



二航物流

总第 **6** 期

2014 年 12 月刊

主办：中交二航局物流发展有限公司
www.hgwz.net

诚信共赢 拼搏奉献 持续改进 超越自我

本期导读

- P1 德行江海 物流天下
- P4 公司开展“平衡现金流, 全力保增长”劳动竞赛
- P16 中交物资公司领导来公司调研
- P26 二航物流 2014 年优质供应商名录
- P27 物流公司商文化建设的探索与思考
- P38 2015 年第一季度钢材市场行情预测
- P46 记我的项目搭档“俊哥”



羊年
HAPPY NEW YEAR
农历乙未羊年



中交二航局物流公司

阳逻产业园

中交二航局物流公司阳逻产业园位于武汉市阳逻经济技术开发区双柳镇，西邻武船重工双柳基地，东接宏达恒信液化码头，南侧紧邻长江深水航道，北侧与S112省道相接，地理位置优越，水陆交通便捷。

阳逻产业园占地878亩，160000平米露天堆场，15000平米仓库，2500平米办公楼，拥有575米长江黄金水道岸线，4个5000吨级泊位（包括1个350T重件泊位），设计年吞吐量310万吨。产业园主营业务为仓储、物流、周转材料交易、码头散（件）杂货装卸，主要客户包括港口仓储、物流及货运代理商、大型工程建设企业、钢材贸易商、建材租赁商等。

我们致力于将产业园建设成为一个现代化综合性物流园区，采取交易、存储、配送、办公等多功能混合互动，实现多业态集聚效应，力求为广大客商提供一个规模大、档次高、服务功能强、服务范围广泛的交易和服务平台。

宽阔的长江黄金水道、发达的高速公路网、便利的城市快速道交通网让我们与省内外便捷通达。我们将秉承“诚信服务，优质回报”的经营理念，为您提供最完善最高效的配套服务，真诚期待您的加盟！



中交二航局物流发展有限公司阳逻产业园鸟瞰效果图

德行江海 物流天下

骏马辞岁托硕果，瑞羊迎春开新篇。

2014年，二航物流人凝心聚力，拼搏奋进，饱含披荆斩棘、克难制胜的丰收喜悦，满怀“德行江海、物流天下”的壮志雄心。

2014年，公司年度指标全面完成，销售收入再创新高；集采体系持续推进，平价保供严格履行；营销格局稳健落子，市场拓展成绩斐然；贸易业务快速发展，资产运营初显雏形；管理内控披坚执锐，企业氛围浓郁温馨。

这一年，公司全力协同局集中采购体系，尽力拉长整体资金链，切实让利于项目，节约采购成本，提供优质服务。公司集采占比持续增长，服务二航局主业的专业支撑作用日益凸显。

这一年，公司的市场化之路走得更加宽广，外部营销突破十亿关口。钢材业务稳健增长，砼材业务快速扩张，专材业务发展迅速，海外业务持续提升。各业务板块齐头并进，共同筑牢公司专业化发展根基。

这一年，阳逻产业园纳入公司整体管理，重件泊位顺利开建，仓储物流初试啼声，建材租赁突飞猛进。产业园发展模式逐步破题，物流地产运营击鼓进兵。

这一年，公司华南事业部顺利推进，东北办事处、西南办事处相继增设，强势对接区域市场和重大项目，成果卓然。公司总分结构渐显轮廓，公司本部与驻外机构协同共进，经营部门与业务部门分工合作的大营销格局初步形成。

这一年，公司相继召开年度工作会、现金流平衡专题会、经营工作会，开展业务工作专项检查、企业风险防控讲座、“平衡现金流，全力保增长”劳动竞赛，辨析、破解制约企业发展的管理风险、缺陷、难题，企业管理水平逐渐提升。

这一年，公司全面践行“十个让”管理方针和“行”文化体系，积极开展“人人都是赢利点，发现身边的商机”大讨论，挖掘、梳理公司商文化基因，让文化引领企业的可持续发展。公司致力打造企业品牌，透过内刊、网站、微信、画册、宣传栏、企业标识牌、员工文化衫，潜移默化，润物无声。

这一年，企业规模持续增长，员工人数超过百名，年龄结构不断优化，素质能力不断提升。公司大力实施绩效考核、薪酬激励，努力推进员工培训、导师带徒，严格落实廉洁自律、作风养成。公司矢志建设有温度的企业，夏送清凉、冬送温暖，迎春长跑、游泳比赛，生日卡、电影券，单身聚餐、青年座谈，让员工感知幸福，感受温馨。

这一年，有太多的可圈可点，可歌可泣，可敬可亲。

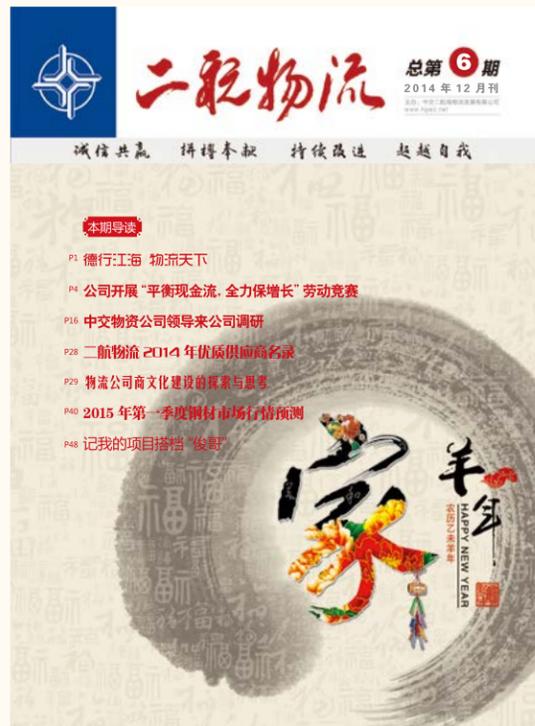
成果和荣耀永远只能留在过去，责任和梦想激励着我们奋力前行。

“五商中交”战略构想和“升级版”二航强力打造，为我们持续快速发展奠定了坚实的基础。予我长袖，我必善舞。二航物流人要有敢想敢干的决心，要有跨越式发展的勇气，要有再上一级平台的气魄和胸襟。

新的一年，我们要再加压力，再上台阶。我们要立足企业定位，推进集采体系，履行专业职能，同时坚定不移地走市场化之路，坚持培育核心竞争优势，有效克服管理中的缺陷和不足，积极拓展新的业务板块和经营领域，为员工提供更多发展通道和成长平台，为“十三五规划”开局谱篇，使企业发展更有质量，更有后劲，最终实现公司“德行江海、物流天下”的专业化之梦。

2015年，我们再出发。

INDEX 索引



主办单位：中交二航局物流发展有限公司

中交二航局物资采购中心

刊头题字：蒋成双

总编审：刘高杨 拯

主编：王翠萍

责任编辑：李俊 卢娟

投稿邮箱：573416218@qq.com

联系电话：027-52301753

传真：027-52301721

地址：武汉市江岸区沿江大道256号

(谊通·滨江院子)

邮编：430012

卷首语

- 1 德行江海 物流天下

特别报道

- 4 公司开展“平衡现金流，全力保增长”劳动竞赛
- 6 持续改进 不断超越
——物流公司可持续发展的实践与思考

资讯平台

- 9 席明军一行到公司开展工作调研
- 10 公司举办廉洁风险防控专题讲座
- 11 公司工会到武深项目部开展“夏送清凉”慰问活动
- 12 阿塞洛米塔尔钢铁集团客人到访物流公司
- 13 物流公司喜获马尾大桥项目钢筋供应权
- 13 公司在中国交建供应商线上中标总金额排名第一
- 14 三部门合作中标凤山公路水泥包件
- 14 公司组织开展业务工作专项检查
- 15 阳逻产业园码头装卸作业迎来开门红
- 15 西南办事处斩获第一笔局外大单
- 16 局工会来公司进行年度工会经费审查
- 16 中交物资公司领导来公司调研
- 17 物流公司助力沌口大桥顺利完成首根桩基浇筑

- 17 公司开展“三体系”内审工作
- 18 武汉市总工会验收公司职工服务中心
- 18 局物资工作检查组到公司检查调研
- 19 公司阳逻产业园码头工程打下第一根桩
- 19 公司领导视察阳逻产业园2#泊位建设项目
- 20 公司短讯
- 21 图片新闻

党群工作

- 22 中交集团暨中国交建第二次党代会精神概览
- 23 行者无疆 百年二航
中交第二航务工程局有限公司行文化解读

管理提升

- 24 资源部2014年管理工作巡礼
- 26 二航物流2014年优质供应商名录

商文化论坛

- 27 物流公司商文化建设的探索与思考
- 32 物流公司强化“商文化”建设的几点感想
- 33 浅谈财务人员如何发现商机为企业盈利
- 35 2014年第三季度明星员工

客户管理

- 36 物流公司2014年第三季度客户满意度调查分析
- 37 客户建议

市场风向标

- 38 2015年第一季度钢材市场行情预测

调配信息

- 40 周转材料信息

学习园地

- 41 合同法律风险防范案例分析

物流沙龙

- 44 选择二航物流，我自豪
- 45 认真做好工作中的每一件“小事”
- 46 记我的项目搭档“俊哥”
- 47 不骄不躁 继续前行
——学习中交集团暨中国交建第二次党代会报告的心得体会
- 48 升级企业文化 开创幸福生活
- 封二 中交二航局物流公司阳逻产业园
- 封三 情暖心间 家在身边
——公司职工服务中心建设成果展示



公司开展 “平衡现金流，全力保增长”劳动竞赛

10月11日，公司在本部二楼会议室召开了“平衡现金流，全力保增长”劳动竞赛动员大会，全面掀起开展精细化管理和对外营销、圆满完成全年任务目标的生产高潮。公司领导 and 全体员工参加动员会。

公司党总支书记刘高首先宣读了《2014年“平衡现金流，全力保增长”劳动竞赛方案》。此次劳动竞赛的总目标是：提高回款率，平衡现金流，全力保增长。劳动竞赛紧密协同“五

商中交”和“升级版”二航发展战略，围绕完成公司年度任务目标，以合同结算、合同回款、现金流平衡和经营拓展为重点，确定“欠款催收”和“销售冲刺”两大目标，充分调动和发挥全体员工的积极性和创造性，深入开展营销创新、服务创新和管理创新，确保各项年度目标的顺利实现。

刘高强调，此次公司决定拿出巨资作为劳动竞赛的奖励，前所未有，充分说明公司对此

项工作的重视程度。各业务部门要认真体会到工作的紧迫性和重要性，充分发挥主观能动性。后台支撑部门也要积极支持，形成上下联动、齐抓共管、分工协作、齐头并进的局。欠款催收是一个打基础的工作，实质上是对员工的精细化管理工作水平提出要求。合同履约、项目服务、结算回款、后台确认，是公司流程管理的系统工程，各个方面都需要进行管理提升，才能达到竞赛活动的目标。销售冲刺对于公司规模扩张、平台升级、提升市场话语权是迫在眉睫的要求。商海沉浮，不进则退。公司最近几年如不能尽快跨上50亿、60亿的平台，发展就会掉队，就会被边缘化。要想在中国交建“三步走”的宏伟蓝图中，在二航局发展大框架中找到一席之地，我们必须着眼于未来，采取有效的营销手段，以市场竞争为主导，充分发挥各方面积极性，圆满完成年度目标任务，为持续发展奠定良好的基础，最终成就公司“德

行江海，物流天下”的专业化发展之梦。

公司总经理杨拯指出，公司目前的整体绩效相对局下达年度目标是喜忧参半，效益完成较好，规模性增长不足，现金流平衡压力仍然很大。劳动竞赛的目的是期望在四季度努力，冲一冲，齐心协力把规模冲上去，同时做好现金流平衡。劳动竞赛的激励力度很大，完成目标任务的难度也很大，需要借助竞赛的形式，大家齐心协力闯一闯，跨过这个关口，需要每一名员工付出智慧和汗水，共同把目标完成。杨拯强调，公司要充分发挥品牌优势、低成本资金优势、有创造性的高素质专业队伍优势和灵活合规的体制机制优势，有效克服资源配置的意识和手段的不足、标准化作业流程建设的不足和员工队伍作风素养的不足，四季度齐心协力，通过劳动竞赛活动，把任务完成好，把问题解决好，为公司持续发展打下坚实的基础。（卢娟）





持续改进 不断超越

——物流公司可持续发展的实践与思考

杨拯

物流公司经过近几年的努力，目前的发展势头不错，取得了不错的成绩，公司的功能定位、发展思路、经营架构也日渐明晰。现在，有必要将公司的现状作一分析，厘清和巩固现阶段拥有的优势，发现和分析存在的问题与不足，共同寻求解决问题的对策与措施，从而推动公司更好更快地发展，稳步迈上新的平台。

物流公司在当前市场环境中有何优势？又有哪些不足？这是企业管理者必须着重思考的问题，并需要阶段性拿出举措，及时对管理工作进行优化调整。

一、物流公司所具备的优势

总体来讲，物流公司在现阶段的市场竞争环境中具备四个方面的优势，即品牌优势、低成本资金优势、有创造性的高素质专业队伍优势和灵活合规的体制机制优势。

1. 品牌优势。物流公司享有国家大型央企、世界500强企业“中国交通建设集团”和“中交二航局”的企业品牌优势。作为其旗下子公司，我们拥有的市场知名度和美誉度是其他国企和民营企业艳羡不已的。我们要珍惜这块金字招牌，好好利用并发扬光大，打响“二航物流”专业品牌。

2. 低成本的资金优势。物流公司是以贸易为主的公司，资金的体量和资金成本的高低对贸易公司发展极其重要。在二航局战略协同体系下，得益于二航局多年的积累和财务集约管理，公司享有资金体量大、融资成本低的资金优势。尤其是财务优势和投标信息共享，为公司创造了良好的发展先机，使得物流公司在公平的价格竞争中具备与国内所有民营企业抗衡的实力。

3. 专业高素质的营销人才优势。公司40岁以下员工占据总员工人数的76%，其中30岁以下的年轻人占据50%，这是一支年轻、朝气蓬勃的队伍。公司拥有物资、营销、海外、信息化等全方位的专业化人才。公司开展的“导师带徒”活动也为年轻人和新进员工的健康快速成长开辟了一个很好的发展通道。经过多年的商海搏击，已经造就了一支有活力、学习能力强、专业能力强、拼劲十足的队伍。

4. 灵活合规的体系机制优势。目前公司的运行体制和机制是非常灵活通畅、高效合规的。物流公司与项目部采购的区别和优势在于，二航局集中采购政策的硬性规定，能使我们有效抵御业主、监理的干预。机制呆板，必然导致效率低下，机制太灵活，随意性大，发展风险难以得到控制。公司的体系设置比较合理，有效防范和抵御了运营风险和压力。

前两项优势，是二航局母公司这个平台所赋予的，是物流公司可持续发展的基础和保障，我们应该倍加珍惜，善加利用。后两项优势，是物流公司自身发展所体现出来的优势，也是公司得以实现长足发展的动力源泉，需要我们持续打造，持续强化。

二、物流公司目前存在的不足及应对措施

物流公司目前的发展还不错，但远未到高枕无忧的地步。公司目前存在着资源配置的不足、管理流程建设的不足、队伍作风建设的不足，桎梏和制约着公司的发展，需要我们即时警醒，持续改进。

1. 资源配置的意识和手段不足

包括资金配置和资产配置两个方面。

(1) 资金配置方面存在资金投放方向整体控制不足、资金及时回收整体意识不足、资金灵活性运用不足。

公司资金的投放方向，虽然每年财务有总体预控，但在操作过程中没有全程监控。资金配置对业务板块的引领，需要进一步加强。必须做到对项目实现全程跟踪和阶段化评估，对资金投放实行阶段化控制，在项目执行过程中有计划、有步骤地对业务板块的资金投放进行引导和约束。

资金回收与现金流平衡控制是当前工作的重中之重。局停办公司资金的影响余波未平，项目自行采购，而公司的监管应对措施没有能及时跟上。公司资金存量若再次出现负数，局停办资金风暴将会更加强烈，公司正常经营将更加被动。业务部门不能将资金回收工作完全指望在财务部门。全体员工要调整意识，严格控制资金回收率。公司开展劳动竞赛，出台各项规则制度，已经传递出强烈的信号。局仲裁只能是底线，大家要将各项制度、举措用好用足。目前局内部市场氛围不好，诚信履约的市场原则不被遵循，多年惯性，调转不易。物流公司作为服务型公司，不可避免地会遭遇一些不满、怨气。要注意正确对待，想办法有效地化为提升工作的动力，合理控制，不断提高。

我们在灵活运用资金方面，尚缺乏灵活的思维和有效的手段。要逐步尝试在部门试点。应多向有经验的单位（如武船）学习取经。武船的材料采购，是与钢厂开展深层次的、优惠的战略合作。几十万吨的业务谈好后，他们采取议标加招标的形式，争取第三方社会资金，资金垫付从半年拉长到一年。我们的思路要更开阔一些。如果手头有钱，我们就追求效益，把活干好。如果没钱，我们就要追求规模。做规模并不是让大家去做数据。强调规模，实质上强调的是实现市场话语权。这是公司可持续发展的根本。大家要多动脑筋，降低成本，提高资金配置的灵活性。在这方面，公司与外部交流太少，信息了解还很不够，以后要加强。

