



老人院，不习惯老人院的生活，习惯性地... 桃姐是一个谦卑勤恳、谨守本分、勤俭持家的仆人。

桃姐是一个谦卑勤恳、谨守本分、勤俭持家的仆人。电影讲述一位生长于大家庭的少爷Roger（刘德华饰）与自幼照顾自己长大的保姆桃姐（叶德嫻饰）之间一段触动人心的主仆情。

赤子

影片开头，头发花白、穿着古朴的桃姐去菜市场买菜... 桃姐是一个谦卑勤恳、谨守本分、勤俭持家的仆人。

低调做人更好

衣宝 古人云：“木秀于林，风必摧之；行高于人，众必非之。”低调做人不仅是一种姿态，一种风度，更是一种哲学。

少一点抱怨 多做实事

荣柏程 随着社会形势不断发展，打工者的生活也不断改善，然而打工者的压力也在不断增加。

金牌的

金牌的

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

安徽金帅洗衣机和滁州金帅冰箱 全面做好出口外销准备

本报讯（周小林 王桂）近来，安徽金帅洗衣机、滁州金帅冰箱两大生产基地着手开始并陆续完成出口外销的商检申报等各项事宜。

彭州市副市长黄龙蓉一行 莅临成都金帅电器有限公司参观

本报讯（成都金帅电器 尚柳）3月19日，彭州市副市长黄龙蓉一行莅临成都金帅电器有限公司，在总经理黄纪强的陪同下，参观了公司的注塑车间、总装车间和展厅。

集团总部掀起“宁波职工精神”大讨论活动热潮

本报讯（周小林）2月底3月初，集团总部组织开展“宁波职工精神”大讨论活动，并掀起活动热潮。

安徽金帅洗衣机有限公司 组织员工入职体检

本报讯（安徽金帅洗衣机 王桂 李祥）为关心职工身心健康，增强企业凝聚力，体现“以人为本、依靠职工办企业”的管理理念，3月12日，公司组织员工入职体检。

导读

- 一版：安徽金帅洗衣机和滁州金帅冰箱 全面做好出口外销准备
二版：老厂区总装流水线再度改造即将启动
三版：金帅售后2012年会在成都召开
四版：赤子



安徽金帅洗衣机生产基地 全自动生产线将竣工投产

本报讯（周小林 王桂）金帅集团滁州基地，双桶生产线正在如火如荼地生产。紧邻的全自动生产线也不甘落后，即将全面竣工投产。

安徽金帅洗衣机女职工 喜收节日慰问

本报讯（安徽金帅洗衣机 李祥）春暖花开，莺飞草长，我们迎来了属于女性的节日——“三八”妇女节。

评刘心武续108回本新《红楼梦》（续）

曾曙 其三，某些细节与曹公前作毫无关联，甚而谬之千里。这错误高鹗也有。如曹公80回“五儿”明明已经病逝，高鹗后40回在毫无铺垫的前提下让她莫名“复活”。

品牌

为女职工送节日慰问 滁州金帅电器

安徽金帅洗衣机有限公司 组织员工入职体检

简讯

本报讯（周小林）“三八”妇女节前夕，宁波市总工会女职工委员会、慈溪市总工会女职工委员会先后召开委员（扩大）会议。

宁波职工精神表述语选登

五洲职工聚甬城 共建当代新宁波

创作简要说明：宁波有利的港口优势，为本土工业的发展创造了有利条件，吸引了全国各地大量劳动职工的汇集，有力地促进了宁波工业的持续壮大发展。当代富强、民主、文明、和谐新宁波的构建，离不开广大宁波人民的努力，更离不开来自五洲四海“新宁波人”的辛勤工作。

(梁富林)

