

2009 年第 7 期  
珠海格力电器股份有限公司主办  
总第 204 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 7 月 20 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

格力离心机  
中标华东最大医院

◆ 2 版·综合新闻

250 名应届毕业生  
加盟格力

◆ 3 版·市场动态

朱江洪董事长  
考察广西空调市场

◆ 4 版·副刊

旺季总动员



## 要 闻 速 递

### 中央主流媒体关注格力

**本报讯** 7 月 10 日,中宣部下达通知,要求中央主流媒体进一步加大“节能产品惠民工程”的宣传力度,报道珠海格力等企业大力研发、推广高效节能空调,促进节能减排,履行社会责任,惠及千家万户的情况。

近日,人民日报、新华社、中央人民广播电台等中央主流媒体先后造访格力,就“节能产品惠民工程”采访了朱江洪董事长和董明珠总裁,报道于 7 月中下旬陆续在各大主流媒体刊发。

### 董明珠传授“突围”金融危机之道

**本报讯** 7 月,董明珠总裁应邀先后赴南海、无锡等地传授“突围”金融危机之道。

董明珠总裁给企业家们的建议是:在金融危机形势下,坚持走自主创新之路是企业顺利过冬的关键,这无关乎企业规模的大小,小企业同样要创新。

今年以来,国家陆续出台了多项扶持家电生产企业的政策,包括节能家电补贴、家电下乡、家电以旧换新等等。董明珠总裁表示,政府出台这些政策就是希望拉动内需,并帮助一些企业,特别是一些发展吃力的企业。这些利好政策给未来的家电市场前景增加了更大的空间,企业一定要珍惜这样的机会。

“但是,企业在享受国家政策这剂‘补药’时一定要冷静,如果一直赖着政府而不注重‘强身健体’,同样会被市场抛弃。”董明珠总裁认为,在当前形势下,企业应该调整心态,认真思考履行怎样的职责,怎样更好配合国家的政策,让消费者真正受益,这才是最重要的。只有消费者受益了,企业才能真正受益。

### 权威调查:格力空调关注度居第一

**本报讯** 近日,国内最权威的互联网消费调研机构——互联网消费调研中心(ZDC)公布了 6 月份国内空调市场最受消费者关注的十款空调产品排行榜。格力空调领先优势日益明显,不仅占据了十强中的七个席位,而且囊括了关注度冠军季军。

进入 09 年以来,格力空调已连续 6 个月蝉联关注度冠军,并稳稳占据超过 50% 的关注度。格力已经成为空调的代名词,消费者无论在行为还是意识上,一旦触及空调,第一时间想到的就是格力。

## 格力电器联姻华中科技大学

# 共拓制冷领域尖端科技

**本报讯** 继结盟日本大金推动高效节能变频技术的研发后,6 月 25 日,格力电器与华中科技大学在科技创新、人才培养等方面签署长期全面战略合作协议,旨在推动制冷领域尖端前沿科技的创新和发展。

根据双方协议,华中科技大学将格力电器作为该校最新科技成果的主要转化基地之一,并成为该公司技术创新的重要技术支撑之一,为其企业发展战略规划、科技发展规划、重大工程和重大项目的决策等提供咨询服务。同时,

双方将联合申报国家和省部级科技奖励及国家和地方政府科技项目,重点在制冷与低温设备设计及制造、新材料开发及材料成形、环境保护、能源动力、电气自动化及控制等领域开展合作研究,共同致力前瞻性新技术、新工艺、新材料的开发。

此外,双方还将共同培养生产、技术、管理和营销等专门人才,开办工程硕士研究生班,实行企校双导师制,格力电器将作为华中科技大学学生的社会实践和实习场所,并积极吸纳该校优

秀毕业生到公司就业。

签约仪式上,格力电器董事长朱江洪、华中科技大学校长李培根均表示,此次合作仅仅只是一个开端,双方还将在科技创新、人才培养、技术交流等方面开展更广阔、更深层次的合作,实现产学研有效对接,以共同致力于基础研究与科研合作的双赢。