(2) 资产配置方面包括固定资产配置和经营资产配置。

公司的贸易板块运行整体上路，方向上没有大问题，需要解决的就是规模大小问题。公司大力实施“走出去”战略，不断深化与国内外大型资源厂

商战略合作，逐步向“集中采购、专项代理、整体物流、国际贸易”发展路径迈进。

国家产业扶持政策出台，二航局的现实需求，公司专业化队伍打造，这些因素为公司开拓物流领域市场提供了契机。公司下一步的贸易拓展方向是真正进入物流领域，以阳逻产业园为基础，大力开拓物流业务，规划形成港口装卸、仓储物流整体运营的物流产业园发展模式，并复制到公司位于长江中下游和广东沿海等地的物流园区，打造具备全方位服务能力的立体化物流网络。国家计划将全国的物流成本从18%降低至16%，所以未来几年将会对物流产业园给予很多政策扶持。二航局的土地储备运营也将主要用于开发住宅和物流产业园。经营物流产业园，既符合二航局的整体布局，有利于盘活资产，又符合公司长远利益，支撑专业公司定位。公司下一步要好好琢磨，做好研讨、策划、部署工作，欢迎有激情、愿意闯一闯的同志参与进来。

2. 标准化作业流程建设不足

主要体现在工作效率和规范协调性不足。标准化作业流程建设，放在业务部门负责操作实施。目前仍然存在账务确认不及时、准确性不强，对外沟通不及时等问题。此种状况明显制约了公司的健康发展。最近开展的清欠数据统计工作，公司需要清理统计资金占用费，旷日持久，好不容易出来的数据还不准确。这一现状必须优化，要纳入到流程设置和建设中，在年内完成标准化作业指导书和作业流程，切实解决账务不及时、不准确、不敏感的问题。哪些是不能办的，哪些是能办的，要厘定清楚。这项工作部门控制不到位，公司层面之前是未追究的，但不代表今后不追究。这个事情谈不上很复杂、很高深，解决的办法就是建立标准化作业流程，并严格实施，来遏制以至杜绝这些问题的发生。

3. 员工队伍作风素养不足

公司目前处于比较好的发展阶段，大部分员工表现都很好，但责任心不强的也有。公司近期出现的几次差错，暴露了某些员工行为和意识不到位。公司倡导宽容、包容的工作氛围，但企业也需要有序的工作，制度体制持续得以推进。公司整体运转

情况较好，但账务处理不准确的情况一直没有明显的好转。要考虑责任追究措施。针对个人责任，公司的追究措施很少，平时在季度考核、年底360度考评中对出现差错的员工处罚力度并不强，也很少运用通报和公示等手段。处罚方式单单靠经济手段是不行的。大家都在忙碌，但个别同志不在状态，责任心不强、工作马马虎虎，还有劳动纪律的问题，传递的是负面的东西，影响很坏。在状态的，公司宽容管理；不在状态的，公司要严格管理，个别的还要实施淘汰。大家要加强自我修养，自我提高。希望每位员工自觉提高自己综合素质和责任心，适应公司的快速发展需求，锻造成一支业务技能过硬、管理理念先进、工作务实高效的专业化精英团队。

通过我们的不懈努力，公司已经迈上了稳健发展的平台。为了实现做大做强物流品牌的“专业化之梦”，我们必须持续改进，不断超越，在新的起点上自加压力，奋力前行。全体员工要齐心协力，致力改进和克服资源配置、流程建设、作风素养的不足。随着专业而有创造性的队伍素质不断培养提高，灵活合规的体制机制持续建设优化，加之公司已具备的品牌和资金优势，公司将在内外部市场形成鲜明独特的核心竞争力，切实巩固在二航局的配置整合能力，使企业在健康发展的快车道上持续前进。



席明军一行到公司开展工作调研

8月28日上午，二航局总经理助理席明军带领局企业策划部、工程管理部、物资管理部相关负责人一行，对物流公司发展定位、生产经营、管理运营等情况开展工作调研。公司领导班子成员和在汉单位部门负责人参加了调研。

公司总经理杨拯向局调研组汇报了物流公司发展思路、近年来整体运营状况和今年上半年的指标完成情况，以及需要局协调解决的问题。局调研组各位成员从不同专业角度对公司发展情况作了评述，并提出了促进公司发展的意见和建议。

在总结讲话中，席明军介绍了二航局的主要经济指标完成情况。今年上半年，局总体实现时间过半、任务过半，各项管理工作可控，整体情况在集团名列前茅，全年指标有望再创历史新高。在这样的背景下，二航局即将着手编制“十三·五”发展规划，这将是二航局新的发展平台，物流公司也要在二航局的发展框架内谋求更大的进步。

席明军充分肯定物流公司近年来取得的发展成绩，并对物流公司下一步发展提出五点要求。第一，物流公司要加强思考和明晰自身的战略定位，充分履

行好服务、抑价、保供职能，观照公司在行业内的发展排位和二航局发展要求，着手“十三·五”规划编制工作。第二，物流公司要加强经营体系建设，创新内部管理，要专业人做专业事，做到职责分明，要根据市场需求进行经营布点，同时加强成本开支和运营状况的把控。第三，物流公司要琢磨自身所能的产品结构布局，打造一级建材代理商，与大型生产性企业建立互惠互利的战略联盟关系，适时进入资源领域，通过参股或控股方式对砂石料等资源类产品进行源头介入，提升投资类及海外项目材料供应水平，把控材料成本。第四，物流公司要加强资金保障，通过增加注册资本金、加快资金周转、加强合同管理等多种方式，为做大做强提供有力支撑，同时要探索利用财务创新来扩展资金来源。第五，物流公司要加强队伍建设、人才培养和廉政建设。物资行业掌控项目50-60%资金，专业人要做专业事，廉洁从业至关重要，要以对企业负责的精神，花功夫在队伍建设和人才培养上，提升从业人员综合素质和工作水平，实现成本最优化，效益最大化。（薛冰）



公司举办廉洁风险防控专题讲座

8月28日，公司在本部二楼会议室举办了“加强廉洁风险防控 保障企业健康发展”专题教育讲座，局纪委副书记金波受邀给大家授课。公司领导班及在汉员工共计51人参加了培训。

此次专题讲座，金波精心准备了多媒体课件，图文并茂、案例鲜活、深入浅出，让大家受益匪浅。整个授课中，金波紧紧围绕当前国家反腐倡廉的大形势，聚焦当下中国“打老虎，拍苍蝇”的廉政风暴，深刻阐释了企业廉洁风险产生的根源、存在的廉洁风险点及科学的防控措施等。金波强调，廉洁风险具有源于权力、潜于无形、危于聚集、化于预控的特性，企业要针对党风廉政建设领域中可能发生腐败的风险，尤其是对党员干部日常工作生活中可能出现或正在演化中的腐败问题，采取前期预防、中期监控、后期处置等措施，对预防腐败工作实施科学的管控。具体要从纵向的思想道德风险、制度机制风险、岗位职责风险与横向的财务管理、物资（设备）管理、合同管理、营销管理这几个重要方面查找廉洁风险点，制定有效的防控措施。最后，金波引用习近平的经典语录，“以猛药去疴、重典治乱的决心，以刮骨疗毒、壮士断腕的勇气，坚决把党风廉政建设和反腐败斗争进行到底”，呼吁在座全体党员干部及职工，要把好人生六关：认识关、思想关、欲望关、权力关、规则关、良心关，自觉筑牢一道规范科学、执行有力、系统受控的制度“堤防”，将党纪国法当作“红线”、“警戒线”、“高压线”，时时自我警示不逾越，不触碰。



公司党总支书记刘高主持开班仪式，并指出了开展此次专题培训的重要意义，旨在深入贯彻全局“培育新风，务实求进；防控风险，提能增效”的党风廉政宣教主题，进一步提高公司广大党员干部职工的廉洁从业意识，预防职务犯罪。他强调，全体党员干部职工一定要时刻把弦绷紧，坚守底线，不越红线，不碰高压线；要不断提高防治腐败的“免疫系统”，全力把好二航局物资工作的“大门”。（卢娟）

刘高随后与员工进行了座谈，仔细了解项目部员工的工作、学习和生活状况。刘高说，设立武深项目部是公司履行平价保供职能的切实举措，是为工程项目开展诚信、便捷服务的最短路径。武深项目部为公司正常运营提供了有力支撑，项目部全体员工兢兢业业，认真负责，得到了施工单位的肯定，为公司赢得了声誉，创造了效益。刘高强调，公司经营工作会上提出的总分模式经营架构指出了物流公司可持续的发展路径，总分模式需要各个驻外机构的强有力支撑，期望武深项目部在做好为工程项目供应服务的同时，注重开拓外部资源，总结驻外工作经验，为公司后续发展提供助力。（王翠萍）



公司工会到武深项目部开展“夏送清凉”慰问活动



8月25日上午，局工会副主席许世勇、工会办主任郑秉顺到武深项目部开展“夏送清凉”慰问活动，公司党总支书记、工会主席刘高，工会副主席王翠萍陪同慰问，公司驻武深项目部的全体员工参加慰问活动。

许世勇一行为奋战在施工一线的武深高速项目部员工送来了矿泉水、板蓝根、十滴水、花露水等防暑降温用品，并为项目部员工送来了慰问金。许世勇对奋战在一线的员工表示衷心的感谢，随后，他向项目部员工介绍了二航局的新战略定位、发展状况及下一步的经营管理举措，鼓励大家加强学习，努力提高知识技能，主动站在更高的位置思考、谋划工作。许世勇要求项目部一定要把细节工作做好，对风险、隐患进行及时摸排，扎扎实实做好各方面的工作，多关心员工的身心健康，积极疏导员工情绪，用一流的管理、一流的精神面貌、一流的技术干好武深项目。

刘高随后与员工进行了座谈，仔细了解项目部员工的工作、学习和生活状况。刘高说，设立武深项目部是公司履行平价保供职能的切实举措，是为工程项目开展诚信、便捷服务的最短路径。武深项目部为公司正常运营提供了有力支撑，项目部全体员工兢兢业业，认真负责，得到了施工单位的肯定，为公司赢得了声誉，创造了效益。刘高强调，公司经营工作会上提出的总分模式经营架构指出了物流公司可持续的发展路径，总分模式需要各个驻外机构的强有力支撑，期望武深项目部在做好为工程项目供应服务的同时，注重开拓外部资源，总结驻外工作经验，为公司后续发展提供助力。（王翠萍）

阿塞洛米塔尔钢铁集团客人到访物流公司



8月21日上午，阿塞洛米塔尔钢铁集团市场开发部经理 Nemanja Marinovic 先生到访物流公司，就以色列阿什多德南部港项目钢板桩实施方案的筹备工作中交二航局以色列项目筹备组进行了初步沟通，局海外事业部副总经理徐少军，局以色列项目筹备组负责人段蛟、王超，物流公司总经理助理金浩，海外部经理周波参加会见。

以色列阿什多德南部港项目位于以色列首都特拉维夫以南 50 公里，主要施工内容包括：600 米主防波堤，1480 米护岸防波堤，770 米长板桩挡墙，800 米长板桩码头、443 米长高桩梁板码头、361 米长板桩出运码头各 1 座，以及码头附属设施、码头后方管线和面层等。项目建成后，主要停靠 10-15 万吨级散货船、集装箱船等船舶。合同总工期 93 个月，合同额 39.9 亿人民币，是二航局有史以来承接的最大海外项目。

阿什多德项目涉及到的钢板桩、钢管桩、锚杆、钢筋超过 6 万多吨，设计标准高，配送时效严格。自 8 月 7 日该项目筹备策划会召开以来，物流公司按照上级主管部门的统一部署，积极行动，特意邀请阿塞洛米塔尔

钢铁集团市场开发部经理 Nemanja Marinovic 先生来到武汉，与局海外事业部、项目部就钢板桩钢管桩锚杆合作、设计、施工等事宜进行商讨，为项目施工提供准确全面的决策支持。

阿塞洛米塔尔集团是全球规模最大的钢铁制造商，在 60 多个国家雇用 32 万名员工，总部设在卢森堡。集团年产量为 1.3 亿吨，约占世界钢铁总产量的 10%。阿塞洛米塔尔在汽车、建筑、家用电器、包装等领域占据全球领先地位，集团在欧洲、亚洲、非洲和美洲的 27 个国家拥有分支机构，业务范围覆盖新兴市场与成熟市场。

事实上，这次在以色列阿什多德南部港项目中与阿塞洛米塔尔钢铁集团的合作并不是物流公司第一次与其接洽，早在 2011 年物流公司海外部成立初期，双方就在巴基斯坦深水港项目部 UB 型钢供应中有过业务合作。2013 年，在委内瑞拉卡贝略港集装箱码头项目钢板桩钢管桩的供应中，双方也有合作往来。

至此，物流公司服务的海外项目遍布海外 11 个国家的 13 个项目。（周波）

物流公司喜获马尾大桥项目钢筋供应权

8月29日，物流公司收到福州市马尾大桥及其接线工程钢筋中标通知书，总量 99570 吨，总额达 3.27 亿元，这是全局实行物资集采以来，物流公司所中钢筋集采的最大包件，其中标数量和金额打破了历史记录。

福州市马尾大桥项目采用 BT 模式进行建设，由主桥、南连接线和北连接线三个部分组成，南岸接线长约 1.9 公里，北岸接线长约 2.8 公里，跨江段桥长约 1.684 公里。桥宽 42.5 米，设双向 8 车道，建成后将成为福州最大跨江大桥。整个工程总投资约 35.4 亿元，南、北接线合同工期为 720 天，马尾大桥合同工期为 900 天。

据悉，二航局集中采购自 2011 年 7 月开始，以

二航局三公司哈尔滨工业新城项目钢筋集采为标志，至今物流公司共完成钢筋集采 161 万吨，根据上级统计数据共节约成本 11268 万元，其中物流公司以最低报价，相较第二低报价直接为项目节约 1105 万元；完成海外物资集采 4819 万美元，实现出口退税 2861 万元，充分发挥了降本增效的重要作用。同时，在具体的实施过程中，物流公司的综合实力、核心竞争力得到了显著提高，无论是与大型厂商的沟通议价能力，还是供应保障能力，以及资金链整合管理能力都明显增强。这些能力的提高，有力保障了集采专项工作水平，为二航局整体实力的提升做出了专业性贡献。（卢娟 马骥）

公司在中国交建供应商线上中标总金额排名第一

9月2日，中国交建物资采购管理信息系统公布了 8 月份“中国交建供应商线上中标总金额前十名公示”，物流公司独占鳌头，累计中标金额 32679.09 万元，比第二名福建南泉集团有限公司高出 27847.98 万元。

据显示，参与此次竞争的有集团的合格供方、年度区域入围供应商、集团内部物资专业化公司等众多“大腕”，物流公司能脱颖而出，充分展示了物流公司具备较强的综合竞争实力，能够胜任大型项目的供应服务工作。此番成绩的取得，与公司“集约经营，协同发展”的战略定位，与集中采购政策的强力推行密不可分。自 2011 年 7 月实行物资集采以来，物流公司有机会参与了更多的项目供应服务，提高了投标竞争力，从而保证了中标率，且较第二名投标报价直接节约 906 万元。同时，在具体执行集采的过程中，物流公司也摸索了一整套行之有效的战术方法，在资源整合、议价博弈、现场管理、跟踪服务等重要环节积累了大量的商业技巧和智慧，在实战的磨砺中，物流公司逐步步入了专业化发展的快速通道。

在“品牌引领发展”思维指引下，在公司着力打造

“桥品牌”的今天，物流公司已然在集团物资专业化公司中独树一帜，做到最好。物流公司将努力将“二航物流”这个物资专业化的品牌做得更响做得更专，力争做到行业领先。（马骥）

中国交建供应商线上中标总金额前十名公示（2014年8月）

发布日期：2014-09-02 14:49

统计期间：2014年8月1日至2014年8月31日
数据来源：中国交建物资采购管理信息系统

序号	供应商名称	中标金额 (万元)
1	中交二航局物流发展有限公司	32679.09
2	福建南泉集团有限公司	4831.11
3	中铁物资集团港澳有限公司	3797.91
4	湖北金木锋钢铁贸易有限公司	3109.27
5	中交三航局工程物资有限公司	2990.90
6	天津市赛亿通贸易有限公司	2219.49
7	舟山市吉尔利贸易有限公司	2200.53
8	中铁物资集团海南有限公司	2187.87
9	宁波东定国际贸易有限公司	1789.51
10	武汉钢铁江北集团金属制品有限公司	1760.00

三部门合作中标凤山公路水泥包件



9月10日，公司成功中标四公司广西河池凤山公路工程2个水泥包件，包件总量14万吨，总金额54,527,048元。

该项目的成功中标，是由公司领导直接指导，经营部牵头，砼材部和华南事业部联合承办下取得的。砼材部和华南事业部责权利共担，采用共同努力接单的操作模式。此前成功地承接了水泥用量15万吨、合同额5925万的福

州马尾大桥项目及广东新世纪混凝土水泥供应业务。

该模式通过公司各部门协同配合，加大了项目中标机率，提升了公司的整体效益。接下来的福州马尾船政、龙岩高速、厦沙高速、凤凰二桥、水东湾大桥、佛山地铁等在华南片区项目，将继续保持这种合作模式，争取中标率最大化。（谢登 曹佳伟 费欣）

公司组织开展业务工作专项检查



9月15日上午，公司在三楼会议室召开业务工作专项检查会，公司领导和经营部、财务部、资源部负责人组成联合检查组对各业务部门工作进行专项检查和评价，公司总经理杨拯主持专项检查会。

为了解和评估公司各业务部门及管理部門的相关流程是否顺畅运行、公司合同执行过程是否管控到位、公司资金运作体系及管理方式是否符合公司目前的发展要求，公司特组织此次业务工作专项检查。

专项检查以业务部门作业指导书为主要依据，对各业务部门经营结算、资金支付和系统应用工作进行全面检查，重点包括：经营合同汇总台账，当月应结算量、实际结算量及百分比，未办结算如何处理，“有限供应”如何控制；合同执行台账（应付、实付金额），上下游资金占用相关台账，债权债务确认情况；对浪潮系统和公司办公平台的运用情况等。检查形式包括听取业务部门负责人汇报、约谈具体业务经办人、检查业务部门资金结算台账、抽查业务部门合同执行数据记录等。

