



# 二航物流

总第 **5** 期

2014年09月刊

主办：中交二航局物流发展有限公司  
www.hgwz.net

诚信共赢 拼搏奉献 持续改进 超越自我

## 本期导读

- P1 突破自我 创造商机
- P4 公司召开 2014 年度经营工作会
- P6 物流公司总经理杨拯访谈录
- P25 世界杯德国夺冠对企业管理的启示
- P28 通过社会性联系网创造盈利
- P36 2014 年第四季度钢材市场行情预测

# 突破自我 创造商机

自诞生之日起，物流公司就与商海大潮共存共生。

商海波诡云谲，商机稍纵即逝。只有创新求变，冒险求进，突破求生，才能在商海竞技中立于不败之地。

因时而变，因事而变，因势而变。在与市场接触中，物流公司砥砺前行，逐步摸清市场供给与项目需求的趋势，不断探索物资采购与供应的商业规律，在一次次商海潮汐的浸润和洗刷中，找准了安身立命的位置，找到了存在发展的价值。

狭路相逢勇者胜。正是在直面市场的挑战中，蕴藏在物流人体内的商文化基因不断激发、生成，逐渐炼就创新求变的气质和寻找商机的本能。

项目跟踪，市场开拓，上游经营，客户维护，流程管控，业务处理，无处不蕴涵商机。

发现商机，需要的是敏锐观察的眼睛、善于思考的头脑、敏感开放的心灵。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。发现商机的过程，也是内心修为的过程。只要内心处于打开的状态，商机不难发现。

关键是要捕捉住商机。商机如同战机，贻误战机，往往意味着战场优势不再，败局将显。捕捉商机，我们需要拥有全局的视野、清晰的决断、合适的手段、强劲的执行。简言之，捕捉商机，需要的是灵敏的反应。这种灵敏的反应，依赖于专业的训练才能获取。

最高的境界是创造商机。

经营模式的变革创新，业务结构的优化调整，管理流程的再造升级。每一次主动对组织自身进行的革新和蜕变，都是对商业环境的维护和强调，都是在孕育、创造着商机。

周鸿祎说：公司中把工作状况不断突破，创新，超前一步，就是创业；满足现状，按部就班，不思进取，永远只能打工。突破创新就是创造进步的机会，满足现状就是拒绝进步的空间。

内心开放，反应灵敏，敢于突破自我，方能创造商机。

学会突破自我，创造商机，才能说我们走在“育商人、炼商能、铸商魂”的路上。

我们期盼，一大批勇于创新求变、敢于突破自我、善于创造商机的二航物流人在不久的将来脱颖而出，在波澜壮阔的商海大潮中劈波斩浪，击水中流。



你追我赶



击水中流



奋勇争先



拉你一把



振臂高呼



## INDEX 索引



主办单位：中交二航局物流发展有限公司

刊头题字：蒋成双

总编审：刘高杨拯

主编：王翠萍

责任编辑：李俊卢娟

投稿邮箱：573416218@qq.com

联系电话：027-52301753

传真：027-52301721

地址：武汉市江岸区沿江大道256号

(谊通·滨江院子)

邮编：430012

### ◎ 卷首语

- 1 突破自我 创造商机

### ◎ 特别报道

- 4 公司召开2014年度经营工作会
- 6 大力推行集中采购 走专业化发展之路  
——物流公司总经理杨拯访谈录

### ◎ 资讯平台

- 10 局财务部到公司进行资金管理专项检查
- 10 公司荣获局“党风廉政建设先进集体”荣誉称号
- 12 公司开展消防实战演练活动
- 13 公司党总支组织参观八七会议会址纪念馆
- 14 公司两名员工获二航局机关党委表彰
- 14 许慧荣获2014年度中国交建优秀共产党员称号
- 15 公司开展2014年新员工入职培训
- 16 一场别开生面的座谈会
- 17 公司荣获“2014年江岸区综合实力50强优秀企业”称号
- 18 肖继生一行到公司开展专项效能监察
- 19 公司举行足球赛欢送员工张荣方赴肯尼亚工作

- 20 阳逻产业园仓储物流迎来第一笔外单

- 21 二航局工会副主席许世勇一行到公司调研

- 22 集约优势助力外部营销

- 22 公司进军管道领域发掘新赢利点

- 23 公司到华南事业部开展“夏送清凉”慰问及工作检查

- 24 公司开展“击水中流”游泳比赛活动

### ◎ 管理提升

- 25 世界杯德国夺冠对企业管理的启示

### ◎ 商文化论坛

- 28 通过社会性联系网创造盈利
- 30 小成本 大商机
- 32 2014年第二季度明星员工

### ◎ 客户管理

- 33 物流公司2014年第二季度客户满意度调查分析

### ◎ 市场风向标

- 36 2014年第四季度钢材市场行情预测

### ◎ 调配信息

- 38 周转材料信息

### ◎ 学习园地

- 39 《经济基础知识》考试真题（第四至六部分）

### ◎ 物流沙龙

- 41 《老男孩之猛龙过江》观后感
- 42 为国家建设和幸福生活而奋斗
- 43 提升专业水平 助推企业发展
- 44 完成蜕变走向职场

封二 公司“击水中流”游泳比赛掠影

封三 薛冰摄影作品



## 公司召开 2014 年度经营工作会

7月4日，公司2014年度经营工作会在公司本部召开，公司领导、各业务管理部门和驻外机构负责人及部分职工代表共43人参加会议，会议由副总经理苏中涛主持。

经营部通报了公司上半年经济指标完成情况，截止至6月30日，公司共完成产值10亿元，为年度计划的31.41%，毛利2672万元，为年度计划的44.16%，新签合同额13亿元，为年度计划的35.22%，并对下半年重点经营项目和经营思路作了说明。各业务部门和驻外机构汇报了上半年经营工作总结和下半年工作安排。公司领导和相关管理部门针对业务部门提到的问题和困难，给予了解释和说明。参会人员就《公司经营激励管理办法（讨论稿）》进行了专题讨论。

财务总监赵锡涛就经营工作与现金流平衡

及资金投放效率问题作专题要求和部署，公司将针对目前资金管理中存在结构缺陷、毛利率偏低、拖欠严重和受宏观环境影响等问题，采取切实可行的措施，提高资金使用效率，实现经营与现金流平衡。

党总支书记刘高在会上要求，公司员工要通过此次会议认清形势，增强信心，梳理思路，提高经营工作的参与意识。经营工作要追求大格局、大视野，要站在公司、二航局乃至中交层面考虑问题，要以大局为重，以公司利益为重，做好工作协同，合力并进。要确立创业的理念和心态，经营工作特别是驻外机构业务的开展本质上是一项拓荒工作，对营销艺术、技巧、心态都是一种磨练，要学会放下身段，不断超越自我，开创和拓展新的经营领域和空间。要讲究策略和方法，分寸和感觉只有在不断复

盘，依靠勤于思考才能找到，要善于做投标小结，分析其他单位中标的原因，不断提高自身经营水平。

总经理杨拯作会议总结，对公司下一步经营组织架构、业务板块打造和经营体系优化等进行了全面阐述。杨拯指出，物流公司的经营组织架构将采取“总分”模式。公司本部作为总体控制中心、资源中心、制度中心和协调中心，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。公司将推行“大营销”格局。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。经营部不作为利润主体，重在服务，不与业务部门争利，集中优势兵力，提高公司整体经营水平，支持业务部门发展。公司管理体系将以关键点（包括关键风险和关键流程）管控为基础，全面高效服务于业务部

门，重在服务。管理部门应长期保持自我优化和自适应状态。

关于公司业务板块架构，杨拯表示，钢材板块侧重于规模，兼顾效益；砼材板块侧重于效益；产业园（含建材租赁）投入大，要作为中长期培育目标，加快运营建设；海外部主要目标仍然是海外市场的拓展，要不断探索新思路，寻找新机遇。

关于经营体系的持续打造和优化，杨拯强调，资金体系应与经营体系有效匹配，总体要求是资金投放要有效支撑经营工作，优质资金要投放到回报好的板块和项目。同时要加强对下游客户维护的水平和风险管控。

杨拯最后要求，公司全体员工要重点思考客户关系的维护问题，人力资源体系、资金体系与经营体系的匹配问题，外部效益获取手段方法不足的问题以及规模增长外部效益没有达到预期目标的问题，并下半年的经营管理工作中的放矢，及时优化调整，确保年度目标的顺利实现。（陶伶）





## 大力推行集中采购 走专业化发展之路

——物流公司总经理杨拯访谈录

二航局企业文化部 / 陈德刚

陈德刚：杨总您好，感谢您在百忙之中抽出时间接受我的采访。我们都知道您是公司物流方面的行家，我们也想深入推进物资集采工作，希望得到全公司的关注。您能给我们介绍下公司推行物资集中采购的背景、目的和意义吗？

杨拯：物流公司自成立以来，紧跟二航局的发展步伐，积极开展集中采购工作，严格履行好二航局赋予物流公司的“平抑价格，补位保供”神圣使命。在全局大力推行集中采购政策是大势所趋，是公司发展所需。

大家知道，市场经济条件下的现代企业竞争，实质上是资源整合能力的竞争，资源

整合能力决定了企业的市场创新能力、成本控制能力和市场服务能力。在信息技术快速发展，管理水平和决策效率不断提高的条件下，现代化企业特别是大型企业推行集约化管理，实现“集约经营、协同发展”，是提高资源整合能力的必然方式。正是在这一市场背景和企业需求的情况下，大宗物资集中采购作为集约化管理的重要举措之一，已成为当前国内外大型企业普遍实施的管理模式。

集中采购是指将采购职能和供应商资源跨部门集中管理，通过集中需求规模，强化供应链上下游合作，实现供应链总成本和效率的最优化，拉长资金链，提高采购对企业战略的支持力度。而对于二航局这样一个物资消耗占企业总成本 60% 以上的大型建筑施工企业，集中采购管理水平显得尤为重要。因为分散的需求，就意味着较低的市场话语权；分散的决策，必然带来规范性和效率的降低；分散的采购资金管理，也必然降低企业低成本的融资能力。反之，良好的集中采购管理，必然提高企业的市场话语权，促进行为的规范性，强化企业的资金等资源整合能力，最终实现成本的降低和竞争力的提高。

陈德刚：根据您丰富的经验，您认为物资集中采购最大的难题和障碍是什么？有何化解办法？或者说，有何感想？

杨拯：我们目前实施的集中采购，主要包括：制度规则和决策裁量集中（主体为局物资管理部）、采购交易平台集中（主体为局采购中心）、供应渠道集中（以物流公司为龙头的较大供应商供应量占比控制）、采购资金集中（融入在局资金集中管理体系）。

物流公司作为二航局委托实施集采工作的重要机构和专业公司，深感集约化管理和专业化发展的重任，近几年我们不断摸索实践，逐渐走出一条适合自身发展，满足我局管理需要的专业化之路。物流公司在集采体系里，具体承担着交易平台维护、平抑价格、补位保供，以及拉长资金链、合规融资的职能。这几项职能实施方式为：直接负责采购中心的日常运行；通过 100% 投标响应率和 50% 左右中标率平抑整体价格；特殊情况下完全履行上级下达的保供指令确保集采体系正常运行；通过 50% 的需求集中和支付集中推动上游供应链建设，拉长资金链，并整合“商银”链条，实现部分合规表外融资。

至于遇到的困难方面，根据行业经验和当前实际，集中采购最大的难题和障碍是诚信履约资金支付问题。集中采购工作是一项非常复杂，而且牵动多方利益和效率的工作，企业要实施好这项工作，需要投入必要的资源，而专业公司的人力、资金资源投入优势，正是加快集采工作推进速度和效果的有力保障。但企业内部的专业公司和项目部关系往往不对等，如果采用简单的行政手段规定哪一方是决定性的优势方，都会产生问题。比如简单规定职能部门或机构作为完全的优势决策方，就可能影响项目的效率和对外协调需要，职能部

门或机构也可能失去监督。又比如不能有效约束内部诚信履约问题，项目部就会有内部不诚信履约成本降低的想法，意图低成本甚至无成本占用资金，实际就会给集采工作带来很大障碍。

采购资金管理不好是集中采购工作推动过程中普遍遇到的问题，处理不好往往会致使集采工作倒退甚至失败。采购资金管理包含资金筹措、资金计划和实际支付。我局目前实行的整体资金集中管理取得了良好效果，同时，也为集中采购工作提供了良好的基础。反映在资金筹措环节，就是项目部和专业公司可以共享较低的融资成本，困难项目可以共享信誉拉长支付期，得到较好的供应保障支持等。物流公司通过市场原则竞争取得 50% 的需求份额，形成相应的对外支付也依赖于局总部的资金集中管理体系。需要说明的是，物流公司这部分对外支付相比较于让项目部支付明显更优，因为它是通过发挥专业和规模优势，在低于或等于外部市场报价前提下完成的，便于发挥规模优势，给公司带来了收益。

采购资金管理的资金计划和实际支付环节，是企业内部以市场原则为基础，推行内控集采体系的普遍难题（以非市场原则的行政手段管控方式则没有这方面问题）。专业公司和项目部都是内部下属机构，不同于外部单位的法律性约束，往往存在不诚信问题，表现在部分项目部虚假承诺账期，一边压低单价，一边拖欠资金。这是我们推行集采工作以来最大也几乎是唯一还没完全解决的问题。

