

2008 年第 1 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 186 期
登记证号:粤 C0007 号
(内部资料 免费交流)

格力电器

<http://www.gree.com.cn>
2008 年 01 月 15 日出版
编辑部:0756-8668015/8668079
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆2 版·综合新闻

格力电器增资财务公司

◆2 版·综合新闻

格力电器表彰基层杰出进城员工

◆3 版·市场传真

品质见证团亲历品质见证

◆4 版·企业文化

又到过年回家时



要 闻 速 递

格力空调分获年度时尚之星和环保之星

本报讯 日前,南方都市报首次评定的家电传媒大奖名单正式出炉,此次评选,不但梳理出 2007 年度各大企业推出的系列新品,也揭示 2007 年家电行业消费趋向,为 2008 年的行业发展抛砖引玉。

该名单分三个产品类别、设立五个奖项。三个产品类别分别为冰洗、空调、彩电,而五个奖项则分别为:年度时尚之星、年度节能之星、年度科技之星、年度环保产品以及年度创意营销之星。格力空调“王者之尊”和“睡美人”分别荣获该名单空调类别的“年度时尚之星”和“年度环保之星”。

格力当选影响重庆十大外来品牌

本报讯 日前,《重庆商报》刊登了影响重庆十大外来品牌,格力的上榜理由是“买空调,找格力”这句话在重庆已深入人心。格力空调带来的凉风,让身在火炉的重庆找到凉爽。

格力:“07 年最受消费者欢迎空调品牌”

本报讯 1 月 4 日,由万维家电网举办的“2007 年最受消费者欢迎的空调品牌评选”活动结果已经揭晓。经过对有效票数的统计,格力排名第一位。

董明珠入选中国改革开放 30 年经济百人榜

本报讯 近日,《中国经济周刊》推出“中国改革开放 30 年经济百人榜”。该榜单着眼于勇敢地承担了市场经济无处不在的风险、敏锐地把握住了市场经济无处不在的机遇的企业家们,以及那些为经济改革的实践不断提供理论探索的学界精英们。格力电器副董事长兼总裁董明珠入榜,其入榜理由是“她摸索出一整套独创性的区域销售公司模式——‘格力模式’,她是中国企业要弘扬‘工业精神’的积极倡导者。”

董明珠布道海西发展论坛

本报讯 2007 年 12 月 23 日,格力副董事长兼总裁董明珠应邀出席了第二届海西发展论坛,并发表了主题为“企业正道”的精彩演讲。其在营销策略上的独到见解,随市场的变化而不断调整的经营和管理的思路以及对制度的强硬控制,让福州的企业家深受启发。

成思危在格力电器考察时勉励格力人:

做大做强“中国制造”

本报讯 1 月 6 日至 7 日,全国人大常委会副委员长成思危一行,在省人大常委会副主任李近维的陪同下莅珠考察。在珠海格力电器股份有限公司考察时,成思危勉励格力人要有雄心壮志,要发扬爱国精神,为中国人争气,做大做强“中国制造”,把格力打造成技术全面领先的世界一流品牌。

在格力电器股份有限公司,成思危一行参观了生产流水线、产品研发及检测实验室、职工生活区等设施,听取了格力电器董事长朱江洪、副董事长兼总

裁董明珠的汇报,详细了解了格力电器在技术自主创新、企业文化创新等方面的情况。成思危指出,格力电器经过十多年来的艰苦创业,取得了巨大的成就,希望格力电器再接再厉,继续为社会为国家多做贡献:一是发扬爱国精神,做大做强“中国制造”,把格力打造成为技术全面领先的世界一流品牌;二是发扬创新精神,通过技术创新提高产品质量,并在管理创新和制度创新上加强产业的集约化发展,提高劳动生产率;三是发扬团队精神,以人为本,把经验管理、科学

