



ON THE WAY 在路上

PLUTO 3.0 - 达升的数字化之路的里程碑

聚焦中层 高效赋能
--达升物流经理人管理进阶线上训练营圆满结束

达升业务系统的信息化之路

22nd

ANNIVERSARY 2001-2022
GO AHEAD WIN THE WORLD



总部
达升物流股份有限公司
宁波市鄞州区达升路19号达升商务中心B座
TEL: 0574-87752203 Fax: 0574-87755988
HTTP://www.headwin.com

宁波分公司
宁波市鄞州区达升路9号达升商务中心
Tel: 0574-87752260/87752818
联系人: 黄律博 steven@headwin.com.cn

上海分公司
上海市长宁区延安西路1326号生物大厦18楼
Tel: 021-60731764
联系人: 李静 janet.li_sha@headwin.com.cn

深圳分公司
深圳市罗湖区人民南路深房广场B座2502室
Tel: 0755-82577443
联系人: 张丽霞 Lisa.zhang_sz@headwin.com.cn

青岛分公司
青岛市市北区敦化路383号中铁青岛广场A1518室
Tel: 0532-80971862/80971863
联系人: 胡弘晓 suki_qd@headwin.com.cn

厦门分公司
厦门市思明区莲花南路7号经协大厦11C03
Tel: 0592-5692375
联系人: 谢光成 Michael_xie@headwin.com.cn

天津分公司
天津市南开区卫津路金厦新都1号楼1609室
Tel: 022-27779055
联系人: 韩悦 henry_tj@headwin.com.cn

温州分公司
温州市新城大道数码城大厦1408室
TEL: 0577-88854488
联系人: 王强 mike_wnz@headwin.com.cn

达升物流 (美国) 有限公司
Headwin Global Logistics (USA) Inc.
880 Apollo Street, Suite 175 El Segundo, CA
Tel: 1-310-322-4800 Fax: 1-310-322-4801
联系人: Joan Chou joan.lax@headwin.com

达升物流 (香港) 有限公司
香港观塘鸿圆道44-46号世纪工商中心6楼609室
Tel: 852-2759-7700
联系人: 黄凯华 patrawong@headwin.hk

达升国际物流有限公司
香港观塘鸿圆道44-46号世纪工商中心6楼609室
Tel: 852-2352-0068
联系人: Shelley,Cheung Wai San shelley.cheung@headwin-intl.com

达升国际物流有限公司达拉斯公司
Add:756 Port America Place STE 815,Grapevine, TX 76051
联系人: Raymond Counter
E-mail:Raymond.Counter@headwin-intl.com

迈阿密办事处
Miami Office
7900 Oak Lane STE 400, Miami Lakes, FL 33016
联系人: Nayibe Ruiz Nayibe.Ruiz@headwin-us.com

上海泓迅物流有限公司
上海市长宁区延安西路1326号生物大厦18楼
Tel: 021-60835972
联系人: 陈斌 bin.chen@headwin.com.cn

浙江达商国际货运代理有限公司
杭州市下城区环城北路63号云天·财富大厦901/4室
Tel: 0571-85260926
联系人: 楼忠民 jasonlou@headwin.com.cn

杭州达升坤道国际货运代理有限公司
杭州市萧山区金城路1288号高运汇丰大厦16楼
Tel: 0571-82668188
联系人: 徐彩瑛 carrie.xu_xs@headwin.com.cn

宁波海空网企业服务有限公司
宁波市鄞州区达升路9号达升商务中心
Tel: 0574-87755731
联系人: 陆玥 victor.lu@headwin.com.cn

宁波欣海报关有限公司
宁波市鄞州区达升路21弄13号9楼
Tel: 0574-87158598
联系人: 杨波 htyb@headwin.com.cn

宁波立升仓储有限公司
宁波市北仑区霞浦街道云台山路56号
Tel: 0574- 86898501
联系人: 陶国林 guolin_wh@headwin.com.cn

立足中国 服务全球

中国国际货代物流百强 海运五十强 空运五十强 民营五十强 中国货运代理品牌五十强 宁波市服务业百强企业
华东区最佳货运代理企业 浙江省著名商标 最佳服务质量无船承运人 浙江信用管理示范企业 宁波航运物流业信用A级

总编
刘彬

执行主编
王一慧

栏目编辑

行业速递 - 王一慧
行业法规 - 王芳
达升播报 - 王一慧
综合新闻 - 王一慧
精英访谈 - 孙若怡、王一慧
团队风采 - 孙若怡
畅谈达升 - 王芳
达升后花园 - 王芳
转正感言 - 孙若怡
员工生日 - 孙若怡
学习园地 - 王一慧
生活百科 - 王一慧

校对
王一慧

设计
夏佩娜
航韵广告

通讯员

宁波 - 王芳
上海 - 陈海颖
天津 - 韩悦
青岛 - 胡弘晓
厦门 - 谢光成
深圳 - 张丽霞
浙江达商 - 沈芳玲
杭州达升坤道 - 冯园园
香港 - Patra
美国 - Joan
达升仓储 - 林朝辉
宁波欣海报关 - 秦杰
泓升进出口 - 吴露露



行业速递 INDUSTRY TRENDS

- 03 上海“报复性”出货潮来了？上海出口运价连续 4 周上涨
- 04 打造全球港口新标杆！上海、浙江签署深化小洋山区域合作开发框架协议
- 06 国务院：扩大班轮公司直客对接的业务规模，加强对国际海运市场监管
- 08 美国总统拜登正式签署《海运改革法案》，美国集装箱贸易法规 24 年来首次重大改革
- 10 一家英国船公司宣告成立，开业即手握 6 艘船 2 万集装箱还有 10 亿投资
- 12 进出境木质包装检疫查什么？附：木质包装进出境规定
- 16 谈判破裂，韩国货车司机罢工持续，港口严重受阻……



达升播报 HEADWIN BROADCAST

20 主题报道

PLOUTO 3.0 ——达升的数字化之路的里程碑

达升物流应邀参加第十七届中国国际物流节喜获多项大奖

达升业务系统信息化之路

24 综合新闻

聚焦中层 高效赋能
——达升物流经理人管理进阶线上训练营圆满结束

市场人员销售技巧培训



达升家族 HEADWIN FAMILY

- 33 团队风采
- 34 精英访谈
- 36 畅谈达升
- 38 心得感悟
- 44 转正感言
- 45 员工生日

达升分享 HEADWIN TIPS

- 47 喝白茶、红茶、岩茶，怎么闻干茶香才显得专业？记住 4 点就够了
- 51 顺着网上的 IP 地址，别人能找到你家吗？

上海“报复性”出货潮来了？ 上海出口运价连续4周上涨

文 / 转载自《中国航务周刊》公众号

从5月20日到6月10日，上海出口集装箱综合运价指数（SCFI）已连续4周上涨，累计涨幅为2%。

自6月全面复工复产以来，上海口岸货量持续回升。

数据显示，自6月1日起，上海海运、空运口岸货量，已基本恢复至正常水平的90%以上。海运方面，6月以来，上海港集装箱单日吞吐量已超过11.9万标箱。

“以前是船等货，现在是货等船。”有进出口企业相关人士这样评价。还有业内人士判断，“报复性出货潮”已经来了。

但也有进出口企业、船公司及集装箱道路运输企业相关人士，向中国航务周刊记者表示，并未明显感觉到货量增多，市场行情还需要进一步观察。

值得关注的是，集运市场运价在连续数月下跌后，近期开始持续上涨。

上海航运交易所发布的上海出口集装箱综合运价指数（SCFI）显示，从5月20日到6月10日，SCFI已连续4周上涨，累计涨幅为2%。截至6月10日，SCFI为4233.31点，较一周前上涨0.6%。

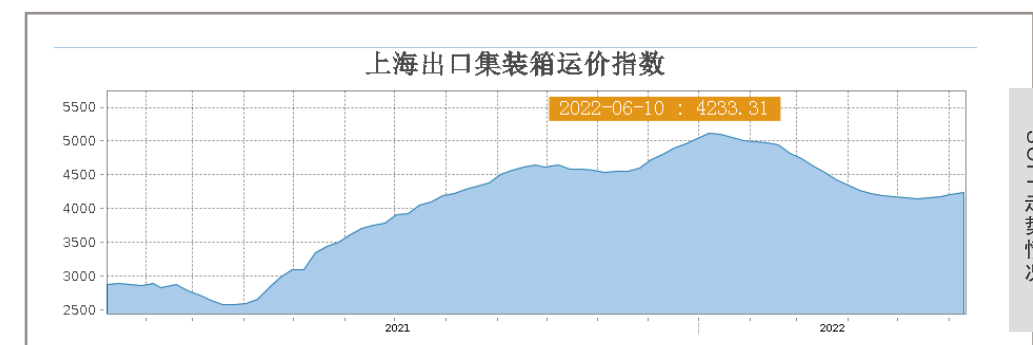
上海航运交易所分析师表示，由于交通主管部门继续



积极引导和支持相关港航企业全力恢复正常生产经营，上海港的恢复情况良好，出口集装箱运输市场保持稳定。

分航线看，6月10日，上海港出口至南美基本港市场运价（海运及海运附加费）为7216美元/TEU，较一周前上涨7.7%；上海港出口至波斯湾基本港市场运价（海运及海运附加费）为3267美元/TEU，较一周前上涨7.5%；上海港出口至澳新基本港市场运价（海运及海运附加费）为3405美元/TEU，较上期上涨1.7%。

此外，欧美主干航线运价保持稳定。



行业

速递

INDUSTRY TRENDS

打造全球港口新标杆!

