

航科物流

总第 8 期

2015 年 8 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

- P01 我们永远在路上
- P04 公司召开 2015 年度经营工作会
- P09 中交投资事业部富宁考察阳逻产业园
- P14 我为航科物流发展建言献策
- P21 小举措做“实”管理提升
- P22 浅谈物流公司电商发展之路
- P44 出发吧,趁现在

我们永远在路上

——写在物流公司更名之际

2015年8月31日，中交二航局物流发展有限公司正式更名为武汉航科物流有限公司。

这一天，注定又是一个铭刻在物流公司发展史上的重要时刻。

这是二航局立足物流公司未来发展定位所做出的重大战略决策，寄予了母公司对物流公司大踏步走向市场、加快发展转型升级的无限期许，深切嘱托。

25年栉风沐雨，我们又一次站在跨越的起跑线上。

从1990年5月创办的武汉航务工程物资公司，到2006年11月改制成为中交二航局物流发展有限公司，再到今天的武汉航科物流有限公司，每一次名称更迭，都是我们对过往的超越，对当下的笃定，对未来的期冀。物流人因时而变，顺势而为，行稳健之法，谋久之道。

从“二航物流”到“航科物流”，标志着我们的发展理念已经过市场大潮的浸润和淘洗，得到公司上下的一致认同，内外部市场的理性认可。

这个发展理念，就是坚定不移地走市场化之路。我们致力于在公允谨严的市场环境中接受检阅，灵活智慧地运用市场规则参与市场竞争，在激烈的市场竞争中锻炼团队，获取订单，赢得利润和信誉，打造符合市场要求的品牌。这是二航局对物流公司的全新定位，也是物流公司自身摸索市场供求规律、探求长远发展之道的内在诉求。

即将过去的“十二五”，物流公司坚持“两条腿走路”，实现盈利模式多元化发展，大力实施“走出去”战略，摸索和确立企业到市场的最佳反应路径，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。

全面迎接市场洗礼，深入推动升级转型，我们永远在路上。

即将到来的“十三五”，物流公司迎来新一轮跨越发展的契机：国家“一带一路”和“长江经济带”战略布局，“工业4.0”和“互联网+”强力实施，交通基础设施建设稳步推进，企业物资集约化管理与服务强劲需求，公司周转材料资源整合提升，产业园仓储物流逐步破题，前景喜人。

时不我与，顺势而行。未来五年，我们立足于打造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，扎实拓展自身的专业优势和商业优势，力争在“十三五”末成长为传统商业经济和新兴互联网经济相融合、营销额达100亿元的大型商业企业。

要实现这个新的跨越，我们必须继续加快转型升级步伐，创新组织模式，尽可能释放资源端蕴含的活力和价值，培养和聚集一大批具备创新意识和进取精神的物流人，营造合适的创业氛围和支持环境，充分释放他们的创造潜能，快速感知客户的需求，创造物超所值的产品和服务。

当前，以互联网为标志的第三次工业革命风起云涌，正以迅雷不及掩耳之势席卷全球，在各个领域掀起狂飙，物流公司也概莫能外。我们正在大力推进公司互联网转型，推动平台经济商业模式发展，将资源、渠道、货物、资金、需求展示给所有潜在客户，打通信息屏蔽和壁垒，实现物流、资金流、信息流“三流合一”，让大家站在风口，迎风飞扬。

未来的物流公司，每一名员工都将作为价值主体，跨越部门、业务、职级、行政传递的界限和桎梏，以最小决策单元，各展所长、各尽其能，在合法合规的前提下拥有最大创造自由，并享受创造带来的成就感和社会价值。

共济为航，润泽生科。披上新装的航科物流将与合作伙伴一道，在市场雨露的滋养下，豪情满怀地踏上新的征程。



如火青春，“篮”不住的激情

飞一个!



一夫当关



加油!



指点江山

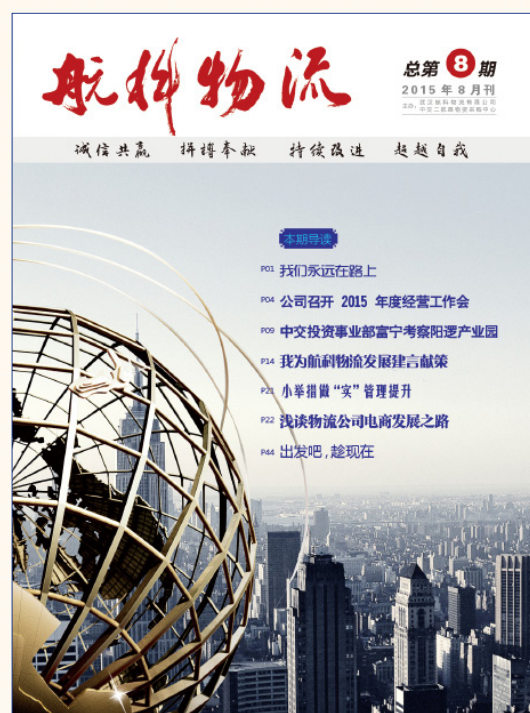


看我的绵绵掌



风景线

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 我们永远在路上

◎ 特别报道

4 公司召开2015年度经营工作会
6 公司召开“三严三实”专题教育党课暨动员大会

◎ 资讯平台

9 中交投资事业部富宁考察阳逻产业园
10 品质发展 青春领跑
11 公司组织员工到汉口监狱参观
11 工会展开“六一”慰问活动
12 凝聚青春力量 打造品质二航
13 我司员工赴华新水泥厂参观学习
14 我为航科物流发展建言献策
15 公司与华新水泥开展电子商务交流座谈会
15 阳逻产业园开展周转材料清仓盘库工作
16 力拓市场 斩获首个压浆料订单
16 消防工作常抓不懈 安全演练警钟长鸣
17 公司再获沪通大桥物资供应优评
17 公司取得道路运输经营许可证资质
17 钢绞线业务收获最大订单

18 公司党总支荣获局“先进基层党组织”荣誉称号
18 激扬青春 一路向前
19 公司荣获2015年江岸区优秀企业100强
19 物流男儿驰骋赛场，尽显航科物流风采
20 砥柱中流 时代先锋

◎ 管理提升

21 小举措做“实”管理提升
22 浅谈物流公司电商发展之路
25 凝心聚力谋发展 顺势涅槃勇担当

◎ 物流文化

8 2015年第一季度明星员工
27 2015年第二季度明星员工

◎ 海外连线

28 Knock For Knock 原则在半潜驳调遣中的运用

◎ 采集跟踪

31 大力推行电子化采购，切实提升物资集采绩效水平

◎ 客户管理

34 物流公司2015年第二季度客户满意度调查情况分析

35 客户反馈

◎ 调配信息

37 周转材料信息

◎ 市场风向标

38 2015年下半年钢材行情预测

◎ 学习园地

40 浅谈“互联网+”

◎ 物流沙龙

43 又是一年毕业时
44 出发吧，趁现在！
45 在磨砺中成长
47 从这里出发
48 离天堂更近的地方
51 悠悠岁月，一路考来

封二 如火青春“篮”不住的激情

封三 宗田摄影作品



公司召开 2015 年度经营工作会

6月4日，公司2015年度经营工作会在公司本部召开。公司领导，各业务部门、管理部门和驻外机构负责人，经营部、业务部门员工共50余人参加会议，会议由副总经理苏中涛主持。

受公司总经理杨拯委托，公司经营部经理曾小伟向大会作经营工作报告。报告通报了1-5月经营完成情况，分析了经营业绩同比变动的原因，指出了公司目前在经营中存在的主要问题，针对下一阶段的经营形势作了判断分析，并就下半年的经营工作提出了7个方面的应对措施。各业务部门、驻外机构负责人在会上作半年经营工作交流，与会代表就经营工作报告和公司总经理杨拯《致全体员工的一封信》展开了全员讨论，会议表彰了2014-2015年经营工作先进个人，公司领导最后对会议进行总结。

截至2015年5月，公司共完成营销额7.278亿元（局内4.851亿元，局外2.427亿元）；实现外部利润993万元；完成新签合同额26.210亿元（局内16.492亿元，局外9.718亿元）。公司

局外营销额同比增长29.4%、外部毛利同比增长103.7%，新签合同额同比增长95.7%，但局内营销额同比下降25.8%。钢材价格大幅下滑、局内重点签约项目尚未进入用料高峰期导致钢材销售量大幅下降，是局内营销额同比下降的主要原因。会议指出公司经营工作中尚存在着客户关系管理、经营性现金流、片区上游资源开发、海外市场拓展、经营风险管控等诸多问题。

会议强调，在国家经济进入下行通道，基建市场增速继续放缓的前提下，工程物资贸易行业买方市场的属性不会改变，海外项目引人注目，电商将迅速崛起，市场竞争出现新格局。同时，各个系统的物资集中采购趋势加强，推进迅速，局外市场面临更多壁垒和竞争，物资贸易行业的资金流动性继续偏紧。

面对机遇和挑战，公司将持续推进总分模式的大营销格局建设，深入挖掘局内市场潜力，多渠道开拓局外市场，提升客户服务质量，快速推进新品种、新板块业务开发，大力推进电商平台建设，提

高信息化管理水平，进一步加强风险防控，为全面完成2015年目标任务和公司“十三五”发展奠定坚实基础。

公司财务总监颜响林在会上指出，各部门应具备创新思维和忧患意识，持续加强资金管理，推进财务管理配套改革，将回款清收作为常态工作常抓不懈，以此缓解现金流与经营不匹配的问题。

公司副总经理王亚东在会上指出，要加快推进公司经营总分模式建设，作好风险防控的制度体系设计，各级业务经营部门要充分挖掘自身潜力，推动公司经营业绩增长。

公司党总支书记刘高对与会代表提出三点要求：一是认清形势，坚定信心，要把握当前国家和企业层面创新、转型、升级的大趋势，坚定推进物流公司持续健康快速发展的信心和决心；二是转变观念，自我提升，全体员工要积极适应商业竞争，潜心修炼商业技能，精于研判商业规律，学会从不确定性中获益；三是崇严崇实，创新发展，要以积极响应、踊跃参与杨拯总经理的公开信讨论为契机，全面贯彻落实好“三严三实”要求，共同努力，创新发展，谋划好物流公司新的更宏大的发展蓝图。

公司总经理杨拯作会议总结。杨拯强调，公司前5个月效益情况可控，但整体规模略有下滑，离内控目标有较大差距，需要公司上下共同分析问题，拿出解决方案。要认清公司目前存在的结构性问题，内外部营销结构中内部分额占大部分比重，外部拓展不足，规模增长严重受制于内部市场份额；钢筋

租赁业务结构中钢材绝对规模支撑有所下滑，应尽快采取措施和办法。要积极改进创新营销策略，实现传统营销市场的突破，及时开展电子商务业务。

下一阶段要适度开展规模性业务，支撑公司整体任务目标完成。

杨拯指出，未来物流公司的整体定位为全供应链服务商，发展方向是传统市场和新兴市场并行拓展，多元化、多区域综合发展的集团化物流公司，“十三五”末公司营销额达80亿元，实现外部利润8000万元，成长为一个大型的物流企业集团。

杨拯强调，为实现物流公司未来发展定位，公司将从7个方面实施改革举措：一是加快推进总分结构建设，加快培育区域性、行业性的分子机构，释放分子公司、事业部活力，分级授权，拓展经营；二是调整营销策略，适应市场变化，加快传统市场和新兴市场营销拓展；三是以电子商务为抓手，在钢贸、租赁、产业园板块率先探索，大力推动企业互联网转型，后续还将涉及到海外、水泥板块；四是强化客户服务水平，尽快建立客户服务中心；五是进一步探索合理使用资金的策略问题，用活现有资源配置，创新资金支付模式，破解发展瓶颈；六是强化上游资源的整合，打造价值共同体；七是尽快明确风险防控标准及流程，强化风险控制。

杨拯最后期望公司员工树立信心，发挥聪明才智，共同努力，创新发展，一起向公司宏伟美好的愿景大步迈进。（李诗琪）



“三严三实”专题教育党课暨动员大会

世界一流的工程建设企业



公司召开“三严三实”专题教育党课暨动员大会

7月1日上午，在党的生日诞辰94周年之际，公司在本部二楼大会议室召开物流公司“三严三实”专题教育党课暨动员大会，全面贯彻落实二航局党委关于在中交二航局处级以上领导干部及所属单位领导班子成员中开展“三严三实”专题教育的有关要求，部署公司“三严三实”专题教育工作。公司党总支书记刘高以讲党课的方式作动员讲话，总经理杨拯主持会议并对专题教育工作提出相关要求。公司在汉领导班子成员、中层干部、党员和入党积极分子共计32人参加会议。

刘高以《严实相济 知行合一 以更大决心和力度推进党员干部作风建设》为题作“三严三实”专题教育党课报告。报告分为四个部分，一是要多层面思考，深刻

认识“三严三实”的重大意义，要明确“三严三实”是严明政治纪律、落实从严治党要求的重要举措；是划定为政律己红线、打造过硬干部队伍的内在要求；是抓住改进作风关键、持续推进党的作风建设的重要遵循；是明确干事创业准则、推动公司改革发展的重要保障。

二是要多角度感悟，深刻领会“三严三实”的丰富内涵。通过阐明“三严三实”的具体含义，准确理解“三严三实”是密切相联、相互促进的统一整体；是对中华民族优良传统和党的优良作风的弘扬和继承；是对党的宗旨和群众路线关于作风建设方面的深入转化；是唤醒领导干部敬畏之心、教导慎独慎微的长鸣警钟。

三是要全方位对照，切实认清“不严不实”的严

重危害，用更大和更准的力度重点解决“不严不实”的突出问题，切实把专题教育活动贯穿到企业改革转型升级过程中来。报告中从六个方面剖析了“不严不实”问题在一定时期、一定范围内不同程度存在的具体表现和现实危害，要求广大党员干部高度警觉和自我警醒。

四是要全过程把控，扎实开展“三严三实”专题教育。在总体思路上，要从“严”上要求，向“实”处着力，严实相济，知行合一，坚持问题导向，深刻剖析公司亟待解决的问题，明晰责任主体，完善措施方案，扎实推进落实，苦练内功、提升品质，深挖潜能、广聚共识，促进物流公司发展转型升级。本次专题教育不分批次、不划阶段、不设环节，不是一次活动，不按搞活动的方式来抓，而是与中心组学习、“三会一课”、年度民主生活会结合起来，通过常学常抓、常学常议、常学常新，把“三严三实”专题教育融入到公司党建的长期性、经常性工作中去，打造提升党员干部理论素养、党性觉悟和思想境界的持久性工程。在具体措施上，关键做到“四点”：一是突出领导带头，增强“精神补钙”，发挥“一把手工程”引领作用；二是牢记历史使命，树立规矩意识，释放“中部崛起”的巨大能量；三是认真查摆整改，推进见行见效，打好作风建设的长期攻坚战；四是坚持围绕中心、服务大局，增强党员干部干事创业本领。

刘高最后强调，公司各单位要以严的精神、实的

作风，抓出“三严三实”教育工作的成效，努力形成推动作风建设的长效机制，各位党员干部要以实际行动践行“三严三实”要求，为物流公司持续健康快速发展打下坚实基础。

杨拯就开展“三严三实”专题教育提出四点要求：一是坚持学习，积极引导，务必广泛理解专题教育的内涵外延。公司各单位、各部门要高度重视专题教育的持续深入开展，围绕企业转型升级的大课题作好文章，并采取讲党课、学习讨论等多种形式，把“三严三实”专题教育的重大意义、具体内容、实践要求、整改措施等核心要点与公司的发展目标、发展理念和年度重点工作融会贯通。

二是要坚持推进，全面对照，务必深入挖掘专题教育的问题导向。公司各单位要以深入推进“三严三实”专题教育为契机，结合公司正在进行的“领导班子建设年”、“我为二航物流发展建言献策”活动，让广大党员特别是领导干部多“照镜子”，全面对照，不回避、不遮掩，系统整理，建立详细的问题清单，为后续的整改活动找准切入点。

在深入剖析了目前公司尚存在的几种“不严不实”现象后，杨拯指出，随着企业不断发展壮大，“严”和“实”的问题会越来越突出，公司的管理制度也会越来越严，越来越规范，会进一步加大力度解决存在的问题。广大党员干部要充分认识这一客观规律，认真践行“三严三实”要求，在团队中发挥示范作用，为企业的良



性健康发展提供坚实保障，与企业共同成长，共享企业发展成果。

三是坚持统筹，双管齐下，务必强调专题教育与生产经营结合。“三严三实”专题教育活动要与公司年初确定的年度经营管理任务相结合，做到专题教育与经营管理的两手抓、两手硬。公司各单位以及全体党员干部要一如既往地抓住中心工作，强化价值创造意识，认清公司目前存在的结构性问题，加快推进总分结构建设，加快培育区域性、行业性的分子机构，释放驻外机构、事业部活力；积极改进创新营销策略，加快传统市场和新兴市场营销拓展；以电子商务为抓手，在钢贸、租赁、产业园板块率先探索，大力推动企业互联网转型；创新资金支持模式，继续抓好现金流平衡；强化客户服务水平，推进上游资源整合；加强经营风险防控，持续推进管理提升。

四是要坚持整改，严防反弹，务必全面释放专题教育的持久效应。公司各单位要着重强调相关责任人和责任岗位的工作职责，针对存在的问题，逐步建立并完善相关制度，强化制度执行的刚性，让规则落地，建立起问题整改落实的长效机制。各级党组织要主动担当此项工作的领导、组织、监督、落实责任，对照专题教育的具体内容对组织内部进行整风肃纪，引导广大党员干部切实改变自身存在的“不严不实”问题。全体党员干部要积极参与到专题教育当中来，勤学习、多对标、常整改，联系个人的工作、生活实际，严肃认真开展批评与自我批评，努力提升党性修养。要时刻关心公司发展，积极参与到外部市场拓展、阳逻产业园、周转材料整合、电子商务、现金流平衡等影响企业发展的重大工作中来，提高干事创业能力。（卢娟）

2015 年第一季度明星员工



梅鹏 钢材一部

阳光下做人，风雨中做事。在任何时候都要坚信：方法会比困难多一点。



罗文康 经营部

走自己该走的路，做自己该做的事。



姜睿 武深项目部

工作很辛苦，需要用心去沉淀。

中交投资事业部富宁考察阳逻产业园



4月8日下午，中交投资事业部执行总经理富宁一行到中交二航局阳逻产业园双柳生产基地进行了实地考察和参观，二航局总会计师刘东进，局企业策划部、技术中心、物流公司、房产开发公司、建筑工程公司等部门和单位负责人陪同检查指导。

据悉，富宁一行是从北京直飞武汉，一下飞机便驱车直奔中交二航局阳逻产业园双柳生产基地。富宁一行首先参观了双柳生产基地内中交二航局技术中心正在建设的实验大楼，随后前往正在施工的物流产业园2#泊位码头进行了实地考察，参观了中交二航局物流产业园。

富宁一行在物流公司阳逻产业园事业部会议室听取了物流公司和技术中心的专项汇报。阳逻产业园事业部经理周波对阳逻产业园基本情况、组织框架、工作安排、未来的目标以及目前存在的问题做了详细的介绍。物流公司总经理杨拯作了补充说明，强调指出要在集团和公司领导下，将阳逻产业园建设成为一个为客商提供规模大、档次高、服务功能强、服务范围广泛的现代化综合

