

省委督导组领导莅临集团指导党建工作

本报讯 11月15日,省委组织部督导组一行莅临集团指导党建工作。金东区组织部副部长金毅、两新组织科科长唐柯,集团党委书记张朝树等陪同参观。

集团党委书记张朝树带领督导组一行参观了党群服务中心,并汇报企业经营及党建工作等情况。省委督导组领导对集团党委的党员活动记录本、十九大开幕式的收看记录、十九大精神的宣传贯彻和落实、每月的党日活动记录及党费缴纳等情况做了详细的检查。交流中,省委督导组领导对金厦党建工作做了肯定,并表示从中可以看出集团对党建工作的用心和细心。督导组特别评价了金厦党委在东澍区域党委中发挥的龙头作用。督导组领导认为,金厦作为区域里的标杆企业,通过共享共赢,带动周边的村企发展经济,共同开展党建工作,创建和推广“村企和合共同体”,这一模式值得肯定和推广。最后,督导组领导要求金厦党委组织党员认真学习党的政策,切实领会,全面贯彻上级文件精神。要求支部书记布置好当前工作,做好党员骨干联系职工群众帮扶情况汇报,做好联系企业指



导员对党建工作的点评。要求做好公益活动的组织开展、缴纳党费记录手册等相关资料的整理,确保按省委要求做好记录,更全面、详实地反映金厦党建工作。

在接下来的工作中,金厦党委一定按照督导组的要求,认真落实和完善相关记录台账,把金厦党建工作做得更扎实、更深入、更规范。(金厦党委 厉真)

学习新党章 贯彻新精神

本报讯 为深入贯彻党的十九大精神,扎实推进“两学一做”学习教育常态化、制度化,集团党委利用“党员日”集中开展了“学新党章,贯彻十九大会议精神”为主题的活动。

首先,集团党委书记张朝树宣讲十九大报告精神,结合现实企业情况及个人的工作岗位,要求党员们在各自岗位上发挥才能,为企业做大做强,贡献一份微薄之力。同时,张书记告诫各位党员要带头遵守国家政策,积极配合政府做好每一项工作,在职工群众中起到模范带头作用。随后,集团党委组织委员厉真带领党员们一起学习新党章,并告知新旧党章的区别,哪些是改动过的,哪几条是新增加等内容。党员们个个都很认真划着,做着记号。

当天,全体党员还参加了“学习党的十九大精神”应知应会内容测试,大家态度端正,遵守测试纪律,认真思考,仔细答题,真实反映了掌握十九大精神的情况,取得良好效果。

金厦集团一定砥砺前行,追梦新时代,不忘初心,再铸新辉煌。金厦党建工作也将在新时代上一个新台阶。(金厦党委 厉真)

集团领导赴马鞍山开展项目考察



本报讯 11月15日至11月16日,集团领导盛志坚、徐晓军赴安徽省马鞍山市考察商品混凝土合作项目,参观搅拌车生产企业华菱星马,并对马鞍山当地混凝土市场作了

初步的摸底和了解。

集团领导一行先到马鞍山天马建材有限公司,实地参观了该公司下属的商品混凝土、干粉砂浆、码头物流等项目。在混凝土项目生产现场,集团领导对搅拌楼设备、车辆机器、封闭式料仓及门口喷淋设备进行了细致的了解。在座谈会上,集团领导和天马建材的领导层就公司的土地情况、生产能力、人员设备、原材料采购、政府规划、环保资质等企业基本情况进行了深入的交流,就马鞍山当地商品砼市场的年度总量、行业竞争、发展趋势等行业情况进行了摸底。集团领导一行还通过市场走访、人员访谈、资料收集等各种形式对马鞍山的城市发展、基

础建设、房产形势等相关情况进行了调查核实。

此外,考察组一行还赶赴马鞍山华菱星马汽车有限公司参观该公司混凝土搅拌车的生产装配车间、发动机研发生产车间,对该公司生产的星马牌搅拌车、泵车的研发实力、性能技术及企业实力进行了解,尤其是对该公司发动机生产车间的高度自动化、信息化、智能化有了更为直观的感受,为今后集团开展泵车采购招标积累供应商资料。

集团五年发展规划明确要求围绕建材主业做大做强。因此,集团董事会委派相关领导赴马鞍山进行市场考察,就是为了寻找新的项目合作机会,在巩固实现现有市场主导地位的基础上,开拓新的市场和利润增长点,为强化建材主业地位、壮大金厦实力奠定产业基础。

(集团总裁办 柳宁)

部门经理要当好带头人

本报评论员

在企业里,如果说高层领导是核心、大脑的话,那么部门经理就是骨干、脊梁。他们是兵头将尾,起着上传下达、上行下效的重要作用。因此,部门经理要带好头,为部门职工做好表率、树好榜样、当好老师、带好队伍。

