



二航物流

总第 **1** 期

2013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



中交二航局物流发展有限公司

网址：www.hgwz.net

地址：武汉市沿江大道256号（谊通·滨江院子）

电话：027-52301753

传真：027-52301721

本期导读：

- 关于构筑物资工作理念的几点思考 P05
- 抓住机遇拓市场，提升管理增效益 P08
- 物流公司品牌团队建设纪实 P11
- 练内功，提升海外项目服务质量 P13

阳逻 产业园介绍



物流公司阳逻产业园位于武汉市新洲区阳逻双柳街汪林村，其南侧距长江北岸堤约 800 米，北侧与 S112 省道相接，西邻武船重工双柳基地，东接中海油基地。地理位置优越，水陆交通便捷。

阳逻产业园占地面积 120000 m²，园内规划有 16000 m² 露天（室内）堆场、44000 m² 经营档口、5000 m² 办公楼、24000 m² 钢结构厂房，是集建材租赁交易市场、仓储、港口物流配送于一体的现代化综合产业园。配套的港口岸线，力争 5 年内达到 70 万吨 / 年的吞吐量。

创刊词

人类因梦想而伟大，企业因文化而长青。党的十八大开启了每个中国人心中的梦，为我们描绘了一幅科学发展的蓝图，整个社会都在释放强大的正能量，每个追梦人都在朝着中国梦奋力前行。在这伟大的历史时刻，在这丹桂飘香、桃李芬芳的九月，我们二航物流人，迎来了自己的内刊——《二航物流》的诞生。它标志着我们将以文化为载体记录企业成长的每一个瞬间、每一个脚印，用笔墨来抒写我们的每一次汗水、每一个微笑。它是一张“无声的名片”，传递着我们企业的良好形象，彰显着我们二航物流人的实力和信心，这正是创办《二航物流》的宗旨和使命。

《二航物流》是二航局物流公司文化品牌建设的重要实践载体。在这里，我们将努力为广大合作伙伴开辟一个了解二航局物流公司的管理理念、服务举措的动态窗口；构筑一个沟通思想、交流经验的信息平台；搭建一个放松身心、品味生活的精神家园。

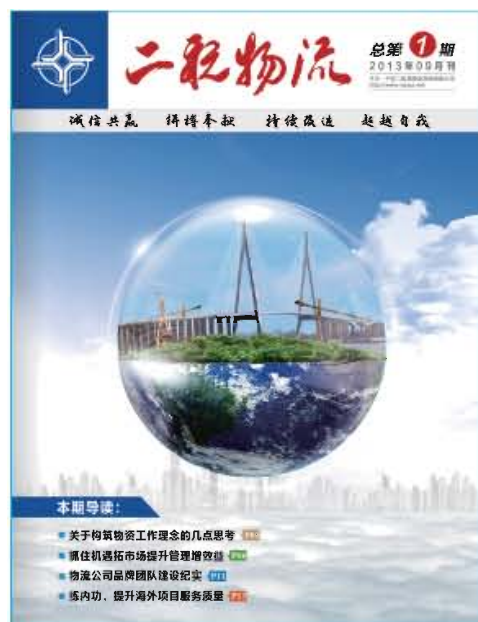
“劳动光荣、创造伟大”，党的十八大精神引领我们“建设社会主义文化强国，关键是增强全民族文化创造活力”。对于一份企业内刊，其活力源泉不在于印刷精美、印量巨大，关键在于大家从思想上长期关注，从行动上积极参与。一个好点子、一篇好稿子都是支撑我们内刊永葆活力的奥秘。“不断创新、力求进步”是我们的办刊指南，希望在全体物流人的努力下，生长在钢筋混凝土之间这株新芽，茁壮成长为一道美丽的风景线，为每一个驻足的行者送去一片清凉的慰藉。

《二航物流》编辑部
2013 年 9 月 28 日

二航局总经理寄语

正确把握宣传导向，活跃企业文化氛围，坚持走持续健康的专业化发展道路，开创物流事业新篇章，为百年二航作出应有的贡献。





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

主编：王翠萍

责任编辑：卢娟

投稿邮箱：ljingzhou@163.com

联系电话：027-52301753

传真：027-52301721

地址：武汉市沿江大道256号（道通·滨江院子）

邮编：430012

资讯平台

- 01 公司召开党的群众路线教育实践活动动员大会
- 01 扎实开展集中学习，筑牢教育实践活动思想基础
- 02 集团张卫东一行视察我阳逻产业园
- 02 局考评组莅临公司进行绩效考核
- 02 公司新签合同额已提前完成年度任务
- 02 公司向局外市场迈出一大步
- 02 公司开展法律知识“大讲堂”活动
- 02 公司举办“管理提升”第二课
- 03 公司斩获2.88亿元大单
- 03 公司喜中14万吨水泥大标
- 03 武汉市商务局奖励公司15万元
- 03 公司升级为海关A类管理企业
- 03 物流公司与局投资事业部开展“迎二航杯”篮球友谊赛
- 04 公司举办新员工入职培训
- 04 我公司员工在英语口语大赛中一显身手

大讲堂

- 05 关于构建物资工作理念的几点思考
- 08 抓住机遇拓市场，提升管理增效益

物流文化

- 11 物流公司品牌团队建设纪实
- 12 “二”的魅力

海外连线

- 13 练内功，提升海外项目服务质量
- 15 关于委内瑞拉项目物资临时进出口问题的思考
- 16 非洲见闻

合作伙伴

- 17 战略合作伙伴

集采跟踪

- 19 给力信息化建设助公司管理升级
- 20 集采在路上
- 21 第一次出差
- 22 记西成客专之行

客户管理

- 23 物流公司2013年第2季度客户满意度调查分析

市场风向标

- 25 主流钢厂10月份出厂价预判

调配信息

- 28 周转材料信息

学习园地

- 29 奥巴马8年前才还清助学贷款
- 30 物资管理标准化建设试题库

物流沙龙

- 31 不要用低水平的回答敷衍孩子
- 32 拍摄小感悟
- 33 生命的化妆
- 34 日常小创意设计
- 35 好看的电影
- 36 推荐一本好书
- 36 物流音乐会
- 37 养花的乐趣

公司召开党的群众路线教育实践活动动员大会

8月15日上午9点，物流公司召开了党的群众路线教育实践活动的动员大会。局第四督导组杨志德局长一行出席了大会，物流公司党员职工代表共27人参加了大会。

会议由物流公司总经理杨拯主持，党总支书记许世勇作了动员报告，督导组传达了中央精神和局党委的具体要求，并组织与会人员对物流公司领导班子成员作风方面的情况，进行了民主评议。之后，督导组组长及成员深入职能部门分别找领导班子、党员代表进行了个别谈话，听取意见，



作好记录。整个过程紧张有序、内容充实，督导组严格遵守工作纪律，不搞特殊化，同吃员工餐，树立了良好的工作形象。

(卢娟)



扎实开展集中学习，筑牢教育实践活动思想基础

8月27日，物流公司开展了教育实践活动的集中学习，全体党员和入党积极分子共计29人参加了学习，此次学习的主题是：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；学习蒋书记在党的群众路线教育实践活动工作培训会上的讲话。

在会上，公司总经理杨拯就“为什么要开展教育实践活动”和“物流公司怎样开展好教育实践活动”两个问题提出了自己的看法。他强调，群众路线是我党的法宝，目前阶段部分党员严重脱离了群众，伤害了广大人民群众的利益，腐败

问题和作风问题是两大热点问题，是最触动民心的两个问题。全体党员同志一定要高度重视这次教育实践活动，虽然不是政治运动，但绝不是形式主义。物流公司尽管从机制上约束了腐败问题的滋生，但我们在作风问题上要保持高度的警惕性，要以积极健康的心态做好工作。最后，公司党总支书记许世勇以“身边人讲身边事”的方式，讲述了公司发生的几个廉政小故事，通过这些正面的案例给大家上了生动的一课。

(卢娟)

集团张卫东一行视察我阳逻产业园

6月4日，集团张卫东带领精英团队莅临物流公司阳逻产业园进行调研。公司总经理杨拯、副总经理苏中涛为代表，对我阳逻产业园的具体规划及发展现状进行了汇报，二航局肖继生副局长也以“磁铁效应”为例，从二航局的“集约经营、协同发展”的战略思路出发，具体阐述了我物流公司在整个集采工作中发挥的“平抑价格、补位保供”的重要职能。

(卢娟)



公司新签合同额已提前完成年度任务

截止2013年7月份物流公司新签合同额21.9亿元，比去年同比增涨200%以上，除海外板块以外，其他板块的新签合同额均有不同程度增长，为公司完成本年度产值任务（20.9亿）打下坚实基础。

局外项目新签合同额接近5.8亿元，比去年同期增涨幅度超过14倍，占总新签合同额的四分之一以上，基本能够保障完成今年对外销售额3亿元的任务。

(曾小伟)

公司开展法律知识“大讲堂”活动



5月24日，物流公司开展了法律知识“大讲堂”活动，聘请法律顾问来公司宣讲适用法律知识，对公司主要业务板块及相应合同条款，逐一进行了剖析。公司中层以上干部和全体业务人员参与了此次学习。

(许世勇)

局考评组莅临公司进行绩效考核

6月9日，局考评小组钱辉、徐旭红、梁婷、郑利、靖华一行到公司进行绩效考核。考评组代表钱辉宣贯了绩效考核的相关精神，公司总经理杨拯、党总支书记许世勇、财务总监赵锡涛为代表汇报了相关工作，并结合公司的发展特点提出了一些合理化的建议。随后，考评组从财务、风险控制、组织成长三个类别深入到各个部门进行了具体考核。

(卢娟)



公司向局外市场迈出一大步

炎炎夏日，物流公司获得局外市场3.5万吨型钢中标通知书。

近年来，物流公司在拓展局外市场方面狠下功夫，多方提高客户认知度和认同度，想客户之所想，急客户之所急，同时深入了解资源渠道，掌握市场行情，建立物流网络，培育合作伙伴。近日收到的3.5万吨型钢中标通知书正是广积薄发的集中体现。

该笔订单涉及两个工程项目、两种价格机制、四处交货地点、四种运输方式、五类生产厂家、五个材料品种、七十余种规格型号。面临客户工期紧、任务急，市场缺货，厂家排产需调整等多方面的困难，物流公司迅速成立专班，抽调精兵强将，提高流程效率，积极落实资金方案、优化资源渠道、细分配送计划，在短短的五天时间内已将客户急需的各种材料按要送到了施工现场，赢得了客户的信任。

(苏中涛)

公司举办“管理提升”第二课

6月25日，物流公司“每周两小时管理提升大讲堂”如期开展，这一课上的是《抓住机遇拓市场 提升管理增效益》。课上，公司总经理杨拯以两个有趣的成语“顺势而为”、“逆势而上”导课，深度剖析了公司的经营体系和管理体系存在的亮点和潜在问题，动员全体员工常怀忧患之心，革新思路挖掘管理红利，共同探索对政策依附度低的经济单元，齐心协力实现公司“十二五”的50亿大冲关。

(卢娟)

公司斩获2.88亿元大单

4月17日，物流公司在局采购中心组织的6个包件、总量达12万吨的钢材招标中，连中三元，中标总量7.3万吨，总金额达2.88亿元。三个项目分别为二航局威甸高速LJ-11标、富春江船闸扩建改造项目、渝万铁路土建IV标。

本次招标由局采购中心组织，局纪委、项目所属各分公司及项目部分管物资工作的领导和物资部长参加，采取现场开标、评标，严格遵循公平、公正、公开原则。经统计，物流公司中标价格与第二名比较，分别低30元/吨、110元/吨、180元/吨，平均每吨钢材降低53元，直接节约成本共计388万元。钢筋集采效益明显。目前，物流公司正按局管理提升及“集约经营，协同发展”战略要求，全力打造作为主业支撑与保障的交易链。

(许世勇)

公司喜中14万吨水泥大标

2013年4月10日，物流公司在五公司中交二航局西成客专项目部组织的4个水泥包件招标中，中得水泥总量14.3425万吨，总金额5167.6250万元。本次招标由中交二航局西成客专项目部委托中铁物总国际招标有限公司代理招标。开标地点为陕西省西安市南二环政务大厅3楼，采取现场开标、评标，评标委员会严格遵循公平、公正、公开原则，最后确定中标人为局物流公司。经统计，物流公司中标价与第二名比较平均价格低7元/吨，直接为项目部节约成本100.4万元。

目前，物流公司水泥板块在没有集中采购政策的支持下，能够充分参与市场竞争，以最大限度为项目部节约成本为目标，同时也达到了局“集约经营，协同发展”战略的要求。

(陶伶)

武汉市商务局奖励公司15万元

3月底，武汉市商务局奖励物流公司人民币15万元。该奖励是武汉市为进一步发挥财政资金激励作用，充分调动外贸出口企业积极性，促进武汉市外贸出口做强做大而设立的奖励制度，根据外贸出口企业上年度的出口产值和出口增额综合考虑，给与财政奖励。

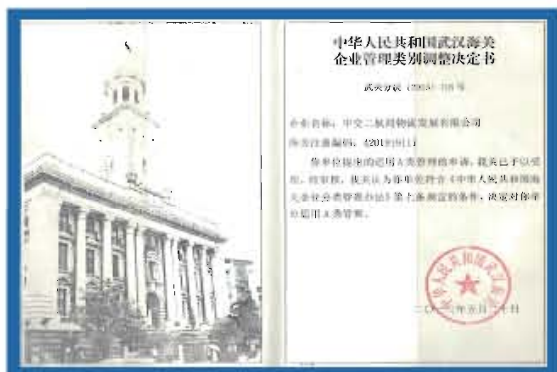
去年，在局实施海外物资集中采购、统一出口、统一退税的海外物资采购管理办法后，局物流公司以自有的外贸资质完成国内出口产值3000万美元，目前武汉市有9家年出口产值达到1亿美元以上的外贸企业，商务局的领导也希望局物流公司尽快成为武汉市第十家出口产值亿元(美元)的企业。

