

2007 年第 7 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 180 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
2007 年 7 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

合肥生产基地工程建设进展顺利

◆ 2 版·综合新闻

格力电器引发“榕树效应”

◆ 3 版·专卖风采

安徽格力专卖节:全面提升服务

◆ 4 版·格力人

“知识性工人”是这样炼成的



要 闻 速 递

“2007 最具全球竞争力中国公司”名单出炉 格力电器榜上有名

本报讯 由《环球企业家》杂志与国际知名管理咨询公司罗兰·贝格共同评选的“2007 最具全球竞争力中国公司”名单近日出炉,格力电器是此次入选的唯一一家专业化家电制造企业。

户用风冷冷水热泵机组合格率抽查 格力电器表现良好

本报讯 国家质检总局近期组织对户用风冷冷水(热泵)机组产品质量进行了国家监督抽查。抽查结果表明,格力户用风冷冷水(热泵)机组产品质量较好,抽样合格率为 100%。

格力电器喜上百强榜和 十佳管理团队榜

本报讯 由证券时报等主办的“2006 年度中国上市公司价值百强暨首届中小板公司三十强评选”榜单揭晓,格力电器荣登“上市公司价值百强榜”和“主板公司十佳管理团队”。值得一提的是,在十家上榜的十佳团队中,格力电器是唯一的家电企业。

“2007 广东省企业 100 强”新鲜出炉 格力电器排名第 12 位

本报讯 6 月 16 日,由广东省企业联合会、广东省企业家协会、广东省企业 100 强专家评审委员会联合评选的“2007 广东省企业 100 强”新鲜出炉,格力电器以 2006 年 238.03 亿元人民币销售收入排名第 12 位。

格力电器控股集团财务公司

本报讯 7 月 13 日,格力电器参加珠海市产权交易中心举办的拍卖会,竞买格力集团财务有限公司 16% 股权,最终以转让底价 5982 万元取得《现场竞价最高报价确认书》。本次转让完成后,格力电器合计持有财务公司 53.92% 股权,成为财务公司的控股股东。

重点 关 注

2006 年度股东大会召开 2007 年上半年利润预期增长 50% 以上 格力电器今年有望超额完成销售目标

本报讯 6 月 29 日,格力电器 2006 年度股东大会召开。大会审议并高票通过《2006 年度董事会工作报告》、《2006 年度财务报告》、《2006 年度利润分配方案》、《2006 年度报告》及其《摘要》、《关于公司公开增发 A 股股票方案的议案》等 11 项议案。

朱江洪董事长主持会议。

2006 年,在行业整体不景气、很多家电上市公司出现业绩下滑的情况下,格力电器继续维持了高速增长的态势,销售收入和净利润大幅增长,实现销售收入 238.03 亿元,净利润 6.28 亿元。朱江洪

董事长指出,格力电器的稳健、高速发展离不开技术创新,多年来在技术研发上的巨额投入,为格力电器储备了丰富的技术资源,掌握了市场的主动权。

朱江洪董事长说,当年市场上对格力电器收购凌达压缩机、新元电子等企业一度有过争议,如今,格力电器业绩证明当年的决定是正确的。经过技术改进,目前凌达压缩机、新元电子等公司生产的产品性能已远高于国家标准,为格力电器提供了强有力的配套支持。

朱江洪董事长表示,格力电器是符合公开增发 A 股条件、也是有能力公开增发

A 股的上市公司。格力电器自 1996 年上市以来,共募集资金 7 亿多元,而累计向股东分红已经超过 14 亿元。此次格力电器公开增发不超过 5000 万股募集的资金和 2006 年 6.28 亿元的净利润将全部用于格力电器合肥生产基地和珠海斗门压缩机扩产工程的建设。

当天,格力电器发布的 2007 年度中期业绩预增公告显示,由于格力空调在国内外市场销售业绩的大幅度增长,今年上半年公司利润预增 50% 以上。众多投资机构纷纷据此预测,格力电器有望超额完成今年的销售目标。(下转二版)



