



普及变频空调 推动节能环保

定频换变频大型活动劲爆启程

本报讯 11月20日,格力电器对外宣布,为了推动中国进入节能环保时代,即日起首次推出全国“定频换变频,尊享1赫兹,立减1000元”大型活动,这标志着格力“推动中国进入全变频时代”系列活动进入第二阶段。

国庆期间,格力推出了“品质格力,点赞中国”大型惠民活动,变频空调变频价卖,让变频空调走进了更多消费者的家庭,拉开了今年格力“推动中国进入全变频时代”系列活动的大幕,成为2014年家电行业最为关注的焦点。国庆“优惠让利于民”活动引发全行业跟随的余热未了,“定频换变频,尊享1赫兹,立减1000元”大型公益活动紧随落地,全民空调品质升级指日可待。

加快淘汰更新,促进产业稳步增长

据统计,目前家用电器理论报废量已超过5000万台,且以年均20%的速度在增长,但规模庞大的超出使用寿命的家电仍在被使用,并逐渐成为百姓家庭安全的巨大隐患。2014年,我国空调进入“换新年”,全年市场待换新空调量将突破1200万台。

“高龄”空调实际上问题多多,专家指出:“2005年前的空调无国家能效标准,耗电量高。由于使用年限过长,存在线路老化,易短路等安全隐患,而在实际使用过程中,还会出现噪音大、滤网积尘多、细菌超标、制冷剂氟里昂容易泄漏等问题,不仅降低消费者使用的舒适性,危害身体健康,还对环境造成多重污染。”

格力“推动中国进入全变频时代”系

列活动无疑加快了旧空调的淘汰更新。

“格力现在每年有200亿增长,我们规模在变大,随着规模变大,我觉得单台的利润应该减少,可以把这部分利润让消费者,我们也有这个能力让消费者来共同分享这个效益。国庆期间,从我们的零售终端看,应该是翻倍的增长。”对于格力“推动中国进入全变频时代”第一阶段活动,董明珠对记者如是说。

普及变频空调,减少环境污染

“日本市场在1995年已经全面进入了变频时代,而中国还没有,所以我们希望促进中国进入变频时代,我觉得在这个时候应该由我们来推动行业的进步,格力的变频技术,特别是1赫兹技术和双级变频压缩技术,给消费者带来的改变是显而易见的。”近日,董明珠在接受中央网信办组织的传统媒体“从企业看信心”主题采访时说到。

格力“推动中国进入全变频时代”系

列活动,意在促进高效变频空调的普及,提高消费者生活品质,减少环境污染。变频空调在长时间运行时无需频繁开启或关闭压缩机,可根据实际温度变频运行,与定频空调相比能大幅节省电能。而格力1赫兹变频技术最低功率只需15W,比普通变频空调还要省电70%,是唯一荣获国家科技进步奖的空调技术;格力双级增焐变频压缩机则为空调提供了更为强大的“心脏”,在不增加能耗的前提下,大大提高空调的制冷量、制热量和能效比。以搭载格力1赫兹变频技术的“凉之静”为例,其全年耗电量较之前生产的定频空调“小金豆”全年省电1539度,减少碳排放量1.2吨。

劲爆活动轮番登场,可见格力推动全民普及变频空调意志坚决。从长远看,不仅推动了能效的普及,更促进了家电产业的稳步增长。在节能环保成为家电产品趋势的时代,加快技术研发,才能在未来的绿色家电市场中谋得一席之地。



【格力与消费者的故事】

胡婆婆“空调换新”记:十年之后,感谢格力给我全新的选择!

家住湖北武昌黄鹤路的胡婆婆,2004年5月25日,在武汉麦德龙购买了一台格力1P空调,发票价格为1199元。十年后的今天,看到报纸的宣传,胡婆婆来到格力徐东旗舰店,再做了一次明智的决定:用这台安全运行10年的格力空调来换购全新的1赫兹变频空调,立减1000元!胡婆婆开心地说:“品质格力,让我免费用十年!”

收到胡婆婆的资料后,格力徐东旗舰店的工作人员立马审核资料,并表示胡婆婆是湖北地区第一个享受活动优惠的格力老用户,空调定频换变频直接减1000元,胡婆婆成为湖北地区第一个吃螃蟹的人。



南昌吴大爷:18年的信赖,我选格力!