(金浩)

公司升级为海关A类管理企业

2013年5月20日，武汉海关正式授予物流公司A类管理企业并颁发证书。升级为海关A类管理企业，显示了物流公司的进出口实力，更为今后货物的通关提供了各项便利和优惠政策，如货物查验、仓储、码头等通关环节享有优先权，还有利于简化通关手续、缩短通关时间、降低费用和减少进出口成本等。

(惠好亮)



激烈地角逐，最后物流公司以87:80险胜对手。

此次比赛本着“友谊第一，比赛第二”的原则，既打出了一场高质量的篮球比赛，也展现出了二航的团队协作精神。不仅加深了兄弟单位之间的交流与了解，而且增强了公司员工的凝聚力和团队意识，提高了员工进行体育锻炼的积极性，增进了员工之间的友谊。同时凭借篮球的独特魅力展示了当代二航人朝气蓬勃的青春气息。

(曾昊 肖海鑫)

物流公司与局投资事业部开展“迎二航杯”篮球友谊赛

为了丰富员工的文体娱乐生活，增强员工团队意识和凝聚力，促进局兄弟单位之间的友谊，物流公司和局投资事业部在工会的大力支持下于5月31日下午在青山冶勘室内篮球场进行了一场篮球友谊赛。

尽管当天下午天气闷热，但队员们个个都蓄势待发，激情饱满。哨音一响，双方队员在拉拉队的助威呐喊声中，很快进入状态。在各自“教练”的调兵遣将下，斗智斗勇，你争我夺，互不相让。双方打出了流畅的团队配合，展现出了很高的竞技水平，场外拉拉队更是热情高涨，欢呼声、加油声此起彼伏，现场气氛不断升温。经过紧张

公司举办新员工入职培训

又是一年新人到来时，物流公司今年迎来了11名刚走出校园的毕业生。为了让他们尽快适应角色转换，早日融入工作团队，人力资源部组织了丰富多彩的培训活动。

此次入职培训为期一周，既有公司内部的规章制度、发展战略、信息化、员工手册的学习，也参加了二航局统一组织的“新员工与局长见面会”、“新老员工恳谈会”等。培训活动最后一天，还开展了野外拓展训练，挑战自我的同时提高了团队协作能力。



(李倩萍)

我公司员工在英语口语大赛中一显身手



9月25日，二航局开展了“状元360”之海外英语口语大赛，我公司派出了四名选手——谈辰光、胡亚、张瑶、王双全参赛，另外公司张荣方有幸担任了此次大赛的男主持。预赛期间，四名选手表现突出，成绩优异，最终谈辰光、胡亚成功晋级决赛。第二天的决赛分为自我介绍、才艺展示、情景对话、电影配音、机智抢答等环节，整个比赛气氛热烈、高潮迭起，精彩纷呈。最后，公司谈辰光、胡亚荣获优胜奖。

(周波)



关于构建物资工作理念的几点思考

——物流公司大讲堂第一课

→ 在建筑施工行业，材料物资通常占到成本的六成左右，材料价格及成本直接关系到企业效益。

但是，长期以来存在一个普遍现象——物资工作“说起来重要，干起来可不要”，以至，在实际工作中，物资工作地位下降，物资部门或机构屡被当做改革及边缘对象，素质高的物资人员流失现象屡见不鲜，在较大程度上影响了物资工作质量，影响了企业协调发展。因此，迫切需要凝心聚力，构筑、营造一个与企业品质相匹配的物资工作理念和文化氛围，以此引领和推动公司物资工作的有效开展。为此，提出以下几点思考：

一、顺势而为，强化“集采”

任何事物都是内因和外因相结合的产物。内因是基础，外因是条件。2011年，为应对经济下滑及投资紧缩的经济环境，中交集团提出“保基础，调结构，走出去”的战略，局以此为指导，及时调整发展战略和方向，在保证传统板块和维持特大桥市场优势的同时，加大对海外、投资、房地产、装备物流、新材料等新业务板块的投入和重视，并明确物流公司除了抓好钢筋集中采购，还要重点抓好公司海外市场以及大宗材料的供应，为公司“大海外”战略做好配套、提供支持。物流公司在钢筋集采过程中，必须切实履行“平抑价格，补位保供”职责。2012年，在全局开展的“管理提升”活动中，局领导重点强调全力推动“集约经营，内部协同”战略，堵塞管理漏洞，提高发展质量，应对经济下滑等不利因素的影响。2011年，通过集采体系供应钢筋11万吨，节约成本1100万元，降低63元/吨；2012年，供应钢筋10.93万吨，节约成本920万元，降低84元/吨；海外项目物资集采政策实施后，2012年出口退税达1900万元，而集约前多年累计也不过百万。

集采，成为新时期物资工作的一个重要抓手。物资工作的外部环境、政策环境、领导的重视程度、工作职责等，发生了根本的变化，赋予了物资工作明确的方针和使命。而且，经实践证明，物资工作可以创造实实在在的价值，可以切实提高管理效益，提升企业发展质量。物资工作的“气场”可以说基本形成，上有政策，下有业绩，物流公司以实绩和数据证明了“集

约经营，协同发展”的科学和正确。

由此，我们有理由自豪，也应该坚定理想、信心，因为“协同战略”，物流公司跟局主业贴的更近，也彻底融入了二航局这个大集体。存在，创造价值；价值，决定存在。随着“集约经营，协同发展”的不断推进，充分运用舆论宣传优势，聚集和发挥正能量，使得决策层坚定推进决心，保持政策的稳定性、连续性。物资工作才能逐渐步入正轨，这是形成、打造良好物资工作文化的基础。

二、苦练内功，强能力素质

由于各种原因，物资人员数量严重不足，素质也是参差不齐。无论是数量，还是质量，物资人员都无法满足我局规模扩张和快速发展的需要。多年以来，高等院校的物资管理专业都被物流

专业所替代，物流与物资，尽管相差一字，但跟施工企业的物资管理却是相差千里，完全不是一个概念。真正科班的物资管理专业的人员，宛如瑰宝，应该说是企业的财富。这种现象在物流公司更是突出，切实履行好“协同战略”赋予的使命，必须要有一支高素质的员工队伍。在队伍培养方面，我们必须坚持：

1、建立培训制度。按照局党委“关于开展每周2小时业务学习”文件精神，我们要把专业知识的学习和施工项目物资计划、采购、验收、现场管理等学习作为重点，着力提高员工的职业技能与专业素养，做到职业与专业的有机结合。

2、建立师带徒制度。对新员工，必须明确一名业务能力强、作风过硬，思想品德好的老员工或者骨干

负责“传帮带”，传授技能、传授知识、传授方法、传承文化、传承理念。

3、开展部门学习活动，做到学、说、练结合。巩固学习、培训效果，必须要加强员工动口、动手能力，各业务部门每月有一个交流、总结会，自己说，互相评，做到自我完善、自我更新、自我提高。

要增强自我学习意识，提高自我学习能力，积极开展自我学习，特别是职业资格和经济系列的职称学习、考试。加强人文修养（书画、摄影等），提高理论素质，这些对于自身形象和公司形象的提升都是有好处的。“软”、“硬”结合，用“软实力”的提高带动“硬实力”的增强，凭“硬实力”促进公司科学发展，使整体水平和实力，上升到一个新台阶。也使得员工队伍与专业公司的名称、使命相吻合，“名”能符“实”。

三、服务至上，树立新形象

根据行业特点以及公司的功能定位，物流公司应该是以协同主业、服务主业为重。对内做规模、做服务，履行好“平抑价格，补位保供”职责；对外开拓市场，创效益。相对于施工建设主战场上的主角——分子公司，物流公司就是处于配角地位。搞好服务，增强服务意识，提高服务质量，这是我们“立企、兴企”之本，不能有丝毫懈怠。“主角”满意，“客户”满意，是衡量服务质量的基本标准，要坚持把“顾客满意度”作为考核部门和个人的一个重要方面，对服务要做到有规范、有跟踪、有反馈、有考核、有评价，做到对过程的全跟踪。要责任到部门、责任到个人，以确保服务质量。

展现在局层面和兄弟公司面前



物流公司党总支书记 -- 许世勇

的，就是一个低成本、高保障的专业公司形象。按照局集采体制，平抑价格是职能之一，物流公司未能中标的项目，会处于待命状态。一旦原供应商断供，作为“预备队”的物流公司随时顶上，这样项目施工不受停工待料影响，集采体系设计还是很科学的。殊不知，不计得失、不讲条件的供应保障，唯有“自家人”才可以做到。从2011年推行钢筋集采政策以来，出现过不少类似现象，都被有序化解，对处理这类危机，我们应该驾轻就熟，我们应该得心应手。这就是一个优秀专业公司必须具备的素质与能力，也是我们的职责与使命。

四、惩腐守纪，兴行业新风

物资工作，纯属经济工作，跟钱和利益相关联，历来都是纪检监察工作的重点。2012年，局纪委还对全局的集采工作做了一次专项效能检查。物流公司在这个方面得到充分肯定。具体做法体现在4个方面：

1、集采体系设计科学，监督有力。钢筋采购招投标采用电子系统，全过程遵守公平公正公开原则。物流公司中标、实施供应服务的项目，更是要接受来自于分子公司、项目部的监督，“利益输送”、“好处费”等现象几无可能，这对大局利益的维护、对相关干部的廉洁从业也起到良好的促进作用。实际上是铲除了滋生腐败现象的土壤。

2、遵守党风廉政建设规定，筑牢反腐倡廉的思想道德防线。通过思想教育、规范业务流程、纪律约束，大力弘扬“廉洁从业，走健康人生路”的理念。每一份业务合同，

物资工作纪律都骇然在目，这是起提示、警醒作用的。守廉应该成为物流公司员工的习惯，在公司内部就是要形成风清气正的局面。

3、领导倡廉守廉，表率作用效果明显。公司各级领导要严格自律，自觉遵守执行局纪委“各级领导干部廉洁从业的若干规定”，应该发挥思想引领、行动带头的良好作用。公司党组织已收到多起上交的礼金、礼品、礼卡，以及拒收、谢绝方面的汇报。都已记入个人廉政档案。

4、提拔、使用干部，恪守德才兼备原则。物流公司在人才使用上，严格杜绝任人唯亲的现象。根据员工考核及德能勤绩廉五要素考察结果，作为提拔和使用干部的直接依据，为“想干事，能干事，干成事”的员工提供公平竞争、发挥聪明才智的舞台。就是要树立任人唯贤的良好风气，为的是让大家能够集中精力，全身心投入本职工作和谋求公司经营发展之中。

五、群团联手，文体活动展活力

物流公司有两个显著特点，一是规模小、人数少；二是员工普遍年轻，35岁以下占70%。思想活跃，而且喜欢球类运动的多，篮球、足球、羽毛球、乒乓球等，公司工会、团总支要以组织开展这些活动为切入点，加强团队建设，增强团队精神，可以有效增强企业的凝聚力、向心力，并且呈现出一股勃勃生机。要让这股热情与活力，成为推动员工拼搏进取、团结奉献的动力。活力、热情、拼搏、奉献与团结，这些应该也是企业文化建设所需要的宝贵元素。

六、要加强道德修养，切实提高文明素质。

随着社会的不断发展，人们的思想观念和价值取向日趋多元化，文化生活和精神需求更加多样化。今年以来，中央、省市文明委相继颁发了《公民道德实施纲要》，并要求开展“道德讲堂”活动，目的就是要扎实推进社会主义核心价值观体系建设，大力弘扬中华民族道德力量。

公司各位领导、共产党员和共青团员，要加强自我学习，做到自我完善、自我提高。带头做“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的模范；带头做提高“社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德”“四德”建设的模范。

同志们要注意切记“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”，要加强修养，自觉养成“积小善为大善，积小德为大德”的良好习惯，自觉成为道德的传播者和践行者，争做一个人格魅力的人。

积跬步，方能行千里。作为企业“软实力”象征的企业文化，也需要不断积累、改进。正的能量已形成，将对企业发展产生强大的牵引力。在经济转型、建筑市场遭遇严峻挑战的当前形势下，物流公司一定要凭借日益聚集的人气、承载着的职责与使命、清晰的战略导向，和全体员工一道奋然前行。自觉履行分子公司应尽的经济责任、政治责任与社会责任。公司品牌的打造和品牌团队与品牌员工的培养、树立，应该作为我们下一步工作的重点。

衷心祝愿通过共同努力，在“十二五”期间伴随公司规模发展，能够产生一、二个品牌团队，能够涌现N个品牌员工，谢谢！

抓住机遇拓市场 提升管理增效益

——物流公司大讲堂第二课

在座的各位：

今天我和大家交流的主要内容是怎样抓住机遇拓市场，提升管理增效益。在当前的氛围和状态下，未来两三年，我们物流公司需要做的事用一句话来概括——顺势而为，逆势而上，寻找我们的长远发展。顺势而为主要是，目前大型企业，从国资委到集团，再到二航局都在大力提倡“集约管理 协同发展”的管理理念。应该说，这些理念的提出，意味着决策效率的提高，决策权力的上提。从计划经济初期向市场经济的转型过程中，为搞活最基层的经济单元，为把其积极性和各方面能量都发挥出来，我们的分权比较厉害。其结果是基层的积极性是保障了，却衍生出很多问题。随着近几年我们管理水平的提升，信息技术的发展，企业的综合力量有所提高。对于我们这么一个大型的建筑施工企业，实行集约化管理，应该是一个大势。在这个大势过程中，我们一定要顺势而为。

逆势而上说的是，当前国家经济结构正在转型，按专家的说法，基础设施是“有效投入，需求会越来越少”。有效投入就是说，你这个钱投出去以后，要有合理的回报，要有保障的。因为我们国家的投入绝大部分来源于银行，而不是公共财政支出。公共财政支出是有限的，要养活这么庞大的公务员体系、几千万党员，还要支撑教育等公共事业。基建投入来源于银行，银行的投入必须是有效投入，是看得见、摸得着回报的，如果银行不放款，那么我们基建的投入会明显压缩。我们的国家现在就正处于这么一个局面，一二十年的公路、铁路、码头的投入应该是高速增长，尤其是最近六七年增长得很快，但是这一拨投资热潮已经过去，中央政府和银行体系在这方面的收益已经很可观。现在投入的主要是民生领域，如市政建设、地铁、水利水电等，但是在这几个板块，我们是比较弱的，我们全局的形势还是有几

