

2006年4月30日出版
第5期
总第165期
登记证号：粤C0007号
http://www.gree.com.cn
主办：珠海格力电器股份有限公司
(内部资料免费交流)

格力电器

GREELECTRICNEWSPAPER

本期导读

- 蓄势发力格力中央空调喜讯频传 (2版)
- 朱江洪董事长考察山西格力专卖店 (3版)
- 格力的专注与工业精神 (4版)

格力电器获广东省和珠海市表彰

公司被授予“广东省先进集体”、“构建和谐珠海‘十佳’和谐文明企业”称号，曹祥云被授予“构建和谐珠海‘十佳’员工”称号



本报讯 4月28日下午，广东省庆祝“五一”国际劳动节暨劳动模范表彰大会在省委礼堂隆重举行。中共中央政治局委员、省委书记张德江，省长黄华华等省领导出席了大会。格力电器在会上被中共广东省委、广东省人民政府授予了“广

东省先进集体”称号。据悉，“广东省先进集体”是广东省三年一度的推荐评选活动，由广东省总工会牵头组织。经过各市各行业推荐、省评审委评审、全省公示等环节，今年共评选出包括格力电器在内的省先进集体100个，具有突出的先进性和广泛的代表性。2000年10月，格力电器曾被授予“广东省先进集体”称号，今年是第二次荣获这一殊荣，这充分表明了广东省委、省政府对格力电器多年来为国家和地方所做的贡献的肯定。

又讯 当天上午，珠海市委、市政府在珠海大会堂隆重召开表彰大会，表彰在构建和谐珠海“十佳”评选活动中荣获“十佳”称号的先进单位和个人。大会宣读了中共珠海市委、珠海市人民政府《关于表彰构

建和谐珠海“十佳”单位和个人的决定》，格力电器荣获“构建和谐珠海‘十佳’和谐文明企业”称号。珠海市委书记、市人大常委会主任邓维龙，市委副书记、市长王顺生等市领导出席了会议，并为格力电器等单位、曹祥云等个人颁发了奖牌和证书。

构建和谐是党和国家领导人在新时期提出的伟大战略部署。为了贯彻落实党中央的这一部署，抓住典型，以点带面，珠海市委、市政府决定从1月中旬开始开展构建和谐珠海“十佳”评选活动，“十佳”评选分“十佳”和谐文明企业、“十佳”员工等十个项目进行，由市文明办等部门负责牵头组织评

选。到3月中旬，“十佳”各项目共产生了197个候选单位和个人。按照评选办法规定，评选通过评选委员会和公众投票两条途径进行。最终，格力电器和曹祥云从众多候选单位和个人中脱颖而出，分别荣获“十佳”和谐文明企业和“十佳”员工称号。

(本报记者)



▲曹祥云在表彰大会上

格力电器团建工作受嘉奖

4月28日晚上，由珠海团市委举办的各界青年隆重纪念“五四”运动87周年表彰会暨“相聚团旗下”联谊会在珠海度假村举行。

会上，格力电器团建工作受嘉奖，共荣获7项殊荣，是本次表彰大会获得荣誉最多的企业。其中，格力电器团委被授予“珠海市五四红旗团

委标兵”称号，第十(控制器厂)、十一(空四分厂)团支部荣获“珠海市先进团支部”称号，望靖东总裁助理获“珠海市青年之友”称号，曹祥云获“珠海市十佳青年”称号，另有多人获得“珠海市优秀团干”、“珠海市优秀团员”及“珠海市优秀青年志愿服务奖”等荣誉。

一季度销售额劲增33.90%

格力电器实现“开门红”

本报讯 格力电器2006年一开局又实现了“开门红”。4月26日，格力电器公布了2006年第一季度报告，报告显示，今年1至3月，公司通过不断提高管理水平、加强自主创新、提高产品的技术质量水平，调整产品结构、完善营销网络、大力开拓国际市场等多种措施克服了铜、铝等原材料价格上涨、行业竞争加剧等困难，出口和商用空调高速增长，国内家用空调保持稳定增长，实现主营业务收入39.50亿元，较上年同期增长33.90%，实现净利润1.12亿元，较上年同期增长18.27%，总体经营情况延续了稳定快速增长的良好局面，取得了良好的效益。

