

2007 年第 9 期  
珠海格力电器股份有限公司主办  
总第 182 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 9 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

打造中国人优质睡眠生活

◆ 2 版·综合新闻

董明珠上榜福布斯“全球最具影响力女性”

◆ 3 版·市场传真

朱江洪视察内蒙古自治区市场

◆ 4 版·爱心活动

格力献爱心 助圆大学梦

## 广东省副书记、省长黄华华专程考察格力电器巴西工厂,赞誉: 格力电器“走出去”经验宝贵



**本报讯** 当地时间 8 月 26 日下午,正在巴西友好访问的广东省副书记、省长黄华华在考察格力电器巴西工厂时,竖起大拇指赞扬“格力电器‘走出去’精神可嘉,经验宝贵!”

黄华华省长是在结束了对巴西圣保罗州的友好访问后,专程前往玛瑙斯考察格力电器巴西工厂并亲切慰问格力员工。在听取了格力电器副总裁黄辉关于格力电器巴西工厂的发展经历和生产经营状况介绍后,黄华华省长发表了重要讲话。

黄华华省长首先代表广东省委省

政府对格力电器巴西工厂取得的优异业绩表示祝贺。他说,去年格力空调获得“中国世界名牌”称号,为广东赢得了荣誉;如今格力空调在巴西市场占有率第二,品牌知名度高,为国家争了光,格力电器非常了不起!

黄华华省长充分肯定了格力电器“走出去”的成功经验。他表示,国家鼓励优秀企业境外投资发展,广东企业“走出去”应该走在全国的前列,格力电器是“走出去”较早、也是较为成功的企业之一,格力电器“走出去”以发展中国家为落脚点、先有市场后有工厂、销售

与生产互利互补、深入研究当地政策和法律法规等经验对广东企业“走出去”具有非常重大的借鉴意义。他当即要求随行的省经贸厅有关负责人回国后要认真落实格力电器的海外建厂经验。

座谈会上,黄华华省长还高度赞扬了格力电器巴西工厂中方员工的创业精神、开拓精神和艰苦奋斗精神,勉励巴西工厂再接再厉,再创新高。

会谈结束后,黄华华省长一行还参观了格力电器巴西工厂的生产车间和实验室。

(通讯员 岳海平)

■ 重点关注

## 格力:瞄准中央空调霸主地位

**本报讯** 仅仅几年前,国内中央空调市场还牢牢掌握在美日外资品牌手中,而如今,通过自主创新以及对节能减排的不懈追求,空调“老大”格力电器取得了奥运工程招标的连续胜利——

9 月 2 日,格力中央空调中标北京奥运媒体村工程;9 月 8 日,格力中央空调中标中体奥林匹克花园。

北京奥运村位于“鸟巢”奥运主场馆东北方向,距“鸟巢”主场馆约 5 公里,总建筑面积约 63 万平方米,是明年北京奥运会期间全球新闻媒体记者生活娱乐的主场所;奥林匹克花园则是由

中国奥委会授权中体产业集团在全国开发建设的高档社区,占地面积 36 万平方米,是北京城市坡地别墅和节约型环保社区的代表作。

而此前,格力中央空调在家乐福、华润等知名企业的工程招标及政府采购中也屡屡中标。

近年来,中国经济的高速发展刺激了中央空调市场的快速成长,面对这块诱人的“奶酪”,格力电器自然不会错失良机。

与大多数中国家电企业一样,格力电器最早的技术也是“舶来品”,然而与

许多企业不同的是,格力电器仅仅用了短短几年时间,就完成了技术的改进、消化和吸收,走上了自主研发的道路。

外资品牌自然不会坐视中国后起之秀的崛起,纷纷加紧“陈兵”中国,或增设工厂,或设立研发中心,但尽管如此,自 2003 年开始,格力等本土企业的增长速度还是超过了外资公司。

业内人士表示,格力在奥运中央空调项目的“大作为”,预示着中国本土企业在普通家用空调领域攻城略地,最后占据市场主导地位的历史提前在中央空调领域重演。

### 要 闻 速 递

#### 国际制冷大会首次移师亚洲召开 格力电器向全球发表节能宣言

**本报讯** 在刚刚结束的第 22 届国际制冷大会上,格力电器向全球制冷界发表了中央空调节能宣言,在题为《中央空调的节能与可持续发展》的主题报告中,格力电器介绍了公司积极致力于研究中央空调与能源、生态环境和谐共存所做出的种种努力,通过机组节能、控制节能、管理节能、自然资源利用、能量回收等方面的技术突破向全世界诠释了格力电器的高度社会责任感和使命感,受到了各国与会制冷专家的高度赞赏和一致好评。