关于上述问题，我觉得是有解决方法的，一是打造内部诚信机制，二是物流公司平衡好内部规模增长和资金投入的关系。打造内部诚信机制，其实就是督促各方诚信履约，其主要措施可以包括：签约前加强沟通，明确合同违约条款，引导项目部避免虚假承诺；项目资金支付安排中，加强对支付计划的引导和监督，比如依托专业系统设置资金计划生成条件（在系统中写入规则：内部资金支付比例低于平均支付率无效）；项目故意违约形成阶段事实，按照正常市场原则进行约束，以“仲裁清欠”的形式定期清理资金，并责成违约方承担资金成本等违约责任。物流公司平衡好资金体量和内部规模的平衡关系，也是长期稳定推进集采工作的重要方面，必须高度重视，合理控制。

**陈德刚：**目前物流公司在集中采购方面的总体情况如何？（例如累计采购数量、累计金额为多少、市场范围、与项目大包大揽相比有何优势等。）

**杨 拯：**公司集中采购自 2011 年 7 月开始，以二航局三公司哈尔滨工业新城项目钢筋集采为标志，至今，共完成钢筋集采 161 万吨，根据上级统计数据共节约成本 11268 万元，其中物流公司以最低报价，相较第二低报价直接节约 906 万元；完成海外物资集采 4819 万美元。实现出口退税 2861 万元，为企业降本增效发挥了重要作用。同时，物流公司的综合实力也在此过程中得到了

明显提升，不论是与大型厂商的沟通议价能力，还是供应保障能力，以及资金链整合管理能力都明显增强。这些能力的提高，必将进一步提升集中采购专项工作水平，也必将为企业整体实力的提升做出专业性贡献。

**陈德刚：**请问还有其他亮点可以分享吗？

**杨 拯：**2013 年和 2014 年，我们还启动了区域水泥集采的工作。比如武深高速项目，在二航局和项目总部的大力支持下，物流公司手握需求，与华新水泥、葛洲坝水泥等厂家深入沟通协商，立足并实质推进战略合作关系，争取到合理的规模采购优惠价，2013 年 7 月，经过公司系列“又打又拉”组合拳后，水泥厂价从 380 元 / 吨降为 300 元 / 吨，项目签约总量 36 万吨，特别是在 10 月黄金施工期，水泥供应出现紧张及涨价局面，周边大型工程项目水泥价格上调 40 元 / 吨不等，由于项目水泥集采工作及时实施，价格牢牢锁定，化解了价格大幅波动的风险，有效保护了项目利益，得到项目部最终高度认可。又比如在集团迄今为止独立投资最大的鹤大高速公路项目，物流公司在项目指挥部的支持下，快速反应，整合优势资源，经过反复的合同谈判与价格博弈，成功拿到东北两家水泥巨头代理授权，最终以每吨 524 元的价格实现优势竞争并成功中标。在此之前，东北吉林片区的水泥厂家基本上没有操作过代理授权投标模式，整个水泥市场处于垄断局面，价格偏高，据考察，该片区的在建项目水泥均价为 580 元 / 吨左右，高出物流公司的供应价将近 60 元 / 吨，此次中标不仅直接节省项目成本近千万元，更重要的是，与当地水泥厂商达成战略合作伙伴关系，为二航局乃至中国交建在东北市场的后续项目实施打开了绿色通道。

经过近两年的水泥集采“试水”，我认为建筑施工企业的物资集采应该合理布局结构，多品种推进，其中钢材集采主要是促规模、保供应、优化融资；水泥集采主要是提升话语权降成本、创效益、保供应；部分专用材料则作为补充，优化供应链打造。

二航局本阶段推进集中采购工作，历时正好三年，我们作为“专业人”义无反顾地承担相应专业工作，感触很多，主要觉得“心很累”，同时又饱含“累有所值”的欣慰！我觉得这种“累”，体现了“专业人”的职业素养和商业精神。我们将不断发扬“创新求变的商业精神，诚信服务的商人气质，博弈整合的商场智慧”，为企业发展不断做出贡献！

## 局财务部到公司进行资金管理工作专项检查

6月17日，局财务部第四检查组到物流公司进行了为期4天的资金管理工作专项检查。检查组由局财务部经理助理程卫国带队，局资金中心秦运福、马诚、深圳分公司张健参加。检查组一行先后到武汉财务共享中心及物流公司本部对会计凭证、资金管理基础工作档案、债权债务管理、浪潮系统使用、合同管理等内容进行了检查。

6月20日下午，在完成对物流公司及物资采购中心资金专项检查工作后，检查组在公司三楼会议室召开检查情况说明会，检查组全体成员、公司党总支书记刘高、总经理助理金浩、公司财务部、资源部、相关业务部门人员参加会议。检查组首先就各自检查过程中发现的典型问题进行了详细的剖析，如个人借款清理不到位、承兑背书信息复印不完整、结汇业务的办理审批手续不全等问题，认真指出了可能存在的风险并提出了改进完善的意见和建议。

随后，检查组组长程卫国对专项检查工作情况进行了总结。他归纳本次检查的主要内容包括资金制度贯彻与执行、资金管理业务基础工作、资金信息系统应用、资金管理效率和资金安全与风险等。他着重指出物流公司财务工作和资金管理工作中应该注意的几个问题：一是资金管理制度的贯彻落实。要及时转发和组织学习财务规范和制度，业务部门要把握财务管理的常识性要求。二是提高资金基础管理规范性。如外币结汇款，完善财务审批手续；个人账户打款，手

续不完善；保证金先付后批；投标流程需走系统；被动支付（如托收水电费、话费、银行手续费）需补充审批手续。三是重视现金流债权债务。招标资信条款管理要加强，采购合同与供应合同资金条款中付款要匹配，要提前进行现金流测算，要满足局制度最低要求，特殊情况需走特殊审批流程。应加强对内催收力度，建议建立对分子公司赊销信用额度的工作机制，引进销售回款绩效考核机制，探索供应链融资管理。四是注重资金系统的应用。资金管理系统不同于OA系统，审批只是其基础工作。资金管理系统的目标，一是远程管控，做到信息及时掌握，要求系统操作的规范性、及时性，日清月结；二是查询、决策功能，相当于飞机的“驾驶舱”，关键指标、过程明细，一点即得。业务部门要多使用系统，尽早从自发到自觉。五是如何突破现金流管控困局。建议从制度建设、市场规律入手，尝试建立内部应急沟通机制，从考核层面、管理层面寻找出路及办法。

刘高最后向检查组对物流公司工作的支持和指导表示感谢，并强调物流公司针对检查小组提出的问题和要求，抓好整改落实。他要求公司各级部门要严格贯彻局年度工作会“让规则落地”精神，规范物流公司资金管理工作，高度重视现金流平衡问题，从基础工作做起，提高制度执行力，保证资金安全，提高资金管理效率，为公司做大做强提供强有力的支撑。

（宋建蓉）

## 公司荣获局“党风廉政建设先进集体”荣誉称号

6月25日，在二航局纪念建党93周年暨七一表彰大会上，公司党总支被局党委授予2013-2014年度“党风廉政建设先进集体”荣誉称号，党总支书记刘高代表上台领奖，这是公司连续第二年获此殊荣。公司器材部副经理许慧获局“优秀共产党员”称号，资源部经理喻静获局“党风廉政建设先进个人”称号。

表彰大会上，二航局董事长、党委书记蒋成双做了主题讲话。他针对项目党组织和支部书记的责任和作用，提出了五点希望，即：识大局、管大事、带队伍、育文化、扬品牌，并寄语每位同志能够在推动企业不断进步的实践中，勇挑重担、勇往直前，建功立业，真正做到守土有责。蒋成双讲话要求公司各级党组织



和广大党员以学习贯彻习近平总书记系列讲话精神为动力，促进二航局持续、健康、有质量地发展：一是要通过深入学习领会关于坚持和发展中国特色社会主义的重要论述，提升二航新战略的共识度和认同度；二是要通过深入学习领会关于全面深化改革的重要论述，提升二航新战略的执行力 and 兑现率；三是要通过深入学习领会关于推动科学发展的重要论述，进一步推进二航局提质增效、健康发展；四是要通过深入学习领会关于党的建设的重要论述，切实提高二航局的党建水平。

物资工作一直是反腐倡廉的高危领域。近年来，公司党总支高度重视企业党风廉政建设和员工廉洁从业教育工作，始终把其作为党建工作的重中之重来抓，坚决做到防微杜渐，警钟长鸣。在平时的工作中，严格执行全程公开透明的集采体系，从源头上铲除了滋生腐败现象的土壤。同时，狠抓党风

廉政建设教育工作，筑牢反腐倡廉的思想道德防线。公司领导做到倡廉守廉、以身作则，员工自觉遵守物资工作纪律，全身心投入本职工作和谋求公司经营发展之中，公司上下形成了一种风清气正干事创业的良好氛围。党风廉政建设是一个长期而艰巨的工作，任重而道远，公司党总支将再接再厉、与时俱进，不断提高防治腐败的“免疫系统”，全力做好二航局物资工作的守门员。（卢娟）



## 公司开展消防实战演练活动

结合安全生产月主题活动，6月27日上午，公司邀请江岸区消防大队高参谋，指导开展了一场消防安全实战演练活动，公司全体员工参加了活动。

“四楼着火了，各楼层人员不要惊慌，马上从疏散通道撤离……”上午9点，公司办公大楼响起警报和消防广播。听到广播后，各楼层消防安全负责人第一时间打开安全通道大门，快速有序地组织员工自救逃生。大家用湿毛巾捂住口鼻、弯下身体，快步下楼疏散到了一楼大院，整个演练用时2分35秒，公司70多名员工全部撤离到了安全地带。

演练过后，高参谋结合近年来国家发生的一系列重大火灾案例，系统介绍了火灾常识、火灾危害、火灾逃生等方法，还结合家庭使用电器、煤气等情况，介绍了家庭消防知识。高参谋还从灭火器的构造，适

用火灾的种类和操作方法及动作要领——为员工讲解示范，指导员工正确使用干粉灭火器：首先右手手执干粉灭火器，左手除掉铅封，拔掉保险销，随后左手握着喷管，右手提着压把，在距离火源两米左右的地方对准火源，右手用力压下压把，左手拿着喷管左右摆动直至干粉覆盖整个燃烧区。授课结束后，大家纷纷在办公大院对灭火器进行了实战操作，学习正确地掌握灭火器具的使用方法，提高了自防自救能力。

最后，公司党总支书记刘高指出，此次消防疏散演练给公司安全教育上了生动活泼的一课，演练虽然结束了，但安全工作没有止境，下一步公司将狠抓消防安全隐患专项整治工作，着手建立安全长效机制，完善责任制度，确保物流公司一方平安。（张娜）



## 公司党总支组织参观八七会议会址纪念馆



7月1日，是中国共产党成立93周年纪念日。为了进一步加强党史教育，重温党的光辉奋斗历程，公司党总支组织全体共产党员和入党积极分子共29人参观了位于汉口鄞阳街139号的八七会议会址纪念馆。

公司共产党员和入党积极分子聚集在鲜红的党旗下重温了入党誓词。在讲解员的带领下，大家怀着无比崇敬的心情到八七会议会场和陈列室进行参观。风云突变、力挽狂澜、星星之火等展区将大家带回到那段血雨腥风的峥嵘岁月。在一件件珍贵的历史文物、照片和资料的面前，大家缅怀了革命时期无数先烈不畏艰险、力挽狂澜，挽救中国革命于危难之中的光辉历史和为革命事业英勇斗争，抛头颅、洒热血的光辉业绩。

参观活动中，公司党总支书记刘高对公司全体共产党员和入党积极分子提出要求。他说，在党的生日参观八七会议会址，缅怀先烈风范，重温入党承诺，我们要牢记党的宗旨，继承先烈遗志，公司全体党员要充分发挥党员的先锋模范作用。在业务能力和工作业绩上率先垂范，自成标杆，专业领先；在工作状态和工作作风上率先垂范，积极主动，勇猛精进；在廉

洁自律和自身修养上率先垂范，洁身自好，防微杜渐，做物流公司持续健康发展的中坚力量。

追循革命先烈，重温红色经典。英雄先烈虽已远去，他们留下的宝贵精神财产却源远流长。通过这次参观，大家重温了八七会议的重要意义，加深了对党章和党的光荣历史的理解，对广大党员和入党积极分子是一次深刻的爱国主义洗礼。大家进一步明确了自身的责任，肩负的使命，对国家前途和企业发展充满信心。（李俊）



## 公司两名员工获二航局机关党委表彰

七一期间，二航局机关党委对一年来表现突出的党支部和共产党员进行表彰，公司华南事业部经理助理史玉堂、西南办事处负责人袁虎荣获2013-2014年度二航局机关党委“优秀共产党员”荣誉称号。

史玉堂1998年7月进入二航局，从仓库保管员做起，辗转武汉轻轨、长江口、苏通大桥、太中银、哈大、石武、张唐、港澳大桥等多个项目部从事材料员、现场管理、经理助理等工作。2013年初，史玉堂任公司华南事业部经理助理，主要负责中交集团与二航局内的项目（包括汕头项目、横琴项目、西樵项目等）材料配送与对账，同时负责华南事业部的办公室与后勤保障、与公司本部的协调、导师带徒等工作。在汕头工地驻守6个月期间，史玉堂负责特种公司汕头项目海砂的进出、台账与协调。该项目有十多个施工点同时施工，三个砂场同时出料，平均每天出料8000多方，高峰期能出到20000方，出料车100多辆。史玉堂坚决执行公司制度，严格管控，为项目部节约成本130余万元，为项目施工

的顺利进行提供了强大的物资供应保障。

袁虎2008年3月进入二航局，先后在哈大、石武项目部从事现场管理、内业统计等工作。2011年回物流公司本部，在资源部、经营部任业务员，负责物资招标工作。2014年5月，公司派驻袁虎到西南办事处负责经营拓展工作。他积极对接中交集团和二航局西南地区的工程项目建设工作，区域经营取得明显的成效。工作期间，他多次拒绝投标单位和材料供应单位的吃请、礼品及红包。他于2009年获得公司优秀员工称号，2010年获得公司优秀团员称号，2014年获公司“幸福源于健康，运动创造精彩”春季健身长跑比赛二等奖。

