

京华人

深圳市京华电子股份有限公司主办 2012年第2期 (总第28期)

粤内登字B801032号 内部资料 免费交流 2012年4月20日 出版

京华龙年冀腾飞

【本报讯】今年一月份以来，深圳市京华电子股份有限公司克服全球金融危机带来的困难，公司经营班子想方设法为企业排忧解难。龙年春节假期过后的第二天（农历初八）上午，京华公司副总经理带领班子成员亲自来到工业城的各生产企业了解生产及员工出勤情况。公司领导对企业的关心如同一缕春风，给足了生产企业的信心，龙年争取更好的经济效益的信心和决心，并实现了龙年“开门红”。

京华公司下属二级企业京华信息公司，他们带着2011年的丰硕业绩，又憧憬着龙年美好前景。该公司一手抓海外市场，一手抓企业内部管理，目前着手克服员工招聘困难，千方百计确保完成繁忙的生产任务。京华信息公司是从事制造数码类电子产品生产的龙头企业，他们目前生产的MDP平板电脑、录音笔、智能手机、GPS汽车导航仪生产订单

饱满，海内外市场产销两旺。今年3月份将与飞利浦公司签约录音笔生产销售代理合作协议，年销售额3000万人民币，由此京华品牌将在海内外市场的知名度大增。同时，该公司将借助于今年4月份香港春季电子展展会主动走出去寻找商机，以求更好的发展空间。从事制造汽车音响的京华多媒体公司，龙年也传来捷报。春节长假后，员工出勤率达到95%以上，生产订单充足，月产各种类型的汽车音响产品达到5000台左右。为确保完成全年生产任务及利润指标奠定了保证。从事制造电容器生产的京桥电子公司，从成立至今已有18年，在前两年受金融危机影响，企业一度遇到很大困难，甚至出现亏损。今年一月份以来，企业负责人积极走出去，加强与客户沟通，先后与深圳长城、中电电力等公司达成合作之与相配套的电容器产品，预计2012年

有一定生产销售订单，并将获得较好的经济效益。

京华公司产业和物业呈现两旺，龙年首季生产实现开门红，物业也呈现一派繁荣景象。地处深圳市繁华的华强北商业圈的京华公司总部，原有的物业出租率达100%，物业租金2012年将比去年有所增长。



京华信息公司MDP平板电脑生产线

市直工委领导来我公司调研

【本报讯】2012年2月28日上午，深圳市直机关工委李洪来副书记一行三人来到京华公司调研。京华公司党委书记、总经理田述，副总经理陆毅，总会计师胡佩蓉，党委副书记、纪委书记、工会主席罗云水，副总经理罗光宇欢迎李书记并陪同座谈。李书记首先观看了6分钟的京华公司宣传片和3分钟的《梦圆京华》V碟。

李书记看完短片后，高兴地说，这次来京华公司是来看，一方面看市直工委来调研上级指导工作情况，深入了解企业党建工作情况。同时，李书记对

京华公司走过的32年发展历程十分赞赏。京华公司是深圳特区向国际接轨后，最早在产业结构调整、产品创新、拓展市场等方面的工作，并对市直机关工委领导对公司的关心表示衷心感谢。

时值11时许，李书记在田总的陪同下，参观了京华公司所在城市更新的设备与现场管理暨员工宿舍，这才发现深圳工业管理水平的工厂。被评价为深圳市“百强企业”当之无愧。（办公室）

目前，所在的京华大院的手机市场、安防市场、酒店宾馆人来人往，川流不息，生意十分火爆。

京华公司总部大院已经纳入深圳市城市更新项目，为尽快让这块土地发挥更大、更好的经济效益，京华公司期待早日进行城市更新项目改造，京华公司大院总体规划早日实现，将得益于社会、得益于京华公司全体股东。（陈陈祥 图/文）

发挥工会职能 构建和谐京华

京华公司工会第九届代表大会隆重举行

2月11日下午，京华工业城春意盎然。京华电子股份有限公司工会委员会第九届会员代表大会在二楼会议室隆重举行。80位来自各条战线的代表红光满面，热情高涨。他们代表公司3000多会员，来这里行使自己的权利，听取并审议自己的工作，投票选举新一届工会委员会。