#### 全国政协副主席罗豪才 视察格力合肥生产基地

**本报讯** 9 月 6 日,全国政协副主席罗豪才率全国政协委员视察团一行,在合肥市政协主席周富如、合肥市副市长江明等合肥市政府主要领导的陪同下,前往格力电器合肥生产基地的施工现场了解情况。此前,安徽省政协主席杨多良率省政协主要领导一行在合肥市市委书记孙金龙的陪同下,也视察了该施工现场的相关工作。

#### “2006 年度中国纳税五百强”排行榜出炉 格力电器连续七年蝉联榜单

**本报讯** 近日,中国税务杂志社和国家税务总局计划统计司在京联合推出了“2006 年度中国纳税五百强”排行榜,格力电器连续七年蝉联榜单。家电行业仅有两家企业上榜。

#### 格力空调囊括 4 项大奖

**本报讯** 日前,国家信息中心与中国家电协会联合举办了“2007 冷冻年度中国空调行业盘点暨发展趋势论坛”,格力电器由于在 2007 年度空调市场表现杰出,获得“2007 冷冻年度最佳节能贡献奖”、“2007 冷冻年度最佳产业贡献奖”、“2007 冷冻年度最佳渠道创新奖”以及“2007 冷冻年度最佳畅销空调之星”四项大奖。

#### 巴西国家计量、标准化及工业质量局 负责人肯定格力产品质量控制能力

**本报讯** 8 月 22 日,巴西国家计量、标准化及工业质量局负责人 ALEXANDRE NOVGORODCEV 一行专程到格力电器(巴西)有限公司参观考察。参观过程中,ALEXANDRE NOVGORODCEV 认真倾听了格力电器(巴西)有限公司副总经理张超越在产品技术和质量方面的相关介绍,对于格力电器(巴西)有限公司的产品质量控制能力 ALEXANDRE NOVGORODCEV 给予高度肯定。

## ■ 新品速递

## 格力卧室空调“睡梦宝”隆重上市 打造中国人优质睡眠生活



**本报讯** 近日,格力电器推出的一款围绕睡眠主题,着重营造卧室优质睡眠环境,打造消费者优质睡眠生活的空调新品在市场上引起了强烈的反响。这款命名为卧室空调“睡梦宝”的新品,不但以其多项技术专利,再次戳穿了“空调业同质化”的谎言,而且以其人性化的功能设置,引领着空调业人文关怀的发展新态势。

“睡梦宝”空调是格力系列“卧室空调”产品中的第一款新品。拥有自主知识产权的3种科学睡眠模式、超静音技术、独立换气功能和2级能效比是“睡梦宝”卧室空调的最大亮点。

众所周知,人入睡后,体温会随之慢慢下降,如果不对室内温度进行调节,空调制冷时人就容易冻醒(制热时则被热醒),影响睡眠质量。根据东方人的体质设计的科学睡眠模式有效解决了这一难题。睡眠模式启动后,设置温度会每小时自动升高(制冷时)或降低(制热时)1度,2小时或者3小时

后保持稳定,给人一个舒适的睡眠环境;当空调运行7小时后,即在人起床前1小时左右,设置温度又会自动降低1度(制冷时)或不变(制热时),使人的精神逐渐苏醒,确保起床后能够感觉神清气爽。但事实上,每个人的睡眠习惯不可能是完全相同的。为了满足这种个体的差异,“睡梦宝”卧室空调在常规和推荐两种默认模式之外,更是特别设计了“个性化睡眠模式”,使用者完全可以按照自己的习惯DIY自己的睡眠曲线,如在入睡阶段,消费者可以根据自身体温节律自由设置初始温度并在适当的时间保持不变温度,在起床前适当时间改变温度,以保证熟睡阶段不至于被冻(热)醒,而起床前不至于被热(冻)醒,真正实现了“我的睡眠,我做主”。

对睡眠环境要求比较高的用户来说,虽然空调室内机的噪音已经很低,但由于处于封闭室内,人往往会在心理上把这些噪音扩大化。“睡梦宝”卧室空调的第二个亮点便是通过独创的静音

