



二航物流

总第 **3** 期

2014年04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 生命跃动 共同成长
- P4 物流公司召开 2014 年度工作会
- P14 肖继生到物流公司宣布领导班子调整
- P24 强化反腐败体制机制创新和制度保障
深入推进党风廉政建设和反腐败斗争
- P28 信息化“流水线”助推公司管理升级
- P31 在华南 眺望清晨第一缕阳光
- P40 我和婆婆之间的幸福

春日

迎春长跑活动精彩瞬间



春天的脚步



你追我赶



获奖选手合影



巅峰时刻



不甘落后

生命跃动 共同成长

刘高

一元复始，万象更新。

一个冬天的蛰伏与积淀，体内蕴藏的内啡肽、多巴胺开始躁动不安。我们走出户外，伸伸胳膊、动动腿，舒展一下久坐案头的四肢，感觉身心无比的愉悦和满足。在拥抱春天的生命跃动中，万物蓬勃生长，激情随心飞扬。

春分时节，物流公司开展了迎春长跑活动。江淮风景宜人、绿树成茵。在灿烂的春光里我们自如奔跑，随心欢笑。身强力壮的小伙儿一马当先，冲在前头。健美灵活的姑娘们也不甘落后，紧随其后。年纪偏大、身体较差的员工，不急不徐，咬牙坚持。3200米的路长，不是简单的应景就能对付下来的。虽然并未强求一定坚持到底，但参加长跑活动的47名选手，每一个人都坚持到了终点，令人欣慰和感动。

冰心的小诗：“成功的花，人们只惊慕她现实的明艳！然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”或应此情此景。春光无限美好，尤须下力追寻。让激情飞扬，不是浅尝辄止，不是稍纵即逝，也不是信马由缰。不曾停下的脚步，坚持到底的信念，完成比赛的承诺。在这里，强大的意志力才是克服耐力跑中极度枯燥过程的最主要因素。

100年前，梁启超在清华大学演讲时谈道：“君子自励犹天之运行不息，不得有一曝十寒

之弊，且学者立志，尤须坚韧强毅，虽遇颠沛流离，不屈不挠；若或见利而进，知难而退，非大有为者之事，何足取焉。人之生于世，犹舟之航海，顺风逆风，因时而异。如必风顺而后扬帆，登岸无日矣。”学者立意高远，我辈锐意担当，君子处事须刚毅坚卓，发奋图强，永不停息。

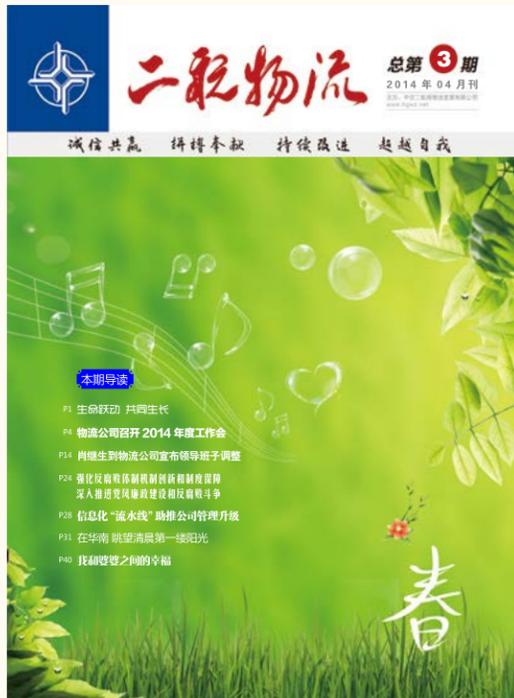
让激情飞扬，还需底蕴深沉，厚积薄发。我们不仅期望拥有健康美好的身体，还渴求拥有健康阳光的心灵，成为一个富含生命成色的人，或者很有厚度，或者色彩很丰富，或者质地很纯净。生命体中旺盛的求知欲追赶着天马行空的想象，不竭的创造力耐心聆听每一个对美的诉求，缤纷的生活体悟静静安住在每颗朴实的心灵小屋。勇于探索外界，善于倾听内心，从中散发着一股和熙温暖的阳光。

缀满果实的成绩单送走了2013，2014的征途，必定更为繁重，更为艰辛。但人生总是这样，在不断的直面挑战和从容应对中，遭遇、经历、成长、升华。经常锻炼的那段骨节总是更显粗壮的，经过磨砺的心灵也将更为丰盈。因此，我们的目光更加坚定，步履更加坚实。

2014，愿生命跃动，愿共同成长。



INDEX 索引



主办单位：中交二航局物流发展有限公司

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 生命跃动 共同成长

◎ 特别报道

4 物流公司召开2014年度工作会

7 中交二航局物流公司2014年工作会议
行政工作报告内容摘要

11 光荣榜

12 让规则落地 让成本还原 让文化升级
——中交二航局2014年工作会精神概览

◎ 资讯平台

14 肖继生到物流公司宣布领导班子调整

15 打造升级版中交 践行青年使命

15 物流公司首战武汉地铁市场告捷

16 物流公司“走出去”战略再添新举措

16 建材租赁部为东风大道改造项目保驾护航

16 物流公司局外项目喜结硕果

17 巾帼不让须眉 木兰故里登山勇

18 物流公司开展迎春长跑活动

19 物流公司教育实践活动总结大会“瘦身”“不打折”

20 公司举办企业化建设及宣传报道培训班

21 物流公司连中局物资集采两标

22 局共享中心到物流公司进行浪潮操作宣贯

22 物流公司迎来今年第一批大学实习生

23 华南事业部与广珠物流开展迎春篮球友谊赛

◎ 党风廉政建设

24 强化反腐败体制机制创新和制度保障

深入推进党风廉政建设和反腐败斗争

26 习近平谈“三严三实”

27 二航局领导谈党风廉政建设

◎ 管理提升

28 信息化“流水线”助推公司管理升级

30 浅谈发票式样的改进

31 银企联动，多元化融资方式配置优质合作伙伴

◎ 物流文化

32 在华南眺望清晨第一缕阳光

33 修身助推中交梦，我能，无限可能！

◎ 客户管理

36 物流公司2014年第一季度客户满意度调查分析

◎ 市场风向标

38 第二季度钢材市场行情预测

◎ 学习园地

40 跨越历史时空的桥梁
——浅谈档案工作的意义

◎ 物流沙龙

42 我和婆婆之间的幸福

◎ 调配信息

44 周转材料信息

封二 迎春长跑活动精彩瞬间

封三 宋建蓉摄影作品



物流公司召开 2014 年度工作会

2月26日，物流公司2014年度工作会议在汉召开。二航局董事、总会计师刘东进，二航局办公室副主任杨白斌应邀出席会议。

工作会上穿插着公司企业形象宣传片《物流天下》的开机仪式，高清摇臂摄像机随时捕捉精彩会议场景。公司87名员工西装革履，精神抖擞，济济一堂，共商物流公司2014年发展大计，初显二航局专业化公司的大气风范。

会议听取了公司总经理杨拯所

作的2014年行政工作报告，党总支书记刘高所作的2014年党总支工作报告，财务总监赵锡涛所作的2013年预算执行情况及业务招待费开支情况报告，砼材部、资源部在会上做了先进工作经验交流，局总会计师刘东进作指导讲话。全体员工针对会议所列议题进行了充分讨论。会议对获得二航局2013年度“海星奖”、公司2013年度先进集体和个人、2013年四季度劳动竞赛先进集体和个人进行了表

彰，公司主要领导与各部门签订了2014年《管理目标责任书》和《党风廉政建设责任书》。

2013年，物流公司全年完成营销额14.3亿元，新签合同额36.2亿元，仅钢筋集中采购一项，为项目直接节约成本584万元，严格履行“平抑价格、补位保供”的专业使命，全力做好内部服务，大力开拓外部市场，呈现欣欣向荣的发展势头。2014年，物流公司确立了“深化服务、内保供应、稳固



规模平台；理性开拓、外创效益、提升利润空间”的发展主题，制定了新签合同37亿元、营销额31亿元的发展目标，迈开了跨越发展的新步伐。

刘东进在讲话中充分肯定了物流公司这几年加速度的发展，并激励物流公司要以“大物流”、“大集采”的气魄抢抓发展机遇，成功实现物流公司转型升级。刘东进对物流公司今后的发展提出了六点期望：一是要坚定发展信心，积极探索和完善物资集中采购的思路和模式，不断扩大集采规模；二是要理清发展思路，规划与制订企业发展战略，要做到有想法，有办法，有计划，有行动；三是要注重内外业兼收，在做好内部主要材料保障供

应的同时，拓展业务经营范围，抢抓“五商中交”战略机遇，围绕国家城镇化建设部署努力寻求物资供应、物流仓储服务等业务增量；四是要积极加强管理，实现物流、资金流、信息流“三流”集成合一，严格做好内部控制的设计工作；五是不断挖掘和培育优质的供应商，减少中间环节，努力降低成本，提高企业效益；六是深化人力资源建设，加强专业化人才培养，着力培养、引进具备商业意识、商业能力、商业精神的物流、采购等业务的高端人才队伍。

杨拯在会议总结中指出，根据中交提出的“五商中交”战略，物流公司应该是商文化的先行者。2014年的工作重点主要在于外部

市场的开拓，内部市场我们秉持不与项目争利的原则开展补位保供工作，保障项目顺利开展的同时，满足公司基本运营成本需求即可。要做好成本预控工作，做好资金预控和风险预控工作，保障资金的高效运转。外部市场开拓方面，我们要与供应商保持长期友好的战略伙伴关系，不仅仅是甲方乙方供应服务的关系。我们要端正思想，以做好服务为本职，不是成为供应商和项目部的管理者，而是要做优秀的服务者，服务态度和服务理念要进一步深化和强化。要在众多供应商中挑选出能与公司长期合作的、有实力的、愿意将自身资源与公司共享的战略合作伙伴，公司可以在价格上予以优惠，并提供二航局内部稳

定广阔的市场，从而实现互惠互利。2014 年要着力做好钢筋、水泥、缆索集中采购工作，以华南、西南、华东为辐射点开展区域经营策略，整合市场，实现外部经营能力和利润水平的提升。

刘高最后强调，公司前年产值 4 亿，去年产值 14 亿，今年局下达的计划产值是 26 亿，我们今年的奋斗目标是 31 亿，对任何一家公司而言，这绝对是

跨越式发展。我们不要再以小公司自居，要有大公司的气魄、胸怀和精神面貌。他要求各部门在会后迅速召开部门会议，对工作会相关精神、目标、任务认真学习领会和安排部署。他要求物流公司全体员工要有敢于冒险的勇气，素质提升的志气，严谨规范的底气，打造物流公司规范大气的专业化公司形象。（卢娟）



中交二航局物流公司 2014 年工作会议

行政工作报告内容摘要

在中交二航局物流公司 2014 年工作会议上，公司总经理杨拯作了题为《深化服务 内保供应 稳固规模平台 理性开拓 外创效益 提升利润空间》的行政工作报告。

报告指出，2013 年物流公司完成营销额 14.3 亿元，是公司下达指标 12 亿元的 115.70%，实现利润 2200 万元，完成全年经济效益指标。2013 年，物流公司新签合同额 36.2 亿元，与上年同期相比增长逾 200%，其中局外合同 10.76 亿元，比去年同期增长超过两倍以上，局内合同 24 亿元，占内部市场比重 60% 以上。2013 年，集采专项工作持续推进，作用凸显；结构调整、经营转型取得实质进展；综合管理水平持续提升。报告指出了 2013 年工作存在的问题：专业管理精细不够；外部市场拓展仍显不足；资金效率过低；供应链打造进展不足。

报告分析了公司当前面临的形势，提出了 2014 年工作方针：深化改革创新，按照打造“五商中交”、加快建设具有国际竞争力的世界一流企业精神，贯彻落实局工作会统一部署，紧跟局战略步伐，改进工作作风，强化内控机制，拓展外部效益。做好钢筋、水泥、绞线的集中采购工作，认真履行“平抑价格、补位保供”职能，发挥专业化公司的优

势，实现让利于项目。持续夯实管理基础，增强专业化、精细化管控能力，增大各板块市场份额，促进多元化持续发展，实现营销规模有序扩张，培育新的利润增长点，实现较大幅度外部效益增长。