在南昌北京西路江西建工集团宿舍内,住着一位老人叫吴法杰,今年已经74岁,早在18年前,吴大爷买了家里的第一台格力空调,没想到这一用就是18年。18年后,吴大爷再一次选择:用这台还可以继续工作的格力空调换购一台1赫兹变频空调,直抵1000元!

“家中这第一台格力空调是在1996年4月份买的,当时花了4400元,对于当时的我来说,就是半年的工资。”吴大爷说,“11月20日我看到报纸上登了格力的旧机换购新机的活动,当天就到家附近的格力专卖店问了,不到半天的时间就通知我符合参加活动的条件。第二天专卖店就安排拆旧换新。”吴大爷多次称赞格力工作人员办事的效率。



要闻速递

格力喜获2014年中国专利奖

本报讯 近日,第十六届中国专利奖落下帷幕,格力再传捷报,三项专利获得“中国专利奖”殊荣,并获奖金240万元,不但是空调行业唯一独揽三项大奖的企业,同时是唯一连续五届获得中国专利奖的空调企业,获奖总数及发明专利获奖数稳居行业之首,成为名副其实的无冕之王!

科技部社发司孙成永副司长一行莅临格力调研指导

本报讯 2014年11月19日,科技部社会发展科技司孙成永副司长、陈其针处长一行莅临珠海格力电器及国家节能环保制冷设备工程技术研究中心,对其承担的十二五科技支撑计划项目《建筑节能高效空调设备及系统开发》进行调研和指导。孙成永副司长对格力的科技创新工作和本项目取得的阶段性成果表示肯定,并提出下一阶段的工作要求,加强交流和研讨,提升项目水平,在技术创新和产业化方面取得新的突破。

格力为圆“中国梦”舞动海上丝绸之路

本报讯 10月31日,由中国国际贸易促进委员会广东省委员会主办的“中国·广东21世纪海上丝绸之路国际博览会”拉开序幕。格力电器作为广东省重点参展企业,共展出家用空调、商用空调、冰箱、小家电和空气能热水器全品类代表产品84台,格力空调明星产品“全能王”系列和光伏多联机作为重点机型展出。

◆ 综合新闻

格力秉承社会责任加固“冰山之基”

2版 >>

◆ 综合新闻

11款格力空调入选“能效之星”

2版 >>

◆ 市场动态

双十一销售额轻松破亿 格力电商强势开局

3版 >>

◆ 文化

创新思变——2014年格力QC发布正式拉开帷幕

4版 >>

赞助 2014 年国际制冷技术交流会不遗余力

格力秉承社会责任加固“冰山之基”



2014 年国际制冷技术交流会现场

本报讯 10月30日至11月1日,2014年国际制冷技术交流会于珠海举办。本次行业盛会是制冷领域顶级智慧思维碰撞的“道场”。

我国的制冷技术起步较晚,但如今却在国际上具有较大影响力,这得益于中国制冷领域企业的抱团取暖与合作创新。这其中,行业龙头企业格力电器的引领作用不可不提。空调销售连续19年国内第一,连续9年世界第一,这一中国空调行业唯一的“世界名牌”着实让国民倍感骄傲,而依托格力电器组建的国家节能环保制

冷设备工程技术研究中心更是格力致力提升中国制冷业国际地位、加速推动制冷领域基础研究走向市场的关键事件之一。

2009年,国家科学技术部同意依托格力电器组建中国制冷行业唯一的国家级工程技术研究中心,中心承担着“针对制冷空调及热泵系统、压缩机及电机、新能源综合利用、环保技术等领域关键、共性技术进行工程化研究,实现科技成果产业化;通过组织学术交流、共建研发平台、开展技术咨询和对外检测服务等途径,实现优势资源共享,促进集成、配套的工

程化成果向行业辐射与扩散”的任务,从全行业、全社会的发展作为出发点。

“企业具有越强的社会责任感,则竞争力就会越强,竞争力并不是说把别人的企业打垮,而是带动其他的企业一同去发展,把企业中的技术保持在世界领先的地位,而不是国内领先地位。作为全球最大的空调企业,格力电器必须承担起带领行业发展、改善人类生活环境的重任,为全球消费者提供最好的产品。”格力电器董事长董明珠的话最好地诠释了格力将“推动行业发展、社会进步作为自己使命”的理念。

