

# 市园林处开展春季绿化补栽工作

本报讯(记者 李一)一年之计在于春。记者昨日从市园林管理处了解到,为抓住春季植树绿化的有利时机,目前市园林处已全面开展春季绿化补栽工作。

市园林处有关负责人介绍,今年春季补栽的树木品种包括乔木和花灌木两大类,共计20余万株,其中乔木类总计2600余株,花灌木类总计200000余株。此次补栽工作计划至4月上旬完成。补栽树木主要覆盖中州大道、文昌大道、周口大道、七一、

八一、工农路等道路。据了解,为进一步强化市区春季绿化补栽和日常养护管理工作,入春以来,市园林管理处组织工作人员对市区内公园、游园、绿化带和绿地的缺株断带的苗木进行全统计,

合理规划布局,并制定了园林植物补栽计划,全力消除行道树、绿化带缺株少苗、黄土裸露等现象。这次补栽工作完成后,将进一步提升道路景观效果,提高中心城区绿化覆盖率。



图① 中心城区每个路口都存在不同程度的拦车散发传单现象,既不文明又不安全。



图② 市中医院对面的公交站成了“临时停车点”,快车道也成了摊贩的“店”,市民文明意识亟待提升。



图③ 在八一大道与七一路交叉口,一辆三轮车无视红绿灯横冲直闯。

图④ 七一路西段两辆“红顶”三轮车并排停放在快车道上,咱能不能换个安全的地方聊天?!

记者 李瑞才 摄

欢迎广大市民及网友拿起你手中的笔和相机,对发生在身边的不文明行为及城市管理乱象进行抓拍、监督、文字和图片请传至 zkrb2345@126.com 信箱。

文明城市创建 “监督曝光台”



欢迎提供新闻线索

## 河西开发区水压低

市民李先生(电话 135XXXXXXX):河西开发区水压太低了,高峰期二楼就没有水,太阳能上不成水。现在,这里增加两所学校和一所幼儿园,也增加了不少常住人口。夏天很快要来了,用水需求量大,希望银龙水务给这里加加压,让老百姓能用上自来水。

## 周西路两侧违建严重

王先生(电话 139XXXXXXX):周西路重修后,道路宽阔平坦,两侧的违章建筑也拆了不少,周西路形象大为改观。然而,近期许多人又开始在两侧违建,希望相关部门加强监管。(本报记者)

## “寻找最美志愿者”活动火热进行中

本报讯 为大力弘扬志愿者精神,进一步宣扬我市广大志愿者的精神风貌,让学雷锋志愿服务活动更加常态化,从3月份起到11月底,市委宣传部、市文明办决定在全市范围内开展“寻找最美志愿者”大型公益活动,本报开设了主题专栏,目前活动正在火热进行中。

本次活动的参评范围为近年来在我市“学雷锋”主题活动中,积极参加关爱他人、关爱社会、关爱自然等志愿服务活动中表现突出的各类先进志愿者。本次活动采取自荐、推荐与记者寻找相结合的方式。市委宣传部、市文明办成立

的“寻找最美志愿者”评选委员会将对参与活动的志愿者进行综合考评,在所有上报及寻找展示的人选中评出20名候选人,经过公示后,评选出10名最美志愿者,并在“12·5”国际志愿者日对评选出的“最美志愿者”进行表彰。

全市各级文明单位、各类志愿服务组织和社会团体推荐或个人自荐,可以将相关材料发送至市文明办志愿服务专用邮箱:zkszyfw@163.com,或者拨打电话咨询推介:8269118、13592266938、15994191577。

(本报记者)



# 张风雷:深耕防水行业 打造知名品牌

记者 侯俊豫 文/图

**核心提示**  
在“防水之乡”项城30万“大军”中,他算得上成功者。和大多数成功者不同的是,他经过多年打拼,选择了生产防水材料。现今,他发起组建了投资上亿元的百创防水企业集团。公司以防水材料生产为主,拥有两条国内领先水平的全微机控制改性沥青卷材生产线,年生产卷材1200万平方米;一个面积2000平方米的防水原料生产车间,年生产聚氨酯、丙烯酸JS涂料10万吨。目前,集团公司正向生产高科技含量的非沥青橡胶防水新型环保卷材进军。他誓言用未来5年或10年的努力,锻造出一个国内防水材料知名品牌。

20年前,年少的他,怀揣着好奇,从“防水之乡”项城走出,奔向梦寐以求的大都市。在那里,繁重的劳动和残酷的环境差一点击碎他年轻的梦。然而,要强的他,凭借机灵和勤奋,在北京防水行业中,打拼出一个属于自己的新天地。他叫张风雷,1977年出生于项城市三店镇张寨村。2月初,“出彩周口人”采访团的记者来到北京,在百创防水企业集团总部,分享了他创业道路上的苦与乐,聆听了他的创业道路上的光荣和梦想。



①张风雷在阅读防水新产品信息  
②集团公司标准化生产厂房  
③公司产品检测实验室一角



## 挣不到钱无颜回乡

创业之始多艰难,这一点张风雷体会尤为深刻。1997年,成家后的张风雷带着爱人来到北京。因为没有技术,只能打些零工,除去花销,一年下来也就落得四五千。因为囊中羞涩,要强的张风雷从1997年起,一连4年都没有回家过年。“谁不想回家过年啊,没挣到钱,感觉无颜回乡见父老”。