性物流园区。随后局技术中心负责人作了阳逻实验基地建设情况的汇报。富宁女士对两家单位的汇报频频点头，并不时询问细节要点。

在接下来的交流会上，富宁说，以前都是在文件和资料中了解双柳生产基地，这次深入现场更加真实直观地感受到二航局双柳基地的发展壮大，并对阳逻产业园截止目前取得的发展进步给予了高度肯定。随后富宁对此次阳逻之行以及以后规划发展提出了建议和意见。她指出，中交二航局对双柳阳逻生产基地的投资、谋划和建设是极具眼光的，有理由相信双柳生产基地必将为二航局乃至中交集团创造巨大的价值，同时强调在发展建设的过程中要将相关法律法规执行以及公司审批手续落到实处，严格把控基地建设、运转过程中的安全以及质量问题，确保基地建设契合集团要求，提前做好后续招商引资的筹划工作。

最后，二航局总会计师刘东进对富宁女士一行的检查和指导表示感谢，并表示会积极谋求双柳生产基地的快速可持续发展，力求为中交集团创造更大的价值。（周波）

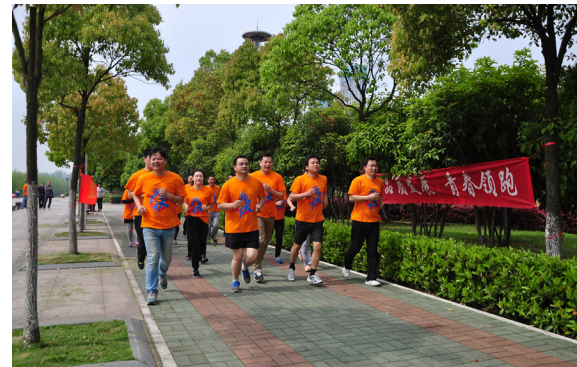
品质发展 青春领跑

人间四月天，长跑在江滩。为进一步彰显员工积极向上的精神风貌，营造团结和谐、健康文明的工作生活环境，在工会与团总支的联合组织下，4月17日，公司在风景如画的汉口江滩开展了2015年第二届迎春长跑活动，在汉60余人参加。

江滩专用健身步道两旁，“品质发展 青春领跑”、“让激情飞扬 让思想阳光”、“厚德载物 砥柱中流”等标语迎风招展，参加活动的员工都统一身着“物流天下”文化衫，个个精神抖擞、朝气蓬勃。比赛分为三组：男子甲组（30岁以上）、男子乙组（30岁以下）、女子组，全程3公里，每组间隔5分钟起跑。男子组分别取前10名，女子组取前7名奖励。

比赛之前，公司党总支书记刘高做了热情洋溢的动员讲话，他指出，今年局工作会确立了“品质二航”发展战略，品质二航内涵丰富，包括品质文化、品质员工、品质理念、品质管理、品质服务、品质产品、品质生活等方面。此次长跑活动，是公司倡导“品质二航”理念的一个重要活动载体，希望大家凝聚青春的力量，尽情挥洒青春的汗水，在打造“品质二航”和实现物流公司跨越发展的征程中，团结协作、奋力拼搏，勇做“品质二航”的领跑者，一路向前。

随着一声哨响，男子乙组先行出发，其他队员在一旁开始最后的热身。整个长跑比赛井然有序，扣人心弦，运动员们在跑道上你追我赶，奋勇拼搏，不



歇的脚步传递着他们的热情，展示着他们的风采。在男子甲组中，租赁部王晓东与资源部马骏上演了一场“速度与激情”的比拼，两人一同面临终点的最后冲刺，一鼓作气，不分伯仲。一旁的加油声、呐喊声响彻江滩，最终王晓东以15分20秒赢得男子甲组冠军，仅领先马骏0.49秒。经营部欧阳经过激励的追逐以13分36秒的好成绩摘得男子乙组桂冠，与上届长跑比赛冠军张荣方的分数12分44秒相差52秒，他表示下一届的长跑比赛一定努力打破这个记录。资源部杨阳更是巾帼不让须眉，一路稳健的步伐领先所有女子选手，以17分的好成绩继续夺得女子组第一，卫冕两届女子冠军。

本次迎春长跑活动是公司倡导“品质发展 青春领跑”主题系列活动之一，今年开春以来，公司工会先后组织了“2015我们再出发”拔河比赛、“物流杯”乒乓球比赛、羽毛球健身活动、每日工间操等活动，倡导员工健康有品质地生活，充分激发员工的工作活力和生活激情，营造出健康和谐的企业文化氛围。（邱丹）



公司组织员工到汉口监狱参观

5月20日，公司党总支组织在汉37名员工到汉口监狱参观学习，开展反腐倡廉警示教育。

上午10点，在监狱管理人员的指挥带领下，参观人员队列整齐有序地进入监狱管理区，管理人员清点人数后，每人领取到一个进出牌，讲解员简要介绍参观行程和注意事项后，大家排队来到了某监分区，参观了服刑人员宿舍、文体活动场所，实地感受了服刑人员的居住条件和周围生活环境。随后，讲解员带领参观人员来到了监狱服装生产车间，在这里，大家近距离地看到了监狱服刑人员正在车间现场认真接受劳动改造的情景。离开服装生产车间后，参观人员到会议室现场听取了一名曾是国家党员干部的服刑人员讲解其职务犯罪事实的报告。该名服刑人员在报告中深刻阐述了自己的犯罪事实经过，表达了自我内心的深度忏悔和对社会、企业和

家人造成巨大伤害的悔悟之情。该名服刑人员发自肺腑地告诫广大党员干部，一定要走正道，在国家利益面前绝不能抱有半点贪恋之心，更不能心存侥幸，应一身正气地做个好党员好干部，守护好自己的事业和家人。

最后，参观人员一起观看了汉口监狱反腐倡廉警示教育专题片，该片从贪恋心理、攀比心理、侥幸心理等多个心理维度深刻阐释了腐败犯罪的根源，并辅以大量职务犯罪案例，再度还原部分国家党员干部令人触目惊心的腐化堕落过程，让参观人员深受教育、感触颇深。

通过此次到汉口监狱实地参观并接受反腐倡廉警示教育，有力推动了物流公司反腐倡廉工作的开展，对广大党员干部在各自岗位上廉洁自律工作起到了防微杜渐的警示作用，让广大员工更为深刻地认识到远离犯罪、踏实做人的重要性。（卢娟）

工会开展“六一”慰问活动

公司的发展离不开职工的努力工作，职工的努力工作离不开家人的支持。在今年的“六一”儿童节，公司对全司38名职工14岁以下子女进行了节日慰问，工会主席王翠萍亲自到驻外职工的家中，拜访家中的老人，并给孩子们送去了他们梦寐以求的电子词典、防水手表、定位手表、点读笔等礼物。

在驻外职工的家中，王主席传达了公司领导对驻外职工家人的感谢之情，并关切询问他们生活上的困难、身体状况，小孩上学情况等，让他们切实地感受到了工会组织的关怀和温暖。孩子们拿到礼物后，兴奋得手舞足蹈，纷纷要求表演节目，王主席和工会同志也积极参与到他们编排的节目中，开心地扮演起了各种不同的角色，陪孩子们度过了一个难忘的下午。工会还将录制的这些珍贵视频传递给孩子们远方的父亲，慰藉他们的相思之苦，让他们安心工作。

公司工会多年来非常关心关注职工的工作、学习和生活，同时对职工子女的健康成长也非常重视。此次活动不但关心了职工子女，温暖了孩子们的心，更温暖了职工的

心，让他们深深地感受到了二航物流这个大家庭的温暖。接下来，公司工会还将继续“办实事”，心贴心、面对面、实打实地关注、关心、关爱员工，全面提升职工生活幸福感，让职工“快乐工作，快乐生活”。（卢娟）



凝聚青春力量 打造品质二航

——公司开展纪念“五四”青年座谈会



为团结带领二航青年团员进一步弘扬“五四”运动光荣传统，深入贯彻二航青年品质发展理念，5月4日下午，公司团总支组织广大青年团员开展了“凝聚青春力量 打造品质二航”主题座谈会，公司总经理杨拯、党总支书记刘高受邀参加，此外特邀嘉宾还有工会副主席王翠萍、经营部经理曾小伟、第三支部书记周波、人力资源部经理周敏，大家与21名青年团员围坐一室，倾心畅谈，共度了一个特别有意义的“五四”青年节。座谈会由团总支书记李云主持。

座谈会现场由团总支进行了精心布置，横幅、回形会桌、水果小吃和特别礼物，让每一位青年员工倍感温馨。座谈会伊始，团总支带领青年团员回顾了“五四”运动的历史，了解了“爱国、进步、民主、科学”的“五四”精神，并认真学习了董事长蒋成双的专题文章《开启“品质二航”新征程》，激发了在场青年团员的责任感和使命感，他们纷纷就“理想”、“责任”“品质二航”“二航青年”等关键词畅所欲言。

认真倾听青年员工发言后，公司总经理杨拯结合物流公司发展和个人经历谈了几点建议。他表示，“理想很丰满，现实很骨感”。“理想”是充满工作的激情，保持积极向上的心态。青年团员要以正确的价值观为导向，以所学的理论知识为基础，做好长远的职业规划。同时，要善于从身边寻求帮助，充分把握好“导师带徒”契机，掌握过硬本领。而“现实”意味着适应，适应的目的是为了改变自己。公司未来的发展需要每个人不断的改变，尝试不停的创新与发展。我们青年员工是公司未来几年发展的主力军，我们要做好二航局整体利益的守门员。杨拯对青年员工提出了五点期望：一是青年员工要崇德修身，明是非、走正路；二是圣人肯下功夫的庸人，成功的背后永远是坚持和努力，青年员工要舍得吃苦，耐得住寂寞；三是生活从不眷顾因循守旧，青年员工要勇于突破自我、敢于创新；四是青年员工要加强学习，生命不息，学而不止；五是要有担当，有强烈的责任感和使命感，把青春的梦想融入百年二航的伟业，

融入物流公司跨越发展的专业化之梦。

座谈会过程中，公司团总支还为3名离团青年举行了简朴热烈的欢送仪式，赠送了熊秉元著的《正义的成本》，寄语离团青年培养良好的阅读习惯，在不断的学习中汲取更多的养分，为打造品质二航贡献青春力量。

座谈会最后，公司党总支书记刘高用“实”、“冲”、“品”三个字做了总结发言。“实”即：商业是一个充满博弈，不确定性的游戏，而青年人要做一个确定性的游戏因子，放下浮躁，脚踏实地。“冲”即：青年人要敢想敢干，充分发挥自我精神，未来发展离不开青年人，要有投入、有付出。“品”即：修养、格调。要做到格局宏大，品位高雅，讲究奉献，善于协作。刘高指出，目前公司员工年龄分段40岁以下的占79%，35岁以下的占65.4%，30岁以下占45%。青年员工将成为二航物流未来

发展的主力军，要多了解企业发展，找准个人的企业规划点，契合点。最后他对广大青年员工表达了节日的祝贺，并鼓励广大青年员工将爱国之情、报国之心，化为推动企业发展的实际行动，实现人生价值。（邱丹）



我司员工赴华新水泥厂参观学习

为进一步增进与华新水泥的交流合作，加强公司员工对水泥材料、生产工艺、质量控制过程等方面的了解，公司于4月21日组织在汉员工32人赴华新水泥黄石分公司参观学习，公司总经理助理金浩带队。

上午10点左右，参观人员到达华新水泥黄石分公司，分公司副总经理王清对大家的到来表示热烈欢迎，并带领大家沿途参观了分公司生产厂区、熟料分厂和中央控制室。参观过程中，王总现场详细介绍了水泥生产的工艺流程及质量管控细节等，参观人员认真学习并提出了疑问，王总对大家的提问一一详细作答。

结束现场的参观，大家来到熟料分厂会议室，观看了《百年华新华丽转身》企业文化宣传片，参观人员对华新水泥的发展历史、运行现状、战略转型、环保转型、清洁生产等方面有了深入认知。通过学习大家了解到，华新水泥现有工厂100多家，遍布于全国10多个省（市）及海外，产业链涉足水泥、混凝土、骨料、环保、装备制造、装备工程等，特别是近年来华新公司通过持续技

术创新，在环保产业发展过程中逐步占据了战略高地，取得了核心专业技术产权，环保产业链得到迅速拓展。

通过此次参观学习，让大家感受到了不一样的水泥厂，丰富了大家对水泥等材料的认识，为以后更好地开展工作带来了帮助，并且通过与合作伙伴这种面对面的沟通交流，增进的双方的友谊，为后续长久密切的合作奠定了坚实基础。（李倩萍）



我为航科物流发展建言献策

5月22日上午，物流公司第一党支部在公司三楼会议室开展“我为航科物流发展建言献策”主题座谈会，一支部全体党员和入党积极分子共12名同志参加会议。会议特别邀请了公司党总支书记刘高参加座谈讨论，一支支部书记喻静主持会议。

喻静传达了公司党总支关于近期党组织活动开展的要求：开展“解读工作会”、“我看营改增”主题活动和“二航品牌我代言”活动，结合公司总经理杨拯《致全体员工的一封信》讨论，党员带头为公司“十三五”规划发展建言献策。喻静在会上宣读了公开信，信中指出物流公司下一阶段的市场定位和发展方向，呼吁公司全体员工为公司建言献策，出点子、出创新、出业务，为推动企业互联网转型，实现持续跨越式发展贡献聪明才智，实现企业和个人的共同成长。

周敏率先发言，他认为公司要加强人力资源管理，推进激励机制和手段创新，如可考虑实施股权激励等，电子商务作为主要业务板块要加大投入，持续推进。颜响林建议，公司对电子商务要积极介入，做好储备，对港口、运输、仓储要做到更精细的发展，提升信息化管理水平。马骥建议，水泥集采工作应作为公司重要业务来实行，现有项目要有效进行辐射，实施新业务的拓展，阳逻产业园经营活动要有更好的发展，做好对周转材料回收利用。邱丹建议信息平台要不断创新，浪潮账务数据要明确，减少重复的工作程序，提高工作效率，要发挥党团员先锋模范作用，增强支部凝聚力，提高支部的战斗力。杨阳认为，运输车辆送到项目部后放空车回来的费用不划算，建议利用好回头业务，使运输费用降低，为企业节约成本。讨论至此，大家你一言我一语，针对企业经营管理问题深入探讨，为企业经营发展、管理优化提升动脑想办法，气氛既热烈又融洽。

莫望明建议，公司要抓住政策红利，做好主流产业定位，注重思路创新和制度创新，简化工作流程，提高业务员工作积极性和主动性，新业务板块开拓要加大扶持力度，在考核薪酬方面作适当倾斜，鼓励和加强员工创业精神和创业意识培养。薛冰从市场经济结构分析，认为要加强对资金回收和平台开发后的推广，从而减少公司现有资金压力。刘中平认为，开发现货市场资源是很有发展前景的一项业务，且有成熟经验可供复制，可

储备材料应对市场变动。陈威建议系统梳理公司和部门作业指导书，大力支持公司发展电子商务，控制好相关投入，做好运营模式和运作机制研究。丁颖建议，加强融资活动研究，适时成立或与融资公司合作，打造有特色、有竞争力的业务板块。汪浩建议，物资信息化平台与财务系统要做好对接，适时成立预算管理委员会，选择合适的金融产品，探索权益性融资，拉长资金链，新板块要作好风险评估，降低经营管理风险，寻求咨询公司为公司发展把脉，确立中长期发展定位。张敏建议，做好销售资金回收工作，注重收集在售项目物资需求，进一步优化员工考核，激发员工工作积极性。

喻静建议，传统建材板块要加强运营，有效提高利润率，加强供应材料质量管控；发挥阳逻产业园更大功能，采用合资和联营等手段，提升阳逻产业园独有优势，让产业园活起来；公司可与兄弟单位成立商品砼供应站，做好前期市场调查，挖掘市场潜力；加快公司人才培养，重点培养有责任心、业务能力强和廉洁自律的年轻骨干，让物流公司发展后继有人。

公司党总支书记刘高最后对开展建言献策活动提出两点要求：一是公司党组织和党员干部要发挥模范带头作用，深入思考，积极谋划，结合公司和岗位实际，为公司“十三五”发展建言献策，体现出一名党员干部应有的责任感和使命感。党员大讨论要结合局打造“品质二航”、“解读工作会”、“二航品牌我代言”和公司党总支“一部一品”等主题活动，持续开展，深入研讨，形成共识。本次党支部讨论只是一个开头，后续还将通过多种形式开展更具系统和深度的建言献策活动，发动全体员工关心公司发展，关注企业成长。二是公司员工尤其是党员骨干要注重提升自身素质，把握企业发展潮流和前进脉搏，不脱轨，不掉队，个人与企业共同成长。要在充满不确定性和博弈因素的商业竞争中，力争成为一个确定性的因子，让部门有所倚仗，让企业有所托付，从而实现个人与企业发展责任共担，价值共赢。

党支部将以此次讨论为契机，继续通过建言献策等活动，引导党员和员工关注物流公司发展，思索和破解制约物流发展的经营管理问题，积极寻找对策方案，推动物流公司持续发展壮大。（张敏）

公司与华新水泥开展电子商务交流座谈会

6月2日，公司总经理杨拯一行赴华新水泥武汉总部开展电子商务交流座谈会，公司财务总监颜响林、公司相关部门负责人，华新水泥副总裁彭清宇、总裁助理王国杰以及电子商务和信息化相关工作人员参加了座谈会。

座谈会上，华新水泥相关工作人员详细汇报了近年来进军电子商务所做的努力和取得的业绩，并通过视频短片、多媒体材料、网站实际操作等生动形式，全面展示了华新水泥整体信息化构架、电商发展之路、电商营销模式、线上线下对接等内容，让大家受益匪浅。公司总经理杨拯表示，华新水泥作为国内首家推行水泥行业电子商务平台的企业，在信息化和电子商务方面有丰富的经验，也取得了显著的成果，非常值得物流公司学习和借鉴，并殷切希望双方能够在电子商务、水泥业务、物流业务、融资业务等领域继续开展广泛深入的合作，积极推动互惠互赢的战略合作伙伴关系。

随后，公司砼材部经理史立波、经营部经理曾小伟、资源部经理喻静、企划部负责人薛冰、信息化负责人陈威等就终端用户电子商务解决方案、电子商务如何增加企业融

资服务、电子商务多系统对接等问题与华新水泥相关负责人进行了热烈交流。

当前，公司正在进行“十三五”战略规划，积极谋划公司朝着传统市场和新兴市场并行拓展，多元化、多区域综合发展的集团化物流公司迈进，此次与华新水泥关于电子商务座谈会在此契机下进行，标志着公司将以电子商务为抓手，大力推动公司互联网转型。下一步，公司将借助互联网+的概念，抢抓电子商务发展机遇，为打造全供应链服务商阔步前进。（陈威）



阳逻产业园开展周转材料清仓盘库工作

6月5日上午，公司经营工作会刚刚落幕，公司资源部（账务组）、建材租赁部、阳逻产业园事业部在阳逻产业园基地召开了周转材料盘存预备布置会，公司副总经理苏中涛主持会议。

