



打开一厘米

董事会对此三年来业绩表现感到不满，便召开全国经理级高层会议，以商讨对策。会议中，有年轻经理站起来，对董事长说：“我手中有张纸，纸里有个建议，若您要使用我的建议，必须另付我5万元！总裁听了很生气说：“我每个月都支付你薪水，另有分红、奖励。现在叫你来开会讨论，你还要另外要求5万元。是否过分？”“总裁先生，请别误会，若我的建议行不通，您可以将它丢弃，一分钱也不必付。”年轻的经理解释说：“好！”总裁接过那张纸后，阅毕，马上签了一张5万元支票给那年轻经理。

那张纸上只写了一句话：将现有的牙膏开口扩大1mm。总裁马上下令更换新的包装。试想，每天早上，每个消费者多用1mm的牙膏，每天牙膏的消费量将多出多少倍呢？这个决定，使该公司第十四年的营业额增加了32%。

启示：利用口径放大来缩短牙膏的使用周期，以达到营业额的提升。一个小小的改变，往往能引起意料不到的效果。当我们面对新知识、新事物或新创意时，千万别将脑袋密封，置之于后，应该将脑袋打开1mm，接受新知识、新事物。也许一个新的创意，能让你从中获得不少启示，从而改进业绩，改善生活。

生活

销售公司 徐杰

学生觉得生活就是：按时上学，按时完成老师给的作业，按时回家，这就是生活。

上班族觉得生活是：按时上班，努力工作，希望得到老板的重视，多挣钱，这就是生活。

已婚人士觉得生活是：多挣钱，养老婆，养孩子，养父母，这就是生活。

成功人士对生活的理解是：优秀。从学生到就业再到已婚，其实每天每个人活着就是责任。

总体看来，三个层次的人对生活的理解，被很多人认为是生活规律，生活就是应该这样。

我觉得生活两字不能理解的那么透彻，生活就像一个万花筒，有真情、有假意；有悲伤、也有欢乐；有感恩、也有抱怨。

因为每个人眼中的生活都是不一样的，不管你是休闲还是忙碌，不管你是贫穷还是富贵，说简单也复杂，就看自己怎么理解。

如果真的要过着简单的生活，那么，为何不学着让自己释放心灵的重负，学着忘却，忘记那些无碍于个人原则的得失；无关大碍的磕磕碰碰；学会让自己时时都轻装上阵，潇洒前行！

因为有了“时间”的生活，她们便不会斤斤计较于情绪的波动里，也不会迷茫与徘徊在情感边缘。精神便得到了一份放松，心里有了一份愉快。从而便自己轻松地迎接新的每一天！

人生如梦，眼睛一睁一闭，一天就过去了，一闭不睁，一辈子就过去了，何必去计较与留恋那些过往的东西，何必把那些已成定局的怨恨背在身上，让心灵去承受这种不必要的负担，让精神再去遭受这种无谓的折磨？好好的面对每天的生活，过好每一天，何必在乎那么多的舍与得！



清明，我在老家

清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂。借问酒家何处有，牧童遥指杏花村。

——杜牧

2014年4月，清明节作为二十四节气之一，又是踏青、除尘的好时节，其名字也正是“万物生长此时，皆清洁而明净”的意思。有着天时、地利、人和的出行有利条件。适宜的温度温和的阳光鸟语花香春意盎然……恰逢清明小长假，我和爸爸妈妈一起回老家扫墓祭祖。

清明节已有2500多年历史在墓前祭祖扫墓，这个习俗在中国起源甚早。早在西周时扫墓就十分重视。东周战国时代《孟子·齐人篇》也曾提及一个为人所耻笑的齐国人，常到东郭坟墓间乞食祭墓的祭品，可见战国时代扫墓之风气十分盛行。到了晋代时，下诏定寒食扫墓为当时“三礼”之一，因此每逢清明节来到，“田野道路，士女遍满，车马盈阡，皆得父母丘墓。”（《荆川先生《与孙汝兆书》）扫墓遂成为社会重要风俗。

