



(图为广州市荔湾区“猎手”空气净化器捐赠现场)



(图为广州市海珠区“猎手”空气净化器捐赠现场)

随着近期广东疫情形势日益严峻，6月1日，两辆格力移动P2+核酸检测车正式进驻广东省疾控中心，助推当地核酸检测工作安全、高效开展。6月5日，100台由格力自主研发的“猎手”系列杀新冠病毒空气净化器被紧急送往广州市荔湾区中心医院和海珠区疾控中心，为医护人员乃至广东地区降低病毒传播风险、取得全面抗疫胜利提供科技助力。

为支持东莞抗疫工作，为医护人员营造良好的环境，6月21日东莞格力向东莞市卫生健康局、东城区政府等单位捐赠了一批总价值达115万元的落地扇、移动空调等清凉物资，格力员工自发组成志愿服务队，主动承担起送货任务，第一时间将物资送往指定地点，用实际行动为奋战在一线的医护人员加油助力。

勇于担当疾驰援核心科技护『疫』线

破浪号

- 1 图说 勇于担当疾驰援核心科技护“疫”线
- 2 聚焦 权威认证添信心 自主创新助腾飞
- 3 人物 群英荟萃战旺季 热浪坚守显担当
- 4 文化 云霄之上植骄霞 父爱如山心驻家

权威认证添信心 自主创新助腾飞

机组能效全球最高！格力节能科技荣获广东省科技进步奖

本报讯 5月20日，2020年度广东省科学技术奖发布，格力电器研发的“基于全样本大数据的高效多联式空调机组关键技术及应用”项目荣获省科技进步奖一等奖，绿色节能科技再获权威认可。

据了解，广东省科学技术奖由广东省科学技术厅主办评选，主要授予为促进科技进步和经济社会发展做出突出贡献的个人或组织，该奖项是广东省在科技成果奖励方面的最高荣誉。2020年广东省人民政府共授予广东省科技进步奖142

项，其中特等奖1项，一等奖33项，二等奖108项。

根据珠海市科技创新局提名单位意见，格力电器获奖项目突破了多联机实际运行节能技术发展的瓶颈，开创了多联机全场景高效运行的先河。该项目提出大数据研发思想，历时十年攻关，攻克了多项国际重大技术难题，技术成果达“国际领先”水平，且获得中国专利银奖、德国纽伦堡国际发明展金奖、日内瓦国际发明展金奖等多项大奖。

《2020年度广东省科学技术奖评审方案》特别提到科技进步奖的评审条件：“经科技成果转化应用，经济社会效益、生态环境效益或市场应用价值显著”。

在科技成果转化应用

方面，格力该项目研制基于全样本大数据的高效多联式空调机组已经形成具有完全自主知识产权的系列产品，12系列、108个规格，应用于毛主席纪念堂、钓鱼台国宾馆、港珠澳大桥等代表性工程，并出口至欧美，推动多联机产品及能效标准的制定，引领全球多联机技术变革。

同时，该项目的生态环境效益和市场应用价值显著。项目多联机全年能源消耗效率APF达5.86，机组能效全球最高。自主创新研发绿色节能科技一直是格力研发核心技术的第一要义，也是格力积极助力“碳中和”“碳达峰”愿景实现、为构建“人与自然生命共同体”贡献科技力量的直接体现。

值得注意的是，广

东省科学技术奖的科学技术成果要求拥有自主知识产权，并采取了知识产权保护措施。格力电器获奖项目成果具有完全自主知识产权，项目获授权发明专利47项，主导参与制定国家标准5项。

近年来，格力电器标志性、高端化科技创新成果持续产出。此次荣获广东省科学技术奖，再次充分展示了格力电器贯彻落实创新驱动发展战略，在参与粤港澳大湾区国际科技创新中心和科技创新强省的建设中持续贡献力量。

自主创新助力中国智造腾飞新时代 格力装备再登央视

本报讯

6月2日，记录广东百年风云之路的大型直播特别节目《今日中国·广东篇》在央视新闻频道上线。在节目预告中，展现广东近年来经济腾飞、社会变迁、工业升级的元素纷纷亮相。

工业机器人的研发对制造业生产方式转型具有重要意义。随着人口老龄化趋势加重，我国工业用人成本走高，工业机器人需求量大幅增加，近年来国产工业机器人更是迎来了集中“爆发期”。

