



二航物流

总第 **2** 期

2014 年 01 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 2014 新春贺词
- P4 董事长寄语新址揭牌
- P5 王局长一行莅临我司调研
- P6 持续发展、勇创新高，
展现专业公司新面貌
- P15 万事俱备，静候“东风”
- P18 领导班子专题民主生活会
情况通报
- P30 主动经营抱得“美人”归

马年大吉



物流公司举行办公新址揭牌仪式

2013年10月8日上午,物流公司在沿江大道谊通·滨江院子举行了简朴而隆重的办公新址揭牌仪式。

二航局董事长、党委书记蒋成双,监事会主席、党委副书记、纪委书记肖继生,总会刘东进,副总经理白聚敏和各兄弟单位的主要领导出席了仪式。

仪式由物流公司党总支书记许世勇同志主持,总经理杨拯同志致欢迎辞,做了乔迁新址的情况

介绍。局董事长、党委书记蒋成双同志做了重要讲话。董事长充分肯定了物流公司在过去二十余载取得的成绩,“过去的岁月,物流公司紧随二航局改革发展的洪流,积极思辨,锐意打拼,顾全大局,百折不挠,在物资“集采”、经营延伸、机制创新、管理再造等方面拓展了一片崭新天地,为助推二航局跨越式发展作出了卓越贡献”。最后,董事长殷切希望物流公司在开辟新宇之后,能拥有“择善而行,功到自成”的底蕴和大气,在“小柜台”酝酿“大气象”,在“小舞台”唱响“大风歌”。在内,把物资集采做精做细,在全局一盘棋中寻求利益最大化;在外,把物流公司做强做实,在扩大营销区域和领域、打造品牌、提升品质上下功夫,全面强化物流公司应对内部市场“自转”与挑战外部市场“公转”的能力。



9点30分,揭牌正式开始。董事长蒋成双、监事会主席肖继生、总会刘东进共同为物流公司新址揭牌,随着红绸的缓缓落下,现场掌声热烈,气氛和谐。整个揭牌仪式简朴、庄重,仅进行了半个小时。仪式上,公司员工统一着装、礼仪规范,展现了良好的精神面貌。(卢娟)

2014 新春贺词

金蛇狂舞去,万马奔腾来。2013正逐渐离我们远去,马年的钟声即将敲响,在这个辞旧迎新的日子里,公司党政工向全体员工付出的辛勤劳动表示衷心的感谢,并致以最诚挚的新春问候及最崇高的敬意!

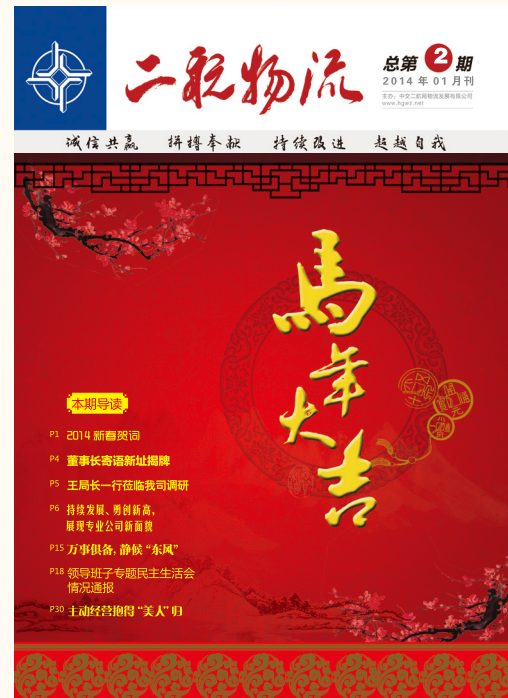
2013年,全体员工一道精诚合作,兢兢业业,谱写了公司发展的新篇章。随着局管理提升活动的逐步深入和党的群众路线教育实践活动的全面展开,物流公司紧紧围绕“集约经营、协同发展”的战略,认真履行“平抑价格、补位保供”职责,“内做规模搞服务,外闯市场创效益”,凝心聚力、团结带领全体员工攻坚克难、拼搏奋进,实现营销额13.7亿元,利润逾2200万元,全面完成年初局下达的各项经济指标,从而有效地提升了企业的竞争力,为公司的稳步发展夯实了基础。这些成绩的取得,是全体二航物流人集体智慧、汗水和奉献的结晶,充分展现出二航物流人的创业精神和拼搏作风,实践着企业与员工的和谐进步!

2014年,公司将继续以“集约经营、协同发展”的战略为依托,积极整合、优化社会资源,努力打造一条服务局主业的“高保障、低成本”的供应链,加大市场开发力度,探索建立更为有效的经营激励机制,充分挖掘员工的智慧和潜能,实现公司与个人的共同全面发展。展望2014年的奋斗目标与发展蓝图,我们坚信:新的一年、新的希冀、新的耕耘,通过全体员工的共同努力,物流公司一定能实现新的飞跃、新的辉煌!

亲爱的同事们,局物流公司的不断成长得益于每一位员工立下的汗马功劳。站在新的起点上,让我们携手2014年,继续发扬龙马精神以谋划公司的发展,马不停蹄、团结一致共圆中国梦。最后,再次祝福大家春节愉快、身体健康、阖家欢乐、马到成功!

公司党政工
二〇一四年元月

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: 许世勇 杨拯 刘高

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

(道通·滨江院子)

邮 编: 430012

◎ 卷首语

1 2014 新春贺词

◎ 特别报道

4 中交二航局董事长兼党委书记蒋成双在物流公司
乔迁挂牌大会上的讲话
5 王局长一行莅临我司调研
6 持续发展、勇创新高, 展现专业公司新面貌

◎ 资讯平台

11 物流公司顺利通过一体化管理复审
12 汤永生书记一行莅临物流公司进行年度考核
12 物流公司阳逻产业园建设初见成效
13 物流公司举办“每周两小时管理提升大讲堂”讲座
13 物流公司档案管理工作起航
13 物流公司开展“消防安全知识讲座”
13 物流公司召开教育实践活动专题民主生活会
14 局第三届乒乓球友谊赛物流公司获得亚军
14 物流公司人才引进工作成果丰硕
封二 物流公司举行办公新址揭牌仪式

◎ 集采跟踪

15 万事俱备, 静候“东风”——二航局水泥集采之我见

◎ 党群工作

18 物流公司党的群众路线教育实践活动
领导班子专题民主生活会情况通报
23 党的群众路线教育实践活动

◎ 物流文化

26 我们的小小梦想: 做一块坚实的垫脚石
28 2013, 他们展现优秀员工风采

◎ 经营之道

30 主动经营抱得“美人”归
——央视热播剧《咱们结婚吧》观后感

◎ 海外连线

32 几内亚西芒杜铁矿项目码头起步工程一期近期情况
34 海外部业务分工模式的转变

◎ 客户管理

35 物流公司 2013 年第 4 季度客户满意度调查分析

◎ 市场风向标

37 2014 年钢铁市场运行趋势预判

◎ 调配信息

39 周转材料信息

◎ 学习园地

40 物资管理题库

◎ 物流沙龙

封三 七招帮你快速赶走工作压力



新址揭牌董事长寄语

基实奠定千秋业，柱正撑起百年梁。我们对物流公司班子寄予厚望，对物流公司职工满怀期待，对物流公司前景充满信心。汉皋宝地，物华人杰，让我们借物流公司开辟新宇的东风，重鸣笛声，再启航程，将这艘身经百战，屡立战功的二航“护卫舰”驶向希望与成功的彼岸！

中交二航局董事长兼党委书记蒋成双在物流公司乔迁挂牌大会上的讲话

二〇一三年十月八日

同志们：

深秋十月，大地金黄，在刚刚度过国庆长假，全局上下即将投入到大战四季度，全面完成公司年度方针目标任务的关键时刻，我们迎来了物流公司乔迁之喜。在此，我代表局党政工向物流公司喜迁画栋、麟趾入堂表示热烈祝贺！向物流公司全体职工表示诚挚的问候！

过去的岁月，物流公司紧随二航局改革发展的洪流，积极思辨、锐意打拼、顾全大局、百折不挠，在物资“集采”、经营延伸、机制创新、管理再造等方面拓展了一片崭新天地，为助推二航局跨越式发展作出了卓越贡献。借此机会，我向物流公司历任班子，向 90 名公司职工表示衷心的感谢！

公司的发展离不开物流公司的强力支撑，面对集团“五商中交”的新战略，面对二航局“保稳定、促增长”的当务之急，面对打造“升级版”二航局的战略构想，物流公司应该如何对接与定位，如何找

准重新出发的新“起点”，需要大家开动机器，认真思考。是满足业已成就的一尺“柜台”、一米阳光、一线生机？还是审时度势，登高望远，在“小柜台”酝酿“大气象”，在“小舞台”唱响“大风歌”？择善而行，功到自成，物流公司应该有这样的底蕴和大气，有这样的平台和高地。眼睛向内，要把物资集采做精做细，在全局一盘棋中寻求利益最大化；眼睛向外，要把物流公司做强做实，要在扩大营销区域和领域、打造品牌、提升品质上下功夫，全面强化物流公司应对内部市场“自转”与挑战外部市场“公转”的能力。

基实奠定千秋业，柱正撑起百年梁。我们对物流公司班子寄予厚望，对物流公司职工满怀期待，对物流公司前景充满信心。汉皋宝地，物华人杰，让我们借物流公司开辟新宇的东风，重鸣笛声，再启航程，将这艘身经百战，屡立战功的二航“护卫舰”驶向希望与成功的彼岸！

谢谢大家！

王局长一行莅临我司调研



12月26日，局长王世峰带领局办公室、工管部、企划部、物资部、设备部调研组成员深入物流公司进行年终工作调研。

物流公司总经理杨拯对公司 2013 年整体运营情况做了详尽汇报，同时指出了工作中遇到的问题及困难以及 2014 年的经营目标和发展思路。调研组成员认真听完汇报后，逐一对物流公司的发展规划提出了宝贵意见，主要从如何盘活阳逻产业园、集采平台监控体系建立、水泥和钢绞线纳入集采、大物资采购系统的建立、专业化建设、设备调遣资源整合等多个方面提出了专业性的建议。

最后，王局长充分肯定了物流公司这几年取得的不俗成绩后，从九个方面做了总结，明确了物流公司今后的发展思路。一、专业化公司的发展还存在不同意见，物流公司在这方面要做

好引导性的宣传、统一思想、提高认识；二、在制度执行上有欠缺，不可留死角、留短板；三、采购职能要进一步完善、有问题要协调解决；四、物流公司、分子公司、总部部门，要职责清晰，善于发现运行中存在的问题；五、把考核体系作为指挥棒，内部外部考核权重好，内部做量、保供，所得收益用来“养家”，主要收益可源于周转材料及市场竞争；六、人才培养与队伍建设方面，局物流公司与各分子物流公司的职责划分清晰，把各分子公司物资采购人员剥离出来，分子公司物资人员做周转材料与现场管理；七、关于阳逻产业园，局企划部等相关部门指导物流公司做好运营思路的规划工作；八、水泥、钢绞线 2014 年纳入集采；九、关于出口退税，海外项目要全面覆盖。最后强调，一个企业的发展要靠制度与体系的运行来保障。（卢娟）



持续发展、勇创新高 展现专业公司新面貌

——物流公司 2013 年终工作调研上的讲话（摘录）

杨拯

2013 年是“十二五”规划的关键年，面对国内整体经济形势不佳，海外市场萎缩的艰难形势，作为大型基础设施建设企业，中交集团和二航局适时提出了“集约经营、协同发展”的企业理念，这一理念为当前外部环境下企业的管理发展确定了方向。根据这一管理要求，物流公司作为专业公司，发扬大局为重、协同经营的合作理念，全力协同集中采购专项工作，履行“平抑价格、补位保供”职责，拉长整体资金链；全力协同周转材料配置优化，保障项目的顺利实施；全力协同产业园运营，力争为局土地资产运营打好基础；全力协同局产业结构调整，大力拓展外部市场，为专业板块发展探寻新的方向。在局的正确领导和高度重视下，物流公司既逆势而上，又顺势而为，全体员工攻坚克难、拼搏奋进，实现了经营管理的全面发展和物资队伍的发展壮大，顺利完成局下达的各项年度任务指标，并于今年乔迁新址，展现出企业不断发展的新风貌。

一、2013 年公司主要经济责任指标完成情况

2013 年，物流公司完成产值 13.7 亿元，利润 2200 多万元，完成全年下达的各项经济指标。2013 年，物流公司新签合同额 35.09 亿元，与去年同期相比增长逾 200%，其中局外合同 10.76 亿元，比去年同期增长超过两倍以上，内外市场经营的大幅增长，既反映出内部市场对物流公司在集采工作中发挥作用的认可，也反映出物流公司的市场竞争力得到不断提高，为今后的专业化发展奠定了较好的基础。

二、2013 年主要工作完成情况

为推动不断融入二航主业，开拓外部市场，我们主要

做了以下几方面工作。

（一）集中采购工作完成情况

1. 严格履行“平抑价格、补位保供”职能。

全面融入二航主业，围绕工程项目做好集中采购，做好供应服务，是物流公司的职责，也是顺应局“集约经营、协同发展”战略并走向外部市场的前提和基础。2013 年，局钢筋集中采购公开招标 26 万吨，物流公司中标 14 万吨，占公开招标总量的 54%，相较投标第二低报价，直接为项目节约成本 584 万元。即使未能中标的项目，物流公司也以合理的价格参与了投标，拉低中标单价，间接帮助项目控制采购成本。公司还以局大利益为前提，全力为困难项目提供补位保供，

确保正常情况下项目不因材料问题影响生产。

2. 为局投资项目提供延长支付周期，贡献专业公司力量

伴随局进一步加大投资项目建设力度，工程项目资金需求大，需要寻求多种融资渠道和融资模式，以达到拉长资金链的目的。公司积极配合探索融资模式，一方面向合作单位介绍实际需求，针对有意向与二航局长期合作的有实力供应商签订战略合作协议，以供应商的资金和渠道为投资项目提供合理的垫资；另一方面由采购中心加强招议标管理和供方管理，严格筛选投标人，通过在线招议标平台控制采购渠道，为有实力的合作伙伴提供银行保理业务，实现一定程度的表外融

