

2017
第一期
总第13期

寧興人

NINGSHING
IN FOCUS

创业创新 成就梦想
着眼新模式 开辟新业态 谋求外贸业务新发展
我们有个温暖的家
活力宁兴 活力2016
匠心匠意 守得云开见月明
如何在愿景引领下成为高效能工作达人
走心 用心 暖人心



You and me

You have me inside of you as I have you inside of me.
Let's tell the stories and impressions
between Ningshing and cooperative partners.



寧波寧興控股股份有限公司

NINGBO NINGSHING HOLDINGS CORPORATION

中国宁波市中山西路138号天宁大厦24-28楼

Tianning Mansion No.138 Zhongshan Road West Ningbo China

Tel:86-574-87287288 Fax:86-574-87248846

[Http://www.ningshing.cn](http://www.ningshing.cn) E-mail:info@ningshing.com



2017 年第一期



Contents / 目录



年度大事

董事长讲话摘要	01
集团要闻	03
宁兴控股 2016 年度先进光荣榜	11



发展纵横

着眼新模式 开辟新业态 谋求外贸业务新发展	17
整合行业优势资源，优化特钢产业链	19
用“货品”和“渠道”来突破外贸出口困境	21
出口跨境电商，外贸转型升级之路	22
人间正道是沧桑，宁兴优贝逆风飞翔	24
创新业务齐头并进，国机宁兴重塑核心竞争力	25
全价混合发酵饲料（TMF）的创新技术与应用	27
匠心匠意，守得云开见月明	29
虚拟照进现实 -- 浅谈 VR 和 AR 的发展现状及未来	30



管理论坛

整合资源 提升效能	32
跨界无疆	34
把有限的资源合理分配到无限的商机中	35
浅谈饲料企业品控工作	36
财务部门如何从成本中心转变为利润中心	37
企业应收账款风险防范与应对措施浅析	38
浅谈如何建立企业后备人才梯队管理机制	39
如何在愿景引领下成为高效能工作达人	40



宁兴风采

我们有个温暖的家 -- 水暖事业部小记	46
天道酬勤终始见 永不言弃精神传	48
众 -- 凝聚就是力量	49
新生代员工 企业发展的希翼	50
识草、爱草、卖草人	51
玩转跨界，艺术家的外贸情结	52
走心 用心 暖人心	53
一家人的聚会	53
团队冬日温暖出游	54

Share

A Story Between Russian Partner And Me	75
Multiple Relationships	76
Ningshing Impression from Korean Partner	76
DG LEE	76
My Impression of Thyssenkrupp	76
英文热点词汇	77

七彩人生

12 年的沉淀，只为这一刻的“疯狂”	79
女排精神	79
有一种人叫宁兴人	80
从 G20 看中国对外贸易的发展	80
稻城亚丁游记	81
行走在桂林	82
草原天路游感	82
登山有感	83
宁兴人的七彩生活	84
迎新文艺汇演	85



宁兴印象

合作与友谊	88
奋战在展会上的宁兴人	89



匠心坚守 创新提升 专业专注 高效协同

吴以刚董事长在宁兴控股 2016 年度总结表彰会上的讲话摘要



▶ 新挑战 新机遇

2017 年，全球经济环境复杂多变，整体依然处于低位运行，英国启动脱欧程序、美国新任总统政策变化、贸易保护主义抬头、地缘政治风险、汇率波动加剧等，将增加全球经济发展的不确定性。处于新常态下的中国经济将步入新旧动能转换的关键时期，中央将继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，以深化供给侧结构性改革为主线，推进实施五大发展理念、一带一路、中国制造 2025 等一系列战略构想，着力振兴实体经济，注重新技术对传统产业的改造提升，为企业创造更加公平的市场竞争环境。新的一年，企业将面临多重困难和挑战，也将迎来新的发展机遇。

▶ 坚守与创新

2017 年，宁兴控股的经营指导思想是“坚守与创新”，在坚守中推进创新，在创新中实现新的提升。

坚守，就是坚持“基业长青”的初心，保持强烈的责任感和使命感；坚持宁兴控股稳健的经营理念，在当前形势下保持发展定力，形成可持续发展能力；坚持工匠精神，以“聚焦和专注的力量”，在各板块专业化经营领域砥砺深耕，专注专业；坚持宁兴的价值观，传承宁兴精神与作风，以宁兴文化为引领，塑造企业灵魂，推动公司健康持续发展。

创新，就是紧紧把握新经济发展的脉搏，在挑战中寻找机遇，变中求新、新中求进、进中突破。新的一年，公司要加快经营机制、经营模式的调整和改革，在战略合作、营销方式、融资模式、互联网应用等方面要有新的突破；推进管理机制创新，加强内部资源整合，强化统筹，促进各板块协同合作；完善创新激励机制，加大对创新研发的扶持力度，加强对创新工作的考核，力争机制创新有实质性突破，模式创新有显著成效。

▶ 2017 经营思路

2017 年是宁兴控股匠心坚守的耕耘之年，也是创新提升的突破之年。宁兴控股的经营思路是以“坚守和创新”为主线，坚持稳中求进，强化创新统领，着力做好“转机制、整资源、拓市场、做专业、防风险、强队伍”六大工作重点；加快经营机制改革，加强各板块专业化深耕、国际化拓展和互联网融合；推动内外部资源整合，扩大国内外市场拓展；努力提升资源整合，加强业务协同合作，加强风险防控，积极推进“奋斗者”企业文化建设，实现有质量的增长。

▶ 2017 主要经营工作

- 一、推进经营机制改革。
- 二、完善创新机制。
- 三、匠心深耕，加强各板块专业化经营。
 - 以专业化经营为基础，深化外贸升级发展。
 - 实施宁兴特钢集团三年发展规划。
 - 打造宁兴涌优 TMF 饲料基地，做好研发、生产和销售。
 - 宁兴液化仓储突出品牌优势，培育新的竞争优势。
 - 加强汽车板块发展定位，提高盈利能力。
- 四、稳健开展股权投资和资本运作。
- 五、整合内部业务资源，加强各板块业务协同合作。
- 六、整合集团职能资源，加强管理协同。
- 七、加强信息化建设，推进互联网与经营业务有效融合。
- 八、加强风险防控。
- 九、加强人力资源管理。
- 十、增强经营班子履职能力。
- 十一、组织开展“奋斗者之歌”主题活动。



同志们，百舸争流，唯创新者进，唯创新者强，唯创新者胜！每一个新世界的到来，肩负责任并勇于创新的企业都将会是群星中最闪耀的那一颗。新的一年，面对种种困难和挑战，我们必须拿出加倍的勇气和智慧，多一份自信、多一份从容、多一份追求，匠心坚守，专业专注，合力共赢，让创新创优在宁兴蔚然成风，积极推进各项工作，到年底交出一份满意的成绩单，以良好的实绩为公司创造效益，为员工创造成长空间！



宁兴控股召开 2016 年度总结表彰暨迎新联欢会

宁兴控股于 2017 年 1 月 13 日在宁波南苑饭店举行 2016 年度总结表彰暨迎新联欢会。来自控股总部和各公司 600 多名员工参加了本次大会。

会议首先听取了董事长吴以刚以《匠心坚守 创新提升 专业专注 高效协同》为主题的 2016 年度工作报告，总结了公司 2016 年度推进的主要工作，部署 2017 年度主要工作任务。吴以刚董事长指出，2017 年宁兴控股要以“坚守和创新”为主线，坚持稳中求进，强化创新统领，着力做好“转机制、强专业、整资源、拓市场、防风险、壮队伍”六大工作重点；加快经营机制改革，加强各板块专业化深耕、国际化拓展和互联网融合；推动内外部资源整合，扩大国内外市场拓展；努力提升资源整合，加强业务协同合作，加强风险防控，积极推进“奋斗者”企业文化建设，实现有质量的增长。

会议对 2016 年度成绩突出的先进集体和个人进行了表彰，王文彤、戴磊、郑海波、施晨佳、张杰、石耀红等 6 位先进代表进行大会发言，总结工作收获，分享经验。

最后，会上举行了精彩纷呈的迎新文艺汇演和迎春晚宴，全体员工在欢乐祥和的气氛中度过了美好时光。



宁兴控股继续入选中国服务业企业 500 强

2016 年，中国企业联合会和中国企业家协会联合发布了“2016 中国服务业企业 500 强”榜单，宁兴控股继续入选中国服务业企业 500 强。另外，宁兴控股还被选为浙江省服务业百强企业、宁波市百强企业。宁兴控股下属宁兴贸易集团、宁兴特钢、宁兴优贝入围“宁波市服务业百强企业”；宁兴优贝还被评为 2016 “宁波·竞争力” 百强企业。

宁兴控股召开 2016 年半年度经营工作会议



7 月 20 日，宁兴控股在宁波南苑新芝宾馆召开半年度经营工作会议。来自宁兴控股各子公司及总部经营管理层、有关业务部门负责人等五十余人参加会议。

会议听取宁波市政府发展研究中心阎勤主任作有关经济发展形势的专题报告。与会各公司交流汇报上半年运营情况，针对当前经营中存在的主要问题和短板，提出下半年工作措施和建议。

吴以刚董事长做了题为《扬长补短 提质增效 全力以赴实现目标》的报告，简要总结了宁兴控股上半年运营基本情况，分析了当前经营中存在的主要问题；结合全年目标，提出要补盈利短板，提升经营效益；补运营质量短板，提高经营效率和运行质量；补核心能力短板，培育核心竞争优势；补资源整合短板，加强集团内部资源协同共享；积极推进实施创新任务；强化风控管理；加强队伍建设入党团建设，落实“活力 2016”主题活动等七方面的工作任务，要求各公司、部门统一认识，更加关注创新与变革，更加注重质量与效益，全力以赴完成年度计划目标。

宁兴涌优与浙江大学合作共建“国家工程实验室 宁兴涌优全混合发酵饲料研发示范基地”

宁波宁兴涌优饲料有限公司与浙江大学生物饲料安全与污染防控国家工程实验室合作共建“国家工程实验室宁兴涌优全混合发酵饲料研发示范基地”的签约仪式于 2016 年 8 月

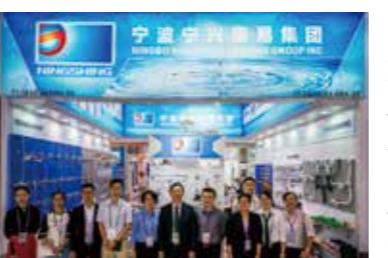


26 日上午在位于慈东滨海经济开发区的宁兴涌优公司顺利举行。签约仪式由宁兴控股副董事长高屏女士主持，

宁兴控股董事长兼宁兴涌优董事长吴以刚先生、浙江大学农业生命环境学部副主任、生物饲料安全与污染防控国家工程实验室主任刘建新教授代表合作双方致词。宁波市人民政府副市长林静国先生出席签约仪式并讲话。应邀参加签约仪式的领导和嘉宾还有宁波市农业局局长李强、慈溪市人民政府副市长王娇俐、以及浙江省农业厅畜牧兽医局药政处副研究员葛莉莉、宁波市农业局总农艺师徐震宇、中国工商银行宁波市分行行长助理潘海英、宁波市牛奶集团有限公司董事长张银冲等，以及来自宁波市政府办公厅、发改委、农业局及慈溪市农业局、发改局、科技局、滨海经济开发区、龙山镇等部门的领导和嘉宾。

签约仪式后，与会领导和嘉宾参观了宁兴涌优工厂生产线，感受现代化饲料生产先进设备及产品的生产压缩打包过程。

宁兴外贸人积极参加广交会



今年的春秋两届广交会是在世界经济持续低迷和恶劣的外贸环境下艰难举办的。宁兴控股下属宁兴贸易集团、宁兴金海、宁兴恒骐均派出精干的业务团队共参加卫浴、建材、五金、照明、工具、汽配、家居用品、装饰品、玩具、服装等十个展区五十多个展位的展出和洽谈。与会业务员充分发扬宁兴的团队精神和宁兴人勤勉、拼搏的工作作风，精心策划筹备，积极应对挑战，克服了种种的不利因素，参展成效总体好于预期，超过了广交会的整体水平。为明年公司的外贸进出口业务打下了一定的基础。

宁兴控股积极参加第十五届消博会

第十八届浙洽会、十五届消博会和第二届中东欧博览会于 6 月 9 日至 12 日在宁波国际会展中心举行。宁兴控股旗下的“宁兴云”和“宁兴恒骐”两大品牌再次亮相消博会，参加了外贸服务综合展区的展示。

开展首日，宁兴控股董事长吴以刚、副董事长高屏以及副总裁兼宁兴贸易集团总经理黄永增等一行参观考察了展会，详细询问了公司参展情况和活动安排，勉励大家在新的外贸形势下不断开拓，勇于创新。展会期间，宁兴贸易集团组织安排了各部门的业务骨干观展考察，



力求在低迷的外贸环境中寻找新产品、新市场、新思路、新机遇。

宁兴特钢集团与天工国际签订战略合作协议

2016 年 10 月 28 日，在中国西安天工国际 2016 年高端客户答谢年会上，宁兴特钢集团董事长黄永增与天工国际董事长朱小坤共同签署了战略合作协议书，双方共同组建合资公司——江苏宁兴天工模具科技有限公司，作为天工在华东地区唯一的工模具钢销售平台，力争把平台做大、资源做齐、品牌做好，以促进华东地区模具钢市场的繁荣与发展。





国机宁兴汽投资积极拓展售后零部件市场

2016年10月20日，中国汽车流通协会售后零部件分会筹备会在中国汽车流通协会召开。来自零部件生产经销企业、整车经销企业以及数据服务机构的共计21家企业代表参加了会议。国机宁兴汽投受邀参加会议，并将作为首批理事单位率先加入了中国汽车流通协会售后零部件分会。

为进一步发展售后零部件业务，形成新的增长点，国机宁兴于2016年6月成立了中汽美途浙江省区域管理中心，成为中汽辉门品牌配件销售上游渠道商。新成立的中汽美途浙江省区域管理中心将利用辉门品牌零件的优势提升售后服务，进入保险公司理赔系统，积极开发有实力的各类品牌维修店，实现公司收益、客户服务及推进行业净化的“三丰收”。

宁兴优贝应邀参加第二届中东欧国家投资合作洽谈会并发言



属宁兴优贝公司应邀参加此次会议。

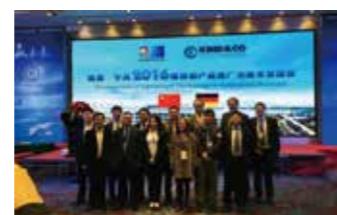
会上，宁兴优贝副总经理施晨佳作为企业代表上台发言，从公司背景、产业基础、公司软硬件设施、产品种类、销售模式及销量排名等方面充分介绍了宁兴优贝自身优势和发展趋势，表达了与中东欧国家合作的良好愿望；并对宁波市政府和口岸办对跨境行业的大力支持以及为跨境电商提供与中东欧企业合作的良好契机表示由衷的感谢，表示将积极响应习近平主席提出的共建“一带一路”倡议，共同推动跨境事业更上一个阶梯，为经贸事业发展作出新的贡献。



宁兴特钢集团召开“凯德-宁兴 2016 模具钢产品推广与技术交流会”

由宁兴特钢集团主办的“凯德-宁兴 2016 模具钢产品推广与技术交流会”于2016年3月17日在宁波远洲大酒店隆重举行。会议由商务部和浙江省人民政府主办、商务部投资促进事务局和宁波市人民政府承办。作为宁波跨境电商企业代表，宁兴控股下属宁兴优贝公司应邀参加此次会议。

会上，宁兴优贝副总经理施晨佳作为企业代表上台发言，从公司背景、产业基础、公司软硬件设施、产品种类、销售模式及销量排名等方面充分介绍了宁兴优贝自身优势和发展趋势，表达了与中东欧国家合作的良好愿望；并对宁波市政府和口岸办对跨境行业的大力支持以及为跨境电商提供与中东欧企业合作的良好契机表示由衷的感谢，表示将积极响应习近平主席提出的共建“一带一路”倡议，共同推动跨境事业更上一个阶梯，为经贸事业发展作出新的贡献。



特钢模具钢首席专家康爱军博士、东莞市固达机械制造有限公司总经理黄鹏飞先生以及模具钢应用行业内的客户代表们，100多位嘉宾济济一堂，共同交流模具钢产品推广与技术应用。

宁兴涌优积极协办行业会议，全力推广 TMF 饲料

由浙江省畜牧兽医学会草食动物与草业分会主办，宁波市畜牧兽医学会和宁波宁兴涌优饲料有限公司联合协办的浙江省畜牧兽医学会食草动物与草业分会第七次学术讨论会暨南方农区农作物秸秆饲料化技术研讨会于2016年9月20-22日在宁波市顺利召开。全省从事草食动物与草业教学、科研、推广和生产等单位的80余名代表参加了会议，宁波市畜牧兽医局葛民乐局长到会祝贺并致辞。

会议邀请了云南农业大学毛华明教授和中国农业大学



徐春城教授分别作了“秸秆饲料化加工处理技术进展”和“秸秆青贮调制及高效利用”专题讲座。研讨会上，宁兴涌优总经理方敏智先生对公司的TMF 饲料作了专题介绍。

会议期间，与会代表参观宁兴涌优的TMF 饲料生产线，听取公司现场代表的专题介绍，随行的牧场主对TMF 饲料予以高度认可，有的当场提出了合作意向。

宁兴二手车业务强势亮相宁波国际车展

2016年3月25日，第25届宁波国际汽车博览会在宁波国际会展中心隆重开幕，吸引了众多国内外知名汽车品牌齐聚一堂。一汽丰田宁波宁兴二手车中心设置了独立的二手车展示区域，这是一汽丰田安心二手车业务开创以来，首次在大型车展中进行专门的二手车品牌宣传和展示。

一汽丰田宁波宁兴二手车中心 & 国机宁兴一车一品二手车品牌，在客户与行业中已经具有一定的品牌知名度与拥趸者，明码实价、周二特惠日、7天可退车、170项检测、1年或2万公里保修构成了公司差异化的品牌特色。



海鑫公司加大差异化经营，全力拓展澳洲牧草进口



为了扩大2017年国内奶牛级、增加肉牛级燕麦草的需求，宁兴海鑫成立订货组于2016年10月对澳大利亚西

澳和南澳的燕麦草行情进行了深入的调研考察。期间，订货组成员们深入到燕麦草田间地头、草料场、加工场、样品间、化验室等充分考察和调研，综合澳洲各家供应商的燕麦草收割、加工和品质、供货等情况，整合供应商的商品报价，将燕麦草的技术指标，按照宁兴海鑫的实际情况分类分级，以便进一步细分市场。经过订货组的努力，目前已定购了3万吨优质的燕麦草，超过了2015年总产量的1.5倍，基本满足了2017年对燕麦草的需求。

宁兴恒骐着力巩固生产基地建设，并不断加强市场开拓

今年以来，宁兴恒骐着力巩固现有生产基地，强化下属投资工厂的内部质量体系建设，并全力培育、开发服装和体育休闲业务板块在外省的采购渠道和生产基地，为公司的研发和高品质产品的制造提供有力的保障。为加强市场开拓，除组织参展广交会等国内外展会外，经营班子带领业务经理多批次对海外市场和客户进行调研和走访，增强对市场的深度了解和客户的交流。11月以来服装部门备展2017慕尼黑运动用品展，为拓展运动服装市场做好精心准备。

宁兴金海引入企业员工心理辅助服务

2016年宁兴金海引入企业员工心理辅助服务，聘请专业的心理咨询师每季度开展一次培训沙龙，为每位员工提供每年三次的免费咨询服务。通过员工心理辅助服务，帮助公司员工及时疏导心理压力，增加挫折和情绪的应对能力，提高员工工作绩效，增加企业凝聚力，从而提高公司整体绩效和形象。

北仑芦湾家园盛大开盘

由宁波北仑宏基宁兴置业有限公司开发完成，位于柴桥盟光路东、芦江北的柴桥芦湾家园项目，自2012年底启动，历时3年多，总建筑面积325043.13平方米，于2016年1月28日完成全部竣工备案，并于2016年6月18日盛大开盘。



宁兴控股应邀参加宁波市经贸代表团赴吉林考察交流

2016年8月，应吉林省委书记巴音朝鲁邀请，宁波市开放办、宁波市外经贸企业协会率宁波市重点外贸企业代表团一行赴吉林省交流考察。宁兴控股董事长、党委书记高屏代表宁兴控股受邀参加此次代表团，并在合作推介会上作为重点企业代表，专项介绍了宁兴控股跨境进口电商以及外贸综合服务平台等外贸新业态的发展情况。同时与省经贸易厅、保税区、珲春市政府等部门和企业就共同发展跨境进出口电商、生产基地建设等进行了合作洽谈。此次考察期间，高屏副董事长还随团走访了珲春工业区、雅戈尔等宁波企业在吉林的投资项目。



国机汽车陈有权董事长一行到访宁兴控股

2016年11月29日，国机汽车股份有限公司董事长陈有权一行到访国机宁兴汽投公司调研并指导工作。陈有权董事长一行听取了国机宁兴的业务运行情况汇报，并对国机宁兴明年的发展思路、业务整合等提出要求。

之后，宁兴控股董事长吴以刚在宁兴控股总部热情接待了陈有权董事长一行并举行会谈。双方就新一年进一步加强合作，共同发挥优势，做大做强合作项目等事宜作了沟通交流并达成共识。国机汽车董秘、国机宁兴汽投董事长谈正国、宁兴控股副董事长高屏、财务审计部总经理杨晓君、国机宁兴汽投副董事长李培、总经理张帆、副总经理钟永定等参加会谈。

省人大常委会副主任冯明莅临宁兴控股并调研有关工作

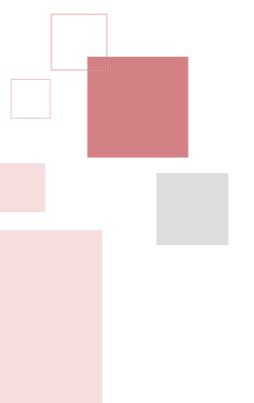
2016年11月9日，省人大常委会副主任、省女企业家协会会长冯明，省妇联基层工作部部长、省女企业家协会秘书长何元仙，副秘书长黄伊伊一行莅临宁兴控股并调研有关工作。会议首先听取了浙江省女企业家协会常务副会长、宁波市女企业家协会会长、宁兴控股副董事长、党委书记高



屏关于宁波市女企业家协会工作汇报，两位宁波市女企业家协会常务副会长：市妇联副主席张月和万里教育集团董事长徐亚芬等参加会议。会上还共同商讨了省女企业家协会换届等事宜。宁波市副市长余红艺、宁波市妇联主席杨小朵等出席会见和交流。

宁兴控股顺利通过“宁波市和谐企业创建先进单位”复评

2016年9月，经宁波市和谐企业创建工作领导小组办公室审定，宁兴控股做为首批宁波市和谐企业创建先进单位获得者顺利通过复评。同时通过复评的还有国机宁兴汽投下属宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司。



推先进 树典型，涌现多位省级市级先进个人



2016年宁兴人团结奋进、开拓创新，涌现出一批尽忠职守、无私奉献、激情创业的先进代表。其中，宁兴控股风险管理部总经理应中雄同志被光荣授予2013—2015年度宁波市劳动模范称号；宁兴贸易集团水暖事业部总经理戴磊被评为浙江省万名好党员；宁兴特钢集团总经理王文彤被评为宁波市优秀企业家、海曙区优秀共产党员等。控股公司通过微信公众平台、公司网站等多渠道宣传先进，树立典型，营造比学赶超的良好氛围。

宁兴控股开展“活力2016”年度主题活动

为进一步提升全体员工的创新意识和工作激情，使企业始终保持蓬勃生机和旺盛活力，结合2016年度工作安排，宁兴控股组织开展“活力2016”年度主题系列活动。主题活动主要由“强化创新驱动，提高经营活力”、“完善激励机制，提高工作活力”、“加强队伍建设，激发团队活力”、“组织开展专题活动，营造活力氛围”、“加强企业文化建设，凝聚发展活力”五大系列组成。各公司、部门高度重视此次主题系列活动的开展，广泛发动，认真落实，引导全体员工焕发创造激情，增强创新能力，积极开创新活力，奋发向上的发展新局面。

宁兴控股召开青年员工座谈会



2016年5月4日，宁兴控股召开“青春勇担当，携手共发展”青年员工座谈会。来自集团各公司、部门的40多名青年员工代表齐聚一堂。宁兴控股董事长吴以刚，副董事长、党委书记高屏，副总裁黄永增参加座谈；宁波市商务委团委委员叶晓鸣应邀出席座谈会。

座谈会由高屏副董事长主持。首先，由宁兴贸易集团水暖事业部总经理戴磊、宁兴优贝常务副总经理施晨佳、宁兴丰田常务副总经理张艳等三位优秀青年及优秀团队代表交流汇报在宁兴成长成才的事迹和心得；参会的宁兴青年员工代表踊跃发言，表示要向优秀青年学习，立足岗位，创新进取，为宁兴发展建功立业，并就宁兴的创新发展提出了建言建议。座谈会上，商务委团委副书记叶晓鸣对宁兴控股团委的工作给予肯定，并提出要贴近团员青年，贴近中心工作，加强系统横向联系，丰富团员活动等建议和要求。最后，吴以刚董事长讲话，要求宁兴的青年们要胸怀大志，勇敢担当；脚踏实地，矢志奋斗；开拓创新，勇于突破；坚持学习，学以致用；并希望大家能在宁兴找到施展才华的空间，为公司的发展奉献青春，共筑梦想！



宁兴控股开展多层次培训，强基固本增活力

宁兴控股根据2016双向互动的培训计划，以控股公司整体培训和下属各子公司自主培训相结合、内部培训和外部培训相结合的形式组织多层次多方位的培训，7月推出由宁波市人民政府发展研究中心阎勤主任主讲的有关经济发展形势的专题报告、8月举办中欧国际工商学院资深教授苏锡嘉博士授课的“新环境下的企业价值创造”宁兴控股高级管理专场培训、6月举办由宁波市劳动人事争议仲裁委员会郑途远主讲的“优化劳动用工、提升人力资源管理”专题培训、5月举办由宁波中瑞税务师事务所李忠尔主任授课的营改增业务知识培训及由宁兴控股风险管理部应中雄总经理主讲的贸易风控案例培训、9月举办新员工入职培训、12月举办财务继续教育培训等。培训内容涵盖经营管理培训、制度流程的学习培训及各类实务学习培训等，着力提升员工素质，强基固本增活力，年内培训近两千人次。



宁兴控股举办 2016 年度新员工入职培训

为使新员工全面了解宁兴控股的发展历程，系统学习公司的经营理念、规章制度和企业文化，帮助新员工尽快融入宁兴团队，宁兴控股于 2016 年 9 月 8 日在宁波饭店举办新员工入职培训，来自总部及下属各公司 69 名新员工参加此次培训。

