

冲出重围

快速精益之道

解决企业重要之20%的问题
实现企业利润最大化

冯文亮 冯银平 / 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

冲出重围

快速精益之道

解决企业重要之20%的问题
实现企业利润最大化

冯文亮 冯银平 / 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

王冲,北方人士,大学毕业之后,在制造业中跌打滚爬,机缘巧合之下,在一家外资企业,转职做了生产厂长。

就在王冲略微的自喜中,却接到事业部负责人李总的最后通牒——若不能在四个月内将工厂的效益大幅度提升,公司将关闭王冲所管理的这家工厂,将订单转移到人工成本更低的内陆工厂。

屋漏偏逢连夜雨!王冲管理的工厂,遇到了另一个危机——订单激增。由于“用工荒”的影响,工厂不能招来足够的人员满足增产的需求。

面对重重困境,王冲又该何去何从?

本书将工厂中典型的、有代表意义的案例寓于故事之中,让读者在比较轻松的阅读心情下获得启迪。

图书在版编目(CIP)数据

冲出重围 / 冯文亮等著. —北京:机械工业出版社, 2014.12
ISBN 978-7-111-48661-9

I. ①冲… II. ①冯… III. ①企业管理-生产管理 IV. ①F273

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 274141 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孔劲 责任编辑:孔劲

版式设计:霍永明 责任校对:路清双

封面设计:鞠杨 责任印制:李洋

三河市宏达印刷有限公司印刷

2015 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×230mm·13 印张·226 千字

0001—2500

标准书号:ISBN 978-7-111-48661-9

定价:36.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
电话服务 网络服务

社服务中心:(010)88361066 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010)68326294 机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010)88379649 机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010)88379203 封面无防伪标均为盗版

策划编辑电话:(010)88379772

前 言

——“中国制造”可以有“精益”快速突破之道

借着改革开放的东风，相对低廉的劳动力成本，国内外广阔的市场需求，中国制造快速成长起来，中国成为了名副其实的“制造大国”。但2008年之后，“次贷危机”、“欧债危机”，国外需求萎缩，出口受阻，制造产能过剩，人民币升值、劳动力成本上涨、材料成本上涨等一系列问题接踵而至。中国制造似乎一夜之间好景不再，大批企业倒闭，数量惊人，存活下来的企业中也有许多规模萎缩，还有一些选择了迁徙，甚至搬出了中国！

一向被国人津津乐道的“制造大国”，现在境况若此，我们不禁要问——中国制造，路在何方？

任何事物都有两面性，中国制造所面临的危机实际上也是机遇与挑战并存。危机是每个企业都要直面的，危机管理更是企业必须要学会的一项重要技能。物竞天择，适者生存，在竞争中存活下来的企业，在竞争力上必然会更上一层楼。也只有这样的企业才有可能在更加广阔的世界制造舞台上、在更加激烈的竞争中生存并获胜。中国制造只有在具有强大竞争力的企业带领下，才能真正地由大变强，实现制造强国之梦。

在危机中存活并脱颖而出，是中国制造涅槃的过程，浴火重生残酷又痛苦，但这是中国制造必须要经历的一个过程。

我们要怎么办？坐以待毙吗？答案当然是“不”。我们所要做的也是唯一能做的就是将这个过程尽可能地缩短，并将此过程对中国制造的伤害降到最低。

中国制造在与危机竞争，与时间赛跑。

企业在发展过程中会遇到各种各样的问题，如果能将之全部解决，企业将会变得完美！但是在解决这些问题的时候，我们却很少关注是否遇到的所有问题都同等重要，在这些问题背后，又是否有规律可循。结果，企业的管理者往往为了解决这些问题废寝忘食、疲于奔命，但企业的状况并没有得到根本的改善！

依据“二八定律”——企业虽然会有很多的问题，但是这些问题的重要程度是不一样的，只要我们解决了企业最重要的20%的问题，就可以从根本上改变现有的状况，在最短的时间内实现质的飞跃。

