

王锦蓓：
迎难而上、
持续学习，
在富春实现
梦想

■ 品牌文化 蒋红

于财务工作者，总是给人严肃、不苟言笑的刻板印象，但见到王锦蓓，一种特别感油然而生——爱运动，幽默有趣，工作中与同事们打成一片。“职场上，富有活力很重要，保持年轻的心态，人就会积极乐观。”王锦蓓这样认为，也是以这样的态度带领着自己的团队。

2014年，王锦蓓加入富春。从最初进入崇贤港，配合集团完成崇贤港投资、崇贤港物流、富卓实业、北港物流、富恒仓储等资产在新加坡上市，到入职如意仓负责财务管理，同时监管运营、人事、业务等工作，再到如今担任网营物联财务总监一职。她圆满且出色地完成了每一项任务。“无论何时何地，只要富春需要，我定是要肩负起职责，为企业的发展贡献自己的力量。”王锦蓓笑着表示。

8年的时光里，她走得稳妥且踏实，以迎难而上、持续学习的态度，切实诠释了“精诚”之心，更是在富春这个舞台上实现了自己的梦想。为完成任务每天只睡2个小时

从配合集团完成运通网城新加坡上市，到网赢如意仓负责财务管理及业务工作，王锦蓓回望在富春的这些年，自己扮演了多个不同的角色，其中如意仓的经历让人记忆犹新。

“当时如意仓最大的业务来自菜鸟的零售通，其60%的仓库是交由如意仓在运营。然而，在2017年9月，零售通的量突然变得很大，仓库的货一时很难全部发出去。如果当时运营效率不佳不好，我们最大的两个仓就存在业务风险。”王锦蓓说，“那个时候对方就要求我们必须有一个高管在现场，公司就派我进行对接，深入到一线，督促他们发货。”

为了顺利完成这项艰巨的任务，王锦蓓不管去哪个仓，都严格要求自己，先从业务学起，拿出财务的看家本领：从细微处着手，保持认真踏实、慎终始始的工作态度。每一项工作，

（下转中缝）

大营家

季刊
[总第 002 期]

主办：杭州网营物联控股集团有限公司 | 电话：0571-87017566 | 邮箱：unilogix@forchn.com.cn

2022.10

| 今天我主讲 |

张国标：围绕价值创造持续创造新价值

今年是集团成立的三十周年。这三十年，我们相信“相信的力量”，用目标引领结果，以结果导正方向，不断改变自己、颠覆自己、升华自己，保持创业激情，围绕价值发现、价值创造和价值实现，成就事业梦想。富春发展到今天，是富春人长期积小为大、积少成多、聚沙成塔的结晶，是富春人辛勤耕耘、创造价值、实现自我的载体，也是富春人对安居乐业、美好生活的共同期待。站在三十周年这个特殊的时间节点上，我深感不易，倍感珍惜，也压力倍增。面对内外客观环境的急剧变化，如何顶住压力，克难而上，稳健且有力地走向下一个三十年，是我们必须要面对和思考的问题。

最近几年，企业宏观发展环境处于“百年未遇的大变局”，机会越来越难把握，挑战越来越难化解。我们在表彰先进、肯定成绩的同时，更要深刻认清当前所处的外部形势和客观环境。危机和困难是客观存在的，我们一定要珍惜当前来之不易的发展成果和发展局面，任何麻痹大意、不思进取和精神懈怠都将使我们三十年奋斗的成果消散，使富春人安居乐业的航船面临风险。

请大家想一想，我们该怎么样才能迎接当前的风急浪高？该怎么样才能冲破前方的惊涛骇浪？又该怎么样才能把我们手中的船桨传递给下一班划桨的梯队？我说过，再好的形势也有被淘汰的企业，再差的环境也有活得很好的企业。所以，不管客观环境如何变化，归根结底一句话，只有围绕价值创造，持续创造新价值，我们才能立于不败之地。这个新价值就是企业价值创造和个人价值创造的同频共振，就是个人创造价值驱动企业创造价值，企业创造价值反哺个人创造价值。企业价值从哪里来？从我们的行业地位、溢价能力、顾客价值、产业贡献和持续增长中来；从我们的品牌美誉度、客户忠诚度、供应链成熟度和营销创新中来；更从我们对经营效益的分毫必争、对运营管理的降本增效和对产品质量以及服务细节的千锤百炼中来。我们的个人价值则是体现在每一位富春人围绕企业价值创造，锲而不舍地将自己的聪明才智和辛勤工作，源源不断地转化为企业的新价值。如此，企业才有生命力，我们才有新高度。那么怎样才能围绕价值创造，持续创造新价值？我认为，关键是三句话。

