

2006年1月20日出版
 总第161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

- 朱江洪3到5年空调业定乾坤 (2版)
- 格力电器股权分置改革网上交流会精彩回放 (3版)
- 鲜花让我告诉你 (4版)

董事长新春致词

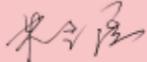
新春佳节来临之际,我谨代表格力电器董事会和公司领导向全体员工、各销售公司、全球经销商朋友、广大股民以及关心和支持格力电器发展的社会各界人士致以最诚挚的问候,祝大家新春快乐、万事如意、阖家幸福!

2005年,在整个空调行业加快洗牌的背景下,格力电器克服了一个又一个的困难,攻克一个又一个技术难关,在激烈的竞争中取得了优异的业绩,自主创新产品不断问世,股权分置改革顺利启动,

各项经营指标稳步增长。

展望2006年,我们信心百倍,任重道远,有着十多年风雨同舟、敢打敢拼的格力人,有着诚信务实的企业文化,一手抓创新,一手抓精品建设,我们就一定能在新的一年里继续大踏步前进,为国家、为社会、为全体股东作出更大的贡献。

祝大家新春进步。



2006年元月

董明珠总裁荣膺

“2005 广东十大经济风云人物”



▲ 董明珠总裁接过奖杯和证书

研究中心、广东省中小企业局、广东省工商业联合会、南方广播电视传媒集团、羊城晚报报业集团、广东电视台、第一财经日报共同举办的“2005 广东十大经济风云人物”评选活动,旨在评选出在广东经济领域具有突出贡献的领军人物,寻找在自主创新等领域中坚决迈出第一步的时代精英。该活动的评选范围包括在广东省内,依法为广东经济建设和社会发展做出重大贡献或突出贡献,有代表性的企业家、经济学家以及台港澳同胞在我省投资的实业家。评选标准为进取性、创造性和公益性,即:勇于挑战困难,挑战自我;长期奋斗在广东经济的最前线,推动广东经济不断迈向新的制高点;理论创新、体制创新、管理创新、技术创新;观念手段等方面的独创性预示了经济发展的某种趋势,以创造性的工作开拓出经济发展领域的新天地;热心公益事业;倡导绿色经济,打造循环经济的节约和综合利用上先人一步,为创造节约型社会充当了楷模和先头兵的模范作用。



媒体争相采访董明珠总裁

格力电器再登

“未来十年中国最具成长性上市公司”榜

本报讯 第二届《新财经》“漂亮 50”(未来十年中国最具成长性的 50 家蓝筹 A 股上市公司)名单日前公布,格力电器凭借优异的业绩和良好的发展前景,连续第二年入选其中。

“漂亮 50”(NiftyFifty)起源于上世纪 70 年代美国《福布斯》杂志的一个脚注,被视为机构投资者“必须拥有”的股票,曾入选“漂亮 50”的公司包括沃尔玛、IBM、思科等公司。

《新财经》联合权威机构推出“漂亮 50”的评选,旨在通过对中国未来十年经济发展趋势、行业前景预测以及企业核心竞争力的分析,借助定量和定性的指标,寻找到具有核心竞争力的企业——资本市场上

真正的明星企业。评委会介绍,“漂亮 50”评选的是中国经济未来十年、甚至二十年里最能够缔造和攫取利润的 50 家公司,是中国价值的集中吸附者,它不一定是今天的经济支柱,但一定是明天的增长动力。

评委会认为,格力电器自 1996 年在上市以来,在资产规模、盈利能力、成长性指标上一直位居同行业的领先地位,始终保持着变革创新的精神和行业领跑者的姿态,在打造中国空调第一品牌中取得了令人瞩目的业绩,今年更是实现了全球销售冠军的目标,无论是已有业绩还是未来发展前景,均完全符合“漂亮 50”的要求。

(记者凌勉婧)

本报讯 “2005 广东十大经济风云人物”颁奖典礼 1 月 8 日在广州隆重举行。由于领导企业在自主创新方面取得突出业绩以及对国家和地方经济社会发展作出巨大贡献,董明珠总裁从 20 多名候选人中脱颖而出,荣获 2005 广东十大经济风云人物”称号。

由广东省国资委、省政府发展研究中心、主流媒体财经主编及有关专家组成的评委会认为,董明珠总裁勇于挑战困难,挑战自我,她率领企业在理论、营销、管理、技术等方面不断创新,尤其是在技术创新上打破日美垄断取得了令人瞩目的成绩,而其独创的“格力营销模式”维护