要学会授之以渔。部门经理有义务帮助、指导下属熟悉岗位、融入企业、提升技能,有责任监督、引导下属建立良好的工作习惯、遵守企业的规章制度、主动完成各项工作,要让员工既知其然,也知其所以然,要教会员工学会提升工作的方法。而不是只管安排工作不管教会工作,只管指责失误不负责分析原因,只管下达命令却不提供资源支持。要学会授之以欲。学了方法还要有意愿去努力才行。最怕员工安于现状不作为、萧规曹随不进取,年复一年不进步。如果每个岗位员工都停滞不前,那么企业发展的脚步也不会大踏步前进。所以要想办法激发员工的进取心,建立正面的激励机制,引导员工

向好、向上、向前发展;要用好、用足、用对激励措施,对通过努力取得进步的员工给予合理、公正、公开的激励表彰,建立正比例激励的机制。

也要授之以愚。既要有愿意去努力有欲望去改变,也要防止欲望过于膨胀、过于偏颇,走入误区。工作是为了体现价值,也是为了赚钱,但不是也不能所有目标都只盯着钱,更不能为了赚钱,投机取巧、不择手段。个人欲望要与自己的能力相匹配,合情合理,适可而止。部门经理要引导员工脚踏实地、稳扎稳打,通过合法、合规、合情、合理的渠道去成长进步,切忌急于求快、求成、求好。否则从“百年树木、十年树人”变成“墙上芦苇”、“山间竹笋”,根底浅、腹中空。更要学会授之以娱。要适当地营造轻松、宽松、开心的工作氛围,让员工在适度放松的环境里将时间和精力有效地投入到工作中去,而不是在高压、紧绷、命令式的气氛里,畏畏缩缩、战战兢兢、口服心不服地开展。尽量杜绝教

条式、硬邦邦、绝对化地管理和布置工作,要针对每位员工的个体情况开展沟通和交流,安排工作和要求,在不违背大原则、大利益、大方向的情况下,因人而异、合理分工。

俗语有云,教会徒弟,饿死师傅。所以有的领导不愿意也没动力去对员工传授自己的经验和知识,窃以为这是一种浅薄之见。一来每个岗位要求的知识、技能、经验都在不断的更新,不存在纯粹靠吃经验的说法;二来教授下属一些岗位知识和能力,可以让部门经理从具体琐碎日常的事务性工作中腾出时间、精力去做管理;三来教学的过程既是员工成长的过程,也是部门经理系统性整理、更新自己知识的一个过程,是双方受益、共同交流、一起进步的过程。

俗语又云,师傅领进门,修行靠个人。说一千道一万,部门经理要当好排头兵,部门员工更要做好本职工作,这样才会有团队提升的可能性。

金厦时评

集团商标品牌建设再获肯定

本报讯 11月28日,金华市商标(品牌)联合会第四次代表大会顺利召开。会上,金厦商标品牌建设再获肯定,集团董事长蒋顺江也顺利当选为金华市商标(品牌)联合会第四届理事会常务理事。

据悉,2012年7月集团正式开始浙江省著名商标申请,于2013年成功获得省著名商标,并在2016年度成功延续至2018年。期间,集团高度重视所注册的“金厦”牌省著名商标保护,对相关logo及VI系统进行了全面的整理,对金厦商标在不同种类进行了注册和保护,对“金厦集团”及“jsjt”的中英文互联网域名进行了申请、保护。同时对涉嫌侵犯“金厦”商标的各类侵权行为予以警惕和发出警告,提升商标保护意识。

随着金厦产业向省内外延伸、拓展,集团也将待条件成熟后适时申请中国驰名商标、中国名牌,将金厦产品的品牌知名度和美誉度进一步提升。(集团总裁办 柳宁)

学经典悟管理

毋意毋必毋固毋我

——《论语·子罕》

【解读】讲事实,不凭空猜测;遇事不专断,不任性,可行则行;行事要灵活,不死板;凡事不以“我”为中心,不自以为是,与周围的人群群策群力,共同完成任务。所以凡事不要太大主观,不要认为自己就一定对,别人就不对。同一件事,多少个人就有多少种看法,要多听取他人的建议,学会沟通,学会理解。



集团组织混凝土营销法律知识培训



本报讯 为进一步规范各建材子公司营销人员的营销行为,保障公司在营销过

程中的合法权益,11月17日,由集团建材事业部组织,集团法务部副主任陈琼主讲的混凝土营销法律知识培训在集团三楼大会议室举行。各建材子公司的营销团队积极参加,广西砼公司更是由总经理亲自带队远道而来参加此次培训。

此次培训,陈主任主要就混凝土买卖合同签订时的主体、合同条款、盖章事宜、管辖法院、对方合

同版本等在混凝土销售合同签订的注意事项,以及同个买受人多份合同处理、对账问题、诉讼时效及诉讼材料准备等营销人员常遇到的问题,结合自身在集团法务工作中积累的丰富的诉讼经验,有针对性地提出了既符合法律规定,又能最大程度保障公司利益,降低诉讼风险的合理对策。学员们被这一系列“干货”所深深的吸引,听得十分认真,课堂纪律十分良好,课中课后都有学员积极主动提问请教,并在课后主动提交了学习心得和体验(编者注:具体见本报三、四版)。