今年是奶奶过世头一年，每逢清明节，我们整个大家庭都会相约一起去扫墓祭祖，今年也不例外。家，是一个无论你在哪里都要回来相聚的地方。根据清明节习俗：我们带着纸钱和元宝，铲除周围的杂草，放上供品，于坟前上香祭祀，献上一束鲜花，寄托我们满满的怀念。在爷爷和奶奶的墓前，不禁想起和奶奶一起度过的时光，点点滴滴一切仿佛依稀还在昨天。生老病死，是自然亘古不变的规律。虽然祖辈们渐渐离开了我们，但是爱，却留下来了，一直伴随着我们这些小辈，陪伴着家族中的每一个人。是亲情，让我们的心始终紧紧相连，这是血脉于水的情感。无论时空如何转变，无论成员如何变迁，亲情不会变，感恩的心不会变。

金帅

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 胡雨梦

专业化、品牌化、国际化，打造外贸新优势 金帅参展2014年第115届广交会

本报（胡雨梦）4月15日，第115届中国进出口商品交易会（广交会）在广州正式开幕，金帅如期参展此次广交会。

2013年，中国成为了世界第一货物贸易大国，为了更好地实现从贸易大国向贸易强国，需要不断加快培育外贸发展新优势，不断提升外贸发展的质量和效益。面对新形势和新任务，广交会将进一步加大改革创新力度，不断提升专业化、品牌化和国际化水平，提升综合竞争力，为实现中国外贸稳定增长和转型升级作出新的、更大的贡献。而作为企业，不断提升自身外贸竞争力，是企业走向国际的必备条件，也为国家整体上的外贸竞争力做出贡献。

金帅坚持自主的品牌建设路线，努力以自主品牌开拓国内国际市场。同时在产品、技术、品牌、服务上不断创新，加大技术投入和研发力量，全面推进金帅品牌的提升和发展，打造外贸新优势。金帅始终坚持“产品专业化”，从电机生产设计，到洗衣机整机的生产，力求质量上的精益求精。专业化的生产保障了金帅洗衣机、冰箱的品质，也支撑着金帅品牌持续发展。

本届广交会在国际经济复苏步履维艰、国家外贸下行压



力加大的背景下举办，面对内外压力，广交会紧紧围绕“稳中求进、改革创新”的方针，按照专业化、品牌化、国际化的方向。此次广交会，金帅共展出48个型号的洗衣机，和8个型号的冰箱。由于多方面影响，采购商与会人数略有下降，但汇率的下调为产品的出口创造了良好的外部环境，企业不断提升的新外贸优势成为了竞争的新驱动力。新老客户仍对金帅的未来发展相当看好。

广交会一直是中国会展业发展的金字招牌和中外交流合作的重要窗口，在促进经贸合作、提升开放水平等方面发挥了重要的桥梁和纽带作用。金帅参加广交会，借助该平台让金帅产品拥有更多销售，也让金帅品牌迈向更广阔的国际舞台。

（图/外贸部 胡小豪）



本报（安徽金帅洗衣机 袁峰）2014年4月10日，乌兹别克斯坦客商在安徽金帅安徽工厂进行参观交流，对金帅都一个全面的了解。在集团总裁潘俊峰、安徽工厂总经理刘瑞琪、美国洗衣机质量总监陈杰华、外贸部经理胡立明的陪同下，分别参观公司展厅、总裁车间、成品仓、注塑车间、电机车间，参观过程中公司领导详细地介绍了金帅产品的生产流程，生产工艺，以及生产过程中洗衣机、电机是如何检验和相应的检验流程，并向两位进行现场演示，直观的了解到金帅对产品质量的把关。乌兹别克斯坦两位客商对此表示有浓厚的兴趣，并现场进行拍照、学习。此行交流对金帅一流的机械装备、新进的创新能力，详细的工艺流程，严格的品质把控给予了高度赞赏，对先进的公司理念和金帅对先进的发展步伐有了绝对的信心。随后，美国总裁潘俊峰和客户进行了沟通交流，乌兹别克斯坦客商对金帅公司的热情接待和详细讲解表示感谢，并表示今后希望双方能有更多的交流与合作，相互促进企业发展，扩企业做大做强，共同开拓广阔市场。

通过此次参观交流，乌兹别克斯坦对安徽工厂留下了深刻的印象并表示出高度评价的赞赏与肯定，大力促进了双方在今后进一步的合作与双向发展，相信在彼此不断努力下，会有更更广阔的合作平台，共同交流共同进步。

（滁州金帅电器 袁峰）

那些年，我们一起追的女孩(上)