靠着节省,他于2001年买了辆二手面包车,在工地上给施工队运送施工人员和卷材、涂料等。“说几点到,就几点到,咱从不迟到”。因为张风雷守时,所以不少施工队都愿意找他送材料。他的活越来越多。期间,由于和不少施工队打交道,积累了一些人脉关系,他就在给别人运送东西的同时,领着人给人家干些防水活,做起小领工。

2002年,张风雷拿出几年的积蓄,在一条防水材料销售大街租了房子,卖防水材料 and 滚刷等施工用具。因为他有车,顾客买的防水材料多了或路程远

了,他在和其他商家同样价格的基础上,免费给人家送货到门。这样一来,张风雷的门店生意逐渐红火起来。由于他守信用,一些油毡厂家都愿意赊账给他,最多一户赊给他40多万元的货。到2005年,建筑市场形势好的时候,张风雷一天能销售二三百卷油毡。期间,他还和熟悉涂料生产的开封老乡合作,各投资几十万元搞涂料加工。“当时,生产比较粗放,生产涂料将原料放到两个大罐里搅拌就行了。”就这样,张风雷他们生产的涂料,一年竟销售近500吨。这时候,卷材销售和涂料两大项加起来,张风雷年收入成倍增长,以万为单位收入将近3位数。

## 干别人不敢干的事

在平日的销售中,张风雷看到防水施工中油毡的使用量大,生产利润可观,就想专做油毡生产。原来的合作朋友担心风险,选择了退出。“认准的事,只有做下去,才可能成功。”2006年,张风雷就

在距北京市中心仅45公里的河北涿州市码头镇安寨扎营,投资几十万元,建起了简易的油毡生产厂。在这里不仅有靠近北京建筑大市场的优势,而且有丰富的油毡生产原材料,省去了不少原材料运输费用。“当年,生产油毡量达到100万平方米,一平方米赚一元,细算一下就是100万元。”

其他人也看到了这些优势,很快,码头镇就聚集了大小油毡生产厂40多家。那个时候赶上北京奥运会召开前夕,众多场馆和大小建筑物遍地开花,防水材料市场特别红火,油毡销售也特别抢手。有些房地产开发商资金紧张,购进油毡时提出售后付款,很多油毡生产厂不愿意接受这一条件,害怕落入陷阱。张风雷却不这么认为,“因为即便他们房子销售不了,起码有房子,和他们签合同,大不了让他们用房子抵押”。在这样大胆的销售思想驱动下,张风雷的油毡销售量比其他厂家多得多。虽说前期他放出去好多油毡,但多数商家经营不错,差不多都能返款。最后,有几家房地产开发商

的大型新型防水企业,位列全国防水企业20强。张风雷介绍,涿州市码头镇40多家油毡厂,除他一个人走了过来,其他都选择了关闭或转产。

经过前期的征地、建设厂房、选购设备,到2012年,位于河北易县的豫旺百创防水材料公司正式建成投产。公司拥有国内领先水平的全微机控制改性沥青卷材生产线两条,年生产卷材1200万平方米;一个2000平方米的防水原料生产车间,年生产聚氨酯、丙烯酸JS涂料10万吨。

对于防水材料生产企业来说,环保是天大的事,它不仅关系到企业生产工人的健康,还关系到企业长远发展和周边环境。为此,张风雷认为公司发展在追求经济效益的同时,还要注重社会效益,做富有责任的企业,才能走得更远。因此,他投资200万元引进了国内最先进的等离子空气净化环保设施,废气排放达到国内领先水平。

## 誓做国内防水材料知名品牌

防水“舰队”组建完成,在未来航行中有什么计划及更高的目标?

张风雷称,企业能否做大做强,产品质量是关键。产品质量好不好主要看两方面:原材料和生产工艺。百创公司在采购原材料时,要经过“三检验”。采购前,小样要经过检验;收货时,随机检验选取材料;产品生产前,进行第三次检验,确保原材料在科学储存的基础上不变质。其次,在生产工艺上,百创公司聘请了行业专家对工人进行指导和培训,力求工艺精益求精。另外,公司严格执行定岗定责,凡不符合国家及行业标准的原材料一律不允许入库,不合格成品一律不允许出厂。所有这些,都是为了生产出优质防水卷材。正是质量过硬,他们的产品在北京、河北、海南、黑龙江等地特别走俏。其中,北京地铁4、6号线,中央电视台新址,五棵松体育馆,首都机场等大型工程项目建设都采用过他们的产品。

目前,张风雷领军的企业集团正筹备扩建新的厂房,引进新的先进生产线,向生产高科技含量的新型环保卷材进军。他誓言用未来5年或10年的努力,打造出一个由河南人主营的国内防水材料知名品牌。

只要目标明确,脚踏实地,敢打敢拼,成功自然会惠顾。当智慧、机会、人才、实力、态度融为一体时,梦想也会越发清晰临近。我们预祝张风雷领军的企业集团:勇者闯天下,防水行天下。

## 组建防水“舰队”打天下

2008年,淘汰落后产能提上国家发展战略,涿州市码头镇的几十家油毡厂同样面临洗牌。是关闭、转产,或是换代升级,成为摆在张风雷他们面前的艰难选择。换代升级说起来容易做起来难,等于将现有生产设备和厂房全部淘汰,上马新的环保且性能好的产品,一切要从头开始,建设属于国家政策支持的大企业。

“只要有建设工程,就会用到防水材料。防水材料肯定有市场,但要符合国家行业标准才行。”经过一段时间的思考后,张风雷找来几个做防水的老板入股成立百创防水企业集团。目前,集团已成为一家集研发、生产、销售、施工于一体