

作为“美好生活连接者”，中国邮政始终致力于更好满足人民日益增长的美好生活需要，不断提高服务质量，增强人民群众的获得感、幸福感和安全感。

邮政物流与老百姓的衣食住行息息相关，多年来深耕各行业，为了契合终端客户不断提

升的服务需求，积极构建现代物流体系，注重提质、降本、增效，不断扩展供应链的广度与深度，为美好生活助力护航。

在这艘邮政物流的护航舰上，有满腔热情和训练有素的护航员。他们在时代的浪潮当中，牢记“人民邮政为人民”的初心使命，将“不

负信任，与美好相连”的理念铭记于心，想客户所想、念人民所念，将最美好的服务奉献给最美好的时代。

本期，我们以“衣”和“行”两个行业为缩影，走近两名邮政物流项目负责人，一睹邮政物流“传递美好，无处不在”的新时代故事。

“我和邮政物流一路走来”系列报道之五

传递美好 无处不在

服务美好生活

——记吉林长春邮政物流国际部项目总监牛建权

□本报通讯员 高艺萌 记者 所越

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”是吉林省长春市邮政分公司物流国际部项目总监牛建权的座右铭。多年来，他始终以高昂的热情和积极的态度投入工作中，凭着对物流事业的执着追求，义无反顾地在邮政物流这片沃土上耕耘，向着更高、更新、更远的目标迈进。

服务疫情封控管理
勇于奉献显担当

疫情就是命令，防控就是责任。2022年3月初，全国多地遭遇严峻的新冠肺炎疫情，为保证全国各大汽车生产厂家的生产线需求，大陆集团长春净月工厂开始了闭环生产。与此同时，其物流运输受长春市全城疫情封控管理影响，面临着前所未有的挑战。

“疫情来势汹汹，这应该是一场持久战，作为大陆电子项目组的项目总监，我责无旁贷！”为保证客户的运输需求，牛建权主动请缨。与大陆集团齐心协力、共克时艰，保障大陆集团闭环生产期间的正常运输以及一线员工的健康和安全，以实际

行动诠释着一名物流人的初心与使命。

牛建权启动特殊时期疫情运输应急预案，将所有成员划分为5个小组，即特殊时期运输方案策划小组、运输调度小组、货物操作小组、货物跟踪监控小组、账务统计小组。他带领操作组成员执行闭环管理，坚决执行项目组规定的各项防疫制度，每日场地消毒2次，对货物实行卸车落地消杀，有效避免了因货物携带病毒造成人员感染。40天的作业里，他用行动守护、用汗水奉献、用决心担当，实现了安全防控和生产经营两不误。项目组的优异表现得到了大陆集团的认可和好评。2022年4月12日，大陆集团致信项目组领导和员工表示诚挚的感谢。

服务突发应急事件
攻坚克难显力量

面对工作中的困难，牛建权带领部门员工冲锋在一线、迎难而上，彰显当代物流人的责任与担当。

有一次，现场交接班人员在长春场地盘货，突然发现重庆堆位里有一托哈尔滨的货物滞留。经了解，是工厂错发的货物。操作员于明焦急地说：“按发货要求，

到哈尔滨的交货时间不能超过当天下午4点半，现在已经是下午2点了，这可怎么办啊？”牛建权当机立断，迅速作出反应：“先别慌！赶紧装车，马上出发去哈尔滨。”说罢，他立即驱车375公里前往哈尔滨送货。到达哈尔滨时，尽管风雪钻进衣领，雪水湿透棉鞋，但他一心只想着“送货最重要，一刻也不能缓”。

“这批货物非常重要，对时限的要求很高，我们查收货物时发现缺货，和工厂联系才知道他们发错了，我们一时都不知道该怎么办了。真没想到，你们专程驾车将这一托货物及时送到，得给你们邮政的服务打个五星好评！”客户收到货后露出了满意的微笑。

