

航科物流

总第 **10** 期

2016 年 4 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

- P01 创新求变 奋勇前行
- P04 公司召开 2016 年工作会议暨二届二次职代会
- P20 刘东进到物流公司开展信息化专项调研
- P27 浅议电商对钢贸行业的影响
- P34 从烂苹果与苹果筐到全面从严治党
- P45 建筑业央企“营改增”该注意哪些问题？
- P50 怀念我亲爱的嫁嫁



“拥抱 2016”迎新春健身活动



创新求变 奋勇前行

站在开局之年的起跑线上，我们悉心检阅前一段长途跋涉采撷的累累硕果，激荡出再次出发的壮志雄心。

“十二五”期间，我们深入落实二航局“集约化”和“专业化”发展战略，有效构建专业支撑体系，坚定不移地走市场化之路，营销规模从 4.8 亿元增长到 36.6 亿元，五年共实现规模增长 713%。

我们克服主材价格大幅下滑的困难，实现了销售规模和市场份额的快速增长，贸易板块持续提升。我们实质启动周转材料整合，大型资产集约化管理和企业效益显著提升迈出关键一步，租赁板块即将进发。我们完成阳逻物流产业园配套码头建设，物流地产板块稳步推进。我们成立电子商务部，互联网平台经济转型找到抓手、确定方向，电商板块初具雏形。

我们正式更名为武汉航科物流有限公司，组织层级也正式得到上级的提升。我们位列中国交建物资采购管理信息系统中标个数第一，中标总金额第三。我们荣获“江岸区优秀企业营业收入 100 强”称号，荣获沪通大桥等项目优质供应商称号。

这些来之不易的成绩，是物流公司全体员工团结协作、辛勤努力凝聚而成的结果，见证了公司在市场大潮中，走出一条“衡价保供”内部支撑有力、“拓市行商”外部发展有方的专业化之路的历程。

绚烂的“十二五”还未来得及用花环打个句号，簇新的“十三五”已经迫不及待用隆隆的战鼓声另起一行了。

踏上“十三五”新的征程，我们规划了物流公司的发展蓝图：在二航局的领导下，扎实拓展自身的专业优势和商业优势，力争成为百亿规模亿元利润、传统商业经济和新兴互联网经济相融合的大型商业企业。在内部市场，不断完善全供应链的整合服务能力，巩固物资集约化管理的主体支撑定位，实现企业的基本发展目标；在外部市场，以用户需求为导向，以电子商务为抓手，以平台经济为商业模式，大力推动企业互联网转型，实现企业规模效益快速增长。

我们确立了“四位一体”的总体战略定位，即“十三五”期间成为市场化全供应链服务的提供商，包括工程物资供应链服务商、周转材料资产管理与运营服务商、物流地产开发和运营服务商、电子商务运营服务商。

伟大的时代呼唤投身其中的勇者，催发的鼓声激励我们奋勇前行。

“十二五”期间，物流公司取得了一定的发展成果。同时，我们也清醒地认识到，目前的成绩是阶段性的成果，只是物流公司在经营和管理上所做的积累和沉淀，本质上只是“量变”。公司还存在很多困难和不足，要实现下一步的真正“质变”，发展成为充满活力、行业领先的商业企业还需要持续的努力。

我们要树立更高远的志向来鞭策自己，打造更顽强的团队来武装自己，运用更广阔的视角来审视自己，创新求变，拓市行商，力争早日成为二航局产业链、价值链的支撑点和增长极。



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 创新求变 奋勇前行

◎ 特别报道

4 公司召开2016年工作会议暨二届二次职代会

9 公司2016年行政工作报告内容摘要

13 光荣榜

14 总结“十二五”得失 描画“十三五”蓝图
——中交二航局2016年工作会精神概览

◎ 资讯平台

16 连镇铁路大宗物资成功招标

公司组织“拥抱2016”迎新春健身活动

17 物流公司2015年度专题民主生活会成功召开

18 肖继生一行到公司开展2015年度党建工作检查

19 公司连中三标取得钢筋集采开门红

20 刘东进到物流公司开展信息化专项调研

关怀单身职工 喜迎猴年春节

21 公司举办2016年航科物流迎新春游艺活动

物流公司开年连中三标

22 阳逻产业园组织员工到武港集箱参观学习

23 公司赴武汉市新港古龙产业园进行工作对接

24 亲近自然 拥抱春天
——物流公司开展“庆三八”登山活动

送“法”上门 警企共建

25 局副总经理吴迅到阳逻产业园调研

26 公司阳逻生产基地码头工程顺利通过交工验收

◎ 管理提升

27 浅议电商对钢贸行业的影响

30 精益求精创优服务 全力以赴勇拓市场
——钢材一部工作札记

32 关于陆海联运提升资源整合优势的建议

33 关于改进和完善客户满意度的建议

◎ 党群工作

34 从烂苹果与苹果筐到全面从严治党

◎ 物流文化

36 2015年第四季度明星员工

38 迎新春游艺活动集锦

40 “庆三八”登山活动倩影

◎ 客户管理

41 2016年第一季度客户满意度调查情况分析

◎ 市场风向标

43 2016年第二季度钢材行情预测

◎ 学习园地

45 建筑业央企“营改增”该注意哪些问题？

◎ 物流沙龙

49 海南精神

50 怀念我亲爱的嫁嫁

52 记忆中的棍子

封二 “拥抱2016”迎新春健身活动

封三 春花烂漫——李俊摄影作品



公司召开 2016 年工作会议 暨二届二次职代会

2月19日，公司2016年工作会议暨二届二次职代会在汉成功召开。会议总结梳理了2015年和“十二五”工作成绩和不足，研究提出“十三五”公司发展总体思路，部署2016年工作。二航局副局长施志勇、局办公室主任李先进应邀出席大会，物流公司领导班子、职工代表、中层干部及本部员工共计108人参加会议。

二航局副局长施志勇在会上作重要讲话。

他指出，2015年物流公司在班子的坚强领导下，紧贴二航局发展战略要求，牢牢把握自身定位，科学解放思想，始终保持战略定力，着力推进改革创新和管理提升等各项工作，走出了一条独特的专业化支撑和市场化开拓之路。他从企业发展势头良好，专业化支撑有力，改革管理有效提升三个方面肯定了物流公司取得的成绩，并对物流公司今后的发展提出了五点建议：一是牢牢把握

有质量发展主线，走好专业化发展道路。希望物流公司在2016年和“十三五”期间，正确处理速度和质量、规模和效益之间的关系，科学设立好企业发展目标，严控企业发展风险，推进公司朝着更稳健、更扎实的方向迈进。二是以价值创造为本，推进人才队伍建设再上新台阶。希望物流公司能够深入领会集团人才工作会的精髓要义，深入贯彻落实二航局关于人才工作的要求，坚持以价值创造为本的工作理念，大胆引进紧缺人才，大力培育现有人才，让人才创造价值，让价值倾向人才，形成干事创业的良好激励效应。三是稳步推进周转材料整合运营。物流公司作为被授权整合工作的实施主体，去年在汉地区人员的整合工作已经基本到位，很不容易，下一步，希望物流公司全力以赴，按照二航局的战略部署，

把好事办好，把好事办实，最终提升实现国有资产的使用效率，为企业创造更大的经济效益。四是打造卓越的电商平台。2015年物流公司开始筹建互联网平台经济，这是个好的开端，希望物流公司能够抓住有利的时机，在平台打造、人才获取、产品服务、渠道拓展、组织架构、资金融通、产品创意等方面配置优质资源，能够趁势而上，实现线下线上经济的融合，创造最大经济价值，打造电商专业特色平台。五是谋划好阳逻产业园运营管理。阳逻产业园作为二航局难得的宝贵资源，经过几年的开发建设，已逐渐具备一定规模，现有产业如何发挥最大潜能，后期建设如何规划，产业之间如何衔接，如何处理好内外部关系，这些都需要物流公司能够协助局里统筹谋划，希望物流公司能够高度重视，安排专班进行研究，提





出科学的建议，推动这项工作落地，发挥这项工作最大的经济功效。

公司总经理杨拯代表领导班子，以《衡价保供 潜心编织公司专业支撑网 拓市行商 矢志打造二航经济增长极》为题作了行政工作报告。报告指出，2015 物流公司实现“十二五”完美收官，全年完成营销额 36.57 亿元，比去年同期（26.04 亿元）增长 40.44%，新签合同额 56 亿元。杨拯讲话指出，“十二五”是物流公司深入贯彻落实二航局“集约化”和“专业化”发展战略的关键时期，在全体员工的团结协作和辛勤努力下走出了一条“衡价保供”内部支撑有力、“拓市行商”外部发展有方的专业化之路。“十二五”期间，物流公司营销规模从 4.8 亿元增长到 36.6 亿元，五年共实现规模增长 713%；企业利润由最初的整体小幅亏损，逐步转变为年利润平稳提升，整体实现了企业综合绩效的大幅增长。在钢筋集采

方面，物流公司“十二五”期间直接为项目节约成本 2100 万元，与第二低报价相比降低单价 37 元/吨；在海外集采方面，近四年累计出口退税总额 4800 万元。

在分析了面临的机遇和挑战后，杨拯在报告中对“十三五”工作进行了周密部署：物流公司将在二航局的领导下，扎实拓展自身的专业优势和商业优势，力争成为百亿规模亿元利润、传统商业经济和新兴互联网经济相融合的大型商业企业。在内部市场，不断完善全供应链的整合服务能力，巩固物资集约化管理的主体支撑定位，实现企业的基本发展目标；在外部市场，以用户需求为导向，以电子商务为抓手，以平台经济为商业模式，大力推动企业互联网转型，实现企业规模效益快速增长，同时借助电子商务开发，实现高新企业申报。2016 年是“十三五”的开局之年，具有承上启下的意义。杨拯要求公司今年要重点



把握好四个方面的工作：一是要统一思想、转变理念、强力推动互联网平台经济转型，实现企业的“质变”；二是要高度重视风险防控，完善管理体系和管理流程，精细管理过程，杜绝产生新的风险；三是要全面强化预算管理，以部门为单位推进预算管理，实现分级授权；四是要进一步优化绩效考核，推进资金成本还原，把绩效考核工作落到实处。

公司党委书记刘高向大会作了题为《务实从严 创新求变 努力开创公司“十三五”改革发展新局面》的党委工作报告。刘高在报告中总结了 2015 年及“十二五”党委工作取得的成效。2015 年，公司党委扎实开展“领导班子建设年”、“三严三实”专题教育活动，全面履行党委主体责任，积极推进领导班子建设和人才队伍建设，大力开展党风廉政建设，打造专业化公司品牌形象，充分发挥群团组织的桥梁纽带作用，为公司

持续、快速、健康发展提供了坚强的组织保障和动力支持。“十二五”以来，面对国内经济下行压力加大，交通基建市场增长乏力，社会信贷资金紧缩，行业壁垒重重，主营产品价格暴跌的严峻形势，公司党委紧紧围绕企业发展大局，正确引领、凝心聚力、发挥优势，全力为企业的改革发展保驾护航。在发挥党委政治核心作用，引领企业发展方向；落实党管干部党管人才原则，加速人才队伍培养；加强党建和党风廉政建设，激发组织健康活力；推进文化建设和群团工作，提升公司发展品质四个方面发挥了重要作用。

报告确定了 2016 年公司党委工作思路：深入贯彻党的十八大和十八届五中全会精神，认真落实中国交建二次党代会和局工作会精神，积极协同“五商中交”和“品质二航”发展战略，全面履行“衡价保供，拓市行商”发展定位，进一步激发党组织的活力和党员干部的主观能动性，

务实从严，创新求变，为开创物流公司“十三五”改革发展新局面提供政治保证、组织保障和动力支撑。2016年党委重点工作是：加强党的建设，激发改革发展新动力；聚集价值创造，释放创新升级新活力；压实党风廉政建设“两个责任”，营造廉洁从业新生态；培育制度硬约束和文化软牵引，呈现品质发展新面貌。

会上，财务总监颜响林作了2015年度预算执行情况及“十二五”期间主要指标情况报告。经营部作了2015年经营工作总结暨2016年经营工作安排。钢材一部、专材部、经营部以书面形式进行了先进工作经验交流，全体员工对领导讲话、工作报告及交流内容进行了深入热烈的讨论。

此次大会，杨拯还代表公司行政，首次向大会报告二届二次职代会代表提案的回复处理

意见。会议审议并签订了“1+3”集体合同。会议对荣获二航局2015年度“海星奖”、公司2015年度先进集体和个人进行了表彰，公司主要领导与部门代表签订了2016年《管理目标责任书》和《党风廉政建设责任状》。

最后，杨拯总经理作会议总结，要求全体员工思想统一、行动凝聚到会议精神上来，各部门要做好工作会精神贯彻落实工作，制定切实可行、科学合理的措施，做到一级抓一级，层层抓落实，目标责任书分解落实到每一位员工身上。刘高书记希望全体员工以更加饱满的工作激情、务实从严的作风，锐意进取、大胆创新，为公司“十三五”开好局、起好步，在价值创造中实现价值，共享企业发展成果。（卢娟）



武汉航科物流有限公司 2016 年工作会议 行政工作报告内容摘要

在武汉航科物流有限公司2016年工作会议上，公司总经理杨拯作了题为《衡价保供，潜心编织公司专业支撑网；拓市行商，矢志打造二航经济增长极》的行政工作报告。

报告指出，“十二五”期间，是公司深入贯彻落实二航局“集约化”和“专业化”发展战略的关键时期。公司营销规模从4.8亿元增长到36.6亿元，五年共实现规模增长713%。同期，企业利润由最初的整体小幅亏损，逐步转变为年利润平稳提升，整体实现了企业综合绩效的大幅增长。

2015年是“十二五”收官之年，是全面深化改革的重要之年。公司克服主营产品价格大幅下滑的困难，全面协同“五商中交”和“品质二航”发展战略，以“十个让”为工作指针，持续推进物资集中采购体系建设，认真履行“平抑价格、补位保供”职能，积极拓展内外部市场，营销规模有序扩张，不断进行经营调整、管理升级，员工队伍斗志昂扬，公司各项经济指标再创历史新高。全年公司完成营销额36.57亿元，是年度目标的121.9%，比去年同期（26.04亿元）增长40.44%，其中局内营销额24.19亿元，比去年同期（16.38亿元）增长47.68%；局外营销额12.37亿元，比去年同期（10.04亿元）增长23.21%。外部利润是年度目标的160.17%，比去年同期增长97.06%。新签合同额56亿元，比去年同期（35.95亿元）增长55.77%，其中外部合同21.51亿元，比去年同期（13.07亿元）增长64.58%，已签未执行完合同额为19.15亿元。2015年，公司持续打造“总分模式”营销格局，

推进多元化发展；强化信息化决策机制，实现企业精细化管理；平衡现金流，为企业正常运营护航；发展壮大员工队伍，为企业发展提供人才保障；持续推进改革创新，打开企业发展新局面。公司实质启动周转材料整合，大型资产集约化管理和企业效益显著提升迈出关键一步，租赁板块即将进发；完成阳逻物流产业园配套码头建设，物流地产板块稳步推进，物流园启航在即，组织和资源构架初显中长期产业价值格局；成立电子商务部，互联网平台经济转型找到抓手、确定方向，电商板块初具雏形。2015年，公司正式更名为武汉航科物流有限公司，组织层级也正式得到上级的提升；公司位列中国交建物资采购管理信息系统中标个数第一，中标总金额第三；荣获“江岸区优秀企业营业收入100强”称号；荣获沪通大桥等项目优质供应商称号。报告也指出了2015年发展的问题：骨干人才队伍不足；制度建设和体系建设不足；工作规划和计划落实方面存在不足，管理部门和业务部门协作时有不畅，执行力建设有待加强。

