

# 送去的乡村

蕉下客

早晨去菜场，见黄刺鱼又大又肥很新鲜，便随手买了两条，准备给父亲送去。手机的电已不多，便没打电话，直接开车去了母亲家。

门紧锁着，推了几下，没反应，叫了几声，也没人回答，母亲肯定有事出去了。回头看隔壁的叔叔婶婶家也都没人，铁将军看门，只有门口晒场上几只狗伏在地上晒太阳。我把装鱼的袋子吊在门口的晾衣杆上，给父亲打了个电话，让他中午回家时别忘了拿进去。

上午的村庄里没遇见几个熟人，周日大家也都在睡觉，三两个小孩蹲在地上玩玩具车，一个脖子上挂着一把钥匙。阳光从高高的楼房缝隙里渗透下来，显得有些单调。



我的车停在街上，离母亲家还有一段距离。走在回家的小路上，乡村静悄悄的。记忆里曾经的石板路早已成了平坦的水泥路，却因周围林立的楼房显得有些逼仄与生硬。路边的房子，除了河边的那家小店，大多紧锁着，那紧闭的门，有种硬梆梆的生冷。想起前几天，同办公室的两位同事的家门被小偷撬开，不知怎的，我忽然有了种失落的感觉。我想起记忆里那敞开门底的岁月。

那个时候，村里的房子都是矮矮的，木制的门框，木制的旧旧的门。村里的人们，白天大多在田间作业。家里虽没有人，但门多是开着的，在大门口挂一道栅子，防止鸡鸭进入。即使出去带上了门，那门也是虚掩的，出门干活很少有人把门袋钱朝里丢。大家谁都不会担心门口没锁会遭小偷，门开着，给需要帮助的邻家提供个方便。有邻家来借个锄头秤砣什么的，基本都是自由出入。等傍晚遇见主人时，说“某某某，我今天用你家的东西了”。主人也大多笑笑说：

“没事，你自己拿就行。”邻家有的工具就像是自家的，很少分彼此。特别是在夏季，家家户户的前后门都是开着的，那直通通的风自由地出入，吹得矮矮的小屋凉爽爽的。那些顽皮的孩子，总会大摇大摆地越过栅子，嘟嘟囔囔地从东家跑到西家。

那个时候，邻居街坊的亲戚也都是认识的，谁家来了客人，左右邻居都知道得清清楚楚。碰到客人在饭桌上突然造访，隔壁的婶婶们都会在敞开的门里出来借个口偷偷地问一下女主人：“有菜吗？我家里有鸡蛋，要不要拿过来？”那亲热，就像是自己家的姐妹，那客人，就像是自家的客人。我曾多次在这种情况下替母亲去隔壁婶婶家借过鸡蛋，也把家里的鸡蛋或咸肉悄悄地替婶婶们送去。婶婶家的厨房门就像是我家的厨房门，很近，没有阻隔。

遇到谁家有事，比如小孩满月、孩子结婚之类的，大家都会给左右邻居分喜面或喜糖，分到谁家主人不在，那都没事，移开拦着的栅子或推开虚掩的门，从厨房里拿一个空碗倒了面，再掀开桌上的菜罩把面放好，轻轻地带上门出去就行。傍晚主人回来一看，问下隔壁邻居，就知道是谁家分喜面了，走过去寒暄几句，表示感谢与祝贺。那个时候，小孩子很少有零食吃，放学回家就开自家家的菜罩，见有这样一碗面或几颗糖放着，便是意外的惊喜。拿个小碗，小心翼翼地分个半碗，喜滋滋地吃着，半碗则留给还在劳动的父亲。如今这个风俗虽还在，而面早已换了方便面，分面的主人也总要先看看谁家的门开了才急急地过去，有时不凑巧还得绕个三两次，分了面算是完成了一项任务，接面的邻居照例是寒暄和恭维几句，但再也没有小孩有那美滋滋的惊喜了。

如今，村里那矮矮的瓦房大多已成了整洁而漂亮的楼房，人们已不担心下大雨时屋顶会漏下黄黄的雨水来。那五花八门的越来越结实与漂亮了，但谁家遭窃的事却时有发生。人们也已很少在没人的时候去邻家借东西，一则家里的东西越来越齐全，二则那紧锁的再也进不去了。锁门已成了出门最后的一件事情，熟悉的门已不是可以自由出入了。就像今天，我来母亲家，却被我生活了二十多年的家拒在了门外。