近年来，物流公司审时度势，抓住机遇，坚决走市场化道路，为丰富公司多元化经营格局，提升公司整体盈利能力谋划布局，添置了钢支撑、贝雷片、型钢、脚手管等各类周转材料万余吨，重点培育建材租赁业务及经营团队，并将建材租赁列为公司重点发展的四大板块之一。为实现公司资产的有效管理，根据公司总体管理构架规定，建材租赁板块市场开拓及营销管理隶属公司建材租赁部，依托阳逻产业园现有地块，仓储、维修、存放周转及资产保管职责归口阳逻产业

园事业部。实现资产的持续盘点，就数据分析现状，找出问题及对策，进一步优化发展思路，规范周转材料管理，是此次盘点的主要目的。此次周转材料的全面盘点是物流公司资产管理相关部门联动的一次大合练，是顺应全局周转材料板块改革前夕对自身家底的一次全面诊断，在预备布置会上，苏中涛强调了做好此次盘点工作的意义及注意事项，分享了盘点方法；资源部喻静经理就此次“6.30”周转材料盘点对建材租赁部、阳逻产业园事业部一一提出了要求。

另据悉，截止到6月25日，阳逻产业园事业部已完成在存放材料实物盘点工作，完成了实物库存及保管账物账复核工作。（周波）

力拓市场 斩获首个压浆料订单

6月12日，公司收到中标通知书，中标二公司马尾大桥压浆料3230吨，总金额383万元，这是公司收获的首个压浆料订单。

据悉，压浆料业务是市场开发部在2015年开发的新业务板块，是继2014年粉煤灰、矿粉、管道业务后，开拓新市场的又一次突破。该业务的开发，进一步优化了公司产品结构，为公司可持续稳定发展提供了新的外部利润增长点。

经笔者了解，压浆料由优质水泥基材料和高性能外加

剂配制而成，应用领域广泛，各种铁路、公路后张法预应力桥梁孔道压浆，大型预应力结构孔道压浆，各种砼结构接头处止漏灌浆，帷幕灌浆，锚固灌浆，空隙填补或修复都会用到压浆料，但相较公司主营产品，压浆料在工程项目中用量较小，上游优质资源的寻求难度较大。投标前，市场开发部做了大量功课，从项目前期跟踪、竞争对手的摸底、与供应商多轮价格博弈等方面做了充分准备，在公司砼材部、经营部的密切配合下，最终以最低价格拿下此标。（瞿喆、李云、马骥）

消防工作常抓不懈 安全演练警钟长鸣

为加强公司安全管理，增强职工消防安全意识，确保发生紧急情况时有效启动相关消防设备，迅速有组织地疏散火灾现场，6月16日，公司组织了一场以“消防疏散和模拟灭火”为主题的消防知识培训及演练活动。公司党总支书记、安委会主任刘高亲临现场，在汉所有职工参加了培训和演练。

此次活动，公司特邀了武汉市防火中心主任杨威为大家讲解消防安全知识。杨主任结合一个个触目惊心的火灾案例，系统为大家介绍了火灾常识、火灾危害、火灾逃生方法等，他还结合家用电器、煤气等情况，讲解了家庭消防知识，让现场职工受益匪浅。

下午15:20，值班人员突然发现模拟火灾烟雾，立即通知安全负责人发送火警报警信号，并拨打119报警。各区域安全负责人立即组织本区域人员井然有序地按照规定疏散路线，迅速撤离现场，整个演练用时1分49秒，公司50余名职工全部撤离到了安全地带。随后，在办公大院内，



大家纷纷对灭火器进行了实战操作，在杨主任的指导下，大家掌握了灭火器正确的使用方法，提高了自救自护的能力。

通过此次消防培训和演练，增强了广大职工的消防安全意识，强化了自我救护能力和紧急遇险时团结互助逃生能力，使大家做到了能真学、真会、真懂、真用，学到了新知识、掌握了新方法，确保使公司消防工作常规化、制度化。（张娜）

公司再获沪通大桥物资供应优评

6月17日，中交二航局沪通长江大桥1标项目经理部召开2015年上半年供应商信用评价物资工作会议，会议由沪通大桥指挥部联合项目物资部对所有供应商进行信用评价打分，物流公司获总分第二名。

会议总结了2015年上半年沪通大桥物资供应方面取得的阶段性成果，表彰了参会供应商在物资供应过程中所做的贡献和努力，同时提出了各材料在供应中出现的问题，要求各供应商代表对相应问题作交流报告，部署下半年的供应计划。会议最后由指挥部依据以上报告和项目部提供的参考意见对多家供应商进行综合信用评价打分，分别从

供应商组织机构、物资供应、产品质量、现场服务等合同履行情况进行综合评价，参评者众多，标准严格，评分达到90分以上为优秀供应商。经评选，物流公司以总分第二名的好成绩脱颖而出，海门海螺荣获第一名。

物流公司能够继2014年度获得优秀供应商后再次获优评，代表了沪通大桥项目部和指挥部对我公司物资供应的持续高度认可。物流公司在接下来的物资供应中将会再接再厉，继续做好服务工作，保质保量，为建设沪通大桥这座世界精品桥梁作出应有贡献，为重铸二航局建桥辉煌打下坚实基础。（梅鹏）

公司取得道路运输经营许可证

近日，公司资质提升传来佳音。经武汉市公路运输管理处批准，取得道路运输经营许可证。

道路运输经营资质的取得，进一步匹配了物流公司下一步发展战略规划，打通了公司物流脉搏，尤其是在产业园板块上，实现了集电子商务、仓储服务、港口装卸、运输配送等于一体的全产业链服务。

同时，运输资质的取得对于优化税率配置，提高公司盈利能力也大有裨益。据笔者了解，公司现阶段酝酿

的发展板块——建材内外贸易、物流产业园、建材租赁和电子商务这四大板块，存在着混合销售和兼营行为，在国家实行营改增后，如不能分别核算适用不同税率或者征收率的销售额，则从高适用税率。取得道路运输经营许可证后，可分别核算销售额，销售货物适用税率17%，运输服务税率11%，有形动产租赁税率17%；仓储服务税率6%，进一步优化了税率配置，做到合理减税、避税，提高了公司的盈利能力。（薛冰）

钢绞线业务收获最大订单

6月12日，从二公司马尾大桥项目传来好消息，物流公司中标马尾大桥项目钢绞线供应权，总计11360吨，总金额达3936万元，这是物流公司开展钢绞线业务以来收获的最大订单。

据悉，公司从2012年底重点经营钢绞线业务以来，现已对全国三分之一的钢绞线生产厂家进行了考察和商洽，与之建立了强烈的合作意愿。近两年，公司已与近10个优质厂家合作参与了多个项目的招议标，并以高中标率获取了供应权。据统计，2013年，全局项目供应钢绞线约20000吨，其中物流公司供应了约3000吨，占15%。2014年，全局项目供应钢绞线约40000吨，其中物流公司供应了9000余吨，占22.5%。2015年

以来，物流公司以第一名身份已中标钢绞线已达18000余吨，预计全年合同量有望突破25000吨。其中马尾大桥的11360吨和局外中交路建104国道的4500吨均为公司开展钢绞线业务以来斩获的局内和局外最大订单。

历经三年，钢绞线已成为公司专用材料的拳头产品，在公司经营的多种材料中地位日益凸显。下一步，钢绞线业务将借助公司电子商务营销平台，主动适应市场变化，充分释放活力，不断优化上游资源整合，加速提升营销服务水平，在公司打造全供应链服务商的征程中发挥更大力量。（曾昊）

公司党总支荣获局“先进基层党组织”荣誉称号

在建党 94 周年之际，公司党总支被局党委授予 2015 年“先进基层党组织”荣誉称号，公司阳逻产业园事业部经理兼海外事业部经理周波获局“优秀共产党员”称号，党群工作部部长王翠萍获局“党风廉政建设先进个人”称号。公司专材部副经理曾昊、海外事业部员工付美娜荣获 2014-2015 年度二航局机关党委“优秀共产党员”荣誉称号。

近年，公司党总支在局党委的正确领导下，在行政的大力支持下，苦练内功，真抓实干，充分发挥了基层党组织的战斗堡垒作用。领导班子战斗力显著增

强，充分发挥了“火车头”作用；员工队伍稳定和谐，为公司的跨越发展提供了“智力库”；党风廉政建设常抓不懈，时刻做好二航局物资工作的“守门员”；企业文化建设有起色，“二航物流”品牌辨识度得到提高；群团工作有活力，员工归属感、幸福指数提升。此次获此殊荣是对公司党总支今后工作的激励，公司党总支将珍惜荣誉，更好地发挥积极引导作用，在领导班子建设年活动中再创佳绩，继续在践行“三严三实”中砥砺品质。（卢娟）

激扬青春 一路向前

6 月 29 日下午，二航局总部 5 楼大会议室举行了由局团委与组织部联合举办的中交二航局领导班子建设年、“三严三实”专题教育、七一专题知识竞赛，物流公司派出了由二支部党员李云、一支部发展对象邱丹、三支部党员欧阳组成的物流代表队参赛。比赛中，三名队员精诚团结、机智灵活，以总得分 175 分（并列第四名）的好成绩进入加时赛，虽然最后以一题之差与三等奖遗憾地失之交臂，但在赛场上充分展现了物流青年拼搏向上、不言气馁、敢为人先的霸气和豪迈。

本次知识竞赛共有 18 家单位参加，分为三组进行，每组 6 支代表队，我物流代表队分在第一组。竞赛内容主要围绕领导班子建设年、“三严三实”专题教育和党章基础知识、中交二次党代会以及中国交建、二航局 2015 年工作会精神等展开。整个比赛分为必答题、抢答题、加试题三个环节，按照各参赛队的三个环节的最终得分高低设置一等奖 1 名，二等奖 2 名，三等奖 3 名。在小组赛中，在必答题环节，物流队三名队员独立作答，准确无误得到满分；在抢答题环节，夺得宝贵的一次机会，赢得 15 分；在难度大风险高的加试题环节，三名队



员顶住压力，经过短暂商量后自信地选择了 30 分（最高分值）题作答，结果全部答对，得到满分，在小组赛中取得第二名的好成绩。在接下来的一个多小时，第二组、第三组经过激烈的角逐后，物流队在 18 支队伍中的总排名与投资事业部、深圳分公司、五分公司并列第四名，四支队伍不得不再次登台进行加时赛，在这“一题定胜负”的高度紧张情况下，物流队抢到一题，由于看错关键词，判断失误，与三等奖擦肩而过。

赛后，三名队员虽心有遗憾，但通过此次知识竞赛的准备过程到现场发挥，队员们普遍感觉受益良多，不仅通过这种“以赛促学”的形式上了一堂生动的“党课”，而且也是对个人综合素质，尤其是心理承受力、现场应变力、舞台表现力等的一次绝佳的提升机会，纷纷表示，“以后还想参加这样的比赛，真是过瘾！”（卢娟）

公司荣获 2015 年江岸区优秀企业 100 强

7 月 8 日，在 2015 年江岸区第二届“企业家日”大会上，公司荣获 2015 年江岸区营业收入“100 强优秀企业”称号，公司副总经理王亚东作为公司代表上台领奖。据悉，此次会议由江岸区企业联合会和江岸区企业家协会联合主办，武企联、武企协老会长赵零、胡开国出席祝贺，江岸区委书记蔡杰、江岸区长黎东辉、常务副区长吴之凌、副区长李劲松等主要负责人参加了这一活动。会上还颁发了 2015 年十大创新创业优秀企业家奖项，表彰了金融业、商贸物流业、创意设计业、房地产业、文化旅游业、专业服务业六大行业领军企业。

据悉，本届“企业家日”主题为：积极应对新常态，

创新创业促发展。江岸区委区政府为鼓励企业积极适应经济发展新常态，创新发展新模式，增强企业核心竞争力，对辖区内企业进行了一系列表彰活动。

近年来，公司尊重市场规律，把握市场脉搏，直面市场竞争，抢占市场先机，实现盈利多元化增长。此次公司荣获 2015 年江岸区营业收入“100 强优秀企业”称号是其综合实力和成长性的投影，更是评委和众多客户对公司在运营能力方面的肯定，同时也是对公司持续快速发展，打造更具影响力商业品牌的一种鞭策。在此荣誉面前，公司将团结一致、再接再厉、再创佳绩。（谢莲）

物流男儿驰骋赛场，尽显航科物流风采

7 月 30 日，第六届“二航杯”篮球赛在江汉大学体育馆圆满落幕，全局十六支参赛队伍经过 8 天的激烈角逐，最终六公司、四公司、一公司分别荣获冠、亚、季军。

物流公司篮球健儿在芜湖赛区的预赛中，团结协作、奋勇拼搏，在与四公司代表队的对决中，以 34:61 输于对方，在接下来与二公司、装备公司的比赛中，分别以

43:28、40:29 的绝对优势获胜，一举杀进决赛。

7 月 28 日，在武汉赛区与三公司争夺四强的决赛中，以 55:66 不敌对手，遗憾止步八强，但物流男儿在赛场上顽强拼搏、勇争上游的精神给在场观众留下了深刻印象，赢得了阵阵掌声，也充分展示了航科物流员工积极向上、健康阳光的精神风貌。（卢娟）



砥柱中流 时代先锋

——参观武昌中央农民运动讲习所



7月19日，公司组织全体在汉党员、职工参观了著名的红色教育基地——武昌中央农民运动讲习所，此次活动的主题为“砥柱中流”，意即在追寻先辈的革命足迹中，继承先辈的光荣传统，在公司跨越发展的关键时期，党员同志们要在思想上、行动上、作风上，起到“砥柱中流”的作用，争做先锋模范，引领公司攻坚克难，向更好更远的方向发展。公司党总支书记刘高、财务总监颜响林、总经理助理金浩及在汉30名党员群众参加了此次教育活动。

在讲解员的带领下，大家首先参观了中共五大纪念馆。在讲解员生动的讲述中，大家认真观看了展柜中的文物、历史照片、电子翻书、幻影成像、人物蜡像等，全面细致地了解了中共五大召开的历史背景、会议经过和影响。随后，在毛毛细雨中，踏着青石板，大家来到了毛泽东同志主办的中央农民运动讲习所旧址。放眼望去，整个农讲所是一个长方形大院，大院两面墙上“进行国民革命”、“拥护工农政策”的标语至今历历在目。大院从前到后整齐排列着4栋高台式建筑，第一排红柱青砖的房舍，就是当年的办公用房。东头有常委办公室，毛泽东就在这里办公；第二排房屋中部是大教室；穿过大操场，是一幢二层青砖楼房，为学员寝室，寝室内陈

列着简朴的双层木床、卧具、军装、枪架，墙上贴着体现农讲所办学方向的口号——“到农村去”、“实行农村大革命”。如今这个静谧的院落，在88年前是风云际会的全国“农民革命大本营”，800多名学员将农运火种从这里撒向全国四面八方……

通过此次参观活动，大家重温历史，感悟伟人风范，使大家对旧中国民族之屈辱、中国革命之血雨腥风、新中国之日益富强，有了更深刻的认知与感悟。纷纷感叹今日的幸福生活来之不易，要倍加珍惜，要继承和弘扬先辈革命精神，开拓进取、与时俱进，把爱国主义的情怀融入爱岗敬业之中，为企业的发展奋勇前进、勇于担当。（卢娟）



小举措做“实”管理提升

卢娟

“我待会要去共享，有账务处理方面的单据请在3点钟以前交给我！”“要我带资料去共享的亲们，请到我这里拿交接单！”每周一三五，物资一家人的QQ群就会闪出这样的信息，让心生欢喜。

五月之前，情况并不是这样。

公函邮寄“化零为整”

“玲姐，顺丰到了没？”“好，我再打个电话催一催！”业务员卢凌日在前台急得像热锅上的蚂蚁，手中的这份销售合同明天上午10点前必须送到项目。每天，物流公司本部都有大量的公函、对账单、发票等待奔赴祖国大江南北甚至海外的项目，顺丰、EMS、韵达、申通等快递公司马不停蹄来此取件送件，慌乱中偶有“张冠李戴”事件发生。快递走后，繁琐的报销工作就开始了，贴发票、浪潮做单、领导审批、送共享，每个寄件的业务员都要重复这些动作。

五月份后，热闹的前台突然安静了许多，快递公司不再每天好几个来回地报到，业务员们也不需在前台焦急万分地等待了。每天下午四时左右，顺丰快递会准时出现在综合办，经办人张娜把一摞当天已登记备案的邮件交给顺丰快递，并告知哪些是加急件，需在规定的时间内安全送达。据了解，物流公司现已与顺丰快递签订合作协议，除提供随叫随到的上门收件服务外，还可提供电子账单、电子专刊、免签回单、限时派送、自助客户端等超值服务，全方位保障了物流公司公函邮寄的规范性和安全性。

目前，物流公司与顺丰快递实行的邮资费月结方式，其中的益处也不少。每到月底，经办人张娜把对方提供的对账单与登记信息仔细核对，确认无误后开始统一报销，避免了分散报销时的繁琐和公私不分。同时，月结时使用顺丰统一开具的6%增值税专用发票，替代了之前的手撕定额发票，可以实施进项税额抵扣，有效降低管理成本。据悉，物流公司2014年邮资费开销55910元，假设今年邮资费持平，采用6%增值税专用发票，

可直接抵扣3354元税额。数目虽小，但意义重大。接下来，物流公司将以此为契机，进一步规范小额办公用品、零星电子电器设备的采购流程，统一使用增值税发票，从而避免普票、定额发票导致的业务进项税额无从抵扣的损失，最大化地享受“营改增”政策红利。

单据传递从“多头管理”到“万涓归一”

“今天有去共享的童鞋吗？帮忙带下单子！”物资一家人的QQ群不时闪出类似消息。To go or not to go, this is a question! 每天业务员们都在纠结送单据的事。去共享送单据，一趟来回得花上两小时的功夫，所以每天大家都盼望着得空的同事代送，以免重复做无用功。

五月份物流公司总经理办公会上传来好消息，公司单据送领将实行统一管理，专人负责。每周一、三、五各类业务类账务处理单据、请款单、业务款项收据统一由公司账务小组直接与共享中心对接，如果有加急单据，账务小组将打开“绿色通道”，急事急办。同时，行办指派专人每周统计汇总，负责将管理类费用报销单统一送往共享中心。

此举措一出，业务员打心底高兴。他们再也不需要每天来回共享中心了，可以心无旁骛地开展业务工作。单据从之前的“多头管理”到“万涓归一”，保障了其传递的高效性和可追溯性。单据“多头管理”下，一旦出错追溯起来很是困难，会浪费大量的人力成本和时间成本。有一次，一业务员有10张对账单送到共享，因一时疏忽只送了9张，结果导致共享录入的信息与公司工作平台上统计数据严重不符，后来共享中心、业务员与公司账务小组三方同时在线交流，一笔笔核查，花了将近两个小时才将数据核对准确。如今，单据有问题，共享中心可直接与财务小组专人联系，不用再翻查当天的单据交接单，联系不同面孔的业务员了。

近来，爱“找茬”的物流公司账务信息交流QQ群安静了很多，很少再在下班时间和周末疯狂“找茬”了。



浅谈物流公司电商发展之路

周敏

在电子商务时代，技术的发展日新月异，消费者习惯不断变迁，而随着大数据、智能化、移动互联、云计算等互联网信息技术不断创新应用，互联网与传统产业的深度跨界竞合，正在成为改变和塑造经济发展与信息生态格局的重要驱动力量。