格力电器自主创新又有新成果 三项新技术达到国际先进水平

本报讯 格力电器自主创新又结硕果。日前,格力电器“热回收数码多联空调机组”、“基于正弦波驱动的变频空调控制”和“应用 EVI 超低温制热和智能化霜技术的全新滑动门柜机研制”三项技术通过了广东省科技厅组织的技术成果鉴定会,被权威专家评审团一致鉴定为达到国际同类产品技术先进水平。

据了解,普通多联式空调机组只能同时制冷或同时制热,不能满足一些特殊用户,比如不同功能的机房、实验房、医院需要同时制冷与制热的要求。热回收数码多

联空调机组的问世,成功解决上述难题,并且在节能上比普通多联式空调机组“事半功倍”,填补了国内空白。

变频技术被认为是空调领域真正节能的高新技术之一,其中基于正弦波变频控制技术变频空调尽管才刚刚起步,但与变频空调普遍采用的方波驱动的变频相比,正弦波变频具有效率更高、运行更平稳、噪音更低等诸多优点,是新一代变频技术的“天之骄子”。

此次通过鉴定的另一项技术成果,应用 EVI 超低温制热和智能化霜技术的全新

滑动门柜机——“王者之尊”目前已批量上市。它集多项自主创新技术专利于一身,有效解决了普通家用空调低温制热效果差的难题,而且应用了独立自主研制的全新自动滑动门技术。该柜机自 2006 年年底上市以来,受到了消费者尤其是北方消费者的热烈追捧。

出席鉴定会的专家指出,上述三项技术的共同特点是高效、环保、节能,顺应了国家推行循环经济、建设节约型社会的需求,建议政府有关部门在全社会推广使用。

合肥生产基地工程建设进展顺利

本报讯 自2006年11月破土动工以来,格力电器合肥生产基地工程建设进展顺利,预计在2008年2月竣工投产。

合肥生产基地是格力电器除珠海生产基地之外,配套设施最完善的生产基地。建成后的合肥生产基地将拥有总装车间、注塑车间、两器车间、钣金喷漆车间、实验楼、生活区等多幢主体建筑,其中总装车间、注塑车间、两器车间、钣金喷漆车间、食堂为二层钢筋混凝土框架结构,实验楼为四层钢筋混凝土框架结构,员工宿舍楼为七层钢筋混凝土框架结构。目前一期工程包括总装车间、注塑车间、两器车间、钣金喷漆车间、食堂、员工宿舍楼的地面基础工作已全部完成,工程进入实质性建设阶段,实验楼的基础工程



正在紧张施工中。所有工程建设及设备安装工作将在2008年2月中旬前全部完工。(通讯员 余勇)

■ 链接

各级领导关心合肥基地建设进展

本报讯 格力电器合肥生产基地自开工建设以来,得到当地政府、公司领导的高度关心和大力支持。

5月22日,合肥市委副书记市长吴存荣、副市长江明,率有关部门负责人到格力电器合肥生产基地调研,了解工程施工进度和需要市政府解决的实际情况。

6月19日,朱江洪董事长、董明珠总裁到合肥生产基地深入了解工程建设情况。朱江洪董事长要求工程现场管理人员严把质量

关,保证工程按进度并争取提前完成。

6月26日,合肥市高新区管委会主任王存书、肥西县政府主要领导到合肥生产基地现场办公。

7月2日,安徽省委常委、合肥市委书记孙金龙率有关部门负责人考察合肥生产基地施工情况。孙金龙强调,格力电器合肥生产基地是合肥市的重点项目,高新区管委会各部门必须做到零时间全方位服务,保证格力电器按进度顺利投产。

