

# 二航物流

总第 **7** 期

2015 年 4 月刊

主办：中交二航局物流发展有限公司  
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 共同努力 创新发展
- P4 物流公司召开 2015 年度工作会
- P15 采购中心成功组织杭黄铁路物资招标
- P31 物流公司现金流管理效率提升措施
- P36 漫谈中国速度和非洲态度
- P44 “营改增”对物流公司的影响及应对措施
- P46 青春,从这里起航

# 2015 我们来了!



向春天招手



力拔山兮



高手过招



开心过年



青春力靓



击水中流

# 共同努力 创新发展

——致物流公司全体员工的一封信

公司全体员工：

你们好！

诚挚感谢大家在过去工作中付出的努力和奉献！

即将过去的“十二五”，是我们找准方向、明确定位、谋求资源、发展队伍的蓄势阶段；伴随着机遇和挑战相互交织的“新常态”，“十三五”将是我们起步腾飞的关键阶段。习总书记多次明确指出，我国经济社会发展前景广阔，调结构、转方式、促创新任务艰巨，同时也是必由之路。物流公司作为国家大型基建企业的子公司，也要结合国家“十三五”产业规划，找准定位、紧随步伐、抓住机遇、创新式发展。

在这企业发展承前启后的关键时期，我期盼全体员工能充满激情、勤奋创新、共同努力，推动企业面向传统市场和新兴市场，朝着多元化、多区域的集团化物流企业方向又好又快的发展！在此呼吁全体员工，保持高度的责任感和创新热情，在做好本职工作的同时，深入思考、积极建言公司的发展，特别是新兴市场的发展道路、商业模式，为公司的创新发展贡献特别的力量！

公司现阶段酝酿的发展板块为：建材内外贸易、物流产业园、建材租赁和电子商务。上述板块为主要发展板块，但公司的发展并不限于以上板块，只要符合法律法规，符合局相关规定，都可以去尝试，特别是创新尝试。给公司建言献策不限于发展方向、商业模式和重大决策等重要事项，对于小点子、小创新，企业发展也同样需要，提倡大家多种渠道多提建议，甚至直接参与，投身于企业创新发展。公司将努力为有创造力的员工提供施展才能的特殊创业平台，为有创新性的点子提供孵化的特殊实践机遇。

公司在今后的一段时期，将以电子商务为抓手，大力推动企业的互联网转型。企业由传统企业向新型企业转型是一个艰难的过程，但这种转型是必须的，是物流公司打造全供应链服务商，提高竞争能力，实现持续跨越式发展的必然。

在此，欢迎大家直接和公司领导当面交流，或者邮箱留言等，期盼和大家一起共同努力、创新发展，实现企业和个人的共同成长！物流公司是我们共同的家园，请大家相信，有每一位员工的付出，我们必将克服前进道路上的种种困难，共同创造出更加辉煌的未来！

总经理

杨煜



# 二航物流

## INDEX 索引



主办单位：中交二航局物流发展有限公司

中交二航局物资采购中心

刊头题字：蒋成双

总 编 审：刘 高 杨 拯

主 编：王翠萍

责任编辑：李 俊 卢 娟

投稿邮箱：573416218@qq.com

联系电话：027-52301753

传 真：027-52301721

地 址：武汉市江岸区沿江大道256号

(谊通·滨江院子)

邮 编：430012

### ◎ 卷首语

1 共同努力 创新发展

### ◎ 特别报道

4 物流公司召开2015年工作会

7 2015年行政工作报告内容摘要

11 光荣榜

12 中交二航局2015年工作会精神概览

### ◎ 资讯平台

14 公司举办合同管理及风险防范讲座

15 采购中心成功组织杭黄铁路物资招标

16 公司获云南昆嵩高速新线2.46亿大单

公司三部门通力合作中标龙岩高速水泥包件

砼材部与东北办事处通力合作再中1.09亿水泥大单

17 肖继生一行到公司开展2014年度工作综合检查

18 公司获沪通大桥2014年优秀供应商

19 公司获党员增效主题实践项目优秀奖

物流公司2014年度民主生活会成功召开

公司获得深茂铁路项目水泥供应权

20 公司组织“2015我们再出发”迎春健身活动

21 公司《到中流击水》舞蹈表演获点赞

诚信共赢

拼搏奉献

持续改进

超越自我

22 公司荣获“华新水泥 2014 年度最佳战略合作伙伴”称号

23 公司开展“迎新春”趣味游艺活动

24 物流公司第二届职代会成功召开

25 公司开展首届“物流杯”乒乓球赛

电子化招标采购，助推集采绩效提升

26 公司与华新水泥举行足球友谊赛

公司开展“导师带徒”检查及新员工座谈活动

27 公司取得 2015 年钢筋集采开门红

公司开展“春满产业园”植树活动

#### ◎ 管理提升

28 营造大格局 开拓新市场 创造新业绩

31 物流公司现金流管理效率提升措施

#### ◎ 物流文化

33 节能降耗小改动 精细管理进一步

34 以点带面的经营模式是企业发展的必备条件和必经途径

35 明星员工

#### ◎ 海外连线

36 漫谈中国速度和非洲态度

38 肯尼亚见闻

#### ◎ 调配信息

39 周转材料信息

#### ◎ 客户管理

40 物流公司 2014 年第四季度客户满意度调查情况分析

41 客户建议

#### ◎ 市场风向标

42 2015 年第二季度钢材市场行情预测

#### ◎ 学习园地

44 “营改增”对物流公司的影响及应对措施

#### ◎ 物流沙龙

46 青春，从这里起航

47 二航物流，新的开始

48 Always Zuo, Never Die

49 你好，未来！

51 岁月有痕

52 解语花

紫檀花香的女孩

封二 2015 我们来了！

封三 宋建蓉摄影作品



## 物流公司召开 2015 年工作会

3月4日，物流公司2015年工作会在汉成功召开。会议回顾总结了物流公司2014年各项管理工作成绩和经验，分析了不足和应对措施，对2015年的工作进行了全面部署。二航局董事、总会计师刘东进，局办公室主任李先进应邀出席大会，物流公司领导班子、职工代表、中层干部及公司本部员工共计91人参加了会议。

公司总经理杨拯代表领导班子，以《强化大营销，拓展内外部专业市场；平衡现金流，夯实精细化管理平台》为题，作了行政工作报告。报告指出，2014年，物流公司全年完成营销额26亿元，比去年（14亿元）增长85.7%，实现外部利润2400万元，新签合同额36亿元。仅钢筋集中采购一项，为项目直接节约成本962万元，海外集采完成出口退税887万元，严格履行了“平抑价格、补位保供”的专业职能，全力做好内部服务的同时，外部市场拓展成绩斐然，销售额突破10亿元大关。

面对成绩，戒骄戒躁；面对困难，从容应对。杨拯在报告中对2015年工作进行了周密部署。

2015年，物流公司将积极协同“五商中交”和“升级版”二航发展战略，以“十个让”为指导方针，按照局发展总步调，坚持稳中求进的工作基调，各项工作中突出“实”字，加快适应性组织建设，打造专业化公司品牌形象。2015年物流公司规模再上一个台阶：新签合同额50亿元，其中局内25亿元，局外25亿元；营销额30亿元，其中内部18亿元，外部12亿；实现外部利润3000万元。2015年必须重点抓好六项任务：一、坚决履行“平抑价格、补位保供”职能；二、持续推进“总分”模式营销体系；三、切实发挥公司“四个优势”，助力业务板块再提升；四、继续加强资金管理，强化现金流平衡控制，优化“投资”资金投放；五、持续开展“管理提升”活动，提高公司精细化管理水平；六、打造二航物流品牌，助力员工队伍素质提升。

公司党总支书记刘高作了题为《深挖潜能，推进经营管理升级；广聚共识，打造持续发展平台》的党总支工作报告。报告指出，2014年，公司党

总支充分发挥党组织的政治核心作用和党员干部的先锋模范作用，团结和带领全体党员和广大员工，较好地完成了年度方针目标任务，具体体现在：讲学习，重实干，领导班子战斗力显著增强；抓组织，强基础，释放党建工作新活力；重培养，正激励，员工队伍和谐稳定；铸品牌，广宣传，提升公司文化“软实力”；抓教育，强监督，党风廉政建设情况良好；接地气，有温度，群团工作有声有色。

报告确定2015年公司党总支的工作思路是：深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，认真落实中国交建第二次党代会精神和局工作会议精神，积极协同“五商中交”和“品质二航”发展战略，以“十个让”为指导方针，积极践行和推进企业“行”文化体系，加快适应性组织建设，强化执行力，提升党建工作水平和效能，打造专业化公司品牌形象。2015年党总支重点工作是：提升党建工作软实力，推进管理体系健康运行；提升人才培养能力，突破公司人力资源瓶颈；提升企业文化张力，增加二航物流品牌辨识度；提升群团组织活力，构建二航物流温馨家园。

会上，公司财务总监颜响林作了2014年年

度预算执行情况及业务招待费开支报告，经营部、海外事业部、武深项目部、砼材部在会上作了先进工作经验交流，局总会计师刘东进作了指导讲话。会上还对公司领导班子和领导成员进行了民主评议。在全员讨论会上，颜响林作了“物流公司现金流管理效率提升措施”讲座，经营部作了“2014年经营工作报告及2015年经营工作思路”讲座，全体员工对领导讲话、工作报告及讲座内容进行了深入热烈的讨论。会议还对荣获二航局2014年度“海星奖”、公司2014年度先进集体和个人、2014年劳动竞赛先进集体和个人进行了表彰，公司主要领导与各部门代表签订了2015年《管理目标责任书》和《党风廉政建设责任状》。

刘东进在讲话中对物流公司2014年工作表示充分肯定。他指出，面对复杂多变的发展机遇期，物流公司党政班子率领全体员工紧紧围绕中交和二航局发展战略，主动作为，扎实推进各项工作，高效完成了全年的工作目标。他还特别称颂了物流公司在外部市场上取得的丰硕成果，外部市场合同额13亿，销售额10亿，利润2400余万元，为物流公司的可持续发展奠定了坚实基础。刘东进





对物流公司2015年及未来的发展提出了八点建议。一是要积极做好物流公司“十三五”发展规划，要有超前的思路，要有更高的目标，要有有效的保障措施。二是要强力推进内部集采工作，物流公司要促进各类材料集采，同时要优化内部集采平台，整合内部集采资源，初步形成二航局统一的、具有信息化管理功能的集采平台。三是要努力拓展外部供应销售市场，充分利用集团推动集采工作的良好机遇和二航局资金实力的坚强后盾，内外同修，积极作为，开拓市场，为培育二航局物流平台争取更大市场份额。四是要积极整合上游资源，把握物资市场的买方市场格局。五是要强化内部资金管理，扎实做好资金计划和预测工作。六是要积极参与中国交建开展“项目管理年”活动。七是要积极稳健拓展新的业务空间。新市场新业务，要充分进行论证、调研和可行性分析，将风险降低到最低。八是要积极参与推动物流管理信息化工作。

杨拯在会议总结中指出，2015年工作重点：一是要强化经营组织结构，做好经营工作。从经营方向来说，进一步紧跟市场变化，找准增量市场，要跟紧集团“三分战略”下投资领域板块，盯紧“一带一路”战略下海外建设项目，把握好物流公司产业园发展机遇。在经营策略上，要走多元化发展之路，发挥聪明才智继续拓展；要打好组合拳，处理

好规模增长和资金管理平衡的关系；要坚定不移地朝总分模式架构推动，在现有华南、西南、阳逻等区域事业部的基础上，进一步扩大范围，在组织机构升级发展上进一步做工作。二是要加强结算管理，做到准确及时。主要从细化强化标准化作业指导书和对账务核算小组进行智能升级两方面着手。三是要加强资金管理，特别是现金流平衡控制。首先要重视规模发展和资金的关系；其次，今年将以部门为单位推行现金流平衡控制。根据部门特点，以准确的数据录入，信息化系统的高效运转为基础，财务部门根据对整个公司资金管理主线条的把控力度，给每个部门不同的初始点和控制要求，每个部门做好现金流平衡。同时，公司资源的调配将与部门现金流平衡的控制成果相配合。四是加强全员绩效管理。绩效管理从公司对部门的考核深入到部门对具备能力的个人进行绩效考核和激励，由部门制定部门内部绩效考核体系，深入探索全员绩效管理。

最后，会议要求各部门做好工作会精神贯彻落实工作，结合年度目标责任，制定详细的工作计划，层层分解，层层落实，层层担责，让每位员工全身心投入到工作中，振奋精神，发挥每位员工的聪明才智，实现公司和个人的共同发展。（卢娟）





## 中交二航局物流公司 2015 年工作会议 行政工作报告内容摘要

在中交二航局物流公司 2015 年工作会议上，公司总经理杨拯作了题为《强化大营销，拓展内外专业市场；平衡现金流，夯实精细化管理平台》的行政工作报告。

报告指出，2014 年，二航局对物流公司实施“内部考核规模，外部考核利润”的新型考核机制，内部不与项目争利，做好供应服务，外部加大市场拓展力度。全年物流公司共完成营销额 26 亿元，比去年同期（14 亿元）增长 85.7%；其中局内营销额 16 亿元，是局下达的年度指标（20 亿）的 80%；局外营销额 10 亿元（集团内 4 亿元，集团外 6 亿元），是局下达的年度目标（6 亿元）的 167%；实现外部利润 2438.38 万元，是局下达的年度目标（1500 万元）的 162.56%。2014 年，物流公司新签合同额 35.95 亿元，其中内部合同

22.88 亿元，是公司年度奋斗目标（21.06 亿元）的 108.7%；外部合同 13.07 亿元，是公司年度奋斗目标（15.95 亿元）的 82%。2014 年，“平抑价格、补位保供”职能有效发挥；贸易板块呈现强劲增长态势；大营销格局初显轮廓；上游资源开发与维护卓有成效；现金流预控管理有效，确保了“三个平衡”；合同内控管理与流程得到优化；员工规模不断增长，组织培养和绩效激励持续加强。报告指出了 2014 年工作存在的问题和困难：内部项目回款不及时，导致公司资金紧张、运转困难；高素质营销人才及综合管理人才培养迫在眉睫；服务质量需持续提高。

报告分析了公司当前面临的形势，提出了 2015 年工作方针：深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，认真落实中国交建第二次党

代会精神和局工作会精神，积极协同“五商中交”和“升级版”二航发展战略，以“十个让”为指导方针，按照局发展总步调，坚持稳中求进的工作基调，各项工作中突出“实”字，加快适应性组织建设，进一步强化执行力，打造专业化公司品牌形象。

2015年主要工作目标是：物流公司规模再上一个台阶，新签合同额50亿元，其中局内25亿元，局外25亿元；营销额30亿元，其中内部18亿元，外部12亿；实现外部利润3000万元；资金集中率 $\geq 90\%$ 。

2015年主要工作任务：

1. 坚决履行“平抑价格、补位保供”职能。坚定不移地继续执行钢筋集中采购、海外物资设备集中采购、投资项目大宗物资集中采购政策。为集采项目提供优质服务为己任，规范推进采购中心运营管理工作，使之符合局、集团相关要求。争取扩大集采范围，逐步把水泥、绞线纳入到局集中采购体系中。

2. 持续推进“总分”模式营销体系。公司在2014年经营工作会上，正式确立了“总分”模式的经营架构体系，大力打造公司本部与驻外机构协同共进，经营部门与业务部门分工合作的大营销格局。公司本部作为总体控制中心和资源配置中心，兼顾华中区域及特殊重大项目的营销，支撑20-30亿元的产值规模。公司按地域分布成立多个区域性分支机构，逐步实现独立的实体化运营，负责对应区域的营销，支撑20亿元以上的产值规模。在持续强化业务部门经营能力的基础上，强化具有管理和服务功能的综合型经营部门，打造大营销格局。2015年，要稳中求进去推进驻外机构实体化运作，加强经营拓展和经营激励，进一步推进公司大营销格局体系。在驻外华南、东北、西南等机构开展经营工作卓有成效的同时，公司力争2015年在上述区域成立一个分公司。

3. 切实发挥公司“四个优势”，助力业务板块再提升。物流公司在现阶段的市场竞争环境中具备品牌优势、低成本资金优势、高素质专业队伍优势、灵活合规的体制机制优势，我们要切实发挥好自身