管理、文化管理结合起来,通过核心的价值观把员工的力量凝聚起来,把格力电器打造成世界一流的企业。

结合朱江洪对企业发展、创新管理方面提出的一些观点,成思危表示:企业要通过制度创新谋发展;通过管理创新谋效益;通过技术创新谋成本。

随后,成思危欣然题笔,写下“居安思危”四个大字,勉励格力电器保持“创新”精神,居安思危,做大做精做强,把格力空调打造成真正的“世界名牌”,为中国人争光。



加强创新 提高效率

格力电器 2007 年度干部会议隆重举行

本报讯 2007 年 12 月 26 日至 28 日,为期三天的“格力电器 2007 年度干部会议”在珠海隆重召开。会议秉承求真务实、承前启后的宗旨和原则,总结了 2007 年度工作中的成绩与不足,明确了 2008 年的经营目标及工作重点。

格力电器董事长朱江洪、副董事长兼总裁董明珠出席了会议并作重要讲话,公司全体副总裁、总裁助理,各部门分厂、分公司、控股公司干部和骨干共 273 人参加了本次会议。会议由庄培副总裁主持,格力电器各副总裁、总裁助理分别介绍了 2007 年度的主要工作、存在的不足及 2008 年的工作规划。

随后,董明珠总裁作年度工作报告,

董明珠总裁首先通报了 2007 年度公司的经营情况,并阐明了公司未来的发展方向。接着,她从干部队伍建设、廉政建设、质量控制、审计建设、生产工艺等多个方面总结了公司 2007 年的工作,肯定成绩和进步的同时明确指出了目前存在的问题和不足,并强调了创新意识及科技领先的重要性。

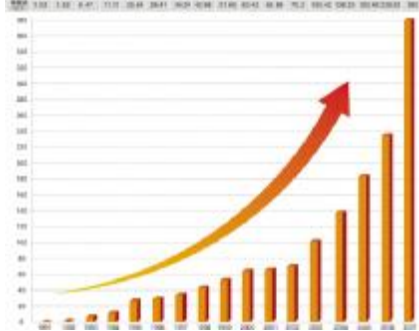
会上,朱江洪董事长从技术开发取得突破,销售网络日趋完善等方面总结了 2007 年度取得成绩的几大特点,并指出了目前存在的干部管理意识不强、生产效率低下等问题。他要求 2008 年的工作规划必须以打造“格力”作为世界顶级的国际化品牌为中心和目标,并提供了

换位思维、逆向思维、横向思维、退位思维、多维思维、分裂思维等六种思维方法。

会议期间,各单位干部及骨干围绕朱江洪董事长、董明珠总裁的讲话展开了分组讨论,为公司的发展建言献策。针对各组提交的讨论报告,朱江洪董事长、董明珠总裁给予了总结,并再次强调了技术、管理、人才等主要问题。

会议在热烈的掌声中胜利闭幕,正如董明珠总裁所说:带着收获的喜悦心情,所有的与会人员及格力员工都将满怀信心,为 2008 年的经营目标付出更大的努力,做出更大的贡献!

(通讯员 陈拥军)



在格力电器十多年的发展历程中,大批外来员工在基层持续默默奉献,积极发挥螺丝钉的作用,为格力事业添砖加瓦,做出了突出贡献。为弘扬基层干员工的爱岗敬业精神、宣扬基层干员工的事迹、展现基层干员工勇于技术创新和技术改造的风采,格力电器决定发掘一批在基层干线或从基层岗位走出来的“又红又专”(“红”指爱岗敬业、善于钻研学习、甘于奉献,“专”指杰出专才)的杰出员工,进行隆重表彰,通过树立典范促进广大员工加强学习、加强自我技能提升,通过表彰激励广大员工积极投入技术创新和管理创新中,在格力电器掀起比学赶帮、不断创新的热潮。

格力电器表彰基层杰出进城员工

本报讯 1月10日,格力电器公布了首届基层杰出进城员工的名单,并号召广大员工积极学习他们的钻研精神和创新精神,极大地发挥主观能动性,形成爱岗敬业,争创佳绩的良好局面,争取以自己的创造性劳动,书写明天的华彩篇章。

据了解,格力电器专门成立了基层杰出员工评审机构,根据“公平、公正、公开”的原则,由各单位按候选资格条件推荐候选人,并对评分细则和初选入围名单进行公示,广泛征求意见。格力电器评审机构组织人员进行了大量严谨的多方面调研和访谈工作,秉持“又红又专”的评审宗旨,全方位发现人才和评价人才,最终评选出20名基层杰出进城员工,他们中既有持续奋斗在基层干线的普通员工和一线班组长,也有从基层干线自学成才的技改革新专才,并再度进行公示。