事实上,格力肯在科研上大力投入早已在业内尽人皆知。“科研经费不封顶”的政策使格力成为业内技术引领的典范,无论是基础研究还是技术应用都因这种全力的支持得到实质的推进,格力累计申请近13000项专利就是最好的成果展示,因而格力会进一步大力赞助国家节能环保制冷设备工程技术研究中心两年一届的制冷大会不足为奇。

为了使更多给人类带来更加美好生活而投身制冷领域的

专家、学者有更高端的交流机会,为了更多的理论研究能够走到实际应用领域,不被雪藏,格力选择巩固“冰山之基”。

当然,制冷大会的成果也满足了格力的初衷:首届国际制冷技术交流会便有20多个国家和地区近300位专家出席,累计发表制冷技术领域论文约150篇,大会中发布的36篇学术成果较高的论文内容涉及制冷与空调系统、压缩机、制冷剂、换热器、空气品质等热点行业技术难题;2012年的第二届国际制冷技术交流会更是聚

集了国内外高等院校、科研院所及同行企业参会者近600人,累计收到投稿近200篇。

今年的大会更加令人惊喜。来自清华大学、上海交通大学、浙江大学、诺丁汉大学等教授出席并作了主题报告,中欧建筑可再生资源及空调制冷技术、热泵技术发展、太阳能空调技术等诸多专题更对准了当前制冷领域有关绿色环保的诸多前沿课题。可以预见,在行业龙头企业带动下的极具责任意识的交流活动推动下,中国制冷业将会为社会健康发展带来更多的技术惊喜。

中国工程院院士、建筑环境工程专家——江亿



董明珠：“铁娘子”背后是黄金时代的格力

本报讯 全球知名杂志《财富》于近日公布了2014年度“中国最具影响力的25位商界女性”排行榜,格力电器董事长董明珠荣登榜首。

早在今年2月发布的“全球最具影响力50位商界女性领袖”中,董明珠就已经代表中国商界优秀女性被世界熟知,与SOHO中国CEO张欣一道,成为“唯二”上榜的中国女性。在女性拥有越来越多领导权的商界领域,董明珠的影响力不可小觑,堪称中国女性典范。

回溯过去一年,董明珠三个字俨然成为格力品牌的代名词。在她的带领下,格力电器不仅成为中国企面对新经济形势改革和前进的标杆,还是中国制造业丢弃“模仿”、“盗版”旧帽走向技术创新与绿色环保的排头兵。

作为中国制造业中的杰出代表,格力的一举一动都备受关注。在10月30日格力对外公布的最新财报显示,公司1-9月实现营业总收入1000.19亿元,同比增长12.7%;净利润98.27亿元,同比增长29.67%。

在中国制造业整体放缓已成事实的大背景下,格力能交出这样一份优秀成绩单,董明珠对时局的判断和卓越领导能力起到了至关重要的作用。

在2014年夏季达沃斯论坛上,董明珠作为中国首位女性导师阐述了其对当前制造业的发展思考。在她看来,制造业是最辛苦,却也是最有价值的,而挖掘制造业价值的最有利工具就是创新技术,“一个没有创新的企业是没有灵魂的企业,要想作为一个有灵魂的企业,必须拥有创新的技术”。

得益于创新思想,2013年

格力推出应用于大型建筑的光伏变频离心机,开启空调“不用电费”新时代。2014年,定位于中小型建筑的创新型光伏家用中央空调正式面世。

正如外界评价所说,格力的努力,推动了整个家电产业转型升级的步伐,并且给世界环保事业做出巨大贡献。

2013年,格力电器营业收入实现1200亿元,董明珠的要求,是每年递增200亿元收入,从目前的发展势头来看,格力实现这个目标胜券在握了。

从董明珠开始,属于格力的黄金时代已正式拉开帷幕。



11款格力空调入选“2014能效之星”

本报讯 国家工业和信息化部近日公布《“能效之星”产品目录(2014)》征求意见稿,一批在行业中“能效领先”的消费类产品与工业装备初步入选。具体到居民日常家用的耗电量最大的产品类别——空调中,龙头企业格力电器共有11款产品位列“能效之星”目录,其中的3款变频空调占据能效数值前三甲,最高能效值为6.21。

在当前我国家用空调产品以能效提升为第一要义的发展进程中,变频空调已经在2014冷年里达到58.1%的市场销量占比,占据市场主流,并且正全面取代定频空调;在变频空调市场中,以双级变频空调为引领,格力继续稳居行业鳌头,大力推动普通变频空调朝高效变频升级。目前,以全能王系列空调为主导,格力主销的高端变频智能空调、卧室空调等均满足APF(全年能源消耗率)达1级或2级能效标准。

