

航科物流

总第 9 期

2016 年 1 月刊

主办：武汉航科物流有限公司
中交二航局物资采购中心

诚信共赢 拼搏奉献 持续改进 超越自我

本期导读

- P1 新年致辞
- P4 物流公司召开干部大会宣布新领导班子任命
- P6 中交二航局阳逻产业园招商推介会圆满举行
- P29 从宏大叙事到顺势而上
- P32 用勤奋上进践行“商”文化
- P40 2015 年采购中心运行情况报告
- P49 另辟蹊径，逆境突围





中交二航局 阳逻产业园招商推介会



新年致辞

羊毫饱蘸浓墨重彩酬壮志，猴棒劲舞实事兴邦竞风流。

站在时间的路口，盘点旧岁，航科物流的2015年，辛勤劳作，岁物丰成。

过去一年，公司经历重大而深刻的变化，更名为武汉航科物流有限公司，升格为党委，实现在汉周转材料整合，成立电子商务部，员工人数超过150名，经济指标再创历史新高……在全体员工的共同努力下，公司“十二五”规划圆满收官。

这一年，公司充分发挥“平抑价格，补位保供”专业支撑职能，切实让利于项目，应标率、补位率实现两个100%，成功中标中国交建“区域年度入围供应商”。

这一年，内外部市场拓展成效显著，实现与钢厂、水泥厂直接对接，提升上游议价权和话语权，在沪通、杭黄、五峰山等重点项目取得经营突破，在专业服务方面得到铁路业主认可，两度荣膺沪通项目“优秀供应商”。

这一年，总分经营架构体系进一步夯实，驻外机构以蒙文砚、深茂等大项目为依托，加速片区经营拓展，有效整合上游厂商资源，对接下游项目服务，加大局内项目支撑力度和服务保障，为工程顺利推进保驾护航。

这一年，在汉周转材料整合率先破题，优化资源配置，提升周转材料使用效率，推进管理创新，强化内部市场服务能力和外部市场竞争能力，成为“集约经营，协同发展”理念的最新示范。

这一年，公司取得道路运输经营许可资质，打通物流产业脉络，阳逻产业园2#泊位顺利完工，招商推介会成功举办，物流地产开发和运营强势推进。

这一年，公司依托国家“互联网+”战略，结合企业自身优势和发展需求，成立电子商务事业部，推进平台经济商业模式发展，推动企业互联网转型，持续强化专业能力，为二航局主业发展提供更大助力。

这一年，公司强化现金流平衡控制管理，提高资金使用效率，连续两年实现年底账面现金为正目标；建立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，确保业务执行过程安全可控；形成完善的信息化业务流程及管控机制，打造具有商贸公司特色的物流信息化管理模式。

这一年，公司着力打造“航科物流”品牌文化，不断提升文化“软实力”，“2015我们再出发”健步走、“品质发展，青春领跑”迎春长跑、“春满产业园”植树、“砥柱中流”党员活动、“击水中流”游泳比赛、“航科杯”羽毛球赛，潜移默化，润物无声。

成绩和汗水留在2015的那片天空。当一切清零，2016年我们重装上阵。

未来五年，我们要成为市场化全供应链服务的提供商，包括工程物资供应链服务商、周转材料资产管理与运营服务商、物流地产开发和运营服务商、电子商务运营服务商，要实现百亿产值、亿元利润，要做到内外兼修、三流合一。前景令人鼓舞，蓝图催人奋进。但天上不会掉馅饼，我们要继续保持干事创业的锐气和激情，要拿出舍我其谁的信心和闯劲，要坚守从严从实的作风和精神，迈好“十三五”第一步。

新的一年，我们要落实“衡价保供，拓市行商”新战略定位，统一意志，一以贯之，为矢志成为二航局新的经济增长极，打造“航科物流”品牌戮力同心。

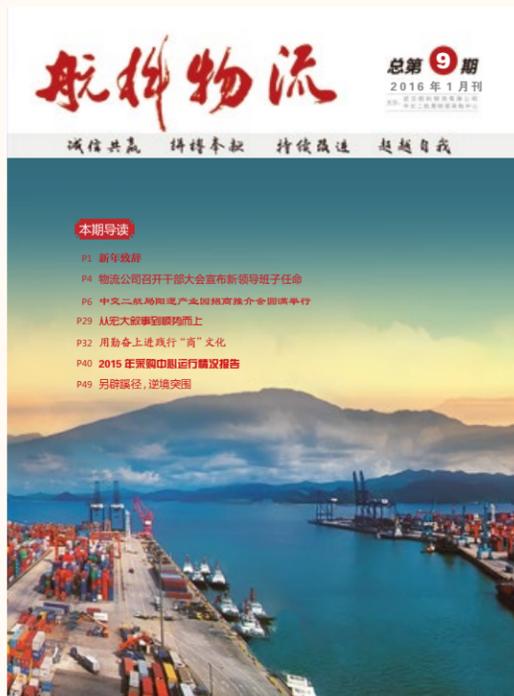
新的一年，我们要做好局产业链、价值链的重要专业支撑，进一步深耕外部市场，破除壁垒，最大程度赢得市场化改革红利，充分发挥创新求变的商业精神、诚信服务的商人气质、博弈整合的商场智慧，勇做二航商文化的探路者、急先锋。

新的一年，我们要潜心完善制度的硬约束，加强内部控制体系建设，着力提升企业管理效益，进一步梳理规范管理制度、工作流程、分权授权体系以及风险防控体系，保障公司在跨越发展的道路上走得更好更快。

新的一年，我们要着力培育文化的软牵引，继续梳理和提炼物流公司商文化基因，强化员工对“航科物流”文化的认同感，以文化理念的内生驱动为企业发展提供不竭动力支撑。

2016年，让我们张开双臂，迎接激情燃烧的岁月，拥抱瑰丽光明的前程。

INDEX 索引



主办单位：武汉航科物流有限公司
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 新年致辞

◎ 特别报道

4 物流公司召开干部大会宣布新领导班子任命
6 中交二航局阳逻产业园招商推介会圆满举行

◎ 资讯平台

8 炎炎夏日情意浓
9 放飞梦想，拥抱快乐
10 蒋成双董事长到物流公司调研
11 公司开展第二届“击水中流”游泳比赛活动
12 公司更名为武汉航科物流有限公司
公司召开债权清收专题会议
13 公司开展“我为物流发展建言献策”活动
公司两名员工参加局安全技能比武
14 公司工会举办职工代表履职培训
15 公司“导师带徒”活动获局表彰
公司阳逻生产基地码头工程 2# 泊位主体完工
16 公司开展 2015 年度内部审核工作
物流公司喜获中建股份华中区域钢筋集采供应权
17 公司举办 2015 年经营合同法律风险防控专题讲座

18 公司成立志愿者服务队
19 “航科杯”杯羽毛球团体赛圆满落幕
20 公司开展 2015 年新员工入职培训
21 公司开展师徒协议签订仪式暨新老员工座谈会
22 公司新员工进行九真山户外拓展培训
23 中交二航局 2016 年度周转材料租赁招标成功举行
物流公司喜获连锁铁路项目水泥供应权

◎ 管理提升

24 强化总部管控职能，优化人才竞争机制
25 关于电商钢材板块构架的建议
26 关于阳逻产业园发展的建议
28 航科物流 2015 年优质供应商名录

◎ 海外连线

29 从宏大叙事到顺势而上
——浅析“一带一路”给公司海外建材贸易带来的机遇和挑战

◎ 物流文化

32 用勤奋上进践行“商”文化
34 师傅，我想对您说！
36 我们和公司一起成长
38 2015 年第三季度明星员工工作感言

◎ 集采跟踪

40 2015 年采购中心运行情况报告

◎ 学习园地

43 经营合同法律风险防控案例分析

◎ 客户管理

44 物流公司 2015 年第三季度客户满意度调查情况分析
45 客户反馈

◎ 市场风向标

46 2016 年第一季度钢材行情预测

◎ 物流沙龙

48 留学小记
49 另辟蹊径，逆境突围
——海南琼乐高速中标纪实
50 互联互通 创新升级
51 记沪通大桥项目“搭档”黄玮
52 吃有吃相
古田会纪
封二 中交二航局阳逻产业园招商推介会
封三 2015 定格航科



物流公司召开干部大会 宣布新领导班子任命

12月28日，武汉航科物流有限公司召开干部大会宣布新领导班子任命，二航局董事长、党委书记蒋成双出席大会并作讲话，局董事会秘书、党委组织部部长封加钧主持会议，局组织部干事刘俊、胡珊珊，物流公司领导班子成员、中层干部和职工代表共42人参加会议。

经局党委研究决定，委派杨拯任武汉航科物流有限公司执行董事、刘高任监事，杨拯任武汉航科物流有限公司总经理、法定代表人，刘高任副总经理，苏中涛、王亚东、金浩、代永该任副总经理，颜响林任财务总监；成立中国共产党武汉航科物流有限公司委员会，刘高

任党委书记，杨拯任党委副书记。

蒋成双对调整后的领导班子及成员寄予厚望，希望在国家经济形势严峻的新常态下精诚团结、锐意进取，发挥更大的作用，希望升级后的物流公司能成为后起之秀，在二航局的贡献度逐年上升。蒋成双充分肯定了物流公司“平衡保供，拓市行商”的战略定位，并对物流公司今后的发展提出了四点要求：一是要及时调整发展战略和经营策略，不仅要做到规模更大，也要做到实力更强；二是要加快人才培养，既要“相马”，又要给平台“赛跑”；三是立新规，提升管理精细化水平，在流程设计、职责分工、考评机制上进一步优化；四是

积极寻求拓展的空间和途径，物流公司在保障内部供应的同时，要眼睛向外，走出二航，走向国门，走向世界。蒋成双表示，物流公司当下开发的电子商务板块，是一种经营理念和思路的调整，要强力、稳妥推进。蒋成双最后强调，希望物流公司在新的名字，新的起点下，拥有新的面貌，做出新的成绩，展现出新的状态。

杨拯表示，感谢二航局对物流公司发展的支持与关心，对上级组织的决定坚决拥护，对新加入物流公司的两位班子成员表示欢迎。杨拯并承诺，物流公司新的领导班子将带领全体员工团结奋进、求真务实，从五个方面抓好工作：一是严格履行平衡保供职责，奋力拓展外部市场；二是坚持民主集中制，维护班子团结，增强班子凝聚力和战斗力；三是自觉践行“三严三实”，汇聚企业发展正能量；四是坚持改革创新，实现跨越式发展；五是坚持维护职工权益，实现企业和职工共同发展，让职工共享企业发展成果。

刘高表示，物流公司正处在一个重要的发展时期，物流公司的升格充分表明了二航局对公司发展思路和发展态势的认可。公司下一步将深入梳理规范管理制度、工作流程、分权授权体系以及风险防控体系，保障公司在跨越发展的道路上走得更好更快。全体员工要继续保持干事创业的锐气，进一步做强做大企业，做好二航局的专业支撑。刘高最后承诺，将勤政廉政，不忘初心，与公司领导班子一道，带领全体员工在新的发展平台上共同努力，励精图治，让物流公司成为二航局新的经济增长点，实现“德行江海，物流天下”的专业化之梦。

局组织部考核组在会上对物流公司领导班子及成员进行了民主测评。

会后，蒋成双一行到新更名的武汉航科物流有限公司进行了隆重简洁的揭牌仪式。（卢娟）





中交二航局阳逻产业园招商推介会 圆满举行

10月28日，公司在阳逻新港国际大酒店举办了中交二航局阳逻产业园招商推介会，公司总经理杨拯、党总支书记刘高、财务总监颜响林、副总经理苏中涛、金浩及阳逻产业园事业部负责人参加了会议。本次会议得到了社会各界朋友的大力支持，出席会议的嘉宾有武汉市新洲区政府领导，武钢、鄂钢、沙钢、长江、冷钢等钢厂领导，中铁中南、中铁物贸、五矿、武汉天和、武汉大汉等经销商朋友和招商银行、兴业银行、交通银行等银行领导。会议由经营部经理曾小伟主持。

会上，公司副总经理金浩代表武汉航科物流有限公司致欢迎辞。他表示非常感谢各

位领导和嘉宾一直以来对公司业务的支持和对阳逻产业园区建设的关注，并郑重承诺公司将充分发挥在资本、产业链、团队等方面的优势，为钢铁物流行业提供优质和专业的服务，诚邀社会各界朋友加盟中交二航局阳逻产业园，共创美好未来。

各位嘉宾实地考察了园区后，阳逻产业园事业部经理周波以专题宣传片和PPT的形式全方位立体展现了产业园概况、总体规划、四大优势、良好的外部投资环境及完善的硬件设施设备。中交二航局阳逻产业园，由世界500强企业——中国交通建设股份有限公司旗下中交二航局强力打造，武汉



航科物流有限公司全面运营，总投资额达15亿元人民币。产业园位于阳逻双柳古龙产业园内，与S112省道相接，距阳逻国际集装箱港保税区10分钟车程，距武汉外环线15公里，汉施公路20公里。地理位置优越，水陆交通便捷。产业园自有600米长江黄金水道岸线，4个5000吨兼顾1万吨级泊位，现有及拟建室内仓库15000平方米，现有堆场面积480亩。产业园以中交二航局现年400亿元以上的施工产值为依托，以中交二航局物资集中采购战略体系为支撑，为入驻产业园区的厂商提供钢材集中采购的合作机遇。产业园本身拥有央企的行业及专业资源背景，积累了深厚规范的管理底蕴，拥有较好的市场抗风险及合同履行能力，实力雄厚，信誉可靠，可协助入园厂商与银行合作，提供配套金融服务。

最后，招商银行武汉分行小企业金融部总经理张志勇作为嘉宾代表上台讲话，他谈到，“我行从2002年开始和中交二航局开展业务合作，已经有13年时间，不仅在资产授信业务上有了较大的发展，同时还在存款、工资奖金代发、信用卡、网上银行等多项业务上有全方位的合作。中交二航局一直以来

都是我行的重要战略合作伙伴，其实力雄厚，信誉可靠，在十几年的合作中双方建立了良好的互通互信关系，双方在许多新兴业务上进行了创新合作，在2014年成功协助二航局开出了第一张商业承兑汇票，并且解决了收票供应商的融资问题，为此我行给予中交二航局的的上游供应商5亿元的商票保贴额度，截止到目前，已经给予其中交的供应商授信18户，授信金额达2.7亿。”同时，他还承诺，“我们愿意继续与中交二航局一起探讨研究制定专门的服务方案，为入驻园区的供应商提供崭新优质的专业配套金融服务！”

通过此次会议，让客户对中交二航局阳逻产业园有了深入直观的了解，对未来的合作也充满信心。期待中交二航局阳逻产业园在接下来的发展中更上一个新台阶。（卢娟）



炎炎夏日情意浓

——公司职工集体献血救助重病同事

8月4日，公司驻外项目职工刘杨患动脉瘤样骨囊肿回汉治疗，因病情危急，急需2000ml血液进行手术治疗。可目前所治疗的医院血库告急，无法为他及时供血做手术，家属万分着急，四处求助。得知这一情况，公司工会及团总支在第一时间发起倡议，动员公司在汉青年员工向就近武广血站献血，帮助患者及时得到治疗。

上午9时，当这一消息在公司QQ工作群“物资一家人”传开，一股无偿献血的爱心热潮在群里澎湃而起，

“我可以捐血！”“我也符合！”“报上我一个吧！”无偿献血者们纷纷报名。正午时分，顶着武汉39℃高温，10余名青年职工在工会、团总支的带领下奔赴采血现场。填写完健康状况征询表及个人资料后，大家依次进行了体检。第一个献血也是第一次献血的“瘦小个”卢凌日高采烈来到抽血台，“小伙子，你没有100斤吧？”医生笑着问道。“我各项指标符合要求，您尽管抽吧！”“瘦小个”卢凌日担心不让献血，有点着急。在血前检查时，有几名职工因个人身体体质不能献血，这让原本每人捐血200ml的计划落空，这时正在排队等待输血的徐焰峰和刘中平喊道“我们两人各献400ml！”，不到2小时，承载着浓浓关爱之情的2000ml血液到位，缓解了同事刘杨的燃眉之急。

