

# 格力电器

2013年第06期  
珠海格力电器股份有限公司主办  
2013年7月5日出版  
总第250期  
粤内登字C第00039号  
(内部资料 免费交流)



扫描二维码,登录格力官网

http://www.gree.com.cn  
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆2版·综合新闻

轻工百强榜发布 千亿格力跻身四强

◆2版·综合新闻

格力电器荣获  
全国轻工行业先进集体称号

◆3版·市场动态

进军中东  
格力空调获沙特政府称赞

◆4版·副刊

向格力的户外作业者致敬

## 要 闻 速 递

### 中国商业联合会发布品牌监测统计数据 格力蝉联变频空调市场冠军

**本报讯** 日前,中国商业联合会、中华全国商业信息中心联合发布2012年全国大型零售企业主要商品品牌监测统计数据。

统计结果显示,2012年“格力”牌房间空调器和“格力”牌变频空调均列同类产品市场综合占有率第一位,双双蝉联行业冠军。其中,格力变频空调的市场综合占有率达24.1%。

此前,第三方权威统计机构“产业在线”公布的数据也佐证了格力变频空调“一枝独秀”的局面。2012年,国内变频空调销售总量为3001万台,同比下降6.3%,其中格力变频空调销量1252.8万台,同比增长4.4%,市场占有率41.74%,位居行业第一。

### 晶弘电器携手三菱电机发力高端冰箱市场

**本报讯** 6月30日,合肥晶弘电器有限公司与日本三菱电机株式会社在合肥举行了合作签约仪式,共同成立“合肥晶弘三菱电机家电技术开发有限公司”。

据了解,该公司将专业从事高端冰箱的技术研究与产品开发,晶弘电器和三菱电机共同出资1500万美元,并各自持有50%的股权。

2012年,晶弘冰箱新基地正式投产,产能规模达250万台,并与格力电器实现战略合作,借助格力电器的渠道资源。据悉,2012年晶弘产销量达90万台,2013年截至5月份,晶弘冰箱产销量已达70万台,预计全年产销量将超过150万台。

### 格力合肥生产基地创建和谐劳动关系 喜获“全省职工后勤保障工作先进单位”称号

**本报讯** 在安徽省总工会开展的“优化职工生产生活条件,强化职工生活后勤保障,创建和谐劳动关系”的表彰活动中,格力电器(合肥)有限公司喜获殊荣,获评“全省职工后勤保障工作先进单位”称号。

育和谐文化,创文明生活。格力合肥生产基地自2006年规划建设员工生活区,目前已建成7栋宿舍楼、6栋公租房项目,可同时容纳员工16000余人,配备两个员工食堂,人防地下室等基础设施,建筑面积约24.5万平方米,投资近5亿元,不遗余力改善员工工作生活环境。

据悉,截至目前,斥资4亿元的珠海格力电器员工生活区康乐园二期工程已经封顶,正在紧张装修中,格力人“一人一居室”的目标也越来越临近。

## 格力空调“服役”酒泉 助力“神十”飞天梦

**本报讯** 6月11日,身负神州十号与天宫一号载人飞行任务的航天员聂海胜、张晓光、王亚平,身穿宇航服从酒泉卫星发射中心的航天员公寓“问天阁”缓缓走出,在挥舞着鲜花和国旗的人群中参加“神十”航天员的出征仪式。

在出征仪式的直播中,细心的观众不难发现格力空调与航天员的“频频合影”,一时间,两台带有显著“格力”标识的空调成了当天仪式中备受关注的“背景”之一。据了解,格力中央空调正“服役”于“问天阁”,而酒泉卫星发射中心的多处场所也都采用了格力空调产品。

从1999年11月20日,“神州”号实验飞船从酒泉发射升空,拉开中国载人

航天工程的幕布,10艘“神州飞船”及“天宫一号”相继从这里成功发射。在载人航天飞行任务中,酒泉卫星发射中心承载了组织指挥、实施发射、进行测试、火箭塔对接和整体运转以及计量和技术勤务保障等重大作用,每一个环节都将影响到发射的成功。因此,酒泉卫星发射中心对空调的要求也可谓近乎完美,无论是从温度控制的精准性还是室内调节的舒适性,又或者是噪音控制的最低性,酒泉都像发射飞船一样严格考察着空调。格力空调为中国航天梦服务的过程充满了严苛的挑战。

格力电器董事长董明珠曾说过:“挑战就是机遇,只有突破难点才能取得发

展!战胜航天需求的困难,除了技术实力外,更主要的还是对自己品牌的信心与勇气。在国家重大任务需要的时候,在国家梦想腾飞的时候,格力作为空调行业的龙头,就应该站在最前沿!”

