

中国外运



SINOTRANS

2014

12

中国外运长航集团有限公司主办

总第132期

我集团成功开通

鲁辽陆海货滚甩挂运输航线

集团圆满完成

援西非埃博拉疫区军事物资运输项目



信·運·通

e卡在手, 支付无忧

我集团成功开通鲁辽陆海货滚甩挂运输航线



12月24日上午10点，经过16小时的航行，执行鲁辽陆海货滚甩挂运输大通道（潍坊—营口）首航任务的深圳长航滚装公司的明星船——“长达隆”轮，承载着机械设备、钢材、冷冻食品、化肥、玩具等货物顺利抵达辽宁营口港。8小时后，“长达隆”轮又将载着商品车、集装箱、重卡等货物启程返至潍坊港。

开辟鲁辽陆海货滚甩挂运输大通道，货物从山东东北部的潍坊港到辽宁西南部的营口港，既可以避免绕行山海关走“C”字型弯路（鲁辽大通道比陆路绕行山海关，陆路减少880公里，海运增加435公里，总运距减少445公里），又可以避免绕行烟台走烟大“D”字型航线（鲁辽大通道比烟大线，海上远270公里，但陆路减少350公里），截弯取直，最大限度地延伸海上运输距离，分流陆路运输压力，充分发挥了水运油耗低、运量大、安全系数高的效益优势，能有效降低运输成本。

鲁辽陆海货滚甩挂运输大通道项目自去年12月起步，是交通运输部、山东、辽宁两省、中国外运长航集团，以及潍坊、营口两市共同推进的合作项目，旨在利用渤海湾水运资源打造我国第一条货滚多式联运通道，实现“潍坊

营口两城市、济南沈阳两省会、山东辽东两半岛、华东东北两经济区”的陆海运输有效连接。

通过鲁辽陆海货滚甩挂运输大通道，滚装货物可经营口直通满洲里出境，与直达莫斯科及汉堡的欧洲集装箱班列相连，同时，籍借潍日高速、青银高速等交通大动脉，使潍坊、营口两地成为我国“一带一路”重要节点。

在集团领导和有关部门的重视下，集团公司航运事业部与深圳长航滚装公司共同组建了“鲁辽陆海货滚甩挂运输航线开发项目推进小组”，在广泛调研的基础上，进行效益论证、安全论证和政策研究，制定了严密的运营方案，确保了航线开通成功。

12月23日上午，鲁辽陆海货滚甩挂运输大通道首航《鲁辽大动脉 陆海中国梦》情况通报会在潍坊举行，集团副总裁董建军出席并讲话，集团总裁助理李甄、集团相关部室、股份公司、深圳滚装等单位的负责人参加了活动。交通运输部、山东省、辽宁省、俄罗斯驻华使馆的领导以及60多位新闻记者到潍坊港见证了“长达隆”轮起航仪式。



CONTENTS 目录



NO.12

2014 年 12 月第 12 期

封二

我集团成功开通鲁辽陆海货滚甩挂运输航线

02 卷首语

元旦献词

03 封面故事

百尺竿头激发创新动力

“信运通”破解物流行业融资难题

06 业务论坛

盘点 2014 年国有资产管理体制改革进程

以广阔的视野展望航运业的未来

——船舶设计的新理念与新方法

带着创意拜访顾客

17 业务拓展

集团圆满完成援西非埃博拉疫区军事物资运输项目

携手并肩，心系国防，共筑航天梦

合同物流事业部与 SPOTLIGHT 集团签署买方集运服务合同

宁波船代成功新增高丽海运泰国——越南航线代理权

山东公司业务集锦

陆桥公司业务集锦

20 企业文化

百年巴拿马运河掠影

“我与企业那些事——奋斗的青春最美丽对话基层青年”

分享活动圆满落幕

21 副刊

员工“瞎忙”八大病因

封三

中国进出口货运情况

封面故事：

百尺竿头激发创新动力

“信运通”破解物流行业融资难题

(内容详见本刊第 03 页)



主办单位

中国外运长航集团有限公司

编辑出版

《中国外运》期刊编辑部

顾问

赵沪湘 张建卫 陶素云 李建章

董建军 姚荣建 姚平 黄必烈

朱宁 宋德星 刘昌松 范端炜

秦伟 李甄 江舰 杨运涛

刘京华

编委会

主任：徐建东

编委 (按姓氏笔画排列)

王百谦 冯军 (党办) 卢奇骏

刘振华 肖永升 吴津涛 林昊

褚凡 崔甲国 熊伟

总编：向阳

责任编辑：安晖

本刊地址

北京市海淀区西直门北大街甲 43 号

金运大厦 A 座 15 层

邮编：100082

电子信箱

xiangyang@sinotrans.com

anhui@sinotrans.com

电话：52295565/67

传真：52295568

准印号：1999-L0660

月刊：每月月底出版

内部刊物 免费交流

网址

www.sinotrans-csc.com



元旦献词

2014年的脚步渐渐远去,2015年的钟声已经响彻天涯,在这辞旧迎新的喜庆时刻,我谨代表集团董事会、高管团队和党委,向集团境内外广大员工、离退休干部及其家属,向长期以来支持和关心中外运长航事业发展的上级领导和各界朋友致以诚挚的问候和美好的祝愿!

伫立岁首回望,我们心怀喜悦、充满自豪。过去的一年,是集团发展史上具有极其挑战意义的一年,是广大员工团结拼搏的一年,是与时俱进、开拓创新、改革奋进的一年。在这一年里,面对国外市场风云变化,企业进入全面深化改革阶段,方方面面矛盾非常突出,不确定事件时有发生,面对困难,集团上下,团结一致,精诚合作,兢兢业业,一心一意谋发展,完成了国资委的考核目标,谱写了集团发展的新篇章。危机应急取得重大进展;资源整合顺利推进;企业文化、安全生产、党建工作都取得了积极成效。这些成绩的取得,凝聚着各级领导的亲切关怀,

凝聚着社会各界的大力支持,更凝聚着全体员工的辛劳和汗水,在此,我向大家表示最崇高的敬意和最衷心的感谢!

2015年,是集团改革发展关键的一年,我们要深刻把握新常态的实质,形成内涵式发展的良性可持续态势。为把集团建设成为具有国际竞争力的综合物流企业集团而努力奋斗。

展望2015年的奋斗目标与发展蓝图,我们坚信:新的一年、新的希冀、新的耕耘,在国资委和集团董事会的领导下,通过全体员工的共同努力,外运长航集团一定能实现新的飞跃、新的辉煌!

祝大家在新的一年里身体健康、工作顺利、阖家欢乐、万事如意!

集团董事长、党委书记

2014年12月31日

百尺竿头激发创新动力

“信运通”破解物流行业融资难题

◎吴丽凤

一家企业或者一名借款人不再需要用房子、车子做抵押担保,只要有真实的身份户口信息、资产信息、教育背景信息以及活跃的社交网络,就能轻松地通过提供资料申请到贷款?近日,华东公司旗下“海运订舱网”和北京银行联合推出的“信运通”利用信用来贷款将这一不可能变为可能。

互联网时代的实质是服务内核的深刻变化,这种基于社会人本性服务的变化,考量着物流电商的资源整合能力和成效,“海运订舱网”运营一年多来,以改革的勇气、创新的精神,为客户提供差异化的服务,充分利用电子商务进行资源整合,开展跨界合作,与北京银行上海分行共同开发了金融产品“信运通”。

在华东公司“创新服务、转型发展”核心工作思路的引领下,作为国内最大的国际海运集装箱公共订舱平台,“海运订舱网”整合信息系统和互联网技术,通过平台方式提供征信审核、融资申请和融资发放服务,推出航运金融及供应链融资平台,对银行和物流业都是一则巨大的变革。

定位精准服务增值

上海港连续四年被评为全球第一大港口,每年有3000多万箱的外贸吞吐量,80%以上的进出口贸易货物运输和中转业务是通过货代企业实现的,而这些货代企业中80%是中小微企业。中小企业是市场经济中最富有生机活力的部分,是值得深耕的领域,“海运订舱网”的目标客户便是这些中小货代企业。

这些货代企业每一家企业的市场份额不大、市场话语权不高,客户信用控制难,应收账款风险高,企业资金紧张,融资困难,

因此信用和融资成为制约企业发展的两个瓶颈。

“信运通”系列产品针对物流行业企业规模偏小、资金需求波动大、贷款难等特点,提供灵活的多币种、短周期融资。“信运通”是一款创新模式的金融全面服务,它融合了银行资金支持、订舱平台的流量信息、企业和企业主等信用资源,具有手续便捷、期限灵活、利率优惠等特点,其可以提供美元融资的服务更是直接贴合了国际物流企业的需求。

“信运通”产品的最大特点是着眼于激活企业商誉以及企业主个人信誉这些长期被忽视的宝贵财富,撬动潜在的企业和个人信用资源,为物流企业经营服务。

作为一家综合物流的供应商,服务决定了生存和发展,“海运订舱网”上线后,已完全实现网上下单、全程可视等一体化增值服务,向O2O(线上到线下)运营的纵深发展。借助“海运订舱网”的在线金融信息服务,极大方便了国际物流企业和企业主查询、咨询、操作和支付,大幅缩减了申请贷款到银行放款的流程,满足了企业的应急之需。

业界领先优势凸显

信用贷款是指以借款人的信誉发放的贷款,借款人不需要提供担保。其特征就是债务人无需提供抵押品或第三方担保,仅凭自己的信誉就能取得贷款,并以借款人信用程度作为还款保证。

“海运订舱网”所属的华东公司海运公司较早建立了一支信用管理团队,通过客户及股东关系系统、现金流管理、业务



“信·运·通”系列产品介绍

【“信·运·通”信用贷门槛】

- 注册地上海，注册资本500万元以上
- 公司经营3年以上
- 年纳税销售额人民币800万元以上
- 与中国外运华东有限公司有合作历史
- 实际控制人常住上海，并拥有一定个人资产



“信·运·通”系列产品介绍

【“信·运·通”信用卡门槛】

- 申请人身份证
- 申请人工作证明文件
- 申请人本人或配偶名下的本市房产证明文件
- 申请人本人填写的北京银行信用卡申请表
- 中国外运华东有限公司提交的申请人推荐信



未来的“信·运·通”

【结算无边界】



未来的“信·运·通”

【服务无极限】

跨境运输领域全流程多费种服务商



流监控、应收账款跟踪、报表阅读、留置权控制、实物抵押等手段，实现了10年超过200亿元结算量无坏账的记录。在与客户的长期合作中，对业务风险点、客户的资信情况有着比较全面的了解和把握，海运分公司把信用管理作为重要的核心资产，通过专业的人做出专业的评价，赢得了银行等金融机构的青睐。在与北京银行的合作中，“海运订舱网”将多年积累的这些信息共享，从而搭建起一座中小微企业和金融机构搭间资信互通的桥梁，这便是“信运通”产品的核心所在。

“信运通”信用贷：凡属于海运分公司订舱的协议客户，只要实际控制人提供担保，凭借中外运的推荐，北京银行即给予一定额度的资金支持，单笔授信额度可达到人民币300万元，一旦确定额度，有限期长达两年。

“信运通”信用卡：与海运分公司有着合作的国际物流业企业法人代表或主要负责人，凭借中外运的推荐，北京银行核批的用以个人消费的银行信用卡，以持卡人群体进行定义，是针对国际物流经营者核发的个人信用卡，信用额度30万。

未来，“信运通”产品在建立起收付款渠道后，北京银行将在账户管理、存款利率等给予货代企业一系列的优惠和服务，还将推出一些常见的结算项目，如境外结算、异地结算，上游客户的结算，存出保证金等等。一些既有良好商业信誉又有一定实物资产的企业，可通过“信用+抵押+质押”的组合，升级融资规模和产品，同时还能为国际物流人提供各类金融服务。

