

2006 : 5 < 31 => ?
 @ 6 A
 B @ 166 A
 CDEF : G C0007 F
 http://www.gree.com.cn
 HI : JK ! LMNO8PQR
 (STUVWXYZ)

格力电器

GREELECTRICNEWSPAPER

本期导读

- ! " # \$ % & ' () *
 + , (2版)
- ! & ' - . / . 0 1 2 3
 (3版)
- 4 5 , 6 7 8 9 :
 (4版)

今年目标完全能实现，格力电器发展势不可挡

格力电器 2005 年度股东大会和七届一次董事会先后召开，格力电器董事会成功实现换届，朱江洪董事长、董明珠总裁回应当前外界关注格力电器的热点话题



本报讯 5月11日，格力电器 2005 年度股东大会在格力电器报告厅隆重召开。出席大会的股东（代理人）共 11 人，代表股份 267,632,489 股，大会审议并高票通过了《2005 年董事会工作报告》、《2005 年财务报告》、《2005 年年度报告》及其《摘要》、《2005 年利润分配方案》，选举董事候选人朱江洪、陈元和、董明珠等人为公司第七届董事，选举监事候选人石小磊、程继红为公司第七届监事等 20 项议案。

随后，格力电器七届一次

董事会召开，会议审议并一致通过如下议案：选举朱江洪先生为董事长；选举陈元和先生为副董事长；续聘董明珠女士任总裁；续聘庄培先生任副总裁；续聘黄辉先生任副总裁；续聘刘建勋女士任总裁助理；续聘刘兴浩先生任董事会秘书。

朱江洪董事长主持了股东大会，并在大会上回顾了 2005 年和 2006 年第一季度的经营业绩。2005 年在整个市场低迷、成本压力较大的情况下，格力电器“一枝独秀”实现大幅度的增长，在市场营销、企业管

理、技术创新、质量管理上都取得了非常好的业绩，格力电器不愧为市场上的强者。朱江洪董事长指出，2006 年第一季度，在同行感到市场压力大、铜管等原材料大幅度上涨的形势下，格力电器又比去年同期增长了 30% 多，其中净利润增长了 18%。朱江洪董事长提到，去年全体员工响应公司号召，围绕创新课题，人人创新，在离心机、超低温数码多联中央空调等领域取得了大丰收，为企业取得良好业绩打下了坚实的基础。因此相信 2006 年格力电器一定会实现既定的目标，即销售额增长超过 20%，利润增长超过 10%。格力电器目前发展势头良好，五一”是空调销售的“晴雨表”，格力电器在五一”期间销售工作取得了长足的进展，销量大幅度地增长，这可以看出，“格力品牌消费者喜欢，经销商也喜欢，在这样好的势头之下，相信格力电器今年目标一定能顺利实现。

随后，朱江洪董事长、董明珠总裁还就当前投资者和社会各界所关注格力电器的各类话题，回答了与会的证券分析师、投资者及新闻媒体的提问。

继续扩大产能

朱江洪董事长表示，在成本上涨，同行都倍感压力的不利情况下，2005 年格力电器仍然实现销售的大幅增长，产销量跃居全球第一。格力空调目前需求旺盛，格力电器目前突出的矛盾是产品供不应求。由于市场销量不断增长，特别是出口量大幅度的增长，朱江洪董事长表示，未来会根据市场发展趋势，继续扩大产能。

朱江洪董事长透露，今后公司会注重完 ! " # \$ % & ' (.) * 是电+ 的 S & , - . 是压 / + , 特别是出口的压 / + 。据 1 2 , 出口的压 / + 3 4 特 5 6 品 7 8 , 9 4 品 7 : 量不大。 ; < = > ? @ A B 大 , C D E 根据 F G 的情况 , 根据 4 品 7 的需求 D E H 产 , I J K L M 8 , 能 N 大 O 度 P Q R S T 的需 U 。

铜价上涨加速空调行业洗牌

一后, 9 都 3 9 3 一 的上涨, 目前 9 ^ _ 突 8 。 涨, W 空调 ST 是利是 W 的 涨, 来, TX3 空调 ST 今年成本压力大, 势不 的 一 不 于。

