

2009年第2期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第199期
登记证号:粤C0007号
(内部资料 免费交流)

格力电器

http://www.gree.com.cn
2009年2月20日出版
编辑部:0756-8669684/8668027
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆2版·综合新闻

《南方日报》
专访董明珠总裁

◆2版·综合新闻

格力大金全球战略合作发布会致辞节选

◆3版·综合新闻

格力大金全球战略合作记者交流会摘录

◆4版·企业文化

村庄的一年四季



要 闻 速 递

合肥格力获“高新技术企业”称号

本报讯 2月6日,由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、安徽省国家税务局、安徽省地方税务局联合下文,向格力电器(合肥)有限公司授予“高新技术企业”称号。

经认定的企业自2008年1月1日起享受国家高新技术企业所得税等优惠政策。

格力自主产品再获政府嘉奖

本报讯 近日,格力电器自主研发的“热回收数码多联空调机组”和“应用EVI超低温制热和智能化霜的全新滑动门柜机”,被珠海市人民政府授予2007年度珠海市科学技术进步奖二等奖。

此前,格力“热回收数码多联空调机组”和“应用EVI超低温制热和智能化霜的全新滑动门柜机”分别被列入国家火炬计划项目和国家重点新产品计划项目。

格力再获政府科技专项资金177万元

本报讯 日前,格力电器“基于MIMO控制的变制冷剂流量多联空调系统”项目获批列入2008年广东省科技计划项目,获省科技计划专项资金50万元。

与此同时,格力“冷暖生活热水三功能一体地暖中央空调机组”、“磁悬浮直变变频离心式水冷冷水机组”等4个项目获批列入2008年珠海市科技计划项目,获珠海市科技计划项目专项资金合计127万元。

格力空调关注度与日俱增

本报讯 2月初,互联网消费调研中心ZDC推出了2009年1月“最受用户关注的十款空调产品”排行榜。

该榜显示,春节期间,格力空调牢牢盘踞业界领先地位,占据9个席位,排行榜几乎成为格力专榜。

排行榜中,非变频空调占据9个席位,可见,非变频仍是时下空调市场的流行元素。

专家预测,受金融危机影响,2009年上半年空调市场的前景不容乐观,但这并不能阻止格力空调进一步扩大市场份额的步伐,强者恒强的市场格局将进一步明朗。

格力电器携手日本大金

世界空调格局面临新变局

本报讯 2月18日,世界上两家最大的空调专业化企业——珠海格力电器股份有限公司与大金工业株式会社在珠海举行盛大的全球战略合作发布会。根据协议,格力电器和日本大金将在精密模具、变频压缩机等一系列合作项目展开全面合作,在空调尖端技术开发方面的合作升级,从而推动高效节能的变频技术在中国的应用和发展。

业内专家表示,不同于以往国内其它空调企业单纯引进日本技术的合作方式,这是世界顶级空调厂家第一次在产品设计和零件开发阶段选择与中国企业开展强强合作,在中国空调业具有里程碑式的意义。

格力电器多年来积淀了深厚的技术研发实力,拥有严密而值得信赖的质保体系、庞大的生产规模和国际市场话语权,并掌握变频空调的核心技术,而大金也堪称日本空调行业的杰出代表,拥有卓越的节能技术,并在世界范围内积极推进环保事业的企业,这是促成此次跨国合作的主要原因。业内专家预测,两个企业强强联合,优势互补,将通过深度合作大大提升二者的国际竞争力。

在发布会上,双方就大金委托格力生产面向日本市场的变频家用空调,在珠海合资建立生产变频压缩机、电控器的工厂和制造精密模具的工厂,联合采购空调的原材料、零部件,以及联合开发

面向全球市场的更加节能环保的新型变频家用空调的五个项目达成了共同意向,这些项目构成了双方的合作版图。双方透露,此次合资成立的压缩机电控器厂、精密模具厂投资额总计达9.1亿人民币(约合日元122.3亿元),均由格力电器控股。此次强强联手将融合二者的技术研发实力、原材料采购和生产规模优势,爆发出强大的聚合效应。

