

航科物流

总第 **12** 期

2016 年 10 月刊

主办：武汉航科物流有限公司
中交二航局物资采购中心

诚信共赢 拼搏奉献 持续改进 超越自我

本期导读

P1 怎样打造一个优秀的企业？

P4 物流公司召开 2016 年务虚会

P9 阳逻产业园码头 2 号泊位吞吐量突破 10 万吨

P13 局纪委派驻第二纪检组到物流公司开展
工作见面会

P19 从“四讲四有”谈做国企合格党员

P24 用电商思维打造航科物流

P48 认识航科的四个维度



怎样打造一个优秀的企业？

企业管理是个挺复杂的问题，涉及到企业自身、员工以及客户等各方面利益。如果处理不好这些利益之间的关系，就容易出现很多问题。比如很多企业就不知道该怎么处理长期利益和短期利益，生意好了，就可能胡乱投放广告，不管收益；生意不好了，还要削减员工正常的培训费用。这些做法都有问题。一个企业管理者得想办法，在这些利益中找到平衡点。

该怎么找这个平衡点呢？北大光华管理学院教授黄铁鹰提出了企业管理的五条平衡原则：

第一个原则，也是最重要的原则，就是如果不涉及企业的生死存亡，就要把企业长期利益放在短期利益之前。这条原则最难把握，因为很多管理者会把自己的职业生涯跟企业的生命划等号。什么是涉及企业生死存亡的大事？就是一个企业要破产，或者被兼并、被收购这种不复存在的情况。只要不涉及这种情况，企业能够正常运作，就应该多做为明天打基础的事。比如一个亏钱的部门要不要撤掉，那个项目是继续投入资金还是缓一缓？企业的战略目标就是通过这些日常决策体现出来的，企业的未来也是由这些经常性的平衡所决定的。

第二个原则，如果企业利益和客户利益发生冲突，要把客户利益放在前边。企业和客户在市场中是平等的，在双方利益不发生冲突时，各方必须独立承担自己的风险。比如，在房地产价格飞涨的情况下，地产商不应该主动降低房价；油价大幅度波动的时候，石油公司也不应该平抑油价。同样，当某个行业处于低潮时，企业也不应该寻求客户的保护。但是，在企业和客户利益发生冲突时，企业就应该限制自己追求利润的本能，先考虑客户利益。

第三个原则，当员工利益、股东利益和企业利益发生

冲突时，这个链条应该这样排列：企业利益大于员工利益大于股东利益。比如，如果员工要求涨工资，同时呢，企业要增加生产设备，这两个需求发生冲突时，应该把企业扩大生产的利益放在第一位，要不然，员工的长期就业就会出问题。再比如，把员工利益排在股东利益之前就意味着，当业务下降、利润受影响时，企业不应该轻易裁员来节约成本。因为业务好转时，训练有素的员工不可能马上就补充进来。虽然短期牺牲股东的利益，但是保持员工的稳定，长远来看也是符合企业利益的。

第四个原则，不应该让周期性的财务考核对公司业务产生太大影响。企业运作本来是一个连续不断的过程，但自从有了日历和会计，对企业运作的考核就变成一段一段的了，要看每月、每个季度和每年的经营情况。可是考核间隔越短，从财务数字判断企业状况就越不准。所以，优秀的管理者必须打破财务考核周期的限制，根据企业运作的需要和员工的需要，来安排考核工作。比如，对员工的奖励不一定非要等到月底或者年底，应该及时做出决定。再比如，不要把年平均销售额、年利润率这样的指标当法宝。因为客户培育、产品开发、业务运作和市场状况一直在变化，有时快，有时慢，有时好，有时坏，不一定能反映出企业真实的健康状况。

最后说到第五个原则，在人才培养上，必须以内部培养为主，外部聘用为辅。企业的问题归根到底还是人的问题，而人的成长需要时间。想要长久发展的企业，就必须建立完善人才培养的制度。什么样的制度符合要求呢？这里有两点建议：第一是企业每从外面招一个人才，就必须有意识地在内部培养至少两个人才，保证各个层次的管理者以内部提拔为主。第二，每个关键岗位，至少要有两个合格的候选者。



身心俱健 我能我行

——公司开展第三届“击水中流”游泳比赛



INDEX 索引



主办单位：武汉航科物流有限公司
中交二航局物资采购中心

刊头题字：蒋成双

总 编 审：刘 高 杨 拯

主 编：王翠萍

责任编辑：李 俊 卢 娟

投稿邮箱：573416218@qq.com

联系电话：027-52301753

传 真：027-52301721

地 址：武汉市江岸区沿江大道 256 号

(谊通·滨江院子)

邮 编：430012

◎ 卷首语

- 1 怎样打造一个优秀的企业?

◎ 特别报道

- 4 物流公司召开 2016 年务虚会

◎ 资讯平台

- 6 公司完成 2016 年上半年周转材料资产清查
公司开展系列专题安全教育，提升全员安全素质
- 8 阳逻产业园事业部开展设备专项检查工作
- 9 阳逻产业园码头 2 号泊位吞吐量突破 10 万吨
- 10 成长路上 航科偕行
——公司开展 2016 年暑期亲子活动
- 11 张文胜一行到阳逻产业园开展“夏送清凉”慰问活动
- 12 身心俱健 我能我行
——公司开展第三届“击水中流”游泳比赛
- 13 局纪委派驻第二纪检组到物流公司开展工作见面会
- 14 阳逻产业园开展节前安全大检查
- 15 公司阳逻产业园事业部开展安全教育培训

图片新闻

◎ 党群工作

- 16 公司党委书记刘高为本部党员讲授党课
- 18 公司开展 2016 年第三次党委中心组学习
- 19 从“四讲四有”谈做国企合格党员

◎ 管理提升

- 20 打造产业园安全标准化模式 打响“航科物流”专业化品牌
- 22 海外工作思路探讨与展望
——拓展纵向链条，调结构转实体
- 24 用电商思维打造航科物流

◎ 物流文化

- 26 物流小宝贝
- 28 成长路上，产业园伴我同行
- 30 团风钢构市场业务拓展心得
- 32 2016 年第二季度明星员工

◎ 集采跟踪

- 34 深化物资集中采购，集采规模效益突显

◎ 客户管理

- 38 物流公司 2016 年第三季度客户满意度调查情况分析
- 39 客户反馈

◎ 市场风向标

- 40 2016 年第四季度钢材行情预测

◎ 学习园地

- 43 第二期法治讲堂

◎ 物流沙龙

- 47 追梦航科
- 48 认识航科的四个维度
- 50 最南端的生日
- 51 一路修行一路爱

封二 身心俱健 我能我行
公司开展第三届“击水中流”游泳比赛

封三 岁月静好
——宋建蓉 摄影作品



物流公司召开 2016 年务虚会

9月24日，物流公司在武汉召开2016年务虚会，公司领导、公司本部各部门负责人、驻外机构负责人、新业务单元负责人和部分职工代表共45人参加会议。公司总经理杨拯主持会议。

本次务虚会的主题是：在二航局“十三·五”战略规划指引下，界定物流公司“十三·五”发展战略和方向，制定出2016-2020年详细战略落实路线图。会议围绕公司营销格局、客户开发与维护，厂商资源开发与维护、渠道拓展、投标管理，平台经济转型和最小决策单元

管理模式，信息化管理在企业发展中的应用，风险控制体系打造，资金管理和业务拓展的互融共进，科学的人均劳动效率基础上的人力资源管理体系打造等内容展开深入研讨和交流，聚焦问题，理清脉络，探索方案，形成了一系列共识。

会议指出，经过“十二·五”的发展，公司迈上了一个比较大的台阶，解决了基本生存问题及发展问题，明确了在二航局集约化管理体系里作为专业公司的定位。在这些发展基础上，物流公司应在“十三·五”实现跨越式的

质变。

会议认为，要实现物流公司跨越发展，应对十三五市场巨大变化、物流公司实力增长、公司经营主战场向外延伸的局面，实现质变的“药方”是推进平台经济转型，要抓住激励机制这个“牛鼻子”，在现有传统模式营销基础上，搭建高效简洁的平台，运用“互联网+”手段，实现线上线下互融共进，不断积累平台资源，同时界定好风险边界，尽可能简化流程，释放团队个体最大活力，产生最大效益，价值与企业共享。

会议指出，公司目前在风险控制、管理效率提升、管理执行力方面，还有明显不足。“十二·五”期间我们抬起头往前冲，冲业务、冲市场，内业管理、内功花的精力不够充分，“十三·五”要尽可能出台合理、完善的管理办法，提升内功，以匹配公司战略落地和经营拓展。

会议强调，管理部门应在涉及风险、原则性的问题上必须牢牢把住，作好管控。在此基础上，管理部门应提升服务意识，进一步提高管理、服务能力，服务于业务的开展、拓展。会议要求评估管理部门与业务部门的协作问题，合理优化、简化合同评审、风险评估、结算、支付等环节，提升工作效率。

会议认为，随着公司业务规模的扩大，和下游客户关系的维护尖锐对立，业务拓展越快，现在的管理模式越凸显和客户交流沟通、渠道的维护越薄弱，未来按现有模式快速推进业务开展，业务人员可能就会疲于应付，经营拓展难以为继。应把握住现有客户，做好供应、服务，加强与客户的沟通交流工作，维护经营以获取后续项目信息。厂家资源由各部门分头开发、集中上报、重点共享、高层对接。建立基础数据库，公司层面管理，各部门共享，重要厂家、客户有规划进行对接。

会议强调，要学会打好资金使用组合拳。

资金资源是核心资源，本质上来说低成本、大额度的资金是物流公司作为商贸企业最重要的核心竞争力，但效率相对较低。现有的有些业务板块要求必须要提高资金的使用效率，在内部流程合理优化的基础上，打好资金使用组合拳。以承兑汇票为主流，转付承兑、公司独立额度适当解决一部分问题，同时鼓励现金支付。现金支付是最畅通的一种支付方式，部门主动创造的现金流可供其合理高效使用。

会议指出，关于人均生产率、人均管理费开支水平，涉及到预算控制和人力资源配置，应加强财务预算管理功能和运营管理部数据库分析功能。可以量化的数据摸索出规律以后，人力资源部门配置可以根据发展情况及下一年发展预测，超前考虑各部门人员增减，以便对新员工进行有计划、有针对性地招聘。

会议强调，管理部门应对公司需求和市场变化升级相应管理办法，在信息化挖掘、统计、分析、共享上下功夫。做平台，资源、供应商管理很有必要。表格设计优化到一定阶段就能升级成平台、系统，能发展成为生产力。比如债权债务，财务和平台系统数据尚不能对接。思路往平台化方向走，功能实现业务员手上的帐与平台的帐对接上，最终实现平台和浪潮系统数据一致。各部门相关表格有必要统一，表格设计应用与信息化紧密相关。

会议还对驻外办事处职能定位、钢厂直购推进方式、风险评估报告流程等问题进行了探讨和交流。

杨拯总经理对务虚会进行了总结，要求相关部门根据会议研讨成果，迅速制定相关制度办法，落实公司战略共识，加快推进公司改革升级转型。（谢莲）

公司完成 2016 年上半年周转材料资产清查

7月21日，由公司资源部牵头，携手建材租赁事业部和阳逻产业园事业部对公司周转材料进行年中资产清查。

从当天上午开始，公司周转材料年中资产清查工作在艳阳烈日下有条不紊地进行着。首先由产业园清查仓库库存的所有材料的品种及数量，紧接着租赁部清查在租的所有材料的品种及数量，随后由资源部按品种数量（吨/根/米/个/套等）汇总所有公司的库存资产，并对以上数据进行汇总，得出盈亏情况表，对盈亏的情况进行分析，并查出原因，进行清查数量的再确认。

此次资产清查工作持续两天，对疑问较大的某个品种或几个品种进行现场清查，对实际库存与账面库存进行核实。根据清查的最终结果，确认了盈亏的数量情况，并进行账面上的调整，同时也加强了财务监督，做好账务处理。

坚持“账实相符、账证相符、账账相符”的原则，做到有账可查，有责可问，违规必究，达到“归口管理、分级负责”的目的。（邱丹）



公司开展系列专题安全教育，提升全员安全素质



今年6月份是全国第15个“安全生产月”，公司紧紧围绕“强化安全发展观念，提升全民安全素质”主题，结合公司安全风险特点，开展了兼职安全员业务培训、起重吊装、港口码头消防等系列专题安全教育活动，取得了良好的效果。

安全教育不是一阵风似的喊口号，不是走过场的形式化主义，不是一年一度的安全“嘉年华”。安全教育是需全员主动参与，做到持续性、针对性、常态化的全员教育，通过日积月累的沉淀和积累，达到提升全员安全素质的治本之策。公司深入开展全员安全教育培训，是贯彻落实新



《安全生产法》等法律法规、坚持依法治企的重要举措。

开展“珍惜生命、关爱健康”主题培训

据统计，有87%的猝死发生在医院外。面对各种灾难，面对呼吸、心跳骤停，生命奄奄一息的伤病员，现场的人们通常是一筹莫展。

7月22日，公司邀请湖北全民科教中心专家到公司开展“珍惜生命、关爱健康”——安全应急救护与职业病防治主题培训讲座。结合公司的实际情况，湖北全民科教中心副主任讲师汪娟从工伤急救、CPR现场紧急抢救知识、职工突发疾病的早期预防和应急处理、常见职业病等方面进行了生动讲解。

课堂上，全体员工悉心听讲，与汪老师之间互动活跃，达到了预期的教育效果，改变了员工重治疗、轻预防的观念，提高了员工自我救护及疾病预防的意识，使员工真正掌握了常用的应急知识，增强了全员急救、互救的能力。

开展“预防为主，防消结合”主题培训

俗话说，水火无情。火灾的是现实中最常见、最突出、危害最大的一种灾难，是直接关系到生命安全、企业财产安全的大问题。

“公司三楼、四楼突然浓烟滚滚，整栋大楼警铃长鸣。各楼层消防责任人，立即打开安全疏散通道，呼喊每楼层员工紧急撤离……”

8月4日下午2:00，公司联合湖北省消防协会，突击组织火灾应急疏散演练。今年消防专题培训，一改往年，先培训后演练的方式，在大家不明所以的情况下，在三楼、四楼燃放烟雾弹，使火灾疏散演练更逼真，更能检验员工的应急反应、疏散能力。

武汉市防火中心主任杨威对此次火灾疏散演练进行

了中肯点评，从警报反应速度、人员疏散清点、逃生技能等方面提出的整改意见，此次火灾疏散演练有效检验了公司的应急能力，为公司应急预案和演练的持续改进明晰了方向。

下午2:30，杨主任通过两个小时的讲解，从火灾危害性、火灾预防、火灾类型、初期火灾处置、应急逃生和急救等方面进行详细讲授。

下午4:30，在办公楼院子里，生起了两团熊熊火焰，让每一位员工都身临其境的面对模拟火灾现场，战胜恐惧，有勇气正确地使用灭火器扑灭初期火灾。

通过这次消防培训，员工掌握基本的防火、灭火及自救逃生常识。一旦火灾降临，在浓烟毒气和烈焰包围下，面对滚滚浓烟和熊熊烈焰，只要冷静机智运用火场自救与逃生知识，就有极大可能拯救自己和他人的。

在公司快速发展和经济平台转型期，各类风险如影随形，尤其是安全风险。公司通过持续开展系列专题安全教育培训，有效提升了全员安全素质和应急处置能力。通过全体员工共同的关心、支持和参与安全管理，群策群力、齐心协力，消除安全隐患，才是公司长期持续稳定健康发展的关键，员工生命和企业财产才会得到有力的保障。（张亮）



阳逻产业园事业部开展设备专项检查工作

7月31日上午，趁生产作业的间隙，公司阳逻产业园事业部进行了设备专项检查。参与本次专项检查的有公司副总经理金浩、阳逻产业园事业部、公司安全监督部，以及中交二航局结构工程有限公司、河南卫华重型机械股份有限公司、浙江三港电器有限公司等单位相关人员共15人。

上午九点，此次设备专项检查工作的碰头会在阳逻产业园事业部三楼会议室进行。首先，公司安全监督部负责人张亮就设备使用过程中的异常现象进行了通报，就设备交接验收和文件资料的移交提出了建议。紧接着，阳逻产业园事业部经理周波就《关于反馈中交二航局阳逻产业园设备使用过程中问题》中的已发现的26项相关问题逐一组织与会人员进行深入的分析和讨论，最终确定了整改方案和完成整改的时间节点，明确了各方在整改过程中应履行的职责，并在会后形成了会议记录。会上，金浩代表公司（业主）对设备总包方及制造方提出了要求，要求结构公司加快对接上级主管部门，尽快组织设备交接验收和文件资料的移交；要求卫华公司在现有基础上增加售后服务支撑，加大对这批设备现场管理及操作人员的培训，从而减少对生产的干扰。

