

◆2版·综合新闻
**格力物联网空调问世
加速智能家居时代来临**

◆2版·综合新闻
**朱江洪董事长
视察郑州格力**

◆3版·综合新闻
**格力渠道模式
再度受到追捧**

◆4版·副刊
**珠海:
企业“投桃”员工“报李”**

要 闻 速 递

格力电器蝉联“中国轻工业家电行业十强企业”

本报讯 近日,中国轻工业联合会发布2010年度“中国轻工业各行业十强企业”名单,格力电器再次入选“中国轻工业家用电器行业十强企业”,成为连续两年获评行业十强的家电企业。

据了解,为推动优势骨干企业做大做强,促进轻工业结构调整和升级,中国轻工业联合会自2009年度起,联合各行业协会开展轻工行业十强企业评价工作。评价工作以企业自愿向各自行业协会申报为基础,经行业协会审核推荐,由中国轻工业联合会按统一评价体系进行量化评价。评价指标体系包括主要营业收入、利润总额、产值利税率及工业总产值增长速度四项指标,特别注重考察参评企业是否具备较大的经济规模、较强的盈利能力、较高的管理水平和较快的成长势头,强调企业的大而强。

格力获评最受女性喜爱的空调品牌

本报讯 日前,“2011品牌中国行业女性颁奖典礼”在北京隆重举行,现场宣布并颁发了食品、美容、健康、服装、电子、低碳等行业的品牌女性人物以及最受女性喜爱品牌奖项。格力空调在众多空调品牌的角逐中,轻松摘取“2011最受女性喜爱的空调品牌”称号,成为家电行业唯一获此殊荣的企业。

据悉,“2011中国女性品牌推介活动”由品牌中国产业联盟主办,通过公众影响、精神价值、商业价值、创新价值等标准,发掘、表彰和推介对中国女性品牌事业发展做出贡献的品牌女性和女性品牌。

格力电器独享“省轻工职称工作优秀组织单位”殊荣

本报讯 近日,格力电器凭借着出色的组织工作能力,被广东省轻工业协会评选为“2007-2010年广东省轻工职称工作优秀组织单位”,成为今年唯一获得该奖项的单位,独享殊荣。

据统计,格力电器共申报助理工程师总人数490名,通过人数480名;申报工程师总人数302名,通过人数163名;申报高级工程师总人数9名,通过人数7名。

格力电器赞助第三届珠海国际龙舟邀请赛

本报讯 5月21日,珠海第三届国际龙舟邀请赛在斗门区黄杨河上举行。自2009年第一届举办以来,今年已是格力电器第三次赞助珠海国际龙舟邀请赛。比赛现场,本届组委会特地向格力电器等赞助单位颁发了“热心支持体育事业”牌匾。

格力空调蝉联政府采购“大满贯”

本报讯 近日,中央国家机关政府采购中心公布了“2011年中央国家机关空调集中采购项目”的中标名单,珠海格力电器股份有限公司技压群雄,蝉联“普通民用定速空调、普通民用变频空调、特殊民用空调、商用空调及精密恒温恒湿空调”五项招标项目的“大满贯”。

据悉,格力电器是唯一连续两年夺得政府采购空调项目“大满贯”的企业。

中央国家机关政府采购中心相关负责人表示,与往年相比,今年政府采购招标审查更为严格,各厂商间的竞争也尤为激烈。在普通民用定速空调、普通民用变频空调、特殊民用空调、商用空调及精密恒温恒湿空调的五项竞标中,格力电器脱颖而出,并再次一举获得“五包全中”的优异成绩,再次证明了格力空调在品质、技术、服务等领域的绝对领先优势。

作为中国空调产业的领军企业,格力电器一直将核心科技视为企业的生命力,将自主创新作为企业发展信条,致力于节能、环保、低碳的空调产品的研发。其自主研发的一系列核心技术,如超高效定速压缩机、1赫兹低频控制技术等,经国家权威部门鉴定,均达到“国际领先”水平,分别代表了我国家用空调在定速、变频领域的最先进技术。特别是应用了“1赫兹低频控制技术”的格力U系列超薄空调,自去年上市以来,以节能、低碳、环保在市场上引起了强烈反响。