资。

3. 集中采购覆盖和实施情况

(1) 传统项目钢筋集采实施情况

2013年1月至11月,局工管部发布的新中标项目114个,新项目集采上报率为100%;平台招标项目和新纳入集采项目钢筋采购总量近28.1万吨,其中个别项目因未上报执行资料及数据未统计。

(2) 局投资项目集采实施情况

截至目前,采购中心已经开始了对南充铁路、横琴二桥、东湖高新、官莲湖大桥、东风大道改造、武深高速等投资项目的主要材料供应,其中部分项目如武深高速、东湖高新等较好执行了相关制度,实现了集采工作全覆盖;少数项目因多种原因还在进一步磋商,暂未实现全覆盖。

投资项目集采的意义并不仅仅体现在内部项目,由于大型投资项目往往是多局联合会战,作为之前普遍实行的大宗物资总部集中供应模式,专业化公司往往可以在服务内部项目的同时,涵盖外部项目,实现外部创收。比如在武深项目通过这种模式,依托总承包部的大力支持,物流公司与三航局、兴达路桥等单位签订了3万吨钢材合同和13万吨水泥合同,这也契合了局对专业化公司的

“内部市场做规模、外部市场创效益”定位。

(3) 海外项目集采情况

今年港湾路桥总包方将海外项目物资纳入总部集采体系,导致局海外项目物资订单大量减少,海外项目集采因此受到较大冲击,今年海外项目集采合同额1.6亿元,与去年同期减少三分之一;海外项目销售额1亿元,与去年同期同比减少一半以上。在困难局面下,海外项目集采出口退税工作仍然取得了较好的效果,实现较大额度的退税收益。

(二) 业务板块多元化经营初具规模

公司以钢材、砼材、专用材料、海外业务、建材租赁业务、阳逻产业园等综合业务为依托实现规模效益。就历史而言,物流公司一直是以钢材板块为主力,其他业务板块经营能力弱小。经过局总部方针政策的指引和物流公司近两年的筹备积累,物流公司多个业务板块的经营呈现快速发展之势。

钢材板块作为传统板块依旧发挥着支撑作用,2013年新签合同额21亿元(其中外部合同额9.6亿元),共取得钢筋供应总量42万吨,占局钢筋集采总量的76%,公司还积极打造优质供应链,开发优质钢厂及一级代理商等上游资源,目前已与武钢、沙钢、日照钢铁、舞阳钢铁萍钢等钢厂五矿集团、

成都长卓、常州卓冶、中铁物资集团、冷钢工贸、武汉运盛、广珠铁路物流等有实力的一级批发商建立了“互信、双赢”的合作关系,成为我公司长期的战略合作伙伴,确保了供应的优质和连续性;砼材板块呈现迅猛的良好发展势头,今年4月物流公司中标五公司西成铁路15万吨水泥供应合同,迈出了进入水泥市场的第一步,继而在内外市场接连拿下大量订单,新签水泥订单43万吨,合同额2.7亿元,为物流公司提高市场竞争力,特别是提高与大型水泥厂的话语权发挥了重要作用,目前公司已与葛洲坝、华新、海螺、华润等水泥企业签订战略合作协议,为后期启动局的水泥区域集采奠定了良好的基础;专用材料板块实现跨越式发展,成效显著,2013年在经营的多种材料中,我们确定了将钢绞线作为经营重点,把锚具支座作为效益补充的经营思路,迅速整合市场资源,有针对性的开发各个片区、各客户群,在经营模式和经营手段大大增强,投资项目相关政策支持的基础上,今年钢绞线业务剧增,新签合同额约6820万元,实为了快速增长;海外板块今年因总包方调整管理模式受到较大冲击,直接导致海外业务订单大量减少,海外事业部积极调整思路,在加大与总包方沟通力度,确保为在建海

外项目提供优质持续服务的同时,大力开拓外部市场,2013年完成出口产值1.86亿元,共申报退税额1800多万元;物流公司阳逻产业园一期基建已基本完成,公司计划以水域经济为突破口积极开拓市场,以码头装卸、仓储服务、物流配送为重心开展业务,建立散装水泥中转,租赁建材材料仓储,大理石物流中转等仓储物流集散中心,我们大量调研并筹备了市场需求、设计施工及政府协调相关事宜,不断积累码头作业经验,招募码头经营管理专业人才,为全面展开产业园各项运营工作做好前期充分准备,租赁板块资源筹备成熟,2013年也实现了外部较快增长。

(三) 区域化经营羽翼渐丰

经过近两年的发展,随着经营规模和市场范围的不断扩大,物流公司明显感觉到单单依靠本部,已不能适应快速增长的需要,为此,物流公司在经营组织架构方面做出了相应调整规划,今年年初率先成立了华南事业部。部门成立后不断探索,通过走访调研华南片区多家钢厂、水泥厂,熟悉华南市场的运营情况,努力开拓新的业务领域,不到一年时间共新签合同额4.56亿元,完成钢材销售4万吨,销售额1.5亿元。华南事业部的顺利运行,为物流公司区域性经营机构的发展

奠定了基础,强化了区域资源的整合能力、内部市场的服务能力 and 外部市场的开发能力,将为物流公司的综合发展做出必要的贡献。

(四) 外部市场开拓掷地有声

2013年公司新签外部市场合同额达10.76亿元,比去年同期增长两倍多,在局大力开拓外部市场的方针指引下,公司外部市场开发取得较大突破。

三、管理服务经营,以管理提升为企业增效

1. 集中精英力量重点攻坚重大项目。公司成立了经营部,其职能为集约经营、资源开发、客户关系维护、工程信息的搜集和整理、投标、经营分析、应收账款清收等,经营部的成立实现了公司集合优势资源与项目的高效对接。

2. 成立账务统计中心。2013年4月正式成立了账务统计中心,将账务人员从各业务部分离出来,专职负责公司各业务部门的账务处理和统计工作,让业务人员能专心跟踪项目,下到一线尽快锤炼成长,吸取现场供应管理经验,更能贴近市场,贴近项目,随时为项目提供服务。

3. 立足公司采购平台,努力打造优质供应链。

(1) 优化招投标流程。资

源部的招投标工作实施以来,为业务部门提供了及时、高效、准确、优质的招标管理服务,提升了公司参与外部投标的竞争力。公司对招投标流程进行了优化,加入了“内控价”管理流程,进一步明确了业务部门和资源部在招投标活动中的相关职责,加大招标力度,减少了“议标”方式带来的供应商因反复报价造成的“报价疲劳”效应,促进业务部门积极开拓上游资源,平台招标成功率得到显著提高,避免因招标结果为询价基础与其他未参与投标的供应商洽谈合同情况。

(2) 优化公司采购供应链。不断扩充和完善公司的供应商资源。2013年资源部为公司充实了23家供应商。

(3) 做好供应商采购集中度监测。定期为业务部门提供供应商采购集中度报表,便于业务部门及公司领导层进行决策分析。

4. 信息化建设进一步加强,实现合同评审全程信息化。

公司力求将信息化流程融入到符合物流公司自身特色需求的实际工作中,通过信息化的方式对严格执行关键点的管控流程,达到整体管理工作的规范和统一。根据这一原则,物流公司开发了“在线账务处理”、“计划执行管理”、“印章申请管理”等特色功能模块,优化请款模块,加入请款应急

通道处理流程,开发应用手机完成印章和资金申请审批流程,加快了各环节的流转速度,提高了工作效率;优化统计模块,加入采购供应量分析内容。

2013年在公司合同评审流程升级改造,实现了全程信息化,同时将合同的补充协议的评审备案流程也纳入到合同管理的整理范畴内。极大的规范了合同管理工作的相关流程,提高了合同管理工作的工作效率。

公司还与局海外部共同研发“海外物资采购和订单查询系统”,目前也正式开始运行。

5. 引进人才,重视培训,强化激励,全面激发员工潜能。

今年,公司引进了许多年轻血液,增强了公司的活力,共招聘主体员工13人,其中应届毕业生8人,局内人才引进4人,外部人才引进1人。新员工面临经验不足的问题,公司今年强调“导师带徒”,每周召开部门例会,加强部门间的沟通,强调在平时工作中学习,让老员工将宝贵的经验传授给新员工。公司组织了两次新员工培训,法律知识培训、投资项目集采培训、信息化培训等,通过这些举措让提高员工的专业素质和综合素质。同时,物流公司继续深入推行绩效考核,通过与薪酬制度的结合,在员工基本收入得到保障的基础上,加大了对绩效好的部门与个人的奖励力度强化了员工的责任感,

提高了绩效薪酬的激励作用。

6. 积极发挥财务管理的调节杠杆作用。

为加强资金的统一调度和管理,公司建立健全资金管理制度,加强了对外支付的控制和预算管理,严格规范资金支付流程,提高资金使用及收支业务的效率,满足生产经营需要,控制资金风险,保障公司权益。公司目前已启动财务部与经营部联动管理机制,对每个合同实行资金收支预控,制订资金风险控制警示线和终止鸿线,确保公司资金主体正常运行。

7. 以企业文化之剑树团结进取之风。

公司今年创办了《二航物流》内刊杂志,增加一个反映员工工作生活,提供学习园地,增强向心力的平台。公司认真学习贯彻党中央精神,认真开展党的群众路线教育实践活动。多年来物流公司注重加强员工的思想教育,积极做好综合治理工作和信访工作,今年物流公司未发生一起信访事件,未发现不廉洁行为和案件,企业氛围良好。

五、遇到的问题和困难

1. 宏观经济环境持续不景气。

2013年宏观经济环境依然严峻,局内外新开工项目较少,开工项目的建设资金支付滞后和拖欠,项目施工进度较慢。

钢筋市场低迷,错峰采购难度较大。这些将为物流公司的快速发展带来一定的压力。

2. 局内项目拖欠严重,资金周转困难。

截止目前,物流公司应收账款达7.31亿元,其中绝大部分是内部欠款。因局内相关分子公司和项目部对我公司材料款支付状况依旧严重滞后,导致公司资金入不敷出,赤字警报长鸣,营运资金过多的沉淀在内部应收账款上,变现能力差,资产流动性差,干扰了公司资金周转,严重影响了公司的整体资金质量,极大的增加了物流公司的成本,制约了公司的发展。

3. 缺乏专业性和骨干性人才。

公司近两年人员扩充迅速,并引进了多名有丰富经验的人才,但因局内调入人才难度大,局外招聘转主体员工困难等原因制约,仍然缺乏市场和专业经验的骨干性人才,公司现在正加大加快新员工的培养力度,使其尽快成长为专业过硬、综合素质强的公司中坚力量。

六、2014年经营目标和发展思路

1. 主要目标:尽快迈过营销规模20亿元(其中外部营销额5-10亿元)平台,实现年利润两千万元,确保全年无安全、质量、治安责任事故,确保无廉政责任事件。

2. 充分发挥“平抑价格、补位保供”职能,确保内部钢筋供应市场份额40%-60%。

3. 在整合好资源,打好基础的前提下,争取尽快将水泥、缆索纳入到局集中采购体系中。

4. 依托局即将出台的《周转材料管理办法》,找准物流公司定位,积极参与协同内部大型资源调配,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。

5. 积极拓展上游资源,持续优化公司供应链,以公司采购平台为基础,持续强化局采购中心平台建设,为与集团区域化、国际化集采工作对接抢占先机,提前做好准备。

6. 内部管控流程的持续优化。从公司自身业务特点出发,持续优化公司现有的管理流程,

配合局相关部门的要求,进行内部管理流程的再造。降低流程复杂度,减少流程内的重复工作,提高流程运行效率,规范流程运行过程,实现既符合各部门实际业务需求,又实现流程的严格性规范性。

7. 加强资金管理,加大回款力度。一方面,物流公司将严格按局的要求控制对供应商进行支付,努力拉长资金链条;另一方面,物流公司将继续努力与项目部沟通,切实加强回款力度。除此之外,物流公司还将继续加强资金风险管理,严把预付款的支出。

8. 加大专业人才和高层次人才引进力度。明年物流公司将把高层次人才特别是经营人才的引进作为重点工作,力争实现企业发展瓶颈的突破。

今年物流公司的各项工作得到了局领导、各职能部门和兄弟单位的大力支持,2014年是物流公司持续发展、勇创新高的关键年,全体员工对未来的发展充满信心和期盼,公司将努力攻坚克难、齐心协力、开拓进取、不负厚望,不断展现出专业性强、服务能力好、发展后劲足的新面貌。

物流公司顺利通过一体化管理复审

12月21日,物流公司顺利通过了中国船级社质量认证公司关于质量、环境、职业安全健康管理体系外部审核复审。

外审组一行深入到主要业务部门和管理部门,通过查阅文件和记录、面谈、现场观察等方式,本着严谨认真、客观公正的态度进行了详尽细致的审核。今年除了对钢材、砼材、海外事业、建材租赁等传统板块审核外,外审组还对专材、阳逻产业园等新型业务板块和市场开发部、经营部、党群工作部等新建部门进行了审核。审核组对我公司的体

系工作建设给予了极高的评价,指出了很多亮点,同时也针对具体问题提出了很多富有建设性的意见。

截止今年底,物流公司完成了体系建设从无到有并顺利运行了四年,此次复审的顺利通过,是专家组对我公司管理标准化、规范化、科学化的充分肯定,为公司一体化体系建设逐步完善指明了方向,同时为物流公司做大做强健康快速发展提供了更加科学可靠的依据。

(周敏)

汤永生书记一行莅临物流公司进行年度考核



12月31日,局考核组副组长汤永生一行六人莅临物流公司,对领导班子进行年度考核,公司领导班子成员及中层干部、职工代表三十余人参加了会议,考核组封加钧处长主持会议。

会议分三个议程:首先,封处长带领大家认真学习相关考核办法,指出本次重点考察领导班子及其成员在“靠得住、能干事、在状态、善合作”等方面的情况。物流公司党总支书记许世勇代表领导班子作了综合汇报,公司总经理杨拯作了补充汇报。接下来,汤书记传达了局董事长蒋成双书记对物流公司全体员工的问候,通过中铁物流公司的典型案例,指出了物流是非常有生命力、可持续发展的行业,并表示对物流公司的发展前景寄予厚望。第二个议程是所有参会中层干部、职工代表对领导班子进行了民主测评。最后,考核组分三个小组分别对公司领导班子、中层干部和职工代表进行了推心置腹的民主谈话。大家纷纷表示,物流公司有信心有实力争取综合考核评价及政治素质、经营业绩、团结协作、作风形象四方面全优,并表达了物流公司将努力获得公司年度“四好”领导班子荣誉称号的美好愿望。(李俊)

物流公司阳逻产业园建设初见成效

时光飞逝、岁月如梭,转眼之间已经送走了2013年,跨入了2014年的新篇章。2013年阳逻产业园初步的建设工作和物流仓储模式已经渐入佳境,目前产业园内已经入驻了局内的一物流公司、五公司物流公司以及六公司物流公司,总的占地面积达到了50亩左右,平均每日的货物吞吐量约为80至100吨,货物品种主要包括了螺旋管、钢管、H型钢、工字钢、槽钢、平模板、

贝雷片、大型移动模架等10多种周转材料。紧邻产业园的长江临时性散货码头的路基和防滑桩部分也已经顺利完成,相关设施的建设、规章制度的规范和下一步仓储物流,码头散货物流框架的构造也会日趋完善。相信在新的一年里阳逻产业园一定可以在公司领导的带领之下紧跟公司发展的脚步,衍生出更加美好的面貌!

