



宁兴人

NINGSHING IN FOCUS

宁兴人
NINGSHING
IN FOCUS



祖国我想对您说

创新得变 变得乾坤

放眼全球 把握趋势 专业专注

重视研发 改造产业链

ERP 助力企业提效增绩

积跬步 致千里

守初心 担使命

坚守 专注 实效

总第 16 期

—2019 年 12 月—

We need some power in work and life, just like climbing a cliff. There are steps ahead. But when you conquer the timidity and reach the peak, you will feel the importance of power as you enjoy the magical scenes. When you believe, you can achieve. Remember, one day, someone asks: "Do you believe in the miracles?" Please reply proudly: "Oh, yes, of course. Because I am full of the power of focus and concentration."

总第 16 期



宁波宁兴控股股份有限公司
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 E-mail:info@ningshing.com



"宁兴人" 公众号



刊头题字：吴以刚
 总 编：高 屏
 副 总 编：顾伊琳
 编 辑：卢小乃 杨喆芳 沈月红 盛 斌
 仇 松 黄亚珥 谢 恒 苏云儿
 校 对：朱 佳

Contents / 目录



年度大事

| | |
|-------------|----|
| 集团要闻 | 01 |
| 二〇一九年度先进光荣榜 | 09 |



发展纵横

| | |
|-------------------------|----|
| 创新得变，变得乾坤 | 18 |
| 放眼全球 把握趋势 专业专注 | 19 |
| 加强模具钢供应链创新 打造特钢全国加工配送网络 | 20 |
| 提高布局 致力成为国产大型压铸模具先行者 | 21 |
| 多渠道创新 提高服装出口竞争力 | 21 |
| 携手共进的新零售市场品牌代理模式 | 22 |
| 新形势下华南地区宁兴混合发酵料推广体会与展望 | 23 |
| 从无到有 从单一到多元 | 23 |
| 重视研发 改造产业链 | 24 |
| 乙二醇期货交割仓库现状及思考 | 25 |
| 浅谈新环境下的县级城市 4S 店经营发展之道 | 26 |
| 抓市场 强服务 树品牌 | 27 |



管理论坛

| | |
|-------------------------|----|
| 横向到边 纵向到底 | 30 |
| 宁兴贸易集团水暖事业部转型升级的设想和挑战 | 31 |
| 一个响指的艺术 | 32 |
| 浅谈合理库存对农业企业的重要性 | 33 |
| ERP 助力企业提效增绩 | 34 |
| 关于开展安全风险隐患排查治理的管理心得 | 35 |
| 利用出口信用保险加强企业内部风控 | 35 |
| 用社交软件进行合同协商及签约的有效性问题的探讨 | 36 |
| 企业应收账款管理存在的问题及对策 | 37 |
| 轻资产运作——探索汽车经销商运营新模式 | 38 |

宁兴风采

| | |
|-------------------|----|
| 积跬步 致千里 | 40 |
| 与时偕行，匠心致远 | 41 |
| 坚守专注 潜心钻研 | 42 |
| 不鸣则已 一鸣惊人 | 42 |
| 风里雨里 宁兴陪你 | 43 |
| 守初心 勇作为 | 44 |
| 忠诚务实 与宁兴同成长 | 44 |
| 二十一载 初心常在 | 45 |
| 志同道合 然后道合 | 45 |
| 如何有效开展“传、帮、带” | 46 |
| 听，还是这个温柔的声音 | 46 |
| 认识宁兴金海是我的幸运 | 47 |
| 我和我的合作伙伴 | 48 |
| “协作奋进，激情飞扬”宁兴人风采集 | 49 |
| 百舸争流 铸力前行 | 49 |
| 乘风破浪 砥砺前行 | 49 |
| 五载奋进· 优贝高飞 | 50 |
| 活力宁兴金海 | 51 |
| 我运动，我健康，我快乐 | 51 |
| 宁兴温暖之家 | 52 |



“坚守·专注·实效”主题活动

| | |
|-------------------|----|
| 守初心、担使命 | 54 |
| 中共宁兴控股第五次代表大会隆重召开 | 57 |
| 梦想的舞台 成长的力量 | 59 |
| 阅读的力量 | 61 |

| | |
|--------------------|----|
| 健康生活，快乐工作 | 63 |
| 用善举托起明天的太阳 | 64 |
| “坚守·专注·实效”年度主题活动集锦 | 65 |



七彩人生

| | |
|---------------|----|
| 祖国我想对您说 | 68 |
| 新疆——中国西北的璀璨明珠 | 71 |
| 神秘的泸沽湖 | 72 |
| 紫禁风光 | 72 |
| 我爱奉化 | 73 |
| 走进梁弄，看红色古镇 | 73 |
| “压饭榔头”——红膏炆蟹 | 74 |
| 余姚的特产美食 | 74 |
| 众品阁弄堂月饼 | 74 |
| 火锅在海南 | 75 |
| 舌尖上的安庆 | 75 |
| 寻味西安 | 75 |
| 好书推荐 | 76 |



Share

| | |
|---|----|
| 来自宁兴合作伙伴的心里话 | 79 |
| What is Concentration & How to Improve? | 80 |
| Motto of Ningshing | 80 |
| 网红英语词汇 | 81 |
| 分享英文歌曲 | 82 |

宁兴印象

| | |
|---------------|----|
| 宁兴优贝物流奋战双十一特写 | 83 |
|---------------|----|



CORPORATION NEWS

集团要闻

01 宁兴控股举行 2018 年度总结表彰暨迎新联欢会 >>>

宁兴控股于 2019 年 1 月 24 日在宁波南苑饭店举行“2018 年度总结表彰暨迎新联欢会”。来自总部、各公司以及各区域代表共 800 多名员工参加。总结表彰会由高屏副董事长主持。会议听取了吴以刚董事长题为《创新引领 专业专注 聚力共赢》的 2018 年度工作报告，总结公司 2018 年度工作业绩和成效，部署 2019 年度主要工作任务。吴以刚董事长指出，2019 年宁兴控股要以创新规划为引领，以质量效益为中心，深化专业化经营，加强产业链对接，推进贸工研建设，注重创新研发，加强资源整合协同，提升经营品质和宁兴品牌。

会议对 2018 年度成绩突出的先进集体和个人进行了表彰。王文彤、吴冠中、童小建、施晨佳、郑慧等 5 位代表先进集体和个人进行大会发言，各公司总经理就完成 2019 年工作目标和目标做出积极表态。最后，举行了“创新·品质·共赢”主题演讲比赛决赛、精彩纷呈的迎新文艺演出和新春晚宴。全体与会人员欢乐祥和的气氛中度过了美好时光。



03 宁兴控股召开 2019 半年度总经理联席会议 >>>

宁兴控股 2019 年半年度总经理联席会议于 7 月 22 日在宁波南苑花博园度假酒店召开。来自集团各公司及总部经营管理层、部门负责人等共六十人参加会议。会议由王文彤副总裁主持。与会各公司、部门交流汇报上半年运营及工作完成情况，提出下半年计划和措施。杨晓君副总裁立足财务数据，总结分析集团上半年经济运行情况。黄永增总裁部署下半年经营工作，对保持经营增长、确保经济效益和资金流量、重视专业市场和跨境电商出口、关注经济形势和汇率变化、适当调整经营计划等提出指导意见；并强调重点项目和重要工作的要求。吴以刚董事长作题为《守初心 担使命 勇作为 抓落实》讲话，肯定了集团上半年取得的进展和成效，提出下半年工作要求，要求宁兴人坚守宁兴核心价值观，激发“专注和聚焦的力量”，全力确保完成全年目标任务，在创新转型中打出一片新天地。



02 宁兴控股顺利完成新一届董事会监事会换届选举 >>>

宁兴控股于 2019 年 4 月 21 日在福建武夷山市召开公司 2019 年度第一次股东大会暨五届一次董事会，顺利完成了公司新一届董事会、监事会换届选举，聘任了公司新的总裁经营班子，审议通过有关议事规则、授权范围、年度报告等议案。

经会议审议批准，公司新一届董事会由吴以刚、高屏、黄永增、罗火、毛东波、杨晓君、王文彤、张磊、李玲等九位董事组成，吴以刚担任董事长，高屏担任副董事长，黄永增为执行董事。新一届监事会由岑国辉、董继慧、倪坚、应中雄、施晨佳等五位监事组成，岑国辉任监事会主席。

经吴以刚董事长提名，董事会聘任黄永增担任宁兴控股总裁，杨晓君任副总裁兼财务审计部总经理，王文彤任副总裁。新任总裁黄永增代表总裁室表示，将加强责任担当，专注公司经营管理和长远持续发展，不辜负公司、董事会和员工的信任；2019 年将大力推进各板块创新规划实施，确保年度经营计划和目标顺利实现；加强规范经营，做好人才培养，积极开拓新业务、新项目、新市场，创造新业绩。



04 宁兴控股参加海曙区外贸实力效益工程暨国际贸易发展联盟启动仪式 >>>

2019 年 7 月 5 日下午，宁波市海曙区外贸实力效益工程暨国际贸易发展联盟启动仪式举行。这是宁波市首个国际贸易发展联盟，旨在整合国内外商会资源、联结企业和政府部门，涵盖银行、信保、海关、律师、商会、外贸企业等领域，为海曙辖区外贸企业搏击国际市场提供有力支撑。宁兴控股入选首批海曙区 40 家外贸实力效益工程企业。宁兴控股总裁黄永增参加启动仪式，并现场签订外贸实力效益工程企业培育协议书。



05 吴以刚董事长一行参观考察第二届中国国际进口博览会 >>>

2019 年 11 月 6 日，宁兴控股董事长吴以刚、副董事长高屏、总裁黄永增、副总裁杨晓君及有关部门负责人一行来到上海国家会展中心，参观考察第二届中国国际进口博览会。前来参加进博会的宁波市政府李关定副市长、商务局张延局长等领导对宁兴控股抓住战略机遇、大力发展跨境电商给予充分肯定。

吴以刚董事长一行先后参观了服务贸易区、高端装备区、智能制造、汽车展区、食品及农产品展区和国家展区等，并专程视察了位于宁波保税区进口商品展区的宁兴优品、宁兴海鑫跨境进口商品展位，此次进博会二家公司共派出 20 多人参展。吴以刚董事长对展位布置和工作人员参展状态予以肯定，希望宁兴优品、宁兴海鑫充分依托进博会这个重大平台，加强与有关国外企业的深度对接，积极开发更多的国外品牌资源，发挥线上线下渠道优势，将更多优质商品引入中国市场。

在国家展区，参观考察团一行领略了来自世界约 60 个国家或国际组织在贸易投资领域的发展成就，在中国馆（含港澳台）深刻感受了新中国成立 70 年来的中国发展成就和新时代新机遇。最后，吴以刚董事长带队特意前往多米尼加共和国展馆。多米尼加驻华大使 Briunny Garabito Segura 热情接待，双方进行亲切愉快交谈。



06 中国驻多米尼加大使一行考察宁兴多米尼加 DJM 鞋业公司 >>>

2019 年 9 月 23 日上午，中国驻多米尼加共和国大使张润、政务参赞张步新、商务参赞刘如涛等一行考察位于多米尼加圣地亚哥市坦波利尔自贸区的宁兴 DJM 鞋业公司。在宁兴 DJM 总经理任小涛等陪同下，张润大使一行参观了胶鞋生产车间，听取生产工序、操作流程、设施设备以及生产计划等介绍。张润大使对 DJM 宽敞明亮的厂区、井然有序的运营、规范严谨的管理给予充分肯定，并与中多两方的员工亲切交谈。

之后，张润大使与宁兴 DJM 的经营管理团队进行座谈，详细询问 DJM 公司运营情况、遇到的困难以及需要使馆提供的支持帮助等。张润大使表示，多米尼加共和国是中国共建“一带一路”的重要沿线国家之一，宁兴 DJM 鞋业公司作为中国在多米尼加最大的实体企业，要有使命意识和责任意识，克服困难，稳健经营，为国争光；并强调要加强安全生产，规范流程，做好消防、防洪、人身安全等安全保障。

任小涛总经理感谢中国驻多米尼加大使馆对宁兴 DJM 从筹建到建成运营一直以来的大力支持及对海外员工的关心关爱，表示将进一步把各项工作做好、做实，实现 DJM 快速优质发展。



07 舟山岱山县县长一行到访宁兴控股 >>>



2019 年 6 月 26 日，时任岱山县人民政府县长周国岭（现任岱山县县委书记）率县有关部门一行到访宁兴控股，就有关新产

业入驻、项目推进等进行交流对接。宁兴控股吴以刚董事长及高屏副董事长、黄永增总裁、杨晓君副总裁等热情接待并举行会谈。吴以刚董事长简要汇报了岱山项目的进展和需要解决事项，以及引入央企新材料等战略合作项目的意向。周国岭县长感谢宁兴控股为岱山县经济建设所作的积极努力，表示对现有宁兴投资项目推进、新项目引进等将给予积极的支持和保障。

2019 年 10 月 31 日，新任岱山县人民政府代县长孙志龙率有关部门一行到访宁兴控股，就有关岱山项目进行进一步洽谈对接。宁兴控股吴以刚董事长携经营班子成员热情接待并举行会谈。孙志龙代县长表示将全力支持宁兴岱山项目，希望该项目能为当地经济的转型升级提供样本。吴以刚董事长表示将抓紧宁兴岱山项目的推进，并积极争取新项目引进，为岱山经济发展做贡献。

08 宁兴外贸积极参加广交会 >>>

宁兴控股下属宁兴贸易集团、宁兴金海、宁兴恒骐积极参加今年春秋两届广交会。宁兴外贸共有 150 余人参加卫浴、工具、汽配、家居用品、家具、装饰品、玩具、服装等五十多个展位的展出和洽谈。广交会期间，宁兴贸易集团副总经理李军波、总经理助理戴磊、宁兴恒骐总经理朱伟栋分别参加由浙江省副省长朱从玖组织召开的浙江外贸企业座谈会、宁波市外贸企业座谈会并发言，提出积极应对外贸寒冬的措施和方法。



09 国机汽车总经理夏闻迪一行到访交流 >>>

2019 年 6 月 13 日，国机汽车股份有限公司总经理夏闻迪一行到访宁兴控股总部，吴以刚董事长热情接待并共同会谈。双方交流了国机宁兴汽投的运营情况及下步发展，并就共同拓展海外市场及其他领域项目等进行探讨。

宁兴控股副董事长高屏、副总裁杨晓君；国机宁兴汽投副董事长李培、国机汽车发展总经理李岩、副总经理靳明、国机



汽车发展副总理兼国机宁兴汽投总经理张帆、汇益融资租赁副总理兼宁波分公司总经理江山等参加会谈。

10 宁兴特钢集团携手西宁特钢，合资成立宁兴西钢机械公司 >>>

为更好地利用西宁特殊股份有限公司的材料品牌及资源保障优势，整合优特钢产业链，快速精准配送，服务机械制造行业，宁兴特钢集团携手西宁特钢于 2019 年 4 月合资成立宁波宁兴西钢机械有限公司，共同开发浙江地区的合结钢市场。



11 宁兴特钢集团举办 2019 产品推介暨模具技术论坛 >>>

2019 年 7 月 9 日，宁兴特钢集团携手德国凯德钢厂在宁波荪湖山庄共同举办“宁兴特钢 2019 产品推介暨模具技术论坛”。大会邀请了模具行业协会、主机厂、上游钢厂、终端用户等 200 多名嘉宾客户参加。宁兴特钢集团董事长王文彤致欢迎辞，总经理阎剑彬做主题演讲。中国模具工业协会秘书长秦珂、德国凯德钢厂首席战略执行官 Lowendick、上海通用泛亚汽车应用专家向良明、德国凯德钢厂应用技术专家 Ingolf Schruff、长城特钢模具钢专家谢珍勇等业界大咖作专题分享。宁兴控股总裁黄永增在答谢晚宴上致辞。



12 韩国三养公司社长一行到访宁兴控股 深化与宁兴优贝业务合作 >>>

2019 年 7 月 19 日，韩国三养公司社长金廷修一行九人到访宁兴控股，就宁兴优贝中国总代理业务及续签事宜进行商谈对接。宁兴控股吴以刚董事长、黄永增总裁以及宁兴优贝王伟民董事长、施晨佳总经理等热情接待并举行会谈。吴以刚董事长简要介绍了宁兴控股经营发展情况和双方合作成效，对三养公司给予宁兴的信任表示感谢。金廷修社长高度赞赏宁兴优贝



为双方合作所作的积极努力，对宁兴控股给予的支持表示感谢，并希望双方继续深化合作。

宁兴优贝与韩国三养于 2019 年 10 月 25 日在杭州西湖国宾馆举行总代签约仪式，启动第二轮业务合作。王伟民董事长携宁兴优贝经营管理层出席签约仪式，到场的还有三养食品项目相关合作公司。三养公司社长金廷修和宁兴优贝总经理施晨佳分别致辞，对新一轮合作寄予期望，并表达了扩大市场的决心。通过线上店铺和线下渠道的积极努力，宁兴优贝将三养食品在中国大陆卖得红红火火，2019 全年销售预计 10 亿元人民币。此次签约仪式受到新华网、现代金报、网易新闻等众多媒体的高度关注，都对宁兴优贝做了实时采访和新闻报道。

13 宁兴涌优参加福建省畜牧兽医草食动物学分会暨产业联盟成立大会 >>>

2019 年 12 月 12-15 日，宁兴涌优受邀参加福建省畜牧兽医学会草食动物学分会换届暨福建省草饲动物技术创新产业联盟成立大会，并成为该学会及产业联盟的副理事长单位。

会议期间，公司技术总顾问浙江大学奶科所刘建新教授、公司技术总监中国农业大学徐春成教授分别做了《奶牛饲料效率与改善策略》、《非常规饲料的发酵提质增效技术》的学术报告，并介绍宁兴涌优发酵饲料产品在规模牧场的使用后所体现的降本增效的作用；福建长富乳业高级畜牧师兰海娟在其《生态牧场 绿色产业》的报告中介绍了宁兴涌优与福建当地牧场开展调制青贮现场加工的合作情况，为其本地秸秆资源饲料化利用开创了绿色循环模式。

会议结束后，福建省当地草食动物牧场负责人、福建省农科院和福建农林大学的相关专家等 10 余人，来宁兴涌优工厂参观交流，并一致认为在福建省缺乏优质粗饲料资源的地区，反刍动物发酵饲料应用拥有巨大的市场空间与需求。



14 宁兴液化获批大商所乙二醇指定交割仓库资质 >>>

2019 年 3 月 13 日，宁兴液化应邀参加了大连商品交易所举办的第一批乙二醇指定交割仓库签约仪式，宁兴液化总经理吴冰与大连商品交易所现场签约。

乙二醇是宁兴液化的拳头仓储品种，公司高度重视乙二醇的市场开发及战略规划。此次宁兴液化公司成功获批大商所乙二醇指定交割仓库资质，对拓展浙江及周边市场有着十分重要的意义，这将进一步增强宁兴液化在乙二醇仓储业务的竞争优势，提升公司乙二醇仓储品牌的知名度。

15 宁兴海购“蒙城皖北进口商品直销中心”隆重开业 >>>

为加快战略推进和市场拓展，继去年 6 月“安庆皖西南保税区进口商品直销中心”顺利落成后，经过短短半年的筹划和建设，宁兴控股所属宁兴海鑫与安徽蒙城经济开发区管委会、蒙城县开发区兴蒙投资有限公司三方合作共建的“宁兴海购 -- 蒙城皖北进口直销中心暨宁波保税区进口商品直销中心蒙城店”于 2019 年 12 月 17 日上午隆重开业。蒙城县县委书记车照启莅临现场祝贺。蒙城县副县长史光荣、宁波市商务局陈利珍、宁波保税区管委会副主任夏群以及



蒙城县发改委、县商务局等有关部门，宁兴控股董事长吴以刚、总裁黄永增、宁兴海鑫总经理潘庆平等出席开业典礼。

16 宁兴控股与蚌埠投资集团达成战略合作 >>>

应蚌埠市人民政府邀请，2019 年 12 月 17 日下午吴以刚董事长、黄永增总裁以及宁兴海鑫总经理潘庆平等一行与蚌埠市人民政府及其直属的蚌埠投资集团，就开展国际贸易、跨境电商、进口直销等战略合作进行会谈。蚌埠市人民政府副市长陈忠卫、副秘书长高文以及蚌埠市经济开发区、市商务外事局、海关等部门领导，蚌投集团董事长汪支边、总经理陈建功等出席会议。

会谈结束后，在陈忠卫副市长、宁波市商务局陈利珍副书记、吴以刚董事长、汪支边董事长等共同见证下，宁兴控股总裁黄永增与蚌投集团总经理陈建功代表双方签订了战略合作协议。在蚌埠期间，吴以刚董事长一行参观了蚌埠保税物流中心，考察了未来进口直销中心的选址。



17 国机宁兴汽车布局北仑、象山新市场 >>>

2019 年 5 月 18 日，位于北仑滨江汽车城的宁波宁兴滨江店正式开业。新设立的分店定位为“城市 mini 店”，是集整车销售、汽车美容、维修保养、零配件供应、事故救援、定损理赔、二手车置换等于一体的汽车综合体。

2019 年 8 月 9 日，国机宁兴象山元润分公司成立。作为承载广汽三菱、通用别克二品牌的全新载体，国机宁兴象山元润分公司将通过“组合拳”的经营形式，迈向更加积极的创新发展之路。





18 宁兴金海入驻新办公场地 >>>

2019年4月27日，宁兴金海乔迁搬入新购置的位于宁波智慧园的新办公场地。新办公场地不仅提供了更加宽敞舒适的工作环境，也极大地激励了宁兴金海员工专业聚焦、创新发展的积极性。宁兴金海将以更加饱满的信心和决心，开启新的发展征程。

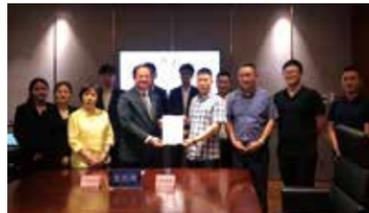
19 宁兴恒骐添色广交会时尚周 >>>

2019年5月1日，宁兴恒骐与狮丹努集团在第125届广交会的展馆内，联合呈现了以“炫彩风尚”为主题的精彩时装秀。宁兴恒骐展出运动服装、运动休闲两大系列，均为轻质高性能面料，拥有出众透气性，以时尚的设计和搭配获得了高度赞赏。



20 泰国金顺泰公司董事长一行到访宁兴控股 >>>

2019年8月16日，泰国金顺泰公司刘武东董事长一行八人到访宁兴控股，就金顺泰乳胶枕、燕窝等产品与宁兴海鑫的战略合作及中国总代理事宜进行商谈对接。宁兴控股黄永增总裁、宁兴海鑫潘庆平总经理等热情接待并举行会谈。双方签署了战略合作协议，对金顺泰乳胶枕、燕窝两个品牌进行授权。



21 宁兴控股开展“走进各板块——系列业务工作交流” >>>

为促进宁兴控股各业务板块的互动交流和相互学习，宁兴控股于2019年下半年举行“走进特钢”、“走进优贝”等系列业务工作会议。2019年9月10日，宁兴控股各公司董事长、总经理及总部各职能部门负责人一行走进宁兴特钢集团，参观生产车间、技术中心、精密制造等，听取宁兴特钢集团近期经营工作汇报，加深了对宁兴特钢集团实施“打造特钢产业‘产、销、研、融’产业生态圈”战略发展规划的了解，对宁兴特钢集团近年来的快速发展予以高度认可。

2019年10月12日，宁兴控股各子公司董事长、总经理、跨境电商业务负责人以及总部各职能部门负责人一行走进宁兴优贝物流，参观商品包装区、拣货待放区、食品化妆品监管库、恒温库等，听取宁兴优贝总经理施晨佳有关宁兴优贝跨境电商经营管理经验分享。



与会人员对宁兴优贝成长为一家集国际贸易、线上线下、仓储物流一体化运作的创新型科技企业有了进一步认识，对宁兴优贝的创新理念、敬业精神和大数据分析运作等表示赞赏和启发。最后，大家共同观看学习了中银国际研究公司董事长曹远征讲授的《面向2035的中国经济：百年变局中的机会》。

22 宁兴控股召开跨境出口电商专题会议 >>>

2019年8月26日，宁兴控股召开跨境出口电商专题会议。会议集中研讨行业现状和趋势、当前业务开展中的问题和对策、以及搭建业务平台的可行性和具体方法等。宁兴控股黄永增总裁、杨晓君副总裁及宁兴贸易集团、宁兴优贝、宁兴海鑫、宁兴金海、宁兴恒骐等各公司电商负责人出席会议。

会上，宁兴控股投资管理部介绍了跨境出口电商行业情况，各公司跨境电商业务负责人从亚马逊平台运营、海外仓建设、跨境电商实务操作，俄罗斯、美国等市场的电商现状等多角度分析和探讨跨境电商业务的操作与推广。黄永增总裁强调指出，公司将在政策和资源上予以全力支持，希望各公司在现有一般贸易的基础上，加大力度开展跨境电商业务。



23 宁兴控股赴阿里巴巴学习考察 >>>

2019年10月18日，宁兴控股组织各公司党工团负责人、跨境电商业务负责人及《宁兴人》编委和特约记者等30余人赴阿里巴巴总部考察学习，参观了阿里巴巴的文化展厅、全球监控数据中心等，听取了阿里巴巴企业文化和《2019 跨境贸易新赛道、新场景、新机遇》的跨境贸易专题讲座。各公司代表结合自身实际，现场分享体会。宁兴控股党委书记、副董事长高屏指出，阿里巴巴对中国新经济做出了很大贡献，阿里核心价值观对企业具有普遍借鉴意义；希望与会人员能学有所感所得，发挥创新精神和工匠精神，为宁兴的长远发展做出新贡献。



宁兴控股党委书记、副董事长高屏指出，阿里巴巴对中国新经济做出了很大贡献，阿里核心价值观对企业具有普遍借鉴意义；希望与会人员能学有所感所得，发挥创新精神和工匠精神，为宁兴的长远发展做出新贡献。

24 宁兴控股举办“阅读的力量”宁兴朗读者系列活动 >>>

为激发宁兴人的学习热情，营造良好的阅读氛围，启迪工作和生活，根据年度主题活动安排，宁兴控股工会、团委举办“阅读的力量”---宁兴朗读者系列活动。活动分“坚守”、“专注与聚焦”两期举办，分别于2019年4月26日和8月23日在翰墨飘香的十里红妆书店、宁波图书馆举行。两场朗读者活动共有160余人次参加，22名朗读者参与现场朗诵分享，吴以刚董事长、黄永增总裁等多名中高层管理人员接受现场访谈，还有陈国强、李飒、李皓、黄江伟等大咖亲临现场，指导和分享阅读体会。



25 宁兴控股举办2019年度新员工入职培训 >>>

宁兴控股于2019年9月23日在宁波饭店举办2019年度新员工入职培训，来自总部及各公司78名新员工参加此次培训。控股公司吴以刚董事长、高屏副董事长、黄永增总裁出席。培训会上，吴以刚董事长寄语全体新员工，高屏副董事长作题为《宁兴的发展历程与企业文化》报告，施晨佳、许晶晶、潘璐、董瑾、仇松等5位来自不同板块的优秀老员工代表分享在宁兴的成长，总裁办公室讲解公司管理制度，并由专业培训师肖贝璟老师讲授《职业化素养与能力提升》课程。最后，新员工们通过书面测试、分享交流等进行了培训成果展示。



26 宁兴控股党委举行“不忘初心、牢记使命”主题教育动员 >>>

2019年6月25日，宁兴控股党委在天宁大厦28楼会议室召开总支、支部书记（扩大）会议，各总支、支部书记以及有关公司办公室负责人等20人参加。公司党委书记高屏部署了下一阶段党建工作安排，强调：一是以主题教育为主线，深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，强化学习教育，抓好理论武装；开展好“守初心、担使命”红色之旅及新中国成立70周年纪念活动，引导党员干部坚定理想信念，锤炼党性修养，增强责任担当，切实提升党员先锋模范作用，为公司创新发展建功立业；二是认真学习支部工作条例，做好到期总支、支部改选，规范党内组织生活，夯实党建工作基石，三是加强队伍建设，强化党员意识，提升组织战斗力和党建工作价值创造力；四是党群联动，开展好年度主题活动，打造党建文化优势。



27 “守初心、担使命”宁兴控股江西红色之旅主题党日活动圆满举行 >>>



为纪念中国共产党建党九十八周年，激励广大党员干部传承红色基因，坚守入党初心，为宁兴控股高质量发展作出新贡献，宁兴控股党委于2019年6月28日至6月30日组织全体党员开展“守初心、担使命”江西上饶红色之旅活动。宁兴控股董事长吴以刚，党委书记、副董事长高屏，党委委员、总裁黄永增与来自各公司的全体党员和入党积极分子代表180多人参加了本次活动。全体党员走进江西上饶，瞻仰上饶集中营革命烈士纪念碑、参观集中营革命烈士纪念馆、集中营旧址等，并举行了庄严肃穆的主题党日活动，通过向烈士敬献花篮、青年党员朗诵《站在纪念碑前》、优秀党员代表发言、党委书记讲话、全体新老党员重温入党誓词等有序进行。

随后，根据公司党委要求，各总支、支部分别召开专题组织生活会，一是学习《党章》和习近平总书记“不忘初心、牢记使命”主题教育活动的重要讲话精神；二是对照党章要求，对照初心使命，结合主题活动，全体党员联系自身思想和工作实际，谈认识体会，找自身差距，明确努力方向，为公司发展建功立业。会上，党员们畅谈学习体会，开展自我批评，敞开心扉，互相交流。这是全体党员提高认识、坚定信念、焕发激情的学习会，也是一次找差距、促提升、强党性的高质量教育会。

活动期间，全体党员集体登高世界自然遗产---三清山，既领略了秀美风光，更展现了宁兴人勇攀高峰的进取精神。

28 中共宁兴控股第五次代表大会隆重召开 >>>

2019年11月21日下午，中共宁兴控股第五次代表大会在宁波新日月育才大酒店隆重召开，来自各总支、支部共78名党员代表参加大会。

大会由宁兴控股党委委员、总裁黄永增同志主持。吴以刚董事长为大会致辞，他对大会的召开表示热烈祝贺，对宁兴控股党委多年来的工作给予了充分肯定和高度评价，对下一步公司党建工作提出更高期望。

会上，宁兴控股本届党委书记、副董事长高屏代表中共宁兴控股委员会作了题为《围绕中心 把握大局 牢记使命 砥砺前行 为开创宁兴控股创新发展新局面而努力奋斗》的工作报告，全面回顾了宁兴控股第四次党代会以来的主要工作和成效，提出今后五年党建工作的目标任务。

大会选举产生了中共宁兴控股第五届委员会，由高屏、黄永增、杨晓君、王文彤、张磊五位委员组成，选举产生第五届纪律检查委员会，由杨晓君、吴雪泳、卢小乃三位委员组成。经新一届党委、纪委的第一次全体会议通过，选举高屏为党委书记，选举杨晓君为纪委书记。高屏书记代表公司新一届党委班子作表态发言。



大会最后邀请宁波市委党校副校长郑湘娟教授讲授“不忘初心、牢记使命”主题教育专题党课。

29 宁兴控股举行 2019 爱心公益活动 >>>

宁兴控股于2019年5月24日举行2019慈善一日捐、无偿献血等爱心公益活动。在“慈善一日捐”的捐助仪式上，宁波市慈善总会郭天放秘书长高度评价宁兴控股对宁波慈善事业的贡献；市中心血站朱戴伊老师介绍宁波市无偿献血的基本情况