空调市场秩序方面所体现出的责任感让人钦佩,刚刚过去的 2005 年,格力电器在竞争激烈的空调市场中创造了新的业绩,实现了“世界冠军”的目标,成为广东家电行业唯一的全球“单打冠军”为广东争了光,为中国企业争了光。董明珠总裁在市场营销和企业管理上有卓越的表现,格力电器能有今天的优异业绩,董明珠总裁可谓功不可没,是她带领格力电器这艘航空母舰渡过无数惊涛骇浪,取得今天在全球空调行业中的领先地位,其完全符合评选标准,并最终的高票入选其中。

由广东省国有资产监督管理委员会、广东省人民政府发展

打造精品企业制造精品产品创立精品品牌

——格力电器 2005 年干部大会隆重举行,朱江洪董事长指出今后格力电器的发展方向



与会干部、骨干认真聆听朱江洪董事长和董明珠总裁的重要讲话

本报讯 1 月 4 日至 5 日,一年一度的格力电器干部大会在广东新会会古兜温泉度假村隆重召开。格力电器高层领导、各部门分厂、分公司、控股公司干

部及骨干共 200 多人参加了会议。

会议由朱江洪董事长主持。首先由各主管领导发言,黄辉副总裁、庄培副总裁、刘建勳

总裁助理、张辉总裁助理、望靖东总裁助理、谭建明总裁助理先后对各自主管领域 2005 年的各项工作进行总结并分析存在的问题,提出了 2006 年的各项工作设想。随后,董明珠总裁回顾总结了公司 2005 年的各项工作,指出了各方面工作中存在的一些问题,并对 2006 年的各项工作提出了总体要求。朱江洪董事长作了主题为“打造精品企业、制造精品产品、创立精品品牌”的重要讲话,并对 2006 年及今后的工作提出了明确的思路 and 方向。此后,各部门分厂中层干部和骨干,围绕朱江洪董事长、董明珠总裁的讲话精神,就如何(下转第二版)

评论员文章

上市不是为了“圈钱”

在中国股市,有一个颇为时髦的口号叫做“资本运营”,某些企业打着募集资金、扩大发展的旗号在股市上翻云覆雨、恣意圈钱,最后却在空手套白狼中使个人和企业都蒙受了巨大的损失。回首刚刚过去的 2005 年,正是在这些“资本大鳄”的运营下,致使大批基层的中小股民在火海与冰山中备受煎熬,企业乃至股市的信用遭受到巨大的质疑。

股市信用的缺失不仅会导致交易的萎缩即市场筹集资金、优化资源配置功能的萎缩和丧失,还会产生和积聚巨大的金融风险,对整个国民经

济产生非常严重的不利影响。维护股市正常秩序,推动国民经济可持续发展,是每个上市公司应尽的责任。这就要求上市公司以全局观审视自己的日常经济行为,不圈钱谋私,寻求行业的共同进步。

格力电器作为空调业的领跑者,不仅热心回报社会,更注重发挥龙头作用,带头维护经济秩序和行业发展。自 1996 年在深交所上市以来,格力电器共募集资金 7.2 亿元,而累计返还红利已超过 14 亿元,受到了广大股民的高度认可。

(本期评论员张奕)

朱江洪:3到5年空调行业定乾坤

早就耳闻朱江洪为人睿智,生性健谈。果不然,元旦期间,当记者在珠海有幸接触到这位中国最大空调企业的掌门人时,他的机智、善言,在其对空调市场的一番别有见地的指点、解读中表现得淋漓尽致。

市场没增长 不排除企业有增长

作为多年稳坐国内空调销售“冠军”的格力,在2005年原材料涨价,空调售价却不涨反降的竞争环境下,销售依旧排名第一。对这一佳绩,朱江洪的

回答是市场没有增长,不排除企业有大的增长。他坦陈,去年10月,格力空调的销售已过千万台,比去年同期增长了30%,利润率增长了20%,这得益于格力在营销、技术和管理上做了大量工作。

3到5年空调行业定乾坤

2006年空调市场 何去何从?朱江洪大胆预测:今年行业洗牌将进一步加剧,有三分之一的品牌被淘汰出局;3到5年,空调行业将完成洗牌,最后生存下来的品牌有三五家,不

排除其中有外资品牌。朱指出,过去,面临生存危机的是小品牌,现在因为受制于材料成本的不断上涨,一些中型企业也面临很大压力。眼下除了钢板等的价格有回落外,铝、塑料等的价格还在上扬,企业的毛利润将受此影响,出现下滑。

面对此情,朱江洪开出的“药方”是做大销售量,保证企业适度的盈利。据称,目前,格力空调的年产能已达到1300多万台,有这一庞大的生产能力支撑,朱江洪定下了2006冷冻年的销售目标:比去年同期

