

推动低碳经济·共享丰盛未来  
MOTIVATE THE LOW CARBON ECONOMY  
AND SHARE THE GREAT FUTURE

# 九丰

JOVOGROUP

2018.08  
总第14期

02

成为中国领先的清洁能源服务商  
To be leading service supplier of the clean energy in China



九丰集团官方微信  
欢迎扫一扫关注



专题 / 在路上  
党建 / 不忘初心，牢记使命——九丰集团党建工作迎来新起点  
丰采 / 骄阳似火 司魂耀我  
悦读 / 浮生记



主管及主办单位  
九丰集团  
www.jovo.com.cn

### 编辑委员会

EDITORIAL BOARD

主任: 张建国

编委: 张建国 蔡丽红 蔡丽萍 杨影霞 吉艳  
蔡建斌 吴建国 蒋广生 孔令华 邓志辉  
陈演苗 邓军 赵伟

总编: 张雷

主编: 高燕

地址: 广东省广州市天河区林和西路9号耀中广场A座2116室

邮编: 510610

电话: 020-38107688

网址: www.jovo.com.cn

投稿: gaoy@jovo.com.cn

内部资料 免费赠阅  
版权所有, 转载须经本刊书面同意

如果有涉及图片版权问题, 请与我司联系

# CONTENTS

## 目录



### 资讯 NEWS

- 03 九丰集团特种设备事故应急救援演练 | 梁志斌 |
- 06 九丰-南玻天然气站泄漏处置及保供联合应急演练 | 郑纪志 |
- 10 生命至上 安全发展  
——2018年九丰集团“安全生产月”活动 | 陈瑾怡 |

### 专题 FOCUS

- 13 在路上随笔 | 韦国生 |
- 15 在路上 | 蔡建斌 |
- 16 在气化项目推进的路上, 我们一直在努力 | 李声强 |
- 18 循序渐进 不断改善  
——终端事业部各场站自主可视化改善 | 尹亚 |



### 视野 VISION

- 20 供应链建设过程中的典型案例 | 钟鹏 |
- 22 供应链实战培训感悟 | 聂永伦 |
- 24 参加“橙汁游戏”有感 | 刘洪金 |
- 26 关于精细化管理的一点思考 | 雷静 |

### 丰采 FENGCAI

- 29 骄阳似火 司魂耀我  
——记九丰集团第一届“九丰杯”篮球赛 | 谢彤佳 |
- 34 “安全伴我行”徒步活动 | 梁志斌 |
- 37 追寻我们的绿色梦想  
——记2018年九丰集团总部阳朔拓展 | 张雷 张新煜 |
- 39 您的520攻略到了, 请注意查收! | 杨葳蕤 |
- 41 泰难忘! 苏梅岛, 你那不为人知的美 | 吴立全 |

### 党建 PARTY BUILDING

- 45 不忘初心, 牢记使命  
——九丰集团党建工作迎来新起点 | 单建辉 |

### 说法 THE LAWS

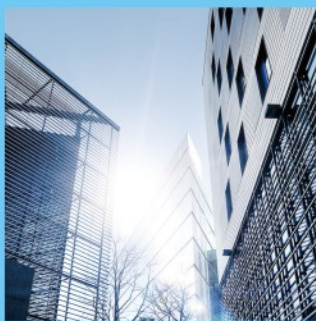
- 48 关于股权转让中分期付款纠纷案例一则 | 梁嘉媛 |

### 悦读 READING

- 51 浮生记 | 杨永胜 |
- 52 江城子·庆端阳 | 曾庆金 |
- 53 那些曾经躲过的岁月, 如今都会加倍偿还 | 邓沛峰 |

### 行摄 PHOTOS

- 56 大马杂记 | 林燕智 |
- 58 汕头寻味之旅 | 陈少君 |



# NEWS

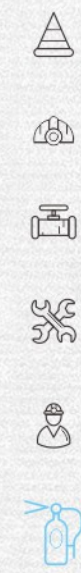
## 资讯

- 01 九丰集团特种设备事故应急救援演练
- 02 九丰 - 南玻天然气站泄漏处置及保供联合应急演练
- 03 生命至上 安全发展  
——2018年九丰集团“安全生产月”活动



安全月

JOVO 九丰



## 九丰集团特种设备事故应急救援演练



文 / 仓储事业部 梁志斌  
The author

为深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党中央、国务院关于加强安全生产工作的决策部署，大力弘扬“生命至上、安全发展”的思想，增强全民应急意识，提升公众安全素质，提高防灾减灾救灾能力，有效防范和坚决遏制特大事故发生。6月22日，东莞市质量技术监督局、沙田镇人民政府联合九丰集团开展特种设备事故应急救援演练。

东莞市委常委、副市长张冠梓，沙田镇镇长詹志斌，东莞市质量技术监督局副局长刘东兴等莅临指导，九丰集团董事长张建国出席接待，吉艳女士、蒋广生先生、吴建国先生陪同。

本次演练场景设定为LPG充装台6#车位发生液化石油气泄漏事故，一人冻伤。事故发生后，九丰立即启动应急预案。在公司领导及各级抢险人员的共同努力下，对伤员进行紧急救护、对现场进行警戒疏散，实施喷淋降温控制险情，关闭阀门切断泄漏源。经过紧张有序的应急抢险，事故得以消除，应急救援工作圆满结束。

01 事故发生后，班组人员迅速转移受伤员工



02 警戒人员迅速拉起警戒带，控制所有无关人员、车辆进入事故现场。



03 九丰消防抢险人员联合虎门港消防大队，对事故车辆进行水幕喷淋，保护槽罐避免发生爆炸。



04 中控拉响消防广播，在疏散引导员的指引下办公人员紧张有序地疏散至紧急集合点。



05 在总指挥陈演苗的指挥下，各应急小组有序开展工作。

06 LPG泄漏与空气可形成爆炸性气体，监测组成员使用便携式可燃气体检测仪对泄漏周边进行严密检测，随时向总指挥报告检测结果。

07 在公司抢险组成员的指引下，在各级消防队员的水幕保护下，立沙岛应急抢险队员进入事故现场切断泄漏源。

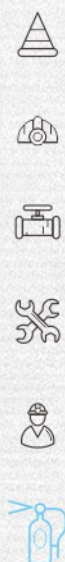
08 演练结束。

## 演练过程回顾



演练结束后，广东省特种设备检测研究院东莞检测院总工程师何涇涇对此次演练作了总结点评，他充分肯定了演练效果，同时指出了演练过程中存在的不足：1.演练过程沟通语言不够简洁清晰；2.人员疏散未涉及司机和押运员。针对以上不足，演练总指挥陈演苗召集相关负责人总结经验，积极改进。

随后，张副市长及詹镇长在九丰行政楼接待大厅观看了九丰集团宣传片，并在库区沙盘区了解了整个储配库运营及配套消防设施能力。张副市长充分肯定了九丰集团作为东莞市唯一民营LNG、LPG储配库具有重要的能源战略意义，督促继续把安全运营作为首要要务，保持九丰的安全无事故生产记录。



# 九丰-南玻天然气站泄漏处置及保供联合应急演练

文 / 终端事业部 郑妃志  
The author



## 2018年6月，是我国第十七个“安全生产月”

今年的活动主题为“生命至上，安全发展”。为了响应“安全发展”的理念，提高终端事业部燃气运营安全和持续供气保障能力，保障燃气生产安全。经过前期的沟通策划，终端事业部于6月14日上午，与清远南玻公司开展了一次天然气站事故应急处置及紧急保供联合应急实战演练，以提高双方生产事故应急处置和紧急保供过程中，各方之间的协调和应对能力，演练取得了预期的效果。以下是演练相关的情况。

### 一 燃气事故应急处置和紧急供气保障情况

随着国家对安全和环保力度的不断加大，以企业煤改气需求为代表的天然气终端市场急速增加，用气企业在选择供气合作企业的过程中，除了考虑经济方案外，供气企业对运营安全和燃气持续供应的保障能力，也是重点考虑的指标因素。随着市场需求的增加，大量企业涌入天然气终端服务市场，企业之间的竞争空前激烈。在如此激烈的终端市场竞争中，除了合理的市场价格模式之外，能够给客户提供安全、持续稳定的供气保障，打造专业的企业服务形象，是在激烈的终端竞争市场中脱颖而出，获得客户青睐和信任的不二选择。作为主营业务为天然气终端服务的终端事业部，目前各类加气站、工业园区、城市管网、卫星站点等服务网点已遍布全国多个省区，在站点如此分散的情况下，如何提高各服务站点应急处置和安全保障工作，是获取客户信任，建立长期合作关系的基础。

通过近两年的不断完善，终端事业部已逐步建立，以运营服务站点（属地）应急处置为主，事业部应急抢险支援为辅的安全应急处置保障体系，并借助科技手段，通过建立事业部远程视频监控系统，配合远程应急指挥信息平台（应急事件处置微信群），实现任何服务站点一旦发生事故，可在事业部监控中心或手机终端远程查看现场实况，结合应急指挥信息平台，为快速制定处置方案、远程应急和统筹指挥、正确处置事故提供技术支持和体系保障。

### 二 九丰-南玻联合应急演练

**1、演练模拟事件** 某天早上，南玻气站当班人员3人（杨家干、丁立运、林颖发），南玻气站在生产过程中，因气化器基础下沉导致气化器发生倾斜，造成气化器进液总管被拉裂并造成严重的天然气泄漏。

**2、演练过程** 6月14日上午10点40分，应急演练总指挥邓志辉在事业部监控中心控制室，通过事业部应急事故处置微信平台，宣布演练开始。

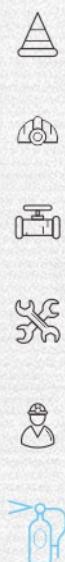
清远南玻天然气站气化区，突然烟雾腾空而起，气站内操作人员丁立运发现气化区发生严重泄漏，立即向站长杨家干汇报。杨家干确认险情后，立即启动气站现场应急泄漏处置方案，指示丁立运马上切断出液总阀，并穿上防冻服、呼吸器，在安全的情况下，做好进入现场查明原因的准备，指示中控室林颖发立即远程启动消防泵、消防喷淋，并向南玻热端中控室汇报险情，让其注意生产参数并做好紧急停气准备，并联系气站非当班人员（住在南玻厂区宿舍），让非当班人员尽快赶来气站支援。



邓总在监控中心指挥抢险



应急微信平台抢险联络交流



完成安排现场处置后，杨家干立即向南玻设备部经理王帅汇报情况，让其做好紧急停气准备，并派人来气站支援。杨家干随后又向公司运营部经理王卫芳汇报险情，并请求支援。王卫芳接报后指示杨家干做好现场处置，并向事业部总经理邓总汇报情况。邓总立即启动事业部应急泄漏处置预案，指示郑妃志立即召集应急处置小组成员，在应急指挥中心（公司监控中心）紧急集合，并通过**应急微信处置群**作为应急信息联络平台，指派应急抢险人员前去支援。



站长通过应急处置平台汇报情况



南玻厂方支援人员到达气站



丁立运穿好防冻服在水带掩护下进入现场查看情况

在应急处置过程中，杨家干在安全区域，借助应急微信联络平台，通过语音、图片、视频等形式，向公司应急指挥中心报告现场情况。总指挥邓总通过视频监控和应急微信平台，了解到现场情况较为严重，考虑到南玻公司为玻璃生产企业，如果长时间断气停炉，将会导致窑炉变形甚至倒塌，给客户带来不可估量的损失，邓总立即指示运营中心总经理康劲松与南玻方沟通协调，启用南玻厂内应急保供撬，并安排车辆调度人员，紧急调运槽车，启动燃气保供预案。邓总同时指示工程技术部总监武亚，让其立即通知工程经理阳兆仑联系和组织工程施工抢修人员前去抢修，尽快恢复气站的正常生产。

- 10点50分 • 在气站人员及南玻支援人员的正确处置下，气站泄漏险情及时得到控制。
- 11点25分 • 在事业部调度、九丰物流槽车司机、气站操作人员、南玻热端车间等人员的密切配合下，南玻应急供气撬正常启用并供气。南玻方的正常生产得到了保障，避免了一场因断气造成的不可估量的经济损失事故。
- 11点30分 • 事业部应急支援人员和工程抢修人员到达现场，站长向抢险小组汇报了现场情况，公司应急和抢修小组根据实际情况制定抢修方案，实施并完成抢修工作。随后在气站和南玻热端车间人员相互配合下，由应急撬供气逐步切换到气站供气，应急撬停止工作，气站恢复正常供气，应急处置结束。
- 11点40分 • 总指挥邓总宣布应急演练结束。（演练各方总结。）



应急撬保供操作



公司应急小组成员讨论抢修方案

### 3、演练总结

此次演练是一次多部门、多现场、结合事业部远程监控系统和应急信息发布系统平台开展的实战性演练，也是事业部成立以来，第一次采用并结合公司监控中心和应急处置微信平台，在南玻气站、公司监控中心、气站保供应急撬、厂方生产车间四个不同地点，各岗位根据实际处置情况要求，同步开展应急处置演练。演练实战性强，事故处理和各岗位处置流程均按实际事故处置情形开展，不仅检验了事业部在运营服务过程中应对突发事件的能力，同时，在启用天然气应急撬紧急保供过程中，进一步加强了事业部内部运营、安全、工程、调度等部门的沟通与协作，理顺了客户、物流公司等相关方在紧急情况下的配合与协调，使各部门、人员切身感受到了自身在应急处置和保供机制中的具体职责和工作要求，提高事业部处理燃气应急事故和燃气应急保供的能力。通过联合演练增加了公司与客户之间的安全工作交流，展现了公司运营和应急服务保障能力，塑造公司安全、专业的服务形象，得到了客户的肯定和信任，为长期建立合作关系提供支持。



