

宁兴的使命 永远是开拓

# CONTENTS 目录

NINGSHING IN FOCUS

## 集团要闻 01

### 发展纵横

创新升级 赢得未来 09

承载着梦想的创新 11

浅析后危机时期八大经济发展趋势及对企业的启示 13

### 宁兴风采

宁兴控股二〇〇九年度先进光荣榜 15

逆势飞扬 展巾帼风采 19

老骥伏枥 志在千里 21

风采人生 真水无香 23

一个奋力拼搏 不断成长的团队 25

2010 年度迎春团拜会精彩演出 27

### 管理百家

电子商务—开辟外贸新市场的利剑 29

浅析新企业会计准则对企业财务的影响 31

以有效沟通提高商务能力 33

创新求实 打造宁兴特钢热处理品牌 34

借助文化传播 推广宁兴金海水暖品牌 35

开展企业安全培训教育之我见 36

促进培训价值转化 提高企业学习能力 37

培养团队精神 提升企业核心竞争力 39

苦练内功 厚积薄发 41

## 导读 P11

### 承载着梦想的创新

宁兴恒骐在不久的将来将拥有一支思路开阔，能紧跟市场发展趋势，开拓创新，高效运作的设计研发团队；将拥有一支对市场有敏锐的眼光，对客户有优良的服务，顽强拼搏的优秀销售团队；将拥有宁波地区一流的样板工厂，并拥有一支能管理本企业生产及 OEM 生产的中高层生产管理队伍……

“乘骐骥以驰骋兮，来吾道夫先路”！宁兴恒骐，正如一匹奔驰在疆场的骏马，神采飞扬，勇往直前！



## 导读 P49

### MY!

Remarks by President Barack Obama at Town Hall Meeting with Future Chinese Leaders 奥巴马在上海会见青年学生的演讲 43

A Small Gear Wheel 齿轮的故事 44

The Smile 微笑 45

Trip to Las Vegas 拉斯维加斯之旅 46

### 七彩人生

面对现实 忠于理想 48

合唱的魅力，宁兴的精神 49

沙家浜的红色印记 50

读读看看 我的感悟 51

生活在别处 --- 青岛游记 53

行走在历史和文化间 --- 布拉格畅想 55

捡漏：一件战国螭龙纹出廓璧 56

点滴生活 57

“潜伏”在《失踪的上清寺》的“站长” 59

### 对话宁兴

员工问卷调查反馈汇总 61

争做一个不可替代的人 63

我们同是宁兴人 64

### 宁兴印象

宁兴摄影日 - 聚焦宁兴丰田、宁兴奔驰 65

### 合唱的魅力，宁兴的精神

这十来次的合唱练习虽然只有一个月的时间，但却是将我们直白干涩生硬的歌声变得悠扬婉转，富有情感，别扭杂乱的声部变得和谐统一动听。它教会了我们很多很多……

这，就是合唱的魅力。这也是宁兴人的精神，在严峻的经济形势下，我们团结在一起，就可以克服万难，最终一起品尝到胜利的喜悦。



刊名题字：吴以刚

总 编：高 屏

副 总 编：顾伊琳

编 辑：江 宁、卢小乃、黄亚珥

李蔚霞、齐 贇、张 慧

高 原、刘 凯、盛 斌

校 对：卢小乃

2010

同一声祝福

同一种信念

同一个希望

让我们共同 NINGSHING

# 祝福宁兴

我们都知道：宁兴人永远是不屈的战士！宁兴的使命，永远是开拓！励精图治、自强不息表达着对宁兴的忠诚和赢在未来的坚定信心。对宁兴大家庭的挚爱，抒发着对美好前景的展望，更用转型升级、在这里，坚强的宁兴人用最真实的情感和最质朴的语言表达着，还有一个个燃烧着信念的火热胸膛……

一双双温暖的眼睛，一张张坚毅的脸庞，一双双协力划桨的坚实臂膀，祝福宁兴！留言版，我们看到的是一句句饱含激情的祝福语，宁兴人在击退寒潮迎来第一个新年时发出的最强音！望着这副巨大的宁兴使命永远是开拓！逆境突围，迎接挑战！这是顽强不屈

宁兴的使命  
永远是开拓！



转变引领思路  
转变带来机遇  
创新赢得成效  
创新创造未来  
愿宁兴控股与转变创新  
中迎来新的发展年代  
黄建

回首2009年的步履铿锵  
展望2010年的充满期待

周刚

愿宁兴化挫折为财富，  
轻装上阵，  
积极地走向转型升级之路。

陈刚

勇往直前，不畏困难宁兴人，  
众志成城，搏击风雨迎彩虹。  
用心合力，成就宁兴展鸿图。  
祝福宁兴，健康发展铸辉煌。

应中雄

人有脊梁已弯曲，必有脊梁不弯曲  
用宁兴人的脊梁撑起宁兴的脊梁

张

祝福宁兴欣欣向荣！  
祝福宁兴人宁静致远！

宁兴圆梦  
吴雪冰

宁兴人  
永远祝福宁兴！

孔子说：为不可胜，以待敌之可胜。  
最大的敌人是战胜自己，让我们多做优点，  
持续改善，如此才有成功的可能。  
与所有宁兴人共勉。

王

活在当下  
赢在未来！

雄关漫道真如铁，  
而今迈步从头越。  
坚定信念创大业，  
科学发展铸辉煌。

宁兴圆梦 钟民

困难磨砺意志  
转型培育新  
高势蓄势发展  
忠诚捍卫宁兴

忠训 牛品德

转危为机夯实百年根基

拼搏启精神

再展宏图重振宁兴雄风。

向学习要发展，向学习要未来，  
宁兴明天会更好！

宁兴人 祝



回顾过去，我们有成功的喜悦，  
也有挫折的忧伤。展望未来，  
我坚信“宁兴人”会更加团结，  
更加坚定，勇往直前，去  
铸就新的辉煌。

宁兴圆梦 1号

省心、安心、放心。

在您心！

与数

风雪育大树  
浪击

昨天所有的荣誉 已随着昨天而逝去  
今天所有的磨难 铸就了今天的辉煌  
心若在 梦就在

让我们的明天更美好！  
宁兴圆梦 1号

小胜凭智，大胜靠德  
——宁兴文化 钟民

愿宁兴人都保持积极向上的心态，  
投入2010年的工作中。

过去的一年，我们宁兴人坚定信心，  
同舟共济，共克时艰，经受了严峻  
考验。新的一年，我们更将齐心协力  
披荆斩棘，再创辉煌！

宁兴控股  
杨忠志

回顾过去，展望未来，  
愿宁兴的明天更美好！

张杰

2010年 宁兴人  
我们走过了坎坷  
见到了光明

宁兴人的名字  
是坚强  
是勇敢  
是创造  
是拼搏

宁兴人  
不屈的战士

阳光总在风雨后，  
祝宁兴在2010年能实现当年目标！

张杰

振作精神

齐心协力，同心协力，共创价值，  
共创未来

何剑环

新器感摩百業呈祥  
壯哉寧興百業呈祥

坚持就是胜利  
改善就是进步

2010年 宁兴人浴火重生  
2010年 机遇藏在眼前  
2010年 胜利必将属于宁兴人

徐军

新春添新景  
佳音报佳音

上海宁兴白加宁兴信信信信

高风亮节出类拔萃  
大业无疆北平年  
宁兴圆梦 1号

机遇与挑战同在，光荣与梦想共存！  
作为宁兴人的2010，我愿与您一起努力！  
宁兴圆梦 1号

宁兴是火，宁兴是星，宁兴是光  
宁兴是地，宁兴是物，宁兴是财，宁兴是福  
宁兴是海，宁兴是山，宁兴是好，宁兴是爱  
宁兴是风，宁兴是雨，宁兴是梦，宁兴是理

宁兴是风，宁兴是雨，宁兴是梦，宁兴是理

宁兴圆梦 1号

# 集团 要闻

company news

## 宁兴控股 2009 年度工作会议暨迎春团拜会圆满结束



宁兴控股 2009 年度工作会议暨迎春团拜会于 2010 年 1 月 29 日在宁波金港大酒店举行，来自总部和各公司 200 多名员工参加了本次大会。会议首先听取了吴以刚总裁所作的年度工作报告，肯定了公司在 2009 年度坚定信心，砥砺奋进取得的成绩，并对 2010 年的工作进行总体部署。报告指出，2009 年，宁兴控股上下面对极大的困难和压力，凝心聚力，奋勇拼搏，为推进公司稳健发展不懈努力。报告要求各公司在新的一年里坚定信心，振奋精神，加快转型升级，优化盈利模式，加大创新力度，积极培育核心竞争力，努力向新的发展目标奋勇挺进。

会议对 2009 年度成绩突出的先进集体、优秀经理人和优秀员工进行了表彰，特别对在 2009 年忠诚敬业、顽强拼搏，在困境中取得不俗业绩的团队和员工颁发了年度忠诚拼搏奖。会后，各公司领导及员工纷纷在写满殷殷祝福的宁兴人签名画板前合影留念。当晚，各公司为本次团拜会献上了精彩纷呈的文艺演出。



宁兴的使命 永远是开拓 — 吴以刚

## 宁兴控股党委举办学习实践科学发展观专题报告会

宁兴控股党委于 2009 年 4 月 11 日在宁波饭店会议中心举行由浙江省委党校副校长郑仓元教授主讲的“学习实践科学发展观”专题报告会。来自宁兴控股各公司党政班子成员、管理层干部以及全体党员近 200 人参加报告会。郑仓元教授从更新发展观念、转变发展方式、创新体制机制、促进社会和谐四个方面，精辟透彻地阐述了科学发展观的实质内涵，同时也为宁兴控股如何实践科学发展观，促进企业和谐持续发展指明了方向。报告会上，控股公司党委、总裁室要求公司各级经营管理者进一步理清科学发展的战略思路，坚定信心、解放思想，抓调整、促转型，积极应对国际金融危机挑战，合力破解企业发展难题，使学习实践活动落实到企业的创新与发展、核心竞争力的提升及党员干部综合素质提高上来。

## 宁兴控股组织召开“树信心 克时艰 话发展”外贸专题座谈会



为进一步认清外贸发展形势，加快外贸转型升级，促进公司外贸板块健康稳定发展，宁兴控股于 2009 年 6 月 15 日在宁波新芝宾馆召开“树信心、克时艰、话发展”外贸专题座谈会。来自宁兴控股外贸板块的宁兴国贸、宁兴金海、宁兴恒骐、宁兴特钢、宁兴天博等外贸公司的主要经营管理人员 70 余人参加了本次座谈会。

座谈会上，各公司总经理就现阶段外贸面临的发展形势、存在的主要问题，以及如何转变外贸发展方式、推进宁兴控股外贸平稳发展等内容进行了主题发言。宁兴控股总裁室要求各公司、各部门把当前危机和挑战作为调整转型的机遇，增强机遇意识和战略意识，狠抓薄弱环节，加快转型升级，优化外贸发展方式，充分发扬“四千精神”，积极开拓国内市场，以百倍的信心积极应对当前的困难局面，以百倍的努力积极促进宁兴控股外贸板块的平稳发展。

转变引领思路，转变带来机遇；创新赢得成效，创新创造未来。愿宁兴控股在转变创新中迎来新的发展年代！ — 黄建

## 宁兴控股荣登宁波创业创新风云榜

被誉为宁波经济界“奥斯卡”的宁波创业创新风云榜颁奖盛典于 2009 年 4 月 25 日在南苑饭店隆重举行。这是宁波市委、市政府为企业应对国际金融危机动员鼓劲、提振信心、指引方向的又一重要举措。宁兴控股获得宁波市服务业十佳“成长之星”企业和宁波市外贸十强企业两项大奖，光荣地登上了宁波创业创新风云榜。

## 宁兴控股入选“宁波市和谐企业创建先进单位”

根据中共宁波市委、宁波市政府“保增长、抓转型、重民生、促稳定”部署和要求，宁兴控股结合企业实际，全面开展和谐企业创建工作，经有关部门审核验收，宁兴控股光荣入选首批宁波市和谐企业创建先进单位。

为进一步认清外贸发展形势，加快外贸转型升级，促进公司外贸板块健康稳定发展，宁兴控股于 2009 年 6 月 15 日在宁波新芝宾馆召开“树信心、克时艰、话发展”外贸专题座谈会。来自宁兴控股外贸板块的宁兴国贸、宁兴金海、宁兴恒骐、宁兴特钢、宁兴天博等外贸公司的主要经营管理人员 70 余人参加了本次座谈会。

座谈会上，各公司总经理就现阶段外贸面临的发展形势、存在的主要问题，以及如何转变外贸发展方式、推进宁兴控股外贸平稳发展等内容进行了主题发言。宁兴控股总裁室要求各公司、各部门把当前危机和挑战作为调整转型的机遇，增强机遇意识和战略意识，狠抓薄弱环节，加快转型升级，优化外贸发展方式，充分发扬“四千精神”，积极开拓国内市场，以百倍的信心积极应对当前的困难局面，以百倍的努力积极促进宁兴控股外贸板块的平稳发展。

## 积极探索外贸专业化道路 成立宁兴恒骐国际贸易公司

面对严峻的外贸发展形势，宁兴控股立足于外贸板块的长远发展，创造条件积极探索外贸专业化发展，于2009年5月成立宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司，开展服装、芳香剂、户外用品等产品的专业化经营，成立研发机构，引进专业人员，力求向外贸产业链上下游探索延伸，提高出口研发能力和市场反应能力。

## 宁兴国贸探索船舶专业化经营，投资成立“上海宁兴船舶有限公司”

为推进外贸转型升级，调整和优化出口产品结构，宁兴国贸积极致力于高附加值的各类船舶建造和出口业务。根据国际船舶业的发展形势，结合宁兴国贸多年合作伙伴的经验和优势，宁兴国贸与上海泛联国际于2009年12月合作设立上海宁兴船舶有限公司，专业经营有关船舶领域的技术开发和服务、船舶设计与修理以及船舶及技术的进出口业务。

2009年，受全球经济复苏缓慢以及外需依然不振等因素的影响，对外贸易面临非常严峻的发展形势。在极端困难形势下，宁兴控股积极创造条件，鼓励业务员以“拓市场、抓订单”为外贸第一要务，稳步拓展国际市场：在充分利用政府各项优惠政策的同时，实施了公司内部的境外参展人员补贴政策，鼓励业务员积极参加境内外展会，全力以赴争取出口订单，千方百计推进外贸整体保持稳定发展。

## 宁兴控股召开半年度总经理联席会议

宁兴控股于2009年7月17日在慈溪恒元大酒店召开半年度总经理联席会议。来自控股公司下属子公司及总部经营管理层40多人参加了会议。会上，各公司汇报了上半年运营情况，深入分析了各自面临的行业发展态势，并就如何积极应对困难局面、大力拓展市场、加快转型升级，促进业务平稳发展等重点，提出下半年主要工作打算。宁兴控股总裁室简要通报了控股公司上半年运营情况以及债权债务处置进展情况，提出下半年工作计划，并结合下半年面临的内外部形势和困难，对公司经营者提出了要求。

## 宁兴液化安全管理获得壳牌等国际知名化工企业高度认可



2009年12月2日，东方壳牌化学（新加坡）公司亚洲区域物流经理黄国清先生一行来宁兴液化访问。双方就如何做好安全生产工作及“零事故目标”进行探讨，并着重介绍了壳牌的安全理念和安全目标。同时，壳牌公司对宁兴液化的安全标准化管理体系、电子商务平台、现场实时监控等管理模式表示赞赏，就长期合作事宜进行了商谈。

2009年，宁兴液化仓储克服市场压力，努力提升安全管理，积极发挥业内领先的信息化优势，强化质量和服务，获得杜邦、壳牌、阿克苏等多家国际知名化工企业的认可，整体保持稳定运营。

活在当下 赢在未来 — 高屏

## 余姚宁兴丰田 4S 店顺利开业 宁兴汽投 09 年业绩良好

余姚宁兴丰田 4S 店于 2009 年 4 月 28 日正式开业。这是宁兴汽投旗下的第二家丰田 4S 店。新建的余姚宁兴丰田 4S 店积极发挥宁兴汽投的区域品牌优势，经过全体员工共同努力，实现当年经营、当年见效、当年收益。这也是宁兴汽投在 2009 年取得显著成绩的一个缩影。



2009年，在国家积极的汽车宏观政策的推动下，宁兴汽投奋力拼搏，积极化解金融危机带来的不利影响，公司的各项经营指标都比上年有长足的增长：主营业务方面，积极进取求发展，新车销售和维修业务都创历史新高；价值链业务方面，在保证二手车、车贷业务稳定发展的前提下，大力扶持精品装潢业务，同比增长191.52%；整个汽投板块的利润指标达到历史高位，取得非常显著的经营业绩。同时宁兴汽投还加强战略研究，从培养核心竞争力和提高盈利能力出发，制定未来五年战略规划，为新一轮的发展指明了方向。

## 宁兴特钢抢占珠三角市场 启动新一轮战略布局

经过10个多月的紧张筹备，广东宁兴特钢贸易有限公司于2009年10月16日正式运行。这标志着宁兴特钢向珠江三角洲地区尤其是广东市场的战略布局全面展开。开业以来，广东贸易公司以开发新产品、新市场为目标，采取现货销售和期货销售相结合的方式，在较短的时间内迅速打开局面，市场占有率稳步提升，树立了良好的品牌形象。

近几年来，随着经营规模的增长，市场地位的提升以及管理团队不断成熟，宁兴特钢已逐步发展成为中国模具钢销售行业的领军企业之一。2009年，宁兴特钢加强战略研究，组织专题调研和讨论，从培养核心竞争力和提高盈利能力出发，制定宁兴特钢2010-2014五年战略规划，提出由传统贸易加工型向现代化贸易型物流服务转变的发展思路，为宁兴特钢未来五年的发展指明了方向。

## 宁兴金海荣获国家级“高新技术企业”称号

经国家科技部、财政部、税务总局三家单位联合管理、监督和审核，宁兴控股旗下的宁波宁兴金海水暖器材有限公司于2009年9月被授予“国家级高新技术企业”称号，这是我国科技创新类最高奖项之一。多年来，宁兴金海注重产品创新、工艺创新、管理创新，不断改善和提升产品质量和生产工艺，其成功研制的拥有自主知识产权的欧式高效铝制散热器，被建设部科技成果评定为“综合性能达到国际先进水平”。迄今为止，宁兴金海共获得17项国家实用新型专利并通过了欧洲CE和俄罗斯GOST—R认证。

本次“国家高新技术企业”的认定，是对宁兴金海坚持走科技创新之路的积极肯定。宁兴金海将以此殊荣为起点和动力，继续加大高新技术的研发投入，建立以市场为导向、产学研相结合的技术创新体系，努力促进科技成果向现实生产力的转化。

宁兴有一支坚强的员工队伍，宁兴有一个广阔的发展平台，宁兴有一系列的良好企业发展文化，宁兴有一批优秀的领导作核心堡垒，这是宁兴的财富，相信并祝愿宁兴健康发展。 — 沈花

## 宁兴百纳电视剧作品《美丽人生》荣获第二十七届中国电视剧飞天奖



2009年，上海宁兴百纳影视传播公司根据内外部环境变化，抢抓机遇，加强新项目的选题和前期准备工作，强化自身电视剧作品的亮点和特色，不断积累影视剧制作和运作的经验，作品《美丽人生》于2009年9月荣获第二十七届中国电视剧飞天奖优秀长篇电视剧三等奖。

宁兴百纳的新剧《失踪的上清寺》于2009年11月起在重庆市开拍。该剧是根据同名小说改编，全程拍摄都将在重庆各区的老地名和地点展开，组成一部勾勒重庆城市地理和拼贴一段中国历史的精彩体验。目前该剧拍摄进展顺利，已获得良好的市场预期。

## 宁盛置业“世纪名苑”提前顺利交付

由宁盛置业投资，被政府有关职能部门称为“规范样板工程”的平湖“世纪名苑”三期项目，经过近二年的开发建设，于2009年9月19日提前顺利交付，小区品质得到业主的充分肯定。

2009年在国家政策和市场的积极推动下，宁盛置业顺利完成各个房产项目的开发和建设，其中新开发面积20万平米，实现合同销售4.4亿元，回笼资金4.6亿元；宁兴国际广场项目通过方案扩初会审通过，进入开工准备。

## 兰溪市党政领导代表团莅临宁兴控股考察

2009年5月19日上午，由中共兰溪市委书记宋志恒率领的兰溪市党政代表团一行十三人莅临宁兴控股考察。

宁兴控股董事长吴以刚率控股公司高层管理团队以及主要板块经营者热烈欢迎，简要介绍了公司发展概况和各经营板块的基本情况。宋志恒书记介绍了兰溪市的地理环境和经济特色，同时邀请宁兴控股公司经营团队对兰溪市进行实地考察访问，寻求在外贸、房产、汽车贸易、特钢贸易等领域的业务以及投资合作机会。

## 芦荡火种传承不息 宁兴精神继往开来—宁兴控股党委组织 2009 沙家浜红色之旅



为纪念中国共产党建党八十八周年，加强宁兴控股党员干部队伍建设，宁兴控股党委于2009年6月27日组织所属各支部全体党员和入党积极分子200多人奔赴位于江苏阳澄湖畔的沙家浜，开展一次意义深刻的“红色之旅”。