2014 年主要工作目标是：确保完成局下达的内部市场营销额 20 亿元，外部市场营销合同 6 亿元目标。确保外部利润不低于 1500 万元。在此基础上，制定相关奋斗目标，力争实现新签合同额 37 亿元，完成总营销额 31 亿元，实现外部利润 3000 万元。期末存货和应收账款控制在合理范围内，确保内部市场钢筋占有率 ≥ 40%，项目满意度 ≥ 90%，无安全、质量责任事故，信息化建设正常运行。

2014 年主要工作任务：

1. 深入开展“管理提升”活动，综合管理再上台阶。继续强化资金的集中管控，合理控制内部应收款总量，尽可能降低内部项目资金占用程度，提高资金使用效率，确保现金流平衡；大力推行全面、深入的预算管理，掌握好三个平衡（即：管理费开支和内部市场毛利的平衡；外部营业收入和利润目标的平衡；单体合同现金流和月度收支的平衡）的预控，定期评估并严格控制预算执行情况；深化核算核销管理，建立健全物

资收、发、存动态数据库，健全核算核销常态化机制，提高经济活动分析水平；加强合同管理，进一步理顺合同管理流程，完善合同监控、成本考核体系；周转材料管理实现精细化、形象化，积极提升资源整合能力；发挥专业公司集约优势，加快低成本、高保障、缓支付的供应链体系打造，提升集中采购工作绩效；强化各部门、事业部、办事处的工作协同，发挥联动效应，提高办事效率，强化保障能力；加强执行力建设，优化管理制度，强化体系建设。

2. 内部市场保规模，提升市场话语权和竞争能力。强化服务能力，做好内部集采工作，稳固内部市场占有率，跨上并筑牢 20 亿规模平台，从而支撑企业规模发展，并不断提升对上游资源和下游市场的话语权，提高企业综合竞争能力。

3. 持续稳妥推进“走出去”战略。加强营销管理，制定有别于内部市场的外部营销策略；推进区域经营机构建设，深化本部与事业部、办事处之间、内外资源之间的协同体系建设；拓宽营销领域，成熟的钢材板块确保规模增长，砼材板块确保效益增长，同时积极开辟新的业务领域，探索吊杆、缆索等新品种，产业园等新领域开发；持续海外贸易市场的拓展，延伸海外供应链，探索新的海外贸易模式健全营销机制。

4. 强化风险管理控制。全面推进风险管理控制体系建设，有效识别营销管理过程中的资金风险、法律风险、资产风险及廉政风险等，强化预警预控，完善风险管控措施，提升抗风险能力，确保公司营运质量。强化外部营销综合评估决策机制；严格经济合同会审制度；提高物资供应商的准入门槛；加大效能

监察力度，有效识别和规避资产风险；常态化开展廉政教育，提高员工廉洁从业意识和防微杜渐能力。

5. 加强作风建设，提高班子的行政效率及员工队伍的整体素养。按照群众路线教育实践活动要求，大兴勤俭节约和清新简约之风、增强敬业爱岗和保供服务意识、提高员工责任感和使命感；强化执行力，前移服务功能，发挥职能部门的监督作用；扩大学习培训、思想道德和廉洁从业教育覆盖面、影响力，提升员工的职业忠诚度。

6. 加强企业文化建设，提升公司软实力。进一步凝练文化，彰显企业文化建设在专业管理、保供服务、市场营销和作风建设、团队建设等工作中的浸润作用，提升企业文化软实力，促进企业规模和效益的快速提升。

报告强调，根据局对物流公司新的定位，物流公司更加坚定了“两条腿走路，多种经营拓展市场”的信心和决心。一方面我们将进一步与项目一起推动集中采购工作，不断优化过程中出现的问题，完成专项工作要求。另一方面我们将依托内部规模采购的优势，不断提升与上游资源的话语权，提高优质资源整合能力，从而以此为基础，加大外部市场的投入，大步迈向外部市场，创造效益。同时，我们还将围绕着建材销售、租赁、海外贸易、产业园仓储物流配送开展多品种、多领域经营，实现规模和效益快速增长。

报告最后要求，公司全体员工要在新的起点上，切实改进作风、深化服务、筑牢规模平台，谨慎乐观、理性开拓外部市场，为完成 2014 年工作目标，实现做大做强物流品牌的“专业化之梦”而努力奋斗。（陶伶）





2014 年度工作会议讨论议题

1. 如何落实行政报告中提出的“三个平衡”；
2. 公司资金回收率的奖惩措施如何开展；
3. 公司新成立的区域化经营机构的设立及工作开展；
4. 阳逻产业园的运营建议；
5. 公司外部市场的营销措施及策略；
6. 如何培养公司员工的商业精神；
7. 如何提高对顾客的服务质量。

光荣榜

公司2013年度“优秀团队、优秀员工”

1. 2013年度公司“优秀团队”：砼材部；
2. 2013年度公司“优秀员工”：朱秋良、李云、张荣方、卢娟；
3. 2013年度公司“突出贡献奖”：孙军、蔡红兵。



朱秋良

我们每个人都需要工作，我想工作应该是一种创造的过程，创造自身价值的过程，用爱去创造，在创造中寻找乐趣和意义才是工作的最高境界。



李云

一个人只有把自己的工作做好，才不会感到空虚，生活才有滋味。



孙军

工作不仅是为了拿份薪水，还为了成长和快乐。让自己沉淀下来，静心做事。



蔡红兵

感谢公司给了我展示舞台，我将在今后工作中更努力贡献自己一份力量！



张荣方

学而思，思而行，行而省；省而复行，行而复思，思而复学。此进取之道也！



卢娟

奋斗是青春的底色，热爱是工作的通行证。我愿奉献青春和汗水，散发微弱的光，在与物流共奋进的航程，实现人生价值。

2013年“决战四季度，全力保供应”劳动竞赛活动先进集体和先进个人

1. 综合优胜奖：砼材部；
2. 结算优胜奖：华南事业部；
3. 星级服务奖：马清萍、吴勤辉、戴恺祥；
4. 特别贡献奖：钢材部、财务部。



马清萍

认真做好每一件事，为公司发展添砖加瓦。



吴勤辉

你能为公司创造什么样的价值，公司就会给你什么样的回报。



戴恺祥

知足，所以能够常乐！

让规则落地 让成本还原 让文化升级

——中交二航局 2014 年工作会精神概览



编者按：在 2014 年度工作会上，二航局立足“五商中交”战略，确立了新的角色定位，勾勒出打造“升级版二航”的发展新蓝图。为宣传、落实局新的战略部署，现将局工作会精神摘要如下，以期引发公司员工深入学习与思考，在物流公司转型升级、跨越发展的进程中献策献力。

1月20至21日，中交二航局2014年工作会在总部召开。会议总结了2013年工作的得失，对2014年的工作进行了全面部署。根据公司行政、党委工作报告以及董事长讲话的精神，公司新一年工作重心可归纳为：让规则落地，让成本还原，让文化升级。

会上，董事长蒋成双以《认清发展形势 明晰战略对策 推动企业持续健康发展》为题，就二航局面临的形势及未来的发展战略和对策发表了重要讲话。蒋成双讲话指出，自2008年国际金融危机爆发后，世界经济陷入低迷，中国经济也深受影响。进入“十二五”后，公司的发展遭遇“天花板”效应，主要经济指标增长乏力。为寻求突破，我们要立足“五商中交”，找准发展定位。二航局未来的角色定位应是工程承包商、基础设施投资商和资产（资本）运营商。我们的发展目标就是要在中交集团打造“五商中交”、率先建成世界一流企业的进程中，成为核心竞争力强、有鲜明特色的主力子公司。基于这样的角色定位，公司的产品、市

场、盈利模式、人才、文化等方面的定位和建设要相应地调整和完善。讲话指出，推进发展战略中需要平衡好几种关系：平衡好基础、调结构、促转型的关系；平衡好专业化和多元化的关系；平衡好主力公司与管理型公司和区域经营公司、工程公司与专业化公司、专业配套与项目部的关系；平衡好外部经营和内部经营的关系。为推进企业战略实施，要做好以下几项工作：发挥科技创新平台作用，彰显技术支撑功能；不断提升管理，让规则落地，强化执行力建设；开源节流，破解资金密码；完善绩效考核体系，彰显指挥棒的功效；切实改进作风，永葆创造激情。

总经理王世峰代表公司领导班子，在会上以《稳基础 促转型 强管控 增效益 为开创百年二航事业的新篇章而不懈奋斗》为题，作了行政工作报告。王世峰在报告中肯定了2013年的主要工作成效：市场开发转换思维，着力高端对接，深化结构调整；企业总产值跃上300亿元平台；强化经营性

现金流考核，推进财会创新体系建设；创新平台得以拓展，科研、创优收获佳绩；着力培养高端人才，强化基层单位班子建设；深入开展管理提升活动，推进信息化建设；群众路线教育实践活动扎实开展。指出了公司发展中的突出矛盾和问题：项目部层面的管控薄弱；经营活动现金流持续紧张；适应企业升级发展的人才紧缺。报告分析了新一年的市场形势，提出2014年的工作思路是：认真贯彻落实党的“十八”大和十八届三中全会精神，全力协同中交集团“五商中交”战略定位，稳基础，促转型，统筹推进高、中、低端市场，强化项目管控和考核，提升资源配置效率和企业运营质量，切实防范运行风险，努力实现企业较快健康发展。报告要求2014年要重点做好九项工作：立足“五商中交”，促进企业转型；优化结构，统筹推进高、中、低端市场；强化过程监控，提升项目履约能力；以项目部年度绩效考核为突破，推动管理工作下沉；发挥创新平台功效，为企业转型和施工生产提供技术支撑；推进管理会计体系建设，为公司业务升级提供资金保障；深化人力资源建设，着力引进、培养高端人才；强化风险管理，落实责任追究制度；丰富企业文化内涵，培育“工”、“商”相融的文化。

党委书记蒋成双代表公司党委做了工

作报告，报告主题是《建设和谐团队 提高经营管理质量 创新文化内涵 增强转型发展动力》。报告指出，2013年，公司党委较好地完成了年度方针目标任务：转变“四风”，群众路线教育实践活动有序推进；科学决策，企业改革发展方向更加明确；突出特色，企业党建活动持续有效开展；重视高端，人力资源工作跃上新台阶；促进转型，企业文化建设注入新内涵；讲求规范，“道德讲堂”建设工作有声有色；树立清风，纪检监察工作进一步加强；搭建平台，群团工作硕果累累。报告提出2014年公司党委总体工作思路是：深入贯彻落实党的十八大和十八届三中全会精神，进一步激发各级党组织的活力和广大党员的主观能动性，积极协同“五商中交”发展战略，培育“工”、“商”相融的企业文化，加快适应性组织建设，进一步强化执行力，促进企业转型升级，改革绩效考核机制，注重成本控制，提高发展质量。报告强调，要让企业走得更顺畅、更稳健，要做好几项重要工作：让“工”、“商”兼容，创新企业文化建设工作；让人尽其才，建立科学合理的用人机制；让规则落地，加强企业执行力建设；让成本还原，提高企业整体运行效率。（摘自《二航人》2014年1月30日总第887期）

肖继生到物流公司宣布 领导班子调整



元月 27 日上午，物流公司召开全体员工大会，中交二航局党委副书记、纪委书记、工会主席肖继生到会宣布领导班子调整。局董事会秘书、党委组织部部长封加钧主持大会，并宣读了任免文件，任命刘高同志为物流公司党总支书记，许世勇同志因工作调动，不再担任物流公司领导职务。

肖继生对新任职的领导班子成员情况作了介绍，并对物流公司发展提出期望。他指出，物流公司近年来积极执行局集中采购政策，发挥相关职能作用，各项工作取得了不斐的成绩。2014 年二航局对物流公司实施“局内

不与项目争利”的新型考核机制，物流公司领导班子要认真研究，充分发挥好集中采购职能，梳理体系，充满信心，争取在十二五期间形成新的突破，全面落实局专业化公司的定位。

局工会副主席许世勇深情感谢物流公司同仁对他多年来的支持和理解，衷心期望物流公司员工明确发展定位和奋斗目标，结合企业发展成长成才，让人生更精彩，期望物流公司抓住发展契机，依托局新战略定位，将专业公司功能发挥到极致，创造新的辉煌。