路边的空地，又有人在造房子，高高的三层楼，那是我们小时梦想的住所。镶着大理石的门框很高很气派，映着明媚的阳光，有些耀眼，又有些生冷。我喜欢这高大的房子，却总想起那木制的旧旧的门，还有那拦着鸡鸭的栅子。

不知那栅子，是不是已随着拆除的瓦房远去了？

# 工作是生命中最珍贵的礼物

席礼鹏

曾经在本书上看到这样一个故事：普兰斯到南威尔士地区波斯考尔海边度假胜地度假时，买了一张彩票，幸运地获得690万英镑大奖。暴富后的普兰斯把他位于威尔士首府加的一套三卧室住房送给19岁的女儿莎拉，并为两个儿子还清了住房抵押贷款。

普兰斯辞去了铁路火车司机的工作，在他的“福地”——波斯考尔海边度假胜地买下价值6.4万英镑的活动住房，实现了他儿时梦想。同时，他开始出国旅行。

一段时间后，普兰斯意识到自己开始怀念以前的工作。“中奖后，我去了希腊、大加那利岛、西班牙，我不能忍受自己下半辈子一直这样度过，我渴望回到工作岗位上。”普兰斯说，“一些人可能认为我有这么多钱还想工作是疯狂之举，但火车已经融入我的血液。我的父亲和祖父在铁路上千了一辈子，我不想把余生花到这样漫无目的的旅行上。”他申请回到公司上轮，并得到了许可。不过，由于没有通过体检，他无法继续当司机，最后当了资源经理，负责为火车司机和铁路保安制定执勤时间表。

“我当时失望地获悉，由于听力损伤，我无法回到司机岗位，但当我们向我提供一份办公室工作时，我倍受鼓舞，因为它意味着我将再乘回火车以及老同事打交道。”

如今，普兰斯已重返心爱的铁路，做回每天清晨5点起床、月薪600英镑的工薪族。公司也对普兰斯的回归感到欣慰，公司的发言人说：“即使再富有，普兰斯也无法舍去他热爱的工作，离开火车公司。可见生命中能让一个人感到牵挂、留恋不舍和珍贵的就是工作。”

工作跟温馨的港湾、浪漫的爱情及壮丽的山河、明媚的阳光一样，都是上天的恩赐。工作对每个人来说，都具有极大的价值和意义。我们从工作所获得的财富，都是通过不懈的努力而来的，赖以成就自己的事业与梦想，以实现自己的价值。

工作的日子是快乐的，她给你带来成就感让你心中充满了甜蜜与美好。工作的日子是充实的，每天忙完工作，你可以放松自己的身体，舒展筋骨，一种彻底的放松漫过头，可以在晚上踏实地睡一个好觉。

工作的人是幸福的，她是一个万花筒，里面有我们的七彩人生。

工作是一种珍贵的人生阅历，是一幅美好的人生画卷，优美的意境，是我们对生活的寄托。所以已经拥有的人要学会感恩，学会珍惜。

其实，与普公前80回比，不论刘着28回、高着40回本，大家很容易发现，里边诗词仅寥寥数首，立意、着笔较前者都显得太迟。昔氏拟诗，仿古、绝句、排律、歌行均上上之品；词作亦按文中人物年纪、性别、际遇，曲调天成，索而不乱，文采风流各显其彰。与小说的纯粹描摹、临摹不同，说相当高的天赋和顶级造诣，诗词功力岂随便便达到普公境界的？

其二，立意过于穿凿，内容多近堆砌。昔公前80回留下的种种“线索”，不论大小，有必要否，在刘着后28回几乎全部发芽开花“重现江湖”。为了与前80回首尾“相贯”，不惜重彩泼墨，使得小说主题松散，罗嗦拖沓，读来滋味寡然。如写巧姐被拐贾王仁拐卖及被刘姥姥救救一幕，高鹗的40回里，结构相对紧凑朴实，寥寥数语便理清明白；刘着的多章多进贾家夫妇（小红）、妙玉、云儿、倪二一干人等，更加入李纨、贾兰父子见死不救的怪异情节（诸位可有在前80回读出老好人李纨——竟尔如此经客不问亲侍侍的？贾兰甚至比其母更过之而无不及——怎么可能）；前80回中木讷不谄人事的板儿（高着此处忠实沿袭了普着描叙，无节外生枝的多余），这里边也添作了一回主角——当然，最后更一丝不浪费地被安排与巧姐善结了连理（有必要么）。

