

◆2版·综合新闻
**核心科技实力再获首肯
格力电器获珠海市重奖**

◆3版·市场动态
**格力延续“双冠王”
成为“空调下乡”最大赢家**

◆3版·市场动态
**格力电器:中国空调行业首获阿
联酋质量标志(EQM)认证**

◆4版·副刊
**入世十周年:
家电行业“波澜不惊”**

要 闻 速 递

最具价值中国品牌50强:格力家电第一

本报讯 世界品牌传播服务集团WPP旗下华通明略发布了“2012最具价值中国品牌50强榜单”。中国移动以536.07亿美元的品牌价值继续领跑榜单第一位,百度排名第六,腾讯第十,格力第二十七,家电业排名第一。

格力荣获2011中东气候控制奖 “最好的制造商”奖项

本报讯 11月23日,由中东地区知名空调制冷暖通杂志《Climate Control》举办的首届气候控制奖颁奖晚会在阿联酋迪拜的亚特兰蒂斯酒店隆重举行。

格力空调以其过硬的产品质量、先进的技术革新、良好的销售渠道和服务理念在阿联酋建立了良好的品牌形象,最终在众多候选企业中脱颖而出获得家用空调领域唯一的奖项“Best Manufacturer and Supplier Award(最好的制造商和供应商)”。同时,格力电器也是当晚唯一获奖的中国企业。

格力电器获人民网2011消费电子年终两项大奖

本报讯 12月12日,由人民网主办的“新格局、新市场、新机遇——2011中国消费电子产业发展高峰论坛暨年终评选颁奖典礼”在北京举行,格力电器获得“家电下乡最畅销品牌”称号,格力电器总裁董明珠获“十大创新人物”殊荣。

2011年,中国消费电子市场发生了巨大的变化。三四级市场的巨大潜力被不断挖掘,新兴的网购和团购消费模式正在崛起。在这一年里,格力电器在三四级市场上取得了不菲的成绩:2011冷冻年度,格力美满如意单个系列销售量突破30万台(套),单个系列产品的销量甚至超过诸多品牌一年的销售量之和。

格力空调荣膺“2011年度最具影响力品牌”

本报讯 近日,格力电器凭借核心科技的掌握在“2011年度中国制冷、空调与热泵行业评比”活动中,荣膺“年度最具影响力品牌”,再次证明了国内中央空调第一品牌的实力。

“2011年度中国制冷、空调与热泵行业评比”以节能、权威、收获为主题,以高规格、严要求、权威学术、广泛传播为特点,围绕企业实力、品牌价值、行业影响三方面,重点推荐一批为产业发展做出突出贡献、市场表现优异的单位及个人。

IPLV达11.2 节能40%以上 机组效率提升65% 格力中央空调再次取得重大技术突破

本报讯 民族品牌再一次抢占中央空调技术制高点——向来被认为代表中央空调领域最高技术水平的离心机组在珠海格力电器再次取得重大技术突破。

12月17日,全球首台双级高效永磁同步变频离心式冷水机组(简称“高效直流变频离心机组”)在珠海格力电器成功下线,被来自中科院理化所、清华大学、西安交通大学、中国制冷学会、

中国制冷空调工业协会等权威机构的专家一致鉴定为“国际领先”水平。

根据国家节能环保制冷设备工程技术研究中心主任黄辉介绍,格力高效直流变频离心机组聚集了格力中央空调研发的最新技术成果,拥有100%自主知识产权,比普通离心式冷水机组节能40%以上,机组效率提升65%以上,是迄今为止最节能的大型中央空调,对我国大型建设节能乃至能源战略具有重大意义。

以创新,打破行业壁垒

大型公共建筑空调系统能耗高、节能潜力大,如何进行节能受到高度重视。冷水机组作为大型公共建筑空调系统的主力机型甚至唯一选择,其能效很大程度上决定了空调系统的节能性。近年来,各厂家围绕冷水机组进行了积极的探索,取得较大的进展,在不同程度上提升了机组的节能性。