碰头会结束后，参会人员顶着烈日集中前往现场逐一检查了每台设备。在后场40T龙门吊下，张亮就7月20日发生的由于横杆选材太差、焊接不合理造成的门机滑触线下端滑柄横杆断裂故障做了说明，并要求河南卫华公司同时更换其他地方的横杆。此外，周波提出门机电缆线走线不合理、布线凌乱，门机防风拉锁的锚固端构件加工安装不规范，顶端钢轨存在异响等问题，河南卫华公司承认是由于对安装施工队伍的监管不力所造成，承诺对以上问题尽快妥善解决。

最后，参会人员一起检查了码头10T门座式起重机（MQ1002）、40T门座式起重机（MQ4003）和370T桅杆式起重机（WGD370T）。其中10T、40T门座式起重机都存在视频监控系统多处无显示，风速仪未正常工作，力矩限制器显示数据误差过大，40T门座式起重机还存在低速端刹车系统（碟刹）传感器和限位器相互干扰，行走报警器及照明灯座损坏等问题；10T门座式起重机内机房钢丝绳卷筒存在异响的问题；370T桅杆式起重机副



钩的无法正常起吊，卷扬机未增加防护棚保护等问题。针对上述检查出的问题，设备总包方及制造方与公司设备管理及操作人员进行面对面的沟通交流，双方均做了工作记录。

公司阳逻产业园目前配置了五台大型特种设备，分别是WGD370T桅杆吊、40T门座式起重机、10T门座式起重机以及两台40T龙门起重机，价值两千一百余万元。这批“金刚钻”是公司经营阳逻产业园的核心资源，它们状态的好坏，直接决定产业园码头及堆场的装卸作业是否顺畅。经过近三个月较高强度的磨合运转，产业园事业部将使用过程中已发现的这些问题进行了系统详细的记录整理，归纳出26条整改项于7月26日以书面的形式告知设备总包方及制造方，最终商定于7月31日在现场进行本次设备专项检查。

此次设备专项检查工作全面排查了近期设备在使用过程中发现的问题，并提出了有效的整改方案，对于提高设备使用效率、保障产业园设备的安全生产起到了积极的推动作用。下一步阳逻产业园事业部将安排专人对设备整改的过程严格把控，落实会议记录中的整改要求及节点，为生产系统的有序运转保驾护航。（庞利宝）



阳逻产业园码头2号泊位吞吐总量突破10万吨

8月8日17时，随着皖仁和9899号船的1110吨钢卷卸船完毕离泊，中交二航局阳逻产业园码头2号泊位吞吐总量突破10万吨，累计达到100222.16吨。

公司阳逻产业园码头2号泊位坐落在武汉市阳逻开发区岸林四房港区，作业平台长166米、宽25米，是可同时靠泊2艘5000吨级船舶的通用件杂货泊位。2号泊位于2014年12月15日打下第一根桩正式开工建设，历经桩基及土建施工、机电及设备安装施工、电力及消防管网施工等工序。于2016年3月21日进行了交工验收，并于4月26日拿到武汉市港航管理局颁发的试运营许可证，标志着公司阳逻产业园码头2号泊位正式开港营业。

试运营以来，阳逻产业园事业部扬长避短，克服“暴雨+连续高温”极端恶劣天气、试运营期间队伍配合不熟练、市场货源不稳定等不利因素的影响；充分发挥中交二航局品牌优势、航科物流公司管理优势、码头2号泊位的硬件优势、“码头连货场”独特的组合优势、新建码头运营团队全天候作业的服务优势，潜心市场开发和业务拓展，合理调整作息时间，科学编排作业计划，做好生活后勤保障，赢得了客户的青睐和员工的鼎力支持。承揽装卸的货物种类由园区内的钢构件、砼预制构件逐步扩大至设备、冷热轧钢板、中厚板、木浆、钢管桩、大理石、钢绞线、盘圆、吨袋货物及钢坯等十余品种。试运营过程中不仅丰富了码头运营团队装卸经验，同时也很好地锻炼了队伍。

试运营以来，阳逻产业园事业部全体员工应客户要求，经常牺牲周末及节假日休息时间加班加点，坚守岗位忙生产，经常从早上天刚亮一直忙到深夜。特别是阳逻产业园事业部党支部的6名党员，切实践行“一个支部就是一座堡垒，一名党员就是一面旗帜”的庄严承诺，



坚决维护公司利益，处处以身作则，起到了党员的先锋模范作用。

今后的工作中，阳逻产业园事业部在做好现有业务的同时，将继续以公司本部为依托，持续强化服务功能，积极开展码头关联业务的探索，加强水路运输、货主（客户）服务、公路配送、金融服务等供应链资源及生产要素的整合及共享；继续强化内部管理，履行公司在库周转材料管理服务职能；坚持务实管用，抓好建章立制，收集编制阳逻产业园事业部港口安全管理、生产调度、市场开发、运营管理等方面的制度条例，学习宣传贯彻；继续有针对性的开拓局内外市场；积极探索并推进与意向单位的合作；通过“控制总量 提高质量”有针对性的引进港口生产及运营方向的专业类人才。（刘杨）



成长路上 航科偕行

——公司开展 2016 年暑期亲子活动

为增进员工家庭亲子感情，加强公司同事沟通交流，构筑航科物流和谐幸福家园，8月10日下午，公司工会、团总支联合组织了主题为“成长路上，航科偕行”的暑期亲子活动。公司有十个家庭及工作人员共三十余人参加了本次活动。

本次亲子活动安排在星期8小镇，这是一个致力于让孩子们真实体验成人世界的微缩城镇。在模拟逼真的环境氛围中，孩子们穿上专属的角色服装，完整体验了糕点师、美发师、花艺师、挤奶工、消防员、考古学家、电力工程师、警察、银行押运员等多种职业的工作流程，尽情品尝做大人的滋味。通过亲自动手、自主操作各项工作，帮助孩子激发自己的潜能与兴趣。通过快乐的角色体验，让孩子当家作主学习理财，自己选择“打工赚钱”或“花钱消费”，并和父母分享自己的劳动成果。通过一些需要孩子们共

同完成的工作任务，提升孩子们团队合作、沟通协调和战胜挫折的能力。

品尝着女儿在小镇美食作坊里亲手制作的糕点寿司，公司员工周小清开心得合不拢嘴：“我和我爱人都是二航人，长年工作在工程施工一线，很少有机会能和孩子在一起享受天伦之乐。今年我刚调到公司资源部工作，这次有幸第一次参加公司组织的亲子游活动，非常开心！也非常满意！女儿很喜欢这里，几乎每个场景她都要进去尝试一下，希望公司以后还有这样的活动，我们一定参加。”

半天的亲子活动，既增进了公司员工和孩子之间的亲子关系，让大家感受到二航大家庭的温暖；也让孩子们享受了成长的乐趣，提前感知到成人世界的苦与乐、忙碌与责任，亲身体会到父母辛勤工作的不易。（李俊）



张文胜一行到阳逻产业园开展“夏送清凉”慰问活动

8月18日，局党委副书记、工会主席张文胜，局工会办公室主任郑秉顺一行来到阳逻产业园，代表二航局和局工会为阳逻产业园送来“夏送清凉”慰问金。物流公司总经理杨拯，党委书记、工会主席刘高，副总经理金浩也代表公司及公司工会为奋战在阳逻产业园的一线员工们送来了防暑降温物资，慰问正经历着高温作业考验的阳逻产业园事业部全体员工。

张文胜一行首先来到阳逻产业园码头一线作业区，慰问了一线作业人员，并将慰问金送到了一线员工的手中，随后，在公司领导的陪同下，参观了解了阳逻产业园码头基建、设备情况。

在之后的会议上，杨拯就阳逻产业园的整体布局、码头的运营状况以及对阳逻产业园未来的发展规划向张文胜做了详细的报告；刘高就公司工会的相关工作情况向张文胜做了汇报。张文胜对阳逻产业园规划形成港口装卸、仓储物流配送和附属深加工的建材特色产业园发展模式给予肯定，同时也表示，中交二航局阳逻



产业园是二航局首个自主建设并运营的港口物流产业园，在产业园的规划定位、组织架构还需要在实践运营过程中不断完善，同时，要积极开拓码头业务的内、外部市场，还要注重相关专业人才的培养与储备。

炎炎夏日，高温预警不断发布，“夏送清凉”慰问活动不仅为高温作业的一线员工送来了清凉，也体现了局工会对员工的重视和关怀，员工们纷纷表示，感谢二航局的关爱，也为自己是二航人感到无比骄傲自豪，一定克服工作困难，在保证生产安全的同时，圆满的完成生产任务。（王薛龙）



身心俱健 我能我行

——公司开展第三届“击水中流”游泳比赛



8月23日上午，趁着里约奥运会的余热，公司在汉口江滩露天游泳馆成功举办了第三届“击水中流”游泳比赛。比赛分为男子35岁以上组100米、35岁以下组100米、女子组50米，以及男子组4×50的接力赛，共有24名选手参加了比赛，其中包括6名女选手。

比赛当天，武汉的最高气温超过37℃。泳池中，参赛选手们秉承“更快、更高、更强”的奥运精神，克服酷暑高温带来的种种不适，拼劲洪荒之力，劈波斩浪、奋勇争先，无论输赢都坚持不懈，尽情享受竞技的激情和运动的快乐，赢得了岸边观众的阵阵掌声与喝彩。

经过将近两个小时的激烈角逐，男子组35岁以上100米比赛中，市场开发部经理许慧以2'01"的成绩成功卫冕冠军，综合办公室主任莫望明以2'05"的成绩获得第二名。男子组35岁以下100米比赛中，资源部徐

焰烽以1'51"23的优异成绩打破前两届公司记录获得这次比赛第一名，砣材部李云以1'51"91的成绩屈居第二。女子组比赛中，资源部张敏以1'13"获得第一名，上届女子组冠军张娜以1'15"位居第二名。4×50米接力赛由男子组35岁以上和35岁以下前四名参赛，最终35岁以下组以年龄优势取得了胜利。

赛前公司党委书记刘高做了简短的动员并参加了比赛，他以这次活动的主题“身心俱健、我能我行”阐释了此次比赛的活动目的，希望大家保持健康的身心状态，勇往直前，工作上秉持“尽我所能、尽力而行”的精神。同时表示，希望把“游泳比赛”、“迎春长跑”等系列主题活动发扬成属于航空物流的企业文化标志，共同见证物流公司的成长。（邱丹）

局纪委派驻第二纪检组到物流公司开展工作见面会



织要认真落实党风廉政建设主体责任，领导班子“一岗双责”要落实到位，既要抓业务，也要抓队伍，把党风廉政建设作为应尽之责、分内之事，种好自己的“责任田”；二是驻在单位要积极推进生产经营工作，将广大员工积极性、工作热情调动起来，凝聚到推进企业发展中来；三是驻在单位要积极适应从严治党新常态、新形势，自觉主动接受派驻纪检组监督；四是加强沟通交流、积极配合，推动派驻试点工作取得实效、取得成果。

最后，公司党委书记刘高代表物流公司表态。

首先，表示完全拥护、服从局党委关于派驻纪检组的决策部署。物流公司党委将进一步加强学习，充分领会局党委、局纪委决策意图，确保具体工作实践不偏不倚，全面推动“两个责任”在物流公司落实。其次，全力支持、协助派驻纪检组放手开展工作。物流公司党委将为派驻纪检组开展工作创造良好的工作条件，建立完善的沟通对接机制，从领导班子做起，主动、积极、真诚地接受纪检组监督，以上率下，确保纪检组工作开好头起好步，并取得良好成效。第三，悉心思考、探索党内监督机制创新实践。物流公司党委将与派驻纪检组一道，探索企业党内监督和企业运营风险防控的管理实践，着力培育不敢腐、不能腐、不想腐的廉洁从业环境，逐步破除企业员工能力不足不能干、心态不稳不想干、担当不够不敢干的不良风气，有效推进企业中心工作，取得派驻监督成果。

见面会后，进行了简朴而隆重的揭牌仪式。（卢娟）



9月13日，局党委副书记张文胜、局纪委副书记金波、第二纪检组组长黄耀中一行到物流公司召开监督工作对接见面会。物流公司领导班子、中层干部参加会议，局纪委副书记金波主持会议。

见面会上，公司总经理杨拯首先就物流公司基本情况、经营管理、发展定位和党风廉政建设等内容做了简要介绍，并对局纪委派驻第二纪检组来物流公司派驻指导表示热烈欢迎。

黄耀中传达了上级关于派驻工作的相关精神，并从“一个定位”、“两个责任”、“三个素质”、“四项机制”、“五项规定”五个方面对进行派驻监督如何开展工作做了详细讲解。

张文胜作了重要讲话。首先了解了驻在单位前期工作落实情况，强调了派驻监督工作的重要意义。他指出，派驻监督是落实党章、实行党内监督的重要举措，是推动全面从严治党、深入正风反腐的现实需要，也是二航局加强基层监督的具体措施和重要实践。随后，张书记对如何开展派驻工作提了几点要求：一是要把握好一个根本定位，二航局派驻纪检组是局纪委组成部分，对局纪委负责，是上级纪委对下级党组织的监督；二是要落实好监督执纪问责的主要职责；三是要积极实践“四种形态”；四是要抓住重点，切实履行好研究部署、监督惩处、指导协助、纪律审查、队伍建设五项重点工作；五是要大力提升派驻人员的综合素质；六是要尽快了解驻在单位的情况，确保派驻监督工作实效。

张文胜对驻在单位提出了四点要求：一是基层党组

阳逻产业园开展节前安全大检查



9月30日上午，阳逻产业园事业部开展了国庆节前安全大检查，参与此次安全大检查有武汉市新洲区港航局、公司安监部和产业园相关人员。

首先，新洲区港航局一行四人针对港口企业生产经营资质是否合格、安全生产机构和人员是否完善、安全生产制度和操作规程是否齐全、港口设施设备是否正常等问题对产业园进行节前安全大检查。经过检查，提出了以下几点建议：1、建立完善的资料体系，为以后码头正式验收工作做好准备；2、安装码头进场的门禁，避免闲杂人员和车辆进入作业现场；3、做好码头的环保工作，禁止将费油、污水、垃圾等排放到长江；4、重视国庆节期间的生产安全，每天需要有领导值班。产业园向港航局递交了设备和操作人员台账供备案，后续的整改工作还需进一步落实。

随后，安监部和产业园相关人员冒雨对园区进行安全检查，排查存在的安全隐患。经过逐一排查发现以下问题：1、救生圈、消防沙箱摆放不规范，需立即移动到合理位置；2、C型钩不能直接摆放到作业平台上，需制作相应的架子摆放；3、WGD370 桅杆吊的卷扬筒、电机裸露在外，日晒雨淋容易导致故障，需制作相应的防护棚；4、码头1#照明大灯顶部倾斜，存在坠落的危险，需联系厂家检查修复；5、叉车在码头淋雨容易造成故障，需立即开到后场仓库停放；6、工具房吊索具等摆放不合理，需设计制作相应的架子将吊索具分类摆放，并制定

相应的报废标准，避免吊索具“带病”工作而导致安全事故；6、码头配电房雨天窗户未关，需立即关闭并制作窗户防护网，避免闲杂人等进入配电重地。以上排查出的问题由设备管理员庞利宝协调工人师傅负责整改。

此次节前安全大检查系统地排查了现阶段产业园存在的安全隐患，为国庆期间的生产安全敲响了警钟，为落实下一阶段的安全隐患排查整改措施提供保障。

(庞利宝)



公司阳逻产业园事业部开展安全教育培训

9月30日中午，趁着繁忙的生产作业间隙，阳逻产业园事业部为事业部全体成员开展了安全教育培训，并对《武汉航科物流有限公司2016年“安康杯”竞赛活动方案》进行了宣贯。