“常思做人之心、身怀感恩之情，同事们热心帮助让我感受到了二航物流这个大家庭的温暖！”得到帮助后的刘杨感动万分。一人有难，大家心必相牵，正是因为每一位员工的爱心涌动，传递着对生命的热度，才铸就了一份血浓于水的温情，陪伴每个人勇敢地面对困难，活出精彩。（邱丹）



放飞梦想，拥抱快乐

——物流公司开展“关爱职工下一代”暑期亲子活动



为增进职工小家庭亲子间感情，构筑二航物流和谐幸福大家庭，8月13日，物流公司工会、团总支联合组织了“关爱职工下一代”主题亲子活动，带领职工子女到武汉玛雅海滩水公园、麦鲁小城进行了半日游活动。

整个行程充满了欢声笑语和幸福感。参与这次活动的一共有16个家庭，其中有包括2个驻外职工的家庭，因长时间在项目上工作，极少陪伴家人，物流公司特地邀请了他们的家属与子女一同参加。整个游玩氛围十分融洽，在麦鲁小城里，孩子们扮演4S店维修工、警察、消防员、飞行员、考古学家、糕点师、育婴师、美甲师、模特等各种角色，打工挣钱，与父母一起分享自己的劳动成果，

不仅增长了见识，还小小实现了一下长大后的梦想。晚上，在玛雅海滩水公园，小朋友们换上漂亮的泳衣，套上可爱的游泳圈，在浪花中嬉戏玩耍，打水枪、滑滑梯，个个红扑扑的小脸蛋挂满幸福的笑容，度过了暑期生活中非常难忘的一天。

此次活动，不仅增进了职工和孩子们之间的沟通和交流，也增进了同事之间的交流和理解，创造了从更多层面相互了解的机会。此次活动将对职工的关爱传递到孩子们身上，促进孩子健康成长，让职工充分感受到了公司的温暖，营造出了温馨和谐的工作氛围。（邱丹）

蒋成双董事长到物流公司调研

8月19日,公司董事长蒋成双到物流公司开展工作调研,检查了解物流公司近几年发展状况和运营管理现状,并对物流公司下一步战略定位和发展方向把脉寻方。公司董事会秘书、党委组织部部长、人力资源部总经理封加钧,企业策划部总经理胡从征,北京分公司党工委书记张新海,人力资源部副总经理周文彬等陪同调研,物流公司领导班子成员、中层干部和部分职工代表参加调研汇报。



蒋成双对物流公司目前的发展状况给予充分肯定,对物流公司今后的发展寄予殷切期望。蒋成双表示,物流公司近几年发展势头良好,“平抑价格,补位保供”职能履行到位,外部市场拓展颇有建树,公司上下状态不错,希望再接再厉,再创佳绩。蒋成双对物流公司今后的发展方向提出四点要求:一是要向外,顺应时势,积极从局内走向局外市场,从国内走向国外市场;二是要向多,解放思想,突破围绕“工程”两字打转的桎梏,适度多元化,多途径创造效益;三是要向大,做大做强,争取在“十三五”期间跨上百亿平台;四是要向高,立意高远,转变传统工程物资供应的理念和思路,向高水平、高层次、高端企业方向发展。蒋成双最后强调,实现“十三五”目标,班子最关键,火车跑得快,全靠车头带。物流公司要继续加强领导班子建设,充分发挥整体合力,有梦想,有思路,有行动,为打造高水平、高层次的物流公司尽心竭力。

汇报会上,物流公司总经理杨拯以《脚踏实地,专业支撑为砥柱;胸怀壮志,市场拓展到中流》为题,从物流公司主要经济责任指标完成情况、切实发挥专业支撑作用、加快“总分模式”大营销布局、深入开展管理提升活动、深入开展党的建设和温馨家园打造、物流公司未来发展的思路和设想、存在的困难和问题等七个方面做了详细汇报。在2010-2014年间,物流公司营销额从4.8亿元增长至26亿元,增长了543%,利润从833万元增长至2438万元。

截止今年7月底,公司完成营销额17.27亿元,占局下达指标30亿元的58%,同比增长33.8%。

杨拯指出,物流公司“十三五”发展初步定位为市场化全供应链服务的提供商。“十三五”总体发展目标是在二航局的领导支持下,扎实拓展自身的专业优势和商业优势,力争成为百亿规模亿元利润、传统商业经济和新兴互联网经济相融合的大型商业企业。在内部市场,不断完善全供应链的整合服务能力,巩固物资集约化管理的主体支撑定位,实现企业的基本发展目标;在外部市场,以用户需求为导向,以电子商务为抓手,以平台经济为商业模式,大力推动企业互联网转型,实现企业规模效益快速增长,同时借助电子商务开发,实现高新企业申报。

公司党总支书记刘高从专业职能支撑有力、贸易业务拓展有方、商业模式构建有型、内控管理提升有为、企业文化建设有味、温馨家园打造有心等6个方面对物流公司的工作亮点进行了补充说明。刘高表示,物流公司上下状态良好,精神振奋,有信心承担更重的职责,迎接更大的挑战。物流公司将在二航局战略引领下,积极迎接市场化竞争,在“十三五”期间取得更多成果,为二航局发展做出更大的贡献。

调研组在会上对物流公司领导班子及成员进行了民主测评。会后,调研组分组对物流公司领导班子成员及中层干部进行了民主谈话。(陶伶 卢娟)

公司开展第二届“击水中流”游泳比赛活动

8月21日上午,公司在汉口江滩露天游泳馆举行了第二届“击水中流”游泳比赛。比赛分为35岁以上男子组、35岁以下男子组和女子组,共有20名选手参加了比赛。

赛场内,“品质二航 春领跑”、“厚德载物 柱中流”的标语迎风招展。选手们一个个精神饱满、蓄势待发,总经理杨拯宣布比赛开始后,在裁判长的哨声中,健儿们如飞鱼一般冲入水中,泳姿优美,激起层层浪花。碧波荡漾中,选手们个个劈波斩浪、奋勇直前,展现了物流人不畏险阻,力争上游的良好精神风貌。

此次比赛,有三位女职工参加,巾帼不让须眉之势获得了在场观众阵阵掌声,最后,张娜以优异的成绩获得女子组第一名,马清萍、邱丹分列第二名、第三名。在男子35岁以上组100米比赛中,市场开发部经理许慧以2分01秒的成绩取得第一名,综合办公室主任莫望明以2分06秒、钢材一部张向斌以2分22秒、公司党总支书记刘高以2分24秒分别取得第二名、第三名、第四名的好成绩。在男子35岁以下组100米比赛中,海外部吕若菁以1分58秒50微秒的成绩取得第一名,徐焰烽以1分58秒76微秒、李云以1分59秒分列第二名、第三名,张荣方以2分、王志以2分05秒、吴勤辉以2分27秒分别获得第四名、第五名、第六名。激烈的角逐后,增设了4*50米接力赛以及“旱鸭子”、“抢

气球”的游戏环节,能让更多的职工参与,增加了活动的趣味性和选择性。在最后的35岁以上组和35岁以下组的4*50米接力赛中,35岁以上组获胜,35岁以下组的选手徐焰烽同志在比赛中出现腿部抽筋的情况,他却坚持完成了比赛,精神可嘉。

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做了简短的动员并且参加了比赛,他以“健康、状态、氛围”三个关键词阐释了此次活动的目的,希望大家通过健康的运动,营造积极向上的状态,在二航物流这个大家庭中形成一种勇攀高峰、我能我行的氛围,在建设品质二航、有品位的物流企业进程中,一路向前、不畏困难。(李诗琪)



公司更名为武汉航科物流有限公司

8月31日，经武汉市工商行政管理局核准，公司名称由“中交二航局物流发展有限公司”变更为“武汉航科物流有限公司”。

据悉，物流公司创建于1990年5月，当时定名为武汉航务工程物资公司，后于2006年11月改制更名为中交二航局物流发展有限公司，今于2015年8月变更为武汉航科物流有限公司。经过二十多年的风雨历程，公司钢砼海专等传统贸易板块得到迅猛发展，主营业务已由单一的建材内外贸易拓展到物流产业园、建材租赁和电子商务等多个领域，总分模式的大营销格局强势推进，充分释放了公司最大经营活力。为克服行业壁垒，深度参与市场公平竞争，有效推进公司向多、向大、向高发展，

经二航局总经理办公会研究决定，将“中交二航局物流发展有限公司”更名为“武汉航科物流有限公司”。

2011年，公司运营钢材集中采购体系以来，认真落实二航局“集约化”和“专业化”发展战略，不断进行经营调整、管理提升，走出了一条内部项目支撑有力、外部市场拓展有方的专业化发展之路。五年间，公司营销额从4.8亿元增加到26亿元，增长了543%；利润从833万元增长至2438万元（外部），实现了跨越式大发展。此次更名后，公司将依托“十三五”总体发展战略，扎实拓展自身专业优势和商业优势，力争成为百亿规模亿元利润、传统商业经济和新兴互联网经济相融合的大型商业企业。

（卢娟）

公司召开债权清收专题会议

为加强公司债权管理，明确责任，加快资金回笼，减少坏账损失，保障公司现金流平衡目标，公司于9月25日在三楼会议室召开了债权清收专题会议，研讨如何实现公司年末现金流为正的工作措施，公司领导和各部门负责人参加，财务总监颜响林主持会议。

随着公司物资集采和营销规模的不断增长，公司债权回收情况不容乐观，到期延后支付现象普遍存在，导致应收账款持续增加，尤其是第三方欠款难以收回。目前，公司现金流日益紧张，大量资金沉淀在应收账款上，导致营销风险和资金成本压力加大。会议要求，为缓解公司的回款压力，保证公司年末现金流平衡的目标，各业务部门必须加大催收力度，重点关注集团内及第三方到期金额情况，积极主动与对方多沟通，加大催收频率，踩准收款节奏，减小收款难度，降低回款风险。各项目责任人必须将催收和完成全年业务量放在同等重要位置，争取年末实现应收账款余额下降，保障公司资金正常回笼。

会议决定，针对目前的情况，要加强公司债权管理，建立责任机制，并对公司的债权清收工作进行整体性的动态把控预警。财务部以各业务部门9月到期金额为基数，制定“清收责任分解表”，下达第四季度清收任务，各相关责任部门和人员在第四季度必须收回局外集团内项目和第三方项目至9月底到期款项。会下，各部门负责人对催收任务进行了签字确认。

公司总经理杨拯最后对债权催收工作提出要求，一是要提高资金风险意识，明确责任，建立债权清收考核奖惩制度，落实风险专项责任追究机制，实行层层追责，让大家意识到自身的责任；二是要按不同的市场情况做好资金成本的控制工作，建立规则，传递规则，合理使用“局仲裁清欠”政策这把双刃剑，加强局内债权清收力度，让不守诚信，恶意拖欠者承担相应成本；三是要控制好投资类项目风险，调整供应策略，尽可能少占用公司有限的资金，有计划地开辟工程建设项目外的板块。（宋建蓉）

公司开展“我为物流发展建言献策”活动

“今年，公司转型升级干了几件大事，公司更名为航科物流、整合在汉单位周转材料、成立电子商务事业部，这些都是为了打破行业壁垒，顺应时势所做的战略布局。在这关键路口，希望大家充分发挥主人翁精神，为公司发展建言献策。”在“我为物流发展建言献策”座谈会上，公司党总支书记刘高饱含期望地说道。

9月21日，为积极响应物流公司整体发展定位，科学有效制定“十三五”规划要求，调动员工参与公司经营管理的积极性和主动性，公司工会组织职工代表及骨干员工开展座谈会，进行“头脑风暴”。轻松热烈的氛围，大家畅所欲言，激荡出无数智慧的火花。

“我建议沿着沿江沿海项目集中资源，有效利用水运降低运费。”钢材部员工梅鹏结合他的项目经验娓娓道

来。“培育具有专业经验的出口供应商是海外这块的大难题。”“建议利用信息化平台，提升绩效考核效率。”“我们是商文化的先行者，要充分发挥官微的对外营销功能。”“我想从我们业务员紧跟施工项目把握供应主动权来谈谈我的建议！”16位代表积极思考、踊跃发言，为物流公司后续发展提出了许多宝贵建议。

随后，公司各党支部、工会小组、团总支以座谈、研讨、调研、征文等形式，组织广大党员、职工、青年团员立足岗位，扎实开展了建言献策活动，全公司形成了“人人关心公司发展、我与企业共同成长”的良好氛围。（卢娟）

公司两名员工参加局安全技能比武

为加强公司安全管理队伍建设，提升企业安全管理水平，9月24日，由局工会和安监部联合组织的中交二航局第二届安全生产管理与技术技能比武大赛在二公司虎门二桥项目部拉开帷幕。

本届安全技能比武共有16家单位的62名选手参加。物流公司由工会副主席王翠萍带队，阳逻产业园事业部吴勤辉、纪威2名选手代表物流公司参赛。此次比赛分为个人比武和团体比武，个人比武由理论考试和现场隐患排查两部分组成，团体比武分为安全知识必答和抢答两部分。经过两天紧张而激烈的比拼，最终来自二公司的杨艳刚取得个人赛第一名，获“技术状元”称号；六分公司、五分公司、二公司分别荣获团体赛前三名。

此次是物流公司第一次参加局安全技能比武，虽未能荣膺，但通过比赛选手们收获很多。从接到通知到比赛开始的一个多月里，他们认真准备，学习安全生产法

律法规、公司安全规章制度，生产安全事故案例分析，积累了大量安全生产知识。在24日举行的个人比武中，理论考试和现场隐患排查环节，两人取得较好成绩，但很遗憾未能进入前十名，让他们认识到了与其他单位选手之间的差距，找准了今后努力的方向。25日的比赛为团体比武，分为安全知识必答和抢答环节，最终在只有2名选手参赛的情况下完成了团体比武。

赛后，两名选手纷纷感慨，通过这次安全生产管理与技术技能比武，树立了牢固的安全“红线”意识，提升了对施工现场的安全隐患排查和应急处置能力，同时也认识到自身的不足，积累了宝贵的经验。安全生产是公司发展的重要保障，是公司在生产经营中贯彻的一个重要理念。我们应该加强自身安全生产知识与技能的学习，不断地提升公司安全生产管理水平。（吴勤辉）

公司工会举办职工代表履职培训

为提高职工代表的理论素养和提案水平，增强职工代表的民主管理意识和参政议政能力，10月15日下午，公司工会邀请局工会办公室副主任程海涛，在二楼大会议室给新当选的第二届职工代表作了一次集体培训。公司党总支书记、工会主席刘高作讲话，财务总监颜响林、公司副总经理苏中涛、金浩、工会副主席王翠萍出席。



培训中，具有丰富工会工作经验和深厚理论功底程副主任从“怎样当好职工代表、如何在企业民主管理中履行职工代表职责、如何提高职工代表提案质量”等几个方面进行了生动形象、深入浅出的讲解，课堂气氛活跃，职工代表认真聆听，收获很大。通过培训，职工代表进一步明确自己的身份意识和责任意识，并深刻认识到职工代表大会制度是加强民主管理，推动科学发展的重要抓手，通过职代会平台，能有效增强决策层与职工群众的交流沟通，对于强化民主决策、民主管理、民主监督和促进公司和谐发展至关重要。同时，通过对正反两个提案的深入解读，意识到当好职工代表是一件光荣而不容易的事情，必须不断提高理论素养，密切联系群众，认真履职尽责，积极参政议政，才能不负职工群众重托。

课后，公司党总支书记、工会主席刘高从举办此次职工代表培训会意义及对职工代表的要求期望两个方面进行了总结。他指出，当前物流公司正处在一个非常时期，正在发生重大而深刻的变化，公司在8月31日正式更名为武汉航科物流有限公司，公司升格为正处级单位，在汉单位周转材料整合、阳逻产业园大规模招商引资以及电子商务事业

部的成立等等，这些举措都寄予了二航局对物流公司大踏步走向市场、加快发展转型升级的期许和深切嘱托，也表明了物流公司坚定不移走市场化之路、全面迎接市场洗礼的决心和信心。作为代表物流公司敢言敢想敢干的职工代表，要率先垂范、明责履职。职工代表不仅要在本职岗位上发挥好先锋模范带头作用，成为标杆；同时要发挥好桥梁纽带作用，从群众中来，到群众中去，及时把公司最新改革发展动态、重要部署传达到职工中去，深入群众调研，提出高水平的提案，在公司“十三五”规划之时充分发挥好职工代表的作用，责无旁贷关心企业发展，为公司长远健康发展出谋划策。（卢娟）



