

# 北京冬奥申委召开通气会

## 将赴曼谷陈述申办理念和愿景,展示北京决心与能力

新华社北京11月4日电

北京冬奥申委代表团将赴曼谷出席11月7日举行的国家和地区奥林匹克委员会协会大会(简称“奥协大会”),届时北京市市长、北京冬奥申委主席王安顺将带团出席会议。

在4日于北京举行的媒体通气会上,北京冬奥申委新闻宣传部部长王惠表示,奥协大会将是

北京冬奥申委申办冬奥会以来第一次在国际上亮相,冬奥申委将在大会上向各国家和地区的奥委会面对面地陈述申办理念和愿景,展示北京举办2022年冬奥会的决心与能力,并借助这次陈述的机会表达对国际奥委会即将新出台的政策的合作意愿。

王惠说:“我们希望在奥协大会上让国际奥林匹克大家庭更全面地了解北京举办冬奥会的

优势,了解我们已经具备的条件。我们想向国际社会展示,我们是有能力也有诚意、负责任地为世界举办一届成功的冬奥会。如果国际奥委会选择了我们,他们就选择了安全和放心,因为我们北京是零风险的城市。”

王惠还介绍了北京申奥工作的近期进展。她表示,明年1月北京冬奥申委将向国际奥委会提交申办报告,目前申报报告已完

成了文字部分,正在进行图片汇总和装帧。国际雪联将在本月来北京和张家口考察,此前北京冬奥申委已接待了滑冰、冰球和冰壶等多家国际体育组织的考察。

明年3月,国际奥委会评估团将来北京进行考察,这是投票前国际奥委会到申办城市唯一的一次考察,也是北京冬奥申委唯一一次可以当面向国际奥委会全面陈述申办工作的机会。

为官网提供了很多与城市发展契合度、老百姓利益相关的好建议。”

### 节俭办赛为理念

北京申办冬奥会的一大特点和优势就是把北京奥运会大量的场馆再次利用起来。冰上项目全部在北京,开、闭幕式将在“鸟巢”举办,冰壶在“水立方”,冰球在五棵松和国家体育馆举行。冰上项目只需要新建一个速滑馆。

雪上项目分别在北京市的延庆和河北省张家口的崇礼举办。崇礼的多数雪道已经具备国际标准,只需按照奥运标准加以改造即可。延庆则将利用地理优势,提供高山滑雪滑雪场。

王惠说:“北京奥运会遗产的利用最大化地体现了节俭。节俭办赛是北京申奥的一大理念和目标,我们要在设计最初就把场馆建设和再利用考虑进去,用最低廉的成本举办一个让人满意的冬奥会。我们不依靠豪华的设施,而是要靠真诚、周到的服务来办好冬奥会。”

国际奥委会将在明年的7月31日投票确认2022年冬奥会最终的举办城市。

# 北京冬奥申委解答热点

据新华社北京11月4日电

北京、张家口联合申办2022年冬奥会的工作正在紧锣密鼓地进行之中。在4日的媒体通气会上,北京冬奥申委新闻宣传部部长王惠就申办冬奥会的一些热点问题进行了解答。

### 三地联动是优势

北京申办2022年冬奥会的冰上项目将在北京城区举办,大部分雪上项目将在张家口举办,而高山滑雪、雪车、雪橇项目将在北京的延庆举办。王惠表示,比赛场馆分散在3个地区是北京申办优势。

“国际奥委会现在非常在意赛后场馆的可持续发展,如果场馆过于集中将不利于群众日后的使用,而分散在3个地区则更有利于人们参与冬季项目,”王惠说。“这三地将用高速交通连接,计划在今年内开通连接三地的高

铁。三地联动还能够拉动京张地区的经济发展。”

她介绍,每个场地都将有运动员村,而记者们可以在高铁上的媒体工作室工作。

### 雾霾治理有信心

大气污染让北京举行赛事的环境条件受到质疑。今年10月的北京马拉松就遭遇了严重雾霾。

王惠表示,北京市对治理空气环境高度重视,目前相关部门正联合华北地区各地治理空气,“我们用了壮士断腕的决心和最严厉的措施,希望能够还老百姓一个蓝天,我们对此有信心。我们出台了两个计划,一个是2013-2017年空气治理计划,另一个是2018-2022年空气治理计划,根据这两个计划,北京的PM2.5要得到有效控制,到2022年冬奥会,我们绝对有信心给来参加冬奥会的运动员们提供一个有利于他们发挥出自己最高水平