经过多番评审和公示征求意见,格力电器最终评选出首届20名基层杰出进城员工,名单如下(排名不分先后):

空调一分厂空调维修工	饶祖福
空调二分厂生产班长	陈志林
空调三分厂生产班长	占旺松
空调四分厂生产班长	彭光明
空调五分厂生产班长	郭泰兴
钣金分厂点焊班组长	李海涛
两器分厂车间主任	杨纪来
管路一分厂班长	刘志明
管路二分厂弯管班长	范就明
注塑分厂粉碎组组长	裴连良
控制器分厂贴片班长	卢锦光
控制器分厂生产组长	李凤眉
质量控制部出口散件线巡检	蔡新红
质量控制部中央空调生产线巡检	陈国辉
筛选分厂外检员	林发均
模具分厂钣金修模组长	聂文广
模具分厂塑胶钳组组长	谭伟河
家用技术部控制器测试组长	喻春平
制冷技术研究院控制器测试组长	罗秋良
成品库叉车司机	曹祥云

杰出基层员工的业绩充分证明:无论从事何种岗位,只要爱岗敬业、勤于钻研,只要踏实上进,勇于创新,点点滴滴的成绩终能汇成业绩大海,造就杰出事迹。

格力电器增资财务公司

1月11日,珠海格力电器股份有限公司发布公告称,格力电器与格力集团、格力电工、格力新元签订了对珠海格力集团财务有限公司(下称“财务公司”)《增资扩股协议》,格力电器将独家出资12.19亿元对财务公司进行增资。

目前财务公司的注册资本为3.5亿元,增资完成之后,财务公司注册资本将会增加至15亿元。

格力电器1月11日公告称,本次增资后,财务公司的资金实力大大增强,有利于充分发挥其结算、投融资和资金管理的功能,有利于提高公司资金使用效率和收益率。增资后,格力电器在财务公司中的持股比例将由49.92%增加至88.31%,预测增资后财务公司每年可实现净利润1.09亿元。

本次增资完成后,财务公司具备了向中国银行业监督管理委员会申请“开展成员单位外汇交易款项收付业务、开展成员单位产品的买方信贷、消费信贷及融资租赁业务”等新业务的资格(上述业务要求财务公司的注册资本至少在5

亿元以上)。

格力电器今日公告称,财务公司通过开展上述新业务可以将商业资本、产业资本和金融资本有效地结合起来,这

将有效地促进格力电器产品的销售,有利于提高格力电器的综合竞争能力。

(转载自《第一财经日报》1月11日报道)

评论

结合金融资本促进产品销售、增加产品竞争力

格力电器的本次增资将使得原有控股的财务公司的业务范围得到拓宽,格力电器在利用财务公司平台增加资本利用效率和投资范围的基础上,通过增资可以通过买方信贷促进产品的出口,国外进口经销商等以不低于合同总价15%(这个比率是参考惯例得到的)的预付款就可以拿到货物,余下款项可以分期支付,这与同行比较来说无疑增加了格力电器产品出口的竞争力,财务公司还可以得到相应的利息。而消费信贷的利用同样可以促进国内外产品的销售,同时还

增加了资金的回转效率,可谓一举多得。国外公司在这方面获得较好盈利的案例比比皆是,如GE Capital。

积极应对出口隐忧

在人民币升值加速预期以及可能的出口退税下调情况下,加上全球经济放缓,格力电器需要通过调整产品结构 and 出口区域来进行调节。包括增加高附加值产品出口来提升毛利率、增加对亚洲等新兴市场地区的出口。而利用财务公司的买方信贷,可以有效吸引进口商的消费,减少2008年出口难度增加的冲击。这也反映了格力电器适应市场变化的应变能力强。

(节选自国信证券1月11日的评论)