增长20%至30%左右。

自建渠道靠多年积累

对时下渠道方面的两大热门现象:大连锁的“圈地”扩张和家电品牌自建渠道,朱不无担忧。他认为,多开店,特别是在中小城市多开店,绝对不是一件好事,因为开店越多,问题也越多,风险也越大。其实,现在新开的很多卖场都不赚钱,因此,大连锁大肆圈地扩张也存在一定风险。

谈到厂家自建渠道以摆脱大连锁控制的问题,朱江洪变

得很谨慎。他并不否认格力在这方面的优势。他坦言:为业界称道的“格力模式”为格力构建了一个可控的渠道,通过它,格力在一定程度上受大卖场影响的程度减弱。但这种自建渠道,并不是每个企业都能模仿的。因为,这种渠道的产生与企业文化有着千丝万缕的联系,没有多年积累形成的企业文化支撑,自建渠道就不会取得成就。

(摘自2006年1月6日《华西都市报》)

谭建明总裁助理 当选‘2005.ZHTV珠海经济年度人物’



谭建明总裁助理(左)在颁奖典礼上与观众分享喜悦

本报讯 1月13日,万众瞩目的“2005.ZHTV珠海经济年度人物”颁奖晚会在珠海电视台隆重举行,谭建明总裁助理

等8位候选人(团队)从15位候选人(团队)中脱颖而出,当选为“2005.ZHTV珠海经济年度人物”。这是自董明珠总裁荣获

“2003.ZHTV珠海经济年度人物”以来,格力电器高层领导再次获得“ZHTV珠海经济年度人物”的殊荣。

2005年,由谭建明总裁助理主管的格力中央空调研发工作取得了令业界为之动容的业绩,为珠海赢得了荣誉:8月24日,国内首台拥有自主知识产权的离心式大型中央空调顺利下线并发运安徽黄山,填补了国内空白,打破了美日制冷巨头对大型中央空调技术的垄断;11月7日,全球首创的格力GMV超低温数码多联机组被国家建设部评为“国际领先”产品,是连续六年来国内唯一获此殊荣的科技成果。

格力电器股权分置改革网上交流会举行 朱江洪董明珠回答投资者提问

本报讯 12月30日,格力电器在全景网上举行了股权分置改革网上交流会,朱江洪董事长、董明珠总裁现场回答了广大投资者的提问,大大鼓舞了投资者的信心。

对于投资者10送2.7股对价太少的疑问,朱江洪董事长表示,考虑到格力电器将无偿得到格力商标,格力电器股改的实际水平是超过10送3的。(详情请见第三版)

董明珠被授予“最佳风尚女董事”称号

本报讯 第二届(2005)中国上市公司董事会金圆桌奖颁奖仪式于1月9日在上海国际会议中心举行,董明珠总裁被授予“最佳风尚女董事”称号。

辟蹊径,创造出于厂商、消费者都有利的、令国内经济学界刮目相看的全新的营销模式,在她的领导下,格力电器连续多年来保持业绩稳健增长并给股东创造了良好的回报,“自强不息,永远创新”是董明珠的人生信念,这恰恰代表了中国女性董事的独特风尚,董明珠获此殊荣实至名归。

评委会认为,董明珠从最基层的销售人员成长为格力电器董事和总裁,在激烈的家电大战中,她在营销理念上独

(上接第一版)在具体工作中落实以及对今后各项工作的设想进行了分组讨论,并对公司的未来发展提出了建议和看法。

董明珠总裁表示,格力电器2005年圆满完成了各项生产经营任务,实现了年初预定的目标,销售量和销售额都有了较大幅度的增长,这一良好业绩的取得,与全体员工干部的努力与拼搏是分不开的。董明珠总裁指出,成绩属于过去,2006年的各项任务更加艰巨,全体员工干部要以更高的标准、更严的要求来做好公司的各项工作。董明珠总裁随后围绕干部队伍建设、树立全员成本意识及贯彻落实朱江洪董事长提出的“精品战略”等方面展开了具体而深入的分析与阐述,并对2006年的各项工作提出了总体要求。

朱江洪董事长在讲话中首先回顾了2005年以来,各部门分厂围绕“解放思想,大胆创新,迎接新的更大的挑战”的要求,在创新方面所做的各项工作和所取得的业绩,充分肯定了各部门分厂、分公司及控股公司在创新方面取