与此同时,格力直流变频多联机组、超低温数码多联机组、高效离心式冷水机组等一系列自主研发的商用空调产品,在填补国内空白的同时,推动了空调行业向着高效节能的方向发展,引领“中国制造”向“中国创造”转变。

据业内权威杂志《暖通空调资讯》发

布的调查数据显示,在过去的2010年度,格力中央空调以9.6%的市场占有率一举登上国内品牌销量冠军的宝座。

业内人士指出,随着中国全球战略地位的提升和全球可持续发展的需要,国家对自主创新与节能环保日益重视,“十一五”、“十二五”规划相继从国家战略的高度明确了自主创新与节能环保产业的发展地位,凭借掌握核心科技的先发优势,格力空调已经成为政府采购的“超级大户”。

据悉,早在2010年度的中央国家机关空调集中采购招标项目中,格力空调就中标集中采购的全部品类,是当年唯一实现政府集中采购“满堂彩”的空调企业。格力电器再次用行动证明,在激烈的市场竞争中,唯有坚持自主创新、掌握核心技术,才能立于不败之地,真正推动中国制造产业向中国创造转变。

陈德铭部长与巴西格力方员工座谈会



商务部部长陈德铭考察格力巴西生产基地 巴西格力:中国企业“走出去”的典范

本报讯 巴西当地时间5月15日,国家商务部部长陈德铭一行来到位于巴西马托州首府玛瑙斯的格力巴西生产基地参观考察,并与公司员工亲切座谈。

据了解,格力电器是第一家在巴西投资设厂的中国家电企业。巴西格力占地面积6万多平方米,总投资额为2000万美元,年生产能力超过20万台套。吴邦国、贾庆林、张德江等党和国家领导人在访问巴西期间曾先后专程考察巴西格力,称赞巴西格力是中国企业“走出去”

的典范。

当天,在巴西生产基地负责人谢东波的陪同下,陈德铭部长一行视察了格力巴西生产基地的空调生产车间和产品展厅,并详细询问了解生产、销售及公司运营情况。

谢东波介绍,“格力空调”是巴西市场最早引进分体机产品的空调品牌,也是变频空调和中央空调等高技术含量产品的主要推广力量。目前,格力变频空调是巴西市场能效级别最高的空调产品,

巴西能效标准中心正在考虑参考格力标准制定新的巴西变频机能效标准。

格力空调于1998年开始进入巴西市场,凭着产品质量优异和品种规格齐全的优势,格力空调很快就受到巴西消费者的极大欢迎,当年轻两个半月就在巴西实现销售300多万美元。经过多年的努力,格力已成为当地市场占有率第二的空调品牌,并连续七年获得巴西政府颁发的“节能之星”。

目前,格力空调在巴西 (下转二版)

格力物联网空调问世 加速智能家居时代来临

物联网功能未来将成为格力空调的标配

本报讯 日前,格力第一代物联网空调“e炫”隆重上市,从1匹至3匹,基本覆盖所有家庭用户的需求。

“闷热的夏天下班了,提前对家里的空调进行遥控,远程设定温度、运行模式和风速,一进家门就能享受彻底的清凉和舒适了……”这是无数消费者设想过的未来智能生活场景。格力“e炫”物联网空调的推出,使这种美好的智能家居生活变成了现实。

在第三代无线通信技术的依托下,格力物联网空调通过无线传输与安防终端、业务平台、用户手机之间形成了一个巨大的智能网络,实现人与物、

物与物的通信交互:无论你远在天边,只要通过手机或互联网输入指令,就能对家庭空调的开关、模式、风速、温度等功能进行全方位远程操控,实现轻松方便智能生活。

近年来,物联网成为全球关注的热点领域,被认为是继互联网之后最大的科技创新。在美国,基于物联网的应用在物流管理、交通监控、农业生产等领域已经有了相当的应用。在欧盟、日本,物联网在智能家居方面的应用也较为成熟。相较于发达国家和地区,我国的物联网产业虽处于起步阶段,但作为未来信息通信技术的一大发展趋势,物联网也正以新