作为科技驱动型企业,强大的产品力是格力一以贯之的基础性竞争优势。格力空调的可靠性和稳定性一直广受市场

认可,也历来被海内外用户看作是节能高效、安全可靠的高端产品代表。近十余年来,格力一直是全球空调能效走高的引领者和空调绿色环保技术的开拓者。

早在2010年,格力空调已在巴西获得由官方认定的“节能之星”称号,以其显著的节能优势牢牢占据着巴西高端空调市场销售龙头的位置。此外,格力空调凭借优异的节能、静音、环保性能,在俄罗斯、中东、欧洲等地也屡获不同奖项。

“能效之星”评价活动,是一项鼓励生产企业创新节能技术的重要措施,目的在于加大节能产品推广应用的力度。消费类产品“能效之星”称号有效期为2年。工业和信息化部将会同相关部门进一步研究制定“能效之星”产品在政府采购、企业大宗采购和日常消费中的鼓励政策,不断提升“能效之星”产品的市场认可度和普及率。

此次获得“能效之星”称号,是格力空调以优异节能性能赢得的最宝贵荣誉,也是对格力空调坚持科技创新、追求绿色发展的充分肯定。

格力进驻天猫商城 掀空调普惠风暴

双十一销售额轻松破亿 格力电商强势开局

本报讯 首次参加双十一大促的格力天猫官方旗舰店，交上了一份完美答卷。

统计数据显示，截止2014年11月11日，格力天猫官方旗舰店在线下单人数超过3万人，成交额超过4万笔，销售额轻松破亿，空调类目销售额排名第一，大家电类目销售额排名第二。

这一突破对于格力而言意义不同寻常，不仅是格力天猫旗舰店大促的首胜，再一次证明了消费者对格力品牌和产品的高度认可，更有力地回击了此前业界对格力进军电商的质疑，宣告了格力电商战略的强势开局。

首战双十一轻松破亿

格力天猫旗舰店成立于2013年年底，低调运营一年后，这次大促是这家旗舰店首次在双十一“崭露头角”。据格力天猫旗舰店负责人介绍，当天上午9点48分，交易金额就轻松突破1亿元，到双十一落幕，这个数字更是节节攀升，总共卖出4.71万套空调，销售总额达到1.325亿元，为空调类目销售排名第一，超过第二到第五名的总和。

这位负责人表示，尽管是

首次参加双十一大促，但消费者对格力空调的热情超乎想象。店内主打的一款1.5匹的爆款型号，准备了5000台现货，结果在11月11日0点大促开始后的7分钟就卖出1千台，14分钟全国20个仓库的备货就被抢购一空。

另外，双十一大促能够取得完美开局，与之前格力的缜密准备密不可分。为迎接双十一购物狂欢，格力提前数月就进入备战状态，从产品布局、组建团队、营销策划等多个方面与天猫平台进行充分沟通。

在充足准备下，格力天猫旗舰店的双十一预售活动自10月15日启动，天猫旗舰店负责人透露，截至11月10日，格力空调在预售活动中轻松破万。

线上线下联动创佳绩

一直以来，业界对于格力的电商布局有不少质疑，有认为“格力的线下渠道过于强大，以至于影响了线上业务的发展”，还有竞争对手认为“格力守旧，不愿意发展线上渠道”。

对此，刚刚以联合国“城市可持续发展宣传大使”身份参加完中国城市未来发展国际论坛的格力电器董事长董明珠回应道，格力并非不愿意发展线

上渠道，只是不盲目跟进、不随从，一直在等待合适的时机。

董明珠认为，线上销售不是简单地产品放在线上来销售，而是要让整个售后服务能支撑线上销售。格力对线上销售的后期服务和线下一样，非常重视，如果售后服务无法满足线上的销售，那么格力绝对不会进行线上推广。

此次格力双十一首战告捷，充分证明，网民在线购买商品，尤其是大家电商品，并不是以价格作为首选。此次活动，格力线上价格并不占据优势，热卖更多靠的是格力品牌的拉动能力、格力产品的过硬质量和格力售后服务的完善体系。

为实现线上线下联动，格力设计了一套完整的电商平台方案，消费者在平台下单，电商平台将信息转给最近的经销商，由后者负责提货、送货、安装，提供售后服务。从电商平台卖出去的货品，价格高于经销商的售价，双方将建立一个分成机制；反之，将由厂家补足。