报告分析了公司当前面临的行驶，提出了“十三五”总体发展目标：在二航局的领导下，扎实拓展自身的专业优势和商业优势，力争成为百亿规模亿元利润、传统商业经济和新兴互联网经济相融合的大型商业企业。在内部市场，不断完善全供应链的整合服务能力，巩固物资集约化管理的主体支撑定位，实现企业的基本发展目标；在外部市场，以用户需求为导向，以电子商务为抓手，以平台经济为商业模式，大力推动企业互联网转型，实现企业规模效益

快速增长，同时借助电子商务开发，实现高新企业申报。2016-2020年计划完成营销额分别为：40亿元、50亿元、60亿元、80亿元、100亿元，完成外部毛利分别为4000万元、5000万元、6000万元、8000万元、1亿元。

经过长期的探索和思考，物流公司“十三五”总体定位为**市场化全供应链服务的提供商**，主要包括：1. 工程物资供应链服务商，包含国内项目物资贸易，海外项目物资进出口贸易，以及供应链金融服务；2. 周转材料资产管理与运营服务商，包含周转材料的标准化设计与施工、仓储维护、租赁配送等服务；3. 物流地产开发和运营服务商，包含运输、仓储、装卸等物流服务，深加工增值服务，物流资产开发，管理服务等；4. 电子商务运营服务商，包含平台化的各类资源发掘、推送、撮合以及交易服务等。

报告还提出了2016年工作方针：深入贯彻落实党的十八届五中全会、中央经济工作会议和局工作会议精神，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享五大理念，以提高企业价值创造能力为中心，履行“**衡价保供，拓市行商**”发展定位，稳增长、调结构、强管理、提质效、控风险，更加注重结构调整、品质提升、创新驱动、人才建设，潜心编织公司专业支撑网，矢志打造二航经济增长极，努力开创“十三五”改革发展新局面。

2016年主要工作目标：

营销额35亿元，其中外部营销额18亿元；新签合同额40亿元；实现外部利润：2850万元；确保全年无安全、质量、治安责任事故，确保无廉政责任事件。

2016年重点工作任务：

1. 以电子商务为抓手，实现企业平台经济

转型升级

“十三五”期间，物流公司将致力于实现平台经济商业模式，不断推动企业的转型升级，力争尽早实现第二次跨越发展的阶段性目标。互联网平台经济转型，电子商务平台的搭建和不断升级完善，将深度变革物流公司的组织架构、业务流程和激励机制，释放体制机制的活力，促进企业商业模式创新发展。通过电子商务平台建设，物流公司将扎根建筑材料市场，提供大宗材料销售、租赁的撮合、自营、联营业务，以及第三方物流、云仓储，金融（在线融资），在线支付，建筑材料行业云软件服务（SaaS）等业务，并以此为基础，孵化新的领域，新的品种和新的商业模式。2016年，电子商务平台要实现钢贸电商、租赁电商和物流电商的一期和二期开发和运营上线，实现平台交易规模10亿元目标。

2. 持续强化体系建设，推进企业持续稳定健康发展

——不断巩固专业支撑体系

充分发挥“平抑价格、补位保供”职能，确保内部钢筋供应市场份额40%-60%，做好投资、海外项目集采工作，规范推进采购中心运营管理，适时推动扩大局层面集采范围。

切实推进局在汉周转材料资源整合工作，迅速在内部覆盖、外部拓展、流程打造、资产管控、基地布点等方面打开局面，力争尽快理顺关系，固化模式，稳定合作，赢得认同，实现大型资源集约化管理降本增效的目标。2016年，建材租赁事业部要按要求完成资产并购，建立项目接受认同的市场运管流程机制，落实标准化设计统一工作，初步打造好集设计、施工、供应、仓储维护、物流配送于一体的一条龙模块式产业服务链，并为后续的汉外公司整合做好前期准备。



阳逻产业园是公司的重大投资板块，也是二航局自营物流地产板块的雏形。2016年，公司要合理加大投入，紧抓市场机遇，发挥水陆联运优势，积极拓展以实体+虚拟钢材市场和租赁市场为主的大宗物资仓储物流配送业务，顺利实现正式开园运营第一年的各项经济指标和目标任务。

——进一步打造“总分”营销架构

继续推进公司“总分”营销模式建设，加强内外部经营联动拓展和经营激励，探索驻外机构自主经营责任体系建设，较快推进新区域分支机构的不断落地生根。2016年，公司将

在原有的华南、西南事业部和东北办事处的基础上，成立华东、西北等区域机构，加强市场经营和服务能力。

——进一步完善风险防控管理

增强全面风险管理意识，切实做好管理流程优化，完善风险评估机制，加强制度硬约束，推动内控体系与企业日常管理的衔接，加强法律法规培训，防控各类风险。风险防控是物流公司营业业务工作的重中之重，2016年，公司要重点加强法律风险研究和安全风险研究，培养引进专职管理人才，强化部门职能建设。

——完善监督制衡及追究问责机制

2016年，公司将成立运营管理部、监察部和法律事务部，在原有的管理职能基础上，进一步加强预算控制和过程管理，强化监督和问责机制建设，确保企业稳定发展。深入开展

经营绩效审计、预算执行审计、合同执行过程实时审计工作，做到预控前移、内控到位。监察职能应积极介入各个环节，重点监督采购交易和合同结算严格遵循制度、流程执行，以健全的监督制衡机制，助力管控到位。强化依法治企、合规经营，充分发挥法律部门在法律风险识别、防范和控制方面的作用，做好重大合同的法律风险审查工作。严格执行中央“八项规定”和中国交建、二航局的廉洁自律规章制度，明确各级管理人员的“责任清单”和“职责红线”，逐步健全廉政政管管控体系；坚持权责统一，增强问责刚性，构建刚性开放长效

的问责体系。

——发挥企业文化引领作用

继续深入推进文化软牵引建设工作，继续梳理和提炼物流公司商文化基因，强化职工对“航科物流”文化的认同感，以文化理念的内生驱动为企业发展提供不竭动力支撑。加强对企业宣传报道工作，对落实各项管理措施的好经验、好做法、好成效进行大力宣传，发挥典型引领作用，促进公司管理水平的全面提升，强力打造“航科物流”品牌。推进企业群团工作，做好厂务公开和职工民主管理，关注员工思想动态，关爱员工发展成长，关心员工现实诉求，建设“航科物流”幸福家园。

报告最后强调，“十二五”期间，物流

公司取得的成绩是阶段性的成果，只是在经营和管理上所做的积累和沉淀，本质上只是“量变”。公司还存在很多困难和不足，下一步要实现真正“质变”，发展成为充满活力、行业领先的商业企业还需要持续的努力。全体员工要树立更高远的志向来鞭策自己，打造更顽强的团队来武装自己，运用更广阔的视角来审视自己，新的一年，公司上下要立足主业，夯实基础，谨慎务实，创新求变，拓市行商，为完成2016年和“十三五”的各项目标任务而努力奋斗，力争早日成为二航局产业链、价值链的支撑点和增长极。



光荣榜

局 2015 年度“海星奖”

优秀团队：海南工程项目部 优秀管理者：曾 昊 马 骥 优秀员工：孙振波 袁 虎

公司 2015 年度表彰名单

先进集体：钢材一部 专材部 经营部
优秀员工：梅 鹏 宗 田 卢凌日 王双全 姜 睿 曹佳伟 杨 光
汪秋月 曾小龙 张培培 张 敏 周 敏 卢 娟
特殊贡献奖：史立波

局优秀管理者



曾 昊
少说空话，多做实事



马 骥
事无巨细，全力以赴，
尽职尽责

局优秀员工



孙振波
把平凡工作做到出色，
将平淡生活过得精彩



袁 虎
任何业绩的质变都
来自于量变的积累

公司特殊贡献奖



史立波
风雨中做事，阳光下做人





总结“十二五”得失 描画“十三五”蓝图 ——中交二航局 2016 年工作会精神概览

1月30日至31日，中交二航局2016年工作会在总部隆重召开。会议总结梳理了2015年及“十二五”期间公司各项工作的得失，描画了“十三五”企业发展蓝图，对2016年的工作进行了全面部署。

董事长、党委书记蒋成双在会上发表了《稳增长 强能力 促转型 提质效 努力开创“品质二航”建设的新局面》的主题讲话。蒋成双讲话指出，“十二五”期间是公司稳固发展、转型发展的重要时期，在“品质二航”建设的道路上留下了浓墨重彩的印记：一是秉承发展是第一要务的理念，千方百计谋市场，稳增长，保持了良好的发展势头；二是深化结构调整，传统、投资、海外多头并进，

原有优势得以保持，盾构、房建、城市综合体等新业务展现新希望；三是“桥品牌”得到弘扬；四是改革创新收获佳绩；五是企业党建工作和文化建设呈现新面貌。“十二五”也有遗憾：发展质量还有很大的改善空间；海外业务离我们的期望差距尚大；资产结构没有明显改善；人力资源状况与企业升级发展的整体要求间还存在矛盾；产业链两端薄弱的问题未能很好解决。讲话指出，2015年对二航局来说是具有平台效应的一年，市场开发工作成效显著，施工生产上到新台阶，全年新签合同额、完成营业收入分别迈上500亿元和400亿元新平台。同时，围绕提升品质，“实”字当头，公司年度一些重点工作推进顺

利，获取了一些重要奖项，党员干部队伍作风发生可喜变化。我们用一份出色的成绩单为“十二五”顺利收官。在分析了面临的国际、国内及行业形势后，蒋成双提出了公司“十三五”发展的总体要求：履行央企的国家使命，以企业文化为引领，深入贯彻“五商中交”战略，遵循创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，全面加强和改进党的建设，以能力提升为主线，以深化改革为动力，以提质增效为核心，以创新驱动为牵引，稳增长，强基础，谋升级，促转型，着力打造“品质二航”，成就基业长青的“百年二航”。蒋成双在讲话中希望“十三五”公司主要经济指标在集团“走在前列”，并做到结构布局更优化、体制机制更完善、品牌形象更彰显、人才队伍更具活力、党的领导更坚强。为此，要着力做好几件事：一要抓好发展转型，稳增长；二要转变发展方式，提质增效；三要努力增强项目管控能力，降本增效；四要始终不渝地维护好“桥品牌”；五要着力提升国际化发展指数；六要切实改进绩效考核方式；七要大力加强人力资源建设；八要加强和改进企业党建工作；九要让企业文化更好地引领公司发展。2016年是“十三五”的开局之年，具有承上启下的意义。蒋成双要求公司今年要把握好三个方面的工作。一是做好延续性工作；二是抓好去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板等五项工作；三是做好一些未来工作的研究和探索。

总经理、党委副书记王世峰向大会作了题为《聚集价值创造 着力转型升级 努力开创公司“十三五”改革发展的新局面》的公司工作报告。王世峰在报告中总结了2015年及“十二五”公司工作取得的成效。2015年，公司生产经营规模持续攀升，市场营销保持协调发展，重点工程

推进实施顺利，管理提升得到新的加强，创新工作取得丰硕成果，党纪工团共促和谐发展。“十二五”以来，公司主要经济指标大幅增加，企业发展迈上新台阶；产品、业务结构进一步优化，企业可持续发展能力显著增强；高起点进入铁路和海外桥梁市场，“桥品牌”辐射面进一步扩大；技术创新成果突出，企业发展潜能进一步释放；苦练内功，全方位打造科学、高效的管理体系；优化人才结构，通过制度建设推动人才价值创造；推进信息化平台建设，为公司管理提供技术保障；发挥党建和企业文化软实力，为企业发展实践提供智力支持。报告确立了公司2016年工作的指导思想：深入贯彻落实党的十八届五中全会、中央经济工作会议和中国交建工作会议精神，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，以提高企业价值创造能力为中心，稳增长、调结构、强管理、提质效、控风险，更加注重结构调整、品质提升、创新驱动、人才建设、党建支撑，稳中求进，实中有术，全面实现2016年各项目标任务，努力开创改革发展新局面。报告明确了公司新一年的主要经济指标：新签合同额520亿元，完成营业收入420亿元，实现利润12.5亿元。为完成上述目标，王世峰在报告中提出了公司2016年的七项重点工作任务：一是深化企业内部改革，着力激发发展活力；二是稳健实施业务调整，着力优化营销结构；三是持续推进管理提升，着力提高质量效益；四是加大创新驱动力度，着力增强竞争优势；五是加强全面风险管控，着力实现稳定发展；六是深度聚焦价值创造，着力推动人才强企；七是充分发挥党建优势，着力抓好“五个开局”。（摘自《二航人》2016年1月31日总第957期）

连镇铁路大宗物资成功招标

继成功协助分子公司组织沪通铁路、杭黄铁路铁路项目大宗物资招标后，采购中心于2015年12月17日再次协助二航局连镇铁路项目部在项目现场成功组织了大宗物资采购招标，为二航局在中国交建物资采购管理信息系统电子化公开招标采购再谱新篇。

此次连镇铁路招标钢筋80313吨、水泥348000吨、矿粉101500吨、粉煤灰131204吨、外加剂5800吨，5种材料10个包件，源自中国交

建合格供方名录的50多家供应商参与了投标，共收取108份投标文件，标的案值逾2.7亿元，节约成本2493万元（根据市场价测算）。

本次大规模物资招标采购，二航局物资管理部、采购中心、分子公司和项目部高度重视，领导亲自精心策划，多方协同，使专业化、规范化、平台化得以贯彻实施。很多供应商为中国交建物资采购管理信息系统平台式的电子化采购点赞。（马骥）

公司组织“拥抱2016”迎新春健身活动

为了营造欢乐祥和的节日气氛，丰富全体职工精神文化生活，物流公司于1月15号下午1点半在汉口江滩举行了“拥抱2016”迎新春拔河比赛，并在比赛前举行了一次行程约三公里的健步走活动。

健身活动吸引了公司在汉近百名职工相聚江滩，包括很多不久前加入到航科物流大家庭的新成员。拔河比赛以部门为基础分成四组，每组选派二十名队员，其中女队员不少于五人。四组参赛队伍采取三局两胜、交叉淘汰制决出冠亚军。比赛中，各参赛队员表现出了顽强

的斗志和拼搏精神，既赛出了水平又赛出了风格。现场气氛热烈，尤其是各组的啦啦队，加油声一浪高过一浪，无形中让参赛队员群情激奋斗志昂扬。最精彩的就是争夺冠亚军的决赛，参赛一方是海外部部长周波带领的队伍，由阳逻产业园、市场开发部、专材部、行



办和企划部等部门组成；另一方是建材租赁部经理蔡红兵带领的队伍，包括部分公司领导、建材租赁部和财务部，其中建材租赁部派出了十一名大将。这两队大部分队员都是物流公司的新成员，也是第一次参与公司活动。经过激烈的比拼，最后由蔡红兵领队的四组以2:1险胜，获得冠军。