(纪威)

物流公司举办“每周两小时管理提升大讲堂”讲座

11月13日上午,物流公司副总苏中涛,给全体员工开展了一次“怎样做好投资项目物资集采服务工作”的专题讲座。

在局基础建设、海外工程和投资业务盈利“三分天下”的战略规划中,投资项目是一个充满活力和发展潜力的业务板块随着投资模式的不断创新、业务领域的不断拓展、投资类型的多样化,物流公

司在投资项目的物资集采方面怎样更好的服务大局,我们要做些什么?我们怎样参与?我们做得怎么样?下一步该如何完善?这次讲座对此一一作答。通过这次学习,使公司各部门和全体员工对自我有了更准确的定位,为今后的工作指明了方向。

(卢娟)

物流公司档案管理工作起航

11月21日,物流公司邀请局办公室甘红莲同志为全体档案员开展了一天的档案培训,从档案理论知识讲授到具体部门档案管理方法的答疑解惑让大家深刻地认识到了档案管理工作的重要性,并学会了相关档案的归档方法物流公司成立至今,档案管理工作一直未系统化、规范化,随着公司整体经营水平的不断提升,科学化管理意识的不断增强年底公司专门配置了档案室和专职档案人员,档案管理工作正式起航。(陶伶)

物流公司开展“消防安全知识讲座”

11月22日下午,物流公司特邀江岸区消防大队高参谋,给全体员工开展了一次消防安全知识讲座及现场疏散演练活动。通过此次活动,增强了全体职工的消防安全意识,使大家具体掌握了一些防火、逃生、自救的技能,全面提升了公司消防安全水平,对物流公司的健康稳定发展起到良好的作用。

(张娜)

物流公司召开教育实践活动专题民主生活会

本报讯12月2日,物流公司召开了党的群众路线教育实践活动专题民主生活会,第四督导组副组长杨志德、董事会秘书封加钧一行受邀出席会议,物流公司党总支书记许世勇同志主持会议。

会上,物流公司领导班子及成员按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总体要求,结合工作实际,聚焦“四风”建设逐一进行了对照检查,大家不躲不绕,正视存在的问题,严肃认真地开展了自我批

评,班子其他成员也开门见山、动真碰硬地提出了批评与改善建议,共计47条。大家普遍感觉到,此次民主生活会开得很必要、很有质量,达到了“红红脸、出出汗”的效果,决心下一步集中精力抓好整改落实切实巩固好此次民主生活会的成果,不辜负职工群众的期盼。

(卢娟)

局第三届乒乓球友谊赛物流公司获得亚军

2013年12月6号,在中交二航局总部四楼的活动室,中交二航局第三届乒乓球友谊赛拉开了帷幕。二航局总部,武港院,技术中心以及物流公司四个队伍开始了激烈的角逐。比赛为循环赛,分为三轮,抽签决定对阵次序,最后排名按照三轮的总成绩。首轮物流公司对阵技术中心,经过精心的策略安排,物流公司派出了许世勇书记,王亚东副总经理两位老将坐镇,杨阳,余鑫和张荣方三位年轻人冲击的阵容,最后物流公司首轮大获全胜。另一组,武港院在与局机关的对阵中,凭借实力的优势也轻松获胜。第二轮物流公司对阵局机关,武港院对阵技术中心。此役物流公司与局机关战得难解难分,比分焦灼。你赢一局,我不甘示弱也胜一局,这样前四个回合打成了2:2,第二轮的最后一局成为了谁能争夺冠亚军的一局(另一组,武



港院已经战胜技术中心,提前进入冠亚军争夺的队伍),至关重要。物流公司选手张荣方在先赢一盘的情况下,第二盘一上来想乘热打铁,结果反倒有些急于求成,让局机关扳回一城,第五局打成了1:1,进入决胜盘。在打成4:4平之后,物流公司连拿六分取得赛点,最终惊险获胜,以总比分3:2艰难地取得了第二轮的胜利,进入第三轮的冠亚军争夺战。但是最终

由于实力的差距,在与武港院的决战中败下阵来,屈居亚军。本次友谊比赛,本着友谊第一,比赛第二的原则,响应促和谐,重交流的口号,取得了圆满的成功。比赛精彩纷呈,竞争激烈,但是分子公司,兄弟单位中间体现出来的友谊,情谊始终贯穿于整个比赛,真正起到了以比赛为桥梁,沟通促和谐的作用。(张荣方)

物流公司人才引进工作成果丰硕

近年来,物流公司迎来了高速发展的重要时期,公司产值、利润规模不断扩大,对人才特别是高素质人才的需求与日俱增。为了突破企业发展过程中的人才瓶颈,物流公司积极推进人才强企的步伐,在人力资源的建设、创新人才的培养、人才结构的优化、高层次人才选拔、人才的激励等方面做了大量的工作,为企业做大做强提供了强有力的人才保证。

特别是在人才引进方面,2013年,物流公司共

招聘大中专毕业生12人,引进局内人才5人,引进外部人才9人,并完成了招聘2014年应届毕业生11人,共计37人的人才引进工作。这些引进的人才有的被任命为中层干部,有的作为业务骨干充实到各个部门,毕业生则派遣到各部门进行锻炼。这些高素质、创新型、复合型的人才为企业的发展提供了源动力,为物流公司服务二航主业,提升公司可持续发展能力提供了人力支撑。

(周敏)

王翠萍

万事俱备,静候“东风”

——二航局水泥集采之我见

近年来,施工企业日益面临着这样的困境,规模越做越大,产值成倍上涨,但利润却越来越薄,甚至亏损。具有高科技含量和强大竞争力的央企尽管在施工生产方面拥有傲视群雄的强大实力,但在日益激烈的建筑市场竞争中并不能被高速增长的经济和财务指标所宠幸。因此,从精细化管理和集约经营中寻找效益势在必行。二航局素来有着先进的管理理念,有着创新改革的优良传统,近年来,二航局资金的集中,财务的共享,钢筋的集采等重大举措不仅为二航局的腾飞作出了巨大贡献,甚至还成为企业管理上的成功典范,采购制度的建立、采购程序的规范、采购体系的设计、采购队伍的培养等相关政策的出台更为下一步水泥的集中采购提供了有力的经济保障和技术支撑。由此可见,全局全面推行水泥集中采购已经到了最佳时机,及时出台水泥集采政策,势在必行。下面谈谈我对水泥集中采购优势的理解和看法。

一、水泥集中采购有利于资源的整合,二航局水泥巨大的用量为集中采购提供了可能性

集中采购是将分散的、有限的采购人力、采购资源结合起来形成一个合力,共同应对市场,充分利用“大市场”资源吸引更多的供应商参与所采购物资的竞价,通过询价,比价,谈判,发现并取得优惠的价格待遇,降低采购成本,同时获得一批宝贵的供应商资源

通过集中采购,局层面能够把分散在各分子公司,各项目的采购资源加以整合,对外体现一家人,拧成一股绳,使采购规模增大,吸引更多的供应商加入,为我所用,资源整合不是简单的采购数量的加总,而是从战略层面上调整供应商结构,谋求从更广泛的市场范围内整合资源渠道,提高资源保障。

2011年二航局产值为262.38亿元,水泥采购数量为202万吨;2012年二

航局产值为251.69亿元,水泥采购数量为162.7万吨,年均使用量为200万吨。2013年我们的水泥用量是212万吨,商品混凝土用量是99万方。作为这么大的用量的施工企业完全可以也有能力与几家水泥厂建立起长期的战略伙伴关系。而这么多年来没有接到水泥厂家伸出的橄榄枝源于我们多年来的分散采购因此,由各公司、各项目的分散采购转化为由二航局统一的集中采购、经济批量采购,将变得格外具有经济和现实意义。

二、水泥集中采购有利于供应链管理和资金集中管理,财务共享和信息化技术为集中采购提供了可行性

集中采购使供应链管理在更大、更广、更深的空间得以实施。二航局的资金集中管理已经基本成熟在与银行的授信,保函甚至利率的下浮都有一定的话语权,从而有效保证了二航局日益完善的资金



运行系统和稳定的现金流,为集中采购提供了经济上的保障。二航局“垂直、统一、高效”的财务体系,会计人才的有效共享、现代电子技术和网络系统的高速发展为企业内部管理的精细化,与上下游企业的互联,快速沟通,快速反应提供了可靠的技术支持。

三、水泥集中采购有利于降低交易费用、节约采购成本,近几年的钢筋集中采购以及武深项目的小范围集中采购的成功案例,为水泥在全局范围的集中采购提供了必要性

近几年来,二航局实施钢筋集中采购,自2011年开始至今,共组织公开招标17次,物流公司应标率100%,并通过直接中标的方式取得钢筋供应量14.9万吨,相较于第二名的报价,直接为项目节约成本718万元,折合单价为48元/吨;即使未能中标,物流公司也以合理的价格参与了投标,拉低中标单价,间接帮助项目控制了采购成本。物流公司钢材的集中采购也越来越得到从上到下的认可,取得的效益也有目共睹。2012年8月,二航局对投资性项目大宗物资采购管理做了更深的制度上的要求,于是我们从

水泥采购着手,开始了新的尝试。

局物流公司作为集中采购工作的承担者,从武深项目水泥采购着手,就水泥组织供应从头到尾认真地做了一系列的工作。首先,物流公司派出先遣部队,对主线走向沿途可利用主干道路网状况,水泥厂及沿线搅拌站分布进行详尽调查,通过对质量、供应能力、运输等相关因素,以及大量的相关数据进行细致的分析,筛选出两家水泥厂作为最优备选供应渠道。接下来的议价博弈关键阶段,两家水泥厂显然也利用他们拥有的厂能及地域优势做足了功课,其中一家水泥厂在合同谈判上一向善于抓住二航局的软肋,对各个项目部采取各个击破的方法,屡获成功。这一次也不会善罢甘休,第一轮谈判果然如意料中艰难,两家水泥厂报价较高,且没有丝毫让步的意思。公司首先采取伸出“橄榄枝”策略应对,即:高层领导会晤,战略合作引导,临近项目优先采购等,收到一定效果。紧接着公司改变思路,选取“打压”策略对一家水泥厂制定全面封杀计划并终止与其所有的交流活动,同时积极与另两家在地域上不占优势的水泥厂接触沟通,通过一系列“又拉又打”组合拳,最终迫使两家备选水泥厂做出妥协,出厂价从380元/吨降为300元/吨,最终以300元/吨的价格成功签订了20万吨,而当时的市场价位约390元/吨,为项目部创造了至少1600万元的经济效益。

在后来的水泥供应过程中,由于进入了10月黄金施工期,加上咸宁及周边地区大型工程施工作业全面铺开,水泥供应出现紧张及涨价局面,某一知名水泥厂曾经在一个月之内发出了四次调价函,上调水泥价格幅度高达115元/吨,

周边大型工程项目水泥价格上调40元/吨不等,而局物流公司承担水泥集中采购工作的武深项目仍然严格按照合同执行,在保障供应的前提下,价格没有上调。

四、水泥集中采购有利于规范采购行为,提高采购过程的透明度

集中采购健全了规章制度,从制度上解决了计划权、采购权、使用权的分离,明确了各经济体的分工,规范了采购行为,采购的全过程分别由各个经济体完成,分别接受法律事务、质量检查、财务、纪检等部门的监督检查,提高了采购过程的透明度,能够有效地防止腐败的滋生。

五、水泥集中采购有利于抵御价格波动,有效提升防御市场风险能力

二航局传统上以分散采购为主的模式,使得水泥采购大多数从水泥代理商那里采购。由于代理商的实力参差不齐,注册资本在500万元(含500万元)以下的供应商不在少数,甚至有100万元以下注册资本的水泥供应商,这样的供应商应该是无法满足建设单位和施工单位对垫资的要求。我们曾经出现过供应商多次以临时停供等手段要求提高价格,最终项目部不得不妥协的情况。2013年年中,同一地区普通硅酸盐P042.5散装水泥的市场价格有的是357元/吨,有的则高达518元/吨。如果采取批量采购的模式,借助物资采购中心这个平台,可以最大限度地抵御价格波动,有效提升防御市场风险能力,保障项目部的利益。

六、水泥集中采购有利于提高企业的诚信度与上游供应商的合作会更紧密,

也会最大限度地达到与供应商的双赢。

作为以消耗材料为主的施工生产企业,如果能把大宗材料的采购集中起来,我们不仅在与上游的材料厂家的谈判中有了话语权,而且在同行业领域有了更强的竞争力,从而建立更为稳固的战略伙伴关系,最大限度地达到与供应商的双赢。