银企合作实现三赢

不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。“海

运订舱网”提供物流金融服务是在其筹备建设阶段就规划好的纵深发展方向，上线一年来，华东公司总经理助理、海运分公司总经理唐雪春带领团队做了大量工作，策划符合客户需要的物流金融产品。今年9月份，海运分公司向华东公司领导专题汇报了拓展结算服务的设想方案，阐述了拟建的系列金融服务产品。早些时候，海运分公司的货运保险、运费宝等产品已先后面世。站在市场角度、做行业的引领者贯穿着金融产品研发的始终，研发团队先后与近10家银行、保险等金融机构开展了接洽，充分研判各合作方案利弊，最终在小额贷款、应收账款质押、保理、再保险等多种融资方式中最终挑选了信用贷，搭建起“信运通”的组合产品。

信用融资对银行而言是一种新尝试，以往银行最多可以掌控客户的资金流，并没有渠道了解客户的业务信息，找不到与客户资金流相匹配的业务流。“海运订舱网”作为第三方平台，交易记录就是客户真实的业务情况，因此可以为银行提供作为企业资信依据的业务流，银行结合资金流和业务流的情况可以对企业作出评估。

通过“信运通”产品，北京银行上海分行可以加大对中小微企业的信贷投放，全面提升专业化融资服务水平。业内首创的信用贷也成为“海运订舱网”的一项独一无二的特色服务，客户通过优良的业务信用记录，可以获得北京银行上海分行提供的信用贷款，破解了物流行业的融资难题。各中小货代企业为了获得更多的融资，就必须通过“海运订舱网”开展业务，提高业务量获得更高的资信，通过这样的良性循环，“信运通”这一项银企合作的产品实现了“三赢”。■

时尽 2014 年终，今年的国有资产管理体制改革看来要在缺乏总体方案的情况下落幕了。

2014 年国有资产管理体制改革是在一个宏观经济增速持续放缓、国企效益总体下降的情况下起步的，其改革进程始终和社会反腐风暴交织，特别是上半年就有超过 40 名的央企负责人腐败问题暴露，严重的腐败现象使国企监管不到位和国企高管的收入问题不断成为社会的热点和焦点，这种情况给原本按部就班的国有资产管理体制改革进程增加了些许复杂的因素和迫切性。

回顾一下，2013 年 11 月 12 日《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》出台后，国务院各部委纷纷研究落实出台对口方案，国家国资委也不例外，积极投入改革方案的研究和拟定中。国家国资委网站新闻统计表明，截止到 2014 年 10 月份，国资委全面深化改革领导小组共召开十四次全体会议和六次专题会议，研究决策内容包括：《国资委全面深化改革领导小组工作规则》、《国资委全面深化改革领导小组办公室工作细则》、《国资委全面深化改革领导小组成员单位工作细则》、《国资委贯彻实施党的十八届三中全会〈决定〉相关重要举措分工方案》、《国资委全面深化改革领导小组 2014 年工作要点》、《国资委牵头的 10 项改革举措中长期改革实施规划》、《积极推进混合所有制经济和“两类公司试点”》、《关于贯彻落实习近平总书记重要批示精神加快推进国企改革的意见》、《关于贯彻落实〈中央全面深化改革领导小组会议决定事项的通知〉的意见》、《关于深化国有企业改革的指导意见（建议稿）》、《关于完善国有资产管理体制的总体方案（建议稿）》、《关于成立改革试点工作专项小组和增设改革办副主任的建议》、《引入非国有资本参股中央企业投资项目暂行办法（建议稿）》、《国资委监管的中央企业功能界定分类方案（征求意见稿）》、《关于启动四项改革试点工作的建议》、《中央企业布局结构调整总体方案（征求意见稿）》、《加快剥离国有企业办社会职能和解决历史遗留问题工作方案（征求意见稿）》、《关于进一步深化中央企业劳动用工和收入分配制度改革的指导意见（征求意见稿）》、《关于建立国有企业经营投资责任追究制度的

意见（送审稿）》等等。

其中国资委最引人瞩目的出台措施是所谓“四项改革”试点，7 月 15 日国资委新闻发言人，国资委深化改革领导小组办公室主任彭华岗宣布：

一是在国家开发投资公司、中粮集团有限公司开展改组国有资本投资公司试点。

二是在中国医药集团总公司、中国建筑材料集团公司开展发展混合所有制经济试点。

三是在新兴际华集团有限公司、中国节能环保集团、中国医药集团总公司、中国建筑材料集团公司开展董事会行使高级管理人员选聘、业绩考核和薪酬管理职权试点。

四是在国资委管理主要负责人的中央企业中选择 2 到 3 家开展派驻纪检组试点。

新闻发布后，不在此名单的 100 多家央企领导和员工一片错愕：我们改什么呢？多数企业隐隐感觉到失落。一些已经整体上市或拥有多家上市公司；已经多年建立和运作董事会、监事会制度的央企更觉得茫然，混合所有制、国有资本公司试点都与他们面临的现实问题无关，想自主改革，诸多政策需要得到国资委的首肯，否则谁也背不起因改革可能引起国资流失和职工稳定的大帽子，这些企业一时成为改革的“失落的世界。”

已在名单上的试点国企也让人看不出国资改革的目标和套路，似乎陷于缺什么补什么的局面。

至于一些地方国资委则是春江水暖鸭先知，在十八大三中全会后，上海、广东、四川等地很快出台了多姿多彩的国企改革方案，一时百舸争流，改革方案是八仙过海、各显神通，营造了国企改革的大氛围。

从国家国资委全面深化改革领导小组近一年的研究措施来看，基本上是按照十八届三中全会有关内容命题作文，更为重要的是国资委似没有主导这轮国有资产管理体制改革，顶层设计另有机机构负责。

果然，8 月 18 日中央全面深化改革领导小组第四次会议审议《中央管理企业主要负责人薪酬制度改革方案》和《关于合理确定并严格规范中央企业负责人履职待遇、业务支出的意见》，

盘点

2014 年国有资产管理体制改革进程

©吴幼喜



这是中央深改小组审议的关于国资改革的首批文件。

紧接着8月29日中共中央政治局会议通过央企负责人薪酬制度改革方案。会议认为,要对不合理的偏高、过高收入进行调整。形成中央管理企业负责人与企业职工之间的合理工资收入分配关系,合理调节不同行业企业负责人之间的薪酬差距,促进社会公平正义。这在历史上第一次由中共中央政治局会议决策央企负责人的薪酬方案,层级之高,令人称奇。

从出台的这两个文件内容看,似更多在意的是央企负责人的反腐倡廉问题,消除社会对一些央企负责人腐败和垄断企业职工收入过高的负面印象。

10月份《第一财经日报》等媒体报道,中央深改小组已经组织了国企改革的专项调研,由中央财经领导小组办公室主持牵头,中央深改组派遣,几乎所有部委参与,共分8个小组,包括四个中央组和四个地方组,调研地区包括四川、重庆、山东、上海、广东、黑龙江、湖北等八个地方,调研的国企包括四川长虹、重庆联交所、上海宝钢、黑龙江龙煤集团、辰能集团、湖北东风集团等。据说,调研组在10月底召开了调研汇报会议,准备制定一个总报告。据说,调研中反映一个最大的问题是不少地方国资委成为企业的“外部董事会”,并导致国企董事会、经理层权力层层向下替代,无法形成现代企业治理结构。

11月初新闻媒体报道,国务院成立国有企业改革领导小组,统筹国有企业改革,国企改革方案由国资委、发改委、财政部、人社部等部委分工参与。各相关部委分工是:国资委负责国企的功能定位与分类改革,发改委负责制定混合所有制改革办法,财政部负责资本经营预算等资本管理体制,人社部主要负责薪酬改革方案发布后的细则确定。

这种做法是符合央企实际的,国资委管理的央企不是全部央企,央企有企业国企、金融国企、文化国企等,除企业央企外,后几类都不在国资委监管范围,因此由国资委来统筹全社会的国企改革是不可能的,只有国务院才有此权威和协调能力。但国资改革拉到国务院层面,也增加了社会对改革现有国有资产监管模式的想象空间。

2014年12月17日经济观察网报道:国资委拟将央企分成商业和公益两类。

商业类央企是指以经济效益为导向,以增强国有经济

活力、放大国有资本功能、实现国有资产保值增值为主要目标的企业。商业类具体被分为商业一类和商业二类。商业一类企业则主要是指处于充分竞争行业和领域的企业,也就是之前所说的商业竞争类央企;商业二类企业主要是指主业关系到国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域,或处于自然垄断行业,经营专营业务,承担重大专项任务的企业。

公益类央企的最新定义是以社会效益为导向,以保障民生、提供公共产品和服务为主要目标的企业,产品或服务价格必要时可以由政府制定,发生政策性亏损时政府给予补贴。

央企分类的目的是为了因地制宜地针对性改革,需要进一步明确的是:第一,112户企业如何对号入座;第二,不同类别的央企具体改革方案是什么?央企分类目前还只是一个框架。

纵观2014年的国有资产管理体制改革进程,国企改革还处于方案研讨中,只听楼梯响,未见人下来。出台的措施只有国资委推出的6家企业试点和人社部关于央企负责人薪酬改革方案,这些单项推进改革措施的成效还有待于实践的检验。总体改革方案只能寄希望于2015年了,至于各国企分解落实,细化方案,恐怕也要花一年时间了,成效检验应是2016年后的事情了。

笔者认为经过多年的改革和发展,现在央企和地方国企已经是公有制经济的精华所在,多数是各行业和地方经济的龙头或重量级的企业,企业改革不仅涉及到企业内部利益的调整

和变化,更重要的是对社会、行业和地方发展

格局的重大影响,不得不慎重和周全。

现代企业制度是国企改革的方向,问题改到什么程度才

算市场化,这临门

一脚也是国企

的命门所

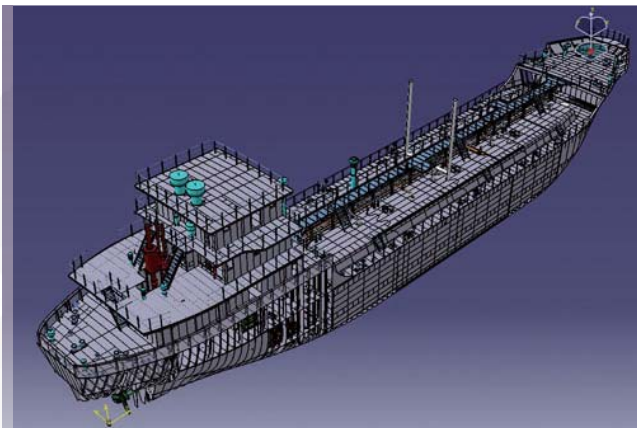
在。



◎ 客振亚

以广阔的视野 展望航运业的未来

——船舶设计的新理念与新方法



占全球贸易量 80% 的航运业，是全球经济不可或缺的一部分。在过去数十年间，船舶设计理念不断创新、船舶设计手段持续更新，使船舶运输在安全、节能和环保方面的绩效是稳步提升。然而，随着外部发展环境的复杂多变，未来船舶发展的前行压力也日趋重重。

近年来海事新公约、新法规陆续出台，使得航运业竞争日益白热化、新型技术和清洁能源得以运用，航运业正面临更为复杂的局面。为了应对日益复杂航运环境，船东正积极寻找新型船舶、节能减排新方法新技术，以降低运营成本，增强竞争优势，同时满足相关公约、法规的要求。

船舶设计是船舶生命周期的起点，对船舶生命周期中开发、建造和运营所有新型技术和解决方案产生深远影响。先进船舶设计是船舶优化的基础，也是推动航运业未来数年致力于打造更安全、更环保、更智能船舶的关键动力。

先进船舶设计指的是将在未来数年内彻底改变航运业的一系列创新成果。新型船舶设计方式将成为推广各种解决方案和新型技术的关键动力，其中包括新型材料、数字化、智能化、低碳能源解运用以及相关设备和系统的创新成果。下面从虚拟船舶实验室、高能效能效设计和下一代仿真系统三个方面介绍先进船舶设计的解决方案。