尽管在这样一个背景之下，现在很多人谈到电商依然是一头雾水，有的人认为，电商就是在天猫京东上开一个店，把线下的产品搬到线上，还有的人甚至有些轻度的电商焦虑症，觉得有些千头万绪，特别是身处传统行业，理不清到底自己企业应该如何自处，才能在这样一个时代开启电商发展之路。

物流公司作为一个传统企业，是否也适用这样的模式，是在天猫京东上开店，还是自建平台？是抛弃一切另起炉灶，还是与现有业务进行融合？

物流公司要如何发展电商，不妨从以下四点开始

探索与认识：发展电商的目标；了解对手在做什么；物流公司发展电商的优势；我们需要作出的改变。

发展电商是为了增强企业核心竞争力

我们把互联网的发展看做是传统企业经营环境和经营手段的改变。互联网改变了消费者获取商品和服务信息的方法，也因此改变了消费者的消费行为和习惯。传统企业要能够在互联网的环境中生存和发展，就应该充分利用互联网的信息技术，来适应消费者消费行为和习惯的改变，以提升消费者的消费体验，从而提高企业的市场竞争力。

今年6月，一则《钢厂开始组团封杀自营类钢铁电商》的消息在钢铁圈里疯转，并很快刷爆微信朋友圈。文章称，最近，从山东、天津、安阳、邯郸、唐山、重庆等地相继传出部分钢厂发文严禁旗下销售公

司、协议户与找钢网等自营类电商平台合作，否则将采取措施甚至取消其协议户资格的消息。

我们知道，互联网的存在改变了消费者获取信息的方式，他们通过互联网获得更多更真实有效的商品信息，这不仅仅体现在一般商品的网络购物上，连大宗商品交易也开始显现这种趋势，曾经一度不温不火的钢铁电商在自去年开始也呈现喷发之势。显然，钢厂抵制钢铁电商的做法并不可取，这个行业必须大踏步的进入电商发展之路，因为客户的消费行为和习惯已经开始改变了。

物流公司作为一家传统企业，连接上游供应商和下游客户，从现在的业务模式来看，似乎并不容易被电商侵蚀，那么我们是否可以再缓一缓？

我认为时不我待，首先在传统的业务领域，哪怕是物流公司对人员、资金、流程的效能再提升一倍，物流公司发展的天花板也是隐隐可见；另外，通过发展电商，物流公司可以借助外力，轻松将客户范围和产品线延伸到我们从前未能触及或者无力到达的地方，这意味着物流公司今后将有无限可能。

所以，虽然电子商务本身不是目标而是手段，但是发展电子商务，确实能够增强企业的核心竞争力，至少，在客户消费行为和习惯不断改变的今天，我们可以建立了一道防御屏障。

了解对手在做什么

物流公司身处B2B行业，身处建筑行业，身处大宗材料贸易行业，这是物流公司的立身之本。物流公司如果想发展电子商务，就必须了解更多，才能少走弯路。

很多国有企业正在探索电商发展之路，以五矿集团的鑫益联为例，鑫益联电商项目于2012年5月启动，2014年1月7日上线，同年5月正式商业运营。当年，鑫益联共实现交易量274万吨，交易金额逾86亿元。今年截止5月中旬，鑫益联累计交易量突破500万吨，交易金额逾140亿元。鑫益联已经构建了较为完备的销售、信息、支付融资、物流仓储服务，是钢材电商发展类C2C模式的典范，正不遗余力的朝着这个目标前进。从某种程度上来说，作为一

家国有企业，鑫益联与物流公司有许多类似的特质，那么鑫益联为什么选择这样的发展道路？哪些产品线取得了成功？获得了什么样的竞争力？有哪些地方还需要改进？对物流公司又有什么样的参考意义？应该说这些问题对我们今后的发展都有借鉴意义。

现在市场上像鑫益联这种规模的平台已经有数家，整个行业共有 200 多家大大小小的钢材电商，这些钢材电商有哪些？分别有什么样的背景？又是否对物流公司发展电商有借鉴意义？物流公司能够插足这个竞争激烈的领域么？这些都是我们必须了解的，只有知己知彼，方能百战不殆。

物流公司发展电商的优势

创业维艰，物流公司发展到今天，通过资金、人员、业务模式等各个方面的竞争优势，才能取得今天的成绩。那么发展电商的话，我们还有哪些优势呢？简单梳理一下，有四个方面：

首先是品牌，人无信不立，对企业同样如此。在今后，不管是物流公司销售自家的产品，还是打造电商生态圈，都需要借助二航品牌，这是物流公司发展电商的最大优势。

其次是资金，作为大型央企旗下企业，物流公司在资金获取上有一定的优势，资金成本相对较低，这对物流公司今后发展电商能够起到一定的促进作用。

再者是人员，作为在行业内摸爬滚打多年的企业，物流公司有一批优秀的业务精英，特别是对于 B2B 电商而言，这绝对是一笔不可多得的财富。

最后是阳逻物流产业园，成熟的电商模式，一定是信息流、资金流、物流三者的结合，物流公司发展电商，也离不开产业园的支持，特别是在起步阶段，自有物流仓储能够起到很好的作用。

电商的发展取决于很多优势，这些优势不一定能够完全转化为今后我们发展电商的竞争力，但是至少让我们处于一个稍高的起点。

我们需要作出的改变

可以说，到目前为止，物流公司的骨髓里面，还不是流淌着电商的血液，电商对我们来说还是遥远而陌生的。要发展电商，我们需要作出的改变还有很多：

从业务模式上，我们除了要探索适合物流公司发展的电商业务模式，还要厘清传统渠道和电商渠道之间的关系。举个很简单的例子，今后物流公司在线上租赁周转材料，我们以什么样的方式定价？是与线下价格持平，还是低于线下的战略价格？今后这样的例子会有很多，这都是我们需要探索和改进的。

从职能管理上，发展电商，对人事、财务、组织架构等等都提出了新的要求。以财务为例，如果我们的电商今后一天的订单量为一千单，意味着我们每天要确认一千单的收款，执行上百单的付款，同时可能会有数十单的退款，按照我们现有的财务管理流程，一天之内完成这些操作的可能性很低。但是从电商行业的速度来看，完成这些操作应该以秒来计算。要发展电商，对我们的职能管理提出了很多挑战。

从仓储物流上，虽然物流公司拥有产业园这样的天然优势，但是需要对物流产业园进行互联网改造，使之能契合电商业务发展的需要，特别是今后如果开展融资业务，我们还要能确保仓库的运营能符合银行或者第三方监管的要求。

以上四点，是一些简单的探讨。对于物流公司来说，要发展好电商，并不是简单增加一个业务部门，而是一场由内至外的组织变革，而组织变革是需要足够的时间，我们应该把电商发展的组织变革当做是企业的电商进化过程，要有良好的心态去准备并推进这个进化过程，要有足够的耐心去接受阶段性的进化挫折，要有坚强的毅力排除各种外界的干扰，将这场电商进化运动进行到底。

总之，只有具备坚定的信心与勇气，物流公司的电商发展之路才能取得成功。

凝心聚力谋发展 顺势涅槃勇担当

——海外事业部工作经验交流

周波



海外事业部成立于 2011 年，主要负责为海外大型工程项目的工程设备、物资材料开展采购、供应、出口、物流服务等。2014 年，海外事业部在面临港湾、路桥集中采购、出口的政策严峻考验下，积极转变思路寻增量，一方面主动和港湾、路桥争取份额或改变供应方式，一方面努力开拓局内外市场，经过公司领导支持和全体员工的努力，较上年取得了长足的进步，圆满完成了公司下达的各项经济指标。

一、加强内部管控，提升员工执行力、工作效率

依靠团队管控，各岗位充分授权，将注意事项、边界条件事先厘清讲透，充分发挥主观能动性。以“做什么、怎么做、谁来做”的责任意识为管理思路，加强“执行力”宣贯及建设；全年分两次集体讨论学习并审议通过“中交二航局物流发展有限公司海外部作业指导书（第二版、第三版）”，以文字的形式将每个环节的工作内容加以明确，确保每项工作流程的顺畅流转，进

以提高工作效率。积极发挥老职工经验优势，新老职工“传、帮、带”成长模式在海外事业部有效运转，执行落地；2014 年，海外事业部新招大学生两人，在他们完成公司入职培训走上工作岗位的同时，海外事业部第一时间帮助新员工在部门内部选定“师傅”，从工作流程、业务知识、公司管理体系等内容进行详细的传授，帮助新员工快速适应新环境、锻炼成长、授业解惑；以部门例会、部门工作 QQ 群、微信群的沟通交流模式全年运转高效；局、公司各级管理规定、文件在部门内部有效运行，各项会议决议在部门内部有效宣贯、传达、执行落地。

二、变思路、寻求海外业务增量，开拓局外新业务

在海外业务逐步萎缩的情况下，一方面多次前往港湾、路桥沟通，争取回部分材料的采购、出口，同时在其采购部分增加物流公司作为中间商。另一方面多渠道寻求外部信息，依托公司资源和资金的优势，致力于

局内外其它业务开拓；2014 年全年，拜访局外各公司总部、分公司、局指挥部、项目工地共 45 家，通过耐心细致的沟通，有针对性的宣讲和推介，通过洽谈或投标参与中铁一局、中铁隧道局、中铁二局、中铁三局、中铁四局、四川路桥、一冶集团、巨力集团、二航局结构公司等多家材料供应；共计签约钢材 65607 吨，签约金额约 25960 万元，实现利润 596 万元，服务足迹遍布武汉三镇地铁在建各条线工地、四川宜宾成贵铁路工地现场。

三、依托海外资金保障，延长支付周期，充裕公司现金流

海外集采体系运行三年来，物流公司海外事业部在出口服务领域持续提升，通过参与项目筹备策划、资源调配、相关政策及信息互通、专业及时的出口服务等工作取得各海外项目业务的支持、应收账款支付的支持，特别是回款方面，各海外项目均能良性履约，2014 年全年，除提前收到各海外项目支付货款情况外，为缓解公司资金压力，还通过各种途径，与材料设备供应商反复协商、耐心沟通，将现款支付改由办理承兑汇票支付，现款改由承兑支付的总额共计 6864.74 万元，含中联重科股份有限公司、振华集团物流公司、华中三一机械有限公司、徐州工程机械集团进出口有限公司、济南鸿辉工程设备有限公司、河北安平亚超金属制品有限公司、武汉红旗电气电缆工程有限公司、武汉瀚海船舶配件有限公司、湖北鄂南起重机械有限公司等单位，为充裕公司现金流作出了应有的努力，且得到公司领导的肯定。

四、强化资金催收，保证利润落地

目前钢材利润偏低，如果回款不及时，资金成本的缺失可能会导致账面盈利，实际亏损的局面。2014 年全年，海外部狠抓结算和资

金回收，各项目已配送订单 95% 以上均能按合同及时足额结算，另 5% 未能按期结算的为四川路桥成贵铁路六标项目，因协调和时空差距所致（该单位是局外单位，第一次合作相互都不太熟悉，对方项目工地在四川省宜宾市翠屏县西江镇的深山，邮政、网络、各种快递等联系方式不发达，因我公司无法在到货的第一时间给其提供盖红章的材料质保书导致对方对账、验收不太配合），下一步将努力改进，寻求对策，力争做到所有项目 100% 按合同及时足额结算；2014 年全年对局内外各单位发出工作联系函（主要是应收账款催收）48 份，收回应付款、核销款现金共计 45126 万元。

五、持续整合国内外资源，提升话语权，寻求全球价格洼地

在中国取消部分钢材的出口退税后，中国的钢材在国际市场竞争力愈发减少，为维护项目利益，海外部协同局海外事业部，与国外供应商保持长期沟通，2014 年诚邀全球最大规模钢铁制造商阿塞洛米塔尔钢铁集团（ArcelorMittal）、世界顶级的电气制造商西门子集团（SIEMENS）、密封及减震领域全球领先的特瑞堡集团（TRELLEBORG）三家跨国企业国际友人到访物流公司，就相关项目和合作领域进行了深入洽谈，且达成良好合作前景，11 月份，以色列 ASHDOD 项目部与 ArcelorMittal 公司以色列代理的钢材价格谈判极不理想，比项目投标价格高出 200 多万美元，项目进场后海外事业部与局海外事业部直接与 ArcelorMittal 总部谈判，该项目钢材最终落地价格整体比项目部洽谈价格下浮约 800 万美元，实现了二航局整体利益最大化，公司国际供应链打造继续往前坚实迈进。

六、积累经验，将业务流程标准化

根据海外事业部成立以来的业务实际，将作业指导书中的各项工作流程标准化，该项工作的推行确保新员工刚入职的情况下，也能快速学习，各程序顺畅可控。

七、加快员工培养，为海外输送人才

积极营造引导青年学习、关心青年进步、鼓励青年成才、支持青年做事的正能量氛围；2012-2014 年毕业新进公司的五名员工在各自岗位人尽其才尽其用，进步明显；根据新进员工的实际做好职业规划，每个人单

独制定“中级经济师”考试计划及节点；此外，海外事业部在自身人手及经营压力巨大的情况下，同时为局内海外项目输送一名管理人才，为中国路桥肯尼亚东非分公司输送了一名优秀的管理人才。

今年是“十二五”规划的收官之年，海外事业部全体员工不用扬鞭自奋蹄，将以更加饱满的热情投入到工作中去，背靠公司优势平台携手同心、克难奋进，为公司发展壮大贡献才智和力量。

2015 年第二季度明星员工



张向斌 钢材一部
一切从沟通开始



彭小平 资源部
诚实做人，踏实做事



余中江 西南事业部
因为热爱，所以选择；
因为选择，所以坚持。

Knock For Knock 原则 在半潜驳调遣中的运用

左超



国际传统海运件杂货市场货物体积及重量日益增大，由常见的小包装（100 公斤左右）件杂货向机械化工设备、大型车辆、大型工业结构件杂货演变。随着经济的不断发展，又逐渐出现超大型货物、整体构件、大型工业模块如海洋石油钻井平台、潜艇、游艇、军舰等这类货物，其重量、体积等都远远超出传统杂货的结构和技术规范，由此半潜式运输船应运而生。随着二航局海外板块“三分天下”战略的稳步推进，海外工程也呈现多点开花的良好局面，在利比里亚邦矿码头项目、巴基斯坦 LNG 码头项目、以色列阿什多德港项目实施过程中都出现了大型或特大型设备、船舶的跨洲际调运工作。

起初，荷兰率先建造半潜船并垄断了该领域的国际海运市场。目前世界最大的半潜船是荷兰 DOCKWISE 公司旗下 BLUE MARLIN（蓝色马林鱼）号。后来由于石油勘探开发及其他海上工程的迅速发展，且这种重大件设备运输的运费高昂，许多国家都参与进来。中国成为了继荷兰之后的第二个建造自航式半潜船的国家。如今，中远拥有“泰安口”号、其姊妹船“康盛口”号、五万吨级半潜船“祥云口”号和“祥瑞口”号；中交航运有限公司拥有“发展之路”和“希望之路”这两条自航式半潜船；海洋石油工程有限公司也拥有一艘五万吨级的名为“海洋石油 278”的自航式半潜船；浙江夏之远船务同样拥有“夏之远 6”的四万吨级自航式半潜船。

重大件运输由于其高风险、高危险性的特点，为船东及货主各方利益，且保障运输各方国际市场在渐渐地摸索中形成了一套较为成熟的合同格式。波罗的海航运公会重型和大宗货物标准运输合同（简称 HEAVYCON 条款）是参照 Knock For Knock 原则制定，其中 2007 年版的（以下简称

HEAVYCON-2007）是重大件货物运输标准合同的最新版本。

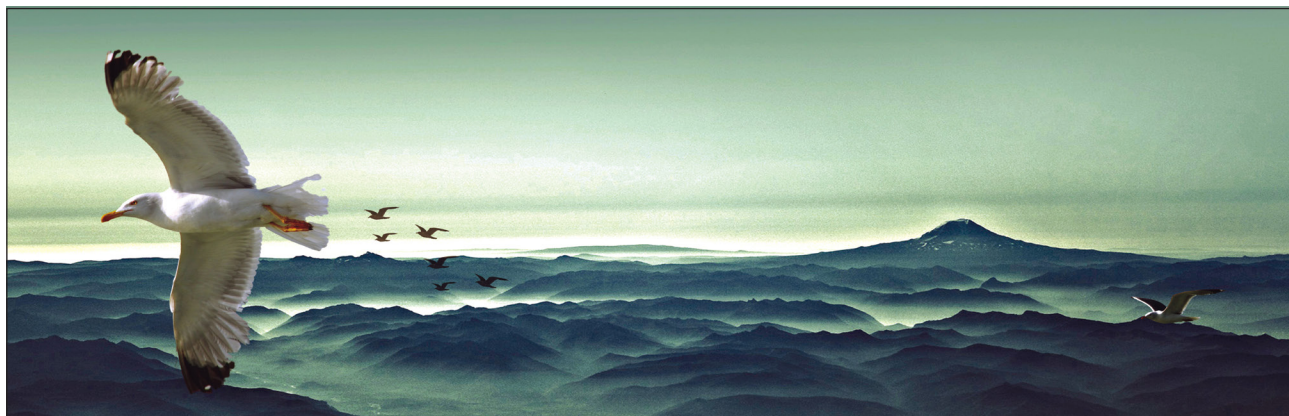
Knock For Knock 原则是 HEAVYCON-2007 的核心原则，本文仅就其发展及应用情况作简述。

一、Knock For Knock 的历史沿革

Knock For Knock 原则，中文直译为互撞免赔原则，其运用渊源最早可以追溯到汽车保险中。试举一例，若两车相撞且各自均已投保车辆保险，那么保险公司在赔付时，应先各自赔付给自己的被保险人，然后取得各自被保险人的代位求偿权，最后两家保险公司之间根据双方车辆的过错比例再相互追偿。这样的流程费时费力且经常得不偿失，为了节省行使代位追偿权的过程中产生的管理及法律费用，承保汽车车辆的保险公司之间相互签订一种协议，规定签约公司承保的汽车发生碰撞时，各家保险公司赔偿各自承保车辆的损失，且互不追偿。这样，最早的 Knock For Knock 原则便产生了。

半潜船也称半潜式子母船，指通过利用船舶（母船）本身压载水的调整，把船舶（母船）的装货甲板潜入水中，以便将所要承运的特定货物（子船，一般为被承运的驳船、游艇、钻井平台等），从指定位置浮入船舶（母船），在船舶（母船）的装货甲板重新浮出水面适当位置并对所承运的货物进行必要的绑扎加固后，将货物运到指定位置，通过与装货时同样方法将特定货物卸下（浮出）的船舶。

半潜船运输中一般需要制作复杂的运输手册，包括配载方案，装卸步骤，航路气象预测，航行的浪高，风速，涌流的限制等。不仅如此，半潜船承运的货物价值也非常高，一个平台价值可达到上亿美金。要承



运这样的货，半潜船船东所面临的风险也就可想而知了。因此，BIMCO 在起草针对半潜船运输的标准租船合同 Heavycon 时，引入了 Knock For Knock 原则。

Heavycon 合同一般适用于海工设备的运输，如石油钻井平台的运输、安装、卸载等；或其他特种货物，如大型设备、游艇、舰艇等的运输；也适用于海上大型工程船舶，如挖泥船、驳船等。另外，超长、超大型结构及工业设备、大型港口机械，如集装箱桥吊、集装堆场吊（RTG）等，通常也使用半潜船来进行运输。

二、Knock For Knock 原则在 Heavycon 2007 条款中的体现

作为重大件货物运输中最为常见的租船合同，Heavycon 2007 版本充分体现了 Knock For Knock 原则，主要表现在：

1、第 22 条 Liabilities and Indemnities（b）款中明确列明了 knock for knock，原文如下：

(b) Knock for Knock
(i) Owners - Notwithstanding anything else contained in this Charter Party excepting Clauses 24(b) (Pollution), 29 (Both to Blame Collision Clause) and 30 (General Average and New Jason Clause), the Charterers shall not be responsible for loss of or damage to the property of any member of the Owners' Group, including the Vessel, any liability in respect of wreck removal and the expense of moving, lighting or buoying the Vessel, any liability in respect of personal injury or death of any member of the Owners' Group, and any liability in respect of other cargo on board not the subject of this Charter Party, arising out of or in any way connected with the performance of this Charter Party, even if such loss, damage, injury or death is caused wholly or partially by the act, neglect, or default of the Charterers' Group, and even if such loss, damage, injury or death is caused wholly or partially by unseaworthiness of any vessel; and the Owners shall indemnify, protect, defend and hold harmless the Charterers from any and against all claims, costs, expenses, actions, proceedings, suits, demands and liabilities whatsoever arising out of or in connection with such loss, damage, personal injury or death.
(ii) Charterers - Notwithstanding anything else contained in this Charter Party excepting Clause 24(a)(Pollution), 29 (Both to Blame Collision Clause) and 30 (General Average and New Jason Clause), the Owners shall not be responsible for loss of or damage caused to or sustained by the Cargo or the property of any member of the Charterers' Group, whether owned or chartered, any liability consequent upon delay to the Cargo, any liability in respect of wreck removal and the expense of moving, lighting or buoying the Cargo, any liability in respect of personal injury or death of any member of the Charterers' Group, arising out of or in any way connected with the performance of this Charter Party, even if such loss, damage, liability, injury or death is caused wholly or partially by the act, neglect or default of the Owners' Group, and even if such loss, damage, liability, injury or death is caused wholly or partially by the unseaworthiness of any vessel; and the Charterers shall indemnify, protect, defend and hold harmless the Owners from any and against all claims, costs, expenses, actions, proceedings, suits, demands, and liabilities whatsoever arising out of or in connection with such loss, damage, liability, personal injury or death.