公司“导师带徒”活动获局表彰

10月19日，二航局对2014年度“导师带徒”活动先进集体和优秀“师徒对子”进行了表彰，我公司海外事业部左超（导师）和陈善兵（徒弟）、砼材部的许慧（导师）和望坦（徒弟）这两对师徒因表现突出，被评为2014年度“导师带徒”活动优秀“师徒对子”。

“导师带徒”是二航局深入开展员工培训工作的重要抓手，是熔铸中华传统文化与现代管理实践的典范之作，为新员工学习专业知识和技能，争当优秀员工做出了重要贡献。按照局总体部署，物流公司结合专业公司的实际情况，以培养新员工“商文化”为核心，开展了富有成效的“导师带徒”活动。一直以来，物流公司都注重“商文化”的打造，这一传统也被贯穿在新员工的培养上。2014年度，物流公司引进的14名大中专毕

业生全部都被安排在一线业务部门，在部门导师的悉心指导下，这些毕业生从业务流程着手、从项目一线着手、从供应商谈判着手、从编制投标文件着手，不断丰富自己的阅历，培养自己的“商”核。与此同时，公司还立足商文化内涵，开展了一系列以“德行江海 物流天下”、“厚德载物 砥柱中流”、“勇于创新的商业精神，诚信服务的商人气质，博弈整合的商场智慧”“品质二航，青春领跑”为内涵的各项活动，打造了极具青年亲和力的企业氛围。

此次表彰是对公司“导师带徒”活动的激励，公司将认真总结和借鉴先进经验，营造浓厚的尊师重教、崇尚学习、实践成才的氛围，把“导师带徒”活动不断向前推进。（李倩萍）

公司阳逻生产基地码头工程 2# 泊位主体完工

10月25日，公司自建项目阳逻生产基地码头工程2#泊位主体结构顺利完工，目前正在进行的是防洪专项设计工程、电缆沟、消防以及给排水和码头变电所等辅助工程的施工及安装工程。

中交二航局阳逻生产基地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，泊位总长度575米，地理位置优越，水陆交通便捷。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，由物流公司投资运营，一公司承建。其中在建的2#重件泊位作业平台长166米，宽25米，分24排架，基础采用直径1米的预制芯柱钢管嵌岩桩，共有桩基184根；引桥长99.8米，宽15米，由15根预制芯柱嵌岩桩及24根钻孔灌注桩组成。

中交二航局阳逻生产基地码头工程是湖北省水运重点工程，同时也是二航局自主投资运营的首个码头项目。为了整合各分子公司资源，建设了二航局阳逻生产基地，包括钢结构厂、砼预制构件厂、阳逻产业园、国家级企业技术中心实验基地等，主要为港口、桥梁、市政等建设服务，同时提供仓储、物流、周转材料交易、码头装卸等服务。阳逻生产基地码头的建设，将有效地解决基

地钢结构和砼预制构件成品出运、原材料进场的困难，提高阳逻产业园竞争力，同时进一步提高林四房港区综合通过能力。

即将建成投入使用的2#泊位为15公里内唯一的重件泊位，配备一台350T固定式桅杆起重机和两台门座式起重机，依托二航局品牌优势，出运大型钢构和预制构件，有效克服重件货物和大型设备的总装和运输难题。与此同时，物流公司将大力开拓渠道，深入挖掘资源，广泛宣传，让更多的客户了解二航局阳逻产业园，力求为客户户提供专业细致的综合配套服务，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。（吴勤辉）



公司开展 2015 年度内部审核工作

11月23日，物流公司开始进行2015年度质量、环境、职业健康安全一体化管理体系内部审核工作，本次内审工作持续八天，做到了所有部门和驻外机构审核全覆盖、无死角。

在首次内审会议上，各部门认真学习内审组传达的内审一体化文件精神及要求。同时，在会议中公司领导对本次内审特别强调要严格根据体系文件要求，找出漏洞，不留情面；对风险问题要着重关注检查。接下来的审核工作中，公司内审员分成两个小组，对相关职能部门进行审核。各内审员表现专业、公正客观，受审部门也提供了积极的配合。审核组在过程中采取了听取汇报、提问、查阅资料、记录、现场勘察等形式，针对各部门及驻外机构的方针目标、指标实现情况，以及相关部门、岗位过程的工作质量与工作绩效进行抽样检查，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工作。在末次会议上，内审组专家总结各部门存在的问题，开出观察项共55项，并针对具体的问题提出许多有效的整改意见，充分发挥了内审监督服务的职能。



据统计，物流公司体系建设从无到有的六年以来，公司质量管理体系运行效果明显，这是公司全体员工对质量管理体系文件切实贯彻落实的结果，也是各部门相互配合的结果。同时内审小组也发现了一些要持续改进的地方，相信在公司全体员工持续、严格执行行业的质量、环境、职业健康安全三大体系前提下，物流公司定将得到更加长足的发展。（谢莲）

物流公司喜获中建股份华中区域钢筋集采供应权

11月20日，物流公司与中建股份有限公司签订框架协议，就中建股份华中区域项目钢筋集采供应达成合作。这是物流公司更名后获得的首个局外大型项目订单，也是物流公司在中建股份华中区域钢筋集采招标中首次入围，对于物流公司应对国家经济下行压力，突破行业贸易壁垒，深度拓展外部市场具有重要现实意义。

此次中建钢筋集采为中建股份有限公司下属各单位在湖北省、江西省主要城市新开工项目的钢筋采购，具体分布在武汉、宜昌、襄阳、荆州、南昌、九江这六个城市，招标计划量为120万吨，总金额达20余亿元。通过两轮招标博弈，物流公司成功入围，获得武汉、南昌、九江三个城市的项目钢筋优先供应权，其中武汉地区为87万吨、南昌地区为23万吨、九江地区为1.6万吨，

总计约108万吨。

针对此次招标，物流公司从前期项目的跟踪到后期与厂家以及供应商之间的议价都做了充分准备。今年8月初从中建六局南四环项目部得到消息后，物流公司一方面与项目部密切沟通，获得项目部信任后将公司推荐给招标方，与此同时，物流公司紧锣密鼓地与鄂钢、萍钢等10余家供应商进行了多轮谈判，获得优势价格参与投标，最终以较好的排名拿下此标。下一步，物流公司将借助电子商务营销平台，在日益紧张激烈的市场环境下，不断整合上游资源，加速提升公司营销服务水平，为打造市场化全供应链服务商打下坚实的基础。（罗文康）



公司举办 2015 年经营合同法律风险防控专题讲座

为进一步加强公司合同管理，提高风险防控水平，11月20日上午，公司邀请特聘法律顾问徐海琴律师团队一行，在二楼会议室为全体员工举办了经营合同法律风险防控专题讲座。

在讲座中，徐律师指出合同是企业重要经济活动的载体，是企业的主要经济来源，在企业的日常经营活动居于主导地位。合同有收益，也有风险，有成功，也有失败，控制和排除合同的法律风险，是现代企业管理的核心。物流公司的经营合同主体多变，具有多元化和复杂化的特点，面临的风险较高，做好经营风险防控尤为重要。徐律师针对公司经营合同的主体、条款、签订、效力、履行、管理这六大风险点进行了详尽的讲解，她

指出一个好的经营合同必须条款齐全、结构完整、标准程度高、权利义务平等。最后，律师团队还与员工展开了现场问答互动环节，从法律专业角度为大家排忧解难，大家踊跃提问，现场气氛非常活跃。

近两个小时的讲座结束后，公司党委书记刘高做了总结发言，他首先感谢了律师团队深入浅出的讲解，今天的讲座让他深受启发。接着强调了物流公司正在逐步走向市场，机遇与风险并存，公司领导相当重视法律风险防控，全体员工也应该充分认识到风险防控的重要性，在以后的经营工作中，一定要强化法制观念，提高法律风险防范意识，利用法律知识为经营活动保驾护航。（黄辉峰）



公司成立志愿者服务队



力建设有“温度”的企业，尽可能让每一位员工都能感受到“温暖、温情、温馨”。二是期望志愿者服务队共同打造热情主动的志愿团队，积极担当，主动作为，充分发挥青年人积

极、活泼、灵动的特质，释放年轻的活力和能量，走在打造“品质二航”新征程的前列，做到“品质二航，青春领跑”。三是期望志愿者服务队共同建造规范大气的公司品牌，心系企业，全情参与，关注企业未来发展前景，与物流公司共同成长，共享发展成果，共建温馨家园。（邱丹）

10月29日，武汉航科物流有限公司志愿者服务队成立大会在公司二楼会议室举行，29名志愿者参加会议，公司党总支书记刘高为志愿者服务队授旗，公司团总支委员邱丹主持会议并宣读活动方案。

为弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神，继承中华传统美德，倡导广大员工参与志愿服务，发挥群团组织凝聚人心的作用，为建设“品质二航”助推动力，公司工会、团总支决定成立武汉航科物流有限公司志愿者服务队，联合开展志愿者服务活动。志愿者服务活动以“弘扬志愿精神，打造温情企业”为主题，为志愿公益、乐于奉献的员工搭建活动平台，通过对物流内部开展互助帮扶，解决员工工作、生活中的燃眉之急，对社会开展公益活动，提升企业美誉度，逐步形成志愿服务活动的常态化，达到内凝人心、外树品牌的目的。

会上，刘高向公司志愿者服务队队长、公司团总支书记李云颁授武汉航科物流有限公司志愿者服务队队旗。首批29名志愿者统一身着带有中国交建标识和志愿者LOGO的蓝马甲和蓝帽子，在鲜艳的志愿者服务队队旗下宣誓，承诺尽己所能，不计报酬，帮助他人，服务社会，践行志愿精神，传播先进文化，为建设团结互助、平等友爱、共同前进的幸福社会贡献力量。

刘高在讲话中对公司志愿者服务队的成立表示祝贺，并对志愿者服务队提出三点期望。一是期望志愿者服务队共同营造和谐共进的公司氛围，以施为美，竭尽所能，努



“航科杯”杯羽毛球团体赛圆满落幕

为丰富在汉单位员工的业余文化活动，加强各单位多层次沟通与交流，营造轻松健康向上的企业文化氛围，10月29日—30日，局工会在661羽毛球馆举行了“航科杯”羽毛球团体赛。此次比赛由局工会主办，物流公司承办，在汉11家单位组成9支队伍参加了比赛。经过两天的激烈角逐，局本部卫冕冠军，一公司、物流公司分别荣获亚军、季军。

干净整洁的运动场上，队员们个个精神抖擞，慢跑、压腿、弹跳，充分做好赛前热身；“蓝马甲”志愿者服务队的身影活跃在每个需要的地方，张贴横幅、分发矿泉水、抬道具、当边裁；裁判员紧张整理着比赛用球，记分牌……此次比赛采用五场三胜制，每场比赛采用三局二胜，胜者出线，进入下一轮。一上场，每队选手就面临着一场失利惨遭淘汰的可能，尤其在棋逢对手时，各组在排兵布阵上大动脑筋，冷静揣测对手心理，以弱对强，以强击弱，争取赢分。第一天的预赛，经过顽强的拼搏，A组五公司、局本部出线，B组一公司、物流公司出线进入决赛。半决赛四强同时开赛，精彩纷呈，在关键时刻，选手们纷纷拿出“杀手锏”，一招致命，将比分拉开，击垮对手斗志。在一公司与局本部冠军争夺赛中混双组，一公司派出了老将王有敏、曾君玲，局本部派出了二航局“头牌”马俊、胡忠，强强对话，精彩不断。面对劲敌，两队选手沉着冷静，敏捷的身手、娴熟的技巧、激烈的扣杀，时而网前截击，时而以巧破千斤，时而大力扣杀，精湛的球技闪瞎了观众的双眸，欢呼声一浪高过一浪，直呼看得过瘾，选手们也打得酣畅淋漓。

本次“航科杯”，物流公司派出了8位选手：刘高、金浩、汪浩、王晓东、杨光、李诗琪、吕若菁、徐文凯，选手们统一身着亮黄色队服，精神抖擞，充满了青春活力。工会主席刘高在身体负伤的情况下还身兼数职，既当领队，又是选手，还是临时“教练”，他在全面掌握了双方情况后，精心布局排阵，为我方比赛赢得了更多胜算的机会。选手王晓东是我队的“精神导师”，在赛场上他拼尽全力搏杀，保障拿分，休息之余密切关注赛事，在战略战术上耐心指导，给予队友精神鼓励；选手杨光、汪浩、李诗琪在腿脚受伤的情况下，咬紧牙关，不言放弃，拼到了最后，充分发挥了物流人顽强拼搏、勇争上游的团队精神。

羽毛球运动一直是职工们喜爱的传统项目，物流公司也成立了羽毛球俱乐部，员工每周一周三可到江滩羽毛球馆进行锻炼。开展群众性文体活动，丰富员工业余生活，增强员工身体素质，提高员工生活品质，一直是公司工会积极提倡的，欢迎越来越多的员工加入羽毛球俱乐部，加强交流，共同提高羽毛球竞技水平，创造朝气蓬勃充满生机的二航形象。（卢娟 邱丹）



公司开展 2015 年新员工入职培训

11月30日，公司展开了2015年新员工入职培训的序幕。今年物流公司新招学生16名，无论是在人数上还是学历层次上都是历年来最高的，这一批优秀的学生们初来报到，公司就委以重任，安排了14名新生到项目部现场工作。正因如此今年的新员工入职培训来得比较晚，但是恰恰是因为这群新员工们在项目部呆过的那几个月，给他们的职业生涯填上了浓墨重彩的第一笔，这一笔将会是他们今后最宝贵的人生财富。直到11月底，项目部上的新员工们陆陆续续回到了公司。

今年参加培训的新员工们一共有12名，他们由公司安排进入了企业策划部、经营部、钢材一部、钢材二部、砼材部、专材部、海外部、建材租赁部等部门。风华正茂的他们不仅为公司带来了生机与活力，也为公司的发展提供强有力的人才支持。为了让他们尽快更好地融入航科物流大家庭，公司组织了这次新员工入职培训。在此之前，公司预先购买了生活用品，妥善地安排了他们的住宿。同时各部门也做好了接收新员工的准备工作，给每名新员工安排了一名师傅，带领他们更快地成长。此次培训的内容涉及公司概况、发展战略、企业文化、员工职业规划、信息化、OA办公系统、账务管理、财务浪潮系统操作等领域。

培训第一天，公司安排了见面欢迎会，总经理杨拯发表了热情洋溢的迎新讲话，对新员工们致以最诚挚的欢迎，并寄予厚望。12名新员工也一一做了自我介绍，展示了各自独特的风采，他们有的活泼外向，有的沉稳内敛。之后，总经理杨拯简单为新员工们介绍了公司的现状，强调了个人与企业之间的缘分。2015年是一个不平凡的一年，物流公司在今年正式更名为武汉航科物流有限公司，公司正在跨越式发展的轨道上转型升级，



产值由4.5个亿发展到13年13个亿、14年26个亿(对外突破10个亿)，2015年公司的产值目标是30个亿，我们也有望达成。由此可见，物流公司现在正在快速发展着，新员工们一来上班就有幸加入了我们今年年初上马的新项目，这样难得的机会是他们的幸运。不仅仅如此，物流公司的三大转型也是新员工们的发展契机：一、周转材料整合，传统的钢、砼、海、专业务模块正在被物流公司的新模块逐渐取代，形成平分秋色的态势；二、阳逻产业园的招商引资的模式已经开展实施，这样的模式公司会不断复制到公司的其他地区版块；三、电子商务，这是公司成为高新技术企业，实现平台化转型的重要业务。这些转型当中存在着无数的机遇，这必将是所有航科物流人的契机。

下午，新员工一行来到了阳逻产业园园区参观培训，阳逻产业园事业部经理周波为新员工们介绍了园区的配置及规划，并亲自带队到码头参观，沿路讲解，可谓是声情并茂，让新员工们强烈感受到了周经理的激情，纷纷表示定将孜孜不倦学习和奋斗，齐心协力共创二航辉煌的信心。

接下来的几天培训里，公司还开展了师徒协议签订仪式(暨新老员工座谈会)、新老员工篮球友谊赛、团队协作意识培养户外拓展、创意思维激励团队创新精神等活动。整个培训过程张弛有度，生动有趣，为新员工踏入社会迈出这坚实的第一步奠定了良好的基础，同时也向新员工展示了二航物流蓬勃向上、温暖有爱的企业文化氛围。(李倩萍)