先进船舶设计的解决方案

一、虚拟船舶实验室

虚拟船舶实验室指的是通过计算机实现虚拟环境的设计。得益于先进的计算机技术，我们能创造虚拟环境，并模

拟各种条件实现对各种设计方案、新型技术等的测试和评估。这种电脑辅助计算方法能在全球范围内创造一种新的船舶设计模式，同时为许多现存的技术难题找到解决方案。

这种设计方式也有助于把原来分板块、分专业、相对孤立的设计模式进行有效统一，实现向多学科综合设计的转型和升级。此外，虚拟船舶设计让船东有机会获得每艘船舶的“虚拟模型”，将其用于整个船舶的生命周期，对于船舶后期的运营维护、工程改造具有重要的意义。

1、使能技术

基于模型的系统工程（MBSE）是复杂技术系统的新型设计、实施和操作方法，将不用系统间相互作用以及对最终产品（船舶）产生的影响纳入考量范围。通过使用 MBSE，船舶将被视为一个由相互关联的子系统及过程组成的模数系统，并在整个船舶生命周期内对相互关联的要素进行评估和优化，在标称性能（设计点）和预期运营特征条件下优化设计。

此外，计算流体力学（CFD）还将在虚拟船舶实验室中发挥一定作用。CFD 是研究和分析船舶流体动力的首选方法，可用于优化船型、分析波浪运动和操纵性能、评估流体动力改进装置及改进推进系统。尽管航运业早已受益于计算流体力学的发展，但目前多数计算结果都局限于静止或平静水域。然而，随着 CFD 的日益发展，船舶设计师将会进行更精确的风浪计算，并模拟更为复杂的工况。

多学科协作平台可以有效促进船舶设计多个环节的有效衔接和融合。这种

电脑工具平台不仅支持设计团队间的有效协作以及数据交换，同时还有助于促进不同跨学科之间的合作，以实现资源的共享。

此外，这种平台还能帮助不同学科的专家使用同一种数学模型，从而提高设计环节的效率和速度。这也让每艘船舶拥有一个虚拟模型的身份成为可能，并能在其整个生命周期全程追踪。

与此同时，虚拟和快速原型设计工具有助于团队在虚拟环境下对尚未实际成型的原型设计进行评估，这将节省大量的时间和成本。这些技术日渐成熟，并将随着软件技术的发展、计算能力的提高以及多学科协作平台规模的日益庞大而得到广泛应用。

2、发展前景

目前，MBSE 主要用于船舶机械设计环节，并成为推广新型技术的关键动力。未来，MBSE 的影响范围将扩大至船舶设计的其他领域，如结构设计和流体力学计算。计算流体力学的随着软件的发展和计算能力的提升也取得了长足的发展，未来，CFD 不仅用于平静水域的流体力学计算，还能模拟实际风浪状况。

到 2050 年，所有设计要素都有望通过多学科协作计算机环境实现统一协同和管理，2020—2030 年期间，虚拟和快速原型工具将成为整个设计环节的标准模块，并实现所有船舶设计要素的无缝融合。

二、节能设计

能效提升继续成为推动船舶设计发展的主要动力。目前，主要有两种技术手段实现船舶能效的提升：一是提升能

源利用效率,通常涉及动力机械技术;二是降低能源需求量,主要则涉及船体技术。

新型技术的应用将会对传统的船舶设计产生深远的影响,船型改造、新型螺旋桨、机器布置以及船舶舾装方式等方面将会日新月异。用于优化节能效果的关键技术在船体流体力学、船舶仿生、废热回收储存等方面将会得到广泛应用。

1、使能技术

到2020年,许多船型将会越来越多地采用电力推进系统。尽管安全性、可靠性、初期成本以及电力推进系统效率等一系列挑战放慢了电力推进系统前进的步伐。但未来船上直流电网的发展,可实现发电机在不同转速运转时保持最佳燃料消耗率,这将有助于解决上述部分问题。

电力的储存对于电力推进、能源回收等具有重要意义。但目前,电力储存还很少用于海运领域,只在将电能用作主要能源的少数小型客渡船有所应用。电池的成本、生命周期和尺寸都限制了其应用领域。但随着2020年每千瓦时电能价格有望下调约50%,局面将发生变化,大型船舶也许会将电池作为其混合动力推进的一部分。当然,首先需要解决是超级电容器的电容量、尺寸、成本等方面的技术和经济问题。

与此同时,能源回收领域的发展也有望提升节能船舶设计水平,充分利用船上各种可用能源,并最大限度地减少能源损失——这也将为航运业可持续发展之路上走出关键一步。热能、太阳能、风能和机械能都将是可收集、利用的能源。

最后,节能附体的使用(前置预旋导轮、消涡鳍等),通过改善船舶周围的水流、减少船舶阻力、增加螺旋桨推进效率等,将大幅提升船舶的能效水平,并成为下一代船舶设计中的不可或缺的一部分。

2、发展前景

随着电气化水平和直流电网系统的逐步改

善,未来数年这些系统将在船舶上得到推广运用。除了现有能源存储系统之外,现已在陆上使用的热存储技术可能也会运用到船舶上。在能源回收方面,高温和低温热回收技术将在船舶机进一步推广应用。

三、下一代仿真系统

仿真指的是以程序或装置模仿其他设备或系统,并可在可控虚拟环境中运行的能力。在海运业,仿真系统目前主要用于驾驶台操作和机舱培训。下一代仿真器将为用户营造与船舶运营、检验或修理过程相同的环境。

这种系统将涵盖视觉识别(例如开裂、腐蚀等)、声音识别(例如发动机故障)、气味识别等。仿真技术可用于多种用途,其中包括监测、维护和船员培训,并在船舶设计环节提前将各个要素纳入考察范围。

1、使能技术

下一代仿真技术需要采用更先进的虚拟现实系统,利用电脑生成三维环境,方便用户使用和互动。到目前为止,虚拟技术已在一定程度上用于航海模拟器,帮助培训人员在船舶运营和维护、日常操作、修理、检验以及风险管理、应急操作中获得虚拟体验。从上述应用过程中获得的信息可运用于设计环节,优化船舶安全性、操纵性等。

此外,面相未来的仿真器还将采用触觉技术,用户通过使用机械载荷(作用力、旋转、运动等)切实进行感触。这有助于用户从视觉和触觉进行体验,提升用户在虚拟环境中的真实感受。

采用触觉技术的虚拟系统主要依赖三维模型,并在三维模型中对物体进行

渲染。这一过程包括三维建模、动画制作和三维渲染。上述领域近年来均取得了长足的发展,虚拟系统目前将能任何可变因素融入预期应用之中,例如利用虚拟软件描绘海上建筑物的腐蚀效果。

2、发展前景

如今的虚拟技术仅适用于视觉和听觉两种感官。通过改善感官互动以及加入触觉甚至味觉等更多感官,将大大提升虚拟真实体验,从而创造“真实世界”的环境。与此同时,三维扫描技术的推广也将简化船舶三维建模过程,并运用在实际工作环境中。

结束语

虚拟船舶实验室和节能设计将帮助航运业减少环境污染的足迹,并通过提升效率减少航运业的运营成本。此外,虚拟船舶实验室和仿真系统所的发展也将对船舶的安全性、可靠性产生深远的影响。虽然这些技术的发展速度不尽相同,但他们都对航运业可持续发展做出直接或间接的贡献。假设这些技术沿着我们期望的轨迹发展,我们坚信先进船舶设计产生的巨大影响力将会遍及航运业的各个领域。





带着创意 拜访顾客

案例

张涛（化名）在香港推销界已干了20多年。在这20多年里，他推销过多种产品，从一个门外汉变成一位推销高手。在别人请教他成功的经验时，张涛说：“推销员一定要带着一个有益于顾客的构想去拜访顾客。这样，你所遭遇拒绝的机会就会少，你就会受到顾客的欢迎。推销员要做建设性的拜访。”

张涛在推销地板用木砖时，虽然他拥有的客户数目不少，但每个客户的订货量不大，其原因是客户因受到资金的限制而无法大量地购买他的产品。如何才能让顾客大量地购买产品呢？经过认真地调查分析和思考，张涛为客户想出了一个加速资金周转的办法。他建议客户从时间上来改善，平常不必大量储存材料，而应计划安排好，在材料使用前几天内将货补齐，这样可以加速资金周转。客户采纳了他的建议后，果然不必在事前大量储存材料，节约了资金占用，加速了资金周转，终于能大量地采购张涛的产品了。

张涛认为，推销员应多多地拜访顾客，但是，如果能做建设性的访问，访问才会有效果。张涛的一位客户——一

家零售店老板曾这样说：“今天早晨在张涛来访问我之前，已经有15个推销员来过了。这15个推销员都只是一味地为他们的商品作广告，或谈价钱，或让我看看样品。然而，当张涛把产品高明的陈列方法告诉我时，我宛如呼吸到新鲜空气一样，真让人高兴。”

张涛把如何才能对顾客有新帮助的想法铭刻在心，这样，他从不放过任何一个能对顾客有所帮助的机会，即使是一个偶然的机会。

一次，张涛与一位技术人员交谈。当时这位技术人员正计划要成立一个水质净化器制作与安装公司。张涛为了赢得顾客，便认真地去思考一个富有建设性的方法。

当张涛在另外一位客户的办公室等候的时候，他看到了一本与自来水有关的技术杂志，便一页一页地翻开着。结果发现了一篇具有经济价值的工程论文，这是论述在蓄水池上面安装保护膜的一篇论文。

于是，张涛把这篇论文加以复印，然后带着复印材料去访问那位技术人员。他对张涛提供的这份材料感到万分高兴。此后，他们的商业交往一直都进行得很顺利。

张涛在总结自己的经验时说：“看到这本杂志后，才得到这个好运。但是能获得此佳运，也并非出于偶然。因为，



如果我不是经常在想着建设性的访问目标，那么，我绝不会去翻阅那个杂志。倘若我没有看到那篇论文，我还会去寻找其它东西。对每位顾客都做建设性访问的我，随时都能对所有机会产生机敏的反应。”

张涛的一个客户是一位五金厂厂长。这位厂长多年以来一直在为成本的增加而烦恼不已。其成本增加的原因，多半是该公司购买了许多规格略有不同的特殊材料，且原封不动地储存着造成的。张涛在考虑如何才能帮助客户把成本降下来。一次，张涛偶然地去访问一家与该五金厂毫无竞争关系的客户时，产生了一个想法。然后，张涛再次来拜访五金厂厂长，把自己的构想详尽地谈出来。厂长根据张涛的构想，把360种存货减少到254种，结果使库存周转率加快，同时也大幅度地减轻了采购、验收入库



及储存、保管等事务，从而降低了费用。

而后，五金厂厂长从张涛那里购买的产品大幅度地增加。

要能够提出一个有益于顾客的构想，推销员就必须事先搜集有关信息。张涛说：“在拜访顾客之前，如果没有搜集到有关信息，那就无法取得成功”，“大多数推销人员忙着宴请客户单位的有关负责人，我则邀请客户单位的员工们吃顿便饭，以便从他们那里得到有利的信息。”

一次，张涛和客户单位的员工们边吃边谈，得知该公司业务部在那一周里一直在加班，并了解到每个月他们都会如此加班，原因是所用的电脑出了问题。

“我所获得的这些资料已足够我去

接近客户”，张涛说，“当我访问该公司时，便针对他们问题的症结，向他们提出办公设备的事情。同时，我也提供他们实际的数据，让他们做一比较。从比较中，他们得知六家同业公司，都因减少加班时间，每个月就至少节省几千元的加班费。”

张涛仅如此稍做一点准备，搜集到一些信息，便采取针对性的措施，打

动了客户的心弦。张涛正因为认真地寻求可以助顾客一臂之力的方法，带着一个有益于顾客的构想去拜访客户，所以才争取到不计其数的客户。

评析

为什么有的推销员一直顺利成功，而有的推销员则始终无法避免失败？本案例就从一个角度揭示了成功与失败的区别何在。

失败的推销员常常是在盲目地拜访顾客。他们匆匆忙忙地敲开顾客办公室的门，急急忙忙地介绍产品，遭到顾客拒绝后，又赶快去拜访下一位顾客。他们整日忙忙碌碌，所获却不多。

推销员与其匆匆忙忙地拜访10位顾客而一无所获，不如认认真真做好准备去打动一位顾客。即推销员要做建设性的拜访。

所谓建设性的拜访，就是推销员在拜访顾客之前，就要调查、了解顾客的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。