# 生命至上 安全发展

## ——2018年九丰集团“安全生产月”活动



文 / 集团总部 陈瑾怡  
The author

今年6月迎来了国家第十七个安全生产月，九丰集团以“安全生产月”为契机，统一安排部署，各事业部积极响应，紧紧围绕“生命至上、安全发展”的活动主题，组织开展九丰集团安全生产月活动。各事业部按照活动实施方案及推进计划有序实施，活动开展丰富多彩，进一步提高了全员的安全意识，促进了公司文化建设，实现了活动预期目标。

下面让我们看看都有哪些精彩的活动项目吧？

### 一、开展安全教育，提高全员安全意识，营造安全生产月活动氛围

各事业部采用悬挂横幅标语、组织观看安全事故教育视频、开展安全茶话会等活动，营造了良好的安全生产活动氛围，推动安全月活动开展。

开展安全承诺宣誓及徒步活动	开展全员安全知识考试及消防技能训练	开展安全月茶话会活动	悬挂横幅标语，张贴安全知识海报，让员工、客户感受安全月活动氛围
---------------	-------------------	------------	---------------------------------



### 二、开展消防应急演练，提高公司应急处置能力



### 三、组织开展安全月联合检查活动

6月19-25日,由集团安管中心组织,各事业部派出安全管理人员参加,对主要的运营实体进行联合检查,检查内容包括管理、现场和安全月活动开展情况三个部分。在检查活动中各事业部安全管理人员相互学习和交流,积极排查事故隐患,熟悉安全管理体系审核方法,对参与人员的业务能力有一定提高作用。

此次联合检查根据现场检查情况和安全月联合检查活动评分规则,终端事业部、中油九丰公司夺得了本次联合检查评比活动的第一、二名。

### 四、举办九丰集团第七期安全知识竞赛

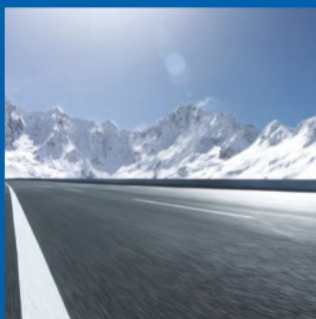
6月28日,集团组织开展安全演讲暨知识竞赛活动,由来自各事业部的六个参赛队伍参加本次活动。此次竞赛有“演讲”和“知识竞赛”两个部分:

演讲比赛以“生命至上、安全发展”为题,事业部的演讲选手们各个准备充分,通过自身对工作和生活的感悟,将其转化成生动的文字,再由演讲者声情并茂的表达出来,触动在场每一个人的心弦,赢得了现场的阵阵掌声。最终,终端事业部鲁璞以96分成绩赢得了演讲比赛第一名,仓储事业部叶宇豪以95分取得第二名,化工事业部彭丹虹以92.7分取得第三名;

安全知识竞赛,此次竞赛内容包括了安全生产法律法规、消防安全知识、日常案例学习资料等内容,由必答题、抢答题、风险题三部分组成,全面检测参赛人员的安全知识掌握情况。经过一番激烈的角逐,终端事业部以210分获得知识竞赛冠军,仓储事业部获得亚军,LNG事业部获得季军。

通过竞赛,进一步营造了普及安全知识,弘扬安全文化的浓厚氛围。九丰集团安全生产月活动也在知识竞赛的活跃气氛中顺利拉下了帷幕。但是“生命至上安全发展”的宗旨不会停步,我们将继续努力,让“要我安全、我要安全、我会安全、我能安全”真真正正变为每位职工的自觉行动,继续推进公司安全文化建设,提高人员安全意识,强化直线责任,落实双重预防机制。





# FOCUS 专题

- 01 在路上随笔
- 02 在路上
- 03 在气化项目推进的路上，我们一直在努力
- 04 循序渐进 不断改善  
——终端事业部各场站自主可视化改善



# 在路上 随笔

JOVO 九丰

国内天然气交易模式，是个既简单又枯燥的过程。冬季，环保要求对工业企业的强制整改，务必导致冬季取暖季节价格上涨；春季，天然气势必就价格下跌。这几乎已经成为了行业的铁律。另外，天气对燃气需求的影响也很大，价格也会大幅波动。比如台风天气，我们便可以适时抬高价格出手，机会难得；又或者道路管控，也会促进燃气价格上涨。然而，这些不过是侥幸的有力先机罢了。

在燃气行业呆久了，接触的形形色色的人越来越多，也越发的容易发出诸多感慨。那些曾经奋战的“老人”，从最初进入燃气行业从未脱离圈子的那些旧友，他们每个人身上都有说不完的故事。细细想来，颇值得回味。

2006年燃气兴起，我经历了从中国最北端的新疆、西北的大草原，由北向南，贯穿5000公里，最终销售在广东一车车气的过程。记得那时，市场化还相对简单，毛利却相当高，大家都一窝蜂的购置装备。到了2012年的时候，开始了槽车潮，一大批新的槽车上线用于长途

文 / LNG事业部 韦国生  
The author

时光荏苒，十三载光阴如白驹过隙，一闪而过。从事天然气行业近十三年的历程，深刻感受到天然气交易犹如过山车一样跌宕起伏，有时感觉行走在云端，风景如画；有时又感觉行走在低谷，充满了失落和无奈，那些转瞬即逝的机会难以把握。



运输；每个行业都会有发展壮大的，也有最终走向衰落的，当供需失衡时，有些失败倒下了，有些成长做大了，也上市了。

接下来，燃气行业各家从业者都开始摸索终端布局，开始“圈地为王”，发展管道、工业用户，获取燃气经营权。而我也有幸跟着九丰燃气的战略布局和发展规划，在不断的成长和改变。在所有九丰人的共同努力下，九丰储运在业内崛起，实现了在能源贸易、储运、分销、生产、终端服务、投资全产业链运营。当然，九丰储运在崛起的过程中也曾遭遇过一系列困境，并在困境中完成了一次次挑战，实现了一次次蜕变，例如卸货压力大带来的憋罐风险；例如船期未到港卸货带来的无货可销的处境；面对同行、客户的质疑声，我和九丰人一起，实现了一次次顶住压力后的涅槃重生。

九丰储运成长、崛起的旅程，也是行业摸索的旅程。我们深耕在燃气行业，了解到了行业的方方面面，通过深化与上游资源的供应，下游提前布局锁定大型用气电厂和城市燃气公司的合作模式；加强与内部成员企业的捆绑合作，使我们的购销平衡达到一体化。

2017年起，燃气行业发生了颠覆性的变化，国家要求减少碳排放，提倡清洁能源利用的号召，天然气替代煤的工业变革开启，然而国际原油价格不断上涨带来的LNG供应也水涨船高，购销价格倒挂，面临的是亏损局面，只有变革才能蜕变，我们

抓住机遇加强与中海油、中石化等央企的资源互换、信息共享、互相协同；又或者通过国际事业部的努力使本该入库的现货提前在国际市场上销售来减轻低价促销的风险；下游向终端用户量身定制用气方案提前锁定利润等等策略。我们承受住了考验，努力也得到了回馈。

一直以来，燃气人、燃气事依旧如故，唯一不变的是我们还在为燃气事业继续努力奋斗。燃气事业看似简单，但需要的付出超乎想象。作为燃气人，要坚守本心，与人友好沟通、坦诚相待，有了人与人之间的信任基础，才能够达成更好的合作共赢。

作为九丰人来说，资源是我们的财富，但如何让他不断累积，要求我们需要有开阔的思维，转型和创新是我们唯一的出路。和合文化是我们每一个九丰人秉持的宗旨，志同道合、和谐共处、合作共赢是我们需要丰富的目标，我们所拥有的上游资源、船舶运输、码头仓储、槽车运输等都将共享连接，向我们的下游终端用户共享我们的码头仓储设施、船舶运输，开放我们的上游资源供应商，带领着国内企业接洽国际供应商，向国际化迈进。我们九丰人愿意协同各方参与，共享燃气硕果。我们也将致力于成为中国领先的清洁能源服务商而奋斗不渝。

既要金山银山，更要青山绿水。推动低碳经济，共享丰盛未来，我们一直在路上。

# On the Road

时光如白驹过隙，不知不觉，又到了一年的暑假了。当立全来找我约稿时，篮球队长腼腆的说又是一年了时，我看着《在路上》的题目，心想在什么路上呢？经过了两年的高速发展，LPG事业部带着满满的信心进入了2018，这过去的半年，我们既奔波在开拓市场的路上，也忙碌在为上市准备的工作途中，而且，通过团队拓展、篮球比赛等团队建设和企业文化建设工作，提升了内部的凝聚力和战斗力。很明显，我们正在一条通往胜利未来的光明大道上。

回过头来想稳定一下思绪，却又看到了电脑屏幕上跳动的数字，是啊，这半年又是不平静的半年：中美贸易战、对伊的再次制裁、原油的剧烈波动、人民币的跳跃贬值，还有这两天国务院发布的蓝天保卫战纲领带来的调油业务巨变，无一不对我们的业务带来天翻地覆的变动。可以说，这半年发生的黑天鹅事件比起过去三年合起来还要多。这也注定了，通向成功的道路不会是一条康庄大道，一定充满着各种各样的挑战和困难，需要我们磨炼出坚定的意志、不断的提升自我能力，去搏击风雨，迎接挑战。

平心而言，上半年我们做的很努力，但是效果并未如人意，但是我们仍然充满信心，对于下半年，我有三点建议。

首先，我们要忘记过去的辉煌，从头做起，从新做起，踏踏实实的做好管理做好业务，放下身段去做实事，千万不能有骄傲之心，不能按照过去惯

性而行。

其次，我们一定要有危机感，不能有侥幸心理，要对未来进行清晰的认识和把控。在PDH浪潮后，国内的丙丁烷乙烯裂解、烷基化装置等新型LPG化工应用又开始了，化工类的厂商突然跨界变成了我们的竞争对手，而我们原有的竞争对手也纷纷在外省甚至国外开始布局下游，中石化在湛江、南京的进口库区明年即将投产，中石油和中海油也在积极布局进口码头，国内的浙江石化、大连恒力等新兴地炼纷纷上马，就连对面的PDH项目也正在热火朝天的建设中，可以看到，未来三年内行业必然有巨大的结构变化。我们如果还不正视这一变化，还在抱着过去的单一最大码头业绩沉醉，必然面临着温水煮青蛙的结果。我们需要认真的审视我们的业务，找到市场新形势下的发展方向，兢兢业业的往前走。

第三，我们应该充分的去吸收上市工作带来的规范化要求，去理解他应用他，而不是去排斥他或单纯的敷衍过关，以之改进我们的内部管理，提升我们的竞争能力。举例说，风险管理和内部控制一直是我们内部管理的弱项，通过这次上市梳理，其实很多机制和流程就可以因应而出，执行推广了。

最后，我想再次引用蒋总最喜欢用来鼓舞大家的一句词，为我们的走向胜利之路加油：雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！

## 在路上

作者 / LPG事业部 蔡建斌

# 在气化项目推进的路上， 我们一直在努力

文 / 集团总部 李声强  
The author

## 前言

气化项目始于2016年，经过两年的筹备期，今年3月终于正式施工。

自从接手了气化项目推进工作以来，在参与人员的感动下，一直有想法，用适当的方法把项目上的那些事给大家说叨说叨，让大家了解真实的项目那些事。恰逢编辑部为《九丰》约稿，我便愉快地接受下来，用这种方式表达我对项目所有参与者的感恩之情。

我是去年12月份接手气化项目的，新的气化项目部也随着人员的变化而重新成立。这个项目部有集团的专家顾问，也有仓储事业部的领导和技术人员，还有临时从仓储、储运、集团工程中心抽调的人员临时组成的。为了更快更好地推进气化项目，集团工程中心的专业人员也把一部分精力放到项目上协助工作。这里面大多数同志都是有自己的本职工作，更多的是在工作之余和牺牲自己的业余时间协助气化项目部开展工作。尽管工作中有诸多的不满意，尽管工作中出现过一些失误，尽管在项目推动过程遇到了诸多困难，但我们这个团队一直秉承合作共赢，共同发展，推进项目完成的理念。在每个成员身上我都看到了他们闪光的一面，他们给了我克服困难的勇气，给了我建好气化项目的信心。下面我就来说说他们每个人的故事。

刘淑娟总是集团的专家顾问，一期项目的建设和领导者之一。可以说，她在项目上是技术的领头人，青年技术人员的技术传授者。在项目上，只要我们任何人遇到问题，她一定是有求必应。我们每次安排的技术交流、合同谈判，甚至包括技术考察，她都不辞辛苦。经常是自己驾车一个多小时亲赴现场帮助解决问题和技术把关。充分的利用她的技术和知识让我们少走弯路。尤其是项目负责人及采购人员调整变化后，她更是毫无保留地向采购人员传授采购应该掌握的知识和技巧，为项目采购满足项目的需要做出了努力和贡献。

仓储事业部宋占勇总，不仅要负责好仓储的生产，还抽空帮助项目部有关工作。参加技术交流、合同谈判、与设计单位沟通工艺技术方案。协助项目做好现场的施工和协调，帮助项目部解决有关问题。还支持仓储技术部张勇经理全身心投入项目部的有关技术工作。

在这里我的重点说说仓储事业部的张勇经理。他是从一线走出来的一名技术管理人员，对仓储的工艺技术和设备情况了如指掌。正是他对仓储的熟悉，帮助我们项目部解决了不少技术问题。工艺方案的沟通和确定，采购的技术协议以及技术规格书的确认，还不辞辛苦多次到设备厂家进行设备监造见证，在采购时协助采购人员确定设备型号，在与施工单位和设计单位的进度和技术沟通中他总是能够给出比较好的建议。尤其是在他母亲去世请假期间，他也没有放下项目上的工作，积极沟通设计以及相关人员，把项目工作安排始终放在心上。