据悉,格力电器目前拥有一支多达5000人的科研技术团队,每年投入数十亿元的研发资金,攻克了空调行业又一个技术难点,格力直流变频离心机组、双级变频压缩机以及1赫兹变频技术等等创新成果屡获殊荣。

有业内人士将格力电器的品牌定位为中国不可或缺的优秀“创造者”。对此,董明珠也表示,“格力电器将用更多行动来助力‘中国梦’”。



图片来源:新华社

## 专业铸就品质 格力再获中国顾客满意度冠军

**本报讯** 据《2013年中国顾客满意度手册》刊载的顾客满意度调查数据显示,格力再次在23个空调行业主要品牌中获得满意度最高分,蝉联2013年满意度冠军。在品牌形象、满足需求程度和产品可靠性三个维度上,格力电器均获得五星的顶级满意评价。

为编制每年一度的中国顾客满意度手册,中国标准化研究院顾客满意度测评中心和清华大学中国企业研究中心联合对为消费者提供消费品和生活服务的各细分行业的主要企业进行多维度调查,通过科学整理和运算,最后得出品牌

的满意度分数,引导消费者合理消费。

行业分析人士普遍认为,继此前多年连续摘取空调行业满意度冠军之后,2013年,格力电器毫无悬念蝉联空调满意度榜首,充分体现消费者对格力的高度喜爱和稳固支持,也说明格力的经营运作和品牌维护得到社会认可。

格力电器擎领核心科技大旗,践行“让天空更蓝、大地更绿”的绿色发展路线,追求产品质量、服务水准、品牌价值、国际影响等等的全面提升,不仅在中国,而且在全球市场不断推出更全功能和更优性能的空产品,始终把持技术牛耳,

引导行业的发展潮流。

一直以来,格力电器奉行专业主义,践行工业精神,升级中国创造,产品质量水准和品质声誉首屈一指。

2012年2月,格力电器1赫兹变频技术在北京人民大会堂斩获国家科技进步奖。同期,格力在珠海宣布,6大系列变频产品“2年免费包换”政策,再次刷新空调行业服务标准。

长久以来的稳健经营,为格力赢得多年稳固攀升的消费者满意度,而消费者的满意度,又反过来激励这家力争上游的龙头企业更好地发展。

## 轻工百强榜发布 千亿格力跻身四强



**本报讯** 6月21日，由中国轻工业联合会主办的“中国轻工业百强企业颁奖盛典暨企业家高峰论坛”在京举行，大会隆重发布了“2012年中国轻工业百强企业”荣誉榜单以及轻工企业市场能力、盈利能力、价值能力、成长能力和财政贡献

等五大分项百强榜单。格力电器等四家千亿级企业包揽“百强企业”综合榜前四强。

中国轻工业联合会从2011年度起，在“中国轻工业行业十强企业”评价工作基础上，开展“中国轻工业百强企业”综合评价工作。轻工百强评价选取企业主营业务收入、利润总额、产值利润率、税收占利税比重和工业总产值增速共5个指标进行综合评分，不仅注重企业规模水平，更兼顾企业盈利水平、价值创造能力、对社会贡献及成长性等综合性指标，强调企业的均衡发展，能够全面、动态地反映企业的竞争力水平。

2012年受国际金融危机影响，市场需求疲软，空调行业出现了较为明显的下滑。而格力

电器通过创新驱动，不断进行产品、技术升级，其自主研发的1赫兹变频技术、双级变频压缩技术开创了空调行业新时代；自主研发的直流变频离心机，实现了中央空调技术在世界舞台的领先水平，带领中央空调走进直流变频时代；R290环保空调，让中国在新冷媒技术的研究应用上首次走在了国际前列……

据公开资料显示，2012年格力电器实现营业收入1001.10亿元，同比增长19.87%；实现净利润73.80亿元，同比增长40.92%；基本每股收益为2.47元/股，同比增长32.80%，继续领跑行业，成为首家超过千亿的家电上市企业，空调产销量连续八年位居世界

