

AVIC  
新时代新征程

# 奋进的力量

“爱党爱国爱航空”主题文化活动故事集



中航工业产融控股股份有限公司

AVIC INDUSTRY-FINANCE HOLDINGS CO.,LTD.



中航工业产融控股股份有限公司

AVIC INDUSTRY-FINANCE HOLDINGS CO.,LTD.





# 目录

## 序言

01

## 价值观篇

### 责于心

- 1.1 《大国之翼,助龙腾飞——记中航无人机发行的故事》----- 05
- 1.2 《以微光 致荣光》----- 09
- 1.3 《“尖刀连”:让我去吧》----- 11
- 1.4 《掉秤30斤:在公司值守的61天》----- 13
- 1.5 《小场景,构建美好大未来》----- 15

### 创于行

- 2.1 《数字化转型——从蓝图跑向现实的加速度》----- 19
- 2.2 《她的12年》----- 21
- 2.3 《强军路上的“追梦人”》----- 23
- 2.4 《“我的‘漂流出差’记”》----- 27
- 2.5 《忠诚尽责 勇毅笃行》----- 29

### 立于矩

- 3.1 《绿色金融生绿水,中航助力碳中和》----- 33
- 3.2 《SPAC·港股直通车》----- 35
- 3.3 《创新筑梦 信链成航》----- 37
- 3.4 《孤勇者的呐喊》----- 39
- 3.5 《非常时期敏锐出击,化“危”为机开辟新局》----- 41

### 成于合

- 4.1 《“同时间赛跑,我‘抢’到了物资!”》----- 47
- 4.2 《拥抱合作 绽放光芒》----- 49
- 4.3 《同心而行 微光成炬》----- 53
- 4.4 《一次企业文化力的小小检验》----- 57
- 4.5 《心系农户,共克时艰》----- 59

## 社会责任篇

### 航空报国 航空强国

- 5.1 《成就 成全 成长》----- 65
- 5.2 《忠诚奉献 助力乡村脱贫》----- 67
- 5.3 《保险助力扶贫攻坚——记穿行在格桑花之间的骄傲》----- 71
- 5.4 《共克时艰 共赢未来》----- 73
- 5.5 《田野上书写青春答卷--记中航信托驻村第一书记陈航》----- 77
- 5.6 《彰显社会责任 助力精准扶贫》----- 81
- 5.7 《一路善行 一路成就》----- 82

# PREFACE

## 序言

二十大报告指出,要“加快构建中国话语和中国叙事体系,讲好中国故事、传播好中国声音,展现可信、可爱、可敬的中国形象”。作为航空工业的产融平台,牢记“国之大者”,立足航空工业、传承航空精神是我们全体产融人的责任和使命。讲好航空人的报国故事,书写好中航产融在奋进新时代的故事,进一步创新话语和叙事体系,用我们的实践成果印证故事背后的中国理念、中国逻辑,展现央企的良好形象,这正是中航产融2022年开展「奋进的力量」企业文化故事大赛的意义所在。

中航产融企业文化故事大赛从形式到内容全面创新,通过故事模型构建,让每一位员工成为故事的主角,借助新媒体传播优势,在光明网主流媒体,以及中航产融公众号等平台开展系列宣传,把文化工作融入到主题宣传、奋进宣传、典型宣传中,积极营造培育和践行中航产融“航空报国,航空强国”的使命,“使核心价值观的影响像空气一样无所不在、无时不有”。通过“奋进的力量”优秀企业文化故事系列展播活动开展,使得广大党员群众始终牢记习近平总书记关于“继续弘扬航空报国精神,为实现建设航空强国目标而奋斗”的重要指示精神,把航空文化、航空精神传承下去、传播出去。

从2022年5月到12月,我们圆满完成了「奋进的力量」企业文化故事大赛,在7个月的过程中,活动经历了启动、赋能、海选、复赛和终极大秀五个阶段,并成功策划了“一起守沪·一起奋进”上海专场、七一“红心向党·一起奋进”共创活动、奋进的力量千人共讲主题活动,通过人人讲、团团讲、处处讲、周周讲等4种形式的策划开展,中航产融板块13家单位51个支部,5000人+积极参与其中,并最终发掘和创作了27个精彩的企业文化故事。

在27个精彩故事中,中航证券故事《大国之翼,助龙腾飞——记中航无人机发行的故事》等故事,增强了产融人航空认同感,认识到要更好了解航空产业的需要,提供更加优质精准的金融产品和服务;中航信托《以微光 致荣光》等故事,增强了产融人忠诚奉献、责任担当,“责于心”,做好客户服务工作深入人心;中航期货故事《她的12年》,以12年坚持做一件事—把客户的事当做自己的事,放在心上,久久为功,善作善成的精神鼓舞人心,激励每一位产融人,深刻学习领会感受“忠诚奉献 逐梦蓝天”的精神内涵,转化为坚守本职、攻坚克难、勇担使命、无私奉献,踔厉奋发,勇毅前行。

这些感人至深的航空故事,在产融板块广为传播、影响着身边每一个人,掀起了千人共讲的热潮,形成了积极向上的良好氛围,达到“随风潜入夜、润物细无声”的良好效果。同时也为中航产融文化的传播沉淀了丰富的素材,为未来更多企业文化落地的行动积累了创新经验。

新时代是自信自强的时代,是守正创新的时代,是团结奋斗的时代。乘着新时代的东风,通过开展中航产融“奋进的力量”企业文化故事大赛,我们坚定了航空报国、航空强国的决心,激发起开拓创新、兴业强企的斗志,锤炼了勇于拼搏、敢于胜利的队伍,汇聚起“打造一流科技—产业—金融集成服务践行者”的磅礴力量,为中航产融高质量发展注入强大的生机与活力。

中航工业产融控股股份有限公司

2023年5月26日

# 价值观篇

## 责于心

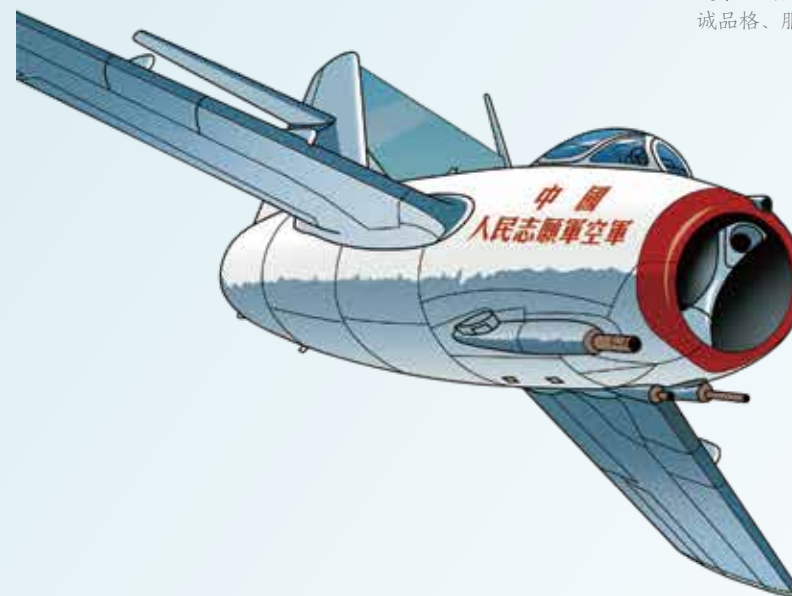
### --发展的基础

继续弘扬航空报国精神，心往一处想，劲往一处使，在推动航空科技自立自强上奋勇攀登，在促进航空工业高质量发展上积极作为，争做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年，为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴作出新贡献。

习近平给中国航空工业集团沈飞“罗阳青年突击队”的队员们回信，勉励他们学习贯彻好党的二十大精神，为建设航空强国积极贡献力量

2022年11月12日

“心之所向，行之所倚”。知责于心的主人翁意识，始终是国家建设、企业发展、员工进步的内在动力，是事业所赋、使命所系、本职所在的基本要求，是忠诚品格、服务奉献、担当精神的真切体现。



## 《大国之翼，助龙腾飞》 ——记中航无人机发行的故事》

推荐官：闵电 故事官：葛玲 写作官：杨晓琛

推荐单位：中航证券有限公司

疫情反复与时间赛跑，  
只想为发行人多赢一秒，  
线上路演与客户周旋，  
顾不上自己喝水吃药。

他们心中有一个信念，  
要为发行人插上资本的翅膀，  
以更快的速度飞向新的赛道。  
上市那一天，铃声飘荡在城市上空，  
那是他们的骄傲。

“恭喜，恭喜！”“成了！”“过了！”2022年2月25日，中航证券投行办公区沸腾了，由中航证券保荐的中航无人机首次公开发行股票并在科创板上市申请获上交所科创板上市委员会审核通过。

就在大家还沉浸在喜悦中时，资本市场总部负责人秦璇保持了一贯的雷厉风行：“全体同事开会，咱们先把项目组成立起来……”资本市场总部当天就成立了发行项目组，明确内部分工。之后的日子里，发行项目组密切关注中航无人机的审核排队进度，同时制定销售策略和发行方案。

4月29日，中航无人机获得了中国证监会的注册批复。发行在即，资本市场总部却面临着前所未有的困难。

首先，自2022年5月以来北京市疫情较为严重，出现多个高风险和中风险区。5月5日起，中航证券所在的朝阳区开始居家办公，资本市场总部员工无法正常到岗。



其次，2022年一季度，受俄乌局势紧张、美联储加息脚步逼近、中概股暴跌及国内疫情多地扩散等种种利空叠加的影响，市场出现非理性下跌。4月上海新冠疫情扩散并最终封城，致使市场悲观情绪再起，A股市场继续下行。受二级市场影响，一级市场也表现欠佳，截止4月底，122只2022年上市的新股中，71只股价已经跌破发行价。

第三，中航无人机、超卓航科两个科创板IPO项目10天内陆续获得证监会注册批复，同时还有几个债券项目处在发行或销售阶段。

一系列的难题摆在面前：多项目并行如何分工，发行时机如何选择，路演推介如何开展。压力首先落在了秦璇的身上。秦璇对大家说：“多个项目处在发行期，时间紧、任务重。咱们按项目成立发行项目小组，每个人都要牵头至少一个项目……”每位业务人员都有自己牵头的任务，极大地调动了员工的工作积极性。秦璇紧盯每个项目的进度，帮助大家解决难题，推进项目开展。在这样艰难的时刻，

秦璇将资本市场部的所有力量紧紧凝聚在一起，大家齐心协力，各司其职又互相帮助。

秦璇带领发行同事持续追踪、研究近期一、二级市场行情，统计一级市场的发行指标，研判未来一段时间二级市场的走势，分析发行时机。电话会开了一个又一个，研究报告更新了一稿又一稿，为了给发行人最合适的发行建议，资本市场总部在与时间赛跑。

受疫情影响，一对一的路演无法线下开展。秦璇率领宋彬等销售同事，争分夺秒，迅速调整推介策略。宋彬牵头梳理权益投资人数据库，在海量客户数据中，甄别不同类型的机构的投资偏好，有重点、有针对性地遴选持续关注发行人内在价值的优质客户进行推介。基础的投资人梳理工作辛苦又枯燥，那些天宋彬理着理着天就黑了，筛着筛着天又亮了。因为她扎实的基础工作，才有之后一场场精彩的路演。

线上路演紧锣密鼓地安排起来。“各位投资人早上好!欢迎参加中航无人机的线上路演……”每天早上都是以这句话开启新的一天。秦璇和宋彬每天要全程跟5到6场线上路演,回复投资者的各种问题,期间还要处理其他项目的发行和销售工作,一天下来筋疲力尽,口干舌燥。

疫情居家期间,每位员工都有自己的困难。秦璇和宋彬排除万难,依然战斗在发行销售的第一线,认真组织每一场路演,悉心听取每一位投资者的声音。根据路演反馈,有重点、有针对性的跟踪投资者报价意向,与重点客户充分沟通公司价值与投资亮点,提升投资者报价预期。

5月下旬,二级市场企稳回暖趋势逐渐明朗,军工板块同步复苏。秦璇和销售人员迅速摸排核心投资机构的意向。此时,在资本市场总部全员的共同努力下,中航无人机已经与第一梯队核心机构交流完毕,发行人的价值得到了充分传递。

6月7日,中航无人机正式启动发行工作。发行无小事,牵头负责发行工作的姚远,为中航无人机制定了周密的发行计划,每个环节都提前准备,每日向项目组和相关领导汇报发行进展,发行工作安排得井井有条。疫情期间,为了能够更专注地投入到发行工作中,姚远坚持每日到办公室办公。中航产融大厦整个35层,没有往日的喧嚣,只有她瘦小、孤独又忙碌的身影。正是这样的专注,保证了中航无人机发行工作的零失误。

如果镜头聚焦在每一位发行、销售人员身上,都是一段感人的影片。镜头能记录下他们每一天的“高压、焦虑、忙碌和拼尽全力”。然而当把话筒递给他们,他们都只会简单的说一句,这就是我的工作。



在平凡的岗位上,资本市场总部的同志们坚守着自己的初心,努力做到最好。在困难面前,他们聚力前行,共渡难关。



6月29日,中航无人机成功登陆上交所科创板,发行新股1.35亿股,发行价格为32.35元/股,共计募集资金43.67亿元。开盘价50.43元,较发行价涨幅达55.89%。资本市场总部协助发行人准确判断市场,成功把握发行时机,助力发行人实现了高效融资,又一次交出了美丽的答卷。

中航无人机上市之路历时18个月,中航证券积极参与其混合所有制改革并服务其资本运作全流程,是公司深耕军工领域、贯彻投研引领战略的显著成效,是产业研究向项目落地的有效衔接,凸显了中航证券在军工投行业务领域的业务能力。在此过程中,航证科创、投行、研究所、资本市场总部多部门协同,共同推进中航无人机迈向资本市场。

大国之翼,龙腾天下,以融促产,助龙远航。

上市的锣声依旧在耳边回荡,  
资本市场总部的同志们已经默默背上行囊,奔赴下一个战场……

## 《以微光 致荣光》

推荐官:范华 故事官:任艳 周筱雯

写作官:任艳 余珊

推荐单位:中航信托股份有限公司

提示音接连响起,她忍着阵痛,打开手机,原来是财富顾问在咨询机构投资人投前资料的收集问题。叶孜想着自己马上要进产房,如果现在不及时回复,相关流程可能就会因此耽搁。于是,她快速打下了一行行回复的文字。“好的,我明白了,相关材料我们尽快提供”,看着财富顾问发过来的信息,叶孜终于放下手机,三个小时后,宝宝呱呱坠地。



“世上并没有从天而降的英雄,只有挺身而出的凡人”。对客户服务远程团队而言,她们的工作再平凡不过:认真接听每一通400电话,帮助客户和财富顾问解决每一个小问题。即便平凡如斯,但她们依然坚持“择一事终一生”的执着专注、“干一行钻一行”的精益求精、“偏毫厘不敢安”的一丝不苟、“千万锤成一器”的卓越追求,以动人的坚持,为财富管理业务的顺利开展甘做铺路石,在平凡岗位上发出耀眼的微光。

于平淡中,“责于心”是一种坚持;于挑战时,“责于心”是一种力量。2022年上半年,180天,31次版本迭代,110余个功能点上线优化,晚8点雷打不动的工作例会,构成了客户服务数字化团队的半年工作图景。年初,客户的一则问卷调查的留言引起了整个团队的关注“你们的APP功能布局有点凌乱,查询资

产也很费劲,希望能改进”。客户的需求就是迭代的号角,数字化团队随即启动专门的项目组,一方面,向更多的客户和财富顾问征集优化建议;另一方面,与金融科技部团队会商落地的最优方案。



晚上八点,大家都在做什么呢?是跟家人愉快的聊天?跟朋友热闹的相聚还是轻松的刷刷手机?对于数字化团队而言,晚上八点却是一个心照不宣的约定。每天的工作结束后,大家会立马建一个晚八点的腾讯会议,无需催促,人人准时上线。“我们的布局要综合考虑新客老客的使用习惯”、“资产的展示要考虑单个客户的个性化需求”……大家你一言我一语,对方案的细致讨论往往都要持续到深夜十一十二点。13张APP架构草图、5版调整方案、25个优化算法就在63场腾讯会议中新鲜出炉。改版后的APP重新面世,客户在使

用后来发了反馈信息“新版用着很方便、很灵活,之前的问题都解决了,没想到提完意见这么快就实现了。”

为者常成,行者常至。从2020年疫情期间中航信托APP争分夺秒上线到每年一次次升级、迭代,客户服务数字化团队怀揣着“让每一个客户都能从中航信托APP上感受数字财富之旅”的梦想,一轮轮推动自我革新,一次次成功打卡既定目标。这只团队中的每一个人,都无比坚信,每一个岗位,每一项工作,每一个环节,都是践行初心的平台,都是创造价值的舞台。每一次改进,每一次提升,每一次变革,都是书写责任的阶梯,都是通向卓越的路径。

