



导读

二版：家电政策滚滚而来 市场反响滔滔不绝
三版：“驰名商标”将停止驰骋 品牌宣传需另谋出路
四版：哥哥的相亲记（八）

2013年10月31日
(星期四)
农历癸巳年九月廿七日
第10期
(总第84期)
本期四版
浙企准字第B075号

地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com
电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 胡丽梦

金帅



金帅的品质

金帅参展第十四届中国西部国际博览会

本报讯(成都金帅 吴成敏) 10月23日,宁波金帅集团参展第十四届中国西部国际博览会(以下简称西博会)。



此次西博会在成都隆重举行,以“构建区域合作新格局,激发西部发展新活力”为主题,由国家发展改革委、商务部等16个国家部委和12个省(区、市)及新疆生产建设兵团共同主办、四川省人民政府承办。

西博会参展国家和地区达72个,共有4000多家企业参展,展览总面积达18万平方米,嘉宾和客商达6万人,投资签约额达5000亿元,已成为西部地区开放开发的重要窗口和最佳平台。

海关办事处领导来我司进行灾后慰问



由于“菲特”台风影响,慈溪局部地区受到不同程度的水淹,横河地区受灾严重,部分外贸企业遭受不同程度的损失。

金帅冰箱厂组织召开月度形势分析会

本报讯(滁州金帅 朱年) 为保证13年年度目标的顺利完成,10月17日,冰箱厂召开月度形势分析会,总结上个月份的状况,为之后的几个月定下目标。

会上,彭部长结合上月度的相关情况,重点分析了生产中存在的不足之处,蔡总要求各部门、工段必须做好节能降耗工作,制定科学严谨的量化能耗定额,将能耗指标

纳入各部门的年度考核之中,层层分解落实目标,将节能降耗工作引入长效机制,避免了只追求任务目标的短期行为,保证了工作的持续性和有效性,使节能降耗工作能着眼于企业的长远目标和利益。

金秋十月 喜迎旺季

——安徽洗衣机厂员工齐上阵

本报讯(安徽金帅洗衣机 袁华) 金秋十月,天高气爽,正值洗衣机销售旺季,员工们加班加点,坚守在各自的工作岗位上,在保证质量的前提下,加紧赶工。



哥哥的相亲记 (八)