该条款分别针对租家和船东，列明了在 Knock

For Knock 原则下各自需要独立承担的责任。即，船东对因货物或其他属于租家的财产造成的损害；因货物延迟、清障导致的责任和对货物进行减载、移动或起浮而产生的费用；对租家人员或其雇员的人身伤亡不负责任，即使上述损害、责任、费用、人身伤亡因船东全部或部分故意、过失、疏忽、任何船舶不适航引起。同时租家还要保证任何其他第三方不得对船东提起追偿。租家对任何船东方面的财产损失，包括船舶；因船舶清障引起的责任和对船舶进行减载、移动或起浮而产生的费用；对船东人员或其雇员的人身伤亡不负责任，即使上述损失、责任、费用、人身伤亡因租家全部或部分故意、过失、疏忽、任何船舶不适航引起。同时船东也要保证任何其他第三方不得对租家提起追偿。

2、第 24 条 Pollution，原文如下：

24. Pollution
(a) The Owners shall be liable for, and agree to indemnify, defend and hold harmless the Charterers against all claims, costs, expenses, actions, proceedings, suits, demands and liabilities whatsoever arising out of actual or threatened pollution damage and the cost of cleanup or control thereof originating from the Vessel or other property of the Owners.
(b) The Charterers shall be liable for, and agree to indemnify, defend and hold harmless the Owners against all claims, costs, expenses, actions, proceedings, suits, demands and liabilities whatsoever arising out of actual or threatened pollution damage and the cost of cleanup or control thereof originating from the Cargo or other property of the Charterers.

在发生货损时，无论是半潜船还是置于半潜船上的货物本身都有可能因自身所载的燃油、滑油等物质给事故海域造成污染。而防污、清污费用往往都是天文数字。基于 Knock For Knock 原则，船东和货方需要各自为自身原因造成的污染负责。即船东要为船舶或其财产造成的实际或可能的污染以及相关的清污、防控费用负责，并保证任何第三方不对租家进行追偿。同时租家要为货物或其财产造成的实际或可能的污染以及相关清污、防控费用负责，并保证任何第三方不对船东进行追偿。

3、第 26 条 Insurance，原文如下：

Insurance
 (a) Without prejudice to the Charterers' obligations and liabilities under this Charter Party, the Charterers shall ensure that there is taken out and maintained at all material times and throughout the duration of this Charter Party a policy or policies of insurance in respect of all loss or damage to the Cargo up to the full value of the Cargo including but not limited to a policy or policies comprising All Risks cargo cover and cover against liabilities to third parties (including liability in respect of death and injury and claims for consequential loss), and wreck removal of the Cargo. The Charterers shall arrange without cost to the Owners that the Owners shall be named as co-insured under the said policy or policies of insurance and the Charterers shall arrange that the underwriters waive the right of subrogation against the Owners.
 The Charterers hereby agree to produce the original certificates of insurance maintained hereunder to the Owners or their appointed representatives when requested so to do.
 (b) The Owners shall arrange at their expense such insurance(s) as required to protect the Charterers against the Owners' liabilities under Clause 22 (Liabilities and Indemnities).
 The Owners hereby agree to produce the original certificate(s) of insurance maintained hereunder to the Charterers or their appointed representatives when requested to do so.

该条款的主要意义在于，将 Knock For Knock 原则与保险相结合，通过要求船东与租家在各自保单中将对方作为共同被保险人体现。

三、HEAVYCON 2007 中 Knock For Knock 原则对租家的影响

由于“互不追偿”——Knock For Knock 原则的存在，对于租家而言，需要承担许多不同于普通货物运输的义务。

首先，在 HEAVYCON 2007 下，与普通货物相比租家要承担更重的备货义务。在这些备货义务中，第一是要尽可能地提供完整的货物资料，如货物的重心、重量、尺寸等信息。第二在单证方面，租家不仅需要按照一般交易习惯和贸易术语提供相关单据，更要按照租约第 26 条的约定提供货物的各项保险单据。这是因为 Knock For Knock 原则下，租家和船东之间不得相互追偿，而按照我国《保险法》和《海商法》第十二章海上保险的相关规定和保险的一般原则，保险公司在向自己的被保险人进行赔付后取得了代位求偿权，可以向责任方追偿。这一点显然与 Knock For Knock 原则相悖。为了贯彻 Knock For Knock 原则，阻断船东和租家人的保险公司进行追偿的可能，租约要求租家必须在货物装船前将保险单据提交船东审核，否则船东有权拒绝装船，并收取滞期费。为了履行租约关于 Knock For Knock 原则的规定，租家购买的保险需将船

东列为共同被保险人，以使保险公司放弃对船东的追偿权利。

其次，由于 Heavycon 2007 下的 Knock For Knock 原则，租家需要承担的风险远大于普通货物运输。租家不仅需要负担货物在装卸、运输期间的一切货物损失风险，还要对货物可能对他人造成的人身、财产损害以及对海域、环境的污染负责。另外，如果货物倾覆、沉没导致需要进行残骸打捞和障碍清除，那么这样一笔不菲的费用也需要由租家自己承担。故而对于租家而言，其所需要的保险也远比普通货物运输要复杂的多。一般而言，租家需要购买货物运输保险、货物对第三方责任险、承保残骸清除的相关保险等全部保险。不仅如此，针对可能出现海盗的危险海域，租家还要最终承担为防止绑架和勒索赎金风险而附加的保险。

最后，由于半潜船的绑扎、加固工作由船东负责，但基于 Knock For Knock 原则，船东并不负担运输期间的货损风险。且由于半潜船装运的货物基本都是甲板货，并不适用海牙维斯比规则对船东规定的管货义务。因此租家在货物装船期间，必须对船东进行的货物绑扎、加固工作进行严格检查。租家发现有任何不符之处，一定要第一时间通知船东进行重新绑扎、加固工作，以尽最大可能地降低自己所面临的风险。

Knock For Knock 原则大大增加了租家的各种风险，但是作为重大件运输业的越来越主流的做法，我们只能去适应 heavycon-2007 条款，并作出更多的风险防范措施，防范于未然。

大力推行电子化采购，切实提升物资集采绩效水平

马骥

自 2011 年，国资委管理提升活动和中纪委效能监察工作对央企的集中采购管理提出了明确的要求，要求央企加大集采力度，通过充分利用信息化手段向供应链管理转变，加强惩防体系建设及不断创新采购管理方法等，准确把握采购管理发展方向，尽快建立集中、高效、透明的采购管理体系。近年来，二航局认真贯彻国资委相关要求，抓住互联网、电子商务快速发展契机，迅速提升自身的管理水平，各方对集采模式日益认同，据统计，现共有局下属 11 个分子公司参与线上操作，平台的上线运行进一

步提升了物资集采绩效水平。

一、电子化招标运行情况

2014 年 3 月 28 日，中国交建物资采购管理信息系统正式上线运行。2014 年 7 月 15 日，二航局集采平台与中国交建物资采购管理信息系统实现了成功对接。运行至 2015 年 6 月底，共有局下属 11 个分子公司参与线上操作，累计在线上成功组织招标 141 次，完成采购金额 28,2462 万元，涉及的物资包括钢材、砼材、专用材料、土工材料、外加剂等。

二、2015 年新项目跟踪

序号	公司	新项目	已纳入			未纳入					
			平台招标	物流议标	无钢筋	联营	甲供	海外	分包	未开工	零星自采
1	一	10		3			1	2	1	3	
2	二	10	2	2		1	1			4	
3	三	19		7			3	2	3	4	
4	四	6	1	1			2		2		
5	五	10	1		1	1	3	1		3	
6	六	2	1							1	
7	深圳	6	1	1		1	2		1		
8	福州	3	1	2							
9	昆明	2		1			1				
10	特种	2			1			1			
11	武港	2			1					1	
合计		72	7	17	3	3	13	6	7	16	
			27			45					

新项目跟踪是采购中心发挥职能的首要环节，以上新项目共 72 个以局工管部发布的 2014 年 12 月-2015 年 5 月新中标项目为准，纳入集采 27 个项目，未纳入集采 45 个项目，未纳入主要由于甲供和未开工项目较多，导致纳入集采项目较少。

三、传统板块（钢筋）集采

1. 钢筋集采总量

自 2015 年 1 月至 2015 年 6 月 30 日，钢筋集采总量 229592 吨，其中物流公司通过集采投标、议标共取得钢筋总量 195668 吨，占集采总量的 85%。

2. 公开招标（钢筋）情况

序号	包件号	公司	项目名称	中标单位	数量	金额
1	杭黄 SNJ	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	运城泓翔	1033 吨	2,014,350
	杭黄 YJJ	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	兰溪昆仑	500 吨	690,000
	杭黄 YMJ	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	陕西中铁	4978 套	3,020,065
	杭黄 XG	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	天津雄丰	9584 吨	27,698,120
	杭黄 TGCL	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	南京坤驰	99808 m ²	626,044
	杭黄 MG	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	任丘金瑞	120000 米	1,437,600
	杭黄 BWG	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	四川零公里	218549 米	1,276,800
	杭黄 MJ	四、六	杭黄铁路站前 V 标项目	杭州浙锚	39399 套	10,859,131
2	粤阳 01	五公司	深茂铁路项目	物流公司	17150	46,330,200
3	浙温 01	二公司	温州绕城高速项目	浙江物产	21125	57,331,875
	浙舟 02	二公司	舟山小干二桥项目	浙江鑫圣	12799	34,625,124
4	晋运 01	六	运宝黄河大桥项目	物流公司	28102	74,342,893
5	皖巢 01	四	北沿江高速公路 3 标项目	物流公司	25348	63,406,786
6	深汕 01	深圳	汕头市政第八标段	物流公司	3983	11,639,271
钢筋数量					108507	287,676,147

自 2015 年 1 月至 2015 年 6 月 30 日，采购中心共组织公开招标 6 次，涉及 5 个公司的 7 个项目，其中钢筋招标总量近 11 万吨，其它材料包括型钢、速凝剂、压浆剂、预埋件、土工材料、锚杆、波纹管、锚具。其中，杭黄铁路为线上线下同招标，其余项目均为全程线上招评标。

3. “特殊供应商”平抑价格，补位保供职能履行情况

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	240
7	三公司	佛山地铁	钢筋	1364
合计				7690

备注：1. 统计时间为 2015 年 1 月至 2015 年 6 月 30 日；
2. 2015 年已为局内 6 个公司的 7 个项目提供钢筋 7690 吨，补位率 100%。

4. 杭黄铁路大宗物资公开招标成功实现多种招标模式结合

以 7 月 15 日哈尔滨木兰公路大桥项目首次采用了在中国交建物资采购管理信息系统全程线上招标为标志，二航局集采平台与中国交建物资采购管

(1) 截止 2015 年 6 月 30 日，物流公司参与钢筋集采投标 5 次共 6 个项目，钢筋投标应标率 100%，并中标 4 个项目，包件中标率为 67%，总量 74583 吨。中标价与第二名报价相比，共节约成本 288 万元，折合单价为 39 元 / 吨。

(2) 截止 2015 年 6 月 30 日，物流公司为局内 6 个公司的 7 个项目提供了 7690 吨钢筋补位，补位率达 100%。

理信息系统成功对接，成功实现了公开招标线上和线下两种模式的互补。运用中国交建物资采购平台线上招标，可为各方节约大量的时间和经济成本，沟通更加及时畅通，加快了招投标活动的整体进程，极大地提高了工作效率；线下现场公开招标，流程

细致完备，各环节公开透明，使业主、投标人对局物资集采体系的规范化运作有了直观的感受，认同感和参与感更加明显。今年杭黄铁路大宗物资招标，正是线上和线下互补模式成功运作的又一次完美演

四、投资板块集采

1. 投资项目集采覆盖情况

序号	项目名称	公司	进展	集采进度	钢筋	水泥	专材
1	南充铁路	二	施工	已签钢筋、钢绞线	√	×	√
2	横琴二桥	二	施工	已签钢筋、水泥、专材	√	√	√
3	横琴二桥	深圳	施工	钢筋、专材	√	-	√
4	东湖高新	五	施工	已签钢材、水泥、专材	√	√	√
5	株洲六桥	四	施工	未签合同	×	×	×
6	官莲湖桥	六	施工	已签锚具和支座	-	-	√
7	东风大道	六	施工	钢筋、水泥、专材	√	√	√
8	武深高速	四五六	施工	钢筋、水泥、专材	√	√	√
9	南充码头	深圳	施工	已签钢筋	√	×	-
10	孝感项目	五	施工	已签钢筋、水泥	√	√	-
11	牡丹江	三	施工	已签钢筋	√	○	-
12	巫家坝	二、昆	施工	已签钢筋、水泥	√	√	-
13	常德项目	三	施工	材料分包	×	×	×
14	沌口大桥	五	施工	已签钢材、水泥	√	√	×
15	株洲七桥	四	施工	已签钢筋	√	○	○
16	安陆项目	五	未开工	采购中心正在跟踪	○	○	○
17	武深嘉鱼北	五	未开工	采购中心正在跟踪	○	○	○
18	广东茂名	二	未开工	采购中心正在跟踪	○	○	○
19	广东增城	三	未开工	采购中心正在跟踪	○	○	○
20	重庆龙头港	二	未开工	采购中心正在跟踪	○	○	○
备注	“√”表示已签集采合同；“×”表示没有纳入集采； “-”表示事前已定或可不纳入；“○”表示未开工或商洽过程中。						

截止 2015 年 6 月 30 日，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。

五、海外板块集采

由于海外板块继续受到环境影响，业务紧缩，物流公司 2015 年从源头抓起，在各项目启动初期介入，以政策宣贯为导向，以工作服务为抓手，加强服务、提高管理水平。随着局海外项目部的进一步拓展，集中采购业务稳步推进，海外供应商渠道

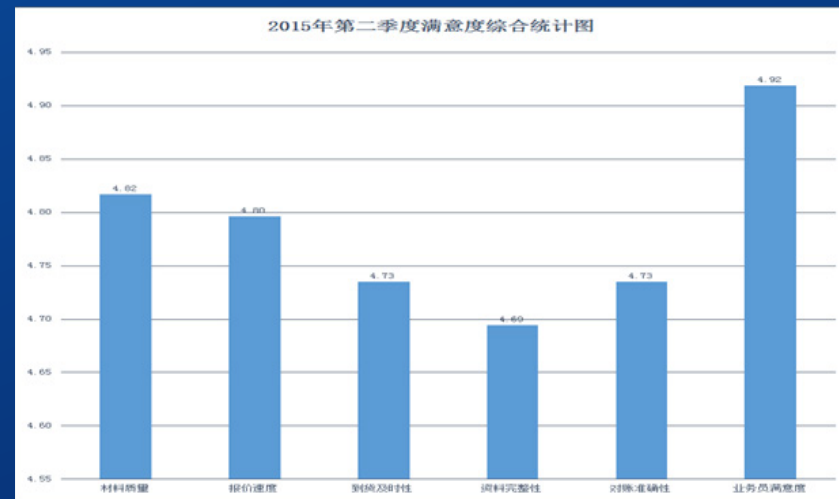
得到进一步加强。物流公司成为公司海外项目投标时材料报价的重要信息渠道和提高项目物资管理工作水平的助力剂；供应物资品种进一步多样化，从以前传统主材、专材、设备、零星材料板块，向房建、环保、配电等板块进一步扩充；服务工作的内涵及外延进一步扩充，从以前项目部报计划，物流公司单一做执行，到现在物流公司提方案，项目部做选择转变。在公司领导和海外事业部全体员工的共同努力下，2015 年初上半年，海外板块实现产值共计 10264.04 万元，实现利润 105.88 万元，申报退税 1092.93 万元。另一方面，退税工作稳步推进，增加公司账面利润，扩充资金流。从 2012 年到今年上半年，中国港湾、中国路桥分别实现退税 1707.5 万元和 2220.73 万元。

物流公司 2015 年 第二季度客户满意度调查情况分析

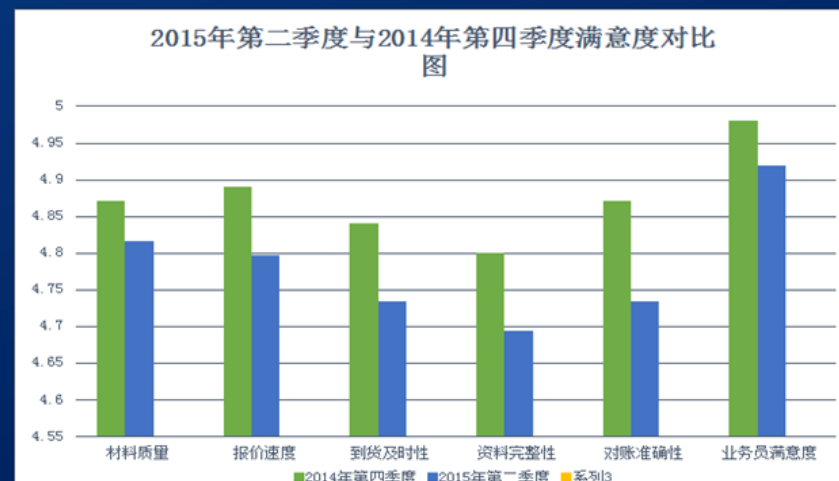
物流公司 2015 年第二季度满意度调查时间为 4 月 1 日至 7 月 31 日。

