

格力业绩持续“飘红” 年营收突破1200亿元

不俗表现 得到了多方证实

《暖通空调资讯》发布的2013年度中央空调市场报告显示,2013年格力中央空调国内市场占有率为15.7%,高出第二名4.5个百分点,连续两年排名第一。《产业在线》数据则显示,格力家用空调2013年产、销量分别高出第二名1199万套(台)、1186.5万套(台),行业龙头地位进一步得到巩固。

在市场整体低迷的态势下,是怎样的发展模式造就了格力的高效益、高增长?对此,格力电器董事长董明珠表示,在日趋激烈的市场竞争中,格力电器始终坚持从“内部革新入手,向科技要成本,向管理要效益”。

报告披露,2013年,格力企业内部持续推行“公平公正、公开透明、公私分明”的管理方针,要求领导干部有危机感、紧迫感和忧患意识,做到“不以权谋私,不以权谋利,不以权欺人”。

在管理领域,过去的一年中格力电器不乏大动作。首先,企业成立了自动化设备的研发、制造、管理部门;其次,企业成立了董明珠挂帅的信息化委员会,进一步提升管理水平;此外,企业力推渠道升级,除在重点大城市建设旗舰店外,亦在全国建升级版形象店。

技术创新 格力迎来丰收的一年

在技术领域及产品创新上,2013年也是丰收的一年。采用行业首创的双级变频



压缩技术的格力“全能王”系列空调上市;自主研发的“不用电费的中央空调”——光伏直驱变频离心机系统被评为“全球首创、国际领先”;并且推出一系列“专为中国水质原创开发的”高品质净水机以及空气净化产品。

曾有部分媒体质疑:格力电器的高速发展是否会对员工个体造成负面冲击?对此,董明珠直面回应:“在以科技为核心竞争力的格力电器,员工永远是最宝贵的财富。过去的一年,我们在不断努力为员工提供更好的工作环境和发展空间。”

一组数据证明了格力电器对员工的重视。2013年,格力电器搭建了专业致力于培训管理工作的队伍,全年培训对象覆盖率100%,实施各类培训超过10500场;公司内部讲师人均授课达14场,学员平均满意度达91.8%。开发完成包括技术研

发、财务成本等在内的12大类课程;筹建一线新员工实操训练基地,完成近4500名新员工的实操训练;一线员工的人均年收入更是达到了6.3万……“评价一个企业是否关爱员工,要拿出真凭实据。这些事例就是最好的证据。”一位业内人士评价。

“经过多年稳健发展,格力电器的竞争优势主要体现在企业文化、自主创新、核心技术、品质品牌等多个方面。核心竞争优势在于‘公平公正、公开透明、公私分明’的务实企业文化。”董明珠说。

对于企业未来的发展,董明珠的思路异常清晰:格力电器将继续坚持专业化的发展道路,逐步实现专业化中的产品多元化;依靠技术实力、品牌张力和渠道掌控力,力争2014年实现销售收入1400亿元,力求未来年均销售收入增长200亿元。

4月25日,珠海格力电器正式发布2013年度报告。报告称,2013年,国内经济低位趋稳,市场增长乏力,海外市场需求亦较为疲软。然而在此背景下,格力电器依旧交出了亮眼报表。数据显示,2013年,格力电器坚持以市场为导向,科学决策,积极开拓,实现营业总收入1200.43亿元,较上年同期增长19.91%;利润总额128.92亿元,较上年同期增长47.12%;实现归属于上市公司股东的净利润108.71亿元,较上年同期增长47.31%。其中,空调产品的销售额达到1054.87亿元,高出行业第二名近500亿元。

格文

GREE 格力

KINGHOME 晶弘冰箱

TOSOT

5.1 大促!
趁现在!
·详询格力专卖店 正当时

格力品质 有口皆碑

贺格力电器连续11年全国家电行业
上税 利润 双冠王!

格力双级变频空调
超凡品质
-30℃~54℃强劲制冷热

格力家用中央空调
高端品质
原创18分贝超静音

格力空气能热水器
顶尖品质
最高省电超过80%

TOSOT生活电器
拔萃品质
世界的选择

晶弘冰箱
卓越品质
美味新鲜瞬冷冻



服务热线 4008-806-315
自助报修服务系统 www.gree.com/kf

格力双级变频

搜索

好空调 格力造