10亿元打造格力配套基地

本报讯 珠海市近日举行了家用电器产业暨格力电器配套项目招商会,5家空调配套产品生产厂商在现场签约落户斗门区,为珠海格力电器股份有限公司提供配套服务。

当天签约的5家企业分别为中山的华恒塑胶电器和格创力塑胶、湛江华德力电器、江苏靖江明宇、深圳恒基宝实业公司,总签约金额达5.3亿元,专为格力电器提供空调外壳、电机、PCD板等项目的配套服务。

珠海是我国最重要的空调生产基地之一,珠海家用空调年产能现已超过2000万台,行业龙头珠海格力电器股份有限公司是目前世界上生产规模最大的大型专业化空调企业。据悉,格力电器将加大在珠海本地的采购额,争取在珠海本地采购额占到整个格力电器空调配套总额的20%。

政府计划用几年的时间,在斗门龙山工业区,建成一个以格力为轴心的空调产业集群,总面积73万平方米,总

投资额逾10亿元人民币,以空调压缩机、电容、电机、漆包线等配套项目为主的格力电器(斗门)配套生产基地。

有关负责人介绍,基地全部建成投产后,将成为拉动当地经济发展的又一引擎。据保守估计,基地年产值将超过80亿元,年利润可达6.6亿元,每年可为当地提供至少1.65亿元的税收,同时为至少10000人提供就业机会。

董明珠再捐50万在闽援建一特殊教育学校



本报讯 2007年12月24日,福建省三明市特殊教育学校的师生收到了一份特殊的圣诞礼物——珠海格力电器股份有限公司副董事长兼总裁董明珠女士捐资50万元,在该校援建一栋

教学楼——明珠职业技术教学楼,意在为残疾儿童提供更好的教学设施。

在当天的捐赠仪式上,董明珠呼吁更多的机关、企事业单位、社会组织以及个人能参与到“关注弱势群体”的行列,

以实际行动改善弱势孩子群体的教育状况,为中国的教育事业、为社会的发展贡献力量。

据了解,福建省三明市特殊教育学校是三明地区唯一的一所专门从事聋、盲儿童教育的全日制特殊教育学校,担负着三明市辖12个县、市残疾儿童的教育任务。目前学校开设了美工、电脑、盲人推拿按摩等数十门职业教育课程,使不少残疾青少年以一技之长自立于社会。

董明珠表示,十年树木,百年树人,希望工程是极有价值的公益事业,“关注社会边缘孩子”、“让每一个孩子都能上学”是每一个公民都应积极参与的事业。格力电器作为全球最大的专业化空调生产企业,在做好自身企业发展的同时,更多的是要承担企业应尽的社会责任。今后,格力电器还将通过多种途径,用实际行动支持社会公益事业。

据悉,此前董明珠已向各种弱势群体捐资近百万元,其所在的格力电器也在各类公益活动中,捐款捐物超过5000万元。(本报记者)

品质见证团亲历品质见证

本报讯 元旦刚过,广西与厦门销售公司的品质见证团同日来到了珠海格力电器股份有限公司,亲身体验和见证“好空调”的诞生。

当天上午,品质见证团参观了荣誉展厅、生产车间等地。在荣誉展厅,品质见证大使还纷纷在留言簿上留言。参观结束后,大使们被坚持技术创新、诚信和质量第一的格力所折服。与格力空调相伴10多年,而今天在格力电器的所见所闻,让他们为当初的选择而感到自豪!

随后,格力电器董事长朱江洪、副董事长兼总裁董明珠



亲切会见了品质见证大使们。对远道而来的客人,朱江洪表示热烈欢迎。他表示,“好空调,格力造”与格力电器长久以来

坚持的走专业化道路、坚持诚信经营以及严格管理息息相关。朱江洪说,格力电器始终用严格的标准来要求自己,从产

品质量的控制到员工的管理,全方位地贯彻“八严方针”。他认为,企业的产品必须物美耐用才能得到消费者的认可,只有市场的标准才是产品唯一的标准。董明珠在发言中提出,格力之所以有这么多年老用户,是因为格力电器诚心诚意的为消费者提供好的产品,并一如既往地坚持这个信念,将这个信念贯彻到每一个生产的环节中。董明珠还表示,除了诚信之外,格力电器也一直将产品的创新放在首位,并一直用自己的创新技术和零配件为