综上所述,全局全面推行水泥集中采购的先决条件已基本成熟,我们坚信,水泥纳入集中采购系统必将使二航局“精细化管理,集约经营,协同发展”的道路走得更宽,更远。



物流公司党的群众路线教育实践活动 领导班子专题民主生活会情况通报

根据中国交建党委统一部署,按照公司党委党的群众路线教育实践活动的具体安排,在公司党委教育实践活动第四督导组的精心指导下,2013年12月2日,物流公司党总支召开了领导班子专题民主生活会。现将有关情况通报如下:

一、会议准备情况

为了高质量开好本次专题民主生活会,物流公司党总支精心组织学习、广泛征求意见、普遍开展谈心活动,作了认真的会前准备。

(一)精心组织学习,提高思想认识。

以自学、集中学习和中心组学习三种方式展开深入的学习。一是鼓励个人自学,锁定分发的资料内容,开展延伸阅读,做好学习笔记。二是组织好集中学习,认真讨论“四风”问题。8月27日,物流公司开展了一次集中学习习近平在党的群众路线教育实践活动工作会议上的讲话;学习蒋成双书记在党的群众路线

教育实践活动工作培训会上上的讲话;观看《失德之害——领导干部从政道德警示录》。三是加强中心组学习,确保学习效果。中心组的学习是第一阶段开展学习的重点方式。根据公司安排,中心组的学习比较灵活但要求深入有效,每周至少一次,时间一个小时左右,保障领导班子工作学习两不误,内容紧紧围绕《厉行节约反对浪费——重要论述摘编》和《论群众路线——重要论述摘编》两本学习资料,领导班子中的每个成员自学时找出其中自己很有感触、很有兴趣的语录,结合当下世情、公司实情在下次的中心组学习时讲授、讨论。

(二)广泛听取意见,深刻查摆问题。

为了深入开展党的群众路线教育实践活动密切党群关系,切实解决好广大职工群众关心的热点、难点、重点问题,促进物流公司健康持续发展,教育实践活动领导小组开展了“我为物流发展献一策”的合理化建议活动,以广泛听取意见,深刻查摆问题。合理化建议活动从八个方面征集意见:①企业现代化管理方法、手段的创新和应用,经营管理方面的建议;②打造交易链、提高服务质量方面的建议;③降低公司管理运行成本及管理提升方面的建议;④怎样有效预防和解决领

导干部的“四风”问题的建议;⑤提高公司形象及企业文化和组织建设和组织方面的建议;⑥员工培训、人才培养、提高员工综合素质和职业道德建设方面的建议;⑦提高公司凝聚力、改善员工福利方面的建议;⑧其他有利于公司发展的建议等。此次合理化建议活动,在整个物流公司范围内进行,全面征集大家的建议,为下一阶段的顺利推进搜集信息。同时,物流公司还开展了“党员承诺一句话”上墙活动,27名党员同志明确身份,牢记职责,承诺发挥模范带头作用,自觉接受广大职工群众的监督。

(三)普遍开展谈心活动。

物流公司党总支组织中心组开展了两次集中讨论学习,按照《开展谈心活动时间安排表》统一部署,公司党总支书记分别与班子成员谈心、班子成员相互谈心,公司副总经理与负责部门职工谈心,并形成了谈心材料,共计8份。

(四)认真撰写对照检查材料。

物流公司党总支组织中心组成员认真学习了局党委下发的《关于组织召开党的群众路线教育实践活动领导班子专题民主生活会的有关通知》《对照检查材料撰写要求》以及督导组的反馈提醒材料,认真完成了领导班子及成员对照检查材料的撰写和修改。

二、会议召开情况

经过精心准备,于2013年12月2日在物流公司三楼会议室召开了党的群众路线教育实践活动

专题民主生活会。公司党委教育实践活动第四督导组组长杨志德,督导组成员封加钧、曲平、王元韵等同志全程参加并指导会议。物流公司6名班子成员全部参加了会议。会议共完成以下三项议程,一是由物流公司党总支书记许世勇同志通报领导班子对照检查材料;二是领导班子成员逐一对照检查,开展批评和自我批评;三是公司党委教育实践活动第四督导组杨志德同志讲话。

会上,物流公司党总支书记许世勇同志代表公司领导班子作对照检查发言,查摆了物流公司领导班子在“四风”方面存在的突出问题和具体表现,剖析了问题产生的根源,对督导组和各方面反馈的意见建议进行了正面回应,研究提出了下一步整改落实措施。随后,班子成员逐一进行对照检查发言。许世勇同志首先进行对照检查,其他班子成员自觉对照党章、党的纪律、群众期盼、先进典型、改进作风要求以及征求到的意见,逐一检查“四风”方面存在的突出问题,既从分管工作上查摆问题,又积极分担班子问题的责任;既联系现在的身份和岗位职责,又联系成长进步经历;既从工作中找差距,又从思想、党性上剖析原因,直面问题、不躲不绕,自我批评敢于揭短亮丑。同时,也紧密联系个人思想和工作实际提出了今后的努力方向和改进措施。在每个班子成员发言后,其他班子成员本着对党、对班子、对同志、对事业高度负责的精神,不回避突出问

题,不兜圈绕弯子,不讲套话虚话,真挚诚恳地开展相互批评,动真碰硬地指出了其他同志存在的作风问题,不但指出问题表现,而且帮助分析根源,共提出批评意见或建议47条。

公司党委教育实践活动第四督导组组长杨志德同志在认真听取了物流公司领导班子和成员的检查剖析、相互批评后,对这次专题民主生活会给予了充分肯定。他指出物流公司领导班子及成员找准了存在的问题,也指明了今后努力的方向和整改措施,下一步要针对具体问题研究出方案及措施,并进行公示。物流公司的这次专题民主生活会开得还是很有成效的,班子成员都做了诚恳的自我批评,其他班子成员提的意见也很实在、中肯,没有兜圈子、绕弯子,达到了“红红脸、出出汗”的效果,对于我们下一步的工作是很有好处的。他还特别强调指出,两个一把手做好了,班子问题不会差到哪里去;班子做好了,公司的发展不会偏到哪里去。物流公司的领导班子一定要抓住教育实践活动的机遇,建立和完善相关工作和管理制度,促进联系基层、联系实际、及时发现问题、科学合理解决问题长效机制的建立,为“大物流”、“大集采”体制的健康运行打下坚实的基础,为物流公司的科学快速发展保驾护航。

三、领导班子查摆的“四风”方面的主要问题及班子成员开展批评和自我批评的情况

(一)领导班子查摆的“四风”

方面主要问题。

根据征求到的意见和建议,以及结合公司党委教育实践活动第四督导组反馈的对物流公司领导班子的意见,物流公司领导班子进行了认真梳理和归类,认为主要存在以下几个方面的问题。

1. 在形式主义方面

(1)系统学习政治理论欠缺,指导实践能力不足。主要表现在:领导班子学习政治理论和业务知识整体意识不够强烈。有时存在实用主义,用什么学什么,与工作关系密切的才学,与工作关系不大的少学,往往以会代学,以工代学的情况多,系统学理论较少。有时对理论的学习抓的不扎实,钻研不深,文件看了,政策学了,但仅仅停留在文字表面,或批转职能部门阅处,没有对其背景、细节和内涵进行深层次的思考,满足于单纯追求形式阅知,而忽略了促进、规范和指导工作。这种政治理论水平的不成熟、政策文件研读不透彻直接导致了工作上难免粗糙和不深入。

(2)抓工作有时“虎头蛇尾”,缺乏持续执行力。主要表现在:工作重前期部署、轻过程管控、省检查监督。研究工作部署较为透彻,但对工作的责任主体、阶段性目标、时间控制、评价指标和奖励惩处不明确,使执行部门自行裁量权太大,导致工作得不到落实,干好干坏难以控制的局面。同时,没有组织建立监督检查长效机制,谁来监督、怎样监督、监督结果如何处理等问题没有解决,监督工作想起就做,

缺乏持续跟踪,造成有些工作即使没有落实,也无人过问,或不了了之,或临时处置,疲于应付,保证不了工作质量。管理科学化及刚性亟待加强,管理提升工作需从细节强力推进。

(3)在制度建设上,存在“无法可依、有法难依、有法不依”的问题。主要表现在:一是制度体系不健全,虽然近几年在制度建设上下了很大功夫,先后制定和修订了各项规章制度几十项,但一些重要事项和群众利益密切相关的工作制度缺失,导致“无法可依”;二是一些现存制度在可执行性、有效管用和监督检查上,仍然不满足现实工作的需要,存在“有法难依”的窘境;三是对制度的执行和宣讲力度不够,部分制度只有制定部门和参与者熟悉,大部分被规范对象和利益相关者不知晓,导致群众对相关决策不理解、不支持,影响决策的执行和干部群众的情绪。

2. 在官僚主义方面

(1)领导班子工作上存在一定程度的激情不足,开拓创新和积极进取的精神不够。主要表现在:一是思想观念上刷新不快,安于用习惯、惯例、定势来思考解决问题,适应新形势和接受新事物的能力不够强,导致对具体问题定位不准、站位不高、处理问题思路不宽。二是工作上有畏难情绪,攻坚克难的勇气不足,有时遇到难度大、风险高的事宜,往往简单地选择保守策略,而缺乏深入的风险评估、必要的尝试和后期跟踪调研;还有就是囿于

物资工作的性质和物流公司的职能定位,资金链断裂、与项目供应气氛紧张等情况时有发生,往往存在精神脆弱、不堪压力和动力不足的消极情绪。“集约经营、协同发展”战略,赋予物流公司必须履行好“平抑价格、补位保供”职责,必须打造一条“低成本、高保障”的供应链体系,为局主业、各兄弟公司及工程项目提供配套支撑及服务。由于各方面原因,实际工作中会有一些不理解和一些矛盾,甚至误会,从而导致精神懈怠现象。作为贸易型的专业公司,班子成员需保持工作激情、自我激励、不断创新,提高服务意识和竞争意识,内部进一步完善管理体制,苦练内功,充分发挥部门作用;外部要拓宽发展思路,积极开拓外部市场,争取公司更大的发展。

(2)领导班子的群众观点和宗旨意识有所淡薄。主要表现在:一是领导班子缺乏主动了解基层职工群众需求的积极性,服务意识有待提高。有时强调工作和事业的发展,满足于看材料、听汇报,而很少主动深入基层群众调研,掌握第一手信息,替职工群众及时地排忧解难。二是与职工群众谈心交流不够,思想交流不充分,即便交流和谈心也是说教多、倾听少,公事多、感情少,特别是观察问题、分析问题、研究决策和解决问题一般都是站在领导者角度,把自己摆在职工群众层面、设身处地地从职工群众角度少,所以直接影响了职工群众思想问题的解决,把情绪遗留到了工作

中。

3. 在享乐主义与奢靡之风方面勤俭节约、艰苦奋斗的美德还需大力弘扬。物流公司领导班子大部分是从艰苦岁月过来的,深谙“一粥一饭当思来之不易,一针一线恒念物力维艰”的道理,无论是在个人生活还是工作中,都能做到厉行节约、不铺张浪费的表率作用,但这种宣导作用还比较有限,公司内还存在一些浪费行为,如偶尔的超规格接待、宴请、长明灯等不必要的浪费等,这些是下一步工作要思考和严格管控的。

(二)班子成员开展批评和自我批评情况。

物流公司领导班子按照中央要求,着眼于增强自我净化、自我完善、自我革新和自我提高能力,牢牢把握“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求,以为民务实清廉为主题,以坚决贯彻落实中央八项规定和反对“四风”、服务职工群众为重点,坚持把自己摆进去,积极开展批评和自我批评;注重从理想信念、宗旨意识、党性修养、政治纪律上找差距,深挖“四风”问题产生的根源;针对自身问题,明确整改方向,制定整改措施,认真解决“四风”问题。

会上,物流公司总经理杨拯针对政治理论学习有所放松,自我提高观念不够强;思想上自我约束不够严格,对改造世界观有所放松;尚须更严格执行“八项规定”要求;牢记党的宗旨,以群众利益为出发点,让群众满意尚有差距;实践锻

炼的观念在思想上有所放松等方面存在的突出问题,从宗旨意识、党性修养、主观世界的改造和作风建设等角度深挖了思想根源,并从加强学习,提高政治素养;不断转变工作作风,强化责任,提高管理和服务能力;严格自律,执行各项规章制度;搞好班子自身建设,切实履行职能职责;洁身自律、搞好廉政建设等方面提出了整改措施。班子成员的批评意见或建议主要有:①领队意识要加强,凝聚班子力量、团队力量、对外展示班子整体形象与活力要加强;②面对市场环境的变化,对下一步的战略、“五商中交”这种高端战略的调整、研究要进一步加强;③多熟悉局里对分子公司管理的相关制度、方法,特别要加强与局企划部、财务部等管理部门的横向联系;④部门主管和分管在请示汇报时,最后表态方面希望更加明朗些;⑤希望与项目部的接触方面,更多地考虑下职位对等接洽这样在大的层面落实了,接下来的具体合作事务会更好开展等。

物流公司党总支书记许世勇针对内心世界与党组织的严格要求有一定差距,特别是与老一辈无产阶级革命家们所具备的优良传统、艰苦朴素的优秀品德,还存在明显不足;职务消费方面,有时因接待、经营方面需要,存在吃请现象,还没有做到严格杜绝大吃大喝行为等方面存在的突出问题,从理想信念、宗旨意识、党性修养、政治纪律以及密切联系群众等五个方面进行了

深刻剖析,并从加强理论学习、务实作风建设基础以及在管理提升中求真务实,提升企业发展能力等角度提出了今后进一步要努力的方向和整改措施。班子成员的批评意见或建议主要有:①要加强党建工作,要做大组织规模,提升组织层次;②加强企业文化建设,在机构设置及人员配置上要加大投入,充分发挥企业文化在管理、经营及公司发展方面的引领作用;③多为职工谋福利,切实解决职工的实际困难,把群众观点落到实处。