仓储事业部的陈演苗总、王延宏总，安全部的宾贤才经理、韦华平副经理、技术部的宋祖茂经理、采购员刘伟乐在安全施工、设备安装和工程采购的工作中也给予了项目部大力支持。

再说说气化项目部人员吧。

首先说说气化项目部的项目经理徐良同志。徐良同志是新加入公司的新人。2017年10月

入职，在2017年12月份公司需要人员承担气化项目工作时，义无反顾，勇于担当。勇敢地挑起了气化项目经理的重任。他之前是土建工程师，客观地说他对天然气行业不是十分了解。但他主动学习，主动沟通，了解和掌握项目的报建、设计沟通、施工安排等相关工作。尤其是项目开工后，积极与施工单位和设计单位沟通，帮助施工单位解决问题，推进项目进度和质量、安全管理工作。特别值得一提的是，徐良同志一心扑在工作上，双休日、节假日也放不下现场的施工。

胡振国同志是仓储事业部借调到气化项目部协助工作的，主要负责的是仪表与消防建设。作为项目部最年长的人员，他服从工作安排。在前期项目的采购过程中积极协助项目经理做好工作，积极主动协调仓储事业部做好DCS升级工作。对项目的开展能够提出有益的建议。

陈硕同志也是仓储事业部借调到项目的电气工程师，主要负责电气及视频建设工作。在电气施工中，根据施工单位的情况，积极协调施工单位与仓储事业部的工作，敢于承担责任。特别值得一提的是，陈硕同志在完成本职工作的同时，还承担起项目部的业余驾驶员，只要有需要陈硕同志都不辞辛苦，随叫随到。在气化项目施工图审查时，还当起了义务的服务员，提前到现场帮助做好有关准备工作。

颜莎莎是我们项目部唯一的女同志，她的工作可是我们项目部不可或缺的。项目的文档工作全部由她承担，需要的项目材料随时都能提供出来。我们与设计单位和施工单位的沟通函件，她都井井有条地处理好。作为项目唯一的后勤人员，对项目上的需要也是不厌其烦做好支持工作。

接下来我还得说说我们工程中心的人员

林茂同志也是入职公司不久的新员工，负责费控及合约管理工作。他之前是在中石油工作的，对项目管理、费用管理和合约管理有自己的见解和理解。在气化项目的招标过程中，由于时间紧迫，他不分昼夜编制招标文件，与咨询单位沟通招标清单，和项目部有关同志一起梳理招标澄清和答疑，起草项目合同文本。进入项目施工过程中，认真审查项目有关费用支付和价格审查工作。尤其是需要满足融资需要对合同进行分解时，林茂同志主动沟通有关部门和施工单位，较好地解决了问题，为项目融资奠定了基础。

黄展同志是刚入职工程中心的工程经理，他入职后全身心扑到工程项目上。深入项目现场，熟悉图纸，沟通设计单位，督促施工单位进度，参与编制项目总体进度计划等工作。同时，还要熟悉集团其他项目，了解项目进展情况，编制工程中心的有关管理制度。虽然入职时间很短，但进入工作状态快，不怕苦不怕累。体现了较好的职业素养。

最后，我要说说我们工程中心的副总监涂强同志。涂强同志是中油九丰公司调过来的，以前主要从事业务和安全管理工作。到工程中心以后，他负责中心的综合管理和采购管理工作，并负责气化项目的采购工作。采购对他来说是全新的工作，既没有经验也没有基础，但涂强同志硬是凭着一股韧劲，向技术人员学习向周边的人员学习，在短时间内，挑起了这个任务。

LNG事业部的孔令华总、邱少宇总、李志明总以及蔡耀文同志、财务部柏栋才主管、资金部吴胜君、风控中心的慕长鸿总及郑杰等给予了项目大力的支持。还有许许多多，为项目建设默默支持的领导和同事。在此就一并感谢了！

丹青难写是精神，只要我们在工程管理的路上，发扬合作共赢，相互帮助、共同进步的精神，一定会走得更踏实，获得更大的胜利！

刘淑娟

集团专家顾问



宋占勇

兼气化项目技术负责人  
仓储公司运营中心总经理



张勇

兼气化项目技术负责人  
仓储公司技术部经理



徐良

兼气化项目总经理  
工程中心土建工程师



胡振国

兼气化项目仪表工程师



陈硕

兼气化项目电气工程师



颜莎莎

兼气化项目工程文员



林茂

兼气化项目费控工程师  
工程中心费控及合约管理工程师



黄展

兼安装工程负责人  
工程中心工程经理



涂强

兼气化项目采购负责人  
工程中心副总监



# 循序渐进 不断改善

## ——终端事业部各场站自主可视化改善

文 / 终端事业部 尹亚  
The author

《孙子兵法》云：无邀正正之旗，勿击堂堂之阵。有战斗力的军队一定是旗帜鲜明、阵容整齐的。领先全球的杜邦安全管理体系也强调，如果一个企业连现场都是杂乱无章的话，那么他的安全管理也是无法做好的。通过对比，行业内的安全绩效优秀的企业，现场3S和可视化一定是非常完善的。

**他山之石，可以攻玉。**2017年四季度，集团安全管理中心就场站的可视化改善出台了标准和改善指南。为此，终端事业部运营管理中心仔细分析各下属场站和集团标准的差距，讨论并制定了自身的现场可视化制度、标准和实施计划。希望计划的实施能激发基层自主改善的自信，提高基层的属地责任意识，以此逐步提高整体安全管理水平。

2018年一季度开始，终端事业部（含下属公司）各场站按照可视化标准启动可视化改善计划，终端事业部安全管理部、运营部作为技术指导，各站场负责人带领基层员工在属地范围内逐步改善。经过一季后发现：**基层的主人翁意识逐步加强，现场改善过程中，不断有场站班组充分发挥集体智慧，场站的现场整洁度、规范度有了明显的改善。**

虽然取得了阶段性的成果，但总结经验时事业部领导提醒大家：**可视化改善绝非一朝一夕之功，过程中难免会有反复，不论是技术指导者还是各站负责人，唯有保持循序渐进、不断改善的心态，才能实现最终目标。**

部分改善  
图片展示



# VISION

## 视野

- 01 供应链建设过程中的典型案例
- 02 供应链实战培训感悟
- 03 参加“橙汁游戏”有感
- 04 关于精细化管理的一点思考

# 供应链建设过程中的典型案例

文 / 集团总部 钟鹏  
The author

2017年3月份开始，集团行政管理中心结合清华供应链咨询项目的建议，拟定了九丰供应链及其信息系统建设的方案和工作计划，经集团领导的审核批准，在集团领导、集团各职能中心和各事业部的大力支持和积极参与下，按计划实施了供应链及其信息系统的建设工作。

九丰供应链信息系统建设，首先从库区板块入手，在2017年完成了库区板块的门户下单系统、物流TMS系统、槽车预约排队叫号系统、实时库存系统和船期系统信息系统等五个系统的开发工作，并不同程度地开始了初步应用。

2018年，在巩固、完善2017年基础系统建设的基础上，重点进行LPG终端信息系统、LNG终端信息系统和数据分析（BI）项目的开发工作。

在供应链信息系统开发和应用的过程中，行政管理中心供应链与IT的同事及各事业部供应链对接人，发现和梳理了大量的业务流程中存在的可优化事项，这些可优化事项经过各事业部领导和相关同事的指导、积极参与和配合，优化了原有业务流程，对供应、运营和物流的诸多环节的安全、效率和工作质量等产生了积极的正面影响。

现列举几个典型案例进行分享和说明，以期各位同事能更加准确地认识供应链及其信息系统建设的重要意义，并在今后的九丰信息系统开发和应用过程中予以更多的理解、支持、配合和参与。

## 案例1

### LNG卸货站点名称和地址的规范、统一和准确

TMS系统涉及到储运、物流和协运单位等不同单位，贯穿了从下单到账单的整个过程，包括储运下单、物流接单、协运单位接单、车辆调度、提货、出闸、在途、卸货、单证签收及数据回传、储运与物流对账、物流与协运单位对账等不同环节，以及任一环节信息改动所引发的一系列操作和调整。在需求调研和方案设计阶段，发现了卸货站点名称不一致的问题。例如，中山永安，储运命名为“中山小榄”，九丰物流命名为“中山小榄镇”，有的协运单位命名为“永安电厂”。这导致源头信息、操作信息及对账信息名称的不一致，系统流程难以处理。在LNG事业部刘洪金、张斌和项目组同事的共同努力下，制定了储运、九丰物流、协运单位站点名称统一的机制、流程方案，实现了站点名称的规范和统一。名称统一后，从卸车到结算的数据流转时间与统一前相比至少减少了1天时间。

TMS系统开发过程中遇到的另一个具体问题是卸货地址表述的不准确。比如有的地址表述为“中石化斜对面”，“下桥后右转弯300米”“第二个红绿灯左转”等。这些信息，系统只能记录，但不能进行准确的识别和定位。在LNG事业部供应链对接人和相关同事努力下，通过百度地图查询每个卸货站点的经纬度的准确信息，做到了精确定位，为电子围栏设置和车辆在卸货站点的进入和离开、时间管理、线路运行管理及车辆调度管理等提供了准确的定位信息。

## 案例小结

系统建设的过程，是系统和业务实践经验相融合的过程，也是业务和运营流程规范的过程。对基本名称的规范和统一，提升从订单到账单的信息流转质量和效率。

## 案例2

### 立沙岛化工园区新闸口预约系统与库区协同发展，共同消除不利操作因素

沙田镇虎门港政府为加强立沙岛化工园区的安全管理，启动了新闸口预约系统研发和应用工作。为配合和支持园区预约系统的实施，集团行政管理中心、仓储事业部和相关事业部供应链对接人积极与经发中心主管领导及系统开发工程技术人员进行沟通，并与园区相关企业讨论，在满足政府政策要求的前提下，积极主动消除对库区运营可能造成严重影响的不利因素。

在4月份供应链双周工作协调会议上，LNG事业部刘洪金反馈了立沙岛预约系统的有关信息，“我们的客户需要同时操作园区预约系统和库区的系统，这会增加客户的操作成本，降低提货的操作效率”。

“给客户带来不便利的事情，我们必须克服，客户迟早会感觉到我们的努力”行政管理中心负责人刘总鼓励大家努力化解立沙岛预约系统可能给九丰运营带来的风险，同时，刘总明确指出“园区政策和要求，需要认真贯彻、支持和配合到位。我们在库区系统建设方面积累实践经验，对于园区的预约系统建设，可以主动向经发中心提供有利于九丰运营的建议和补充”。经过与经发中心相关领导和系统开发技术人员的多次深入探讨和沟通。基于对九丰在系统的严谨流程和稳定运作情况的了解，经发中心采信了九丰系统数据，并与园区预约系统进行对接，避免了九丰客户同时在两套系统进行重复操作的后果。

## 案例小结

通过信息流主动吸收外部流程变化的影响，可缓解或避免对实体物流的影响和冲击，保障客户服务质量。

## 案例3

### 司机开单货款余额不足问题的协调解决

“司机开单时货款余额不足，终端机是否进行控制不给开单？”技术人员在终端机配套流程开发过程中，遇到两种流程处理意见和方案。其中一个方案是：开单控制，原因是有的司机充装完成后，等钱过来结算，在库时间过长，占用了充装资源。另一个方案是：开单不进行控制，原因是有的业务是现场结算而不是转账结算；另外，结算的延迟，不仅是客户原因，也部分会有到账数据没有在系统及时更新的原因。

通过对系统几万辆不同业务类型车辆在库时间分析对比和异常时间分析对比，我们发现因结算延误出库的车辆，主要集中在少数几个客户的部分车辆。结合现场经验，得出了“在结算环节控制，通过与关键客户沟通协调解决现场操作问题”的结论。

## 案例小结

- 1) 案例分析了现场操作数据和客户运营数据，两个不同角度数据的结合，对分析起到1+1>2的作用。
- 2) 数据分析与现场经验相结合，得出共同信任的判断。

以上三个操作案例，是供应链1.0系统平台建设过程中，行政管理中心与各事业部共同努力获得的实践案例。三个案例，分别代表了“基础数据管理带来信息流转效率提高”“信息流对实体物流的影响和作用”“如何利用系统积累数据进行分析”三种不同类型的实践。在此基础上，继续优化供应链1.0系统，通过供应链及其信息系统的建设和应用的不断深入，持续优化从采购到客户交付全链条的流程。

2018年6月7、8日，集团人力资源管理中心和行政管理中心共同举办了供应链实战管理培训。培训通过“橙汁游戏”，采用理论讲授与线上模拟实战相结合的形式，系统地向学员讲授了供应链运营的基础知识和基本技能。

## 供应链

## 实战培训感悟

文 / 集团总部 聂永伦  
The author

两天的供应链实战培训中，“橙汁游戏”给我留下了很深的印象。

橙汁游戏是荷兰一家供应链管理公司开发的一套在线系统，每5个人组成一个小队，分别担任游戏中一家公司的销售、采购、生产、供应链和观察者（领队）的角色。公司一开始处在亏损状态，初始投资回报率为-3.96%。在系统中的能查询到公司的详细经营情况，例如：销售额、库存使用情况、产品废弃率、合同违约率和罚款等信息均可查询到。每个小组根据经营情况制定经营策略，并分别在销售、采购、库存生产和供应链4个模块中制定相应的决策参数。当每个小组提交结果后，系统后台会自动模拟计算出经营情况。

