

2009 年第 10 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 207 期
粤内登字 C 第 00039 号
(内部资料 免费交流)

格力电器

<http://www.gree.com.cn>
2009 年 10 月 30 日出版
编辑部:0756-8668079/8668027
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆ 2 版·综合新闻

格力“王者独尊”震撼上市

◆ 2 版·综合新闻

9 月空调下乡格力继续第一

◆ 3 版·市场动态

格力全国安装质量
巡视工作会议召开

◆ 4 版·副刊

老去的村庄



要 闻 速 递

格力电器蝉联

《福布斯》“亚洲最佳上市公司 50 强”

本报讯 日前,美国《福布斯》公布了 2009 亚洲企业 50 强,家电业龙头企业格力电器再次上榜,排名第 17 位,较上年上升 4 位。与去年一样,今年格力电器仍是唯一入选的家电制造企业。

据了解,今年的 50 家最佳上市公司是《福布斯》从亚太地区 910 家收益或市值不低于 30 亿美元的公司中选出,评选准则包括每家公司过去 5 年的收益纪录、营运利润和资本回报,此外也考虑了其近期业绩、股价变动和未来的前景等多个指标。

董明珠总裁上榜

英国《金融时报》全球 50 大女性 CEO

本报讯 日前,《金融时报》评选的全球 50 大女性 CEO 近日出炉,仅中国就占了 4 席,比例之高,更充分印证了中国女性企业家在全球商界的影响力。其中格力电器总裁董明珠名列第九,遥遥领先。

这次评选的标准不但包括当选企业的规模及重要性,更注重其在企业内的影响和对社会或文化的影响。一位成功并受人尊敬的 CEO,所承担的不止是带领企业不断成长、不断创新、不断向前,更需要承担对社会的影响力和推动力。

广东省“质量和安全年”知识竞赛

格力电器折桂

本报讯 9 月 16 日,广东省质监系统“质量和安全年”知识竞赛珠三角赛区选拔赛开赛,格力电器代表珠海市企业队参加角逐。比赛过程中,格力电器战胜诸多省内同行,获得珠三角赛区冠军并取得参加广东省总决赛资格。

在 10 月 10 日的广东省总决赛中,格力电器先后战胜全省 23 支地市级企业代表队,获得第一名,取得广东省企业参加国家质监总局竞赛的唯一资格。

格力电器创新实力震撼广交会

本报讯 10 月 15-19 日,106 届广交会在广州琶洲展馆如期举行。格力电器作为空调龙头企业,积极调整产品结构,立足绿色科技,推出包括全球首创 6 赫兹低频直流变频技术、热泵热水器、户式地暖机组等业内领先的创新技术与产品,赢得国内外客商分外青睐。

格力前三季度净利增四成

本报讯 受益于宏观经济形势及出口明显回暖,自主知识产权的高科技新产品销售大增等利好因素的影响,格力电器今年前三季度实现净利润 19.92 亿元,同比激增 41.97%,超过去年全年净利润。其中,第三季度实现净利润 7.6 亿元,较上年同期增长 69.08%。在第三季度家电行业普遍向好的大背景下,格力电器乘势而为,市场份额稳步提升,净利润回暖趋势明显领先行业,行业龙头地位日益凸显。

10 月 31 日,格力电器发布了第三

季度业绩报告显示,由于自主创新的高科技新产品的市场优势显著,第三季度格力电器实现营业收入 106.19 亿,比上年同期增长 5.2%。

格力的“完美答卷”来源于对自主技术创新的倚重和投入。格力电器一向以超前的技术创新见长,进入 2009 年,随着“变频”和“高效”成为空调行业的关键词,科技含量高的新产品成为市场竞争力提升的关键。格力电器创新优势凸显,高科技产品崛起成为销售量的主力军。

同时,在国家关于“家电下乡”、“节能惠民”、“以旧换新”等刺激内需的政策拉动下,公司不断完善营销体系,使产品销售价格相对稳定,从而大大提高了公司的盈利能力。

公司认为随着国内外经济环境的继续转好和一系列刺激政策不断调整和深入实施,第四季度行业将持续回暖。对此,公司仍将坚持自主创新,加大技术研发的投入,推出更多具有自主知识产权的高科技新产品,通过高端产品提升市场占有率,在行业竞争中保持稳健增长。



