



白城快递第一人的苦辣酸甜

——中通白城区域经理邵艳萍的快递人生路

□本报记者 李文斗 文/摄



邵艳萍在工作中。

18年时间,她从最初兼职做报纸快递到韵达快递代理,之后代理圆通、申通、天天、百世、中通,最多时代理17家快递品牌,最后加盟中通,成为中通快递白城区域经理。

作为白城市民营快递第一人,她在白城市创下7个第一:2000年,她坐火车从长春到白城派出了白城市第一份民营快递;2010年,她注册成立了白城市第一家民营快递企业——派帝中通速递有限公司;2011年,派帝中通成为白城市第一家民营快递省达标企业;2013年,派帝中通成为白城市第一个中通全系统先进网点;同年,派帝中通成为白城市第一家加入省快递行业协会的会员单位;2014年,派帝中通成为白城市第一家全省快递服务示范网点;2015年,成为白城市第一家拥有长白线货运班车的民营快递。她就是邵艳萍。

从事快递18年,邵艳萍有苦有辣有酸,但更多的是甜。

苦——从派送报纸到17家快递代理

认真说起来,邵艳萍走进快递这一行的最初动机是为了解决温饱。她是一个苦命女人,不满6岁就失去了母亲,16岁时父亲病故,24岁时成为单身母亲。为了生存,她不满16周岁就弃学打工养活自己。2000年,她辞去长春某饭店服务员的工作,抱着1岁的女儿投奔在白城的舅舅,随身带着一份要投递给白城市区订户的报纸——《新文化报》。她当时并不知道,她送出的这份报纸使她成为了从事白城民营快递的第一人。

当时的白城,除了《白城日报》由本报社发行公司送外,全国各大报纸刊物、邮件包裹几乎都被邮政独家垄断。邵艳萍就是在这样的市场环境下开始了她的快递生涯。起初,她派送的《新文化报》只有几份,收入很可怜,而此时民营快递陆续进入白城,她索性做起了快

递代理。由于服务态度好,不到一年,她派送的《新文化报》超过了100份,所代理的快递品牌也超过了10家,快递月收入400多元。但这些钱去掉房租和女儿的托儿费就所剩无几了,为了生存,邵艳萍只好晚上到一家烧烤店帮人穿烤串。2001年,邵艳萍买了一台摩托车,注册了一家货运服务中心,同时兼做韵达快递白城代理。不久又先后加盟圆通、申通,店面也改为圆通货运服务中心。名叫中心,实际上就她一个人,既是经理,也是员工。快递业务刚刚有点起色,谁知4岁的女儿却说什么也不愿去托儿所了,没办法,她只好用一条长皮筋把货物和女儿捆在自己身上,坚持给客户送货。到了冬天,她怕冻坏孩子,就狠心把女儿锁在家里,路上用手机给女儿打电话,不停地给女儿讲童话故事。

至今说起这些经历,邵艳萍仍忍不住落泪,那段日子真是苦啊!

辣——风风火火拓展快递市场

小个子的邵艳萍身上有一股子咬定青山不放松的韧劲,她坚信快递是一个发展潜力巨大的朝阳产业,眼下虽然运营有些艰难,但只要坚持做下去,就不愁回报,日子会一天一天好起来的。带着这样的信念,邵艳萍风风火火地骑着摩托车,穿行在白城市的大街小巷,把一件件快递包裹送到客户手中。

随着业务量的增长,邵艳萍手下的业务员也从1个发展到4个。为了方便管理,她把整个白城市区划分为4个快递业务承包区,分别交给4个业务员去开拓,各承包区所得收入除一部分交给公司做基本费用,其余大部分都归4个业务员支配,极大地调动了承包区业务员拓展市场的积极性,业务量也由每天到件110票左右提高到每天到件150—200票。

做了一段时间后,邵艳萍觉得快递业务量的增长还是太慢,于是她把注意力放到了如何缩短快件到件时间上。按照传统物流行程,国内快件运到省公司长春分拨中心,再转运到白城,约需3—4天,如果直接开车到长春分拨中心取货,当天即可返回白城,客户第二天就能接到快件。于是,她果断用分期付款买了一台4.2米长的金杯牌厢货车,实现了当天取货第二天送货的目标。紧接着,她又着手提升服务质量和客户满意度,快件业务量直线上升,半年后每天到件已经达到800—1000票。

为了拓展圆通快递业务,占领外县市场,邵艳萍派业务员到邻近的洮南市建立圆通网点,自己则坐大客车到通榆、镇赉两县县城招聘圆通代理商、加盟商。不到一年,白城市辖区内的4个县(市)都有了圆通的快递网点。接下来,邵艳萍多次风尘仆仆地到各县网点培训代理商,指导他们如何布局,如何拓展客户。那段时间,邵艳萍总觉得自已处于一种不停奔波、非常干渴的状态,每天包里都装着两瓶矿泉水。外县网点快递业务量少,员工收入低,她着急;员工业务不熟,服务不到位,客户不满意,她上火。但她又不能发火,觉得责任不在员工,还是自己没讲到位、没做到位,于是她不厌其烦地一遍遍讲,并亲自示范。几年下来,原本温柔娴淑的小女人,硬是打磨成了风风火火的辣妹子。