分寒意的。在这种情况下，大的需求萎缩，基建投入减少，我们二航局取得的订单肯定是明显萎缩了。虽然我们加大了对海外、投资板块的拓展力度，但目前的形势不是很可观。我们物流公司又来源于项目上的承贷供应，在这种情况下，确实需要我们逆势而上。

“十二五”期间，局里给我们下的任务是实现50亿的销售额，5000万的利润。截止今天，我个人认为还是很有希望的。首先我们要尽快上50亿的规模。当然这个规模目前相当大一部分需要来源于外部市场的开拓，局里面给我们方方面面的配置还在不断的强化，在这种情况下，我们怎样实现“十二五”期间的目标，怎样实现物流公司长期的发展目标？我认为要从多个方面、多个体系建设着手，经营体系和管理体系是我们行政体系最重要的两块。从经营体系来说，我们这几年要调整产品的结构，提升我们的综

合能力，主要从业务板块的多元化、区域经营体系的建设、产品服务多样化三个方面开展。

一、业务板块的多元化。大家应该了解，要实现50亿的规模，我们任何单一的板块都是无法支撑的，必须实现板块的多元化。从规模来说，我们的钢材板块是主力，推动还有海外市场、租赁业务、物流配送等板块；从专业角度而言，这些板块都有很广阔的前景。我们必须多头并进，各板块都要快速发展，只有这样，我们冲50亿的平台才有可能实现。我们的钢材板块、桥专板块、水泥板块、海外板块、租赁板块、产业园板块信息上是有差别的。有些板块业绩上得快、来得快，但是不能提高我们的经济综合力，因为有些板块其实上受政策影响很大，所以必须长远地培养我们的市场经济能力。



物流公司总经理 -- 杨溢



企业对管理的需求随着企业的发展也不一样。前面给大家介绍的市场经济初期，要强调基层经济单元的积极性和灵活性；可到了现在，我们要提倡集约化；或许发展到一定的时候，我们的管理思路、管理体制又有一些变化，这就意味着我们物流公司目前的这种稳定的发展空间、政策配套、不断强化的资源配置的局面不可能长期延续。所以我们的业务板块不能是长期依靠政策的，我们要快速发展对政策依附度低的业务板块，以防哪一天冬天来临，政策变化了，我们也可以多条腿走路。所以大家对企业有信心的同时，也要有危机意识。王局长开会时提到，摩托罗拉、诺基亚这样的大公司也照样面临倒闭的危机。所以不管哪个企业，不会永远屹立不倒，从这个角度来说，我们的业务板块也需要多元化。对政策依附度低的板块，相应的经营难度也大些，我们一定要抓住的时期快速发展。

二、区域经营体系建设。区域经营体系建设对我们物流公司来说，是一定需要的。不管是我们对区域资源的整合，还是未来看得见的华中、华南、华东这几个板块产业园的区域性建设，都需要对区域经营体系，区域管理架构做一些准备。还有就是，物流公司本部在汉七八十号的人员

工规模，对于内部市场、外部市场的开拓，也是有一个天花板的。七八十号人要做50个亿也是有难度的，在这方面要怎么做？我认为我们要把思路放开点，我们区域性的分支机构，目前叫事业部，我个人非常希望他们尽快成长为物流公司的区域性分公司，配置个二三十号人，他们一定会有很多业务。领域是在武汉看不见，身子够不着的，通过他们这种区域机构的发展，共同支撑我们这个50亿目标的建设。

三、产品服务的多样化。我们物流公司目前提供的产品服务有几个类型，如我们的钢材板块，管理得更多的是资金、资源的整合能力；我们的产业园管理的是仓储、物流运输，甚至是加工制作这方面的业务；我们的海外板块，提供的主要是进出口、代理等国际采购资源的整合。这些产品的服务很有特点，有很大区别，我们提供服务时，应该多思考怎样把我们的优势发挥出来。

在管理体系方面的打造，我想从四个方面交流一下，分别是物流公司采购平台的建设、合约体系的建立、财务体系的建设、信息化体系的建立，这是支撑我们行政管理体系最重要的四个环节。首先是采购平台的建设。这需要解决好两个问题：一是采购的规范性和灵活性

问题；二是解决好我们上游供应链的资源开发问题。采购平台建设不仅仅是资源部的事情，需要各个业务部门的配合协作。某种程度上讲，资源部只是程序的履行部门，我们业务部门要有这个意识，一起和资源部共同打造好供应链上游资源。我们采购平台的规范性建设主要是内部采购的公开和规范。我们目前实现的是内部全公开，对外还没有实现公开，这个还需要提升和探索。另外制度的适度灵活性，我们的采购流程程序到位、基本原则到位等方面，还需要部门之间加强沟通和协调。在供应链的资源开发方面，目前我们资源部的供应商资源库里面，我们的资源还谈不上很丰富，只能说基本保障供应。要提高我们的营运能力，提高我们的综合实力，我们上游的资源开发还要进一步加强。针对这方面，我们也给区域性的事业部做了一些工作上布置和安排。区域性的大片区的、有综合实力的厂家也好、商家也好，这一块利润的开发还要进一步加强，这一块我们采购平台还要提高。

其次，合约体系的建立。目前这方面基本实现了合同体系基本达标，但有两个方面还有待提升。一是合同的规范性，前期虽然提供了一些合格合同，但在实施过程中需针对市场的不同需求，运行度需更

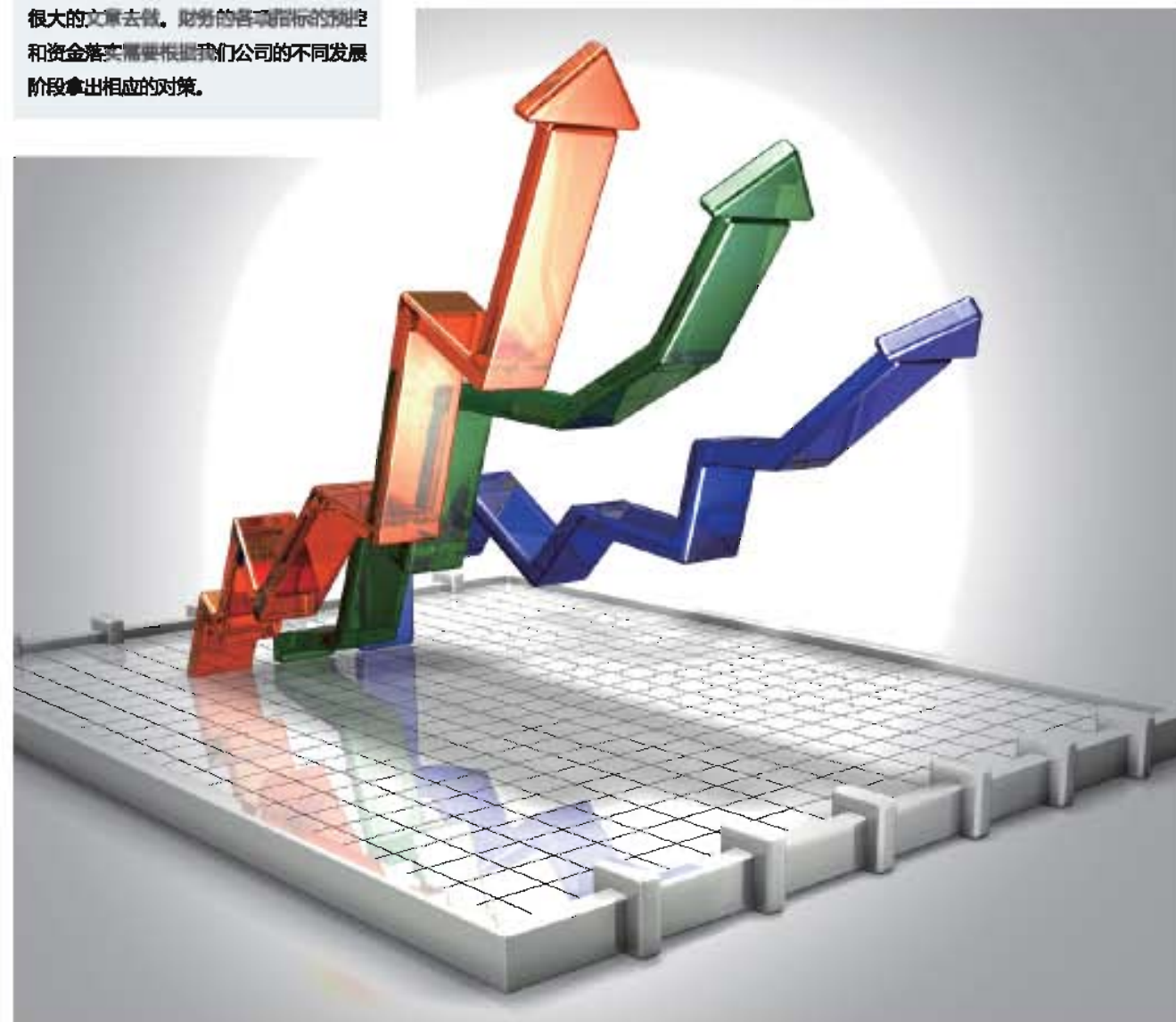
高点。二是从合约这方面而言，我们多个业务板块的盈利分析还要进一步加强。我们各个业务板块的盈利能力，合同执行的盈利情况，目前还没有展开。在签约之前，要把我们基本合同的基本原则执行到位，控制好其规范性和合理性；签订后，要对各个合同的业务板块进行分析，这些分析数据是支撑我们公司未来经营方式和方向调整的依据。

再次，财务管理体系建设。财务管理体系建设从两个方面来说，一是财务会计并行，这已纳入局共享，这方面是要严格执行履约的。我们有合理化建议也可以提出来，但更多的是我们自身的适应和我们操作、应用能力的提高。另一个方面是财务管理，这方面我们还有很大的提升空间，很大的文章去做。财务的各项指标的规划和资金落实需要根据我们公司的不同发展阶段拿出相应的对策。

最后是信息化体系建设。近几年，在信息化体系建设方面我们有了很大的提升，我们物流公司的行政决策都是依靠信息化体系来操作的。下一步我们要从两个方面做好对接，一是与上级的对接。这方面也不是单就请示、汇报而言的，因为我们的整个信息化体系是至上而下设计的，上面把这个信息化构架搭建好了，我们就要把物流公司和上面这个体系对接好，既要技术上，也要从人员沟通交流上对接好。二是要利用好自身优势，与我们业务部门的需求对接好，并根据公司的发展情况与时俱进，及时调整。

总体来说，采购平台建设、合约体

系建设、财务体系建设、信息化体系建设这几个方面，再加上上节课书记讲到的人力资源体系、组织建设、党群工作的到位后，我们物流公司的行政体系就基本完备。各位，为了实现我们物流公司的“十二五”目标，为了实现我们物流公司中长期发展，为了提高我们综合的市场生存能力，为了减低我们对政策的依赖程度，今天我就从经营体系和管理体系跟大家做这么一个交流，讲得比较粗略。希望下一步结合这个思路，我们各个业务部门，根据自身的发展情况和经营管理方面的一些需求，采用更多部门的形式，后续做更多、更细化的管理提升方面的交流和沟通。



文/卢娟 王翠萍

物流公司品牌团队建设纪实



物流公司活跃着这么一群人，他们虽平凡却不甘平庸，他们执着于自己热爱的工作和生活，日复一日忙忙碌碌，年复一年纷繁杂碎，在简单的工作流程中不断超越自我，在坚持不懈的努力中抒写职业忠诚。他们，就是物流公司的品牌团队——钢材事业部。

这是一个拥有 13 名成员的团队，他们被称为是物流公司一支能征善战、敢打硬仗的“主力军团”，多次荣获二航局表彰的“海星奖”先进集体称号。短短几年的发展时间，年销售额突破了 10 亿元，节约成本达千万元，充分履行了物流公司在集采中“平抑价格、补位保供”重要职能。是什么样的力量让他们取得如此战绩？采访中，许书记无比感慨地说，“人人胸中有使命，个个争当全能手，瞄准目标创一流，是这支队伍取得成功的奥秘。”

使命凝聚人心，人人都把事业干

“港航连四海，路桥通五洲”，这是每个二航人肩负的造福人类的神圣使命。在二航局这个大家庭中，物流公司作为一个专业的物资贸易公司，它的使命是“平抑价格、补位保供”。在局内做“量”，以最低的价格、最优质的服务保障供应；局外做“价”，以最专业的素质开拓市场，争创效益。

现如今，国家经济结构处于大的转型期，钢材市场也进入了微利时代。逆境之中，物流公司从二航局“抱团求生”的经营智慧中悟出，“一对一”的作战模式不如“一个集团军对一”胜算大，公司上下同欲，齐抓员工的团队协作能力的培育，致力于把每个事业部打造成一个集团军，他们有共同的使命、振奋的士气、严格的团队秩序和超强的团队协作能力。“篱笆要立靠桩，人要立靠帮”，正是凭借这种团队的合力，物流公司钢材事业部谱写了节节攀升的光辉业绩。2012 年，他们完成 5.88 亿的产值；2013 年，他们的目标是跨上 10 个亿的平台。这是一个令人振奋也倍感压力的数字！2013 年时间已经过半，现在的他们每个人正卯足了劲，进行最后的冲刺。

人才汇聚力量，个个争做多面手

未来学家奈斯比特说，“未来的竞争是人才的竞争。”赢得了人才就是赢得了优势。

物流公司非常重视梯队人才的培养，引导员工通过努力提升能力素质获得职业的发展。对于新进员工，钢材事业部实行了“一帮一”的传帮带活动，老工会自觉地帮助新进员工尽快熟悉业务流程，一有机会就亲自带他们到收货现场认识物料，教他们怎样应对短资少资等问题。部门