得的成就。朱江洪董事长表示,只有创新是永远不够的,把创新的产品做好、做精,对企业来讲是非常重要的。朱江洪董事长着重指出,一个没有创新的企业,是一个没有脊梁的企业,一个没有精品的企业,是一个丑陋的企业。因此在创新的基础上,要努力推行“精品”战略,也就是“打造精品企业、制造精品产品、创立精品品牌”。随后,朱江洪董事长就为什么要推行“精品战略”公司目前在“精品”道路上的现状,如何推进“精品战略”工作,精品与质量、技术、成本及创新的关系,如何制定相关政策确保精品战略的顺利实施等方面作了深刻的分析与阐述。

各部门分厂、分公司、控股公司干部及骨干在分组讨论中,就朱江洪董事长提出的“精品战略”及董明珠总裁提出的对今后工作的要求展开了热烈的讨论。大家认为,这次干部会议召开形式的改变,特别是各分管领导的总结讲话,使得与会的全体干部和骨干对公司各方面的工作有了全面的了解,同时对公司取得

的辉煌业绩深受鼓舞,对技术创新以及生产销售业绩方面的成就倍感振奋。朱江洪董事长提出的“精品战略”,对企业进一步做大做强有特别重要的意义,非常及时和鼓舞人心。同时,大家也认识到,实行“精品战略”是一项长期和艰巨的任务,是一个系统工程、全方位的工作,最后关键还是要落实到人,这和董明珠总裁在提出的干部队伍建设问题有着异曲同工之妙;董明珠总裁提出的干部队伍建设问题、部门间协调问题、成本意识和成本控制问题、产品质量的一致性和超前性问题、干部的先进性和预见性问题等,均是有效实施“精品战略”的具体要求,与朱江洪董事长的讲话是高度统一的,是成功实施“精品战略”的劲保障。大家还结合部门、分厂、分公司、控股公司的各自特点,就如何落实朱江洪董事长提出的“精品战略”及董明珠总裁提出的对今后工作的要求提出了各具特色的观点和举措。

(本报记者)

简讯

■ 12月30日的《信息时报》评出了“2005年中国家电业十大风云人物”和“2005年中国家电行业十大畅销创新产品”,董明珠总裁荣膺“2005年中国家电业十大风云人物”称号,格力绿系列健康空调入选“2005年中国家电行业十大畅销创新产品”。

■ 1月10日,国内首家对品牌认证、品牌价值评估等制定行业标准的专业研究机构——中国品牌研究院在广州中国大酒店发布了“中国100最具价值驰名商标”排行榜,“格力”以26.914亿元的商标价值荣登该榜,排名39位。

■ 1月8日,由国内多家权威媒体和国家重点新闻网站共同策划推出的“2005年度消费者最信赖的中国质量500强”新鲜出炉,格力空调入选其中,并位居家电类第六名。

■ 2006年高校应届毕业生暨第十届“英才珠海”人才招聘会于元月7日在暨南大学珠海校区举行,格力电器凭借良好的社会口碑、和谐的用工关系深受广大学子青睐。(人力资源部 钟继伟)



1月2日,30余名来自四川的格力空调品质见证大使到珠海本部参观。远道而来的客人在参观过程中是喜笑颜开,兴奋不已,一提及格力生产线、实验室都不约而同地使用了同一个词:震撼!

格力电器股权分置改革网上交流会精彩回放

编者按:

12月30日,2005年临近结束,在我们即将迎来新年的曙光时,格力电器在全景网络中国股权分置改革网上交流会,通过网络与全体股东进行深入沟通,就格力电器本次股权分置改革方案、公司经营情况、未来发展前景等进行了双向互动的探讨和交流。现场气氛热烈,格力电器的领导和到场的嘉宾有问必答。

股权分置篇

问题: 股改方案能否将对价改为10送3,符合条件再加0.30呢?

朱江洪: 此次股改的对价安排,格力集团将格力商标无偿转让给格力电器。参照波导股份、厦新电子等公司商标作价购买的案例,格力商标价值不低于1.5亿元,按40%的流通股比例,相当于支付了6000万元的对价,按股改后合理股价8.58元计,相当于每10股送0.33股。因此格力电器股改实际对价水平是超过10送3的。

问题: 格力电器仅为10送2.7,怎么理解在致辞中说格力电器这次的股改方案是高于市场预期的改革方案?