据悉，局机关党委此次共表彰4个“先进党支部”和25名“优秀共产党员”，并按照相关标准对获奖单位和个人进行了奖励。局机关党委希望受表彰的先进集体和个人珍惜荣誉、谦虚谨慎、戒骄戒躁、再接再厉，在新的起点上创造新的成绩，做出更大的贡献。（李俊）

## 许慧荣获2014年度中国交建优秀共产党员称号

七一前夕，中国交建党委表彰一批先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者，公司砼材部负责人许慧被授予2014年度“中国交建优秀共产党员”荣誉称号。这是许慧继获2014年度二航局“优秀共产党员”称号之后获得的又一殊荣。

许慧于1981年10月参加工作，三十多年来，他思想上政治坚定，勇于创新，工作上兢兢业业，敢于拼搏，生活中以身作则，乐于奉献，为公司的发展做出了显著的成绩和突出的贡献。许慧坚决落实公司“两条腿走路”发展战略，以供应商的身份参与局内外项目混凝土材料的供应，成效显著。他带领砼材部一帮人大力开拓局外市场，以商品混凝土置换水泥模式为局外项目的拓展提供了一种有效路径，紧密契合了二航局对物流公司局外创效益的考核要求，同时也为物流公司大力拓展局外业务提供了现实的案例。在内业管理上，他主持建立了部门作业指导书和部门项

目台账，提高了部门员工的工作效率，有效发挥部门整体合力。作为一名资深物资业务能手，他非常注重新员工的传帮带工作，以砼材部部门作业指导书为标准一对一对新员工进行指导，帮助他们及时有效处理部门各类业务工作，促进其尽快成长。此次被授予“中国交建优秀共产党员”荣誉称号，既是对许慧个人工作业绩和工作表现的肯定，也为公司新老员工树立了学习的榜样。

据悉，中国交建党委此次在全集团范围内共表彰先进基层党组织196个、优秀共产党员299名、优秀党务工作者101名。中国交建党委要求，公司各级党组织和广大共产党员要以此次表彰活动为契机，继续加强和改进公司党的建设，充分调动全公司改革创新、转型升级、干事创业、科学发展的积极性创造性，为全面打造“升级版”中交、率先建成世界一流企业而努力奋斗。（李俊）

## 公司开展2014年新员工入职培训

7月7日，公司迎来了刚刚走出校园的14名新员工，他们将钢材一部、钢材二部、砼材部、专材部、经营部、海外部、华南办等部门注入新鲜血液，风华正茂的青年教师不仅为公司带来了生机与活力，也将为公司的发展提供强有力的人才支持。

为了让新员工尽快完成角色转换，更好地融入二航物流大家庭，公司组织了为期一周的新员工入职培训。在此之前，公司预先购买了生活用品，妥善地安排了他们的住宿。同时各部门也做好了接收新员工的准备工作，给每名新员工安排了一名师傅，带领他们更快地成长。此次培训的内容涉及公司概况、发展战略、企业文化、员工职业规划、市场营销、信息化、账务管理、财务浪潮系统操作等领域。

培训第一天，公司安排了见面欢迎会，总经理杨拯、党总支书记刘高分别发表了热情洋溢的迎新讲话，对新员工们致以最诚挚的欢迎，并寄予厚望。14名新员工也一一做了自我介绍，并展示了各自独特的风采，给大家留下了很好的印象。下午，公司人力资源部带领新员工到局总部参加了局领导与新员工的见面欢迎会，会上

二航局董事长蒋成双、总经理王世峰作了重要讲话。王世峰向新员工介绍了二航局的发展概况，从高起点、大土木、上档次三个方面分析了二航局作为就业选择的优势，并向各位新员工介绍了二航局的发展战略，使他们了解到二航局将来会是一个什么样的企业。蒋成双围绕新员工的成长做了重要讲话，并对新员工提出要求：记住人，有交情；嘴巴甜，不花钱；手脚勤，才能赢；熟悉环境，熟悉企业制度；梦想与现实结合；从第一件事做起，从身边事做起，从小事做起；认真做事，踏实做人，谨慎交友等。全体新员工也用一曲“团结就是力量”的歌声向局领导表达了定将孜孜不倦学习和奋斗，齐心协力共创二航辉煌的信心。

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



## 一场别开生面的座谈会



7月8日下午，公司团总支、人力资源部在二楼大会议室联合举办了一场别开生面的迎新座谈会。新老员工济济一堂，共话成长感悟与职场心声。公司党总支书记刘高，各业务部门负责人，部分业务骨干，工会、团总支、人力资源部成员和15名新员工参加座谈会，座谈会由公司人力资源部经理周敏主持。

在新员工各具特色的自我介绍之后，座谈会正式开始。专材部经理曾昊表示，新员工做事应有责任感，工作应用心，注意培养开朗的性格和良好的营销技能。经营部经理曾小伟要求新员工养成良好的工作习惯，忌办事拖拉，忌推卸责任，忌时间观念不强，忌毫无计划，忌积极性差。砵材部经理许慧要求，一切以工作为重，每日事每日毕，日清月结，不要患得患失，保持激情、冲劲和韧性，工作要有轻重缓急，学会合理选择。多工作，多锻炼，多体会，才会多进步。钢材一部经理张文博强调，师傅领进门，修行在个人，要具备充足的信心和良好的心态，加强情商修炼，培养商人气质。工会副主席王翠萍表示，希望新员工通过不懈的努力，收获希望，拥有丰富的人生财富，拥有多彩的快乐人生，尽可能地把握人生的选择与机会，传递足够的正能量。

2014年一季度“明星员工”王双全也作了发言。他以自己去年刚进公司时的青涩与迷茫，到现在成为公司优秀员工代表的经历，鼓励新员工多看、多问、多做，学会以点带面，并分享成长经验：多学知识，积累经验，既要做好本部门的工作，也要了解其他部门的业务；规避风险，勇于尝试；工作如同人生没有捷径，脚踏实地做事，一步一个脚印，才能获得成功；不要忽略身边任何一个细节，或许它就是你失败或成功的决定因素。

其他参会人员也逐一为新员工提出了中肯的



建议，希望他们在今后的工作上能发挥自己的特长，取得良好的成绩，为二航物流，也为自己的人生道路创造更好的条件。

随后，15名新员工与各自的导师一一签订师徒协议，并握手致意。与会的老员工为新员工正式融入二航物流的第一步献上了热烈的掌声。

最后，刘高书记作了讲话，他介绍了近几年公司的发展概况，并对新老员工提出要求：1. 新员工要积极适应环境，在今后的工作中，要正视困难，克服困难，主动磨砺自己，迎接挑战，找到自我定位，尽快成长成才。老员工要帮助新员工更快地融入企业，加快行业认知与岗位了解，促进新员工个人发展。2. 要站高一级想事，下沉一级做事。要能吃苦耐劳，多学习，勤思考，从基础工作做起，尽可能早的进入角色，体现自身价值，实现人生目标。企业与员工的关系好比婚姻关系，都需要共同经营。3. 期望新员工在制度的框架下各尽所能。尽情地展现自我，发挥个人所长，葆有激情、活力和冲劲，允许年轻人犯错，但须遵循相关规章制度。人才是企业的核心竞争力，物流公司非常关心重视青年员工，希望通过大家的加入和全体员工一起努力，共同创造企业的未来。4. 企业是社会组织的一部分，它理论上是永存的，但组织中的人只有一辈子。生活的目标是生活本身。希望大家不但要学会工作，更要学会生活。不断充实自己，扩大自己知识面的范围和广度，

提高自己的思想高度。刘高最后要求人力资源部应加强师徒结对工作的管控，做好平时结对记录，每季度可举行一次师徒考核，鼓励新老员工共同学习成长。

参加过这场别开生面的新老员工座谈会后，新员工

表示，感谢公司领导对他们的关爱和期望，在接下来的实习生活中，将尽快熟悉适应公司环境，找准角色，踏实工作，用自己的青春与激情，实现自己与企业的美好未来。（邱丹）



## 公司荣获“2014年江岸区综合实力50强优秀企业”称号

7月8日，在2014年江岸区首届“企业家日”大会上传来消息，公司荣获“2014年江岸区综合实力50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，江岸区人民政府副区长李劲松、工商局局长杨振华、科技局局长樊莉等出席了大会。会上还颁发了2014年江岸区优秀金融企业10强、优秀房地产建筑企业10强、优秀商贸物流企业10强等奖项。

近年来，公司扎实练好内功，大力实施“走出去”战略，实现盈利模式多元化发展，对外影响力和美誉度不断提升。此次公司荣获“2014年江岸区综合实力50强优秀企业”，既是社会对公司承担好三大责任，彰显国企风范的一种肯定，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，公司将再接再厉、砥砺奋进，抒写更好的成绩反哺家乡、回报社会。（卢娟）



## 肖继生一行到公司开展专项效能监察



2014年上半年公司主要经营指标完成情况以及面临的问题和应对措施。随后，杨拯围绕让规则落地、让成本还原、让监督有效、让风险受控、让文化升级等中心工作内容，全面汇报了公司结合自身实际，采取的具体落实措施及取得的成效。公司党总支书记刘高对局工作会精神宣贯和公司人力资源建设情况作了补充汇报。

肖继生听取了公司汇报后指出，物流公司目前在集团物

7月16日上午，二航局党委副书记、纪委书记肖继生一行到物流公司，就公司贯彻落实局2014年工作会精神情况进行专项效能监察。二航局总经理助理汪国梅、办公室主任李先进、办公室副主任黄耀中、合同管理部副总经理王荣参加检查，二航局纪委副书记、监察部总经理欧云峰主持汇报会，公司领导班子及中层干部参加会议。

公司总经理杨拯代表物流公司就贯彻落实局工作会精神情况做了详细汇报。杨拯向检查组汇报了物流公司2013年公司基本情况及存在问题，

资专业化公司中是独树一帜，做到了集团最好，代表局班子表示充分肯定。肖继生要求，物流公司要深入学习和深刻领会“五商中交”发展战略和二航局新战略的规划定位，做好“十三·五”达到60亿平台的架构规划，思考和琢磨自身发展方向，抓住机遇，占有市场，打造专业有效的供应链。物流公司要紧跟国家和集团“走出去”战略，思考下一步海外布局。物流公司要积极推动二航局商文化、契约精神落实落地，为二航局整体战略实施贡献力量。（卢娟）



## 公司举行足球赛 欢送员工张荣方赴肯尼亚工作



7月17日下午3时，公司足球协会在堤角体育场举行足球赛，欢送公司员工张荣方赴肯尼亚蒙内铁路项目工作。

为积极响应中国交建“走出去”战略举措，促进集团内人才合理流动，企业协同发展，公司海外事业部员工张荣方作为二航局人才输出，借调到中交肯尼亚蒙内铁路项目部从事物资管理工作。中国交建所属中国路桥承建的“蒙巴萨—内罗毕铁路”是肯尼亚独立以来的最大工程，也是肯尼亚百年来建设的首条新铁路，投资额38.04亿美元，正线全长480公里，将全部采用“中国标准”制造。项目建成后，蒙巴萨到内罗毕将从目前的10几个小时缩短到4个多小时。该

项目的建设将为肯尼亚创造近3万个工作岗位，有效促进肯尼亚经济社会发展。

张荣方不但具有英语八级和法语四级资质，同时也是公司的运动健将，是公司足球队的主力选手。为表达对工作伙伴的依依不舍之意和深深祝福之情，公司足球协会精心准备了这场足球告别赛。7月烈日炎炎，骄阳似火，高温挡不住大家在球场上激烈角逐的热情。场上，双方球员你来我往，奋力拼搏，灵活的盘带，流畅的配合，犀利的射门，场外，加油欢呼阵阵……无论球场内外，每个人都尽情享受足球带来的快乐，享受着足球告别赛化作的浓浓友谊之情。（薛冰）



## 阳逻产业园仓储物流迎来第一笔外单



7月18日上午，雨后初晴，碧空如洗。随着40英尺集装箱货柜的平板车缓缓驶入仓库门口，阳逻产业园仓储物流正式迎来开园以后的第一笔“外单”。3个集装箱货柜的棕丝由2辆合力牌CPCD30WS型叉车流水作业，6个半小时后顺利地卸下进入1500平米仓库，整齐堆放。

阳逻产业园是物流公司拓展经营领域，实现可持续发展的重要业务板块，自建设之日起就一直一直是公司关注的重点。园区在建设过程中及初步开展运营期间，公司领导班子多次亲临阳逻产业园现场办公，统一思想，广开思路，解决问题，提出要求。阳逻产业园事业部全体员工秉承二航精神，广开渠道全力奋战，各项工作有条不紊地紧密开展，终于迎来破茧成蝶的这一天。

阳逻集装箱港百万标箱的进出口量，将带动周边

仓储、运输业务的发展。由于资源信息不对称，仓库机械设备不能满足需求，仓库经营方向不一致，没有仓储货代行业人脉关系，不能满足客户24H装卸需求等诸多原因，港区现有的几个大型仓库有的货源爆满，有的又门口罗雀。产业园事业部一班人仔细分析，认真研判，因地制宜拿出应对方案，克服种种困难登门拜访客户，以真诚换真心，想客户所想，急客户所急，通过不懈努力赢得客户信任。