■ 简讯

央视《证券时间》专访朱江洪

本报讯 7月6日,中央电视台经济频道《证券时间》栏目播出了对格力电器董事长朱江洪的专访。节目中,朱江洪董事长就格力电器的渠道建设、引进战略投资者、国际化战略等话题进行了阐述。朱江洪董事长指出,中国有中

国的国情,目前格力电器找到了一条适合自己发展的道路。任何一个产品,它都会有饱和的时候,但空调业的饱和期不是现在,也不是三、五年,至少在十年以后。

董明珠作客湖南卫视《天下女人》

本报讯 7月14日,湖南卫视《天下女人》播出了董明珠总裁和杨澜一起畅谈女性领导者铁腕柔情的节目。节目中,董明珠总裁向观众展示了她“铁娘子”的一面:在惊心动魄的淮地

变中,她临危受命,镇定自若,处理妥善;“另类妈妈”的一面:对儿子的爱不是体现在日常的嘘寒问暖,更多是渗透在孩子成长过程中的人格引导和培养。

30%压缩机、40%铜管、50%电机实现珠海本地化生产 格力电器引发“榕树效应”

本报讯 6年前,格力电器重要的配套产品在珠海无法配套,但是随着市场规模迅速扩张,格力电器在珠海空调产业链条中发挥的龙头带动作用越来越强,每百元本地采购量已经从过去不足10%增长到30%以上,其中,30%的压缩机、40%的铜管、50%的电机都在珠海实现本地化生产。而格力电器正在建设的斗门区龙山工业片区即将形成压缩机、电机、漆包线、电容等生产线在内的综合配套“工业城”,这将使珠海空调器产业链进一步扩大,本地采购的比重将达到50%。

按照空调行业制造成本一般指标测算,未来一年内,格力电器每年将带动珠海产业链上的企业获得近100亿元的采购订单。

创建只有10余年时间的格力电器坚持制造“好空调”,经过与国内外品牌空调的惨烈搏杀逆水行舟,空调销售量从2001年的300多万台迅速增加到2006年的1300万台。其强大的吸附能力带动了市场主动到珠海配套,长三角、珠三角等地的配套企业纷至沓来,引发空调制造业在珠海形成“榕树效应”。

2003年,来自湖南、河北和浙江等省的投资商联合在珠海投资兴建凯邦电机,专门生产为空调配套的电机。2006年,凯邦电机的年产量达到600万台,占格力电器当年电机供应量的一半。来自国内最大的铜管生产企业龙丰铜管进驻珠海,结束了格力电器在珠海没有一根铜管采购的历史。

据不完全统计,目前在珠海为格力电器配套的市场上聚集了龙丰、盾安、江山等100多家制造企业,产品种类涵盖了压缩机、电机、铜管、漆包线、电容、印刷包装材料、注塑、钣金、阀门等近30个品种,推动了金融、物流、中介服务现代服务业的发展,各类企业的年生产销售收入超过100亿元。2006年,格力电器200多亿元的总采

购量中超过60亿元在珠海本地完成。

从中国空调器生产行业的“单打冠军”,发展壮大成为世界上规模最大的专业空调器制造商,格力电器从珠海走向国内外市场,通过市场自发配置优质资源的力量吸引大量厂商进驻珠海聚集。在这个过程中,珠海市政府对市场自发力量的引导作用不可忽视。

格力电器董事长朱江洪告诉记者:“市场是一种自下而上的内生性发展力量,而政府的力量自上而下营造发展环境,两种力量促成了格力电器产生‘榕树效应’。”

2001年格力电器实施第四期扩建,珠海市政府通过整合土地为格力电器提供足够发展空间,推动格力电器在前山河沿岸构筑研发、生产中心。2005年,政府又实施资产重组,将格力集团内的压缩机、漆包线、电容等生产线集中到格力电器麾下,不仅使这些老企业老树新花,而且直接推动了格力电器加快向空调器上游产品的开发和生产投资。市委、市政府多次华东招商引资之行,为格力电器进行专题产业招商是必不可少的内容。为加快格力电器配套基地建设,珠海市政府又在斗门龙山工业片区向格力电器出让近80万平方米工业用地,使这个工业片区成为格力电器重要的配套基地。