通过本次培训,希望各建材子公司营销团队在应对日新月异的市场经济情况下能与时俱进,面对原材料价格上涨、施工单位的各种刁难时能做好营销工作,切实履行好营销职责,认真做好本职工作。

(集团法务部 张星)

审计监察部建立绩效量化考核体系

本报讯 为进一步激发员工的积极性和创造性,提高员工工作效率和质量,根据集团分级考核的要求,近日,集团审计监察部建立并完善了对部门员工的动态绩效量化考核管理体系。

绩效指标是绩效考核管理工作的核心。为此,审计监察部先后制定了《审计监察部工作职责》、《审计监察部管理工作程序》、《审计监察部审计管理办法》、《内部控制制度审计规程》等部门管理制度,为建立健全绩效量化考核管理工作奠定了制度保障。整个考核体系贯穿着PDCA循环管理模式:绩效计划—绩效执行—绩效考核—绩效

反馈。部门员工需定期制订本岗位月、季、半年度、年度工作目标和计划,部门根据计划提交时间、详尽度、饱和度、可执行性进行定量化和定性考核。其中审计项目实施是绩效考核的核心,因此考核尤其注重执行过程中的业务辅导、纠正偏差、正面鼓励三个环节,敦促员工积极主动达成目标。对照审计监察工作规范标准,运用考核方法对员工绩效目标达成情况进行系统、全面评价,确保考核结果客观、公正、准确。审计监察部的绩效反馈是部门负责人与员工就其在考核周期内的表现所进行的沟通,通过面谈形式,肯定成绩,指出问题,确定未来行动计划及

改进措施,实现绩效的不断提升。

绩效考核的最终目的并不是单纯地进行利益分配,而是通过多维度考核,倡导全方位发展,建立健全基于绩效考核的薪酬激励体系。这既是员工不断提升自我的自觉要求,更是促进企业效益的有效路径,有助于实现员工与企业共同发展。

因此,审计监察部将紧紧围绕集团年度目标,以“做强建材、做稳房产、做活商”为指导,苦练内功,规范管理,力争打造一支政治过硬、业务熟悉、作风优良、廉洁奉公的审计监察队伍。

(集团审计监察部 邵霞燕)

金厦帝壹城员工技能大赛显神通

本报讯 为进一步提高员工的业务知识和专业技能,促进员工之间的交流和学习,提高公司整体服务质量,金厦帝壹城特举办第二届员工技能大赛。

本次员工技能大赛分为两个项目,一是物管、技工组技能大赛,二是百货零售组员工技能大赛。11月8日,在会议室通过理论考试,重点考察了企业文化、装修手册内容、保安业务(治安、消防)知识等。11月9日,在商场内进行灭火技术、体能考核、电梯事故应急处理等实操演练。工程、技工组技能大赛旨在通过比赛,提升员工安全自救技能素质,推动企业安全生产双达标工作,切实提高基层消防工作的水平,及时有效地应对突发火灾事故的能力。同时,借此次活动大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神,发掘技术骨干,在团队内营造技术比拼的良好



氛围。其中,百货零售组评比由零售和餐饮评比两部分组成。评比分为两个阶段,第一阶段各店铺安排模特上台,并对本次参赛作品进行现场解说。解说完成后,进行第二阶段走秀。评委根据店铺解说、服装的色彩搭配、创意造型、走台效果,进行评比。第二

个环节餐饮组的评比,每个参赛店铺都精心准备了一份符合自己店铺特色的菜品进行比拼,由到场的嘉宾试吃评选出前五名的店铺,再由评委进行现场试吃,评选出前三名的店铺。比赛中,各位选手精神饱满,沉着应战,大展身手。经过紧张比拼与技艺切磋,最终成绩出来了,零售组第一名为百归优衣,第二名为哈吉斯,第三名为滔博运动。餐饮组第一名为鹤菊,第二名为馨小七,第三名为寻绿。

本次技能大赛为公司为全体员工搭建了一个展示才华、交流技艺的大平台。通过横向技能交流,也使各部门对本部门职工的整体技术素质有了进一步的了解,有助于各部门和各岗位之间的进一步交流,从而更好的践行“客户至上、诚信为本、持续创新、行业领先”的核心价值观。

(金厦商业 钱明晟)

阳光绿洲十周年店庆耀金华



本报讯 时光荏苒,光阴如梭,11月17日,阳光绿洲生态酒店迎来了自己的10

周年生日。酒店员工欢聚一堂,以座谈会的形式进行了庆祝活动,给酒店的老员工们颁发了礼物。同时,阳光绿洲为了感谢一直支持的热情阳光粉丝们,在实惠的价格上再给予赠券、抽奖等多种活动,与大家一起欢度阳光绿洲的生日大Party。

阳光绿洲一直怀揣着打响金厦本土菜

的信念,坚持以环保、绿色为基调,以打造大众消费的方针,让金厦本土人认可的

时,让外地人也熟知我们金华的特色菜,这是阳光绿洲一直坚持的经营理念。阳光绿洲每个月都会有一次菜肴竞技,还有退菜制、有研发小组、有每周的菜品会,所有一切的付出,就是为了让团队的名片,更稳更久地站在城市名片的前列。礼仪培训是企业文化建设的重要组成部分;职业演讲、技能大赛,是让员工成长的营养剂。包饺子、趣味运动会是工作的调味品。春游踏青、登山寻宝是集体活动的凝聚力。

阳光绿洲,将会继续坚持以开拓创新的精神,以更高的要求,齐心协力,抓基础、促规范、求质量、谋发展,打造出新质的品牌。让我们共同开创更加美好的明天,准备迎接下一个十年!