(下转二版)



与会专家与格力电器领导共同为“高效直流变频离心机组”揭幕

两院院士:最好的变频离心机技术在格力 ——全球首台高效直流变频离心机组在珠海格力下线

本报讯 格力高效直流变频离心机组被鉴定为国内外第一台采用高速永磁同步变频离心式大功率冷水机组,攻克中央空调领域的多项世界难题,技术处于国际领先水平,有重大推广应用价值。

清华大学江亿院士介绍:“格力高效直流变频离心机组不仅掌握了国外企业都不具备的核心技术,打破了国外企业在中央空调领域的垄断,同时极大地提升了我国空调行业的科研水平、创新能力,提高了我国空调行业的国际地位;尤其值得注意的是,该机组比普通离心机节能40%以上,机组效率提升65%以上,远超国内外同类产品,对建筑节能乃至国家的能源战略,都具有十分

重要的意义。”

目前,我国有近5亿平方米的大型公共建筑采用中央空调。而随着我国经济的发展和城市化进程的加快,大型公共建筑以每年3000-4000万平方米的速度飞速增长。高能耗指标的大型公共建筑占城镇建筑总面积的比例越来越大,造成建筑用电量的增长速度高于建筑总量的增长速度。因此研究降低大型公共建筑空调系统能耗,对于建筑节能有着非常重要的意义。

清华大学江亿院士介绍:“格力高效直流变频离心机组可以大幅降低建筑能耗,不仅节能效果显著,同时通过采用了新型的环保冷媒R134a,大大降低了臭氧层消耗、减少温室效应,改善人们的生

活环境。我们希望以此来对未来公共建筑空调系统的可持续发展起到良好的示范与促进作用,推动建筑节能工作迈向一个新的台阶,为国家的能源战略做出应有的贡献。”

中国建筑学会暖通空调分会名誉理事长吴元炜在高效直流变频离心机组鉴定会上表示:“与现在的建筑能耗相比,如果将现有15%建筑的空调主机改造为格力高效直流变频离心机组,可以实现年节约电能5-8亿度;到2020年,我国还要建设大约100亿平方米的公共建筑,如果其中20%采用格力高效直流变频离心机组,每年可节省的电能总计为10亿度,综合经济效益可节约资金8亿元,新增产值50亿元。”

核心科技实力再获首肯 格力电器获珠海市重奖

本报讯 12月5日，珠海市委、市政府召开珠海市2011年科技奖励大会暨加快发展战略性新兴产业大会，表彰2010年度珠海市科学技术奖和专利奖获得者，并向首批24个战略性新兴产业重大项目实施单位授牌。珠海市委书记、市人大常委会主任甘霖出席会议并为获奖者、项目实施单位颁奖、授牌，珠海市委副书记、代市长何宁卡作讲话。

本次表彰会上，格力电器凭借其自主研发的核心科技——“新一代G-matrik(G10)低频控制变频空调技术”，摘取了唯一一项科技突出贡献奖，获得了珠海市100万元的奖励。同时，其产业化项目也获评为“2011年度珠海市战略性新

兴产业重大项目”，获得500万元资金支持。

据格力电器负责人介绍，G10低频控制变频技术，可以使空调的最低运行频率低至1赫兹，实现恒温运行、减少停机，是空调界舒适、节能、环保的先锋，被国家权威部门鉴定为“国际领先”水平。这项领先的技术推动了格力电器的辉煌成就：2009—2011年，其1赫兹产品累计销售1577万套，销售收入近400亿元，新增利润25.53亿元，新增税收25.65亿元，创汇7.52亿美元。

格力电器副总裁、总工程师黄辉代表格力电器从甘霖手中接过了“珠海市科技突出贡献奖”的奖牌，并向与会人员介绍了格力成功的秘诀。“一个

没有创新的企业，是一个没有灵魂的企业；一个没有核心技术的企业是没有脊梁的企业，一个没有脊梁的人永远站不起来。”格力坚持对科技研发投入不设限制，需要多少就投入多少，通过设立科技进步奖等奖项奖励科技人才，不断营造自主创新氛围。”正是在这样的良好氛围下，一批国际领先、国际先进的技术技术在格力涌现，打破了欧美企业的垄断，提升了中国空调品牌的国际形象。