四、下一步整改思路及措施

(一)加强思想教育,强化宗旨意识、大局意识、敬业精神。

1. 要把思想建设摆在党建工作的首要位置和公司各项工作的突出地位。经常性地开展理想信念和宗旨意识教育活动,加强领导干部世界观、人生观、价值观教育,增强责任意识。要树立社会主义核心价值观体系,进一步深入推进党的群众路线教育实践活动。继续开展“创先争优”活动和丰富多彩的党支部主题教育活动。

2. 要改进干部考核评价体系,把求真务实、厉行勤俭节约情况纳入干部年终述职,把“八项规定”贯彻落实情况纳入生活会、党风廉政建设责任制和工作绩效考核的内容,通过考核全面深入评价干部,有针对性地管理好干部,促进干部开拓思路、勇创佳绩,牢固树立宗旨意识、大局意识、敬业精神,凝聚起事业发展强大力量,让党员干部

在事业发展中奋发有为。

(二) 坚持求真务实, 治理形式主义和官僚主义。

1 健全完善思想工作制度。领导干部开会讲话要把思想引导作为必要内容。把思想教育引导作为一项长期工作, 常抓不懈。

2、建立集体学习制度。一是利用中心组集中学习时间, 制定年度学习计划, 结合实际去学, 联系到实际工作, 以集中研讨交流带动学习积极性和主动性; 二是采取宣讲形式进行学习, 班子成员要结合分管工作, 从“三重一大”(重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用) 方面、群众利益密切相关政策制度进行宣讲, 提高学习的广度和深度。特别是, “每周两小时”学习制度必须坚持, 把经营管理、业务学习、员工培训及理论宣传进行有机渗透。

3、开展求真务实大讨论。联系实际谈体会、谈认识, 解决思想态度上的问题; 根据征求到的相关意见, 提出反对形式主义、官僚主义改进工作的具体措施, 解决行动上问题; 加强政策理论学习, 提高自我修养, 从思想上防止“四风”侵袭。要把求真务实作为今后一段时期作风建设的着力点, 今后要将其作为“创先争优”活动和党员承诺的重要内容。

4、建立督察机制。成立由办公室等部门组成的督察室, 组织机构要明确, 明确督察办公室职责, 配备专职人员抓落实, 提高工作执行力。要对监督检查结果进行公示,

定期向党组进行汇报, 要把监督检查结果与年度考评干部挂起钩来。党组成员根据分工对年度任务完成情况负总责, 年度述职报告对分管工作完成情况进行说明。

5、建立制度制定与效用评估机制。建立制度制定与评估机制, 每年对现行制度进行梳理和完善, 不适用的制度废止, 不完善的制度进一步完善; 制度制定前广泛征求意见, 并由相关职能部门进行制度的宣讲; 每年对现行制度的效用进行评估。

6、坚持领导干部倾听群众诉求制度。公司领导班子成员和中层干部采用多种方式倾听群众呼声, 广泛关注职工的工作、生活和思想动态。在政策允许范围内努力为职工办实事、做好事, 让群众感受到集体的温暖。

7、加强创新能力和创新意识的培养。要进一步务实创新, 加强广大干部职工创新能力的培养, 增强创新意识。要坚持解放思想、实事求是、与时俱进, 在科学理论的指导下, 通过实现学习方式、工作理念、工作手段和工作机制的创新, 最终达到工作成效的不断提高。要不断总结和丰富工作经验, 提出新思路、新方案, 拿出新举措, 开创工作新局面。始终围绕公司长远发展和中心工作, 不断创新。

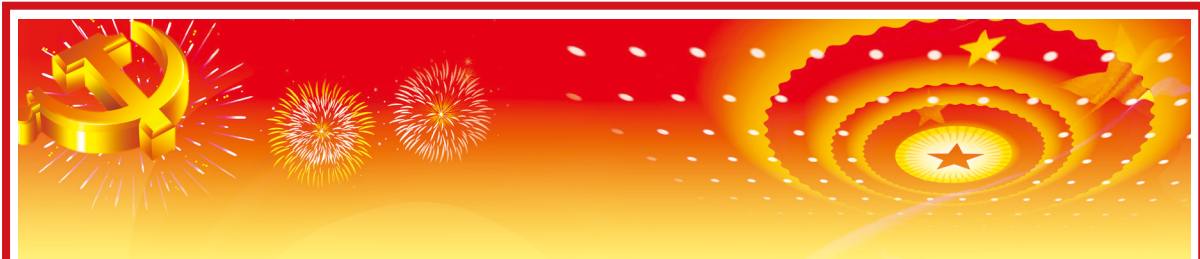
(三) 以落实中央“八项规定”为重点开展勤俭节约活动。

1、要严格落实中央八项规定和《中交二航局党委贯彻落实中央“八项规定”的实施意见》, 定期开

展对照检查, 开展专项治理分析, 对实施效果不好或不完善的及时改进, 确保各项机制健全到位。公司领导班子带头表率, 巩固前段成果, 长期坚持不动摇, 养成习惯, 形成制度。

2、要严格预算开支, 切实加强经费管理。相关职能部门研究完善各项经费支出标准, 制订控制经费的合理措施。在经费审查过程中, 严控支出标准和支出范围, 确保预算开支符合上级要求。

3、要完善和修订《中交二航局物流发展有限公司公务接待规定》, 按标准提供住宿、交通服务, 原则上在公司食堂就餐, 控制陪餐人数, 召开有关会议或者就餐人数较多的情况下, 一律采取自助形式用餐, 不安排无关的考察参观活动。要推广节水、节电、光盘行动等好习惯, 养成文明健康生活方式。要继续落实严控公务用车、严禁超标配车、严控办公经费等节约措施。进一步落实无纸化办公, 减少纸质文件数量, 实行办公电子化、信息化。(公司党总支)



党的群众路线教育实践活动

为民务实清廉

群众路线 2013, 核心要义知多少?

2013年6月18日, 党的群众路线教育实践活动工作会议在北京召开, 中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席会议并发表重要讲话, 对全党开展教育实践活动进行部署。他强调指出, 开展党的群众路线教育实践活动, 是实现党的十八大确定的奋斗目标的必然要求, 是保持党的先进性和纯洁性、巩固党的执政基础和执政地位的必然要求, 是解决群众反映强烈的突出问题的必然要求。全党同志要积极参与到活动中来, 以实际行动密切党群干群关系, 取得群众满意的成效。

主要内容: 为民务实清廉

重点: 县处级以上领导机关、领导班子和领导干部

总要求: 照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病

切入点: 贯彻落实中央八项规定

方法步骤: 环节 1: 学习教育、听取意见;

突出: 作风建设

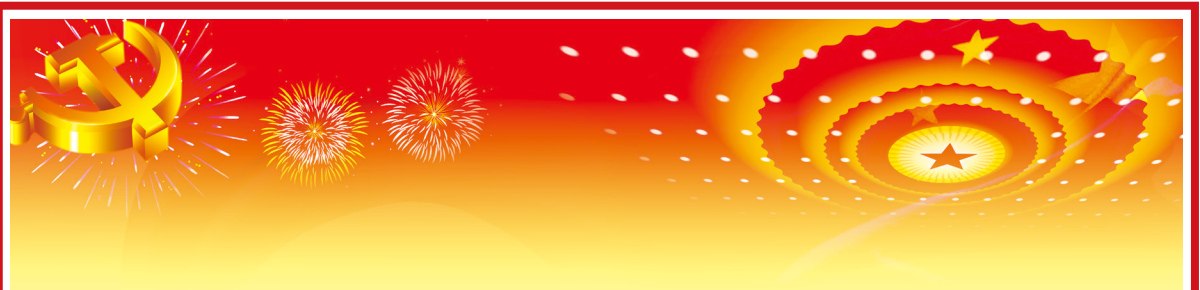
环节 2: 查摆问题, 开展批评;

反对: 形式主义、官僚主义、享乐主义、奢靡之风

环节 3: 整改落实、建章立制。

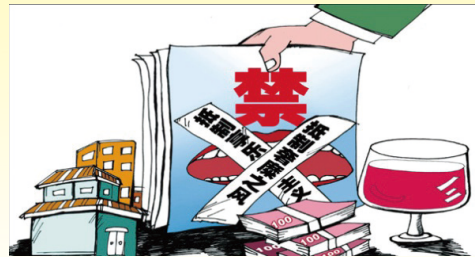
关于改进工作作风, 密切联系群众的 8 规定

- 1 要改进调查研究, 切忌走过场、搞形式主义; 要轻车简从、减少陪同、简化接待。
- 2 要精简会议活动, 切实改进会风; 提高会议实效, 开短会、讲短话, 力戒空话、套话。
- 3 要精简文件简报, 切实改进文风, 没有实质内容、可发可不发的文件、简报一律不发。
- 4 要规范出访活动, 严格控制出访随行人员, 严格按照规定乘坐交通工具。
- 5 要改进警卫工作, 减少交通管制, 一般情况下不得封路、不清场闭馆。
- 6 要改进新闻报道, 应根据工作需要、新闻价值、社会效果决定是否报道, 进一步压缩报道的数量、字数、时长。
- 7 要严格文稿发表, 除中央统一安排外, 个人不公开出版著作、讲话单行本, 不发贺信、贺电, 不题词、题字。
- 8 要厉行勤俭节约, 严格执行住房、车辆配备等有关工作和生活待遇的规定。



群众路线 2013, 那些时间, 那些事

习近平: 中国革命历史是最好的营养剂
 李克强: 切实解决门难进、脸难看、事难办的问题
 张德江: 让人民群众成为中国梦的实践者和受益者
 俞正声: 加快发展改善民生确保藏区繁荣稳定
 刘云山: 群众的意见就是我们的镜子
 王岐山: 坚决纠正“四风”决不允许走过场
 张高丽: 芦山重建突出民生优先



群众路线 2013, 改善政治生态赢人心

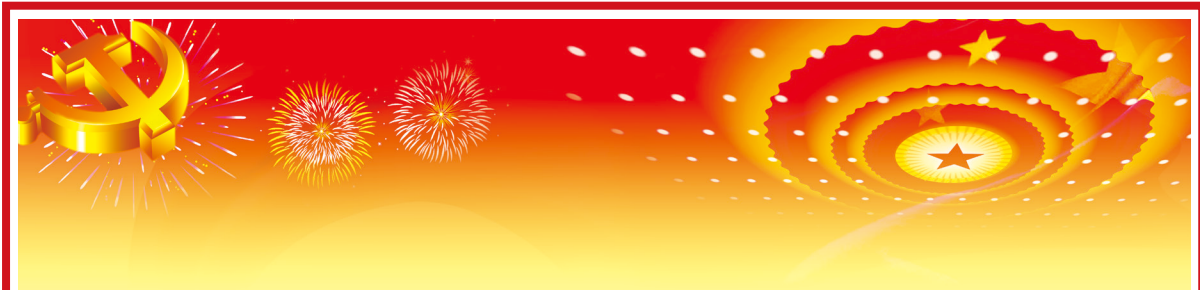
2013年,“八项规定”是一个大热词。这一年,坚决纠正形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风,治理“舌尖上的腐败”、“车轮上的腐败”、“公款消费中的腐败”,连发月饼禁令、贺卡禁令、烟花爆竹禁令等,力度大、措施实、效果好。从中央到地方,从党员干部到普通百姓,从告别文山会海到轻车简从,从反对铺张浪费到厉行勤俭节约,党风政风改进,社风民风好转,人民群众拍手称赞。

八项规定精神、改进作风建设的八大变化:领导干部应酬少了身体好了,高端餐饮娱乐场所走向转型,纪委查案的主动性积极性明显增强,党员干部“人情负担”大大减轻,乱发干部福利补贴的少了,官员的约束和警惕意识强了,群众举报意识和关注度明显增强,财政预算的刚性约束不断强化。

一年来,中央纪委持之以恒抓中央八项规定精神落实,由浅入深、由易到难循序渐进,一个节点一个节点抓,公开曝光“四风”的典型问题,广大群众既有眼见耳闻,更有切身感受。

云南曲靖一家高端饭店的老板刘杰感慨地说:“原以为八项规定是一阵风,咬咬牙就挺过去了,没想到经营越来越惨淡,只能下决心转型,走大众消费路线了。”

网友“碧翰烽”发文列举了落实



群众路线 2013, 在期待与建议中展望 2014

十八大以来,中央纪委和各级纪检监察机关铁面执纪,坚决查处顶风违纪者并给予曝光。通过全党全社会的共同努力,落实中央八项规定精神、纠正“四风”取得重要阶段性成果,赢得人民群众的广泛关注和参与。群众在充分肯定落实中央八项规定精神、纠正“四风”取得明显成效的同时,对于改进作风的可持续性也表示出一定程度的担忧,对今后如何更加扎实有效的贯彻活动精神提出了宝贵意见和期待。

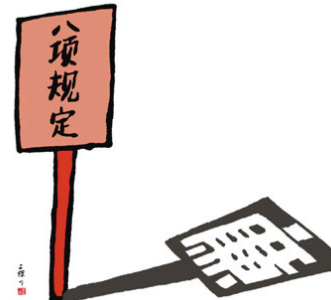


【五点担忧】

- 一是担心抓作风转变是“一阵风”。
- 二是担心纠正“四风”可能搞形式主义。
- 三是担心中央政策落不到实处。
- 四是担心整改作风出现绝对化倾向。
- 五是担心部分党员干部没有真学、真走群众路线。

【七点期待】

- 第一,推进作风建设常态化、法制化。
- 第二,改革政绩考核机制。
- 第三,坚决整治损害群众切身利益的不正之风。
- 第四,发挥好领导干部的带头作用。
- 第五,更好地发挥监督作用。
- 第六,加大惩戒力度。
- 第七,努力营造风清气正的社会环境。