方法服务于目的，企业的目的只有一个，但是方法却可以千变万化。没有最先进的方法，只有更合适的方法，只有找准了企业的症结所在，进而采取适合的解决办法，才能药到病除！

目 录

前言——“中国制造”可以有“精益”快速突破之道

1. “利润！我要的是利润！”	1
2. 用工荒——逼死我也没用	7
3. 逃离北上广	12
4. 消除“七大浪费”与企业目标的悖论	18
5. 故障！故障！	26
6. 天啊！黑暗侵袭	34
7. 工厂的效率真的提高了吗？	43
8. “被”郊游	53
9. 多么痛的领悟	60
10. 小试牛刀	69
11. 原来“金矿”一直都在我们脚下	79
12. 最直接、最粗暴的“掘金”捷径	88
13. 有朋自远方来	98
14. 给效率管理装上“GPS”	104
15. 和谈	112
16. 浪费去哪儿了？	119
17. “GPS”导航下对浪费的精确打击	127
18. 不可能的任务	134
19. 我们结婚吧！	141
20. 正确的产能管理——一条生产线只要且必须管理两个工位	148
21. 还要更努力	161
22. 我想娶你们的女儿！	166
23. “惊”出望外	173
24. 天下没有免费的午餐	181
25. 为什么我们可以？	185
26. 快捷的“突破法则”	191
27. 原来工作还可以更好！	198

1

“利润！我要的是利润！”

“老婆老婆我爱你，阿弥陀佛保佑你……”一阵手机的铃声，打断了坐在黑色的宽大办公椅里，用力揉着太阳穴的王冲。

王冲掏出手机，一看来电显示，是李总打来的。

李总选择拨打手机而不是工厂的内线电话，很明显，肯定有非常紧急的工作。王冲赶紧接通电话，“李总，早上好！”

“好个屁！你在一个小时前交的《上半年工厂生产力提升总结和下半年工作计划》我看了，到我办公室来一趟，快点！”不待王冲答话，李总就直接挂了电话。

李总的语气非常不善，看来报告没过关，而且是严重不过关。李总就是这个脾气，按他自己的话说，“我当你是自己人才会骂你，否则，我才懒得理你！”只是所有的厂长都非常清楚，今年以来，李总的脾气明显大了很多。经营的压力，每个人都有。

王冲出了办公室，穿行在厂区的人行通道上。

六月底的广州是一年中最热的时候，太阳好像永不疲倦般地炙烤着大地，仿佛不烤成肉干誓不罢休，而且一丝风都没有！如果说热仅仅是生理上的一种感受，那么此刻，在王冲心中，对热的感受却比生理上更加严重，堪称煎熬！

原因很简单，从今年初开始——也就是从王冲接手开始——一直想突破这个工厂净利润为零的状态，但是，这也仅是王冲的个人愿望而已。好吧，王冲承认，事实上，从2008年开始，这个工厂的效益就一直不是很好，今年，在广州市调整了最低工资之后，情况就更加严峻了。

传闻公司的决策层这段时间可能会有一些比较大的动作。其实，这些动作大家都非常清楚，无非就是裁员、成本管控和将订单转移到内陆工厂。事实上，公司也一直都是这么做的！只是不知道谁会是那个倒霉蛋而已！

.....

王冲来到李总的办公室，敲门走了进去。

李总今年四十多岁，长得矮胖结实，脸庞较胖，眼睛狭长，喜欢眯着眼，配合直立的短发，给人精神饱满的感觉。

此时他正坐在黑色的办公椅上，冰冷的目光直瞪着走进来的王冲。

“这就是你做的报告？”没等王冲开口，李总已经率先发难，将一份报告扔到王冲面前。

“你搞什么鬼？你所管理的二分厂今年上半年一直在亏损，年初制订的生产力提升项目按时完成的不足50%，尤其是自动化和半自动化设备导入项目，70%滞后，你难道不知道人工成本一直在飙升吗？上两个月人工成本又涨了20%，你的