① 信心 + 信念

在危机面前，信念是宝贵的财富。对我们来说，信念其实很简单，就是我们一直热爱、相信、并为之奋斗的事业。



三十年的奋斗，三十年的成长，三十年的积淀，不论何时何地，我们都不能忘记昨天的选择，今天的挑战和明天的使命，都不要丢弃、遗忘这份信念、热爱和坚持，都要把信念落实到行动上，把信心建立在事业上，不断激起直面困难的勇气和毅力，坚定保卫家园的决心和责任，拥抱变化、追逐梦想，紧紧抓住未来的方向，向着阳光奋力生长！

② 适应 + 改变

困难永远存在，可能还刚刚开始。躺平、躺倒、抱怨、畏难，无济于事。真正的敌人不是困难，不是市场，不是环境，真正的敌人是自己，真正的挑战也是自己，唯一的方法是改变自己。我们应该去改变、去适应，不要抱怨，不要叫苦，抱怨、叫苦都没有用，除了浪费时间、消磨斗志，无济于事。我们要做的就是咬紧牙关、扛起责任，适应变化、改变自己，练成钢筋铁骨，碾压困难，风雨无阻向前行！

③ 实干 + 苦干

天道酬勤，这个年代越来越回归本质，靠讲故事、靠投机取巧，不可能有未来。三十年，我们一路走来，看过“一夜暴富”，见过“风起云涌”，但最终都要回到基本面，苦练基本功。富春的“基因”是稳健，“风格”是一步一个脚印，过去的三十年属于艰苦奋斗，现在还是爬坡过坎的二次创业，我们仍然还要艰苦奋斗。华为那么伟大的企业，过去的成绩来自于艰苦奋斗，现在仍然是艰苦奋斗。我们能歌一歌么？当然不能，除了实干加苦干，别无他途。再困难的事，只要你努力了，就一定有结果。

unilogix 网营物联
构建产融供应链 服务天下生意人

UNILOGIX
NEWSPAPER

为此，在迈向下一个三十年的起点上，我也借此机会，对富春的全体领导干部、业务骨干和广大员工提几点要求和希望：

◆ 要心中有火

心中有火就是每一位富春人心中要有梦想、有激情、有热情，有强烈成就一番事业，干出一些成绩的愿望。古人常讲“哀莫大于心死”，一个没有梦想，没有激情的人，连生活都会失去意义，更不用说工作。特别是领导干部，不仅自己心中要有“一把火”，而且要点燃团队成员心中的火，形成激情传导、团队自驱、自动自发、自我突破和自我进化，产生飞轮效应。看一个领导干部是不是称职，不仅看他干成了多少业绩，还要看他能否带出队伍。两条腿缺了任何一条，我认为都不是称职合格的领导干部，最起码不是优秀的领导干部。

◆ 要眼中有光

眼中有光就是我们要有方向、有目标、有格局、有定力，树立长线思维，不要太短视，太急功近利，不要老盯着自己的小九九，老盯着自己的鸡毛蒜皮，受不得一点委屈，吃不得一点小亏，患得患失、斤斤计较。眼中有光，你才能有开阔的胸怀，才能耐得住寂寞，才能融入团队，才能化敌为友，才能找到朋友，才能找到合作伙伴，我们的事业才会越做越大。

◆ 要手中有剑

通俗地讲就是我们每一位领导干部要有“无中生有”的本领和能力，要有“造船出海”和“借船出海”的方法和途径。广大员工要有“给你一个洞，打开一扇门”的执行能力，要有抢挑“重担子”、敢接“烫山芋”、能啃“硬骨头”的能力和素养。只有“手中有剑”，我们才能持续创造出新价值。

◆ 要脚下有力

富春创业到今天30年，如果说我们有一点成绩，那就在于我们没有浮躁，更没有浮夸，一步一个脚印，踏踏实实走出来。创业路上没有成功，只有成长；没有终点，只有起点。一个个看似不可能的目标，其实都是用脚一步一步丈量出来的。说一千道一万，喊破嗓子不如甩开膀子，行动和结果才是事业的最终归宿。