坚持科技领军、锐意创新的格力，获得了市场的一致认可。在代表空调主流的变频空调领域上，格力成为了消费者的首选：日前发布的变频空调市场报告显示，今年10月份，我国变频空调的销售总量为



珠海市委书记甘霖向格力电器颁发“珠海市科技突出贡献奖”

228.7万台，格力变频空调当月的销量为107万台，占市场总量的46.79%，比9月份提升了1个百分点，继续位居行业第一。全年累计销售的变频空调达957.6万台，每天销售3万

多台，平均每2秒钟即有一台格力空调售出。这种销售速度堪称惊人。

凭借科研实力的支撑，格力正剑指千亿，续写专业化道路的传奇。

格力中央空调再次取得重大技术突破



(上接一版)但均未能使满负荷性能(COP)与部分负荷性能(IPLV)同时达到较高水平。

为此，格力成立专门的研发小组，通过多年的潜心研发，创造性地将大功率高速永磁同步变频调速技术应用于离心机组，取消传统齿轮增速方案，直接驱动双级叶轮做功，成功研制出COP和IPLV双高效的冷水机组。经合肥通用机电产品检测院、国家压缩机制冷设备质量监督检验中心检测，ARI工况下机组COP达6.73，IPLV达11.2。在相同工况条件下，可比普通离心式冷水机组节能40%以上。专家组现场鉴定认为：格力高效直流变频离心机组具有鲜明的创新性与节能性，在压缩机结构设计、高速永磁同步电机及其变频驱动设计等方面取得非常大的突破，机组COP及IPLV均大幅度提升，填补了国内外研究与产品开发的空白，打破行业壁垒，达到国际领先水平，具有较高的社会效益和经济效益。

据悉，该机组已经申报专利32项，其中发明专利12项。

以技术，实现建筑节能

国家权威部门的数据显示：我国建筑能耗约占社会商

品能源总消费量的25%，其中建筑空调系统能耗约占建筑能耗的50%，空调系统特别是大型公共建筑空调系统的节能成为国家能源战略的重要组成部分。

格力高效直流变频离心机组的面市，为全国乃至全球的大型建筑空调节能需求提供了完美的解决方案。

根据测算：目前大型公共建筑中空调主机能耗占空调系统的总能耗的25%-40%，只需将现有15%建筑的空调主机改造为格力高效直流变频离心机组，每年就可以节约电能约8亿度。清华大学江亿院士在接受媒体采访时强调：“希望格力尽早将这种高效离心机组推向市场，从而为真正解决大型建筑的节能需求提供行之有效

的方案。”