作为世界上最大的家用空调制造商,格力电器自2005年起连续四年家用空调产销量雄踞世界第一,自主品牌“格力”空调远销全球90多个国家和地区,深受国内外消费者喜爱,是中国空调行业唯一的“世界名牌”产品。(下转2版)



朱江洪董事长和井上会长(左)正式签署《全球战略合作协议》

格力大金全球战略合作共同声明

当今,地球环境已成为全球关注的重大问题,保护地球环境是优秀企业应该承担的责任。格力与大金都具有对地球环境做出贡献的共同理念和愿望,并为此作出了不懈的努力。

格力与大金作为全球空调事业发展的超级企业,在节能和环保技术方面都做出了积极的贡献。双方都意识到必须竭尽所能地提高空调的节能性和环保性,作为企业的发展方向和奋斗目标。

格力与大金通过积极坦诚的协商,决定融合两家企业在制冷领域里拥有的领先的变频技术和强大的管理能力,共同为地球环境作出贡献。

我们相信,本次合作不仅能使双方优势互补,互利共赢,同时也为消费者提供更舒适更环保的产品;我们的合作必将推动制冷技术的全新进步,推动行业的健康发展。

基于上述目标,双方已达成协议在

珠海市合资新建生产压缩机、电控器的工厂和制造模具的工厂,并通过资本和技术的融合,为全球消费者提供更节能环保更先进的新型变频空调。

对空调的专注、对品质的执著是格力与大金相同的特点,为消费者提供更舒适、更节能的空调产品是格力与大金共同的目标。相信格力与大金的强强联手,将有力地推进中国乃至全球空调事业的发展。

经济危机对优秀的企业只是一场感冒

初春正值空调销售的淡季,然而,格力电器总部生产线上的工人却如往常般忙碌着。同时,格力与大金战略合作正式起步,拉开了逆势扩张的阵势。在格力的身上,似乎看不到经济危机的阴影。

日前,《南方日报》记者对格力电器副董事长、总裁董明珠进行了专访。

当头一盆冷水让大家更清醒

南方日报:当前,金融危机对实体经济造成了不小的冲击,包括家电制造业,请问格力受到的影响有多大?您怎么看这场全球性的经济危机?

董明珠:我想先说几句题外话。我觉得,企业不能把经济危机当成自己在竞争中失利的借口,即便没有金融危机,仍然会有企业因管理不善而经营困难,仍然会有企业倒闭,金融危机只会让那些缺乏竞争力的企业加快被淘汰的步伐。

格力当然也受到了金融危

机的一些影响,比如我们本来希望2008年的营业收入达到500亿元,现在赶上了金融危机,可能会影响到我们的总量,使我们规模扩张的速度放缓一些。不过从总的经营状况来看,格力依然保持了稳定、快速增长,去年全年的利润接近20亿元,增长超过了50%。

信心是金,就像温总理说的,信心是比黄金更加宝贵的东西。我始终觉得,无论是什么样的危机,都不可能把真正有实力的公司打倒。相反,经济危机对于优秀的企业反而可能是一件好事,当头一盆冷水,可以让企业冷静下来更加清醒地思考过去和未来,及时调整思路,调整发展战略。打个简单的比方,金融危机就像一场“流感”,对于格力这样身体素质过硬的企业来说,休整调整,吃点药,病好了会更加健康。

秘诀是质量控制和技术研发

南方日报:去年既有凉夏

的不利因素,又有金融危机的冲击,格力依然保持了快速增长,秘诀是什么?