安监部部长张亮首先就《中华人民共和国港口法》、《中华人民共和国安全生产法》、《湖北省港口监督管理条例》等港口安全和经营监管主要法律法规进行宣贯和解读，重点讲解了港口经营的范畴、港口危险货物及应急管理、港口安全监管要点和港口安全检查方式等四个方面的内容。接着，以港口安全事故为例，对现场人员的安全、现场作业的安全以及现场作业的风险及预防进行深入的讲解，分析了由于人的不安全行为而导致的安全事故和造成的经济损失，提醒大家要做好作业前的准备工作，严格执行各项安全生产制度，提高自己识别安全隐患的能力，培养自己预防安全事故的意识。最后，对公司2016年“安康杯”竞赛活动方案进行宣贯，通过组织产业园全体员工开展群众性隐患排查和安全文化普及教育活动，加强班组安全文化建设，增强员工安全风险意识和技能，推动产业园安全管理标准化、科学化、规范化。具体活动内容包括开展安全生产法律宣贯、开

展“十个一”安全文化活动、推广职业安全卫生防护“工具包”应用法、开展“安全隐患随手拍”竞赛活动等。

本次安全教育培训又一次敲响了安全生产的警钟，提醒大家哪一些行为是存在安全隐患的，如何预防和排除安全隐患。“安康杯”竞赛活动的宣讲调动了员工参与安全生产和职业病防治工作的积极性、主动性，为后续活动的开展营造了良好的氛围。公司阳逻产业园事业部将会树立科学发展、安全发展理念，认真贯彻实施“安康杯”竞赛活动方案，确保安全生产取得良好的效果。

(庞利宝)



图片新闻



9月23日，物流公司与城投公司举行篮球友谊赛。

公司党委书记刘高为本部党员讲授党课



8月3日上午，公司“两学一做”学习教育专题党课活动在本部二楼会议室开展，公司党委书记刘高主持活动并讲授党课，局“两学一做”学习教育第一督导组隋业辉参加活动并作督导，公司本部全体党员参加学习。

刘高首先向与会人员通报了物流公司前一阶段“两学一做”学习教育的开展情况，以及下一阶段的学习计划安排。随后，他为公司本部党员讲授了题为《做合格党员，永远在路上》的专题党课。

在党课中，刘高对《中国共产党章程》重点章节，《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》的重点内容进行了宣讲，带领大家重点学习了习近平总书记在庆祝中国共产党成立95周年大会上的讲话精神，并结合自身学习体会阐释了“不忘初心，继续前进”的主题和要求。

刘高在讲授合格党员的“四讲四有”标准时强调，讲政治、有信心，做政治上的明白人，这是对共产党员的根本要求，主要看是否具备四个意识——政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识。讲规矩，有纪律，做纪律上的规矩人，首当其冲是学习党章，党章是总规矩、总遵循，同时要重点把握好政治纪律、组织纪律和廉洁纪律的“底线”。讲道德，有品行，做道德上的高尚人，要明大德，守公德，严私德。讲奉献，有作为，做事业上的带头人，要把学习的成果转化为推动事业的动力，在岗位上做出贡献，发挥好“一个党员一面旗”的先锋模范作用。

刘高对公司党员提出三点要求：一是要主动担当。今年是公司转型升级关键之年，公司的经营拓展和管理提升推进力度很大，压力也很大。现在最迫切需要的是大家发扬主动担当精神，推动公司的创新发展。



党员同志要在本职岗位上有所担当，作好示范，要主动地承担工作任务，让业务拓展和管理提升更深入，使改革升级的进程更契合公司整体的发展战略。

二是要敢于创新。物流公司是一个商业企业，鼓励创新，大家要敢于冒险，在合法合规的前提下要敢于走出去，无论是思维、决策还是行动，都应该敢冒风险，做好创新，把积极性、主动性释放得更加充分一些。创新是物流公司的商业特质，我们应做好传承和发扬，在市场化、商业化的模式下不

断增强我们的创新能力。

三是要善于作为。我们应该积极学习吸收一些关于商务贸易、风险管理、电子商务、平台经济转型、最小决策单元的新知识，这也是公司现阶段正在做的一些尝试和创新。现在我们面临的商业变化风起云涌，市场竞争充满不确定性，希望党员同志在这个充满不确定性的市场环境中成为一个确定性的因子。党员同志要不断地学习提高，在物流公司应对市场竞争中发挥骨干作用，发挥“一个党员一面旗”的带头作用。

刘高最后强调，党员合格是一项终生追求的事业，做合格共产党员，永远在路上。希望通过这次党课的学习讨论，唤醒公司广大党员干部的身份意识，将公司“两学一做”学习教育向纵深推进，为物流公司改革发展转型起到中流砥柱作用。

隋业辉在督导讲话中对这次党课的形式、内容和效果给予了充分肯定，并要求物流公司以上率下，持之以恒，严格按照“两学一做”工作计划，有安排，有部署，全面扎实地向前推进，务求取得学习教育实效。（卢娟）



公司开展 2016 年第三次党委中心组学习

8月26日下午，公司开展了以“责任与担当”为主题的2016年第三次党委中心组学习，公司领导班子成员及党群工作部负责人参会，学习由公司党委书记刘高主持。

根据公司党委制定的“两学一做”学习推进计划安排，本次中心组紧紧围绕“责任与担当”主题开展。会前，公司党委下发了中心组学习材料汇编，内容包括《习近平在第十八届中央纪律检查委员会第六次全体会议上的讲话》、《中国共产党问责条例》、《王岐山：用担当的行动诠释对党和人民的忠诚》、林鸣同志事迹材料等，要求公司领导班子成员先行学习参考，并联系工作实际，准备好发言提纲。

刘高首先带领大家观看了CCTV播出的林鸣同志事迹记录片《我是一名合格党员》，学习了林鸣同志事迹材料。随后，中心组集体学习了习近平总书记在十八届中纪委六次全会重要讲话精神，中央最近颁布的《中国共产党问责条例》和王岐山署名文章《用担当和行动诠释对党和人民的忠诚》。

集体学习结束后，刘高强调，中心组学习不仅是政治理论学习，更重要的是要率先垂范，提升理论水平，

学以致用。学要带着问题学，做要针对问题改。公司领导班子只有率先把握党和国家的大政方针，才能理解党中央一系列决策的内涵，才能将精神要义体现到推动公司发展的举措中去。权力就是责任，责任就要担当。物流公司当前的发展态势尤其需要班子成员唤醒责任意识，激发担当精神，把全面从严治党要求与推动物流公司做大做强结合起来，充分履职，以上率下，把责任和担当化为推进公司各项经营管理工作的实际行动。

公司总经理杨拯结合今年年初提出的三项改革创新工作与学习主题“责任与担当”进行分析，要求大家统一思路，寻找方法，尽管难度大，但认准了方向，决不能退缩。杨拯强调，公司班子成员大多是工作几十年的“老物资”，心中装着对物资工作的情结，要认清边界，关心身边群体，敢担当，多做事，多做贡献。我们不局限于把物流公司做成一个材料供应商，而是要在商海中积极探索，把物流公司打造成有自身特色的、多方位多板块的大型商业企业。公司其他班子成员也踊跃发言，深入交流了自己对本次主题学习的认识和感受，学习取得了预期的效果。（王翠萍）



从“四讲四有”谈做国企合格党员

9月30日下午，一支部组织委员周敏给支部党员上了一节生动的“微党课”，此次授课的题目是从“四讲四有”谈做国企合格党员，支部书记喻静主持，支部共计7人参加学习。

在授课中，周敏首先带领大家学习了习近平关于国企改革的一些重要言论，进而结合他在我们企业多年工作经历和个人岗位实际，深入浅出地谈了



得新一轮发展的关键时刻，党员同志应该怎样争做“四讲四有”合格党员。要“讲政治、有信念”，充分认清自己的事业，虽然在最基层的岗位，我们仍然要牢记党中央的指示，必须要不断贡献自己的力量，把国有企业这份事业做好，进而贡献国家，造福人民；要“讲规矩、有纪律”，一是要遵守企业的纪律，二是要严守党的纪律，必须牢牢遵守企业的规章制度、办事流程还有职业道德，同时必须严守党的纪律规矩，这些纪律都是党在长期实践中形成的优良传统和高尚道德准则等约定俗成的“规矩”，不要突破这些规矩和纪律的底线，否则就会走上一条不归路，一条自绝于党和人民的道路；要“讲道德、有品行”，做合格党员，必须牢记党章规定的道德义务，牢记总书记的要求，自觉加强道德修养，发挥好价值导向和示范作用，真正成为影响带动身边群众向上向善的一面旗帜，激发汇聚全社会同心共筑中国梦的强大力量；要“讲奉献、有作为”，改革开放正逐步进入深水区，国有企业也

面临着越来越复杂的形势，从行业乃至企业，我们的环境都在发生着深刻的变化，作为一名共产党员，我们必须敢于担当，对于矛盾要敢于迎难而上。

授课结束后，支部党员纷纷谈了自我学习感受。公司总会颜响林说：“圣贤者，虽死而不朽，逾远而弥存。焦裕禄同志虽然已经离开我们很久了，但他的崇高精神跨越时空，无论是过去、现在还是将来，都永远是亿万人民心中的一座永不磨灭的丰碑，永远是鼓舞我们前进的思想源泉。作为一名新时期的党员，必须坚持焦裕禄精神为鞭策，不断规范自己的思想行为，坚持做到‘四讲四有’，努力做好本职工作，苦干、实干、带头，以实际行动践行当初的入党誓言。”

支部书记喻静最后总结说：“‘两学一做’学习教育，基础在学，关键在做，要学得深入，做得扎实。要围绕‘四讲四有’标准，把合格党员的要求和标准具体化，把学习教育作为党建工作的首要内容，进一步弘扬正能量，提振精气神。”（张敏）



打造产业园安全标准化模式 打响“航科物流”专业化品牌

杨拯

中交二航局阳逻产业园是二航局首个自主建设并运营的港口物流产业园，园区占地面积 878 亩，拥有 575 米长江黄金水道岸线，4 个 5000 吨级泊位（包括 1 个 370T 重件泊位），融合年产 50 万吨大型混凝土预制构件生产，年产 10 万吨大型钢构件加工，年装卸能力 300 万吨全天候作业码头及仓储物流，规划形成港口装卸、仓储物流配送和附属深加工的建材特色产业园发展模式。目前，产业园 2# 泊位顺利通过交工验收，港口装卸试运营推进顺利，迎来了首单外部成批量的仓储及装卸业务，日平均装卸量近千吨，初具规模效益。

如何实现产业园模式的可持续、可复制发展？我认为，必须坚持科学发展安全发展，通过科学合理的前瞻性布局规划，打破传统单一模式，打造完善的基础设施、精良的装卸设备、精干的人才队伍、一流的服务水平、创新的管理手段，将产业园建设成为一个现代化、标准化综合性物流园区，推动产

业园走上科学、安全、高效、可持续发展之路。

天津港“8.12”启示

在安全生产月“五个一”活动开展中，物流公司重点对天津港“8·12”危险品仓库火灾爆炸事故进行了深入研讨学习，认真落实习总书记提出的“一厂出事故，万厂受教育”的要求。这场惊天动地的爆炸事故共造成 165 人遇难，超过 68 亿的直接经济损失，暴露出事故单位无视安全生产主体责任，置国家法律法规、标准于不顾，只顾经济利益、不顾生命安全的安全现状，最终受到了法律的严肃制裁。

在公司首个港口码头交工投入试运行之际，天津港“8.12”特大爆炸事故犹如晴空惊雷，令人警醒。党中央对事故严肃追责处理，则给我们对切实落实企业安全生产主体责任，上了深刻的一堂课。如何避免港口码头试运营期间事故的发生，确保《港口经营许可证》的取得？我们需寻求一套长效解决

方案——落实安全生产主体责任，深化安全生产标准化创建。

全力扭转安全管理局面

物流公司作为负责大宗材料集采的商贸型企业，安全管理领域较少涉及，司虽然重视安全生产管理工作，但多停留在宣传、文件或会议上，不同程度地存在安全管理体系不健全、安全意识薄弱、安全措施落实不到位的情况，安全管理工作处于被动局面。

目前，物流公司正处于转型升级的关键时期，产业园这一全新的产业模式，所带来的不仅仅是机遇，更是挑战，在过程中潜伏着各类风险，尤其是安全风险。作为企业主要负责人，如何管控好转型期的安全风险？如何履行好企业安全主体责任？值得我们深思熟虑。

正所谓“明者远见于未萌，智者避危于无形”，我们要选择做“明者”、“智者”。通过明确物流公司各级领导的管理红线和底线，要求领导层以身作则，身体力行，时时处处为广大员工树立安全标杆，为安全隐患整改做出强有力的决策。同时，通过大力引进专业安全管理人才队伍，高起点、高标准建立健全安全管理体系。

为了谋划好物流产业园模式的管理和发展，物流公司确立了产业园安全生产标准化二级达标的建设目标。在产业园港口试运行期间，就早作准备、先行启动，严格按照《港口码头企业安全生产标准化考评指南》来逐步实践物流产业园安全生产标准化管理模式。

最终，实现把被动安全管理转变为主动、动态安全管理，扭转公司安全管理局面，有效控制安全风险，形成一套行之有效的产业园安全标准化管理经验和成熟模式，便于在进一步开拓市场中复制和精进管理。

打造产业园安全标准化模式

产业园安全生产标准化的建设，要更加注重科学性、规范性和系统性，立足于风险管控和隐患治理，梳理各部门职能和岗位职责，全面提升管理水平，着力于安全责任落实和绩效考核，使各项生产活动、工序及各个环节、岗位都规范化、制度化、标准化。

在标准化建设过程中，从安全管理标准、安全技术标准化、安全装备标准化、现场安全标准化和岗位作业安全标准化五大方面来推动各项工作落实。下面以安全装备标准化和岗位作业安全标准化为例对具体

做法进行介绍。

工欲善其事，必先利其器，突出强调了装备在生产中举足轻重的作用，安全装备标准化必须追求设备本质化安全。物流公司不惜投入重金，对产业园码头 2# 泊位及园区生产线的起重设备，全部安装安全监控及预警管理系统和视频监控系統，集成所有起重数据、安全信号和报警信号，实现对设备状态的动态、智能化控制，让设备安全智能化，避免因人为因素导致的误操作造成事故发生。因为长江水域多存在狂风暴雨等恶劣天气，产业园的起重设备安装了齐全的防风装置，包括：自动铁靴、夹轨器、防风锚定、缆风绳等，进一步提高了设备抵抗风险的能力。

水能载舟，亦能覆舟，反映了“以人为本”的重要性，岗位作业安全标准化建设必须抓住“人”的本质安全。物流公司通过高层决策，强有力推行各层级、各部门、各岗位积极参与安全生产标准化，体现领导层对安全发展的承诺和总基调。物流公司通过制定岗位安全责任清单，明确考核指标和标准，严格进行岗位作业标准评价考核，有效推动“一岗双责”的落地。物流公司结合产业园特点，力推专兼结合、群防群治的安全综合监管体系，组织对管理人员参加安全业务培训，培养复合型人才，即精通业务，又熟悉安全管理，通过对全员开展多元化的安全宣传和教育手段，营造本质安全文化氛围，有力构筑一道坚不可摧的安全防护墙。

安全生产标准化的建设工作不是一蹴而就的，在践行安全标准化的过程中，从安全方针目标的确立到具体生产环节的执行，从高层管理的决策到基层员工的具体行为，都离不开全体员工恪尽职守，长期不懈的努力，从而最终实现产业园安全生产标准化管理模式有效运行，达成管理模式可复制、管理人才可对外输出的中长期规划目标。

物流公司秉承“厚德载物，砥柱中流”的企业理念，通过扎实练好内功，打造标准化管理模式，形成了一支业务技能过硬、管理理念先进、工作务实高效的专业化精英团队，不断提升核心竞争力，打造“航科物流”专业化品牌，为二航局迈入了持续安全健康的快速发展通道不懈努力。

我为物流发展建言献策

编者按：为实现物流公司整体发展定位，科学有效制定“十三五”规划，充分调动全体员工参与企业经营的积极性和主动性，深挖员工潜能，广聚发展共识，推动公司各项工作的有效开展，物流公司在公司开展了“我为物流发展建言献策”主题活动。现将征集到的部分征文刊登如下，以飨读者。

海外工作思路探讨与展望

——拓展纵向链条，调结构转实体

左超

随着中国粗放型经济模式进一步发展，各行各业都出现产能过剩，中国的传统发展模式正在面临不可持续的问题，各行各业都在经历重组和洗牌。如何走出一条可持续发展的道路，不仅是国家领导人面临的改革问题，更是摆在我们自己眼前一个活生生的生存问题。