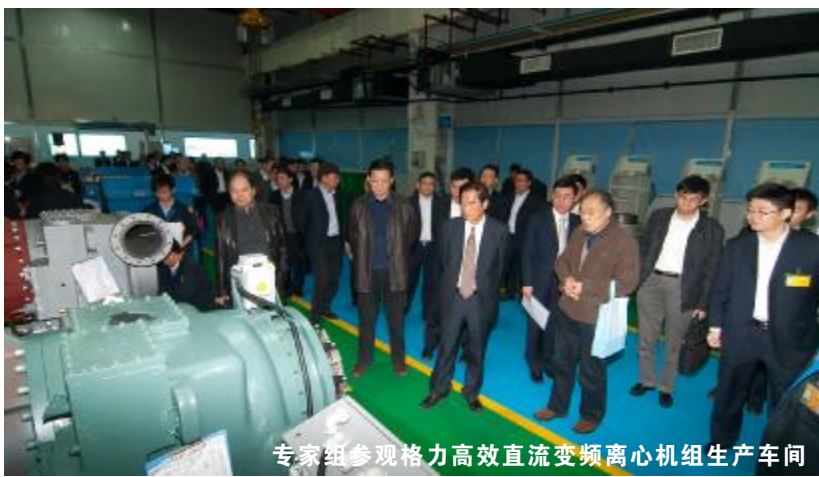
以行动，力推低碳经济

在应对全球气候变化问题中，企业担任着关键的角色。

格力电器董事长朱江洪表示，空调行业最主要的研究方向就是节能。从20世纪90年代末起，格力就开始研究节能变频技术，开发出了很多具有良好节能效果的产品。据估算，截止2010年底，格力自主研发的1赫兹低频控制技术已应用于几十款空调产品，累计节约电能超过5000万度，节约金额约达3000万元。

“我们还在研究更节能、更高效的产品。”朱江洪坚定地表示，正是由于格力在技术研发上不计成本的投入，不仅掌握了空调产业的核心科技，也让自身的销售规模不断增加，在为企业带来很好经济效益的同时，也给社会创造了低碳环保的居住环境，促进了产业升级与转型。

以节能的方式节能，以绿色节能的产品培育社会绿色消费观念，以低碳生产行为推动低碳经济的可持续发展。格力以实际行动，彰显了企业的社会责任。



专家组参观格力高效直流变频离心机组生产车间

圣保罗总领事馆、广东省外事办公室参观巴西格力



巴西格力工厂分体外机生产线

本报讯 随着中巴经贸关系的发展，中国企业出口巴西贸易快速增长，圣保罗总领事馆为了协助中资企业发展，选定进入巴西市场长达十多年的格力作为标杆，于11月14日，由圣保罗总领事馆副总领事胡英携其他四位总领事领导及华人企业家代表赴巴西格力分公司考察参观。

胡英副总领事及华人企业家一行先后参观了巴西格力设在当地的物流基地，并主持了巴西格力与华人企业家经验交流会。巴西格力销售公司代表张征虎介绍了格力在产品进口报关、税务操作、物流中转等方面的经验，并就华人企业家关心的问题交换了意见。

胡英副总领事代表华人企业家对于格力在巴西发展取得的成就表示赞叹和祝贺，并寄望格力百尺竿头更进一步，继续做好中资企业在巴投资的标杆企业，也希望越来越多的中资企业能够像格力一样取得投资巴西的丰硕成果。

(又讯)11月15日，广东省政府外事办公室副主任罗军带领广东企业海外安全考察团一行6人访问格力巴西销售公司，

并与中方员工举行座谈会。会议由巴西格力总裁助理谢东波主持，就巴西格力在本地化进程中遇到的困难和风险做了汇报。

罗军一行宣传了目前国内的相关形势，以及政府支持更多企业走出去的政策走向。双方随后就在海外工作人员的安全问题以及经营安全问题进行了深入的交流和探讨。罗军提到，格力作为在巴西的外资企业，遇到的问题与局面错综复杂，不仅仅是经营者自身要做好日常工作和安全防范，外事办作为政府面向海外的代表，也有责任和使命牵头组织，推进当地投资环境和对外企政策等的改善，为格力这样走出国门的自主品牌提供更好的服务。同时，罗军也建议当地的中资企业建立商会制度，联合起来维护中资企业在当地的利益。

谢东波总裁助理对广东省政府外事办一行对巴西格力细致深入的调研表示感谢，并表示随着巴西格力进一步发展壮大，争取当好中资企业在巴西的领头羊，与更多进入巴西走向海外的中资企业分享经验，协助共同发展壮大。

(巴西格力 王维振)

格力延续“双冠王”成为“空调下乡”最大赢家

2011年11月30日，“家电下乡”补贴政策在山东、河南、四川三个首批试点省份落下帷幕，2012年11月底还将有12个省（区、市）政策到期，其余地区也将在2013年1月底全部到期。届时，农村居民购买相关家电产品，不再享受13%的财政补贴。

本报讯 日前，《中国农村家电市场数据报告》11月份统计数据出炉，据《报告》公布的统计数据，2011年1-11月，空调下乡总销量995.25万台套，销售额316.67亿，较2010年销量616.44万台套、销售额184.02亿元分别增长61.5%、72.1%；其中，格力空调