针对二季度物流公司供应的所有项目，共发出 70 份问卷调查，未收回 21 份，其中，1 个项目部因物资部长休假不能反馈，其它未回均为催收未果。

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：



2015 年第二季度与 2014 年第四季度满意度评分对比如下



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，但到货及时性、对账准确性及资料完整性满意度相对较低，对材料质量、报价速度、到货及时性及满意度均满意度相对较高，对公司业务员的满意度与其他几项相比最高。

由上图对比可以看出，各项目部对我公司 2015 年第二季度整体满意度评分较于 2014 年第四季度均有所下降。

客户反馈

材料供应、橡胶支座资料、供货时间滞后。	武深高速 TJ-2 标
加强信息实时反馈；项目部与当地供应商信息不对等，应加强沟通。	二航局三公司哈南总承包
材料到工地比较及时、供货比较及时、服务比较到位。	鹤大高速 4 标
加强对产品质量的控制。	鹤大高速 6 标
贵公司产品质量好，供货也及时；希望贵公司供货进度，产品质量可以更好，更加优异。	鹤大高速 8 标
供货速度及时，送货资料完整 加强钢厂材料出厂检验，保证送到项目质量 100% 合格。	三公司牡丹江市政工程
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。	北沿江高速 03 标
建议提高供货灵活性，特别是应急规格品种要保证及时到货。	四公司沪通长江大桥项目部
服务很好，望提高供货资料的完整性和准确性。	二航局富春江船闸
前期上海五矿和浙江物产供货都不尽人意，已书面上报；建议每个服务项目部有专门驻点人员与我们对接，方便沟通协调。	杭黄铁路站前 V 标
希望收款时按合同规定时间收取，供货时尽量多选择商家；信息不全，有的厂家没有更新加入，供货进度能否再及时一点。	三公司江西新洋丰码头
供货质量和发货速度给人印象非常好。	裕溪口港区改建工程
很满意。	镇江孟家港码头
1、在供应过程中建议引入竞争机制：比如每半年、一年为期或实际供应商出现特殊状况时再招标一次。 2、条件成熟最好与厂家直接合作，降低采购成本；部分钢筋外观有锈蚀现象、钢筋标志标牌不齐全、部分线材或盘螺标牌是属于后挂上去的（也许在装卸、运输过程脱落），有送货单和到货情况不一致的情况发生。	南京三纬路项目
贵公司产品治理及供货速度能满足我部现场施工需要，供货资料基本齐全，偶有疏漏也能尽快补全；相关单据和对账单及时性 and 准确性情况良好，能与业务员及时良好的沟通。	武船双柳滑道二期

周转材料信息

联系人:刘文建 电话:1877 199 7980
截止日期 :20150725

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
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
要深入了解供应商的产品源头, 及时更新物流信息。	二航局巫家坝项目
加强发货的及时性; 保证质量, 保障供货。	蒙文砚高速三经部
发票开具较延迟, 建议加快速度。	西成客专
按时完成合同规定任务。	虎门二桥 S1/S2 标
踏实工作、继续前进。	虎门二桥 S4 标
很好, 最求完美, 尽量把每个细节做好。	广东省基础新世纪混凝土有限公司
建议物流加强对订单、供货进度进行跟踪。	秀山大桥 X-SG-1 标

由上述客户反馈情况可以发现以下几个主要问题:

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, 经营部已对部分重点大型项目进行面对面的现场评分反馈, 下一阶段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。(曾小龙)

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	片	9144
2	物流公司	贝雷销		根	15687
3	物流公司	支撑架	900	片	2281
4	物流公司	支撑架	450	片	1879
5	物流公司	加强弦杆		根	3086
6	物流公司	连接螺栓		套	22563
7	物流公司	弦杆螺栓		套	6854
8	物流公司	H 型钢	H588*12	吨	700
9	物流公司	钢支撑	609*16*1050	吨	47
10	物流公司	钢支撑	609*16*2050	吨	42
11	物流公司	钢支撑	609*16*3050	吨	600
12	物流公司	钢支撑	609*16*4050	吨	1100
13	物流公司	钢支撑	609*16*5050	吨	25
14	物流公司	钢支撑	609*16*6000	吨	0
15	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	5
16	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	7
17	物流公司	钢支撑	609*16*400	吨	0.584
18	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	31.516
19	物流公司	工字钢	工 10*6	吨	40.54
20	物流公司	工字钢	工 20	吨	42.23
21	物流公司	工字钢	工 40	吨	956
22	物流公司	工字钢	工 45	吨	0
23	物流公司	工字钢	工 56	吨	1867
24	物流公司	工字钢	工 16*3	吨	12
25	物流公司	工字钢	工 16.4.5	吨	29
26	物流公司	工字钢	工 16*6	吨	5
27	物流公司	工字钢	工 25*12	吨	16
28	物流公司	扣件		套	250000
29	物流公司	顶托		根	7000

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
30	物流公司	螺旋焊管	426*6*12	吨	45
31	物流公司	螺旋焊管	630*8*12	吨	300
32	物流公司	槽钢	25*6	吨	13
33	物流公司	钢管	48*3	吨	866
34	特种公司	托索小车		个	459
35	特种公司	钢模板	600*200	块	159
36	特种公司	钢模板	1500*300	块	270
37	特种公司	钢模板	1500*900	块	563
38	特种公司	钢模板	1100*940、 1000*940、 1000*800	块	40
39	特种公司	钢模板	3.2-85T	个	1460
40	特种公司	索夹	10T	个	120
41	特种公司	滑车	0.5T-20T	个	195
42	特种公司	吊钩	各种规格	件	6
43	特种公司	手拉葫芦	各种规格	件	133
44	特种公司	方撑脚	各种规格	个	62
45	特种公司	圆撑脚	M130*14, M180*12, M180*8	个	20
46	特种公司	变径接头	M200*10, M130*6, M180*8, M180*12	个	285
47	特种公司	螺母	各种规格	个	32
48	特种公司	吊钩	各种规格	个	26
49	特种公司	工具锚	φ 195*7, φ 235*19	个	65
50	特种公司	工作锚	各种规格	个	57
51	特种公司	限位板	各种规格	个	3
52	特种公司	垫块	各种规格	个	56
53	特种公司	吊钩螺母		片	43
54	特种公司	软索压套		吨	36

2015年下半年 钢材行情预测



2015年下半年钢材行情预测

上半年钢价跌幅明显，一跌跌回20年前水平。没有最低，只有更低，用来形容目前的钢价走势并不为过。也有不少的钢贸企业开始整合资源、抱团取暖，共同应对此次钢贸行业的寒冬。2015年7月31日，北京携手张家口获得2022年第24届冬季奥林匹克运动会举办权。冬奥会拉动钢材需求的效应成为钢铁业和钢贸业的一大热点，各方充满期待，积极备战，认为本次北京携手张家口举办冬奥会无疑会给钢铁行业带来一个“需求大礼包”，为低迷的需求和价格带来利好。

一、减产预期提振，钢材价格显著提升。伴随着7月底黑色系品种集体回升，根据市场数据：螺纹钢1601合约凌厉上行，最终于2074元/吨收盘，涨幅为1.27%，日增仓八万余手。本人认为，市场预期更为严格的环保措施将迫使更多钢厂削减产量，因而现货价格小幅攀升，但国内需求低迷限制期价升幅。

二、季节性反弹幅度有限。在每年的7月至8月，在需求非常低迷的阶段，经历了春季消费旺季的长时间下跌之后，往往出现价格从低位反弹的情况。但反弹幅度往往有限。今年7月，螺纹钢价格快速下降，最终于7月9日触底反弹。如果按照4月中旬至6月中旬的震荡中枢2300元来计算的话，则1601合约最低触及1908元/吨，其最大跌幅达到17%。那么，从技术上和心理上来说，在7月至8月出现反弹行情也是情理之中。

从螺纹钢的季节性走势看，明显体现旺季疲软、淡季坚挺的情形。由于2012年情况比较特殊，这一季节性规律出现超过两个月时间的偏移。一般情况

下，在进入夏季的高温阶段，市场需求低迷，但生产商和贸易商对这段时期的需求本就没有过高期望，而且大多数的停产检修主要在这一段时间进行。因此，在这一阶段市场主要炒作钢厂停产检修的多少，其他可供炒作的题材不多。所以，在每年的7月至8月，在需求非常低迷的阶段，经历了春季消费旺季的长时间下跌之后，往往出现价格从低位反弹的情况。

随着日期的临近，北京及周边地区钢铁企业将面临大面积减产停产的可能，环保减产或将成为影响近期市场走势的焦点。而由于亏损加剧，即便没有环保原因，钢厂主动减产在7月份也已经不断扩大，首钢、鞍钢、沙钢、永钢等大型钢厂也纷纷加入减产检修行列。且由于出口亏损幅度小于内销，国内钢厂依然在积极谋求扩大出口，出口接单情况总体不错，国内资源投放减少。随着环保治理及大幅巨损带动国内钢企减产检修的增多，国内市场供应有望继续下降，市场供需形势有望小幅改善。

2015年7月31日，在马来西亚吉隆坡举行的国际奥委会第128次全会上，北京携手张家口获得2022年第24届冬季奥林匹克运动会举办权，令钢铁企业为之振奋。一时间，冬奥会拉动钢材需求的效应成为钢铁业和钢贸业的一大热点，各方充满期待，积极备战，认为本次北京携手张家口举办冬奥会无疑会给钢铁行业带来一个“需求大礼包”，为低迷的需求和价格带来利好。冬奥会对钢铁业心理刺激大于实质支撑，低迷的钢铁行业终于迎来一个利好。根据2008年北京奥运会的举办经验，业内认为，此次冬季奥运会将会给带来大量的钢材需求，在未来7年内带动我国钢铁行业的回暖复苏。

一、每年5500万吨建筑钢材需求：

根据冬奥申委的规划，北京2022年冬奥会将在北京市区、延庆、张家口崇礼形成三个相对集聚的场馆群。雪上项目将被安排在张家口举办，现在北京正计划修建一条到张家口的高速铁路。除了铁路之外，场馆建设、周边房地产项目、公路建设、桥梁建设等都会拉动建筑钢材的需求。

除了上述直接拉动之外，用于基础设施建设的工程机械、铁路机车车辆、电力装备等也会间接拉动钢材需求，对各类优钢、特钢的拉动效应也会逐渐显现。虽然规模不大，但这将有利于缓解当前市场的压力，为低迷的钢市注入一份信心。

但是相比较2008年奥运会而言，本次冬奥会的建设要显得“节俭”一些。“这次的新建项目比2008年要少，一些大型场馆建设项目比如鸟巢、水立方，这次冬奥会上还可以继续用，所以整体上本次冬奥会对钢材的需求量没有上次高。据测算显示，2016年-2022年期间，冬奥会每年将间接带动5500万吨建筑钢材需求，其中房屋建设需求为4400万吨、基础设施建设需求为1100万吨。

而事实上，每年5500万吨建筑钢材需求，其实对钢铁行业的拉动也有限。建筑钢材市场需求仍然主要依靠房地产，从数据来看，房地产行业占市场需求的55%，而基建类行业只占到了15%，对钢铁行业市场需求的拉动能力其实有限。

本人认为，尽管如此，本次冬奥会对钢铁行业的利好主要是在于提振市场信心。目前钢铁行业处于一个非常低迷的阶段，经历了十五、六年的跌幅。在这样的行情下，有冬奥会这样一个消息面上的刺激，市场上的心态要远远高于2008年。

二、中小企业面临产能升级挑战：

不过，在这轮利好浪潮中，并非所有的钢铁企业都能分得一杯羹。作为国家项目，冬奥会将会更多地采用大型钢企的产品，二三线小厂被“相中”的概率将会小得多。

冬奥会的场馆建设及相关基础建设需求更偏向

钢铁高端产品，在这一点上，优质企业将更会被看中，而中小企业将面临产能落后淘汰升级的挑战。

以河北钢铁集团为例，目前河钢将主要精力放在调整产品结构、工艺结构的大项目上，而非新增产能上。投资额上，河钢的品种钢比例达到40.37%，比去年年末提高5.48个百分点。而中小企业却很难达到这样的综合生产要求。

另外，冬奥会环保监控的升级也将对中小钢企造成压力。京津冀地区的钢铁企业数以万计，但多数难以形成规模，钢企环保设备不达标更是备受外界诟病。钢铁企业仅仅设置一个脱硫设备，就将增加吨钢成本5-7元/吨，而健全所有的污水等处理，在环保成本上，企业之间的成本差将在100元以上。对一大部分中小型企业这是难以承受的成本，将促使企业自行选择去留，加速行业的重新洗牌。

而随着小企业倒闭，落后产能被淘汰，也将会拉动钢材产品价格回归理性。事实上，近期以来，受阅兵、申奥成功等消息面上的影响，钢材价格也逐渐开始上涨。机构数据显示，国内现货钢价综合指数上周报收于80.59点，一周上涨2.34%。这样，国内钢价已经连续两周上涨，并且涨幅有所扩大。

站在钢铁行业的角度，冬奥会或将成为河北省切实化解产能过剩的一次良机，一旦产能“瘦身”成功，对于整个华北地区乃至全国的钢铁产业结构调整都将起到重要作用。这个过程可能会伴随着一些钢企的退出，由此带来的经济问题和社会问题都将拷问河北省各地（市）政府的执政能力和企业的社会责任心。就目前的情况看，借冬奥会的东风，加强对环保的要求，并以此加大对不符合环保要求的过剩产能的压减力度，将成为河北省今后一段时期内的重点工作，也将成为河北省完成压减6000万吨过剩产能目标的重要实现途径。而摆在河北省钢铁企业面前的只有两条路：要么变压力为动力加强环保改造，提升盈利能力，加速转型升级；要么及早研究如何退出。（丁颖）

浅谈“互联网+”

定义与内涵

“互联网+”就是指以互联网为主的一整套信息技术（包括移动互联网、云计算、大数据技术等）在经济、社会生活各部门扩散、应用的过程。互联网作为一种通用目的技术，和100年前的电力技术，200年前的蒸汽机技术一样，将对人类经济社会产生巨大、深远而广泛的影响。

2015年3月5日上午十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。提出充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的发展新形态。

特征

“互联网+”具有如下六大特征：

一、跨界融合。+就是跨界，就是变革，就是开放，就是重塑融合。敢于跨界了，创新的基础就更坚实融合协同了，群体智能才会实现，从研发到产业化的

路径才会更垂直。

二是创新驱动。中国粗放的资源驱动型增长方式早就难以为继，必须转变到创新驱动发展这条正确的道路上来。这正是互联网的特质，用所谓的互联网思维来求变、自我革命，也更能发挥创新的力量。

三是重塑结构。信息革命、全球化、互联网业已打破了原有的社会结构、经济结构、地缘结构、文化结构。权力、议事规则、话语权不断在发生变化。

四是尊重消费者。消费驱动是推动科技进步、经济增长、社会进步、文化繁荣的最根本的力量，互联网的力量之强大最本地也来源于对消费者的最大限度的尊重、对消费体验的敬畏、对消费者创造性发挥的重视。

五是开放生态。关于“互联网+”，生态是非常重要的特征，而生态的本身就是开放的。我们推进“互联网+”，其中一个重要的方向就是要把过去制约创新的环节化解掉，把孤岛式创新连接起来，让研发由消费决定的市场驱动，让创业并努力者有机会实现价值。

六是连接一切。连接是有层次的，可连接性是有

差异的，连接的价值是相差很大的，但是连接一切是“互联网+”的目标。

“互联网+”对重点行业的影响

一、互联网+零售业，网络零售释放内需潜力
互联网与零售业的结合促进了电子商务统一大市场的形成，释放了庞大的内需消费潜力，并推动我国流通业在覆盖地理范围、覆盖人群上的跨越式发展。同时，得益于交易技术和商业模式的革命，流通业的效率和水平得到明显提升。

通过“互联网+”，将促进全国统一大市场的形成，并释放巨大内需消费潜力。预计未来3-5年，得益于中国日益完善的通信网络和庞大网民数量，我国电子商务还可以保持30-40%左右的增速。我们相信，在国家经济“降速转型”的过程中，电子商务对“扩消费、稳增长”的积极作用将进一步显现。

二、互联网+批发业，产业集群线上转型
当传统批发市场遇上互联网就催生了“在线产业带”这一新型业态。在线产业带是传统产业带和专业市场在互联网上联网的一种映射和延伸。它汇集生

产厂家、渠道商、买家、消费者、政府、第三方服务商等多种角色，可以帮助卖家提升竞争力，也可以帮助买家直达原产地优质货源，从而降低整体成本。

当前，传统产业集群疲弱，在线批发正在加速崛起，特别是这种“在线产业带”正在加速电子商务与实体产业融合。

三、互联网+制造业，柔性化生产加速
互联网大大削减了产销之间的信息不对称，加速了生产端与市场需求端的紧密连接，并催生出一套新的商业模式：C2B模式，即消费者驱动的商业模式。C2B模式要求生产制造系统具备高度柔性化、个性化，以及快速响应市场等特性。这与传统B2C商业模式下的标准化、大批量、刚性缓慢的生产模式完全不同。

可以说，在传统制造业面临困境的情况下，电子商务正在倒逼制造业进行变革。未来，随着下游在线交易规模比重进一步加大，势必会以需求牵动的形式将更多的批发、分销和生产制造环节“拉”到互联网上来，而生产制造业的内部也会随着需求端的变化而变化。

四、互联网+外贸，跨境电商崛起

互联网与外贸的结合，催生了蓬勃兴起的跨境电子商务。借助互联网、现代物流与支付等信息经济基础设施，以网络方式进行交易和服务的跨境贸易活动，就是跨境电子商务。

商务部新闻发言人沈丹阳说：“跨境电子商务是外贸发展的新模式，也是扩大海外营销渠道，实现外贸转型升级的有效途径。”跨境电子商务不仅冲破了国家间的障碍，使国际贸易走向无国界贸易，同时它也在引发全球经济贸易的巨大变革。对正在面临转型升级困境中的“中国制造”来说，跨境电子商务构建的开放、高效、便利的贸易环境，极大地拓宽了进入国际市场的路径，优化了外贸产业链，为产品创新和品牌创立提供了便利的平台和宝贵的机遇随着互联网和跨境电子商务的发展，成千上万的中小微企业涌入到外贸市场，并将诞生更多国际品牌，这将彻底改变中国外贸格局。

五、互联网+农业，老树发新芽

互联网大大降低了个人应用信息技术与工具的门槛，使信息和知识的获取平等而便捷，从而赋予个人和企业更大的商业能量与自由。因此，互联网与传统农业的结合迸发出了前所未有的巨大能量。互联网带来的新技术赋能，不仅改变了农产品流通模式，催生了农产品电子商务的繁荣，也推动了新农人群体的诞生。

六、互联网+金融，普惠金融梦想成真

互联网+金融酝酿出了近年来炙手可热的互联网金融。以2011年央行发放第三方支付牌照为标志，第三方支付机构进入规范发展的轨道。2013年至今，互联网金融快速发展。P2P网络借贷平台、网络众筹等新型业态起步。