公司成立之初就依托中交二航局，以贸易主体业务，立足国内发展；随着中交二航局“走出战略”稳步推进，我公司海外贸易板块在海外集采政策的推动下，相关业务也得以较快发展。但是随着海外集采工作经过深层次发展和体量的扩大，海外板块进一步扩大已遇到瓶颈。海外部就目前状况及后期发展进行了一次深度的研讨，具体内容如下：

一、目前状况：

局 11 年年底出台海外集采办法，按办法中职责划分，物流公司身份为供应商兼出口平台，局海外事业部为管理者及裁决者。几年的业务操作下来，局海外事业部人员对整个操作流程越来越熟悉，对物流公司的依赖性也会越来越低，掌控性也会越来越强，这是管理办法所决定。

目前海外部海外业务的利润来自于贸易差价、

退税、及对公司现金流的支持。整个出口过程中还有报关、运输两块业务，经分析：

1. 自己培养报关员：国际贸易物流行业经过 90 年代初至今的发展，相关产业已经形成了高度专业化分工体系。国际贸易物流大体可以分为货代、报关行、码头物流、船代、船公司五个环节。其中报关行作为劳动密集型企业，有地域性、海关政策多变等一系列其存在的客观原因，另一方面因为其成熟的产业化运作，市场通常报关费已经降低到 100-150 元 / 票。基于以上两个因素，培养自己的报关员不仅无法做到跟每个地域海关的无缝对接，培养成本和开展业务所需的差旅费也远远大于 外包相关业务报关费，所以可行性较低。

2. 海运：一直以来，局采取的是直接向船代公司询海运价格，项目部确认，我公司参与执行。局海外处开始就从中港获取多家大型船代公司联系方式，价格异常竞争激烈。

不管海外部采取自己成立船代公司，还是跟其它船代公司合作，都不太现实。因为船代行业发展已经饱和且实现高度专业化、白热化竞争，利润已经非常微薄；众多货代公司业务量 15 年都

出现了业务量下降和裁员的现象。对于需求疲软的行业，还是不要涉足为好，本身已经产能过剩，未来不管船公司还是船代公司都面临大鱼吃小鱼、兼并重组的可能性。

二、破冰前行，寻求海外业务新的利润点：

1. 加大业务品种：

随着局海外业务中桥梁、公路、铁路、及将来房建业务的拓展、海外项目国家的增加，相应的水泥、专用材料、甚至于租赁业务也会有相应的需求。海外部从现在起未雨绸缪，着手新品种的资源积累。以摆脱物流公司海外部只做钢材的单一局面。

2. 加大外部市场的开拓：

海外部自成立之初就一直致力于局外海外业务的拓展，与路桥、中港、四航、二公均有过交流及报价，但信息有限，一直无效果。中港、路桥是其无实质性的采购；四航、二公报价、投标未中。但今年开始，集团内开始有公司海外业务也上集团网进行采购，海外部将充分利用几年积累的资源，积极参与网上采购的投标，争取早日打开局外海外业务的尴尬局面。

3. 在局内推动 CIF 采购模式：

目前局内、包括集团内传统供应商常规的供应是到国内港口为止，对海运的价格控制力极为有限。

在最近的一次局外 CIF 定价模式的招标中，我们的价格和第一名浙江物产海外部的价格相差 30 美金，其他供应商均远高于我们价格，事后与浙江物产交流，主要原因是对方海运费比我们低 20 美金。对方凭借其每月稳定且大量的订单，定期与船公司做整船包船业务，从而实现对船公司的话语权。我公司每年只有几个海外项目做支撑，通过船代公司无法达到跟船东讨价还价的地步。现阶段与有实力的供应商进行合作，且尽快通过外部投标摸清国内相对实力强大的供应商，将资源集中到物流公司。

局海外事业部如采取 CIF 价格投标，我们和大型供应商合作，相对于传统供应商，可能会增加海运环节的利润，会有一定优势。后期只有通

过外部市场拓展增大业务量的方式来扩大这种竞争优势，其实也变相的控制了运输资源。

4. 调结构、转实体。

物流公司一直以来以贸易为主体，受制于上游进货渠道，在信息高度透明的今天，你能轻易获得的渠道，竞争对手同样可以获得，从而使我们丧失相对的竞争力。在内需逐步下滑的情况下，包括海螺水泥、中联重工等一批有自己核心渠道的中国企业也都在考虑以“资本兼并”或“对外投资建厂的方式”将国内过剩产能转换到国外，从而在新兴市场获得订单。

海外部考虑立足二航局海外项目，开拓力所能及的实体经济，满足内部需求的同时实现对外经营。目前正在跟踪明年开工的加纳特马港 370 万吨碎石，考虑去当地建石场，前期和非洲片区负责人及利比亚石料供应商已做初步沟通。经营实体经济同样存在风险，如何和政治环境不稳定的政府相处、项目后续市场需求、员工人身安全、所挣外汇如何回国等一系列问题需要切实面对，还有许多工作需要完善。

当然石场产业都是含金量比较低的行业，一旦大量资本涌入，就容易产生恶性竞争。我们能否进一步突破眼前这些传统行业，实现对科技含量较高的行业布局，这也是值得海外部进一步思考的问题。

结束语：

立足贸易稳规模，探索实体调结构。物流公司走在发展的十字路口，海外部也将努力适应公司未来五到十年的发展。通过各种市场化手段增强自身竞争力，初期寻找一到两个突破点去增强竞争优势，后期着眼于通过扩大业务量进一步巩固相对优势。实体产业未来也可能是传统贸易板块的补充和加强。

以上也是海外部对自身的一次剖析，对于经过充分论证其经济性和可行性的项目，我们将会坚定信心，努力开拓，抓住中国“一带一路”发展契机，为公司开创更美好的明天。

用电商思维打造航科物流

谢登

电商讲究的就是高效、便捷、快速。这就决定着必须提前预案，理想状态是在交易发生之前我们就能规划好整套交易环节。

我们平时在京东等商城上看到了一件衣服标价 169 元，为什么人家能标价？说明京东在衣服标价之前就与这个服装生产商已经签约合同，已经有订单库存，当我们消费者看到的时候，实际上服装商与京东的合约关系早已经发生，如果我们再去买这件衣服，相当于是和京东完善交易的终端环节。

对比一下，联想一个具体的项目，我们是否能在项目需要进材料之前，我们就能把我公司与厂家 / 供应商的合约提前发生呢？等项目需要的时候，我们就能立即给出个价格，甚至能马上发货？这很难，对，这的确很难。

但是我们毫无办法么？不全然是，我们知道一个大型项目有立项审批的环节，我们从那个环节就开始，想办法定位项目的地点，了解项目的使用量，然后去对位项目周边有优势的资源厂家，掌握厂家的信息，（其实这个环节，我们甚至可以向项目部收钱，为什么呢？我们做的工作其实是给项目部提前做好材料组织供应方案，我们成为了解决方案的提供者，而解

决方案是电商思维中的一个灵魂式的环节，电商讲究的是服务提供者，一切都提前给消费者设计好，只要消费者点是或否，我们应该把我们的消费者想象成一个十分慵懒的人，我们做的工作多了，就是替他们减少烦恼，就像卖苹果手机那样，我就设计成那个样子，你买还是不买？），当我们掌握的信息和项目部的招标文件八九不离十的时候，我们拿着这个非常重要的信息提供给厂家，然后我们就把那个为难我们的问题抛给厂家，若这个项目你能够拿到，你能报出个什么价格？

假如这个项目周边有 3 个优势相近的厂家 A、B、C，A 觉得我们提供的信息与其自己测算的偏差较大，A 给出了高出正常的价格，B 觉得我们提供的信息与其自己测算的相符，B 给出了正常的价格，C 觉得自己测算的比我们提供的信息更有。C 给出了低于正常的价格。那么现在问题来了，我们就把这 3 个价格提供给项目部，让项目部自己去选择就完事了么？完全不是，电商讲究的一点是契约关系，A、B、C 都给出了我们价格，那我们就按照他们给的价格结合项目信息和他们三家分别签合同，有人说你疯了么？项目你自己都没拿到手，你现在就

和厂家签合同，你不要命了啊？我就默默一笑，你在京东上买了那件 169 的衣服，难道是京东先拿着你的钱，然后再去找厂家的么？如果是这样子，那你把 169 给我们航科，我也可以帮你去买。

现在绝大多数的电商平台都是提前与线下实体店先录单定好合同关系，制定好游戏规则，然后等待着消费者去选择，回到上述问题，我们与 A、B、C 三个厂家能否提前定好合同关系呢？难，这的确很困难，但是有可能吗？我觉得应该有可行性，我们和厂家先说好，合同签好后，我一人一家给 100 万预付款，若此合同执行，则用此货款发货，若此合同三个月不执行，则将 100 万预付款退还给我，厂家可不是傻子，你画了个空饼子，现在又要我退钱，我才不玩这种玩意费神，我还不如老老实实招投标得了，确实，新思维要战胜传统思维的确有个过程，的确很难，但是回头一想，我们 100 万预付款放到厂家账户上周转三个月也能给他们带来利息收益，更有甚者若厂家能配合我们，我们公司一家给 1 万元配合费。那么现在问题来了，二航的钱可以任由你花的么？你说给谁就给谁？从目前的角度看这的确不符

合常理，但是，万一项目部选择了 C 厂家，并让我们公司提供供货服务，我们有 10 元 / 吨的利润，本项目部总共签了 100000 吨，我们不挣了 100 万么？那么对比前期投入，这点算不了什么？其实，这就更前段时间打车软件烧钱给出租车补贴一个道理，谁掌握住了最终的受众，谁就掌握了战争的主动权，只要最终的结果是好的，前期的投入都算不了什么。

那么问题又来了，投资回报率是个很关键的问题，万一我们 A、B、C 都投入了，可最终项目落入别人之手了怎么办？这就注定了我们这笔业务是亏损的，这说明了风险管控问题是电商思维中不可或缺的门槛，甚至决定了一笔业务的生死。同样的风险管控也可以运用到业务实际发生中去，项目部回款不好，违约风险等等，向这些问题我们都得在最开始的项目立项开始有个大致的了解和掌控，我们应该把风险因素当做成本计入到价格中，风险管控水平决定着一个电商的硬实力。

最后，我想说的是，打造电商绝对离不开二航局的包括资金和政策上的一个颠覆性的支持，我相信航科物流未来一定很美好！

暑期专栏 物流小宝贝

摄影：李俊

成长路上 航科偕行



老师，我先来！



谁说男孩子不会做手工？



快乐的理发师



尝尝我做的巧克力



酷酷的银行押运员



我挖到了恐龙化石！



我们都是小警察



紧急集合！前方有火情！

成长路上, 产业园伴我同行

庞利宝

2016年8月下旬, 阳逻产业园经理周波带我们去有“中国中部钢结构产业基地”之称的团风县和武汉阳逻经济开发区拓展码头及相关业务, 具体工作内容包括登门拜访、洽谈供应业务、为客户提供码头装卸和仓储服务等。让我想起以前在大学学生会工作的时候, 曾带领学生会成员去武汉各大物流公司进行过调研实践。这段经历让我对目前的工作充满信心。连日的奔波, 又让我学习到很多书本上学不到的知识, 现总结如下:

一、周边市场环境

团风县, 在行政区划上隶属于黄冈市, 在地里位置上距离我公司阳逻产业园只有17公里, 该县以钢结构、建筑建材、纺织服装、食品加工、电子电器、医药化工为主的六大工业支柱产业。其中钢结构、建筑建材产业得到迅猛发展, 共引进钢结构企业十余家, 总投资32.6亿元, 全部投产后可年创产值100多亿元, 创税收6亿元。经过多年的发展团风县已成功打造出“中国中部钢结构产业基地”、“楚天建筑之乡”、“楚天鲁班镇”、“湖北石材之乡”四个产业品牌。而钢卷、中厚板及型材等原材料的进货, 钢结构成品、大理石的出货等有时需要通过水陆联运的方式运输, 需要码头提供装卸服务。

阳逻经济开发区是武汉经济发展的重要支撑点, 位于长江中游北岸武汉市新洲区阳逻街。开发区规划面积35平方公里, 分为港口物流区、工业园区和综合生活配套区。其发展定位为: 华中地区重要物流中心, 现代港口工业新城, 以纺织服装、建材、造纸、化工(生物)、电力和钢铁机械六大行业为支撑和重点。当越来越多的制造型企业入驻阳逻经济开发区, 使得集装箱转运、大宗散杂货运输成为该区域的常态, 也给码头带来了契机。

二、目标客户群体

团风县主要有以湖北鸿路钢结构有限公司、湖北辉创重工集团、湖北精诚钢结构有限公司为首的钢构

企业十余家, 钢结构产业已成为团风县活力最大、扩张最快、拉力最强的主导产业。2012年成立了团风钢结构行业协会, 目的在于整合资源, 合作共赢, 做大做强共同发展。以湖北鸿路钢结构为例, 该公司成立于2007年7月, 注册资本金2.64亿元, 总投资超过20亿元, 公司占地1600亩, 已建成厂房面积50万平方米, 年产各类钢结构50万吨, 板材300万平方米, 该公司定位于世界钢结构领域的专业制造商, 主要从事钢结构及相关围护产品的制造和销售, 主要产品应用于高层钢构、桥梁钢构、空间钢构、设备钢构、厂房钢构及工业维护系统、住宅体系。据了解, 鸿路钢结构平均每个月有一定量的原材料(钢卷、型钢等)需要水陆联运到其厂区, 构件成品出货大多采用陆运, 规避钢结构装卸过程损坏的风险, 出口一般陆运至上海港再转国际班轮水运, 而且鸿路钢结构成品运输外包给第三方物流, 所以要争取到这个业务就必须整合船、车、港口的资源。尽管几经周折, 我们还是在谈判桌上深入了解了对方, 并递交了一整套公司资料, 以后需要继续跟进, 力争与其成为长期合作伙伴关系。

阳逻经济开发区的主要目标客户有西门子变压器(武汉)有限公司、武汉重冶集团、武汉精潮钢结构有限公司、湖北大明金属科技有限公司、阿尔斯通(武汉)变压器有限公司等, 这些公司主要运输的货物有钢卷、钢板、钢结构、大型发电机、变压器等。每一家公司我们都进门去推介, 了解企业需求、介绍二航局码头情况、发放宣传资料。以湖北大明金属有限公司为例, 目前每月平均通过水路进口钢卷0.5万吨, 随着其厂区扩建及业务发展, 其需求量会逐步提高, 据了解, 该公司已经和我们公司在商谈码头装卸、公路配送等具体合作事项, 希望能尽快达成一致, 签订长期合同。

三、主要竞争对手

公司阳逻产业园码头所在区域工业基础薄弱, 有

限的大宗材料进出还要面对竞争对手的“抢食”, 主要竞争对手包括私人码头、武钢江北基地码头、阳逻港WIT码头。以私人码头的代表西向湾码头为例, 其拥有两个30吨级浮吊船, 优势在于作业灵活、人力成本低廉、固定投入少、设备耗能低, 劣势在于作业环境差、起重重量受限、受长江水位季节影响大; 武钢江北基地码头现有5台门座式起重机、2个浮吊船和3台皮带机, 港口及码头建设规范, 主要用于武钢江北基地内钢材深加工, 生产原材料上岸分拨和成品出货, 同时兼顾社会服务功能, 其优势在于有背靠武钢货源充足、硬件条件优良、团队专业、行业深耕多年有一定的市场口碑, 劣势在于作业环境较差、道路损坏严重、无重件作业能力; 阳逻港是以国际国内集装箱转运为主, 兼顾件杂货装卸的大型综合性港区, 阳逻港无论在硬件设施、作业能力、信息化水平, 还是在服务和管理方面都在该区域处于领先的地位。我们要想在该区域获得足够的竞争力, 必须从市场开发、综合服务、作业价格等方面进一步挖掘潜力。

四、思考和建议

1. 理论结合实际, 提高自身素质。

产业园现有市场开发业务员都不是专业出身, 理论水平和实际经验都比较欠缺, 这就需要在部门负责人周波的指导下, 加强港口运营、市场营销、商务谈判等理论知识的学习, 并在实际推介过程中学以致用, 不断锤炼和提升自己。

2. 发扬吃苦精神, 提高服务水平。

作为新投产的大型件杂货码头, 作为行业内的“新手”, 客户对于码头的初次体验非常重要, 我们在客户中的良好口碑将为我们后续的市场开发提供有力支撑。阳逻产业园事业部在现有人员比较紧