朱江洪董事长表示, 涨 9 4 ST 的压力 M 大, 是 I b 行 T , W 于 3 实力的 ST 来 未 不是 a 事。

毫不后悔撤出美国

V W T X Y 格力 Z [\] 下 ^ _ ` a b c d e , 朱江洪董事长 f g 表示 Y h i ` a 根本不是格力 j k 行 l , 格力不后 n o p q 出 [\ . c

朱江洪董事长表示, 格力 s D ' t u , 格力 w x y v z x { | 度 } , 目前格力 w x 的销售 ~ j . 销售的 70 80 , w v 场 ~ M - k . 3 S T [\ ; < I 4 t u 是 a 的, 的增长应 A 格力 U y U a l 不行 格力不 [\ , 销售 3 下 , I 年 9 年都 3 30 的增长, I 7 增长 ^ _ M 能 f b 。

王顺生市长考察格力巴西公司

本报讯 5月17日，正在巴西进行友好访问的珠海市政府代表团和重庆市高新区政府代表团一行，分别在珠海市委副书记、市长王顺生和重庆市高新区管委会主任王小若率领下，专程到格力电器（巴西）有限公司参观考察。

在朱江洪董事长的陪同下，代表团一行参观了该公司的生产线和检测设备，并与干部员工进行了座谈。朱董事长向代表团一行回顾了格力在巴西从创业时不熟悉巴西的环境，到后来在实践中积累总结经验，转变思维渐渐适应后不断发展壮大的历程。朱董事长说，格力在巴西投资建厂，是“走出去”的开始，只许成功，不许失败。在党和政府的支持下，在全体巴西公司员工干部的努力下，格力在巴西的发展前景将更加美好。

王顺生市长赞扬了格力电器在异国他乡努力拼搏所取得的优异成绩，他表示，珠海市委市政府将大力支持格力电器的发展，支持格力品牌走向世界。王市长还勉励巴西



▲ 珠海市长王顺生（右二）对格力空调赞不绝口

公司干部员工融入巴西社会，为走出去振兴中国民族品牌作出贡献。

在巴西期间，朱江洪董事长还考察了巴西市场，走访了一批重要客户，受到巴西广大经销商的热情欢迎。朱江洪董事长要求，巴西公司和联合电器公司全体干部员工，要继续努力，不断开拓创新，争取把“格力”品牌打造为巴西空调市场的第一品牌。

（巴西公司张越超）

董明珠受聘为南理工 MBA 导师

本报讯 由南京理工大学经济管理学院举办的“格力电器总裁董明珠走近南理工——与经管学子共话‘格力经营之道’”活动 5 月 17 日在南京理工大学经济管理学院学术报告厅隆重举行。活动中，南京理工大学经济管理学院还同时举办了“董明珠受聘南理工 MBA 校外导师仪式”，该院俞安平院长向董明珠总裁颁发了聘书。该校 MBA 学生、部分学术型研究生、高年级本科生、部分教师、学院领导和来自社会各界的听众 100 多人参加了活动。

董明珠总裁首先发表精彩演讲，与听众一起分享格力电器与她本人共同快速成长所带来的快乐与豪情，回顾了企业与自身发展过程中付出的艰辛与汗水，并以“大姐”的身份向同学们提出谆谆教诲。她还欢迎广大有志于格力电器事业发展的学生毕

业后投身格力电器。

随后，董明珠总裁与该院 MBA 中心主任陈兴淋共同演绎了一场南理工版《对话》节目就格力电器的经营理念、人才观、销售策略、创新能力以及她的用人之道、经营之道与广大同学们进行了广泛深入的交流与互动。

活动历时两个半小时，互动结束后，学子们意犹未尽，纷纷向董明珠总裁索要签名留念。



▲ 董明珠总裁应邀到南京理工大学演讲

风冷螺杆机和户式冷水空调首次出口到国外

格力大 & ' (空调进 1 " # \$

本报讯 5月22日,繁忙的珠海九洲港码头,5大集装箱的格力大型中央空调被吊装上来自意大利的远洋货轮...

该批格力中央空调将交付给突尼斯某知名集团下属的一家大型酒店安

装使用。该集团在突尼斯拥有很高的知名度,经营物业、地产、电器、糖等多种业务...