专家预测,融合双方擅长之技,将大大提升双方的科技研发实力,为攻克全球制冷领域重大技术难题加重了砝码,对世界空调产业必然产生深远的意义。



图为郭台铭董事长(中)在董明珠总裁陪同下参观格力空调总装车间

## 台湾首富郭台铭造访格力

**本报讯** 7 月 6 日,台湾最大科技企业集团——鸿海集团董事长郭台铭在珠海市委副书记陈洪辉的陪同下,造访格力电器,受到董明珠总裁的热情接待。

郭台铭董事长一行先后参观了格力电器产品展示厅、科研中心、总装生产线。在参观过程中,郭台铭对格力的企业文化、园林绿化、科研实力给予了高度评价。

在随后的座谈中,董明珠总裁与郭台铭董事长就技术研发、管理创新、市

场拓展、战略采购等方面进行了深入的交流和沟通。

郭台铭董事长十分感谢珠海市政府和格力电器的盛情接待,他对珠海经济发展的非凡潜力表示赞许,对格力电器这样一个国有控股企业,在短短 18 年间成长为空调行业第一品牌,仅仅依靠空调单一产品实现年产值 400 多亿人民币表示非常“不可思议”。

郭台铭董事长表示,格力电器自主创新的理念、以股东为本的理念、立志打造百年企业的理念以及非凡的管理

创新能力都非常值得鸿海学习,格力电器不愧是中国大陆的一颗明珠。

郭台铭董事长指出,格力电器的企业文化和经营理念,与鸿海集团非常相似,为双方进一步扩大交流和沟通奠定了文化基础。鸿海集团一直以来只与世界上最优秀的企业、最优秀的品牌开展合作,真心期待与格力电器能在技术研发、市场开拓、战略采购等方面达成合作意向,实现互利共赢。

临别时,郭台铭董事长还盛情邀请格力高层领导赴鸿海集团参观考察。

# 格力离心机组中标华东最大医院

**本报讯** 近日,由格力电器生产的大型离心机组已运抵合肥市中心医院,九套机组的圆满交付意味着格力中央空调正式入驻华东规模最大的医院。据悉,这是目前国产中央空调的最大医疗项目工程。

合肥市中心医院占地面积约159亩,总建筑面积约31万平方米,共有门诊楼、急诊楼、医技楼、外科病房楼、内科病房楼、综合病房楼、中心供应楼、中心保障楼等8栋单体建筑,是目前全国第三大医院、华东地区规模最大的三级特等医院。

与酒店、饭店等其他场所不同,医院对空调的静音、除菌、清新等功能都有着更为特殊的需求,而且医院房间类型多样,手术室、检验室、药房及住院部等单元对温度、湿度、风量等指标的要求也各不相同,普通中央空调无法满足该项目的多样化要求。

有关专家透露,格力离心机组提供的医院一体化解决方案,是中标的关键。该解决方案除了能提供杀菌、清新空气等功能,还可以根据不同房间的需求,智能调整风量、风速和温度。对于特殊场所,格力离心机

也提供了完善的解决方案,如保持药房恒温恒湿,保持病房安静等。

作为中国唯一的专业化空调企业,格力在研发上的投入是惊人的,仅2008年一年就有10多个亿。格力目前拥有研发人员2000多名,除了设有专门的产品研发部门,还建立了三个制冷行业中长期从事基础性研究的技术研究院。

离心机组是最高端的中央空调技术,可靠性强,且节能效果明显,最适合应用于大型建筑群及工业项目,具有极大的市场前景及开发价值。但由于开发技术难度大、制造工艺高,其核心技术一直被美国企业垄断。

经过数年的技术攻关,格力电器于2005年8月研制100%自主知识产权的离心机,是国内首家也是目前唯一掌握离心机核心技术的企业。

作为国内最早涉足中央空调领域的家电企业,格力早在1996年便自主研发出第一台模块式空调机组。2002年,格力凭借雄厚的技术实力,仅用两年的时间便成功研制出日本企业花了16年时间才研发出来的“GMV多联式中央空调”。格力



合肥市中心医院效果图

研发的“世界上第一台超低温数码涡旋多联机组”被国家建设部专家委员会一直评定为“世界领先”水平。2006年,格力磁悬浮离心式冷水机组下线,格力电器成为全球第四家、国内第一家掌握该技术的厂家。2008年,格力热回收多联机组