在本次培训和比赛中，各小组需完成3轮设置，3轮加权ROI（投资回报率）最高为优胜者。以下是对我所在的小组在培训与三轮比赛过程的总结与回顾。

### 第一轮：给客户的承诺与供应链能力匹配

第一轮开始时，大家难以在大量的参数里找出方向和思路。在不熟悉规则和时间紧的情况下，我们通过财务报表数据，结合培训老师讲解，快速地找出了重点：减少因合同执行不到位所导致的约17万元的罚款。围绕这个基本安排，销售降低了之前过高的服务水平和保质期承诺；而对采购、生产和供应链这些不甚熟悉的环节，只做了微调。通过微调，了解到不同的措施对结果的影响，为后续轮次打下了基础。第一轮的结果出来，因为达到了服务水平，不仅17万元罚款没有发生，还获得了1万元的奖励。尽管销售价格降低导致收入减少了11万元，但因为没有罚款，还有奖励，比初始情况总收入还多了7万元。同时，因为留给自己保质期时间增加，废弃率从原来的8%下降到了3%，因此而节约了6万元的采购和生产成本。投资回报率由初始的-3.96%提升到了0.26%，达到了扭亏为赢的目的！

在为第一轮的成绩感到鼓舞之余，也证明了我们在第一轮中的方向是对的。通过这一轮比赛，我们深刻体会到，给到客户与能力匹配的承诺，对ROI影响竟如此之大。动手即体验，如培训老师所说，只有自己动手了，“花才能种到心里面”。

### 第二轮：库存成本下降带来投资回报率上升

第二轮情况比第一轮更为复杂，如可以更换不合格、调整为更合适的供应商。培训老师要求每个小组制定策略，目标是获得更多的盈利。我们小组讨论后决定以减少库存成本为主要策略。游戏中的“库存曲线趋势图”，对库存的调整和决策起到了关键作用。围绕这个策略，销售部门保持销售合同指数（销售额基本不变）；对产品和原材料库存进行了大量压缩。比如主要原材料橙汁的库存，通过观察原有的库存变化曲线，安全库存可从2周降低到1周。为确保供应，将原有在美国的供应商更换成在欧洲的供应商，采购提前期从30天降到了10天。虽然橙汁增加了约6%的采购成本，但橙汁的平均库存从原来的4.5周降低到2.7周，减少库存成本约40%。产成品库存方面，通过缩减最少生产间隔天数，大大地降低安全库存，大幅增加了库存周转率。在满怀忐忑和期待的心情中，第二轮的结果出来了，我们组的投资回报率获得了大幅提升，达到了7.13%，小伙伴们都激动不已！

### 第三轮：稳扎稳打，持续进步

这一轮我们小组制定了继续减少库存成本、微调增加销售量的保守策略。最后我们取得了7.8%骄人成绩，三轮即超过了全国预赛7.5%的最好成绩，我们为此欣喜若狂。

#### 心得 体会

#### 通过游戏，我最大的感受就是协同工作！

**1) 策略协同。**每一轮次，可以调整和优化的地方很多，如服务承诺调整、保质期调整、库存调整、供应商交付调整等。每个项目的调整都相互关联，如果不确定重点，有很多环节会相互纠结。因此，利用有限的时间和资源，每个阶段找出重点，围绕重点进行整体突破至关重要。

**2) 运作协同。**我们每个参训人员虽然担当不同的角色，但不同角色间的沟通和协同很重要。比如在游戏中，如果采购选择了低成本的供应商而导致供货能力不足或原材料的质量不过关，会造成生产流水线的空闲，以及影响生产合格率；销售的冲量行为，则可能会导致生产成本过高，或因产量不足导致合同违约罚款等问题。

**3) 重视数据分析。**策略协同、运作协同需要基于数据及数据分析的基础之上。游戏中涉及到大量的数据，如财务报表、库存趋势图等等。我们小组的决策，主要是基于数据分析及相互讨论。

#### 4) 供应链系统平台建设，是供应链能力的一个组成部分。

作为IT专业人员，我通过培训和参与游戏，深刻认识、体验了不同职能在供应链运作中的整体逻辑及可能遇到的挑战。培训老师讲解的供应链模型中，不仅包括了“采购、生产、交付、退返、计划”等模块，还包括和强调了给各个环节和整体链条“赋能”（Enable）的模块。两天的培训，给我的一个很大的启发是：作为一个好的供应链系统平台，不仅要满足对业务、运营基本功能的支持，同时要与供应链整体要求协同，起到供应链定义中的“赋能”作用。

培训和游戏不是教我们怎么生产橙汁，也不只是让我们悟透游戏的规则、达到ROI高分，而是让我们学习供应链管理的基本知识，体验和掌握在企业运营中个人或部门不能仅仅以自身的目标、承担的风险为唯一考量，需要部门间的沟通和协作，以期获得供应链管理的最佳绩效。

# 参加 “橙汁游戏” 有感

文 / LNG事业部 刘洪金  
The author



通过橙汁游戏的模拟运行，深刻地体会到供应链中的各环节牵一发而动全身的本质，而各环节的这种连锁反应对供应链的作用可能是增益的，也可能是减损的。如何在产品设计、采购、生产、销售和服务等各环节间协同工作，以期达致供应链全链条的效率提升、降低成本和控制风险的目的？这正是供应链管理的价值所在。

在日常工作中，各位同事对于供应链的认识也许具有一定的狭隘性，而这种认识的狭隘性尤其体现在短板环节。例如LNG事业部在进船环节受限颇多，公司也投入了很多资源去解决此问题，寻求突破这一短板。但如果思维上没有突破短板环节，不用全局的“链”思维看待整个LNG供应体系，很容易导致采-储-销-运的脱节。

目前集团在着力推进精细化管理，在此过程中，需要一个管理工具作为载体，这个载体就是“数据”。培训中老师反复强调，“业务是数据的生产者”。数据的维度越全面、准确度越高，则管理越精细。所以业务管理过程中有效的数据采集点越丰富全面，则业务的可控度越高、可视化越好、风险也越低。例如在执行层面，通过上线SRM、ERP、WMS、TMS、CRM等系统，来追踪、记录、分析各环节的数据，为供应链的不断优化更快、更准确地找出问题所在，为分析与决策提供了更准确的数据支持。

在橙汁游戏中，计算托盘数量时，团队差点因为一个采购单位的失误而“掉进坑里”。采购橙汁原浆用的运输工具是“罐车”，而“罐车”是不需用“托盘”的，在计算时没注意到这个采购细节，原材料仓库“托盘”数量比需求量多了近一半，这一点正好反映了供应链的物流、信息流、资金流各“流”是否畅通，直接关系到效益最



大化的达成。而任何一个环节的不畅顺都将导致整个供应链链条的成本上升。游戏中有个直观的例子：维生素C (VC) 的需求量不多，但却是生产含VC橙汁的必需原料，初始的供应商需60天的交货期，意味着一旦断货，则会直接影响VC橙汁的长期产量，而长期产量不足又将导致客户服务水平下降，客户服务水平的下降又会导致罚款，这一系列的连锁反应将深刻地影响ROI。我们可以通过提高VC安全库存或换成可提供更短交货期的供应商等措施来规避可能的断货风险。

实际工作中，各部门间由于考虑问题的出发点不同，可能导致沟通不畅或协同不佳，比如销售人员为了追求更好的服务水平，会要求加大单品库存；而生产人员为了提高周转和保质期，会将库存量尽量降低，这些不一致的地方导致了公司整体运营效益不佳，因而需从供应链的角度、综合各部门的供需关系，把安全库存与生产间隔等因素有机整合。在此过程中，即使可能造成个别部门的利益暂时受损，但却成就了公司利益的最大化，从而也就实现了共同目标的达成。

培训导师授课过程中讲到的几个工具对我们的工作非常有启发和帮助。比如供应商的评估矩阵模型，可以通过供应风险和战略重要性两个维度去选择、优化供应商组合，这为我们接下来的供应商评估及配送站点分级提供了一个很好的思路。另外，供应链物流优化的问题上也受益匪浅，比如在与第三方物流的合作中如何去分配资源，保证公司利益的最大化；在配送网中，透过不同站点的配送要求与成本分析，可以优化运价制定体系和驾驶员酬劳分配方案。

三轮橙汁游戏，实际上就是弥补短板的路径优化过程。通过对上一轮游戏中的各项数据的分析，找出上一轮游戏中的供应链短板，然后再通过计算得出最优方案，从而实现ROI的递进式上升。

不管是游戏中还是在实际工作中，如果各位同事只是发现问题、但只站在自身岗位去解决问题，只能算是个优秀的修补匠；而如果能站在供应链各环节协同的角度去解决问题，才能算得上是个合格的设计师。

## 关于精细化管理的一点思考

文 / LNG事业部 雷静  
The author

精细化管理这一概念形成于世界汽车工业的发展过程中，后来在日本制造业中大放异彩，发展成熟，逐渐成为备受现代企业推崇的一种管理理念和方法。

精细化管理既是一种管理理念，也是一种管理方法。作为理念，它指的是用具体可量化的标准取代模糊的管理要求，把抽象的战略决策转化为具体明确的行动。而作为方法，它是指通过提高员工素质，提高个体效率，把握细节，控制风险，强化链接，增强协作，从而提高企业整体效益。

所谓精细，有人作了如下解释。“精”意即切中要点，抓住运营管理中的关键环节；“细”意即具体量化、考核、督促和执行管理标准。精细化管理的核心在于，实行刚性制度，规范人的行为，强化责任落实，形成优良的执行文化。

精细化管理与规范化管理在表述和定义上有相似之处，这是因为两者是相辅相成、互为基础、循环递进发展的。精细化是在现有规范化的程序或状态中向更精确细致的方向发展，而后形成的标准或规定又成为更高层次的规范。所以在实施其一时，也要有意识地结合另一种方法，如此更有可能将企业引向成功。

那么如何做到精细化呢？精细化可再具体分为六精五细，**六精：培养企业精神、运用管理精髓、掌握技术精华、追求质量精品、精通营销之道、精于财务核算；五细：细分市场和客户、细分企业组织职能和岗位、细化分解每一个战略目标、细化企业管理制度、细控成本。**

上文是从理论上解释精细化管理这一概念，下文将从笔者的视角出发回顾实际工作中体现的精细化管理。

仍记得在我刚来公司不久时，LNG事业部就于2018年3月19日举行了全体员工会议。会上，孔总向各部门部署了年度工作重点和目标，重申了事业部一贯以来的文化要求——规范、透明、公正、包容，各部门针对团队



JOVO 九丰

文化建设也提出了各自的看法。紧接着，国际业务中心于3月20日举行了会议，路总向两个小组明确了年度工作重点任务和目标，还强调了规范化和精细化的重要性。这两次会议很好地体现了精细化管理的精髓，即将任务具体化，再指定给明确的责任人。

至于企业精神和团队文化建设，每一位员工都是责任人。这也是精细化管理在另外两个层面的内容，其一是全员管理，其二是全过程管理。每位员工的日常工作中都可以表现出精细，每件工作的流程中都可以表现出精细。对于国际采购工作而言，或许有人认为采购就是按照既定计划装卸货品。然而，由于行业和产品特殊性，计划执行过程中会充满诸多不确定性，计划本身都会随之改变。不过，从结果来看，2018合同年刚好过去一个季度，这个季度的采购计划都顺利得到了落实。这离不开部门和团队间的密切配合，也离不开每一个参与者的细致工作。

精细还表现在工作的每一环节中，也就是细节管理。近期船舶交付和交还工作就让我深切感受到了团队领导和同事对细节的关注与把控。为了实现两船的顺利过渡，满足装货计划，团队早在几个月之前就开始关注船舶状态，调整船舶航次，提前安排燃油量和尾气量，针对可能出现的情况制定解决方案，同时尽最大努力节约成本，使得整体收益最大化。

实现企业的精细化管理不会一蹴而就，但每一个管理者和员工的努力会积小流以成江海。这条路虽然漫长，但我们已经在路上。

注：行文如有不妥之处，敬请指正。



# FENGCAI

## 丰采

- 01 骄阳似火 司魂耀我  
——记九丰集团第一届“九丰杯”篮球赛
- 02 “安全伴我行”徒步活动
- 03 追寻我们的绿色梦想  
——记2018年九丰集团总部阳朔拓展
- 04 您的520攻略到了，请注意查收！
- 05 泰难忘！苏梅岛，你那不为人知的美



## 骄阳似火 司魂耀我。 ——记九丰集团第一届“九丰杯”篮球赛

文 / LPG事业部 谢彤佳  
The author



6月5日，我们迎来了由集团主办、LPG事业部承办的第一届“九丰杯”篮球赛。参加此次赛事的共有7个代表队，他们分别是：集团总部代表队、LPG事业部代表队、LNG事业部代表队、终端事业部代表队、化工事业部代表队、仓储事业部代表队、中油九丰代表队。为办好此次比赛，集团领导高度重视，承办单位LPG事业部尽心尽责，周密部署，几易其稿，才拿出了具体的比赛流程和赛事规则；各参赛单位积极响应，协调安排，在工作任务繁重的情况下，尽可能抽出人财物资源，确保比赛顺利进行。在大家共同努力下，本次篮球赛取得了圆满的成功，九丰运动健儿在篮球场上奔跑的盛景，必将成为九丰体育竞技史上最浓墨重彩的乐章。



化工事业部代表队

这个只有25名员工的事业部，执行总经理邓军先生亲自披挂上阵，才凑够了比赛要求的8人。不知是幸与不幸，小组抽签的第一场便是生死之战，因为对阵小组最强的仓储事业部几乎毫无胜算，化工只有在第一场对阵集团总部的比赛中获得胜利，才有小组出线的希望，他们的对手——集团总部亦然。这注定是一场艰苦的战争！双方球员使尽浑身解数，快速奔跑、突围，比分一直交替上升。但最终，化工队由于体力下降太快，最终不敌集团总部，以39:51失利。赛后，化工事业部的裴总说，比赛有输就有赢，组队的首要目的是让大家强身健体，其次是为了提升凝聚力，展现化工公司的风貌和朝气。尽管队伍的成绩不好，但对队员们的表现还是很满意的，以后会不定期的组织集中训练，来年再战。