和技术都过硬的格力中央空调。同时,该集团还决定加盟格力电器的海外经销商队伍...

作为格力电器一个重要的经济增长点,格力中央空调近来不仅在国内各大重大建设项目中频频中标...



▲准发到 # \$ % 格力大 & ' (空调

格力空调 - / 大 O

本报讯 近日,由《21世纪经济报道》、《暖通空调》、《中央空调资讯》...

朱江洪等4人获此殊荣。2005年,对于中央空调行业而言,不啻为竞争最残酷的一年...

组、数码多联机组、超低温数码多联机组、风管机、户式中央空调等9大系列...

格力进) * 大 + ,

本报讯 5月18日,上证风云榜”首期上市公司100强榜单正式亮相...

申银万国证券研究所誉为“中国证券市场上连续10年业绩持续增长的2只股票”之一的上市公司...

登门感谢九洲海关

本报讯 “高质高效,公正廉洁;服务企业,为国把关。5月17日,格力电器副总裁黄辉一行专程为珠海拱北海关下属的九洲海关送上了题有以上字样的牌匾...

进入收尾阶段,2006年6月中旬格力电器将提交申报“标准化良好行为企业”4A级的初审申请...

家电展格力受青睐

本报讯 5月10日至13日,以“家电、环境、节能”为主题的第八届中国国际家电展在北京展览馆举行...

重庆公司了不起

本报讯 前不久,珠海市经贸局郑卫东副局长率领参加“2006中国重庆都市工业园(楼宇)招商洽谈会”的珠海经贸团前往格力电器重庆公司...

质量过硬拔头筹

本报讯 日前,国家空调设备质量监督检验中心公布2005年风机盘管机组国家监督抽查结果...

“风光”“风韵”全新上市

本报讯 五一期间,格力电器推出了两款新品柜机“风光”“风韵”新品除了秉承传统的格力柜机制冷快速、强劲、能效比突出等优势外...

格力拟报“标准化良好行为企业”4A级

本报讯 根据国家标准委的《关于开展第二批标准化良好行为企业试点工作的通知》,格力电器被列入第二批国家级“标准化良好行为试点企业”...

2345

铜价暴涨的蝴蝶效应

今年,以铜为首的金属价格一路暴涨,从年初的43000元/吨,上涨至目前80000多元/吨...

铜价的疯涨直接导致空调整机厂的上游供应商特别是压缩机价格上涨。海立压缩机2006年第一季度财报显示...

步并没有停止。铜价和压缩机同时涨价,空调整机厂对此也是苦不堪言。广东美的集团旗下东芝开利空调公司负责采购的副总经理吴文新介绍...

格力空调 | * · ? } ~ ·

安徽：高调 | 发, p 夺终端

本报讯 又是五一黄金周，作为空调旺季的重要战场，安徽销售公司结合市场做出精心策划，五一期间销售大获全胜，销量近5万套，同比增长近20%。

五一黄金周历来是商家必争的黄金销售期。为方便出游的消费者提前购买，安徽销售公司提前启动五

一黄金风暴。从4月25日起，推出“千万销量，千万回报”大型促销活动，受到消费者热烈欢迎，销量一路飙升。5月1日，在百大鼓楼卖场，格力展厅人潮如织，卖场内客流量、成交量均为竞争对手的7倍以上。

由于黄金周集聚的消费能力不可小觑，各卖场也借

此契机，浓墨重彩开业盛况。5月1日，本土家电龙头国生电器市府广场中心店盛大开业，开业现场，安徽销售公司总经理汪晓兵与安徽国生电器连锁总经理张承强共同签名售机，引起强烈反响。5月3日全国家电连锁永乐金都店正式入驻省城黄金商区四牌楼。汪晓兵总经理再次与永乐金都店副总经理共同签名售机，令消费者喜笑颜开。钻石商圈，超乎寻常的车流量、人流量带来的巨大商机，为格力空调五一黄金周的销售搭建了优质平台。

另外相对去年黄金周全国出现大规模的雨水天气，今年黄金周安徽地区天气以晴好为主，也为空调销量的增长提供了最基本的条件。

(st QR公司陈 婷婷)