格力新型离心式冷水机组问世

被一致评定为达到国际领先水平

本报讯 10 月 24 日,一种比现有离心式冷水机组节能 30% 的新型中央空调在珠海格力电器问世,这种“出水温度 16-18℃ 高效离心式冷水机组”主要通过温湿度独立控制来达到节能目的,被专家们一致评定为达到国际领先水平。

据悉,“出水温度 16-18℃ 高效离心式冷水机组”项目属于“十一五”国家科技支撑计划,据国家节能环保制冷设备工程技术研究中心主任、格力电器副总裁、总工程师黄辉介绍,该产品聚集了格力电器中央空调研发的最新技术成果,拥有 100% 的自主知识产权,最高 COP (能效比) 达到 9.18,在相同工况条件下,

比现有离心式冷水机组节能 30%,是迄今为止最节能的大型中央空调。它的问世,不但能有效解决当前我国大型公共建筑节能居高不下的难题,而且大大提高了我国大型中央空调技术水平,使我国自主研发的大型中央空调在节能技术上一举达到了国际领先水平。

该项目于 2008 年启动,历经近 2 年的不断设计、试验和改善,攻克了关键技术——“小压比”高效离心压缩机,实现了 16-18℃ 出水离心式冷水机组满负荷运行 COP 大于 9,远远超过了能效比大于 7 的项目目标,将能效比提升到 9.18,在节能产品的研发中具有重要的

里程碑意义。

据悉,该研究的目的是弥补常规离心式冷水机组在高温工况下存在的缺陷。理论分析和试验数据表示,常规离心式冷水机组将 7℃ 作为能效最高点来制冷,通过把温度降低到水蒸气凝结成水的“露点”11-13℃ 之下,在低温环境下使室内水蒸气冷凝,有效进行制冷,同时实现了除湿。这种“强行”的低湿除湿对人体来说是不需要的,富余的能量反而是一种浪费。而这种常规离心式冷水机应用于 16-18℃ 的高温出水时,压缩机效率降低,能耗变大,机组满负荷 COP 提高有限,不能满足节能要求。(下转二版)

技艺双全 内外兼修

格力“王者独尊”震撼上市

本报讯 日前，记者了解到，格力集多年技术创新之大成，向市场推出了一款内外兼修的顶级豪华空调柜机“王者独尊”，奢华水钻镶嵌、超智能数码影像系统、森林水氧加湿、一级能效……一系列颇具创新心思的设计，堪称技术和艺术的完美融合，将消费者引向“精品”消费时代，树立了柜机市场的潮流标杆。

记者看到，从外观到功能，“王者独尊”堪称“新锐”之作。黑色、红色、香槟色和白色四种颜色经典高贵，可闭合进风口、铝合金镶边、奢华水钻镶嵌，彰显着空调的豪华大气。更新颖的是与数码潮流的结合——“王者独尊”内置了512兆内存数码影像系统，10.2英寸超大液晶显示屏，可以像MP4一样播放影音视频，也可以将数码照片轮番播放，温馨幸福的家庭场景、色彩斑斓的自然奇观、浪漫旖旎的异国情调刹那呈

现。据介绍，系统还可以进行日历管理，储存电子文档，兼容USB、CF、SD、MMC、MS卡等储存介质，使用非常方便。

然而，吸引消费者的远不止这些。记者看到，众多消费者津津乐道于“王者独尊”的另一功能——“美容”效果。

据介绍，空调调节温度时会造成空气干燥，容易造成皮肤缺水，呼吸系统不适，成为健康隐患。以往，空调普遍采用无水加湿技术，然而这种加湿技术在环境本身干燥、空气中水分有限的条件下，效果不是很理想。格力“王者独尊”创新性地采用森林水氧加湿技术，加湿量大，持续时间长，配合大风量送风，水分子均匀溶于空气中，让空气清新水润，从而令肌肤时刻保持滋润状态。这样一台具有“美容”效果的空调，受到女性消费者尤其是北方女性消费者的青睐。