格力电器：高信用等级企业

本报讯 拱北海关首批高、低信用等级企业名单日前出炉，格力电器被授予“高信用等级企业”称号。

拱北海关是直属国家海关总署的正厅级进出口监督管理机关。据了解，高、中、低三个信用等级企业名单，是拱北海关依据企业信用管理平台，整合7000多条企业信用数据，根据企业的资质而确定的。拱北海关对高信用等级企业确定10项硬条件，且必须全部具备，如连续24个月无走私违规、报关差错率在5%以下等。据悉，高信用等级企业将获得拱北海关提供的19项便利，方便企业通关，促进企业出口。

权威专家对机组的实际运行效果予以高度评价

格力超低温数码多联机组应用研讨会在北京举行



▲建设部科技发展促进中心常务副主任张庆风发表讲话

本报讯 由格力电器研发的“数码涡旋超低温空气源热泵多联机组”，在4月27日由建设部科技发展促进中心主办的应用研讨会上得到了权威专家一致的肯定和高度评价。

格力“数码涡旋超低温空气源热泵多联机组”去年底被建设部评定为“国际领先”技术后，在北京高档楼盘大成国际的样品房已经运行将近一年，从测试数据来看，该机组运行良好，具

备了大规模推广应用的条件。建设部科技发展研究中心为了更好地推广这一产品，召集了相关专家召开了此次研讨会。与会的专家有：建设部建筑节能中心副主任杨西伟、北京市节能办公室副主任徐晨辉、中国制冷空调工业协会秘书长杨炎如、全国冷冻空调设备标准化技术委员会秘书长张明圣、总装备部工程设计研究总院高级工程师郝军、中国建筑建筑设计研究院暖通空

调设计研究所总工程师丁高等。

会上，专家们先后从不同角度发表了对已经运行1年的该机组的看法。专家们一致认为，该机组经过在北方地区冬季的实际运行，取得了很好的效果：不但能有效地解决我国北方寒冷地区的冬季空调热泵制热和采暖效果差的技术难题，而且大大提高了冬季制热的节能技术水平，使我国的中央空调在冬季制热和节能技术上一举达到世界领先地位，为我国北方地区提供了一种高效、灵活、方便的分户采暖模式。

同时该机组也为家居提供了更高的舒适性。它将冬季分户采暖与夏季中央空调调合二为一，为用户带来革命性的一体式家居环境解决方案。用户只需这一个单一系统，就能够在严冬长时间享受温暖，在夏天持续拥有清凉。与传统采暖方式

相比，该机组还具有安装简单、维护方便、无漏水隐患、高效节能、控温精确灵活、不受采暖周期限制、安全环保等优点。

建设部科技发展促进中心常务副主任张庆风出席了此次应用研讨会，他表示：“作为一项非常卓越的家用中央空调技术，格力这一机组不论在使用效果、安装、维护或节能方面等具有传统空调和采暖模式无法比拟的优势，这在当前我国北方寒冷地区对分户采暖的需求逐年增加的形势下，是一种十分适合北方家庭用户和新增住宅市场的新型采暖方式。这种新技术的推出正是顺应了国家推行循环经济、建设节约型社会的需求，并为解决国家采暖难题提供了强大的技术支持，对国家的节能事业做出了贡献。建设部将联合相关部委今后向全社会推广使用这一国际领先技术。”

(本报记者)

蓄势发力格力中央空调喜讯频传

数码多联机:夺取家乐福大单



本报讯 凭借专业的品质和领先的技术优势,格力中央空调在欧洲第一大、全球第二大零售商——家乐福集团的中国大陆中央空调招标项目中成功中标。近日,格力电器与家乐福中国总部正式签定协议,2006年初至2007年4月期间,家乐福在中国大陆新开张的所有门店,其办公区将全部采用格力中央空调。