(阳光绿洲 李静)

集团党委积极开展平安巡防工作



本报讯 近日,为建设平安、幸福、美丽的金东都市新区,切实提高人民的安全感和幸福感指数,11月8日,集团党委牵头,各办公室人员配合,组建金厦集团平安巡防工作小组,以积极响应金东区平安办、金东区公安分局向全体金东人民发出的号召,创造“人人为我,我为人人”的良好

氛围。活动当日,每位志愿者都佩戴“金东平安巡防”的红袖章,走访集团各办公室为每位员工送上倡议书,并向他们介绍宣传平安巡防的内容。大家也积极地赶赴金华砼公司场地,向在场的驾驶员、清理工、机修人员发出“人人为我,我为人人”的平安巡防创建口号。并且爬上金华砼公司正在施工的浙中第一高楼“浙中互联网总部经济中心”,给正在工地上施工的金华砼一线员工发出倡议,提醒他们注意施工安全,确保工程有序进行。

(集团总裁办 黄璐)

集团总裁办开展固定资产抽查工作

本报讯 近日,集团组织总裁办与财务部人员到各子公司进行固定资产盘点及抽查工作,并依据检查结果要求各公司进行整改落实。

依照《集团固定资产管理办法》并结合各公司的固定资产异动情况,检查人员集中抽查了江晨砼、诚骏砼、兰溪房产这三家子公司及金厦物业旗下的溪西帝景物业项目部的固定资产管理情况。从检查结果来看,各公司资产管理情况良好。其中江晨砼、兰溪房产及溪西帝景物业固定资产管理较为到位。诚骏砼公司因试验室改造增加了几台空调,以及各办公区域的调整,未将固定资产报表进行更新并上报集团,造成实物与报表不符。

截至上报前,诚骏砼公司已更新固定资产表并上报集团总裁办,望各子公司能按照集团固定资产管理办法的要求,自觉主动地定期对固定资产及设备进行自盘,并做好报表登记及时上报财务和集团。

(集团总裁办 金丽)

武义物业巧解小区维修难题



本报讯 通过与各位业主的良好沟通,11月13日,武义银湖花园物业管理中心已基本完成对小区露天羽毛球场和篮球场两大场地的设施、设备的改造工程。

据悉,金厦物业武义分公司负责管理的金厦银湖花园交付至今已有一十一个年头,随着时间的推移,园区内设施老化及破损问题逐渐增多。针对此问题,武义物业积极主动地与小区业主委员会沟通并汇报园区管理情况,让业主主导参与,由业委会出资改造,物业公司负责协助施工。这样既为物业公司省下了不少费用,还通过有效沟通避免了业主对物业公司的误解,同时也改善了业主的居住环境,进一步提升了我们的服务品质。

(金厦物业 胡祥宇)



永康砣徐永生

提升法律知识 规避合同风险

11月17日,集团法务部副主任陈琼,就商品混凝土营销管理中有关法务问题进行一次生动实用的知识讲座,在这次讲座中根据营销管理的特点主要阐述了有关合同主体、条款等相关内容。这对于加强公司的法制建设,建立健全公司法律风险防范机制,避免减少企业法律纠纷有着十分重要的意义。通过此次学习,并结合部门工作的实际情况,我将一些心得体会与大家共勉。

第一,重视学习,提高认识,使各项工作逐步法制化、规范化。合同签订中的主体识别,规范盖章是我们日常工作涉及最多的注意事项。我们要清楚地认识到哪些合同可以签订,哪些是应该提前注意的细节。盖章的时候,要认清哪些是有效的公章,让业务员签订合同时有个前期的判断,尽可能地降低整个合同的风险。

第二,牢固树立“注重企业法务工作同样可以创造经济效益”的理念。特别对各方

同版本问题中,对于逾期供货、质量、数量等条款的规定要仔细研究、甄别。如发生意外产生违约赔偿,如何有效地规避或降低赔偿金额。给公司减少损失,也就是为公司创造经济效益。

通过这次培训学习,我深刻地认识到要提升自己的法律意识,并把所学到的掌握的知识正确运用到各项工作中,给公司减少不必要的损失,进而创造更大的经济效益。

广西砣施祖亮

营销人员是规避风险的排头兵

在接到集团关于混凝土营销法律知识培训的通知后,我公司一行3人于2017年11月17日下午按时到达培训现场。

经过陈律师这次八个大内容,几十个小项深入浅出的细致讲解,我们的专业法律知识也有了相对的的提高。从未知到已知,从以前到现在,包括典型的案例分析,让我深深感到了自己的诸多不足之处,以及学好专业法律知识的重要性。