在沙家浜革命历史纪念馆瞻仰广场上，宁兴控股全体新老党员重温了入党誓词。宁兴控股党委要求公司广大党员干部们做好模范带头作用，秉承奋勇拼搏的沙家浜精神，团结一致，以科学发展观为指导，立足本职工作，

苦练内功，以党员的模范行动影响和带动宁兴全体员工，全力以赴共克时艰，齐心协力共谋发展。

## 海曙区政府领导莅临宁兴控股调研

2009年12月11日，宁波市海曙区长彭朱刚率海曙区有关部门领导到访宁兴控股公司，调研考察企业运营情况，重点了解2009年进出口贸易状况和公司新一年的计划打算。宁兴控股董事长、总裁吴以刚代表公司感谢海曙区政府多年来给予公司的支持和关心，如实反映了企业运营过程中遇到的困难和压力，针对今年以来进出口贸易出现较大幅度下降等情况，表示将在调整产品结构、增加产品附加值等方面加大力度，并对新一年发展充满希望。



彭朱刚区长肯定了宁兴控股在2009年面临极大困难情况下所做的积极努力和取得的成果，对公司所提出来的有关鼓励市场开拓、扶持产品研发等促进外贸发展的建议表示了充分肯定，鼓励宁兴控股在新的一年里抓住机遇，轻装上阵，在转变发展方式、调整结构方面多下功夫，培养核心竞争力，争取在明年取得更好的成绩。彭区长同时还表示，区政府在新的一年里将继续根据“一企一策”的原则给予宁兴控股政策上的重点支持。

## 宁兴控股举办“活力营—市场营销”专题培训

宁兴控股于2009年7月3日在宁波新芝宾馆举办了“活力营—市场营销”专题培训。来自宁兴控股下属的宁兴国贸、宁兴金海、宁兴特钢、宁兴恒骐和总部业务部门经营管理者、业务骨干及业务员共70余人参加了培训。本次培训邀请宁波健峰管理公司的胡志成老师主讲。课程围绕企业在金融危机和严峻市场压力下，如何以积极主动的姿态投入到市场营销中，并就如何提高营销实战技巧、打造优秀营销团队等展开生动精彩地授课。

## 宁兴控股党委书记、副总裁高屏当选为浙江省女企业家协会副会长、宁波市女企业家协会会长

浙江省女企业家协会2009年年会暨企业发展论坛于2009年12月14日在杭州召开。大会审议增补了副会长、常务理事、理事及会员。宁波宁兴控股股份有限公司党委书记、副总裁高屏女士光荣当选为浙江省女企业家协会副会长。当月，宁波市女企业家协会举行第五届会员大会，会议选举高屏女士为第五届宁波市女企业家协会会长。

## 宁兴控股合唱队喜获市财贸系统合唱比赛一等奖



由宁波市财贸工会主办的庆祝建国60周年爱国歌曲合唱比赛于2009年9月26日下午在飞越大剧院举行，市财贸系统十七个单位的合唱队参加了比赛。宁兴控股合唱队以轻松活泼的《劳动调》和激情四溢的《祝酒歌》征服评委和观众，荣获合唱比赛一等奖。来自宁兴控股及下属子公司的近50名合唱队成员在比赛中展现了宁兴控股员工的艺术才华和良好的精神风貌，展示了宁兴控股多年来文化建设的

成果，更向伟大祖国六十岁生日献上了宁兴最深的祝福。

## 宁兴控股召开党委中心组（扩大）学习暨总经理工作会议

宁兴控股党委中心组（扩大）学习暨总经理工作会议于2009年12月17日在天宁大厦26楼会议室召开。来自控股公司下属子公司总经理及总部各部门负责人20多位经营层人员参加了会议。

全体参会人员共同学习了中央经济工作会议精神。各公司、部门结合学习中央经济工作会议精神，简要汇报了2009年度运营情况，并提出明年工作计划和目标。最后，宁兴控股总裁室提出了控股公司2010年度工作关键点和主要工作思路，并要求各级经营者加强政策意识、学习意识和战略意识。

愿宁兴化挫折为财富，轻装上阵，积极地走向转型升级之年。——陈明

## 宁兴控股开展2009“慈善一日捐”活动

为进一步弘扬宁兴文化，强化员工社会责任感，鼓励广大员工为构建和谐社会贡献一份爱心，根据宁波市慈善总会关于开展2009年“慈善一日捐”活动的意见，同时结合学习实践科学发展观活动的开展，努力践行“为社会创造效益”的企业宗旨，宁兴控股于2009年6月12日在天宁大厦组织开展“慈善一日捐”活动。公司全体员工踊跃捐款，捐款金额达五万七千多元。

## 宁兴控股发放2009年大学新生慈善助学金

由宁波慈善总会组织的2009年宁波大学新生慈善助学金发放仪式于2009年8月20日在宁波联谊宾馆举行。宁波市慈善总会领导、捐资单位代表和受助大学新生近百人参加此次仪式。宁兴控股高屏副总裁出席仪式，并希望同学们自强不息，刻苦学习，以优异的成绩报效祖国。

宁兴控股慈善助学基金设立于2003年8月，主要定向用于部分宁波籍考入全国各重点高等院校的贫困大学生，七年来先后资助了400多名大学生。今年，宁兴控股继续向市慈善总会捐赠助学金20万元，来自海曙区、江北区的40名贫困学生得到了资助。

## 宁兴人·摄影日系列活动拉开序幕



为全方位展示企业风采和宁兴人的精神风貌，同时也为公司广大摄影爱好者提供交流平台，宁兴控股组织开展“宁兴人·摄影日”系列活动。2009年12月24日，由来自控股公司所属各子公司12名摄影爱好者组成的宁兴摄影小分队奔赴摄影系列活动的首站——宁兴汽车投资有限公司，展开为期一天的摄影活动。

吴以刚董事长应邀参加了这次摄影活动，本次活动同时得到了宁兴汽投下属宁兴丰田和宁兴新宇的热情款待和大力支持！

【责任编辑：顾伊琳】

过去的一年，我们宁兴人坚定信心，同舟共济，共克时艰，经受住了严峻考验。新的一年，我们更将齐心协力，抢抓机遇，再创辉煌！——杨晓君

# 创新升级 赢得未来

## -- 浅析宁兴特钢新一轮战略规划

文 / 宁波宁兴特钢实业有限公司总经理 黄永增

“对于宁兴特钢来说，要想在竞争中立于不败之地，就必须积极抓住行业趋势变化，通过经营理念的不断创新和盈利模式的大胆转变，延伸服务增值链，培育核心竞争力。”

从2008年下半年开始，世界经济遭遇了新世纪以来最为严峻的挑战，特钢行业也难逃厄运。在国内市场上，除了军工、新能源等极少数行业外，其他行业对特钢的需求大幅减少。在国际市场上，需求萎缩、钢价下滑比国内更严重，加上欧盟对我国出口的反倾销调查导致贸易摩擦增加，进一步恶化了出口环境。

对于宁兴特钢来说，如何渡过难关，化危为机成为摆在我们面前的首要问题。

### 一、行业特点与发展机遇

在研究整个钢铁行业的发展趋势时，我们发现：国家制订并实施10大重点产业调整振兴规划，特别是钢铁调整振兴规划的实施，鼓励和支持发展优特钢，推动产品结构升级，对于发展高品质的优特钢有一定的市场空间和强有力的政策支撑。同时，我国特钢行业通过近几年持续的技术改

造，奠定了比较先进的装备工艺基础，其中特殊冶炼、锻造生产能力不断增强，如高质量轴承钢、工模具钢、锚链钢等，已具备较高质量水平和竞争能力，多项产品得到世界著名企业的认可和接受，稳定和提升产品质量和服务质量，对特钢行业在新一轮调整振兴中率先发展起着重要作用。因此，特钢行业竞争的焦点将转向产品结构的优化和产品品质的提升。

在研究模具钢行业的市场规律时，我们发现：首先，模具钢客户所需钢材的品种多、规格多、数量少、需求供货及时的行业特点，与特钢生产企业的批量生产之间存在矛盾，在客观上需要打通特钢流通领域中分销、金融服务、物流服务、电子商务的各个环节，最大限度地实现各环节的高度协同和组合性增值服务；其次，在特钢经销商中尚没有具备足够实力和影响力，并能与生产商直接对话的大批发商，而特钢生产企业面对多而杂的下游行业，也需要覆盖面更广、服务效率更高的流通企业为生产企业提供

分销服务。

在研究模具钢市场区域特点时，我们发现：除长三角、珠三角地区以外，西南、华北和中原也是工模具钢的重要消费市场，我们可以通过建设新的销售网点，扩大市场占有率。目前，西南和华北等市场的模具钢经销商规模小，比较分散，经营理念也比较落后，他们希望能够和有实力的大经销商合作开发本土市场。

综合以上因素，不难看出，无论是特钢行业供需的特殊性、行业现状还是市场对大批发商的需求都为宁兴特钢拓展市场空间、创新盈利模式提供了难得的机遇。

### 二、立足当前，谋划长远

模具钢行业中大批量、慢节奏的生产供给与终端客户需求小、品种多、时效快的需求之间的矛盾决定了模具钢经销商作为产业链的中间环节是必然存在的。但目前经销商数量众多，力量薄弱，与生产商的议价能力弱，

给用户的技术支持少等粗放式的生存状态，一方面使整个行业的运营效率低下，另一方面经销商的利润空间日趋减少。因此，产业发展的必然性决定了我国特钢流通业逐渐向大流通转型的方向是确定的。随着基础设施的完善、信息技术的发展以及金融产业的成熟，未来模具钢行业中各环节的高度协同和组合性增值服务一定会出现，流通效率、资源分配将会出现质的变化，模具钢流通环节大整合的这一天迟早会到来。

对于宁兴特钢来说，要想在竞争中立于不败之地，就必须积极抓住这种趋势变化，通过经营理念的不断创新和盈利模式的大胆转变，通过建立自己的销售网点，同时吸引经销商的加盟，整合市场，采用低成本、高效率的物流配送体系，延伸服务增值链，培育我们难以被复制的核心竞争力。如果宁兴特钢不能抓住这种趋势的变化，抢占先机，而让竞争对手先于我们建立和完善特钢分销网络体系和现代化特钢物流体系，我们将在未来的竞争中处于劣势。

目前，宁兴特钢在模具钢行业中的销售规模、市场占有率、业务结构的合理性已处于行业领先地位。经营班子没有满足于已取得的成绩，而是秉承宁兴人一贯“追求卓越”的宗旨，本着对企业、对股东、对员工高度负责的精神和强烈的事业心，深入市场调查，积极探索，用取得的第一手资料，通过科学系统的分析和判断，历经半年多的反复论证，找准了行业

发展的脉搏，结合特钢自身的优势和不足，深谋远虑，大胆创新，制定了宁兴特钢未来五年的总体思路和战略目标，决心主动迎接新的挑战甚至推动行业的变革，实现宁兴特钢再次飞跃式的发展。

### 三、切实可行，稳步推进

决定战略正确与否的根本要素是企业核心竞争力能否与行业关键成功要素相匹配，也就是说企业战略方向与规划必须以核心竞争力为依托或者是在强化自身的核心竞争力，而这一竞争力必须能够同行业成功关键要素咬合在一起。我们本轮规划的目标就是要培育宁兴特钢集资源保障、融资服务、物流组织、技术支持、信息管理等一体化方便快捷服务为核心的竞争能力以适应特钢行业发展趋势的要求。

在规划过程中，我们提出了以建设营销渠道，培育核心功能和设计管理系统为重点的分步实施方案，把规划目标分成了三年期和五年期，采取先有试点，后有加盟的策略，把规划与具体实施办法紧密结合起来，没有夸夸其谈，也没有急于求成的想法。同时，我们综合考虑了盈利水平、资金需求、以及各种风险控制等因素，制定了落实规划的具体措施。

因此，无论是行业发展的需要还是宁兴特钢自身的条件，都给予我们充分的信心，通过营销网络和系统功

能的开放式运作，使整个模具钢行业的流通环节甚至生产环节变得速度更快、效率更高、成本更低，用户将得到更加及时、完善、周到的服务。

如果本轮五年规划能够如期实现，到2014年宁兴特钢将是一个具备资源保障、融资服务、物流组织、技术支持、信息管理等综合能力，拥有自营销售网点6个，能够吸引众多经销商加盟，业务结构和利润来源更加合理，年营业收入20亿，实现利润5000万元的开放式集团化企业。随着更多的经销商加盟，宁兴特钢的五大服务功能和系统管理平台将发挥核心作用，利润将主要来源于服务性收入，资产收益率会快速增长，届时宁兴特钢将成为具备在国内创业板上市条件的现代化贸易型物流服务企业。



【责任编辑：顾伊琳】

勇往直前，不畏困难宁兴人。众志成城，搏击风雨迎彩虹。同心合力，成就宁兴鸿图。祝福宁兴，健康发展铸辉煌。——应中雄

在市场好的时候，企业要有开疆拓土的竞争力；在市场萎缩的时候，企业要有抵御风险的真本事。逆境突围，厚积薄发，我们不懈地追求着！——范德琦

# 承载着 梦想的 [创新]

## ——对宁兴恒骐外贸专业化发展的几点思考

文 / 宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司总经理 朱伟栋

2009年12月初，宁兴恒骐在成立了将近半年后召开了有关公司今后三到五年发展方向及目标的研讨会，明确了宁兴恒骐今后核心竞争力的建设。这标志着宁兴人探索新的外贸出口发展模式和建立自身核心竞争力的开始，也意味着勇于拼搏、不断开拓创新的宁兴人面对经济危机主动应对、调整经营结构的积极姿态。

产品的单一、设计的落后、市场的狭窄已经严重制约着宁兴恒骐现有三大产品的出口业务发展，尤其在经济危机到来以后，这种制约显得尤为明显。企业认清形势、自我剖析、找准问题，准确定位，明确发展方向并确定妥善应对的解决之道已经势在必行，这样，公司能有长期稳健的发展，宁兴恒骐的员工也随着企业的长足发展得到更加良好的提升。

我们现在所处的环境，随着外贸经营权的放开，作为没有实业支撑的外贸企业面临着更加激烈的竞争环境，不但不同类型的生产性企业将会与其竞争，而且国外的大型跨国公司也都进入我国市场直接进行商品采购，这无疑将对单纯依靠商品的国际流通来获取利润的外贸企业形成巨大的冲击。同时据预测今后较长时间内美元汇率仍会下跌，人民币仍将继续升值。这已经成为一个不可避免的趋势，而这种发展趋势势必对单纯依靠差价来获取利润的出口商带来巨大的负面影响和风险。与此同时，各国贸易保护的抬头，通货膨胀的压力，全球性经济下滑，全球消费观念的逐步改变等等，都使我们清醒地认识到这个现实：外需市场复苏之路尚很遥远，在可以预见的几个月乃至几年内，中国的出口外贸形势将依然十分严峻。

这一现实告诉备受冲击的外贸出口企业，东山再起的希望不能只寄托于外部环境的改善，应该尽量发挥自身现有优势，去积极探索打破外贸出口困境的新出路。同时，对于有能力度过“寒冬”的企业来说，除了如何走出困境，还要考虑如何实现可持续发展。目前，越来越多的企业已经意识到，只有剖析自身问题，加强企业管理、完善软硬件建设、打造核心竞争力，调整营销战略，才能在衰退的宏观经济形势下赢得生存机会，并实现华

丽转身，保持健康而可持续的快速发展。于是，如何积极练好内功，建立自己的核心技术、资源和品牌实力进而完成自身的核心竞争力，是宁兴恒骐最值得思考的问题，也就是召开此次经营发展研讨会的目的。

那么，作为宁兴恒骐，我们应该打造怎么样的核心竞争力来占据市场呢？显然，以低廉的价格、以密集劳动力制造为基础的产品或以杂而多的经营等这些经营模式在现阶段凭内外部

培养公司新的利润增长点。宁兴恒骐在不久的将来将拥有一支思路开阔，能紧跟市场发展趋势，开拓创新，高效运作的设计研发团队，能为各业务板块的业务发展奠定扎实的基础，提供有力支持的产品保障；将拥有一支对市场有敏锐的眼光，对客户有优良的服务，顽强拼搏的优秀销售团队；将用一整套制度化、人性

化的标准来规范员工的行为素质及岗位素质；能拥有宁波地区一流的样板工厂，并拥有一支能管理本企业生产及OEM生产的中高层生产管理队伍。

2010年的中央经济工作会议中明确提出“加快转变外贸发展方式，深入实施市场多元化战略，稳定传统市场，开拓新兴市场，提高出口产品档次、

附加值、竞争力”，“努力实现创新发展”我想这正是宁兴恒骐成立之初所确定的宗旨，也是我们需要坚持和努力的方向。现在公司成立的精细化工实验室和服装打样设计室也是为了公司能更好地进行自主创新，自主研发，逐渐从OEM到ODM最终到OBM的一个发展思路，并使宁兴恒骐具有更强的生命力和核心竞争力。

“乘骐骥以驰骋兮，来吾道夫先路”！宁兴恒骐，正如一匹奔驰在疆场的骏马，神采飞扬，勇往直前！

【责任编辑：盛斌】



条件都无法实现，而且，这样也无法增强企业抵抗风险的能力，影响企业的可持续发展。所以留给我们的只有一条创新开发的道路，产品的开发创新，经营的创新，服务的创新在新的形势下变得极其重要，有了创新开发才有可能获得市场竞争的主动权，才能让宁兴恒骐具有较强的生命力。

通过这次研讨会，宁兴恒骐决定将在接下来的时间里有效整合研发中心，形成以业务部为销售先锋，以研发部及货源组织和检验部为产品后盾的开发、采购及销售体系；形成以办公室、财务部及单证部为主体的后勤保障体系。集中有限资源进行产品的开发和研制；集中采购检验以降低成本、提高效率，提高生产基地的配合程度；让销售团队能有更多的时间和精力参与到客户的沟通、服务及市场的开拓，来提高产品销售及市场份额。同时凭借研发中心的优势，大力实施以新取胜、以质取胜、以高取胜的战略方针，积极提倡自主开发产品的专利注册，强化品牌建设。同时由研发中心牵头，开始在现有产品系列基础上进行产品延伸系列化工作，拓展公司的经营产品范围，

承载着  
梦想的创新

人有脊梁不弯腰，山有脊梁不塌方，用宁兴人的脊梁和肩膀扛起振兴重任。——葛思龙

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越 坚定信心创新业 科学发展铸辉煌——王伟民



2010年将是新世纪以来经济形势最为复杂的一年。从表象看，中国经济最为突出的矛盾就是最终需求不足和产能过剩引起的资产泡沫和通胀预期并存；从本质看，根源矛盾是由长期失衡和粗放的经济增长模式引起的，在这样的大环境下，以下八大经济发展趋势值得企业关注和深思。

# 浅析后危机时期 八大经济发展趋势及对 企业的启示

文 / 宁兴控股投资管理部 盛斌

## 趋势一：资产价格将继续上涨，泡沫风险不容忽视

预计2010年资产价格将继续上升态势，资产价格泡沫的风险在急剧加大。一方面，资产价格不断上涨将对生产性投资产生“挤出效应”，降低企业投资实体经济的动力；另一方面，资产价格泡沫风险将影响行业安全和金融稳定。目前创业板高达几十倍的市盈率就是一个信号。

► 启示：2010年，政府将会陆续采取防范措施，避免资产价格泡沫过快上涨的风险：（1）货币紧缩政策，通过提高存款准备金率，冻结部分流动性，加大企业贷款难度，对企业融资和再投资造成压力；（2）投资房地产项目要慎重，2010年抑制房价过快上涨的政策将陆续出台。

## 趋势二：通货膨胀预期强烈，2010年加息势在必行

预计2010年CPI同比上涨3%-4%，但是考虑到货币供应量增长到物价上涨通常有12个月以上的时滞，预计较高的通货膨胀将会在2011年以后出现。

► 启示：为控制通货膨胀预期，保持实际利率为正，2010年加息势在必行，对于企业而言：（1）提高融资成本，影响企业盈利能力；（2）生产要素价格上涨，特别是资源能源和大宗商品以及人力资本的上升，导致企业直接成本增加，影响利润水平。

## 趋势三：调整结构，转换模式，转型升级的必要性更加突出

此次金融危机彻底打破了以美国为代表的过度依赖费用和以中国为代表的过渡依赖出口的失衡结构。转换模式要从过去以投资和出口支撑的粗放增长模式，转向主要依靠技术进步和效率提高支撑的集约增长模式。主要是：（1）进一步提高服务业在国民经济中的比例，增加就业和提高劳动报酬；（2）推进产业升级，提高劳动生产率和国际竞争力；（3）强化节能减排的力度，使经济增长可持续。

► 启示：（1）企业可以考虑投资服务业项目，特别是生产性服务业和新兴支柱产业；（2）制造型企业要尽量把产业链向具有更高附加值的研发、设计、品牌营销、售后服务等服务环节延伸；（3）与低碳经济相关的项目将成为投资热点。