吴晓蘋: 格力电器的股改方案是在充分听取流通股股东的意见和要求的基础上形成的。格力电器股改方案包括送股、商标无偿转让、业绩承诺和股份追送、建立激励机制、管理层稳定等多方面的内容,较好地兼顾了即期利益和长远利益,得到了众多投资者的高度认可。就可量化的对价水平而言,除10送2.7股外,格力集团还将格力商标无偿转让给格力电器,此外若达不到承诺的业绩水平,还将追送0.3股。因此,格力电器股改方案的综合对价水平达到了10送3.03~3.33股,不低于市场平均水平,而且由于解决了商标、激励机制和管理层稳定等投资者高度关心的问题,公司的投资价值得到进一步提升。公司股改方案公布后,流通股股东均表示非常认可。

问题: “格力”商标原来是

控股股东格力集团所有的,为什么要无偿转让给上市公司?

王立新: 格力集团注册了格力商标并一直承担着管理责任,耗费了较大人力、物力、财力。而格力商标的价值与上市公司多年来优秀的经营运作密不可分,这是格力商标的价值所在;另外,与商标价值增长有关的大部分广告费用等都是由格力电器投入的。鉴于格力集团与格力电器对格力商标价值增长的贡献不容易以量的方式来界定,格力集团最终决定以无偿转让方式解决该问题,体现格力集团对格力电器的大力支持,有利于格力电器持续经营和价值提升。格力电器价值增长后,格力集团所持有股权的价值也将相应提高。

问题: 在股改过程中,如何保护我们流通股股东的利益?

李庆文: 公司实施股权分置改革中采取以下措施保护流通股股东的利益:1、在方案出台之前,公司的大股东和管理层广泛听取流通股股东(尤其是机构投资者)的意见;2、制定方案时,综合考虑了广大流通股股东的利益和关心的问题,方案的制定立足于实现流通股股东和非流通股股东的双赢;3、在召开相关股东会议前,公司将与流通股股东进行充分沟通和协商,同时公布热线电话、传真及电子信箱,广泛征求流通股股东的意见,使方案具有广泛的股东基础;4、公司还严格按照监管部门的规定和公司章程的约定,履行严格的股东大会表决程序,广大流通股股东可以充分表达自己的意愿。

问题: 实施股改以后,对公司的治理结构有何影响?

李庆文: 股权分置改革后非流通股股东的股权价值直接与二级市场股票价格相关,股票价格将成为公司股东价值评价的主要标准,从而消除了因股权分置造成的流通股股东和非流通股股东之间的利益冲突,股东价值取向将趋于一致,有利于改善上市公司的治理结构,公司也将获得更加牢固稳定的发展基础。

股改后,股价真正成为公司价值的表现形式,股价的变化直接关系到股东利益的实

现,从而形成上市公司多层次的内外监督约束机制。

股改后,非流通股股东所持股份的流动性增强,为建立完善的股权激励机制奠定了基础,同时也为将来公司运用股权并购等资本市场和现代金融工具创造了条件,有利于公司进行包括兼并收购等扩张方式在内的资本运作,有利于公司的长远发展。

生产经营篇

问题: 现在面临家电超市借鉴国外成熟模式的攻势,公司的“二十一世纪全新模式”有没有压力?另外,行业集中度提高很快,现在对手在产品品质上距离都比较接近,格力如何保持优势?

董明珠: 空调是一种很专业的产品,它需要一个系统服务,格力空调一直把消费者的利益摆在第一位,2005年我们实施了6年免费包修的举措,所以我们更加需要一个完整的服务体系。目前我们已经根据这种服务的需要,加快了专卖店的建设,这将更有利于保护消费者的利益。不同企业的文化和经营理念不同,技术水平有高低,所以产品品质始终存在差距,不可能绝对相近,格力会一直以保持技术领先的地位而赢得市场。

问题: 公司在应收账款管理方面有什么措施?

刘兴浩: 本公司内销从95年以来一直实行先收款后发货的结算方式,创造了95年以来没有一分内销应收款的奇迹。公司的应收款主要是出口方面的,出口采用通行的国际结算方式,绝大部分是采用信用证的结算方式。

问题: 听说格力在内部管理上实行“一张纸一滴水”式的管理,为什么要这样做?

董明珠: 富有不等于奢侈,控制成本可以给员工好的环境、好的待遇;也可以给股东好的回报,给社会做贡献。浪费本身就是一种犯罪,这就是格力的文化。

问题: 公司目前主要产品所执行的质量标准有哪些达到或超过了发达国家标准?

朱江洪: 我们目前执行的标准有美国的UL、欧盟的CE、德国的GS标准以及其他国家所特定的标准。为了使本公司的产品更具竞争力,我们在很多方面都超越了他们的标准。

问题: 格力最近几年在大力发展专卖店,格力的专卖店能成功吗?为什么?