和积极意义。宁兴控股志愿者代表分享了对宁兴慈善理念和文化的理解以及参与志愿者活动的感悟。公司党委书记、副董事长



高屏女士讲话，肯定一日捐和献血活动的意义，阐述宁兴的企业宗旨和慈善文化理念，希望大家强化责任担当，在宁波这座充满爱心的城市里共同携手，与爱同行！最后，在宁兴控股董事长吴以刚的带领下，各公司、部门代表现场踊跃捐款。本次“慈善一日捐”活动共募集善款11.7万元。

活动现场还举行了无偿献血活动，这是继2017年以来宁兴控股举办的第二次无偿献血活动。共有49名宁兴员工报名参加，其中有年近60的老宁兴人，有刚入职的新员工，有第一次献血的勇敢者，也有连续第16次献血的“献血英雄”，最终有33名体检合格并成功献血的宁兴人。

30 宁兴控股与白峰小学师生共度六一节 并捐赠第二期“宁兴奖育奖学金” >>>



2019年5月31日，宁兴控股工会、团委组织团员青年来到北仑白峰小学，与全校师生共度六一节日。宁兴团员青年们向学生们赠送了课外书籍、毛绒玩具等礼物，宁兴控股工会副主席、总裁办副主任章慧红代表公司再一次向学校捐赠“宁兴奖育奖学金”10万元，转达了公司领导和员工们对白峰小学全体师生的关怀与祝福，并与公司团员青年们一起为荣获奖学金的24名优秀学生颁发获奖证书、奖学金和礼物。2017年以来，先后共有近200名白峰小学师生获得宁兴奖育奖学金。

31 宁兴控股举办“健康生活·靓丽人生”三八妇女节主题沙龙讲座 >>>

为纪念“三八”国际劳动妇女节109周年，强化企业关怀，关注员工健康，宁兴控股于3月8日在宁波饭店举办“健康生活·靓丽人生”主题沙龙讲座，邀请了宁波海曙新城中医会馆主治医师姜辉、中国摄影家协会商业摄影分会会员吴维春分别为女员工们讲授“中医药养生”和“手机摄影技巧”专题讲座。来自控股总部和各公司200名女员工参加活动。宁兴控股副董事长、党委书记、工会主席高屏代表公司转达了对宁兴全体女员工的节日问候和祝福，肯定大家多年来为公司创新发展作出的贡献，希望宁兴的女同胞们充分发挥“半边天”作用，为公司的创新转型、品质发展发挥更加积极的作用。



32 宁兴控股组织女干部素质提升主题沙龙活动 >>>

作为宁兴控股三八妇女节系列活动之一，由宁兴贸易集团承办的“新时代女性素养与品质生活”宁兴控股女干部素质提升主题沙龙活动于2019年5月17日在宁波和丰创意广场柔兰时光淑女学苑举行。宁兴控股副董事长、党委书记高屏女士与各公司的女性总经理及部分女性管理者20多人参加。活动邀请了宁波大学孔伟英教授，宁波电台主持人、杂志专栏作家贺秋帆分别讲授有关女性素养提升课程和银幕经典电影音乐欣赏。最后，高屏副董事长希望宁兴的女性管理者保持“巾帼同体”的精气神，巾帼不让须眉，不断提升审美品味和情趣，努力发挥女性最大的能力与魅力。



34 宁兴控股组织摄影小组、烘焙小组活动 >>>

根据宁兴控股2019年度主题活动安排，经控股公司工会积极筹备，宁兴控股摄影小组、烘焙小组于2019年6月成立开班。期间，摄影兴趣小组举办专场摄影教程学习、三江口风景拍摄教学等；烘焙兴趣小组请专业面点师教授中西点制作。共有200人次参加两个兴趣小组的活动。后续，宁兴控股工会将结合员工需求，创造条件组建其他兴趣小组，扩大活动受众面，进一步丰富活动形式和内容，加强员工的获得感、幸福感和凝聚力。



35 宁兴控股 2019 “羽宁同兴”羽毛球混合团体赛火热举行 >>>

为丰富员工文化生活，增强团队凝聚力，展示宁兴人积极进取的精神风貌，宁兴控股工会、团委于2019年11月30日在宁波羽航体育运动馆举行“羽宁同兴”羽毛球混合团体赛。本次羽毛球比赛得到各公司的积极响应，共有8个参赛队伍100多名员工参加了比赛。

宁兴控股总裁黄永增参加活动并致开幕辞。本次比赛为混合团体赛，包含男双、女双、混双三个项目。比赛现场精彩纷呈，高潮迭起，选手们搏球技、比精神，激情飞扬；场外啦啦队鼓掌喝彩，助威声一浪高过一浪，赛场内外都展现了宁兴人的良好风采。经过激烈角逐，宁兴贸易集团摘得比赛桂冠，宁兴联合队、宁兴特钢集团分别获得比赛亚军和季军。

33 宁兴控股团委举行“追忆英烈·青年奋进”五四纪念日活动 >>>



为纪念五四运动100周年，宁兴控股团委组织“追忆英烈·青年奋进”五四纪念日活动。2019年4月30日宁兴控股团委及下属各团总支、支部以集中收听收看的方式，组织团员青年认真学习习总书记在五四运动100周年大会上的讲话，讨论分享学习心得和体会。5月6日宁兴控股团委组织四十余名团员青年前往北岸6C联盟红色教育基地考察学习，参观了北岸6C党群服务中心，听取北岸6C联盟的创建历史、活动内容，并听取了方红珠书记30年基层党建工作和“点赞新中国青春党课”。

二〇一九年度先进光荣榜

/ 年度常设奖项 /

先进集体



宁兴贸易集团

这里聚集着一支业务精良的资深外贸队伍，他们在国际贸易商战中逆势前行；凭借不断的创新与开拓，他们稳步推进贸工研一体化建设，外贸专业化经营出成效。2019年，宁兴贸易集团强化创新驱动，深耕专业市场，精细内部管理，整体经营质量明显提升，焕发新的生机。

宁兴特钢集团

事业无止境，奋斗无穷期。2019年，宁兴特钢集团围绕“产销研融”生态圈建设，发挥行业龙头企业优势，推进五大平台建设，完善市场布局，转型精密加工，加强智能制造，提高技术服务，提升品牌影响力，公司规模、经营质量和效益取得新的提升。



宁兴优贝国际贸易有限公司

他们的每一次前进总是焕发青春的奇迹，他们的每一次出场都彰显强大的力量。2019年，宁兴优贝深化战略合作，强化渠道铺设，优化仓储运营，提升内部管理，经营效益稳居宁兴首位，营业收入、进出口额、发货单量再创新高，遥遥领先宁波跨境购同行，宁兴优贝品牌影响力持续提升。



优秀经理人



施伟 | 宁兴优贝物流有限公司 总经理

他是事业的狂人，是行业的弄潮儿，敢闯敢拼敢创新；带领宁兴优贝物流开拓新市场，探索新模式，勇往直前；他善学习强执行，精通行业政策、优化仓库结构、实施智能管理；正是他的夜以继日和运筹帷幄，2019年宁兴优贝物流再创佳绩。

吴冠中 | 宁兴涌优饲料有限公司 总经理

从前期市场摸索到明确产品定位，从产品生产研发到产品推广销售，他事必躬亲，冲锋在前，2019年，他带领团队推进产品研发，创新销售模式，市场拓展卓有成效；内部管理、制度完善、队伍建设等有序推进，经营管理能力不断提升。



优秀员工

在宁兴的大家庭中，有积极开拓创造佳绩的业务干将，有勤于钻研敢于创新的技术专才，有爱岗敬业忠诚奉献的基层员工，也有勇挑重担激情奋斗的管理人员。他们创新创造，敬业精业，专心专注，他们是先进中的标兵，是标兵中的旗帜，他们用实际行动，诠释了优秀的真正含义。他们是：



- | | | |
|--------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 周蔚 < 宁兴贸易集团水暖事业部 副总经理 > | 原祎 < 宁兴特钢集团江苏宁兴天工 副总经理 > | 翁敏敏 < 宁兴海鑫财务部 经理 > |
| 许光杰 < 宁兴贸易集团胶鞋事业部 副总经理 > | 俞燕 < 宁兴优贝行政人事部 经理 > | 陈如伟 < 宁兴金海国贸二部 副经理 > |
| 葛良宏 < 宁兴贸易集团宁兴云 业务员 > | 李交通 < 宁兴优贝物流出口一部 经理 > | 马军波 < 宁兴恒骐业务二部 结构设计师 > |
| 蔡立峰 < 宁兴贸易集团综合业务部 经理 > | 宣娜 < 宁兴优贝物流财务部 副经理 > | 张祯 < 国机宁兴汽车宁波宁兴丰田 总经理助理 > |
| 王军 < 宁兴特钢集团江苏宁兴天工 总经理 > | 申贵年 < 宁兴涌优生产部 经理 > | 张杰 < 国机宁兴汽车一车一品 总经理 > |
| 蒲长英 < 宁兴特钢集团四川宁兴长城 总经理 > | 郑奕峰 < 宁兴涌优销售部 内勤 > | 王思彦 < 宁兴控股总裁办公室 驾驶员 > |
| 王凌 < 宁兴特钢集团宁特进出口 总经理 > | 蒋梗华 < 宁兴液化 财务主办 > | |

2019 年度特设奖项 / 年度突出贡献奖



宁兴涌优饲料有限公司

2019 年，宁兴涌优顶住压力，凝心聚力，持续产品研发，适应市场需求开发新产品新原料，提升品质，完善结构；狠抓市场开拓，创新产品销售与合作模式，新市场拓展取得实质性突破，提升宁兴饲料品牌，为公司的持续发展做出新贡献。

宁兴优贝物流有限公司

2019 年，宁兴优贝物流开拓创新，深化与菜鸟合作；拓展拼箱、冷链仓储等新业务；创新技术，提升管理，降本增效；全年总发单量 2400 万单，仓储规模和效益再创新高，为宁兴控股年度效益增长、进一步打响宁兴跨境电商品牌影响力做出积极贡献。



王文彤 | 宁兴特钢集团 董事长

他，激情饱满，敢闯敢拼，作为宁兴特钢集团创新规划实施的领头人，把方向控节奏，积极推进特钢产业生态圈发展；他带领团队拓市场、抓技术、重管理，特钢品牌影响力实现新提升；抓住股权转让工作每一节点，获取良好收益。

施晨佳 | 宁兴优贝国际贸易有限公司 总经理

她，思维活跃，市场反应敏锐。2019 年，她带领宁兴优贝一路转型升级，加强产品推广，重视优质品牌引进，强化跨境贸易供应链建设；她带领团队成功将韩国三养火鸡面铺设到全国三万多家商超实体，实现火鸡面全年销售 8.8 亿元人民币，是效益增长的重要贡献者。



张帆 | 国机宁兴汽车有限公司 董事长

他勇挑重担，攻坚克难，凭借扎实的业务功底，积极拓展市场，开发业务，他整合资源，精细管理，实施事业体联动模式，稳步提升经营质量，在他的带领下，国机宁兴汽车在严峻的市场形势下取得经营业绩的持续增长，为股东创造良好的效益和回报。

年度最佳效益奖

他们是充满激情的团队，群策群力，团结协作；他们是有勇有谋的业务领头人，冲锋陷阵，勇往直前；他们直面市场的风起云涌，迎战渠道的起伏多变，依靠意志和智慧，攻克一个个市场难关，取得最佳效益是他们最有力的话语。他们是：



宁兴优贝食品事业部
童小建 < 宁兴贸易集团胶鞋事业部 总经理 >
宫博 < 宁兴特钢集团宁波模具 总经理 >
韩洁 < 宁兴海鑫业务部 经理 >

年度创新突破奖

他们创新思维，探索实践业务新模式新领域；他们推陈出新，以新的合作模式、销售策略开拓市场新业务；他们打破常规，以新的理念、服务和品质打造管理新优势；他们运用新技术，利用新资源，寻找新机会，真正让创新成为发展新利器，推动公司持续发展。他们是：



宁兴海鑫国际贸易有限公司
宁兴贸易集团服装专业部郑慧团队
宁兴优贝出口一部
宁兴涌优销售部
国机宁兴汽车象山宁兴润丰
曹晏 < 宁兴贸易集团宁兴云 副总经理 >
陈亚宁 < 宁兴特钢集团江苏宁兴恒力 董事长 >
万蓉 < 宁兴优贝 总经理助理兼商品部总监 >
陈晓敏 < 宁兴金海国贸一部 业务员 >
张艳 < 国机宁兴汽车宁波宁兴丰田 总经理 >

年度品质经营奖

他们匠心坚守，精耕细作，把业务做到极致；他们优化模式，降本增效，让服务更专业更高效；他们安全生产，精细管理，实现经营质量全面提升。他们是：



宁兴液化储运有限公司
宁兴贸易集团水暖事业部
宁兴特钢集团江苏宁兴天工
宁兴涌优生产部
国机宁兴汽车余姚宁兴丰田

年度执行力奖

他们明确目标，大局为重，强力执行是他们的行为准则；他们专业专注，精益求精，规范落实是他们的工作态度；他们团结奋进，务实高效，实现佳绩是他们奋斗的源泉，责任、专业、效率，就是他们展现的最佳执行力。他们是：



宁兴贸易集团水暖事业部卢胜吉团队
宁兴贸易集团财务审计部
宁兴特钢集团四川宁兴长城
宁兴优贝商品部
宁兴优贝财务部
宁兴涌优采购部

年度产品研发奖

研发，是十年磨一剑的技术攻关，是遭受市场质疑后的反复试制，是满足客户需求每月几十款的新设计，是打开新兴市场永不停步的产品开发。他们以产品为中心，注重研发投入，打造优秀团队，以研发的力量拓宽公司发展的前景。他们是：



宁兴金海水暖器材有限公司
宁兴恒骐国际贸易有限公司
宁兴贸易集团日用品专业部忻莲团队
宁兴特钢集团江苏宁兴恒力
宁兴涌优技术部

年度安全管理奖

安全，是立身之本，发展之基，2019年，他们注重安全管理，规范制度，完善流程，强化执行，加强监管；他们注重安全文化建设，加强宣传培训，提高全员安全管理意识，全年经营安全稳定。他们是：



宁兴贸易集团森福遮阳设备
宁兴优贝物流易海仓

宁兴涌优仓储物流部
宁兴液化库区管理部

年度主题活动风采奖

他们上下同心，坚守着宁兴人的理念和精神；他们砥砺奋进，专业专注在各自的领域迸发激情和活力；他们和谐共享，主题活动开展有计划、有特色、有成效，全方位展示公司在创新发展进程中的活力风采。他们是：

宁兴贸易集团
宁兴特钢集团
宁兴优贝国际贸易有限公司
宁兴金海水暖器材有限公司



年度进出口增量奖

面对严峻的外贸形势，他们狠抓质量赢客户，研发新品拓市场，提升服务挖效益，多措并举，努力实现进出口大幅增长，提升全年效益。他们是：



宁兴优贝国际贸易有限公司
宁兴贸易集团宁兴云
宁兴贸易集团胶鞋事业部

年度新锐奖

他们充满激情, 不畏挑战, 发挥专业技能, 走出新的节奏与特色; 他们善于思考, 乐于实践, 为公司发展注入新的能量; 他们以蓬勃的朝气, 在各自的岗位发挥动能, 成长成才, 为宁兴的创新发



- 洪承涛 < 宁兴贸易集团胶鞋事业部 业务员 >
- 徐 奋 < 宁兴特钢集团信息管理中心 副主任 >
- 王树澎 < 宁兴优贝商务部 副总监 >
- 陈 磊 < 宁兴涌优采购部 主管 >
- 葛碧琴 < 宁兴金海国贸二部 业务员 >
- 张 蕾 < 宁兴恒骐业务一部 业务员 >
- 黄赛赛 < 国机宁兴汽车宁波宁兴丰田售后服务部 经理 >
- 仇 松 < 宁兴控股投资管理部 投资主管 >

年度技术能手

他们是各专业领域的技术达人, 技术技能水平高, 专业能力强, 是公司经营发展的坚强后盾, 他们勤于攻关, 善于钻研, 在优化系统、改进技术、稳定生产、提升服务和效能等多方面发挥重要贡献。他们是:



- 郑保华 < 宁兴贸易集团森福遮阳设备生产部 生产课长 >
- 徐保群 < 宁兴特钢集团江苏宁兴恒力技术研发部 部长 >
- 王可印 < 宁兴特钢集团热处理中心 副总经理 >
- 杨海刚 < 宁兴特钢集团精密制造工程部 主管 >
- 张 遥 < 宁兴优贝物流易海仓 技术主管 >
- 潘海军 < 宁兴涌优生产部 设备维修班长 >
- 陈 炯 < 国机宁兴汽车 技术总监 >

年度销售之星

他们是敏锐的业务能手, 不断尝试新的策略, 开拓新的渠道、寻找新的业绩增长点, 他们是睿智的谈判高手, 与客户共舞, 与市场交锋, 他们更是诚信经营的典范, 以品质和服务获取更多的市场认可, 他们迎难而上, 用辛勤与汗水不断刷新销售业绩。他们是:



- 杨永春 < 宁兴贸易集团宁兴云 业务员 >
- 尹国华 < 宁兴特钢集团江苏宁兴天工 销售经理 >
- 吴 斌 < 宁兴特钢集团宁波贸易 业务员 >
- 斯文永 < 宁兴优贝食品事业部 总监 >
- 曾小东 < 宁兴涌优销售部 销售主管 >
- 黄雪君 < 宁兴海鑫业务部 副经理 >
- 蒋洪伟 < 宁兴金海国贸一部 副经理 >
- 施利旦 < 宁兴金海国贸二部 副经理 >

年度管理服务奖

学思并举, 精进不休, 是对能力提升的追求, 精益求精, 追求极致是他们提供管理服务的目标, 没有豪言壮语, 只有默默耕耘, 没有丰功伟绩, 只有忠诚奉献, 他们以优良的管理服务工作支撑和促进公司的经营发展。他们是:



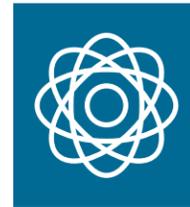
- 龚红丽 < 宁兴贸易集团财务审计部 总经理 >
- 高 原 < 宁兴贸易集团总经理办公室 副主任 >
- 沈月红 < 宁兴特钢集团总经理办公室 主任 >
- 王 颖 < 宁兴优贝 总经理助理兼财务部经理 >
- 刘 俊 < 宁兴优贝跨境进口事业部 副总监 >
- 邵 敏 < 宁兴涌优技术部 副经理 >
- 林秀娟 < 宁兴海鑫综合业务部 经理 >
- 王尚洁 < 宁兴金海人事行政部 经理 >
- 陆 雁 < 宁兴控股财务审计部 副总经理 >
- 卢小乃 < 宁兴控股总裁办公室 副主任 >

BUSINESS DEVELOPMENT

发展纵横

编者按 >>>

2019 年是中国经济发展进程中很不平凡的一年，面对错综复杂的国际形势，中国经济坚持稳中求进，保持健康持续发展。宁兴控股旗下各板块以“创新规划为引领，质量效益为中心”，坚持品质经营，深化专业化发展，宁兴外贸以产品升级深耕市场，宁兴特钢以供应链创新应对模具发展新趋势，宁兴鞋业以创新模式践行全球化道路，宁兴优贝以品牌立足新零售市场，宁兴涌优力拓华南市场等等，敢为人先的宁兴人以积极探索的精神，迈向宁兴发展新的康庄大道。



创新得变，变得乾坤

© 宁兴控股总裁 黄永增

翻看《周易》开篇，乾坤震巽坎离艮兑，先天八卦，乾坤定南北，坎离定东西，天南地北为序，上为天为乾，下为地为坤，左为东为离，右为西为坎。“乾以易知，坤以简能。易简，而天下之理得矣。”把握变化和简单，就把握了天地万物之道。是此，可以理解为“易简之中自有乾坤”，或曰，“乾坤存在于变易之中”！互联网及科技革命时代，变易即为创新。

中国，乾坤朗朗，40 年改革开放，70 载盛誉辉煌！正处在伟大的历史巨变之中，沧海桑田，波澜壮阔，大众创业万众创新，创造着世界奇迹！

2019 年下半年，宁波市委市政府召开全市实施“225”外贸双万亿行动动员大会，擘画出一幅建设新型国际贸易中心、实现高水平对外开放的蓝图。宁波将围绕七大重点领域、推出六项专项行动，于 2025 年实现全市进口、出口总额分别达到 1 万亿元。实施“225”外贸双万亿行动，要坚持出口贸易、进口贸易均衡发展，坚持货物贸易、服务贸易互促共进，坚持传统贸易、新型贸易协同互补，坚持线上贸易、线下贸易一体推进，重点实施“个十百千万亿”六大专项行动。打造一流枢纽型口岸，开拓十大新兴市，培育百个国际品牌，集聚千家外贸总部，引育万名国际运营人才，提升万亿开放平台。是此，正印证了“巨变力变之时局”。

近常常思岁末临近，时不我待，参省公司创新发展之路，深感“创新之重要，创新之迫切，创新之坚持”。

面对国际政治局势的错综复杂，面对经济形势的下行压力，面对多元化经营的传统瓶颈，公司各专业板块开展了全面创新规划的推进和实施。正所谓“见龙在田”、“飞龙在天”！宁兴的创新发展已在路上，我们必须在创新中坚持求变，在困难中力争求胜。

我们必须统筹多元化经营格局，全面梳理和筹划公司整体发展规划，重点强化提升专业化经营水平。明确公司七大经营品牌、十四大专业产品及服务的发展纲要。我们业已形成“宁兴进出口、宁兴特钢经营、宁兴跨境电商、宁兴农业饲料科技、宁兴液化及优贝仓储物流、宁兴外综服务、宁兴船舶修造”七大经营品牌，继而产生了“水暖产品、胶鞋产品、服装产品、户外遮阳及运动产品、特钢产品、钢板锯铣机床产品、精密模具制造产品、日用及食品产品、农业饲料科技产品、船舶产品以及跨境电商服务、液化仓储服务、新零售新消费服务和外综服务等十四大专业产品和服务产业。

我们应抓产品产业专业化深度，“贸工研”、“产学研”，产业链对接，上下游战略合作，有效研发投入，专业人才队伍培养与管理，实现长期可持续的产品品牌经营。

我们应抓经营质量提升纬度，精准产品发展定位，对接产业及资本市场，精确成本与毛利率水平，确保一定经济效益，精细风险管理与过程控制，保障合理安全经营，实现有质量有效益的发展。

我们必须明确工作定位，强化使命担当，强化教学提高，**强化集团系统化管理**。我们应以信息化建设为抓手，提高和完善控股三大体系建设。

建设运营与风控管理体系，强化资源共享与整合利用，强化共同决策与推进，强化过程管理与结果导向。公司运营管理将着力研究协调各经营板块或重要项目的运营机制、管理模式，跟踪经营管理成效。

建设人力资源管理体系，重点建设一支经营管理的核心力量，这支中坚力量符合公司可持续发展，有一定文化和理念层级，年富力强的新型人才，形成公司经营管理核心层，并以此层层递进培养。

建设财务与金融管理体系，强化控股资金统筹管理，加强资金使用的计划与效益，控制资金流动总量和流动性，保障全公司经营需要和项目投资需求，总体提升公司金融理财能力。

我们应与时俱进，推进和完善各项工作制度，完善机制，保证执行。强化经营管理团队建设，注重各层级互动开放管理；努力完善薪酬考核和专业人才晋升晋级制度，建设一个以体系管理为架构脉络，开放凝练的资源共享的经营与管理平台。

“大哉乾元！万物资始，乃统天……乾道变化，各正性命。至哉坤元！万物资生，乃顺承天。”

是此，“元亨利贞”，不忘初心，方得始终！



放眼全球 把握趋势 专业专注

——浅谈宁兴鞋业的贸工研之路

◎ 宁兴鞋业总经理 童小建



作为在外贸行业征战了近 30 年的老兵，我们始终专注于胶鞋产品的经营和国际一线品牌合作，逐步在欧美发达国家打响了宁兴品牌，特别是在加勒比海岸的多米尼加共同国建立宁兴 DJM 胶鞋生产基地，更让国内的同行、国外的客户惊叹不已。海外胶鞋生产基地的建立，为宁兴胶鞋未来几年甚至十年后的发展奠定了基础。

坚持专注。现在越来越多的工厂直接进入外贸行业，市场上出现越来越多的竞争者，单价便宜，质量参差。我们的策略是专注生产基地建设，专注研发，吸引客人。我们始终认为：真正的外贸人要致力于做好一件事情，做出好的产品，赚到合理利润，这是在外贸行业安身立命的根本，没有这个坚持做不好外贸。

顺势而为。把握大趋势，寻找最佳切入点，给客人提供额外价值。避其锋芒，剑走偏锋，就不会再被客户和市场所抛弃。中国加入世贸、进一步对外开放、一带一路等这些都是外贸发展的大趋势。作为外贸企业能够在美国市场占一席之地也是重要选择。我们在美国的最大客户 WOLVERIN 集团早在 2016 年就提出，到 2022 年分 5 年逐步将 70% 的产能转到中国以外的地区，而 NIKE、ADIDAS 等客户早于 2010 年就已经开始这一进程。这也是大趋势。

要敢于走出去，实施贸工研一体化建设。中美贸易摩擦不断是升级，欧盟、日本和越南、柬埔寨也有了 0 关税。红海越来越热，蛋糕越来越小。我们有经验、知识、资源，应该寻找最合适的地方播下种子，施肥浇水，进而取得硕果。经过数年的调研，半年的建设，宁兴多米尼加 DJM 胶鞋基地于 2018 年 7 月开始试生产，10 月正式开工了。经过一年多的运营，我们取得了一定收获：一是，抓住了行业内大客户的需求和痛点。行业内的大客户，纷纷与我司建立起业务关系，新增 Columbia, Bogs, Michael Kors, Ralph Lauren 等国际一线品牌。这大概可算是外贸业务员

的终极 happy--- 大客户追着要下订单。二是，初步建立了一支由中多两国人员构成、有一定管理能力的团队，培训了一批能进行胶鞋生产的多国工人。三是，宁兴多米尼加 DJM 胶鞋产品的品质得到客人的高度认可，并且宁兴 DJM 还通过了一系列安全环保人权的 WRAP 评估，这是在中国国内很少有工厂能拿到国际认会责任认证组织验厂的全质证书 Golden License。跨过这一高门槛后，宁兴 DJM 能够承接所有美国大客户的订单。多米尼加当地人提到宁兴创造的奇迹都纷纷表示敬佩，宁兴公司的高起点、高品质经营也极大改变了当地人的印象，展示了中国企业的良好形象。

最后，谈谈在此过程中的一些总结和反思和教训：

首先，最重要的事情不是机器设备、基础设施的建设，而是团队人员的组织和建设。一定要请专业的人做专业的事情。在这点上，我们对于困难有低估。

二是，在任何时候都要知道如何取舍，如何做出决定，否则有问题一拖一推诿，往往会在业务操作流程中受阻，导致公司的损失。

三是，对于在海外设厂，对于物流、供应链管理方面的困难要高度重视，怎么强调也不过分。有时缝纫机的小喇叭口、小针也能导致生产骤停。这样的教训真是刀刀见血，必须要考虑周全，未雨绸缪。

四是，要有大局意识，统筹规划和布局。要避免“集中突破”，靠一桌一桌的添油战术做小弥补，往往要耽误交期生产，造成损失。



加强模具钢供应链创新 打造特钢全国加工配送网络

◎ 宁兴特钢集团 赵爱军

模具生产多品种、小批量的产品特点及以销定产的经营特点，决定了模具材料的供应成为模具制造业提高质量、缩短交货周期、降低制造成本的关键环节。

一、模式创新

中国国内钢厂提供的模具用材料，包括扁钢、大板和圆钢等全部为黑皮状态交货，而且是大批量生产，无法与模具厂的小批量需求直接对接。因此，宁兴特钢集团积极创新模式，以“客户视角”打造一站式服务的快速加工配送模式。

1、高端热作模具钢供应链的创新

高端热作模具钢通常是以锻造模块为主，形成了模具材料供应链：钢厂→大型模具材料批发商→模具材料零售商（对材料进行切割及铣光去除黑皮）→模具粗加工厂→热处理厂→模具厂。存在流通环节多，导致模具材料质量保证金能力差，生产制造周期长。宁兴特钢集团提出材料、模具开初及热处理一站式服务的理念，整合资源，组建宁兴精密制造公司增加模具开初功能，创新的模具钢供应链为：钢厂→宁兴特钢模具材料切割、铣光、模具开初、热处理→模具厂。

2、模具钢大板供应链的创新

目前业内对模具钢大板的切割主要以带锯为主，带锯虽然可以锯切厚度达 1m 或更厚的钢锭，有其自身的技术优势，但锯切速度慢、效率低、精度差、料损大是其致命的弱点，已经无法满足市场需求。宁兴特钢集团从提高自身服务质量和水平出发，开发高效率的锯切设备——数控圆盘锯铣机床，改变了模具材料精料的生产模式。锯铣机床工艺具有的优势为：

- 加工效率提高 5-8 倍，减少人工，节约场地；
- 减少侧铣加工环节，节省铣床的投入；
- 材料利用率提升 4.5-5%。

二、宁兴特钢集团的加工网络

1、锯切加工网络

宁兴特钢集团已经在广东麻涌、浙江台州、江苏昆山、湖北黄石等区域建立以锯铣机床为主要设备的模具材料加工配送中心，进行模具材料快速加工服务业务。目前，在各基地共配备 2310 大型锯铣机床 5 台，中小型锯铣机床 7 台，立锯 42 台，锯切能力达 12000 吨 / 月。

2、高端热作模具一站式服务中心

在宁波，由模具科技牵头，精密制造、热处理中心和技术中心共同参与组建了高端热作模具一站式服务中心，为客户提供优质的模具材料和快捷的服务。

全国加工配送网络和高端热作模具一站式服务中心的建设，大大提高了宁兴特钢集团的加工能力和终端客户的接单能力，顺应了模具市场发展的需求，提高了市场竞争力和盈利能力，是公司进行战略转型升级的重要一步。

（摄影 王一博）



提高布局 致力成为国产大型压铸模具先行者

◎ 宁兴特钢集团热处理中心 邹康

模具是工业生产中重要的基础工艺装备，素有“工业之母”的称号，是一个国家的工业产品保持国际竞争力的重要保证之一。可以说，没有高水平的模具工业，就没有高水平的制造业，现隶属我国战略性新兴产业之“高端装备制造业”，而模具材料则是制造模具的重要要素。宁兴特钢集团，在模具钢行业耕耘二十余载，已成为国内最大的模具钢经销企业之一。

2016年，我国压铸模具行业销售收入已约达240亿元，约占我国模具制造业销售收入的10%，其中汽车模具以要求高、品质严、数量大、品种多在压铸模具产业中占有85%的份额。

宁兴特钢集团在压铸模具材料方面，是欧洲百年企业德国凯德钢厂（Kind&Co）中国总代理。十多年来，通过与“Kind&Co”在材料、机加工、热处理、应用等方面的紧密合作，已在国内压铸行业占据一席之地且享有较高的声誉。

2017年下半年，随着国外汽车向轻量化发展，压铸模具整体成型化、精密化的发展趋势已逐渐形成。宁兴特钢集团敏锐地意识到，中国作为世界模具制造大国，必将紧跟国际模具行业发展趋势，大型压铸模具国产化的契机即将到来。2018年初，经过充分论证，宁兴特钢集团决定提前布局，先行购买大型真空热处理设备，预定大型压铸模具材料，以抢占大型压铸模具在国内新发展趋势的先机。