的理念和应用在家电行业率先试水,走进人们的视野和生活。

在今年3月的中国物联网产业发展论坛暨国家物联网产业示范基地项目签约仪式上,格力电器与中国移动签署战略合作框架协议,双方将在现有国家政策和资源支持下,充分发挥在各自领域的领先优势,在“物联网空调”的产品研发、技术创新、应用推广等方面全面合作,共同推进“物联网空调”在中国的研发和推广。

作为中国最大的移动通讯商之一,中国移动在物联网产品研发、系统解决方案提供、运营服务、平台运营等方面具有丰富经验及优势,而格力



电器是专注于空调产品的大型家用电器制造商,在空调领域的科研能力及市场优势地位无人能及。

业内专家认为,格力电器和中国移动两大行业巨头跨行合作,不仅将充分整合双方在行业内的优势地位,轻松打造中国物联网智能家居的控制平

台,加速“物联网空调”在中国的研发、推广和应用,而且为跨行合作提供了一个成功的模式和范本。

继格力第一代物联网空调“e炫”推出后,物联网功能未来将成为格力空调的标准配置,届时,空调物联网时代将真正到来。

朱江洪董事长视察郑州格力



本报讯 4月27日,格力电器董事长朱江洪在河南销售公司总经理郭书战、河南销售公司副总经理郭华峰、郑州高新区副主任樊福太的陪同下来到郑州格力产业园项目现场视察工作。

朱江洪一行首先在产业园查看了各标段的工程进度并来到四标段(压缩机)下车听取了

汇报。在听取完汇报后,朱江洪说,继奠基仪式之后再次来到郑州,看到如此壮观的施工场面,感到十分高兴与欣慰。同时他指出筹建工作是一个非常复杂且系统性的工作,希望所有郑州格力人能够发扬艰苦奋斗的精神,以筹建创业为荣,“抓紧建设、尽快投产”。会上朱江洪还对基建、人力、设备、供应链等筹建工作分别做出了重要指示。

这次朱江洪董事长在百忙之中抽空来到郑州格力给予工作指导与慰问,给郑州格力所有筹建者极大的鼓舞。郑州格力的员工们纷纷表示,一定不会辜负公司领导的期望,真正把郑州格力建设成为一支“纪律严明、作风顽强、技能优秀、质量意识过硬”的钢铁团队,为格力电器做出应有的贡献。

(郑州格力 董正铎)

巴西格力:中国企业“走出去”的典范

(上接一版)的销售网点已遍及24个州,不仅相继成功进入巴西各主要家电超市并成为其主推产品,而且在圣保罗、里约热内卢、桑多斯、维多利亚等巴西主要城市的高档电器公司和大型超市也设立了专卖柜,成为当地“达官贵人”的首选空调品牌,“球王”贝利、“外星人”罗纳尔多家里用的都是格力空调。

随着产能逐年提升,巴西格力已经形成了以巴西为生产基地,逐步扩展和辐射到整个南美洲市场的发展态势。

同时,巴西格力也开始承接总部其他南美市场的国际业务,成为拓展南美市场的主要力量。

陈德铭部长充分肯定了巴西格力这几年取得的优异成绩,并就中资企业实施“走出去”战略发表了看法,勉励巴西格力要依靠质量和信誉赢得市场,借助自主创新克服全球金融危机影响,在不断发展壮大

自己的同时,努力融入当地社会,实现互利共赢,树立中国产品的世界品牌形象,让中国空调业的这颗“明珠”在国际化的道路上绽放出更加夺目的光彩,为中巴经贸合作作出更大贡献。

(巴西格力 李鹏飞)



陈德铭部长与格力员工合影

珠海市副市长刘小龙考察巴西格力

本报讯 5月6日至7日,珠海市常务副市长刘小龙一行11人,在南美投资促进考察的过程中,来到巴西玛瑙斯考察工作,并专程参观考察了巴西格力空调生产基地。

刘小龙副市长一行的到访受到了格力空调巴西生产基地的热烈欢迎,在公司负责人谢东波陪同下,刘小龙副市长一行实地参观了巴西工厂,并与中方人员进行了亲切的会谈。

会谈中,巴西工厂负责人谢东波向刘小龙副市长详细汇报了巴西工厂近几年的发展状况。在仔细聆听报告后,刘小龙副市长对格力在巴西取得的成绩,尤其是格力品牌在巴西当地的影响力表示赞赏,同时对巴西工厂人才培养、企业文化建设、与当地保持密切沟通与协作等方面提出指导意见,希望巴西格力在中巴经贸关系中发挥更大作用。