董明珠: 格力专卖店的发展是市场发展演变的最终结果,目前的专卖店基本是以前多品牌经营的经销商转变而成的,因为格力有诚信,所以格力



路演嘉宾

格力电器董事长	朱江洪先生
格力电器总裁	董明珠女士
格力电器董事会秘书	刘兴浩先生
中银国际董事总经理、投资银行部主管	王立新先生
中银国际投资银行部副总裁	张旭波先生
中银国际资本市场部副总裁	吴晓蘋女士
中银国际证券投资银行部助理副总裁、保荐代表人	李庆文先生

专卖店才会成功。

公司前景篇

问题: 请预测空调企业未来的发展方向?

董明珠: 对行业来说是不会倒闭的,只有企业才有可能倒闭,所以作为空调行业来说,只要企业保持创新,技术不断创新,生产适应市场需要的产品,那么我认为未来空调市场是有前途的。

问题: 如何看待中央空调市场的竞争格局?格力目前在中央空调方面的研发和销售等方面成效如何?今后有什么目标和大的举措?

朱江洪: 作为国内最早涉足中央空调的家电企业,格力电器近年来先后完成了中央空调技术的储备、中央空调生产基地的建设,目前已经掌握了户式中央空调、模块机组、多联机、螺杆机组的中央空调产品的核心技术与生产工艺,由此形成了九大系列1000多个品种的产品线,涵盖了从小型的家用中央空调到大型的商用中央空调等众多领域,销售稳步增长,成为美国、日本等中央空调知名品牌的强劲竞争对手。

现在格力电器不但在珠海设有制冷研究院、中央空调技术部、中央空调经营部、中央空调生产基地等完善的研发生产销售机构,在全国各地也成立了专业的中央空调销售公司和服务网点,拥有数百套的样板工程,正在珠海兴建的亚洲最大的休闲度假胜地海洋温泉度假村,其采用的就是格力中央空调。

格力中央空调还积极致力于海外市场开发,参与国际市场竞争。格力GMV多联空调机组、户式中央空调、风管送风式空调机组等系列产品远销美国、意大利等数十个国家和地

区。

格力电器六期工程正在建设,该工程总占地面积超过12万平方米,主要目的在于扩建中央空调生产基地,其总投资超过2亿元。

问题: 公司净资产收益率为20%,当空调的市场格局基本成型,而且格力的销售额已经在高位时,将来如何保证如此高的净资产收益率?

董明珠: 格力电器的未来发展目标是我们的全球市场份额要达到30%以上,目前来讲还有一定的空间,所以我们作为专业化的空调企业,前景非常看好。格力的研发优势、产品技术质量优势、品牌优势及独创的营销模式都是我们保持较高净资产收益率的原因。

问题: 目前国内空调市场有没有饱和?饱和以后格力电器是否有转型的考虑?

朱江洪: 当每百户家庭的空调拥有量达到250台时,空调市场达到相对饱和的状态,目前,空调市场的实际拥有量距此还有很大的差距,仍有较大的增长空间。

问题: 格力电器目前在重庆的生产基地状况如何?是否打算在国内其他区域如华北、华东等地再设新的生产基地?

董明珠: 重庆生产基地目前已经达到350万套的生产能力,同时格力电器在重庆带动了相关的配套产业,这是我们用实际行动积极响应中央对西部开发的号召。我们将根据企业发展的规模需要考虑是不是要在华北、华东等地再设新的生产基地。

问题: 格力电器在巴西的生产基地现在发展状况怎么样?有没有考虑在国外其他地方设立新的生产基地?

朱江洪: 巴西基地发展状况良好,根据市场的发展,我们会逐步在市场发展较好的发展中国家设立新的生产基地。



▲ 董明珠总裁在网上和股民进行热烈的沟通和交流



鲜花让我告诉你

物资库·张连英 / 文

编者语：今年4月10日是我儿子18岁生日，我联想到公司有很多从技校招来的学生，他们和我儿子年龄相仿，面对紧张的工作，面对社会上的各种诱惑，他们这个年龄段的人容易迷失自我。带着一种希望、一种企盼、一种母爱，我由感而发写了一篇文章，献给我的儿子与和我儿子相仿的孩子们，作为一名母亲我深知天下所有做父母的一片心。文章不一定好，但表达了做母亲的心情。

十八年前，在一个春暖花开的季节，一个孕育了十个月的生命诞生在这个世界上，他

就像一只花蕾沐浴着春的阳光。

他诞生于爱，成长于爱中，是我们的小淘气，也将是我们的朋友。我们一直把他当作希望之花，他也成为我的幸福之花，这朵花虽然开得比较晚，但芳香也许更长久。

我们曾经发誓不让我们的孩子像我们过去那样贫穷和坎坷，因而忙碌的工作让我们在一段时间内淡忘了这朵小花，花朵开得不如我们期待的美丽，可曾经的快乐和爱却是永远不会忘记的，小时的稚气、少时的淘气都留下了爱的痕迹。