撰稿人 / 喻静 黄烨峰

我们的小小梦想： 做一块坚实的垫脚石

——物流公司品牌团队建设纪实

有这样一群人，他们没有多少傲人的经营业绩，也没有什么感人的豪言壮语，但他们有“化作春泥更护花”的情怀，有对工作孜孜不倦的追求，有开拓创新的精神状态，有把“一切为了公司的发展”放在心间的认真劲头；有这样一群人，他们或周旋于供应商之间询价比价，把为公司节约每一分成本当作自己的信念，他们或埋首于成千上万的对账单里细致核对、耐心录入，他们或通宵达旦写程序、忙开发，为公司信息化建设殚精竭虑；有这样一群人，他们业务水平精湛、求真务实、一丝不苟、任劳任怨，他们在自己平凡的工作岗位上，实现了积“善小”而“大成”。他们，就是物流公司的品牌团队——资源部。

“我们要把服务业务部门、甘当业绩垫脚石作为我们工作的立足点，要有甘当无名英雄的奉献精神。”资源部部长喻静不止一次这样说过，她带领部门从规范管理流程、优质高效服务、改良工作作风、完善监督机制等方面入手，抓管理、建制度、强服务，既推动了部门自身管理水平的不断提升，也为物流公司业绩的大幅增长夯实了坚实的基础。

一、打造优质供应链，招标工

作省成本。

资源部成立初始便提出了“利用信息资源，降低采购成本、规范采购行为、强化采购监管”的工作目标，从加强成本控制、规范招议标流程入手，打造了紧密贴合公司需求的招议标采购平台，并先后修订完善了《招议标管理办法》、《供应商管理规范》，进一步强化对招投标工作的管理，同时积极打造优质供应链，严格执行供应商的审核、准入、评级等管理工作，确保公司的供应商拥有良好、完善的资质。执着于“在质中选优、在优中选价、在价中选实力、在实力中选服务，严把采购入口关”的工作标准，业务部门从一开始的不理解、抵触到后来拍手称赞自动参与，资源部不仅为公司的经营工作提供了及时、高效、准确、优质的招议标服务，也极大提升了公司参与外部投标的竞争力。

“今天有一批物资询价，麻烦您尽快报个价”，这是负责招议标工作的丁颖每天说的最多的话，部门里他的电话最忙，大家总开玩笑说他是广发“英雄帖”，他却说“只有邀请的供应商多了招议标工作才能活起来，也才能更好的发挥降低采购成本的作用”正是凭着这股不怕苦、不畏难的劲头和这种把工作做细做

实的态度，公司的招议标作风生水起、红红火火。仅2013年，资源部通过采购平台成功完成招议标120余次，成功招议标金额约23亿元，为公司节约采购成本高达8200万。此外，采购平台滚动收取的数百万元投标保证金和平台信息化使用费，也极大的充实了公司的流动资金。

二、账务管理流程化，精打细算增效益。

为了让公司各业务部门从大量繁琐的账务工作中解脱出来，能专心致志跑经营，2013年4月资源部牵头成立了账务管理小组，主要负责公司各业务部门的账务处理和与财务对接工作，并在公司内部建立了严格统一的账务处理流程，将“合同管理、进销存审核、账务申报”等多环节工作进行流程对接，实现多部门多职位流畅、高效的分工协作。

走进资源部的办公室，个个账务管理员都目不转睛地盯着电脑屏幕，她们平均每人每天要对着电脑处理处理300余条数据，每天面对大量的账务数据，靠的不是激情，更多的是恒心和坚持，是耐心和认真。43岁的彭小平从事账务工作已经十几年了，是小组里的“元老”，“账务核算核销容不得丝毫马虎，一定要

保证零差错”，她总是这样教导年轻的账务管理员们。公司分布在全国各地的几十个项目材料的供应情况，从每一吨钢筋水泥的来龙去脉到当地当天建材市场的行情，从每一份合同的执行情况到付款回款的资金变化，一条条录入，一笔笔核对，她们不畏繁琐甘于付出，她们兢兢业业、勤勤恳恳，将账务核算核销工作做到了极致，仅2013年下半年，账务管理小组通过账务审核纠错共为公司挽回损失达10万元之多。

三、紧密贴合巧设计，信息管理创效率。

“信息化不是拿来好看的，而是一种手段，它不仅能为公司经营

管理提供数据支持，更能有效地提升管理水平、提高工作效率，能给公司创造更多的经济效益！”在提到信息化时，资源部副部长陈威这样说。如何实现管理过程精细化、规范化、信息化？如何打造紧密贴合公司业务发展需求的信息化平台？这是资源部下设的信息中心一直苦苦思索的问题，为了让信息化管理更好的服务于经营工作，他们充分发挥自身专业优势，不仅对网络设备进行了升级，进一步保障了公司办公网络的速度，使公司网络安全性得到极大加强，更是不辞辛苦、废寝忘食开发出了符合公司特点的工作平台，将公司的各类管理流程进行网络化、信息化的改造，并根据公司业务需

求不断开发特色模块陆续增加了“海外项目计划查询”、“合同在线评审”、“印章在线审批”、“应急请款通道”等功能，极大地提高了相关工作的执行效率，实现了贴合公司发展的信息化管理模式。

丘吉尔曾经说过：“我没有别的东西奉献，唯有辛劳、泪水和血汗”，这句话用来形容这个团队最为恰当。公司每一次喜中新标、每一次新签合同、每一次再创佳绩、每一次荣誉和掌声的背后，有他们忙碌奔走的身影，有他们沉默坚实的肩膀，有他们辛苦耕耘的汗水。爱岗敬业、无悔付出，只为了公司能飞的更高更远！精益求精、执着奉献，只为了心中的“二航梦”、“中国梦”！



物流公司资源部员工合影

2013, 他们展现优秀员工风采

文 / 卢娟

在二航物流这个大家庭中,有无私奉献的职能同仁,有默默耕耘的老师傅,有敢于创新的业务员,也有兢兢业业的工程尖兵。

他们没有豪言壮语,他们没有丰功伟绩,

但他们用行动,告诉了我们什么是主人翁精神;

用工作的执念,告诉了我们什么是职业忠诚;

他们是一颗颗普普通通的螺丝钉,任劳任怨、踏踏实实、勤勤恳恳,在平凡的岗位上闪闪发光。

人物: 经营部副部长 曾小伟



事迹: 他聪明好学、活力十足,工作上有思路、有想法。经营部自今年4月份成立以来,顺利完成了部门运营体系建设。运行至今,该同志在团队建设方面,不断优化部门员工的分工方案,实现了分品种、分片区、有层次、有重点的分工,强调思想端正、责权明确、分工协作、积极主动的团队精神;在人才培养方面,对部门员工实施“充分授权、及时指导、重点监督”的方案,与员工一起考察市场、钢厂、水泥厂等厂商资源,与员工一起拜访、开发客户资源,让员工充分发挥、充分学习、接受监督,加快员工的成长进程;在激励措施方面,充分贯彻公司的经营激励政策,对表现优秀的员工按政策给予相应的物资奖励;在平时的工作中,及时发掘员工的工作亮点,给予精神奖励,保持员工高度的积极性,营造良好的工作氛围。



人物: 华南事业部部长 孙军



事迹: 他,是销售达人! 2013年年初正式调到物流公司,主要筹备、组建公司第一个驻外职能部门——华南事业部。这一年,带领团队签订了13份销售合同,合同额达4.6亿,全年预计完成销售产值达到1.5亿左右。销售钢材数量达到4万吨左右,销售毛利润250万元,人均完成利润60万元,实现了华南片区经营上零的突破,完成了华南片区局内项目的集中采购量,增强在华南地区的议价权,扩大物流公司在华南市场的影响力。



人物: 武深项目部经理助理 童艳



事迹: 她外表柔弱文静,但内心坚忍不拔。2006年自武汉理工大学毕业,不知不觉已到物流公司工作7年了,先后在公司驻外项目部和经营部门任职业务员和统计员,并于2013年4月在公司资源部统计核算中心任职账务组组长,在公司账务清理、账务交接和账务管理方面做出了较大贡献,规范了公司业务部门报账流程。在此期间因工作成绩突出,于2013年10月调至公司驻武深项目部任职经理助理,分管账务现场服务等工作。在较短时间内,规范了现场合同、统计、结算、报账和资料整理归档等内页工作,同时对现场业务人员的业务水平提升也提供了很多帮助。



财务部 王昕



事迹: 他有着孩童般可爱的外表,但工作起来快准狠稳。资金支付是经营的重要一环,也是该同志的工作重点之一。银行承兑汇票是公司最主要的对外支付方式,因此银行承兑汇票是否能够快速、准确的开具,与公



司的业务能否顺利开展息息相关。在审核承兑申请资料时,他按制度严格把关。凡是资料中不符合局财务、银行要求的地方,都会将其指出并督促相关业务人员尽快进行修改,以便能够顺利通过后续审批,保证承兑能及时办理。2013年间,在该同志从未松懈的严格、高效的审核下,公司开具的银行承兑汇票未出现过由于业务人员

工作失误造成的退票,保障了供应商资金的及时到位,确保了项目上材料的顺利供应。2013年是公司并入财务共享体系的第一年,管理方法、流程上发生了诸多变化,为了缩短公司与共享中心的磨合期,该同志积极协调、沟通,保障了财会工作的顺利交接。

“冬去犹留诗意在,春来身入图画中”,每个人心里一亩田,一个梦。2013,他们种桃种李种春风,用心用智耕育梦之田。梨花开尽春又来,2014,你准备种什么?

主动经营 抱得“美人”归

——央视热播剧《咱们结婚吧》观后感

苏中涛



去年底央视热播《咱们结婚吧》的时候，我就有一股投稿冲动，因为我感觉我们的经营工作和剧中情节有太多的相似之处。作为专业化、服务型公司的经营工作，从某种角度讲，恰恰需要我们像面对恋爱和婚姻一样，全面地积极主动。下面仅挑选两个环节，谈谈我的感受。

恋爱好比客户的跟踪

果然邂逅杨桃后，使尽浑身解数，发动各路朋友，时时处处替杨桃着想，有情人终成眷属。我们的经营尤其需要在主动追求上下功夫。

首先是主动沟通。客户不拒绝产品，也不拒绝服务，只拒绝平庸。杨桃相亲的成功率很低，只有果然锲而不舍地主动才赢得了恨嫁女的芳心。当客户拒绝我们时，我们的工作才刚刚开始，经营人员的职业信念是要把接受客户拒绝作为一种职业生活方式，千万不能恐婚。那么如何

主动沟通呢？比如五个基本步骤：点头、微笑、倾听、回应、做笔记。又如三个要素：文字语言、声音语言、肢体语言，文字语言传达信息，声音语言传达感觉，肢体语言传达态度。再如三个特征：行为的主动性，过程的互动性，对象的多样性。千条万条归纳为一条，主动沟通要从心开始，包括：喜悦心、包容心、同理心、赞美心、爱心。沟通最忌讳一脸死相，而笑是经营人员的第一张名片，笑能给人以力量，笑能创造良好气氛，

笑能带给他人愉悦，笑是成功的阶梯。

其次是主动替客户着想。有句营销名言：销售不是卖，而是帮助客户买。因为客户不仅关心我们是谁，而更关心我们能给他带来什么好处。因此不要与客户争论价格，而要与客户讨论价值。那么如何主动替客户着想呢？比如春节临近，提前告知春运周期、货运让客运的影响面、生产厂家和社会仓库的放假安排等情况，以便客户安排春节前后乃至一季度的生产需求计划。又如每批发货的配货方案、运输路线、预计到货时间等提前告知客户，过程中每日下午将汽车定位地点、车皮途径站点、船舶途

婚姻好比客户的维护

尽管剧情以果然和杨桃结婚为主线，但过程中也穿插了果长山和冯兰芝、老团长和兰彩萍、段西风和苏青等的婚姻生活。从中我们也不难发现客户关系的长期维护也需要像婚姻一样，恋爱是短暂的，婚姻是恒久的，一个公司要想持续发展必须要有老客户，一个业务员要想持续保持高业绩必须要有老客户。一个优秀的业务员做到最后就是做老客户，将来销售业的竞争必然是老客户的竞争。既然老客户如此重要，那要如何才能经营好老客户呢？我们可以通过以下的一些法则来对老客户进行专项经营：

首先是良好的售后服务。不要以为签完合同就完成了交易，其实签完合同才是服务的开始，要想让成交过的客户成为老客户，就必须参与售后服务，积极主动地与客户多接触。在售后过程中会遇到各种问题，我们要很积极主动的帮助客户解决问题，而不是选择逃避，逃避是对客户最大的伤害。客户有问题来找我们，是完全信任我们，所以我们应该喜欢客户找我们，因为这些都是机会，特别是处理纠纷，每次处理纠纷都可以创造老客户！良好的售后还需要保持不断地联络，让客户记住我们并成为朋友，兴趣、节假日、生日、拜访、邀请参加我们的各种活动、送我们的各种刊物，这些都是非常好的方式，当然也有很多特别的方式，反正我们只有一个目的：让客户永远记住我们，在他们需要帮助时，第一个想

径县市等物流节点实情告知客户，以便客户提前安排卸货人工、设备和场地。只要客户开始接受我们的沟通，我们就要走进客户的心里去主动替客户着想，对老客户要坦诚，对新客户要热情，对急客户要速度，对大客户要品味，对小客户要利益。果然和恨嫁女杨桃之所以终成眷属，很大程度上是因为果然时时处处主动地为杨桃和杨桃的家人、闺蜜、同事着想。如果我们得到了客户的连续认同，经营也就成功了。

到的就是我们！让客户习惯我们的服务是最高境界！

其次是把每一位老客户都当作一座宝藏。我们的客户多数是面对工程项目，每位客户又都是一个项目接着一个项目地干，而且客户群内部也都会经常地交流和推荐。即使单个客户不习惯推介我们，而他一直习惯于我们的服务的话，其需求量也是惊人的；如果有10位客户愿意向自己的10位伙伴推介我们，那么我们会多出90位潜在客户，这个需求量更加惊人。有数据显示，成功的业务员五年后成交的客户80%是老客户，10年后成交的100%是老客户。这个数据告诉我们，拥有老客户，一生是财富！