公司举办师徒协议签订仪式暨新老员工座谈会



12月2日，公司开展了师徒协议签订仪式暨新老员工交流座谈会活动，公司党总支书记刘高、人力资源部、团委、十一名新员工代表、老员工代表和师傅代表以及各位新员工的师傅们都参加了本次活动。

首先，新员工们轮流自我介绍，充分展现自我风采。随后，师傅们也向徒弟们给予了厚望。物流公司优秀师傅对子的徒弟代表王双全，也对新员工们在今后的工作中可能遇到的问题及解决办法提出了自己的想法；师傅代表左超，也对新员工们提出了要求，在今后的工作中一定要细心，做好记录。

刘高书记对这次活动的重要性给予肯定，他表示，以师带徒是中华民族的传统美德，师傅应该履行职责，对徒弟毫无保留，要做到细心、细致、周到，无论是在工作上还是生活中都要给与一定的指导，而徒弟们不仅要细心，还要有担当肯负责，及时有效地完成任务，不断提升自己的流程处理能力和执行力。作为商业社会或企业，充满了不确定性，个体作为一个确定性的因子，给他交办的事务是放心的，要紧扣“五商中交”战略，培养一颗强劲通达

的“商”核；要不负物流公司的期望，尽早成为骨干员工。同时，为了确保“导师带徒”工作的成效，各相关部门一定坚持定期开展工作检查，并倡导对此项活动形成工作记录，将平时所学所感记录在笔记本中。(李倩萍)



公司新员工进行九真山户外拓展培训



12月3日，物流公司新员工一行12人来到了蔡甸九真山拓展训练基地，进行的是为期一天的户外拓展训练。

户外拓展首先从“热身、团队文化建设”项目开始。大家随机分成两队，在20分钟内完成一个团队的建设，要求设计队名、队标、队旗、口号及队歌，并且选出队长、旗手和环境大使，最后在队长的带领下，队长和旗手展示队旗所有队员一齐喊出自己的队名、口号并唱出队歌，以整齐、有创意的队伍为获胜队伍。该活动旨在提高团队执行力，增强凝聚力，提升团队的综合实力。

接下来的目标市场项目，要求两队在60秒内成功翻出暗示1至30数字的各种纸牌，期间只能由一名队员负责翻牌，其余队员只能提示。这个活动是锻炼队员的分析能力，增进团队间的交流和协助，增强队员的时

间紧迫感，提高沟通效率。

经过了中午的休息整顿，下午的第一个项目就是高空断桥。所谓的“断桥一小步，人生一大步”便是这个项目的意义所在。在离地9米高的断桥上，你是否可以克服心理恐惧、战胜自我，跨出那一步？我们在地面的时候都觉得这80cm的跨度再简单不过了，但是站在断桥上的那一刻，能够说服自己迈出那一步，除了大家的鼓励以外，更重要的取决于自己。

最后一个项目是定向越野，要求在两队队员在景区内找到规定的地点且完成任务，最先到达终点的队伍获胜。这个项目不仅仅是对团队分工协作的考验，也考验了队员们互帮互助的精神，在翻山越岭汗流浹背的同时磨练了队员们顽强拼搏的意志。（李倩萍）

中交二航局 2016 年度周转材料租赁招标成功举行

12月25日，中交二航局2016年度周转材料租赁招标现场会在局采购中心成功举办。本次招标采用邀请招标方式，被邀请的租赁商均由中交二航局各单位推荐产生，招标产生“周转材料租赁年度入围供应商”。本次租赁招标共涉及华中、西南、西北、华南、华东、华北、东北、新疆等八个区域，周转材料范围包括支撑、支护、栈桥三大类，来自全国各地23家租赁商参加了招标现场会。招标活动由局采购中心主持，二航局监察部、物资管理部全程进行监督，分子公司代表参与了现场开标会。



上午10点，开标会正式开始。采购中心首先介绍了本次招标的相关事宜，并公布了各包件的投标情况。紧接着局物资管理部对各位投标人对二航局租赁招标的积极参与和配合表示欢迎，并希望各投标人借助二航局在汉单位周转材料整合之际，加强与二航局的战略合作。随后监标人宣读了招投标纪律，在各包件投标人代表对投标文件密封状况进行检查后，采购中心工作人员进行开标、唱标和记录，投标供应商对开标结果进行确认。整个开标过程在局监察部的监督下进行，并全程摄像记

录。此次招标过程公开透明，井然有序，合法高效，得到了投标供应商的高度认可和好评。

本次招标，正值局周转材料资源整合之际开展，意义重大。首先，有利于公开、公正、透明、客观找出市场租赁价格，为局内项目租赁定价提供参考依据；其次，以招标形式，通过市场竞争，选出优势租赁商补充局租赁市场渠道资源。后续将在局物资管理部、监察部、分子公司共同参与下，依据评标办法，公开、公平、公正地选出2016年度各区域中标入围租赁商。（马骥、蔡红兵）

物流公司喜获连镇铁路项目水泥供应权

12月31日，物流公司收到了来自二航局连镇铁路项目部下发的“五峰山SN-01”包件中标通知书，总量252000吨，总额达5094万元。这是物流公司自成立以来所中标水泥的最大包件，其中标数量打破了历史记录。

连镇铁路五峰山长江大桥为公铁两用悬索桥，是新建铁路连云港至镇江铁路重点控制工程，大桥北岸位于镇江市丹徒区高桥镇，南岸位于镇江市镇江新区。桥梁

总长约6408米，其中跨江大桥主桥长1432米，主跨1092米，为全国首座超千米跨径的公铁两用悬索桥。该桥铁路设计时速250公里，正线线间距4.6米，预留两线铁路；公路设计时速100公里，双向八车道，桥面宽度40.5米。该项目既是二航局同时也是中国交建继沪通铁路长江大桥之后，承建的第二个公铁两用桥项目。（马骥）

我为物流发展 建言献策

编者按：为实现物流公司整体发展定位，科学有效制定“十三五”规划，充分调动全体员工参与企业经营的积极性和主动性，深挖员工潜能，广聚发展共识，推动公司各项工作的有效开展，物流公司在全公司开展了“我为二航物流发展建言献策”主题活动。现将征集到的建言刊登如下，以飨读者。

强化总部管控职能，优化人才竞争机制

颜响林

随着物流公司最近几年开拓了一些新的业务范围，业务规模不断增长，管理的精细化要求也越来越高，人员整体有了较大幅度的增长，随之也出现了人员整体素质参差不齐、管理人员短缺，工作效率低下等一系列问题。如何顺应公司管理需要不断发掘、提升，引进公司迫切需要的人才，同时又能有效控制公司总体人员规模，实现物流公司人才质量和数量的平衡发展，为公司不断拓展的新型业务提供强大的人力资源支持，就此问题谈谈我的建议和想法。

一、依托总分模式，强化总部的管控职能，具体业务逐步转移到分公司。随着物流公司发展，总部管理职能越来越向专业化、精细化和信息化方向发展，强化总部管控职能，可以从以下几个方面入手：

1. 提升现有3个核心管理部门，尽快实现从招投标、合同签订执行、业务资金结算办理、合同评价等一条龙信息化对接服务。为满足公司管理需要，可依托二航局开发的对接系统或另行开发符合专业化公司发展的信息系统，以提升公司的各项管控能力。

2. 在现有管理部门的基础上，逐步压缩一些非重

点管理部门编制，同时完善公司监察审计部门和法务部门，建立规范有效的运行机制，随着业务合同的大量签订，伴随着大量的法律风险，建立适合本公司各项业务发展需要的专业有效的法务部门大有必要。同时随着规模的不断增加，物资系统的廉政风险和审计弱化也必须得到足够重视，建立监察审计部门势在必行，相关人才的引进和培养也需早做安排。

3. 随着公司快速发展，总部逐步只发挥管理职能，在总部下设物资贸易事业部（含运输配送、仓储）、阳逻产业园、周转材料租赁事业部和各区区域性分公司，打造管理和业务两条主线发展的人才脉络。

二、逐步建立人员管理转岗和末位淘汰机制。针对物流公司现有的人才规模和发展情况，逐步建立灵活的人员转岗和末位淘汰制度。业务人员不适合做业务的，可以转岗到其他业务，或待岗或淘汰；管理人员不适合做管理工作的，可以转岗到业务部门，或待岗或淘汰；优秀的管理人员和业务人员，可提供3-5年的职业发展规划，提高福利待遇，以便留住优秀人才。

关于电商钢材板块构架的建议

蔡红兵

互联网经济时代已经来临，主动应变与被动接受改变结果天差地别。具体到公司的营销规模，根据目前宏观环境和业内市场整合情况，局内部和工程项目市场已接近瓶颈，而外部市场还无法支撑增长规模，在此节点，公司规划推进电子商务业务板块，正当其时。

具体到电商钢材板块，我认为其核心竞争力包括两个方面：稳定的市场需求（即客户资源稳定）、有竞争力的价格。只有牢牢抓住这两方面，才能在电商业务上取得收获，并能持续稳定地推进和发展壮大。

进入这个市场的第一步：分析评估公司自身特性，充分调动、利用自己优势资源，构建出一个切实可行、严谨与容易起步的经营模式。别人的成熟经验模式我们无法照搬，因为行业、起点、积累、定位及特性等都不一样，还是要从实际出发，谋划出适合自己的电商业务板块。

具体到钢材板块，能否将局内及局外工程项目稳定需求转化为外部需求，由此外部需求带动市场其它外部需求，并以此为基础，提升与钢厂议价能力，整合钢厂资源，形成有竞争力的价格。即：由“内需”转“外需”，由外需整合上下游供应链，形成公司自己的“需求”与“价格”核心竞争力，将该板块做大做强。

比如，公司在某个片区有几个大型工程项目，每月集中有若干万吨稳定的钢筋需求，根据目前形势，这些订单都交给了公司供应商组织供应，能否与这些供应商达成协议，由公司做他们的采购供应商，承诺给他们征询到的最低价格或低于他们征询到的最低价格，前提条件是：必须先款后货，或者现款现货。公司拿着这些订单和现金对钢厂进行议

价和整合资源，提升话语权。一旦成功，则能吸引市场上的一些散户流通商和零星采购客户终端，逐步巩固并拓展外部需求市场。资金方面：按此规划，电商板块并不占用公司资金流，还能增加公司账户资金流动与周转。

以局内外工程项目市场为依托，成熟一个片区，推进一个片区的电商业务板块，在片区选择上，须特别关注钢厂在某一片区的主导力量，如果某一片区只有一家钢厂，则很难提升公司话语权，还有被挤压出去的威胁，最好是在钢厂资源丰富，选择性、替代性、竞争性强的区域推进电商板块，通过钢厂之间的相互竞争与制衡，来提升自己的话语权与整合能力。

以上构架的起点是我们必须有稳定的工程项目订单，因此，局内外工程项目是基石，是公司走出去的切入与支撑点，一定要牢牢把控。在这一块，公司依托局内，已耕耘积累多年，有较强的优势。

以上是我对公司电商钢材业务板块构架的小小建议，不妥之处请批评指正。



关于阳逻产业园发展的建议

周波

一、产业园现阶段面临的现实

(一) 2# 泊位设计为自用件杂货码头，剩余产能对外招商释放；目前，一公司武汉工程处预制构件出运、结构公司成品钢结构出运远不能满足设计要求，产能富足倒逼我们找出路。

(二) 产业园周边 15 公里范围内产业基础尚未形成气候，大宗货物聚散需求非常有限。

(三) 政府基础设施配套落后；目前毗邻园区的阳大公路不具备大规模物流货运的实际要求，我们面临路政、交警等政府约束的可能。

(四) 全国范围内经济结构调整、产业升级转型已然进入深水区，港区码头业态处于低谷期，同类比较，这段时间美国花了 10 年调整，日本用了 20 年调整，中国沿江沿海码头本轮调整需要多长时间，尚难预估。

(五) 局内在汉各单位经整合后的周转材料如果入园进行统一管理，我们的系统及信息化管理手段落后，虽然已经着手准备，需专人投入加快推进。

二、阳逻产业园现阶段制约因素及建议

(一) 契合公司实际、园区实际、行业及市场实际，懂运营、精商务、通市场的骨干管理人才十分缺乏。目前，阳逻产业园在编 9 人，梁道清副经理负责公共事务管理及协调，其因工作原因未入产业园办公，吴勤辉协助码头基建管理事务，常住人口 7 人（含食堂厨师 1 人），6 人当中，吕志勇为叉车司机兼勤杂工，郭前清作为技工引进负责周转材料事宜，汪秋月统计兼周转材料进出的收发，纪威作为园区日常事务综合管理及兼职安全员定岗，真正投入产业园运营的人力资源单薄，建议在相关成熟单位引进得力专业人才。

(二) 建议将物流公司阳逻产业园升级到“中交二航局物流产业园”或“中交·武汉物流产业园”或“中

交·华中物流产业园”来规划、推介，在中国交建产业布局及调整中，揽得一席之地。

(三) 目前社会上同质类物流园区生存艰难，我们可充分发挥行业、企业优势，做有特色、主营板块优势突出的新型物流园区，我公司可依托央企行业背景捆绑 3-5 家华东区域大型钢厂，大宗类建材通过水路进驻我区靠泊、交易、分拨，做成优势突出的钢材交易市场，我公司为其提供卸船、仓储、运输一体式服务，各环节均能创效；武汉服务于钢铁产业的仓储物流面临诸多缺陷，现正处于外迁但又无处可迁的阵痛期，主要表现在：

1. 武汉城市规划中明确提出，要建设“国家中心城市”，未来人口规模要达到两千万，甚至还多，城市急剧扩张，三环线内交通拥堵程度与日俱增，交通管制越来越严格，物流成本偏大，大宗类、密集型交易市场往远城区搬迁是必然趋势。（昔日的武汉名片——汉正街搬迁即是现实例子）

2. 武汉市现有民营物流企业（仓库）各自为政，市场混战，缺乏诚信，缺乏银行及一些金融机构认可的资质及实力，同时管理水平及货物安全得不到保障。

3. 目前武汉建材批发市场是围绕汉阳钢厂为中心形成了交易市场，基于第一条，汉钢搬迁大势所趋，意味着这一交易市场会消失并另寻出路，谁抓住了交易市场这部分群体谁就会长期受益；经充分调研分析，湖北市场上建材流通品牌是以华东地区为主（马长江、永钢、冷钢、萍钢、信钢、南京雨花、申特等），全部采用水运进入湖北市场，他们必须要找合适的码头上岸分拨。

4. 钢铁行业虽暂时不景气，但通过长江水运在武汉抵港这是现实需求，只有这个版块量大，业务量持

续稳定，并易于作业；省金属、661 仓库后期同样面临交通问题、搬迁问题，汉南码头（福建人投资）将是我们的主要竞争对手，通用、武钢这些大型企业都建有自备码头，中小企业及一些行业产业园他们并不具备这样条件和实力，这需要我们兵马未动，营销先行，培训销售队伍走市场化道路是现阶段工作中重中之重；着手编制阳逻产业园宣传推介画册，进行有针对性的宣传和推介。

(四) 现阶段铁路已经修到华能电厂、武钢江北公司，我公司可联合武船，向政府争取铁路支线延伸至我公司物流园区，为水、公、铁大规模多式联运作准备。

(五) 在新一轮钢厂破产倒闭浪潮下，位于湖北广水的华鑫钢铁公司生存艰难，于 2015 年初被冷水江钢铁集团公司兼并，其每年 120-150 万吨铁矿石需求量，为盘活阳逻产业园带来了机遇；其之前进口的铁矿石在黄石着陆分拨，汽车运输至广水华鑫钢铁公司，我公司可为其提供卸船、转运、装车等周转服务，反过来，华鑫钢铁公司生产的钢材可由我公司阳逻产

业园堆存、装船发运至外地，产业链、增值服务链、我们自身的人才队伍均能得到很好的培育培养，阳逻产业园人气也能带动起来。

(六) 寻求专业管理咨询公司的智力资源，借“外脑”为产业园区进行全方位深入的管理诊断，给出发展规划及建议。

(七) 在核心竞争力、经营范围这两大领域，进一步做细致的研判，为后续发展蓄力。

(八) 目前园区内尚有两个村庄一百多户未搬迁，是制约园区整体规划、发挥最大效益的主要障碍；目前市场废铁回收才 0.3 元/斤，若随着市场行情变化，待市场废铁回收价格上涨，园区内面临安保压力和资产保全的风险，应加大力度，与政府对接，诉求直达核心决策层，催促当地政府加快搬迁。