第一。同时，2012年格力电器纳税超过74亿元，连续12年居行业第一。

大会同时发布了“行业十强”名单，格力电器斩获亚军。

举办方表示，与2011年相比，“百强”中的千亿级企业由2家增加至4家，其中家电业位居三强，彰显了中国工业尤其是家电行业在过去一年中转型升级所取得的重大成就。

为全面展示中国轻工业百强企业的实力风采，探索产业变局形势下企业转型升级的路径，追踪科技前沿和商业模式的创新，大会围绕“加快转型升级 迎战产业变局”主题进行了高峰对话。格力电器董事长董明珠女士与与会嘉宾分享了格力电器的成功之道。

## 格力电器荣获全国轻工行业先进集体称号

**本报讯** 在人力资源和社会保障部、中国轻工业联合会、中华全国手工业合作总社联合组织开展的2012年“全国轻工行业先进集体”评选活动中，格力电器凭借在产业优化升级和科技创新方面做出的优异成绩，在众多国内企业中脱颖而出，荣获“全国轻工行业先进集体”的称号，成为本年度广东省唯一获此殊荣的家电企业。

这一荣誉的授予是国家权威机构对格力电器不断实现创新发展、创造良好社会效益的高度肯定。

2012年，格力电器成为中国首家营业收入突破千亿的家电上市企业，取得了具有重大里程碑意义的经营业绩。技术创新的累累硕果，让格力电器

在行业竞争中遥遥领先。超低温数码多联机组、直流变频离心式冷水机组、多功能地暖户式中央空调、1赫兹变频空调、R290环保冷媒空调、双级变频压缩机等一系列“国际领先”产品，不断填补行业空白，持续改写空调行业历史。

格力“全能王”双级变频空调，以“双级增焐转子式变频压缩机”技术彻底颠覆了传统空调的运行环境极限，在-30℃至54℃环境中均能够正常运行。

在中央空调的表现上，格力电器同样出色。格力直流变频离心机聚集中央空调研发领域的最新技术成果，机组IPLV达到11.68，比普通离心式冷水机组节能40%以上，是目前最节能的大型中央空调。



**图片新闻：**6月9日上午，波兰众议院议长埃娃·科帕奇(女)携波兰议会代表团一行来访珠海格力电器参观，并对格力电器在科技创新领域的成就表示肯定。

## 格力电器发布 A 股市场首份英文年报

**本报讯** 6月15日，在深交所网站信息披露窗口多达400余条上市公司公告中，一则2012年上市公司年度报告吸引了众多投资者的眼球。

投资者被这则公告所吸引，倒不是因为它是姗姗来迟，而是因为这是一份英文版的年报，发布这则公告的上市公司的股票却只在国内上市交易。

据了解，此前国内尚无A股上市公司（未同时在海外上市）发布英文年报的先例。从这则公告的身上，投资者看到了一家公众公司所展现出的对中外投资者负责的态度，而其背后所隐含的国际化视野、全球化战略不言而喻。

这家“不同寻常”的公司便是享誉中外的家电行业领导企

业格力电器。

事实上，此前格力电器已于4月27日发布了其2012年中文版年度报告。2012年，格力电器实现营业收入1001.10亿元，同比增长19.87%；实现归属于母公司股东的净利润73.80亿元，同比增长40.92%；实现每股收益2.47元，同比增长32.80%。

或许有人会质疑，在已然发布中文年报的情况下，格力电器缘何“多此一举”，再行发布英文年报？但行业研究人士指出，格力电器此举绝不是为了博取眼球。

一则，格力电器虽是一家仅在国内上市的公司，但投资者来源却不仅限于国内。相反，格力电器堪称A股市场股权结

构最具“国际范”的公司之一。在格力前十大流通股股东中，除了集团公司和京海担保外，其余八家均为机构投资者。而这八家机构投资者中，有五家是QFII，包括美林、摩根士丹利、瑞士银行等著名的海外投行。