混凝土营销本身就是一门学问,现在要将学会的专业法律知识充分融入到营销中,并且灵活运用,这对我们也是一个挑战。我们不仅要意识到法律在营销工作中的重要性,同时也要学会怎样合理运用法律来保护公司及自身的利益不受侵害。相信经过这次学习,我们的营销队伍将会更好,更合理地运用法律武器,来维护公司利益,以杜绝不良应收账款和恶意拖欠货款。

我们营销部坚决当好企业的排头兵,从我做起,从谈判做起,从签合同做起,从源头就把控好,为公司更加健康快速的发展夯实基础。



兰溪砣姜小燕

签好合同是控制风险的第一步

11月17日,集团安排法务部负责人陈琼为我们做了混凝土营销法律知识的培训,让我对营销法律的认识有了很大的改变。

一、混凝土买卖合同主体问题。买卖合同,买受人的主体资格由自然人和法人组成。自然人签单时,必须提供身份证复印件,个人签好字,先付款后发货。法人由公司、公司的分支机构(领取营业执照)、特别法人和个人独立企业或合伙企业,必须明确对方是哪一种性质的法人。要了解对方公司情况,合理签单。

二、对于买卖合同条款问题。工程名称字体都要一致,部位明确,区别标段。信息价,上浮比例,调价方式必须写清楚,加盖合用专用章或公章。具体付款时间,付款比例,最后付款时间必须注明。若有逾期付款,标明违约责任和赔偿。若出现三车均短少的,取其平均值,现在处理好,对账单中不体现。出现质量争议,由卖方先派有关人员现场调查,分析处理,若无法协商一致,找双方都认可的权威鉴定机构进行鉴定。保证担保条款,公司提供两年担保。买受人必须写清楚公司账号、开户行等,确保保金从对应账号中汇出。

三、合同盖章问题。所有合同及催款单,除个人加按手印外,法人主体必须加盖公章,或合同专用章,或项目部章,或材料专用章,或彩印公章,多页合同盖好骑缝章。如没有盖章,合同未生效,一律停止供货。

四、管辖法院问题。一旦由于供货问题产生的任何纠纷,双方协商不成,可以向法院申请诉讼。能接受诉讼的管辖法院有出卖人所在地法院、项目所在地法院、买受人所在地法院、有管辖权的法院、原告所在地法院及仲裁处。一旦提起诉讼,就要综合考虑地点优势、诉讼成本、处理效率,而不能盲目选择管辖法院。

五、同个买受人多份合同的处理问题。必须在单标段合同中注明工程名称。不同合同分别对账,对账单中详细列明什么公司什么项目、工程名称、供砼清单。货款分开结算,付款分开入账,各个项目各自清账,不能混淆。同一个项目经理的不同项目,不与他所在公司混同。项目经理的个人项目应单独签单,按自然人主体方式签合同,并预付货款。

六、对账问题。一般情况下按月对账,每次对账必须有收料人签字确认。对账单

中写明累计金额,已付款金额,应收(尚欠)款金额。如出现买受方不肯对账的情况,要及时收集发货单(蓝票),将蓝票签字人明确名字、身份信息,补充在收料约定中,同时停供或起诉,及时止损。

七、诉讼时效、诉讼材料问题。第一,《民法总则》进行修改后,原诉讼时效由两年修改成三年。第二,打官司必须要有足够的证据,因此诉讼材料需提供:1.合同、对账单、收料约定。2.案件进入诉讼程序审批表并写明收款无法回笼的原因(如质量问题,买受方不对账等)。3.身份信息、身份证复印件、身份证号。4.买受人的公司情况(是否更换名称、注销、破产等)。

陈主任的授课使我受益匪浅。作为一名营销人员,在市场竞争激烈的情况下,现在最重要的不仅仅是把产品介绍并推销出去,还得应对营销过程中各种日新月异的变化,应对原材料上涨,施工单位的不配合甚至刁难。就像汪经理在最后总结中说的,有了问题,要去分析问题,然后克服问题。如项目出了质量问题,必须要试验室主任一起去工地解决,防止收取工程款时出现问题。我们要不怕苦,不怕累,要有披荆斩棘的决心,及时完成工程款回笼!