的优势，助力业务板块的再提升。钢材板块是传统板块，2015年要继续以“局内做规模，局外创利润”为指导思想，借助局钢筋集采政策，以局内钢筋供应为基础，在提高局内部市场占有率的同时，积极拓展外部市场，扩大业务面，提高利润率。砼材业务在过去的2014年快速扩张，已经成为公司主要利润组成部分，2015年在内部项目上要做大做强，外部市场争取更大的占有率，提高对上游资源的掌控程度。海外板块依托集采平台，让“统一供应、统一出口、统一退税”的三统一管理持续强化，要发挥自身优势，充分使用好二航局进出口专业商贸平台，根据海外项目物资需求特点，加大力度有针对性地开发境内及境外优质供应商，拓展多方供应渠道，开发新型合作模式，在保证产品质量的同时做好专业支撑服务，为公司创造更大效益。专用材料板块在没有局集采政策的依托下，要多渠道寻找市场，专用材料板块除型钢以外的钢绞线、支座、锚具等产品并非一般的贸易关系，同时还体现专业性和技术性，这就要加强与上游厂家的联系和下游市场的开拓；同时围绕区域经营这个理念与各驻外机构进行配合，发挥各自的长处、利用优势资源，共同发掘客户。局阳逻生产基地建设指挥部职能在2014年并入物流公司以后，物流公司第一时间在阳逻产业园事业部人员配置上作出新的整合，今后要以整个阳逻产业园区为基础，大力开拓物流业务，形成码头港口装卸、仓储物流整体运营、园区综合管理、对外综合事务协调的物流产业园发展模式，打造具备全方位服务能力的立体化物流网络。租赁业务板块在2014年全面完成公司下达指标的情况下，2015年要根据参与投标项目的特点，逐步扩大自主经营的比重；继续加强与阳逻产业园事业部、资源部在材料入库、出库等方面精细化管理工作。局工作会提出关于周转材料的标准化管理在武汉地区要率先突破，物流公司要找准自己的定位，积极参与协同内部资源调配，补充内部市场不足，同时加快开拓外部租赁市场，实现租赁板块较快增长。

4. 继续加强资金管理，强化现金流平衡控制，优化“投资”资金投放。2015年，公司要继续以

实现现金流平衡为主抓手，针对资金投放控制、资金回收效率、资金灵活性运用等环节着眼破题，持续优化内部管控流程，进行内部管理流程的再造，抢抓基础工作，提高制度执行力，提高流程运行效率。加大收款力度、控制资金投放、加强结算管理三步棋步步为营、环环相扣。保证资金安全，提高资金管理效率。加强资金管理，加大回款力度，严控预付款的支出，实现现金流平衡控制，维护企业正常运营。加大统计资金占用费，明晰实际毛利，为公司做大做强提供强有力的支撑。2015年，公司账务核算小组将进行职能“升级”，账务处理流程将得到进一步地强化，确保公司业务执行、对账结算、核算核销等过程的安全可控。同时，公司将进行绩效考核体系优化，以部门为单位全面和局考核指标对接，将纳入资金占用费、回款率、现金流平衡等核心环节指标，并强化以部门为单位的责任分解。

#### 5. 持续开展“管理提升”活动，提高企业精

细化管理水平。2015年，公司将从完善部门标准化作业指导书、加强合同管理、供应商管理、信息化平台优化、体系建设这几方面开展精细化管理活动，助推公司综合管理再上台阶。

6. 打造二航物流品牌，助力员工队伍素质提升。继续提炼和梳理物流公司品牌文化内涵，探索和挖掘商文化基因，通过系列研讨、策划及活动宣传，持续打造物流公司文化品牌。做好中层干部管理和业务技能提升培训，继续开展导师带徒和新员工职业生涯导航活动，培育和扩展公司中层骨干队伍，开展推优荐才工作，为企业持续健康发展助力。

报告最后强调，新的一年，机遇与挑战同在，光荣和梦想共存。新的目标令人鼓舞，新的形势催人奋进。全体员工要抓住机遇，坚定信心，为全面完成2015年的各项目标任务，为“十二五”完美收官，迈向新的里程碑而努力奋斗。（薛冰 陶伶）





# 光荣榜

## 局 2014 年度“海星奖”先进集体、优秀个人

先进集体: 砗材部

先进个人: 许 慧 周 波 陈 威 朱秋良

## 公司 2014 年度先进集体、优秀个人

先进集体: 经营部 海外事业部 武深项目部

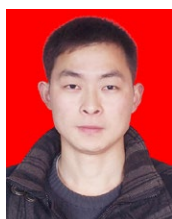
优秀员工: 张文博 刘文建 李 云 戴恺祥 袁 虎  
 孙振波 纪 威 黄烨峰 王 昕 卢 娟

总经理特别奖: 曾小伟 蔡红兵



**许慧**

勤为先,效为本,  
协作,共赢。



**周波**

一帆风顺时,多  
低头看路,人生  
之路漫漫;彷徨  
失意时,常仰望  
星空,天空对所  
有人一样宽广。



**陈威**

用数据创造价  
值。



**朱秋良**

吃得苦中苦,  
方为人上人。



**曾小伟**

勤能补拙,人  
的进步离不开  
刻苦学习和深  
入实践。



**蔡红兵**

把平凡的事做  
好即不平凡,  
把简单的事做  
好即不简单。



# “实”字当头 问题导向 创新升级 品质发展

## ——中交二航局 2015 年工作会精神概览

编者按：在 2015 年度工作会上，二航局以中交集团二次党代会精神为指引，立足“五商中交”战略，围绕“十个让”治企理念，确立了打造“品质二航”新的角色定位，并号召全体员工在新的一年里做“实”各项工作，围绕“品质二航”练内功、强基础、谋升级、促转型。为宣传落实局新的战略部署，现将局工作会精神摘要如下，以期引发公司员工深入学习和思考，在打造“品质二航”和实现物流公司跨越发展的征程中务实奋进、再建新功。

2 月 10 日至 11 日，中交二航局 2015 年工作会在总部隆重召开。会议回顾总结了 2014 年各项工作，对 2015 年的工作进行了全面部署，要求各级组织和广大员工在新的一年里做“实”各项工作，打造“品质二航”。

会上，董事长、党委书记蒋成双以《苦练内功，真抓实干，以更大的勇气开启“品质二航”新征程》为题发表了重要讲话。蒋成双讲话指出，2014 年是二航局新一届领导班子全面履职的第一年，在国内外经济环境发生深刻变化以及中国交建大力推进“五商中交”的大背景下，二航局科学研判，明晰了自己的发展战略，并以此为引领，积极推进各项工作，企业保持了稳健发展，有几件事可谓在当下、惠及未来：一是寻找“突破口”，桥品牌有了“新跨越”；二是坚定“走出去”，海外拓展开启“新路演”；三是提出“十个让”，管理点燃“新引擎”；四是建传世精品，品牌打造“添光彩”；五是凝练“行文化”，引领发展“树旗子”。在分析了今年公司面临的发展形势后，蒋成双提出我们未来几年的奋斗目标就是要在“五商中交”的战略引领下，努力打造“品质二航”，全局上下要围绕“品质二航”练内功、强基础、谋升级、促转型。他指出，对于 2015 年的工作，局领导班子的总体要求是“实”字当头，具体要把握好“一二三四五”的工作要求：牢记“有质量的发展”这一个使命；坚持“改革”和“创新”两轮驱动；夯实信息化、一体化、财务共享三个平台；加速标准化、

精细化、集约化、前沿化这“四化”的推进；提升市场开拓、项目管控、技术支撑、资本运作、风险防控等五种能力。蒋成双强调，2015 年要重点抓好八项工作：一是推动“十个让”加速落地；二是实实在在改进项目管理；三是高度关注现金流；四是突出海外优先，提高国际化水平；五是擦亮“桥品牌”，提升影响力；六是加强人力资源开发，加快人才队伍建设；七是更好地发挥绩效考核体系的引领和评价作用；八是弘扬“行文化”，提升软实力。

总经理王世峰代表公司领导班子，作了题为《立足主业，筑造品牌提升核心竞争力；夯实基础，创新驱动谋求发展新作为》的行政工作报告。王世峰在报告中肯定了 2014 年的主要工作成效：市场营销创造新业绩；建桥品牌续写新辉煌；生产指挥凸显新亮点；财务管理形成新特色；科技创新喜添新成果；转型升级取得新进展；绩效文化呈现新气象。报告分析了 2015 年的市场和改革形势：交通基础设施建设保持强劲需求；国家优化经济发展空间格局带来利好；世界经济中的不确定性因素增多；内部合并重组成为新趋势。提出 2015 年工作的指导思想是：全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，按照中央经济工作会议和中交集团二次党代会部署，坚持稳中求进的工作总基调，主动适应国家经济发展的新常态和中交深化改革的新要求，保持多元化与差异化发展并举，抓转型、树品牌、强管理、控风险，各项工作突出一个“实”字，努力促进企业持续稳健发展。报

告指出，今后一段时期，我们必须重点抓好三项任务，即在“五商中交”和“升级版”二航的战略引领下，做强二航品牌，狠抓国际化经营，夯实基础管理，实现由竞争力向核心竞争力的蜕变。为此，要做到七个“实”：改革创新“实”，要积极融入中交合并重组的新进程；品牌创优“实”，要聚焦主业加快形成行业引领能力；市场开拓“实”，要率先搭乘“一带一路”的国际快车；项目管控“实”，要着力提升精细化管理的硬实力；集约管理“实”，要努力打造一流的资源配置支撑平台；攻坚克难“实”，要积极破解政策变化所带来的难题；风险防控“实”，要着力完善内控体系确保和谐发展。

党委书记蒋成双代表公司党委做了工作报告，题为《加强班子建设，系统推进企业发展；理顺管理关系，加快转型升级步伐》。报告指出，2014年，公司党委较好地完成了年度方针目标任务，具体体现在：班子建设提升了市场驾驭能力和复杂形势应对能力；党建工作与生产管理细分配对提高了执行力；人才培养有效加强了企业发展的支撑力；企业文化建设上档

升级彰显了企业魅力；文明创建增添了争先创优的精神动力；落实“两个责任”增强了反腐战略力；建设“温情二航”激发了员工活力。报告确定2015年公司党委的工作思路是：深入贯彻落实党的十八届三、四中全会精神，以中交集团二次党代会精神为指引，协同“五商中交”战略，围绕“十个让”治企理念，全力打造“品质二航”，并聚焦两大战略，即海外优先发展战略，续写桥品牌辉煌战略；力推两种整合，即内部产业链深度整合，企业质效潜能整合；治理两种状态，即“亚健康”状态，“绩效考核失准”状态；举办两大活动，即召开公司第十次党代会，评选“二航十大建桥人物”。报告要求公司各级党组织今年要更加奋发有为：要以系统性和整体性思维统筹公司管理总格局；党建和纪检工作在企业治理中的功能要更突出；人力资源开发要有系统性和前瞻性；企业文化建设要坚持深度融入和彰显特质；群团工作要彰显二航温度与和谐。（摘自《二航人》2015年2月18日总第924期）



## 公司举办合同管理及风险防范讲座

2014年12月2日下午，公司在本部二楼会议室举办了“合同管理及风险防控”专题讲座，特邀局合同管理部总经理张舒心、助理马俊给大家授课。公司领导班子及在汉全体员工参加了会议。

授课中，张舒心结合自身丰富的合同管理实战经验，例举大量生动典型的案例，从合同类型、合同组成、计量支付方式等层面为大家上了非常精彩的一课。尤其让人感动的是他特意研究了公司的采销、租赁、担保等合同，并就合同的结算支付、终止要约等具体条款提出了自己独特宝贵的意见，博得了大家的阵阵掌声。随后，马俊就经营活动的风险管控做了生动翔实的讲解，他指出了经营活动中常见的风险点及应对技巧，如发票和收据的管理、授权书和委托书的管理、合同资料的管理以及担保、诉讼时效等问题，并特别强调随着局海外业务的不断拓展，大家对这一块风险的认识和把控尤其需要不断学习和加强。两位老师专业形象、生动有趣的授课，不仅展示了局合同管理者的专业水准和法律素养，更让大家认识到了日常经营活动中随处潜伏着法律风险，掌握必要的合同管理和

法律知识非常必要。讲座结束后，大家纷纷表示意犹未尽：“这么贴切实用的合同管理和风险防范知识，平时我们很难学到，今天这一课，真是受益匪浅，为我们下一步的工作开展提供了很多实质性的帮助。真希望以后能有更多这样的培训机会！”

近几年，随着局“三步走”战略目标的稳步推进，产业结构的持续优化升级，物流公司灵活经营，强化服务，积极开拓国内外市场，经营业绩屡创新高，2014年新签合同额已达到30亿元。经营业绩增长的背后面临的是经营合同的多元化和复杂化，如何在合同管理方面做好法律风险防控，争取签订公平合理、价格适宜、责权利平衡的合同，成为公司全面稳步发展的新考验。因此公司始终把合同管理和风险防范作为重点工作来抓。此次合同管理及风险防范专题讲座的顺利举行，不仅提高了公司上下对风险管控的认识，时刻牢记机遇与风险并存；还对提升公司管理水平具有重大意义，在今后的经营活动中，“知法、懂法、依法治企”，利用法律武器为公司的发展壮大保驾护航。（黄烨峰）





# 采购中心成功组织杭黄铁路物资招标



2014年12月19日，杭黄铁路大宗物资采购招标现场会在局采购中心成功举办，所涉大宗物资品种包括钢筋、钢绞线、水泥、黄砂、碎石、油料等9类物资，总量达238万吨。来自全国各地70余家供应商参加了招标现场会，业主方杭黄公司代表出席并全程监督，招标活动由局物资管理部主持。此次招标创局采购中心单次招标品种之最，也是继沪通大桥项目后再次协助铁路项目组织的公开招标。

上午10点整，开标会正式开始。局物资管理部总经理助理谢斌介绍杭黄铁路项目相关情况，公布各包件投标信息。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。整个开标过程在业主代表及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，得到了业主代表及投标供应商的高度认可和好评。

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理信息系统成功对接，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，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。此次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绎。

今年以来，局采购中心管办分离，实施平台化运作，厘清各级职责，明确角色分工，为局集采体系的有效运行提供了有力支撑。据统计，自2013年12月至今，局集采钢筋总量54万吨，钢板11万吨，水泥近55万吨，锚具10608套，其它物资217万吨，全年共节约物资采购成本1.4亿元。（马骥）

## 公司获云南昆嵩高速新线 2.46 亿大单

2014 年 12 月 10 日，公司收到中标通知书，中标云南昆嵩高速公路建设项目 GC-03、GC-04 两个包件钢筋供应权，合同总额达 2.46 亿元。这是物流公司今年斩获的局外最大订单，对完成全年局外任务指标贡献率达 40%。

云南昆嵩高速公路新线全长约 57 公里，设计时速 100 公里 / 小时，采用六车道高速公路标准建设，项目建设工期为三年。昆嵩高速新线与昆曲高速和昆石高速相接，直达新国际空港，经开区，东南亚及南亚综合物流中心，以及昆明呈贡新区。该项目的建设将云南省几大国家高速网连接起来，并有效连通了南北大通道。

此次中标很是不易，竞争对手强劲，外有中交物总、北京凯通、山东高速等多家实力雄厚的大型物资公司，内有当地著名、人脉深厚的云南建工物流。公

司组织此次投标，充分发挥新成立的西南办事处的地域优势。西南办在项目进场之前就做了大量功课，密切跟踪项目信息，积极与人员沟通，了解物资需求，提供咨询服务，实地考察运输条件，走访钢筋、水泥生产厂家和供应商，做到不放过任何细节，不留一处死角。公司领导居中指挥，本部对反馈的信息快速反应、仔细研究，并及时派出久经沙场的战将进行商务谈判，灵活应对。在公司决策组完美布局，谈判组的屡次舟车劳顿，西南办事处工作人员两天一夜不合眼赶制标书共同努力下，本部与西南办事处上下联动，通力合作打了一个漂亮仗。

据悉，公司在后续云南蒙文砚高速、昆曲高速建设中已作谋划，将持续发力，有望再作斩获，为公司在西南市场区域性战略布局和经营拓展打下坚实基础。（卢娟）

## 公司三部门通力合作中标龙岩高速水泥包件

2014 年 12 月 31 日，公司成功中标三公司福建龙岩高速公路工程水泥包件，总量 46500 吨，总金额 1280 万余元。

据悉，该项目由经营部牵头，砼材部和华南事业部联合承办，采取责权利共同承担的接单模式。此前福州马尾大桥项目 5925 万元、广西凤山公路项目 5452 万元订单的获取都是这种模式的成功案例。

该模式通过公司协作部门和业务部门、业务部门内部之间的密切配合，加大了项目中标几率，提升了公司的整体利益。龙岩项目的成功中标更加坚定了我们继续贯彻和落实该模式的决心和信心。接下来的凤凰二桥、水东湾大桥、佛山地铁、福州地铁等在华南片区项目，将继续保持这种合作模式，争取中标率最大化。（代畅 曹佳伟 费欣）