技术,将空调噪声低至23分贝,运行时的声音远远低于国家《城市区域噪声污染规定》所标示的室内声音低于35分贝的标准,是目前家用空调定频机噪音最低的产品。

卧室空气质量差,对人的健康损害可想而知。“睡梦宝”卧室空调倡导“换新风”、消除家居环境污染等是改善空气质量的最终之道,配有独立的静音换气装置和“螨菌清过滤网”,并针对市场上换气装置噪声大的问题,从风道和电机等方面进行了优化设计,采用直流电机,真正实现了卧室新鲜空气的宁静享受。

据格力工程师透露,“睡梦宝”卧室空调仅仅是格力空调08新品的第一道“开胃小菜”,今年下半年格力电器还将陆续推出多款“卧室空调”新品和其他适用于特定环境的系列空调,以满足不同消费者的不同需求,真正把企业对人的关怀进行到底。

## ■ 评论

### 空调业迎来 功能细分时代

人一生有1/3左右的时间是在睡眠中度过的,但随着经济的飞速发展,快节奏的现代生活,持续的生活压力使得人的睡眠质量大幅下降。睡眠质量低不但容易导致头痛、消化不良、无力等症状,还会引发沮丧、挫折等消极情绪和犯罪的冲动。权威数据显示,目前中国饱受睡眠质量困扰的人群正以每年3%的速度在增长,正在成为一个需要全社会高度关注的社会群体。

健康专家指出,想要获得优质睡眠,良好的睡眠环境是前提。良好的睡眠环境包括温度、湿度、声音、空气质量等因素。格力电器正是抓住这一市场特定需求,根据睡眠环境因素,设计开发出“卧室空调”,旨在打造13亿中国人的优质睡眠生活。

格力工程师透露,不同场合对空调的技术要求不尽相同,“卧室空调”的推出只是一个开端,今后,格力电器还将陆续推出其他适用于特定环境的系列空调,以满足不同消费者的不同需求。

业内资深人士认为,“卧室空调”的出现不仅进一步打破了空调同质化的谬论,而且是空调业迎来功能细分时代的一个信号。这种细分无疑将极大地推动空调技术的进步,促使整个行业进步。

### 格力空调三获“中国名牌产品”盛誉

**本报讯** 9月11日,国家质检总局、中国名牌战略推进委员会联合在人民大会堂,召开“中国名牌产品暨中国世界名牌产品”表彰大会。会上,“格力”牌家用分体式空调再次被授予“中国名牌产品”称号。这是自2001年首次举办该评选活动以来,格力空调连续三次获此盛誉。

“中国名牌产品”每3年评审一次,评选对象主要是那些在国际同类产品达到先进水平、在国内同类产品处于领先地位、市场占有率和知

名度居行业前列、用户满意程度高、具有较强市场竞争力的产品。而其中最关键一条,是入选产品必须拥有自主知识产权和自主品牌,是“中国制造”的产品。

去年9月,格力空调被国家质检总局、中国名牌战略推进委员会联合授予“中国世界名牌产品”称号,是中国空调业唯一获此殊荣的企业。今年格力空调再次入选“中国名牌产品”也是意料中的事。

### “建设好巴西公司信心要足,思路要广”

——黄辉副总裁与格力巴西中方员工座谈

**本报讯** 8月26日,格力电器副总裁黄辉在巴西与外派格力巴西人员进行了亲切的座谈。

座谈会上,黄辉首先代表公司领导对奋斗在海外第一线的外派人员表示慰问,并充分肯定了格力巴西取得的辉煌成绩,鼓励与会员工要抓住发展的良机,使工作更上一层楼。

对于如何进一步做好格力巴西的工作,黄辉副总裁提出了几点意见:产品要结合实际需要,不能闭门造车;制度要随着实际环境而变化,不能教条

化;发现问题后,要善于举一反三,解决同类问题;体现经济效益要开源节流,“节流”很重要,但更要注意“开源”,向技术、向创新、向管理要效益;要善于总结经验,将日常管理的成功经验与失败教训形成书面资料;要依据巴西的法律法规和当地员工的实际情况逐步完善制度,不能生搬硬套珠海总部的规定。