设备导入如此滞后，怎么降低工厂的人工成本？”李总一连串的发问像连珠炮一样，直轰得王冲外焦里嫩。

没等王冲开口，李总的下一波炮弹已经接踵而来，“上半年也就算了，下半年，生产力提升项目，设备导入只有区区四五个项目，你想干什么？你难道不知道自动化设备可以省人工吗？你难道不知道导入自动化设备是公司对应人工成本上涨的战略吗？”

“我知道，李总。是这样的……”王冲刚想对下半年生产力提升计划解释一下，特别是王冲有把握效率提升的案子，但刚一开口，就被噎了回去。

“如果你没有办法推动工厂的工作，那么以后的工作也就不需要你操心了。你可能连饭碗都保不住了，王冲！”说到后面，李总的语气调低沉了许多，但更加坚决。

这种情形下，解释已经没有必要，于是王冲拿起桌面上的报告，直接说：“好，李总，我马上回去改，重新规划下半年的生产力提升项目，并更新这份报告。”

李总眼睛一瞪，右手“啪——”地一声拍在桌面上，一副恨铁不成钢的神情，咆哮道：“直到现在你都不明白，你的问题根本就不是出在这份报告上。你的工厂每个月的财务报告都在亏损，而你却没有拿出足够的措施来打破这种不利局面，甚至你到现在都没有对自动化对人工成本降低的重要意义有足够深刻的认知！你知道我想要什么吗？”

“我知道！”王冲笑着插了一句。

“你知道个屁！”李总直接爆了一句粗口，“利润！我想要的是利润！你明白吗？”

李总接着大声训斥：“我想看到你所管理的工厂生产力得到提升，我想看到你所管理的工厂效益得到提升，我想看到你所管理的工厂能够成为公司的标杆，即使打个折，我也希望你所管理的工厂能够在公司里做到上游，而不是现在一直亏损的僵局！”

王冲深吸了一口气，缓缓说道：“我知道，我调到这个工厂已经半年了，可是这个工厂的情况还是没有改善，甚至更糟，可是我已经尽力了！”

“还不够！”李总一挥手，“你们要更努力才行，看看你们的生产报表，你们的效率并不高，还有很大的改善空间，只要再努力，效率是完全可以提升的。”

顿了一下，他突然提高语调，“告诉你我的底线，你最多只有四个月时间来让这个工厂扭亏为赢！”

“假如我没有办法及时达成目标呢？”王冲问道。

“嘭——”，李总一拳砸在桌面上，“那么我将向公司建议加大向内地其他工厂的订单转移力度，关闭这个工厂！”

王冲站在那里，说不出话，完全没料到今天早上会听到这么糟的消息。然而，对于这个结果也不觉得意外，只是这个结果来得比预料早了一些。也许是知道了最糟的结局，王冲在心里反而觉得有些放松。他的目光从李总脸上缓缓移开向后延伸，透过窗户看着窗外。

爆发过后的李总似乎慢慢缓和了下来，指了指旁边的椅子，“坐！”

王冲拉椅子坐下来，李总站起身，绕过办公桌，来到王冲旁边，拍了拍王冲的肩膀，缓缓地说：“我也知道，你接手的时候，这个工厂的状况就不怎么好，要不然你的前任也不会临阵脱逃——你也不会有这个机会！但当时让你来管这个工厂，正是因为我认为你可以扭转局面，至少要小赢，直到现在，我还是这么想。如果你希望在职场走得更高，走得更远，你一定要表现出你的价值！”

“但是，我需要时间。”王冲无奈地摊开双手。

“没得商量，最多只有四个月，而且如果情况持续恶化，我甚至四个月都不会给你。”李总很决绝。

李总再次拍了拍王冲的肩膀，并对王冲鼓励地一笑，挥了挥拳头“去吧，忙你的吧！努力！”