航科物流 2015 年优质供应商名录

根据《航科物流供应商管理办法》，资源部于 2015 年 12 月 2 日至 12 月 16 日，在公司内部开展了 2015 年度的供应商评价活动。本次评价的供应商范围涵盖了 2015 年内所有与公司各业务部门开展了业务往来的供应商单位，共计 255 家。

本次供应商评价活动的过程采取了“即时评价+年度评价”的方式进行，共产生了优质供应商 28 家，合格供应商 224 家，不合格供应商 3 家。

其中 28 家供应商在 2015 年度的供应过程中，所供应的产品质量、自身的供应规模、与公司合作的材料价格、向项目供应的送货期限以及在供应过程中所提供的配套服务等方面均能够满足公司需求，且其年度内的供应金额均超过 500 万元，表现出与公司长期合作的意向与诚意。根据业务部门评分结果及评分细则，将以下 28 家供应商列为 2015 年度优质供应商：



湖南湘辉金属制品有限公司

五矿上海浦东贸易有限责任公司

中国诚通国际贸易有限公司

浙江物产铁路物资有限公司

武汉诚商金属贸易有限公司

中国交通物资有限公司

湖北亚东水泥有限公司

河南开元金属制品有限公司

广州钢铁交易中心有限公司

北京中铁建工物资有限公司

武汉盛大瑞景商贸有限公司

武汉市海虹物资有限公司

云南兴建水泥有限公司

冀东海德堡（扶风）水泥有限公司

华新水泥（大冶）有限公司

广州市宇柯诚贸易有限公司

华新水泥（阳新）有限公司

华新水泥（恩平）有限公司

重庆伟峻实业发展有限公司

葛洲坝嘉鱼水泥有限公司

中铁物资集团中南有限公司

福建聚丰源建材贸易有限公司

武汉兆宁实业有限公司

武汉联瑞达科技有限公司

常州卓冶金属材料有限公司

镇江乾正盛金属材料有限公司

成都长卓贸易有限公司

湖北金杭钢材有限公司

从宏大叙事到顺势而上

——浅析“一带一路”给公司海外建材贸易带来的机遇和挑战

付美娜



按照年初公司总经理杨拯《致物流公司全体员工一封信》里的构想，未来物流公司的业务主要划分为四大板块，分别是：建材内外贸易、物流产业园、建材租赁和电子商务。其中，方兴未艾的物流产业园和电商板块需要我们精心培育，逐步成长壮大。在可以预见的几年内，建材内外贸易和建材租赁业务作为公司传统业务板块，仍将占据公司主营业务的半壁江山。

然而，建材业务一直是最为直接地受制于国家宏观调控政策影响。目前国内经济面临艰难转型，国内基建市场需求日趋饱和、建筑业产能过剩的报道屡见报端。一叶知秋，由此预测我们公司未来几年国内建材市场可能会遭遇“瓶颈”；事实上，就 2015 年度海外事业部前三季度国内市场订单来看，与去年同期相比，已出现大幅下滑。

上帝关上一扇门的同时，也会打开一扇窗。与国内基建市场“饱和”现象对应而生的，是由国家层面自上而下调动各方资源，为促进“一带一路”沿线国家的互联互通，而逐步推进的海外基建市场的如火如荼。一项来自亚洲开发银行的预测称，十年内亚洲基础设施投资总需求将达 8.28 万亿美元。商务部

数据也显示，仅今年上半年，中国企业对“一带一路”沿线国家的直接投资就达到 70.5 亿美元，承揽沿线 60 个国家对外承包工程项目 1400 多个，新签合同额 375.5 亿美元。可以说“一带一路”战略将会导演基建产业链相关企业和从业者下一个 10 年的命运。

机遇摆在眼前，如何抓住，是我们目前面临的最紧迫问题。要解决这一宏观问题，首先必须在微观上对自身条件有个清醒的认识。只有充分认识自身的优势和制约因素，冷静分析外部环境带来的机遇以及可能存在的风险，理智的根据自身条件选择合适的对策，这样实现目标的概率才会大很多。

物流公司作为世界 500 强企业“中国交建”麾下“百年二航”的全资子公司，其上级母公司“管理一流、质量过硬、实力雄厚”的市场形象已深入人心。除了先入为主的市场美誉度，二航局总部在方向指引、风险管控、政策倾斜和资金支撑等方面给予的海外优先，使得物流公司建材贸易一直站在巨人的肩膀上茁壮成长。

依托二航局“统一供应、统一出口、统一退税”海外集采大平台，目前我公司海外事业部负责局内大部分海外项目的物资设备



出口业务。通过服务于肯尼亚蒙内铁路项目、沙特达曼港和海尔港项目、利比亚邦矿码头项目、几内亚西芒杜铁矿项目、越南沿海电厂项目、塞尔维亚泽蒙大桥项目、委内瑞拉卡贝略港项目、孟加拉邦戈邦都大桥项目、以色列码头、文莱 PMB 大桥和黑山南北高速等十几个国家不同工程类型的项目，我们积累了一定的经验，提高了资源整合能力和市场竞争力。为实现进一步开拓“一带一路”沿线海外市场打下了较好的基础。但与此同时，我们还存在如下制约因素：

一、供应商资源储备不够丰富，与互联网的深度融合方面还有很长的路要走。

多年服务局内海外市场，虽然积累了一批国内供应商资源，甚至部分国际材料供应商，但对中间贸易商依赖较多，一线工厂资源储备尤其是海外和特殊材料的供应商储备还不够丰富。碰到一些不常用的特殊材料采购计划单，有时还要花很大精力去市场上东奔西走寻找货源。未来如果能借助互联网技术，了解一带一路沿线国家的货源情况，制定沿线国家及临近区域各类货源的分布地图；多开发全球优质一线工厂资源，并将这些资源信息录入到我们的网络平台，做好分类和梳理。这样每次收到项目部的采购计划，如果能第一时间利用搜索引擎快速地找到距离工程所在地最近、资质最全、质量最优和价格最合理的供应商信息，就可以为我们高效快速

组织货源，为项目抢抓工期和海外项目投标报价提供合理建议节约大量的时间和精力。

二、过于依赖内部市场及各种关系，离独立的市场竞争主体还有一定距离，外部市场竞争力有待提升。

建材贸易行业准入门槛较低，如果缺乏核心竞争力，过于依赖内部市场和各种关系，将难以面对同质化竞争日趋激励的外部市场。比如近年来中铁、中建及中交特别是中国路桥和中国港湾的部分项目也实行了设备物资集中采购政策，对我公司的海外建材业务造成较大的冲击。未来拼关系、拼价格的市场竞争终将会被拼专业能力、拼服务和拼信誉的良性竞争逐渐取代。我们要想提高外部市场的核心竞争力，只有充分认识到：专业能力是立身之本，服务质量和信誉是企业的生命线。

首先，专业能力是立身之本。要提升我们的专业能力，除了积极主动加强与同行业佼佼者沟通和交流，学习他们先进的管理体系和服务理念，在条件允许的情况下，希望公司尽可能给员工尤其是刚毕业的新员工提供前往一线施工现场锻炼的机会。这种基层经历对于刚毕业员工来说，将是一笔宝贵的财富。一方面能增强他们对工程项目的感性认识，提升其快速解决问题的能力，另一方面能让其对公司产品和目标市场有更深刻的理解。这对提升整个团

队的专业能力，使我们快速成长为独立的市场竞争主体是极其有帮助的。

其次，外贸行业有个说法，一个优质的供应商甚至比十个客户重要。对于我们建材进出口贸易商来说也是这样。积累优质的供应商和海运代理资源，是我们提升服务质量和信誉的关键。供应商的敬业精神及配合度决定着我们的工程物资能否顺利通关和按时到港，遇到海关查验、航班延误等突发状况能否圆满解决。这些细节都是影响我们在客户心中形象、我们服务质量和信誉好坏的决定因素。所以选择跟国内外优质供应商尤其是国外大型一线原材料厂商和优质海运代理商建立良好互信的合作关系，对提升我们的格局和在局外市场核心竞争力的影响是至关重要的。

三、一带一路沿线国家政治经济、文化冲突、货币政策等给建材海外市场拓展带来的不确定性因素众多，对从业人员的综合素质要求更高。

一带一路沿线涉及的国家众多，不同国家的国情政策、法律法规、市场规则和民风习俗各异。伊斯兰文明与其他教派冲突对政局的冲

击从未停止。国际货币市场波动带来的汇率风险一直存在。这些都给我们建材板块海外市场拓展工作带来了更多的不确定性。这就要求我们从业者熟练掌握外贸和工程知识的同时，还要注意搜集一带一路沿线国家的基本国情政策、法律常规、政府关系、文化习俗等方面的材料，深入研究沿线工程所在地市场游戏规则。在市场开发和合同执行过程中根据实际情况，沉着应付，灵活变通，慢慢摸索出适合我们的市场进入方向和竞争策略。

结束语：可以说由国家层面逐渐铺开的“一带一路”沿线基建市场这块大蛋糕已经呈现出跑马圈地的诱人前景。此番风云际会，我们只有充分认识自身的优势和制约因素，冷静分析外部环境带来的机遇以及可能存在的风险，扬长补短，理性筹划，积极调动各方力量，共同推进我们建材贸易板块在“一带一路”国际大舞台上开枝散叶，平稳发展，才能为我们下一步在全球范围内合理配置资源，打造具有国际竞争力的建材贸易商打好先锋。

（说明：文中数据来自中国日报-中文网-国际财经）

用勤奋上进践行“商”文化

曾小伟

我是曾小伟，现任物流公司经营部经理，2005年6月毕业于武汉理工大学管理学院市场营销专业，同年进入物流公司工作至今，从钢材部业务员做起，历任现货销售负责人、部门经理助理、部门副经理；经营部副经理、经理，在此期间个人两次获得局“海星奖”优秀管理者荣誉称号，所在部门多次获得“海星奖”先进集体荣誉称号，2015年个人获得局“青年岗位能手”荣誉称号。

我很庆幸能在二航局物资系统学习和奋斗，从现货销售到终端销售，从局内项目到局外项目，从钢筋到多个物资品种，从业务部门到管理部门，从传统业务到新兴业务。十年里我致力于打造优质供应链，开发优质厂商，拓展优质客户，服务过或正在服务的项目有天兴洲大桥、沌口大桥、咸通高速、昆嵩高速、石武客专、沪杭客专、沪通大桥等众多局内外国家重点项目。随着个人的不断努力和物资体系的不断变革和完善，我也不断进步和成熟。物流公司是局“商”文化的重要组成部分，而我很自豪能成为物流公司“商”文化的一名践行者。我想跟广大的二航青年人分享我的工作体会，不管是“工”还是“商”，术业有专攻，岗位不同而已，但相同的是永远要保持一颗勤奋上进的心，因为它才是事业进步的通行证。

心怀梦想，脚踏实地，点点滴滴不忘志向

什么才是勤奋上进？首先要有梦想，光有梦想还不够，还要有坚定的职业志向。因为梦想可能离现实很遥远，现实甚至会以残酷的方式打击人的梦想，不解、拒绝、冷眼和嘲笑是

家常便饭，心中的志向是我们对面残酷现实强大支撑，一言一行都要不忘初心。

我从参加工作起，就将打造优质供应链作为自己的职业志向，保障局内供应，降低主业成本，同时大力走向局外市场创造效益。在经营工作中我的最大感受是没有一蹴而就的订单，成绩的取得大多有一个曲折的过程，我们个人要做的是牢记志向，持续努力。跟厂家谈不拢、跟商家谈不顺、被客户拒绝等情况司空见惯，但谈不拢、谈不顺没有关系，重要的是我来谈了，下次就可能谈成，这次被拒绝也没有关系，下次结果可能会好一点，尊重他们，改进自己，为未来留下成功的可能。

事实证明这样做是有效果的。今年在西南片区局外项目昆嵩、蒙文砚高速的经营中，我多次深入市场一线进行市场调查，与昆钢、水钢等钢厂，中建材西南、红狮、拉法基等水泥厂展开多轮磋商，从大的合作意向到小的供应细节，再到与业主的沟通服务，方案确定、成本分析、沟通协调各个环节均有条不紊、逐步推进，最终成功获得钢筋、水泥合同订单2.6亿元。

学习和实践就好比是人的两只脚，交替向前才能让人进步

我们每个人的工作都很忙，但仅仅低头做事、完成手头工作任务是不够的，那只是我们最基本的工作而已，勤奋上进需要有计划、有针对性的学习和实践，二者要均衡发展，相互促进。

参加工作以来，我一直工作在销售与经营



一线，具体的工作内容难免繁杂，有段时间甚至有些困惑，觉得原来学习的营销、管理、金融和法律方面的基础理论知识，在具体工作中有些脱节，忽高忽低，难以指导实践。后来发现并非如此，其实大学的理论学习并没有针对性，只是提供给我们一个理论平台而已，参加工作后我们应当充分实践、探索和分析，找到问题的理论本质和现实表象，然后再有针对性的重新学习理论，如此不断轮回方能学以致用，去繁就简，在原有的理论基础上，根据工作需要进行取舍，该深入研究的就升华，该舍弃的就舍弃。

在大宗商品贸易领域，品种不同、区域不同而市场形势各异，所以要取得好的学习效果就必须先要充分实践，认清问题。多年来我一直在坚持实地市场调查和走访，带领部门在全国七大片区的主要交易市场、厂家、商家和第三方机构展开充分的实地调查和沟通交流，然后结合理论分析市场特点和竞争策略，从初步的接触了解，到融入当地的贸易生态圈，再到达成初步意向，最终达成了与武钢、沙钢、永钢、昆钢、八钢、达钢、三钢等钢厂以及华新、葛洲坝、亚东、祁连山、中建材等水泥厂的深度合作，逐步探索和调整，为公司建立了较好的市场资源优势，降低了局内供应成本，并获得了大量局外订单。

勤于思考，倡导创新

创新是个人和组织快速发展的强大催化剂，

我认为勤奋上进还需要不断思考和创新。

优秀的公司一定是极力鼓励创新的，我们每个人也要身体力行。创新的叠加带来的进步以及失去创新反映出的退化，其速度之快均让人吃惊。比如柯达、诺基亚都曾是它们所处行业的第一，而如今都已不复存在；十年之前大家都不知道咋回事的支付宝、微信如今已彻底进入大多数老百姓的日常生活；而二航局从80年代以初学者身份进入桥梁市场，到如今已成为国内响当当的品牌，这些都是因为创新。

在实际工作中我一直力推创新，因为没有完全一样的组织，也没有完全相同的问题，我们的经验和学识都不能一成不变，必须创造性的使用。创新并非创造，它往往只是一个及其微小而简单的改变而已。我鼓励部门员工的每一个实用的创新，一张新的统计表格、一个新的统计指标、一个新的管控流程、一个新的管理办法等等，只要更高效，更有利于目标就立即实施，期望能将多个个人的分散性的创新叠加起来，变成团队的系统性的创新。目前经营部实行的投标评审办法以及项目备案跟踪办法均来自于团队的不断创新。

近年来，局物流公司逐步发展壮大，在规模、效益以及行业影响力方面都有了质的飞跃。在今后的工作中，我将继续保持勤奋上进的工作状态，积极践行和发展“商”文化，逐步落实局对物流产业的宏伟规划，为实现物流产业成为二航局的新的规模和利润增长点而努力奋斗！

师傅，我想对您说！

编者按：金秋十月，二航局对2014年度“导师带徒”活动先进集体和优秀“师徒对子”进行了表彰，我公司海外事业部左超（导师）和陈善兵（徒弟）、砼材部的许慧（导师）和望坦（徒弟）这两对师徒因表现突出，被评为2014年度“导师带徒”活动优秀“师徒对子”。现在特别邀请陈善兵和望坦二位徒弟来到我们编辑部，听听他们想对自己的师傅说点啥？

海外事业部陈善兵（徒弟）对左超（导师）的心里话

时光飞逝，转眼之间进入中交二航局物流发展有限公司这个大家庭已经一年有余，在这一年多的时间里，我由初出茅庐的本科应届毕业生逐渐成为具有一定业务知识和业务能力的企业员工。这无疑要感谢公司领导的教诲与引导，以及具备物流公司特色的“导师带徒”制度的实施。