2018年7月底，宁兴特钢集团1.2米*1.2米*2米、承载7吨、15Bar压力的大型真空热处理设备调试完成，投入使用，此设备为目前国内最大的真空热处理设备。同时，大型的压铸模具材料也陆续到库。

2018年上半年，随着国内汽车轻量化、5G基站建设、新能源汽车等行业的发展需要，这些大型压铸模具逐渐开始在国内制造。因特钢集团提前布局，模具材料、热处理设备均已准备完成，由此占得了此次压铸模具新发展的先机，赢得了大量的大型模具订单，为公司带来了良好的经济效益。

目前，宁兴特钢集团已为乘用车、新能源汽车的前、后减震塔，前、后轮罩，内、外扭矩壳体，门框、后横梁，前、后纵梁，行李箱框、电池舱等20多种汽车用结构件、5G基站外壳的压铸模具提供模具材料及热处理服务。

宁兴特钢集团深谋远虑，提前布局，抢占先机，赢得压铸模具发展新机遇。

（摄影 王一博）

多渠道创新

提高服装出口竞争力

◎ 宁兴贸易集团 郑慧



中美贸易战引发的贸易摩擦形势下，进出口企业推动创新发展提升竞争力迫在眉睫。我组根据现下服装外贸的实际情况，摸索出以下几点创新策略：

一、市场多元化。原先的服装出口单一集中在美国市场，我们正在开辟其他发达国家市场，避免对美国市场的过度依赖。

VANIER是韩国的高尔夫品牌，他们的生产以高尔夫鞋为主，在去年美国的MAGIC SHOW上，我们与该品牌成功对接，通过一年的设计和开发，在今年的六月顺利接到该品牌的第一个服装订单。今年7月我组参加了德国慕尼黑Outdoor服装展会，拓展欧洲市场。同时，我们也在考虑进入其他潜在的新兴市场，例如寻求与“一带一路”沿线国家企业国际合作的机遇。

二、提升产品“不可替代性”和多元化。太平洋百货一直

是我们深度合作的客户，它于2017年被美国HANES收购后，一跃成为全球五百强的企业。我们借这个机会和平台，以多元化的面料开发打入HANES旗下的另一个热销品牌CHAMPION，并将再生性面料的环保理念过渡到CHAMPION的开发中，受到了HANES美国总部的肯定。今年我们已经成功开发四十余种再生面料，深受HANES客户的喜欢，成功打入了HANES客人的指定供应商队伍。借助这个机遇，我们与CHAMPION的设计师合力开发除服装外的其他的纺织品，如帽子，包，袋子等等。除了在面料上面的创新，我们还致力于辅料和印花的开发，在辅料，诸如标、织带、胶袋等，我们都投入了大量的精力去开发再生环保系列，由于工艺的复杂性，很多HANES旗下的服装供应商也无法模仿我们的辅料，不得不向我们订购。在这个日新月异的时代，创新就是生命，只有自身的不断提高，才能确保在服装这个领域内，做到真正的“不可替代”。

三、实施产能转移。今年6月，应美国客户的要求，我们陪同该客户参观了合作工厂在柬埔寨投资的成衣工厂。该客户对柬埔寨的工厂较满意，后续我们在该工厂开发了CHARLES RIVER, PARAMOUNT的样衣，我们计划在其他东南亚国家进行订单的操作，享受当地低劳动力成本、税收优惠等优势。

四、延伸国内市场。中国作为有着13亿消费者的大国，内需的增大使越来越多的品牌拓展了中国的市场。我们的美国客户鉴于我们前期与他们的良好合作，将国内市场的部分订单交给我们。截止目前，我们已经生产了近六十个款式，有望在明年年底前提升至一百个款式，实现国内和国外市场的双发展。



携手共进的新零售市场品牌代理模式

——韩国三养品牌经营代理合作成效分享

◎ 宁兴优贝总经理 施晨佳

首先想科普两个概念：

1、什么是品牌代理？

品牌代理是被许多人称为利用“拿来主义”式地赚钱，就是厂商通过契约形式授予某个人或公司销售其产品的权利。一般说来，品牌代理商可以一个较低的折扣拿到品牌产品，然后再以全国统一的零售价销售，其中的差价成为品牌代理商的主要利润来源。品牌代理商的核心就是开拓市场，市场越广阔、销售量越大，代理商赚取的利润也就越大。

2、什么是新零售？

是由业界大佬“马爸爸”和“雷布斯”首先提出来的企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。

那么在新零售市场快速发展的现代消费品市场中如何做好品牌代理？

未来电子商务平台将会慢慢消失或者流量碎片化，线上线下和物流通过供应链有效地结合在一起，产生新零售。在此市场大环境中，作为一个进口品牌的代理商更应该具有整合全供应链，进行生态圈式或是保姆式的全方位服务能力，这里以我

司服务韩国三养品牌为例，三养品牌在2018年的合作伙伴中有一流的大型企业，有拥有十几年甚至几十年进口食品经营和销售经验的老牌企业。而对方在2019年转而选择宁兴优贝作为合作伙伴，最大的原因是宁兴优贝在跨境经营的5年中整合完成了一个非常完善的供应链生态圈，提供的是海外品牌入驻中国线上线下市场“海陆空”式的全渠道合作模式，充分满足海外品牌在中国新消费市场的需求，以增加了自己在行业内的竞争壁垒。

但供应链生态圈并不可能是品牌代理

能够初有成效的唯一原因。新零售市场除了商品本身之外，大家讨论最多的词汇就是流量，随着电子商务发展的越来越成熟，流量也越来越贵，获取客户越来越难，而且品牌方经常是花了钱却没有看到增长。在当下时代，以优质的商品和内容才能打破这种流量的碎片化和雾霾化。什么是优质的内容营销，就是相较于其他娱乐内容或者新闻而言，更加独特的优质内容才能获得更多地传播产生更多的转化。那么如何获取更优质的内容呢？品牌IP化，商品卖点的深层次挖掘和病毒式地传播就显得特别重要，商品卖点的挖掘特别需要品牌方的积极配合和不停地根据中国市场的实际反馈来作研发、变化等，我们通过更加积极地面谈，深度拜访，每个月好多次的电话营销会议，设置独立地市场营销团队，将营销和销售有效地结合在一起，所以市场上无论是线上还是线下都能看到大范围的三养品牌的宣传。

总结上面的两段，关键词只有两个：渠道 plus 内容营销，渠道是指完善的供应链渠道，内容营销前面的定语则是品牌方与代理商双方共同努力投入。只要继续努力做好这两点，形成团队与团队之间的良性循环，相信商品的销售额和市场份额都能够能够在未来继续持续稳定的增长。

（摄影 韩逸文）



新形势下华南地区宁兴混合发酵料推广体会与展望

◎ 宁兴涌优 韦子海

2019 年对于畜牧业来说是动荡的一年，是充满了不确定性的这一年，受难的养猪业，反而造就了反刍业迈向数年荣景，而中美贸易的摩擦则为反刍动物粗饲料行业带来了较大的不确定性，同时也为宁兴涌优发酵饲料的产品推广创造了机遇与挑战。

中美贸易战所致的加征关税使得美国苜蓿草价格飙升；自然环境因素引起的减产使得澳洲进口燕麦草供应量减少且价格高昂，而我公司的发酵饲料产品具有降低牧场生产中苜蓿草和燕麦草使用量的优势，这对我们来说无疑是一次很好的机遇。但长期以来，由于畜牧业门槛低，行业产品鱼龙混杂，市场上忽悠与欺骗现象时有发生，导致了目前牧场从业人员对各种新型产品抱有怀疑态度，从开始就可能存在着一定的防备或者抵触心理，因此如何取得客户的信任至关重要。另外，我们在销售推广过程中也发现很多牧场从业人员的主观理念很强，且具有很大的惰性，不愿做改变去接受新的事物，我们已经向他展现了产品数据和实际牧场使用效果，也和他交流了牧场生产经验和最新的行业信息，但即使你已经摆出了各种各样事实依据，他仍然笃信自己所认可的某些“道理”，一方面这需要我们不断地去给他们普及和转变观念；另一方面，百闻不如一见，适当的时候还是需要邀请相关



从业人员来考察一下我们向他所描述的客观事实情况。

奶牛是一个很“矫情”的动物，饲料适口性不好它就不吃，饲料营养价值不合理它的产奶就出问题，在这个行业产品的好坏只有奶牛的实际效果说了算，因此作为实业企业，如何研发出满足奶牛需求的同时又能为客户增利的产品才是真正的王道。

生物发酵饲料的概念已越来越被众多业内人士所熟知和认可，我司的反刍动物混合发酵饲料产品质量和口碑也已经逐渐在业内树立起了一定的影响，越来越多的客户认识并认可了我们的反刍动物混合发酵饲料产品，而一线牧场生产单位一旦认可了我们的产品，他们就会成为坚实的用户，轻易不会再做变更。浙江、福建和广东三省作为目前我们的主要市场有 15 万头的奶牛存栏量，但目前在稳定使用我司产品的奶牛数量尚不足 10000 头；我们有优于市场上同类产品的高品质反刍动物发酵饲料产品，我们有强大的技术背景和一流的工作团队，仅仅浙江、福建和广东三省就已为我们提供了如此巨大的市场空间，因此如何充分利用我们所具备的条件，发挥出我们真正的实力，做出更进一步的突破将是我们将下一步需要努力的重点。

(摄影 舒坚玮)



从无到有 从单一到多元

——宁兴金海燃气表新产品开发概述

◎ 宁兴金海 陈晓敏

近年来贸易环境的恶化，迫使我们逐步将产品布局从原有的建材、卫浴产品，转向仪表类产品。仪表类产品本身的附加值较高，销售渠道专业性强，市场保有量大，一旦市场开发成功，那么对原有的贸易板块是一个有力的补充和提升。

从 17 年至今的两年中，部门重点开发的燃气表产品取得一定的成绩，目标市场从无到有，产品体系从单一基表到各类远传智能表，打开了良好的销售局面。

国内燃气表供应商，普遍在产能上占优，而品质及研发较发达国家稍逊一筹。所以我们将目标市场定位在东欧、东南亚及南美地区，市场对产品准入的门槛也相对较低，在满足该地区的产品的需求同时发挥价格优势。由于燃气表在大部分国家和地区，属于集中采购的商品，所以需求数量都较为可观，且依附度较高。

在开发和合作过程中，我们作为出口贸易商，需要不断将客户需求和目标市场的产品要求，与国内供应商做充分的沟通，并以此为前提，对产品进行必要的改进和定制；与此同时，将国内供应商的现有产品体系及相关技术进行必要的整合，对客户进行有效的推荐和引导。

例如，我们在与乌兹别克斯坦客户的合作中发现，因为当地气源杂质较多，政府禁止销售膜片燃气表，而只能安装超声波燃气表，但是超声波燃气表的产品成本过高，客户要求去除不必要的远传和智能部件，只保留基础计量功能，以符合市场的实际购买能力。我们在与供应商进行充分有效的沟通和探讨后，重新对已有产品进行结构和功能的设计。最终从样机，到试订单，再到批量采购，逐步获得客户的认可。

而另一俄罗斯客户，虽然主要采购基表，但是我们根据客户市场的需求动向，不断提供产品和技术支持，陆续协助客户通过了工业燃气表的认证，实现远传燃气表的改进，以及超声波燃气表的品质升级。不仅在贸易端与客户紧密合作，更是从技术上，与客户互通有无，更加夯实了彼此的合作基础。

都说盈利是建立在信息不对称的基础上。那么就需要我们在整个贸易链上去充分扮演信息中继的角色，将目标市场和国内供应商紧密地联系在一起，服务两端。这样我们就不再是可有可无的环节，而是不可或缺的桥梁。

(摄影 陈晓敏)



重视研发 改造产业链

——宁兴恒骐发展与转型的思考

◎ 宁兴恒骐 何剑林

近年全球经济复苏缓慢，美国反全球化和贸易保护政策，让中国外贸出口在原来的逆势上雪上加霜，外贸出口行业早已辉煌不再，信息越来越透明、竞争愈发激烈，创业十年的宁兴恒骐，原来优势的产品面临着同质化竞争，市场议价能力逐渐丧失，传统的供应链模式下的买卖差价优势远去，电子商务的快速发展使传统外贸的信息不对称完全消失。宁兴恒骐一直思考如何积极转型，提升自身核心竞争力。

1 重视研发，做好产品

宁兴恒骐主要围绕着三个传统产品的出口业务板块，即服装、空气清新剂、运动玩具及健身器具。公司初创时，三个业务板块产品各具特色，对于公司整体的稳定和发展具有十分重要的作用，但随着市场竞争的加剧，公司发展动力和速度已明显不足，加强研发投入来保持和提升公司产品的差异化和领先度已迫在眉睫，为此公司对空气清新剂板块针对客户需求不断进行创新，逐步向高附加值产品上发展，在进行原有产品升级的基础上，着重对电子香氛产品进行了系列化设计和开发，不仅提升消费者对香氛类产品的体验感，同时提升香氛产品在细分领域的领先度。对于公司健身器具板块，简易按摩产品市场同质化的竞争日趋激烈，公司在不断扩大健身按摩产品的品类的同时，为提高产品的档次，着重开始开发电动按摩系列产品，满足国外市场对运动按摩产品的差异化和升级化的需求。

2 适应变化，改造产业链

纺织服装是中国的传统出口产品，也是宁兴恒骐的主要出口产品。宁波作为服装之都，随着市场的起起伏伏，靠低廉劳动力打造低成本优势的服装制造基地的地位已经受到严峻挑战，服装订单已经向内地和东南亚地区转移。对于这种局面，宁兴恒骐也积极应对变化，计划利用宁波的人才优势、市场信息优势以及服装产业链的配套优势，设置设计制版和面料辅料采购中心，在强化宁波的产业链管理服务功能的同时，在辽宁丹东设立订单处理中心，充分利用当地的人力成本优势来处理面料辅料的中间、成品集约检验和包装等生产过程。这样重建产业链后，我们可以待时机成熟，在国内其他地区甚至东南亚一带复制新的订单处理中心，根据市场的需求，适应不断变化的环境，在变化中寻找机遇。



乙二醇期货交割仓库现状及思考

◎ 宁兴液化 陈 亮

大连商品交易所乙二醇期货品种自 2018 年 12 月 10 日正式挂牌上市以来，宁波宁兴液化储运有限公司作为浙江省内唯一一个乙二醇交割仓库，2019 年 6 月完成第一次乙二醇仓单的注册。为提升了宁兴仓储物流服务品牌，我们对全部 12 家乙二醇交割仓库进行全面的了解及分析。

一、乙二醇交割仓库分布位置

乙二醇交割库主要集中江苏地区的张家港、太仓、常熟、江阴等地，以及浙江宁波和上海洋山港。

二、全国交割库基本情况对比分析

交割库罐容优势

12 家乙二醇交割库的总罐容为 464 万立方，其中乙二醇库容 168.7 万，约占 36.3%，宁兴液化以 15 万立方乙二醇库容居张家港长江国际之下排第二位。

乙二醇交割库码头优势

乙二醇交割库码头大都为长江码头，而宁兴液化和上海洋山港是海港，码头优势突出。

乙二醇交割库收费差异

因宁波港码头卸装等相关费用较其他码头高，宁兴液化乙二醇交割库价格是劣势。

各个库区优劣势分析

| 交割仓库名称 | 优势 | CDI-T 体系 | 劣势 |
|----------|--|----------|--------------------------------|
| 太仓阳鸿 | F 型码头，泊位多，是离长江入海口最近的码头；8 万吨级码头；卸货量最大为 1200 吨/小时 | 通过认证 | 栈桥延伸 3 公里，管道损耗多。 |
| 常熟华润 | 无 | 无 | 与东联共用码头，最大靠泊 2 万吨，码头小。 |
| 常熟东联 | 无 | 无 | 使用华润码头，最大靠泊 2 万吨，内贸船靠泊频率高，易滞期。 |
| 常熟千红 | 无 | 无 | 码头吃水浅，最大靠泊 2 万吨，远洋货船满载无法靠泊。 |
| 南通千红 | 5 万吨级码头 | 无 | 码头只有一侧，泊位较少，船舶靠泊需排队。 |
| 南通阳鸿 | 8 万吨级码头 | 通过认证 | 靠泊的多为油品，甲醇船舶，需排队。 |
| 江阴恒阳 | 5 万吨级码头 | 通过认证 | 租用南荣码头。 |
| 常州华润 | 同时可靠泊 2 个 5 万吨级 | 通过认证 | 栈桥延伸 2.5 公里，管道损耗多。 |
| 张家港长江国际 | 同时可靠泊 2 万和 5 万吨级 | 通过认证 | 靠泊船舶多，易滞期。 |
| 长江国际扬州石化 | 长江最大的石化港口，中国最大的液体化学产品中转码头 | 通过认证 | 使用南京港码头，需统一调度。 |
| 洋山申港 | 海港，卸货量最大为 3500 吨/小时，10 万吨级码头，同时可靠泊 5 个船舶；拥有一套智能靠泊辅助系统；全年停泊日在 300 天（不含恶劣天气影响） | 通过认证 | 暂无 |
| 宁波宁兴 | 海港，有 3 个 5 万吨级泊位，全年靠泊日在 300 天（不含恶劣天气影响） | 通过认证 | 使用宁波港码头，需统一调度。 |



乙二醇交割库损耗对比

从损耗来看，除太仓阳鸿、常熟华润、常熟东联、南通阳鸿、江阴恒阳等几家存在千分之一或万分之五的损耗外，宁兴液化等多家交割库均为零损耗。

浅谈新环境下的县级城市 4S 店经营发展之道

◎ 象山宁兴润丰 左 新

4S 店，全称为汽车销售服务 4S 店 (Automobile Sales Servicshop 4S)，是一种集整车销售 (Sale)、零配件 (Sparepart)、售后服务 (Service)、信息反馈 (Survey) 四位一体的汽车销售服务企业，是销售新车和提供车辆售后服务主要场所。4S 店以品牌效应好、服务流程规范受到消费者的认可，但缺陷也较明显——投资金额大、服务车型单一、消费价格高。据了解，目前全国 4S 店的数量接近 3 万家，市场竞争处于白热化，每年都有大量边缘品牌或经营不善的 4S 店退出陪这个“竞技场”。那么如何在这个竞技场中生存并且健康地发展，是我们当前面临的主要课题。

从所周知，汽车销售与人口的增加及流动息息相关，但在人口少的县级城市 4S 店，相对于市区店来说，其优势为：投资成本低（主要是土地和租金）；掣肘为：一方面是受市场容量所限，集容量、业务量相对较低；另一方面是厂方关注度及资源获取缺乏。因此，我认为，县级城市 4S 店的经营发展相较于市区店来说应更侧重于实效性。

下面我就以象山宁兴润丰汽车销售服务有限公司作为案例浅谈下县级城市 4S 店如何抓业绩抓经营。

一、基层管理团队决定战斗力。

商场如战场，打仗就是打“将”。对于汽车 4S 店这种成熟模式的零售企业来说，一是要精细化管理，二就是要管理下沉，只有沉到一线，才能获取更多商机、及时调整策略、抓订单抓质量。基层管理团队的工作质量和业务能力至关重要。象山润丰的主管基本来自一线员工的晋升，无论是工作态度还是执行力都是员工中的佼佼者。他们能够通过业务流程的拆解分析、各项数据的汇总分析、员工问题的反馈分析等掌握到经营管理中的第一手资料，提出经营改善的新标准、新建议。他们还能够现地现物，在一线员工的日常工作中言传身教，帮助员工解决疑难问题，在实践中培养和提升员工的技能，实现“我演练你学习、我演练你补充优缺点、你演练我点评、自我演练、感悟分享”的一系列措施的落地。

二、通过增收节支来最大化经销商效益。

1、通过有效途径严控浮动成本。

既然小店的业务规模有限，那么严控成本就显得尤为重要。固定成本中折旧、土地税这两项费用成本是基本固定的，那么就只能从浮动成本入手：公司公务用车、水电、办公费用精细到每个人、每台车（如：每销售一台车可以领用 15 张 A4 纸），车间日常工具分配到个人。

2、持续推陈出新，想方设法提高水平业务收入及毛利

保险、精品、按揭、二手车置换，作为新车销售的水平业务已步入“同质化”阶段，随着厂方对这些业务的强势介入（很多车型已加装精品、有免息按揭等），经销商的利润空间进一步被压缩，在此种情况下，我们以客户的需求为出发点，深度挖掘客户的“第二层次”需求，在保险、按揭、精品、置换等业务的基础上，先后推出了：会员机油套餐、新车漆面养护套餐、新车燃油宝礼盒等，并与保险公司联合推出新商口——“代步车险套餐”（即车辆出险后的租车费用也可获得理赔）。抢占市场先机，实现利润为王。

3、全面铺设业务渠道

传统汽车 4S 店的销售渠道有：展厅、外展、大客户、网电销售、二级代理店。当前市场竞争加剧，新车销售“量质齐驱”成为核心要求，利润微薄且水平业务收入低的二级代理店业务已基本放弃。外展受天气和温度的影响较大，且客户早已“麻木”，效果一般。因此，象山润丰一方面进行“扫街”“陌拜”，另一方面紧抓互联网营销，提高各专业网站的露出频次，努力扩大意向客户信息量并加强邀约，以达成最终来店及成交。此外，“从传统的自购逐渐转换为租赁”也是接下来要研讨的一个发展方向。

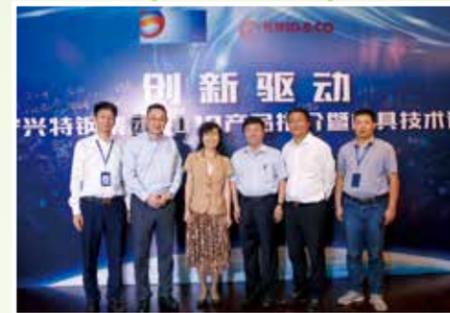
4、做好保有客户的互动

象山区县人口流动小，居民“圈子”意识重，保有客户就是口碑最实在的传播者。举办客户答谢会、成立微信维护小组（销售、售后人员组成，联合给客户答疑等），都是我们加强维系客户的纽带。数据表明，正常情况下，同一客户回购同一品牌商品的机率一般在 70% 以上。

汽车 4S 店，作为一个传统零售行业，从无到有，从有到精细化，再到竞争白热化，到市场大规模洗牌，若想在大浪淘沙中站稳脚跟，就需要我们不断地强化内功，以“空杯心态”去跳出思维局限，以敢于“尝鲜”的魄力改变经营思路。在这条路上，我们，且行且自省。



抓市场 强服务 树品牌



MANAGEMENT FORUM

管理论坛

编者按 >>>

2019 年，面对复杂严峻的经济形势，宁兴控股各业务板块积极内部挖潜，向品质与管理要效益，紧紧围绕“坚守、专注、实效”的主题，在管理创新、模式创新、转型升级、体系建设、信息化发展、安全管理、风险控制等方面不断摸索与前进。在此，我们选取了来自不同业务板块和有关职能部门的管理文章，和大家一起分享交流。



横向到边 纵向到底

——宁兴优贝创新打造跨境贸易供应链一体化服务

◎ 宁兴优贝物流 张大新

面对激烈的市场竞争和电商新政，跨境贸易企业如何实现自己的转型升级、为企业发展创出一片新天地？经过近五年坚持不懈的努力探索和实践，宁兴优贝将“跨境贸易供应链企业”作为企业定位，而仓储物流版块是供应链整合的重要环节。

1 仓储与物流并举

宁兴优贝认为跨境电商供应链的上行端是商品的制造商（供应商），下行端是商品的消费者（使用者），仓储物流服务是这个供应链中的一个环节，它的作用是把制造商的商品传递到消费者手中。

为连接供应链的两端服务，优贝物流积极开拓运营渠道，先后在美国洛杉矶和芝加哥、日本东京和大阪、意大利、澳洲、新西兰、香港等国家和地区合作设立了跨境出口、直邮等仓储中心，打通直邮、保税、转口贸易等全链路服务渠道，方便了国外的商品制造商直接就近把商品放置到宁兴优贝仓储中心，以便商品能以最快的速度发送到国内保税仓库。

在宁波保税区的保税物流仓储面积也从 2015 年初创时的几千平方米逐步扩大到现在的近 18 万平方米。其中有红酒小标酒仓、宠物食品仓、恒温恒湿食品仓三个特殊条件的仓库，服务超过 300 多个海内外品牌。随着一体化服务的运行和发展，优贝物流拥有了更大的商品存储空间和更快的发货速度，将商品以最快速度传递到国内消费者手中。

2 供应链一体化服务

宁兴优贝整合资源，努力为国外商品制造商提供把商品运到宁兴优贝海外仓、从海外仓到出口港的运输、订船、联系船运等服务。在宁波保税区，利用自身优势为客户量身定制货物仓储物流方案，为客户提供港到仓的货物运输、报关报检等一体化的专业仓储物流服务，以缩短通关时间、降低物流成本、加快物流速度、拓展利润空间，提升客户良好的物流和购物体验。

服务范围也由原单一跨境贸易服务，扩大到一般贸易服务和一般保税服务。遇到品牌商或大型代理运营服务商，宁兴优贝还提供优惠的金融支持服务，帮助客户解决一时的资金周转困难。

宁兴优贝主动为客户解决报关报检服务，代办客户货物进关手续。一线进境的清关能力和专业水平在业内位列前茅，目前除了为宁兴优贝保税仓内众多客户提供报关、清关物流服务外，也为其他平台以及其他保税仓同行提供报关服务。

3 跨境出口定制服务

为满足客户跨境贸易业务发展需求，宁兴优贝积极帮助客户打通进、出口跨境业务双通道。组建出口业务部，开发业务对接系统，打通出口关务申报平台对接；组建专业物流团队，提供一站式保税拼箱、货运代理、出口申报、海外配送等服务，满足客户的全方位需求。这不仅帮助客户减少系统对接的费用成本，同时减少人员及沟通成本，让客户把更多的精力投入到市场的开拓中去。

4 有效的资源整合

跨境贸易供应链一体化服务，促进了宁兴优贝信息技术和信息管理运作方式的改进。适应一体化服务运行和管理的信息技术的发展和运用，实现了业务活动和业务信息的有效分离。即使以前比较难以调和的集中与分散的矛盾也得到了较好的解决。通过整合，实现内部资源的集中、统一和高效配置。借助信息技术手段，跨越了内部资源界限，实现供应链服务资源的统一管理、有效组织和高效利用。

同时，宁兴优贝拥有相对完整、有实战能力的商务、关务、仓储、客服、售后等全链路服务的高效专业团队，为商家提供采购、通关、仓储运营、退货、客服、异常处理等全链路周到服务。保证快速发货，保证优质库存盘点水平，帮助客户解决异常问题。为客户解除后顾之忧，实现合作共赢。

跨境贸易供应链一体化服务的建立和运行，为宁兴优贝的发展壮大以及提升在行业中的地位，奠定了扎实的基础，也为宁兴优贝赢得了可观的经济效益和社会效益。通过正确的决策和全体人员辛勤的努力，宁兴优贝不仅在线上销售、跨境贸易、一般贸易等方面获得良好的成绩，通过积极引进品牌商家、稳健发展优质客户、打造企业特色等措施，在仓储物流服务领域也取得巨大进展。

2019 年，年发货量达 2400 万单 / 包裹，在宁波跨境购企业位居第一名；宁兴优贝荣获“菜鸟国际合作伙伴激流勇进奖”并成为“菜鸟国际智囊团”成员，打造跨境贸易供应链一体化服务获宁波现代化企业管理成果二等奖。与此同时，宁兴优贝在同行业知名度进一步提升，在客户商圈中获得良好的口碑，在不断打造企业特色的同时获得以特色创效益的良性循环。



宁兴贸易集团水暖事业部 转型升级的设想和挑战

◎ 宁兴贸易集团 周 蔚

宁兴贸易集团水暖事业部经过了十几年的耕耘，发展成一个出口规模 3000 多万美金、约 40 人的团队。客户主要以中间商、批发商为主，定位中低档卫浴五金产品。2018 年对接了 184 个国外客户（除了大洋洲，其他洲几乎都有客户），供应商 360 多家，订单总量由无数个非常碎片化的小订单组成。

经过深刻剖析，我们一贯执行的“以客户为导向”的战略造就了这样的景象。曾经，这是我们值得骄傲的战略。但随着信息获取的途径越来越开放，信息传递的速度越来越快，传统的采购渠道被打破，原有的大型批发商被越来越多的新兴中小型采购商挤压替代，单个客户的体量越来越小。且我们的传统市场是在中东、非洲、南美洲等发展中国家，品质门槛不高，竞争者的激增直接把价格战推向了顶峰。

在这样的背景下，最近两年部门内部呈现出了以下四个突出的矛盾：

1、新人留不住：因为客户需求的差异化及订单的碎片化，量大集中的订单越来越少。每个人要对接的人和事变得越来越繁杂细碎，这对业务助理的要求是非常高的。但随着外贸行业吸引人才能力的减落，新业务助理普遍能力偏弱，素质不高，无法适应以上高要求的工作。且因为利润的挤压，我们无法给出很高的薪资，在压力大薪资低的情况下，大多数的年轻人选择了离开。失去了新鲜血液的补给，业务发展更是举步维艰。

2、获客成本高：以客户为导向的策略，偏重了客户的需求，但间接导致了产品无法集中，供应链无法整合，且缺乏有竞争优势的产品。每年参加各种展会，参展费用高昂，开发的客户大多是又小又杂的虾米客户，投入产出严重不成比例，获客成本非常高。

3、经营成本高：事业部内部有研发团队 3 人，检验团队 5 人，其余内勤、财务和单证 7 人。因为订单碎片化和客户要求多样化，后勤团队要付出的时间和精力不减反增。这边后勤有加薪的需求，那边业务团队就维持现有的这 15 人的后勤费用已经叫苦连天，常常是分摊了基本工资和后勤费用后，有些业务组就几近花光了利润。这样的状况对业务组开拓新业务的积极性产生了很大的挫伤。

4、部门管理内耗大：事业部内部目前有六个业务组，分组初期，每个业务组的客户体量基本相当。但随着市场的变化，还有客户个体的差异，导致后期客户间出现了较大的业绩差异，从而导致业务组的发展出现不平衡。在这样的不平衡状态下，组与组之间的想法，诉求都变得不同，为了解决各个业务组的困难，部门只能一对一的提供解决方案，导致部门的管理变得特别复杂，内耗非常大。

以上种种现象，大家不难看出，水暖事业部正处在一个各种矛盾交织的困难阶段，员工焦虑，管理层也很疲惫，部门的凝聚力严重下降。

如何突破？如何把部门从泥潭中拉出重新走上增长的道路？部门管理层一次次地剖析问题，一次次地想方案，一次次地推翻重来，最终明确了“以产品为导向”的发展思路。只有先明确自己的产品，才能做研发设计，才能定位市场，才能立销售计划，一系列的矛盾才能迎刃而解。