这些持有公司相当比例股权的海外投行，必然存在获取公司经营讯息的需求，格力电器发布英文报告，迎合了这种需求，也表达了对海外投资者负责任的态度。

应该说，伴随着资本项目的逐步放开，在QFII规模不断扩大，国内上市公司投资者结构不断多元化和“国际化”背景下，格力电器此举不失为一家优秀公众公司做出的表率。

二则，格力电器还是一家

涉外贸易企业，海外产品进口商、原材料供货商为降低合作风险，需要了解格力的经营状况乃至发展前景。从格力电器2012年年报来看，当年公司来自海外的营业收入已达到158亿元，占到全部营业收入的16%左右。发布英文财务数据，亦满足了对外贸易伙伴等利益相关方的需求。

行业人士表示，格力电器发布英文年报的举动，不仅展现了一家公众公司对中外投资者、贸易伙伴等利益相关方负责任的态度，而且将有助于提升格力在海外市场的认知度、推进公司国际化发展，同时吸引更多的海外投资者了解格力，关注格力投资价值。

放眼A股市场，格力电器

的确是不可多得的“常青树”。一方面，公司自上市以来经营业绩稳步增长，从未出现过倒退或亏损的情况；另一方面，公司几乎年年分红，让投资者切实享受公司成长的好处。在2012年年报中，格力电器发布年度分红预案，拟每10股分10元，即2012年分红将超过30亿元。

据统计，1996年至2011年，格力电器已累计分红14次，分红总额达到54亿元，约占期间净利润的20%，分红如此慷慨在整个A股市场上都不多见。以2012年分红预案简单测算，格力电器股息率目前达到4.17%，超过1年期定存，并超过市场10年期国债利率水平，长期投资价值凸显。

## 进军中东 格力空调获沙特政府称赞



**本报讯** 5月26-29日，格力携全系列高效空调产品参加由沙特阿拉伯能源部主办的“沙特能源展”。参观格力展位的访客络绎不绝，不少客户对格力的节能环保空调产品表现出浓厚兴趣。

展会期间，沙特阿拉伯能

源部部长一行莅临格力展位，对格力先进的节能环保空调技术和产品赞不绝口，并表示：中东国家的客户之前普遍认为“中国制造”品质低，但是格力空调正逐步改变客户的这一印象，格力产品的质量得到越来越多中东客户的认可，沙特能

源部、卫生部等部委的工程项目也开始采购格力空调。

据悉，此前在沙特政府出台新的 SASO 能效提升政策和禁用 R22 冷媒的相关环保政策时，格力抓住这一契机，迅速推出能效等级远超沙特最新 SASO 能效准入标准的高能效风管机、超级自由配一拖多变频空调、GMV-5 多联机等一系列高能效环保空调系统解决方案，一举成为沙特空调市场最受瞩目的明星。

在能源展期间，格力电器与沙特的格力代理公司成功举办 2013-2014 年新品推荐会，全面推出格力最新的节能技术和环保空调产品。沙特格力代理商邀请了来自沙特政府部门和当地知名空调暖通设计院的专业工程师近 200 人参加了本次推广会。（出口部 李建灿）

## 格力董事长董明珠赴台视察 重申“零服务”理念

**本报讯** 6月初，格力电器董事长董明珠赴台视察格力产品推广情况，并于2日召开经销商大会暨新品发布会，与台北区70多位经销商共议格力电器台湾市场规划。

“一年后，我们在大陆市场的售后服务将升级为零服务，后续在台湾市场也同样要做到零服务。”董明珠指出，“最高的服务境界就是没有售后服务。这既是对产品服务最苛刻的要

求，也是对企业的挑战”。

此次赴台，董明珠还亲自走访多家格力经销商，仔细聆听经销商的建议与意见。

大部分经销商表示，格力空调在性能上丝毫不逊色于他们曾代理的大金、LG等日韩品牌，甚至有些方面远远优于日韩品牌，他们对格力空调的产品质量和格力品牌在台湾的发展前景充满信心。

据统计，目前格力每年出

口台湾市场的空调数量几乎占中国大陆出口台湾市场总数量的50%。2012冷年，格力电器正式在台湾市场登陆并推广自主品牌，格力全球市场领导者的地位进一步深入人心。

据悉，此次董明珠访台引发台湾主流媒体的高度关注与肯定，台湾TVBS新闻台详细报道此次行程并称，“格力电器将对全球空调行业产生越来越深远的影响”。（出口部 于华）

## 格力助力“我的中国梦” 独家冠名佛山市青少年演讲比赛

**本报讯** 6月21日，由团佛山市委、市少工委主办，格力电器独家冠名的“格力杯·我的中国梦”佛山市青少年演讲比赛在南海大沥中学圆满落幕。来自全市的45名优秀青少年同台竞技，展现自己对“中国梦”的理解与逐梦的心路历程。

“有崇高的中国梦，也有平凡的中国梦，它就在我们身边，就在田间地头。”有选手从“中国梦是每个人的梦”这个角度切入；也有选手别出心裁，通过讲故事的形式来阐述自己的“中国梦”，“我要回贵州老家建立一所希望小学，让每个孩子都能在明亮的教室里接受知识的滋养。”