上海、浙江签署深化小洋山区域合作开发框架协议

文 / 转载自《中国航务周刊》公众号



交通运输部部长李小鹏

标志着小洋山区域开发合作，进入加快实施的新阶段。

6月15日，上海市人民政府与浙江省人民政府以视频连线的方式，正式签署进一步深化小洋山区域合作开发框架协议。

上海市委书记李强、浙江省委书记袁家军和交通运输部部长李小鹏、国家发展改革委副主任胡祖才，出席

签约活动并发表讲话。

上海市委副书记、市长龚正，浙江省副书记、省长王浩，共同签署协议。

根据协议，沪浙双方将进一步深化小洋山区域共商共建、全面合作，强化合作开发协同推进机制，全力确保小洋山北作业区项目年内尽早开工，为深化建设上海国际航运中心、共同打造辐射全球的航运枢纽，提供有力支撑，更好服务长三角一体化发展国家战略。

李强指出，深化小洋山区域合作开发，是更好服务构建新发展格局、推动长三角更高质量一体化发展的重大举措，也是一项具有全局和战略意义的重大标志性基础设施项目，对于进一步深化上海国际航运中心建设、扩大更高水平对外开放，具有重要引领作用。

他进一步表示，国家指导、沪浙联手，共同开发小洋山，是跨行政区合作建设基础设施的又一创举，将有力推动长三角世界级港口群建设和组合港新模式的形成，有力助推沪浙两省的经济高质量发展。

要以深化合作开发为新起点，在国家有关部门的指导下，进一步与浙江省紧密协作，加强规划设计和工程建设，提高技术装备和管理水平，努力打造全球港口新标杆。

袁家军指出，深化洋山区域合作开发，是全面贯彻新发展理念、构建新发展格局的务实行动。要拿出最好的资源，付出实际行动，全力支持上海建设国际航运中心。

聚焦打造“硬核力量”，立足当前，面向2035和更长远目标，对标国际最先进的港航枢纽，在上海龙头带领下，优化资源配置，改革创新体制机制，高效开发港口战略资源，全面增强港口的国际竞争力，着力提升世界航运体系话语权。

李小鹏指出，沪浙签署框架协议，标志着小洋山区域合作，进入加快实施的新阶段。这是贯彻新发展

理念，服务构建新发展格局，落实长三角一体化发展战略，加快共建辐射全球航运枢纽的重大举措，是加快建设交通强国、努力当好中国现代化开路先锋的重点项目。

交通运输部将一如既往、全力支持小洋山北作业区开发建设，特事特办，急事急办，做好服务保障，共同努力推动小洋山北侧港区早日开工、建成、投产。

胡祖才指出，小洋山北作业区是上海国际航运中心洋山深水港区的重要组成部分，是“十四五”规划102项国家重大工程项目之一，对于推进长江黄金水道江海联运发展，支撑长江经济带、长三角一体化发展战略实施，进一步巩固提升上海国际航运中心地位，促进长三角世界级港口群建设，增强参与全球和区域合作竞争优势等，具有重要意义。

国家发展改革委将主动协调服务，发挥好部际联席会议机制作用，定期调度项目进展，及时协调解决重点、难点问题，确保项目年内尽早实现开工。



国务院：扩大班轮公司直客对接的业务规模，加强对国际海运市场监管

文 / 转载自《中国航务周刊》公众号

外贸货物运输纳入重要物资范围，全力保障货运物流运输畅通。

外贸货物运输纳入重要物资范围，全力保障货运物流运输畅通。

日前，国务院新闻办公室举行政策例行吹风会。会上，商务部、中国人民银行、海关总署对推动外贸保稳提质有关情况，进行了回应。



商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文表示，近期，国务院常务会议通过了新一轮支持外贸保稳定、促提质的政策措施。



商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文

5月26日，国务院办公厅发布了《关于推动外贸保稳提质的意见》。为贯彻落实党中央、国务院决策部署，商务部会同国家发展改革委、财政部、中国人民银行、海关总署等27个部门，针对当前外贸发展面临的困难问题，从多个方面采取具体措施，目的是保主体、保订单、保市场、保信心、保履约。

其中，在着力推动外贸领域保通保畅方面，确定重点外贸企业名录和相关物流企业及人员名录，并对生产、物流、用工等各方面，予以保障。

此外，将外贸货物运输纳入重要物资范围，全力保障货运物流运输畅通。有力有序疏通海空港等集疏运。用好航空货运运力，保障重要零部件、装备和产品运输。

同时，进一步扩大班轮公司直客对接的业务规模，加强对国际海运市场监管。

在着力帮助外贸企业抓订单拓市场方面，优化创新线上办展模式，打造国别展、专业展、特色展，帮助企业获取更多订单。支持中小微企业以“境内线上对口谈、境外线下商品展”等方式，参加境外展会。

加强广交会和跨境电商平台的联动互促，便利企业成交。鼓励创新、绿色、高附加值产品，开拓国际市场。支持医药企业注册认证中西药制剂和生物制品。支持企业开展绿色低碳贸易。支持国外消费者购买中国品牌汽车，支持更多地区开展二手汽车对外出口业务。

对于未来的外贸形势，王受文表示，尽管有一些不确定性因素，但要看到，外贸下一步的发展形势也有亮点。

首先，疫情呈现下降态势，复工复产有序推进。只要正常的生产生活秩序逐步恢复，物流堵点逐步打通，外贸产业链的完整性、外贸产业的竞争性，就会得到很好的发挥。

第二，支持政策密集出台，对外贸增长起到促进作用。

第三，我国自由贸易协定伙伴越来越多，这些自由贸易协定发挥的减税作用和贸易便利化作用，也会对外贸发展起到非常重要的推动作用。



美国总统拜登正式签署 《海运改革法案》 美国集装箱贸易法规 24 年来首次重大改革

文 / 转载自《中国航务周刊》公众号

法案要求，禁止班轮公司不合理地减少美国出口运力 and 舱位。

美国当地时间 6 月 16 日，美国总统拜登正式签署《海运改革法案》（the Ocean Shipping Reform Act of 2022），这意味着该法案已成为法律，标志着美国集装箱贸易法规 24 年来首次重大改革。

该法案旨在缓解当前美国海上供应链瓶颈，同时满足该国企业的进出口需求，降低出口货物的海运成本。

拜登表示，新法律是美国政府遏制通胀的举措之一。据《纽约邮报》报道，美国 5 月份通货膨胀率达到了 8.6%，创下了 40 年来的新高，美国正面临最近 40 年来最严重的通胀。

6 月 13 日，美国众议院以 369 票对 42 票，通过了《海运改革法案》。

BRIEFING ROOM

Bill Signed: S. 3580

JUNE 16, 2022 • LEGISLATION

On Thursday, June 16, 2022, the President signed into law:

S. 3580, the "Ocean Shipping Reform Act of 2022," which authorizes appropriations for the Federal Maritime Commission (FMC) for fiscal years 2022 through 2025; establishes additional requirements and prohibited conduct for ocean carriers; requires the FMC to issue rules related to certain fee assessments, prohibited practices, and establishment of a shipping registry; and authorizes the FMC under certain circumstances to issue an emergency order requiring common carriers to share information directly with shippers and rail and motor carriers.

Thank you to Senators Amy Klobuchar, John Thune, Maria Cantwell, and Roger Wicker and Representatives Peter DeFazio, Sam Graves, John Garamendi, and Dusty Johnson for their leadership.

当地时间 6 月 16 日，美国总统拜登正式签署《海运改革法案》

据了解，此次《海运改革法案》对承运人和码头运营商增加了以下新规定，具体包括：将有关滞期费（D&D）合理性的举证责任，从货主转为班轮公司；

- 禁止班轮公司不合理地减少美国出口运力和舱位，具体由美国联邦海事委员会（FMC）在新规定中确定；
- 要求班轮公司每季度，都要向 FMC 报告停靠在美港口的每艘船舶的进出口总吨位和标箱数量（包括空箱和重箱）；
- 禁止对托运人进行“报复”或威胁拒收货物。

《海运改革法案》的正式签署，也意味着班轮公司将在美国面临更严格的监管。

该法案扩大了 FMC 的调查权，以解决承运人和码头运营商的“不公平商业行为”，此举得到了大批美国行业协会的支持，包括美国全国工业运输联盟、美国农业运输联盟、美国港务局协会、美国全国零售联合会、美国货运协会和港口货运协会。

自新冠肺炎疫情暴发以来，美国出口商对承运人普



遍不满，认为承运人更倾向于尽快将空箱从美国运回亚洲，因为从亚洲至美国航线的运价更高，而这侵害了美国出口商的利益。

有美国农业出口商此前曾抱怨称，2021 年因为一箱难求，错失数十亿美元的收入。

FMC 主席 Daniel Maffei 表示：“新立法带来的变化，将有利于美国托运人，我们将迅速采取必要措施，使托运人享受到这项立法带来的好处，首先从制定出口货运规则开始。”

通过此次立法，美国希望确保班轮公司不再将空箱直接运回亚洲，而是优先考虑运输美国出口商品。

尽管美国认为，此次改革是为了创造一个更公平的环境，让美国进出口商和承运人，都能在竞争环境中发挥作用，但世界航运理事会（WSC）此前曾表示，美国政府的此次改革，会让市场向有利于美国托运人的一边倾斜，如果美国政府要介入，就必须确保各方都享有公平的权利。

同时，WSC 对于拜登近期的言论——将美国通胀、高消费成本和供应链紧张，归咎于班轮公司间缺乏竞争的说法，也提出了质疑。“美国政府对集装箱运输业的持续错误描述，令我们感到震惊。”

WSC 认为，美国当前面临的供应链瓶颈，不应只由承运人负责。

就在不久前，FMC 公布了新冠肺炎疫情对美国供应链影响的最终调查报告。其中，关于“班轮公司垄断市场及乱收费”问题，是关注的焦点。

调查报告对此提到，尽管高运费帮助班轮公司赢得了创纪录的业绩，但调查发现，美国异常强劲的消费需求以及疫情造成的供应链拥堵，是造成运费飙升的原因，并不是由于集装箱运输市场缺乏竞争。

一家英国船公司宣告成立 开业即手握 6艘船 2万集装箱还有10亿投资

文 / 转载自《今日头条》

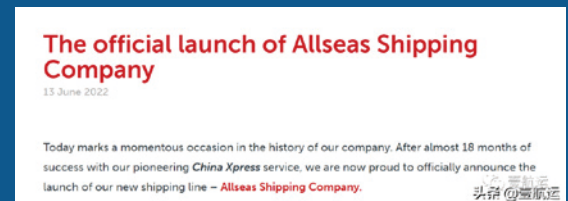
疯狂的集装箱航运市场，正在吸引越来越多的淘金客！

据壹航运最新获悉：近日，一家名为 Allseas Global 的英国货运代理企业，正式宣布成立了旗下的集装箱航运企业！

新成立的船公司全称为：Allseas Shipping Company。

据悉，这是过去 40 年以来英国注册成立的第一家集装箱航运公司！

▲新船公司成立的官方公告



官方公开资料显示：新成立的集装箱班轮公司 Allseas Shipping Company，是由英国老牌货代 Allseas Global 和 1st Containers 的合资成立！目前已经获得 1.5 亿美元（约合 10 亿人民币）新投资。

Allseas Global 表示，新成立的班轮公司 Allseas Shipping Company 将独立运营，以保持其作为公共承运人的独立性。



▲新船公司的第一艘船：The Allseas Pioneer 轮

作为已经在租船自营航运 18 个月的成功货代，Allseas Global 在其公告上表示：“这是继公司此前中国海运快线“China Xpress”服务成功的第一年之后，我们现在做出了长期承诺，推出了 40 年来第一条在英国注册的航运公司。该专线专营中国至英国 / 欧洲的进出口服务，以及孟加拉至英国 / 欧洲的进口服务，提供直达航线，大大缩短从始发地到目的地的运输中转时间。”