销量396.51万台套，销售额126.76亿元，市场占有率分别为39.84%、40.03%，在家电下乡产品销量和销售额的排名中，均位居第一；而美的以25.67%、25.13%，海尔以10.75%、11.23%分列第二、第三。

从数据分析，“空调下乡”的快速增长，显示了政策拉动

的卓有成效和三四级市场的巨大潜力，其中格力、美的、海尔等空调行业龙头企业，其销量的市场占有率加起来高达76%，也显示出新兴市场较高的品牌集中度；尤其是格力空调，市场占比近半壁江山，彰显了其强大的品牌拉动力。

三年前，我国政府启动了家电下乡、节能惠民以及以旧换新三大政策，各大厂商纷纷开始了“下乡”之旅，格力电器凭借渠道广泛及产品创新力的优势，以消费者为中心，对家电下乡产品进行量身定做，提供了多款适合农村消费、高标准

的空调产品。

凭着对市场的敏锐把握，格力空调渠道进一步拓宽，并在“家电下乡”主推的三四级市场建立起了良好的品牌忠诚度与美誉度。截止2011年11月，格力在三四级市场规模快速增长，11月份以销量414130台套、市场占比40.02%，销售额13.87亿元、市场整体占比40.75%高居行业第一，占领空调下乡产品近半壁市场。

当前，空调行业整体高速增长放缓，行业面临调整期，而刚刚培育起来的三四级市场及乡镇市场的巨大潜力，使得各大

厂商在政策逐渐退出、城市空调销量增长放缓之际，加紧了对三四级市场的布局和争夺。

然而，专家表示，家电下乡政策促进了整个经销渠道的成熟，这有利于空调销售保持其后发优势，“三四级市场依将是2012冷年国内空调市场的主要增长点。”“但是，由格力电器等龙头企业多年来深耕细作培育起来的农村市场，消费者选择产品更趋理性，品牌消费在未来进一步强化，各大空调厂商要在市场中赢得战役，提高基于产品创新和产品质量之上的核心竞争力还是关键的关键。”

格力电器获 Intertek“卫星计划”最高级别实验室认可

本报讯 12月28日，珠海格力电器股份有限公司与全球领先的第三方质量与安全服务机构 Intertek 天祥集团在珠海举行了“卫星计划-级别4”授牌仪式，宣布格力电器获得 Intertek“卫星计划”最高级别资质认可。

据悉，格力是亚太地区空调行业首个获得 Intertek“卫星计划——级别4”的企业，它标志着双方在空调产品测试领域的合作进一步深入，也标志

着格力控制测试和认证流程的自主性得到了提升。

“卫星计划”是 Intertek 天祥集团根据市场需求开发的一项服务模式，在认可优质厂商的内部实验室测试数据的基础上，为其出具相关测试报告，从而可以帮助厂商更好的控制产品测试认证的进程，加快认证速度。它最快可在5天内出具标志授权报告，为客户赢得更多时间。

此计划获得了众多国际知名公司的青睐，为众多用户带

来了切实的利益：比如，一家每年有100个新产品发布、50次文件修订的家电厂商，通过“卫星计划”能比传统的测试认证1年节省超过40万美元的费用，缩短约500天的测试认证周期，获得宝贵的上市时间。

“卫星计划”最高级别4级实验室代表格力的专业检测团队能够自行进行产品结构检查、书写测试报告，最后由 Intertek 签字认可即可，对格力专业检测人员提出了更高的要求。

不断用“格力精神”刷新“合肥速度”

本报讯 12月11日，格力电器（合肥）有限公司（以下简称“合肥格力”）投产3周年第2066万套暨2011年度第920万套空调下线仪式举行。省委常委、市委书记吴存荣，合肥市委书记、代市长张庆军出席仪式，并共同在合肥格力投产3周年第2066万套暨2011年度第920万套空调上签名，见证这一美好时刻。合肥格力总经理陈建国、高新区负责人在仪式上先后致辞。