新年伊始举办的这次健身活动为大家创建了一个良好的交流平台，促进了新老员工的沟通 and 了解，激发了大家团结一心、奋发向上的正能量。（邱丹）

物流公司2015年度专题民主生活会成功召开



1月11日，物流公司2015年“三实三实”专题民主生活会和“领导班子建设年”第一阶段专题民主生活会在三楼会议室召开，二航局董事、财务总监刘东进，法律事务部总经理陈孝凯出席会议，物流公司全体领导班子成员参加会议，公司党群部门负责人列席会议，会议由党委书记刘高主持。

根据局党委要求，物流公司紧紧围绕“三严三实”、“领导班子建设年”主题，扎实作好专题民主生活会各项准备工作。前期精心组织学习，组织参加视频会议，开展专题党课辅导。通过网络邮箱、发放征求意见表、召开座谈会、个别访谈等形式，广泛听取党员群众对领导班子及成员存在不严不实的问题，征集群众意见65条，并进行沟通与反馈。领导班子成员之间进行了深入的谈心交心，对查摆的问题做深刻剖析并提出整改措施。

会上，刘高首先代表领导班子作整体对照检查，随后公司领导班子成员逐一进行对照检查，并开展了深刻的批评与自我批评。

刘东进对这次会议进行了点评。他说，物流公司这次民主生活会准备充分，材料准备全面而且很到位，班子成员能开诚布公地开展批评与自我批评，能正确面对成员间的批评并能虚心坦诚地接受。刘东进要求班子及成员会后要消化吸收，要深入思考，研究问题背后产生的原因，更多地与经济活动、管理活动相结合，才能真正地通过活动使思想得以提升，认识得以到位，能力得以提高，工作得以促进，业绩得以增长。

刘东进作为分管领导和分管企业法律顾问事务的领导，在物流公司发展规模得越来越大的情况下，特别强调要科学地管理，杜绝家族式和山寨式管理，班子应分工明确，各负其责，形成合力，对外靠合同，对内靠制度，才能真正做到以法治企。

公司党委书记刘高表态，会上批评和自我批评的意见和建议，以及领导对物流公司的发展提出的指导要求，会后要认真总结，落实，推动物流公司更好地发展。（王翠萍）

肖继生一行到公司开展 2015 年度党建工作检查



1月19日，二航局党委副书记、纪委书记肖继生，总经理助理汪国梅一行6人到物流公司开展2015年党建工作检查，局组织部副部长李宁主持汇报会，物流公司领导班子、各部门负责人及部分职工代表参加会议。

肖继生在讲话中指出，物流公司这两年的发展给人惊喜，成绩出乎意料，发展有韧劲，在坚定的信念和团结奋斗的精神支撑下，“十二五”走出了困局，迎来了新天地。“十三五”确立的发展规划和目标，打造二航局新的经济增长极，显示出气魄和发展信心。肖继生希望物流公司承继二航局市场经济的基因，在市场竞争和锤炼中不断成长壮大，在“十三五”期间进一步探索和思考整合社会资源，寻求战略合作，推进改革改制，进一步释放物流公司活力，寻求更大的发展空间。肖继生结合当前从严治党，惩治腐败的高压态势，对物流公司党建和党风廉政建设提出要求，强调要大喝一声，猛击一掌，警醒起来，全面加强对公司党建和党风廉政建设工作的认识，全面发挥党委的政治核心和监督保障作用，全面落实党风

廉政建设两个责任。肖继生强调，一要讲学习，要求每名党员干部认真学习习近平总书记系列重要讲话精神，领悟治国理政思想精髓，找到党中央全面从严治党的逻辑起点。要对学习有清晰的认知，自我学习不能放松，要认真策划，保证集体学习的频率和质量。二要讲政治，要深刻领悟习近平治国理政理念和国企党建工作的重要性，以准则和条例为尺度标准，把纪律和规矩挺在前面，抓早抓小，做一名合格的党员干部。三要讲正气，企业的发展需要一个好的风气，好的氛围，物流公司要打造良好的从业生态，让员工感受到组织的温暖，有一个适合成长的外部环境，有施展才华的舞台和出彩的机会，有实现个人价值的空间和平台。

汪国梅指出，物流公司从当初几十人的小公司，成长为今天内部市场支撑有力、外部市场拓展有方的专业化公司，非常不易。他用“四个有”进行了精辟概括。一是有韧劲，这些年物流公司忍辱负重，克难攻坚，永不服输，迈出了徘徊挣扎、谋生找活的阶段，有模有样，令人钦佩。二是有

担当，领导班子和团队责任驱使，不是在守摊子，而是以做企业的心态整合外部资源，推进集约化管理，扩大规模，开展管理模式创新。三是有智慧，肯动脑筋，肯想办法，务实不仅是态度，也是能力和智慧，创新是最大的务实，目的是解决问题，引进电子商务开发团队就是务实创新之举。四是有格局，愿意把小公司做成大文章、大情怀，“十三五”末上百亿产值亿元利润奋斗目标显出气魄，期待公司突破管理、资金等瓶颈，产生裂变式发展。

汇报会上，公司党委书记刘高以《衡价保供，

潜心编织公司专业支撑网；拓市行商，矢志打造二航经济增长极》为题，从经营管理工作完成情况、党建工作任务完成情况、存在的问题及困难、物流公司“十三五”发展思路及2016年主要工作安排等方面做了详细汇报。检查组成员通过领导班子座谈、查阅资料、交谈问询等方式对物流公司发展战略、党建宣传、纪检监察、队伍建设、群团工作等情况进行了检查和指导，并对物流公司2015年党建工作和党风廉政建设工作进行了民主测评。（卢娟）



公司连中三标取得钢筋集采开门红

1月5日，公司收到三个项目中标通知书，分别中标六分公司乌鲁木齐东二环一标项目、建筑公司中交西南研发中心和中交·锦悦项目，钢筋总量达4万吨，中标额达9307万元，取得2016年钢筋集采投标开门红。

本次投标，公司经营部、钢材二部前期做了充分的项目策划，针对不同地区项目，选择了最优的供应方式。乌鲁木齐东二环项目是公司参与新疆市场的首个项目，新疆市场资源相对匮乏，疆外资源难以进入，在项目策划时便加强了与八一钢铁的联系，最终拿到了低于钢厂代理商的价格成功中标；

中交西南研发中心和中交·锦悦项目地处西南地区的成都和重庆，厂家资源相对丰富，且公司已在该地区供应了多个项目，与厂家和代理商之间均建立了良好的合作关系，最终在与中铁物资的竞争中成功中标。

随着钢筋集采的不断深入，物流公司的综合实力、核心竞争力得到了显著提高，不论是在与大型厂商或贸易商的沟通议价能力，还是供应保障能力，以及资金链整合管理能力都明显增强。这些能力的提高，有力保障了物资集采专项工作的水平，为二航局整体效益的提升做出了专业性贡献。（马骥）

刘东进到物流公司开展信息化专项调研

1月22日,由二航局董事、财务总监刘东进带队,局信息中心主任向颖刚和工程师彭华建一行组成的调研小组,来到航科物流公司进行信息化工作专项调研。物流公司总经理杨拯、财务总监颜响林、副总经理苏中涛、信息中心负责人陈威及公司各信息系统管理员参加调研。

陈威汇报了公司2015年整体的信息化工作情况和2016年的信息化规划,特别针对公司电子商务平台的工作进展和未来规划进行了重点汇报。杨拯对电子商务平台的整体构思规划、商业模式创新、管理体系创新等方面进行了详细说明,同时就“信息化工作和电子商务工作的交集和差异如何处理”、“公司信息化工作与局整体信息化规划如何对接”等公司信息化工作目前面临的问题,与调研小组进行了详细交流。

随后,调研小组与参会人员共同探讨了“互联网+和+互联网的差异”、“信息化工作如何全面融入生产经营活动”、“信息化部门应该如何进行职能定位”、“如何更全面地进行信息化顶层设计”等



问题。公司各信息系统管理员也简要汇报了各系统的应用情况和存在的问题,并与调研小组进行了探讨和交流。

刘东进最后指出,局信息中心要密切参与到物流公司电子商务平台的规划和建设中,将此类调研工作常态化,加强对物流公司的信息化服务支持。物流公司也要进一步借助信息化手段,促进整体管理水平和风险管控能力的提升,形成真正的核心竞争力。(陈威)

关怀单身职工 喜迎猴年春节

“独在异乡为异客,每逢佳节倍思亲”,值此新年即将到来之际,1月28日下午六点,公司工会、团委精心准备了经济实惠的美食,组织公司三十多名未婚青年员工共进晚餐,提前欢度猴年春节。

公司党委书记刘高、工会副主席王翠萍和单身员工们并肩、促膝谈心,为大家送上节日的祝福,希望大家能够在新年里共同发展,获得爱情事业双丰收。席间欢声笑语不断,大家借此机会,就平时工作中的收获和困惑相互交流,进一步加深青年员工之间的了解,增

加企业青年员工的凝聚力。

公司工会、团委始终将关心青年员工的生活作为工作的一个重点,希望通过节前聚餐这一形式切实体现对单身青年员工的关怀,增加新进员工对企业的归属感,营造物流大家庭的企业氛围,打造航科物流健康和谐、创新发展的企业文化,促进物流公司的蓬勃发展。希望每一个青年员工把物流公司当成自己的家,在实现各自梦想的过程中相互了解、相互促进、共同成长。(李俊 邱丹)

公司举办 2016 年航科物流迎新春游艺活动



福羊踏雪辞旧岁,瑞猴捧桃贺新春。2016年新春将至,为充分活跃员工的业余文化生活,营造积极向上、欢乐祥和的节日气氛,感谢全体员工在过去一年中的辛勤工作,工会与团总支在公司本部联合组织了2016年航科物流迎新春游艺活动。公司总经理杨拯、党委书记刘高等领导班子成员与在汉近150名员工参加了活动。

2月4日一大早,当物流员工走进公司大门,首先映入眼帘的是随处可见的大大的“福”字、红红的小灯笼和喜庆的窗花,一股浓浓的年味扑面而来。活

动还没开始,一楼开阔的活动场地上就挤满了前来参加游艺活动的各部门员工,他们个个磨拳擦掌,跃跃欲试。上午九点,迎新春游艺活动准时开始,“踩气球”、“画鼻子”、“踢毽子”、“两人三足”、“保护公主”、“撕名牌”……趣味盎然的小游戏和丰厚的小奖品吸引着大家踊跃参与,每个人的脸上都写满了笑意,热闹的场面打破了冬日的宁静,呐喊声、加油声、鼓掌声、欢呼声充满了整个现场,让活动现场变成了游戏的天堂、欢乐的海洋。

中午十二点,大家意犹未尽地围坐在公司食堂的圆桌前,香味四溢的团年饭、激动人心的抽奖环节,把迎新春游艺活动再次推上高潮。公司全体领导班子成员亲临活动现场,为大家送来美好的新春祝福,与员工们共同度过了这个温馨愉快的下午。

迎新春游艺活动的开展,增强了职工队伍的凝聚力、向心力,有效地促进了新老员工的沟通和交流,同时为广大职工送上了一份欢乐祥和的春节“精神大餐”。(李俊 邱丹)

物流公司开年连中三标

2月24日,物流公司捷报频传,接连收到三份中标通知书,中标两个工程项目三项物资供应权,分别是广西柳南高速公路No.1标水泥96330吨,中标总额2669万元;武深高速嘉鱼北1标钢筋38787吨,中标总额8708万元;武深高速嘉鱼北1标水泥10万吨,中标总额2320万元。

武深高速嘉鱼北段为中国交建投资项目,设置渡普互通、嘉鱼枢纽两处互通式立体交叉,二航局六分公司承接本项目的第一合同段,坐落在嘉鱼县

潘家湾镇,路线全长6.78km,全线高架,路线总体基本呈南北走向,主体工程为西凉湖1号桥,桥梁上部结构为30m箱梁和40mT梁简支变连续结构,下部结构为桩基础,柱式墩。

广西柳南高速公路改扩建工程No.1标项目全长17.025km,该路段按双向八车道高速公路标准进行扩建,设计速度100km/h,原路基宽度24.5m,扩宽后路基宽度41m,工期18个月。(马骥)

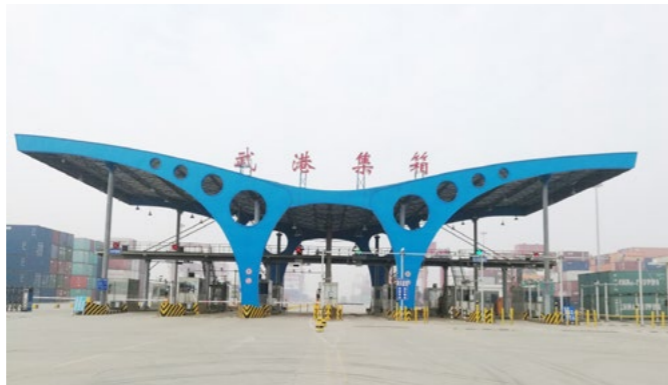
阳逻产业园组织员工到武港集箱参观学习

2月23日，阳逻产业园副经理李春麒、公司安监部部长张亮等一行六人到武汉港集箱有限公司实地参观学习。此举一是为即将投入运营的阳逻产业园2#泊位的相关工作向行业先进单位取经问道，二是积极响应公司号召，为青年员工创造学习机会，拓宽视野，增强专业知识。

武港集箱生产部总经理辜振汉详细地为我公司员工介绍了武港集箱的发展历程、组织机构架和近年来安全生产工作中的血泪教训，从港口发展运作模式，到各工种工作服安全帽颜色的区分，让大家受益匪浅。辜经理还引导大家参观了武港集箱的枢纽——中控室，他强调安全无小事，港口码头运营要时时刻刻把安全放在第一位，有安全才有效率，有效率才能创造效益。

李春麒首先向武港集箱公司辜经理的热情接待和详细讲解表达感谢，武港集箱在港口码头运营方面是业内先进，在方方面面都有着丰富的经验，非常值得产业园全体员工学习借鉴。同时表示，此行只是一个开始，后期还将在港口运营、场区规划、组织机构架等领域与武港集箱开展深入的合作和学习。

阳逻产业园码头自有600米长江黄金水道岸线，计划建设4个5000吨级泊位，全天候装卸作业人员及设备，配备区域独



有的350吨重件装卸能力。现有及拟建仓库15000平方米，堆场面积480亩，可存放钢材百余万吨，具有良好的装卸能力、配送能力以及深加工能力。当前，阳逻产业园2#泊位运营在即，作为二航局重点投资建设的港口码头和公司“十三五”重要板块之一，公司将进一步引进人才及设备，拓展视野，为打造成为专业化港口装卸、仓储物流服务商不懈努力。（刘杨）



公司赴武汉市新港古龙产业园进行工作对接

初春，乍暖还寒，春寒料峭。3月8日上午十点，公司党委书记刘高、副总经理金浩一行冒着风雨抵达武汉市新洲区双柳街，与主管武汉市新港古龙产业园的基层政府召开座谈会，共同商讨中交二航局阳逻产业园的推进发展，公司阳逻产业园事业部、安监部相关人员陪同参与。

座谈会上，武汉市新洲区双柳街罗新坤书记对刘书记一行表示热烈欢迎，赞许中交二航局入驻新港以来带动了古龙产业园的发展。同时，罗书记就古龙地区的发展规模、功能定位、空间布局、交通规划、自然生态优势等方面做了介绍，并着重讲解了中国航天科工集团准备进驻古龙产业园的航天基地规划，以及所带来的区域发展机遇。