培训会上，宁兴控股吴以刚董事长寄语全体新员工，就如何成为一名合格的宁兴人提出希望和要求；高屏副董事长作了题为《宁兴的发展历程与企业文化》的报告，讲述宁兴二十多年的奋斗史，阐述在公司发展壮大过程中沉淀与提炼的宁兴企业文化，要求大家深刻领会《宁兴文化纲要》内涵，将宁兴文化认真贯彻落实到日常工作中。总裁办公室就《员工手册》及公司管理制度等进行讲解。

此次培训，宁波市劳动模范、宁兴控股风险管理部总经理应中雄以及其他 7 位来自各板块优秀老员工代表杜玮、王军、邵亮、王颖、徐婷婷、冯超、郑建勇等人分享了在宁兴的成长和体会；新员工们通过书面测试、宁兴文化理念主题表演、培训感悟分享等环节进行了培训成果汇报展示。



宁兴控股开展“创业创新成就梦想”特色小镇党日活动

为纪念中国共产党建党九十五周年，深入开展“两学一做”学习教育活动，进一步激发创新创业热情，宁兴控股党委于 2016 年 7 月 1 日组织所属各总支、支部党员和入党积极分子代表 160 多人开展“创新创业 成就梦想”主题党日活动，前往杭州的梦想小镇、玉皇山南基金小镇等省级特色小镇参观学习。

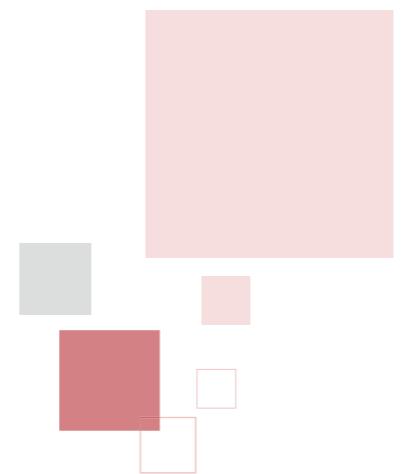
在梦想小镇和基金小镇，党员干部集中听取讲解，实地参观园区，深切感受“不忘初心、梦想成真”的小镇内涵。杭州市上城区陈瑾区长热情接待了宁兴控股一行，童玉玲副区长全程陪同大家体验集聚了资本、财富、人才的创业高地的风采。活动行程中全体党员还积极参与党建及“两学一做”知识竞赛，红歌联唱等活动。

活动现场，高屏书记代表控股公司党委讲话，指出浙江的特色小镇建设是创新发展的生动实践。宁兴的发展也要抓住时机，改革创新，要求广大党员干部围绕公司发展的四大创新任务，坚定信念，牢记宗旨，“两学一做”，勇于担当，做好表率，走在前列，为企业的创新发展贡献力量。



宁兴控股组织“相约水乡 走近网事”2016 年度妇女节乌镇互联网之旅

为纪念“三八”国际劳动妇女节 106 周年，强化企业关怀，促进广大女员工加强交流、增进感情，感受乌镇的智慧网事，在公司创新转型的发展中发挥更加积极作用，宁兴控股于 2016 年 3 月 8 日组织各公司近 140 名女员工开展了“相约水乡走近网事”2016 年度妇女节乌镇互联网之旅活动。在传统与现代和谐相融的乌镇，宁兴女员工们放松心情，增进感情，鼓舞干劲，共同度过了一个美好的节日。活动过程中，宁兴控股吴以刚董事长通过互联网代表控股公司送上了对宁兴全体女员工的节日问候和祝福。



宁兴控股开展

“放飞青春·勇攀高峰”徒步拓展活动

为增进宁兴青年间的沟通与合作，激发团员青年活力与凝聚力，在公司创新发展中发挥青春力量，结合“活力 2016”年度主题活动要求，宁兴控股组织 120 多名团员青年们开展了“放飞青春·勇攀高峰”徒步穿越拓展活动。宁兴的团员青年们克服天气及环境等影响，徒步穿越 12 公里，并开展了古村定向寻宝、极速 60 秒等团队活动，磨砺青春，彰显风采，充分展示了团员青年蓬勃向上的精神风貌，坚定了团员青年为公司发展贡献力量的信念。



宁兴控股组织开展第十七次“慈善一日捐”活动

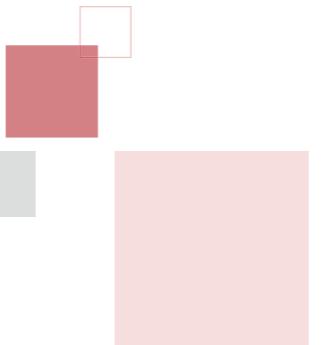
为积极践行企业社会责任，弘扬中华民族传统美德和社会主义核心价值观，响应市政府关于



开展 2016 年度“慈善一日捐”活动的号召，宁兴控股组织开展了第十七次“慈善一日捐”活动，并于 5 月 20 日下午在天宁大厦宁兴餐厅举行了捐款仪式。来自宁兴控股总部及下属各子公司 70 多名员工代表参加了捐款仪式。本次“慈善一日捐”活动共募集善款约 7.6 万元。

宁兴控股牵手白峰中心小学共庆六一儿童节

2016 年 6 月 1 日，宁兴控股团委组织团员青年前往与公司结对的北仑白峰镇中心小学，与全校师生共同欢度六一儿童节。宁兴控股团委转达了宁兴控股党委、公司总裁室对全校师生的关心和祝福，现场赠送了课外书籍等礼物，并观看了小朋友的文艺演出，一起度过了欢乐的节日。



宁兴控股首届趣味运动会圆满举行

为深化企业文化建设，提升员工的团队精神与凝聚力，展示宁兴人奋发向上、激情活力的精神风貌，2016 年 11 月 20 日上午，宁兴控股“激情燃烧，活力绽放”趣味运动会在宁波甬江职高操场隆重举行，来自集团各公司、部门近三百名员工汇聚一堂，共同体验运动的精彩，瞬间的力量，合作的魔力。

运动会在庄严国旗的引领下拉开序幕，宁兴控股的司旗引领着来自各公司的十个运动方队激情昂扬地走过主席台，宁兴控股副董事长高屏女士发表激情讲话，吴以刚董事长宣布运动会开幕；宁兴贸易集团、宁兴金海等精心准备的团体表演把开幕式推向高潮。

比赛过程中，各队运动员们通力合作、你追我赶，共同完成了跳大绳、指压板接力、蒙眼障碍接力、拔河、自行车慢骑、平板撑、经营层特别项目等七大比赛项目。整个比赛过程紧张刺激，参赛选手把激情与活力迸发在赛场的每一个角落。历经激烈的角逐，来自宁兴贸易的一队、三队与四队凭借优异表现分别获得了团体总分前三名，被授予“活力风采奖”。



宁兴控股 2016 年度先进 光荣榜

先进集体



宁兴贸易集团 水暖事业部

这是一支功勋卓越的队伍，是宁兴高高飘扬着的旗帜，活力与激情是团队每一个人的符号，他们秉承创新和发展理念去挑战需求疲软的市场，稳固深耕老市场老客户，大力开发欧美中高端新市场，创新资源采购集成模式，实现全年出口 2700 万美元，创利 1300 万元，连续 9 年取得创利超过 1000 万的骄人业绩。

宁兴云外贸服务有限公司

创新外贸服务新模式，打造外贸经营新业态，实现跨越式发展。2016 年，他们勇于创新争先，发展新业务，拓展新模式，改善服务和风控流程，打造品牌影响力，完成年进出口额 1.75 亿美元，实现业绩和口碑的双丰收。



宁兴丰田汽车销售服务有限公司

面对竞争日趋激烈的汽车销售市场，他们依旧秉持“客户第一，服务至上”的永恒宗旨，以服务求创新，调动一切积极因素，打造浙江优秀 4S 店；思新思变，进入网约车新市场，建立精细化营销，推行三店统管，增强业务辐射面，促进服务新深度，斩获全国金牌店的荣誉称号。

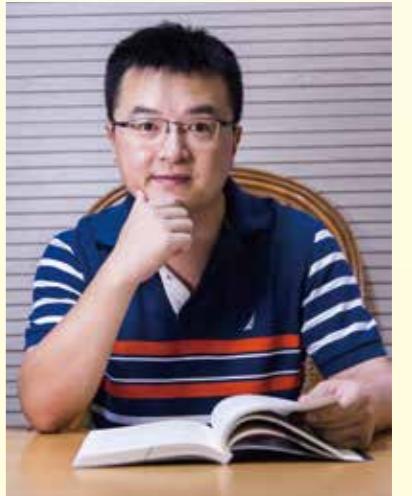


优秀经理人

戴 磊

宁兴贸易集团 水暖事业部总经理

他是“浙江省万名好党员”，“宁波首席工人”，是锐意进取的宁兴经理人。2016 年，他秉持着“不要做得最好，只求做得更好”的工作理念，无惧疲软的需求市场，创新产品，建立检测中心，提升服务质量，带领水暖事业部奋勇向前，斩获丰硕的果实。



安全管理奖

宁兴液化储运有限公司

他们是市级安全示范集体，从不放过任何安全隐患。2016 年，在仓储吞吐量创新高、灌区满负荷运作的情况下，加强统筹，查漏补缺，强化安全标准化无缝隙管理，铸就坚固的安全防火墙。



经营活力创新奖



宁兴特钢集团有限公司

2016年，以“专、精、特”为经营转型方向，内破重资产经营格局，“降库存，降应收，降负债”，提升经营质量，打造稳健经营的厚盾；外造特钢产业生态圈，深化战略合作，整合产业链资源，打造可持续发展的核心竞争力。



宁兴优贝国际贸易有限公司

2016年，宁兴优贝主动应对市场和新政的巨大变化，完善内部经营模式，加强内部管理和活力队伍建设，积极打造仓储贸易一体化运作，成为宁波跨境电商龙头企业，全年4亿销售额是飞翔的起点，优贝要飞得更高。

干勤晖

宁兴云外贸服务有限公司副总经理

他创新意识强，稳健经营，积极开发轻循环油进口，水产品，生物肥料进口等新业务，大胆创新，稳健经营，不断拓展宁兴云外贸服务的版图。



张杰

宁兴一车一品汽车服务有限公司总经理

他以强烈的创新开拓意识进入二手车领域，面对行业的冲击，他带领团队迎难而上，勤于钻研，创新销售模式，推动互联网促销，借道二手车平台，打品牌，提质量，促业绩，超额完成经营目标，实现利润50%的增长。



优秀员工



1 童小建

宁兴贸易集团胶鞋专业部经理

市场风云变幻，他总能洞察先机，创模式、重研发、攻高端、推品牌，境外设点、市场前移，引领胶鞋专业部稳步向前，业绩节节高升。

2 张俞峰

宁兴贸易集团服装专业部经理

兢兢业业，以身作则是他一贯的工作作风；锐意进取、勇于开拓是他业务新发展的强大助力；2016年他勇挑重担，开发新产品，开拓新市场，带领服装团队焕发新生气，成效显著。

3 忻莲

宁兴贸易集团日用品专业二部经理

她有着传统宁兴人的品格，认真做事，专注聚焦；她更有新宁兴人的风采，注重创新，勇于探索，她以新颖的产品和优质的服务赢得行业内外一致好评，实现良好效益。

4 周蔚

宁兴贸易集团水暖事业部运营部经理

内建高效团队，外拓新老市场，以敬业精业立足根本，以创新专注拓宽事业。她以巾帼之姿，成为水暖事业部的急先锋。

5 邵亮

宁兴贸易集团水暖事业部业务部经理

他是部门的业务骨干，以昂扬的斗志和激情，在市场南征北战，打下进攻东欧中高端市场的基石，向卓越宁兴人目标踏实迈进。

6 石耀红

宁兴贸易集团财务审计部副总经理

她是勇于担当的宁兴人，哪里需要哪里去，顾全大局，认真执着；她是睿智可靠的内当家，坚持职业操守，完善流程、规章制度，护航公司稳健经营；几十年如一日，向我们传递着忠诚奉献、爱岗敬业的正能量。

7 葛良宏

宁兴云外贸服务有限公司业务经理

业务操作认真规范，客户服务精心细心，办公室的灯常常彻夜不灭，他用实际行动诠释最朴实无华的敬业精神。2016年出口创汇1500多万美元，创利110万元人民币，良好的业绩证明平凡的荣耀。

8 杨永春

宁兴云外贸服务有限公司业务经理

她一直默默耕耘，以诚信和热爱奋战在东南亚钢材出口市场一线。她也勇于创新，不断开拓新产品新市场，在经济逆势中实现业务量近三成的增长。

9 罗彤

宁兴优贝国际贸易有限公司副总经理

几度受命调任，不变奉献与拼搏的初心。与伙伴们共同探索跨境电商新模式，加强内部管理，深化企业文化建设，与年轻的优贝人一起奋斗成长。

10 万蓉

宁兴优贝国际贸易有限公司商品部主管

她是年轻宁兴优贝的“老人”，带领商品部攻坚克难，完善单证和采购流程，丰富产品种类。她用青春呐喊奋斗的口号，用智慧和汗水浇灌出成功的花朵。

优秀员工

**11 毛继荣**

宁兴特钢集团宁波贸易总经理

作为管理者，他狠抓经营与管理，出色完成“双降”指标；他常年奋战在市场一线，时刻把握市场动向，积极创新开拓，超额完成年初销售和利润目标。

12 王军

宁兴特钢集团上海公司副总经理

他从一名普通的业务员成长为宁兴特钢销售业务标杆。2016年，他培育出宁波贸易近十几年来唯一一个千万级客户，开发了一家纯高端模具钢年销售额超500万的客户，骄人成绩的背后是他对事业孜孜不倦的追求和勇于开拓的创新活力。

13 陆剑锋

宁兴液化储运有限公司操作班长

8年来，安全生产一直是高悬头顶的利剑，更是他的功勋奖章。他奋战在生产一线，是公司决策的坚定执行者，是上下沟通的桥梁，是宁兴液化的劳动模范。

14 王建营

余姚宁兴丰田汽车销售服务有限公司总经理助理

他为人亲和，身先士卒，凝聚团队；他科学管理，降本增效，创新售后服务业务。面对困难，理性分析，频频出招，效益显著。

15 冯嬉しい

象山宁兴汽车销售服务有限公司服务经理

临危受命，从财务经理到服务经理的成功转身，从幕后走到一线，不变的是巾帼本色。积极推进各项改革，带领售后服务部勇创佳绩，为公司降本增效立下汗马功劳。

16 韩洁

宁兴海鑫国际贸易有限公司业务部副经理

她雷厉风行，又谨慎稳健。2016年，她创新精细化双赢代理模式，优化销售结构，提升资金使用效率，推动燕麦草销售业务实现较大增长。

17 陈如伟

宁兴金海水暖器材有限公司国贸二部业务员

面对传统铝制散热片业务日薄西山，他以勇敢为马，寻求转型升级。从零开始，从生产厂家到终端客户全方位跟踪学习，服务到位，技术傍身，实现产品的成功转型，迎来新的曙光。

18 冯欲裕

宁兴恒骐国际贸易有限公司业务一部经理

求真务实，开拓创新是他的工作特点。统筹兼顾，平等双赢是他的处事态度。宁兴给予了他广阔的发展环境，他回报宁兴稳定且良好的业绩。

19 王销

浙江宁兴置业有限公司副总经理

他是实干者，自北仑项目接手之日起整整四年，兢兢业业作战在项目第一线，重视安全施工，按期保质保量实现交付，完成销售目标，是宁兴置业的实战标兵。

20 朱佳

宁兴控股总裁办公室行政文员

细心，是她的做事风格，热情，是她的工作态度。积极主动，乐于付出，高效出色，是她2016年的真实写照。她一直默默耕耘在幕后，今天，请她在台前接受我们的掌声。

BUSINESS DEVELOPMENT

发展纵横

► 编者按：

面对全球经济复苏缓慢，国内外需求疲弱等不利因素的影响，各行各业都在艰难求生。宁兴控股旗下各板块立足根本，积极探索实践，外贸业务供应链整合，跨境进出口电商业务，特钢产业生态圈，汽车后市场业务，农业科技等等，走上创新、转型、升级之路。





着眼新模式，开辟新业态 谋求外贸业务新发展

宁兴贸易集团总经理 黄永增

摘：传统外贸企业要走出困境，必须适时地适应信息化互联网时代的发展要求，必须适时地创新经营模式，改善管理模式，走出一条集专业化经营、产业链整合、互联网应用、国际化拓展的现代外贸发展之路。

远观广州十三行，近看宋氏产业到公私合营，他们曾经运营的茶叶、纺织和粮食加工产业在那个时代的比较优势可能超越目前所有的外贸生意，但是，近代没有任何一家从事对外贸易的公司能够超越国运和时代。

放眼当今世界，随着金融危机的影响渐渐远去，国际经济贸易开始缓慢复苏，但从整体看，世界主要经济体经济增长缓慢，新的经济增长动能不足，基础不牢，总体经济形势并没有得到根本性的好转。

纵论当今中国传统中小外贸企业，普遍存在发展困难。我们碰到的是升值后的人民币汇率多向波动、劳动力成本的增加、同质产品价格优势的丧失等问题；我们面对的是东南亚市场的竞争压力，以及欧盟、南美等地区外需的不足，我们的订单价格在降低，订单数量在缩水，订单质量在衰退，订单无利润，订单小而杂碎。

然而，正是当今互联网信息化时代，消费互联网、产业互联网在要求传统外贸企业必须适应新常态的同时，也为外贸企业转型升级提供了可能。传统外贸企业要走出困境，必

须适时地适应信息化互联网时代的发展要求，必须适时地创新经营模式，改善管理模式，走出一条集专业化经营、产业链整合、互联网应用、国际化拓展的现代外贸发展之路。

首先，我们要坚持专业化经营和产业链整合，走“设计开发+定制化服务”的精专道路，我们要把专业产品，通过专业服务，满足专业市场，实现专业人才提升，让专业人做专业事，创造传统贸易差异化竞争优势。

水暖、胶鞋、日用品、服装、钢材等是我们宁兴公司的五大专业出口产品，我们应该做好产业链的资源整合。向上，我们应该大力加强与供应厂商的合作，采取资源采购的集成模式，建设资源采购平台，整合供应商庞大的供应体系，解决一个订单60家、80家甚至100家厂商供应的难题，一个平台上解决问题；向下，我们要面向各个专业化的市场，把全球细分市场网格串联，把市场网格化，并充分利用日益完备的海外线上线下销售平台，定制提供标准化的服务；在内，我们应该把我们的产品标准化品牌化，制定好我们的产品标准，开发产品，维护产品品牌，只有这样我们才可以在

专业产品的产业链供应服务中创造优势，提升我们的传统模式下专业出口创利能力。

其次，我们要坚持创新外贸新业态，开辟外贸业务新领域，满足外贸业务新需求，谋求外贸业务新发展。

1. 积极探索外贸业务供应链整合模式。宁兴云外贸综合服务是典型的供应链服务整合模式，我们要把服务于外贸出口企业，提升到服务于外贸业务产业链，逐步形成专业产品的供应链服务，不断提升外贸综合服务层次；同时我们还要把线下服务提升到线上线下联合服务，积极利用电商政策开展对跨境电商的综合服务。

2. 大力发展跨境电商进出口业务。随着电子信息技术和经济全球化的深入发展，电子商务在国际贸易中的地位和作用日益凸显，以模式创新为增长点的跨境电商已经成为中国对外贸易的发展趋势，跨境电商已成为中国进出口贸易和电子商务领域的蓝海，“外贸电商”正逐步跨入新时代，正如互联网改变了人们的生活习惯一样，跨境电商已经成为外贸业务新的不可或缺的经营方式和通道。

我们成立跨境电子商务推进领导小组，全面推进电子商务的发展。跨境进口业务要创造差异化竞争优势，创新供应链服务商经营模式，引进国外品牌或品牌商，全面整合跨境业务产业链优势；跨境出口业务要创造产品的品牌优势，在积极开展B2C业务的同时，要依托国家跨境电子商务政策，充分利用公共海外仓、产业园等公共资源，大力开展B2B跨境电商业务。

再次，我们必须要有长期可持续发展的战略定位和外贸业务必须走出去的战略眼光，坚持国际化的发展战略。

1. 建设海外生产基地和销售平台。积极走向海外，走向

东南亚等成本优势地区、东盟等自由贸易区关税优势地区，培育生产基地，实现企业经营的国际化；加强与国外客户的合作，“走出去”整合资源、介入终端销售渠道，在合作上相互渗透，这样才能跳出外贸恶性竞争的红海，找到适合自己公司发展的蓝海。

2. 国际化战略同样可以试水国内市场，外转内销，我们的专业产品可以进行内外销一体化布局，满足全球市场需求；同时，当今金融大发展时代，要适当加大对外贸易金融杠杆，积极开拓金融市场，在岸离岸两个市场空间中做到游刃有余，赚取汇率、利率差额。

最后，阿米巴的管理理念和华为的成功实践告诉我们，必须以现代外贸企业管理的新思想，调整完善我们传统外贸企业的管理模式，坚持量子赋能，激发创新创业热情。

我们正在面临的时代大变革称为第四次革命，即创意革命。在创意革命的时代，创意者最主要的驱动力是创造带来的成就感和社会价值，自激励是他们的特征，这个时候他们最需要的不单是激励，而更是赋能，也就是要为他们提供能更高效地去创造的环境和工具。而赋能强调的是激起创意人的兴趣与动力，给予挑战，唯有发自内心的志趣，才能激发持续的创造。我们要全方位无限地赋能部门、赋能员工，我们要创造宁兴文化新模式，让自驱动、自组织、创新创意在公司蔚然成风。

总之，面对外贸困难经营新常态，我们要有自我突破变革的决心和举措，随着国内经济结构调整的不断深化，我们更要充分利用政府对外贸工作的政策支持，特别是外贸便利化政策和“一带一路”政策带来的红利，走出外贸业务长期稳定持续发展之路。





整合行业优势资源，优化特钢产业链

-- 打造特钢新业态下的“产、销、研”产业生态圈

宁兴特钢集团总经理 王文彤

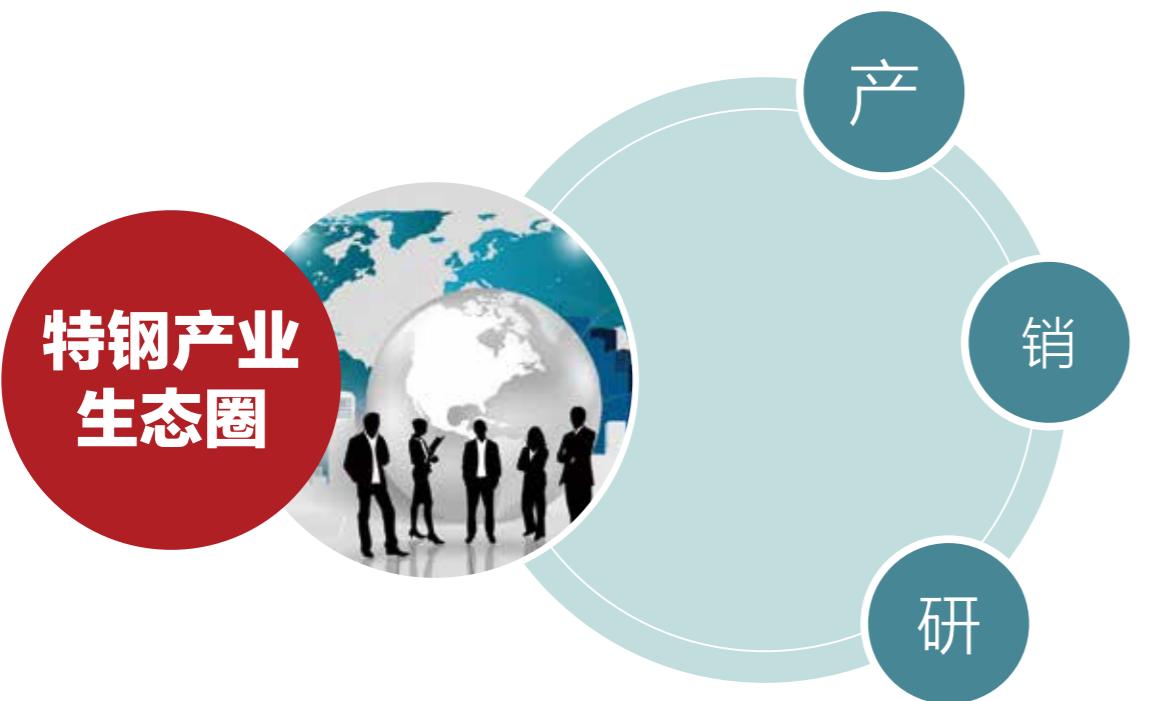
01 产业现状

未来5-10年，汽车、电子、化工等行业的迅速发展将带动制造业发展，而模具工业作为制造业产品的成型工艺装备更是要先行发展。面对持续增长的市场需求，当前我们特钢的使用客户最需要就是合适的材料、可靠的供货渠道、优惠的原材料价格、及时的交货期、健全的售后服务体系（包括加工、配送、热处理、技术支持与服务等）以及根据实际应用情况的新产品开发。但是，目前模具钢原材料的整个流通环节分散、中间环节多，交期、质量、成本无法控制。钢厂信息不对称，客户需求

求不清晰；产品结构不合理，产能过剩；技术标准参差不齐，质量不稳定；生产工艺不完善，产品稳定性差。经销商市场不规范，竞争无序；中间环节冗长，成本居高不下；服务体系不健全，无法满足客户需求。

02 特钢产业生态圈构想

针对目前的产业现状，宁兴特钢集团将积极整合相关行业优势资源，优化特钢产业链，以“客户视角”打造特钢新业态下的“产、销、研”产业生态圈。



1、产：资源整合，智能加工

与上游供应商进行战略合作，在库存共享、服务保证、新品开发、价格优惠等方面满足下游终端客户的需求。打造智能化加工配送平台，精细加工，快速配送，降低损耗，节约成本。

2、销：技术营销，平台销售

以技术营销为主要手段，建立售前、售中、售后完善的服务体系，解决客户选型、质量及售后问题。利用线下的全国实体网络销售和线上的互联网平台销售，为客户提供可靠的供货渠道。

3、研：标准规范，新品开发

做好质量标准规范、新产品开发及国产高端替代进口，为客户提供适应实际需求的新产品。

03 全新特钢产业生态圈建设

1、进一步深化与上游钢厂战略合作，提高可靠的供货渠道。

(1) 与长钢的战略合作，进行技术、配库、市场开拓等全方位战略合作，力求产、供、销紧密衔接，生产技术与市场需求及时互动，畅通产业链信息，凸显资源整合优势。

(2) 与天工国际的战略合作，针对华东常规模具钢市场，利用天工的材料品牌和价格优势，扩大企业在华东市场的资源优势和市场竞争力，作为传统主流钢厂常规模具钢资源的补充。

(3) 与天津钢研海德的战略合作，天津钢研海德代表了国内特钢的研发水平和工艺水准，双方达成战略合作，共同推进海德高端材料在国内市场的推广，推动国产高端材料替代进口材料的进程。

(4) 与德国 KIND&CO 的战略合作，德国 KIND&CO 公司在世界压铸材料行业中享有很高的声誉。宁兴特钢从 2008 年成为 KIND&CO 公司在中国地区压铸材料的总代理，在中国市场深入到大众、奔驰、宝马、通用、福特等知名品牌，为中国的模具制造产业发展贡献了一份力量。