新任公司党总支书记刘高慎重承诺，严格遵循勤勉履职、廉

洁自律的原则，和公司领导班子一道、全体员工一起，认真谋划，共同努力，为物流公司持续健康发展作出应有贡献。

公司总经理杨拯表示，感谢二航局对物流公司发展的支持与关注，感谢全体员工对公司班子的的大力支持，2014 年是物流公司实行“内部考核规模、外部考核利润”新型考核机制的关键一年，新的一年任重而道远，希望公司全体员工在新的领导班子的带领下，继续发扬团结拼搏的优良传统，为完成年营销额 26 亿的目标，实现做大做强物流品牌的“专业化之梦”而努力奋斗。(李俊)

打造升级版中交 践行青年使命

2014 年 3 月 3 日，二航局总部五楼会议室举行了由局团委与企业文化部联合举办的以“打造升级版中交（二航），践行青年使命”为主题的演讲比赛，物流公司派出综合办公室的陶伶、海外部的张荣芳、资源部的邱丹参赛。比赛中公司三位选手都充分展现了自己的才能，诠释了二航人的二航梦，最终参赛人员陶伶以 96.58 的优异成绩进入总决赛，取得较好的成绩。

此次演讲比赛以“针对性、实效性”为原则，深入推进在“中交梦”、“二航梦”伟大征程中的“生力军”和“先锋队”作用。有效增强青年信念教育的时效性、感染力和影响力，使团员青年对“升级版中交（二航）”的内涵进一步统一认识，深度认同，积极践行，并通过演讲比赛方式从而引导全体团员青年了解中国交建、二航局经营战略升级的总体部署，认真学习和领会集团领导、公司领导关于打造升级版中交（二



航）的重要讲话精神，凝聚青年主流价值观，真正统一思想，做到“凝心聚力，同心同德，同向同行，共同给力”。

通过此次演讲比赛，参赛人员既增强了对中交（二航）核心价值文化的感受与认知，也目睹

了物流公司的成长。在打造升级版中交（二航）的旗帜下，公司全体员工应当践行二航人的责任担当、发扬二航文化重塑的使命。企业虽易，六十年不易，且行且珍惜。(邱丹)

物流公司首战武汉地铁市场告捷

元月 28 日，物流公司收到武汉轨道交通六号线钢材包件的中标通知书，中标额 4041 万元。

据悉，武汉轨道交通六号线一期工程南部起点站为沌口开发区的体育中心南站，北部止于东西湖区金银湖西侧的环湖西路站，计划 2016 年建成通车。六号线是继三号线之后第二条穿越汉江的地铁，全程 36.1 公里。在武汉市最长的这条地铁线路的建

设过程中，物流公司有幸为造福武汉市民这条走廊添砖加瓦。

在二航局给予物流公司“内部考核规模，外部考核利润”的新型考核机制下，物流公司强化外部经营，勇于开拓创新。该标为物流公司第一次打入武汉地铁市场，为自主经营又迈出了坚实的一步。(左超)

物流公司“走出去”战略又添新举措

为进一步拓展西南和华东市场，物流公司于2014年2月、4月相继设立西南办事处、华东办事处和东北办事处等区域化经营机构。这是继去年5月成立华南事业部后，物流公司落实“走出去”战略而采取的新举措。

2013年，物流公司坚持“内外两条腿”走路，大力实施“走出去”战略，实现盈利模式多元化发展，新签外部营销合同额10.76亿元，完成外部市场营销收入3亿元。其中，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，区域服务水平和资源整合能力得到明显提升。

今年，二航局对物流公司实施新型考核机制，即“内部考核规模，外部考核利润”。为积极对接二航局对物流公司的发展定位，适应企业快速增长的需要，物流公司健全营销机制，拓宽营销领域，深化外部营销，持续稳妥推进“走出去”战略，制定有别于内部市场的外部营销策略和激励机制，推进区域经营机构建设，保持成熟钢材板块规模增长，确保砼材板块效益增长，探索吊杆、缆索等新品种和产业园等新领域开发，延伸海外供应链，探索新的海外贸易模式，确保实现二航局下达的2014年外部市场营销额6亿元，外部利润不低于1500万元的指标。（李俊）

建材租赁部为东风大道改造项目保驾护航

3月初，正在紧张施工的六分公司东风大道改造项目急需一批321型贝雷片。经项目部物资人员咨询，市场采购单价达1645元/片，短期内既不易组织购买到位，满足生产需要，又大量占用项目部的流动资金。公司建材租赁部得知这一需求信息后，

迅速与项目部取得联系，以低于市场租金价格应急组织了3300片贝雷片，及时送达施工现场。此次应急供货既解决了项目施工的燃眉之急，又为项目部节约材料采购成本500多万元，起到了应急保障和节约成本的双重功效。（刘文建）

物流公司局外项目喜结硕果

3月7日，物流公司喜获成昆铁路米易至攀枝花段铁路项目GC04号包件中标准通知书，成功中标8000吨型钢，总价达3264万元。据了解，该项目是四川省《西部综合交通枢纽规划》中四川南向出川大通道之一。该段工程完成后，从攀枝花出发只需4小时可到达成都。

近年来，公司扎实练好内功，大力实施“走出去”战略，不断提升对外影响力和美誉度，外部业务增量快速。该标是开年来在局外项目上的一个重大突破，为圆满完成外部市场全年营销指标打下了良好的基础。（卢娟）

巾帼不让须眉 木兰故里登山勇

3月7日，公司组织女职工参加了全局“幸福源于健康 运动创造精彩”徒步大赛活动。上午10点全局100余名女职工齐聚木兰山脚，组成10支比赛队伍，代表在汉十家单位参赛。本次比赛采取团队协作方式，对团体前三名进行奖励。局工会副主席许世勇作了热情洋溢的动员讲话，并对全体女职工致以节日祝贺。教练组安排每支队伍抽签、领卡、穿上统一的队服后，随着裁判的一声令下，浩浩荡荡的女子登山队直挺木兰山。

阳春三月，万物复苏，穿上五彩缤纷队服的二航女儿，奔跑在山道上，就像美丽的花朵绽放山间，给宁静的木兰山带去了阵阵欢声笑语。物流公司队按抽签顺序最后一个出发，“前有强敌，后无追兵”，节奏很难把握。这时为了鼓舞士气，刘高书记和王



翠萍主席加入了队伍，他们为队员们背负着水和干粮，一路给她们加油鼓劲。又到了上坡处，看着队员们拖着沉重的双腿，刘书记不忘给大家开开玩笑提提神：“加把劲，争取拿个第十名！”“小伙伴们，加油！坚持就是胜利啊！”王主席熟悉的声音无数次给了我们力量和信心。前面的队员一次次主动跑到后面队员的身

边，携着她们的的手一起前进。大家自己都已经气喘吁吁，但不忘给彼此加油，一路团结协作、互帮互助，没有一人落下，没有一人放弃，展现了物流人同心同行、努力拼搏的精神风貌。最终，物流公司代表队获得团体第七名，美丽的木兰山麓也留下了二航物流女儿靓丽的笑靥和拼搏的足迹！（卢娟）





物流公司开展迎春长跑活动

3月21日上午，物流公司在汉口江滩三期健身步道举行迎春长跑活动，共有47名员工参加比赛，男子前6名和女子前4名获得奖励。

时序三月，正值春分，翠柳吐绿，梨花新发。风景宜人、绿树成茵的汉口江滩三期一片生机盎然。江滩专用的行走健身步道旁，“让激情飞扬、让思想阳光”、“厚德载物、砥柱中流”、“二航物流、驰骋天下”等标语迎风招展。参加活动的物流员工全部身着橙色“物流天下”文化衫，大家精神抖擞，朝气蓬勃，摩拳擦掌，蓄势待发。随着裁判员一声令下，参赛选手争先恐后沿着江边的健身步道向前跑去。此次长跑活动距离全长3200米，对蛰伏一冬、久坐电脑桌前的员工而言，是个不小的挑战。在工作人员的呐喊和助威声中，全体参赛选手全部冲过终点线。最终，张荣方以12分37秒的成绩获男子组第一名，杨阳以16分19秒获女子组第一名。57岁的屠光辉是年龄最大的选手，他也以15分50秒的佳绩跑完全程。资源部员工邱

丹，在身体忽感不适的情况下，在同事的搀扶下坚持走到终点，她的拼搏精神和顽强意志赢得了在场人员的掌声。

公司总经理杨拯参加活动并为获奖选手颁奖。公司党总支书记刘高在赛前作了简短动员。他说，公司举办迎春长跑活动有三层涵义，一是期望公司全体员工珍惜春光，锻炼身体，打造健康强壮的体魄；二是通过健身活动让激情飞扬，让思想阳光，为企业注入更多的生机和活力；三是在公司转型升级、跨越发展的进程中，凝心聚力，众志成城，倾心迎接、拥抱物流事业发展的春天。

本次迎春长跑活动是物流公司“幸福源于健康、运动创造精彩”系列主题运动健身活动之一。物流公司工



会开春伊始，先后组织了羽毛球锻炼、工间操活动，发放大武汉旅游年卡，倡导员工积极向上的生活方式，激发员工的工作激情和生活热情，营造了和谐健康的企业氛围。（李俊）



物流公司教育实践活动总结大会“瘦身”“不打折”



3月24日，物流公司在本部二楼召开了教育实践活动总结大会。二航局第四督导组副组长、董事会秘书封加钧，局团委书记王元韵出席，公司党总支书记刘高作活动总结报告，公司领导班子成员、中层干部、党员及入党积极分子共40余人参加，公司总经理杨拯主持会议。整个会议用时1小时06分，只准备了若干必备纸质材料、少量茶水，汇报去套话、讲实话，整个议程大“瘦身”，但内容分毫未“打折”。

自去年8月开展教育实践活动以来，物流公司在第四督导组的精心指导下，严格按照二航局党委统一部署，积极组织落实，以中央“八项规定”精神为切入点，聚焦“四风”问题，通过组织中心组学习、观看教育警示片、召开座谈会、开展“党员承诺一句话”、“我为物流发展献一策”等多种活动形式，广泛征集员工意见，认真查找领导班子在“四风”方面突出问题，最后形成了谈心材料8份，征集意见44条。

针对职工群众提出的问题，物流公司进行了专项整治，重点从整治文山会海、公款送礼、公款吃喝、奢侈浪费，超标配备公车、多占办公用房、“三公”

经费开支过大等几个方面，采取了有力的举措，取得了很大的成效。主要体现在：公司发文言简意赅了；会议材料“瘦身了”，会议“打包”“不打折”；宴请接待不求排场，但求热情节俭，2013年物流公司实际发生招待费19.67万元，较去年78.97万元是大幅下降；公务用车更加规范；办公流程再造，开发新模块，提高工作效率的同时，也减少了纸质办公的浪费；职工薪酬体系得到进一步调整和完善，顺应了群众的呼声。这些看得见的变化，让广大干部职工真切感受到教育实践活动带来的新气象、正能量。

物流公司党总支书记刘高表示，此次教育实践活动总结大会并不意味着教育实践活动的结束，而是代表着我们践行群众路线的实践又进入到了一个新的阶段。下一步，物流公司将按照中央和二航局党委的新要求，在实践中不断巩固和扩大教育实践活动成果，以更高的政治热情、更加饱满的精神状态、更加扎实的工作举措，为推进“五商中交”战略，打造升级版二航，做大做强做专物流事业贡献更大的力量！（卢娟）

公司举办企业文化建设及宣传报道培训班



3月26日，公司在本部二楼会议室举办企业文化建设及宣传报道培训班，近80人次参加培训。此次培训邀请了二航局总经理助理、企业文化部部长汪国梅和《二航人》报主编隋业辉给公司员工授课，旨在加强公司企业文化和新闻宣传队伍建设，全面提升通讯员新闻报道水平。

上午，汪国梅为全体物流公司员工作了二航局发展战略及企业文化建设讲座。他首先对物流公司发展现状作了评价，他说，物流公司集中采购定位鲜明，利用平抑材料价格的权威性和避免暗箱操作的控制力，获得了内部市场的理性认可，确立了存在的价值，利用规模优势获取市场竞争力，初步取得稳步发展的态势。