炊烟袅袅

又是一年毕业季，嘉山县三关乡初级中学初三学生赵国瑞和同桌王文轩在回寝室的路上聊着。

“还有不到一个月的时间就中考，你想报那所学校了？”赵国瑞对王文轩说。

“二中或者张管中学。”王文轩答道。

“张管中学在乡下，还不如报二中，毕竟是在县城里。”赵国瑞说。

“说的也是，看到时候考的分吧。”王文轩说。

一个月后，中考结束。那一年，其他几所学校分数线比较高，赵里的大部分考生都只够张管中学的分数线。王文轩和赵国瑞也一起考到了位于乡里的张管中学。

九月一号开学，学生们纷纷来到学校。那一年张管中学高一分了6个班。王文轩分到赵国瑞考的比较高分到实验班6班。赵国瑞的新同桌叫李颖，性格比赵国瑞性格还活泼，性格直率，178的个子，长的猪猪实实。赵国瑞说：“哥们的身材真不错，以后要照着小弟。”“必须的，呵呵。”李颖笑着说。“李颖进学校的第一次月考考完，班主任就宣布了考试成绩。坐在赵国瑞前面的赵国瑞考了本年级最高分589分。赵国瑞用笔点了点她，“美女，真牛！”“只要你努力，你也能考好”，赵国瑞说。赵国瑞说：“你考这么好，考了张管中学，她长的白白净净，扎着一个马尾，学习又好，是赵里男同胞眼中的女神。”

在去食堂吃饭的路上，李颖突然说道：“强子，你信不信，一个月的时间我就能把昔言追到手。”

“呵呵，我不相信，你就次吧。”赵国瑞笑着说。

“你就等着我怎么把女神追到手吧。”李颖说。

丁铃铃，丁铃铃……放学铃声响起，赵国瑞对李颖说：“走，吃饭去。”

“李颖，现在人多”李颖说。两人沿着校园小径慢慢地来到食堂。走进食堂，正好看到了昔言，赵国瑞连忙喊道：“李颖，快快快”，两人迅速排在昔言后面。轮到刷卡打饭的时候，昔言卡上的钱不够，连忙从口袋里掏出10元现金，食堂打饭的人说：“我们不收现金，只能刷卡。”昔言正想把钱放回，一个长长的手臂伸了过来，李颖把卡放到机器上，说：“刷卡的吧。”

昔言端起饭盘说：“谢谢，回寝室给你钱。”

“不用，就几块钱。”

“怎么样，强子，有没有英雄救美的感觉？”李颖对赵国瑞说。

“强子，昔言都被你迷住了。”赵国瑞说。

下午上课，李颖看到桌子放着3个一元的硬币，就对昔言说：“我说昔言美女，就几块钱，不用算这么清。”“几元钱，那也是钱。”昔言笑着说。李颖只好把钱装进了裤子的口袋里。

周日的下午，不上课，平时不爱学习的李颖早早的来到教室，同桌陈小光跑到窗外，对李颖说：“李颖，走快走，一起打球去。”“我要学习”李颖头也不抬的回应。“今天太阳从西边出来了？那我们走了。”

那一次，李颖是想趁昔言不在的时候，偷偷地把自己写的那封情书放在她的书桌里。李颖心里美美的幻想昔言长期一昔言看到情书时候的表情。

随着冰箱旺季的到来，金帅冰箱迎来了畅销势头，为了更好的满足市场需求，月初集团领导下达了4月份产量指标。在生产部门精心组织下，全体员工凝心聚力，真抓实干，实现了滁州金帅冰箱厂月产量历史新高，同时日均产量也创新高。

一分耕耘一分收获。成绩的取得离不开全体员工们的努力，以及公司上一心的拼搏，总经理蔡其文日日督战在生产一线，与一线工人同甘共苦；生产部每天组织召开生产计划协调会，落实采购计划、生产计划，认真总结改进生产过程中存在的问题，把责任落实到具体人员，精心组织生产、科学调度，保证设备衔接紧凑，优化配置，力保货源满足客户要求；设备维修人员时刻待命，将设备故障降到最低，维修时间压到最短，确保生产有效时间；工艺人员始终在生产线上发现问题、解决问题，将

金帅冰箱厂4月份产量突破历史、创新高

产品问题解决在源头；物控部随时跟进原材料进账情况，确保生产及时供应；质量部严把质量关，确保打包入库产品的合格率100%；总经办拓宽招聘渠道，加大招聘力度，做好新员工入职、培训等工作，同时精心安排员工伙食、确保厂内安全准时，保证生产质量。