## 砼材部与东北办事处通力合作再中 1.09 亿水泥大单

1 月 8 日，从中交鹤大高速公路项目总部传来好消息，公司在该项目二次投标中再中 1.09 亿的水泥大单。据悉，该项目水泥合同额与合同总量是公司历来单个项目之最，这是新年伊始砼材部和驻外东北办通力合作下打的一个漂亮仗。

据了解，敦化至通化高速公路建设项目敦化至抚松段路基、路面、桥梁、隧道工程 K521+548 至 K753+649

段，管段长约 232.262km，公路等级为高速公路。主要施工内容：路基土石方、路面、桥梁（特大桥 2668 米 / 2 座、大桥 22828.5 米 / 57 座、中桥 1239 米 / 21 座、小桥 4 座）、隧道 14835.5 米 / 9 座、交叉工程（分离式立交 19 处、互通式立交 12 处）、防护、排水及景观环保等工程。工程开工日期为 2014 年 4 月 1 日，竣工日期为 2016 年 12 月 31 日。（肖海鑫）

## 肖继生一行到公司开展 2014 年度工作综合检查



1月23日，局党委副书记、纪委书记、工会主席肖继生，总经理助理汪国梅一行8人到物流公司开展2014年党政工作联合检查，局纪委副书记、监察部总经理欧云峰主持汇报会，物流公司领导班子及各部门负责人参加会议。

会上，公司总经理杨拯以“专业支撑为砥柱，市场拓展到中流”为主题，从主要经济指标完成情况、切实履行“平价保供”职能、强力推进市场拓展、深入开展管理提升、持续打造企业品牌、存在的问题及困难、2015年工作设想等方面做了详细汇报。公司党总支书记刘高对公司专业支撑有力、市场拓展有方、总分模式有势、物流产业有为、内控管理有威、品牌建设有味、家园打造有心等工作亮点进行了补充说明。随后，检查组成员分别到各自对口部门通过查阅资料、交谈问询等方式对物流公司党建宣传、效能监察、人力资源、组织建设、行政策划、合同管理、财务运转等情况进行了检查和指导。

在接下来的反馈会上，检查组成员对物流公司在过去一年取得的优异成绩给予了高度肯定，并对2015年的发展和“十三五”规划提出了富有建设性的建议和意见。局总经理助理汪国梅指出，目睹物流公司一步步走

到今天的状态深感欣慰，谈论了30余年的物资采购集中度的问题终于出现具有性质变化的局面，集中度得到了比较好的解决。至于集中以后出现的资金紧张等方面方面的难题，可以进一步通过建立健全相关机制体制得以解决，希望物流公司在此方面循序渐进、寻找突破，为今后更大的集中采购做一个良性的铺垫。同时，汪国梅谈到物流公司2014年在后方建设方面呈现出很好的势头，进一步做好基础管理、建章立制、文化建设对物流公司的长足发展尤为重要。目前物流公司集中采购无论是体系运行，还是规模体量在中国交建都已名列前茅，迫切需求前后方联动，基地建设、员工队伍素质以及企业管理等方面面向高品质企业迈进。

肖继生在会上做了重要讲话。他指出，物流公司这几年一年一个台阶，成绩十分喜人。这几年，物流公司面对困难始终是“主动不气馁，耐心求突破”，员工整体精气神也得到了提振，对现状的认同度、对未来的信心度有很大提升。同时，他还对物流公司未来的发展从三个方面提出了要求。一是要坚定不移地履行好基本职能。内做量，外做价，对内服务，支持整个局内生产，不求效益，这是物流公司义不容辞的职责。二是要大胆规划“十三五”。他指出“5+1”的产品定位非常好。

钢材业务在局内局外市场要稳健增长；砼材业务要充分利用上游厂商资源和价格优势快速扩张；专材业务要抓住机遇继续发展；海外业务方面，要实施海外优先发展战略，当前，中国交建正在发生着“凤凰涅槃”式的深度变革，“十三五”末海外权重将增长到35%，进而在未来达到50%以上，在这一大背景下，物流公司要做好海外业务宏观战略定位，立足于做好二航局这个大盘子的同时，要把业务辐射到局外；建材租赁业务方面，要描绘出二航局周转材料中国地图，在临时设施标准化、产业化上，协同技术中心、设计院寻求突破；阳逻产业园方面，做好基地内业务的同时，要认真规划好可

以天南海北的物流产业，进而使物流公司在“十三五”有质的飞跃。三是要加强与集团业务口、业务主管的沟通，寻求在集团内物流公司的有利地位。既要让其了解二航局物流公司在集团内综合能力非常强、出类拔萃，又要让其了解物流公司的业务种类、强项所在、优势地位，通过充分有效的沟通，寻求在集团业务战略版图上在此业务口的有利地位，赢得物流公司更大更好的发展空间。

最后，检查组对物流公司2014年党建工作进行了民主测评。（卢娟）

## 公司获沪通大桥 2014 年优秀供应商

1月29日，中交二航局沪通长江大桥1标项目经理部召开2015年物资工作会议，会议对2014年度沪通大桥项目物资供应中表现优异的供应商进行了表彰，物流公司荣获2014年度沪通大桥“优秀供应商”称号。

会议总结了2014年沪通大桥物资供应方面取得的阶段性成果，对2015年沪通大桥物资供应关键之年提出了新要求。会议表彰了在2014年物资供应中表现优异的供应商，共有6家供应商获得由二航局沪通大桥项目部和指挥部联合签署的“优秀供应商”奖牌。中交二航局物流发展有限公司在50多家供应商评选中脱颖而出，以总评分第三名的

好成绩荣获2014年度沪通大桥“优秀供应商”称号。

本次优秀供应商的评选是针对沪通大桥1标段一工区和二工区参与了2014年物资供应的供应商结合全年的综合表现进行打分考评，参评者众多，标准严格。

荣膺沪通大桥“优秀供应商”称号不仅代表了沪通大桥项目部和指挥部对物流公司物资供应工作的高度认可，更代表二航局物资系统对物流公司业务能力的理性认同与真诚接纳。该荣誉将作为物流公司在二航局物资系统的一



张名片、一张绿卡，为今后与局内其它项目合作增加信誉保障。

2014年6月，物流公司中标沪通大桥钢筋“GJ-01包件”，共39113吨钢筋，合同额1.32亿元，2014年已经顺利完成供应8022吨。物流公司将在接下来的沪通大桥物资供应关键之年，继续做好供应工作，保质保量，为把沪通大桥建设成世界精品桥梁、擦亮二航局桥品牌做出应有的贡献。（梅鹏）

## 物流公司 2014 年度民主生活会成功召开

1月31日，物流公司2014年度民主生活会在三楼会议室召开，二航局总会计师刘东进，纪委副书记欧云峰出席会议，物流公司全体领导班子成员参加会议，公司党群部门负责人列席会议。会议由公司总经理杨拯主持。

本次民主生活会根据局上级相关要求以“严格党内生活，严守党的纪律，深化作风建设”为主题。为这次会议的召开，物流公司做了大量的准备工作，从前期的组织学习上级文件精神，到以多种方式发动三个支部在群众中广泛征求意见，收集意见有33条。公司党总支根据民主生活会主题、群众路线教育实践活动整改情况及意见收集情况撰写了公司领导班子对照检查材料。会前，班子成员之间进行了深入细致的谈心，每位班子成员撰写了对照检查材料。

民主生活会上，公司党总支书记刘高首先代表领导

班子作整体对照检查，随后公司领导班子成员逐一进行对照检查，并开展了批评和自我批评。

刘东进对这次会议进行了点评。他认为，物流公司党总支对这次会议很重视，准备工作充分，班子材料按照总体要求有针对性地存在的问题和措施进行了阐述，能深刻地开展自我批评，坦诚地相互批评，起到了效果，是一次高质量的民主生活会，达到了预期的目的。他还从物流公司的现状对物流公司的集中采购，市场开拓方面的成绩进行了充分的肯定，同时对物流公司未来对市场的把握、效益的提高以及风险的防范提出了建议，要求物流公司做到“内外兼修”，真正成为二航局新的利润增长点。

公司党总支书记刘高表态，会后将按照局相关要求严格做好整改落实工作，把民主生活会成果应用到管理的提升中，落实到工作的推进上。（党宣）

## 公司获党员增效主题实践项目优秀奖

2月1日，二航局下发通知，表彰2014年“企业增效，党员在行动”主题实践项目评比结果，公司3个申报项目获得优秀奖。

2014年上半年，二航局党委发起开展“企业增效，党员在行动”主题实践活动，旨在加强基层党组织参与企业管理提升、方案优化的积极性和主动性。物流公司党总支积极响应，组织三个党支部认真策划安排，各业

务管理部门和驻外机构积极参与，党员干部带头深入开展主题实践活动，活动取得了良好的效果，党组织的引领凝聚作用和党员的先锋模范作用得到彰显。经过公司评比申报，武深项目部“内保供应，深化服务；外拓市场，挖掘效益”，海外事业部、砼材部“党员增效实践”等3个主题实践项目成果显著，最终获得局推荐表彰。（党宣）

## 公司获得深茂铁路项目水泥供应权

2月12日，公司收到中交二航局深茂铁路JMZQ-6标工程指挥部中标通知书，取得SN-001包件101500吨水泥的供应权，总金额约3267万元。

此标取得是公司本部经营部、砼材部与驻外华南事业部聚力协作之果。前期工作中，华南事业部充分利用地域优势，密切跟踪项目部招标进展并对水泥厂资源进行了大量考察；在商务谈判阶段，砼材部派出精干力量与华润水泥及华新水泥进行了深入有效的沟通，获得两家水泥厂唯一授权，争取到了华新水泥最具竞争力的低价参与投标；在投标阶段，经营部全方位统筹投标工作，并负责招标文件的制作和现场投标，最后，公司代理的华新水泥顺利中标。

据悉，新建铁路深圳至茂名铁路江门至茂名段JMZQ-6标跨阳江市两区一区（阳东县、江城区、新城区），下穿G325国道，至合山镇，经过大沟镇、穿越雅韶镇，上跨西部沿海高速公路和县道X598、进入江城区，上跨那龙河、漠阳江、县道X749，后上跨省道S277，进入新城区后上跨罗阳高速公路进入阳西县。本标段线路施工里程为DK245+200～DK290+200，全长45km。标段内包含：站场2座；路基段24.649km；隧道1座652m；桥梁10座，总长19.699km。工期为：2014年12月1日-2017年11月30日。（曹佳伟）

## 公司组织“2015 我们再出发”迎春健身活动

1月16日，物流公司在风景如画的江滩举行了“2015 我们再出发”迎春健身活动，在汉近80名员工齐聚江滩，一起拥抱2015年的到来。

本次健身活动伊始，全体队员环绕江滩步道展开了3公里的健步走活动，作为后续拔河比赛的热身运动。拔河比赛以部门为基准分四队，每队选派15名（12男+3女）队员上场，三局两胜，交叉淘汰。寒风凛冽，但丝毫未吹散队员们心中的满腔热情，小伙子们一个个精神抖擞，姑娘们一个个活力迸发。激动人心的比赛开始了，双方队员紧紧抓牢手中的绳子，挨个前脚扣后脚，身体下沉，集中发力。两队的拉拉队也是卯足了劲，高呼“一二，加油！一二，加油！”加油声一浪高过一浪，队员们齐心协力、咬紧牙关、奋力拼搏，顿时整个赛场上的激情燃烧起来，

大家都异常的激动和兴奋。伯仲之间，难分上下。经过艰难激烈的角逐，经营部经理曾小伟领队的第四组夺得冠军，海外部经理周波领队的第二组夺得亚军。在阵阵欢呼声中，物流公司“2015 我们再出发”迎春健身活动完美落幕，大家重整行囊，坚定地迈向2015！

此次比赛不仅是一个锻炼身体、磨砺意志的健身项目，也是公司践行“让思想阳光、让激情飞扬”文化理念的活动载体之一，得到了公司党政工领导的大力支持。此次健身活动还为大家搭建了一个很好的交流平台，增强了员工团队协作意识，提升了企业的凝聚力，展现了二航物流人勇于拼搏、奋发超越的良好精神风貌。（邱丹）



## 公司《到中流击水》舞蹈表演获点赞

2月10日，二航局首届春晚暨2015年颁奖晚会在武汉欧亚国际会展中心举办，物流公司精心排演的节目《到中流击水》作为开场舞，点燃了现场气氛，获得局领导和现场观众的点赞，为首届“二航春晚”的成功举办奠定了坚实基础。

舞蹈取名《到中流击水》，源自于毛泽东诗词《沁园春·长

沙》中的名句“曾记否，到中流击水，浪遏飞舟？”寓意着二航物流人刚柔相济，敢于在商海弄潮，纵横捭阖，致力于为二航主业提供发展动力和专业支撑。舞蹈由公司八男六女青年员工倾情演绎，气势磅礴的击鼓和优雅灵动的水袖舞完美融合，男子铁骨铮铮的阳刚之气和女



子婉约动人的阴柔之美表现得淋漓尽致，给现场观众以美的艺术享受，同时也展示了物流人积极向上、勇于拼搏、从容自信的良好精神风貌，为树立物流公司良好的品牌形象添光加彩。（李羚）

## 公司荣获“华新水泥 2014 年度最佳战略合作伙伴”称号

2月11日，公司党总支刘高、砼材部经理史立波受邀参加华新水泥股份有限公司总部年会。年会上，华新水泥授予公司“华新水泥 2014 年度最佳战略合作伙伴”荣誉，同时，刘高书记作为颁奖嘉宾为华新水泥年度优秀员工现场颁奖。

此次公司受邀参加华新水泥年会颁奖，充分体现了物流公司 2014 年在水泥经营上取得的丰硕成果。随着二航局与华新水泥战略合作协议的签订，物流公司与华新水泥的合作将更加紧密深入，这种深度合作不仅有利于公司水泥业务板块的迅速壮大，同时也进一步催生了全局水泥集采政策的早日落地。

据悉，2014 年公司砼材部以混凝土材料为核心，

充分参与市场竞争，坚持走市场化道路。局内市场中标西城铁路、武深高速、东风大道、兰州西固黄河大桥、广西河池等项目，局外市场中标鹤大高速、怀邵衡铁路等大型项目。全年新签合同额约 6.42 亿元（其中局外合同额 1.91 亿元），约 190 万吨，同比增长 173%；完成销售额 3.79 亿元，约 110 万吨，同比增长 237%（其中局内销售额 2.24 亿元，同比增长 207%；局外销售额 1.55 亿元，同比增长 298%）；实现局外毛利 839 万元，同比增长 262%，局外毛利率 5.4%，同比有所下降。公司目前已与华新、海螺、华润、南方、北方、亚泰、中联、西南、山水等水泥厂家建立了长期稳定的合作伙伴关系。（李云）

## 公司开展“迎新春”趣味游艺活动

为迎接农历新年的到来，感谢职工在过去一年的辛勤工作，公司工会、团总支于2月15日联合组织了“迎新春”趣味游艺活动。

装扮一新活动室、香味四溢的团年饭、丰厚的小奖品、驻外在汉员工脸上洋溢的笑容，无不渗透着物流公司浓浓的“年味”。当天，公司总经理杨拯、党总支书记刘高等领导班子成员与在汉98名员工欢聚一堂，共赴这一场物流人的“盛宴”。

上午十点活动准时开始，所有员工都陆续进场，由五名团委牵头，分别“圈地”，进行“两人三足踩气球”、“画鼻子”、“萝卜蹲”、“呼啦圈”、“踢毽球”等小游戏。本次精选的游戏有的是考验团队协同力，有的

是考验身体平衡感、柔软度，还有的是考验反应速度、方向感。不同的游戏吸引着不同的员工，大家都踊跃参与，场面火爆、高潮迭起，丰富的小奖品也深得大家喜欢。

十一点活动结束，大家又像一个大家庭一样，围在一起开始忙活包饺子，揉面的揉面、擀皮的擀皮、包饺子的包饺子，整个场面“年味”十足、温馨动人、感染着每一个人。（邱丹）





## 物流公司第二届职代会成功召开

3月3日，物流公司第二届职工代表大会暨工会第二次会员代表大会在汉隆重召开，二航局党委副书记、纪委书记、工会主席、监事会主席肖继生，二航局工会副主席许世勇应邀出席大会，经物流公司全体职工选举产生的36名职工代表参加会议。会议由公司工会副主席王翠萍主持。

大会审议通过公司党总支书记、工会主席刘高代表第一届工会委员会作了题为《承前启后，拓新致远，为实现物流公司持续健康发展再立新功》的工会工作报告，选举产生了物流公司第二届工会委员会、工会经费审查委员会。会议要求，公司工会要深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，认真落实“五商中交”和“品质二航”发展战略，积极履行专业化公司职能，以创新为动力，以工作上台阶为目标，充分发挥工会组织和广大职工在企业生产经营中的作用，提高职工参与企业管理和参政议政的能力，增强工会组织的吸引力、凝聚力、感召力、影响力，锐意进取、勇于担当，同心协力、奋发有为，团结动员广大职工为推进物流公司持续健康发展再立新功。