王冲有些低沉地离开李总的办公室，这算什么，打一巴掌再给个甜枣吗？

手里拿着《上半年工厂生产力提升总结和下半年工作计划》，王冲苦笑了一下。古人说，鱼和熊掌不可得兼！自己倒好，鱼和熊掌都不可得啊！

一股没来由的挫败感从心底窜了出来。工作上，王冲一直认为自己很上进，也很努力，但从自己接手这个工厂以来，盈利的状况就一直没有打破零的纪录。假如最低工资没有上调的话，盈利会好看一点，但世界上没有那么多的“如果、也许”，也就没有盈利的好转。

至于生活上，想到生活，王冲不由在心中叹了一口气，除了刚升任这个分厂的厂长时给王冲和小艾带来的喜悦，工资收入也实实在在上行了一位数，剩下的就是永无休止的工作。以致小艾每次都对王冲说，“你现在越来越不关心我了！”“我们之间越来越没话说了。”……

“越来越”这个词，王冲如果要造句的话，简直可以信手拈来。所有的一切都在昨天晚上爆发，爆发的原因是因为王冲已经不记得连续几天没有打电话给女朋友了。至少昨天没有，结果晚上十一点多，就在王冲在为今天要交的这份报告进行最后奋战，想要在十二点前完成目标的时候，小艾的电话打了过来。

王冲忽然想起来，有好几天没有给小艾打电话了，别是发飙了吧？电话里传来熟悉的声音，但是语调很冰冷，“王冲，你多长时间没有打电话给我了？你现在越来越不关心我了！这几天我的工作有些不顺，一直等着你的电话，但是，你哪里？你还有没有当我是你女朋友！”

小艾越说越生气，语速越来越快，语调也越来越高。果然是因为这个，王冲暗自叹了口气。

原因很简单，每个公司越到困境时，要完成的功课就会越多。比如这几天连续奋斗到12点要完成的《上半年工厂生产力提升总结和下半年工作计划》，汇集了各部门的生产效率提升、品质不良降低、材料费用降低、管理费用管控等几个方面。这个功课要今天上午下班之前交。

小艾的愤怒也终于让王冲明白，冰冻三尺非一日之寒。

这已经不是第一次吵架了，至于具体的次数王冲也记不清楚了，没有十次也有八九次了吧，甚至更多。

等小艾抱怨了一大通之后，王冲才可怜兮兮地说：“媳妇，我错了。我这段时间确实有些忙，工作上也不怎么顺心，要不要交流一下，互通有无。”

“谁是你媳妇？我还没嫁你呢？再说了，我也没准备嫁你。想说的时候，没见到你人，现在不想说了。再说了，还没嫁给你，都已经这样对我，嫁给你之后，指不定将我扔到哪里呢。”

若是平常，听到王冲称呼媳妇，小艾会非常开心，只是今天很明显是个例外！王冲坚决避免正面对抗，采取迂回战术，继续打诨道：“我也没说要你嫁啊！你可以娶我啊，我嫁！非你不嫁！”

“谁要你啊！”小艾冷哼道。

“除了我，你还能嫁谁。就凭哥手执杀猪屠狗犹如砍瓜切菜的阳江十八子菜刀，往你面前一站，霸气外漏，杀气冲云，一夫当关，有万人不挡之勇！大喝一声，哪个猪头敢惦记哥的白菜，先放两盆猪血！还有谁人能敌？”王冲倒是豪气冲天外加插科打诨，大有不达目的誓不罢休的气势。

“噗嗤——”小艾笑了，“快拉倒吧！就你那不到170的个头，还一夫当关，还万夫不当之勇，快别丢人了！”

小艾终于笑了，今天的危机算是过去一半了。王冲继续发扬大丈夫能屈能伸的风格，“哥的好，你永远不懂！浓缩的都是精华！”