“我们将继续开发 China Xpress 服务，现在，该服务与我们最新的孟加拉服务 Asia Xpress 一起成为航运公司的一项重要服务。此外，我们已经在开发新的服务航线，其中包括在热那亚、巴伦西亚、东印度、越南、柬埔寨的挂靠，以及到美国和加拿大的跨太平洋航线。”

据悉，这家货运代理公司经营着 6 艘亚欧航线的包船，停靠宁波、吉大港和利物浦，该公司希望通过再租两艘船将其转变为每周服务。

另外两艘船在太平洋地区提供双月班服务，ASL 还希望通过与太古航运签订舱位租船协议来改善这一服务。

Allseas Global (全海集团) 董事总经理 Darren Wright 称：“以目前的租价，我们新获得的 1.5 亿美元投资，可以多买 5 倍的 (租) 船。”

在被问及 Allseas Shipping Company 是否希望造船？“这已经在计划之中了，” Darren Wright 承认道。

Darren Wright 同时指出，该公司拥有全方位的经验，货运代理业务提供货运代理业务，DKT 负责处理港口，First Containers 作为设备经销商提供集装箱。Allseas 现在拥有超过 20,000 个自己的集装箱。



任何船运力在 2500 teu 的范围内的集装箱船都是公司潜在购买对象，这类船舶可以保持航线的船期和停靠在不那么拥挤的小港口。Darren Wright 补充说，在很大程度上，该网络是由 Allseas Global 的客户主导的。

“我们正在寻求提供一种利基产品，”他说。“如果我们有一个客户想挂靠瓦伦西亚，我们会考虑一下，看看我们是否能使货物和运费有效。我们是一家灵活的公司，可以灵活应对。”

他说，考虑到这一点，这家在英国注册的新成立的公司正在研究往返中国、越南、柬埔寨、菲律宾和泰国港口的服务，并连接欧洲和美国的小型枢纽。

Darren Wright 说，包括提供货运服务的货运代理业务、与港口打交道的 DKT 业务，以及供应集装箱的设备经销商 First Containers。

“我们开始这项服务是因为我们是货运代理；我们的客户无法将货物装上船只，他们为此付出了惨痛的代价，” Darren Wright 声称。



该公司拥有扁平化的管理结构，总经理表示，这意味着它可以做出快速决策，例如在与孟加拉进行为期 4 周的对话后决定致电，甚至在开始后的 5 到 6 周内启动 China Xpress 服务讨论。

进出境木质包装检疫查什么？

附：木质包装进出境规定

什么是“进出境木质包装”



海关工作人员正在对企业现场进行木质包装标识加施监管。

木质包装是天然的木质材料，用于承载、包装、铺垫、支撑、加固货物，常见的有木箱、木托盘、木框架箱、垫木、挡板等。

下面6种情况因有害生物传播风险足够低，不属于木质包装范畴：

1. 完全由薄木材（厚度6毫米或以下）制造的木质包装材料；
2. 完全由经过胶粘、加热、加压等方法制造的胶合板、刨花板、纤维板等；
3. 在制作过程中经过加热处理用于存放散装葡萄酒或饮料的木桶；
4. 在制作过程中经过加工或其他去除有害生物处理，用于包装葡萄酒、雪茄或其它商品的礼品盒；
5. 锯末、刨花、丝；
6. 永久性附在运输车辆和集装箱上的木质配件。

特别提醒：作为常见的货物包装方式，木质包装与货物对应统一的责任主体。在进行海关进出境货物申报流程时，收（发）货人有义务如实申报随货木质包装。

木质包装检疫的意义和依据

木质包装检疫的意义主要有两个方面：

（一）防止有害生物的输入传出：

木质包装由于其材料未经有效地加工或处理，容易成为有害生物输入或传出的载体。其中常见的有：鞘翅目钻蛀性昆虫（松墨天牛）等，红火蚁、白蚁等昆虫，以及有“松树癌症”之称的松材线虫。

松材线虫主要危害松树和其他针叶树。松材线虫侵染松树后，水分疏导受阻，导致松树针叶迅速失绿、变黄，随后整株松树枯萎死亡。一棵高大的松树从发病到死亡仅2—3个月，对我国林业发展具有极大的威胁。

（二）技术性贸易措施

长期以来，美国一直将光肩星天牛的发生归咎于中国输美货物木质包装携带入境，并以此为由于1998年9月11日对中国所有输美货物木质包装采取了紧急检疫措施，要求所有货物木质包装在出口前必须经过检疫除害处理，否则将被销毁或连同货物一并退回。之后，欧盟、加拿大等国家和地区也相继对我国出口木质包装提出了严格的检疫要求。

木质包装检疫的依据主要有：

1. 《中华人民共和国进出境动植物检疫法》及其实施条例
2. 第15号植物检疫措施国际标准——《国际贸易中木质包装材料管理准则》（ISPM15）
3. 《进境货物木质包装检疫监督管理办法》（海关总署第238号令）
4. 《出境货物木质包装检疫处理管理办法》（海关总署第240号令）

进出境木质包装检疫查什么？



海关工作人员对辖区企业进行现场监督，扎实推进出境货物木质包装除害处理能力。

关于进出境木质包装的检疫流程，我们一般按照进境和出境来区分。

出境木质包装检疫：

出境木质包装，必须由具备资质的标识加施企业进行相应处理，并按照规定加施标识。检疫内容包括：核查包装是否为木质包装，是否加施有IPPC标识，标识是否符合要求。

检查木质包装是否加施IPPC处理标识、处理批号和防伪标识。处理标识是否符合规范且与申报的处理单位标识相符，木质包装数量和批号与《出境货物木质包装除害处理合格凭证》是否相符，以及木质包装是否携带活的有害生物；是否有伪造、变造、盗用《出境货物木质包装除害处理合格凭证》或IPPC专用标识，必要时可对木质包装进行取样并送实验室检测。

IPPC标识作为进出境木质包装检疫的重要内容，须符合以下要求：

1. 清晰易辨认；
2. 永久性和不可转移；
3. 避免使用红色或桔黄色；
4. 标记不得手写；
5. 位于易见的位置，最好至少在木质包装的两个相对面上。

进境木质包装检疫：

核查木质包装使用情况和数量、处理标识、禁止进境物和动植物及其产品携带情况，检查木质包装上是否带有树皮；是否有清晰易辨、永久固定的

认可处理标识；标识式样、颜色、信息是否符合规定要求；是否有松材线虫的为害状；是否有红火蚁、天牛、白蚁、蠹虫、树蜂、吉丁虫、象虫或其他钻蛀性害虫及其危害迹象。对有害虫危害迹象的木质包装应剖开检查，必要时可以实施掏箱检疫，装载货物的木质包装可拆开实施检疫。

特别提醒：法检货物木质包装结合货物一并申报和检疫（一次开箱查验）。进境散装货物垫舱木一般不得移运下地，移运下地前须提前作为散装货物包装进行申报，在得到许可后方可移运下地。

解读 | 木质包装进出境规定

木质包装是目前国际贸易中最广泛使用的包装材料，但也是林木有害生物跨境传播的主要载体，可传播松材线虫、天牛、白蚁、蠹虫、树蜂、吉丁虫、象甲等众多有害生物。在货物进出口时，海关会要求查验木质包装，并检查是否有IPPC标识。

那么，木质包装有哪些？IPPC图样标识有什么作用？海关有哪些具体规定？我们一起来看看吧。

一、什么是木质包装：

木质包装是指用于承载、包装、铺垫、支撑、加固货物的木质材料，如木板箱、木条箱、木托盘、木框、木桶、木轴、木楔、垫木、枕木、衬木等。

二、木质包装申报要求：

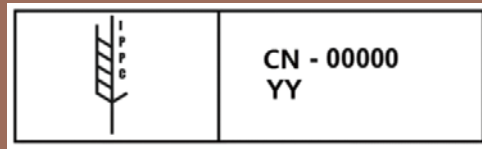
根据《进出境货物木质包装申报规范》规定，进境货物使用木质包装的，货主或者其代理人应当向海关报检；木质包装出境前，使用木质包装的企业应委托标识加施企业进行检疫处理或向其购买，由标识加施企业在木质包装实施检疫处理前向海关申报。

三、什么是IPPC？

IPPC是国际植物保护公约（International Plant Protection Convention）的简称，木质包装加施了IPPC标识意味着按照国际公约规定的方式和指标进行过除害处理，并且合格，不携带有害生物。

例：CN代表中国（两个字母国家代码）

00000为海关批准的处理企业编号；以2位关区代码+3位流水号表示。



YY 为规定的木质包装 4 种除害处理方式：
HT 代表（蒸气或窑干）热处理，DH 代表介电加
热处理，MB 代表溴甲烷熏蒸处理，SF 代表硫酰
氟熏蒸处理。

四、哪些包装需要加施 IPPC 标识？

一些木质包装的生产工艺已经达到除害处
理条件，不再需要专门实施除害处理。例如全
部由胶合板、刨花板、纤维板等人造板制成
的木箱、木托等；或者全部由厚度小于 6mm
以下的薄板（包括刨花、木屑等）制成的；或
者在生产过程中经过处理的木质包装，例如
装葡萄酒的酒桶、木制礼品盒等。



胶合板箱



胶合板箱



胶合板箱

除以上列出的之外，凡是含有实木部件的木
质包装，都必须按照规定进行除害处理，并加
施规范的 IPPC 标识，例如下面这些木质包装：



胶合板箱



胶合板箱

进出境企业应准确界定木质包装范围。同时，应重
点关注目的地国家木质包装相关规定，按照规
定要求实施相应的处理，避免损失。

五、海关对进出境木质包装有哪些要求？

出境木质包装管理规定

1- 海关如何查验出境木质包装？

海关对出境货物使用的木质包装实施抽查检
查，发现不符合规定的，不准出境。

2- 出境货物木质包装如何加施 IPPC 标识？

只有获得海关许可的出境货物木质包装标
识加工企业才能对出境货物木质包装加施
IPPC 标识。

3- 木质包装使用企业如何获得合格凭证？

木质包装使用企业可以从获得资质的标
识加工企业购买木质包装，并要求标识加
施企业提供出境货物木质包装除害处理
合格凭证。



海关关员正在查验货物木质包装

进境木质包装管理规定

1- 已加施 IPPC 专用标识：

对已加施 IPPC 专用标识的木质包装，按
规定抽查检疫，未发现活的有害生物的，
立即予以放行；发现活的有害生物的，
监督货主或者其代理人对木质包装进行
除害处理。

