

展现早茶文化辉煌 推进早茶产业发展

2020第二届中国(泰州)早茶论坛即将启幕

中世纪意大利著名旅行家马可·波罗游历江苏泰州时曾赞叹：“泰州城不很大，但各种尘世的幸福极多。”如果想在泰州体验“尘世的幸福”，雅致、惬意的“早茶文化”绝不能少。泰州早茶的历史可上溯到清代中期，从单一的品茶形式逐渐发展为今天生动的美食艺术，它既是泰州百姓生活日常的载体，更是泰州对外交往的一张重要名片。从清代、民国再到当今，在一代代泰州餐饮人士的努力下，泰州早茶已然形成了茶饮、酒品、干丝、面点、面条等品种，内容

丰富，足以与岭南早茶相媲美。为挖掘、传承和弘扬优秀的中华饮食文化，推动中国早茶文化的发展，由江苏省餐饮协会、泰州市文化广电和旅游局、泰州市市场监督管理局、泰州市商务局以及泰州文旅集团主办的“2020第二届中国(泰州)早茶论坛”活动将于10月19日下午在江苏泰州金陵国际大酒店举办。同时，伴随早茶论坛，泰州早茶博物馆也将于19日对外迎客。据悉，泰州早茶博物馆是国内首个以早茶文化为主体的博物馆，以早茶文化为主

线，以存户经典为己任，捕捉渐行渐远的历史，旨在树立泰州早茶发展的脉络，展现泰州早茶文化的辉煌，推进泰州早茶产业的发展。据泰州文旅集团负责人介绍，在“2020第二届中国(泰州)早茶论坛”活动中，首批泰州早茶标准化示范店将在泰州早茶博物馆开馆仪式上授牌，“泰州早茶品鉴专线”也将在泰州早茶博物馆开馆仪式上发布。届时，秦淮小吃博物馆、苏帮菜博物馆、靖江汤包博物馆与泰州早茶博物馆将举办“四大美食博物馆牵

手仪式”，在未来的发展中携手共进。据了解，本次“2020第二届中国(泰州)早茶论坛”围绕“早茶产业的发展”进行深入交流与讨论，以求进一步打造泰州早茶地方品牌，提升早茶经营服务品质，发挥行业规范引领作用，促进早茶产业健康发展。此外，此次论坛活动还特邀泰州各早茶商家，他们将在论坛活动前一周开展早茶厨艺比拼，评选出“泰州更具人气早茶名店”等奖项，届时江苏省餐饮大师将携手人气主播探店直播。(许金栋)

全国348个剧种“大团圆”

2020年戏曲百戏(昆山)盛典开幕

本报讯(记者 汪宏胜)日前，由文化和旅游部、江苏省人民政府主办的2020年戏曲百戏(昆山)盛典在江苏昆山开幕。为期42天的盛会上，来自全国25个省、自治区、直辖市及港澳台地区的116个戏曲剧种将齐聚鹿城，演出大戏22台、折子戏组台20场和一场戏曲晚会。加上前两年的展演剧种，全国348个剧种以及木偶剧、皮影戏等，在昆山实现了“大团圆”。文化和旅游部党组成员、副部长李群，江苏省人民政府副省长马欣等领导嘉宾出席开幕式。

李群在致开幕辞时表示，从2018年开始，戏曲百戏(昆山)盛典持续举办了3年，成为全国戏曲剧种展示风采、相互交流、共同成长的重要平台，让348个剧种与木偶剧、皮影戏2种戏剧形态实现“大团圆”，这是我国戏曲艺术界的一件盛事。“江苏文化底蕴深厚，文脉源远流长，是镌刻在中华灿烂文化画卷上的一颗璀璨明珠。近年来，全省上下着力推进文化改革发展，加快建设‘三强三高’文化强省，履行新时代赋予的文化使命，努力当好优秀传统文化的‘守护者’和‘传承者’，着力把戏曲百戏(昆山)盛典打造成为全国戏曲传承发展的‘金字品牌’，为繁荣发展戏曲艺术和中华优