## 趋势四：出口贸易环境有所好转，但不能再回到从前

随着虚拟资产泡沫的破灭，世界主要发达国家普遍出现了流动性极度短缺和需求不足，引发全球经济衰退。虽然从2009年3季度开始，世界主要经济体有复苏迹象，需求仍然是有限的，国际市场也不可能继续允许中国这个制造业巨无霸一如既往地扩大市场份额。同是国际贸易保护主义抬头趋势明显，2009年全球国际贸易争端中有四分之三的案例是针对中国的。

► 启示：（1）提高产品附加值；（2）出口的复苏是有限的，可以重点开拓国内市场。

## 趋势五：人民币将持续升值，海外投资机会增大

中国持续较大的外贸顺差，因增长较快和升值带来的资本流入，以及2万多亿美元的外汇储备带来的资本收入，都为人民币持续升值提供了基础。对于2010年，各个机构预期人民币不太会如此猛烈的大幅升值，3%之内是可预期的升值幅度，但长期升值趋势不会改变。

► 启示：当人民币更广泛的被使用在贸易结算甚至在

未来使用在资本市场中的时候，人民币的汇率在市场力量的推动下会逐步实现均衡。（1）对于依靠低附加值产品出口的企业如同雪上加霜；（2）人民币持续升值，海外投资机会增大，企业可以考虑走出去战略。

## 趋势六：对比金融危机前后，风险管理显得尤为重要

自2007年8月次贷危机爆发以后，一大批世界级的企业纷纷倒下，部分企业由于风险管理的疏忽，带来了灭顶之灾。风险管理在经济动荡时期，对企业的生存和未来发展的作用至关重要。

► 启示：企业必须提高风险管理水平，尽早建立一个全面的风险管理系统，保障企业有效合规地发展，成为“风险智能型企业”。

## 趋势七：促内需相关政策将陆续出台

2008年，中国消费占GDP的比重为35%，被认为是严重消费不足。政府为了扩大内需，将着重解决农民收入增长缓慢和劳动报酬在初次分配中下降两个方面的问题。

► 启示：（1）外向型企业针对国外需求萎缩，可以考虑开拓国内市场；（2）中国居民对服务性消费有着巨大的需求和动力，主张多元化发展的企业可以考虑向服务性消费行业进军。

## 趋势八：长期的高储蓄率将保证持续的高投资率

中国的投资率全世界最高。高投资率是有高储蓄率引起的，而高储蓄率与人口结构相关，这将导致未来十年中国仍有较高的储蓄率，从而会出现较高的投资率。2009年新增贷款规模在9.59万亿，同比多增4.69万亿，相关机构预计2010年新增贷款在7.5万亿元左右。

► 启示：积极响应国家产业政策的指导，投资具有前瞻性和新兴的产业，并且有长期稳定投资回报率的产业。

【责任编辑：顾伊琳】

# 宁兴控股二00九年度先进光荣榜



## 先进集体

### 宁波宁兴汽车投资有限公司

2009年，宁兴汽投经历着冰火两重天的考验，他们审时度势，强势出击，出色完成了即定目标，各品牌4s店都呈现了良好的发展态势。公司注重基础，强化服务，发挥品牌优势，做足市场，抢占区域，创造品牌效应；他们上下联动，全力发掘公司新亮点，发挥价值链业务的增值作用，努力构建稳定的收益体系；他们勇于开拓，不断创新，发挥宁兴人敬业拼搏精神；他们以人为本，加强人才培养，不断提高经营团队的素质和水平，储备培养技术人才，努力推进企业的可持续发展。

### 宁波宁兴特钢实业有限公司

宁兴特钢在危机中求商机，抓住特钢行业的发展机遇，以创业者的勇气和胆量，制定新的战略规划，大胆探索创新经营模式。他们抓市场开拓，强化品牌经营理念，市场占有率稳步提升；抓经营销售，拓展厂家合作方式，确保资源供应及时到位；拓融资渠道，加强银企合作深度广度，确保经营资金流通到位；强内部管理，抓队伍能力素质提升，企业的整体实力不断加强。

Excellent Manager  
Outstanding Teams

## 优秀经理人



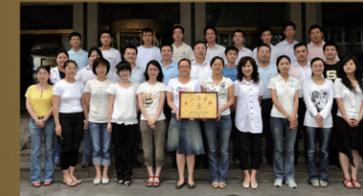
袁亚君

### 宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司 总经理

强烈的事业心、高度的责任感、自觉开拓创新的精神和良好的学习能力造就了这位外柔内刚的女经理人。她带领团队，在08年金融危机面前不畏艰苦、迎难而上，在09年动荡的行业市场面前把握先机、审时度势。在她的带领下，宁波丰田公司新车、二手车、精品销量和售后服务都创造了历史新高。她带领团队以回归基础、精细化管理的理念促进各项基础管理工作上的不断改善和提高。她用激情、刚毅、智慧等女性特有风范，在宁兴这个大舞台里闪耀着独特光芒。

## 忠诚拼搏奖

### 宁波宁兴国贸实业 有限公司进出口七部



宁兴国贸进出口七部是一支充满活力和创造力的年轻队伍。几年来，在部门经理吴雪泳同志的带领下，部门全体员工以饱满的工作热情和良好的职业规范，团结协作，不断拓展发展思路，创新发展方式，持续创造业绩新高。尤其在2009年该团队积极应对全球金融危机的严重冲击，团结一致，创新创业，优化产品结构，提升服务理念，加大开拓力度，全力提高产品和服务的竞争力和国际市场开拓能力，取得出色业绩，在危机中成功突围。



范德琦

### 宁波宁兴控股股份有限公司 能源贸易部总经理

在2009年金融危机和严峻经济形势冲击下，他面对重创不言败，凭着对事业的赤诚和对宁兴的忠诚，奋力拼搏、吃苦耐劳；凭着多年积累的业务能力和经验及严谨的风险控制意识，拓展新市场，寻求新渠道，创造新方式，形成了宁兴石油焦的品牌优势和良好效应，为公司在困境中求发展、拓市场做出了突出贡献。



阎剑彬

### 宁波宁兴特钢实业有限公司 广东贸易公司总经理

“明知征途有艰险，越是艰险越向前”是对他的真实写照。2008年他临危受命，毅然奔赴广东开辟新战场，在席卷全球的寒潮中他凭着坚定的信仰和顽强的意志，带领团队披荆斩棘、勇夺市场，扩大了公司在广东的市场占有率，大大提升了宁兴的品牌影响力，树立了良好的企业形象，为宁兴特钢的发展提供了有力的支撑。



杜玮

### 宁波宁兴金海水暖器材有限公司 国贸二部经理

忠诚诠释了坚持，拼搏预示着突破。面对金融危机的呼啸来到，他迎难而上，主动出击，一年时间6次出国，到访8个国家，拜访客户，开拓市场，大多数的节假日都在异国他乡、机途中度过；他想方设法，创新求变，采取多种合作方式，与客户共渡危机。他带领的团队，团结奋进，斗志昂扬，在2009年的困境中异军突起，独占鳌头。

# 优秀员工

蒋黎



宁波宁兴国贸实业有限公司  
进出口二部业务组长

对生活她始终充满激情，对事业她始终满怀理想，对朋友她始终谦逊随和。面临业务困境，她不懈怠，不放弃，努力以缜密的工作，优质的服务留住客户，吸引客户；面对市场萎缩，她不辞辛劳，千方百计拓展新市场，开发新产品，努力寻找新的利润增长点。

戴磊



宁波宁兴国贸实业有限公司  
进出口七部业务员

努力开拓市场，精心培养客户，踏实稳重的工作态度，使他确保了业务的稳定增长；诚实守信、积极乐观的性格，使他在工作中实现了与同事的团结协作，与客户的密切联系；他勤奋努力、孜孜以学，不断刷新业绩，为公司的发展增添了新的亮点。

杨浒



余姚宁兴丰田汽车销售服务有限公司  
售后部机电组长

他以娴熟的维修技术奋战在汽车维修服务第一线，视公司利益为一切。他放弃节假日休息，主动担任夜间抢修任务，常年加班加点。他对待同事热情坦诚，对新员工更是倾囊相授，手把手地培训指导。他秉承宁兴精神，以提高客户满意度，实现公司利益最大化为己任，兢兢业业，任劳任怨，用青春书写奉献和忠诚。

马新奇



宁波宁兴国贸实业有限公司  
进出口五部经理

肯吃苦，善钻研，是他的真实写照。面对出口萎缩，他带领部门员工积极开拓新产品，开发潜在市场；面对业务下滑，他以优质的服务理念，不断改进产品和服务质量；在他踏实稳重、尽心尽责的作风感染下，他所带领的团队连年创下佳绩。

尹军



宁波宁兴特钢实业有限公司  
宁波贸易公司高级业务经理

在模具钢市场萎靡的2009年，他逆势而动，紧密依靠团队，跟踪市场行情、分析市场动态、回馈市场信息，努力稳定老客户，积极开拓新市场，取得良好业绩。他踏实稳重的工作作风，诚挚守信的工作态度已成为团队的一面旗帜，正成长为业务上的中坚力量。

荀巍



宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司  
财务部精品顾问

作为一名出纳员，他拥有财务工作者良好的职业素养，面对繁琐，他细致以对；面对加班，他从无怨言，“今日事今日毕”是他的工作原则。身在服务行业，他微笑相迎，耐心细致为大家提供轻松愉快的氛围和服务，他吃苦耐劳的职业精神和乐观阳光的工作态度感染着周围的同事。

张艳



宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司  
销售部副经理

她入公司四年多，始终保持认真负责、兢兢业业的工作态度，从一名出色的销售顾问逐步成长为一名优秀的销售经理。在2008年下半年金融危机带来的阴霾尚未散尽的情况下，她带领销售团队大胆开拓，激流勇进，取得了可喜业绩。她关心下属，团结同事，在部门员工中具有较高的认可度。

王悦



宁波宁兴液化储运有限公司  
商务部文员

她进公司八年有余，工作认真负责，兢兢业业，特别是在09年宁兴液化商务部门人员减少的情况下，一人身兼数职。跟踪到货出货情况，及时联系客户船代、海关、港务局等部门，编排客户信息，制作合同文本，申请作业信息和发货指令，认真及时登录电子商务平台信息。一年来工作无差错，是一名出色的商务操作人员。

杨甫宗



宁波宁兴金海水暖器材有限公司  
三车间经理

他，一步一脚印，不断开拓进取，凭借在静电喷涂行业摸爬滚打十几年积累下来的经验，从一名普通的车间管理人员成长为一名精技术通管理的多面手。面对制约车间正常运作的顽疾，他以专业判断和熟练技能扭转了车间困境；作为一名管理人员，他充分发挥骨干员工积极性，通过有效的激励方法，确保了车间工作效率的提升。

周霞



宁波宁兴汇丰汽车销售服务有限公司  
资信审核部经理

“风险和收益并存”，如何在控制风险的同时确保收益，作为车贷公司的资信审核经理，周霞坚持原则，秉公办事，以认真诚信的作风，为公司规避了风险。面对形形色色的客户，周霞凭借扎实的业务知识，耐心细致的工作作风，不放过任何微小的细节，最大程度为公司控制了风险，是促进宁兴车贷良性发展的重要一员。

王尚洁



宁波宁兴金海水暖器材有限公司  
人事行政部经理

她，全情投入，兢兢业业，无论困难和辛苦，都对工作保持着高度的热情。她，化压力为动力，踏实肯干；勤于学习，善于总结。她，谦虚随和、热心诚恳，带领着一个团结的综合管理部门，忙碌并快乐着，不断学习，不断成长。

徐卓珺



上海宁兴百纳影视传播有限公司  
制作总监

作为宁兴百纳最年轻的制作总监，她肩上责任重大，担任了自宁兴百纳成立以来所有电视剧的外景地摄制及后期制作工作，从一名默默无闻的场记逐渐成长为一名统筹全剧的制片主任。她敬业负责、兢兢业业、任劳任怨，经过四年多的磨砺和锻炼，业务素质、协调能力及管理能力的进步。

# 优秀员工

# 优秀员工

李孙



宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司  
芳香剂业务经理

面对国际贸易的巨大挑战和压力，他带领部门业务员，积极应对，以“四千精神”积极拓展公司采购市场区域，建立浙江周边省份产品采购网络；积极拓展海内外市场网络，将销售市场由欧洲和日本拓展到美洲和非洲市场，取得了良好的效果，业务取得较好的增长。

卢小乃



宁波宁兴控股股份有限公司  
人力资源主管

自信执着以及高度的责任心促使她快速成长为一名出色的综合部门主管。她始终以蓬勃向上的精神面貌顶住工作压力，以精益求精的做事风格处理繁琐事务，以积极热情的工作态度团结协作，在平凡的岗位上默默耕耘，无私奉献，在压力和挑战中不断收获着、成长着。

冯欲裕



宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司  
服装业务经理

面对金融危机下外贸业务的重重困难，他积极应对，始终以公司利益为出发点，重视研发创新，重视产品质量，重视客户服务，积极参加境内外展会，积累客户并及时获取市场信息。他严谨踏实，积极作为，有力推动了部门业绩屡创新高，业务开拓能力和创新能力不断提升。

楼丹丹



宁波宁兴控股股份有限公司  
财务审计部会计

在工作中保持良好的职业素养和上佳的工作状态，认真履行会计岗位职责，细致严谨，努力把工作完善到细节，注重团队协作，经常主动承担岗位外工作；在思想上，作为一名年轻的党员，她严格要求自己，始终把公司利益放在首位；在生活中热情大方，乐观上进，让身边人也时刻感受到生活的快乐。这就是她，在平凡的会计岗位上散发自己独特阳光朝气。

outstanding employees

【责任编辑：高原】

**朱彩玲**，从事外贸业务20多年。2005年-2007年连续3年获宁兴控股银奖荣誉，2006年和2007年获宁兴控股十佳员工，2008年获宁波市“三八红旗手”，现任宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司董事长。

## 逆势飞扬 展巾帼风采

—宁波市“三八红旗手”  
宁兴恒骐国际贸易有限公司  
董事长朱彩玲专访



文 / 宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司办公室 胡洁静

问：宁兴恒骐于2009年5月正式成立，应该说是宁兴控股最年轻的企业之一，您能说说当初成立宁兴恒骐的初衷吗？

答：随着外贸经营权的放开，外贸企业面临的竞争更加激烈了，单纯靠赚取差价来获取利润的外贸企业路子也越来越窄，宁兴恒骐就是在这样的大环境下成立的。我们想寻求一些突破口，思考怎样创建企业核心竞争力，从产品研发、创新、服务等各个方面做出改进，其实这也是一种自我探索的过程吧，主要是化被动为主动，希望能走出一条新型外贸经营的道路。

问：您能介绍一下宁兴恒骐以及公司的经营理念和经营特色吗？

答：宁兴恒骐国际贸易有限公司是2009年5月在宁兴控股和宁兴国贸的管理和支持下成立的，主要从事服装、芳香产品、户外休闲用品、玩具用品、塑料制品、汽车装饰品等产品的出口贸易。

宁兴恒骐的经营理念是“创新兴贸、专业兴贸、服务兴贸”，我们清楚地知道面对经济危机，自身必须积极练好内功，建立自己的核心技术、资源和品牌实力，进而完成自身的核心竞争。这也是我们企业生存和发展之本。

我想，作为一家年轻的企业，还谈不上什么大的特色，只能说我们在不断摸索和尝试一些新的工作思路和模式，例如：我们在成立之初筹建了

精细化工实验室、电子产品实验室、服装设计打样室。在过去的半年中，也取得了一定成效：精细化工实验室完成了四种配方的开发及稳定测试工作，已进入下一步实体开发阶段。同时，完成两款产品的实用新型专利申请。电子产品实验室已完成十多个产品的使用效果测试，取得了宝贵的资料，对于现有产品的改良及新产品的开发积累了宝贵的经验。服装设计打样室已经完成80多款的服装设计和样衣制作。09年年底，为了资源共享、综合提升，我们筹建独立的研发部门进行产品的设计开发工作，同时成立QC部，对产品进行严格的全程质量控制。我想，高附加值的产品开发会成为企业发展的首要任务。

祝福宁兴欣欣向荣！祝福宁兴人宁静致远！—吴雪冰

问：在日益竞争激烈的市场中，宁兴恒骐怎样处理好品质、品牌、服务三个问题，以求可持续的良性发展？

答：我们立足于抓好品质和研发创新的同时，不断提升品牌的知名度，并以优质的服务确保品质与品牌同步发展，我们要求业务员思维跳跃在客户前面，站在客户的角度想问题，很多事情先替客户提出来，并想办法替客人解决，这样不仅可以节约来回联系的时间，缩短订单运行的周期，更重要的是，让客户感觉到公司提供的不仅仅是产品，还有更优质的服务，感觉到宁兴恒骐是一个高效、优质和有凝聚力的团队，实现客户对宁兴恒骐产品的品质、品牌、服务的认可。

问：2009年，宁兴恒骐面对金融危机的压力稳中求进，但危机还远远没有过去，2010年宁兴恒骐将怎样去努力做得更好？

答：2010年公司还将从以下三个方面作出努力，第一、强化品牌系列，扩大自主品牌的出口规模，以研发中心牵头，进行在现有产品系列基础上的产品延伸系列化工作。第二、拓展公司的经营产品范围，培养公司新的利润增长点。第三、继续精心组织各类境内外展会，巩固深化欧洲和日本市场，拓展和强化美国及拉美、非洲、欧洲市场。

问：作为一家新的企业，您在员工培养方面，有怎样的打算呢？

答：对员工的培养的确是我们企业的重要工作之一，员工培训能够培育和形成共同的价值观、增强凝聚力；员工技术、能力、水平的提升，也是企业发展进步的原动力之一，另外，培养员工成长也是一个企业的社会责任。我要求我们的管理人员一方面要对员工毫无保留的言传身教，另一方面我们也制定了详细的培训方案，分层次分类别的进行员工培训。相信通过培训能提高我们经营管理



▲荣获2008宁波市三八红旗手称号

者能力水平也能提高员工的综合能力，为企业提供新的工作思路、知识、信息、技能，增长员工才能和敬业、创新精神。

问：工作这么多年来，您取得了诸多的荣誉，2008年您也被评为了

宁波市三八红旗手，这些荣誉，是对您多年兢兢业业取得出色成绩的肯定，作为一名女性经理人，我想，事业上的成功可能要比男性付出更多的艰辛和精力，您能向我们谈谈自己的感受吗？

答：我取得现在的一些成绩，特别是作为名女性，可能在其他人看来，更多的是光环、是荣耀，的确，每次站在领奖台上的一刻是隆重的，但是，我自己觉得，我就是凭着对工作的热情和责任，踏踏实实的去做好每一份工作，也没有什么大的事迹可言，当然，荣誉于我而言，还是沉甸甸的，也激发着我更好的活到老，干到老，不断创新，不断前进。

采访有感：我坚信眼前这位刚过知命之年的女性因她拥有踏实勤奋的品格、坚定不移的决心、锲而不舍的精神、不怕失败的毅力、处变不惊的头脑，必将能带领宁兴恒骐走向更加美好的明天！

【责任编辑：高原】

回顾过去，我们有成功的喜悦，也有挫折的忧伤。展望未来，我坚信“宁兴人”会更加团结坚强、更加勇往直前，去铸就新的辉煌。—江宁

# 老骥伏枥 志在千里

— 记宁兴控股“2009年度忠诚拼搏奖”获得者  
宁兴控股能源贸易部总经理 范德琦



文 / 宁兴控股能源贸易部 孙倩颖

“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已”，曹操以这首诗表达了他老当益壮的积极进取精神。而在大家眼中，能源贸易部的范德琦总经理也正是这样的人。60岁，他仍然活跃在石油焦贸易的事业中，兢兢业业，砥砺奋进。60岁，他依然拥有一颗年轻的心，永远充满着活力和干劲。所谓一分耕耘一分收获，汗水浇灌出美丽的花朵，折射出耀眼的光辉，范总获得了2009年控股公司颁发的忠诚拼搏奖。然而，在光环的背后，却有着不为人知的努力与拼搏。

## 在困境中突围 在逆境中奋起

自2008年9月金融危机全面爆发以来，全球经济遭到重创，中国的石油焦贸易也受到牵连。短短几个月时间，部门遭受了较大损失，这无疑成为能源贸易部最难挨的时刻。“实在是亏的太多了”，领导这简洁却沉重的8个字，犹如警钟时刻敲打范总心上，令他痛心疾首，同时也鞭策着他锐意进取，不断努力挽回损失。当下，范总就向公司表态：“两年，给我一个机会，我会争取把损失补回来！”面对危机与困境，范总一直牢记控股公司领导的鼓励：“生存就有希望，活着就是胜利。”面对如此大的亏损，他忍辱负重，顶着压力，本着“不为失

败找借口，只为成功找方法”的信念，以百折不挠的精神和坚韧不拔的毅力为大家的表率。早出晚归已是家常便饭，亲临现场开展工作更是稀松平常。国内的重要会议，也总是能看到他充满活力的身影。范总带领着部门的全体员工振奋精神，团结一致，只争朝夕，用自信和勇气抚平了伤口，让努力和付出得到了回报。2009年，能源部抓住机遇，完成了28万吨的石油焦进出口业务，进出口总额2153万美元，出色的完成了既定目标，实现盈利1500万。