该产品一经推出，就引起

了强烈反响。消费者纷纷表示，水氧加湿、水钻镶嵌、数码影像等一系列新潮功能的融合，颠覆了人们对空调的传统认识。空调的适用性和观赏性合二为一，不仅是科技精品，也是不折不扣的时尚艺术精品。

近年来，随着国家节能环保推广力度的加强，高效节能已成为市场立足之本及企业竞争的焦点。事实上，“王者独尊”更高的价值也正在于此。格力工程师表示，“王者独尊”能效比超过了国标1级标准，是目前市场上不多的真正节能的柜机之一。在业内专家看来，柜机能效比是对各大厂家制冷技术能力的真正考验，其原因在于冷量越大的空调，其技术含量和研发成本也越高。

除此以外，“王者独尊”柜机还采用了业内领先的具有格力自主知识产权的EVI超低温制热技术，可以在-25℃的环境下强力制热；配备了空气净化



清新舱、五种环境模式、可选项气装置，全面营造健康舒适环境。

如此多业内顶尖技术的融合，难怪格力工程师不无自豪地说，无论从哪方面来看，“王者独尊”都代表了当今空调行

业的最高水准，是空调柜机的“航空母舰”。

业内人士表示，格力此次推出“王者独尊”问鼎空调高端市场，不仅为消费者带来高品质生活，同时更以行业领跑者的魄力展示了民族工业的风采！

9月份空调下乡销售数据公布

格力以绝对优势保持“一哥”地位

本报讯 随着空调销售旺季的结束，下乡空调的销量环比(与8月份相比)出现大幅下滑。

10月10日，记者从商务部公布的全国家电下乡空调产品最新销售数据中获悉，今年9月，下乡空调共销售34.8万台，销售金额9.40亿元，环比分别下滑42.38%和41.49%。

其中格力空调以16.4万台的销量继续位居首位，占全部销量的47.15%；美的海尔屈居二三，销量分别为10.75万台和2.89万台。

不同于前几个月各大品牌下乡空调销量呈现的势均力敌情况，进入8月份以后，格力空调凭借强大的品牌效应，销量迅速“上窜”，占比一度超过

50%，将半壁江山收归麾下，以绝对优势成为下乡空调“一哥”。

据商务部公布的统计数据，截至9月30日，格力下乡空调销售总量91.39万台，销售总额达24.35亿元，销售总量和销售总额的占比均超过43%，是名副其实的空调下乡“双料冠军”。

格力新型离心式冷水机组问世

(上接一版)如何明显提升机组的能效比，成为制约离心式冷水机组节能优势的瓶颈。

在温湿度独立控制空调系统中，该机组通过与干式显热末端空调设备的配套使用，实现了空调系统的温度单独控制、末端不产生冷凝水，有效防止冷凝水滋生细菌，具有较好的疾病防控功能。与此同时，湿度的独立控制，也使得末端空调设备的产品创新不

再局限于冷凝水接水盘等模式的制约，开创了末端产品多样化、个性化设计的新思路。

另外，该机组应用了噪音控制技术，采用双壳结构，使齿轮传动的噪音明显降低。这些功能的技术创新营造了健康、安静的使用环境，不仅通过节能降耗营造了良好的室外环境，也创造了完美的室内环境，势必成为医院、疗养院等公共机构的首选。

离心式冷水机组产品鉴定会掠影



- ① 离心式冷水机组新闻发布会现场
- ② 与会专家参观离心机生产车间
- ③ 与会专家(部分)听取课题组成员汇报研究成果
- ④ 中国工程院院士、清华大学建筑学院副院长江亿先生向媒体介绍离心式冷水机组的工作原理
- ⑤ 本次产品鉴定会主任委员、中国建筑学会暖通空调分会名誉理事长吴元炜先生讲话
- ⑥ 中国制冷空调工业协会常务副理事长兼秘书长杨炎如先生向媒体致意