汪国梅着重阐述了二航局新班子的战略思考。他说，二航局新班子解决了新阶段企业举什么旗、走什么路，让员工有什么新期待的迫切问题，班子达

成共识，形成一种声音。在战略清晰的前提下，首要强调的是规则为先。企业管理的层次分为经验管理、制度管理、文化管理三个阶段。二航局还处于第二阶段即制度管理的阶段。二航局的制度设计和管理体系建设已经达到了较高的水平，但规则未被严格的遵循、执行，距离凭借习惯、自觉来进行的文化管理尚远。让成本还原，也是规则落地的一部分，需要落地的是关于成本还原的规则。让成本还原，要围绕利润、资源配置及管理能力的高下来展开，不能简单理解为生产环节的事。关注物的成本，同时要关注人的成本。核清管理成本、效率成本，让绩效说话。要审问自己，充分履责没有？自身发挥了多少主观能动性？动了多少脑筋？想办法让自己得罪自己，建立机制，让述职落地，让本人的劳动、用功程度在员工面前晒一晒，改变国有企业考核不细致、不真实，权责不对等，事后追究不到位，不愿得罪

人的痼疾。让成本还原是管理指标，与每个人有关。

汪国梅谈到了今年二航局的文化建设。他说，二航局传统的、独有的是技术员、工程师文化，强调一种逻辑性或者说线性的思维模式。而商业思维是一种发散性的思维模式，讲究谋划与谋略，以期充分利用社会综合资源，获取商机，获取利润。要注意将商业谋略与“奸”商行为区别开来，将商业谋略与道德评判区别开来。诚信不是商业的特质，而是市场的原则。商业谋略是智慧和技巧的结晶，与诚信、厚道无关，但践踏法律、唯利是图则不可取。二航局现阶段还是以生产产品为主，文化建设则要在“工”文化中融入“商”文化的元素，要学会放下身段，培养商人气质。他期望物流公司充分利用自身的“商”文化基因，在今年的文化升级中勇做开路先锋，先行一步。

汪国梅最后说，物流公司在做好供应服务的同时，要学会向外界展现物流人的风采和精神风貌，要让员工的精神生活、文化生活更丰富一些，多接触知识，多丰富心灵，拓展业余生活的空间。物流公司的风采是一种团队呈现的状态。要通过新闻报道等形式，反映物流公司的发展、进展、思考，

反映物流人的声音、诉求、酸甜苦辣，做好内外部市场的沟通交流，获得理解、接纳与信任。

当天下午，隋业辉对公司通讯员进行新闻报导写作培训。他结合自身编辑工作的体会，围绕“如何提高上稿率”问题，通过大量原稿和报导的对比，以及优秀稿件的学习，生动活泼地传授了写稿、投稿的方法技巧，让大家受益匪浅。他还鼓励通讯员要热爱写作、勤于钻研、时刻保持新闻敏感性，在平时的工作中要多储备、多思考，结合物流公司的经营运作特点多挖掘软新闻，形象而丰满地展现物流人的精神风貌。

公司党总支书记刘高主持开班仪式，并寄语通讯员要多学习业务知识，多写稿投稿，加大宣传工作力度，营造公司良好的舆论环境，努力构建企业文化建设和宣传工作的新格局。（卢娟）



物流公司连中局物资集采两标

阳春三月，物流公司接连收到两份来自局集采招标中心的中标通知书，成功中标中交二航局一公司武汉工程处（阳逻预制场）和中交二航局五公司道安高速TJ18标钢筋供应，总量13311吨，中标总额5082万元。较排名第二的报价，

共节约采购成本43万元，折合单价32元/吨，严格履行了平抑价格的职能，彰显了物流公司在集中采购招标中的强大实力，实现了物流公司参加2014年物资集采投标“开门红”。（马骥）

局共享中心到物流公司进行浪潮操作培训



3月27日上午，公司财务部邀请二航局武汉财务共享中心副主任李红一行三人到公司本部，针对浪潮实际操作中出现的问题给大家进行了详细的解读。

共享中心张健主要对以下几个方面向大家进行了业务培训。一是浪潮业务处理的时效考核时间，通告了共享中心处理时间超过3天（简称“超3”）、整体处理时间超过8天（简称“超8”）的业务进行统计记录，规范浪潮操作流程。二是对费用报销中出现的原始凭证的粘贴及浪潮程序、浪潮科目的设置及

存在的问题进行了讲解及探讨。三是对浪潮债权债务的抵扣核销如何正确处理进行了讲解。培训会会场气氛热烈，业务人员与共享同事积极互动，在答疑环节中，积极提出自己在工作中碰到的操作问题，培训在积极、热烈的气氛中结束。

在以后的工作中，财务部还会继续与共享中心保持联系，进行相关的互动学习，积极推进财务会计平行运行，提高工作的及时性，加大跨部门人员浪潮执行力度，提升人员素质及管理能力。（宋建蓉）

物流公司迎来今年第一批大学实习生



3月中旬，物流公司迎来了第一批2014年应届毕业生到公司实习。8名同学朝气蓬勃，正如那初春的阳光，为物流公司注入了新的活力。

为了帮助这些应届毕业生迅速适应环境，适应新角色，物流公司人力资源部迅速启动实习帮扶计划，帮助新员工体验企业氛围，熟悉工作流程。按照实习生所学专业 and 特长，公司分别将他们安排在资源部、经营部、钢材部、专用材料部、砼材部、华南事业部等部门进行实习。承接实习生的部门均指定了经验丰富的员工作为师傅，引导学生们尽快地熟悉公司采购、合同签订、合同执行、对账、标书制作等各项业务流程。

实习期间，公司还为同学们安排了单身职工宿舍，并配备了生活用品，着力为大家营造一个舒适的工作生活氛

围。据悉，这种岗前实习体验受到了同学们的广泛好评。

近年来，随着业务拓展不断迈上新的台阶，公司不断加强人才引进与培养力度，2012-2013年，公司共招聘应届毕业生11名，2014年招聘应届毕业生12名。此外，公司近年来还从局内局外引进了大量人才，员工队伍规模从2011年底的58人增加到了102人。

2014年，根据公司发展规划，东北、华东、西南办事处等多个驻外办事机构相继设立，阳逻产业园逐步投入运营，各项业务板块和营销领域不断拓展，公司将进一步加强人才引进与培养力度，加大人才开发投入，优化人才发展环境，不断提高企业竞争力和可持续发展能力。（李倩萍）

华南事业部与广珠物流开展迎春篮球友谊赛



为促进与合作单位广珠铁路物流开发有限公司的友谊与交流，进一步提升员工的团队协作意识，3月30日，华南事业部与广珠物流在珠海体育中心进行

了一场迎春篮球友谊赛。

比赛当天，我方派出孙军、孙振波、张小民及实习生屠礼鹏和余中江五名主力队员，身着“物流天下”文化衫激情饱满、

蓄势待发。哨声一响，双方队员迅速进入比赛状态，队友充分配合、协同作战，与对方斗智斗勇、互不相让。现场气氛十分热烈，场下不时传来观众的欢呼与呐喊声。比赛双方旗鼓相当、愈战愈勇，都打出了流畅的团队配合，展现了很高的竞技水平。经过激烈的角逐，最后华南事业部以48：46的微弱优势险胜对手，赢得比赛的胜利。

华南事业部长期驻外，很少有机会参加本部组织的各项活动，但在本部的大力支持与部门经理的高度重视和具体策划下，积极组织了丰富多彩的文娱活动，极大地充实了驻外员工的业余生活，增强了员工的团队意识和凝聚力。（屠礼鹏）



强化反腐败体制机制创新和制度保障 深入推进党风廉政建设和反腐败斗争

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平1月14日在中国共产党第十八届中央纪律检查委员会第三次全体会议上发表重要讲话。他强调，坚持党要管党、从严治党，强化党对党风廉政建设和反腐败工作统一领导，强化反腐败体制机制创新和制度保障，加强思想政治教育，严明党的纪律，坚持不懈纠正“四风”，保持惩治腐败高压态势，努力取得人民群众比较满意的进展和成效。

习近平指出，2013年，党中央高度重视党风廉政建设和反腐败斗争，中央纪委按照党中央决策部署，在强化党的纪律特别是政治纪律约束、强化执纪监督、强化查办腐败案件等方面攥紧拳头打出去，形成了鲜明的特点。经过各级党委、政府和纪检监察机关共同努力，党风廉政建设和反腐败斗

争取得了新进展。我们坚持从中央政治局做起，以上带下，发挥了表率作用；坚持以解决突出问题为切入口，扶正祛邪，取得明显进展；坚决查处腐败案件，坚持“老虎”、“苍蝇”一起打，形成了对腐败分子的高压态势；坚持促进权力规范运行，强化监督，加强和改进巡视工作，畅通人民群众举报和监督渠道，得到了广大干部群众积极评价。

习近平强调，在肯定成绩的同时，我们也要看到，滋生腐败的土壤依然存在，反腐败形势依然严峻复杂，一些不正之风和腐败问题影响恶劣、亟待解决。全党同志要深刻认识反腐败斗争的长期性、复杂性、艰巨性，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。

习近平指出，建立健

全惩治和预防腐败体系是国家战略和顶层设计。中央印发了《建立健全惩治和预防腐败体系2013—2017年工作规划》，这是开展党风廉政建设和反腐败工作的指导性文件，各级党委要认真执行，把这项重大政治任务贯穿到改革发展稳定各项工作中。

习近平强调，解决好保持党同人民群众的血肉联系问题，不可能一劳永逸，不可能一蹴而就，要常抓不懈。我们开了个好头，要一步一步深化下去。抓作风建设，首先要坚定理想信念，牢记党的性质和宗旨，牢记党对干部的要求。作为党的干部，就是要讲大公无私、公私分明、先公后私、公而忘私，只有一心为公、事事出于公心，才能坦荡做人、谨慎用权，才能光明正大、堂堂正正。作风问题都与公私问题有联系，都与公

款、公权有关系。公款姓公，一分一厘都不能乱花；公权为民，一丝一毫都不能私用。领导干部必须时刻清楚这一点，做到公私分明、克己奉公、严格自律。

习近平指出，坚决反对腐败，防止党在长期执政条件下腐化变质，是我们必须抓好的重大政治任务。反腐败高压态势必须继续保持，坚持以零容忍态度惩治腐败。对腐败分子，发现一个就要坚决查处一个。要抓早抓小，有病就马上治，发现问题就及时处理，不能养痍遗患。要让每一个干部牢记“手莫伸，伸手必被捉”的道理。“见善如不及，见不善如探汤。”领导干部要心存敬畏，不要心存侥幸。

习近平强调，要以深化改革推进党风廉政建设和反腐败斗争，改革党的纪律检查体制，完善反腐败体制机制，增强权力制约和监督效果，保证各级纪委监督权的相对独立性和权威性。要强化制约，科学配置权力，形成科学的权力结构和运行机制。要强化监督，着力改进对领导干部特别是一把手行使权力的监督，加强领导班子内部监督。要强化公

开，依法公开权力运行流程，让广大干部群众在公开中监督，保证权力正确行使。要落实党委的主体责任和纪委的监督责任，强化责任追究，不能让制度成为纸老虎、稻草人。党委、纪委或其他相关职能部门都要对承担的党风廉政建设和反腐败责任做到守土有责。各项改革举措要体现惩治和预防腐败要求，同防范腐败同步考虑、同步部署、同步实施，堵塞一切可能出现的腐败漏洞，保障改革健康顺利推进。

习近平指出，遵守党的纪律是无条件的，要说到做到，有纪必执，有违必查，不能把纪律作为一个软约束或是束之高阁的一纸空文。党的各级组织要加强对党员、干部遵守政治纪律的教育，党的各级纪律检查机关要把维护党的政治纪律放在首位，确保全党在思想上政治上行动上同党中央保持高度一致。

习近平强调，党的力量来自组织，组织能使力量倍增。加强组织纪律性必须增强党性。党性说到底就是立场问题。我们共产党人特别是领导干部都应该心胸开阔、志存高远，

始终心系党、心系人民、心系国家，自觉坚持党性原则。全党同志要强化党的意识，牢记自己的第一身份是共产党员，第一职责是为党工作，做到忠诚于组织，任何时候都与党同心同德。全党同志要强化组织意识，时刻想到自己是党的人，是组织的一员，时刻不忘自己应尽的义务和责任，相信组织、依靠组织、服从组织，自觉接受组织安排和纪律约束，自觉维护党的团结统一。