像远程客服团队和数字化团队这样的事例真的太多了。“责于心”于他们而言,不仅仅是内心的信念,更是力行的坚持坚守、创新的不竭力量。以勤学长知识、以思考精技能、以创新求突破,原本匀速流动的时间,正是在我们每个人责任心、担当于行的奋斗里,于公司转型发展之路中确定意义、体现价值,进而定义生命的精彩、定格历史的脉动。

以梦想为岸、以旗帜掌舵、以信仰作帆、以奋斗划桨,在浩荡的新时代东风中,让我们以“责于心、创于行、立于矩、成于合”的奋发作为共同书写新时代中航人的无限荣光。

有一种坚持,虽细微却能穿透时光。

有一种力量,虽渺小却能给人希望。

有一种微光,虽莹弱却能汇成星海。

当前,中航信托的各项经营指标位列行业第一梯队,细数过往的成就,一串串经营数字背后凝结的正是一篇篇忠诚品格、奉献担当“责于心”的故事。在他们当中有信托业务团队开拓优质项目的日夜拼搏、有财富板块服务客户的专业用心、有运营部门高效核算的精细无误、也有风控合规严格把关的铁面无私。点滴微光,可成星海。

去年10月的一天,身怀六甲的客户服务部叶孜在医院里焦急又喜悦的等待着新生命的诞生。一阵阵痛袭来,她的头上顿时沁出了密密麻麻的冷汗。这时,手机里微信新消息的



这其中，第一个出发的就是朱海阳。



居家的时间从暮冬到初春又一路荡到初夏，眼看着上海封控松动起来，公司各业务部门都不约而同筹划起复工后出差的事情。包括朱海阳在内的不少项目经理都部门例会上主动请缨，然而离开上海的障碍越来越少，但各地对上海去的人还是各有各的隔离政策。

隔离几天？隔离在那儿？费用多少？

就如预料不到上海封控的时间长短一样，那时候，谁也不知道这一去究竟要在外面“游荡”多久，才能等来上海与全国各地的正常出入通行。

常在一线冲锋陷阵的项目经理们来不及思考太多，先用行动，回答了苦难。

“让我去吧！”朱海阳迅速打包了行李，自驾前往第一个目的地，杭州。

作为一个常年奔波在一线的资深项目经理，她骨子里有一股雷厉风行不服输的劲儿，更有一种随机应变、化危为机的灵活。在经过漫长的7+7隔离与医学观察后，她以杭州为

起点，成为整个部门在江浙的项目推进“前哨”和“观察站”，并随时准备前往全国任何一个地方开拓业务。



微光成炬，战“疫”前行。时间进入6月，业务“尖刀连”成员在不断增加，公司业务推进越来越步入正轨。大家追赶着时间也跨越了部门，“我已到达XXX，开始隔离”，每一声隔离报到，都是从此辗转的决心；“辛苦，注意防护”，每一次互相叮嘱，都是团队彼此支撑的承诺。

这世上可能确实没有超级英雄，不过是无数人都在发一分光，然后萤火汇成星河。



从5月13日，离开尚未全部解除封控的上海；到8月10日，回到阔别了小半年的航融盛通大厦，朱海阳成为在外“漂流”出差时间最长的那个人。但她依旧神采奕奕，投身工作。

盛夏的上海，疫情可控，但骄阳似火。

朱海阳知道，下一次出发也许就在明天。



## 《“尖刀连”：让我去吧》

推荐官：周勇 故事官：杨云飞

写作官：马鹏程 孟琳芳

推荐单位：中航国际融资租赁有限公司

“各位领导同事，我已顺利到达合肥，准备7天集中隔离，请大家放心。”

“报告，我已平安抵达海口，3+7隔离后可以自由开展活动了，海南这边有事儿尽管找我。”

“各位同事，我部彭博刚已经顺利入住武汉酒店，当地政策比较宽松基本可以自由活动，大家近期要有需要帮着处理的随时和她说一下。”

5月进入第四周，上海渐渐复苏，复工复产的脚步越来越快，公司各个业务部门悄然组成一支离沪展业“尖刀连”，10余名刚刚能走出家门、走出小区的小伙伴收拾起行装奔赴重点展业各个城市，见客户、做尽调，查项目，为公司全面复工摁下“快进键”。

## 《掉秤30斤：在公司值守的61天》

推荐官：周勇 故事官：宋静燕 曹于然

写作官：王洁 孟琳芳

推荐单位：中航国际融资租赁有限公司

在这一次奋进的力量故事大赛中，值守公司的11位伙伴成为了当仁不让、在故事线索里，出现最多C位主角。我们财资部门党支部的胡泽平就是其中亿元。他一个人，在15楼坚持了整整61天，掉秤30斤，一举“攻克”了长久以来的身材管理“大难题”。

在得知公司需要有人值守现场办公的那一刻，胡泽平就报名了。虽然一开始只做好了驻守8天的准备，但此后的一次次“延期”中，他反而越来越洒脱，“既来之，则安之”成为他那段时间里最常常想起的一句话。

在把工位当“家”的这两个月中，值守的伙伴们普遍工作时间都超过了平时，有时候难免混淆了日常的考勤时间。



胡泽平除了完成自己手上的工作外，他还承包了整个财务部门需要线下协调的事儿，为同事打印厚重的资料、帮同事跑腿送文件盖章，甚至为了资金的正常运转，他要全副武装、走出大楼，去给银行送单据。

当我们问他：“会觉得这些周而复始、琐碎的工作烦人吗？会觉得没日没夜这样的驻守累吗？毕竟好些都不是你的本职工作内容。”

泽平笑着说，没有什么专门区分本职工作还是非本职工作的界限，“既然来了，就要做好事情。”他甚至“安慰”大家，说虽然在大楼封控里但日子过得很愉快，工作都很顺利的开展着，双休日和假期他们也会一起看电影、打乒乓球，还一起下厨做菜、包饺子，甚至一起拍了跳操搞笑小视频，和伙伴们一起加油。

行军床固然窄小，他却说同事留下的气垫睡着挺舒服；险些短缺了生活物资，他只觉得年初大楼开通了简易浴室真是太棒了；有时面对空无一人的楼道和工位会有时空错乱的恍惚，但回过神来，他更愿意把食堂的一日三餐拍给家人，让他们放心；就连和值守伙伴一同打扫卫生搞清洁，都是他的一份快乐。

这“安静”了城市却更“不平静”生活的两个月里，身处上海这座城，每个人都因为突如其来爆发的疫情而面对着各种天翻地覆的境遇。但泽平更愿意看到的是，大家努力让生活保持入场，让工作没有停滞的努力。



“值守的时候我就想实现这样一个梦想，希望再也没有疫情，希望生活美好如初，希望‘希望’可以实现。”这是乐观、豁达、自律的胡泽平。直到现在，说起值守的事儿，他依旧是云淡风轻，那些困顿、焦虑和不确定，都被远远抛在了时间的长河里。

恢复了日常节奏的他，认真工作、认真生活，依旧凭着满腔热血和干劲，投身于自己的本职工作中。他就是这样，要将“无”变为“有”，要把“有”变为“优”，却从未想过把辛苦挂在嘴边，也从未想过要把成绩彰显于人。让人触动的是，那把人生重大的时刻都捆绑在一份事业上之后，他眼神中依然闪耀着自己事业的一份坚定与自信。

## 《小场景 构建美好大未来》

推荐官:范华 故事官:周筱雯 写作官:王亚璐

推荐单位:中航信托股份有限公司

大家是不是已经开始筹划或者畅想晚年生活,银发产业、银发经济、银发服务是否已经成为你听到的高频词?作为中航信托场景筹划团队的一员,我想与各位分享我们在回归本源之路上的一些探索。

根据2020年第七次人口普查的结果,全国60岁及以上人口2.6亿,占总人口的18.7%。据世界银行预计,到2050年,这一数字将达到5.2亿,约占总人口的48%,整个社会进入深度老龄化。

银保监会副主席肖远企指出,信托业未



来能否实现长期健康发展,取决于信托业能否在金融体系中发挥难以替代乃至不可替代的功能,取决于信托公司能否凭借自身专业能力和信誉取信于委托人。“以微小对抗汹涌的宏大,以具象对抗猛烈的震荡”,我们从一个个微小而具象的场景出发,筹划一揽子定制化、有温度的受托管理方案,做客户的美好生活管家。

我们帮助大家实现老有所养。我们拜访了大量的老年客户,他们都面临着相同的养老考验:是住到养老院,是远离故土投奔子女,还是单纯依靠物业服务?行业内没有关于养老信托的具体政策支持,也没有先例可循,但我们没有坐以待毙,我们主动出击,做行动者、开拓者、奋进者,疫情期间经常凌晨还在和合作方进行线上会议沟通,最终在重阳节当天推出业内首单鲲鹏养老信托,实现了养老机构入住权和养老费用代为支付的锁定。给老者以尊严、以从容、以底气,是我们开展养老信托的初心使命。



我们帮助大家实现安心住家。小区物业服务差,物业天天催促交费,交了物业费却享受不到应有的权益,这些问题相信大家一定不陌生。我们去到了成都的老旧小区,老年业主告诉我们,由于物业费缺乏有效的监管,小区的电梯年久失修,车辆无序停放,年纪大的老人进出都不方便。我们的同事去年用整个国庆假期深入社区宣讲信托机制,从最初的无人理解到最后方案取得了业主大会的高票表决通过。签约现场,社区居民激动地握着我们的手说,“中航信托真的是在为人民群众办实事”,我们用双受托制的创新管理模式约束守护住了物业费的安全。



我们帮助大家实现爱心接力。一对年迈的夫妻找到我们,担心他们百年之后,成年的孤独症孩子无人照料。他们是星星的孩子,存在语言交流障碍,无法进行社会交往。我们全力聚合生态圈上的各个合作伙伴,发挥各自专业所长,共建服务生态。我们快速推出特殊需要信托,通过特别的关爱和服务,为天下每一位“特殊的孩子”,提供被这个世界温柔以待的方案。

信托的核心本源是服务,信托公司要用好制度和专业为客户提供服务。作为产融人、信托人,我们责于心、创于行、立于矩、成于合,致力于成立和美家庭全生命周期的财富保险箱,成为现代企业全运营周期的财富百宝箱,成为实体经济全经营周期的财务工具箱。不一样的航空路,一样的航空情。从小场景出发,不啻微芒,造炬成阳,先于客户用心,构建美好大未来!

# 价值观篇

## 创于行

### --前进的路径

“行而不辍，未来可期”。 “中国梦” 是干出来的，企业发展是奋斗出来的，用行动表达我们的智慧、勇气与能力，是我们践行初心的唯一方式，是我们干事创业取得成功的必由之路。

社会主义是干出来的。正是靠着工人阶级埋头苦干、真抓实干的拼搏精神，我们才能实现一个又一个伟大目标，取得一个又一个丰硕成果。

习近平总书记在宁夏考察时的讲话  
2016年7月



# 《数字化转型 ——从蓝图跑向现实的加速度》

推荐官:李喜川 故事官:彭振 写作官:刘清

推荐单位:中航工业产融控股股份有限公司

在正式开始讲述我们团队的故事之前,我想请大家先跟我一起做一个穿越游戏。请大家闭上眼睛,乘着想象的翅膀,一起回到人类最初的诞生地:在一片广袤无垠的大草原上,最初的人类围坐在篝火旁边,明亮的火焰帮他们驱赶了野兽,也在寒冷的夜里送来温暖。篝火旁一位长者,在缓缓的讲述着他熟悉的族群历史故事,听故事的人群中,有人把他听到的画面刻在了石板上,有人把他记住的“经验”,系在了绳子上,融化进血液里,于是乎,故事被记住,经验被传承,文化被延续,族群得以发展。

站在数字化的角度来看,人类自诞生之日起,就在寻求更好的“数字化”发展方式,从存储信息、聚合信息,再到传播信息、共享信

息,让信息创造更多价值,是我们数字化团队为公司发展一直在做的事儿。

刚刚的故事听起来如此美妙,实现它的道路却布满荆棘与坎坷,将数字化蓝图落地,让梦想发芽的过程,痛并快乐着。或许从统一办公平台上线那天起,这条布满艰辛与鲜花的路,就已经成为了我们团队的使命,并将义无反顾。

2021年6月29日,这是一个该被铭记的日子。从这天开始,中航产融6000余名员工,有了一个共同的“工作园地”——“云融办公平台”,在这里我们不仅可以线上办公,同时也从组织架构上实现了横向连通、纵向贯穿与高效协同,这标志着高大上的数字化信息模式,成为了我们的日常。



云融平台上线后,数字化团队的新任务也开始了,为了加快从蓝图跑向现实的速度,我们开启了“百日攻坚”战,90天内团队组织了50余场访谈、整理了300多份问卷,在经历无数次深夜灯火和晨光朝霞,终于在大年三十当天,实现了数据中台、客户中台、风控中台,经营分析系统4大平台的速赢目标,实现了14家单位的数据整合,实现14家单位经营数据的深度挖掘,为业务风控穿上了数字化的盔甲。

速赢目标的实现让整个团队欢欣鼓舞,而突如其来的疫情,又给团队蒙上了阴影,就连22年春天开得正旺的玉兰,都没心情多看一眼。3月云融办公二期计划上线,4月各项系统将要试运行……面对紧凑的任务节点,我们又化身“逆行者”,在严格落实疫情防控政策

的前提下。坚持每天有人到现场值守,解决各类系统突发事件。每天一早、一晚两次例会,仿佛让大家的距离更近了。这期间,几乎所有人都靠咖啡续命,微波炉中总是放着热了又凉、凉了又热的晚饭。

IT人常常被嘲笑为加班狗,当你的心中有着清晰而明亮的奋斗目标时,加班都很带劲儿。因为你知道每一个小时的努力,都更接近目标。经过160天3840个小时的持之以恒,我们取得了一些肉眼可见的成效:134条办公流程实现线上化全流程管控,客户中台、数据中台、风控中台、经营分析、数字化审计第一阶段上线试运行;同时也取得了一些肉眼不可见的成效:数据治理、数据整合、网络安全、正版化、国产化替代都打下了坚实的基础。除此之外,一个附赠的成果是:我们团队的小伙伴品鉴出了哪个品牌的方便面更好吃,哪个品牌的火腿肠肉更多,哪个品牌的咖啡更带劲,为避免广告嫌疑,感兴趣的小伙伴,我们可以私聊哈。

以上就是我们团队的故事,在中航产融大家庭里,我们相信,这样的故事,在每个团队里,都有;这样的拼搏劲头,在我们每个人身上,都有。责于心,创于行,未来在我们脚下,事业在我们手中,我们把时光记录在奋斗中,在公司高质量发展的新征程上,阔步前行。



## 《她的12年》

推荐官:王子洪 故事官:曹林国 写作官:郑雯雯

推荐单位:中航期货有限公司

人的一生,可以有多少个12年?12年里我们可以做多少事?关于这个问题,每个人都有自己的答案。有一个人,她也给出了自己的答案。

从大学毕业到进入职场,从为人妻到为人母的角色转换;从客服、综合、结算岗位再到一线的产业客户服务;从懵懂无知、跌跌撞撞的业务小白到独当一面、雷厉风行,带领团队独立展业的负责人……这一切都发生在同一个人身上,这就是她12年给出的答案。她,就是王昌熙——中航期货上海分公司副经理。



由于王昌熙长期从事期货行业,她清楚地知道期货市场的套期保值和价格发现功能,能较好规避价格剧烈波动的风险。而王昌熙的主要工作就是为客户研判行情、控制风

险,帮助客户取得更好的收益。这当然不是一件容易的事情。

尤其是2019年疫情爆发以来,犹如在平静湖面投下一颗石子,泛起的涟漪逐渐波及到期货市场。2020年,首个开盘交易日,沪铜即向下跳空至45000附近。3月18日至19日,短短2日,沪铜迎来了2个跌停板。王昌熙一个重要客户,在2日内追加了2亿元保证金,资金不断填入,但形势却没有好转。

盘面剧烈跳动,电话声此起彼伏……2020年3月20日清晨,发生在上海办公大楼的一幕,王昌熙至今仍历历在目。

8点30分,中航期货上海办公楼,全体成员严阵以待,准备建仓。然而,让人意想不到的是,一切准备工作就绪,柜台上银期却一直显示入金失败,这意味着什么?这意味着客户将无法按时建仓,带来的损失将无法预估。到底哪里出了问题?王昌熙急得如热锅上的蚂蚁,因为她知道一秒钟的拖延都可能导致满盘皆输。她第一时间联系银行客服进行排查,凭借经验在反复沟通后了解到,原来是银行操作疏漏造成的,需要马上携带证件去现场办理。