阳逻产业园结合自身地理位置及软硬件条件，肩负客户信任，切实落实公司“走出去”的经营方针，抓住阳逻港集装箱业务这条主线，分析货源品种、拜访货代公司、联系物流企业、了解客户仓储需求、苦练内功，以真诚优质服务和高效作业能力从市场中“抢夺”蛋糕。

在后续经营工作中，事业部将扩大货源品种，争取棕丝、成品纸、纸浆、化肥、PVC颗粒料、木材等物资的全覆盖，改变单一收取仓储费的运作模式，实现在集装箱拆箱、仓储、上车及货物整包分包等多个环节为公司创造赢利增长点。在该项业务成熟后，事业部还将大力开拓物流运输业务，实现仓库到企业的点对点服务。同时，事业部还在为以后港口装卸、仓储的资源进行收集、整理和洽谈，积极开拓货运市场人脉，进行人才储备，为将来港口装卸、仓储物流整体合并运营探索道路。（李春麒 杨光）



## 二航局工会副主席许世勇一行到公司调研



7月31日，二航局工会副主席许世勇到物流公司调研工会工作，局工会办主任郑秉顺、工会干事梁敏陪同调研，公司党总支书记、工会主席刘高汇报工作，公司领导、中层干部和部分职工代表参加调研。

刘高围绕“鼓劲、提神、聚智、暖心”四个关键词汇报了公司工会工作开展情况。公司工会自成立以来，紧紧围绕公司发展主线和经营管理中心工作，组织开展劳动竞赛，有力推进生产经营；持续完善考核激励，有效开发人力资源；切实加强民主管理，凝聚职工智慧力量；扎实做好以人为本，提升职工幸福指数，充分调动了职工工作激情和创造力，努力营造了和谐温暖的企业氛围，积极发挥了工会组织的桥梁与纽带作用，为公司各项目标任务圆满完成贡献了力量。

许世勇听取汇报后，对公司工会工作表示肯定。

他向公司员工简要介绍了二航局的新战略定位和企业发展状况，对局今年“十个让”的管理举措作了重点解读。许世勇强调，物流公司主要是开展营销工作，大家不要去琢磨人，要多琢磨事，让思想阳光，工会组织要着眼员工生活品质的提高，让员工从事体面劳动，享有尊严生活。许世勇指出，物流公司要积极响应二航局新战略定位和发展变化，提升竞争能力，打造品牌团队和品牌员工，拼市场，拼服务。许世勇要求公司内炼素质，做好员工业务培训和职称考试培训，训练一支高素质的员工队伍；外树形象，结合专业化公司定位，努力提高内部市场美誉度，加强与公司部门、分子公司互动互信，营造激情阳光的企业氛围；降本增效，着力打造优质高效的供应链，做好社会资源的整合和优化，培育打得响的业务品牌；强化服务，对外做好服务供应是公司份内之职，责无旁贷，对内要做职工服务工作，关爱全体职工群体，从病灾伤痛的关照延伸到对职工精神文化的关切。最后，许世勇强调要抓好职工服务中心的挂牌运作和导师带徒活动的过程管控。

汇报会后，局工会调研小组与公司工会和相关部門员工进行座谈，详细了解公司工会组织建设情况和重点工作进展情况，对公司工会下半年工作开展给予了悉心指导。（卢娟）



## 集约优势助力外部营销



7月31日，经过多轮艰苦谈判磋商，公司海外事业部顺利拿下中铁隧道股份有限公司武汉地铁七号线三标1.58万吨的钢筋供应业务，合同效益较好。

自2013年初以来，由于全局海外项目的总包单位（路桥、中港）也实行海外项目设备物资集采，公司海外板块业务受到明显压制，举步维艰。面临困局，海外事业部全体员工依托公司优势平台，积极调整思路，不断学习实践总结提高，逆境起步，于2013年下半年开始投身国内市场的营销工作，以中标江夏路桥工程公司专材供应为切入点，一年时间内，连续取得中铁四局武汉地铁三号线19标（盾构工区）、中铁隧道股份有限公司武汉地铁六号线11标、三号线7标（车站区间）、三号线7标（盾构区间）、四川公路桥梁建设集团有限公司成贵铁路六标、中铁一局集团有限公司武汉地铁六号线19标、

巨力索具盘圆销售、中铁隧道武汉地铁七号线3标（一站两区间）、武汉联合钢铁贸易有限公司、武汉中科院岩土工程有限公司共计十一份业务合同，共计签约钢材55607吨，签约金额约21250万元。

所有订单的取得，是公司集约优势转化为外部竞争优势的最好体现。近年来，物流公司在局内集采体系中是一位“特殊供应商”，它以市场价格竞争方式，通过40-60%的内部市场占有率控制，发挥“平抑价格”综合调控功能，以100%补位率，充分发挥“补位保供”的作用。同时，局内市场也是公司发展的基础，是公司提高市场话语权的基本保障，通过服务局内市场，整合资源，以规模优势，增强与钢厂、一级代理商的议价定价能力，以价格为主导，配套优质服务，从而取得外部市场的竞争优势。（周波）

## 公司进军管道领域发掘新赢利点



8月12日，公司收到中标通知书，中标孝感高新区基础设施项目球墨铸铁管供应权，前期数量7210m，总金额503万元。这是公司正式进军管道领域获取的首枚硕果，管道业务也将成为公司继钢材、水泥、专材三大传统业务板块后，又一新的业务板块，是支撑公司持续稳定发展新的利润增长极。

据悉，早在2012年公司就积极布局策划塑管、铸铁管、混凝土管的采购事宜，并于同年在东湖高新项目上进行了成功的尝试，供应塑管23000米、混凝土管3000米，实现了可观的利润。近年，

公司紧跟局投资项目基础设施建设步伐，抢抓商机，充分发挥在三大传统业务板块中积累的经验智慧，大力拓展管道业务，加强对上下游资源的整合力度。目前已与华中片区的湖北、安徽、江西等省的大型厂家取得了良好的沟通，达成了稳定的合作伙伴关系。

下一步公司将借助阳逻产业园码头建设，大力开展片石、大理石的直销业务，与管道业务联手，共同支撑投资项目基础设施建设中对管道、石材的庞大需求。（卢凌日 成迎）

## 公司到华南事业部开展“夏送清凉”慰问及工作检查



8月14日，公司党总支书记、工会主席刘高一到华南事业部开展“夏送清凉”慰问活动，并对华南事业部成立以来的运转情况和管理活动进行专项检查。公司财务总监赵锡涛，公司经营部、资源部、行政办公室、人力资源部、党群工作部、砼材部等部门负责人参加活动。

刘高将公司工会“夏送清凉”慰问金送到华南事业部经理孙军手中，并对华南事业部全体员工表示慰问。刘高强调，华南事业部是公司最先成立的一个区域性驻外机构，也是公司总分模式构架下的先行者和探路者。华南事业部成立一年多来，全体员工齐心协力，克服种种困难，开拓出一片新天地，成绩斐然，效应显著。希望事业部再接再厉，为后续发展打下坚实基础。公司对华南事业部寄予厚望，期望华南事业部成为公司区域性经营的先行者，敢于突破自我，先行先试，早日做强做大，为公司总分模式提供有力支撑；成为公司大经营格局的破题人，打破利益纠葛，与公司经营部门、业务部门协同并进，共同做大物流公司经营蛋糕；成为公司驻外机构的典范，抓住先发优势，稳扎稳打，做深做实，在拓展经营和做好服务的同时，注重流程规范和管理提升，为公司其他驻外机构树立标杆。

孙军就华南事业部总体运行和经营、产值完成情况向公司检查组作了详细汇报，对下一步工作思路和计划作了说明。检查组针对检查表中关于人力资源管理、行政管理、招投标管理、合同评审、资金管理 etc 5大项61条进行了详细审核，并在检查工作反馈会上提出了针对性的改进意见。

通过各管理部门的联合专项检查，将促使华南事业部形成清晰有效、规范

严格的管理流程，确保事业部后续工作正常、有序、快速推进，为开拓新的工作局面做好基础保障。这种既有本部支撑扶持、部门协作联动，又能独立自主开展经营的工作模式，也为公司其他驻外机构快速发展提供了借鉴。（薛冰）



## 公司开展“击水中流”游泳比赛活动

8月20日上午，公司在汉口江滩露天游泳馆举行了“击水中流”游泳比赛。比赛分为35岁以上男子组和35岁以下男子组及女子组，共有20名员工参加了比赛。

夏末初秋，蝉鸣阵阵，绿荫环绕的游泳馆内，“让激情飞扬 让思想阳光”、“厚德载物 砥柱中流”、“二航物流 驰骋天下”等标语迎风招展。全副武装的选手已开始热身运动，个个蓄势待发。随着裁判员的口哨声响起，健儿们奋力一蹬，像梭鱼一般冲出起点，水面上顿时绽放出一朵朵美丽的浪花。在碧波荡漾中，选手们劈波斩浪，奋勇直前，无一人退缩，充分展现了物流人不畏险阻，力争上游的精神风貌。

在本次比赛中，资源部员工张敏是女子组唯一一位参赛选手，巾帼不让须眉，她不仅参加了35岁以上男子组50米的比赛，还参加了35岁以下男子组100米的比赛，并最终取得一等奖的好成绩。据最后统计，莫望明以50秒的优异成绩取得35岁以上男子组50米比赛第一名，王亚东、许慧分别获得第二名、第三名的好成绩；李云以2分14秒的成绩取得35岁以下男子组100米比赛第一名，吕若菁、望坦、张斌、曹佳伟分别获得第二名、第三名、第四名和第五名。其他运动员虽未能获奖，但他们也竭尽全力拼搏，不断超越自己，他们的顽强意志和运动员精神赢得了在场所有人的赞许和尊敬。

公司总经理杨拯参加活动并为获奖选手颁奖，公司党总支书记刘高在赛前做了简短的动员。他说，此次游泳比赛是物流公司继三月份迎春长跑活动之后的



又一次户外集体健身活动，希望公司员工通过活动让激情飞扬，让思想阳光。本次活动的主题“击水中流”，取义于毛泽东的诗词《沁园春·长沙》中的“到中流击水，浪遏飞舟”，期望物流人勇于在商海大潮中振臂搏击，大勇无畏，力争一流。

本次“击水中流”游泳比赛活动是物流公司“幸福源于健康、运动创造精彩”系列主题健身活动之一。公司现在还组织成立了足球协会，每周坚持羽毛球俱乐部活动，每天组织员工做工间操，倡导员工积极向上的生活方式，激发员工的工作活力，营造了和谐的企业文化氛围。（李诗琪）



## 世界杯德国夺冠 对企业管理的启示



李俊

北京时间2014年6月13日凌晨4点，巴西世界杯在圣保罗伊塔盖拉球场拉开帷幕，开始了32支球队，64场比赛，为期一个月的国际足坛盛宴。全世界的球迷纷纷开启尘封已久的激情，为自己所支持的球队的每一次进球而疯狂呐喊。笔者作为多年的德国队球迷，自然不愿错过享受这场顶级的饕餮盛宴，每逢赛事，必熬夜观战，一路陪伴，直至巴西世界杯落幕，德国队终于历时二十四年第四次捧起象征世界杯冠军的大力神杯，在马拉卡纳体育场成为第一支在拉美土地上赢得世界杯的欧洲球队！

欢呼雀跃之后，是深深的思考。2004年2月4日，国际足联即在伦敦对外宣布：足球最早起源于中国——中国古代的蹴鞠就是现代足球的雏形。但中国足球走不出亚洲早已是球迷心中最刻骨的痛，中国足球唯一一次在塞尔维亚人米卢教练的带领下跌跌撞撞闯进世界杯却无功而返，令无数中华球迷扼腕叹息。足球比赛是一场看不见硝烟的战争，是最能体现竞争的体育运动，也是最能表现管理智慧的运动。如果把每支球队比喻成不同的商业巨头，那么每一场比赛都给了我们很好的商业管理案例。当我们在享受足球给我们带来的快乐的同时，还带给我们哪些值得借鉴和学习的经验和启迪呢？

### 一、合适的领导管理团队

从克林斯曼时期的助理教练到2006年克林斯曼离职后接任德国队主教练一职，勒夫坚持将德国队年轻化、技术化，德国队在他的率领之下延续了进攻高效华丽的风格，并取得巨大的成效。八年过去，勒夫亲手将德国队送上了世界杯冠军的领奖台。

企业中，一个合适的领导至关重要，他们往往需要强大的综合能力和人格魅力，对团队起着教练或后盾作用，并提供指导和支持，而不是企图监管控制下属。从内部人才库进行有意识的培养与挖掘管理人才，既能降低成本，又能让企业在发展过程中形成良性循环。

### 二、正确的决策和忧患意识

在那场令无数巴西球迷心碎的半决赛中，主办方巴西没有认真分析对手以及自己的优势，在团队灵魂人物足球巨星内马尔受伤及中场大将连吃黄牌不能出场的情况下，没有采取以守为攻的策略而是采用了与德国队对攻的战术，结果自然正中德国队的下怀，一开局就史无前例的连续丢球，开场30分钟就被德国队打进5个球，最终以匪夷所思的1：7大比分完败德国队，创出了巴西队丢球的历史纪录。

这是典型的因战略决策错误导致失败的商业案

例。战略决策无论在足球比赛中还是商战中都至关重要。市场和竞争是残酷的，一个企业再强大，如果没有正确地分析对手而盲目制定出错误的战略，那么无论这个企业以前多么辉煌，必将会在商战中一败涂地。