然而面对转机，范总并没有就此满足，而是提出了“力求稳健，大胆创新”的工作思路。在市场复苏回暖之际，范总认真分析市场供求关系，密切关注国际国内市场的细节变化与趋势走向，主动出击，准确定位，大胆进口，在2009年10月

就未雨绸缪地规划2010年上半年的石油焦进口资源，并成功地与中石油等大型企业签订销售意向，同时与国际上多家跨国公司就加拿大、美国石油焦资源签订合同，并连续拿下2010年上半年的加拿大及美国石油焦资源累计28万吨，使盈利在坚实的基础上上升到了另外一个高度。

## 如履薄冰 保持危机意识

做石油焦贸易，必然要与众多跨国公司打交道。2009年，能源贸易部新开辟了智利进口石油焦业务。智利石油焦含硫低，品质好，是稀缺资源，第一船智利进口石油焦在国内就受到了良好的反响，因此连续争取智利资源进口至关重要。在与能源部签订第二船进口合同后，外商企图借口不可抗力原因不履行合约。此时，范总运用所掌握智利的实际生产情况以及国际会议上商谈的会议记录，同意延期交货，并引用国际上关于不可抗力的有关条款，与外商展开了多轮有理有节的交涉，最终争取到了三菱有关智利石油焦总计40万美元补偿，同时保证了进口的45000吨低硫石油焦资源。在范总看来，与跨国公司的合同交往中，必须了解国际行情的变化与走向，时刻保持危机感十分重要。严格把握相关的法律条款，才能防控风险，化险为夷。

## 诚信经营 真诚待人

范总从事石油焦进出口业务已经有18个年头了，他的诚信经营和敬业精神在国际国内石油焦业界是有口皆碑，国内的知名网站、中国石油焦市场报都会定期访问范总进行市场预测及交流，并特别关注宁兴的石油焦在国内国际的销售动态。他知道，诚信是企业立足于市场的基础与必要条件，只有做到诚信经营才会持久，才

会成功。所以，无论客户的需求量大小，范总在交流交易中都坚持平等互利的原则，按照合同规范操作，与客户互盈互利，受到了同行们以及国内外广大客户的高度赞扬和好评。

## 热爱生活 充满热情

《礼记》中有“敬业乐群”，而范总的敬业更是折射出了他对生活的热情。每天早晨6点，他开始迎着晨曦锻炼身体。他总是说：“身体是革命的本钱，要想在事业上有所作为，一定要有强健的体魄。锻炼能化解压力，持之以恒的锻炼，能磨练人的意志。任何事情只要坚持，终究会收获成果。”工作之余，他总要挤时间阅读各类书报杂志充实自己。碰到有帮助的字句，他还认真地做好笔记，并不时拿出来翻阅，以激励自己。当然，他最关注的还是国际国内资源、能源价格走向及财政政策，国家宏观调控方面的变化，捕捉每个细节，认真分析市场。因为热爱生活，他敬业爱岗，活到老学到老；而正因为这份敬业，相信也一定为他的生活增添了太多色彩。



这就是范德琦总经理。虽然已到了花甲之年，却依然充满着对生活对工作的热情。这种热情是他事业成功的源泉和动力，这种热情给予了全体宁兴人一份感动。

【责任编辑：高原】

愿宁兴人在新的一年，信心大于困难，希望大于压力，相信机遇与挑战同在。一起努力吧，开创宁兴美好的未来。— 李军波

千纸鹤千颗心，永远祝福您——宁兴！— 柯慧敏



——记宁兴控股 2009 年度优秀经理人  
宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司总经理 袁亚君

许多时候，女性职业经理人总是被冠以“铿锵玫瑰”的头衔，玫瑰本是娇柔美丽的，但冠上“铿锵”二字便不由给人以诸多联想：言谈凌厉、雷厉风行、巾帼不让须眉……但是如果您见过她，就不难以联想到“真水无香”这四个字。明代的张伯渊在《茶录》中称：“茶者，水之神；水者，茶之体。非真水莫显其神，非精茶曷窥其体……真源无味，真水无香。”“真水”，是富有灵性的水。作为宁波汽车业的一位女性职业经理人，她的气质可以用“真水无香”来形容——宁静淡泊地处事，平和柔韧地持业，感恩怀柔的心境……这些使她能在风起云涌的商海中赢得别样的风采。

文 / 宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司综合管理部 刘凯

## 【宁和淡泊的处事】

“人只有心灵的宁和，才有淡泊自然的处事，学会了取舍，明白了得失，更明确了成功的标准：富有不仅仅是财产，更重要是因努力而拥有的成就感。”

2003年4月，宁兴丰田尚在组建中，作为管理部的负责人，她和第一批宁兴丰田的员工一起开始了申请品牌、创业发展的日日夜夜。在之后的日子里，她立足本职，协助业务部门取得一个又一个新高。管理部——作为一个行政部门，既没有业务部门的层层数据来总结业绩，也没有不断的技术革新来证明部门的发展变迁。更多时候，小到公司展厅的灯泡更换，大到企业年度方针的制定，工作繁杂而琐碎。每一天的清晨，她的身影总是最早出现在公司，每一天的傍晚，她的办公室的灯光总是最晚熄灭。她，是总经理的左右手，也是企业管理中的“持家人”。管理部，通俗点讲：管的是人，理的是事，在此期间，她也曾遇到各方面带来的压力及不理解，然而，江南女子宁和婉约的性格，使她一次又一次以独有的宁和自然的处事方式得以解决。得失之间天地宽，有所取才能有所得，重要的是目标的明确，对于一个人面对自己的事业是如此，对于一个部门面对的职能工作亦是如此。担任管理部经理的几年间，虽然部门不曾有多少经营收入，但是其在企业中的重要作用逐渐开始显现，也为企业的发展提供了稳固的后方保障。

## 【平和柔韧的持业】

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，饿其筋骨，劳其体肤，增益其所不能。”——《孟子·告子下》

2008年，公司新的领导班子成立，新的机遇赋予了她新的使命——这一年，她被任命为宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司的总经理。在公司几年来积累下来的“高位运作”基础上及新的汽车市场竞争格局下，她肩负重任，努力寻找公司业务的突破口，保证了公司业务的稳定持续发展。然而，2008年下半年席卷全球的金融风暴使国内的汽车市场陷入低迷，受多重影响公司业绩日渐下滑，宁兴丰田面临着前所未有的低迷期，员工情绪低落，缺乏信心，她也面临着上任来的第一个重大考验。面对困境，她清晰地认识到，要注重风险控制，加强客户维系，努力开展业务、降低内耗，在“严寒”中也要最大限度为股东创造价值。她依托一汽丰田的CS理念组织全体员工在“誓言墙”下签下“奋进，没有严寒能够击退我们”的决心，努力提升员工士气，细化客户服务，优化内部管理，带领大家一步步走出困境。2009年，金融危机的阴霾虽未散尽，但伴随着国家刺激经济及发展汽车产业等

相关利好政策的出台，汽车市场逐渐出现“回暖”迹象，这时，她带领的经营团队紧抓机遇，主动出击，及时把握了市场发展的几个节点，赢得了高效益的先机。2009年公司的各项业务取得了全面突破，新车销量达到2346台，维修产值4321万元，分别同比增长4.5%和7.8%；客户保有数逾万名，企业利润大幅提升。公司的发展也获得了一汽丰田及社会各界的充分认可，先后被授予了“2008年FTMS综合评比银牌经销商”、“创省级文明行业先进单位”、“一汽丰田QM60'首批认证店”、“钣喷生产改善样板店”、“一汽丰田2009年CPUS奖”等荣誉。同时，凭借几年来的努力，其个人也荣获了“2008年度宁波市商贸系统先进个人”、“宁波市女企业家协会会员”、宁兴控股2009年度“优秀经理人”等荣誉称号。



## 【感恩怀柔的心境】

“你首先要被感动，要会感恩，你才能用感动来感恩，让别人再受感动。做人如此，做企业更是如此。”

在许多人眼里，袁总更多时候是一个随和并善于体恤的人，她尊重和关心每一位努力工作的员工，帮助他们和企业共同成长。谁病了住院了，她总是嘱托部门经理及时探望；天冷了，她总是提醒我们及时给员工购置保暖工装；员工为了赶进度加班加点，她也会亲临一线嘘寒问暖……2008年“5.12”汶川大地震发生后，全国一片挽伤，公司第一时间向灾区捐献了40000余元善款。她说：作为一个人，重要的是“德”，你有一个好人缘，遇到了帮助你、支持你的人，首先就是你的人好，德好，别人才会回报你，才能拥有成功。做人如此，做一个企业也是一样，“财”是靠“德”积累来的，天时，地利，人和，缺一不可，一个企业只有回归本位，以善心来回报员工，回报社会，才能

使企业的生存和发展更加有意义。

如今，站在2010年的岁首展望宁兴丰田的未来，她感言道：企业发展的速度从不能让人在成功的喜悦中沉浸太久，也不能奢望未来有太多的机遇，一切都要踏踏实实地把握和拼搏！

相信没有成功不成功的事业，只有强韧不强韧的人生。作为女性，承担着更多的社会压力，却依然能保持一份如水心境，宠辱不惊。

于是，在众多荣誉背后，我们看到的一位热爱生活、努力追求梦想、实现自我价值的时代女性。于是，我们看到：商海亮剑不再是男人的专利，“真水无香”的女人更是蕴藏着特有的温柔而不娇弱、强韧而不锋利的创业之美，在“商海”搏击中同样可以创造独特的人生风采！

【责任编辑：高原】

# 一个奋力拼搏 不断成长的团队

记 2007-2009 年度宁波市模范集体、  
2009 年度宁兴控股忠诚拼搏奖获得者  
宁波宁兴国贸实业有限公司进出口七部



宁波宁兴国贸实业有限公司是宁兴控股旗下一家专业化、规模化、板块化经营的外贸公司。宁兴国贸进出口七部主要从事机电产品、水暖卫浴洁具、小家电以及旅游用品等出口业务，该部门现有 34 名员工，本科及以上学历 30 名，平均年龄不到 30 岁，是一支充满活力和创造力的年轻队伍。几年来，在部门经理吴雪泳同志的带领下，宁兴国贸进出口七部全体员工以饱满的工作热情和良好的职业规范，团结协作，积极克服外贸环境的不利因素，不断拓展发展思路，创新发展方式，持续创造业绩新高，树立了良好的先锋模范带头作用。2008 年宁兴国贸进出口七部获得市级工人先锋号荣誉称号。2009 年，面对全球金融风暴的严重影响，他们振奋精神，团结协作，积极应对，再创佳绩。

## 坚持创新发展，寻求多元突破，履创业务新高

多年来，宁兴国贸进出口七部坚持以创新和发展作为主线，

积极应对国内外市场、汇率以及成本上涨、政策多变等不利因素的影响，努力在创新贸易方式、贸易品种和市场以及贸易服务意识等方面下功夫，在抓好产品结构调整、品牌建设、提高产品附加值等同时，创新外贸经营模式，拓展发展思路，积极探索外贸转变方式，努力寻求新的突破，业绩逐年提升。该部门 2007-2009 年进出口总额达到 1.6 亿美元，实现利润 4800 多万人民币，成为宁兴控股创汇创利的佼佼者。尤其在 2009 年，该集体积极应对全球金融危机的严重冲击，团结一致，创新创业，积极推动外贸转型升级，不断提高外贸核心竞争力和国际市场开拓能力，取得出色成绩，全年进出口总额超过 4200 万美元，实现利润 1800 万人民币，同比增长 10%。

该部门积极开发符合国际市场需求的\*\*新产品，抓好出口产品的研发转化和创新升级，培育重点核心产品线，提高市场竞争力和占有率。2007—2009 年，宁兴国贸进出口七部在巩固原有产品出口的基础上，又积极开发符合国际市场需求的\*\*新产品。部门所经营的水暖洁具出口从原来的 1-2 个国家发展到现在的日本、

葡萄牙、德国、尼日利亚、摩洛哥、阿联酋、乌克兰、立陶宛等 20 多个国家，发展国外客商 100 多个，此外，还积极开拓了建材五金、钢卷、汽车零部件等新领域，为公司的业务发展提供了新的利润增长点。

创新突破，积极推动业务升级，包括产品升级，质量升级，服务升级，从而提高利润率。质量升级方面，提高意识和理念，按照 ISO9000 的标准控制产品质量，建立了完整的产品验货报告制度，有效确保和提高出口产品质量；在服务升级上，加强客户关系管理，优化客户结构，主动走访国内外客户，积极听取客户多方面意见和建议，加强长远的客户关系维系，与客户共同应对危机，共同成长。

## 加强内部规范管理，提高整体绩效

着眼形成核心竞争力的战略目标，宁兴国贸进出口七部加大对产品品牌和专利申请的投入与推广，推动拳头产品出口将经营优势转化为品牌优势。目前，七部出口产品现有的及正在受理或申请中的国内外商标近 30 个；并积极组织力量，加强对市场需求的的研究，加大产品开发力度，并全力推出自有品牌产品的出口。

结合宁兴控股集团管控和宁兴国贸进出口管理制度的要求，国贸进出口七部本着“人尽其才，才尽其用”的原则，根据每个人的素质和特长，采用具有个性化和针对性的激励措施，充分调动各人的主观能动性，发挥每个人的潜能，全面提高部门绩效。建立了内部人事及行政、财务方面的有关制度，制定并实施了一套适合部门发展需要的操作流程，保证各项工作的合理有序进行。

业务员管理方面，该部门十分重视企业文化和业务知识的培训，通过部门经理带帮教、小组例会等方式，互相交流、互相学习，业务员的理论修养和业务水平逐步提高；单证储运管理方面单证员全程跟踪订单的生产、出运、收汇情况，排出最合理的出货计划，及时催讨货款，把风险降到最低程度；财务管理方面财务人员负责小组和公司之间的所有财务往来，每月提供各业务员利润明细表，通过绩效考核的方式调动业务员的工作积极性，整个集体形成了科学管理、高效团结的良好工作环境。

## 团结协作，营造良好的内部氛围

该部门经理吴雪泳是浙江大学优秀毕业生，从事外贸工作十多年来严于律己，不断学习，奋力开拓，业务能力不断提高，业绩不断刷新。在自己不断成长的同时，他以无私奉献的精神，带领团队不断成长。他注重团队建设，大力倡导团队合作精神，有事情集体商量，充分发挥每个人的聪明才智，使部门充满了互帮互助、团结融洽的良好氛围。正是这种良好的团队协作精神让七部的全体员工坚信，只有共同面对困境，共同

攻克难题，才能最终共同分享胜利的果实。面对 2009 年严峻复杂的经济形势，宁兴国贸进出口七部整个集体队伍稳定，凝心聚力，团结向上，确保了业务的良好运行，提升整体盈利能力。除做好常规工作以外，该部门也经常性地组织开展丰富多彩的团体活动，丰富大家的业余生活，增进了部门员工间的沟通和交流，增强了企业凝聚力。

## 齐心协力共渡难关，创造新的业绩

面对严峻复杂的经济形势和市场环境，宁兴国贸进出口七部齐心协力，在逆境中求生存，在发展中求创新。一方面，注重自主开发产品的专利注册，努力扩大自主品牌的出口规模，提升整体竞争力和创利能力；同时，强化贸易服务功能，对客户信息全程跟踪反馈，确保客服及时到位，为客户提供力所能及的支持，以及时全面的服务赢得客户的信任，获取竞争优势；在科学管理应收帐款上，及时了解市场行情和客户运行情况，加强信用保险的运用，确保业务正常运行；在国际市场开拓方面，积极参加展会，调整优化客户结构，重视新客户、新市场、新供应商、新货源基地的培养，提高客户资源利用率，努力实现与客户、供应商共同成长的共赢局面。

在新的一年里，宁兴国贸进出口七部将继续团结一致，以开拓进取的态度和坚忍不拔的精神来迎接新的挑战，坚持不懈地探索和实践进出口贸易多元化之路，着力提升发展方式，加快外贸转型，深入贯彻质量管理体系，加强品牌建设，全力推进宁兴控股的国际贸易板块健康稳定协调地发展。



● 宁波市委书记巴音朝鲁亲切慰问

【责任编辑：高原】

千言万语留客户，千方百计促销路；千辛万苦找货源，千山万水留足迹。——马新奇

我们失去了一些，但我们将得到更多！我们挫折了一点，但我们已坚韧了许多！虎年宁兴，定会欣荣！——郑海波



宁兴风采  
Ningshing Panorama

# 2010年度 迎春团拜会

精彩演出  
PERFORMANCE  
BRILLIANT

宁兴国贸 吉祥谣里送吉祥



引吭高歌庆新春  
激情演绎抒豪情

▲ 宁兴控股合唱队以热情洋溢的《祝酒歌》喜迎新春



▲ 宁兴金海《穆桂英挂帅》展英姿

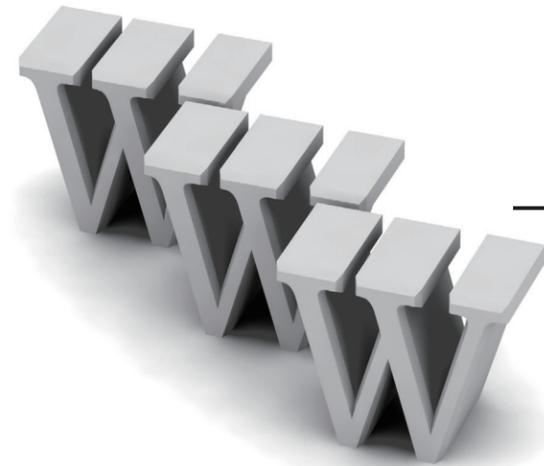


▲ 宁兴特钢 年轻的战场颂青春骄傲

宁兴恒骐 服装秀光彩夺目



宁兴汽投 爵士舞  
《Any Club》热情奔放



# 电子商务

## —开辟外贸新市场的利剑

文 / 宁波宁兴国贸实业有限公司办公室 高原

### 外贸企业电子商务发展总体情况

电子商务代表着未来贸易方式的发展方向，其应用和推广将给社会和经济带来极大的效益。具有强大生命力的现代电子交易手段已越来越被人们所认识，发达国家已纷纷制定政策，发展中国家正在加紧制定总体发展战略，大力促进电子商务在国民经济各个领域的应用，力争在新一轮国际分工中占领制高点，赢得新的竞争优势。

随着电子商务的日益发展，电子商务在国民经济各个领域，特别对于外贸领域体现和发挥了巨大的作用。目前，美国次贷危机的深度扩散使全球经济增长的不确定性进一步增加，加上油价居高不下，原材料价格不断上涨，人民币汇率加速升值等因素，直接增加了国际贸易的不确定性，相比传统商业而言，速度快，成本低的电子商务将蕴藏着巨大的市场与无限的商机。

宁兴控股早在电子商务初露端倪的时刻起就已发现了她的巨大价值，

从而花力气，招人才并作为重点项目来拓展。

### 宁兴国贸电子商务的发展历程

目前，电子商务经历了四个阶段：第一阶段，黄页型 (yellow page)，互联网提供企业或产品黄页；第二阶段，广告型 (pamphlet)，取代了传统的企业介绍画册；第三阶段，销售型 (sale)，取代传统的销售方式，一些适合在网上销售的产品开始向互联网转移；第四阶段，整合型 (integrated)，前面几个阶段着重于外向型商务平台，第四阶段将内部财务管理，库存管理，人事管理，决策管理等企业应用层软件与外向销售整合。

宁兴国际贸易也经历了从传统贸易到电子商务发展的几个阶段。2003年之前，公司主要是通过参加展会、黄页等渠道与客户进行传统的外贸业务往来，随着电子商务的不断发展和深入人心，宁兴控股管理者对电子商务发展的高度敏锐感，特别是 2003

年非典对广交会的影响，公司把制定适合本企业的电子商务发展实施方案提到日程上，与阿里巴巴公司合作建立了本企业的电子商务平台，为客户提供更多更新的信息和深度挖掘新客户，拓展外贸业务领域；2003年随着宁兴国贸公司的成立，配合公司产品的对外宣传，构建了企业电子商务平台 (www.ningshing.com)，建立企业与客户直接沟通、直接采购的平台。根据产品的不同类型选择专业的行业网站进行推广和宣传，积极利用专业综合类的 B2B 电子商务平台，如 ALIBABA.COM、网上广交会网站等网站发布公司产品，对外宣传企业形象，提高企业诚信，吸引更多的客户。针对产品，借助大型搜索引擎，如 GOOGLE.COM、YAHOO.COM 的产品关键词来提高新产品点击率。

为了更好更快服务业务的后续工作，宁兴国贸 2004 年通过长达半年的认真调研、实地考察、功能比对工作，引进和实施了宏桥业务财务一体化系统，完成了从业务到制单到财务一体的流程，提供了制单、配仓、报关、报检、收汇查询、财务查账等功能，大大提高了工作效率和完善企业管理流程。