天工画虹杭湾近 船王得力四海通

解语：【天工画虹杭湾近】宁波的工人以及在宁波的外来工人，以巧夺天工的设计和一丝不苟的技艺，在艰苦卓绝的条件下历经三年半的时间，建设成世界上最长的跨海大桥——杭州湾跨海大桥。使得宁波和上海之间的行程缩短了二倍。这不能不说是一个伟大的创举。光是建设这座大桥的设想，也需要有足够的勇气和真知灼见。其二工程浩大，须得天时地利人和方能成就，而跨海大桥的建成就是最好的见证。于是，宁波得天工之作，可谓如虎添翼，区域优势更为明显；而成就这奇迹的众多工匠，凭自己迎难而上，积极进取，锐意创新的时代精神，诠释了社会，功绩卓越，更可贵的是工人们的精神，将指引更多的工人朋友前进。

天工：对宁波工人劳动者的敬称。这里特指参与跨海大桥建设的广大工人。①“天一生水，地六成之”，此上古文化“河洛”衍生而来，讲天地人道化之规律，故宁波有以此命名的著名地点，如：天一阁，天一广场。天一似乎成了宁波的代名词了。故“天一召唤，众工来”，以“天工”名之，亦不失贴切。②明末宋应星《天工开物》是说此者乃“造人巧道成异物也”。今造桥之事，奇人奇物，以“天工”名之，方相称。

画虹：即建造跨海大桥。画：运用象征手法，且富于诗情，将工人建设的场面呈现在脑海，注重传神。虹：从虫，从工。“虫”指“龙”，“工”意为“人工”，“虹”指“虫”与“工”联合起来表示人工制造般规整的七彩之弧，这里就是指杭州湾跨海大桥，如龙，如虹。

杭湾近：杭州，即杭州湾，钱塘江入海口，北岸是浙江嘉兴、上海，南岸是宁波。杭湾近是说跨海大桥建成使得宁波至上海间的陆路距离缩短120余公里。

【船王得力四海通】以上世纪世界船王包玉刚为典型代表的远洋运输行业在宁波崛起。得益于前辈的启示和鼓舞，也得益于宁波得天独厚的深水港，远洋运输公司日益壮大，航线通达世界各地。这给宁波的经济发展注入了举足轻重的活力。宁波经济的发展，宁波城市的壮大，绝大部分都依赖于远洋运输为基础的进出口行业，没有远洋运输进出口，就没有今天的宁波。从事远洋运输进出口行业的工人所花费的心血和所做的贡献无疑是巨大的。你们都是新世纪的“船王”。

像“得力集团”这样的制造业企业，在宁波也为数不少。实业富国是创造财富，壮大国家的秘诀，这在宁波得到了很好的验证。宁波的服装、模具、小家电等制造业如雨后春笋，遍地开花，吸引了全国各地的工人，乃至国外高级人才前来工作。生产工人和服务工人任劳任怨，不辞辛苦，成效卓著，将宁波的工业品通过远洋运输出口到世界各地，得到举世的良好口碑。由此，由宁波地区为根基的工商业劳动者遍布全球，“宁波帮”不断壮大。

如今，制造业产品依托本地港口优势，出口海外，从而创收外汇，使得宁波不断壮大。而“船王”与“得力”相互合作，驰骋海外的杰作，将是任重而道远吧！

船王：原指世界船王包玉刚。这里泛指宁波港从事远洋运输的工人们。

得力：①原指宁波得力集团，一家以文化用品制造为主，具有多个分公司，跨行业经营的大型集团公司。这里借指宁波该类型的众多实业公司。②得到助力，做事能干，有效力。

船王得力：原指包玉刚做事能干，经营得法，有效力，终成世界船王，顶级富豪，享誉四海。这里指远洋运输工人和生产制造工人相互合作，精诚团结，为商品输出和争创外汇添砖加瓦。

四海通：①宁波港航线通全球各地。②宁波制造的产品通全球各地。③宁波的美名享誉四海。④“宁波帮”遍布世界各地。⑤宁波的创意模式备受世人瞩目。

【综述】“天工”对“船王”，名词相对，“工”“王”乃类中之冠也，以示高、昂。“画虹”对“得力”，动词名词组合成对，“虹”“力”乃美丽，强有力也，以示誉、强。“杭湾近”对“四海通”，名词动词组合成对，“杭湾”对“四海”看似数字不匹，然而“杭湾”有两岸，以“两岸”对“四海”，意合。且“杭湾”两字强调地域之所在，故成格。“近”“通”之意，“近”者“亲”也，“通”者“畅达”也，以示团结，奋进。