这套方案的基础，正是格力目前在全国3万家的线下专卖店，依托强大的线下渠道，格力电器完全有能力让整个线下的物流和售后服务支撑线上的销售，因此，格力选择线上线下

联动，全面发力，推进电商布局，成功“打响第一炮”。

电商战略未来可期

双十一的良好开局不仅预示着电商战略成功实现突破，更对格力未来的业绩和业务发展带来了良好的预期。

今年年初，格力为自己定下1400亿元的年度收入目标，实事求是地说，在房地产调整负面影响显现、天气表现不及预期及去年同期基数较高等不利情况下，1400亿元是一个很有挑战性的目标。

众所周知，格力电器拥有良好的创新能力，这为逆市增长提供了驱动力，今年下半年，格力中央空调、净水设备、空气净化等多领域爆发出巨大的增长潜力。格力依靠领先的变频

节能技术，以绝对的优势领跑空调行业，新兴的TOSOT生活电器则在“不用插电的风扇”、专为中国水质原创设计的净水器等多类产品上取得了革命性的技术突破。

2014年第三季度财报显示，今年前三季度格力的营业总收入突破千亿元，同比增长12.7%，利润98.3亿元，同比增长29.7%。

多家分析机构认为，第三季度收入提速，这不仅是因为格力空调主业依旧具有强大的竞争优势，中央空调和生活电器业务也显现出持续的增长趋势。而此次双十一大促的成功，进一步表明了涉足电商领域后的格力，具有巨大的增长潜力，格力完成全年1400亿收入目标已经没有多大悬念了。

数据来源于天猫数据魔方

行业分析		
品牌分析	品牌热销排行	品牌详情
产品分析		
产品热销排行	产品详情	
行业: 空调		
热卖top榜		
序号	产品名称	成交金额
1	Gree/格力 KFR-35GW/(35596)FNAa-A3	67,208,531
2	Gree/格力 KFR-26GW/(26596)FNAa-A3	50,177,742

市场资讯

格力中央空调中标长沙地铁1号线项目

长沙地铁1号线项目的激烈争夺目前已经落下帷幕，格力中央空调以其超人的产品品质和市场口碑成功战胜诸多竞争对手，拿下总计6000万元的超大订单。项目将使用格力中央空调提供的38台螺杆机组。

据了解，长沙地铁1号线已于2010年12月26日开工建设，预计2016年上半年建成通车，之后1号线将建设北延工程，北延一期工程已在进行可行性研究，通车时间待定。

2030年前，1号线还将在北部金霞组团附近建设长8.6千米、设站9座的支线。长沙地铁1号线一期工程最终确定的20个站点，由北向南分别为汽车北站、开福区政府站、北辰三角洲站、开福寺站、湘雅路站、营盘路站、五一广场站、黄兴广场站、南门口站、侯家塘站、南湖路站、黄土岭站、涂家冲站、铁道学院站、友谊路站、省政府站、桂花坪站、大托站、中信广场站和尚双塘站。

(摘自《慧聪网》，有删节)

专为上班族设计 晨起高温送风 格力润尊空调打造好睡眠



本报讯 对于职场人来说，睡前看手机、电脑等电子产品，加上熬夜伤神，就是在提前透支第二天的精力、执行力。

想要有好的精神状态迎接第二天，关键就靠这一“睡”。

私人定制睡眠环境

小编在游走广交会时，意外发现一款格力空调新品，其智能化功能令人眼前一亮。通过APP“格力智能家电”，可以实现区域送风、节能导航、睡眠曲线定制、周定时等功能。可根据自身睡眠要求对室内环境相关因素进行自主设定，最大程度