与会员工表示,格力巴西绝不辜负公司领导的期望,齐心协力,将格力巴西打造成中国国际化的成功典范。

### 董明珠上榜福布斯“全球最具影响力女性”



**本报讯** 近日,全球知名财经杂志美国《福布斯》公布了2007年度全球最具影响力的100位女性。中国女性大放光彩,共七人上榜,其中珠海格力电器股份有限公司副董事长兼总裁董明珠榜上有名。这是董明珠继连续两次入选美国《财富》“全球50名最具影响力的商界女强人”之后,再次斩获国际殊荣。

《福布斯》公布的榜单显示,德国总理默克尔(Angela Merkel)排名首位,中国国家副总理吴仪排名第二。此外,上榜的中国女性还包括中国人民银行副行长吴晓玲、世界卫生组织总干事陈冯富珍

等6位高级管理人员。

多年来,作为创新思想活跃的企业领导者,董明珠引导格力电器在技术创新、营销创新等方面走在了全球同行业的前列。她力主自主创新,使格力电器成为中国空调业唯一不受制于国外技术的企业;她独创的营销模式被经济界、理论界誉为“21世纪经济领域的全新革命”,推动行业的稳健发展;她奉行的“先有市场,后有工厂”稳扎稳打的“走出去”战略,创造了中国企业海外设厂短短三年时间内盈利的优异成绩,为中国企业“走出去”提供了宝贵的经验。

## 总结成功经验 规划宏伟蓝图 朱江洪董事长视察内蒙古自治区市场

**本报讯** 8月14日至8月17日期间，格力电器董事长朱江洪来到内蒙古自治区，视察了内蒙古的空调市场，并与内蒙古经销商共同探讨了市场前景，规划今后市场发展。

对很多人来说，“天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊”的内蒙古大草原雄壮辽阔，让人流连忘返。可内蒙古夏季宜人的气候和冬季零下15度左右的寒冷却让空调望而却步，很多空调品牌对内蒙古市场都视而不见，认为那里是空调销售禁地，市场前景有限。然而，格力主管内蒙古市场的北京销售公司领导却认为，随着内蒙古地区经济的发展，具有良好口碑和过硬质量的格力空调一定能在内蒙古开辟出一块天地。因此北京销售公司从2005年开始加强了对内蒙古市场的开发，在完善内蒙古经销商队伍的同时，积极在内蒙古地区建立具有一定规模和良好形象的格力电器4S专卖连锁店。经过近两年的努力，格力空调在内蒙古地区的销售上了一个新的台阶，2007冷冻年度内蒙古地区（不含通辽地区）销售突破了



两万套，市场布局也更加合理，在重点城市甚至一些二级城市建立格力4S店或专卖店。目前全区共有格力4S店、专卖店12个，并通过经销商进驻了各大家电卖场。

在听闻内蒙古市场的发展后，朱江洪董事长很感兴趣，并决定亲自赴内蒙古考察。8月14日其内蒙古考察一站来到了呼和浩特市，并亲自参加了呼和浩特格力电器4S专卖连锁店的开业布置工作。呼和

浩特格力电器4S专卖连锁店是刚刚装修完毕的呼市最大的格力电器4S店，其近300平方米的店内面积和舒适雅致的装修使其一建成就成了呼市一道漂亮的风景。在呼市4S店内朱董仔细地参观了店内的装修、样机摆放和物品陈列，并对不足之处亲手给予纠正，在场的人各感亲切。8月15日，呼市4S店盛大开业，并由朱江洪董事长亲自为其剪彩。尽管8月内蒙天气已开始转凉，但其盛

大的开业典礼还是吸引了大量的消费者前来参观、购买。在大家的一致要求下，朱江洪董事长为呼市4S店题词“同心格力，共创辉煌”，要求经销商与格力同心同德，再接再厉，在新的年度抓住机遇，再创辉煌。

8月16日朱江洪董事长一行来到包头。如果说呼市4S店由于刚刚建成比较漂亮，容易给人留下较好印象，那么建成近半年的包头格力4S店管理严谨，业绩良好，让人们看到了

格力4S店在内蒙古地区的美好前景。地处繁华商圈的包头格力4S店是内蒙古地区的第一家格力电器4S专卖连锁店，宽敞整洁的店面，便利的交通，一应俱全的产品和热情周到的服务使包头格力4S店成为当地最具影响力的单一品牌家电卖场。在包头格力4S店参观时，朱江洪董事长指出不能满足于现有成绩，要求经销商要进一步加强店面管理，“努力为包头市消费者提供优质服务”，将好的产品和好的服务真正在格力空调上得到完美的体现。

