

市直机关将举行庆“七一”短程马拉松邀请赛

本报讯(记者李凤霞)记者从市委市直机关工委获悉,为推动市直单位机关健身事业的发展,丰富机关党员的文化体育生活,促进广大党员干部与群众的交流联系,6月28日,市委市直机关

工委、市慈善总会、市总工会将联合举办庆“七一”短程马拉松邀请赛。

据了解,此次短程马拉松邀请赛的参赛规模为300人,参赛单位为市民政局、市财政局、市国土资源局、

市投资公司、中石化周口公司、市公安局七一分局、华耀城、河南福彩慈善马拉松队等单位。报名时间为6月18日至25日,比赛将于6月28日上午7点在大庆路桥东南广场拉开帷幕,

届时,广大参赛选手将由大庆路桥南出发向北,经过大庆路桥,向东沿河堤沙颍河周口大道桥向西沿河堤返回大庆路桥南,男子前50名、女子前30名均有物质奖励。

数百民警全力护航 龙舟大赛平安落幕

本报讯 宽阔水面,鼓声阵阵,热火朝天,龙舟健儿奋勇挥桨,争先恐后;沙河两岸,现场观众人头攒动,竞相拍照;数百民警坚守岗位,恪尽职守,守护平安。6月21日上午,随着闭幕式的隆重举行,周口市第二届中华龙舟大赛在沙颍河中州路桥至八一路桥河段平安落下帷幕。

为确保赛事活动安全顺利进行,市公安局专门成立了龙舟赛安全保卫工作领导小组,下设综合协调指挥、竞赛现场安全保卫、交通秩序管理三个职能组,并制定了科学、详细、周密、具体的安保方案和应急预案。比赛期间,指挥部出动了市公安局交警、特警、治安、派出所、消防、武警、保安、联防队员等警种和部门精干力量800余人次,冒着高温酷暑,始终坚守执勤一线,恪尽职守,无私奉献,为赛事活动顺利进行全程保驾护航,实现了此次龙舟大赛“零事故”、“零疏忽”、“零遗漏”的工作目标,确保了龙舟大赛平安落下帷幕。

龙舟赛前,市公安局召开专题会议,

集中研讨、部署龙舟赛现场安保工作。比赛期间,全体执勤民警、武警、消防官兵、保安力量按照工作方案细分的执勤区域,提前一个小时到岗到位。比赛结束后,延长一个小时离岗,定期对赛场周边环境进行必要的安全大检查,确保全面掌控现场安保工作局势。期间,龙舟赛安全保卫工作前沿指挥部将比赛现场出入口、表演区、观众区、水上、外围安全管理、维稳、社会面管控及防范等各项安全保卫工作任务细化到每一个部门、每一个民警,构成一个严密而巨大的安全网络。执勤民警努力克服现场情况复杂、人群拥挤、执勤时间长等困难,充分发扬吃苦耐劳、连续作战的精神,执勤民警们在烈日下汗流浃背,始终坚守岗位,忠实守护人民群众的人身和财产安全,以严谨的警容、饱满的精神面貌,文明执勤,规范执法,严格管控,热忱服务,确保赛事顺利开展,以实际行动树立了周口公安民警的良好形象,用辛勤的汗水和热情的服务,确保了广大市民度过一个欢乐、祥和的端午小长假。(都发顺 宋光)

书画家进课堂

为弘扬优秀传统文化,营造热爱书法绘画艺术的良好氛围,6月23日,项城市文联邀请部分书画家走进项城市清华育英学校,开展了“书画家进课堂”活动,让师生们充分感受到了书画的艺术魅力,激发了大家的学习热情。图为书法家为该校师生示范毛笔字的写法。

张永久 摄



刘新华:爱生活爱工作

记者 马四新 实习生 刘迎迎

刘新华现任周口市发改委价格举报中心主任。工作30多年来,他以对价格事业和发展改革事业的挚爱为动力,坚持以高度的责任心要求自己,务实苦干、兢兢业业,特别是在价格举报工作上更是倾注了满腔热血和汗水。生活中的刘新华更是孝顺父母、团结家人,多才多艺、爱好广泛。