据悉,今年初至2007年4月,家乐福在中国大陆新开张的门店的数量将在20家以上,为了给员工创造舒适的工作环境,其每家门店的办公区都需要安装大批的中央空调

设备。为了采购到技术性能优越、品质过硬的中央空调设备,家乐福中国总部决定公开招标。这是家乐福中国总部首次统一招标采购全年新张门店办公区空调系统,由于其采购金额庞大,吸引了众多国内外知名中央空调品牌参加投标,其中不乏来自美国、日本的中央空调巨头。家乐福中国总部为此专门组成了招标采购项目小组,在广泛考察了众多的中央空调生产厂家之后,最终选择了在业内以专业品质和领先技术著称的格力中央空调。

此次中标的系R410a环保工质格力数码多联(GMV)中央空调机组,该机组具有节能效果好、运输安装方便及管理高效等特点。凭借此优势,格力数码多联(GMV)中央空调机组在全国各地的重大工程中屡屡中标,如已经投入运营的山东济南最高建筑——济南明珠商务港,就采用了200多套的格力数码多联(GMV)中央空调机组。

离心机:进驻华润万家

本报讯 近日,格力离心式中央空调“结缘”华润万家超市,正式进驻华润万家超市珠海新香洲店,为4月29日开张的该超市营造舒适的购物环境。这是继去年8月份格力离心式大型中央空调首次进军安徽黄山中国徽州大酒店及随后中标山东曲阜国贸大厦之后,取得的又一样板工程。

华润万家是一家全国

性大型零售连锁企业,是香港规模最大、实力最雄厚的中资企业华润集团下属企业,连续多年荣登“全国零售百强”前十名,蝉联广东省同行业排名第一,在业内具有很高的知名度。珠海新香洲店是华润万家在珠海的第三家大型综合性超市,单店营业面积超过1.5万平方米。该店中央空调项目

招标伊始,吸引了众多国内外知名中央空调品牌前来投标,经过一番实力的大比拼之后,华润万家最终选择了以品质和信誉著称的格力中央空调。

格力离心式冷水机组是

国内第一台由中国家电企业自主研发设计生产的大型中央空调,打破了“美系”中央空调企业对大型中央空调领域的技术垄断,填补了中国家电企业在大型中央空调领域的空白。该机组采用国际上最先进的制造技术,具有使用范围广、效率高、能效比高、可靠性高、体积小和运行平稳等优点,特别适用于大型酒店、商场、医院以及现代化的工厂和办公大楼。

该机组自问世以来,倍受广大中央空调用户的关注,并吸引了大批的订单,截止目前已经多个大型中央空调招标项目中击败来自美国的竞争对手,成为国产中央空调品牌在大型中央空调市场上“收复失地”的领头羊。



▲华润万家超市珠海新香洲店外景

参展广交会备受瞩目



▲国外客商青睐格力中央空调
本报讯 在刚刚结束的第99届广交会上,格力中央

空调备受海外客商关注。与以往不同的是,在这届广交会上,格力电器在展位显眼处展出了满液式水冷螺杆机、GMV多联机、户式中央空调、模块机等众多中央空调产品。此举吸引了众多海外客商的目光,前来格力展位前参观、洽谈的客商络绎不绝。

格力电器此次展出的满液式水冷螺杆机实机器是本次广交会上最有“份量”的制冷产品——净重超过5000公斤,运行时比常规冷水机组节电近三分之一。据了解,这样

的庞然大物是第一次出现在广交会的家电展区。

为了让更多海外客商对格力中央空调有一个理性的认识,格力电器不仅仅把“庞大”的实机搬进了广交会,还专门在格力展位上设置了一个现场演示区,客商可以通过网络亲自操作格力GMV远程监控技术,真切感受格力中央空调的技术含量。

充足的参展准备和独特的参展风格,让格力电器备受海内外客商瞩目,格力中央空调成为本届广交会的一枝奇葩。

螺杆机:中标湛江国联水产

本报讯 4月中旬,在湛江国联水产开发有限公司新厂房中央空调机组招标中,格力中央空调成功中标,五台格力满液式水冷螺杆机即将入驻该

公司正在兴建总面积达4万平方米的三期厂房。湛江国联水产开发有限公司是全国农业产业化国家重点龙头企业,生产对虾等水产品,出口欧美市场。



▲湛江国联水产开发有限公司厂房效果图

“格力”一日两获殊荣

本报讯 广交会开幕第二天,“格力”品牌分别在广州和北京被授予“2006年机电商会推荐出口品牌”和“2006中国最具影响力的财富品牌”。这表明,凭借格力电器的实力和竞争优势,刚刚回归格力电器的“格力”含金量已经越来越高。