的条件”。

王惠表示,目前张家口的气比北京好得多,即使是北京有雾霾的时候,张家口依旧空气清新,雪上项目在张家口举行,无论是现在还是2022年,空气都没有问题。

### 民众支持更理性

比起举办2008年北京奥运会时的热情高涨,北京民众对申办2022年冬奥会的支持则更加理性。

王惠表示,北京冬奥申委官网征集冬奥会口号的当天就收到了超过4000多条民众回复,而官网开通的征集意见栏目中也收到了很多建议和祝福话语。

“现在冬季运动在华北开展得很好,去年冬天由于受到雾霾冬奥会的影响,崇礼的滑雪场接待人次超过了200万,很多人愿意参加冬奥会的运动员们提供一个有利于他们发挥出自己最高水平

## 棒球场上唯一女裁判



古巴女棒球裁判亚内特·莫雷诺(左)现年39岁,是当今世界上唯一一位执裁棒球顶级职业联赛的女裁判。莫雷诺在古巴全国棒球联赛担任裁判11个赛季,并且现在准备跻身国际棒坛。  
新华社发

NBA

## 哈登助推火箭四连胜

据新华社华盛顿11月3日电

火箭队在3日的NBA常规赛告捷,而赢球秘诀则是“巨星效应”。在火箭客场104比93击败76人队的比赛中,哈登砍下35分外加9个篮板和5次助攻,“大胡子”全场

比赛一共罚进17球,比76人全队加起来还多一次。

本场比赛是火箭开季后的四连胜,4胜0负是该队1996年以来最好的开季战绩。不过,接下来火箭将面临艰巨赛程,他们要先后对阵上赛季总决赛球队——热火队和马刺队。

## ATP总决赛抽签揭晓

新华社伦敦11月3日电

ATP年终总决赛3日在这里进行了抽签仪式,世界头号男单德约科维奇被分到A组,排名第二的瑞士选手“天王”费德勒与英国的默里被分到B组。

德约科维奇A组的对手分别是世界排名第四的瑞士选手瓦林卡、排在第七的捷克人伯蒂奇和排

名第九的克罗地亚选手西里奇。B组除费德勒外,还有排名世界第六的默里、排名第五的日本选手锦织圭和排名第八的加拿大选手拉奥尼克。西里奇、拉奥尼克和锦织圭都是首次获得年终总决赛参赛资格。

作为赛季的收官之战,ATP年终总决赛将于11月9日至16日在伦敦O2体育馆举行,总奖金650万美元。

### 国家物流平台孵化创富故事

# 我与平台共成长

## ——访哈尔滨飞扬物流软件公司总经理陈杨

康信茂 吕苏娟 林世杰

7年前,远在哈尔滨飞扬物流软件公司(以下简称“飞扬软件”)还只是一家不到20人团队、产值不过几十万元的小公司。2007年6月,一个偶然的契机,飞扬软件总经理陈杨接触到了由省交通运输厅牵头建设的国家物流平台,并由此坚定了依托平台开发软件应用的发展方向。企业的命运,由此发生转折。

到2014年,飞扬软件已拥有上百人的团队,全国十几个分支机构,产值过千万元,其客户数量也从最初的不足50家发展到了现在的上千家,成为物流行业具有较高知名度的科技企业。



物流公司工作人员用飞扬软件代收货款管理系统办理业务

### 一次邂逅,成就千里姻缘

2007年6月,刚开始筹建的国家物流平台准备第一次招标tms(物流)通用软件,飞扬软件通过合作伙伴湖州华安物流的推荐参与到了其中,虽然没有中标,但却依托这次机遇与杭州长运物流股份有限公司达成了合作意向,用三个月不到的时间完成了长运物流的系统定制开发并顺利上线成功,而这一成功合作也为飞扬软件和国家物流平台的直接合作奠定了

基础。2009年,飞扬软件作为首批签约软件企业与国家物流平台正式签订了共建联盟。2010年成为国家物流平台第一次招标接口改造企业。2012年,成功中标国家物流平台普运三号标准软件,飞扬第三方物流系统管理软件成为国家物流平台推广应用的45个物流软件之一。谈起合作,陈杨用了“一拍即合”这4个字。陈杨心中的事