再次是要敢于要求老客户。比如主动要求老客户推介我们，这是我们创造老客户的目的，所以我们要积极主动一些！每次和客户沟通时，都要主动询问并提醒客户帮助我们推介，而老客户推介的资源尽量要成交，这一点对于老客户关系的维护至关重要！助人为乐是人的天性，我们要满足客户这个天性。又如主动帮助老客户做出果断的决定，因为客户永远需要我们给信心，所以无论他是多老的客户我们都要帮助他们做出果断的决定，并不断地利用每一次机会提醒他当初的决定是正确的，非常英明的，这样可以让老客户永远记住我们，并会主动地帮助我们。

艺术源于生活而高于生活，剧中还有很多情节可以联想到我们的经营工作，需要大家在充满激情的、主动的经营工作中去体会、去创新。

几内亚西芒杜铁矿项目码头起步工程一期近期情况

张荣方

一、工程概况

几内亚西芒杜铁矿码头起步工程一期由澳大利亚拓牵头投资,美国 FLUOR 公司担任咨工。本工程位于距离几内亚首都科纳克里东南约 90 公里的 morebaya 河边。主要施工内容为 165 万方土方回填及 35 万方石料回填,75m*50m 斜坡码头及配套洗车设施,以及排水系统、围栏等。合同总价 3878.525 万美元,项目部对中港分包价为 3275.809 万美元。合同工期 2012 年 3 月 28 日授标至 2013 年 9 月 30 日竣工。

2013 年 4 月 29 日接业主停工通知,FLUOR 公司退场,业主力拓直接接管项目,现场全面停工(具体原因未知)。2013 年 5 月 24 日,业主发出复工通知。

2013 年 10 月 25 日,业主来函同意我们的工期索赔要求(该索赔仅针对 2012 年 12 月 31 日之前的延误事件),同时变更了 1 版进度计划,新的竣工日期为 2014 年 3 月 6 日。目前业主正在审核项目部上报的 2 版进度计划(竣工日期为 2015 年 1 月 19 日)。



采石场爆破

二、本月生产完成情况及说明

1、工程总体进度情况

(1) 工程产值完成情况

本月计划产值为 330.07 万美元,本月完成产值 492.30 万美元。

(2) 本月大事记

12 月 11 日,采石场石料正式生产。

12 月 19 日, BP33 HER 道路施工完成。

(3) 工程总体进度概述:

①. 堆场第三大区第一层及第二层,第二大区第一层及第二层的施工。

②. 采石场爆破施工 4 次。

③. 石料生产 20000 方。

④. BP33 HER 道路碎石面层及护坡抛石完成。

⑤. 取土区 pit10 继续供土, pit11、12 完成清表等准备工作,具备供土条件。

⑥. 2 号取土区临时道路完成。

2、12 月份生产情况

形象进度表

序号	工程名称 (施工内容及部位)	总工程量	单位	本月完成情况			累计完成	累计完成比例
				本月计划	本月完成	本月完成比例		
1	堆场(清表)	90 万	M ²	-	100000	-	671570	74.62%
2	堆场(土工布)	90 万	M ²	50000	150000	300%	667200	74.13%
3	堆场(红土)	130 万	M ³	120000	200000	167%	655699	50.44%
4	土工格栅 MK2	30 万	M ²	20000	-	-	0	
5	面层石料回填	24 万	M ³	55000	-	-	0	
6	石料生产	30 万	M ³	-	20000	-	20000	6.67%

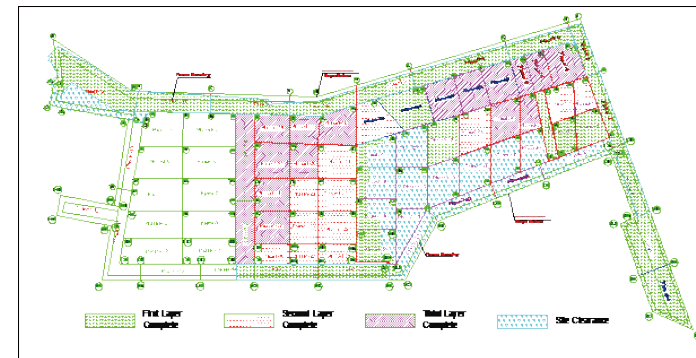
注:表内红土回填当前是按照实方计算。

3、进度完成情况分析

- 12 月份 BP33 HRE 道路的完成,为堆场加速施工创造条件。
- 12 月份 2 号取土区临时道路完成,为后续取土工作做好准备。
- 12 月份完成了 4 次石山爆破,为后续碎石生产进行了石料储备。

备。

形象进度:



三、下月生产计划、主要节点目标

下月生产计划

2014 年 1 月份计划完成产值: 271.84 万美元

序号	工程名称(施工内容及部位)	总工程量	单位	累计完成量	剩余工程量	月进度计划	备注
1	堆场(清表)	90 万	M ²	67.2 万	22.8 万	5 万	
2	堆场(土工布)	90 万	M ²	66.7 万	23.3 万	5 万	
3	堆场(红土)	130 万	M ³	65.6 万	64.4 万	15 万	
4	土工格栅 MK2	30 万	M ²	0	30 万	6 万	
5	面层石料回填	24 万	M ³	0	24 万	3 万	
6	石料生产	30 万	M ³	2 万	28 万	4 万	

四、安全环保管理

本月堆场主体加速施工。由于事先准备充足,加之项目部 HSEC 管理已经非常有经验,所以本月的现场 HSEC 管理工作有条不紊,充分而到位,得到业主好评。

五、质量管理

由于业主缺少现场 QA/QC 人员,质量管理工作主要依靠项目

部自身力量。项目部严格遵守各规范及管理流程,严格把控质量要求,现场质量管理工作得到业主好评。

六、物资管理

各项主要工程物资的采购继续进行。

围栏、大门国内已经发货,预计 14 年 1 月初到达。

第二、三批土工格栅 MK2(88000m²)已到场。

洗车槽截油井已从厂商订货,预计本月底发货。



PMOF 施工



采石场石料生产



借土区取土

张瑶

海外部业务分工模式的转变



物流公司海外部自 2011 年 7 月成立以来，随着业务量的不断增加，海外物资队伍也在不断充实，已经由最开始的 3 人壮大到今天的 10 人。

由于海外部业务量在近两年呈梯进式发展，人员配备也是随业务量递增而逐步扩充，因此物流公司海外部分工模式整体呈横向分工模式，即部门各业务人员根据海外部业务流程，将主要业务划分为几个关键环节，由专人负责其中一个环节业务的模式。这样专业化的分工在部门成立初期且业务量相对较小的情况下也显现出应有的优势，部门业务员在这种分工模式下可以专注于自己的工作领域，有利于及时对工作进行总结和自身工作能力的提高，并且也在一定程度上提高了工作效率，但是随着时间的推移和业务量的增加该分工模式逐渐暴露出弊端一、虽然术业有专攻，但横向分工模式不利于业务人员形成全局意识，长期专注于业务的一个方面，不能得到全面的锻炼；二、在横向分工模式下，业务流程被分成几个独立的业务环节，在上一环节与下一环节相互衔接时产生的新的工作内容可能会有分工不明确的情况；三、单纯的横向分工虽然可以覆盖整个完整的业务流程，但却不能使各业务环节有机衔接，在某些情况下可能会影响部门内部沟通效率。

海外部在 2013 年 12 月的部门例会中，针对这一问题，根据现有情况，决定将海外部的分工模式进行逐步地转变。下一步，海

外部的分工将以项目部为分割点，由负责各项目的业务员独立完成整个业务流程和与该项目相关的各项事务。这种纵向倾向的分工模式将会对业务员的整体业务素质和工作效率提出更高的要求，但相对也更能适应海外部业务发展需要。在这种新的分工模式下，由于各项目业务员负责的业务贯穿整个流程，从收到项目部计划到招标询价到合同签订到货物出口报关到出口结汇退税等流程，都由相应的业务员一手经办，因此减少了之前各环节之间的沟通流程，提高了工作效率；其次，在这种分工模式下，业务员思路更加清晰，相应业务人员可以根据自己负责项目的具体情况，建立起相应的各类数据台账，并在业务运行过程中随时或定期进行数据更新，可以更快地将部门相对准确的业务数据进行分类汇总，定期进行总结和分析；另外，在顺利过渡到这一分工模式后，每个业务员都会对业务整条流程的各个环节都比较清楚和熟练，对各类突发问题都会有一定的应对能力，因此，在后期，海外部可以根据每个项目业务量的大小灵活配备人员；业务量较小的项目由一人负责或一人负责多个项目，业务量大的项目由多人同时负责，也避免了分工不均的情况。

当然，没有一个固定的模式可以永远适应部门的发展，海外部将会在前进中不断总结和探索出更加行之有效的管理模式，使海外部成为更高效、更具专业能力的物资队伍。

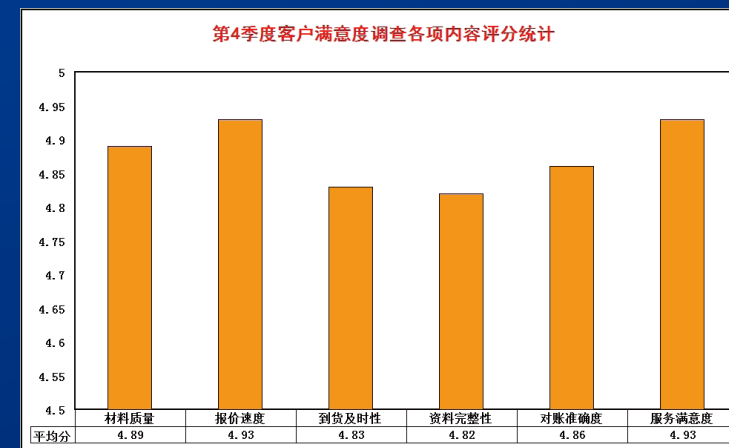


物流公司 2013 年 第 4 季度客户满意度调查分析

物流公司第 4 季度客户满意度调查实施时间为：2013 年 10 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日。

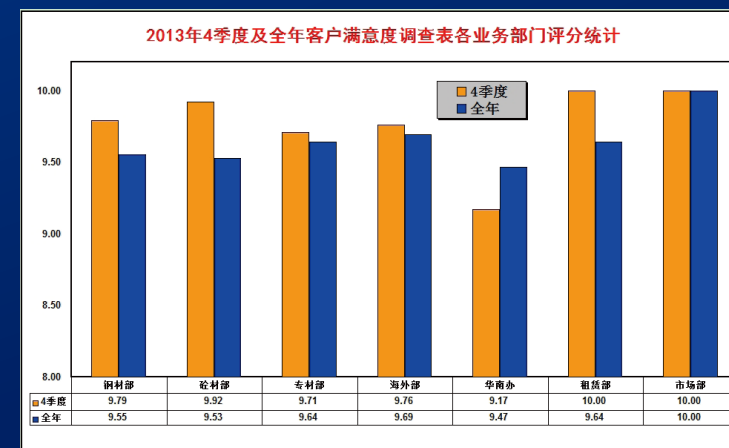
调查对象为公司主要客户，共发出 84 份问卷，收回 84 份反馈，回收率为 100%。各业务部门 4 季度及全年的平均得分均超过 90%，个别部门得到了满分。总体而言，2013 年物流公司圆满完成了局关于客户满意度大于 90% 的要求。

第 4 季度客户满意度针对材料质量、报价速度、到货及时性、资料完整性、对账准确性以及服务满意度这 6 方面的问题展开调查，由公司经营部完成统计，统计结果如下：



注：
1 分为很不满意
2 分为不满意
3 分为一般
4 分为满意
5 分为非常满意

而第 4 季度针对各个业务部门调查的客户满意度，及全年的汇总评分情况，如下表所示：



第 4 季度的客户满意度调查，在收到的 84 份反馈里，6 个方面获得满分反馈的共计有 62 份，满分率高达 73.8%，相比前几个季度，物流公司各业务部门在服务质量上有了很大的提高。

客户建议

1. 加强沟通交流 2. 把握市场, 尽量错峰采购, 降低成本	一公司武汉新港和润码头
对账时附上当日网价截图页面	一公司富春江船闸
1. 积极配合项目部物资工作 2. 资金方面给予了项目最大支持	二公司南充化工园铁路
多和客户沟通资金占用费事宜	三公司哈南总承包
工作细心、办事效率高	四公司灌河大桥
1. 服务好, 配合意识强 2. 加大对下游供应商、货代、船代的控制	五公司委内瑞拉卡贝略港
1. 及时办理相关单据签字手续, 完善资料 2. 加强供货进度	深圳公司珠海横琴二桥
增加钢材信息来源, 不依赖单一网站单一信息, 取得重要地区钢厂指导一级经销商价格	昆明公司怒江二桥
工作认真负责, 服务到位, 响应及时	局外忠万道安高速

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

2014 年 钢铁市场运行趋势预判



2013 年的钢铁市场即将画上句号, 与 2012 年类似, 全年交出“震荡走低”的答卷。回眸 2006、2007 年的强势市场, 这些涨跌似乎是某只“看不见的手”划出的运行轨迹。Lars Tevade 在《逃不开的经济周期》一书中, 给我们进行了总结: 经济永远都在成长、衰退和危机之间循环往复, 让我们常常从乐观的高峰跌落失望深渊, 又在某种契机下东山再起!