16日下午,中国机电产品进出口商会在第99届广交会琶洲会馆公布了“2006机电商会推荐出口品牌”名单。“格力”“华为”等75个在国际市场上大力拓展自主品牌并取得良好业绩的品牌从400多个机电品牌中脱颖而出,被授予“2006机电商会推荐出口品牌”称号。同日上午,在人民大会堂开幕的“第二届中国财富论坛”上,“格力”与联想、中国移动等100个品牌一起,获得了“2006中国最具影响力的财富品牌”称号。



▲格力电器员工排队长龙踊跃献血

本报讯 4月22日上午,市中心血站的两辆采血车开进了格力电器的厂区,近400名格力电器员工伸出手臂,捋起衣袖,为支援严重缺血的市中心血站无偿献血。这是继2004年10月格力电器组织近千名员工无偿献血后的又一次大规模献血活动。此前,格力电器员工也曾参加过多次献血活动。

目前我国血库的供血严重不足、血源紧张,许多急需输血的伤病患者由于无法及时输血而生命濒危,这一情况在珠海市也有体现。近日,格力电器工会、

格力电器员工踊跃献血

团委、红十字会工作组了解到这一情况后,主动联系市中心血站,组织这次无偿献血活动。

献血现场,格力电器员工在采血车的周围排起了长队,许多员工此前已多次向社会无偿捐献鲜血,一些因血型、体重不合采血标准的员工,只好带着遗憾离开了现场。市中心血站的相关负责人对格力电器员工的义举表示赞赏,他说,优秀的企业培养了这么多拥有强烈社会责任心的优秀员工,格力人的这份与珠海人民血脉相连的真情和强烈的社会责任感,永远值得社会各界学习。参加本次献血活动的格力电器员工很大部分为外来务工青年,近日刚刚荣获珠海市“十佳员工”的格力电器叉车工曹祥云也参加此次献血活动。

格力电器在取得良好经济效益的同时,真情回报社会,在印度洋海啸捐款、

创建“珠海教育强市”等公益活动上都见到了格力人的身影。据悉为更好地服务社会,经珠海市红十字会志愿者工作委员会批准,格力电器在年初还特别成立了红十字会工作组,工作人员近百人,是我国为数不多的设有红十字会的企业之一。

(本报记者)

招聘会格力受青睐

本报讯 4月23日,第十二届“英才珠海”中高级人才招聘会在珠海市体育中心举行。格力电器携手小家电、凌达压缩机、凯邦电机、格力电工参加了本次招聘会,凭借良好的社会口碑、和谐的劳动关系、良好的用工环境等诸多优势深受众多求职者的向往,招聘现场极其火爆,达到了较好的招聘效果。

(人力资源部 钟继伟)

朱江洪董事长考察山西 格力专卖店



▲朱江洪董事长为太原市五一一路格力专卖店题词留念

本报讯 4月25日早上，细雨，格力电器董事长朱江洪伴随着山西春季的第一场绵绵 风尘仆仆地出现在了山西销售

公司。在山西销售公司总经理胡杰的陪同下，朱江洪董事长参观了销售公司的各个部门、售后配件库房及中央空调公司，员工们争相与朱江洪董事长合影留念。

随后，朱江洪董事长专程来到太原市五一一路格力专卖店考察，他向该专卖店总经理姜岳枝了解开业以来的销售情况，并对专卖店的定位作出了指示：每一个格力专卖店都是格力电器的一部分，而不仅仅是卖格力空调的一个店。期间，朱江洪董事长应邀欣然为该专卖店题词——“传承格力文化，真诚服务到您家”。