此对以“天工”“船王”起对，应天。“画虹”“得力”承中，乃为人事。“杭湾近”、“四海通”对尾，象地。三才正位，故神至。

【跋】宁波建设，如火如荼；甬城发展，如日中天。此皆得益于工人劳动者。劳动为财富之源，工人为劳力之源。故作此联，以彰工人劳动者之功绩。(杨森竹)

诚信敬业 开拓创新 互助博爱 热爱生活 爱宁波

创作简要说明：立业需先立德，当代职工必须具备高度的责任感和社会意识，遵守公共道德，尽职尽责，讲求诚信；宁波是一个开放的港口城市，各行各业逐步趋向自动化方式，这就要求我们的工人也要不断地自我提升，勇于开拓，勇于创新，不断学习；我们不仅仅立足于宁波，更是面向世界，要有博爱的精神，热爱自己的生活，热爱自己的工作，关心宁波的发展，爱护环境，爱护地球。(周小林)

老厂区总装流水线再度改造即将启动

一为节省运营成本，二为高效利用安徽当地的优惠政策和各项资源，三为发挥安徽金帅先进的管理模式，自安徽金帅洗衣机生产基地竣工投产后，集团即把内销洗衣机的生产重任由宁波总公司逐渐转移给安徽金帅公司，宁波总部厂区主要以生产外销产品为主。

内销洗衣机是我们集团的半壁江山，产品主要为220V50Hz30W-220W，订单规格相对较少，但每笔订单的数量较大，有时一笔订单达好几千台洗衣机；而外销产品的规格比内销产品多得多，比如：230V50Hz，230V60Hz，240V50Hz，240V60Hz，110V60Hz，127V60Hz，110-127V60Hz和双频双压等多种规格，每种规格又有30W-220W之分，最大的订单数量也顶多2000余台，最小的订单数量有时只有100-200台。

去年宁波老厂区改造好的流水线因箱体太长，循环周期也长，只适合于大订单小规格的操作，比如公司的各种内销订单。内销生产任务的转移和外销生产任务的规格多、品种繁，这就使得宁波老厂区已改造好的流水线，因频繁更换订单规格而失去了灵活性，降低了生产效率。有时一笔外贸的小批订单，比如100台，第1台还没下线，最前端又开始更换别的规格了。面对这样的现状，公司领导决定再度改造只适合于大批量小规格生产的生产线，改为两条流水线来提升频繁更换产品的灵活性，从而提高生产效率。

目前，改造计划已经启动，预备工作已经落实，争取在最短的时间内将宁波老厂区总装流水线改造完成，达到高效高产的目的！

(通讯员 梁富林)



新年刚过，公司对以下几个方面做出了调整：人事管理，节能考核，生产增效，降低成本等都有了重大举措。这其中，要数我们注重车间的变化最大。本车间从开工以来从未有过这么大的变化：车间主任换了，新来的管理者以雷厉风行的作风，对车间进行了彻底整顿。生产车间主要是以车台为主，好的车台能生产出更好的产品，更能节能降耗，提高效率。我的车台一直是处于半瘫痪状态下运作，这次更换了零部件，一下子花了15万元之多。更换维修后并加足了油料，清除了油污，让车台又像新车台一样，安全运行很是满意。其他的车台也逐一检修，减少了次品，增效明显，使车间的效益更上一层楼。公司又投资安装了机械手，更是一线员工减轻了劳动负荷。多年的冷却水运输管也换成了橡胶管，为产品质量的进一步提升提供了强有力的保障。

新年，新人，新景象，我对公司的发展更有信心了！

(通讯员 刘金林)

致力健康家电，营造洁净生活

2012阜阳金帅会议圆满落幕

2012年2月29日，由阜阳金帅电器有限公司举办的2012年度阜阳区域经销商会议隆重召开，200余名经销商参加了本次盛会。此外，为回馈和感谢广大经销商长期以来对阜阳金帅电器的支持，特地开展了以“订货品、送旅游、共发展”为主题的营销活动。