下午14点整，在雄壮的《国歌》声中，大会正式开始。会议由工会主席罗云水主持，陈陈祥宣读了《关于京华公司投资股份有限公司关于深圳市京华电子股份有限公司工会换届选举的批复》。代表们听取并审议了工会主席罗云水的《发挥工会职能，营造和谐氛围，促进企业发展》的报告与罗云水的《工会财务工作报告》。马志莉委员宣读了新一届工会委员会人选简介。

党委副书记、工会主席罗云水在工会工作报告中三个部分，对上一届工会的工作作了认真的总结。罗云水在报告中说：本届工会为中华全国总工会15大精神为指导。在中电工业的指导和党委、公司经营班子的坚强领导下，在各基层分会的大力支持与配合下，公司工会紧紧围绕公司党委的工作部署和企业的工作重点，结合工会工作的自身特点，充分调动广大员工的聪明

才智，开拓进取，与时俱进，不断强化自身的建设。突出工会“维权、建设、参与、教育”四项职能。组织与引导员工积极开展“建功在岗位，和谐促发展”的主题活动，推进企业民主管理，推进职工素质工程建设，开展形式多样的文体活动，专业知识培训，增强企业的凝聚力与员工队伍的战斗力，为公司的发展做出了应有的贡献。罗云水还对工会今后的工作提出规划：一是在京华工业城创办《京华之声》广播站，将广播站办成传播精神文明企业文化的阵地，更好地服务员工。二是在今年举办第一届“职工运动会”。

今后每隔一年举办一次，以此促进全民健身运动，使每位员工以强壮的体魄与饱满的精神投入到工作中去。三是开展“创建学习型工会组织，争做知识型员工”活动。罗云水号召号召全体员工，以“京华”为家，让青春在岗位上闪光，心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳，做好本职工作，为公司的发展壮大作出积极的贡献。

大会通过无记名投票的方式，选举产生了由罗云水、杨理玲、肖晋、曹伟祥、何建业、刘文义、徐来弟、张艺丽、杨帆组成的新一届工会委员会。（工会）

一堂生动的管理课

【本报讯】2012年3月19日上午，资深企业管理教授、北京松山文化研究所所长、清华大学客座教授、原顺德、清华大学客座教授、原顺德、清华集团董事长王松山应邀到京华公司为公司经营班子成员、中层干部及技术、营销管理人员作了为时2个小时的课程。他主讲的是《做合格的管理者》引起了到场的80多名听课者极大兴趣和共鸣。

王松山教授有着丰富的管理

生阅历。他以演说家的风采，战略家的气度、学者的才学，直观点于谈笑间，蕴哲思于谈话中。王教授在讲中经常穿插一些企业管理案例和对企业管理的独到见解。有时还搬出一些他接触中国企业家身上的一些优缺点，与其说是从他人那里学到了许多企业管理的真理，倒不如说是他教会了我们更多做人的道理。（鲁睿）

“京华”唱响《欢乐颂》

【本报讯】早在80年代，“京华”音响在国内真可谓是家喻户晓，人人皆知。20年后的今天，京华音响再一次在全国奏响。

2011年7月国家体育总局在北京举行全国老年健身器材招标会，京华公司第三经营户经理闻讯后，立即参与竞标。京华公司因其品质、质量、价格等诸多优势而一举中标。按国家体育总局要求，中标后要求在2011年12月将产品

交付全国各地的老年健身气功点使用。

在时间紧、任务重的情况下，京华公司经营二部经理卢光凯抓紧时间做产品线路及外观设计、组织出样品，经过几个月的努力，终于把H6000套便携式扩音机产品投入生产，并将这6000部机器寄给全国30多个老年健身气功点。此项工作终于在2012年2月底前完成。（办公室）