“还浓缩的？我看你是萎缩加猥琐还差不多！小艾笑骂道。

“这你也知道？你还有什么不知道的！”王冲赶紧转移小艾的注意力，“好久

没陪你逛街了，刚好后天就是周末，我陪你去逛街吧！我们可以在逛完街之后，一起吃个饭，下午我们再去看看个电影，你不是一直想要去看《钢铁侠3》吗？好像已经上映了呢？”

“你不是很忙吗？怎么突然就有时间了？”小艾的语气恢复了正常。

“再忙也要照顾你啊！工作也是为了生活啊！”王冲信誓旦旦。

“好吧！看你表现。”小艾语气一顿，意兴阑珊地说，“好了，王冲，我累了，想静一下，就这样吧！拜拜。”

小艾挂了电话。这次的危机总算是化解在无形之中。但王冲的心里还是一暗，这段时间确实忽略了小艾，对小艾疏于照顾。

不过转念一想，自己这么做，也是为了两个人的将来。来日方长，没必要只争朝夕，小艾会理解自己的。

再想想工厂的状况，该死的，自己还真是失败，工作上没有丝毫进展，生活上处理得也是一塌糊涂。王冲又一次习惯性地失眠了。

.....

四个月！四个月……这个词在王冲的脑海里不断重复，并不断放大，最后充斥着整个脑袋，让王冲觉得自己的脑袋好像一个气球一样被越吹越大。

王冲都不晓得自己怎么回到了自己的座位上，等王冲回过神却发现，电脑还在待机状态，不禁苦笑了一下，看了一下自己的工作安排，下午还要和 Sales（销售）开一个视频会议，讨论 CD-7 订单的增产问题。看了一下时间，已经到了吃午饭的时间了，不管了，人是铁，饭是钢，先吃饭！

用工荒——逼死我也沒用

如果你饥肠辘辘，突然间人品爆发，一个美女提供了你喜欢的一人份的食物，你定会狼吞虎咽，丝毫不顾及是否会让人觉得牛嚼牡丹。毕竟，天大地大，填饱肚子最大。

但如果一个美女给你提供了十个人分量的精美食物，同时出现的还有两个彪形大汉，强迫你吃完，这种感觉恐怕是要悲从中来了吧。

王冲现在就是这种感觉，订单增加是好事，但是一次增加的数量太大，大到工厂吃到胃胀都吃不下的时候，可能就要胃酸、胃胀、胃抽筋了。

视频中，销售经理说：“根据客户提供的 order forecast（订单预测），从9月份开始，CD-7的订单将由现在每个月的40万件上升到85万件，而且订单量一直会持续到明年的五月份。”

唯恐别人不知道这个订单的重要性，他又加了一句，“这是我们的重要客户的重要订单。”

反正每次 Sales 都会说很重要，这已经成了惯例。只是这个订单似乎真的很重要，因为依据 Sales 的说法，如果工厂能够表现出足够的生产能力，后续会有更多的订单。

CD-7 这个订单对王冲管理的工厂来讲确实至关重要，它目前占到工厂订单的20%以上，是工厂最大的订单之一。因此，针对这个订单增加的工作，是肯定要做好的。

但订单增加一倍，整个工厂每个月的产出数量就要增加20%，困难可想而知了。

王冲点点头，转头看着坐在自己身边的制造部主管，“老李，你来介绍一下，我们现在的订单生产状况。”

制造部主管李振国，今年40多岁，20世纪90年代来广州打工，一头扎进公司之后就没跳过槽，一路从员工、多能工、工长、组长，一步步走到了制造部主管的位置。作为一家跨国公司，每个雇员都有一个英文名，老李的英文名叫 Stone，非常硬的名字，不过，王冲喜欢称他老李。老李这个人经验很丰富，执行力也很强，王冲的要求只要和他一讲，肯定会得到很好的执行。

但是，老李的短板也非常突出。也许正因为经验丰富，所以对于新知识的接受和领悟就比较困难，有时候还很固执。人无完人，王冲觉得自己的要求也不能太苛刻了。

“CD-7 这个订单目前的订单量40万件，共有8条产线在生产，直接生产人数232人，占工厂总生产人数的20%左右。按照目前的生产情况，我们在八月份还需要再新开9条生产线，需要招聘员工250人，并进行培训。同时，由于新人