在专项检查中，受检部门积极配合完成

相关的检查内容，并同检查组围绕专项检查的主题要求展开了充分的讨论和研究，提出意见和建议。

杨拯对检查情况作了总结。杨拯指出，物流公司目前整体运行情况良好，合同及资金的管控措施基本到位，但管理体系还需要进一步完善，以符合公司发展需求。他对下一步工作提出了具体的措施和要求：1. 加强合同评审“采销合同结算方式一致”环节的管控；2. 加强合同执行过程中的“计划执行比例”、“资金收付比例”、“结算办理比例”的管控；3. 加强对“资金占用费”的统计；4. 信息中心完善公司办公平台的相关功能模块。

因时间关系，本次检查工作暂时只涉及钢材部门，其他业务部门的专项检查将择机进行。

此次业务工作专项检查的开展，将进一步推进公司的管理体系、管理流程的优化，促进工作效率的提高。经过对业务专项工作的检查和评估，公司将持续完善和改进相关的管理制度、流程和措施，推动公司的整体管理水平迈上一个新的台阶。（喻静）

阳逻产业园码头装卸作业迎来开门红

9月19日，天高云淡，秋风送爽。在阳逻产业园码头装卸现场，随着现场指挥员一声哨响，对讲机中传来起吊的指令。单只管径1米，全长34m，重达13.4吨的螺旋焊管在50吨起重吊机的牵引下，徐徐离开货车平板，在空中划出一道优美的弧线，平稳落到顺心18号货轮甲板上。首批总重248



吨螺旋焊管的顺利吊装出运，标志着物流公司阳逻产业园首次码头对外装卸业务顺利实施，向后续码头的正式运营迈开了坚实的一步。至此，物流公司阳逻产业园陆地仓储和水上装卸业务双炮齐响，齐头并进。

为保证码头吊装业务顺利进行，阳逻产业园事业部对此积极筹备，做好多套预案，从运输车辆选型、车辆运输通道、运输组织方案、吊装安全及作业时间等方面

做了周密安排，有效的保障了吊装作业的顺利进行。

阳逻产业园事业部下一步将积极进行渠道开拓，针对团风钢结构市场重型件、异型件、超大件的钢结构码头装卸业务进行深度挖掘，针对性地拜访团风钢结构生产厂家，寻求更多资源，广泛宣传，让更多的客户了解二航局码头的装卸作业能力，用实力和信誉开创物流公司阳逻产业园码头装卸业务新篇章。（杨光）

西南办事处斩获第一笔局外大单

9月22日，从公司西南办事处传来好消息，公司获得雅康高速C11合同段钢材采购权，合同额达5200万余元，这是公司西南办事处自今年3月份成立以来，在局外项目上收获的第一笔大单。

据悉，参加此次投标的公司众多，包括施工单位的物资公司、长期和施工方合作的单位，总报价约5200多万元，我公司最终以总价低第二名8.4万元（平均5.6元/吨），击败对手取得第一名。

西南办事处是公司经营架构“总分”模式下，在

昆明成立的一个重要区域性分支机构，主要依托中交二航局西南片区项目，开展钢材、水泥、专用材料和周转材料的跟踪、组织供应、服务工作，同时积极拓展外部市场。西南办事处成立至今，积极维护片区供应商资源，优质保供飞虎大道项目，重点跟踪中国交建在云南投资的新昆嵩高速、蒙文砚高速、宣曲高速等，同时还充分利用自身掌握的优势资源积极扩展局外业务，现已通过投标、议标取得局外合同额5500多万元。（袁虎）

局工会来公司进行年度工会经费审查

9月25日，局工会经费审查委员会主任熊彪带队对物流公司工会财务进行了审计，经审委成员罗海烽、王燕参加审查。公司工会副主席王翠萍对公司工会财务管理和资金使用情况进行了汇报。

局工会经费审查小组成员仔细查看了物流公司近三年的报表帐簿并对现金进行了盘点，对相关票据凭证也进行了仔细核实，详实了解了物流公司工会经费的收支使用及管理情况。经过整个上午紧张的工作，针对物流公司工会财务的审查情况，局工会经费审查小组出示了审查报告，认为物流公司工会经费管理是符合财经制度

管理的，经费使用上没有违规违纪现象，用较少的资金为职工办了较多的好事。总体审计结论是票据内容真实，开支范围合理；票据报批手续齐全；财务收支账目清晰。

最后，王翠萍表示，随着物流公司的规模进一步扩大，工会经费来源将会有较大的增长，物流公司工会将更加严格按照工会财务管理和资金使用制度，及时足额收缴工会经费。对工会经费的使用，坚持“统筹兼顾、保证重点、量入为出、收支平衡”的原则，由工会主席“一枝笔”审批，合理有效使用工会经费和工会资产，更好地为职工服务，为工会建设服务。（卢娟）

中交物资公司领导来公司调研

10月14日，中国交通物资有限公司总经理周连营一行5人来我公司进行工作调研，公司领导班子和经营部负责人参加调研。宾主双方就专业公司协同发展达成共识。



在公司经营部介绍了物流公司的基本情况和发展历程后，公司总经理杨拯对二航局集中采购体系运行情况作了详细介绍和说明。局物资工作管理的架构为：局物资管理部是规则的制定者和集采工作的裁判者，局采购中心搭建公开透明的竞争平台，物流公司作为特殊供应商，履行二航局“平抑价格，补位保供”职能。局集采范围是传统项目钢筋集采，投资项目主材集采和海外项目的大宗物资集采。物流公司在二航局推进集约化管理专业化配套的进程中，找准发展方向，明确发展预期，内作支撑，外拓效益，伴随集中采购认可度的提高和集采政策的有效推行，二航物流的品牌效应和外部市场开拓能力得以全面提升，初步形成拥有一定市场话语权、内贸外贸齐头并进的综合性贸易企业。杨拯最后表示，期望在中交物资公司牵头、带领下，让集团的专业公司形成合力，

共谋发展。

周连营充分肯定物流公司的发展成绩，他表示二航局的集采体系与集团物资集采思路基本相似，物流公司的集采工作经验具备学习借鉴的价值。周连营说，要进一步梳理集团供应链，集团平台规范公开透明，各专业公司要共享管理资源，促进横向联合和纵向提升。以集团大项目为切入点推动集中采购工作，必须将总量集中做源头采购，实现强强联合，资源有效利用，作好专业市场支撑。要将集采工作和贸易平台有效对接，实现价值最大化，产业链延伸。要有效整合内部资源，达到管理共享目的，利用中交最优品牌，追求价值最大化，形成最大市场容量，和供应商形成最长远的利益往来。

会议最后还针对油品集中采购的运作模式和实施方案进行了协商。（陶伶）

物流公司助力沌口大桥顺利完成首根桩基浇筑

11月1日，武汉沌口长江公路大桥顺利完成首根桩基浇筑，为该桥建成通车后连接长江两岸、构建武汉四环线打下坚实的基础。工程顺利实施背后，彰显出物流公司打造的优质物资供应链的专业保障优势。

武汉沌口长江公路大桥项目是由中交股份在长江上投资的第一座特大型桥梁项目，该项目总投资估算约为52亿，采用BOT+EPC（投资、设计、施工、运营一体化）的建设模式。武汉沌口长江公路大桥项目的钢材、水泥等物资均由物流公司负责组织供应。

开工初期，由于该项目对钢筋的需求紧迫，加之出于节约套筒数量、控制钢筋损耗的考虑，项目部要求提供的钢筋长度为12米，而市场上普遍为9米定尺的钢筋。为了满足项目需求，短短20天内，物流公司经过多方组织，优化供应链，构建高效物流（钢厂对项目），组织

供应1200吨钢筋顺利进场验收，为武汉沌口长江公路大桥项目顺利施工提供了优质的物资供应保障。物流公司将在后续物资供应中随时发现问题解决问题，及时与项目做好沟通，不断提高物流服务，保障施工顺利开展。

武汉沌口长江公路大桥是武汉市四环线的重要组成部分，位于白沙洲长江大桥和军山长江大桥之间，起点接武汉市四环线西段，在武汉市经济技术开发区汉洪高速设互通衔接，过长江经洪山区青菱乡，在江夏区青郑高速设互通衔接，终点接四环线南段，全长8.583公里，含跨江大桥主体工程3.208公里及接线工程5.375公里。主桥结构为五跨一联双塔双索面钢箱梁斜拉桥，主跨760米，全线按双向八车道高速公路设计，桥宽46米，为长江上最宽的桥梁，建成后将成为素有“中国桥都”之称的武汉修建的第九座长江大桥。（许睿）

公司开展“三体系”内审工作

11月10日，公司成立内审考核小组，进行2014年度内部质量、环境、安全三合一管理体系审核，为企业健康“把脉”。此次内审工作为期五天，做到了所有部门及驻外机构审核全覆盖、无死角。

整个内审工作分为三个流程进行。在首次内审会议上，各部门认真学习了内审一体化文件精神及要求。接

据统计，物流公司体系建设从无到有并顺利运行五年以来，通过内审评估开出观察项201项，提出整改意见百余条，得到有效整改214项，内部审核的价值得到不断提升，逐年规范的内审工作作为公司的健康运营构建了强大的预警保障系统，为公司持续快速发展保驾护航。（薛冰）

下来几天，两个内审考核小组本着认真严格、公正客观的态度，深入各业务部门和管理部门，通过查阅文件和记录、面谈、现场检查等方式，对照内审检查表及跟踪观察项表，具体查看了各部门及驻外机构在管理体系运行过程中的有效性和符合性，找出管理中的疏漏和不足，现场开出观察项，督促各部门及时完成整改。在末次会议上，内审组反馈了各部门观察项共计63项，并针对具体问题提出了很多富有建设性的整改建议，充分发挥了内审监督服务的职能。



武汉市总工会验收公司职工服务中心

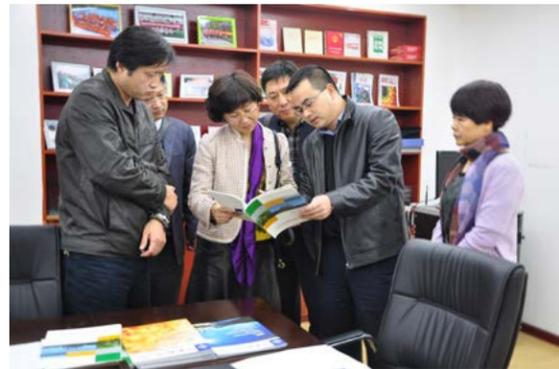
11月21日下午，武汉市总工会保障部部长吴志武、副部长杨方勇在局工会办主任郑秉顺、副主任程海涛，公司工会主席刘高、副主席王翠萍陪同下，对公司工会职工服务中心进行了检查验收。

在职工服务中心图书栏和活动图片展前，吴志武一行驻足观看，听取了刘高对职工服务中心在生活救助、法律援助、教育服务、综合服务等方面工作的汇报。吴志武对公司工会开展丰富多彩、富于个性化的文体活动给予了高度评价，并对公司宣传画册和内刊《二航物流》产生浓厚兴趣，赞许公司给职工打造了温馨和谐的精神生活家园。

吴志武着重询问了职工服务中心对驻外职工的服务和帮助情况，当听说公司每年都会给驻外职工“夏送清凉”、“冬送温暖”，节假日电影票报销，并组织他们与驻地兄弟单位开展丰富多彩的联谊活动时，吴志武深

表欣慰，连连称赞。

吴志武还深入了解了公司给在职职工、退休职工、女职工办理医疗互助的情况，并指出公司要继续利用好职工服务在线、职工服务QQ群、微信等网络服务平台，为广大职工群众提供更加及时方便、快捷有效的服务。(卢娟)



局物资工作检查组到公司检查调研

11月10日，由局物资部总经理助理谢斌带队，局和分子公司物资专家一行8人组成的检查组，对物流公司物资管理工作情况进行了为期1天的全面检查。公司总经理杨拯、副总经理苏中涛出席汇报会，各业务部门和业务归口管理部门负责人参加检查调研。

谢斌主持检查汇报会并强调，今年是首次正式组织物资工作大检查，主要目的在于对物资考核体系、物资信息化系统应用的宣贯，通过检查发现物资工作中的亮点和不足。

杨拯对物流公司近年运营情况向检查组作了简要汇报。杨拯要求各部门积极配合、虚心请教，珍惜难得的全局物资工作专家组成团队到访检查交流的机会。

苏中涛在工作汇报中指出，过去的几年是物流公司贯彻二航局“集约化”和“专业化”发展战略，不断进行结构调整、经营转型，逐步实现“十二五”规划迈出实质性步伐的几年。物流公司作为专业化板块的子公司之一，发扬大局为重、协同经营的发展理念，全力协同集中采购专项工作，履行“平抑价格、补位保供”职能，拉长整体资金链；全力协同周转材料配置优化，保障项目顺利实施；全力协同产业园运营，力争为局土地资产运营做出贡献；全力协同局产业结构调整，大力拓展外部市场，创造外部

效益，为专业板块发展探寻新的方向。过去的几年，物流公司全体员工凝心聚力、拼搏奋进，推动了公司的规模发展，实现了经营和管理的同步推进，以及人才队伍的发展壮大，顺利完成局下达的各项年度任务指标。

结合汇报内容，检查组分别从制度体系建设、人才培养及团队建设、计划管理、供方管理、采购管理等11项进行了认真检查，并生成检查情况反馈报告。反馈报告指出，物流公司近几年依托集采大平台得到了较快较好发展，无论是在自身的管理水平、招议标合同的规范、物资人才队伍培养，还是物资工作平台信息化建设、与中国交建物资采购信息管理系统对接运营方面，都得到了很大的提升。检查组同时指出，应加强物资采购计划的执行情况监督，实时审查项目的计划是否正常执行或者超额执行，从而做到及时有效地规避风险。

在最后的检查反馈会议上，苏中涛对局内物资专家的指导把脉以及深入细致的工作态度表示感谢。苏中涛表示，在接下来的工作中，物流公司将锁定本次检查中存在的问题，逐一改进和完善，不断推动相关制度和流程创新，推动公司整体经营管理水平迈上新台阶。(马骥)

公司阳逻产业园码头工程打下第一根桩

11月23日上午10点整，在淅淅沥沥的小雨中，公司阳逻产业园码头工程第一根钢管桩在桩锤强大作用力下沉到预定深度，至此阳逻产业园码头第一根打桩作业顺利完成，这标志着阳逻产业园码头工程建设进入实质性施工阶段。

该码头位于武汉市阳逻开发区双柳镇，长江下游湖广水道左岸，下叶家洲附近水域，距武汉28km，距下游吴淞口航道里程约989.7km。上游紧邻拟建武船双柳基地码头，下游靠近在建武汉宏达液体化工储运码头，北临阳大公路，南靠长江大堤，泊位总长度575米，地理位置优越，水陆交通便捷。

该码头拟建4个5000吨级泊位（包括2个件杂泊位，1个散货泊位和1个350T重件泊位），码头水工结构按10000DWT设计，分期建设，一期工程为2号码头前沿泊位和2号引桥，由物流公司投资运营，一公司承建，合同工期为2014年12月1日至2015年

8月30日，工期240日历天。整个码头建成后，将满足每年进出口钢材139万吨、大理石和花岗岩等石材10万吨、机械设备和农产品等10万吨；出口重件9万吨、砼预制构件（单件重40吨以下）9万吨、散装水泥108万吨、RDF（垃圾衍生燃料）15万吨的要求。该工程的实施，将有效提高整个阳逻产业园交易、仓储、配送的综合能力和运营效率，成为公司对外经营创收的一个重要平台。

接下来，物流公司将与施工单位积极协调，充分利用有效作业时间，在保证质量的前提下加快进度，按时完成码头建设工程。与此同时，物流公司将大力进行渠道开拓，深入挖掘资源，广泛宣传，让更多的客户了解二航局产业园业务、二航局码头运营能力，寻求更多的商家加盟，为二航局现代化综合性的产业园区建设树立一个成功的典范。(卢娟 吴勤辉)

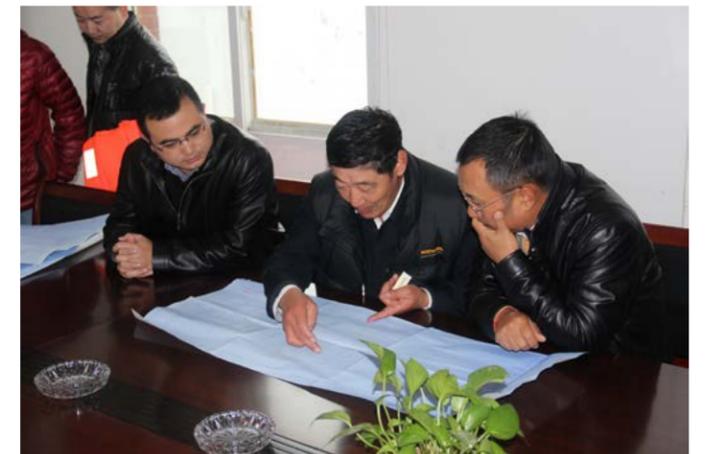
公司领导视察阳逻产业园2#泊位建设项目

11月24日，天空飘着小雨，公司总经理杨拯、党总支书记刘高率领导班子一行视察阳逻产业园2#泊位（350T重件泊位）建设项目。

在2#泊位码头施工现场，杨拯向施工方一公司项目部项目经理吕健详细了解了项目进展情况，并实地勘察了建设规划及施工区域，嘱托随行分管领导一定要克服困难，全力保障项目材料供应。

随后，在一公司项目经理部会议室，杨拯认真听取了项目指挥部和项目经理部关于该项目实施进展情况的汇报后，并指出项目部要在施工质量、施工节点、施工进度等方面要迎难而上，齐头并进，为后期码头建设顺利实施和最终运营奠定扎实基础。同时，杨拯就该项目目前