张新程：传承富春精神 拼创美好未来

今年是富春成立30周年，我几乎与他同龄。当我尚年幼时，富春的开拓者们怀揣创业热情，筚路蓝缕，开启梦想。从他们口中，我听过许多富春故事，有克服万难的坚毅，有收获成功的喜悦，这其中饱含着富春人大胆摸索、不断积少成多的勇气，创造价值、追寻自我梦想的决心和安居乐业、实现美好生活的期许。

经历30年漫长锤炼直至今日，富春走出了一条独具特色的发展之路，形成了契合自身特点的企业文化，并仍处于不断开拓前行的进程之中。为此，我与在座的每一位一样，倍感骄傲、深感振奋。尤其是在近两年全球疫情环境和世界政治经济格局急剧变化的影响下，再来审视富春走过的30年，更觉不易，从而越发觉得我们30年来的发展成果需要加倍珍惜，也越发认识到传承与发扬这些成果的重要性。

传承与发扬的是什么？我想，一是事业，二是精神。

这是富春事业的传承：我们既要坚持30年沉淀升华的产业赛道，专一专注地巩固产业根据地，不遗余力地把高质量、高价值、高成长、可持续作为我们事业传承的重要使命，又要长出新思想，找到新方法，用新的思维，新的思路，让我们的产业在发展中长出新物种，长出新事业，找到新产品，去干一些我们以前没干过的事情，横向拓展，纵向渗透，向下扎住根，向上捅破天，与时俱进，实现新的突破。我们要清楚地认识到这份事业的分量，尽管形势严峻，但是站在历史的长河中来看，我们依然是处在伟大的时代，站在富春控股的视角，我们生于使命，源于责任，成于实干，我们要紧紧把握时代脉搏，不断调适发展方向，构建出开放负责的富春生态，创造出一份共赢常青的富春基业。



这更是富春精神的传承：我们秉承精益求精、诚信务实的工匠精神，诚以待人、信以致远的合作精神，忠诚不渝、执着坚守的奉献精神。在今天的现场，有许多精诚富春人的代表。你们在富春的经历和故事，彰显了富春人特有的勇气、气度与韧性，完成了富春人自我价值的升华。你们的精神值得每一位富春的后来者致敬、学习。

作为富春新一代的青年人，我们是幸运的。我们每天接收各种信息交互，体验各类极致产品，享受各种优质服务；我们在这种科技兴盛、文化繁茂、城市高速发展的环境中成长而来。我们拥有上一代不曾有的环境条件与独特优势，所以我们也要思考：如何能在传承与发扬富春精神的基础上，凭自己的优势做出与他们一样甚至更好的成绩。

■ 珍惜当下，顺应未来

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。作为中国的青年人，相比上一代人，我们大多数人拥有一个物资富足、生活无忧的童年。但是随着改革开放进入后半程，发展的红利也在消退，我们面临的环境也趋于复杂。所以在我眼中，天道是公平的，只是时代在变化。

有一句真理：这个世界亘古不变的就是不断地变化。我们生在这个属于我们的时代，就要继续顺应未来，察觉这个世界带来的变化，在变化中萃取经验，适时调整，不要被时代抛弃，更要对未来有充分认知并且积极地去拥抱未来、顺应未来。

■ 学会自尊自信，发挥最大潜力

我们每个人都是独立个体，不要忘记与自己对话。我们要勇敢、无所畏惧去洞察自己的内心，无论是黑暗还是光明；要建立完善的自我评价体系，通过不断地自我批判和自我肯定，让自己变得更卓越、优秀，在力所能及的范围中争做更好；要相信人的潜力是无限的，相信自己能打造出精品，相信自己能为组织贡献力量，相信自己的贡献能在人类文明中留下痕迹。

在此我提供一个理论框架——减熵运动。熵的概念出自于热力学第二定律，另一个名字叫熵增定律：不可逆热力过程中熵的微增量总是大于零。翻译成更直白的语言，即在自然过程中，一个孤立系统的总混乱程度不会减少。生命就是减熵运动，企业组织也是减熵运动。人的一生从获取生物机能的养分到获取精神的养分都是不断的减熵运动。（下转第三版）