2- 未加施 IPPC 专用标识：

未加施 IPPC 专用标识的木质包装，在
海关监督下对木质包装进行除害处理或
者销毁处理。

3- 无法确定是否施加 IPPC 专用标识：

对报检时不能确定木质包装是否加施
IPPC 专用标识的，海关按规定抽查检
查。经抽查确认木质包装加施了 IPPC
专用标识，且未发现活的有害生物的，
予以放行；发现活的有害生物的，
监督货主或者其代理人对木质包装进行
除害处理；经抽查发现木质包装未加
施 IPPC 专用标识的，对木质包装进行
除害处理或者销毁处理。

4- 木质包装未报检：

对未报检但经抽查发现使用木质包装
的，按照有关规定处理，并依照有关规
定予以行政处罚。

5- 木质包装严重违规：

对木质包装违规情节严重的，在报经
海关总署

批准同意后，监督货主或者其代理人将
木质包装连同货物一起作退运处理。



海关关员对违规木质包装作后续处置

进境木质包装发现病虫害

海关部门根据《进境货物木质包装检
疫监督管理办法》第八条：对有昆虫为
害迹象的木质包装应当剖开检查；对带
有疑似松材线虫等病害症状的，应当取
样送实验室检验。



海关关员正在对货物木质包装进行采样

六、常见的木质包装携带病虫害

木质包装容易携带的病虫害为松材
线虫和双钩异翅长蠹。松材线虫，属
线虫动物门、线虫纲、滑刃目、滑刃
科、伞滑刃属，可传播松材线虫病，
又称松枯萎病，是一种毁灭性虫害。
双钩异翅长蠹，又称细长蠹虫，是
一种常见于热带、亚热带地区会严重
危害木材、竹材及其制品的钻蛀性害
虫。

谈判破裂，韩国货车司机罢工持续， 港口严重受阻……

文 / 转载自《中国航务周刊》公众号

罢工导致釜山港、平泽港等韩国主要港口严重受阻，货物运输速度放缓。

韩国全国总工会与韩国政府日前进行的第三轮谈判，未能就提高货车司机薪资的要求达成一致意见，韩国货车司机罢工持续，时间已长达一周。

据了解，此次罢工是韩国新任总统尹锡烈上任以来，在经济恶化和物价飞涨的情况下，韩国劳资双方首次发生重大冲突。



罢工已导致釜山港、平泽港等韩国主要港口严重受阻，货物运输速度放缓。

韩国交通部6月9日的数据显示，该国12个港口的集装箱日吞吐量，较5月份平均水平下降64%。其中，排名全球第7位、占韩国集装箱吞吐量80%的釜山港，吞吐量仅有平时的三成。

韩国交通部表示，已与货车司机工会领导进行了长达10多个小时的谈判，敦促司机回到工作岗位，但双方未能达成一致。

据悉，韩国全国总工会旗下的货运卡车司机，于6月7日开始举行无限期大罢工，要求韩国政府延长“安全货运费率制度”，以保证货车司机的基本工资，已应对飙升的燃料成本。

韩国是半导体、智能手机、汽车、电池和电子产品的主要供应国。货车司机的罢工，导致韩国这些产品出口受阻，包括石化、钢铁、汽车和IT零部件在内的多个行业，正陷入供应链瓶颈。



达升 播报

HEADWIN BROADCAST

信息化 数字化 专栏



2022年的6月13号是一个重要的日子，经过接近2年的准备，PLOUTO 3.0终于破土而出，成功成为美国排名前20的进口商的订单管理和线上订舱系统。这意味着达升的数字化之路又迈出了坚实的一步。是达升最值得庆祝的重要的事件之一。

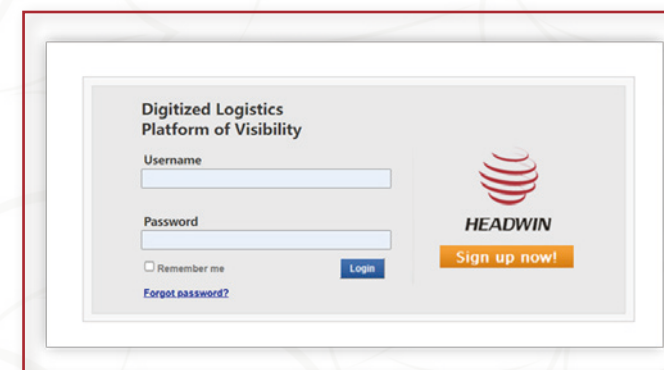


PLOUTO 3.0 ——达升的数字化之路的里程碑

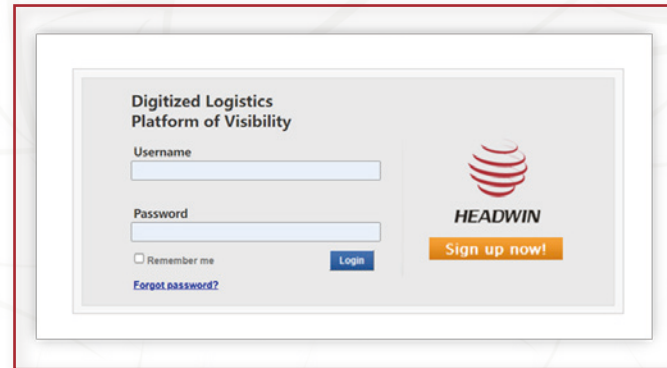
文 / 副总裁兼 plouto 项目组负责人 杨宁

关于 PLOUTO

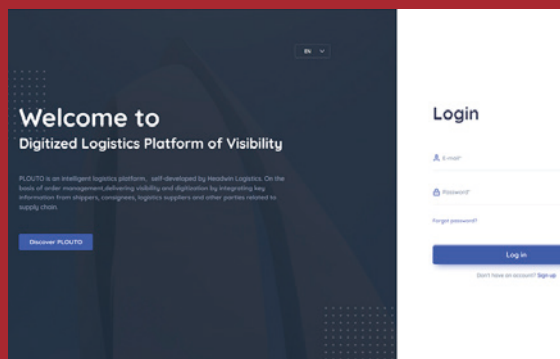
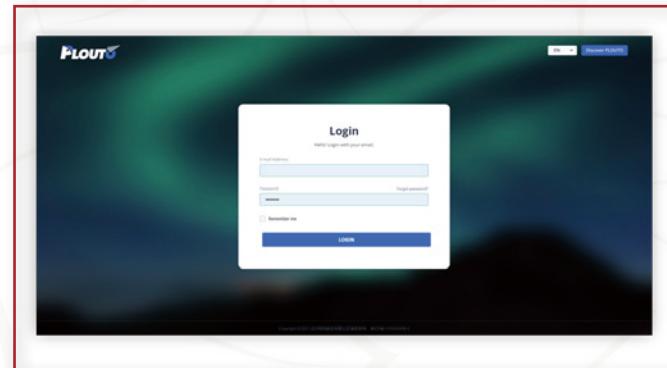
肩负着公司数字化，信息化发展的历史使命，PLOUTO在2019年被立项。PLOUTO的前身是订单管理系统(POM)，POM于2012年立项，2013年正式投入使用，主要解决美国进口商的订单出运管理和跟踪。POM实现了部分的订单管理和供应链管理的可视化功能，比如订单的订舱异常，出运周期管理，货运报告等等。但是没有完全实现订单和物流管理的可视化平台，比如供应商的线上订舱，订舱延误，出运延误管理，任务管理等等。DSR报告基本还是需要结合人工查询才可以得已完善。日报，周报还需要经过人工审核才可以呈现给客人。



2020年9月,PLOUTO 2.0 顺利上线。并成功被美国中小型客户应用。2.0 的成功上线为我们日后为大型进口商的定制版本带来了足够的信心。借着 2020 年以来的疫情所带给全球供应链的巨大的挑战,信息化,数字化,可视化的需求达到一个新的顶点。Flexport 等数字化货代的崛起无时无刻不在提醒国际化物流公司的未来。达升明显感觉到了时代的压力,也感觉到了达升的机会。因为我们从 2013 年开始就已经进入自主研发按客户需求定制可视化系统的规划。



PLOUTO 3.0 被赋予最宝贵的历史使命,并且被重新定义。它不仅是基于客户需求的定制,同时也是凝聚了我们对这个行业一个认真的反馈。达升作为国内领先的国际物流公司,我们成功推动了我们中国物流企业数字化的进程。这个也是和我们价值观吻合的,社会责任和企业发展同步。



PLOUTO 是 Headwin 自主研发的,是基于订单管理项下,通过整合发货人,收货人,物流供应商以及其他订单关联方的关键信息而形成的可视化数字物流平台。通过为买卖双方及其指定的物流供应商(包括起运港及目的港)提供系统支持,帮助客户实现可视化供应链管理,帮助客户建立数字化管理功能,全方位提升供应链管理效率。

PLOUTO 的优势

PLOUTO 是迫于发展的需求,也是应运而生的美好产物。PLOUTO 项目组昼夜不分的努力也得到了非常好的回报,我们成功给 TOP20 的客人上线了! PLOUTO 将承载我们的理想,不断的得到完善,不断赋予新的价值。因为 PLOUTO 已经具备了数字化平台的优秀基因。

优秀的研发团队

热爱行业的货代人

感恩客户,一直改进

不断学习,技术保鲜

不惜成本的投入,确保平台安全

最优秀的数据平台合作

最优秀的客户合作

PLOUTO 将成为达升物流的一张名片。并且在达升成长的道路上竖起一个个新的起点,风雨兼程,我们拥抱年轻,拥抱变革。PLOUTO 是我们最好的代言。

达升业务 系统信息化之路

文 / 信息技术部 方亮

达升物流成立于2001年，是一家传统型货代公司，在那个信息技术不是非常完善的年代，做单和数据都是靠Excel、文本文件或者人工，无论是从效率上、从准确性，还是从安全性上都非常低下，容易造成数据的丢失和错误。

2010年，老板高瞻远瞩，指导公司内部流程队伍和业务操作团队一起，与北京南北天地科技股份有限公司的信息技术团队紧密合作，开始搭建PMS货代业务系统，从而第一次将一个完整的流程化的业务系统带进了公司，同时将公司带上了信息化的道路。自此，达升物流一改往日的传统型货代的模式，渐渐地走上了集信息化和电子化为一体的新型货代之路。

2013年，一个以物流交易及交易大数据应用为核心的国际物流及外贸综合服务电商平台海空网正式成立，达升物流首次有了面向客户的在线平台，这无论在理念上和技术上在当时的国内都处于了领先水平。海空网成立以来，PMS货代业务系统紧密联系，根据行业环境重构流程优化操作，使PMS业务系统一直紧跟时代变化，未曾落后一步。