4月28日下午，公司组织召开了全体员工大会。总经理蔡其文对大家取得的成绩充分认可，对大家的努力付出表示

感谢，同时也要求大家再接再厉，争取5月再创佳绩。副总经理总结了4月份生产完成情况，指出了生产过程中存在的问题，以及5月份的生产安排。

4月份荣誉和成绩悄然过去，5月份全体员工必将信心百倍，做好防暑降温、迎峰而上的准备，力争保质保量地完成生产任务，使公司生产经营再上新台阶。

（滁州金帅电器 袁峰）

感谢，同时也要求大家再接再厉，争取5月再创佳绩。副总经理总结了4月份生产完成情况，指出了生产过程中存在的问题，以及5月份的生产安排。

4月份荣誉和成绩悄然过去，5月份全体员工必将信心百倍，做好防暑降温、迎峰而上的准备，力争保质保量地完成生产任务，使公司生产经营再上新台阶。

（滁州金帅电器 袁峰）



乌兹别克斯坦客商在安徽工厂进行参观交流



导读

- 二版：员工培训是最好的激励方式
- 三版：浅谈在新的经济环境和竞争形势下如何做好金帅？
- 四版：打开一厘米

员工培训是最好的激励方式

一位管理专家曾言：“员工培训是企业风险最小、收益最大的战略性投资。”这句话足以证明现代员工培训对于企业的重要性。

随着时代的进步与企业的发展，企业对人力资源的要求越来越高，企业要想获得高质量、高素质的人才资源，除从企业外部吸引、招聘高素质的人才外，惟有的对企业内部的人力资源进行培训开发，以提高他们的素质和素质这一途径。较外部招聘，内部培养更经济、更可靠、更可操作、更能留住人才，激励员工，培养员工对企业持久的归属感及对企业的忠诚。

正因如此，常常让许多公司别无选择，只有提供大量、灵活的培训机会，让员工的学习机会，让他们更有效地提高自己，以利企业。所以，很多管理者认为，对培训的投资已不能简单地看作是企业的“费用”，而应视为一种“投资”。

日本松下公司正是把创造、培育人作为公司经营的根本指导思想，十分重视对“创造产品的人”的培育和训练使用。公司把“训练和职业发展”作为方针，公司20多万名职工，每个人都受到较长时间的培训。通过对公司员工培训，不仅训练出具有高质量生产能力的工人。而且培养出一批具有实际工作能力，又有丰富生产和销售经验的人才。这些人成为企业不断向前发展的动力。在企业正常发展时如此，就是在公司受世界经济衰退影响经营受挫时，松下公司也十分注重对职工的培训，使得广大员工更深刻地感到公司在困难之时能与工人同舟共济，密切了员工与公司的关系。甚至使之达到士为知己者死的地步。这也就是松下幸之助引以自豪的“培训”从平凡人身上挖掘出不平凡成果的事例。

可见，企业不能仅仅为了“挣钱”，它在挣钱的同时还必须发展业务、实现目标和培养员工。而要培训员工，管理者还必须改变对员工二的看法，不要将员工看作是一种工具，更不要把员工当作挣钱树而加以“砍伐”。

因为，从员工的角度看，每个人都希望有机会能进行培训。而作为管理者的职责就是为员工创造各种进行培训的机会，挑选最能容纳或者最杰出的员工去参加外部的研讨会和会议。在那里他们不仅可以扩展自己的工作圈，学习到一些新的技能，并且还能为公司带来全新的视角。通过培训可以使员工获得发展，满足员工被承认的需要。

假如管理能为员工在个人素质和专业知识方面提供更多的学习机会的话，那么，他们将受到很大的激励而更多地投入到工作中去。否则，将会使不少很有才气的青年人有怀才不遇的感觉。而且当他们觉得在现有职位上停滞不前，就会用辞职或开第二职业的办法来提高自己的价值。



安全第一 Safety first

“安全第一、预防为主”是安全生产和工伤预防的基本方针，工伤事故的发生主要原因为安全意识淡薄、操作不合格以及违规作业等，即人的不安全行为、物的不安全状态、管理缺陷三个方面。近期工伤事故屡有发生，为防止工伤事故的发生，确保员工的人身安全，必须采取有效措施进行预防。

一、加强安全教育，提高安全意识
预防员工工伤事故，首先要对全体员工进行安全生产教育和培训，使员工掌握本职工作所需的安全知识和技能，提高安全生产技能，增强事故预防和应急处置能力。以提高安全意识、自我保护意识。