### 外贸企业发展电子商务面临的主要问题及分析

在近八年探索实践过程中，宁兴国贸逐步在电子商务领域积累了一定经验，也对外贸企业发展电子商务所面临的困难及问题有了更深刻的理解。

1. 定位需要明确。虽然企业普遍关注电子商务，但大多数企业缺乏清晰的战略规划。很多网站包括一些大型企业的网站都存在许多严重的问题：比如网站建设目的不明确，不知道目标用户是谁，不能反映出企业的形象，网站功能简陋，用户找不到自己需要的信息，用户的咨询也常常得不到回复等等。

2. 企业信息化、电子商务普及率低。在 15000 家左右国有大中型企业中，大约有 30% 左右的企业基本上实现了企业信息化，电子商务依然处于“有空再看看，有空再回复”的状态，即使与某些平台合作，但由于维护不好，更新慢，反馈速度慢等原因，仍然是沿用传统的贸易模式并没有真正通过电子商务，开拓新的业务模式。

3. 商务环境有待改善。网络安全问题、互联网基础设施建设问题、社会商业信用问题、电子商务相关法律法规问题、标准化问题、网络支付问题、企业管理层对电子商务的认知程度问题、网络市场规模问题以及 IT 技术和管理信息人才问题，这些都困扰着中国电子商务的发展。

4. 企业诚信。在外贸行业，企业可以通过多种途径寻找到众多新的客户，如何通过对客户的诚信度、资信

能力、企业信息等判断出、挖掘出潜在的客户，为企业开拓新的领域，是能否与客户开展业务的基础和前提条件。

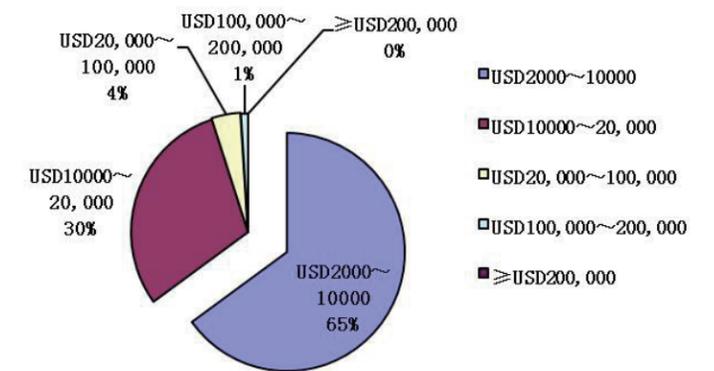
信用问题是企业进行网上交易时比较突出的问题之一。目前电子商务活动主要是基于信誉较好的企业间展开的，但如何通过网上建立诚信合作关系，建立安全的交易平台一直是关键问题，导致交易量非常有限。因此，大力发展信用中介组织，建立社会信用机制，将成为促进电子商务发展的重要途径。

通过我司与某 B2B 平台 5 年合作成功接单统计，通过网络联系的新客户，达成新订单金额统计图 (图一)：65% 是首笔成交金额在 2000 ~ 10000 美金，30% 是 10000 ~ 20000 美金，再次证明企业诚信和信用问题是制约电子商务持续发展的瓶颈。

### 外贸企业电子商务发展的对策

电子商务的发展对外贸企业是机遇和挑战，如何能让电子商务在外贸企业发挥作用，是外贸人、外贸企业关注的一个问题。通过以下对策能逐

通过电子商务达成订单金额分析图



步使电子商务发展成熟、壮大。

1. 积极参与国际对话，以便建立一个国际社会普遍接受的电子商务框架；
2. 加强标准制定、安全技术研究，加快法律法规建设；
3. 大力推动企业信息化进程，搞好计算机信息网络建设；
4. 加强宣传教育，普及电子商务常识，提高全民族电子商务意识；
5. 加强国际间企业诚信度、商业信用等信息的共享。

在外贸形势日益严峻的今天，电子商务的发展将对外贸企业的未来发展起着举足轻重的作用，希望外贸企业能针对自身发展与电子商务共同成长，它将带给我们更多惊喜，更多进步！

【责任编辑：张慧】

# 浅析新企业会计准则 对企业财务的影响

文 / 宁兴控股财务审计部总经理 杨晓君

与现行准则相比，新准则实现了与国际会计惯例的趋同，为企业从财务层面走出国门扫清了障碍，覆盖了各类企业的主要经济业务，标志着国家统一会计制度的形成，新准则的全面实施将成为必然趋势。由于新准则采取了一系列的变革措施，势必影响企业账面的财务状况和经营成果，影响企业对盈余的管理。

## 一、公允价值计量模式的引入

新准则在历史成本的基础上，首次引入了公允价值（在符合相关条件下，企业可以采用公允价值的计量模式），这也是新准则与国际接轨的重要标志之一。所谓公允价值，是指在公平交易中，熟悉情况的交易双方自愿进行资产交换或负债清偿的金额。2008年起执行的新企业所得税法，也为企业采用公允价值计量模式消除了顾虑，新税法规定：因公允价值的变动所产生的利润，在资产持有期间不用缴纳企业所得税。但考虑到我国市场经济发展的现状，新准则只是在投资性房地产、证券类投资、非货币性资产交换、股份支付等几个方面谨慎地使用公允价值。

【（一）投资性房地产隐性价值显性化后，将增加净资产、净利润。】

所谓投资性房地产，是指能够单独计量和出售，为赚取租金或资本增

值，或两者兼有而持有的房地产。新准则规定，在首次执行日，其账面价值与公允价值的差额调整年初未分配利润，后续变动计入当期损益。

在目前情况下，由于房地产的公允价值一般都要高于账面价，因此，对那些拥有较多投资性房地产的企业，一旦采用公允价值计量模式，必将大大提升企业的净资产；同时，由于不能再对该等房地产计提折旧或摊销，企业的净利润也将得到一定提升，利于企业对外融资及自身规模扩张。



【（二）不同的投资产品采用不同的会计处理方法，影响净利润。】

新准则要求企业根据投资产品的性质和持有目的将投资分为：交易性投资（如近期内计划出售的股票）、持有至到期投资（如债权投资）、可供出售投资（指不能明确归入其他各类的投资，如持有的上市公司法人股）和长期股权投资。并对不同的投资采用不同的会计核算方法：如对交易性投资、可供出售投资期末均按公允价值计量，报告期间公允价值的变动金额，其中交易性投资项目计入当期损益，可供出售投资项目计入所有者权益（资本公积）；持有至到期投资，期末按成本计量，并进行减值测试，减值计入当期损益。

由于新准则改变了现行准则对投资采取长、短期分类核算的方法，使管理层的主观意图在会计核算上得到客观反映；同时，由于不同的投资品种适用不同的会计处理方法，要求投资部门、财务部门共同参与投资决策，

进行风险、利润的管控。

【（三）非货币性资产交换影响净利润。】

所谓非货币性资产交换，是指交易双方主要以存货、固定资产、无形资产和长期股权投资等非货币性资产进行的交换。现行准则规定，以换出资产的账面价值作为换入资产的入账价值，也即交易不影响利润。而新准则下，以换出资产的公允价值作为换入资产的入账价值，换出资产的公允价值与账面价值的差额计入当期损益，也即交易将影响利润。在目前市场环境下，由于公允价值的确认存在一定的弹性，因此实施新准则，为一些企业利用资产置换进行利润操作留下一定空间。

【（四）股份支付费用化，将减少公司净利润。】

所谓股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予的公司股权或以股权价格计算的现金。对授予股权的，在授予日按照股权的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积——会减少当年净利润，但对净资产不会有重大影响；对授予现金的，则相应增加负债——将会减少当年的净利润及净资产。对拟施行股权激励的公司来说，《股份支付》准则的实施将会改变其人力成本的支付方式。

## 二、长期股权投资核算方法的变化

新准则规定，母公司对子公司的长期股权投资采用成本法核算，即只有在收到子公司分红时，母公司才确

认投资收益。而现行准则下，母公司采用的是权益法，即按投资比例享有子公司净利润及净资产的增减变化。

此项变化将使管理控股型母公司的报表变得“难看”，尤其是当子公司有盈利但不进行利润分配时，母公司将面临“颗粒无收”的尴尬境地，其账面的资产、净资产及净利润将大为减少，影响母公司的利润分配，因此公司需通过调整子公司的利润分配政策，来改善母公司的账面财务状况。相反，若子公司亏损严重，则此项变化将美化母公司的账务状况。

## 三、新准则其他主要变化

【（一）债务重组方法变革，将增加财务困难企业的利润来源渠道。】

债务重组的核心是：因债权人让步而导致债务人豁免或者少偿还的负债，即债务重组利得的会计处理。新准则充分借鉴国际惯例，改变了现行准则将重组利得计入资本公积的一刀切做法，改为直接增加当期利润。在目前上市公司的“壳资源”还较为稀缺的情况下，新的债务重组准则将提高大股东通过债务重组为出现亏损或面临“ST”的上市公司注入优质资产的热情；也为那些尚未进入资本市场的公司通过重组“ST”类公司实现借壳上市，提供更为顺畅的通道。

【（二）利用同一控制下的企业合并方式，使通过合并购买利润成为可能。】

新准则将企业合并分为“同一控制下的合并”（如发生在关联方之间的合并）和“非同一控制下的合并”。

对同一控制下的合并，如果被合并企业合并前有利润，那么通过该种合并方式，就可以将被合并企业合并前的当年利润和未分配利润纳入合并企业的报表，从而达到购买利润目的。如在年末合并一家经营不错的关联公司，合并方就能将该企业全年的利润纳入合并报表，从而实现“一夜富裕”。

## 四、新准则实施后，对利润分配政策及预算、业绩考核体系的影响。



新准则实施后，由于公司的账面利润除了自身经营产生的利润外，还包括公司外部环境变化对利润的影响，以致利润和现金流不一致。所以公司不能仅以账面利润数来衡量和决定利润分配政策，而应通过对账面利润组成的分析，来决定分配政策。

现行的预算、业绩考核体系是以公司自身经营产生的利润为核心指标。新准则实施后，公司除关注利润表外，更应关注资产负债表和现金流量表，关注对现金流、资产质量的管理。公司需全面评估内、外环境对公司财务状况、经营成果和现金流量的影响，修订预算、业绩考核指标，以有效指导经营及发挥激励作用。

【责任编辑：张慧】



销售人员的主要任务是寻找和甄别潜在客户、准备工作、沟通并达成交易、后续跟进和维护。其中最关键的是沟通并达成交易。有效的沟通除了真诚以外就必须掌握一定的沟通技巧。有些人天生就有很好的沟通技巧，但大多数人是需要通过学习和培训来提高沟通技巧。

## 以有效沟通提高商务能力

文 / 宁波宁兴金海水暖器材有限公司总经理 岑国辉

### 沟通从内心开始

自以为是，是人类的共性。有效沟通要从内心开始，人的内心活动一般可分为三层，本我、自我和超我。本我，是内心深处最本质的想法，是潜意识，表现为情绪；自我，是心灵的检查官和思想工作者，表现为理智、文化、修养；超我，是心灵的“外部环境”，表现为法律、道德、习俗。满足本我才能满足他人真正的需要，但在满足本我的同时要考虑自我，并要在超我中找自我。有效的沟通要通过专注地倾听、仔细地观察、恰当地提问、得体地说话来洞悉对方的“本我”，尽可能多地激发他的“超我”，真诚地欣赏和赞美他的“自我”，并适当满足他的“本我”。

### 寻找共同的认知

沟通的有效与否涉及沟通内容、沟通态度和沟通关系。据统计，沟通内容起 7% 的作用，沟通态度起 38% 的作用，沟通关系起到 55% 的关键作用。所以在沟通中最重要的是寻找共同的联系和共同的认知，以情动人大于以理服人。人性中最深切的禀性是被人赏识的渴望，所以欣赏和赞美对方是赢得友谊的最便捷方法，沟通中不要轻易地批评、指责和抱怨。在沟通中要避免争论，遇到不同的观点可暂时搁置，先将观点相同的问题解决，再从解决了的问题出发换个角度谈论不同观点的问题，如果还不能认同则再作搁置。事缓则圆，总有解决异议的时机。

### 建立相互信任

在具体的销售中，见客户前要作充分的准备，要尽可能多了解客户的公司及个人的业绩、特点、爱好等，按着可称赞对方公司的独特之处（要真诚，要发现优点而不是发明优点），尽快引导或提问让对方多讲话，讲话中若是意见相同的要热烈反应表示赞赏，意见略有差异要先表赞同，持有相反意见切勿当场争论，多询问多找共同点（老乡、同学的同学、战友的同学、共同的爱好等等），取得信任建立关系远比一味地介绍产品更重要。双方的关系到一定程度，他就有了了解你和你的产品的欲望，这时你可按他的需要，恰当地进行介绍，最后在互惠互利的情况下达成交易。

总之，有效沟通是一门学问。我们只有注意环境和时机的把握，审时度势，做得体的事、说得体的话，在第一时间赢得客户的好感，这样才能逐步实现达成交易的目的。

乘春风春雨播遍地春色，鼓虎年虎劲展宁兴宏图！——鱼君平

# 创新求实 打造宁兴特钢热处理品牌

文 / 宁波宁兴特钢实业有限公司真空热处理公司 王可印

在被记者问及 50 年后期望以什么样的新闻出现在报头时，步步高董事长段永平回答的非常玄妙。他说：“任何新闻，因为那证明步步高依然存在。”这是一个基本而艰难的期望——生存。如果不希望企业的寿命与产品的生命周期吻合，那么企业就必须具备一些生产和营销之外的能力。技术、创新能力，或者管理理念当然可能会是这种能力的构成部分，但在信息高速传播的今天，价值的复制能力已远远超越了以往的任何时刻。因此品牌建设便成为确立这种核心能力的表象，并成为企业长久生命力的支柱。因此，为实现宁兴特钢热处理的飞跃，其品牌建设便成为宁兴长期发展战略的一个重要组成部分。

将宁兴特钢热处理公司建设成为一个正规化、与国际接轨、国内一流的热处理企业是我们特钢人始终追求的目标。为此，公司先后从德国 IPSEN 公司引进了两台专业真空热处理淬火炉，并配备了一整套国内、外先进的热处理辅助设备，同时引进德国 KIND&CO. 公司先进的管理理念

及规范的技术工艺，从而提高我们的软硬件配置。再先进的设备也得人会用、会保养，才能发挥它最大的功用。为此宁兴特钢热处理公司制定了一系列详细的规范、制度，其中包括设备管理、保养、点检、操作等各项制度，保证不会因设备本身问题影响质量。



同时加强内部管理，制定相应的操作规范、管理制度、工艺流程，并加强宣导，让品牌意识深深扎根在员工心中。正如王家卫的电影《东邪西毒》中所讲的一个道理：穿鞋的和没穿鞋的刀客，价钱是相差很远的。因为“那

品牌是一种名称、术语、标记、符号或图案，或是他们的相互组合，用以识别某个消费者或某群消费者的产品或服务，并使之与竞争对手的产品或服务相区别。——菲利普·科特勒

些连鞋都没有的刀客，你对他们有信心吗？”

宁兴特钢热处理公司根据各材料性能和不同使用方式制定了详细的工艺标准、检验规范以及特有的六图规范，为在业内树立良好的口碑，公司不计较一时得失，在成本增加的情况下，单独开炉，在保证质量的前提下，让客户满意，使客户的认可度越来越高。抓住客户才是我们生存之道，正所谓“皮之不存，毛将焉附”。

宁兴特钢热处理公司经过三年多的拼搏，已经逐步在行业中树立起良好的品牌，为使宁特热处理品牌真正在行业中立足，还需要我们付出不懈的努力。相信经过我们的不断进取、创新求实，宁特热处理一定能成为国内热处理行业中一个知名的品牌。

【责任编辑：张慧】

宁兴是天，包罗万象；我是星星，尽现光芒；宁兴是海，容纳百川；我是水手，乘风破浪。——干霞芳



# 借助文化传播 推广宁兴金海水暖品牌

文 / 宁波宁兴金海水暖器材有限公司综合业务部 张旦恒

在一个企业里，众多员工聚集到一起，如何去干共同的事业，怎样做到齐心协力，共同创造企业价值最大化，这些都需要靠企业文化的导向、约束和凝聚功能来实现。

一个企业从它诞生的那一天起，就应当从物质文化、制度文化和精神文化三个层次上进行规划设计和教育引导。企业的物质文化，是通过生产环境、机器设备、产品造型、统一设计的标志、色彩、商标等，依靠视觉效果，给企业内部和外部各个方面提供快速直观、风格鲜明的传播与沟通渠道。制度文化和精神文化则是通过规章的制定、员工的参与，最后形成一种信仰，而这种信仰的外在表现向人们展示的正是企业的文化。因此，我们应预防消极文化的出现，促使积极向上的企业文化的生成和传播。

传播企业文化就要利用各种媒介将有关文化的信息有计划、有目的地传递给内外公众。对内，公司通过宁兴金海商学院的开班培训，为全体员工提供了一个深度认识公司的文化内涵和提升个人综合素质的平台。同时通过学刊的创办，让我们更好地领会公司的经营理念，也让外面的世界更好地认识我们。对外，由于美国次贷危机引发的全球金融海啸已渐渐被世界经济回暖的趋势所代替，市场环境也在此时发生着微妙的变化，我们企业的经营战略和文化策略势必做出相应调整。

现代文化的传播理念告诉人们，酒香也要勤吆喝。纵然，优良的品质，丰富的品种，高端的技术和到位的服务能为企业赢得良好的口碑，然而，我们企业要想全面持久地占领市场，必须使宁兴金海的产品成为名牌产品，这就需要借助文化的力量。通过外部传播把宁兴金海的产品或信息与文化信息紧密联系在一起，给社会公众留下美好的印象，在公众感受企业独特文化的同时，对宁兴金海产品和服务产生信任感。名牌是企业、企业家和企业员工人格的外在表现，是文化的产物。企业以文化名牌参与市场竞争，是一种高层

次的竞争策略。作为优秀的企业，应向社会公众展示自己的精神风貌，以自己优良的、独特的企业文化影响社会。

只有具备赢得社会公众的能力，才能巩固和开拓市场。有数据表明，中国民营企业的平均生存周期不到4年，而这之中绝大多数企业都是因为缺乏制度文化和精神文化的支撑，最终失去人心。国内外一些著名的成功企业，无不是靠深厚的文化积淀赢得人心而使自己的历史延续几十年甚至上百年的。例如，我国海尔集团也是用文化铸造品牌、塑造企业形象的。海尔总裁张瑞敏始终认为，企业的成败不仅仅取决于市场占有率等有形的东西，而更在于是否有着高度一致的内部价值认同和众口一词的外部形象评价。经营既是韬略，也是艺术，更是文化。正因如此，企业文化的外部传播为企业巩固和开拓市场开辟了道路。

通过传播沟通，宣传宁兴金海的企业形象，把代表企业形象的金海水暖品牌传播出去，推广开来，不仅有利于我们企业，也有利于社会。企业文化是品牌铸造的摇篮，企业文化的传播是企业扩张发展的精髓。因此，我相信借助文化传播的力量，使KINHIL的标志走出中国，走向世界，成为全球认同的知名品牌将指日可待。



安全生产是企业持续稳定发展的坚强后盾，安全培训教育是实现安全生产最关键和必不可少的一个重要环节。要使安全培训教育真正达到员工要安全、会安全、能安全的目的，在制定培训方案时要从培训工作量、培训内容和培训方法上提高针对性和实效性，以取得事半功倍的效果。经过多年实践工作，我认为开展安全教育活动要处理好以下关系：

## 开展企业安全培训教育之我见

文 / 宁波宁兴液化储运有限公司安环部 姚建华

**一是处理好形式与内容的关系。**只强调形式，就会使安全教育花里胡哨，华而不实；只强调内容，安全教育就会顿失姿色，十分单调。安全教育要取得良好效果，既要有形式，又要有内容，要做到形式与内容的统一和有机结合，相得益彰。举个例子，宁兴液化公司在做安全管理制度培训时，先下发文字材料，再用PPT讲解，然后组织考试，对成绩优异者给予适当的物质奖励，甚至纳入年终考核。

**二是继承与创新的关系。**安全教育的主要对象是人，人的思想却时时刻刻受到自身和外界的影响，不断地发生变化。如果安全教育还停留在过去的方式方法上，不能快速适应人的思想变化，就失去了教育的针对性。因此，在继承以前好的方法同时，

还要不断创新方法，使教育真正能切准职工的思想脉搏，对症下药，妙手回春。宁兴液化公司2009年开展的安全操作比武活动，就收到了良好的培训效果。

**三是数量与质量的关系。**安全教育既要有一定的数量，又要注重质量。质量是安全教育的生命。如果没有质量和效果，开展安全教育就失去了意义。但是如果好几个月才开展一次安全教育活动，还说效果好，作用持久，就有些令人生疑。因此宁兴液化每年初会制定全面的年度安全培训教育计划，但在培训计划里面，同样性质和内容的培训会有一些的重复，但又不能相距时间太近，

**四是长期性与阶段性的关系。**安全教育是一项系统工程，必须树立终身进行安全教育的思想，坚持不懈

地长期地进行安全教育。但就某段时间来说，安全教育又表现为阶段性、季节性，如安全“四季歌”。不同阶段的安全教育还有不同的重点内容：人身安全管理有疏漏就重点进行劳动安全教育；违章违纪现象多就重点进行规章制度和标准化作业的教育等。宁兴液化为了培养操作人员养成良好的安全操作习惯，天天讲，看到就讲，一段时间下来，效果很好，原来的一些不良的操作习惯反而变得不“习惯”了。