至于宝玉挨打后而放、放而后捕，尤需高鹗远超乎一般想象。期间所经所遇，众多大小人物（包括普着中仅一笔带过的甄宝玉）如雨后春笋般突然而至，前作后继纷纷现身献款。一些前80回本的小人物刘着也担心读者记不清了，反复解释再三——非如此大家才不会把一本古典巨著读成一头雾水——真真“满纸荒唐言”也。等读到妙玉为救宝玉自缢于悬崖王并设计同归于尽的那般传奇，请恕我直言不恭：真怀疑自己是否在读《红楼梦》、还是《七侠五义》或《儿女英雄传》乎？

再有冯紫英等企图图太子政变的情节，完全是可有可无之鸡肋。刘着且舍且露的春秋笔法，没看过普公身世的一般读者，真不知能看懂否？——刘心武也是可怜，描述太多更偏离了普公故事主线；寥寥数笔又牵扯不清。倒不如高鹗的干脆道从普公，隐而不发，省出空间讲点别的吧。

（未完待续）

# 评刘心武续108回本新《红楼梦》

曾曙

近日读新版《红楼梦》，周汝昌校编前80回、刘心武依“曹雪芹原笔”续写后28回，凤凰传媒—江苏人民出版社版。早前于“百家讲坛”听过刘心武谈《红楼梦》的讲座，也买过那本论著。虽不完全认同其观点，权作百家争鸣之声——这世上读谁也不能百分百揣透普公当年本意的。及至读完刘新改108回本《红楼梦》，捺忍不住，生出“犬尾续貂”、“回虎不成”的感慨来。

废话少说，该书硬伤，依我浅见，有以下三点：

其一，刘着文采远不及普公，以续前80回、后28回读来“断代感”明显，完全出于两种不同手笔。如刘着第94回“乱回破阵薄雾散，冷月落溪珠泪归天”，描写林黛玉投湖祭天一节，且不说普公此前确有此种结局意图——读来与普着前80回，风格别之云壤。看得出刘着当时心怀激荡，游走龙蛇，叙述洋洋洒洒，感叹着滔滔江水绵绵不绝。可惜，他续写是普公大作，风味稍有不同读者用鼻子都能闻得出来。高鹗后40回虽言“仿作”，毕竟近乎普公手笔。刘心武或许是一位不错的当代白话作家，依我观之，模仿普公口吻“代圣人立言”，实在差强人意——即便比之高鹗，亦差之多矣。



# 金牌的

# 品质

# 帅的

# 品牌

2012年2月29日 (星期三) 农历壬辰年二月初八 第2期 (总第64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 周小林

热烈庆祝 金帅冰箱荣获“安徽名牌产品”称号

本报讯（滁州金帅电器 永年）2012年2月15日，金帅冰箱荣获“安徽名牌产品”称号。在金帅集团大力推进名牌战略指导思想下，滁州金帅冰箱积极申报安徽省名牌，希望通过安徽名牌促进产品不断发展壮大，增强市场竞争力。同时，我们将继续努力，锐意进取，以争创中国乃至世界一流品牌为目标，以科技进步和改革创新为动力，进一步提高产品质量水平和市场占有率，扩大名牌效应。

# 集团2012年度工作会议圆满召开

从改革创新上突破 从提高效率下功夫 为完成全年经济指标而努力

本报讯（周小林）2012年2月6日，集团2012年度工作会议圆满召开，宁波厂区各分公司管理人员参加会议，董事长兼总裁曹程在会上作题为“从改革创新上突破，从提高效率上下功夫，为完成全年经济指标而努力”的会议报告，总结回顾2011年集团生产经营状况和完成的经济指标，研究分析当前形势，明确2012年指标和工作重点。

曹程在总结回顾2011年工作时指出：通过近3年不懈的努力和产业转移大量的投入，金帅产业规模、对外投资规模不断扩大。硬件规模的扩张，使金帅的对外形象、在整个行业的地位和影响力也不断提升，同时，也为今后做大做强打下扎实的基礎，为企业可持续发展创造了良好的环境和区域优势。

2011年，在国家银根政策收紧而集团规模扩张的严峻形势下，我们全体员工万众一心、迎难而上，有效应对困境，总体上达到预期目标，平稳度过了2011年。

2011年，集团洗衣机整体产量、洗衣机出口量、出口值、利润总额、技改投入较2010年不同程度的下降，冰箱产量、总的销售额、内销自主品牌洗衣机销售量和销售额较2010年同期不同程度增长。