董明珠:格力没有秘诀,如果说有,首先是专心致志地走专业化道路。格力在决策方面始终抵制多元化的诱惑,克制盲目扩张的冲动,严格控制风险,对企业负责,对股东负责。

其次,格力能够在逆境中保持增长,这是长期固执地坚持自主研发核心技术的胜利。我们相信,买来的技术永远是落后的、淘汰的技术,核心技术是买不到的。然而,企业没有核心技术,就没有竞争力。所以,这些年来,我们坚持不懈地进行自主研发,我们有2000多项专利(其中发明专利300余项),掌握了最尖端的变频空调技术,这也是大金能看上格力的原因。

正是为将来扩张布局的好时候

南方日报:金融危机以来,很多出口加工型的制造企业受



到的影响首当其冲,格力也有近1/3的产品出口海外,还有巴西、越南的工厂,会不会受到影响吧?

董明珠:我们巴西、越南的工厂目前运作一切正常。

出口方面,为别人贴牌生产的订单当然受到了一些影响,比如出口美国的窗机就没有什么利润了。但是我们自主品牌的产品出口在一些地方反而有增长。

这场危机也给了我们一个启示,那就是加快速度进行技术研发投入,加大自主品牌产品的出口。你想想,很多国外家电品牌在这场经济危机中元气大伤,有的垮掉了,有的产能锐减,这对于格力这样有实力的企业,其实是一个机会。我们与大金的合作,就是为将来的出口,为将来的海外扩张布局。

(根据2月19日《南方日报》报道整理,略有删减)

世界空调格局面临新变局



(上接一版)而大金工业株式会社成立于1924年,历史悠久,是集空调、冷媒以及压缩机的研发、生产和销售于一体的专业化空调企业,在日本空调市场的占有率一直保持第一。

格力电器董事长朱江洪和大金工业株式会社会长兼CEO井上礼之在签约仪式上表示,格力电器和大金都是国际一流的专业化空调制造商,具有雄厚的技术实力和规模优势。双方在空调核心技术方面开展合作,将为全球消费者提供更环

保、节能的专业产品,推进变频技术在世界范围内的普及和升级,为开启亚洲乃至全球空调节能新时代贡献力量。

出席发布会的双方政府领导在致辞中对此次合作的重大社会意义和国际意义也给予了高度评价。他们一致认为,此次合作双方代表了中日两国空调行业的最高水平。双方的联手将形成一个涵盖原材料采购、零部件开发和空调整体技术的发展平台,形成协同竞争的整合模式,促成“1+1>2”的产业

集群效应,拉动地方相关产业的强劲发展。此次合作,不但是中日空调行业的一件大事,也是中日两国的大事,不仅促进了两国空调制造业的相互交流和共同繁荣,也促进了两国的文化融合和文化认同,有助于推动两国的睦邻友好关系。

其实,早在2007年,格力电器就开始为大金公司生产销往日本市场的变频空调和空气清新机。由于格力电器生产的产品质量过硬,性能可靠,赢得了日本市场的广泛好评。为了最大限度地发挥双方的产业优势,从2008年初起,双方就具体合作细节进行了相互考察和深入磋商,最终达成意向并正式签约。

当前,地球环境已成为全球关注的重大问题,中国政府也正在大力推行节能减排政策。此次格力与日本大金在变频节能技术领域联手开发高效、节能环保的空调,就是想用实际行动响应和支持中国的节能减排政策,从而为保护地球环境作出切实的贡献。这也意味着将开启更为广阔的市场发展空间。

广东省政府副秘书长江海燕,珠海市委书记、市人大常委会主任甘霖,珠海市委副书记、市长钟世坚,珠海市委常委、常务副市长刘小龙、珠海市人大常委会常务副主任凌文,日本驻广州总领事吉田雅治等中日双方的政府领导出席发布会。



朱江洪董事长致辞节选

格力电器自成立以来,始终坚持专业化的道路,致力于空调技术研发和产品制造,努力用最好的空调产品服务于全球的消费者。

我们对大金倡导的“发掘‘下一个需求’创造新的价值”和“以领先于世界的先进技术为社会做贡献”的理念深表赞同。正是基于共同的发展理念和社会责任,格力与大金走到了一起。