当天下午，朱江洪董事长又来到晋中市榆次格力专卖

店，该专卖店总经理张继文对朱江洪董事长的到来深感惊讶，连声表示，朱董事长在百忙之中亲临专卖店，真是没想到。张继文不失时机地向朱江洪董事长请教了当今国内家电流通领域变革与空调行业发展的前景。朱江洪董事长指出：“一个企业生产一两件好产品并不难，难的是每天都生产好产品。面对激烈的市场竞争，格力空调会真心诚意地为广大消费者提供优质产品，不拿消费者当实验品。”张继文表示，要借不久前召开的首届格力专卖店专题研讨会的东风，提升专卖店的管理，更好地为广大消费者提供专业优质的服务。

2006年首届格力专卖店专

题研讨会刚刚结束，朱董事长就前往山西市场视察，这不仅给了当地经销商极大鼓舞，也必将加快山西格力专卖店的建设步伐。(山西销售公司李志东)



▲朱江洪董事长为晋中市榆次格力专卖店题词留念

海南：10万元“爱心”助学子

本报讯 4月27日，在海南师范大学举行了一场隆重的捐赠仪式。海南销售公司向海南师范大学“爱心基金会”捐赠10万元。海南师范大学党委书记林北平、副校长陈封椿，海南销售公司总经理徐庄，海南省各主流媒体记者及600余名师生出席了此次捐赠仪式。

据有关资料显示，海南省现有3000余名大学生因经济原因无法按期交纳学费，有1800余名大学生月生活费在200元以下，经济条件的桎梏给大学生的个人成长造成了很大的负面影响。海南销售公司负责人表示，此次捐赠目的在于用实际行动真正为部分急需帮助的贫困生减轻生活压力，促使其健康茁壮成长。

成立于2004年4月的海南销售公司在短短两年之内，销售额已突破亿元大关，市场占有率达40%以上，稳稳占据着海南空调市场的半壁江山，并在全岛建立和健全了销售及售后服务体系。为响应政府教育部门“科教兴琼，人才强省”号召，回报广大消费者长期的支

持与厚爱，海南销售公司特别举办了此次“胸怀海南，心系教育”大型公益回报活动。其主要内容除此次教育捐赠仪式外，还包括在省内各市、县举行支教捐助文艺晚会、消费者每购买一套格力空调即向海南省教育事业捐赠10元等。

(海南销售公司徐国柱)



▲海南格力电器向海南师范大学捐赠款项

北京：古董空调见证格力品质

本报讯 在北京销售公司开展的寻找空调老用户活动让许多老空调浮出水面。一般来说空调的正常使用年限在六年至八年，十二年空调已不多见，而在北京一黄姓居民家里有一台十五年高龄的空调，外观虽然陈旧，但仍然在正常运作。该空调是格力电器正式采用“格力”商标的第一批空调，有望问鼎全国最长寿空调。

北京销售公司负责人表示：“空调行业要想发展，必须在产品品质上大下功夫。通过提高产品的品质，形成具有特色和核心竞争力的产品，这比纯粹炒概念更能提升消费者对品牌的认同感。对于市场上大规模出现的十年以上老空调，北京销售公司不会弃置不顾。相反，北京销售公司会成立一个专门的

‘十年俱乐部’照看这些老空调，并提供高于一般售后服务的超级服务。”

目前空调市场一味地炒概念，使得很多空调企业忽视了对产品品质应有的重视。这样的概念宣传，虽然短时间内能创造较好的销售业绩，但对企业整体价值的提升却几乎毫无作用。同时，长期的概念炒作还会使消费者产生反感，对企业形象带来负面影响。格力电器以专业谋发展，将品质作为产品生命，不断改进技术提高产品质量，提高产品技术含量的务实做法赢得了消费者的欢迎和喜爱。格力空调的返修率远低于国内其它品牌，甚至国际上一些知名品牌。

(北京销售公司吴巧梅)

山东：百万元资助“红色山村”



▲山东销售公司领导接过村民赠送的锦旗

本报讯 山东销售公司近日决定，在未来5年每年出资20万元，用于资助沂蒙革命老区一个红色革命山村。

援助项目主要用于：资助70岁以上的老人和残疾人的基本生活保障和医疗费用需求；培训该村适龄务工人员，并安排其到省内格力专卖店从事安装维修等工作；援助该村贫困儿童的基本就学费用，并建一所“格力小学”。据解，山东销售公司援助的这个“红色小山村”，是山东省省委机关报——大众日报创刊地印刷所旧址。