领导也会舍得放手，给予新员工更大的成长空间，经理通常会挑选合适的项目给新员工干，让他们通过实战快速提升本领，练就一身硬功夫，早日融入团队。

为拓宽人才成长快速通道，钢材事业部不断探索新路子。以前，一个项目来了，各个环节要分派给不同的业务员。事实证明，这种工作模式在办事效率、服务质量上不能达到最佳状态。

为了尽快提高工作效率和工作质量，钢材事业部结合部门发展特点，及时对人才管理思路进行改革和调整，探索形成业务员项目包干制，从合同的洽谈、签订，到组织采购、现场服务，以及最后的结算和应收帐款的催收，业务员需对客户提供“一条龙”的服务。这样既为客户提供了最优质的服务，又充分发挥了每名员工的工作积极性和主动性，而且能在全方位的锻炼中提升员工综合素质，树立了企业良好的形象。

服务赢得信赖，场场确保打胜仗

“求木之长，必固其根本；欲流之远，必浚其源泉”，物流公司本着“客户的利益是最大的利益”的服务理念，围绕“价格和“保供”积极探索如何给客户最大化的服务。

“服务怎么样，用价格来说话！”在今年 4 月 17 日，物流公司连中三标：二航局咸旬高速 L J—11 标、富春江船闸扩建改造项目、渝万铁路土建 IV 标，中标总量 7.3 万吨，总金额达 2.88 亿元。经比较，物流公司中标价格与第二名分别要低 30 元/吨、110 元/吨、180 元/吨，平均每吨钢材降低 53 元，直接节约成本 388 万元。这就是响应“集约经营、协同发展”战略在管理上释放的巨大红利。目前，物流公司也在努力开拓局外市场，今年上半年，局外新签销售合同是去年同期的 16 倍，达到 5.08 亿，占总签合同额的 30%，

其中钢筋、钢材占 80%。

去年，在西宝客专这个项目中，由于后期资金问题导致断供，眼见接近尾声的工程面临停工，在每吨钢材仅有微利，垫资费又相当高的严峻形势下，物流公司迎难而上。钢材事业部积极部署攻关事宜，安排专人到现场负责收料、调货，与项目协调关系等，保障了每天 30 辆装满钢材的货车开赴工地，月供钢材量 15000 吨不出任何差错。正是这种不计得失、专业优质的服务，赢得了兄弟单位的信赖。公司杨拯总经理说：“钢材事业部以优质的服务赢得了市场，打赢了一个个硬仗漂亮仗。”

文 / 王翠萍

“二”的魅力

在一次培训会上，偶遇南京玮三路过江隧道项目部经理施瑾伟。他是我以前的同事。闲聊中，施总戏谑地说：“我们这辈子啊，算是和‘二’结缘了！你看，我们都是二航人，而且我还来自于二施工处。这些都注定了和‘二’的不解之缘啊！”其实，“二”对于每一个二航人，不再是简简单单的一个数字，它早已成为一种文化符号，深深的烙进了二航人的心灵深处。在施总身上，“二”有三种文化阐释。

“二”意味着包容。南京玮三路过江隧道是唯一没有成立局项目总部的一个近 20 亿的大型项目，更没有像其它项目一样直接由局领导挂帅。成立之初，很多人之为之忧，一个分公司的副经理，能不能担当如此重任？由于这个项目的特殊性，涉及到局技术中心、装备公司、四公司三个同级分子公司，还需要测试中心、实验室的配合。管理及人员调度的难度可想而知，从总经、技术到设备负责人都是由各个单位的顶级专家组成。但专家更是各有个性，施

总能把这个团队拿捏得恰到好处，没有发生一起推诿、扯皮事件，工程进展得非常顺利，靠的就是他这种包容的胸襟。

“二”深藏大智慧。现代人把“二”和“傻”等同。人们跟施总谈起成功和荣誉，他总是憨厚的一笑，他这种看淡名利的“傻”让人不得不佩服。但了解他的杨总说：“施总许多事情都放手给我们干，在做一些重要决策时，我们很有压力，权力越大反而促使我们更要把好每个关。我们一般会反复评估和考量，再跟施总汇报，然后作出最后决定。这个时候，我们才恍然大悟，其实施总心里早就有谱了，他这是大智慧愚啊！”

“二”代表着发展。施总说，“一”是起步，“二”就是发展。玮三路项目是中交集团的 BOT 项目，这也是中交集团首次做这么大的隧道工程；这个项目对二航局来说，是从桥梁品牌转向与隧道品牌并重发展的标志性工程；对于施总个人而言，南京玮三路过江隧道工程也必将成为他职业生涯发展的一个里程碑。



- 引进培养并重，打造“海外兵团”
- 布局海外，开拓业务范围
- 研发专业系统
- 编制专业资料
- 收集资料，提供准确投标参考价
- 加强内部员工学习，强调服务意识

练内功，提升海外项目服务质量

文/金浩

→ 2012年，是公司实施海外物资集采的第一年，局物流公司海外部在公司海外事业部的领导下，依照公司颁发的《中交第二航务工程局有限公司国际采购供应管理办法》中的职权划分，做好本职工作，维护海外物资集采体系，服务海外项目。2012年完成国际贸易额 23 亿人民币，申报出口退税 1900 万。

按公司管理办法的规定，从采购合同签订一直到货物的集港、BV、商检、报关、运输等工作都由物流公司海外部实施，流程多、单证多、要求高。虽然 12 年物流公司海外部的工作按公司海外事业部的要求圆满完成，但从今年开始，公司又陆续在南美、东南亚等新国家承揽了海外项目，新的国家又会对流程、单证提出新的要求，局物流公司紧盯公司“大海外”的战略，强队伍，练内功，提素质，

创新服务，为海外项目提供保障和增值服务。

一、引进培养并重，



打造“海外兵团”

成立之初，物流公司海外部只有叁人，为了更好的协同公司海外事业的发展、服

务于海外项目，近一年时间，物流公司海外事业部有意识的优化队伍结构、提高员工素养，引进了英语、西班牙语、法语、日语（双学位辅修）多类语种应届毕业生六人，从局海外项目引进商务、物资专业方向两人；从专业的货代公司引进有报关、单证专业相关工作经验的人才一人；招聘国际经济与贸易专业毕业生一人；目前，物流公司海外事业部共有 13 人，拥有硕士学历两人，基本都能掌握一门外语，多次协助分子

公司参与投标前的现场考察工作。每月不定期的举行内部经验交流会，分享不同国家的外贸经验，每位新员工均要独立完成一笔外贸的全流程，做到流程、单证的全精通，

专业、高素质的人才队伍为业务的开展提供了有力保障。

二、布局海外，开拓业务范围

按集团战略布局，谁主导的战略思想，物流公司海外事业部准备依托海外项目部，在非洲、南美设立办事处，除了更好的为公司海外项目服务，还力求寻找市场商机，把中国的商品卖出去，把国外的产品买进来。

三、研发专业系统

今年 1 月 10 日，由公司海外事业部和局物流公司共同自主研发完成了“海外物资采购及运输订单查询系统”，该系统已开始运行。该系统内嵌于物流公司门户网站（<http://www.hgwz.net>），采用基于 AJAX 的纯 WEB 方式 B/S 结构构建，能够使海外项目部在任意时间、任意地点、通过上网方式进行订单执行情况查询。

今年还准备协助公司海外事业部研发海外物资集采网上平台，实现集采的电子化。

四、编制专业资料

目前在编制《工程物资 HS 编码汇集》和《设备出口尺寸、重量汇集》的工作已接近完成，该类专业资料的编制，即可为投标时材料成本和运输成本的核定和项目所在地申请免税提供极大的便利，也为海外部自己平时的工作提供便利。

五、收集资料，提供准确投标参考价

通过一年多的集采工作，已经拥有一批国内外供应商渠道，且积累了部分专用材料的国际价格。每次公司海外项目投标时，通过分析，可大致判定那些材料可以提供国内的价格，哪些材料国内产品难以通过咨工的审批，需要提供国际材料价格，这样，就可以根据材料的种类提供较为准确的国内或国际的投标参考价。目前，局物流公司已经成为公司海外项目投标时材料报价的主要渠道。

六、加强内部员工学习，强调服务意识

海外部大部分员工都是新招聘的员工，在不断加强员工业务水的同时，不断给员工灌输海外部在局内是一个为海外项目服务的部门，除了做好本职工作外，要以为项目提供便利为己任，多为项目提供有用建议。

通过各种手段提高海外部的团队力量、业务水平、服务意识，才能跟得上公司今年提出的“管理提升年”的步伐，力求打造成为一支二航局的专业外贸团队，为二航的“大海外”战略贡献一份绵薄之力。

关于委内瑞拉项目物资临时进出口问题的思考 文/张瑶

自物流公司海外部成立以来,已先后为巴基斯坦深水港码头、塞尔维亚泽蒙大桥、利比里亚邦矿码头、几内亚西芒杜铁矿、沙特 SGP 达曼港五个海外项目提供物资供应及代理出口等业务,目前在一般进出口业务方面已基本形成一套成熟的操作流程,主要包括物资采购、集港订舱、货物报关、外汇核销及出口退税等环节。根据 2013 年新开工项目委内瑞拉卡贝略港项目要求,国内物资设备除采用一般进出口即永久进出口形式外,部分设备还将采用“临出复进”的形式进行供应,即物资以临时进出口形式出口,并在规定期限内“按时足量”返回出口国的出口形式。“临出复进”的设备通常可以免缴关税,因此相比一般进出口,“临出复进”的手续较为复杂,在进出口方面主要体现在以下两点:



1、对于非 ATA 单证册项下的暂时进出境货物,进口方须提供大量书面资料及担保文件等对进口货物的原因及进口货物是为了何种合法、正当且可以免税的目的使用进行陈述;对进口货物何时再次出口以及进口方如何对接时出口作出保证等等。

2、对于非 ATA 单证册项下的暂时进出境货物,出口方须提供《暂时进出口申请书》、《申请单位备案信息表》、《货物暂时进/出境申请批准决定书》(一式两份)、货物的箱单发票等相关资料交海关审批后对临时出口货物进行报关。在进境或者出境时,纳税义务人向海关缴纳相当于应纳税款的保证金或者提供其它担保的,且可以暂不缴纳税款,并应当自进境或者出境之日起 6 个月内复运出境或者复运进境,6 个月后可申请延期,最多延期三次,每次不超过 6 个月,保证金在进口后一个月内退还给缴款方。

根据临时进出口的特殊性与复杂性,应着重从细节方面把握,尽量减少和避免操作误差,缩短中间时段,确保物资供应的顺畅进行,主要从以下几个方面把握:

1、国内与项目部的当地清关公司建立起有效沟通与无缝衔接。首先,从项目启动后的初级阶段确定好当地清关代理后,国内各方面就开始以邮件或 skype 等方式与对方清关代理做好沟通工作(包括克服语言障碍、时差控制等);其次,以当地清关公司为突破口,了解当地相关政策及具体清关流程及时耗,例如由于当地相关机构的办事效率较低,清关许可办理是一个较长的过程,如果货物提前到达,则要在机场停留数日,而机场免费储存时间为 3 天,这样可能造成高昂的仓储费的产生,因此一般建议与当地清关代理进行沟通,在取得货物清关许可后货物再起运;再次,国内报关前与当地清关代理进行清关前提交给海关审核的所有文件上关于货物的名称、简要描述、金额(不论以何种货币表示)准备复出口的时间、进口方名称、地址等主要信息都必须一致,以免不一致导致文件需要多次返工而引起延期,因此,在这方面也应提前与当地清关代理沟通一致。

2、委内瑞拉卡贝略港施工工期约四年时间,如上所述,临时出口的最长期限为两年,因此要把把握好时间,提前做好计划;若临时出口变为永久出口,也应考虑再征关税问题。

3、因“临出复进”相关程序较繁琐复杂,进出口方各需提供大量单证文件及保证金等,因此除大型设备,一般不建议使用此类出口方式。对于大型设备,在“复进”即设备按期返回出口国时即可免税,但应确保货物与出口时相一致。

非洲见闻 文/张荣方

第一次走出国门而且还是走这么远,来到非洲还是有点让人兴奋的,以至于我都不用倒时差!(应该算是航班的安排正好不用倒时差)跟我们同一班到达加蓬的有一队穿着



文化衫的巴西人,当时觉得挺奇怪的,到了之后才知道,他们是被邀请来参加狂欢节的。就在我们抵达后的第二天,出关的时候有几个当地的人跳着舞蹈来迎接桑巴团队,载歌载舞,好不热闹。



好戏还在明天晚上!以前从课本上看到狂欢节不少,但是真正亲自看到那还是很震撼的,那个花车游行,装扮,音乐舞蹈,无论从视觉还是听觉上,绝对都能让你感到震撼。场景不亚于咱们过年,热情奔放的加蓬人民和桑巴热舞让你每个细胞都有那种迸发的激情。





战略合作伙伴:

葛洲坝水泥有限公司



2012年3月10日,是一个值得我们铭记的日子:中交二航局物流发展有限公司代表中交二航局和葛洲坝水泥有限公司达成战略合作伙伴。葛洲坝水泥有限公司生产的“三美牌”水泥在全国被服务物流发展研究中心授予“全国最大的特种水泥生产基地”。

武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司



武汉钢铁集团鄂城钢铁有限责任公司是武汉钢铁集团和湖北省国资委共同管理的大型企业,为积极响应湖北省商务厅和鄂州市委、市政府联合签署,促进行业健康发展和扩大对外出口的要求,鄂城钢铁与物流公司本着互利互惠、共同发展的合作原则,双方就钢材采购和其它商务等方面达成战略合作伙伴关系。