“这些参赛选手整体素质都不错，很好地体现了佛山青少年的精神风貌。”在比赛评委梁锦卿看来，通过这样的演讲比

赛，既锻炼了参赛选手的表达能力和写作水平，也让更多青少年主动深入了解“中国梦”，是一次更深层次的教育。

习近平总书记在论述“中国梦”时指出，实现中华民族伟大复兴是一项光荣而艰巨的事业，需要一代又一代中国人共同为之努力。

一代又一代的格力人也用自己坚定的步伐，一步一步践行着格力的梦想。作为家电民族品牌，格力电器始终立足自主研发，坚持实干创新，创造更节能、更环保的高品质产品，改变人们生活方式，引领“中国制造”向“中国创造”转变。

同时，勇于承担社会责任，开展多项公益慈善活动，格力电器用实际行动践行中国梦。

（佛山格力 夏晨辰）



## 专卖店做成大生意



2009年，做了多年建材生意的杜秀繁，经过多方考察，转而加盟格力，开起了格力专卖店。她说让自己下定决心做格力是因为看了董明珠的《棋行天下》，被她的人格魅力深深地感染了。

在开店之前，她看了很多门面，大多都因为店面太小而放弃。而当她看到位于长春新区的这家店面的时候，旁边几乎没有任何的商业气氛，更没有做家电的。但杜秀繁却认为，

这里是新区，未来只要用心，就一定做好生意。于是，她没有听从别人做中档装修的建议，毅然按照格力专卖店手册中最高档次的规格装修这家店。用杜秀繁自己的话说，“当初就没有抱着试试看的态度，而是一定要做好。所以，装修专卖店的时候，单单一层的展厅就投入了三十多万元，是当时长春装修最豪华的空调专卖店。不给自己留后路，才敢于投入，更有冲劲。迈进格力的门槛，就是我

一生的事业。”

事实证明，杜秀繁和她的老公是有眼光的，他们的投资也是值得的。从专卖店的装修开始，格力销售公司就给予了杜秀繁非常大的支持，从装修的规划到工程的全程监管，人员的前期培训等等，每一个细节销售公司都很用心，发现问题及时纠正。

而做格力专卖店的另一个优势，就是产品品质好，后续的维修量少，经营很省心。众所周知，空调是一个重服务的产物。一旦产品质量不稳定，后续会给经营者带来很多的问题。格力不到万分之一的维修率，让杜秀繁这样的经营者可以将更多的精力放在市场的开拓上，也敢于去扩大市场份额。杜秀繁说，她在没有做格力专卖店之前家里用的就是格力空调，质量非常好，这也是让她选择格力的初衷之一。

杜秀繁现在还记得自己的店刚开业半年多，就赶上销售公司组织“万人空巷抢格力”促

销活动。因为经验不足，当天专卖店人手不够，里里外外都是等着买空调的顾客。到了第二年的时候，杜秀繁怕怠慢了顾客，就在桌子上摆满了茶水、糖果，同时还预备了一些移动座位，让顾客都有休息的地方。到了第三次参与“万人空巷抢格力”活动，杜秀繁已经得心应手，活动也获得更大的成功。

因为地处偏僻，没有优质的服务，店面不可能做好经营。因此，杜秀繁要求店员要认真对待每一位走进专卖店的顾客，因为走进空调专卖店的人，绝大多数是确实有购买意向的。有的顾客即使这次看了产品没有购买，也很可能过几天就会来购买。只要让顾客充分了解产品，感受专业的服务，购机时自然会选择你。

为了提高销售人员的专业素质，店面的销售人员和业务人员除了每天要开业务会以外，还会积极参加销售公司组织的各类培训，也会跟其他格力专卖店进行交流沟通，学习

同行的经验，有效提高业绩。同时严格要求服务人员的服务质量，除了保证空调的安装时间和质量以外，还会定期给客户做产品的检测和调试。因此，自开店以来，杜秀繁的店每年都有几千万元的销售额，却没有发生过一个投诉，也正是因为这样的好口碑，为杜秀繁的店赢得了很多的回头客。