**体育竞技最难得便是胜之不骄、败之不馁的体育精神，这也是化工多年沉淀下来的精神特质。**



LNG事业部代表队

LNG事业部是一支非常神奇队伍。出征之前，他们便给自己立了保六争五的FLAG，虽然实力较弱，他们对待比赛却是非常的认真，研究小组对手的战术和队员特征，有针对性的去制定相应的战术。在对阵小组实力最强的LPG事业部时，他们采用多运球和传球来打乱LPG事业部的战术布置，严防死守LPG事业部的得分点5号吴立全，比分领先结束第一和第二小节的比赛，但是第三小节后，LPG事业部迅速找回状态，而LNG体力开始下滑，最终以12分的分差落败。小组淘汰赛的最后一轮，对阵体型悬殊的中油九丰，尽管LNG已经没有出线的可能，他们依旧打的非常认真。最终与中油九丰的分差缩减到了4分。

**LNG最难得可贵的，是他们以空杯心态来享受这场赛事，每一场比赛都能看到他们巨大的进步，胜败已然定局，但是打出了欢乐，打出了趣味，打出了友谊！**



中油九丰代表队

工作地点分散，参赛队伍难以组织，人员难以集中训练，是多个参赛队伍普遍存在的困难，中油九丰尤甚。第一场对阵LPG事业部的比赛中，可以看出中油九丰队员之间因为缺乏集中训练导致配合的生疏，得分更多的是个人突破，主力队员很快便体力透支，第一场比赛最终不敌LPG事业部，大比分失利。打球没有配合将注定失败，第二场比赛面对终端事业部，也未能取得胜利。

中油九丰吸取了与LPG事业部和终端事业部两场比赛中的教训，单兵作战十分困难，只能依靠配合来取胜，投篮时要有抢板，有人被困要从侧面救援。于是球员之间进行了一些分工，学会了相信队友，帮队友阻挡，给队友助攻，在小组赛最后一场比赛中，最终小胜LNG事业部。

**个人的能力固然重要，但最重要的是团队协作精神。球赛，是这样；工作，也是这样。**

# basketball

篮球之神乔丹曾说过的一句话，“我可以接受失败，但无法接受放弃”。集团总部篮球队是对这句话完美的诠释。总部在小组赛对阵化工与仓储，半决赛对阵LPG事业部三场比赛打下来后，队里4名主力全部腿脚受伤，主力得分后卫李诚脚踝习惯性扭伤，根本上不了场。所以对阵终端事业部的季军争夺战实为艰难。

总部队伍的风格，一直是敢拼敢抢，终端经过四场比赛的洗礼，实力也是不容小觑。这场比赛的前两节，集团凭借主动拼抢维持领先10分以内的小优势。但是第三节比赛开始，由于没有替补上场，队员体力耗竭，终端逐渐缩短比分差距。比赛第四节，小前锋杨永胜和控卫罗哲虎腿脚伤势加重，想要坚持留在场上，无奈伤势太重根本无法坚持，大前锋聂永伦被6犯罚下，后卫李诚不得不带伤上场，但脚伤还是影响了他的发挥，最终终端追平比分进入加时赛。但是此时，集团已经没有人力和精力去应对了，最终以46:51的5分之差，遗憾落败。

至今我都无法忘记，杨永胜青筋暴起的双腿，聂永伦6犯罚下的落寞，李诚因脚伤不能上场的自责，朱永根带着球往篮下突破，丝毫不在意自己的腰伤，受伤队员迈着趔趄的脚步坚持留在场上……还有大家微红的双眼，几位集团的女孩子悄悄滑了泪，有对比赛的遗憾，也有对队员们的关心。集团总部在种种艰难的条件下坚持打完了比赛，是为了自己，也为了荣誉，更为了心中那份对集体的热爱。这种为集体荣誉共同奋斗、紧张、欢呼、遗憾、落泪的经历将会是多么美妙的一段记忆！这种互相鼓励，胜不骄败不馁，友谊至上的思想与信念令人感动与震撼！

**球赛输了，技术不逊；分数低了，信念不摇！此次比赛，集团总部虽败犹荣！**



集团总部代表队



终端事业部代表队

这次比赛中，更值得一提的是，终端事业部这只黑马，最终夺得季军的好成绩，让所有了解情况的人都震惊不已。这支当初被怀疑能否独立组队参赛的队伍表现的如此出色，各种原因让人深思。

终端领导班子对此次比赛的有高度的认识，认为这是凝聚团队精神的绝好机会，所以抓住一切可以利用的时间，聘请专业教练带领队员勤奋苦练，突击训练后团队整体实力得以提升。每次比赛认真总结经验，分析对手，专注认真的对待每一场比赛，保持良好的心态，稳扎稳打，一步一步成长为让人不能掉以轻心的对手。

**看到每场比赛场上终端事业部运动员和拉拉队同心共振的热烈场景，对他们为何能取得的这个成绩，不难找到答案。**



LPG事业部代表队

东道主LPG事业部，是球员平均年龄最小的一支队伍，有6名90后的年轻人，青春的面庞和良好的体力素质彰显的是力量和朝气。LPG事业部5号球员吴立全，身高182cm，动作流畅，球感极好，是本次比赛中表现出彩的队员之一，个人也凭借场均得分最多获得“得分王”的称号。

只是这支年轻的队伍，一路走来也并不容易。正式因为年轻，比较冲动，轻易被对手打乱进攻和防守的节骤，在小组比赛与LNG和终端的两场比赛，都没能找到状态。对此，LPG事业部的领导和领队多次召集大家研究战术，要求大家对待比赛要认真专注，展现LPG事业部敢打敢拼，勇往直前的精神面貌，在最后的决赛开始之前，再次召集队员们研究比赛如何应对，并告诫大家不要有任何思想包袱，轻松上阵。

**最后的决赛LPG发挥出了应有的水平，比分一度逼平仓储，但与仓储确实实力存在差距，最终未能获得胜利，但是他们证明了自己，完成了保二争一的目标。**



仓储事业部代表队

仓储事业部是其余几个队伍望尘莫及的存在，这只队伍参赛经验丰富，个人技术和体能素质过硬，团队配合默契，每个点都可以成为得分点，每场比赛均大比分获胜，他们取得冠军也是在意料之中。

MVP获得者钟如迪，投篮命中率高，运球迅速，攻守能力非常强。每场比赛打下来，分配到专门防守阿迪的对方球员表示，追着他跑实在是太累了。

比赛期间，正好是安全生产月，仓储事业部的队员们在确保安全生产的前提下，积极参赛，展现出精湛的球技；在场下时主动承担起安全责任，照顾受伤队员，处理抽筋、划伤等。场上是对手，场下依旧是朋友。

在这里不得不提一下仓储事业部的拉拉队，到场人数最多，口号最统一，场上的队员打的酣畅淋漓，场下的拉拉队看的全神贯注，每次仓储的队员进球，都会高喊“九丰九丰谁与争锋，仓储仓储我最威武”，场上队员和场下拉拉队相互呼应，让大家感受到仓储事业部积极向上的精神风貌。



感谢为此次篮球赛辛勤工作的裁判团、记分组和后勤组，比赛能够圆满结束，离不开你们的默默付出。

感谢JXX女子天团的篮球宝贝们，百忙之中抽时间为篮球比赛排练的啦啦舞！也祝贺你们出道首演取得圆满成功！

感谢场外热情的啦啦队！你们不单为自己事业部的球员鼓劲，也为其他球队加油助威！

感谢一本正经胡说八道的现场主持人李淑玲，淑玲哥威武！感谢五句台词撑过两场比赛的解说员周峰，祝贺你圈粉成功！

最后感谢集团领导、各事业部领导对本次比赛的大力支持，各支队伍和球员们对主办方、承办方工作的包容和理解。

本次比赛，队员们在赛场上激情展示自我，为集体争荣誉的同时，不仅赛出了水平，也赛出了风格，是你们让我们在骄阳如火的7月，感受到九丰员工团结奋进、激情拼搏的可贵精神。这份荣耀之光，将继续激励我们在接下来的工作中，奋勇拼搏，永不言弃！



亚军队：LPG事业部

季军队：终端事业部

冠军队：仓储事业部



得分王：LPG事业部吴立全 最佳防守球员：仓储事业部叶释聪（左） MVP：仓储事业部钟如迪  
LPG事业部舒星儒（右）

basketball

# “安全伴我行” 徒步活动。

文 / 仓储事业部 梁志斌  
The author

6月5日的早晨，天气不错，一个元气满满的开端，心情无比愉悦。在这风清气爽的日子里，麻涌华阳湖畔聚集了九丰仓储事业部的各路俊男美女。为了引导员工强化安全意识，贯彻落实公司的安全规章，增强全体员工凝聚力，以安全生产月为契机，此时此地，正开展着第二季度员工活动——“安全伴我行”徒步活动。

和风习习，煦日微醺，华阳湖畔，集合列队，一气呵成。伴随着陈总的活动致辞，活动正式拉开了帷幕。我们在签名墙前进行安全承诺宣誓，宣誓完成依次签名。接下来，我们并没有急着开始绕湖徒步，而是张罗着拍一张合照——由我们共同组成的公司logo。



宣誓签名

## 绕湖徒步

徒步活动起点设在华阳湖正门口，需要环绕华阳湖步行一圈。没有开哨声，没有助威号，大家迈步而行。纵然此次徒步有时间限制，但时间充裕，也无竞争排名。大家不用你追我赶，沿途尽可欣赏风光湖景，每支队伍尽显自由。煦日和风下，各队伍或趋步疾行，争先恐后；或凌波微步，不疾不徐。一路上，大家谈笑风生，春风满目，整个华阳湖充满欢声笑语。过程中，虽有些小伙伴到了后半程走得有些吃力，但是依然不放弃，跟随队伍，坚持到底。



宣誓签名



徒步一角

## 游戏时间

### 游戏一：我比划你来猜



游戏词库内容大致为安全常识、公司安全理念和库区相关设备设施等几类。游戏全过程知识性和趣味性相结合，考验了参赛选手的语言表达能力和肢体表达能力。参赛选手有的默契十足、心有灵犀，稍一比划，答案呼之欲出；有的选手难以表达，手舞足蹈，答题者一脸茫然、满头大汗，不时引得台下小伙伴哄然大笑。

### 游戏二：信息传递

这个环节，也许你知道了开头，但你永远都不会知道结局会如何。加料150吨最终变成爆仓加料1500吨；要去东莞市人民医院体检最终去了洪梅医院……此时，听得牢、记得准、说得明，就显得非常重要了。在实际工作中可能也存在这样的传递差错，如何准确表达及传递信息发人深思。



### 游戏三：取水瓶

通过团队合力，依次取得规定距离外的水瓶。在强有力的团队信任和支持下，我们同心协力，这一切都是小case。



### 颁奖时刻

一个上午的徒步活动在大家的积极配合下，完美落幕，活动结束后，领导对本次活动进行了总结，并为获奖队伍进行颁奖。在欢声笑语之中，2018第二季度员工活动圆满结束，我们也更加熟悉。属于我们的美好时光，还未完待续，期待下次与你们的再一次养生活动。

### 后记

徒步过程中，或许会出现过放弃的念头，但仍咬牙坚持。一路上，同伴鼓舞我们坚持，信念支撑我们坚持。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。追求的真理的路如是，坚持追求安全的道路又何尝不是如此？在安全的路上，难道不是应该时刻保持着积极求进的心态吗？徒步活动中的路上，不想走了，可以回头，可以放弃，甚至可以打车到终点。但是坚持安全的路上可以回头吗？安全有终点吗？答案昭然若揭。坚持初心，不断求索。其实人最多的时间都是在走路，方式也可能是因人而异了，或急促或缓慢，但是都是为了生存而努力着。实现安全的路上，我们并非独自一人，我们有伙伴，我们是团队，我们相信我们坚持初心、同心协力、沟通有效，安全路上的难题都会迎刃而解。

## 追寻我们的绿色梦想。 ——记2018年九丰集团总部阳朔拓展

文 / 集团总部 张新煜 照片 / 集团总部 张雷 张新煜  
The author

兴坪古镇美景



向漓江美景进发

5月中，集团总部的伙伴们踏上了开往广西桂林的动车。  
第一站，我们停在了桂林市阳朔县。  
“陶潜彭泽五株柳，潘岳河阳一县花。两处怎如阳朔好，碧莲峰里住人家。”（沈彬 唐）如果要选一个地方来代表新能源人追求的低碳无污染的丰盛未来，青山碧水的阳朔绝对是无法被忽略的选项。

梳妆、螺蛳山、操板山、九马画山，还有印在人民币20元纸币背面大名鼎鼎的黄布倒影，目不暇接的鬼斧神工让这段风景成为漓江这幅名山水画中最浓墨重彩的一段。大自然的美带给人纯净的震撼和愉悦，这种感受和人造的美带给我们的不同，虽不分优劣，也是需要人类尽心守护的重要财富；我们理解在人类飞速加快的能源消费面前，自然环境脆弱不堪，所以选择用清洁能源在发展自身的同时用最大的力气保护她，如今我们置身在这财富中，享受这份自然之美，这震撼和愉悦告诉我们，我们的选择是对的。

人说“秋北京，夜上海，雾重庆，雨桂林”，桂林的极美是在微微细雨里的。我们幸运地遇上了桂林的雨天，苍茫烟雨中，丝带一样的漓江和玉簪似的青山清清爽爽地交融在一起，人也觉得通透了。离开水路，我们又去到山林掩映下的十里画廊骑行，一阵急雨后空气凉爽，穿行在群山、庄稼、民宿、市集之间，体验到的是人与自然和谐相处的画中生活。