2020年，疫情席卷全球，来势汹汹，无数劳动密集型产业经历了重创，大环境逼迫着各行各业更快得更深入得向信息化、电子化的方向发展，由劳动密集型向科技密集型过度。在这三年中，无数数据公司、追踪网站、RPA机器人公司如雨后春笋般冒出。EDI对接，SFTP传输、API接口等成为了使用频率最高的传输与对接方式。而数据流也从系统→人员→人员→系统的方式逐渐演变成系统→系统的方式，而达升物流靠着不断优化流程与改进系统的方式，紧跟时代潮流。但是，由于PMS业务系统已有10多年的服役期，虽然一直在优化更新，然而在框架和技术理念上渐渐落后于时代。因此，2021年年中，经过多次讨论和层层筛选，在这个彻底转型为数字化新型货代的关键时间点，H1项目启动。

H1项目包含了客户管理、供应商管理、业务流程、账务信息、人力资源、办公自动化、统计报表等模块。采用微服务架构，配合敏捷开发模式，融合了C#和Java两种语言的优势，主要使用Spring MVC、.Net Core 6.0、Identity Server 4、EF等框架及技术，以PMS系统和海空网近10年的摸索和沉淀为依据，以现有的操作团队为依托，打破数据孤岛，对外支持面向客户提供创新性的服务产品、配合到Pluto平台输出高标准物流节点信息及统计数据，对内面向项目各环节职能提供细致、准确、衔接高效的功能支撑。同时从公司整体当前以及未来有可能的需求出发，配合强大而数据供应商，完整的流程，智能RPA机器人等新型技术来搭建完整的达升物流信息化生态系统。同时进一步满足提升客户服务、提高内部工作效率、减少人力资本、增加数据统计分析等综合要求。

未来，达升物流将依靠完整的信息技术生态系统，以更准确更便捷的方式更好地为广大客户提供服务。



达升物流应邀参加第十七届中国国际物流节喜获多项大奖



第十七届中国国际物流节暨第二十届中国国际运输与物流博览会于2022年6月30日至7月2日在厦门举行。

本届中国国际物流节由国家发改委、交通运输部、海关总署等国家部委及二十多个国家级行业协会支持，中国交通运输协会主办。本届中国国际物流节，得到了厦门市人民政府及厦门市发改委、商务局、交通运输局等部门的大力支持。

开幕式由中国交通运输协会常务副会长余卓民主持。中国航务周刊社长倪玮、总编辑陈宏兵、副社长杨潇，也出席了开幕式。本届中国国际物流节主题为“智慧、绿色、民生”，紧密围绕“双碳”战略、政企交流、智慧物流、联运发展、港航及国际物流、中欧班列、冷链规划、“一带一路”等多个热点话题展开深入研讨。同时通过举行全体大会暨2022物流全球论坛、第九届中国城市物流大会暨“一带一路”国际物流合作交流会、第十一届中国物流科技大会等，进一步搭建物流业沟通、合作的桥梁。

以中远海运、中国外运、达升物流等企业为代表的综合物流企业领衔参展——其中达升物流作为本届物流节的重要展商，展位位于博览会的中心位置，达升物流的展台以现代、简约的设计风格、丰富全面的宣传内容吸引了各界领导、客户的高度关注。展会期间到访我司展台游客络绎不绝，来自全国各地的客户、同行到达升物流展台洽谈合作、交换名片、互换微信达220余人。







聚焦中层 高效赋能

——达升物流经理人管理进阶线上训练营圆满结束

文 / 人力资源部 宋一宁

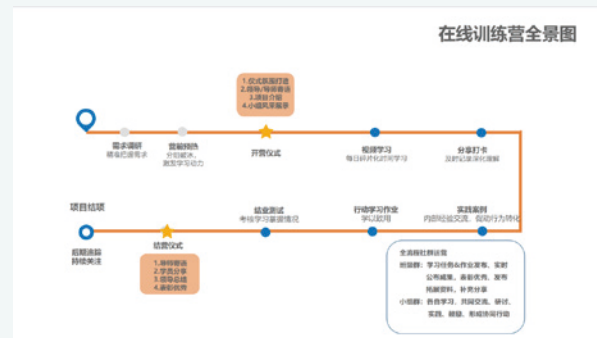
数字化浪潮对物流行业“互联网+”转型的加速要求以及业务的持续扩张，都要求企业迅速提升管理效能。其中，中层管理者作为“腰部力量”，是上传下达的关键一环，其重要性不言而喻。

为此，达升物流面向中层管理者组织开展了主题为“聚焦中层 高效赋能”的管理线上训练营。自5月23日起，经高层选派，来自总部各部门及宁波、上海等分公司的共30位核心经理人通过14天的线上学习，累计完成了11,395分钟的视频学习，至6月8日100%顺利结营。

重效果 “选、学、练、测”形成闭环

本次线上训练营遵循现代管理学之父德鲁克先生经典理论，围绕中层管理者在团队的组建、计划、执行、沟通、辅导、激励以及绩效提升等方面，提供一套完整有效的管理技巧和工具箱，以提升团队绩效，实现业务成果。

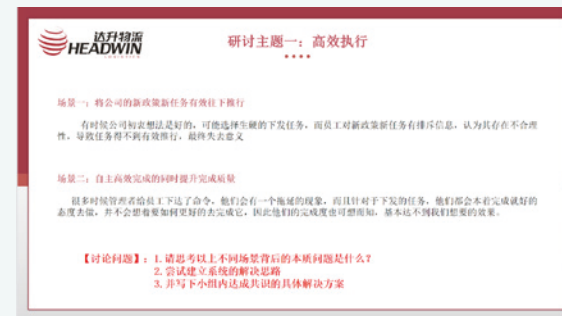
不同于以往的线下培训，此次线上训练营历时14天，以团队管理能力提升为核心，结合线上培训轻量化的优势，设置了易学、易习、易用的学习流程闭环。30个学员分为6个小组，通过系统平台学习+微信社群交流互动的形式，充分确保了学习项目的有效性。



真场景 “学”与“习”两不误

训练营充分利用微课“小而美”的特点，学员每日利用40分钟左右的碎片化时间，逐日解锁学习任务，掌握核心知识、方法步骤与管理工具的同时，通过在微信群内提交心得笔记和打卡记录，不断加深对知识点的理解。

为确保培训与实时管理需求接轨，训练营设置了“案例研讨”环节。根据课前的问题收集，整理出了具有共性和代表性的问题，各小组利用周末时间通过线上研讨，群策群力，综合应用所学分析问题并形成行动方案；与此同时，专业辅导讲师对行动方案进行即时反馈，帮助学员纠偏行为，保证学员真正做到即学即战。



解难题 应用持续有效

在实践演练的环节，训练营选择了团队管理中常见的“有效授权”进行学习实践。参训人员在实践的同时对过

程作记录并提交，由辅导老师对其中的优秀实操案例进行深度点评，并对整体实践的情况和关键注意事项做总结和提醒，保证优秀实践经验的内部沉淀，促进学员知行合一。

最重要的是通过：具体技能—主动实践—及时记录—反思总结—优化再实践，促使参训人员在项目结束后可以根据自身的实际团队管理情况有侧重的选择相应方法和工具进行不断的练习应用。

Table with 2 columns: 授权步骤 (Authorization Steps) and 作业点评 (Assignment Review). It details the process from analysis to evaluation.

总结

6月8日，训练营正式结营。结营仪式采用了线上线下结合的模式，宁波地区的学员在总部会议室与辅导老师及各地参训人员一起在线上完成了一次结业交流。总裁楼忠民先生也莅临出席并进行了结营寄语，他谈到了德鲁克理念对自己的管理启发，也对参训学员提出了公司的期望，希望所有中层经理人能够将本次的学习成果融会贯通，带领团队达成目标。

行之所往，计日可期。未来达升也将继续拓展内外部资源，结合公司经营发展需求，为各层级人员提供轻量化、生动化、体验感强的学习产品，以持续为组织赋能。



市场人员 销售技巧培训

文 / 人力资源部 宋一宁

7月9日下午，公司面向全体市场人员在B座会议室组织了专场销售技巧培训。

此次培训专门邀请了现厦门自贸区商会副会长、中航物流俱乐部全国秘书长兼厦门口岸主席，立明致远物流大讲堂创始人兼首席培训师黄伟明老师做主题分享，来自宁波、温州和事业部的近50位市场人员参加了此次培训。



本次培训的主要内容围绕着“如何突破销售瓶颈”展开，黄老师通过自身在航运物流业超过30年的从业经历的提炼和其他优秀案例辅助，向参训人员介绍如何发现客户，拜访客户，如何挖掘、引导及满足客户需求，以及如何与客户建立良好的互动关系，并真正促成业务达成等一系列销售过程中可能遇到的问题及可以采取的办法和技巧。

短短一个下午的时间，在对销售技巧做了核心介绍的同时，黄老师也通过与现场参训人员的互动，强化了大家的认知和理解，部分表现积极的小伙伴还非常幸运地拿到了老师亲笔签名的著作。

作为拓展市场、强化客户关系的前线核心战斗力，公司一直非常重视对市场人员的培训和培养，无论是新员工还是资深业务人员，都需要参与包括航线相关专业知识，内部业务流程以及销售相关技巧的全面培训，保持对市场业务咨询的动态跟进的同时不断强化自身专业能力。



总部行政部

达升精英，
乘风破浪！

达升 家族

HEADWIN FAMILY

精英访谈



宋一宁

人力资源部经理

Q: 您是什么时候加入达升的，能不能谈谈最初来到达升时的印象？

A: 2007年1月来公司实习，那个时候公司在波特曼，当时觉得能在这么高档写字楼里的公司一定很好哈哈，以及面试关卡非常多，经历了三轮面谈。

Q: 真是老员工了，那在达升工作的这几年有什么感想？

A: 最大的感想就是发展和变化非常快，无论是业务领域，专业技能，还是管理要求，所有人都需要去接受变革带来的挑战，所以虽然是职能部门的人员，也需要跟紧公司发展的要求去学习和改变，过程中得到很多成长与收获。

Q: 您现在的职位？您对这个职位的理解？

A: 人力资源部经理。怎么理解的话：把“人”视为最核心的资源，协助各个部门发挥“人”的效能的同时，关注“人”的职场需求和追求。成就他人也是成就自己。

Q: 能和我们说一下你现在的工作主要负责哪些内容吗？

A: 主要负责人员培训与发展，以及企业文化宣导相关工作。同时也需要协助人力资源总监做好部门日常管理工作。

Q: 您觉得作为一个优秀的员工需要具备哪些品质？

A: 我们的价值观：诚信、专业、坚持、创新（浓缩一下）。

Q: 作为人力资源经理常常会面临许多压力吧？面对这些压力，您都是如何处理的呢？

A: 什么岗位都会面临压力。人在江湖，压力该扛还得扛，压力过大就躺平三分钟再扛。如果在压力管理这块儿觉得特别吃力的，欢迎参加“情绪与压力管理”培训，近期应该会开~