整体看来，2011年集团的成本，包括管理成本、人力成本、生产成本和财务成本在不断增加，但产量、销售等却不同程度下降，效率和效益更是大幅度下降。分析造成2011年主要经济指标下降的原因，虽然有国家宏观政策等客观因素，市场形势、行业形势和整个外部环境都相对更为严峻，但是，最主要的还是内部管理的主观因素。也就是说，在2012年的工作中，内部管理的改革创新势在必行，也刻不容缓，必须从提高效率上狠下功夫。

曹程在分析当前形势时讲到：可以预见，2012年家电行业将进入一个调整年，家电业新增产能将回落至正常发展速度，出口增幅也将有所回落。但是中国经济快速复苏的大格局没有改变，产业结构调整将成为2012年支撑家电行业增长的主要动力。

因此，在如此大环境下，金帅必须加大产品结构升级的投入力度，从结构调整中寻求发展之路。对于2012年的发展，首先，我们要正确看待市场的变化。调整好心态，在低增长的周期内，企业增长不再依仗数量和规模，而是依靠产品附加值的提升以及产品结构的调整。

第二，必须坚持产业结构升级和转型升级的方向，在增速回落的同时，重点进行产品结构和产业结构的调整。

第三，必须抓好产品品质。产业要升级，必须提高产品品质。严禁杜绝过分追求降低成本，对产品品质的忽略，在追求降低成本的同时更要严把质量要求。

第四，练好内功，从改革创新上寻求突破。成本上涨对企业管理提出了更高的要求，在抓技术创新的同时，还要抓管理创新，向管理要效率和效益。



董事长在会上作工作报告。

最后，要树立信心，勇于挑战，在困难中看到光明。虽然市场有所调整，但应该看到，中国整体消费升级的趋势不会改变，中国庞大的人口和广大的农村市场为我们提供了广阔的市场空间。与此同时，2012年对于金帅来讲，总体形势相比2011年有所好转。首先，2011年对于金帅来说主要是投放大于产出的一年，前三年近亿元的对外投资成果将在2012年有所体现，2012年的产出将大大增加；其次，大品牌在2012年的市场策略有所改变，重心将从低价销售的二三级低端市场逐步调整，这对我们这种二线、三类产品企业的竞争威胁大大减弱，二三级市场的竞争也稍稍减缓，这种局势有利我们企业发展；再者，金帅双桶自主品牌，经过几年的积累以及产能等硬件的加强，在慈溪这个全国双桶洗衣机生产基地的优势越来越明显，已处于行业领先地位。

曹程在报告中明确指出了2012年的八字工作方针：改革创新、提高效率。

1、管理创新：进一步进行组织结构的调整和改进，尽量减少中层管理人员，整个集团管理模式要从粗放型逐步向精细化管理转变，从提高人均生产率上做文章，年终对各分公司考核以数据核算。

2、充分利用现有资源和政策优势，进一步提升进料加工率，2012年进口原料数量和金额同比去年增长50%以上。

3、扩大和扩张融资，尽快利用外地投资资本，加大加大融资授信投放，做到各分公司的生产资本不占用集团资本，降低集团财务成本，提升企业对外形象。

4、全自动作为公司今后发展的增长点，2012年要下足功夫，在营销上要有创新突破，开发上更要加大开发投入。新品开发全自动所占比例要达到50%以上。

生产任务需要而加班，对于双休日、国家法定节假日等加班必须按照正常的加班申请单，必须具备总经理审核签字的加班申请单，结算有依据可循，杜绝一切为加班而加班现象的发生。

9、安全生产，文明生产。安全生产以防为主，责任到人。要加强对电力、防盗和消防设施的定期检查、维护保养，切实严禁厂区内吸烟，继续维护有序、整洁的生产现场，改变脏、乱、差的状态。

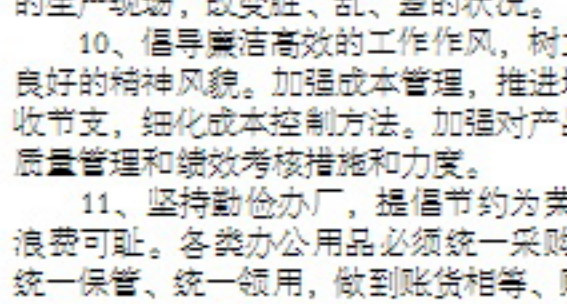
10、倡导廉洁高效的工作作风，树立良好的精神风貌。加强成本管理，推进增收节支，细化成本控制方法。加强对产品质量管理和绩效考核措施和力度。