在晚上的会议，阜阳金帅电器有限公司总经理王峰首先对到会的经销商表示热烈的欢迎，并对经销商一年来给予阜阳金帅的支持表示感谢。之后，安徽办事处经理曹合峰

围绕“创新·合作·共赢”的主题，简明扼要地介绍了金帅2011年在市场、销售、产品、质量等方面取得的成绩以及改善的成果，曹总在回顾了2011年国内家电市场的情况后，又展望了2012年的国内家电市场形势。曹总讲到，虽然市场竞争愈发激烈，但随着国家对家电行业的持续重视和不断投入，前景必将一片大好。广大经销商受到极大鼓舞，对发展前景充满信心。同时，会上还公布了阜阳金帅此次会议的营销政策。此次营销政策更加简明快捷，在加大促销力度的同时，关注重点产品、重点市场，为今年开拓更大的市场份额埋下伏笔。

晚宴上，阜阳金帅电器有限公司还对2011年取得优异成绩的优秀及先进经销商进行了表彰，同时还进行了抽奖活动，多名与会经销商幸运地抽到了冰箱、洗衣机、足浴盆等奖品，特别是当王总宣布所有样品冰箱在供货基础上直接让利500元时，整个现场的气氛达到高潮。此次会议经销商下单踊跃，达到了预期的效果，取得了圆满成功。(安徽办事处 罗克才)

2012年辽宁省金帅冰箱开盘会议顺利召开

本报讯(沈阳办事处 于景涛)2012年3月6日，宁波金帅电器有限公司沈阳办事处隆重举行“2012年辽宁省金帅冰箱开盘会议”，沈阳办事处全体员工以饱满的精神面貌，忙碌而有序地迎接这重要时刻的到来。此次会议中，金帅集团执行总裁潘俊峰以“创新·突破”为主题发表讲话，此次会议政策主要概括为：以出厂价直供经销商，减少工厂与终端零售商的中间环节，以增加终端客户利润空间和市场竞争能力，不断推进品质提升，提高品牌信任度。此次会议的营销战略深得人心，加强了经销商对操作金帅品牌的信心，为后期进一步开拓市场打下了良好的基础。

会上，公司领导的市场分析以及公司的营销战略让经销商很有感

触，为客户提供了一个如何做好市场、提升利润空间的方向。

公司在产品方面推陈出新，款式新颖，展厅陈列合理、标准，让客户耳目一新，眼前一亮，增加了他们订货的信心。业务员热情的招待，耐心地给客户讲解及分析，使客户有宾至如归的感觉。

此次会议，让客户进一步了解了企业的实力、发展的方向及营销方面的政策，也为我们销售人员以售后市场打下了基础。开盘会议的圆满成功，这对辽宁市场具有重要意义：不仅宣传了金帅集团的企业文化，更让客户了解了我们企业的实力和营销战略，加强了他们对品牌的认知和操作金帅品牌的信心，对打开东北市场局面、提高市场份额具有历史性的意义。

巴中客户组团莅临成都工厂参观考察

阳春三月，风和日丽，万物复苏。春的气息让一切都进入一个全新状态。

2012年3月31日，巴中市嘉福电器有限公司负责人及该地区各级经销商一行约50人，来到成都金帅电器工厂考察，现场参观制造、组装车间以及测试中心，了解成都金帅电器工厂的新品情况。

商家们对成都金帅电器工厂现代化的厂房设施、宽敞的办公环境、一流的洗衣机制造设备、洗衣机制造能力、测试能力和良好的运行管理表示充分的肯定。从一点看全面，从成都金帅工厂就能推断了整个金帅总部工厂、安徽工厂、总部的生产基地一定会比成都工厂设备更先进，管理更优质。参观考察纷纷表示，经过金帅员工的继续努力，金帅必将在中国洗衣机市场有更大的作为。

作为西南地区首屈一指的洗衣机制造厂家，金帅继续引领先步伐。在过去的五年中，金帅电器在川渝地区更是取得了飞跃的发展和进步。如巴中地区，2007年金帅到成都建厂以前，金帅洗衣机销售量不大，品牌知名度也不高，市场占有率、市场覆盖率都不大；现在，金帅产品在巴中地区无论是市场占有率和市场覆盖率都得到了大大的提高，金帅洗衣机基本上成了区域名牌。