二、安全规范工作，贯彻始终
1、工作之前做五查：
①即查身体情况是否良好：“身体是革命的本钱”，这是一句老话，也是一句实在话。试想，没有健康的身体、充沛的精力，如何能完成高强度、满负荷的体力劳动和脑力劳动？所以，平时要注意饮食卫生、注意锻炼身体，注意正常休息，保持健康的体魄和良好的精神状态，避免身体虚弱、抵抗力下降、注意力不集中等而引发事故。

②查着装是否符合要求：员工上班期间必须按规定统一穿工作服且要穿戴整齐，穿工作服不光是代表企业形象，更重要的是保护自身安全。
③查工作内是否充分领会和理解：工作步骤及准备充分就绪，有关操作规程及注意事项充分了解，切勿凭主观意识想当然工作。
④查用具是否适用：工作所需机械、器具及工具、材料等要充分了解检查是否可用，是否安全。
⑤查周围环境是否安全：作业现场充分清理和整顿；安全装置和保护装置充分检查。

2、先仔细观察、检查再行动，否则就容易发生碰头碰撞、滑倒跌伤、坠落摔伤、压伤、划伤等事故。要强化实行规范化管理。
3、切勿在工作中带情绪工作，情绪的反复常有发生，直接或间接地影响到他人的安全，这就需要员工之间的相互关心、相互爱护、互相帮助，保持良好的心态，保持愉快的心情工作。

三、上下班路上，注意交通安全
上下班路上更要注重安全，上下班途中往往会放松安全警觉性，员工外出要遵守交通法规，安全文明上下车，保护自身的安全。
四、加强安全管理，贯彻“管生产必须管安全”原则
要加强领导，建立健全规章制度，制定安全操作规程，强化工作现场管理，抓好安全检查工作，对发现隐患问题，及时落实整改措施消除不安全因素，防止和消除机（物）的不安全状态，做到防患于未然。对事故进行认真地调查分析，并吸取教训，以防事故重复发生。减少或消灭工伤事故。

致力健康家电，营造洁净生活

浅谈在新的经济环境和竞争形势下如何做好金帅？

持续低迷的国际金融形势，以及受国际形势影响的国内出口和内需下降，行业不景气，使得国内经济环境的不稳定，也直接加剧了行业的竞争，家电行业更是进行着“自刀战”，而在此新的经济环境和竞争形势下我们该如何做好金帅？

概括而言：“道者生存”，创新发展！
一、苦练内功
周密分析市场，时刻紧盯对手，全面总结自身优缺点，完善自我，增强团队素质和能力，真正服务好客户，使得能很好适应新形势，赢得竞争赢得顾客赢得市场。
二、品牌力
优质的品牌力会带来客户广泛的认同、追逐和拥护，以及长盛不衰的生命力、抗击市场竞争的强大能力。具体而言是：经久耐用的高质量、优良领先的节能款式、具有竞争力的价格、售后服务到家的服务、管理先进、强大长久的企业发展力。通过完善到家的服务、管理先进、强大长久的企业发展力。

智能家电好设想 冰洗产品可开发

随着掌上智能设备的发展与普及，智能家电正渐渐走向市场。某天你在差旅途中，用手机指挥远在千里之外的家里的电器设备的梦想，如今已经可以实现。不必再提前半小时起床做早餐，智能电饭煲里头一天晚上预约好的饭已做好；离家上车后，扫地机器人按预约开始每天的清扫；走在路上突然想起电视机没关，掏出手机通过网络将电视关机；下班回家的路上用手机打开家中空调，一到家就是适宜的温度……

移动设备操作系统，软件系统服务器，家庭无线网络就可以组成家庭设备的远程控制网络。Android和IOS都是很好的移动操作系统，android是开源的，比IOS开放，任何团体和个人都可以用来开发应用程序。应用程序分为服务器数据库和客户端，客户端就在移动设备上，和电器产品上，数据交换都在服务器里。所以智能家电开发生产需要能提供智能设备软件运行的服务器。