格力作为我国制造业的代表性企业，如今已经发展成为拥有消费品与工业装备两大板块的创新型工业集团。自2013年进军智能装备以来，格力不断通过自主创新驱动生产制造转型升级，实现了装备制造-消费品生产的全流程布局。2016年，格力智能装备面向外部市场，如今已完成数控机床、机器人、物流仓储、节能环保、工厂自动化多板块布局，产品规格超过100种。在工业机器人领域，格力实现了减速机、控制器、伺服电机等核心技术自主化生产，凭借高精度、高稳定度的特点，格力工业机器人被广泛应用于焊接、搬运、码垛等生产流程，为多行业的智能化生产改造提供解决方案。

董明珠曾公开表示：“人们讨论‘黑灯工厂’是现代化的表现，而我认为这是一种现象，真正支撑‘黑灯工厂’的是要拥有创造这些设备的能力。”

向来以自主创新著称的格力电器坚持核心科技研发，不断在装备领域攻坚克难、“开疆拓土”，用卓越的创造力不断提升中国制造的竞争力和话语权。

对于我国制造业而言，智能制造不是目标，而是推动经济高质量发展的途径。作为地处粤港澳大湾区的创新型企业，格力正在新时代的浪潮之下积极创新、不断探索，为实现“让世界爱上中国造”的美好愿望坚定前行。

「双碳」目标下格力节能科技为高质量发展加码 行业首批认证！

本报讯

近日，由中国质量认证中心主办的“中国多联式空调（热泵）机组系统节能认证实施宣贯及首批证书颁发会议”在湖南长沙召开。格力电器凭借在“广州国际生物岛标准产业单元四期配套项目”和“长沙马栏山创智园二期中央空调项目”中的突出节能表现成为首批多联式空调（热泵）机组系统节能认证企业。

此次系统节能认证由中国质量认证中心主导，针对项目进行实验室标定和现场验证，通过对机组性能系数和耗电量的实验数据与实际数据误差进行认证，保证了低碳解决方案理论上的可实施性与实际应用中节能效果的一致性。

实施项目系统节能认证可有效规范建筑工程市场，避免重产品不重施工，重设计不重调试和运营的问题。全面提高系统的节能水平，鼓励建设单位选择节能系统，对于国家的节能减排事业意义深远。

有数据显示，2050年全球家用空调保有量将增加到45亿台，不断攀升的制冷需求量同样为碳排放带来巨大压力。为应对气候变化，我国提出“二氧化碳排放力争于2030年达到峰值，努力争取2060年前实现碳中和”。在“双碳”背景之下，我国强调“广泛形成绿色生产生活方式”并提出“节能、减排、提效”的绿色发展目标。暖通行业作为碳排放的重要源头，承担着节能减排，绿色低碳的重要使命。

一直以来，格力电器坚持贯彻落实“绿水青山就是金山银山”的发展理念，坚持用创新技术助推构建“人与自然和谐命运共同体”。

未来，格力将继续牢牢把握自主创新这一核心优势，不断深化绿色发展布局，持续探索契合生态发展的暖通解决方案，为全行业 and 全社会的高质量发展提供创新助力。



群英荟萃战旺季 热浪坚守显担当



战高温，保生产——两器高温下的“巨人”

红色六月，烈日当空，高温来袭，闷热氛围弥漫四周。两器分厂厂房内，管理人员、基层劳动者全体员工坚守在各自的岗位上，他们无畏高温，挥洒汗水，用满腔的工作热情在战斗，只为保质保量完成生产目标，挑战生产新高。

为保证生产工作稳定有序开展，生产现场每个人各司其职，物流、搬运人员穿梭车间各地，奔走于厂区各处，每一个人都在对应的

岗位上全力以赴地穿管、胀管、取片、插弯头、铜管输送……整个生产现场一片繁忙，每一个人都彰显着主人公的责任感，用自己辛勤的双手认真对待自己的工作，一连串动作一气呵成。在这群人中，有这样一种岗位，一年四季身处于严峻酷热的环境中，他们佩戴着3cm口罩“盔甲”，挥洒着“焊水”，手中的“焊花”被“焊水”滋润着，闪耀着七彩光芒，照亮他们走向成