秀传统文化扛起江苏责任、做出江苏贡献。”马欣在开幕式上强调。昆山市委书记吴新明在致辞中表示，昆山是“百戏之祖”昆曲的发源地，是顾炎武、朱柏庐等先贤大儒的故乡。近年来，昆山围绕擦亮昆曲这张文化“金名片”开展了一系列卓有成效的工作，展现了昆曲故乡的担当与作为。今年是百戏盛典三年展演的收官之年，昆山将以更热情的姿态迎接八方来宾，以更优质的服务保障演出活动，以更多样的宣传展示活动盛况，全力以赴把本届盛典办好、办优、办出彩，为戏曲文化传承振兴贡献一份力量。

据了解，今年的戏曲百戏盛典活动突出文旅融合、文化交流等元素，新增港澳台戏曲文化月、“戏曲百戏百人百画”作品征集展览、“戏曲百戏进校园”、文创展示周等活动，特别是策划“看百戏、游江苏”文旅融合主题活动，推出6条“观演赏景”精品线路。戏曲晚会汇聚当代知名戏曲表演艺术家，以名家、名段演唱的形式，展示三年来戏曲传承发展取得的成果，同时表彰先进，发布后三年活动计划，展望未来戏曲传承振兴的路径和蓝图。另外，活动方在上海、南京、苏州等城市重点场所开展宣传推广，并邀请张国立、张凯丽等近20位当红明星为百戏盛典代言。在直播平台现场直播展演活动，创作百戏盛典歌曲和国风宣传曲，吸引不同年龄层次群体关注百戏，扩大昆山城市形象和百戏盛典的影响力及知晓度。

沭阳农商银行金秋“四送”见真情

本报讯(□ 胡玲玲 记者 陈思羽)秋天是个多彩的季节，为回馈社会、感恩客户，江苏沭阳农商银行积极履行社会责任，开展金秋“四送”活动，通过送普惠金融服务、送政策减费让利、送温暖帮扶到家、送金融知识上门等活动，为推动县域经济高质量发展贡献力量。为主动对接广大群众日益增长

的现代金融需求，持续推进金融服务进社区、进村组、进农户，通过布放自助设备，加快银行卡助农取款服务点、农民金融自助服务点的建设步伐，让普惠金融的理念在沭阳大地上扎根发芽，目前该行建

设移动支付体验区47家，建成移动支付示范乡镇3个，建立农村金融综合服务站328个，实现了农村金融服务全覆盖，打通了农村金融服务“最后一公里”。为积极贯彻落实国家“六稳”“六保”相关政策，切实履行社会责任，加强金融服务，做好对小微企业信贷资金支持工作，对受疫情影响较大的企业，及时通过展期、无还本续贷或借新还旧等措施，支持企业持续发展，推广运用中小微企业延期还本付息、转贷贷等优惠政策，坚决做到不抽贷、不压贷、不断贷。截至8月末，该行当年累计办理小微企业无还本

续贷116笔、4.65亿元，办理延期还本付息贷款1064笔、16.27万元，受理征信修复500余次，为小微企业节约融资成本2205余万元。缓解企业到期贷款压力，对因疫情影响确实存在还款困难的企业，通过降低利率、减免罚息等措施，帮助企业解决还款难题。近年来，该行认真贯彻落实市委、市政府“三进三帮”精准扶贫活动，开展1+3党员结对帮扶，组织机关100名党员干部对帮扶贫困村悦来镇枣林村、宏伟村、叶上庄村三个村开展“无缝对接”活动。对3个村300户建档立卡贫困户进行党员干

泰兴农商银行：金融扶贫助力打赢“收官战”