(巴西格力 李鹏飞)



中国工程院院士王浚莅临格力考察指导

本报讯 4月20日,中国工程院院士、著名人机与环境工程专家王浚一行莅临格力电器参观考察。

王浚院士一行先后参观了格力电器展厅、实验室、空调总装线和控制器厂,最后还专门到制冷技术研究院考察科研人员的工作环境,全程听取了公司领导对格力科技发展情况的相关介绍。当日,王浚院士一行还与公司领导进行了亲切座谈,会谈中详细了解了格力电器研发战略及科研队伍建设等情况,并建议格力要在研发工作上解放思想、开放思维,将人放在第一位,重视基础技术研究。

对于格力电器所创造的现代化花园式办公环境、人性化企业文化及对节能减排所作的贡

献,王浚院士表示赞赏。

同时他对空调技术发展方向提出了指导意见,认为空调技术最终目的是与人居环境统一结合,未来要以人为中心,建议格力在人的健康、舒适研究方面下功夫,着手解决空气品质问题。并希望格力电器未来可以进军我国航空制冷技术领域,与高校、科研院所加强这一方面的合作。(制冷技术研究院 欧阳俊)



格力渠道模式再度受到追捧



本报讯 近期，“大连锁与供应商关系日趋紧张”成为各界关注焦点，来自供应商的信息表明，大连锁正在蜕变成成为家电产业发展的瓶颈因素。如何突破大连锁对供应商的制约，建构和谐双赢的零供关系，成为各界共同思考的课题。

某著名家电连锁企业分公司负责人在接受媒体采访时公开表示：“生意是打出来的，而

不是谈出来的。”业界据此认为，中国家电连锁出现战略性倒退。

如何建构具有竞争的销售渠道？格力电器的做法给家电产业提供了借鉴。

2004年，与大连锁正式决裂之后，格力痛下决心用了不到两年的时间，即建构出一套覆盖全国且完全独立于大连锁之外的专卖店销售渠道。当年，

格力空调销量不降反升；在随后的五六年里，格力空调更是一路高歌，完成“中国空调老大”向“全球空调老大”的精彩飞跃。业界普遍认为，格力有今天，渠道模式功不可没。

正是因此，2007年之后，格力渠道模式开始为空调企业争相模仿。2010年，格力电器盈利超过42亿元，成为盈利能力最强的家电企业之一。与其他家电企业对比，格力销售渠道的独立性最强，其营业收入的90%以上来自自有专卖店体系。分析师认为，这是在大连锁对供应商盘剥日趋加重背景之下，格力电器保持较高盈利能力的重要原因，是格力电器被投资者誉为“家电第一股”的重要保障。

与白电企业相反，对大连锁依赖度较高的彩电企业，2010年的盈利表现可谓差强人意。在原材料涨价、人力成本高

企的2011年，格力电器形势持续向好。一季报显示：报告期内格力电器实现营业收入172.74亿元，较上年同期增长68.91%；归属于上市公司股东的净利润为9.35亿元，较上年同期增长46.27%；基本每股收益0.3317元，较上年同期增长46.25%。大家担心的格力专业化战略可能遭遇天花板的情况并未出现。有证券研究中心甚至做出年度预测：2011年格力盈利水平将继续领跑中国家电

行业。这就是为什么在大连锁越来越成为家电企业瓶颈因素背景之下，格力电器专卖店渠道模式倍受青睐的重要原因。

家电产业资深观察家刘步尘表示，在可预见的未来几年，期待大连锁经营模式发生重大调整的想法并不现实。对于供应商而言，建构完全自主的销售渠道，是实现家电企业可持续发展的重要保证。但他同时指出，格力渠道模式的形成有历史原因，并非适应于所有企业。