缺的情况下, 为了满足客户的需求, 有可能会加班, 这就需要我们产业园每一个人能同心协力、关键时刻顶得上去, 以热情的服务态度、高效的作业能力、专业的管理水平提供给客户良好“消费体验”, 争取让每一位客户成为回头客。

3. 分析竞争对手, 制定营销策略。

所谓知己知彼, 百战不殆, 所以我们在进行市场开发的同时, 也要分析竞争对手, 制定相应的营销策略, 将二航局码头作业环境好、装卸费用低、可提供全供应链服务的优势充分发挥出来, 积累更多的客户, 获得更多的市场份额。

4. 整合上下游资源, 拓展业务渠道。

除了我们这次去业务推介的公司, 船舶代理公司、第三方物流公司、供货方(比如钢厂)也是我们潜在的客户, 他们有时会有决定在哪个码头装卸的权力, 所以如果能有效整合上下游客户资源, 打通整个物流供应链, 将会对我们的业务拓展有很大的帮助。

作为一个刚入职的新人, 前两个月都在熟悉产业园内部环境, 通过这次业务推介, 让我见识了产业园的外部环境, 使我对产业园周边环境、目标客户群体和主要竞争对手都有了一些了解。成长路上, 产业园伴我同行。



团风钢构市场业务拓展心得

吴勤辉

阳逻产业园生产基地码头 2# 泊位自 2016 年 4 月 26 日拿到武汉市港航局颁发的试运行许可证开港营业以来，经营情况良好，对业务拓展和市场开发的需求更加迫切。而自己在这方面也是一名“菜鸟”，需要尽快学习成长起来。于是，在阳逻产业园事业部经理周波的带领下，我和产业园事业部另外两名同事刘杨和庞利宝开始了我们的业务拓展之旅。

工作伊始，我们把目标定在距离阳逻产业园 17 公里的团风县钢构市场。在经济版图上，团风与武汉、鄂州、黄石、黄冈等大中城市紧密相连，以团风为中心的 300 公里辐射半径内有合肥、长沙、郑州等大中城市 80 多座。正是由于团风合理的经济半径，使得团风成为“中国钢结构产业基地”。这些钢构企业涉及原材料供应、运输和装卸以及成品运输和装卸，都是我们公司潜在的新客户。如何依托二航局的行业背景及专业资源优势，依靠产业园码头完善的配套设施和设备，尽快打入团风钢构市场，是我们当下工作的重点之一。

8 月 29 日下午，我们团队四人拜访了湖北精诚

钢结构股份有限公司，精诚钢构的余总接待了我们，并向我们介绍了团风钢构企业目前的现状。交谈中得知目前还在生产的钢构企业主要有：鸿路钢构集团、精诚钢构、辉创重工集团三家，其他的钢构企业基本上处于停工半停工状态。此外，目前团风钢构企业一般将运输这一块外包给物流公司。与外面的物流公司相比，我们的优势在哪里？对手的弊端在哪里？如何为客户降低运输及其他成本？如何向客户直观展示我们的服务等优势，才能做到知己知彼？这些都是我们需要认真思考的问题。临别时，余总给我们提供了一份团风主要钢构企业及联系人名录，我们也回赠了一套阳逻产业园的宣传资料。随后我们驱车直奔团风的城南工业园区和城北工业园区，逐家详细记录了各钢构企业的地理位置和规模情况，以便后续上门拜访。

通过整理发现团风主要的钢构企业主要有：鸿路钢构集团、辉创重工集团、湖北精诚钢结构股份有限公司、湖北中南钢结构有限公司、湖北潮流钢结构有限公司、福鑫钢构、毅博钢构、博来钢构、



中楚钢构、中基钢构、中柱钢构、闽鑫钢构、武冶重工、同信钢构、通舟船舶共 15 家，并找到了相关联系人的电话。同时在网上收集了相关信息，了解企业性质、规模、产品类型等信息，便于后期的洽谈。

前期的准备工作就绪，我们开始了团风钢构市场业务拓展之旅。

首先拜访的是鸿路钢构集团，该集团是目前中国大型钢结构企业集团之一，公司总部在合肥，拥有安徽合肥、湖北武汉、江西南昌三大生产基地。进入鸿路钢构武汉生产基地，首先被他们一楼陈列展出的各种资质等级证明和认证证书所震撼——果然是钢构企业里面的龙头企业。我们找到了他们的一个营销经理竹经理，向他展示了阳逻产业园的宣传资料，并向他介绍了我们公司的在钢坯、钢卷以及型材等原材料贸易、原材料装卸运输和成品装卸运输方面的业务情况，以及我们在原材料供应和港口码头作业方面的优势。竹经理也向我们介绍了鸿路钢构集团的运营模式，他指出原材料采购和运输是由安徽总部确定，原材料大概一个月 3 万吨，通过水路运输，主要从山东日照钢铁和济钢发过来，目前是从西向湾码头装卸。成品出运基本上是陆运，包括国外的钢构件也是汽运到上海港出运，之前在武汉港走水运出运过一次到重庆的钢构件。竹经理指出他们运输协议都是按年度签订的，建议我们到安徽总部去洽谈这方面的业务。最后，我们对竹经理的接待表示了感谢并互换了名片。通过与竹经理的交谈，我觉得以我们公司的实力及我们产业园码头的能力，存在着比较大的合作的可能性，具体的事项还需要后期与鸿路钢构相关部门的人员进行对接和沟通洽谈。

离开鸿路钢构后，我们先后来到辉创重工集团和湖北中南钢结构有限公司。由于相关负责人不在公司，我们没能和他们进行面谈，于是给两家公司分别留下了我们的宣传资料，下次再来拜访。

紧接着，我们驱车来到了湖北潮流钢结构有限公司，首先找到总经理助理，向他表明来意并大致介绍了下产业园的情况后，他把我们领到公司采购部王经理的办公室。王经理向我们介绍了潮流钢构的状况，以及目前在原材料采购、运输及成品出运

等方面的情况，其中，原材料主要是从安阳通过汽运过来，成品出运也基本上是通过汽运。我们也向她详细介绍了我们公司在这方面的业务及优势，并留下了宣传资料和名片。

离开潮流钢构后，周经理又带我们到参观西向湾码头。我们到达码头的时候，码头正在进行大理石的装船，以及袋装水泥和砂石料的装卸。通过近距离的观察这些货种和西向湾码头的作业情况，联想到我们产业园的码头，思考如何发挥我们码头设备的硬件优势、“码头连货场”独特的组合优势、以及我们码头运营团队全天候作业的服务优势等。只有了解了我们竞争对手，才能做到知己知彼，才能发挥自身最大的长处。

这两天的业务拓展给我的感触很深，收获很大。自己虽然已经工作四年，但是说到市场开发，自己还是一名新人。通过这次团风钢构市场业务拓展实地调研，发现了自身的不足，总结了以下心得体会：

第一、抓住日常工作生活中各种学习的机会，比如现在周波经理带着我们去洽谈业务，学习他与客户谈判的技巧，学以致用。

第二、提升自我的素质，业务人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位。对公司贸易及产业园物流业务的全面了解，相关法律法规，以及政策，专业名词和术语等等，太多东西需要学习。

第三、调整好心态。心态要好，出去拓展业务，难免受到冷遇，有时候可能连别人公司都进不去。如何能做好市场开发工作，只有在挫折面前不低头，在失败面前不气馁，在冷遇面前不灰心，始终保持积极乐观的心态，才能取得成功。一次不行两次，两次不行三次，同时总结失败的经验教训。

第四、一定要勤快。业务开拓通常不是一次拜访就能成功的，也不是第一次拜访时不成功就永远不会成功的，大多情况下第一次的拜访只是与客户建立联系，有关业务是否能满足客户的需求一类的问题是要在以后与客户的沟通过程中逐渐清晰的，谈成一个客户可能就是要拜访五次、六次或者更多。

2016 年第二季度 明星员工

张文俊

因为项目的特殊性，广西片区成为此项目大宗物资采购的重要港口。在繁忙的二季度，我主要负责广西片区的材料装运工作，在现场管理中我不仅需要与供应商深入沟通，保证材料按时进场，还需要与业主、监理、实验室一起严格把控数量和质量。作为一个重大项目的现场物资管理人员，我不敢有一丝一毫的疏忽和懈怠。时间紧，任务重，往往是一条船还没走，另一条船就已经来了。每天重复同样的工作，每天拨打各种熟悉的号码，每天与人周旋，经常还睡眠不足，我真的感觉自己累了。就在我即将选择退缩的时候，公司领导知道我的现状，不但没有怀疑我的能力，而且亲自到广西片区为我们指导工作，耐心地为我理清工作思路，寻求公司的帮助，增派人手，为我们解决了实际困难。

不断尝试、不断挑战、不断超越自我、敢于承担，很庆幸我没有放弃，我坚持了下来。每当派到我这边收料的同事向我请教工作时，我都有一股自豪感；每当听到货轮鸣笛出港



时，我的心情都会很激动，不仅仅是因为我的工作顺利完成了，更是因为我能为这个项目贡献出了自己的一份力量。

众志成城为社稷，恪尽职守树丰碑。这份工作让我在不断地磨砺中学到了很多、思考了很多，在今后的工作里，我将带着昂扬的斗志，严格要求自己，增进团队协作能力，秉持吃苦耐劳的工作作风，为了项目部、为公司的发展更加努力地奋斗。

“ 恪尽职守，众志成城 ”

朱秋良

很荣幸二度被评为 2006 年的优秀员工，这既是公司对我个人工作能力的肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励，虽然在二季度里我没有可炫耀的业绩，但在自己的工作岗位上始终兢兢业业，认真对待每一件事，多思考，多关注。

2016 年二季度我负责多个局内局外项目，超额完成了二季度产值和部门利润计划，认真完成每个月的对账、结算、挂账等工作，做到零差错。同时积极跟踪新接项目，完成前期询价比价、合同洽谈，还负责部门的资金统计、债务抵扣、账务处理、协调项目等工作。房地产项目供应钢筋的需求与一般基建项目不同，要求钢筋规格比较多，每个规格数量较少，项目要求计划必须一次到货，所以市场上车辆大多都不愿意接此工作。为了克服以上困难，我亲自到项目工地和钢材市场进行实地考察，积极协调，最终得到项目的认可。从工作

中我总结到不管做什么都不能一味按老规矩、老眼光办事，需要根据具体情况灵活变化。

在今后的工作中，我将更加出色的完成各项工作，不辜负公司对我的期望。



“ 多思考，多关注 ”

王昕

进入物流公司从事财务工作转眼已经过去八年，回首这八年的工作经历，感触良多，现总结如下。

一、脚踏实地，积累经验

要做好财务工作，书本的理论知识固然很重要，但是仅靠书本的知识远远不够，还需要通过长期的工作，不断积累工作经验。因此，必须踏踏实实地做好手头的每一件事情，不可急于求成。

二、知错就改，总结教训

财务工作很繁琐，难免出现错误。出错不要紧，要紧的是在知道错了以后要尽可能补救，并勇于承担错误、改正错误、总结教训，预防错误再次发生。

三、谨慎小心，万无一失

财务工作在任何一个公司、一个集体内都非常重要。在财务工作中，尤其是有些报表中(如资产负债表、现金流量表)，相差一分都是不允许的。所以，从事财务工作，必须加倍小心，慎之又慎。一件事情做完后，必须再仔细检查审核一番，力求万无一失，方能保证财务工作的顺利和完整。

四、多问多练，加强学习

财务知识涉及面广、更新速度快，因此在工作的时候，要多问，多练，多总结，只有这样，才能不断地提高业务处理能力。

五、搜集信息，促进合作

财务涉及的知识包括税法、会计准则、会计制度、经济法等，这些法律法规在不断地变化；财务工作在每一个部门都要合作，在外要和税务机关、工商管理、海关、外汇局、劳保机构、银行等机关团体打交道。因此，大量的信息是财务工作顺利开展的保障，信息来源广泛、信息传播迅速的人办会更加顺利。



“ 每一天都是新起点 ”

深化物资集中采购，集采规模效益突显

马骥



一、进一步强化项目跟踪机制，确保集采体制落地

物资集采体系中的项目跟踪机制，是确定项目是否集中采购不可缺少的关键工作，项目跟踪质量的高低，将会直接影响集中采购能否落地度及进一步完善。2016年，采购中心进一步完善跟踪机制，督促分子公司新项目及时上报，并及时向局物资管理部反馈核实跟踪信息，保证新项目集采类型的动态调整，准确反映。

采购中心根据局工管部发布的截止2016年6月30日的“2016年局新接项目一览表”进行跟踪统计，跟踪项目共117个，分子公司新项目上报率为100%，其中已纳入集采项目70个，占新

项目的60%；未纳入集采项目47个。（其中，平台招标有3个项目为集团层面或总承包公司招标，三公司哈尔滨地铁3号线和五分公司内蒙古临河至白疙瘩高速公路3标为集团层面招标，特种公司昆嵩高速四合同段为云南公司招标；三公司青岛地铁为集团甲供）。

导致未纳入集采项目较多的分析：

（一）项目开工滞后，未开工项目17个（其中2016年1-6月份中标未开工项目10个；2015年中标至今未开工项目4个，2014年中标至今未开工项目3个）；

（二）甲供项目11个，联营项目6个，全分包项目4个无法纳入集采体系。（详见表一）

序号	公司	新项目117个	已纳入（70个项目）			未纳入（53个项目）				
			平台招标	物流议标	无钢筋	联营	甲供	海外	全分包	未开工
1	一	18	3	5	1	1	2	1		4
2	二	12	7		1	3	1			
3	三	24	6	4	1		1	2	3	7
4	四	13	6	2			1	1		3

5	五	10	3		2		2	3		
6	六	11	7	1			1		1	1
7	深圳	5	2			2				2
8	福州									
9	昆明	1		1						
10	特种	15	1	2	8		3	1		
11	武港	3			2			1		
12	结构	1			1					
13	建筑	4	3	1						
合计		117	38	16	16	6	11	9	4	17

二、集采体系与电子化平台全融合，助推集采规模不断攀升

2014年7月15日，二航局木兰公路大桥项目的钢筋招标在中国交建物资采购管理信息系统成功运行，标志着二航局集采平台与中国交建物资采购管理信息系统实现了成功对接。2016年5月，采购中心协同局物资管理部，将建筑公司长沙中房瑞致项目线下物资招标领导小组会签的“招标计划”和“定标审批”流程，成功搬至中国交建物资采购管理信息系统线上进行确认，实现采购计划、采购方案、招标、投标、评标、定标等招标采购全流程在线操作，极大地提高了工作效率，实现了采购活动交易公开，操作透明，过程受控，全程在案，永久追溯，进而达到降本增效的目的。

2015年12月至2016年6月30日，二航局钢筋集采总量53.48万吨；水泥135.24万吨。连镇铁路、广西柳南高速、武深高速嘉鱼北段、徐盐铁路、郑万铁路、渭武高速等项目，主动申请在局层面组织包括水泥、钢绞线、粉煤灰、矿粉、减水剂、柴油、锚具等采购招标，以及2016年度周转材料区域租赁招标。采购中心为局内8个公司的30个项目组织公开招标32次，其中招标钢筋51.75万吨（已超过2015年全年48万吨的总量）、水泥

105.43万吨、钢绞线19685吨、锚具50924套、其他材料45.97万吨，招标总额达17.12亿元，共节约成本6643.39万元。

根据局物资管理部公布数据，2014年开始推行电子化采购，至今累计完成电子化采购额73.9亿元，其中局层面电子化采购已执行金额达40.83亿元，占电子化采购额的55%，采购方案数量和已执行金额呈逐年大幅上升趋势，2016年上半年采购方案同比增长243%，采购额与2015年全年数据持平。

三、物流公司严格履行“平抑价格、补位保供”职能，切实发挥专业支撑作用

自2011年二航局相继推行钢筋集采、海外集采、投资项目集采政策以来，物流公司作为集采体系中的“特殊供方”，坚决履行“平抑价格、补位保供”职能，不与项目争利，为项目提供优质服务，用专业支撑和市场拓展落实“让规则落地，让成本还原”理念的核心要义。

2016年，物流公司参与集采投标应标率100%，并中标28个项目，中标钢筋35.57万吨、水泥79.83万吨。与第二名报价相比，钢筋共节约成本534万元，折合单价为15元/吨；水泥共节

约成本 423 万元，折合单价为 8 元 / 吨。三十排名”中，物流公司中标 42 次，中标金额 9.83 亿元位列第一。（详见表二）
“2016 年 1-6 月中国交建供应商线上中标金额前