### 三、明确的目标

严谨的纪律 + 快速高效的技术型打法 + 一致的目标 = 冠军

德国足球是世界足坛上最令人敬畏的力量。在本届世界杯之前，德国是排在巴西和意大利之后的第三名球队，德国队总共有八次进入了决赛，其中1954年、1974年、1990年德国三次捧杯，1966年、1982年、1986年和2002年德国4次拿到亚军，前两届即2006年德国世界杯和2010年南非世界杯德国都打入了4强，并七夺金球奖。欧洲杯赛场上也曾三度登顶，实力不容小觑。近年来，历经无数次技术改革与磨砺，年轻的德国队凭借钢铁般的意志、严谨踏实的民族作风、精确的战略和特定的战术、无微不至的后勤协调、卓越的组织能力频频斩获奖杯，让德国战将们从生理机能、心理素质、综合能力都具备一切夺冠实力，他们就像一台精密的战车向着一致的目标行进。赛前，德国队就已下定决心要赢得今年的世界杯，同时，德国队还要通过卓越的竞技表现来让整个国家为之骄傲。

企业中，领导者并不一定需要过硬的专业技能，他们更应扮演决策、协调和约束的角色，根据企业现状、人员结构、市场环境、产品属性等各方面进行客观分析，为团队制定适合企业现状的清晰目标和方向，确保团队成员的个人目标与企业的整体目标高度一致。

### 四、清晰的角色定位与技能互补

德国队首发阵容中，前场、中场、后场均有明确的核心角色球员，且首发阵型保持着很高的稳定性，球员能够在场上迅速明确自己的位置及承担的角色作用。团队成员技能实现优势互补，德国锋线上既配备经验老道、门前嗅觉灵敏的老将克洛泽，搭档身体与技术极佳的上届世界杯金靴奖得主穆勒，又安排了年轻的许尔勒在关键时刻打对手一个

措手不及。

企业进行团队管理首先需要了解每个成员的能力及特点，安排合适的职能岗位，使其扬长避短。其次，制定明确的团队组织架构，清晰划分成员的责任及工作职责。使每一位团队成员在明确的组织架构中，清晰角色定位和分工，知悉自己的权限与职责。

### 五、高效的团队

以世界杯16个进球荣膺世界杯历史射手榜第一名的克洛泽在赛后接受采访时表示，自己的成绩离不开队友的支持，“对我而言，球队的荣誉永远是第一位的，这比我的个人成绩更加重要。在国家队，我实现了梦寐以求的目标，这也是同球队在一起才有可能完成的目标。”本届世界杯，德国队在7场比赛中打入18球，队中有8个人进球，与其他拥有足球超级巨星的球队相比，德国队胜在整体、赢在团队。仅靠一、两个球星就能决定比赛的时代已经过去，团队精神才是当今足坛的制胜秘诀。尽管队里没有像罗纳尔多、内马尔或梅西那样的超级巨星，却也不乏许多极有天赋、同时又能有效合作的球员，从而组成了密不可分的一个整体。德国队每位队员的能力都很均衡，配合都很默契，18个进球都是由处在不同位置和不同角色的队员完成的。正如克洛泽所言，德国人为了整个球队的利益不惜做出个人的牺牲。每一个年轻的德国队球员都知道，他们对自己的队伍负有责任，这种责任感让整支球队变成了一个真正的集体。



球员	进球数	助攻数
穆勒	5	3
许尔勒	3	1
克罗斯	2	3
格策	2	0
克洛泽	2	0
胡梅尔斯	2	0
赫迪拉	1	1
厄齐尔	1	1
总进球数	18	

要想实现可持续的发展，企业需要从个人能力驱动向优秀团队驱动转变。企业管理绝不是一个人的战斗，必须建设一支配合良好的团队，要让团队中的每个人都优秀，只有各个部门、各个环节、各个成员通力协作、顺畅衔接，才能动如行云流水、静如山岳屹立，激发出蓬勃向上的力量。

### 六、相互信任和有效沟通协作

德国队的大部分队员都来自拜仁和多特蒙德两家俱乐部。多年来大家一起训练、生活、比赛，几乎形影不离，彼此的熟悉程度远比其他在世界杯前

夕临时拼凑起来的球队高。本届世界杯德国队的总传球次数高达2938次，远远超过其他各国球队的平均值1458次。在球场上，传球次数往往反映了队员间相互信任及熟悉程度。而德国队的成功也证明了相互间的信任对团队的重要性。

企业应该有意识的培养和引导团队的契合度，尽量保持人员的稳定性，制定合理的管理规范、工作流程等内部流程制度，适当放权让团队成员进行沟通协作，共同完成任务，营造良好的合作氛围，使团队形成凝聚力和战斗力，从而提高企业团队整体协作能力。

**国际足联世界杯是世界上最高荣誉、最高规格、最高水平、最高含金量、最高知名度的足球比赛，是全球各个国家在足球领域最梦寐以求的神圣荣耀。本届世界杯，德国日耳曼战车从首战葡萄牙4：0告捷，半决赛7：1血洗东道主，到决赛封杀潘帕斯雄鹰，最终问鼎冠军，踏平了整个桑巴国度，踏出了属于团队意志的舞曲，在马拉卡纳谱写了最美妙的乐章。德国人高举大力神杯向世人宣告：当今世界是团队的舞台，而非个人主义的秀场。**

**从管理上说，合适的领导管理团队，正确的决策和忧患意识，明确的发展目标，清晰的角色定位与技能互补，密不可分的高效团队，相互信任和有效沟通协作终将引领企业走向可持续发展的成功之路。**



# 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。本期刊登以下参赛作品，以飨读者。

## 通过社会性联系网创造盈利

金浩

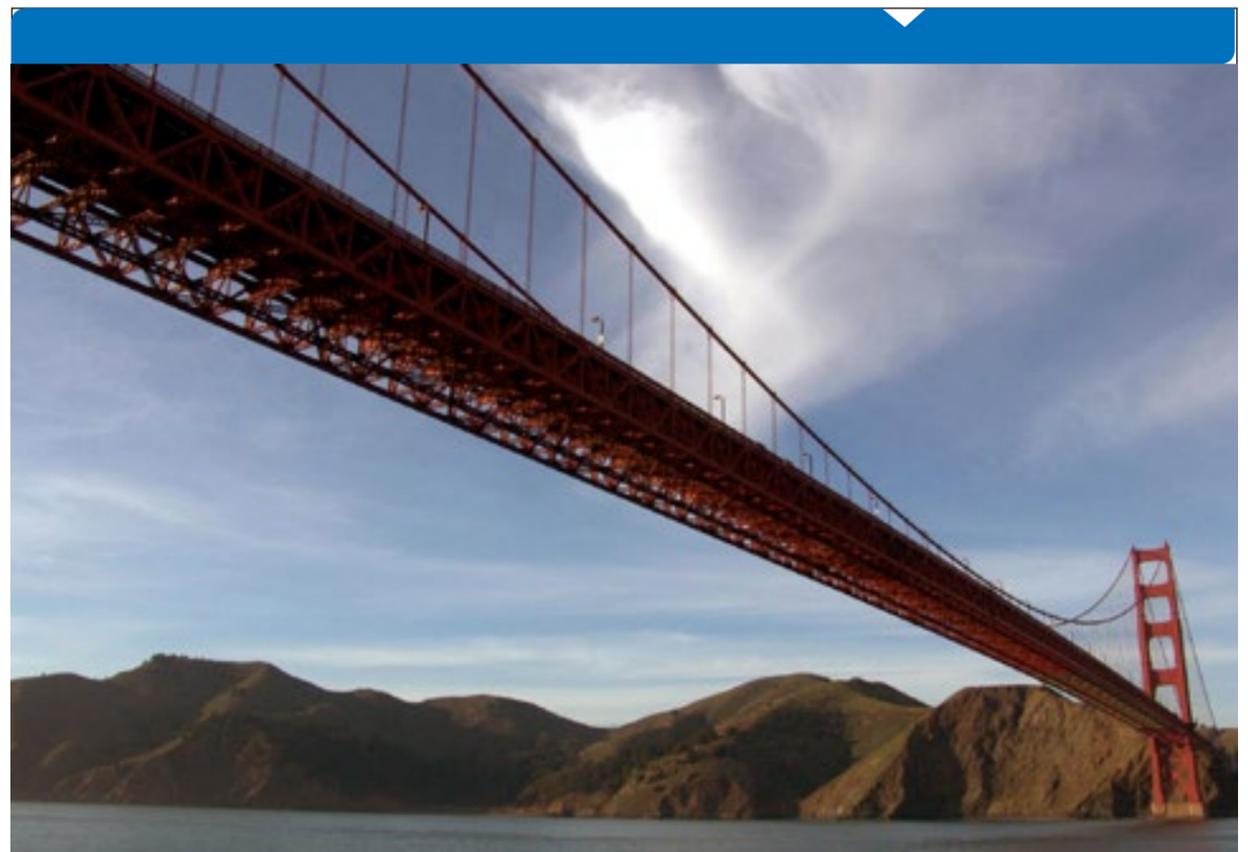
1967年，哈佛大学的心理学教授斯坦利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）想要描绘一个连结人与社区的人际联系网。做过一次连锁信实验，结果发现了“六度分隔”现象。简单地说：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”

公司总部在年初提出“人人都是赢利点，发现身边的商机”的理念，这对于物流公司目前处在惨烈的价格竞争、资金捉襟见肘、人手紧缺的客观环境下，要保证加速腾飞，发挥公司每个人的主观能动性就更加恰逢其

时了。

我觉得“人人”二字不是单指物流公司的每个人，也不是指二航局、中交集团的每个人，而是指你身边的所有人。按照Stanley Milgram的六度分隔理论（即小世界效应），通过六个人你就能认识你想认识的陌生人。中国太大了，也许想认识所有想认识的人比较难，但当你发现商机后，通过努力，通过各种关系认识到你所想认识的一部分潜在客户还是有可能的，也只有认识了客户后，你才有机会与对方发生贸易往来，

武汉地铁建设的物资采购以前由武汉地铁公司采取甲供的模式，在



2013年之前，物流公司一直未能进入地铁公司的供应商体系。在2013年上半年，在与一个同时和物流公司及中铁隧道项目部做零星材料生意的小供应商聊天时了解到，地铁新开工项目由甲供改为项目自行采购，于是通过该供应商和中铁隧道局项目人员取得联系，在一年左右的时间里和对方保持密切的接触，在合适的时机邀请对方来物流公司考察，向对方展现我们的实力和诚意。在今年二月份中铁隧道局的地铁四号线的项目的钢筋招标中，由于前期工作的努力和沟通，顺理成章的中标一个1万吨螺纹钢的包件，如果供应正常，该包件供应数量最大会加大到5万吨；最近中铁隧道的其它两个项目主动找到物流公司，协商议价签订合同，已经有一个1.6万吨的合同达成意向。

在和中铁隧道的整个合作过程

中，也许其他同事看到的是我们员工的努力、合适的价格、公司的实力而达成的合作，但我认为中间零星材料供应商的牵桥搭线至关重要，如果没有对方的信息，我们不可能提前一年左右的时间积极行动，从而获取对方的第一手信息和信任，拿下订单。

在今年年初，总公司对物流公司提出“内部考核服务，外部考核利润”的考核机制，这对物流公司来说既是严峻的考验，又是一次良好的机遇，物流公司只有破釜沉舟，全身心的投入到外部市场的博弈中去，才会走的更远。在外部市场的博弈中，信息的和人脉的掌握是至关重要的，物流公司的员工应把握一切机会，在不违背市场道德的前提下，让身边人的信息和人脉成为你的信息和人脉，通过社会性联系网创造利润。

## 小成本 大商机



喻 静

“要厉行勤俭节约，严格遵守廉洁从业有关规定”，“严禁滥发钱物，讲排场、比阔气，搞铺张浪费”，这是中央“八项规定，六项禁令”中的两项，是大家耳熟能详的话语，也是新一届领导人改进工作作风、密切联系群众的经验总结。2014年新年伊始，中交二航局积极响应党和国家号召，认真学习和贯彻十八届三中全会精神，审时度势提出了“让成本还原”的经营理念 and “稳基础、促转型、强管控、增效益”的经营方针。

成本是企业生产活动中所耗费的物化劳动和活劳动的货币表现，它包含人力、物力和财力三个方面。在社会主义市场经济条件下，企业生产经营的目的是为了获得良好的经济效益和不断提高企业整体素质。在谋求良好经济效益的过程中，加强成本控制，不断降低产品成本是重要的方法和手段。我公司作为专业的物资公司，承担着“平抑价格、补位保供”的重要职责，因而成本控制显得尤为重要。

人人都是公司的主人翁，为公司节约办公成本，我参与，我快乐。降低成本先看心态。许多企业一讲到成本，就认为是财务部或成本会计的事，而大部分员工又认为：“我不是老板，成本与我无关”，“公家的东西，不用白不用”，“节约了成本，我有什么好处？”其实，成本下降需要每个人的参与。

成本是与每个人息息相关的。因此降低成本首先取决于心态，员工对成本的心态与企业文化有关。我们要摒弃“给老板打工”的心态，树立起给自己做事、给团队做事的理念。员工在关注自己工作成效的同时，会不自觉地和别人相比，这样就能激发员工朝着企业期望的目标发展。公司就是一个团队，我们要把公司的利益放在首位。只有公司发展了，我们才能实现自我价值。

物流公司一直倡导节约文化，杜绝浪费。公司食堂为员工提供午餐福利，要求每个员工在打菜、打饭时按需进餐，严禁浪费。公司餐桌上贴有“不剩饭，不剩菜”等标语，时刻提醒每位员工节约。办公用品是每个公司正常运行所必须的，也是公司办公成本的重要组成部分。物流公司将每个月的费用支出分解到每一个部门，每个月底做下个月资金计划。在费用支付时，必须严格遵循不超预算的规定。每一支笔、每一张纸都落实到具体的员工，部门的成本与部门绩效挂钩，要求每一位员工爱惜自己的办公用品，充分利用自己的办公用品。一支中性签字笔用完了，换上笔芯，接着使用，而不是换新笔，这样可以反复多次使用。打印、复印自己备纸，打印文件前对文件内容和排版反复检查，确保无误后再打印。对于不重要的文件，我们利用打废掉的纸张。2013年物流公