然而,客户远在扬州,业务员无法现场指导。王昌熙当机立断,通知客户的财务人员带齐证件赶往银行,通过电话远程指导终于在9点开盘之前成功入金。

9点15分,在38000左右,客户成功建仓,王昌熙悬着的心终于落下。当天下午收盘结束,沪铜涨了1000多点至39000附近,极大提振了客户信心。

这只是王昌熙服务客户的一个小场景,在疫情最吃紧的时候,王昌熙平均每天只能睡3小时,配合客户调拨资金、研究盘面、研判行情,通过公司套期保值策略,该企业客户有效对冲了原材料铜价格上涨的风险,将企业成本降低了2倍有余。

正是一点一滴的信任累积,该客户全面扩大了与公司的合作规模,先后为旗下六家子公司开立了期货账户,为近百亿元现货交易提供价格波动风险保护。



王昌熙深入客户群体做好服务

在王昌熙的信念里,拓客的过程犹如建房子,需要一步一个脚印,若没有稳固的地基作支撑,就没有长久持续的合作可言。

这仅仅是王昌熙服务过的一个客户,也是她12年工作的一个缩影。12年很长,长到足以是人生一个阶段画上圆满的句号。而对王昌熙来说,12年很短,短到只够坚持做一件事——把客户的事当做自己的事,放在心上,久久为功,善作善成。

正如王昌熙的这一路,从最初的职能部门到前线业务人员、再到上海分公司副经理,一切成绩的取得并不是一蹴而就的。12年间,王昌熙力争把每一件事做得更好。有无数次,王昌熙内心也曾这样质问自己:为何要这么辛苦?最终答案是:唯有扎实出色的业务水平才能更好服务客户。



王昌熙在中航产融青年员工主题辩论赛中获奖



上海分公司团队定期开展业务研讨

而真正要服务好客户，光靠自己努力显然是不够的。王昌熙深深地意识到，唯有团队里每个人都具有扎实出色的业务水平，才能够真正服务好客户。

这显然不是一件容易的事。新人没有实战经验、路演怯场怎么办？只能创造机会让新人“露脸”。在紧锣密鼓的实战路演训练下，培训效果逐渐显现，许多新人开始能够独当一面。而这一培训模式也推广到整个公司，对于公司培养投研人才，提升服务实体产业的能力发挥了重要作用。

12年可以做多少事呢？其实每个人都有不同的选择：有的人用12年做很多事情，也有人用12年只做好一件事。当真的选择用12年只做好一件事的时候，其实就已经是人生的一个巨大成就。

希望我们每个人都可以像王昌熙一样，用更长的时间去坚持做一件事情，取得更大的成就。

## 《强军路上的“追梦人”》

推荐官：冈电 故事官：王妍 写作官：李梓

推荐单位：中航创新资本管理有限公司

我小时候总会抬头仰望划过天际的飞机，想象着自己有一天也能够冲上云霄，俯瞰万里长云，遥看山川湖海。长大后的我，带着这个最初的梦想加入航空工业，成为一名真正的航空人。在我的身边，有着同样一群人，在航空产业链投资上默默耕耘，没有慷慨的豪言壮语，却有着朴实无华的言行和实现目标的坚强毅力，我们都在用另一种方式，延续着自己的梦想。

### 从“0”到“1”

2021年的8月，我至今记忆深刻，航空工业集团内首支产业链投资基金向阳而生，这正是在国家强军目标战略部署的引领下，在保障产业链供应链安全的紧迫形势下，中航证券及其基金管理团队为产业链战略安全提供金融支持与保障，迈出的坚实步伐。

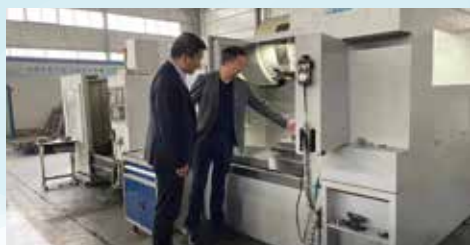
然而，以资本的力量支持产业链安全，是一项新事，也是一项难事。如何真正了解航空产业链上的痛点、难点？如何在庞大的航空产业链中寻找优质项目？这是基金管理团队遇到的第一个难题。

公司领导一次次召开产业链基金投资研讨会，深刻分析在困局面前迎难而上、逆境突围的形势，明确提出“投研引领”战略是投资、研究、投行形成合力的根本，并调动中航证券研究所、投行在“立足军工”这个领域大力协同，共同筛选和拓展一批优质的产业链企业。正因为公司领导认清国家战略方向带来的新机会，提前谋定目标，带领我们展望服务航空、服务国防建设这个清晰的前进方向，我们才有了更坚定的信念和行动。



有了清晰的方向和投研协同的合力，我们迅速加强产业链研究的深度和广度，展开对供应商的筛选和产业链的整合。那段时间，夜晚的星空闪耀，路边的霓虹灯闪烁，会议室总是灯火通明，每个成员的工位堆满繁重复杂的研究资料，讨论和敲键盘的声音此起彼伏。

伏。但没有人抱怨，只有他们忙碌奔走的身影，以实际行动践行着“航空报国 航空强国”的铮铮誓言。终于，中航证券研究所、投行、私募股权投资各条线“一盘棋”站在公司战略高度，充分发挥协同的巨大效能，公司整体的创造力、凝聚力和战斗力不断加强，不但提升在航空产业链领域的研究能力，还提升了组合投资能力，最终形成以军工为核心的产业链投资管理综合服务方案。



## 40摄氏度下的“逆行”与坚守

基金运行一年，疫情反复是尽职调查过程中最严峻的挑战，记得去年盛夏的南方，40摄氏度的高温，我们投资团队和合规风控团队一行8人深入标的公司现场开展尽调。访谈过程中，合规风控同事肖倩突然腹痛难忍，我们建议她先回去休息，但她为了在疫情期间履行法律、财务专项调查，强忍疼痛，吃了止痛药后继续工作，完成当天的核查工作后，她只身前往当地医院，确诊为急性阑尾炎，医生建议立即手术。当时情况紧急，如果再晚一天可能就会出现危险，现在回想，仍心有余悸。



同时，现场尽调工作进展缓慢，企业资料缺失、财务数据矛盾增加了大量重复性工作，同志们一遍遍复核着财务数据，又因当地疫情突发，企业只能减少配合我们的工作人员，进度再一次受阻，同志们一边硬着头皮艰难推进，另一边，公司为了我们的安全要求尽快返京，矛盾的声音出现在团队里，看着铺满会议桌的资料，想到大量悬而未决的问题，大家坐下来一起深入探讨项目进度和问题，制定细致有效的现场分工方案，毅然决定留下完成现场核查工作。为配合当地疫情防控，我们住在企业不能外出，对团队而言最大的难题在于吃饭。标的企业虽然多次邀请我们出去吃饭，但我们坚持疫情防控从自身做起，坚持“少出门，不给别人添麻烦”的原则尽快完成核查任务，连续12天吃方便面和盒饭度过。随着疫情形势缓解，现场核查任务也告一段落，我当时觉得，虽然当时的情形艰苦点、忙碌点，但我过得很充实，自己不是一个人在战斗，正是因为每一位成员的坚持与尽责，为公司下一步决策提供了大量有效依据，能够在产业链基金投资和疫情防控一线都在贡献自己的一份力量，觉得特别有意义。

也许您会问，你们所付出的一切是为了什么？你们又得到了什么？作为新一代航空青年，我们能够直接服务集团主机厂所、配套厂商，这份工作不仅仅是个人的谋生手段，更是一份使命、一份责任、一份光荣。我想，当您在国庆大阅兵看到我国自主研发的战机驭风飞过天安门广场上空，看到战鹰砺剑长空、守疆卫国，您也会体会我们难以用语言描述的那种激动、骄傲、自豪之情，那就是我们最荣耀、最有成就感的时刻。

## “航空梦”的见证者与参与者

时势造英雄，不同的时代成就不同的伟大企业，而航空产业链基金的投资也是一个产业价值发现与赋能的过程。标的公司是投资对象、也是合作伙伴，在这个过程中彼此成就、双向赋能，在成就企业的同时，也成就了航空报国的初心。

一年以来的实践，让我们取得了丰硕的投资成果。我们在航空航天零部件、先进复合材料、高端装备工业软件等诸多领域积极布局，逐渐找到了适合自己的发展道路，依托产业资源和牌照优势，聚焦产业链“短卡控”和产能瓶颈开展项目筛选和储备，使我们进一步坚定了融合发展的信念。

步履不停，奔赴山海。我们的执着，源于航空人在探索自主创新道路上矢志不渝的追求。我们的使命，只为挖掘更多产业链上的优质企业，积极推进服务航空主业，有力保障航空产业链安全，真正成为祖国航空事业腾飞的同行者。



## 《“我的‘漂流出差’记”》

推荐官:周勇 故事官:郑德财 写作官:郑德财 孟琳芳

推荐单位:中航国际融资租赁有限公司

我敢说,这一次突然爆发的疫情以及后续每个走向,都是任何一个身处上海的人,不能预料的。

最开始,所有人都还嘻嘻哈哈,以为最多十来天,大家就能该上班的去上班,要出差的去出差,生活一如既往。然而,当3月27号那一晚、隔江而封的暂停键按下之后,永远川流不息的上海,就这样静止了,也从这一刻起,2022年的三月到六月,整整61天,就仿佛从大家的时间中抹去了。

然而暂停的只有上海,东北广袤的农田依然需要直升机进行农药的喷洒、西南的崇山峻岭依然需要直升机进行森林防火、西北一望无际的农场则需要飞机进行人工降雨和防雷来保证农作物的生产……上海之外的世界依然在运转,客户的融资需求也在等着我们去落实。

从2020年疫情爆发至今,我们越来越多的工作已经可以通过线上完成,比如与客户的沟通、租赁物的检查、飞机所有权的办理等,但与面对面的交流不同,隔着屏幕总让人

有一种距离感。尤其尽职调查,这是所有项目操作过程中所必不可少的一环,虽然有非现场尽职调查流程指引加持,但去现场尽调之后再上会,总会让我们这些项目经理踏实很多。

6月的上海渐渐恢复烟火气,但是离开上海后,全国各地的隔离政策各有不同。疫情从来不是我们停下脚步的理由,无论是从沟通效率的角度,还是从项目操作合规的角度,都要求项目经理必须出去,到客户那儿去。



业务“尖刀连”的群里,不少伙伴已经出发了。我决定,出差去!

6月20日,我在抢到火车票并向老家村委报备后,踏上了回江西上饶的行程,计划先通过在当地的隔离和居家,把行程码上的上海“洗”掉,之后再各地拜访客户。

出了火车站等待了4个多小时,所有从上海来的人被拉到了统一的隔离点,老家的“严防死守”比呆在上海居家那会儿更加严格:整整七天,隔离房的门没有打开,甚至送饭也是从窗户递进来的;房间的窗没有帘,每天早上5点,就能被阳光给准时“叫醒”;房间之间隔墙不隔音,隔壁的大哥和家里人温存几句,我能听得一清二楚,他夜里呼噜声更是清晰得好像我俩在同床共枕;还有不知名的虫子随意来访,让我睡前至少花半小时清理床铺。

但是坦白来说,隔离点的条件已经比我原本想象的要舒适多了:每人一个单间,并且还有空调有独立的洗浴卫生间,甚至还有电视机和写字桌,宛如一个酒店的标准间,让我可以抓紧时间,筹划后面的行程:江西的景德镇,四川的广元、成都,新疆的乌鲁木齐、石河子以及克拉玛依……我意识到自己也许要在外头“漂”上个把月。

出差对于一个租赁公司的项目经理来说,就是家常便饭。和平时两三天就能回来不同,这一次我就像一只落不了地的鸟,没有回程,只有一站接着一站的“下一站”。每天白天大部分时间,我不是在路上奔波就是在与客户沟通,晚上则是整理材料处理日常

工作。尤其在新疆,由于与内地有两个多小时的时差,从客户那儿回到酒店通常就过了11点,处理完其他工作就是次日凌晨。

但辛苦之余也有无尽的感动,伙伴们无私的帮助为我多次解决燃眉之急。

比如合同签订、文件收寄、项目付款等需要在上海完成的日常工作,我只能委托在公司坚守的同事来帮忙处理,团队的其他人是不是要放下自己手上的工作一次次为我紧急处理。

比如因为某个项目的放款必须跑一趟哈尔滨的当地银行,我脱不开身,上海的同事也被防疫政策“拦住”了,这时同样在外“漂流出差”的王启聪主动帮忙,当天往返了一次哈尔滨,保证了项目的准时投放。要知道,那时候的他从铜陵出发,已经在深圳、杭州、成都“漂”了大半个月,戏称自己坐高铁坐到“屁股都要起老茧”。

调侃之余,不辞辛苦。是租赁人不变的精气神。

终于,在“漂流出差”34天之后,我又回到了上海。车水马龙、川流不息的日常景象,让我再一次感受到生活和工作都在逐渐恢复,而那种时间被抹去的不确定感也奇异地消失了。我知道新的日常来了,只要守住那份敢闯敢试、迎难而上的初心,一切都会好起来。

## 《忠诚尽责 勇毅笃行》

推荐官: 芮电 故事官: 李颖 写作官: 张彬彬 李琳  
推荐单位: 中航证券有限公司

他, 兢兢业业, 认真仔细善于学习;  
他, 严于律己, 坚持不懈保持专注;  
他, 忠诚尽责, 不怕困难不畏艰险;  
他, 勇毅笃行, 积极向上强者归来!

他是李鹏坤, 中航证券河南分公司的一名员工, 一名在执行工作任务中经历了严重交通事故受伤后积极康复重返工作岗位的“战士”。

进入公司不久的我, 知道他是从中航证券在河南成立起共同伴随公司成长至今、经历了中航证券在河南蓬勃发展12年的一位“老”员工。那时的我对业务不是很了解, 但无论是柜台业务还是展业过程中遇到的问题, 找李鹏坤老师总能得到很有帮助性的回答和建议。那时对李鹏坤老师的认识停留在他是一个爱岗敬业的行业前辈, 对业务和章程很了解, 直到一次与同事们交流的过程中, 我听到了一段关于李鹏坤老师特殊的工作经历。

时间回到两年前……

2020年7月, 受证监会委托, 中航证券成立国盛证券托管组, 按照托管协议开展相关



工作。7月16日, 时任中航证券河南分公司经纪业务管理岗李鹏坤, 作为业务骨干被抽调至托管组, 前往新疆乌鲁木齐开展工作。

2020年世界各地爆发了严重的新冠疫情, 情况极为严峻, 国内上至大都市下至小县城都经历了为期不短的封控管理遏制疫情的传播。不巧的是, 在国盛证券托管工作需要抓紧开展的同时, 新冠疫情又一次在炎热的乌鲁木齐传播起来: 7月15日, 乌鲁木齐天山区发现新冠肺炎确诊病例1例, 无症状感染者3例。

然而李鹏坤深知自己肩上的责任重大, 托管工作需要迅速推进, 时间非常紧迫, 面对突发疫情带来的不确定因素, 他没有半点迟疑, 毅然决然地踏上了前往新疆的行程, 进入了已经被确定为高风险地区的乌鲁木齐。此时的乌鲁木齐有确诊病例17例、无症状感染者23例。抵达后不久, 整个乌鲁木齐市就进入疫情防控“战时状态”, 停办各类聚集性活动, 对社区实行封闭式管理。



由于配合乌鲁木齐疫情防控, 李鹏坤和同事来不及休息就需要进行酒店转移。可就在转移路途中, 意外发生了: 清晨处于封闭式管理的乌鲁木齐街道上空空旷旷, 道路上零星穿梭着执行防疫管理工作的车辆, 担心影响后续工作进程的李鹏坤先行一步, 拖着疲惫的身躯拉着行李走在前往转移酒店的路上, 就在此时, 一辆行驶匆忙的摩托车不知从什么地方窜了出来, 结结实实地撞了上来, 位于斑马线的李鹏坤直接飞了出去, 横在马路边上, 受伤严重, 在送往医院的路上意识模糊, 一度有些昏迷。送入医院后, 经过及时的诊断治疗, 得到了良好的医治, 但结果不免让人有些后怕: 右侧锁骨远端粉碎骨折、头外伤、多发软组织挫裂伤、头皮裂伤缝合术后, 鉴定为拾级伤残。

躺在病床上的李鹏坤, 虽已经过治疗但身上的绷带仍有渗漏出的鲜红血迹和药物治疗的痕迹, 他十分担心因为自己的受伤耽误了托管工作的进度, 反复与同事确认交接工作没有遗漏, 事无巨细的交接着手头的工作, 确保了工作如期推进完成。

得知情况后, 公司领导们非常关心李鹏坤的救治安排和恢复情况, 公司领导特别叮嘱河南分公司务必及时解决李鹏坤受伤后工作和生活中遇到的困难。工会主席杨彦伟探望李鹏坤时详细询问了他的病情和治疗情况, 叮嘱他务必静心养病, 祝愿他早日康复。李鹏坤表示, 公司的关心和慰问让他倍感温暖, 自己一定积极配合治疗, 争取早日返回工作岗位。

还未等完全康复, 李鹏坤回到了公司, 回到了阔别已久的工作岗位, 与同事们叙旧的身影, 不难发现他比之前清瘦了好多。他能重返岗位, 不仅是履行了自己的工作职责, 更是作为一种精神的力量, 激励着我们每一位员工。



意外的受伤和突来的疫情并没有挡住中航证券员工忠诚履职的坚定脚步。肩负托管之责, 中航证券任重道远, 每一位中航证券员工忠诚尽责, 勇毅笃行, 坚持不懈地推进各项工作取得成效。责任在肩, 使命在心, 忠于职守, 敢于担当的精神打造出中航证券这支敢打硬仗、能打胜仗的队伍, 也凝聚成推动中航证券不断成长的力量!