11、坚持勤俭节约办厂，提倡节约为美、浪费可耻。各类办公用品必须统一采购、统一保管、统一领用，做到账货相符、账账相符，要有明细清单，每季度公布一次。

曹程在报告中最后讲到：2012年金帅迈入了发展战略新阶段，我们也同时面临着更加复杂和严峻的外部环境和挑战。面对复杂的经济环境和激烈的市场竞争，我们应该清醒地看到，企业还存在着诸多影响和制约可持续发展的根本性问题，要圆满完成年度各项指标，压力和困难是显然的。

但同时，我们不仅要清醒认识到不利因素和存在的问题，更要正确看待企业发展中存在的有利因素和危机中蕴含的发展机遇。一方面经过不懈的改革攻坚，金帅综合实力不断壮大，技术和设备优势逐步突出，已成为同行业中有重要影响力的企业之一，为企业进一步的加快发展打下扎实的基础。另一方面，当前经济格局的变化和国内经济结构调整无疑也给我们带来良好的发展机遇。因此，只要我们统一思想、坚定信心，牢牢把握“改革创新、提高效率”的工作方针，同心跨越改革中出现的障碍，克服困难，解决问题，理解和支持各项决策部署，2012年，我们就一定能够战胜前进道路上的艰难险阻，克服这些制约可持续发展的根本性问题，到达胜利的彼岸！

会议最后，集团副总裁沈桥宣读表彰了2011年工作标兵、先进工作者和优秀通讯员，董事长为宁波厂区三位工作标兵颁奖。



董事长向宁波厂区三位工作标兵颁奖。

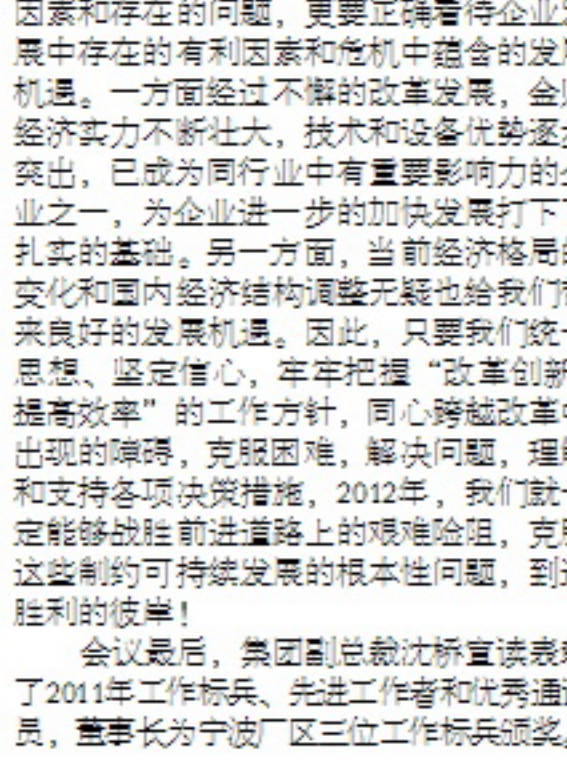
5、加强加大对各分公司的审计。审计作为企业可持续发展的极为重要的控制手段，其基础工作必须做扎实。比如对分公司产品要求必须有严格仔细的各项明细清单，比如材料器件要有定额明细清单、有条形码、“身份证”，用什么材料、价格、加工单位等。

审计一方面是审计管理程序、流程和制度，一方面也是审计和约束管理者行为，控制失控状况的发生，也是考核各分公司管理水准的依据，提高管理者自身管理水准，同时体现管理者的人生价值。经审计，年终分配按绩效考核的具体数据，形成一种公平竞争的机制。

6、加大力度培养金帅自己的后备人才。要培养有金帅特色，有文化、有专业知识，具备管理能力，肯吃苦耐劳、有责任心，能适应各种环境的金帅后备人才。通过2-3年，形成一种富有竞争性和挑战性的人才培养和发展机制。

7、加强企业文化建设。①开展创先争优的评比活动，特别是，加强员工合理化建议的征集和采纳，形成一套激励机制，提高员工积极性。②做好党、工、团、妇等组织建设，发挥各组织功能。③通过开展智力竞赛、劳动技能竞赛，形式活泼的文艺、体育等活动，形成积极向上的企业氛围。④充分利用好企业报、宣传室等载体，继续发动员工踊跃向《金帅》报投稿。对于企业文化建设，有具体方案，按期定时开展活动，发挥企业文化建设在企业发展的推动作用，增强员工凝聚力、向心力和对企业的归属感。