司实际发生的招待费 19.67 万元，较去年大幅下降，这也是公司加强成本费用控制，降本增效，严格控制各项费用支出取得的显著成果。公司通过各种方式倡导节约文化，让节约成为企业的一种精神，让节约意识深入每个员工的心田。

物流公司作为二航局内部专业的物资公司，采购环节的节约，采购成本的控制至关重要。物流公司建立了专业的采购平台，积极打造物流公司优质供应链。物流公司资源部建立了信息化采购平台，为公司引进大批优质供应商资源。2013年通过采购平台成功完成招议标 121 次，成功招标金额 22.868 亿元，提高了招标效率，为公司节约了采购成本，为项目部大大降低了物资成本投入，同时也较好地贯彻执行了二航局“让利于项目”的方针政策。自 2013 年 10 月开始，公司在招标过程中引入“内控价”机制，促进业务部门积极开拓上游资源，加强供应商采购集中度检测。采购平台招标成功率得到显著提高，采购成本得到进一步降低，截止 2014 年 5 月 21 日，为公司节约采购成本 1056.34 万元。

一个公司的发展只靠节约是远远不够的，“开源节流”，我们节流的同时还需要开源。公司董事长蒋成双在 2014 年工作会上讲到：“认清发展形势，明晰战略对策，推动企业持续健康发展。”2013 年是“十二五”承上启下的一年，基于对发展环境的科学研究，为全面贯彻落实党的“十八大”精神，率先建成世界一流，中国交建适时提出了“五商中交”战略。立足“五商中交”，促进企业转型。要紧密协同集团战略，研判发展形势，调整发展战略，对公司产品、市场、盈利模式、营运方式、人才结构进行重新定位。2014 年二航局对物流公司实施“内部考核规模，外部考核利润”的新兴考核机制，这一方向更符合公司实际经营状况。2014 年，物流公司将获得水泥和钢绞线的集中采购政策支持，预计营销规模将再次发生结构性变化。这些政策对物流公司来说是大好的机遇，也是一个全新的商机。物流公司领导提出深化改革创新，认真贯彻落实局工作会统一部署，紧跟局战略步伐，对内强化内

控机制，做好钢筋、水泥、钢绞线的集中采购工作，认真履行“平抑价格、补位保供”的职能，发挥专业公司的优势，实现让利于项目。对外要积极拓展国内市场和海外市场份额，促进多元化持续发展，培育新的利润增长点，提高外部效益。

商机即商业经营的机遇。2014 年物流公司获得了水泥和钢绞线的集中采购政策支持，这些对物流公司来说就是重要的商机。自 2013 年以来，物流公司以混凝土材料为核心，转变经营思路，走市场化道路，坚持走出去的战略方针，以供应商的身份参与局内外项目混凝土材料的供应。2013 年，新签合同额 2.7 亿元（其中局外合同额 0.83 亿元）。2014 年，对内，我们要抓住水泥集采这一政策，继续加大与水泥厂合作，加强供应链上游资源的整合，努力降低采购成本；对外，尽可能多地参与外部项目的投标，不放过任何一次机会。二十一世纪是信息化时代，信息也就是商机。我们要通过各种渠道获取信息资源，如今中铁物资、中铁建工、中建等专业化物资公司都是通过网络平台发布招标信息。我们要适时了解各种招标信息，及时分享信息，认真做好投标准备工作，积极参与投标，做好标后分析，总结经验，不断提高中标率。只有抓住了机会，我们才能赢得商机，获得赢利。

物流公司作为专业化物资公司，我们在夯实物资经营专业化基础之上，积极发展多元化经营。物流公司通过结构调整、经营转型，取得了强大的经济效益。实践证明要想获得发展商机就必须进行产品结构优化调整。物流公司在服务内部市场的情况下，及时调整产品结构，在不断提升传统钢材、砼材、专用材料等物资产品竞争能力的同时，积极拓展海外进出口、建材租赁和物流产业园等新业务板块，在市场中逐步完善了多位一体的服务体系，确保了物流公司的“基础规模”。坚持“内外两条腿”走路，实现盈利模式多元化。我们大力实施“走出去”战略，努力发掘外部市场机遇，积极开辟外部市场业务。我们要好好利用阳逻产业园这块场地，发展探索多种营运方式。阳逻产业园靠近长江黄金水道，设有专门的装卸

码头，可以发展水泥、砂石等物资的中转、存储、装卸物流服务。利用产业园场地资源，可以进行场地出租等多种经营方式。

“冰冻三尺非一日之寒”，降低成本，也并非一日之功。在公司倡导节约文化，杜绝浪费，严格控制办公费用开支，努力降低采购成本的过程中，我们会遇到很多困难和挫折，但是我们一定要持之以恒，坚持就会成功。“千里之行，始于足下”，多元化发展，寻求机遇也并非纸上谈兵，我们要付诸行动。不论做什么事情，都要一

步一个脚印。每个人都要从我做起，发挥公司主人翁精神，从节约一张纸，不浪费一颗粮食做起，切切实实得为公司节省各项开支，只要不浪费就是给公司节约了成本，创造了收益，人人都是赢利点。每个人都要充分发挥主观能动性，保持清晰的头脑和敏锐的洞察力。人尽其才，物尽所用，每个人立足自己的工作岗位，认认真真履行自己的工作职责，在公司结构调整、经营转型、多元化发展过程中，要充分把握机遇，不断发掘身边的商机。

## 2014年第二季度明星员工



张瑶 海外部  
工作感言：天地生人，有一人应有一人之业。人生在世，生一日当尽一日之勤。



王晓东 建材租赁部  
工作感言：做好第一次不难，难的是做好每一次。



丁颖 资源部  
工作感言：努力学习，勤奋工作，让青春绽放光彩。

本期学习园地答案：

37D; 38C; 39D; 40A; 41A; 42C; 43B; 44A; 45B; 46A; 47B; 48C; 49A; 50A; 51B; 52C; 53A; 54D; 55D; 56A; 57A; 58A; 59C; 60A; 61C; 62C; 63D; 64C; 65B; 66A; 67B; 68A; 69D

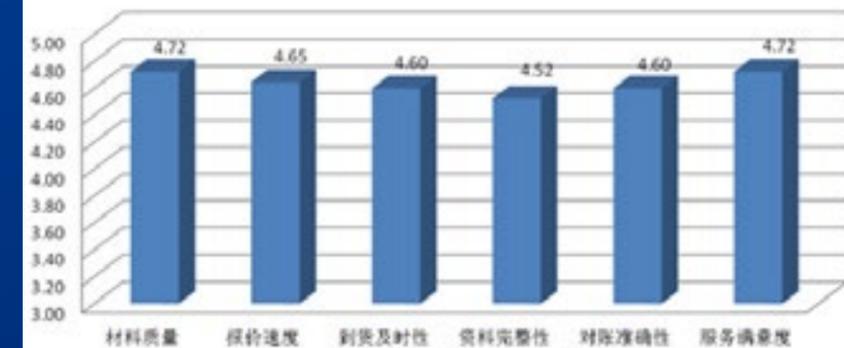
## 物流公司2014年第二季度客户满意度调查分析

物流公司2014年第二季度满意度调查时间为4月1日至6月30日。

针对二季度物流公司供应的所有项目，共发出101份问卷调查，未收回36份，其中有4个项目因物资主管调离或项目停工、已撤的原因不能回馈，有1个项目部物资主管出差未回不能回馈，其他未回皆为催收未果。

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

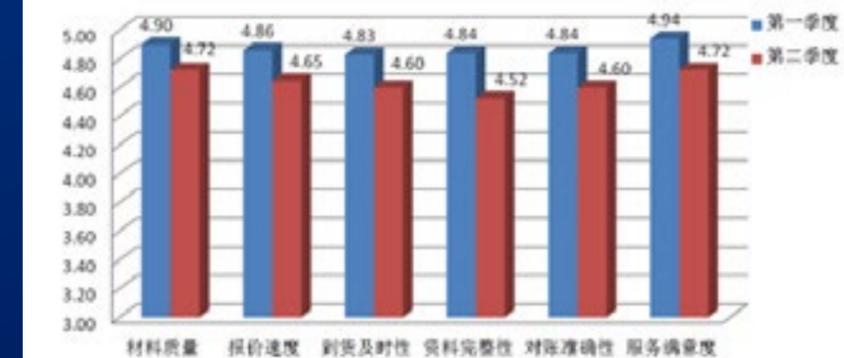
### 2014年第二季度客户满意度调查各项内容平均分



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

2014年第二季度与第一季度客户满意度调查评分对比如下：

### 2014年第二季度与第一季度满意度评分对比



由上图对比可看出，各项目部对我公司整体满意度评分第二季度较第一季度有所下降。

# 客户建议

以服务为宗旨加强与项目之间的沟通。	一公司姚家港综合码头
业务员对工作认真负责，为客户着想，要求工作更加努力。	一公司武船双柳
1. 发货及时，态度很好；2. 提前一点办理结算。	一公司富春江船闸
每批货物及时核算核销、货物清单及时发送。	一公司 SGP 达曼港
1. 业务员工作认真负责；2. 需多和项目部保持沟通。	三公司马尾船政
发货应根据项目部供应进度要求进行安排。	三公司苏北公司泰州电厂二期
项目资金紧张，望局物流不要停止供应；建议供应时尽量两车当日到达，减少项目因外租吊车额外增加费用。	三公司泰州联成仓储
希望提高发货速度及相关单据的准确性。	三公司西芒杜铁矿
建议对账要及时。	三公司二经部青荣铁路
产品需提前检验。	四公司泽蒙大桥
1. 与生产商区域性建立战略合作伙伴关系，最大化有效的降低了项目部采购成本取得了综合的经济效益；2. 服务意识好，协作沟通强。	五公司大冶对接光谷一标
加强与项目物资部的联系。	五公司武深高速嘉通段 4 标
处理突发事件不及时，每月对结算单据及发票不及时，有待加强。	五公司西成铁路
希望贵公司能与项目上多沟通，多协作，不要因为资金等因素断供从而影响现场生产。	六公司一经部青荣铁路
工作态度认真负责，能及时响应项目部计划、供应及时；可在供货前期提供供货周期、供应方案和风险评估方案等，与项目部沟通送检批次和时期，减少断供、缺货风险。	六公司沌口东荆河
1. 基本满意，应及时和供应商沟通； 2. 信息反馈及时，供应与生产脱节。	昆明公司飞虎大道
钢材材质书一直没到项目部，供应商提供的材质书无章，不具报检要求。材质书应随货同行。供货进度需及时，真实反馈项目部。	昆明飞虎大道

材质书滞后，有时为复印件，需提供原件。	特种公司橘园洲大桥加固 A1 标
贵司在钢材供应及时性方面对我部的施工进度有很大的帮助，希望能继续加强与客户的联系，及时满足客户的要求。	特种河北石安 JG1
1. 供应及时；2. 钢材质保证明文件要改进。	局外武深高速嘉通段 2 标
望材料批次统一一些、能提高配货效率。	局外武深高速嘉通段 6 标
建议就材料供应问题及时与项目沟通联系；要求信息更准确，能够按照合同规定把好质量关，在今后的供应中应加快供货进度，根据项目部需求计划配套供货，并提前告知所供货情况，让项目部好做调整 and 安排，确保施工生产不受影响。	局外忠万道安
非常满意。	局外武建红钢城
承兑办理较慢。	局外中铁 7 局汉川房建
1. 积极、热情；2. 产品质量把控要改进。	局外武深高速嘉通段 2 标
建议质保书随货同行。	局外中铁武汉 6 号线 1 期 11 标

由上述客户反馈情况可以发现以下几个主要问题：

1. 与项目部的沟通不足，有较大提升空间；
2. 质保书未能满足部分项目部要求；
3. 部分项目部送货及结算不及时。

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。2014 年 7 月，经营部扩充了人员，今后经营部的人员将每个人对应一个片区，负责此片区中所有在供

应项目的维护工作。从下次满意度调查工作开始，将由经营部人员直接到各个项目现场进行面对面的评分反馈，真实的了解项目的实际需求及困难，并反馈各业务部门及公司，提高公司的服务质量。

2014 年第二季度，在各个部门的共同努力下，物流公司在材料质量、服务意识上保持了较好的水平。在今后的工作中，我公司将继续秉承局关于物资集中采购的理念和思想，积极改进和完善自身服务工作，进一步加强与分子公司、各个项目部之间的沟通、服务和供应保障工作。（姜睿）

# 2014 年第四季度 钢材市场行情预测



谈到钢市行情，大家都认为“金三银四”、“金九银十”，似乎是钢贸商一直觊觎的一个好时节，而现实状况并非如此，其实，从2011年开始，“金九银十”已成为形式上的一种期待而已，钢贸正式进入微利和整合的时代，每年两次、甚至三次大涨大跌行情，似乎已不再来临；同时，囤货已成了现货商心里隐隐的疼。因此，时下经营者对“金九银十”的行情没有寄予太大的希望。

那么，今年的“金九银十”的钢材市场走势将会如何？对此，笔者认为总体以平稳为主，不会有太大的波动，相比较而言，“金九银十”的行情应该好于7、8月份。主要依据是下游行业对钢材的需求将会增长。