**总之，安全教育必须常抓不懈，而不同时期，又要因地制宜地开展。只要主题突出，载体用活，一以贯之，长期坚持，安全生产就一定能长治久安。**

【责任编辑：张慧】

# 促进培训价值转化 提高企业学习能力

文 / 宁波宁兴特钢实业有限公司总经办 项旭侃

管理专家说过：“唯一的竞争优势，就是具备比竞争对手拥有更快的学习能力。”一份对全球 500 强企业的统计数据表明，学习型企业的营业利润比非学习型企业平均高出 30 倍之多。在打造学习型企业的过程中，培训是一种行之有效的方式被企业采用。

但是现实中，很多企业人力资源主管发现，学习似乎变成一个深不可测的黑洞——对员工的每一个培训项目都花费昂贵的成本，包括金钱和时间成本，但良好的初衷却常常没有得到良好的回报。受训者们解释说，课程上的知识现实中常常无用；有些普遍的规律性的知识又过于抽象化和理论化，难以理解，更不用说应用在实际当中了；有些知识只在某个特定的环境中才有使用价值，又会有时间或者情境的限制；有些知识因为商业环境飞速变化，未得到现实检验从而未能及时更新。

由此可见，要想让学习不再成为黑洞，并为企业带来更大价值，关键在于培训理念的改进。



## 1 建立适应性的培训内容，使得知识具有针对性，满足企业的实际需要，理解学习的真谛。

学习有 3 个层次，从个人学习到组织学习再到学习型组织。适应性学习是组织学习的阶段，而学习型组织核心在于高效的管理模式，使适应性学习实现预期价值，并逐渐优化，使学习过程拥有最好的回报率。因此培训必须有高度的适应性，切实满足企业业务需求，并能够跟随企业的不同需求作出灵活的方案，以最短时间和切中要害的内容解决受训者的困惑。

现实培训的适应性弱限制培训的价值发挥。目前提供培训的机构主要 3 类：学

校、第三方培训机构和对受训企业业务有经验的专家。而第三种专家培训体现价值最高，因其实践经验丰富，可为企业提供量身定做的课程，但因为专家资源缺乏，也成为培训的瓶颈。国外大量企业聘请退休商学院老师或在职的管理者为其服务，而中国因为市场经济起步晚，还缺乏类似的有经验的老师。但如果企业能在自己企业中去寻找、发现有潜力的讲师，并进行培养，使之能编写适应企业的教程，或可能缓解此类矛盾。

## 2 建立学习型培训体系，也就是动态的学习型组织，使学习体系拥有跟随环境变化而及时更新的能力。

企业培训着眼于持续竞争力的建立，培训本身也必须是一个学习型的组织，方能保证知识不落伍，保证不断创新，为价值“保鲜”，并为客户创造更多的价值。以下以一知名跨国企业的培训体系为例：

1、讲师的选择。指订相关业务、管理、交际等指标作为相关指标，符合相关指标的方能成为讲师候选人。候选人通过面试、备课、模拟试讲、评估等环节，胜出者才能成为讲师，同时享受相关待遇、福利等政策。最重要的是可以通过培训把自身价值、企业价值与学员共同分享，从而达到三位一体。

2、培训流程严格。讲师于培训前半年准备课程，首先进行针对授课内容理解、讲述、组织等方面试讲，然后面对有经验的客户进行试讲，才能面对学员。授课后，学员对讲课过程中的知识、理论、内容组织、授课形式及课堂互动等进行评估，对讲师进行监督，从而保证了组织持续学习动力。

## 3 拓展培训价值链，多方位促使培训价值转化。

在任何时候，如果仅仅把培训作为一生意来做的话，肯定做不好。培训实质是知识分享的过程，更深层次的目的在于分享企业理念，更好推动企业整体发展。国

际知名企业惠普公司就建立了分享式培训，本着开放、分享的精神，将先进的管理理念和方法总结出来与学员、用户共享。

企业为员工提供培训机会，是搭建学习型组织的重要环节。反过来也作用于企



业：与员工分享，理念与行动上下一致，齐步前进，分力整为合力，为企业发展凝聚了动力和方向；与客户分享，里外搭配，互相学习，长期合作，互为咨询补充，解决了各种各样实际的困难，从而提升企业形象，并扩展了企业价值。“企业要发展，培训得到位”。最终的培训从实用性入手，配置合适讲师，通过学员评估课程，反馈培训结果信息，反过来进行创新课程，达到不断优化培训，长期持续反复，必将给企业带来最直接的发展贡献。

【责任编辑：张慧】



# 培养团队精神 提升企业核心竞争力

文 / 宁波宁盛置业有限公司办公室主任 谢立明

衡量一个企业是否有生命力，是否有发展前景，到底看什么？是看这个企业的理念有多么先进，还是看这个企业资金有多么雄厚？是看这个企业科技含量有多高，还是看这个企业拥有多少知识分子？这些都不是决定因素，关键还是要找企业内部的决定因素。而这个决定因素实际上就是企业是否有团队精神，企业的员工是否

具有团队意识。

何谓团队精神？团队精神就是团队成员在领导的指导和带领下相互沟通，交流，协同一致为了共同的愿景而奋斗的精神。核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。

那么我们应该如何培养企业的团

队精神呢？

**完善企业领导者的素质和能力是培养企业的团队精神的关键。**

企业领导者是企业的核心，只有不断完善自身的素质和能力，才能让全体企业员工团结在周围，形成“心往一处想，劲往一处使”的局面。

要不断提升领导者的方向感和目标感。领导人是企业的旗帜，把握着企业前进的方向。唐僧之所以能够成为西天取经路上的领导人，不是因为他本领有多强，而是因为他有明确的方向感和强烈的目标感，不管九九八十一难，始终朝着西天前进、前进。企业也需要像唐僧那样的领导者，才能引领全体员工到达胜利彼岸。

要不断提升领导者的人格魅力。香港著名企业家李嘉诚在总结他多年的管理经验时说：如果你想做团队的老板，简单的多，你的权力主要来自地位，这可来自上天的缘分或凭仗你的努力和专业知识；如果你想做团队的领袖，则较为复杂，你的力量源自人格的魅力和号召力。由此可见，领导者只有把自己具备的素质、品格、作风、工作方式等个性化特征与领导活动有机地结合起来，才能较好地完成执政任务，体现执政能力。

要不断提升领导者的组织协调能。企业领导者要面对企业中的各类成员、各种事情、各个部门，作为领导者，要弹好钢琴，协调好人、事、部门之间的关系，化解各类矛盾，造就一个团结和谐的团队。

**建立团队共同愿景是培养企业团队精神的导航**

共同愿景是指要在组织内部经过充分协调，在个人理想和抱负的基础上产生出组织的共同理想和信念。它概括了组织的未来目标、使命及核心

价值，是组织最终希望实现的未来蓝图。共同愿景为团队精神文明建设导航，有了共同的愿望和目标，成员才有凝聚力和向心力，才能同心同德，同甘共苦。

建立共同愿景必须以客观现实为基础，坚持实事求是和调查研究。要根据每个成员的工作学习情况，集体的工作职能，发展环境和形势，通过与全体成员和社会各界建立广泛的联系，使集体成员的意志得到充分表达，这样形成的共同愿景才能更符合企业工作实际，具有针对性和可行性。

建立共同愿景，要充分发挥组织的规范和引导作用。共同愿景是随着个体和集体的认知水平的变化而不断发展变化的，个体和集体的认知水平又要受到时间、环境和素质水平等诸多客观因素的制约，具有一定的局限性。目前，客观世界飞速发展，千变万化，企业员工的认知水平还有待于进一步提高，充分发挥组织的规范和引导作用，以尽快提高整体的认知水平是十分必要的。

建立共同愿景必须改善管理方式。共同愿景对集体和集体成员有约束和管理作用，表现在集体成员为实现共同愿景，自发地利用各种有利条件，克服不利因素，积极努力地进行学习和工作，是一种自我管理。这就要求我们要适应发展要求，在法律和政策允许的范围内给予自由空间，最大限度地发挥他们的创造性，保护和尊重个体意愿。

**积极有效的沟通是提升团队精神的有效途径**

沟通是合作的开始，优秀的团队一定是一个沟通良好、协调一致的团队。沟通带来理解，理解带来合作；同时，沟通也是一个明确目标、相互激励、协调一致、增强团队凝聚力的过程。积极有效的沟通要注意以下几个方面。

进行平等的，双向式的交流。沟通不要只停留在纵向或者横向，既要进行横向沟通，又要进行纵向沟通，还必须保证沟通的平等性和双向性。让团队成员真切切切的感受到“沟通无极限”。

沟通的范围要渗透到企业的每个方面，不仅仅是在内部，在外部上也要形成良好的沟通。21世纪是一个信息化的世纪，只要有一个环节沟通不畅，就可能造成功亏一篑的残局。

通过沟通一定要让员工达成一致的观点和行动，形成团队的共同价值观。

古人云：人心齐，泰山移。我们也常说：“团结就是力量”。在向市场经济转轨和参与国际竞争的大背景下，提升企业团队精神对于建设好一个组织、一个企业仍然具有极其重要的意义。当企业建立起一支具有很强团队精神的队伍时，我们一定会在经济舞台上，剑锋所指，所向披靡！

【责任编辑：张慧】

因为爱、因为理想，所以愿执着并和谐地与宁兴共同呼吸！——张颖峰

未来的路虽有艰险，但我们无所畏惧，作为宁兴人，我们时刻相信：希望就在前方，宁兴的明天会更辉煌！——荀巍

## 苦练内功 厚积薄发

2010年度宁兴控股培训集锦

宁兴控股 2009 年度新员工培训班

▲ 新员工培训

北京大学 | Kinhil 金海  
宁兴金海企业商学院挂牌仪式

◀ 宁兴金海企业商学院正式挂牌成立

◀ 提高执行力专题讲座

▲ 宁兴丰田消防演习、礼仪培训

◀ 宁兴液化消防比武

▲ 财务专场培训

▲ 活力营-市场营销专场培训

【责任编辑：张慧】



## Remarks by President Barack Obama at Town Hall Meeting with Future Chinese Leaders

奥巴马在上海会见青年学生的演讲

that draws on the rights, strengths, and creativity of individual Chinese like you.

To return to the proverb -- consider the past. We know that more is to be gained when great powers cooperate than when they collide. That is a lesson that human beings have learned time and again, and that is the example of the history between our nations. And I believe strongly that cooperation must go beyond our government. It must be rooted in our people -- in the studies we share, the business that we do, the knowledge that we gain, and even in the sports that we play. And these bridges must be built by young men and women just like you and your counterparts in America.

That's why I'm pleased to announce that the United States will dramatically expand the number of our students who study in China to 100,000. And these exchanges mark a clear commitment to build ties among our people, as surely as you will help determine the destiny of the 21st century. And I'm absolutely confident that America has no better ambassadors to offer than our young people. For they, just like you, are filled with talent and energy and optimism about the history that is yet to be written.

So let this be the next step in the steady pursuit of cooperation that will serve our nations, and the world. And if there's one thing that we can take from today's dialogue, I hope that it is a commitment to continue this dialogue going forward.

So thank you very much. And I look forward now to taking some questions from all of you. Thank you very much.

China is now the world's largest Internet user -- which is why we were so pleased to include the Internet as a part of today's event. This country now has the world's largest mobile phone network, and it is investing in the new forms of energy that can both sustain growth and combat climate change -- and I'm looking forward to deepening the partnership between the United States and China in this critical area tomorrow. But above all, I see China's future in you -- young people whose talent and dedication and dreams will do so much to help shape the 21st century.

I've said many times that I believe that our world is now fundamentally interconnected. The jobs we do, the prosperity we build, the environment we protect, the security that we seek -- all of these things are shared. And given that interconnection, power in the 21st century is no longer a zero-sum game; one country's success need not come at the expense of another. And that is why the United States insists we do not seek to contain China's rise. On the contrary, we welcome China as a strong and prosperous and successful member of the community of nations-- a China

面对未来，我们的雄心决定着还有更多的辉煌与困难在眼前，让我们新老宁兴人同舟共济，创造更多的宁兴光芒！——邵付山

## A Small Gear Wheel

齿轮的故事 文 / 宁波宁兴国贸实业有限公司进出口三部 洪雪青

When you were young, you must be asked by someone, "What do you want to be?" My answer was, "To be an ordinary woman."

Because life to me means just do what you should do. When in the school, because of being a good student, you can find smiles on your teachers and parents' faces; when in the company, because of getting a big year-end bonus, you can find smiles on your colleagues' faces...

Their smiles make me feel like, that the world around me is a big machine while

I am a small gear wheel which improves the machine to perform faster and better, tick tock tick tock...composing a beautiful song.

Then, as a woman, how to be a useful gear wheel?

Somebody said, "God is a girl." So in some sense, attentiveness and gentleness are our natural gifts.

As an accountant, women are more sensitive to digital stuff, such as point and zero.

Maybe you will say, "I am not such that women." That's right. Not every woman is that attentive. But don't worry! If you are not attentive, you must have the other gift -- gentleness. Why? God knows.

Let's say, if you get a packing instruction from your customer, what you should do? Generally, you need to print

out all papers, translate all information into Chinese, and send it to the factory by E-mail, fax or something else. The last step is the most important: you should make a telephone call to the factory and explain all details one by one.

Maybe you do not have the chance to visit a shoes factory, but I would never forget the experience of being in a factory: disorderly, dirty, busy, noisy, crowded...if the

people there get a gentle voice through the telephone line, you can imagine how relax they will feel. In that situation, we can say that gentleness can always make things easier.

Just like me as a small gear wheel. During my daily work, I find my uncommon performance in Ningbo Ningshing Holdings Corporation. Everybody, Shanghai Expo is coming. You can find your own strength and contribute it to the Expo. Let's make it to be a amazing Expo.

That's all. Thank you!



【责任编辑：齐赞】

新的一年，祝愿宁兴蓬勃发展；日胜一日，芝麻开花节节高；日渐茁壮，蒸蒸日上！——周建永

# The Smile 微笑

文 / 宁波宁兴天博国际贸易有限公司 黄曦



"I was sure that I was to be killed. I became terribly nervous. I fumbled in my pockets to see if there were any cigarettes, which had escaped their search. I found one and because of my shaking hands, I could barely get it to my lips. But I had no matches, they had taken those. "I looked through the bars at my jailer. He did not make eye contact with me. I called out to him 'Have you got a light?' He looked at me, shrugged and came over to light my cigarette. "As he came close and lit the match, his eyes inadvertently locked with mine. At that moment, I smiled. I don't know why I did that. Perhaps it was nervousness, perhaps it was because, when you get very close, one to another, it is very hard not to smile. In any case, I smiled. In that instant, it was as though a spark jumped across the gap between our two hearts, our two human souls. I know he didn't want to, but my smile leaped through the bars and generated a smile on his lips, too. He lit my cigarette but stayed near, looking at me directly in the eyes and continuing to smile.

"I kept smiling at him, now aware of him as a person and not just a jailer. And his looking at me seemed to have a new dimension too. 'Do you have kids?' he asked. " 'Yes, here, here.' I took out my wallet and nervously fumbled for the pictures of my family. He, too, took out the pictures of his family and began to talk about his plans and hopes for them. My eyes filled with tears. I said that I feared that I'd never see my family again, never have the chance to see them grow up. Tears came to his eyes, too. "Suddenly, without another word, he unlocked my cell and silently led me out. Out of the jail, quietly and by back routes, out of the town. There, at the edge of town, he released me. And without another word, he turned back toward the town.

"My life was saved by a smile." Yes, the smile—the unaffected, unplanned, natural connection between people.. I really believe that if that part of you and that part of me could recognize each other, we wouldn't be enemies. We couldn't have hate or envy or fear.

# Trip to Las Vegas

拉斯维加斯之旅

文 / 宁波宁兴恒骐国际贸易有限公司 张颖

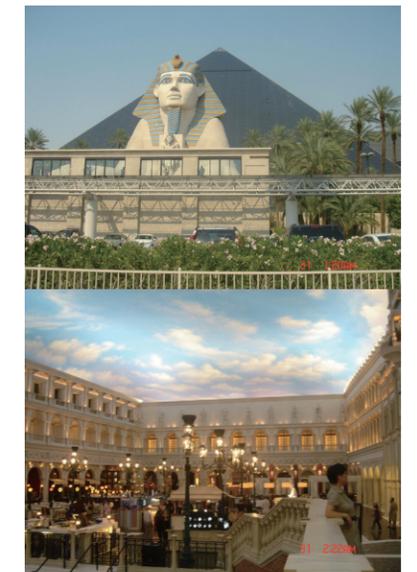


Along with the slowly landing of the flight, my heart is really go exciting. There is a voice shouting in my mind: Las Vegas, I am coming! Various one-arm bandits mapped into my sight, not waiting me walking out of the airport. Yes, it is deserved to be the gambling city of the world! I have more view than one can attend to, and always open my eyes wide to look around. Everything is fresh to me, the glittering shops, the people from all of the world get together there, how they talk, how they living, which I saw many times on TV, and now they are just at the front of me. And of course the most worthy sight spot of Las are all kinds of casinos, which all differs from one

another. The most familiar one may be the "VENICE", I was shocked when I went in, the artificial blue sky with white cloud floating covers the whole venice, you cannot tell day and night there !

Suddenly, there came a melodious Scottish ditty, I walked following the sound, found a serpentine green river trickle in the center, a Scottie rowing a boat on the river, which just make me feel in real Venice. Leaving Venice we arrive "PYRAMID", the name just came from that it is totally built like pyramid, there also Sphinx stand beside. It felt like you go into the tumulus, when you walk inside. We just see around and then came to "TREASURE LAND", which can't help to thinking about the "Caribbean Pirate", exactly; the distinguishing feature of this casino is the "pirates show" every night. We squeezed into the crowd, and stood in the bridge on the middle of the lake and enjoyed

the soul stirring show, with nice drinks. Woh, what a luxury night! Then we went to the "Caesars", which is gorgeous and courtly manner, "Flaningo", which is famous of the rarely seen animal "flamingo", and the largest casino "MGM". It seems a professional casino trip to me, and I realized a totally different world! The trip to Las Vegas will be a precious memory on my mind forever!