登台畅谈自我感言 共谋企业美好未来

——京华信息公司中层干部2012年研讨会举行

【编者按】2012年2月25日（星期六）上午，京华信息公司召开全体干部和管理人员研讨会，会上有22名中层干部登台畅谈自己对2012年的工作想法及思路，所涉及的内容十分广泛，见智见勇，每人发言限定5分钟内。京华公司党委副书记、工会主席罗云水参加会议，京华公司副总经理、京华信息公司总经理潘光宇同志到会并根据大家的发言，在会上对他们的精彩演讲作了客观的点评。为此，本报根据演讲内容进行了适当整理，将部分演讲内容刊登出来，以飨读者，一起分享这份美味的大餐。



（京华信息公司副总经理吴虎越）在这里我向大家汇报一下去年内销录音笔的销售情况，同时也向各位领导谈一谈今年我对录音笔市场的工作计划和打算。在整个2011年，在

市场部业务人员的共同努力下，我们一共完成的录音笔销售量，较前年增长了8%的幅度。

2012年对于录音笔内销市场，我们要抓好以下几个方面的工作：第一就是要折腾差异化的录音笔产品，我们既然在价格竞争中无法和他们打价格战，那么就要在产品上进行差异化的设计，他们抄袭了我们的棒棒，我们就紧接着设计了二代棒棒、迷你棒棒、录像棒棒来维护我们的份额，在功能上开发了预备录音、分段录音、定向录音等国产机器还没有的功能，希望可以以新功能来吸引消费者，而不是单纯的打价格战。第二是要折腾带摄像头的产品，在现阶段，还没有形成正规的录像笔市场，正规品牌的产品很少，大部份的都是三无产品，像手表、打火机、车锁遥控器、口香糖等外形的摄像产品，它们的特点是做工粗糙，质量不稳，工作时间短，但价格低廉，且市场需求庞大，我们现在陆续已推出了18、38等三款录像笔，销售上量虽有些困难，但通过业务人员以及经销商的推广，现已有了很大的起色，我们在3、4月份还准备了香烟神探、包包神器两款差异化的录像笔，我们希望通过开发录像笔产品，除了能在录音笔市场上正常销售外，而且可以找机会将产品卖到安防市场以至公安城管等执法机关单位，这一市场的潜力是巨大的，是值得我们去折腾的。第三是要折腾飞利浦录音笔，我们下个月就正式与飞利浦签订中国区飞利浦录音笔总代理的协议，4月底5月初就正式开始运营了，在飞利浦录音笔系列产品中，中低端产品由京华开发设计生产，中高端产品采用引进进口产品的模式。争取完成或者超额完成飞利浦给我们的经营指标。

另外今年的MID市场也热闹的火如茶，我个人认为在产品稳定、

市场成熟时也要找机会去尝试折腾一翻。

不管我们怎么样折腾，其实最根本的保证还是要有新的产品、好的产品，在这里我希望开发部门、生产部门能为我们提供足够的枪炮和弹药，我们应一起来折腾折腾，巩固好维护住我们在录音笔行业的江湖地位。



（财务总监戴冬苑）2011年对信息公司来说是比较困难的一年，在过去的这一年里，在各级领导的正确领导下、在各部门的大力支持下，潘总带领的团队圆满的完成了总

公司年初下达的各项经营指标。2011年度的财务工作已全部完成，并且已通过总公司内部审计和事务所的外部审计。前不久开完信息公司的董事会，也下达了2012年度的经营指标。

在新的一年里，我们财务部将一如以往的围绕公司的总体经营思路和发展规划来制定工作目标，开源节流，强化成本控制，加强资产及资金管理运作，防范和化解财务风险，确保公司可持续发展，具体的工作主要有以下几个方面。

一是加强财务核算工作，提高会计信息的质量。严格按照会计准则的要求及公司的核算制度，为领导及时提供全面、真实、准确的会计信息。二是充分的发挥会计的监督作用，确保公司财产的安全，这项是我们财务工作的重点，从采购到生产最后再到销售，这些方面都有可能存在公司财产的流失或损耗，所以这就需要我们各部门的大力配合，同时公司在对外开拓经营时必须要加强自身生产经营成本的控制。三是要各部门通过层层把关，使费用把握在一个“降”字，这样才能使公司得到真正的良性发展。