服务物流送货运输
兢兢业业履职责

从业多年，牛建权也经历过难以处理的突发事件。2016年夏季的一天，牛建权乘坐17.5米长的挂车从长春出发，历经4天4夜、行驶3000多公里来到了山城重庆。

40摄氏度的高温天气，送货地点很偏僻，离市区有50公里左右，附近没有餐饮店和超市。牛建权在门卫处登记、排队、等叫

号，单是进厂就等了3个多小时。由于收货的工作人员当时出去吃饭了，他只好在卸货指定区继续等待。一个半小时后，才终于有人来收货。不巧的是，车厢门打开时，路过的洒水车将水珠洒在了货物上方，牛建权本能地用手拭去水珠，收货的工作人员却眼疾手快拿出手机拍了照，要把货物定义为“货物水湿”。牛建权哑着嗓子与对方沟通：“货刚卸下车，您也看到那些水实际是车厢门檐上的水刚落上的，而且货物外箱我们采取了安全措施，缠了塑料膜，货物本身不会有任何问题的，这不能算作‘货物水湿’呀！”然而，收货的工作人员拒绝沟通，牛建权和司机只好自行将整车货卸下车，搬运至指定地点，并将垃圾全部清理干净。也许是牛建权真诚、良好的服务态度打动了收货人，最终递给了他一张完好的签收单。整个货物交接过程历时7个小时，牛建权与司机用朴实的行动和真诚的服务赢得了客户的理解。

回去的路上，他接到了收货方相关负责人的电话：“今天的事情我们很抱歉，是我们公司收货员的问题，在这里向您道歉！另外，我们还想与您洽谈一下双方今后业务的合作细节。邮政物流有您这样的员工，让我们非常放心把货物交给你们来运输。”正是因为有了牛建权这样一大批脚踏实地、勤勤恳恳、坚持客户至上的邮政员工，才赢得了邮政物流服务的口碑。



奋斗十余载 我心仍少年

——记河北廊坊邮政物流分公司项目经理张昊

□本报记者 程钰

“司机师傅，这一趟6个小时到长沙，时间完全够用，别开快车，路上一定注意安全！先送一家门店，交接清楚之后，再送第二家门店。”这个正在武汉迪卡依仓库门口“喋喋不休”、对配送司机千叮万嘱的小伙子名叫张昊，是河北省廊坊市邮政物流分公司的一名项目经理。

此时的他正在指挥迪卡依武汉仓发往长沙的第一辆车。从基层物流的驻场人员成长为项目管理的中坚骨干，从一个人“单打独斗”到团队协作作战，张昊的成长经历反映出河北邮政物流业务的快速发展，也见证了河北邮政物流在服务新发展格局和社会民生中发挥着越来越重要的作用。



现场管理不松懈

“物流现场管理涉及沟通、调度、检查等多个方面，有很多的新问题等待解决，还要协调好各环节，确保产品安全、准时发运。”2012年初，从俄罗斯完成学业回国的张昊成为廊坊邮政物流分公司的物流现场派驻人员。刚踏入工作岗位的他，面对工作的挑战干劲十足。学习认识货物品类、标识、发货单据，观察资深同事的操作流程，熟悉工作环境，了解货物的产品布局，知晓去哪个仓库提货……在全力以赴跟上团队步伐的同时，他继续学习物流行业专业课程，增加相关知识储备。

廊坊富士康是精密制造企业，业务以手机配件为主，它的仓储货品价值高，对运输也有更高的要求——必须严格按照SOP流程进行提货和运输操作，甚至还要检查确认运输的托盘和货物打包带有无问题。在廊坊富士康驻场期间，张昊每天和富士康运输处沟通发货数量和型号，并根据发货量及时调度车辆。车辆到达富士康之后，他在仓门口把司机的信息详细登记，然后带领司机进仓库提货，一丝不苟地核对数量。在确认货品数量准确、质量无损的情况下，再在交接单上签上自己的名字。严谨细致地检查、一遍一遍地核对，确保不返工、不复查、不浪费时间。富士康每天大概出货5个频次，最早是在凌晨3点，且出

货车后要立即发往机场。由于担心司机后半夜开车犯困，每次都要等到早上6点多，货品安全发运、司机安全返程后，张昊才放心地眯上一会儿。“小伙子工作特别认真，对提货、校对等环节细之又细，从来没有出过差错。”富士康仓库管理负责人评价道。3年里，张昊严谨细致的工作态度、日渐增长的工作经验为富士康项目的平稳运营奠定了基础。

经过历练的张昊又先后加入了好丽友和电商1号店等项目。多个项目的现场参与，并没有使张昊手忙脚乱，专业的知识储备和严谨的工作作风在此时发挥了作用。他本着“万变不离其宗”的原则，盯好提货、运输、到货环节的交接，牢牢把好现场管理“第一关口”，确保流程有条不紊，最大程度提升客户的服务体验，为邮政物流赢得了口碑。