2、打造智能化加工配送平台，快速配送，为客户降低加工成本。

(1) 引进智能化加工配送生产线：引进韩国自动化生产线，通过合作等方式，建设智能化生产加工配送中心，利用科学的加工流程，提高加工速度和品质，减少原材料损耗，降低成本，让利客户。

(2) 高效能设备制造：宁兴特钢经过几年的研发，高效数控圆盘锯已研发成功，解决了目前影响产业链加工配送周期的

最大难题，下步拟与专业设备制造厂家合作，为智能化加工配送平台提供更多的高效加工设备。

3、全面推进技术营销，打造特钢产业一体化解决方案的技术经营服务平台型企业。

宁兴特钢集团拥有国内先进的检验装备，一流的的专业技术人员，负责售前、售中、售后全过程质量控制与管理及技术咨询服务，研发和推广高新产品，全方位为客户提供专业的技术服务。

为进一步提升服务质量，拟与国内顶尖研究机构合作，共同打造热处理全国网络布局。通过技术营销的专业经营方式，将努力打造成国内顶尖的特钢产业一体化解决方案的技术经营服务平台型企业。

4、大力开展平台销售，为用户提供快捷方便的交易体验。

(1) 线下的全国实体网络销售：目前，宁兴特钢已完成在华东（宁波、上海）、华南、华北、西南的营销网络布局，全国市场的联动效益日渐体现；并形成批发贸易、配送零售、真空热处理、国际贸易、机械加工、技术服务等一体化经营平台，年销售额保持在 10 亿元以上。

(2) 线上的互联网平台销售

①微信营销平台：2016 年，宁兴特钢集团微信营销平台正式上线运营，该平台实现了客户在线下单、在线交易等功能，并能与公司 ERP 系统实时对接，方便客户快速查询我公司的实时库存信息、应收账款、订单进度、销售对账明细等信息，拓宽了交易渠道，提升了服务能力。

②第三方交易平台：公司拟与模客小镇合作，倾力打造模具钢资讯、电子商务、模具钢简加工、仓储物流及商贸供应链服务于一体的垂直电商交易平台。

5、做好标准规范与新品开发，推动模具材料行业发展。

宁兴特钢与中国钢研科技集团有限公司（原钢铁研究总院）、长城特钢技术中心、宝钢研究院、中原特钢技术中心等都有广泛的合作，积极进行材料标准规范与新产品的开发。同时，宁兴特钢还积极参与国家标准起草制定工作，是《压铸模具用中合金热作模具钢》国家标准的起草单位。

未来，宁兴特钢集团将进一步与材料科研机构合作，根据客户实际需求，开发适合市场的新产品，同时进行国产替代进口，推动整个模具材料行业的发展。

综上，通过生产线复制，进一步整合产业链，完善生态圈，建成全新特钢产业“产、销、研、融”生态圈，提升特钢集团核心竞争力，引入行业领军企业合作伙伴，进军资本市场。

用“货品”和“渠道” 来突破外贸出口困境

宁兴恒祺总经理 朱伟栋

当下外贸出口的形势不容乐观，如何突破逆境，找到出路，是每一个外贸人一直思考的问题，虽然有很多人提倡“改革创新”、“转型升级”等，但在实际操作中不要说举步艰难，有时更是无从下手。但如果我们从贸易的定义来看，贸易是在平等互惠的前提下进行的货品或服务的交易，那么我们可以简单归纳出贸易的本质就是“货品”和“渠道”。

关于“货品”，我一直坚信产品是贸易的基础，而创新和品质将是产品的生命力，但产品的创新开发对于一般小规模的企业是一个很大的障碍。据不完全统计，美国一般60次创新只有一次成功，中国则100次只有一次成功。其实，在现有的产品基础上进行改善，这不改善和改善之间的差距也就等同于创新了。持续改善，虽然无法做到革新，但往往在一些小细节上的提升，同样对用户的价值也是非常大。所以我们要重视这样的“创新”改善，时刻关注行业的技术趋势、最新的产品信息和消费潮流，对产品某一个细节的改造，对加工方式、材料、加工环节、工艺的改善，围绕客户体验，客户需求，同时包括成本、功能、外观任一方面的价值增长，都有可能让产品焕发生机，带来创新。

同时，我们要清楚地认识到，产品的品质中也蕴藏巨大的利润空间，当前很多同行都在为同质化苦恼，埋怨低价同质竞争，相互抄袭，无法建立独特的竞争优势，可是我们忽略了大家在做的都是低质量下的同质化竞争。如果坚持提升品质，相信这本身已经差异化了。如果因为品质问题造成的客户投诉，索赔，这无形中吞噬着我们的利润和客户对我们的信任，这对于我们未来的发展和潜力的伤害和打击是十分巨大的。所以让我们必须铭记的是“货品”其实是“货”和“品”，货是要让用户一眼就喜欢上，愿意买，品是让用户有极佳的体验。

关于“渠道”，如果我们把最早期靠展会，被动地等着客户来订货那个时代作为外贸出口的1.0时代，那么2.0时代就是各类B2B平台出现的时代，尤其是阿里巴巴等企业纷纷通过B2B平台来进行海外推广，谋求更多的客户和订单。然而当前B2B平台的用户越来越多，海外市场依旧疲软，客户采购量增加放缓甚至停滞，供应商之间的竞争越来越激烈时，很多同行开始寻求更多的网络营销渠道，如邮件营销、大数据营销、搜索引擎付费广告、社交媒体营销等方式，以增加客户和订单的来源，此为中国外贸的3.0时代。

然而，我们还是发现我们的出口被人力成本优势减退，国外市



“ 摘：水龙头来自浙江玉环某厂设在新泽西的海外仓，棒球手套是由深圳直接快递至美国的。这是一个真实的故事并每天在众人中发生，在美国越来越多的人开始在网上采购。 ”



出口跨境电商， 外贸转型升级之路

宁兴云总经理 郑海波

10月某周一的晚上7点，位于美国纽约布鲁克林区的MARK下班回家后发现用了10年的厨房水龙头需要更换了，联系了社区管道工回复是连工包料150美元，并且要在周五才能安排时间上门。考虑到更换水龙头可以自己做，MARK决定购买器材自己动手安装，他在亚马逊上花费了23美元网购了水龙头，顺便为自己的孩子买了一套价值25美元的棒球手套，比超市要便宜不少。那个周末MARK顺利安装好了龙头，并和孩子在庭院里用新买的棒球手套玩了一会。其实两个产品均是直接向中国卖家采购的，水龙头来自浙江玉环某厂设在新

泽西的海外仓，棒球手套是由深圳直接快递至美国的。在美国越来越多的人开始在网上采购，越来越多的中国商家开始在目的销售国的B2C零售，这就是我们现在非常流行的行业——出口跨境电商。

据统计，浙江省2015年跨境电商出口约50亿美元，全省共有电商卖家4万个，在各类平台开设跨境出口网点30多万个。对企业来说跨境电商构建的开放、多维、立体的多边经贸合作模式，极大地拓宽了进入国际销售的路径，大大促进了多边资源的优化配置及企业间的互利共赢。因此重新整合供应链、发展出

口跨境电商业务拓宽销售渠道，进入终端销售环节是传统外贸企业转型的必经之路。

从目前跨境出口电商来说主要有两种运营模式。**一种是B2C模式**：终端销售+单件快件或邮包配送模式。在国内注册国际第三方销售平台账户，通过平台销售后并从国内直接选择物流商安排货品的配送，目前这种方式占到跨境电商销售的80%以上。此种销售方式起点较低，且无需大量的备货库存占用运营资金。**另一种是B2B2C的海外仓销售模式**：在国外注册公司，并以海外公司注册自己的品牌、专利及第三方销售平台的账号提



高用户的信任度和距离感。并以海外公司作为进口商通过一般贸易方式批量进口到目的国。通过第三方平台或自建平台直接以本土企业的名义面对消费者开展销售并利用海外仓作为发货及售后服务基地。此种方式解决了运费成本的占比，同时也提高了货物配送的时效。但对经营者的物流、销售预测、库存压力、资金占用、仓库运营的风险掌控也是非常大的挑战。大型外贸企业如须开展跨境出口电商业务，从目前经营的产品结构来看，开展海外仓模式是比较好的模式。

虽然当前开展跨境电商的发展如火如荼，但也面临非常多的问题需要解决。

一. 服务资源相对落后：以物流为例，目前可供选择且性价比较高的供应商非常少，基本选择中国邮政和无忧物流等个位数的供应商。虽然价格相对便宜，但从时间上说，除几个特定国家速度可以接受外，其他基本递送时间超过十天，用户的体验感大大降低。另外也缺乏管理有效，真正提供全面服务的海外公共仓资源。笔

者认为，既然政府每年有专项资金用于补助企业海外仓建设，就应该有部分资金用于热点地区的公共海外仓建设，允许辖区内的企业以优惠的价格按需购买部分使用面积。这样一方面能够降低企业利用海外仓开拓跨境业务的门槛，另一方面也保证了扶持资金的有效利用。

二. 运营人才匮乏：由于跨境电商是近两年刚起步的新兴行业，发展迅速，导致在各个环节都缺乏有经验的运营人才。培训老师也是良莠不齐，不少课程就是照读一些销售平台说明书，某些老师连实操经验都没有，网上下载一些培训资料就匆匆上阵参与培训。

三. 政府监管手段相对落后：目



人间正道是沧桑， 宁兴优贝 逆风飞翔

宁兴优贝常务副总经理 施晨佳

摘：当双十一当天在阿里巴巴的巨幕上出现宁兴优贝名字的时候，优贝的小伙伴们都觉得这一年大家所有的辛苦都是值得的，无论这条路有多艰辛，我们仍要继续走下去。

跨境，阳光海淘，风口上的猪都能飞。新政，达摩克利斯之剑，洗牌，寻求新竞争力，凤凰再起飞——这些是优贝成立两年的真实写照。

跨境4.8新政在2016年的双十一又再次“缓刑一年”，但达摩克利斯之剑依然高悬。

2016年4月8日，一张新政、一张正面清单意味着行业整体定位已经获得国家政策认可，而只靠低价、刷单等不正规方式运作的企业可能会被洗牌出局，所以今年虽然利

润大幅下滑，但对于优贝来说还是意味着只要找到自己的竞争力，只要走在国家扶持的阳光大道还是能生存下来的。2016年跨境全行业都在裁员，有的平台干脆单方面中断了与供应商的合作，大家努力调整产品结构，500多家试点企业，留下来的不超过20家，面对波动，不同企业对未来产生了完全不同的预期。他们认为，一些对政策波动风险高度敏感的企业，已经开始考虑或被迫退出中国跨境电商市场，而另一些前期现金流积累较多的企业，则继续观望，盘算着先在这场波动中活下去。

不断升级的中国中产消费者对高品质消费品的实际需求，是PE/VC等资本对整体行业看好的重要原因，也是前述挣扎在生死线上企业依然坚持运营的核心所在。根据海关相关数据，2015年跨境进口保税总体规模176亿元。另据不完全统计，去年海淘规模3000亿元，出境游购物1.5万亿元。浙江大学城市学院副教授王皓白通过海关数据估算，包括灰色海淘在内，全行业的B2C进口约为1万亿元；考虑到政策转变因素，未来五年将增至12000亿元。面对这么大的市场，如何能够发掘消费者需求，如何帮助国外核心高端客户通过我们的跨境电商平台及供应链在中国市场推广，深耕细作，做好国外优质商品及品牌进入中国的桥梁是优贝最重要的工作。新政促进这个行业更加规范，虽然“人间正道是沧桑”，虽然这一年公司的毛利润下滑严重，但宁兴优贝成为了菜鸟的CP，得到了法国第二大婴童连锁超市的授权，建立了全国第一家唯品会旗舰店，在双十一成为全宁波发货单量最大的跨境仓，发货单量占全宁波的一半；全国第二大发货单量的菜鸟仓，当双十一当天在阿里巴巴的巨幕上出现宁兴优贝名字的时候，优贝的小伙伴们都觉得这一年大家所有的辛苦都是值得的，无论这条路有多艰辛，宁兴优贝仍要继续走下去。

2017年，宁兴优贝将引进更多的海外品牌，寻找适合跨境行业的商品，调整品类及库存，加快周转率，深度挖掘自己的核心竞争力，做好菜鸟的CP服务商，帮助更多的国外品牌在国内落地，尝试多种清关物流渠道，建好自己的海外仓，完善自己的跨境仓……太多需要做的事情，无论政策如何改变，消费者需求和国外品牌的服都不会改变，可以是跨境，可以是直邮，也可以是一般贸易，只要需求在，宁兴优贝就在，帮助国内消费者消费升级，扩大内需。这就是宁兴优贝一直在做，也会永远做下去的事情。

创新业务齐头并进， 国机宁兴重塑核心竞争力

国机宁兴汽投总经理 张帆

2016年,因供需失衡、产能过大,国内汽车市场急转直下,汽车零售市场竞争日益激烈、传统汽车4S店盈利能力不断下降、运营成本不断上升、融资基础不断削弱、资金成本的巨大压力,以及国家政策导向都对原有的经营模式提出了巨大的挑战。近年来,国内大型汽车经销商集团的圈地、布局依旧在持续,资源整合优势明显,更加挤压了汽车经销商的生存空间。面对挑战,国机宁兴汽车没有坐以待毙,而是坚定信心,迎难而上,转型突破,破茧重生。

在董事会提出的2016年要“扭亏转盈”的经营目标前提下,我们理清思路,提出“回归基础、固本强基、提质增效、创新转型”的运营方针。“回归基础、固本强基、提质增效”要求立足于现有5家汽车4S店+2家价值链公司做强做优,提升各公司运营基础,提高各公司间资源整合效率、协同管理水平;“创新转型”立足于充分借助国机汽车平台资源优势,结合国机宁兴区域优势及多年沉淀的管理和人员优势,引入相关产业链平行事业,拓展创新业务模式,力争年内实现突破,打造国机宁兴差异化竞争优势。已明确开拓方向有中汽辉门零件、中汽美途维修连锁项目,以及汽车融资租赁项目。

中汽辉门、中汽美途项目

“中汽辉门”由国机汽车旗下公司中汽进出口与美国辉门汽车零件战略合作成立的合资公司,致力于汽车后市场产业链的全面整合,发挥辉门零部件全球化采购、产品研发认证、供应链体系、强大品牌优势,以及中汽央企实力、品牌高信誉度、丰富的行业和政府资源优势,以拥有全品牌全覆盖的品牌配件作为强力基础,全面打通汽车后市场服务产业链条。“中汽美途”是中汽辉门公司用于汽车售后服务的维修连锁品牌,为汽车售后服务企业提供一站式解决方案。



国机宁兴与中汽辉门签署合作协议,成为“中汽辉门浙江省区域管理中心”,并承担区域内销售渠道建设、合作网点建设、品牌推广、技术支持、零件供应等职能。依托这一平台,成为中汽辉门品牌配件销售上游渠道商,将带来新的利润增长点。规划拓展渠道有:

- 国机宁兴旗下各4S店推进中汽辉门“店中店”项目,利用辉门品牌零件质量和价格优势提升售后服务利润,同时推进全品牌维修业务。
- 依托国机汽车央企实力和行业关系,促进中汽辉门与各大保险公司总对总合作,进入保险公司理赔报价系统,建立“同质配件”标准。
- 开发区域内有实力的B类品牌维修中心店,以及C、D类店,拓展网络和品牌影响。
- 开发区域内相关行业有实力的零件销售渠道合作商,如壳牌机油总代理商,利用其500多家合作维修企业网络优势,快速打开销售渠道。
- 开发与国内大型的延保公司合作,进入其索赔零件供应体系。

今年及未来3年的发展规划:

汽车融资租赁项目

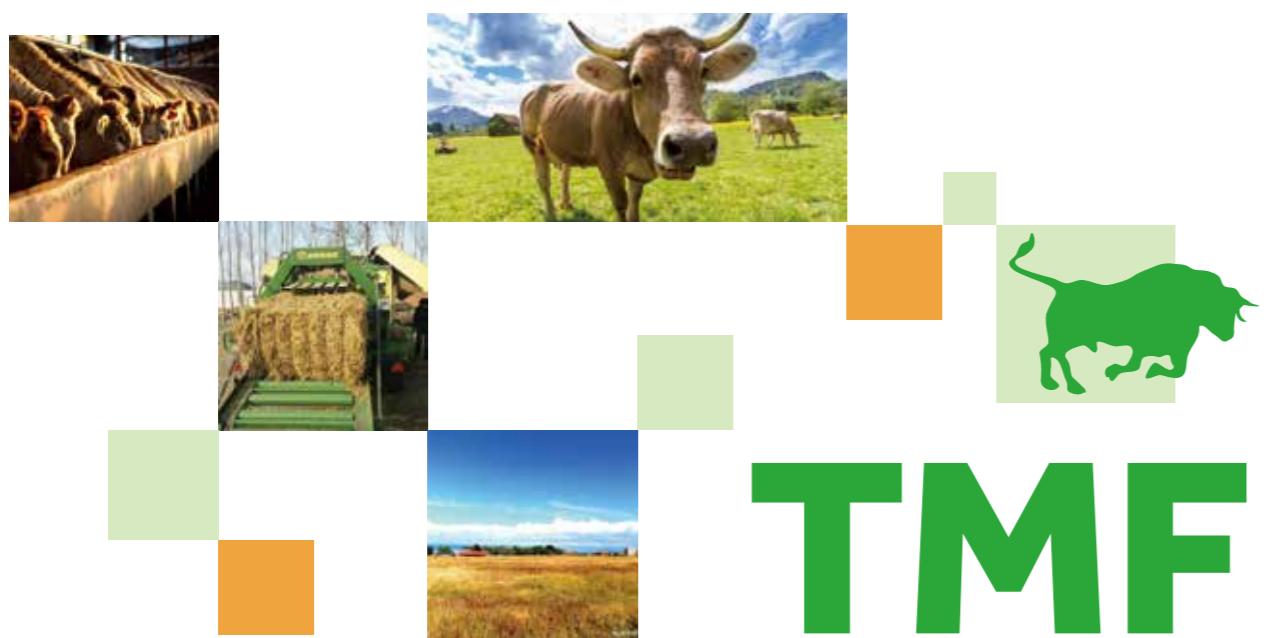
随着国内汽车消费不断升级,在购买新车时除了我们熟悉的一次性付款、银行信用卡分期、各汽车厂家金融公司的按揭分期产品,又新增了融资租赁方式,其与传统购买方式最大的不同就是“以租代售”,一般与客户签订1~3

年租赁协议,客户以租用的方式使用新车,产权与使用权分离,到期后客户可选择支付尾款拥有产权或另外重新选择新车并签订租赁协议,优势是客户可以很低的首付和租金得到车辆使用权。在国外汽车消费发达国家这一方式已经非常普遍,如美国汽车金融产品渗透率达到80%以上。未来五年国内将是汽车融资租赁发展的风口。

融资租赁业务的“以租代售”模式缩短客户换车周期可以有效促进新车销售(低门槛、低租金压力)、售后服务、保险、二手车,打通汽车消费链条,提高客户忠诚度和粘性,对国机宁兴整体业务发展具有战略意义,具体规划如下:

- 首先必须搭建在宁波区域市场具备融资租赁经营范围和资质的平台,希望能够依托国机汽车旗下汇益融资租赁平台在宁波设立分公司,同时也努力拓展与其他融资租赁公司的合作。
- 前期以“资产包”方式批量打包向汇益融资租赁申请融资贷款(B2B),后续可开展B2C业务,业务操作和风险控制由宁兴汇丰承担。
- 业务范围包括以“以租代售”购买新车的客户,商用车领域,新能源车,以及网约车租赁公司等,市场空间巨大。

时间不等人、机会不等人、时不我待。面对巨大的挑战和机遇,我们要发挥担当精神,以新的“创业者心态”,多做有益于公司和团队的事情,为国机宁兴扭转不利经营态势,构建良性发展基础,履行好责任和使命。



全价混合发酵饲料的创新技术与应用

宁兴涌优董事长 吴冠中

反刍动物饲料行业一直是我国畜牧业大力发展的重点，它与我们的生活息息相关，平常生活中的牛奶、牛肉、羊肉等都是来自于反刍动物，而饲料则是反刍动物的产品质量的关键因素。目前在反刍动物行业比较流行的TMR（Total Mixed Rations）全价混合饲料，是根据反刍动物在不同成长阶段的营养需求和饲养目的，按照合理的配方将精料、粗料、及矿物质、维生素等成分全部加工混合而成的一种散装饲料。但是TMR在实际应用当中存在着不少问题，为了保证TMR的搅拌均匀度，TMR的水分一般会控制在40%–50%左右，从而使各种原料能够有效混合，

但是这个水分含量却往往会引起TMR饲料的好氧性霉烂变质，造成损失。为了防止饲料的好氧变败，日本早在20世纪90年代就开始研发了TMF（Fermented Total Mixed Rations）发酵技术，即全价混合发酵饲料，此技术在外部通过机械生物方法，预先模拟反刍动物瘤胃发酵饲料的过程，从而在饲喂之前就将饲料制成能在反刍动物瘤胃更快分解发酵的状态，稳定了反刍动物瘤胃的功能；同时通过打包、压实、密封等厌氧处理，抑制了不利好氧菌的活动，以达到长期储存的目的。因此，TMF饲料是一种基于TMR饲料的技术革新。

二、TMF饲料对于客户的优势和价值

与常规TMR及其他传统饲料相比，TMF具有对养殖场独特的优势和价值，主要表现在如下三个方面：

（一）由于TMF饲料的好氧稳定性良好，即使在极端天气例如高温或者低温的环境下，在发酵完成后，只要包装膜不破损，TMF饲料就不会变质。相较于常规TMR一般放置24小时后即发生变质，养殖户必须天天拌料才能保证足够的饲料量，TMF饲料则可以安全的存放半年以上甚

至更长时间，即使在开封后，由于饲料里面有机酸的作用，亦可保持2天左右的时间不变质。因此，养殖户就可以脱离每天必须制作TMR饲料的负担，既省去了不少人工费，又可以更加自由的安排人力物力以及原料库存。

（二）虽然TMR技术已经相对成熟，但是TMR生产所需的设备投资成本对于很多中小养殖场来说是难以承受的，市场上光一台好一点的TMR搅拌机就要几十万的价格，

特别是在奶牛养殖业整体形势不佳的当前背景下，这也成为TMR推广最大的限制因素。而TMF饲料就解决了设备投资的问题，由于其具有好氧稳定，而且裹包后便于运输和存放的特点，可以在饲料加工中心集中生产后以配送的方式运送到周边地区各养殖户，形成集中生产与分散配送的产业化模式。在TMF饲料运送到养殖场之后，也只需要工人进行简单的拆包和分料即可完成投喂。

（三）TMF饲料有更佳的适口性及饲料转化效率。研究表明，TMR饲料在发酵后，有益菌（如乳酸菌）会不断

三、TMF饲料与当地资源利用

TMF饲料的另外一个重要的价值是体现在其可充分利用当地的廉价非常规饲料资源。这里有两类资源是可以通过TMF饲料来达到变废为宝、因地制宜的效果。首先是一些含水量较高的食品加工副产物，如啤酒糟、黄酒糟、豆腐渣、橘子渣等，这些糟渣类饲料的资源丰富，价格也比较低廉，同时还有着不错的蛋白或维生素等营养成分。但是由于这类糟渣类饲料含水量太高，散装存放极易腐烂变质，一般情况下只能保存一到三天的时间，一旦腐烂往往就会产生许多霉菌毒素，从而危害到反刍动物的产品安全；而即使使用了密封保存的形式来储存这类饲料，也很难保证高水分下的发酵稳定，在开封后也很容易再次变败。而

四、宁兴涌优对TMF的发展及推广

宁兴涌优将TMF饲料概念引入中国并进行工业化生产及销售，这是TMF饲料首次在中国进行开发及推广。TMF饲料的概念是将难以利用的农作物资源以及营养价值高但无法储存的农产副产品通过发酵使之成为反刍动物的优质营养饲料，因此TMF饲料的开发必须因地制宜，尽可能利用当地丰富的农作物资源并根据所用原材料的特性及当地的气候条件等进行配方、发酵，通过这一方式达到降

五、总结

TMF饲料最大的创新就在于通过发酵技术和自动化生产技术的结合，其不但能够拥有常规TMR的一切优点，所制成的成品也可以长时间堆放，方便运输，大大减少了养殖场需要每天投料拌料的工作量和人力物力的投资成本，让不具备TMF生产条件的中小反刍动物养殖场也能够使用到全混合饲

增殖从而占到优势比例，所以通过发酵过程和混合过程生产的TMF饲料会具有乳酸香味，对反刍动物的适口性更佳，而这些有机酸带来的较低pH值亦能对病原性微生物抑制效果显著；同时由于微生物的发酵和纤维的降解，TMF饲料的消化率和利用率也会更高。研究表明，在相同的饲料配方和饲料管理条件下，饲喂TMF饲料会比饲喂新鲜TMR有着更高的奶牛产奶量。所以，TMF饲料可以改善反刍动物机体健康状况及动物产品质量，而对于养殖场主来说则意味着可以得到更高的效益。

第二类则是稻草、大麦、小麦秸秆等秸秆类饲料，众所周知，在田间燃烧秸秆，不仅破坏空气质量，危害人体健康，还容易引起火灾，造成不小的环境破坏。因此，秸秆类的合理利用也是对环保很有意义的事情。秸秆类作为干草饲料使用的最大限制因素就在于其纤维的不可消化率，所以，结合上述两种资源的特点和限制因素，通过搅拌加工，可以将糟渣类饲料与秸秆类饲料以及其他原料按照合理的比例混合，再通过合理的裹包发酵方式，就能最大程度地保留原料的营养成分，同时降解纤维，提高消化率，也减轻了这些资源而造成的环境压力，真正做到了当地资源的合理利用。

低成本的目的并有效解决因无法处理的农作物副产品而带来的环保问题。宁兴涌优在目前研发阶段，在保证产品品质稳定的基础上，针对宁波地区不同的季节性农作物开发了适合全年生产的不同配方，未来还将根据客户实际饲养过程当中遇到的问题，开发出不同系列的TMF饲料产品，丰富产品品种，让不同的客户根据自身牧场的实际情况灵活选购合适的、性价比高的TMF饲料产品。

匠心匠意，守得云开见月明

宁兴液化积极争取乙二醇期货交割库席位

宁兴液化 姚建华 陈亮

摘要：宁兴液化自投产开业以来，从当初的品种多样化逐步转型至专业化和精品化，主攻的仓储，经过多年的打拼逐步在业界树立了良好的品牌形象。

中国证监会批复大连商品交易所乙二醇期货的立项申请，这意味着乙二醇期货离正式上市交易又近了一步。

作为重要的石油化工基础有机原料，乙二醇主要用于生产聚酯纤维、不饱和聚酯树脂、防冻剂、润滑剂、增塑剂以及炸药等，此外还可用于涂料、照像显影液、刹车液以及油墨等行业，用途非常广泛。从全球范围来看，聚酯产品占乙二醇消费量的 90% 以上，我国超过 74% 的乙二醇被用于生产涤纶等聚酯纤维。我国的聚酯企业 84% 集中在华东地区，以宁波绍兴地区为中心向周边扩散。



