

本期要目



- 城市物流配送争夺战已经打响谁能跑赢“最后一公里”？
- 张万松到快成公司开展工作调研
- 川煤集团党群人事工作组赴国新联程调研
- 董祖刚出席国金证券与资产公司合作洽谈会
- 杨紫轩一行到成乐公司检查指导工作

国新联程信息

四川省国新联程物流集团公司办公室主办

第 9 期
2018

目 录

行业论坛

- 1 城市物流配送争夺战已经打响谁能跑赢“最后一公里”？ …(1)

特别关注

- 2 张万松到快成公司开展工作调研…………… (6)
3 川煤集团党群人事工作组赴国新联程调研…………… (6)
4 董祖刚出席国金证券与资产公司合作洽谈会…………… (7)
5 杨紫轩一行到成乐公司检查指导工作…………… (8)

工作动态

- 6 国新联程集团加强贸易业务风险防范…………… (8)
7 国贸公司进口业务取得新突破……………(10)
8 成都森林公司化德和阿伊萨项目正式落地……………(11)
9 石化公司开展业务调研考察活动……………(11)
10 广安公司开展风险识别排查工作…………… (12)
11 环保公司成功中标李子垭煤矿南二井堆煤场挡风抑尘墙喷淋降尘安装工程…………… (12)
12 挡风抑尘墙喷淋降尘安装工程…………… (13)
13 磷源公司到宜宾公司洽谈合作…………… (13)

文化活动

- 14 广安公司开展新闻写作培训交流会…………… (14)
15 广元公司开展慰问农村留守儿童活动…………… (14)

城市物流配送争夺战已经打响 谁能跑赢“最后一公里”？

我们正处在一个瞬息变化的物流世界，移动互联网的飞速发展，「互联网+物流」全面洗牌，新零售的扑面而来，电商自建物流的全面开放，全渠道驱动下的供应链深度整合，社交电商、微商全面爆发，“最后一公里”新商业百花齐放，客户的深度服务诉求发生变化等诸多方面重构了城市物流配送行业。

未来的城市物流配送，是服务性社会保障的重要基础，作为支撑力量的城配物流前景必然广阔。未来又是数字化的时代，更需要依托大数据提供决策支撑，深度贴合技术，靠技术拼智慧，努力提高效率降低成本是我们永恒的话题。

下面，我们从以下 3 个方面来全面解析城市物流配送的发展趋势，希望有所启发。

直面问题

1) 城市配送

城市配送既是物流活动的中端也是终端，其辐射范围大到城城互通，小到社区、村镇，也是城市流通矛盾的集中地。城市配送体系由城市配送网络系统、城市配送运营系统、城市配送信息系统三大主体和外部环境（需求、政策）构成。

2) 城市共同配送模式

城市共同配送模式是在城市配送业务社会化剥离和第三方

运作的基础上，基于空间一体化和信息集成共享，将同一需求区域的物资交由统一服务单位的车辆进行统一装载、运输、配送到点的服务模式。

可简单概括为「四共一同」，即共用仓配送中心、共用配送车辆，共享网络信息、共享网点资源，同程配单。需要经过自营配送、第三方配送、统一集中配送、行业共同配送的发展过程，最后发展到区域共同配送，城市配送将形成「仓共享，线共配」的战略格局。

3) 城市共配的关键点

城市共配需求的释放和培育问题；城市配送中心、末端网点的完善问题；供应链利益机制和信息共享问题；城市配送空间网络合理规划问题；城市共配如何与当前城乡流通模式融合的问题。

4) 城市共配的难点

城配企业不但面临着经营规模的压力，更承担着巨大的成本压力，具体体现在十难：信息化系统应用难、企业空间聚合有难度、社会化剥离难、配送企业盈利难、城区配送作业难、配送中心落地难、行业资源整合难、建立信任机制难、提升优化难、管理促进难。