巨力索具股份有限公司



中交二航局物流发展有限公司与巨力索具股份有限公司一直保持着长期、友好的合作关系,为了更好的加强双方交流、开展更为广泛的合作,本着“资源共享、创新同步、优势互补、共同发展、实现共赢”的原则,双方建立了战略合作伙伴关系。在2012年5月25日,双方在产品合作、项目合作、技术合作、产业创新、成果转化、品牌提升六个方面达成合作协议。巨力索具是中国规模最大、品种最齐全的专业索具制造公司,是中国索具的缔造者,索具行业标准的制定者,是索具行业第一家上市公司。

友好合作伙伴:

特瑞堡 (瑞典)



特瑞堡是一个全球性的工业集团,其业界领先地位是基于先进的聚合物技术和渊博的专业应用知识,致力于为工业环境开发高性能的密封、垫圈和密封系统。集团总部位于瑞典特瑞堡 (Trelleborg, Sweden), 每年的销售额大约 25 亿欧元,并在 40 个国家聘用大约 22,000 名员工。与物流公司已在巴西新里尔水坝项目有过非常友好的合作,双方已结为长期友好的合作伙伴。

阿塞洛米塔尔 (卢森堡)



阿塞洛米塔尔是全球主要钢铁制造商的领导者,包括汽车、建筑、家用电器、包装等,拥有世界领先的研究技术以及丰富的原材料供应和强大的分销网络。阿塞洛米塔尔在纽约 (MT)、阿塞洛米塔尔 (MT)、法国巴黎 (MT)、布鲁塞尔 (MT)、卢森堡 (MT) 以及在西班牙的巴塞罗那、毕尔巴鄂、马德里、巴伦西亚 (MTS) 证券交易所上市。2012年,中交二航局领导与阿塞洛米塔尔公司领导层在沙特就合作进行了会晤,并建立了友好合作伙伴关系。



海螺水泥



海螺水泥股份有限公司,主要从事水泥及商品熟料的生产与销售。2002年2月7日,海螺水泥A股(600585)在上海证券交易所成功上市。目前,我公司与其合作的项目有舟山外的岛光港口油品码头、武深高速等项目。

华润水泥控股有限公司



华润水泥控股是华南区域最大、最具竞争力的水泥和商品熟料供应商,资产总额超过 440 亿港元。目前,我公司与其合作的项目有 BT 项目东涌路二桥、港珠澳大桥中山段等。

江苏沙钢集团有限公司



江苏沙钢集团有限公司是目前国内最大的电炉钢和优特钢生产基地。江苏沙钢集团是重点企业集团、国家特大型工业企业。目前已与物流公司结为长期友好合作伙伴关系。

华新水泥



华新水泥

华新水泥是国内水泥行业中首家通过 GB/T19001—ISO9001 质量体系认证的企业,生产的全部 15 个水泥品种均为国家首批质量免检产品。中交二航局物流发展有限公司与华新水泥一直保持着良好的合作关系,目前,武深高速项目开工在即,我公司与华新水泥的采购合同已签订完毕,准备供货。

江西萍钢实业股份有限公司



江西萍钢实业股份有限公司(原萍乡钢铁厂),产品品牌为“萍钢”牌,获国家冶金产品实物质量“金杯奖”、“中国钢铁行业生产企业十强”、“中国钢铁行业生产十大名牌品牌”等多项荣誉称号,目前已与物流公司结为长期友好合作伙伴关系。

给力信息化建设 助公司管理升级

文/黄烨峰



年来,为加强信息化管理,与局信息化建设接轨,物流公司转变工作作风、调整工作思路,简化工作流程,多举措大力倡导信息化建设。

转变观念, 实现工作标准化

信息化是公司发展的必然趋势,是实现各项工作标准化的有效途径。为此,公司领导曾先后多次召开信息化专题会议,逐步优化管理办法和工作流程,带头推行信息化办公,并进一步加大信息化项目投资力度,投入大量资金改造网络、购置设备,拓宽了信息化工作的覆盖范围,使公司信息化管理水平上了新台阶。

升级优化, 打造高效服务平台

随着信息化建设的开展,公司根据实际业务需要和局信息化建设要求,对公司的信息工作平台逐步改造和优化,使之成为了一个快捷、综合、可监控的综合在线工作平台,真正实现了管理过程精细化、规范化、信息化。如今,公文在线批阅、网络视频会议、实时动态招标、合同网上评审、供应商动态管理、进销存数据信息化、财务在线办理.....随时随地,只需鼠标轻轻一点,便可高效完成。没有堆积如山的纸质公文,没有耗时耗力的流转会签,没有复杂繁琐的“跑部门”“走流程”,信息化办公就犹如一条智能的办公流水线,串联起了公司的各项工作并使之优质有序地完成。

“量体裁衣”, 开发特色模块

随着局集中采购政策开展以来,物流公司根据自身的招议标工作要求和特点在公司办公平台上新开发了在线招议标功能模块,取代了之前效率低下的纸质询价方式和复杂繁琐的现场招标,进一步规范了招议标工作的各个环节的操作流程,真正实现了公平公开公正的

招标过程,而且该模块既可以服务于内部部门,又可以服务于外部项目部,并且正在基于在线招议标功能打造物流公司的采购资源平台。

为规范合同评审签订流程,公司近期还开发了合同在线评审功能模块,合同文本责任到人、合同信息即时查询、关口控制严格明晰。现在签订合同必须先经过由部门主管及公司领导进行网上会审和会签,任一环节对合同内容或费用情况不予认可,流转过程自动中断,合同必须按照评审意见重新办理,待网上评审流程正常完结才能申请盖章签订合同。该模块的开发应用保证了合同从签订到履行全过程在控、可控,有力提升了合同办理效率和监管力度,确保了每一合同项目全程受控,促进企业成本资金管理,实现了合同办理及履行责任分明、相互制约、流程控制、高效透明的良好格局。

“推广运用” 方式多样化

应用是信息化建设的基础,实战是信息化建设的根本。为更好的推广信息化管理,公司从提高员工信息化操作能力入手,积极拓宽信息化培训方式,并采用统一培训和实践培训相结合,集中讲解与系统演示同步等方式,提升了培训效率和质量。同时为了更好的提升信息化建设,公司还鼓励员工多提信息化建议,为信息化建设出谋划策,将信息化应用水平列入月度考核,在提升员工工作效率和热情的同时,进一步规范了公司信息化管理。

目前物流公司大部分工作流程都涉及到信息平台的相关操作,信息化已融入物流公司员工日常工作。以现代化办公手段体现“节能环保”办公理念,以信息化管理倡导“务实高效”管理模式,这是物流公司管理制度的一次重大变革和飞跃,随着信息化建设的大力发展,公司将坚持管理流程再造工作,持续提升公司综合管理水平,真正实现“以管理创效益,以创新求发展”。

集采在路上

为进一步提升物资集中采购管理,以“集约经营,协调发展”为指导,按照“目标管控有效、过程监控严格、各方分工协同、平台使用拓展、管理持续提升”的目标要求,物资集中采购于2011年7月正式运行。

文/丁颖

一、设计“集彩”方案

在公司物资管理部的统筹下,明确多元目标,统一管理,管办分离,上下协同,实施集中采购;明确三级分工,实现管控与操作分离;钢筋集中采购实行“平台化”运作,确保集中采购对外统一在中交二航局物资采购中心的旗帜下,切实履行了局统一采购政策、统一采购流程和统一采购行为规范,实现统一管理,集中采购。采购中心协同分子公司具体操作集中采购事宜,形成“采购中心搭台,分子公司唱戏”的格局。招标计划、标书编写、招标前告知、招标后备案、招标组织、开评标、信息发布等提供窗口指导与服务,确保了流程规范、统一,做到了招标全过程的公平、公正、公开。

二、打造“1+N”模式

按照局物资集中采购体系“一个原则、三个来源、四个环节”提升供方管理,打造“1+N”供应链管理的要求,物流公司是集中采购“1+N”供方管理模式中的“1”,为重要的供方,物流公司在局物资集中采购体系中担任着无可替代的重任。“N”作为局内部审核通过的合格供应商。供应商进入二航局市场,由供应商自愿申请,物资部门推荐,并按照“准入审查原则,统一管理原则,动态评价原则,优胜劣汰原则”四大原则进行审查。作为合格供应商应具备“1、具有独立企业法人资格;2、有足够的

供应能力和检验条件,有工程项目的供货业绩;3、能够为施工项目提供质量优良、价格合理的产品,有较强的合作意愿、服务意识和售后服务措施。”三大基本条件。按照动态评价结果,将“N”分为A、B、C、D四级,A级为优秀供应商,即联盟型供方;B级为重点供方,即卫星型供方;C级为合格供方,即交易型供方;D为不合格供方,即淘汰供应商。

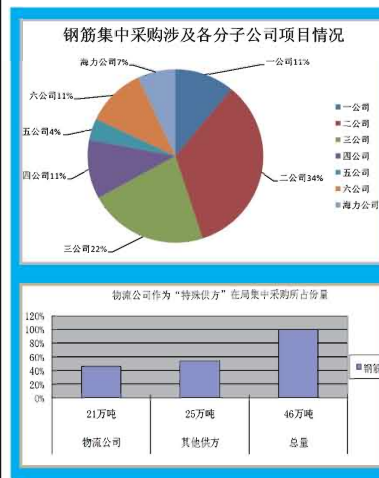
三、演绎“我”角色

物流公司在局物资集中采购体系担任着“平抑价格,补位保供”的重要角色。物流公司资源部为采购中心的管理部门,全面负责采购中心工作。并成立了由物流公司总经理亲自牵头负责的采购中心领导小组,统筹管理采购中心的各项工作,由副总经理和资源部部长对采购中心工作进行指导、监督,两名专职人员负责采购中心的具体工作(招标员和合同及账务监管员)。在工作中,采购中心领导小组授予了采购中心工作人员更大的工作权限,为采购中心工作提供了全面有力的支持,保证了集中采购工作有序的进行。

钢筋集中采购从2011年7月开始运作,时至今日,采购中心已组织集中采购招标15次,共30个包件,涉及7个分子公司的27个项目(一公司3个、二公司9个、三公司6个、四公司3个、五公司1个、六公司3个、海力公司2个)采购钢筋总量约46万吨,中标金额约20亿元。物流公

司以供方身份参与集中采购投标15次,积极应标率为100%,中标12个包件,包件中标率为40%,钢筋中标总量约21万吨,占招标总量的46%。

2013年物流公司以“特殊供应商”身份积极参与投标,应标率100%,并中标四个包件;即使未能中标,物流公司也均是以极合理的价格参与竞标,平抑价格,控制成本,共节约采购成本约388万元,折合单价降低53元/吨。并且,物流公司依托局内项目做规模,以采购中心身份签订合同总额约2.1亿元,并通过集约、集中采购优势,以较强的竞争力参与市场竞争,积极发挥补位保供职能,为项目排忧解难,补位率达到100%,并通过议标竞争的方式,共取得34个项目钢筋供应,总量约10万吨,达到局要求占有钢筋集采总量50%的份额,起到了有效控制成本和调控市场的作用。



第一次出差

文/卢波日



刚刚进入公司不到一个星期，在心里面还没把自己从一个物流专员转型到业务员的状态中，就被告知星期五要跟着两位“前辈”去江西庐山出差。这让我既兴奋又忐忑，同时我又有有点担心，如果第一次出差不能完成公司交给我的任务，经理会不会认为我这个人能力不行呢？在这种矛盾的心理中我开始了我的第一次出差。

刚刚从庐山站出来已经是傍晚时分，江西的的洪涝刚刚退去，夕阳在最后一刻从厚厚的云层探出了脸，然后出现了一种在我们记忆深处的景象——彩虹。我们都认为这是一种好的征兆，预示着我们这次任务会“圆满”完成。

迎着彩虹，我们三个人走在大街上，到处找旅店。我一直挺纳闷的，火车站旁边不是有那么多的旅店吗？难道是因为火车站那边旅店太便宜了？难道我们要去住星级大酒店？结果我们在城市的中心街道附近找了一家挺实惠的三人间。然后找到一个非常普通的小餐厅开始吃饭，在吃饭期间我将疑问向两位“前辈”和盘道出，“前辈”们一点点的将他们的经验告诉了我：首先在住的方面不能住火车站附近，因为那边环境不好，不单单是房间不干净而且小偷多，最好是去那种街道比较干净的旅店。其次在吃饭时不要吃肉类菜，可以吃鱼、蛋、青菜等，比较安全。最后出行租车时一定要坐正规的车辆，并且要提前预定好。在与两位“前辈”的聊天中慢慢的了解到这次出差其实我只是以学习为主，多看多听多学就好。

第二天，提前吃过中午饭，我们租车来到招标的项目部。还没下车就发现项目部门口好多车停在那儿，看来这次的竞争会很激烈啊！我们首先来到招标

处找到物资部的那位负责人，开始跟他们闲聊起来，在快要招标时帮忙布置场地。这些在昨天的闲聊中已经知道这是一种手段，可以拉近和他们之间的关系，甚至在聊天中有可能知道他们的底价然后我们可以针对性的出价。我刚开始认为这是没什么用的，因为在交谈中他们根本不提这个问题。后来在开始公开报名时这种“拉关系”的好处就显现出来了。因为场地不够大，所以投标的公司只能派一位代表，而我们的两位“前辈”却都留了下来，身为新手的我则留在外面。

看着远处的庐山，等待着会议的结束。一个半小时过后结果出来了，我们的报价排名不靠前，这是几乎不可能中标的。

招标的负责人对所有的投标人说结果会过两天公布，他们会联系中标的公司，要我们先走。在我收拾完我们的东西后，突然发现两位“前辈”都不见了。四处寻找后发现他们正在向公司的领导汇报招标的情况。领导再向该项目部的领导进行沟通，看能不能再争取一下。在回公司的路上我向“前辈们”问道：我的出差只是去投标和记录投标的情况吗？他们说在现阶段是这样的，如果你想单独完成一个项目最少也要两年左右的工作经验，公司才会相信你能力单独完成项目。在离开庐山的火车上，我回想着这次的出差过程，这是一次“圆满”的出差吗？项目没成功，这似乎不是一次圆满的出差。可是我们尽力做好了我们需要做的所有事情，而且我在本次出差的过程中学到了很多，所以在我的心里这就是一次“圆满”的出差。