今年以来,凌达压缩机和凯邦电机公司两位总经理陈达光、张健一直在做同一件事——每天都要到龙山。在这里,压缩机二期工程正在建设,变频压缩机的研制开发同步进行,这个项目投产将使珠海生产家用空调压缩机达到800万台;电机生产线建设投产之后,格力电器的电机配套产业都转移到龙山,电机年产量将达到2200万台。

在龙山“格力工业城”,这一个地区的空调配套产业在达产后就能形成80亿元的市场规模。

(来源:2007年6月29日《珠海特区报》)

格力电器今年有望超额完成销售目标

(上接一版)会议最后,朱江洪董事长和董明珠总裁就投资者普遍关心的热点问题接受现场股东和新闻媒体的提问。

关于环保制冷剂的使用

早在2002年,格力就开始生产使用环保制冷剂的空调销往欧洲市场。由于国内市场没有这种硬性要求,如我们强行推行环保制冷剂,就会增加成本,与其他品牌不在一起跑线上,在竞争中必然处于弱势。格力电器欢迎、也有能力使用环保制冷剂,但前提是必须规定企业都必须实施。在公平的竞争环境下,格力电器从不惧怕任何品牌。

关于商用空调的发展

格力电器已掌握了离心式冷水机组等高端机型的核心技术,在某些方面,格力电器还超越了国际知名品牌,如超低温热泵冷水机组的问世,堪称世界首家。格力电器对商用空调市场信心十足,因为商用空调的特性决定了其只能通过特定营销体系购买,不可能在大卖场购买商用空调,而格力电器正好拥有符合商用空调营销体系的销售公司

和专卖店。

关于海外销售渠道的建设

我们会逐渐建立自己的销售公司,把国内的渠道进行推广。当然我们不会全面开花,而是试探性进行。渠道可以说是无价之宝,是资源,我们会根据消费者的消费习惯的不同而作出相应的变化,从而达到直销我们产品的目的。

关于大股东格力集团持股比例

减持股份,优化公司治理结构,防止一股独大,这是珠海市政府的战略决策。至于格力集团持股多少最合适,这是由珠海市政府决定的。

关于格力电器的未来

格力空调现在的市场占有率离我们的目标——超过50%还有一段距离,我们还有很多工作要做,格力以后可能会走多元化的道路,但是现在不会。现在的格力小家电,当时是为了保护“格力”品牌收购的,我们在小家电的管理上遵守“做精——做强——做大”三步走的原则,不急于求成,要做就做精品。

■ 专卖风采

安徽格力专卖节：全面提升服务

本报讯 5月18日，格力空调在安徽推出了为期2个月的“5A连锁专卖节暨优质服务月”活动。据了解，此次空调“专卖节”可谓是安徽有史以来规模最大的一次，格力汇聚旗下271家5A连锁专卖店倾情为消费者提供了美味的空调“宴席”。此次“专卖节”将有5辆QQ轿车自驾游、百套格力空调大放送活动。截至活动结束前5天，“专卖节”共派送16000多件大奖回馈消费者，以近70%的中奖率掀起了夏季空调销售的强劲攻势。

除此之外，格力空调认为

全面提升服务才是重头戏，因此格力5A连锁专卖店专门推出了两全齐美服务——全过程+全优质完美服务。据悉，“全过程、全优质的两全齐美服务”围绕限时安装、免费清洗保养、免费移机等展开，达到服务品质无忧。因为空调不同于其他产品，素有“三分产品，七分安装”之说。一台好空调，不仅需要产品质量好，安装、售后服务同样重要。作为业内龙头品牌，格力空调竭力为用户提供及时、安全、可靠的全程服务，打造安徽省内空调服务新标杆。(陈婷婷)