狠抓安装质量管理 全面落实安装规范

——格力电器 2010 年度全国安装质量巡视工作会议召开

本报讯 10月16日至17日，客户服务中心在珠海总部组织召开了格力电器2010年度全国安装质量巡视工作会议，与会人员包括全国各销售公司售后主管及安装巡视员代表。

格力电器客服中心于2004年10月在全行业首次提出并正式开始实施安装质量巡视工作。从最初仅由销售公司设一到几名专兼职巡视员，到现在从总部到销售公司到网点，形成了比较完整的安装质量监督体系。各销售公司对安装质量巡视工作给予了很大的人力、物力支持，无论是销售公司巡视工作的推进，还是区域安装质量水平都有了很大的提高，部分区域已形成良好氛围，安装巡视工作在经销商中具有极大的权威性。为更好更深入地推进此项工作，客服中心又于今年5月18日成立安装质量管理组，进一步对安装质量巡视制度进行完善，并先后三次

派出专人外出巡视11个省市，掌握实地情况。

16日上午，客服中心毛国定主任对过去五年来的工作做了回顾和小结，就安装巡视“巡-材料-利用好-转变观念”四步曲、“专职性、专人性、日常性、任务性、追究性、重罚性、通报性、整改性”八大特性等做了详细的讲解。随后，安装质量管理组对2009年度全国安装质量巡视工作情况作了介绍，并结合统计数据，对巡视体系与资源、各地工作、总部工作等方面做了比较全面的分析总结。

当天下午，河南、江苏、重庆等七省市代表先后介绍了各自的安装巡视经验，并就安装巡视的指标、使用新型环保建材后安装遇到的问题、安装巡视中与用户的沟通等话题与其他与会代表展开了热烈讨论。

毛国定主任指出，安装服务是售后服务的源头工作，要纠正以罚代管的简单管理方式，巡视员要注重职业道德修



养。他还进一步明确了安装巡视的最终目标：将目前销售公司巡视监督为主的监管方式转变为以网点自我监督为主，销售公司巡视监督为辅的方式。

会议最后举行了庄严的宣誓仪式。全国各销售公司巡视员代表和售后主管、公司驻外售后经理等先后在宣誓牌上签

名，以示严管安装质量的决心。

会上，河南、天津、江苏、安徽、重庆、四川、湖北等七个区域销售公司被评为“安装质量巡视监督先进单位”。客服中心还专门为与会组织了安装质量巡视监督制度与体系培训和安装服务规范及案例培训。

会后，全国各销售公司售

后主管、全国巡视员代表们纷纷表示，坚决严格执行《格力空调安装质量巡视监督制度》，把“狠抓安装质量管理，全面落实安装规范”的精神落到实处，努力实现网点自查自纠、自我监督这个最终目标。

(客服中心 李远昌)

经验分享

广州锦绣银湾销售秘诀

植仲池，番禺区格力专卖(大石伟成)店总经理，是目前广州销售公司经销商队伍中最年轻的一员。植总经营格力专卖店有两年半的时间，从十几年前开小店，到经营多种电器，到现在专一经营格力专卖店，他一步步实现着自己的创业梦。目前，他的第二间专卖店正在进行装修，并准备在11月份开张。

楼盘销售，是许多商家在淡季采用的销售方式，也是他们寻求销量突破的重要途径。8月中旬，植总联系番禺大石锦绣银湾，首次将帐篷展位、电梯广告、实机安装展示厅一步到位，可以说是楼盘销售方式的一个突破。

此次销售取得良好业绩，总结原因，植总认为有三个方面的因素。

说做就做，抢先商机

负责番禺区业务的江瑞萍副部长说，植总是一个说做就做的人，做事效率很高，执行力强。说起锦绣银湾楼盘最初的开展，就和这个特质有直接关系。8月中旬，锦绣银湾开始收楼，作为这个楼盘的业主之一，植总了解到楼盘共有600多户业主，只有70多户已

经装空调，他很快意识到其中的商机，马上联系物业公司，租下两个帐篷位，并随即签订了电梯框架的广告。

业主身份：最大的优势

植总认为，自己作为楼盘的业主身份，是他成功进驻楼盘的重要因素。首先他可以第一时间得到关于这个楼盘的各种信息，这对了解市场和销售背景打下良好基础。其次，业主身份能够取得物业公司和其他业主的充分信任。比如，在租用帐篷和电梯广告的时候，就是因为取得物业公司的信任，因此才得到租用的优先权。而在销售的时候，其他业主知道商家也是业主，会增加他们对商家的信任度。