刘高对新洲区各级政府长期以来的关心和帮助表示诚挚感谢，强调了中交二航局和武汉航科物流有限公司两级公司对阳逻产业园的高度重视和关注。同时，详细介绍了公司“十三五”总体发展定位和发展规模，并阐述了中交二航局阳逻产业园的资金投入、港口建设和发展布局规划等，表达了借助中国航天科工集团进驻的东风推动中交二航局产业园进一步发展的意愿。最后，刘高就现阶段制约阳逻产业园发展的征地拆迁、污水处理等问题，与罗书记深入交换了意见，罗书记表示一定以服务企业为宗旨，全力推动问题的解决。



会后，刘高一行驶车赶赴阳逻产业园，冒雨视察了正在出运的码头2#泊位和产业园区办公住宿区，听取了阳逻产业园事业部部长周波对产业园今年的工作计划安排和正在推进工作详细汇报，仔细查看了员工的工作和生活区域，最后，对阳逻产业园稳步推进各项工作和严格控制安全风险提出了重点指示要求。

古龙港口产业园位于武汉市东郊，南临长江，北滨张渡湖生态湿地保护区，东接黄冈团风县，西连阳逻开发区，总规划面积53平方公里，坐拥“一江两河三湖”，京广、京九自北向南穿境而过，相邻阳逻长江大桥与武汉环城高度，与106、318国道纵横相连，是湖北省委、省政府提出建设“武汉新港”的重要腹地。中交二航局阳逻产业园位于古龙港口产业园的核心地带，独享600米长江黄金水道岸线，依托中交二航局现年400亿元以上的施工产值，乘着国家“一带一路”和“中部崛起”的东风，矢志打造二航经济增长极，助力“百年二航”创新发展新战略。（张亮）



亲近自然 拥抱春天 ——物流公司开展“庆三八”登山活动



三月，春意浓浓，阳光一天天明媚起来。为进一步激发女职工爱岗敬业、锐意进取的工作热情，充分发挥“半边天”的作用，3月11日，物流公司工会副主席王翠萍带领女职工来到东湖磨山，组织“亲近自然，拥抱春天”庆三八登山活动。

中午12点半，女职工们轻装上路，经过1个多小时的旅程来到东湖磨山。在磨山空旷处，我们玩游戏、嬉笑，抱成一团，其乐融融。在数字游戏中，

发挥集体智慧，攻克一个又一个的难关。游戏结束后，正式开始观赏东湖磨山。最先映入眼帘的是依着青青的山坡，几千烂漫盛开着的樱花，雪白一片。微风吹来，花枝摇曳，落英缤纷。白色的樱花树，黄色的油菜花，紫色的二月兰以及一些不知名的小花，组成花的海洋，在丝丝微风中，漫步其间，职工们都露出了轻松自在的笑容。景区最佳观赏点在进园后右方的红色小虹桥，艳红的颜色令其在粉白的樱花中格外显眼，不远处就是日式

风格的五重塔，造型凝重古朴，却又透出细节的精致。置身磨山，闻着花的香甜，职工们谈着轻松的话题，释放了工作中的压力，感到轻松、自在。

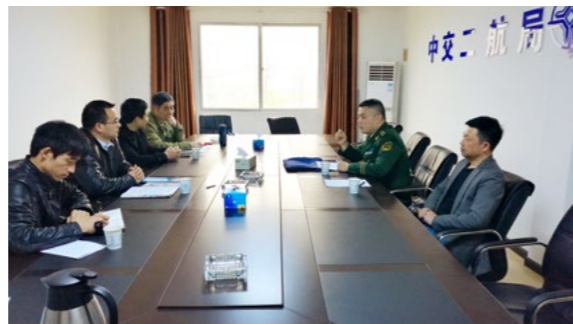
此次活动不仅锻炼了女职工的体质，丰富了业余文化生活，在漫步交流中，更融洽了同事之间的关系，增强了凝聚力。相信通过此次活动，我公司的女职工一定会以更充沛的精力和高昂的斗志，全身心的投入到工作生活中。（谢莲）

送“法”上门 警企共建

3月30日上午，公司党委书记刘高、副总经理金浩陪同新洲区消防大队戴友义大队长，组织对公司阳逻产业园进行消防专项检查活动。检查组深入到产业园的办公楼、仓库、港口码头等重点消防区域进行了仔细检查，并提出了建设性的意见和建议。阳逻产业园事业部、安监部等相关人员参加了本次专项检查活动。

冒雨检查完现场后，双方在阳逻产业园会议室召开了座谈会。新洲区消防大队戴友义宣贯了消防知识，提出了针对性的消防工作建议和意见，对公司咨询的事宜都给予详细讲解，并表示为企业真心实意做好服务的真诚态度。

刘高对新洲区消防大队的真诚服务表示欢迎和感谢，



介绍了公司关于消防工作下一步推进和开展的计划安排，并要求相关部门对消防法律法规及验收标准进行学习吸收，做好各项消防工作的落实。

最后，戴大队长郑重地将一本自己使用多年的《消防法》送到刘书记手中，送“法”上门，希望和企业一道共同做好消防安全工作，做好警企共建，切实提升企业和社会整体抵御和防范火灾的能力。（张亮）

局副总经理吴迅到阳逻产业园调研

3月15日，局副总经理吴迅到阳逻产业园就园区规划报建、功能需求、对外协调等问题开展实地调研，局房地产业部、物流公司、结构公司、一公司、技术中心、武港院、装备公司等单位领导和有关负责人参加调研。

吴迅一行视察了2#重件码头、一公司预制场、结构公司生产车间、结构公司员工宿舍区和物流公司物流园区，并在物流产业园事业部会议室召开现场调研座谈会，会议由局房地产业部负责人主持。

作为园区公共管理牵头单位，物流公司从阳逻产业园基本情况、物流公司园区发展思路及进展、亟待协调解决的问题等方面作了专题汇报。随后，园区其他入驻单位分别就各自发展现状及需求情况作了发言。局房地产业部就园区规划报建、拆迁环评、土地证办理、配套设施建设等方面提出建议要求，一是要加强二航局内部沟通管理，增强各分子公司之间的紧密联系，在实现统一规划的前提下开展各项工作；二是各单位的相关竣工资料要实现统一管理，方便为将来正式竣工验收提供可靠保障；三是产业园内部资产要集约使用，提高资产使用效率；四是要从二航局层面出发，

加强与政府沟通，可考虑与邻近单位联手开展规划报建等工作。

在听取各家单位的汇报后，吴迅指出，针对产业园目前规划定位不足、功能划分无序等迫切问题，产业园整体规划必须立即重新启动，规划应当把握好两个原则，一是尊重历史，尊重事实；二是要把产业园的定位搞清楚，作好功能分区。吴迅强调，为进一步推进产业园相关工作，局将完善领导机构，由局层面成立工作领导小组，定期研究、解决存在的突出问题，指导、督促工作小组具体实施。各入园单位应根据实际情况提出三至五年内园区发展规划，由武港院汇总整理，形成初稿，提交局层面决策参考。各方需求应实事求是，不要好高骛远，应与园区整体定位发展相关。公共宿舍楼今年一定要开工建设，原则上主张公共办公住宿区域应集中，公共设施应统一建设、统一管理。对外协调、征地拆迁等工作继续由物流公司牵头实施，要进一步加强与地方政府部门的协调沟通，必要时局领导可出面与区政府协调推进解决。公共投入资金如何筹措、成本如何分摊等问题应解放思想，综合研究制定解决方案。（刘杨）



公司阳逻生产基地码头工程顺利通过交工验收



3月22日，武汉港林四房港区中交二航局阳逻生产基地码头工程(2#泊位及2#引桥)在园区现场顺利通过主管单位和专家组交工验收。这标志着由中交二航局自主投资建设的阳逻生产基地码头即将转入试运营阶段。

武汉市交通基本建设工程质量监督站、武汉市港航管理局和航科物流公司、武港院、一公司等单位的代表及专家实地参加交工验收。与会专家和代表首先在现场进行了实地查看，通过现场检查，对码头内在质量和外观给予充分肯定，认为工程实体检测和外观符合设计要求。随后，专家组在物流产业园会议室召开了码头交工验收会议，与会人员认真听取了建设、设计、施工和监理单位关于工程建设情况的汇报。专家组通过对工程建设合同和交工等有关资料的认真审查，并就该工程建设和运行等方面进行了交流、讨论后，认为该工程质量合格，一致同意交工验收。

中交二航局阳逻生产基地码头自有575米长江黄金水道岸线，计划建设4个5000吨级泊位，设计年吞吐量300万吨，具备全天候装卸作业能力，配备区域独有的350吨重件装卸能力。园区现有及拟建仓库15000平方米，堆场面积200亩，可存放钢材百余万吨，具有良好的装卸能力、配送能力以及深加工能力。生产基地码头建成后，将与后场园区形成水陆联运、仓储物流一体化的运营格局。

中交二航局阳逻生产基地码头工程(2#泊位及2#引桥)自2014年12月份开工以来，克服施工时间紧、

资金筹措困难、环境协调复杂等困难，目前工程施工部分已全部完成，交工验收后将投入试运营。下一阶段，有关责任部门将做好工程建设体系文件规整、试运行管理，加强后期配套设施的建设，抓紧安全专项验收、消防专项验收等工作，确保码头发挥效用。运营单位将积极进行渠道开拓，深入挖掘资源，广泛宣传，让更多的客户了解二航局阳逻产业园业务、二航局码头运营能力，寻求更多商家加盟，成为公司对外经营创收的一个重要平台。

交工验收通常是指由项目法人组织根据码头工程有关的交工验收办法进行的交工验收，即检查施工合同的履约情况、评价工程质量是否符合技术标准及设计要求、是否满足运营要求和对各参建单位工作进行初步评价。交工验收是竣工验收的必要条件，交工验收的顺利完成将为阳逻产业园码头的试运营和竣工验收打下良好的基础。(吴勤辉 刘杨)



浅议电商对钢贸行业的影响

周敏



截止目前，在我国“互联网+”战略背景下，钢铁电商已成为传统钢企营销方式转变的重要方向，并正成为我国钢铁行业转型的重要抓手和新业态。钢铁企业、钢贸企业和第三方IT(信息技术)企业纷纷加入到构建钢铁电商平台的潮流中。

国内钢铁电商平台发展迅速，逐步形成钢铁企业电商、钢贸电商和第三方电商“三足鼎立”的发展格局。据统计，截至目前，钢铁企业搭建平台、钢贸企业搭建平台以及第三方平台总数已超过300家，在全国大宗商品电子商务企业中占27.6%。

那么在钢贸电商兴起的今天，传统的钢贸领域会受到哪些影响呢？归纳起来有如下五点：

一、微利甚至无利已成为钢材市场的新常态

随着钢铁电商的崛起，钢价越来越透明，钢贸商传统的低买高卖、低吸高抛式赚差价盈利模式已经不适应市场形势的变化，单一盈利模式在钢

贸行业中将不再出现。

另外，在钢价易跌难涨的环境下，钢贸商一改以往赌行情的模式，普遍采取按需采购、轻仓操作、落袋为安的营销策略，坚持快进快出、薄利多销。钢贸行业成为最不赚钱的行业之一，

进入微利甚至无利时代。

在这样的背景下，越来越多的钢贸企业可能会选择通过服务来赚钱。比如通过去除中间环节，直送工地，减少终端用户的仓储、物流费，来降低用户的采购成本。除了强化物流之外，钢贸金融也是可选性，通过整合资源、渠道、物流、数据、钢贸金融是这种市场的行业巨变中不多的亮点。

对钢厂同样如此，除了关注生产之外，钢厂需要将传统的产销思维进行转换，将加工、贸易、配送等更多增值服务纳入整体构想，在服务中实现了自身的价值。

二、新型定价模式的探索和应用成为新常态

随着钢材市场持续疲软低迷，钢价一路下跌，钢厂单一的计划协议订货难以确保钢贸商的利益。钢贸商退出钢厂的代理行列，导致钢厂订单减少、销售不畅、库存上升。为此，越来越多的钢厂可能出台新型的定价模式，例如一单一议、后结算、锁价、共同定价、贴近市场定价、佣金模式等。

三、钢贸行业逐渐淡出高杠杆融资运作领域成为新常态

如果从银行资产负债表反映的情况来看，最近几年银行的坏账率面临着严峻的上升压力。这些坏账从地区分布来看，主要在

过去的出口强省（市）；从行业来讲，主要分布在制造业和商贸（主要是钢贸、有色等大宗商品贸易）领域。另外，由于出口需求疲软、国内投资萎缩、供应过大，整个钢铁行业“去产能化”已不可避免，在相当长的一段时间内，钢贸行业将逐渐淡出高杠杆融资运作领域。

四、钢铁电商改变钢贸业态成为新常态

当前钢贸行业进入大变革时代，其变革的方向是减少流通环节，降低经营成本，提高企业效率，重构信贷信任。钢铁电商正是符合这一钢贸业态变化的方向。

当用户规模足够大时，电商可累积企业交易行为大数据，运用云计算等技术进行分析，从而判断价格趋势、优化仓储物流配置。同时可进行数据挖掘分析用户需求，将数据价值向供应链上游延伸，以销定产。

五、钢铁电商将拥有更多与互联网供应链结合的机会

在微利时代，不少钢贸公司在钢材供应链的各个环节寻求盈利空间，从进货、出货、备货、运货、加工上着手，探索新的盈利方式，培育利润点。

在进货上，钢贸商可以改变以往在单一钢厂订货的做法，由单一的向钢厂进货，转向多渠道、多模式、多批次进货。例如，现

在许多钢贸公司根据市场价格的变化趋势，或从二级市场搬货，或在期货市场订货，或从钢铁电商平台上拿货。这样，可以规避从钢厂订货因价格“倒挂”带来的亏损风险，在进货源头上确保盈利。

在备货上，钢贸商不再盲目囤货、博行情，而是根据市场行情的变化和下游终端用户的需求，科学、合理地设置库存，减少因库存积压而导致的大量资金占用。

在出货上，越来越多的钢贸商坚持薄利多销、快进快出的营销策略，以终端用户为重点，开拓终端市场，采取订单式销售模式，扩大直销、直供比重。时下，不少钢贸公司按照客户的订单组织资源，力求“短、平、快”。“短”是指将钢材的进货到出货周期控制在1天~3天，甚至当天进货，当天转手出货；“平”是指盈利平稳、稳定，一般吨钢毛利为10元~30元；“快”是指快销、快发货，能当天发的决不隔天送，能当时发的决不拖延一分钟，因为在钢材市场价格下降的趋势中，慢了就会亏损。

在送货上，钢贸商着眼于降低终端用户的物流成本，尽可能缩短物流路程，让客户就近提货。有的钢贸公司采取“库存前移”的方式，根据用户所在的地区，在当地钢厂组织资源，用户直接在当地钢厂提货。这样减少了二次转运的费用，钢贸商和客

户同时受益。

在加工上，一些钢贸商对钢材进行两次加工，提高钢材的附加值，扩大盈利。有的钢贸公司上游向钢厂延伸，实现产品的定制加工，下游为客户做剪切加工，提供“门到门”“点对点”的加工配送服务。对于钢贸商而言，经过加工的钢材，其卖出价也相应提高，能够获取更多收益。而且这种个性化的产品，能有效规避恶性价格竞争的风险。