格力1赫兹变频技术有什么独特之处？

本报讯 从15赫兹、6赫兹到1赫兹，格力电器一次又一次地攻克变频领域的技术难题，一次又一次地掌握变频空调的核心技术，树立行业标准。那么，格力自主研发的1赫兹变频技术究竟有什么独特之处？

众所周知，变频效能的核心关键是压缩机的低频控制能力。低频控制能力越强，压缩机在低速运转时能够更平稳，最小输出功率越低，空调更省电。而且低频能力越强，宽频调节范围越大，精准控温能力更强，空调更舒适。

目前国内变频空调采用的技术主要有180度正弦波直流变频技术、8赫兹变频技术，以及1赫兹低频转矩控制技术。180度正弦波直流变频技术能够控制压缩机在30赫兹至10赫兹运转时保持稳定，此技术为目前国内大多数厂家采用，属于第一代变频转矩控制技术。

格力自主研发的国际领先的1赫兹变频技术，属于第二代变频转矩控制技术，100%格力自主研发，技术匹配更高，能够最大化发挥空调的效能。

1赫兹变频技术突破了变频领域的四大核心：克服了单转子压缩机在低频运行时振动较大，耗能较多的行业难题，实现了45W的低耗电状态下稳定运行，只相当于一个灯泡的耗电量；专用DSP的控制芯片，能够更精确控制室内温度保持恒定，舒适感觉无与伦比；有源功率因数校正技术，使得空调能源利用率更高；而完全独立自主开发出多种特点的单转子变频压缩机，大大提高了产品的能效水平，使变频空调的成本降低，为变频空调在我国更广泛范围的普及创造了条件，对我国建设节约型社会起到积极的推动作用。

目前该技术广泛应用于格力1赫兹变频空调，如热销的新品U系列超薄空调。

变频就买格力1赫兹
最低功率只需45瓦 让节能舒适1路领先

G¹⁰ 完美变频
I·U 变频空调时尚科技新潮流

佛山格力尊享体验馆隆重揭幕

本报讯 日前，800平方米的格力尊享体验馆在佛山星洲国际隆重揭幕。据了解，该店是目前佛山区域格力最大单体专卖店，也是格力最高端的体验馆和旗舰店。

旗舰店走的是高端路线，在购物环境方面努力为消费者

提供舒服、体贴、方便、热情周到的服务。体验馆与普通的格力电器专卖店的定位不一样，它不仅仅是一个销售卖场，更是一个展示格力专业品牌、专业品质、专业服务的形象窗口。另外，该体验馆组建了20人的自有安装队伍，集合最富安装

和售后经验的师傅，全程封闭式培训，厂家挂牌监督，保证最快捷、最专业的安装售后服务。

又讯 随着格力中央空调销售业绩的日益增长，格力在传统家用空调专卖店自建渠道的基础上又迈出了一大步——在广州番禺建成了广州地区第一家中央空调“i-feel center”体验中心。

该旗舰店面积达到200多平方米，店内展示了多款中央空调核心产品及核心技术，包括：热回收模块机、螺杆机、多联机、多联热水机、全热新风处理机、单元机、GIMS控制系统等，同时采用先进的声光电技术，并模拟室内实际运行环境来实机演示多联热水机，全方位的展示格力在各个行业的系统解决方案。



2011年度全国销售公司售后负责人培训会议在珠海举行

本报讯 日前，客户服务中心在珠海总部举行2011年度全国销售公司售后负责人培训会议。全国各销售公司售后部长，售后主管和总部驻外售后经理，共计56位代表齐聚一堂与客服中心领导、各科室主管就当前各地售后服务工作进行广泛的交流。

会议邀请中国质量万里行促进会李敬凯秘书长助理和北京质标信息技术培训中心著名

服务管理培训师舒薇老师分别进行“服务经理方法论”和“打造高绩效服务团队”的专题培训。通过培训，提高了格力电器售后服务团队的理论水平，对今后的工作实践起到指导作用，为进一步做好服务工作打下坚实的基础。

培训结束后，客服中心部长毛国定进行了会议总结，部署了后续售后管理的重点工作，对即将到来的旺季售后任

务实施了动员。经过本次培训，相信今年格力售后团队的服务水平和全国售后服务工作能更上一个台阶。

(客户服务中心 李志)