肖继生在会上作了重要讲话。肖继生指出，近几年来，物流公司一步一个台阶，取得了令人骄傲的成绩，真正做到了专业支撑有力，业务拓展有方，内控管理有为，企业文化有味，温馨家园打造有心。更难能可贵的是，全体员工的精神面貌越来越自信，在市场上也具有了强劲的竞争力。这几年，物流公司工会在党总支的领导下，行政的支持下，结合自身的特点，认真履行基本职责，切实维护员工合法权益，成绩显著。物流公司组织了丰富多彩的文体活动，各种兴趣小组协会也发挥了重要的作用，职工之家的称号名副其实。

肖继生从国家、中国交建、二航局三个层面分析了当前的工作背景和面临的形势，为物流公司未来的发展指引了方向。从国家层面来说，把持“四个不变”：



我国的经济总体向好的经济形势不变，全球范围内通过基础设施建设改善民生不变，国家发展战略与整个中交集团的发展战略高度关联不变，国有企业的市场主体地位不变；面临“四个新情况”带来了的发展机遇：中国经济的新常态、中央提出的新要求、基础设施投资的新领域、“一路一带”的新战略；同时面临“四个矛盾”带来的严峻挑战：市场需求不足、新兴业务竞争激烈、投资模式变化、经济增速回调。但总体来看，我们面临的机遇大于挑战。从中交层面来说，国资委给其定位是率先建成具有国际竞争力的世界一流企业，中交现在处于一个凤凰涅槃式的变革时期。中国交建提出的“三步走”的目标：到“十三五”末部分有条件的领域和核心业务率先达到世界一流水平；“十四五”末率先全面建成世界一流企业；中交成立30周年基本完成由一流跨国公司向一流全球公司的转型，充分体现了中交人在打造世界一流企业中的战略自信、制度自信，管理自信、文化自信和发展自信。二航局定位成为中交集团下的核心竞争力强、特色突出的主力子公司，针对性提出“十个让”的管理方针和“行文化”体系，即行走天下的开拓精神，为天下行的企业使命，积德行善的社会责任，我能我行的文化自信。

肖继生对物流公司新一届工会提出了要求。肖继生传达了习近平总书记对工会组织四点要求：第一要

把推动科学发展、实现稳中求进作为发挥作用的主战场；第二要把做好新时期职工群众工作、调动职工群众积极性作为中心任务，形成万众一心、众志成城的磅礴力量，来为实现中华崛起而奋斗；第三要把巩固党执政的阶级基础和群众基础作为政治责任；第四要竭诚为职工群众服务，切实维护职工群众的权益，不断焕发工会组织的生机活力，就工会组织在职工群众最关心、最直接、最现实的利益问题和职工群众面临的最困难、最操心、最忧虑的实际问题上怎样维权，以及在经济发展的基础上，要不断提高职工群众的生活质量，要让他们不断享受到改革发展的成果，工会组织在此发挥的作用不可替代方面的要求。肖继生希望物流公司新一届工会能够充分领会总书记的讲话精神，结合局工会在今年的工作会上任务部署及物流公司实际进一步做实、做好



工会工作，努力为员工创建品质生活，为打造温情二航、品质二航做出应有的贡献。

最后，大会在《咱们的工人有力量》的合唱声中胜利闭幕。（卢娟）

## 公司开展首届“物流杯”乒乓球赛

为丰富员工业余生活，增强员工体质，培育团队精神，在春节前夕公司工会、团总支联合组织了首届“物流杯”乒乓球赛。

本次比赛共有28名选手报名参加，其中男子22名、女子6名。比赛分为：男子单打、女子单打，采用淘汰制。赛程分为三个阶段：2月4日进行了男子前14名，女子前4名预赛；2月6日进行了男子前4名，女子前2名半决赛；2月15日进行男子组、女子组决赛。在近半月的多轮激战中，参赛选手们挥汗如雨、积极拼搏，不到最后一刻决不放弃，他们这种不畏困难、勇往直前的精神状态深深地感染了在场观看的每一个人。最后，经过紧张激烈的角逐，经营部经理曾小伟荣获男子组冠军、公司副总经理王亚东荣获男子组亚军；工会副主席王翠萍荣获女子组冠军、资源部杨阳荣获女子组亚军。

乒乓球运动作为物流公司传统的体育锻炼项目，越



来越受到广大员工的喜爱和重视，公司职工服务中心也整合资源、开辟专门场地、添置乒乓球桌等，提倡大家多利用早间、午间业余时间坚持打球，提高球技的同时也强身健体、增加生活乐趣。（邱丹）

## 电子化招标采购, 助推集采绩效提升

3月10日, 由中国交建物资采购管理中心组织, 二航局物资管理部和采购中心协同, 四、六公司具体实施, 杭黄铁路大宗物资采购招标成功实现了线上和线下同时招标。

本次招标的开标现场会在二航局采购中心成功举办, 所涉大宗物资品种包括型钢、金属波纹管、锚具等8类物资, 标的额逾5000万元。招标活动由中国交建物资采购管理中心主持, 来自全国各地50余家供应商参加了开标现场会, 业主方杭黄公司代表出席并全程监督。此次招标是二航局参建的铁路项目首次在线上公开招标, 招标过程公开透明, 井然有序, 合法高效, 得到了业主代表及投标供应商的高度认可和一致好评。

以2014年7月15日中交二航局哈尔滨木兰公路

大桥项目首次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理信息系统实现了成功对接。运行至今, 共有局下属10个分子公司参与线上操作, 累计在线上成功组织招标132次, 完成采购金额216,827万元。中国交建物资采购管理信息系统线上招标更加公开透明, 为各方节约大量的时间和经济成本, 招标人与投标人的沟通更加及时畅通, 加快了招投标活动的整体进程, 极大地提高了工作效率。资源信息共享更加广泛, 中国交建的供方资源渠道得到了内部之间的多方合作, 进一步助推工作绩效的提升, 从而提高调动了分子公司的积极性, 集采体制开始深入人心, 开花结果。(马骥)

## 公司与华新水泥举行足球友谊赛

3月17日, 物流公司与华新水泥在美丽的汉口江滩举行了开年来第一场足球友谊赛, 本次比赛为9人制, 双方球员统一着装, 士气高昂。比赛伊始, 物流公司球队精诚团结, 抢占先机连进两球。华新水泥也不甘落后, 加强防守的同时, 大胆进攻, 进两球, 在上半场将比分扳平。比赛下半场, 华新水泥越战越勇, 又进一球反超物流公司, 经过物流公司足球队员的努力拼搏, 终于在比赛结束前五分钟, 险进一球, 最终比赛以3:3结束,

双方打成平手。

在这次比赛中, 物流公司队员团结一致, 配合默契, 展现了较强的团队协作意识, 华新水泥球队对此次比赛也给予了较高评价, 双方队员纷纷表示以后应多开展类似比赛, 增进相互间的交流与或作, 通过比赛增强彼此间的信任与沟通, 同时也对今后双方业务顺利开展提供了较好地交流平台。(李云)



## 公司开展“导师带徒”检查及新员工座谈活动

3月11日，公司开展了“导师带徒”检查及新员工座谈活动，公司党总支书记刘高、人力资源部、团委、七名新员工代表参加了本次活动。

来自钢材一部的屠礼鹏自豪地谈到，在导师的悉心指导下，目前共负责九个项目的钢材供应，其中已经有五个项目靠自己在独立运作，对自己的工作状态很满意。来自砼材部的望坦则向大家介绍了砼材部具有特色的从浅入深的“导师带徒”流程，表示自己已经掌握了水泥的全流程业务过程，今后的重点将是通过不断实践提升工作能力。其他几位新员工也纷纷介绍了这段时间通过导师的带领，不断掌握各项工作技能的情况。

刘高书记对新员工的高昂状态表示满意，他表示，虽然物流公司从事的商贸行业充满博弈和不确定因素，但是广大新员工要争做这里面最确定性的因子；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。在本次活动的最后，新员工们还就住宿、驻外机构与本部的交流、饮食等中存在的问题进行了沟通、交流。

“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”为内涵的各项活动，打造了极具青年亲和力的企业氛围。

同时，为了确保“导师带徒”工作的成效，物流公司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。在本次检查中，新员工们纷纷拿出了一摞记满工作笔记的厚厚笔记本，这里面撰写着这些青年职工的成长之路，记录着导师们的悉心指导，也承载着物流公司对他们的殷切希望。（周敏）

## 公司取得 2015 年钢筋集采开门红

继深茂铁路项目水泥中标之后，公司于3月17日收到中标通知书，中标深茂铁路江门至茂名段JMZQ-6标钢筋供应权，总量17150吨，总价约4633万元，取得2015年钢筋集采投标开门红。

本次投标时间紧、任务重。自得到招标信息后，公司领导非常重视，对投标文件、技术质量等都进行了精心部署，分工具体、职责明确。华南事业部联合经营部认真研究招标文件，领会招标意图，制定了周密的工作计划，各相关人员积极协作、迎难而上，高质高效完成投标文件编制，并按期交付招标方。最终，凭借公司良好的市场信誉、强大技术支撑、完善的质量进度保证体

系以及具有竞争力的价格优势赢得了招标单位的青睐，再次顺利中标。

物流公司一直以来坚决履行二航局赋予的“平抑价格、补位保供”的神圣使命，为集采项目提供优质服务，用专业支撑和市场拓展落实“让规则落地，让成本还原”理念的核心要义。据统计，2014年，局钢筋集中采购总量达54万吨，其中物流公司通过参与投标、议标取得钢筋供应量40万吨，约占钢筋总量的74%。2014年，采购中心公开招标中，物流公司中标9个项目，总量近28万吨，中标率为69%，与第二名相比共节约成本962万元，折合单价为34元/吨。（马骥 孙振波）

## 公司开展“春满产业园”植树活动

春暖花开，和风淡荡。产业园区，桃红柳绿，景物芳菲。3月27日，公司工会、团总支联合组织志愿者服务队到阳逻开展“春满产业园”主题植树活动。

下午2点，34名自愿者怀着无比兴奋和激动的心情来到阳逻产业园，其中包括5名新进实习大学生。大家分成两组，一组栽种香樟、枇杷树、梨树等树苗，一组栽种辣椒、茄子、番茄、丝瓜等蔬菜苗。大家分工协作，挖坑、扶苗、培土、浇水，干劲十足，不一会儿功夫，20余棵树苗在阳逻产业园办公楼前安置了新家，几百株菜苗扎根沃土，为这里增添了勃勃生机和绿色的希望，每个人脸上都洋溢着灿烂的笑容，尽享辛勤劳作和播种绿色的那份欣喜。

此次阳逻之行，阳逻事业部经理周波还带领大家实

地参观了新装修的办公大楼、仓库堆场、在建2号泊位重件码头等，让大家对产业园的工作生活环境、运营情况及作业流程有了更为直观清晰的认识。江堤沿岸，绿草茵茵，远处江水滔滔，望着伫立江心的200余根钢管桩，公司党总支书记刘高给大家详尽介绍了码头在建情况及阳逻产业园未来规划，顿时让人心潮澎湃，对产业园美好明天充满期待和向往。

通过此次活动，展现了二航物流人植绿护绿的环保意识，发扬了奉献、互助、友爱、进步的志愿者精神，同时也增进了大家对阳逻产业园的了解，引导更多的力量来关注阳逻产业园发展，投身到阳逻产业园的建设之中去，为公司健康可持续发展注入生机和活力。（卢娟）





## 营造大格局 开拓新市场 创造新业绩

### ——经营部 2014 年工作巡礼

曾小伟

经营部作为物流公司的核心经营部门，主要负责物流公司的集约经营、客户管理、资源开发、投标议标、经营分析等事务。2014年，经营部紧贴公司确立的“大营销格局”理念，以服务于各业务部门、提高整体经营水平为己任，积极发挥经营部的牵头和协调职能，协同各业务部门以及各驻外机构形成合力，积极进取、开拓创新，在经营上保障公司整体效益最大化，有力地促进了物流公司整体业绩增长。

#### 一、发挥集约经营职能，在重点项目经营上集中优势力量，攻坚克难

2014年公司确立了“总分模式”的经营架构体系，快速推进总部与驻外机构协同共进、经营部与业务部门分工协作的大营销格局，经营部紧贴这一理念，服务于业务部门，提高整体经营水平，在经营上保障整体效益最大化，充分发挥集约经营的职能。

在众多局内外重点项目的经营中，经营部紧跟项目信息，第一时间掌握项目动态，及时反馈，深入分析项目特点，协同各业务部门实地了解相关资源并制定可

行的经营方案，部门之间步调一致，公司领导大力参与，取得了较好的成果。

在华南区域，福州地铁、深茂铁路等项目经营上，经营部与华南事业部协调一致、兵分两路，华南事业部派专人现场了解项目准备进度、项目物资招标方式及所需要的物资厂家要求，经营部广泛联系各生产厂家，争取厂家授权，一起展开与上游供方的价格谈判，将投标工作的准备工作提前，做到统筹安排，统一调度。在东北区域局外重点项目鹤大高速的经营中，由公司领导苏中涛分管，带领经营部、砼材部、东北办事处在项目跟踪、客户谈判、上游钢厂水泥厂供应商开发中踏实前行，一举中标水泥 23 万吨。在华东区域沪通长江大桥的经营中，在公司领导王亚东分管，带领经营部、砼材部、钢材一部多次实地考察了周边的陆运、水运条件，走访了钢筋、水泥两大主材的生产厂家和供应商，在参加钢筋投标的 23 家供应商中脱颖而出，成功中标钢筋 3.9 万吨，并在后期的供应中获得了沪通项目颁发的 2014 年度“优秀供应商”称号。在西南片区昆高高速、蒙文砚高速的经营中，在公司领导王亚东的带领下，经营部与



砣材部、西南事业部开拓进取，取得了较大的经营成果，中标钢筋 13 万吨，水泥 22 万吨。

## 二、水泥板块增效益，积极拓展；钢材板块保规模，力争稳定

综合比较各业务板块特点，水泥板块有资金占用量小而毛利高的特点，2014 年经营部将水泥板块的经营工作作为重点，联合砣材部、华南事业部等参与水泥业务的部门，积极拓展内外部市场，在项目跟踪、人力分配、经营品种的取舍、经营协调等各方面均侧重于水泥板块，使公司效益最大化。2014 年水泥板块增长迅速，销售额为 3.79 亿元，同比增长 237%；实现利润 2353 万元，约占公司总利润的 40%。

钢材板块是公司规模的支撑，在经营上力保稳中有升，兼顾现金流平衡，在局内市场积极推行集采，确保覆盖率，让利于项目部；在局外市场稳健拓展，创造效益。2014 年钢材板块销售额为 18.25 亿元，约占公司总销售额的 70%。

在以上效益最大和规模最大的两个板块上，经营部投入了更多的人力和时间，既有不同的侧重点，同时确保增长和稳定。

## 三、将投标工作集中，完善投标活动，推动专业化投标

2014 年经营部承办了公司所有的投标，将分散

的投标活动集中进行，对内便于统一管理，对外便于形成合力，提高了投标的效率，保证了投标文件的一致性。

在集中进行投标时，部门通过以下个方面的措施对投标活动进行了完善：第一，加强内业管理，安排专人编制投标台账，记录每一次投标活动，并加以统计分析，对所有的投标保证金及其回款期限重点关注，确保按期回收；第二，加强投标培训，在投标的工作程序、时间节点、重点环节等方面对员工进行统一要求，提高投标效率；第三，加强投标评审，严控投标风险，资源组织方案和投标价格须报分管领导和公司领导审批；第四，加强投标总结工作，提高业务水平。投标过后须对投标结果、竞争对手、资源与价格等作书面总结，总结报告与投标文件一起存档。第五，对投标文件中共有的相关资料，如公司资质、公司简介、公司业绩等及时更新，统一使用，保持投标的一致性。

2014 年经营部全年投标 203 个包件，工作日平均每周 4.6 个包件，获得了 26.9% 的较高中标率。具体情况如下：

按市场范围统计，局内中标率 50%；局外集团内中标率 22.5%；集团外中标率 13.6%；按业务板块统计，水泥板块中标率 16%；钢筋板块 24.5%；型材板块中标率 16.7%；专材板块中标率 20%。

在集中投标的过程中，部门对出现的问题通过归

纳、总结，就重大风险防范和重要决策制定了相应的管理流程，在内页管理、投标评审、投标、开标、投标总结、存档等每个环节都制定了相应的工作标准，强化了管理，保障了投标工作的质量。