我怀着期待的心情,参加了11月17日集团公司组织的混凝土营销法律知识培训。此次培训内容是由集团法务部陈琼主讲的关于发生商品混凝土质量问题,这些问题不仅会给公司造成损失,还涉及公司应收账款回笼问题和集团法务部诉讼施工单位带来诸多的困难。对此,本人由衷感到肩上的责任重大。为此,要刻苦学习和努力工作,确保公司生产合格优质的混凝土。对这次学习体会最深有一下两点:

一、混凝土营销中关于混凝土数量条款方面的问题。商品混凝土公司对出厂数量是依据预拌混凝土标准第10.1条,混凝土供货量应以体积计算,计算单位为立方米(m³),混凝土体积应由运输车实际装载的混凝土拌合物质量除以拌合物的表观密度(容重)求得供货量。衢州砣公司通常是以预拌混凝土标准的第一种方法。如宝红基地工程,每次浇筑混凝土时,施工方代表与混凝土公司人员一起抽查三车混凝土重量求得平均值,双方在混凝土过磅单上签字确认作为交货验收混凝土数量的依据;还有仙鹤纸业每次浇筑混凝土时,都采用每辆搅拌车过地磅计算混凝土净重,内勤人员按地磅每车混凝土净重累加之总和,再除以每方混凝土的容重(依据试验室提供的混凝土容重),换算成每次浇筑混凝土的总方量。此种方法结算混凝土方量已沿用十多年了,双方都能接受的混凝土过磅结账方法。第二种方法是预拌混凝土供货量应以运输车的发货总量计算。如需要以工程实际量(扣除混凝土结构钢筋所占体积)进行复核时,其误差应不超过正负2%。此种方法是砣公司人员与施工方一起测量计算混凝土结构体积,由于混凝土实体结构复杂,在浇筑混凝土过程中混凝土跌、漏等情况不清楚,往往方量结算误差超2%,不利于混凝土公司的出厂数量核对,所以公司一直未采用。

二、混凝土营销中关于混凝土质量条款方面的问题。在混凝土浇筑过程中容易出现和易性不好或混凝土浇筑后出现凝结时间慢、裂缝等问题,在未找到原因前,公司任何人员不能轻易给施工方做出书面保证之类的文书,以防今后公司在应收账款或尾款时出现被动的局面。如2011年6月我公司供应衢州某工程地下室底板,该地下室混凝土底板标号是C35P6共计浇筑600多立方,第二天混凝土表面出现几条南北方向一至二米长的细微裂缝(裂缝深度小于5mm)。承建方项目经理一再要求我混凝土公司写一张保证书类字句。我经过到现场进行查看,分析该裂缝可能是由于混凝土漏震或养护不及时等原因造成的,待28天混凝土强度回弹合格时,我明确回复施工方裂缝原因非我公司原因造成的不予出具书面材料。此刻,我体会到法务部陈琼要求混凝土公司不能轻易给施工方留书面材料是很有道理的。

通过此次的课程培训学习,我掌握了更多的混凝土营销法律知识,特别是听法务部陈琼讲解这几年集团公司在处理营销法律方面遇到的鲜活的案例,分享经验,让我们在今后工作中能更好的处理混凝土的质量、数量等方面发生的问题,对本人的确受益匪浅。今后,我将加强试验室人员质量意识,要根据公司原材料质量变化及时调整混凝土配合比,确保出厂混凝土质量。

(衢州砣公司 张邦平)

衢州砣张邦平

学习混凝土营销法律知识的体会



江晨砧刘玲媛

营销内勤要仔细核对合同材料

11月16日,集团召集各砧公司相关负责人及销售部人员召开了关于混凝土营销法律知识的培训。就连远在广西的宜州蓝天砧公司都千里迢迢地赶来参加培训,由此可见这次培训的重要性,那对于我们这么近的就更加积极上心了。

其中对我感触颇深的就是关于对账单制作的要求这块。关于对账单上每个月的供砧方量及供砧金额都要逐月累计,这点我们江晨砧公司一直是这样严格操作的。重中之重就是对账单需方的公司名称及工程名称,必须与主体合同上一致,并且是必

须做到每个字都要保持一致。对于这点我们在工作当中稍有疏忽了,通过陈琼律师的讲解,深深体会到自己在工作当中更要兢兢业业更要负起自己内勤工作的职责,严格要求自己。

其次,私人工地必须填写预定订单,相关材料缺一不可。材料包括标号、方量、单价、付款方式、对方联系人、身份证复印件等。必须认真真仔仔细细的填写而不是敷衍了事。站在法律的角度上来说,那就是至关重要的,关系到能不能打赢官司的问题。所以每位业务员必须恪守自己的工作

职责争取做到零坏账。

再次,合同诉讼时效从2年推迟到了3年,合同签订时加盖公司的公章或合同专用章,必不可少的是必须加盖骑缝章。这些细节事关重大不能有掉以轻心的心态,必须以身作则、严以律己,把公司的损失降到最低。

培训内容是从工作的方方面面开始的,贯穿于工作的始终。通过这次培训,我们相信,在未来的工作当中我们一定会好好运用这次培训中的内容,学以致用,提升工作质量。

义乌砧曹珊

合同细节需仔细斟酌

在这次培训中我也是获益匪浅,根据陈律师的讲解,就我们义乌砧公司来看,有几个不足亟待解决的方面,需要继续加强。

一、合同的主体

义乌这块区域旧村改造市场比较大,户头比较多,预订单签订不够及时;预订单签订内容不够完整,只写了姓名和身份证号未画押未附身份证复印件;有的预订单买受人与发货单小票上不一致,不仅给我们营销内勤做账造成负担,业务员去工地对账也很麻烦。另外签订合同时需注意的一类特殊法人,城镇农村的合作经济组织(领取农民专业合作社法人营业执照)、居民委员会、村民委员会(是否有独立的财产)。