被列入国家火炬计划项目。

坚持自主创新,致力于核心技术的研发的做法,不仅让格力电器成为领航业界的技术标杆,而且得到了国内外市场的广泛认可。从2008年北京奥运会媒体村以“零投诉”的完美凯旋,到中标2010年南非“世界

杯”足球赛的主场馆以及办公大楼等多个项目,再到成功拿下“中国空调史上海外第一大单”之誉、价值2000万美金的印度电信基站商用空调项目,格力中央空调已站在了行业巅峰,向世界展示“中国制造”的风采。

## “全国十佳节能减排标志企业”揭晓 格力成为唯一入选家电企业

**本报讯** 近日,“中国循环经济发展高层论坛”在北京闭幕。会上,中国名牌监测中心公布了“十佳节能减排标志企业”榜单。其中,格力电器因长期以来在环境保护及节能减排方面所做出的突出贡献,从百家候选企业中脱颖而出,和杜邦中国、广州本田、华润雪花啤酒、百事可乐一起上榜,最终成为

唯一榜上有名的家电企业。

有“中国循环经济发展风向标”美誉的中国循环经济发展高层论坛,是近年来科博会每年的主要活动之一,由新华社、经济参考报、新华网、参考消息等媒体与北京国际科技产业博览会组委会办公室联合主办。

本次“十佳节能减排标志

企业”的评选活动,由新华社主流媒体相关领导、国内著名专家学者担任评审团,分别通过企业申报材料、网民在线参与投票、专家评审团考评审核等多个环节,根据企业在节能减排方面的各项指标进行综合评定得出,评选结果由中国品牌监测中心权威发布,具有较高的行业权威性。



## 巴西格力大放异彩

## 250名应届毕业生加盟格力



**本报讯** 在金融危机影响下,很多企业被迫裁员、降薪以确保企业平稳过渡。然而,格力电器凭借良好的口碑和一流的产品,在国家拉动内需的一系列政策带动下,2009年迎来前所未有的机遇。为了提前储备

人才,今年公司继续扩大应届大学毕业生的招聘。近日,来自全国各大高校的250多名(不含分公司、子公司及合资公司)应届大学生分批陆续报到。

时间就是效率,人力就是财力。适逢今夏酷热,为满足市

场需求,公司开展“同心协力、奋勇拼搏、力争夺秒、奋战30天”旺季生产大会战,人力资源部紧急调整大学生的入职培养计划,动员大学生深入基层支援旺季生产。公司副总裁庄培亲自动员大学生以鼓舞士气。目前,已报到的大学生分成若干个小组正奋战在生产一线。大会战结束后,人力资源部将继续开展相应的培训课程,帮助大学生早日完成学生到职员的角色转换。

(人力资源部 陈新名)

**本报讯** 6月16日至19日,巴西最大的家电展会——全国家电展在圣保罗举行。格力电器作为参展规模最大的空调企业,备受巴西各界关注。

在此次展会上,格力以新品宣传为主,格外突出新上市的格力变频空调,展区整体形象尊贵高雅,吸引了大量的经销商朋友和家电同行。他们长时间驻足展区,详细了解格力的性能价格,特别对格力的新变频空调表现出浓厚的兴趣,不少经销商还现场抢着下订单,希望能尽快销售格力新变频空调。据统计,此次展会上格力拿下的意向订单超过4

万套,是最多的空调企业。

展会期间,巴西空调协会相关负责人专门莅临格力展区,对格力的新产品赞不绝口,称赞格力是巴西最优秀的空调品牌。很多竞争品牌也专程前来格力展区,学习、交流技术经验,对格力能在巴西设厂的战略举措表示了赞许和钦佩。因为随着金融危机的蔓延,巴西汇率非常不稳定,加上市场疲软,很多品牌降低甚至取消了对巴西的空调出口业务,而格力依靠本土工厂规避了汇率变化风险,在市场上表现出更强的竞争力。

(巴西联合电器 张征虎)