记得刚进入物流公司不久，尚处于试用期时，作为一名应届毕业生，初入职场，无论是对工作环境，还是对专业知识，我都知之甚少。不知道该怎么快速融入物流公司这个大家庭，做到快速地成长，尽自己所能为公司出一份力。庆幸的是，公司为了培养青年员工，增进新老员工沟通交流，制定了一项特色的“导师带徒”制度。由公司党总支书记刘书记和公司总经理杨总主持召开的“中交二航局物流发展有限公司第二届导师带徒签约仪式”在二楼会议室隆重举行。“导师带徒”活动是为了充分发挥人才效应，增强企业发展后劲，保持企业的持续稳定发展而确立的一项旨在发现年轻人才、锻炼青年人才、培养青年人才、造就青年人才的青年人才工程。导师带徒这一项计划不仅体现了物流公司对于我们应届毕业生的重视程度，更凸显了物流公司的人才理念与精神面貌。很庆幸，也



很感激，公司将海外事业部的经理助理左超定为我们的签约师傅，正是在左超的直接带领下，我开启了自己物流公司的成长步伐。

我的师傅左超作为我们部门的经理助理，能够亲自带我让我心生敬畏。在带徒过程中，他善于放权，凡事敢于放手让我去做，即使我做的不好甚至做的不

对，他也不会面红耳赤，相反，他会让我多反思，多总结，多领悟，为日后工作做好详尽准备。在师傅左超的精心安排和教导下，我在自己的岗位上恪尽职守，兢兢业业，时时处处以领导和老同志为榜样，不会的就学，不懂的就问，始终保持谦虚谨慎、勤奋好学的积极态度，使得自身的综合能力有了显著提高。

除此之外，在实际工作中，我的很多处理问题的思路还得益于另一个师傅——王双全，他同样也是我的良师益友，在此表示由衷的感谢。

无论在专业知识的传授，还是生活环境的适应当中，师傅都给了我很大的帮助，他们不仅教会了我一些操作技能，还让我明白了不少的人生哲理，使我受益匪浅，也正是在他们的教导下，我懂得了

如何充实自己，如何体现自身价值，如何让自己在这个竞争激烈的环境中有自己的优势。

以上，只是我在“导师带徒”中列举几个方面的进步，在以后的工作中我一定会以“诚信共赢，拼搏奉献，持续改进，超越自我”的企业核心价值观为主导，不断完善自己，谦虚谨慎，不骄不躁，砥砺前行，使自己的羽翼更加丰满。

借此机会我要由衷的感谢物流公司领导对我的培养，感谢我的师傅对我的谆谆教诲。在这里我们用青春做伴，完善自我，立志为“百年二航”贡献自己的更大力量，我相信在公司全体员工共同努力下，物流公司的明天会更加灿烂，二航的明天会更加辉煌！

砼材部望坦（徒弟）对许慧（导师）的心里话

过去的一年里，由毕业生向职场人的转变，从初入职时的青涩到一年后的成熟，中间经历了很多也学到了很多。在公司的“导师带徒”中，我收获的有工作技能上的成熟与进步，也有思想上的磨练与成熟。这无疑都得益于师傅许慧的教导与帮助。

可以说，“导师带徒”活动的开展，有利于提高新员工队伍的整体素质，在公司内形成尊重知识、崇尚技能、互促互进的良好风尚，能为企业培养一批热爱企业、忠于岗位、技术熟练、作风过硬的青年骨干，从而推动企业又好又快的发展。

十分感谢“导师带徒”制度的实施，这不仅让我能够快速的融入到公司的生活中适应工作环境，还有助于我对于工作内容的把握和工作能力的提升。师傅许慧把自己的为人处事，工作中那份认真的态度，丰富的工作经验等毫无保留地传授给我，同时让我自己思考遇到一些问题时该如何处理。

刚毕业进入公司时，我对工作的认知还不够，没有明确的工作目标，在工作上只是完成自己分内的工作而并没有有意识的主动去学习和承担责任，没有将自己的人生价值与人生目标同工作结合起来。在师傅的帮助下，我逐渐认识到，努力完成工作，

是我实现人生价值的重要途径之一，为公司贡献自己的力量同时自己也会和公司共同的发展。

通过导师带徒，我在师傅许慧的指导下针对业务流程也进行了系统性的学习。师傅常教导我刚进入单位，一定要理论联系实际。庆幸的是，在师傅的带领下我从最基础的单据处理、账务核对到后来和物资供应管理再到经营活动的参与，包括询价、标书编制、现场招投标、合同洽谈都有了理解，逐渐能够独立承担这些业务相关的工作，能够对于业务问题提出自己的想法，能够在实际工作中提出问题并着力于找出解决办法。

师傅许慧会适时地对我提出不同的要求，告诉我要在工作中不断通过总结经验，来提升自身工作能力，让我意识到，只有不断学习新知识，掌握新技能，不断提高自己的业务水平和工作技能，才能满足工作的需求以及适应社会的发展。

经过了这一年的时间的学习和进步，我已经完成了工作最基本的积累，逐渐适应了工作的氛围，今后我会立足于本职工作岗位，勤恳踏实，不断提高自己的理论与操作水平，努力提高自身素质，使自己能适应公司发展的客观要求。

我们和公司一起成长

编者按：2015 即将过去，2016 马上来临，让我们以饱满的精神状态挥手过去，迎接更加辉煌的明天！



2015 年第三季度明星员工 工作感言

张文俊 武深项目部

不知不觉，我到武深项目部工作接近三年了，在领导、同事们的指导下，我认真学习公司关于物资管理的各项规章制度，努力掌握各类物资采购、销售、结算的工作流程，积极主动地处理物资现场管理工作中的各种细节，在实践中不断提高思想素质和业务能力，更加坚定了自己不断进取的意志，同时使我认识到了团队合作的重要性，更为自己进入到这样一个充满活力的团队而倍感荣幸。

今后我会一如既往地认真工作、努力学习、积累经验，我也相信通过自己不断的学习，能够把工作做得更好，更加胜任这份工作。



张斌 专用材料部

这一年，我从一名刚出校门的大学生长成公司的员工，从开始时对工作的一无所知到现在基本掌握部门各种业务，是磨砺，是成长，是蜕变。在物流公司这个温馨的大家庭里，在领导和同事的教导和帮助下，我在工作中处理事务、分析问题、沟通技巧的能力都得到了较大的加强和提升。能够荣获 2015 年第三季度的明星员工是对我这段时间工作表现的认可，我也会更加努力的去学习，认真工作，不骄不躁，在保证工作顺利进行的同时，勇于创新，快速适应新的工作模式，为公司的发展贡献自己的一份力量。



曾小龙 经营部

经营部是公司对外经营的部门，平时工作主要内容就是项目投标、资源开发和客户关系维护，工作开展需要和各个业务及其他管理部门一起紧密配合，积极联动，这次我能获得明星员工这个奖项，离不开同事的支持和领导的指导，让我能够逐渐地成长。

在以后的工作当中，我将不辜负大家的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作能力，用实际行动为公司也为自己热爱的事业而奋斗！



艾民 海南工程项目部

今年 3 月我作为一名工作十多年的老员工加入到海南项目部这个大家庭，转眼间已经 9 个月了。回顾刚来到这里的工作生活，由衷感到欣喜和充实。刚步入工作岗位所面临的第一个问题便是要撇开原先的工作习惯，从头开始学习新的系统、操作流程以及规章制度。开始的时候压力很大，担心自己会在哪里出错了，对公司造成损失。随着领导及同事的耐心讲解和帮助，我逐渐理清了思路，工作逐步步入正轨，心里也充满了斗志和喜悦。这 9 个月对我来说是工作的又一个起点，以后我还要不懈努力，继续发扬优点、改正不足、积累经验、不断创新，使各个阶段的工作更趋完善。



陈善兵 海南工程项目部

作为物资供应单位，优秀的质量和完善的服务是我们的核心竞争力，而作为物流公司的一员，我们不仅代表个人，更代表了物流公司，可以说我们就是物流公司的代言。因此，“质量”和“服务”也成为我工作中的两个主要把控点，在努力完成项目任务的同时，与供应商深入沟通，清楚传达质量技术要求，表明利害关系，做到沟通在先，严控质量，同时，对于项目部，及时做好各项数据汇报及产品资料报送工作，为实验室和监理取样做好取样工具及报检资料等工作准备，为工程部等协作部门提供尽可能的工作便利，做好服务。

在团队协作方面，积极和同事们沟通，坚持先统一思路、后一致实施的工作思路，将平时收集的工作疑难点，及时给予解决方案或建议，共同商议并达成一致。工作作风上，始终秉持吃苦耐劳的工作作风，积极完成领导安排的各项工作任务，尽量确保供应链保持顺畅，为建物流公司精品工程做出应有努力。



2015 年采购中心运行情况报告

马骥



二航局 1997 年提出物资集采雏形，2004 年推行集采，至 2011 年公司层面的集采体系正式成型并开始实施，公司领导大力度推行物资集采，采购中心平台化运作，集约经营为企业降本增效，着力打造物资供应链服务体系。

一、“十二五”集采成果回顾

(一) 集采制度逐步出台，集采体系逐步完善

二航局在 2011 年 6 月出台了物资（钢筋）集中采购办法，并伴随着对物资的计划管理、招标、招评标管理、供应组织管理、采购、供方管理、最低支付条件等一系列办法通知的出台，坚定了二航局开展物资集中采购工作的决心，并对全局集中采购工作做出了总体的部署及指导；在 2012 年陆续在海外板块、投资板块出台了针对专业板块的集采办法，明确了二航局海外项目、投资项目的物资采购实施细则，促进了专业板块物资采购管理的提升，进一步夯实了物资集采体系的建设。

目前钢筋大宗物资集采已成体系，二航局物资管理部、工程公司物资部、工程公司项目部、武汉航科物流公司、二航局采购中心各方面的角色定位已基本成熟和稳定；物流公司坚持“平抑价格、补位保供”的职责得到有力的保证。从采购管理体制和运行情况来看，通过建立健全制度、优化改进流程、实施权力分置等措施，实现了采购中“隐蔽的权力公开透明化，分散的决策集中规模化”，实现了成

本控制“责任明确，奖惩严明”。

(二) 物资集采成效显著

自 2011 年实施物资集中采购以来，据统计，局层面钢筋集采总量 193.93 万吨，采购额达 69.13 亿元，共节约成本 20532.52 万元。

年份	钢筋集采总量 (万吨)	节约成本 (万元)
2011	16.8	880.05
2012	24.66	453.42
2013	54.52	2690.75
2014	49.2	14315.3
2015	48.75	2193
合计	193.93	20532.52

上述数据可以看出，物资集中采购运行至今，集采体制搭建正逐步完善，集中度正逐步提高。

二、2015 年集采动态

(一) 新项目上报率 100%

在集采的推行和深化上，采购中心密切关注新项目动态，确保局工管部发布的中标清单中项目上报，并建立了集采跟踪台账。在招标后，对项目的集采进展进行全程跟踪，直至集采完成。

截止 2015 年 11 月底，根据局工管部发布的新中标项目清单，分子公司集采上报率为 100%。2015 年已纳入集采项目 60 个，占新项目的 50%；未纳入集采项目 60 个。（其中三、深圳公司承建的佛山地铁 2 号线、四公司承建的福州地铁 2 号线、五、昆明公司承建的蒙文砚高速为集团层面招标）

序号	公司	新项目	已纳入 (60 个项目)				未纳入 (60 个项目)			
			平台 招标	物流 议标	无 钢筋	联 营	甲 供	海 外	全 分包	未 开工
1	一	16		5			1	3	1	6
2	二	16	6	1	1	3	1	1	1	2
3	三	33	2	9	2	2	2	5	4	7
4	四	12	3	1	1		2		2	3
5	五	12	5		1	1	2	1		2
6	六	4	1	2					1	
7	深圳	6	2	1		1	1		1	
8	福州	4		2	1		1			
9	昆明	3	1	2						
10	特种	8		4	2		1	1		
11	武港	3			3					
12	结构	2			2					
13	建筑	1								1
合计		120	20	27	13	7	11	11	10	21

导致未纳入集采项目较多的主要原因为：受工程施工大环境影响，开工滞后，未开工项目 21 个，其中 2014 年中标至今未开工项目 6 个；甲供项目 10 个；全分包项目 10 个；海外项目 10 个。

(二) 2015 年钢筋集采总量

自 2015 年 1 月至 2015 年 11 月 29 日，钢筋

集采总量 48.75 万吨、水泥 150 万吨，其中物流公司通过集采投标、投资项目、补位供应、议标共取得钢筋总量 43.99 万吨，占集采总量的 90%（集团层面招标的三公司和福州公司承建的佛山地铁 2 号线、四公司承建的福州地铁 2 号线钢筋招标数量未纳入总量）。

(三) 2015 年集采招标

自 2015 年 1 月至 2015 年 11 月 29 日，采购中心共组织公开招标 13 次，涉及 6 个公司的 19 个项目，招标成功率 100%，钢筋招标总量 18.57 万吨，其它材料包括钢板、水泥、型钢、速凝剂、压浆剂、预埋件、土工材料、锚杆等。据统计，共节约成本 2193 万元。

导致钢筋招标总量下降主要原因：1. 无特大项目用量支撑（2014 年沪通铁路、杭黄铁路、马尾大桥大桥三个项目钢筋招标总量已达 26 万吨），集团投资的佛山地铁、福州地铁由集团层面直接组织了招标；2. 受局新中标项目缩减影响（2014 年跟踪项目 171 个，2015 年新跟踪项目 120 个，今年缩减 51 个，缩减幅度为 30%）；3. 新项目开工滞后；4. 物流公司成功中标中国交建“区域年度入围供应商”，随着其资源整合能力不断提升，项目认可与“区域年度入围供应商”的协商定价模式，并可在中国交建物资采购管理信息系统通过框架协议方式直接与其签订合同。

(四) 特殊供应商职能履行

(1) 2015 年，物流公司参与钢筋投标应标率 100%，并中标 9 个项目，包件中标率为 50%，总量 133163 吨。与第二名报价相比，共节约成本 360 万元，折合单价为 27 元/吨。

(2) 2015 年，物流公司已为局内 8 个公司的 11 个项目提供了 8718 吨的补位供应，补位率达 100%。

2015年物流公司补位供应统计				
序号	公司	项目名称	供货品种	补位供应数量(吨)
1	六公司	山西省运宝黄河大桥	钢筋	4140
2	四、六	杭黄铁路站前V标	钢筋	1400
3	三公司	九江市瑞昌码头	钢筋	472
4	特种	温州码头	钢筋	24
5	一公司	红花套综合码头项目	钢筋	50
6	福州	厦门海沧区岛屿整治	钢筋	312
7	三公司	佛山地铁	钢筋	1364
8	三公司	牡丹江大桥改造	钢筋	612
9	一公司	泰州泰兴港滨江通用码头	钢筋	62
10	公司	重庆龙头港码头	钢筋	147
11	建筑	西南研发中心	钢筋	186
合计				8718
备注:统计时间为2015年1月至2015年11月29日。				

(五) 投资项目集采

2015年,新开建投资项目主要有沌口大桥、株洲七桥、重庆龙头港。截止目前,物流公司已参与沌口大桥、株洲七桥的钢筋、水泥供应,重庆龙头港的钢筋供应。

截止2015年11月底,物流公司(采购中心)已为投资项目供应钢材达28万吨、水泥78万吨、钢绞线16240吨、锚具136792套,支座8242块,办理结算12.39亿元,组织和垫付各种材料款达3.6亿元,且平均垫付期已达4-5个月。采购中心已实现对横琴二桥、东湖高新、武深高速、东风大道、巫家坝等投资项目的主材供应,其中部分项目如横琴二桥、东湖高新、武深高速、东风大道、巫家坝较好执行了相关制度,实现了集采工作全覆盖;部分项目因实施投资集采前已完成招标采购或未涉及相关材料,采购中心则实现了不同程度的参与;新开工项目因刚得到批复或刚开始施工,集采工作正在推进;个别项目暂未实现全覆盖。

(六) 海外板块实现电子化招标采购

2015年7月31日,由采购中心协助,局海外事业部具体实施的“文莱PMB大桥项目”大宗物资采购招标,在中国交建物资采购管理信息系统成功运行,实现了二航局海内外一体的物资采购管理平台。