文/李云

记西成客专之行



在西成客专水泥 1 包件中中标之后，5 月 11 日上午 10 点西成客专型材开标，许经理、姚哥和我在 5 月 10 日下午下班之后便坐上去西安的最后一班高铁，晚上 10 点 20 左右我们到达西安。此行的目的有两个：一是催促项目部尽快把中标通知书发给我们；二是实地考察项目部各个工区的地理位置及其它相关情况。

第二天一大早就赶到项目部，上午 10 点型材准时开标，项目部的人员都要参加开标会议，趁着这个时间许经理和我亲自去了三个工区实地考察。第一站，我们来到了一工区，这里离项目部只有 3 公里左右，就在高速公路的收费站旁边。到了一工区搅拌站之后，让我比较诧异的是，整个搅拌站只有一个人——罗师傅，他之前是咱们物流公司的，后来调到五公司去了。在罗师傅的介绍下，我们了解到一工区距西安约 30 公里，搅拌站共有 2 条线，每条线有水泥罐和粉煤灰罐各 2 个（100 吨 / 罐）。由于我们代理的尧柏水泥圈中标，水泥配合比结果还未出来，目前所用水泥为冀东水泥，剩余水泥数量为 260 吨。

在考察完一工区后，罗师傅得知我们要去其它两个工区看看，便主动提出给我们带路，恰好我们对当地路况不熟，在经过了将近 40 分钟的车程后，我们终于来到了二工区。由于项目部与当地村民还未协调好，项目部正在修一条连接主公路的便道，路上可谓尘土飞扬，在罗师傅的介绍下我们

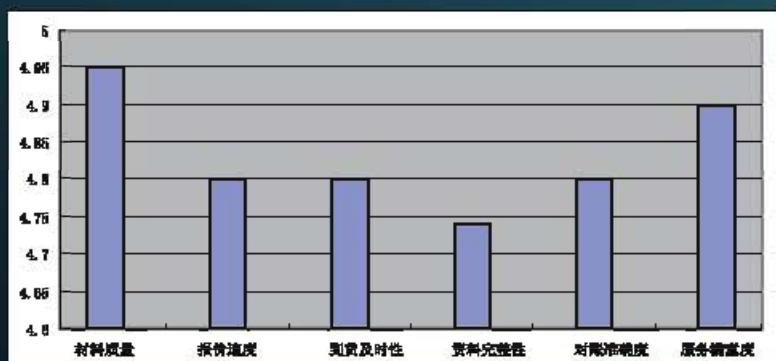
与二工区现场收料的徐师傅简单沟通了下，了解到了搅拌站共 2 条线，每条线有水泥罐 3 个和粉煤灰罐 2 个（80 吨 / 罐），目前所用水泥为冀东水泥，剩余水泥数量为 243 吨，然后就水泥过磅验收的问题达成了一致，便于我们在今后供应的过程中更快捷、更顺畅。

三工区地势较平坦，离二工区大约 5 公里，是三个搅拌站中规模最大的一个，搅拌站共 3 条线，每条线共有 3 个水泥罐（100 吨 / 罐）和 1 个粉煤灰罐（100 吨 / 罐）。在搅拌站旁边有一个很大的钢筋加工棚，看着里面工人师傅们开荒决战的劳作，顿时感觉一线工人确实不易，为了项目的如期完成，加班加点、常年过节留守工地已是家常便饭，正是他们这种一点一滴的奉献精神构筑了二航局的伟大丰碑。他们这些人才是我们施工单位最可敬、最可爱的人啊！我们平时的工作任务主要是出差，虽然长途劳顿，但与一线工人师傅们相比，这确实不值一提。

这次西成客专之行让我直观地了解了项目部收货的全过程，平时在为项目部供应过程中主要是以电话沟通为主，没有机会接触具体实际的问题，这次现场考察为我们今后的工作提供了宝贵的经验。以后我们在给项目部供应的过程中，一定要把握好请款、发货、结算的节奏，为一线项目部提供最优质的服务。

物流公司2013年 第2季度客户满意度调查分析

第二季度满意度调查实施时间为：2013年4月1日——2013年7月31日止。
调查对象为公司主要客户，共计68个项目，发出调查表71份，回收68份，回收率为98%。本次客户满意度调查主要针对六个方面的问题来分析：1、材料质量；2、报价速度；3、到货及时性；4、资料完整性；5、对账准确性；6、服务满意度。最后统计由公司资源部完成，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

物流公司在6个方面获得全满分的項目有36个，分别为：

一公司武恩鄂基地造船区室外综合及检修区工程项目部船厂	四公司安庆电厂码头项目部	福州分公司沈海高速泉州机场连接线第一标段项目部
一公司武汉新港沙湾港区和物流公用码头工程项目部	四公司望东长江公路大桥 WDG-02 标合同段项目部	局中力岩土
一公司武汉新港阳逻港区三作业区一期起步阶段工程1标项目部	四公司绍兴沈海高速新管段江大桥B标工程项目部	局外广东路建湖北分公司
一公司5GP 达曼港一期工程项目部	四公司雁河大桥 GH-1 标项目部	中交二航局佛山南庄至西樵山板公路工程路基桥隧工程项目部
二公司渝万铁路土建4标梁平制梁场	四公司南京青奥公园步行桥工程A标段项目部	宁夏海力工程发展有限公司舟山外的舟山汇源品码头项目部
二公司福州申苏浙皖至中惠路高速公路法法段第四合同段项目部	四公司泉州跨海大桥 A4 合同段项目部	局外龙青高速
二公司珠海横琴二桥项目部	四公司惠州增城分标深惠博大桥及引桥项目部	
二公司嘉善大桥项目部	五公司蒙内瑞拉	
二公司港珠澳中山沉箱	五公司西宝客专第二项目部	
三公司参予第一期西北海及北岸城外冲刷防护工程	六公司西宝客专第三项目部	
三公司几内亚西芒杜铁矿项目	六公司京昆高速快速路改造工程项目部	
三公司滇昆-滇中铁路项目部	局外广东路建湖北分公司	
三公司中国石化江苏 LNG 项目接收站配套海水取水工程	福州分公司沈海高速泉州机场连接线第一标段项目部	
三公司南通港富民港区南通中集码头改扩建工程	中交武汉港湾工程设计研究院有限公司武汉院 G107 东西湖高架	
三公司梧州港中集码头项目部	中国交通建设股份有限公司威海项目总部	

客户留言

客户建议

希望了解市场价格波动。
福州公司泉州机场连接线

1、遇到问题，会及时和项目相关人员进行沟通。
2、建议对签订的第三方合同评审周期是否可以改进。
四公司南京青奥公园

满分。1、送货及时，随货资料完善，总体满意。
2、更换的钢材及时退换。
二公司珠海横琴二桥

1、效率高，质量高，责任心强。
2、很好。
中交二航局黄石港桃金洲港区一期工程项目部

1、对项目相对少的钢筋也能及时采购。
2、能多多沟通，保持信息的一致性和及时性。
中交二航局佛山南庄至西樵山板公路工程项目部

1、工作细致、及时。
一公司湖北星丰度金属加工码头项目经理部

1、服务态度周到，信息反馈及时。
2、供货速度有待提升，应多加强供货时与供方的及时沟通。
三公司东海油 123

1、公司服务态度好。
2、及时将钢材市场价格波动信息告知项目部，让项目部做好相关工作及时采购。
深圳公司珠海横琴二桥

满分。希望在信息方面给予项目帮助，国际采购信息化平台是否跟贵局综合业务平台对接？怎么操作？
五公司蒙内瑞拉

满分。加强供应商资质的认证，交货时产品的验收以及产品证书的收集，保证产品的质量。
一公司中港沙特扎瓦

本次问卷有3份未收回，业务员已及时和相应的项目部取得了联系，问明了原因：一公司宜昌白洋一期、一公司引江济汉通航是因为项目已停工，三公司赣江电厂码头30吨给项目已供完，物资人员不在。对于各项目部给我们的意见，物流公司高度重视，及时反馈给了相关业务部门，针对具体方面，研究对策，力求在下阶段的工作中改进，达到客户心中的满意要求。

(张敏)

主流钢厂10月份出厂价预判

步入金九，展望银十。回顾 2013 年钢材市场，可以看出今年整体表现出明显的淡季不淡，旺季不旺的态势。行情从 2 月份下跌至 6 月份，快速回升后走到一个非常纠结的十字路口。向上还是向下，一时踌躇不已。从 2013 年主流钢厂出厂价累计调幅来看，除鞍钢热轧和沙钢螺纹钢出厂价表现为下调外，均表现为上调。那么在供大于求常态化、贸易商蓄水池逐渐萎缩的背景下，10 月份会如何调整呢？笔者将对此进行浅析，仅供参考。

一、钢材及原材料市场现状

钢材市场方面：监测数据显示，截止 2013 年 9 月 6 日，以上海市场价格为例，各品种在经历 2 至 6 月份的明显下跌后，纷纷上涨，其中螺纹钢反弹幅度最大，较今年 6 月低点上涨 280 元 / 吨（涨幅达 9%）。从 2013 年震荡幅度来看，涨跌幅最大的为热轧（930 元 / 吨或 27%）。

品种	规格	2013-9-6			2012年低点			2013年高点			2013年低点			2013年涨幅		
		上海市场价格	日期	价格	日期	价格	涨跌	日期	价格	涨跌	日期	价格	涨跌			
螺纹钢	HRB400 20mm	3480	2012-9-7	3440	40	1%	2013-2-19	3930	-450	-11%	2013-6-14	3200	280	9%	730	23%
热轧	4.75mm	3620	2012-9-6	3260	360	11%	2013-2-16	4320	-700	-16%	2013-6-3	3390	230	7%	930	27%
冷轧	1.0mm	4560	2012-9-14	4370	190	4%	2013-2-20	5020	-460	-9%	2013-6-27	4500	60	1%	520	12%
中板	20mm	3670	2012-9-7	3320	350	11%	2013-2-18	4150	-480	-12%	2013-6-14	3550	120	3%	600	17%
焊管	1.5寸 *3.25mm	3760	2012-9-5	3650	110	3%	2013-2-20	3930	-170	-4%	2013-6-14	3600	160	4%	330	9%
无缝管	108*4.5mm	4100	2012-9-3	4100	0	0%	2013-2-19	4500	-400	-9%	2013-6-14	3950	150	4%	550	14%
镀锌板	10mm 镀锌	4640	2012-9-5	4630	10	0%	2013-2-20	5050	-410	-8%	2013-7-3	4590	50	1%	460	10%
彩涂板	0.476mm 彩涂	7300	2012-9-7	6750	550	8%	2013-2-28	7550	-250	-3%	2013-6-24	6850	450	7%	700	10%

图表 1：2013 年钢材现货市场概况

原料市场方面：据 Mysteel 监测数据显示，截止 2013 年 9 月 6 日，各品种中澳矿 PB 粉期货涨幅最大，较今年低点上涨 24.5 美元 / 吨（22%）。从今年的涨幅来看，PB 粉远期价格涨幅最大，表现为 48.3 美元 / 吨（44%），此幅度明显大于钢材各品种的涨跌幅。占据钢铁成本最大份额的进口矿，侵蚀了钢铁的大部分利润。虽矿山扩产的新闻不时见诸各主流媒体，但扩产到实际使用尚需时日，因此对短期矿价并没有太大影响。

品种	规格	2013-9-6	2012年低点			2013年高点			2013年低点			2013年涨幅				
			日期	价格	涨跌	日期	价格	涨跌	日期	价格	涨跌					
澳矿PB粉期货	62% (美元/吨)	134.5	2012-9-6	89	45.5	51%	2013-2-20	1583	-24	-15%	2013-6-7	110	24.5	22%	48.3	44%
澳矿PB粉现货	61.5% 天津港	950	2012-9-7	660	290	44%	2013-2-19	1095	-145	-13%	2013-6-3	805	145	18%	290	36%
唐山钛精粉	66%	1045	2012-9-7	905	140	15%	2013-2-18	1185	-140	-12%	2013-6-3	980	65	7%	205	21%
钢坯	唐山	3130	2012-9-6	2690	440	16%	2013-1-9	3390	-260	-8%	2013-5-31	2880	250	9%	510	18%
废钢	张家港	2680	2012-9-6	2440	240	10%	2013-1-9	2990	-310	-10%	2013-5-31	2420	260	11%	570	24%

图表 2：2013 年原材料市场概况

二、钢厂主要品种出厂价与现货价差对比

各主流钢厂 2013 年 9 月份出厂价（挂牌）普涨，且幅度明显大于上期，2013 年钢厂板材类产品整体处于上调模式（详见图表 3）。因 8 月板材类出厂价基本以稳中小涨为主，各品种期现价差环比均有所收窄，因此后期下调压力不大。目前大型板材类钢厂的结算方式更趋灵活，尤其是普材类产品，基本以网价结算（市场的透明度越来越高，导致板材结算方式逐步向建材靠拢，更贴近市场，随行就市）。在市场竞争日趋白热化的今天，钢厂采取更贴近市场的定价策略，也有利于其保持适当的市场份额。这种长期调价和短期快速结算的方式，让钢厂既拥有充足的资金，同时也拥有足够的订单，以保证其正常生产不受影响。钢厂结算方式的多样化、快速响应将成为一种趋势，这在产量无限接近峰值的路上，将为其提供更多的便利。

品种	热轧调幅			冷轧调幅			中厚板调幅			镀锌调幅			彩涂调幅			螺纹钢调幅
	宝钢	武钢	鞍钢	宝钢	武钢	鞍钢	宝钢	武钢	鞍钢	宝钢	武钢	鞍钢	宝钢	武钢	鞍钢	
201301	80	60	180	60	0	60	50	0	80	0	0	0	0	0	0	150
201302	160	200	230	120	150	180	0	0	230	100	100	200	0	100	300	200
201303	200	200	150	200	200	200	100	300	200	220	220	120	260	220	100	-330
201304	150	0	-200	150	50	0	150	0	-220	200	50	-100	0	0	0	-80
201305	0	-200	-150	0	-240	-100	0	-100	0	0	-200	-100	0	0	0	-80
201306	-180	-180	-160	-150	-150	-200	-200	0	-100	0	0	-100	0	-200	-200	-250
201307	-200	-200	0	-200	-200	-120	-200	-200	-100	-100	-100	-100	-200	-200	0	180
201308	0	100	80	0	50	0	-200	0	0	0	50	0	0	0	0	100
201309	150	180	30	120	100	135	0	100	50	120	80	65	120	80	0	-
累计调幅	410	80	-50	390	10	140	100	200	190	520	170	20	260	120	200	-110