技术,才能为消费者提供最好的产品。

品质见证大使们也积极发表了自己的感受。有的结合自己多年的使用情况给予格力空调极高的评价,有的则对比其他空调品牌的使用,对格力空调进行了肯定;还有的现场提问,对格力空调在产品质量管理上的做法作更深的了解。媒体代表也在座谈会上就自己所关心的问题提问。

销售公司负责人表示,此次活动让消费者和媒体近距离地了解了格力,让每个用户都为使用格力空调而感到自豪。

(通讯员 常慧)

“中国制造”在路上

本报讯 自元旦格力空调启动“MADE IN CHINA”大型征文大赛以来,短短10天时间,成都市民对“中国制造”给予了热情地回应。“见证中国制造,挺直民族脊梁”这一主题,引起强烈反响和广泛赞誉。

“中国制造”究竟遇到了什么?应该怎么办?新一年到来之际,中国制造的世界名牌---格力空调率先抛出了这一话题,邀请全民为中国制造把脉,评说“MADE IN CHINA”的现状。

四川财经贸易高等中学得知格力空调在做“话说中国制造”大型征文活动的消息后,全体师生展开了广泛的讨论,并于1月8日下午,400名学生在老师的帮助下整齐划一摆出“MADE IN CHINA”的造型来支持“中国制造”,支持中国名牌。

据了解,自从格力电器开展这次关于中国制造的大型征文活动后,在社会的各个领域都受到了普遍关注。消费者树立了对国产品牌的信心,生产商更是坚定了自己做大做强的步伐。

携手格力 共创伟业

本报讯 12月29日,主题为“同心格力,共创辉煌”的东莞格力电器经销商销售会议在珠海总部举行,来自东莞各地近200名经销商参加了此次盛会,格力电器董事长朱江洪和副董事长兼总裁董明珠应邀出席并发表重要讲话。

东莞格力电器销售有限公司总经理罗旭冉代表销售公司做了年度工作报告,报告中提到,2007年度东莞实现销售6.1亿,较上年同期增长30%。2008年,东莞销售公司将继续挖掘东莞市场潜力,狠抓专卖店建设,继续实现东莞市场的稳步增长。

董明珠总裁在会上阐述了格力电器的发展规划,强调了格力电器对技术、人才和管理的重视,并对现阶段及今后空调市场的发展做了深入分析。凭借着自身管理领先、技术领先及专业化和渠道的优势,格力电器在市场销售上将获得更好发展。董明珠总裁还表示,东莞销售公司应结合自身优势,依托格力品牌,继续在销售上实现更大的突破!

朱江洪董事长在会上也做了重要讲话,他表示:技术创新应做为一个百年企业的核心要求,没有创新就没有发展!企业要强大,必须要有自己的核心技术,不能只靠对技术的照搬、照抄。2008年,格力会一如既往地加大对技术的投入,研制出更多符合市场、引导市场的产品。

本次销售会议结束后,经销商纷纷表示,2008年会进一步加强自身的建设,以更良好的状态来经营格力,发展格力。(通讯员 王晓勇、林婕)

江宁格力专卖旗舰店开业

本报讯 1月12日,礼花纷飞、锣鼓喧天,江宁格力专卖旗舰店,在众人的殷切期待中隆重开业。格力电器副董事长兼总裁董明珠亲自到场剪彩,部分销售公司总经理以及江苏地区各专卖店负责人共同前往庆贺。

江宁格力专卖店地处江宁市中心广场,面积达600多平方米,分上中下三层楼,集家用空调、中央空调、小家电为一体,全面展示和销售格力产品,同时也旨在为南京江宁地区的消费者提供一个舒适、优雅、便捷的场所。

作为江苏地区重点打造的一个精品旗舰店,江宁格力专卖店是根据珠海总部最新的专卖店装修标准进行施工建设的。早在装修期间,董明珠总裁就两次亲临尘土飞扬的施工现场进行具体指导,并提出了许多建设性的意见。店堂内部在硬件方面处处以展示格力的至高品位和完美品质为主导,体现了格力空调世界名牌的地位。