#### 四、积极推进上游资源的开发与维护

2014年经营部以有影响力的重点项目为依托，联合各业务部门大力推进上游厂商资源的开发，形成了各片区上游资源数据库。2014年公司新增钢材供应商145家，型钢供应商15家，水泥厂家30家，钢绞线厂家5家。

每一个新的项目上马，每到一个新的片区，都安排专人进行市场调查，实地考察市场特点，发掘有优势、有合作意愿的核心供方资源，掌握其特点，分析清楚其竞争优势体现在何方，适合对接哪一种类型的项目或者市场状况。即便第一次没有达成合作也定期沟通，用心维护，以期在合适的时机能为我所用。2014年鹤大高速水泥的经营中，在公司领导苏中涛的带领下，前期积极与在东北区域有很大优势的水泥厂家吉林亚泰一起实地考察项目，分析市场特点，最终成功中标水泥23万吨。

在项目运营过程中，经营部也持续关注供应方的供应情况，深度了解其供应的方式方法，并了解其经营诉求，择机在其有优势的领域展开经营合作，深化双方合作关系。

#### 五、强化项目信息跟踪工作、完善经营分析工作

经营工作中项目信息获取的快与慢对经营成败影响巨大，部门一方面安排专人负责信息搜集工作，对主要客户、主要目标市场的项目信息动态第一时间反馈；另一方面，通过与客户、合作伙伴的主动沟通了解相关信息。

经营部各片区的负责人每天必须完成物资招议标信息搜集工作，并及时相互沟通和交流。信息搜集的渠道有：局采购中心集采项目信息；局投资部投资项目信息；公司其它部门人员提供的项目信息；已供应项目的相关人员透露的其它项目信息；中交集团、中建、中铁、中铁建等集采平台公布的项目信息；部门已经公布的各省交通厅、铁路局公布的项目信息等。其次，各负责人还

要负责收集和跟踪大型工程项目的开工建设信息、施工进度信息，达到早跟踪、早介入，提前摸清资源，做好方案，打有准备之战。再次，对项目信息进行综合评估，分类管理，确定项目跟踪责任人，重点项目报公司总经理审批，确定项目分管领导。如沪通大桥、昆嵩高速等重点项目，保证信息领先、提前介入、分管领导带队经营都是成功中标的关键因素之一。

2014年部门根据需要建立了关于销售、投标、合同、利润等方面的台账和报表，用以对各部门、各业务板块作简要的经营分析，并每月编制《经营简报》简要说明经营情况和问题，以供参考。

#### 六、优化部门分工，深化“导师带徒”，加强员工培养

经营部在业务分工上，将全国分为华中、华东、华南、华北、西南、西北、东北等7大片区，每个片区指定专人负责，在经营上权责分明，无遗漏无交叉。各片区负责人对内与各业务部门和驻外机构的对接提高了效率，对外有利于集中精力对一个片区进行深耕，逐步掌握该片区的厂商资源与客户资源。部门员工通过历练，在华中、华南、西南、华东、东北等经营相对成熟片区，已初步了解各板块的特点，能较熟练的对接上下游客户。

同时，经营部在工作中持续深化“导师带徒”活动，加强对新员工的“传、帮、带”，带领员工进仓库看产品增加感性认知，到项目部看施工现场了解项目知识，到交易市看交易场体验市场氛围，到生产厂家洽谈掌握商务谈判，多创造机会让新老员工相互交流、共同进步，加强对员工的培养，让员工快速进步。

经营工作作为物流公司业务开展的前期工作，其重要性不言而喻。经营部作为核心部门，将在“五商中交”战略引领下，充分利用和整合上下游资源，发现和捕捉商机，通过自身的努力来夯实公司业绩大幅增长的基础，为公司的整体业绩增长做出贡献。



# 物流公司现金流管理效率提升措施

颜响林

随着钢筋集采和营销规模的不断增长，物流公司的营业收入较以往有大幅增长，现金流也随之日益紧张，一段时间内持续出现现金流不平衡的状况。一旦资金链出现裂痕，导致断裂，将对公司产生灾难性影响。面对现金流平衡问题，公司积极应对，采取了一系列措施，一是加大了回款考核的力度，二是组织了专项劳动竞赛。虽有收效，但现金流不平衡的状况一直得不到根本改善。

公司上下已经把现金流平衡的问题放到了各项管理工作的首位。围绕着公司提出的“单体合同现金流和月度资金收支的平衡”，我们加强公司资金的统一调度和管理，建立健全资金管理制度，强化对外支付的控制和预算执行管理力度，严格规范资金支付流程，提高资金使用及收支业务的周转效率，控制资金风险，以保证公司现金流平衡。现针对物流公司现金流管理工作的实际情况，通过从物流公司内部管控的角度，对公司现金流轨迹进行重新梳理，做出如下分析并提出改进措施：

## 一、公司现金流管理方面存在的问题

1. 公司部分债权债务确认较随意，结算工作缺乏统一有效的执行管控，有些结算办理不够及时，导致公司自身内部的统计数据不一，影响资金回收效率。

2. 局内项目在款项支付方面不诚信履约，导致公司应收账款高居不下。在资金链一旦脱节的情况下，公司只能启动内部仲裁机制，以暂时缓解资金困局。但这是一把双刃剑，极易形成懒于付款、坐等仲裁的局面，同时对正常履约的内部单位造成了付款不公平，对公司内部营销额和考核评比也有一定影响，对公司自身也是一种很大伤害。

3. 在资金流量一定的前提下，资金管理的计划性、时效性也受到项目回款及其他因素的影响。下游需方不按合同支付，那么与上游供方签订的支付条款就无法按合同安排支付，造成若下游按合同正常支付则会导致现金流无法平衡，若不按合同安排计划支付，又会产生法律诉讼风险。物资的购销和资金的收支很矛盾，有待进一步完善。

## 二、为确保“现金流平衡”所采取的措施

### 1. 加强合同结算管理

合同是资金收支的依据，要认真按合同对客户和供应商进行结算工作。业务部门对上下游的结算，要严格按照合同约定时间办理结算，在审核票据进出账时要对结算及时性进行统计，不得随意无故拖延对债权债务的确认，有特殊情况需向部门分管领导报告，经同意后方可延迟办理。

#### (1) 加强合同招议标的管理

在源头上做好前期资金规划，充分考虑资金回收风险，按业务品种逐步整理出合同标准范本，结合二航局的招投标资信管理办法，用好保证金及履约条款。对一些合同主要要素，特别是结算支付条款形成一般性规范，做到同类合同相同规定，特殊合同特殊审批签订，并针对不同的信用等级客户采取不同的信用条件签订合同。对于大型的优质客户给予宽松的信用政策，对于一般的客户给予常规的信用条件，对于资金较差的客户要做好资金收紧工作，严格信用条件，逐步引导大家到“守合同重信用”上来，建立好合同规则，诚信履约。

#### (2) 加强各业务合同的结算管理

按时确认债权债务，合同账务结算中心在原有的“合同管理、账务审核、请款支付、账务申报”等流程的基础上，更要关注合同本身的执行情况，对债权债务的期限、延期费用的核算、资金成本的统计、收支方式的管控上，形成一整套规范的流程，点对点，责任到各合同负责人。要求各合同责任人做到在系统上及时、实时录入合同结算情况，合同结算中心进行各明细业务合同汇总统计，实时统计各业务部门合同结算情况及所形成的债权、债务金额，并区分各合同延期时间，统计相应延期资金成本，以便实时按部门、供应商、客户查询各合同结算和债权、债务情况，建立结算台账和资金收支记录，以便及时催收债权和安排资金支付计划，为公司的现金流平衡提供更细化、更真实、更完善的基础数据信息。

### 2. 加强财务管理，特别是资金管控的力度

#### (1) 加强资金的预测支付管理

从支付源头进行管控，认真做好资金计划和资金预测工作，严格审批每月资金计划，加大监督资金计划执行力度。每月编制资金计划时，除新签材料供应合同、局内项目全力保障资金以外，财务部需根据业务部门上月回款情况以及本月预计收款情况进行支付金额的测算和调整，以确保付款比率不超过收款比率。讲究付款策略，提前沟通，适当延迟支付时间；严格控制现金支付，原则上不采用现款支付方式，并加强对承兑汇票的管理，合理安排承兑汇票的办理节奏，防止大起大落，将还款压力分散，尽量规避还款风险。

(2) 合理使用“局仲裁清欠”政策，加强局内债权清收力度

随着集中采购规模的扩大，物流公司资金账户余额长期赤字，很大原因是由于局内项目在付款方面不诚信履约而导致的。公司在申请局仲裁之前一定要做到有理、有节、有据。这就要求我们必须加强对全公司的应收债权的清收工作，变被动为主动，强化部门债权、债务的清收和统计功能，及时根据合同结算和债权的确认情况，制定月度债权清收计划，每月复核各业务部门回款情况，分重点、分公司、分项目，层层细化，随时掌控到期债权和延期资金成本，加强与各债务人的往来核对及催收工作，同时也不放弃对恶意拖欠的仲裁措施。在仲裁之前，做好三步走的催款措施，第一步：在第一笔应收款到期之前，我们及时通知客户货款即将到期并做好对账工作；第二步：如若客户不及时回款，将第一时间向客户发催款函告知请及时回款以及后期影响；第三步：若客户继续拖延，将按合同计算违约费用并发函说明，同时与客户上级单位及公司领导沟通，是否采取缓供或停供措施，若继续拖欠，我们将不得不采取内部仲裁程序或是法律诉讼程序。

(3) 控制资金投向，充分利用信用政策，拉长资金链

提高资金使用效率，让现金投放趋于合理。对新业务的投资，一定要做好事前的调研论证。对于不能按合同约定正常回款的项目，公司要收紧资金，不垫付，不盲目追求合同额和毛利，对于正常履行合同支付条款的项目，尽最大努力保障供应。业务部门与财务部需紧密配合，对出现资金困难的项目，快速反应，及时告知公司领导及财务部，尽早主动与对方协商调整资金回收方式，同时与下游供应商进行沟通。充分运用各种金融

工具，在后续的新签合同中，款项支付条款尽量按项目实际情况合理选择调整方式，组合使用保理、信用证、1+N、商票、6-12个月承兑等金融产品，在不出现合同亏损的情况下，用成本换时间，拉长资金链，有效分散资金风险，让更多的供应合作伙伴能接受、使用新的支付方式，尽量确保收、付资金链闭合，为保障公司现金流平衡创造先决条件。

3. 从物流公司内部管理需要出发，积极做好物资平台和财务系统的对接工作，优化各部门管控表格，积极利用信息化手段，做到取数逐步统一，对外报送数据一致。在合同评审时，对关键的结算和支付信息进行提取和分析，在具体执行时，需对数据定期进行复核，超过时效或标准就预警提醒。在物资工作平台中，适当开发增加现金流一体化管控模块。

4. 调整公司绩效考核体系。财务部门会同企划部出具具体办法，并和业务部门协商制定回款预控目标，以部门现金流平衡为基础，将回款责任指标分解到每个合同责任人，与月度、季度考核挂钩。每月部门上报资金预测表时，对于实际回款金额低于按合同到期应收金额的（局外项目90%、局内项目80%，各占评分标准的50%）除相应按比率调减本期计划支付金额外，还将扣除业务部门季度考核评分。同时可根据公司现金流整体情况，适时开展专项清收活动，予以专项奖励。

5. 充分发挥各业务部门的长处，定期在公司内进行经验交流，把做得好的经营部、海外部、砼材部的经验加以推广，做好“传、帮、带”工作，让新员工能尽快熟悉供、销流程，熟悉不同材料的供、销技巧，熟悉各分管项目及相应供应商的具体情况，熟悉公司为保障现金流平衡有哪些措施，明白现金流平衡对公司发展的重要性，明白完成销售任务固然重要，但确保回款是硬道理，是每个业务员肩负的责任。部门要确保项目分管责任人的变更也不会使催收形成都不管的盲区，使新员工能尽快进入工作角色，快速适应新环境、熟悉业务。

现金流平衡工作任重而道远。业务部门要与财务部默契配合，积极主动完善各个环节的工作，严格执行公司为保障现金流平衡所采取的各项有效措施，严控预付款的支出，加大回款力度，让物流公司现金流平衡工作稳步落地，以把握商贸企业的资金命脉，为公司的腾飞奠定坚实的基础。

# 商文化论坛

## BUSINESS CULTURE FORUM



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

## 节能降耗小改动 精细管理进一步

陈威

节能降耗的理念不仅仅只存在于生产型企业，在我们的日常工作中，也存在着许多可以减少资源浪费的工作环节。而且，如果使用合理的手段进行工作流程优化，不仅可以实现节能降耗，还能够进一步提高管理精细化程度，达到“点点滴滴降成本，分分秒秒增效益”的效果。

在公司资源部账务统计中心的工作内容中，账务处理流程的最后一个环节是“资料备案”，即将所有报送到局财务共享中心的资料进行存档备查，需要将包括对账单据、核算单据、发票资料等各类纸质文件进行复印，耗用大量的纸张及打印机资源。据不完全统计，截止2015年4月底，资源部在“资料备案”环节中耗用的纸张已超过10000张，按公司产值任务完成比例可以估算，2015年资源部在“资料备案”环节中耗用的纸张将超过50000张。据了解，某些业务部门也会将部分报送资料（对账单据、发票等）进行部门内部备案，即2015

年在报账资料的备案方面花费的纸张可能超过70000张。

对公司目前的打印成本进行测算，综合考虑纸张费用、灌粉费用、电费、打印机维护和成本等，平均每复印一页纸所需花费约为0.2元，即“资料备案”环节每年直接消耗的成本约5000元。此外，每次进行复印操作需要花费的时间成本也较高，为了便于查询，还需要为备案资料编制纸质的文件索引，也占用了大量工作时间。而且为了存放这些纸质文件，还需为其支出文件夹、文件盒、文件柜等办公用品的采购成本，同时也降低了办公空间的利用率。

根据公司实际工作情况，结合公司信息化办公平台，可以将该工作环节进行优化，从纸质备案方式升级为信息化备案方式。只需要在信息化办公平台中开发相应的报账资料备案功能，账务管理员在进行资料备案工作时，将原有的“复印 >> 归档”备案方式改为“扫描 >> 上传”备案方式即可。信

息化备案方式所需的成本，仅为服务器硬盘空间，即使以最大分辨率扫描 25000 张图片文件，所需硬盘空间也不超过 200G，以目前服务器硬盘价格计算也不超过 200 元。并且考虑到扫描所需的时间相比复印所需的时间不相上下，可以采用“拍照 >> 上传”的备案方式取代“扫描 >> 上传”的备案方式，进一步提高工作效率（目前手机摄像头像素都超过 500 万甚至 1000 万，完全能够满足资料备案的需求），再结合信息化办公平台的批量上传功能，能够极大地减少资料备案工作所花费的时间。

实现信息化备案方式以后，不仅能够实

现节能降耗、减少成本、提高工作效率、避免大量纸质文件的存放和保管的问题，同时还能够实现备案资料多部门共享，避免重复备案，更能够实现备案资料快捷精准、方式多样的远程查询功能，使得备案资料的管理工作进一步精细化。后续还能够考虑对项目部和供应商开放查询权限，让其能够随时查询历史报账资料，甚至还能够结合公司信息平台其他功能模块，实现报账进度、办款进度、合同评审进度的实时查询功能，为项目部和供应商提供更多的精细化服务以及增值服务。

## 以点带面的经营模式 是企业发展的必备条件和必经途径

曾昊

随着“五商中交”这一先进理念的提出，整个中交集团将迎来一个质的飞跃。首先，这是对集团下属各分子公司和各经营模块的专业化、整合度以及协同性等方面提出的更高要求；其次，也是为企业在当前大环境并不乐观、市场竞争愈发激烈和自身能力尚未完备的情况下制定的更具体更高远的目标；而核心则是能否达到要求和目标的决定因素——由“工”转“商”的企业文化理念的建立和培养。

中交集团在施工领域的业绩和技术已无需赘言，作为企业始终是围绕来“商”来运作，而中交集团的企业性质导致了其“商”的文化气氛相对欠缺，这给企业的发展造成了难以突破的瓶颈。集团已经意识到并已在不断的完善，中交二航局物流发展有限公司作为集团的三级子公司、二航局下属专业的经营性公司，更应将商文化根植于

心，更需比集团下属其他公司做得更好。

物流公司现已建立区域性经营窗口，以期达到几大区域点与总部协同发展，最终覆盖面扩大到全国范围，此经营理念已构思成熟，并且也正在逐步实施。我想将此理念加以延伸，谈谈自己对经营方面的想法和建议。