我国是世界上最大的乙二醇消费国，2015 年我国乙二醇产量约 391.6 万吨，进口 877.2 万吨，表观消费量约 1266.7 万吨。按 2015 年的价格波动区间计，现货市场规模达 1000 亿元。数据显示，2010 年至 2015 年，乙二醇的年均价格波动幅度达 50%，波动较为剧烈，产业要求上市乙二醇期货的呼声很高。

同时，国际市场尚未开展乙二醇期货交易，借助我国在全球乙二醇现货贸易中的优势地位，随着我国对外开放程度的加深，国内期货市场价格有望成为国内外乙二醇生产、贸易和消费企业重要的价格参考。

开发乙二醇期货有利于完善我国现有的化工期货品种序列，进一步促进相关企业实现全面套保、产业链套保，对拓宽期货市场服务产业和实体经济范围具有重要意义。

宁兴液化自投产开业以来，从当初的品种多样化逐步转型至专业化和精品化，主攻乙二醇的仓储，经过多年的打拼逐步在业界树立了良好的品牌形象。与各化工知名企业比如

shell、Dow Chemical Company、SABIC、MEG Global 等建立良好的合作关系，实行精细化管理、精细化操作、精品化服务、关注安全，保持健康持续安全发展。

乙二醇期货上市，必须在宁波地区设立唯一的交割库，如果争得这块蛋糕，将在仓储价格和吞吐量掌握话语权，仓储价格可以维持合理水平，公司有合理的利润，避开了与同行恶性竞争，另外也提高公司的知名度，增加宁兴品牌的影响力。

面对即将到来的机遇液化人始终保持积极进取的心态，客服库容小，规模不大的短板，积极争取，力争转型后的升级。我们将面临激烈的竞争对手，积极进取，客服困难，面对乙二醇期货上市的机遇，我们有信心和决心分到这块蛋糕。乙二醇期货上市，必须在宁波地区设立唯一的交割库，如果争得这块蛋糕，将在仓储价格和吞吐量掌握话语权，仓储价格可以维持合理水平，公司有合理的利润，避开了与同行恶性竞争，另外也提高公司的知名度，增加宁兴品牌的影响力。

面对即将到来的机遇液化人始终保持积极进取的心态，客服库容小，规模不大的短板，积极争取，力争转型后的升级。我们将面临激烈的竞争对手，积极进取，客服困难，面对乙二醇期货上市的机遇，我们有信心和决心分到这块蛋糕。



虚拟照进现实

-- 浅谈 VR 和 AR 的发展现状及未来

宏筹投资 仇松

影领域的浸入式体验，未来还可能扩展到网上购物等领域。

AR (Augmented Reality)，增强现实，是通过电脑技术，将虚拟的信息应用到真实的世界，真实的环境和虚拟的物体实时地叠加到了同一个画面或空间并同时存在。VR 看到的场景和人物全是假的，是把你的意识代入一个虚拟的世界。而 AR 看到的场景和人物一部分是真一部分是假，是把虚拟的信息带入到现实世界中，等到 AR 发展成熟之后，其终极交互应该就是无介



质投影了，即数据与现实之间可以随时自然交互和切换，如同钢铁侠等科幻电影那样看到的炫酷科技。目前 AR 领域知名的企业为 Magic Leap, Hololens。

未来，AR 的发展前景要优于 VR，主要出于两方面原因。
一、AR 应用领域比 VR 更广。VR 仅呈现虚拟世界的数据，而 AR 则实现虚拟世界和现实世界之间的交互，AR 能创建更多现实生活领域的应用，例如医疗，教育，工程设计等等。
二、佩戴设备上 AR 优于 VR。VR 是全封闭的佩戴，因为沉浸式体验需要 VR 屏幕与眼睛之间的距离保持全包裹，长时间佩戴容易产生疲劳、发热、视力受损等问题。而 AR 必须接触现实世界的场景，所以是半封闭的佩戴，未来能实现人类就佩戴一副普通眼镜那样方便。



管理论坛

► 编者按：

管理是企业永恒的话题，其重要性不言而喻。管理不仅是理论学习，更多的是与实际结合，在管理实践中不断完善。

2016年，国家经济总体企稳，外贸形势逐步趋稳，供给侧改革逐步深入，转型升级日见成效，面对互联网经济、平台合作、资源整合及日益激烈的行业竞争，宁兴控股各业务板块积极探索新形势下的管理实践，从业务实际出发，不断总结经验，分析得失，完善管理，积极为提升公司总体管理水平建言献策。在此，我们选取了几篇代表不同业务板块和职能部门的管理心得，和大家一起分享关于资源整合一体化运营、大平台合作、供应链管理、企业品控、财务管理、风险控制、人才梯队建设及高效能工作等管理话题。

整合资源 提升效能 “大家好才是真的好”

-- 国机宁兴一丰三店一体化运营战略

宁兴丰田常务副总经理 张艳

在历经汽车市场井喷期后，伴随经济整体走势下行、供需失衡、股市动荡等多种因素下，汽车市场进一步利空，竞争进一步加剧，各大经销商集团持续洗牌重组，经销店的生存与发展转向了综合管理能力及资源整合能力的深层次厮杀。2015年底，在严峻的市场形势下，国机宁兴经过充分评估，决定自2016年起正式对集团内的一汽丰田品牌店进行一体化运营管理，以实现资源整合、经验共享、提质增效，



具体思路为：以优秀店宁波宁兴丰田来带动余姚宁兴、奉化宁兴，将宁波店多年积淀的管理经验复制推广至另外两店，实现三店经营效益及管理效能的共同提升。

决策制定后，宁波店管理团队牵头组织实施了现状分析、实地调研、讨论制订工作思路等一系列步骤，从工作思路、模式制订、体系搭建、组织架构优化、人员绩效考核等方面进行了全面梳理。

一、三店一体化运营的目标

- 通过资源整合，进一步降低整体运营成本，尤其是人力资源成本。
- 通过经验共享，带动、提升余姚店、奉化店的经营管理质量，提升运营绩效。
- 全盘对应厂方销量考核，其中宁波宁兴店以销量为主体（以获得最大返利），余姚、奉化店以打造业绩业务为重点目标，最终取得三店盈利最大化。

二、三店一体化运营的落地

- 充分沟通，因地制宜，在大思路统一的前提下，结合区域市场特点差异化管理细则，灵活应对。
- 策略性地与厂方沟通谈判，在保证完成厂方给予的销售目标的前提下（获得厂方的支持和配合的基础），引导采用最利于我司的三店销量分配方式。
- 建立长效机制，明确调车等管理细则及操作办法，知行合一。
- 制订科学合理的目标激励考核机制，提高基层管理者的工作积极性及大局意识。
- 加强管理跟进及信息反馈，召开月度三店运营会议，以周为单位进行业绩反馈。3、建立长效机制，明确调车等管理细则及操作办法，知行合一。

三、三店一体化运营的人员架构保障

1、设立了三店销售总监（由宁波店常务副总兼任），负责把控三店新车配车、供需、市场企划、价值链提升、培训、绩效等全面工作。

2、培训、人事行政等亦实行宁波店对其他两店分管的模式，最大化指导、帮助、支援。

四、三店一体化运营的成果

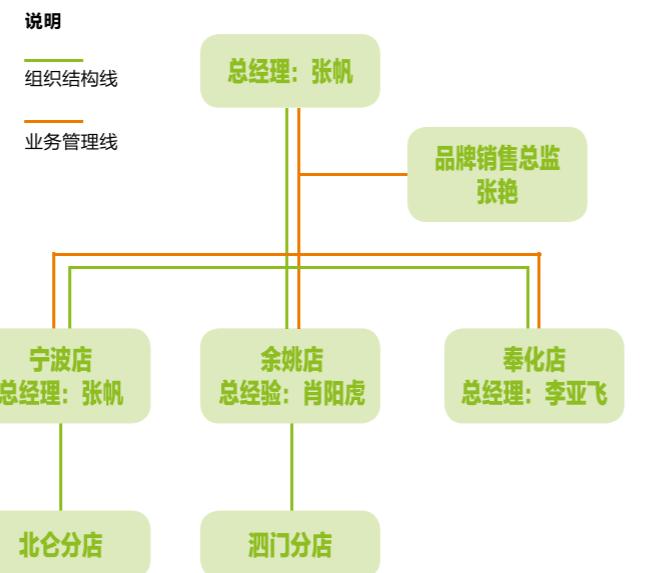
如今，三店一体化运营已过去近一年的时间，运营成效取得了明显的改善和突破，三店盈利能力大幅提升，以1-9月经营情况为例：新车返利、价值链业务毛利均有提升，综合毛利（两者之和）同比提升；宁波店新车销量稳居华东第一；余姚、奉化两店减亏效果明显（余姚店有望2016年底实现保平）。同时，三店间的沟通合作亦更为紧密，管理落差不断缩小，管理水平稳步提升，各运营团队精神面貌好，干劲十足。

年度经营结果及分析 -- 销售



展望未来，我们对三店一体化运营充满信心，相信经过不断的精耕细作，一体化运营会给集团带来更多的效益、效能方面的提升。同时，我们亦不会停止改革创新的脚步，将不断审时度势，迎难而上，突破市场，突破自我，相信通过国机宁兴人不屈不挠、坚韧不拔的奋斗精神，我们一定可以做得更好！

三店一体化运营一级组织结构



跨界无疆

-- 杂议“大平台合作”的重要性

湖州宁兴云 李海君



从事外贸综合服务的这两年，笔者深知平台合作对于业务拓展的重要性愈加明显。尤其是同一客户群体的平台之间，只有客源共享、优势互补、互通有无、整体营销、合作开发，才能促成各平台的共赢。湖州宁兴云与中信保、湖州银行、会展公司间的跨界合作，让我们有了更多的可能和更好的预期。

宁兴云、湖州银行、中信保合作的“应收账款质押”金融产品，带动了湖州宁兴云30%的业务量。开发前，企业资质不够，银行有钱贷不出，授信批复难；宁兴云缺乏融资产品，企业服务需求不高，业务成交难。而产品开发后，银行的资金优势、宁兴云的风控优势、中信保的保险优势，“三位一体”实质促成了业务落地，解决了中小企业贸易融资难的问题。这样的案例体现了“平台合作”的重要性。

平台合作很重要，但这仅仅是一个开始。随后三家平台的团队进行了深度的合作，团队成员按照地区划分进行共同开发，通过平台团队成员间的互通有无，发掘了更多的客户资源。在此期间，宁兴云给湖州银行12个一级支行近200多员进行了十数次现场培训交流，打造了良好的沟通机制。这些举措表明“平台团队合作”很重要。

平台团队合作如同打开了“潘多拉盒子”。在客户互访的过程中，有客户增加，但确实也有客户流失。这个时候的得失，就是考验平台本身功底的时候。平台确实也发现抢走自己生意机会的未必是同行，比如一达通融资就会抢走银行的国际业务，阿里信保也会抢走中信保的承保业务。面对这样的情况，完善自身就显得尤为重要。因此我们和银行的客户开座谈会，通过跟他们的交流座谈拓展客户、调查市场、自查不足、提升自我。银行经理也能转达客户对宁兴云的投诉建议，帮助我们查漏补缺。这部分的进程则告诉我们“平台团队渠道的合作”也很重要。

平台之间如此纷繁的合作需求，无疑对我们人员的素养提出了更高的要求。宁兴云的业务员头上同时顶着宁兴云、中信保、湖州银行、会展公司等多家平台的光环，也就意味着该业务员要掌握贸易、信保、金融、会展等相关业务知识，唯有如此才能在跨界平台的合作中攫取自己的业务机会。笔者提出过每个岗位的五级成长型，分别是操作型、服务型、风控型、统筹型、开发型。窃以为大多数员工都停留在操作型和服务型，这两个层面无功也无过；大多数的管理岗位符合风控型，大抵是岗位职责需要；只有老板才会具备统筹型和开发型的素养。平台员工从操作型到开发型的成长是任重道远的。

受平台团队渠道合作重要性的启发，我们积极寻找各种平台，以拓宽自己的业务边界。比如跟 ALLYMAKER 的合作，希望能直接对接成套设备生产线的工厂；与 ZBER 的合作，希望借以对抗阿里巴巴国际站的显著优势；同海外办的接洽，希望开拓商务深度考察游，进而推出宁兴云的特色板块。

不是一家人，不进一家门。文末借贵宝地再给宁兴云做个广告：外贸天下行，首选宁兴云！



把有限的资源合理分配到无限的商机中

-- 浅谈供应链管理在跨境电商中的应用

宁兴优贝 罗 彤

供应链管理就是指在满足一定的客户服务水平的条件下，为了使整个供应链系统成本达到最小而把供应商、物流系统和销售对象等有效地组织在一起进行的产品采购、物流、销售的管理方法。

资源的有限性主要体现在现金流、人力资源、供应商的供货能力、物流的仓储配送能力、市场的消费能力等，把有限的资源使用到无限的循环中去，管理好供应链是前提和必要条件。

跨境电商供应链的缩短，在时效性、平台操作、仓储配送方面与传统贸易存在诸多不同，贸易从批发思维到零售（碎片化、分散化）思维的扩散，对电商在品质、服务、供应链管理等综合实力上的要求比较高。

2015年中国进口跨境电商市场交易规模9000亿，2016年预计11000亿，增幅达22.22%。宁兴优贝2015年收入3亿，2016年预计4亿，增幅达33.33%，远远高于市场平均水平。公司如何在行业高速增长态势下保持市场领先地位，在有限的资源通过供应链有效管理下合理分配是极其重要的，有效供应链管理是产品供应链和金融供应链的无缝结合，“从产品中来，到金融中去”是供应链管理的内涵。

那么，如何做好供应链管理，提升供应链的质量？

不打无准备之战，分析产业的现状和前景是前提，包括国家政策导向、行业信息数据、电商行业龙头企业数据等，这些数据是公司供应链管理的起点和标杆。目前跨境贸易



还在高速发展之中，产业空间大，不易触碰天花板。

有了行业分析后，公司可以从以下几方面进行供应链管理实操：

1、加强对供应链上下游的管理。抓住供销上下游，保证产品品质和授权；鉴于销售产品的碎片化，供应商的采购也需配套；由于弱上下游无法获得融资，公司在自身资源允许的情况下为上下游客户提供融资服务，以提高产品周转率，保证产品到库的时效性。

2、加强风险控制，确保强控制力。强控制力是指线上具有真实交易数据和征信、线下拥有物流仓储作后盾，从而控制风险，最终实现贸易和物流一体化。

公司在强控制力方面要做足功课，以规避经营风险。

3、努力做到低成本、高杠杆。低成本是指资金的成本低，让供应链金融有利可图而又不过度增加融资方负担；高杠杆是一定本金投入能撬动较大资产体量。电商的特点是时效短、周转快，达到低成本、高杠杆必须要有可行的预算予以保障。

4、做好产品标准化。标准化是指产品相对标准化，即便出险，也能快速出清。对于非标产品，无论在融资还是销售上都存在一定的风险。因此，公司要尽量经营相对标准化的产品。

上述四方面从本质上讲属于大数据分析，衍生性大，风险驾驭难，公司的资源有限，因此把产品供应链和金融供应链无缝结合，做到公司资源效益的最大化是最终目的。



浅谈饲料企业品控工作

宁兴涌优 邵 敏

对于很多人来说我们TMF发酵反刍动物饲料应该是一个冷门行业，然而它其实是与大家的生活息息相关的。平时大家喝的牛奶、吃的牛肉都来自牛身上，而牛的饲料，就一定程度上决定了牛奶、牛肉的质量。饲料行业里检查最严格的卫生指标之一，黄曲霉毒素B1，它是已知的化学物质中致癌性最强的一种，而牛奶中如果含黄曲霉毒素，其主要原因就是在于奶牛饲料。所谓品质决定生命，养牛其实就是更好的养人，那么饲料质量的品控也就显得尤为重要了。

如何做好饲料企业的品控工作？我们品控部是由在实验室里操作化验的质检员和在现场监督质量的现场品控人员两部分组成的。这也是对应了饲料企业品控工作的两个重点内容：第一是饲料原料以及成品质量的把控；第二是成品配方的执行。

不管生产哪种类型的反刍动物饲料，原料的质量永远是产成品质量的基础，如果原料质量不过关，那么最终产品的质量肯定不合格。所以作为质检员，首先就是要借助我们的各种先进实验仪器来确保原料的质量是符合生产要求的。按照存放方式的不同，我们的原料可以分为两种：一种是入库后就直接存放在筒仓里的，这些原料在生产的时候是直接由筒仓进入配料系统中，所以对于这些原料我们就必须严把入库关，到货后首先进行现

场采样，经感官检测、卫生指标和营养指标检测合格后才能入筒仓；而另一种是放在敞开式仓库或者是青贮窖里的，除做好入库检测外，品控部也必须进行定期的抽检和巡检。

原料的质量可以通过实验室和现场品控来把关，而配方的执行也是成为合格产品的关键。饲料配方是由各种不同的原料按照不同的比例组成的，一个优秀的配方应当具有科学性、稳定性和可实际操作性，它也是我们TMF发酵饲料的核心。然而在把纸面上的配方变为实实在在的成品的过程中，品控部的严格把控是万万不可或缺的。首先，我们的整套韩国进口加工系统是由中央操控室操控的，而在配方输入时，现场品控必须要仔细核对中控人员是否有严格按照配方要求来控制各种原料的进料量、搅拌时间以及先后顺序，绝对不可以随意变更；其次，在整个加工过程中，我们的现场品控一旦发现任何质量问题，

也必须要及时向生产部及品控领导汇报，根据变质情况采取相对应的措施。

我们的TMF发酵反刍动物饲料相对于市面上的其它反刍动物饲料是比较复杂的，除了原料把控和生产加工，最后的发酵阶段也是决定产品质量的重要因素。所以，酸碱度、有机酸、氨态氮等发酵指标的抽验也是品控部实验室里的重点工作。只有这些指标合格了，才能够真正符合我们的出厂质量标准。

很多人觉得产品质量就是品控部在成品出厂前检验出来的，好则出售，坏则报废。如果是这样，那饲料企业肯定是亏本的。其实产品品质是在品控的辅助把关下，靠每道生产工序生产出来的。所以只有好好的重视生产过程中的质量问题，才能有效的保证最终产品的质量；只有靠培养我们全体员工的质量意识和责任感，不推诿，不松懈，大家齐心协力，各尽其责，才能做出优质产品来。



财务部门如何 从成本中心转变为利润中心

宁兴贸易集团 刘秋平

随着会计学的发展及管理需要，在西方，会计学逐步延伸为以反映经营结果的财务会计学和以强化企业内部经营管理实现对经济过程的预测、决策、规划、控制、责任考核评价的管理会计学。进入21世纪，这种理念也被广泛的运用到国内企业管理当中。因为涉及到过程管理和责任划分，须对不同的部门、经营单位进行不同的定位，对责任中心进行明确的划分，以实现企业最佳效益。

一、责任中心分类

所谓“责任中心”就是将企业分成若干子单位（如业务部、分公司、门店等）。每个子单位的负责人都为该单位的某种财务目标承担责任。他/她与企业高层管理者一起设定财务目标，并有权动用相应的资源去实现财务目标。其薪酬和职业前景将与财务目标的完成情况挂钩。企业的“责任中心”可以分为以下四种类型：（一）收入中心，子单位的管理者只对收入负责，不对费用负责。企业的销售部门是典型的收入中心。（二）成本中心（费用中心）是对成本和费用承担控制、考核责任的中心，亦即对成本具有可控性的责任单位。没有业务收入的部门或员工一般都是成本中心，如财务部、办公室等。（三）利润中心，子单位的管理者既要对收入负责，也要对成本费用负责。利润等于收入减成本费用，因而就是对利润负责。如业务部门。（四）投资中心，子单位的管理者不仅要对利润负责，还要对所占用的资产负责。原则上一个公司只设立一个投资中心。

二、财务审计部等职能部门为什么要从成本中心转化为利润中心

随着企业的发展，企业经营应更加注重企业的价值及长期利益的体现。同时，机构职能也在不断变化。成本中心和利润中心从其设立之初就存在着博弈，并且始终没有停止过。没有哪个成本中心愿意降低成本率，更没有哪个利润中心愿意摊销其额外成本费用。因此，随着精细化管理的深入，如何让成本中心创造价值成为关注的焦点。财务等部门不仅要关注自身成本，还要通过内部

定价的确认，逐渐转变为价值创造中心，积极调动员工工作积极性，提升工作效率，提升公司整体价值。

三、财务审计部等职能部门从成本中心转化为利润中心的操作办法

在具体操作上，有两种操作办法，即：选定部门进行量化考核，设定虚拟收入；设定实际和虚拟成本。比如财务审计部，可以设立“虚拟财务公司”确定收入来源：（一）利息收入，对各个业务部门及公司的财务费用实行量化收费，并计入财务审计部收入；（二）日常单据业务的处理按照每笔收取相应费用（或按单笔收取固定费用，或根据单笔金额收取相应比例费用，或两者结合，设置出一个参数）；（三）对具体的业务咨询收取相应的咨询管理费用，完全把业务部门当成（内部）客户对待；（四）对外营业创收，更加注重理财收益。同时设定实际和虚拟成本：（一）所有的融资成本都由财务审计部自行承担；（二）费用：财务审计部的工资费用自行承担；财务审计部的办公、四项费用支出自行承担。

通过此项改革，好处是显而易见的：（一）通过量化收入、成本、费用得出考核利润，使部门的经营结果得以量化；（二）年底按照相应的业绩考核，超出部分进行奖励，未达部分进行处罚，激活职能部门的积极性；（三）融资成本的降低、资金使用效率的提高直接关系到效益的体现，使公司与部门的利益高度统一；（四）人员的配置、工资收入直接与收入挂钩，完全改变职能部门的价值理念。

此外，对很大一部分的职能部门，因为理念及部门的收入难以量化暂时不予体现，可只对成本费用进行考核。每年年底对各个职能部门进行比较详细的成本费用预算，下一年底进行考核，对超预算的进行扣除，节约部分进行奖励，也是一种行之有效的办法。



企业应收账款 风险防范 与应对措施浅析

宁兴贸易集团 李若文

在现行市场条件下，很多企业都面临应收账款高企的问题，如何减少或降低企业的应收账款已经成为每个经营主体绕不过的问题。应收账款实质上是一种付款请求权，源自于买卖、租赁、服务等各种合同产生的金钱债权。应收账款产生的原因很多，诸如企业的赊账销售行为、交易对手的违约行为等都有可能令企业产生大量的应收账款。如果一个企业的应收账款过多，则会造成企业资金周转困难，影响正常经营；财务报表数据不理想，影响银行授信；坏账、呆账增多，产生损失；严重的会使企业资金链断裂，造成企业停产、歇业，甚至破产。因此，如何有效地通过各种途径、方式、措施控制应收账款风险，减少应收账款，是每个企业面临的现实问题。控制与减少应收账款风险除企业的制度安排、强化风控意识、谨慎经营外，笔者认为可通过以下措施来控制应收账款风险：

根据应收账款产生的环节，企业应当制定不同的策略与措施进行防范。对应收账款的风险控制一般可分为事前、事中及事后三个阶段，在这三个不同阶段应采取不同措施，以应对并力求解决应收账款高企的问题。

一、在事前阶段，企业应事先采取一些必要的防范措施，以便在后续阶段中处于比较有利或者主动的地位。一般来说，企业可采取如下方法：1)事先了解交易对手的主体资格情况。通过登录国家工商总局的全国企业信用信息公示系统网站，查询包括注册信息、股东、高管在内的交易对手的信息，可以知道对方的注册资金到底是实缴还是认缴，是否属于经营异常或违法，是否存在动产质押、股权质押；通过登录最高人民法院网站查询对方的诉讼、执行案件等情况；通过登录国税网站，查询对方的纳税信用等级、是否存在涉税违法。2)尽可能实地考察。通过实地考察进一步了解对方的



生产经营情况、财务状况、财产（如土地、房产等）情况等。3)确定合适的授信额度。根据相关调查结果和业务情况，确定是否叙做该业务，若叙做则应针对该交易对手确定合适的授信额度，并且在后续业务操作中严格执行。

在签约阶段，企业应根据磋商谈判情况和业务实际拟订合同条款，不宜直接套用模版合同；合同审查时，应认真审核其中的关键条款和法律管辖条款，防止合同中的软条款；合同签订时，应认真审查对方签字人的身份，重要的或标的较大的合同应当面签，防止冒签和虚假印章。

二、在业务履行阶段，企业应密切关注债务人的生产经营情况；定期对账，取得书面凭据。许多公司往往签完合同后，忽视对交易对手的生产经营状况进行必要的了解和跟踪，一旦债务人的生产经营情况发生严重恶化、面临倒闭，或者债务人去楼空，在这种情况下要将全部欠款顺利收回，其难度可想而知。因此，企业在业务履行阶段务必加强对债务人的生产经营等情况进行跟踪，发现异常或发生逾期应收账款的，应立即采取必要的应对措施，如：停止后续发货、取回剩余货物、各种方式催款并取得书面凭据、要求债务人提供担保等等。

三、事后处理阶段。在发生逾期应收账款后，初期可通过电话及上门催收、公司书面发函催收；如果公司催款无果，可发送律师函追索；与此同时企业应准备好相关的证据，一旦上述催款无果，可通过法律途径追索，若通过诉讼方式处理，应注意诉讼时效，防止因超过诉讼时效而得不到法律保护。期间如果债务人破产或歇业清算，应及时申报债权，参与分配。

浅谈如何建立企业后备人才梯队管理机制

宁兴特钢集团 沈月红

企业要想稳步发展，必须建立一支高效的人才梯队。为了获取人才优势，更好地避免人才流失、人力资源稳定性不够等问题，我们更应该多关注内部人力资源培养和选拔，建立企业内部后备人才梯队管理机制。

一、基于企业战略

企业后备人才梯队的建设及管理应以企业战略为出发点。企业战略是公司发展的目标，基于此目标产生人才需求，不同企业及不同的企业发展阶段由于战略目标不同导致了人才需求的差异。在建立企业人才梯队机制时，要明确企业发展战略，形成清晰的人才发展思路，在此基础上进行后备人才评估、培养和选拔工作。

二、建立合理的人才梯队

人才梯队的划分是结合企业战略和业务现状作出的，在很多企业中人才梯队计划也被称作接班人计划。在企业中，针对管理人才做的人才梯队较多，一般分为三层，即高层、中层和基层。同时，也有越来越多的企业针对专业类人才建立后备人才梯队，包括技术类人才、操作类人才等。总之，人才梯队应与企业战略和人才战略相结合，能够保证人才梯队对于企业战略的保障作用。

三、完善选拔机制

企业应建立完善的后备人才选拔体制，保证绩优及有潜力的员工能够进入后备人才库进行培养。

首先，明确入库选拔标准。入库选拔标准一般包括企业通用标准和各类人才具体标准。通用标准体现了企业人才核心价值观，包括对于企业文化的认同度以及与企业核心能力素质的契合度等方面。具体标准是针对各类后备人才的入库标准，包括员工基本条件(学历、经验、年龄等)、知识、技能、能力素质、个人绩效等方面。满足通用及具体入库条件的员