连落两子！ 富春控股集团22亿投资西安经开区

■ 来源：西安经开区

9月21日，富春控股集团中央厨房供应链产业园及汽车零部件产业园项目落户经开区，项目将进一步加强产业集聚效应，推动相关产业链延链、补链、强链，为产业转型升级和区域经济社会高质量发展注入新动能。

签约现场，经开区管委会主任贾强与项目方代表杭州网营物联控股集团总裁耿帅签订中央厨房供应链产业园及汽车零部件产业园项目合作框架协议，双方将以此为契机，建立长效合作机制，围绕汽车零部件制造业、冷链、中央厨房、智能物流等产业进一步深化合作。

据悉，中央厨房供应链产业园项目位于经开区渭北新城，总投资约12亿元，规划包括品牌中央厨房、多温区冷库、食材加工及分拣中心、产品展示中心、区域集中配送中心、办公楼配套等组成。项目以“中央厨房+智能冷链配送中心”为核心，高标准打造西北“一带一路”港口品牌，建成后将成为国内乃至国际标杆性央厨冷链供应链产业园。

渭北新城交通条件便利、土地资源丰富，是建设关中先进制造业大走廊的主承载区之一，项目将促进一二三产业融合发展，打造产业链、供应链、消费链深度融合的循环经济新模式，为区域发展汇聚更强磁场。

汽车零部件产业园项目位于经开区泾渭新城，总投资约10亿元，规划由汽车制造企业总部基地、汽车零部件制造中心、汽车供应链运营中心组成，依照经开区区域总体规划和发展转型发展的需要，围绕汽车、汽配产业，



建设现代化、数字化、智能化汽车及零部件创新服务示范基地。

泾渭新城作为国家新型工业化（汽车）产业示范基地，现已形成涵盖整车、专用车制造以及动力系统、车身系统、汽车电子等领域的汽车产业集群，该项目将有效推动产业链延链、补链、强链，进一步加快产业转型升级步伐，助推汽车产业发展迈向新的高度。

富春集团有限公司创建于1992年，是一家以实业投资、专业化运营、平台化运作为发展方向的综合型企业集团。产业涉及供应链、智能制造、医疗康养、金融等领域，企业旗下拥有张小泉、如意仓、网营物联等10余个知名品牌。

本次企业将投资兴业的目光瞄准经开区，既是企业结合自身发展规划作出的战略选择，也是经开区综合实力的有力体现。经开区始终秉承“工业立区，产业强区”理念，聚焦先进制造业，将招大引强与延链补链相结合，展现出先进制造业转型升级和区域高质量发展的强劲态势。

创新打造物流生态链 网营物联与诺力股份签订战略合作协议



本报讯（人事行政部 谢敏敏）7月12日，网营物联与诺力智能装备股份有限公司签订战略合作协议。本着平等互利、合作共赢的原则，双方将实现资源优势互补，发挥各自领域优势，建立长期稳定、全面共赢的战略合作关系。

网营物联总裁耿帅，诺力集团执行副总裁徐松屹，诺力股份副总经理刘宏俊，诺力租赁服务有限公司总经理陈利杰、副总经理代博，网营物联浙江大区总经理蔡晓霞、副总经理徐迎东及双方其他相关人员参加签约仪式。

网营物联总裁耿帅表示，网营物联一直以严格的标准开发、建设和运营现代化物流中心，打造高端仓储，为客户提供综合性的供应链服务，致力于成为国内领先的物流生态园

区开发商和运营商。为实现企业高效发展，物流行业的各企业积极通过跨界纵向产业链整合，横向用户关系圈扩展，打造物流供应链。诺力集团业务涵盖物料搬运、物流系统集成、高空作业平台三大板块，装备制造能力居行业翘楚，产品线丰富齐全。本次战略协议的签署，对双方企业发展有着重大意义。

诺力集团执行副总裁徐松屹对双方即将展开的合作表示期待，“诺力集团设立20年来，经过不断的技术创新和有序的规模扩张，业务愈发全面，是名副其实的‘全领域智能内部物流系统提供商’，网营物联作为商流、物流、资金流和信息流集成化运营的全渠道供应链服务平台，双方的业务板块合作潜力巨大。”他说道。

诺力股份副总经理刘宏俊表示，资源共享已经成为当下经济发展的重要合作方式，在物流园区内设立叉车代销点、展示点，开启“共享叉车”、叉车租赁物业，是寻求新的业务增长点的一次尝试，更是对物流供应链生态互动的加强。