随着京华信息公司的逐年发展，目前已经拥有九个下属公司，因此我们还要积极配合好领导及各下属公司的工作，解决好各部门的资金需求，保证各下属公司的正常运作，合理调配各项资源，同时要求各下属单位及时报送各项报表，深入了解各下属公司的财务及经营状况，以便领导能够及时掌握公司的综合信息。

最后，我认为只要我们每个员工都能够齐心协力，共同奋斗，我们公司必将发展的更加美好。



（京华信息公司副总经理邱丽英）2012年，在新的经济背景下，机遇与竞争并存。企业要在市场竞争中生存和发展，建立学习型和创新的员工队伍是企

业人力资源开发的重要途径，制度建设是企业发展的保证。我们今后的工作重点：

一是稳定人员，提高员工对公司的认同程度。加强企业文化教育，为员工构建一套明确的价值观念和行为规范，创建一个优良的环境气氛，激发管理人员及员工的想象力和创造力，使他们爱本企业，为企业的发展出谋划策，更好地发挥团队精神，从而提高管理水平及生产能力。

二是建立持续改进机制，实施持续改进，是公司发展的需要，也是每个管理人员的责任。生产前多考虑，尽可能采取防范措施。阻止再次出错，以减低或消除生产过程中的风险，使生产的各环节实现最大限度的多产出，低损耗，高品质。

三是严格做好成本控制。今年员工的工资比去年上涨了20%，造成生产成本增加。为消耗这部分的成本，我们采取减员增效措施，优化工艺管理，在原有的基础上减少5%的用人，产能上增加10~15%，这些措施已经初见成效。在材料成本上，还是保持货比三家，一品多点的模式严格控制。

四是拓展内销市场。“京华”的品牌在国内的销售渠道相对于某些品牌有一定的差距，需要在品牌建设的深度和广度。我们的品牌八、九十年代在国内市场具有一定的影响力，但是现在知道京华品牌的年轻人相对较少，而这些年轻人又是我们产品消费的主力军。所以，公司需要在国内市场加大品牌宣传力度。

五是要着重培养年轻的、负责任的生产管理干部。

我们坚信，只要我们上下团结一心，克服困难，抢抓机遇，锐意进取，我们的目标就一定能够实现，公司会更加强大更加辉煌。



（高格公司总经理林振强）2011年对京华高格来说是极为不平凡的一年，自从金融危机以来，国内外手机市场就极其萎靡，尤其是像我们这样靠OEM来维持的生产厂就更

加难以为继，所以2011年的上半年对京华高格公司来说仍然是勉强维持。在潘总的领导下，我们申请了手机经营牌照，为公司未来的发展做长远的打算。经过长达一年多的研发磨合，从去年下半年开始，我们的DV系列产品终于面世，也取得了一定成绩，主要是为公司今后的发展奠定了良好的基础。

2012年我们将在去年建立的良好基础上，继续努力开拓新兴市场，加大对产品研发力度，以不断的新款产品来充斥市场，提高我们的市场占有率。对于今年主要工作有以下几点安排：一是产品研发方面。首先要继续巩固我们的研发团队，根据市场要求加大对新产品的开发力度。在DV方案的选择上，我们将会继续加强跟方案公司的合

作力度，不断引进新型的方案产品，通过产品的多样化、层次化，满足不同客户的需求。同时智能手机产品将会继续捆绑方案公司，通过品牌运营实现对我们自身产品的提高，保证性能及质量，提升服务水平，通过结构的多样化来丰富我们的手机产品。二是市场开发方面。我们将会继续巩固原有的市场局面，同时加强对俄罗斯市场DV产品的投放量，通过对客户的支持来获得客户对我们的支持，确保我们公司的正常运营。