嘉宾们在进店参观的同时,纷纷震撼于该店宏大的规模和尊贵的气势,大家更惊叹于格力在当地市场的感召力——一大早,该专卖店便已顾客盈门,真正展现了一个顶级品牌的强大魄力。



在随后的午宴上,董明珠总裁就当前空调市场的现状和专卖店建设的必要形势作了明确分析,并就厂商共赢的策略作了进一步阐述。

董明珠总裁的讲话,坚定了经销商与格力共同飞越的信心,也坚定了大家冲刺更高目标的信心。

(通讯员 吕萍)

挑战家电恶性竞争 创造和谐有序市场

本报讯 2007年12月19日,安徽销售公司与新安晚报联手向安徽省内上百家家电零售商发起倡议:杜绝恶性竞争,共建规范市场。在举行的“2008安徽省家电零售市场规范新年研讨会”上,安徽销售公司总经理汪晓兵分析说,如果恶性竞争问题还不能引起家电卖场的足够重视,空调市场将绝无出路。

此次倡议活动得到了与会家

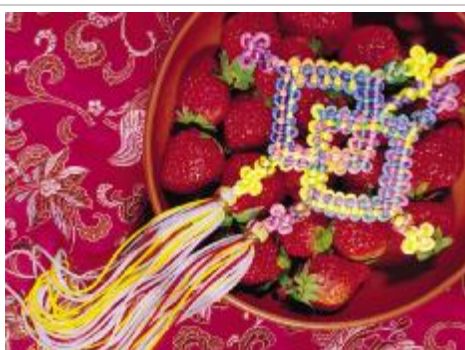
电连锁企业的响应,很多企业认为,目前家电业的恶性竞争已经到了相当严重的程度,迫于竞争压力而打起的价战让企业自身疲惫不堪。参会的安徽省工商局公平交易局、安徽省消费者协会的负责人也表示非常支持该倡议活动。安徽省消协秘书长张纯表示,恶性竞争虽然给消费者带来暂时的实惠,但最终损害的是消费者可持续购买力,企业既要承担守法经营的有限

责任,更应承担一定的社会责任。

此外,格力空调还在会上提出倡议,家电零售商严格按照《安徽格力空调销售有限公司2008年度销售及市场管控协议》的条款执行,按全省统一零售价格销售,不搞恶性竞争,保持企业合理利润,对员工负责、对企业负责、对社会负责、对消费者负责。



我们的新春，如约而至。闻鸟鸣而愉悦，听松涛而骋怀。此时的我，想脱下禁锢多时的鞋子，用裸足去触及大地，去感受一种释放。青草吐出它美妙的舌尖，细细的溪流在我的脚背蜿蜒而过，就连最坚硬、最冰冷的石头也温柔起来，这就是我心中的春天。也许，每个人心中都有一个不为人知的新春，是回忆，是畅想，只是每每想起，就如清泉流过心底，这样清冽诱人！（策划/凌勉婧）



又到过年回家时

时至腊月，超市早已摆出了千百样的年货，周边的同事朋友也开始买特产、订车票，忙着把回家的行程张罗，过年的气氛随着日历的一页页翻过而越来越浓。作为一只正月出腊月归的候鸟，又到了我的回家过年时。

家乡的年味在这个时候应该已经很浓了。还记得小时候，每到腊月，长辈们就会三五成群相约去赶集准备年货。在每年的这个时候，他们出手是最大方的，甚至会毫不犹豫地花光辛苦了一年才攒下的那点钱，买下一张张漂亮的年画，一幅幅火红的对联，买点鸡鸭鱼肉，买点糖果糕点，当然，也不会忘了给我们这些紧紧跟着的“小跟班”买一套新衣服，买一捆我们最喜欢的烟花爆竹。