趋势变化

1) 城市共同配送时代即将来临

2) 工业 4.0 (INDUSTRIE 4.0) 给城配物流带来的变化

工业 4.0 推动供应链运营 C2B 模式：粉丝经济的用户需求驱动，工厂定制化，渠道扁平化，快物流网络，大数据驱动，人工

智能为支撑。

3) 物流配送量将发生变化

针对个人消费者的配送量将会逐年上升，toC 端的配送占比将逐年升高，toB 的配送量将呈向 toC 转变的趋势。

4) 城市配送的要求将更高

新零售新配送，线上线下全渠道时代，城市配送「多品种、小批量、多批次、短周期」的特点，需要新型物流模式，灵活组织、高效配送，最终达到及时性、准确性、服务体验好。

5) 城市配送的服务范畴扩大更具有价值

谁提供城市配送的增值服务越多（代收款、促销、逆向物流、分销、退换货、供应链金融），未来的新零售商业时代，物流配送企业的核心价值体现在：谁距离用户越近，越有商业价值；谁沉淀的物流运营数据越多，谁就具有更大的商业价值；谁提供供应链运营的增值服务越多。未来一个物流配送企业的价值，不是资产越多越好，而是运营能力越强越好。

6) 城市配送网点逐步健全

7) 未来城市配送企业将处于链主地位

城市配送与城际干线深度融合，未来，城市配送企业将处于链主地位和核心竞争力的重要环节，城市配送从商贸剥离社会化再到融合，城市配送企业很有可能成为区域商贸物流链的链主。

8) 规模化之后的集约才是最核心的竞争力

从共配的角度来看，最重要的一点还是要回归到供应链的本质。竞争到最后一定就是规模化，然后是精益化，将来要想成为整合者，一定是在精益方面下功夫。靠技术拼管理的时代已经来

临！当今的城配体系如同股市，少部分企业盈利，小散乱的结构直接导致7亏2平1盈利。

9) 县域物流城乡配送需求稳定并将不断扩大

支农惠农政策逐步落实；农村现代流通网络建设加快；多形式、多渠道的农产品购销体系初步建立；农村市场日趋活跃；农村市场规模不断扩大；农村消费结构升级加快；农村市场消费水平不断提高。

10) 城市配送未来将进入寡头时代

11) 新零售新配送成为服务性社会保障的重要基础

新零售，给中国物流行业一个全新的机会，转变思维、创新模式是我们当务之急。

机遇商机

未来的商业是虚拟商业+实体商业的结合体系，是流量+场景体验+交易+物流+供应链+支付+金融+大数据+智能智慧....融为一体的新商业生态。

用马云的话，未来将没有电商，只有新零售，新零售是将用户与产品研发直接拉近，供应链发生全面的变革，面对变化谁能抓住当下的机遇和商机，提前布局，谁就是赢家。

1) 本土物流、商贸企业转型发展的机遇

新零售时代的新配送，已经把物流和社区商业有机的整合，“最后一公里”会有两个变革，一个整合，一个升级。

整合是末端物流配送的整合；升级是物流服务衍生出来的社区商业服务，伴随着互联网的浪潮，传统的物流企业转型要么累

死，要么等死。最终行业的发展即将进入优胜劣汰，剩者为王的时代。

2) 区域性城配平台的发展机遇

3) 取得关键性城配节点的机遇

4) 成为区域城市物流配送寡头的机遇

5) 面向城市物流配送企业服务商的发展机遇

6) 县域物流是未来三年物流发展的爆点

县域物流承担了工业品下乡+农产品进城的关键枢纽环节。

县域物流成为了当前各大物流企业忽略的盲点。

县域物流是机遇和挑战共存，未来县域+农村的消费人口达9亿多，伴随着互联网的发展，农村互联网消费将全面爆发，商流通了，物流不通，一切交易都不能成为闭环。

所以说县域物流的发展和布局，机会很大，定位商业、迎合政策、升级模式、借力资源很重要。

7) 新型城市配送模式将成为方向

伴随着新零售、共享经济、新能源汽车、融资租赁的发展。我大胆的预测，下一代的城市配送的商业模式将是：云仓+共配+新能源+融资租赁+共享经济+人人创业。有仓储、懂商流、能配送，做金融，这将是城市物流配送的发展方向。