山东销售公司表示，活动意义在于首先切实解决一部分贫困群体的基本生活和医疗保障问题，为政府分担责任；其次希望这一举动能起到抛砖引玉的作用，动员全社会有能力的人群关注贫困群体；再就是教育公司的员工，倡导构建节约型社会，让财富进行合理的转移。

山东销售公司作为一个正在成长中的企业，用自己的行动深刻领会了全国人大代表、格力电器总裁董明珠提出“工业精神”的内涵：多承担一些社会责任，多一些奉献精神。山东销售公司董事长段秀峰表示：“全球最大的市场在中国，中国最大的市场在农村。社会主义新农村建设是从根本上拉动内需的治本之策，也是保证中国经济可持续发展的强大动力。从企业的利益来讲，现在对农村进行投资其实就是在培育潜在的消费群，这样做很划算，每一个有战略眼光的企业家都会这样做。你对这个社会有善举，社会将更加尊重你这个品牌，中国的农民是最纯朴的一个群体。你现在帮助了他们，他们会牢牢地记住，等到有一天他们富裕起来了，这一巨大的消费群就会回报你，如此看来，帮助他们其实是帮助我们自己。”

爱心是需要一点点传递的，山东有几万个行政村，真正贫困的并不多，在山东的好企业也有几万个。如果都能够点对点、一对一的进行帮扶，用不了10年8年，山东的农村肯定会变个样，农村问题也就会得到进一步的解决。

“等到我们退休了，我们再去这个山村看一看。看到这里山青水秀，人们生活富足，我会很欣慰。这个山村的变化倾注了我们格力的心血和格力人的真情。到那时，我会自豪地说，这或许是我们这一生中最有意义，最有价值的一笔。段秀峰这样憧憬。

(山东销售公司张剑)

江西举行售后工作会议



本报讯 江西销售公司售后服务工作会议近日在南昌召开。会议介绍了近年来格力空调在江西市场的良好局面，并公布了2005年优秀网点、信息处理先进、配件结算优胜、维修服务先进、安装服务优胜单位及优秀服务人员名单。江西省各级网点深受鼓舞，纷纷表示将在今后的精品服务中再创新高。

(江西销售公司李丽萍)

格力的专注与工业精神

《新营销》·秦朔

编前语 1998年12月26日,时任格力电器总经理的朱江洪应邀出席了《南风窗》主办的“与成功有约”报告会,并在报告会上发表题为《中国企业,世纪末最后的突围》的精彩演讲,给时任《南风窗》杂志社总编辑的秦朔留下了深刻的印象。身处风云变幻的家电业,格力电器一秉“少说空话,多做实事”的作风,坚持走自己的专业化道路。最近,编者在最新出版的《新营销》杂志上,看到了一篇评论格力的文章,作者是现任《第一财经日报》总编辑的秦朔。现将该文转载如下,以飨读者。

4月2日,2006国美全球家电论坛在北京稻香湖宾馆举行。从上世纪90年代初在珠江三角洲采访家电企业开始,我和大大小小的家电企业打交道已经有十五六年。可是,那天早上,我到宾馆时发现,群星汇聚,层次之高,可谓空前。从政府、行业协会到黑白家电、小家电、手机等行业的中外业界领袖以及家电零售业的“四大金刚”(国美、苏宁、永乐、大中),几乎无一遗漏。

在国内厂商中,只有格力空调因与“四大金刚”渠道不合而未出席,论坛似有遗珠之憾。

论坛主题是:“从家电大国到家电强国”。

中国家电业为何大而不强?在针对与会厂商代表的调查中,70%的人选了“核心技术”45%的人选了“品牌”位居所有选项前两位;在有相关性的另一问题“国际市场为什么鲜见中外品牌同场竞技”的回答中,缺乏核心专利技术产