互联网技术渗透积累的海量用户和金融行业的结合发展造就了互联网金融快速崛起的奇迹，冲击着传统金融业。随着互联网技术终端的日益普及，让金融渗透到每个人的生活，成为普惠金融发展的

基础。

七、互联网+物流，电商物流异军突起

互联网+物流正在技术、设备、商业模式等诸多方面改变传统物流业的运作方式和效率水平。特别是在电商物流领域，受电子商务高速发展的拉动，电商物流已出现全新面貌。

未来3-5年，随着高速铁路、大型高速船舶、绿色航空、新能源汽车、智能交通、智能仓储、新材料技术、节能环保技术，特别是“物联网、下一代信息技术”、现代管理科学技术等在物流领域的推广和应用，互联网、移动互联、大数据、云计算将与物流业深度融合，让物流更加“智慧化”、“智能化”，这些都会对物流业的转型升级带来促进作用。

从过去20年信息和互联网产业本身的发展，到逐步向实体经济渗透，实体产业通过网络化被纳入互联网的经济范畴，从而构成了一个全新的经济形态——互联网经济体。过去十年，我们看到，作为互联网与实体经济融合的互联网经济，极大地扩大了消费需求和新的基础设施投资，带动就业，直接带动经济增长；推动了中国传统流通业、制造业、出口加工业的转型升级；同时，孕育了技术、产品和商业模式自主创新的基因，广泛培育了创业者和小微企业主的企业家精神，创造了大众创新、万众创业的局面。

未来，随着互联网的进一步广泛渗透，互联网对经济增长的贡献将更加明显。对物流公司而言，我们正处于一个非常重要的关口，如何拥抱互联网，是每一个物流人需要思考的问题。（资料整理 周敏）



感悟二航
Internship experience

又是一年毕业时 刘杨 阳逻产业园事业部



看着空间、朋友圈里学弟学妹们晒出的各种毕业照，恍然醒悟，原来又到了一年一度的毕业季。方觉时光匆匆，不经意间我来到公司已经一年了。回想起初次踏进公司大门的那一

种激动与忐忑仍旧记忆犹新，翻看着手机电脑里面的照片不禁思绪万千虽然我远在千里之外，但脑海里浮现的都是像家人朋友一样的公司的领导以及同事们顿时暖意涌上心头，一点都不会觉得孤单客观地说，入职这一年就是一个认识自我、改变自我、挑战自我的过程，虽然确实很累，压力也大，但我觉得很充实，也很享受这个过程。特别是在领导及同事们的帮助下，让我学会了

很多，成长了很多。新员工入职大会上，在蒋书记说的那句“你们是早上八九点钟的太阳，希望在你们年轻人身上”深情寄语的鼓励下，一群年轻人激情飞扬，开启了人生中另一段重要的旅程。而对于我来说，我被分到了钢材二部，我觉得很幸运，因为我有个经验丰富、乐于助人的好师傅，而且还有个像兄长一样帮助关心我的部门经理。经历了刚入职的新鲜与好奇，在同事和领导的帮助下，慢慢地熟悉了公司的工作流程，还能很好地完成师父以及经理交代的一些小事，初生牛犊的我以为工作竟然这么轻松。

然而生活总要归于平淡，平淡过后一连串的问题劈天盖脸的向我袭来。我还记得是七月的中旬，师傅交给我一个项目的请款资料，让我找领导签字后交给财务。我信心满满地应了下来，心想这还不简单。可几天过后，师傅问我那笔请款交给财务了没有，我一下子懵了，怎么都想不起来这笔请款被我放到哪里去了。我找遍了办公桌上所有的文件夹，才发现被粗心的我收了起来却没有及时交给财务。后来师傅赶紧补做了一份资料交了上去，才避免了一个重大失误。虽然事后经理以及师傅都没责备我，这反而让我愧疚不已，我暗自反省、思考，意识到唯有踏实勤奋才是做好工作提升能力的关键。第二天，经理把我叫到办公室，亲自教我怎么做工作笔记，怎么把每天的事情记录下来，让我很感动也很受用并且沿用至今。

我还记得我负责的第一个项目是泰兴如泰运河项目，虽然是个小项目，材料总量才167.1吨，但仍然让我十分

兴奋。在师傅的帮助下，我边摸索边学习，总算是较好地完成了这个项目的材料供应。后来，慢慢地手里的项目多了起来，也忙碌了起来，但却是十分充实和快乐。在此期间，我也积极参与公司的一系列的活动，印象最深的就是“二航春晚”了。十分感谢另外十三位同事及领导的信任，选我当队长，但我却十分惭愧，有很多地方都没能做好，好在最后的汇演取得不错的成绩，没有辜负大家的努力以及领导的关心。这段时光我将永远铭记在钢材二部的这段日子里，逐渐融入了二航物流这个大家庭，掌握了公司的业务流程，能熟练使用浪潮、RTX等公司办公软件，能独立完成一个项目从询价、招标、供应、结算等一系列相关事务。虽然我还有很多不足，但这为我以后的成长、进步打下了基础。

2015年1月13日，我告别了熟悉的工作岗位，来到了阳逻产业园，这对于我来说是个新的挑战。在这里，不同于公司的营销贸易，更多的是仓储、物流、基础设施建设，这意味着我要从零开始学习。在领导及同事的帮助下，了解掌握了材料出入库的流程，也认识到工字钢、贝雷片、扣件等数十种周转材料和部分大型钢结构件、机械设备。虽然产业园远离公司本部，生活比较枯燥，但却为我提供了一个能够快速成长学习的平台，锻炼了我沟通交流 and 现场解决处理问题的能力，面对各种复杂棘手的问题也能够处变不惊，从容应对。

5月18日，我迎来了职场中又一个新的挑战，参与一个大型工程项目的建设。对一个党员而言，我能够参与这个项目，不仅仅是为了完成工作，更多是一种使命、责任和骄傲。刚开始的时候，面对高强度的工作、复杂的环境以及炎热的气候，确实有点力不从心，好在领导的关心以及同事的帮助下，慢慢地调整适应了过来。参与这个工程给我带来的挑战和困难是前所未有的，但给我的磨练和成长也是成正比的，我相信只要怀着一颗赤诚之心，任何困难都能迎刃而解。

入职的这一年，是我人生角色转换的一年，也是我收获成长的一年。我从一名不谙世事的学生，成长为一名不断寻求进步的企业员工，其中滋味只有自己体会。人生的另一段旅程才刚刚开始，我会要求自己不断进步与提高，用青春和热血，为公司的长足发展，为成就百年二航伟业贡献自己的力量。



感悟二航
Internship experience

出发吧，趁现在！ 余中江 西南事业部



时间一晃而过，转眼间见习期已接近尾声，就在我提起笔思量时，感慨自去年七月份进入公司已满一年，仿佛昨天大家各奔东西、抱头痛哭各道珍重的画面依旧清晰。虽然此前寒暑假的时候，也曾多次从事相关公司的派单、促销实践，参与团队上门销售以及人事助理、项目助理，在恶劣的天气下做过外业员等，都不及这段时间的工作的印象深刻，这将是人生中弥足珍贵的经历。我真诚地感谢二航物流的亲人们，让我完成了从学生时代到职业生涯的正式转轨。

入职初期，我很荣幸地加入到经营部的小家庭，面对陌生的工作领域，缺乏经验，对于专业知识需要一个融会贯通的过程。在公司组织实训和“师徒协议”交流会后，对公司有了全新的认识，也感受到公司领导的个人魅力，坚定了我们加入二航物流大家庭的信心，让我们对未来更加憧憬。在经营部的工作中，我主要负责西北片区的经营工作，包括西北片区内的资源开发、客户管理、投标议标以及片区内的经营分析工作等等。在领导和同事的指导和帮助下，我对经营工作流程有了更全面的认识，完成了南绕城高速公路5标、坪汉高速公路PH-15标等钢材和水泥的投标以及第四季度西北片区内在执行项目的满意度调查，还有片区内的经营工作分析和总结。把控好每一个节点，全身心的投入，在规定时间内按流程做好本职工作。

去年年底，因工作安排，我前往昆明来到了西南事业部。回想那一天一个人拖着行李来到这个城市，是那么的怯生。这里的工作，同经营工作相关联，又有所不同。刚开始的时候，出了很多差错，比如说，对账请款不及时，和项目部以及供应商沟通不到位。我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细小的环节，否则就会酿成大祸。

就在接下来的几周时间，我沉淀自己，虚心学习，不懂就问，向熟悉业务的同事请教学习。在同事的鼓励和帮助下，我的工作慢慢步入正轨。主要的工作流程有前期的合同处理、供应期内合同的具体执行以及后期的对账、请款和月末报表等。合同处理包括合同制定、修改、报价以及合同签订。在此期间，我也有幸参与制作了合同和报价，我们会根据货物的价格、规格、数量等具体情况给出相应的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，虎哥会直接联系客户做出回答或者是客户和虎哥联系，当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来就到了下一步签订合同。签订合同这一环节并不是很复杂，与上下游分别签订采购合同和销售合同，签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。还有每个月的对账、请款和月末报表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。而其中最考验人的就是具体的合同执行，各种意想不到、突如其来的事情都需要及时解决。现在在执行的项目有四川雅康高速C12标的型钢、嵩昆高速全线5个标段的钢筋、蒙文砚二航局2个分部的钢筋和水泥，蒙文砚一航局3个分部的钢筋等，还包括正在跟踪的其他项目。各项目之间相隔较远，有时候一天内要奔波一千多公里来回各项目之间解决棘手的问题。我知道，我们做得还不够好，离目标还有一段路要走，必须保持一颗热情向上的心，踏踏实实、勤勤恳恳地工作。

在业务工作中，很感谢虎哥给了我机会，让我单独去谈判，特别是水泥经营。还记得第一次去四川白鹤滩水电站谈水泥授权的场景，印象深刻，虽然最后成功拿下授权，但因为没实地考察项目路线、运距，导致水泥厂报价偏高未中标。有了第一次的经历，在接下来的丽香铁路项目、西藏昌都



感悟二航
Internship experience

在磨砺中成长 张斌 专材部



2014年7月1日，是个激动人心且值得纪念的日子。在这一天，我正式告别了学生生活，开始了我的职业生涯。在这一天，我走出了学校的温室，踏入了社会的征途。在这一天，我很荣幸地成为了二航物流这个大家庭的一员。

初来乍到，带着激动、好奇、忐忑等等复杂的心情，适应着从学生向员工身份的转变，这个过程并没有想象中的那么艰难，有的只是领导的关心、同事的

项目等谈判中，更加从容淡定。在每次的外业谈判中，我都提前做好准备，把项目摸清楚，做到心中有数，只有这样才能在沟通中牢牢掌握主动权，把话说到点子上。几次的水泥谈判下来，我总结下来有这么几个步骤：第一步是资源查询，水泥资源具有地域性比较强的特点，所以在查找水泥资源前必须要做好前期的信息准备工作。要尽量获取项目的详细信息，包括项目的起止点、项目经理部地址、相关物资部人员联系方式等信息。第二步是项目谈判，要先后拜访项目部、接洽水泥厂商。在项目前期要拜访项目物资部长，了解项目的具体情况，了解是项目部自己招标议标还是由公司统一挂网，公开招标；如果公开招标，则要把握时间，什么时间挂网，什么时间段完成物资招标；待招标公告出来后，购买标书、投标的时间、地点安排；了解项目的标段的信息，物资数量信息。

在与水泥厂商的接洽中，要把项目的相关情

况大致介绍清楚，表达诚意，达成初步合作意识。其间要摸清水泥厂到项目部的运距，了解水泥厂的资质、产能，对特别物资（如低碱）是否生产、运作模式等信息。接下来进入了投标、开标阶段，开标结果无非两种：中标或不中。中标就涉及到后续合同执行情况跟踪，密切保持关注，应对一切突如其来的变化。

“人生没有如果，只有现在，出发吧，趁现在！”一路走来，无风无浪却实实在在，虽然遇到很多挫折，做过许多错事，同样也学到了很多受用一生的职场知识，我没有理由驻足不前。能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，也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，共同为成就百年二航尽绵薄之力。

照顾，在这种融洽的氛围中，我能很快地融入到了这个大家庭中来，适应新的环境，新的生活方式。

为了更好地提升新员工的能力，公司推出了导师带徒制，由经验丰富的老员工作为我们新员工在工作中的导师，工作中有什么疑惑和困难也都可以向导师提出，当然其他有经验的同事也都会很热心的帮助我们解决工作中的问题，这也让我在成长的过程中少走弯路，更快地提升自己的能力。

我的导师是专材部的经理曾昊，在入职的这一年中，他像一盏明灯，指引着我前进，给予我成长中的力量。记得刚入职时，我随曾经理一起出了趟差，

那会儿的好奇、激动和担心，现在还历历在目。那天，趁在项目上休息的时间，曾经理将公司的工作流程大致讲了一遍，让我对以后的工作也有了一些认识，在这短短的时间里，曾经理言简意赅，把该注意的地方、容易犯错的地方都一一指出，虽然当时都听了，但还是不能很好的理解，到后来具体实施的时候才认识到这几点是多么重要。那天是我报到的第一天，也是第一次出差，也是第一次到施工现场看到那些施工材料，也是第一次接受导师的教导。这一天，很忙碌也很激动，是新生活的开始。

在入职的前三个月中，我记得每天的工作主要是跟着老同事一起工作学习，熟悉各个业务流程，帮忙分担一些力所能及的工作。扫描复印发票，操作简单，多而繁琐，却是挂账、请款必不可少的凭证；统计网价，从“我的钢铁网”上查询某地区钢材的网价，统计分析几个月以来网价的走势，对各种钢材的价格有所了解，也是钢材贸易中的价格依据；对账挂账，在合同约定的时间，分别做好采购对账单，与供应商、项目部对账，在资源部挂账，在财务部对项目部开发票；支付请款，按照已录入供应商债务金额，根据合同约定请款支付，一套完整的请款资料包括：请款单、还款计划、计量支付说明、债务信息差异说明（无差异则不需要）、项目回款情况说明、延迟支付说明、采购合同、发票、销售合同；做台账，包括计划台账、支付台账、回款台账等，对一个项目的发货计划、支付供应商货款、项目部回款等情况必须要有清晰的明细，这样才能管理好一个项目。

当然，除了这些按公司业务流程做的工作外，还有很多其他的工作经验需要学习和理解，比如与供应商、项目部的沟通技巧、如何提高工作效率、如何安排处理工作问题等，这些工作中随时可能出现的问题，不是按部就班能够解决的，也没有固定的解决方案，还需要自己在以后的工作中慢慢积累经验，随机应变，才能够将工作做的更好。

弹指一挥间，我已经参加工作一年了，也成功的

完成从学生到员工的身份的转变，在这个过程中，开始由于对自己的定位不明确，对工作的认识不足，导致一些问题的出现，在处理问题的过程中，也慢慢成长起来，对自己的身份定位也有了更清晰地认识，在工作中也更加有责任感和积极性，工作也能得心应手，面对和处理问题时也不再慌张和无措。这段时间在领导和同事的帮助下，对工作的性质也有了深刻地认识，作为一个服务的角色，在出现问题时不能逃避和推卸，要能合理地解决问题，力所能及地满足供应商和项目部的要求，尽力做到双方都能满意。

在这一年的工作中，我从一个刚入门的新手，跟着领导、同事学习锻炼，慢慢地成长为可以独立处理应对各种问题的业务员。从开始辅助同事做些小项目，现在已经独立负责包括武深高速项目（武深1标到7标）、龙瑞项目、运宝黄河大桥项目、特种公司项目（绍兴大桥、柳州洛维大桥、铜陵大桥、橘园洲大桥、河南连霍高速、佛山一环）等大大小小的项目，把这些项目的供应、结算、支付等等都能很好很合理的安排，虽然过程中不同项目会出现不同的问题，也都能够协调解决。经过这一年的锻炼成长，已经慢慢摆脱学生时的稚嫩，慢慢变得成熟，遇事不乱，处理事情有条不紊。

当然，在这一年的磨练过程中，还是会犯些错误，有时考虑事情还不够全面，与人沟通交流方面还需要加强，这些也将在以后工作中要注意和完善的。虽然经过了一年的磨砺，遇到一些挫折，但我还是会保持年轻人的精气神，坚持不怕苦、不怕累，虚心学习，争取早日成为一名优秀的员工，为公司的发展奉献自己的一份力量。

从这里出发

马超

7月是海南一年中最热的时候，紫外线强，太阳也分外的“热情”。而我就是在这个时候踏上自己的工作之旅。永远难忘7月1日那天，我成为了二航物流的一员。于是，我和二航的情义，由此拉开新篇章。

二航人的足迹遍布大江南北，行程远赴异国他乡，尝尽人间百态，聚少离多，情系祖国，这就是二航人不寻常中的寻常生活。从小的耳濡目染，令我早已感知二航深厚的企业文化。如今，我选择为二航奉献自己的一份力，不仅是因为从小的憧憬，更是因为现在的梦想。用现在很流行的一句话就是：“世界那么大，我想去看看”。踏着年轻的步伐，在求知的道路上用足迹丈量祖国的山山水水，用眼睛来收获世间的美丽风光，用心来感知世界的真善美。我更想得到多年前我一直想找寻的答案：是什么让二航人这样义无反顾？

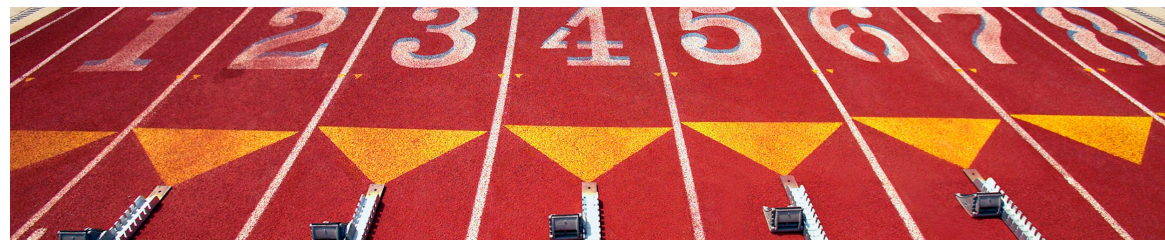
当我带着一颗求知、好奇的心和简单的行囊踏上我人生中最重要的一刻。我才发现，工作生活比我想象中要好很多。

记得刚到项目部那会儿，从下飞机到项目部还有一段距离。在途中，看着路边郁郁葱葱的热带植物，沿着弯弯曲曲的道路，呼吸着淡淡海水气息的空气，我就在想，我是幸运的，能够在这般美好的环境下工作和生活。到项目部后，经过严格的入职教育，我被安排做内页整理工作。由于项目生产需要，每天的收发料工作量也非常大，只有尽职尽责、合理计划安排时间才能保证收料工作的延续性。

时光在匆匆流逝，每天的工作既充实又不乏味，不仅我的业务能力得到了提高，而且我的身体也得到了锻炼。一个月将要过去，在我已经熟悉各项业务，能够独当一面之时，意外却悄然降临。