项目运营获认可

3年的现场历练，让张昊从“职场小白”成长为项目经理。2015年，他开始担任鞋服行业迪卡依项目的项目经理，全面负责迪卡依业务的营销和运营管理。

随着迪卡依业务在中国区的布局扩张，张昊敏锐地发觉，如果搭上这趟“高速列车”，整个项目将会有质的飞跃。2016年，迪卡依在全国二线及以下城市布店。当得知燕郊仓有开店计划时，张昊立马行动起来，积极寻找厢式半挂车资源，以备招标邮件发出后能够第一时间作出响应。“让客户在有想法的时候，就能为他们解决问题”正是张昊长期以来秉承的服务理念，这也让他在迪卡依组织的8次开店招标中，先后4次中标。河北邮政的物流运输能力得到了客户

认可，张昊也顺理成章地把中国邮政的服务宗旨深深地植入迪卡依运输团队管理层之中，为团队进一步扩大运输区域奠定了基础。

在迪卡依武汉仓投标前，张昊先后4次赴武汉，实地考察迪卡依武汉仓运营模式，到武汉东西湖区了解当地运输市场，与团队研究运输方案、测算费用，而他提出的整车套跑门店方案也在招标会上得到认可。迪卡依门店物流配送版图延伸至华中，标志着廊坊邮政物流分公司在迪卡依项目的拓展上迈出了新的一步。也正因为该配送业务的增加，迪卡依项目在2018年突破千万元收入，也是全省第一个鞋服类过千万元的项目。在武汉仓始发配送的合作中，张昊一直积极和客户保持良好关系，高效解决运营中遇到的各种难题。2020年初，疫情导致迪卡依武汉仓工作停滞。在复工复产前期，武汉的运输资源满足不了相关需求，客户担心门店配送会出现问题。张昊第一时间赶赴现场，远程调运空车至迪卡依仓库提货，保质保量把货物配送到相关门店，让客户大为满意。

随着绿色环保理念的不断深入，张昊积极响应迪卡依发出的“碳中和”运输倡议，与配送中心沟通，完成了4台新能源车辆的替换。新能源车辆的投入使用运营规划更加灵活，客户收货时间更加弹性化。“原来每天22点30分收货，导致下班时间太晚。现在21点就能收到货，不用再等在店里了。”某门店经理说道。

拓展合作不停歇

虽然门店配送业务越做越大，但是，张昊没有躺在成绩单上睡觉，而是开始谋划进

一步拓展供应链的合作，将业务向工厂生产线路和4大仓之间调拨线路深挖。2020年上半年，他开始频繁和迪卡依负责生产线路的经理接触，并去自行车工厂进行调研，掌握了车源、零担专线等市场价格。同年8月，廊坊邮政物流成功开发了迪卡依生产板块的第一个业务，同时也是迪卡依北方最大的生产运输线路，实现收入600万元。

完成对迪卡依运输门店和生产两大板块业务开发后，张昊开始着手第三板块，即开发仓间调拨业务。仓间调拨发车相对固定，且绝大部分都是整车运输，是迪卡依每个承运商的“兵家必争之地”。为了能做好充分准备，他多次去燕郊仓库与干线发货人员进行交流，研究迪卡依发货人员迫切想要解决的车辆问题和时效难点。为了找到合适车源，他在京津冀三地间奔走，终于找到了能够匹配迪卡依干线运输的车源。在方案做好后，张昊反复推敲、查漏补缺，直接满足了客户关键需求，成功介入迪卡依干线运输业务。

在生产线路和仓间调拨项目运行中，张昊加强运输品质管控，结合实际发车情况，合理规划发车时间，创新提出了“零担与整车”结合运输的理念，提高了货物的运输质量，缩短了运输时间，使整个线路的运输流畅度大大提升。同时，大幅减少了迪卡依对廊坊邮政物流KPI考核中的扣分项，建立了稳定的合作关系。2022年，邮政物流与迪卡依的合作业务收入突破2000万元，邮政物流已成为迪卡依的重要合作伙伴。

“奋斗十余载，我心仍少年！”张昊在一次次实践中不断成长，他将以“不问前路”的勇气和全力以赴的实干精神，收获更多美好，实现更大目标。