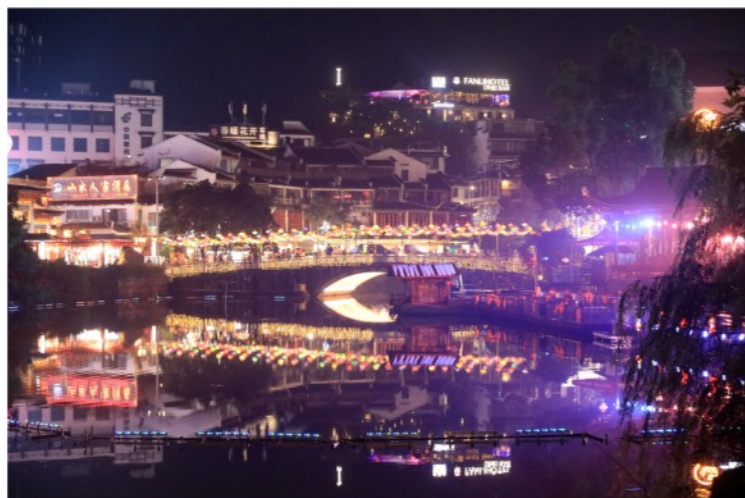
如果说第一天阳朔之旅的重点是自然之美，接下来的行程就应该是我们绿色梦想的另一面——人性之美。

清新的空气里，在山水环抱中的兴坪古镇逛逛老街，尝尝新鲜捕捞的漓江河鲜做的小食，平日神经紧绷忙忙碌碌的职业人化身游客，享受难得的闲适和安逸。

穿过千年古镇，我们登上竹筏，向纯净原始的大自然进发。

小船离开港口，在漓江逆流而上，我们闯进一副渐渐展开的葱翠画卷。美女

西街，是阳朔著名的旅游景点。“不逛洋人街，等于没到阳朔”，这条三百多年的小街开满了中外风情的酒吧、小店，各国游客往来穿梭，是与诗画山水截然不同的灯红酒绿。人类不断发展，向自然索取，创造了今天发达的物质文化，构筑了基于消费的商业社会。一个是纯净的自然环境，一个是嘈杂的“文明世界”，看上去是互相矛盾的两极，我们的愿景里，两个极端最终和谐共融。



西街美景

它是能够实现的，第二天我们游览的世外桃源景区就是一个样板。这里集中展示了桂林地区的风景，原始部落文化，和侗乡风情。踏进一扇红色的大门，喝一口待客的米酒，在侗族大歌悠扬婉转的歌声中浏览五光十色的图腾，刺绣，银饰，感动于侗族的家庭文化，穿梭于风格独特的鼓楼，亭阁，和长廊。人们怀着对自然的敬畏和对美好生活的向往，发展出了如此迷人又有活力的文化，这文化是与自然和谐共存的，人类可以在与自然的索取和给予中达到平衡，过去人可以，现代人也可以，少数人可以，其它的大多数也可以。

愿未来，所有人都能在青山碧水中，幸福歌唱，携手前行。  
我们就是一群怀着这样的梦想，并为此努力工作的人。

世外桃源景区合影留念



团队建设活动



合影

# 您的520攻略到了， 请注意查收！

JOVO 九丰

文 / LNG事业部 杨蔚蕤  
The author

一年一度的520又到了，你们都在以什么方式度过呢？

对于有对象的：

- 是鲜花、蜡烛、烛光晚餐？
- 是K歌、high吧、送礼物？
- 还是520求婚大作战？
- 还是你有奇招，欢迎推荐！

对于没对象的：



(hhh,不要蓝过，互作会常伴你左右！你是最胖(棒)的！)  
而对于LNG的伙伴们，这次我们度过了一个别样520，先po两张强行cp组，感受一下他们的“幸福”！



“我们飞到那遥远地方  
看一看这世界并非那么凄凉  
我们飞到那遥远地方  
望一望这世界还是一片光亮”



哈哈，不用怀疑，这就是LNG事业部“立足国内、面向海外”深圳杨梅坑拓展活动。  
谁说520一定要跟对象过，跟公司的小伙伴一起过同样能感受到幸福，不信您接着看”



你见过想唱国歌新歌热度，取名“响机队”，结果还不敌“大嗓队”和“药一队”，被罚的场景吗？

你见过这么大的JOVO吗？

接下来是我们的帅锅、靓女团大合集：



不好意思，由于我们部门“太过敬业”一直忙着帮别部门拍照，请大家自行脑补

耿直的笑



- 国内业务中心
- 物流计划中心
- 供应链管理中心
- 人力行政部
- 国际业务中心
- 财务部

立足国内、面向海外、别样520，我们就是LNG, Yeah!  
请为我们疯狂打call，谢谢！



# Koh Samui

## 泰难忘！苏梅岛，你那不为人知的美

当收到事业部的OA通知2017年顺利完成集团下达的挑战目标，将在6月份开展年度旅游活动时，心里有点忍不住的喜悦，当看到地点定在泰国苏梅岛时，更是眼开眉展。此次年度拓展不仅是集团对我们团队的肯定和奖励，更是让我们团队更具归属感、凝聚力。

文 / LPG事业部 吴立全  
The author

### 启程

凌晨4点，这次我想说的不是科比每天起床训练的时间，而是我们出发苏梅岛的航班时间，激动的心情已经让我们忘却困意，长夜漫漫的等待中，互相讨论着游玩攻略、当地特色美食、行程景点。欢声笑语一直伴随到航班起飞、进入梦乡。





查汶大街

到达当地后经过几小时短暂的休息，大家都按捺不住心情，纷纷各自组团去逛苏梅岛最大最热闹的步行街——查汶大街（Chaweng Walking Street），餐馆、酒吧、药店、特产店、首饰店和“马杀鸡”店铺林立，各种眼花缭乱。让人欣赏的是，大部分店铺里面都有一两名员工会讲一点普通话，并且态度热情耐心，看到我们一进门说的不是“萨瓦迪卡”，是“你好”，而我们则是以行动“刷我滴卡”买买买回敬他们。夜幕降临，才是这条街展现魅力的时候，火树银花、月明千里，热闹非凡。这里虽然没有现代化、高大上的建筑，但正是这种传统的泰式乡村风格让人感受到人们的亲切和淳朴。

浮潜



浮潜是我对本次行程最期待的一个活动。当你潜入水下，城市的繁华喧嚣瞬间宁静下来，一切烦恼和压力抛诸脑后，可以让你在大海里放松自己，享受无边的自由。行程的第二天便是前往苏梅岛久负盛名的涛岛和南园岛。在乘坐一个多小时的快艇后，当地导游先带我们到涛岛的海滩边上练习浮潜，大家由起初的害怕下水，不会使用呼吸管，在水上游不动。到最后，导游喊上船前往浮潜圣地时，大家游玩得不亦乐乎，熟练地结合救生衣在水上四处穿梭，利用呼吸管在水中自由翱翔。

来到南园岛上，不得不敬佩大自然的鬼斧神工，人字形的海滩、柔软绵绵的沙子、潭青绿色的海水，更迷人的是海里的景象，大片大片的珊瑚丛，花花绿绿的海底植物，成群结队、色彩斑斓的鱼群，暗藏在珊瑚礁里硕大的海胆，瑰丽无比，美不胜收。

四驱车环岛游



在海里游了一天，第三天则是在地上跑了，乘坐当地特色的四驱车环岛。前后参观了苏梅岛具代表性的“阿公石”，“阿妈石”、高约130尺的纳蒙瀑布、闻名泰国的富贵大佛；观看了大象、猴子表演，更少不了品尝新鲜的泰国榴莲和芒果，让我们感受到了浓浓的异国风情、了解到当地的佛教文化和苏梅岛的历史渊源。

海钓



最后一天的自由行程，我们选择了颇具刺激性和乐趣的海钓，正如热爱海钓的人士所说，你有的只是眼前的池塘，而我拥有整个海洋。在出海前大家便开始想象着自己收获战利品时的帅气英姿和骄傲的神情，但出发不久后大家发现并非所想的那么轻松。先是对乘坐渔船的不适应，包括基本不晕车的我在内，不少同事吐得精神不振。再是面对鱼钩卡礁石掉线的困难，但为了午餐能尝到最新鲜的海鲜，大家相互扶持，克服晕船，不断地摸索海钓技巧，最后，不管大鱼小鱼、石斑鱼还是魔鬼鱼，每条船都有收获。整个海钓过程虽不是一帆风顺，但还是让大家享受到心态开阔的大自然风光，更重要的是感受一种未知的惊喜。

下半年，奋发图强

在此次精彩“合”文化之旅中，我们开阔了视野，增长了见识，释放了日积月累的工作压力，提高了事业部团队的凝聚力。在面对下半年的机遇与挑战，相信我们会调整心态，以更好的姿态，团结一心、全身心的投入到工作中，为我们共同的目标奋发图强。





# PARTY BUILDING

## 党建

01 不忘初心，牢记使命

——九丰集团党建工作迎来新起点

# 不忘初心，牢记使命

——九丰集团党建工作迎来新起点

文 / 仓储事业部 单建辉  
The author



九丰集团党支部新一届领导班子成立以来，在党总支书记吴建国及支部书记赵伟的组织下正式召开了一次全体党员会议。

赵伟书记将本次会议的主要议题向与会党员做了简要阐述：党支部组建情况及近期工作安排，加快流动党员组织关系确认工作，推进党员活动室建设。各与会党员积极发言表达对九丰集团党建工作的迫切需要及积极态度。并对企业支部建设、十九大和党章理论学习、支部活动方式及岗位工作中如何发挥党员先锋模范作用等问题进行了交流发言。赵书记指出，建议各位流动党员积极将党组织关系转到九丰党支部。

### 集团党总支书记吴建国发表讲话：

- 1.民营企业党员对党的感情深厚，认识深刻，对于大家有意愿共同学习提高感到非常欣慰。
- 2.加强党的建设势在必行，大势所趋，历史与实践证明只有中国共产党才能建设中国，才能带领人民富裕强大。
- 3.十九大再次提出党政工学商，党领导一切，中国社会主义建设只有在党的领导下才能成功，才能富强。



# THE LAWS 说法

01 关于股权转让中分期付款纠纷案例一则

4.不忘初心，牢记使命，为中华民族的伟大复兴努力奋斗。

5.转达张建国董事长对九丰党支部建设的重视，提升九丰精神面貌，团队使命，才能在市场竞争中不断发展壮大。九丰的发展战略是倍增的增长计划。

6.抓学习，制定学习方案及指引，完善组织架构及支部建设。未来将筹建九丰集团党总支的计划。

7.再一次明确及鼓励各位流动党员积极将党组织关系转到九丰党支部。

**会议期间全体党员一起学习马克思诞辰200周年习近平总书记的重要讲话视频资料。**习总书记指出马克思主义博大精深，归根到底就是一句话，为人类求解放。马克思主义之所以具有跨越国度、跨越时代的影响力，就是因为它根植人民之中，指明了依靠人民推动历史前进的人间正道。中国共产党是马克思主义武装起来的政党，马克思主义是中国共产党人理想信念的灵魂。历史和人民选择马克思主义是完全正确的，中国共产党把马克思主义写在自己的旗帜上是完全正确的，坚持马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、不断推进马克思主义中国化时代化是完全正确的。今天，我们纪念马克思，是为了向人类历史上最伟大的思想家致敬，也是为了宣布我们对马克思主义科学真理的坚定信念。科学社会主义基本原则不能丢，丢了就不是社会主义。同时，科学社会主义也绝不是一成不变的教条。理论的生命力在于不断创新，推动马克思主义不断发展是中国共产党人的神圣职责。共产党人要把读马克思主义经典、悟马克思主义原理当作一种生活习惯、当作一种精神追求，用经典涵养正气、淬炼思想、升华境界、指导实践。

会后全体党员参观重新装修完毕待布置完善的党员活动室，各党员同志激动不已。

## 关于股权转让中分期付款纠纷案例一则

文 / 集团总部 梁嘉媛  
The author

### 案情简述

A与B于2013年4月3日签订《股权转让协议》及《股权转让资金分期付款协议》。双方约定：A将其持有的甲公司6%股权转让给B。股权合计400万元，分四期付清，分别于2013年5月1日、6月1日、7月1日、8月1日每期各付100万元。协议签订后，B按期向A支付第一期股权转让款100万元，但B未在6月1日向A支付第二期股权转让款100万元，A于6月20日，以公证方式向B送达了《关于解除协议的通知》，以B根本违约为由，提出解除双方签订的《股权转让资金分期付款协议》。6月21日，B马上向A转账支付了第二期100万元股权转让款，并按照约定的时间和数额履行了后续第三、四期股权转让款的支付义务。

A以其已经解除合同为由，如数退回B支付的4笔股权转让款。B遂向人民法院提起诉讼，要求确认A发出的解除协议通知无效，并责令其继续履行合同。

### 争议要点

#### A是否享有合同解除权？

A的解除权依据是《合同法》第一百六十七条规定：分期付款的买受人未支付到期价款的金额达到全部价款的五分之一的，出卖人可以要求买受人支付全部价款或解除合同。出卖人解除合同的，可以向买受人要求支付该标的物的使用费。