在优美、舒适的生活中，我

们要求他不仅要自强不息，还必须洁身自爱、懂得自重、拥有自尊，善良宽容。十七年里，我们或许曾对他粗暴呵斥、疏远冷漠，今天我们正在努力消除我们之间的隔阂。

在这美好的日子里，我们向孩子说几句话：第一句：一等人忠臣孝子，做对国家有用的人，做对家庭负责任的人，认真做事就能有收获。第二句，做普通人干正经事，可以爱小钱，但要有大胸怀。

我们万分感谢爱神，她在天空星界，在江河大地，也在这鲜花盛开的春天。我们祈求她永远关照着我们的孩子！给

他力量、勇气和智慧。

我们万分感谢造物主，他赐给我们一个健康、向上、阳光的孩子，他生活在富裕的年代，没有沾染浮华之气，我们祈求造物主让他的生命如夏花之灿烂，秋叶之静美。

我们万分感谢宇宙苍穹，感谢养育我们的大地，期望万物苍穹给他坚韧不拔的毅力，使他面对失败和挫折时不气馁，不逃避，面对困难时不畏缩，面对黑恶势力不同流合污，面对成绩和进步时不骄傲，不骄傲。我们也感谢爱他的亲朋好友，感谢在这段岁月里关心、支持、帮助过他的人。感谢大家

的爱心，使他在今后的人生道路上越来越走向理性和成熟。

成熟不能仅以年龄或身体的发育来衡量，而应该以心智的成熟为标准。一个成熟的人，最基本的表现是关心自己的前途，也创造自己的未来，他不再是什么都指望父母，而有了独力思考的能力。他的思考，也不在只是停留在幼时的幻想，少时的梦想，而趋向理想的实现。

辛勤耕耘 必有丰厚的收获，积累知识定会受益终身。

我们的儿子，我们祝福你的生日，在这又一个春天即将到来的季节里，生日快乐！

《百姓茶馆》之我见

本报编辑：自《格力电器报》四版开设《百姓茶馆》访谈栏目以来，受到了广大读者的极大关注，收到了很多读者的建议。

王维（科技管理部）：《百姓茶馆》栏目很好。访谈的形式让人耳目一新，读者可以同时了解几个人就某个问题的不同看法，在思想的碰撞中捕捉到一些自己想要的东西。

易弥（商用空调经营部）：觉得主题、立意不错，想法也符合当前的主流。访谈栏目切忌唱高调，希望以后语言能更加平实。

罗志清（空三分厂）：希望《百姓茶馆》能更加关注企业的长远发展、关心员工的成长历程，通过讨论身边的案例启示心智。

本报编辑：本报编辑部将积极吸收消化广大读者的建议，把《百姓茶馆》打造成一个立足企业发展、关注员工成长、言论自由的沟通平台，让更多人了解格力的文化、倾听员工的心声。从下期开始，我们将提前公布讨论的话题，希望广大读者能积极参与讨论并踊跃提供讨论的话题。

下期讨论话题

——员工轮岗利弊透析

过年

空四分厂·付成莉 / 文

记忆中的童年，最期待、最盼望的日子就是过年。因为可以尽情的玩乐，即便偶尔顽皮，也不用受到大人的责备。过年意味着幸福、自由，意味着又向“长大成人”跨进一步。谁会想什么岁月的流逝与做人的困惑。

一年又一年，有一天你会蓦然一惊，已经长大了，过年的意义不再单纯，过年的感觉不再幸福。取而代之的是惆怅、是彷徨，甚至是一种失落。因为我们又丢了一岁，在丢失的一岁里，我们曾经做过什么足以使记忆甜美的事呢？过年，是否应该把狂欢变作沉思？沉思我们有没有让一年白白地过去；深思是否让一块块空白的记忆构成历史。假若如此，我们便没有了历史，因为历史不只是时间表，而是生命活动的记录。

我们无法向时间求情，我们没有能力阻止岁月的流逝、年轮的推进。年复年，月复月，日复日。然而，我们可以向时间宣战，叫时间不偷偷地溜过去。我们无法让一分钟变成两分钟，但是我们能够把一分钟当成两分钟。昨天的朝阳永远属于昨天，今天是今天，而不是昨天的附属品。让流淌的岁月留下深深的痕迹。