遇到的一些难题一一作答，并做妥善安排。项目指挥部和项目经理部倍受鼓舞，表示一定圆满完成该项目的施工建设，早日交付使用。(杨光)



公司短讯

公司组织 2014 年中秋节聚餐活动

9月2日,公司工会和团总支为公司单身员工组织了一次中秋聚餐活动,让身在他乡的员工感受到了家的温暖与关怀。公司党总支书记刘高、总经理助理金浩及工会副主席王翠萍为大家送上节日祝福,希望大家能够在这样一个“思乡”的节日中,共庆团圆,共同发展。(邱丹)

公司新版宣传画册出炉

9月15日,公司新版经营宣传画册正式出炉。画册分为企业简介、企业资质、组织机构、业务板块、经营架构、合作伙伴、重要客户、工程案例等八个部分,全面阐述了公司在物流贸易领域的资源优势和管实力,充分展示了公司卓越的经营业绩和企业形象,为进一步拓展经营市场、培育客户关系提供了良好的平台和助力。(卢娟)

公司工会工作在全局工会干部培训班上交流

9月17日,2014年度全局工会干部业务知识培训班在武汉顺利开班,公司选派3名工会干部参加了历时三天的培训。在工作交流会上,公司党支部书记、工会主席刘高以“鼓劲、提神、聚智、暖心”为关键词,向局工会领导及培训班学员介绍了物流公司今年以来开展的系列工会工作和活动情况。(王翠萍)

公司成立职工服务中心

10月17日,公司正式成立“二航物流职工服务中心”,工作平台由劳动争议调解室、员工服务在线、员工服务QQ群、服务热线等组成,以“竭诚服务职工,建设温馨家园”为服务宗旨,整合了慰问帮扶、金秋助学、医疗互助、法律援助、教育服务、心理服务、工会会员服务等多项服务

职能,旨在通过工会组织架起职工群众与企业的“连心桥”,进一步为广大职工群众提供及时、方便、快捷、有效的全方位服务,为企业的和谐稳定发展提供坚实的保障。(卢娟)

杨拯获局首届“最美二航人”提名奖

10月29日,由局企业文化部主办的首届“最美二航人”评选活动完美落幕,公司总经理杨拯获“敬业之美”项目提名奖。本次“最美二航人”评选分为“敬业之美”、“奉献之美”、“诚信之美”、“友善之美”、“青春之美”、“清廉之美”、“安全之美”、“品质之美”、“求知之美”、“创新之美”等10个项目,候选人共98名。经过综合评比,10名员工当选“最美二航人”,20名候选人获得“最美二航人”提名奖。(李俊)

公司第三届团总支选举会议顺利召开

10月31日,公司团总支召开了第三届团总支委员会选举会议,27名团员青年参加会议,会议由团总支委员李云主持。经过全体团员青年无记名投票,选举出新一届团总支成员。团总支委员会经过选举,作如下分工:李云任团总支书记,邱丹任宣传委员,李诗琪任组织委员,王双全任生产委员,罗文康任文体委员。(邱丹)



图片新闻



10月8日,公司党员干部参加二航局学习贯彻中交集团第二次党代会精神视频会。



10月8日,公司进军“二航春晚”的参赛舞蹈《到中流击水》开始排练。



10月24日,公司组队参加局第四届乒乓球友谊赛。



11月2日,公司员工李俊受邀登上央视舞台一展国粹风采。



11月5日,特瑞堡集团客人到访物流公司。



11月6日,公司组队参加局首届在汉单位羽毛球团体赛并获亚军。



中交集团暨中国交建 第二次党代会精神概览

9月25-26日，中国共产党中交集团暨中国交建第二次代表大会在北京召开。公司党委书记刘起涛代表中国共产党中交集团暨中国交建第一届委员会向大会作了题为《全面提高党的建设科学化水平，开启率先建成世界一流企业的新征程》的党委工作报告。

报告指出今后五年工作的总体要求是：以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，唱响改革创新主旋律，打好转型升级攻坚战，大力实施“一二三四”的奋斗目标和工作思路，着力打造“五商中交”，更加突出国际化优先发展、率先发展、统筹发展和科学发展，全面增强市场竞争力、体制机制活力和党建软实力，为率先建成世界一流企业而努力奋斗。

根据新形势和新任务，坚持和完善“一二三四”的奋斗目标和工作思路，即聚焦一个战略，强化两个驱动，提升三个优势，实现四个一流。聚焦一个战略：打造“五商中交”。打造“五商中交”，就是要更加突出国际化优先发展，走出快速国际化的新路子，大力实施国际化优先发展战略；就是要更加突出率先发展，走出布局高端化的新路子；就是要更加突出统筹发展，走出协同一体化的新路子；就是要更加突出科学发展，走出优质可持续化的新

路子。强化两个驱动：深化改革、持续创新。坚定不移地推进以市场化、专业化、信息化、国际化为导向的改革，不断突破制约发展的瓶颈障碍，拓展转型发展的优势空间。着力推进科技创新，着力推进组织体系创新，着力推进管理创新，着力推进商业模式创新，着力推进金融创新。提升三个优势：提升市场竞争力的优势，提升体制机制活力的优势，提升党建软实力优势。实现四个一流：实现一流的经营业绩、一流的国际化经营能力、一流的人才队伍和一流的品牌形象。

报告中提出了未来中交“三步走”的发展思路，第一步是在“十三五”末，建成行业领先、国内一流、国际知名的“五商中交”，部分有条件的领域和核心业务率先达到世界一流企业水平；第二步是在“十四五”末，达到国务院国资委提出世界一流企业应当具备的13项要素指标，建成在海外全面落地、行业全面领先、国内国际全面一流的“五商中交”，率先全面建成世界一流企业；第三步是在中交成立30周年时，建立起全球产业链和全球化治理的体制机制，跨国指数超过50%，基本完成由一流跨国公司向一流全球公司的转型。员工收入与企业发展同步增长，让干部员工能持续享受到企业改革发展的成果。

行者无疆 百年二航

中交第二航务工程局有限公司行文化解读

中交第二航务工程局有限公司（以下简称二航局）企业文化的特质是行文化——“行天下，为天下行”。“行”是二航局的企业文化品牌。行文化是二航局的经营哲学。

行文化的核心内涵分为四个层次。

第一个层次是“行走天下”的开拓精神。点多线长、流动分散、野外作业是二航人的工作常态。我们行走天下，四海为家，足迹遍布江河湖海、崇山峻岭、沙漠戈壁。经过60多年的艰苦拼搏，二航局的市场范围从长江两岸逐步拓展到全国各地，现在正迅速向海外发展。

第二个层次是“为天下行”的企业使命。二航局是世界500强企业中国交通建设股份有限公司的主力子公司，是中国交通基础设施建设的中坚力量，我们肩负着造福人类的神圣使命——让世界更畅通。

第三个层次是“行善积德”的社会责任。自古以来，修路架桥被视为行善积德、荫泽子孙的事业。交通工程建设是百年大计，功在当代，利在千秋。我们在创造利润、对股东利益负责的同时，还要承担对员工、对业主、对社区和环境的社会责任，通过依法纳税、节约资源、保护环境、公益支持等，对公众和社会真诚奉献，做负责任的企业公民。积极履行社会责任是公司永续发展的必要条件。

第四个层次是“我能我行”的文化自信。“让品质

成就未来”是二航局的发展理念。我们强调的品质包含四个方面的内容：一是产品品质，我们的产品代表的不仅是“二航形象”，而且是“中国形象”，我们力求把每一项工程建成质量过硬的百年经典，以品质铸就品牌；二是服务品质，随着国家经济结构的转型升级，我们不仅要工程，做产品，还要提供技术和服务，实施资本和资产的营运管理，形成全产业链经营模式；三是企业发展的品质，我们要走质量效益型发展之路；四是员工素质，我们要建设一支“靠得住、能干事、在状态、善合作”的优秀团队，这是决定我们企业产品、服务和发展质量的关键要素。

行文化建设的指导思想：围绕打造“五商中交”战略，坚持规则为先、诚信为本、和谐为道、创新为魂的管理原则，全面整合企业文化建设、精神文明建设和思想道德建设的优势资源，在传承中华民族和二航局优良传统的基础上，积极借鉴国内外现代企业管理的优秀成果，努力建设工、商兼容的二航“行”文化，实现企业全面、健康和持续发展。

行文化建设的基本目标：以“让规则落地；让成本还原；让绩效说话；让监督有效；让风险受控；让文化升级；让思想阳光；让激情飞扬；让业绩更优；让员工受益”为基本目标，打造“升级版二航”。



资源部 2014 年管理工作巡礼

陈威 马骥

资源部作为物流公司的核心管理部门之一，负责物流公司的招议标管理、进销存管理、合同管理、供应商管理、账务处理、集采运营等事务，下设账务统计中心、信息中心等机构。2014 年，资源部积极参与公司管理流程再造，充分利用信息化手段提高工作效率，在公司业务流程管理中秉承服务意识，采取配合、协助、引导的方式，和业务部门一起共同规范执行的流程、完善收集的资料、实现公司管理的目的。资源部全体员工团结协作、分工配合，认真完成部门的本职工作，积极进取、开拓创新，从管理环节延伸至业务链条，有力地促进了物流公司整体业绩增长。

一、依托局采购中心，积极推进局集采政策实施

采购中心运营管理部积极配合局集采政策的执行，发挥物流公司作为集采体系中“特殊供方”的角色，坚决履行“平抑价格、补位保供”职能，为集采项目提供优质服务。

截止 2014 年 11 月，局钢筋集中采购总量达 54 万吨，其中通过招投标集采钢筋总量近 33 万吨；钢板 11 万吨；水泥近 26 万吨；锚具 10608 套和其他物资 14 万吨。据统计，共节约成本 9716 万元。物流公司同时为局内 7 个公司的 18 个项目提供了达 2 万吨的钢筋补位供应，补位率达 100%。

在钢筋集采政策的基础上，采购中心还积极推动水泥、桥梁专用材料等其他材料的集采工作。2014 年 5 月，沪通项目首次采取铁路项目现场招标的方式进行招标，源自中交合格供方名录的 50 多家供应商、国内大型钢厂参与了该项目钢筋、钢板、水泥等 7 种大宗物资的投标，中标额 8.8 亿元，节约成本 8000 万元（根据市场价测算）。这种打破业主控制、总部组织、各局采购的方式，创建了铁路工程物资采购管理的新模式。

二、结合采购平台，积极打造优质供应链

截止 2014 年 11 月，资源部通过内部的信息化采购平台，为公司充实了 15 家供应商，其中 2014

年与公司签订采购合同的供应商 4 家，签订合同 11 份，合同金额 970.66 万元。通过采购平台成功完成招议标 104 次，成功招议标金额总计 14.04 亿元，为公司共节省成本 6460.45 万元。

与此同时，公司还通过采购中心，积极配合投资项目和局相关部门探索融资模式，拉长投资项目的资金链。通过与有实力的供应商签订战略合作协议、严格控制采购渠道、为有实力的合作伙伴提供银行保理业务等方式，实现一定程度的表外融资。截止 2014 年 11 月底，共为投资项目组织和垫付各种材料款 1.2 亿元，为投资项目的快速推进做出了积极贡献。

三、升级合同管理流程，实现全程信息化管理

2014 年在公司全面部署下，资源部对合同评审流程进行了升级改造，实现了全程信息化的在线合同评审流程，同时将合同补充协议的评审备案流程也纳入到合同管理的整体范畴内，极大地规范了合同管理工作的相关流程，提高了合同管理工作的效率。目前公司所有经营合同的立项、审批、签订、备案、执行、结束等流程均在资源部的管理范畴之内，合同评审件、合同扫描件等内容已进行扫描上传，并经资源部审核后后进行归档备案。

截止 2014 年 11 月，资源部共备案合同 757 份，其中对内销售合同 218 份，对外销售合同 75 份，采购合同 433 份，其他合同 31 份。评审的销售合同额超过 41.36 亿元，其中局内销售合同额 22 亿元，局外销售合同额 19.36 亿元。

四、完善合同模板，加强风险管控

作为公司合同评审流程的关键环节之一，资源部在 2014 年强化了对合同条款的评审工作，针对公司提出的“三个平衡”，对合同相应条款提出了重点评审要求。在原有的价格风险、质量风险、履约风险等审核内容外，还重点关注了资金风险、财务票据风险、环保风险和职业健康风险等方面的风险把控。同时，根据现有的合同审核流程，更新并发布了《二航物流



合同评审细则》，明确了合同评审的过程中对于评审依据、评审方式、评审人员、评审内容以及采购合同数据关联要求等各方面的具体要求，使合同评审流程得以进一步优化和完善。

此外，资源部还根据局相关文件，制定了新的采购合同模板，优化了对运输、交货、计量、验收等条款的风险管控，并且细化了对履约担保、质量保障、质量事故处理、违约纠纷解决等条款的内容要求，使公司对采购端的整体风险管控能力得以进一步加强。下一步，资源部还准备制定“采购格式合同”并与公司的招议标流程进行联动，形成整体的采购管理流程。

五、强化账务处理流程，确保业务执行过程安全可控

资源部下设置的账务统计中心在公司内部建立了严格统一的账务处理流程，将“合同管理、进销存审核、账务申报”等多环节工作进行流程对接，实现多部门多职位流畅、高效的分工协作。对于账务处理过程中的所发现的对账错误、延期结算等情况均设立了相应的处理方案，确保了公司业务在安全可控的范围内执行。

截止 2014 年 11 月，账务统计中心通过账务审核纠错共为公司节约成本 7 万元以上，核算延期结算成本 43 万元以上。同时账务统计中心还积极配合局财务共享中心，完善了账务统计中心的报账资料流程，支持了浪潮资金系统债权债务、请款支付等流程的运作。

六、发挥专业优势，积极推进公司信息化建设

资源部下设置的信息中心不仅配合局信息中心，完成局下达的各项信息化指标，同时发挥自身专业优势，开发了物流公司特色的办公平台——航务工程物资工

作平台。办公平台对公司的各类管理流程实施网络化、信息化改造，并在 2014 年完善了“招标在线评分”、“合同在线评审”、“印章在线审批”、“应急请款在线通道”等功能，极大地提高了相关工作的执行效率，实现了物流公司特色的信息化管理模式。

七、做好供应商资质管理，规避供应风险

截止 2014 年 11 月底，资源部共备案供应商资质文件 263 份，文件内容包括各供应商的“三证”及法人身份证等相关纸质资料。资源部对供应商资质文件实行动态管理，每月清查供应商资料的有效期，并结合公司办公平台，及时更新供应商的资料。同时严格执行供应商的审核、准入、评级等管理工作，确保公司的供应商拥有良好、完善的资质，尽力规避供应风险。

资源部坚持每年开展公司的供应商评价工作。2014 年供应商评价工作于 11 月底完成，并依据评价结果，发布了《2014 年二航物流优质供应商名录》、《2014 年二航物流合格供应商名录》、《2014 年二航物流不合格供应商名录》。

资源部坚持“具有一流素质，创造一流工作，提供一流服务，取得一流业绩，形成和谐团队”的标准要求，发扬“甘当公司业绩垫脚石”的奉献精神，怀着“一切为了公司的发展”的认真劲头，填报每一笔业务单据，节约每一分采购成本，将部门利益融入到全公司这个大团队的利益之中，通过自身的努力来夯实公司业绩大幅增长的基础，为公司的整体绩效提升做出了贡献。

二航物流 2014 年优质供应商名录



根据《二航物流供应商管理办法》，公司于 2014 年 11 月 19 -28 日开展了 2014 年度供应商评价活动。本次评价的供应商范围涵盖了 2014 年内所有与公司各业务部门开展了业务往来的单位，共计 193 家。评价指标分为质量体系、生产规模、材料价格、交货期和服务等 5 个维度，采取业务部门自主评分、资源部

汇总审定的方式进行，共产生优质供应商 22 家，合格供应商 167 家，不合格供应商 4 家。

22 家优质供应商总得分均在 20 分以上，单项得分高于 3 分，且年度内供应量大于 500 万元，表现出与公司长期合作的意向与诚意。现将 2014 年度优质供应商名录发布如下：

二航物流 2014 年优质供应商名录

康达（山东）水泥制成品有限公司	湖北川林管道工程有限公司
江苏中贸路桥工程设备有限公司	杭州聚仁物资有限公司
武汉华洋伟业科技发展有限公司	中铁物资集团中南有限公司
江苏中建桥梁工程设备有限公司	广州扬帆钢铁贸易有限公司
吉林亚泰集团水泥销售有限公司	中建材钢铁（上海）有限公司
华新水泥（赤壁）有限公司	武汉兆宁实业有限公司
湖北万发投资有限公司	武汉佳和成投资有限公司
葛洲坝嘉鱼水泥有限公司	柳州欧维姆机械股份有限公司
云南地力贸易有限公司	巨力索具股份有限公司
昆明黄琼经贸有限公司	湖南湘辉金属制品有限公司
湖北金杭钢材有限公司	常州卓冶金属材料有限公司

商文化论坛

BUSINESS CULTURE FORUM



编者按：为认真贯彻“五商中文”战略，积极探索“工商相融”文化理念内涵，充分激活公司干部员工的经济思维和行动，努力营造育商情、抓商机、铸商魂的内部环境氛围，充分展示物流人勇做二航商文化开路先锋、先行者的觉悟和魄力，物流公司在全公司开展了“人人都是赢利点，发现身边的商机”主题讨论和征文活动。本期继续刊登以下征文作品，以飨读者。