品”(78%)和“自主品牌比重偏低”(60%)也是权重最高的选项。在关于“中国家电强国道路上我们更应重视哪些方面”的回答中,赢利能力(70%)、品牌附加值(60%)、核心技术(60%)排在前三位。

这些回答证明,中国家电企业非常清楚自身发展的症结所在。

不专注的教训

我在论坛上也发了言。由于前面听了太多豪言壮语,我在发言中指出,中国家电业的问题,不是国内市场不够大,不是国家的产业政策、技改政策不支持,不是地方政府和金融机构不扶持,主要原因是家电企业自身不能持久地在研发上投入,而是盲目多元化,乱投资,制造了虚假繁荣而缺乏内涵发展。

从资本市场的角度看,在地方政府主导之下,中国主要家电企业在上世纪90年代中

期前后都上了市,从股市中融到大量资金。从上市截止目前,四川长虹的总融资额为44.973亿元,青岛海尔为35.0577亿元,海信电器为16.6545亿元,春兰股份为17.9869亿元,G康佳A为19.1471亿元,TCL集团为25.134亿元,G美的为10.782亿元,美菱电器为3.9941亿元。而多年来,这些家电公司分红甚微。今天,在主要家电企业中,除了格力股价还在10元以上,基本上都在2到6元之间。

这些钱都干什么去了?查一下这些公司的历史,有一个最大的问题,就是横向扩张的新项目上得太多了!不专注于主业的投入,而总是假想别的领域利润更丰厚;不肯走持久而正确的道路,总是急功近利;逃避艰苦的自主研发,总是引进、模仿、外购;不去扎实研究消费者的细分需求,而一味炒作虚无缥缈的概念;不努力建设共赢的上下游生态,而是上下倾轧左右攻击,拼命生产库存而后降价亏损……所有这些导致的结果,是家电企业不断向外扩张,但核心技术、管理根基却没有真正夯实,没有持续积累。机会主义导向创造了中国家电业昔日的繁荣,但是也带来了产品低价格、资本市场低股价、品牌低价值和低级

竞争的“四低”困局。

格力的精神

格力没有参加论坛,但是在我心目中,格力是中国家电企业中罕见的坚持专业化方向、多年如一日目标不偏移、踏实冷静的典范。

1998年,我在《南风窗》时曾经邀请格力的总经理朱江洪先生到广州演讲。从那以后,我与格力没有什么联系,到珠海多次也没有去参观过。家电业流行炒概念,争座次,但是,我很少听到朱江洪(现任董事长)和董明珠(现任总裁)有什么声音。反而是从格力的竞争对手那里,不断听到“格力越来越可怕”的评价。不知不觉中,格力已经是全球最大的集研发、生产、销售、服务于一体的专业化空调企业,2005年家用空调销量突破1000万台(套)。

最令人尊重的是,自1996年在深圳证券交易所上市以来,格力共筹集资金7.2亿元,但历年来向股东分红则超过14亿元。其股价至今也是主要家电企业中最高的。

1998年,朱江洪在广州演讲时,有个听众问他,格力的股票还会不会涨?朱江洪说:“坦白地说,由于竞争越来越激烈,价格降低,利润也在下降,要一直保持上升是不可能的。但是,我们会尽全力为股民创造好的

业绩。”非常朴实,令人信服。

这些年在外国观察格力,给我印象最深的是两种气质。一是冷静踏实的“工业精神”。格力不是机会导向、投机短视的商人,而是老实本分的工业家。它没有那些胡编乱造的卖点与概念,而是抓住核心技术不断创新,始终按照符合消费者需求的方向往前走。格力已经开发出20大类、400个系列、7000多个品种规格的空调产品,申请注册国家专利700多项,成功研发出GMV数码多联一拖多、离心式中央空调等高端技术,首创国际领先的超低温热泵中央空调,可是我们没有听到格力有什么炒作的声响。二是自尊自强以我为主的自主精神。老外不跟他搞技术合作,它就自己研发;看不惯国美、苏宁的习气,就毅然决裂,坚持自己的营销模式。

在我看来,格力成长的过程,就是在专业化道路上不断做大规模、创新价值的过程,是大而强的过程。大而强是需要精神支持的,这就是冷静踏实的“工业精神”自尊自强以我为主的自主精神。