一位推销高手曾这样谈到：“准顾客对自己的需要，总是比我们推销员所说的话还要重视。根据我个人的经验，除非我有一个有益于对方的构想，否则我不会去访问他。”

推销员向顾客做建设性的访问，必然会受到顾客的欢迎，因为你帮助顾客解决了问题，满足了顾客的需要，这比你向顾客说：“我来是推销什么产品的”更能打动顾客。尤其是要连续拜访顾客时，推销员带给顾客一个有益的构想，乃是给对方良好第一印象的一个不可缺少的条件。

推销员一定要抱着自己能够对顾客有所帮助的信念去访问顾客。只要你能如何才能对顾客有所帮助的想法铭刻在心，那么，你就能够提出一个对顾客有帮助的建设性构想。■

◎ 孟于群

物流监管之欺诈风险及风险管理

欺诈风险的管理和防控



(接上期) 针对上述欺诈案件发生的原因, 我们应采取哪些应对措施呢? 下面就从十九个方面介绍一下, 供大家参考。

1、增强防止欺诈意识

在开展业务中, 无论是领导还是员工都要增强防止欺诈的观念, 观念扎下根, 才能在各个方面重视、各项措施上下工夫, 在每个岗位上加以体现, 在每个人的具体工作中加以落实。在增强防止欺诈意识的同时, 还要提高识别和应对能力, 提高业务知识。

2、提高业务知识水平

物流监管业务属于一项新的业务, 涉及银行、物流企业与贷款客户, 关系较为复杂, 目前是物流业务发展的一个新增长点, 肯定明白人还不多, 工作中还有很多不完善, 甚至有漏洞存在, 所以大家只有不断增长这方面的知识, 熟悉精通业务, 才能及时发现问题, 有效地防止欺诈。

3、机遇忧患 意识共存

首先要处理好物流监管业务与物流企业主营业务的关系。物流监管应成为拓展业务的一个窗口。开展物流监管业务的初衷和目的是为了带动物流主业, 增强竞争力, 拉长供应链, 通过做物流监管项目, 达到争取其他环节的物流业务, 这样不但提高了物流业的风险管控能力, 赚到了钱, 而且可能与客户建立起长期合作的伙伴关系, 带来大项目的合作机遇, 因此我们要由初期的短视只

管来钱, 转变为长视, 要有远见、有长远的开拓思路。例如: 某客户要求物流企业提供监管业务, 是为了解决银行的贷款问题, 对于货物客户要求存放在他的仓库, 物流企业坚持放置自营仓库否则不做, 最后客户出于贷款的需要, 同意将货物存放在物流企业仓库。此后物流企业以积极的态度, 进而将客户的配送运输业务也揽了下来, 经过一段时间的合作, 彼此建立了信任, 成为长期的合作伙伴, 双方都不会轻易离开, 真正实现了双赢的目的。

在开展一项新的业务时, 我们提倡大家以积极的态度去探索、去寻求、且要付出一定的学费, 找出适合自己的经营模式, 让它快速、健康地开展起来。同时, 我们既要有机遇意识又要有忧患意识, 既要想到它是物流企业的一个新的业务增长点, 又要想到必须加强物流企业的全面风险管理, 只有将两者有机结合与统一好, 才能达到提高效益的预期目的。

4、合同中规避责任

在与银行签订的合同中, 明确“监管”的定义, 以及对客户质押货物的所有权由谁负责审核。当然, 如果明确“监管”只是“监督”, 不包括对质押货物的“保管”, 以及应由银行承担对质押货物的所有权审核的责任, 则这笔生意可能就被被告失败所不成, 此时, 要求物流企业做出抉择, 在开拓业务与承担风险责任之间找到平衡点, 权衡利弊, 做出明智

但可能是痛苦的取舍。

5、选择伙伴重在资信

挑选资信好的合作伙伴十分重要。否则, 在开展这一业务中, 原本十分简单的事情会变得十分复杂, 而较为复杂的事情会变得更难处理; 一些“馅饼”会变成“陷阱”, 或许一开始就不是“馅饼”而是“陷阱”。物流企业不但赚不到一分钱, 反而亏了大本, 使企业处于十分被动的困境, 尤其是市场动荡变化较大时, 更要关注出质物价格的变化, 动态跟踪合作伙伴资信情况的变化, 同时还要有应急预案。首先要:

(1) 选对客户

案例十一: 天津一集装箱客户很讲诚信, 物流企业因内部工作调整, 将负责集装箱的部门并入物流部门, 工作交接中出现了遗漏, 没有将天津客户移交到物流部, 结果也忘记给派驻天津客户仓库的监管人员发放工资长达4个月, 后来人家不辞而别了, 1个月后天津客户将这一情况告知物流企业, 物流企业才派新人接手工作, 所幸的是没发生任何问题, 这就是客户选择得好, 初期考察和评估工作做得比较到位, 因此在物流企业无人监管的情况下仍按规办事、存货、正常运行。

对客户我们要进行分类: 优、中、差, 要时时跟进考察, 发现问题及时做出相应的调整。

(2) 学会取舍

不要对任何客户都一律接受。

案例十二：一笔数额近千万元的大项目，银行极力推荐，上级也已批准，但物流企业发现质物是被搁置一年以上、一层灰尘、已过期、过时、无市场销路的塑料管，客户生产经营状况很不好，拟以此质物申请贷款，物流企业经慎重考虑最后决定放弃，不做也不后悔。后来的事实证明，该客户与银行负责人私人关系不错，贷款后即消失，如接管，肯定烂在手里。

6、谨防关系客户——银行、政府、熟人推荐的客户

上面的案例已说明此类问题，下面再介绍一例：

案例十三：仓库仅存放磷肥300吨，非说有1000吨，银行职员明知却为了业绩而违反操守硬是做成这笔业务，按1000吨质物放贷，客户携贷款迅速逃之夭夭。银行不检讨自己的失误，反而起诉物流企业仓储监管不利。当物流企业起诉客户时，早已是人货两空。

所以，物流企业一旦“开拓”了这个项目，完全相信、一律接受、100%地签约、无丝毫戒备，最后一定会陷入泥潭、走向无法自拔的被动局面，成为替死鬼，承担巨大的风险与责任。所以，无论哪个级别、哪个机构、多么熟悉的朋友推荐的项目一律视同新的、陌生的项目，认真地全面调研、分析、考察，得出自己的结论，而不是凭人家的推荐词就签约，对于推荐者，要求其出具书面推荐，以防发生纠纷时口说无凭。

7、掌握业务的取舍分寸

在开展这项业务中，要学会取舍，懂得哪些可以做，哪些不可以做。既要严格把关、又要有所取舍，尤其是那些风险高、监管难度大、收费低、缺乏发展潜力的监管项目应予以放弃。下面分别说明：

(1) 不能开展物流监管业务的情况

① 风险无法控制的，包括：

(a) 客户的厂矿企业资质情况不是很了解；

(b) 客户经营管理水平十分低下与混乱；

(c) 客户厂房仓库条件设备十分落后与恶劣，甚至连安全消防设备都没有或是欠缺落后。

② 无法满足质物要求的，例如：

保税、贵重（安全性要求高）、恒温（酒）、鲜货（各种活动物）等。

(2) 不能从事物流监管业务的质物

① 无法查验到的货物，例如，散装筒仓货、各种装在储罐内的油类等。

② 无法达到质物要求的货物，例如，仓库本身条件和管理人员素质均无法达到要求的、如果接受了肯定做不到的。

③ 市场价格变化较大的货物，这种情况，对客户来说，往往潜伏着行业风险与产品风险的双重性，应适当控制业务规模，逐步减少此类项目的承接，从而降低系统风险。

④ 易腐易烂的货物，例如冷冻、冷藏货。

⑤ 易燃易爆的危险货物，严格限制油品、棉花等危险、易燃类货物的监管项目，原则上不鼓励开展此类业务。

8、守住底线控制萌芽

有些案件的发生与物流企业初期的放纵有关，是管理工作不到位形成的。做大宗项目，发现少了800吨绝对不是一日之寒的事情了，如果一旦发现少了，马上做出强烈反应，以坚决强硬的态度要求客户补齐货物，立即给客户一个警醒，下不为例，不能开这样的头；若无所谓、视而不见，久而久之，让某些人产生居心不良的想法，势必造成有无可钻。所以，一定要守住底线，将风险控制萌芽状态中。

9、按正确流程办事

物流监管业务较传统仓储业务复杂，尤其是它不但将货物存入物流企业仓库，有时还会存入租用的仓库，甚至大部分情况下是派人去贷款客户的仓库进行监管，其难度可想而知，加上派去的监管人员少则1人，多则也才几个人，既分散又是远距离遥控，所以必须靠制度来进行管理，要求所有监管人员严格按照服行事、按正确流程办事，以堵塞各种漏洞，这是有效防止欺诈的手段之一。

10、严格操作 要求到位

严格按流程操作，并且操作要到位。物流监管业务对我们来说是一个崭新的业务，法律关系比较复杂。表面上看开展此业务很容易，也很简单，物流企业只需与银行、客户签订一个合同，派一

两个监管人员去客户仓库或租用仓库进行监管一下就行了，成本低、赚钱还可观。殊不知，三方协议一旦签署，物流企业便起到了一个担保的作用。在这一担保过程中一旦出了事，物流企业就有可能承担担保的法律责任和后果，所以作为物流企业首先要制定一个正确的、具有可操作性的业务流程，同时还要不断检查、督促、规范与监管所有业务人员在每个环节上是否切实按流程办事，每天每次都做到了位。长久以此是件不容易的事，但要避免责任风险我们必须这样要求。

根据合同该做的要做，该管控的要管控，该检验的要检验，该批注的要批注，一定要做到位；

11、开展自有仓库保管。针对托盘此类业务的固有风险，即贸易公司在贷款客户并没有支付货款的情况下，已将货物存放在贷款客户的仓库或供贷款客户使用，失去了对货物的控制力，物流企业即使入驻仓库，但由于不是自有库，难以对仓库货物进行有效的管控，承担仓储责任风险巨大，因此，物流企业可以拒绝在非自有库开展此类业务，与贸易公司协商自有库保管业务。

12、果断退出。在从事物流监管业务中，对于一些新型不熟悉业务且难控制质物的业务，其看似风险不大，实际潜在的隐患不小的业务，不能盲目进入，更不能全面进入，如已进入则该退出的要果断退出；一时难以退出的，则建议物流企业整合此类业务，统一由物流企业的其中的一个子公司而非分公司开展此类业务，一旦出现风险事件，在最坏的情况下子公司可通过破产等措施摆脱诉讼纠缠，避免出现物流企业因分公司开展此类业务而为其承担补充责任的后果，从速切断联系。

13、严审项目 关注“两高”

在严格控制新项目审批的同时，各单位还应重点关注“两高”（高耗能、高排放）行业的运行走势，及时了解相关产品市场价格的波动情况，密切监控重点出质客户的生产经营情况，加大对监管现场的管理和检查力度，与各合作银行保持紧密的协调与配合，采取积极主动的预防措施，严格控制业务风险，

确保物流监管业务平稳、健康发展。

14、随时观察市场变化

当经济市场发生变化,尤其是发生巨大变化时,往往会有一些诈骗分子乘机钻空子,利用某些企业资金链出现问题,对其质押物下手打鬼主意、采取各种手段进行欺诈,所以遇到市场变化的情况,物流企业要格外注意市场动态、客户与质押物的关系变化,严格管控仓库中进出的质押物,一切按合同条款的规定办理出入货物的手续,谨防欺诈者将手伸向我们的监管仓库。

15、从市场的角度听“风”