物流公司商文化建设的探索与思考

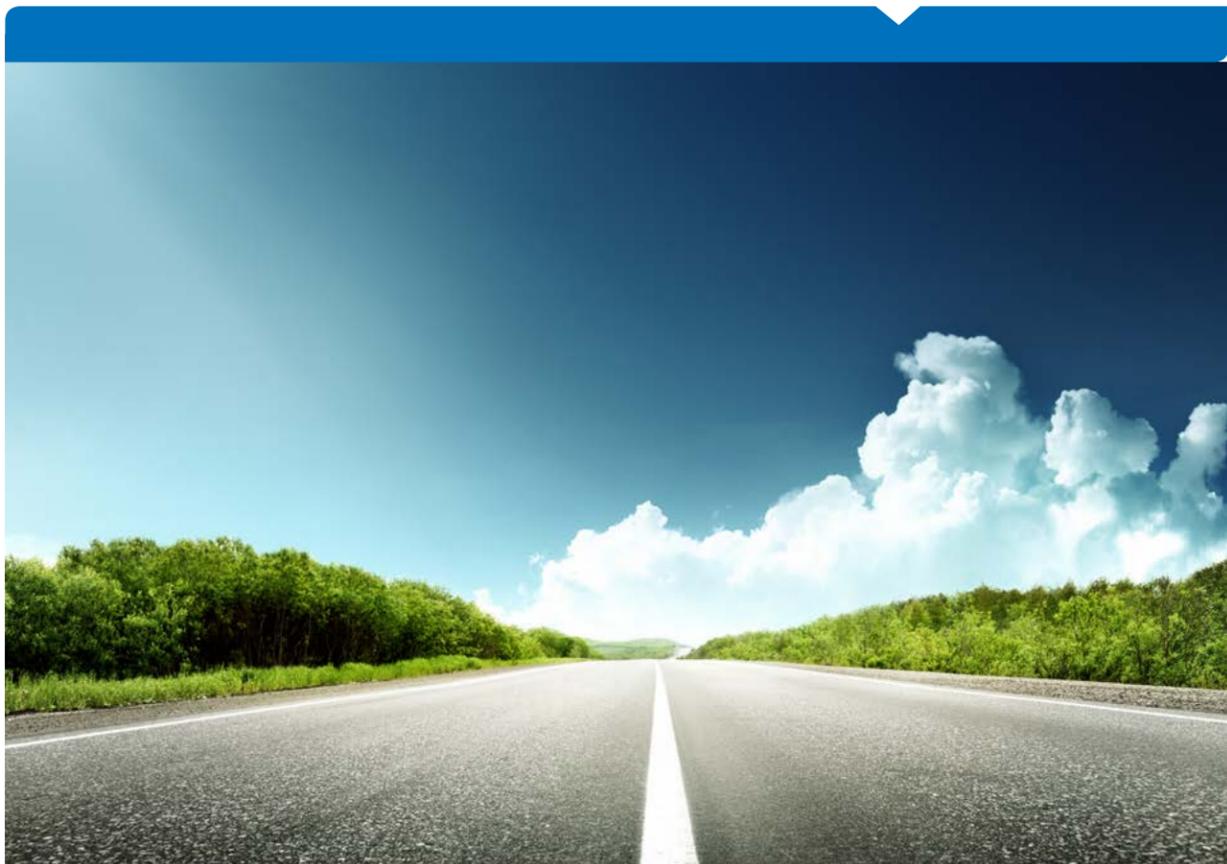
刘 高

商业文化是生产领域和流通领域中商品经济活动产生的特有文化现象，它随着商品交换的产生而产生，与商业实践相始终。

在计划经济向市场经济变革的关键时点，物流公司作为时代的弄潮儿应运而生。1992 年 7 月，物流公司的前身——武汉航务工程物资公司成立，开始了在商海搏击的征程。22 年间，物流公司从注册资本为 163.7 万元，年营业额几十万元的小公司，发展成为一家注册资本 8000 万元，资信等级 AAA 级，为国家大型工程项目提供物资供应与管理的专业型公司。2014 年物流公司新签合同额 35.95 亿元，完成营销额 26.43 亿元，其中局外营销额 10.05 亿元，实现外部利润 2330 万元。内外部市场经营

的大幅增长，既反映出内部市场的理性认可，也诠释了物流公司搏击商海、参与市场竞争的能力得到不断提升。

物流公司自诞生之日起，就与商海大潮共存共生，其间有辉煌，也有沉寂，而蕴藏于身的商业基因则不断激活、生发，逐渐形成特点鲜明的商贸企业文化。这种企业文化在物流公司的发展过程中不断孕育、演化，同时，也在支撑和反哺企业的发展。检视、挖掘、梳理企业的商文化基因，推进物流公司企业文化建设，从而为企业永续经营提供不竭动力。归结起来，物流公司商文化基因的特点集中表现为：创新求变的商业精神，诚信服务的商人气质，博弈整合的商场智慧。



一、创新求变的商业精神

现代商业精神肇始于西方的海洋文化，而有异于东方的农耕文化。东方农耕文化强调内省，收敛，静止，秩序，而西方海洋文化强调扩张，冒险，开放，创新。海洋文化中崇尚力量的品格，崇尚自由的天性，崇尚公平的信条，其强烈的个体自觉意识、竞争意识和开创意识，都比内陆农耕文化更富有开放性、外向性、兼容性、冒险性、开拓性。

为了求生存谋发展，履行专业化公司职能，物流公司成立以来就直面市场，因时而变，因事而变，因势而变，已内化为公司的精神内涵和文化特质。在与市场接触中，物流公司砥砺前行，锻炼创新求变的特质，逐步摸清市场供给与项目需求的趋势，不断探索物资采购与供应的商业规律。创新求变是物流公司应对市场的生存法宝。

1. 经营模式的变革创新

经营模式是企业对市场做出反应的一种范式。这种范式在特定的环境下是有效的。但是，

市场的特点是变化多端。这就要求企业针对市场变动，预测趋势，寻找规律，确定方向，及时对经营模式进行变革调整。

纵观物流公司的发展历程，经营模式的创新无处不在，应对市场变化如影随行。1992年，物资公司从二航局本部分离，断脐自立。公司以仓库业务、门面出租为主，为江阴大桥等项目供应少量材料维持生存，经营额仅几十万元。1999年3月，公司全方位参与武汉军山大桥的材料供应，成立了公司第一个物资供应项目部，经营额首次突破百万元。2003年，公司以“打包式经营模式”负责孝襄、长江口等项目的物资管理及供应，全年经营额达2亿元。2004年7月，公司以“集中采购模式”参与二航局第一个BOT项目阳侯项目的物资管理及供应。2007年，公司以“管理费模式”参与哈大、京沪、石武、沪杭等铁路项目，成效显著。2011年，公司全面运作钢筋集采模式、海外和投资项目大宗物资集采模式，确立“平抑价格，补位保供”专业化职能，企业进入持

续发展的快车道。每一次经营模式的变革，都是物流公司及时因应市场变化的现实举措。

2. 业务结构的优化调整

根据市场变化、客户需求和内部动态，及时对业务结构进行调整，是企业发展壮大之必由之路。物流公司一直在加快创新求变的步伐，不断摸索和确立企业到市场的最佳反应路径，对产品和业务结构进行优化调整。

物流公司坚持“内外两条腿”走路，实现盈利模式多元发展，大力实施“走出去”战略，努力拓展外部市场，开辟外部业务增量。2013年取得外部营销合同额10.67亿元。实行经营结构调整，区域化布局初显轮廓。2013年5月，公司成立华南事业部，不到一年时间新签合同额4.56亿元，完成钢材销售4万吨，销售额1.5亿元，实现利润近200多万元，区域服务水平也得到明显提升。2014年初，公司又相继成立东北办事处、华东办事处、西南办事处，经营触角延伸到热点市场一线。在服务内部市场的情况下，为逐步实现“让利于内部项目”，物流公司及时调整产品结构，在不断提升传统钢材、砼材、专用材料等物资产品竞争能力的同时，拓展海外进出口、建材租赁和物流产业园等新业务板块，在市场中逐步完善了多位一体的服务体系，确保了支撑企业发展的“基础规模”。

3. 管理流程的梳理提升

管理流程应该面向企业目标，平衡企业各方资源，控制总体效率的平衡，实现企业总体绩效。物流公司不断对管理流程进行梳理，控制企业风险，降低流通成本，提高工作效率，达到提升顾客满意度和增强企业市场竞争能力的目的。

公司财务管理关口前移，对材料采供各个环节实施了全程参与和控制。强化集中采购交易管理，引入“内控价”机制，促进业务部门积极开拓上游资源，加强供应商采购集中度监测，采购平台招标成功率得到显著提高。发展物资核算核销账务集中管理，加强周转材料资

产管理等专业能力，促进管理部门正确履行职能。自行开发了“在线合同评审”、“计划执行管理”、“印章申请管理”、“请款应急通道”、“采购供应链分析”、“海外物资采购和订单查询系统”等特色功能模块，规范了工作流程，提高了工作效率，信息系统更加完善。

商海波诡云谲，商机稍纵即逝，只有创新求变，冒险求进，开放包容，才能在商海竞技中立于不败之地。勇于创新、及时求变的商业拓荒精神指引着物流公司攻克前进道路上的一道道难关，在与市场的直接对话中发展壮大，逐渐成长为二航局大土木业务领域中一支不可或缺的专业化力量。

二、诚信服务的商人气质

诚实守信乃商家立身之本。“君子爱财，取之有道。”“诚信为本”是中国人经商的传统美德，历代中国商人都把诚、信、义、仁作为从商的金科玉律。在中国传统伦理看来，诚信美德根源于人心，心正则诚，只有内诚于心，方能外信于人。“诚”乃为人第一要义，“信”乃为事第一准则。诚信是二航人的根本品质，也是物流公司与利益相关方实现共赢的基石。

在建筑施工领域，物流公司不直接生产商品，也不直接进行施工建设。物流公司做的是商贸营销，从本质上讲是做服务。物流公司在长远上依靠的赢利点是服务，是用独特优质的服务培育客户对企业品牌的忠诚度。因此，“诚信服务，追求卓越”是物流公司戮力同心、大力践行的行为准则。是否稔熟商业规则，认知市场规律与边界，是否学会放下身段，能够承受委屈和责难，乃是考验一个商贸企业和员工是否具有商人气质的试金石。

所幸，物流公司在一次次商海潮汐的浸润和洗刷中，找准了安身立命的位置，找到了存在发展的价值，逐渐形成诚信服务的商人气质。

1. “诚信为本”的企业哲学浸透在公司每一个管理流程之中。物流公司坚决贯彻按照市场机制组织供应的原则，做到优质的材

料, 优惠的价格, 优良的服务, 做到“想项目之所想, 急工程之所急”, 反复强调业务人员要处理好随时可能发生的各种状况, 切实为项目部解决问题, 摆正位置, 服务到位。根据自身的特点, 物流公司以《供应商管理作业指导书》、《客户服务作业指导书》和《材料配送作业指导书》为抓手, 不断强化服务水平, 提升项目满意度, 从而不断强化短板, 实现与项目部的双赢。物流公司努力做到常规服务精细化, 如物资价格合理、配送准确无误、质量有保障、现场服务高效专业、市场咨询前沿、回访经常、客户满意度调查反馈及时; 努力做到独特服务追求更贴心, 不计得失补位不越位、量身定做信息化服务平台、主动协助客户做好危机公关。

2. 补位保供是彰显专业化公司服务职能的集中体现。2012年4月, 西宝客专项部三经部钢材供应告急, 原铁路交易中心招标选定的供应商单方违约, 影响项目施工, 钢材面临断炊。分部负责人请求公司支援, 公司火速派人赶赴现场。在了解相关情况后, 现场人员迅速制定最佳钢材供应方案, 在2日内将项目所需的1000多吨钢材运送至施工现场, 成功补位, 使项目施工顺利进行。2012年7月, 宁波海力公司舟山项目在招标前急需供应钢材, 公司接到通知立即赶到现场。在上海高线市场短缺的情况下, 业务员为组织82吨的高线跑足了5个码头市场, 并通过海运在6天的时间及时供应钢筋1200吨, 全力保障了项目顺利施工。2013年, 成渝项目、兰永项目面临市场物资短缺、供应商拒绝发货抬高价格的困难局面, 公司接到补位供应通知, 及时派人紧急组织资源, 解决了项目部的燃眉之急, 保障了生产正常进行, 同时确保了合理控制成本。物流公司还为大部分投资项目在项目融资未及时到位情况下, 补位供应钢材, 为项目前期顺利生产提供了保障, 充分地发挥了补位保供的职能。

3. 用优质的服务成就物流品牌的“专业化之梦”。好服务造就大品牌。公司和员工永远把“客户满意”放在第一位, 公司用至高的服务境界和专业的服务水平来打动客户的心, 为公司赢得市场和商机。无论是在前期的物资供应实地考察、与厂家及供应商进行商务谈判、做标书策划, 还是中标后供应配送、现场对接, 以及售后服务, 公司要求一定要仔细观察思考, 不放过客户的每一项需求, 用发自内心的热情替客户着想、为客户排忧解难, 做到积极主动。公司要求优秀的业务人员应该具备“客户至上”的服务观念, 业务工作的独立处理能力, 现场问题的分析解决能力, 客户关系的协调管理能力。为做好企业, 做好服务, 物流员工学会放下身段, 经受住委屈与误解, 承受住责难与质疑, 为履约百折不挠, 靠实干打造品牌。

诚信服务是物流公司履行专业化职能的题中应有之义, 遵循市场原则打造诚信理念, 依靠集采平台建构服务品牌。毫无疑问, 物流公司应继续培育和发扬这种专业精神和商人气质, 为物流公司商海遨游保驾护航。

三、博弈整合的商场智慧

商业是以获得经济利益为目的, 用有形无形的商品与货币进行交换的社会活动。商业的特征是通过交换创造附加价值。没有增值, 就谈不上生意。这是商业企业的核心元素。小到买卖上的讨价还价, 大到商业合同、商业项目的谈判沟通, 交换的增值需要通过商业能力和商业智慧来达成。

经过二十余年的商场实战, 物流公司对商业能力和商业智慧的修炼有着深刻的感悟。我们充分利用和整合上下游资源, 发现和捕捉商机, 充分施展谈判技巧和博弈才能, 创造价值, 获取利润。

1. 深厚的资源整合能力, 最终达成多方共赢局面。鹤大高速公路项目是中国交建迄今为止独立投资最大的高速公路项目, 参加投标的

水泥厂家和供应商达十余家, 竞争激烈。物流公司快速反应、积极协调, 整合当地优势资源, 经过反复的合同谈判与价格博弈, 成功拿到东北两家水泥巨头代理授权, 最终以每吨524元的综合竞争优势成功中标。在此之前, 东北吉林片区的水泥厂家基本上没有操作过代理授权投标模式, 整个水泥市场处于垄断局面, 一致排外。据考察, 该片区的在建项目水泥均价为580元/吨左右, 高出物流公司的供应价将近60元/吨。此次中标不仅直接节省项目成本近千万元, 更重要的是, 与当地水泥厂商达成战略合作伙伴关系, 为二航局乃至中国交建在东北市场的后续项目实施打开了绿色通道。

2. 精准的投标报价水平, 展示迎接外部市场挑战的信心。沪通大桥项目是中国交建首次成功进入铁路桥梁的项目, 也是二航局承建的第一座公铁两用桥梁。参加沪通项目钢筋集采招标的供应商团队有23家之多, 竞争惨烈。要在这个高手如云的竞技场上脱颖而出, 大家血拼的不仅仅是价格, 更是背后的真功夫和综合实力。在项目人员还未进场之时, 物流公司就派出先遣部队紧密跟踪, 积极加强人员沟通, 准确把握项目物资需求, 主动提供咨询服务。与此同时, 公司领导和业务部门多次实地考察了周边的陆运、水运条件, 走访了钢筋、水泥两大主材的生产厂家和供应商。公司与保持长期互动的大型钢厂和水泥厂进行深入对接, 以期在战略合作和价格政策上取得突破。经过艰苦的谈判和反复的博弈, 公司投标团队确定投标报价, 最终一举中标。物流公司与国内多家大型物资公司同台竞技, 脱颖而出, 彰显了企业优良的市场竞争能力和精湛的投标报价水平。

3. 娴熟的价格博弈技巧, 完美诠释集中采购低风险、高保障优势。从武深项目着手, 物流公司就水泥集中采购组织供应率先破题。2012年底, 物流公司派出先遣部队, 对主线

走向, 沿途可利用主干道路网, 水泥厂及沿线搅拌站设置进行详尽调查, 通过对质量供应能力、运输方案等相关因素进行细致的研究, 筛选出最优供应渠道。2013年7月, 经过公司系列“又打又拉”组合拳后, 水泥厂商出厂价从380元/吨降为300元/吨, 项目水泥总签约量达35.64万吨。在水泥供应过程中, 由于进入了10月黄金施工期, 加上咸宁及周边地区大型工程施工作业全面铺开, 水泥供应出现紧张及涨价局面, 周边大型工程项目水泥价格上调40元/吨不等。由于武深项目水泥集中采购工作及时实施, 价格按照合同执行, 化解了价格大幅波动的风险, 有效保护了项目利益, 控制了投资成本。

价格博弈和资源整合的直接结果是节省采购成本, 促进生产转换, 产生超值利润, 深层次的意义是对社会资源的优化配置, 最终使企业与上下游客户结成利益共同体, 使产业价值链条得以有效延伸。这种商业能力和智慧已经内化为员工的思想和行动, 成为物流公司的核心竞争力。

企业文化是一个成功企业的灵魂, 是企业生存和发展的动力。勇于创新商业精神, 诚信服务的商人气质, 博弈整合的商场智慧, 是物流公司20余年市场搏击中孕育形成的商文化基因。这些宝贵的文化基因需要我们珍视、呵护和发扬光大。物流公司作为二航局商文化的先行者和探路者, 将在“五商中交”战略和二航母文化引领下, 不断发掘、梳理物流公司商文化特质, 不断推行价值观念和发展方式的变革, 让商业基因内化于心, 外化于行, 使企业在激烈的市场竞争中持续成长。