Q: 您在做这份工作时，有没有什么觉得做的最成功的事或者最有挑战性的事？

A: 要不等退休前再回答吧，每一个第一次接触的工作项目都会很有挑战。

Q: 访谈的最后，想问一个比较轻松的话题，如果你有神灯，会许下什么愿望呢？

A: 许愿：我的每个许愿都成真~（现在的话，许愿脱离口罩和核酸）

畅谈达升

实习心得与体会

文 / 空运事业部商务部 徐华鑫

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会了解社会的一次重要机会让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。虽然我们即将毕业走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，几乎没有任何社会经验。可在实习期间的每一件小事中，我们能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在这剩下的半年中我们能再学些什么，再做些什么，这短短的实习经历能给我们很好的启示。

因为自己来达升也有9个多月时间了，也算是实习生里面的老人了，空运事业部的整个工作氛围我特别满意，让我真正的感受到了一个大家庭的温暖，同事之间互帮互助，下班时间一起吃饭娱乐，其乐融融。领导也和蔼可亲，密切关注着我们这些实习生的动向与想法。我觉得我找到了一个我憧憬和向往的团队，一个舒适的团队是可以齐头并进的，我也会继续努力争取早日进入绩效考核。

由于我大学专业学的是国际贸易与实务，通过近9个月的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等，合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等；让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的；以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。通过这段时间的实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货物流通方面的知识，也看到了货运市场的极大发展前途，也让我看到了货运市场竞争的残酷，在市场中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货运行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货运企业面临着来自多方的挑战而陷于被动。

我相信通过自己的不懈努力，一定会全力以赴给自己一个满意的交代，我也希望我能在之后的开发新客阶段，通过与同行或者客户之间的交流，学习到更多的知识。只要这份工作能给我带来改变，能让我学到点东西，那我觉得这就是一份很有意义的工作。不负青春，不负韶华，不负梦想，不负未来。加油吧打工人！

畅谈达升

实习培训感受

文 / 空宁波分公司客拓部 杜玉超

虽然之前的培训已经结束啦，但还是觉得很开心的，因为见到和结交很多同一批进来的小伙伴！

培训开始之前，还有几分期待和兴奋，感觉培训会非常轻松，坐着听课就行，一下子就让我拉回到了刚上大学一样，既陌生又对未来很憧憬，有点怀念，也有点感慨。可是现在却感觉不像以前大学时候的心态，不再感觉自己像个学生了，可能思考更多了，目标更难了，时间更迫近了，心境不一样了。

而培训的内容则是各个部门的负责人来讲部门的职责和 workflows，以及学习一些更好从学生过渡到“社会人”的课程；比如，“宋老师”不仅讲了公司的发展历史和公司愿景、以及其他工作上需要遵守的社交礼仪等，我发现这个培训真的特别有意义。两周的培训，主要内容还是公司每个部门的基础理论知识，都由负责人来讲，因为这些负责人都有极其丰富的实践经验，可以从他们在实际工作中的经历为案例来讲解，跟大学的课程相比，感觉更加贴合实践，也更容易理解那些拗口的概念，所以，听起来会生动一些。培训与在学校上课另一个不同的地方，就是专业知识特多，而且时间比较短，要求的是快速掌握，这是与学校上课很不同的一点，但是之后还可以在在工作中边实践边学习，也可以通过在各自部门的同事带领下去学习，所以即使培训时掌握得不是那么好，也还有很多机会和资源可以让我们去学习。

通过培训，我和认识的小伙伴都有这样一个感觉，课本上的理论知识与实际工作有很大差距，仅有知识

是远远不够的，专业技能急需提高。我还感受到了到工作过程要相信自己，如果做不到这一点，你就无法成为一个好的职员或者好的领导。一个相信自己的人，才会在走路时神采飞扬，让老板看上去你有无穷精力；一个相信自己的人，才会在待人接物时落落大方，这一切能帮助老板培养对你的信心，必要时才会委你以重任。你怎么对待别人，别人就会怎么对待你。在工作中，要待人如待己。在你困难的时候，你的善行会衍生出另一个善行。在别人遇到困难时，热情地伸出援手。

在学习专业知识的同时增加并灵活运用自己管理方面的知识，在闲暇时间锻炼自己，进行一些实习，锻炼自己的交际能力，应变能力，培养独立思考、辨析能力。这信息社会瞬息万变，有太多的不确定性，如何应对这一步步确定性，来解决问题，需要我们思考判断，只有这样我们才能沉着应对各种不确定性各种问题。人的潜能是无限的，通过专业的学习，不断地挖掘自己的潜能，进一步迈向自己向往的职业。无论将来是否能够如愿以偿，机会是靠自己争取的，只有通过实践才能检验真理，不去尝试永远都只是空谈。

在工作之前能有一个相对完整的时间、空间来学习和沉淀自己真的是十分难得，最后十分感谢各部门负责人在百忙中抽出时间给我们上公司每个部门的“开学第一课”，也十分感谢公司的HR姐姐们的努力教学。此次培训不虚此行，愿以后继续前进，继续进步，永远年轻，永远热泪盈眶。

团队管理培训感悟

文 / 深圳分公司经理 张丽霞

十多天的线上培训于6月8日正式结营了，现在回过头去看当时记录的笔记和心得打卡，颇有感触。

在《提高团队沟通能力》中有一小节是分析如何给员工有效的反馈。有效的反馈应该聚焦观察到的行为，要及时给与员工反馈，反馈要具体明确，忠于事实。并且，反馈分为积极性反馈和发展性反馈。反思过往，我大部分时候只是对团队成员进行积极性的反馈，很乐意向她们表达欣赏和感谢。因为担心她们不愿意接受批评，会有逆反心理，甚至害怕彼此会产生矛盾，所以忽略了对他们不好的行为也应该及时给与批评，并提出改善意见。通过这节课，我认识到尊重每一位团队成员，关心他们，就应该客观地说明我所看到的行为，让对方看到真实的自己，及时给与他们表扬或批评，也是在帮助他们提高。

另外，沟通是双向的，应该“先听后说”。我平常跟团队成员面对面沟通比较少，在没出现什么工作事故的情况下，微信或者QQ上沟通会相对多点，但是大都是我先说，或者我说得比较多。在往后的工作中，我会不定期找团队成员谈谈心，尽量多听他们的意见或心声，真正实现与团队成员之间保持良好沟通。

此后，我要提高自我要求，不断修炼提升自身能力，从改变自己的管理行为开始！

团队管理培训感悟

文 / 宁波分公司单证部副经理 程晓娇

为期14天的德鲁克系列管理课程学习以后，我对于以下三点比较有所心得体会。

1. 对于德鲁克先生说的，“管理者的任务不是去改变人，而是要让个人的聪明才智、健康体魄以及工作热情得以充分发挥，让每个人的优势具有生产力，从而使组织的总体效益得以成倍的增长。”

这句话让我醍醐灌顶，我总觉得每个单证都有他们自己对应的缺点，总想试图改变他们的习惯，以达到我的要求。虽说出发点是好的，但是我忽略了他们个人的优势，一味的纠正她们的做事方法，其实一定程度上增加了彼此的痛苦，她们改变起来很不舒服，我会因为他们没有改进也感到纠结。但是学习到这节课时候，我突然意识到，如果不是原则性错误，平时是可以由他们自己发挥工作，观察每个单证有优势的地方，把这个“长”扬出来，适当避短即可。有效的管理者在用人所长的同时，必须容忍人之所短。

2. 有效的反馈

对于积极性反馈我觉得一定程度做得还不错，问题就出在发展性反馈的这个问题里。随着工作年限的增长，部门的员工部分也已经入职超过5年了，有时候夸人的话容易说出口，但是批评的话语难以开口。其实对于表扬和批评，都是一种对当件事情的反馈，并不上升到人，而且作为管理者，是有义务提出发展性反馈，不然员工也不会觉得这个事情处理的有问题，适当提出改善的意见，会让员工有更好的进步，把事情做得更好。

3. 负面情绪如何疏导

之前我自己有负面情绪时，很少向上级求助，求疏导，导致一个人艰难消化自己遇到的困难以及不开心的情绪。在这门课程里，它鼓励管理者本身有情绪的时候，及时的说出需求，也可以暂时换个环境；我们可以选择适当休息，跟自己的朋友或者上级领导倾诉下，也可以在下班后吃点好的或者唱歌发泄下，总之要及时发现自己的负面情绪，主动寻求帮助，不要太过“坚强”。

最后，管理需要实践，运用所学，希望自己成为一名优秀的管理者。

团队管理线上训练营 培训心得

文 / 青岛分公司经理 胡弘晓

此次训练营的模式，是我第一次接触，比较新奇，也觉得有效果。

每次看完视频需要打卡，汇总当天所学的内容，看看对实际的工作是否有开展的可能性。个人觉得，这种模式，可能比纯在课堂上听讲，更能让人记住学习的内容。

在看视频听讲的过程中，“生产力”这个词，频繁出现在此次视频教学中。“

跟员工建立富有生产力的人际关系”，“管理者要发现并发挥员工的优点，让员工的优点具有生产力，从而实现团队效益成倍增长”，这些是我第一次在跟团队有关的培训中听到的词句。

如何让团队的关系具有生产力；如果让员工的工作具有生产力，是今后工作的一种管理思路。

此外印象比较深刻的是，奖励的分为保健因子和激励因子，这些和我激励因子会转变成保健因子。

平常工作中，实际给到员工的奖励，是属于哪一种奖励；如何使奖励一直作为激励因子，持续发挥激励的作用。这些也都需要认真思考。

分公司的工作岗位单一，人员架构简单，员工在个人发展上很难有上升空间，对于有明确个人晋升要求的员工，是缺少吸引力的。

如何吸引并留住优秀的人才，使员工保持工作的动力和意愿，是需要我在今后的工作中，经常思考和反思的。

团队管理课程有感

文 / 上海分公司海外客服主管 孙美娟

我很荣幸参加了此次团队管理课程的培训活动，本次课程内容丰富，讲解精炼，让我受益匪浅。通过这次的学习，我深受启发，同时对于自身的责任又有了新的认识与思考。以下是我对于这次配信的一些心得体会。

一、让每一位成员的才能与角色相匹配

每个人都有其优缺点，在工作中，管理者更多需要发掘团队成员的优势，并通过引导，激励等方式，让每一位成员都清楚自己在团队中所扮演的角色，并让其优势在工作中最大限度地发挥出来，相互弥补不足，从而提高工作效率。这样，无需管理者过多地介入，团队中的成员也能很好的各司其职。

二、努力成为一个“教练型”管理者。

老话常说“教会了徒弟没师傅”，在曾今那个依靠手工体力劳动的时代或许是这样。但是时代不同了，现代社会的我们是一群受过良好教育的知识型工作者，那种“过去式的老派思想”已经无法适用于如今的社会了。团队中的成员需要的是方法，是思路，是我们作为团队 LEADER 给予的支持，经验主义和教条化填鸭式的传授并不适用于现代管理。团队成员之间互帮互助，互相成就，才能共同完成团队目标。