中国有一首古筝曲叫《高山流水》,它的背后有一个讲述两个古人以琴会友成为知音的故事。我们希望,格力和大金以空调为媒,结为知己,坦诚相待,互利共赢,在全球范围内展开更深层次的合作,



共同致力于环保、节能事业,研发制造更先进的空调技术和产品,造福全人类。

目前全球经济陷入严重危机,在这样一个严峻时刻,格力和大金依然按照原定计划签约,表明我们双方对未来充满信心。我们也希望通过此次项目合作,对提振中日两国企业的士气有所促进,共同面对挑战,早日迎来阳光明媚的“春天”!

井上会长致辞节选

我与朱董事长在日本和中国有过多次交流,深感朱董事长是一位有着出类拔萃的领导能力和战略眼光,并且心胸宽广、为人坦诚的企业家。我们确信能够和朱董事长这样优秀的企业家建立起牢固的信赖关系,这是我们选择格力电器作为最佳合作伙伴的最大理由。

中国已成为世界上最大的家用空调生产商,年生产已超过6千万台,其中格力电器的生产量占据首位。大金为能够与这样一家代表着中国空



调制造企业进行合作而感到非常荣幸。

我们将融合两家企业所拥有的强项,尽早的开发有利于环保的空调产品,不仅为中国,也为全世界的用户提供更加环保、更加舒适的空调产品。

格力大金全球战略合作记者交流会文字摘录

编者按:2月18日下午15:15,格力大金全球战略合作记者交流会准时在珠海海湾大酒店举行,70多家国内外主流媒体云集现场。编者摘录了一部分精彩对话,以飨读者。

中央电视台:是什么促成了格力大金的联姻?目前全球经济危机下,双方为什么会选择在这个时候展开合作?

格力电器董事长朱江洪(以下简称“朱”):目前空调行业竞争非常激烈,产品技术升级,成本下降,能适应市场的变化,才能参与激烈的市场竞争。格力和大金各有特点,大金是日本空调界老大,历史悠久,技术、质量经过80年的沉积,有非常独特的优势。而格力经过近20年的超速发展,已经形成了2700万台的生产能力,而且这几年非常重视技术开发和产品质量的提升,格力有3个研究院,2000多名科技人员,对产品技术不断进行研究、更新、开发。更重要的,格力植根中国土地,有成本优势,包括采购成本优势,而大金有技术上的优势,但在成本上是劣势,这对双方来说相互依赖,相互需要,这种格局促成了双方合作。通过我们的接触,两个企业在质量、理念、管理上非常相似,这样,经过多轮谈判,最终促成了此次合作。

大金工业株式会社会长兼CEO井上礼之(以下简称“井上”):去年美国次贷危机使整个世界金融环境更加严峻,但是大家知道,我们和格力的交



图为上海证券报记者正在提问

流是从前年开始的,那时候谁都没有想到会出现这样一个危机,这次危机使全球经济面临困境,但反过来也是一次机遇,冬天过后,春天必定会来,经济危机一定会过去。经济危机复苏之前,作为经营者,必定要领先半步制定战略,才能将企业推向一个新的起点,这是一个规律。

格力不仅有低成本优势,也有非常强的技术和经营管理优势。现在世界面临非常重要的问题就是地球环境问题。大金拥有对地球环境具有非常重大贡献的技术,包括空调技术和冷媒技术。现在地球问题的重点是全球温室化,在这种情