经营二字分开理解：经，织也。纵丝为经，衡丝为纬，凡织，经静而纬动。经既是名词，也是动词。做名词，表示经线，喻指不变的东西；做动词，经就是织，最原始的意义就是表示通过“经”的“静”与“纬”的“动”，实现“织”的“成”；其含义逐步演化为——治理。营，市居也，谓围绕而居。营，既表示一种过程，也表示一种状态。通过不断“围绕而居”的发展过程，实现“围绕而居”的安定状态。经营的实质就是通过一系列从无到有、从小到大的“治理”行为，

达到发展和安定的结果。所以，经营的本质在创造，这就是经营的核心本质所在。联系到物流公司目前的体系可以理解为：公司的管理制度即“经”，公司的员工即“纬”，公司的经营需要员工在管理制度下最大的发挥主观能动性，这样方能为公司的发展充满活力，使公司的运作顺畅自如，使公司的前景充满希望。

物流公司目前就像是一列火车，依靠高层和中层领导这个车头在奋力前行。而实际上每位员工也都可以由被拖着走的车厢变成产生动力的引擎，如是公司就不是火车而是火箭。现在公司大多数业务人员在经营上用心不足，因为每天所做的基本都是各种流程的办理，也就是是在执行业务而非开拓业务。为提高管理水平、完善管理环节、控制经营风险，公司的流程自业务发起到支付完成的确有很多流程和规范，这会消耗很多

工作时间，但是真正的提升是需要8小时外锻炼出来的。只要用心去钻研，愿意牺牲业余时间来工作，完全可以找到经营的突破口。公司的基础业务人员是跟项目现场对接最密切的，在执行一个项目的供应服务工作时如果能维护好与客户之间的关系，就能够通过这个点进行辐射，由点到面的扩张。做到这点需要有敏锐的目光以发觉商机；需要有灵活的头脑分析问题；需要有伶俐的口才与人沟通。而这一切技能都要平时用心积累、用心请教、用心学习、用心发现。公司今后如能在员工的思想和精神方面多加以培养和引导，把每位员工的潜力挖掘出来，使每位员工具备主动发现身边商机的能力，让每位员工都成为公司的赢利点，变成充满动力的引擎，推动这部火箭飞速前进。

## 2014年第四季度明星员工



李诗琪 经营部

人生至善，就是对生活乐观，对工作愉快，对事业兴奋。



孙振波 华南事业部

尽心做好每一项工作，为公司创造价值，让自己提升能力。



王晓东 建材租赁部

别人可以陪你走，却无法替你走。

## 漫谈中国速度和非洲态度

张荣方

曾经有一个小段子，一个欧洲人去肯尼亚海边度假，租了一位渔夫的船出海钓鱼，在船上无聊之时和渔夫聊天。

“没来之前很多来过非洲旅游的朋友都对我说非洲人很懒，现在来了看到的景象也确实是这样，大白天的，许多年轻人就躺在树底下聊天睡觉，也不去工作。而有些去工作的也不努力，比较懒散，真是不可思议！”

而中国近些年经济的飞速发展、高铁在短短几年内四通八达、高速公路遍布中国每个省市、一座座高楼大厦如雨后春笋拔地而起，一带一路战略的提出及有条不紊的进行，亚投行的建立赚足全世界的眼球……

全世界都不禁感叹中国速度来了！

其实中国援助非洲由来已久，大大小小的项目从各种基础设施，医院，大学，港口，机场等面面俱到，



在建的标轨铁路

“为什么要去努力地工作呢？”

“努力工作赚钱啊！”

“赚那么多钱干什么呢？”

“买大房子，娶老婆，还可以出去旅游啊，比如现在我来你们国家在海边沙滩晒太阳，钓钓鱼！”

“那我目前在干嘛呢？”

“跟我一起钓鱼啊！”

“那我为什么还要那么累再去钓鱼呢？”

这可能就是大家常说的非洲态度。

尤其是近些年来，当中国速度遇上非洲态度，肯定会有许多故事发生。60年代有坦赞铁路，现有蒙内铁路。或许是由于中国速度闻名于世，或许是特殊的政治原因（总统大选正好在三年工期，蒙内铁路项目通车之后），我们的铁路工期由之前的五年缩减到三年。其实这样的480公里的标轨铁路在国内而言，三年已然足够，但当中国速度与非洲态度相遇，三年确实很紧张！

这里所说的非洲态度当属肯尼亚态度。刚来的时候发现，肯尼亚人甚是和谐。开车不抢，停车让行人过马路，不觉为其点赞。但是当我出去办事的时候才发现，



原来是肯尼亚人不争不抢不急的性格，结果就是工作效率低下。一份油罐图纸分横切面，纵切面，俯瞰图一天完全可以搞定，最后却是一天给一个，硬是拖一个星期。当然也是各种理由“*I forgot*”“*too much traffic*（有一毛钱关系？）”“*I lost the notes*”，各种让人崩溃的理由。最后看你不高兴了还是笑着跟你说：“*Don't worry, Mr. Zhang, everything gonna be OK. You see, we've made it!*”或者“*God will help us!*”，非洲态度让你发狂！尤其是当说到时间的时候，一定不要相信他们的五分钟，因为那短短的五分钟可能是半个小时。

其实这只是肯尼亚人对生活的态度，不急不躁，享受生活！可能是因为我们太快，所以受不了他们的慢，但他们对我们的快也是有感受的！

二月份总统要去现场检查，项目是2014年10月份才正式开工，总统突然想要看看试验段，问我们能不能搞出来，可想而知最后硬是把试验段赶出来了。总统看过制梁制枕的流水线再到试验段一看，着实很震惊，

估计最大的还是开心！

对于肯尼亚人来说，工作最主要的是开心！如果你让他不顺心了，他也不会让你省心！有一次一个同事坐车，嫌司机开车差，就说司机，几句之后司机不愿意了，停路边下车说了一句“*You're fired!*”（爷们儿我不干了！）多神气！有时候如果不能满足他们的一些福利要求，索性就集体罢工了，像这种态度的员工还是要去适应的。

回头想想，其实中国速度展现可能在于中国人对于工作的那种责任感及使命感。修这条铁路代表的并不仅仅是二航局或者中交集团，更多的是代表中国的铁路技术，中国的人文素质和中国责任。而此项目劳工90%都属于当地员工，中方员工主要进行管理工作，所以对于提升国外管理水平，积累国外项目管理经验是一个很好的平台。

其实，当中国速度遇上非洲态度，惊喜不断！而在这些惊喜里面，会有许多值得学习和积累的东西等待我们去发掘！

# 肯尼亚见闻

张荣方



说起非洲可能大家首先想到的是穷，其次想到的还是穷！其实非洲也有比较有钱的地儿，摩洛哥就属于非洲，阿尔及利亚、埃及、南非等都是非洲比较发达的地方。大家通常说的非洲属于撒南非洲（撒哈拉以南），这里有一个更形象的名字“Black Africa”黑色非洲，因为与人种有关。黑色非洲绝对是一个神奇的地方，让你时时刻刻都能有惊喜！

你能想象有一种树直径最大可以达到十米吗？树杆这么大，但是枝丫却特别小，看起来非常滑稽，这种树有一个形象的名字——面包树或者猴面包树！

非洲虽然很穷，但是也是有很多高雅的地方，感觉置身非洲之外！

肯尼亚有一个游牧民族，曾经男性的成人礼是要独自一人去草原待七天，要么被狮子吃掉要么杀掉狮子，回来成为真真的男人。这就是当年的英国殖民者称之为“高贵的野蛮人”的马赛人！

黑色非洲最有名的估计就是野生动物，肯尼亚的马赛马拉草原和坦桑尼亚的塞伦盖蒂大草原每年百万角马加上几十万斑马几十万羚羊迁徙吸引了全世界的游客。还有那坐落在非洲第一高峰乞力马

扎罗山脚下的安博塞利公园的象群。当然非洲也有很多美食，尤其是水果，品种多，美味，便宜，一年四季不断货！（张荣方）





# 周转材料信息

联系人:刘文建 电话:1877 199 7980

截止日期:20150325

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
1	物流公司	贝雷片	321型	片	10340
2	物流公司	支撑架	450	片	1000
3	物流公司	支撑架	900	片	3500
4	物流公司	贝雷销		支	6000
5	物流公司	螺旋焊管	630*8	吨	1350
6	物流公司	螺旋焊管	426*6	吨	50
7	物流公司	H型钢	H588*300	吨	1078
8	物流公司	型钢	工 40	吨	948
9	物流公司	型钢	工 56	吨	3400
10	物流公司	型钢	工 25	吨	20
11	物流公司	型钢	工 16	吨	46
12	物流公司	槽钢	[ 25*6	吨	7
13	物流公司	碗扣脚手架		米	16973
14	物流公司	脚手架管	48*3.5*6m	吨	700
15	物流公司	脚手架管	48*3.5*4m	吨	67
16	物流公司	脚手架管	48*3.5*2.75m	吨	45
17	物流公司	脚手架管	48*3.5*1m	吨	67
18	物流公司	钢支撑	800*16*6000	吨	800
19	物流公司	连接杆	800*16*1.5	吨	200
20	物流公司	钢支撑	609*16*6000	吨	700
21	物流公司	钢支撑	609*16*5000	吨	260
22	物流公司	钢支撑	609*16*4000	吨	1474
23	物流公司	钢支撑	609*16*3000	吨	946
24	物流公司	钢支撑	609*16*2000	吨	90
25	物流公司	钢支撑	609*16*1000	吨	47
26	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	68
27	物流公司	钢支撑	609*16*450	吨	1
28	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	122
29	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	266
30	物流公司	连接杆	609*16*1.45	吨	200
31	一公司	贝雷片	2*1.5	片	25
32	一公司	支撑架	450mm	片	520

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
33	一公司	工字钢	工 32a	吨	10
34	一公司	工字钢	工 36a	吨	75
35	五分公司	挂篮		台	12
36	五分公司	爬模系统		套	2
37	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45
38	特种公司	吊杆	各种规格	根	13
39	特种公司	钢套		个	7
40	特种公司	卸扣	各种规格	个	128
41	特种公司	钢丝绳	φ 19.5	米	4000
42	特种公司	高压油管		米	2100
43	特种公司	电缆线	150 平方	米	700
44	特种公司	托索小车		个	459
45	特种公司	钢模板	600*200	块	159
46	特种公司	钢模板	600*300	块	276
47	特种公司	钢模板	1500*300	块	563
48	特种公司	钢模板	1500*900	块	40
49	特种公司	钢模板	1100*940 1000*940 1000*800	块	1460
50	特种公司	滑车	3.2-85T	个	195
51	特种公司	手拉葫芦	0.5T-20T	个	133
52	特种公司	方撑脚	各种规格	件	62
53	特种公司	圆撑脚	各种规格	件	20
54	特种公司	变径接头	各种规格	个	285
55	特种公司	螺母	M130*14 M180*12 M180*8	个	32
56	特种公司	吊钩	M200*10 M130*6 M180*8 M180*12	个	26
57	特种公司	工具锚	各种规格	个	65
58	特种公司	工作锚	各种规格	个	57
59	特种公司	垫块	各种规格	个	56



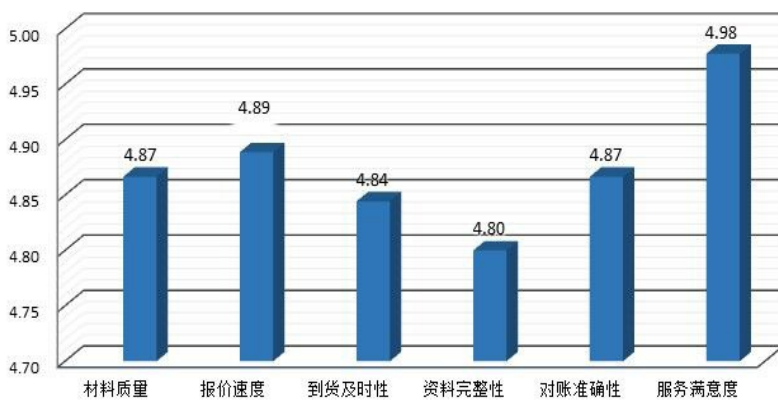
# 物流公司 2014 年 第四季度客户满意度调查情况分析

物流公司 2014 年第四季度满意度调查时间为 10 月 1 日至 12 月 30 日。

针对四季度物流公司供应的所有项目，共发出 93 份问卷调查，未收回 48 份，其中，有 4 个项目因项目未要货，2 个项目因四季度期间未对账而未填写，1 个项目部因出差在外不能反馈，其他未回均为催收未果。

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

2014年第四季度客户满意度调查各项内容平均分



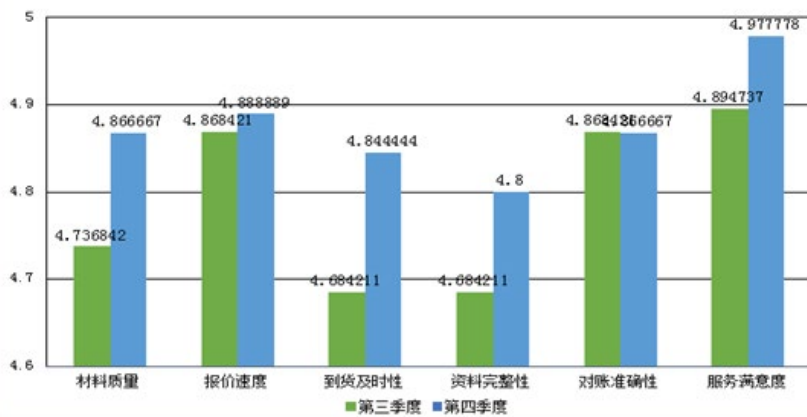
备注：

- 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，项目部对公司整体服务满意度满意度较高。其他各项满意度都在满意以上，但是资料完整性和到货及时性相比略低，需要引起注意。

2014 年第三季度与第四季度满意度评分对比如下：

2014年第三季度与第四季度满意度评分对比



由上图对比可以看出，各项目部对我公司整体满意度评分第四季度较第三季度各项均有所提高。

# 客户建议

1、送货及时，服务到位，质量能保证，希望坚持下去。 2、希望贵单位保持，继续把各项工作做好。	一公司无锡江阴中夏港 5 码头
1、希望贵公司能加强对产品质量的把控，提供质优价廉的产品。 2、后期提供单据或对账单的时间有点长，影响结算，希望能缩短时间。	二公司天府新区货运通道
很好，非常满意。	二公司蕲春基建
加强对产品质量的控制。	中交二航局武汉沌口长江大桥项目
很满意。	五公司武深高速嘉通段 4 标
1、建议贵公司业务人员随时主动与我部下属各分部物资人员取得联系，了解施工进度及物资需用情况，确保供货的及时性。 2、建议贵公司减少中间环节，直接与各大钢材生产厂家建立关系，采取货物从厂家直发，以确保产品质量和供货进度。	昆明公司龙瑞高速
钢筋质保书，偶尔漏批号与供应钢材不能匹配，望加强。	局外武深高速嘉通段 2 标
产品质保单的及时性、准确性需提高。	中交路桥鹤大高速 6 标
1、贵公司供货及时，产品质量良好，与我项目部物资部合作愉快，望继续保持。 2、在与项目部物资部信息沟通方面有待加强。	中交一航局鹤大高速 8 标
很满意。	五公司武深高速嘉通段 4 标
建议贵公司业务人员随时主动与我部下属各分部物资人员取得联系，了解施工进度及物资需用情况，确保供货的及时性；建议贵公司减少中间环节，直接与各大钢材生产厂家建立关系，采取货物从厂家直发，以确保产品质量和供货进度。	成贵铁路
1、对贵公司的各项工作都非常满意。 2、供货速度比我们直接在钢材市场上采购稍微慢了点。	湖北鄂南起重运输机械有限公司
非常满意。	武汉联合钢铁加工有限公司
1、办事扎实，工作认真，积极采纳客户的合理建议，建议保持。 2、希望多给些工程信息给客户，其他都很好。	武汉华安峰源钢模制有限公司