序号	供应商名称	中标次数（次）	中标金额（万元）
1	武汉航科物流有限公司	42.	98,345.65
2	北京凯通物资有限公司	29.	56,647.81
3	厦门智欣建材集团有限公司	4.	36,310.22
4	中国新兴建设开发总公司	9.	26,539.00
5	中铁物资集团东北有限公司	3.	24,692.92
6	中国交通物资有限公司	18.	23,889.16
7	厦门三航混凝土有限公司	2.	23,805.44
8	厦门美益集团有限公司	2.	23,729.20
9	中石油中交油品销售有限公司	62.	22,408.57
10	中交天和机械设备制造有限公司	2.	20,701.40

物流公司通过集约、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，2016 年已为局内 6 个公司的

序号	公司	项目名称	供货品种	数量（吨）
1	建筑	西南研发中心	钢筋	399
2	建筑	中交锦悦	钢筋	176
3	五	荆门象山大道	钢筋	120
4	三	大路分公司基建	钢筋	52
5	—	武船双柳基地二期	钢筋	621
6	—	无锡港申夏港	钢筋	616
7	—	蕲春港管窑作业区	钢筋	728
8	六	郑万铁路	钢筋	3509
9	六	北仙高速	钢筋	2170

10	—	泰兴港滨江通用码头	钢筋	470
11	六	成贵铁路	钢筋	1700
12	六	嘉鱼北高速	钢筋	113
13	武港院	新郑管理处桥梁维修加固	钢筋	1456
合 计				12130

四、体系逐步完善，集采规模效益突显

二航局 1997 年提出物资集采雏形，2004 年推行集采，二航局在 2011 年 6 月出台了物资（钢筋）集中采购办法，并伴随着对物资的计划管理、招标、招评标管理、供应组织管理、采购、供方管理、最低支付条件等一系列办法通知的出台，坚定了二航局开展物资集中采购工作的决心，并对全局集中采购工作做出了总体的部署及指导。2011 年 7 月 22 日，采购中心组织的“中交二航局哈南工业新城 102 国道与哈五路连接线工程”钢筋集中采购成功招标，标志着公司层面的集采体系正式成型并开始实施，从此拉开了二航局物资集中采购的大幕。

2012 年，陆续在海外板块、投资板块出台了针对专业板块的集采办法，明确了二航局海外项目、投资项目的物资采购实施细则，促进了专业板块物资采购管理的提升，进一步夯实了物资集采体系的建设。

目前钢筋大宗物资集采已成体系，工程公司主

动上报包括“水泥、钢板、型钢、燃润料、地材、化轻产品、专用材料等产品”在局层面进行采购。集采体制已经深入人心，二航局物资管理部、工程公司物资部、工程公司项目部、二航局采购中心和“特殊供应商”各方面的角色定位已基本成熟和稳定；物流公司坚持“平抑价格、补位保供”的职责得到有力的保证。从采购管理体制和运行情况来看，通过建立健全制度、优化改进流程、实施权力分置、大力推行电子化采购等措施，实现了采购中“隐蔽的权力 公开透明化，分散的决策集中规模化”，实现了成本控制“责任明确，奖惩严明”。

（二）物资集采成效显著

自 2011 年实施物资集中采购以来，据统计，过去的 5 年局层面钢筋集采总量 193.93 万吨，采购额达 69.13 亿元，共节约成本 20532.52 万元。（详见表四）

年份	钢筋集采总量（万吨）	节约成本（万元）
2011	16.8	880.05
2012	24.66	453.42
2013	54.52	2690.75
2014	49.2	14315.3
2015	48.75	2193
合计	193.93	20532.52

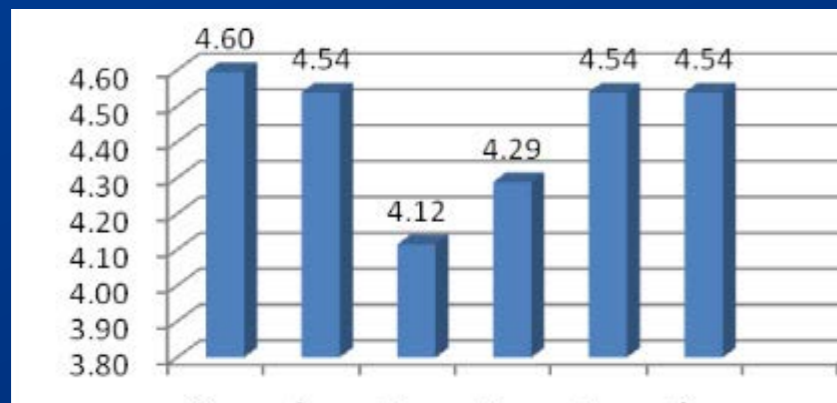
上述数据可以看出，物资集中采购运行至今，集采体制搭建正逐步完善，集中度正逐步提高。

物流公司 2016 年 第三季度客户满意度调查情况分析

物流公司 2016 年第三季度满意度调查时间为 7 月 1 日至 9 月 30 日。

针对三季度物流公司供应的所有项目，共发出 79 份问卷调查，共收回 53 份，未收回 26 份。

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：

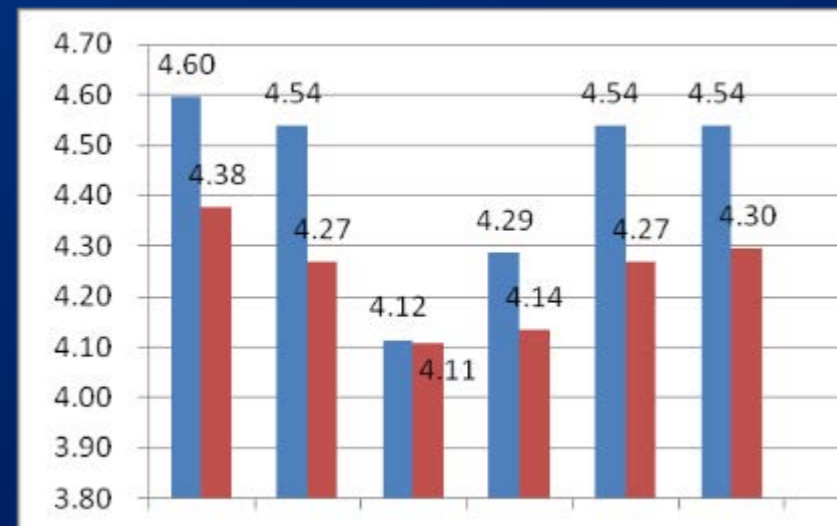


备注：

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

由图所示，项目部对材料质量、报价速度、到货及时性、资料完整性、对账准确性以及业务员服务满意度评分都在满意以上，但到货及时性和资料完整性满意度相对较低。

2016 年第三季度与 2016 年第二季度满意度评分对比如下：



由上图对比可以看出，各项目部对我公司 2016 年第三季度整体满意度评分较于 2016 年第二季度均有所上升。

客户反馈

1. 对型材供应不能按照合同履行，不足车拒绝发货。 2. 建议加强对供应商的管理和选择，对客户需能做到保质保量、及时供应。	运宝黄河大桥
1. 公司服务好,是值得信任的合作伙伴; 2. 对航科物流的服务满意,希望贵司再接再厉,保证质量前提下有更好的服务。	四公局素航 4 标
1. 双方合作愉快,需继续保持; 2. 钢材的相关资料提供的不太完善,有些资料已过期,需及时改进。	四公局宁强项目
7 月底 8 月初由于贵司供应不及时影响到项目施工进度,共计四天,希望贵单位加强工程前期供应管理,保证项目材料及时供应。	二航局富翅门大桥
1. 工作态度良好,工作质量水平高; 2. 服务质量、信息方面完美无瑕,无改进要求,供货速度也很及时,希望能够再接再厉。	沪通大桥一工区
国庆小长假后钢筋供货滞后,已影响工程进度,希望后期调整供货状态,合理安排发货; 22-32 的螺纹钢后期供货时注意端头质量。	二航局扬州快速路
很满意,希望继续能保持这种势头,更多更好的为客户服务; 在供货上应该对客户建议信誉等级,信誉好的客户在供货商上应该多一些的优惠度。	二公局蒙文视项目
各方面工作基本完善,建议加强与分公司机关及上游供应商的发货部门的协调沟通; 管理流程完善,继续保持。	二航局巫家坝项目
整体合作很愉快,合作过程很融洽。建议:近期由于我司未付款,未进行供应,建议贵司接受商票支付,也可以促进我司和贵司之间的良好合作。	云南西部建设有限公司
航科物流的周转材料租赁这块业务相当成熟,服务也是相当不错,总体非常满意。我们合作的几年还是相当愉快!建议在今后的工作中投入一部分精力承接对外劳务。	武汉富诺建筑劳务有限公司
1. 对型材供应不能按照合同履行,不足车拒绝发货。 2. 随车资料有缺失,建议加强管理; 3. 对当地供应商进行调查,合理寻找供应商; 4. 业务员应多到项目了解情况,做好钢筋保供工作,深入项目多了解一些供应商运输结算和衔接问题; 5. 加强供应后相应对账单的及时性; 6. 钢筋吊牌炉批号太多,加大了实验取样的工作量; 7. 增强沟通的有效性,避免材料部到位影响施工进度的情况,供货速度需加强管理; 8. 随后资料应按项目部要求提供。	六分公司物流公司

第二季度公司供应服务存在以下几个主要问题：

1. 发票开具、结算对账及时性未能满足部分项目部的要求，需要更加及时准确性；
2. 供货速度及供货灵活度需要进一步的提高；
3. 供应材料的厂家范围、供应商资源把控能力、质量监控和保供风险预控能力需要进一步提升；
4. 对项目要求响应的及时性需要进一步提高，加强与项目部的沟通与及时反馈；
5. 需要加强对货物物流进度的跟踪和反馈；
6. 从客户反馈的问题和评分情况来看，较上一期客户提出的比较多的业务员缺乏沟通的问题在本季度有明显的改善。到货及时性和资料完整性的服务虽有所提升，但仍然未能有效的解决。结合前两个季度的调查情况分析，目前送货服务和资料完整性已经成为客户服务环节中的“软肋”。

对于各项目部在调查反馈里提出的中肯意见和建议，物流公司经营部已将客户满意度调查结果和细则反馈至各相关业务部门，以便其尽快作出有针对性的改进，来提高对项目部的服务质量。本阶段的满意度调查工作，经营部各片区人员直接到各个重点项目现场进行面对面的评分反馈，由于面对面的交流，项目部也更加愿意交流，提出问题，更加真实的了解项目的实际需求及困难，并及时反馈给公司领导及各业务部门，加强项目供应材料的质量监控，提高物流公司的服务质量。（肖海鑫）

2016年第四季度 钢材市场行情预测



2016年第三季度，国家加快了去产能工作的推进，工信部联合多个国家重要部门对全国钢材重要产地进行联合检查，力度空前，导致各地产能急剧下降，加之杭州 G20 峰会的召开，全国钢材行业的社会库存降到历史低点，对三季度钢材价格提振起到积极作用。钢厂利润恢复较快，市场心态转向乐观。

三季度前期，国家工信部就陆续公布联合检查的工作部署，市场闻讯推涨，加之市场充满对“金九银十”的预期，贸易商开始进行做多操作，尽管如此，贸易商还是比较谨慎，维持快进快出操作，及时锁住利润。尽管市场普遍预期向好，但是贸易商获利有限，相反钢厂成为了价格推涨的直接受益者，高峰时期，据“我的钢铁”预计，钢厂利润可达到 300 元 / 吨左右。尽管市场心态积极向好，但是钢市并未迎来大家期待的“金九银十”。主要原因有：

1. 工地开工情况并未有明显好转，供需关系并未实质改变。
2. 杭州 G20 峰会的召开限制了个别区域的产能，也限制了其钢材需求。钢厂停产，工地停工，供需两弱，价格虽高，但有价无市。
3. 钢材出口受阻。三季度钢材出口业务受到严重阻碍，许多国家对于大批的中国出口钢材进行了反倾销调查，导致出口需求明显减弱。
4. 新的运输政策对钢市也产生一定的影响。9 月 21 号实行的运输政策限制了钢材的运输，该政策空前严格，时常保持观望，但目前未有明显松动迹象，物流企业乘机“坐地起价”推动物流成本上升，运力紧张，工地只能按需采购。

尽管三季度我们没有盼来预期的“金九银十”，但是钢厂的利润得到提升，贸易商无法走量，但是价格提升也给贸易商带来了一些利润空间，大家对“银十”抱有期待。加之国家去产能政策下达的任务只剩最后一个季度执行，届时，去产能政策将更加严格，因此，尽管四季度为传统淡季，但是，大家对四季度并非那么悲观，特别是十月份，大家还是蓄势以待。市场整理预测四季度钢材市场行情将呈现先抑后扬趋势，且价格基础已经奠定，跌价空间有限。

第三季度钢材市场行情回顾

1. 去产能力度加大，价格先抑后扬，后期震荡运行。

二季度需求好转为三季度奠定了心理基础，三季度，各种去产能政策逐步出台，市场预期增强，价格逐步上升。但是九月份由于需求没有如期释放，加之 G20 会议、运输新政等因素影响，趋高的价格在九月份震荡运行，贸易商库存有限，不愿降价出售，因此市场价格坚挺，有价无市的行情弥漫整个九月。

2. 钢企是最大的受益者。

正由于大家对市场预期增强，各方面的因素导致价格走高，贸易商由于需求有限，无法做多，获利有限，但是钢厂在价格因素的推动下，加大马力生产，高价库存转移到贸易商手上，钢厂利润已经锁定，因此钢厂成为最大的受益者。

3. 南方价格坚挺。

上半年北方价格坚挺，三季度，由于去产能政策覆盖全国，北材南下受到影响，南方产能收到抑制，因此南方的钢厂顺势提涨价格，涨价频率和幅度均超过北方。据统计，相比二季度，南方涨价幅度为 400-500 元 / 吨，相比之下，北方涨价幅度约为 200-300 元 / 吨。

4. 期货涨幅不及现货涨幅，期现差价明显。

二季度，期货市场一片繁荣，大量资本进入期货市场，导致期货价格震荡上行，期货带动现货价格上涨，但是三季度，现货市场尽管也受期货行情影响，但是期货只是现货价格上涨的助推剂。期货涨，现货跟涨，期货跌，现货不跌，或者现货跌幅明显小于期货。这种反常现象是由社会库存不高，市场预期较强

造成的。由于自身库存压力有限，市场预期较好，因此贸易商不急于出货，更不希望低价出货，导致价格坚挺。据“我的钢铁网”统计，三季度，螺纹钢和热轧期货价格与现货价格差价一度达到 300 元 / 吨，基差贸易迎来了操作机会。

第四季度钢材市场行情分析

1. 原材料

三季度前期，铁矿石价格维持低位运行基本符合二季度预测，在 50 美元 / 吨附近运行，后期由于 9 月份大家对市场预期普遍向好，铁矿石价格一路上扬，直接冲破了 60 美元 / 吨的高位，钢厂成本攀升。四季度，市场将转为传统淡季，钢材需求下降，铁矿石成本也将逐步回归理性，预计将在 50-55 美元 / 吨震荡运行。三季度末，焦炭价格呈现井喷式增长，钢联资讯提供的信息显示：8 月底-9 月底，焦炭绝对价格指数从 1100 上升到 1450，基本上每天都在涨，鉴于环保政策年底前日趋严格，炼焦企业面临的减产压力增大，四季度焦炭价格亦将呈现上涨趋势，焦炭绝对价格指数有望突破 1700 左右后开始回调。焦炭价格的坚挺将对四季度清淡的钢市起到一定的支撑作用。

2. 资金

因人民币贬值压力加剧，外汇占款趋势性下降，央行“锁短放长”仍在继续，短期资金成本不断抬升，叠加财政存款传统上缴、准备金下放偏慢等因素，近期资金面持续紧张。总体来看，当前海内外经济环境背景下，为控杠杆防风险，央行 4 季度货币政策仍将趋于谨慎。同时鉴于年底季节性影响因素多且资金外

流压力仍大，流动性波动风险犹存，紧平衡或成常态，但类似 2013 年“钱荒”应不会发生。

3. 需求

国内需求：四季度是传统淡季，尤其北方低温到底大面积停工，钢材需求将受到很大抑制，国内市场终端需求将成下降趋势，但是国内贸易商一般有冬储传统，因此，部分低价资源将作为社会库存存在。