二、合同条款

1.厂房大工程需要特别注意工程名称:部位要明确,名称字体一致,要区别标段。

2.单价按照信息价结算的最好在后面附加一条“如遇主要原材料(包括砂、石、水泥等)价格上涨过大,双方需另外协商。”主要是特殊时期由于混凝土市场原因或者政府原因等其他不可控因素造成原材料涨幅过大,加上这条之后可以更大程度保证我们卖方的权益。另外如遇混凝土涨价事宜业务员需要及时通知买受人并与买受人签署涨价协议并加盖买受人公章或合同章,这样才具有法律效力。这方面我们义乌砧之前做的不够完善,在接下来的工作中我会监督业务员,争取完善起来。

3.关于付款方式条款,一定要明确最后付款截止日期以及逾期付款违约责任,这不

仅关乎回笼货款时间也与诉讼时间相交。

4.关于质量问题,合同上应约定找双方认可的权威鉴定机构认定,及时处理,不要拖延,另外公司试验室人员注意配合比控制原材料质量,尽量减少质量问题的发生。

5.合同最好附有买受人的开户行和账号,将来如果起诉可以保全。这一点我们公司一直疏忽,以后也会重视起来。

三、盖章问题

特别需要注意的是合同所加盖的公章是否有效。先上网查询这个公司是否存在、公章是否有效,其中材料专用章和项目印章(对外签订合同无效、对外担保无效)这两个是无效的。另外,还需审查公章是否是伪造的,是否是彩印的,最好是业务员签订合同时,跟到对方公司盖章。为了保证合同的内容不被掉包或更改要加盖骑缝章。对于有些公司不肯在双方约定的合同上盖章,造成合同未能及时生效,应该及时停供混凝土并催收货款。

四、合同管辖法院问题

当前我们用的2014年合同版本第十二条:“本合同未尽事宜,由双方协商解决。本合同在履行中发生的争议,出卖人、买受人双方均应友好协商解决,协商不成,由买受人所在地法院裁决。”该条款在合同中采用字体加粗说明相当重要。需要特别注意若采用对方版本合同或者说该条款被修改,应选择出卖人所在地法院或者项目所在地法院,考虑诉讼成本和效率切勿选择买受人所在地法院、有管辖权的法院、

原告所在地法院,切勿选择仲裁,仲裁费用太高。

五、合同版本问题

签订合同尽量选择我方提供的合同版本,如果一定要用对方,签订合同时应咨询集团法务部副主任陈律师,或是将已拟好的合同发给陈律师让她帮忙审查与修改。毕竟在法律知识上面我们还是薄弱,有陈律师把控可以保证我方权益。

六、对账问题

对账单上的公司名称、工程名称要与合同完全一致,每月对账,对账单内要累计总供货金额、总收款金额、尚欠货款金额,让有效收料人签字确认,我方业务员也应签字确认。如遇对方工地不肯对账,应当及时收集发货单(蓝票),将蓝票签字人明确名字、身份情况、补充在收料约定中,停供或者起诉。

七、诉讼时效

《民法总则》已进行修改,诉讼时效由原来的2年变为3年,诉讼时效变长对于我们卖方是有利的。关于完整的诉讼材料:合同、收料约定以及全部的对账单;填写诉讼程序审批表,写明应收款无法回笼的原因;提供买受人身份信息、身份证号以及身份证复印件;业务员应及时了解买受人公司经营情况,是否有变更名称注销破产等事宜,及时向法务部汇报。

最后,再次感谢陈律师给我们上的这次培训课,我们义乌砧今后在营销这块也会越做越完善。

员工风采



汤顺明是诚骏砧公司的一名试块工。今年是在金厦集团工作的第9年,刚入职时在永康砧公司工作,后调至诚骏砧,做了一名试块工。

汤师傅每天上班的第一件事情,就是来到试验室,将前一天的试块从模具中取出,放到养护室,然后洗干净模具,再去搅拌楼取样做试块。虽然汤师傅名义上是试块工,属于试验室。但他实则身兼数职,门卫、通下水道、清理场地,可以说是哪里需要他,他就会去哪里。诚骏砧综合部经理盛剑钧称,汤师傅就是一个“救火工”。别看汤师傅今年61岁年龄大了,但是他的体力和体质可能比很多年轻人还好。汤师傅试块的最高纪录是一天103组,3块一组,每块试块的重量都在十斤以上,这些都是汤师傅一个人在弄。据说,以前诚骏砧没有试块工,所有工作都是由试验室的人员分摊完成的。自从汤师傅来了以后,大家都省了不少力气。

汤师傅是建德人,虽说也不是很远,但是他很少回去,一年可能就过春节回去几天。因为他要看着这个场地,当别人都回家的时候汤师傅只能为大家做一个“守护人”。汤师傅说:“这么大的一个场地一个公司,总要有一个人在这里守着的,没人不放心的。”在问及还能做多久的时候。汤师傅说:“我现在虽然年纪大了,但是我身体很好,只要公司愿意让我做,我就会一直做下去。”汤师傅在2016年的年底评优中获得“优秀员工”的荣誉称号,他为年轻的一辈做了一个吃苦耐劳的好榜样,他也是大家心中的优秀员工。(集团总裁办 黄璐)