众多钢贸商的实践证明，钢材供应链的每一个环节都存在盈利空间。如果钢贸企业在每一个环节上都能挖掘潜力，取得盈利，那么就能在微利时代下求得生存和发展。

一些经营者认为，在微利成为新常态的市场环境下，钢贸企业只有创新盈利模式才能生存下去。但是，创新盈利模式不是一朝一夕可以完成的，需要良好的契机和综合的考量。未来，随着现代钢材市场的发展，钢贸商必将在提高资金使用效率、降低运输成本、优化业务流程等方面创造出更多、更新的盈利模式。

同样的道理，钢贸行业在电商的浪潮中不断寻找机会，而钢贸电商本身也应该着眼于这种行业的变化，主动以这些变化为契机，帮助行业企业寻找更多的市场机会。

精益求精创优服务 全力以赴勇拓市场

——钢材一部工作札记

张文博

2015年，是“十二五”规划的收官之年，公司在“十二五”期间实现了快速发展，规模不断壮大。在此期间，钢材一部紧跟公司发展步伐，以公司提出的“立足局内市场，向外部市场拓展”为指导思想，在做好局内项目供应的同时，不断挖掘外部市场，勇于跟国内知名的钢贸商竞争，在一些竞争非常激烈的大项目投标中成功中标。

“十二五”期间，国内经济形势不佳，大宗商品均出现大幅降价，钢材的跌幅也较深，由一吨四千多元跌至两千左右，这意味着销售量翻一番才能完成上一年的销售额。然而，部门的销售额却实现了连年增长。此间，在公司规范化和专业化的正确引导下，部门员工的业务能力和作业水平也有较大的提升。

在过去一年里钢材一部主要从以下几个方面开展工作：

一、立足根本，持续发挥平抑价格和补位保供的职能

钢筋集采实施运行以来，我部门全力贯彻局文件指示，按照公司要求，努力做到平抑价格、补位保供，积极为局内各项目做好供应工作。在平抑物价方面：收集到项目的钢材需求计划后，部门及时通过市场调查、前期询价、与钢厂议价等方式取得有竞争力的价格，再以合理的价格与项目议价或者参与投标，帮助项目节约采购成本。在补位保供方面：部分项目工期比较紧，刚进场就有钢筋需求，在集采招标前，由物流公司进行补位供应，解决了项目部的燃眉之急，为项目前期顺利生产提供了保障。如：重庆涪陵龙头港一期项目、泰兴港滨江通用码头等。我部门积极响应公司“不与局内项目争利润”的政策，争取以

最优的价格参与项目供应，全心全意做好供应工作，为项目做好服务。

二、保障质量，深化服务意识，提升客户认可度

从源头上控制钢筋质量，包括钢筋品质、成色、产品合格证、质量保证书等，严格把关，确保项目用得放心。在保障质量的同时，竭尽全力为项目提供便利，跟进后续服务工作，供应量大的项目派专人驻扎现场，以便及时收集需求计划，更好的组织供应，当遇到问题能及时及时解决，让项目用得省心。通过不懈努力，项目对我们的评价越来越高，对我们也更加信任。2016年1月初，在沪通大桥项目业主举办的2015年度供应商评价中，参评供应商多达100多家，我公司以优异的成绩取得了“优秀供应商”称号，入选铁道部优秀供应商名录，获得项目部和业主的高度认可和赞扬，为公司走向外部市场打下坚实基础。这也是第三次被沪通项目评为“优秀供应商。”

三、整合资源，优化升级，大力拓展外部市场

在竞争激烈的钢贸行业，投标时能够获取有竞争优势的价格十分重要。因此，在每个项目投标或者议价前，部门都会做好市场调研，寻找项目所在地有实力的供应商或者钢厂，从他们那里询取最优价格作为参考，然后再核算我们的投标价。与有实力的供应商，建立和发展“互信”和“双赢”的合作关系，形成长期的战略合作伙伴，这样也能确保供应的质量和供应的流畅性。对不守诚信、实力不能满足需求的供应商予以淘汰。

在做好局内项目供应的同时，努力拓展外部



市场。针对局外项目，我部门初步形成业务跟踪体系：通过多种渠道搜集项目信息，如密切关注交通厅官网及中交、中铁、中铁建、中建、中水电等各大物资招标平台，对新开的项目进行第一时间跟进，搜集信息，找到相关负责人，掌握项目动态，选择合适的项目重点跟踪，安排专人去现场了解项目情况及周边资源，摸清运输环境及运距，提前与钢厂及供应商做好沟通交流，第一时间拿到钢厂授权，获取优势价格，了解其他竞争对手投标信息等。

四、紧盯催收，控制风险，保障现金流平衡

随着公司业务版块增多，产值扩大，资金回收的风险也越高。为了控制风险，我们部门采取了以下措施：1. 从项目开工起就与物资、财务人员保持良好的沟通，做好服务工作，通过日常工作积累，获得他们的认可；2. 通过物资部、财务部了解项目的资金状况以及业主计量款的支付动态，在应收账款到期之前提醒他们，以便他们能及时做好付款计划；3. 当付款不及时时，多与项目沟通，阐述支付不及时给我公司造成的资金压力，若资金不到位会影响到后续供应；付款仍然较差的，根据实际情况采取发函、到项目催收等方式，必要的情况下请示领导对该项目采取缓供或停供措施。通过这些方法取得了较好的效果，部分项目提前收到回款。

五、精细化管理，紧抓团队建设，提升工作效率

1. 依据公司的发展规划，结合部门的实际情况，改进了业务台帐，优化了作业指导书，使流程更细致更完善，提高工作效率。
2. 继续完善计划管理，提高风险预警能力和风险控制能力，保证按时完成供应，提高服务质量，提高客户满意度。在今年的供应中，未出现因我方原因导致供应不及时而被投诉的现象。
3. 汇总项目反馈的相关问题，及时围绕问题提出改进措施，确保服务质量持续改进。
4. 通过部门会议、QQ群等积极开展部门交流，让队伍快速成长，为2名新员工指定了师傅，帮助其尽快成长、融入集体，形成合力。

六、与其他部门紧密配合，协同作战

部门在开展日常工作时与公司其他各部门展开密切合作，遇到问题及困难时及时沟通解决，保持各环节顺畅，也提高了工作效率。

新的一年是“十三五”开官之年，钢材一部全体员工将以更高昂的热情和饱满的精神投入到工作中去，在公司领导的带领下，奋力拼搏，勇于进取，与其他部门携手同心迈出新的步伐，创造佳绩，为物流公司的发展贡献一份力量。

我为二航物流发展 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管理的积极性和主动性，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，物流公司在全公司开展了“我为二航物流发展建言献策”主题活动。现将征集到的部分征文刊登如下，以飨读者。

关于陆海联运提升资源整合优势的建议

梅鹏

我国物流发展速度飞快，如雨后春笋般涌现，各大物流企业依托自身的优势条件确定适合自己发展的方向。物流规模化、集约化发展将成为未来的大趋势。

公司在阳逻双柳建设仓储基地和码头，具备了完整独立的码头装卸作业和堆场仓储、配送等物流能力，这为我公司在阳逻经济开发区乃至华中市场开展物资材料的仓储、配送业务创建了良好的平台，下面我想就陆海联运在物资供应中的可行性谈一点想法。

所谓陆海联运即配送物流的一种运输方式，通过水运和陆运相结合，具有整合资源、统一配送的特点，在实际应用中可以达到节约经营，降低成本，平衡资金流。

目前，局内外诸多港口码头、桥梁隧道等大型工程项目均分布在长江沿线，针对此类项目，在控制好风险的前提下，可以集中向钢厂、水泥厂等进行物资采购，依据各项目需求状态整合资源，通过水运、陆运相结合的方式配送至相应工地。例如，在2013年9月，一公司武船双柳基地滑道工程项目需要18*12m规格螺纹钢2000吨，当时考虑到项目钢筋

需求量大、集中且靠近长江水域等特点，就采取了直接通过水运从萍钢运送到项目部。后来据统计，该笔业务比传统的供应商模式节省了近20元/吨的运费，另外从有价格优势的萍钢采购，成本单价低了近150元/吨，总计节约成本34万元。

单独看以上的一个案例似乎无法确定陆海联运在物资供应中的重要性，但是在实际供应中，全国地域环境不一样，各大钢厂也是依据辐射地区工程建设环境来确定价格。例如，在北方冬季工程项目全部停工，导致钢筋滞销，许多北方钢厂每到冬季就通过大幅降价来促销保障产值，通常比旺季下浮约300元/吨。但我们通常因项目零散自顾采销，只能采用汽运送到工地，因路途遥远造成运费过高不利于华中、华东区域项目的供应。但以后如果能集中华中、华东地区各项目需求计划，通过水运至阳逻物流园区，再调配到相应工地或直接水运到项目附近的码头，这样就可以大大节约运输成本。建议公司下一步充分利用北方钢厂冬季促销机会，进行集中采购，从而形成采购源头上的巨大优势，进一步释放集采红利。

关于改进和完善客户满意度的建议

宗田

一直以来，较高的客户满意度都是公司致力追求和引以为豪的品牌形象之一。在十三五即将到来之际，在公司加大力度开展各板块业务的同时，我觉得公司也应该在积极改进和完善客户满意度调查方面加强关注，避免和忽略隐性的客户投诉状况发生，持续提高公司的客户满意度。

由于工作调动的机遇，我有幸在“客户满意度调查”各节点都有不同时间长短的岗位任职经历：分子公司项目部物资主管（调查对象）、公司经营部（调查发起人）、钢材部（调查最终考核人）。下面，我就完善客户满意度方面提出三点建议：

一、完善客户反馈（投诉）渠道。可在销售合同，甚至采购合同中，添加客户（供方）反馈等相关条款，如增加服务监察责任人（经营部相关区域负责人）姓名、联系电话和邮箱等，或是提供客户（供方）匿名反馈渠道等。并注明会在多少个工作日反馈相关问题或建议的处理结果等，让客户觉得“反馈”这项工作不仅仅是个形式。

二、加强对客户反馈的总结和分析。在经营部收到客户（供方）反馈后，应当及时总结和分析，找出反馈主题的原因，相关部门应协同经营部尽快拿出解决方案进行讨论决策，进而立即实施决策，并且在同一时间由反馈接收人反馈给客户。

三、客户反馈的其他相关改善。建议公司增设客户管理专项小组，分为固

定组员（公司领导、经营部负责人、其他管理部门相关人员等）和流动组员（反馈指向的经营部区域负责人、反馈指向的业务部门负责人等）。在收到客户反馈，经营部对该反馈轻重缓急进行初步评定，对应业务部门拿出初步解决方案后，客户管理专项小组应及时对解决方案进行审批和补充性建议，也可将此流程改进为公司平台线上流程。

除此以外，我觉得客户满意度调查书的版面和内容也应当进行修改，现行版本稍显简单，多数项目部仅会就“满意度评价”板块进行勾选，建议和改进则很少提及。

另外，个人觉得公司应该将客户反馈进行归档整理备案。对于较为典型的反馈，也应当通过培训、通告或是公司杂志刊登等方式在公司内部进行传阅，让相关员工及部门能及时学习。反馈指向的相应部门及个人，其反馈解决的响应程度、决策的建设性、反馈的类型（如投诉型反馈、表彰型反馈、提议型反馈）等，也应当作为部门及个人考核的重要依据。

另外，客户反馈的形式，尤其是匿名反馈形式，也可延伸适用于针对公司个别部门或是个别人员工作层面的匿名反馈（投诉），也会对公司内部管理有积极的建设性改善。

以上建议如有不妥之处，敬请批评指正。本人愿意协助相关部门，开展和完善客户满意度细节性的设计与实施等方面的工作。

中交二航局学习《准则》《条例》征文

从烂苹果与苹果筐 到全面从严治党

王翠萍

从严治党



一筐苹果有些长了霉点，有些烂了，我们会把霉了烂了的苹果拣出来，处理掉。这是大家普遍采用的解决烂苹果问题的方法，目的是不让烂苹果传染给其它的好苹果。现在尝试换一种思维，换一种方法，在拣出烂苹果的同时我们看看苹果为什么会坏，如何让苹果长久保鲜，是不是苹果筐出了问题？如果是这样，修理或更换苹果筐，让苹果筐保持适宜的温度，适宜的湿度，这才是从根本上让好苹果长久保鲜的办法。由此想到，以习近平同志为总书记的党中央何尝不是用同样的方法保持党的纯洁性和先进性，尤其是新修订的《中国共产党说法自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》对坚持全面从严治党加强党的建设、强化党内监督，为协调推进“四个全面”战略布局提供坚强的纪律保证。

改革开放以来，国家把工作重心转移到经济建设中来，经济高速发展的同时，党内发生了一些严重违纪违法案件，性质恶劣，影响极坏。针对这些情况，十八大报告中，适时提出“党的纯洁性建设”成为“党的建设主线”内容之一。报告特别强调，反对腐败、建设廉洁政治，是党一贯坚持的鲜明政治立场，是人民关注的重大政治问题。这个问题

解决不好，就会对党造成致命的伤害，甚至亡党亡国。对此，我们党有清醒的认识。

十八大召开后不到一个月的时间，习近平总书记主持召开中共中央政治局会议，审议通过了中央政治局关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定，给广大党员干部敲响了警钟。中共中央总书记习近平在中央纪律检查委员会会议上向全党全社会表明，不论什么人，不论其职务多高，只要触犯了党纪国法，都要受到严肃追究和严厉惩处。中央反腐利剑高悬之下，是一批高级官员因为严重违法违纪落马，多位省部级高官相继被查。除此之外，一些大案要案相继进入司法程序并宣判。老虎危害极大影响范围广，中央敢于打老虎，敢于动真碰硬，全烂的苹果必须得清除。

有的群众说“老虎”离得太远，但“苍蝇”每天扑面。这就告诉我们，必须着力解决发生在群众身边的腐败问题。基层干部在国家层面是苍蝇，但对人民群众来说往往是看在眼里、令人愤怒的“老虎”。只有多查揪一些基层百姓身边的“老虎”、“苍蝇”，让百姓身边的“苍蝇腐败”消失，才能让民众更满意。如同有了霉点的苹果不能忽视，一样会传染其它好苹果。

如果最初几年还有部分人心存侥幸，以为党建和反腐败工作只是新一届领导班子的规定动作或美好理想的话，那么近几年来，反腐败以从未有过的反腐力度不断打破“禁区”和“惯例”，没有人再怀疑中共反腐正进入“新常态”，美好的理想逐渐成为现实。

党中央要求各级党委承担党风廉政建设和反腐败工作的主体责任，以零容忍的态度惩治腐败，反腐败斗争永远在路上，这都是对面临的新情况新问题有充分的预判和认识，也表达了党中央对保持党的纯洁性的决心。

近年来党中央紧锣密鼓地解决烂苹果问题的同时，一直没有停止过关注苹果筐的问题。

党中央开展的中国梦教育和社会主义核心价值观教育，给全国人民点亮了一盏明灯。尤其是党内两部法规的出台，让我们充分地感觉到制度建设的适时性、科学性、严谨性和系统性。主体上，从党组织负责人、党组织到广大党员都进行了规范；内容上，从政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律到生活纪律进行了规范；对违纪行为实施处分上，严查党员干部的五类违纪、党组织的两种违纪问题。既向全体党员发出了道德宣示，体现了全面从严治党的要求，又突出了领导干