2009年，刚刚开店的时候，赶上格力专卖店的形象转换期，因为店面大，装修规格高，杜秀繁的店成了长春的样板店。虽然只有三年，但她已发现现在的店面已经不能满足市场的需求，她还想再建产品体验区。

而今，杜秀繁的专卖店生意日愈红火，仅2012年一年的销售额就已达到四千多万元，在长春格力经销商中小有名气。附近有人开格力专卖店，她都把自己的经验传授给对方。她说，自己虽然只是格力千万家专卖店中的一个，但她早已把自己当作格力人，是格力成就了自己。

（摘自《现代家电》，有删节）

## 格力辉煌，感谢有你 向格力的户外作业者致敬

文 / 管路一厂 钟雪梅



图为：格力电器员工协助外协厂人员搬运物资

35℃的高温，烤得黑红的脸，汗水湿透的长衫，大草帽，这基本上是我们可敬可爱的格力户外作业者的特定形象。

在我们公司，有这样一些特殊的群体：叉车司机、货车司机、水电气维护人员、安装人员、物流人员、现场安全员、发货员、收货员等等户外作业者。每天穿梭在公司的各条主干道上，穿插在不为人知的角落里，奔赴在各条战线上，犹如公司的一条条动脉，奔流不息，奋斗不止，默默地为生产提供“养料”，为炎炎夏日送去清凉；为公司的安全生产保驾护航；为道路安全、为员工安全日夜守护；为维护设备的正常运行废寝忘食；在公司高速发展的路上，用滴滴汗水铸就格力的辉煌，用坚强、无畏和激情迎接日晒、雨淋、寒风。

在格力，也许他们就是第一个见证烈日的人，第一个感受狂暴雨的人；和生产线员工一样，是最早上班的人，可能也是最晚下班的人。

为了及时运送物料，保证生产的顺畅，有时，一个上午都顾不上喝一口水；有时，连续几个小时没离开过热得滚烫的驾驶室；为了确保道路安全，确保生产安全，确保员工安全，顶着烈日，任由汗水在背上在脸上流淌；为了及时安装、抢修设备、设施忘了吃饭，忘了午休，忘了黑夜，也是常有的事。

每当我经过他们身边，总是情不自禁地向这一群可敬可爱的格力人行注目礼，我常常仰望着这一张张黑红而让人感动的脸，凝视着那一双双充满激情的眼睛，试图从他们的每一寸令人振奋的肌肤里，从他们坚定的眼神里找到烈日下坚强的理由，找到坚持的动力，找到不变的激情。日复一日的风吹日晒雨淋，沧桑的是他们的脸，不变的却是那颗炽热的心，他们用饱含深情的滴滴汗水滋润了这片热土。

当我坐在空调房里喝着纯净水，享受着清凉，也常常为工作的难题而畏步不前时，那一

个个烈日下、风雨中忙碌的身影让我汗颜，同时，也成了我感恩工作，努力拼搏的源动力。

“长亭外，古道边，芳草碧连天”是一种人生；“凭栏处，潇潇雨歇”是一种人生；“到中流击水，浪遏飞舟”是一种人生；“默默无闻，无私奉献”也是一种人生。

我们更需要保持创业时的精神，一种不变的格力精神。

炎炎烈日下，我们没有忘记你，格力的户外作业者！让我们向你致敬！千亿的功勋章里有你的功劳。

经过22年的不懈努力，格力电器已经发展成为全球最具影响力的品牌之一。

22年磨一剑的坚持，8万员工的滴滴汗水和智慧，铸就格力的辉煌。千亿的背后是一种锲而不舍的追求，一种忘我的境界，一种肯吃亏的工业精神，一种乐于奉献的格力精神，一种永不忘创业艰辛的激情。

只要我们心往一处想，劲往一处使。我们有理由相信：百年格力一定能梦想成真。

## 强化安全基础 推动安全发展 质控部启动安全生产月活动

文 / 质控部 江艳

全国第十二个“安全生产月”活动在6月份拉开帷幕。质控部始终坚持“以人为本、安全生产、保障健康、关爱生命”的职业安全方针，紧跟全国安全生产月的统一部署，通过集中开展一系列安全生产宣传教育活动，将安全文化、安全法律、安全技术、安全知识传达到每一位员工。为有效防范各类安全生产事故，遏制违章行为和促进安全生产持续稳定提供强大支持。