未来，随着双方业务合作的展开，不仅可以更好地满足物流企业突发性、季节性的需求，同时节省客户在物流智能设备的成本，让企业轻资产“上阵”；更有利于提升招商园区运营效能，加强资源利用，促进生态互动、闭合生态系统，构建物流生态圈。

2022网营物联招商“先锋营”赢赢赢 培训活动顺利举行

本报讯（人事行政部 刘亮）为提升网营物联团队整体招商能力，为公司发展和人才队伍建设提供人力资源保障，9月23-24日，网营物联招商“先锋营”赢赢赢培训活动在网营物联（海宁）智慧经编创新示范园举行，来自全国驻外19名招商精英参加培训。此次培训邀请了网营物联总裁助理兼北部大区总经理张建民、西部大区总经理陈永兰、浙江大区总经理蔡晓霞为学员授课。

首日培训开始，浙江大区总经理蔡晓霞做了宏观经济形势和行业现状分析的主题分享。她表示，新冠疫情持续了3年，宏观经济形势瞬息万变，经济下行的态势依然严峻，贸易受阻、消费乏力，行业发展受到了前所未有的挑战。不过，经详实的数据调研表明在新能源汽车、民生消费、智能制造等领域蕴藏着巨大的机遇。

西部大区总经理陈永兰做了供应链金融产品认知与风险解析的主题分享。“思则变，变则通，我们要突破传统，深挖产业链、供应链，在单一的租赁业务无法取得突破的时候，各种供应链金融模式在具备条件、风险可控的基础上值得我们尝试和深挖。”她说道。

总裁助理兼北部大区总经理张建民做了园区定位要素的主题分享。他指出，园区是网营物联业务的核心和利润主体，保证园区交付后快速去化是首要任务，提前做好园区定位，



知己知彼，积极跑动，利用人脉，注重落实，有的放矢，招商就能拨开云雾见月明。最后，学员们当堂进行了项目熟悉度摸底考试。

次日，“先锋营”培训班招商精英们结合第一天的学习迅速进行地块评估演练，紧接着转化应用，重点研讨了网营物联当前招商需要突破的重难点园区。根据园区定位的要素，结合项目的实际情况，学员们头脑风暴，积极提供招商建议，对园区招商方向、客户定位、供应链金融等具体发散共创。现场氛围热烈，所属园区及大区纷纷表示开拓了思路，回到项目驻地，将继续深挖落地。

课程结束，学员们纷纷留言自己的收获和感想，将所学内容带回岗位后进行实践应用，努力做到“知行合一”。大家感受到赋能，并强烈建议此类务实培训要多组织。培训结束后，招商精英们又奔赴项目，继续投入战斗。

同舟共济 激流勇进 共建大“营”家 网营物联2022年年中会议顺利落幕



本报讯（品牌文化 蒋红）7月30日，“同舟共济 激流勇进—共建大营家”网营物联2022半年度经营工作会议在富春控股集团一楼会议室举行。富春控股集团董事长张国标、富春控股战略运营中心总经理陈亮、人力资源总监郑枚，如意仓总经理张琳，网城建设总经理祝冬标、副总经理杨飞，网营物联总裁耿帅、总裁助理兼北部大区总经理张建民、总裁助理兼人事行政总监于亚彤、财务总监王锦蓓、网营各部门及各区域公司负责人等参加会议。

会上，网营物联总裁耿帅作了“以变求变，以变革促发展”的主题讲话。他表示，公司内外环境发生巨大变化，要“以变求变，以变革促发展”。外部看，在疫情冲击、局部战争等各种因素叠加影响下，国际、国内经济增速明显放缓，企业经营压力显著增大；内部看，公司发展阶段正由投资建设往招商运营全面转型，不同的发展阶段对人才、管理、机制有系统性的变革要求。

耿帅对公司现阶段发展提出三个关键词，一是“理念”，坚持贯彻落实“诺必践、行必达、达必精”的价值理念，打造一支精简高效的团队。二是“意识”，投资拓展方面要加强经营前置保障意识；招商方面要加强竞争及行商意识；资产管理方面要加强服务与资产保值增值意识，树立强烈的责任意识和主人翁意识；后台职能部门要加强支持与赋能意识。三是“行为”，恪守“五讲、四要、三不做”的行为准则，要讲法制、讲情理、讲品德、讲守诺、讲逻辑，并且要勇于创新、要主动担责、要积极争先、要注重实效，但绝不做强悍公德良知的事，不做损害公司利益的事，不做影响团队建设的事。