城市物流配送争夺战已经打响，谁能跑赢“最后一公里”？城市物流配送作为下一个物流发展的蓝海，无论是物流企业、平台、供应商都在提前布局以争取未来的主动权。

张万松到快成公司开展工作调研

5月28日，川煤集团党委委员、副总经理、国新联程集团党委书记、董事长张万松一行到快成公司开展工作调研。

会上，快成公司党组书记、董事长赖良福就快成公司的经营情况、重点工作推进情况、存在的问题、战略发展定位及工作规划与目标进行了汇报。随后，快成公司控股的森林公司对进军大件运输市场的相关工作也进行了介绍。

张万松表示，快成公司的思路清晰、定位准确。他指出，快成公司一是要思考国新联程集团对物流板块的设计，如何与贸易板块相结合，如何与川煤原有传统物流相结合，如何与储配煤基地现代煤炭物流相结合；二是要厘清快成公司线上业务与线下业务的关系；三是管理发展好特色物流，集中力量管理、发展、融合、支撑好森林公司；四是要不拘一格引进人才；五是贯穿“国企市营”的理念，分配上做到效益化。

国新联程集团副总经理杨紫轩，集团财务部、业务发展部、办公室，快成公司领导班子及相关人员参与调研。

川煤集团党群人事工作组赴国新联程调研

5月25日，川煤集团党群人事工作组赴国新联程集团调研工作。国新联程集团党委副书记、工会主席、董事刘晓平，党委

委员、纪委书记、监事张清参加调研会。

会上，刘晓平、张清分别就国新联程集团党群人事工作开展情况进行了详细的介绍。

在听取相关情况介绍后，调研组组长、川煤集团党群人事部部长任炬指出，国新联程集团党委系统组建较晚，需要进一步在党群相关业务上完成对接，同时要结合自身机制体制优势，在人事劳动方面，努力践行“国有市营”理念，在相关业务上进行进一步的探索和实践。

董祖刚出席国金证券与资产公司合作洽谈会

5月17日，国金证券股份有限公司理财业务部总经理鲜淮一行到资产公司洽谈合作。国新联程集团总经理、资产公司董事长董祖刚热情接待。

会上，董祖刚在介绍国新联程集团在总体构架、体制机制以及供应链运营等方面的优势后，重点向鲜淮一行推介了四川省发改委批准建设的五个储配煤基地项目。他表示，希望双方强化顶层设计，打破传统金融模式，突破融资瓶颈，推动产融合作，结出丰硕成果。

鲜淮介绍了国金证券股份有限公司的优势及金融牌照等情况，重点结合储配煤基地建设的政策优势、运营模式、经济效益等情况做了深入沟通。他表示，愿与资产公司加强优势整合，推进优质项目以及“上市”合作，做大做强做优。

最后，双方就建设四川省煤炭交易中心达成一致共识，拟在

基金方面快速形成合作方案，共同打造具有集采购、仓储、物流、销售等综合功能为一体的供应链创新和应用体系。

资产公司班子成员及相关部门负责人参加会议。

杨紫轩一行到成乐公司检查指导工作

5月17日，国新联程集团副总经理杨紫轩率队到成乐公司检查指导工作，集团业务发展部经理等人员同行。

杨紫轩一行听取了成乐公司中层及以上人员的工作汇报，就公司经营发展情况进行了深入交流，并对公司工作进行了指导。杨紫轩指出，面对变化的市场形势，成乐公司要科学分析，及时应变，努力完成年度经营目标；要以制度建设为抓手，加强风险防控；要继续推进储配煤基地建设，在经济测算、人员配备等各个环节把工作做扎实，落实好公司战略。

工作动态

国新联程集团加强贸易业务风险防范

近日，国新联程集团采取6项措施，进一步规范企业内部管理，加强贸易业务风险防范。

一是高度重视贸易业务风险。高度重视贸易业务存在的政策环境、客户信用、资金使用、货权管理、价格波动等风险对企业的危害，充分认识贸易业务各个环节可能存在的风险，高度重视