这个世界冠军级别的企业不能参加全球家电论坛,分享其经验,不是格力的损失,但却是中国家电业的悲哀。

(注:原文标题为《格力到哪去了》)

沟通

空四分厂·付成莉

父亲话很少,从不善于表达自己。也许因为如此,与父亲在一起时,几乎都是沉默的。至于沟通,似乎不曾存在过。父亲总是默默地做事,他的喜怒哀乐,从不发之于外。长时间的相濡以沫,潜移默化,已经成为一种习惯。

从那个年代走过来的父辈们,总是不善于言辞,面对困难,只有逆来顺受。所有的情感,都只会埋藏心里。特殊的生活环境造成压抑的性格。他们把所有的情感、爱心,都化作辛勤的劳动。因为在他们认为,只有劳动才能令自己的儿女得到温饱;生活得无忧无虑。生活的压力令父亲无暇坐下来与儿女屈膝长谈、培养感情、沟通心灵。印象中,父亲整天就是忙忙碌碌,脸上永远看不见一丝的笑容,除了严肃,还是严肃。但是,站在父亲身边,永远都会觉得很安稳,可靠,对父亲的敬爱与尊重,油然而生,一切都尽在不言中。

渐渐的,岁月的无情洗礼,生活的沧桑与艰辛,风霜

染白了父亲的头发,在父亲严肃的脸上留下深深的痕迹。我们长大了,然而,父亲却老了。碍于情感的惯性,碍于工作繁忙的藉口,我们从来也未曾主动地与父亲沟通,从来也未曾尝试去理解他。情郁于中,从不发之于外,父亲虽然卸下了生活的压力,却多了几分孤独。每每看到父亲独处时,都想主动和他讲几句话,然而,依旧难以启齿。多少年过去了,沟通依然是一道无法逾越的墙。

相信很多人都和我一样,心里其实很想与父亲沟通,但却从来没有付诸行动,总是在为自己找各种各样的藉口逃避。时间也许会令很多事情变成一种习惯,一种默契,唯独沟通,它不会因为时间久了而变得顺理成章,理所当然。我们都有见过父亲独处的身影,我们眼眶都会有一阵热的时候,在那一刹那,你想到什么,又想做什么吗?不要犹豫,赶快付诸行动吧!



绘画作品

深幽山林

空三分厂·志刚

留给季节

市场部·创子

走向季节,留给季节一个倔强的背影,这世界注定是你的,不是不可能的问题,而是你放弃不放弃的问题。正如我们所有的梦不是能不能圆的问题,而是我们愿不愿意的问题。

撕掉挂历的最后一个日子,于是过去就变成了回忆。也许过去的日子都沉甸甸地灌满你的欢笑和泪水。但请你展开笑靥吧!在现在所有新的日子里,做个最好的你。把昨天撕个粉碎,铺在你的脚下,相信你的明天会更好,留给季节一个新的足迹。

在新的日子里,记住:不要轻言放弃,也不要轻易地丢掉你手中的一切,要珍惜你现在拥有的。更不要沮丧已失去的一切,即使你现在已经一无所有了。记住:你还有你自己,那么请你用好你唯一的本钱。让世界因你而光彩夺目,留给季节一个骄傲的微笑。

山依旧,水依旧。走出这片故土,你会看到天外有天,山外有天,塑造一个新的自己。你会发现你原来如此可爱,无奈的世界原来亦如此精彩纷呈,有太阳的时候,你感到温暖,没有太阳的时

候,你仍会感受缕缕温馨。留给季节你所有的欢颜,努力去寻找。哪怕这只是一个没有结果的梦,也要让水把脚下渗透;不怕地老天荒,不畏坎坷不平,在每一个属于你的日子,打扮得漂漂亮亮,留给季节一道最美的风景。在我们幸与不幸的日子里,都记载着我们的名字,不要梦想着一辈子都拥有辉煌,我们所能做的是:留给季节一份真实的人生写照,一个真实的人生。把它留给属于我们的每个地方,有我们身影的每个角落。永远,永远……