我们根据实际情况调整执行方案，现有业务暂时维持老模式，但会通过以下方式进行渗透管理，让业务组自然地淘汰掉劣质客

户，让新开发的产品和客户能朝着符合部门发展的通道进来。具体落实的有以下这些措施：

1、明确部门底线，踩踏红线的业务坚决不能做，风险过高的业务逐步淘汰。

2、精准摊算各业务组的经营费用，各自的费用落实到各自的组里，让业务组能清晰地看到各自的成本，知道哪些业务在盈利，哪些业务在亏损。

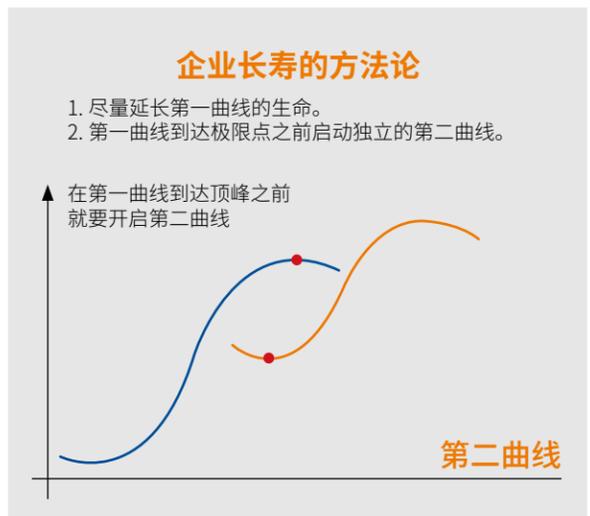
3、通过 ERP 系统，规范操作流程，降低业务组和后勤沟通的成本，减少错误。

4、改进后勤团队的服务内容和服务效率，比如对比市场同类服务价格，对没有优势的部分服务实行外包政策，逐步降低后勤费用，减轻业务组压力。

总而言之，就是通过一系列举措把现有的业务修剪枝叶，让其尽量变得简单流畅，控制成本，尽量把这些“以客户为导向”的老业务维持得更久一些，给新业务的创新拓展提供必要的保障。

对于新业务，首先树立“以产品为中心”的概念，从现有繁多的产品中，结合市场发展趋势、客户喜好度、产品发展潜力等因素，精选出部门重点培育的产品，以数据分析的结果作为选品、调品的依据，明确定位，融合各板块特色人才共同打造完善的产品供应链，再辅以线下展会、线上多平台销售的模式，打破业务组原有的单枪匹马作战的方式，形成部门新的合力。

最后，本文引用一下之前戴磊总经理分享过的一个关于企业长寿的方法论（配图附后）：1、尽量延长第一曲线的生命；2、第一曲线到达极限点之前启动独立的第二曲线。但第二曲线刚刚起步的时候，是下降的，意思是任何的创新，一开始都是有风险的，你要投入，你要容忍失败。其实，我们的这次改革和这个理论是不谋而合的，我们现在要和时间的赛跑，在第二曲线还没有完全起来的时候，尽量延长第一曲线的生命，只有这样，才有资源和势能支撑第二曲线。希望公司领导和各兄弟部门能够鼎力支持水暖事业部转型升级，助力水暖二次腾飞！



一个响指的艺术

——记宁兴特钢集团技术服务体系建设

◎ 宁兴特钢集团 何 雄

还记得在复仇者联盟中，灭霸那个响指吗？集齐六颗宝石，一个响指，世界消失一半的人，有多完美，有多实效。当然，毁灭人类那是万万不对的，而我们今天要讲的，就是我们利用六颗“无限宝石”打出的宁兴特钢集团 2019 年技术服务体系建设这个漂亮的响指。

思维碰撞，寻得的灵魂宝石

公司已经有 ISO 9000 体系了，为什么还要再去建立技术相关的体系，其中涵盖的内容无非是技术规范和质量保证等，这和 ISO 的内容重复是非常大的。因此在技术服务体系建立之初，我们经历了一次较大的争论，形成了以董事长为代表的 A 方和以技术人员为代表的 B 方两个认知对立面。B 方的论点比较简单，不做重复而无意义的工作，把现有的 ISO 内容实实在在地贯彻执行下去即可；而 A 方的观点则认为公司的管理需要进一步的规范化，而管理的落实需要内容的载体，ISO 虽然涵盖面广，但“面面俱到”往往就缺乏“本土化”的能力，简单讲，就是不够落地。所幸的是董事长并没有以命令的方式要求我们执行，经历了一次又一次的讨论和观点的碰撞，最终我们达成了共识：技术服务体系作为 ISO 9000 体系的延伸，重点在于流程标准化，最终目的是达到进一步的规范化管理，使我们交付的产品就是客户真正想要的。

思维碰撞，熟话说说不争无以达成共识，共识未必需要认知一致，但共识代表着一群人朝一个方向共同前进。

头脑风暴，集众人智慧的心灵宝石

我们在体系内容撰写之前，进行了一次头脑风暴，大家围坐在一起，对整个体系所可能涵盖的内容进行了一次无差别罗列，罗列词条竟然多达 52 个，而最终我们通过讨论确立了其中的 9 个类目作为主要内容，把其他的进行了合并和舍弃。

头脑风暴，迅速发掘创意和想法，无差别罗列，进行分类和筛选。

思维导图，梳理思维的空间宝石

9 个类目确定后，我们对每一类的内容进行了详细的思考，发现每个人都千头万绪，而且大家的想法都绞在一起，根本无法理清。于是，我们祭出一张思维导图来梳理我们的思路。把每一个想法都关联起来，最终完成整个体系框架。完成框架初稿后，我们进行了一次各公司负责人之间的意见征询，最终确定体系框架，词条 559 个。

思维导图，不管多复杂的想法，它都能帮你梳理的清清楚楚，

明明白白。

甘特图，控制时间的时间宝石

框架确认后就要往里面填充内容了，我们启用了一张甘特图，制定了各个公司、部门所负责的内容部分以及完成时间节点。大家必须严格把控好时间，不然会影响到整个项目的进度。最后，根据提交上来的内容片段再进行整合和修改，最终完成了体系文件群的内容初稿。

甘特图，多方协作，着重于时间进度的项目利器。

反复宣贯，给予执行的力量宝石

在体系建设完成，下发到各个公司、部门后，想必大家不一定有时间去认真学习。那么好吧，我们在各个会上反复强调体系建设和贯彻的重要性和必要性。同时，我们还制定了一个计划，到各个公司进行现场宣贯，主持共同学习并安排任务。反复多遍，您听进去了吗？

反复宣贯，谷歌创始人埃里克曾说“祷告不会因为重复而失色”，而我觉得，祷文因为反复而更加富有力量。

多次督察，追求结果的实效宝石

为了检验体系落地的实际情况，我们启用了多次督察，与公司管理层一起制定了督察的计划和内容，并通知到各个公司，让他们做好工作准备接受督察。为什么要提前通知？因为我们督察的目的是让大家去做好工作，而非查出你没做好工作，所以，我们提前告知你，那么你就该去做工作了。我们会将督察进行到底，通过一次又一次的督察，巩固体系建设所带来的实效。

多次督察，察的不是“错”，而是告诉你，该做什么了。

正如伟大的管理之父——弗雷德里克·泰勒曾提出的，将多年积累的经验知识和传统的技巧归纳整理并结合起来，然后进行分析比较，从中概括出其具有共性和规律性的东西，从而实现标准化，使优势得到传承。在建立技术体系的同时，我们提炼了各个子公司的成功之处，将他们标准化后并入体系内容中，再推行至集团下属各个子公司中，这就是成功模式的提炼和复制，这也是最本土化的东西。

那么，灭霸的手套已经准备好了，还等什么，让我们来打出这个响指吧。

（摄影 王一博）

浅谈合理库存 对农业企业的重要性

◎ 宁兴涌优 舒坚玮

对于企业而言，库存商品是其最重要的资产之一，而且库存的管理问题直接关系到企业正常生产以及自身资金的合理利用，同时企业的库存对于企业获得相应的经营利润还有着至关重要的影响作用。我们所熟知的有效库存管理，可以使生产制造企业降低成本，获取低价竞争优势。

然而对于农业企业，由于农产品的生物学特性、季节性、区域性等特点，农产品企业的竞争力主要取决于谁能抓住时机，集中及时采购，低价囤积，高效储存。其合理库存就是根据全年销售量最大限度的收购当季原材料，保证全年的生产原材料平稳供应。因为农产品价格上的波动，增加的成本将会远远大于储存成本。而且要避免没有原材料可以加工、生产、销售而产生的巨大缺货成本，影响企业发展。

传统的农产品有以下几点特性：**1、自然特性，指标不一。**基础农产品往往是鲜活产品或者是加工副产品，因为其特有的区域性，往往不同地区，不同土壤所生产的农产品有自身独特性，需要根据不同农产品的价值来进行再加工利用。**2、加工程度低，不易储存。**一般收获的初级农产品都是未加工，或加工程度极低的自然农作物，不易储存，传统储存方法损耗率极高。**3、生产季节性，价格不稳定性。**农产品受气候影响，一般都有一定的生长周期，在某一个季节集中收获供应市场，其他季节则只有少量，或几乎无供给。因此淡季的供需关系造成价格的飞涨，降低了原材料利用性价比。

农业企业原材料的库存问题、稳定供应问题，笔者认为是企业生存的重要方面，所有产品都是在高质量、高性价比、高

度稳定原料基础上加工而来。兵马未动，粮草先行，稳定的库存就是整个企业茁壮发展的粮草。

以宁兴涌优为例，我们的库存管理策略主要有以下几点：

1、通过裹包技术，解决储存问题。前文分析可知，农产品具有难以储存特点，宁兴涌优引进挪威进口打包机，通过高密度加压裹包，隔绝空气，大大降低饲料损耗及营养价值流失，解决了最为关键的储存问题。裹包后产品外形规整、堆放方便，大大节约了储存场地。

2、季节性大量收购。农产品季节性供应问题，是区别于工业企业的最大特点。大部分的原料并非能够全年稳定供应，这也需要我们根据原料各方面指标，综合考虑利用性价比，结合自身仓储能力、资金压力、预期销售情况等，最大限度地提前规划统筹。尽量在收购季节储存该原材料未来一年需要的使用量，保证全年供应。

3、错峰生产，提前储备半成品。大多数企业受制于生产线，一般生产线都有生产量的瓶颈。宁兴涌优根据自身反刍动物发酵饲料的特点，在收购季节储存原料时，对几种原料进行组合搭配，研发适合后续加工的半成品来进行储存。这样不单在价格低廉的季节储存下了这些原材料，而且通过发酵好的半成品进一步简单加工成产品，也减少了后续加工时间，增加产成品生产的单位产量。

企业库存是个重要且关键的发展因素，绝不能像某些企业的库存——“扇贝也会跑路”，我们需要研究库存，优化库存，进一步利用库存，从而把好企业的“粮草”。

(摄影 舒坚玮)



ERP 助力企业提效增绩

◎ 宁兴贸易集团 高原

2019 年中美贸易摩擦不断升级，面对错综复杂的国际商贸局势，外贸企业如何发挥信息化作用助力企业稳定发展，通过 ERP 助力企业提增绩效？

ERP 是整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机硬件和软件于一体的企业资源管理系统。ERP 在企业不同的阶段都发挥了重要的作用，宁兴公司在 ERP 系统的使用上一直走在同行之前，宁兴 ERP 系统的每一步发展都见证了企业的进步和成长（图一宁兴 ERP 发展历程）。

宁兴信息化从 2002 年上线 ERP 系统成功完成了企业内部流程的梳理，从线下手工制单、提交资料、审核资料等流程到业务流程全部通过 ERP 系统，成功迈出了手工到自动化的一步。随着公司业务不断发展、管理要求不断提高，2004 年公司 ERP 系统成功部署了财务业务一体化 ERP 系统，将财务数据来源于业务数据，将财务数据应用于业务分析和指导。从 2004 年至 2018 年，企业不仅根据外贸外部环境的变化，进行了银企直连、报关单管理等功能的升级工作，同时不断修炼内功，细化管理模块，增加了储运管理、统计功能、退税跟踪的新功能，不断提升企业管理的细节和打通企业内部的信息互通。2014 年开通了宁兴综合服务平台系统，完成了企业内部数据的共享、综合服务平台的上线，为客户提供更便利、更准确的财务业务数据，拓展了 ERP 的受众范畴，提升企业的服务水平，从而为业务的拓展、跟踪及维护起到保驾护航的作用。

报关资料各渠道收集及全面管理；3、将财务从繁琐的手动凭证中解放出来，通过灵活的配置自动生成凭证；4、集团要求付款审批环节更便捷，审批流程更高效，所有付款审批流程都要接入钉钉 OA 系统，在这些需求背景下，提出了 2019 年 ERP 建设总图（图二 ERP 体系建设总图）。

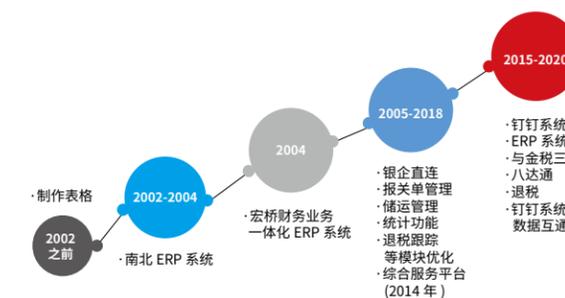
ERP 建设一体系总图

ERP 体系建设总图



信息化历程

宁兴信息化发展历程



2019 年是宁兴贸易集团的信息年。年初，总经理室就重点部署了 2019 年信息化工作，为推进无纸化办公，提升内部沟通和协同效率，上半年启动应用“钉钉”智能移动办公平台；下半年重点是 ERP 升级工作。

ERP 升级项目建设的背景：1、2019 年 5 月，新一轮退税税率调整，公司无法管控进行发票的数量及退税款的数据；2、原单证流程需手工录入储运数据，无法实施管控各种状态和实际出运状况，要求加强

通过系统优化，ERP 系统实现大数据的对接，从而提升工作效率和管理水平：

- 1、对业务员管理体系的提升：**上线后，帮助业务员从报关、收汇、付款、发票管理、退税跟踪等各个环节的管理实现了 ERP 全程数据整合，摆脱了手工台账的使用。
- 2、对报关单管理体系的提升：**上线后，报关单催单流程从线下走到线上，从纸质资料流转到电子资料审核，极大实现转变升级。
- 3、对单证管理体系的提升：**上线后，我们帮助企业对单证制单、储运管理、报关实时状态的效率进行提升。
- 4、对财务管理体系的提升：**上线后，我们帮助企业财务在角色转变、审核依据、凭证生成、支付方式及审批授权等方面极大实现转变升级。

通过系统升级优化，大约可以节约 7.5 人的工作量，每年节省 10000 元的纸张等费用，同时可以提高备案单据、留底单据在各部门流转、检索和查询的效率，实现企业高效运作。

发展升级是没有终点的，因为市场在变化、客户在变化、我们自身也在变化，持续升级助力公司的全面信息化，深度优化管理架构，全方位提升赋能增值能力。

关于开展安全风险隐患排查治理的管理心得

◎ 宁兴液化 王 昊



安全生产风险隐患排查治理是企业进行风险防控最基本的有效手段之一，是企业持续发展的一项长效机制，是实现企业安全建设的基石，并逐渐成为衡量企业现代化管理水平的重要标志。通过全面开展隐患排查治理工作，将人员、设备、物资、环境、管理等各方面存在的影响安全生产的问题充分发掘、暴露出来，并不断整改提高，从而实现“人员无伤害、系统无缺陷、管理无漏洞、设备无障碍、风险可控制、人机环境和谐统一”的隐患排查治理目标。

2018 年为深入贯彻落实国家、省、市关于建立风险管控和隐患排查治理双重预防机制的重大决策部署，宁兴液化高度重视迅速行动，全面开展安全生产辨识评估，落实风险管控措施，分析、排查、研判、管控各类安全风险点，从源头上防范事故发生，确保安全生产形势稳定。根据公司生产现场的隐患特性，有针对性地组织开展风险分级管控、隐患排查工作，并组织解决出现的各类问题，使风险分级管控、隐患排查工作在体制上得到可靠的保障。

在风险分级管控和隐患排查的过程中，也要考虑作业人员的不确定因素，做到事无巨细、无微不至，只要存在一丝滋生隐患的可能，我们都要高度重视、全面关注。公司领导长期以来对安全生产隐患排查工作高度重视，绝对不允许发生重大责任事故，绝对不允许发生重大伤亡、重大设备损坏事故，绝对不允许发生有重大社会影响的事故，始终把“抓安全”作为公司实现科学发展的重点，全面深入地开展安全生产的风险分级管控和隐患排查工作，高度重视各个环节的潜在危险因素分析，牢固树立起了“安全就是效益、安全就是信誉、安全就是生产力”的安全准则。

“安全生产，警钟长鸣”，这句用无数鲜血和生命换来的安全警示语言，时刻提醒着我们对待安全生产不能有一刻的思想松懈，不能有一丝的漂浮懈怠，不能有一时的麻痹大意。对于安全规章制度和隐患治理信息，都要脚踏实地的认真执行，绝对不能有“重排查，轻治理”等不务实的作风。

对排查阶段发现的所有隐患，制定出一一对应的治理方案和措施，落实责任部门和责任人，明确整改措施，限定整改完成时间，并将隐患排查治理情况存档备案，进行闭环管理。公司安环部对隐患治理过程进行定期的全程监督检查，确保各项问题能够按期高效完成，隐患治理期限结束后，公司安环部对治理情况进行检查验收。在今年的安全生产月活动中开展隐患随手拍活动，对于隐患发现者奖励；对于治理不及时、执行不到位的责任人，进行严格处罚并再次提出整改意见和整改期限，重新治理。

俗话说“宁可事前花钱买安全，不可事后花钱买教训”。大量事实证明，只有通过强化安全管理，坚持不懈地推进安全生产风险管控和隐患排查治理，才能把生产隐患和问题消灭在萌芽状态。只有坚持预防为主、关口前移、中心下移，建立预教、预测、预想、预报、预警、预防的递进式治理体系，从源头上防范隐患和遏制事故，牢牢掌握安全生产的主动权，把提高安全生产管理的责任变成每位员工思想上、行动上的自觉行为，不断深化安全生产风险管控和隐患排查治理工作，不断提高公司的本质安全管理水平，才能确保走上安全发展和科学发展之路。

利用出口信用保险 加强企业内部风控

◎ 宁兴金海 彭淑芬

作为一家进出口贸易公司，面对国际贸易形势的不断变化，需要促进企业内部结构的升级，提高企业参与国际竞争的能力，同时加强内部风险控制。宁兴金海通过出口信保合作来加强风控，具体来说有以下几点：

一、提高公司的风险控制水平，完善风险控制体系。

出口信用保险公司有一套完整的风险控制体系和风险管理经验，通过双方的合作，可以大大提升我司的风险管控水平。

二、灵活企业的结算方式，拓展业务，开发市场。

灵活结算方式是现代国际贸易的趋势和主流，拓展市场做大业务量是企业生存和谋求更大发展的条件。在信保公司对国外客户给予风险授信的基础上，公司可以根据客户的实际情况采取灵

活多样的结算方式。

三、解决资金占用难题，加速资金周转。

目前，市场竞争的加剧迫使许多出口商采取风险较高的远期信用证、DA60-90 天、OA60-180 天等结算方式。结算期限的延长一方面增加了出口商的收汇风险，另一方面也加剧了出口商的资金压力。随着出口业务的发展，随之而来的就是国外客户对资金占用的增加，作为一种新兴的衍生金融产品，信保项下的贸易融资可以解决出口商在以上两方面遇到的问题。

四、抢占限额资源，挤占竞争对手生存空间。

目前，国内投保出口信用保险的企业越来越多，其中也不乏与金海出口同类产品的企业。由于中国出口信用保险公司对国外某一客户的授信是有一定额度的，而且该额度在一定时间内是不可调整的，因而早投保的企业能够获得较多的国外客户的授信额度。

综上，大家可以借鉴成功经验，合理有效地利用好信用保险这个金融工具，进一步提升公司产品的竞争力，稳健地扩大业务规模。

用 社交软件 进行合同协商及签约的有效性问题的

◎ 宁兴贸易集团 潘 璐

社交软件因其便利性和快捷性正在逐步取代传统的面谈、面签，成为交易的主要协商及签约途径，但交易的真实性和安全性又受到影响。为了兼顾便利性和安全性，最大限度地保障我们的合法权益，本文从合同的主体、内容、证明力三方面对上述问题展开讨论。

一、合同主体的确定

1、交易对象的确定

QQ、微信、钉钉这类社交软件，大家使用时均会取个“网名”，那如何确认对方网友的身份呢？如何把这种个人间的协商与公司行为挂钩呢？这并不是自己给对方账户备注一下名字就能确定对方的职务身份，必须要对方自认。如交换名片，或者在交谈时把“打招呼”当开场白。如能达成书面合同，在各方信息中将 QQ\微信号等一并写明，也是非常有利的证据。在协商基本达成一致时，应和对方明确下是否有权代表公司对外洽谈、签约，这个很重要，也是确定职务行为还是个人行为的关键性证据之一，特别是那些没有书面签约的交易。

2、我方账户的所有权及管理问题

社交软件账户一般都是个人自行注册、自行使用，原则上归个人所有。但当员工通过个人的社交账户与客户洽谈，如后续发生纠纷，公司是否有权调取聊天记录？特别是员工离职后如其经手的业务发生纠纷时，公司如何进行证据收集？在这方面，社交软件的便利性与安全性的冲突特别突出，员工个人隐私与企业商业秘密两者如何兼顾，也是企业信息化工作的难点之一。

二、合同内容的确定

由于《合同法》对合同形式，进行了比较宽泛的定义，除明确规定必须采用书面形式的合同外，合同订立时允许采取书面、口头或者其他形式。因此，只要各方当事人通过社交软件对合同的主要条款进行协商并达成一致，就能认定达成合同。这里有两个重点，一个是合同条款，一个是达成一致。合同的一般条款，在《合同法》第十二条中约定了 8 项，分别是：当事人的名称或者姓名和住所、标的、数量、质量、价款或者报酬、履行期限、地点和方式、违约责任和解决争议的方法。这仅是供参考的一般性内容，当事人完全可以在此基础上增加或者删减条款。以采购或销售合同为例，后两项就不一定涉及，但其他条款就是合同的要素，务必与各方当事人一一确认。第二个重点是达成一致，这里的一致是合同中涉及的所有各方当事人都要对合同内容进行确

认，否则就对该方当事人不产生约束力。由于内容可能会分散，所以需要合同要素进行汇总，并请各方确认。各方一定要有明确的同意上述内容的意思表示，比如说：确认上述内容；同意，不要是“嗯嗯”这种很口语的表达，不要发表情包，也不要发语音，这对后期的证据收集都会造成很大的困难。如果未有明确回复，我可以再次发问：贵司对上述内容确认吗？贵司对上述内容无异议吗？同样的，如果对内容要进行修改，也要做到“达成一致”，如果合同当事方超过两方的，那每一方都要对合同内容进行单独确认。

三、证明力

这是签约新模式中出现的新问题。过去的合同，白纸黑字，各方签名盖章，真实性没有异议。现在的合同，网友 A 和网友 B 协商一致，具体分散在聊天记录中，如果双方产生纠纷，如何向法院或者仲裁机构举证证明自己的观点？

首先，洽谈时尽量不要发语音。语音的证据固定过程复杂且成本高，自动识别也不一定准确。第二，保留和客户一切的聊天记录。之前有一次收集证据时，业务员就拿不出和客户的聊天记录，因为她觉得手机容量不够，就把聊天记录清理了。但交货后双方关于结算问题产生了争议，对方在庭上拿出了聊天记录的一部分，掐头去尾，保留了对自己有利的信息，给我方造成了很大的麻烦。第三，定期在电脑或云盘上备份聊天记录。手机会丢、会损坏、会更换，所以为了保险起见，定期备份聊天记录是非常有必要的。

综上，通过社交软件进行合同洽谈，一定要记住“验证身份、确认内容、保留证据”这十二字方针。利用社交软件洽谈，落实到传统的盖红章的合同原件，是兼顾便利性和安全性的最佳搭档。在合同效力上，合同原件 > 合同原件扫描件 > 合同复印件 > 聊天记录。希望上述内容可以帮助大家最大限度保护自己、保障交易安全。





企业应收账款管理 存在的问题及对策

◎ 宁兴海鑫 翁敏敏

应收账款是在竞争激烈的市场经济条件下，企业为了扩大销售、占领市场、争取更多客户所产生的。应收账款是企业营运资金管理的重要环节。然而应收账款在为业务拓展带来好处的同时，也带来许多财务风险。因此，如何规避应收账款的风险成为企业需要直面的重要问题。

目前，企业应收账款管理存在以下几个方面的问题：

企业应收账款总额过大

一般来讲，应收账款会随着营业收入增长而增长，如果应收账款增幅过大，甚至增幅超过营业收入增幅，会给企业资金运转带来压力。资金紧张已成为企业经营过程中较为普遍的现象，一方面，下游企业拖欠公司款项在增加；另一方面，公司拖欠上游企业账款的情形也不容忽视。

应收账款占流动资产比率过高

我国企业应收账款占流动资金的比例远远高于发达国家。据统计分析，发达国家的企业预期应收款一般不会高于总额的10%，而我国的这一比例已经高达60%以上，并且大部分企业应收账款呈逐年递增趋势，这一状况对于我们企业实现稳健发展有致命打击。

应收账款管理是企业资金管理的一项重要内容，直接影响企业营运资金的周转和经济效益。应收账款的增加使发生坏账的几率增加，企业不能收回账款的风险也就越大。应收账款占流动资产比率过大，也将导致企业的业绩大打折扣。

企业应收账款账龄结构不合理

企业有些应收账款逾期拖欠时间长、账龄结构不合理，这里蕴含着较大的财务风险。与此同时，很多企业长期以来按开票日划分应收款账龄结构，只能反映开票后已超过多长时间没有收回货款，对于生产、销售周期较长的货物，不能如实反映应收款的账龄结构。

针对目前企业在应收账款管理上存在的问题并分析导致其产生的具体原因，本文从企业应收账款信用政策的制定，以及加强应收账款的日常管理工作等方面提出解决的对策。

（一）加强社会的信用意识

基于企业的市场化运作，激烈的行业竞争迫使企业不得不接受以信用作为付款承诺的结算方式，为使企业保持良性、可持续发展，任何现代企业，更大的范畴来说，任何现代社会都需要建立一整套严格的信用管理体系，来审核、控制、监督信用交易、识别信用风险，减少信用损失。市场经济中的信用秩序不是简单的个人觉悟问题，而是法律制度问题。信用文化建设不可能单纯地建立在诚实守信的道德规范之上，更重要的是要建立对市场主体之间信用关系的监督管理，创造一个信用开放和公平享有、使用信息的环境。加强银行信用、非银行信用的立法，规范商业信用和消费者信用行为以及信用中介服务机构的行为，建立统一的

企业和个人信用代码、信用征集、信用评价、信用担保、失信惩戒等一系列制度，有效发挥市场和法律对失信行为的双重惩戒机制。

（二）加强应收账款的日常管理工作

加强应收账款的日常管理应该从事前控制、事中控制和事后控制三方面入手，具体如下：

1、事前控制阶段。事前控制是指从签约到发货的阶段。这一阶段主要包括对客户的信用评价和信用政策的制定。首先在客户的信用评价方面，从初识客户到维护老客户，相关人员都应全面了解客户的资信情况，建立客户档案，选择信用良好的客户进行交易。其次，在信用政策的制定方面，主要包括三个方面，即信用标准的制定、信用条件的确定以及信用条件制定。①信用标准，是企业同意向客户提供商业信用而要求对方必须具备的最低条件，一般以坏账损失率表示，企业信用标准越高，坏账损失的可能性就越小。企业需要制定一个合乎自身情况的信用标准。②信用条件，是决定给与或拒绝客户信用的依据。一旦企业决定给予客户信用优惠时，就需要考虑具体的使用条件。企业在接收客户的信用订单时，要向其明白提出付款时间及其他相关要求，包括信用期限、现金折扣和折扣期限方面的约定。③信用额度，是企业根据客户的偿付能力给予客户的最大赊销限额。在市场信息和客户信用情况发生变化的时候，企业应对其进行必要的调整，使之符合企业利益需要。

2、事中控制阶段。事中控制是指从发货到收款阶段。具体包括：①发货查询，货款跟踪。每次发货前销售助理必须仔细核对销售合同；公司在销售货物后，就应该启动监控程序，根据不同的信用等级实施不同的收款策略，在货款形成的早期进行适度催收，同时注意维持跟客户良好的合作关系（由销售人员进行全程跟踪）。②汇款记录，账龄分析。财务要形成定期的对账制度，每隔一个固定期限同客户核对一次账目，不能使管理脱节，以免造成账目混乱、互相推诿、责任不清；并且详细记录每笔货款的回收情况，经常进行账龄分析。

3、事后控制阶段。事后控制阶段是指从欠款到追收阶段。具体包括：①欠款追收。对拖欠账款的追收，要采用多种方法清讨，催收账款责任到位。②总量控制，分级管理。财务部负责应收账款的计划、控制和考核。销售人员是应收账款的直接责任人，公司对销售人员考核的最终焦点是收现指标。货款回收期限前一周，电话通知或拜访负责人，告知其结款日期，并在结款日按时前往拜访。

只要企业采取有效措施，应收账款风险是可以防范的。只有进行科学的防范，才可以使企业在市场竞争中扩大销售、增加盈利，才能使应收账款风险尽可能降到最低。企业要在风险和收益之间努力寻求最佳平衡点，取得最大的收益，实现企业价值的最大化。

轻资产运作——探索汽车经销商运营新模式

◎ 宁波宁兴丰田 陈 圣



一直以来，汽车4S店都以“重资产”投入而众所周知，土地、厂房、设备……大量的资金投入，让4S店“负重前行”，盈利周期较长，期间如遇“品牌遇冷”或厂方政策下调等情形，盈利周期更是无限期拖长。这也是近年来汽车4S店投资变缓、频繁倒闭、经销商退网现象的主要原因之一。

2018年，宁波宁兴丰田北仑分店应厂方市场战略布局要求在6月闭店并迁址另开。面对“老店搬迁”的课题，公司成立了以总经理张艳为负责人的“分店筹建小组”，小组首先决定梳理一系列问题点，这样才不致盲目寻址，为了搬迁而搬迁。这些问题包括：新店如何选址、如何确定新店规模、售后车间设备、新店开业前，如何维护客户基盘及新店开业后如何召回老客户等问题。

针对以上问题，“分店筹建小组”经过热烈地讨论，明确了以下目标原则：

“快”：尽快确认滨江店新址，尽可能将开业时间往前提，减少在北仑地区的留白时间；

“少”：尽可能降低新店初期的投入资金，减少市场不确定性带来的运营风险；

“稳”：事前“维稳”老客户，提前“招揽”新客户，为新开业做充分准备。

新店定位：城市mini店，精致高档，人员精简高效，立足于客户体验。

选址考察、市场评估、模式选择、客户维系、人员部署，一个都不能少。

明确了总体思路后，接下来就是着手具体课题的解决了。“筹建小组”多方勘查，深入洽谈，全面衡量，最终个个攻破：

一、如何选址是新店成功与否的关键。

滨江汽车城，产业聚集，北仑地区唯一一家综合性汽车城，紧邻高新区和新市政府，车程不超过15分钟，近绕城高速出口，地理位置辐射广，现有近20个品牌，经过投入使用5年后已形成规模品牌效益。我司通过对北仑城区的走访及对滨江汽车城各家竞品的业务数据搜集，最终拍板新店选址在各方面更占优势、未来发展更有潜力的滨江汽车城！