习近平指出，民主集中制、党内组织生活制度等党的组织制度都非常重要，必须严格执行。各级领导班子和领导干部都要严格执行请示报告制度。要切实加强对组织管理，引导党员、干部正确对待组织的问题，言行一致、表里如一，讲真话，讲实话，讲心里话，接受党组织教育和监督。要切实执行组织纪律，不能搞特殊、有例外，各级党组织要敢抓敢管，使纪律真正成为带电的高压线。（新华社北京1月14日电）

习近平谈“三严三实”

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在十二届全国人大二次会议安徽代表团审议时强调：

各级领导干部要严以修身 严以用权 严以律己

作风建设永远在路上。如果前热后冷、前紧后松，就会功亏一篑。各级领导干部都要树立和发扬好的作风，既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。严以修身，就是要加强党性修养，坚定理想信念，提升道德境界，追求高尚情操，自觉远离低级趣味，自觉抵制歪风邪气。严以用权，就是要坚持用权为民，按规则、按制度行使权力，

把权力关进制度的笼子里，任何时候都不搞特权、不以权谋私。严以律己，就是要心存敬畏、手握戒尺，慎独慎微、勤于自省，遵守党纪国法，做到为政清廉。谋事要实，就是要从实际出发谋划事业和工作，使点子、政策、方案符合实际情况、符合客观规律、符合科学精神，不好高骛远，不脱离实际。创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直

面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。做人要实，就是要对党、对组织、对人民、对同志忠诚老实，做老实人、说老实话、干老实事，襟怀坦白，公道正派。要发扬钉钉子精神，保持力度、保持韧劲，善始善终、善作善成，不断取得作风建设新成效。（据3月9日新华社电）



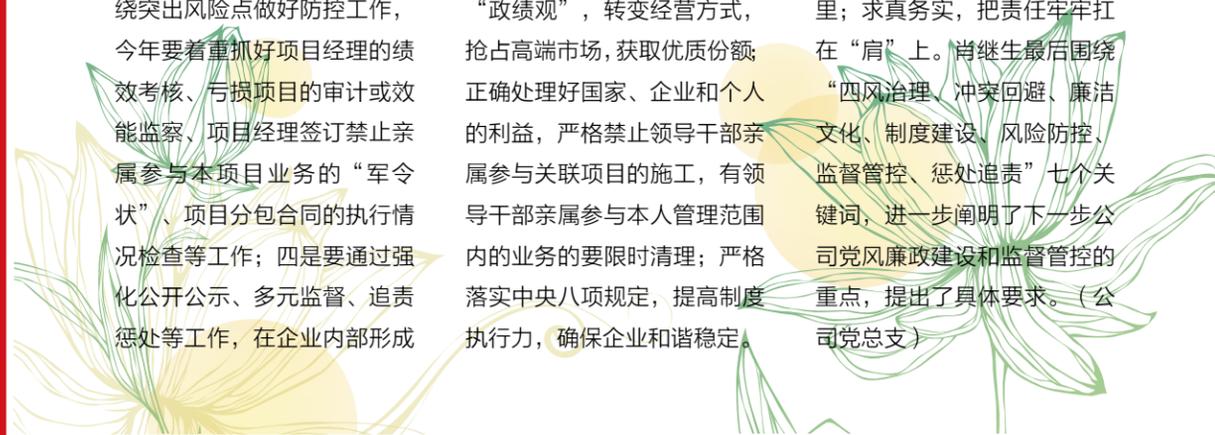
二航局领导谈党风廉政建设

在中交二航局2014年党风廉政建设工作会议上，公司董事长、党委书记蒋成双指出，党的十八大以来，反腐态势力度空前，举措频出，也让我们从中吸取了很多好的营养。我们顺应大势开展了党风廉政建设工作，公司干部作风务实向好，廉政建设态势平稳，但是我们的根基还不十分牢固，有些党员干部身上依然存在一些不良习气，存在庸懒散奢等现象，存在漠视制度和规则等问题。下一步要注重以下几个方面的工作：一是以“大题大作”的声势来营造反腐倡廉的“高压气”，形成对腐败分子“零容忍”的强大态势；二是在业务制度设计中考虑和嵌入廉政建设的流程，搭建好制度性屏障，确保制衡科学；三是要围绕突出风险点做好防控工作，今年要着重抓好项目经理的绩效考核、亏损项目的审计或效能监察，项目经理签订禁止亲属参与本项目业务的“军令状”、项目分包合同的执行情况检查等工作；四是要通过强化公示公开、多元监督、追责惩处等工作，在企业内部形成

决策讲民主、办事讲规则、权力运行更透明的良好氛围；五是要支持、帮助、爱护纪检监察干部，为他们开展工作创造良好的环境和条件，推动党风廉政建设工作有效开展。蒋成双提醒大家，领导干部一定要保持清正、清廉、清白的品质，管理好自己，管理好下属，管理好本职业务，千万不要为了一己私利、一时糊涂而后悔莫及。

公司总经理王世峰指出，今年要不断强化基础管理和项目管控工作，提高项目的盈利能力，一方面要继续规范和完善劳务分包、物资、设备公开招议标工作；另一方面要全面推进资金集中和财务共享中心建设，把重点放在项目的资金管控上。王世峰着力强调公司各级领导干部必须树立正确的“政绩观”，转变经营方式，抢占高端市场，获取优质份额，正确处理国家、企业和个人利益，严格禁止领导干部亲属参与关联项目的施工，有领导干部亲属参与本人管理范围内的业务的要限时清理；严格落实中央八项规定，提高制度执行力，确保企业和谐稳定。

公司党委副书记、纪委书记、监事会主席肖继生就如何贯彻落实党风廉政建设工作，更好地服务企业发展讲了三点意见：一是观大势，对大势了然于胸，在感应中把握，在把握中勇毅，在勇毅中担当；二是识大是，对大是洞幽烛微，在辨识中自省，在自省中修为，在修为中进取；三是谋大事，对大事铁画银钩，在谋划中权衡，在权衡中推进，在推进中发展。肖继生着力传递了中央“猛药去疴、重典治乱、刮骨疗毒、壮士断腕”的反腐决心，悉心告诫了广大党员干部要主动在“修身、修心、修学”上下功夫，要清心寡欲，把名利远远抛在“身”后；明确边界，把公心高高举过“头”顶；敬畏纪律，把规则深深烙在“心”里；求真务实，把责任牢牢扛在“肩”上。肖继生最后围绕“四风治理、冲突回避、廉洁文化、制度建设、风险防控、监督管控、惩处追责”七个关键词，进一步阐明了下一步公司党风廉政建设和监督管控的重点，提出了具体要求。（公司党总支）





卢娟 黄烨峰

信息化“流水线”助推公司管理升级

3月10日，桥梁专用材料部负责人曾昊登入“航务工程物资工作平台”，将《中交二航局二公司横琴二桥项目部波纹管销售合同》录入电脑，系统提示进入合同评审程序。短短两天，合同部、财务部、该公司领导就顺利在网上完成审批，44250米总价194650元的波纹管被运往珠海，抵达横琴二桥项目施工现场。

想起以前的合同评审，曾昊不禁心有余悸。堆积如山的纸质公文，耗时耗力的流转会签，复杂繁琐的“跑部门”、“走流程”，无数的商机就在这样的流程中转瞬即逝。

如今，实时动态招标、合同网上评审、供应商动态管理、财务在线办理……只需鼠标轻点，便可高效完成工作。信息化办公犹如一条智能的办公流水线，串联起了该公司各项工作，充分释放了物流、资金流、信息流“三流”集成合一后的巨大工作效能。

随着二航局物资集中采购政策的开展，物流公司根据自身的招议标工作要求和特点，在办公平台上新开发了在线招议标功能模块，取代了之前效率低下的纸质询价方式和马不停蹄的现场招标模式。进一步规范了招议标工作各个环节的操作流程，

真正实现了公平公开公正的招标过程。“今天有一批物资询价，麻烦您尽快报个价。”这是资源部丁颖每天说得最多的话，他主要负责招议标工作，部门里他的电话最多，大家总开玩笑说他是广发“英雄帖”。他却说：“在线招议标功能模块能够邀请足够多的供应商进行价格博弈，招议标工作火起来，才能更好的降本增效。”正如沃乐玛老板山姆·沃尔顿所说：“采购人员不是在公司讨价还价，而是在为顾客讨价还价，我们应该为顾客争取最低价钱。”正是通过这种规范的招议标模块应用，物流公司很好地履行了二航局赋予的“平抑价格、补位保供”的神圣使命，真正实现了“赢利不分利、补位不越位”的经营承诺。

2013年，二航局物流公司通过信息化采购平台成功完成招议标121次，成功招议标金额总计23亿元，为公司共节省成本8174万元。基于这种在线招议标功能打造

的采购资源平台，2013年又为该公司充实了23家供应商，其中与该公司签订采购合同的供应商5家，签订合同25份，合同金额近1亿元。

“信息化不是拿来展现的，而是一种手段。它不仅对公司的经营管理提供数据支持，更能有效地提升管理水平、提高工作质量，给公司创造更多的经济效益！”在提到信息化时，该公司资源部副部长陈威笑着说。为了让信息化管理更好地服务项目经营工作，信息中心充分发挥自身专业优势，将公司的各类管理流程进行网络化、信息化改造，在2013年增加了“海外项目计划查询”、“业务进销存处理”、“印章在线审批”、“应急请款通道”等功能，极大地提高了工作效率，节约了人力资源，形成了具有商贸公司特色的物流信息化管理模式。

浅谈发票式样的改进

赵锡涛

摘要：

将发票由传统式样改为预留一片标准空白区域作为签字栏，可以保持票面清晰明了，利于远程传递，防范财务风险。

当前的社会背景：

随着社会的进步，经济的发展，越来越多的大型集团公司采用了网络办公、网上报销模式，而作为网上报销与传递的最重要的原始凭证 - 发票，在这种新模式下存在明显缺陷。

传统式样的发票（未设置专门的签字栏）存在的缺陷：

- 1、发票易受到污损。为了规范财务管理，发票一般都要求有经办人、审核人、负责人签字，如果签在发票正面一是会使发票受到污损，另外还会遮盖信息要素。
- 2、不利于远程传递。由于在发票正面签字容易造成票面污损和遮盖，所以很多公司采取在发票背面签字的办法。但是这会造成另外一个问题，如果

报销金额大，发票数量多，由于正反面都需要扫描传递，既增加了工作量又增加了费用支出。

3、存在财务风险。在发票远程传递中，发票的正面信息与背面签字信息不易比对且易混淆和伪造。

改进发票式样后的优点：

在传统发票式样的设计基础上，预留一片标准空白区域作为签字栏，可以解决上述问题，它有以下优点：

- 1、票面整洁，清晰明了。改进后的发票式样使信息区与签字区分开，一目了然。
- 2、便于远程传递。改进后的发票式样只需要单面扫描，既节省了工作量又减少了费用支出。
- 3、防范财务风险。改进后的发票式样票面信息与签字审核信息一一对应，不易混淆。
- 4、为了防止伪造风险，可在标准签字栏加注编码，与发票编码相同。

银企联动， 多元化融资方式配置优质合作伙伴

王昕

物流公司目前主要以银行承兑汇票为对外支付的主要手段，但因宏观经济环境严峻，银行贷款规模的不断紧缩，面临着开票难、开票慢，承兑汇票办理过程中诸多障碍。针对这一局势，为了保障资金能够及时支付、业务正常开展，决定邀请相关金融机构给优质供应商及公司全体业务人员进行一次信贷业务培训。物流公司财务部积极向局财务部汇报后，得到了二航局财务部的大力支持，经过与多家银行沟通联系后，拟办招商银行商业承兑汇票、中国银行“融易达”、交通银行信用证这三种信贷业务作为除银行承兑汇票以外的补充支付手段。为了能更好的推动这三种新的信贷业务的开展，让更多的供应合作伙伴能接受、使用新的支付方式。