风险防范，选择可靠合适的业务模式，不得从事风险无法掌控的贸易业务。

二是严禁开展融资性贸易业务和“空转”“走单”等虚假贸易业务。牢固树立新发展理念和正确的业绩观，以提高发展质量和效益为中心，依法合规经营。对照融资性贸易业务主要特征，以业务相关合同约定为依据，以上下游关联关系、资金流、实物流为重点，甄别认定业务商业实质，严禁开展融资性贸易业务，不得假借经营活动名义为其他企业、自然人提供资金或担保。

三是建立健全贸易业务内控管理制度。集团将在对贸易业务进行全面调查研究基础上，制定贸易业务内控手册，细化采购业务、销售业务、资产管理、合同管理等各项流程，明确各相关岗位人员的职责权限和责任义务；各公司要进一步梳理和完善大宗贸易内控管理制度。

四是强化贸易风险防范管理。将贸易业务风险防范纳入风险管控工作体系，明确董事会、经理层及部门风险管理责任，重视发挥法律事务机构作用，特别是大宗商品贸易业务前期论证、立项决策、谈判契约、合同履行全过程风险防范机制，加强贸易业务的当期监督。积极整合上下游资源，建立健全供应链服务，将商品流转全过程控制在自己的手中。加大对贸易业务管理、货权管理和货款支付等重点环节的监督检查。贸易业务引入保险、抵押或其他担保措施。加强对业务人员的纪律约束和职业道德规范建设，防止业务人员违规操作、知法犯法、“里应外合”等行为。

五是建立贸易业务风险预警处理机制。建立贸易业务风险分

析和报告制度。各公司至少每季度对商品市场变化进行分析研判，适时调整交易策略和交易模式，及时规避风险大的业务模式和贸易商品品种。加强对贸易合同履行跟踪检查，对未能按时履约和出现法律纠纷的案件，采取相应措施进行处理。加强贸易风险管控。贷款逾期 10 日或出现经济或民事纠纷时必须专项报告，密切关注、加强贷款催收；贷款逾期 30 日或发生 500 万元以上的经济或民事纠纷时，必须组织风险评估，积极应对，有效控制和降低风险。

六是严肃责任追究。对因风险管控不到位造成贸易业务损失的，对未按要求及时报告贸易业务风险或风险应对责任不落实，措施不到位，导致损失发生或扩大的，将进行责任追究。对违规开展融资性贸易业务或“空转”“走单”等虚假贸易业务的，将对企业领导人员进行批评教育、诫勉、调离岗位、降职、免职等组织处理，并对当年经营业绩考核指标进行剔除，对往年进行追溯调整。各公司要建立贸易损失责任追究制度，加强排查梳理、落实整改，形成自查和整改报告。

国贸公司进口业务取得新突破

近期，国贸公司成功从印度引进约 17 万吨铁粗粉，货轮途经印度主要商港莫尔穆冈港口和新加坡港口，最终运抵中国防城港，于 5 月 11 日 19:00 时在防城港卸货完毕。

此次进口贸易，国贸公司顺利突破汇率波动产生的汇兑风

险，国际市场价格变幻产生的价格风险，国际运输里程中产生的运输风险。标志着国贸公司受益于“一带一路”战略的推进，依托新领域、开拓新市场，享受国际贸易带来的实惠。

在国家“一带一路”战略的指引下。国贸公司以国际市场需求为导向，积极拓展国外市场，嫁接国外优质资源，实践“走出去”的战略，在多赢的基础上打造增值盈利新版块。

成都森林公司化德和阿伊萨项目正式落地

经过前期意向接触、市场调研、实地考察、细节谈判和内部审议，近日，快成公司下属成都森林汽车运输公司成功牵手德阳豪晨运业，共同落实内蒙古化德和埃塞阿伊萨二期风电设备运输项目，该项目将于6月上旬启动。

石化公司开展业务调研考察活动

近日，石化公司按照“大学习、大讨论、大调研”活动部署安排，由党组书记、执行董事药七一带领公司风控审计监察部及业务部相关人员到江苏南通、宁夏银川、内蒙古鄂尔多斯等地业务关联企业进行调研考察，并深入货物交割库区及仓库进行实地查看指导，拜访了部分大型化工企业积极拓展新业务。