# 价值观篇

## 立于矩

### --成功的保障

讲规矩、守底线，首先要有敬畏心。心有所畏，方能言有所戒、行有所止。干部一定要知敬畏、存戒惧、守底线，敬畏党、敬畏人民、敬畏法纪。严以修身，才能严以律己。

习近平总书记在2021年秋季学期中央党校（国家行政学院）  
中青年干部培训班开班式上的重要讲话

“不以规矩，不能成方圆”。遵守规矩是我们民族的优良传统，是我们立身处世的底线。我们始终相信，言行诚信才能聚人心，经营合规才能保稳定，主动风控方能促发展。



## 《绿色金融生绿水,中航助力碳中和》

推荐官: 芮电 故事官: 王馨甜

写作官: 司雨鑫 于悦

推荐单位: 中航证券有限公司

实施碳达峰碳中和,是以习近平总书记为核心的党中央作出的重大战略决策。中航产融作为航空工业集团旗下产业投资和金融服务平台,将战略定位和ESG发展框架有机融入,围绕“双碳”目标发展绿色金融,积极构建绿色产融综合服务体系,助力绿色航空。中航证券作为唯一央企军工券商,落实集团战略,金融服务促产业发展责无旁贷。

今天,我讲述的就是中航证券积极践行ESG发展理念,推动实现“双碳”目标的故事——《绿色金融生绿水,中航助力碳中和》。记得那是新冠疫情爆发后的第一个春天,业内人士翘首以盼的境内公募REITs产品拉开序幕,同年9月,我国宣布要在2030年前实现

碳达峰、2060年前实现碳中和,这是一场广泛而深刻的经济社会变革,而以绿色金融助力双碳目标,是我们每个金融人要扛在肩上的任务,方向有了,接下来要做的便是,与时间赛跑。

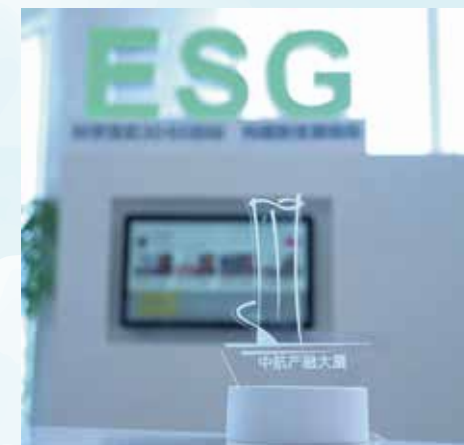
“事不宜迟,先定一个小目标!":打造境内首批绿色基础设施公募REITs产品。那时候公募REITs产品在我国金融市场还是空白,没有先例可循,连完善的规则指引尚未形成,凭着一则《试点通知》,中航证券资管发展部和中航基金迅速组成项目团队,于炎炎夏日,奔赴位于门头沟山区的生物质垃圾处理项目现场,研制度,论方案,在一次次争执中寻找答案,在一个个深夜里奋笔疾书。



那是2021年大年初七的晚上,对团队成员李永镇来说,是个特别的日子,除了迎接新年的到来,他还将迎来即将出生的小宝贝。产房外,他来回踱步,一边心系妻儿,一边挂念项目;当看到同事们都还在修改项目材料,他毅然决然的在产房外打开电脑,与同事们并肩作战。

2021年6月21日,随着深交所内钟声响起,“中航首钢生物质REITs”作为境内首批9只公募REITs之一成功上市,还是唯一的生物质发电、固废处理类公募REITs项目,募集资金13.38亿元,不仅实现了开盘上涨20%,还创下首批项目中单只新基金的最低配售比纪录,为我国实现绿色可持续发展增砖添瓦,是中航证券各条线协同共进,践行“双碳”战略的生动实践。

深入贯彻落实集团公司《碳达峰碳中和工作方案》,在绿色金融领域发光发热是中航证券的发展方向。如何通过创新性金融安排,引导和激励更多社会资本投入绿色产业,成为我们日思夜想的重要课题。



新目标来了!以绿色物业发行碳中和资产证券化产品。中航证券迅速投入到“中航产融大厦CMBS”项目中,项目开展取得了中航产融的大力支持,同时产融也提出新要求,融资款必须以最快速度到位,于是定方案、做勘察、访谈分析、撰写材料,一切按照计划有序进行。



就在大家以为胜利将要到来之时,一则新规的出台打破了原有安排。项目担保需要重新过会,而这一等就是3个月之久,股东会决议要到12月30日才能出。如果交易所未在12月31日前受理项目材料,财务数据将过期,发行时间就必定延后...为了不影响产融的资金使用计划,摆在大家面前的,是不能有任何补充机会,在一天内完善全套材料并报出,而单就一份计划说明书,便是335页、20余万字...这几乎是不可能完成的任务,团队长迅速调整申报计划,尽可能压缩复核时间,将所有能预想的问题全部前置,一台电脑一

杯咖啡是我们的标配武器,乱糟糟的鸡窝头是我们的日常形象,地铁里、餐桌上、马路牙子,一个电话过来,立刻作战准备。那时候经常能看到漆黑的35层几个人对着电脑飞速打字,所有人的心聚成一股绳,文件也有了PLANABCDE。我们,就是要将不可能变成可能!

功夫不负有心人,2022年3月28日,中航产融大厦CMBS发行成功,成为上交所和北京市首单绿色(碳中和)CMBS产品。中航证券与兄弟单位充分发挥协同精神,以发行绿色金融产品响应国家“碳中和”战略。

虽然不会开飞机,也不会造飞机,但我们不断以飞机的速度在向前奔跑,绿色项目是我们的机翼,资本市场是我们的蓝天,忠诚奉献,逐梦蓝天,是我们心中坚守的航空报国精神。在未来,我们将继续充分发挥自身专业优势,推动绿色公募REITS及资产证券化等业务的发展,为助力我国早日实现双碳目标贡献力量!这正是——绿色金融生绿水,中航助力碳中和!

## 《SPAC·港股直通车》

推荐官:汤喆 故事官:苏随萌 写作官:江艺 沈玥  
推荐单位:中航资本国际控股有限公司

### SPAC SKY小记——

2022年3月18日,随着港交所上市云钟声响起,港股首支SPAC—AQUILA ACQUISITION CORPORATION(07836)在港交所挂牌上市,宣告香港资本市场SPAC上市序幕拉开。

从1月1日港交所发布SPAC上市机制,到2月22日接到项目材料,到3月18日完成项目投资,这确立机制到上市的短短77天,这调研到完成投资的仅仅25日,这疫情笼罩港深两地的特殊时期,中航资本国际新班子带领着团队勇往直前,迈出了轻资本转型、特色化服务的坚实步伐,成为了这里里程碑SPAC项目的重要产业投资人。



这个故事,或许能从中窥见中航资本国际服务主业的初心,初见这一群敢想、敢做、

敢为人先的航空人.....

2月22日晚7点,战略合作伙伴招银国际忽然传来消息,前期跟踪的AQUILA项目要进入聆讯阶段了,各家机构都在赶进度,AQUILA项目一定要拔得头筹,成为港交所挂牌上市的首个SPAC公司。拿到招股说明书等项目材料,大家心里不禁忐忑,能按时完成任务吗?“抢”时间、“创”先例、“守”合规三重任务叠加在面前,看起来就是“不可能”。

但,没有不可能,大家没有灰心,领导们更是果断。

连夜,领导们组织召开AQUILA项目讨论会,围绕项目投资具体部分,逐一拆解分工;针对商务谈判细节内容,逐一探讨布置;明确了5日内确认发行方落单意向、15日内完成公司内部决策、3月底完成项目投资的具体时间进度。不知不觉,东方既白。

撸起袖子,说干就干。啃透1000多页的项目材料的冲锋任务落在了基金团队肩上。团队负责人LIANG是一个新知的突破者,他和队员说“石以砥焉,化钝为利。拿下这个项目,团队的专业能力就更多一分”。LIANG主动承担最难、最核心的政策规则、交易结构内容;而团队成员EASON和CRYSTAL则充分发挥个人所长,攻下项目交易结构、收益测算。在团队夜以继日地奋战下,仅5天就形成了完整可行的项目投资报告。

然而,业务本就举步维艰,又偏逢疫情肆

虐,内外交困。2月下旬,香港新冠疫情急剧升级,2月底日增感染数量已超过了3万例。居家办公的政策要求使得大家只能通过电话和网络的方式与彼此保持沟通,但密件传递、合同签字又成大问题。为了确保资料传递不影响进度,大家绞尽脑汁——文件材料封装既要保密又要考虑消杀问题,还得四处联系稀缺的快递小哥。有两次,LIANG只能全副防疫武装,自驾穿梭在港岛中环和九龙尖沙咀交接无人揽收的急件。

正当一切都按计划进行时,发起人告知AQUILA项目市场显示度很高,已获得超额认购,为了确保成为第一个上市的SPAC公司,要在3月18日完成交表,这比原计划提前整整12天。

遇山开路、遇水搭桥,再难也要咬牙上。时间一再压紧,进度条从具体日期精确到了具体时刻,3小时,2小时,1小时,个别事项甚至以15分钟卡点。



3月13日22点,团队收到了定稿的英文版招股说明书;14日8点,为确保英文版招股说明书和内部决策的中文材料意思一致,风控、团队拉着律师、投行以视频连线的方式逐句、逐条审核附大量图表、共338页、超15万个单词的招股说明书;15日11点,终于完成了中英文材料核对、认购文件签署,进入到了冲刺的打款环节。而此时,在深圳出差的财务部总经理却被临时管控了,他想方设法与酒店、社区、街道沟通,最终克服重重困难,按计划完成了文件签字及扫描回传。就这样一件接着是一件干,大家连轴转地工作了96个小时,一直到3月17日22点,券商确认股票完成交割。我们也最终成功按照最初的意向,获得了足额分配,完成了“不可能”任务。

其实,这个故事只讲述了扣人心弦的一段,而故事之前,公司领导积极响应集团公司创新年工作要求,早在八个多月前就组织业务团队对美国和新加坡等地的SPAC上市机制进行研究,真正做到了未雨绸缪、提前布局。

故事已经结束了,路还在继续,复盘“回头看”,总结促提升,公司全体都在为下一次其他创新投资机会积极准备。是的,我们的梦想很大,要做成立足航空、面向国际、致力于成为具有航空特色的产业金融专业服务商;我们的信心很足,相信一定能够通过跨境金融产品能实现低成本资金“引进来”,还有那么多的航空伙伴和我们并肩作战,勇敢向前,这一路的梦想和信心,我们坚信都能实现。

## 《创新筑梦 信链成航》

推荐官:李彦春 故事官:杨晓琼 写作官:岳洪萱  
推荐单位:金网络(北京)数字科技有限公司

千金颖合,百炼锋成,真正专业的金融科技服务平台,能够形成资方走进产业获取必要数据的有力抓手,进而对相关模块提供创新高效的解决方案,形成产品的深入路径。金网络航信平台始终秉持这样的初心。

——题记

我们不会忘记2019年7月的那个夏夜,星辉月耀,蝉鸣声起,金网络一线团队成员喜笑颜开,奔走相告成都团队完成首笔存货融资,为军工供应链订单融资模式成功开了先河。

“订单融资是个极具特色的产品,可以用我们的军工基因解决民参军企业的实际问题。”成都公司业务经理谢先成在回忆项目历程时言之以肺腑。

路只有走过,才知其中艰难。

2019年4月,预付款尚未成为成都主机厂的常规结算方式,供应商在交货后资金占压时间普遍较长,当时某供应商面临银行大额关注类贷款、股东纠纷、实控人失信等诸

多困境,对内两个月未发工资,向外融资渠道近乎山穷水尽,亟待资金补充以解现金流燃眉之急。



知晓情况后,金网络成都公司王辉迅速组织销售团队到企业进行深度调研。经了解,企业本身存货的真实性可以保证、良品率也较高,本次军品存货融资可以在产品上做配型——当时供应商已交货且签完合同的部分,能盘活并核验货值的资金约两千万,销售团队与产品部缜密分析后决定选取该部分向下做资产支持。

锦上添花易做,雪中送炭难求。

项目执行上,万事开头难,无前车之鉴,无法联合传统金融机构,不能单方面依托于强主体、强信用的链路。面对无数个“第一次”,金网络团队需要突破思维定势,根据供应商对军工供应链的交付情况和回款确认来实现融资,实现首创。



首先最难之处是在没有业务先例的情况下,需要主机厂能够主动对与供应商之间的贸易背景做相应确认;其次,由于军工业务的涉密性,贸易背景上关于型号核对、货值确认、订单查验等大量工作需要脱密处理;然后,在放款前需要完善同各方在线上系统运作和线下材料交接的过程;最后在各方流程、制度、协议文本和实施细则等多方面找到平衡。

为避免项目落实“一刀切”,王辉带领销售团队十余次协同供应商进入主机厂同财务、采购的领导沟通,核对诉求,同步更新信息展开讨论,夯实信任基础,确认材料,走通用印,为整个流程的创新优化迈出关键一步。

产品部与风控合规部为涉密货物以及之后的合同匹配、货值确认等工作明确脱密至最小化的关键要素,保证业务执行中可确认信息最大化,达到“合规可见,亦可核验”。

回忆起当时项目推动的点点滴滴,产品部姜姗打趣到,这是她那年收到的最好的生

日礼物。产品部当时在落实资方工作上成功找到了京东金融,协力进行调研、流程认定、放款准备等工作。临近业务尾声时,高频的沟通协调工作让姜姗在生日当天已显倦容,但是她依然笑着对京东金融的业务伙伴说:“快放款吧,就当送我生日礼物了。”

经多措并举,项目实现了业务在主机厂“业务流程简化与确权确权机制并行”的创新,得到了主机厂高度认可,最终为供应商放款1500万元,被喻以“久旱甘霖”,化解融资困境,特地向金网络发来感谢信,诚挚希望合作共赢。

侧畔千帆,万木生春。继成都首笔订单融资落地后,金网络提质增效,与中航信托通力合作,联合光大北分不断完善订单融资方案,使产品与服务在北京、哈尔滨、西安、贵阳等全国多地扎根生长、静水流深。

出茅庐于军工,继躬耕于产业。纵千锤百炼,初心依旧。金网络团队始终坚持守以信用,链以品质,科技作船,服务为帆,在前行路上为供应链金融事业留下独属于成就的金色梦、航空蓝。

却顾所来径,苍苍横翠微。从北辰汇园公寓,到北航世宁大厦,一路走来,众人拾柴,烈焰光华,子影生长荫,风雨舟行中,我们回忆着2019年的夏天,齐声和鸣又形成了那熟悉的曲调——在路上……

## 《孤勇者的呐喊》

推荐官:范华 故事官:罗琪 写作官:李蕉

推荐单位:中航信托股份有限公司

大家不要着急散场哈,这不是本次比赛的谢幕表演,带个鼓呢主要就是给自己鼓鼓劲,毕竟信托人的这两年太不容易了。

我刚刚看到有好几位同事不自觉上头跟着摇摆,没错,这就是全国小学生的接头暗号“孤勇者”,也是我今天要讲的故事。

去年8月的正午,我正伴着窗外的知了声打着瞌睡,“李蕉,李蕉……”一阵急促的呼叫声,把我从座椅上惊得近乎跳起来,原来济南基层法院作出一份法律文书,如果不及撤销,将对公司造成难以想象的重大不利影响。事情之突然,问题之棘手,时间之紧迫,这都是我们从来没遇到过的。从梳理情况论证分析,撰写撤销申请,用印审批和盖

章,到坐上四轮“夺命赛车”、踩上两脚风火轮、登上当天最后一趟航班,从下午1点到5点,仅仅用了4个小时,这是一场来不及计算、没有退路、必须要打并且只能成功的仗。

由于承办人员一再以外出办事、按流程提交申请拒绝当面沟通,我辗转庭长、院长、政法委办公室,但都被告知等承办人员回来再处理。等?不,我们中航人从不坐等靠。紧接着我去了信访窗口斡旋,这也是我人生中第一次成为信访的主角。凭着法律人的一股专劲、靠着中航人的一股韧劲、顶着功不成身不退的狠劲,最终,打破了教条程序的限制,法院特事特办,以从未有过的审批速度撤销了之前的文书。生死时速的48小时,不辱使命。

未知,那就探索啊;困境,那就破局啊。咬定青山、知行合一,爬坡迈坎、攻坚拔寨,一个个航空梦不就是这样在蓝天绽放的吗?一代代中国梦不就是这样在世界的舞台拿下C位的吗?一辈辈党员初心不就是这样在华夏大地扎根的吗?