今年是打赢脱贫攻坚战的收官之年，江苏泰兴农商银行充分发挥地方金融主力军作用，以强大的金融合力，助力打赢脱贫攻坚收官战。截至8月末，共发放扶贫小额贷款17户、金额60.4万元，老区项目扶贫贷款72户、金额1440万元，产业扶贫贷款1.5亿元。创新信贷模式，助力开发扶贫。一是创新信贷产品。针对农户抵押物缺乏的情况，积极开展“两权抵押”贷款投放工作，出台土地承包经营权抵押贷款管理办法，在全市范围内发放“两权”抵押贷款。截至8月末，共发放“两权”抵押贷款48户、金额15798万元。二是创新绿色扶贫。大力开发适合贫困人口

的金融产品，精准制定各项金融扶贫方案，推出了“光伏贷”产品，支持贫困户通过光伏发电增收脱贫。截至8月末，累计发放光伏贷款212户、金额722万元。深化银政合作，聚集扶贫合力。该行首先积极贯彻落实扶贫政策，对全市26999名建档立卡贫困户实现走访全覆盖，让每个低收入农户都能准确了解扶贫小额贷款政策，给予有劳动能力、增收项目、贷款意愿和一定还款能力的贫困户授信额度，做到了应贷尽贷、能贷快贷。其次积极投放老区项目扶贫贷款，与泰兴市老区建设促进会、泰兴市扶贫开发协会、泰兴市扶贫基金会积极沟通对接，每年对其审批通过的扶贫项目给予信贷支持。借款人到期还本付息后，享受100%财政贴息，不需要承担



融资成本，把这部分资源用于资助贫困人员和带动低收入农户就业。截至8月末，发放老区项目扶贫贷款72户、金额1440万元，累计发放老区项目扶贫贷款69户、1380万元，带动56户低收入农户就业，资助88名贫困学生上学。依托产业发展，注重智力扶贫。该行联合新街镇农业龙头企业洋宇公司，创新扶贫新模式，形成了“贫困户+企业+银行”的全链条式扶贫生态系统，解决了因“无项目、无技术、无渠道”低收入农户无法脱贫的问题。截至目前，累计发放扶贫小额贷款598笔、1196万元，带动385户贫困户脱贫致富。2019年末，新街镇所有低收入农户已全部脱贫。

履行社会责任，支持创业致富。为进一步加大对大众创业、万众创新的信贷支持力度，该行推出“双创通”系列信贷产品，针对全市就地创业、返乡创业人员不断增加的情况，联系市人社部门、就业服务中心、团委、乡镇劳保、经服等对口部门，推出创业担保贷款品种，产品对象涵盖了返乡农民工、打工能人等各类首次、二次创业群体。截至8月末，发放创业担保贷款152户、金额2832万元，发放自助创业贷款41户、金额880万元，吸纳再就业人口456人。此外，该行与泰兴市残联合作推出“创翼贷”产品，专门面向全市残疾创业者提供金融支持，截至8月末，发放8户、余额379万元，切实解决特定群体融资难、融资贵问题。(剑军于鹏)

姜堰农商银行开展员工无偿献血活动

苏姜堰农商银行组织开展了无偿献血活动，共有32名员工踊跃报名，最终25名员工通过体检并成功献血9800毫升。活动现场，多名献血“老兵”纷纷展示出自己光荣的献血证，并志愿向其他同志讲解献血的好处以及可以享受的优惠政策，鼓励更多的同志踊跃参与其中，用热血为爱心接力。(吴秀华)

姜堰农商银行开展员工无偿献血活动，共有32名员工踊跃报名，最终25名员工通过体检并成功献血9800毫升。活动现场，多名献血“老兵”纷纷展示出自己光荣的献血证，并志愿向其他同志讲解献血的好处以及可以享受的优惠政策，鼓励更多的同志踊跃参与其中，用热血为爱心接力。(吴秀华)

南通农商银行：科技赋能搭建费用管理“智慧平台”