同时，他提出，面对公司经营压力和困难，要坚定必胜的信心和决心，积极应对变化、拥抱变化。下阶段要围绕“一个中心、两项能力、三个保障”的要求开展好相关工作，即以招商去化为中心任务，调动一切资源力量，全力做好招商去化工作，要在难点项目上形成突破；要加强集团本级“总对总”商务资源拓展能力，加强集团本级与区域物业、园区物业三级联动能力；以全面推动“赛马制”薪酬绩效管理体系实现组织活力保障，以文化建设和技能培训为抓手实现高绩效团队保障，以加大审计与“飞行”巡查力度实现廉洁清风的经营环境保障。

会议最后，富春控股集团董事长张国标发表讲话。他表示，目前，各地、各行业的经济都出现了低增长甚至于负增长，在这种逆境中体现的坚持、忍耐、战胜困难的能力要远超前于顺境时快速发展的能力。“我们要对当下有一个清晰的认知，企业生存是第一位。我们要从危机中检讨自身内部的体系管控，聚焦我们的管理模式。”他说，“危机也伴随着机遇，我们要虚心接受外界的批评意见，正视目前存在的问题，合理利用危机，谋求未来更好的发展。”

网营物联将迎来与国企、央企合作机会，届时会有更多更优质的资源和渠道为网营物联的发展提供更好的基础。“在公司获得更大发展机会的同时，也会对我们的经营管理提出更高的目标要求。面对困难时，我们要首先从自身找原因，从项目本身找突破口；管理上要有更严格的制度和更完善的体系，要营造廉洁环境，规规矩矩做人，干干净净做事。”张国标董事长说道。

最后，他对网营物联全体员工的努力表示感谢，希望大家坚定信心，更加积极主动谋划工作，迎接网营更大的发展。

（上转中缝）

从商品入库上架、员工考勤、人员分配到货物发放，都一条一条地跟运营团队认真沟通复盘。

“那个时候整个国庆节都在忙这个事，基本上每天半夜2点结束订单，3点左右要跟对方开电话会议，开完电话会只有2个小时睡觉，然后一早6点多的时候订单又下来了，再度赶往一线了。”王锦蓓说。正是凭借团队夜以继日地共同努力，几个业务仓都如期地度过了爬坡期，顺利地走上了正轨。

做好财务工作就要深入一线并不断学习

从财务的角度看，谁也不会想到一个财务总监会深入到一线中去。王锦蓓却认为，深入一线并不断学习，是做好财务工作的必备条件之一。

比如企业派她去负责网赢如意仓的业务，就是一次很好的历练与学习的机会。通过不断学习，才能跟上企业发展的步伐。目前她在网营物联负责财务管理工作，依然保持着良好的学习习惯。

在她看来，网营物联要把仓库租给客户，业务人员首先必须要对公司的产品了解透彻，再根据仓库的性质和潜在的客户去做相应的匹配。“比如做快消企业的，要求快进快出的这种进出货频次，只要库存的深度够深，一个sku十几万件的话，可以上立体货架来解决存储成本，但客户真正关心的仓储成本，一定需要我们根据快销品的季节动销率来调整库存的存储位，真正有效提升临检区和存储区的货物周转效率达成；同时也需要及时为客户提供数据支持，从而调整客户前端的的生产计划，而这些知识坐在办公室是无法快速学到的。”谈起业务，王锦蓓的话匣子一下就打开了。

“我现在积累的这些业务知识更多来自当时工作环境下的学习，虽然那会儿压力很大，不仅是对内沟通，还要直接和客户沟通，需要学习的业务知识会很多，但只要扛过来了，就是有收获的，现在回想起来还是蛮欣慰、蛮开心的。”王锦蓓说，“女儿在高一时给我写了封信，说妈妈这几年进步很大，没有那么强势了，也愿意听她表达自己的想法，能让家人感受到我性格的转变，这让我感到很骄傲。”