备注：1、以上价格除螺纹钢调幅为含税除外，其他均为不含税，单位为元/吨；2、-表示尚未调价；3、以上调幅均为出厂价（挂牌），不含优惠。

图表 3：2013 年至今主流钢厂部分品种调价对比

8 月份长材价格先扬后抑，近日有所下跌，预计沙钢中旬建材调价以稳为主。沙钢 2013 年 9 月 1 日出台上旬价格政策，三级螺纹钢出厂价（挂牌）为 3690 元 / 吨，较上一旬持平，此为连涨五旬后首次持平。较同期杭州市场现货价格高出 160 元 / 吨（价差较 2011 年以来均值低 8 元 / 吨），较去年同期低 90 元 / 吨。

房地产市场的欣欣向荣和基建投资的不遗余力，促使占据钢材市场大半江山的建材，一向表现良好。考虑到前期价格的上涨，给了钢厂代理商们一个绝佳的抢钱契机。本次现货价格的回调，在不温不火的需求面前，不会对钢厂形成太大的压力，因此中旬调价或将稳为主。

三、近期宏观、供需及成本分析

 美国、欧元区经济景气度向好，新兴经济体经济下行压力加大。目前美国经济继续呈现温和复苏态势，二季度美国 GDP 环比增长 1.7%，好于市场之前预期。欧元区经济景气度有所回升，制造业 PMI 在时隔 23 个月之后，再次回到荣枯分界线以上。目前国内宏观经济政策对于行业的影响基本偏正面，公路、铁路、城市基础设施建设投入力度的加大，房地产企业再融资的放开等政策都将使结构性需求的增加。

8 月下旬重点钢企产销存月环比均有所增加。中钢协公布的最新数据显示，2013 年 8 月下旬全国重点钢企本旬钢材产量 1972.4 万吨，较上月环比增加 7.6%；本旬钢材销售结算量 2004.6 万吨，较上月环比增加 5.8%；本旬末钢材库存量达 1245.1 万吨，较上月增加 0.8%。 钢材社会库存连续 25 周下降。本周钢材库存总量继续下降，为今年库存达到高点后连续第 25 周出现下降。具体来看，9 月 6 日，重点城市钢材社会库存总量为 1451.4 万吨，较前一周减少 16.8 万吨，降幅 1.1%，较上月同期减少 53.9 万吨，环比减少 3.6%；与去年同期相比，库存总量减少 84 万吨，同比下降 5.5%。（备注：此为修正统计口径后的数据对比。）从钢厂成本及盈利数据来看，目前螺纹、中板、冷轧、热轧四大品种除中板表现为亏损外，其余均表现良好。据 MRI 成本模型最新数据显示，截止 2013 年 9 月 5 日，四大品种中表现最好的是冷轧，盈利 141 元/吨，较今年低点高 246 元/吨；表现最差的中厚板，亏损达 56 元/吨，较今年低点高 322 元/吨。虽然截止目前，2013 年盈利峰值均小于 12 年，但是今年低谷均高于 12 年，今年整体盈利水平较去年略有好转。

结论

综上，钢材现货及原材料市场在大幅反弹后均有所走弱，板材类钢厂主要品种期现价差有所收窄，建材倒挂幅度适中，宏观面偏好，旺季预期强烈。重点钢企产销存均有所增加，各品种盈利情况尚可。

目前看来，8、9 月份钢厂的价格的明涨，实际执行是打折扣的。同时考虑到随着价格的反弹，不少下游用户已提前采购。我们认为主流钢厂 2013 年 10 月份出厂价格（挂牌）板材类或将稳为主，不排除部分接单较好的品种出现小幅上调，但上调幅度或将明显小于上期；长材类产品中旬或将稳为主。具体调价幅度如下：

品种	预计10月调幅	部分钢厂上期调幅
热轧	100元/吨以下	30至150元/吨
冷轧	100元/吨以下	100至135元/吨
中厚板	50元/吨以下	0至100元/吨
镀锌	80元/吨以下	65至120元/吨
彩涂	50元/吨以下	0至120元/吨
螺纹钢	持平	持平

备注：1、螺纹钢为沙钢当月中旬调幅预测；2、以上价格除螺纹钢外均为不含税。

（资料提供：肖海鑫 肖璐）

周转材料信息

联系人：刘文建 电话：18771997980

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	16973
8	物流公司	脚手架管	48*3.5*6m	吨	350
9	物流公司	脚手架管	48*3.5*4m	吨	67
10	物流公司	脚手架管	48*3.5*2.75m	吨	45
11	物流公司	脚手架管	48*3.5*1m	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	一公司	贝雷片	2*1.5	片	25
16	一公司	支撑架	450mm	片	520
17	一公司	槽钢	25	吨	46
18	一公司	工字钢	工32a	吨	10
19	一公司	工字钢	工36a	吨	75
20	五分公司	挂篮		台	12.0
21	五分公司	爬模系统		套	2.0
22	特种公司	张拉杆	各种规格	根	45.0
23	特种公司	吊杆	各种规格	根	13.0
24	特种公司	钢套		个	7.0
25	特种公司	卸扣	各种规格	个	128.0
26	特种公司	钢丝绳	φ19.5	米	4000.0

序号	隶属单位	材料名称	规格型号	单位	可调配数量
27	特种公司	高压油管		米	2100.0
28	特种公司	电缆线	150平方	米	700.0
29	特种公司	托索小车		个	459.0
30	特种公司	钢模板	600*200	块	159.0
31	特种公司	钢模板	600*300	块	276.0
32	特种公司	钢模板	1500*300	块	563.0
33	特种公司	钢模板	1500*900	块	40.0
34	特种公司	钢模板	1100*940 1000*940 1000*800	块	1460.0
35	特种公司	滑车	3.2-85T	个	195.0
36	特种公司	吊钩	10T	个	6.0
37	特种公司	手拉葫芦	0.5T-20T	个	133.0
38	特种公司	方撑脚	各种规格	件	62.0
39	特种公司	圆撑脚	各种规格	件	20.0
40	特种公司	变径接头	各种规格	个	285.0
41	特种公司	螺母	M130*140 M180*120 M180*8	个	32.0
42	特种公司	吊钩	M200*100 M130*60 M180*80 M180*12	个	26.0
43	特种公司	工具锚	各种规格	个	65.0
44	特种公司	工具锚	各种规格	个	57.0
45	特种公司	限位板	φ 195*70 φ 235*19	个	3.0
46	特种公司	垫块	各种规格	个	56.0
47	特种公司	吊钩螺母	各种规格	个	43.0
48	特种公司	软索压套	各种规格	个	36.0

目前，二公司宁德大桥项目急需贝雷片 2000 片，钢管桩 1000 吨，我公司正在积极组织协调各方资源

双语名人故事

President Barack Obama, courting young voters crucial to his reelection, told a rowdy college-age crowd at the University of North Carolina at Chapel Hill on Tuesday that he knows first-hand about the burden of student loans because he only managed to pay his back a scant eight years ago.

美国总统巴拉克·奥巴马星期二造访北卡罗来纳大学教堂山分校，向年轻选民示意他们对于他的连任大选来说很重要。奥巴马坦言，他自己也亲身体验过助学贷款的压力，因为他自己是在8年前才还清助学贷款。

"Michelle and I, we've been in your shoes," Obama, who turns 51 in August, told a cheering, capacity crowd of 8,000 at Carmichael Arena.

"米歇尔和我也经历过你们正在经历的压力。"他在可容纳8,000人的卡米歇尔竞技场向大家坦言道，今天8月奥巴马将迎来50岁生日。

"Check this out, all right. I'm the president of the United States. We only finished paying off our student loans off about eight years ago. That wasn't that long ago. And that wasn't easy--especially because when we had Malia and Sasha, we're supposed to be saving up for their college educations, and we're still paying off our college educations," he said.

"你们可能不太相信。虽然现在我是美国总统，但我们也是8年前才还清了助学贷款，并没有太久。还款这件事真是不容易，尤其是当我们有了女儿马莉亚和萨沙以后，我们本来应该为她们存出大学经费，而我们仍要偿还着我们读大学时的费用。"他说。

The president's emphasis on his modest upbringing seemed designed to invite comparisons to presumptive Republican nominee Mitt Romney. The White House has denied specifically targeting the multi-millionaire financier with such attacks even as



奥巴马 8年前才还清助学贷款

the Obama campaign has pointedly attacked Romney's personal finances.

总统着重突出了他的平民出身，与共和党的总统候选人米特·罗姆尼划清界限。白宫已经明确否定了这些言论是针对这位身价亿万的金主，不过罗姆尼的个人财务状况的确是奥巴马的竞选团队的攻击目标。

Obama's stop in North Carolina was the first on a two-day, campaign-style swing through battleground states to reengage young voters who powered his historic 2008 campaign but seem less enthused about the 2012 election. His chief policy message was an appeal for Congress to pass legislation to stop interest rates on a popular student loan from doubling July 1 from 3.4 percent to 6.8 percent.

在奥巴马这次为期两天的竞选活动中，北卡罗来纳大学是首站，意在重新留住年轻选民。这批年轻选民曾在奥巴马具有历史意义的2008年总统大选中发挥了重要作用，但他们对2012年大选的热情似乎减弱了很多。美国教育部将从7月1日起将直接助学贷款的利率提高到6.8%，奥巴马的竞选主张之一就是呼吁利率维持在3.4%的低水平。

"We didn't come from wealthy families. When we graduated from college and law school we had a mountain of debt. When we married, we got poor together. We added up our assets and there were no assets. And we added up our liabilities and there were lot of liabilities--basically in the form of student loans," Obama said of himself and Michelle Obama.

"我们的家庭并不富裕。当我们从大学和法学院毕业的时候，我们债台高筑。当我们结婚后，我们俩一起成穷人了。我们估算资产，发现一无所剩；但当我们清算债务时，却发现我们欠了很多债--基本上是助学贷款。"奥巴马说的是他自己和他夫人米歇尔。

The president said he and his wife paid more on their student loans than they did on the mortgage on their condo during their first eight years of marriage.

总统说，在他们结婚后的八年时间里，比起支付在按揭贷款上的费用，他们的钱更多地用来偿还助学贷款。

The Republican National Committee and the Romney campaign had struck preemptively at Obama's message even before he had left the Beltway, holding conference calls to underscore young workers' struggles in the three years since he took office.

不过早在奥巴马离开华盛顿前，共和党全国委员会和米特·罗姆尼竞选团队已经先发制人地抨击了奥巴马的言论，共和党强调在奥巴马就职以来的三年多里，青年工人过得十分艰辛。

"He forgot to mention that he failed to address student loans the past three and a half years and skipped a vote in the Senate on the very same issue. In his speech he said, 'it requires not just words but deeds.' We tend to agree," RNC spokeswoman Kristen Kukowski said after the president's speech.

"他忘了提在过去的三年半时间里，他未能解决助学贷款问题，而且错过了一个助学贷款议题的投票表决。他在演讲中说‘这不只是说说而已，更要有行动。’我们也同意。"共和党全国委员会女发言人克莉丝汀·库考斯基在总统发表演讲后说。

物资管理标准化建设试题库

一、填空

1、按照采购权限，物资的分类有 ____、____、____ 三种物资。

答：甲供物资、甲控物资、自购物资

2、按照铁路建设项目现场安全文明标志【2009】44号文件要求，材料标识牌的尺寸为 ____* ____。

答：400mm*300mm

3、进场材料验收验证包括 ____、____、____、____。

答：外观验收、资料验证、数量验收、质量验收

4、保管物资要经常清点、检查，保持“____、____”。严格执行物资盘点制度，每月进行自点，自点率不低于____，并填写。

答：账账相符、账物相符、15%、《库存物资清查（自点）记录》

5、工区项目部的物资耗用应结合分部、分项工程的核算、严格实行 ____。

答：限额/定额领料制度

6、对进行评价合格的自购物资供方，报主管领导审批后生效，列入____，并应进行动态管理，____评估一次。

答：《合格供方名册》，每年

7、甲控物资：指在____监督下，由____组织招标采购的物资。

答：建设单位、项目部

8、物资申请/采购计划内容应包括：____、____、____、____、____。

答：物资品名、规格型号、材质要求、需用数量、供应时间

二、简答题

1、物资采购合同应该需涵盖的主要内容有哪些？

答：物资采购合同应该需涵盖以下主要内容：

- (1) 物资的名称、规格型号、生产厂家、质量要求、技术标准、计量单位、数量、价格、金额。
- (2) 合同签订的时间、地点。
- (3) 供货时间、供方对质量负责的条件和期限、运输方式、交货地点、接货或提货方式。
- (4) 结算方式及期限、供货方收款帐号。
- (5) 意外责任赔偿约定、验收方法、验收标准及提出异议期限。
- (6) 合理损耗及计算方法、包装物回收及有关费用的分担。
- (7) 违约责任和纠纷解决方式。
- (8) 合同有效期。

2、简述物资采购/申请计划编制审批程序。

答：物资部门编制、复核，经同级机构的工程技术人员审核、财务部门会签，主管领导批准，并加盖单位公章后生效。

3、按照铁路建设项目现场安全文明标志【2009】44号文件要求，材料标识牌应有哪些内容？

答：材料标识牌应有：材料名称、生产厂家、规格型号、炉（批）号、进场日期、进场数量、检验日期、检验状态八项内容。

(资料提供：周传)