今年，江苏南通农商银行充分利用网络和研发技术，依托OA办公系统，高效整合供应商准入、合同管理、费用申请等流程，搭建了费用管理“智慧平台”，实现多维度费用预算控制、移动微报账、合同付款管理、电子档案、执行统计分析等功能。费用管理“智慧平台”的上线，既为日常报销减负，也为财务精细化管理增效。“多维预算”控制实现预算管理系统化。年初，各部室可在“智慧平台”提交年度费用预算，根据项目、科目维度形成费用合并执行的预算体系。费用申请时，直接关联预算，且多报流程合并预警预算使用进度，实现事前预算控制，并按月序时管控。同时，报表可实时展现各部门预算执行情况。

按照预算科目、承担部门、预算月度期间展示费用汇总信息。“指尖报账”模块实现报销审批移动化。在钉钉、企业微信中增加“微报账”模块，可随时通过手机或其他移动设备轻松完成报销、费用随手记录、审批自动流转，减少线下在各部门、各审批人员间耗用的时间。通过系统OCR功能自动化扫描票据，预警发票的真实性和准确性、发票金额与报销金额是否相符、电子发票是否重复报销，有效降低错误率。系统实现定期汇总需勾选认证的进项发票信息，待税务专员核对无误后批量确认。通过国信电子票据平台对接税务网站，完成进项发票抵扣勾选，节省人工操作的时间。

为提升网络安全防御能力，强化员工网络安全意识，近日，江苏海门农商银行通过线上线下结合，面向全行员工开展网络安全知识培训。本次培训内容主要分为网络安全重要性、网络安全法、网络安全事件和金融行业网络安全特点四方面。培训开始，

海门农商银行开展“线上+线下”网络安全知识培训

网络安全专家从提出问题切入，理论结合实际，阐述了网络安全的重要意义。“没有网络安全，就没有国家安全，没有一个公民有履行安全保护义务。”培训中，网络安全专家带领大家学习了《网络安全法》的部分内容，将网络安全的重要性赋予法律意味。最后，结合金融行业实

际，利用生动活泼的案例，以小见大、由点到面，提醒所有员工注意数据安全和个人信息保护、新技术新应用安全等，让参训人员时刻牢固网络安全意识。本次培训采用“线上+线下”模式，打破了地域限制，确保同步开展。“线上”收看直播，全行42家支行营业网点利用网

奥普27年坚持为消费者提供高品质家居产品

自1993年中国第一台奥普浴霸问世以来，奥普家居始终秉持“为爱设计”的理念，坚持以消费者需求为导向，在产品研发设计中将科技与美学融为一体，持续27年为中国每个家庭提供高品质家居产品，目前旗下产品涵盖浴霸、厨电、照明、晾衣架、集成吊顶、多功能阳台、新风系统等多个类别。对奥普而言，产品安全是“为爱设计”理念的根基。为了让顾客用得安心，近年来奥普斥巨资成立奥普研究院，以确保每一件产品的品质。研究院下设产品研发中心、基础材料研究中心和检测中心，在研发过程中严守品质关。此外，

奥普还拥有行业首家CANS国家级实验室，涵盖257项质量检测项目。从研发到检测，奥普用专业的态度全程把控产品的性能与安全。据悉，奥普产品设计中的每一个技术细节，都由奥普研究院保驾护航。以奥普浴霸为例，它运用了水火双防墙技术，塑料防水电机，同时采用阻燃箱体，杜绝电线短路与起火隐患，在浴室潮湿环境中也能安心使用。公司相关负责人表示，秉承27年专业品质，奥普始终坚持以爱设计，不断创新，将继续给用户带来安心舒适的产品体验。(李文)

中国重汽重磅发布“黄河”品牌新一代重卡

9月16日下午，中国重汽黄河品牌暨新产品发布仪式在山东济南奥体中心场馆盛大启幕。此次重磅发布的新一代“黄河”重卡主打高端干线物流牵引车市场，无论在外观、内饰，还是动力总成、智能化等方面，都有了全新的突破，堪称开启中国重汽“驾黄河、驶未来”的新篇章。据悉，新一代“黄河”重卡配色采用充满科技感的“花瓣银”，“子弹头”外形设计，风阻系数(Cd)达到0.37，比全球行业主流产品低30%，遥遥领先国内外在售卡车。新“黄河”采用曼技术MC/MT系列发动机、潍柴WP系列发动机双品牌动力驱动，国内首家匹配高功率缸内制动系统，B10寿命高达180万公里；发动机