质物是油品和钢材等类型时,每一位管理人员要对时事和市场在此两大类产品之中的信息作一个把握,其中包括市场价格的涨跌。需求关系的变动,政府决策的导向,都有可能直接影响到这些质物的价值变动,这些动态信息也会从一定程度上拉动银行对质物认定的态度随之改变。

案例十四:2008年北京地区由于奥运会的影响,钢材市场会呈现大批紧缩,直接影响了客户的还贷能力和借贷需求,加之银行银根紧缩的政策调整,都可能导致在2008年大批量的钢材质押项目下马,直接影响了项目收益,作为项目管理者,对这些情况必须具有高度的市场敏感度,才有可能及时作出宏观管理方向的调整,确保项目收益有所增长。

案例十五:2008年某些大型钢厂生产的线材等产品可能会封线停产,这样在08年4月之后的出质检查中,就应该在此方面对银行予以提示,在07年生产的部分线材,应该已经出货完成,如仍存有07年所产线材质物,则需要银行方面予以考量,是否继续作为质物,银行应出具相应证明文件确认继续作为质物监管的事实成立。而对于08年质物挂有某些封线停产的钢厂的标签,则需要对该质物的出场真实性进行调查和确认,以确保质物符合银行的监管标准,确为该钢厂生产的有效货品。

16、从客户的角度听“风”

出质方作为我们服务的客户,并不是一个静态的群体,客户会时刻准备着进行不同的动态调整,这些调整的信息都可能成为我们需要听到的“风”,也

会给项目带来一定的影响。这里面所涉及的就是对客户内部的信息、现场的信息、体制的变动、企业内部资金链条的紧张程度等方面的因素给监管操作带来了一定的难度,这些信息的搜集渠道单一且薄弱,便会造成获得客户方面信息的不对称性,导致项目的直接风险。

如何更有效地从客户的角度听到“风”,可以通过如下的重要途径:

首先,现场监管人员与出质方的仓储人员在日常接触中,可以获得一手信息,其中包括日常的业务沟通,对质物出入批次批量变化的了解,与提货购买方人员的沟通都是很便利的信息获得渠道。此外,作为项目管理者日常拜访银行和客户,对项目进展情况的了解和沟通,问题的解决情况也可以作为了解客户资产情况,资金需求情况和还款能力的衡量维度。同时,帮助客户接洽不同的贷款银行,协助其拓展业务领域,进行跨行业合作,窗口式管理也可以帮助管理人员获等更多的客户变动信息资源。

17、从内部监管人员的行为听“风”

在物流监管项目中,很多风险是固有存在的,也可能是人为操作带来的风险,这些风险的“风”声,可以通过监管人员在现场的表现,监管人员与管理沟通中体现出来。在现有的培训测试中,一直沿用监管人员反馈题目作为试卷的补充部分,希望通过阶段性的培训,在更新监管人员工作责任心,思想意识的基础上,了解到监管人员的思想波动情况,对项目作进一步的考察。此外,加强现场巡视,也是增加管理人员与操作人员沟通的必要渠道,坐在办公室里听到的信息+手机短信获得的信息+现场看到的情况+监管人员通过不同渠道提供的信息=管理者全方位对监管者的监控和指导基础。换句话说,想要听到更多的“风”,就应亲临触打渔者的海洋,看到渔网

的破旧,亲自操作过打渔的艰苦,才能感受到“风”的真实存在。更贴切的比喻,可以这样理解,一个管理者只有细心了解到监管人员的脑电波变化,将获得的信息放大分析,才能得出项目体系内部的症结所在,才能对症下药,更好地对项目体系予以修订和调整。

18、从无备有患到有备无患

物流监管风险防范的工作,是一个从无到有的工作,最有效最直接的方法,就是项目管理者必须制定出一份行之有效的风险防范管理制度,也就是我们平常所说的应急预案。这份应急预案就好比汽车的制动系统,这套制动系统运转是否顺畅,直接影响了项目的进展情况。简单说来,应急预案必须是操作者和管理者共同制定的,而不是某人在办公室里杜撰出来的法律法规文件,应该针对不同项目的岗位现场设置予以个性化的调整,采取分级处理的方法,将复杂的情况由繁化简,并且在日常的实践中保持不断的变更和补充,完成动态的完善和修复。

19、提前转嫁欺诈风险

对于物流监管过程中可能发生的上述各种欺诈风险,物流企业应当尽量争取在签订监管合同时,通过投保物流责任险或物流监管责任险,提前将欺诈的风险转嫁给保险公司,对欺诈情况下的赔付以专门的条款作出约定。目前,保险公司对此尚无明确的条款规定,因此物流企业应当对此要求在保险合同中加以订明。当然,如果保险公司承保,保费会相应提高。(下)



集团圆满完成援西非埃博拉疫区军事物资运输项目

截至今年11月25日，由中国外运长航集团军运领导小组总体筹划、组织牵头，股份公司军事物流办公室与总后驻长江航务军代处协同配合承运的新一轮中国援助西非埃博拉疫区的军事运输发运计划圆满完成，我集团作为中国最大的综合物流企业，以实际行动为国家紧急医疗援助提供了强有力的军事运输保障。

自今年初埃博拉疫情在西非国家爆发以来，疫情不断扩散，引发全球恐慌，尽管中国仍然是发展中国家，却率先伸出救助之手，先后向疫区国家政府和人民提供了四批紧急医疗物资援助。此次任务属于国家任务，集团军运领导小组严格按照总后军交运输部、总后卫生部的相关要求，对运输全过程进行了认真梳理，拟订具体的实施方案，对组织指挥、任务分工、计划实施、应急措施等进行全面筹划，协调各单位具体实施。

此次军事医疗物资由水路运输完成，该批物资运输最突出

的特点是时间要求紧、任务重，自股份军事物流办公室接到第一批任务起至船舶开航时间仅仅只有三天，本次任务八个批次平均发运准备时间仅为四天，并且包含大量危险品运输。

第一船物资于10月25日离港，由天津新港水路运输至利比里亚蒙罗维亚港，由于货源地分北京和天津两地，股份军事物流办公室接到任务当天，凭借丰富的物流资源，紧急于天津调车至北京进行产地装箱，同时派人会同天津港务军代处至天津装箱，经过不懈努力、连夜操作，终于在船舶离港前按时完成全部装箱、报关等手续，成功按照总后军交部要求完成任务。

发运货物中有大量的医用消毒用品，该类货物在海运中均属于不同等级的危险品，股份军事物流办公室凭借多年军事运输经验，将普货与危险品分类，对危险品运输进行积极的准备工作，提前办理全部手续，即便如此，准备时间依旧相当紧迫，部门领导亲自与相关单位联系危险品运输事宜，经过大量协调工作，终于在11月13日完成了第六船全部危险品运输的发运计划。

面对发运过程中的诸多难点，股份军事物流办公室在集团军运领导小组的统一领导下，利用集团在国内庞大成熟、方便快捷的物流网络，精心部署每一个物流节点。军事物流办公室每一位成员均秉承“服务创造价值”的精神，最终顺利地完成了此次军运任务，赢得了军方相关领导的高度认可。（赵顾璇）



12月3日至5日，我集团使用深圳滚装公司2000车位汽车滚装船安全圆满完成特种部队跨海投送演练保障任务。集团军运领导小组组长董建军副总裁赴运输现场进行运输指导，并就部队重装备跨海投送保障问题同军方领导进行了深入探讨。通过此次任务的圆满完成，充分检验了集团承担不同建制部队的投送能力和水路交通战备综合保障能力，得到军队首长和部队官兵的一致赞赏！

集团圆满完成特种部队跨海投送演练保障任务



携手并肩 心系国防 共筑航天梦

近日，在蓝天碧海、椰林婆娑、金沙白浪的海南某港，集聚了上百位航天科技工作者，大家怀着无比兴奋的心情，手持欢迎标语迎接徐徐进港的某轮船。该轮此行承载着海南文昌卫星发射中心的首批重要仪器，船上数十位押送的战士和科学家，也列队在甲板，坚守护送岗位直至最后一秒。此时，最忙碌的是那支让国家和人民放心的物流工作团队——中外国运长航集团军运项目小组，装卸技术人员、吊车、卡车、道路封锁警车等都在按计划有条不紊的运行，跟其他航天工作一样，严谨、高效、安全、保密，直至所有货物抵达目的地。

此次任务由股份公司工程物流部统筹协调，由天津外运塘沽分公司、长航上海分公司、广东外运综合海南公司协同操作，充分发挥了各兄弟公司的专业和地域优势，圆满完成了让客户满意、放心的成功范例。（吴清瑜）



股份公司获得 APL 大中国区 2015-2016 年集装箱场站和维修供应商服务合同

近日，股份公司喜获 APL 大中国区 2015-2016 年集装箱场站和维修供应商服务合同，未来两年将在原有大连、上海、厦门合作的基础上新增宁波、福州两地的场站合作。此次 APL 投标是股份公司首次在场站业务上尝试联合竞标，在总部运营部和船代总公司的统一组织下，股份公司各沿海省市子公司全程

参与竞标，股份公司相关领导亲自带队进行客户营销和商务谈判，经过三个多月的持续努力最终取得了可喜的成果，为股份公司今后拓展更多专项业务的联合竞标积累了宝贵的经验。

（徐晓龙）

股份公司 VPN 系统香港节点上线 助力公司海外业务发展

股份公司 VPN 系统香港节点日前正式上线使用，该节点使用互联网电商时代的 CDN 技术，可以自动识别用户所处的国家并分配网络通道。自上线以来，该节点峰值用户已达 60 余人，平均每日访问用户数 155 人次，东南亚各国、欧洲各国、美国，

安哥拉等地的接入速度明显优于以往通过 VPN 系统北京节点接入的速度（提高 100%-300% 不等），为海外用户提供了快速、安全、低成本访问公司内网业务和管理应用的网络通道，有力支持了公司海外业务发展。（张明）

合同物流事业部与 SPOTLIGHT 集团签署 买方集运服务合同

近日，股份公司合同物流事业部与 SPOTLIGHT 集团在北京签订综合物流协议。根据协议，合同物流事业部与 SPOTLIGHT 集团签订长期战略协议，将为客户提供买方集运和物流增值服务等相关服务。

SPOTLIGHT 成立于 1973 年，是澳大利亚规模最大的家居

用品、布艺及手工艺的超级零售连锁集团。现在在香港、新加坡、澳洲及新西兰设有 100 多家分店。此次签约 SPOTLIGHT 集团，为合同物流今后海外竞标以及拓展海外市场提供了宝贵的经验。（周素杏）

华东公司联合南京油运、外运大件完成 国内最大 EO 反应器承运任务

近日，华东公司工程物流分公司联合中国长江航运集团南京油运股份有限公司紫金山船厂和外运大件圆满完成 EO 反应器承运任务。据悉，该反应器重达 1290 吨，是目前中国最大、设计重量的 EO 反应器。

工程物流分公司自中标该项目合同后，为满足该设备的安全运输，提前 6 个月进行准备，对仪征当地运输路径所需经过的港池、船坞、2.8 公里道路、3 座桥梁、2 处管廊、6 处高压

电线、通讯线、民居、农田等路障进行实地勘察、方案设计，监督实施了改造工作。

在各级领导的指导下，工程物流分公司项目组全体成员共同努力，面对出现的各类问题不退缩，解读各段需求、细分责任、聚焦安全，狠抓细节，严把质量，紧控成本，圆满顺利完成任务，获得业主赞誉，对于项目后续设备运输交付及对业主未来各项营销带来正能量。（秦岚）

湛江外运公司内贸化肥北上营口港 项目启动

近日，广东公司综合物流平台湛江外运公司代理的广东湛江集团内贸化肥湛江—营口港门到门集装箱运输项目正式启动。

近两年，湛江外运公司一直秉承“成就客户，创造价值”的理念，在业务操作上结合客户需求，整合拖车、箱源及舱位等物流资源，并不断优化相关环节，最终成功揽取湛江集团门到门/场集装箱内贸化肥北上营口港的项目 2014—2015 年度独家代理权。