由上述客户反馈情况可以发现以下几个主要问题：

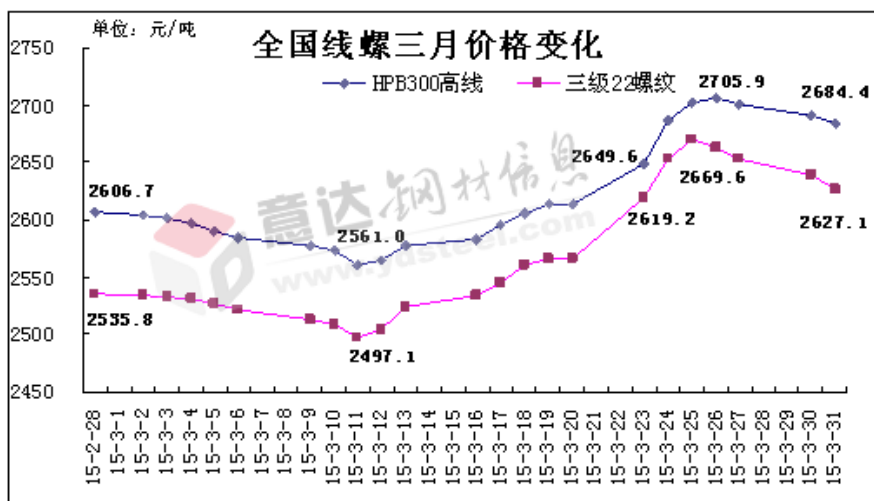
1. 质保书及时性未能满足部分项目部的要求；
2. 各部门业务人员与项目部主动沟通不足，有待提高；
3. 供应材料的质量监控和保供风险预控需要进一步提升；
4. 供货及时性，货源及采购渠道有待增加及多样化；

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

# 2015 年第二季度 钢材市场行情预测



三月阳光明媚,春暖花开。沉寂许久的国内钢市也终于在三月中旬迎来了一波短暂的春季行情。截止 3 月 30 日,据意达钢材信息网统计显示,国内主要市场  $\Phi 18-25\text{mmHRB400}$  螺纹钢平均价格为 2664.5 元/吨,较上月同期上涨 117.7 元/吨,环比上涨 4.62%; 5.5mm 热卷平均价格为 2626.9 元/吨,较上月同期下跌 18.8 元/吨,环比下跌 0.71%。三月份国内钢市先涨后跌。



主导市场一月行情变化:

22mm 三级抗震螺纹	武汉	广州	上海	杭州	北京	天津	成都	重庆
2 月 28 日	2670	2600	2490	2490	2270	2260	2700	2700
3 月 6 日	2660	2620	2480	2460	2200	2220	2700	2680
3 月 13 日	2630	2620	2460	2450	2320	2310	2680	2680
3 月 20 日	2680	2670	2500	2510	2340	2350	2700	2720
3 月 31 日	2750	2830	2570	2580	2430	2440	2740	2770
<b>涨跌幅度</b>	<b>+80</b>	<b>+230</b>	<b>+60</b>	<b>+90</b>	<b>+160</b>	<b>+180</b>	<b>+40</b>	<b>+70</b>



3月国内建材市场在小幅盘整后，终于出现了近半年来的首次拉涨，其中，北京、天津、广州等地涨幅较大，广州涨幅甚至达230元/吨。主要是元宵节后工地逐渐开工，对建材需求陆续释放。借环保“春风”，河北钢企建材生产线面临限产的问题，商家拉涨情绪浓厚。

进入4月后，草长莺飞，气温继续回升，汽车、家电等行业需求加大，一系列基础设施建设和民生工程实施加快，钢材需求改善将是大概率事件。

从宏观面来看，“两会”闭幕以后，国家发改委即派出多个调研组，对各地经济进行调研，同时听取地方对下步政策的建议。发改委人马的多路调研，可能意味着相关预调微调的措施将尽快出台。

30日，央行、财政部、国税总局等部门分别下发房地产新政，部分政策超出市场预期，说明国家希望通过稳楼市而稳定经济。

各地也正在集中精力落实两会精神，贯彻“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展等国家战略，掀起了抢抓发展机遇、加紧基础设施项目建设和储备的高潮。总体而言，4月钢市将处在宏观政策偏暖的环境中，行情或可期待。当然，由于3月下旬的一轮涨势对后期行情或有透支，加之期钢、原材料、产能等不确定因素影响，市场波动调整在所难免，但总体震荡向上的可能性偏大。

## 二季度经济与政策预测：

**一、投资的稳定持续增长，带动基础设施建设稳健增加。**进入2015年以来，高层在稳增长上面有了越来越多的改变。从投资来看，继去年四季度发改委累计批复逾万亿基建项目后，今年前两月，国家发改委密集累计批复基建项目超过千亿元。目前中央已和地方达成一致，强调将增加有效投资，围绕“7大类重大投资工程包、6大领域消费工程”和“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带三大战略，充实项目库，形成“实施一批、储备一批、谋划一批”的滚动机制，有效投资将主要增加的基础设施领域，尤其是环保、水利、交通、通信四大领域。投资的稳增长中的地位越来越关键。

**二、楼市政策调整，调控放松，刺激建材市场需求增长。**从楼市相关调控来看，在两会中的政府工作报告上，对楼市的态度以及有了明显转变，不再提

及“调控”和“抑制”等字眼，对于房地产市场，报告中以比较积极的“稳定”、“支持”、“促进”等，替代了去年的“调控、抑制”等词汇。对于这一明显表达区别，其实以及是政策风向的转变，政府对地产态度转向温和日益明显。而更为重要的是，在松绑限购、调整公积金贷款细则等救市政策后，3月30日又降低了二套房的首付比例至六成，并将营业税免征年限从5年改为2年。综合不断下调的利率和存准，松绑限购等，组合拳力度可谓空前，明确体现出中央希望稳定楼市，促进其平稳健康发展的目的。对新政效果还需淡定，虽然并不能立刻给市场带来春天，但对稳定楼市进而促进经济将起到积极作用。

**三、积极稳健的货币政策，为各项经济活动提供资金保障，有利于钢材市场继续回暖。**对于货币政策，目前市场已经有了比较明确的预期，在经济下滑压力进一步增加的情况下，货币政策的继续放松已经成为必然。具体来看，近期出台了降息、降准等工具。最为明显的就是2月和3月连续降准。二季度继续降准可能性很多。

**四、工程施工将迎来高峰期，钢材季节性需求回暖。**工程施工高峰到来，随着二季度的到来，各类招投标活动增多，工程施工将迎来高峰期，钢材季节性需求回暖。“环保春风”利好。近期，各地持续加大对环境保护的支持力度，污染治理正朝纵深方向推进，这将限制钢铁产能的释放，市场供给有所放缓。社会库存略降，随着市场销售进行，目前国内钢材库存在3月份迎来今年以来首次下降，对国内钢材现货价格起到一定的支撑作用。在需求释放、政策利好等因素作用下，预期二季度国内钢材市场价格将窄幅上行。

人间四月天，钢市也或在暖春里震荡前行。尽管刚颁布的楼市新政对钢市长期需求形成牵制，原材料价格弱势预期也对市场心态产生影响；但在旺季需求改善有望，环保风力度犹存，以及货币宽松处在预期之内等因素的维护下，钢价仍有向上空间。近期宏观政策层面利好密集，尤其是楼市宽松政策对市场信心形成明显提振；同时随着需求呈现季节性放大，以及不少钢铁企业产能释放受限，故综合预期，二季度国内钢市有望呈现震荡上涨走势。（丁颖）

## “营改增”对物流公司的影响及应对措施

在我国现行税制结构中，增值税和营业税是最为重要的两个流转税税种。随着市场经济的发展，这种两税并存的税制逐渐显现出不合理性。为解决营业税和增值税并存所导致的抵扣链条中断、重复征税的问题，在 2011 年，经国务院批准，财政部、国家税务总局联合下发营业税改增值税试点方案。从 2012 年 1 月 1 日起，在上海市的交通运输业和部分现代服务业开展营业税改征增值税试点，至 2014 年 1 月 1 日和 6 月 1 日，铁路运输、邮政和电信业相继纳入“营改增”试点，截止 2015 年 3 月，还有三个行业没有纳入其中，分别是建筑不动产、金融、生活服务业。目前建筑、房地产业都在准备“营改增”，公司作为建筑施工企业下属的物资供应的专业性物流公司，更应积极应对即将到来的建筑企业“营改增”，早做筹划，研究相关涉税业务，利用好相关“营改增”税收政策，同时提高会计核算水平，更好地做好公司的税务工作。

中交二航局物流发展有限公司是中交第二航务工程局有限公司的全资子公司，成立于 1990 年 5 月，主要从事国内外工程物资供应与管理，仓储服务，货物进出口和代理进出口业务。公司现有注册资金 8000 万元，属于增值税一般纳税人，其中从事的金属材料、建筑材料、机械电器设备、电线电缆、五金交电、通讯器材、汽车配件、橡胶制品的销售，税率为 17%；从事的有形动产租赁（周转材料），税率为 17%；从事的仓储服务税率为 6%。公司严格按照税务局规定开具增值税专用发票或普通发票，对于增值税业务严格按照公司和税务局相关的管理规定，避免缴纳不必要的税金。税务管理岗位人员每月认证、开具发票并将系统数据与浪潮记账数据进项核对，保证税金准确无误，避免漏税情况发生。并于月末编制当月增值税缴纳明细表，包括本月认证税额、本月销项税额、进项转出额、

上月留抵税额、本月应缴税额等数据，做到应缴增值税税金正确无误。

物流公司增值税进销项税金操作流程如下：税务管理岗位人员根据业务经办人员提供的开票清单，开具相应销售发票后由资源部进行审核录入，然后送财务部进行债权审核确认后送财务共享中心进行记账，记账时二航局内单位记为内部收入，二航局外单位记为外部收入。月度末税务管理岗位人员核对开票系统与浪潮财务系统收入、销项税额，核对一致后于次月初进行《增值税销售明细表》及增值税主表的申报。物流公司收取的进项发票中，由公司资源部根据合同进行发票的核对及录入，然后送财务部进行债务确认，最后发票联送共享中心记账，抵扣联交由税务管理岗位人员进行核对后于当月进行认证。月度末税务管理岗位人员统计当月不含税金额、进项税额与浪潮数据进行核对，核对一致后于次月初进行《增值税抵扣明细表》的申报。物流公司进项税明细账与申报系统中认证通过的进项发票按月核对一致，账面记账收入需与税控系统销项税额匹配。

随着“营改增”的深化，其对企业产生的影响也越来越深远，如何应对并利用“营改增”相关政策，使其更好地为公司服务，以达到合理避税的目的，值得我们去深思。目前，公司在“营改增”方面存在以下问题：

一是对不同增值税税率的业务未分开进行核算。随着物流公司业务的拓展，逐步形成物资贸易、建材租赁、道路运输、码头装卸、仓储物流为一体的专业化公司，存在着混合销售和兼营行为。按财税〔2013〕37 号的规定，纳税人提供适用不同税率或者征收率的应税服务，应当分别核算适用不同税率或者征收率的销售额，未分别核算的，从高适用税率。如：某一般纳税人销售货物的同时提供运



运输服务，属于兼营行为，分别核算销售额的，销售货物适用税率 17%，运输服务税率 11%；未分别核算销售额的，均按 17% 征税。由于物流公司收到的增值税专票中，主要有 17% 的增值税专票，另有少量的 11% 和 6% 的增值税专票。目前运输和海运代理和其他相关服务发票数量很少，在会计核算中未按照不同税率分开核算，而混合销售及兼营行为的存在主要是由于增值税应税范围及营业税应税范围不同导致的。如果公司经营多种业务，不同业务适用增值税税率的不同，则属于试点通知中的“兼有行为”，必须分开核算，避免从高缴税。

二是在部分“营改增”范围内，部分办公用品、设备的采购（如文具、纸张、电脑打印机耗材等）可以收取增值税专票而收取了普票，快递费用收取定额发票，电费收取承租人开具的普票等，导致部分业务进项税额无从抵扣。

针对公司的存在的上述问题，主要从以下方面加以改进：

1. 对不同税率的增值税业务分开进行核算，从而降低税负。公司的销售行为中价格一般由网价、运费、其他费用组成，其他费用包括贴息费用、加工费用、吊装费、出库费、产品维护费、服务费、管理费、利润、税金以及所有明示和暗示费用。“营改增”

后，属增值税应税劳务的是材料价（即网价）及加工费 17%，运费 11%，吊装出库费 6%，其余费用属非增值税应税劳务，应统一征收增值税。

根据相关税改政策的规定，对公司存在的增值税应税劳务（材料、加工、运费、吊装出库），若公司进行分别核算，则可根据不同的税率缴税，与原来的统一缴纳 17% 销项税相比，有较大的节税空间。因此公司在合同的签订上，可与客户约定材料和运费、吊装出库单独结算，分别开票，以达到合理避税目的。

2. 在小额办公用品、快递费用、零星电子电器设备的采购方面，要求采购部门尽量选取有资质的供应商（一般纳税人资质），以取得 17% 的增值税进项发票。小规模纳税人资质的供应商，要求其到税务局代开 3% 的增值税进项发票。由于快递类业务具有分散性，发票主要由经办人邮寄时临时取得，而快递公司开具专票要求必须月结，可初步约定 1-2 家快递公司作为协议单位，采用月结方式进行结算，以便取得增值税专用发票。

由于“营改增”政策尚未完全落地，对公司上下游的影响也比较深远，公司将持续关注后续的“营改增”税收政策动向，及时收集并研究相关最新“营改增”税收政策，并积极改进公司在前期“营改增”过程中的不足，推进公司税务工作不断提高。（财务部供稿）



感悟二航  
Internship experience

## 青春, 从这里起航

建材租赁部实习生 黄一帆



时光飞逝, 转眼间就要离开校园了, 但青春没有散场, 而正刚刚开始! 来二航局物流公司实习已经一个月了, 从迷茫到坚定, 从畏惧到勇敢, 从稚嫩到成熟, 二航教会了我成长!

来二航物流的第一天, 我被分到了建材租赁部。当我走进这个不算大的办公室, 一个和我哥哥上下年纪的男人从桌子边起身向我伸出了他健硕的大手, 他就是租赁部的刘文建经理, 后来我叫他刘哥, 因为他在我心里就像大哥哥一样和蔼可亲!

刚开始, 我对具体业务还不太熟, 所以主要是认识了下了我们租赁部负责的周转材料, 如贝雷片、钢支撑和螺旋管等。后来, 慢慢对部门工作有了一些了解, 才逐渐接触了些基础业务, 对账, 请款, 边学边操作。虽然我在实习期间所能做的工作大多比较琐碎, 但我却在这些琐碎的小事中认识到了什么叫事无巨细, 什么叫责任! 比如, 关于周转材料的理论重量, 我们一遍遍地校对, 一遍遍地修改, 直到每种材料的理论重量都完全符合实际, 符合标准为止。因为, 如果这些小事做不好, 不仅会导致工作效率低下, 更可能因为一些小疏忽导致业务损失, 甚至使公司信誉受损! 作为一个大学生, 我们不能眼高手低, 一味地好高骛远, 忽略了身边的小事, 而应该从小事中不断地学习, 不断地成长, 养成脚踏实地、严谨认真、有条不紊、从容不迫的良好工作习惯。万丈高楼平地起, 我相信这些良好习惯将成为我一生的财富!

在办公室里, 经常要接待到访客户。与在学校不同, 在学校打交道的基本都是同龄人, 而现在, 我必须学着与不同年龄段, 不同职业的人一起相处交往。刚开始是很不适应的, 但我仍然积极地学习提高, 改变学生时代养成并伴随了我十几年的生活处事习惯。握手、泡茶、接名片, 各种社交礼仪都得学习这一点我从周围同事那里学到了很多。有一次, 我们部门的一个客户与他的车队发生了一些业务纠纷, 车队司机以为那个客户是我们公司的人员, 便到我们部门来诉求。后来在刘哥和同事们耐心地解释和帮助下, 车队司机与那位客户取得了联系, 并进行了单独协商。从这件事, 我学到了很多在学校从来没有接触过的东西, 面对纠纷, 不能害怕, 更不能感情用事, 无论什么, 最终都应该按照法律章程来, 不但要做得有情, 还得做得有理!

每天早上来到公司, 在办公室打扫下卫生, 烧下水, 整理下办公桌, 做这些事情的时候, 让我真的感觉到这里就像一个家, 同事们就像自己的家人, 自己会自觉自愿地去付出, 而不是被动、懈怠。上一次去阳逻植树, 无论是领导还是同事, 大家都一起齐心协力, 在阳光下挥舞着臂膀, 将汗水洒向金色的土地, 男同事挖土、抬树, 女同事种花、种菜。在劳动中, 大家互相都拉近了距离, 欢声笑语回荡在阳逻产业园的上空, 我感受到了来自这个大家庭的温暖!

实习就要结束了, 感谢各位前辈, 各位同事给予我的帮助和教导, 我真的很高兴也很荣幸能加入二航物流这个大家庭, 衷心地祝愿我们二航物流蓬勃发展, 欣欣向荣! 从今天起, 我也是一名骄傲的物流人, 青春, 从这里起航!