金帅冰箱，虽然起步较晚，但无论是外观设计还是工艺细节每年都在改进！经销商们参观了工厂的冰箱展厅后，对今年金帅冰箱的产品线和档次都很肯定。大家都认为金帅冰箱品牌这样发展下去，很快就能进入国际品牌的前列。

经销商们表示，通过这次来厂参观考察，对金帅品牌和金帅产品都有了全新的认识！接下来，将继续和金帅工厂共同努力，促进金帅洗衣机、电冰箱的健康发展，促进商家和厂家的进一步交流与合作，共同创造金帅的美好明天！

(成都办事处 匡家明)

生产更先进，管理更优质。参观考察纷纷表示，经过金帅员工的继续努力，金帅必将在中国洗衣机市场有更大的作为。

作为西南地区首屈一指的洗衣机制造厂家，金帅继续引领先步伐。在过去的五年中，金帅电器在川渝地区更是取得了飞跃的发展和进步。如巴中地区，2007年金帅到成都建厂以前，金帅洗衣机销售量不大，品牌知名度也不高，市场占有率、市场覆盖率都不大；现在，金帅产品在巴中地区无论是市场占有率和市场覆盖率都得到了大大的提高，金帅洗衣机基本上成了区域名牌。

金帅冰箱，虽然起步较晚，但无论是外观设计还是工艺细节每年都在改进！经销商们参观了工厂的冰箱展厅后，对今年金帅冰箱的产品线和档次都很肯定。大家都认为金帅冰箱品牌这样发展下去，很快就能进入国际品牌的前列。

经销商们表示，通过这次来厂参观考察，对金帅品牌和金帅产品都有了全新的认识！接下来，将继续和金帅工厂共同努力，促进金帅洗衣机、电冰箱的健康发展，促进商家和厂家的进一步交流与合作，共同创造金帅的美好明天！

(成都办事处 匡家明)



西南视点 昆明会议

会上，金帅集团执行总裁潘俊峰就企业的发展远景、目前国内家电制造业的现状和国内外经济的走势作了精彩发言。随后，昆明万州商贸有限公司潘耀总经理与到场的经销商朋友分享了与金帅企业合作多年以来良好的合作关系和相互的默契配合。工厂为了支持西南市场，此次会议作出重大让利，回馈市场和广大经销商朋友。最后在众

多经销商当中评选出了冰箱十佳经销商，评选的首条标准就是冰箱年销售额50万以上、冰洗合计销售额在100万以上的优质客户。在西南的局部市场中金帅做出杰出贡献的三位特殊贡献奖得主上台领奖并发表获奖感言。

此次专题会议冰箱现场订货达600万以上。通过本次会议，2012年度金帅冰箱在西南的渠道已牢牢稳固，我们祝愿昆明万州商贸有限公司在后期的市场操作中更上一层楼，为金帅品牌在西南创造更大的奇迹。(销售公司 韩超)

金帅售后二〇一二年会在成都召开

本报讯(金帅售后 胡秀秀)3月24日，金帅电器销售有限公司首次售后年会在成都召开，同时组织西南地区售后服务人员参观了成都金帅工厂。成都金帅电器2007年客户彭州以来，陆续完成和改善了各项基础设施建设及行政手续，借此机会，让工作在西南售后团队的金帅精英们了解更多金帅的情况，增强公司与团队之间的凝聚力。会上，销售公司总经理郑定益、金帅售后服务经理罗克才、成都金帅电器总经理黄纪强发表讲话。

如今，售后服务愈加显现其重要性，撇开大的市场环境不说，西南市场售后服务的需求不断剧增，售后服务质量的差异性已成为企业确立市场地位和赢得竞争优势的武器。可以说，没有优质的售后服务，就没有市场占有率，企业就无法生存；没有优质的售后服务，就没有顾客忠诚度，企业就难以发展。对企业来说，当务之急是全面提高售后服务质量。