即使是节假日,刘新华也没有闲着,一天24小时,只要有群众打来电话,他都会接听,随时听取群众心声。日常工作中,每天的价格举报、投诉、咨询更是一个接着一个,他总是认真地记下每一个来电内容,一趟又一趟赶往案源地调查了解,一次又一次约见举报双方协调处理,一遍又一遍动之以情、晓之以理地沟通交流。面对新形势下价格举

报呈现疑难复杂举报增多、网上举报增多、专业化职业举报增多的趋势,他总不厌其烦、妥善合理、有情有理地加以处理,规范高效的处置使对立双方都产生了信任感,有许多群众因为举报都与他成为了生活中的朋友。

生活中,刘新华是爱老、敬老的好榜样,他和姐姐们多年如一日,无微不至地照料经常患病的父亲,尽心竭力赡养年长的母亲。他的父亲生前曾经两次病重住院动手术,在他父亲住院期间的日日夜夜,他始终守护在病床前,精心

照顾,细心伺候,端屎端尿、嘘寒问暖,丝毫不敢懈怠。母亲年事已高,在日常生活上很难自理,他每天下班后常常陪母亲聊天解闷,一有时间就搀扶母亲锻炼散步,老人想吃啥,他总是尽量满足,从来不嫌麻烦。

工作之余,刘新华的业余生活也很丰富。在每年的市运动会上,都能看到刘矫健的身影,连续数年不辞辛苦地负责组织发改委干部职工参与各类体育运动会,受到了领导和同事的一致肯定。刘新华常年练习小楷,多次参加国

家、省、市各类书法比赛,在成为省书协会员的同时也担任着周口市书协常务理事。虽然在书法上有了名气,但他却从没产生傲气,但凡有同事、朋友、群众求字,他总是有求必应、绝不推脱,经常义务为同事、朋友、群众书写对联。刘新华在音乐上的造诣也很深,自从担任市全音合唱团团长后,他经常组织合唱团义务参加国庆节文艺演出和文化广场的演出活动,为周口文艺市场的繁荣做出了贡献。

文明市民风采赞

李伟清 亦真亦幻的“花花世界”

□记者 张猛 文/图

“远看山有色,近听水无声。春去花还在,人来鸟不惊。”用这首古诗形容李伟清的仿真植物作品再恰当不过了。李伟清和他的团队,通过不断摸索创新,把仿真植物做到以假乱真的境界。这些仿真植物通过他们巧妙组合,就会形成一个个人间世外桃源般的植物景观。

李伟清来自太康县朱口镇,是广东省圣杰控股集团(以下简称“圣杰集团”)董事局主席。该集团主要生产经营各种仿真植物,已有近20年的历史,拥有专业的研发、设计、生产和销售团队,研发的仿真大树系列、仿真花系列、仿真绿植系列、仿真通信塔系列等产品畅销海内外市场,是目前国内最大的仿真植物制造企业。

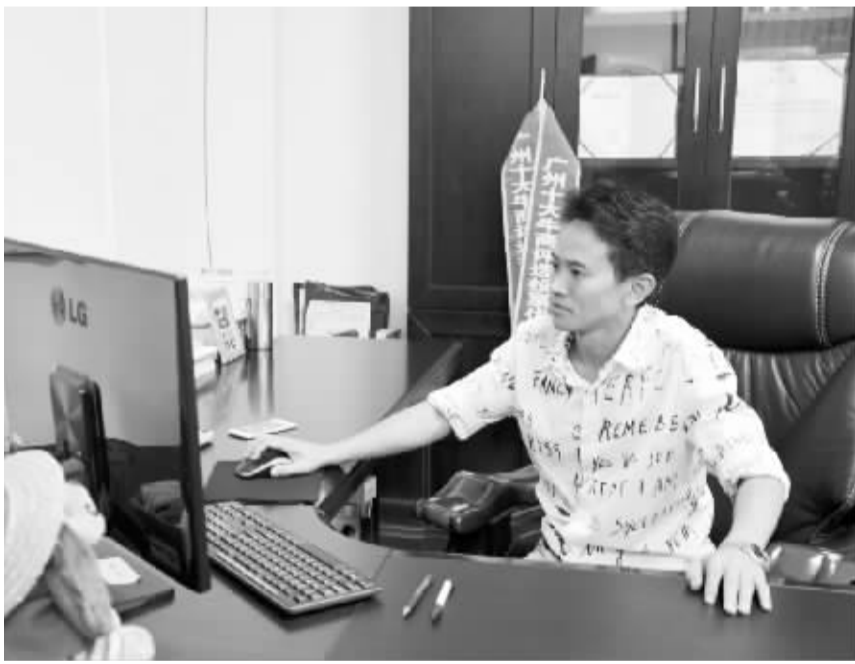
5月14日上午,“出彩周口人”采访团一行来到位于广州市白云区石井镇新基工业园区李伟清的“花花世界”,感受一个个“世外桃源”,追寻这位周口人在广州创业的精彩故事。