8、加强车间基层管理。特别是，车间加班要



2012年度工作会议



# 集团首次总经理会议顺利召开

本报讯(周小林)2月25日,集团总经理会议顺利召开,董事长兼总裁潘晋程,执行总裁潘俊峰,副总裁沈桥,副总裁兼安徽金帅电机有限公司总经理胡学江,各分公司总经理——宁波金帅集团有限公司胡瑞群、成都金帅电器有限公司黄纪强、安徽金帅洗衣机有限公司刘琪聪、滁州金帅电器有限公司黄金龙、宁波金帅电器有限公司戴维、宁波金帅电器有限公司郑定益、金帅集团置业有限公司谢华参加会议。



项工作重点,指出集团2012年及今后几年的工作方针和方向。

# 集团总部电磁加热节电项目顺利通过验收

本报讯(总裁办 徐松峰)近日,集团总部的电磁加热节电项目顺利通过滁州市经信局的验收。电磁加热采用最先进的磁场感应涡流加热原理,即电流通过线圈产生磁场,使金属材料自行高速发热,大大减少热量的损失,提高热效率,可达96%以上,节电效果十分显著,可达30%以上,而且加热速度提高60%,大大节省了预热时间。电磁加热节电项目的实施预计每年能为集团节约

224.58万度,折合标准煤约786.03吨,降低企业生产成本,提高能源利用率。节能减排是国家的基本国策,也是企业应当肩负的社会责任。金帅一直以来秉承这个理念,将其融入了生产经营的一项重要经济指标,并投入大量人力物力用于节能减排项目。身为金帅人就更应该从小处着眼,从点滴做起,增强节能意识和减排责任,为实现企业节能减排目标而共同努力。

# 南京市政府领导小组莅临安徽金帅洗衣机有限公司参观考察

本报讯(安徽金帅洗衣机 永华)2月10日,南京市政府主要领导小组代表团莅临安徽金帅洗衣机有限公司参观考察,在总经理刘琪聪陪同下参观

了总装车间、注塑车间、电机车间,在注塑、电机车间交流。刘总在介绍中指出,2012年是企业发展机遇和挑战并存的关键年,金帅将做好充分准备,积极应对和调整。公司全体员工将抓住机遇,再接再厉,再创辉煌!

南京市政府主要领导小组表示,宁滁合作,南京有很大义务和责任。南京与滁州本是同根同源,地缘相近、山水相连,人文相亲、民俗相通,通过此次考察看到滁州经济技术开发区的飞速发展,真切感受到了滁州市委、市政府加强与南京同城化建设的诚挚愿望。下一步,南京将大力推动宁滁两地的产业转移对接、技术研发对接、旅游开发对接,从经济到商贸、从科技到文化、从交通到旅游、从工业到农业,与滁州开展全方位的深度合作,推动两地互惠互利、共同发展。同时也希望包括金帅在内,在此扎根发展的企业能够抓住机遇,共同为滁州经济发展做出积极贡献!

一个优秀的团队不仅需要好的领导者,更需要和谐相处、同舟共济。而和谐相处、同舟共济,则取决于能否有效沟通。沟通是一种很好的激励,企业在决策过程中,要建立起上下畅通的渠道,使领导和员工之间能够就一些分歧进行沟通,对那些关系员工利益的事情进行协调,能够调动员工的积极性。

其次,沟通应表现在对沟通对象上,需要彼此真诚、理解、平等、尊重、认同和适应,这是人际沟通的核心内容。因此沟通并不仅仅局限于工作上的交流,我们可以通过沟通让员工对公司的企业文化、管理制度有一个正确的认识,同时也是了解员工需求、兴趣、想法的最佳途径。沟通的过程让我们清楚了如何去打造钥匙,知道了该怎样建立激励制度,也清楚了如何去使用它。

# 如何有效沟通

再次,沟通时要用心沟通,善于询问与倾听,注意态度和情绪控制,通过询问引出对方真正的想法,通过倾听去了解对方的立场以及对方的需求、愿望、意见与感受。这样一方面为要说的谈话铺路,另一方面还可营造比较自然的谈话气氛。人是感性的动物,做任何事情都会带有一定的主观性,在高兴的时候沟通和不高兴的时候沟通,效果会有很大的差别。在沟通时要注意态度和情绪控制,过度兴奋和过度悲伤的情绪都会影响信息的传递与接受,