▲stuvwX 格力展xyz { i

广州：格力再拔头筹



▲广州格力专卖店开张, y 气超旺

本报讯 广州黄金周期间销售量又拔头筹，总体销售过万台。

在空调行业销售4个多月平淡销售后，黄金周七天销量简直“一发不可收”。第一天，格力空调仅广州市区销售就达到3000多套。广州格力五一黄金周七天总销售量是第二名的一倍多、第三名的近3倍，总销量比去年同期有稳定增长。

五一前期，广州格力销售公司所属地区从化、番禺、白云区同时开辟5家格力专卖店，加上3月份

刚开辟的8家专卖店，今年空调旺季前，广州区域有13家全新格力的格力专卖店全面进驻三级市场。截止目前，广州格力所辖范围，专卖店数量突破40家。格力空调专卖店的全新形象展示，使得销量再创新高，尤其是新品高端机销售明显提升。华都专卖店日销售突破50台，专卖店总体销售情况比去年同期有显著增长。

今年格力新品主要以绿系列、金系列及节能王子等为代表，健康高效、节能时尚。面对一二级中心市场的竞争白热化，格力以高品质、好口碑、送大礼等充分吸引了消费者，格力空调系列新品、高端机受到了众多消费群体的青睐，其中以绿系列、节能王子最为抢手。格力新品、高端机的销量超出预期，与去年同期相比，格力空调新品、高端机的销售量增长了近30%。

(广州QR公司 孙卓)

珠海：对 r

本报讯 随着国美进驻珠海，今年“五一黄金周”的珠海家电零售行业可谓硝烟四起、风起云涌。珠海销售公司积极部署区域内各种促销活动，投入大量资源备战。除了在市区内重要卖场做好现场布置外，珠海销售公司更是在国美珠海店对面做好大气势的现场促销。活动期间有效的宣传及促销，吸引了大量到国美看热闹及意向购买空调的潜在客户。据初步统计，五一期间，格力借助国美的人气，在其对面不足4平方米新的格力专柜销售量就达到300套，珠海区域销售也取得了同比增长超过25%的销售业绩。通过这次活动，珠海销售公司为

区域格力经销商打了一支强心针。可以相信，今后的旺季销售，格力销售一定会取得更大的成功。

(珠海QR公司陈 9n)



▲e 国美对 f, 格力 Qhi 进行 j kl km

河南：p q

本报讯 “黄金周这几天，格力空调在我们商场里真是卖火了。”河南省某大型家电连锁卖场工作人员兴奋地说，几天时间，格力空调在我们商场的销售比去年同期增长了120%，现在格力空调多个型号都脱销了。”

五一黄金周，格力空调在河南多个电器连锁大卖场和格力专卖店，出现了前所未有的销售火爆场面，仅7天时间销量就比去年同期增长了160%。在省会郑州，许多家电连锁卖场和格力专卖店的空调展台被消费者包围着，预约安装

的消费者更是排起了队。

今年我国用电形势严峻，各地电价上涨趋势明显。在选择空调时，消费者尤其关注健康、节能。格力空调节能能力远远高于国内同类产品，优势明显。由于五一黄金周期间销售火爆，格力空调的安装人员整个假期加班加点以确保空调的按时安装。河南销售公司的负责人表示，格力空调以一流的产品品质、一流的标准化安装服务、带给了消费者零烦恼的快乐消费新体验。

(b 南QR公司 cd)

陕西：" ○

本报讯 五一黄金周为陕西销售公司迎来了一个的黄金销售季节，期间销量与去年同期相比翻了一番，西北地区黄金周销量突破8000套。

为备战五一黄金周销售，陕西销售公司进行了大量的市场宣传工作，首先在全西北营造宣传氛围，以省会城市为中心，辐射二三级市场。其次合理布置终端卖场，保证销售人员充足到位，对各地

的样机进行检查，补新换旧；各渠道网点及大卖场醒目位置张贴有关活动的POP，方便顾客阅读。

确保终端资源的合理到位后，以“品质永不打折，服务领先一步”为主题的促销活动4月底拉开帷幕。黄金周首日西安天气最高气温达到了31℃，各网点格力展柜前人流涌动，5月1日当天西安地区销量就突破千套。(P西QR公司 ST)