■ 链接二

以销量求生存 靠服务求发展

2006年10月，格力兰埔专卖店成立了，由于其位置相对偏僻，专卖店的发展一直没有占据良好优势，专卖店的负责人看在眼里，急在心里。而在2007年5月，兰埔专卖店摒弃过去一直认为地理位置劣势的思维怪圈，抓住来来往往的众多装修公司，走进生活小区，从而赢得了销售的胜利。

格力兰埔专卖店对小区进行了数据调查，发现珠海钰海山庄占地10多万平方米，总户数1102户，主力户型以75-165平方的中大户型为主，为此，兰埔专卖店进行了可行性活动方案的制定，确定在钰海山庄开展为期11天的小区推广活动。

活动期间天气条件恶劣，要么烈日当空，要么阴雨绵绵，但是兰埔店的员工们始终未曾离开工作岗位，坚守第一线。期间共计销售空调80台，创造了兰埔店开业以来最高的销售业绩。兰埔店也通过此次成功实现了店面发展的转折，从5月开

始至今，兰埔专卖店销量实现了节节攀升。

其实，兰埔专卖店只是格力专卖店大家庭的一员，今后格力专卖店还将涌现出一个又一个的“兰埔店”，而这种艰苦奋斗，不断进取的精神将成为我们的“心灵鸡汤”，给予我们不断创新的养分。

又讯 6月24日，格力电器(江门中电)专卖店试业，此专卖店是由一个综合大卖场中电联商电器经营的，江门店的运营标志格力电器在专卖店渠道上已经形成了一套标准的运营体系。(通讯员 汤玉环、王燕玲)



▲上图为珠海钰海山庄旗舰店

■ 链接一

广州格力专卖店突破100家

本报讯 7月1日，格力空调在广州将迎来一个具有特殊意义的日子。据广州销售有限公司透露，该公司管辖的格力空调专卖店已经开始超过100家——广州中心市区50家、番禺地区19家、花都地区11家、增城及从化地区11家、外圈的清远地区11家。大

小小的格力空调专卖店，覆盖了整个大广州区域，并且从一级市场渗透到二、三级市场，基本满足了各区三级乡镇市场需求。

也正是凭借着专卖店渠道的优势，格力空调在广州地区的市场占有率一直保持第一的位置。而放眼全国范围，格力专卖店的数量

已经超过4000家，其销售规模已占到整个格力空调销售的50%以上。可以说，格力10年来致力坚持的自建渠道取得了巨大成功，不仅稳固了自己国内空调业第一品牌的优势地位，还创造性地开拓出自建销售渠道的成功模式，树立了行业内的标杆。

■ 爱心活动

粤东 义卖助学募捐十万



本报讯 由团汕头市委主办，粤东销售公司承办的2007格力“汕头特困生助学工程义卖活动”于7月7日在易初莲花超市汕头店正式启动。团汕头市委书记周崇凝、副书记杨焕新、粤东销售公司董事长郑文强出席了启动仪式，本次活动募捐目标款为10万元，将全部捐献给汕头市“特困生助学工程”。

郑文强表示，格力一直倡导社会责任，作为汕头人，能够为家

乡的慈善助学事业尽一份微薄之力是每一个员工的心愿和荣幸，粤东销售公司将一如既往地支持粤东的公益事业。团汕头市委书记周崇凝高度赞扬了粤东格力的善举，并号召全市青年企业家向格力学习，积极参与到社会公益事业中。这次活动是粤东销售公司继去年5月26日赈灾义卖募捐15万元活动以来的又一次善举。(通讯员 洪义川)

珠海 格力空调爱心赠机

本报讯 6月14日，珠海销售公司为表爱心，将一台小绿景空调赠送给了珠海启雅幼儿园，启雅幼儿园位于风景优美的板樟山北麓，由香港爱国同胞、广东省

政协委员陈绍祥先生捐资800万元兴建，这所创办于1996年的历史学园对格力电器关注儿童成长的举动表示了极大的赞赏。

(通讯员 王燕玲)