因质控部人员多、分布散，

各科室自行组织学习安全知识，重点围绕涉及本科室工作人身安全的相关内容，对交通出行、夏季防暑、游泳及娱乐场所的安全注意事项等等进行安全教育培训。

随后，质控部环安组以“用电十不准”、“公司安全生产禁令”、“三懂四会”、安全色及警告标识、常用电话、用电常识、岗前注意事项、休息区注意事项、特种设备管控要求、安全质量标准化等内容作为试题范围，在部门内部组织形式多样

的安全竞赛活动，重在强化员工对各种安全知识的掌握及加强员工对安全知识的运用。

最后，质控部将开展安全生产应急预案演练活动，结合各科室发生的历史事故等开展不同岗位、形式多样的应急演练，加强应急基础建设，增强应急意识，提高科学施救和事故灾难应急救援能力。要将演练活动与应急救援培训相结合，增强人员的安全防范意识，提高从业人员防灾、逃灾、避灾和自救、互救能力。

## 你我怎样 格力就怎样

**本报讯** 我抱着从收发室拿的一大包包裹走进售楼，到消防门那里，前面走的人看到我了，就把门顶住，然后说：你先进去。

和同事坐公司的班车，他就算第一个上车，也会自觉去到车厢的后面坐下来。问他何故，他说，让后来的人方便地坐到前面。

清洁阿姨正在楼梯上拖地，走过的员工无一不是贴着墙壁，轻轻踮着脚尖走过。

就是因为自己是一名共产党员，所以时刻把党徽佩戴胸前，这是一种身份认同，更是一种责任。让它时刻提醒自己，我

是谁，在做什么。

在格力，在工作和生活中，总能不经意就发掘到这些打动人心的点点滴滴，或许是一个眼神，或许是一句清晨的问候，或许是酷暑时递来的一支清凉饮料……每一个格力人的血汗之躯所潜藏的宽厚与善良，也正是格力的精神底蕴。这些善意的感动、精神的闪光汇聚起来，烙刻成的会是这样一句话——你我怎样，格力就怎样。

你我追求进步，格力就不缺少创新。当每一个格力人都意识到自己需要成长、需要进步、需要提升，并且为此而付出行动时，当我们锲而不舍，一次

次敲击着梦想的燧石时，我们相信，格力也将因每一个员工的进步而进步，格力的今天必将不同于昨天。

你我勤奋，格力发展的脚步就不懈怠。在奉献中我们看到肩负的职责，在履行职责中我们得到幸福。我们对每一个坚守岗位的员工怀有敬意，我们对每一个默默奋斗的员工表示尊崇。唯有通过劳动，才能创造更美好的生活，这个道理，简单，但从不自卑。当每一个格力人像农夫为获得更好的收成而努力耕耘时，当每一个格力人坚定持有“劳动光荣”的价值信念时，我们相信，格力前进的步

伐也必将更加有力，格力必将走得更远。

你我关爱彼此，格力就恒有温暖。不要抱怨人情淡薄，也不要抱怨世风日下，如果我们每一个人都从自己做起，伸出关怀的双手，帮助别人，互相传递正能量，延续爱心，我们又怎需要担心，格力这个大家庭里缺少温暖呢？

你我真诚，格力就正直。你我阳光，格力就廉洁。你我实干，格力就务实。你我专注，格力的目标就不偏移。你的梦想，就是格力的梦想。当每一个格力人把青春和汗水播撒在格力这片土壤时，我们相信，格力

的梦想之花也一定开得灿烂。

北京电影学院教授崔卫平曾说过这样一段话：“你所站立的地方，正是你的中国；你怎样，中国便怎样；你是什么，中国便是什么；你有光明，中国便不黑暗。有时候不需要太多勇气，只需要一点良心的柔软，我们希望中国如何，也在于拥有这样的自我期许。”

想想，对于一个企业，不也正是如此吗？我们希望格力拥有怎样的现实或前景，不正是从我们自己开始的吗？

所以，请深深记住，我们都是格力的一员。你我怎样，格力就怎样。