还记得当初对着漫天飞舞的雪花掰着手指数盼过年，还记得踩着凳子、端着浆糊帮忙贴年画贴春联，还记得跟伙伴们在雪地里嬉闹放鞭，还记得以放烟花

为由，可以毫无顾忌地在家长面前抽烟，还记得大年三十晚上守岁通宵等拿压岁钱，初一出门拜大年……所有的这一幅幅画面，拼成了我记忆中儿时的年。

时光荏苒，渐渐的，曾经一起嬉闹的小伙伴们不再整天无忧无虑，上学了，我们需要应付各种考试；高中了，我们需要寒窗苦读努力考大学；大学了，我们又需要规划自己的未来，找一份适合自己的工作，我们渐渐也有了属于自己的烦恼。可只要一到腊月，年味渐浓的时候，所有的一切都会被抛到脑后，我们暂时不用去理会即将到来的考试，暂时不用去烦恼找不到合适的工作，就像当年那群小孩子一样，仍旧嬉闹放鞭，仍旧的守岁拜年……现在想想，年年盼过年，或许这是最大的诱惑所在。

工作了，离家很远，日复一日忙碌地工作，也许会把我们对家乡的记忆撕得支离破碎，洒在了每一个碌碌无为的日

子里，唯有在年关将近，年味渐浓的时候才重新将其拾起、拼凑、还原。对家的想念，对年的期盼中加入了父母的思念。出门在外，很多时候身不由己，平时虽然也经常念叨要常回家看看，但是往往却被许许多多的理由轻而易举地把诺言打碎。

又到回家过年时，回家过年，只为看看渐渐老去的父母，在自己离家的日子里过得可好？回家过年，只为看看儿时的伙伴，多年不见了，是否还是那样的放荡不羁？会不会已经忘了自己？

又到回家过年时，回家过年，只为再在雪地里放放鞭炮，好好疯一回；只为再踩着凳子在大门上贴上红红的对联，好好乐一回；大年三十再通宵守岁；大年初一再出门给长辈拜年。回家过年，只为再好好体验家乡那特有的年味。

又到回家过年时，背上行囊，回家过年！（文/汉化版）

秋实，只为那些耐得住“春华”的人

春，总是予人一种始发的清新与归属感。正如《尔雅·释天》中所述：“春者，天之和也。又春，喜气也，故生。”春是孕育，春是人们从时间的概念里强拉出来重塑的母亲。我想，国人对于“春”的描述以及这种重塑后的景仰已经达了一定境界甚至成为一种模式，至少在文字上如此。而这里，我却想借这个话题，先谈谈与“春”和“年关”有些牵强关联的两道菜：猪油渣和苦芥菜。

儿时家境不算殷实，但也衣食无忧。每近年关，记忆最深的还是，别家的小孩流着鼻涕盼烟花压岁钱新衣裳，我期盼的，却是一碗猪油渣，对，一碗泛着油光的猪油渣，它甚至称不上一道菜，终究上不了桌，顶多算解小馋的零食。



这些承载着儿时偏执小梦想的渣滓，只有近得年关时节，才能颗颗踏实地躺在我的饭碗里，它们外表粗陋，却内心香醇。长辈往复地告诫，渣滓粗俗的外表，只有耐得住的孩子，才能将其顺利消化

吸收，并迅速成长为内心甜腻的积淀。

后来偶然的的机会，看到“猪油渣”竟赫然印在某酒店的食谱上，心中生出一丝相怜后的窃喜。如菜，如字，如人，个中



味道，自有寥寥志趣者拾得。

“梨花惨白，惹怒春风。野麦花香，醉了伊人。”学生时代的春，亦是三分绚烂，七分多情。苦芥菜，便是又一道途中偶遇的佳肴，也是近年关的光景，在校园外一家不起眼的小饭馆食得。自此一发不可收拾，彻底换了味觉。苦芥菜，若一趋外表庸碌的爱情，初食，迎头苦涩，自是退却问津者无数，苦中浸出的甘冽，只有耐得住的人，方可反当享受。以咸猪骨煲之，色味相得益彰，更若一场同甘共苦的交融。

于我而言，耐得住，就是猪油渣的粗

陋与甜腻，就是苦芥菜的庸碌与甘冽。

所幸的是，经历了儿时的猪油渣和少时的苦芥菜，进入了“耐得住”的格力，对“耐得住”读出了更深的蕴涵和另一重力量。一个企业，能在平静中积淀能量，低调而又迅猛的冲突无序市场的重围，成为行业领军，不可或缺的，便是这种耐得住的坚韧信念。