存量资产事业部成立大会那天,有幸听到前辈们分享09年公司刚成立那会,一穷二白、一无所知但一意孤行,就是要去干,要干成。凌晨1点、2点、3点……分析交易模式、抢占市场份额,那是一个狼性的时代。如今,经济下行叠加疫情影响,房地产动荡外加监管重重禁令,信托的黄金时代已一去不复返,是涅槃重生还是继续沉沦?这都是我们经常听到的声音。信托人出征的号角已经吹响,战吗?战啊!中航信托可从来都是在责任与坚守中跑起来、在未知与挑战中闯起来、在专业与实干中强起来的。金融赋能、异军突起、信托头部,产业支持、第二曲线、高质量发展,这些可都是曾经的我们,也必然属于未来的我们!

今天,站在新的历史起点,我为自己、为匠心五支部、为存量资产部、为中航人的金融担当、航空报国梦击鼓助威。山高水长,毕功一役,他日江湖再见时,我定当再鸣起孤勇者,为他的破釜沉舟、志在必得、滴水穿石、九转功成,呐喊!

## 《非常时期敏锐出击 化“危”为机开辟新局》

推荐官:周勇 故事官:王伟男 写作官:刘波 孟琳芳

推荐单位:中航国际融资租赁有限公司

从“火线救急”到“常备无患”,这是一项“临时性”指引的成长历程。

让我们把时光的指针拨回到2020年。

那年初,一场突如其来的新冠肺炎疫情席卷了中原大地;全国人民齐心战“疫”,公司随即进入“双线作战”。

那年初,我们首次体验到了居家办公的感觉。

那年初,我刚轮岗至风险管理部,正努力适应着自己的新角色;然而,疫情就是命令,让我按下了工作的“快进键”。居家办公的首日,公司风控总监便急迫的告诉大家,鉴于国内疫情防控局势依然严峻,为助力服务企业客户复工复产,同时助力保障公司业务恢复运转并保护业务经理人身健康,亟需研究、出台可行的非现场/线上尽职调查展业机制。

听完领导讲话,大家陷入了沉思;在此之前,我们公司从未以非现场尽职调查的方式开展过业务,业内也没有听说其他租赁公司以非现场尽职调查进行展业的先例。对于我们部门来说,甚至对于整个公司来说,这是一个全新的课题,同时也是为良好落实“双线作战”所必须完成的一个课题;总而言之,就是“时间紧、任务重”。此时,数年的业务岗任职经历告诉我,租赁业务的市场侧重,在于为企业经营、发展提供“雪中送炭”







式的资金、资产服务；而疫情期间，正是企业需要我们“雪中送炭”的时候。同时，一年之计在于春、一日之计在于晨，上半年的业务开展对公司全年的经营、发展至关重要；而公司的业务运转，就好比一座庞大的生产设施，一旦运转中断，再要恢复需耗费大量的时间、人力和物力。在这样紧迫的情景下，我们没有时间沉默，非现场尽职调查流程的创建和推出，必须在第一时间完成；这是压力、但也是动力，“党员要发挥先锋模范作用”的话语也浮现在脑海之中。会议的麦克风被打开，一句“我来”打破了会场的沉寂。



就这样，在2020年的第二个月度，在“双线作战”、远程复工的第一周末，公司非现场尽职调查流程指引的首份样稿出世；而我，则是带着浓厚的睡意，点下了初稿的“发送键”。为了满足“疫情防控是前提，风险可控为底线”的设计原则，形成既能防范风险、又切实可行的流程指引，在短短五天时间内，我们通过首次引进业务准入概念，首次明确尽调前准备工作内容，首次运用视频直播路径，首次采纳会后信息补偿机制；通过这一系列的“首次”，创建了中航租赁的首份非现场尽职调查流程指引。初稿提交后，在



风险管理部总经理的支持下，随即展开对指引内容的论证和修订工作；根据部门同事的讨论意见及业务部门的反馈意见，经公司领导审批同意，最终在2020年上中旬将指引上线发布。尽管在指引实施之初，大家对线上尽调的展业方式尚不适应，对指引内容的接纳度也不一；但指引的即时上线，帮助公司在2020年疫情期间落地了超过50亿元的业务投放。作为一份非常时期出台的“临时性”指引，能取得如此成绩，他的作用已然达到；在公司全面复工复产后，我并没有“奢求”他能作为一项长期举措发挥作用。但后疫情时代的反复无常和这份指引所带来的一些创新理念，让我还是对他保留了一份关注；让他与公司业务的转型、发展共同成长。



时光转眼来到了2022年。谁都未曾想到，新冠肺炎疫情会在上海死灰复燃；谁也未曾预料，我们将会“重温”2020年的大规模封控。而这次，我们做好了准备。经过两年多的完善、优化，非现场尽职调查指引的内容也日益清晰、充实；在呈现形式上，也日渐

多元化。他由之前单纯且冗长的文本格式，演变成了更为清晰、更为标准、更为明确的表单化、结构化、模块化格式；他由之前的完整流程展示，转变为重点流程展示；他将流程进一步提炼、压缩，形成了更为简单有效的流程链路；他对远程视频尽调内容进一步分区，实现了对尽调内容更为有效的引导。两年的时光，让他以更成熟的姿态，呈现在人们眼前；而人们也在逐渐适应后疫情时代的展业生态后，以更为包容的心态接纳非现场尽职调查流程指引。这一次，业务部门紧贴指引内容积极展开线上尽职调查工作，在时代中留下了属于他们的风采、属于他们的烙印。

非现场尽职调查流程指引，在创建之初并不完善，伴随着业务的环境变化成长、跟随着公司的转型发展成长，由诞生之初的“救急”指引，成长蜕变为后疫情时代、数字化转型战略下的“常备”指引；他以不断成熟自我的方式，为公司后疫情时代的业务开展保驾护航，为公司后疫情时代的转型发展开辟新局。

# 价值观篇

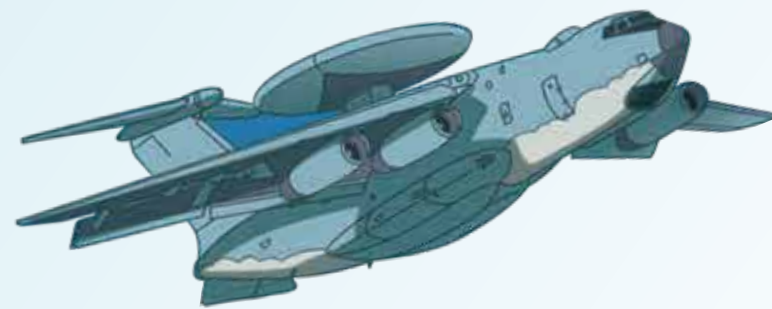
## 成于合

### --共赢的关键

我们都在同一艘船上。风高浪急之时，我们更要把准方向，掌握好节奏，团结合作，乘风破浪，行稳致远，驶向更加美好的明天。

习近平在金砖国家领导人第十二次会晤上的讲话  
2020年11月17日

“尚和合，求大同”。和合是我们民族精神的时代体现，是我们争取更大成就的必然选择，是我们宽广胸怀的有效彰显。我们因分享包容凝聚力量，因协同合作成就彼此，因戮力同心共进共赢。



## 《“同时间赛跑 我‘抢’到了物资!”》

推荐官:周勇 故事官:田园 写作官:孟琳芳

推荐单位:中航国际融资租赁有限公司

3月27日晚上9点20分,距离上海发布发出《关于做好全市新一轮核酸筛查工作的通告》已经过去快一个小时了,金鑫收拾好了一周出差的装备,拖着行李箱,匆匆告别妻子和女儿,从位于浦西的家中赶往位于浦东的公司。作为公司综合管理部的负责人,金鑫很庆幸当天自家小区没有处在封控中,他顺利地下楼、开车、出小区,奔向黑茫茫的夜色中。

作为公司综合管理部的负责人,他并不知道这一去就是两个多月,带着冬装来值守的他们甚至会面临没有夏装可穿的尴尬。此时的他更多的是担忧正在夜色中奔波的伙伴们在封控前赶不到公司,以及因为世博地区即将启用的方舱医院,公司已停止供暖,大家会不会因此而冻着。

值守的日子紧张中带着单调的循环往复。闭环、核酸、报告,这是防疫;上会、盖章、放款,这是经营。在伙伴们线上线下的通力合作下,公司日常工作虽然放缓了脚步却依旧有条不紊地推进着。

直到物资缺乏的忧虑漫进朋友圈,公司党委为居家伙伴们的生活保障操心起来,经讨论决定,由综管部牵头想办法,争取为伙伴们送一些生活所需物资。

金鑫成为了筹措物资的牵头人。一旦开始联系起供应商后,他才发现,事情没有那么简单。

此时的上海不仅仅是隔江相望互不相通,几乎所有的供应果蔬和物流运输的公司也都已经停摆。公司常用的几家供货商“全军覆没”。要从哪里搞到这么多东西?又找哪家公司送货到家?局面太难、责任太重……无能为力的感觉第一次漫上心头。他走到窗边,伴着点点星光和家里人通了个电话,用女儿一声声奶声奶气的“爸爸”给自己充充电。

直到物资缺乏的忧虑漫进朋友圈,公司党委为居家伙伴们的生活保障操心起来,经讨论决定,由综管部牵头想办法,争取为伙伴们送一些生活所需物资。

女儿治愈了烦躁,但困难仍然需要解决的方法。金鑫再一次坐到办公室的简易床上,静心理了理头绪,打开微信通讯录,开始一个一个找朋友牵线搭桥,寻找靠谱可用的供应商。

之后几天里他也比以往更关注朋友圈了,只要看到有人晒物资,就马上“八卦”地去打听是否可以提供供应商联系方式。就这样,一个个打电话、一次次去协商……终于,他找到了可以发货的供应商!不仅有水果蔬菜更有米面油醋蛋和各种防疫、生活物资!



他“抢”到了物资!

然而,还没等谈妥逐户配送的方案,随着防疫的情况吃紧,供应商们的情况又起了变化:

“金总啊,我们被征发来,物资要先保供一线呀。”

“金总啊,仓库被封了,物资拿不出来,你们能再等等伐?”

“金总啊,我们的通行证还没有发下来,



车子开不出去啊……”

“金总啊,不好意思了!”“金总啊,对不起了呀。”

……

金鑫突然发现,原来3月27日晚上“逆行”时许多事情还能掌握在自己手中,而这一次他要用更快的“脚步”去同“时间”赛跑了!



找找找!聊聊聊!金鑫几乎押上了所有的时间联系沟通和协调,一家不行换下一家,你不行就请帮我介绍下一位……订合同、付货款、催发车,终于在清明到来前,满载着第一批物资的5辆货车团出发了!得到消息后,金鑫的心也跟着物流飞走了。



为保证果蔬的新鲜度,金鑫签下的是夜以继日地配送方案,特殊时期,师傅们没办法提供实时的物流运输地点更新系统,他也不敢随意打电话,担心干扰运送工作。为此他想了一个“笨办法”:通过让伙伴们填写收货确认,判断物流司机的配送进展及方位。物流车跑了多久,金鑫便有多久没有好好睡过囫圇觉,随时等待解决运送途中可能出现的小区拒收、地址有误、街道封控等形形色色的突发状况……当最后一位同事打卡登记收到物资时,夜已深,上海正迎来4月第一场春雨。

金鑫在巨大的雨打窗棂声中,睡了近5天来的第一个安稳觉。

就这样,4月初、4月中、5月初,公司在沪的200余名伙伴运送了第三批物资,涵盖

了果蔬米面、方便食品、调味调料以及口罩、防护面具、酒精消毒液等防疫消杀物资甚至女性用品,照顾到了大家的方方面面需求。



事实上,在值守的这两个月中,筹集物资并派发到位只是金鑫忙碌的其中一项,他与伙伴们还承担了许多无法一一赘述的工作和任务,尽管被封控在方寸之间,但他带领伙伴们在情况多变、突发频频的上海,以合为力,协同共赢,一次又一次跑赢了时间!

## 《拥抱合作 绽放光芒》

推荐官:范华 故事官:周筱雯 写作官:周筱雯

推荐单位:中航信托股份有限公司

亲爱的朋友,在身处逆境的时候,你会做些什么呢?

我会选择在深夜抬头仰望浩瀚的星空。要知道,在这浩瀚宇宙中,我们生活的地球只是一个小小的蓝点——1990年旅行者1号在距离地球60亿公里以外,在太阳系的边缘拍摄了一张著名的照片。在这张照片中,地球只占整幅图像的0.12像素,连芝麻粒大小都比不上,可它却是我们人类目前唯一的家园。在太阳系中,地球与兄弟天体们相对稳定的运动保证了星系正常运转,而木星为地球抵挡了很多地外陨石和小行星带来的碰撞,也保证了这颗小蓝星几十亿年的安稳发展。合作是一切存在的前提,如果星体之间的合作不存在,我们也就不复存在了。

积力所举,则无不胜;众智所为,则无不成。在今年的上海疫情中,中航信托关于战役的一桩桩温暖故事也向我不断强化着合作的价值和意义。



马克思说过：“物质是一切变化的主体”。但是在上海恶劣多变的疫情下，许多同事和客户们最基本的物质保障都面临着巨大的挑战，点对点的送货上门难上加难，怎样解决远在上海封控下同事和客户们的物资配送，保障变化的主体，成为了一个大大的现实难题。

面对难题，冲在最前面的是我们工会的小伙伴们。这个时候，他们迎难而上、众志成城，组成紧急小分队，开始了与拥有优良资质的供应商和物流渠道马拉松式地接洽和联系。原来日常随手能买到的东西，疫情期间被按下了暂停键，一时间就很难买到了。因此他们想群众之所想，小到垃圾袋、纸巾，细到调味品、速热米饭多达二十几种品类，即使和供应商沟通到手机滚烫，也没有放弃任何品质和品类上的采购细节；在多方对接中，小伙伴们急群众之所急，为了妥善落实运营商的配送方案，熬夜核对收件数据，加班加点整理货品数量。就这样，精挑细选的第一批“中航信托工会上海员工关怀礼包”往上海飞奔。在4月焦灼的日子里，宝藏物资一波波送到，上海财富中心的姚敏霞、张音敏纷纷在朋友圈晒出一张张中航“娘家人”飞奔而至的关爱，他们激动地说：“公司什么都想到了！邻居们都投来了羡慕的目光，说这个公司给员工带来了满满的安全感。”

物质满足了基本的生存需要，而疫情带来的精神焦虑和紧张同样让人难以承受。客



户服务部的小伙伴们抱团奋战，马不停蹄地为客户和同事们推出一堂堂精神大餐，只为给大家努力送上精神上的慰藉。4月11日，客服部推出了《“航家说”战疫防护指南》，邀请外部专家爱康健康研究员孙茱芊为大家预防感染提供专业讲解。上百名客户刚开播就纷纷上线观看和学习，直播间客户们你一言我一语地感谢公司组织的活动为大家带来了防疫的信心，让封控在家的日子变得更加富有意义。

当有的人因为疫情居家办公的时候，有的人却把工位变成了“家”。上海资管业务中心所在楼宇封控了，但银行间后台结算业务必须专人在现场值守。于春满和刘超为了保证业务经营顺利进行，自3月18日开始就自告奋勇留在办公室，一个行军床和一叠棉毯



成了他们晚间所有的床褥用品。长时间的疫情封闭中，需要克服物资紧缺带来的未知恐惧以及封闭空间带来的心理压力，他们互相鼓励，像星系的合作一样，每个人各司其职，却又合作无间，成功在疫情期间完成了资金交易578亿元、现券交易518笔，保证了与正常交易期间同样的业务安全和零差错。除了不折不扣地完成本职工作，为了缓解生活中社区的防疫压力，中航信托在沪居家办公的同事们自愿加入了社区志愿者，化身成了“大白”和“小蓝”。丁明曦穿着白色防护服汗流夹背地运送物资，送一次物资，里面的衣服就全湿了，一天下来，衣服干了又湿了，湿了干了好几回是常事。杨静负责小区的巡检工作，通过耐心的调解和解答，帮助社区居民排忧解难，为上海保卫战最终胜利贡献了自己的力量。