## 同享成功经验 共绘宏伟蓝图

# 朱江洪董事长考察广西市场

**本报讯** 六月的广西,炙热的气温,八桂大地迎来了入夏以来的首波热潮。6月18日至20日,朱江洪董事长亲临广西市场,冒着酷暑,进行了为期3天的工作考察和市场指导。在对各格力专卖店以及南城百货家电城、桂林微笑堂等卖场进行了实地考察和意见听取后,朱江洪董事长与广西经销商就大家关心的问题进行了交流和探讨,对格力的未来以及广西市场前景作出了重要发展规划指示。

### 求端讯末 把握市场动向

6月18日下午,刚刚飞抵南宁的朱江洪董事长未及休息,便开始了广西第一站——南宁市场的考察。在点冰风翔社区专卖店、世源冷气商场等四个终端卖场,朱江洪董事长逐一地向店长、导购员详细了解了近期销量、节能及变频产品的销售、消费者最喜爱机型、“节能惠民”政策的终端影响力,以及竞品销售等情况。

在得知外观新颖、款式多样的格力空调产品普遍获得市场肯定,前些年消费者因外观问题与格力“失之交臂”的现象已不复存在后,朱江洪董事长

非常欣慰。

针对格力产品系列丰富、终端卖场展位有限的实际情况,朱江洪董事长表示,公司已经着手开展相关工作,制定了相关措施,不用多久,消费者就可以直观挑选所有的格力产品,充分满足他们的个性化需求。

### 挥毫落纸 寄语殷切期望

南宁广深中华店是目前南宁市最大的格力空调专卖店,宽敞明亮的展厅,齐全的家电、商用、热水器及小家电的样机展示,亲切专业的导购服务,带来的是诚信的口碑和舒适的购物体验。朱江洪董事长对于该专卖店给予了充分肯定。同时,朱江洪董事长也对广西的专卖店建设殷切寄语:必须要注重专卖店建设,要向麦当劳等世界优秀的连锁品牌学习,从规范服务语言,到员工着装,到整体店面形象,务必做到统一形象、统一管理、统一宣传,真正实现专卖店的统一性、关联性和连锁性,使得每一位顾客在不同的专卖店都能自然而然地感受到“格力”的整体性。

在经销商的要求下,朱江洪董事长为专卖店特别作了



“向南宁消费者致敬”的题词。

### 同心格力 共绘宏伟蓝图

6月19日,朱江洪董事长与广西各级经销商代表进行了主题为“同心格力,共创未来”的座谈。座谈会上,朱江洪董事长不但深入浅出地解析了能效等级升级、家电下乡、节能惠民等与经销商息息相关的问题,就目前格力空调在市场销售中的优势与劣势、新产品在技术、

质量、款式上应如何改进等问题与经销商亲切交流,还特别以生动形象的语言,向经销商详细说明了格力G-Matrik15Hz直流变频技术的优势。朱江洪董事长强调:格力15Hz变频空调的舒适性和节能性是普通变频无法比拟的,是目前国际上最先进的技术。格力电器也必将一如既往,继续注重科技创新、注重产品质量、注重人员服务,为中国人以及全世界消费

者创造出最好的空调。

6月20日,朱江洪董事长还视察了桂林市场,走访了盛君专卖店、微笑堂商厦等主要卖场,与桂林各级经销商共同探讨市场发展前景。

朱江洪董事长此行让经销商们的信心倍受鼓舞,大家纷纷表示,一定不辜负格力电器的厚望,同心同德,共创辉煌。

(广西销售公司 曾俊鑫)

## 树立旗舰形象 打造专卖精品

**本报讯** 6月16日,长春格力空调卫星路旗舰店盛大开业。

卫星路格力旗舰店位处长春市卫星路与伊通河交汇处,交通便利,人气鼎盛。专卖店总面积超过300平方米,规模大设施全,展位分区明确,设有豪华精品专区、节能新品专区、G-Matrik变频专区、中央空调专区、小家电专区,各款空调产品一应俱全,企业文化形象墙分别展示了企业文化、企业概况、企业荣誉等,客户休闲区和洽谈区舒适温馨,伴着优雅的音乐配合现代风格的装修设计,给消费者带来了全新的消费模式和消费环境。