（生产部经理张玖生）2012年的工作重点我主要从以下三个方面来展开。一是重点配合邱总加强生产部门团队建设管理，将从如下几方面来实施：继续完善生产部的管理

规章制度的制定与完善；加强规章制度的执行力度；支持质量部强力推行全面质量管理；继续加强生产部的资源整合；稳定一线员工队伍。二是继续加强生产工程部的管理建设。生产工程部在整个生产中起着承上启下的作用，对生产效率的提高有着不可或缺的作用，在本年度，生产工程部将要在以下几个方面实行突破。三是录音笔的开发规划。就在目前的市场大环境而言，市场上的录音笔在低端市场已是完全被各种棒棒所占领，高端市场是外国名牌的天下，在此情况下录音笔的设计开发要想寻求突破，必须是在个性化及专业化的方向寻找突破口。

12年的工作目标能否完成，全赖生产部及工程部各管理者的共同努力，我想引用一位成功人士的处事方法，其成功秘诀就是一是做事必须勤奋。二是锲而不舍，有始有终。三是一定要有好帮手。四是待人忠厚，做事雷厉风行。我相信生产部的各位同仁，在潘总的领导和邱总的带领下，同心协力，一定能完成潘总所定的2012年的计划目标。



（开发部经理邹建财）本部门在2012年工作中要按照海外部林雪松提出的产品研发策略，2012年我们计划完成以下的这些具体工作：一是为了丰富平板产品线，目前已

经新规划好了，两款7寸、3款8寸、1款9.7寸、1款10.1寸的产品。这几款产品都可以在3、4月份批量生产。从性价比上考虑，这些产品都是采用全志的方案。另外今年计划开发出10款7寸机器、5款8寸、2款9.7寸、两款10.1寸的机器。当然开发计划还会根据客户的需求做适时的调整。二是借助订单，进一步整合相关资

源,并及時更新產品。例如3月底7寸以上的產品將開始替換成金志A13,成本將降低7美金左右。目的是讓我們的产品更具左右配置和成本優勢。三是我們特別關注智能手機、電視盒、智能導航儀等產品,計劃在年內都有成熟的产品投入生產。

智能導航儀是京華信息公司規劃的重點項目,目前目標核算的成本和傳統的GPS還有一定距離,但性能上有很大提升。

這就是我們部門今年工作計劃,我們一定會努力按照既定的計劃,把產品做好,希望我們規劃的新產品很快可以跃上一个新的台階。



(开发二部朱伟) 开发二部主攻产品是MID。非常高兴能有机会给大家汇报我们的工作,回顾过去的2011年,我们最初以自我开发为主,ID/结构/硬件/软件/硬件自己做,当时以瑞志2818方案为

主,发现不光开发速度慢,投入成本高,产品设计和生产的问题也多。因此,从10月份香港消费电子展后,根据公司领导指示,依托强大的海外市场推广力量,我们开始导入市场上比较受欢迎的公模产品。通过整合外部资源,提高生产产能,不断降低产品成本。同时,销量也在节节攀升。

2012年,我们部门的工作重点将继续围绕成熟的公模产品来展开,具体为以下几点:一是密切关注市场变化和客户需求;二是公司的市场部,加快推出新产品。三是做好产品导入前的评估和测试工作,以及导入后的生产配合工作。三是项目工程师的培养和团队战斗力的提高。

最后,我想感谢一直支持和帮助我们部门工作的各位领导和同事,在我们彷徨时指明方向,在我们犯错时给予谅解,是你们的鼓励给了我们信心,我们只有加倍努力,用实际行动回报公司对我们的信任。在2012年里,我们一定竭尽所能,为公司的MID项目贡献自己的力量。



(行政部 经理内红) 我向大家汇报行政部2012年度的工作计划。一是公司行政人事管理方面的: (一)规范行政管理:行政部负责整个公司的行政管理与人

事管理工作,是公司领导与各部门沟通的桥梁,起到上传下达的作用,为此要加强自身的建设。(二)完善人员招聘方案:对人事招聘做到三点:满足需求、保证储备、谨慎招聘。

(三)开展个人职业培训:公司已连续多年获国家高新技术企业资质,可享受政府的相关优惠政策。办理职业认证是有必要的,它代表企业人才资源也反映其本人的社会地位,对其本人也在人事调动、退休时可享受较高的社会经济和福利待遇。(四)加强与政府各