况下,大金和格力的强强合在一起,期待对中国、对地球环境,对全人类做出贡献,所以我们从没考虑推迟或中断过这次合作。

新华社:格力与大金的跨国合作给企业带来了怎样的发展机遇?它的成功给跨国合作带来哪些有益的启示?合作的背后传递了哪些跨国合作的重要信息?能否分享一下。

朱:这次我们跟大金的合作,是全球两大顶级企业之间的合作,我认为怎样评价都不为过——开启空调界的新纪元,或产生什么轰动效应。我认为合作之后主要能带来两点,一是产业升级,二是技术升级。我认为这次合作对中国今后的企业都有一定的有益的启示,它是以扩大规模还是以提升技术、产品技术升级换代为目的,这个很重要。只有规模的合作,没有技术的合作是建立在沙滩上,没有好的基础。只有好的基础才能持久,这次合作对两个企业都有很重要的利益关系,双方的诚信、双方的文化、双方的很多理念和做法都要有一定相似的地方,就象一个人找对象、结婚,性格、理想要一致,否则就没有很好的合作。这次合作是在井上会长的鼎力支持和关注下,我们也看到了合作对格力发展的重要性,因此经过多轮谈判,将合作各方面的条款敲定,接下来尽快实施,早日投产。

暖通空调资讯:请井上会长谈谈这次合作对变频空调市场的影响。

井上:这个问题非常好。在中国,关于环保的法律法规正在逐步制订。中国一旦推行这些法规,变频市场是非常大的,东南亚的国家也是一样的。和格力合作能够达到生产低成本、质量好的空调来满足这方面的市场需求。和格力的合作限于家用空调,对家用空调领域会产生很大的影响。

凤凰卫视:井上会长,为什么会选择、信任格力来开展设计和零件开发这个重要阶段的合作?请问中国空调行业在空调生产技术上有哪些进步与局限?第二个,请您谈谈在与格力交往过程中,格力与格力高层给您的印象。也请朱董谈谈大金及井上会长给您的印象。

井上:据我了解,中国在生产技术方面已经有了非常高的技术及经验,设计开发方面发展也非常迅速,在不远的将来一定能够赶上世界一流水平。

和格力的高层见面以后,对格力高层的出类拔萃的领导能力以及战略眼光以及他们的心胸为人非常钦佩。能够和这两位经营者合作,对我来说是人生中非常值得纪念的一件事情。在合作中,能够考虑到对方的利益,用双赢的理念和态度来面对,高层之间的认可和信赖是非常重要的。

朱:最先认识井上会长的,不是我而是董总。前年访问大金时,董总认识了井上会长。回来后,董总说井上会长人很好。我与日本的很多企业家有过交往,井上会长与众不同的是善解人意。合作只有抱着双赢的

姿态才能谈成,不仅要考虑对方的利益,还要考虑对方的难处。井上会长有这样的胸怀,这两点都考虑到了,我们觉得非常欣慰,因此才能促成这样一次成功的合作。

中央人民广播电台:格力的技术在国内是领先的,此次合作对格力是否是一次更大的提升?对整个的空调市场有什么大的影响?

格力电器副董事长兼总裁董明珠(以下简称“董”):格力的发展只有20年的历史,和大金的发展历史相差甚远。大金被称之为变频之父,而我们对变频技术的研究也有了十几年的经验,我们坚持不拿消费者当试验品,所以我们研发之初并没有推向市场。但当我们的技术成熟之后,我们为什么又选择和大金合作,这是因为我们要成为真正国际化的企业,不能光立足在中国市场上,和大金的合作也不是停留在技术的转让,而是建立在对国家、对地球、对社会的贡献,建立在共同研究开发更高端、更先进的技术的基础上。

21世纪经济报道:据了解的数据,格力空调去年11-12月内销比率达到50%以上,为什么我们的份额能达到这么高?我们规划在空调产能、技术及专业化的道路上再走多远?