合肥格力成立以来，得到了合肥市委市政府的大力支持，并成立了专门的服务小组

进驻企业。从项目落地、开工建设，到正式投产，都积极主动创造条件，真心实意地帮助企业协调解决发展中遇到的困难。合肥格力从2008年12月9日投产至2009年年底完成生产436万套，2010年完成生产710万套，今年已生产完成920万套。三年来，合肥格力取得了“生产2066万套空调器，上缴12.8亿元税收”的骄人业绩，规模位列合肥企业50强前茅，为安徽和周边地区3万多人提供了就业机会，是合肥作为中国家电基地的中坚力量之一。

（合肥格力行政部 姚静）

格力电器：中国空调行业首获阿联酋质量标志(EQM)认证



阿联酋标准化与计量局总裁Mohamed Badri先生(左二)与朱江洪董事长(左三)等人的合影

本报讯 12月26日，阿联酋标准化与计量局(ESMA, Emirates Authority For Standardization & Metrology) 总裁 Mohamed Badri 先生一行专程来访珠海，为格力颁授阿联酋质量标志(EQM, Emirates Quality Mark)及证书。

据悉，这是ESMA向中国空调企业颁发的首个EQM证书。EQM的获得标志着由格力生产的空调产品获得了2012年1月1日后在阿联酋市场销售的通行证。Mohamed Badri 先生表

示：“ESMA十分欣赏格力电器20年以来对研发以及质量控制的高标准和严格要求，也对格力电器在中国及海外市场取得的巨大成就表示祝贺。希望格力电器可以坚持不懈地向阿联酋以及中东市场供应高质量的产品，为阿联酋以及中东市场家电产品的质量提升做出表率。同时也希望ESMA可以和像格力这样优秀的企业加强交流，互相分享在质量管理方面的经验”。

EQM机制出台以前，阿联酋

家电市场鱼龙混杂，市面上充斥着许多低质产品，给当地消费者带来了极大的不便。为了提升阿联酋市场销售商品的质量，ESMA作为政府授权的标准化及质量监管机构，于2011年重新制定了各类产品的质量标准并派出团队在全球范围对生产厂家进行审核，未经审核及审核不通过的企业从2012年起将无法向阿联酋市场进行出口，而格力电器早已于今年7月通过了ESMA的工厂审核。（出口部 谭凯文）

关于ESMA:

阿联酋标准化与计量局(ESMA, Emirates Authority For Standardization & Metrology)是政府授权的阿联酋标准化机构，根据阿联酋法律建立，负责制定、批准、出版、审查、修改、发布和改变标准和技术法规以及建立国家计量系统。对符合阿联酋国家标准的产品发放质量证书，并对所有在阿联酋市场进行销售的产品质量进行监管。



合肥格力总经理陈建国在合肥格力投产3周年第2066万台/套空调上签名

诚信共赢 深耕八桂 董明珠与广西格力经销商共谋未来发展路

本报讯 时值珠海格力电器成立20周年之际，恰逢广西格力公司10周年庆典，11月25日，广西1000多名格力经销商及数百名社会各届人士欢聚南宁国际会展中心，共享“辉煌20年·格力电器2012广西精英年会”；珠海格力电器总裁董明珠亲临会场，与广西经销商“同心同德，十载格力情”。

据悉，在过去的2011冷年度中，广西格力公司销售额

近22亿元，成为广西家电行业首个销售额超过20亿元大品牌的品牌。其中，家用空调销售量突破66万台套，仅变频空调实现20万套的销售，牢牢占据变频空调广西第一品牌的地位。

董明珠在会上表示，格力之所以成功，主要归功于两点：一是格力始终坚持自主创新，坚持掌握核心技术；二是坚持与经销商诚信共赢的合作理念。（广西格力 曾文娟）



入世十周年：家电行业“波澜不惊”

