产销售单丝300多吨，形成1000多万元产值。

不久，家乡领导找到他，动员他返乡创业。这下勾起了在外闯荡多年的他的家乡情结，他做梦都想返乡创业，可是他想到还没有一点资本积累，现在要返乡创业仍然是白手起家，便产生了顾虑。家乡的领导看到了他的顾虑，向他讲家乡招商引资的优惠政策，诚恳地表示可以为他提供扶持和帮办服务，从

而打消了他的顾虑。2009年3月，刘仁和回到家乡，虽然没有资金自建厂房，但在街道领导的大力帮助下，他在徐梁村创业租了一幢2000平米的标准化厂房，注册成立金湖仁泰化纤有限公司，开启了返乡创业之路。当时，虽然没有较多资金投入，只上了一条生产线，开始生产主要用于冶金、过滤及服装辅料的锦纶、丙纶单丝，但因为他强化质量管理，打造过硬产品，当年就实现销售900万元、利税近200万元。回乡创业“一炮打响”，给予他很大鼓舞，他信心足了，干劲大了，投入多了，一年后又陆续上新五条生产线，效益成倍上升，2011年公司就进入列入龙头企业，2012年实现销售3000多万元。

随着企业生产规模的扩大，刘仁和越来越感到，租用的厂房已经明显不能满足企业发展需求，如果不能及时解决厂房问题，势必影响企业的壮大发展，必须建设属于自己的工厂。2013年6月，他把这个想法向黎城街道的领导汇报后，得到街道领导的大力支持。没有土地，街道帮助他在大兴工业集中区征地18.5亩；建设资金不足，街道帮助他申请了350万元创业贷款，加上近年来企业的积累，他共投资3000多万元，一期建了两幢4000m<sup>2</sup>的标准化厂房，上了11条生产线；企业对员工的素质要求高，招工困难，街道帮助他在全街道招工，使员工由以前的26人增加到60多人。从此，公司彻底告别了小作坊时代，当年就实现销售5000多万元。有了自己的工厂，刘仁和并没

有沾沾自喜，停滞不前，而是更加勤勉奋发，加快发展。建起高标准实验室，每年投入100多万元用于试制新产品，高薪聘请专业人才，并亲自动手参与研发。他善于关注捕捉下游市场产品不断更新换代的信息，多年来，他一直紧盯下游企业对产品的用途和需求，能够根据下游市场对自己的产品要求越来越高，研制了独特的产品配方，形成了企业的核心技术成果。其他厂家的同类产品使用寿命一般只有一个月，而他研发的产品使用寿命在3个月以上，且具有弹性、耐磨、不易折断等优点，质量过硬，与德国进口的同类产品相媲美，而价格只有德国产品的一半，实在是价廉物美，因而他的产品供不应求，从来不愁销路，以致公司竟然没有一名销售人员，都是客户慕名而来，主动找他洽谈业务，并且要先付款才能签订订单，然后排队等候供货，一个月后才能交货。有的客户竟然求着他“开后门”，并且诙谐地说：“这刘老板真牛！”有的干脆称他为“牛老板”。

刘仁和从来不以为自己“牛”，始终把客户当作“上帝”，创业多年坚持诚信的经营理念，并不以为产品供不应求而失信于客户，而是坚决按照合同规定按时供货。2014年11月初，昆山一家公司

与刘仁和签定了一份11月25日前供货的协议。但由于企业生产压力大，直到11月24日晚才赶出产品，按常规发货已不能按期供货。当时，公司与昆山的另一家企业27日还有一批供货，不少人建议索性等一等，两批货一起发。可是，刘仁和没有这样做，当晚租用一辆货车连夜送货，确保按时交货。其实，这批货除去租车费用，公司还倒贴600多元。他的诚信让对方十分感动，从而赢得了信任，对方从此与仁泰化纤公司签订了常年供货合同，平均每年的业务量都在800万元以上。

因为他重视科技创新，重视诚信经营，企业的客户越来越多，已经从当年不足10家，发展到今天的100多家，产品不仅供应国内多家上市公司，而且远销美国、日本、比利时、巴基斯坦、土耳其、南非、印尼等十多个国家，公司已经成为华东地区行业龙头企业。

随着市场的进一步拓展，刘仁和继续加大投入，扩大企业生产经营规模。2017年6月，他又投资一个亿，兴建三幢22000m<sup>2</sup>的厂房和一幢1200m<sup>2</sup>的办公、实验综合大楼，新上7条生产线，形成每年6000吨的产能，年销售可达一个亿以上。2018年、2019年，实现销售8000多万元，上缴税收300万元，成为黎城街道的纳税大户。2020年，虽然受疫情影响，但公司的销售和利税仍然有望超过上年。

（刘学）