一向体质很好的我却突然发现右小腿有块创口，感到身体不适。发现后我向项目领导请假，并得予批准回武汉治疗。当时我一直以为仅仅只是一般的感染引起身体的不适。但病情突然恶化，右下肢肿胀完全不能动弹。在模糊的意识中我被转送至重症病房，身体十分虚弱。那段时间让我重生，让我更加明白健康的重要性、亲情的力量和生命的可贵。当我躺在床上不能动弹的时候，是亲人们不离不弃在照顾我；当我情绪不定对生命感到失望的时候，是亲人们用真情在鼓励我；当我因病痛被折磨的时候，是亲人们用行动在挽救我。在那段时间，无论是我的亲人还是朋友都承担着较大的压力。在我生病期间最让我感动的是，公司和项目领导们的关怀，时刻跟进我的病情发展，给予我温暖与鼓励。这让我对工作有了更大的期待和动力，让我明白二航是一个具有包容性和富有人情味的企业，建起的不仅仅是一架架横贯大江南北的桥梁，一个城市的交通命脉和符号，更是一座座饱含生命激情和温度的心灵之桥，拥有着一个个如泣如诉、感人至深的故事。在这里，它让我切实地感知着，由衷地感恩着。

也许在将来，过去的这些都将成为故事，但我会永远记住这份温暖，那朴实而温情的画面、那积极而向上的精神和那真心实意的人文关怀都将激励我走向未来。这是我生活的又一个起点，虽然我不知道有什么挑战等待着我，但二航精神却深深地感染了我，是的，是二航精神让每一个二航人无畏艰难，在各自的工作岗位上兢兢业业，义无反顾地挥洒着青春的汗水。从这里出发，身为二航人，我感到温暖与自豪。



离天堂更近的地方 ——青海游记

陶伶

你
我
与他
远离喧嚣与尘世繁杂
不远千里
只为那一滴天堂的泪花
任凭车轮转动
也无法丈量朝圣者的步伐
任凭阳光风沙
灼烈我虚伪的面纱
任凭雨雪交加
我愿被净化
从此劈柴喂马
诗酒年华
此一去
我便思念上了她
噢
卓玛
美丽的格桑花

虔诚的低头

第一天：西宁，塔尔寺。中午我们坐飞机到达了西宁，下午的景点是号称小布达拉宫的塔尔寺。但一到西宁我们就傻了，低温、中雨，看天气预报是6-26度，依照在武汉的经验，通常白天就是20度左右，于是出发时我们只带了夏装和针织外套。没想到在高原，出太阳就是26度，太阳隐去就是6度。没有经验的我们，妄想可以扛过去，于是顶着寒冷到了塔尔寺。

这是我第一次参观藏传佛教圣地，与归元寺感觉大不相同，有一种强烈的神秘和肃穆。第一个进入的殿宇是小金马寺（又名护法神殿），建于明朝崇祯年间，听闻导游的一番讲解，寺庙严禁拍照，否则罚款不说，喇嘛会按住你在佛像前磕100个响头以表忏悔，因为不虔诚悔过出门一样犯错。这时不经意抬

头，忽然看到二楼阁楼中陈设着鹰、野牛、羊、熊、猴等标本，俯瞰下来，体型巨大，眼神锐利，阁楼里没有灯，黧黑中木质窗框因年代久远已挂满蜘蛛网，阴雨的天气让天空变得阴沉，几只鸽子飞过来咕咕的叫，不禁吓了一跳！顿时感觉头顶三尺有神灵，不敢有丝毫怠慢之心，不敢越雷池半步。据说，这些走兽标本象征一切恶魔鬼怪已被神征服。进入大殿，酥油花的香气不禁让人心绪平静，我们每人点燃了一盏酥油灯，祈祷着平安喜乐。同行的朋友用一盏灯许愿明天有个好天气，第二天果然天空放晴。

从塔尔寺回到市区，我们感受到什么叫饥寒交迫，脚泡在冰冷的鞋子一下午，寒风吹得身子瑟瑟发抖，因为缺氧在高原往往要消耗大量的体力，到市区后冲到户外用品店从头到脚置办了一套行头，店里全是和我们一样对高原气候毫无准备很是狼狈的游客。所以高原不同于平原，时常让我们有一种害怕的感觉。

吃绝对是这次旅行的亮点，大西北的美味至今让人回味无穷。那天晚上我们吃了青海的土火锅，味道清淡，清汤酸菜打底，越煮越有味道。重要的是份量十足，北方人实在，火锅端上桌时各种不同的肉片堆得像个小山，被酒店忽悠习惯的我们以为下面全是空的，结果一筷子插进火锅里特别有存在感，全是菜，搅都搅不动，我们四个同伴像饿狼一样冲进去，吃到撑还有一小半内容没吃完，而这一锅才120元。还品尝到了地道的牦牛酸奶，真的很酸，但余味醇香。

天堂的一滴泪

第二天：青海湖，茶卡盐湖。雨后初晴的天空格外美丽，天空湛蓝，朵朵白云像巨大的棉花糖。一大早我们在淘宝预约好的一位青海本地司机就开车来接我们，未来的3天行程我们都由这位友好淳朴司机带我们去。上午我们去了青海湖，在我看到它的一霎那，就被它的美惊呆了！青海湖就如它的名字一般，青色的海，虽说是湖，但非常辽阔，就像大海一样，

一眼望到天边。可是又不同于大海那样纯粹的蓝色，青海湖的湖水蓝中带绿，就像一块纯净的碧玉，沁人心扉，也不像大海的波涛汹涌，它静若处子。湖边错落着很多蒙古包和牛羊成群，五彩的金帆随风飘舞。

青海的路况很好，沿途都可以看到围青海湖骑自行车的队伍。在高原走路已经是需要耗费很多体力，如果跑两步，就能感觉到气喘吁吁。那些环湖骑行者的脸上因日晒露出黑色的光亮，特别佩服他们的毅力。

人间仙境之“天空之境”

下午5点我们来到整个行程里最期待的景点——号称中国的玻利维亚“天空之境”茶卡盐湖。“茶卡”是藏语，意即盐池，也为青盐的海。茶卡盐湖夹在祁连山支脉完颜通布山与昆仑山支脉旺尔秀山之间。盐湖的形成是由于灾难或地壳运动，青藏高原从前是海洋的一部分，经过长期的地壳运动，这块地面抬起变成了世界上最大的高原，结果海水留在了一些低洼地带形成了许多盐湖和池塘，茶卡盐湖就是其中一个，茶卡湖内的盐几乎无穷无尽，因为雨水会将更多的盐从周围的山上带下。早在西汉年间，当地羌族人民就在茶卡采盐食用，这里同时也是丝绸之路的重要站点。而这里之所以让无数游客神往，是因为它像一块镜子，能倒映出天空和人影，人站在盐湖之上，就像悬空在天空之中，异常梦幻。参观盐湖最好的时间就是太阳西斜的时候，阳光才能映射出天空和人影。到达盐湖的入口，异常紧张，不知道是不是真的就像照片里那样梦幻，等真的看到才发现这一切都不是梦境，这样如同仙境一般的地方就这样真实的存在于这世界上。

这里日照时间很长，晚上8点多天才开始渐渐黑下来，日夜温差很大，伴随着晚霞，温度就骤然直降，下午穿的是短裙，因为留恋美景在景区逗留时间太长受了风寒，我们一行都出现了高原反应的症状，头痛、心跳加速、呕吐。我们没办法继续留在茶卡观看传说中漫天钻石般的星空，就坐上车去黑马河住宿。黑马河只能入住藏民的民宿，住宿条件很差。被子潮湿，毛毯全是灰，高原也不宜洗澡，

已然顾不上这么多，吃了几颗感冒药和抗高原反应的药就沉沉的睡去了。

放飞在旷野的灵魂

第三天：祁连山脉和祁连草原。因身体不佳起不来早床错过了黑马河日出（自由行的好处），但身体也恢复的很多（在高原必备药品，关键时刻救命的）。古人云：读万卷书，不如行万里路。这次我特别明显地感受到，很多事物如果你不是亲眼看到，永远无法领会字里行间的真谛，只有身临其境，方能感知世间万物的存在。

当我亲眼仰望高原的天空，我终于知道什么叫“风起云涌”。常年在生活在城市的我从没见过如此辽阔的天空和那么多的云，而且能看到云随着风在空中涌动，层层变换，云的颜色深浅不一，阳光不断的从云层中若隐若现，一抹光束偶尔从云层中直射下来，那一刻我真的感觉到孙悟空要腾空出世。

当看到辽阔的草原，风吹草地现牛羊，心境被无限放飞的时候，终于能体会古人与自己的恋人说一句“一起远走塞外”的许诺和浪漫。

当我在车上一段小憩后，忽然睁眼，看到原处连绵的灰黑色山脉，美得就像一幅静止的水墨山水画，我花了好几分钟才分清自己到底是醒了还是在睡梦中。以前我以为中国的水墨画不过受限于墨汁的单色，在这一刻在我才体会出那浓墨重彩的意境，而这意境只能由中国的水墨画方能淋漓尽致地体现。

当亲眼看到遥远雪峰和置身山林之中时，会忽然感受到山的灵性，忽然特别能理解青海人民为何至今仍保留着信仰，体会朝圣者的步伐。原处的雪山在云雾间遥不可及，是否真的住着神灵，那绿色的森林如此神秘，会不会真的住着五色鹿？会忍不住这样觉得。而司机师傅告诉我们，雪山里神仙就不知道有没有，但狼群是真的存在。这时师傅突然说：“快看，山头上有几只鹰！”特别庆幸还能看到这些原始的生态环境，而我们每个人都不应该去破坏他们。

当车一路开向雪山之上，就觉得车要开到天上了，天空离自己如此之近，仿佛伸手就可以摸到。云和地面的距离也很近，可以看到云倒映在草原的

阴影。

路上最可乐的就是被羊群挡住了去路。我们的车开到草原的一座小桥上，后面赶上来 2000 多只羊。羊儿们完全不顾我们的车，迅速将我方包围。任凭我们如何按喇叭，大声挥舞手中的衣服驱赶，羊儿们只是很慵懒的回头看了我们一眼，然后很不屑的回头，就是不走。堵了我们半个小时，终于牧羊人过来了，在他的口令下，羊儿们分批整齐的下桥，让我们佩服的五体投地。祁连一路尽是满山坡的牦牛和羊，有几只在山顶，有几只在山腰，还有几只山脚，远看就像山上的白石头。我们不禁一路讨论，爬一座大山得费老大力气了，如何能顺利的将每只牛和羊都收回来，还能不丢，不跟别人家弄混？顿时觉得放牛，放羊这活儿绝对是个高难度技术活！照这么个放牧法，羊肉并不贵，上千元的羊绒衫也并不贵。以前听到一个笑话，有人问一个放牛娃长大想干什么，他说“放牛，找女人，生娃”，又问生了娃干什么，他又说“放牛，找女人，生娃”，以此凸显放牛娃的志向短浅。原来这都是世人的狭隘，放牛、放羊绝对就是个值得永世传承的技术活。

晚上我们住宿在祁连，8 点吃晚饭，亮得还

跟武汉的下午 4 点似的。吃了一顿美味的羊肉。祁连绝对是值得你来好好吃一顿的地方。祁连人民的淳朴再次体现，份量十足，味美价实。红枣茶特别好喝，临走的时候我拿水壶问能不能买一壶茶带走，老板娘开心的说：“你觉得好喝吗？”我说好喝，她更开心了：“你喜欢喝就装满，不要钱的”。

第四天的门源油菜花没有盛开，我们就回到西宁坐飞机回到武汉，结束了这一段旅程。如果你要问我是否很不舍的回家，我的回答是：不，我当时特别想回家。纵然风景绝美，可是高原缺氧的环境着实让我害怕。有时候你走出去才发觉，能平稳的呼吸，随意的蹦跳，一场感冒吃几片药就能好，晚上 10 点商店才关门，这本来就拥有的平凡的生活原来就是最大的幸福。如果你要问我是否再不会去高原，我的回答是：不，我还会再去很多次，也会去更远的地方，因为那是身体的地狱，眼睛的天堂，灵魂的故乡。



悠悠岁月，一路考来 ——写在母亲的忌日

王翠萍

那个下午有点漫长，阳光透过窗帘的间隙洒在教室的桌子上，画出一个个金色的光圈。我带着老花镜，和年龄跟我孩子一般大小的年轻人一起，在答题卡上反复地检查、紧张地涂写着。

“叮铃铃……叮铃铃……”，考试结束的铃声响起。我郑重其事地把答卷交到了监考老师手中，仿佛完成了一项极其庄严神圣的使命，长舒一口气，暗暗对天发誓：亲爱的妈妈，您放心吧，这将是人生中最后一次考试了。尽管这决心下过不止一次，但我确信这次应该是真的了。

交上答卷，浮想联翩。回首人生路，与很多同龄人一样，我亦历经艰辛，迎接了各种考试。悠悠岁月，一路考来，个中滋味，甘苦自知。

最让人刻骨铭心的考试是三十多年前的高考。八十年代初期，农村的女孩子上学能上到高中毕业，是很让邻居们疑惑的事情。“女孩子家，读这么多书干嘛？花这么多冤枉钱，早点嫁人好了！”村里一位大爷当着我的面这样劝我父母亲。我当时年龄小，压根儿不明白嫁人有什么好的，更不知道早点参加工作可以大大减轻父母的负担。也曾经学着邻居姐姐的样子瞒着母亲到地里干农活，可体弱瘦小的我，什么农活也干不了。许是骄阳炙烤下的农田过于炎热的缘故，有一次下地干活竟然流了鼻血，当我满脸血污惊慌失措地跑回家来，吓得母亲更加坚决地不让我干农活了，“你就在家好好念书吧，地里的活儿有爸妈呢。”从此，我算是只会读点书的“废人”了。

然而，求学之路是那么坎坷，我全然不知要挤上那座独木桥得付出多大的努力。懵懵懂懂间考了几年，不是差几分，就是体检不合格。无奈之下，我只得找了份教书的工作，算是迎合一下村人的眼光，宽慰一下父母的期待。

那个年代，考没考上大学实在是天壤之别，尤其对于农村户口的孩子。我不甘心在乡下教一辈子

书，发誓一定要见识一下外面的世界，于是一边复习功课一边检查身体。终于有一天，当医生明确地告诉我，我的身体没有任何问题时，我毅然放弃了教书的职业，悄悄地回到学校复习迎考。母亲知道我的这份执着后不但没有阻拦，还让父亲东拼西凑为我借了一百元的补习费交到我的手中。八十年代初的一百元，对一个四个孩子都在读书的贫寒的农家来说不啻于一笔天文数字。这一年高考尽管我是临时插班的复读生，准备不太充分发挥也不是太理想，总分 640 分我还是考了 511 分。分数出来全家人都为之欣喜，随之盼星星盼月亮般地等待大学录取通知书的到来。没想到命运再次给我开了个玩笑，一本、二本都录取完了，我仍然没有接到通知书。后来经多方打听才知道，由于志愿填报错误，我已经被一所中专学校提前取走了档案，我不得不接受命运的安排，独自前往这所中专学校报到学习水运会计专业，同时也成为村里自文革后考出去的第一名女大学生。

我从水运会计专业毕业后，来到二航局从事施工会计工作，从此各类考试纷至沓来。由于国家对会计职称要求比较严，1992 年后，除了年纪较大的一批财务人员采取聘用制之外，其他所有从事财务工作的人员必须通过国家统一考试，合格后才能聘任。于是，很多今天已成为历史的考试，比如助理会计师考试、会计师乙种考试、会计师 B 类考试等，都让我赶上了。一路走来，我披荆斩棘，不久就取得了会计师中级职称。结婚生子后，为了更好的适应施工企业工作需要，我参加了大专自学考试约 12 门课程的学习，随后又完成了会计本科二十几门课程的学习与考试，取得了学士学位。接下来，以高分顺利通过了会计师高级职称英语全国统考，取得高级会计师职称。无论我供职于位于江苏镇江的三公司，安徽芜湖的四公司还是武汉的物流公司，每次考前的一些日子，母亲都会不顾旅途的辛劳，从

江苏老家来到我身边，陪伴我度过每一次考试。我和爱人白天要上班，晚上又要参加各种培训辅导班，全靠母亲在家全身心照顾孩子，打理家务，解除了我们的后顾之忧，每一分成绩的取得都离不开母亲的支持。多少个深夜，当我披着漫天的星斗返回家中，孩子早已入睡，只有母亲还默默地守护在灯前，等待着她心爱的孩子归来。看着我满眼的疲惫，母亲常常心疼地对我说：“这次考完就不考试了吧？别累坏了啊！儿子也要妈妈啊！”而对知识的不懈追求让我咬紧了牙关，直到一一攻克所有这些考试，我下决心：这辈子再也不参加任何考试了，我要全身心地陪伴儿子，陪他度过每一次的人生大考。

然而，没过多久，有人向我推荐注册会计师全国统一考试（CPA），我立马将再不参加任何考试的决心抛到九霄云外，毫不犹豫地报名参加了这个中国会计行业最有含金量的考试。不久，又参加了美国的 CIA（CERTIFIED INTERNAL AUDITOR 注册内部审计师）考试，这一考就是四年。值得庆幸的是，尽管考试艰难重重，但在母亲强大的后方支持下我没有中途放弃，最后终于顺利通过了。当收到证书的那一时刻我再次暗暗发誓，今后再也不参加任何考试了，安安心心做好工作、陪伴家人。

又过了几年，由于工作调动，我离开了工作了二十多年的财务管理岗位，来到物流公司从事工会和党群工作。全新的工作环境和工作职责再次激发了我强烈的求知渴望。考虑到工会和党群工作的需要，我选择报名参加法律顾问考试。这门考试是每年的三、四月份报名，十月底考试。为了迎接这次考试，我购买了全套复习资料，像以往每次复习备考一样，利用工作间隙如饥似渴、废寝忘食地刻苦学习相关知识，信心满满的准备应考。可就在当年考试前不久，父母打听到了数十年未见面的老朋友的消息，迫切而欣喜地向我提出了前往云南德宏自治州、看望他们分别多年故交的要求。为了满足父母、长辈的愿望，我临时决定放弃考试，陪着父母前往云南。云南之行，旧友重逢，喜出望外，离别之时，难舍难分。虽然错过了那年的考试，但我觉得这是我做得最对的一件事。转眼到了第二年九月，我正在继续复习迎考，消息传来，那位长辈不幸罹患重病，

几乎同时我母亲竟然查出来患上了肿瘤。我只好再次放弃考试，陪伴母亲求医问药。此后经过近两年与病痛的斗争，母亲还是含笑离开了她最爱的亲人。

母亲临终前常常念叨，甚至自责影响了我的考试。反正让我觉得内疚。去年国家暂停了法律顾问考试，而今年则提前到五月份进行最后一次收尾考试，我下决心要完成这最后的一次挑战，以告慰母亲的在天之灵。从第一次报名到现在已经四年了，期间经历了这许多事情后，在我心里，它已不仅仅只是一个职业考试了。

漫漫人生路，上下求索。我虽然屡下决心不再参加考了，却依然迎接了一个又一个挑战，或许不久的将来我又将迎接新的人生考卷。下周就是母亲的忌日了，每每怀念起母亲，心中满是愧疚和感恩，于是我将以这份答卷以及这篇文章，来悼念我平凡的母亲。



出海



宗田 作品

摄影欣赏

Appreciation of photography



希望之塔



鼓浪屿



白鹭



曾厝垵的海滨



风车

航科物流

总第八期



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