产能比较低，为了满足订单需求，8月份要安排人员出勤额外的OT（加班），生产部分成品库存应对9月份的订单，大致情况就是这样。”老李说完之后，看了一下王冲。

王冲右手放在会议台上，手指在桌面上轻轻律动，思考着说：“现在CD-7的生产中，还有没有改善的空间？”

王冲转头，看着工程部主管李响，李响是80后，东北人，本科毕业，工作也有五六年的时间了，近一米八的个头，板寸的发型，有冲劲，是王冲的一个得力助手。

李响转动着手中的笔，点了一下头：“嗯，我之前带PE（制程工程师）和IE（工业工程师）针对这个CD-7专门进行了一次‘会诊’，对制程进行了分析，认为效率可以提升20%左右。但是，其中有一部分是需要导入设备的，如果完全考虑制程作业方面的优化，应该可以提升13%左右。”

李响的话，让王冲很高兴。效率如果真的能够提升，不仅现有的8条生产线的产能可以提升20%，新开的生产线的产能也会提升。整体上只需要14条产线就够了，这意味着只需要再增加6条生产线。

这就是改善的魅力！

不过，对于设备的导入，王冲还是心有疑虑，“如果导入设备取代手工作业以节省人工，要多长时间？”

“差不多要三个月，最少也要两个半月。因为要从制图开始，购买部件及加工件，到组装调试，所以周期要长一点。”

两个多月的导入周期，无疑太长了，会影响生产进度。于是王冲问道：“不能再快一些？”

“很困难，只能尽快了。”李响面露难色。

王冲点点头，最后提醒道：“好吧！一定要记得考虑设备的通用性！还有，新增的生产线的设备投资，按照7条生产线的设备需求进行申请吧。即使现在的改善不一定能全部落实到位，我想我们后续应该还可以再改善的。”

李响点头，在本子上记录下来王冲的要求。

从目前的状况来看，要完成CD-7的订单增产任务，最大的困难就是人，一次性增加200多的作业人员，很困难啊！需要和HR（人力资源）确认一下。

王冲伸手拿起电话，拨通了HR的电话：“喂，王经理吗？……你好！我是王冲。”

电话那头传来HR王经理招牌式热情的声音：“啊！王厂长啊！你好！有什么关照啊？”

“这次是要你帮忙啊，现在 CD-7 产品的订单上涨，翻了一倍，要完成这个订单，我们需要在八月中旬增加 250 多名员工，因此，需要 HR 的大力支持啊。”王冲知道 HR 素来奉行将折扣进行到底，于是直接漫天要价。

“不是吧？200 多号人？已经是你广州二厂员工的 20% 多了。况且 HR 不仅要满足你的广州二厂，还有另外一厂、三厂和四厂的人员需求要满足啊？200 多号人，绝对没可能！”

HR 的态度果然很死，已经要坐地还钱了，而且看情形杀价还是比较狠的那种。

“你知道，CD-7 一直是这座工厂的主要订单，也是公司重要订单之一，这是首先要完成的。如果因为你和我的原因导致交货不及时，到公司高层那里，我们都交不了差，是不是？”王冲狐假虎威，抱着咬定青山不放松的态度。

见王冲不松口，HR 的王经理并不进行争论，而是采取迂回策略，开始打悲情牌：“王老弟啊，你也知道，现在招人有多难！‘用工荒’啊！真的招不到这么多人！我们公司是劳动密集型企业，又处于‘微笑曲线’的底部，公司的工资也不是很有竞争力，人员真的很难招啊！”

HR 所说的情况，王冲很了解。现在为了招人，HR 已经全面撒网了，能派出去招人的人马全都出动了。但一个人员招聘点如果运气好一点，一天可以招十个八个的，运气不好的话，连续两三天都招不到人啊！