湖南 郴州来了支飞虎队

本报讯 近日，随着湘南地区气温急剧攀升，郴州市场的格力空调迎来了今年首轮爆发性销售。连日来，郴州日销量逾千台，创该地历史新高。郴州市区、桂阳、宜章、永兴等地的格力电器连锁店、专卖店、格力专柜前人头攒动，遍布郴州的专业服务网络全体发动，加班加点，仍有三百余台空调不能及时装机，服务能力骤感吃紧。为适应市场需求，湖南销售公司售后中心迅速组织了一支由50名专业售后服务人员组成的安装“飞虎队”，于6月26日晚连夜出发，马不停蹄赶往郴州，解该地区空调安装的燃眉之急。次日，“飞虎队”立即投入安装一线，热情的服务和精湛的技能得到消费者的一致好评，产生极大反响。格力此举也引起了当地媒体的广泛关注，纷纷称这是格力空调回报郴州消费者的务实举措，体现了世界名牌的真正内涵。(通讯员 郭佩平)

格力喜获“深港之星”

本报讯 7月7日晚，由深圳特区报社、香港商报联合主办的“深港市民喜爱的百强品牌·深港之星”颁奖典礼在深举行。深圳市委市政府、社科院、工商局、深港发展研究院等领导以及深圳报业集团负责人和来自深港两地的100多家获奖企业代表、商界精英们会聚一堂，共同见证深港百强品牌的诞生，格力榜上有名。(通讯员 方薇)

空调旺季 格力制造

本报讯 入夏以来，山东天气阴雨不断，气温相比同期持续偏低，加之原材料涨价导致空调价格上涨等因素，2007年旺季带给各空调经销商的是一片叹息。与此对比的是山东销售公司终端销售网点，顾客不断。这源于其及时寻求突破，通过制订相关营销策略提升销量。日前，格力在山东的销量仍稳步上升，相比去年同期销量上涨35%，其中济南某店单天就完成近400台的销量，将其他品牌远远抛在身后，实现了真正的旺季。(宋志磊)

山东 格力与大学签署学生实习协议

本报讯 6月18日，山东销售公司与山东大学正式签署了《山东大学学生实习合作协议书》，并与该校200余名学生签订《实习协议书》，根据协议，山东大学在校学生可以利用课余时间到山东省内的格力各销售终端进行实习。就学生实习问题山东大学展涛校长表示，山东大学特别关注学生实践能力的培养，社

会实践能力的培养尤为重要，是青年学生走出课堂增强实践能力的需要。许多大学生毕业后不自信，不能很好地适应社会，一个重要的原因就是在校内缺少实践锻炼。该活动迅速在全省得到推广，据了解，山东销售公司现已与山东省内17所高校签署学生实习协议。

(通讯员 宋志磊)

湖南 格力历练，收获人生

本报讯 湖南销售公司近期在位于岳麓山脚下的湖南大学、中南大学、湖南师范大学三所大学校园里，拉开了首届格力校园总经理选拔大赛的序幕。

经过一个多月的赛程，选手们从推介格力电器总裁董明珠的新书《行棋无悔》的博弈人生到企业拟真发展方案撰写，经历了实战的磨练，加深了对格力文化与品牌的认知。在这个踊跃奔跑的初夏里，辛勤的选手们收获了他们的人生。(通讯员 郭佩平)

■ 格力人

记党的十七大代表、“中国青年五四奖章”获得者张树源 “知识型工人”是这样炼成的

编者按 5月25日，中共广东省第十次代表大会选举产生党的十七大代表68名，珠海市两名党员当选，他们分别是珠海市委书记、市人大常委会主任邓维龙和格力电器筛选分厂机修班班长张树源。“知识型工人”张树源是广东省进城务工青年的优秀代表和基层共产党员的典型代表，本刊节录了《珠海特区报》6月18日报道和《光明日报》7月3日报道的部分内容，还原张树源的奋斗历程。