不安分的中专生

1995年,李伟清从平顶山一所中专毕业,不安分的他向家人提出要跟着几个同学一起到南方打工、创业。“当时,中专生很抢手,要找个好工作还是很容易的。”李伟清说,自己学的是电子专业,到南方发展会有更大的空间。于是,他不顾家人的反对,和几个同学一起来到广州,在当地一个生产电子玩具的工厂开始了打工生涯。

“一到工厂,我就傻眼了,劳动强度大,生活环境差……这和自己当初预想的不一样。”李伟清第一次在广州感受到了现实和理想的巨大反差。面对高强度的工作和微薄的收入,骨子里想改变现状的李伟清和5名关系不错的工友离开工厂,去寻找条件更好的企业。

走出工厂之后,李伟清却发现没有哪家工厂愿意接收他们,也没有更多的工厂招工,他们开始怀疑自己当初的决定是不是正确。无奈,李伟清和5名工友再次回到原工厂,希望工厂能再次收留他们。“既然你们认为我的工厂不好,你们以后就不要再回来了。”面对工厂负责



李伟清上网查阅资料。

人的答复,李伟清彻底死了心。

后经人介绍,李伟清和5名工友来到东莞一家合资企业找工作。5名工友都进入工厂装车车间工作,可是企业负责人认为李伟清身材瘦小,干不了重活,不愿意让他进厂工作。李伟清没有放弃,经过朋友再三劝说,企业负责人最终同意接收李伟清,让他进了工厂的“开模部”,负责制作各种模具。

在那段日子里,李伟清凭借勤奋好学的精神,学到了关键的开模技术,成为一名技术型工人。为此,广东一家工艺品厂的老板主动找到李伟清,高薪聘请他去自己的企业工作。

“我不能就这样一直打工啊,我要创业!”那时,不安于现状的李伟清已经在心中编织自己的创业梦了。

不服输的打工仔

“别人可以创业,我也可以创业!”李伟清骨子里就有一种不服输的精神。通过市场调研分析,他决定和朋友合伙开办玻璃钢工艺品厂。

为了筹集资金,李伟清的父母向亲戚朋友借了8000元钱,让他当本钱创业。可是,三年之后,公司因为种种原因最终倒闭。“当初和我开公司的两个朋



李伟清在“出彩周口人”彩旗上签字。

友跑了,剩下6个工人还在等着我发工资……”李伟清回忆起当时的窘迫,记忆犹新。

在困难面前,李伟清勇敢地承担起自己的责任。为了偿还6个工人的工资,李伟清在广州卖过河粉,加工过馒头,最终偿还了工人的工资。

一次,李伟清骑自行车去卖馒头,经过一段土路时遇到下雨,由于道路颠簸,李伟清从自行车上摔了下来,热腾腾的馒头散落一地。倾盆大雨中,李伟清独自蹲坐在地上大哭。他第一次感受到了创业的不易,感受到了生活带来的巨大压力。此刻,在他瘦弱的身躯里,却积蓄着更大的能量,他在心里暗下决心——自己一定要成功,一定要走出困境。

