

她把青春献外贸

——记涟水县商务局外贸科科长符琳

■ 陈裕 孙玉兰

风华正茂的符琳在江苏省外贸学院学习深造三年后，一直在涟水县商务系统的外贸岗位上工作。20年来，她努力学习，勤奋工作，在外贸战线辛勤耕耘，无私奉献。近年来，江苏涟水县外贸进出口在经济下行的压力下逆势上扬，逐年攀升，在市县考核中名列前茅，并在2016年夺得全市第一的殊荣，符琳功不可没，她被商务局党委表彰为“先进个人”、“三八红旗手”。

加强学习，不断“充电”。俗话说“打铁还需自身硬”。为胜任外贸服务工作，符琳认真学习党的各项路线、方针、政策，学习外贸涉及的法律法规和专业知识，不断完善充实提升自我。她一方面积极参加省市组织的外贸知识培训，掌握实务操作技能；一方面自购了十几种外贸书籍，如饥似渴地学习专业知识；同时虚心向老同志学习，取长补短。功夫不负有心人，通过持之以恒地学习、深造、取经，符琳不仅得心应手地胜任本职工作，还热情帮助科内年轻同志掌握专业知识，使外贸科成为对外服务的窗口，进出口业务“店小二”。

认真履职，勇创一流。为拓宽进出口渠道，符琳帮助源通帽帽、泰丰针织、新芳杰等重点外贸企业，办理进出口自营权手续，扩大进出口业务，提高经济效益和社会效益。源通帽帽落户涟水以来，不断加大技改投入，增添发展后劲，效益逐年增长，用工3000多人。泰丰针织弘扬企业文化，加强内部管理，成为涟



● 涟水县商务局外贸科科长符琳

水外贸的领军企业。符琳还经常深入外贸企业调研，了解重点企业的生产经营情况，落实上级有关外贸进出口的优惠政策。近年来，她去市到省，为江苏金典纺织有限公司、江苏东方乐器有限公司、淮安恒春医疗器械有限公司等10多家外贸企业，争取省级扶持资金1000多万元，从而使外贸重点企业增添了发展后劲。她还引导外贸企业参加境外知名企业产品展销，鼓励有实力的外贸企业在海外建设批发中心、专营店、海外仓，构建海外销

售网络，扩大外贸进出口覆盖面。加速培育外贸出口增长点，扶持入驻电子商务产业园的跨境电商开展进出口业务，利用电商平台把出口产品销往世界各地。有一个重点外贸企业因报关业务不熟悉，被上级海关开出罚单300万元。符琳心急如焚，立刻向局领导汇报，局领导经过多方协调，才按10%罚款。为打通外贸进出口的“最后一公里”，符琳向局领导建议设立南京海关“涟水海关事务联络处”，经过紧张筹备，2016年10月13日举行揭牌

仪式时，南京海关、淮安海关领导特地前来揭牌。符琳在表态发言中表示，一定要把外贸工作干得更好，把窗口服务的招牌擦得更亮，把海关业务做得更实，确保每一笔出口业务报关通畅、通关便捷、出关顺利。符琳这一创新思路和举措，受到全县外贸企业老总的点赞。近年来全县所有外贸进出口业务，没有发生一起被海关罚款的案例。

热情服务，全程帮办。符琳还兼任行政审批科科长一职，具体负责全县外商投资企业的设立、变更、备案、审批及外贸经营者的备案登记工作，业务量大，程序较多。但她不厌其烦，耐心细致，严格遵守各项操作规程，热情接待每一位前来办事的客商。项目办理努力做到全程服务，帮助企业完善申报项目的资料样本等，使项目申报手续尽快进入审批程序。努力做到“让企业和客商满意，宁可自己麻烦百次，也不让企业和客商多跑一次”。在项目审批过程中尽量实行“即办件”，并建议企业带上单位公章，当场填表，当场审核，符合条件的当场办结，实现了“有形窗口，无限服务”的目标。有时外贸项目审批权限在省商务厅，正常办结需要一周时间。为了让客户及时拿到审核报批手续，她主动陪企业到省商务厅，跑前跑后，帮办业务，办妥手续后及时返回，往返仅用了一天时间，客商非常满意。仅2016年，符琳就为全县50多家外贸企业提供高效、快捷、周到的帮办服务，扑下身子当好“店小二”，客商们非常满意。所有接手的服务项目均在承诺期内提前办结，满意率100%。



● 茅台保健酒业公司党委书记谭定鸿主持会议

茅台保健酒业
召开普法宣贯大会

在今年“3·15”到来之际，为加大法律知识宣传力度，增强法律意识，3月14日，贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司在白金酒公司会议室召开普法宣传大会。公司在家领导、班长以上管理人员、机关后勤全体管理人员共70余人参加了此次会议，保健酒业党委书记、副总经理谭定鸿主持会议。