功，他们就是钎焊工。

简简单单的三个字赋予他们的意义是与众不同的，他们是技术的象征，坚守在焊接线最重要的岗位，保证着产品焊接质量。他们身处中心温度高达1000℃的焊接机旁，口罩、护目镜包裹着他们，工作服湿了又干，干了又湿，反反复复。在如此高温的环境下，每天需要焊接的两器孔数超过2亿以上，但是他们丝毫没有懈怠，因为他们

深知一旦焊接出现相关质量问题，将导致生产线停线，影响总装生产进度。

他们目不转睛地注视着每一件两器，始终坚守在焊接岗位，挥汗如雨战高温，尽心尽责保生产，只为实现心中伟大理想，成就格力高质量品牌。他们眼中无畏，心中无惧，一往直前，心里相信着梦想也会像“焊花”一样盛开！

图1/长沙格力 张子仪
文、图2、3/两器分厂 林俏含

勉承父母业，韶华期少年——杭州格力邓茂波

邓茂波，控制器分厂波峰焊班长。00后的他，2018年加入杭州格力大家庭，618期间个人销售额高达8.5万元，在他的带领下班组人均销售额均超过2万元。

上世纪90年代，邓茂波的父母凭借敏锐的商业嗅觉，成为了家电分销行业“吃螃蟹的人”。一家店铺、一角社会、一方天地，泡在家电堆的邓茂波从小便选择了不一样的“玩伴”，当同龄人还嚷嚷着看电视时，他已经拿着工具对废弃零部件拆拆补补，走进了不一样的“机械世界”。

从父亲送货时的“跟屁虫”到独当一面的好帮手，邓茂波在十五六岁的年纪便可以完成产品推销、上门安装、售后维修一条龙服务；从熊猫电视到格力电器，在邓茂波的眼里，它们不是橱窗里冷冰冰的商品，而是有温度、有生命的生活助手。家庭的耳濡目染让他讲起家电发展史来头头是道，对各个时期的产品性能也了如指掌，更是传承了销售的“独门秘籍”。

“家电行业没有节假日，”他提起自己以前当帮工的日子，笑称自己早已习惯了高压高强度的生活，因此现在才更能适应杭州格力的工作节奏，“有一次除夕夜，我自己一个人骑着摩托上门帮顾客装家电，这种情况太普遍啦，想积累市场资源就是要比别人吃苦。”——这是他提到的第一个销售秘籍。

累积好客户资源只是万里长征的第一步。邓茂波说在618销售中，印象最深的是有位顾客下单前只问了一句“有空调吗”，等邓茂波发完活动长图，他闷不吭

声直接打来了好几台空调的钱。

“顾客想买的时候自然会去了解，我做好平日的关系维护就可以了，”邓茂波坦言自己从不把顾客当顾客，太过直接的销售关系已经不适用于现代社会，节日里发发祝福、平时多聊聊点赞，“把关系维护好了，等到人家真正想买的时候，人家也乐得从你这儿下单。”

尽管近年来“场景营销”“概念营销”成为销售界金律，但在邓茂波身上还能看到传统朴素的销售观。“我什么都会，售后啊安装啊，联系我就行，真正实现了定制服务！”他用一个真实的自我调侃道出了销售的本质。劳累的帮工经历使他失去了一部分自由，但也帮他提早认识到社会的残酷，深刻明白一切销售行为的归宿都是服务顾客、享受产品。

“一个产品的生命

开始于研发制造，

但绝不能停止于

销售，卖出去

重要，用得

上、用得好

更重要。”

邓茂波如

是强调。

离家已

有三年，邓

茂波身上依旧

可见巴渝文化

的顽强坚韧、积

极向上。工作

时，坚守岗

位，保持初心；闲暇

时，热爱生活，昂扬向上。像他一样的杭

格青年还有许多。

(杭州格力 尉倩)



巾帼不让须眉，销售勇攀高峰——东区总装梁燕梅

2020全年度销售业绩近20万元，被聘为东区工厂销售宣传大使；2021年最新销售业绩11余万元，在2021年销售评比活动中荣获东区工厂第一季度全员销售冠军称号……这是东区家用总装工厂的基层岗位员工梁燕梅交出的销售答卷。