二、延续传统模式还是探索新模式？

传统4S店在选址后，无论是在原有的基础上新建还是改建，都将是一笔较大投入，滨江新店是选择传统模式的负重前行，还是另辟蹊径轻装上阵？

此次合作的对象是合辰汽车，为一家私人开设的一汽丰田马自达4S店，我们拟合作的新店地址就在合辰展厅旁。在一开始的沟通中，双方是按照我司租赁土地然后自建方案，但随着双方的深入沟通，我们发现，通过租赁“成品”展厅+“承包”维修作业的方式，既能达到对方“降低土地成本”的目的，又能实现分店“轻装上阵”的效果。经过双方多次洽谈，最终敲定了互惠互利的租赁合作方式：首先，合辰为我方提供量身定制展厅，除厂方要求指定采购的项目外，全部由合辰出资按我方要求改造新建，并保证符合厂方验收要求；其次，售后接待由我方完成，合辰提供专用接待区。维修作业由合辰“承包”完成，对一汽丰田的进厂车辆提供维修、质检服务，此外还包括：按照一丰厂方要求改造工位、进行人员培训，按照我司指定渠道采购维修配件及油漆。我司仅须雇佣售后业务接待和财务人员，仅在人员成本这一项，我司每月就减少了支出近4万元。最后，共享双方优势资源，合辰的客户休息室、收银室、会议室、客户停车位、员工宿舍等我方均可共同使用，合辰食堂免费向我方员工和客户提供免费午餐；而我方亦与合辰分享多年累积的经营管理经验。

通过优势互补，共享资源，在这次滨江分店的合作中，我司与合辰双方共同受益，实现了双赢。公司仅在展厅装修以及车间改造、设备投入一块就减少投资了近百万元，实现了“轻装上阵”。

三、运筹帷幄，老店新开实现“开门红”。

施工期间，分店工作人员与老客户想方设法保持着较好的客户粘度。在施工完成后，经过充分的开业前准备、宣传预热及对基盘客户的激活，开业第一月，分店销售各项数据已全面超过去年同期单月业务量，取得了新开业的“开门红”。

宁波宁兴滨江店的“老店新开”，没有简单地延续传统运营模式，而是在实践中不断探索、思考、创新，通过深度挖掘双方需求，整合资源，最终实现共赢。轻资产运营模式，为公司尽快实现盈利打下了良好的基础。

NINGSHING STYLE

宁兴风采

编者按 >>>

新时代的宁兴人，用激情、实干点燃理想，实现价值。创新团队攻坚克难、锐意进取，党团员干部一马当先、示范引领，优秀导师悉心带徒，培养人才，基层员工勤勉工作、学习奋进……与时俱进的宁兴人守初心、担使命、勇作为、抓落实，展现着昂扬向上的宁兴风采。



积跬步 致千里

——记宁兴涌优创新研发团队

◎ 宁兴涌优 邵敏



在刚刚结束的第三届中国反刍动物营养需要与饲料资源研讨会上，公司的技术总监和技术总顾问——来自中国农大的徐春城教授和浙江大学的刘建新教授在各自的学术报告上详细阐述了发酵饲料在反刍动物利用的相关内容，宁波宁兴涌优饲料有限公司作为走在全国反刍动物发酵配合饲料最前端的企业，在会上多次被提及。发酵饲料已从理论实验品转变为牧场实际使用的产品，其接受度也已在客户群体中越来越高。在如今的反刍动物饲料行业，研发创新对一家企业的影响已经到了空前的高度，而已经在这条路上“积跬步”了三年时间的宁兴涌优，在发酵饲料的研发上也一直有着自己的坚持。

2016年下半年公司成立伊始时，产品出现了较大的技术问题，公司领导层迅速做出决策，与浙江大学、中国农业大学共建了校企联合研发平台，聘请国内顶级专家中国农大的徐春城教授、浙江大学的刘建新教授带领团队对产品进行重新定位和研发。

然而，饲料产品研发是一项需要大量的基础资料、试验数据和生产工艺调试积累的过程，只有这样才能真正开发出能被市场所认可、接受的好产品。宁兴涌优研发团队面对停止生产、重新研发的压力，义无反顾挑起保质保量按时完成重新研发的重任：在吴总和两位教授的带领下，多次组织召开技术会议对公司的各

项问题进行专题研讨，整个团队加班加点，抓紧配方研制并调试生产，放弃休息时间多次奔赴客户牧场跟踪试验效果、整理数据。

功夫不负有心人，终于在 2018 年底，重新研发基本成功，确定了涌优五大系列九大品种发酵饲料产品，所有产品均通过超过一年的试喂实验，积累了大量技术经验并且不断提升各系列产品的性能水平和品质；公司在 2018 年被评为宁波市农业龙头企业、入围了 2018 年度国家农业农村部农作物副产物综合利用典型模式目录，同时也在 2019 年被评为宁波市竞争力百强企业、浙江省高成长型科技企业；研发团队制定的“奶牛发酵全混合日粮生产技术”被宁波市确定为地方行业标准规范；公司目前拥有实用新型专利 16 项，并申请了 3 项发明专利；公司主导的宁波市公益类科技计划项目、慈溪市农业科技项目已正式立项，慈溪市工程技术中心也正在申报当中。

荀子在《劝学》中说过：不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。宁兴涌优能够从之前的困境中走出，走向一条阳光大道，离不开研发团队一直以来稳扎稳打，一步一个脚印的钻研努力，也是整个团队努力奋斗的结果。未来无论市场如何变化，只要我们坚持从客户角度出发，靠技术创新驱动，用服务建立口碑，涌优定会行走在历史的车轮之前。

与时俱进，匠心致远

◎ 宁兴贸易集团森福公司 马绒绒

宁波森福遮阳设备有限公司是宁波宁兴贸易集团旗下子公司，成立于 2018 年 4 月，专业生产高档户外遮阳用品、庭院休闲家具等遮阳系列产品。

作为一家制造型企业，要立足，就不能墨守成规，而要迎合市场需求，从“制造”走向“智造”。因此，森福从成立之初，就部署高质量发展目标，积极投入创造与智造，减少重复的机械性的劳动，提高生产效率，降低生产成本；同时鼓励员工自主开发、创新，发挥知识储备和专业技能，为公司创造价值，并实现自我价值。

2018 年，是森福的初创期，也是成长的关键期。这一年，森福成功通过 SEDEX 验厂、BSCI 验厂，获得 ISO9001 质量体系认证，为接到来自世界各地的客户订单打下了坚实的基础。

2019 年，为提高产能，完成年度经营目标，森福员工郑保华自主研发设计了遮阳篷端盖半自动钻孔攻牙设备。郑保华没有 PLC 编程基础，为把设计构思落地，他从网上购买相关资料自学，在没有图纸也没有先例可借鉴的情况下，自己动手制造设备，经过反复测试、调试、完善，在历时四个月后，产品研发取得成功，目前该产品已投入大货生产。从调研数据来看，本来是五个人、五台机器干的活，现在使用遮阳篷端盖半自动钻孔攻牙设备后，一个人一台机器就能完成，可谓大大的提高了生产效率。郑保华的“工匠精神”激励了年轻工人，大家纷纷竖起大拇指表达内心的敬佩之情，员工们以先进为榜样，苦练本领，提升技能，公司里形成尊重劳动、尊重技术的良好氛围。

秋风起，战鼓擂，在 2019 年生产旺季来临之前，森福人做好了充分的准备工作。针对去年旺季因半成品运输中拿起放下的

工序浪费人力、浪费时间、还浪费产品周转架，导致成品组装班的六条生产线（三条做遮阳篷骨架，三条做成品）效率低下问题，经公司领导层研究决定，在九月大货生产前必须改良生产线。经生产团队群策群力，赶在九月前开出了一条成熟的生产线，从骨架到成品组装一条线生产，十名员工在这条线上各自承担各自的工作任务，前一道工序如果有什么纰漏，后一道工序的员工能及时查漏补缺，顺势做到了产品自检和互检，保证产品质量合格，并大大节省了人力、物力、时间等成本，提高了生产效率和产品质量。

回顾加入森福以后的生活，有一名老员工这样说：“这一年多以来，公司重视每一名员工的生命安全、生产安全、财产安全，还在业余时间为员工组织生日活动、团建活动，公司里所有同事，都像兄弟姐妹一样互帮互助，公司让远离家乡的员工体会到家的温暖。”强有力的生活保障和精神关怀，让每一名员工对森福都有归属感和认同感，努力与森福共同成长、发展。

森福所处行业属于高科技、稳增长、充分竞争的智能家居领域，虽然成立不久，离智能工厂还有一段路要走，但是森福会朝着这个方向不断试错、不断前进、不断提高产品的技术水平，增强在行业内的核心竞争力。“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”，森福人将用自己不懈的努力，披荆斩棘，顺应时代，一步一步稳扎稳打，砥砺前行，必能越走越远！



坚守专注 潜心钻研

——记宁兴恒力研发团队

◎ 宁兴特钢集团宁兴恒力公司 于宝胜

2017 年，承载着宁兴特钢集团的期望和重托，江苏宁兴恒力智能设备有限公司成立了。

时光回溯到 2015 年，宁兴特钢集团调研考察了国外同行模具钢营销模式，提出全面转型升级的战略设想，其中研发圆盘锯是核心工作之一。但研发之路充满艰辛，历经坎坷，宁兴恒力研发团队经过不断努力尝试，国内首台数控钢板圆盘锯铣床终于在 2017 年研发成功，引进业界轰动。

回首研发之路，我们迷惘过、徘徊过、挣扎过，我们在一次次失败中总结经验，为一点点的改进与成功激动万分，彻夜难眠。记得 GKL2310 大型机第一次锯切的时候，当天一直调试到凌晨两点多才开始锯切，当大型机锯片转动开始锯切的那一刻，看到材料被成功锯开，每个人脸上都挂满了成功的喜悦。可大家也明白这只是开始，离最终的成功还有很远的路要走，卸下装备回到家，大家却都失眠了……

优秀的团队必定需要优秀的领头人，宁兴恒力董事长陈亚宁就是这样一位率先垂范、令人敬佩的领头人。他始终和团队成员一起奋战在生产一线，他的敬业精神和学习态度给了我们很大的勇气和动力。他的专业强项在金属冶炼方面，用他的话说他是设备制造行业的“门外汉”，但他充满激情，好学上进，他从最

初的机床机械传动原理、线轨丝杠零部件了解起，潜心钻研学习

制造技术，如今已对设备性能、结构、动作等知识均了如指掌。在他的带领下，我们研发团队通过一次次试验、总结、分析、优化，否定自己、提炼自己，一次次跌倒、一次次爬起来，克服资金紧张、人手短缺、技术空白等困难，经过大家不懈努力，终于把我们的产品做成了！产品的技术指标达到国外同类产品先进水平，一点点被市场接受和认可，渐渐让用户满意。成功的路上总会历经坎坷，但是作为有梦的宁兴人我们气馁、不退缩，我们相信只要坚守与奋斗，我们的梦想会成真。



如今，我们已研发五种系列机型进入市场，在国内得到越来越多用户的信任，下一步我们把眼光瞄准国际市场，我们的目标是让宁兴恒力的产品走向国门，走向世界！

凝心聚力，砥砺前行，超越梦想，再创佳绩，宁兴恒力人一直在路上！

宁兴恒力人拥有海的气魄；
宁兴恒力人拥有海的胸怀；
面对大海的汹涌与澎湃，
宁兴恒力人顶天立地，永立潮头！

（摄影 葛东升）

不鸣则已 一鸣惊人

——记宁兴优贝首次中外运出口拼箱业务

◎ 宁兴优贝物流 贺盛娜

承接中外运紧急出口拼箱业务，这对于宁兴优贝物流刚刚成立的出口拼箱业务团队将是一个严峻的考验。2019 年 9 月 11 日至 9 月 29 日，结束为期 19 天的奋战，拼箱部的伙伴们终于顺利完成任务。

此项目的特点就是：时间紧、要求高、任务强度大，对仓库的要求、内部的管理要求都很苛刻。在总经理施伟的正确领导指挥下，项目负责人杨华军、贺盛娜带领拼箱操作团队齐心协力、不畏艰难、夜以继日连续奋战，克服内、外不利条件，提前顺利完成中外运出口拼箱项目，共计进出货量 17836m³ 合 280 个标箱。

为了承接此次项目，拼箱部的小伙伴们早早做好相关专业培训，总经理亲自协调人力物力以及相关资源，使现场的装卸、车队、外运无缝配合。虽然船期的交期是两周时间，但是对于仓库的交期却只有短短的 10 天，为此仓库拟定了缜密的作业方案，项目交期前面 3 天收货，中间的这 2-3 天必须要做到一边收货入库，一边出货装箱，这个时候大家的压力是非常之大，对现场入库和装箱场地、设备及人员现场管控调配能力要求极高，经常是前边收货刚完成，后面就要备货装箱，施总要求大家所有装箱货品出库前，必须要核审，保证准确无误装箱出库，杜绝货物到达目的港后可能发生的各种问题。因为拼箱涉及的货物票数较多，所以比较繁杂，但是出口部的小伙伴们毫无

怨言，团结一致、奋力拼搏，全力配合每天自觉加班加点到深夜，把货物有条不紊的发出去。

最终，我们的项目在中外运 9 月份所有 4 个外协仓库中项目中是第一个提前完成并且做到入库和出库零差异的仓库，受到中外运华东高层领导的高度表扬及肯定。经过此次的业务操作，提高了拼箱部员工的专业知识技能，为公司全面发展出口拼箱业务提供了更加优越的平台。是大家兢兢业业的爱岗敬业精神，默默付出的坚忍和汗水，才能向这次中外运紧急出口拼箱业务交出一份满意的答卷，也让公司看到出口拼箱业务的前景与发展，为公司多元化发展开拓了一条全新的道路！





风里雨里 宁兴陪你

——宁波宁兴丰田勇战风王“利奇马”救援记录

◎ 宁波宁兴丰田 马海燕



2019年的8月10日，“风王”利奇马在浙江人民的一级抗台预备中在温岭沿海登陆了，其强大的威力使得大半个宁波沦陷，伴随一名名车主向我们发出“SOS”信号，宁兴丰田人的工作状态已不足以用“忙碌”来形容……

清晨5:44，宁波宁兴丰田，接到抗台值班人员发出的“2号车间进水”的通知，抗台小组成员来到现场，用沙包阻挡因车间地势低洼导致的水倒灌。

6:14，一名车主过桥洞时熄火，水没过

座椅，慌张，无奈，第一时间想到的是给宁波宁兴的事故专员打电话，接到消息后，事故专员带着拖车第一时间赶赴现场。

8:51，车间里的待修修车越来越多，各个工种的维修工穿着不协调的拖鞋和出门时未来得及换的睡衣，齐心协力地移车，围着车一起商讨维修方案。

9:00，今天休息的我，淌着百丈东路及膝的积水，伞骨一次又一次被风吹反，人生第一次希望自己再重个几十斤。两公里的路，花了近一个小时，顺利走入“大本营”，加入抗台大军。

10:26，售后经理“黄元帅”抓住救援空档临时召开了救援会议，指挥大家分头行动、集中调度，扩大救援信息搜索面，有序安排人员及车辆。

10:57，可爱的维修小伙子们，在“风王”疯狂肆虐后的一个个需要我们的现场，第一时间上传了救援进展信息，然后淋着雨、蹚着水把车子推出危险区域，拖回公司。

13:10，宁兴大食堂，食堂师傅为大家端上了事先准备好的姜汤。姜汤很烫，心里很暖。

14:04，前台年纪最大的拖车师傅楼师傅，已经连续工作超过12小时，但他仍在狂风中开着拖车向“重灾区”瞻岐进发，并时时通报沿路状况。

15:43：“前台一哥”汪同志携小伙伴到达瞻岐。他们从客户手里接过一个个车钥匙，

并宽慰客户安心，然后一人一车一直守到被安全解救。

18:45，在瞻岐等待救援的小伙伴们，终于吃上了“午饭”，一人一份炒面，他们感觉这是世上最美味的一餐。

22:28，越来越多的道路被封，“冲锋军”吴大师跟着宁波活地图楼师傅不停地在宁波市区打转，这是一条漫漫的回营路。

……

次日凌晨6:38，只经过几个小时的短暂休息，楼师傅又闪现在咸祥高速口，同时，新一轮小伙伴们陆续出发，继续给瞻岐待救援的车主们送去希望。

救援行动一直在持续……

他们没有三头六臂，没有七十二变，没有华丽的词藻，只有朴实的行动和火热的为客户服务的心——一步一步，将客户的进水车推离积水，推上拖车；一台一台拖回公司，卸下拖车，开进车间；一辆一辆对症下药，解决问题。

风雨中，他们脚泡肿了，人感冒了，但心中想的只有客户和救援工作；他们用自己的行动告诉客户，台风无情人有情，风里雨里，宁兴大家庭陪着你。

他们，是风雨中最可爱的人！

守初心 勇作为

——记宁波市海曙区优秀共产党员许光杰

◎ 宁兴贸易集团 杨喆芳



许光杰，宁兴贸易集团胶鞋事业部副总经理，从1994年起，他在胶鞋出口业务上奋斗了25年。他以过硬的业务水平、忘我的敬业精神和与时俱进的创新精神和无私奉献的工作作风诠释着一名共产党员的初心、践行着一名共产党员的先锋模范作用。作为一名普通党员，许光杰始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条。他负责部门的客户维护、订单生产管理、内部管理等工作，任务繁重复杂，常年加班加点，但无论多忙多累，他始终高标准、严要求完成各项工作。他曾在工厂订单和开发样品严重超负荷时，连续几周无休，白天在工厂巡查生产进度、监督生产品质、协调工厂与加工点矛盾，如有客户到访还全程陪同，晚上回到住处就抓紧查看邮件、处理部门内部事务，经常加班到深夜，他的严于律己、任劳任怨、尽职尽责、埋头苦干，避免了客户的流失，赢得了客户的信任，为胶鞋事业部多次超额完成年度经营目标和利润做出了贡献。

在国际经贸摩擦频发的今天，胶鞋业务也一再经历市场的寒冬、经历业务的起落，但无论面对多少困难与挑战，许光杰

从未退缩过，坚持与团队成员一起朝着既定的方向与目标，精耕细作，努力做大做稳做强胶鞋业务。他果敢有魄力，求真务实，不断创新，坚持胶鞋出口业务的专业化经营，精准定位海外目标市场，积极提升研发、质检、品管水平，努力提高产品品质，以良好的信誉与口碑吸引越来越多的品牌公司一起合作。2018年，他和宁兴鞋业的班子成员凭借对市场的前瞻性和敏感性，“走出去”在多米尼加共和国建立宁兴DJM胶鞋生产基地，专注开拓哥伦比亚、COACH、MK、SPERRY等欧美高端品牌市场，该基地充分发挥当地的地理优势和关税优势，有效规避贸易壁垒，吸引了欧美更多优质品牌大客户的深入合作，公司的国际化战略向前迈出了坚实的一步。

使命呼唤担当，使命引领未来，在新时代中国特色社会主义的伟大实践中，许光杰认为，作为一名普通共产党员一定要牢记自己的使命担当，要以更大的激情和热情投身工作和生活，以更新更高的目标开展工作，要努力创造更优秀的业绩，为新时代做出自己的贡献。

(摄影 黄亚琪)



忠诚务实 与宁兴同成长

——记宁兴液化陈丽宣的成长故事

◎ 宁兴液化 姚建华

2002年5月，带着一丝学生气的陈丽宣成为宁兴液化的的一名操作员工，开始了宁兴液化大家庭的生活。

记得液化开业前期有一次储罐清洗到一半洗罐机罢工了，大家折腾了好长时间还是不能运转，正值下班时间，大家就先去吃饭准备晚上再加班修理。当我们吃完饭回来时，发现丽宣一直在捣鼓那台罢工的洗罐机，不一会洗罐机就能运转了，当时我就感觉这小子又聪明又敬业。事实证明我当时的感觉没错，十八年来，丽宣用行动证明他就是一个一心扑在工作上、能踏踏实实做好本职工作并勤于思考不断进步的好员工。

2006年，由于丽宣工作出色，公司选拔他到中央控制室调度岗位工作。中控室的工作繁琐复杂，不仅需要了解生产现场的运行操作进行调配，还要处理大量的数据，但他总是毫无怨言地出色完成工作，并且经常通宵加班。据统计，这些年来丽宣是公司加班最多的人，加班天数远远超过其他人。从操作班换岗至中控室，有几位员工因为工作枯燥繁琐选择了离开，但丽宣一直坚守自己的岗位，在中控室调度员的岗位上干了一干就是8年。让我印象深刻的是，他还一直坚持在做一件很不起眼但对公司来说非

常有意义的事情，就是每天他一进罐区就会默默地把罐区的“安全运行天数”进行更换，这意味着宁兴液化的安全天数又增加了一天。

2007年和2012年，陈丽宣两次被光荣推选为控股公司优秀员工。在大家眼里，优秀员工的称号绝对名至实归，他不但出色完成本职工作，还经常帮其他部门完成一些看似解决不了的问题，系统坏了找他、电脑趴下找他、打印机出故障找他、公司网络出问题也找他……他不厌其烦地解决着这些难题，大家开玩笑地送给他一个称谓——老中医，专治疑难杂症。

2018年，陈丽宣被提拔为生产调度室主任。从宁兴液化开业到现在整整18年了，陈丽宣十数年如一日，勤勤恳恳地在自己的岗位上耕耘，把热血和青春献给了公司。我曾经问他，你还准备在宁兴干多少年，他不加思索地回答，一直干到退休吧！简简单单的一句话让我感动万分，是的，我们宁兴就需要这样忠心专注的好员工。

(摄影 姚建华)

二十一载 初心常在

——记宁兴贸易集团综合业务部老员工徐虹

◎ 宁兴贸易集团 谢恒



1998年，徐虹进入宁兴工作。“当时国际贸易还处于起步阶段，公司业务也正在探寻摸索中前行，但这并不影响我对这份工作的热情，因为整个宁兴公司给我一种充满活力、轻松愉悦、蓬勃向上的感觉，我非常喜欢这种感觉。”

一晃 21 年过去了，徐虹老师回忆起往事分外动容。

进公司的第一年，徐虹在制单岗位上工作，一直到 2004 年宁波宁兴集团公司改制成立为宁波宁兴国贸有限公司，经过 6 年的锻炼后，徐虹于 2004 年提升到了审单的岗位，自此，她在审单岗位扎根至今，15 年来，由她审过的进出口单证已是数以万计。她刚开始接手审单工

作的时候，正值公司外贸业务上升时期，虽然她已有数年丰富的单证工作经验，但面对突然加剧的工作量，她在审单审证的工作中也感到了力不从心。审单要比制单所面临的问题更多，承担的责任也更大，当时有一个业务员向徐虹询问融资问题，她根据自己已有的经验报了出去，事后发现报错了，这个失误引起领导对她工作能力的质疑。这时候她意识到审单工作不仅仅要和单据打交道，还要和相关的银行部门、业务部门及时沟通。发现到自己的问题所在后，徐虹第一时间进行反省，并在之后的工作中通过努力学习专业知识、不断摸索工作技巧，逐步地提升自己的专业知识和业务能力，通过二十多年来一步一步脚踏实地的努力与前进，如今的徐虹已可从容面对和妥善处理各种单证相关问题。

现在的宁兴贸易集团内对于解决单证上的问题，已形成一种固定的行为模式，一旦有单据上不会的问题，大家就去找徐老师，大家知道在徐老师那肯定可以得到答案，这是对徐虹 21 年工作经验的信任与肯定。信用证上那一个个令人眼花缭乱的字母，在徐虹眼里已是再熟悉不过的符号，而那些个刁钻古怪的条款款，在她的审核之下也变得无处遁形，她已成为大家眼中的“单证权威”。

年难留，时易损，21 年时光流转，韶华飞逝，国际贸易形势在 21 年里发生巨变，而徐虹对工作的这份坚守和专注却一如既往，就像她所说的：在宁兴，我“不忘初心，不负年华。”

(摄影 黄亚琪)

志同道合，然后道合

◎ 宁兴特钢集团 蔡毅伟

古往今来，多少仁人志士，为成就一番共同的事业而聚集在一起，称兄道弟，谓之“同道中人”。有着相同志向与理想的人们往往能走到一起，不仅因为目标一致，彼此能够产生共鸣，形成心有灵犀的效应，更可贵的是相互之间的信任和欣赏，企业之间又何尝不是如此呢？

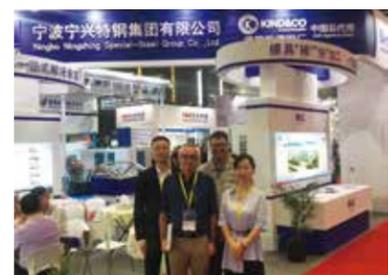
近些年来，宁兴特钢集团始终围绕主营业务一步一个脚印、拓展项目有序推进的节奏，一步一个脚印稳步发展，作为全国领先的工模具钢经销商，不仅与国内各大主流钢厂建立良好的业务合作关系，形成战略同盟，共同研发符合市场需求的新产品，而且积极引进国外高端品牌填补国内空白。另外，宁兴特钢集团在既有原材料优势的基础上，通过深入调研、认真分析、广泛研究、互利合作的方式，战略引进具备多年大中型模架生产经验的新成员——精密制造，扩大产业生态圈，推动企业转型升级。这，也是一种相互信任与欣赏的结果。下面的故事，就由此拉开序幕。

既然是全新的板块，对精密对集团都是的挑战。精密需要适应集团的管理模式与发展方向，宁兴特钢集团需要了解精密的生产规律与运作方式，用集团背景支撑资源供应与渠道共享的便利。进出口公司作为集团对外联络的窗口，模架产品的外销工作自然责无旁贷地落到了我们的肩上。面对新的任务，尽管也有憧憬，心中更多的是忐忑。一切从零开始，视自己为一个小学徒，从最基础最简单的知识点开始，一点一滴，一线一面，从懂到会，没有捷径。尽管理科背景使自己对平面图纸的理解上有一定优势，然而三维造型建模后的产品结构必须依靠专业软件，无论初级功能还是进阶应用都得靠自己反复琢磨与试用，仅仅是专业术语的翻译与业内约定俗成的“行话”的比对，都能使自己原地爆炸，可以想象当时内心的崩溃与无助，体会到“隔行如

隔山”不易，然而，再不易，这山也得自己爬。

我们联络与邀请不下十余批次在业界享誉盛名的国外客户或其国内办事处到宁波总部实地走访、参观、考察、详谈，收获许多宝贵的指导意见与改进建议，上到总经理下到基层员工，悉心听取客户的声音：与自己比，有哪些方面可以提高；与同行比，有哪些细节可以改进。对于设备清单与加工精度、正式询盘的反馈时效、完整生产加工周期、产品质量把控流程、检验检测手段、三坐标报告、包装方式等客户感兴趣的问题，给予一一解答，暂时没能答复的，记录下来，后续跟进。

有一次，德国知名企业的两位客户来访，了解到模架板块成立不久，本来是将我们公司作为随访对象定位的，于是只安排了半天时间，经过现场的交流与全面的参观后，客户对我司的印象大为改观。当了解



到模架板块是经营多年的成熟业务，这才发现原先的计划太过草率，从发展模式、经营理念、市场定位到品质观念、服务意识等，发现诸多不谋而合的共同点，真可谓“英雄惜英雄”，

如同找到了知己一般，有说不完的话，半天时间远远满足不了客户对公司业务欲加浓厚的合作会谈意向。在这之后，两家公司很快就达成了第一次合作，成功打开了欧洲市场的大门，为日后的拓展奠定了良好的基础。

企业是由有共同理想的人为实现一定的经营目的而组成的群体，既然企业间的员工之间有了“志同道合”，企业间的“道合”还会远吗？

(摄影 黄建军)

如何有效开展“传、帮、带”

◎ 宁兴涌优 申贵年

2018 年度的“导师带徒”活动中，我与余杰波结对成师徒，荣幸地再次成为一名“师傅”！

作为一名老“师傅”，我一直以来都毫不吝啬地把工作中积累的经验传授给徒弟们，用严于律己的工作态度感染他们，尽可能多地给他们创造学习机会，帮助他们尽快成长为技术熟练、作风过硬的岗位能手。

态度决定一切，一名好徒弟首先要“尊师重道”。虽然老师的水平有高低，但每个老师都有其可学的经验与长项，学生要视老师为自己的传道授业解惑人，虚心求教，学而不厌，勤奋上进，才能快速成长。

理论结合实际胜于纸上谈兵，所以我一直坚持在工作现场把中控操作方法及各岗位协调配合、工作中故障的判断及处理等知识技能传授给余杰波，让他亲身体会到如何才能成为一个合格的班长，怎么做才能把工作做得更好。在我的指导及鼓励下，他潜心琢磨如何更好的处理故障，遇到问题如何更好的解决等，比如通过班前会了解仓库精料、草料情况，掌握生产计划、哪些原料影响进度等，充分分析并考虑周全后，他就知道事先要做好哪些准备工作了。

当今时代，新知识层出不穷，知识更新周期不断缩短，只有不断学习新知识，掌握新技能，不断提高自己的业务水平和工作技能，才能满足工作的需求以及适应公司未来的发展规划。因此在工作中，我要求余杰波要善于抓住机会向有经验的前辈或同事

请教，填补自己未掌握的技术或技能并学以致用，及时收集整理工作中的相关信息，转化为资料以备所需；业余时间翻看一些专业书籍或查看一些专业网站，学习和掌握一些先进的专业技术知识；阅读一些管理知识方面的书籍或相关网站，学习各种知识，提高自身综合能力。



尽管饲料厂工作条件艰苦，但对年轻人来说，不失为一次锻炼自我、挑战自我的机会。在这样的一个工作环境下，对工厂的原料、整个工艺、设备，可以沉下心来认真研究我们目前不足的地方，有哪些可以改进的地方，有哪些值得提升的地方。我经常提醒余杰波，要学会在工作中不断学习摸索，在工作中不断总结经验教训，才能不断提升自身工作能力，最终得以在工作中逐渐实现自我价值。

经过我们一年的共同努力，徒弟余杰波的理论知识水平、实际操作能力有了较大的提高和进步，希望他在今后的工作中能立足本职，勤恳踏实，不断提高自己的理论与操作水平，努力提高自身素质，使自己能适应公司发展要求，做一名合格的基层管理者。

(摄影 金斌芬)

听，还是这个温柔的声音

◎ 宁兴贸易集团 王琴英



2018 年十月，我怀着忐忑的心情加入了宁兴这个大家庭，踏进了宁兴贸易集团财务审计部办公室的大门，也是在那一天，我初次见到了我的导师——丁海燕老师。丁老师给我的第一印象是眼睛好大、皮肤好白，特别是声音很温柔，听了甚是舒心，使人如沐清风。人如其声、声如其人，丁老师性子也非常温和，在整整一年的导师带徒活动中，她的认真负责、她的细心周全、她的诲人不倦，无论在工作上还是处事态度上，都给予我极大的帮助。

初听，是这个温柔的声音。刚来公司那会，我满心的忐忑、紧张、迷茫，而导师温柔的声音让我心情渐渐放松。我偷偷观察她接听电话时的语速，暗暗学习她与业务员讲述时的耐心，发现她的声音一直是这么温和怡人。而我是一个急性子和缺乏耐心的人，以前电话一响我就会心情紧张，一紧张接电话我就容易语无伦次，随着这一年的“偷师”，我的性格和心态也随之受到了很大的影响，平和了许多。

又听，仍是这个温柔的声音。作为一名新人，刚开始工作时经常会出错，给导师带来了不少麻烦，我常常做好被责罚的准备，却从未听过导师的一句批评，甚至没有一句语气加重的话。记得