一身浅蓝色工装、满口河南话音，渗满汗水的脸庞和气的微笑。“这是张树源，筛选分厂机修班长。”6月21日下午，热辣辣的太阳下，我就这样见到了我的采访对象。

“前些年俺到处漂泊，现在好了，俺生活稳定了，有了很好的用武之地。”从平凡的“打工人生”到不平凡的“知识型工人”，张树源经历了怎样的坎坷和快乐？

“俺尝到了知识的甜头”

1985年，刚刚读完高中的张树源告别了桐寨铺乡周庄生养他的双亲和兄妹，去寻找一个有活干、有饭吃的地方。

张树源想先投奔在城郊种菜的小姨，再想办法打个零工。可小姨的六口之家本来就吃不饱饭，怎么再承受一个有胃口而没事做的大小伙子？怎么办？张树源正一筹莫展，小姨给他介绍了一个姑娘，寄居亲戚家的小两口悄悄地结了婚生下了孩子。

“零就业”家庭的重压逼着张树源去谋生路，他找了一份麻纺厂的临时工，每月挣回的30块钱既要买面粉、买奶粉，又要省下点寄给妈妈。就这杯水车薪的日子也没让他过上几年，麻纺厂倒闭。张树源找了一份玻璃厂的力气活：挥舞一把大铁锹，没早没晚地往高温炉里填料。干到第三天，张树源琢磨出了填料烧玻璃的门道，只有在炉内温度达到1470—1500摄氏度时填料，才能使原料充分熔化，烧出来的玻璃才能成型好，杂质少。他根据学过的中学物理知识，悄悄改进了滑差调速电机，极大地提高了产品合格率，张树源一下升为有调配权的“代班”，第一次从辍学求生存的苦难中尝到了知识的甜头。

“光靠力气改变不了命运”

1995年元旦过后，第一次踏进经济特区的张树源和许多初出家门的民工一样，遭遇着异地他乡的凄惶和无奈。在一次希望与失望之间，在一回回遭遇驱赶和收容的恐惧中，

张树源仍然坚守着心中的梦想。

1995年8月的一天，张树源成为珠海最大国企格力电器的一名搬运工。虽然工作很累，但一家人的生活却从此安定下来。这是一个来之不易的饭碗，更是他实现自我价值的舞台。厂里安装仪器设备缺少人手，



张树源主动请缨，那手脚利索、拿捏准确的程度不下于一个熟练工。张树源对电子机械的特殊天分很快赢得了企业的认可，他被挑选到由朱江洪董事长亲自提议成立的零部件筛选分厂，当了一名为空调质量把好第一道关口的机修工。

“光靠力气改变不了命运。俺一边下死力干搬运，一边挤时间向厂里的大学生、技术专家，甚至向自己的徒弟请教空调的机械原理、数字电路和各种监测仪器的使用方法。每天下班后，俺就抱着一本《电子入门》苦学，电视剧一个没看过，午觉从没过，晚上12点前没

躺下过。除了公司提供的各种培训一个不落外，俺还参加了由劳动局、电大、技校举办的培训班，技工证从初级、中级，一直到拿下高级技师证，俺也没有一天停止过钻研。”

“俺工人也能搞创造发明”

从渴求知识到技术创新，从普通工人到发明专家，张树源感觉不出两者之间存在什么鸿沟。因为他日夜琢磨的就是怎么为格力电器几十个分厂提高效益。

1998年，他的第一个创新成果——“电缆线芯排序通断检验设备”制作成功并投入

只有3000元的氟利昂回收机，代替了20多万元一台的同类进口设备！这一成果在国内制冷界引起了轰动，被命名为“张树源氟回收机”。

2006年，张树源研制的自动封箱机改造技术获得了国家发明专利，他和上海三位动力工程专家共同署名的学术论文《全自动热泵四通电磁换向阀寿命试验台的研制》刊登在第五期《上海理工大学学报》上。据介绍，近十年来，张树源研制的试验、检验仪器达40多台，其中半数以上已成为格力电器必不可少的当家设备。张树源对记者说，前几天他又攻克了一项电容器自愈耐久实验