2014年3月6日，培训如期进行，物流公司财务部特别邀请了这三家银行的客户经理及相关负责人至物流公司，为物流公司业务员及供应商详细介绍这几项业务办理的方式及各自的优缺点。物流公司领导对此次会议表示了高度关注，公司财务总监赵锡涛参与了此次会议并致词，阐述了面对目前金融形势紧张的局面，物流公司新增银行信贷业务合作方式将对物流公司未来开展业务发挥重要作用，在市场中体现竞争优势，并感谢了到场合作伙伴对物流公司的信任和支持。会议期间交通银行、中国银行、招商银行客户经理分别详细介绍了各自产品的特点。供应商反应热烈，在答疑环节中，积

极提出自己的疑问，以便更全面的了解这三种新的信贷产品。在会议的最后，二航局财务部银行业务专管员郑明敏对本次会议进行了总结，会议在和谐的气氛中落下帷幕。

本次会议中介绍的三种信贷业务，物流公司目前均已办理使用过，因前期在试点办理阶段，并未大范围推广使用。本次会议成功的向供应商大范围推广，已有多家供应商在会后表示愿意尝试使用这三种新增信贷产品。

由物流公司申请办理的首笔商业承兑汇票在招商银行金银湖支行成功签发，期限为6个月，该票是为武汉兆宁实业发展有限公司办理。该公司在使用该商业承兑汇票后反馈，银行收取贴息费用与银行承兑汇票基本持平、且到账速度较快。此笔商业汇票的成功办理实现了二航局商业承兑汇票“零”的突破，有效促进了局自身信用水平的提升，是财务管理的又一创举，迈出了重要的一步，提高了物流公司在供应链市场议价能力，随后，公司将选择长期合作的供应商，大力推广商票的使用，提高开票效率，以确保局集采的大力、快速的发展。

随着这三种信贷产品的使用量不断增加、操作流程不断成熟，相信在不久的将来，会有更多的供应商认可接受这三种支付方式，让其与银行承兑汇票一样，成为物流公司不可或缺的支付方式。

在华南 眺望清晨第一缕阳光

孙军 孙振波

春日的清晨，天空一碧如洗，晨风拂过海面荡漾起一波波涟漪。此刻，期盼的眼睛不由得向着海平面眺望，凝神间，伴随着几只海鸟轻轻地呼唤，那清晨的第一缕阳光就欣喜地沿着海面铺洒而来，像丝绸一样的阳光，穿越晨曦，以清澈动人的光线，在整个天际间弥漫开来。

又是一年南国三月好春时，当再一次站在七楼华南事业部办公室的窗前眺望这早春里清晨的第一缕阳光，不由得感叹起这一

年来我们物流公司华南事业部的成立、发展不就正如这海面初升的太阳，让人期待，给人欣喜么？

物流公司经过近两年的快速发展，成果颇丰。公司领导未雨绸缪、居安思危，敏锐地觉察出，随着经营规模和市场范围的不断扩大，公司单单依靠武汉本部，已不能适应快速增长的需要。为此，公司决定在经营组织架构上做出调整规划，于2013年年初在珠海成立驻外第一个事业部——华南事业部。华南事业部

从最初成立时的三人小分队通过不断探索，积极走访调研华南片区多家钢厂、水泥厂，熟悉华南市场的运营情况；到期间经历部门人事变动、7月份新人加入壮大团队，共同努力拓展新的业务市场；再到下半年后期紧抓实干、埋头奋进完成三、四季度大力保供，提升产值。最终华南事业部在不到一年的时间里共新签合同额4.56亿元，完成钢筋销售4万吨，销售金额1.5亿元，实现利润200多万。

华南事业部这一年来的成绩的取得是部门每一位员工共同努力的结果。

敢历风雨愿远行 肯为砥柱乐奉献

作为二航物流的老员工，史玉堂一开始就是作为中坚力量调任到华南事业部，这一年多的时间里见证了华南事业部的成立和发展。从一开始的三人小分队探索市场，到开始钢材供应后每月发货收货结算，再到新员工入职工作上传帮带，这位老员工可以说是身兼数职但无怨无悔。史玉堂离开了武汉的家庭来到了珠海华南事业部，一千多公里的距离他只能把牵挂放在心里，用他自己的话说就是“我来到华南事业部如果不把工作做好，不把华南事业部的业绩做上去，我对不住的不只是领导、不只是华南事业部，更是我自己的家人”。正是怀揣着这种对大家、对小家的双重责任，他始终在工作中兢兢业业、勤勤恳恳，成为部门每个人的好大哥、好榜样。同时，史玉堂更是一名敢于经历风雨、迎接挑战的战士。这一年间，他先是去到福建南平项目，每天行走于危险不断的崎岖山路；后来又前往汕头市

政项目，经历多个超大台风天气依旧顺利完成项目部保供工作；现在，他又来到汕头特种公司完成技术输出工作。敢历风雨愿远行，肯为砥柱乐奉献，史玉堂这一年多在华南事业部的工作赢得了大家的一致敬意！

风华正茂力正足 长江后浪推前浪

张小民去年5月份加入到华南事业部担任业务员，主要负责市场营销工作，半年来足迹踏遍了广东、广西、福建三省，珠海、佛山、汕头、广州等城市间的穿梭更是家常便饭，他配合公司及部门领导一心拓展业务，联系经营，在部门几个突破性的项目签订上都有着不小的贡献。

孙振波，从7月份走出象牙塔来到公司进入华南事业部，在公司内部用极短的时间积极学习公司作业流程、熟悉掌握公司平台及浪潮使用，仅仅一个多月后就基本全面负责了整个部门所有业务的入账、请款等工作；期间，他还去到汕头项目部蹲点，深入一线锤炼成长，实地学习现场供应管理经验，同时，出色地完成了集团在汕头投资的两个市政项目的

服务工作。

李羚，在华南事业部第四季度紧抓实干的关键时期加入部门，一开始就展示出巾帼不让须眉的能力，通过快速学习，协助部门在公司内部顺利地完成了各项工作，对部门第四季度全面保供、提升产值做出了自己应有的贡献。

每一位员工设定自己的目标，每一次困难全员协同攻坚，每一个机会全力把握，每一个项目全情投入，华南事业部过去的一年从成立到发展凝聚着领导的智慧、兄弟部门的协助、部门员工的努力。新的一年又将是华南事业部奋力做大的一年，我们只会更加努力，团结一心，向着更大的目标前行。

执笔至此，再看窗外，旭日早已高升，海面波光潋滟灿烂夺目，整个办公室也被阳光照个通透，抬眼望去，不经意间墙侧标注的三行字再次映入眼帘：“以发展凝聚力量，以实干形成合力，以和谐开创未来。”起身，再到窗前，再生感叹，2014年华南事业部就应该像这高升的太阳，迸射出更加炫目的光芒，洒满浩瀚无边的海洋，铺满大地四面八方！期待二航物流，期待华南事业部2014年更加灿烂美好！

修身助推中交梦， 我能，无限可能！

张荣方

古人云，穷则思变，变则通！中交集团在发展的关键时期提出“五商中交”的概念就是一种求变的举动，在大中华兴起“中国梦”之热的时候，我们的“中交梦”适时而生！作为一个二航青年，怎么样才能为“五商中交”奉献自己？怎么样才能为打造“升级版二航”贡献自己？怎么样才能为实现“中交梦”献出自己？这是作为一个追梦青年必须要考虑的！我对于自己的要求就是增强内力，修身助推中交梦，我能，无限可能！

对于增强内力和修身，我对自己的要求是三个商：“商业嗅觉，商业思维和商业执行力”，对应的三个字分别是：“快，准，狠”！

第一个商，商业嗅觉，需要的就是“快”！机遇是留给有准备的人，并且对于每个人都是公平的！所谓有准备的人就是那些善于发现机遇的人，就是那些对商业有着灵敏嗅觉的人！早年的李嘉诚还在五金工厂推销产品并且在取得不小成就的时候，面对老板的升职加薪，却依然选择辞职，为什么呢？因为在他推销五金产品的同时发现了塑胶行业的兴起。毅然辞职去了塑胶行业并且后来创业也是从塑胶行业起步，最终成就了他的商业王国！由此可见其敏锐的洞察力和无与伦比的商业嗅觉！中交集团在如今大环境不景气，多行业整合重组的条件下，提出“五商中交”这一酝酿已久的改革方向，无疑是一种敏

锐洞察力和灵敏嗅觉的体现。我们需要把握一个“快”字。个人需要增强对事物、对行业、对局势的观察，分析、总结、思考、提高自己的洞察力，提升自己的嗅觉！我能，你能，他能，则二航能；二航能，则中交能！我能，无限可能！

第二个商，商业思维！需要的就是“准”！打造五商中交，我们必须认识到位，了解市场，认清处境，准确定位！了解自己面临的危机，了解自己所拥有的竞争优势，认清自己发展的方向！电影《无人区》里面有一段长达五百公里的无人区高速公路，途中只有一个私人加油站，一箱油一千五，纯粹的暴利！跳出电影，这时候有些人可能就会想：这么高的利润，我也要去开一个加油站。于是一个个的加油站都开起来的话，可想为了赚钱，利润肯定都会被压缩。慢慢的就会有好多开不下去，加油站又一个个倒闭！但是为什么不换一种思维呢？！加油站有了，肯定有人需要吃饭，这样的无人区，吃上美味的饭菜，岂不是很舒心！那就再来一个饭店！吃上美味的饭菜，必定舒心！但长途跋涉，肯定很累，需要休息！那就再来一个旅店！这样的话利润依然很高，彼此的竞争很小，而且还会建成一个完善的生活圈，带来繁荣！这种思维就是现在“五商中交”的体现，其中的城市综合体开发运营商，以及特色房地产商的两个商更能凸显！不言从，寻找特色发展才是出路！有



时候决定发展空间的并不是局限于队伍是否庞大，也并不是说能力是否达到一定的高度，而是在于思想的维度，那就是思维！全新的思维必定会有全新的发展！我相信，我能，你能，他能，则咱们二航能！二航能，则中交一定能！我能，无限可能！

第三个商，商业执行力，对应的则是“狠”！执行力是企业战略意图实现的灵魂所在！它是企业竞争力的核心，是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键！企业的执行力应该是一个系统，由上而下！但是考虑到执行力会因为自上而下产生一种递减，所以我们要着力于解决这种不必要的减小！这就需要调动各级员工的积极性。把企业的战略变成组织的战略，组织的战略变成团队战略，团队战略变成

成员个体的战略计划！把“中交梦”，“五商中交”变成“二航梦”、“升级版二航”，把“二航梦”转化为“物流梦”、“全新商业物流”，物流全体员工以实现“物流梦”为己任，努力拼搏，全心进取，前赴后继，为打造全新商业物流的新篇章贡献自己的血与热！我相信，我能，你能，他能，咱们二航能，二航能则中交能！我能，无限可能！

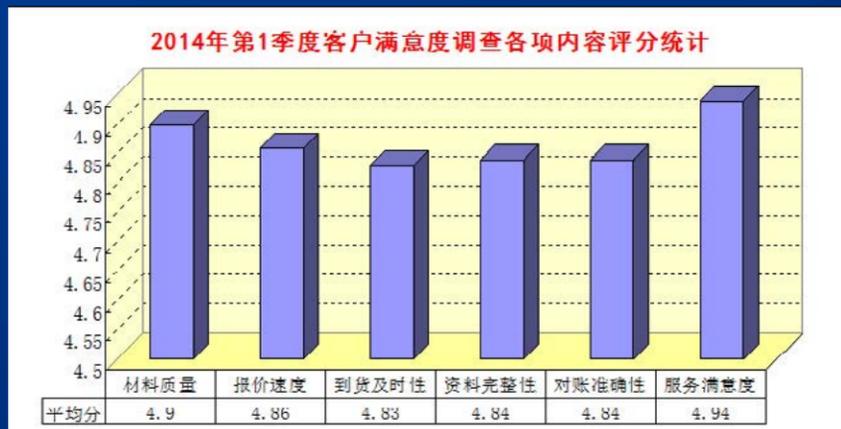
为成就自己的物流梦，助推二航梦，中交梦，我选择修身助推！培养敏锐的商业嗅觉，锻炼自己的商业思维，增强自己的商业执行力！嗅觉从快，思维从准，执行力从狠！我坚信，我能，物流能，二航能，中交更能！