国际需求：由于贸易壁垒长期存在，尤其是今年，国外对中国的出口钢材大面积征收反倾销税，导致国际市场需求受到很大影响，预计此类影响将在四季度长期存在，因此国际市场需求也将保持较低水平。

4. 供给

尽管下半年需求呈现下降趋势，但是目前而言，钢厂生产还是有一部分利润，因此环保合格的钢厂不会大面积减产，一些落后产能将在年底前逐步淘汰，因此市场供给将更加健康、理性。供需关系将整体保持相对的和稳定。

第四季度钢材行情预测

综合前三季度钢材行情回顾和四季度钢材行情分析，预测四季度钢材行情将呈现以下特点：

1. 铁矿石将弱势下行，预计价格指数在

55 美元 / 吨左右徘徊；

2. 焦炭价格将维持高位运行；
3. 四季度前期，价格尚能坚挺，后期，随着需求逐步转弱，价格将进入下行通道，但大幅度跌价可能性不大；
4. 期现价格将逐步回归理性，价差进一步缩小；
5. 需求逐步下滑；
6. 冬储将导致社会库存增大，但是冬储行为将较为理性，豪赌市场的现象将减少；
7. 南北价差缩小，导致“北材南下”的量将较去年明显减少；

建议

结合以上分析和预测，建议如下：

1. 四季度需求趋弱，供给稳定，行情整体下行，供需两弱；
2. 冬储操作有一定机会，但采购成本不会很低，谨慎操作，不宜盲目做大；
3. 北材南运要充分做好市场调查，注意市场风险；
4. 加大资源开发力度，特别是钢厂资源，以量换价，降低采购成本；
5. 工程业务做好短期行情预测，把握配送节奏，精细化运作创造效益。（黄奇志）



第二期法治讲堂

法治讲堂第二期来了，本期法治讲堂针对大家日常咨询较多、与大家工作密切相关的法律知识做出一些讲解，包括“搜”问题来了、法律常识、新法速递三部分，大家对下期法治讲堂有什么法律知识想了解的，欢迎大家随时将意见和建议告知法律事务部。



“搜”问题来了

欠款催收：诉讼时效要到期了如何自救？

所谓诉讼时效，是指民事权利受到侵害的权利人在法定的时效期间内不行使权利，当时效期间届满时，权利人将失去胜诉权利，即胜诉权利归于消灭。普通案件诉讼时效为 2 年，法律另有规定的除外，诉讼时效期间从权利人知道或者应当知道权利被侵害时起计算，但从权利被侵害之日起超过 20 年的，人民法院不予保护。

法律的本质在于维护公平正义，但法律不保护躺在权利上睡觉的人，诉讼时效制度就是这一精神的典型体现，对于债权债务纠纷，债权人应该在法定的诉讼时效期间内及时主张权利。如果超过诉讼时效起诉，就会产生借款债权得不到法院支持的不利法律后果。司法审判中，不乏这样因超过诉讼时效而导致巨额借款损失的惨痛教训。《民法通则》第 140 条有这样的规定：“诉讼时效因提起诉讼、当事人一方提出要求或者同意履行义务而中断，从中断时起，诉讼时效期间重新计算。”有鉴于此，在快到诉讼时效期满时可以采取有效的自救措施，使诉讼时效中断，转被动为主动，以实现自己的权利。

那么债权人在诉讼时效快到期，该如何自救？下面就为大家介绍中断诉讼时效的实用方法。

1. 要求债务人出具还款计划
2. 定期与债务人对账
3. 要求债务人提供保证人
4. 保留催款记录证据
5. 在媒体上刊登公告，但注意选择相应级别的媒体
6. 提起诉讼或仲裁
7. 让债务人同意履行

诉讼时效的中断没有次数限制，以最后一次中断的证据为准，但必须切记的是，诉讼时效不管中断多少次，从权利被侵害之日起不得超过 20 年。

综上所述，诉讼时效期间内，权利人提出权利请求的，人民法院依法责令义务人履行相应的义务。诉讼时效期限届满，债务人获得诉讼时效抗辩权，可以拒绝履行其义务，权利人胜诉权将会丧失。我们公司去年的产值已达三十多亿元，应收债权能否及时收回关系到公司的现金流平衡及健康发展，所以我们在日常工作中，关注诉讼时效，确保公司的债权未超过诉讼时效，切实维护好的公司合法权益。



法律常识

关于法定代表人

“xx,那个供应商的营业执照、法人身份证复印件还没给我”……“张姐,这个合同是他们公司法人代表签的”。在日常生活中,关于法定代表人、法人、法人代表等含义往往容易混淆,以下就和大家谈下关于法定代表人的相关知识。

法定代表人是指依法律或法人章程规定代表法人行使职权的负责人。由于法定代表人的代表职权来自法律的明确授权,故不另需法人的授权委托书。法定代表人对外的职务行为即为法人行为,其后果由公司承担,在实践中法定代表人侵害公司利益的情况十分常见。因此,公司在决定法定代表人的人选时应格外慎重!相关问题:

1.问:法定代表人是干什么的?

答:法定代表人,是指依照法律或者法人组织章程规定,代表法人行使职权的负责人。公司的法定代表人对内处于公司管理核心的地位,对外代表公司,以公司的名义对外实施行为是公司的行为,该行为的法律后果由公司承担。

2.问:法定代表人与法人、法人代表是一回事吗?

答:不一样。法定代表人是个人,而法人则

是组织,像公司、国家机关、事业单位等都是法人。法人代表也是个人,是法人单独授权行使某项具体职责的人。法定代表人是经过工商登记的,行使职权不需要法人授权,而法人代表没有工商登记,需要法人另行授权,超出授权范围或期限就不再是法人代表。

3.问:仅有法定代表人的签名,公司没有盖章,合同有效吗?

答:公司法定代表人在公司的经营范围内,在职权范围内签署的合同即使没有加盖公章也是有效的。

4.问:没有法定代表人的签名,仅有公司盖章,合同有效吗?

答:有效。合同法第32条:“当事人采用合同书形式订立合同的,自双方当事人签字或者盖章时合同成立。”可见,法定代表人签字与公司盖章不需要同时具备,有其一即可,能够让其在合同上同时签字盖章当然更好。

5.问:法定代表人超越职权擅自订立合同,对公司有效吗?

答:《合同法》第50条:“法人或者其他组织的法定代表人、负责人超越权限订立的合同,除相对人知道或者应当知道其超越权限的以外,该代表行为有效。”最高人民法院关于适用《中华人民共和国合同法》若干问题的解释(一)第十条规定:“当事人超越经营范围订立合同,人民法院不因此认定合同无效。但违反国家限制经营、特许经营以及法律、行政法规禁止经营规定的除外。”据此,除非合同相对方明知法定代表人超越权限,否则合同有效。

6.问:哪些人可以当法定代表人?

答:依照《公司法》,可以担任法定代表人的是董事长、执行董事或者经理。法定代表人只能是一人,具体是谁由公司章程规定。

7.问:一人能否同时担任两个以上公司的法

定代表人?

答:一人担任多家公司的法定本身并不违反《公司法》,需要注意的是,由于法定代表人同时也是公司的董事或经理,应当遵守《公司法》关于董事、高级管理人员的任职要求,比如未经股东会同意,不得在两个竞争性的公司同时法定代表人。

8.问:法定代表人的姓名是否要在公司章程中明确记载?

答:章程应当记载法定代表人由董事长、执行董事还是经理担任,并没有强制性要求记载法定代表人的姓名,因此企业可根据自身情况选择是否记载。

9.问:什么情况下,法定代表人应当承担法律责任?

答:我国《民法通则》49条规定:“企业法人有下列情形之一的,除法人承担责任外,对法定代表人可以给予行政处分、罚款,构成犯罪的,依法追究刑事责任:(一)超出登记机关核准登记的经营范围从事非法经营的;(二)向登记机关、税务机关隐瞒真实情况、弄虚作假的;(三)抽逃资金、隐匿财产逃避债务的;(四)解散、被撤销、被宣告破产后,擅自处理财产的;(五)变更、终止时不及时申请办理登记和公告,使利害关系人遭受重大损失的;(六)从事法律禁止的其他活动,损害国家利益或者社会公共利益的。”

以上是为大家整理的关于法定代表人的相关知识,我们以后再与法人、法定代表人、法人代表打交道是否知道能够分清它们,懂得该怎么做呢?

新法速递

那些影响我们日常生活的法律新规定
社会在发展,政策在变动,时事政治出现在

生活的方方面面,看似无关,其实这些规定政策的变动均涉及公司或个人的权利与义务。养成关注国家、关心时事的好习惯对我们的工作生活很有益处,那么,最近又出台了哪些新规定新政策呢?本期法治讲堂为大家做了一些整理,欢迎大家阅读。

一、“五证合一”开始实施,营业执照再变样

2016年7月28日,国家工商总局、国家发展改革委、人力资源社会保障部、国家统计局、国务院法制办等五部门日前联合发布关于贯彻落实《国务院办公厅关于加快推进“五证合一”登记制度改革的通知》,加快推进“五证合一、一照一码”改革,确保10月1日起在全国范围内实施。此举将进一步完善我国企业主体基础数据,提高经济统计数据精准度和公信力。

二、国家进一步为企业发展减负,这些钱都省了

2016年8月8日国务院印发了《降低实体经济企业成本工作方案》,为实体经济减负,政策又落到了实处。其中,降税依然放在重要位置。《方案》明确:降成本工作要努力使企业税费负担、融资成本、制度性交易成本、能源成本、物流成本等得到合理和有效降低,人工成本上涨得到合理控制;3年左右使实体经济企业综合成本合理下降,盈利能力较为明显增强,产业竞争力进一步提升。

三、中央与地方财政关系改革意见出台:中央决策、地方执行

2016年8月16日,国务院印发了《关于推进中央与地方财政事权和支出责任划分改革的指导意见》,《意见》明确了财政事权和支出责任划分改革的7项内容。

《意见》要求加强与相关改革的协同推进,2016年选取国防、外交等领域率先启动中央与地方财政事权和支出责任划分改革。2017-2018年争取在教育、医疗卫生、环境保护、交

通运输等基本公共服务领域取得突破性进展。2019-2020 年基本完成主要领域改革。

四、史上最严公路管理规定对公路运输业产生震动

2016 年 8 月 19 日，交通运输部发布《超限运输车辆行驶公路管理规定》，本次管理规定自 2016 年 9 月 21 日起的正式施行，引发了货运行业“大地震”。新规影响下，国内铁合金、煤炭、钢材等商品的公路运输成本将大幅提高。近期随着政策的落实，市场必将产生一定的混乱，包括仓库出货速度、司机情绪、报价差异等等，这是正常现象。阵痛难以避免，但从长远看此规定的实施对于维护公路完好，保障公路安全畅通将起到重要的促进作用。

五、挡风玻璃“减负”，环保部门不再核发机动车环保合格标志

2016 年 8 月 21 日，环保部、公安部和国家认监委联合发布的《关于进一步规范排放检验加强机动车环境监督管理工作的通知》，进一步规范机动车排放检验，明确环保部门不再核发“机动车环保检验合格”标志，以后汽车挡风玻璃上的年检标志，将从三个变成两个。

六、四部委出大招，最严新规保护你的钱袋子

2016 年 8 月 24 日，银监会、工信部、公安部、国家互联网信息办公室联合发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，也就是我们常说的 p2p 网贷的管理办法。办法明确了 p2p 网贷机构不得从事的十三项行为，同时要求对客户资金实行第三方存管。同时，办法

还规定网络借贷金额应该以小额为主。

七、微博、朋友圈、电子邮件等电子数据可做刑案证据

2016 年 9 月 9 日，由最高法、最高检、公安部联合印发《关于办理刑事案件收集提取和审查判断电子数据若干问题的规定》将于 10 月 1 日起正式实施。规定旨在规范电子数据的收集提取和审查判断，提高刑事案件办理质量。

网页、博客、微博客、朋友圈、贴吧、网盘等网络平台发布的信息，以及手机短信、电子邮件、即时通信、通讯群组等网络应用服务的通信信息等均属于电子数据。根据规定，人民法院、人民检察院和公安机关有权依法向有关单位和个人收集、调取电子数据。

以上是本期法治讲堂为大家精心整理的“那些影响我们日常生活的法律新规定”相关知识，国家规定的新出，对于企业和个人来说都具有绝对性的引导作用，要想走在时代的前端，跟上社会经济发展的步伐，还是要与时俱进，多了解法律法规、社会动态。（贺志飞）



新员工入职感言
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

追梦航科

徐德华

2016 年的 7 月，我离开了曾经生活了四年的学校，走上了社会；也离开了自己热爱的家乡，来到了这个全国著名的大学城——武汉。也许每个人的梦想各有不同，实现梦想的方式也是千差万别的，但追寻梦想的过程，却是同样的艰辛和漫长，需要无数汗水沉浸的努力。正是怀着对未来的憧憬和梦想，我开始了自己的追梦旅行。

幸运的是，通过前期的两次面试，已经确定在航科物流公司工作，所以我不需要像大多数初到陌生之地的外地毕业生一样穿梭于各大招聘会，也不需要为自己的居住操心，这些都已经安排好了。感谢公司，第一次工作体验的开端，给予我的是满满的温暖和关怀。

入职第一周，主要是熟悉公司的业务、流程以及自己以后将会接手的工作内容，包括帮同事做业务的表格、审批流程之类的。非常感谢海外部的所有前辈，在我最茫然的时候，他们用耐心和包容带领我有惊无险地走过了职业生涯中最艰难的第一步。

每一个刚刚迈出校门的雏儿，在他们失去学校导师的指引，不能继续在父母的羽翼下悠然生活，需要独自一人来面对以后未知的事物，一个人承担来自外界的压力时，心里难免总会生出对未体验过的工作生活的一份惶惶，而我也不例外。庆幸的是，部门的前辈都是很率真坦诚的，部长也是一个幽默

直爽的人。我记得部长在布置工作的时候对我说：“工作大胆地去做，即使做错了，也有你师傅给你顶着！”刚接手项目的时候，我每天基本都是在犯错和纠错之中度过，每次请教兵哥和其他前辈，他们都不厌其烦，细心的告诉我解决难题的办法。有一次因为自身原因导致工作失误，两位导师发现后二话不说马上帮我纠正处理了。感动之余，心里也是满满的愧疚。

就像是接到幸运的彩球，我很珍惜能够来到航科工作的机会。在这不长的时间里，航科给了我身为大家庭一员的归属感，为此感到无比自豪与幸运，与此同时也肩负着压力与责任。都说大树底下好乘凉，航科物流是一棵参天大树，我们如同一株株小树苗，在大树的庇护下和她一起成长。

步入职场，由不谙世事的学生成长为一名职员，我还需要不断地调整好心态、思维方式、待人接物的方式，虚心向各位前辈学习。既要在工作中学会做事，更要学会做人，认认真真做事、踏踏实实的工作，在工作与学习中不断完善自己，找到属于自己的定位，积极对待每一项工作。未来的工作中可能会遇到各种各样的困难，相信在单位各级领导的关怀指导、各位前辈的悉心教导以及自己的不懈努力下一定可以克服困难，创造出无愧于单位和自己的业绩，为了单位更好的明天，更是为了自己更好的明天努力奋斗！



新员工入职感言
TESTIMONIALS OF NEW HIRES

认识航科的四个维度

庞利宝

2016年6月30日，我怀着激动的心情去公司报到，结束了七年的象牙塔生活，开启了人生新的篇章。记得第一次看到中交二航局“港航连四海，路桥通五洲”这样霸气的企业愿景，就被它深深的吸引，之后在公司网站上详细了解了二航局的发展历程，它从一个名不见经传的国有企业发展成为国内领先、世界知名的桥梁建设企业，这使得我对二航局的好感倍增。后来有幸加入航科物流公司，经过在公司的实习和入职培训，最终去阳逻产业园工作，这是公司的安排，也是我自己的选择。我本科专业是物流工程，研究生专业是港口机械，和阳逻产业园的业务非常对口，所以我觉得自己是非常幸运的，能从事自己本专业而且喜欢的工作。从与公司签约到成为公司的一员，回想起来是美好的，因为这是我从学生向员工角色蜕变过程，现将我认识航科的四个维度分享如下：