职能部门联系。比如与人事局、劳动局、工商局、社保局等职能部门的联系,以减少中间环节,提高工作效率。(五)加强部门的基建工作。认真做好管理干部(技术骨干)的调动和招工事宜;人事档案整理;办理公司人员入职、离职、调动等手续。

二是抓好工会与党务方面的工作。企业“以人为本”。近年来,员工流动性大,招工难。我公司作为高新技术企业,具有高技术人才出多的特点,培养一支相对稳定的、训练有素、技术过硬的员工队伍是我们企业发展的重要环节。大力加强员工岗位知识、技能和素质培训是很重要。

1、以老带新培训,对新来的大学生要求到公司实习及工作毕业设计,每位学生均安排资深工程师指导学习,再到车间去了解,学习磨练。

2、发挥公司党支部、工会的作用。配合总公司开展形式多样的文体活动,丰富员工文化生活,增强员工归属感、积极性和创造性。

3、做好发展党员工作,加强共产党员队伍的战斗力,对要求入党的积极分子,严格把关,做到成熟一个发展一个,不断增强党的新生力量,提高团队的战斗力。



(企管部 经理陈玉香) 2011年的工作中,虽然取得了一些经验,但也是存在很多不足,结合目前公司发展计划,企管部计划从以下几个方面开展2012年度的工作:1、人

员的招聘。确保工厂生产正常运行。2、员工培训的实施。将新成立的员工培训中心充分利用起来,使我们的培训工作做到有目的、有计划、有制度、有实施、有结果,达到理想的目的。3、完善生产厂人事管理制度与《员工手册》。2012年,企管部都要到各部门协作这些制度的起草、修订、实施,并监督各部门对规章制度的执行。同时完善《员工手册》,使今后人事管理工作,做到有手册可依,有制度可依,有案例可循。4、加强劳资关系管理。2012年的工作中,我们努力做到建立规范和谐的员工关系,协调处理劳资关系,做到保障员工的合法权益,又维护公司的形象和根本利益。5、后勤管理。在后勤的工作上,我们吸取以往的经验,如专人负责定期检查宿舍情况和了解员工用餐问题,发生后及时解决,尽量为员工排忧解难,让员工吃得好,住得好,为员工解决后顾之忧,让他们能更安心的投入到工作中去。



(网络部 经理郑冠玉) 现在以及未来的中国市场环境条件下,公司的可持续发展离不开具备正确的品牌运营思想和能力,这也是一个合格电子商务时代品牌运营

的三驾马车。

为什么是电子商务时代,这是从品牌传播主要渠道的发展阶段来看的,品牌传播主要渠道经历了纸媒时代、广播时代、电视媒体时代、互联网时代,互联网时代可以分为门户为主的初级阶段(门户网站三大巨头新浪、搜狐、网易),电子商务平台为主的中级阶段(电子商务时代三大巨头阿里巴巴、百度、腾讯)。

第一、产品研发。电子商务平台为产品提供消费者消费数据,提供企业与消费者沟通的最短渠道,根据消费者需求研发产品,降低企业风险,提高产品研发成功率。第二、品牌传播。相对过去媒体,电子商务传播渠道为品牌商投入性价比,营销的精准性、及时性。第三、知识产权保护。有了知识产权保护的平台,在电商平台上维护知识产权的成本低、效率高。

作为京华品牌网络销售分公司,我们将重点学习品牌传播规律,不断实践不断总结。也会加强与研发部门同事的沟通和协作,和研发部门同事一起开发出适合消费者的产品,利用最新的网络知识产权保护方法维护我们品牌的利益。



(京华信息公司加工部 经理李加) 2012年我们工作重点是总结了就两方面:扩大业务量和提高直通率。一是在2012年我们将寻找合作机会,争取与4家方案公司以上保持业务关系,以确保完成年内加工业务量。

