

# 市劳动模范、阜宁工匠、盐城神瑞胶带有限公司董事长王树年： 奋斗是人生最美的风景

□周永祥 记者 张兆领

在阜宁县东益工业园区内，有一颗耀眼的企业新星——盐城神瑞胶带有限公司。这个起步于三间厂房的私营企业，凭着自身强大的创新能力和科技实力，经过18年的打拼，一跃成为全国同行业佼佼者。这巨大变化，缘于该公司有一位不畏艰辛、勇于开拓、敢闯敢干的领军人物。他，就是盐城市劳动模范、阜宁工匠、盐城神瑞胶带有限公司董事长王树年。回望来路，他不无自豪地说：“人生最美的风景，是自己奋斗的足迹！”



## 不图厚禄艰辛创业

2005年6月，已在阜宁东沟塑料厂任经营厂长四年的王树年，随着企业的改制而离开。因他具有较强的管理才能和娴熟的专业技能，刚离厂不久便有上海、南京等地的“伯乐”闻讯上门求贤，且以100万年薪作聘用条件。面对诱人的报酬，王树年心有所动，正当准备签约之际，时任东沟镇党委主要领导找上门来，再三挽留他在家乡创业，为振兴本土经济作贡献。领导的到来，将王树年置于了两难境地：一头

是百万年薪，专享其成；一头是家乡情结，难舍难分。几经思考，王树年选择了后者，婉拒了客籍老总，扎根在了这片家乡的土地上。

创业艰难何其多。据王树年回忆，从立志家乡创业那一刻开始，他便与“艰难”二字结伴。为了找准项目，他前后到过4个省的10多家企业考察论证；为了筹建厂房，他都是天不亮起身，半夜才回家；为了上马资金，他数十次奔波于县、镇相关银行和信用社求助，多少个夜晚奔波在乡间小

道上疏亲托友。经过近一年的操劳，2006年3月，盐城神瑞胶带有限公司终于在阵阵鞭炮声中正式挂牌成立，县委主要领导亲自到场剪彩。面对此情此景，王树年多日的疲倦一扫而光……

厂房有了，牌子挂了，订单来了，可没有主管部门审批的安全标志，一切都等于零。为此，王树年又踏上了漫长的办证之路。一段时间，他成了坐落在上海市国家煤炭科学院上海分院的常客，几次因手续不全、章印不齐无功而返，肚子饿了忍着，困了硬撑着。他的执着终得回报，15天后，终于拿到了“通关文书”。投产后又因资金不足，只能是小本经营，有多少资金购多少原材料，员工不分男女，月工资均为800元。虽如此，仍取得年创税收70余万元的好成绩，拔得全镇头筹，年终获得了东沟镇政府一辆小别克车的嘉奖。他觉得功劳应属于集体，于是，他也奖励给62名员工每人一辆飞利浦自行车。

## 不忘感恩回报乡邻

凡在神瑞胶带上班的所有员工都有一个好“薪”情。他们的工资在逐年增长，他们的福利在每年增加。的确，在神瑞胶带的员工是幸运的，每天8小时工作制，月收入达4000多元，最高8000元按月打卡到账；全厂60名员工人人享受“五险一金”，仅此一项公司每年支出70多万元；重大节日活动后都安排员工聚餐并发放纪念品，职工福利从日常用品到电饭煲等品种繁多，年终福利费也数字可观，每年还享受一次外出旅游。近年来，全体员工分批去北京、南京等地5日游，坐飞机去台湾8日游，所有费用全部由公司买单……

“我之所以能有今天，得益于全体职工的敬业奉献，因此，我必须予以回报。”王树年说。

凡在神瑞胶带上上班的所有员工都很温暖。员工家的孩子考上大学，都能收到王树年送来的1000元至800元的助学金；员工生日、儿女婚嫁，他哪怕事务再忙也要挤出时间到场祝贺并送上一份礼金；员工家庭出现突发情况，他都在第一时间伸出援手，或人力，或资金援助；员工遇到实际困难，他都想方设法帮助解决；员工为公司做了好事，他立即予以表扬奖励。女工钱志芹看到一个石蜡筒漏了，主动把它补好，得到了800元的奖励；他关心员工成长，先后有6名员工在他的培养下加入中国共产党，有4名优秀员工被提拔为中层干部；身有残疾的小许在他的关心呵护下成了公司业务骨干……

王树年对员工如此，对社会亦然。东沟中学校舍改造时，他一次性捐款10万元；“6.23”特大风灾发生后，他在第一时间捐款2万元；他赞助东沟小学两名特困生每人每年2000元直至小学毕业；他作为志愿者协会会员每年向东沟幸福人家志愿者协会捐款1万元；云南籍员工龙绍梅因进厂后几年没回家，想用班后加班的方式为自己多争取点探亲假，王树年得知后随即自掏腰包安排人为她买了机票和礼品，亲自开车送她到机场，使其几年夙愿一朝实现……

十多年来，王树年凭着一股永不言败的干劲，打拼出一片红红火火的新天地。在为社会作出积极贡献的同时，也得到了社会的广泛褒奖，先后荣获全国胶带行业“百杆标兵”“盐城市劳动模范”“阜宁工匠”等荣誉称号，连续多届当选为市、县人大代表。王树年表示，作为一名劳模，在新的征程上将始终不忘初心、牢记使命，加快深化科技创新与新质生产力相融合，为推进中国式现代化阜宁新实践作出新贡献。

本版图片由受访者提供



## 不断创新攻坚克难

建厂初期，公司主要生产塑料面、橡胶面阻燃整芯输送带。输送带生产线沿用的是塑料厂的半自动设施，生产能力差，产品麻面多、质量低，销售不畅。王树年立刻组织人马外出调研学习，通过3个多月的“取经”，回到厂后与科技小组人员一道研究技改方案，制定了可行性一系列措施，2006年就新上PVC、PVG全自动输送带生产线，后又投入100多万元，新上12台(套)重型剑杆织机。新生产线上线后，输送带年生产能力达到80万平方米，整体带芯60万平方米，产品的质量也大幅提升。很多用户都是带现金上门提货，派人进驻公司等货，当年就实现销售收入2000多万元。

随着市场需求不断变化，全国市场上大型输送带每年有2万多平方米的市场份额，而生产大口径输送带的企业却寥寥无几，王树年瞄准了商机决心再拼一次——生产1.5到2米的大口径输送带。半年时间里，他与攻关小组经过成百上千次的实验和无数次的查阅资料后，终于

如愿。随即，又新上了大型输送带生产线一条，可生产强度3100S、宽度2米的输送带产品，年生产能力可达50万平方米，填补了国内空白。由他带头的科研小组新研发的高强度、高宽度输送带获得两项国家知识产权局授权的实用新型专利。如今，在全国大口径输送带的市场份额中，神瑞胶带独占鳌头。

2014年初，王树年发现实际生产能力和预想中的生产能力有一定差距，且胶带质量也不稳定，

即与科技小组人员一起忙碌了几个昼夜，终于找到了配方比不当所造成的问题，及时解决了难题，使产品顺利上线投产，提高了产品质量和生产能力，降低了生产成本，当年获利120多万元，并且领跑了同行业，也适应了自己的新产品生产特点，已在同行业中占有重要位置，并以过硬的产品质量稳固了客户群。18年来，王树年带领他的团队研发了一个又一个的拳头产品和前沿技术，领先同行，达到了国内一流水平。