珠海：企业“投桃”员工“报李”

对于珠三角众多的农民工来说，生活有很多后顾之忧，发展却没有太多前途。如果能改变这样的生存现状，那肯定是让他们很开心的一件事。现在，在珠海打工的农民工，就遇到了这样的好事情。

“还有一个好消息要告诉大家，就是公司决定从6月份起，再次给大家加工资，这次加薪的幅度不会低于10%。”在珠海格力电器，公司广播里不经意冒出的这样一个好消息，让正在过五一假期的这帮工人一下子兴奋了。

据格力电器公司工人说，加薪10%，意味着他们的薪水会提高3百到5百，加完薪水以后工资能达到4千到5千多。当很多制造型企业喊着“招工难”的时候，格力电器却从来没

碰到这样的问题。珠海市人力资源开发管理服务中心主任甘永峰说，论薪酬待遇，格力电器在珠三角乃至全国，应该是属于比较高的。

鼓励企业加工资，只是珠海提高农民工待遇的一部分，这两年，政府还鼓励企业建过渡房，在格力，员工每月花不到两百块就可以住上条件不错的过渡房。格力电器机修班班长张树源说，在格力工作各种保障都很齐全的，到这里以后基本上没有什么后顾之忧。

有了保障，还得让他们有发展。对于外来的47万农民工，珠海尽量让他们享受到跟市民一样的待遇，那就是保障一样、发展机会一样。珠海市人力资源和社会保障局副局长刘斌告诉记者，不论是在用工环

境上，还是在关爱劳工上，珠海都对外来工给予高度的关注。

珠海这场针对农民工的变革正好被张树源赶上了，十年前，怀揣着初中文凭来到珠海的他，是个地道的农民工。到这里以后，他说自己非常幸运，刚好当了一名机修工。冲着待遇好，原本只想打打零工的他留了下来，十年里，他总觉得应该回报点啥，终于有一天，他琢磨出了一个可以回收氟利昂的新技术。“这个技术节约了很多成本，当时公司把这个氟利昂回收机，命名成我的名字。”张树源说。企业提拔了他，还送他读了书，就这样，十年时间，一个只有初中文化的农民工成长成了一名高级技师，还当上了十七大的党代表。如同格力电器总裁董明珠所说，比工资待遇

更重要的是，给员工提供一个可以发展的平台。

目前，珠海的47万农民工全部参加了社保，他们当中，已有1万5千多人走上了管理岗位，而他们的8万子女也全部享受同城待遇。靠廉价劳动力

生存的时代正在终结，在珠海，越来越多的企业正在把和谐的劳资关系当成企业核心竞争力。有关专家表示，要真正实现以人为本、科学发展，必须要尊重劳动，尊重劳动力。

(改编自：中央电视台新闻联播)



张树源接受中央电视台记者采访

生而为赢

文 / 钣金分厂 王伟

转眼间来到格力钣金分厂已经一个月了。作为格力普通的一线员工，也许我们不能选择自己希望的工作岗位，只能依据生产的需要被领导安排在指定的岗位工作。但是我们可以选择以精神饱满的状态和抱着生而为赢的信念去工作，独立完成好每一个工作任务。从每一个小细节上磨炼、提升自己的工作能力；在每一次犯错

中改进和完善自己。这样，每天慢慢积累，我们终会在未来的某天造就一个崭新的自我。

就像领导们的真实经历一样。十几年前，他们和我一样是格力普普通通的员工，凭着那股坚持的斗志，不断地提升和完善自己，成就了他们的今天。那些工作了十几年的老员工，他们精湛的技术和不放过每一个细节的态度，在某种意义上讲，他们同样赢得了自己。而那些年轻的同事们，从他们的工作中聚精会神的眉间，精神饱满的面孔中，以及在休息时挂在

嘴角的笑意上，可以看到他们也正努力地拼搏着，想要去赢得多年后成功的自己。而我作为一名刚刚加入的新人，在这样的环境下，何不努力给自己一次锻炼的机会呢？

也许真正的成功不会降临到每一个人身上，但是每一次磨练后获得的哪怕是微小的成绩，只要想起自己曾经的那份努力，就没有遗憾。

“人皆生而为新，为前所未有之所存在；人皆生而能赢，人皆有独立独行方式去审视，聆听，触摸，品味，思考。”因而每个人都具备独特潜质和能力，只要努力去做好每一件事，都有赢的机会。希望我和我们每一个格力新员工都怀着生而为赢的信念去工作，为自己争得一片天空，更为格力这个大家庭不断壮大而贡献自己的一份力量！