部这种“关键的少数”，提出了比普通党员更高的要求，对党员领导干部的自律规范，从“廉洁从政”到“廉洁用权”，“廉洁修身”和“廉洁齐家”。充分体现了管党治党的“全面”和“从严”。

近日国家主席习近平首论补齐党内制度短板，表示要针对新情况新问题严肃党内政治生活，“以改革创新精神补齐制度短板”，真正使党的组织生活、党员教育管理严起来、实起来，管党治党的制度笼子正愈扎愈紧。

作为一名党员干部，通过《准则》和《条例》的学习，觉得自己方向更明确，理想更坚定，做好自己，影响身边人。每一颗苹果都是好的，整筐苹果就是优质的，每位党员个体是好的，党员队伍的先进性和纯洁性就有保障。



2015年第四季度 明星员工

丈夫属有念 事业无穷年

姜睿 武深项目部

2014年9月,我调至武深项目部工作,也是第一次如此近距离的接触工程项目,从那时开始,我受领导和同事们的教导帮助,在工作中收益良多。我学习到了行之有效的工作计划管理,节省了工作时间,提高了工作效率及工作成效;了解到了工程项目中遇到问题如何解决的最优办法,使我对以前所学的理论知识有了更深刻的认识,真正地做到了理论联系实际,实际结合理论。凡此种种,不一而足。

今后的工作中,我将继续加强业务学习,克服自身缺点,弥补不足,总结以往的工作经验,积极主动的对面工作中出现的问题,不断提高自己的业务水平,努力工作,把压力转化为动力,高标准,严要求,认真完成自己的本职工作。



坚持主人翁意识

曹佳伟 华南事业部

从到物流公司实习起至今物流公司培育了我两年,感谢公司领导的厚爱和同事的支持!在公司提供的宽广平台上,我有机会接触国家大型工程建设,结识行业内优秀合作伙伴和强劲竞争对手并与之交流学习。这是我所热爱的工作!我会坚持主人翁意识,以公司利益为出发点,在做好本职工作的同时,在公司提供的各种资源中提升自己,进而为公司的发展尽更大的力。随着所经营的项目数量的增长合理优化工作各组成部分,努力实现从量的积累到质的飞跃,以不断进步适应并作用于公司的发展。



阳光下做人,风雨中做事

王昕 财务部

参与财务工作几年,回顾这几年的历程,总结工作以来的经验和体会,我认为做财务工作首先必须做到以下几点:眼大、心细、手勤。

眼大,就是不为金钱所动,要有博大的胸怀,坚强的意志,淡泊的心境。财务人员经常与金钱打交道,如果不摆正心态,就容易犯错误。“无以善小而不为,无以恶小而为之”,在日常的工作中,要养成良好的习惯,公私分明,哪怕是一分钱也决不能占为己有。人常说,有再一,可能就有再二,可能就因为这一次挪用或占有几百元,而发展成以后的几百万元,从而走向犯罪的深渊。

心细,就是要有高度的责任感,严谨的工作态度和敬业精神,这是一个财务人员所必须具有的品质,即是对工作负责,也是对自己负责。因此,在平时的工作中,一定要养成严谨,认真,细心的工作态度,否则,可能会给公司造成不必要的损失。

手勤,就是对工作中重要的事情及时登记各类台账、备忘录。在工作中,不能仅仅依靠从账务系统中取数,建立各类台账(如应收票据、应付票据、收付款明细),对于统计相关数据、核对总账是否正确、为领导的资金安排提供决策依据等工作,可以提供极大的便利。



迎新春游艺活动集锦

摄影：李俊



踢毽子



撕名牌



踩气球



两人三足



满载而归



画鼻子



敬祝同事幸福安康



为员工送上新春祝福



抽到了大奖



激动人心的抽奖活动开始了

“庆三八” 登山活动倩影

摄影：宋建蓉



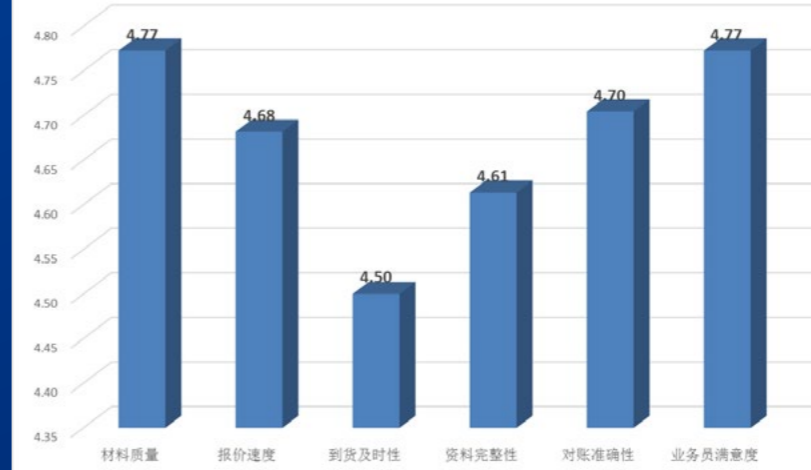
物流公司 2016 年 第一季度客户满意度调查情况分析

物流公司 2016 年第一季度满意度调查时间为 1 月 1 日至 3 月 31 日。

针对一季度物流公司供应的所有项目，共发出 53 份问卷调查，共收回 44 份，未收回 9 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：

2016年第一季度满意度综合统计图



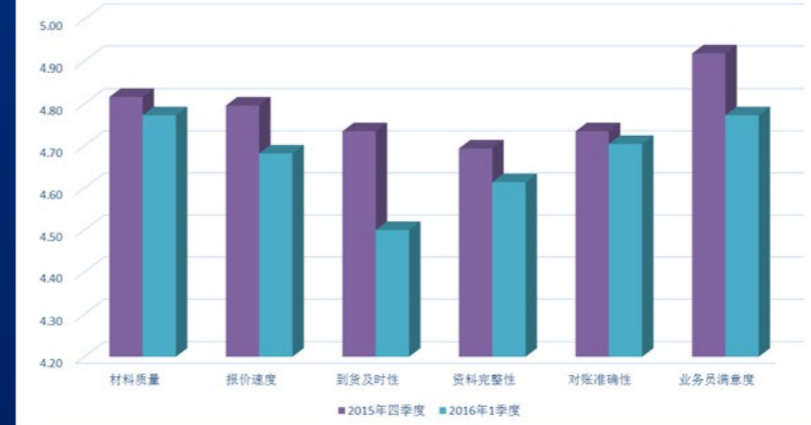
备注：

- 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，但到货及时性满意度相对较低，对报价速度、资料完整性、对账准确性均满意度相对较高，对材料质量以及公司业务员的满意度与其他几项相比最高。

2016 年第一季度与 2015 年第四季度满意度评分对比如下：

2016年第一季度与2015年第四季度满意度对比图



由上图对比可以看出，各项目部对我公司 2016 年第一季度整体满意度评分较于 2015 年第四季度均有所下降。

客户反馈

对计划的回函要及时，能清楚明白表达哪些货有哪些货没有，几号到场。	盐城快速路改造
你单位供应优秀，请继续保持。	中国路桥成昆铁路米攀段
工作认真负责，希望以后能更好的支持和配合我们的施工进度。	二公局嵩昆高速三标段
贵单位与代理单位存在有供应问题时，或者需要项目部解决问题时，希望第一时间告知项目部相关人员，并告知后果的严重性，避免影响项目部的施工。	中交路桥鹤大 8 标
加强对供应商的沟通及管理，保持三方联系信息有效传递。	二航局三公司哈南总承包
月对账入账时间为 15 日，在 20 日前发票及对账手续应送项目部，每次航科物流均延后寄出资料导致无法入账，所以导致双方计算支付时间存在较大差异，航科物流为主要责任方。	运宝黄河大桥
供货速度及时性有待提高，对市场了解情况需要提高。	株洲湘江七桥
对于供货速度上需要进一步的加强联系。	四公司沪通长江大桥
工作态度认真，配合度高。	株洲湘江七桥
对于在市场较稀缺的产品及规格应有较完善的供给保障方案，特别在钢厂未排产所需规格钢筋的情况下，应及时从报批通过的厂家以及市场及时组织，增加供货渠道。	四川路桥雅康高速 11 标
随货资料（质检报告）等开具不及时，经常需要提醒。	中建商混云南公司
结算及时，但无法送回我部现场物资验收单，结算手续不完整，请贵单位及时补齐相关资料或手续。	蒙文砚高速二航局试验段
继续保持风格，加强服务质量。	沌口大桥
加强与物流的协调，确保到货及时性	一航局蒙文砚高速三分部

由上述客户反馈情况可以发现以下几个主要问题：

1. 发票开据、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性需要进一步的提高；
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. 对市场的走势判断有待进一步提高。

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。（丁凯）

2016 年第二季度 钢材行情预测



2016 年，全国经济增长速度趋缓，随着供给侧改革的推进，许多传统行业将进入转型升级的阵痛期，钢铁行业也将在国际、国内形势的影响下逐步进入去产能、调结构的行业周期。但是鉴于目前国家主要采用市场手段进行结构调整，去产能的进展速度将需要一个漫长的过程，而下游房地产、造船、家电行业的增长速度也将受全国经济结构调整的影响而下降，供需矛盾依旧存在。经历 2015 年的单边下滑行情，钢铁行业也将逐步趋于理性，缺乏竞争力且长期亏损的企业将逐步淘汰，而边缘企业依旧希望在夹缝中求生存，在市场低迷的情况下有选择性的关停生产线，一旦供需矛盾有所缓解，其产能也将迅速释放出来，因此 2016 年，钢材行业将持续震荡运行。

一、一季度行情回顾

1. 社会库存下降、价格先抑后扬。一季度前期受开工率的影响，市场整体销售疲软，贸易商囤货信心不足，钢厂库存积压较大，前期价格主要呈现平稳下跌和价无市状态。尽管钢铁价格已经贴近谷底，但市场信心不足，后期随着开工率逐步上升，唐山、北京等地因环保压力影响对个别生产线强制关停，原材料产能释放受阻，社会库存消化较快，在原材料商及钢厂的推动下，拉涨意愿强烈，钢材行情震荡幅度加大，贸易商趁机炒作，导致行情在短时间内迅速推高，据统计，我的钢铁网钢材价格指数从一月初的 1977（人民币计价、下同）跌至二月中旬的 1885，然后反弹到目前的 2292，季度涨幅达到 16%，最高涨幅达到 22%。钢坯价格也呈现同样的趋势。

2. 市场需求乏力，行情暴涨暴跌。由于缺乏需求支撑，原材料商和钢厂连续提价以提振市场信息的

做法无异于杀鸡取暖，最终钢厂和原材料商受益，接踵而至的是价格暴跌。个别商户由于盲目乐观，出货惜售，导致高成本库存积压，损失惨重。据统计，钢材价格较最低点累计涨 400-500 元/吨，其中一周内最高涨幅达到 360 元/吨，随之的暴跌行情跌幅每天也在 100 元/吨以上。

3. 商家心态趋于稳定、市场价格振幅缩窄。经历惨痛教训后，市场操作趋于理性，大幅囤货赌行情的现象有较大收敛，贸易商更倾向于“短平快”的操作方法，高价快速消化库存，锁住利润，低价少量补货，降低库存成本。市场震荡的行情依旧不会停止，但是由于商家心态趋于稳定，大幅震荡的概率偏小。

二、二季度行情分析

1. 原材料。由于唐山地区二季度（4 月 29 日）将召开世园会，政府环保压力较大，因此，对重点高耗能、高污染企业将实行行政干预，致使许多原材料

生产商将关停部分生产线。唐山作为全国主要钢坯生产地，势必影响整个行业的原材料供应，因此第二季度的原材料供给将受到一定程度影响，钢厂可能会通过前期储备来满足未来的生产需求，钢坯的供需关系将出现个别时段的错位。钢坯价格波段性推涨的可能性增加。

2. 资金。随着国家积极的财政政策和稳健的货币政策继续推行，加之国家投资的重点项目逐步开工建设，投放的资金也将进一步到位，因此，二季度在资金面方面比较乐观，项目施工进度将加快推进，导致钢材需求稳步回升。但由于房地产投资趋冷、国家整体经济增长趋缓，资金面的乐观未必能对钢材行情起到很大的提振作用。

3. 需求。二季度是项目开工的高峰期，项目建设资金逐步到位，因此，对钢材的需求也将稳中有升。但是，由于受国外市场对我国钢材反倾销的遏制，出口业务增速将放缓，一部分出库需求将转为国内消化，从而导致实际需求不会有明显提升，虽然整体需求积极向好，但不宜盲目乐观。

三、二季度钢材行情预测

综合一季度钢材行情回顾和二季度钢材行情分析，预测二季度钢材行情将呈现以下特点：

1. 市场心态将积极向稳，豪赌心态将逐步理性。
2. 一季度的先抑后扬行情已经为钢材价格筑底，二季度价格整体向下探底几率较低，基本呈现稳中有涨、震荡运行的局面，但是震荡的幅度控制在 100-200 元 / 吨左右，单次震荡行情基本上不会超过 100 元 / 吨。
3. 需求将稳中有升，国家和地方投资的重点建设项目将是提振需求的领头羊，鉴于出口方面的影响，需求提升幅度缩窄。
4. 整体库存将维持相对稳定，基于风险可控、锁住利润的考虑，贸易商将更多采取“短平快”的操作手法，结合波段的出现频率实行多次操作，少量操作。预计贸易商囤货批次增加，但是囤货的批

量将缩小。

5. 供给方面将出现总量过剩，但相对平衡的过程。一方面，国家去产能的工作逐步推进，一些落后产能在逐步退出行业。另一方面，在需求释放、价格回暖的时候，一些生产成本在盈亏平衡点附近的产能将蠢蠢欲动，逐步释放，见好就收。因此，总体供给将呈现动态平衡局面。

四、建议

结合以上分析和预测，建议如下：

1. 积极、理性面对市场，切忌豪赌市场行情。
2. 重点关注原材料市场，适时实行多批次、小批量波段操作，不恋战，不贪利，及时锁住利润。
3. 严格控制仓量，疏通销售渠道，随时做好快速分销准备。
4. 终端用户冷静面对市场，不必因市场行情波动产生恐慌，根据项目需求控制合理安全库存即可。
5. 中间贸易商要警惕行情风险，上下游衔接紧密，避免由于上下游衔接脱节导致行情震荡时候出现亏损的风险。（黄奇志）



建筑业央企“营改增” 该注意哪些问题？

5月1日，全国范围内全面推开了营改增试点，试点范围扩大到建筑业、房地产业、金融业和生活服务业，各地也相继开出了第一张生活服务类增值税专用发票。此次改革时间短、任务重，为了便于小伙伴们对建筑行业更加详尽地认知、了解营改增，现将建筑业企业当前最为关注的30个热点问题归纳总结，以期对建筑业企业顺利实施营改增提供借鉴和帮助。