丽水园区：一面锦旗一个故事 一份坚守

本报讯（浙江大区 陈迎春）7月27日，网营物联丽水园区收到入驻企业景森粮油负责人武俊杰送来的一面写着“忠于职守，为企业服务；忠于企业，尽职尽责”的锦旗，对丽水园区为他们及时解决纠纷问题、提供便捷服务表示感谢。

据了解，7月20日上午7点40分，景森粮油负责人武俊杰到网营物联丽水园区，将车停至A3库车位上。下午4点下班时，他发现车身有划痕，便来到物业办公室寻求帮助。听取他的诉求和事情经过后，园区物业一边安抚对方情绪，一边立即联系消控室，根据时间段查询，并进行现场取点。

由于丽水园区车辆停放时间长、流动性大，在监控室早晚班配合查询该事件后的第二天，园区物业终于查到肇事者，第一时间联系对方并进行核实。随后，园区物业联系景森粮油负责人武俊杰，同肇事者一起带至物业办公室进行协调。经双方协商一致，此事得到圆满解决。



锦旗不仅是荣誉，更是一种使命。网营物联丽水园区将继续坚守服务初心，为客户着想，急客户所急，为建设美好园区做贡献。



芜湖园区：优质服务暖人心 客户致谢送锦旗

本报讯（北部大区 周礼）6月5日，安得物流大板车在网营物联芜湖园区常规卸货，突然天降暴雨，为避免货物淋湿，造成巨大损失，网营全体人员主动同安得一起，迅速兵分两路，一路上车搬货，一路传递货物搬至仓内，保洁人员及时赶到现场用干抹布擦拭箱体雨水，大家各负其责，很快就将货物全部卸完搬到了仓内，同时做好货物摆放位置登记。虽然大家身上都被雨水淋湿了，额头上挂着汗珠，但是此时大家心里却感受到了无比的满足。

次日，安得物流仓管负责人朱国强将题有“敬业正直 服务优质”的锦旗送到了芜湖园区，并说到：“我深切地感受到了你们的热诚服务，不忘初心的服务使命和认真负责的态度，网营物联服务至上的经营理念让我们



这些客户真正感受到了放心、称心，谢谢你们！”对芜湖园区而言，这是一种激励、鞭策，也是园区为客户提供更优质服务的开始。



网营物联杨凌项目携手俄罗斯联邦总商会打造上合国家物流供应链新征程

本报讯（西部大区 陈鑫）9月19日，在杨凌示范区管委会的大力支持下，网营物联杨凌项目与俄罗斯联邦总商会下辖企业陕西日出进出口贸易有限公司在第二十九届杨凌农高会会场达成合作意向，签订物流供应链合作协议。

日出商贸公司隶属于俄罗斯联邦总商会会员企业“俄罗斯日出集团”，企业会员年总收入约为2.8万亿卢布，是俄罗斯联邦最大最权威的商业组织。2019年8月，“俄罗斯日出集团”在杨凌示范区设立日出商贸公司，主要为俄联邦州府进行在华大宗商品采购，并将俄罗斯快销品、大宗资源类产品带入中国市场。“日出商贸”主要产品目前在多家平台（如京东等）进行销售，日均销售额约20万~30万元左右。

2022年5月，“日出商贸”进口食品专列从俄罗斯成功发车，后续每月常态化组织不少于2列专列直达陕西。俄罗斯联邦总商会基于前期与杨凌示范区良好的合作基础及俄陕贸易巨大的市场空间，



希望依托陕西优质物流仓储资源，加大对陕合作。未来网营物联杨凌项目和日出商贸公司将共同推动在陕形成俄罗斯包装产品在华货物供应链集散中心；推动在供应链基础设施、农产品国际贸易、农业产能合作；推动供应链金融合作；以及结合网营全国布局，推动全国多个仓储基地建立，中俄贸易由港口贸易向陆港贸易转变。

目前，首批进口货品已经顺利进入网营物联杨凌项目园区，此次杨凌项目与日出商贸公司的合作标志着网营物联业务向跨境商流、物流业务服务全覆盖，可有效提升园区供应链综合服务能力、造血能力，开辟物流供应链新征程。

（上接第一版）企业组织从获取利润到转型升级，从个体户到组织化，到矩阵化，再到生态化，也是减熵运动。联想到一句祖训：学如逆水行舟，不进则退。望各位一起发奋图强、生命不息、减熵不止。