满足睡眠需求，睡出高质量。

在设置之前，须在智能手机上安装格力专用APP“格力智能家电”，与智能手机完成绑定。直接登录家庭格力云平台账号，即可开始DIY睡眠环境。

区域送风。在手机上完成“房间布局”设置后，空调内置的WiFi智能模块根据定制的人体活动区域，智能设定送风区域，精准控制扫风角度，实现人体舒适度指标达至最佳值。

节能导航。点击“节能开启”，系统智能分析温度和风速设置，自动调配频率、风速，在确保舒适的前提下，自动进入

省电模式。

睡眠曲线定制。可根据自身睡眠需求，设定入睡、浅睡、熟睡、起床各个时间段的温度值，轻触屏幕即可DIY自己的睡眠曲线，在体验智能操控乐趣的同时，满足舒适需求。

噪音定制。格力首创通过设定噪音分贝值来调节空调运行。只需开启“室内机噪声设定”模式，随心选择所需噪声数值，系统会智能调节所需音值。

人性化“高温风”设计

格力润尊空调的人性化“高温风”设计，刚好解决了冬天里的烦恼。“高温风”，是一项国内首创技术，使空调在-15℃时正常启动，出风温度可达50℃以上，超越普通空调制热性能，可让室内温度迅速变暖。

不仅如此，“高温风”配合强劲的双驱动导风结构设计，让温暖空气迅速下降，精准到达床面。温暖入睡，为高质量睡眠提供保障。再也不用担心床上冰冷难以入睡。

晨起即可送暖

晚上没睡好，会觉得起床时比入睡时还累；当秋冬季节寒气袭来，会觉得起床特别难。不管是累还是冷，上班族始终要坚持着按时起床。怎样可以让起床变得容易？

格力润尊空调可以做到让你爱上起床。夜晚，你通过APP智能设置，为自己打造最佳的睡眠环境，冬季利用“高温风”功能温暖入睡。高质量睡眠会让晨起时的你精神抖擞。

它人性化搭载提前预热功能，睡前定好开启时间，早晨在开启前15分钟就进入预热状态，等到起床时空调自动开启，暖风无延时送出，让你从此爱上起床，开启愉悦舒适每一天。



创新思变——2014年格力QC发布正式拉开帷幕



工艺部QC成果发布会现场

9月16日,格力电器对外宣布,购买格力家用中央空调可享受6年免费包修服务。此政策是为保障消费者权益,让消费者买得放心,用得安心。

格力电器之所以勇于首开行业先河,源于对自身品牌、产品质量的高度自信,而这份自信来自于格力长期以来注重创新,在科技研发、生产工艺、质量控制等各环节的精益求精。

作为收获季的第四季度,格力各单位纷纷对一年的工作进行总结,而QC成果发布则是

重中之重,一时在格力内部形成了一股学习QC知识、开展QC活动的热潮。

QC(quality control),指的是在质量方面指挥和控制组织的协调活动,是质量管理的一部分,致力于满足质量要求。QC成果发布,主要针对工作出现的问题运用QC工具展开分析讨论。

工艺部QC成果发布会

11月21日下午,工艺部在销售楼一楼隆重举行隆重举行

2014年QC成果发布会,共10支QC发布小组参加。

今年工艺部的QC成果发布会,相较于往年,无论是形式上,还是内容上,都有很大的创新,力求在不打破QC评价原则的基础上,通过引入流行元素,突破原有常规模式,以一场“格力好QC”取而代之原先枯燥的质量改善学术会议,大大的提升了发布会的趣味性,增加了观众互动性。

本次工艺部QC发布会首次引入了导师制概念,邀请部门资深QC专家及演说家担任导师。每个小组完成成果发布后,导师根据其综合表现,进行专业指导及点评;双向选择后,各小组加入到心仪导师的战队当中,使激烈的比赛充满了趣味性。这样的形式,不但强化了导师对于小组课题的指导意义,更是增强了导师带领各小组持续进行质量改善的责任。发布现场,各小组在台上,各显身手,大展风采发布课题;台下,导师为争夺学员,妙语连珠,全场气氛轻松愉快。

同时,为了充分展现QC小

组中所有成员的风采,体现高度的团队凝聚力,发布会创新性的引入了“QCC微电影”环节。每支小组充分发挥想象力与创造力,自编自导自演,独立完成了微电影的录制,场景诙谐幽默,创意十足,充分体现了格力人乐观向上的工作态度。现场通过微信进行投票,使现场互动性与精彩程度大大提升。

QC精彩仍在继续

为提高质量意识,提升公司各方面工作质量水平,除了工艺部,格力珠海总部质量控

制部、家用空调技术部,凯邦电机、石家庄等子公司也已陆续继续进行总结并验收2014年度QC成果推广情况;控制器分厂等生产单位也逐步开始筹备QC发布。

在推广QC影响力的同时,更多的是对员工QC工具运用能力的培养,鼓励员工在日常工作中随时运用QC方法解决实际生产问题,着眼于细节改善,不放过任何一个改善点,积少成多,不断提升生产工艺、质量控制等水平,这是格力电器深耕技术与严控质量的体现。