初来公司那会，有一次处理佣金支付时出现失误，丁老师用她一如既往的温柔声音指导我：“别急，今后你一定要先跟业务员核实对方有没有收到这笔钱，确认后我们再做下一步打算”，听完后我心头一暖，当时便暗暗下决心，往后做事情一定要谨慎仔细，认认真真完成每一份工作，给各业务部门提供良好的服务支撑。

再听，还是这个温柔的声音。我的性格偏内向，从前遇上不懂的问题不敢向他人请教，而丁老师为人随和，声音温柔，每当遇到棘手的问题，我都会无顾忌地向丁老师请教，每次请教中不仅能够得到解决问题的方法，也能从中学到处事的态度和方法，受益匪浅。

我觉得自己非常幸运，一踏入工作岗位就遇见一位良师，一年的导师带徒活动中，丁老师在业务能力和处事方法上都帮我得到很大的提升。我希望自己在今后的工作中继续向导师看齐，不断进步提升自己，正如新员工入职培训时记下的这句话：“要勤学善思、成为追求卓越的宁兴人”！

(摄影 黄亚琪)

我和我的 COOPERATIVE 合作伙伴 PARTNER

◎ 宁兴恒骐 张小妃



认识宁兴金海是我的幸运

——记我的俄罗斯十年合作客户亚历山大

◎ 宁兴金海 陈如伟

我与亚历山大是在2006年的春季广交会上认识的。那一届的广交会俄罗斯采购商络绎不绝，亚历山大就是其中的一位。跟大多数俄罗斯人一样，他性格直爽，充满自信，不同的是他心思缜密而且略带谦逊。当时他刚从一个大企业的总经理岗位上辞职创业没多久，用他自己的话说：“Мы маленькая, бедная компания!”（我们是一个又小又穷的公司。）这句话到现在也一直挂在他的嘴边。

在展会上看到我们当时的新产品铝制暖气片之后，亚历山大兴奋不已，似乎找到了他梦寐以求的情人。在后来跟他的聊天中才知道，俄罗斯气候寒冷，一年中有半年是冬季，对暖气片等供暖产品十分依赖，那时候俄罗斯的采暖产品几乎全部从欧洲进口，欧洲产品价格高而且销售渠道都被俄罗斯国内的大公司所垄断，所以亚历山大刚刚创立的小公司根本没机会拿到货，而我们不仅有类似的产品，而且跟欧洲同类产品比较有着很大的价格优势。展会结束没多久，我们就按他的要求给他寄了几组样品测试，样品很快通过了测试，试订单也马上下了过来，之后他又发来了第二个第三个第四个订单。

有一次喝酒聊天的时候聊到这个话题，他非常感激地说认识金海公司是他的幸运：我们是他在中国的第一个供应商，刚开始合作时我们的货还没发，他就已经

收齐了客户的货款，依靠金海过硬的产品质量他很快发展了一大批客户，积累了第一桶金，这是他创业过程中最美好的记忆。也正是亚历山大对我们公司的信任和不遗余力地推广，金海暖气片在俄罗斯市场的知名度越来越大，渐渐地有越来越多的俄罗斯公司慕名前来寻求与我们合作。

亚历山大是一个做事非常有计划且执着的人，每年他都会定期拜访我们公司，跟我们分享市场形势的变化，介绍他公司的发展状况，讨论新的订单计划和付款计划，我们也会不定期地回访他们公司。但在讨论价格问题上，我们双方经常会争得面红耳赤、寸步不让，记得有一次谈价格时，双方僵持两个多小时都没有让步，眼看时间已经很晚，我们建议先去吃饭，边吃边谈，他拒绝了，说事情不谈完就不吃饭。当最终双方达成一致意见的那一刻，他才长舒了一口气，笑着说：我们可以去喝一杯了！

十年弹指一挥间，回顾这十多年跟亚历山大的合作，我们先后经历了08年全球金融危机和14年卢布危机的严重冲击，但因为相互信任，我们互帮互助度过了一个又一个难关。当年亚历山大口中那个“又小又穷”的公司，如今已经成为俄罗斯暖通行业的领军企业，我们宁兴金海也在水暖行业继续稳步前行。

随着服装制造业人工成本的增加，很多服装采购者已经向东南亚转移。我们中国的服装产业向中高档转型，全面提升设计和面料开发能力，培育核心竞争力，这是未来必将走的路！我们宁兴恒骐六部时装部门在这样的一种形势下诞生，我们从一点点自主研发产品，通过一届届参加广交会，从产品定位的不明确到慢慢摸索出适合我们的产品定位，从一两个客户开始做起到慢慢积累十多个比较稳定的客户。这两年有了很大的提升！

这两年参展以来，到我们公司拜访的客户也越来越多，他们来自意大利、波兰、葡萄牙、加拿大、美国、哥伦比亚等国家。每一次跟客户面对面的沟通，让我们彼此之间更加了解。

JOSHUA，伊朗裔的美国小伙子，阳光帅气，自己在加州开一个设计工作室，他的父亲是我们合作多年的老客户，和蔼可亲，不久前却因病离世，迫于无奈 JOSHUA 接过了父亲的生意，开始了他并不熟悉的时装贸易。

他根据父亲的记录找到了我，我去酒店接他，他一路上询问我和我家人的生日，并认真地记录在他的小本子上。到了公司后，他热情地与每个人公司同事见面打招呼，一脸真诚。第二天早上，我到公司，发现办公室摆着好几份精美的水果和鲜花，写着我们朱总、我及我的同事收，很是纳闷，疑惑间眼角瞥到桌上的几件样衣，那是昨天和他交流的几组衣服款式，我心里蓦然一热，肯定是这个美国小伙。一通电话，果然是他让酒店安排人员送过来的。电话中爽朗的笑声，给我带来了一天愉悦的心情。

之后的交流中，虽然他的工作比较繁杂琐碎，而且美国加州与中国时间相差13个小时，但他总会尽量按中国的工作时间来

与我交流。在临近中国春节的期间，各家工厂、面料商渐次停业，我们还是加班加点，完成了很多的样衣制作。

注重细节，真诚至上！我们希望彼此间可以有更多的合作，也希望彼此成为很好的朋友。

加拿大客人 JENNI，一头金色的长发，在广交会上认识的。一次交流中，说她是佛教徒，很是诧异，欧美人似乎都是基督教徒，想看看金发碧眼的洋妇人礼佛的情形，同时也希望与这个新客户建立进一步的关系，便邀请她来我们宁波走走，有机会也去了一下中国的四大佛教圣地之一的普陀山朝拜一下。

邀请发出后，她欣然应允。记得那次她中国行的日程，第一站是广州，然后是宁波，来宁波前的一个晚上，她突然生病了，发烧，浑身疼痛，给我电话说身体不适，可能宁波来不了了。接到电话后，我也甚是焦急，她一个人在广州，语言不通，也没有人照应，如何是好，我立马联系了酒店的工作人员，帮她买一些她需要药品，种种忐忑……过了两天，突然接到她的电话，电话那头是一阵轻松欢快的声音，说她到宁波了，身体已经是无恙，顿时感到一阵轻松。由于在广州多耽搁了两天，普陀山之行只能留作下一次中国行的愿景，但我们还是去宁波东钱湖的小普陀朝拜了一下。双手合什，一脸肃穆，在佛像前的祈祷，甚是虔诚。

人与人之间的沟通在于共情，把客户当做朋友，让客户感受到我们的真诚和用心，每一次的客户来访都是对我们的一次很好的机会，好好把握机会，做好充分的准备，这是双方长足发展的一个重要的契机。

我和我的合作伙伴，希望故事一直未完待续！



“协作奋进，激情飞扬”宁兴人风采集

题记：爱工作、爱生活、爱运动的宁兴人总是洋溢着不一样的自信与骄傲，他们诠释了何为激情，何为活力，更展现了宁兴团队的协作精神和“乘风破浪、百舸争流”的拼搏精神。

百舸争流 铸力前行

——宁兴贸易集团 SUP 桨板团建活动

◎ 宁兴贸易集团 杨喆芳

为加强团队建设，提高凝聚力和向心力，2019年7月26日下午，宁兴贸易集团在四明山李家坑村举行“百舸争流，铸力前行——2019年SUP桨板团建活动，来自宁兴贸易集团经营管理层及部分业务骨干30余人参加了此次活动。

桨板运动使用冲浪板和桨在水面滑行冲浪，考验人的力量和协调性，全体参加人员热情洋溢、激情澎湃，通过不断尝试、练习、调整，迅速掌握维持平衡、极速前进、转向掉头等技巧。在之后的团队、个人竞速PK中，参加人员分成两队，面对挑战，团结一致，默契配合，以锲而不舍的精神完成比赛。在最后共绘蓝图环节，所有桨板齐心协力在水上拼成一朵美丽的莲花，大家充分融入美丽的山水之间，感受水上运动的欢乐时光。

活动虽然只有短短半天，但让每位参与人员收获了自信、勇气、友谊，进一步增强了团队凝聚力，充分展现了宁兴人拼搏前行、奋发有为的风采。



(摄影 黄亚琪)

乘风破浪 砥砺前行

——宁兴特钢集团 2019 龙舟赛激情开赛

◎ 宁兴特钢集团 顾云荷

“乘风破浪，砥砺前行”宁兴特钢2019龙舟赛于7月21日上午在东钱湖激情开赛，来自各公司、部门的近80名员工分别组成白、蓝、红、黑四支队伍参加了此次比赛。

经过龙舟教练简单的讲解和训练，四支参赛队伍摩拳擦掌，跃跃欲试，迫不及待地下船试划。随着江宁书记的一声“划龙舟比赛正式开始”，选手们在400米的赛道上挥桨竞舟、奋勇争先，湖面水花飞溅，鼓点振奋人心，口号整齐划一。四支队伍你追我赶，争先恐后，整个场面十分热闹、壮观。最终，经过激烈角逐，红队获得第一名、黑队获得第二名，白队、蓝队分别获得第三名和第四名。

通过本次龙舟比赛，大家感受到了龙舟文化的精髓和魅力，划出了风采，比出了气势，深深体会到了团队的力量。

(摄影 刘世备)



五载奋进·优贝高飞

——宁兴优贝开展 2019 厦门团建活动

◎ 宁兴优贝 俞燕



为庆祝宁兴优贝成立五周年，提升团队凝聚力，宁兴优贝于2019年8月2-4日，在厦门开展“五载奋进·优贝高飞”团建活动，公司70余名员工参加了此次活动。

本次团建活动开展前，本着“打破部门界限、促进员工交流”的原则来划分活动小组、选举小组组长、举行行前会议，有计划、有步骤地组织开展活动。

在前往厦门的动车上，通过才艺表演、小组答题等丰富多彩的热身活动，迅速拉近了队员间的距离。到达厦门后，在参观了集美学村、曾厝垵、鼓浪屿、南普陀等知名景点后，在鼓浪屿沙滩上开展了小组为单位的群龙取水、指压板跳绳和拔河等拓展项目，各项活动充分考

验各小组的合作意识、集体荣誉感和团队凝聚力。特别是在其中一轮拔河比赛中，两个对战小组势均力敌，比赛过程整整僵持了近五分钟，当最后决出胜负的瞬间，全场为之欢呼喝彩。

因天气炎热，拓展结束后有一名女生严重中暑，在总经理施晨佳的快速决断下，公司男生们纷纷接力背起女生将其顺利送到医院，女生们则给予无微不至的照顾，充分体现了团队的温暖和深深的同事情。

在回程的动车上，活动之初随机分配的小组成员间的陌生感已荡然无存，各组之间“挑衅”不断，笑声不停，虽然高温下团建拓展很辛苦，但优贝团队成员的心贴得更近了。



活力 Vitality 宁兴金海

温馨母亲节：

宁兴金海在公司休闲区开展母亲节手作活动，员工利用午休时间亲手制作珍珠胸针，送给亲爱的妈妈一份独一无二的礼物，情深厚意，都蕴含在一份珍贵的手作中。



吉祥端午节：

“五月五，是端午。门插艾，香满堂。五月五，吃粽子。竞龙舟，喜洋洋。”端午佳节，宁兴金海组织员工利用午休时间学习包粽子，白白的糯米、香香的酱肉、青青的粽叶，在一折、一放、一裹、一缠中成形，一个粽子一片情。



热烈国庆节：

在举国欢庆建国70周年之际，宁兴金海人集体观影《我和我的祖国》，片中七个故事，展现了平凡的人以不平凡的精神努力建设祖国，体现了对祖国的热爱和民族荣誉感。在感动与泪水中，宁兴金海人深深体会到有国才有家，愿用金海人的汗水推动宁兴金海稳步前行。



我运动，我健康，我快乐

——象山宁兴组织开展首届健身大比拼活动

◎ 象山宁兴润丰 陈菲菲

为进一步提升员工身体素质，使员工以健康的风貌投入到工作和生活中去，象山宁兴润丰、象山元润分公司在2019年7-9月联合举办首届“全民健身，努力拼搏”大比拼活动。

活动于7月10日早上正式拉开帷幕，所有员工纷纷上称记录原始体重，约定：在之后的2个月时间里，体重减少5斤及以上者入围竞争豪华上海迪士尼两日游，奖励上海迪士尼门票两张+上海五星级酒店一晚；体重减少3斤及以上者奖励电影票2张。

活动开始后，员工们纷纷开展各项体育活动：有每天下班后打羽毛球的，有去健身房挥洒汗水的，有去大目湾跑步的，有每天饭后快走的，还有部门组织集体爬山的，……大家都以自己喜欢的形式坚持开展运动，努力达到健身和减脂的目的。2个月后的9月9日，所有参与43人平均减重2.76斤，其中减重三斤以上的有23人，员工谷海明以减重12.8斤捧走了终极大奖。

随着大家的深入参与，健身已逐渐成为生活的一部分，并反哺给大家更健康的状态。通过这次活动，大家深深体会到：我运动，我健康，我快乐！

(摄影 陈菲菲)



宁兴恒骐休息室



宁兴金海休息室



宁兴餐厅

宁兴温暖之家



宁兴涌优员工之家



国机宁兴三店之家



ANNUAL THEME ACTIVITIES

“坚守·专注·实效”主题活动



编者按 >>>

为积极践行“诚信、创新、共建共赢、追求卓越”的宁兴核心价值观，激发全体宁兴人“专注和聚焦的力量”，共同推进公司创新转型、品质发展，实现员工与宁兴共同成长，宁兴控股组织开展“坚守、专注、实效”2019年度主题系列活动。活动主题鲜明、内容丰富、形式多样，进一步激发了员工创新活力，凝聚发展合力。



守初心、担使命

——宁兴控股 2019 主题党日实录

为纪念中国共产党建党九十八周年，宁兴控股党委组织全体党员干部开展“守初心、担使命”红色之旅活动。此次活动带领全体党员走进江西上饶，瞻仰上饶集中营革命烈士纪念碑缅怀先烈，重温入党誓词坚定入党初心，召开专题组织生活会强化党员意识，举行党建知识竞赛和红歌联唱丰富学习载体，开展党员随访与随手拍活跃气氛，登顶三清山领略祖国壮丽河山等等，三天两夜的活动紧张有序、充实活泼，要感受宁兴党建文化，一起跟随宁兴控股全体党员干部踏上“守初心、担使命”江西上饶红色之旅吧！

【党建也是生产力】

我们公司企业文化中有一句话：党建也是生产力，这是我们这么多年积累沉淀下来的。党员在我们公司的创新发展中发挥了很大的作用，形成了公司软实力的一种，也是我们公司的优势所在。对年轻的党员同志，特别是期望加入党组织的年轻人，我有四个方面的要求：

第一要自修，就是修炼党性，修心立德，心中有信仰，脚下有方向，保持初心；

第二要自学，这次要求大家学习党章党史，目的就在于要坚定我们的信仰，把握好人生观、价值观；

第三要自强，邓小平同志有句话：世界上的事情都是干出来的，不干，半点马克思主义也没有。这句话深刻地告诉我们，要掌握干事创业的本领，有担当，奉献自己，实现自己的人生价值；

第四要自省，时时检点反思自己。这次我们组织生活会中的一个议题就是找自身差距，结合自己的工作实际，党组织以及公司对你的要求，反省自己还有哪些不足之处，要向其他优秀党员学习，积累经验，让自己尽快成长。

——宁兴控股党委书记、宁兴控股副董事长 高屏

我们必须按照“不忘初心，牢记使命”主题教育的总要求，在工作中认真研究各方面的大政方针，结合企业自身情况，创新发展理念。党组织要起好战斗堡垒作用，党员要充分发挥先锋模范作用，在企业的发展过程中身先士卒，担当发展重任。

——宁兴控股副总裁、宁兴特钢集团董事长 王文彬

每个党员代表的是党组织的形象，所以我们每个党员要发挥好表率作用，各方面都要以严于普通群众的标准要求自己的行为。针对优贝公司还有很多年轻党员的组织关系没有转入公司的情况，我们更要加强党组织建设工作，加强党组织的吸引力，使年轻党员逐步紧密团结到优贝党支部这个家庭里来。

——宁兴优贝党支部书记、宁兴优贝副总经理 曹旭东

企业如何在创新发展中发挥党组织的作用，这是摆在企业面前十分重要的课题。我认为首先要做好思想政治工作，把全体员工的思想和行动统一到建设创新型企业战略和发展前景上来；然后提供创新发展的支持，创新发展需要集思广益，新形势下的党员工作需要我们吸收更多的有志青年加入到我们的团队中来发挥作用！

——宁兴液化党支部书记、宁兴液化副总经理 高丹鸣

这次红色之旅是宁兴控股党委开展“不忘初心，牢记使命”的主题教育活动，也是结合了建党98周年和新中国成立70周年开展的纪念活动。通过此次主题活动，不仅能够强化我们党员的使命和担当意识，还能让我们每位党员结合公司“创新发展·效益为先”的发展主线，切实在工作中发挥出领头羊的作用。

——宁兴贸易集团副总经理 李军波



【守初心、担使命】

作为宁兴的党员干部，首先必须要有初心，这初心就是人生目标与事业心，这初心就是要扎根宁兴，为宁兴的长期持续、高效发展添砖加瓦，这初心就是要将宁兴的长远发展与个人的事业目标紧紧地结合在一起，这叫“定好位”；然后要“做好事”，就是要坚守，要以持之以恒的恒心、坚韧不拔的努力，担当起宁兴发展的历史使命，落实到具体工作中，就是把公司的利益放在第一位，将个人理想事业与公司长期发展紧密结合，为公司的发展做好本职工作，少说多做。

—— 宁兴控股党委委员、宁兴控股总裁 黄永增

本次活动最深刻的感受，是全体党员参加“守初心、担使命”专题组织生活会时的“务实”和“认真”。一是“守初心、担使命、找差距、抓落实”主题教育的内容务实、接地气，大家都能认真领悟，对我们的经营工作有很强的指导意义。二是全体党员学的认真，交流的认真，大家都能结合自身工作实际，找差距谈问题，剖析的很认真。毛主席说过，世界上怕就怕认真二字，相信有这么多认真做事、心系公司的宁兴共产党员，公司未来的发展一定会越来越好！

—— 宁兴控股副总裁、财务审计部总经理 杨晓君

在支部组织生活会上通过学习习总书记关于“不忘初心、牢记使命”讲话精神和主题教育的总要求，大家认识到坚持党的初心和使命是我们每个共产党员的责任和要求，只有各级党组织和全体党员在各行各业中共同努力，添砖加瓦，才能完成中华民族伟大复兴的中国梦。作为特钢支部要紧紧围绕特钢的战略发展规划，在五大平台及特钢生态圈的建设中，认真抓好党建，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的奋发有为、敢于担当的表率作用。

—— 宁兴特钢集团党支部书记 江 宁

党员是公司的核心和骨干，他们积极做好本职工作，发挥先锋模范作用，有利于加强企业人力资源管理和推进企业经营发展，所以党建工作和企业经营工作是相辅相成，不可分割的。党员同志，无论是普通员工，还是领导干部，均有其在各自岗位上的初心和使命。个人小初心、小使命的坚持与实现，能为中国共产党的大初心、大使命不断的添砖加瓦，使我党持续保持强大的生命力和凝聚力。这就是我们党员干部、党员同志“不忘初心、牢记使命”的意义所在。

—— 宁兴金海党支部书记、宁兴金海董事长 岑国辉



【争做优秀共产党员】

我们党从 1921 年建党至今，已有 98 年的历史，党的基本理念、基本路线和基本方针贯穿在了党和国家发展的每一个重要的历史时期。做为一名老党员，我坚定拥护党的纲领！

如何为党添砖加瓦，对于我们青年党员来说，不讲大的，只讲小的：首先必须坚决履行好上级党委赋予的使命，让整个团队健康发展，既要坚定信心，也要不负使命，做一个共产党员应该做的；其次，我们青年党员当下的成长环境非常不错，能通过学习强国等方式不断学习、提升，青年党员们一定能在新时代快速成长，为我们党增光添彩，为公司建设添砖加瓦！

—— 国机宁兴汽车副董事长 李 培

作为党员，我们应该立足本职，争创一流工作业绩，充分发挥党员的先锋模范作用。一要热爱岗位，尽职尽责，以满腔的热情投身于岗位工作中；二要埋头苦干，要有奉献精神；三要严于律己，牢记全心全意为人民服务的根本宗旨，树立正确的“三观”。

—— 宁兴控股风险管理部总经理 应中雄

党员干部要在工作中做好先锋模范作用，并走在创新突破发展的前列，为企业的长远发展做好规划并亲身实践。青年党员一定要摒弃浮躁心态，坚定理想信念，在自己的岗位上夯实基础。

—— 宁兴恒骥党支部书记、宁兴恒骥总经理 朱伟栋

在目前国际局势风云变化，内外部困难风险交织叠加的社会背景下，我们党面临改革、发展、稳定等任务的交织叠加，每一个党员首先要加强党性修养，包括政治修养、理论修养；其次要树正气：大到国家，小到公司，部门，在复杂变局的背景下，遇到各种难以预料的困难时，党员需要树正气，不宣扬消极思想；最后要带头做好本职工作：要踏踏实实做事，立足岗位勇挑重担。

—— 宁兴贸易集团第四党支部书记、宁兴贸易集团总经理助理 戴 磊

作为青年党员，一是要学习和继承公司老党员的优良品质和严谨细致的工作作风，使自己更好地在岗位上作出成绩、发光发热；二是要带头做好表率，让那些优秀的传统精髓不断被继承与发展；三是要根据公司的整体战略，坚定执行公司的各项经营任务，在自己的岗位上直面挑战，为实现公司的发展目标作出自己应有的贡献。

—— 宁兴涌优党支部书记、宁兴涌优总经理助理 齐 赉

做一名优秀的青年党员，行动上，做到创新、克难、举大旗：创新 -- 传统的产品市场贸易方式必须要调整，要创新。创新要有敏感性，也要有能承担失败的能力。

克难 -- 勇于面对困难，哪里最困难，就去哪里，在工作中肯吃苦、肯付出。

举大旗 -- 要打造一支能打硬仗的团队，能学习，会进步的团队。

—— 宁兴金海副总经理 杜 玮



特约文字记者：杨喆芳、高原、苏云儿、胡韵韵、钟卓园、郁 萌、顾云荷、柯鑫梅、张 静、舒坚玮、刘巧超、陈晓敏、顾聿恋、冯 超、钱婉婉、仇 松、罗淇文
特约摄影记者：陈宜清、徐悦来、胡晓雅

【党员代表发言】

作为一名党员干部和新上任的总经理，我深知责任重大，使命在肩。面对困难，我们坚定信念，同心协力，跑市场，跑客户，积极争取每一份订单；抢时间、抢进度，努力赢得每一个市场契机，每一个共产党员都在发挥着应有的榜样带头作用。

—— 宁兴特钢集团总经理 阎剑彬

作为一名财务人严格执行各项制度，努力钻研业务，精进财务知识，为公司各项业务开展把好关，这是我们的贡献；作为一名党员，初心不改，矢志不渝，从思想理论、作风建设等方面进行深刻的“自我革命”，立足本职、脚踏实地践行党的宗旨和使命，这是我们作为一名党员的贡献！我们的初心！

—— 宁兴优贝总经理助理 王 颖



中共宁兴控股第五次代表大会隆重召开

2019年11月21日下午，中共宁兴控股第五次代表大会在宁波新日月育才大酒店隆重召开，来自各总支、支部共78名党员代表参加大会。大会由宁兴控股党委委员、总裁黄永增同志主持，吴以刚董事长致辞，大会选举产生了中共宁兴控股第五届委员会，由高屏、黄永增、杨晓君、王文彤、张磊五位委员组成，选举产生第五届纪律检查委员会，由杨晓君、吴雪泳、卢小乃三位委员组成。经新一届党委、纪委的第一次全体会议通过，选举高屏为党委书记，选举杨晓君为纪委书记。

会上，宁兴控股本届党委书记、副董事长高屏同志代表中共宁兴控股委员会作了题为《围绕中心 把握大局 牢记使命 砥砺前行 为开创宁兴控股创新发展新局面而努力奋斗》的工作报告，从六个方面回顾了宁兴控股第四次党代会以来的主要工作和成效：一是突出思想引领，激发创新活力；二是夯实党建基础，提升基层组织力；三是抓好队伍建设，打造高素质团队；四是深化企业文化建设，增强企业凝聚力；五是深化文明创建，彰显企业社会责任；六是发挥工青妇群团组织作用，深化和谐企业创建；强调公司党委坚持党的十八大、十九大精神为指导，紧密围绕创新发展中心，以深化创新改革、提高企业效益、提升发展质量为本，团结引领广大党员干部抢抓机遇、开拓创新、砥砺奋进，为企业发展建功立业；坚持固本强基，加强党组织的组织力，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，使公司的建设和党员干部作用的发挥成为企业发展的强大优势和竞争力。



▲ 董事长吴以刚致辞



▲ 党委书记、副董事长高屏作工作报告



▲ 新一届党委、纪委委员



▲ 党委委员、总裁黄永增主持大会



发挥党建优势 凝聚发展合力



梦想的舞台 成长的力量

如果你是一滴水，那么请相信，你终将以水的姿态汇流成海；如果你是一颗种子，那么请相信，你终将以挺拔的姿态屹立于田野山峰！宁兴为新员工们提供梦想的舞台，赋予成长的力量，希望大家在宁兴的大家庭风雨同舟，共同憧憬梦想的风景，感悟学习的力量，分享成功的喜悦，为创造宁兴更明媚的明天一齐加油！

宁兴老员工如是说

宁兴耀我 我耀宁兴



成立 UBAY 公司 5 年，从 3 个人到 300 人，从业绩 0 到 30 亿进口额，5 年来，无论遇到何种困难何种变化，我和团队的小伙伴们都坚持着要珍惜和全身心投入眼前的工作，大胆思维，勇于创新。无论工作多么艰辛也不埋怨和发牢骚，积极面对未来，快乐地工作。而宁兴也是在优秀的各个发展瓶颈中一次又一次地支持和帮助我们更加健康的发展。正是因为有宁兴的平台和身边这群合作的小伙伴们，我们才能走过沉沉浮浮跌跌撞撞的 5 年，逃离了中国企业平均年龄 3 年，互联网创业公司存活率不到 1% 的魔咒，

从 2016 年开始每年都遥遥领先同行业其他敌军部队。但每一个新的一天我们都会将过去的业绩荣誉失败归零，重新整装待发。用 80, 90, 00 后的语言来说，在宁兴公司，每一位员工都有希望通过自身努力从青铜升级为王者，荣耀自己，荣耀公司，荣耀社会。

— 宁兴优贝总经理 施晨佳

热爱宁兴

我不去想是否能够成功
既然选择了宁兴
便只顾风雨兼程

我不去想能否升职加薪
既然钟情于事业
就勇敢地全力以赴

我不去想身后会不会袭来闲
言碎语
既然目标是力争上游
留给世界的只能是背影

我不去想未来是平坦还是泥
泞
只要热爱宁兴
一切，都在意料之中

— 宁兴贸易集团风险管理部副经理 潘 璐

责任心



责任心这个事我是深有体会，刚进公司的时候，我负责进库的检验工作，原则上所有加工材料出库前必须通过检验合格后才能发货，有一次材料加工完在下班以后了，自己晚上刚好有事不想加班，我想几个月下来了，不合格的情况凤毛麟角，运气应该不会那么差，先把字签了就正常下班走了，结果第二天客户就把材料送回来了。当时我真的是无地自容，从那天起，我再也没有漏下一件材料，不管什么时间我都等着。

— 宁兴特钢集团技术中心总经理助理 许晶晶

感谢每一段经历

我很感谢当初那一年的单证工作的经历，如果没有当初的单证基础，业务跟单上手的速度就没有那么的快，也就没有日后业务上的独挡一面。外贸的业务是综合性的工作，涉及到产品知识，出运，商业谈判，风险判断等，只有夯实了每个基础点，通过不断的学习，总结与实践，才能通过自身的专业赢得客户与供应商的信任。“不积跬步，无以至千里”这是我最喜欢的一句话，也是我第一点想分享的经验，与大家共勉。

— 宁兴贸易集团水暖事业部 董 瑾



永远保持激情

木艺制作活动，虽然利用的是双休日的时间，一开始反响也不是很热烈，但最后参加活动的每个人，都玩的不亦乐乎，一再希望团委再次组织；团委发起援助黔西南地区贫困学子爱心晚餐活动，大家积极响应，把宁兴的慈善文化传承得淋漓尽致；朗读者活动，听大咖精彩分享，与领导热烈互动，用文字传递我们的情感和心声，在场的员工都表示受益匪浅；刚刚落幕的篮球友谊赛，一场追着一场，团结协作、奋力拼搏的运动精神在汗水中不断升华；还有宁兴献礼新中国成立 70 周年的 MV 拍摄，各个公司全力配合，一次次唱响《我和我的祖国》，最终的成片让大家感到骄傲和自豪。我们宁兴团委为大家搭建平台，组织活动，丰富大家的业余生活，也锻炼大家各项工作、生活技能，提升个人综合素质，凝聚公司发展合力，所以希望大家一直保有对工作和生活的激情，积极参与团委的各项活动。

— 宁兴控股团委书记 仇 松

宁兴新员工如是说

各位优秀的老员工，无一不是经过艰苦的奋斗和莫大的努力，才得以取得如今的成就。正是因为坚信世上没有奇迹，我们宁兴人一步一个脚印的往前开拓，积极创新，不断探索。也正是凭借着这种信念，我们相聚于此，相信在下次面对困难的时候，我们有信心和勇气去克服。

— 宁兴贸易集团 李 煌

和很多初出茅庐的大学毕业生一样，在我刚加入这个集体时，我会因为年轻而充满梦想和斗志，也时常因为自己是一名新人而忐忑不安，但当我第一次参与了宁兴控股举办的朗读者活动，又有幸作为一名党员参加了上饶的红色之旅，以及工作之余每一次的篮球赛、烘焙课，都让我迅速地融入到宁兴这个大家庭。这份归属感让我既庆幸，又感激，刚入职时的惴惴不安也不见踪影了。

— 宁兴特钢集团 柯鑫梅

面对我们改变不了的不要愤怒，面对我们能改变的，不要放弃，哪怕很微小，也要不断努力。毕竟这条路就是应该即使感到害怕和恐惧，我们也要以努力来借继续奔跑，因为我们都是行动派。

— 宁兴优贝 胡馨予

宁兴的文化品格构成了宁兴文化的主要特征。务实求真，明理守信，包容竞合，创新进取这四个重要特征承载着宁兴人的最优秀的品格。宁兴人懂得脚踏实地把有限的精力和金钱致力于事业的发展壮大中，推崇以理当先，做事先做人。