依依

质朴朴的品格。早些年在北京发展,随着年龄的增长,便寻思着回家来相亲结婚,这也是她父母的意思。

回来后,小雨在一家著名的家电维修企业从事客服方面的领导工作,在那里,她也算得上是生活的大姐大了。

哥哥建议一起去坐一会,喝点茶,或者看电影。小雨觉得人多嘈杂,空间憋闷,就建议去崂山公园走走。

晚上的崂山公园,人还真不少。有唱歌的,有跳舞的,有聚集在亭子下谈论国家大事的,也有躺在草丛中闲聊我的。哥哥在公园小摊买了饮料,和小雨在公园边走边聊。

最后,看看时间快十点半了,就载着小雨返回,送小雨到家门口。

真是,生活处处充满惊喜。由于师傅的一片好心,不领情的话,显得不近人情,似乎说不过去。

到了星期三晚上6点多,小雨就和一大叔一起过来,和哥哥在新城大道南端的路口碰头。

一道终身受用的测试题

你开着一辆车。在一个暴风雨的晚上。你经过一个车站。有两个人正在焦急的等公共汽车。

秋冬要养生 养生勿忘养心

秋冬季养生应顺应自然界闭藏之规律,以“敛阴护阳”为根本。进补适度,注意保温,保持清洁,适当运动都是十分必要的。

其是气候的变化,呼吸道疾病增加,人体的抵抗力相对较弱,注意卫生,保持清洁十分重要。

1.进补适度 很多人认为,养生就是进补,其实不然,尤其是不能随意药补,饮食要遵循“秋冬养阴”、“无扰乎阳”的古训。

2.注意保温 秋冬时节,气温变化很大。衣着过少、室温过低,既易患感冒,又消耗阳气;反之,衣着过多、室温过高,则易出汗,阳气不得潜藏,寒邪易于入侵。

3.保持清洁 秋冬时节也是疾病的高发季节,尤其



竹园边的那口老井

安徽金帅洗衣机 王松

离庄子不远的竹园处,有一口老井。听家人说在以前大集体的时候打的,井里面都是由石头圈起来的。

塔。昔日的挑水声不见了,每家每户只要轻轻地打开水龙头,咚咚的水就流到了家里的水缸里,劳累一天的农民不用再费力气去挑水。

如今的挑水声不见了,每家每户只要轻轻地打开水龙头,咚咚的水就流到了家里的水缸里,劳累一天的农民不用再费力气去挑水。

家电政策滚滚而来 市场反响滔滔不绝

销售人员 杨鑫竹

市场经济是一种经济体系，在这种体系下产品的生产及销售完全由自由市场的自由价格机制所引导，而不是像计划经济一般由国家所引导，因此市场经济遵循优胜劣汰的原则。然而中国经济有着中国特色，与资本主义国家的市场经济有所区别，中国市场经济受一定的国家政府调控。2008年12月宣布的财政刺激方案，为了对抗美国开始的全球金融危机所造成的消费性电子产品外销需求急速衰退，意图扩大内需市场的局面。全中华人民共和国非城镇户口居民购买彩电、冰箱、移动电话与洗衣机等四类产品，按产品售价13%给予补贴，以此来激活农民购买能力，扩大农村消费，促进内需和外需协调发展。在家电下乡结束后，国家又推出了以旧换新政策以及刚刚结束的节能补贴政策，其目的和家电下乡是差不多的。国家政府推出政策的愿景是好的，然而，中国市场的复杂性所带来的影响也是显而易见的。

公司组织优秀员工参加镇工会健康体检

总裁办 徐旭芳

10月26日上午，公司组织2012年度先进工作标兵到横河镇卫生院参加镇总工会健康体检活动。据了解，本次体检活动检查项目包括血常规、内科、外科、五官科、心电图、B超、胸透等。医院根据每个职工的健康状况，作出防病治病的专业建议，做到有问题早发现、早诊断、早治疗。

金帅那些事

本报讯(安徽金帅洗衣机 袁晖)2013年10月28日是安徽金帅洗衣机总裁办主任王柱的大喜之日。结婚是人生大事，我们带着全公司的祝福参加他的婚礼，同事们的心与热情渲染着金帅这个大家庭的温暖。在忙碌的十月为公司增添了一份喜气。下半年是洗衣机的销售旺季，大家都全身心的投入工作，领导班子里利用下班的业余时间齐心协力与一线员工一起确保生产。王主任也不例外，他经常利用下班时间，去生产线帮忙做力所能及的事情。每一个员工构建出一个金帅团队，而每一个员工背后是一个家庭的支持。公司一直秉承“以人为本”的理念，将员工放在第一位。员工们更是与工厂一起同心协力，公司的蓬勃发展，离不开每一个员工的辛勤付出。婚礼结束两天后，王主任就从武汉赶回安徽，投入到忙碌的工作中，在金帅有许许多多的像王主任那样以厂为家的好员工，为了工作的完善，企业的发展，尽心出自己的全部力量，我们以他们为傲。

致力健康家电，营造洁净生活

“驰名商标”将停止驰骋 品牌宣传需另谋出路



2013年9月2日，十二届全国人大常委会第四次会议表决通过了《全国人民代表大会常务委员会关于修改〈中华人民共和国商标法〉的决定》，新商标法规定，生产、经营者不得将“驰名商标”字样用于商品、商品包装或者容器上，或者用于广告宣传、展览以及其他商业活动中。

“驰名商标”作为宣传手段的厂商以及将申请“中国驰名商标”来作为广告宣传手段的品牌厂商大跌眼镜。追其原因，目前“驰名商标”可通过司法和行政两种途径获得，其中司法途径是以地方法院判决的方式认定，相对容易获得，数量非常多，极为泛滥。而行政认定则由中国工商总局商标局或者商标评审委员会通过较为严格的审核流程后认定，其数量非常少，因此具有较高的含金量。市场上很多商家通过一些途径获得司法认定的“中国驰名商标”，它就拿着这个名称来宣传，严重地误导了消费者选购商品时的认知度，导致市场上众多的“中国驰名商标”产品，令消费者感到困惑。

洗衣机排水泵、进水阀将有新行业标准

今后洗衣机排水泵也将有新的行业标准，从而规范整个行业进一步发展。据悉，洗衣机排水泵和进水阀技术要求日前已经完成征求意见稿，将于12月中旬完成送审稿报批，预计将于明年年底实施。

《洗衣机进水阀技术要求》对洗衣机所用进水阀的流量、噪声，以及耐水压、耐高温、耐久性等等做出了明确规定。其中流量指排水泵每分钟排出的水量；扬程指排水泵排水时将水打出的距离和高度；效率则是指排水泵消耗一度电，在除去消耗和摩擦损耗后产生的功率；噪声要求不大于40分贝；耐久性则主要考核排水泵的无故障运行时间，以洗衣机正常8年的使用寿命计算，排水泵工作达到3万次便合格。