2017年入职格力的她，如今是总装班组贴铭牌岗位的一名普通员工，一手快、准、稳的铭牌粘贴技巧可谓炉火纯青，没想到销售技巧也同样不遑多让。接下来，让我们一起来揭秘她的销售诀窍！

一、了然于心格力产品

“做销售，一定要对销售的产品相当熟悉，当目标客户询问具体内容时，能够第一时间将专业知识告诉对方，让客户觉得你是可以信任并托付的。”平时梁燕梅同志会勤于学习产品的相关知识，并主动了解同行产品的优势，她对于空调性能了然于心，在推销格力空调时也更加得心应手。

二、精准定位客户市场

制定销售目标的同时，需制定切实可行的具体方案。做好市场定位，寻找特定的目标人群，把自己周围的人按照购买意愿和消费能力做好分类，锁定消费人群，例如分为中年人、商人、青年结婚群体等。在客户进行咨询的时候第一时间了解客户预算，推荐产品时会更具有针对性，既节约双方时间，也容易增加下单成功率。

三、有问必答做好服务管理

必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，与客户沟通时帮助解决客户痛点难点，让客户在有产品需求时第一时间想到你。客户在咨询产品时，要做好详细解答，不要因客户咨询完没有购买产品而感到失落，做好解读与标记，加以适当的引导，他很有可能会是你的下一个潜在客户。

四、多渠道双向发展

目前最常用的销售方式是利用朋友圈销售介绍产品，针对不会使用网络的客户，则通过家人进行口碑推广。可以走出格力圈子推广产品，拓展人脉圈，参加各类地方性商会、协会活动等。平时与人沟通时，以诚信为本，用心交流，保持联系。只需让人知道你拥有格力产品销售渠道即可，过度会显得目的性太强。

注重发挥团队效应，提升个人销售业绩的同时与班组同发展，班组团队一心，共同努力、共同进步、共同收获。

五、重视售后服务

销售完成后，一定要跟踪做好售后服务。顾客购买了你的东西，说明本身就已经信任你，只要做好售后的附加服务，效果会好上双倍，这一步最关键，做得好也是在给自己培养回头客。

甜美灿烂的笑容最容易打动人心，不知是否就是因为这样一种感染力，身边有很多朋友都选择信任她而购买电器。当然销售业绩背后也离不开格力“宁可真材实料赚一分钱，也不要偷工减料赚一块钱”的匠心精神。背靠诚信企业，再加上踏实靠谱的梁燕梅同志的积极宣传，格力产品自然也获得了朋友的青睐、客户的喜爱。

(东区总装 杨悦月)



云霄之上植骄霞 父爱如山心驻家

父亲，陪着我一路走来

有一天，当我带着对这个世界的懵懂好奇，第一次睁开双眼，您的身影是如此伟大而令我无比依赖，就开始将您那或微笑，或爱怜的神情，定格在我还是一片空白的记忆中。后来我知道了，我应该唤您——父亲。

长大点儿了，因为年幼不能行走，只能乖乖地躺在摇篮中，静静地打量着周围的事物。每当黄昏降临，您带着一脸的疲惫和劳作过后的汗酸味，再次将摇篮中的我轻轻抱起，无比愉快地将我置于您如磁石般的臂弯。我总会感到您那火一般的热情，似乎如此急切地想让我知道，您是如此的爱我。

慢慢地，我开始学着走路，向着这个未知的世界，迈出重要的一步时，我变得无比好动，总喜欢用自己的双手和双眼，更加真切地去感知和触摸这个世界。您总会在远处张开臂膀迎接我，当我蹒跚着扑到您的怀抱时，您开心地仿佛拥有了全世界。

到了该上学的年纪，母亲因舍不得而哭泣，可您却无比淡然地说：“孩子终究要长大，要去适应这个社会和生活，要去开始自己独立的生活，我们不能照顾他一辈子，他必须去长大。”从这天开始，我跟着我的老师和同学，去学着“好好学习，天天向上”。开始用一口稚嫩的童声，唱着“小燕子，穿花衣，年年春天来这里”。而您则变得更加劳碌和疲倦，每天总有做不完的事、流不尽的汗水。即便当时家里不是很宽裕，但只要有机会，您总会带我出远门，去看外面的世界，即便家里的经济状况捉襟见肘，但您总能省出钱来，为爱看书的我买上一本本邻家伙伴羡慕的图书。