所以说，售后服务工作是企业发展中有着举足轻重的地位，售后服务要做好，首先应该注重细节。所谓细节决定成败，在细节处为顾客提供超出其预期的服务质量，为企业的售后服务质量加分，也可以避免售后服务的同质化。当然，企业在发展，我们要想将售后服务工作做好，首先要将自己的售后服务水平提高，再向细节发展。希望有一天我们金帅的售后服务水平和细节都能超越同行业，成为行业翘楚。这是对金帅售后服务工作的期望，也是售后服务工作需要切实加强和加强的地方，是金帅售后服务发展的目标和方向，做到有金帅售后服务的地方就有金帅的一片天地。

随后，金帅售后部曾国建为与会人员进行了售后新系统的操作流程培训。听过讲解，看过示范后，大家一致认为金帅售后服务部门建立如此完善的操作系统，不仅提高工作效率，也让售后服务工作变得一目了然，大家表示将更有信心做好售后服务。

成都金帅电器川渝经销商会成功召开

本报讯(成都金帅 俞彬)3月2日，川渝地区经销商会议隆重召开，公司全体员工以饱满的精神状态迎接此次会议。此次会议与以往有所不同，除了川渝一级代理商外，成都地区二三级经销商都参加了此次大会，这也是公司这么多年来第一次扩大参会人数。

会上，成都金帅电器总经理黄纪强致欢迎词，欢迎各经销商朋友的到来。集团执行总裁潘俊峰分析了金帅洗衣机、冰箱市场的走向及趋势，希望与会经销商朋友积极拓展市场，为金帅产品进一步提升市场占有率努力，实现双赢。销售公司总经理郑定益详细讲解了此次会议的政策内容。

会议现场气氛热烈，各与会经销商情绪高涨，纷纷下单订货，并表示：有如此好的公司做强有力的后盾，让经销商能放心销售；公司的政策好，经销商和公司之间的关系更加紧密，促使双方互惠互利稳步发展。

会后的晚宴中，特别安排的抽奖环节更使气氛达到高潮，整个会议在与经销商们的欢呼中结束。此次会议取得圆满成功，达到预期效果。

从新员工到老员工的心路历程

在金帅公司是幸运、充实的一年。

去年5月我有幸加入了金帅这个大家庭，加入了成都办事处营销部这个温暖的小家庭。在公司领导和同事的帮助下，我从熟悉公司的制度开始，了解产品的种类、销售流程，了解公司的销售账务处理过程，学习了新的工作方法。

我是成都办事处一名销售会计，每个月主要的工作分为两个方面：

- 1、主要负责川渝销售数据的更新。每天早晨整理昨天的销售数据，依次登录明细账，做日报表，于每个月28日先与经销商核对发货数据、回款金额，与成品会计核对发货数据，与集团财务部核对回款金额，同时向领导汇报与核对川渝销售月报表。
- 2、在账务处理方面，每日将客户的回款与集团财务对账，月底核对经销商余额和川渝返利数据核算。

以上是我对自己日常基本工作的一个回顾，也是我对自己的工作职责的一个梳理。在金帅的一年也是更正错误，自我完善的一年。刚进公司时，我有很多工作习惯或方法不怎么样被同事和领导认同，如被动地接受工作，只把完成最基本的工作作为自己的目标，造成了工作效率低，入账不及时，同时耽误了同事的查账和客户对账等情况。在领导和同事的帮助下，我调整了自己的心态，更加积极地投入了工作中，同时对自己的工作进行反思，思考改进工作的方法；对月底积压的工作进行计划，在月中提前完成部分工作，这些都是我学习到的能够提高工作效率的方法。

结合目前自身的情况，我将继续努力，贯彻“三个永远”：一、永远把解决问题的技能作为核心能力，抓住工作的重点，及时有效地完成账务的处理与各种报表的更新；二、永远将沟通能力视为不断修练的课程。通过与经销商及时沟通，及时处理或解决账务问题，通过与销售的沟通，及时完善和更新销售数据，使其更具实时性和有用性；三、永远以公司和团队的利益为重，加强自身技能的学习，为团队的荣誉而加把劲。

(成都金帅电器 黄秋)