— 宁兴恒骐 商 良

在工作中才慢慢发现，学校给我们的是理论知识，而真正的经验还需要从工作中去学习和获得。很庆幸，公司为每一位新人配备了导师，不断向导师学习，不断进行自我探索，保持自己加入宁兴时坚定的理想和初心，是我在接下来的工作中对自己的要求。

— 宁兴贸易集团 顾佳怡

宁兴特钢集团能够在激烈的市场竞争中取得骄人的成绩，靠的就是集团上下的高度责任感。晚上七点、八点甚至是九点才忙完回去，不是我们傻，是因为知道自己的责任。在《自动自发》的序言里写着杜鲁门的一句话：责任到此，不能再推。公司的领导和同事把责任扛在肩上，自动自发的去完成既定的目标，公司才能有今天的蓬勃发展和阳光朝气。

— 宁兴特钢集团 宋一栋

每一件事都值得我们去做好。正如某些商品的有效期限管理，这看似普通且异常繁琐的工作，但如果不能很好的完成，对于整个供应链管理这个大任务来说，却是影响巨大的。假如没有对待工作的认真态度，恐怕这一屋是绝对扫不好的，那又如何能完成我们“胸怀天下，放眼全球”的战略目标呢？

— 宁兴优贝 王 冠

财务工作总是对着一堆数据，每个月都重复一样的流程和内容，看似枯燥单一，但这更加需要细心耐心和认真钻研琢磨的精神。一个数据的异常可能折射出公司业务的发展变化，我们如何总结分析这种变化的原因和带来的影响，以及我们应该如何应对，如何抓住机遇，如何规避风险。这些都需要我们从平时工作的点滴做起。

— 宁兴涌优 邵 菁

加入宁兴，我深刻领悟到“分析”两字在工作中的影响。在决策前，我们需要分析；在方案实施后，我们需要分析；在发现错误之后，我们需要分析……分析无处不在。往往我们会在事情出现结果之后就抛之脑后，但其实这个时候如果能去分析起因结果，寻找更好的替代方案，这将会让我们对这类工作执行地更加深入，积累更多经验。

— 宁兴控股 罗淇文

仔细回想这几个月的工作，我发现我收获的不只是薪资，更重要的是，在企业这所大学校中，我丰富了自己的思想，也增进了智慧。通过品读《自动自发》，我逐渐让自己改掉之前拖延和逃避的坏习惯，今日事今日毕，渐渐的，我也从中体会到了工作给予我的成就感，在工作中享受到了不一样的快乐。

— 宁兴恒骐 徐业宇

听了几位优秀的老员工分享他们的在宁兴的成长历程，感受颇深。他们也都是跟我们一样，从懵懂开始，不断学习，汲取经验，最后成长为可以在宁兴独挡一面的人才。这让我想到自己，在业务助理的岗位上，也要打好扎实基础，每一项工作做细做深，不断学习充实自己，努力提升自己综合能力，让自己一步步脚踏实地的成长。

— 宁兴特钢集团 孙 格

培训结束后，我给自己今后的工作制定了几项要求：
一是提升自己的责任感。
二是工作必须务实。
三是不断学习，努力成才。
四是保持积极乐观的心态。

— 宁兴贸易集团 许 怡





阅读的力量

——记宁兴控股朗读者系列活动

激发读书热情，感悟文字之美，启迪工作和生活，为弥补您无法参加现场“阅读的力量”活动之感，此处将活动现场部分精彩片段选编，特此呈现给大家。

坚守

《世界上最伟大的推销员》一书被称为西方的圣经，这本书讲述的是孤儿海菲为了自己心爱的女人丽莎，从一无所有走向富甲天下的曲折经历。读完此书我最大的收获是，不论我们从事哪种职业，我们每个人都是推销员。但推销的是我们优秀的品质，能带给对方正能量的形象。所以怎样来做好自己，我总结了以下一共五个关键点：

- 一、习惯：养成良好的习惯，全心全意去实行。生活中有很多好的习惯都值得我们去实行，比如，每天坚持学习，坚持运动，坚持按时睡觉，坚持微笑，坚持与同事说早安等。
- 二、坚持：生命的奖赏远在旅途终点，而非起点附近，只有坚持才能走到终点。
- 三、价值：珍惜自己的工作岗位，一颗麦粒增加数倍以后，可以变成千株麦苗，再把这些麦苗增加数倍，它们可以供养世上所有的城市。难道我们还不如一颗麦粒吗？挖掘自身价值，用心做好每一件事，争取每天都有进步。
- 四、驾驭：在工作中我们要控制好自己的情绪，用积极的心态去工作，与同事之间建立良好的沟通关系。
- 五、行动：我不把今天的事留给明天，因为我知道明天是永远不会来临的。一切的实现，最终都会付诸行动，否则，毫无价值。

——《世界上最伟大的推销员》朗读者：宁兴涌优 何木远



一灯孤悬 清冷岑寂
即使孤独寂寥
也不会熄灭心中的那团火
每一艘船都牵挂在我的心窝
默默地等你驶来
静静地看你停泊
我却不能离开这大海片刻

——《坚守》朗读者：宁兴金海 张旦恒

专注·聚焦



当我们一贯能做到对自己的严格要求以后，久而久之专注和聚焦就成为了我们的标签，就成为了我们的习惯。一提到某某人，一提到某某公司，就是专注和聚焦的代言。当如果有这样一批人聚集在了一起，越来越多，而且向着同样的方向和目标长时间

的孜孜不倦的去努力，那么这就是我们的追求，我们的梦想，我们的信仰，所以说有时候信仰其实也并不遥远。

专注和聚焦是我们的文化，是我们的精神，是我们追求的东西。大浪淘沙，经历过风浪沉淀下来的我们都是拥有着相同文化，相同精神，相同基因的宁兴人，我们拥有同样的追求和信仰。

——《赛场下的明星》朗读者：宁兴金海 杜玮



谷歌一直专注搜索引擎，成为了搜索界的老大。由此我想到我们宁兴特钢集团。宁兴特钢集团一直在模具钢领域耕耘，始终坚持专业化经营。从几个人、几千万元营收的小型贸易公司一直发展到现在的集批发零售、精密加工、智能制造、真空热

处理、国际贸易、技术营销等一体化经营的特钢供应链产业生态圈，我们始终专注在特钢产业链上，打通上下游，整合产业链，延伸服务，取得了行业龙头地位。专业的人做专业的事，这是我们特钢人的“专注”。

我分管的宁兴恒力也是从模具钢产业链延伸出来的，我们主要研发制造用于钢板切割的圆盘锯铣机床。我们在2017年底成功研发出第一台810规格的圆盘锯铣机床，并通过国内“首台套”鉴定，取得了国内十几项国家发明专利和实用新型专利。我们成功突破了国外对中国在该领域的技术封锁，填补了国内市场空白。圆盘锯的研发始于2013年，到2018年正式推向市场，这五年中，我们像打鸡血一样，不断和有关人员、相关机构沟通交流，不断改进和完善设备，跌倒爬起，爬起跌倒，经历了无数次的失败，但始终没有放弃。正是因为宁兴特钢人的“专注”，我们拥有了国内首台套，现在我们更拥有了国内系列首台套。未来我们会更加“专注”地在这一领域去创造，去突破，我们牢记“使命”，这就是我们要做的事！

——《重新定义公司——谷歌是如何运营的》朗读者：宁兴特钢集团 陈亚宁

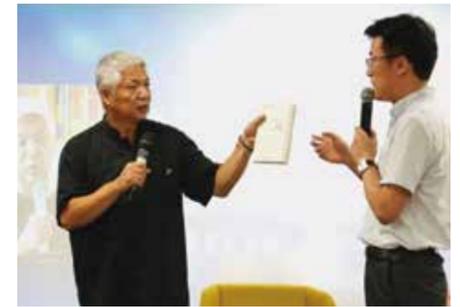


一个人可以这样完全忘记时间与整个世界，这个认识，使我受到空前绝后的感动。这一小时，使我把握住了一切艺术、一切事业成功的奥秘——聚精会神；集中所有的力量以完成不论大小的一件工作；把我们容易分散、容易旁骛的意志专注在

小小的一点上。我悟到遗忘一切其他事物，集中意志以求工作完美的这种热忱，就是我过去所缺乏的。除了工作，好像自己都不存在，这是成功的秘诀。我现在知道，舍此以外便无神妙的方法了。

——《专注，才会完美》朗读者：宁兴优贝 王颖

陈述·荐书



大家对两年前陈国强老师带来的“陈述”是不是仍记忆犹新？是不是对他读书为生活、读书有方法、读书优思维的见解感同身受？今天宁兴朗读者活动现场，陈老师再次用自己的故事，指导大家如何从阅读中获取各项工作所需的知识和技能，去深入了解世界的发展，社会的变化，并学以致用，实现干一行精通一行的目标。

一如既往的福利多多，陈老师在活动现场向大家推荐了《先进制造-美国的新创新政策》一书，指引读者深入了解中美贸易战背后的起因和真相，进而推测未来的发展。最后，用陈老师的话与大家共勉：阅读一开始可能是枯燥的，但它带来的收益是巨大的，当你真切获得阅读带来的力量时，你肯定会爱上阅读。

——陈国强老师：宁波市政府原副秘书长、新闻发言人，宁波市政府咨询委员会委员

朗读技巧分享



1. 阅读。在世界大家庭，每当说到阅读，令各国学习和效仿的那个“别人家孩子”是以色列，以色列是人均阅读量最高的国家。Gideon家两代人的故事不禁让我感慨，他们家用两代人的时间实现了命运的逆转，而读书，是门槛最低的高贵。

如今我们获得知识的方法已经实现了数字化、智能化的改变，知识内容也比以往有几何级增长的变化，而这种尊重知识、创造新知的初心始终不能变。

2. 专注·聚焦。有一种说法是一万小时定律，这是作家格拉德威尔在《异类》一书中提出，简单讲就是1万小时的锤炼是任何人从平凡变成大师的必要条件。他将此称为“一万小时定律”。

我最近在看的一本书是央视主持人陈伟鸿的《惊鸿一瞥》。他是央视《对话》主持人。陈伟鸿1993年参加工作，到现在已经在主持岗位锤炼了26年，以5年工作时间为1万小时来计算，也就是5万多小时。从中也发现，他成功的背后没有一蹴而就，而是5万小时的关注和聚焦。

3. 朗读。从业20多年，我的体验是：第一步，选材。技巧可以学习，感受无法替代。

第二步，用好你的声音，选择你最舒服的音区来发声，“情取其高、声取其中、气取其低”；第三步，让你的声音起伏跌宕有变化；如何变化，需要服从于情感，情感是君王，气息是统帅，声音是士兵。

第四步，无声语言，包括面部表情和体态语言，这决定了你的台风。

——李 颀老师：宁波电视台著名主持人，中国新闻奖获得者

健康生活，快乐工作

在现下这个快节奏、高效率、充满竞争和挑战的社会中，压力无处不在，作为职场人，特别是身为企业的中高层管理人员，面对复杂的外部市场环境，繁琐的事内部资金、人才、管理等各项问题，承受的身心压力更是巨大，亚健康的问题更是时时困扰。今年，公司组织开展了中医药养生讲座、心理健康讲座、三八节主题沙龙等一系列活动，旨在帮助大家认识问题，缓解压力，以更健康的身心投入到生活工作中！



▲ 三八节主题沙龙讲座



▲ 专题心理健康讲座



▲ 中医药养生讲座

乐观·沟通

◎ 宁兴特钢集团 陈亚宁

阮院长对乐观、抱怨、沟通的阐述让我深有感触，不自觉地想到我和我的团队近三年的日日夜夜。

我和我的团队从事的工作是一项新型的设备研发推广，由于同类型设备开发属国内空白，几乎没有同类产品的学习借鉴，全凭着集团领导下达的任务和心中坚定的目标前行。不断地面对失败，不断地跌倒再爬起，虽然我们还没有成功，但我们不断地靠近了成功。过程中我和我的团队承受着不断失败带来的巨大心理压力，回想起来正是“乐观”的心态支撑着我们的前行之路。研发本就是不停的失败和试错，乐观的态度让我们在不断失败的过程中找到一点一滴的成功小火苗来温暖和着信心。

不断体验失败的过程中，抱怨是一个正常的“副产物”。抱怨的存在会很大程度上伤害团队，由此产生内耗动摇信心。凡事均有两面性，抱怨的出现其实就是对工作或人不满，太想把工作干好还不得其法而产生的。要善于利用好抱怨的背后，及时地将负面情绪扭转为正能量，这样对团队的成长是大有益处，所以正确面对抱怨，及时化解并转向，化抱怨为动力，反而可转败为胜。

我的团队来自于五湖四海，不同地域不同文化，大家有着不同的工作方法和处事方式。沟通，是将差异趋同的法宝。多年的工作经历让我深深知道沟通的重要性，如何与团队沟通，如何让团队队员相互沟通，如何与上级领导沟通都是头等大事。往往我们只关注了与平级或下级的沟通，忽略与上级的沟通，不利于团队成长和工作进展。加强与上级的沟通，让上级及时全面地了解团队在想什么做什么，得到上级理解支持和及时纠偏是非常关键的。上级领导之所以是领导，是因为他们站得更高看得更远，而且上级掌握的资源强大，当他理解团队的工作之时，会调动可用资源来支撑团队的前行，事半功倍。沟通获得改进改变，改变自己，才能改变团队。

总之，管理好自己和自己的身心健康，做到养心修思，带好自己的团队，最终定会苦尽甘来！

让对方成为对方

◎ 宁兴贸易集团 戴磊

阮院长带来的健康讲座令我印象最深的是“让对方成为对方”这句话。作为一个年轻的管理者，承担着保持事业部业绩稳定并要推动整体转型升级的重任。老员工的职业倦怠和新员工看不到发展空间不断流失，这曾经让我在一段时间里面感到非常焦虑。阮院长一句“允许对方成为对方”，正是我现在所做的，不去用强迫的方式让对方按照自己的标准而生活。

我作为一个领导者，需要做的就是不断明确部门转型升级的发展方向，带领大家走出混沌，形成新的合力。转型需要做的三方面工作：

1. 在思维上：要让团队形成成长性思维、激励乐观；
2. 在组织上：要搭建好第二第三层人才梯队，形成你追我赶的态势；
3. 在业务结构和市场上：要从低端市场逐步向欧美等中高端市场进军。

首先，需要明确业务结构和市场，然后在组织结构上进行人才梯队搭建，让认同部门发展方向的老员工结合他自身擅长的特点在合适他的岗位上继续发挥；其次，不断根据业务的标准来培养新员工，让新员工能够快速到业务第一线去磨练，形成战斗力。推动部门整体朝着同一个方向发展。

用善举托起明天的太阳

“勇敢的伸出手臂，拖起生命的太阳”。从无偿献血活动开展的第一天起，这个社会就多了一群可爱的人——无偿献血者，他们用献血挽救并不认识的朋友，那些等待救援的人们，重新燃起生命的火焰。很荣幸，在这一天，我们也成为了其中的一员……

无偿献血，我在行动，希望有更多的人参与进来，用我们微薄之力去创造生命的奇迹。

—— 宁波宁兴丰田 王 聪



“坚守·专注·实效” 年度主题活动集锦



赴阿里巴巴集团
总部学习考察



青春奋进五四主题活动



员工烘焙兴趣小组活动



勇登三清山



“羽宁同兴”羽毛球
混合团体赛

COLORFUL LIFE

七彩人生

编者按 >>>

每个人的心里总有一处最温暖的角落，珍藏着他最为宝贵的爱国心。为了成全这一份心意，他们走遍祖国山川，用脚步丈量神州大地的宽广，用味蕾品味五湖四海的情怀。为了成全这一份心意，他们愿意不远万里，披星戴月，只为看一眼五星红旗冉冉升起，而眼角的泪却渐渐滑落。那份与生俱来且无法替代的情感在这一刻已然无处可藏，只想紧紧地拥抱您，告诉您，祖国，我爱您！



祖国我想对您说

题记

70年波澜壮阔，70年砥砺奋进，中国大地发生了天翻地覆的变化。宁兴控股深耕市场近30载，借助于国家改革开放、创新发展的东风，蓬勃发展。这其中，也有很多由不同年代的优秀宁兴人书写的精彩“宁兴故事”。



50-60年代宁兴人

作为一名80年代航天战线上的战士，90年代来到改革开放热土宁波。参与了宁波经济技术开发区的建设，从事中外合资企业管理和国营工厂兼并重组，经历国有外贸企业改制和重建等等。我想对祖国说：有梦想，就会有美好的未来，祖国我爱你！

——宁兴优贝董事长 王伟民

今年是新中国成立70周年的大日子，国庆阅兵时，当我看到威武的将士们迈着整齐划一的步伐，喊着铿锵有力的口号有力地走过天安门前，我的内心激动万分；当我看到我们祖国最新研制、先进的坦克导弹缓缓驶过天安门前，一幕幕让我热血沸腾，这是支撑强国、强军梦的坚强实力，我为我的祖国而感到骄傲！

——宁兴恒骐董事长 朱彩玲

新中国成立的前30年里，国家经济百废待兴，我们党领导全国人民自力更生，度过了困难时期，实现了从站起来到富起来向强起来的转变。如今新中国成立已70周年，而我也55岁了，在我与祖国同成长共进步这几十年的岁月里，最大的感受就是骄傲自豪，幸福快乐。

——宁兴特钢集团副总经理 张廷波

从99年初进入宁兴公司到现在已经整整20年了，这20年伴随着宁兴的发展，共同成长。现在公司稳定发展，我们宁兴金海也搬进了新的办公楼，照片墙上挂满了公司发展的历程。希望新员工不忘历史，坚持自己的使命，和公司共同创造新的辉煌，为祖国的繁荣贡献我们的力量。

——宁兴金海董事长 岑国辉

作为60后的我，亲历了中国的改革开放，见证了祖国的高速发展，老百姓的生活从物质匮乏到物质极大丰富的过程，这一切都离不开党的坚强领导和中华儿女的不懈奋斗，在祖国70华诞之际，衷心祝福祖国越来越好，我爱你中国。

——宁兴控股风险管理部总经理 应中雄

建国70周年以来，我们的祖国日渐强大，老百姓的物质生活水平大大提高，以前连做梦都不敢想的私家车进入千家万户，美丽的中国梦一定会实现。

——宁兴液化财务部经理 张真

70 年代宁兴人

作为 70 后，我投身在日益强大的中国，乘上高速发展的外贸列车，个人业务发展的高峰时又转入管理岗位，我是幸运的。

面对目前复杂形势和挑战，我将不忘初心、牢记使命、乘风破浪、砥砺前行。同时还要牢记宁兴经营理念和宗旨，为宁兴谋发展、为客户谋服务、为员工谋幸福，祝宁兴明天更美好！祝祖国更加繁荣昌盛！

—— 宁兴贸易集团副总经理 吴雪泳

作为改革开放的同龄人，我们是沐着春风成长起来的一代，亲身见证了祖国日新月异的发展变化，勤劳的中国人民用自己的双手在短短几十年里创造了“祖国繁荣昌盛，人民安居乐业”的伟大奇迹。这盛世，如你我所愿。

—— 宁兴优贝副总经理 曹旭东

在中华人民共和国建国七十周年的光辉岁月里，五星红旗在神州大地迎风飘扬，《我和我的祖国》响彻云霄。祖国我想对你说，作为一个基层党员，一个平凡的公民，我只是时代建设中的一枚螺丝钉。然而，“位卑未敢忘忧国”，中华民族“和为贵”的胸怀、“勤为径”的品格烙印在我心，鞭策我与祖国共成长，和时代同进步！

—— 宁兴贸易集团综合业务部副经理 高 怡

在宁兴涌优五年多的发展历程中，公司管理层与员工一直秉承责任和担当，2018 年董事长提出“向阳光奔跑”的目标，2019 年提出“颠覆·引领·共生”的目标。很荣幸，作为宁兴涌优的一名老员工见证了公司的发展和壮大，也很荣幸，处在这个时代里，见证了祖国的繁荣强大。

—— 宁兴涌优品控部副经理 周 峰

从我懂事开始，有幸经历了祖国改革开放的伟大历程，感受着中国民族的伟大复兴，我的心中充满了自豪。我希望我的祖国，历尽沧桑，依然是年轻的模样！我期待我的祖国，繁荣富强，永远都充满希望！

—— 宁兴恒骐业务经理 李 孙



80 年代宁兴人

从小在教科书上就知道我们地大物博，是个泱泱大国，而经历了 70 年沧桑巨变的今天我们成为了强国。当我们可以平等的和全世界互通有无，我们自信满满，因为我们有着最强大的工业基础，当我们可以骄傲的行走世界的各个角落，我们更是无所畏惧，因为背后有我们强大的祖国。祖国万岁！

—— 宁兴金海副总经理 杜 玮

“为什么我的眼里常含泪水？因为我对这土地爱得深沉”。从记事起，对“国家”这个词的理解，总是伴随着热泪盈眶。我们深刻了解祖国的发展历程。凭借着几代人的勤劳勇敢，从艰难困苦到今天的蓬勃生机，甚至被西方世界所耻视。只有祖国愈加富强，我们的未来才会更加美好。

—— 宁兴贸易集团服装专业部副经理 邹闰苗

我的人生历程三十年，正好是祖国巨龙腾飞的三十年。脑海里还有很小的时候村里经常断电，家里点着煤油灯的印象。现在的新农村，家家户户盖起小洋楼，门口停着小汽车，村容村貌产生了翻天覆地的变化。庆幸生在对的国家对的年代。愿祖国永远繁荣昌盛！

—— 宁兴优贝人事行政经理 俞 燕

祖国，我想对你说：谢谢您，是您给了我们这片锦绣江山和丰沃的土地，让千千万万个我有了一个温暖的家；是您哺育了我们，让我们幸福的生活在您的怀抱里；我爱你祖国，愿您在未来繁荣昌盛，盛世辉煌！

—— 宁兴涌优技术总监特别助理 韦子海

作为宁兴人我们站立在历史的新起点上，要在新时代坚持和推进各项起到了激励作用的建设，也要在新时代履行自己的新使命，走出属于一条新时代奋斗的道路，更向世界宣示了中国人民全面深化改革、全面推进开放各项建设的决心，争取早日实现中国梦。

—— 宁波宁兴丰田 马国华



90 年代宁兴人

2019 年新中国走过了 70 个年头，在这些峥嵘岁月中，有欢乐有泪水，我们的祖国在曲折中前进与成长，我心里充满了激情和自豪。作为新时代的中国青年，应树立远大理想，坚持不懈，努力奋斗，为祖国的建设事业添砖加瓦，与祖国同成长，与时代共进步！

—— 宁兴贸易集团宁兴云 胡韵韵

我们是中国年轻的一代，没有经历过战争的洗礼和生活的磨难，从小备受呵护，生活安逸。正是我们这群“90 后”，见证了祖国的高速发展与日新月异，从小时候马路上的自行车，到今日汽车、高铁、飞机出行已经成为日常交通工具，我们看着祖国日益强大，发自内心的骄傲与自豪。

—— 宁兴特钢集团 顾云萍

斗转星移沧海桑田，回首 70 年，我为你自豪，为你骄傲，你用广袤的大地养育了 14 亿的中华儿女，我们成了别的国家羡慕和惊叹的对象，在这 70 周年华诞的日子里，举国同庆，人人眼中洋溢着骄傲自豪的喜悦，我祝福您祖国，我爱戴您祖国！

—— 奉化宁兴丰田 陈文婷

祖国山河多美好

新疆——中国西北的璀璨明珠

◎ 宁兴一车一品 徐幸文

明月出天山，苍茫云海间。
长风几万里，吹度玉门关。
汉下白登道，胡窥青海湾。
——唐·李白

一个人至少拥有一个梦想，支持自己去坚强。心若没有一个栖息的地方，到哪里都是流浪。今年春天我完成了自己的一个小心愿，自驾游新疆。

这是一块神奇的土地，冰川雪岭与戈壁瀚海共生，明镜般的高山湖泊映衬着一望无际的林海，既有一泻千里的河流犹如万顷碧波的草原，又有五彩斑斓的奇石怪景神秘莫测的大漠奇观。

喀纳斯——坐落在阿尔泰山密林中的高山湖泊，雪峰耸峙绿坡墨林，湖光山色美不胜收，被誉为“人间仙境、神的花园”



现实中的童话王国——禾木村

小巧的山村素有“中国第一村”的美称。原木垒起的木屋散布村中，小桥流水，炊烟袅袅……古朴的山村景致，像喀纳斯湖一样充满神秘色彩。



那拉提草原——犹如浩瀚广漠中镶嵌的翡翠，山峦起伏，绿草如茵，既有草原的辽阔又有群山的俊秀，宛如一道立体的风景画卷。



天池——湖水碧波透，湖面点点银，皑皑雪山立，松柏葱郁挺。



有一种风景，粗犷而忧伤
回声千结百绕
而守候的却是梦回西域的执着
——新疆美景让人魂牵梦绕

神秘的泸沽湖

◎ 宁兴贸易集团 钟卓园

泸沽湖，位于四川省盐源县与云南省宁蒗县交界处，为川滇共辖。泸沽湖是我国第三大深水湖泊，比起洱海面积不算大，但却是云南省海拔最高的湖泊。附近居民以摩梭族为主，环境优美，晴空万里，仿佛天空之境般通透明亮。

泸沽湖被当地人称为母湖，从高处鸟瞰如一颗爱心，被誉为“高原明珠”。湖的西北面，雄伟壮丽的格姆山巍然矗立。湖的东南面，与草海连接。湖畔，阡陌纵横，日出而作，日落而息，炊烟袅袅，阿哥阿妹结伴相随。

泸沽湖畔居住的摩梭人，家家之主皆为女性，婚姻独特，奉行“男不娶，女不嫁”的走婚习俗。走婚桥横跨草海，连接两岸村落，长达300余米，为走婚的阿夏提供了便捷。每当夜幕降临，你都能够听到隐约的乐声。循声而去，你就会见到一种神秘、热烈的舞蹈——搓舞。摩梭姑娘们雪白的长裙随步轻盈飘旋，舞步变化多端，快时豪放刚健，慢时悠然自得。在泸沽湖这块肥沃的土地上，人们的饮食文化也浓地沾染了自然古朴的特点。时至今日，无论是主食还是副食，仍以

山间泉水、果仁、杂粮作佐料，人工自酿、自腌后置于坛里，放至数日、数月甚至数年才开启食用，这就是泸沽湖有名的猪膘肉、苏里玛酒、猪肠血米等。

大美泸沽湖，情归女儿国。这里到处风景如画，真的可以让人放松心情，慢下脚步，感受岁月静好。泸沽湖，一切都是那么神奇，那么古朴，每种礼仪，每种风俗，都是一个优美动人的故事，一支支悠扬动听的牧歌。世上总有一片美好的风景，使你安静和向往，也使你终于知道所有的跋涉，都是为了这一刻的美丽。



紫禁风光

◎ 宁兴恒骐 缪琳雅

恰逢新中国成立70华诞，寒假的时候带上孩子，前赴北京，亲临故宫，让孩子一起感受下历史文物及文化积淀。

立足天安门广场，肃然起敬，历史的一幕幕从脑海掠过。感受现在幸福的生活，联想到每次重大节庆，天安门广场的阅兵庆典，身为中国人，感到无比自豪！



故宫，又称紫禁城，至今已有近600年历史，明清两代，共有24位皇帝在此居住、生活和行使国家最高权利。整个故宫对于我们，散发一种莫名的“神秘感”。

走进天安门，伫立在那两边的华表，有着它特殊的含义。华表上镶云板，意味着高于浮云齐。

柱身是白玉柱，雕有八角云龙纹。柱顶上立有小兽，叫“朝天吼”，听说古时候是无声向皇帝呐喊，呼唤皇帝处理政务、关心民生的，非常有趣。

我们从午门进入故宫，顺着中轴线领略百年建筑，通过太和门，

映入眼帘的是恢弘的太和殿广场，听说以前皇室重要的典礼，就是在这里举行，例如皇帝登基、皇帝大婚、册立皇后等……

太和殿的建筑，是古时候最尊贵级别的“重檐庑殿顶”。层层黄色琉璃覆盖下的红色大殿，殿下是带着光影的白色高台，配上蓝天白云，完美的色彩视觉享受！哇哇哇，相机完全停不下来！

它的装饰极其豪华。当时由八作工匠配合完成，分瓦作、木作、彩画作、石作、油作、裱糊作、土作、搭材作。匠人们打造成为了紫禁城内体量最大，等级最高的建筑。



云龙阶梯、威严铜狮、琉璃瓦、镀金木雕门、铜缸、铜龟、铜鹤、铜炉……处处散发着当时朝代的韵味，以及岁月的痕迹，结合着电视连续剧的画面，脑补了当时帝王的生活、工作画面。

可惜那天的行程比较赶，没有能细细品味每个宫殿，虽有遗憾，却是让我对下一次的旅行又期待起来……



我❤️爱奉化

◎ 奉化宁兴丰田 王幼杰

我爱我的祖国，更爱我的家乡——奉化。我爱奉化的丰富特产，爱奉化的历史古迹，更爱奉化这个城市。

奉化因海鲜和土特产闻名。海鲜追求一个“鲜”字，土特产便是朴实无华了。当海鲜与土特产搭配在一起时，又会激发味蕾什么样的满足呢？奉化芋艿头有一句标志性语言：“跑过三关六码头，吃过奉化芋艿头。”



而蟹糊也不肯落后，先将螃蟹切成小块，洒上盐，用大石头压着，腌制几天后，把石头拿开，便是蟹块与蟹汁融合在一起的蟹糊！咸鲜的蟹糊可以直接就饭，也可以与芋艿头组成另一道菜——将芋艿头去皮切块，放入锅中煮熟，热腾腾的芋艿片蘸上鲜透了的蟹糊，美味得不可方物！说到芋艿，当然，芋艿头

不仅自身好吃，大芋头旁边长满了小芋艿，只有两根手指握起来那么大，叫做芋艿籽。把它切成半个的，与萝卜菜秧和骨头炖在一起煮个汤也是非常美味的！

奉化不仅有风味小吃，还有许多的美味水果。我最喜欢的是奉化水蜜桃。奉化水蜜桃被誉为“中国之最”，还素有“琼浆玉露，瑶池珍品”之美誉，并以其果形美观、肉质细软、汁多味甜、香气浓郁、皮薄易剥、入口即溶，驰名于海内外。奉化水蜜桃于每年七月下旬至八月上旬成熟，果肉中富含蛋白质、脂肪、糖、钙、磷、铁和维生素 b、维生素 c 及大量的水分，可起到养阴生津、补气润肺的保健作用。



走进梁弄，看红色古镇

◎ 余姚宁兴丰田 陈营营

自然、宁静，山清水秀，余姚梁弄，一个号称“浙江小延安”的红色革命小镇，亦有“洞天福地”之美誉，位于浙东四明山麓，姚江之南。

中华人民共和国七十华诞之际，驱车前往梁弄红色古镇，重温革命历史，观祖国美好山河。

丹桂飘香，惬意的秋风袭来，眺望那偌大的四明湖畔，眼界一下开阔起来，烟波浩渺，像拉开的淡墨山水画卷，格外的舒适与放松。四明湖为人工湖，面积是杭州西湖的 2 倍，湖中大小岛屿点缀其间，四周峰峦叠嶂。虽因季节原因，杉树尚未转红，但我还是被这湖光山色惊艳到了，城市边的山水田园，野趣也温柔。