酸——愧疚与受委屈皆因执着于快递

创业难,创业难,哪个成功者没吃过苦,没遭受过屈辱和磨难?问起过去经历的辛酸,邵艳萍沉默不语。过

了一会儿她才说,我最对不起的是女儿。刚进入快递行业时,邵艳萍还是个单身母亲,为了尽快打开快递市场,她顾不得照看女儿,把女儿送去长托,到周六晚上才把女儿接回家。女儿还不满12岁,邵艳萍就把她送到沈阳舞蹈学校寄宿。一是女儿从小就喜欢舞蹈,二是学校提供全封闭学习训练环境,比较安全,这样她可以放心干自己的快递事业,让她愧疚的是,女儿那么小就离开母亲,享受不到母爱,能不想家吗?而她也因为事业牵绊,几个月才能见女儿一面,好在女儿懂事,差不多每天晚上都给她打个电话,或报平安,或说几句悄悄话,让她心里稍安。

说到委屈,邵艳萍笑了笑,干事业嘛,哪能不受点委屈,只不过有人看得开,有人看不开。总公司给下面的分公司结算派送费,总是押后两个半月,而邵艳萍替手下员工着想,都是当月给他们结算。赶上自己手头紧时,她借钱也要让员工拿到当月的派送费。偶尔因故拖后个三五天,有的包区经理发牢骚,邵艳萍感到特别委屈,但过一会儿,深呼吸一口气又像没事人儿一样了。至于因员工服务不到位,或者快件在分拣过程中破损被客户投诉,甚至指责谩骂,邵艳萍每年都要经历几次,每次她都真诚地向客户道歉。有时责任不在公司,她感觉委屈,但从来不敢推诿,即使他人受过也不解释。客户总是对的,自己受点委屈就先委屈着。

这,也许就是邵艳萍成功的原因之一吧。

甜——为中通快递忙累并快乐着

从2001年代理韵达快递,到中通速递白城区域经理,代理多家快递的从业经历,使得邵艳萍由一个快递小白蜕变成了资深的快递大姐大。

2009年,中通白城市公司原负责人因积压快件遭到客户投诉,被省公司接管。省公司专员在进行市场调查时,了解到圆通快递的邵艳萍口碑比较好,就主动找到邵艳萍,希望她能加盟中通,接管中通在白城的业务。中通是一个综合实力比较强的全国性大公司,邵艳萍愉快地接过了中通的快递业务。不久,国家规范快递市场,要求一个法人只能经营一个快递品牌,邵艳萍经过权衡,决定退出圆通、申通,专做中通,并把公司更名为白城派帝中通速递有限公司。在她的精心管理下,整个白城市区被细分为24个业务承包分部,业务量从日派件800票发展到日派件7000—14000票,公司有9.6米、13.5米长两辆货车跑长白专线。

邵艳萍说,她最高兴的事,就是看到自己手下的分部经理快件量不断上升,业务收入不断增长,而自己也有小小的成就感。比如一分部的徐琪,2014年刚接手一分部片区时,一天只能派送70—80票,她强能维持生存。为了扶持徐琪,邵艳萍拿出3万元帮徐琪装修店面,提升了他的店面形象,再加上他派送上门,服务到位,外发快件量迅速增长,每月派件费加上外发快件提成达到15000元,邵艳萍每月还奖励他1500元。

“分部经理挣到钱,比我自己挣到钱都高兴。因为我从他们身上看到了希望。这是我最高兴的事。”邵艳萍如是说。

需要提及的是,女儿早在16岁时,就拿到了中国舞蹈教师资格证书,如今在白城一家舞蹈学校任专业指导老师。这,应该是邵艳萍最欣慰的事了。

我奋斗 我幸福

市公共汽车公司防患于未然 开展消防安全综合实战演练

“大家不要惊慌,请听我的指挥!”公交车驾驶员一声洪亮的喊声,令被烟雾笼罩的车厢内乘客惊恐之态大有缓解。6月5日,在一辆突然冒出烟雾的公交车厢内,只见一名驾驶员师傅从座位上迅速站起,组织乘客撤离车上的安全玻璃,开启应急阀、安全顶窗,从车窗、前后车门疏散车厢内所有乘客,安全撤离到地面。随后,驾驶员师傅拨打救援电话,很快应急抢险队伍赶到现场,进行了综合性实战处置,车厢内的烟雾散尽。发生在公交车内的突发事件很快就被解决了,现场的乘客兴致勃勃地谈着感受……原来,这是白城市公共汽车公司与北方消防公司在白城市公共汽车公司院内开展的消防安全综合实战演练活动。

当天,演练主要针对车辆在运行过程中,车厢内突然出现烟雾及火情等紧急情况时,如何最大限度地减少突发事件可能造成的影响和损失,保护市民生命财产安全,维护城市社会秩序稳定。同时,也是为进一步检验公司驾驶员在应对突发事件时的综合应急、快速反应和应对突发事件的能力。