湖北：激情比拼 嗨！爽！值！

本报讯 五一黄金周，格力空调在湖北销售“井喷”，各卖场再创日销售新高！七天销售格力空调42000台套，与去年同期相比增长了50%，以超第二名一倍以上的辉煌业绩领跑荆楚空调业。笔者特别摘取了激情比拼精彩瞬间以飨读者。

全6 789: ;

Q 27
P56 市! 力w场
Q 全 销O品

为使活动赠品按时下发到各卖场进行堆码展示，公司不仅将赠品采购时间提前，实行赠品分流入库，并且群策群力，调动资源进行物流配送。34℃高温下，卖场促销员、销售部长、业务员、市场部人员争先恐后为卖场搬运五一物资。

< = > 进 ? @ AB

Q 1
P56 电y 电器
Q.8 销售一 格力空调

首日10:30至11:30，工贸家电卖出460多套格力空调，平均每7.8秒卖出一台，节后盘点工贸家电七天共销售近8000台空调。唐家墩工贸单店日销售近400台格力空调，创造了单店日销售新标杆，是主要竞争品牌的两倍多。在武汉另一大卖场苏宁电器内，4月30日刚备足500万元格力空调货源，5月2日就全线告急，苏宁电器紧急增补500万货源方确保销售的顺利进行。

CDE 7? FG 格

Q 2
P56 市格力v wx
6

格力专卖店作为格力主要竞争优势军团，黄金周统一思想抱团作战，共同打造城市便利商圈。在黄金周七天内，格力专卖店服务人员二十四小时轮流值班，晚上九点还总能见到格力安装送货人员的身影穿行在城市的大街小巷，确保了安装的及时有效。据统计，格力专卖店五一为14000个家庭及时上门服务。真可谓专业服务关键时刻显真功!

HI J K L M N O

Q 3
P56 盛
Q.小P贴保卫战

当报纸和电视的高空宣传初见成效后，终端争夺战如火如荼展开了，湖北公司为各大主力卖场制作了活动地贴贴于卖场的主要人行通道处。但由于撕毁严重使宣传效果大打折扣。为保护地贴的完整，公司高层紧急派专人进行巡场跟进，只要发现有破损画面，立即通知协作单位在五小时内补齐。

五一过后，格力在各大卖场上的销售“龙卷风”仍是大家津津乐道的话题，众多员工纷纷表示，为激战五一，大家经过了长达40天的全员总动员，人累心却“嗨！爽！值！”



▲UVWXYZ [\] 不绝, ^ _ ` a

夜幕刚降临，上夜班的工友们已经在白炽灯下的流水线上忙碌。冬冬安静地站在阳台上，厂区路灯的黄色光晕勾勒出她的身形轮廓，五月的晚风轻柔地吹动着她的长发。一抬手，低调而又华丽的音符，如同流水一般流出。远处传来的机器轰鸣声，好似交响乐的明

的无私奉献，让我们深深地感动，她的困难更让所有珠海格力人看在眼里、急在心头。得知温景珊情况后，珠海销售公司领导高度重视，向全公司员工发出捐款倡议。5月15日，销售公司何岗总经理带头捐赠1000元，员工纷纷响应号召捐出爱心善款，短短2天时间，公司员工就捐出善款17390元。尤其让我们格力人感动的是，中山的格力经销商在得知事情缘由后，纷纷通过珠海销售公司的中山办事处为温妈妈捐出爱心善款，为处于危难之中的温景珊送上及时的关怀和支持。

5月19日，珠海销售公司林建平副总经理亲自驱车到茂名代表所有捐出爱心善款的格力人向温景珊及其家人送上慰问金，并给仍处于昏迷之中的温妈妈送上鲜花和祝福，祝愿温妈妈早日康复。

“疾病无情人有情，众人拾柴火焰高”一名普普通通的格力系统的员工，其爱岗敬业和坚强勇敢面对逆境的精神，感动了无数格力人的心，其家人不幸的遭遇和困难，更是牵动着无数格力人的情，在此，让我们所有格力人一起祈祷，保佑温妈妈平平安安、早日康复。

感动格力，感谢有您！