就拿冰洗产品来说：在全自动洗衣机或者滚筒洗衣机上安装上智能模块和无线网络接收模块，使用时和家里的wifi连接，用电脑对产品的智能模块设定地址、ID和接入点，在手机或平板上安装智能设备远程控制中心这样的用户端软件，申请用户名和ID，和家里的设备连接起来。此后就可以利用用户端操作，通过中间服务器发出的指令对家里的设备进行控制。这样，当你出门时忘记洗衣机里的衣服还没洗，就可以远程控制洗衣机何时开始洗，放多少水，放多少洗涤剂，洗多久，是否甩干，是否烘干，洗完是否开盖，甚至是否自动弹出衣物，当然后续的自动清洗，待机都是不在话下的。冰箱也是一样的原理。你可以远程控制冰箱的各种对你有必要的操作。比如自动调节冷藏室的温度，来控制冷藏冷冻冷藏。可以把冰箱设计成其中一块是温度可变的，那么开始是冷藏，冰块很硬，你要在10小时后再

传统营销模式日趋饱和 互联网模式渠道欲登台

随着经济下行的步伐以及市场日趋饱和，传统的家电市场关注度越来越低。以往在4月底，许多厂家和商家总会积极向媒体和受众传递各种促销打折信息，但是今年，不仅厂家没有什么大的举动，卖场也是比较冷清，就我们这边的苏宁、永乐、国美、现代等电器卖场都不如往年热闹。由此看来，经济下行导致的消费萎缩是其中一个因素外，传统的家电宣传与销售的方式及渠道，已逐渐跟不上当代人的消费观念。品牌的膨胀和产品的过剩已经使得消费者无法精力去了解和参透其中的奥秘，到最后也只能是跟风炫耀。

市场经济的真相和利益的驱动，致使大量的工厂涌现，商品远远大于需求，造成了厂家间的残酷竞争，多品牌、OEM、个性化定制等手段层出不穷，这都是表象，本质还是产品本身。如果用传统的方式来继续以量取胜，市场会越来越饱和，产品从厂家仓库一路运到终端仓库，仓满而不定量的情况，进而会导致供应链的断裂和各环节的停摆。

和传统市场形成鲜明对比的是互联网上的销售大战。冰洗产品在传统渠道，已经到了尽头，新的增长点应该在互联网的道路上。价格优势、品牌优势、个性优势、功能优势、外观造型优势，不具备几个新管的优势，消费者还真记不住你。独特的媒体传播方式是个关键，怎样将这个信息让更多的人知道，关系到潜在消费者的认识。另外，就品牌的打造来说，就使得传统的家电品牌不得不关注线上市场。我们也将逐步发力打好线上和传统渠道这两张牌。在建立全新的线上销售平台的基础上，提升品牌影响力。

(本报特约)

冰箱两侧外壁为什么会发热



很多新买冰箱刚使用的消费者常常发问：为什么我家的冰箱两边摸上去很烫，是不是坏了？其实，这是正常的，贴在冰箱外壁的散热器是冰箱外壁发热的主因。

冰箱两侧外壁之所以会发热，主要是因为现在在多数冰箱的散热器都隐藏在左右两侧的冰霜腔内，而冰箱在运行时散热器会发热，所以我们会经常感觉到冰箱两侧外壁温度较高，有时甚至会发烫。很多用户在装修时，只给冰箱预留了非常狭窄的空间，冰箱放进去后也会非常挤，这种情况下，冰箱可能会因为长时间的散热不良导致一系列问题。我们在购买冰箱时，一定要给冰箱预留出足够宽敞的空间。

另外，许多冰箱箱体材料是金属板，在外部都是有保护膜的。因此，最好在使用时剥掉塑料保护膜，这样就可以更好地起到散热的效果。(销售公司 杨鑫竹)

公司组织财务人员参加成本管理培训

本报讯(郑朝丹 胡朝琴)4月9日，金帅财务部余丹颖、郑朝丹参加了由密溪南经济和信化局主办的成本管理培训。此次培训让公司财务人员受益匪浅。成本管理对公司的影响较大。因此树立正确的成本管理理念，提高成本意识和技能，充分发挥成本管理在精益化管理、降本增效方面的积极作用，是保证企业稳健、长效发展的前提。

此次为期两天的培训，对2014年试行的新产品成本核算制度做了详细的分析了解。作为生产——销售一体化的企业，金帅在产品成本方面的管理尤为重要，直接关系到企业有效运营和利润收益。财务人员，是企业正常运营管理的核心，随着企业的不断发展，财务人员需要不断管理创新，正确归集和分配企业各项费用，合理有效的控制成本，使整个企业的资金能够有效地运行。会计，不仅仅是传统的记账和资金管理，更重要的是对企业财务数据、成本控制进行合理有效的管理，为公司决策提供出数据支持，实现企业利润最大化。