■越是在苦难时刻，越是要勇于担当和进取

没有人喜欢挫折、失败和不幸，但每个人不可避免都会经历这一过程。我们能做的，是在面对人生的苦难时仍旧保持对生活的热忱，对事业的热忱，找到自己的灯塔，

坚持前行。让这段经历塑造更好的我们，成为日后最宝贵的财富，这才是苦难的意义和馈赠。

富春经过30年的发展，从当初一家小小的贸易公司发展成产业涉及供应链、智能制造、医疗康养、金融等领域的综合型企业集团，期间经历过数度的挫折与磨难，之所以有今天的业绩，凭借的正是富春人百折不挠、破局向前的坚韧品质。这也是今天年轻一代富春人所要传承的富春精神。我们必须与时俱进，不断开拓进取，以强烈的主人翁精神扛起富春的

大旗，把富春的事业继续做大做强。

为什么要提主人翁精神？我在此做些分享：我和董事长关于谁为谁打工的问题有过几次交流。从目前企业组织角度来看，我在为董事长打工；从家庭角度来看，董事长在为我打工，而我也要为下一代打工。但从个人的角度出发，每个人都在为自己打工。其实没有那么多制约或理由，关键在于拥有一颗强大的内心，认定自己内心的选择，在生命的最后能不留遗憾地离开，才是活着的终极目标。

2022年1-9月红蓝旗排行榜

考评排名	项目名称	考评总分
①	嵊州园区	125.5
②	缙云园区	116.0
③	淮安园区	109.5
4	绍兴园区	108.0
5	临沂园区	103.0
6	烟台园区	98.5
7	修文园区	96.5
8	东洲园区	92.5
9	镇江园区	84.0
10	芜湖园区	81.5
11	重庆园区	77.5
12	六安园区	70.0
13	江山园区	67.0
14	海宁园区	65.0
15	杨凌园区	58.0
16	玉环园区	53.5
16	鄂州园区	53.5
⑱	九江园区	38.5
⑲	丽水园区	34.0
⑳	大连园区	32.0

欢迎驻外将士回家

你总是一直目视前方，承载了来自五湖四海的信任；
你总是有勇气一往无前，以专业、入微赢得客户信赖。



风雨征途是你们，严寒酷暑是你们，欢迎你们回家！



网营物联浙江大区

网营物联北部大区



网营物联西部大区



作为物流人，我们始终践行使命，作为网营人，我们永远不忘初心。



共建大营家

7月，网营物联开展了“同舟共济 激流勇进——共建大营家”年中团建，大家在大自然中体会、享受挑战与冒险，在整个过程中实现团队合作、逆境求生、克服困难，共同分享亲近自然和凝聚团队的特殊体验。



守护家人 一起“营”

线上盲抽 · 发起爱TA行动 · 说出你被守护的故事

【爱TA行动】

守护者献一份爱心，署名：“我在网营守护你——你的守护者”

9月，网营物联开展了以“守护家人 一起‘营’”的爱Ta行动，默默关注Ta、守护Ta，让你我绘就最美“同心圆”，营造网营“家”氛围。

发现并解决问题
是公司进步的阶梯

为提高公司运营效率，我们要正面问题，解决问题。我们认为问题是公司进步的阶梯，但前提是要看到问题并有效解决问题。为此，8月公司组织开展了“听心声、献良策、提实效”的主题调研，调研内容包含跨部门沟通、企业文化、流程优化、制度管理等方面。

就其中大家提出的问题和诉求，公司已组织各部门进行了可行性讨论和评估并予以反馈。基于分步落实、切实有效原则，各部门制定了相应的阶段性解决计划。

感谢所有人提出的意见和建议，公司的发展进步离不开每一位伙伴的真诚努力，我们真切地感受到大家愿与公司共同进步的决心，对于大家提出的合理性建议，公司将逐步落实到位。

不断发现并解决问题是公司进步的阶梯，期待大家为美好网营创建提出更多宝贵意见，真正实现共建共享。

关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷			
序号	问题描述	解决措施	计划时间
1	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	1. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
2	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	2. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
3	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	3. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
4	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	4. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
5	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	5. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
6	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	6. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
7	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	7. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
8	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	8. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
9	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	9. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
10	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	10. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日
11	关于“听心声、献良策、提实效”调研问卷	11. 建立沟通机制，定期开展沟通会议，收集员工意见和建议。	9月1日