洗衣机节能小窍门

- 1.先浸泡后洗涤。洗涤前，先将衣物在流体皂或洗衣粉溶液中浸泡10-14分钟，让洗涤剂与衣服上的污垢脏物起作用，然后再洗涤。这样，不仅能使衣物洗得更干净，而且可使洗衣机的运转时间缩短一半左右，电耗也就相应减少了一半。
2.分色洗涤，先洗后漂。不同颜色的衣服分开洗，不仅洗得干净，而且也洗得快，比混在一起洗可缩短1/3的时间。对于一些不是很脏的衣物，少放些洗衣粉，也是可以减少漂洗次数。
3.先薄后厚。一般质地薄软的化纤、丝绸织物，四五分钟就可洗干净，而质地较厚的棉、毛织品要十来分钟才能洗净。厚薄分别洗，比混在一起洗可有效地缩短洗衣机的运转时间。
4.集中洗涤。集中洗涤是一项非常经济有效的洗衣方法。即一桶洗涤剂连续洗几批衣物，洗衣粉可适当增添，全部洗完后再逐一漂清。这样就可省电省水，节省洗衣粉和洗衣时间。
5.额定容量。若洗涤量过少，电能白白消耗；反之，一次洗得太多，不仅会增加洗涤时间，而且会造成电机超负荷运转，既增加了电耗，又容易使电机损坏。
6.用水量适中。不宜过多或过少。水量太多，会增加波盘的水压，加重电机的负担，增加电耗；水量太少，会影响洗涤时衣服的上下翻动，增加洗涤时间，使电耗增加。
7.正确掌握洗涤时间，避免无效动作。衣服的洗净度如何，主要是与衣服的污垢程度、洗涤剂的品种和浓度有关，而同洗涤时间并不成正比。超过规定的洗涤时间，洗净度也不会有大的提高，而电能则白白耗尽了。
8.程序合理。衣物洗了头道后，最好将衣物甩干，挤尽脏水，这样，漂洗的时候，就能缩短时间，并节省水省电。
9.分享生活小窍门，帮助解决生活中遇到的各种问题，让我们的生活更加安心，更加贴心。



人生感悟

兰 洋

中，可以尝到酸甜苦辣，于是，我们就有了不同的人生。我们赤诚地降生到这个世界上，得到一个共同的结果，最后便是赤诚地离去。人生本来就是一个过程，不同的人人生过程带来不同的人生态度，我们的全部生命意义，也就体现在这个漫长的过程中。
若芸芸众生，放眼望去，我们会发现不同的过程，不同的人。有人碌碌无为，不知所为，他们是迷失了自己的方向，终日不知起落，只是在原地打转，忙忙碌碌地重复着他们的脚步；也有人认定那些名利为目标，就不顾一切，直冲过去，最后却触礁沉没；也有人愿意作为导航标，为别人指明方向，默默奉献，同时也把欢乐的浪花洒给别人，快乐自己。
二、其实，我们都一样
在生活的道路上，我们都一样。我们不需要去羡慕那些在前面的人，他们走在前面，就必定付出比我们多，只有努力，我们才可以收获。有时，就在我们的赞叹声和羡慕的眼光中，别人又走过一段迥异的路程，而我们还是停驻在原地。我们不可能踏着他们的脚印走下去，我们自己的生活，没有两个人的轨迹可以完全相同，就像世界上没有两片相同的树叶。我们拥有自己独特的生活，属于自己的人生。我们更不必去崇拜英雄或是名人，他们为社会、为别人作出了贡献，他们的努力得到了承认，但他们对我们的影响不应该有太大，不能改变我们什么，因为他们给我们的只是一个结果，一个叫做成功的果实。
三、生活不需绪太多累
有时觉得生活更像一棵树，结果，只是它生命中的一小部分，于是，在完成一个年龄的最后，结出了属于自己的果实。而且，果实的心记载着风吹和雨打，以及它一步步走向成熟的过程。其实，一棵树成长成茁壮、盘虬、拒壮的过程，便是它生命的诠释。结果，是一个小小的插曲，甚至是不必要的，所以它是顶天立地的，而那些一味追求结果的，却是不能够直起腰板，就像那依棚而立的葡萄。有的更是为结果而丧命，酿成悲剧！
生活也正是这样。你想要追求每一件事都要有结果，那么你就是为所有的结果而忙碌，到最后，你回望，就会发现除了那一大堆无谓的辛苦遗憾的结果，你什么也没得到。生活不需要太多的结果。太多的结果，就像黑幕中的只手，把你推进那万劫不复的深渊，让你摔得粉碎。疯狂的追求，就像心中的无名业火，被我们盲目拱烈，烧得我们支离破碎。
四、生活是一个过程
生活就是一条奔流的河流，奔流到海的过程。我们徜徉其中，可以一路上看到朝霞落日、鸟语花香、蓝天白云、浅底卵石，使我们得到美的体验。或者是为追求一泄千里的姿态，在某一个地方逗留，就在打开闸门之际，以万马奔腾之势咆哮而出，显示出生命的全部意义；也许有时会有阴霾和黏雨，油渍或滞流，又或者是一个让你撞个粉身碎骨的大转弯，但这也是生活的一部分，至少它可以让我们更懂得珍惜。
生活中的每一件事，都不必刻意去追求结果，只要我们在做这件事的过程中得到自己想要的东西，那么这件事就在生活中完成了它的全部意义。结果只是象征地改变一些状况，而我们丰富多彩、不同阅历的人生是要体验生活过程。所以生活本身就是过程。尼采说得对，‘从半山腰去看世界，才是最美的’，在登山的过程中得到东西，乃是我们的生活本质。于是，过程就成了生活最好的诠释。生活就是一个过程！
出生和死亡，是我们生命的两个端点，连接这两点的是生活的轨迹。人生本来就是一个过程，我们驾驶属于自己的船驶向对岸，留下一条痕迹，就是生活的全部过程。既然结果给予不了我们什么，那么就让生活过程定义人生的全部意义吧。在登上山顶的途中，我们看到的全部风景，就是生活的全部。就在乘风破浪之际，插上云帆，驶向生命终点的一端之时，描绘出一条自己的人生曲线。