据悉，湛江集团 2013—2014 年度发往营口港化肥量达 12 万吨，湛江外运公司负责其中六万吨的门到场/门物流运输。湛江外运在项目实施中，使用皮带机输送代替以往使用叉车运送托盘/工人扛包进箱的落后装柜工艺，大幅提升了操作效率，节省了客户成本，其优质高效的创新服务赢得了湛江集团高层领导和业务操作人员的一致认可。（罗静）

宁波船代成功新增高丽海运泰国——越南 航线代理权

近日,华东公司所属宁波船代充分利用系统内的资源优势,凭借与货代业务的有效合作,经过前期准备,最终获得了高丽海运泰国——越南航线的代理权,并于11月24日9:30在宁

波港成功装卸519个TEU的货物。

据悉,该航线共投入三条1600—1800TEU的船舶经营,航线依次挂靠上海—宁波—蛇口—胡志明—林查班—曼谷。(王建)

黑龙江物流公司俄罗斯专线项目启动

近年来,随着中国与俄罗斯贸易往来的多项合作以及国际电子商务的飞速发展,俄罗斯公民越来越热衷通过阿里巴巴全球速卖通、大龙网、ebay等跨境电子商务平台进行网购。购买的商品包括百货、服装鞋帽、电子产品、汽车配件、户外用品、玩具、办公用品、箱包等。

跨境电子商务零售出口商品数量多、来源广、品种杂,属于一种新兴出口贸易形式,因此中俄之间电子商务呈现广大发展空间。

鉴于此类需求,10月份,黑龙江物流公司成立了专业的对俄电子商务包裹运输专线,打通了黑河、绥芬河对俄口岸的优势渠道,提升了中俄货物通关的效率,并携手俄罗斯当地知

名快递公司签署合作协议,创建了安全、方便、时效的中国到俄罗斯境内快递网络,致力于中国对俄罗斯电子商务包裹b2c的门对门服务。

该专线为广大电商提供中俄通关,及俄罗斯全境内各大中小城市的投递。同时可以根据快递单号对包裹进行中国到俄罗斯境内全程的时时跟踪查询。专线清关时间1—3天,在俄罗斯境内运输到门时间:空运:3—10天;陆、铁运:8—25天,即可将包裹送达俄罗斯境内的任何一个县级以上的地方,大大扩展了外贸卖家的市场空间,低廉的资费在市场上具有绝对优势,安全、快捷、可靠的服务受到客户广泛青睐。

辽宁船代代理世界顶级集装箱船舶

11月26日,辽宁船代成功代理了目前运营的世界最大的集装箱船舶——隶属于丹麦马士基公司的3E级船舶(船名:美腾马士基 MORTEN MAERSK),该船可载18000标箱,长399米、宽59米,最大吃水16米。

早在1个月之前,辽宁船代就积极准备各项备案申报,和海事局、引航站、码头联合研讨制定靠泊方案。靠泊过程中,由引航站站长亲自引航,并同时积极与检验检疫局、边防检查

站沟通,为此次超大型船舶靠港争取到最便利高效的卫检、边检服务,保证零等待零误差,首次实现了海关的船舶吨税现场办理,现场发放给船长。此次代理工作得到马士基公司、大连港务局、一关三检的高度赞扬和一致好评。

此次代理任务的圆满完成展现了辽宁船代在操作超大型集装箱船舶的能力与水平,进一步巩固了辽宁船代在代理班轮代理市场的份额与地位。(郑冲)

山东公司业务集锦

与嘉能可集团签署全国代理协议

9 月份以来, 山东公司大宗商品事业部与嘉能可集团积极沟通协调, 依靠外运完善的服务网络优势, 近日, 成功与该客户签订综合物流协议。按照协议内容, 山东公司获得了该客户铁矿石产品在京唐港、曹妃甸港、天津港、青岛港、日照港、连云港、湛江港等国内各主要港口的独家货运代理权, 并与各

港口所在地兄弟公司达成了委托代理协议。

通过本次协议的签订, 山东公司实现了与嘉能可集团的直接业务对接, 深化了与各港口兄弟公司的合作, 提升了在异地港口的服务能力, 提高了山东公司在各港口的知名度。

揽取中韩百货 HANTIME 项目运输业务

近日, 山东公司物流事业部凭借自身强大的综合服务能力, 揽取了中韩百货 HANTIME 项目运输业务。该项目涉及 3 个口岸和 10 余家供应商, 发运货类多、运输环节多、时效要求高。为此, 山东公司物流事业部积极研究、制定高效通关运输方案, 目前正紧张操作首票货物。

HANTIME 项目为韩国政府监管下的民间贸易项目, 旨在配合中韩自贸区的谈判, 为自贸区在未来的落实试水, 计划在中国开设 600 家直营店, 旗舰店预计在 12 月中旬在合肥开业, 业务开展前景广阔。

成功代理 LNG 船舶

11 月 14 日, 在山东公司的努力下, 希腊籍 LNG 特种船“MARAN GAS CORONIS(科罗尼斯)”轮成功靠泊青岛港董家口港区中石化 LNG 码头, 这是该码头自启用以来首次接卸的 LNG 船。为做好本次代理工作, 前期, 山东公司船代事业部与中国石化集团 LNG 青岛接收站保持紧密联系和沟通, 对该轮进行详细了解和跟踪; 船靠泊后, 外勤人员密切关注船舶动态,

驻船协调, 使各项测试及卸货作业顺利完成, 最终该轮于 11 月 27 日 14 时顺利开航。

自中石化 LNG 项目启动以来, 山东公司按照股份公司要求, 多次陪同中石化 LNG 青岛接收站及联检部门相关人员到国内其它 LNG 港口访问学习, 并通过本次成功操作进一步积累了宝贵经验, 为后续开展本项目船代业务铺平了道路。

弘志公司打造烟台至滨州港区水陆联运优势平台

今年以来, 面对大宗散货整体进口量减少, 烟台港及其他船公司激烈竞争等不利局面, 山东公司所属弘志公司突出散杂货综合物流运营能力, 提升水陆联运业务的核心竞争力, 通过对港口资源、船舶资源、车队资源、人才资源的统一组织调配, 继续打造烟台港——套儿河——无棣北海新区以及青岛港——潍坊港——邹平两条精品水陆联运路线。特别是在滨州港区, 通过认真的市场研究, 在符合海事局要求及通航论证安全规范的

前提下, 首先启用三万吨级大型浮吊进行海上减载作业, 使转水船舶由原来的两万吨提升至三万吨级, 进一步提高了作业效率, 抢占了市场份额。

2014 年, 烟台至滨州港区水陆联运平台取得突破, 全年共计完成 297 万吨货物操作, 占滨州港全年总吞吐量的 25.10%, 进一步凸显了弘志公司转水业务的核心竞争力, 展现了公司的品牌影响力。(本栏目均由黄凤涛提供)

陆桥公司业务集锦

与长江润发（江苏）公司成功开展首次合作

经过前期的市场开发与沟通洽谈，11 月份，陆桥公司成功与长江润发（江苏）薄板镀层有限公司签约，双方顺利开展了首次合作。截至目前，陆桥公司已代理该客户外贸货柜 28*20GP，陆桥公司的优质服务得到了客户的好评，为双方今后深化内、外贸全面合作打下了良好基础。

据悉，长江润发（江苏）薄板镀层有限公司位于江苏宿豫经济开发区长江润发工业园内，是国内第二大耐指纹板等电镀锌卷板生产厂家，所生产产品主要为国内外知名家电企业配套。（杨尚）

首次代理江苏百事美特食品宿迁公司出口货物

11 月份，陆桥公司成功与江苏百事美特食品宿迁有限公司签订集装箱货物出口代理协议，此举标志着陆桥公司正式成为百事美特公司物流供应商。截至 11 月 20 日，陆桥公司已代理完成百事美特公司出口至也门、美国等货物达 50X20GP。陆桥公司的优质服务得到了客户的肯定，为双方长期友好合作奠定

了基础。

据悉，江苏百事美特食品宿迁有限公司是专业从事外贸出口的工厂，拥有 5 万多平方米现代化生产厂房，生产各类马口铁罐头、瓶装罐头，产品远销到美国、英国、加拿大、德国、俄罗斯、韩国等 30 多个国家和地区。（孔凡坤）

与盛虹集团首次开展船务代理合作

12 月 9 日，陆桥公司代理的“MV.GOLDEN BELLE HAMA”（中文名：金百丽）轮停靠徐圩新区新荣泰码头 132 泊位，并顺利卸载 5000 吨化工原料对二甲苯，这标志着陆桥公司与盛虹集团的首次船务代理合作取得了圆满成功。该轮系新荣泰码头开港以来停泊的首条外轮，也是盛虹集团在连云港港进口化工原料的第一船，该业务的圆满完成成为双方今后的长期

合作奠定了基础。

前期，在新荣泰码头即将开港前，陆桥公司相关部门紧密协作，协助新荣泰码头做好准备工作，同时积极联系协调港口管理局、海事局、引航站、边检等部门，最终确保该轮安全顺利靠泊，赢得了客户的高度赞赏。（魏建平）

成功代理赣榆港区首条超长船舶

12 月 4 日，陆桥公司代理的装载 43000 吨木薯干的“MV.BEST TRADER”（中文名：佳运）轮顺利停靠赣榆港区 203 泊位，并于 12 月 10 日完成卸货后安全离港。该轮长 225 米，载重吨位达 68830 吨，是赣榆港区开港以来停靠的首条船长超 200 米船舶。

代理期间，为使该轮顺利进港卸货，陆桥公司相关单位负责人高度重视，多次陪同货主前往赣榆港区，现场了解情况，同时积极配合海事、边防、引航等相关部门开展工作，商榷具体操作方案，最终圆满完成了该轮的代理工作，陆桥公司的高效优质服务赢得了货主和船东的一致好评。（魏建平）

成功代理番禺珠江钢管管道运输项目

11 月 16 日，随着装载 39000 方钢管的“MV.KASHI ARROW”（中文名：吉与宝凯撒箭）轮顺利驶离 68 泊位，标志着陆桥公司代理的番禺珠江钢管有限公司首批出口墨西哥的天然气管道运输项目取得圆满成功。该批天然气管道共计 16 万方，计划分 4 船运完。

为确保该项目顺利运行，陆桥公司提前做好各项准备工作，并协同船东、货主、港方多次商讨完善靠泊、装船方案。此次业务的圆满成功得到了船东与客户的高度赞扬，为今后业务合作奠定了基础。（魏建平）



◎刘建新

百年巴拿马运河掠影



巴拿马运河今年迎来了百年华诞。笔者去年金秋作为游客访问了它，深感这条全球著名运河虽然历经沧桑，却依然生机勃勃，不断书写着传奇。

运河开凿

巴拿马运河位于美洲大陆中部的巴拿马地峡之上，东临加勒比海大西洋，西濒浩瀚的太平洋，该运河选址在横穿巴拿马地峡的最窄处（直径为 61 公里），是南北美洲衔接并与两大洋相邻的最近处，因而在此处开凿运河最具地理优势与经济意义，这也是史上该运河多个科学勘察选址中的最佳方案。

开凿巴拿马运河的构想可以追溯到 16 世纪早期，而真正动工则是在 19 世纪晚期。因规划和组织开凿苏伊士运河（1859 至 1869 年，十年修建并通航）取得巨大成功的法国工程师、著名外交官斐迪南德·雷赛布于 1881 年起主持巴拿马运河的开挖工作。但因准备不足，巴拿马热带雨林气候导致来自各国的大批劳工与技术人员疾病与死亡，加之地理环境复杂、施工条件恶劣、工程设计失误等不利影响，至 1900 年工程仅完成不到一半，运河建设公司就破产了，工程也陷入困境。此时，一直想获取对巴拿马运河控制权与巨大经济利益的美国，一面与法国公司谈判全面接管运河开凿事项，一面鼓动巴拿马脱离哥伦比亚独立，

并承诺将承认巴拿马独立并提供保护。

很快实现独立的巴拿马政府被迫与强大的美国签订了美巴条约，美国以极小的代价取得了运河开凿权与永久租借权。1904 年起由美国投资全面推动运河的修建，历经十年，其间有 5000 余名劳工付出了生命的代价。1914 年 8 月 15 日全长 81.3 公里的运河终于完工并通航。