工，通过选拔流程即可进入后备库进行培养。

其次，选择入库选拔方法。不同的选拔内容应采取不同的选拔方法进行选拔。对于基本条件，企业可用背景调查法、证书审查法等方法对于后备人员学历、经验等方面进行审查；对于员工知识、技能可采用笔试、面试等方法进行评估和选拔；对于员工能力素质，可使用心理测验、评价中心等方法进行；对于员工个人绩效，可结合企业绩效考核，使用KPI、BSC等方法进行考察。企业应采用多元化的考察方式，增强选拔的科学性。

再次，建立并完善入库选拔管理流程。企业应制订完善入库选拔流程，明确各环节时间节点、责任人、成果输出等。在入库选拔流程中，企业HR应与责任人做好宣贯及对接工作，通过召开相关会议，保证选拔工作顺利开展。企业应制定合理的入库选拔周期，选拔周期一般为一年。选拔周期与培养周期应保持一致，便于统一进行动态管理。

对于进入后备人才库的员工，企业应创建良好的培养环境，采用多元化的培养手段对后备人员进行针对性的培养，如培训、轮岗、导师、挂职等方式。

总之，人才梯队建设及管理不是一个单独的系统，要想发挥人才梯队的作用，必须与其他人力资源管理系统结合起来，包括招聘管理、绩效管理、培训管理、员工发展等，以保证其良好的运行和管理。

如何在愿景引领下成为高效能工作达人

宁兴金海 黄波青

如果作为老板，你想造船，不应该只给你的船员造船所需的钉子和锤子，而更应该唤起他们对辽阔大海的渴望。

如果你是员工，如果每天清晨唤醒你的不是闹钟就是老板，那么现在开始，唤醒自己的改成初升的阳光，鸟鸣声和美好愿景。

在美好愿景引领下，不厌其烦，默默专注于一件事情的力量，是拼命过好“今天”的力量，是将“今天”不断持续的力量。换言之，将平凡变为非凡的就是这个“持续”。

那么如何做到在愿景引领下，成为高效能人士呢？

分享高效能人士的几个好习惯：

1、晨间或睡前冥想

苹果电脑创始人史蒂夫·乔布斯的房间里有个最重要的东西，是房间中的一个坐垫，是他用来打坐和禅修冥想的。这个习惯已经很多年了，作为CEO，乔布斯最重要的工作是决策，譬如决定产品的取舍。决策前，他会闭目静坐。不知你是否体验过，假若你的心先抵达一种空境，你的想象力和潜意识会充分打开，随之而来的高级智慧和直觉力会非常清晰、敏锐。这个时候抓取这些高级智慧用到你的生活工作中，一定是灵感突现，事半功倍。冥想可以加速认知，提高创造力，提高多重任务工作能力，减少焦虑和抑郁。

2、制定日程事件 + 情境清单

叶武滨老师《善用时间》这本书里，有讲到，我们要处理的事情分为四个象限：（1）重要又急迫的事（比如应付客户的报价和发送合同）；（2）重要但不急迫的事（专业领域受训、锻炼身体计划等）；



心渴望的事情，才能将它呼听到可能实现的射程之内。“心不想事不成”，换句话说，一个人要做自燃型的人，愿景达到炽热燃烧的程度，这比什么都重要。

4、阅读和记录的习惯

每个月读一些书或文章。看到作者推荐好书我就会用备忘录记录下来，每个月下来，书单就有长长一串，然后再做出选择，购买适合自己专业领域成长的书籍。没有记录就没有发生，如果你看过一篇好文章，收获的仅仅是感动，没有内化成自己的，没有让他发生在自己身上，那就等于没有成长。真正的成长不是一本书换到另一本书，真正的成长一定是发生在行动之后，让自己在美好愿景引领下，成为行动派高能达。

只有能力与愿景结合在一起，才能助你愿景的实现。如果你有了自己的工作愿景，在这之间，你只差一个开始……



“专业化、服务化、电商化、国际化”外贸新发展 -- 宁兴贸易集团专题研讨会



● 总经理 - 黄永增

传统外贸企业要走出困境，必须适时地适应信息化互联网时代的发展要求，必须走一条集专业化经营、产业链整合、互联网应用、国际化拓展的现代外贸发展之路。面对外贸困难经营新常态，我们要有自我突破变革的决心和举措，我们要有强烈的自信心、进取心和事业心；我们需要全局观、集体观和发展观；我们更需要公司长期可持续发展的中心理念。随着国内经济结构调整的不断深化，我们要充分利用政府对外贸工作的政策支持，充分利用海外公共资源，特别是外贸便利化政策和“一带一路”政策带来的红利，积极开拓一带一路沿岸各国市场，走出外贸业务长期稳定持续发展之路。



● 副总 - 吴雪泳

宁兴贸易该如何做好专业化发展，我认为需要做到服务、团队、产品、合作工厂、知识、形象宣传等方面的专业化。作为公司的经营层，我们必须以身作则，言行一致，表里如一，通过我们的实际行动，带动并培养更多的企业中层及员工具备经营者意识，让我们所有宁兴人共同努力，把专业化做好，把我们的公司建设的更加强大！



● 水暖事业部 - 戴磊

水暖事业部的愿景就是成为国内一流的卫浴、建材五金出口商。我们的核心价值观就是以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗。

- **宁兴云 - 郑海波**
要加强“宁兴云”外贸服务品牌的专业化和精品化运作，“不进则退”是商场的不变规律，如何把宁兴云的服务内容精细化和对客户的精品化服务将是抢占市场的武器之一。
- **宁兴优贝 - 施晨佳**
未来采购计划不是拍脑袋产生的，是根据销售数据、ERP 平台数据、及其他平台的数据来支持的，消费需求和采购需求要联系起来，线下市场、线上平台客户，通过系统、物流来实现资金的最优化，库存使用率达到最高。
- **胶鞋专业部 - 童小建**
根据市场变化，针对欧美客户新需求，完善与提升境外营销中心和服务中心的功能，及时收集目标市场信息，做好客户服务与维护，加强业务推广。
- **服装专业部 - 张俞峰**
针对市场的格局已经发生了重大的变化，同行业的竞争对手已经跨越了区域和国家的地域界限，客户的需求和消费者的消费观念针对不同市场均有差异，在这种现状下，只有认识和接受全球化市场竞争的挑战，认真研究新的市场特点，在较短时间内完成管理、技术和生产组织方式的更新，才能在全球化生产中占有一定的份额。
- **钢材专业部 - 顾未央**
转变经营模式，利用加工方式开发与拓展国内外市场，着重选择有技术含量、高附加值、具备较强竞争力的产品，建立稳定的供应渠道和销售渠道，实行差异化经营，避免恶性竞争。
- **日用品事业部 - 华旭东**
政府大力推进“大众创业，万众创新”，为创新发展创造了良好的外部环境，我们外贸公司自身具有丰富的信息渠道和产业链，可以整合生产力，拿出我们自己的拳头产品。产品的创新不仅是发明，也可以是产品性能的显著提升。
- **天兴国际事业部 - 胡培红**
新加坡南洋天兴要充分发挥海外公司平台作用，利用区位优势努力开拓区域市场进出口贸易，积极做好转口贸易服务，主动开展贸易金融业务，整合利用国际国内两个市场优势，形成自身发展特色。
- **宁兴云（跨境电商出口） - 曹旻**
宁兴云要加强和海曙跨境贸易电子商务产业园区的互动，关注电商企业在跨境出口过程中的痛点和难点，整合需求，集合第三方资源和渠道，共同打造好跨境电商的生态圈，寻求合作共赢！
- **财务审计部 - 刘秋平**
随着精细化管理的深入，如何让成本中心创造价值？财务等管理部门不仅要关注自身成本，而且通过内部定价的确认，逐渐转变为价值创造中心，调动员工工作积极性，提高工作效率，以提升公司整体价值。

“青春勇担当，携力共发展”

青年员工座谈会 >>



2016 年度 新员工入职培训



抓培训 提素质 增活力

2016 年宁兴控股经营管理及专业技能培训略影



- 01 02 03
- “新环境下的企业价值创造”宁兴控股经营管理培训
- 04 05 营改增业务知识培训
- 06 “优化劳动用工、提升人力资源管理”专题培训
- 07 风控案例培训
- 08 财务人员继续教育培训

04 | 05 |
06 | 07 | 08

NINGXING STYLE
宁兴风采

► 编者按：

他们是开拓创新、锐意进取的职场人，他们是能歌善舞、多才多艺的聚光点，他们是顽强拼搏、活力绽放的运动员，他们是富有个性、创造力强的90后……他们是宁兴人，他们身上有最美的宁兴风采！



我们有个**温暖的家**

水暖事业部小记

宁兴贸易集团水暖事业部 卢胜吉

中国古话说“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用”，团队无时无刻不在我们身边演绎着它的力量。

团队精神在字典中的解释是集体合作，共同奋斗，就是所有团队成员为了一个共同的目标，自觉地担负起自己的责任，并甘愿为了团队而牺牲自己的某些利益，分工合作，相互照应，以快速敏捷的运作有效地发挥角色赋予的最大潜能是团队精神的具体表现。简而言之，它能使一加一大于二。水暖事业部就是这样一个团队，演绎着这个精神，开拓进取。



我们有个好家长

水暖事业部就像一个大家庭，我们有一个好家长—吴雪泳。吴总是我们所有人心中的榜样，他以自己的坚持开拓和努力创新，造就了水暖事业部这个家。他虽然业绩好但从没有一点架子，非常平易近人，积极分享他的成功经验给我们这些家人，使得我们在前进的道路上少走了很多弯路，更快捷地找到正确的方向；他精通各类产品知识，经常带领我们参加各种培训，实地考察工厂，让我们在第一线学习和熟悉产品知识，使我们的认知迅速提升；他传授我们和客户的相处之道，如何与客户深入沟通，把客户当朋友，真诚地帮助客户了解产品，做到真正了解客户的需求，从而获得稳定和理想的市场占有率；在生活中，吴总也是一个非常关心“家人”的人，他高度关心我们的日常生活，在我们遇见困难的时候，总是毫不犹豫伸手帮助，这一切都让我们深深感受到家的温暖。

我们有个好兄长

戴磊，是我们水暖事业部的总经理，与我们亦师亦友，在日常业务发展中给我们最直接和最无私的指导、鼓励和帮助，使我们在业务道路上充满动力，奋勇向前。今年秋交会之后，我们团队有很多外国客户陆续来访，戴总对整个接待细节做出细致的指导，使我们在后续的接待工作中更加细致和周到。有次我们和一个国外客户洽谈到了深夜 11 点，由于材料价格涨的很凶猛，要在凌晨之前把所有定单都下给工厂，连续几天的奋战，我们都感觉身心极度疲惫，这时大家居然收到了戴总的电话，他的鼓励顿时让我们精神振奋，感觉他和我们在一起奋斗，一种温暖感油然而生，就算再晚再累，只要定单成功了，领导认可了，所有的付出都是值得的！

我们有个好管家

黄惠霞，我们的会计，主管我们整个部门的财务工作。她是一个性格爽朗的奇女子，为人热情，工作细致，在财务知识方面有着得天独厚的专业经验，随时愿意把她开票、付款、收汇等方面的财务知识无私分享给我们，培养我们在“财务”方面的灵敏性，确保业务收汇的有效性和及时性；在生活中，她也总愿意快乐分享她的教育心得、装修心得、家庭心得，让大家在工作之余相处得轻松愉快、多姿多彩。

我们有一群可爱可亲的兄弟姐妹们

整个水暖事业部一直以来给我一种温暖的家的感觉，大家总是互相帮助：每当遇见一个新产品，需要寻找合适工厂的时候，总会有很多人会给我各种推荐；每当收到一个质量反馈，需要寻找合适处理方案的时候，检验团队会结合实际情况提供给我一个好的方案，便于我和客人、工厂沟通；每当碰见一个好客户，需要了解更多该市场的信息时，也总会有同事愿意分享信息并且给出比较好的建议；而生日时甜蜜的蛋糕、热情的祝福、大家一起合唱生日歌时的快乐、生病时亲切的问候，更加充分展现出我们这个团队温暖的魅力！

人生旅途中，我们会遇见各种各样的人，感谢我所在的水暖事业部各位同仁给予的关心、帮助、支持，使我的成长道路拥有了丰富而美好的经历！



天道酬勤终始见

永不言弃精神传

-- 宁兴优贝年轻团队的成长探索

宁兴优贝 俞 燕

优贝成立至今，已走过两个年头，2014年初出茅庐，2015年一战成名，2016年更是经历了数次非凡之战——在刚刚过去的“双十一”，优贝突破了单日交易额 6000 万的目标值，交出振奋人心的成绩单，而这一切，都离不开优贝全体人员的倾情付出。

2014 年 6 月，4 个年轻人凭借一柜花王纸尿裤和一纸国家支持跨境电商行业发展的红头文件，在一间不到 30 平方米的办公室创办了宁兴优贝，两年过去，如今的宁兴优贝已然是一家专业的电商企业，拥有近百人的年轻团队，优贝成员的平均年龄为 26 岁，90 后的年轻人占比约 70%。

我们的施晨佳副总回顾来时路时曾说：“两年来，我们也曾经历资金短缺、采购渠道短板、大型电商平台压榨、保税跨境仓库爆仓以及跨境政策波动等难题，当我们面临这些问题的时候，这些年轻人身上爆发出来的激情、活力、不畏艰险的气场往往能感染到整个团队。”他们身上闪光的品质，足以抹去时代赋予“80 后”“90 后”各种诟病的标签，正是这年轻、充满朝气和生机的团队，推动着宁兴优贝大步向前。

2016 年 11 月 10 日晚，优贝面临的第 3 个“双十一”即将吹响号角，电商各部门、物流各部门枕戈待旦迎战双十一。11 日零点 5 分，当大家看到仓库前方发来第一个包裹从流水线上传来的视频之时，整个办公区发出一片热烈的欢呼声，只有电商人才知道，这个小小的包裹背后凝聚着多少人的心血和汗水。

“世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量”——这是宁兴人的座右铭，也是优贝的行为写照。今年，宁兴优贝被评为“宁波市服务业百强企业”、“宁波竞争力百强企业”，在保税园区销售单量排名中稳居第一。作为跨境电商大潮中的一员，优贝的每一分成绩、每一次成功都源于领头人的正确决策和整个团队的彼此信任和团结。近三年的天道酬勤，每个人肩膀上多了一份责任担当；近三年的永不言弃，每个人的精神上多了一份成熟稳重。现在，我们要做的是耐得住寂寞、经得起诱惑、顶得住压力，伴随优贝迎接一次又一次的挑战和成功！




凝聚就是力量
 宁兴贸易集团 苏云儿

“众人拾柴火焰高”，众代表的是团结一心。
“众志成城，众口铄金”，众代表的是团结的力量和精神。

“众”由三个人字组成，它代表的是一支团队，钢材专业部是一支由十人组成的小团队：杨剑江经理主要负责对外接单、工厂采购、租船订舱等业务，他冲锋陷阵、风风火火、魄力十足，顾未央副经理主管部门内务，负责部署、监督和汇报各项工作。他为人和善、处事严谨、面面俱到，两人一如火般热情，一如水般柔和，水火交融，相辅相成；唐山办事处两人，主要负责跟踪工厂生产、查验货物、监督货代、接待来访客户；其余六人驻扎宁波总部，各司其职，整个部门上行下效，和谐共处，有效运转。

钢材专业部在2015年紧紧抓住市场时机，在竞争的浪潮中突出重围，业绩节节攀升，在客户中树立了良好的口碑。但2016年新年之后，钢材价格令人意想不到的一路迅猛攀升，整个市场措手不及，人心惶惶，而在年初签订的整整十万吨的单子，交货期已迫在眉睫。如果交单，将带给公司巨大的亏损；如果不交单，将失去客户对公司的信任。更困难的是，原材料价格疯涨导致工厂毁单退款，不愿交货。面对种种困境，钢材部全体成员携手共进，几次召开紧急会议，商谈急救方案，用尽一切办法稳住客户，重新商谈价格，延长交货时间，同时加紧时间寻找合适的可替代生产工厂，

稳步有序的再生产。在遵循效益平衡的原则基础上，按客户轻重、订单缓急，逐步解决面临的困难，在此长达六个月的时间里，一一度过了客户追货、索赔、仲裁的种种危机。

在这场持久战中，钢材部全体同仁抱成一团，没有人退缩，没有人放弃，用绝处逢生的勇气和永不言弃的坚持走过困境，在未来的征途中，无论顺境，亦或逆境，我们钢材部众人也必将肩并肩、手牵手，携手微笑面对。杨经理说：“没有什么是解决不了的，想一想就会有办法了”、“业绩不是我的，是大家的”；顾经理说：“做事要考虑全面，不能以偏概全”、“事情是需要大家一起来完成的”，我们没有庞大的队伍，没有辉煌的成就，但我们都在尽自己最大的努力齐头并进，为钢材专业部的未来而奋斗。

用众人之力，则无不胜也。凝聚才能产生力量，团结更会带来希望，十年后，二十年后，新老更替，希望永远不变的是部门众人团结一心的精神。

新生代员工 企业发展的希望

宁兴恒骐 胡洁静

翻看公司花名册，看着近两年入职的员工，齐刷刷的90后，90、91、92不再稀奇，最年轻的员工是95年。都说90后员工难管理，他们被贴上了个性张扬、任性、不能吃苦、逆商低的标签，表现为工作主动性不强、价值观多元化、独立性差，依赖性强、很爱面子、情绪很容易波动、短视！那么，事实真的完全如此吗？我觉得并不尽然。

就像宁兴恒骐有个综合业务部，这是一个年轻的新团队，从事跨境电商业务，平均年龄25岁，这里的每位员工都是自大学毕业后就进入了宁兴恒骐，从这里开始了他们的职场之路。对于这个全新的领域，他们一边抓紧每一次培训的机会去学习电商业务知识，一边在实践中摸索，尽可能的发挥自己的主观能动性，在工作中不断的总结、改进、提高。部门虽小、五脏俱全，运营、美工、客服、售后……每一个岗位、每一环节大家都兢兢业业。当遇到问题的时候，大家开会商讨，主动献计献策去解决。譬如说有那么一个售后人员，个子不高，长相不出众，属于走在人堆里找不到的类型，一月份入职从协助同事打包发货开始，到现在打印面单、备货、上传产品、管理库存、采购，慢慢成长为一个全能手，在人手少、业务集中的时候工作时间就不够用，他就主动加班加点。国庆放假七天，他主动提前从老家回来，到公司进行打包发货，让货物能够尽早的发出去，避免囤积。平时和周末经常加班加点的他，让门卫师傅牢牢地记住了这张普通的面孔。他在当初面试的时候，在《应聘登记表》上写了这样一句话：“本人最大的优势是认真负责，单身一个，加班没有负担，只要公司需要，我必全力以赴！”大半年下来，他用行动践行了自己应聘时的承诺，而他仅仅是电商部门及恒骐每一个爱岗敬业、踏实进取的员工的一个缩影。



每一个仅仅把工作当作工作的人，那么必然得到的也只是一份长久不变的薪水，久而久之甚至会被淘汰出局。只有把工作当作事业和自己进步阶梯的人，才能真正有所突破，有所成就！

对于90后，我们的管理者并不需要给他们强行打上各种标签，在这个90后渐渐成为主体生力军的职场中，我们更该思考，如何发挥90后的优势，譬如：思想新颖活跃、容易接受新事物、学习能力强、心态乐观、爱好广泛、容易接受感情沟通等，给他们创造更加轻松、活跃、积极、民主的工作氛围，建立更加透明、合理的机制，激发员工的工作热情和责任心、创造力！毕竟，这是一个求变、求新、求突破的时代！

我曾经问过上文中提到的那位售后工作人员，为什么愿意主动加班加点，他回答我：书本上说花儿因为有绽放前的寂寞的生长，才换来了足以倾倒一个季节的美丽；珍珠因为有世前蚌对它寂寞的孕育，才换得它晶莹的光泽；蝴蝶因为有破茧前寂寞的成长，才换取它那双轻灵扇动的翅膀；雏鹰因为有飞翔前寂寞的练习，才有了残阳如血下悠然翱翔的壮美；种子也因经历了漫长的寂寞的萌发过程，才成了参天大树！而成功者，必须要付出比别人更多的努力，如果要有所成绩，加班又算得了什么？！

听完这些，作为同事，作为企业的一员，我感动，也自省！我们有这么好的同事，这么好的团队，又何惧不发展、不壮大、不突破、不腾飞呢！企业努力创造条件为员工插上梦想的翅膀，员工也必然会用行动回报给企业发展的希冀！



识草 爱草 卖草人 - 张宇

宁兴海鑫 向阳

宁兴海鑫的张宇，出生和成长在南方，3年前从未曾见过燕麦草。就是这样的他，用了3年的时间，一步一个脚印，从识草、爱草到卖草人，完成了华丽转身并跨入了行业的先驱者。

01 虚心好学、善于钻研； 不耻下问、人皆可师。

宁兴海鑫 2013 年末开展饲用燕麦草业务，从零开始的张宇接受燕麦草贸易工作后，先从网上开始学习和钻研燕麦草的知识，同时虚心向每一个懂得燕麦草的人学习。在牧场、奶牛场、饲料场，他向场长、饲养员、甚至仓库保管员了解燕麦草的知识，包括营养成分、贮存条件，以及奶牛对燕麦草的喜爱程度，燕麦草在奶牛饲料里的配方比例等等，硬是从燕麦草“门外汉”，变成了一个奶牛场饲料配方方面的行家，连牧场的营养专家都不得不佩服他对燕麦草知识的了解。可他们不知道的是，这都是他入行第一年跑了 200 多天、70 多个牧场和国内许多知名的奶企，拜师请教、潜心学习、不断总结才得到的宝贵经验。

02 知难而上、积极进取； 换位思考、拓展市场。

海鑫初探燕麦草市场，但全国的市场却早被几家大的进口贸易公司和牧业集团瓜分，要从别人手里争夺燕麦草市场谈何容易。张宇却是咬着牙，从宁波、温州、上海、山东、福建、广州、云南一家家牧场拜访过去，介绍我们的品质、服务、理念，讲得场长们从怀疑、惊奇到试用，最后换掉原有供应商，与我们签订长期供货合同和建立战略伙伴关系。在他的带领下，他所领导的销售团队，以优质甜干草的品质、快捷高效的订供货效率以及完善的专家团队服务，不断蚕食华东地区的牧场占有量，跨入了全国销售的前三名，并荣获 2014 年度宁兴控股燕麦草团队开拓奖。同时，在拥有固定牧场、固定奶企的基础上，张宇同志又积极拓展澳洲的市场，扩大货源基地，寻求质量最高、价格最合适的燕麦草来保证国内客户的需

求，也使得宁兴海鑫的销量每年都有 50% 的递增。

03 爱岗敬业、不断探索； 励精图治，永无止境。

随着国内牧场规模化、集团化、产业化以及种养一体化的调整对国内外的草业公司进行了重新洗牌，各项形势政策变化也对进口燕麦草形成了巨大的压力。

如何进口到质优价廉，适合于不同牧场需求的燕麦草，就是张宇同志每天思考的问题。做进口燕麦草业务三年，他三次去澳大利亚草场考察调研。为积极应对国外进口价格上调和国内销售价格下降的矛盾，张宇整合出一套海鑫公司的燕麦草技术等级评定方法，将不同产地、不同公司的燕麦草，按检验的五个指标值来衡量不同公司的燕麦草，重新按海鑫等级来划分，很好地克服了没有按质论价的这种原有的奇怪现象。同时，张宇除了做好燕麦草的进口之外，还积极探索苜蓿草的进口业务，在他的努力下，2016 年进口和销售的苜蓿草及颗粒已达 3600 吨，也取得了较好的市场占有率。

总之，张宇同志勤勤恳恳、兢兢业业地耕耘在燕麦草进口和销售的业务上，身体力行，为了振兴奶业的发展，为了保障人们能喝到健康、优质的牛奶而贡献着自己的一份力量。



宁波，南苑饭店，国会厅，灯火辉煌，在宁兴控股 2015 年度总结表彰暨迎新联欢会的视听盛宴上，有位女主持特别耀眼夺目，紫色晚礼服衬得她清丽脱俗，婉约大气。台下观众纷纷猜测，这是从 NBTW 请来的专业主持？一转眼，这位女主持又化身宁波小娘，代表宁兴金海唱起了滩簧小调——悠悠宁波情。

无论是英姿飒爽的穆桂英、敢爱敢恨的祝英台，还是临危不惧的江姐、娇俏可人的俏花旦，她在宁兴控股的舞台上塑造了一个个令人难忘的形象。越剧名家名段、传统甬剧、宁波滩簧、革命歌曲、音画诗、民舞、主持……眼花缭乱的艺术表现形式，她都信手捏来，她是 NBTW 天然舞台常驻嘉宾，是宁波广播电台讲大道周末版女主持。而生活中，她是宁兴小花旦，宁兴金海财务风控部副经理张旦恒。

能在工作和艺术上保持自如的平衡感，源自于张旦恒独一无二的专业智慧。

张旦恒是正宗科班出身 -- 国际贸易专业毕业生，曾任国际贸易专业教师和外贸培训中心兼职授课教师，理论知识扎实。自 2007 年加入宁兴金海以来，张旦恒从综合业务部普通员工做起，一路成长为综合业务部经理，工作之余，又报考了宁大 MBA，现任宁兴金海财务风控部副经理。对国际贸易知识的熟练掌握和应用，使得张旦恒在工作中游刃有余，总是能高效完成工作，出色解决难题。

风险管理琐碎繁杂，同时也关乎着公司的日常运营以及危机时刻的抗风险能力。张旦恒对待每一项工作都兢兢业业，亲力亲为。协助公司领导把控公司业务全局，规避风

跨界花旦 的外贸情结

-- 记宁兴金海财务风控部副经理 张旦恒
宁兴金海 包文静

险，负责做好出口订单在排产、出运、放单以及收汇各阶段的风险管控。对于列入重点风控名单的客户，按照授信额度进行审批。负责产地证、保单、商会认证、使馆认证等文件的领取和管理。关注贸促会和出入境检验检疫局的信息，了解相关政策动向并向业务部公布。负责出口信用保险业务的资信调查、投保等。从 2016 年开始，张旦恒还承担了部分财务工作。

张旦恒曾私下开玩笑：“当时高考第一志愿报了电视新闻专业，结果没录取，不然也许真的进电视台了。” 我们很想说感谢当年不录取之恩，我们也许少了一位为舞台而生的艺术家，却收获了一名意气风发的宁兴新时代跨界人才，她让我们的职场生活更加多姿多彩，令宁兴的空气充满艺术气息。

走心用心 暖人心

象山宁兴 李娇

光阴荏苒，到宁兴公司上班转眼间就已经 4 年多了，公司大大小小的事件也都经历过很多，最近颇有感触的是“走心服务”这么一个活动。“走心服务”主要是销售人员下乡挨家挨户进行“陌拜”，活动的出发点也很好：一是协助销售部门接触更多的潜客，然后转化成本品的意向客户，二是协助售后部门接触到更多的基盘客户，然后进行跟踪邀约到店维修。这种形式的活动公司还是第一次办，一开始大家的身体和精神都不是很适应，经过多次的历练才慢慢有了经验。接下来就和大家一起分享几位同事的“走心”心得。