物流公司强化“商文化”建设的几点感想

梅 鹏

感想一：提倡商业创新精神，推动商业模式的创新和变革

企业间的核心竞争就是商业模式的竞争，商业模式的创新将成就伟大的企业。物流公司发展到今天，员工不断增加，企业规模不断扩大。在竞争日益激烈的市场环境下，传统的营销模式已经无法跟上公司前进的步伐，必须提高员工的商业创新精神，推动商业模式的创新和变革，从而建立更先进更有竞争力的商业模式，促进公司的进一步发展壮大。公司鼓励所有员工都把创新意识渗透到工作中去，将自己当成一个经营者，把企业当成自己的事业，自己经营自己，从而发挥最大的潜力创新。

2013年10月，武船双柳项目需要一次性采购2500吨18mm螺纹钢。考虑到项目部在长江边上，大批量钢筋运输方式非常适合采用船运，一是运输成本低，二是方便项目部一次性大量采购、集中卸货。物流公司结合这一特点，从市场上了解到九江定丰奕商贸有限公司与九江萍钢钢厂长期合作，关系良好，且能订购到非常有价格优势的钢筋，但资金紧缺。物流公司得知这一信息后，经过研商，如果利用好以上两点，既可以降低运输成本还可以降低钢筋采购成本，这将是一次非常好的机会。最终商定与定丰奕公司联合从九江萍钢订购2500吨钢筋，通过船运至武船双柳项目部附近码头，再短倒运至项目部施工地点。

事实证明，这次决策是非常成功的。一是节省运费。以前从武汉运往双柳的运费为50元/吨，而这次船运

10元/吨加上卸船短倒费25元/吨共计35元/吨，每吨节省15元。二是降低钢筋采购单价。此次从钢厂订购的钢筋比网价低了近200元/吨，总单价节省了近215元/吨，总成本节约了约60万元。这是一次典型的根据项目特殊情况，利用供应商特有资源与其资金缺陷特点联合采购的新型模式，在实际供应模式探索中有较大启发意义。我们可以从传统供应方式出发，寻求转变，依据项目各自特点，采取不同的供应模式，以求降低采购成本，达到双赢甚至多赢的目的。

感想二：提倡商业钻营精神，加快商业渠道拓展

2013年12月，海南省新建西环铁路项目开始招标。公司钢材部在考察此项目时获悉，冷钢武汉工贸在广州的分公司有一定的资源优势，且与中建集团有过合作，有一定的人脉关系网。冷钢工贸考虑到二航局是国企，资金、信誉等有保障，投标有优势。我们考虑到冷钢在广州的分公司有资源优势 and 地理位置优势，而且他们派人去考察项目，并全力为我们提供项目相关信息以便共同探讨报价。基于此双方协商联合投标，具体方案是前期我们以中交二航局物流公司资质投标，中标之后由冷钢广州分公司供应。虽然最终我们未中标，但是这种以供应商的人脉关系网为依托的探索局外项目供应的新型模式还是有一定操作可能性的，这种模式对物流公司拓展局外项目有一定启发意义。

宋建蓉

浅谈财务人员如何发现商机为企业盈利

什么叫商机？字典里的解释是“商业经营的机遇”。那么商机与财务人员有什么关系呢？是不是只有营销才能抓住市场商机呢？其实不然，商机不仅需要经营，还需要管理，而财务管理是企业管理的重要组成部分，是目前市场经济中一个相当重要的工作。企业的经营活动离不开财务管理工作，作为一名财务人员，管理的职能现在变得更为突出了，企业对财务部门也寄予了更高的管理期望。有效的财务管理不仅能为企业创造利润提供服务，同时还能通过直接或间接的财务活动为企业直接创造利润，带来增值服务。

那么，在看似繁荣而又竞争残酷、严峻的市场中，如何做好财务管理工作，如何从财务管理的角度去为企业发现商机，从而获取盈利点呢？企业往往以销售为导向，销售是企业创造业绩和利润的大树。在这样市场环境下，财务的价值创造活动会显得异常的艰辛。但这并不是说财务人员就无所作为。恰恰相反，作为财务人员，我们可以通过现金流平衡管理、全面预算管理、财务分析管理、内部控制及风险管理和税务管理来实现价值再创造的过程。财务管理工作做好了，能够成为企业经营的重要支柱。那么，财务人员如何通过自身的财务活动，为企业创造利润呢？个人认为可以从以下几点着手。

一、加强现金流平衡管理，提高资金收益

财务管理重心在加强资金的管理，实时掌握现金流入和流出的速率。做好现金流平衡管理工作，对阶段性闲置资金进行集中管理，有效控制和统一调度，发挥“蓄电池”功能。同时，通过有效的资金预测、预算，挖掘资金的最大时间价值，按照安全性、流动性、盈利性的原则，为企业获取收益。

作为商贸企业，现金流平衡管理是其能否

正常运转的命脉，故现金流平衡管理显得更为重要。我公司与市场中的商贸企业又有差异，我们的营销客户主要为内部单位，到期应收款项的收款工作更为艰难。在这样的市场环境下，作为财务人员如何为企业管理好资金，做好现金流平衡管理工作呢？个人认为可以从以下四个方面进行管控：一是要从支付源头进行管控，严格控制现金支付，原则上不采用现款支付方式，充分运用银行承兑汇票、组合使用保理、信用证、1+N、融易达、商票等各种金融工具，在不出现合同亏损的情况下，用成本换时间，拉长资金链，有效分散资金风险，控制现金流流出速率。二是要加强应收账款的回收力度，将营销和回款作为考核业务人员业绩的两个重要维度，将回款指标分解到每个合同责任人，与月度、季度考核挂钩，加快现金流入速率。三是要加强存货的管理，严格执行财务制度规定，在日常存货管理中尽量降低库存占用量，减少流动资金占用额，按项目所提交需求计划采购材料，利用内部销售环境的优势，实现零库存管理，减少储备资金占用，加速资金周转。四是要加强资金投向的管理，对资金状况不好、不能按合同约定正常回款的项目，要收紧资金、控制资金的投放，提高资金投放水平，按其流入资金合理安排供应，控制现金流平衡，不能为了追求合同额和毛利，占用大量流动资金进行垫付，导致现金流入流出的不平衡，造成资金链不能闭合。

二、优化筹融资方案，降低财务费用

随着金融市场的融资渠道、融资产品的增多，企业的筹融资方式也越来越多。银行贷款作为传统融资方式，虽然操作方便，资金到位较快，但资金成本较高，还存在额度审批难度大的问题。公司或企业债券，成本相对比银行贷款低，但发行周期长，条件要求高。随着银

行承兑汇票、商业汇票、信用证、融易达、供应链融资、信托、资产债券等业务的规模不断扩大，越来越多地为企业所采用。财务人员要针对不同企业的情况进行合理运用，根据企业的资金需求规模、时限和经营活动的特点，选择设计最有利的筹融资方案，在保障企业资金需求的同时，实现财务成本最小化，以增加企业利润。

三、做好税收筹划，实现合理避税

我国基本上属于高税负国家，税收在企业经营占有较高比例。财务人员要对相关税法以及规定进行研究，去规避公司经营活动的税务风险，对企业经营结构和交易活动合理安排，对纳税方案进行优化选择，进行税务问题的筹划，以减轻纳税负担。这些举措对企业而言相当于从财务的角度为企业新增了利润。

1. 增值税。可以合理利用基本税率和低税率的差别，把基本税率项目与低税率项目实行合理配比，以低税率来避税。公司可以通过选择合理销售方式、出口退税、委托加工、兼营等方式来避税，还可以通过如取得固定资产购进的增值税专用发票、加油站的增值税专用发票等进行进项税的抵扣，来减少增值税的支付额等。

2. 所得税。可以研究各所得税的优惠待遇、条件以及对税后利益的影响，通过合理安排来取得税收利益。设立企业时，采用私营企业、合伙制企业还是公司制企业，对税收有较大影响。前两者只需缴纳个人所得税，而采用后者方式，如作为投资个体，将面临双重纳税。单从节税的角度考虑选择合伙的形式。其次，如开设下属单位，分公司的收入、成本、费用可以相互弥补，实现均摊，而开设子公司则往往需要独立纳税。这点在我公司快速发展、扩大经营规模的情况下可以合理考虑对企业有利的设立方式。此外，内资还是外资企业也有讲究。内资企业的减低优惠税率较小，减免税期较短，一般为1到3年，而外资企业的减免税优惠范围较宽，减免税期一般都在5年或5年以上。

3. 合理利用转移定价减轻税负。一方面，可以通过关联企业将利润转移到税负较小的地区。另一方面，也可以通过关联企业将费用分配到税负较高的地区，从而缩小所得税的计税依据。对于集团企业比较多的可以通过内部子公司之间的租赁活动进行税收筹划，以实现经营者期望的合理避税。

4. 合理利用会计政策。对固定资产采用加速折旧法少缴前期税款，根据物价涨跌趋势不同，合理选择存货计价方式，分别采用后进先出、先进先出法，尽量减轻前期税负，相当于为企业取得了一笔无息贷款。通过成本费用的筹划，如通过预提预计、缩短费用摊销期限等方式，也可以使企业减轻税负。

四、内部控制及风险管理

内部控制及风险管理方面，通过信用控制，我们可以很好地规避销售人员为了盲目追求销售额而忽视风险的现象。通过有效的销售政策控制，将销售人员的薪酬与销售回款挂钩，可以很好地降低应收账款管理的难度和风险，还有效地分配了应收账款的责任人问题。销售人员应该是账款回收的第一责任人，财务部门履行的是监督和催收的责任。这种管理模式已作为公司现金流平衡管理的有效手段，也是所有企业保证现金流入速率的重要方式。

五、财务风险管理

企业经营除了练好内功以外，还要每时每刻面对着形形色色的风险，包括员工团队不稳定的风险、市场发生变化的风险、资金组织不畅的风险、对外担保产生的风险、税收政策变化带来的经营风险、内部控制制度缺失带来的管理风险等等。这些风险能够全部或局部从财务角度体现出来。作为财务人员要有敏锐的触觉，快速的反应。在日常工作中要高度关注这些可能随时会出现的风险，及时发现和预防风险的发生，为公司经营保驾护航。

正所谓“站的高、看得远”，财务人员能力的不同，以及自己定位和对财务工作认识的不同，财务工作的结果也是迥然不同的。从某种意义上说，财务人员的思维方式、广度和深度在一定程度上决定了企业的成败，这远比会计技巧要难得多。这个世界上最难解决的问题都是“非技术性”的，企业的成败也得要看财务人员的表现。一家在管理模式、企业文化上“花团锦簇”的企业，如果在财务上一塌糊涂，无论如何也不能算是成功的。要想获得财务上的成功，建立一种“大财

务”的思维模式，跳出既定逻辑看问题的视角，那就不能凡事把自己关在财务框架里面，一定要跳出来，站在公司全局的角度和高度考虑问题，这就是财务人员应该具备的全局观念。全局观念在很大程度上影响到财务的定位和职能。财务不能代替生产经营，但能提升企业价值。商机无论大小，从经济意义上讲一定是能有由此产生利润的机会，财务人员要从身边的点点滴滴做起，以专业的方式，为企业创造利润提供帮助和支撑。

2014 年第三季度明星员工



付美娜 海外部
工作感言：见贤思齐焉，见不贤而内自省。



卢凌日 砵材部
工作感言：工作中不存在吃亏，认真学习，踏实工作



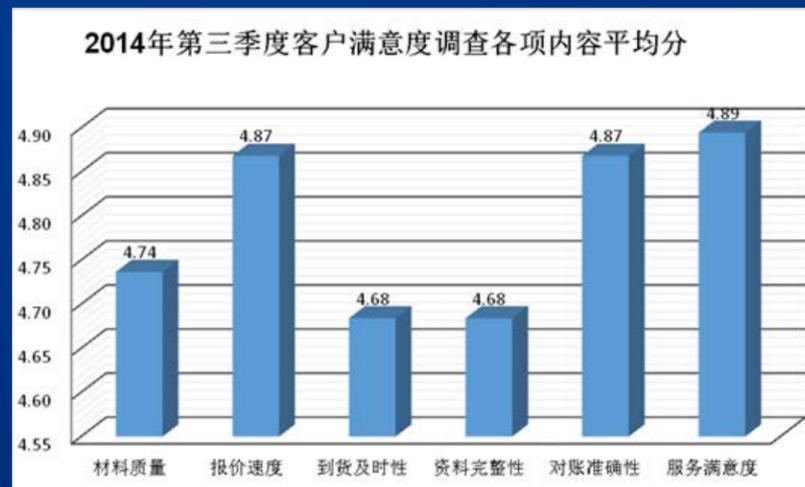
贺志飞 武深项目部
工作感言：再长的路，持之以恒一步步也能走完；再短的路，犹豫畏惧不去做也难到达。

物流公司 2014 年 第三季度客户满意度调查分析

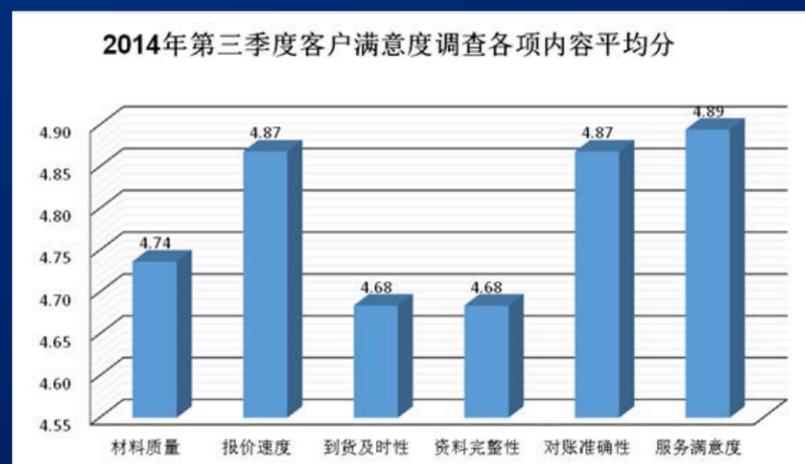
物流公司 2014 年第三季度满意度调查时间为 7 月 1 日至 9 月 30 日。

针对三季度物流公司供应的所有项目，共发出 84 份问卷调查，未收回 46 份，其中，有 4 个项目因项目未要货，2 个项目因三季度期间未对账而不愿填写，1 个项目部因出差在外不能反馈，其他未回均为催收未果。

针对材料质量、报价速度、到货及时性、资料完整性、对账准确性及服务满意度六个方面展开调查，由经营部直接向各项目部发出调查问卷并回收统计，统计结果如下：



2014 年第二季度与第一季度客户满意度调查评分对比如下：



注：
1 分为很不满意
2 分为不满意
3 分为一般
4 分为满意
5 分为非常满意

由上图对比可以看出，各项目部对我公司整体满意度评分第三季度较第二季度有所上升。

客户建议

服务周到，望加强对供应商的要求，及时提供完整、准确的钢筋质保书；	一公司富春江船闸
送货及时，质量保证，服务工作到位，望继续保持；	一公司无锡江阴中夏港 5 码头
希望加强对产品质量的把控，提供质优价廉的产品；希望能够严格把关材料质量；后期提供单据或对账单的时间有点长，影响结算，希望能缩短时间；	二公司天府新区货运通道
能不能在今后钢筋付款方面提前发函或者书面通知，以便有更多时间协商解决付款问题，最终做到不影响生产；	一公司武汉工程处
价格再便宜一点；	一公司宜昌白洋一期
个别钢材进场有锈点，需改进；	三公司南京纬三路过江通道项目
供货及时，组织到位；	三公司洋口 10 万吨码头
供应中出现的问题要加强沟通；	三公司二经部青荣铁路
贵公司相关业务人员对工作认真负责，服务态度良好；建议与厂家沟通提高 52.5 水泥的供应速度；	中交路桥鹤大高速 6 标
1. 负责，能及时响应项目部计划，供应及时 2. 质量问题要稳固，供应货物时减少断供现象；	中交路桥鹤大高速 6 标
可以在供货前期提供材料备货周期、供应方案和风险评估方案等与项目部沟通定检批次和时期，减少断货，缺货风险；	中交一航局鹤大高速 8 标
处理突发事件不及时，每月对结算单据及发票不及时，有待加强。	五公司西成铁路
供货及时，服务态度好；需及时反馈价格信息；	局外世贸龙湾房产
要按公司规定的钢材厂家供货；	局外贵州道安高速 TJ0105
建议贵公司业务人员随时主动与我部下各分部物资人员取得联系，了解施工进度及物资需用情况，确保供货的及时性；建议贵公司减少中间环节，直接与各大钢材生产厂家建立关系，采取货物从厂家直发，以确保产品质量和供货进度；	成贵铁路
材料质保书建议与货同行；	局外中铁武汉 6 号线 1 期 11 标

由上述客户反馈情况可以发现以下几个主要问题：

1. 质保书及时性未能满足部分项目部的要求；
2. 各部门业务人员与项目部沟通不足，有待提高；
3. 供应材料的质量监控和保供风险预控需要进一步提升。

对于各项目部在调查反馈中提出的意见和建议，经营部已将客户满意度调查结果和细则反馈至各相关业务部门，以便其尽快作出有针对性的改进，来提高对项目部的服务质量。下阶段的满意度调查工作，将进一步落实由经营部各片区人员直接到各个项目现场进行面对面的评分反馈，真实地了解项目的实际需求及困难，并反馈至各业务部门及公司，加强项目供应材料的质量监控，提高公司的服务质量。（曾小龙）