业蓝图也很大,他也不仅仅局限于一个公司模式的推广和成功,他想的是更大平台、更大的机会。标准是基础,交换是核心,应用是关键。这是国家物流平台作为一个政府主导而又秉承互联网开放、共享意志的公共平台不断前行的法宝。国家物流平台让飞扬软件嗅到了先机,看到了无限的商机。飞扬软件也成为这一理念的坚定拥护者和践行者、宣传者。

### 进军互联网保险,抢滩尝到头口水

如果说物流软件的推广应用只是飞扬软件撬开物联网大门的钥匙的话,基于国家物流平台开发的增值服务才是飞扬软件更大

的增长空间。飞扬瞄准的第一个增值服务领域,是物流保险。

物流企业为避免运输途中的风险,要投保,保费一般在万分之四左右;保险公司做保险业务,需要业务员上门,一单一议,又是电话又是传真,不胜其烦,而且每笔保费的20%~30%变成了业务员的收入。

粗放的业态,让飞扬看到了商机。通过努力,陈杨找到了华泰保险,提出了“网上出单+系统对接(物流软件与保险公司系统)”模式,这就是华泰保险与飞扬软件合作推出的货运险。

解决的方案其实也很简单:物流企业抱团投保,保费降至万分之二;用软件代表人工下单,点击鼠标即可完成操作;每笔保费,飞扬提取5%的收入,并且原本属于业务员早涝保收的20%~30%的保费也给了飞扬,

### 打造物流支付宝 让商业价值几何级裂变

淘宝支付宝,因解决网购的信任问题,获得了巨大的市场份额。

物流领域,也有类似的业务——代收货款。一笔陌生人与人之间的交易,货主会将货交给物流企业拿到一张票据,物流企业运给买家收回货款,货主再到物流企业凭票据结算货款。每笔交易,物流企业收取少量服务费。

“传统的代收货款业务,货主要跑两次物流企业,货款用现金结算既不方便也不安全,而且货主对货物运输状态的查询也费时费力。而信息化可以很简单地解决这些问题。”陈杨说。

飞扬推出了代收货款管理系统:制作“飞扬卡”,将货主信息及收款银行账户绑定,在使用飞扬软件的物流企业通用;货主只需跑一次物流企业,物流企业收到货款后会按照约定期限打到货主账户;提供货物运输状态、入账、到账查询和短信提示服务,方便货主。

飞扬的盈利模式因此拓宽。硬件方面,每张“飞扬卡”收20元,并带动读卡器、扫描器等设备销售;服务方面,每张“飞扬卡”收20元年费;每笔代收业务再收取2毛钱服务费。

对于物流企业和货主来说,使用这个系统,流程简化了,信息实现实时可控,支出的费用只是节省成本的“九牛一毛”,也愿意花这个钱。目前“飞扬卡”已发出20多万张,半年下来,代收货款总额超过120亿元,服务费

的收入相当可观,占了公司盈收的30%以上。

“这些业务,以前散落于各个物流企业,都形不成气候。但碎片化的需求,一旦通过信息化集聚,就形成了巨大的商机。这就是互联网时代的商业模式。”陈杨说。

在陈杨看来,其他物流园区也可以推出类似的一卡通服务。更为重要的是,有了国家物流平台,不同园区的一卡通有望实现互联互通,做到一卡在手,货通天下。“如果没有国家物流平台,按谁的标准改造,由谁来负责交换?企业之间肯定各不买账。现在,大家都按照平台标准统一改造接口,依托平台实现交换,这个问题便迎刃而解了。”于是,这段时间,陈杨积极奔走全国各地,为建立物流软件企业联盟鼓与呼。

谈话中,陈杨说得最多的一句话就是:“标准太重要了,交换太重要了”。而这恰恰是市场想做却做不了、做不好的事情。互联网时代,企业要创业,政府的服务要创新。而国家物流平台,正是服务企业创业创新的孵化器。

“平台现在已经很有用了,未来会更有用。因为这个平台的存在,对未来物流信息化会产生巨大的影响。只不过很多人还没意识到。”陈杨说:“企业来平台不能只是寻找一些有用的应用,一流的企业,应该来平台发掘未来的商机。”



国家物流平台二维码