第一位来自行政部门的干晓萍。她的日记里是这样描述的：第一次在户外做走心活动，直接与客户进行面对面的交流，虽然走进客户的内心过程是很艰难的，时常很难判断客户对品牌的认知度和客户的心态，但万事开头难，只要我们用心用力必能取得进展。今天与搭档朱盛磊合作非常愉快，他在前锋，我在后端支持，经过不断地摸索与变换战术，虽然效果不是很理想，但是我们始终坚持不懈，以订单目标为导向，克服各种角色客户带来的心理困难，我们

每次在认真分析与总结，我坚信，有我们宁兴团队用心的服务必能走进客户心里，占有我们的一席之地。

第二位是来自销售部门的励光明同志。他是这样描述的：

今天的“走心”不及前两次火热，感觉自己陷入了这种模式的瓶颈。尝试着去寻找突破口，打破这种没有订单的僵局，但是总不得随愿。静下心来思考，豁然开朗，其实“走心”行动是与丰田的造车理念是一样的，每一个环节的存在都绝不是形式，而是要真正由内而外的主观意愿，永不言败的坚持，精益求精的追求。

一次次的“走心”，既是对客户服务的主动出击、精耕细作，又未尝不是我们员工自我修炼的心路历程？在这个过程中，我们传播了公司的服务和口碑，克服了自己的障碍和顾虑，拓宽了视野，增强了体魄，也更让我们彼此之间的紧密又加深了一层，大家的目标一致而坚定，心与心之间是相连相通的。

让我们一起来一场说走就走的“走心”吧。



一家人的聚会

宁波丰田 杨云霞

9月的傍晚，秋高气爽之际，宁波宁兴丰田在公司车间举办了一场员工啤酒烧烤节——有酒有肉的人生才是完美的人生啊！

蔬菜是自己准备的、烧烤架是自己准备的、啤酒是自己准备的……自己动手，丰衣足食，尽管只是一场简单的烧烤节，却离不开公司所有人的参与，对我们而言，这不仅仅是一场烧烤节，更像是一次家庭聚会。

烧烤活动环节的每一部分都被布置人员考虑的非常充分，冷饮、热饮、餐前小食，许多你没有想到的东西，也全都准备妥当的放置在烧烤场上。烧烤场中炊烟袅袅，还没等火生好，大伙儿已经迫不及待地围坐在炉边，把早已穿好的食物放到炉上，霎间整个烧烤场飘逸着肉的香味。

有的同事烧烤技术不娴熟，烤的东西外熟内生，刚咬下去就发现味道不是一般的“酸爽”，而有的因为长时间不翻动则成了炭烧；

有的烤出来了自己还没有进嘴就被大家哄抢；有的天生“贤妻良母”范，烤好了分给大家吃；而有的则比较“机智”，轮流去不停的烧烤桌蹭吃蹭喝，不一会儿就抱着肚子走不动了。

啤酒烧烤节现场气氛欢快、轻松，主持人妙语连珠，逗的所有人都捧腹大笑。领导致辞、同事献歌、现场抽奖，整个活动好不热闹。同事们热情高涨，积极参加各种精心策划的团体小游戏，在一次次的比拼中收获了笑声的同时也增加了团队的凝聚力。欢声笑语随着缕缕炊烟萦绕在半空，使大家在紧张的工作之余得以放松，同时让大家在这次啤酒烧烤节中更加了解彼此、更加团结。

夜晚的风吹的人格外的惬意，所有人的脸上洋溢着幸福，所有开心和感动的瞬间在镜头中定格，最美的时光得以永恒，在记忆中永存。



团队冬日 温暖出游

记宁兴优贝与宁兴涌优的联合团建活动

宁兴优贝 俞 燕



经过近一周的策划和准备，优贝和涌优终于结伴踏上了团建之行。坐上游轮大巴，沿途看着冬日的傍晚逐渐从夕阳余晖切换成路边的灯光，天上的一弯月牙与一颗明亮的星星遥相呼应，这一刻，心中充满静谧、期待和平静。

余姚温泉阳明山庄是我们此行第一站，山庄石坊静立路旁，清雅非常，瞬间将闹市隔绝于外。年轻人熟络得快，一顿晚餐后就开始说说笑笑，打打闹闹，融洽的氛围犹如家人一般。进入温泉池中，把自己置身在热腾腾的氤氲中，让泉水荡涤疲惫，让惬意浸润心肺，大家一起聊天，互相打趣，活跃的总经理甚至带头泼水嬉戏起来，尖叫声和欢笑声此起彼伏……

第二天早晨，一行人向号称“浙东小九寨”的芝林进发。冬日暖阳下

的芝林处处散发着耀眼的光芒，波光在湖面雀跃，空气中充足的氧气让人顿觉心肺通透。在天然氧吧徒步竞走，跨溪水边嬉戏抓鱼……一路扬洒着宁兴人的朝气与活力。

下午，来自两个公司的年轻人一齐开展了趣味活动。大家随机分成红橙黄绿蓝五队，手臂绑上各队的标识色丝带，这样一来，不管原先是否相识都成了一个团队里的人，都要为这个团队奋战。首先是“你来比划我来猜”，比赛分两轮，用语言和肢体语言表现成语，让同伴猜出这个成语。

有的同事表情丰富、肢体灵活，表现得惟妙惟肖；有的同事不擅表述，手足无措，一旁观众看得捧腹大笑。两轮下来，五队很快就分出了优劣势，队伍中原先不太熟识的同事也熟络许多。接着是“团队抱抱抱”游戏，就

是团队成员绕圈搭肩蹲马步，坚持时间久的队胜出。两场比赛下来出现了黄、橙队并列第三的情况，赛场氛围也进入白热化阶段。于是临时加了一场 PK 赛，黄、橙两队各派五名代表参加，累计踢毽子数量多的胜出。没想到黄队卧虎藏龙，居然隐藏着许多踢毽子高手，比赛中居然还要出了花式踢法，橙队奋力追击仍然难以望其项背，终于，在一番精彩对决之后黄队以明显的优势胜出。

比赛分出了冠亚季军，本次出游活动也临近尾声，优贝和涌优的同伴也打成了一片。回去的路上，大家仍然意犹未尽地分享着此行的趣事，也有很多同事纷纷感谢行政部门为大家筹办了这么有意思的活动。我想，只要大家玩得开心、融洽，行政部门再辛苦也会觉得开心吧。



► 编者按：

为进一步提升宁兴员工的创新意识和工作激情，凝聚发展力量，增强创新活力，宁兴控股组织开展“活力 2016”主题系列活动。在活动开展过程中，公司根据自身发展实际细化活动主题，精心设计活动载体，创新活动形式，切实抓好活动的各项组织实施工作，引导全体员工焕发创造激情，增强创新能力，积极开创新激情活力，奋发向上的发展新局面。



创业创新 成就梦想

特色小镇党日活动采访录



特约记者：

杨喆芳、胡洁静、胡东东、王颖、苏云儿、陈倩妮、
卢胜吉、洪雪青、陈晓敏、钱婉婉、冯超

为纪念中国共产党建党九十五周年，深入开展“两学一做”学习教育活动，加强公司党员干部队伍建设，进一步激发创业创新热情，宁兴控股党委于 2016 年 7 月 1 日组织所属各总支、支部党员和入党积极分子代表 160 多人开展“创新创业 成就梦想”主题党日活动，前往杭州的梦想小镇、玉皇山南基金小镇等省级特色小镇参观学习。

在余杭仓前的梦想小镇，我们认识了同样有梦想、有激

情、有创意的追梦人；在被称为中国版格林尼治的玉皇山南基金小镇，我们体验集聚了资本、财富、人才的创业高地的风采；在良渚文化村，我们深刻感受了创新城镇建设成果。短短一日，活动内容丰富，全体党员感受颇多，宁兴特约记者们对此特别采访了参加活动的部分人员，并汇编成篇，与大家共勉之。



积极参与创新改革 努力实现宁兴梦

宁兴控股党委书记、副董事长 高屏

在建党 95 周年的纪念日，我们宁兴控股全体党员来到梦想小镇，寓言深刻。梦想小镇从无到有，从小到大，实现梦想的核心是创新、是奋斗！

面对严峻的市场环境，宁兴控股公司今年提出四项创新发展任务，通过创新发展实现我们的宁兴梦！宁兴梦蕴含三层内容：一是基业长青，宁兴成立近三十年，未来尚需一代又一代宁兴人为之努力拼搏！二是成为受尊重、有价值的可持续发展的企业！三是让员工有幸福感有归属感，许多员工从毕业到成家都在宁兴，从青涩的学生到挑重担的管理者，

员产能与企业一同快速成长，实现自己的人生梦想！

要实现宁兴梦，就要跳出条框，创造、创新、创业！政府为梦想小镇年轻人搭台，提供阳光雨露，扶持企业茁壮成长，宁兴控股也给“有梦想、有激情、有知识、有创意”的员工们提供了广阔的创新创业平台，建立了创新创业奖励基金、鼓励员工提出金点子、合理化建议等一系列扶持政策，希望全体党员同志在市场开拓、盈利增效、管理提升等方面面带突破创新，为实现宁兴梦共同努力奋斗！

采访主题

如何进一步发挥党组织在公司创新发展中的作用



首先，党组织要发挥“组织、教育、引导、创导、鼓励”的作用。在党总支组织各类活动的同时，各级党支部也要积极发挥主观能动性。其次，发挥党员模范作用，提高党员学习能力。一是提高公司党员的先进模范作用，在公司形成一种积极向上的，创新激情的工作氛围。二是重点组织党员的培训活动，在培训中不断提高自身的学习能力。从而带动公司的全体员工，为公司的经营发展作出贡献。总经理室及各部门都要大力支持党支部的工作。大家共同努力，共同发展。

宁兴贸易集团党总支书记、宁兴控股副总裁兼宁兴贸易集团总经理 黄永增



党组织要发挥先锋模范作用，遇到问题解决问题，营造良好的创新氛围。同时党组织要积极创造条件，鼓励企业员工，让公司有大众创新，万众创业的气氛。

宁兴贸易集团第四党支部书记、水暖事业部总经理 戴磊



- 1、共产党员本身具有先进性，可以引领创新创业发展的方向！
- 2、党组织可以给我们以及“四无”人员创造条件，让我们更好的了解创新创业，帮助有需要的人们；
- 3、党组织可以动员广大党员和优秀青年，去积极响应党和国家的号召，投入到创新创业中去，从而推进经济更好的发展。

控股总部党支部书记、总裁办副主任 曹旭东



- 1、党组织作为企业的核心组成部分，在新的经济环境下，更应充分发挥党员的模范带头作用。
- 2、创新发展的过程中，党员应该发挥中流砥柱的作用：想前人想不到的事，做前人想不到的事！我们新老党员应该有更高的追求，听党的话，更要创新！

宁兴海鑫党支部书记、办公室主任 陈海洋

采访主题

谈谈党员在公司创新改革中应发挥的作用



作为党员，在工作生活中都要起到先锋模范作用。创新不是年轻人的权利，党员都应该担负起这个责任。我们要学习，要与时俱进，要了解新鲜事物，在制度、文化、管理等方面提出自己创新的想法。员工有创新的想法时要给予机会，对于创新道路上的挫折要有容错的态度，党员要引领大家一起创新。

宁兴贸易集团党总支委员、
副总经理兼宁兴特钢集团总经理 王文彬



- 1、党员自身要有创新发展的意识，没有创新，就没有进步。
- 2、创新发展没有捷径，创新过程中，必定是充满挑战和困难，我们必须坚定信念，摆正心态，合理看待过去，摒弃陋习，挑战革新，在发展中发现问题，用辩证的思想解决问题，从而达到创新的目的。

3、作为党员干部，我们必须从自身的角度出发寻找自己的问题和解决思路，绝不能找借口！

国机宁兴汽投总经理 张帆



在宁兴控股，共产党员基本是公司的中坚力量和各级领导，他们承担着公司发展的责任，带领广大员工为完成目标努力。创新不单单是思想的突围，传统观念的打破，而且也是维持公司健康发展的必然因素，是一名宁兴人、宁兴共产党人理应担当的责任。我们应在不断创新的过程中发挥共产党员的先锋模范作用，不断地用创新成果和我们其他同事一起建设好我们的家园——“宁兴”。

宁兴贸易集团三支部书记、宁兴云总经理 郑海波



作为党员，必须在公司体现模范带头作用，在各方面都要走在前列，努力成为公司的中流砥柱。在传统业务上稳步开展相应工作，而在创新发展上则要锐意进取。这次公司党员活动所选取的目的都非常有意义，很具有前瞻性。

宁兴金海支部委员、副总经理 杜玮



创新对业务开拓很重要，比如销售模式上的创新，开创订单式销售从而减少经营风险；比如市场领域创新，引导客户转型升级，做高端材料，抢占中高端市场，增加市场份额，争做市场引领者，以市场换话语权，争取钢厂资源倾斜，让钢厂铺货销售，减少资金占用，给公司创造更大效益。

宁兴特钢集团上海公司副总经理 王军



作为新党员，感谢公司组织活动让我有机会认识这么多党员前辈，提升自己觉悟，希望在这次活力 2016 活动中，学习更多知识。

宁兴贸易集团水暖事业部 黄惠霞

采访主题

结合本次特色小镇之行，谈谈创新发展的意义



创新是目前能帮助企业走出困境局面的主要法宝。而要做到创新则需要依靠广大群众的力量，作为党员更是需要起到先锋模范作用。创新首先要在思想上打开思路，其次需要在实际操作中勇于实践。具体在外贸业务中，就需要对产品进行革新，对供应商进行更新，甚至对客户市场进行重新布局。而创新也分大小，注意平时小创新的积累，也可以由量变引起质变，产生大创新。我们广大党员本身就是先进模范代表，素质高，思路活，很多都是业务骨干，更应该在公司创新发展中起到主体引领作用。

宁兴金海党支部书记、董事长 岑国辉



本次参观梦想小镇、基金小镇让我最大的感触是企业始终要把创新作为首要生产力，才能走在时代的桥头，尤其是放眼今日的汽车市场面临更复杂更残酷更恶劣的市场环境，这不光需要我们有艰苦奋斗的作风和迎难而上的勇气，更需要跳出既定思维，以开放和前瞻的眼光来看待市场，看待危机中的发展机遇，要在“洗牌”中通过“争第一”“创唯一”来进一步提升企业的竞争力，在理念上创新、服务上创新、技术上创新。这些需要党组织不断引领和指导，需要全体党员有认真负责的态度、专业敬业的素养、踏实肯干的作风、以及饱满持续的激情，有了这些，相信我们一定能走得更稳更好。

国机宁兴汽投党支部书记、副总经理 袁亚君



在目前企业发展大环境不好的情况下,我们更需要创新。青年员工的创新首先要学习,然后沉淀、转化,把知识运用到产品的技术开发,转化为创新的成果,这样的不断转化和更新势必会面临很多的挫折和失败,所以青年员工的创新最重要的是毅力;另外,在创新过程中面对国内质量意识等还是相对较弱的现状,我们的年轻团队要学习德国、意大利等国家做专做精做强的理念,以这样的理念引领我们的创新和发展。

宁兴恒骐董事长 朱彩玲



参观完梦想小镇和基金小镇后,感触颇多,其中体会最深就是创新是企业发展的根本动力。没有创新就没有发展,所以创新对企业的发展壮大意义非凡,主要可以从以下三个方面来看:1、人才创新决定企业发展的速度、规模、结构、质量和效益,因为现代企业竞争就是人才的创新竞争;2、体制创新决定企业发展思路、发展全局和方向,包括制度创新、企业文化创新,对企业的发展全局具有深刻影响和强大推力;3、科技创新决定企业在同行的先进的科学技术水平的先进性,是企业竞争力的核心。

宁兴液化党支部委员 姚建华



党委组织的参观梦想小镇和基金小镇的这个活动很有意义,这是对两学一做精神的实践,充分做到理论与实践相结合,对我们的学习生活和工作都很有启发。做企业做生意最主要的是创新,如果没有创新,就没有企业的发展。通过今日党员活动,我有很多收获,特别是在梦想小镇,全新的模式,创新的想法,对我们今后的工作有一定的借鉴。

宁波泰联党支部书记 办公室主任 杨建鸣



梦想小镇,一个光听名字就觉得无限向往的地方,听了高总的讲话及园区讲解员的介绍,更是不由自主地感叹和喝彩:为政府的决策和力度,为园区的建设和发展速度,为那么多思维奔放怀揣梦想的梦想者,为他们的创意、梦想和智慧。回想人类文明、社会经济、现代科技的发展,正是通过不断的创新来实现,任何的固步自封都将使我们置身于淘汰的险境,不管是企业还是个人都没有任何理由不去创新,并要与大时代接轨,正如最近流行的一句话:你所倚仗的,都将成为你的局限,让我们永远不满足,不自我设限,不停下脚步,生命不止,奋斗不息!

国机宁兴汽投人事行政部部长 张 儒

采访 主题

入党积极分子谈第一次参加党员活动感受



作为积极分子,很荣幸能参加公司的党员活动,感受公司党内的民主生活,提高自己的思想觉悟,向组织靠拢。

宁兴贸易集团财务审计部 舒坚玮



第一次参加党员活动,我的心情是无比激动的。两学一做知识竞答,加深了我对党的了解。党歌声声,笑语盈盈,这个大家庭让我温暖,让我感怀,让我成长。

宁兴贸易集团财务审计部 候长荣



一直以来都想向党组织靠拢,很荣幸宁兴的党组织给了我这个机会,将我吸纳为入党积极分子,今天我参加这个活动心怀崇敬和激动,去的途中我就感受到党组织严谨细致工作作风,车上活动丰富,氛围良好,我深受感染,今后我会更加努力工作,进一步提升自己。

宁兴汇丰车贷保险部 童婧



能有机会走近这个一直都敬仰的先进组织,参加这样的活动特别激动;走进梦想小镇,看到这个政府为有梦想的年轻人打造的孵化器,突然很感触,宁兴何尝不是给我们提供了实现梦想的舞台,只要你有梦想,你肯努力,就来宁兴吧!

控股公司总裁办公室 郑晓丽



宁兴控股党委书记高屏同志
对公司入党积极分子的寄语:

入党积极分子虽然组织上尚未入党,但思想上、行动上要先行入党,要有坚定的为共产主义奋斗的理想和信念,且始终在各种挑战面前坚定信念,不忘初心,努力为宁兴发展建功立业!



宁兴控股党委书记高屏同志
对本次党日活动的总结:

这次“创业创新,成就梦想”宁兴控股特色小镇党日活动行前准备充分、到位;今天上车后大家马上进入状态,积极参与党建及“两学一做”知识竞赛、红歌联唱,体现了团结、紧张、严肃、活泼的良好氛围;在特色小镇参观时,大家都认真听讲,认真思考所见所闻,联系工作实际互动讨论,本次活动达成了预定的目标!

希望全体党员认真参加“两学一做”学习教育活动,坚定信念,与时俱进,勇于担当,作好表率,为公司创新发展立新功!



相约水乡 走近网事

题记:那里有高高的屋檐,黑黑的窗棂,长长的青石路,窄窄的街衢,幽幽的水巷,瘦瘦的乌篷船,烟起雾落,云蒸霞蔚,草长莺飞,花开花落,流年似水。那是乌镇。

那里是世界互联网大会永久举办地,智慧信息亭、全国首家互联网医院、一键报警的老年交互服务、扫二维码租借公共自行

车……“互联网+”元素全方位地融入在每个领域。那是乌镇。

是的,那是乌镇,兼具浓厚的中华传统文化和发达的现代信息文明,完美嵌合现实与虚拟的现代古镇。2016 年 3 月 8 日,宁兴控股的女员工们相约水乡,走近网事,开启 2016 宁兴控股妇女节乌镇互联网之旅。

如梦,如幻,乌镇

宁兴贸易集团 凌 俐

走在青石路上,撑一把油纸伞偶遇一个丁香姑娘,心也仿佛柔软起来。说来也怪,生在江南,长在江南,却依然对江南的细腻温婉有着难以言说的眷恋。尤其是古镇,那些烟雨蒙蒙的小巷,月上柳梢的深深庭院,涓涓流水的小河,总能让人忘却流年,褪去世俗的纷扰,甚至不知今夕是何年。

感谢此次乌镇互联网之旅,我们得以从浮躁的当下暂时抽离,感受如诗般的江南,在悠悠的小巷子里感受云卷云舒的慢时光。此次乌镇之旅除了美景带给我的赏心悦目,亦是收获颇多。原不是很相熟的其他部门同事开始熟悉起来,在微信群里分享拍摄的照片,在车上开心的互动。一起漫步在乌镇的青石板,听导游缓缓道来乌镇的过往与未来。如今的乌镇,到处都是古典的建筑,抬头只有蓝

天不见一根电线杆,低头只见流水,看不到任何水槽管道,然而却做到了 wifi 的全面覆盖。高科技的检票系统,到处可见的现代化软硬件设施。乌镇完美的诠释了现代与传统文化的结合。这种对于我们未来的工作启迪重大:我们不能一味地守旧,也不能一味地放弃传统,勇于拥抱当下的互联网科技。因为拥抱互联网就是拥抱未来。在此同时,结合传统,相辅相成,最后开花结果相得益彰。

因为时间仓促,有点遗憾没有在华灯初上时,游历夜幕中的乌镇。也罢,遗憾才是美,下次再来乌镇,重拾旧时光,静下心,感受这个如诗如画般的江南小镇。如果可以,和喜欢的那个他一起,携手漫步在悠悠的青石板上,好像这样便可以天荒地老,岁月流转,似水流年。

雨中乌镇

宁兴云 顾云荷

梦入江南烟水路，
行尽江南，
不与离人遇。
--晏几道《蝶恋花》

乌镇，那是一个蛊。对于读过《十年一品温如言》的文艺小青年们来说，这是一个魂牵梦萦的地方，一种无法割舍的情节。即使乌镇只是文中“乌水”的原型，但他们依然有着最相似的石板路、水阁还有那河上飘飘荡荡的船只……小桥、流水、人家构成了最典型的江南水乡。

我一直想去，却从未真正列入行程，或许是不够勇敢，不敢亲眼看见人群熙熙攘攘、日渐商业化的古镇而打碎我内心多年来的向往与期待。今天我终于走进她，举着伞随性逛着，雨水顺着伞檐滑落在我的外套上，又伴着鞋子在青石板路上发出“踢踢踏踏”的声响。雾气给乌镇蒙上了一层轻纱，错落别致的古老民宅，青砖素瓦下的枕水人家，模模糊糊，朦朦胧胧，亦真亦幻的恍若隔世。那些幽幽的水巷，摇曳着的乌篷船，还有那斜风细雨中一座座的石拱桥，这确实是我魂牵梦萦的古镇啊！

我放慢脚步在一道道雨帘中倾听自然与历史交错的节奏。古旧的门楣残雕和斑驳的朱红漆痕印示着时光与年代的魅力，乌篷船在耳边吱呀吱呀的轻晃，仿佛能够听见岁月的脚步。这一切都给这个与世无争的小镇平添了几份祥和与宁静。路两旁那些颜色褪尽、尘灰堆积的老房子，依旧有人在里面悠然自得的生活，或许是乌镇的慢，让他们活的如此淡泊。我的心也好似渐渐从城市里的喧嚣中抽离，那一刻，是多么的希望时间能够在此刻静止，抛开尘世的烦恼与纷争，一生一世的停留在里，自此不愿离开。



念·乌镇

宁兴恒骐 施佳幸



早闻听乌镇的名气，但唯一的印象，始终停留在刘若英与王磊的那段似水年华里。那一帧帧朴实温馨的画面，那个画面中浪漫的古镇，这次终于有机会亲临其境。

刚到乌镇时，天气有点阴沉，接而下起了毛毛细雨，微醺雨水气息下的古镇，感觉更多了一层诗情画意。沿着青石板穿过弄堂和小巷，两旁的老店铺都是厚厚的实木板拼成的，显得厚重沧桑。斑驳脱落的门栅前，曾承载过及被人的期盼，影幻隔世多少聚散离合的景象。老街的两旁，各种当地特色的小吃似乎在告诉我们。这里的文化比你想象的更悠长。

东栅里印象最深刻的还是染坊，高高的架子上挂着许多蓝印花布，风里雨里飘动着，仿佛江南女子婀娜多姿的在起舞。温柔如你，仿佛时间就会在这一刻静止。

雨依然淅淅沥沥的下着，似琵琶低语低声瑟瑟，朦朦胧胧的，乌镇的美就是那么温婉，那么含蓄。

当然经济迅速发展的今天，乌镇也与时俱进，在乌镇，各处都体现着互联网信息时代的各种元素，仿佛如新时代的女性般，温柔间带着干练。

离开乌镇时天依然下着雨。没有机会体会那“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家”的黄昏。但是我相信：离开，是为了更好的想念！



游互联网+古镇后感

宁兴金海 张幼玲

绵绵细雨罩江南，一船一人游乌镇。

青砖屋瓦，小桥流水人家，岸边垂柳飘飘。

这估计是所有人对乌镇最直接的观感，然而，这座千年乌镇如今又被赋予了新的名字，互联网+古镇。

静谧长廊，渡头的拱桥，深宅大门，古木雕花，暗门花纹，诉说着它的过往，酒香袭人，飘扬着的长布，宛如古装的长袖挥舞，轻轻流水，汇入京杭大运河，运载着镇人的货物，沿河而上，我能想象到，商贩们驻船停在岸边，叫卖，不少人聚集在岸边的长廊，有人探头查看，有人矮身掂物……一派热闹。

另一边，乌镇发达的互联网，让人震惊，古韵之下是Wifi全覆盖，只要你走在街道上，打开无线，你就能连接上Wifi，二维码扫描电子票，下载攻略外，还能网上支付，借骑自行车，乌镇几乎所有的商店，都能用二维码扫描，更是开创了互联网医院等互联网便捷功能。

然而，你是否同我一样，回想起，为何互联网大会会选在乌镇，而不是上海，宁波等地区呢？再回想起我们公司。

宁兴金海，已将近十年。

我们利用互联网，邮件等网络工具跟客户沟通，然而，就如同杜总开会时所说，我们缺乏拳头产品。在如今的外贸大环境下，没有拳头，势必对外贸公司产生大影响，如何抓住外贸大环境的变化，利用强势的产品，站稳步伐。这是我们作为宁兴人首要解决的问题，也是每一个宁兴人的职责。



传承

宁兴特钢集团 金琳瑶



坐在古色古香的乌镇咖啡馆，体验高速运转的互联网资源，感受现代科技与悠久古镇的交错，抬头眺望着窗外那沉淀着岁月沧桑而淳朴美丽的历史画卷，回头轻指按出瞬间变化无穷且丰富多彩的信息平台，引人遐想，引人感慨。是什么使它厚重历史回归于今，又焕发出一派新景象？时代发展离不开历史的继承，更离不开一代代的创新。宁兴特钢的转型升级，从单纯贸易向ERP网络、微信销售服务平台和互联网等多方面转变，构建特钢特有的销售模式，是时代的需求，是发展的必然。