#### 那么此次股权纠纷是否适用上述法律规定？

**答案：不适用！所以A不享有合同解除权。**

**A的理由：**B未按合同约定的时间分期支付转让款，根据《中华人民共和国合同法》第一百六十七条关于分期付款买卖中出卖人在买受人未支付到期价款的金额达到合同全部价款的五分之一时即可解除合同的规定。

**B的理由：**虽然第二期转让款未按合同约定的时间支付，但最终也已完成支付义务，后续第三、四期股权转让款也按时支付。本次纠纷为股权转让纠纷不应该适用合同法中第一百六十七条的规定。

**一审判决：**驳回B的诉讼请求，判处解除协议通知有效。

（B不服，遂提起上诉）

#### 二审判决：

- 1、撤销原审判决；
- 2、确认A要求解除双方签订的《股权转让资金分期付款协议》行为无效；
- 3、B于本判决生效后十日内向A支付股权转让款400万元。

（A不服，提起再审）

**再审：**裁定驳回A的再审申请。

### 要点分析

一、最高人民法院《关于审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》第三十八条规定，“合同法第一百六十七条第一款规定的‘分期付款’，系指买受人将应付的总价款在一定期间内至少分三次向出卖人支付。分期付款买卖合同的约定违反合同法第一百六十七条第一款的规定，损害买受人利益，买受人主张该约定无效的，人民法院应予支持”。依据上述法律和司法解释的规定，分期付款买卖的主要特征为：

1、买受人向出卖人支付总价款分三次以上，出卖人交付标的物之后买受人分两次以上向出卖人支付价款；（本案符合该情形）

2、多发、常见在经营者和消费者之间，一般是买受人作为消费者为满足生活消费而发生的交易；（本案不符合该情形，B受让股权是为参与公司经营管理并获取经济利益，并非满足生活消费。）

3、出卖人向买受人授予了一定信用，而作为授信人的出卖人在价款回收上存在一定风险，为保障出卖人剩余价款的回收，出卖人在一定条件下可以行使解除合同的权利。（A作为有限责任公司的股权转让人，基于其所持股权一直存在于目标公司中的特点，其因分期回收股权转让款而承担的风险，与一般以消费为目的分期付款买卖中出卖人收回价款的风险并不同等。也不存在向受让人要求支付标的物使用费的情况。）

本案系有限责任公司股东将股权转让给公司股东之外的其他人。尽管案涉股权的转让形式也是分期付款，但由于本案买卖的标的物是股权，因此与一般以消费为目的分期付款买卖合同有较大区别。

二、本案中，双方订立《股权转让资金分期付款协议》的合同目的能够实现。A和B订立《股权转让资金分期付款协议》的目的是转让A所持的甲公司6%股权给B。根据B履行股权转让款的情况，除第2笔股权转让款逾期支付20天，其余3笔股权转让款均按约支付，A认为B逾期付款构成违约要求解除合同，退回了400万元，不影响B按约支付剩余3笔股权转让款的事实成立，且B明确表示愿意履行付款义务。因此，A签订的《股权转让资金分期付款协议》的合同目的能够得以实现。

三、从诚实信用的角度，《合同法》第六十条规定，“当事人应当按照约定全面履行自己的义务。当事人应当遵循诚实信用原则，根据合同的性质、目的和交易习惯履行通知、协助、保密等义务”。鉴于双方在股权转让合同上明确约定“此协议一式两份，双方签字生效，永不反悔”，因此A即使依据《合同法》第一百六十七条的规定，也应当首先选择要求B支付全部价款，而不是解除合同。

四、从维护交易安全的角度，一项有限责任公司的股权交易，关涉诸多方面，如其他股东对受让人B的接受和信任（过半数同意股权转让），记载到股东名册和在工商部门登记股权，社会成本和影响已经倾注其中。本案中，B受让股权后已实际参与公司经营管理、股权也已过户登记到其名下，如果不是B有根本违约行为，动辄撤销合同可能对公司经营管理的稳定产生不利影响。

所以对案涉《股权转让资金分期付款协议》不宜简单适用《合同法》第一百六十七条规定的合同解除权。

### 总结



# READING

## 悦读

- 01 浮生记
- 02 江城子·庆端阳
- 03 那些曾经躲过的岁月，如今都会加倍偿还

# 浮生记

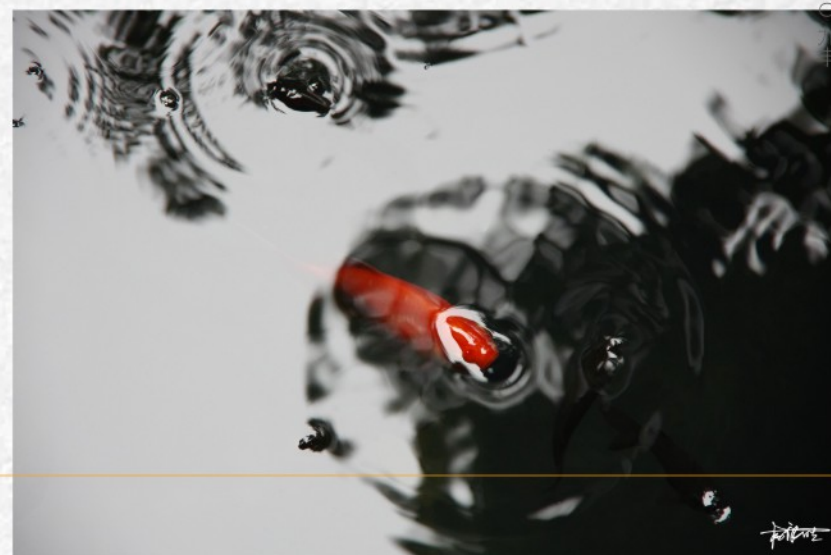
文 / 集团总部 杨永胜  
The author

春雨润蓉城，太匆匆，莫堪回首，光阴荏苒似水东。七年寒窗泪，归时已不同，忆征途，为壮志，怎奈青春已随风。

积累土以筑高台，积小流以成江海。四万论文，含七年求学辛酸；百页报告，展数载拼搏汗水。然硕士已毕，心若止水，顿无心满意足之喜，更无重负已释之悦。闭目思之，往昔之点滴犹在，感余廿年，遂成记，是曰浮生。

余本布衣之后，无名之辈，恒怯之属。年少无赖，每日饭余，皆寻鸟于密林，捉鱼于方塘；及至登学，尚不识一字，邻人谓之顽童也。其为人好学，功课日毕，虽书香之家与门第之后，成绩莫能与之争。然年少贪玩，家中藏书未尽一二。

戊子之秋，学业渐重，而玩心未泯，时网游行于天下，三五同窗常聚网吧，如此数月，成绩日下，学业荒废。翌年，外祖母丧，然祖



母之规勉絮耳不绝，至亲之期冀明镌于心，思余之所为，自惭形秽；每念于此，痛心如绞，夜不能寐。遂痛改前非，每饭不忘功名，入则推演以公式，出则默念以单词，日毕试卷数套。如此二年，入石大，居蓉城。

蓉城——天府之国也，山水甲于天下，人文鼎盛千古。金沙溢彩，光照太阳神鸟；三星伴月，辉映青铜蜀都。青天之路，栈道勾连，中原通途；李冰治水，道法自然；文翁化蜀，礼仪兴焉。五尺道上篝火明，蜀锦铺就丝绸路，蚕丛及鱼凫，开国何茫然，古祠祭祀日，载歌颂先祖。

大学生涯，闲暇甚多，课余饭后，活动常有，骑行、打球、演讲、咏颂……不一而足。适逢竞赛，跃跃欲试，身必先之，故劳神费心，晚睡之际，酣然入梦，不省人事也！岁余，吾虽获奖几许，然学业平平，能不备而事未躬，才无华而理未穷，学疏不以参天地，德浅未及合自然。嗟乎！此吾之所欲耶？非吾之所欲也！幸迷途其未远，觉今是而昨非，遂竭其能，专于学业，未尝有怠。

余承三生之福，蒙九世之恩，得黍列郭门。恩师郭先生，博通经籍，厚德笃行，古今中外，鲜有不知。先生亦师亦友，学术造极而育人有方，时寓大义于微言，传大德以身教，蔚然大家。余本才疏，得沐三载，幸甚至哉！

戊戌年，迁羊城，事九丰。南越之国，炼玉流金，人杰地灵，云山重叠障其北，珠水浩荡襟其南，盛产鱼鳖虾蟹，广栖走兽飞禽。九丰始于珠海，壮于东莞，立足华南，辐射全国，成立至今，廿又八载，其有文化，曰为“和合”。集团高瞻远瞩，执清洁能源之牛耳，屡开民企之先河，底蕴深厚，气势磅礴，余得入司，窃以为喜。吾将而立而未立，恐前途之未卜，然得领导关切，亲以待之，耐心蒙之，壮余之志，鼓余之气。躬逢盛世，恰遇东风，蓝图已就，奋斗当时，唯乘骐骥以驰骋，扬风帆以远航！



## 江城子·庆端阳

文 / 终端事业部 曾庆金  
The author

五月华夏粽米香  
蒲如剑，艾似枪  
又逢端午，犹自细思量  
鼓声振天如雷响  
九丰杯<sup>1</sup>，庆端阳

创业艰难多迷茫  
筌经验，意徘徊  
胸存丘壑，何惧山水长  
长征路上再长征<sup>2</sup>  
虽怆然，却荣光



### 注释

<sup>1</sup> 九丰杯：今年集团组织的庆端午篮球赛  
<sup>2</sup> 长征路上再长征：于都是中央红军长征出发地，于都九丰在这里刚刚起程，迈出创业长征路上的第一步。



## 那些曾经躲过的岁月，如今都会加倍偿还

文 / LPG事业部 邓沛峰  
The author



**从互联网、共享经济、大数据到现在的区块链，我们生活的时代一直在变，在变得更好，又变得让人焦虑迷茫。**

偶然想起刘同写的那本书《谁的青春不迷茫》，才知道迷茫是每个人的痛点。突然觉得，我们人好像不是越活越明白，反而在时代里越活越迷茫了。

这是个最好的时代，也是最坏的时代，但也是一个迷茫的时代。本就迷茫的我们，生活这个在迷茫的时代里，迷茫的像个亡命之徒。拼命三郎般创业的人不知道未来会是怎样一片天地，奋斗不休的就业者不知日后面对的会是哪些新面孔。五年前，我们不知道今天的衣食住行都变了

样；五年后，又不知道时代的蓝图会是怎样新装。

面对着时代的瞬息万变，新的领域伴随着新的机会而来。要想抓住机会，站上红利分口，更应该让自己一直在路上，不断的学习充实自己，提升能力，提高情商。

自工作以来，我接触过不少牛人，和许多家境很好的朋友，他们要比你所想象的要努力，去实现一个又一个伟大，一次又一次的超越。有他们在我的朋友圈，总能激励到我，偶尔想偷个懒，就会看见他们又做成了什么事，然后鞭策自己马不停蹄地继续努力。比你牛的人、比你家境好的人都在努力上进，你又有什么借口可以懈怠呢？

如今的小偷，都精明着偷手机，学着各种高新黑科技，黑你的支付宝，盗你的微信。你能想象，小偷都在进步，都愿花时间去学这样那样一套又一套的黑科技，去提升自己，紧跟时代的步伐。在这个全民进步的时代里，难道你还有理由让自己不进步吗？

不论你是什么身份，但只要你生活在这个时代里，哪怕渺小的沧海一粟，你也要不断学习，否则你不仅会被同龄人拉开差距，你也会被社会所淘汰。所以那些曾经你躲过的岁月，偷过的懒，如今你会发现都是要加倍偿还的。

身边的一位与同龄朋友，她凭着自己努力考上了香港大学的研究生，又斩获了奖学金。先不说她家境不俗，她每天健身、看书学习，时常还参与一些公益活动，不骄不躁，阳光乐观。她明明可以靠着家里不俗的经济条件，在温室里过着公主般的生活，却选择了只身在外奋斗。

我记得当时问她，你都不愁吃不愁穿，怎么还



是那么拼？

她和我讲，虽然她经济上没有丝毫压力，可是她的努力是想过上自己喜欢的生活，可以让自己有能力去选择更多。

想到她说的这番话时，总是一次又一次的鞭策自己，努力，努力，再努力！所以有时候想为什么这个社会富裕的会更加富裕，或者也不是没有道理的。就像我们都知道丑小鸭会变成白天鹅，除了努力之外，也因为本质上是白天鹅，不是吗？

当你想着过上自己喜欢的生活时，你连努力都不曾有，还有什么能谈的。这根本就是扯淡！

二十岁出头，一副稚嫩的脸孔充满着焦虑、迷茫，到处找成功的捷径。讲真，你想去的地方，哪有什么捷径可行，更何况是功成。

就在不久前，和一位已经退休的前辈交谈中，他告诉我。现在这个时代，大家都迷茫，看着好像都是机遇，却一直找不到那个出口。眼看着城市的房价只涨不跌，大多数人停留在抱怨后的三分钟行动；为数较少的一部分人是在行动着，如何提高自己的生活水平；剩下的人，只停留在想，而无所行动。

其实不管你是哪种人，选择怎样的生活，你都要知道自己选择的人生只有自己能负责。如果现在不开始，就永

远没有开始。别让你的想法永远停留在你天马行空的脑海里，努力把它变成现实。即使最后的结果差强人意。请你相信，年少时吃过的苦，经历过的风雨，岁月都不会辜负。

初入职场的时候，一位职场前辈和我说：刚出来社会工作，大家水平都差不多，往后的区别就在于当下你愿不愿熬，肯不肯挨苦。工作前三年的时候你什么都要去做，不要怕苦，不要怕累，更不要怕吃亏。纵然前三年是最辛苦，薪水最低，付出和回报是差距最大的三年，但却是学的东西最多的三年，是你变化最大的三年，更是奠定了你未来职场生涯基础的三年。