物流公司 2014 年 第一季度客户满意度调查分析

物流公司第 1 季度客户满意度调查实施时间为：2014 年 1 月 1 日至 2014 年 3 月 31 日。

调查对象为公司主要客户，共发出 75 份问卷，收回 73 份问卷反馈，有 2 个项目因项目物资主管出差未能收回，回收率为 97.33%。另外，各业务部门 1 季度平均得分均超过 90%，部分业务部门平均得分 100%。总体而言，2014 年第 1 季度物流公司圆满完成了局关于客户满意度大于 90% 的要求。

第 1 季度客户满意度针对材料质量、报价速度、到货及时性、资料完整性、对账准确性以及服务满意度这 6 方面的问题展开调查，由公司经营部完成统计，统计结果如下：



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

第 1 季度针对各个业务部门调查的客户满意度，对比 2013 年第 4 季度的汇总评分情况，如下表所示：



第 1 季度的客户满意度调查，在收到的 73 份反馈里，6 个方面获得满分反馈的共计有 55 份，满分率高达 75%，相比前几个季度，物流公司各业务部门在服务质量上有着持续而稳定的提高。

客户建议

- 1. 工作认真负责，在我公司资金短缺情况下，满足供应；
- 2. 提高供货及时性。

—公司武船双柳

- 1. 提高响应，加强对账的及时性和准确性；
- 2. 考虑海外项目时差因素，加强沟通；
- 3. 希望必要时能精简流程，提高供货效率。

—公司利比里亚码头

服务态度好，送货及时，希望继续保持。

—公司无锡江阴中夏港 5 码头

- 1. 供货及时，具备较强垫资能力；
- 2. 完善集中采购平台功能信息，譬如可导出完整对账单信息。

—公司泰州联成仓储

- 1. 服务周到，能调配资源提供方案给项目部选择；
- 2. 希望加强工作的及时性和灵活性。

—公司委内瑞拉卡贝略港

- 1. 工作认真负责，沟通顺畅；
- 2. 希望合同加增备货周期，减少催货率。

—公司沌口东荆河

- 1. 希望加强沟通；
- 2. 希望建立健全突发事件快速反应机制。

—公司深圳范和港大桥

- 1. 服务优质，产品质量合格；
- 2. 希望提高供货和信息反馈的及时性。

—局外四航通界

对于各项目部在调查反馈里提出的一些基于服务和协作方面中肯的意见和建议，现已将客户满意度调查结果和细则反馈至各相关业务部门，以便其尽快有针对性的完善，来提高对项目部的服务质量。在今后的工作中，我公司会严格秉承局关于物资集中采购的理念和思想，积极改进和完善自身服务，进一步加强与各分子公司、各个项目部之间的信息提供与沟通、服务和供应保障等工作。（宗田）

第二季度 钢材市场行情预测



“金三”无望，钢贸商又开始盼“银四”，三月份在下游需求市场量有限、钢厂减产动能不足、资金链紧张、钢铁业信贷违约升级等消息影响下钢市不甚理想，四月份我们无须悲观，春暖花开，钢市也将在二季度出现转机，四月行情或将出现小幅涨势。

一、跌幅收窄：

根据“我的钢铁”提供的最新市场报告，最近一周，国内综合钢价指数报 123.25 点，环比下跌 0.34%。业内分析指出，进入 3 月份以来，钢市延续弱势行情，成交一般，不过近期跌势有所收窄，钢厂新一轮出厂定价将相继出台，市场目前普遍采取观望态度。

据分析，在板材市场上，价格总体还在下跌。中厚板市场弱势盘整，贵阳、广州、成都等地吨价持稳，上海、南京等地价格下跌 30 至 40 元。市场内人士说，目前中板价格已经降至近年以来低位，产能利用率也已降至较低水平，在没有重大利空消息的情况下，价格回落空间或将收窄。热轧板卷价格弱势盘整，西安、西安等地吨价一周下跌 50 至 60 元，跌幅较大。虽然库存压力并不大，但是市场成交始终一般，资金面依然紧张，贸易商对后市的信心明显不足。

在建筑钢市场上，价格总体下跌，但具体到各个地区，却是有涨有跌，上海、南京等南方市场的吨价周跌幅集中在 10 至 50 元区间。目前，下游工地已逐渐开工，但对钢材的需求尚未放量，成交情况一般，库存消化缓慢，商家的观望情绪较浓。北方市场一度价格较为坚挺，但是最终迫于终端需求难有好转的压力，价格再度回调。

二、钢市现转机 四月有望上扬

1、原材料有望向上，成本支撑作用增强

钢坯方面，近期受“政治副中心”及“京津冀一体化”概念的热炒，一定程度上提振了华北钢市信心，部分市场成交活跃，推动唐山钢坯连续小涨。下周进入四月初，市场资金压力会有所缓解，贸易商的操作积极性会有所提高，价格有小涨

可能，预计幅度 30 左右。

铁矿石方面，目前进口矿震荡向上，掉期和期铁的大幅拉涨推动普指走高，港口现货商家信心有所恢复，商家低价惜售意愿增强，部分贸易商甚至有封库的情况，但钢企对此并不认同，对涨幅有所抑制，后期进口矿或将延续盘整向上的走势，成本支撑力度加大。后期矿价续跌几无可能，四月份成材若有明显改善，矿价有小幅反弹可能。

2、环保减产仍持续，产量继续下降

环保减产压力持续存在，国务院去年 10 月出台指导意见表示，要坚决遏制产能盲目扩张，并提出未来五年压缩钢铁产能总量 8000 万吨以上 2014 年河北省单位 GDP 能耗要比 2013 年下降 3% 左右，今年减煤压钢各 1500 万吨。环保限产对地区供给形成一定抑制，一定程度上利好该区域厂商。据中钢协

最新数据显示，2014 年 3 月中旬预估全国粗钢日均产量 209.6 万吨，旬环比下降 0.04%。随着需求的好转，供求矛盾的化解，钢价有望反弹。

3、天气转晴，成交好转

三月份华南中北部降雨显著增强，甚至局地还出现大暴雨。我国长江以南大部分地区均被降雨所笼罩，与此同时，东北、华北东部地区也有浙沥小雨，国内多地降雨不利下游工地开工，钢材需求将受到影响，部分雨势较大地区钢市成交更可能趋于停滞，不过随着雨季的结束，在下半月下游采购活动增多，商家成交好转。

4、投资项目开工，拉动钢需

今年在年初报告中指示，2014 年铁路部门将安排固定资产投资

6,300 亿元，投产新线 6,600 公里以上。这其中包括兰新铁路第二双线，今年的投资量将达 136 亿元；大同至西安铁路，今年投资 40 亿元，该项目预计 2014 年竣工；山西中南部铁路通道，今年投资 93 亿元，该项目预计 2014 年建成通车；长沙至昆明铁路客运专线，今年投资 229 亿元，其中长沙到贵阳段预计 2014 年完工，贵阳到昆明段预计 2015 年完工；新建铁路云桂线，今年投资亿元。随着一季度各种天气影响，政策影响等等，项目开工率不高，二季度的到来，四月也将全面开工，铁路建设将有效的拉动当地轨道钢等钢材需求。另保障房建设，城镇化建设也将有利于建筑用钢的需求释放。

阳春三月，万物复苏，大地呈现出一片生机勃勃的景象。伴随着大地回春，我国钢材市场整体呈现出回暖的局面。

根据“我的钢铁网”发布的钢铁行 PMI 指数来看，2014 年 3 月份为 44.2%，环比回升 4.3 个百分点，在连续三个月下降后首次回升，市场投资采购信心在提升。从“我的钢铁网”公布的钢材市场价格行情看，上海地区从 2014 年 3 月 26 日-2014 年 4 月 1 日连续 5 日价格上涨，平均涨幅 10 元/吨；河北地区石家庄建筑钢材价格从 2014 年 3 月 24 日-2014 年 4 月 1 日连续 7 日价格上涨，平均涨幅 20 元/吨。对于第二季度建筑钢材行情走势，虽然供需关系将继续阻碍行情运行，但眼下市场价格已然跌到市场地步区域，特别是在下半月期钢连续反弹的带动下，绝大多数现货市场已开始有跟进走高的趋势。另外，在一季度数据不佳预期较强的背景下，为保经济增长，宏观政策将出现利好局面，这有利于钢市向好发展。四月份为下游终端用钢企业的施工旺季，随着终端需求释放的恢复，加之目前市场各商家的心态有所回暖，特别是在各厂家短期政策也多偏强调整的支撑下，商家持稳心态会增强，因此第二季度钢材市场主流走势将会进入持稳局部略有上涨调整。（丁颖）

4月2日全国主要城市HRB400螺纹钢价格汇总

螺纹钢	上海	杭州	南京	合肥	福州	南昌	南宁	广州	长沙	武汉	郑州	北京	天津	石家庄	太原	沈阳	哈尔滨	重庆	成都	西安	兰州	乌鲁木齐	均价				
HRB400 12mm	3270	3380	3380	3360	3720	3680	3370	3640	3640	3630	3350	3550	3190	3190	3320	3510	3350	3310	3590	3650	3790	3750	3340	3500	3400	3474	
涨幅	+10	+10	+10	+10	+10	0	0	0	+10	0	+20	+20	0	0	+10	0	-10	+10	+20	+20	+10	0	0	0	+7		
产地	中钢	中天	永钢	济钢	马钢	二钢	萍钢	柳钢	韶钢	德钢	新钢	天钢	天钢	河北	敬业	首钢	长钢	新钢	西钢	达钢	威钢	永钢	昆钢	龙钢	德钢	八钢	-
计量方式	盘计	-																									
30天均价	3220	3333	3345	3350	3717	3571	3353	3683	3624	3563	3313	3499	3139	3180	3316	3483	3372	3341	3598	3590	3736	3734	3322	3527	3454	3453	
HRB400 20mm	3220	3290	3320	3300	3540	3420	3260	3350	3480	3430	3240	3360	3100	3100	3140	3250	3210	3520	3480	3650	3540	3220	3310	3150	3326		
涨幅	+10	+10	+10	+10	+10	0	0	0	+10	0	+20	0	0	0	+10	0	-10	+20	+10	+20	+10	0	0	0	+8		
产地	中天	中天	永钢	济钢	马钢	二钢	萍钢	柳钢	韶钢	德钢	新钢	天钢	天钢	河北	敬业	海鑫	新钢	西钢	达钢	威钢	永钢	昆钢	龙钢	德钢	八钢	-	
计量方式	盘计	-																									
30天均价	3164	3237	3265	3251	3543	3331	3243	3370	3454	3363	3195	3337	3096	3096	3136	3253	3272	3241	3507	3450	3583	3512	3208	3304	3204	3303	

4月1日国内主要钢材市场价格变化情况

品种	日期	上海	杭州	无锡	广州	武汉	郑州	北京	天津	沈阳	重庆	成都	西安
高线 Φ8mm	04月01日	3190	3360	3370	3320	3430	3430	3220	3210	3290	3620	3490	3240
	03月31日	3180	3340	3350	3310	3420	3400	3220	3210	3290	3620	3490	3240
	涨跌	10	20	20	10	10	30	0	0	0	0	0	0
三级螺纹钢 Φ20mm	04月01日	3130	3310	3300	3480	3340	3360	3090	3090	3250	3500	3470	3210
	03月31日	3120	3300	3300	3470	3340	3350	3080	3080	3250	3500	3450	3210
	涨跌	10	10	0	10	0	10	10	10	0	0	20	0
中厚板 20mm	04月01日	3460	3480	3470	3570	3450	3350	3310	3300	3450	3540	3550	3390
	03月31日	3460	3480	3470	3570	3450	3350	3310	3300	3450	3560	3550	3370
	涨跌	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-20	0	20
热轧板卷 5.75mm	04月01日	3360	3370	3340	3450	3330	3370	3260	3280	3250	3500	3490	3320
	03月31日	3350	3370	3330	3430	3340	3370	3260	3250	3500	3480	3300	
	涨跌	10	0	10	20	-10	0	0	30	0	0	10	20
冷轧板卷 1.0mm	04月01日	4090	4120	4090	4260	3960	4330	4300	4300	4360	4200	4260	4500
	03月31日	4100	4130	4090	4260	3980	4330	4300	4300	4360	4210	4260	4500
	涨跌	-10	-10	0	0	-20	0	0	0	0	-10	0	0
5#角钢	04月01日	3520	3550	3520	3480	3340	3400	3400	3380	3250	3600	3600	3550
	03月31日	3520	3550	3520	3480	3340	3400	3400	3380	3250	3600	3600	3550
	涨跌	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2014年3月全国17个主要城市20mm中板售价对比