三、关于集采工作中存在的问题及建议

二航局集采运行至今,在公司领导的大力支持,分子公司、各部门间的努力协同下,物资集采体制已基本打造成熟,实施的效果比较显著,物资集采的理念已经逐步深入人心。

公司应进一步深化物资集采,逐步扩大物资集采范围,继续强化“专业化”公司职能,进一步加强纳入集采项目的过程监管,未纳入

集采项目的核实及督导,逐步实现集采的精细化、标准化和常态化。物资应付账款拖欠严重一直是实施集采以来未解决的问题,对物资集采绩效、供应链打造和企业信誉产生重大负面影响,个别项目对内支付严重滞后,使内部承担额外的资金成本,主要因素在于:1.项目属于亏损,无法保证正常支付;2.业主计量不到位;3.工程进度滞后,导致业主计量不到位;4.分子公司层面支付控制;5.个别项目恶意拖欠;6.行业内普遍存在违约。针对此问题,建议加强项目策划,尽量避免承接亏损项目。如项目特殊,必须中标,则应及时上报并提前制定预案,由局、公司进行协调,统筹分配项目资金;计量不到位的,加强与业主方的沟通,尽量争取多支付;工程进度滞后的应分析原因,加强工程施工管理;项目部应加强与公司层面沟通,资金回收正常的项目公司应保证资金的按时支付,回款异常的项目应加大催款力度,做好资金计划,合理安排支付;对内支付严重滞后,应将内外支付比例进行考核,加强监管,保证对内支付;做好资金计划及策划,必要时项目应承担一定的资金成本,维护公司信誉。



经营合同法律风险防控案例分析

案例一： 上级主管部门的财产不等同于签订合同主体财产

2013年,甲公司与乙公司签订《水泥销售合同》,标的额达5000万元。签订合同之前,乙公司的尽职调查人员认为,甲公司有厂房和土地,且是国有企业的二级法人单位,其上级主管单位是中央在汉企业,也是甲公司的股东,故认为甲公司应有偿付能力。合同履行后,乙公司供货5000万元,但收款时甲公司不能还款,后起诉至法院,法院经审查查明,甲公司经营所用的土地与房产,是向其上级主管部门租赁,甲公司名下无任何财产。此案虽说判决胜诉,但乙公司追回财产的可能性较小。

解析:因为我公司也是国有企业,故很多人观点中都认为如果我公司对外欠款,作为股东的上级主管单位将承担责任,这是一个误区,因为有限责任公司是以自己的财产对外承担责任,上级单位作为股东,只要其出资到位,对外债务并无责任。

法条:《公司法》第三条明确规定:有限责任公司和是企业法人,有限责任公司以其全部资产对公司的债务承担责任。有限责任公司,股东以其出资额为限对公司承担责任。

案例二： 缺乏包装条款,包装费由谁负担?

2010年6月,甲乙双方签订了买卖合同,约定乙向甲购买加工成品建筑材料波纹管,共计发生货款45万元,但未约定包装标准和费用等问题。7月甲自行以木箱包装了货物并按约交付给乙,要求乙支付货款45万和包装费3万。乙收到货物后支付了货款45万元,但不肯支付包装费。2002年1月甲向法院提出诉讼,向乙索要货物包装费3万余元以及利息。法院认为在双方未约定包装标准和费

用的情况下,按合同法第150条的规定,甲应采取通用或者足以保护货物的方式包装,用木箱包装货物是甲应履行的义务。因此,法院未支持甲的诉讼请求。

案例三： 交付地点漏掉两个字,运费多开支

中国某公司与美国某客商签订了进口某货物的合同。双方约定在美国西部港口交货。但双方合同和开信用证时都写成了“美国港口交货”,漏掉了“西部”两字,美方接到信用证后,通知我方在美国东部某港口接货中国公司只好通知船方到该港接货,结果多承担了一笔运费支出。

特别提示:

- 1、在合同中明确双方的权利义务,特别是质量、数量、包装、检验等容易产生争议的地方。
- 2、明确合同和法律规定的义务。
- 3、明确自身所拥有的各种权利,充分保护自身利益。

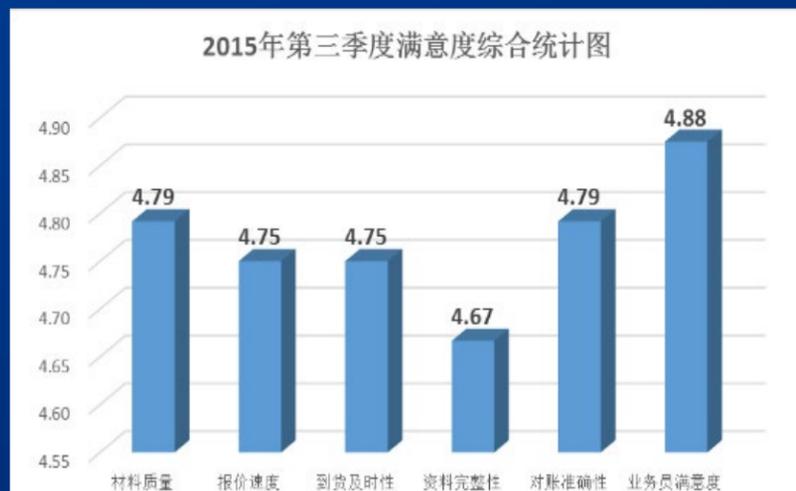


物流公司 2015 年 第三季度客户满意度调查情况分析

物流公司 2015 年第三季度满意度调查时间为 7 月 1 日至 9 月 31 日。

针对二季度物流公司供应的所有项目，共发出 60 份问卷调查，未收回 13 份。

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：

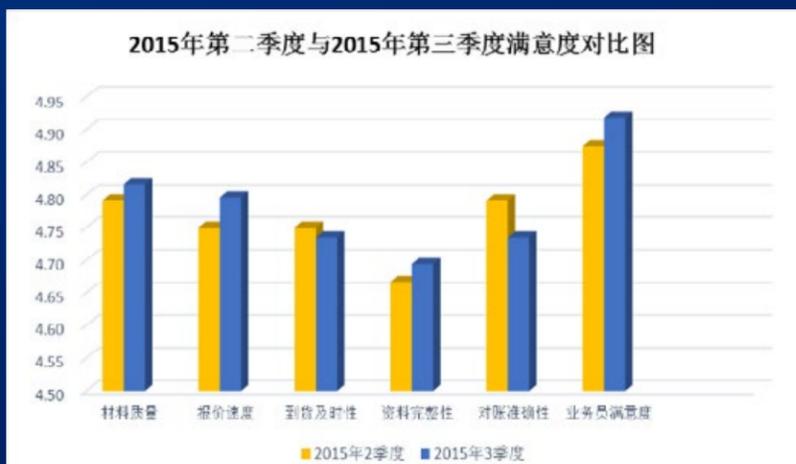


备注：

- 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

由图所示，项目部对材料质量、报价速度、资料完整性、到货及时性以及业务员服务满意度满意度都在满意以上，但资料完整性满意度相对较低，对到货及时性、材料质量、对账准确性、报价速度、到货及时性满意度均较高，对公司业务员的满意度与其他几项相比最高。

2015 年第二季度与 2015 年第三季度满意度评分对比如下：



由上图对比可以看出，各项目部对我公司 2015 年第三季度整体满意度评分较于 2015 年第三季度总体有所提升，只在到货及时性和对账准确性有所下降。

客户反馈

计划精准，有效到位，供货到位，各项服务、工作对接均出色完成，加强信息沟通，做好信息实时反馈。	二航局三公司哈南总承包
对账后，小票和对账单邮寄不及时。	鹤大高速 6 标
供货速度及时，送货资料完整。	三公司牡丹江市政工程
能及时供货，钢筋质量良好，前期供应钢筋多出自江苏鸿泰、黄海联鑫等小钢厂，建议采购大钢厂。	杭黄铁路站前 V 标
材料相关的质保书等书面资料需要及时、准确的送达。避免出现货到现场没有相关资料或者资料与材料对应不上的情况。质量与供货速度都可以满足施工的需求。	泰州电厂
材料相关的质保书等书面资料需要及时、准确的送达。避免出现货到现场没有相关资料或者资料与材料对应不上的情况。质量与供货速度都可以满足施工的需求。	三公司江苏通光码头
工作认真负责，服务应与市场接轨完善服务；应积极配合才开工项目，完成前期供应难的问题，应积极响应项目部下发的各种文件及管理制度，服务意识应增强。	五矿西安武汉地铁 6 号线 17 标
工作认真负责，发货速度快，质量有保证，希望以后加大合作力度。	四公司沪通长江大桥项目部
条件成熟时可直接合作。	南京三维路项目
工作认真负责，发货速度快，质量有保证，希望以后加大合作力度。	五矿西安武汉地铁 6 号线 17 标
工作态度认真，配合度高。	株洲湘江七桥
服务到位供货及时，望以后多加合作；配合比较到位。	云南嵩昆高速 7 标
主要是供货进度，希望能加大资金投入，多渠道供应，能保证我们的钢筋需求。	云南嵩昆高速 3 标
前段时间可能因为资金原因有段时间供货出现点问题，这段时间供货一切正常，望今后继续保持。	蒙文砚高速一二分部
为保证供应，在量大的时候与钢厂协商着重排产。	沌口大桥
我公司生产的是特种设备，对材料的材质、厚度的要求非常严格，请在以上两方面严格要求。	湖北鄂南起重
加大对供应商的管控力度，严把质量关。	孝感高新
希望质保书可以随车到达。	二航局实验基地
提高供货速度。	连霍洛三（豫陕界）段改建

由上述客户反馈情况可以发现第三季度在对项目部的供货方面存在以下几个主要问题：

1. 发票开据、结算对账及时性未能满足部分项目部的要求，需要更加及时准确性；
2. 供货速度及供货灵活度需要进一步的提高；
3. 供应材料的厂家范围、供应商资源把控能力、质量监控和保供风险预控能力需要进一步提升；
4. 对项目要求响应的及时性需要进一步提高；
5. 需要加强对货物物流进度的跟踪和反馈；

对于各项目部在调查反馈里提出的中肯意见和建议，物流公司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。本阶段的满意度调查工作，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，由于面对面的交流，项目部也更加愿意交流，提出问题，更加真实的了解项目的实际需求及困难，并反馈于各业务部门及公司，加强项目供应材料的质量监控，提高物流公司的服务质量。（丁凯）

2016 年第一季度 钢材行情预测



一、2015 年宏观经济回顾

2015 年是中国宏观经济新常态步入新阶段的一年，也是中国宏观经济结构优化、微观变异、动荡加剧的一年，还是又一个困难期，但更是“走出困局”的关键之年。GDP 增速的“破 7”，工业主营业务收入的“零增长”，GDP 平减指数、企业利润和政府性收入的“负增长”，“衰退式顺差”的快速增长以及“衰退式泡沫”的此起彼伏，都标志着中国宏观经济于 2015 年步入深度下滑期和风险集中释放期。

二、2016 年初展望

2016 年，受经济整体下行的压力、产能过剩及通货紧缩的预期等抑制消费增长因素的影响，预期 2016 年我国社会消费品零售总额增速将小幅回落，增速缓慢不行；房地产投资和政府主导的基础设施投资将延缓下行的态势；在国内经济形势和国际经济变化的影响下，2016 年我国进口规模也将在一段时

间内保持低速增长。2016 年，货币政策宽松力度会略有降低，货币宽松的方向不会变化；2016 年的财政政策的支持力度将逐步增加，取代货币政策为主角；2016 年，“供给侧改革”将成为中国宏观经济管理重点之一。将逐步淘汰清理僵尸企业，淘汰落后产能，将发展方向锁定在新兴领域、创新领域，创造新的经济增长点。

三、2016 年第一季度钢材需求预计将继续下滑

冶金工业规划研究院 12 月 7 日发布 2016 年我国和全球钢材需求预测成果报告称，2015 年我国钢材实际消费量为 6.68 亿吨，同比下降 4.8%；2016 年我国钢材实际消费量为 6.48 亿吨，同比下降 3%。2015 年全球钢材需求为 15.13 亿吨，同比下降 2%；2016 年全球钢材需求为 14.99 亿吨，同比下降 0.9%。

2015 年 12 月份广州和武汉两城市库存一周变化情况：

表 1: 广州建筑钢材一周库存情况 (11.26-12.3) 单位: 吨

仓库	螺纹钢	线材	总量	增减	环比
鱼珠	95800	17400	113200		
白云	22700	20200	42900		
粤鸿	500	500	1000		
纳金	11400	3700	15100		
外运	7000	3000	10000		
海福		15700	15700		
吉山	8400	57900	66300		
金博	114100	11300	125400		
乐居	10000	2000	12000		
健誉	29500	13300	42800		
南沙	56400		56400		
珠海粤钢	26000	2000	28000		
广钢	74000	2500	76500		
2015 年 12 月 3 日	455800	149000	604800	-25500	-4%
2015 年 11 月 26 日	478800	151500	630300		

表 1: 广州建筑钢材一周库存情况 (11.26-12.3) 单位: 吨

仓库	11 月 27 日	12 月 4 日	增减	环比
运输库	43000	45000	2000	4.65%
商汇库	24000	30000	6000	25%
滚装库	7800	8300	500	6.41%
661 库	38000	38000	0	0%
电炉库	7300	6800	-500	-6.85%
机电库	15000	12000	-3000	-20%
附厂库	8000	7400	600	-7.5%
总计	143100	147500	4400	3.07%

从以上两表中 2015 年 12 月份一周库存可以看出，虽然新库存增长放缓，但是原库存较大，消耗速度慢，消耗周期较长，2016 年第一季度还将处于消耗原库存，需求增长缓慢阶段。

1. 国内需求继续减少

受国内经济下行压力加大的影响，2016 年第一季度我国经济发展将面对多重困难与挑战，进出口额同比继续下滑，固定资产投资增速回落，经济增速下滑，机械、汽车产量增速大幅回落，各行业对钢材需求的数量有限。

2. 主要钢材需求产业消耗能力不足

受基础库存总量过大的影响，2016 年初期全国房地产市场整体仍处于供大于求的状态，投资过剩、库存过大仍将是行业的主要矛盾，房屋新开工面积和竣工面积将继续负增长。不过，铁路投资规模不减，以城市轨道交通建设、电力、供水、燃气等为代表的全国城市基础设施建设规模仍将保持增加的趋势。

3. 2016 年上半年我国仍处于结构调整的爬坡过坎阶段

传统产业产能过剩的程度还比较大，多年积累的结构性矛盾需要调整。我国经济发展的主要压力仍是来自于国内的结构调整，传统产能要完成去库存、去产能化还需要一个过程，短期对工业产生下行压力。同时，受制造业产能过剩、需求不足影响，民间投资意愿减弱，固定资产投资增长乏力。

由于我国钢铁业产能严重过剩，伴随着钢材消费量的下降，市场供大于求问题更加突出，无序竞争愈演愈烈，钢价创出历史新低。数据显示，今年前 10 个月，全国大中型钢铁企业亏损面接近 50%，钢

铁业重点地区河北省钢铁业亏损面高达 60%。

四、应对的策略及建议

随着我国经济进入新常态，钢铁业企业数量过多、产能过大、产量过高等状况已不相适应。按照冶金工业规划研究院的预测，2016 年，我国钢材实际消费量将同比下降 3.0%；2030 年，我国钢材消费量将不会超过 5 亿吨。这也意味着，钢铁业减量发展的过程将会持续十几年。我国钢铁市场发生了重大转折，钢铁业开始进入减量发展阶段。

笔者认为，钢铁业的当务之急是把过高的产能、产量减下来。切实发挥市场机制的作用，避免无实际需求的产量增长，促使环保不达标、经营不善、资金链断裂的企业下马。继续支持优秀企业的发展，对于仍有发展价值的企业则推进联合重组。同时，钢铁业要转向创新驱动，更加重视质量、效益与效率，切实提升市场竞争力。数据显示，我国每年仍需从国外进口 1000 多万吨钢材，主要满足高端市场需要。为更好适应新常态，我国钢企要加快升级，努力在高端领域实现进口替代，而对于量大面广的产品也要稳步提升质量和性能，跟上市场需求变化。此外，钢铁业要大力推进绿色发展、集约发展、国际化战略。