我愿意一直做下去

技术交流

浅谈南方地区混凝土冬季施工技术(下)

(接上期4版)

四、混凝土公司采取的技术措施

根据冬季施工的特点,如果气温不会低于0℃(浇筑后一周以上期间),只需做好混凝土的保温即可,如果在负温下(特别是最低温度低于零下5℃)浇筑混凝土,需要注意的主要就是早期混凝土的防冻。混凝土在受冻前强度必须达到要求的受冻临界强度。混凝土公司常采取的措施为:

(一)选用颗粒硬度高,不易冻裂以及孔隙特别是连通孔比较少的集料,使其热膨胀系数和周围砂浆膨胀系数相近,这样可以有效减少因冻胀应力对水泥石的破坏。同时砂石集料不应有冰、雪、冻泥土块等杂物。尽量降低进场集料特别是细集料的含水量。

(二)选用早强型普通硅酸盐水泥,因为这类水泥水化热较大,早期强度增长较快,一般3天强度就相当于普通水泥7天的强度。

(三)配合比设计应尽量降低水胶比,适当增加水泥用量,减少矿物掺合料的用量,这样可以增加水泥水化热量,缩短达到混凝土

受冻临界强度的时间。一般最小水泥用量不宜低于300kg/m³,最大水胶比不应大于0.6。

(四)掺用引气型外加剂。混凝土中加入引气剂后其生成的气泡,相应增加了水泥浆的体积,提高拌合物的流动性,改善其粘聚性及保水性,缓冲混凝土内水结成冰所产生的水压力,提高混凝土的抗冻性,但掺加引气剂后混凝土配合比设计时应适当提高强度等级。

(五)掺加防冻剂。防冻剂可以大幅度降低拌合水的冰点,掺入后使混凝土在负温下仍处于液相状态,水化作用继续进行,从而使混凝土强度持续增长,但钢筋混凝土中禁止掺用氯盐类防冻剂,防治氯盐锈蚀钢筋。

(六)混凝土搅拌时间较常温施工适当延长,混凝土出机温度不低于10℃,入模温度不低于5℃。必要时混凝土公司试验室应进行热工计算并进行测温工作,调度与工地做好配合,尽量减少混凝土的运输和等待时间。生产结束后搅拌车搅拌筒的水必须彻底放光,以防止结冰。

(七)混凝土浇筑前,应清除模板和钢筋上的冰雪和杂物。

(八)混凝土浇筑好后,应覆盖一层塑料薄膜,再覆盖一层保温材料(如毛毯)进行保温养护,但不能将保温材料直接覆盖在潮湿的混凝土表面进行养护,在负温时混凝土未达到临界受冻强度时不得直接进行洒水养护。

(九)要求施工单位适当延长混凝土的拆模时间,特别是混凝土的剪力墙,这样一方面可以利用模板进行有效保温,有利于混凝土早期强度的增长;另一方面可以减少因混凝土内部与表面的温差而产生的温度收缩裂缝。

五、结束语

南方冬季施工的时间比较短,一般混凝土公司和施工单位对混凝土的冻害没有引起足够的重视,从而造成了一些质量事故。开展混凝土冬季施工,我们只有从思想上对混凝土的冻害引起重视,加强混凝土生产过程中的质量控制,采取必要的防范措施,才能有效减少事故发生的几率。

(集团中心试验室 汪国光)



11月员工生日榜

徐晓军	何真桥	魏高攀	倪宝龙
曹旭忠	张秉文	吴仕乾	舒利梅
黄璐	李应胜	吴丽香	王国川
胡建明	邢兆新	张开忠	徐晓艳
王君梅	夏宗仁	王成根	倪卫川
储军民	吴小辉	江智平	方文燕
胡向平	陈振军	吴富富	杨永松
方旭光	樊小瑜	谢敏	吕水仙
吴建荣	胡林民	马洪敏	陶成真
朱春松	陈建鸿	周建兵	楼荣武
段新新	徐立群	洪志日	邵俊娜
严华丽	吴献华	吴常胜	章秀珍
盛蕊兰	俞建忠	陈海英	姚士洪
戴建立	盛祝中	叶红艳	江光临
郑晓波	谢祖福	詹妍	郭涛
胡晓明	柴利群	阮云松	沈建斌
张爱萍	陈浩	曹旭忠	胡向荣
陈宗群	何旭花	叶红艳	楼艳萍
冯圩	孙松霞	谢磊铭	徐芸
唐道钦	胡晓萍	包潇鹏	范文英
胡建伟	徐卫民	黄茜	姜根林
刘立忠	毛泽林	倪伟涛	金立忠
邓建波	赵全胜	楼双红	金佳虹
陈建生	任海港	叶小华	倪向科
姜国伟	何雪强		(以上排名不分先后)