电商零售占比达8.9% 洗衣机线上销售迎春天

消费者的洗衣机购买习惯正在悄然改变。近期中国家电网与奥维咨询联合发起的《中国网民洗衣机网购需求调查》结果显示，由于网购具有省时省力、方便快捷、价格更便宜，还可以24小时随时选购等特点，有超过七成的消费者表示会网购洗衣机产品。
统计数据显示，洗衣机在电商渠道的零售额在整体市场中的占比正在逐年攀升：2011年占比3.1%，2012年增长至5.7%。业内专家预计，2013年预计将达8.9%，至2016年有望超过20%。奥维咨询总裁喻亮星表示，线上网购已不再是线下传统渠道的补充，而是正逐步成长为主流渠道之一。3年后，仅洗衣机电商零售额就将达到124亿元，“在电商渠道和品牌共同发力下，洗衣机产品将迎来电商春天。”
中国家电协会副理事长王雷指出，家电产品线上销售正在飞速增长之中，而渠道的变化也正在对家电企业的营销战略带来影响。“随着电商渠道发展的提速，线上、线下销售融合的进度日益加快，线上、线下市场互动销售正在成为家电渠道的一种新兴趋势。这也应引起我们企业的充分关注，及时调整渠道布局。”对于大部分企业来说，调整已经不再是一个

优化的方案，而是一个“不得不”的选择。同时，销售模式的转变，使得品牌的格局也发生了变化。据奥维咨询的数据显示，今年1-8月份洗衣机电商市场品牌零售额占比前十名中，既有海尔、三洋、西门子、松下、小天鹅等一线品牌，也有格兰仕这样的新进入者，另外还出现了小鸭这样的中小品牌，而且小鸭的占比高达7%，进入在线销售前三。目前低价仍是推动洗衣机网购增长的主要动力，而多数中小品牌尝试电商渠道时都选择以低价方式切入，这也造成目前电商渠道洗衣机产品销售结构以中低端为主，目前看来电商对洗衣机销售的刺激作用相当明显。
与此同时，目前各个电商平台已经积极参与到对洗衣机零售的激烈竞争中，阿里系的天猫和淘宝有平台优势，京东有平台加自营的优势，国美、苏宁则有线上线下互动的整合优势，再加上品牌有自己的电商网站，未来电商渠道的格局还存在较大变数。预计未来5年内，电商渠道在家电销售中将成气候，而电商渠道对洗衣机增长的贡献也不可小觑。企业在深化传统

渠道布局的同时，对电商渠道也应该引起重视并进行有计划的投入。
分析：洗衣机是家庭必备品，如今电商也是人们生活中必不可少的一部分，淘宝、京东等一系列平台已经逐渐深入人们的生活圈，而家电和电商这两者之间的结合会有什么火花呢？电商行业是朝阳产业，从好的方面来讲，通过电商可以不出门就能买齐家庭必需品，省去了来回逛街的劳累，又可以在第一时间货比三家，买到最合适的；再者线上销售相比现实中，省去房租等一系列的附加，价格上也占有一定的优势。万事有利亦有弊。由于线上销售，只能从电脑屏幕去看物品，而不是像现实生活中可以亲身感受，加上中间快递配送，存在一定的风险；其次是售后问题，一般大件物品从网上购买，如果有品牌，一般会全国三年质保的售后保障，但是也不能避免无法在现实中进行维修，如此一来可以说是“一次性”产品。因此，电商的未来需要更加重视自身的软实力使得行业的不断发展。
本报编辑 摘自中国行业研究会