钢铁业实现减量发展，有赖于市场发挥配置资源的决定性作用，企业着力攻坚克难，也需要政府更好发挥作用。比如，当前钢铁市场存在着不公平竞争问题，为避免“劣币驱逐良币”，有关方面应加大执法力度，切实维护公平合理的市场秩序。另外，在钢铁企业关停、去产能的过程中，面临大范围的职工安置难题，政府应发挥托底作用。(丁颖)

留学小记

马超



两年前，在炎炎夏日我收获了一封来自北欧国度的offer。芬兰，对我来说是陌生遥远的。二十多年的成长历程中，这是我第一次远赴异国他乡。

听说，芬兰的餐饮文化和民俗文化都与中国相差甚远。出发前，对将要到来的留学生活，我有点忐忑。收拾好沉重的行囊，告别大学同窗和亲人，我踏上新的求学之路。登上芬兰航空航班后，周遭听到的不再仅仅是熟悉的汉语，还有着英语和陌生的芬兰语。所幸空乘人员十分亲切，令漫长的航班旅程不那么孤单。即便是芬兰籍的空乘人员也会简单的汉语，用乘客所熟悉的语言来提供服务。在长达十几个小时的旅程里，芬兰给我的第一印象是，芬兰人细心而热情。

走出机舱，踏上芬兰土地的那一刻，耳畔还回响着出门前父母的叮咛。然而，此刻我已经身在所不熟悉的环境里了。刚开始，我只愿把自己所居住的地方称作“宿舍”，而不是“家”。因为一切是那么新，那么陌生，缺少了家的温馨。我的室友是一位巴基斯坦人，初次见面时他听说我来自中国，就友好地伸出右手并说“You are my friend!”。之后他带我参观整个公寓，耐心地介绍如何使用洗衣机和烘干机。我意识到，和外国人相处似乎也不是想象中的那么困难，他们大多都是热心友好的。随着相互的熟识，他告诉我他在芬兰已经生活了五年，现在在攻读博士学位。芬兰是一个非常安静地国度，适合静下心来学习。在他的帮助下，芬兰对我来说，不再那么陌生。虽然芬兰一年超过二分之一的时间是在严寒之中，但是芬兰人们都有一颗热忱的心，不分国籍也无论相识与否，早晨走在路上，都能面带微笑地互道早安，气候的寒冷并没有冻结人心的温暖。

时光流逝我逐渐适应了异国他乡独自一人的生活，渐渐喜欢上了芬兰这个国度。这里，再不仅仅是我的求学之地，也是我第二个家。

一个月后，学校开学了。我发现芬兰的大学给学生提供了充分的自主权，学生可以按照自己的需要或兴趣爱好选择课程。而且即便是同一门课程，不同的老师也会有着独特的讲课风格，但不变的是他们都很有耐心与细心，不懂的问题他们都会仔仔细细地为学生解答。即便遇上了语言障碍，老师都会尝试用不同的方式，不同的角度去为学生讲解。两年的学习，我学到的不仅仅是专业知识，还有如何与大家交流沟通以及如何清楚地表达自己的观点。在芬兰，学习是快乐的，是自由的。

时光匆匆，在芬兰的两年学习生活很快过去。在这两年里，我收获的有耐寒的强健体魄，有专业知识，有来自国际友人的深厚友谊，还有更加广阔的视野。通过在芬兰的留学，我的人生阅历得到了丰富，更使我爱上了这个宁谧的国度。毕业后，我选择回到祖国，为祖国建设奉献自己的青春与汗水。在接下来的人生道路上，我会更加努力，走得更宽更远。



另辟蹊径，逆境突围

——海南琼乐高速中标纪实

曹佳伟

2015年11月13日，物流公司中标海南琼东至乐东高速A5标水泥，合同金额24095094元。海南琼中至乐东高速项目全长129公里，总投资117亿元，工期2年。是迄今为止海南单条投资规模最大、建设里程最长、施工难度最高、建设模式最新的高速公路。此次中标，是华南事业部在海南省赢得的第一个局外水泥项目，是华南事业部局外水泥业务经营的突破口，对物流公司在海南省的水泥业务拓展具有重要意义。

该项目的投标过程，可谓一波三折。由于该项目投标竞争激烈，华南事业部得到项目信息后，在公司的统筹下，迅速从水泥资源、承建单位、竞争对手三个方面入手，准备琼乐高速水泥投标。海南岛内有华润、天涯、椰树三个品牌水泥厂家。由于中铁物资集团海南有限公司及中国交通物资有限公司和华润水泥是战略合作伙伴关系，天涯水泥和椰树水泥又有着固定的授权经销商，所以物流公司未申请到岛内水泥厂家授权。在这种被动的局面下，部门马上调整思路，决定与海南岛最大的岛外水泥经销商琼海龙湾港团队合作，用岛外品牌水泥参与投标。在经销商的协作下，物流公司申请到中联水泥和冀东水泥针对琼乐高速项目的厂家唯一授权。

落实好水泥资源后，我分别拜访了A1-A11标承建方：海南路桥工程有限公司、中交隧道局、中交四公局、中交三航局、中交四航局、中交一公局、中铁一局、葛洲坝集团、核工业华东建工集团、中铁十九局等单位。掌握到的信息是海南路桥和中交三航局限定岛内品牌水泥，A7-A11标靠近岛内品牌水泥生产基地，结合施工单位要求及资源掌握情况，部门决定重点参与中交隧道局A2标、中交四公局A3标、中交四航局A5标、中交一公局A6标。我通过多次拜访A2、A3、A5、A6标段项目部，邀

请项目部人员到港口参观库容并介绍保供方案，获得项目部的招标邀请。为了做到知己知彼，我实测了琼海龙湾港及岛内水泥厂家到琼乐高速项目各标段的里程与路况，同时我分别与中铁海南、中交物资、海南科林环保等强大竞争对手接触并获取有利信息。

经过充分准备，2015年11月3日四航局A5标开标，两个包件共计14.4万吨，物流公司均排名第一，最后拿到一个包件的中标通知书，中标金额24095094元；2015年11月10日，一公局A6标20万吨，物流公司排名第二；投四公局A3标的时候，由于误判了竞争对手，排名靠后；隧道局A2标发售招标文件时临时限定岛内品牌，所以没有参与投标。

由于海南岛旅游岛的定位和岛内资源的限制，海南岛的水泥行业未来趋势是逐步依靠岛外资源，岛外品牌水泥的认可度将会越来越高。通过铺前大桥和琼乐高速A5标水泥供应，加深物流公司与龙湾港的合作关系，做好配送服务在业内树立良好的口碑。有了桥梁和高速公路的供应业绩，将来在海南岛的水泥投标中，物流公司定会有强有力的竞争力。



互联互通 创新升级

——参加武汉市物流行业培训班后感

刘杨

2015年11月26日，我在公司安排下参加了由武汉市物流局举办为期两天的仓储物流管理培训班，能来到这样一个汇集了全市仓储物流精英以及知名教授开讲的课堂，我格外高兴，也分外珍惜。虽然学习时间不长，内容有限，但激发了自己对现代仓储物流行业结合我公司特点及发展方向的思考，可谓收获颇丰。

两天的学习中，既有武汉理工大学的杨家其教授为我们讲授了《现代仓储管理的发展趋势及要点》，也有武汉市知名仓储物流企业的总经理给我们分享经验，传授心得，让我受益匪浅。我了解到现代仓储物流管理是一块与现代社会经济发展紧密结合、涉及物流管理和各种科学技术的多学科领域。仓储物流的各项环节都很重要，由浅入深，是一门精致的学问。一般而言，仓储活动主要包括物品存储、保管、包装、分拣、加工、配送等方面，而传统仓储物流业和现代仓储物流业最大的区别也是体现在仓储环节上，传统仓储是以保管收费为主的商业模式，直白就是说就是仓库里的货物越多越好。现代仓储物流业追求整合流程，协调上下游，注重仓储物流的总成本，其静态库存越少越好。现代仓储物流业更多涉及到交易中介、流通加工以及配送与配载等方面，它能够对产品增加价值，从而实现利益最大化。

现代仓储物流业，由于货物的多样化以及仓储具有多种形式，必须根据货物自身的特点以及需求的特点，采取不同的方法来控制储存，提高效率、增加利润。这就要求企业具备一下因素：一是要以先进的基础设施和自动化功能作为基础，如高标准的仓库，各种形式的货架，方便拣货的托盘、叉车、牵引车和必要的监控等等。二是要建立信息管理系统，采用行之有效的科学技术手段，如ERP管理系统、扫描射频识别系统等，合理有效地组织、调度、监督货物的入库、出库、储存、搬运等活动，达到作业的高质量、

高效率，从而取得较好的经济效益。同时，我还注意到几个授课老师不约而同的都提到电商物流将会是物流仓储行业的一个重要板块，这与我公司目前的规划发展高度契合。虽然他们所讲的更多是像淘宝、苏宁这样的电商，但触类旁通，课下与老师是交谈中，他指出我公司的钢贸电商、租赁电商也是有很广阔的市场前景的。

另外仓储的安全管理也是一个极其重要的管理环节，学会仓库的灭火与消防方法和管理措施、排水防洪、防盗和技术安全管理、仓库卫生管理、这些直接影响着仓库的稳定储货。对一些特殊仓库管理，根据类型采用不同的管理方法和管理设施进行管理，按照仓储的基本内容和要素做好一些合理的有针对性的管理。

学有所学是对仓储物流管理的基本要求，学有所用是对仓储物流管理的根本目的。两天仓储物流的学习中，学到的不仅仅是一些仓储管理最基本的方法，同时，也激发了我对仓储物流和产业园现状以及未来发展方向的思考。我们要以仓储为媒介，充分利用先进的管理模式和技术，互联互通，创新升级，为客户提供综合运营服务，从而提高货物附加值的利润，将有效推动公司内部各种资源的综合利用，推动产业园向更高层次发展。虽然我产业园目前仓储物流技术要求和规模与普洛斯、宇培、安博等企业有一定的差距，相关的人才、设备和仓库设施都不能跟上上述知名企业相提并论，但我相信千里之行始于足下，我们要积极的向行业内的成功企业学习，并结合我们公司的特点，培育出行之有效的作业模式。随着阳逻产业园码头的落成，势必会进一步推动后方仓储物流的发展，届时仓储物流方面的人才以及必要的配套设施和技术都会得到完善，结合武汉和华东地区的行情和巨大市场需求，一片广阔的天地正在等待着我们，期待下一次的培训。

记沪通大桥项目“搭档”黄玮

梅鹏

2014年8月公司领导决定安排黄玮前往沪通大桥项目，负责钢筋、水泥、钢板等物资供应现场管理。而黄玮来之前，许慧经理曾告诉我黄玮在哈大铁路和苏通大桥一直做现场管理，经验十分丰富，值得我们年轻人多去学习。得知这个消息后，我很激动，更期待着黄玮的尽快到来。因为在此之前的三个月里一直是我在现场负责钢筋的供应服务，而沪通大桥作为二航局的品牌标兵工程，顶着各种“第一”的美誉，在物资供应方面严格按照“高标准、高质量、高要求”执行，而我们公司作为局内部单位中标参与物资供应，必须起好模范表率作用，所有的工作准备都要做在其他物资供应商的前面，提前做好每个环节的筹备，注重每个时点的工作细节，这对于我一个经验十分欠缺的“新手”而言，压力可想而知。

伴随着这份期待，在月底终于等来了黄玮同志，他比我想象中的要瘦许多，个子不高，戴一副眼镜，穿着一套印有中交二航局标志的工作服，虽然“弱小”但很干练，一个久干工地、经验丰富的形象跃然出现在我的脑海中。在接下来的几天里，黄玮与我沟通交流了项目的进展以及我们公司的供应状态，并一起去现场观察了解实际情况，结合自身的丰富经验给我指导了一些宝贵的意见和建议，让我受益匪浅，感慨良多。由于公司安排，要我立即回到本部负责沪通及其他项目内业处理，交接时间仓促，在他来后2天，我带着些许遗憾（当时很想跟着这位‘老’前辈多学习现场的经验）返回了公司，很多工作上的交接都是在电话里完成。

在接下来的工作中，我与黄玮的沟通交流愈来愈频繁，相互配合，做好物资供应服务，我从很多地方感受到了许经理说的那句话，的确工作经验丰富值得多去学习。2015年3月，永钢的发钢筋的船到达项目旁的码头，那天下着雨，我正好出差在沪通项目，黄玮骑着从项目部借来的电瓶车来回穿梭

在码头与项目部之间，我说我可以下协助卸货，他回道：你有事情找张部长，你去忙吧，我一个人习惯了两边跑，也能搞定。因为卸货时间紧迫，要赶在下午5点之前全部卸完，黄玮冒着雨往返于两点一线，做好各方的协调工作，确保按时按质完成装卸。由于长时间淋雨，黄玮身感不适，但他坚定的表示，不能因为下雨而放松警惕，疏忽了细节，一定要坚守现场，严格把关每个环节，做好服务。那天晚上与项目总部物资部长张克荣在办公室闲聊，他特别提到黄玮在现场工作兢兢业业、细致认真、富有责任心，业务能力强，末了他还激励我道：“小梅啊，黄玮来这么久了，工作比你干得好啊，他在做好自己本职工作的同时，还经常主动为项目部承担一些力所能及的工作，并以此为荣，你要虚心学习啊。”

沪通大桥作为二航局首次进入公铁两用大桥市场的品牌桥梁，承载着所有二航人的梦想。自项目开工之日起我们公司积极参与沪通大桥物资材料供应，努力为沪通大桥的基础建设作出应有贡献，截止今年11月底，已为项目部供应30051.74吨钢材，总价值76454231.995元，供应取得阶段性成果，各项指标均符合项目部的要求。2015年1月，沪通大桥业主联合指挥部对参与物资供应的50多家单位进行评价，我公司荣获“优秀供应商”称号；2015年6月底，我公司再次获评优秀。在每半年一次的评选中，物流公司都以前三名的好成绩获得好评，这份荣誉既是对物流公司的鼓励，更是一种鞭策，然而这份荣誉的背后是公司领导的英明决策和大力支持，也属于坚守一线、默默奉献、辛勤劳动的黄玮。

工作虽然取得了一定的成绩，黄玮却没有松懈，他将继续迎难而上力争实现“作风廉洁好、安全质量优、服务效益高”的目标，向公司和项目部交上一份满意的答卷。

吃有吃相

王翠萍

我的祖母是二十世纪初出生的，受过旧时教育。我是家中长女，接下来妹妹弟弟三个，父母无暇顾及我，记事起就跟着奶奶，一起睡，一起走亲访友。祖母对我影响很多。

记忆中祖母总是让我跟着她背诵《女儿经》，具体的内容已经很少记忆，有一句记得清楚“坐起时，要端正”经过奶奶翻译成站有站相，坐有坐相，这是祖母对说得最多的，也许是那个年龄最容易犯的错误。当然最需要反复教育的是经过奶奶引申出来的吃有吃相。

吃有吃相是影响我一生的家训。是指吃饭的时候不要讲话；男孩子吃饭如虎，姑娘家吃饭如数；不要把碗筷弄出声响；拈菜要拈自己面前的；不要翻菜，挑肥拣瘦；不要浪费粮食。记得那时候小，吃饭时偶有米粒掉在桌上，奶奶都要我们捡起来吃了，或者她自己捡起来吃掉。在物质比较丰富的现今，我也一直坚守着吃多少添多少，不把饭菜倒掉。



古田会纪

卢娟

如雷如电如剑
在东海古田小镇
划破历史的苍穹
岁月从此改变了方向
皆因
一封信的传奇

九月
注定是个不平凡的日子
在上杭
已经没有花开的绽放
却从乌云上的缝隙流下云彩

一直向西
染过湘江
变成横断云岭的红

从此
古老云贵高原
流传红旗漫卷娄山关的歌
金山江畔
把赤水河走成一遍遍的经典

当秦腔回荡黄土高坡
我们祖辈翻越雪山草地

也将翻出沧海桑田
因为
每个杨家岭的早晨
都在上演英雄诗篇

而今凭吊二万五千公里的记忆
我在找寻
基因密码里
有一组
不可忘却
鲜红的
沁园春雪

2015 定格航科



砥柱中流



我们再出发



到中流击水



奔跑吧兄弟



谁与争锋



劈波斩浪



全力以赴

航科物流

总第九期



武汉航科物流有限公司
中交二航局物资采购中心

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: 027-52301754

传真: 027-52301701