万事成于合。“合”一字，一人一口一条心，代表着高度的一致和协同。跟浩瀚无垠的宇宙相比，人类是弱小的，但有效的合作会促使每一个“弱小”的个体变得更加勇敢和坚韧。就像刚刚的故事一样，当我们面对着剧烈的外部变化带来的物质困难或是精神压力时，当我们面对工作的障碍或是生活上的逆境时，团队成员们的精诚团结、戮力同心，就一定带来战胜困难的勇气和力量。

花朵将在团结奋进的土壤中精彩绽放，甘泉总在温暖默契的泉眼里相继奔涌，鲲鹏也会乘着风的力量直上于辽阔的碧海蓝天。拥有合作，才能拥抱成功的光芒，就让我们面对未来无限的可能，心手相连携手并进，共同成为这颗小蓝星上一道越变越强的光吧！

## 《同心而行 微光成炬》

推荐官:杨建 故事官:杨刚 写作官:朱一丛 肖飒

推荐单位:中航投资大厦置业有限公司

### 义无反顾

自新冠肺炎疫情爆发以来,北京望京中航产融大厦内,有这样一支队伍,疫情面前他们无惧危险、挺身而出,在平凡处默默奉献、坚守誓言,他们就是中航置业党支部的8名党员。中航置业党支部是一个富有朝气、充满活力、勇挑重担、敢于担当的集体。支部书记以身作则,全体党员迎难而上,无论刮风下雨亦或寒冬酷暑,在每个上班早高峰都早早赶到,坚守在大厦一楼大厅的党员先锋岗党旗之下,用自己的默默付出守护着大厦几千人的宁静与安康。面对疫情,党支部的每个人都义无反顾地担起疫情防控与经营发展的双重重任;面对工作,每一件事都秉持着创无止境的匠心精神去极力完成;面对社会责任,中航产融大厦入驻的每一位客户都去责无旁贷地尽力帮扶。



哈尔滨中航产融大厦消防安全改造工程困难重重,在疫情反复的关键时刻,支部书记带头并多次派党员干部前往哈尔滨现场督办落实工作,顶住压力,组织协调处理多项复杂问题;在京召开几十次视频会议,随时研究解决问题。他们中有人因疫情被隔离在当地一个多月,居住隔离酒店期间,每天晚上九点半,儿子睡前会准时打来电话或

者视频,问:“爸爸,你今天的工作完成了吗?有没有获得好评?”“爸爸,你今天吃的什么?把饭菜的照片发给我看看。”“爸爸,我想你了,你什么时候回家呀?”这样童真的问候持续了二十天后,某天突然接到视频,与以往不同的是,这回先出现在画面中的人变成了妻子,“孩子姥爷在武汉摔伤住院了,姥姥最近总去医院复查,医院里安排我冬奥备勤只能两点一线,爷爷奶奶那边是封控区,孩子只能自己上学了,你该回来了,”儿子抢着问道:“爸爸,你哪天回来?”,之后儿子每天的问候几乎就这一句,不再说其他。



这是支部党员中的一个缩影,作为党性强业务精的党员干部,以大局为重,坚守在自己的工作岗位上,虽心系家人却难以两全,心中时常泛起阵阵愧疚,但只要想起入党时的初心,他们就没有一丝后悔。

### 创无止境

百舸争流千帆竞,勇立潮头敢为先。中航产融大厦项目从开工建设到运营管理,中航置业承担着大量具有挑战性的艰巨任务,



工作千头万绪，支部同志们纵然披星戴月，胸怀蓬勃力量。每个亲临现场的人，都会深深的被这里敬业奉献的精神所感染，灯火阑珊的忙碌，夜深人静的无眠。严控疫情的同时，统筹部署公司各项经营工作。受疫情影响，写字楼租赁市场陷入寒冬，在党支部的带领下，公司领导和相关部门主动谋划、反复研讨，思索破局之道。星光不问赶路人，时光不负有心人。疫情重压之下突破困境，中航产融大厦出租率逆势攀升，引领望京行情。目前外部客户有三星电子、招商银行、美的集团共3家世界500强企业。今年3月，大厦首层商业租赁取得突破，望京首例“写字楼里的售楼处”落位，实现业态创新。

讨论到深夜，反复推敲减免细节。党员干部主动对接客户，依法合规、客观公正地落实减免工作，让有困难的服务业小微企业客户尽可能享受减免。疫情居家期间，不分周末，不间断接听客户电话，很多客户深夜还在工作，就24小时保持电话畅通，及时耐心为客户解读政策，对符合条件的客户主动给与减免，不符合的详尽解释原因，让客户体会到业主方的关心，最终获得了客户谅解。



不止这些……斩获殊荣的背后，是无数个日夜的坚守与付出，是精益求精的不懈追求。



因为同心而行，所以微光成炬。支部凝聚强劲合力，有人冲在前方，有人守住后端，有人顶住压力，有人扛起责任，这份彼此成就、互为支撑的精神就像一道光，照亮了每个身处其中的人，让整个团队不断壮大、延伸、焕发无限生机。

## 责无旁贷

彰显央企社会责任，汇聚“抗疫”合力。在中航产融的大力支持下，中航置业2020年减免中航产融大厦客户租金1000余万元，成为望京区域第一家积极响应政策号召的企业，2022年上半年坚决贯彻落实集团公司和中航产融决策部署，积极落实房租减免要求，对楼内符合条件的服务业小微企业减免6个月租金。5月北京的疫情形势异常严峻，大部分同事都在居家办公，还有的同事被封闭隔离，党支部克服重重困难开展房租减免工作，第一时间做出部署，多次召开线上会议学习政策文件、研讨减免方案，经常

## 事成于合

数载默默耕耘守初心，一朝花开沁人心。中航置业党支部的每个人都义无反顾，每件事都创无止境，每个责任都责无旁贷，于是大家的无悔付出结出了累累硕果。1月12日，中航产融大厦继2019年荣获“中国建设工程鲁班奖”之后，再次荣誉加身，喜获“中国土木工程詹天佑奖”，该奖项被业内视为建筑界的“奥斯卡”奖。这是航空工业行业内首个获得詹天佑大奖的建设项目，而中航产融大厦所获得的重磅奖项和荣誉却远远

## 《一次企业文化力的小小检验》

推荐官:李喜川 故事官:王惠一 写作官:王小丹

推荐单位:中航工业产融控股股份有限公司

事后再来复盘这件事情,觉得它很微小,似乎不值一提。如果要把它作为一个故事讲给大家听,也几乎没有引人入胜的情节。

这是一个关于承办会议的叙事,在公司大事记中,最多被写下100字。可是今天,我想用十倍的字数,把整个事情展开来,仔细的说一说。企业经营与人生道路很像,大风大浪或者惊心动魄的事件,总是屈指可数的;更多的时候,我们得做好数不清的、却又充盈在每一个平平淡淡的日子里的小事儿。无数件小事儿汇聚在一起,勾勒出精彩且引人入胜的华美篇章。

### 办个会

6月XX日,接到消息,原本定于四季度举行的“ESG中国论坛2022冬季峰会”,提前到二季度召开了。作为承办方的中航产融,要全力保障7月24日会议顺利召开。



掐指一算,时间紧,任务重,浓度百分百的压力感迎面袭来。

有过办会经验的人都知道:一场活动的顺利举办,需要背后一万个细节支撑。

从场地布置到展板设计,从迎来送往到车辆着装,从直播调试到宣传物料,长长的准备清单里,事无巨细写着各种大大小小要准备、要确认、要保障的事项。

### 领导们线上参会

因为疫情防控要求,公司主要领导们,只能通过视频方式参会。

收到这则消息的时候,大家伙的心情变得复杂起来:一是之前做好的对接方案要全部推翻!二是新的对接方案按照什么原则做?需要尽快明确!三是作为主要承办方,主场会议里,主要领导不在,大家伙心里有点没底:万一现场有个突发应急,咋整?

一支部党建文宣部小组负责统筹本次会议,在部门负责人傅溶的带领下,总部各部门齐心协力,在关键的时刻,顶上去。

7月22日,周五,晚上十点,场地组进场,开始布置;

7月22日,周六,从下午三点开始,总部各部门负责人到场踩点,确认任务路线,查缺补漏;

7月23日,周日,早上7:30,全体会务组集合完毕,迎接会议召开。

### 很好,很顺利

7月24日,由中国社会责任百人论坛ESG专委会、航空工业集团联合主办,中航产

融、责任云研究院联合承办的“ESG中国论坛2022夏季峰会”,在中航产融大厦圆满举行。



论坛现场,高朋满座。国务院国资委党委委员、秘书长彭华岗,航空工业党组副书记、总经理郝照平,全国社会保障基金理事会党组成员、副理事长陈文辉,国家金融与发展实验室理事长李扬在峰会上致辞。航空工业党组副书记李清堂,党组成员、副总经理洪蛟等出席峰会。来自国务院国资委、中央企业、民营上市公司、资管机构等单位的嘉宾通过线下或线上方式参加本次峰会。





舆论传播,助力品牌。在百度上搜索“ESG中国论坛2022夏季峰会 航空工业”关键词,相关搜索结果达到千万级(1460万)。这一天,航空工业官方公众号做专题报道,中航产融公众号同步跟进,并号召中航产融五千名员工第一时间转发、分享,向社会公众传递航空工业的ESG理念、传播我们践行双碳的努力与实践。

会后,在会场一线的小伙伴发来微信说:有嘉宾说,这场会议办得真不错,干货满满,让人有收获;会场保障井然有序,这次会议本身就是ESG理念的很好践行。

习近平总书记说,刀在石上磨,人在事上练。这次ESG论坛的圆满承办,也是一次关于企业文化的小小检验,“责于心、创于行、立于矩、成于合”的十二字精神,已经内化为我们团队的本能反应,成为我们最强大的内生动力。我们有理由相信,企业文化力也将成为公司的金字招牌,在我们每个人身上都闪闪发光。

## 《心系农户 共克时艰》

推荐官:张作为 故事官:赵海燕 写作官:周利军

推荐单位:中航安盟财产保险有限公司

内蒙古乌拉特中旗是巴彦淖尔市最大的牧业旗县,畜牧业年存栏规模达到164.25万头只。随着农村养殖业的快速发展,投入、产能、效益也都有着较大的提升,但疾病、意外、自然灾害和市场风险严重制约着产业发展。农业保险的实施和普及增强了农牧民恢复生产的能力,免除了后顾之忧,保障了广大养殖户的切身利益,为农户增收致富提供了“保护伞”。

### 初入市场,举步维艰

2020年3月,内蒙古分公司获得农业保险经办资格,5月中标乌拉特中旗政策性养殖险,初入市场,需要及时铺设机构,组建团队。作为中航安盟的一名老员工,潘多文同志主动请缨,积极参与了公司筹建、政府对接、业务开办的工作。

乌拉特中旗地处边境,地广人稀,少数民族居多,养殖户对于农业保险认识不够,投保意愿不强,农险业务起步艰难。潘多文与政府主管部门积极沟通,通过多种途径,掌握了当地养殖户的详细信息。有了第一手资料,坚定了前进的信心。从双语宣传、登门拜访,耐心细致的讲解保险政策,逐步得到了养殖户对农业保险的认识和中航安盟的信任,开启了中航安盟在当地农险市场的首秀。

### 多渠道合作 拓宽服务范围

和茂牧业是乌拉特中旗为数不多的规模化养殖场,2021年企业受到疫情冲击,资金池出现“断链”,潘多文同志了解情况后,积极向上级公司汇报,沟通当地银行机构,以“保单”为依托,通过直赔专户的形式,规避银行风险,为和茂牧业两次获得贷款3600万元,解决了企业的“燃眉之急”。事后,和茂牧业总经理说“中航安盟保险公司在为我公司降低风险的同时,还能帮助我公司解决一部分银行贷款问题,感谢中航安盟保险,感谢潘多文同志的辛勤付出”。





### 攻坚克难 稳步前行

农民出身的潘多文深知保险对广大养殖户的重要作用,也知道公司品牌形象建立的不易。几年以来,一直不敢懈怠,无论严寒酷暑,一副手套,一块白板是每天出行的必备物件,“不是下乡就是在下乡的路上”,一年当中的四分之三时间他都是走村下乡,一直忙碌在承保、理赔的工作中。

2021年4月巴音乌兰苏木牧民武强带着来“优质服务,真诚守信”锦旗来到乌拉特中旗支公司,感谢中航安盟公司提供的全方位服务。据了解,2021年3月巴音乌兰牧民武强所养殖的奶牛突发传染性“急性心肌炎”,一周内,奶牛的死亡增长到42头,损失高达几十万,在面对“疫情”无助之时,想到了当初投保的“养殖业保险”,便电话进行咨询。接到报案后,潘多文高度重视,迅速开展“抗疫”工作,联合农牧局专家,防疫站等相关工作人员,第一时间掐断“源头”,控制疫情蔓延。通过农牧局专家引进进口特效药,并且积极沟通,及时理赔,19头奶牛的赔款3天便理赔到武强手中,使武强的损失降到了最低。“现在党的政策好啊,感谢中航安盟保险为我们养殖户保驾护航”武强激动的说道。



### 心系农民 责任在肩

一路走来,乌拉特中旗支公司和潘多文同志收获颇丰,从2020年中标以来,支公司保费增加呈阶梯式上升,据了解乌拉特中旗前6年养殖业保险保费规模一直在20万-30万。2020年我公司中标后第一年保费规模达到80万元,2021年保费规模达到300万元,2022年预计保费超400万元。从“零”开始,创新工作思路,坚持把惠农政策送到农户家中,为农户安全生产提供保障,始终是每个中航安盟人肩上的责任。



我们要在全社会大力弘扬家国情怀，培育和践行社会主义核心价值观，弘扬爱国主义、集体主义、社会主义精神，提倡爱家爱国相统一，让每个人、每个家庭都为中华民族大家庭作出贡献。

习近平总书记在2019年春节团拜会上的讲话  
2019年2月3日

# 社会责任篇

## 航空报国 航空强国

不忘初心，方得始终。“航空报国”是根植于几代航空人血脉、薪火相传的红色基因，是航空人矢志不渝的奋斗初心；“航空强国”是航空人报效祖国的远大志向，是航空人奋进新时代的庄严承诺，也是新时代赋予航空人的伟大历史使命，充分体现了航空人的家国情怀和忠诚、担当、敬业与进取精神。

我们要始终牢记习近平总书记嘱托，坚定航空报国初心，笃行航空强国使命，坚持国家利益至上，坚定履行强军首责，全力支持世界一流军队建设，为实现中华民族伟大复兴的中国梦，做出航空人新的更大贡献。

白天干运营晚上干业务工作日干运营审单放款周末写尽调报告,我记得完成第一笔放款的时候,我记得落地第一个项目的时候,5个亿啊,我那会觉得我这辈子都没见过这么多钱,每一天都有新的小成就刺激着我,我飞速成长着,快速完成了从稚嫩学生到职场人的转变。

2019年的时候,作为部门的业务人员参与了与蚂蚁集团的项目,项目推进异常艰苦,整个过程可以说是声泪俱下,后来在2020年的价值观传递中,我分享了这个过程,那个时候也正好是我觉得工作2年了,每天都在艰难得和交易对手沟通,每一个项目都像一场苦熬,好像每天都是被拎起来过日子,觉得疲惫,麻木。在同一场活动中,北京一位同事分享了在疫情期间他们是如何在各种客观条件都很艰苦的情况下做到主动风控的,他讲述了疫情最严重的时候,去澳大利亚进行项目签约,全程穿着防护服,回来之后一直隔离在外,每天和妻子视频,聊的都是项目上的事情,很少提到整个



## 《成就 成全 成长》

推荐官:张丹 故事官:高子沁 写作官:高子沁

推荐单位:中航信托股份有限公司

时光荏苒,转眼已经加入中航信托产业金融(准)事业部5年多,这是一个充满活力、不断进化、锐意奋进的团队。在这里,有“做事情”的热血,有深耕产业的毅力,有精细化管理的能力,有穿越周期的决心。涓涓细流汇成海,点点火花聚成光。每一次业务突围,都是金融创新能力的成就,每一笔细致管理,都是对忠诚受托的成全,每一位兢兢业业的同事,都在自我强大自我突破的路上不断成长。而回首间,我也在这5年多的工作里不断收获着小小的成就,成全着自己的进取心和责任心,从稚嫩到坚定……