“公交车在运行过程中,一旦发生突发状况,公交车驾驶员既是指挥员又是第一救生员,所以,他们需要熟练掌握处理突发事件的技能。为了保障人民生命财产的安全,这样的活动,公司将会常态化开展下去。”公共汽车公司相关负责人表示。

当天,公共汽车公司按照市交通运输局及市运输管理处的要求,组织相关负责人员为公司全体职工进行了消防安全知识讲座。

(本报记者 薄秀芳)

洮北区司法局多措并举 加强基层人民调解员队伍建设

为进一步加强人民调解“第一道防线”建设,洮北区司法局紧紧围绕社会矛盾化解的目标和要求,着力在人员选拔、教育培训、责任落实等方面下功夫,努力打造一支适应新时期维护社会稳定工作需要的人民调解员队伍。去年年初以来,洮北区各级调解组织共排查调解各类矛盾纠纷128件,调解成功126件,调解成功率98.4%。

——规范选拔机制。精心选聘长年工作在基层调解第一线、政治思想素质好、热爱调解工作、具有一定文化水平、在群众中享有较高威信、从事调解工作、从源头上确保人民调解员队伍素质得到提高。

——明确岗位职责。明确调解员不仅是矛盾纠纷的调解员,同时也是政策法规宣传员、普法教育宣传员、矫正对象帮教员。要定期到群众家中走访,倾听群众呼声,及时掌握民情民意,发现“苗头”问题,对带有倾向性、苗头性的问题及重大矛盾纠纷线索,及时向上级报告。

——注重技能提升。将调解员培训工作纳入“年度培训计划”,以“案例分析会”为样式,组织调解员、各司法所所长及调解一线人员参加集中培训。培训内容重点讲解卷宗制作、法律法规、心理咨询、疑难案例分析、典型案例讲解等课程。

——目标化管理。全面落实职责评议,定期对调解员工作进行严格量化考核,认真制定调解业绩、调解卷宗质量的考核评优细则,对调解员调解的案件实施“以案定补”,极大地调动了调解员的工作热情。

(本报记者 汪伦)

抓好基层党建 推进工作落实

通榆县兴隆山镇

今年以来,为全面推进基层党建工作再上新台阶,通榆县兴隆山镇通过三项措施确保党建工作不断发展。

——明确责任,严肃纪律。始终把落实党建工作责任,严明党建工作纪律作为党要管党、从严治党的具体体现,确保常抓不懈、常抓常紧、抓出实效。

——突出重点,补齐短板。严格落实“三会一课”等制度,抓实抓严党的组织生活,切实做到让每个党员思想上得到洗礼;利用好各村党支部微信平台,在丰富党员学习交流形式的同时,实现党员交流“零距离”,切实提升支部的凝聚力;严格落实党支部坐班制度;积极利用好“新时代e支部”,提升农村党员的党性修养;认真管理形象栏、监督栏和村“两委”干部栏;切实搞好党员活动室环境卫生。

——加强指导,共同提高。镇党委做好党建工作指导,对党建专业术语及基本常识做好培训,各村党支部之间相互帮扶、相互监督、共同学习,力争使兴隆山镇各村党支部党建工作晋位升级。

(翟舒鑫 本报记者 李政孚)

倾情奉献家乡 爱洒医学讲坛

胥晓丽是白城医学高等专科学校口腔学院院长,党外人士,大学本科学历,医学学士学位,省市人大代表、省市三八红旗手、白城市市管专家、省第六批拔尖创新人才。1992年从白求恩医科大学毕业的胥晓丽,先后就职于白城中心医院、广州中医药大学祈福医院、佛山市口腔医院。2006年,家乡全面实施引进特殊人才政策,她作为一名优秀的医务工作者,回到了家乡白城,成为白城医高专一名教师,开始了教书育人的园丁生涯。2007年,她被聘为口腔系主任,2012年晋职为教授。短短10年间,她倾情奉献家乡,爱洒医学讲坛,使口腔系发展成为白城医高专最具特色的专业,实现了自己曾经的期望。多年来的不懈奋斗和执着追求,使她和她的团队取得了丰硕成果,2012年口腔内科学获得省级精品课;2013年口腔医学技术专业获得省级优秀教学团队;2014年“口腔医学技术专业人才培养模式的改革与实践”获得了吉林省优秀教学成果三等奖;2015年口腔医学技术专业建成省级品牌专业,历年来所教学生中有27人次获得全国口腔技能大赛二、三等奖。她还发表了多篇国家级、省级学术论文,申报了多项课题,并获得了市级科技进步二等奖,省级科技进步三等奖。还兼任吉林省口腔医学会正畸专委会常务委员、吉林省高知联会员、白城市医学会口腔专委会副主任委员等社会职务,具有较高的知名度和影响力。



图为胥晓丽(前排左一)和教师一起研究教学。

陈宝林 文/摄