新年又到了，你又会以什么样的心情去迎接，是以丰收的喜悦，还是满怀悲哀的悔恨？让我们都沉思吧！其实生活，就像是一条溪，越流越远，越流越慢，越流越平缓，穿过乱山碎石间，走到那唯一的生命之海。途中飞溅出的朵朵水花，就是我们生活的爱与恨，欢乐和痛苦。一切的一切都随着过年的钟声而沉淀，一切的一切又会随着过年的欢闹而延续而重生。

回家

小艺 / 文

周末出差，用一本自己一直钟爱的《读者》来打发旅途的寂寞。读者2004年第9期上登载的史铁生的《家》，心里着实有一种说不清的落寞和淡淡的愁绪，空落落的，就像这有着一半空位置的车厢一样……

这些同行的人中，有几个和我一样是踏往异乡的土地，又有几个是走在回家的路上呢？车厢里很静，只有列车播音室播放着柔和的萨克斯独奏曲《回家》，让人心软软的，像要滴水。

忽然想起在什么刊物上看过这样一篇文章：在一个小城里，一个人人熟悉的富翁醉倒在街头，警察指着不远处他的别墅说要送他回家，富翁却说，那只是他的住所……

是啊！什么是回家，什么又是家呢？

车窗外迅速从视线中消逝

的一幢幢房子，应该是家吧！那里面现在应该正上演着各不相同的有关家的故事吧，其中又有多少是像《回家》曲那样温馨绵软的呢？

斜对面座位上一对小夫妻静静地依偎在一起，看着车窗外的景色出神。他们的心早已飞回那继续的小家了吧！

对面座位上一对上了年纪的老夫妇，微闭着双目，舒适地享受着列车有节奏的晃动。他们的心是不是也在回味着自己沧桑大半生建起的老屋呢？

记得小时候，偶尔被惊吓，邻居家的大娘就会拿着我的小花棉袄拍几下，然后叫着我的乳名，轻轻地喊一声——回家吧！现在想起来，那做法真的有点自欺欺人，可那情景却又是那么令人思念和眷恋。那种感觉就像当初妈妈缝的小花棉袄，柔软



而温暖。

列车播音员的声音也是软软的：“本次列车的终点站到了……”是啊，列车可能会停下来，但人却要继续前行。每一个站点就像人生旅程中的一个驿站，走累了的行人，有时需要停下来，整理一下自己的心情，找一找回家的感觉。

那家，应该是内容各不相同，但含义却是相同的有着浓浓归属感的心灵停泊地吧？

悠扬的萨克斯独奏曲《回家》仍在继续，但却增添了几分伤感。

脚步踏上异乡的土地，心却在寻找着回家的影子和回家的感觉。

不经意间，眼眶里蓄满了泪水，热热的，缓缓的，流向心底……

阳光随想

出口部·华雅 / 文

光下飞扬！

希腊神话有一个神叫阿波罗，在希腊德尔斐的阿波罗神殿外侧，有一句传诵千古的名言：“人啊，认识你自己！”你认识自己了吗？只有认识自己了，我们才能更用心地去爱人，才能获得自己真正珍惜的东西，不过要做到这一点很难。年轻总是有着一些通病，比如心浮气躁，比如好高骛远，比如缺乏恒心，但年轻也有着无数的青春亮点——满怀理想、热爱生活、努力工作、指点江山……

年轻的我们特别喜欢运动，尤其是男生，即使足球踢得不好，篮球打得不好，但仍然对运动有着无比的热爱和非凡的激情。11月21日凌晨陪同事看球赛，因为他要看一场所谓的世纪大战：皇马对巴萨。男生喜欢足球好像是根本不用解释的事情。前天和同事闲聊，他说世界上大概有两样东西最让男

人心动，一是女人，另一个就是足球。因为男人给了足球生命，而足球也赋予了男人激情。在足球的世界里，男人能得到真正的放松，也能真正的享受生活。对于所有的男人来说，足球都是一样，它是社会之外的另一块生活场，是男人生命另一种形式的寄托。说完，还突然问我是否知道“国米”的意思。幸好我知道“国米”就是“国际米兰”幸好我也知道还有不到5个月的时间德国世界杯就要拉开帷幕了。我想这不仅是年轻人关注的，更是所有爱好体育的人的一个盛会。

今天的阳光真的很好，虽然有点晃眼，但比夏天的阳光要温和，把我的心照得很明亮，也很温暖，让我感觉到了久违的年轻，这种感觉应该是幸福的感觉吧，想到这里，微笑在嘴角停留。希望这样的阳光也能照进你的心里。