做足宣传功夫

有先天优势还要有后天努力，植总在楼盘的所有电梯(包括客梯和货梯)都加强了框架广告，宣传促销信息，促销广告包括最新的优惠价格、展示厅的房号、联系人电话、还有专卖店地址，并且会随时更新，比如国庆期间会开展一个优惠，国庆一过，广告也马上换了。

(广州销售公司周焯供稿)

格力光耀南美最大制冷展



本报讯 在刚刚结束的南美洲最大制冷展上，格力空调备受瞩目。

9月22日至25日，两年一届的南美洲最大制冷展在圣保罗举行。展会吸引了世界各地数百家制冷企业参展。

在此次展会上，格力展位不仅是处于入口主通道的第一

个，而且展位面积是所有参展品牌中最大的。与格力的“高调”形成鲜明对比的是，曾经在南美市场上叱咤风云的开利、约克、惠而浦、日立等品牌纷纷销声匿迹。

尽管展区面积首屈一指，但对于格力丰富的产品线来说仍然显得有些局促。为了推广

GMV产品，格力将这款巴西市场技术含量最高的产品进行了“剖心切腹”展示，吸引了大量的客户咨询。作为巴西目前能效级别最高的产品，格力变频机也吸引了大量的眼球，大家不住地交口称赞。

展位现场，前来参观的巴西空调协会会长Joao赞扬格力为巴西空调行业振奋了士气。而中国驻圣保罗领事馆孙荣茂总领事更是竖起大拇指夸奖说“如果中国多有几个像格力这样的企业，大使馆就算再忙碌也心甘情愿”。日立巴西公司田岛孝总裁在参观了格力的GMV产品后感慨地说“以前我们也有和格力合作过项目，对格力的印象并不太深，现在看到格力在巴西都能有这样先进的产品，这个企业实在是了不起了！”

(巴西联合电器 Eric)

格力“中华第一店”盛大开业

本报讯 9月29日，营业面积近400平方米的“格力中华第一店”成功登陆三联商社济南家电商场。

格力“中华第一店”营业面积是其它品牌空调专柜的10倍以上。包括“月亮女神”、“王者至尊”在内的格力旗下全系

列新品挂机、柜机都有集中展示，格力家用中央空调、格力小家电等家族成员也首次在家电连锁卖场与消费者零距离接触。

山东销售公司董事长段秀峰表示，“店中店”形式的格力“中华第一店”是格力电器与家

电连锁合作的全新尝试，旨在为消费者提供更舒适自由的体验式购物环境和VIP一样的售前、售中以及售后服务，避开各品牌之间的口水战，创造商业文明的新渠道。

(摘自10月9日《齐鲁周刊》)

■ 情结

老去的村庄

文 / 江苏销售公司 吕萍

回家,是我一直的心念,而启程于我,却是艰涩的决定。想念村庄,想念亲人,想念昨昔,而此时我要正眼相看的,却是另一味风情。

■ 枯藤·老树·昏鸦

不能称其为近乡情怯,每次回家,心底里总有一股奔腾不息的悲哀,这股悲哀,始于我对村庄的陌生。

村庄老了,明显的与周边高度发达的交通设施产生了距离,是年代隔阂的距离。

村庄依然保持着我十六年前离开时的形象,还是那些绕房而依的老树,晨起的时候,还不时能听到树顶的鸟雀的鸣唱,有时会有喜鹊的高歌,有时是灰鹊的聒噪,因为这些老树,村庄还不算寂寞;依然有那一丛丛在夏季绚烂,秋季气势不减的豆角类爬藤,在房前屋后的缠了一架又一架,繁衍了季节,也丰富了农庄;还有那儿处水塘,尽管水质不再清澈,在河流消失的十来年里,它一如既往担负着村人洗刷生活用品的便利之重任,勉强未被淘汰,所以池里依然活跃着小鱼小虾的身影,也能欣赏到小荷才露尖尖角的朝气。

没有新增或减少的房舍,只有乔迁走的户口和年轻人。镇上城里有商品房,年轻人更喜欢奔赴时尚,留着老宅给恋着故土的年迈的父母。时光将一切穿越成陈旧,当年离开时新盖的楼房现今都暗哑了光泽,像一件无人问津的瓷器,落了灰,粘了蛛网,成了一件陈旧的摆设,这模样让人联想到一个人从年富力壮到年老体弱的衰变,不经意的,竟成老朽。

村庄在老去的时候,没忘了给自己镶上自我感觉安全的封闭阳台,和防盗门窗。或许,这个小小的改变是无奈的,住在这种所谓的安全城堡里的村人,在感受着安全的同时,也将不再信任牢牢地横在了人与人之间——除非红白喜事,与人面对时只剩短短的几句:上班去啊?回家了啊?吃了没?