集团公司法律事务部王先芳结合案例实际分别对《消费者权益保护法》中有关消费者权益保障权、知情权、自主选择权等基本权利以及经营者的相关义务等法律知识，进行了具体的讲解。

通过本次3·15普法宣传会议的召开，大家深入领悟了《消费者权益保护法》的法律内涵。谭定鸿书记要求：从部门领导开始，加大普法教育力度。大家要加强学习，增强法律意识，要将学习的知识融会贯通，要知法、懂法、会用法，要立足本职工作，把好每一道关，让公司在法律的维护和制约下稳步发展。

(罗江琴 摄影报道)

自行车电动车
“国家质量培训基地”
挂牌仪式举行

第十七届中国北方国际自行车电动车展览会24日至26日在天津举办。“国家质量培训基地”挂牌仪式在此间举行。

国家自行车电动车质量监督检验中心主任孙前程表示，中国的电动自行车行业入门槛较低，导致市场产品质量良莠不齐，继而导致行业受到争议。

据统计，目前中国有600余家电动自行车制造企业，2016年产能达3215万辆，同比增长4.4%。此间人士分析，市场发展已进入“大浪淘沙”的新拐点，产品质量进入“国家层面”。(张素)

涟水县人大财经委
赴深圳培训和招商

3月16日—21日，江苏涟水县人大常委会副主任朱太伟率人大财经委一行6人，赴深圳全国人大培训基地，参加淮安市市人大财经预算工作专题培训班。其间，朱太伟一行将学到的新知识和本地招商引资结合起来，拜访了中国光大绿色环保有限公司，与副总裁王云刚就总投资5.8亿元生物质发电项目落户涟水进行了深入磋商。委员中经信、发改两部门负责人现场解答如何解决项目进展过程遇到的问题，坚定了来涟投资商的信心。朱太伟还召开了深圳周边的广州、中山、珠海、东莞等地部分涟水籍老板座谈会，动员和鼓励他们为家乡发展献计献策，为招商引资牵线搭桥。此次活动还搜集到5条招商信息。(吴敏 胡明月)

健康美丽的天使——“瑞妮朵拉”



“朵拉奇肌”是利用草本治疗中的藻类淡水海绵，对肌系统重建的专业治疗产品。诞生在法国巴黎的这一产品，备受国际美容院和美容师的认可和推崇。“瑞妮朵拉”这个意为“神送予的礼物”，也需要使者来传递，在美丽的蜀地就有一位这样的使者，已经将很多份这种礼

物送给了四川各地的爱美人士，感谢信纷至沓来，收到锦旗近百面。

这位传递美丽与幸福的使者，就是成都情有独志化妆品公司。成立于1997年的成都情有独志化妆品公司是一家立志成为四川最专业美容企业的公司，在业内享有盛誉，加盟店遍布全川各地。



法方公司经过数次考察后，在2015年和成都情有独志化妆品公司达成合作关系。

成都情有独志化妆品公司不负使命，将“瑞妮朵拉”品牌引入四川，有力地实施对于“瑞妮朵拉”的推广工作，相信会继续收到越来越好的成效。(胥平)

红豆男装加盟商林明杰的“红豆梦”

■ 红轩

“红豆生南国，春来发几枝。愿君多采撷，此物最相思。”千古绝唱，红豆浓情。林明杰，一位来自于北京的红豆男装加盟商，结缘红豆男装十载，一路携手，一路前行，与红豆共同成长、共辉煌。

只有付出才有回报

自从加盟红豆后，林明杰的生活与工作便日渐充实起来，心中的目标也日渐清晰，把红豆加盟店做强做大。“是红豆让我有了终生为之奋斗的事业，感谢红豆男装的陪伴，事业因为红豆而蒸蒸日上。”面对记者采访，林明杰侃侃而谈。

经营红豆品牌这么多年，让林明杰更清楚地认识到，红豆品牌的强大市场号召力和文化影响力。在给顾客介绍产品的同时，林明杰坚持宣传和讲解红豆的深厚品牌文化，让消费者全面了解红豆的文化，更深入认识红豆，使消费者在购买红豆产品时的体验，不仅仅停留在产品层面，而且延伸到品牌、文化、情感的更深层面。

林明杰说，与红豆男装携手多年，我深深地感受到，只有付出才有回报，只有努力经营，才有更加长远的发展。红豆品牌一直致力

于创新求变，精致的产品，优质的服务，较高的知名度和美誉度，都是我们加盟商最有力的保证，我相信在红豆的支持下，每一个经营红豆的加盟商朋友都能厚积薄发，为红豆品牌的发展壮大注入新的活力，也为自己的“红豆梦”注入新能量。

“一杯水”服务从细节打动消费者

林明杰告诉记者，2008年5月，他在华北地区成立了第一家专卖店“百荣世贸商场店”，吸引了大批客户加盟，随后他乘胜追击，先后在天津宝坻、保定易县、廊坊胜芳、保定徐水等地，开出了面积150平米以上的大型店铺。