蛇年即逝, 马年快步踏来。展望 2014, 我们对国内外宏观经济、钢铁及原料市场判断如下:

2014 年预计全球经济增速在 3% 左右, 相比 2013 年(2% 左右) 小幅上升。分主要经济体来看, 美国的 PMI、就业市场、企业盈利将继续向好其复苏态势将进一步得以巩固。欧元区最坏的时间已经过去, 随着各国推出各项有利于经济发展的政策和成员国信心的增强, 主权债务不再是制约欧洲经济发展的桎梏, 2014 年将呈现小幅正增长。日本经济将在货币的洪水中, 跟随全球经济一并复苏。新兴经济体在外需放缓、转变经济增长方式中减速。

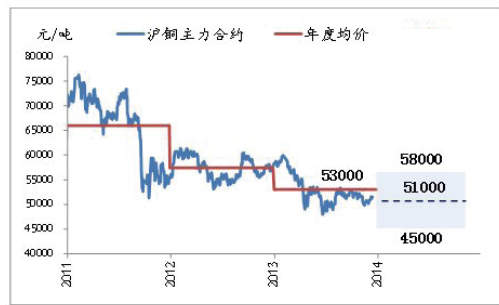
图表 1 2014 年中国、欧元区和美国经济走势判断



2014 年预计中国经济增长在 7.6% 左右, 通胀水平在 3% 左右。随着就业人口增速的下降, 中国政府在就业市场上的压力缓解, 新一届政府将更着重于经济发展的质量, 未来 3-5 年经济增速将在 7.5-8% 之间寻找平衡。稳健的货币政策和积极的财政政策仍是政府调控经济的最优搭配, 资金面的总量控制也将使得物价水平维持在偏低的水平。

2014 年预计大宗商品价格的重心将继续小幅下移。从大宗商品最近 200 年运行的周期性来看, 上涨时间很难超过 30 年, 涨幅也在大部分时间里低于 10%。价格的每轮上涨, 背后都有一个强大的推动力, 要么是新技术革命来拓展新的市场需求, 要么是人口的爆发式增长来吸收日益庞大的供给能力。就目前来看, 我们还没有看到新的驱动力将现有的生产能力加以完全消化, 因此大宗商品供需格局需要寻找再平衡点。以具有代表性的“铜博士”为例, 对 2014 年价格预计如下:

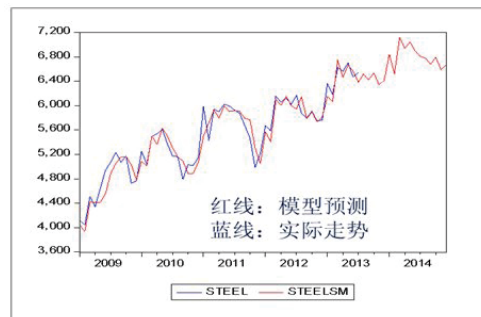
图 2 2014 年铜价走势预判



预计 2014 年中国粗钢需求在 7.6 亿吨左右, 增速回落至 3% 左右。内需方面, 受制于资金收紧、新开工面积增速偏低等因素影响, 房地产投资将从 2013 年 19.5% 的增速下降至 18% 左右, 铁路基建投资仍可保持 5000 亿左右的规模, 如经济下滑明显, 投资额度将加大。机械行业、汽车行业、家电行业等产销增速也将不同程度的放缓。随着 BDI 指数回升, 造船新接订单和手持订单将有小幅回升。外需方面, 我们预计全年在 6500 万吨, 比 2013 年增长 7% 左右, 进口仍平稳运行, 在 1300-1400 万吨左右的水平。

预计 2014 年中国粗钢产量在 8.1 亿吨左右, 增速在 4.5% 左右。据 Mysteel 统计数据, 2014 年新增高炉在 3500 万吨左右, 考虑到投产时间和产能利用率的提升, 我们认为粗钢产量仍有增长, 但幅度在减少, 预计净增加 3000 万吨左右。

图 3 中国粗钢月度产量预测



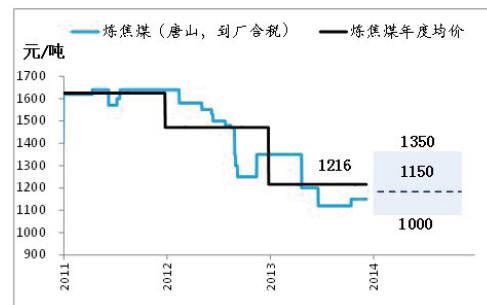
2014 年铁矿石供需格局将逐渐向买方市场过渡, 预计全年铁矿石 (以 62%PB 粉为例) 均价在 128 美元/吨, 相比 2013 年 135 美元/吨左右的均价下跌 5.2%。国内原矿产量在 15 亿吨左右, 同比增长 7.1% (2013 年在 14 亿吨左右), 品位进一步下降。铁矿石进口量在 8.5 亿吨左右, 同比增长 6.3% (2013 年在 8 亿吨左右)。

图 4 2014 年铁矿石价格运行区间预测



2014 年预计焦煤、焦炭、废钢的全年均价进一步下滑。以焦煤为例, 供大于求的格局难以改观。我们预计 2014 年焦煤进口量仍有 10% 左右的增幅, 国内煤矿产能也将集中释放, 伴随铁路等运输条件的改善, 焦煤的供给压力仍然较大。从需求方面来看, 钢铁产量放缓使得焦炭焦煤的需求将下降, 同时, 在全国大部分地区的雾霾等糟糕天气环境下, 焦化厂的开工、生产等也将受到制约, 从而减少焦煤的需求。

图 5 2014 年炼焦煤价格走势预测



预计 2014 年钢材全年均价将继续小幅走低, 运行走势呈现“W”型的可能性更大。钢铁属于产能过剩的行业, 产品价格以“成本定价模式”为主, 随着原料价格下移, 钢材价格很难独善其身。纵观最近两年钢价走势, 价格在上涨乏力的时期, 往往是先向下打出空间, 然后才有反弹的行情, 2014 年可能也难以改变这种局面 (除非环保政策执行非常到位, 一些重大政策的推出)。

表 1 2014 年钢材价格变化预判

	Myspic 指数	螺纹钢 HRB 400	热卷 4.75mm
2013 年均价	133	3667	3743
2014 年均价预计	129	3560	3650
变化幅度预计	下降 2.8%	下降 3%	下降 2.5%
价格区间	115-140	3250-3900	3350-4000

(资料提供: 肖瑶)

周转材料信息

联系人: 刘文建 电话: 1877 199 7980

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
1	物流公司	贝雷片	321 型	片	2000
2	物流公司	螺旋焊管	630*8	吨	1350
3	物流公司	螺旋焊管	426*6	吨	50
4	物流公司	型钢	工 56	吨	100
5	物流公司	型钢	工 25	吨	20
6	物流公司	型钢	工 16	吨	46
7	物流公司	碗扣脚手架		米	17000
8	物流公司	脚手架管	48*3.5*6	吨	450
9	物流公司	脚手架管	48*3.5*4	吨	67
10	物流公司	脚手架管	48*3.5*2.75	吨	45
11	物流公司	脚手架管	48*3.5*1	吨	67
12	物流公司	钢支撑	609*16*2000	吨	42
13	物流公司	钢支撑	609*16*1000	吨	26
14	物流公司	钢支撑	609*16*500	吨	20
15	物流公司	钢支撑	609*16*300	吨	13
16	物流公司	钢支撑	609*16*200	吨	18
17	物流公司	连接杆	609*16	吨	51
18	物流公司	钢板桩	IV	根	1000
19	物流公司	钢板桩	IV	根	300
20	一公司	贝雷片	2*1.5	片	30
21	一公司	支撑架	450mm	片	520
22	一公司	槽钢	[25	吨	40
23	一公司	工字钢	工 32a	吨	10
24	一公司	工字钢	工 36a	吨	75
25	五分公司	挂篮		台	12
26	五分公司	爬模系统		套	2
27	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45
28	特种公司	吊杆	各种规格	根	13
29	特种公司	钢套		个	7

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
30	特种公司	卸扣	各种规格	个	128
31	特种公司	钢丝绳	φ19.5	米	4000
32	特种公司	高压油管		米	2100
33	特种公司	电缆线	150 平方	米	700
34	特种公司	托索小车		个	459
35	特种公司	钢模板	600*200	块	159
36	特种公司	钢模板	1500*300	块	270
37	特种公司	钢模板	1500*900	块	563
38	特种公司	钢模板	1100*940、1000*940、1000*800	块	40
39	特种公司	钢模板	3.2-85T	个	1460
40	特种公司	索夹	10T	个	120
41	特种公司	滑车	0.5T-20T	个	195
42	特种公司	吊钩	各种规格	件	6
43	特种公司	手拉葫芦	各种规格	件	133
44	特种公司	方撑脚	各种规格	个	62
45	特种公司	圆撑脚	M130*14, M180*12, M180*8	个	20
46	特种公司	变径接头	M200*10, M130*6, M180*8, M180*12	个	285
47	特种公司	螺母	各种规格	个	32
48	特种公司	吊钩	各种规格	个	26
49	特种公司	工具锚	φ195*7, φ235*19	个	65
50	特种公司	工作锚	各种规格	个	57
51	特种公司	限位板	各种规格	个	3
52	特种公司	垫块	各种规格	个	56
53	特种公司	吊钩螺母		片	43
54	特种公司	软索压套		吨	36

物资管理 试题库

一、单选题

1. 员工可以在综合平台系统的()模块中查看自己的薪酬情况
A、个人信息——薪酬发放
B、人力资源——员工管理
C、财务管理——结算管理
D、信息查询——人事信息
2. 关于 OA 系统说法错误的是()
A、领导审批环节意见是必填的
B、公文正文用印以后, 务必做好文档保护
C、系统中所有工作记录可以在协同中心——已办工作中查到
D、体统中各个流程环节都可以撤办流程
3. 关于物资编码分为几级代码()
A、二级码 B、三级码 C、四级码 D、五级码
4. 我们常说的钢筋、型钢、钢板属于几级码()
A、二级码 B、三级码 C、四级码 D、五级码
5. RTX 供方名录里面对供应商的评级通常分为 5 个级别, 分别为()
A、一级、二级、三级、四级、五级
B、优质、合格、一般、不合格、黑名单
C、A 级、B 级、C 级、D 级、黑名单
D、A 级、B 级、C 级、D 级、不合格
6. 为了方便计算资金成本, RTX 综合平台系统里有一个钢材采购标杆价之资金成本计算器, 请问在输入数据端口我们需要手动输入哪些数据()
A、材料单价、承兑期限、资金占用天数
B、材料单价、直贴利率、资金占用天数
C、材料单价、承兑期限、直贴利率
D、承兑期限、直贴利率、资金占用天数
7. 国家的工程项目运作模式一般采用以下哪三种模式()
A、BT BOT BOOT
B、BT BOT BTO
C、BT BOOT BTO
D、BT BOOT B00ST

8. 公司的浪潮财务系统、资金系统、OA 系统等属于()
A、工具软件 B、系统软件 C、编辑软件 D、应用软件
9. 在 excel 中提供两种筛选方式, 自动筛选和高级筛选分别是针对()
A、一般条件和用户自定义条件
B、用户自定义条件和一般条件
C、复杂条件和简单条件
D、简单条件和复杂条件
10. windows 操作系统中, Ctrl+X 是()
A、复制 B、粘贴 C、剪切 D、保存
11. 在 word 中用于控制文档在屏幕上现实大小的是()
A、全屏显示 B、显示比例 C、文档视图 D、窗口布局
12. 下面关于 word2007 表格功能说法不正确的是()
A、可以通过表格工具将表格转换成文本
B、表格的单元格中可以插入表格
C、表格中可以插入图片
D、不能设置表格的边框线

二、多选题

1. 关于 RTX 服务器地址设置正确的是()
A、 RTX 服务器地址为: rtx.sneb.com.cn 或者 rtx.ehjedu.cn
B、 服务器端口号必须手动
C、 2011 及以上版本需设置登录方式为 TCP 方式
D、 企业总机号不需要修改
2. OA 系统初始化需要做的操作是:()
A、 设置 http://oa.sneb.com.cn 为可信任站点
B、 设置 Activex 控件和插件选项为启用或提示
C、 安装公文正文插件
D、 只要有浏览器就可以了, 其他操作都不需要
(资料提供: 丁颖)
(答案本期内找)

7 招帮你快速赶走工作压力

导读: 工作压力如果过大, 不光会对身体造成影响, 更会损害自己的心理健康。能用什么方法疏散自己内心的压力呢, 小编为大家搜集了 7 个绝招, 可以供不同年龄层次的上班族使用。通过心理调节, 各种实践来排除掉压力。如果你现在压力已经达到快崩溃的边缘, 那么就赶紧尝试一下吧。

4、做善事

最新研究发现, 做些善事可以让你拥有更多的满足感和归属感, 从而压出繁忙工作带来的精神压力, 忘记生活中的不愉快。无论是任何善事都可以, 哪怕只是捐几本书给山区学生或捐一包猫粮给流浪猫。

1、和同事聚餐

工作日最好与同事一起聚餐, 不要独自叫外卖在办公桌前吃。要知道, 聚餐不仅可以增加你与同事的粘合力与亲密度, 更可以消除工作日的孤单感, 有助于减轻心理压力。

5、做最真实的自己

清楚地定位自己, 敞开心怀去和同事、朋友交流, 能够释放压力, 激发起你对生活的热爱和对工作的热情。

2、工作间隔多走动

身体上的活动是一种很好的心情调节剂, 因此, 工作间隙一有空闲, 就起身到处走走, 即使是下楼买一杯咖啡也能收获不错的减压效果。

6、3 分钟速效放松

谁都知道按摩可以让人彻底放松下来, 但根据焦虑与抑郁的最新研究, 边深呼吸边听舒缓的音乐可以将人的焦虑情绪降低 40% 左右, 这和连续接受三个月按摩治疗所达到的效果一样。这么便宜又便捷的减压方法, 你是不是很喜欢呢?

3、打电话给闺蜜聊聊

和闺蜜积极的聊天, 不仅可以拉近你们的距离, 更能帮你释放精神压力。研究发现, 即使只聊天 5 分钟, 也能有很好的减压效果。

7、少一些抱怨

对办公室不公平的事情抱怨不已绝对不是明智之举。心理专家说这样做只会让你的心理和生理双重受挫。冷静下, 少一些抱怨, 多谈论一些积极正面的东西, 如周末的郊游计划等, 能让你高高兴兴度过工作日。

(资料提供: 邱丹)

本期答案: 一、1、A, 2、D, 3、C, 4、B, 5、C, 6、B, 7、A, 8、D, 9、D, 10、C, 11、B, 12、D; 二、1、ABC, 2、ABC

二航物流

总第二期



中交二航局物流发展有限公司

网址: www.hgwz.net

地址: 武汉市江岸区沿江大道 256 号 (谊通·滨江院子)

电话: 027-52301753

传真: 027-52301721