没有深入交流的兴趣,情愿关起门窗守着电视消遣;当

年端着一个饭碗从村东吃到村西的兴头,亦或青石板上跨着的端碗调侃的身影,如今,也都已湮灭在了滚滚往昔中。或许是生活的节奏消除了人与人之间深入交流的机会,村人对身外事物的漠不关心,与村庄的老去一样,不可否认。

高速公路从村前村后绕过去,四通八达的新修的、重修的公路将诺大的村田分割成好多块,不仔细看,竟不识庐山真面目了。很快,一栋栋高大宽敞的厂房在原先的农田里扎根落户,成了识别村落的新地标。

从前藏在田野深处的幽深寂静的村庄,一个一个,顺着发达的交通走到了人前,仿佛新娘媳妇见人,先还是羞答答的不习惯,随即便融入生活,融成了大大咧咧的村妇,新鲜感,在人们的习以为见中落入平常。随着村庄深处的村落一个个的走出来,农村原来的概念,在越来越现代化的建设中被颠覆。

家乡,正以优美的环境为代价,突击奔赴向更现代化。

■ 小桥·流水·人家



画 / 空三分厂 武志刚

记忆里,是不曾枯竭的对儿时村庄的印象。

春天,是一幅香味馥郁、蜂蝶翩翩的黄灿灿的油菜花田和绿到滴墨的麦田错落有致的风景画。田间,有锄草的人,有施肥的身影,也有赶着一群小鸭小鹅去草中觅食的儿童,他们把春天的气息一点点从冬的冷淡中抢夺回来。太阳暖洋洋地照进人们的生活,各种豆花很快充填进画卷,把田野调配成色彩斑斓的水彩画。孩子的笑声从桑林深处传来,那是贪嘴的又跑去摘桑葚吃了。父母们永远在忙碌——田间的麦子油菜要收,家里的蚕宝宝要喂,池塘中的鱼要投食,还有屋檐下新冒的菜秧要浇灌……

随着日头的越见火辣,水

渠里,收了麦子新犁的田里,奔腾肆意着的不仅是干净清凉的流水,还有孩童寻找野趣的欢笑。放学的路上,挽了裤脚在田埂上随意走一趟,泥鳅,黄鳝,小鱼小虾小螃蟹的总能拎上几只。待田里的稻秧插好没多久,也快放暑假了,这不,小河里很快让扑腾的水花和嬉戏的欢叫声涨得满满。地头里成了瓜和豆的世界:黄瓜、香瓜、西瓜、苦瓜、丝瓜、南瓜、豇豆,四季豆、毛豆、扁豆,还有西红柿,茄子,玉米,甘栗,……可以说,夏天的热闹,不光是村里大树上知了的高调,也不光是孩童可以疯狂地享受大自然的馈赠,更是村人在此时一边忙碌一边守着地头满足的笑容。

秋风起,稻浪涌。无疑,这个季节是属于金色的:微凉的水中藏着莲藕饱满的金色;地头里有花生热闹的金色;稻田里起伏着沉甸甸的金色;墙角的菊花笑出灿灿的金色;枝头的果实挤得叶片蝶儿般的镀金,……这个季节,村庄只管着忙碌的收获,也只在偶尔一抬头时,对着成群南飞的大雁投去惊叹的一眼,大概是惊叹它们队伍的壮观,和对季节的守时吧。而此时村人的忙碌,还在于嘴上对自己,对别人的收成的一再夸赞上。见了面,一句不理地里水里树上的收成,且不论数量,光看四下里那成色,也总是个安心的乐。