时都会被淘汰，这就是他在获得各种荣誉以来，依然保持着刻苦学习和创新精神的原因。

格力电器总裁助理黄硕表示，格力是一个宽容的企业，一直鼓励员工自主创新，提倡少说多干，允许尝试和失败，并给予精神和物质奖励等。张树源是格力创新型员工典型代表。

为中国农民工做出榜样

格力电器筛选分厂副厂长方祥建以“德才兼备”4个字来概括评价张树源的工作表现。方祥建说，张树源在技术上自力更生、艰苦奋斗，在思想上团结协作、无私奉献。对厂里新来的大学生，他无私地给予培养指导，并带出了多名生产骨干。

张树源的家庭生活并不富裕，但常常帮助有困难员工。2000年，因研发“张树源氟回收机”获得2万元奖金，他毫不犹豫地从中拿出5000元奖金捐献给我国边远山区的农村学校。2005年9月，他偶遇武汉贫困高三学生易早成。易早成因没钱交考前培训费，无法按时到音乐学院培训，他得知情况后，慷慨资助易早成参加考前培训，并送给易早成价值2000多元的一套乐器，助其成功考取了湖北音乐学院。

他不但是个乐于助人的热心人，还是一个敢于见义勇为、富有正义感的人。2000年3月的一个晚上，劳累了一天刚刚下班的张树源骑着自行车走在回家的路上，突然看见一个歹徒提着女式背包正慌张地向福石村方向逃去，他不假思索地与工友一起追去，经过一番搏斗，终于把歹徒制服了。民警赶到后，对他们的英勇行为大为赞许，并要写下他们的名字，而张树源和他的同事留下的名字却是“格力人”！这事经过珠海媒体报道后，在社会上引起了极大的反响。

张树源是2005年4月加入中国共产党的，但12年来，他一直以党员的标准严格要求自己，责任心非常强，腰扭伤了依然坚持工作，发挥了良好的带头作用，在他身边，形成了创新和实干的工作氛围。

如今，在珠海，格力电器机修班长张树源成了远近闻名的“技术革新能手”、“杰出进城务工青年”、第六届“中国青年五四奖章”获得者和党的十七大代表。采访中，张树源闭口不提这些荣誉和个人得失。“俺很知足，俺只想在格力这所大学里多学习，多钻研，永不放弃！”

使用，将一根五头电缆线检测程序从过去人工万用表至少需要25次检测减少到一次，检测时间从几分钟缩短到一秒钟，而设备成本从以前购买要花四五万元降低到只要几十元人民币，检测的准确率却达到100%。

第一次成功给了张树源极大的鼓励。他把一切能够利用的时间投入到技术革新中去。当他了解到由于制冷剂氟利昂直接排放到空气中，既浪费原料、污染环境，又造成压缩机返修率高时，经过3年多锲而不舍的钻研，终于在2000年底成功研制出小巧精美、制作成本

的技术难关，在高温高压条件下，将电流电压提高1.5倍，可保持空调压缩机正常工作1000小时以上！

“俺能有今天的成绩，与俺拥有的知识和技术是分不开的，俺能拥有这些知识和技术，又与俺所在的环境和企业的文化氛围是分不开的，和企业给予俺的发展空间、施展才能的平台以及领导的信任、同事的帮助分不开。俺要谢谢格力，谢谢珠海，谢谢党的改革开放政策给俺带来的机遇！”张树源回忆起过去的流浪生涯和奋斗历程，不禁感慨良多。他说，创新是发展的惟一途径，不学习随