机会总在不经意间出现。一次,李伟清到广州找项目。在一个批发市场,他看到几个妇女在路边叫卖各种造型的藤条制品,生意很好。“如果租个摊位让这些人给我供货,肯定比流动叫卖更有市场。”李伟清这样想。

他的想法遇到了阻力。因为,在批发市场根本没有摊位出租,即使有,他也负担不起租金。正在一筹莫展时,李伟清发现了批发市场的洗手间,他想租下洗手

间的外墙。在管理处工作人员眼中,这是个根本不可能被摊位用的地方。最终,工作人员还是被李伟清的精神所打动,将墙面租给了他。

李伟清的摊位开业了,这些卖藤条制品的妇女给他供货,生意兴隆。不到一年时间,他就从摊位老板,变成了门店老板,再后来,他又开了工厂,产品也由最初的藤条制品向塑料花等产品延伸。这些仿真花草让李伟清淘到了第一桶金。经过几年发展,他把业务铺向全国,并在各地建了分公司,生意红红火火,企业越做越大。从此,李伟清的“花花世界”开始百花齐放。

产品热销国内外

当“出彩周口人”采访团一行来到位于广州市白云区石井镇新基工业园区李伟清的“花花世界”,眼前的景观让我们看花了眼:雍容华贵的“牡丹”,出淤泥而不染的“莲花”,亭亭玉立的“水仙”等,娇艳欲滴,用手触摸,才感到不是真的植物。李伟清告诉记者,这些假植物由仿真材料加工而成,凭肉眼是很难分辨真假的。

在另一边,摆放着巨大的“榕树”、“椰子树”、“樱花树”等仿真树,除了这些,仿真竹子、仿真芭蕉树、仿真万年青、仿真滴水观音、仿真绿萝等各种罕见的植物都能在这里找到它们的身影。在一个“世外桃源”展厅,景观造型和独具匠心的小桥流水设计相结合,记者置身其中如在异国他乡。李伟清说,这些只是他们公司生产的众多仿真植物中的一小部分,他们加工生产的植物种类目前有数百个,产品不但销售到国内大中城市,而且还卖到了国外。

有想法的企业家

李伟清很成功。他把仿真植物卖到了国内外,企业越做越大,但他仍不安分。聪明好学的他,时刻关注市场行情,经常刷新自己的营销观念。现在,他又有了新的想法:依靠互联网营销他们的产品。

第一次接触互联网,李伟清就被深深吸引了。“有一次,我去深圳一家公司参观,二三十个业务员没有一个在外面跑业务的,全是坐在电脑前,点点鼠标、接接电话,一年就能创造过亿元的营业额。”李伟清说,那个场景一直留在他的脑海里。通过了解,他意识到人们的购买途径和方式正在转向互联网。

回去后,李伟清就决定组建自己的互联网营销团队,开始和国内一些知名网站合作做互联网推广,随后又在一些网站上进行了广告投放。为了吸引更多的国外客户,他还向国外投放本土化的搜索引擎广告。

互联网带来的巨大效益,让李伟清尝到了甜头。接下来,他又做了一个大胆的决定,依靠互联网平台做跨界整合,做平台服务商。“如果单纯做仿真植物,企业永远都不可能做到很大规模,要想获得规模发展就要整合各种资源,做平台服务商。我们的优势在于拥有大量客户资源,这些客户除了对仿真植物的需求外,还需要花瓶、地毯、假山、假人等。”李伟清分析。

李伟清看好互联网的发展前景,注重互联网时代的资源整合,实现从制造商到平台服务商的转变。李伟清表示,他最终的想法是打造一个服务平台,用他们成功的商业模式和电商经验帮助更多的中小企业转型。

李伟清的“花花世界”争奇斗艳,他在互联网也小有名气。因为对互联网热衷,李伟清还有一个响当当的头衔——知名企业阿里巴巴集团的讲师。今年1月份,由于在2014年度跨境电商人才培养中授课精彩,表现突出,李伟清还被阿里巴巴培训之家授予杰出贡献奖。



出彩周口人