有一天，我长大到可以与您比高的年龄，变得愈加倔强而又执拗。远离懂憬的大学校门，我有些不甘心，可又不得不屈服于现实和生活。命运的鬼使神差，开始让我不得不去扮演一个“打工人”的角色。离开家南下打工，面对社会的竞争，准备不足的我感到了一种前所未有的手

足无措。每次打电话回家，一肚子的委屈和抱怨竟像溃堤般的洪水喷涌而出。我才真正明了，在您面前，我还没有真正长大。此刻的自己没有想象中那么坚强，那些曾经同您辩驳时的旁征博引，此刻此时，是如此令我发虚和底气全无。

您的回答是矛盾的。您希望有一天，我能走出这个小山村，去实现自己未曾实现的梦想，不要再为生计而没有选择地生活。但当我真的因为长大，因为生活，更因为对未来踌躇满志的期盼，一直走到一个您触碰不到的远方时，您却守着我离开的地方，随时等待着我的归来。

我无语凝噎，在看似矛盾的回答背后，是您在默默地鼓励我追求前路并为我筑造好堡垒保证我无后顾之忧。每当我转身回眸，总能看见您固执的身影在默默守候。我调整好心态，重新上路，试着以自己的方式去理解这个社会。回想着自己第一次走出小山村，看到县城的车水马龙的渴望，第一次登上南岳之巅的祝融峰，看着脚下“一览众山小”的景物的壮志，我开始以更加积极而自信的姿态，去看待这个世界，以更大的眼光和胸怀，去面对属于自己的人生。

多年后的今天，当我带着凝视的目光，将您的身影细细打量，我酸楚地发现，您头上的丝丝白发，已开始无情地将您一点点推向了衰老，而我对此却无能为力。就像您当初看着我迈着年幼的脚步一点点走向远方，现在我又不得不看着您，一天天远离我记忆中那曾经年轻的模样。这就是您吗？我生命中最最重要的亲人，陪着我一路走来，我不敢相信，可是，我又不相信……总有一天，我也会像您一样，沿着生命的轨迹，将我的“矛盾”与与“固执”一一传递。

（长沙格力 肖奇）



耳畔响起悠扬的旋律，播放器里放着歌曲《父亲写的散文诗》，脑海里浮现着父亲的身影。还记得小学作文、初中作文里我都曾写过父亲，那时文字里的父亲是高大的、胖胖的，能做一手好菜，虽不是英雄，但在儿女眼里却是无所不能的。然而不知从何时开始，父亲的头发花白了，曾经矫健的步伐也变得迟缓，曾经轻而易举就能扛起的重物现在却很费力，曾经什么都不怕的父亲变得害怕孤单，害怕失去子女的陪伴……这些悄无声息的变化都是父亲年老的体现。可我每每想到父亲，记忆里仍然是那个头发浓黑、步伐矫健、身体强壮的他，这也许是潜意识里对父亲变老的抗拒吧。

如今，成人世界里关于父亲的命题作文又是怎样的呢？应该是不拘于格式、随意为之的吧，没有诗歌的优美韵律，没有小说的曲折情节，没有散文的神聚凝练，有的只是无法言语的温情、真实与感动。我的脑海里自动浮现出一幕幕熟悉的场景：父亲的背影、父亲做的饭菜、父亲的期待与希望，还有父亲眼中那个永远长不大的小女孩。

朱自清在《背影》中写道：“他肥胖的身子向左微斜，显出努力的样子。这时我看见他的背影，我的泪很快地流了下来。”一个背

影隐藏着太多的情感。而记忆中父亲的背影是温馨、感动而又不舍的。

那是温馨的身影。夜幕中，街边灯光暗淡，在亲戚家聊天后夜归的一家人，走在安静的街道中间。皓月当空，繁星点点，女孩趴在父亲背上，母亲走在旁边。父亲讲着故事，女孩一边津津有味地听着，一边用手电筒照向天空，好似要把天空照透一般。母亲提醒女孩手电筒要照着路，然后女孩乖乖地把光洒向地面。背影渐渐消失在转弯处，只留下了安静的夜和沉睡的街。