考察调研期间，药七一一行围绕“国有市营”理念，向业务

关联企业广泛宣传和介绍了国新联程物流集团的基本情况、发展规划和经营理念，积极提升集团公司的社会知名度，努力寻求合作商机。同时，对现有业务流程进行了认真检查分析，提出了具体完善措施和要求，降低和化解了业务过程中的风险；实地拜访和考察了大型化工生产及贸易企业，学习了其优秀的管控做法和先进的生产工艺，为后期业务拓展及业务合作奠定了基础。

广安公司开展风险识别排查工作

为加强公司风险管理能力，进一步对各类风险进行识别和分析，近日，广安公司有序组织开展了风险识别排查相关工作。

该公司成立了公司主要领导为组长的风险识别排查小组，各部门负责人为小组成员。同时召开了专题工作会议，安排布置了相关工作，要求各部分结合自身业务范围和可能存在的风险特点，进行认真排查分析，确保排查工作不留死角和隐患，并形成公司的风险清单。

接下来，公司将在形成本公司风险清单的基础上，进一步查找根源、健全制度，编制出公司的风险排查报告，以促进公司风险管理工作上台阶。

环保公司成功中标李子垭煤矿南二井堆煤场 挡风抑尘墙喷淋降尘安装工程

为积极推进环保科技公司“走出去，站稳脚”的发展思路，

全体职工充分挖掘信息渠道，多方联系沟通，主动寻找商机，立足川煤集团和国新联程平台优势，努力嫁接项目，以确保今年经营目标的实现。

近日，在前阶段实现广能集团污水在线监测项目中标的基础上，再接再厉，全力参选李子垭煤矿南二井堆煤场挡风抑尘墙喷淋降尘安装工程，并于5月29日顺利中标。

磷源公司到宜宾公司洽谈合作

5月29日，雷波磷源矿业有限责任公司（下文简称“磷源公司”）总经理柴红杰一行到宜宾公司洽谈合作事宜，宜宾公司董事长、总经理邱居德接待来访。

座谈会上，邱居德对柴红杰一行详细介绍了宜宾公司的贸易开展及经营情况，分析了宜宾公司的发展趋势，并表示希望与磷源公司在磷矿贸易方面进行务实合作，实现长久合作共赢。

柴红杰介绍了磷源公司的基本情况，表示雷波磷源公司属国有企业，愿意就磷矿贸易与宜宾公司加强合作，并与宜宾公司建立起长久的、良好的合作关系，实现互惠互利。

期间，双方通过深入交换意见后，达成了合作意向。双方认为在保证业务合法、合理、合规的条件下，采取先行先试、由小到大的办法，逐步扩大贸易规模。

广安公司开展新闻写作培训交流会

近日，为提高广安公司新闻报道通讯员的编稿、审稿水平，切实提升新闻稿件写作质量，广安公司邀请广能公司宣传部资深新闻专家贺全明等一同开展了新闻写作培训交流会。

会上，新闻专家结合自己在新闻战线上工作多年的实战经验，从新闻的概念、新闻的种类、新闻的构思、如何提升上稿率等四个方面系统阐述了新闻写作以及新闻图片的要领和注意事项，并结合案例分析为大家详细讲述了新闻的定义、基本要素及构图的方法和写作规则，用生动的实例为大家上了一堂精彩的新闻写作课。

通过学习交流，大家纷纷表示，要把学到的知识运营到实践中，敏于捕捉、发现新闻点，掌握第一手资料，强化宣传意识，扎实做好新闻宣传工作，用高质量的新闻稿件传播正能量，树立广安公司转型发展时期的良好形象。

广元公司开展慰问农村留守儿童活动

5月30日，为体现国企在精准扶贫中的担当，广元公司牵手广元电视台、广元市业余体校、四川百战文化传播有限公司到市经开区盘龙三小慰问了农村留守儿童，为他们送去了节日的关怀。

慰问活动现场，广元公司为留守儿童赠送了图书、书包、文具等学习用品，留守儿童表演了精彩的文娱节目。