秋实之耀，要抵住多少春华之苦。正所谓“三场春华，半席秋实”，唯有耐得住苦寂，抵得过清贫的人，方可享用“秋实”。发展心理学有个著名的实验，即美国心理学家瓦特·米伽尔的“糖果实验”：时间证明，那些耐得住的小孩，成功率远高于其他小孩；沃尔玛位居全球500强之首，两三千亿美元的年度营业额，甚至超过世界上绝大多数国家的年度生产总值。而沃尔玛的原始积累，却是来源于创始人山姆·沃顿蜗居街角几十年守候的一片小店。

或许，对于企业而言，耐得住，就是不拿消费者做实验，就是全盘压上的专业化，就是潜心矢志的研发，就是看似偏执的销售渠道，耐得住，就是“敢于吃亏”的工业精神。

在格力的三年里，对猪油渣和苦芥菜仍不能忘怀，而对企业的阅读和理解也逐步加深，深谙“一个企业的耐性比个人的要崇高得多”，这是一群人的耐得住，这是一个艰苦而甜腻的积淀。

秋实，只为那些耐得住“春华”的人。

（文/管路二厂·王维国）

无题

仰首看春，回首是冬。

转眼间又一个冬季走到了尽头，褪去原本代表冬天的寒冷外衣，在珠海的这些日子里，总是感觉很是温馨，有些暖意。间或的阳光透过窗帘洒在床头，照在我的脸上，眼睛有些不情愿的睁开，睡眼惺惺中，却是感觉有种说不出的惬意。盼阿盼，在忙乱中终于等到了一个完整的周末，躺在床上，重温了一下丢失很久的赖床感觉，迷迷糊糊中，又接到家里的电话，说是那里好大的一场雪，覆白了整个家乡的天地。

这时才恍然惊觉，雪，这个曾经童年乐趣来源的精灵，在珠海这个四季景象差别很小的城市里，竟是有了一些要从自己的生活中，记忆里悄悄出走的迹象。

珠海，是一个冬天没有雪的地方，也远离凛冽的寒风和万物的凋零。这个宁静的海滨小城市。一切看上去都是那样的美好，仿佛梦中的伊甸园。然而此刻，我心里却总是有些空落落的，感觉缺少了很多冬天的味道。

很是怀念，那家乡的雪。

不知庭霰今朝落，疑是林花昨夜开。

这是雪初次来临时的最真实写照，孩提时候的印象中，雪总是来得那样的毫无征兆。早上推开窗户，直到放眼所及，全是一望无垠的白。这才惊觉，雪已经趁着自己睡眠正酣的时候，悄然的来到了这世界，把时空装点成她专用的颜色，晶莹的白。

这个时候的世界，看上去整个都是纯洁而完美的。四野一片雪白，雪花如柳絮飞花般飘落，远处群山在黛青中裹上了一层银装，葱郁的树木也在白茫茫里变得有些梦幻。伸开双手，几片鹅毛般的雪花落入掌心，又化着清凉沁入皮肤。抬头望向天空，茫茫天幕中，跳跃的是无尽的精灵。

叫上几个童年的玩伴，跑到院子里堆一个雪人，黑炭的眼睛，红萝卜的鼻，再或滚一个雪球，那些少年时代烦恼的事情，便也随着雪球在嘻嘻哈哈中越滚越远了……

努力把自己的思绪拉回现实中，看一眼窗外，依旧有风，拂过树叶，发出沙沙的声音。

也许真的是只有回忆才能带来美感，而现实却总是容易被琐细所困扰，当时间流转，那些琐细逐渐模糊时，生活的美好又是否能渐渐地清晰起来？从我选择这个城市开始，便已经注定了将来的与雪远离。而当自己开始慢慢地习惯了这里的生活，习惯了这里的天气，雪，便注定了要冰封在我的记忆里，化着美好的往昔。我现在的方向，正是努力地朝着现实的美丽前进，也算是为了让老去的时候有更多美好的回忆。

抬头仰望着依旧湛蓝的天空，思念着家乡的雪。（文/龙须菜）