东北销售公司在贯彻执行珠海总部统一格力专卖店门头新形象的基础上,在东北各中心城市全力打造精品旗舰店,并在东北区域全面推广执行。随着哈尔滨旗舰店、长春旗舰店的相继建立之后,沈阳铁西区旗舰店于7月9日隆重开业,沈阳大东区旗舰店也开业在即。建成后的新型专卖店,设计新颖、风格别致、功能齐全,



图为东北格力空调旗舰店内景、门头、零部件展示台

无论是从专卖店的硬件设施到装修布置,还是从专卖店人员的管理到服务质量的整体提升都有了系统的规范。

东北各中心城市精品旗舰

店的建立,使格力的终端形象有了质的飞跃,标志着格力专卖店在东北地区翻开了新的历史篇章。

(东北销售公司 赵为)

## 湖南大学 暖通毕业生心倾格力

**本报讯** 6月9日下午,由湖南销售公司中央空调部组织的首届“格力中央空调·湖南大学2009届暖通毕业生联谊会”在岳麓山下湘府韩城酒店举行。湖南大学暖通教研室10多名老师带领全体暖通专业应届毕业生应邀参加。

湖南大学暖通专业在全国享有较高声望,正值2009届毕业生即将走上工作岗位之际,湖南公司策划此次交流会,目的在于加深湖大毕业生

对格力产品和企业文化的认识,吸纳优秀人才为企业长远发展和市场推广贡献力量。

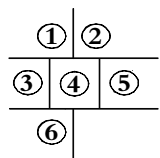
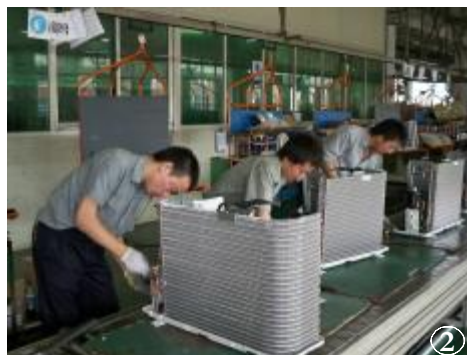
联谊会上,100多名湖大毕业生认真听取了湖南销售公司相关负责人关于格力企业文化和格力中央空调产品的介绍,整个联谊会气氛融洽,互动交流活跃。“以前只知道格力家用空调,没想到商用空调领先优势也如此明显!”会后,很多学生发出这样的感慨。(湖南销售公司 黄丽平)

## 湖北销售公司向特困居民送清凉

**本报讯** 7月19日,湖北销售公司襄樊分公司和楚天都市报联合发起的“为特困家庭送清凉”活动发放仪式,在樊城区颐高数码广场隆重举行。45户特困家庭喜领湖北销售公司襄樊分公司提供的15台格力空调和30台电扇。

活动现场,樊城区区长项晓峰,区委常委、宣传部长黄进等领导出席捐赠仪式,并为特困家庭发放了清凉电器。“万分感谢好心人!”领到空调的樊城区汉江南路社区居民吴成一,在代表特困家庭致答谢词时,激动得连连拱手。

# 旺季总动员 我们在行动



- ① 分厂领导亲自督战,面授机宜
- ② 齐心协力,奋勇拼搏
- ③ 管理人员走出办公室,支援生产一线
- ④ 你追我赶,忙中有序
- ⑤ 万家灯火之时,厂区依然机器轰鸣
- ⑥ 兄弟齐心,其利断金

## 战斗掠影

## 火爆抢购



①  
②

- ① 广西消费者在专卖店抢购空调
- ② 陕西消费者在卖场抢购空调

火热的旺季,格力空调的优良品质所铸造的良好口碑,引爆了消费者膨胀的购买欲望。据统计,仅6月一个月,格力空调总销售量高达200万台。许多地区出现了消费者排队“抢”空调的火爆场面。

为了最大程度满足消费者需求,格力电器紧急动员,掀起了“奋战旺季30天”的大生产热潮。

## 战士风采

- ① 巾帼不让须眉
- ② 支援兄弟单位,乐此不疲
- ③ 多生产一台空调,就多给一个家庭送去清凉
- ④ 加紧抢修,保障生产
- ⑤ 辛勤的汗水湿透衣背
- ⑥ 精益求精,不放过每一个细节
- ⑦ 绽放的火花奏响一曲劳动者赞歌