同时，朱江洪董事长还指出，内蒙古市场整体上墙率不高，市场处于起步阶段，在今后几年会实现量的飞跃，要求销售公司把工作做得更细、更实，为格力空调在内蒙古销量实现飞跃打下扎实的基础。

视察期间，朱江洪董事长每到一处，都同各级经销商共同探讨市场，讨论发展前景，大大的增强了各级经销商的信心，经销商们纷纷表示在新的年度将再接再厉，努力实现格力空调销售再上新台阶。

(通讯员 吴巧梅)

### ■ 图片新闻



### 董明珠汕头奉献爱心 10万稿费捐助学子

8月21日，由共青团汕头市委组织倡导的“汕头特困学生助学工程”助学金捐赠发放仪式在汕头市委大礼堂举行。来自汕头各地区的500多名特困学生代表现场领取了500元—3000元不等的助学金。汕头市委常委、市宣传部部长陈茸高度赞扬了热心助学的企业和个人。图为粤东销售公司常务副总肖秋明受格力电器总裁董明珠委托，将其私人稿费10万元捐献给助学工程。(洪宜川)

### 珠海：沟通创造价值

**本报讯** 8月20-22日，珠海销售公司骨干在总经理何岗带领下，赴四川成都学习交流。行前，公司还召开研讨会，明确活动目的。通过考察学习，公司对新销售年度的发展有了更清晰的认识。何岗总经理表示，交流学习活动今后将继续开展，组织经销商互相学习交流，营造更加和谐的格力文化。(马晓辉)

### 安徽：格力之夜

**本报讯** 为庆祝2007冷冻年度的辉煌业绩暨公司成立六周年，近日，安徽销售公司举办了“格力之夜”大型群星演唱会，歌坛名流田震、郁均剑等纷纷登台演唱，为晚会助阵。当晚，安徽全省1700名经销商及社会各界知名人士均应邀参加晚会，合肥市市长吴存荣也专程前往观看了晚会。(陈婷婷)

### 佛山：不断超越

**本报讯** 9月9日，佛山销售公司2008年度经销商恳谈会隆重召开。佛山市政协主席、统战部副部长黄炳，佛山市统战部副部长、工商联党组书记宋植友，佛山市工商联副会长黄卫平，佛山市集成投资控股有限公司董事长、佛山市空调零售行业协会会长张铁伟莅以及格力电器董事长朱江洪应邀出席本次大会。佛山销售公司董事长冯文中和总经理屈明洋分别在会上作重要讲话。

会上，宋植友书记表示，格力空调不仅

是他个人信赖的品牌，更以其卓越的品质，良好的服务成为佛山市民最喜欢的空调品牌之一。他鼓励佛山销售公司在新空调年度为佛山人民提供更优质更贴心的服务。朱江洪董事长则指出，要想顺利完成2008年度任务，解决思想问题是首要的。正确的思想是出路，错误的思想是障碍。

整个会议中，全体经销商群情高涨，坚定的信心和对未来的憧憬都写在一张张笑脸。(通讯员 喻蓉)

### ■ 销售会议

### 安徽：再创辉煌

**本报讯** 8月19日，2008年度安徽省格力电器经销商大会在肥隆重召开。安徽销售公司总经理汪晓兵回顾了2007年度格力空调在专卖店建设、扩展三四级市场以及公司管理等各方面的工

作，并对2008年度在政策和工作上进行了重要部署。格力电器董事长朱江洪出席会议并作重要讲话，他勉励安徽销售公司再接再厉，带领经销商们再创辉煌。

(通讯员 陈婷婷)

### 江西：携手共赢



**本报讯** 9月3日，江西销售公司隆重召开了2008年度销售工作会议，500余名经销商齐聚一堂，共享喜悦。格力电器董事长朱江洪亲临会场并作重要讲话。

会上，朱江洪董事长对格力2007年在江西市场上取得的成绩给予肯定。同时，他强调新年度要加快专卖店建设，实现专卖店的统一性、关联性、连锁性；加强售后服务，提高服务意识、服务效率和服务能力。随后，朱江洪董事长还为经销商们分析了中央空调发展的必然性，要求经销商依托家用空调的坚实基础，做大做强