1.5月1日前后，如何进行纳税申报及发票领用？

2016年4月30日前，根据当地主管国税机关安排办理登记、认定和发票领用等事项。2016年5月1日起，您可以依法依规开具增值税发票，或申请代开增值税发票。2016年5月15日前，您需向主管地税机关申报缴纳4月底以前的营业税。2016年6月27日前，您需根据当地主管国税机关的安排，申报缴纳增值税。如果是实行按季缴纳营业税的纳税人，2016年5月15日前，需向原主管地税机关申报缴纳4月底以前的营业税，2016年7月15日前向主管国税机关申报缴纳5月、6月的增值税。

自2016年5月1日起，地税机关不再向发放发票。已领取的地税机关印制的发票以及印有本单位名称的发票，可继续使用至2016年6月30日。2016年5月1日起，如需要开具增值税专用发票，请根据主管国税机关的安排办理发票领用手续。

2.5月1日前后，如何清理营业税事项？

按照最新规定：（一）试点纳税人发生应税行为，按照国家有关营业税政策规定差额征收营业税的，因取得的全部价款和价外费用不足以抵减允许扣除项目金额，截至纳入营改增试点之日前尚未扣除的部分，不得

在计算试点纳税人增值税应税销售额时抵减，应当向原主管地税机关申请退还营业税。（二）试点纳税人发生应税行为，在纳入营改增试点之日前已缴纳营业税，营改增试点后因发生退款减除营业额的，应当向原主管地税机关申请退还已缴纳的营业税。（三）试点纳税人纳入营改增试点之日前发生的应税行为，因税收检查等原因需要补缴税款的，应按照营业税政策规定补缴营业税。

2016年5月1日以前，如果在主管地税机关已申报缴纳营业税且未向购买方开具发票，需要补开发票的，可在2016年12月31日前开具增值税普通发票。

3.建筑企业营改增后，税负会增加吗？

建筑业由营业税制的税率3%陡升至11%，同时面临大量的人工费、材料费、机械租赁费、其他费用等大量成本费用进项，由于各种原因难以取得增值税进项专用发票，从而难以或无法抵扣。据调查，理论上可取得进项税发票的部分约占总收入的70%，而实际上这个数据是35%，加上理论上也无法取得进项税发票的部分占总收入的30%，即实际上无法抵扣进项税的支出占总收入比重达65%左右。因此，营改增下，建筑业相比较于房地产、金融、生活服务业，面临税负增加的风险最大。

4.建筑企业挂靠经营，怎么申报纳税？

单位以承包、承租、挂靠方式经营的，承包人、承租人、挂靠人（以下统称承包人）以发包人、出租人、被挂靠人（以下统称发包人）名义对外经营并由发包人承担相关法律责任的，以该发包人为纳税人。否则，以承包人为纳税人。

5.建筑企业收到预收工程款，何时发生纳税义务？

纳税人提供建筑服务、租赁服务采取预收款方式的，其纳税义务发生时间为收到预收款的当天。

6. 营改增后，建筑业分包行为，可以适用差额计税吗？

试点纳税人提供建筑服务适用简易计税方法的，以取得的全部价款和价外费用扣除支付的分包款后的余额为销售额。

扣除应当取得符合法律、行政法规和国家税务总局规定的合法有效凭证：（1）从分包方取得的2016年4月30日前开具的建筑业营业税发票。上述建筑业营业税发票在2016年6月30日前可作为预缴税款的扣除凭证。（2）从分包方取得的2016年5月1日后开具的，备注栏注明建筑服务发生地所在县（市、区）、项目名称的增值税发票。

7. 建筑企业取得的不动产，进项税额可以抵扣吗？

适用一般计税方法的试点纳税人，2016年5月1日后取得并在会计制度上按固定资产核算的不动产或者2016年5月1日后取得的不动产在建工程，其进项税额应自取得之日起分2年从销项税额中抵扣，第一年抵扣比例为60%，第二年抵扣比例为40%。

取得不动产，包括以直接购买、接受捐赠、接受投资入股、自建以及抵债等各种形式取得不动产，不包括房地产开发企业自行开发的房地产项目。

融资租入的不动产以及在施工现场修建的临时建筑物、构筑物，其进项税额不适用上述分2年抵扣的规定。

8. 如何界定“建筑工程老项目”？怎么计税？

一般纳税人为建筑工程老项目提供的建筑服务，可以选择适用简易计税方法计税。

建筑工程老项目，是指：

（1）《建筑工程施工许可证》注明的合同开工日期在2016年4月30日前的建筑工程项目；

（2）未取得《建筑工程施工许可证》的，建筑工程承包合同注明的开工日期在2016年4月30日前的建筑工程项目。

9. 对于老项目，是否能选择一般计税方法？

可以。对于建筑业老项目，试点文件赋予建筑业一般纳税人选择权利，既可以选择简易计税方法计税，也可以选择一般计税方法计税。

10. 2016年4月份分包商开具了营业税发票，

5月1日后可以作为扣除分包款项的凭据吗？

根据总局规定，对于分包商开具的营业税发票，应在2016年6月30日前用作扣除分包款项的凭据。

11. 我司购进建筑材料，因未收到工程款，由发包方付款，会涉嫌虚开增值税专用发票吗？

增值税专用发票的开具，强调要物流、票流、资金流的一致。实践中，建筑企业因为资金短缺，有时由发包方代付采购材料款项，这是正常的业务经营行为，并不涉嫌虚开发票，需要注意的是，建筑企业需要保留委托发包方付款的证据，并依此进行相应的账务处理。

12. “营改增”后，是否最好选择具有一般纳税人身份的供应商？

需要综合考虑原材料采购成本，而不是单纯的比较是否能够抵扣进项税额。

13. 合法的进项税抵扣凭证有哪些？

包括增值税专用发票、海关进口增值税专用缴款书、农产品收购发票、农产品销售发票和完税凭证。

纳税人取得的增值税扣税凭证不符合法律、行政法规或者国家税务总局有关规定的，其进项税额不得从销项税额中抵扣。纳税人凭完税凭证抵扣进项税额的，应当具备书面合同、付款证明和境外单位的对账单或者发票。资料不全的，其进项税额不得从销项税额中抵扣。

14. 哪些行为易引发“虚开”？如何防止虚开增值税专用发票行为呢？

（1）材料采购中资金流不一致；（2）材料采购中实物流不一致；（3）挂靠中“票流”、“资金流”指向被挂靠方，“物流”则指向挂靠方；（4）名为分包，实为挂靠的分包；（5）虚增成本现象。

防范“虚开”，要做到：一是做到“三流一致”：物流、票流及资金流的流向一致；二是做到“三证统一”：法律凭证、会计凭证和税务凭证相互统一。

15. 文件中的“安装服务”包含哪些内容？“其他建筑服务”呢？

安装服务，是指生产设备、动力设备、起重设备、运输设备、传动设备、医疗实验设备以及其他各种设备、设施的装配、安置工程作业，包括与被安装设备相连的工作台、梯子、栏杆的装设工程作业，以及被安装设备的绝缘、防腐、保温、油漆等工程作业。

固定电话、有线电视、宽带、水、电、燃气、暖气等经营者向用户收取的安装费、初装费、开户费、扩容

费以及类似收费，按照安装服务缴纳增值税。

其他建筑服务，是指上列工程作业之外的各种工程作业服务，如钻井（打井）、拆除建筑物或者构筑物、平整土地、园林绿化、疏浚（不包括航道疏浚）、建筑物平移、搭脚手架、爆破、矿山穿孔、表面附着物（包括岩层、土层、沙层等）剥离和清理等工程作业。

16. 建筑业“清包工”的定义是什么？怎么计税呢？

一般纳税人以清包工方式提供的建筑服务，可以选择适用简易计税方法计税。

以清包工方式提供建筑服务，是指施工方不采购建筑工程所需的材料或只采购辅助材料，并收取人工费、管理费或者其他费用的建筑服务。

17. 文件中的“甲供工程”具体指什么？怎么计税呢？

一般纳税人为甲供工程提供的建筑服务，可以选择适用简易计税方法计税。

甲供工程，是指全部或部分设备、材料、动力由工程发包方自行采购的建筑工程。

18. 我公司同时运营新项目与老项目，该如何纳税呢？

原则上，对于新、老项目应分开核算、分别计税，选择适用的计税方法可以相同或者不同。

19. 建筑企业购进原材料的进项税额，因故不能抵扣，怎么处理呢？

对于不能抵扣的进项税额，应当计入原材料的成本核算。

20. 甲供材有哪些税务处理方式？

甲供材按照合同约定可分为两种方式：

（1）甲供材包含在总包合同总价中，施工方需按照含甲供材的承包合同总额向甲方开具发票。

（2）甲供材不包含在总包合同总价中，即甲供材的价值不构成施工方的工程项目收入及成本，施工方仅参与甲供材的验收和使用环节。

上述第一种情况，建设单位提供材料交付施工单位使用并包含在工程总包合同总价中，其货物移送行为属于增值税货物销售行为，应于货物发出时确认收入，并开具增值税专用发票，申报纳税。

上述第二种情况，由于不包含在工程总包总价中，施工方仅参与甲供材的验收和使用环节，建设单位不向

施工单位开具发票。

21. 差旅费、住宿费、招待费可以抵扣相应的进项税额吗？

根据试点文件精神，上述费用均用于个人消费，不得抵扣进项税。根据规定，增值税下，以下进项不能抵扣：

（1）用于简易计税方法计税项目、免征增值税项目、集体福利或者个人消费的购进货物、加工修理修配劳务、服务、无形资产和不动产。其中涉及的固定资产、无形资产、不动产，仅指专用于上述项目的固定资产、无形资产（不包括其他权益性无形资产）、不动产。纳税人的交际应酬消费属于个人消费。

（2）非正常损失的购进货物，以及相关的加工修理修配劳务和交通运输服务。

（3）非正常损失的在产品、产成品所耗用的购进货物（不包括固定资产）、加工修理修配劳务和交通运输服务。

（4）非正常损失的不动产，以及该不动产所耗用的购进货物、设计服务和建筑服务。

（5）非正常损失的不动产在建工程所耗用的购进货物、设计服务和建筑服务。

（6）购进的旅客运输服务、贷款服务、餐饮服务、居民日常服务和娱乐服务。

（7）财政部和国家税务总局规定的其他情形。

22. 营改增后，建筑业纳税地点有什么变化？

营业税制下，建筑业纳税地点遵循的是“行为发生地”原则，营改增后，根据文件纳税人应当向机构所在地或者居住地主管税务机关申报纳税。总机构和分支机构不在同一县（市）的，应当分别向各自所在地的主管税务机关申报纳税；对于跨县（市、区）提供建筑服务，应向建筑服务发生地主管税务机关预缴税款，向机构所在地主管税务机关申报。

23. 接受境外设计等服务，要代扣代缴税款么？我司在国外承揽一建筑工程，是否需要在国内纳税？

营业税制下，境外的单位或者个人在境内提供应税劳务，在境内未设有经营机构的，以其境内代理人为扣缴义务人；在境内没有代理人的，以受让方或者购买方为扣缴义务人。营改增后，按照新政策，境外单位或者个人在境内发生应税行为，在境内未设有经营机构的，以购买方为增值税扣缴义务人。

根据试点文件精神，工程项目在国外的，免征增值税。

24. 纳税人跨县（市、区）提供建筑服务，如何预缴税款？

一般纳税人跨县（市、区）提供建筑服务，适用一般计税方法计税的，以取得的全部价款和价外费用扣除支付的分包款后的余额，按照2%的预征率计算预缴税款。

一般纳税人跨县（市、区）提供建筑服务，选择适用简易计税方法计税的，以取得的全部价款和价外费用扣除支付的分包款后的余额，按照3%的征收率计算预缴税款。

25. 老项目选择简易征收，能开具增值税专用发票么？进项可以抵扣吗？

按照销售额和增值税征收率计算的增值税额，不得抵扣进项税额；老项目简易征收可以开具增值税专用发票。

26. 增值税的零税率和免税，如何选用？

按规定，零税率下，进项可抵扣，可申报退税（免）税；免税下，进项不能扣，不得开专票；纳税人发生应税行为同时适用免税和零税率规定的，纳税人可以选择适用免税或者零税率，但是一经选择，36个月之内不得更改。

27. 上游供应商是小规模纳税人，如何取得进项抵扣发票？

小规模纳税人发生应税行为，购买方索取增值税专用发票的，可以向主管税务机关申请代开。

28. 营改增对于工程造价主要影响是什么？

营业税属于价内税，计入当期损益，增值税属于价外税（拆分为不含税销售收入和应交销项增值税收入），不纳入利润表；价税分离对工程计价规则带来全方位的影响，为保障建筑业“营改增”后工程造价计价工作顺利、平稳实施，有必要调整工程计价规则。

29. 什么情形下，属于虚开增值税专用发票？

根据最高人民法院关于适用《全国人民代表大会常务委员会关于惩治虚开、伪造和非法出售增值税专用发票犯罪的决定》的若干问题的解释，具有下列行为之一的，属于“虚开增值税专用发票”：

（1）没有货物购销或者没有提供或接受应税劳务而为他人、为自己、让他人自己、介绍他人开具增值

税专用发票；

（2）有货物购销或者提供或接受了应税劳务但为他人、为自己、让他人自己、介绍他人开具数量或者金额不实的增值税专用发票；

（3）进行了实际经营活动，但让他人自己代开增值税专用发票。

同时，依据《关于纳税人对外开具增值税专用发票有关问题的公告》（国家税务总局公告2014年第39号）规定：纳税人通过虚增增值税进项税额偷逃税款，但对外开具增值税专用发票同时符合以下情形的，不属于对外虚开增值税专用发票：①纳税人向受票方纳税人销售了货物，或者提供了增值税应税劳务、应税服务；②纳税人向受票方纳税人收取了所销售货物、所提供应税劳务或者应税服务的款项，或者取得了索取销售款项的凭据；③纳税人按规定向受票方纳税人开具的增值税专用发票相关内容，与所销售货物、所提供应税劳务或者应税服务相符，且该增值税专用发票是纳税人合法取得、并以自己名义开具的。

30. 建筑业营改增后，有哪些途径可以合法降低税负？

- （1）积极争取老项目等三种情形下的简易计税方式；
- （2）梳理调整业务流程，优先考虑能开具合规抵扣凭证的供应商；
- （3）调整经营模式，在甲供材等情形下争取更多的抵扣进项；
- （4）借助合同通过纳税主体、服务性质等积极开展税务筹划；
- （5）业务分拆，争取享受各种区域、行业税收优惠。



感悟二航
Internship experience

海南精神

张恒

2015年5月18日，海南三亚。论文答辩在昨天结束，论文收尾工作和毕业典礼被我抛在脑后。没能参加班级的毕业拍照，没有逗留在校园的最后两个月，我踏上了去海南的路，迈入工作的新征程，迫不及待，毫不犹豫。这就是开始，脚步在另一扇门里回响，后面的一扇门永远地关上。

休整两个小时，立刻和前辈去码头现场熟悉明天和以后的工作。五月海岛的太阳在海上肆意照着，一路上穿过村庄，树林，封锁区，无尽的黄沙在车后飞扬，车里的也是黄沙的味道。

来往的货运卡车，眼前的几艘货船，背后诺大的岩石山上只有几棵树，露出一丝绿色。海在远方，这只是一个码头，而这是我第一次看见海的一角，看见大海。换上工作服，拿上对讲机，带上头盔、口罩和墨镜，进入了工作的世界。