钣金生产线上繁忙的员工

提高生产力，从关爱员工开始

文 / 空三分厂 皮美龄

以人为本是现代企业文化的核心，一个优秀的企业应该具有内涵丰富、底蕴深厚的企业文化，把关爱员工作为公司的出发点和落脚点，注重从细节管理来体现“以人为本”，用对员工潜移默化的影响来宣传它，用实实在在的行动来诠释它，让员工深深地感受到真正的“以人为本”。

人是企业最大的资源和财富，尊重和关爱每一个员工，并以各种形式、各种措施来激励和鼓励员工，是提高生产效率的因素之一，如今分厂正处在

旺季大生产之际，但是领导们也不忘对员工的关怀。

关心员工从点滴小事入手。在员工过生日的那天，他们会收到一份厂长亲笔签名的贺卡和分厂准备的一份精美礼品。在生日当天，分厂还为员工安排调休；员工发生突发事情或有困难，总会有分厂领导和员工们伸出关爱之手，帮助他们度过难关，走出困境，与他们一同承担困难，为他们排忧解难，用爱心为他们撑起一片无雨的天空。

“和谐”两个字所体现的那

种氛围在这里得到了很好的注解。生产一线的员工尽管在辛苦的岗位上工作，但越来越好的休息室，空调、电视、广播又让他们感受到公司和分厂的关心，感受到分厂充满爱心的人文关怀，虽然这些都是些普通的小事，但是对于员工来说确能深深体会到分厂的关爱，感受到一种有凝聚力的互助互爱的团队精神。

这些深入人心的举措和无处不在的关怀，使每一位员工以更加饱满的精神状态投入工作，也是旺季大生产的各项工作任务顺利完成的保障。

加薪彰显格力企业实力及社会责任

据5月6日中央电视台《新闻联播》报道，格力电器计划为员工加薪10%。在整个家电行业盈利能力持续下降的背景下，格力此举格外引人注目。

今年以来，中国家电行业涨价呼声甚高，“原材料价格大幅度上涨”，“人力成本不断增加”，成为企业呼吁涨价的两大借口，甚至有空调企业表示，不涨价企业将难以以为继。

但是，在参加“两会”期间，格力电器总裁董明珠发出了不同的声音，她明确表示格力空调不会涨价，“尽管现在成本上升，格力电器有能力不把价格压力转移到市场上去，坚持现有产品不涨价。格力电器会通过技术和管理进行成本控制。”

实际上，今年的空调市场还有更多热点。3月1日，格力宣布“变频空调一年免费包换”，其后不久，其他空调企业相继跟进，中国变频空调服务战就此拉开大幕。业界据此认为，服务战的爆发，必将加速中国变频空调时代的到来，2011年内份额

有望突破50%。

日前，格力电器发布2011年第一季度报告，报告期内实现营业收入172.74亿元，较上年同期增长68.91%；归属于上市公司股东的净利润为9.35亿元，较上年同期增长46.27%；基本每股收益0.3317元，较上年同期增长46.25%。

格力此次加薪，被认为是强大盈利能力支撑下的结果。在接受采访时董明珠表示，优势企业理应履行更多的社会责任，员工有权利分享企业发展的成果。她说，依法纳税，积极改善员工工作及生活条件，是格力的工作重点。

家电产业资深观察家刘步尘预测，格力带头涨薪势必引发示范效应，预计其他同类企业随后不久就会跟进。他说，这是一件好事，中国家电产业要发展，员工薪酬必须同步提升。他说，格力加薪行为折射出两大含义：首先，体现出格力电器强烈的社会责任感，员工作为企业的重要组成部分，不应该被遗忘。其次，加薪需要良好的盈利基础，盈利能力不足的企业，即使想加薪也心有余而力不足。



格力电器员工生活区全貌