感悟二航  
Internship experience

## 二航物流，新的开始

钢材二部实习生 杨栋



时光匆匆，来公司实习近一个月了，从刚来时的迷茫到现在与同事们和谐相处，我们已渐渐地融入到公司这个大家庭中，感受到了公司带给我的温暖。

3月5日，我从长沙来到武汉参加实习，来汉之前未曾了解这里，在这里也没有熟人，真不知道怎么在这里安身，也不知道如何实习，我开始彷徨甚至恐惧。但真正到了武汉，发现一切是杞人忧天，公司早已安排了同事来接待我们，并且为我们安排好了宿舍以及生活用品，让我们感到心里暖暖的。第二天来到了公司，我很荣幸地被分到了钢材二部，由熊哲飞大哥负责指导我的实习工作。刚开始觉得好迷茫，不知道做什么，飞哥就让我看《员工手册》、《标准化作业指导书》以及《二航物流》杂志等来熟悉公司以及工作流程，经过两三天的学习，我渐渐地了解了公司以及钢材部的工作流程。后来，飞哥经常安排事情来锻炼我，比如合同的修改，结算单、发货通知单的填制核对等工作，刚开始觉得做这些有困难甚至不知道为什么要那么做，飞哥就耐心地教我做并跟我解释渐渐地做的多了，我也慢慢熟悉了，并开始尝试自己去做，虽然有时会犯点小错误，但是有了错误及时去改正并作为借鉴使自己不断前行才是最重要的。

实践是检验真理的唯一标准，而实习却是检验自我的一个有效途径。通过本次实习，我发现自己存在一些问题，在工作中与他人交流与沟通的能力不足，专业知识有所欠缺，耐心不足，适应性

亟待提高。在以后的工作中，我一定努力工作，认真听取同事们的意见和建议，积极地与领导及同事进行交流，并认真学习工作方面的知识，虚心向他人请教，使自我能力不断得到提升，争取在将来成为一名优秀的员工。

我在实习过程中参加了公司组织的足球赛以及阳逻产业园参观、植树活动，并在闲暇时间认识了几位乒乓球爱好者。公司积极组织的这些活动，丰富我们的精神生活，营造团结、融洽的工作氛围，使我们能够更加深切的感受到公司是一个大家庭，我们享受着这个大家庭带给我们的欢乐。在这些活动中，给我印象最深刻的是阳逻产业园之行。在刘书记以及周经理的带领下，我们参观了产业园的办公室、宿舍、食堂和仓库，参观过程中产业园仓库的工作人员向我们介绍了他们的日常工作并演示了一些作业流程。之后我们去参观了正在施工的码头，我们了解了码头的施工进度以及码头建成后的作用，看到屹立在长江中的几十根桩，我心潮澎湃，脑海里不禁浮现出码头建成后繁忙的景象。参观完码头后，刘书记又向我们介绍了阳逻产业园未来的规划，听完书记的介绍，我觉得产业园到处是希望，并且坚定了我为公司发展而努力的决心。

路漫漫其修远兮，来二航物流工作对我来说是一个新的开始。在以后工作中，我愿奉献自己的微薄之力，与大家齐头并进，共创二航物流新篇章。



感悟二航  
Internship experience

## Always Zuo, Never Die

经营部实习生 彭勃



2014年在网络上很流行的一句俗语：NO ZUO NO DIE，并且常常用很多搞笑的插图来演示一些人在“ZUO”的过程中所发生的让人发笑的事情，因为看到他人做一些自己可能还不擅长的事情

而失败后的结果会觉得很好笑。而这句话的意思用中国人的思维来翻译就是：不作死就不会死。这里单独的将中国汉字“作”的汉语发音插入到英语句式中去，是因为“作”这个词在这里可以指代很多事情，但总而言之，“作”可以理解为“尝试一些事情，试着去做一些自己不擅长或者从未做过的事情”，也因此常常为人们所嘲笑他人时才引用的词语。

可是在我看来，对于当代的年轻人而言，要有“作”的冲动和想法，要去“作”，并且“常作不死”。

来公司实习的第二周，听同事说近日将会举行足球赛，问我是否有兴趣参加，我毫不犹豫地报了名说我想去。有人会问：难道你足球踢得很好么？或者说你不会上场丢丑的吧？这个时候我能回答的就是，我的足球踢得并不好，而且比较久没有踢过了，或许无法为公司争夺荣誉，但我能够参与他们，并且加入到这个集体中，为了同一件事情而努力一把，也许自己就是脑袋一热，可我想去尝试一下，想去尝试那些我并不擅长甚至不会的事情。那么即便你嘲笑我作死，我也不会后悔了的。

最近在书上看到一篇文章《躲过的，总有一天会回来的》，说的是一个人失业了去重新求职时，面试了很多工作，却鲜有成功的。在面试时她总是被问

到一些自己不会的工作内容，而她却一直回答“这当年是别人做的，我没有碰过”或者“这工作内容我一直不喜欢，所以老板让我做我也不做，谁知道今天要用的啊”。

作者有感而发，写下了这样一段话：“那些曾经躲过的辛苦，逃过的困难，自以为幸运没有分配到自己头上费时费力的事情，总有那么一天会成为职场生涯的软肋，让你懊悔当初怎么不多去尝试一些事。”

这篇文章对我们这类新入职的人无疑是敲响了警钟。入职前我们总会羡慕某某同学月薪多高，或者某位成功人士在工作几年后就能够买房买车，我们总是向往并且期盼达到他们那个位置，甚至嫉妒他们的成功。可我们常常羡慕这嫉妒那的，是因为我们知道成功不容易，又不愿意去尝试，然后对自己的慵懒和无能感到愤怒，便只能靠心头的羡慕和嫉妒来平衡。说白了，就是不敢去尝试。

马云刚创业时身边只有十几个人，做过推销也跑过业务；史玉柱第一次创业破产后到处找朋友借钱以图东山再起。如果他们失败了，你也许还能用“NO ZUO NO DIE”来安慰自己，但是那么多人成功了，他们因为“ZUO”，愿意“ZUO”，所以才有可能成功。

来公司实习后接触了很多新的东西，即便是有时看着办公室的同事忙碌工作而自己还无事可干时也会想，如果是我，我会怎么做，于是尝试着自己做标书，不懂就去问，去了解。总觉得人要有勇气去尝试自己不擅长甚至有挫败感的事情，并且不断的为自己“打鸡血”鼓劲，创造热情。

Always Zuo, Never Die.

# 你好, 未来!

童艳



我出生于八十年代初期,一晃已进入而立之年,回望过去时光,时常对世事沧桑巨变感慨唏嘘不已,发展的脚步迈的好大,走的好快!

记得小时候,冰棒都是大叔大婶提着一个捂得严严实实的保温桶,走街串巷大声吆喝着贩卖,买一根两分钱的冰棒对我来说,就足够快乐一整天了。吃的时候非常珍惜,都是一小口一小口的慢慢吸允,舍不得咬一口直接吃下去,那些买不起冰棒的小伙伴则在旁边露出无比羡慕的神情。

现如今,我们的生活进入了一个物质极度丰富的时代,走进超市,食品、日用品琳琅满目,应有尽有,而且大家都有能力消费,那种物资极度匮乏,消费困难的时光已离我们远去,永远封存在了儿时的记忆中。

童年时代,要是哪个小伙伴家里有一台黑白电视机,那是一件非常光荣与自豪的事情。那些经典电视剧如:《封神榜》、《射雕英雄传》为我们带来了许多快乐时光。一群小伙伴坐在一起,聚精会神观看影片,当放映结束,“再见”的字幕出现于屏幕,大家极度失落、回味的神情溢于言表。

时间回到现在,计算机、互联网、数字通讯技术有了翻天覆地的革新与进步,通过影院,我们能感受场景带来如身临其境般视觉冲击与震撼,通过网络,我们能遨游浩瀚讯息、知识、思想与精神世界。回顾过往,我们今天斑斓多彩的物质精神文明,是我们前辈凭冲破束缚阻力的执着;凭敢想敢拼,敢为人先的魄力;凭不甘落后,追求卓越的信念,以博大的胸怀、勇气、智慧和汗水创造的。这种“精气神”也是我们二航物流人一直孜孜不倦追求与奉行的精神。来到这个大家庭已有九年了,这些年,经过几届领导与各位同事兄弟姐妹共同拼搏奋进,我欣慰地看到,这个大家庭已从最初的弱小艰难,一步步发展壮大,今天正朝着主力专业化公司目标大步迈进,梦想一步步照进了现实。

成长的路上,我们经历风景无数,体会了疼痛的滋味,收到了暖心的微笑,拾到了快乐的密匙,懂得了珍惜的可贵。远望前方,我们的脚下似乎生出了更多的力量,有一个声音在心底呼喊:一路向前,前方花开似海。

## 岁月有痕

卢娟

岁月，一寸寸磨蚀了我们脸上的容光，可有些人有些事永远在那里了，不再改变。

30多年前，乘着80年代早班时间列车，我来到了府河边的一个小村，村里人姓杨。父母这一代是农民，他们年轻时背负了很多歧视和伤害。每年清明祭祖扫墓，子孙聚首，大伯便会开箱拿出杨氏族谱长卷，对照上面的名字，一个个故事娓娓道来。

在父辈们的回忆中，祖父臂长过膝，修髯飘飘。祖母是个贤惠的女人，生养了很多孩子。到了爷爷这一辈，祖父在批斗中故去，抄了家产、没收了田地，爷爷迫于生计外出经商，奶奶穿着旗袍下地种菜，大伯、父亲、五叔、姑妈们苦涩的童年开始，一日一日在吃不饱、穿不暖

中煎熬。

时代的变革、家庭的出生等原因，给父辈们套上了沉重的枷锁。少年饥饿，青年憋屈，连找个对象也受歧视，这些苦日子反倒磨砺出了父亲坚韧的品格。在阵阵哗然和质疑声中，父亲当上了合作社技术员、教上了书、买了村里第一辆拖拉机、做起了玉石生意，日子渐好。现如今，在家中的一处，父亲还存放着多年前我写给他的许多信笺，从小学到大学，我已忘记那时自己写了些什么，但父亲时常提起这件事，说这些字句曾经给了他很多力量，父亲也是我生命中的一束光，照亮了我的整个童年和求学之路。

父亲给予的童年，是信任和快乐。在重男



轻女思想还很严重的80年代农村，父亲给我们姐弟营造的是一个民主公平、自由宽松的成长环境。做错了事，受了委屈，父亲那儿是可以说理的，他也总能让你破涕为笑。在我家，姐姐和我不像村里其他姐妹那样，什么好吃好玩的都得留给弟弟，女孩子沾不上边。记得小时候，母亲爆炒晒干的蚕豆做菜，泡水前，她总会留些给我们，姐弟三人就趴在桌边，你一颗，我一颗，分成数量同多的三小堆，吃吃、玩玩、闹闹，好不快活。

“河上秋林八月天，红珠颗颗压枝园；长腰健妇提筐去，打枣竿长二十拳”，每每读这首诗，我便想起家乡的那棵枣树。那是一个老婆婆家的枣树，很高，五月浅黄色的枣花开满一树，待到八月青青红红的小枣挂满枝头，那时馋嘴的我们整天盯着他们家有没人，瞅准没人我们就上树打枣，弟弟妹妹们在树下捡枣吃，甜甜的。也是那时候，我学会了爬树。之后的夏天，当父母在地里插秧，我们便爬上桑树摘桑葚吃，小嘴、衣服染成了紫红色还在那里傻乐，树上的知了在头顶叫个不停，那时的我们早已忘记了夏天的酷热。

依稀记得，我的童年就是在玩跳房子、丢沙包、滑草垛、打翻叉、掏鸟蛋这些百玩不厌的游戏中度过的，我任性淘气地成长着，有时也免不了要挨母亲的打。记得上小学第一天，放学后，和一群男孩子在田野里放野火玩，我蹭破了裤子，弄丢了书包，回到家中罚跪搓衣板，那时跪搓衣板是我们家的一道风景线。奶奶过世得早，没人帮忙照看我们，家住堤边，前是鱼塘后是府河，我们姐弟仨只要有一人玩了水，全都会受罚，因为母亲实行的是“连坐”政策，母亲常常手里拿着竹条，撵得我们几个在田野里像燕子飞。现在回想，母亲当时也是无奈得很，她担心我们掉到水里没了。

如今，我已是一个2岁零10个月男孩的妈妈，时常在思考我该给孩子一个怎样的童年，让他快乐无忧。孩子刚出生那会，整天抱着大部头的《西尔斯亲密育儿百科》啃读、孩子一

岁时读《卡尔·威特教育全书》，两岁时读《你的2岁孩子》、三岁时读《你的3岁孩子》、《剑桥男孩求学记》，读着读着，作为母亲的一颗心似乎越发焦虑和彷徨，愈发热切希望孩子以后很优秀，朝着我们给他规划好的路线，一步步坚实地走下去。近来回顾儿时乐事，反思父亲当时教育我们的种种，似乎心里开始有点透亮。

每个孩子都是一个小太阳，拥有自己的小宇宙，我们费尽心力读一摞育儿书，可能还真不如陪他认认真真做一个游戏，读一本绘本，建立起他自己的魔法王国。

作为普通妈妈，我希望孩子日后长大，长成很大很大的男人。虽然不能预知多年后，我的孩子怎样回忆他的童年，但我希望那里是“我们的”童年，有美丽的日升月落，我们同住充满想象力的奇妙王国，让岁月静静记录这一切。



## 解语花

卢娟

题记：如果心是人的灵魂，那蕊就是花的归期，与花相比，人心有几颗？

这缤纷叶落的秋  
我在找寻  
一朵从春天走来的花  
在梦里  
我曾见到  
你倚立门前  
如一朵盛开似雪的花

前世  
三生石上  
一语成谶  
今世成花  
终究躲不过  
一棵蒲公英的命运  
飘飘洒洒  
舞动天涯  
不为自己  
为来世  
找一个歇脚的家

只可惜  
来世的梦里  
你是一朵无语花  
你见待花人  
人却不识花

## 紫檀花香的女孩

余中江

一个散着紫檀花香的女孩  
悠悠地，撑起我心中做好的涟漪

她有着一个檀树香的名字  
有着月影垂倒后的身姿  
月牙儿弄弯了桥边的婀娜树  
河水带走了我写给女孩的情书

她悄悄地来到我的世界里  
读懂了文字里的点点滴滴  
她大大方方地敲碎我的花瓶  
用双手捧起了凋零的岁月  
此时，她是不可说出口的爱情

可是有一天幸福作别了我们  
我每天都想问问这个散着紫檀花香的女孩  
你，记得我吗？

我总能想起那最标致性的笑脸  
也算是我平凡中开一次完美的小差  
我依然把她放在最不起眼的位置  
藏着，生怕有一天有人看见了  
她也就呆不住了

花开了谢，谢了又开  
我和她也依然那么简简单单  
她总是留在那个位置  
不进不退  
可是今年，花儿不开了吗？

折一只会飞的纸鹤  
笨笨的逗开她的嘴  
成一个新月的形状

她一定猜不到  
我恋上了她的紫檀香

我看过她写下的每一个文字  
到过她去的每个地方  
我学唱每一首她说给我的歌曲  
只因为想要读懂她，就像她读懂了我一样

一个人轻轻走在沙哑的路上  
看着这一处处风化的记忆时  
有多久没见了她的舞姿

我曾恍恍惚惚的说起  
我注意她很久很久  
只是不深刻，所以她记不得

灯亮着，就像是打开了我心里的某个地方  
这鬓白的世界  
这单调的路途  
还有紫檀花香熏陶过的背影  
我伸伸手，抓住了一脸的遗憾  
矫正了一下行走的样姿  
来跟上这个散着紫檀花香的女孩

凑上一个肩膀  
给个失落后的依靠  
这是我多么想念的紫檀花香的味道  
来自于这个紫檀花香的女孩

晨雨，时晴  
何逊窗外疏花  
百合花开  
不见枝叶当头



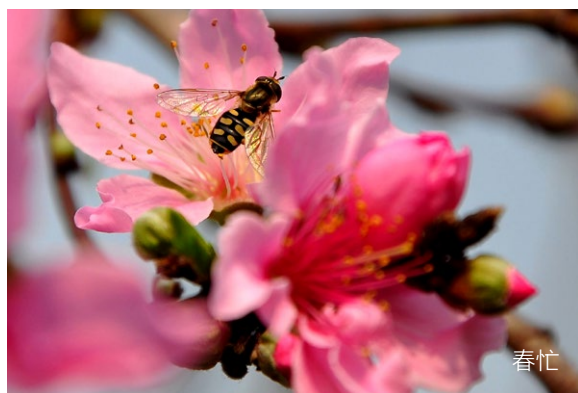
夜樱



宋建蓉 作品

# 摄影欣赏

Appreciation of photography



春忙



春暖花开



隅



辉映



踏青

# 二航物流

总第七期



**中交二航局物流发展有限公司**  
**中交二航局物资采购中心**

网址：[www.hgwz.net](http://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