篮球比赛，彰显二航文化。

去年刚和公司签约不久，得知中国交建第二届男子篮球暨女子啦啦操联赛决赛将于11月8日至11日在武汉举行，这对于我这个资深篮球迷来说，实在是一个可遇而不可求的机会，我当即决定去现场观看，为主队二航局加油助威。从开幕式到闭幕式，每一场只要有二航局参赛的比赛我都在现场，当他们进球时我欢呼雀跃，当他们遇到困难时我为他们着急并快速思索走出逆境的方法。二航局篮球队的小伙子们就像一群团结战斗的狼，带有一种不服输的霸气，彰显出二航

人奋力拼搏、持续改进、超越自我的核心价值观。四天的比赛很快就结束了，二航局代表队最终获得季军，当他们站上领奖台时，我多么希望自己也能成为其中的一员！那一刻我发现自己即将成为二航人的荣誉感油然而生，为二航加油，为二航自豪。

租赁实习，熟悉周转材料。

今年三月，我主动要求来公司实习，人力资源部将我安排到设备租赁部，正好赶上二航局在汉周转材料整合，部门领导派我去阳逻产业园负责现场周转材料的交接工作。那段时间，每天都有从各兄弟单位转入的周转材料，包括螺旋管、脚手架、贝雷片、钢支撑等，需要一一熟悉并记录它的型号、规格、尺寸、磅重等。工作虽然简单无聊，但是考验的却是认真二字。如果由于自己的疏忽，将数量或者磅重记错，就会导致移交方、接收方和仓储方三方的数据无法对应，轻则返工，重则给公司造成损失。现场每遇到一种新材料，我都会就材料名称、用途、特点等向张志敏经理请教，他的耐心解答加深了我对各种工程施工材料的认识。为了提高装卸效率，必须到现场进行指挥，确定装卸的先后顺序，把握移交材料的质量。周转材料移交完之后，接下来还需要对以前签订的租赁合同进行合同主体变更。刚开始我浏览了很多合同，觉得都大同小异，代总的一句话提醒了我：“不要以为合同简单，里面的一个标点符号都有它的意义。”是啊，万一履行合同期间出现问题，需要通过法律途径来

解决的时候，如果合同中某项条款不严谨，给对方漏洞可钻，可能导致公司利益受损。

党课法课，树立职业道德。

来公司报到的第一天有幸参加了第三党支部“两学一做”专题学习讨论，会上刘高书记带领大家学习党章、重温党的理论知识。他鼓励我们党员要在公司的发展中起到中流砥柱、身先士卒的作用，平常时候要看得出来，关键时刻能站得出来，危难关头能豁得出来。最后大家畅所欲言，谈如何做一名合格党员，针对现实工作生活中存在的问题提改进意见。进公司第一天就上了一堂深刻的党课，让我意识到作为一名党员，学习党章党规和习近平系列讲话精神是基础，做一名合格党员是关键。第二天参加了公司组织的法律讲座，听罗岳律师讲合同签订应该包含的内容、合同履行过程中应该注意的问题以及公司运营风险防空系统应该有哪些举措，让我受益匪浅。最后杨拯总经理要求我们要在原则内做事，认清边界，拒绝非法牟利；要在原则外防范，时常反省自己的行为是否违反了企业的规章制度和国家的法律法规。通过党课和法课的学习，让我清醒地认识到作为党员，要严格要求自己，起到模范带头作用；作为员工，要保持头脑清醒，树立良好的职业道德。

入职培训，熟悉业务流程。

公司人力资源部门给我们安排了充实的培训计划，邀请了经营部经理曾小伟介绍公司发展战略和营销计划，让我们了解了公司现阶段的四大业务板块：贸易、租赁、物流和电商，公司正向“集约化、专业化”的方向发展，力争成为二航局新的业务板块和利润增长点；邀请了人力资源部李倩萍介绍员工手册，帮我们解答劳动合同、薪资薪金、请假制度等问题；邀请了电子商务部经理周敏介绍公司电

商平台概况、盈利模式以及发展电商平台的必要性，让我们领略了公司发展“建筑行业互联网+”的宏伟蓝图；另外还邀请了资源部、财务部等部门的负责人介绍本部门的工作职责和业务流程。培训中能感受到每一位同事都认真准备，将自己看家底的东西和盘托出，与我们这些新员工分享自己长期积累的工作经验。公司还特意让我们签署了“师徒协议”：由一位有经验的老员工带一位新员工。当得知我的师傅是阳逻产业园经理周波时，我既激动又深感任务艰巨。我想只有将压力转化为成长的动力，才不会辜负领导的期望。经过一系列培训，庆幸自己有缘加入到这样一支团结协作、无私奉献的团队，成为航科物流物资一家人中的一员。相信在同事们的帮助下和自己的努力下，我们会尽快熟悉业务流程和岗位职责。

入职的过程是快乐的，有领导的期望、同事的帮助、家人的支持，希望自己能尽快实现从学校学生到公司职员的角色转变，以实事求是的作风、踏实肯干的态度不断提升自己，力争成为公司发展中的一个“确定因子”。





感悟二航
Internship experience

最南端的生日

杨光

这里没有蛋糕，我们在墙上画了一个来代替；这里没有蜡烛，我们用不远处最亮的灯塔来代替；这里没有丰盛的菜肴，我们用一碗长寿面来代替……但在对讲机 1# 频道中，你作为被呼叫频率最高的那个人无人能代替。

今天是你的生日。黝黑的皮肤，那是阳光和海风留下的印记；面颊上深深的两条白道，那是安全帽留下的痕迹；左手无名指上的那圈明显的白印，那是留给爱人和家庭的责任。挥之即来、来之能战、战之必胜，这是你对工作岗位的庄严承诺。三十而立，立的是自信、是从容、是肩上的责任。在这里，你完成了思想和行动上的一次蜕变。

祝福的酒杯还没来得及及落下，对讲机中又响起了你的名字。没有任何迟疑，你迅速戴上

安全帽，拿起对讲机，冲出了宿舍，消失在夜色中。我们会继续等你，等你回来，干了这杯酒。我们将风雨同行、并肩战斗。

“余威，生日快乐！”



母亲节专辑
FATHER AND MOTHER'S DAY

一路修行一路爱

陶伶

身在美国事业春风得意，一直倡导着丁克主义却被全家压得喘不过气来的闺蜜微信上问了我一句：“为什么要孩子呢？”是啊，现代女性经济独立，苗条婀娜，美丽动人为什么要生孩子，为什么要去当那个妈呢？做母亲对女性而言可能是一场“自我毁灭”。且不说苦学多年后赢来的节节攀升的事业要被迫中断，那怀孕生子本来也是一场运气，是鬼门关走一遭，运气不好的，美貌、身材、健康、甚至生命都得搭进去……不仅如此，孩子将剥夺走所有的自由空间和时间，二人世界不复存在，育儿观念上的分歧，长辈的介入随时可能让夫妻的小船说翻就翻。闺蜜的忧虑我懂，而我自己在怀孕时期更是因为剧烈的妊娠反应每日趴在马桶上吐血，连续卧床一年反复住院保胎，这其中的痛苦更是难以言表。但是我分明在住院期间也看到许多为了迎接一个新生命的到来付出了一切的坚强女人，听过许多感人励志的故事，大家都在为了想为人父母这条路上互相鼓励。这难道仅仅是为了生命的延续吗？也许是的，也许还有更多的原因。而这些原因在我与孩子相处的三年多时间里慢慢的感悟到了。

我十分喜欢在一篇文章中偶得的一句话：养孩子是一场自我修行。

原本自己也是家中的娇娇女，当了妈妈却学会了很多事情，为了孩子吃的健康，中餐西餐馒头包子每样都学来自己做；我的孩子是过敏体质，比普通的孩子都难得护理一些，我细致地研究各类病症，主动买了许多中医的书回来慢慢看，为了让他少吃药我学习食疗和小儿推拿，开始看早已丢下多年的诗词歌赋、三字经、弟子规……

养孩子累，养孩子抓狂，因为他无理取闹，他不能交流，婴儿甚至只会哭。你没有办法与他讲道理，有时候打也解决不了问题，我的孩子就说过：

妈妈打我忍忍就过去了……

可慢慢的我才发现，是我们自己不懂孩子的心理和特征，不懂孩子的敏感期，不懂如何与孩子正确的交流。6-12 个月孩子拿到什么东西就丢，不是他不乖，是他正处于手臂发育的敏感期，最早的手眼协调发育；从一岁半开始孩子开始注意很多微小的食物，一块布也能玩弄半天；一岁 6 个月开始，孩子开始学会说“不”，开始咬人、打人，这是他的自我意识开始萌芽，我们只需制止他的行为，而不要给他贴上任何标签。3 岁开始强烈的感觉占有、支配自己所属物的快乐，开始不愿分享自己的玩具，什么都是我的我的，孩子只有在完全的拥有物资并可以自由支配时，才可能去探索物质背后的精神，才可能超越对物质的占有。而当这些物品的所有权完全属于孩子自己时，交换就开始了，与此同时，也就拉开了人际关系的序幕。我们不要强迫孩子交换，更不能贴上“自私”的标签。有一天，孩子突然笑的很开心的对我说“妈妈我要烧 S 你，我要把爷爷埋起来！”然后哈哈的笑，我立刻生气的呵斥了他：“你这样很不礼貌，不准说！”他笑着的脸马上凝固，低下头。后来看书才知道这是诅咒的敏感期，这些听上去既不文明又有些可怕的言辞，在孩子看来只是很有力量的语言，他们开始明白语言是有力量的，而最能表现力量的话语就是诅咒，完全没有我们大人理解的含义。制止可以，但不应带着任何情绪，应该温和的疏导教育，当他的敏感期度过，这一切都迎刃而解。3-4 岁开始进入幼儿执拗敏感期，事事都得依他的想法和意图去办，否则就会发脾气、哭、闹。这个阶段还有追求完美敏感期，饼干掰开了就不吃，端水时洒出一滴就很痛苦，哭着推开就是不要。这时的幼儿常被大人认为是“任性”“不听话”和“胡闹”，让大人抓狂的

正是这个时候，但这是幼儿随着自我的逐渐形成，将秩序的要求上升到意识层面，才开始变得执拗、不妥协。自我意识是所有敏感期中最重要的一个敏感期，我们要尊重孩子，不要将孩子的问题扩大化，保护自我意识形成的敏感期，等于保证了孩子未来人格的强大、人格的和谐和未来在社会立足的能力。如果大人在这个时候让孩子“听话”，粗暴的破坏孩子的秩序感和完美感，可能日后孩子就会变得不听话，不遵守交通规则，学习做事不能尽善尽美。父母要学习的首要

是理解孩子，再是与孩子变通、沟通的技巧。当深入了解之后才发现，原来这个世界不是你认为对的就是对的，你认为有问题的就是有问题的，这是成人狭隘的眼光和思想，而我们面前的是一个刚刚来到世间的天使。孩子就是一面镜子，他的问题就是自己的问题，你眼中孩子的问题，有时只是成人世界的不堪。我们理应怀着更加开阔的心去看这个世界，去探索一切未知的，一切让我们迷惑的、痛苦的事情。这世间还需要潜心学习的东西太多，而你是否愿意低下身躯再去像

孩子一样发觉？原是自己不知，又何苦自己抓狂。为了孩子，我们便有了动力不断去完善自己，有了孩子以后才知道，自己的成长也是包含了父母无尽的心血。爱、理解、宽容、不盲目、不盲从、以善之心发觉善之念，不断的学习去探索，这是孩子给予我的感悟。渐渐的我学着让自己慢一点，不要慌忙对眼前看到的情况做判断。这一刻不是我的孩子成长了，而是我自己成长了。

每天回到家里，孩子就会缠着我玩，有时难免觉得透不过气来。有天我跟孩子说要去洗澡，等洗完了再来陪他，他也答应了。可是刚拿着衣服上楼，就听到楼下儿子大喊：“妈妈、妈妈、妈妈”，顿时一个头两个大，我不想理他，可是他还在不停的呼唤……

我终于不忍心，无可奈何的走出去想看他又有什么要求。可是却见他双手高高的捧着一张面膜，眼睛里闪着光，仰着三岁稚嫩的小脸笑着对我说：“妈妈，你的面膜，你洗澡要敷面膜的，你忘了拿。”我心里顿时融化成一汪水：对不起，妈妈刚才还在嫌你烦，却不知道你在关心我。一想到他这样站了好久，喊了十来声，自己还不乐意出来，心里心疼不已，马上抱起来亲了亲。

冬天，我回家都会穿上一件睡衣，而有一天家里空调开得很足，我只穿了毛衣，孩子明明自己默默的玩玩具，突然跑到卧室抱着我的睡衣放到沙发上：“妈妈你穿，你不穿会冷的。”然后继续玩他的玩具，全然不管愣在一旁的我。

孩子，你总是给我这样的惊喜和感动，让我不知道哪一天你就忽然长大了。也许我们觉得为孩子付出了很多，可是慢慢的我们发现，孩子给予我们的更多；也许我们觉得我们非常的爱孩子，可是慢慢的我们发现，孩子更爱我们。

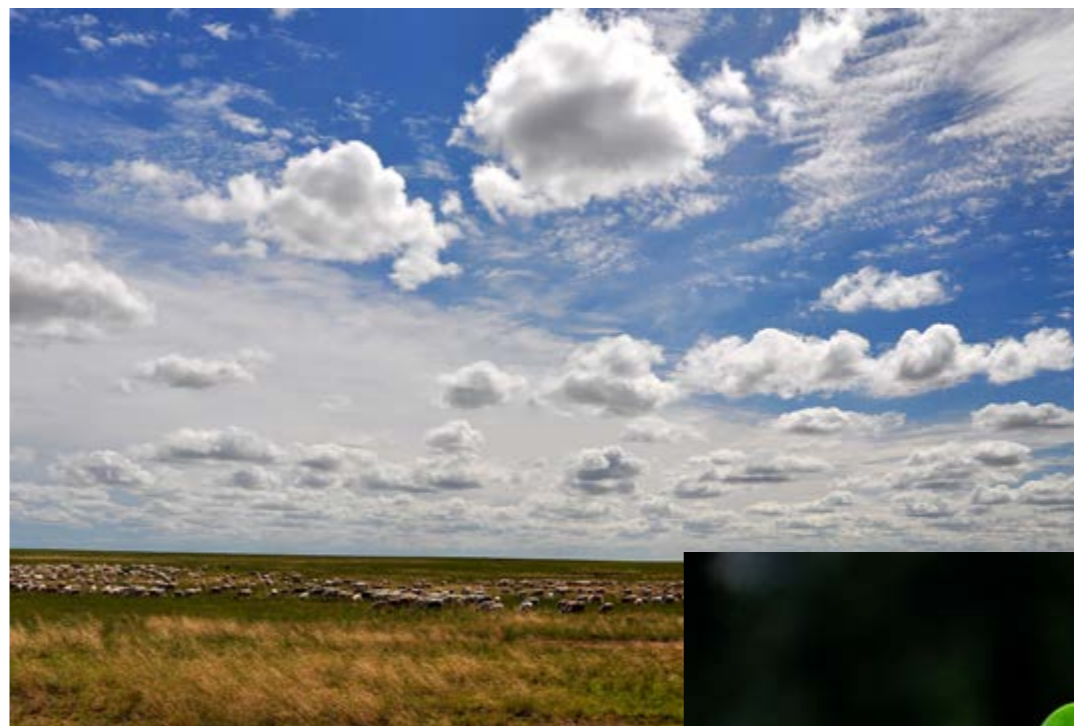
所以我的孩子，我感谢你来到我的身边，我体会着伴随你成长的每一刻，我感谢你在我身边的每一分钟，让我快乐，让我满足，让我们一起努力，一起成长。直到有一天，你已长大，你已坚强，你的翅膀已厚实而充满力量，你明白自己的路在何方，那么我将目送你离开，飞翔在更广阔的天空。这世间，所有的爱都是为了相聚，只有一种爱是为了分离，那就是母爱。

“我钦佩一种母亲，她们在孩子年幼时给予强烈的亲密，又在孩子长大后学会得体的退出，照顾和分离都是母爱在孩子身上必须完成的任务。亲子关系不是一种恒久的占有，而是生命中一场深厚的缘分，我们既不能使孩子感到童年贫瘠，又不能让孩子觉得成年窒息。做母亲，是一场心胸和智慧的远行。”



摄影广角

Appreciation of photography



岁月静好

宋建蓉 摄影作品



航科物流

总第十二期



武汉航科物流有限公司
中交二航局物资采购中心

网址: www.hgwz.net

地址: 武汉市江岸区沿江大道 256 号 (谊通·滨江院子)

电话: 027-52301754

传真: 027-52301701