运河通航

巴拿马运河被誉为“世界七大工程奇迹”之一。它是沟通太平洋与大西洋的一条船闸式运河。全长 81.3 千米，水深 13 米~15 米不等，河面最窄处为 152 米，最宽 304 米。从运河中线分别向两侧延伸 16.09 公里的地带为运河区，总面积 1432 平方公里。运河的宽度是按照一战中战船的宽度设计的，能够通行的最大尺寸货轮被称为“巴拿马型”船只，可通航 76000 吨级的轮船。由于整个运河的水位高出两大洋 26 米，所以设有 6 座船闸。船舶通过运河一般需要 9 小时，而大型船只须靠运行于闸壁顶部齿轨上的电动机车牵引通过水闸。条约规定，巴拿马运河保持中立，向所有国家的船只开放通行。

运河的通航改变了世界航运和贸易的格局。原先行驶于美国东西海岸之间的船只，必须绕道南美洲的合恩角（Cape Horn），而使用该运河后可缩短航程约 15,000 公里（8,000 海里）。由北美洲的一侧海岸至另一侧的南美洲港口可节省航程可达 6,500 公里（3,500 海里）。亚洲到欧洲之间的航程可缩短 7000 至 9000 公里。航程、时间和费用都大幅减少。它承担着全球 5% 的航运贸易，通过运

河的主要商品种类是汽车、石油产品、谷物，以及煤和焦炭。巴拿马也成为了知名的海上交通枢纽，沟通太平洋和大西洋的重要航道，每年约有 1.4 万艘船只通过，累计通行船只超过 100 万艘。

运河经济

在美国垄断管理巴拿马运河的前 65 年里，美国拿走的收益超过 450 亿美元，而巴方仅得到不足 15 亿美元。充分说明了 1903 年签订的是不平等条约，严重损害了巴拿马的政治与经济权益。经过巴方的不懈斗争，新的条约规定在 1979 年后的 20 年里运河实行美、巴双方共同管理的新体制，巴方的收益才明显增加。随着管理权的完全收回，巴拿马现在每年可通过收取运河通航费直接获利约 10 亿美元，更重要的是，运河还推动了当地航运、港口、仓储物流、商贸及自贸区、旅游等产业的发展，每年总计可带来约 20 亿美元的收入，占该国 GDP 的 20%。运河给巴拿马国带来了繁荣。游历中美洲 6 国，可以明显感觉到巴拿马的基础设施、城市面貌、民众生活水平要好于周边国家，站在巴拿马的新城区，面对高楼林立与车水马龙，你有一种好像是在上海外滩或者香港中环的感觉。

运河管理

运河自 1914 年通航至 1979 年间一直由美国独自掌控。不仅高级管理层来自美国，而且运河区由美军驻守，区内实行美国法律，挂美国国旗，成了“国中之国”。为收回运河区的主权，巴拿马人民进行了几十年的不屈斗争。1977 年 9 月，美国被迫与巴拿马签订新的《美巴条约》。规定在 1979 年运河的控制权

转交给美、巴双方共同组成的联合机构——巴拿马运河委员会，并从1999年12月31日正午开始，正式将全部控制权交给巴拿马。

新的管理机构叫巴拿马运河管理局，只向巴拿马政府负责。管理局负责运河的行政、营运、保护、维修；对运河集水区的水资源的管理和保护，并供水给

运河航线两端的城市；及推进运河的现代化。它是依法成立的一个政府自治机构，其董事会为11人。董事长由总统遴选任命，具有主管运河事务的部长级地位。董事中除1名由立法部门指派外，其余均由总统征得内阁会议同意和立法议会绝对多数通过批准任命。新机构保证了运河的有效运转。

运河旅游

运河也成为了巴拿马旅游业的金字招牌，每年有大量游客从世界各地慕名来访。为了吸引更多游客，巴方不断改善旅游环境与服务，其精心设计并运营的运河游客中心就让人印象深刻。该中心其实是一个多功能的大型综合旅游建筑，包括运河博物馆、大屏幕电影、观看运河船闸通航的大型观景平台、餐饮、旅游购物等于一身，而且选址在运河太平洋一侧著名的望花船闸旁边。运河博物馆以大量实物、图片、影视、模型、声光电场景、模拟驾船通过船闸等形式，让人们近距离地了解运河、走入运河。当地热带多雨，游客中心大门前专门建有防雨大棚，保证了游客下车时不被淋雨，而在大楼顶层视野宽阔的观景平台看通航时也不会被淋，处处体现了以客为尊的现代服务理念。运河旅游的主题鲜明，内容丰富，服务贴心，促进了运河游客的持续增长，旅游业已成为巴拿马的第三大产业。

中国元素

在巴拿马运河的百年历程中，中国人做出了重要的贡献，推动了运河的建设与发展。1854年，首批705名华工搭乘“海巫”号船抵达这里，他们大都投入到巴拿马地峡铁路的建设——这是开凿运河的必要设施。此后，成千上万的华人陆续来到巴拿马参与建设。今天仍有许多华裔员工在运河管理局工作。巴拿马人民为纪念华人的贡献和功绩，在运河工程最为艰难的库莱布拉山顶上修建了“契约华工亭”的凉亭。而在巴拿马市内，2004年新修建了中国风格的中巴公园，国务院侨办还赠送了中国石狮，园内树立着“华人抵达巴拿马150周年”的纪念碑，成为今天华人来此缅怀先辈，促进中巴友好的知名景点。

虽然由于历史原因，包括巴拿马在

内的几个中美洲国家与大陆未建交而与台湾方面有外交关系，但是巴拿马奉行中立与不结盟的外交政策，双方重视发展经贸关系，中巴两国已互设了贸易发展办事处。现在中国是巴拿马运河的第二大客户，每年有500多条船通过此地，主要面向美国东部市场、中美洲及加勒比海地区市场。中远集团是运河的第三大客户，其他中国船公司也不断增加。中国还是巴拿马科隆自由贸易区的第一大商品来源国，约70%的商品来自中国。中国银行等在巴开设了分行。得益于巴拿马独特的区位优势，中国经济持续发展，中国同拉美地区经贸关系不断升温；巴政府来华招商，众多中资企业纷纷前来发展，2012年两国贸易额达到154亿美元。中资企业还凭借丰富的经验积极参与巴拿马运河的港口建设和升级扩建工程，工程质量受到巴方的好评。

运河扩建

世界航运业的发展推动了船只大型化的发展趋势，“超巴拿马型”船只比例不断提高，运河原有的通航条件已不能适应新的需要。该运河现有河道仅容可装载约4000个集装箱的“巴拿马型”货轮通行，无法通行装载量约为1.2万个集装箱的“超巴拿马型”船只。后者只能转经苏伊士运河等航道通行。同时，新的竞争也在加剧：例如埃及政府宣布将在苏伊士运河东部开凿一条新运河，而同在巴拿马地峡的尼加拉瓜政府也宣布了运河修建计划。

面对挑战，巴拿马积极应对并于2007年9月启动了运河扩建项目。2008年10月，巴拿马全民公决通过了总投资为52.5亿美元的运河扩建计划。即在运河太平洋和大西洋的两侧各修建一座三级闸门，拓宽和加深原有航道，将可以通航“超巴拿马型”船只。据介绍，扩建项目将于2015年底完工，2016年1月正式投入商业运营，预计每年通过运河的船只可增加到1.7万艘，货物年通过量将从现在的3亿吨提高到6亿吨。每天可增加400万美元的通航费用收入，运河经济对巴拿马经济的贡献率将上升为25%，巴政府可获得更多的运河收益用于改善民生，造福国民。





“我与企业那些事 ——奋斗的青春最美丽对话基层青年” 分享活动圆满落幕

12月19日，中国外运长航集团“我与企业那些事——奋斗的青春最美丽对话基层青年”分享活动在集团总部成功举行。来自集团所属7家单位的优秀青年代表进行了分享。本次活动采取视频直播的方式，集团35家京外单位的团员青年收看了活动实况。

集团公司党委副书记、纪委书记李建章、党委常委姚荣建、副总裁朱宁，副董事长、党委常委宋德星、工会主席刘京华，股份公司相关领导等出席了会议。活动中，销售精英吴欣荣、百灵姑娘郭琼莹、地产精英刘建勇、真情服务明星徐莉、金牌工程师吉春正、供应链管理专家王雁、全国优秀船员曾祥7位代表分享了他们的励志感人故事。他们从事的工作不同，成长经历不同，但他们都有一个共同点：理想信念坚定，立足岗位成才，在平凡的岗位上取得了不平凡的业绩。他们的分享故事，让全体与会团员青年深受感动、备受激励，现场响起一次又一次热烈掌声。

分享活动最后，李建章作了重要讲话，要求广大青年要立足本职岗位，坚定理想信念，扎实工作、不懈奋斗，将青春梦想融入中国梦、

集团梦，努力在集团公司做强做优、建设成为客户首选的物流供应商的实践中，创造更加辉煌的青春业绩、谱写更加绚丽的青春乐章。





员工“瞎忙”八大病因， 这就是你企业越做越累的原因



许多中小型成长企业往往有这样的怪现象出现：企业内几乎每个人都忙不过来，但就是整体效率低下！而且也很难找出原因，不知该如何改善。本文告诉你该从何入手寻找病因。

一、流程不完善

流程是企业日常运营的基础。一个企业的效率低下，首先应检查：企业的流程是否合理，是否简洁和高效，能否有改进的地方，改进的可能性有多大。

检查流程，应首先要检查流程系统本身。组成企业的流程系统绝不是简单的业务链条，而是复杂而封闭的循环系统，就像人体的血液循环系统，包括：总系统、各支系统、各细支系统，以及末梢系统。因此，首先应检查企业流程的循环系统从起点到末梢是否畅通，是否闭合，有没有断裂、梗阻、栓塞的地方，有没有冗余和不够的地方，是否需要添加新的系统。其次，还应该检查流程是否格式化、模板化，流量是否合理稳定，每一管道上的设计的流量是否合理，而实际流动中是否达标、超标。

流程检查还应包括检查流程上流的是什么内容。近年来，许多企业都在优化、再造流程，那么流程上究竟流的是什么呢？概括起来有四方面：一是物流；二是信息流；三是现金流；四是文化流——流程上流的是企业的个性和特色，也就是企业文化。之所以企业能够在竞争激烈的市场上被顾客识别出来，关键原因

是流程上流动着企业与众不同的基因，流动着企业的形象代言人，即员工的行为方式，流动着企业基本的价值趋向和理念。

二、制度不支持

如果流程没有什么问题，就检查管理制度是否真的支持流程及流动的内容，制度是否充分尊重人文情怀：过于严格了，大家会变着法子钻制度的漏洞，甚至集体对抗制度；过于宽松了，约束力又不够。如果说，流程是水的话，那么制度就是流水的管线。如果管子不严密，管子粗细搭配不合理，或管子根本没有对接起来，那么将直接影响系统流水。此外，还应关注流程上流的内容是否正确，内容是否为乱流？

三、监管不到位

即便企业有很好的流程和管理制度，但如监管不力，或监管不到位，或监管越位，或监管手段落后，或监管人员素质有问题，甚或组织架构太复杂，都会大大降低整个系统的运营效率。流程和制度都是固化的，而监管是灵活的，监管必须按原则办事。如果监管者办事不公，会极大降低人们对流程和制度的忠诚；如监管者素质低下，根本不懂得如何监管，那么势必会监管无力，导致不知道大家都在忙什么，是否忙得对了，乃至是否真在忙；如监管过于严格和僵化，不知道原则和灵活相结合，固守过时的制度，那么将极大限制人们的积极