2015 年第一季度 钢材市场行情预测



近期以来，对钢材市场利好因素频频显现。日前，国务院总理李克强就当前经济形势和下一步经济工作主持召开座谈会，提出要推动中国经济保持中高速增长、向中高端水平迈进。各地纷纷召开会议部署四季度经济工作，“稳增长”措施进一步加码。种种迹象表明，房地产和基建行业已开始回暖。各地一大批“铁、公、基”基础设施建设工程项目集中开工。房屋建筑业和土木工程建筑业的市场需求较上月均有明显提升。

一、2015 年国家环保政策的行业要求，将会进一步加强，钢铁行业对环保不达标企业资金将控制加剧，这对钢铁市场供求不平衡关系的改善有支撑作用。

去年以来，接连不断的雾霾天气让全国人民饱受大气污染之苦，国家相关部门出台了一系列严厉的环保政策和措施，尤其是在大气污染防治和环境执法等方面，通过对钢铁环评项目执行大气污染物特别排放限值等。这些政策的出台使环保对于钢铁行业转型升级的倒逼作用逐步形成，难以适应这一变化的钢铁企业将面临巨大的生产压力，行业落后产能淘汰举措加大，对明年钢市将起到阶段性支撑作用。

二、铁路、公路、基础建设、水利建设以及汽车行业，将会再明年成为领跑和支撑钢铁行业消费需求的主因，出现阶段性反弹局面。

仅 2014 年 10 月份国家发改委就连续批复 6 个铁路投资项目和 5 个机场项目，今年年底前 46 个铁路建设项目全部开工，投资额



达到数千亿元。受其影响，2014 年前 3 季度，全国铁路完成投资含基本建设、更新改造和机车车辆购置同比增长 23.4%，增速较上半年加快 14.5 个百分点，其它公路、水路固定资产投资也大幅增长，明显高于上半年增速。今明两年还有 172 项重大水利工程开工建设，投资将超 6000 亿元。此外，全国城市地下管线、轨道交通、污水处理、棚户区与危房改造等投资都会提速。这些对钢材的需求都会大大提升。



三、房地产业亦呈现转暖的迹象，各地对限购纷纷松绑，目前除一线城市和三亚外，其他城市的限购政策已经调整或取消。9月30日，央行出台房贷新政，涉及“贷清不认房”、“最低7折利率”等优惠政策。随后三部门发文要求各地放松公积金贷款条件，有利于激发市场需求。随着一系列松绑措施的效应陆续显现，房贷政策的提振，四季度房地产销售增速有望获得提振。预计未来几个月，地方政府还将继续出台新一轮刺激政策。房地产业对钢材的需求强度将会明显增强，尤其是螺纹钢、线材、圆钢等建筑钢材的需求将会增加。

四、货币政策趋向宽松。

定向刺激的宏观调控，将使得今年年底到明年年初的货币政策趋向宽松。国内已经实施了一些间接的释放流动性与降息的措施。如 2014 年 8 月份人民银行向五大行通过 SLF 常备借贷便利发放 5000 亿元流动性。向市场供应货币，相当于降低存款准备金率。受此政策影响，中国经济在新年伊始将触底回升，由此推高新年内中国钢材的需求。有助国内钢市的回暖。

综合以上因素，笔者预测 2015 年初国内钢材市场有望回暖、钢价趋稳

进入 11 月份以来，国内钢材市场基本维持平稳的运行态势，螺纹钢、线材等建筑钢材市场价格盘整上行，板材市场价格依然小幅波动。不过，经营者对年内钢材市场行情表示期待，认为随着各地积极贯彻“稳增长”、“微刺激”宏观政策，将拉动钢材需求，支撑钢市的走稳。

种种迹象表明，房地产和基建行业已开始回暖。各地一大批“铁、公、基”基础设施建设工程项目集中开工。今年 1-9 月份，施工项目计划总投资 854862 亿元，同比增长 12.5%，增速比 1-8 月份提高 0.1 个百分点；新开工项目计划总投资 303729 亿元，同比增长 14.4%。中国物流与采购联合会（CFLP）报告指出，建筑业的新订单指数创出年内新高，

达到 56.4%，环比上升 6.4 个百分点，房屋建筑业和土木工程建筑业的市场需求较上月均有明显提升。

近期发改委密集批复新铁路项目，铁路建设将成为“稳增长”的最重要一环。10月22日，发改委批复了包括铁路和机场在内的 8 个重大基建项目，总投资达 1500 亿元，30 日再批复三条铁路项目，总投资额达到 2476.3 亿元。

一方面是“稳增长”“微刺激”拉动需求，另一方面是钢企集中检修，钢材产量减少，库存下降，有利于供给供需矛盾。据从钢厂获得的信息，在 10、11 月份，一批钢厂的生产线相继检修，如华东地区有家大型钢企四号高炉大修计划到 11 月中下旬结束，预计三季度产量减少约 30 万吨，四季度减产约 40 万-50 万吨。与此同时，钢材库存量连续下降，据西本新干线现货交易平台监测的数据显示，到 10 月底，全国 35 个主要市场螺纹钢库存量为 425.62 万吨，减少 22.97 万吨，减幅为 5.12%；线材库存量为 99.01 万吨，减少 5.99 万吨，减幅为 5.7%。全国线材、螺纹钢、热轧板卷、冷轧板卷、中厚板五大品种库存总量 1054.13 万吨，减少 35.86 万吨，减幅为 3.29%。已连续 33 周出现下降，累计降幅达 49.16%，较去年同期下降 24.03%，处于 2009 年 8 月以来最近五年多的最低水平。

综合来看，2015 年年初钢材市场有望转暖，钢价企稳，或稳中有升。尽管目前钢贸业面临的形势还相当严峻，日子不那么好过，但是随着国家强调简政放权、创新宏观调控方式、着力调整结构“三管齐下”推进改革，出台了一系列的稳增长政策，这些政策的贯彻实施，将激活钢材需求。同时，钢材市场亦不断得到规范、有序、健康发展，那么未来钢贸业的前景十分广阔，钢贸业仍可期待，大有作为。届时经过洗牌之后剩下的钢贸企业，日子将会一天天好起来。严冬过后，将迎来春天和阳光。（丁颖）

周转材料信息

联系人: 刘文建 电话: 1877 199 7980
统计日期: 2014 年 11 月 30 日

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
1	物流公司	贝雷片	321 型	片	10340
2	物流公司	支撑架	450	片	1000
3	物流公司	支撑架	900	片	3500
4	物流公司	贝雷销	/	支	6000
5	物流公司	螺旋焊管	630*8	吨	1350
6	物流公司	螺旋焊管	426*6	吨	50
7	物流公司	H 型钢	H588*300	吨	1078
8	物流公司	型钢	工 40	吨	948
9	物流公司	型钢	工 56	吨	3400
10	物流公司	型钢	工 25	吨	20
11	物流公司	型钢	工 16	吨	46
12	物流公司	槽钢	[25*6	吨	7
13	物流公司	碗扣脚手架	/	米	16973
14	物流公司	脚手架管	48*3.5*6m	吨	700
15	物流公司	脚手架管	48*3.5*4m	吨	67
16	物流公司	脚手架管	48*3.5*2.75m	吨	45
17	物流公司	脚手架管	48*3.5*1m	吨	67
18	物流公司	钢支撑	609*16*5000	吨	260
19	物流公司	钢支撑	609*16*4000	吨	1474
20	物流公司	钢支撑	609*16*3000	吨	946
21	物流公司	钢支撑	609*16*2000	吨	90
22	物流公司	钢支撑	609*16*1000	吨	47
23	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	68
24	物流公司	钢支撑	609*16*450	吨	1
25	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	122
26	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	6
27	物流公司	连接杆	609*16*1.45	吨	200
28	一公司	贝雷片	2*1.5	片	25
29	一公司	支撑架	450mm	片	520
30	一公司	工字钢	工 32a	吨	10
31	一公司	工字钢	工 36a	吨	75
32	五分公司	挂篮	/	台	12

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
33	五分公司	爬模系统	/	套	2
34	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45
35	特种公司	吊杆	各种规格	根	13
36	特种公司	钢套	/	个	7
37	特种公司	卸扣	各种规格	个	128
38	特种公司	钢丝绳	φ 19.5	米	4000
39	特种公司	高压油管	/	米	2100
40	特种公司	电缆线	150 平方	米	700
41	特种公司	托索小车	/	个	459
42	特种公司	钢模板	600*200	块	159
43	特种公司	钢模板	600*300	块	276
44	特种公司	钢模板	1500*300	块	563
45	特种公司	钢模板	1500*900	块	40
46	特种公司	钢模板	"1100*940 1000*940 1000*800"	块	1460
47	特种公司	滑车	3.2-85T	个	195
48	特种公司	吊钩	10T	个	6
49	特种公司	手拉葫芦	0.5T-20T	个	133
50	特种公司	方撑脚	各种规格	件	62
51	特种公司	圆撑脚	各种规格	件	20
52	特种公司	变径接头	各种规格	个	285
53	特种公司	螺母	"M130*14 M180*12 M180*8"	个	32
54	特种公司	吊钩	"M200*10 M130*6 M180*8 M180*12"	个	26
55	特种公司	工具锚	各种规格	个	65
56	特种公司	工作锚	各种规格	个	57
57	特种公司	限位板	"φ 195*7 φ 235*19"	个	3
58	特种公司	垫块	各种规格	个	56
59	特种公司	吊钩螺母	各种规格	个	43
60	特种公司	软索压套	各种规格	个	36

合同法律风险防范案例分析

案例一

成都成广实业公司是青白江区的一家建材经销商, 2001 年下半年, 出售了总金额为 152 万余元的钢材给成都中普实业公司。但双方合作后来出现了不愉快。2002 年 9 月, 成广公司以“尚有 82 万余元货款拒不给付”为由, 将中普公司推上了被告席。在法庭上, 成广公司提供的证据包括双方的供货协议、钢材送货单及收条, 以及对方 70 万元的银行转账凭据等等。而中普公司提供的主要证据则是成广公司开具的全额销售发票。

原告成广公司认为: 在与中普公司的交易过程中, 我们应对方的要求, 先向中普公司出具了发票, 然后再去催收货款。目前尚有 82 万余元货款一直没有支付。在买方市场中, 顾客就是上帝, 先出具发票是商界常见的操作手法, 所以具体在本案中, 发票不是付款的凭证, 只能证明双方发生货物买卖的数量和金额, 公司没有收到中普公司的现金付款, 而发票是在收款之前开具的, 因此不能做证据。

被告成都中普公司辩称: 余下的 82 万余元货款是以现金方式支付的, 证据就是这 3 份全额的销售发票, 成广公司已为我们出具了全额的销售发票就是证据。按照《中华人民共和国发票管理办法》第三条, 有发票在手就是中普公司已付清货款的凭证。

成都市青羊区人民法院 2003 年 8 月作出一审判决, 判令中普公司清偿货款及利息。

中普公司当即表示不服, 上诉到成都市中级人民法院。上诉理由即为, 中普公司手里持有成广公司开具的销售发票, 发票上表明的全部金额即为中普公司的付款总额。公司没有拖欠成广公司的货款。2003 年 12 月底, 成都市中级人民法院作出终审判决, 原审法院认定中普公司未付清钢材款证据不足, 应予撤销, 驳回了成广公司的诉讼请求。

二审法院支持中普公司, 认为成广公司没有提供有效的证据来证明是“先票后款”。因此, “按日常经验及发票本身所具有的属性, 购货方付款后才能得到出卖方开具的发票”, 确认中普公司已付清货款。

风险防范与对策:

1. 完善书面证据, 订立完善的买卖合同。企业可在买卖合同中约定: “卖方在货物发出同时开具足额增值税发票, 买方应在收货后以支票、汇票、电汇等非现金方式支付货款, 不以现金结算”。这样, 买方如果仅凭发票则不足以证明其已经付款, 其还应提供其他付款凭证予以佐证。或者直接在合同中约定付款方式为先开发票后付款。

2. 未付款相关证据的保存。如果可以, 在发票背面写上“给付发票时, 货款还未支付”, 或者是由对方签字“货款未付”或者是“收到后将款项付至我公司以下 xxx 账户”。可参考这个范例: 现我公司已收到甲公司送来要求履行编号为 x x x x 的合同的货款发票一张(发票编号), 该发票所涉货款 x x 元, 我公司尚未给付甲公司, 我公司承诺于 x x 年 x x 月 x x 日为甲公司结清, 立此为证, x x 年 x x 月 x x 日。也可在买方索取发票时, 要求收票人出具收件收据, 并在收件收据上注明: “今收到 XXXX 号发票, 票面货款未付”。如果能写到这个程度可以说就直接、有效的规避了对方借此赖账的法律风险。

注意: 按照《中华人民共和国发票管理办法》第三条, 有发票在手就是中普公司已付清货款的凭证。我公司在今后的交易过程中, 除非在合同上明确注明“先票后款”。其他都应该遵循收到货款后再开具等额发票给买方。





案例二

2003年4月，A公司项目经理部与B公司签订了加工定作合同，约定B公司为该项目经理部加工橡胶制品若干，合同中特别约定：“货款必须按合同所约定的账号结算，否则造成经济损失，全部由定作方（即A公司项目经理部）承担。”合同履行中，A公司项目经理部按指定账户向B公司支付了货款10万元。2003年6月，A公司项目部在B公司的合同经办人C没有出具书面授权的情况下，以现金方式向C支付了15万元。不久，C从B公司辞职。B公司拒绝承认收到业务员C的15万货款，由此引发诉讼。

法院审理认定，合同约定货款必须向B公司指定账户支付，B公司未授权业务员C收款，C收款属于个人行为，因此判决A公司败诉，A公司向B公司支付货款15万元、违约金和利息。

委托、授权时常见问题：

1. 授权不明。对所授权的事项约定不明/范围不清或者对所授权的人表达不清。通常表现为：授权范围过大、授权期限不明、授权事项指向不明、被授权人身份错误或不清晰等等。
2. 没有授权——授权人没有处置或支配授权事或授权物的权利。如：甲在未经乙同意的情况下将代理工程款。
3. 没有授权——超越授权范围（包括超越时

间范围和空间范围），如：授权书中合同相对方只授权某人领取十月份的工程进度款，但是我们却将十月份及以后的进度款一并支付。

4. 没有授权——授权已经过期或撤销，仍然履行原授权事项。
5. 随时可能否认的授权——只有口头授权，未有书面授权。
6. 同一件事情多次授权或授权多人，前后授权不一或授权范围重叠。

风险防范与对策：

1. 一事一授权，不对同一事情多次委托或委托多个人。
2. 授权书要仔细把关，对合同相对方的授权要严格审查，特别要仔细对照授权人权利、被授权人身份、授权期限和授权范围等；相对方特别重要的授权也要向相对方电话或书面求证确认。
3. 授权必须严格按照程序审批，授权书要载明：被授权人的基本信息、办理的具体事项、有效期限等。
4. 授权书要保存原件与相关资料一并存档。
5. 要保留书面授权，若当时没有提供书面授权的条件，事后要及时补上。
6. 禁止有“天窗”的授权，禁止范围过大的授权。



案例三

2009年，我公司某项目经理部与某铁路物资公司签订材料买卖合同，合同对不同种类的材料价格、数量进行了约定；供方在收到需方的需求计划后10日内供货至现场。合同履行过程中，需方通过传真发送需求计划，供方收到计划后，只供应了部分品种，部分市场价格高于合同约定的材料没有供应，为及时保证生产，需方高价自行采购了大量材料。后双方因货款纠纷诉至法院，供方要求支付已供材料货款，需方反诉要求支付未供材料价差。

诉讼中，需方不能提供已经发送的需求计划原件，供方否认收到了需方的传真件，辩称自己是按照电话通知要求供应的材料，已经全部足额供应。

后双方庭外协商，供方放弃利息请求，需方放弃赔偿差价请求，庭外和解。

常见问题：

1. 合同相对方拒不签收，无法形成原件。比如：业主对工程变更口头同意，但不签收任何文件；分包商对扣款表示同意但拒绝签字确认等等。
2. 合同相对方往来文件均是传真或复印件（涉外工程较常见）。
3. 重要文件因疏忽而未形成原件或不完整。如：一些涉及重要内容的会议纪要，参加会议的人员没有签字或仅在会议签到表上签字，而事后形成的会议纪要没有经过与会各方签字。
4. 在原件上做标志或涂改，破坏原件的有效性。
5. 原件中存在不真实信息，特别是原件中存在前后矛盾的信息，如：会议纪要的时间写错、往来函件中对同一事务有不同描述等。

6. 有原件但因保管不善遗失。
7. 原件因种种原因被合同相对方拿到和掌控。如将作为合同关系存在的唯一证据——合同原件因一方办理签字盖章手续未及时收回等。
8. 资料管理人调动，没有交接或交接不清晰。

风险防范与对策：

1. 对于拒不签收的文件，可以通过快递的方式递送，但在“内件品名”一栏中必须写清楚文件名称或文件内容的关键词，特别重要的文件，快递后要向快递公司索要签收回执（4个月内）；或者采取公证送达的方式。同时，对于不签收，必须引起高度警惕，尽早采取措施，防止风险变成现实损失。
 2. 往来均是传真件或仅有复印件，可以采取三种解决方式：第一，制定来文和发文登记表，设定签收一栏，由合同相对方签字确认；第二，在收到传真件或复印件后（在传真件上加盖收文章，以示“原始传真件”），在回复中或后期往来文件中有意识地提及该文件，并确保合同相对方能签收；第三，双方在合同中均指定双方的往来邮箱，通过该邮箱的往来文件均可查找、固定。
 3. 原件专人妥善保管，特别是记载重要内容的原件一定要集中保管，并做到防盗、防水、防火。
 4. 在平常管理文件或文件移交时，建立文件目录，查点清楚后形成签收记录，便于保管和追溯。
- 在整个交易环节中，原件的收集和保存非常重要。原件主要包括：加盖经公司印章的文件；经过签字确认的传真件、复印件；可保留和查找的电子数据和电子邮件（需有其他佐证资料）；经公证的资料等等原始资料。（资料提供 马俊）