## “金九银十” 钢价呈现平衡回升态势

在第三季度，随着国家的稳增长、微刺激、调结构、惠民生等一系政策累积效应显现，企业经营形势转好。企业效益有所改善。如今年1-6月份，全国规模以上工业企业实现利润总额28649.8亿元，同比增长11.4%，增速比1-5月份提高1.6个百分点，企业经营成本有所下降。企业经营活动的生产、新订单、采购等指数均见明显回升，达到50%以上，升幅超过1个百分点，尤其是采购量指数回升最为显著，升幅达到6.8个百分点。下游用钢企业的生产景气度提升，对包括型钢在内的需求量将会逐渐提升，有利于后期国内钢材市场趋稳。

其次，下半年我国铁路建设、棚户区改革等方面呈现明显加速的态势。七月份李克强总理主持召开国务院振兴东北地区等老工业基地工作会议时强调，要加强交通、水利、铁路改造等重大基础设施建设，加快棚户区、城区老工业区、独立工矿区改造；创新投融资方式，吸引社会资金投入。政府在改善民生、基础设施建设等方面定向加码，后期将逐步显现效果，下游终端有效需求有望在“金九银十”明显好转，这是支撑“金九银十”

钢材市场平稳向好运行的最强内在动力。

此外，近期钢厂检修增多，加上环保治理、淘汰落后产能等因素，钢厂产能释放受到影响，产量下降，7月下旬还出现了钢厂的产量和库存双双下降的状态。据中钢协最新统计数据显示，7月下旬重点钢企粗钢日产175.69万吨，旬环比降2.81%，为连续第二旬下降，降幅比上月扩大2.4个百分点；重点企业库存1408.37万吨，旬环比减少72.47万吨，降幅为4.89%。预见后期投放市场资源增幅有限，有利于缓解钢材市场供需矛盾。

## 螺纹钢仍将处于涨跌两难的震荡格局

近期，螺纹钢反复振荡，涨跌两难。从盘面看，上周螺纹钢反弹受阻，周K线收出带上影线的小阳线，持仓量大增19.4万手，多空分歧加大。从基本面看，国内需求下滑，库存降幅收窄，原料价格弱势调整，略显疲弱的基本面难以支撑价格大幅反弹。

## 型材市场价格总体呈现震荡下跌态势

到7月底，5#角钢、16#槽钢、25#工字钢价格平均下跌20-30元/吨。8月伊始，国内工、角、槽和H型钢市场价格总体趋稳，一些地区的型钢价格继续小幅下跌，8月



的第一个交易周，上海市场上的槽钢14A、20A、20B价格3190元/吨，马钢产角钢50mm\*5mm、125mm\*8mm价格3280元/吨；马钢产H型钢，200mm\*200mm 3060元/吨，津西产500mm\*200mm价格3040元/吨；马钢产175mm\*175mm价格3150元/吨。

从型钢市场销售情况来看，整个型钢市场交易一般，下游终端有效并没有明显释放，钢贸公司的销量亦无明显增加，不过商家刻意低价出货、“以价换量”的现象也不多见，由于近期新投放市场资源有限，工、角、槽钢的库存有所下降，销售压力不大，在一定程度上遏制价格的下跌。相比之下，H型钢市场价格则因成本支撑不足以及成交偏弱而有所回落。据从钢厂获得信息，随着检修生产线恢复生产，后期有一批新资源集中到货，届时价格可能盘整下行。此外，钢厂的出厂价格调整，对所有型钢品种的出厂下调30元/吨；中小规格H型钢省外退差30元/吨；8月1日挂牌价小线H型钢上调30元/吨，这将对现货市场型钢价格走势产生一定的影响。

## 钢铁业投资下降传递积极信号

中国钢铁工业协会近日公布的数据显示，

上半年，钢铁工业完成固定资产投资2375亿元，同比下降7.08%，是上半年全国19大行业56个子行业中投资降幅最大的行业。这表明，钢铁业长期以来难以控制的产能扩张冲动终于得到抑制，化解产能过剩效果开始显现。

从上述这些因素来看，在“金九银十”乃至下半年，国内钢材市场需求情况会逐渐转好，需求强度将大于7、8月的传统淡季，也好于今年上半年。这也就在很大程度上决定了“金九银十”及下半年的钢材市场平稳向好运行。不过，对于“金九银十”的钢材市场行情也不要寄予过分的希望，不要盲目乐观。现在的钢贸商应该更加积极主动去面对市场，发现市场，以平稳心态，脚踏实地地去一件一件做好服务。也许“金九银十”旺季行情已不再明显，但能够在当下钢贸市场变革和整合中更好活下来的企业，是一定能迎来春天。（丁颖）

# 周转材料信息

联系人:刘文建 电话:1877 199 7980  
统计日期:2014年7月30日

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
1	物流公司	贝雷片	321型	片	8000
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	700
8	物流公司	型钢	工40	吨	700
9	物流公司	型钢	工56	吨	2000
10	物流公司	型钢	工25	吨	20
11	物流公司	型钢	工16	吨	46
12	物流公司	槽钢	[25*6	吨	7
13	物流公司	碗扣脚手架	/	米	16973
14	物流公司	脚手架管	48*3.5*6m	吨	700
15	物流公司	脚手架管	48*3.5*4m	吨	67
16	物流公司	脚手架管	48*3.5*2.75m	吨	45
17	物流公司	脚手架管	48*3.5*1m	吨	67
18	物流公司	钢支撑	609*16*5000	吨	260
19	物流公司	钢支撑	609*16*4000	吨	800
20	物流公司	钢支撑	609*16*3000	吨	600
21	物流公司	钢支撑	609*16*2000	吨	320
22	物流公司	钢支撑	609*16*1000	吨	400
23	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	280
24	物流公司	钢支撑	609*16*450	吨	1
25	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	160
26	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	150
27	物流公司	连接杆	609*16*1.45	吨	200
28	一公司	贝雷片	2*1.5	片	25
29	一公司	支撑架	450mm	片	520
30	一公司	工字钢	工32a	吨	10
31	一公司	工字钢	工36a	吨	75
32	五分公司	挂篮	/	台	12

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
33	五分公司	爬模系统	/	套	2
34	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45
35	特种公司	吊杆	各种规格	根	13
36	特种公司	钢套	/	个	7
37	特种公司	卸扣	各种规格	个	128
38	特种公司	钢丝绳	φ19.5	米	4000
39	特种公司	高压油管	/	米	2100
40	特种公司	电缆线	150平方	米	700
41	特种公司	托索小车	/	个	459
42	特种公司	钢模板	600*200	块	159
43	特种公司	钢模板	600*300	块	276
44	特种公司	钢模板	1500*300	块	563
45	特种公司	钢模板	1500*900	块	40
46	特种公司	钢模板	1100*940 1000*940 1000*800	块	1460
47	特种公司	滑车	3.2-85T	个	195
48	特种公司	吊钩	10T	个	6
49	特种公司	手拉葫芦	0.5T-20T	个	133
50	特种公司	方撑脚	各种规格	件	62
51	特种公司	圆撑脚	各种规格	件	20
52	特种公司	变径接头	各种规格	个	285
53	特种公司	螺母	M130*14 M180*12 M180*8	个	32
54	特种公司	吊钩	M200*10 M130*6 M180*8 M180*12	个	26
55	特种公司	工具锚	各种规格	个	65
56	特种公司	工作锚	各种规格	个	57
57	特种公司	限位板	φ195*7 φ235*19	个	3
58	特种公司	垫块	各种规格	个	56
59	特种公司	吊钩螺母	各种规格	个	43
60	特种公司	软索压套	各种规格	个	36

## 《经济基础知识》考试真题(第四至六部分)

37. 关于生产者产品质量义务的说法, 错误的是( )。
- A. 产品不存在危及人身、财产安全的不合理危险  
B. 产品应当具备其应有的使用性能, 但对产品存在使用性能的瑕疵作出说明的除外  
C. 限期使用的产品, 应在显著位置清晰地标明生产日期和安全使用期或者失效日期  
D. 裸装的食品必须附加产品标识
38. 按低级到高级、粗略到精确顺序排列的数据计量尺度是( )。
- A. 定比尺度、定距尺度、定类尺度、定序尺度  
B. 定序尺度、定比尺度、定类尺度、定距尺度  
C. 定类尺度、定序尺度、定距尺度、定比尺度  
D. 定类尺度、定距尺度、定序尺度、定比尺度
39. 为了解全国煤炭企业的生产安全状况, 找出安全隐患, 专家根据经验选择 10 个有代表性的企业进行深入细致的调查。这类调查方法属于( )。
- A. 专家调查 B. 重点调查 C. 系统调查 D. 典型调查
40. 分类数据的图示方法主要有圆形图和( )。
- A. 条形图 B. 直方图 C. 累积分布图 D. 茎叶图
41. 下列指标中, 用于描述数据集中趋势, 并且易受极端值影响的是( )。
- A. 算术平均数 B. 中位数 C. 众数 D. 极差
42. 离散系数比标准差更适用于比较两组数据的离散程度, 这是因为离散系数( )。
- A. 不受极端值的影响 B. 不受数据差异程度的影响  
C. 不受变量值水平或计量单位的影响  
D. 计量更简单
43. 某行业 2000 年至 2008 年的职工数量(年底数)的记录如下:
- | 年份       | 2000 | 2003 | 2005 | 2008 |
|----------|------|------|------|------|
| 职工人数(万人) | 1000 | 1200 | 1600 | 1400 |
- 则该行业 2000 年至 2008 年平均每年职工人数为( )万人。
- A. 1300 B. 1325 C. 1333 D. 1375
44. 环比增长速度时间序列分析中, “增长 1% 的绝对值”的计算公式为( )。
- A. 逐期增长量 / 环比增长速度

- B. 环比增长速度 / 逐期增长量  
C. (逐期增长量 / 环比发展速度) - 1  
D. (环比发展速度 / 逐期增长量) - 1
45. 按照所反映的内容不同, 指数可以分为( )。
- A. 基期指数和报告期指数 B. 数量指数和质量指数  
C. 简单指数和加权指数 D. 个体指数和综合指数
46. 2008 年与 2007 年相比, 某单位职工人数增加 10%, 工资总额增加 21%, 则该单位职工平均工资增加( )。
- A. 10% B. 11% C. 12% D. 21%
47. 国内生产总值的三种表现形态包括价值形态、收入形态和( )。
- A. 货币形态 B. 产品形态 C. 消费形态 D. 资本形态
48. 目前我国主要采用( )计算工业增加值。
- A. 支出法 B. 分配法 C. 生产法 D. 收入法
49. 下列会计工作中, 属于管理会计范畴的是( )。
- A. 进行经营决策分析 C. 设置会计科目  
B. 编制会计报表 D. 清查财产
50. 预计在一个正常营业周期中变现、出售或者耗用的资产是( )。
- A. 流动资产 B. 固定资产 C. 递延资产 D. 无形资产
51. 下列会计处理原则中, 属于会计要素确认和计量基本原则是( )。
- A. 实质重于形式 B. 历史成本原则  
C. 会计主体 D. 货币计量
52. 下列财务支出项目中, 属于资本性支出的是( )。
- A. 生产车间水电费 B. 管理人员工资  
C. 购进无形资产支出 D. 流动资金借款利息
53. 我国《企业会计准则》规定, 企业会计应当以( )计量。
- A. 货币 B. 实物 C. 货币和实物 D. 数量
54. 账户结构的基本关系是( )。
- A. 期初余额 = 期末余额  
B. 期初余额 + 本期增加发生额 = 期末余额  
C. 期初余额 - 本期减少发生额 = 期末余额  
D. 期初余额 + 本期增加发生额 - 本期减少发生额 = 期末余额
55. 关于借贷记账法的说法, 正确的是( )。

- A. 账户借方登记增加额，贷方登记减少额，余额在借方  
B. 一个企业的全部借方账户与全部贷方账户相对应  
C. 从单个账户看，借方发生额等于贷方发生额  
D. 一个企业全部账户本期借方发生额合计等于全部账户本期贷方发生额合计

56. 企业在对会计要素进行计量时，一般应当采用（ ）计量。

- A. 历史成本 B. 现值 C. 重置成本 D. 公允价值

57. 下列指标中，能够反映企业盈利能力的是（ ）。

- A. 营业利润率 B. 资产负债率 C. 速动比率  
D. 存货周转率

58. 某企业 2008 年末资产负债反映的资产总额为 840 万元、负债总额为 552 万元，利润表反映利润总额为 300 万元，那么该企业 2008 年末所有者权益是（ ）万元。

- A. 288 B. 588 C. 540 D. 252

59. 某公司普通股股票每股面值为 1 元，每股市价为 3 元，每股收益为 0.2 元，每股股利为 0.15 元，该公司无优先股，则该公司市盈率为（ ）。

- A. 15% B. 20% C. 15 D. 20

60. 关于动产交付的说法，错误的是（ ）。

- A. 动产物权的转让，均自交付时发生法律效力。  
B. 机动车物权的转让，未经登记，不得对抗善意第三人  
C. 动产物权转让前，权利人已经依法占有该动产的，物权自法律行为生效时发生法律效力。  
D. 动产物权转让时，双方又约定由出让人继续占有该动产的，物权自该约定生效时发生法律效力。

61. 关于建设用地使用权的说法，错误的是（ ）。

- A. 建设用地使用权可以在土地的地表、地上或者地下分别设立  
B. 新设立建设用地使用权，不得损害已设立的用益物权  
C. 设立建设用地使用权，不得采取划拨方式  
D. 采取招标方式设立建设用地使用权的，当事人应当采取书面形式订立建设用地使用权出让合同

62. 关于动产质权的说法，正确的是（ ）。

- A. 动产均可出质  
B. 设立质权，当事人可以采取口头形式订立质权合同  
C. 债务人履行债务，质权人应当返还质押财产  
D. 质押财产折价的，应当依照政府指导价格