红豆男装一直致力于给顾客打造时尚、平民化的产品，我们将店内布置得大气且精致，设置休闲区让顾客有宾至如归的感觉。林明杰说，顾客在店内挑选产品时，我们会提供“一杯水”服务，让顾客有一个轻松、快乐的购物体验，感受与众不同的购物体验。

林明杰说，“一杯水”服务从细节打动消费者，使红豆文化由无形变为有形，看得见、摸得着，真正进入消费者的内心。与此同时，我们以周到细致的人性化服务，和顾客建立一种互信的关系。当然，追求新意与突破也是店面发展的一个重要因素，我们店里每过一

段时间就有不同的音乐伴随顾客，这些音乐都是经过精心挑选的经典名曲，让顾客感到耳目一新，感受到我们真挚的用心。

感谢红豆感恩红豆

林明杰说，我一直笃定的信念是做事先做人，只有将顾客当兄弟、家人，真正去关心他们，了解他们，才能做到人性化服务，与顾客建立长期的互信合作关系。

林明杰也意识到了店铺管理的重要性。为了提高单店业绩、高效管理店铺，林明杰每年都会组织一次终端加盟商店长培训，用实战培训来提高店员业务水平和专业知识。林明杰一直提倡和坚持的是自由管理，拿客户的事情当自己的事做，将心比心，因此和客户建立起了非常深厚的友谊，也为互相信任打下坚实基础。

当然，我们做事必须执行的一条原则，就是“今日事，今日毕”，只有将前期工作做到位，后面才能顺利开展工作。林明杰说。

红豆的支持，是林明杰最强大的后盾。今年以来，林明杰的专卖店已开展了多次促销活动，每场活动都在公司的指导下顺利进行，并且得到了公司的大力支持。活动的前、中、后期，公司营业主管、陈列专员等都会来到店里，给林明杰做活动安排和陈列规划，公司策

划人员会结合当地市场的实际情况，做出因地制宜的促销方案，每场活动都取得了优异成绩。

在华北地区开更多的店

记者了解到，红豆男装自转型升级以来，立足市场前沿，一直都在进行模式上的探索。对于今年的产品，林明杰非常满意，他说相较于往年，今年的产品更加时尚化和年轻化。如轻西服系列，力求为客户及广大消费者带来全新视觉体验与穿着体验。并在款式与面料方面再次改革创新，打造多款、多量、优质的适销产品，给客户充分的选择空间，让顾客更加满意红豆男装的产品，更加忠诚红豆的品牌。希望明年红豆男装设计出更多时尚化、平民化、潮流化的产品。

对未来经营红豆，林明杰充满信心。他说：我的计划是在华北地区开更多的店，赚更多的钱，每年的业绩步步高升，目前我也正在为这个目标而努力奋斗，也希望红豆能够给予支持和鼓励！希望红豆在全体工作人员和加盟商的共同努力下，做强做大。我将与红豆一起奋斗，一起腾飞，我相信红豆的明天一定会更灿烂，我的“红豆梦”也一定会更美好。

义煤供电分公司
雨季“三防”早安排

为做好雨季防洪、防排水不畅、防雷电工作，确保雨季安全供电，日前，供电分公司结合工作实际，对雨季“三防”工作未雨绸缪，做到早安排、早部署、早落实，真正做到有备无患，防患于未然。

该分公司一是做好通讯设施的维护保养工作，对有线和无线两套通讯系统进行全面检查测试，并出具测试报告，确保雨季通讯线路畅通；二是做好雨季“三防”资料的收集、整理和汇报，建立天气预报机制，密切关注气象信息，指定专人记录气象信息，遇大风、雷电、暴雨等恶劣天气时，必须以短信方式向相关部门及负责人及时发布，提前做好恶劣天气的准备工作；三是把变电站、线路防雷设备的春季检修、定检试验以及建筑物的防雷试验作为重点，认真做好职工防雷法律法规和防雷基本知识的培训工作；四是检查各站设备、线路的不安全隐患，落实变电站防洪沟的清扫，检查各站、站绝缘用具的合格是否在有效期内；五是储备一定数量的物资及水泵、电缆、水管等防排水设备，做到专库存放，确保抢险救灾时调拨使用。安排好“三防”值班车辆，做好房屋修缮查漏工作，检查各站及生活区域排水沟、水渠清挖疏通工作，确保职工生活安全；六是检查高压输电线路、输变电设备、防雷设施维护，加强对母线区、线路的定期巡视、夜间巡视、特殊巡视，重点加强在大风、雷雨等恶劣天气时的特殊巡视。吸取往年因强降雨天气引起的杆塔倾斜、墙体倒塌等事故教训，在雷雨季节时要求增强对沿线地质条件较复杂地段进行特殊巡视，特别要加大对杜观线等处于塌陷复杂地段输电线路的巡视力度。做好雨季“三防”应急抢险的准备工作，要求抢险突击队召之即来、来之能战、战之能胜。(司英歌)