冬天,有很劲道的风,也有很厚实的冰,所以冬天,村庄是安静的,安静地呆在暖和的家里烤烤地瓜,爆爆黄豆,纳纳鞋底,打打毛衣,劈劈柴禾。然而孩子们是耐不住寂寞的,跳皮筋,丢沙包,抛铁圈,粘糖纸……总有他们玩不完的花样。待三九天,河里的冰够厚,更成孩子们开心的乐园,去河里溜冰,在檐角打冰凌,到水沟速躲在茅草里取暖的麻雀,挖田沓里的芦草根……呵,冬天的生气全在孩子们兴致不减的快乐中。

村庄的一年四季,尽管经济贫瘠,却留给了大人孩子丰盛的回忆。

■ 古道·西风·瘦马

忽然觉得苍凉,在这个西风乍起的季节。我一眼又一眼,



画 / 凯邦电机 陈洪

在楼房和公路的环抱之中不停地寻找熟悉的痕迹,然而,回复我的,是一次又一次的失望和痛心。

那条扑腾了我童年的笑声的小河,早已在若干年前干涸,成了村人不愿意接近,更是要掩鼻子走过的臭水沟。想当年,这条小河一到夏天,或者寒冬,成就了多少大人小孩的欢笑,河里的水花可以作证,河里的坚冰可以作证,可惜,那些水花,那些坚冰,都无处可觅了。而那些冬暖夏凉,干净剔透的井水,在童年,是我们炎夏打捞的乐趣,此时泛着浊,成了只能将就清洗衣物的生活用水,它的甘,它的甜,都无从印证了。

至于稻田里丰收的场景则是无从说起了。原先视野开阔的田野,早让厂房,公路,和葡萄西瓜的种植园瓜分殆尽,找一处稻田都很费劲,更别说大幅成熟的画卷。那一大片承载了我们采摘的快乐和寻找

野兔野鸡的刺激的桑林,也在无人问询中荒芜成了一片杂丛,或许不久的将来,它也将被哪个台商或者港商相中。开发商对土地的好奇,连村人的坟头也不放过,今年清明的时候,太太外婆和一大批古人就被乔迁去了一格格小小的水泥房。

此时的野外,视野受限,落脚无措,偶尔有那么一星半点被遗忘的泥地,村人也匆匆播种上点蔬菜,以此证明,自己也曾是经营土地的一把好手。

望着不断浓缩的土地,仿佛无可奈何的永别,满腔的悲凉转为疑惑。是的,那渐去渐远的昔日的模样,乘着风愈远,有深深的疼从心头滋生。

■ 断肠人在天涯

然而村人有着些许的愉悦,这些愉悦来自他们可以不用再面朝黄土背朝天的劳作,来自他们不用走出多远,能体验大城市的便捷和发达,尽管它的代价是对昔日的挂念,和对流逝的遗憾。

或许村庄是饥渴的,它呼唤现代、安适的生活模式,然而村庄亦或也太匆忙了,匆忙得分辨不出城市和乡村各自该保有的风格。

很多年前,村庄就已望不到清晰的银河,也照不见皎皎的月色,我不明白,在追求到了丰厚物质享受以后,我的村庄到底会何去何从?是顺应大潮搬迁进商品房,还是以自己的特色成就历史的考证?

其实我更不明白,站在村庄外面,我到底在痛心什么?



画 / 凯邦电机 陈洪

海·岛

文 / 机电研究院 小牵

如果说,
大海是一块被人遗忘的琥珀,
岛屿就是
它那承载历史的标本,
不厌其烦的向人们诉说着
那段凄美的记忆。

如果说,
大海是一位满经沧桑的乐手,
岛屿就是

他手中的那把乐器,
时时演奏出
让人感动的乐章。

如果说,
大海是一位孤独的海防战士,
岛屿就是
他那双充满坚定的眼睛,
从未放弃过
保家卫国的信念。

很喜欢坐在
岛上圆润的礁石上,
看海翩翩起舞,
听海高声吟唱,
品海的咸涩;
闻海的清醒。

此时的我,
很想在大海上画满船舶,

让每颗压抑的心灵
都能飘过大海,
通往岛屿,
得到释放。

此时的我,
在内心喃喃自语:
海,岛,
你不再孤单,
至少有我懂你。