63. 根据《中华人民共和国公司法》关于有限责任公司董

事会职权的说法，正确的是（ ）。

- A. 董事会有权对公司合并作出决议  
B. 董事会有权决定公司的经营方针  
C. 董事会有权修改公司章程  
D. 董事会有权制订公司的利润分配方案

64. 根据《中华人民共和国公司法》，关于股份有限公司的说法，正确的是（ ）。

- A. 股份有限公司股东大会的职权与有限责任公司股东大会的职权有所不同  
B. 董事会成员中必须有公司职工代表  
C. 监事会行使职权所必需的费用，由公司承担  
D. 股份有限公司总经理，由股东大会决定聘任或者解聘、

65. 关于著作权的说法，错误的是（ ）。

- A. 著作权因作品的创作完成而自动产生  
B. 未发表的作品不受著作权法保护  
C. 著作人身权归作者享有，不能转让  
D. 著作人身权不受著作权保护期限的限制

66. 发明专利权的期限为 20 年，自（ ）、起计算。

- A. 申请之日 B. 登记之日 C. 公告之日 D. 授予之日

67. 下列商品中，依照法律规定必须使用注册商标的是（ ）。

- A. 家用电器 B. 卷烟 C. 饮料 D. 婴儿用品

68. 下列行为中，不适用《中华人民共和国反垄断法》的是（ ）。

- A. 农业生产者及农村经济组织在农产品生产经营活动中实施的联合行为  
B. 中华人民共和国境内经济活动中的垄断行为  
C. 中华人民共和国境外的垄断行为，对境内市场竞争产生排除、限制影响的  
D. 经营者滥用知识产权，排除、限制竞争的行为

69. 下列有奖销售行为中，不构成不正当有奖销售行为的是（ ）。

- A. 采用谎称有奖的欺骗方式进行有奖销售  
B. 采用故意让内定人员中奖的欺骗方式进行有奖销售  
C. 利用有奖销售的手段推销质次价高的商品  
D. 抽奖式的有奖销售，最高奖的金额为一千元

（资料提供：周敏）

（答案请在本期内找）



## 《老男孩之猛龙过江》观后感

屠礼鹏

2014 年 7 月 10 日，公司团委为了让我们新员工更好地融入二航物流这个大家庭，下班后组织了一次观影活动，观看了电影《老男孩之猛龙过江》。

这部电影讲述两个怀揣梦想的大叔孤注一掷跨国寻梦的冒险历程。片中郁郁不得志的“筷子兄弟”将迎来事业的“第二春”，在大洋彼岸上演一系列爆笑励志闹剧。肖大宝跟王小帅已经不满足于在国内的小打小闹，终于将梦想搬到了美利坚合众国纽约的大舞台。影片将“筷子兄弟”参加选秀节目主线和纽约黑手党犯罪情节结合在一起，以一种看似

无厘头搞笑方式诠释了底层草根对于非凡梦想的不懈坚持。因该片的监制是李仁港，所以观众可以在片中看到诸多华丽的动作场景。王小帅跟肖大宝分身饰演“来自韩国的武林高手”，屌丝逆袭成大英雄，手起刀落扫荡纽约黑帮。其实观众不难看出筷子兄弟对于动作电影的致敬，武打加喜剧，颇多周星驰的影子也在电影中闪现。主角同样来自底层民众，笑料同样来自于阴差阳错的插科打诨，但最终的首尾一定是让人诧异而后感动的主题，可以说筷子兄弟完成了从小荧屏到大银幕的华丽转身。

影片中既有对残酷现实的真实再现（王太利倒插门在北京老婆家，天天看岳父岳母脸色，过得还不如一条狗，只因为他没钱没名），也有对美好未来的设计（王太利、肖央历尽千辛万苦去纽约实现梦想，过奢华生活，享极乐人生）。无论是残酷的现实，还是美好的未来，影片处处以风趣幽默的镜头语言呈现出来，笑点连连，笑弹横飞，但笑过之后，观众又会油然而生出自己的过去、现在与未来，影片的共鸣也由此而生。肖央是 80 后，而王太利则是准 70 后（69 年生人）。对他们这样正在奔四奔五的老男孩来说，青春正渐行渐远，但因为有了梦，因为敢于在追梦的道路上一路前行不回头，不达梦想不罢休，所以，他们的青春是永无止境的。心有所念，即使再大也能壮志凌云；心有所想，即便再老也能青春无休。

就像我们二航人，心怀百年二航梦，在各自岗位上不懈努力，贡献着自己的一份力量。纵使道路布满荆棘，只要我们所有二航人坚持梦想，勇于追逐，就一定能够突破困难到达我们梦想的终点，实现我们作为二航人的人生价值。





**新员工入职感言**  
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

## 为国家建设和幸福生活而奋斗

曹佳伟 华南事业部

3月17日来公司实习，在钢材部学习。在钢材部，张经理和钢材部前辈给我细心的指导和温暖的照顾，教我学习业务知识的同时，介绍我认识公司的领导和各管理部门和业务部门的前辈。

4月30日张经理安排我到南通沪通长江大桥项目部出差，给了我到项目现场学习的机会，让我对公司的业务有了更直观的了解和学习。在钢材部两个月的实习，我初步了解了公司的组织架构和业务范围以及钢材的具体业务流程。

7月1日正式报道，7月1日至7月16日在经营部学习，7月2日晚经营部加班，曾经理带领着我们完成年中经营工作会的会议材料，钢材二部的宗田经理、西南办事处的袁虎也义务加入了经营部的加班，我们分工协作在轻松的氛围中完成紧张的工作，不知不觉中就到了凌晨一点半，但我觉得时间过得太快，曾经理笑着说我们新人运气真好，公司很少加班，我们一来上班就遇到了。我觉得这是馈赠给我们的额外的学习机会，在这加班中我由衷的体会到公司良好的工作氛围。在经营部的半个月，我学习了在专业网站关注招标信息和标书的制作以及在以后的工作中应该坚守的原则和忌讳的误区。

7月17日到砼材部学习，一到砼材部，许经理就严格要求我，不仅要主动向老员工学习，还要老员工时刻督促我学习。在砼材部，我在他们的指导下开始独立完成从简单的债权债务录入，对账，资金计划，到请款中新办承兑的申请，抵扣核销申请，台账制作等业务流程。砼材部每周一次部门例会，许经理都会总结每个人的工作并提出指导和要求，在许经理的指导下，我熟悉了砼材的各项业务流程的同时，也学习了中交二航局“诚信服务，优质回报”的企业文化和中国交通建设集团的为顾客创造精品，为员工创

造机会，为股东创造效益，为社会创造财富的企业核心价值观。

工作时，我们在各自的岗位上有条不紊，公司领导和业务人员，管理部门和业务部门默契配合，热情温馨而又严谨的工作氛围洋溢在办公室。每天中午的午餐都是美味可口的，我们都有一个共同感受就午餐时刻是非常幸福的。下班后，领导和普通员工就像哥们一样在羽毛球场上、足球场上、篮球场上挥洒汗水，享受运动带来的快乐，没有丝毫的隔阂。除此之外，公司工会和团组织不定期组织的联谊活动让我们更加团结友爱。在中交二航局物流发展有限公司，我有着深深的感悟和感动，最深的感悟是我找到了一个温暖如家的企业，最深的感动就是各位老员工对我的悉心教导，教我做人做事，师恩难忘，我会谨记前辈的教导热情激情细心耐心的工作，在重复工作中总结、创新、进步。

每年毕业季，大学校门都会挂上欢送某某届毕业生到祖国各地建功立业的横幅，在学校的时候觉得这个口号这个使命离自己太遥远了，来到二航局之后，我深刻的体会到了这句口号的真谛：尽管个人的影响和力量微不足道，但只要能找到好的平台，同样能做出大事来，作为中交二航局的一份子，我每天可以自豪的说，我们是在为国家建设和自己的幸福生活而奋斗。去年校园招聘时周经理讲到一句话，选择中交二航局是你们走出校园踏入社会的第一份工作，也有可能是最后一份工作。在二航物流实习和工作有一百多天了，我体会到了家庭一样的工作氛围，领导热心关怀我们的工作和生活，同事友好和睦，职业生涯规划充满阳光和希望，这样充满爱与希望的企业值得我去追随奋斗一生。

切不可有一日自己不思考，切不可有一时自己违初衷。感谢二航物流给我这样一个充满希望的工作平台，在接下来的工作当中，我会时刻提醒自己好的工作来之不易，幸福的生活需要加倍努力，时刻保持饱满的工作热情和生活激情，保持正确的价值观，严格自律，在制度的框架下竭尽所能。



**新员工入职感言**  
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

## 提升专业水平 助推企业发展



陈善兵 海外事业部



我于2014年6月24日来到中交二航局物流发展有限公司工作，成为公司的一名试用员工。回顾这一个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这一个月以来的工作情况总结如下：

### 一、试用期阶段的认识与学习

对于刚刚毕业的大学毕业生来说，开始从事工作是机遇也是挑战。我有幸成为公司的一员，在刚刚开始工作的这一个月，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习了公司的各项制度，不断提高自己的专业水平，积累经验。在此期间，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与公司各部门之间联系的重要性。通过不断学习和实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，为公司的发展多做贡献。

### 二、加强自身学习，提高专业知识水平

通过这近一个月的工作，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业性、责任感，努力提高工作效率和工作质量。

### 三、存在的问题和今后努力方向

这一个月以来，本人能积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，刚刚步入社会开始工作，还没有摆脱在学校上学时的一些习惯，工作经验不足，对公司的业务还不是太了解，工作效率有待提高；第二，自己的理论水平、专业知识、工作经验还有所欠缺，应当更加努力的学习与实践。在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为公司的发展贡献自己应该贡献的力量。

### 新员工入职感言 TESTIMONIALS OF NEW HIRES

## 完成蜕变走向职场



张斌 专用材料部



不知不觉间，已经在公司上班一个月了，从之前什么都不懂的大学生慢慢地向一名合格职场员工蜕变。这短短的一个月时间里，学到了很多东西，也慢慢适应了新的工作生活环境，适应新的角色，渐渐成长。

2014年7月1日，正式来到公司报到，告别十几年的学生生涯，开始走上新的人生道路。在这天，满怀着激动、新奇与忐忑的心情，来到了公司，刚开始还有些担心和不适应，但在同事和领导的关怀和照顾下，慢慢地融入这个集体大家庭中，有了一种归属感。在这里，同事之间关系融洽，相处和谐，有着良好的环境和氛围，所以让新来的我很快地融入这个团体中，找到自己的角色，适应自己新的身份。在工作中遇到不懂的问题，同事也都很热心的帮忙解答，并且还向我讲解各个业务的流程和注意事项，让我能更快地熟悉工作业务，更快地进入新的角色，做好自己的工作。

在进入公司为期一周的新员工培训时，由本公司的领导介绍了公司的发展历程，对公司的发展有了更为清晰的认识，对公司未来的发展方向也有了更明确的了解，也让我对未来充满憧憬。另外，还对公司的各个业务流程也有个大体的介绍，让我们在还未接触前，对以后的工作内容有个整体的框架。在局总部参观培训时，看到了局里宏伟的规模和建筑，局领导对我们这些新员工进行指导，为我们以后如何做好

工作提出了各自的经验和原则，让我受益匪浅。在拓展训练中，我们学会了竞争优先，学会了团队合作，在遇到困难时，只要坚持不放弃，团队努力协作配合，就能很快地克服困难，走向成功。

在这一个月的时间里出差有对账挂账有请款，有计划，有打印扫描，虽然都是一些零零碎碎的小事，但都是工作业务流程中必不可少的一个环节，每个小事都得用心有效率地去做，这样才能保证一个项目一个业务工作的顺利完成。在工作中，要牢记“原则性、及时性、追溯性”，做事要积极主动，工作要日清月结，要有效率，不能拖拉。当然，在自己部门工作之余，也要了解其他各部门的信息，学习积累知识，学会与人交往，抛却以前的学生身份的思想心态，以员工的角度和身份来思考问题，解决问题。

对于刘书记在培训时提到的“什么是商人的契机？应该怎么做？”的问题，个人认为，商人的契机，就是抓住市场的需求，要时刻注意搜集市场信息和动态，分析市场变化，先人一步抓住机会，把握住市场需求变动，才能在竞争日益激烈的市场中，占据重要的位置。

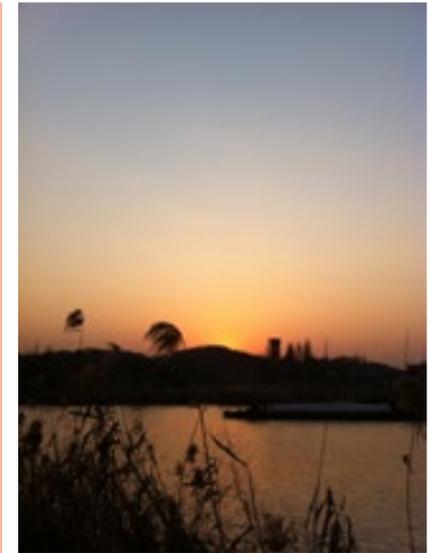
现在才是工作的开始，也算刚刚步入正轨，对工作的各个环节和流程也都比较熟悉了，以后在工作中会更加用心和努力，希望以后能够在工作上尽快地成长起来，能够独立完成各个工作，为公司的发展奉献自己的一份力量！

1	2
3	4
5	

- 1、城市色彩
- 2、江城暮色
- 3、硕果
- 4、夕照
- 5、春讯

# PHOTOGRAPHY

薛冰摄影作品



# 二航物流

总第五期



**中交二航局物流发展有限公司**

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: 027-52301753

传真: 027-52301721