中央空调。最后，朱江洪董事长提出销售公司要严格管理，体现“三个利益代表”，赢得了在座经销商的热烈掌声。

江西销售公司总经理赵卿表示，一定会发挥销售公司的管理服务功能，为经销商提供一个公平竞争的销售平台，从而取得更优异的销售成绩。

会议还表彰了在2007年度表现优秀的经销商，在场经销商表示，将鼓足干劲，坚定与格力同铸百年基业，携手并进，共创辉煌未来。(通讯员 张珏舒)

## ■ 爱心活动

## 格力献爱心 助圆大学梦

**本报讯** 8月30日，在南宁团市委，简洁而隆重的“圆梦大学，爱心助困”捐赠仪式吸引了多家媒体的关注——这是广西销售公司为帮助寒门学子一圆大学梦想而开展的专项公益活动。

俗话说，“十年寒窗功，金榜题名时”。七八月间，正是应届考生为收获大学录取通知书而欢欣雀跃的季节，然而，对家境贫寒的学子而言，比自豪更多的，是面对高昂学费的困苦与忧愁。为帮助寒门学子一圆大学梦想，广西销售公司联合共青团南宁市委、南宁市希望工程办公室以及南国日报社，在全省范围内开展了主题为“圆梦大学，爱心助困”的公益活动。

8月21日，《南国早报》上刊发了格力空调公开征集贫困学子的爱心启事。与此同时，



《南国早报》联合广西销售公司相关工作人员，驱车到各县镇、乡村，深入到报名贫困生的家里，实地了解情况，并连续四期对贫困学子进行了追踪采访报道。在这些报名的大学生中，有的父母罹患重病，有的是单亲低保家庭，有的因家道中落家

庭背负大量外债……然而面对坎坷求学之路，这些学生奋发学习，依然考取了中南财经政法大学、北京科技大学、重庆大学等国内名校。

在捐赠仪式上，广西销售公司总经理赖天荣给15名受助贫困学子各颁发了4000元

助学金，并对到场的12名报名贫困大学生颁发广西销售公司勤工助学岗位聘书。在给大学生们颁发格力电器总裁董明珠的《棋行天下》、《行棋无悔》套书后，赖天荣鼓励大学生们，要以董明珠为榜样，自强不息、逆境成才。

捐赠仪式结束后，贫困学子们参观了共青团史纪念馆，并亲临格力卖场进行了一次勤工助学“岗前体验”。他们表示，一定珍惜来之不易的大学学习机会，刻苦学习专业知识，以回报社会对他们的关爱。

据悉，为了让更多的社会力量都来关注公益，广西销售公司“圆梦大学，爱心助困”公益活动目前仍在延续。活动期间，用户每购买一套格力空调，广西销售公司将其捐出10元。同时，用户还可通过格力空调在卖场设置的爱心募

捐箱贡献爱心。通过这次公益活动，广西销售公司向全社会提倡：能力不分大小，捐助不分多少，善举不分先后。希望更多的人，都能圆梦。希望有能力的人，都来帮助需要帮助的人！（通讯员 雷燕珍）

## ■ 链接

## 格力资助藏童求学

**本报讯** 青藏高原上曲朗多多小学的孩子们在艰难的环境中从未动摇的求学信念，感动了许多人。作为空调行业领头羊的格力电器也为学童们献出了自己的爱心。

据了解，广州销售公司及其下属经销商单位为“温暖曲朗多多”助学计划一共认捐了10名藏童，合计22000元。

**编前语** 诗需靠意象来构造意境，从而达到诗作者主观抒情或摹写自己独特生命体验的一种艺术表达形式。虽有多种价值取向和各不相同的外在体式，但“反对无病呻吟”却是古今中外的共识，即使在“政治主导文艺”的时代共鸣状态下，唱赞歌的方式也不是趋于一致的。对此我们应该高度重视，别犯形而下错误，争取以年轻人的激情和飞扬的想象超越由平常意象构建的意境范式，勇于追求独特，以达形而上高度。