朱:格力这几年发展顺利,发展包括产能增加,也包括技术上的提高。但如果没有技术作为支撑,那么产能增长也是不长久的。我们每年投入的科研经费超过10亿人民币,这样

的技术投入支撑了我们的超速发展,特别是08、09年我们几乎把所有的产品全部更新换代,新产品性能、噪音、能效比等各方面都有了大的提高,专业化我们是认定了,为什么要专业化?任何一个产品不单是要做多,更重要的是要做好。我们的产品技术能够成为全球家用空调第一,也得益于我们的专业化,变频空调方面日本是领先的,中国企业起步较晚,但我们毫不客气的说,格力的变频技术在中国也是领先的,因为我们解决了变频空调三大关键技术的问题,且有完全自主知识产权,正因为此,大金才看得上格力,如果一个企业什么都不懂,就好像一个大学生和一个小学生,无论如何是结合不到一起的。一个企业要有核心技术,不是说有这个产品就有核心技术,而是要掌握产品核心零部件的设计制造。

上海证券报:格力是优秀的上市公司,业绩年年增长,尤其是去年经济不景气仍然增长,增长的状况是怎样的,09年有没有继续增长的预期?

董:格力的稳定高速增长归功于有领先的技术,有更多的资金投入研发,给消费者带去了最好的产品。我们的产品调整不是为了赢利,而是围绕市场需求进行,比如去年推出“睡美人”产品,从技术上是独家专利产品,对市场营销起到很好的提升作用,所以能在不好的大环境下仍然能保持预期的增长目标。本次与大金的合作能开发更多更好的产品,引领市场潮流。

村庄的一年四季

村庄在一年四季中的三季都是嘈杂和忙碌的：立春刚过没几天，勤劳性急的农人便早早蹲在田头观察起那几亩刚透了点绿的麦地了。虽然北风有些刺骨，虽然尚在年里，应了一年忙到头那句老话，农人搁不下最殷切的希望，过年的喜悦并不能冲淡他们对希望的情记，经常能看到闲里偷忙，提了铲子播种豆种的农妇，也经常能看到早早开始了田间拔草的农人。

其实大规模的拔草是在三月间，雨水、春分过后，各种农作物的生长进入了青春期，总有遏制不住的野草从土地的缝隙里钻出来，贪婪地吸收着原本该给农作物的养分。此时，庄稼人的烦恼大概就是一茬接一茬生生不息的杂草吧。

反复的施肥和除草过后，麦苗高了，油菜花也开了，农人在汗水中脱了毛衣，呼吸着花草的清香，施肥打虫的劲头便更大了。此时的农妇们，也会在午夜时准点起身，给她们饲养的蚕宝宝们加上一两顿餐，那份细心和用心，甚至比当年喂养自己的孩子还有过之。

五月底，麦穗饱了，也沉了，农人穿梭在桑林的身影正好也因为宝宝们“上山”结茧而暂时闲置下来，于是磨亮镰刀，又躬身去了田间。

此时麦浪有些滚烫，在评论着各家麦粒饱满的同时，带上一个水瓶一个搪瓷茶杯，农人又俯身伏入自家的滔滔麦浪中去了。倒下去的麦子经过几个骄阳的暴晒很快被农人“吭吃吭吃”挑到了自家的门前，然后是为了赶上那几个太阳，连夜的脱粒，暴晒，最后送到粮站去兑换成钱。当然这个程序很快因为农业机械化而简单省力起来，麦粒成熟后，有专门的割麦机在田间开上几个来回，农人只需跟在后面张好蛇皮口袋往里灌麦子就行了。但是我却依然怀念很小的时候，爸爸摇着槽，姆妈撑着篙，带上一船麦子和尚不谙事的我们一同去粮站聚粮的情景。河上来的船只很多，空的是巢完回家的，满的是刚去的，船上的人用农人特有的大嗓门互相探询着今年的粮价和收成，有比预期多卖了几块钱的，言语间藏不住的喜形于色；也有比预期收入差

的，一路唉声叹气，而还没去的，心里打着鼓，或许还在暗暗的祈祷吧。

不管怎样，卖了麦子，今年的又一桩任务完成了。可别以为农人可以休息下了，紧接着秧苗要去侍弄，蚕豆要去收上来，等黄梅一来，差不多那时候，秧苗长成，又该插秧了。这插秧的活，既累，又耗时间，光靠一家两个劳动力，是很耗时间的。再说了，人整天弓在那，真正是面朝黄土背朝天，一天下来，腰酸背痛。所以通常各家都有亲戚来帮忙。这期间唯一的惊喜，大概是在田间，能时不时逮到些泥鳅，或者螃蟹之类，可以改善下伙食。