继续向前，正蒙街是融民俗文化特色于一体的农家乐风情一条街，古色古香，错落有致，正蒙街一路东行，可以看到江南山乡独有的生活习俗和乡土人情，位于正蒙街的百年老校“正蒙学堂”，讲述着悠悠历史，校舍仍在，却已听不到朗朗书声了……往东行走，便是远远

玩的方面，国家 5A 级旅游景区——雪窦寺位于在蒋介石先生的家乡浙江奉化溪口西北的雪窦山上，名曰雪窦资圣禅寺，简称雪窦寺。因宋代仁宗皇帝梦游雪窦山，理宗皇帝御书“应梦名山”而声名大噪，南宋时被定为“天下禅宗十刹之一”。民国时期，蒋介石一家信佛，与雪窦寺结下了不解之缘，更使雪窦寺扬名海内外。雪窦寺是很容易让人产生联想的地方，因为这里的雄伟壮观，也因为历史的垂顾和大自然闪耀在雪窦寺上空的光环。说起雪窦寺，蒋介石先生与其的密切往来的故事当地人耳熟能详。据云，少年蒋介石常随母亲进寺拜佛，对雪窦寺印象极深。民国时期，因为蒋介石在雪窦寺拜过佛、求过签、住过多次，为雪窦寺请过方丈，为雪窦寺山门题过字，因此，雪窦寺名声也特别大。奉化雪窦寺被群山掩映庇护，而雪窦寺则为奉化这个美丽的地方增色。

我的土生土长家乡——奉化，不仅有许多名胜古迹和美味的特产，而且城市的发展也很迅速，一座座高楼大厦拔地而起，还有许多形状各异的桥。到了晚上，这些桥灯光闪烁，犹如一道彩虹挂在银河之上。整个城市也变得无比耀眼。

家乡的繁荣富强已经向我们证明了奉化人民的勤劳和智慧，作为生长在这块土地上的一名儿女，我深感自豪。我深深地爱着这里的一切，同时，也默默的肩负着沉甸甸的责任，那就是要使奉化的明天更美好！



闻名的“大糕一条街”，从头到尾，30-50 家，店家们只卖这个糕，其外形方正，雪白的大糕上面有可食用红粉印的“恭喜发财”、“吉祥如意”、“福禄寿喜”等不同的字样，使大糕红白分明，色彩鲜艳，既增添了美感，又增加了食欲，口味样式日趋多样化，不变的香甜软糯，是余姚人民百吃不厌的家乡美食。

再次踏入横坎头村，以四明山为中心的浙东革命根据地，是抗日战争时期全国十九个解放区之一，解放战争时期南方七个游击战争根据地之一。在游客服务中心凭身份证件免费领取后，过马路沿着石阶往下走，一栋白墙黑瓦的民居大院出现在眼前。这座建于清光绪十三年（1888 年）的大院已经有 130 多年的历史了，浙东行政公署旧址就在这座古朴幽静的院子里，是全国革命遗址中保护最好最完整的建筑物之一。红色遗址，那是一段抹不去的红色记忆。

七十春秋过，江山万里红，在祖国诞辰七十周年之际，祝福祖国永远繁荣昌盛！

舌尖上的中国

“压饭榔头”——红膏炆蟹

◎ 宁兴汇丰 陈如意

作为一枚资深吃货，不得不推荐的是家乡的一道小菜——红膏炆蟹。不同于其他地方海鲜的处理方式，我们用最简单的加工方式，却最大程度保留了食物的鲜美。做法是：选取几只鲜活的梭子蟹，去腮去内脏，剪成小块，放入老酒、海盐、生姜调味，盖上盖子放置一天便享用这道美食啦。放一小口在口中，咸、鲜的味道就会让你欲罢不能，咪一口家乡的黄酒更是心满意足，我想，鲁迅笔下的孔乙己若是能得此美食，声明大振的就不是茴香豆而是红膏炆蟹了。



余姚的特产美食

◎ 余姚宁兴丰田 姜慧慧

余姚，是一座向来以文献名邦、人杰地灵、物产丰富著称的小城，在美食方面，除了杨梅、茭白、榨菜等特产，更有许多当地特色美食，这里要推荐的就是几款我从小吃到大的美食。



1 梁弄大糕

梁弄大糕是梁弄镇的传统糕点，以外形美观、香甜柔糯、百尝不厌，赢得了众人的口碑。梁弄镇家家福超市附近是远近有名的“大糕一条街”。

其外形方正，雪白的大糕上面有可食用红粉印的“恭喜发财”、“吉祥如意”、“福禄寿喜”等不同的字样，使大糕红白分明，色彩鲜艳，既增添了美感，又增加了食欲。



2 杨梅

余姚杨梅，名扬天下，肉质细软，风味独特，酸中带甜，甜中带酸，上市期短而不耐贮藏，品种可分为白种、红种、粉红种、乌种四类。



3 河姆渡茭白

茭白是余姚市的特产，家常小菜，主妇们最懂得如何烹调。茭白切滚刀块，与肉或鸡同炒，其味鲜美；茭白切丝和红椒丝、青椒丝、肉丝混炒，谓之“茭白三丝”，色味俱全；或者仿着“油焖笋”来做“油焖茭白”。经过日晒、雨淋、露润、水浸的茭白，能品出雨露的味道、泥土的鲜香，还有属于水乡的婉约和质朴。



4 陆埠豆酥糖

豆酥糖是陆埠镇的传统糕点，它的色、香、味俱居上乘，素有“胜似三北藕丝糖”的美称。口感酥松，易溶化，无糖渣，不粘牙，有黄豆香味，大人、小孩都喜欢。

众品阁弄堂月饼

◎ 奉化宁兴丰田 胡晓雅

在奉化，有一款月饼名声显赫，近 30 年的历史，本地人从小吃到大，其他地区的吃货每年驱车千里前来一探究竟，今天我就带大家来吃一下这款网红月饼吧！

30 年前，毛家四兄弟在弄堂深处的老房子门口，用毛笔写上大大的“月饼”两字，弄堂月饼的生意就这样开始了。配方是毛家三哥钻研了 20 多年，他家的月饼只卖一季，每年 8 月份，四家兄弟都会聚在一起，然后每日每夜的奋战一个多月，中秋前后的那几天每天都要做 1 万多筒。旺季的那几天排队都会排到 1 公里外，顾客都是成箱

的购买，有去送亲朋长辈的、给员工发中秋福利的……

市面上的月饼品种越来越多，而众品阁一直做的是老底子的月饼，品种有椒油、苔菜、豆沙、芝麻、百果、绿豆、肉松、核桃、蛋黄、无蔗糖月饼，椒油味是每年最畅销的，其次是苔菜、豆沙。椒油味是拳头产品，是毛家三哥经过六年的不断研制、改进的杰作。只用了食用油、鲜葱、食用盐等馅料做成的，这些普通的材料成就了食客心中一口难忘的美味。



火锅在海南

◎ 宁兴金海 岑祉毅



民以食为天，70 年中我国随着经济的快速腾飞，老百姓的生活日新月异，人们对于美食的追求也有了一个质的飞跃，对于食物不仅仅只是满足温饱这个基本要求了。全国各地不断冒出各种各样的美食，简直是中华美食文化发展到了极致。而火锅作为中国独创的

美食自然首先得以升华，它与各地的饮食文化产生碰撞与融合，从而出现了具有各地地域特色的火锅。而海南的传统名菜“文昌鸡”、地方特产“椰子”与火锅出现了碰撞与融合，新式海南特色的火锅，海南椰子鸡就这样出现了。采用海南正宗文昌鸡以及天然椰子汁烹制，香润甜滑、芳香四溢，健康、清润、营养养颜，满足您高雅的味蕾的同时，还能给人体补充大量蛋白质、果糖、葡萄糖、蔗糖、脂肪、维生素 B1、维生素 E、维生素 C、钾、钙、镁等。

推荐餐厅（一）：嗲嗲的椰子鸡

特点：传统海南味十足，在这里还能同时吃到海南的东山羊排和海南黑猪肉粽及椰子冻。

推荐餐厅（二）：耶小鸡

特点：网红打卡店，号称很多网红前去打卡，其中包括“王思聪”，传统椰子鸡与时尚碰撞的产物，如特色蘸料、百花油条、秘制鸡爪、特色烤翅、金砖豆腐等。

舌尖上的安庆

◎ 宁兴海鑫 吴环

一部以美食为主题的纪录片《舌尖上的中国》让我不禁想到了我的家乡，素有中国“黄梅戏乡”之称，国粹京剧的起源地—安庆，而说到我的家乡，就不得不说说家乡的特色美食了。安庆，别称宜城，地处长江边上，水土肥沃，物产丰富，鉴于其良好的地理位置，安庆博采众长，融汇各地特色小吃，兼容南北不同风味。

在众多美食中，首当其冲迎江寺素菜，其早在光绪年间就驰名长江流域，相传还是徽邦素菜的起源地之一。

清末由该寺住持月霞开设素菜茶点供应，迎江寺茶楼素食有近 400 个品种，以素代荤，以假乱真，造型美观，口味清爽，备受国内外食客的赞誉。迎江寺素菜具有色香味俱全的特色，原料取材于山区及各种新鲜蔬菜。这些优质原料保证了素菜的形美、色艳、味佳、对吃腻荤肴油腻的人，顿有清新之感。



江毛水饺，是安庆沿江地区风味的传统名吃，名为水饺，实为馄饨，已有 80 余年制作历史，饺馅选料是用山区的黑毛猪后腿肉，佐以虾仁、榨菜制作，用纯鸡汁或骨头汤煮饺，具有皮薄、肉嫩、汤鲜独特风味，深得人们喜爱。

若要问远在异乡的安庆人最想念的家乡菜是什么，那一定就是“山粉圆子烧肉”。山粉即红薯粉，是将山芋碾碎、洗浆、晾干后得到的白色淀粉，由于安庆地区盛产山芋，所以当地百姓有制作山芋粉的传统，山芋粉常用作炒菜时的调料，但其也可以作为主料与其他菜肴搭配安庆传统名菜，尤以山粉圆子烧肉最具特色。它口感粘而不稠、油



而不腻、香而可口，更重要的，它不仅仅是一道家乡菜，更是远在异乡的人们抒发乡情的一种方式。

糯米欢喜团，顾名思义，为欢欢喜喜、团团圆圆之意，主要流行与江淮一带。其先将糯米蒸熟，凉后弄散，再炒膨松，蘸以饴糖，使之成团，是安庆市潜山县春节时的特色小吃，亦用于馈赠。



鸡汤泡炒米，安庆特色家庭年俗菜。年三十，砂吊煨一夜。鸡是放养两年生鸡。汤要清，油要浮。先盛汤在碗，再放炒米，香味就顺着鼻子飘上来了，一家人围坐在桌旁，闻浓浓鸡汤香，谈点滴人生事，其乐融融。

还有很多各式各样的安庆特色美食，作为宁兴大家庭的一员，我们宁兴人遍布全国各地，作为一名土生土长的安庆人，有幸为大家介绍我们家乡的一些特色美食小吃，内心感到非常得激动和骄傲，更欢迎各位宁兴人来到安庆，共同享受美食文化！

摄影 孙静

寻味西安

◎ 宁兴恒骐 施佳幸

西安是座历史悠久的古都，而西安的美食，不仅有着飘香万里的独特风味，也在历史的银河中沉淀出了其特有的美食文化！对于喜欢美食的人来说，西安是天堂。色香味俱全的西安美食，

如果要用一句话来形容，那就是“撩扎咧”意思就是好吃的很！

何以解忧？唯有美食，这座被美食和文化填满的城市，也正是我爱上西安最好的理由。



秦镇米皮

秦豫肉夹馍

老李家 biangbiang 面

刘信牛羊肉泡馍

葫芦鸡 (醉长安)

醪糟冰淇淋 (陕拾叁冰糖糕)

好书推荐

思维模式在不同领域的体现

体育：冠军的思维模式 案例：迈克尔·乔丹，皮特·桑普拉斯

商业：思维模式和领导力 案例：李·艾柯卡，杰弗里·斯基林

人际关系：人们相处的思维模式：

爱情中的思维模式 案例：夏琳和麦克斯的爱情

社交中的思维模式 案例：害羞的乔治

教育：思维模式和教育：

父母教育的思维模式 案例：桑迪父母的哈佛梦

老师教育的思维模式 案例：拒绝学习的盖瑞变了

培养成长型思维模式

如果将成长型思维模式传授给他人：

掌握称赞的方法；正确面对孩子遇到的挫折；重视孩子对乱放的深入理解

通往成长型思维模式的四个步骤：接受，观察，命名，教育

《三国演义》

◎ 奉化宁兴丰田 樊利达

《三国演义》这本书，不用我过多介绍，一则它是中国古典四大名著，二则它作为优秀影视剧被多次搬上荧幕。但是今天我却要借此书作为“好书”推荐给大家，主要是我个人在阅读过程中领悟出一些处世之道。

首先是作为“枭雄”代表的曹操。他教会我们要“狠”。曹操的一句至理名言“宁可我负天下人，不可天下人负我”成为他个人的标签，然而这句话在现今的职场团队合作中并不适用，但对于团队管理者，要有远见、有眼光、有谋略，对目标有强烈的目的欲、成就欲，杀伐果断，当仁不让，这样才能建立“狼性文化”，使自己的“战队”所向披靡。

然后是作为“仁义”代表的刘备。他为博取天下人心，博取仁义之名，过于矫情，从让徐州、让荆州，使自己一直处于漂泊之中，携民渡江，更是让自己到了万劫不复的险境。讨伐东吴，夷陵大败，更使国家大伤元气，自己也是深受打击，从而驾崩而去。因此，我们要看清虚名，懂得取舍，权衡利弊，作为团队的管理者更要将团队利益放在第一位。

以上也是我个人的一点浅见，也是阅读该书后的一些感悟，仅作沟通娱乐所用。

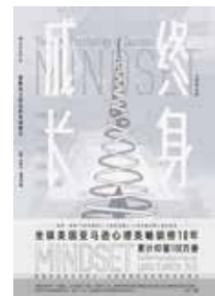


罗贯中

《终身成长》

◎ 宁兴贸易集团 郑维藩

成长是每个人一辈子的事，它无关年纪。无论何时，停滞成长，是最可怕的衰老。当我们还是婴儿时，我们学习走路、说话，跌倒了、说错了，不会害怕和丢脸。后来，我们懂得了更多，反而怕这怕那。思维模式的转变让我们止步不前。这本书从思维模式的角度，找到自己恐惧、苦恼和失败的原因。用各种事实案例阐述突破阻碍，获得成长，达成目标的有效见解。



作者：[美] 卡罗尔·德韦克所著，江西人民出版社出版

以下纲领内容是对该书两种思维模式的概述：

思维模式

人的两种思维模式：固定型思维模式（智力量固定不迁）；成长型思维模式（智力量可以输赢）

两种思维模式的区别：对自身的评价的准确度；

对成功的看法；

对挫折的复原力；

对努力的想法；

脑波不同

能力和成就的真相

固定型思维模式限制人的成就

成长型思维模式帮助人发展能力、取得成就

案例 1. 医科大学预科班学生的不同思维模式

2. 加菲尔德高中的差生逆袭



《学习之道》

◎ 宁兴金海 王高敏

推荐理由

在快速发展的社会中，学习能力是每一个人都必备的技能。我们学习的同时更要会学习，以更高效、更有效的方式掌握知识和技能，让我们拥有更强大的竞争力。

此书中的作者，一个国际象棋和太极推手的双料冠军——一个荟集了两种迥然不同文化中代表最高智力游戏的比赛冠军。不只是一个领域获得成功，他是从国际象棋跨越到太极拳，在这两个不相干的领域里都取得了令人瞩目的成就。所以他自己认为，他所擅长的并不是国际象棋，也不是太极，而是学习。

《学习之道》正如书名所示，书中少有提及具体如何学习的“术”，而用了大量人生经历描述了学习的“道”，是我们经常说的“道可道非常道”。更多涉及意识层面的、心理层面的、哲学层面的。他认为这个才是真正的学习之道，其中有很多东西非常值得我们借鉴和参考。

读后感

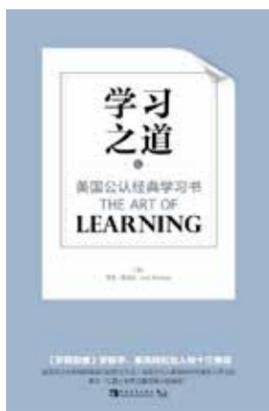
6岁时，乔希在与公园老人的“对决”中爱上象棋，通过围观、学习和“比赛”，也许是天赋，也许是热爱，乔希的棋艺进步非常快。几个月以后他就把公园里面几乎所有的人都打败了，所以在公园里面就特别有名，渐渐成为华盛顿广场的“棋王”。

后来，乔希被象棋教练布鲁斯看中，开始接受职业化的专业训练。从7岁开始，他就参加各种同龄人比赛。接受了正规的专业化教育，他在同龄人中战无不胜。然而在一次全国性比赛中，因为缺乏比赛经验，过于追求比赛的结果，掉进了对手给他设的一个“陷阱”，这个比赛他就输了。

自此他开始反思，国际象棋对他意味着什么？——最后他得出，国际象棋对他意味着我有天赋，能给我带来乐趣、荣誉，但还有苦痛，还有我战胜了挫折和苦痛以后，重新获得胜利的激情。

经济学上有个“边际效应递减”的说法，意思就是，吃第三块披萨时的愉悦感会低于吃第二块的，吃第二块的时候又略低于吃第一块的。

因为比赛有了挫折和失败，然后才让这个过程显得尤为的跌宕起伏，他才会享受这个过程，这个时候他对象棋就会充满了热爱和激情，这是他自己得出来的一个非常重要的一点。



《学习之道》是 2011 年中国青年出版社出版的中译图书，2017 年再版，作者是乔希·维茨金。

《S.》

◎ 宁兴特钢集团 何 雄

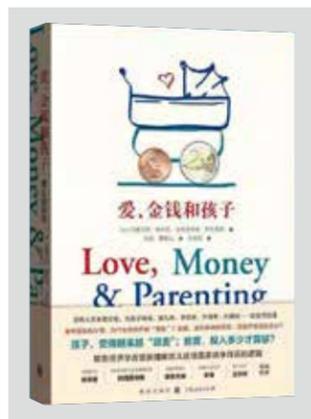
这是一部写作手法极为复杂的后结构主义小说，同时存在三个异文本和四个异作者。书本的正确书名《S.》，而载体书名《忒修斯之船》。以一本书为主体，并搭配有很多附件。阅读方式新奇，剧情扑朔迷离。作为极力推荐电子书便捷性的我，却爱上了这部纸质书。也在此推荐给《宁兴人》的各位。



作者：Doug Dorst / J.J. Abrams
出版社：Mulholland Books/ 中信出版集团

《爱、金钱和孩子：育儿经济学》

◎ 宁波宁兴丰田 陈 圣



作者：(美) 马赛厄斯·德普克、(美) 法布里奇奥·齐利博蒂 [著]
出版社：格致出版社

这是一本有意思的书，“鸡娃”是个国际性课题啊！本书不是育儿指南，只是对当下世界教育风气的一种经济学解释。从这本书中我们可以看到：如果父母把养育孩子当成一场投资，那么无疑在金钱上是不会呈正比回报的，维系父母与子女关系归根结底的根本，还是亲子感情。没有人天生是父母，当孩子降临，婴儿床、学区房、升级考、兴趣班……育儿的每个角落都散布着较量的气息，我们每个人都由自主地被卷入这场育儿“战争”中，而在这场战争中，没有胜利，没有标准答案，没有捷径，只有用心底的爱不断地去探索，寻找令双方舒适的相处方式。

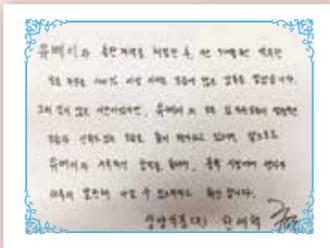
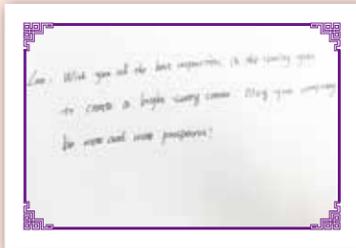
SHARE

编者按

We need some power in work and life, just like climbing a cliff. There are steps ahead. But when you conquer the timidity and reach the peak, you will feel the importance of power as you enjoy the magical scenes. When you believe, you can achieve. Remember, one day, someone asks: "Do you believe in the miracles?" Please reply proudly: "Oh, yes, of course. Because I am full of the power of focus and concentration."



来自宁兴合作伙伴的心里话 TO NINGSHING



韩国三养食品 (株) 韩世嫻部长 致 宁兴优贝

译文：与宁兴优贝签署总代理协议的9个月以来，对于宁兴优贝恪守双方之约定，并给予三养公司的支持，三养公司深表感动。尽管双方合作时间不长，但是我们已然感受到优贝全体员工的热情，同时我们也非常信任我们的合作伙伴。三养希望可以与优贝保持长久的合作关系，也坚信三养食品会在中国市场有更好的发展前景，与优贝携手共同进步。

沙特阿拉伯客户默罕默德 致 宁兴特钢集团

译文：从第一次合作到现在，已经有7年了。作为买家，我选择了宁兴作为长期供应商。这说明，它吸引我们的不仅是产品的价格和质量，还有良好的合作关系，因为我们之间的每一次合作都会让我受益匪浅，每一次与经理 Elle 的交谈都会让我们加深对中国特殊钢铁行业的了解。成功的交易是双赢局面的反映，希望今后我们能顺利合作，宁兴也能发展的越来越好！

英国客户 MARK VAUGHAN 致 宁兴贸易集团

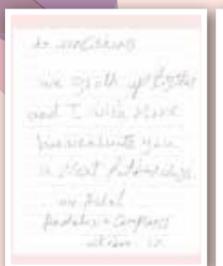
译文：
尊敬的先生 / 女士：
自 2001 年至今，我一直将宁波宁兴贸易集团作为我们在中国的进出口贸易合作伙伴，并且在过去的这段时间里合作的非常愉快。在 2001 年之前，我曾也与宁波的其他进出口贸易公司合作过，但没有像宁兴这样有合理的价格和良好的服务。

Elva 一直管理我在宁兴的所有业务，工作非常努力并帮助我解决了很多进出口业务中涉及到的清关 / 商检等事宜。
非常感谢！

德国客户 LEO 致 宁兴恒骐

译文：祝您在新的一年里合作愉快，事业蒸蒸日上。祝你的公司越来越兴旺发达。

致 宁兴金海



What is Concentration & How to Improve?

◎ 宁兴特钢集团 黄建军

Concentration is the ability to focus the mind on a task or series of tasks while ignoring other distractions. There are several levels of concentration based on how the mind is dealing with extraneous stimuli. Another measure of concentration is the span of time in which focus on a single task can be maintained. Certain disorders and neurological diseases can make it impossible for a person to focus. Several methods also are available to help improve focus when there is a problem.

Sustained attention is what is most commonly perceived as concentration in human beings. This is a state in which a person remains cognizant despite performing or experiencing something that does not readily keep his or her attention. The person will remain consistently focused on the task at hand for as long as it lasts, from beginning to end. The opposite of sustained attention is focused attention. This is when a person is presented with some type of event that draws his or her attention to it. Although focused attention usually lasts only seconds, there is concentration and exclusion of other environmental events for that period of time before re-focusing on another subject.

The two remaining types of concentration are known as selective and alternating. Selective attention is the ability of a person to maintain focus on a task while other stimuli are threatening to actively draw away that attention. An example of this is called the cocktail party effect, in which a person is able to focus on a single listener while excluding all others talking in the room. Alternating attention is when a person can freely switch his or her attention between two separate tasks.

The normal mechanisms of focus can be interrupted by diseases or neurological disorders. These disorders can hinder the operation of the brain, causing a person either to move quickly from one subject to another or to hyper-focus on a single task for an extended period of time. These types of conditions often affect short-term memory, as well. Less extreme conditions, such as attention deficit disorder (ADD), can cause a shortened attention span and difficulty learning.

How to improve concentration

You begin by simply noticing that there are four phases of attention and distraction that happen every time you try to focus:

1. First, you choose a focus. It might be anything, from any sphere of life. At work, it is supposed to be some aspect of work, let's say, whom to include in an important meeting.
2. Sooner or later your attention wanders. This is not what you plan to do. It just happens. (If it were a plan, it would be another focus, not a wandering.)
3. Sooner or later you wake up to the fact that your mind has wandered. You notice the distraction. You realize how far you are from the thing you first wanted to focus on. Again, you can not exactly plan or choose this.
4. Having woken up, you may choose to return to the original theme, like whom to invite to that meeting. Then again, you may choose to give up and do something else. It is up to you, it is a choice.

There are mental exercises that can help people who have problems focusing. These can include structured games, timed activities, meditation or even just something as simple as doing crossword puzzles. Certain medications also can help to improve the level of focus and attention in a person who has trouble concentrating.

Motto of Ningshing

◎ 宁兴贸易集团 朱星星

The miracle only happens in the power of focus and concentration.

I remember, since I came to the company, my manager Mr. Zheng always said: "Pay does not necessarily have a return, but do not pay, there must be no reward." As a foreign trader, you shall write the development letters. During that time, I wrote 100 letters to the customers one by one. And I think it was enough if one or two customers replied me, which means my efforts paid off. After working for a while, I understood the deep meaning of Mr. Zheng's word. If I studied the experience of predecessor and improve my writing ability constantly, maybe I just only sent ten letters, there would be one or two customers reply me. When we focus on one thing and improve it, the miracle will be coming.

The miracle only happens in the power of focus and concentration.

I remember, one day, I sat in the office and done my work, my college and manager Ken came and asked me whether I adapted my work and life or not in the factory. What impressed me most was his words, "you should accept the loneliness and the differences between the factory and the company, because you have chosen this work, what you should do is to keep going on." Hearing this, I couldn't help feeling sad and tears rolled in my eyes. Yes, I should make friends with loneliness and there is no interference from outside except myself. I should focus on my work and do my best, one day, miracle and success will be appeared.

The miracle only happens in the power of focus and concentration.

I remember, on the day of new employee training, Ms. Qing showed us a video, the video tells a man, a sushi cook, has been focusing on making sushi for the rest of his life. He has been researching and improving for the better taste of sushi. For the elderly, there are more customers who come here to taste his sushi. This is his miracle. This is the power of focus and concentration.

Focus on your choice, don't be affected by the outside word; Focus on one thing, try to improve it, the miracle will be happened.

网红英语词汇

“Shmily”

——See how much I love you

◎ 宁兴优贝 王樹澎

“Shmily” is not a word, it is an abbreviation of “See how much I love you”, because of its wide use on the Internet, it's included in the scope of words. “Shmily” comes from an old and memorable story, a pair of loving old couple wrote down the word “Shmily” in different places for each other to find out, then changed the place and started the next round, in this way they commemorate their persistence in love. Cherish each other is a very sincere love and dedication, young love may be vigorous, but decades later, each other's love has been integrated into life, reflected in every detail.

“Shmily”不是一个词语，它是“See how much I love you”的缩写。因为被广泛的在网络上使用，它被收录在词语的范围之中。“Shmily”来源于一个古老而又值得回味的故事，一对恩爱的老人在不同的地方写下“Shmily”来等对方来发现，发现之后再换另外一个地方继续，他们以这种游戏的方式来纪念他们对彼此爱情的执着。彼此互相珍惜是一种非常真挚的爱和献身精神，年轻的爱可能轰轰烈烈，但是几十年之后，彼此的爱已经融入生活，体现在每一个细节当中了。

Instagram

◎ 宁兴金海 顾聿恋

Instagram, a photo and video, sharing platform started in 2010 in the US, had redefined fashion, travel, food, and even art, because almost everyone wants to make themselves and things look “effortless” and “perfect”. Blustein said, “For my generation, people are more willing to be who they are.” “We are trying to show a real person doing cool things as a real person, not trying to create a persona that isn't actually you.” So perhaps the “Instagram aesthetic” is not coming to an end after all. It's just evolving into a cooler and more honest version of itself.

Instagram 是一个 2010 年创建于美国的照片视频分享平台，尽管诞生不到十年，但它重新定义了时尚、旅行、美食、甚至是艺术，因为几乎所有的人都想令自己和事物看起来“轻松又完美”。布鲁斯坦表示，“对于我这一代而言，人们更愿意活出自我”，“我们想要展现出真实的人做超酷的事的样子，而不是立一个并非是自己的人设”。因此，或许“INS 审美”最终不会消失，而是会进化成一种更酷更真实的审美。

Academician of the Cloth

◎ 宁兴特钢集团 柯鑫梅

As a product of today's society, the phenomenon of Internet Celebrity generally refers to people or things that have an extraordinary or unique personality in some aspects of life. He can be a human being, like Li Xiaowen, an academician of the Cloth, and a simple life of Li Academician, indifferent to fame and fortune. A simple dress in the classroom has been praised by countless netizens. It is no accident that he become an Internet Celebrity. Therefore, the power of role models cannot be ignored, and the positive nature brought by the Internet Celebrity is also worthy of our affirmation.

作为当今社会的产物，互联网名人现象通常是指在生活的某些方面具有非凡或独特个性的人或事物。他可以是一个人类，就像布鞋院士李小文一样，过着简单生活，对名利和财产漠不关心。在教室里穿一件简朴的衣服受到了无数网民的称赞。他能成为互联网名人并非偶然。因此，榜样的力量不容忽视，互联网名人带来的积极性也值得我们肯定。

分享英文歌曲

Remember me Recommended by ◎ 宁兴优贝 王樹澎

Sharing: “Remember me” is the theme song of the movie COCO, which tells some adventure stories about a little boy in Mexico who loves music. The song sings love and attachment to the family, before the memory of love fades, remember that the most important thing in life is family, which is more important than dreams. “For even if I'm far away I hold you in my heart, I sing a secret song to you each night we are apart”, this lyric expresses no matter how hard life is, I still have my guitar, wherever I am, I will use the guitar to convey my thoughts to my family.

MY WAY Recommended by ◎ 宁兴涌优 彭丽华

“Yes, there were times I'm sure you knew
When I bit off more than I could chew
But through it all, when there was doubt
I ate it up and spit it out
I faced it all and I stood tall
I did it my way”

Sharing: Such songs are always without words, listening quietly, thinking quietly.

Hotel California Recommended by ◎ 宁兴贸易集团 李若文

Sharing: The Eagles' 1976 album “Hotel California” has sold more than 16 million copies and is regarded by numerous rock critics as one of the best albums ever. The haunting “Hotel California” continues to entrance listeners all over the world. On the cover of The Eagles album Hotel California, there is a picture of an abandoned hotel with someone in the doorway. Because its lyrics contain an ominous undercurrent, many have appeased their sense of disquiet by finding in the words literal and figurative meanings that just aren't there. Theories abound as to what the song means. Some see the devil in the lyrics. Others see a madhouse. Anyway, its lyrics and rhythm's combination play an impressive feeling to its listeners and audience.

Alone together Recommended by ◎ 宁兴恒骐 周林霖

Sharing: When first listened to the song “Alone Together”, I was preparing for the TEM4 exam in the library. The dialogue behind the song was from Rachel and Joey of Friends. Friends is a classic American TV sitcom. Although they are not lovers in the play. I still touched by the familiar accent and the phrase “eh.. I..I think I'm falling in love with you”. So you can recommend this song to someone you like and tell him/her that you are willing to accompany him/her. Everyone is an independent individual in society. So we have to be “alone together” like the lyrics.