二是提高直通率:我们必须强化及调整内部管理,强化主要部门权限,做好分工,责任到人,提高服务意识,成立以生产MID为主导产品和提高直通率的流程控制架构,继续开展生产,为保证机器运转效能,一层贴片车间保持两班生产,将二三层车间段后段,夜两班整合为全日班,减少管理上的错位。经过调整各项管理工作能更加到位,分工和职责更明确,管理环节上能做得更细致,并能有效节省电力、后勤人员,达到整体提高效率的目标。

我们将寻找其它合作机会,争取现有模式转型发展。今年如整体业务量有较好保证,将可进一步增加两条生产线设备可行性,实现更换旧片机计划。



(报关部 经理邵荣) 报关部2012年的工作重心,主要体现在以下两个方面:一是做好一般贸易货物进出口通关手续。现在有几家兄弟公司的货物出口:高格、特失、尼欧都等

进口业务,做好每批货物的报关及转关、查验工作。使进出口货物能及时的人公司仓库。二是做好一般贸易进出口货物通关手续。海外一部订单较多,报关工作必须要做好做细出口的每一个环节,包括每种产

品的型号、牌子、包装件数和重量及其的运输车辆都必须准确申报。三是做好每年公司两次香港海关产品进出口和出口手续。公司每年的机壳展览和湾仔展览的产品也必须要办好ATA单证,将参展的产品提前办好ATA单证,不影响参展货物的进出口通关。四是做好针对我司现在所有电子产品的项目报关数据的统计。海外部和加工出口产品较多,包括:汽车导航仪、平板电脑等。做好每种产品海关报关统计后,为能按时提供报关资料客户,需办理出口商检和提前报关,以便到报关出口时能够顺利通关。五是做好我司出口产品的返修准备。六是做好海关进料加工复出口备案手续。公司SMT部主要是加工手机主板为主,进出口业务量比较大,进口的料件也比较多,做到及时检查并统计海关新旧手册的料件进出口及库存是否平衡,并在每周开会时将存在的问题及时解决。八是做好出口结汇核销工作。海外部和高的产品出口后,应及时与财务系统掌握公司每月出口收汇情况,及时按外汇局规定时间内完成出口结汇核销工作。



(视听事业部 经理林莉) 下面就我个人的几点想法:一是销售思路:首先要针对目前公司现有的产品,以GPS和录音笔的销售为主,加强对促销员的培训

之全面的了解产品信息。增加品牌意识。商场中要坚持差异化,对于电子产品,其功能对消费者来说更重要,站在用户立场,看重其实用性,易用性及外观,个别产品高价位高销售的原则外做不同时期的促销活动,扬长避短,例如JWD品牌独有的特色,例如,8985左右声道立体声录音和带有录像功能的录音笔,这是其它品牌和我们无法比拟的,公司内部要及时了解产品信息及功能,新品上市上抓住产品卖点,以便更的打开商场销售。

二是销售策略:凡是去苏宁国美购买产品的顾客,他们更看重的是品牌,公司即将在5月份上市的飞利浦录音笔,这对我们来说是非常好的销售机遇,加上最近销售帮忙联系的纽曼平板电脑,我相信通过我们的努力会有很好的销售状况的。

三是销售目标:从春节后的销售来看,今年可能更是要艰苦的,这也是我做销售工作以来从未有过的感觉,压力特别大,主要原因是大家对网购冲击力和较高的商场优惠,无论怎样我都要克服一切困难,维持好现有的渠道,保证正正常的销售。根据市场形势,在变动中调整策略,在挑战中抓住机会,在保证正正常销售的前提下,准备将JWD品牌引进山姆会员店和顺电电器卖场,让JWD品牌在商场销售中创造更好的销售业绩,希望在去年销售业绩基础上至少增长15%,尽我所能创造更好的业绩。