三、有效沟通和激励的必要性

作为服务性行业的工作者，沟通能力是我们所必须拥有的技能。在团队中，“一言堂”是极不可取的，只有让大家畅所欲言，才能碰撞出思想的火花。让大家放下戒备心，才能更快的发现问题，解决问题。通过鼓舞，就事论事的褒扬，团队内部给予的小惊喜，从细微处着手，发现成员们的闪光点，让成员们树立自信心和自豪感，这样才能更积极主动地自觉自愿地高效工作。

以上是我对于本次课程的一些粗浅见解。管理这门学问很大，工作生活，时时处处都需要管理。上完这门课程之后，我的第一感受就是在管理别人之前，首先我需要管理好自己。首先想明白自己该做什么，怎么做很重要，其次要学会放权，再者努力使每个人都变得优秀。一个人的成功不算成功，能带动一群人成功才是成功。

培训心得集合

《聚焦中层 - 高效赋能》 14 天管理学习心得

文 / 上海分公司海外拼箱部 刘恋

通过这 14 天的管理学习，深受鼓舞和启发。课程中的内容、老师传授的方法，和小伙伴们的分享以及实战案例分析都让人受益匪浅。现简单总结如下，也为自己以后的管理道路上提醒自己，警醒自己，鞭策自己。

一、越往上走，越难发现自己的状态不如以前，越难做调整。但是管理者必须不断调整，适应新的岗位，干活的同时满足管理能力提升的要求。管理者，不是带头干，而是组织，协调，监督，最终对结果负责。

二、信任是个很难得的东西，首先很难建立，需要长期的考察过程，尤其对于新人，即便对背景，履历多么熟悉，简历多么光鲜，一样需要经过考察之后才可以缓慢的建立信任。信任建立之后，需要不停的，持之以恒的提升自我能力，帮别人解决问题，才能让信任不断生根发芽，长青不老。信任是很容易被透支的，三两件事做不好，就会被怀疑是否德能匹配，是否信任过度，进而引起反思，然后调整信任度。

三、培养新人是要付出巨大成本的。不仅仅在于管理者能否有足够的胸怀和气度，更是手把手的指导，一步一步的扶着新人起来，还要以适当的方式鼓励新人认识到缺点，知道差距。管理者不是通过强压来掌控团队，这样只会造成团队成员的反弹和个人的无法融入，而是实地帮助新人提高，帮助新人成长。这个过程中，不是一位的安排工作，更重要的是过程管控，质量管控，和遇到困难时候的心里疏导。新人的结果，是管理者的指导和管控直接导致的，在非常明确的安排工作同时，需要对新人的各种结果负责，好的，坏的，都是个人管理能力和专业能力的体现。

四、专业岗位到管理岗位，要做的不是强插入团队的管理，或者用屁股凸显自己的位置，这样无法服众。而是要为团队解决问题，要为团队成员解决问题，并充分发挥每个人的特长，也更要发现每个人的问题，帮助他提升达到组织的要求和标准。

五、有些事情不能假手于人，当甩手掌柜，而是要比自己去做更加用心，更有耐心的去指导下属按照标准去完成。和达到既定结果同等重要的，是时间管理和过程管理，及时纠偏，快速纠偏，这是非常重要的。

在今后的日常工作学习生活中，重新思考自己的人生原则，重新思考什么是自己的人生使命。自己仍需更多的努力，观察，加强学习创新，使自己不断完善，相信成功会水到渠成。

文 / 宁波分公司业务经理 陈聪

疫情之下，公司还能组织这样一场关于团队管理的培训，还是很让我惊喜的。

本次培训用的是线上的形式，时间相对来说比较灵活；又采用了分组的形式，让之前不熟悉的同事也有了更多的互动。整体的课程比较具体，有很多节课的内容都讲解得非常细致，甚至对行动有了较为明确的指导。这对我们在工作中的应用，起到了很好的指导作用。

同样也是因为疫情，个人觉得案例讨论的部分就有点过于理论化了。如果能线下结合我们工作中实际碰到的困难来展开，相信会有收获！

学无止境，课程的保留时间是 1 年，有时间我会再去回顾课程的～

文 / 宁波分公司操作部副经理 白露明

如下是我此次的培训心得或者说以后要经常使用的重要工具：

1. 如需培养得力干将就多跟他们分享思考问题的方式，解决问题的手段以及个人的经验见解，当你善待员工时，他们也会有所回报，积累好的口碑管理者才能走的更远。

2. 对于管理者而言，真正的“翻身露脸”，不是一次突然的惊喜，而是自己肯将日常小事贯彻到底的执着。

3. 需要问问你的员工：请你想想看，我常做的比较浪费时间，又不产生效果的事情。当对方敢讲真心话，你也愿意采纳，那这个问题才容易解决。

4. 多问问自己，员工能做些什么？观察他们有哪些优点，分析一下他们的优点能帮团队解决什么问题——放大长处，缩小短处。

文 / 天津分公司经理 韩悦

5 月 23 日至 6 月 8 日，参加了公司组织的线上管理培训课程。此次培训收获颇丰。对团队管理，职业规划，未来方向都有了一定的认识。

团队不是一个人的团队，而是团队成员相互影响、相互成长，相互赋能，共同产生更大效能的一个群体。通过本次培训能够更好的提升沟通能力，更有效的激发团队活力，从而提高组织效能。

作为管理者在关注业务、聚焦结果的同时，需不断提升团队成员培养意识和能力，建立新的工作价值观，发掘新的工作模式。为打造高效团队，实现组织发展目标而努力！

文 / 宁波分公司销售二部经理 蒋旭

经过这次为期半个月的培训，内容很丰富，形式很为我们考虑，时间上有一定的可支配空间，心得感悟为，团队合作指的是一群有能力，有信念的人在特定的团队中，为了一个共同的目标相互支持，奋斗的过程。作为团队领导，我学会了如何用方式，工具调动团队成员的所有资源和才智，增加相互间的信任，从而有效的解决问题，提高工作效率。



冯璐 总裁行政助理
总部行政部

感言:
人生唯一确定的就是不确定的人生



许伟男 销售代表
宁波分公司 / 销售部 / 销售三部

感言:
人生也是选择, 有所放弃才能在有限的生命里活得充实, 没有果敢的放弃, 就没有辉煌的选择。



- 总部** 楼忠民、郑荣、黄婷婷、马金盛、毕维蓉、张欢、方浩川、孙明伟、朱钢
- 宁波** 贾剑平、阎娜、郑新龙、吴娥娟、陈文丽、王雨晴、周家维
- 坤道** 施玲飞、俞梦婷
- 达商** 陈玲、陈瑾、曹艳娜、李新航、高阳燕
- 玉环** 潘宇法

- 总部** 童筱雯、邓晶晶、尚颖、张慧、王俐赛、郑佳梦、卢姗姗
- 宁波** 姚琴、陈妍、郭盈君、朱露静、徐娇丹、斯丹丹、郑怡、许伟南
- 达商** 冯宏、何佳迪、张迪妮、杨晓洁、周璐、高提
- 坤道** 姚芳琴、章春燕、郑艳婷、丰文良、方毅哲
- 泓迅** 丰梦灵

- 总部** 刘彬、游珊、江园园、李晓梅、王乐燕、李倪一鸣、李昊、邵利、饶丹丹
- 宁波** 骆欢、杨晓芸、孟韦、王平
- 上海** 李静、钟宜婷、陈海颖、韩婷婷、甘西尼
- 坤道** 王晓緬
- 达商** 陈美君、杜银萍
- 青岛** 包蓉蓉
- 泓迅** 陈少强、邵丽榕
- 深圳** 李莉花
- 厦门** 林心如

喝白茶、红茶、岩茶， 怎么闻干茶香才显得专业？ 记住 4 点就够了

文 / 转载自《百度百科》



闻干茶香，就是茶叶在第一次跟你说悄悄话。告诉你它的特点，它的状态，它的过去，它将带给你怎样的体验。细细的感知，品味，才能读懂它想说的。干茶香就是茶与人初次相识。好茶才值得继续品味，烂茶坏茶，果断扔掉吧。

1

今天不知道是什么好日子，连续刷到了好几个有意思的视频。

第一个视频里，一位身姿婀娜，肌肤赛雪的茶艺师在演示白毫银针的冲泡方法。

一开始非常正常，烫壶、温杯、沥干、投茶、合盖。

直到她揭开了盖子，把碗身捧在面前，示范如何闻干茶香。

看着敞开的盖碗，感觉好心痛，那可是白毫银针啊，香气就这么全放跑了。

一边痛惜，一边果断刷走。

第二个视频是位专家，继续前面的流程，烫壶温杯、沥干投茶。



达升

分享

HEADWIN TIPS



然后他合上盖子，开始像摇骰子一样晃动盖碗，隔着屏幕仿佛都能听见茶叶在碗中碰撞发出的沙沙声。

让人忍不住替干茶捏一把汗，这样大的力度，得多了多少碎叶啊？

第三个视频的标题直接就是，教你闻干茶香的三种方法。

点进去一看，一位头花灰白的老师，直接从茶罐里抓起一把茶叶，双手合拢捧到鼻子前，往茶叶里呵一口气，然后鼻子凑近，深深吸一口气，接着对着镜头说：“哈气，是为了让茶叶发热，好趁热闻香。”