## 叶歌

文 / 设备动力部 夏杰平

风萧萧兮叶纷飞，  
手掺掺兮不可留。  
劝君仁足听我唱，  
袅袅远趋但摇头。  
风来叶飘怨不得，  
从来美人爱风流；  
迩来秋至萧瑟，

与春同去君莫忧。  
长白山巅长青树，  
雨骤风狂犹俨然，  
朝与同生暮共死，  
任尔东南西北风。  
古来文人骚客多，  
一曲一词总关秋，

君怀何不坦坦然，  
径须沽酒向南山？  
纵使新雷醒归迟，  
一样郁郁飘絮柳。  
奈何东风催促急，  
就此作别君莫留。  
噫嘻呀，奈何？

秋去春来本常态，  
朝来暮去亦有词。  
但见杲杲秋日下，  
颯枝摇头微叹息。



## 我是一只小小鸟

文 / 管路一厂 黄伟

我是格力的一只小小鸟  
依恋名企  
低低徘徊  
秋风中  
是否该为自己筑个巢  
我依恋山林  
依偎格力臂膀  
在你屋檐下酣睡

每当秋风吹来  
车间民族复兴的声响  
似春雷滚动  
更似红米酿成酒  
韵味很纯很浓  
品一口就陶醉  
我不再飞走

我是格力的一只小小鸟  
愿声声啼鸣催熟那累累的硕果  
啼红那片片高粱  
让格力的容颜  
鲜花绽放

在这个全球知名的大企业中，有个小小的女儿国——那就是我们账务班。

账务班里是清一色美丽，充满青春气息的女子。妮子们性格各异，或活泼开朗，或内敛安静，却都是勤劳，善良，聪慧的好姑娘。

一支红笔，一把直尺，一个杯子辗转于物资大楼、三期大楼和物资中心各个岗位的女儿们，每天面对的是红绿蓝白各色单据，我们的职责即是处理这些花花绿绿的账单。入库，出库，部门领料，综合发料，空四分厂 / 试制中心备料……，手工单，计划单，调拨单，转库单，退料单……每种单据出账方式都不同，我们必须烂熟于心，才能在各岗位独挡一面。女儿们还必须知道每个楼层每位仓管员管的是什么物料，要记住哪些物料是不能出 ROHS 的，哪些物料是免贴 ROHS 的，哪些物料要留做出口用，哪些是通用物料……，要想办法节约纸张，要清楚打印机的脾气，要习惯任何一个键盘和可能往任何一个角度偏的显示器……

女儿们善于相互学习交流。由于出账方式繁杂多样，有时面对一张不常见的单或许会一时发楞，但一点都不着急，只要发个邮件或打个电话给经验丰富的大姐们，每位大姐都会非常耐心，细致地教会我们新来的小妹妹。不管哪位妮子，发现 01A 有库存，总会及时发邮件提醒可能漏做了一步的姐妹。

和从事任何一种工作一样，输单也有无尽的小烦恼。小小的空间，嘈杂的环境，不适的眼睛，时不时抛锚的打印机，永远做不完的单据，忙得不可开交的结账日，经常影响上课的会议和晚班……，



凡此种种，日复一日，心情难免沮丧。但我们不断告诉自己：当我们不够强大的时候，只能忍耐和等待。所以大家都在努力充电，只有待到我们足够强大的时候，才能更好的按自己的意愿去安排生活。

打扫卫生，导流水，打计划，补料，报缺……，工作虽然琐碎，但女儿们从没马虎过。对账务仓管来说，最担心的莫过于收到分厂要求查单的邮件了。当分厂的仓管员们客气地问是哪天哪个领料员开的单的时候，不论我们在哪个岗位上，都不得不赶紧处理完桌上的单据，迅速地跑去找底单。倘若若是上个月或前几个月前出的账，还必须先到资料员那里拿单据房的钥匙，在偌大的单据房找到自己

当月的单据箱，再找出自己当天的单据，然后认真地回复邮件。其实很多时候并不需要去查，凭我们的经验，看进明细完全可以断定是否有分厂的原始单据，为了不让分厂的同仁误会物资采购中心的员工怠慢，也为了自己安心，我们都去查了。输单，输入的是数字，而每一笔数字都是钱。年轻的我们必须认真，细心，以科学家般严谨的态度和强烈的责任心去对待每一位数和每一笔账。

青春在键盘上流淌。当纤细素手在数字键上飞舞，明亮犀利的眼睛在 baan 系统和单据之间流转，红笔在单据上潇洒地划过时，我的姐妹们是如此可爱！

## 输单小姐

文 / 采购部·刘香香