插完秧，天也热了，可天再热，哪怕是三伏天，农人也要经常去田间看看他的庄稼，不时地施肥、拔草、打药水。经常是一身臭汗的从田间回来。此时农人的劳作，有首诗写得最形象：锄禾日当午，汗滴禾下土。谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。诗中的深意，也许只有农人的孩子体会最深。

立秋后，田间的水稻已成规模，毛豆、红薯之类的农作物

忽然很怀念村庄寂静的冬天。在城市忙碌的冬天，忙里偷闲，回想村庄的一年四季。
——题记

文/江苏销售公司 吕萍



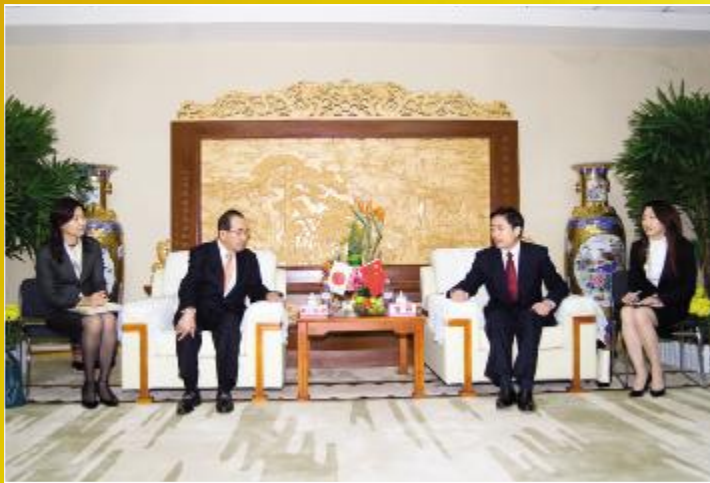
逐渐成熟，农人又“落入”这些副食的忙碌中。仲秋，稻香阵阵，秋蚕也在快速地成长，农人又是忙着收割一年之中最主要的粮食，不亦忙乎。又如收麦一般的情形，所不同的是，稻谷一般是巢一半自家也留一半，供一年生活之需。一年的收成至此基本结束，但劳作还要继续，再犁犁地，撒上麦种，对了，还得时不时去赶赶贪嘴的麻雀。接下来，才真正进入所谓的农闲阶段，天气也一天比一天冷了。

村庄的冬天，是我最喜欢的季节，因为田间的安静，村庄由忙碌也转为安静，农妇们有

空坐到太阳下打打毛衣了，或者给孩子们赶制过年的新棉衣，或者纳纳鞋底，给家里的老小做一双棉鞋。放了寒假的孩子们，也可以或偎在母亲身边听大人们闲聊，或三五成群，玩孩童的游戏。庄稼汉子，忙了一年，此时睡个懒觉，起床后晒晒太阳，调调侃，打打麻将，算是稍作休息。村庄一下子悠闲下来了，仿佛日子的节奏也慢了半拍，每一天，都很轻松。

只是，腊月的到来，又让安静的村庄热闹了起来，人们杀猪宰羊的，开始忙碌起过年来了。过完年，村庄又将重复上一年的步骤。

格力大金全球战略合作精彩掠影



- ① 珠海市委书记、市人大常委会主任甘霖亲切会见井上会长一行
- ② 广东省政府副秘书长江海燕在发布会上致辞
- ③ 珠海市委副书记、市长钟世坚在发布会上致辞
- ④ 日本驻广州总领事吉田雅治在发布会上致辞
- ⑤ 井上会长参观格力生产线
- ⑥ 格力员工在晚宴现场表演书画才艺