看的人倒吸一口凉气，这是闻香吗？确定不是闻自己的口气吗？

一连刷了N个视频，看到最后都怀疑出门前是不是忘记看黄历了，今天大概不宜刷某音？

2

闻干茶香，不建议直接揭开盖子闻。

大部分人喝茶，都是为了享受白茶带给我们曼妙的香与味。

每一缕清香，每一口茶汤都值得细品，都值得珍惜。

一些茶友在闻干茶香的时候，会在温杯后将盖子全部打开，然后嗅闻茶香。

这其实是一个非常奢侈的行为。

烫壶温杯后，盖碗的温度尚处于比较高的状态，这时候投入干茶，香味蒸腾的浓度高，感受更清晰，但这也意味着香气释放的速度也非常快。

要知道香气是极易挥发的，尤其是在高温状态下。

盖碗之所以有盖子，就是为了锁住茶香，让它不至于溢散地过快。

敞开盖子，其中一部分香味分子确实会到达鼻腔，被我们感知到，但其余大量的香味会随着蒸汽直接消散在空气中，再也不会回来了。

就好比收集了天下极致的山珍海味，炖的一锅神仙汤，却只喝了一小口，剩下的都倒掉。

太可惜了，太心痛了。

另外，所有茶的芳香物质都是有限的，前期挥散得越快，到后面留存的就越少。

再优质的茶，如果在冲泡前就将盖子长时间打开，都会跑气跑味，盖香、落水香减弱。

和正常冲泡的效果相比，香淡味薄，体验也相对会差一些。

3

闻干茶香，不建议太过用力摇晃。

在嗅闻干茶的香气前会有个特别的动作，就是摇动盖碗，让茶叶在碗中翻腾。

这是为了让芽叶中的香气充分释放，充盈整个碗身，当我们闻干茶香时，浓郁的茶香就会源源不断地涌出，感受更清晰、更全面。



但做这个动作时不必太过用力，轻轻摇动，让茶叶在碗中翻动起来即可，像视频中那样剧烈的晃动大可不必。

摇晃的力度太大，香味的浓度不会有明显增加，反而容易导致干茶破损。

大家都知道白茶是极度干燥的，标准茶叶的含水量不能高于8.5%。

干得就像薄薄的薯片，哪怕捧起来稍稍用力了一些，又脆又酥的叶片也可能会碎一地。

盖碗中本来空间就小，此时如果大力摇动，干脆的芽叶撞上坚硬的碗壁，就像用薯片去砸磐石，想一点都不碰碎，极难。

何况芽与叶，叶与叶之间还会彼此剧烈碰撞，进一步增加了破碎的可能性。

产生的这些碎末，它们的冲泡价值不大，在出汤的时候极易顺着茶汤流入公道杯，影响美观度不说，如果浸泡的时间过久，还有可能使茶因为过浓出现苦涩的口感。

因此，闻干茶香前只需轻轻摇晃三下即可，既可以让茶的香气充分释放出来，又不会影响到茶叶的完整度，是比较恰当的做法。

4

闻干茶香，不建议往干茶里哈气。

当看到视频中的“老师”往茶叶里面哈气的时候，用震惊都不足以形容当时的心情。

这一口下去，得有多少飞沫、多少口气被干茶吸进去啊。

若是自己喝还好，若是和朋友一起品茶，别人看到了心中不会介意吗？

就算自己喝也很难接受啊，万一喝之前吃过什么重口味的东西，比如大蒜什么的，这样一番操作，难保喝的不是带着“蒜香”味的茶汤……

画面太美，不敢想象。

虽然某老师说呼出的气带有人的体温，可以让茶香更浓郁。

但正常人的体温只有36℃~37℃左右，比用沸水冲洗过的盖碗的温度相比低了许多，能释放的茶香是非常有限的。

要知道，不同的香气物质有不同的沸点，只有在合适的温度下才会被激发。

36℃~37℃左右的温度只能激发低沸点的芳香物质，而中沸点和高沸点的物质无法释放。

此时散发的干茶香味并不完整，也不够浓郁，闻香的享受感大大降低，也很难发现茶香中存在的问题。

另外，人的口气并不清新，万一哈气的时候带有异味，也会影响对干茶香气的判断。

实在是不建议用这种方式去提升茶叶的温度。



5 怎样闻干茶香呢？

方法其实并不复杂，只要按照标准步骤即可。

首先在闻香之前先称好适量的干茶，一般来说 110ml 的盖碗，白茶、红茶的投茶量为 5g，岩茶为 8 克。

将刚烧好的沸水注入盖碗，迅速倒出，趁着碗身尚热时投入刚才准备好的茶叶。

此时碗身的温度较高，茶叶中的内部物质在高温作用下较为活跃，能散发出浓郁的香气。

立刻合盖，锁住茶香，然后轻轻摇动三下，让芽叶轻微的翻动，让碗中的温度充分打开叶片的细胞壁，方便茶叶散发更充足的香味。

在这个过程中，温度会有一个从高到低的下降过程，高沸点、中沸点、低沸点的芳香物质都有了释放机会。

当这些步骤都完成后，吐出一口气，将盖子揭开一个小口，鼻子凑近这个位置，深吸气。

茶叶中的气味像决堤的河流，和热气一起从这个口子奔涌而出，无论是好的，不好的，都能被清晰感知。

这样闻到的干茶香，才完整、才浓郁、才准确。

另外，闻香时要注意，鼻子不要离盖碗太近，如果碰到盖碗，可能会影响到卫生。

不要对着口子呼气，也不要闻香时说话，不然飞沫可能会溅到盖碗里。

如果需要换气，可以先合盖，侧过头呼气，这样更为安全稳妥。



6 闻香不仅可以识女人，也可以识佳茗。

茶好不好，它的香气会悄悄告诉你。

闻干茶香，就是茶叶在第一次跟你说悄悄话。

告诉你它的特点，它的状态，它的过去，它将带给你怎样的体验。

细细的感知，品味，才能读懂它想说的。

如果茶香浓郁、清爽、富有层次，那么与它的相识也许就是一段美妙的邂逅。

如果茶香淡薄、浑浊、层次单一，那么这段旅程可能就不会不太愉快，及时中止才是更明智的选择。

如果茶香中有异味、臭味，那千万不要喝，这样的茶已经变质，喝了也不过是伤及自己的肠胃。

干茶香就是茶与人初次相识。

好茶才值得继续品味，烂茶坏茶，果断扔掉吧。

顺着网上的 IP 地址，别人能找到你家吗？

文 / 转载自《百度百科》



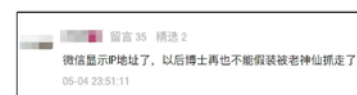
不正经的科普

自从IP地址公开后
我评论区的各位又开始整活了

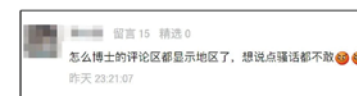
有组团看自己IP的



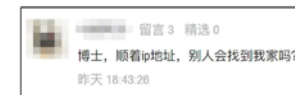
有担心我鸽的



有表达惋惜的



还有....



看看人家关心的问题多有水平!

那我就来讲讲

显示IP地址后
别人会不会顺着网线找到你家？

*顺便集中解答一下大家的其他疑惑

开始之前
我不是想杠你们,但我必须要说



别再说“看看我的IP地址”了

现在评论区显示的这些城市名是IP属地，不是IP地址

它们根本就不是一个概念



IP属地显示的是你在哪个城市



IP地址显示的是你在这个城市的哪片区域



以后请说:帮我看我的IP属地

好了，解释清楚了让我们把标题重新放一下

显示IP属地后别人会不会顺着网线找到你家?

我们先来明确一下顺着网线找到你家的必要条件是什么?

知道你家具体的地理位置

××省××市××区××街道
××小区××栋××××

而现在网上显示的IP属地是这样



只显示省份，连你住在哪个市都不知道完全差了一大截好吧可爱的网友们最多也就知道你是哪里人

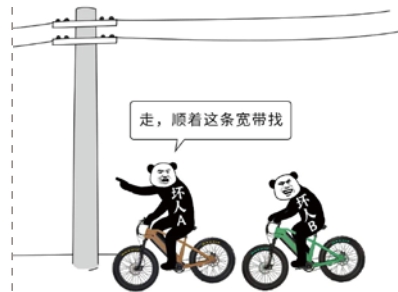


那要是有人顺着IP属地找到我的IP地址怎么办?

那也不用担心!

每个人的IP地址其实是很容易变的你在哪上网，你的IP地址就是哪的

比如你在家用无线网刷微博时你的IP地址就是你家宽带所在的地址



但当你去公司用流量时你的IP地址就是离公司最近的基站



包括你逛街的时候因为手机连接的基站不同IP地址也会一个接着一个换



除非你一直宅在家用无线网你的IP地址才不会变一直都是宽带所在的区域

但，毕竟IP地址不是GPS最多只能显示你在这片上网



找不到你具体的位置



况且IP地址这种信息都在运营商手里普通人根本接触不到就更不用担心自己家庭地址泄露了



又是一个小细节

好了，这个问题回答完了再集中回答一波大家关心的其他问题吧

为什么有的人没有IP属地?

可能是APP没更新到最新版本

这个得自己查看最新版本更新一下



也有可能是你没给自己显示的机会

现在各大平台对展示IP属地的规定是这样

平台展示的帐号IP属地为用户最近一次发文或评论时的网络位置，境内展示到省（区、市），境外展示到国家（地区）。帐号IP属地以运营商提供信息为准，相关展示不支持手动开启或关闭。

所以要想看自己的IP属地自己去网上发个动态或者评论就行

当然最快的方法就是在我评论区里留言

为什么有的人IP属地会不对劲?



这可就有的聊了

像这种



就是一直呆在国内的“假异地人”属于“退潮了才知道他在裸泳”的



纯粹翻车了

还有一些外国大佬的IP属地在中国的



肯定是先坐飞机来中国发条微博
然后再飞回去的
他们的账号估计并不是本人打理的
平时内容是工作人员代发的



为什么有人的IP属地会瞬移?

比如这种



要么是他们真的会瞬移
要么就是....

开了外挂

现在网上确实有不法商家
在卖这类服务



他们可以把手机IP修改为目标地区IP
不管你在哪个城市上网
只要在服务器里选择了目标城市
你在抖音、微博等APP里的IP属地就会瞬移



这玩意别去接触
开挂的没好果子吃

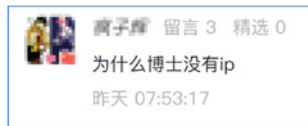
至于这种



假得太离谱了
m78星云我去过，那没有运营商
肯定也是用啥手段改的
也可能是P的



最后一个问题



溜了溜了



溜了溜了



Vision

公司愿景

我们是一家全球性的物流服务商。我们是物流行业的领先者,在服务企业和回报社会的同时我们赢得了客户、合作伙伴以及员工的认同和尊重。

We are a leading logistics service provider operating on a global basis and we are respected by our customers, our partners and our staff.

我们持续地学习和创新并不断地提高我们的技能和服务水平.我们致力于用先进的技术和领先的经营理念帮助我们的客户成为他们所在行业的领先者.

We keep learning and keep innovating and continuously push up our competency level and service level. We are dedicated to helping our customers to become the leaders in their markets by applying the advanced technology and leading

Mission

公司使命

Values

公司价值观

正直为人、诚信立业
严于律己、宽以待人
终身学习、不断创新
持续尝试、永不放弃
企业发展和员工发展同步
企业目标与社会责任一致

Upholding Integrity & honoring promises
Setting high standards for self & seeking greatness from others
Keeping learning & keeping innovating
Perseverance and persistence
Company growth and staff development are at the same pace
Company vision and social responsibility are aligned

我们获得成功因为我们全心投入,不懈尝试;
我们赢得尊重因为我们终生学习,信守承诺。

We succeed continuously because we keep trying and we work with full dedication.
We win all the respects because we keep learning and we always walk our talk.

Our Motto

座右铭