# 改革创新 提高效率

## 将2012年度工作会议精神落到实处

2月6日,宁波金帅总部的中高层领导及各车间、部门的管理人员齐聚一堂,召开了2012年度工作会议。会上,公司董事长潘晋程作了重要讲话。潘董首先向大家致以了新春的祝福,肯定了全体员工在2011年齐心协力所取得的各项业绩,企业顺利地度过了2011年!潘董还把当年的各项业绩与2010年做了详细的对比,在肯定成绩的同时也指出了我们工作中的不足之处:即人均效率低下!因此,在2012年里,要把“改革创新,提高效率”作为今年工作的重中之重来抓,努力完成新的指标。

会议过后,总部立即在管理人员配置方面进行重组,上至集团高层领导,下至车间班组长,尽量做到任用贤能,减少冗员。比如老厂区的注塑与总装、新厂区的注塑与总装就分别合并为一个车间,管理人员也做了相应的调整,并尽量保证不影响日常的生产工作和产品的质量。相反,这一举措减少了车间与车间之间的产品衔接不及时或不统一等诸多问题的出现。

其次,总部还加大了新厂区洗衣机装配生产线的投资改造力度。新厂区洗衣机装配生产线使用年数已久,运行速度不快,是生产效率不高的客观因素,公司决定立即对其中一条线进行改造。目前,这条线已经初步改造完成,各项调试工作正在有序进行,预计于3月中旬可正式投产运行。据相关领导介绍,考虑到目前外贸生产任务紧张,另外一条流水线的改造不能同时进行,只待新线验收投产,另一条线会立即更新换代!

总之,在今年这一年里,宁波金帅集团将紧紧围绕着“改革创新,提高效率”这个总方针来开展工作,生产制造出一系列款式更新颖,性能更优良,价格更优惠,服务更上乘,令客户选择多样化、满意度更高的金帅洗衣机,以此来回报广大金帅用户的深情厚爱,尽最大努力实现用户与企业双赢的目的。(通讯员 荣青林)

# 电机车间的新举措

今年的年会上董事长提出2012年的工作方针:改革创新,提高效率。为了全面贯彻和落实这一方针,我们电机车间积极响应,并着手在车间内进行全面整改。

今年上装开始车间将原来的手工工段改为机器装配,几个特殊品种保留了手工工段,工程师和车间领导也在积极想办法改进,争取能全部进行机器操作。这样一来,减少了一条点机生产流水线,人员比去年精简了20—30人,有员工就自动辞职或者调到其他岗位。电机装配除了个别岗位人员调动外人员变动不大。其次,车间管理人员进行了更加合理的调整,确定了责任范围,增加了管理人员对岗位的责任。就目前的生产力来看,每天能够保证供应总装电机需求量,人均生产率也有很大提高,生产效率大幅提高。这充分说明了这一举措的可行性和领导的整改能力。

不过据了解,近来有个别员工人心浮动,对工作积极性不高。主要原因是近段时间产量太低,有些工资按产量计算的明显比以往少很多,对于目前经济形势,生活压力过大。但据了解,造成产量低这一主要原因是由于近期新厂正值总装流水线改造,电机需求量减少,其实目前订单量还不问题。由于流水线改造,订单任务做不完,部分任务由安徽分公司完成,所以集团总部产量下降。相信这一现象公司会高度重视,流水线也将很快改造完成,提高产量。另外,从车间主任那里了解到,车间也将对员工的工资进行调整,以适应新的形势。

希望广大员工保持信心,努力工作。也祝金帅集团的改革工作能够一帆风顺,金帅明天更美好!(通讯员 荣青林)

尽可能在平静的情绪状态下与对方沟通,才能保证良好的沟通效果。

从“心”开始,以“诚”相待,多一些沟通技巧。我们都知道,员工也与企业一样都有自己的愿望,自己的目标,也许是希望自己在事业上有所成就,也许是有个学习机会,也许是希望有一个和谐的工作环境。这些个人愿望也和企业愿望有着必然的联系,企业大愿望的实现势必会带动员工小愿望的快速实现,在这个团队中,大家的利益息息相关。所以不管领导还是员工,都不是单纯的个体,只有依靠团队的力量才能攻无不克、战无不胜,最终达到双方共赢,这都需要领导与员工时刻倾听彼此心声,在沟通理解的基础上达成共同价值观和共同愿景。(通讯员 徐旭芳)

# 致力健康家电,营造洁净生活



# 2012年全国经销商大会隆重召开

本报讯(安徽金帅洗衣机 王栋)2012年2月18日,金帅集团经销商大会在合肥隆重召开,金帅集团董事长潘晋程、执行总裁潘俊峰、浙江省家电协会秘书长马国鑫及全国经销商代表参加会议。本次会议以“创新·突破”为主题,深入探讨行业形势及金帅未来发展方向。