在回程的车上，我思绪万千，浮想联翩，历史的发展需要传承，宁兴的发展也需要传承，开拓、创新是永远的主题，为了使宁兴更加辉煌，宁兴人任重道远，我默默地勉励自己：加油，加油！





放飞青春 勇攀高峰

记 2016 宁兴团委宁海杜鹃山 - 许家山徒步穿越拓展活动

宁兴特钢集团 金琳瑶

题记: 登山, 是放松心灵、亲近大自然的经历。每次登山, 你可能会有不同的感受, 不同的收获, 但相同的是爬山时“久在樊笼里, 复得返自然”的惬意和登上山顶后“会当凌绝顶, 一览众山小”的喜悦。5月的最后一个周末, 宁兴控股团委组织120名团员青年开展“放飞青春 勇攀高峰”宁海杜鹃山 - 许家山徒步穿越拓展活动。

的呼喊着催促同个小组的同伴加快速度, 呼喊声在空旷的山谷中, 激荡起四面八方的回响。踏着一鞋的泥, 横穿过湍急的小溪, 登山难度着实已达专业级别, 但那种登山的快乐都洋溢在每个人的脸上。

累并快乐着, 这就是登山的体验, 登山锻炼着人的意志, 人生就如这爬山, 生命不息奋斗不止! 昂扬饱满的热情, 随时迎接新的挑战。

雨中的杜鹃山, 云遮雾罩, 连绵不断, 郁郁葱葱, 美不胜收。宁兴青年们沿着步道, 顶风而上, 走在前面的人不停

蝴蝶向往海洋, 小草想念蝴蝶, 海洋吹来晚风, 晚风恋上月亮, 阳光洒满大地, 大地储藏秘密, 秘密是五月的小雨。一年春好处, 不在浓芳, 小艳疏香最娇软, 莫等待精心的遇见, 只管趁着美好的心情, 去看一看美丽的杜鹃山。

春雨绵绵的五月底, 公司组织了杜鹃山的登山活动, 尽管下着雨, 但是大家还是高兴的开启了登山模式。五颜六色的雨衣像是开在山间的朵朵小花, 云雾中一点小山峦的轮廓线条, 像是没有根基的拔地而起, 浮在空中。这强大的空间错落感, 让我怀疑眼前是真是假, 雨天的杜鹃山, 由于水汽的蒸发, 像极了仙境, 低处的山峦时隐时现, 隐入白茫茫的迷雾中, 显现

着像是一副水墨画。

比这自然风景更美的便是我们的团队, 男队员们基本上都负责了女队员的背包, 前面走的快的帮着后面走的慢的, 拉一把, 扶一把, 叮嘱着后面的队员那里是水坑, 那里石头松, 那里泥土滑, 有了这种默契, 我们一路欢声笑语, 一起登到山顶, 到达山顶的那一霎那, 大家都很激动, 山的胸怀, 山的气魄, 山的坚韧, 山的包容, 无形中感染了所有的人, 我们开始欢呼, 开始雀跃。也让我明白爬山, 是一个坚持的过程, 就像人生一样, 也许在某个阶段你会感觉很累, 但是只要你坚持了, 那你一定会很轻松走完这段历程。

回去的路上, 大家略显疲惫, 但是心



里却无比充实, 我想这次组织登山的目的不仅仅是为了沉迷于路途中的美景, 也不仅是为了享受登顶后的快感, 而是当我们每每翻过自己心里那座贪图安逸山之后, 才能领略其中的妙处。



团队的力量

宁兴贸易集团 陈桑烨

参加团员活动, 不曾想邂逅到雨一直淅淅沥沥的下, 不想停。不过, 雨水没有阻止我们勇攀高峰的脚步, 也没有消退参加拓展训练的热情。从破冰环节的起队名、选队长、定队歌、设队徽, 让每个队员在群策群力的过程中才智与特长得到了充分发挥, 也让我们这些来自不同子公司的青年员工很快由不熟悉到熟悉、融洽、默契。之后各队队员在本队队旗的指引下, 开始了冒雨徒步攀登杜鹃山。奇峰突起, 山石嶙峋, 想要登上险峰, 领略美景, 难免会遇到些较为危险的山路。在队员们相互扶持、相互鼓励下, 大家争先恐后, 奋勇向上, 虽然一个个累的满头大汗, 气喘吁吁, 浑身也被雨水淋透, 可每个人的脸上都充满了登山的喜悦、勇于攀登高峰的信心。此次拓展训练, 攀登高山, 不仅是一次对身体的锻炼, 更是对每个人意志力的一次考验, 从我们踏上征程的那一步起, 登山的意义已经不在比赛上了, 每一步的行走, 每一个台阶的走过, 都是一种跨越, 都是一种酣畅淋漓的胜利。

下午的拓展及古村寻宝游戏大家发挥各自的聪明才智, 争分夺秒, 最后的结果对我们来说已经不重要了, 重要的是在游戏过程中大家团结协作的那种精神值得肯定与赞扬。

加入公司短短几个月, 我已充分感受到这个大家庭所给予的关照和帮助。登山途中更是如此。登山是个累活儿, 无可置疑。在登山途中我也有过放弃, 幸好有同仁们的一路“搀扶”和鼓励让我相信我可以的, 困难远没有我想象的可怕。这些友善的帮助, 拂去了我初来乍到的陌生感, 让这次登山之旅变得暖意融融。或许, 我要感谢的不只是同仁的帮助, 还要感谢那些“危险的山路”, 因为是它们让我们的团队, 在经历过危难之后变得更加团结互助。人生就像登山, 必须要吃尽苦中苦, 坚持, 再坚持一下, 胜利就会向你招手!



加油！宁兴

宁兴恒骐 胡洁静



你们在平板支撑垫上颤抖着双腿拼尽全力凭意念支撑
我们紧握双拳替你们默默呐喊“加油！坚持！顶住！”
能做的，只有拿纸巾替你们擦去豆大的汗珠；



你们在咬紧牙关用尽全力努力将拔河绳一点点的拉近，
我们在声嘶力竭的呼喊着“一！二！嘿！”为你们增势助威；
没有对团队胜利的万般渴望，
便没有捋起袖子冲锋向前的每一位你、我、他！

一个半天的比赛戛然而止，收获的有胜利的喜悦，也有失败的遗憾。
一个半天的时间不长，展现的却是宁兴运动员、拉拉队员们团队精神的凝结！



这样的一次比赛，让参与其中的每一个人都感动感慨：
无论团队遭遇多强的对手，
只要有坚定不移的信念，
只要有无畏的责任与担当，
只要有彼此无间的信任，
只要有倾尽全力的投入，
团队的力量可以克服一切困难，
可以赢得绚烂的精彩！

加油吧，
宁兴人！



激情四射 谁与争锋

记 2016 年国机宁兴汽投篮球友谊赛

此次国机宁兴篮球友谊赛由国机宁兴旗下 7 家二级公司，加上宁波丰颐、人保、太保、平安保险、驰田美容 4 家合作单位共 11 支队伍参赛，历经循环赛、淘汰赛，历时一个月的激烈角逐，终于完美收官。

快乐我秀 秀出自我

记宁兴特钢集团三人篮球赛



球员们全力以赴（奉化宁兴）

熔炼团队 挑战自我

国机宁兴汽投开展 2016 年素质拓展训练活动



▼ 训前破冰 01



◀ 团队大热身 02



▶ 我们一定能走得又快又稳 03



▲ 统筹规划，有效沟通 04



◀ 上传下达，各司其职 05



▶ 化不可能为可能 06



◀ 一个也不能少 07



▲ 这一刻我们满载而归 08

同样的一块铁，可以锯融消损，也可以百炼成钢；同样的一支队伍，可以碌碌无为，也可以成就大业。2016 年 6 月 13 日、14 日，国机宁兴汽投组织下属各公司、部门在奉化拓展基地分两批开展了户外素质拓展活动。

讲，宁兴人的故事 谈，新宁兴人的心声

题记：2016年9月 新一期的宁兴控股新员工入职培训如期开班。优秀的老宁兴人会分享怎么的故事？同样富有朝气的新宁兴人会吐露怎样的心声？新老宁兴人的交流会碰撞出怎样的火花？小编特将与培训相关的材料节选汇编，与大家一起分享。

讲，宁兴人的故事

寄语新宁兴人：

-- 机会：随着宁兴的不断发展，公司需要大量的专业人才，但是机会永远是给那些有准备的人，如果有一天机会来了，你准备好了吗？我们要秉承宁兴的学习理念“学习工作化，工作学习化”，结合工作不断学习；要结合工作不断积累、沉淀，平时要做有心人，多请教，勤思考，积累经验，这样才能快速提高自己的业务技能和水平。

-- 务实：务实、敬业永远体现在最平凡的工作中：哪怕只是复印一份材料，你能否一天复印 10 箱纸的材料而无差错？

-- 风险意识：风险无处不在，控制风险人人有责，并要将风控意识转化为我们的共同认识和自觉的行为。宁兴在内部实行的是全面风险管理。全面风险管理包括全员、全过程、全方位，即全体员工和部门对风险管理的参与；对各类业务操作的全过程实行风险控制；对各类业务涉及的各个方面进行风险管理。别看只是一张货物收据，只是一份入库清单，都会是风控的一个环节。

宁波市劳动模范、宁兴控股风险管理部总经理 应中雄



创新

那是在 2009 年的时候，我去罗马尼亚参展，展会很小，一个小时就能走完，而且来看展会的大部分都是当地的小经销商，开个小店，或者开个小超市，有很大一部分连英语也不怎么会讲，展会第一天下来，我发现要在这个展会找到真正的客户根本不可能。

一起去参展的其他中国企业开始抱怨被展览公司骗了，说这个展会根本不专业，但其实整个罗马尼亚，建材卫浴最专业的就是这个展会，一年一次。只是国外的人口就这么多，国外的需求也就这么大，所以除了一些全球性的展会会稍微大一点，区域性的展会就是这个样子。既然来了，也不能像其他



参展商跑去购物游玩吧？怎么样才能让这次参展有意义呢？

第二天一早，我去买了一张罗马尼亚的地图，然后就在摊位上坐着。每一个来的客户，只要能正常的英文沟通，我就邀请他坐下，陪我聊一聊。问问他的店是在哪个城市，问哪个公司拿货的，除了他拿货的公司，另外让他写 5-6 个他觉得比较大的公司。然后问他为什么要从这家公司拿货，而不是从其他的公司拿货？客户会告诉我可能是价格，可能是付款账期，可能是产品质量，可能是售后服务，可能是距离远近等等。这样两天下来，整个罗马尼亚的地理情况，有哪些大公司，大客户，分布在哪些城市，有哪些特点，主营什么产品档次等等，都非常清楚了。虽然在这个展会我没有找到什么客户，但是在后面的其他展会，包括广交会，碰到了这些大公司大客户，我就比较容易的去沟通和谈判了。

讲这个故事，是想告诉大家，工作需要实实在在，也需要不断改变思路、创新方式，我们所取得的一些成绩，不是靠吹牛和运气，而是一步步脚踏实地做出来。当然公司也会看到我们的努力、付出、进步。就如我从 23 岁到今年 36 岁，我把最好的年华留在了宁兴，公司也给予了我几乎所有的荣誉。

宁兴金海副总经理 杜 玮

品质



6 年前我们和大客户一家人一起吃晚饭，因为客户的大儿子 ALEX 已经 6 年级会用英语交流了，为了找到话题，我们闲聊着他对中国的了解，因为他喜欢拳击与功夫，就提到了李小龙、成龙等，但是这个时候小 ALEX 却说这些不都是日本人吗？而且非常坚定的，从他的眼神中我仿佛感觉到他在告诉我，亚洲人脸孔的，能在国际上有良好美誉度的人或者物，都应该是和日本联系在一起的。这对我来说是个巨大的冲击，这么多年这个场景一直在我脑海中浮现。要产品获得认可，要让中国的品质获得认可，这些年我们也做了许多，大范围地在市场中考察新的供应商；帮助现有供应商改良工艺；建立自己的检验中心进行全面的品质控制等等。说起来简单，做起来却是需要日积月累，持之以恒，幸好这些年在产品品质上的努力也收到了一定的效果，反映在业绩上即能抓到新的客户，稳定老客户的一些重要产品了。

宁兴贸易集团水暖事业部业务经理 邵 亮

坚持



很多时候我们听到的论调是方向比努力重要，而在我看来坚持和努力才是进步的主要因素。现在很火的一个词儿“洪荒之力”，其实所谓洪荒之力说到底就是咬牙坚持。去年，我来到优贝，初接触电商行业、业务量上涨迅速以及初挑大梁，工作加班就是家常便饭。每个月初出报表前可以说是最痛苦的日子，所有的采购、销售都通过 excel 录入、表格比对等方式手工获取，大概去年 9 月初，因为新发现商品货号不再是每件货物的唯一编码，不得不临时拉商品部同事一起编撰商品编码列表，把当时三四百种商品逐一编码归类。所有采购和销售数据都需要替换商品编码后汇总。和部门同事一起经历联系多日的十一二点下班，最后直到报税前一天加班到 3 点才把账务完结。3 点多和同事一起走出办公室的时候，当时真心觉得自己要挂了。工作中总有这样那样的突发状况需要去解决，而每每觉得自己要挂了又咬牙熬过来之后，会发现自己强大了许多。

宁兴优贝总经理助理 王 颖

服务

这几年，我们在走访客户过程中很多时候会被门卫拒绝，会被客户无理的训斥，会有很多客户提出一些难题。但是在这个过程里我们不断发现客户需求，站在客户角度上去考虑问题，和客户一起开发新品种，这也使我们在特钢行业一直走在其他竞争对手的前面。可能我们的岗位不一样，但是我们的共同在于我们做的是服务，服务必然会有些烦，有些苦。只要我们意识到服务对象的要求，就是在帮助我们发现问题，帮助我们提升工作技能，我们也是在困难里磨炼得以成长。记得 2012 年我开拓紧固件市场，花了 8 个月服务一个客户，管采购的是集团副总，8 个月内每次都是几只材料，最多也就几吨材料，我都是不厌其烦把他服务好，及时快捷把材料送到他手上，可能是在这 8 个月内自己真诚感动这个集团副总，后来他直接把我带到他们采购部跟他们采购部说只要我们宁兴有的材料只跟我们一家采购，这个客户成为我下一年最大的客户，每个月销售 300 万以上。一时的服务可以，一直这样服务就难了，所以一定要把服务意识植入心里，踏踏实实执行，肯定有回报。

宁兴特钢集团上海公司副总经理 王军



不怕犯错

刚开始工作的时候，精神常常是紧绷的，非常害怕犯错误，事实上，特别是第一年，各式各样的错误简直层出不穷，很多都是低级错误，刚开始会很郁闷，后来慢慢意识到，初期的很多错误正是由于对外贸的不熟悉导致的，等到知其所以然之后，错误率就降低了很多。

但是即使到现在，工作中也不能避免犯错，只要做事情就不可能不犯错，我们做事不能有太多顾虑，俗话说的好，不做不做，少做少错，多做多错，错过一次，以后才知道哪些是可以避免的，犯错误在工作中并不是坏事，只是每次犯错之后要仔细找到原因，尽量不要一直犯同样的错误，并且要勇于承认错误，不要找借口找理由推卸责任，通过错误来完善自己，来学习知识，来增加经验，毕竟失败乃成功之母嘛。

而且我发现，在和客户的沟通中，客户对于犯错的观念也并不如我们所想的不能容忍错误，比如在客户验厂中，客人认为客户投诉率的高低并不是问题，客户关注的是投诉的解决效率和后续的跟踪。再比如，当出现产品投诉或者索赔的时候，这也是考验供货商配合度和服务的时候，我们要做的是不是推卸责任，而且解决问题，当时有一个客户投诉我们的罐子上面的易拉盖拉环容易断裂，导致产品不能使用，然后我们几乎找遍了国内的易拉盖工厂，前后测试了十几种易拉盖，最终找到了符合要求的易拉盖，我想不否认问题，积极的解决问题正是目前我最大的客户愿意一直下单的原因。

宁兴恒祺业务部经理 徐婷婷



平台

在宁兴大家庭将近十年我先后去了 4 家不同类型的下属公司，从事过出纳、会计及财务管理等不同的岗位。大学毕业前两年在宁兴国贸出任出纳、银行会计、出口退税、出口核算等基础性岗位。两年后被外派张家港宁兴液化，这是我从普通财务人员向财务管理人员转变的过程，在张家港的四年也是我快速成长的时期；2014 年至今，我先后在宁兴海鑫和宁兴涌优任财务工作，参与了宁兴涌优 TMF 项目从筹建→土地取得→开工建筑→设备选型安装→产品生产等全过程，经过两年多努力国内首家“TMF 加工中心”已经在我们宁波慈溪落成，这也是我第一次参与新公司筹建的全过程，工作的阅历又增添了浓厚的一笔。回顾近十年的职业生涯，我特别感谢宁兴为我提供的如此大的平台，从一个初出茅庐的大学生不断提升和丰满，成长为一名财务管理人员。

宁兴涌优财务部经理 郑建勇



细节



在刚刚做销售顾问的时候，有一位父亲带着儿子来看车，想添置一辆 SUV 给儿子代步，我第一顺位接待了他们，在初步沟通过程中，父亲告诉我，他们想来看看汉兰达，我心一下子凉了半截：汉兰达是广汽丰田，我这儿可是一汽丰田，压根不卖啊！但是作为刚上岗的新手，我不舍得好不容易有机会接到的客户离我而去，于是盛情邀请了父子两看了我们的 RAV4，因为通过沟通，我了解到，他们购车预算就在 20 万出点头，其实离汉兰达还有一定的距离。最后通过试乘试驾等一系列的销售流程后，趁着我们周末活动的东风，父子俩决定选择 RAV4，但是问题来了，家里的财政大权掌握在妈妈手中，那天妈妈有事没有一起过来，这种情况其实在我们订车过程中非常常见，所以为了最大化的挽留这组客户，我提出了签订意向订单的方式，付订金，三天之内，如果妈妈不同意，无条件全款返还。可惜，三天后对方因资金近期到不了位，又不想选择按揭方式购车，因此车子不打算买了，在办理退订手续时，我跟他说：“陈先生，您看您一大早的就过来退单，我都被领导说了一顿，您要是资金到位了，一定要来找小冯买车啊！”

之后的一段时间，我们没有舍弃这个客户，节假日的发个短信问候下，因为订车时留有信息，我在系统里输入了陈先生的生日，在生日的时候给陈先生发了条祝福短信。时间过去了 2 个月，又是一个周日，同事说有客户找我，我出去一看，居然是陈先生一家，他们过来现提了！在提车过程中，陈先生接到了同城其他店的跟踪电话邀请他过去看车，陈先生拒绝了，告诉他们已经选择了宁兴丰田。之后陈先生告诉我，我们的价格并不是最便宜的，但是他认可我们店和我小冯的服务，所以，他觉得这个价格值！一波三折，我知道，如果不是当初他们想看汉兰达时我的坚持，如果没有意向单的签订，或者是一句简单的生日祝福，陈先生也许就不是我的客户了。多沟通、重细节、贵坚持！这就是销售带给我的财富。

宁兴丰田培训讲师 冯超



“诚实、敬业、进取、团结”的宁兴精神是让我印象最深刻和受教的。我觉得员工诚实才能无愧于公司，敬业才能做好本职，进取才能不断推动公司向前，团结才能使公司在困境中扭转乾坤。我想这也是宁兴一步步发展起来的源动力。

-- 宁兴金海 林鹏



现在的我们犹如一张白纸，青春的激情在渲染着色彩，我们要通过不懈的努力工作来回报宁兴对我们的信任和培养，尽快的发挥自己的特长，更好更快的成长，尽快进入角色的转变，才能更好的实现自己的人生价值。

-- 宁兴贸易集团 桂男杰



特别喜欢宁兴的座右铭“世界上没有奇迹，只有专注和聚焦的力量”。或许积累的过程是漫长的，回报也会来的很缓慢，但是也许有一天，当我们达到自己的梦想时，回头看看，就会骄傲的对自己说，这个奇迹是我自己创造的。做自己工作的主人，为自己制定一份职业规划吧，定一个小目标和一个大目标，然后努力工作，静静的等待我们为自己创造的奇迹，时间总是会把最好的留到最后。

-- 宁兴优贝 陈超

谈

新宁兴人的心声

吴董事长教会了我怎样做一个合格的宁兴人。第一点是胸怀大志，将个人职业理想和企业发展紧密结合。第二点是爱岗敬业，精益求精，努力成为行家里手。第三点是要勇于创新，不断突破自我。第四点是强化学习意识，做到学以致用。最后一点是要有强烈的合规意识和风险防范意识。

-- 宁兴贸易集团 戚玮玮

任何人都要经过不懈努力才能有所收获，收获的成果取决于这个人努力的程度，而没有机缘巧合这样的事存在，我们不能被动地等待机会，我们要靠自己的努力与苦干去创造机会。自动自发地工作，光有热情和干劲还不够，工作起来要有成绩有实效，要提高工作效率，当然必须要有合理务实的工作计划，然后按照工作计划不折不扣地实行。

-- 宁兴特钢集团 刘晓妍



主动是随时准备，把握机会，展现超乎他人要求的工作表现以及拥有“为了完成任务，必要时不惜打破常规”的智慧和判断力。知道自己工作的意义和责任，并永远保持一种自动自发的工作态度，为自己的行为负责。

-- 宁兴恒祺 张巧月



在宁兴文化下创就了老宁兴人无与伦比的风姿与不平凡的事迹。老宁兴人都有一个共同的特点，无不为自己是宁兴人而自豪、骄傲；无论是入职宁兴五年、十年以上的；无论是从基层踏实积累方至厚积薄发的；无论是遇难事坚忍不拔、迎难而上的。我既身处宁兴这个家庭，身边有如此多的优秀宁兴人，有如此多元化的平台，想让自己与宁兴共发展，那么唯有行动起来。

-- 国机宁兴 吴国英



我还记得介绍杜伟前辈 PPT 上的一个个脚印，就好像代表着他在宁兴 13 年中走过的每一步。他说宁兴就是他全部的职业生涯。我也不禁想到自己在宁兴短短的一年时间里。有加班到深夜时的疲惫，有被客户无理取闹时的委屈，但更多的是看到每一天的自己比过去进步一点点时的喜悦。我希望我能跟这些优秀的前辈一样，一步一个脚印，书写属于我跟宁兴的故事。

-- 宁兴贸易集团 王雪娇



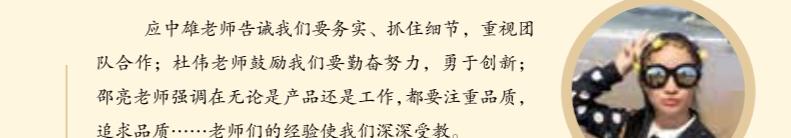
通过此次培训，在今后的工作中我将时刻提醒自己：牢记公司的价值观和文化理念，以企业文化作为工作中的一切行为的准绳，不断强化自身对宁兴公司企业文化的认同感；以敬业的工作态度完成好自己的本职工作，在精益求精的同时不断寻求创新；贯彻学习工作化、工作学习化的学习理念，追求自身专业能力的提升，不断优化自身的知识结构。

-- 宁兴控股 陈文绮



听了老员工的故事，我想在最艰难的时刻，我们不是要等上帝拯救或者自己选择撂挑子，而是在大家的团结中，击中目标攻克难关，换个思路换个解决方式，眼前的困境或许就会呈现出一片崭新的面貌。遇到困难的时候莫轻言放弃，在最底层的时候莫手高眼低，一切的成功是等你慢慢积累后的厚积薄发。

-- 宁兴涌优 徐叶



应中雄老师告诫我们要务实、抓住细节，重视团队合作；杜伟老师鼓励我们要勤奋努力，勇于创新；邵亮老师强调在无论是产品还是工作，都要注重品质，追求品质……老师们的经验使我们深深受教。

-- 宁兴贸易集团 陆意心



我们每一位公司员工背后有着强大的公司资源作后盾，有着紧密团结的团队作支持，有着优秀的企业文化作指引，有着世界一流的薄板设备和不断出新优于别人的产品作武器，那么只要我们具备罗文的工作素质和敬业精神，我们公司的每一位员工都可以比罗文做得更好！

-- 宁兴恒祺 林丹维



一种叫做进取心的东西其实就是你需要对自己的人生负责的态度。工作并非为别人而做，而是你自己积累成长的过程，所有的经验都是自身积累的财富。为企业创造价值的同时也是自我提升的体现。当明白这些道理，在工作时，就不会有压迫感，而是能够体会到工作的乐趣。带着这份感悟在宁兴启程，希望与宁兴共成长，为共同的宁兴梦贡献自己的力量。

-- 宁兴海鑫 翁敏敏



在一个企业工作，我认为归属感是非常必要的，也就是我们来到公司，这里就是我们的家，我们都是家庭中的一员，我们的奋斗目标就是为了这个家更好。在加入宁兴这个大家庭后，我感受到了大家给予的温暖，不论是工作上还是生活上，只要有问题，大家都会积极的帮你寻找解决的办法，让你感觉到你并不是一个人在战斗。

-- 宁兴优贝 汤嘉嘉



记得刚毕业的时候，对企业的选择标准基本是道听途说的，然时至今日，选择的标准却日渐明晰，那就是一个历经风云、饱经沧桑却又温文尔雅、低调从容的企业或许更值得青睐，一个追求“尊重、合作、分享、感恩”的“大家庭”更值得青睐。

-- 宁兴控股 田舟



无形中，我们忘记了到底为了什么去工作，工作的意义究竟在哪里？以至于造成工作上的“懒散、拖延、逃避”。如果说梦想是成功的起跑线，决心是起步时的枪声，那么勤奋则如起跑者全力的奔跑，惟有坚持到最后一秒的，方能取得成功的锦旗。

-- 宁兴贸易集团 陈桑烨

SHARE

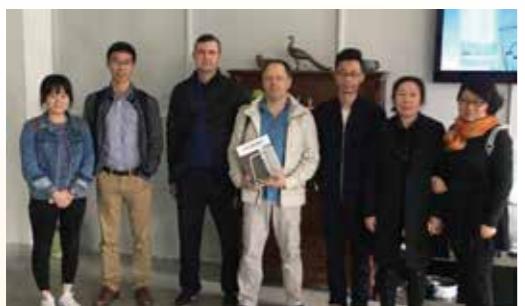
► 编者按：

You and me

You have me inside of you as I have you inside of me.
Let's tell the stories and impressions between Ningning
and cooperative partners.