为了招人，HR 的经理都要亲自出马了。这是在一次公司管理层会议上，HR 经理大倒苦水，透露出来的。虽然不一定真有此事，但是足以说明员工招聘的困难。

按照 HR 经理的说法，如果你现在要大学刚毕业的，我马上给你招来，要多少都行；但是，要招聘有经验的员工，那是真的困难。不过，在座的各位厂长经理都没有理会他的说法，公司现在一直在努力裁员，甚至对于间接人员的招聘已经被公司冻结，这种节骨眼上，谁会去触这个霉头。

“真的不行吗？”王冲不死心地问道。

“你逼死我也没用！王老弟，用工荒啊，你以为逗你玩呢？”王经理语气决然。

见到似乎真的榨不出什么大的油水，王冲松了一口气，“行了，别那么郁闷！这样，我这里安排订单先行，我会在这两个月先生产一部分库存，我再想其他办法。一半的人员需求是一定要满足的，不然，订单真的没办法完成。剩下的一半人员，你在后续一个月中陆续补充给我，这个没问题吧？”

“行！理解万岁！”王经理干脆地答应了。

见 HR 王经理异常干脆，王冲在想自己是不是亏了，对方应该可以满足更多需求。算了，见好就收吧！

“好！就这么定了。非常感谢！拜拜。”

挂了电话，王冲手敲着桌面，如果 HR 在人员招聘上没有办法满足工厂的需求，工厂的效率改善项目就要加快进度了，于是布置接下来的工作重点。“PE 和 IE 手头的效率提升的改善项目一定要加快进度，尽快完成；QE（品质工程师）管控好品质并完成相关的品质提升改善；PC（生产计划）联络采购，做好材料的采购工作。就先说这么多，大家还有什么要补充的吗？”

王冲目光从在座的各部门主管脸上扫过，看大家似乎没什么想要说的，正准备结束会议的时候，QE 部门主管黄珊发言了，“王厂长，CD-7 增产之后，QE 的人手就更加紧张了，去年年底的时候，工厂要求减员，QE 有两个名额，现在订单增加那么多，能不能补充一个技术员啊？要不然人手真的不够啊！”

去年年底，公司又一次强制性大比例裁员，要求各间接部门裁员的比例高达 20%。对于人手本来就比较紧张的 QE 部门来讲，更显得捉襟见肘。现在订单增加，QE 要求补充人员，也合情合理。

王冲点点头：“好吧！人员是不可能外招的，你就从生产线找吧，到时内部调配吧！”

“如果没有其他的，大家就散了吧。”王冲对文书交代，“做好会议记录，发给今天所有出席人员。”

众人鱼贯而出，制造部主管老李则坐在椅子上没有动，等大家都出去之后，才站起身，走到王冲旁边，拉了一张椅子重新坐下，“厂长，上个周末发生的员工偷锡的案件，派出所那边有信息反馈回来。”

上周末生产线的锡炉工偷锡条，在出厂的时候被保安发现，当场抓获，由于情节严重，已经扭送派出所处理。

“怎么处理的？”王冲眉毛一挑。

“据其本人交代，已经有五次了。所以，派出所已经立案了。除了要包赔工厂的损失，可能还会对其本人有一些处罚。”老李摇了摇头，大感惋惜。

“哦！明天开早会时向基层管理人员宣导一下，要以此事为鉴。写一个通告贴在宣传栏，让大家都知道，希望以后不会再发生类似事件。还有，通过这件事，我觉得我们在资材的管理上似乎有一些漏洞啊，看来还是要加强一下。你将资材的发放和管理流程再重新看一下，是不是有什么漏洞？”

“好！”老李答应一声，“如果没有其他事情，我就先出去了。”

“好了，你先忙吧！我再想些事情！”王冲摆摆手，老李站起身走了出去。

随着“砰——”的一声，会议室的门被关上了。

3

逃离北上广