同搭载的2.0版本中国重汽自主AMT变速器、曼技术MCY系列驱动桥构成黄金动力链。此外，新“黄河”在设计上除常用设备外，还专门针对干线物流领域开发了舒适型下卧铺；精致环游式工作台，配置丰富，驾乘娱乐一体，更能满足年轻一代驾驶员需求。车辆同时预留了L3级无人驾驶系统接口，可满足未来L3级无人驾驶功能拓展需要，并提供了360°环视、疲劳预警、全力制动提醒、自动雨刮、自适应大灯、智能保养提醒、高速未关窗提醒、油箱防盗提醒、轴承异常提醒等全方位解决方案和驾乘体验。(李文)

玫琳凯私人美容顾问 致力引领美容及健康行业服务新标杆

在玫琳凯，每一位顾客都会拥有专属她的私人美容顾问，为其提供专业的个性化服务。顾问们不但具备丰富的护肤与健康知识储备，还配备了如“大眼睛”等高科技测试工具，旨在科学精准地评估顾客的肤质及健康状况后，向其提供个性化且真正适用的护肤及健康解决方案。

选出最适合的产品。对于不断升级的消费需求，玫琳凯中国总裁翁文女士表示：“黄金法则”是玫琳凯企业文化的基石，也是为消费者提供个性化服务的基础。”在玫琳凯看来，满足消费者个性化需求的前提在于能够充分倾听其需求。在玫琳凯私人美容顾问的服务过程中，顾客们可以获得一对一的护肤指导，并充分试用产品，享受毫无压力的购物体验；购买产品后，美容顾问还将通过“0-2-2-2”售后服务体系，历时2个月全面跟进了解消费者使用情况，以确保产品配方的有效性。作为创立已超过半个世纪的美容美妆品牌，玫琳凯一直以定制化的服务理念及创新前沿的护肤、彩妆和调护品而享誉全球。(荣军)

个性化精准护肤 买的贵不如买的对

在对服务结果的深入研究之后，玫琳凯发现，即使是同一年龄段中，女性肤质和需求也相差甚远。“只推荐顾客所需要的”是玫琳凯的理念。私人美容顾问可致力于从顾客真正的需求出发，提供全方位内调外养的美丽解决方案，再从玫琳凯全球畅销的高品质产品中甄

“自动关联”功能实现合同管理穿透化

南通农商银行线上报销系统中，每笔合同款项的支付同时关联费用申请流程，并识别同一财审会批复下分阶段付款是否超过该事项的预算总额。对于适用同一个财审会批复需分期付款的事项，自动关联费用申请流程中的财审会批复号和费用预算额度。当费用报销金额累计超过财审会批复中的预算金额时，流程无法提交审批并预警提示。通过供应商模块，财务人员可查询每个供应商一定期间的付款记录，避免了银行记账系统和网银系统无法相互协调。任意合同均可穿透到合同卡片查询合同基本信息，并可追踪合同付款记录和报销流程。

“档案查询”管理实现财务管理流程化

线上报销系统可生成预制凭证台账，由复核人员在系统中对流程中的影像勾选，实现一键自动记账。通过报销流程单上唯一标识的条形码，财务人员可查询相应凭证的信息和报销附件，弥补了财管记账系统无法直接关联到账务影像资料的缺陷。通过该系统的运行，南通农商银行的费用报销时间一般隔日即可审批完成，提升了审批效率。线上费用报销系统助力实现全行财务管理转型，该行借此为契机，不断优化系统的运行与使用，加大科技对财务的支撑，在财务领域助力实现降本、增效、控风险的目标。(徐李梅)