A Story Between Russian Partner And Me

宁兴贸易集团水暖事业部 李佳颖



A good business relationship is not easy to build up. People interact in multi-ways, not only by languages but also by other physical manners. A story happened between my Russian customer and me, which makes me very impressed. He doesn't know English but he isn't afraid of communicating. He tries his best to learn and handle network platforms such as Alibaba for quotations. What is more, he learns how to use QQ and how to use online translators to follow up the business issue with us. The first time I communicated with him, I didn't realize that I was communicating with a computer. Meanwhile, he also let me understand that perseverance can make the impossible to be possible. After a three-month online communication, this customer decided to come China finally. We hired an interpreter during his visiting. To be surprised, my manager and I found this customer was really good at using his body language. All complex explanations came easy by his clear and concise behaviors. Once he told me that he was worried if he did not deliver correct messages to us. I said, "There are a lot of things that I can learn from you. I won't pretend to understand when I don't understand. It is better for us to find out the easiest way to understand each other." All in all, language is not the main problem to starting and developing a new market business. No matter how worse the market is, we should still keep running and overcome the difficulties in the future.

Multiple Relationships

宁兴贸易集团 杜雪瑜

Before I did not enter this trade industry, I honestly believed that there was just business relationship between customers and us.

Late last year, we received an order from our Pakistani clients which was a tender. As we all know, tender project has a clear requirement for time but only a month away from the New Year. After visited a lot of factories, we confirmed a factory. The factory told us they would try their best to finish but could not guarantee. There were no such enough workers at that time.

We tried to persuade our client to give up this risky tender. But the client told us this project was very important to him, which concerned about his next various projects, he must catch up this opportunity. After over and over communications between our clients and us, clients and his government, factory and us, finally he persuaded Bidding department to extend the delivery time or allow partial shipment. Based on the great support from our client, we discussed with our supplier whether they could add workers from other same factories. We could increase the price as New Year overtime charge.

As tripartite cooperation, we took a step back. Even so, we still had a lot of other problems, damaged pipes, broken-down machine, less staff...Our client stayed in NINGBO two weeks, went to factory together with us everyday until midnight. We worked together, discussed together, stay together in the factory except for sleep. As a comrade-in-arms, we fight for our cause together.

Everything comes to him who waits. Before the New Year, we shipped most of the goods. I also understand that there is no simple relationship. We could be partners, friends or workmates as long as we willing to.

Ningshing Impression from Korean Partner DG LEE

宁兴贸易集团 苏云儿



Cooperated with Ningning for several years, I had a very good impression on Ningning people and Ningning spirit.

You have positive work attitude and be willing to hard work without supervision. Everyone plays an important role in their own status. Each performs its own functions and works in strict accordance with their respective mandates. It is saying that "The success comes from hard work and sacrifice with". That's it. I see the fact from Ningning people.

You have integrity and social responsibility. You understand yourselves as individuals in Ningning, which should be undertook relevant responsibilities and obligations. Everyone is willing to try your best to work better and better.

You always smile to face everything. No one can refuse smile. Although I am your customer, I know I am your friend. When the work goes well, you smile at me; when works in trouble, you also smile at me. I am not worry about the trouble because you will give me satisfying answer finally. Ningning people have the courage to overcome difficulties. This spirit prompts us to work and cooperate together.

Nice to meet you. This is what I want to say to you.

My Impression of Thyssenkrupp

宁兴特钢集团 蔡毅伟

"Light as thyssenkrupp, heavy as Germany" sounds dynamic and modern. It's true vision shines from an old enterprise when I first touched the territory named "thyssenkrupp" in April, 2016.

My visit city, Essen, a small town half hour away from Dusseldorf, where the headquarter locates. You could find smile and kindness on every employee's face, even just passed by. A brief introduction of each company was demonstrated in prearranged meeting room and quickly we turned to on-going business. An urgent issue broke the atmosphere. It's about shipment related documents and necessary to use internet for emails. Staff from document and IT department came responsively to give suggestion and solution. A special ID and code just for me for several hours!

A pleasant mealtime occurred at a hotel-like dinning room. Everything looked simple and clear, no more supernumerary ornamentation, as their special twin elevator, having 2 white chocolate cases on the same track, so as to greatly lower waiting time and increase operating efficiency, especially fitting for busy areas like public transportation junction, large conference center, super shopping mall. Such innovation was found here and there. No claims everywhere, but embodied enterprise culture in their mind, immersing themselves into it already, clear and concrete, and practicing it as daily standard of behavior. Doing something always performs much stronger than saying something.

Actually thyssenkrupp is consisted of Components Technology, Elevator Technology, Industrial Solutions Materials Services and Steel Europe/Steel Americas, much bigger than well-known elevator maker. What we're doing together with them is a small part of the giant, and do learn a lot. Normally people feel impressive and shocked mainly because what you did make things in an innovative way and the way also makes people happy, comfortable and nature. A simple claim, "engineering. tomorrow. together" transmits a promise to employees, customers and shareholders. A mission statement empower employees to understand it easily and work towards common goal of helping customer succeeds, preserve jobs and happy shareholders.

On my departure, a timetable of inter-city train was handed over on my hand and a taxi was outside the door. You felt everything ordered and considerate. That's German people, giving a cold face with brain running every second for a precise world, which is taken as the spirit of the nation, leading the world of manufacturing.

"Industries 4.0" was a concept of new round industrial revolution firstly put forward by German government in 2013, and now a glimpse at thyssenkrupp has proved. Undoubtedly, Germany will keep in leading position with those enterprises working as per their own roots, especially in heavy industry. "Light as Germany, heavy as China" sounds a white elephant. What about us? Lighten the mind, then to free the body. It's time for reconsideration.

英文热点词汇 I

宁兴贸易集团 苏云儿

Emerging Technology

Virtual reality (VR) 虚拟现实
Augmented reality (AR) 增强现实
Head mounted display (HMD) 头戴显示器
Artificial intelligence (A.I.) 人工智能
3D printing 三维打印
Genetic engineering 基因工程
Electric cars 电动汽车
Smart home 智能家庭
Smart watch 智能手表
Smart city 智能城市
Mini robot 微型机器人
Ray gun 射线枪
Moon rover 月球车
Unmanned module 无人驾驶舱
Unmanned aerial vehicle (UAV) 无人机
In-car networking 车联网
Instant Messenger (IM) 即时通讯

Daily Life

prehistorical powers 洪荒之力
Cloud storage 云盘
High tea 下午茶
Backpacker 背包客
Red tourism abroad 海外红色旅游
Hands-chopping people 剁手族
Shopping spree 抢购狂欢
Easy like 点赞狂人
Friendvertising 朋友圈营销
Social phobia 社交恐惧症
Personal income tax 个人所得税
Public accumulation fund 公积金
Financing product 理财产品
Investment risk 投资风险
Anticipated result 预期收益

Social Trends

The Belt and Road (B&R) 一带一路
Cultural confidence 文化自信
Happiness industry 幸福产业
Universal two-child policy 全面二孩政策
Second-child economy 二孩经济
Mother-and-children facility 母婴设施
Online donation 网络募捐
Crowdfunding 众筹
Financial aid 经济援助
Blue ocean strategy 蓝海战略
Internet Thinking 互联网思维
Big data 大数据
Cloud computing 云计算
Internet plus 互联网+
Cross-border electronic business 跨境电商

英文热点词汇 II

宁兴金海 叶 娜



Brexit

A portmanteau, blending "Britain" with "exit" describing the UK's impending departure from the European Union, has been named Word of the Year.

Trumpism

A controversial statement attributed to US presidential contender Donald Trump—was one of the most popular.

Mic drop

"A theatrical gesture in which a person drops(or imitates the action of dropping) a hand-held microphone to the ground as the finale to a speech or performance"—as demonstrated by US President Barack Obama at a recent dinner also made the list.

COLORFUL LIFE 七彩人生

► 编者按:

2016，一场运动的盛宴，一种运动的精神让世界充满了活力；2016，G20 让中华文明的魅力盛开在西湖之上，让中国充满了活力；2016，宁兴人们一如既往的积极工作用心生活，让宁兴充满了活力。



12年的沉淀，只为这一刻的“疯狂”

宁兴润丰 张一民



8月21日一早，无数中国家庭打开电视，围坐一起，观看中国女排在里约奥运的决赛，夺冠时刻，收视率竟高达69%。这样的场景，多么熟悉——上世纪80年代，中国女排的比赛，每每是举国关注、万人空巷。30多年后的今天，再次感受这样的氛围，也再次为那个耳熟能详的词而心潮澎湃——“女排精神”。

女排精神

宁兴金海 励晓燕

四年一届的奥运会今年在热情的巴西举行，这届的奥运会给我留下最深刻印象的就是中国女排十二年后重登世界之巅。看到女排姑娘在赛场上拼搏的那个韧劲，我被深深地感动。我们现在这个社会需要这种精神，不论是生活中还是工作中，都需要展现出属于中国人精气神。

正如我们现在的外贸行业，面临着前所未有的内外冲击。近年来，随着成本的不断上升，国外的采购商跳过外贸公司，直接向工厂采购。有能力的工厂具备强大的资金和实力，自己配备一个外贸部门，

这样使得外贸公司的路越走越窄。

这样的现状不得不逼着我们不断的创新，转型，拓宽我们的前进道路。就像我们部门，除了传统的外贸业务，还在不断拓宽各种业务，比如为客人提供高质量的验货服务，赚取一定的佣金，这项业务开展三年多来，已经上了轨道。比如积极促谈成为大型电商，超市等大宗货物的供应商，扩宽了新的市场领域。比如在中信保的支持下，接下大客户大订单的放账业务，为公司争取更大的利润。这些无不体现着女排精神排除一切万难向前行进的决心。

女排精神不是只是一种精神，单靠精神也赢不了奥运冠军，这还需要不断努力提升技术。这一点也适用于我们的现状。为了更好的提供高质量的服务给客人，我们需要不断在工作中学习完善自己，不断

提升我们的管理技术，业务技术，服务水平，使自己一直在前行的道路上。在领导英明的带领下，我想我们一定能冲破一切万难，走向新的巅峰。



女排为什么带给我们如此多的感动？

记得有一句口号是这样讲的：胜也爱你，败也爱你，不拼不爱你。我们之所以爱女排，不单单是来自于成绩上的突破，更来自于她们永不言弃、永远拼搏的铁血精神。伟大的反义词不是失败，而是不去拼。郎平曾说，女排精神不是赢得冠军，而是有时候知道不会赢，也竭尽全力。是你一路走得摇摇晃晃，但站起来抖抖身上的尘土，依旧眼中坚定。

生活中，工作中，我们该向女排学习何种精神？

永不言弃的精神。前行的征程永远都不会一帆风顺，实力有长有消，过程有起有伏。处高点，不能因胜利而沉醉。处低谷，不能因暗淡而迷失。

团结一心的精神。集体，团结是制胜的核心要义“团结就是力量，这力量是铁，这力量是钢”。中国精神中，积淀着集体主义的传统。

勇于拼搏的精神。不相信奇迹，只相信坚持以恒地奋斗、永不放弃地坚持。拼搏精神是什么？就是我们敢于向强大对手亮剑的豪情、是我们逆境中一步一步永不停歇的追赶、是我们在成功时善于警醒、勤于反省的自励。



北仑宏基宁兴置业 吴海波

在中国女排战胜塞尔维亚队获得里约奥运会世界冠军的那一刻，我流泪了！这是喜极而泣的眼泪，这是心疼女排队员打得千辛万苦的眼泪，这是心惊胆战终于释放的眼泪。虽然没能看到直播，但是这眼前的画面，我再也没能忍住激动的心情，

泪水已湿润了眼睛。当中国姑娘们站在最高领奖台，看着冉冉升起的五星红旗，唱着中华人民共和国国歌时，我们都沸腾了！我们只知道中国女排获得了里约奥运会世界冠军，只知道她们的辉煌却未曾看到她们背后的辛酸，我们只看到姑娘们的

激动的泪水却未曾看到她们为此拼搏的汗水。是的，这就是女排精神！

女排精神是中国女排的历史遗产，是20世纪80年代中国女排夺得五连冠之后的经验总结。女排精神的基本内涵可概括为：无私奉献精神；团结协作精神；艰苦创业精神；自强不息精神。作为一个宁兴人，我们必须将这种精神贯彻到每个人的心中，这是一种体育精神也正是我们宁兴所需要的一种精神文化。

在今后的工作中，我们要结合实际，把“无私奉献，团结协作，艰苦创业，自强不息”的女排精神化为实实在在的行动。女排精神不仅是女排的历史遗产，同时也是值得每位宁兴人认真学习并践行的精神财富，我们要以此为动力，团结互助，开拓拼搏，为公司的发展尽一份绵薄之力，争做一个合格的宁兴人！

从G20看中国对外贸易的发展

宁兴贸易集团 王雪娇



前段时间，有一个热词叫做“G20蓝”，是说G20期间，杭州及其周边城市上空难得一见的蓝天白云。诚然，随着城市的现代化发展，污染似乎成了无可避免的衍生物。长三角地区，虽不至像北京那样深受雾霾的困扰，但也与记忆中那“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝”的江南水乡相去甚远。若不是那一抹“G20蓝”，我们似乎已经习惯了灰蒙蒙的天空，也欣然接受了“经济发展”与“环境”不可得兼得谬论。

有人说，中国这样的国家，一旦决定做些什么，没有什么是做不到的。从车辆限行，到工厂停工，再到鼓励全城人民外出旅行。平常拥堵的省会城市俨然变成了美国乡村的模样。而我们所做的这一切，仅仅是为了给各国领导人一个良好的会环境吗？不！我们是在告诉全世界，中国在转型！

转型这个词，我们并不陌生。从“中国制造”到“中国创造”，仅仅一字之差，决定着中国经济在世界的位置。两千年

初，我们称自己为“世界的加工厂”，15年过去了，曾经的骄傲却成了阻碍中国经济转型的巨大桎梏。15年前，我们加入WTO，而15年后的今天，我们所追求的已不仅仅是出口总额的单项增长。

宁波，作为以国际贸易为主要财政收入的港口城市，肩负着无可推卸的历史使命；宁兴，作为出色的综合型企业，承担着光荣的革命任务。

蓝天与发展并存的中国，让我们共同期待！

稻城亚丁游记

宁兴恒骐 张 瑞



虽然去过很多地方，似乎以前的出发点只有一个：放松！喜欢上了路上的经历，喜欢上了远方的风景和人情；在路上的时光也填充了那偶感虚晃的心……慢慢在想，旅行的意义是什么呢？是揭示神秘？开阔视野？体会自由并辛苦着快乐的一个过程？是让心灵放空、装满、歇息的一个过程，在这些过程中去发现自己，认识自己，认识这个世界！

去稻城的体会就是自由，那种没有琐碎的羁绊没有第二者情绪的影响和忙碌，只忠于内心沉浸于自己的世界是那么的轻松！有人说：你走过的路，看过的书；爱过的人会反应在你的气质上！我不知道我是怎样的气质，但我喜欢这句话，喜欢探究神秘；喜欢独自上路！这让原本就比较随性的我变得越是任性，会突然决定去一

个地方……

收拾好行李带上期待的心情，车行驶在不断攀升海拔的 Z 字天路上，逶迤的山峦游移在眼前；没有雾霭阳光像帛金洒落在崇山中，映射在还没来不及融化的白雪上，生出一道道耀眼的光束，游走在淡绿泛黄的松柏上恍惚了视线，有些缥缈又清雅傲然。车仿佛驶进了云端，湛蓝明净而空灵的天空似乎伸手可及！转过山脉远处白得耀眼的雪山赫赫在目……车内咔嚓、咔嚓的快门声和着啊、啊、啊……的惊叹声沸腾了车厢！对眼前神奇旖旎的风光着了迷。几十分钟的云端天路仿佛是一会儿就到了我们此行的目的地——亚丁景区！

牛奶海是位于神山下的高山湖泊，被皑皑白雪的神山包围着，水温常年在十几度，听说喝了可以医治百病！且在湖边不

能大声喧哗。否则惹怒了山神会突降大雨哦！带着对各种神秘传说的好奇和敬畏静静地伫立于湖边。湖水纯净澄澈得像一粒粒珍珠，波心荡漾而幽美灵动！劲风亲抚起涟漪漪澜，扩散瀰漫、瀰漫出神秘的幽远，有时清澈见石，有时一片深邃。像心又似海！俯身凝视又宁静恬淡。满满一湖神秘深邃的传奇……

有人说极美风光在险峰。在五色海上是让我体会到了，临峰俯瞰，有一种居高临下的气势！放眼处神山就在眼前，云雾缭绕下给神山笼罩了一层神秘的面纱。云雾散去又似一袭素衣女神，给人可望而不可即的神圣！从山顶望下去牛奶海就像一颗镶嵌的宝石，在苍茫中熠熠生辉。苍生变得渺小了……此时，一群人、二个海、三座山就是一宇宙……

想着想着突然看见随风飘舞的经幡，抬头雪山就在眼前了，走过次第的木级；噢！珍珠海！透过掩映的树枝翠绿的珍珠海进入了眼帘，湖水很浅但绿得很厚重！雪山环湖，湖映雪山；和谐交融；满满一潭多情相依的故事！恍惚是穿越了时空！强抑兴奋盘坐于观景台上，禅境生禅意；天地悠悠神山圣水在眼前！空与满在此刻又一次轮回……见过天地方见自己，其实自己是只井底蛙！世界很大，美景很多；犹如人性简单迷人深邃神秘……

行走在桂林

宁兴贸易集团 傅锦晶



一直以来都听说“桂林山水甲天下”，今年的十一长假，我和父母终于有机会一起去桂林游玩。为了不被旅行团的行程所束缚，也为了更好的感受桂林山水的美丽，我们选择了从杭州直飞桂林，并在当地租车自驾的游玩方式。

鉴于有“阳朔山水甲桂林”的说法，我们本次旅途的第一站就

是阳朔。在世外桃源，乘坐一页扁舟，在燕子湖上悠然前行，从狭窄的洞口经过，又豁然开朗，我们感受到了陶渊明笔下的《桃花源记》中所述的“屋舍俨然，有良田美食桑竹之属”；在银子岩，洞内汇集了不同地质年代发育生长的钟乳石，晶莹剔透，洁白无瑕，宛如夜空的银河倾斜而下，闪烁出像银子、似钻石的光芒，我们感受到了大自然的鬼斧神工；在大榕树，独木成林，枝繁叶茂，树干有的贴地而生，有的斜出如飞龙破雾，我们感受到了这棵已有 1500 多年历史的古树的蓬勃生机。

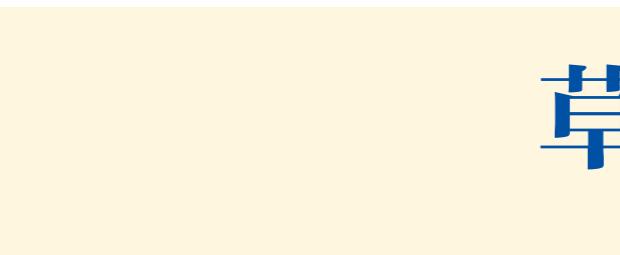
在从阳朔回桂林的路上，我们途径兴坪，去体验了漓江山水最美的一段。比较遗憾的是，由于十一期间的游客比较多，整个漓江的江面上都是竹筏，马达声盖住了筏工师傅的讲解声。回到桂林已经接近傍晚，选择正阳街附近的一家民宿入住，晚上我们去逛了桂林最繁华的地方，吃了桂林特色的美食。

根据之前的攻略，通过一江四湖的游船观赏象鼻山比在景区之内观察更能看到象鼻山的全景。为了更好的看到不同时间里的象鼻山，我们选择了下午四点多的那个游览航次，初次经过时天色尚早，可以清晰的看到象鼻山的全景，第二次返程时正好赶上黄昏，落日的映衬下的象鼻山自有另一种美。

在桂林的五天自驾很短暂，但是对于初次尝试自驾的我们来说却别有一番乐趣。这五天带给我最大的感受是，我们告别了跟团游的紧张，告别了导游喋喋不休的推荐，告别了永无止境的购物景点，让旅游变成一种真正的放松，让自己能够尽情享受桂林山水之美。

草原天路游感

宁兴特钢集团 项旭侃



“天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊”，年少的草原梦想总是萦绕心中，至今未能实现，所幸地缘巧合，衡量多地草原，决定去往中国最美的 66 号公路——草原天路一逛。

草原天路绵延曲折百里，连接起张北和崇礼，从西南向东北走行，连通了国道 G207 和省道 S242，到东北部联通了崇礼区。自驾从津出发沿 G5 京昆转 G95 张涿，最后在河北涿鹿县上 G7 京新，走到头转 G18 荣乌，一直向北至野狐岭出口出来就能看见草原天路标志。一路前行，柏油路面与黄色实线，带领行驶其中的车辆，奔驰在天地之间这条位于张北和崇礼交界处的公路。最先闯入眼帘的就是野狐岭秋天的收获，远方脆蓝的天，一际金黄色麦田沿山而上，

梯次层级，如入山巅，没有任何多余的做作，以最原始的颜色呈现出来，甚为感染。车转了个弯儿，眼前突然一亮，远处无际的高山和幽深的峡谷，苍松、绿草、鲜花点缀着高山深谷。此时你会发现有的山头和山坡上的草原就像剪草机剪过的绿地毯，让人难以相信这是天然的。有的山坡上则是生长整齐、婀娜多姿的松树，这种松树看起来洁净美观，在土质贫瘠的高山上长得油亮油亮，大概是油松吧。绿野中几乎看不到人，除了近处草地和树林里在享受清新的空气和美景的游人，一切都是那么安静。偶尔，但是极少，远处的山顶上有一两匹独领风骚的驴子，平缓的地带有几匹幸福地吃草的马儿和牛儿，山坳里有一群和白云争艳的绵羊，还有住户很少的小山村，好一派天地人和山居图。这真是一条神奇的天路啊！如此美景，总让游人忘怀而止，在路边不停的咔嚓咔嚓，可我又担心自己蹩脚的摄像技术有负于这幅巨大的天然画卷，那些风流倜傥的美人松，绿油油的高山草原，鲜艳蓝亮的胡麻花，宛如高山卫士的大风车，还有路边树林草地中享受自然恩赐的美景和负氧离子的男男女女，都走进了我的记忆，走进了相册。原处的云低，随处可见的发电风车和几乎连在一起的多姿的白云，连在在这浩瀚无边的天地间，车后在起伏的草原、交错的梯田、白色的风车和曼妙的花海陪衬下，感受着心灵的平静和辽远，直出桦皮岭，流连忘返使之陶醉。

思绪绵长，在这片广阔的土地上，承载了多少的历史沧桑和岁月流逝，孕育了多少儿女为之爱国慷慨（金元战役遗址、抗日遗址、国防遗址等），亦是了解蒙元文化、农耕文化与游牧文化交融的重要地方，更是如今风电能源为民造福的宝贝之地，神奇、神圣、神明之地。您来，也是一次心灵的洗礼。



登山有感

北仑宏基宁兴置业 刘巧超

秋高气爽，整理好行装，与三五好友相约一起登山。

我们沿着石子铺成的蜿蜒的山道，拾级而上，穿梭在茂盛的树林下，享受着微风的抚摸，听着小鸟婉转的和鸣，这感觉仿佛置身桃源一般。可是走着走着，登山之初的那种豪情壮志，想要一鼓作气攻克的这座“堡垒”，还未到山腰便渐渐被消磨，仰望山顶不由倒吸了口冷气，只见巍峨山峦，高耸入云，山径蜿蜒而上。我顿时背脊发凉，腿肚子发软。这么高的山，人没到半山腰，一定先趴下了。瞧那些步履轻捷的登山者，不由心生佩服。既来之，则安之，我们顺着水泥台阶往上爬，越往上就越气喘如牛，两腿如注铅似的沉重，汗水也一个劲地往外冒……

走走停停，愈近山顶路愈发陡峭起来。停下来小憩片刻，拭拭汗，一抬头，那山上的大风车已近在咫尺了，加油！当我步履蹒跚地迈上最后一个台阶时，一股清凉山风迎面扑来，顿时舒畅至极。极目远望，“会当凌绝顶，一览众山小”的豪情油然而生。远处山峰逶迤，白云缭绕，田间阡陌纵横，河塘碧水荡漾，感觉自己如置身画中，顿时觉得一切的辛苦都是值得的。

登山的过程漫长而艰难，但到达山顶后，身体的疲累和心里的阴霾也同时一扫而空。登山，不是为了征服什么，只是在忙碌的生活和工作之间，倾听一下大自然的声音，浏览一下沿途的风景，然而，却又不止于此。登山，也是一种自我挑战，是一种毅力的磨练。每一次到达体能的极限，都有如漫漫的人生路，需要勇气和毅力。

人生如同爬山，最重要的是脚踏实地，做好眼前事，那么，离目标就不远了。扎扎实实的一步一个脚印的向前走往上走，成功就会在不远处等着。



我们追随着宁兴人的脚步，走遍了远方的每一个角落。随着文字，我们仿佛可以看到稻城牛奶海边虔诚的信徒，仿佛可以听到漓江畔上刘三姐的歌声，仿佛可以感受到草原上吹来的风，仿佛可以体会到那登顶后的攀登者的豪情壮志，那是一种做身临其境的感觉。然而，我们的生活不止有远方，还有诗——那是温润古朴让人爱不释手的蜜蜡，那是香气四溢让人垂涎欲滴的甜点，那是馥郁芬芳让人齿颊留香的新茶……



西点，一种有格调的 feel，一种艺术的 feel，一种甜蜜的 feel.....

业余，爱上了西点烘焙

一个卡通，变成了立体的蛋糕

一个照片，变成了甜蜜的祝福

一堆面粉，变成了香喷喷的下午茶.....

享受的是过程，享受的是一个作品带来的成就感~

我甜蜜的爱好，甜蜜的祝福，带给你甜蜜的味蕾感~

宁兴恒骐 缪琳雅

茶，优美而悠闲，品茶的场所，通常是极致的经典，或诗情画意，或小桥流水……邀上三五知己，携垂髫幼女，带上自己的茶叶、茶具、穿上雅致的茶服，围坐在申时的日湖畔。泡一杯茶、目视茶色、口尝茶味、鼻闻茶香、耳听茶涛、手摩茶器，婉转悠扬的曲子和着，来一场最美的亲子时光。人生，还有比这更舒服更惬意的么？

宁兴贸易集团 余静峰



几张砂纸，一支手动打孔钻，一番从粗到细的打磨后，脱掉外衣的原石露出明黄的胴体，第一次战战兢兢却又难掩兴奋的完成了我的处女做，连同我的惊喜一起闪耀在掌心。有了蜜蜡，有了与它“相濡以沫”的岁月，一切的烦恼与压力都仿佛都是明日黄花，在这里，世界和时光仿佛都静止了，只有我和它。欣赏蜜蜡中美丽的流淌纹，感受时间积攒的厚重，认识蜜蜡，我想，我是幸运的。

宁兴一车一品 徐幸文





迎新

文艺汇演

New literature and art joint performance



迎新 文艺汇演

New literature and art joint performance



宁
兴
印
象

IMPRESSION



合作与友谊



- 01 宁兴特钢集团与钢研海德领导合影
- 02 宁兴液化演习间歇
- 03 宁兴恒骐新款设计沟通
- 04 宁兴涌优 TMF 研发示范基地签约仪式
- 05 宁兴丰田车好服务更好
- 06 宁兴海鑫在澳洲燕麦草料场
- 07 宁兴特钢集团合作伙伴生产线投产仪式剪彩

奋战在展会上的
宁兴人



NINGSHING IMPRESSION