有时会想，为什么有的人步步高升，有的人原地不动。这其中考量的不仅是个人能力的表现，还有一个重要的因素是你身上能力和技术基础影响着你的表现。一个人越往上走，越往前爬，就越加需要夯实基础。没有前期初入职场很好的积累与锻炼，越往上走就越加困难。直到你反思的那一天，你一定会懊恼，后悔当初的懈怠。那些曾经躲过的苦，逃过的困难，总有那么一天成为你职场生涯的软肋。

别趁着年轻，就虚度光阴，蹉跎岁月，浪费资本。上进是年轻的定义，舒服是留给死人的！人的每一天都应该为自己的未来在铺路，都应该一直走在路上。是要让将来的你感激现在的自己，而不是让将来的你讨厌现在的自己！



# PHOTOS

## 行摄

- 01 大马杂记
- 02 汕头寻味之旅

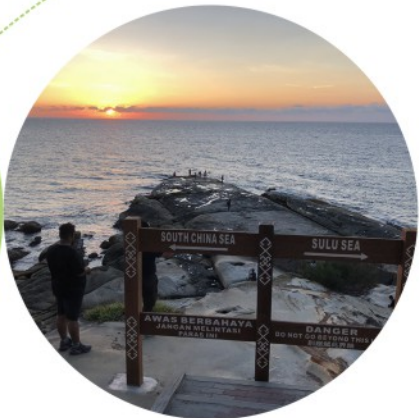


# Malaysia

China 大马杂记

文 / 化工事业部 林燕智  
The author

今年的五一小长假，自助游去了一趟马来西亚。对于旅游地，选择一贯游客较少的地方，这次去了马来西亚的沙巴州，其中亚庇是沙巴州的首府，是婆罗洲和沙巴渔业的兴盛地，也是东马来西亚的商业和工业重镇。



亚庇属于海滨城市，这里生活节奏悠闲，街道干净，民风淳朴。五天的行程里，有白天面朝大海悠闲的浮潜和远眺巍峨的神山京那巴鲁，有傍晚去看唯美的沙巴日落，有晚上去红树林看漫天飞舞的萤火虫和神奇荧光海滩那精灵们的“蓝眼泪”……这些自然风光，的确非常的美丽，让人心旷神怡。但我更喜欢于在清晨伴着丝丝海风，走在亚庇的街道巷口，感受那独特的南洋风格建筑和体会市井生活的节奏，尤其是加雅街这条沙巴州的唐人街让我印象深刻。

自助游的好处在于你有较为灵活的行程安排和时间分配，或许是骨子里那一点点的文人气息，又或许好奇心偏重的缘故吧，对于旅游，尤其是出国游，我个人是更倾向于在旅程中花比较多的时间去了解当地的风土民情，这次的行程依然是偏重于我定义的文化之旅。走在加雅街，无处不在的中文，使我仿佛置身于国内的某个小县城，但无处不在的英文又在提醒我这是国外，这种时空的错乱感，让我对这个城市产生非常浓厚的兴趣。随处可见的中文广告牌，中文标识的政府机构，熟悉的华人面孔，熟悉的普通话、客家话和粤语，那种亲切感是多么的真实。街上能看到熟悉妈祖庙和天后宫、传统的华人理发店、五金杂货店、漂洋在外寻求报团的各地会馆或公会。国外的华人居住地，感觉总是那种民国大上海或者旧香港的城市氛围，都有那么一种穿越感。

在马来西亚的这五天，无论是在亚庇、古达还是其他不知名的小村庄，都能接触到华裔。到达每一处，我都尽量找机会与当地华人聊天，得知基本上在沙巴绝大部分华裔的先祖大概是在清朝或者民国初期从广东、福建等沿海地区过去的。经营便利店的满头白发的老奶奶、出租车的帅哥司机、饭店的厨子大叔、水果摊档的阿姨，但凡是华裔，都能说一口流利的普通话和客家话。闲聊中，我问他们对于中国的印象或者看法是怎样的，还认同自身华人的身份吗？他们说作为第四代或者第五代的华裔，虽然谈不上对中国特别的亲切，但是他们的先辈们都告诉他们要知道自己的“根”和“魂”是在中国！从聊天中能感受到对中国文化的认同和自豪。在身份认同这方面，还体现在他们的饮食文化当中，因为你能在加雅街吃到客家酿豆腐、肉骨茶（类似广东的药膳汤）、海南鸡饭、三丝炒米粉、粤式早点，这些最平民化的食物，一代一代的传承，在异国他乡延续着我们固有的传统。

我在想，中华文明之所以历经五千多年而不衰，是世界几大古代文明中唯一没有中断的文明，就是因为没有抛弃传统，没有割断精神命脉，其“根”其“魂”一直延绵至今。我们华人同胞，他们是那么的勤劳，自强不息。店铺里最显眼的位置，大部分都放着他们的祖先相片，一张张灰白的旧照，仿佛在述说着他们祖先那段漂洋过海来谋生的艰苦岁月。是什么支撑着我们的同胞在异国他乡艰苦奋斗呢？是那份责任，是那份故土乡情的思念，或者说更多的是一种文化传承。当自己站在马来西亚的最北端，眺望远方的南中国海，对于祖国的眷恋油然而发。中华传统文化的博大精深，历经沧桑洗礼传承至今，去糟除粕，取其精华，文化脉络贯穿每个华人的一生。

一个民族拥有灿烂的文化底蕴，那么无论走到哪里，对于自己的“根”和“魂”都铭记于心，代代相传。这种不间断的延续，建立在对自身文化的自信。而对于文化自信，中华文化历来是有足够的自信。桃李不言，下自成蹊，这是我们的文化魅力。新时代，我们在实现“中国梦”的道路上，需要更进一步地增强民族文化自信，提高文化自觉，传承中国传统文化，守护我们的文化基石，发扬和传承先贤的文化遗产，无愧于时代赋予的历史使命。



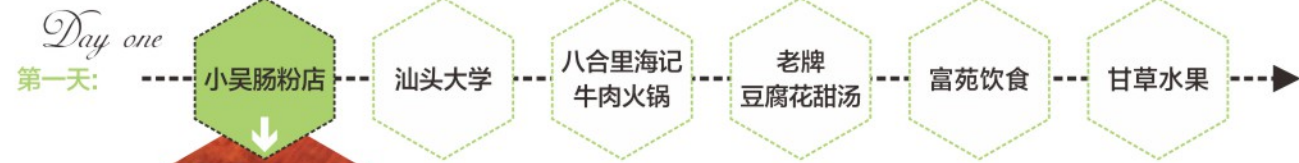
行摄 PHOTOS

# 汕头

## 寻味之旅

文 / 集团总部 陈少君  
The author

聊起“潮汕”，许多人第一反应就是海鲜、小吃多，所以如果你是个吃货，无疑潮汕是个好选择，保证能让你回味无穷，此次就带你去汕头，两天一夜的寻味之旅。



推荐指数 ★★★★★

拿着早已做好的美食攻略，赶往第一站——汕头最有名的小吴肠粉店，位于汕头金平区龙眼南路，号称是汕头最薄的肠粉，一间并不显眼的小店，门口却是排着长龙、座无虚席。老板熟练地操作着蒸屉，加粉到再取出加料，时间控制得完美。等了好久终于上菜，果然没让我们失望，肠粉皮薄馅足，有猪肉、牛肉、海鲜、鸡蛋、烧腊、香菇、青菜等等（任意挑选，任意搭配），再加上特制的酱料，大大的满足！

早餐过后，为了消食，来到汕头大学参观。因学校很多建筑都出自大师之手，故有“高校建筑之花”美称。汕头大学图书馆，很多人都非常熟悉，它曾被评为“亚洲最美图书馆”，可惜图书馆当天不对非本校师生开放，这点非常遗憾！只好欣赏外观了。



★ 图书馆外观



推荐指数 ★★★★★

散步完毕，继续吃吃吃，近两年牛肉火锅可以说是席卷全国，来到汕头，自然是要探访汕头最有名的牛肉火锅店——八合里海记牛肉火锅。总店位于金平区皇岗路与中山路交口北行300米。

只见几个长得跟牛似的小伙子站在案板前切着鲜红的牛肉，空气里弥漫一股牛肉香气。走近看，全牛被分为各个部分，脖仁、肥胛、吊龙、匙仁、匙柄、正五花……即使你手里拿着一张“解牛图”，也很难将其对应上如此讲究的各部位食材。我们点的是原味清汤，能充分品尝到牛肉的鲜，推荐部位：匙柄肉、嫩牛、匙仁、吊龙（都是不油腻的部位），“胸口朥”也是令人难忘的，这块肉看上去就是白花一块油脂，可口感其实是爽脆的，一点儿肥腻的感觉都没有。



推荐指数 ★★★★★

吃完牛肉火锅，大家都已经八分饱了，这个时候，来个甜品刚好。下一站：老牌豆腐花甜汤。作为攻略推荐的网红甜品店，身为吃货当然是不能错过的。地址：位于公园路汇涛花园1楼（近人民广场）。

买到对面的人民广场草坪上吃，说起人民广场，不由自主便哼起了：“我在人民广场吃着炸鸡”，而我们是吃着豆腐花。真的不愧是老牌老字号，豆花很绵且豆味十足，再撒一层豆糖粉，慢慢地融化，浸入豆花中，喜欢吃甜品的朋友一定得去试试看。

汕头大学

八合里海记牛肉火锅

老牌豆腐花甜汤



推荐指数  
★★★★★

**宵夜是富苑饮食**，位于龙湖区朝阳北路与朝阳街交口西北角朝阳庄12栋（商检局旁）。这是一家著名的潮州菜，它在潮州菜的地位无店可及，舌尖上2曾经也有过介绍，不论是度娘上还是当地的美食达人，都把富苑饮食当做品尝潮州菜的第一推荐，怎能错过。看着门前让人震撼的流水摊子——卤水卤鹅、油炸粿品、打冷、生腌“虾姑”、蟹、海鲜、小炒、配糜（粥）小菜……特别推荐生腌“虾”，由新鲜活生生的虾腌制而成（听着是不是很残忍，但吃起来鲜甜可口），初来乍到的人都会情不自禁的“哇”的一声。看到每个菜都想尝试，此时此刻也只能恨胃太小。

吃完这家你们是不是觉得我们该停歇会了，不不不，怎么可能，**我们还有著名的潮汕网红甘草水果没吃呢**，继续往金园路杏园西区17栋106铺的潮盛水果出发，店里的水果让人看了眼花缭乱，不知从何下手，水果由自己选择拼盘按斤称，莲雾和草莓贵一些，其它基本均价，一盒大概是70元左右，切完水果浇上甘草梅汁，那叫一个爽口。推荐指数：四颗星。

吃到这，我们实在是吃不下了，是的，该歇歇，明天再战……



推荐指数  
★★★★★

大概在沙滩上玩耍了半天的时间，我们这群吃货，谨记本次旅行的目的，又驱车回到汕头老市区，准备继续寻觅潮汕美食。**按照攻略的指引，我们来到福合沟无米粿甜汤店**。这也是一家老字号，简陋的环境也挡不住美食本身散发出来的诱惑。也许在汕头寻找美食中，那些环境非常简陋甚至差的小店中，才是真正正的保持着原汁原味的！而这里的五果汤、无米粿、鲞粿、笋粿、水晶粿……都是吃货必点，非常的正宗。

推荐指数  
★★★★★

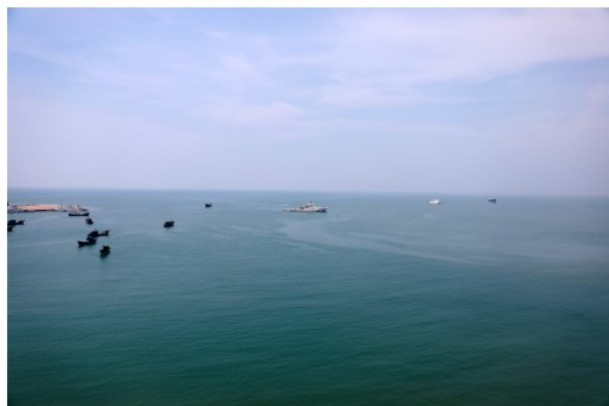
**最后去的一站是老妈宫粽球（网红店）**，位于金平区升平路与外马路交接处，粽球其实就是粽子，特别之处在于咸甜结合，既有咸派的猪肉、咸蛋，也有甜派的豆沙、白果，混合在一起居然很和谐。

Day two  
第二天:

南澳岛

福合沟无米粿甜汤店

老妈宫粽球



**第二天慵懒的睡了个饱觉，便来到了久负盛名的南澳岛**。南澳岛是广东省内最大的也是唯一的海岛县，岛上的主要景点有金银岛、青澳湾、黄花山国家森林公园、南澳总兵府、宋井和叠石岩。由于时间关系，我们只去了南澳岛最美的海湾青澳湾，青澳湾是被誉为东方夏威夷，它的湾口朝东南向，湾腹很深，所以海水透蓝、沙质细腻，人们可以迎着微咸的海风，悠然环岛而行，是个会摆拍妹子的拍照圣地。



**找吃的途中偶然发现中西合璧的建筑楼——汕头小公园**。很多人不知道，这也是后来听我朋友介绍的，听说它是全国唯一呈放射状格局的骑楼街道，也是目前大陆面积最大的一片骑楼群，规模也在远超广州的“上下九”等地。这里的老建筑也是以民国时期的骑楼为代表，每一栋老房子都有着各自的传奇故事，对侨居在东南亚一带的老华侨存在着特殊的意义。你听，路边寄明信片的小店里录音机里转着古老的磁带，放着上海滩般的音乐……至此，我们的汕头之旅就告一段落了。在这片老城区，虽不能比广州的繁华，却汇集着老一辈潮汕人，做着最普通，而又不平凡的美食，能让人感受到汕头的崛起，还能品尝独一无二的美食。下次，我们相约再来……

福合沟无米粿甜汤店

老妈宫粽球

汕头小公园