(格力电器 张西鹏、朱晓天)



格力电器书法协会 举办国画知识讲座

为传承中国传统的绘画艺术,为绘画爱好者提供相互探讨、学习的交流平台,格力书法协会于11月13日邀请书法协会顾问王胜利做《国画章法布局与构图技巧》讲座,讲座吸引了公司多名国画爱好者参加,得到了学员的一致好评。

此次绘画讲座主讲王胜利老师自幼临摹历代书画作品,师从中国书法家协会王炳文、国家二级美术师岳嵩学习书法与绘画,作品曾在多家报刊发表或个人收藏。讲座一开始,王胜利老师把学员带入了从史前绘画到近现代绘画的中国画跌宕起伏的发展历程中,梳理了中国画的笔墨、色彩、韵味、意境、章法、形制之美,从中引入讲座的主题——章法布局与构图技巧。每种技巧精心配置了相关的绘画作品,将绘画的构图技巧与实际作品结合起来,更加深入浅出,浅显易懂。

此次讲座不仅格力书法协会会员参加,也吸引了公司其他同事学习和交流,其中书协的老会员表示,听了这堂讲座,心里非常激动,讲解内容全面且有侧重,讲师讲解专业,有种想回家立刻拿起笔来舞弄

一番的感觉。

刚加入协会的2014年新大学生表示,“当初只是因为个人的喜欢加入的协会,本身学习绘画专业,没想到公司的业余人员竟然如此专业,在实践面前,要学的东西还很多。更值得欣喜的是,刚毕业参加工作,公司能够有这样的平台,更加坚定了我选择格力的信心”。

格力书法协会是在公司团委领导下的书法、绘画、民间艺术团体,旨在为公司员工提供丰富的业余文化生活,欢迎有兴趣的同事加入。

(格力书法协会 黄章泉)

编者按:

为丰富员工业余文化生活,充分发挥员工的爱好特长,公司现有三月文学社、青年志愿者协会、书法协会、舞蹈协会、K歌协会、电影协会、英语协会、户外运动协会、自行车协会、羽毛球协会、乒乓球协会、太极协会、篮球协会、足球协会、健身协会、台球协会共计16个协会,欢迎同事们的加入,共同分享、共同学习哦!

格力人的故事·我原创 我梦想

收获的人生·格力的感动

文/空一分厂 李义美

《二十五年华,人生五篇章》

五年一曲,十年一歌,
韶华流连,弥而珍贵
奉献格力,无悔青春,
金牌员工,丰硕人生。

1989年,她加入了格力大家庭,成为第523号员工。每一个日夜,劳己筋骨,励己心志,益己所能,用勤劳的双手,搭起一座通向格力大管家的桥。

青春十年,相守十年,默默耕耘

她,见证了格力的诞生、成长、繁华

她,见证了格力人、空二人的变迁历史

她,看着无数人加入,他们无时无刻沐浴在她长般般的真诚与关怀里

她,仍然默默在自己的岗位耕耘,兢兢业业

她,任时光流逝,依然挥洒辛勤汗水,无怨无悔

她,停不下的脚步,记录着一点一滴的细心服务

她,相守岗位,宛如相守着情人,不舍不离

她,感化了一代代年轻人,感动了老一辈格力人

她,用岁月铸造了一代格力人敬业忠诚的榜样

二十五载,奉献格力,相伴腾飞

奉献与给予,已走到人生另

一个起点

工作二十五载,相伴着格力每一个里程碑

渡过了充满朝气的春天,勃勃生机的夏季

走向金色秋季,秋天的果实,融汇为格力金牌员工奖章

那是一种骄傲的感动

那是一种至上的荣耀

那是一种永远的功勋

五十而退,温暖空二,留情格力

在岁月磨砺中,不断地褪去粗糙的棱角

透露出内在的坚定与光芒,坚韧而温和

朋友,一生一起走

到了静下心来时,梳理自己前半生阅历

回味人生感悟,温暖空二,留情格力

人生另一起点,祝福!

每一位格力退休老员工,用他们的青春、默默的付出和无私的奉献诠释了格力人的风采。他们对工作的热忱、对格力的专注深深感动了每一个格力人。

感恩生活、感恩人生,感恩有您们,带着祝福,愿他们常回格力老家看看!