和汽车、纺织等诸多前怕狼后怕虎的行业不同，入世十周年，家电业面对十年前的入世算是波澜不惊。因为在此之前中国家电业已经是狼烟四起，是最早开放和最早参与全球化竞争的行业。所以中国入世谈判的首席谈判代表龙永图，在谈到家电入世时曾说中国家电是一个皮实的孩子，基本上采取了不保护的谈判方针。

然而，十年后的今天，全球市场上热销的所有家电产品中，中国产的空调、彩电、冰箱等45类产品销量稳居全球第一。

家电电子信息产品进出口总额已经由2001年的1241.1亿美元上升到2010年的10128亿美元，增长了8倍，平均每年增速为23%，远远领先于GDP增幅和整个进出口的增幅。中国，成为名副其实的世界第一家电产销大国。

一、入世的担心

从上个世纪90年代开始，一批家电洋品牌早已捷足先登，索尼、松下、东芝、日立、LG、三星和飞利浦等纷纷在国内建立生产基地，以便取得品牌和价格的双重优势。

加入世界贸易组织后，面对全面开放的全球市场，面对国外上百年的品牌、技术和规模的家电企业，失去关税和配额限制保护的中国的家电企业，是否能够经得住挑战呢？这

也是当时很多行业内人士心里的疑问。

中国电子企业协会会长董云亭告诉记者，无论是技术、品质还是成本，中国跟国际都有一定的差距。

格力总裁董明珠说，国外企业带来的不仅仅是一个产品，还有高端的技术，所以大家都感觉狼来的压力特别大。

经过2000年价格大战后，中国家电已经进入微利时代，大多数企业的营销手段和网络

相对滞后，与跨国公司相比，在诸多方面处于劣势，担忧的情绪也在家电行业内蔓延开来。

二、创新方能生存

入世之后，面对开放的中国市场，中国家电业被迫和国际巨头站在同一个起跑线上。大量没有核心技术的企业变成国际名牌的加工厂，但有的企业深知，如果不完成从中国制造到中国创造的改变，命运就会一直捏在别人手上。

中国家用电器行业协会理事长姜凤说，格力曾经打算拿出3亿人民币向国外公司买技术，当时的3亿人民币是很大一笔钱。

珠海格力电器总裁董明珠说，他们去日本一家公司买技术的时候遭到拒绝。因为对方说那个技术目前是世界上最先进的技术，不可能卖。“这句话敲醒了我们。”

入世之前，国内空调行业处于高速发展期，空调行业在1999年首次突破千万大关、达

到1250万台(套)，2001年的产量达到了2363万台(套)，当时的本土主要品牌占据了国内市场近一半的份额，但是，空调的压缩机技术仍然掌握在日韩欧美等外资品牌手中，大部分的空调企业只能靠贴牌加工的微利与外资竞争。

2001年，中国成功入世，面对当时家电行业“狼来了”的呼声，董明珠内心非常清楚，格力想要有强壮的体魄，想要面对全球市场的挑战，就必须有自主的核心技术。

中国家用电器行业协会理事长姜凤说，在产品技术方面已经初步具备竞争优势，能够自主开发具有自主知识产权的产品。现在企业很重视国际、国内市场的开发。

中国空调业经过10多年的发展，已经有了影响全球空调行业发展的能力，2005年，格力空调一跃成为全球最大的空调生产企业。国产空调不仅快速打入全球市场，国内，以格力、美的、海尔为首的空调企业

在与松下、三菱等外资品牌竞争中取得了完胜。到2010年，国产空调占据了国内90%以上的绝对市场优势。十年前，曾经占据国内空调市场一半以上份额的洋品牌空调，如今已经逐渐萎缩甚至退出中国市场。

随着家电行业国际化的步伐逐渐加快，由中国制造到中国创造的呼声越来越强烈。所有人都清醒地认识到，如果没有核心技术，拥有规模制造的中国家电将始终赚取辛苦钱，也就很难走出低成本低附加的廉价老路。