【责任编辑：齐赞】



## 七彩人生 ——编者语：

人生如水，水有逆流，也有顺流，所以宁兴人也有欢乐与痛苦，追求与思索，只求每段都活的精彩，无怨无悔；人生如花，所以就有花样年华，宁兴人的心中都有一珠含苞欲放的花朵，在等待着开放的时节，一瓣瓣地展放它的美丽与清香，使这个宁兴的舞台五彩缤纷，充满欢乐。人生往往要经过许许多多的事情，每个宁兴人的生活轨迹都不一样，有的坎坷、有的风顺，但只要确定了与宁兴共同前行的方向，就要纵情向前奔跑……宁兴赋予了每一个宁兴人品味人生七彩、调配人生七彩的舞台。在宁兴，每一个宁兴人都将用饱满而丰富的人生，用真诚与善良来点缀宁兴的世界，用努力和拼搏来构筑宁兴的企业精神，这才是真实的人生，这才是宁兴人的七彩人生。即使付出再多也值得！

阳光总在风雨后，祝宁兴在 2010 年能重现辉煌！——吴伟中

# 面对现实 忠于理想

## ——我在宁兴的成长经历和感悟

文 / 宁波宁兴丰田汽车销售服务有限公司售后服务部 茆锦超

实习的第一个阶段是在车间里学习汽车的维修和保养。汽车售后服务的基础就是车间修理，只有掌握了一定的实践操作技能才能为将来的工作打好扎实基础。虽说是基础工作，但对于从未干过重活的我来说，真的很苦很累。每天要扛几十个轮胎；要放 N 多的油油水水；一不小心发动机机油溅满我的头和脸；每每用面纸擦脸都会看见面纸上厚厚的乌黑的油渍……我终于感受到一个体力劳动者的辛苦，也第一次感到为了心中的理想和事业奋斗的孤独感。

幸运的是，我遇见了张帆经理。他观察到了我的颓废和沮丧，在一次班组会议结束后，他找到了我。他说的每一句话我至今都铭记于心：“作为一个刚开始工作不久的青年，现实和理想总会有许多的差距。要调整好心态，从一个基层员工做起，为自己的理想去拼搏去忍耐是相当重要的。学一学你的师傅们，看一看他们的努力，你应该明白要成为一个合格的宁兴人，必须面对现实，好好努力，才能真实的忠于理想，从而实现自己的理想。”

之后，除了多学，多听，多做，我也会有意识的去观察每一个车间技术人员的工作态度。我深深感受到他们对于工作的认真负责，对于专业技术的精益求精。即使是安装一颗螺丝钉都是那么的严谨细致，这就是丰田的作业标准，这更是宁兴人做事的风格。

在车间的实习结束后，我转正成为一名事故接待员。半年多来，工作越来越熟练，从原来的副手到现在独当一面。我也更好地融入了宁兴丰田这个大家庭，从最初的孤单陌生到现在的融洽相处。这些蜕变中有汗水也有喜悦，更重要的是让我对这项工作有了更加深刻的认识：我们处在与客户接触的第一线，我们的一言一行都代表

**我毕业于汽车工程专业，进入一家专业化、规范化的汽车 4S 店是我四年苦读的理想。2009 年初，抱着立足汽车行业的志向，我走进了宁兴丰田，开始了一个宁兴人的新人生。**

表了宁兴丰田，所以我们更要严格要求自己，努力提高自身素质，更好的为客户服务。

新的一年，作为一个刚刚步入社会的青年，我很庆幸自己能在宁兴丰田工作学习。这里有一股蓬勃向上的活力，每一位员工都以一种主人翁的姿态去面对自己的工作，去服务每一位客户。在这里我学到了自动自发，在这里我认识到了什么叫作责任感，在这里我将更加努力，“面对现实，忠于理想”，与每一位宁兴人一起开创宁兴更加美好的明天！

【责任编辑：刘凯】



虎跃龙腾生紫气，人合业兴兆丰年！——王尚洁

# 合唱的魅力， 宁兴的精神

文 / 宁兴控股财务审计部 楼丹丹

自 2008 年宁兴控股公司成立合唱团以来，参加过两次宁波市财贸工会举办的合唱比赛，均取得了不错的成绩，特别是今年我公司以轻松活泼的《劳动调》和激情四溢的《祝酒歌》征服评委和观众，荣获合唱比赛一等奖。

我们取得如此好的成绩与合唱团所有团员的努力以及各个公司领导支持是分不开的。我们的团员来自于许多下属子公司，国贸、汽投、金海、宁盛以及控股总部。排练基本密集安排在比赛前的一个月里，大家平时的工作都是非常繁忙的，要在一个月里面掌握并且到位得演绎出这两首高难度的歌曲，连教练老师都觉得非常困难，但是我们——宁兴人做到了。为了这次比赛大家牺牲了许多个人时间，在双休日早上甚至是一下班就赶到了外事学校，有些人甚至连晚饭都没吃上，有外地的团员放弃了双休日回家的机会，也有已婚的团员因为晚上要排唱无法照顾到家里的孩子。特别是比赛前一周，连续五天每天晚上都要练唱，虽然大家难免有抱怨，可是一到时间我们团员总是克服万难准时地出现



在排练现场，精神饱满的进行练习。甚至我们还要占用上班时间去社区的爱国歌曲文艺汇演中进行实地练兵，

这些全靠了各个公司领导的支持和理解。

这十来次的合唱练习虽然只有一个月的时间，但却是我们直白干涩生硬的歌声变得悠扬婉转，富有情感，



别扭杂乱的声部变得和谐统一动听。它教会了我们很多，让我们学会了安静，有了安静，我们才能听到要求，听到合唱的技巧；学会了倾听，倾听自己和别人的声音，才能更好的融洽；学会了合作，只有合作才能做到统一，才能将歌词的意境高层次的表现；学会了服从，只有按照教练的正确指示才能将歌唱潜能彻底发挥；学会了尊重，尊重别人的歌声其实也是尊重自己；学会了分享，我们这么多人一起努力一起品尝过失败也一起品尝了最后的荣誉。这，就是合唱的魅力。这也是宁兴人的精神，在严峻的经济形势下，我们团结在一起，就可以克服万难，最终一起品尝到胜利的喜悦。

宁兴更加繁荣，更加昌盛！——孙克勤

# 沙家浜的 红色印记

文 / 宁波宁盛置业有限公司 林晨

为纪念中国共产党建党八十八周年，继承发扬我党迎难而上、奋勇拼搏的革命精神，控股公司党委于 2009 年 6 月 27 日组织所属各支部全体党员和入党积极分子 200 多人奔赴位于江苏阳澄湖畔的沙家浜，展开了一次意义深刻的“红色之旅”。当亲自踏上这片留着红色印记的土地，除了青青的芦苇荡，我也终于细致地了解了沙家浜军民鱼水情深的这段历史。

提起沙家浜，留在印象中的只是教科书中描绘的几个沙家浜人民群众的英勇形象和青青的芦苇荡。今年的党员活动，让我亲自踏上了这片留着红色印记的土地，细致地了解了这段军民鱼水情深的历史。

在沙家浜风景旅游区，以“郭建光”、“阿庆嫂”等形象为主创作的大型主雕屹立于瞻仰广场中央，加上象征新四军伤病员的 18 根柱雕以形态各异造型淋漓尽致地表现出新四军伤病员泰山压顶不弯腰的革命精神，这组雕塑生动形象地向游客诉说当年沙家浜人民群众保护新四军伤病员的故事。在广场西侧是沙家浜革命历史纪念馆，里面陈列了 400 多幅民主革命时期沙家浜的革命历史图片和一批革命文物。纪念馆还采用了多媒体影像、场景复原等现代化手段，形象逼真地再现了当年的抗日场景。1939 年 5 月，由叶飞率领的新四军六团东进江南，与沙家浜抗日武装胜利会师，开展更大规模的抗日武装斗争。4 个月后，部队奉命西移，留在沙家浜的 36 位伤病员，以芦苇荡为天然屏障，依靠无数个像“沙奶奶”那样的革命群众，一边养伤一边开展艰苦卓绝的敌后游击斗争，谱写了沙家浜军民同仇敌忾的鱼水深情。

听完讲解员的介绍，走出纪念馆，如今的沙家浜全然已是个生态公园了，而游客在浏览自然美景的同时更在以一种方式感受历史。

高大茂密的芦苇荡，曲折迂回的水路，从中似乎看到了昔日新四军战士与日寇周旋于此写下的壮丽诗篇。而岸上的红石村依水而建，再现抗日战争时期江南水乡小村风貌。前是宽阔水面，橹声咿呀，苇叶青青，一派水乡恬静；后是篱笆、小溪，一片农家景象。村内设有各种展览馆和带有当地风味的小吃，酣畅淋漓地再现了沙家浜的民俗风情。“春来茶馆”也坐落其间，在此品茗休憩，可尽情遐思当年阿庆嫂智斗敌伪的风采。

历史留给我们的当然不止是遗迹，更是启示和精神。感怀那艰苦的革命斗争年代，回味那燎原的芦苇火种，珍惜来之不易的和平年代。和平是任何时代的主题，是先烈英雄们不懈的追寻。而如今我们要做的就是用自己的双手把国家建设得更加和谐美丽。



【责任编辑：李蔚霞】

机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，2010，让我们共同努力！——吕展

# 读读看看 我的感悟



## 中国海军的传奇成长——《新中国海战档案》

“从小有两个字让我们难忘，上面既有青铜铭文的激扬，更有五千年的沧桑。这两个字就是——中国！在新中国成长的历史中，关于中国海军的传奇成长过程鲜有完整记录。《新中国海战档案》一书弥补了这个空白。如今的青年从未听说过“华东海军”这一称谓，作者为此深深惋惜。

《新中国海战档案》是一个窗口，透过海战的烽烟我们看到了共和国中国海军成长的可歌可泣的艰难历程……回首往昔，豪情万丈；展望未来，信心满怀。让我们永远铭记既往的奋斗历程，紧紧抓住眼前的历史机遇，万众一心，不懈求索，奋发有为！

—— 宁兴国 国贸 陈晓燕

## 要做有信仰的人——看《潜伏》和《人间正道是沧桑》

2009年，我从头到尾只看完了两部国产剧——《潜伏》和《人间正道是沧桑》。它们和前几年热播的其他类似题材国产剧如《亮剑》、《暗算》、《功勋》一样，从弘扬理想、信仰、革命英雄主义方面内容进行了有益尝试，并取得了娱乐与教化双赢的好口碑……

人活着是要有一点精神的。精神信仰都能够让人明确生活目标、丰富生活内涵、提升人生价值。但愿有更多的人能重拾信仰，让信仰之光照亮中国的未来。“要做有信仰的人，要过更积极的人生，千万别站错了队伍！”

—— 宁兴金海 陈震

## 感谢生活的厚爱——电影《返老还童》有感

美国电影“《返老还童》主人公本杰明的传奇一生，就像倒放的录像带。他以老人形象降生人世，之后越活越年轻倒着成长。这样的生长轨迹，注定了他不寻常的人生旅程。这部貌似荒诞的科幻片，给予我们的思考不仅仅限于爱情，更多的是关于人生的经历和意义。

就像影片中所说的：谁也不知道接下去会发生什么。假如有一段正常的健康路程，我们该好好感谢生活的厚爱；假如要面对艰辛的生活与不幸的人生，那就接受这份特别的旅游。谁也不知道，谁最终所见的风景是最美的。崎岖艰难的道路上，或许是绝美的独特风光。

—— 宁盛置业 陈炎

## 用积极态度写下精彩人生——年逾古稀的“舞林”冠军

上周末，CCTV一段新闻视频吸引了我的注意。一名75岁的英国老太太与小她40岁的舞伴一起，完成了翻筋斗、快速旋转、空中大劈叉等高难度动作后，击败众多职业舞者，赢得了西班牙“舞林”冠军。她，萨拉·帕迪·琼斯，迅速成为了当地乃至整个欧洲的明星和网络红人！琼斯的演出不单是一场精彩SHOW，更是一位老妇人在年逾古稀之年展现的一种乐观积极的生活态度……

曾经有人把人的一生比喻成一个括号，左边括号是出生，右边括号是消亡，我们要做的事情就是努力填充，用积极的态度、靓丽多彩的生活在括号中写下精彩人生。

—— 宁兴国 国贸 周佳奇

## 人生的无数种可能——电影《人生遥控器》感悟

“《人生遥控器》是部经典影片，值得我们去细细品味。试想一下，如果你得到这样的一个遥控器，会如何选择

呢？的确，在我的周围很多人由于工作压力放弃很多与家人的时间，但同时也已经失去了很多很多。

套用电影《阿甘正传》的台词：人生就像是一盒巧克力，你永远不知道下一颗是什么。人生永远都在不停的面对各种挑战，不管下一颗巧克力是什么滋味，我们都不能轻易的跳过，这样我们才能得到所谓的精彩人生。无限种的可能正在等着你我去探寻，让我们去勇敢的面对吧！……“

—— 宁兴国 国贸 谷文婧

## 永远的战斗者——读《导弹司令杨业功》一书

这本书我是饶有兴致一口气读完的。杨业功是2005年“感动中国”年度人物。杨将军把他生命的每一分炽热都献给了他的部队、他的阵地、他所挚爱的战略导弹事业。直到生命的最后，杨将军口中依然发着战斗指令“一二一，出发”。“天下虽安，忘战必危”，杨业功留给我们的永远是一个战斗者的绿色身影。

作为一名普通的外贸从业者，我深知世界市场上波谲不惊，车水马龙，实则暗潮涌动，危机四伏。贸易风险无时无刻地存在于贸易的各个环节，要在行业中立足，更应根据市场和业务的发展与变化的情况，不断对风险进行识别和度量，不断寻找和提升风险应对措施，以保证业务的顺利进行和不断发展扩大。

—— 宁兴国 国贸 陈一波

【责任编辑：李蔚霞】



# 生活在别处 ——青岛游记



文 / 宁波宁兴国贸实业有限公司财务部 王颖

对青岛最初的印象，来自大学室友 Emmy，因为那部好像叫做《青岛之恋》的电影。在她的描述下，脑中的青岛，有葱郁的树、古典的房子、斜斜的坡、碧蓝的海，还有背着草编包包的优雅女子。美不胜收。

青岛不大，所以游览个三四天是足够的。九月初找到一小姐同行之后，我马上开始淘票。淘票绝对是个技术活，理论上越早订越好，但也要综合很多因素，譬如购票要避开寒暑假、长假等闲人多的时间段，要在半夜、中午或者凌晨等网站放特价票时间段上搜票引擎查找，要多多关注南航财付通等常年推出超低价机票的网站……我很幸运地买到了来回 510 元的机票，高兴得直跳脚。接着就是预定酒店，如果是非长假出行我很建议青年旅舍，位置极佳，价格又够便宜。不过我只能十一出远门玩，而在

此期间青年旅舍的标间价位早已飙到了近三百，那比起来还是选择其他地理位置好的连锁酒店能享受更好的服务。解决了机票和酒店，就只剩下收拾好心情等待假日来临啦。

四号早早地收拾好东西，穿上特意买来的红色洞洞鞋、拉着红色小箱子，拉风地出发！同行的小姐是第一次坐飞机出远门，出发前一直很兴奋，兴奋地只穿了双十公分的细高跟，完全忽略了我们是出门旅游的事实。我实在很后悔，出发前没有嘱咐她准备好必须带的东西，像舒适的便鞋、排沙排水的沙滩鞋、防晒霜、防蚊液等等。

到达目的地之后，我们便沿着海漫步去栈桥。一路上看到青岛人民的夜生活很是丰富，踢毽子、跳舞、遛狗，以及逛热闹的夜市。栈桥位于游人如织的中山路南端，桥身从海岸探

入弯月般的青岛湾深处。桥尽头具有中国民族风格的翘角重檐建筑端庄地安坐于碧波之上，在海岸周边众多欧式建筑衬托下，尤显别致。栈桥上的人很多，就像很多著名景点一样，我们基本上光看到人了。栈桥边上还有海鲜烧烤夜排档，价格倒不贵，但是对于宁波人来说，吃着更多的是图个气氛。喝着崂山啤酒嚼着葱烤大虾，虽然是有点儿烟熏火燎，但是心情的确很 High。

次日，是青岛必看的景点——八大关。所谓“八大关”，是因为这里有八条马路（现已增到十条），是以八个关口命名的，即韶关路、嘉峪关路、涵谷关路、正阳关路、临淮关路、宁武关路、紫荆关路、居庸关路。这里的房子都很有特色，集中了俄式、英式、法式、德式、美式、日式、丹麦式等 20 多个国家建筑风格，有“万

国建筑博览会”之称。虽然是假日，人却不算多，三三两两地漫步着。倒是有很多新人在这里拍照，处处是愉悦浪漫的气氛。这样子一个地方，清静却不至于静谧，红瓦绿树，碧海蓝天，慢慢地走着，我竟有种恍若隔世、似曾相识的感觉。时空交叠，我和青岛，是一场久违的相遇。

一直往南走就是第二海水浴场。说起来丢人，这可是我头一次到海边啊！我欢呼着奔了过去，冲进海里~不过，这海水……实在是跟想象中有落差，看起来并不是那么清澈。拍照的时候，有很多海带啊海草啊冲到我脚上，那种湿滑的感受很不舒服。不过我还是假装很享受的样子拗了很多造型跟大海拍照片合影。然后找了块干净的小水塘洗洗脚丫，换好鞋子到公交站坐车到市政府，也就是五四广场。

不得不提的是，青岛的交通很便利，公交车四通八达，而且还看到有很豪华的公交车。五四广场上的“五月的风”雕塑是青岛的标志性景观。所以拍完照片就好走人了，哈哈。接着就走到云霄路美食街，你一定会在这里找到喜欢的美食。市政府周围的车子很多，随便挑了辆公交，出发去台东商业区逛逛。客观点讲，还算是很热闹的地方。除了个万达，也没什么大商场，都是各个品牌的商铺。人头攒动，人气跟南京路有的拼。这里居民区的房子很有特色，外墙一律彩绘！很好地遮掩了原先的老旧，还很艺术~最后一天，由于之前暴走过度，我们放弃了原先的崂山计划，改去极地海洋世界。¥150 的门票，还是有点小贵的。白鲸最可爱，其中有一条还很爱现，哪里声音大哪里闪光灯亮它就往哪里窜，惹得大人小孩一律拜倒，沦为 fans。还有剧场表演，半个小时里，白鲸和海豚为我们带来无限欢乐。海象舟舟还秀了一段 MJ 的舞蹈，做了几个仰卧起坐，很强悍。海洋世界外的海看上去比市区的要干净很多，毕竟是最东边啦。

身处其中时，偶尔会觉得也不过如此。直到离开后整理照片时，才惊觉，有些镜像只属于青岛，那么特别那么专属。不经意的随拍，处处是风景。

在青岛，请一定要收起“来旅游”的心情。只当是偶尔的生活在别处。随意浏览。

傍晚，坐在海边的石头上，沐浴着夕阳温暖的光束，

让青岛随和慵懒的空气舒适整个身心。



【责任编辑：李蔚霞】

# 行走在历史和文化间 布拉格畅想

文 / 宁波宁兴金海水暖器材有限公司国贸二部 杜玮

那是对现有思维模式，生活方式的一种挑战。否定自己，否定成功的过去对任何人来说都不是一件容易的事。

有时候觉得欧洲人好傻，有时候又觉得欧洲人好懒，但当他们张大着眼睛，真诚而又无比信任的听着你说的每一个故事的时候，这也正是他们最可爱的地方。

美国人太现实，中东人太狡诈，亚洲人那就是另一个自己，于是乎，我最喜欢打交道的就是这群又傻又懒又可爱的欧洲人了。

其实在中国几千年的文化中，也一直崇尚一种大智若愚，难得糊涂的境界，欧洲人并不傻，他们懂得用另一种方式去防范和控制，所以简单的信任远比无谓的猜忌使得工作和生活起来更轻松，欧洲人也不懒，无所谓的生活方式使得他们能把更大的精力投入到他们有所谓的方面中来。在那些方面，他们的执着，他们的勤奋，他们的敬业绝对能让人刮目相看。

在欧罗巴的土地上，捷克也许并不起眼，但是这个诞生了卡夫卡和米兰昆德拉的国度绝对是值得期待的。

每个欧洲国家都有自己的故事，那么属于捷克的故事序幕就可以在斯梅塔纳的《我的祖国》和德沃萨克的《致新大陆》这两首优美序曲中徐徐拉开了。



乘着汉莎午夜的航班，一踏上捷克的土地，清新的泥土气息和熟悉的空气味道扑面而来，出行前查了点资料，似乎捷克政府与中国并不十分友好，在捷克 1000 多万的人口中，中国人也只有区区 5000 人，而不像有些欧洲国家中时常可见的中国城，中国村。然而当你真正进入这个国度的时候，你会发现其中的不和谐只是政治的游戏，而且越少的中国人会带给你越纯正的出国感受。

斯柯达的故乡那是捷克另一个值得骄傲的地方，在我眼里，汽车工业绝对是检验一个国家工业水平的标志。如果有一天，在世界的各个角落都能随处可见中国车的身影的时候，中国的工业才真正强大了。

提到了捷克，不得不提的还有波西尼亚水晶。导游的介绍告诉了我们其实闻名遐迩的奥地利水晶品牌施华洛世奇和捷克的波西尼亚水晶同源同

多少次的欧洲之行留在记忆深处的是什么？是灯红酒绿，还是纸醉金迷，是繁华的都市，惊艳的建筑，还是和善的人们，多彩的艺术，是对历史的尊重，对文化的传承，还是那深入人心民主至上，以人为本的理念。我不知道，亦或是什么都不是。只是她曾经一次又一次的触动我脑海中最深处的神经。

宗，犹如金庸笔下华山派的剑宗气宗一样。这两个牌子的水晶是捷克的一亲兄弟创立的，而且所有的材料都来源于捷克，只是后来定居于奥地利的这个市场营销做的更好而已。

剩下的篇幅留给了我们捷克之行的唯一目的地——伟大的布拉格。没有经历过太多战争硝烟的布拉格比其它许多欧洲城市保留了更多的过去。查理大桥，老城广场，总统府，卡夫卡故居，地心说的钟楼，瓦特拉夫广场，圣维特教堂，一切的一切让我们似乎又看到了捷克在古罗马时代的辉煌，又看到了捷克面对十字军的那场圣战，又看到了哥特式建筑带给捷克的影响，又看到了文艺复兴的春风也同样润湿了布拉格的空气。这里绝对是人类建筑的博物馆。

除了冷冰冰的建筑，布拉格又绝对是充满理想和幻想的地方。那么我的理想或是幻想又在哪里呢。走在布拉格的街头，回忆着这些天遇到的人和聊过的事，“男人 30 岁之前不害怕，30 岁之后不后悔”，到了这个年纪，是该好好规划规划一下自己的未来了。希望这座伟大的城市能带给我一些启迪和遐想。

再给自己一年的时间去规划，明年的这个时候，希望能再回来，继续我和我的布拉格故事。

仔仔细细做事，认认真真做人，祝宁兴再铸辉煌！——王启宏

## ◎ 捡漏： 一件战国螭龙纹出廓璧

文 / 宁兴控股投资管理部总经理 陈明



捡漏，是古玩收藏爱好者最爱津津乐道的一件事。但在这个圈子里呆的久了就会知道，“打眼”的故事比“捡漏”的故事多得多，一个人在给你讲自己“捡漏”故事的时候，心里往往憋着一堆“打眼”的往事而难于启齿。我对玉器很感兴趣，不管古玉还是新玉。刚喜欢古玉那阵儿，总喜欢买东西，梦想着也“捡漏”什么的，实际上绝大多数都是打了眼。随着眼力的提高，才知道好东西一定是好价钱，“捡漏”的可能性极小。但在这个圈子里转的时间长了，总还是捡了一两次漏。本文给大家讲的是我为数不多的“捡漏”经历中的一个。