	中南				华东			华北			东北		西北		西南			
20mm中板	武汉	广州	长沙	郑州	上海	南京	福州	北京	天津	唐山	沈阳	哈市	西安	兰州	贵阳	成都	重庆	
2月28	3480	3560	3630	3350	3590	3560	3670	3320	3360	3310	3480	3590	3430	3460	3750	3550	3570	
3月31	3460	3560	3600	3360	3550	3530	3650	3330	3300	3320	3440	3590	3370	3430	3750	3550	3570	
涨跌	↓20	0	↓30	↑10	↓40	↓30	↓20	↑10	↓60	↑10	↓40	0	↓60	↓30	0	0	0	
钢厂	邯钢	韶钢	韶钢	邯钢	济钢	马钢	新钢	天钢	天钢	天钢	天钢	天钢	天钢	酒钢	酒钢	柳钢	酒钢	重钢

跨越历史时空的桥梁

——浅谈档案工作的意义

陶伶



国际档案理事会会徽

灵感来源于古罗马神话中护门神雅努斯(janus)的两面头像,取“一面注视过去,一面展望未来”之意,象征万物之灵的开端。

档案是历史见证,记录历史的痕迹,将过去与未来贯穿起来。我国老一辈革命家对档案和档案工作非常重视,甚至在革命战争的艰难岁月、在极端困苦的条件下,都将档案文件视作比生命还要珍贵。如国内革命战争时期的《文件处置办法》,是在1931年4月由瞿秋白起草,其中要求党的文件最理想的是一式两份,“一份存阅,一份入库,备交将来(我们天下)之党史委员会”。延安时期毛主席带着92箱档案文件一同辗转和转战陕北。企业研发、生产、经营和管理的过程及最终结果,除实物外,都是以档案形式保存。档案作为知识、信息的载体是不言而喻的,在市场经济、即法制经济条件下,企业权益的维护也日益离不开档案这一载体。

档案是一方面是有形资产的有效、合法记

录形式,有形资产的管理、经营、保值、增值都离不开档案的凭证、依据和基础作用,它的价值绝不是仅仅是其载体的价值。2002年至2006年,重庆钢铁集团公司利用档案94893人次,提供各类档案利用121099卷次,在企业债转股、增发A股、清收欠款、技术改造、厂务公开、减灾财政拨付、企业文化、效能监察和降本增效工作中积极地提供档案利用,取得直接或间接经济效益(节约或减少经济损失)12132.41万元。大港油田现有档案馆一个,档案室32个。档案馆、室藏档案资料约100万卷,年均利用档案18000人次,150000卷次。企业档案在企业管理、新油区勘探生产、老油田挖潜增效、债务清欠、技术创新等方面发挥了不可替代的作用,收到了较为显著的经济和社会效益。近年来,利用档案创效益典型事例

千余例,间接创效益17亿元,直接创效益4亿元。

档案管理工作对我国现代企业制度的健康发展起着至关重要的作用,但在现实社会中,档案管理工作的重要性淡化成为一种较为普遍的现象,很多人对档案管理工作的重要性缺乏足够的认识,认为档案管理工作可有可无,没有充分认识到档案事业在社会发展中的战略作用和实际意义。随着我国档案法的颁布实施,使档案事业的发展有了法律依据和保障,标志着我国档案事业进入了法制建设的轨道。档案事业的管理要做到有法必依、执法必严、违法必究,确保档案事业健康发展和档案财富的安全保管。

《中华人民共和国档案法》第二条规定,“本法所称的档案,是指过去和现在的国家机构、社会组织以及个人从事政治、军事、经济、技术、文化、宗教等活动直接形成的对国家和社会有保存价值的各种文字、图表、声像等不同形式的历史纪录。”其特点有:档案是直接形成与社会实践活动的原始的记录;档案是由文件有条件地转化来的;档案来源广泛,内容丰富,形式多样。

国家档案局10号令《企业文件材料归档范围和保管期限规定》第二条规定“企业文件材料是指企业在研发、生产、服务、经营和管理等活动中形成的各种门类 and 载体的记录”;第六

条规定“凡属企业归档范围的文件材料,必须按有关规定向本企业档案部门移交,实行集中统一管理,任何个人不得据为己有或拒绝归档”。企业档案是企业各项活动的真实记录,是社会劳动的产物,是历史文明进步的阶梯,是历史的鉴证,也是规划未来的宝贵财富,它可以维护企业的经济效益、合法权益和历史真实面貌,具有历史价值和社会经济价值,有的直接对企业各经营管理活动提供依据和凭证作用,有的对企业的对外宣传、市场营销、长远发展规划产生一定影响。

档案的种类分为三大类:有文书档案、科技档案和专门档案。档案工作指用科学的原则和方法管理档案,为各项事业服务的工作,主要包括档案的收集、整理、鉴定、保管、统计和利用等六个方面,简称“六个环节”。随着数字化、网络化的不断深入,档案本身也发生了转变。首先档案本身在数字化的冲击下,其形式由原先可视记录识别型转变依赖机器识别的代码型(电子档案)。档案管理模式也从传统手工模式不断发展,历经单机数据管理模式、网络信息管理模式到知识管理模式,并且随着管理模式的不变化其管理流程、手段等也发生了相应的变化。以前基于手工的档案管理流程需要针对电子档案管理特点相应调整。

面对新形势和新任务,我们应充分认识档案管理在企业知识管理体系中的作用,建立企业知识库,使档案信息资源成为企业共有的知识财富。使前辈们积累的大量经验成为后辈们成功的启示;教训成为后辈们的前车之鉴。因此,在激烈的市场竞争中,只有知识的积累和传承,企业才能蓬勃发展、经久不衰,共筑百年二航之梦。

王翠萍

我和婆婆之间的幸福



婆婆今年68岁了，一辈子生活在江苏农村。在她那个年代一般家庭里至少都有四、五个孩子，而她只有两个子女，一个是我老公，一个是我的小姑娘，所以对这一对儿女真可谓是视如掌上明珠。当初老公和小姑子来城里工作，他们二老是坚决反对的，但最后还是拗不过儿女。

记得我们那会儿生小孩的时候，婆婆才40多岁，她不得不丢下公公，大老远来城里给我们带孩子。其实，婆婆不是很会带孩子的，听老人们说，我老公还不会走路的时候，婆婆总是把他放在摇床里，门锁上就出去干农活了。有一天，婆婆又下地了，起初邻居还听得见孩子哇哇大哭，后来就没声音了，好心的邻居把门撬开，发现孩子已经满脸发紫，差点就被身上厚厚的被子闷死了。接下来的孩子就没有那么幸运了，那个年代的人，田地看得比孩子重要。在干农活上，婆婆也从来不甘示弱，比男劳力还强，再加上营养不良，据说夭折了好几个孩子，只保住了老大，和最小的一个小姑子，所以老公和小姑子之间相差七岁多。虽然只有两个宝贝孩子，婆婆从不溺爱他们，在做人和学习上要求比别人家都严，孩子们最后也都很优秀。

常言道：“家家有本难念的经”，其中一本就叫“婆媳经”。我觉得自己很幸运，遇上了一个投缘的婆婆，和她老人家在一起感觉非常自然、舒服。她帮我清理了衣柜，会很幽默地说：“萍，你们的衣服怎么变少了？抽屉空出来了呢！”一大把年纪了，婆婆还会骑自行车、摩托车。记得她

骑自行车带我时，怕我麻烦，总让我先坐上，然后她再骑。有一次，她看我们几个晚辈都不敢杀鸡，一脸的不屑：“这点出息，鸡都不敢杀”“你奶奶可有出息了，曾经养过一头猪，很不乖，不好养，她气急了把它杀了的。”公公在一旁补充道，我和儿子的嘴张成了“O”型，半天合不上。有时晚上下班回来，我们怕她累了，想帮忙洗下碗，她一脸生气的样子：“我就这么点儿工作，让我干吧！等我哪天洗不动了你们再洗！”“我们都快洗不动喽！”老公在一旁打趣着说。婆婆就是这样一个善良朴实而又不乏幽默的人。

前些年我们买房，两老非要把省吃俭用积攒下来的几万块钱分成两份，一份给儿子，一份给女儿，我们做后辈的，考虑到老人年事已高，很不容易，没要。后来，婆婆找到我们：“你小姑买房不要我们的钱，老头子在家里不高兴了！担心到时候年龄大了，会不会不要我们去住呀？”为了避免产生误会，我们不得不接受了这份沉甸甸的心意。聪明的婆婆以这种方式逼着我们乖乖“就范”了。

婆婆还是一个明事理的婆婆。她自己不识多少字，但我们需要学习，专业考试，工作繁忙，需要出差，她都很理解和支持。只要一接到我们的求助电话，她马上放下手里的活，千里迢迢的赶来，帮我们料理家务，陪孙子。

两老现在年纪大了，我们也是因工作调动离家越来越远，从江苏辗转到安徽再到湖北。两老很想念我们和孙子，我们也

牵挂着两老，公公有时想来看看，但婆婆心疼来回一趟的路费。我和老公就找个借口打电话说：“我们想吃那个自家腌的萝卜干了，有空给我们送点过来吧！”这样说的话，公公是非过来不可的，婆婆也乐得放行。

就是去年公公过来武汉的那一趟，婆婆一个人在家生病了，公公就马上赶回去了。老公打了几次电话，说就是有点头疼，一个星期没吃什么东西。“一个星期没吃东西，那不是饿坏了？”我一听就急了，赶快打电话到处托朋友，给婆婆联系上了上海的华山医院，结果检查出来是蛛网膜下出血，得做脑部介入手术。这是一个大手术，婆婆怕我们花钱，说什么都不肯去上海，非要回老家休养。

我们花了很多功夫，婆婆终于同意住院了，我们运气也很好，联系上了给赵本山主刀的那位专家。在重症监护室里，婆婆每天一个人，只能对着天花板发呆，这里静悄悄的，气氛有点阴森。那次我们探视的时候，婆婆哭了，说不想呆在那里。后来，我们就想办法把她调出来了，没过几天，看着我们每天忙碌地奔波于医院和酒店，老人家又心疼了，“我还是住到那个里面去吧！这样你们也省事些，不用老呆在这儿！”老人从来是为子女考虑得多些。

最后，手术很成功，婆婆精神也好多了，老跟我们开玩笑说：“我遇到的那个一把刀啊，是给赵本山动手术的，我现在呢，就是赵本四！”从婆婆的笑

话里，我们读出了老人的幸福和感动。说实话，做儿女的，只要老人健康幸福，那个比中彩票都还要高兴！

每年的春节，是一家人最开心的日子。大家难得聚在一起，可把婆婆忙坏了，里里外外，杀鸡杀鸭，想着把最好吃的要让我们吃到，吃不完还要大包小包装起来，给我们带上。她的幸福溢于言表，“哎，看着你们现在的样子啊，我死也值了！”“您怎么能死呢？您可是我们好不容易才抢回来的啊！”一家人笑开了花。

周转材料信息

联系人:刘文建 电话:1877 199 7980

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	3000
2	物流公司	支撑架	450	片	200
3	物流公司	支撑架	900	片	500
4	物流公司	贝雷销		支	2000
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		35
8	物流公司	型钢	工 40		113
9	物流公司	型钢	工 56	吨	100
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*2000	吨	101
19	物流公司	钢支撑	609*16*1000	吨	67
20	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	30
21	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	10
22	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	5
23	物流公司	连接杆	609*16*1.45	吨	86
24	一公司	贝雷片	2*1.5	片	25
25	一公司	支撑架	450mm	片	520
26	一公司	工字钢	工 32a	吨	10
27	一公司	工字钢	工 36a	吨	75
28	五分公司	挂篮		台	12
29	五分公司	爬模系统		套	2
30	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45

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

二月春风



枝头春意闹



PHOTO
GRAPHY

宋建蓉摄影作品



明艳



疾风劲草

二航物流

总第三期



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