我是2017年正式入职的,刚来公司的时候是白纸一张,事业部刚成立,万事待兴,每个人都恨不得掰成两半用,作为新鲜血液,我充满着对“做事情”的渴望与向往,那个时候

过程里的艰苦,更多的是在讲,这个项目现在到哪一步了,下面要怎么怎么做,到某个节点然后要再推进到什么程度,到最后投票的时候,其实我把手里的票投给了他,为什么呢?因为他用他对工作的热爱真正的感染了我,那场分享深深得刻在我的脑海里,我发现,同样工作的苦,有人是可以用心热爱把它融化掉的,我被打动了。从那以后我工作的时候不再仅仅是埋头苦干,少了很多自苦的情绪,从以前去抱怨“这我怎么干得了”到把注意力更多的放在“我还能做什么”。工作里的小成就滋养着我,我又以更饱满的热情投入进工作里,在这个过程中形成正向的反馈。我也从之前的更多偏向得是执行,到工作中积极得去想办法解决问题,在这个过程中获得快乐。

2021年以来,随着经济下行,行业、监管政策压力不断加大,行业里的每个人都在经历着一段很艰难的时期。负面和消极的消息每天都在传来,每个人都在负重前行。作为部门的运营人员,我更感重担在肩,为了维护委托人的利益,我和部门所有同事一样,在面对外部的时候,有撕扯,有焦虑,有担忧。但是最终,在负责的项目面前,我们都选择了忠诚和担当。这份担当,是业务人员费心劳力,发挥聪明才智,为了给项目再多添一些增信手段,这份担当,是运营人员,兢兢业业,恪尽职守,在几万条数据中抽丝剥茧。这份担当,对我而言,是让我一个可能对周围的人都没有大声说过话的人,一个人前往交易对手公司现场,声色俱厉、据理力争,想尽一切办法验证数据的可靠性。



可以说,这几年,我把自己投入进了工作,工作也塑造了我,从充满憧憬的热血的我,到吃了很多苦受了很多委屈彷徨痛苦的我,到转变心态变被动为主动重新出发的我,再到如今更加坚定,更有勇气的我。

我知道这两年很多同事在面对行业波动的时候会有一些情绪产生,其实我也一样,这3年大环境真的太难了,所以今天我想在这里再跟大家分享一个小故事,我们看到现在我们集团的运20、歼20国之重器、风头无两,最近的航展也是频频上新闻联播,其实在90-98年,国防事业发展是有一段低谷的。整整8年没有型号任务,在当时大家人心四散都没有人去上班的时候,有一个人天天背着包去办公室,去干什么呢,去推演数学、物理公式,去钻研技术,这个人是谁呢,这个人就是后来我们集团的中国工程院院士,运20的总设计师唐长红。作为集团公司的一份子,作为有着军工血液的中航产融的一份子,每次想到这个



故事,我总是深受鼓舞。这个真实的小故事总让我想起霸王别姬里的一句话:人得自个儿成全自个儿。

今天,我是讲故事的人,我讲了自己的故事,讲了同事的故事,讲了集团前辈的故事,我和大家一样,也是听故事的人,在这些故事里,有初入职场的新奇和兴奋,有在平淡工作中的迷茫和困顿,有重新出发的勇气与热情,也有面对重压时的艰难和选择。那么明天呢,我们都是创造故事的人,我们都要在自己写的故事里成就自己,成全自己。希望我和大家一样,都能幸运得,在这个过程里收获喜悦,收获满足,收获更好的自己。

## 《忠诚奉献 助力乡村脱贫》

推荐官刘家明 故事官:李越

写作官:徐紫萌 王婷婷

推荐单位:中航安盟财产保险有限公司

生活没有标准答案,每个人都有自己的注脚。“行到水穷处,坐观云起时”是选择;“卧薪尝胆,三千越甲吞吴”是选择。如果人生可以重来,是否还会无怨无悔自己曾经的选择,中航安盟保险大安营销服务部农险外勤李超毫不犹豫的给予了肯定回答。作为地方保险企业助推地方脱贫攻坚工作的重要一环,2016年11月,27岁的李超,被选派到大安市联合乡曙光村担任驻村第一书记,这是个面临挑战和异常艰苦的工作。几年来,他推迟了婚期,耽误了私事,遭受了误解,但他无怨无悔,始终牢记第一书记职责,与农民做朋友,深入参与扶贫攻坚,赢得了干部群众的认可和好评。

真正脱贫,是从思想上先脱贫。这是李超扶贫工作的大思路。驻村以来,他坚持把建好建强村级组织作为首要任务,抓重点、攻难点,着力打造坚强战斗堡垒。他从抓思想教育入手,扎实开展“不忘初心 牢记使命”主题教育,组织村班子成员对习近平总书记系列重要讲话精神,扶贫政策等进行深入学习,不断提升村干部素养,对党的十九大精神、乡村振兴战略、土地流转、医疗扶贫政策、“扫黑除恶”专项斗争等进行宣讲,不断强化对党员、对村民的政治引领。他从抓人才储备入手,建立村级后备干部,不断提高扶贫工作核心骨干的工作能力和水平。他大力开展村部“净化

美化绿化”行动,组织村干部共同对文化广场进行了绿化,以较小投资取得了明显效果,村部面貌焕然一新。并以村干部、村民党员、部机关帮扶责任人为主体,组建党员志愿者服务队,以“双增双带促脱贫”、“五项连心”等活动为载体,积极开展“主题党日”活动,在开展精准扶贫、村屯环境卫生整治等方面示范先行,发挥作用。在“七一”前夕,对全村党员讲党课并重温入党誓词;在村屯环境整治工作中,他组织村干部分片包保,包群众的思想动员、包群众房前屋后垃圾清理,对年老体弱和户在人不在的,带领村干部对垃圾兜底清理,获得了群众的认可,有效发挥了党员的示范引领作用。



输血扶贫是保障,造血扶贫才是根本。李超始终认为,定期扶助弱小,给予鳏寡孤独以生活保障,只是扶贫的基础。扶贫的根本是产业扶持。他针对贫困户实际情况,进行有针对性的帮扶,多渠道帮助贫困群众增加收入。他协调落实了“合作社+贫困户”养殖蛋鸡项目,鼓励贫困户自主经营,发展养殖猪、羊等项目,同时大力展庭院经济、劳务经济、光伏产业等扶贫项目,全村贫困人口实现产业

项目多重业项目多重叠加全覆盖。截止2020年底,全村原贫困户88户165人全部脱贫。他多次组织帮扶责任人、村干部深入贫困户家中宣传扶贫产业、教育、医疗等政策,对一些患病行动不便的群众,他主动联系医疗机构,帮助就医、看病等,使贫困群众深受感动。他利用大安市扶贫办组织集中学习培训,与国家农发行建立联系,获得国家农发行及驻大安三人小组的大力支持和帮扶,为贫困户李金波提供了4000元的特困大学生家庭帮扶资金。通过系列造血扶贫项目,真正使曙光村扶贫工作发生了历史性变化,原有贫困户有了保障性收入,产业扶贫充满了生机活力,形成了可持续发展的新态势。授之以鱼不如授之以渔,李超也从产业扶贫中真正获得的成就感。

舍己为公,为打造新农村新风尚倾注心血。这是李超自身工作的写照。2019年已经30岁的李超,原本打算在当年办理婚礼,但由于扶贫工作任务繁重,他与未婚妻商量后,将婚礼延期举办,毅然投入到扶贫一线,帮助



贫困户解决住房、饮水、医疗等问题,与贫困群众“结穷亲、帮穷户”,为贫困户维修房屋,宣传扶贫政策,帮助发展庭院经济等。贫困户翟井芹乳腺癌手术医疗费用较大,他协调民政部门,为其落实了特困家庭补助;他协调林业局,帮助贫困户郭有林落实树苗200棵,为贫困学生王含月申请助学金....这些真心为群众办的实事,都让群众记在心里。2020年初新冠疫情突发,他于大年初七就返回工作岗位,与村干部一起,开展疫情排查、人员管控、卡点值守等,以实际行动践行初心和使命,获得群众的认可。农民心里都有一杆秤,农民最实在,也最实际。李超把为民办事服务作为着力点,用心做、用力办,不断提升村级治理水平。他制定了村干部坐班值班、领办代办、推行党务政务村务公开,村内重大事项,重点工作,集体商讨、集中决策,不断提高工作透明度,不断强化村干部规矩意识。农村移风易俗,离不开基层党组织和党员干部的领导引导。他针对部分群众“聚堆打麻将、墙角扯闲话”等陋习,结合实际制定了村规民约,建立了村屯环境管护制度,组建了曙光村秧歌队,开展“文明村屯”“干净人家”“美丽庭院”等评选创建活动,不断丰富群众文化生活,推动群众移风易俗,树立文明新风。

有麝自来香,不必大风扬。李超不但受到各级政府扶贫部门领导的表扬,他的事迹更迅速传遍了中航产融系统,他获得了中航产融航空报国立功奖光荣称号。面对成绩,李超谦虚的说:我只是在扶贫工作中做了几件小事,这是党员应尽的义务。的确,扶贫工作没有惊涛骇浪,但正是这些一桩桩小事,被李超这样的无数基层党员认真肩负,才有了国家三年实现脱贫的壮举。正如李超所说:驻村工作是我人生中最宝贵的经历,也是彰显人生价值的舞台,我要珍惜这段宝贵时光,用真情和实干让村民的日子越来越好。

# 《保险助力扶贫攻坚 ——记穿行在格桑花之间的骄傲》

推荐官:朱滨 陈东 故事官:刘骁钰祺

写作官:张小蓉

推荐单位:中航安盟财产保险有限公司

这里没有高耸的楼宇和拥堵的车流,也没有漫天的沙尘和污染的食品,看到它,你会沉浸在湛蓝的苍穹下,驰骋在碧绿的草原上,这里便是远离都市聒噪与纷争的西南小城——红原。



提起雪域高原上的四川阿坝藏族羌族自治州红原县,它因“红军长征走过的大草原”而得名。2021年,恰逢中国共产党成立100周年,红原县也刚好走过60个年头。如今,这片红色草原处处展现出从落后到进步、从封闭到开放、从萧条到繁荣、从贫穷到富裕不断发展变迁的画面。

## 01 从无到有 中航安盟搭起“保险防护网”

红原县地处青藏高原东南缘,全县面积8400平方公里,平均海拔3600米以上,年均气温1.4℃,极端气温零下36℃,是阿坝州海拔最高、气候最恶劣、条件最艰苦的高寒纯牧区县。

身处苦寒之地的红原,当年是国家级深度贫困县,靠天吃饭的畜牧业是这里绝大多数藏民的经济来源。“过去的日子很难,牧民基本以养牦牛过活,但常常会遭到各种自然灾害的影响,导致牦牛大量死亡。”牦牛大量死亡一方面导致牧民失去了收入,生活难以为继,而且丧失了养殖的信心,陷入更加贫困的窘况。

作为中航安盟保险四川省分公司藏区的经理且正才旺及其团队,为把党和政府的惠

民政策早日送到牧民手中,在红原县政府的支持和配合下,组成十余人的总分支公司牦牛项目组常驻高原,先后开展调研活动10余次,拜访政府部门、企业、社会团体30多次,召开座谈会20多次,走访和参与座谈的牧民达1000余人次,终于形成了切实可行的牦牛保险工作方案。将藏区牦牛保险纳入中央财政补贴品种切实落地,体现了党中央、国务院对少数民族地区农牧业发展的大力支持。



但是,牦牛保险从诞生到推行落地也不是一帆风顺的。“人死了不赔钱,牛死了还赔钱?”牧民对牦牛保险缺乏基本的认识,很难相信牦牛还能通过保险的形式获得赔偿款。经过深入宣传,广大牧民对逐渐认识了牦牛保险这一产品对于牦牛养殖的风险保障,从观望到接受,从怀疑到相信,最后形成了主动投保的局面。不仅如此,为提高牧民抗风险能力,且正才旺团队还通过开办藏系羊保险、牦牛目标价格保险、草场火灾保险、牧民借款人人身意外伤害保险以及借款人信用保证保险等业务,为守护藏区牧民在蓝天绿草间那一抹美丽的高原红,进一步加大助推藏区扶贫工作力度,为夺取扶贫攻坚战的最后胜利做出自己的贡献。

## 创新理赔 中航安盟织密“幸福守护网”

“牛死了,保险赔。”这项自2013年在红原县探索开设的牦牛政策性保险,让全县4000多户牧民吃上了定心丸得到了真实惠。

我印象最深的是,一大早,四川省阿坝藏族羌族自治州红原县瓦切镇日干村牧民索郎泽郎便忍不住落泪,牛群的头牛倒在地上,没了呼吸。这头牦牛是索郎家的“老伙计”,过去20年来的生产生活物资驮运全靠它。索郎一家老小为此十分伤心。

索郎泽郎接下来要做的是把牦牛送到镇上的保险查勘点,向中航安盟财产保险报案索赔,再到指定地点进行无害化处理。在保险审核后,一笔2000元的保险理赔款便会到账。

截至目前,中航安盟在四川阿坝州已累计承保牦牛221.92万头,为2.53万户牧民提供风险保障44.40亿元,支付赔款2.43亿元,户均减少损失近万元,有力地推动了当地牧民脱贫工作的落实,为现代草原畜牧业发展提供了坚实保障,也由此被誉为牧民脱贫增收的“加速器”,现代草原畜牧业发展的“助推器”,维护民族团结社会和谐“稳定器”。



2020年的新冠疫情,给藏区牧民生活带来诸多不便,特别是在春季牦牛死亡高峰期,线下查勘受阻、传统理赔流程变慢、理赔款到账变缓,让一些牧民的生计受到了威胁。“看到牧民群众因灾返贫、因病致贫,我这个土生土长的藏族娃心如刀割,必须为牧业、为牧民做点事。”旦正才旺带领团队,积极应对交通困难、人手紧张的严峻形势,大胆创新工作思路,优化工作流程,简化管理手续,以实际行动诠释了中航安盟保险的责任与担当。

为减少人员流动,旦正才旺团队一改平时的乡镇固定点查勘方式,在广阔的草原上采用手机APP移动查勘的方式逆向而行,主动对接当地党委、政府及村干部共同开展查勘定损和理赔资料的收集工作。为了提升工作效率,他们不断优化工作流程,简化管理手续。出险报案24小时内查勘定损完毕,几日内赔款便会到账。疫情期间,旦正才旺团队出险行程达3000千米,累计核定死亡牦牛2.477万头,为牧民群众支付理赔款4496.66万元,这期间无一遗留案件、无一投诉。牧民获得实惠,牦牛保险获得了认可,牧民送来了40多面锦旗,还将他们最敬爱的哈达送给了

中航安盟保险当地机构,以表达他们最朴实的美好祝福。

旦正才旺团队不断创新,推动红原牦牛保险事业从无到有、从弱到强,首创了全国第一个政策性牦牛养殖保险、冬春草原火灾保险、牦牛价格保险和“防返贫保险”。探索形成了“政府+保险公司+牦牛协会+乡村组+牧户”五位一体、可复制且具有藏区特色的保险机制。



牦牛保险业务的开办,引起了各级政府、监管部门的高度关注,国务院和有关部委领导同志给予充分肯定,多家中央和地方媒体进行了广泛报道。2018年,国务院扶贫办委托中国社科院企业社会责任研究中心开展《企业精准扶贫案例研究》,总结推广企业参与精准扶贫的经验做法,形成可信、可行、可学的典型案例和操作模式。中航安盟保险因牦牛保险项目在助力藏区牧民脱贫致富上取得的突出成绩而进入“企业扶贫分领域案例30佳”行列。正是因为践行中航产融企业文化之“创于行”理念,旦正才旺在藏区扶贫攻坚的凸出表现,被评为2019年度银行保险扶贫先进个人。

## 《共克时艰 共赢未来》

推荐官:熊伟 故事官:成艺 写作官:周志源  
推荐单位:成都益航资产管理有限公司

2020年初的一个下午,我们公司收到了一封求助函,来自某市经开区管委会,函件中提到,当地国企资金流动性出现了困难,无法及时兑付基建工程款,新年将至,支付基建民工工资成为了迫切的问题,经开区管委会希望我们能够以不良资产专业化手段帮助他们渡过这个难关。但是收到求助函的那天,距离原本约定发放工资的时间,仅有不到20天。

20天内要完成尽调、形成方案、调拨款项,显然是个不小的工程,但为了上百个农民工家庭过个好年,公司立即决定召开会议,研究项目立项问题,当天晚上就成立了专项项目组,并达成了“将该项目排在第一位,全力推进”的共识。初步计划一经通过,项目组立即奔赴现场进行尽调。