本报总编辑:罗云水

本报责任编辑:陈陈祥

投稿邮箱: jwchenxiang@163.com
service@jwnews.com

许教授讲K歌技巧受欢迎

【本报讯】应广大喜爱K歌的音工要求，京华公司工会于2012年4月11日晚上，邀请深圳市音乐家协会会员、著名男中音歌唱家、音乐教授许以远先生来到地处龙岗平湖京

华工业城会议室授课。主讲K歌技巧课程。经过3个多小时的培训，参加培训的员工受益匪浅。许教授首先简单向学员讲解发声基本功，用大量时间，请大家上台演

唱，通过演唱指出问题所在，当场给予纠正。许多热爱唱歌的小伙子、大姑娘经过技巧培训，个个都感觉好多了，也更自信了。

(杨瑾玲)



示范指导



专心听讲



认真模仿

新年寄语

□ 张祖忠

兔丰跃新高，
龙丰展新貌。
奋斗谱新曲，
艰辛写自豪。

作者系熊猫电子集团有限公司原党委书记、京华公司原董事。

京华女工有力量

3月6日、7日，为庆祝三八国际妇女节，公司组织了女子拔河比赛。来自机关、车间、后勤的12支队伍，共140人参与了激烈的竞争。

比赛分平湖工业城赛区与华强北总部两个赛区进行。经过两天紧张的比赛，总部赛区的冠军由京华数码一

队夺得，京华物业公司、总部机关分获二、三名。工业城赛区由8支队伍参赛，比赛精彩纷呈，吸引了众多的员工观看。经过你来我往的争夺，斗智斗勇的较量，最终调谐电子队获得冠军，京佳物业获得亚军，京华信息获得季军。

(女工委)



总部赛区：京华数码一队夺冠



工业城赛区：调谐电子队夺冠



水墨画《牧童》

作者：京华公司原总经理陈松源

京帮华举行QCC成果发表会

【资讯】3月21日晚，东莞市京邦华公司的员工培训室内灯火通明，座无虚席。一年一度的QCC成果发表会在此如期举行。参加本次发表的共有5个小组，他们分别是凝聚力小组、和谐小组、星河小组、SET小组、超越小组，每个小组从本部门的实际出发，选择课题并进行活动和改善。

参赛队经过从选题到可行性分析、原因确认、查找真因、制定对策、实施等一系列比赛，终于决出了胜负。

在这次QCC成果发表会活动中获得最优奖的是“和谐小组”，其次是“凝聚力小组”和“星河小组”。在一片掌声中，东莞京邦华公司领导与日方朝比奈总经理给获奖队颁发了奖状和奖金。(陈敏)

元宵活动多精彩

2012年2月5日下午，公司工会在龙岗区平湖京华工业城文体广场举行“元宵游园活动”。这一天，阳光明媚，微风轻拂，近500名员工心情非常愉快地参与元宵游园活动。

猜灯谜活动是元宵节的传统项目，200多条灯谜不到十分钟，便被睿智的“京华人”一抢而空。“龙年‘画龙点睛’游戏”项目也吸引了众多员工。尽管难度很高，但是，敢于挑战的“京华人”向来不认输，搞笑的场面也就层出不穷。

“元宵游园活动”最吸引小孩的是“钓鱼”游戏。手拿鱼竿，将3米之外的空啤酒瓶钓起来，这个难度比较大。活动一开始，大人们

都去猜灯谜了，钓鱼成了几十名小朋友的“专利”项目。尽管钓不到一个瓶子，但他们却乐此不疲，反复尝试。那份执着，那份专注让工作人员感动。

“元宵游园活动”上，最讲究团队协作精神的游园项目是：3人4腿赛跑。共3组，每组3人，用绳子分别绑住每组其中的4条腿。这样一来，本来3个人的6条腿实际上就变成了4条腿。这需要三个人同心协力才能完成。一不小心3个人就会同时摔倒在地。

“接力投篮比赛”、“丢沙包”等游园项目也吸引许多人参与。整个活动于下午4点结束，但是前来参与活动的员工久久都不愿离去……(工会)



公司工会主席云水讲话



开展猜灯谜活动



屏气凝神“钓鱼”



鼓足气力“吹乒乓球”



全神贯注“夹弹珠”