不要用低水平的回答敷衍孩子

解答：孙云晓，中国科普作家协会副理事长

（摘自 新京报）

记者：面对懂懂的儿童，问题多多却还不能明白复杂的科学原理，家长该如何培养孩子对科学的兴趣？

孙云晓：儿童时期，最重要的是发展孩子的好奇心，刺激孩子的想象力。物理学家、中国科学院院士、原北京大学校长陈佳洱就写过一篇《难忘的游戏》，说的是他小时候，有天打雷，他吓得跑到爸爸房间，说邻居奶奶告诉他，那是雷公公要劈死不孝子了。他的父亲陈伯吹先生，著名的儿童文学作家，笑着说不是那样的，还特意给他做了个实验，就是找一个玻璃板搁在书上面，然后把积木上包一块绸布，剪几个小纸人放在玻璃板下面。绸布与玻璃摩擦，玻璃就带电了，电就把纸人吸上来，电中和掉了之后，纸人又掉下去了。只要不停摩擦，纸人就一直在跳。还给他讲摩擦生电，磁感应发电以及电有哪些用处。陈伯吹还带儿子去看《发明大王爱迪生》、《居里夫人传》的电影，培养孩子对科学的兴趣。

记者：对于孩子提出的“怪”问题，有时候家长也没法解答，如何对孩子进行科学教育呢？

孙云晓：首先家长自己也要做功课，先给自己科普，提高自身的科学素养。当家长不具备相应的知识能力时，最好的方法是当孩子遇到问题时，和孩子一起查书、找资料，一起寻找答案，把提问的过程变成探索的过程，这是每个家长都能做到的。切记不要用低水平的回答敷衍孩子，埋没孩子的好奇心、探索欲。像上面提到的陈佳洱的例子，父亲没有简单地回答“不要害怕，没事的”，而是耐心地用游戏的方法告诉孩子其中的原理。

记者：针对不同年龄段的孩子，家长在进行科学教育时需要注意哪些问题？

孙云晓：孩子的阅读和探索是一种循序渐进的过程。最早可以从绘本开始，尽可能给孩子多提供体验的机会，在孩子专心玩时，不管他是观察蚂蚁搬家把身上弄得脏兮兮、还是玩水把地上弄得湿嗒嗒，在确保没有危险的前提下，父母要有耐心，要宽容，不要去打扰孩子。现实中，经常看见孩子玩得好好的，家长一会让孩子喝水、一会儿让孩子吃苹果，对孩子的观察力、注意力的培养都非常不利。

在少年时期，可以引导孩子多读一些科学家的传记，做一些更复杂的探索的项目。家庭是个性化的教育，家长要发现和尊重孩子的兴趣，尽可能地给孩子创造条件，不要先考虑对成绩有无影响。比如福建有个孩子，不愿参加课外班就爱看书，自己做实验，甚至做小火箭，父母很支持他，结果这个孩子在大学时代就研制出新概念直升机，获得多项专利。现在很多家长过于功利，只希望孩子看教学参考书、名人传记，把孩子喜欢看的冒险的、幽默的、好奇的书统统归为闲书、杂书，扼杀了孩子创造力的幼苗。

拍摄小感悟

阳光背后



凌波仙子



“荷叶罗裙一色裁，芙蓉向脸两边开。乱入池中看不见，闻歌始觉有人来。”又一年的夏天来了，行走在乡间的小路上，看着一望无垠的荷塘，让人满心欢喜，沿途拍了几张，记录下这个夏天的滋味。



女人花



勿相忘



蜂恋

芙蓉盛世

（宋建善）



在我的印象里，化妆再有学问，也只是在皮相上用功，实在不是有智慧的人所应该追求的……

然而，一个真正的化妆师对于化妆的诠释，让我改变了看法。她如是说：



“化妆的最高境界可以用两个字来形容，就是‘自然’，最高明的化妆术，是经过非常考究的化妆，让人看起来好像没有化过妆一样，并且这化出来的妆与主人的身份匹配，能自然表现那个人的个性与气质。次级的化妆是把人突显出来，让她醒目，引起众人的注意。拙劣的化妆是一站出来就发现她化了很浓的妆，是化过妆以后扭曲了自己的个性，又失去了五官的协调，例如小眼睛的人竟化了浓眉，大脸的人竟化了白脸，阔嘴的人竟化了红唇……”

“这就像写文章，拙劣的文章常常是词句的堆砌，扭曲了作者的个性。好一点的文章是光芒四射，吸引了人的视线，

但别人知道你是在写文章。最好的文章是作家的自然流露，他不堆砌，读的时候不觉得是在读文章，而是在读一个生命。”

“化妆只是最末的一个枝节，它能改变的事实很少。深一层的化妆是改变本质，让一个人改变生活方式、睡眠充足、注意运动与营养，这样她的皮肤改善、精神充足，比化妆有效得多。再深一层的化妆是改变气质，多读书、多欣赏艺术、多思考、对生活乐观、对生命有信心、心地善良、关怀别人、自爱而有尊严，这样的人就是不化妆也丑不到哪里去，脸上的化妆只是化妆最后的一件小事。

用三句简单的话来说明，三流的化妆是脸上的化妆，二流的化妆是精神的化妆，一流的化妆是生命的化妆。

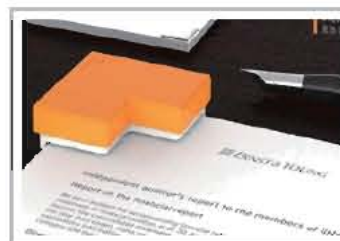
化妆师接着做了这样的结论：“你们写文章的人不也是化妆师吗？三流的文章是文字的化妆，二流的文章是精神的化妆，一流的文章是生命的化妆。这样，你懂化妆了吗？”

我为了这位女性化妆师的智慧而直立向她致敬，深为我最初对化妆师的观点感到惭愧。

告别了化妆师，回家的路上我走在夜黑的地表，有了这样的深刻体悟：这个世界一切的表相都不是独立自存的，一定有它深刻的内在意义，那么，改变表相最好的方法，不是在表相下功夫，一定要从内在里改革。

可惜，在表相上用功的人往往不明白这个道理。

日常小创意设计



1、【直角订书钉】

大多数人在纸张装订时都会在左上角订一个 45 度角斜钉，不过时间一长，那个角便很容易起皱甚至损坏。这款直角订书钉则将这个问题彻底解决，一枚 90° 钉子将边角牢牢固定，非常适合装订档案或值得保存的文档。



2、【纸螺钉花盆】

新买来的盆栽想移植到大花盆里，对于新手来说，稍不小心或因不了解种植知识，一朵小花可能就生命终结了。这款绿色盆栽采用螺旋钉造型，可将其完整地旋拧进土壤中，在生长初期，可降解并含有营养物质的花盆包装为花苗提供必要的养分，帮其顺利渡过危险期；等到花儿成熟，纸浆花盆自会消失，给人一种“化作春泥更护花”的感觉。



3、【中指别针】

不同意书本作者的观点？看不过去主人公的行为习惯？对某个项目条目很有意见？用这个中指别针来发泄您的内心感受吧！屡试不爽！



4、【贝壳式吸附移动电源】

使用过手机移动电源的朋友估计会深有感触：我们不仅要一手拿手机还要腾出另一只手来握着移动电源，这让行动非常不便；如果全部用单手拿的话，发短信、接电话估计都很困难。这款超薄移动电源则采用磁性吸附技术，使用时可吸附在与之配套的铁质外壳上，与 iPhone 浑然一体，手感极佳，总重 260 克，几乎不会感觉到额外的重量。配置上，它储电量为 2800 毫安，配有 LED 灯指示剩余电量，不过该电源仅适用于最新的 Lightning 接口。

（资料提供 卢娟）

好看的电影

二航物流的我们,每天朝九晚五,两点一线。当我们满脑子都是钢材、水泥、混凝土、不然就是投标、数据,对账单的时候,是否已慢慢忘记了自己最初的梦想,忽略了陪同爱人与关心孩子。不要紧,小编在这里为大家准备了最新的影讯资料,抽出那么一点点时间,带上你的家人与好友,快快制定你的观影计划吧,让我们更多去感受青春的活力!



《创想经纪人》

上映时间:2013年9月6日
导演:冯志强 主演:蔡卓妍 杜汶泽 高云翔 王祖蓝 钟欣桐
国家/地区:中国香港 类型:喜剧/喜剧
剧情介绍:一位落魄经纪人和一个地痞恶霸巧遇,这对活宝搭档要合力捧红一个糟糕的模特团体,在造星过程中发生一系列令人捧腹的励志故事。



《蓝精灵2》

上映时间:2013年9月12日
导演:拉加·高斯内尔 主演:尼尔·帕特里克·哈里斯 杰克·阿扎利亚 凯蒂·麦克格拉思
国家/地区:美国 类型:动画/喜剧/家庭/奇幻
剧情介绍:格格巫为了获得魔法神器的蓝精灵灵药,制造了“淘气精灵”,并绑架了蓝妹妹,把她带到了巴黎。蓝精灵们的营救行动也就此展开。



《极乐空间》

上映时间:2013年9月5日
导演:尼尔·布洛姆坎普 主演:马特·达蒙 朱迪·福斯特 沙尔托·科普雷
国家/地区:美国 类型:动作/剧情/科幻/惊悚
剧情介绍:2159年,世界上有两种人类存在:一边是富人,他们生活在无污染的人造空间站 Elysium(极乐空间)而另一帮穷人则在废料成堆、人口过剩的地球上苟延残喘。两个世界之间存在沟通的渠道。但是,朱迪·福斯特饰演的“极乐空间”高官罗致,一个性格残暴的铁血统治者,严格执行禁止移民的法律,迫使穷人世代生存在地球上,不得翻身。马特·达蒙饰演的大兵 Max,被赋予一项艰巨任务,他将返回地球,为保卫极乐世界...



《全民目击》

上映时间:2013年9月13日
导演:非行 主演:孙红雷 郭富城 余男 邓家佳 赵立新 倪妮
国家/地区:中国 类型:犯罪/悬疑
剧情介绍:富豪林泰(孙红雷饰)即将破产,准新娘却惨死地下停车场,林泰的高二代女儿林萌萌成为最大嫌疑人,林泰不惜重金聘请国内顶级律师周莉(余男饰)为女儿辩护,而公检方却是互生嫌隙多年的检察官童涛(郭富城饰)。随着法庭质证的深入,悬念真相却越来越扑朔迷离,谁才是真正的凶手?



《中国合伙人》

(英语: American Dreams in China) 是 2013 年由陈可辛执导的一部剧情片,由内地三大小生黄晓明、邓超、佟大为等担任主演。该影片主要讲述了由 20 世纪 80 年代至今,大时代下三个年轻人从学生年代相遇、相识,拥有同样的梦想至一起打拼事业,共同创办英语培训学校的创业励志故事。

(编辑/邱丹)

推荐一本好书

推荐寄语:

小孩子的教育问题总是让大人们头疼不已,但是其实细细品味这些稍纵即逝的亲子时光,可能教育孩子也会变成一件浪漫而幸福的事情哦!推荐一本好书《孩子,我留什么给你》谢淑美著



内容简介:

全书共 29 篇文章,以图画书及亲子之间温暖、可爱又充满童趣的故事为主轴,带出许多新颖又富创意的教养新观念,知性又感性。在这本书里,谢淑美提出了最该留给孩子的是一时间、认识自我的能力、自我成长的能力、家族的故事(传承的能力)、正义与勇气、爱人爱物的能力、关心世界的能力.....这七大能力。孩子具备了这七大能力,即使父母不在身边时时呵护他了,他自己也可以从容、自在、勇敢的面对人生。

(李梅萍)

物流喜乐会

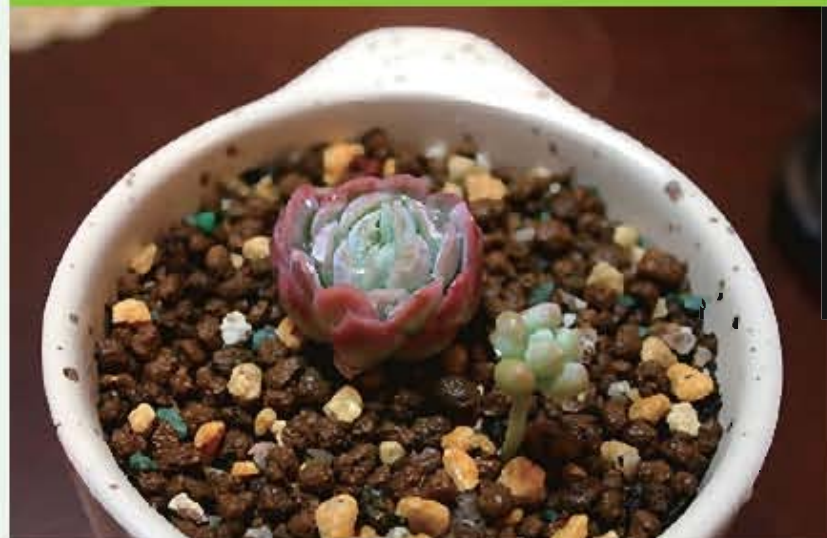
小小的手,小小的脚,小小的笑容暖心头;健康的吃,健康的睡,健康的宝宝最可爱。恭喜我们的同事付美娜、周敏、成迎三家喜得宝宝!祝愿宝宝、宝妈身体健康、幸福快乐!

幸福的消息在金色的季节传出,多年的寒窗苦读终于迎来了这激动人心的时刻,祝福许书记的女儿、钢材部张师傅的儿子金榜题名,迈入理想的殿堂。

养花的乐趣

生石花，又名石头玉，番杏科生石花属物种的总称，约有 80 个原始种，被誉为“有生命的石头”。生石花播种后 10—20 天即可出苗，苗期度过度稍难。幼苗养护较困难，喜冬暖夏凉气候。这像屁屁一样的植物实在是过得多肉控们的宠宝，有人说养“生石花”是一种修行！

(张娜)



物流公司 2013 年新员工野外拓展训练



许书记、王主席带领大家到阳逻产业园植树