习总书记曾经说过:“人民对美好生活的向往,就是我们的奋斗目标。”但近年受国际环境更趋复杂严峻和国内疫情冲击明显的超预期影响,民生保障难度增加,经济下行压力加大。面对前所未有的困难,益航资产始终牢记化解区域风险、服务实体经济的使命,坚决打好疫情防控阻击战和经营发展攻坚战,为人民的美好生活、企业的健康发展不懈奋斗。

今天我们分享的两个故事,就发生在这样的背景下。





临近春运,火车票一票难求,为不耽误进度,我们天不亮就已出发;时值冬日,寒风凛冽,奔波的路途中有的成员开始着凉;路程颠簸,时间琐碎,复杂的资料只能在途中挤出时间整理。但这些都没有成为阻碍,我们抓紧一切时间,拥挤的火车站、摇晃的大巴车、荒凉的基建工地都成为了我们的工作地点,成员们抱着电脑,细致地讨论企业的问题,了解农民工的情况,一步步着手修订和完善相关的计划。

完成尽调,回到公司后,项目组成员勠力同心,通宵达旦制定方案、紧锣密鼓安排上会审批、全力以赴完成资金筹措等工作,克服了时间紧、任务重、债权债务关系复杂等重重困难,最终在短短20天内,及时完成了项目资金投放,确保了纾困企业能够按时兑付农民工工资。



我仍然记得,工资发放当天,一沓沓现金、一张张银行卡整齐的摆放在财务室的桌上,农民工兄弟们迫不及待地排队等候,明朗的阳光照进房间,照亮了他们忙忙碌碌一年后略显疲惫的脸庞,也照亮了他们领到工资后绽放的笑

容。看到近千名农民工兄弟能在春节前拿到工资、开开心心回家过年,那一刻,我们益航人更深知我们化解地方金融风险的责任之重,更明白我们的工作关系着成千上万人的美好生活。



可当我们完成项目,踏上归程时,武汉疫情迅速爆发,蔓延至全国,人们居家隔离、工厂停止生产、企业纷纷歇业。在这样严峻的情况下,我们益航资产一方面打好疫情防控阻击战,组织全体员工支援高风险社区,维护现场秩序,协助扫码测温及物资转运。一方面打好经营发展攻坚战,创新工作形式克服疫情影响,维护地方金融稳定,保障企业健康发展。

2021年末的一个寒冷的冬日,一阵急促的铃声响起,我们接起电话,得知对方是某国企的工作人员,他们受新冠疫情影响,债务问题严峻,存在高达几个亿的流动资金缺口,但只有极短的还本付息时间,希望我们予以纾困。如果危机不能顺利化解,将会对企业生产经营、甚至地方政府信用造成严重影响。我们将情况汇报后,领导迅速安排人员开展项目工作。

健康码里密集的核酸报告,是我们为克服疫情影响,一次次赴该县进行项目尽调的记录;昏黄灯光下晃动的身影,是我们为理清思路,一遍遍在白板上推敲债务重组结构的见证;寂静深夜里急促的键盘声,是我们为抢抓进度,一段段修改纾困方案的回响;清晨项目会上热烈的争辩声,是我们对会上问题,一句句铿锵有力的应答。



最终,那一份凝结了汗水和智慧的债务重组方案,赢得了公司评审会和纾困企业的认可,项目组迅速将方案落地,最终按市场化方式、专业化手段解决了该县国有企业的困难。项目结束时,已冬去春来,在一个明媚的春日,纾困企业给我们送来了鲜花与感谢信,那一簇绚丽的鲜花象征着企业美好的未来,那一封诚挚的感谢信代表着对我们工作的认可,我们益航人由衷为企业的健康发展而高兴,也更知责任之重,要继续践行化解区域风险、服务实体经济的初心使命。

我们成于合,协同合作打好疫情防控阻击战和经营发展攻坚战,共克时艰!

我们创于行,为人民美好生活与企业健康发展贡献出益航力量,共赢未来!

## 《田野上书写青春答卷 ——记中航信托驻村第一书记陈航》

推荐官:范华 故事官:姚璐 写作官:刘承贵 陈航

推荐单位:中航信托股份有限公司

这是一块红色土地,它是“三湾改编”发生地,“党指挥枪”思想发祥地。这是一家军工央企,承信托托,在乡间田野彰显着新时代企业担当。这是一群可爱的人,用实际行动践行自己的使命,在基层工作中施展本领、增长才干,让青春誓言响彻乡村。

江西省吉安市永新县三湾乡是一块红色的土地,是秋收起义部队从胜利走向胜利的起点,在这里发生过举世闻名的“三湾改编”,老一辈无产阶级革命家曾在这里战斗过。2021年中航信托开始定点帮扶江西省吉安市永新县三湾乡汗江村。当红色村庄遇见乡村振兴,一幅壮美的画卷正徐徐展开……

——引语

### 变的是岗位 不变的是初心

2021年根据江西省委、省政府乡村振兴工作安排,中航信托定点帮扶江西省吉安市永新县三湾乡汗江村,陈航被公司选派成为新一任驻村第一书记兼工作队队长。刚得到这个消息的时候,陈航还有点难以置信。领导在他“出征前”找他谈了一次。“你现在的岗位是财富工作,主要是和客户打交道,了解并且服务客户需求。公司看中的就是你在这方面的能力和特长,现在选派你去汗江村,你要做的还是了解和服务村民‘客户’。”在了解到了公司的安排后,对于从小生活在城市的陈航来说而言,既有对未来艰巨挑战的忐忑,也有对深耕农村乡村振兴工作的憧憬。



2021年7月份,三个人、四种交通工具、四个小时车程历经艰难的路程后,陈航和其他两名驻村工作队员来到了汗江村。短暂休整后,他们就开始紧张的工作。

为做好巩固脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接,加强防返贫监测、守住防返贫底线,驻村仅仅两个月,陈航带领驻村工作队遍访汗江村14个村组,重点走访92个贫困户,形成访谈记录5本。各级政府帮扶政策、贫困户基本信息、产业基本情况……记满内容的访谈本,汗江村作为十四五省定重点帮扶村顺利接受了省检,获得考核组的一致好评。

“做好乡村振兴工作,要摸清村里的情况,做到‘有声’和‘无声’结合,有声是让村民认得你,见了面有招呼声。无声是让村里的狗看到你没有叫声,就代表工作做到位了。”这是陈航在内部分享会上经常说的例子。

### 要让村里不仅有好“风景” 更有好“钱景”

“让村民过上好日子是我们驻村工作的责任。”

通过细致调研,陈航与乡政府、村集体经过多轮讨论,为汗江村制定未来三年规划,绘制七色图谱,着力打造涵盖红色党建、橙色民生、金色发展、绿色生态、青色志士、蓝色消费、紫色文化的七彩汗江。



经过实地走访考察调研,陈航与驻村干部、村委发现汗江村林业资源丰富,且三湾养蜂传统历史悠久,经过多轮讨论决定发展林下中草药种植与蜜蜂养殖产业。陈航依托公司资源联合中国乡村发展基金会捐赠60万元开展产业帮扶。他带领当地蜂农与驻村工作队多次拜访省养蜂研究所与高校专家,以高规格蜂场标准打造“三湾蜂语蜂场”,制定蜂场生产管理制度章程、系统升级全套养殖生产营销体系。该蜂场在江西省农业农村厅举办为期三个月的江西省中蜂示范场星级评定中荣获2021-2023年度省级示范蜂场称号,成功跻身全省十强蜂场行列。为发展中草药产业,陈航带领工作队多方联系产销渠道,聘请江西省林科院与湖南省中药材产业协会教授做技术指导,开垦近200亩撂荒地进行中草药博落回种植,带动全村70余人务工就业,预计未来蜜蜂与中草药产业每年将为村集体创收超20万元。三湾红薯干在当地十分畅销,陈航联合乡政府积极打造三湾农产品加工工厂与三湾农产品直播基地,动员号召全村全乡干部通过新媒体多渠道推广三湾红薯干,借助抖音直播带货销路一路飙升。

在产业振兴的基础上,陈航向公司争取到了30万元用于汗江打造市级新时代文明实践点,美化庭院环境,营造宜居宜游的三湾门户,通过帮扶项目,帮助湖面上组打造溪水人家绕景观、休闲广场、环村步道,搭建土蜂产业园;沙坪组修建中心祠堂公厕、对庭院与花圃进行整体升级改造;源头组铺设硬化主要入村道路,整治提升农村人居环境;直冲与芒洲组开辟两块空地作为休闲广场,修建休憩亭苑、铺装景观。随着村容村貌越来越好,晚上出来纳凉的也逐渐多了起来。

### 立足当下与长远 激活人才引擎

“陈书记,这个机会真难得。专家就是专家,道理讲的很通透,这次培训班收获很大,回去我打算再买五十个蜂箱,扩大点规模看看……”在南昌回永新的车上,三湾养蜂人邱应斌激动的说道。



邱应斌参加的活动是陈航策划的“双十工程”(培养十名致富带头人,聚焦十名乡贤)的一部分。陈航与村委结合现有产业帮扶计划,通过各村组走访,确定了一批肯干实干的致富带头人,并带领乡干部、村干部与致富带头人先后赴长沙、九江、宜春、萍乡、吉安等多地进行实地考察学习,主动争取培训指标,参加江西省道地药材与江西省首届蜂业高级研修班,赴武汉大学、湖南农大、江西农大进行参观学习,通过互动交流提高专业技术,让一个个技术能手提升为“行业专家”。今年为培育乡村带货人才,陈航带领四名乡村干部与网络达人前往江西抖音总部学习短视频拍摄技巧与直播技能,帮助他们掌握新媒体制作技术,提升农产品宣传效果。

不仅如此,陈航了解到汗江村在外乡贤人数多、层次高、活动面广、影响力大,再加上汗江村人口输出量大,在外常年务工和定居的有500余人,这些人在市场经济的最前沿、攻坚克难的第一线,有着丰富的技术经验和管理本领。陈航组织策划了乡贤会,以“乡土、乡情、乡愁”为纽带,打好“亲情牌”,充分发挥乡贤在推经济社会发展的强大力量。

“即便我们工作队队伍撤了,但是产业也能留下来,人才也能顶上去。”陈航如是说道。

一年以来驻村工作队的努力结出硕果。2021年三湾乡汗江村荣获第二批“江西省森林乡村”与第六届“吉安市文明村镇”称号。中航信托驻村工作队获得省派驻村工作队年度考评优秀。

未来陈航和他的驻村工作队将继续秉承航空强国品质,将绿色金融理念持续注入乡村振兴战略,积极推进产业项目帮扶、培育乡村振兴人才队伍,聚焦人本共建元思维,多维度打造乡村振兴可持续发展体系。

## 《彰显社会责任 助力精准扶贫》

推荐官:王敬 故事官:孙静 写作官:雷盼

推荐单位:中航安盟财产保险有限公司

2018年初,中航安盟保险陕西省分公司接到省脱贫攻坚领导小组办公室《关于增加丹凤县省级参扶单位的通知》,中航安盟保险陕分人力资源部总经理梁鑾海主动请缨,前往商洛市丹凤县鱼岭村开展驻村扶贫工作,并担任鱼岭村第一书记。



为了尽快了解鱼岭村的实际困难,顺利开展扶贫工作,他带领扶贫工作人员白天挨家挨户走访,夜里挑灯夜读熟记扶贫政策,无数个周末,他们放弃休息时间,奔走在村组的角角落落,夜以继日地核对一组又一组的扶贫数据,落实一个又一个的贫困户产业意向,他们借助鱼岭村地域优势,积极与当地产业单位沟通联系,引导村民积极主动入股创业,稳定农户收入,促进集体经济可持续发展。经过帮扶,2020年底鱼岭村已全村实现脱贫。



扶贫工作一路困难重重,工作环境艰苦恶劣,但我从未见过扶贫工作人员叫苦喊累。他们义无反顾的扛起了扶贫的大旗,风尘仆仆的奔走在贫困山区的蜿蜒道路上,进村入户、修桥补路、教育培训,送科技、引水源、拓产业。他们夜以继日、奔走忙碌、反复协调,为贫困户争取更多的扶贫资源,熬夜加班、深夜走访、政策宣传是他们的工作常态。

梁鑾海同志始终以共产党员的准则严格要求自己,克服家庭实际困难,背负着责任与使命努力前行,在最平凡的岗位,为全省脱贫攻坚工作默默贡献。

## 《一路善行 一路成就》

推荐官:范华 故事官:胡静 写作官:郭跃

推荐单位:中航信托股份有限公司

2022年初,冬奥的热潮席卷全网,紧接着在疫情肆虐的五月,刘畊宏掀起了“全民健身”风潮,“云健身”走入更多人的生活,毽子操火遍大江南北,一时间,许许多多的刘畊宏男孩和女孩涌现出来。

其实,深受大家喜爱的刘畊宏,还有另一个“隐藏身份”,那就是2019年中航信托成都善行者公益徒步活动的公益善行大使。刘畊宏登上热搜榜之时,在我的朋友圈里,公益圈的小伙伴们纷纷翻出刘畊宏探访贫困学校、在善行者路上边走边捡垃圾的“旧照”发朋友圈,并配上一行文字:嗯!刘先生人不错,跟着他练,不会错!



我带着好奇,也点进了刘畊宏的直播间,直播间常常听到一句口号,就是:“健身改变人生!”健身是否真的改变人生,我确实还没有真切的体验过,可在善行者公益徒步活动的路上,我却真实的感受到改变的发生!

2022年6月中航信托官微发送了《一封带着“乡”味的感谢信》的推文,文中回顾了中航信托与中国乡村发展基金会(原来中国扶贫基金会)多年合作过往,时光匆匆,2022年已是中航信托连续五年冠名善行者公益徒步活动的最后一年了。



在这五年里,变化的是,我从公益组织到了中航信托,不变的是善行者一直都在,也一直都将大家紧紧相连。

### 我看到——

中航信托的伙伴们不远千里,为善行集结,在居庸关、在都江堰、在青城山、在广州花都,在洛带古镇,穿越了一座又一座城。善行者出发场上,一支身着航空蓝衣服的队伍格外耀眼,总有一种一支穿云箭,千军万马来相见的气势!中航信托的领导们身体力行,同员工和客户一起挑战徒步50KM,不畏艰难,挑战自我,天未亮就出发,天黑透了才到终点。中航信托的善行者队员们积极发动筹款,相互募捐,相互支持,有队员把筹款二维码贴在办公室的门上,还有队员自制点心上街募款。

五年间,168支员工及客户队伍,累计筹款126万,号召社会公众累计筹款1504余万元。让孩子们吃上了牛奶和鸡蛋,让蒋坑村里的黄桃更加锦绣。

这,是中航信托人的责于心。



### 我看到——

为了让善行的更远,中航信托积极发挥信托优势,积极探索慈善信托的创新发展,让宁夏深度贫困地区临洮县的百合成就了百家农户,让地震名城雅安养老事业有了新思路,让更多农民专业合作社带头人走到外面的世界,来到蒙顶山,不断提升专业能力。

这,是中航信托人的创于行。



## 我看到——

在善行者活动中,秉持着忠诚和担当,言行诚信。无论是跟公益组织,跟广告公司,还是跟货拉拉司机,站点附近的农家乐,中航信托人总能跟所有相关方保持着愉快友好的合作关系,做好各种应急预案,不仅注重防范经营风险,同样注重防范公益舆论风险。

这,是中航信托人的立于矩。



现在新冠疫情的阴霾多年未散去,今年的成都善行者也因疫情原因被迫延期,在迷茫的时期,我们总想做一些事情,让生活变的有意义。

如做一桌美食,刺激味蕾,尝遍时光;如看一本书,置身于书中场景,来去自如;如在阳台种上蔬果,体验绿色生活。

周遭世界不停变动,“善”却从未停止,我想起,善行者的宣传语是:善行者,每一步都会带来改变!如果你问我,什么是奋进的力量,我想“奋进”就在中国信托人脚下的每一步之中!

## 我看到——

善行者的赛道上,除了航空蓝,还有一群映山红。中航信托的站点上,永远有亮点,有新意,大气的设计总能引来许多善行者拍照打卡,还有帅气刷屏的航模,特色江西小吃包,好吃的冰粉,凉面,立起小牌子,在草地上铺好防潮垫等待队员下山吃饭。还有细致到有为队员准备的指甲刀、暖宝宝、新袜子……志愿者们为了让队员们多休息一会,会帮助按摩,帮助打开矿泉水瓶盖,为队员加油鼓劲,陪跑10公里。还有成都的同事们多次进行赛道踩点,哪里有能提供热菜热汤,哪里走路更便捷,他们甚至比组委会还清楚。上山一起拉练,下山一起撸串!中航信托的航空蓝和映山红结下了深厚友谊,成就一次活动,离不开各个部门和每个人的努力付出。

这,是中航信托人的成于合。