每天，大部分的时间是在现场收料，节奏一直都非常紧凑，没有一整天的休息，这种感觉，让我们感觉工作的繁忙与投入，最后在工作结束那一刻，让自己得到了回报，经验和体验，那段日子不会再来。不论是炎热的气候，漫天灰尘的现场，还是不太适应的饭菜，都在工作结束后成为一种自身适应能力的提升和对自身的新的认识，不要怕吃苦，只怕不吃苦。

去前场的一个半月，对我来说是另一种的挑战，从来没有去那么远，没有在海上呆那么久，没有感受过的各种场景都一次又一次增加了我的经验和对工作内容体会。

回到三亚，再去广西，从未止步。如此紧凑的五个月，让我具备了很快的适应能力，并学到了很多在外工作的技巧，在与不同地域的民众、同事、前辈、领导打交道后，了解更多的知识、经验，不断在进步。

2015年10月回到武汉，有一天加班，时间比较晚了，苏总看到了，鼓励我们说，要发扬我们的海南精神。我那时回想，在海南的时间和经历给予我更多的是一种勇气与坚持，从未遇到过的困难和挑战，主动迎接，主动迎战，没有退缩，就算最后并没有很好地处理各种问题，但坚持下来，获得的东西和成长是非常宝贵的。海南精神，成为我那段时间

的缩影。每一位在海南项目工作过的同事都会有自己不同的经历和体会，而我的体会，就是，勇气，挑战与坚持。

想起初中学过的《七律·长征》：“红军不怕远征难，万水千山只等闲。”这是一种勇气和迎接挑战的心态，在这种勇气后面，是红军的纪律、远见和实力，就算再大的困难，在认真对待和缜密分析之后都可以采取对应的策略妥善解决，这种勇气不是莽撞，而是智慧的显现和格局气度的选择。“五岭逶迤腾细浪，乌蒙磅礴走泥丸。金沙水拍云崖暖，大渡桥横铁索寒。”是对种种困境的描述，只有挑战过他们，坚持到最后，才能如此大气地将它们描绘在自己的诗句里，自己的回忆里，读着它们，让人们感到艰辛而美丽，不易而精彩，胆战心惊而惊叹不已。经过前面的一切，才能领略“更喜岷山千里雪，三军过后尽开颜。”的美景和奋斗后的果实。长征精神，勇往直前，坚忍不拔，团结互助，克服困难，在长征路途中表现的淋漓尽致。自此以后，经过长征的洗礼，红军的勇气和魄力更上一层楼，实力与智慧也更加卓越。

面对红军长征精神，我告诉自己，红军前辈们的牺牲和经历不是我目前能体会的，我还有很多需要去挑战，去面对，不断成长，不断学习总结。在以后的工作和生活学习中，还会遇到不同的困境和难题，但是只有在这个时候挺身而出，发挥自己的才能，团结集体的智慧和力量，才能更好地处理和成功地解决它们。勇气与坚持都是我们获得，成长，智慧和经验必须拥有的东西。

海南之行让我更加知道如何工作，如何生活，更了解项目，更了解公司，更了解周围的人 and 事。在这一路上，在这段时间长河里，海南精神将铭记于我心，伴随我继续前行。波浪在天边和船头歌唱，船舱的轰鸣声叫醒了沉睡的我，该起床工作了，纵然还有很多挑战，洗一把脸，微笑地照照镜子，对自己说一声，继续加油！

最后，感谢在海南一起努力过的同事和朋友们，感谢你们的陪伴，鼓励和支持。让我们继续携手共进，为中交二航的发展全力以赴，再接再厉！



怀念我亲爱的嫁嫁

李俊



嫁嫁(音同家)是武汉方言里对外婆的称谓,每次想起嫁嫁心里都是满满的温暖。

一转眼,亲爱的嫁嫁已经离开我十年了,可您的音容笑貌依旧清晰,仿佛一转身,看到您还是如十多年前那样栩栩如生地站在我的面前,一头梳理得纹丝不乱的银发,一身洁净的右腋下系着纽扣的斜襟浅色棉布褂子和阔口棉布长裤。

在我童年的记忆中,嫁嫁永远都是忙碌的。白天到街道办工厂领取绣花、锁扣眼、绞边等活计,回来还要忙着给一家大小洗衣做饭,夜晚在昏暗的灯光下缝缝补补,几乎从没看她有过片刻的松懈。我八岁那年生了一场大病休学在家,父母每天要起早贪黑地上班,只好把我托付给嫁嫁。因为生病医生叮嘱我不能吃盐,而嫁嫁除了照顾我还要照顾我尚未成家的舅舅小姨们,所以嫁嫁每天至少要做六餐饭,更加辛苦了。偶尔的闲暇,我常常要求嫁嫁给我讲您小时候的故事。

嫁嫁从小出生于一个大户人家,祖父是汉口富甲一方的商贾,父亲也独自开着一家钱庄,在武汉三镇都有着多处分号。外祖父则是清政府驻汉的一名官员,外公家的正厅中堂上还挂着外公戴着顶戴花翎、穿着官衣的画像。嫁嫁的童年时代应该是十分快乐而富足的,兄弟姐妹每人都配备着一个奶妈一个保姆一个贴身丫鬟和一个粗使丫鬟。不幸的是十四岁那年,嫁嫁失去了母亲。提起您的母亲,嫁嫁总是十分黯然,常常会轻叹一声:要是我妈在就好了,我后来就不会受这么多的苦了……

果然,没过多久,嫁嫁的父亲娶了继室,又没过多久,相继将还未成年的女儿们都匆匆嫁了出去,其中将嫁嫁许配给同在汉口经商,开有多家煤炭铺和绸缎铺的一户富裕之家——这当然是一件门当户对的婚姻,也本该是一个衣食不愁的婆家。未

曾想到的是,那家唯一的少爷早已经得了肺病,却隐瞒了真相——在那个时代,肺病就是绝症了。满怀对未来无限憧憬的嫁嫁过门没有两年,就成了小寡妇,那时,她还不到十八岁啊!

从此,嫁嫁的命运急转直下。面对自己亲生女儿的不幸,纵然婆家心中有愧,于心不忍,嫁嫁的父亲还是执意打着维护家族尊严道德和清白的旗号,毫不留情地将嫁嫁送进了建于武汉市郊的敬节堂。“敬节堂”俗称“寡妇堂”,是武汉市唯一一个供养寡妇守节的堂所。

嫁嫁回忆说,敬节堂里大部分都是年纪较大,有儿有女,生活困难的寡妇。像她这样出身豪门,家境优越的女子简直是凤毛麟角,何况她那时还那么年轻。自从过门后,年轻的夫婿一直缠绵病榻,她尚不知爱情为何物就被关进了这座人间的地狱。就这样过了好多年,父亲偶尔会来看看她,所言不过是要求她安心守节,不要存什么非分之想,一心在堂里度过余生。

上个世纪三十年代,是嫁嫁豆蔻年华青春四溢的年代,也是中华民族多灾多难的年代,然而她的人生中最美好的年华却在家庭的不幸和战火纷飞中度过。卢沟桥的一声枪响,掀开了中国人民长达八年的抗日战争的序幕。作为华中重镇,武汉自然成为日本人窥探已久的目标。1938年武汉保卫战打响,全城人心惶惶,敬节堂的管理开始松懈一些,嫁嫁终于得以以看病为由从堂里逃了出来。那时,嫁嫁带着简单的衣物逃到武汉近郊,用所剩不多的金银首饰向当地人换来食物和生活必需品。可以想象,一个才二十几岁的单身女子成天躲藏于农舍草房,该是多么的艰难!

十月底,武汉失守,日军占领了武汉城。次年,等嫁嫁辗转回到家中时,早已满目疮痍,今非昔比。

娘家本在武汉有多处房产,却大多毁于日本侵略者的飞机大炮之下,成了一座座废墟;娘家的一个弟弟在逃难中被日军的炮弹击中,沉尸水底,另外几个兄弟也很快将所剩无几的家产变卖耗尽;婆家的姨娘见大势已去,席卷了家里的金银细软从此没了消息,公婆受不了打击双双离世。嫁嫁只好住在表姐家里,过着寄人篱下的生活。

外公的出现让嫁嫁结束了这样尴尬的处境。听嫁嫁说,其实一开始您是拒绝的,您对这桩由表姐和表姐夫极力撮合的婚事十分不满。然而,您别无选择。从此,嫁嫁开始了相夫教子的生活,凭着自己的勤劳、能干和智慧维系着一家老小的生活。上世纪五十年代末六十年代初,举国维艰的困难时期,嫁嫁用四处挖来的花生和捡来的南瓜蚕豆抚养着六个孩子长大成人。其中最得意的长子从小学习优异,毕业于当时赫赫有名的武汉市第一中学,保送到南京中国人民解放军军事学院(中国人民解放军国防大学的前身)学习,毕业后留校任教。后被组织安排奔赴西安陆军学院任教,上世纪六、七十年代又被派往西部火箭发射基地工作。然而,年轻英俊的大舅为新中国建国之初的“两弹一星”的成功研制奉献了自己青春和热血的同时,更付出了健康,不到四十岁就光荣牺牲在工作岗位上。

上世纪八十年代初,刚经历极度丧子之痛的嫁嫁迎来了改革开放的春天,年近七旬的嫁嫁下海做起了生意,凭着她敏锐的经济头脑和勤劳苦干成为武汉市的第一批万元户。随着大规模国营工厂倒闭工人下岗潮嫁嫁反而成了家里的顶梁柱。八十年代末,我高中毕业,顺利考入上海的同济大学尽管我考入的是全公费的教育部直属重点大学,可父母薪资微薄,仍无力供我远赴异地求学。是嫁嫁每月按时将生活费交到母亲手中,千叮咛万嘱咐,务必及早寄给千里之外的我,我才最终得以完成学业。

大学毕业后,我放弃多个留在上海或其它大城市的机会选择回到家乡武汉,本以为可以多陪陪已入耄耋之年的嫁嫁,却由于施工单位的流动性不得不辗转奔波、四海为家。身处异地的日子,

每每想着现在应该是我回报老人家的时候了,下次回家后一定要和我亲爱的嫁嫁在一起,我要好好伺候您,让您过上一个舒心的晚年。多年后我终于回到武汉,面临的却是结婚、生子、考研……

十年前,92岁高龄的嫁嫁怀着满心的不舍和遗憾永远地离开了我们。那时,我刚拿到武汉大学的研究生毕业证书又从上海参加同济大学的同学聚会回来不久,心中还洋溢着对校园生活的怀念和见到多年老友后的喜悦。就在噩耗传来的前几天,也是我刚从上海回来的第二天,还特地去看她老人家,一口一口地给她喂从家带来的新煨的排骨藕汤,为她老人家洗脸擦澡换衣服,仔细地为她饱经沧桑但依旧细腻光滑的皮肤涂上护肤用品,并一边为嫁嫁梳头,一边开心地说着再次回到学校见到老同学的趣事。又告诉嫁嫁,宋美龄都活到106岁了啊,您至少还有十多年的好时光呢!——这一切仿佛就在眼前。接到母亲的电话,我浑身颤抖着出门打车,几乎哭着冲进嫁嫁最后的归宿,看到嫁嫁静静地躺在简陋的单人床上,脸上的表情还是那样安详,就像只不过是睡着了一样。我轻轻地拉她的手,抚摸她的脸庞,好想唤醒她,告诉嫁嫁我来了,我来晚了,我想等家里的事情安顿好了就接您到我家去住的啊!却没能让您等到这一天……

在我的眼中,嫁嫁是一位颇具眼光的勇敢的女性,她就像《飘》中的斯佳丽,意志坚定,力挽狂澜,性格刚烈,永不屈服,从不放弃对美好生活的追求,您用您不同于寻常女性的眼光、智慧和魄力演绎着精彩而又无奈的人生。同时,嫁嫁又是那样的勤劳、善良、聪慧、美丽,还做得一手好菜——永远忘不了小时候每天吃着嫁嫁亲手做的饭菜时的那种满足。

耳畔又响起嫁嫁一边抱着我当年刚满周岁的孩子,一边无限怜爱地亲吻重外孙胖嘟嘟的小手念儿歌的声音:“虫虫飞、虫虫飞,两个虫虫到一堆。虫虫咬了爷爷的手,啊呜呜亲一口……”

嫁嫁,我想您了!

记忆中的棍子

谢莲

小时候，很怕爸爸，屋门后总会有一根棍子，或粗或细或长或短，偷偷地丢过几次，却发现棍子越来越细，打人越来越疼。那时候调皮、贪玩，常常在下课后跟同伴踢毽子、跳皮筋、抓各种昆虫到天黑，偷偷溜进小区，隔老远就会看见爸爸一手抽着烟、一手拿着棍子看人下棋。一顿打是逃不了的，含着眼泪吃着饭，答应下课一定按时回家，可过不了几天又恢复到以前的样子。

学习一直是让爸爸头疼的事情，每周末不到最后一刻，绝不写作业，常常回校第一件事是补作业。后来没办法，规定回家作业不写完，不准看电视，不准出门。呆在家实在无事可做，在强权之下又没能力反抗，只好写作业，心里默默祈祷电话铃响，然后爸爸被叫去加班。后来面对升学的压力，依旧散漫。选坐在教室的角落，学习的时候努力学，累的时候打打盹听听歌，这种状态在高手如云的人海中很快被甩得老远。炎热的七月，看着拿着成绩单的爸爸，脸色越来越差，我打开门光着脚跑了出去，回头看到拿着棍子在后面追的爸爸，当时只有一个念头，千万不能被追上，不然又得挨打了。跑了一阵，就没有追我了，当时以为是跑累了，追不上。

渐渐的长大，我还在挨打。只是，不管打的多疼，我都忍住不哭，也不再逃跑。后来也就不再打了，用他的话说，“再打也没用，打不好了”。就这样，我算是结束了我的挨打生涯。

那时，难免讨厌他，打起我时毫不留情。他总是那么严肃，沉默少言。我和爸爸很少一起聊天，有时在看电视，爸爸回来了，我会跑到楼下自己走走，因为坐在一起，也不知道要说什么。后来我们



之间的交流渐渐多了，聊起当年追着打我的情形，我说是你跑不动了爸爸顿时就笑了淡淡的回了句“我是想着路烫怕烫着你脚疼”。那一刻，忽然领会到父爱沉默但重如山。

记得上次离家前，听到他小声说还有二十多天才能回来。越长离家越远，回家的日子越来越少。现在只希望时光慢些吧，不要让他变老了，多些时间让我陪陪他。

在他眼里，我不会注意添减衣服，仍然是个孩子。生怕我在外面吃了苦，我所有的不好，都能容忍。他爱我，却从来不说爱我；他爱我，可是从未用柔和的方式表达；他爱我，所以我的不听话也曾让他伤透了脑筋。他用棍子打了不听话的我，却也爱了我那么多的日日夜夜。他以为我不知道他总是叮嘱妈妈叫我起床上学，以为我不知那些我喜欢吃的都是他买的，以为我不知道每次和妈妈通话他总在旁边听着。当然，他是应该知道我不知道的，因为，我也习惯了爸爸这种爱的表达方式，就像我也从未从言语中表达对他的爱。

离家久后，不知从什么时候开始，门后的棍子不见了，记忆中的棍子却从未消失。



竞娇



吐翠



雨润红姿



探春



紫荆花开



娇怯

春花烂漫

李俊摄影作品



摄影广角

Appreciation of photography



红梅报春

航科物流

总第十期



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