海外并购是中国家电企业全球扩张的重要手段，尽管像海尔、联想、海信、TCL等多家企业已经开始了大规模的并购尝试，但我们看到由于存在文化、法律等多方面差异，中国企业要真正成为国际品牌还存在诸多障碍。入世十年，中国家电企业打开了国际市场的一条通路，未来十年，做大品牌、做强核心竞争力是中国家电业的全新挑战。

(摘自中央电视台《经济半小时》有删减)

车队牵引，改善前行

2011年12月21日下午14点30分，一辆崭新的牵引车在空四交付使用。该牵引车是由机动车队根据牵引车的运行原理，利用自身技术，多次试验，摸索制造而成的。据悉这是目前公司投入使用的第7台自制牵引车。

该自制牵引车采用2243驱动系统，实现前进、后退、驱动、制动等多种控制。同时采用无控全自动刹车，不管哪个方向，操作者手脱开手柄或者松开加速器时，都能自动刹车，用以提高操作的安全性。对比国外进口的牵引车，增加了安全警示灯、反光条等安全装置，操

作更加安全，使用更加方便。

车间牵引配送是一种物料补给的先进方式，在许多优秀的制作企业均有使用，其最大的特点是安全、高效。车队自制牵引车的成功制造解决了目前公司物流改善中面临的牵引配送工具缺乏的问题，同时采用牵引车置换叉车，将危险性高的电瓶叉车从车间中剥离，有利于保障安全生产；另外牵引配送，可以一次实现多个工位的物料补给，大幅提升作业效率，有利于改善车间生产现场。该车一经投入使用，得到各个分厂的积极反响，纷纷提出需求，要求在车间推广使用。

据悉，自制牵引车的制造成本很低，机动车队将公司现存的报废狗仔车全部收集，将其中完好的电机、控制器、车轮等再次充分利用，焊接拼接都是采用废旧边角料，总体平均一台制造成本仅为5000元左右，而购买一台同等能力的牵引车价格大概为9万左右，单台节省成本85000元。预计将产生几百万的效益。

即将过去的2011年是格力的物流改善年，机动车队作为公司物流配送的主力军，当仁不让的成为物流改善的急先锋。自制牵引车只是车队在今年开展的其中一项而已。

物流一直被称为“企业的第三利润源泉”，拥有巨大的挖掘潜力，当我们持续不断的坚

持改善，将公司的生产和发展带来巨大的效益。

(机动车队 谢燕明)



工作状态中的牵引车

奉献爱心，传播温暖

巴西联合电器 SC 分公司以特别方式庆圣诞，迎新年



公司中方代表、西方代表与敬老院负责人以及孤寡老人代表合影

圣诞前夕，巴西联合电器SC分公司以一种特别的方式“送温暖爱心传播活动”来庆圣诞，迎新年。

经过精心的准备，12月16日，联合电器SC分公司全体员工在中方领导的带领下，前往当地敬老院进行慰问。他们带

去了敬老院急需的物资，兴致勃勃的做起了义工，并向近80名孤寡老人表达了美好的圣诞和新年祝福。一位孤寡老人更是紧紧的握住一位中方人员的手，激动的说：“我是入住敬老院最早的，这是我第一次在这里见到有来自外国的朋友，也是我有生以来过得最美好的一个圣诞节，非常感谢你们的爱心与帮助！Muito Obrigado！”分公司相关负责人还表示联合电器愿意长期奉献爱心，定期组织员工来做义工，并给予一定的物资帮助，发扬中华民族“敬老爱幼”的优秀文化传统。

(巴西联合电器 聂中明)

致朱董事长

朱穆朗玛最高峰，
江河湖海都靠他。
洪流滚滚向东去，
好似龙腾在华夏。

注：天津市制冷学会马德明以此两首藏头诗向格力董事长朱江洪、总裁董明珠致意。

梅花赞

格调高雅冬日艳，
力压群芳报春来，
懂得风雪愈凛然。
明月高悬枝头俏，
珠圆玉润沁心脾。
总是傲骨迎冰雪，
裁落花蕊香如故，
好人就在此景中。



(《梅》空三分厂 刚子)