那是前年的一个周日上午，我在范宅古玩市场里闲逛，一个外地摊贩叫住我，说手里有几件老玉问我感不感兴趣。这个摊贩的东西我以前见过几次，在我的印象里都是“新加坡”货（指“新、假、破”的毫无收藏和玩头的东西）。因此我本不想理他，可他拉住我说，这次确实有几件东西不错，并拿出两件给我看，我瞟了一眼就知是高仿品，不过做工还是不错的，于是对他说：“是从徐州那边拿的吧。”他见我懂行，便说：“便宜给你，挑两件吧，我中午就回去了，卖个路费。”应该说，徐州做的仿品还是不错的，只要不当老的买，价格合适，还是可以玩玩的。但真正的玩家是不买这路货的。正当我准备离开时，发现他的盒子中有一块灰皮较重的玉璧，虽然有些磕碰，但看上去有一眼。于是我拿起来看了看，纹饰很有味道，而且是出廓璧，但是在璧的下边出廓。出廓璧是战国到东汉时期的典型玉器，出廓璧一般是在璧的上边或左右有出廓纹饰，在我的印象中各种书籍图录中还没有见过下边出廓的玉璧。难道又是新出的臆造仿品？而且灰皮较重，我有些拿不准。但仔细看刀功十分细腻，迎光再看，灰皮下有沁色，心想此物对的可能性极大。于是我没再细看，而是漫不经心地拿起旁边两块仿的不错的玉璧看了起来，并与对方讨价还价，最终在价谈的差不多的时候连同刚才看好的出廓璧一起凑了个吉利数字给了这个摊贩，双方皆大欢喜。回家后，我赶紧将出廓璧放在清水中洗净，水中纹饰非常清晰，一件精美的战国螭龙纹出廓璧呈现在眼前。

此璧为和田青白玉质，尺寸为 6.5 \* 5.5 \* 0.4cm，从大小看应为当年贵族随身配带的系璧；璧为双面工，两面不同纹饰，极为少见；反面可见直径为 5.5cm 的玉璧，璧廓为不太标准的圆形，璧上有卷云纹；正面下半部为一昂首长啸的螭龙，此龙头上有角，身上有翅，身体卷曲粗看合常理，细看又妙不可言，显示了当年玉工在特定材质形状下对螭龙纹饰设计的精妙；龙身及尾部的细阴线婉转流畅，是典型的游丝毛雕。此璧从纹饰和刀工判断，应为战国出廓璧。战国距今 2000 多年，岁月在此玉璧上留下了丰富的痕迹。此璧生坑时表面灰皮较重，盘玩后灰皮褪去，下面呈现桔皮纹，但不粗糙，十分光滑，这是鉴定真贋的特征之一；此璧边缘有磕碰，有绺纹，但包浆较厚，不是新伤；下有黑紫沁色，深入玉质，过度自然；细看玉璧左下部有开片痕迹，中间有几处玉质已钙化，上有蚀孔，这些符合战汉古玉的特征。

这件出廓璧后来成了我非常喜爱的一块玉璧，几次有朋友出高价要我转让我都不舍得。不是因为它的精美，而是因为这件玉璧上附带的岁月信息非常丰富。有灰皮、有磕碰、有绺裂、有沁色、有钙化、有蚀孔，几乎所有战汉古玉的典型岁月痕迹它上面都有，简直可以说是一件战汉玉器的鉴定标准件。

一件器物，只有符合它的年代和年龄的美才是真正有韵味的美。人，未尝不是如此。



正面



反面

【责任编辑：刘凯】

振作精神，齐心协力，共创未来！——朱彩玲

# life



## 点滴 | 生活

好好生活，就是时刻不被外物困扰。让自己的身心舒展和自在。这样你才有机会和可能掌握和主宰自己的命运。否则，你自己只是重复昨天无奈的日子，根本就没有任何的精神生活的点滴进步。所以，生命的存在要以自己清晰掌握自己的身心行走路线和描绘生命宏伟蓝图的过程。生活根本没有任何的主张，就是你自己将生命的方向和目标找准，然后自己坚定不移去实现，而不是任由时光推转……

当我们拥有生命的时候，千万不要为所欲为，一定要好好经营我们的人生，好让我们的生活有品质，好让我们的心灵有花园，好让我们的精神有寄托，好让我们的生命有价值，好让我们的母亲脸上露出安然的笑容，这就是我想要做的事情，也是我们生命里的必然任务和必须功课。

--- 宁兴汽投 徐艺榕

春暖万物正生长，夏日花开露芬芳，秋待硕果心舒畅，冬满理财思恋乡……一年中，四季的美轮换交替；一年中，一同见证了我们二手车部的成长。这一年所经历的，跟同事们相处的点点滴滴，勾勒在我心底，形成了一幅感动我内心深处的美图。脑海中跳跃着很多美好的形容词，但是这些都不足以表达我内心的感动，他，她，他们，我愿与你们共同感受四季的绚丽，共同经历人生的灿烂，分享宁兴的辉煌！

--- 宁兴汽投 卢勤成

如果你想像雄鹰一样翱翔天空，那你就要和群鹰一起飞翔，而不要与燕为伍；如果你想像野狼一样驰骋大地，那就要和野狼群一起奔跑，而不能与鹿羊同行；正所谓“画眉麻雀不同噪，金鸡乌鸦不同窝。”这也许就是潜移默化的力量和耳濡目染的作用。如果你想聪明，那你就要和聪明的人在一起，你才会更加睿智；如果你想优秀，那你就要和优秀的人在一起，你才会出类拔萃。

读好书，交高人，乃人生两大幸事。一个人的身份的高低，是由他周围的朋友决定的。朋友越多，意味着你的价值越高，对你的事业帮助越大。朋友是你一生不可缺的宝贵财富。因为朋友的激励和相助，你才会战无不胜，一往无前。人生的奥妙之处就在于与人相处，携手同行。生活的美好之处则在于送人玫瑰，手留余香。

--- 宁兴金海 叶芳



一生中真正有效的的时间不多，做事业的黄金时间，基本上可以确定为25岁—55岁。25岁前是受教育和准备时间；55岁后，基本上要退出历史舞台。所以，人生的根本问题可以界定为：如何利用有效的30年时间，获取人生的最大收益。资源（时间和精力）是有限的，经不起挥霍，需要科学规划。小到一家公司，大至一个国家，都有十年规划、五年计划和年度计划……

尽人力，听天命，有时候成败很难说清。关键是，不能糊里糊涂地过一辈子，只要头脑清醒，全身心的投入，无论成败，此生无憾。

--- 宁兴天博 苏启东

……

生活并不那么容易。

总有这样那样的事情，让人难以平稳的心态去善待每一个人。

一声叹息过后，又开始以阳光的心情去看待老人的离去。

老人的生命不是消极的。虽然他终身未娶，可不管他是为了排解孤独还是真的热爱艺术，逢戏必看，能如此兢兢业业地对待自己的工作，尽管遭受过那么多挫折，待人却不刻薄，这就已经很不错了。我喜欢这些平和、踏实生活工作的人。

一代人来一代人去，太阳升起太阳落下，太阳照常升起。我喜欢这句话。

路过，生命。

--- 宁兴百纳 翁海鑫

人对了，世界就对了。现实工作，生活中，要注重人的力量。人是宇宙之精灵，人是万物之灵长，人是世界的主体，人又是历史的创造者。正确的人，做正确的事情。

有些时候，我们要找准人，比如说和金钱挂钩的，一般来说直接找供应商老板，因为他手下没有一个人敢为此承诺什么，出货，包装等就找他下面的业务员，很少有老板自己管理所有的事情，除非是这个企业刚刚起步。

每个人都有一个世界，而这个世界却不一定为任何人而精彩。烦躁中，有的人会盲从；急功尽利中，有的人会放弃；坚信中，有的人会一直走下去，怎样才会将自己的世界勾勒得更完美呢？

那么什么样的世界才对呢？只有自己这个人做对了。自己的这个世界，我也想对了。

--- 宁兴金海 葛碧琴

午间，雪夹杂在雨中，在这个城市降落。不多时，细雨悄悄的隐去身形，仅剩雪花随风飘下。这是入冬以来的第一场雪……

地面的一切都在接受她赐予的福泽。手机突然响起：是远方的一个朋友的问候，同时也被告之下个月她将成为别人的新娘。

心很冷静，就像屋外的雪一般，但仍有些言不由衷。雪依旧降落在地面，同时也降落在我的心间。凉意，更多的却是一份清心。思念，牵挂的负担一下从心中放下。

结束并非终结，更是一次新的开始。

更多的雪夹着更急促的节拍翻转下来。而夜色比雪更快地降落。哦，雪！告诉我，在这样的時候，你将为带来怎样的星辰？

--- 宁兴天博 叶江

【责任编辑：李蔚霞】



《失踪的上清寺》在重庆九龙坡区铜罐驿境内的天主教堂取景拍摄，期间一位影视圈内重量级的剧照摄影师驾临剧组，他身背两台CANON专业数码相机，时而拍照，时而演戏，时而一边演戏一边拍照，他……究竟是谁呢？



● 瞧，这位大牌剧照师原来就是冯恩鹤老师，冯老师身背的两台专业数码相机可都是自己的哟！免费拿来当道具使了。不过，很久没有外出拍照的冯老师这回可是在戏里好好地过了一把拍照瘾，每一次按快门可都是真的哟！咔嚓、咔嚓……



小的们，你们且演着，我拍我的……

● 冯老师的另一张作品



● 两位真正的剧照师在这时都放下了相机，只有冯老师可以与演戏同期进行拍摄哟！  
● 我拍，我拍……



● 以上三张照片，就是这位大牌剧照师拍摄的空镜，怎么样，够专业吧？

● 我瞧……

● 瞧瞧怎么样？



● 下场戏什么？该背背台词喽！



文 上海宁兴百纳影视传播有限公司 翁海鑫

宁兴百纳剧组的  
《潜伏》在《失踪的上清寺》的“站长”  
精彩瞬间

# 对话宁兴

## —员工问卷调查 反馈汇总

宁兴控股于2009年6月9日-6月12日期间开展了学习实践科学发展观员工问卷调查活动。本次调查范围涵盖控股公司各下属子公司，采取分类抽样的方法，分别进行抽样调查。此次问卷调查共回收问卷263份，参与活动的员工占公司总体员工的32.9%。

我司广大员工通过本次调查，积极表达了各自对宁兴控股在发展过程中的认识和建议，充分体现了宁兴员工的主人翁精神。现将本次调查中大家关注度高和反馈意见较为统一的几项作如下公布：

**1、关于支持公司业务发展的主要优势：**符合宁兴控股实际的清晰发展思路占68.2%、优良的管理团队占67.3%、以人为本的人才战略占58.6%、高素质的业务员队伍占58.2%、较强的开拓创新能力占55.9%、“宁兴”品牌的良好商誉占49.1%、良好的社会资源占45.5%。

大部分公司员工认为近年来宁兴控股的发展思路是明确并符合实际的，认为是在优良的管理团队带领下，运用良好的人才战略，凭借高素质的业务员队伍，发挥较强的开拓创新能力，而取得了宁兴控股各业务板块的稳定发展。当然，近半数员工也认为宁兴控股的发展也获益于“宁兴”品牌的良好商誉和宁兴良好的社会资源。

**2、关于公司管理体制需要进一步加强的有：**“内控和风险管理”的比重为60.9%，“信息的及时掌控和有效共享”占53.6%，“各公司、部门之间协调”占40.9%。

“内控和风险管理”、“信息的及时掌控和有效共享”两项比重较大，说明这已成为控股公司发展过程中较突出的两大问题。风险管控部门要了解政策，要重视合同，更要加强对各项业务本身的真正理解和认知，全面规避风险。同时，要注重发挥集团优势，加速信息传递，促进资源共享。

**3、关于控股公司的战略思路需要重点加强的工作：**“培养高素质人才队伍”的比重为55.5%，“增强对行业及市场的分析能力”的比重为54.1%，“制定更具前瞻性的战略实施规划”的比重为51.4%。

可见，多元化的发展与高素质专业人才缺乏已成为公司发展日益严峻的矛盾，在一定程度上也影响到对行业及市场的专业分析。

**4、控股公司应如何进一步转变发展方式，提高发展质量：**68.6%的员工认为应“灵活应对市场和政策变化，不断调整经营策略”，进一步“加强流程建设，完善经营管理”（41.8%），“加强品牌建设，努力塑造企业形象”（45.5%）、“加快贸易转型的步伐，调整产业结构”（44.1%）。

由此可见，在企业发展最困难的时期，我们更需要最大限度地利用各项优惠政策；同时要根据形势变化和公司发展实际，及时完善调整经营策略。

**5、公司经营管理者应如何进一步解放思想、更新观念：**认为需“提高创新能力”的占62.3%，认为公司经营管理者应进一步“拓展市场和经营领域”的占56.4%，认为需“提高战略眼光和国际视野”的占53.2%，需“提高管理和服务水平”的占49.5%。

数据表明，员工对公司经营管理层各方面要求都很高，同时也为管理者全面完善提供了方向。

**6、人力资源方面，被调查员工认为公司还应重点解决的问题有：**“员工职业发展规划”（60%）、“职业培训”（56.4%）、“薪酬待遇体系”（54.5%）、“人才配备合理”（37.7%）。

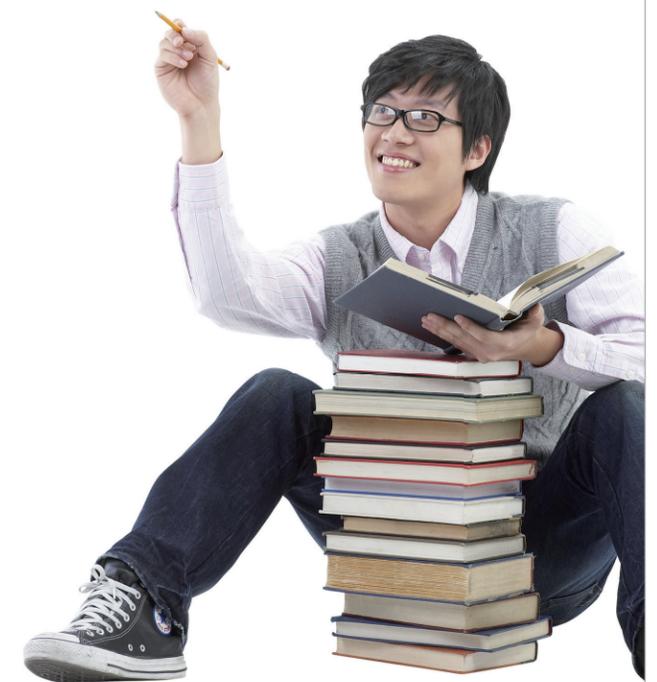
由此可见，公司在如何帮助员工制订合理的职业发展规划，如何进行有效的员工培训方面需进一步加强，同时也注重科学完善公司的薪酬体系。

**7、关于公司福利制度的完善：**教育培训占67.3%、旅游度假占48.6%、住房公积金占43.6%。

由此可见，员工把进一步完善并加强福利制度主要集中在“教育培训”问题上，对公司福利制度的其他方面满意度比较高，另外也表明员工对学习新知识，参加相关培训，实现自我增值的愿望非常强烈。

**8、关于企业文化建设方面：**认为“员工主人翁意识和团队精神”有待改善并加强的员工占64.1%，同时认为“有效的培训教育”也必须成为企业文化建设的重点的员工占56.8%。

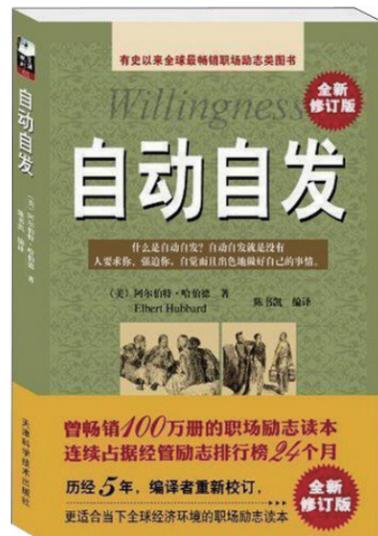
由此可见，近年来宁兴的企业文化建设培养了员工对主人翁意识和团队精神的重视，大部分员工也意识到，面临当前困境，只有增强团队精神，提高主人翁责任感，抱团协作，才能齐心协力共克时艰。



【责任编辑：齐赞】

对于年轻人来说，我们所需要的不仅仅是学习课本上的知识，也不仅仅是聆听学校的种种指导，而是要学习敬业精神，对上级的任务，立即采取行动，自动自发、全心全意去地完成任务。 编者语

## 争做一个不可替代的人 ---- 新员工《自动自发》读后感选摘



也是这本书让我深深体会到，每个人其实都有自己的理想，也正是工作给了我们实现理想的机会，但是工作也不仅仅是为了生活，工作更是为了实现自我，超越自我。当然，我也很明白现实社会的残酷，明白工作固然是为了生计，但是比生计更可贵的，就是在工作中充分认识到自己的责任，自觉的挖掘自己的潜能，自觉地发挥自己的才干。

宁兴特钢 董旭雷

有时候，我们总是要抱怨，为什么领导要加额外的工作给我，又没有另外给我加钱，害我又要加班。看了这本书以后，才知道，全心全意、尽职尽责是不过的，还应该比自己分内的工作多做一点，如此可以吸引更多的注意，给自我提升创造更多的机会。率先主动是一种极珍贵、备受看重的品质，它能使人变得更加敏捷、积极。那么让我们每天多做一点。

宁兴汇丰 何胤

天生我才必有用，懒懒散散只会给我们带来巨大的不幸。有些年轻人用自己的天赋来创造美好的事物，为社会作出了贡献；另外有些人没有生活目标，缩手缩脚，浪费了天生的资质，到了晚年只能苟延残喘。本来可以创造辉煌的人生，结果却与成功失之交臂，不能说不是一个巨大的遗憾。我要发挥我的潜能，同时也要让我们的同事发挥出所有的潜能！

宁兴丰田 兰裕航

勤奋、敬业、忠诚、自信，这些是人类最基本的生存理念，这些人性的光辉，他们不会随着时间的湮灭和外界环境的变迁而暗淡和逝去。我们每个人，并不需要那么多让人头晕目眩的学说思潮现今理念，我们只需要守住最基本的人性的美德，这就足够了。

宁兴国贸 王佩佩

忠诚，工作中除了自己主观的敬业，更要相信自己所在的团队，自己所在的集体，要忠诚于自己为之努力的事业，这样工作力才能得到梯级上升。找到了自己定位的方向，有了自己的目标，不但是忠诚于自己的公司，忠诚于自己的团队，更是忠诚于自己的事业。

宁兴国贸 胡雄杰

和谐安宁百业呈祥，壮志逸兴企业腾飞！— 翁海鑫

# 我们同是 宁兴人

文\宁波宁兴特钢实业有限公司 洪蓉

ningshing in focus

这是一片孕育着希望的热土，  
到处充满着激情和活力。  
这里开创着一番机遇与挑战并存的伟业，  
折射着宁兴人的胆识与魄力。  
我们信奉：以人为本，诚信立业，创新致远，  
我们信奉：诚实，敬业，进取，团结，  
我们骄傲，我们有一个开明的领导团队，  
我们自豪，我们有一支创新进取的团队。

我们敬业创新，我们与时俱进，  
一步一个脚印的走到了今天。  
我们有着大海一样辽阔的胸怀，  
我们有着灯塔一样高远的远见，  
我们有着波涛一样汹涌的思维，  
我们有着冰山一样高洁的品格，

这就是宁兴人，  
一个熟悉又响亮的名字。  
曾经追求，曾经磨难，  
曾经风雨，曾经辉煌，  
我们携手共进，  
以宁兴事业为己任，  
共创，共赢，共享，  
共创美好明天。

【责任编辑：齐赞】

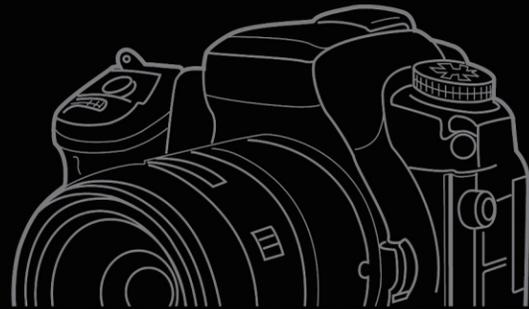
**聚焦**  
宁兴丰田 | 宁兴奔驰  
宁兴摄影日

**NINGSHING**  
PHOTO SHOOTING



“摄影是科学，更是艺术”。如何选择“决定性的瞬间”，属于艺术的范畴。专业摄影家可以拍出动人心魄的景象，除了在设备和技巧方面的优势外，更多的是对拍摄事物的专注精神。宁兴摄影日就是这样的活动，用影像记录真实，用心记录感受。  
文/ 宁兴国贸 赵炳

【责任编辑：黄亚琪】



2009年度宁兴控股摄影日（走进宁兴汽投）  
**作品集锦**



■ 聚精会神/吴以刚摄



■ 低调唯美/龚君君摄



■ 蓄势待发/陈宜清摄



■ 斑斓/楼钢峰摄



■ 娴熟/黄亚珥摄



■ 不厌其烦/刘芳摄



■ 防护/江正摄



■ 对焦/黄亚珥摄



■ 专注/赵炳摄

【责任编辑：黄亚珥】