会上,执行总裁潘俊峰围绕“创新·突破”,结合金帅集团发展现状及未来规划,分析国内外经济形势及行业发展趋势。潘总在讲话中指出,金帅集团要正视危机、寻找机遇,在产品上加强创新、管理上寻求突破,优化产销结构,寻找新的突破点。

销售公司总经理郑定益的发言中强调了今年在工作中的管理创新,要突破原有的管理模式,设定目标制,以调动每个销售人员的积极性,致力于建立一个有活力、有激情、有执行力的销售队伍,为实现2012年销售额的突破而奋斗。

会议最后,浙江省家电协会秘书长马国鑫就国外经济危机、国内家电下乡取消、家电行业发展形势作了专业报告。他指出,国外经济形势依旧疲软,家电出口进一步萎缩。国家取消对家电行业的补贴,家电行业将会重新洗牌,大批小型规模的家电企业将会面临倒闭风险。马秘书长分析报告中的观点值得经销商们学习和探讨。

# 2012年金帅新品推荐会侧记

2012年2月18日,全国一百多位经销商朋友齐聚一堂,为“金帅”品牌在2012年的市场推广和销售进行交流,出谋划策。展会厅里金碧辉煌,人头攒动,大家对今年的新品很感兴趣,对新品的款式、花色大加赞赏,特别是今年推出的四门冰箱格外受到青睐!在订货环节经销商们更是积极踊跃,不但增加了进货型号,而且订货数量也是大幅度增加,订货会议达到了预期的效果。经销商朋友是带着希望而来,带着满意而归!

面对2011年所取得的成绩我们没有沾沾自喜。自去年以来全国家电产品的销售出现大幅度下滑,特别是冰箱,有的厂家销售量几乎腰斩,今年又是家电下乡的最后一年。在这后家电下乡时代,我们清醒地认识到市场竞争将会更加激烈,甚至是残酷的!

思路决定出路。我们这次会议的主题是“创新·突破”。面对复杂的国内国际环境,潘总裁高瞻远瞩,及时调整发展思路,销售公司将从经营模式、经营管理、产能规模、产品结构、国内自主品牌以及自主品牌的国际化等六个方面进行突破,并向客户承诺公司将优先保证产品的品质,再求市场,最后才是利润,坚持“金的品质,帅的品牌”的发展理念。这无疑给客户吃了一颗定心丸!销售公司总经理郑定益对今年的整体规划也作了周密的安排,从销售目标的可行性、人员结构的调整、人员考核管理模式的转变以及售后服务的加强等方面做了重大的创新与突破,从根本上打消了客户的顾虑。这无疑给客户吃了一颗定心丸,真正让我们的客户做得放心、安心和舒心!

作为新加入公司的一名销售人员,深感市场的艰难和责任的重大,但压力就是动力,我相信在公司的支持和自己的努力下,一定有个精彩的2012!(销售公司 吴峰明)

# 云南昆明万洲商贸有限公司2012年新品订货会顺利召开

本报讯(销售公司 杨鑫竹)2012年2月16日,昆明万洲商贸有限公司诚邀全省200余客户召开2012年金帅新品订货会,取得良好订货业绩。

万洲商贸有限公司邀请的全省200余客户,大多与公司合作多年,特别是昆明周边的文山、砚山,甚至大理和昭通,更是与其合作良久,友谊深厚。此次前来参加会议,主要是参观预订金帅2012年新款冰箱、洗衣机。会议期间,客商纷至沓来,会场人头攒动,议论探讨,气氛热烈。

此次会议列出了近30款新款冰箱,其中包括最新的对开门冰箱;20多个各容量段的全自动、双桶洗衣机。万洲商贸有限公司总经理潘建强兴致勃勃地陪同经销商朋友们参观了新品展示区,并对产品新功能和卖点进行了详细介绍。经销商们对金帅对开门冰箱的开发和推广表示了高昂的信心,希望这款对开门冰箱一经投放便成为全新的市场亮点。

据初步统计,此次订货会共获得1000余万元的销售订单,与预计的目标出入不大,会议效果良好。【新闻链接】在昆明会议之后,大理荣根电器也于2012年2月28日召开产品订货会,来自大理地区的众多经销商参观了金帅新品冰箱洗衣机,对新款产品的式样,特别是面板工艺给予了高度的肯定。各与会经销商纷纷表示,高格次的工艺成就高格次的产品,由此未打开更多的市场份额将不再是梦想。