性和创造性，甚至促使员工为了迎合监管而忙；如身处高位的人没有被监管的意识，甚至领导带头忙超越流程和制度，那么监管力量也将大大削弱。

四、技术不匹配

大家都很忙，都喊累，但整体效率不高的第四个原因是管理手段问题。正常情况下，管理手段落后会极大限制企业的管理效率，尤其是制造业里最明显。同样是电脑，286和奔腾的运行速度和工作品质是天壤之别；同样是信息传递，宽带和拨号上网的速度也有成倍的差别。更重要的是，设备落后会影响到员工的情绪，而情绪是相互传染的，进而影响到工作积极性。

但是，如果技术手段太超前了，也会限制企业内部的工作效率。这是因为企业环境不支持设备的运作，影响设备正常工作能量的发挥。因此，可能放着高级设备反而用不上，或用时又发挥不出其应有的效率，而且在与其它流程环节对接时提高了工作成本，自然也会降低工作效率。

同时，管理技术手段不仅要与企业的实际环境相适应，而且应与企业的外部环境相适应。如果企业内部的局部工作效率高，但与之对接的外部环境的工作效率低，大家就只能处在无休止地无奈等待之中，必然工作效率也会随之降下来。

五、员工素质不高

很显然,员工的职业素质在极大地决定着工作效率。员工的职业素质就是整体员工的职业品质。什么是品?品就是员工与工作有关的社会属性,主要是指与岗位有关的职业道德。什么是质?质是指与岗位有关的自然属性,包括:职业意识、知识、技能、智慧、资源等。而其中的职业意识又是至关重要的。职业意识是什么呢?就是指在岗人员应该知道自己该干什么和怎么干。

有些企业之所以效率低下,就是与企业员工的品质有关,尤其与质有关。一个质地很好的员工,其工作效率可能是一般员工的两倍、3倍、甚至10倍以上,更重要的是工作质量不一样。布置同样的工作,质地优异的员工可能一天之内就完成了,而质地差的员工非常努力,却一周后才完成,而且工作质量根本不可能与质地好的员工同日而语。仅从花费的时间量来说就有7倍的差距,更不用考量质的差距了。但在长期平均思想的支配下,员工之间显然不可能有7倍的薪金待遇,自然那些质地优秀的员工会逐渐流失,沉淀下质地一般的员工。留下的员工虽然职业道德很好,非常努力,都很忙,但企业的整体工作效率却很低下。

六、主管能力有限

俗话说:“兵熊熊一个,将熊熊一窝”。尽管大家都十分忙,但由于高级管理人员能力有限,不具备战略上布局谋篇,不会在战术上指挥调度协调,更不能很好地识人、用人,不能有效地充分利用有限的资源,不能够做到知己知彼、知天知地,所以造成在错误的时间、错误的地点、用很优秀的士兵打错误的战斗,失败肯定是必然的。

作为主管,尤其高级主管,千万注意不要让员工无为的劳作,要知道你的一个指令将会传导到基层,各级员工都会为你的指令而忙。如果忙了半天没有效果,是无为的劳作,甚至是负面的劳作,若领导者又不敢承担责任,试想其结局会如何?如果这样的次数多了,员工也就疲了。然而又不能违抗命令,怎么办?员工就会兵来将挡,你有千条令我不行,我就自扫门前雪。结果大家都在忙,其实是各忙各的,是装着忙的样子给上级

主管看,一级骗一级。

还有一种情况,就是朝令夕改。作为企业主管,做决策前不慎重,或决策力不够,或耳根子软,做了决策发布指令后又感觉原来决策不好,想修改决策,于是出现决策指令正在实施过程中,随意、随时、随便、随机修改指令,导致随意文化滋生。刚开始下属对此不舒服,时间长了摸准了上司的秉性和行事风格,尽管上司发布了命令,又估计上司会修改指令,于是就开始佯动而不真动。结果上司看见下属在动也就心满意足了,可就是迟迟不出结果,没有效率。

七、文化导向有误

企业文化的导向也影响着企业整体的效率。如果企业鼓励个人英雄主义,不注意培养团队意识和协同作战能力,那么尽管每个人都想当英雄,每个人都很忙,但是大家没有养成协同作战的意识和习惯,个人、部门之间存在着边界高墙,效率也高不了。更为严重者,担心他人可能成为英雄影响自己,于是制肘他人,甚至使绊儿。

如果企业倡导“忙”文化,那么员工必将为忙而忙,这在一些成长型企业特别明显。老板最看不惯的就是大家闲,员工一闲,老板心里就堵得慌。于是不问员工是否完成了任务,而只看是不是在忙。有的老板不直接说闲的员工,而是转弯抹角地去表扬忙的员工,尤其重点表扬加班加点的员工。殊不知,员工之所以加班,大多是因为质地不行,上班时间忙不到点子上,瞎忙;而有的人,就爱下班干活;更有甚者是品的问题,故意加班给老板看的。结果老板发现了加班者就表扬,下面就必然会为忙而忙。结果是越忙越受到老板的表扬,越表扬人们就会越忙,忙而无效。

八、企业战略有问题

大家都很忙,而企业整体效率低下的另外一个原因就是企业的战略定位和战略导向有问题。俗话说,“男怕入错行,女怕嫁错郎”,作为一个企业,最怕的也是入错行,企业现有的资源不支持企业开拓某一领域,而企业的战略制定者自认为可以,结果误进某一行业。这样的话,无论员工多忙,都无法产生客观的效益,累死也够不着。企业的战

略定位出错除了表现为行业战略错位以外,还表现为目标顾客定位、商域定位、经营模式定位等问题。无论是哪一方面定位出问题,都将影响企业整体的效率和效益,大家都很忙,就是看不到效益,当然也就谈不上效率。企业在战略导向上容易出的问题是,战略方向错误和战略方向不定。如果是战略方向错误,整个南辕北辙,无论员工如何忙,也都是负效益和负效益;如果是战略方向摇摆不定,忽左忽右,员工很忙,但尽是重复劳动和无谓劳动,谈何效率和效益。

企业的战略决定着企业所做的事情是否有价值?企业发展的生命周期决定了企业发展必须不断地进行战略定位和战略调整,企业每遇到发展瓶颈都需要战略突破,行业竞争的规律导致企业必须适时地进行战略转型。如果战略定位不准,战略突破和战略转型没有适时做到位,企业必然会出现瞎忙的状况,忙而低效、忙而无效。尤其当行业成熟后,整个行业开始走下坡路时,无论员工多忙都会出现低效;即使企业所处行业正在发展壮大的过程中,如果企业自身的发展走向衰亡期,同样会遇到员工忙而无效的状况。如果企业处在战略突破和战略转型的过程中没有实现真正的转型时,同样会出现员工忙而无效的状况。企业发展初期,企业的战略定位不清晰,左右摇摆,员工同样得忙,但忙而无果,忙而无效。综上,企业战略出问题,会出现上下很忙,但忙而低效,忙而无效。

所以企业应改变“忙”文化,把每个人的工作安排细化,要求在规定的时间内完成规定任务,把关注形式转变为关注结果和过程相结合上来。但也不能走上另一极端——只关注结果,以致出现为结果而结果的现象,那会导致更恶劣的企业文化。

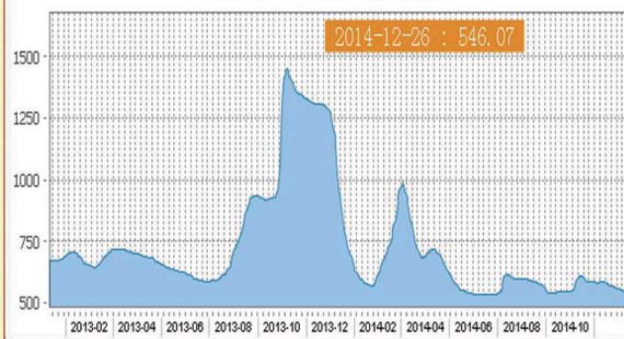


中国进出口货运情况

2014年11月进出口简要情况
美元

项目	11月当月		1—11月累计	
	绝对值	同比%	绝对值	同比%
进出口	3688.5	-0.5	38982.5	3.4
出口	2116.6	4.7	21153.6	5.7
进口	1571.9	-6.7	17828.9	0.8
差额	544.7	61.4	3324.8	42.2

中国沿海煤炭运价指数



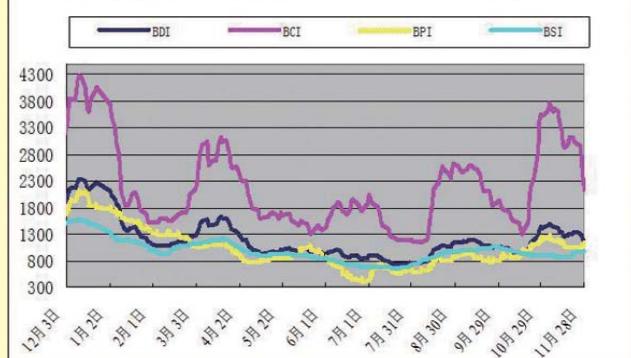
2014年11月我国沿海规模以上港口货物吞吐量前十名

名次	港口	11月	自年初累计	单位: 万吨
	全国总计	95,173	1,022,690	104.8
	其中: 外贸	28,666	323,927	106.1
	沿海合计	64,220	706,247	105.7
1	宁波-舟山	7,139	80,398	107.2
	#宁波	4,379	48,329	106.5
2	上海	5,320	61,406	98.3
3	天津	4,800	49,281	106.7
4	唐山	4,262	45,722	112.8
5	广州	4204	43,814	105.1
6	大连	本月数据有些问题暂不提供		
7	青岛	3,733	42,621	103.3
8	营口	本月数据有些问题暂不提供		
9	日照	2,711	30,821	106.7
10	秦皇岛	2,317	25,224	101.9
	深圳	1,945	20,301	94.8
	烟台	1,882	21,794	106.8

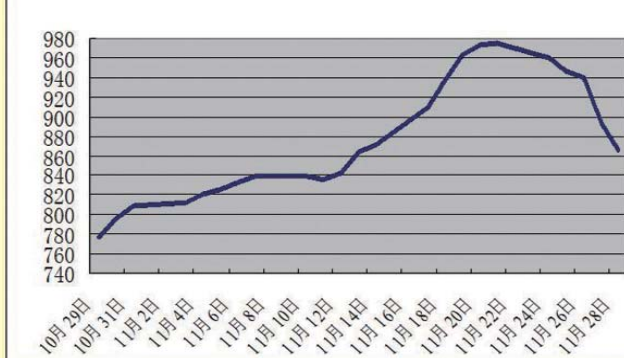
2014年11月我国沿海规模以上港口集装箱吞吐量前十名

排名	单位	11月	自年初累计	单位: 万TEU
	全国总计	1,755.81	18,422.07	106.1
	沿海合计	1,574.66	16,570.83	106.9
1	上海	290.00	3,236.72	104.7
2	深圳	212.11	2,187.91	102.7
3	宁波-舟山	158.57	1,797.73	112.4
	#宁波	150.00	1,729.81	111.8
4	广州	155.33	1,484.58	106.6
5	青岛	135.64	1,523.90	106.0
6	天津	119.00	1,297.22	108.4
7	大连	94.90	927.05	102.3
8	厦门	79.90	782.51	107.4
9	营口	48.02	528.75	106.1
10	连云港	40.60	460.00	91.5

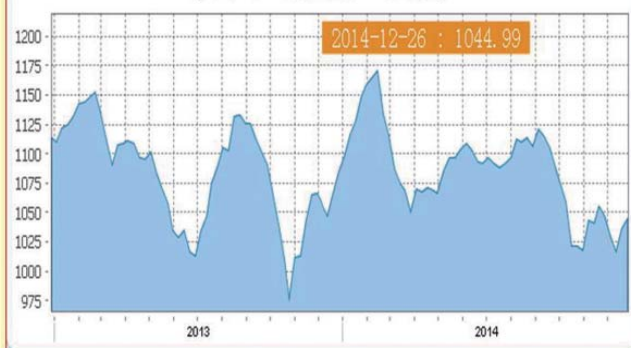
波罗的海干散货运价指数BDI/BCI/BPI/BSI年走势图



原油运价指数BDTI月走势图



中国出口集装箱运价指数



中国沿海散货运价指数