那是感动的背影。每次归家后又要离家的清晨，天还没亮，女孩留恋着家的温暖，迟迟不肯离去。父亲在楼下催促，念叨着接过行李箱，走向车站。父亲在前面拖着箱子，女孩慢吞吞地跟在后面，看不到父亲的表情，只能看到街道上那唯一的背影。从毕业到工作，数不清有多少个这样的清晨，一大一小、一前一后，两个身影就这样走着。

那是不舍的背影。初入大学，正值正午，烈日当空，父亲和女孩忙碌了几个小时，终于把一切都整理好后，父亲要赶车回家，女孩跟在身后，看着父亲的后背被汗水浸透的后背，心中充满莫名的伤感。到了车站，客车不合时宜地出现，父亲上车，离别无语。女孩本应为即将开启的大学生活而欢欣鼓舞，心头却突然涌出一股莫名的失落。

父亲做的饭菜，是童年幸福的味道。“我把你们养得健健康康

的，也还挺得意的……”不经意间的一句话，却真的是父亲这大半辈子辛苦付出的所获。父亲喜欢做饭，更喜欢看着儿女把饭菜吃完后的那种满足。记忆里在菜市场，女孩总是跟在父亲身后，看着他一边蹲着挑选蔬菜，一边与卖主讲价闲聊。市场逛完，已有满满一桶新鲜的蔬菜和应季的水果。在厨房的小弄堂，女孩洗菜、父亲备菜，女孩递调料、父亲掌勺，一个出菜、一个端菜。满满的一桌饭菜，飘着幸福的味道，摆上碗筷，围着饭桌开餐。然后，看着桌旁一张张满足的小脸，父亲高兴地笑了。渐渐地，厨房弄堂里只剩父亲独自忙碌的身影，女孩长大了，外出求学、工作，也尝到了不同味道的饭菜，却仍然怀念父亲做的牛肉火锅、青椒肉丝、凉拌黄瓜、麻辣土豆、辣子鸡、酸菜鱼、酸辣猪肝、油炸河虾、麻婆豆腐、清炒白菜、西红柿鸡蛋汤……每次回家，父亲都会问女孩要吃什么菜，女孩每次都会欣然点上一堆爱吃的饭菜，不只是因为馋嘴，更是因为她知道饭菜是父亲表达爱的载体。

一顿简单的饭菜，一份简单的期待。父亲的期待与希望是简单的、容易满足的。从未曾想过父亲最想做的是什么，一日三餐倘若就是他的一生，小镇的生活就是他的世界。梦想于父辈而言是奢侈的，习惯地以为父亲是没有期待与希望的，直到某天父亲的一句话，女孩终于意识到了，原来自己就是父亲的期待与希望——我们一直寻找着希望，追寻着梦想，却忘了我

们自身就是别人的希望。

父亲的梦想很简单，女孩进入重点高中，再考上大学，能有一份稳定的工作，离开小镇。年少时的父亲曾经有梦想，他本有机会进入重点高中读书，然后拥有一份工作。不过那个梦想被家里的偏见、固执、漠然粉碎在心底，经年累月，慢慢散去。女孩进入初中后，成绩慢慢有了起色，变得勤奋好学，进入重点高中似乎是理所当然的事情。然而最后一学年，青春的叛逆期到来，学习成绩直线下滑。在一次争吵中，父亲落寞地对女孩说：“你是我的希望……”女孩有一种无能为力的伤心与愧疚。父亲，那么坚强的父亲，竟会泪眼朦胧地说出这样一句话，这是在他心底藏了多久的希望啊！

后来女孩终于醒悟了，发奋苦读。拿到重点高中录取通知书的那天，父亲准备了一桌丰盛的晚餐，请来亲戚们一起吃饭，那天父亲喝了很多酒，说他很开心。再后来，女孩毕业考上大学，父亲送女孩进校，那是他第一次走进大学，也是女孩第一次离家。毕业后参加工作，女孩离开了小镇，父亲又担心着女孩的各种不适应。在父亲眼里，女孩永远都是长不大的小女孩，是那个需要他的小女孩。

歌声戛然而止，旋律与歌词在脑海里回荡，寥寥几笔，女儿出生，母亲离世，女儿入校到出嫁，成长与老去，父亲的青春消逝，女儿的青春正枝繁叶茂。“这是父亲用生命留下来的散文诗，那上面的故事，是父亲的一辈子。”

（商技一部 庞西勇）