新员工入职感言
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

选择二航物流，我自豪

余中江 经营部



不知不觉中，我作为一名刚踏出校园的应届毕业生来到物流公司工作学习已经一月有余了。在这短短的一个多月里，让我对公司和岗位工作有了更深入的认识。能有幸加入二航物流的大家庭，成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

刚进入新的工作环境，人总会有一些不适应，难免有些压力。好在毕业之前去公司的华南事业部实习过一段时间，所以对一些工作流程不显得陌生，再加上公司的氛围和谐，同事之间相处融洽，使得自己能更快的融入集体，着手工作。但终究是刚入职的新员工，一个刚踏入社会的年轻人，什么都不懂，没有任何社会经验，包括处理事情的能力和社交礼仪等等。所以，我知道必须调整好自己的心态，放低自己，虚心学习，同时保持一颗热情的心，坚定不移的自信心去细细品读这样一本厚厚的书，一本深刻而富有内涵，蕴藏人生真谛的社会之书。

在刚入职的时候，为了让我们尽快完成角色转换，更好的融入到工作中，公司安排了为期一周的实训。此次培训不仅让我们进一步的学习了公司的概况、发展战略、企业文化以及公司内部操作系统、流程等等，让我们了解到公司以桥梁为龙头、大土木、多元化的发展目标，从单一定位到面向市场的复合定位，以及公司“争科技领先，创管理一流”的企业精神，让我们看到公司的未来发展之路，成就百年二航。同时，也让我们见识了公司领导的个人魅力，让我们对未来更加憧憬和充满信心。在他们的丰富的工作经历的经验之谈的指导下，我相信我们会更好、更快的成长。在“师

徒协议”的签订会上，我把每位经理的建议、要求都整理写在记事本上，作为我前行的航灯。比如说，我的师傅曾经理就是这么多优秀领导中的一位，充满魅力和凝聚力，在处理很棘手的事情或者解决问题的要点上总能给我及时的启发。处理事情的方法有很多种，可是把话说到点子上很关键，还要尽可能的牢牢掌握主动权。把事情做好是一种能力，我知道这正是我需要学习和进步的方向。

在接下来的岗位工作中，近几周的学习，让我熟悉了部门工作的业务流程。我们的工作主要有两个大的方面，一个内业，一个外业，相互关联，也有所不同。在前期的自学中，从了解和熟悉采购合同和销售合同开始。合同中比较重要，必须引起重视的就是材料种类、规格型号、生产厂家、网价，还有结算方式、装卸运输、交货时间点以及指定负责人。我们今后主要做的是联系客户、关系维护，在自己负责片区内厂商资源的开发与维护，还有片区内的投标工作以及片区内专项市场调查报告与经营分析等几个方面。其中的关键就是片区内新项目、新客户的跟踪和经营。当然，其中的工作还涉及到公司的一些内部操作系统和业务流程。比如说，请款也是一个复杂而繁琐的工作，对每一个选项和数字的精准度的要求特别高，不能有丝毫的马虎，其中还包括还款计划、项目部计量支付情况说明、风险评估，还有延期支付、债务信息情况以及发票、对账单等等。我个人还是很喜欢这个工作岗位，因为这个岗位具有一定的挑战性，我希望自己在最短的时间内成长起来。同时，我也希望能够有更多的机会去实践学习，能够独立的在片区内开展工作。

在每天繁忙的工作之余，我们的生活也充满了欢笑与快乐。听听音乐，看看电影，总能让人放松。同时，在周末闲暇之余，两三好友畅游武汉，有说



新员工入职感言
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

认真做好工作中的每一件“小事”

望 坦 器材部



我来到二航局物流公司快两个月了，其间我深切的感受到了在这段时间里自己身上发生的变化，对于工作也有了許多感悟。

实习开始，我和其他十多名新员工一起参加了公司组织的新员工入职培训。为期一周的培训内容丰富多彩，包含了解我们工作中即将使用的各项技能，工作软件的熟悉与运用，工作流程的见识与学习，还有客座教授的专题营销讲座，最后还有素质拓展训练。这些培训帮助我们快速适应了公司的工作氛围和节奏，对于今后的工作也有了初步的认识，在培训中还加强了同事之间的了解，对于我们今后的工作产生了很大的指导作用。

在新员工培训之后，新员工们被分到各个业务部门开始了正式工作。在师傅的带领下，逐步熟悉了本岗位涉及到的工作内容。工作中我努力做到了勤问、勤记、勤动手，遇到不明白的问题就积极向身边的同事和前辈们请教，虚心吸取他们的宝贵经验，以他们成熟的工作思路、工作程序和工作方法为榜样，规范和纠正自己方法、思路上的缺

接上页

有笑，开眼界，长知识，也有另一番体会。更值得欣慰的是，在业余时间，公司组织了丰富的业余活动，比如，开展篮球友谊赛、游泳比赛、成立了羽毛球协会和足球协会等等。丰富的娱乐生活，能有效发挥团队的协作精神，激发大家体育锻炼的热情，同时也加强了公司内部人员之间的交流、沟通，促进了此后的进一步工作安排和合作。

因为热爱，所以选择；因为选择，所以坚持。

陷。在工作中做到尊重领导、热爱本职工作，注重培养自己对工作的责任心，认真做好工作中的每一件“小事”，树立诚实守信的理念，努力做到爱岗敬业。

在思想上，经过一段时间的磨练，我也产生了不小的变化。刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，和其他同事相比还存在着很大的差距。很多事情的处理方式和处理技巧还没有完善，自己在面对工作中可能存在了一些畏难情绪。通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，慢慢能够正确的处理手头的工作与业务，自己也有了自信和做好工作的决心。

在办公室中，我能感受到这是一个非常团结友爱的集体，部门的领导和同事都无私的对我的成长给予了帮助。在平常的工作中，领导和同事们耐心的为我解决工作中的疑问，同时在生活上也给予了很多关怀。生活和工作在这样一个集体之中，可以让我们保持愉快的工作氛围和友爱的同事情谊。我为有幸成为这样一个有力量的一员而感到自豪。

最后，我希望通过自己这段时间的学习和实践能够更快的掌握工作技能，早日成熟起来，成为公司的一颗合格的螺丝钉。

对于我来说，在我对自己工作的流程逐渐熟练的过程中，也对自身有了更进一步的认识。在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，使我尽快地融入到二航物流的大家庭。接下来的工作中，我必须沉淀下来，虚心学习，每天进步一点点，心若在，梦就在。我期待在二航物流的舞台上演绎自己的每一天，与二航人一起学习、进步，共同成就百年二航。

记我的项目搭档“俊哥”

卢凌日



第一次见到张文俊是我来到公司后的一个月。那一天我正低着头查水泥资源，突然听到同事们欢喜的叫喊声，抬头看到我们部门门口站着一个人面带微笑的人。旁边的同事跟我介绍这是部门的老员工，刚刚从完工的项目现场回来，我们都叫他“俊哥”。他脸上带着腼腆的微笑，跟部门里的同事打着招呼，走进了许经理的办公室。之后许经理把我也叫进办公室，告诉我们以后我们俩就要开始负责公司2013年度重点项目——武深高速项目的水泥业务，由我负责武深高速项目6个项目部的请款、对账，张文俊负责配合我和现场处理。就这样，张文俊成了我的项目搭档。

武深项目正式开工后，张文俊直接前往公司武深高速项目办事处驻点，我则留在公司本部负责请款和入账。项目刚刚开始，我就与张文俊产生了分歧。当时我负责部门所有内业，同时负责武深高速项目以及另外两个局外项目。刚刚开始接手如此大的项目，我业务本来就不熟练，每次张文俊跟我打电话，都在催促我快点办理武深项目的请款、入账、开发票。我觉得他完全不理解我这边的工作强度和工作状况，好像我什么事也没干一样。当时的我也觉得张文俊在武深高速项目除了每月与项目部对下帐，也没有其他什么事。

三个月后的一天，张文俊突然跟我打电话说武深项目水泥业务快停了。我当时听到这个消息有点紧张。当我正准备跟许经理说明情况的时候，许经理告诉我，这个问题张文俊已经解决了。但是许经理还是要我准备跟他一起去武深项目。

来到赤壁见到张文俊，突然发现他憔悴了好多。来火车站接我们的时候，他电话一

直没停。先是跟项目部打电话，再是跟水泥厂打电话，而后又跟运输队打电话，中间如果出现问题又要重复不停的沟通，过了好长一段时间才结束。

随后张文俊对我和许经理说明了情况。由于当时全国的水泥价格上涨，武深项目水泥供应商也想涨价，由于物流公司居间操作使得供应商没能涨起来。但是当时水泥厂产量紧张，项目部又正在赶工程进度，水泥供应不能停。这三个月来一直是俊哥在中间调节。在水泥厂产量严重不足的情况下，保障6个项目部的的水泥供应。每个项目部有2到3个搅拌站，晚上10点多钟还能收到项目部催水泥的电话。有时候供应中间出现了问题，项目部和水泥厂都是直接找到俊哥，由他居中调解，晚上8点前难得回到驻地。他笑着跟我们说，在武深项目的这段日子，他一个月话费300多块钱。刚说完俊哥就接到电话说，水泥厂一辆运送水泥的罐车掉排水沟里了。俊哥立即跟项目部沟通，请项目部派遣吊车到现场处置。这个不大的事儿俊哥整整沟通了一个上午。

下午，俊哥开车带着我和许经理前往武深项目现场，俊哥骄傲地介绍武深项目的种种情况，这是2标在前面，这是3标的水泥搅拌站，那里有个碎石场，这是4标的隧道进口，那边是5标的梁场……到了项目部，几个项目部的员工都很敬重叫俊哥“张经理”。看着俊哥很是热情，像熟悉好多年的老朋友一样跟项目部的人聊了起来，我突然发现，其实武深高速项目刚刚开始的一段时间都是俊哥一个人撑起来的，与我无关。这其中的辛苦与汗水别人包括我都不知道，经过这次项目之行后，我有一点明白了。

不骄不躁 继续前行

——学习中交集团暨中国交建第二次党代会报告的心得体会

刘杨

通过对中交集团暨中国交建第二次党代会报告的学习，使我了解到一次党代会以来集团发展取得的成就以及目前面临的形势和未来发展机遇，也使我今后一个时期奋斗目标和重点任务——把中交集团率先建成世界一流企业，充满信心、充满期盼。

2007年第一次党代会以来，中交集团以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，广大党员和干部职工在公司领导的带领下，集团综合实力大幅提升。2014年，中国交建位列世界500强第187位，提前实现“十二五”规划进入前200名的目标，改革转型取得实质性突破。2007年以来，集团先后被国务院国资委确定为“国际化经营战略10家重点联系企业”和“培育世界一流企业10家重点联系企业”，是113家央企中仅有的3家“双十”企业之一。

作为有着远大目标的中交人，我十分自豪与骄傲。但我们绝对不能满足目前取得的成就，要以党代会的胜利召开为契机，把学习党代会精神作为今后一个时期的首要政治任务，摆在突出位置，通过认真学习，深化对中交党委决策重大意义的理解，切实提高对把中交集团率先建成世界一流企业的宏伟目标和工作部署的认识，努力用党代会精神指导工作实践，不断提高工作水平。

一、不断增强学习与自律意识。作为一名中交人、二航人和中共党员，要在提高素质能力上下功夫，把学习作为武装和提高自我的首要武器，牢固树立与时俱进的思想观念，养成勤于思考的良好习惯。在读完党代会报告后，我感慨颇深。公司能取得如此大的成就，这与每一个中交人的辛勤付出是分不开的。众所周知，中交集团是一个卧虎藏龙的公司。古语云：三人行必有我师。要时刻学习身边同事的闪光点，把参加集体组织的学习与个人自学集合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据公司形势发展和个人工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人学习建设，不断吸纳新知识，掌握新技能，增强新本领。同时，要按照上级部门的有关要求，经常性学习党纪法规、廉政建设有关规定，不断加深对党组织的

认识，解放思想，与时俱进，在实际工作中，切不可有违反廉政规定和制度的行为，用实际行动贯彻落实党代会精神。

二、强化责任意识。所谓的责任意识，就是清楚地知道自己肩上有什么责任，并自觉、认真地履行职责。要知道，有责任心的人，受人尊敬，招人喜爱，让人放心。公司的新征程是率先建成世界一流企业，因此我们每一个中交人要在争创一流业绩上下功夫，尽职尽责，尽善尽美。要树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务。在业务能力上，注重提高文字及口头表达能力、分析综合能力、独立办事能力、预测应变能力以及社会交际能力。只有不断提高自身素质，才能从真正意义上提高自己的工作能力，才能完成自己的工作责任。

三、加强团结协助，构建和谐办公氛围。我们每一位中交人能有缘一起工作，其目的都是为了尽快把中交集团建设成世界一流企业。公司的目标是远大的，但离不开每一个中交人脚踏实地，勤勤勉勉的付出。俗话说：“独行快，众行远”。要实现中交集团的宏伟目标，就要落实党代会部署，团结各方力量，共同努力奋斗。为此，我们必须要认真处理好同事之间的关系。同事之间，既有分工更要合作，还要以诚相待，诚信友爱、相互宽容、以心换心。只有团结一心，才会有和谐融洽的工作环境，工作起来才会更有效率。同时，构建和谐人际关系，要坚持以人为本，以平等、尊重、理解、宽容搭建同事交际平台，更要加强自身道德修养，形成良好的工作作风和生活作风，从而早日实现把中交集团建设成为世界一流企业的远大目标。

作为一名中交人、二航人、物流人，在今后的生活和工作中，要深入学习二次党代会的精神，要充分认识重大历史使命，紧紧抓住重大历史机遇，在日常工作中要更加严格要求自己，不断学习提升，发扬脚踏实地、兢兢业业的精神，为把中交集团率先建设成为世界一流的企业，成就基业长青的百年二航伟业做出自己的贡献。

升级企业文化 开创幸福生活

李俊

文化是人类活动的模式以及给予这些模式重要性的符号化结构。中华文化源远流长、内涵隽永，五千年文明在世界东方走过了独具特色的辉煌历程。企业文化是企业为解决生存和发展的问题而树立形成的，被组织成员认为有效而共享，并共同遵循的基本信念和认知。企业文化是企业进步的灵魂，是推动企业发展的精神动力和核心竞争力。先进的企业文化理念，必将为企业和员工的共同发展，实现“双赢”，奠定和谐发展的思想基础。

二航文化，是二航人用六十多年的心血和智慧酿造的美酒佳酿。建国之初，百废待兴，二航建设者南征北战，营造出“四海为家，拚搏奉献”的企业文化氛围，为社会主义建设做出了突出贡献。1984年，二航局进入走向市场阶段，提出了“立足长江，面向沿海，兼顾国外”的经营战略，冲出长江小天地，面向市场求发展，实现了经营地域的历史性突破。上世纪九十年代初，二航局审时度势，再度调整经营理念，重新制定了“竞占两个市场，实现多元经营，依靠科技管理，获得最佳效益”的经营方针，成功实现战略转型的“涅槃”，路桥产品成为新的业务单元和企业成长点。到本世纪初，通过颁布《二航局企业文化发展大纲》，提出了通过打造“追求卓越，超越自我”的强势文化来实现百年二航梦想的管理理念。

今年年初，在二航局转型升级发展的关键时期，局工作会立足中国交建“五商中交”发展战略，确定了“让规则落地、让成本还原、让文化升级”的工作重心，积极打造工程承包商、基础设施投资商和资产

(资本)运营的角色定位，培育“工”、“商”相融的企业文化，勾勒了打造“升级版二航”的发展新蓝图，引领全体二航人为企业快速发展迎来了新的春天，掀开了开创幸福生活的新篇章。

金秋时节，又传来了局2014年思想道德与企业文化建设工作会在汉胜利召开的喜讯。局领导审时度势，高屋建瓴，要求全体员工“文而能化”、“知而能行”，以高度的文化自觉积蓄企业发展的新能量，以先进文化点燃企业升级发展的新引擎，坚持工商并举、实施品牌战略，努力打造有品质有温度的二航文化，再为百年二航梦想创造新业绩，书写新的“行”者传奇。

物流公司高度重视企业文化建设，认真贯彻“五商中交”战略，积极探索“工商相融”的文化理念内涵。紧密围绕生产经营，组织开展劳动竞赛，为公司可持续发展提供坚强有力的保障；完善绩效考核激励体系和干部选拔机制，举办各类业务和管理培训，大力提高员工的工作积极性和工作技能；通过总经理办公会、企业内刊《二航物流》、宣传栏、公司门户网站、物资工作平台、微信公众平台、“人人都是赢利点，发现身边的商机”征文活动等多种方式，营造良好的舆论环境，激发员工的创造力和参与度，提升凝聚力，促进企业的和谐发展稳定；遵循“以人为本”的发展理念，切实解决职工群众的热点、难点问题，组织开展丰富多彩的文体活动，让员工精力充沛、思想阳光、激情飞扬，构建二航物流和谐幸福家园。

党的十八大以来，习近平总书记多次发表重要论述，提出当前和今后一段时期工作的着力点是将广大人民群众凝聚到追求幸福中国的目标上来。相信在集团“五商中交”发展战略的背景下，在二航局打造升级版二航文化理念的指引下，公司必将实现持续健康发展，广大员工也将拥有更加有尊严、有品味的幸福生活！



情暖心间 家在身边

——公司职工服务中心建设成果展示



二航物流

总第六期



中交二航局物流发展有限公司

网址: www.hgwz.net

地址: 武汉市江岸区沿江大道 256 号 (谊通·滨江院子)

电话: 027-52301753

传真: 027-52301721