



全国专利受理申请量和授权量排行榜 独家上榜

8月8日,中国知识产权网公布了2012年上半年?国(含港澳台)发明专利受理申请量~授权量p10名的企业名@。格力电器以563件发明专利申请量位居第九,成为中国实施专利制度以来唯一上榜的家电企业。

作为空调行业的龙头企业,格力电器坚持走自主创新道路,以行业内最高的研发投入,及对知识产权y护的高度重视,最终以563件发明专利申请量荣登榜@,数字背后反映出的不仅是企业创P研发L力的急速提升,更是对知识产权y护的丰硕成果。据了解,目前格力电器;有国内外专利(近6000项,其中发明专利1300项。2011年申请专利1480项,平均每天4项专利问世。

(技术管理部 于丽)

创造频频亮相国际展会

8月23日,格力电器正式发布2012年半年报,其中,外销实现d192.92亿元,与去年同V持平。

进入2013年,格力频频亮相国际展会,分别在南非约翰内斯堡举办的2012年南非国际暖通空调展,在菲律宾马尼拉举办的“第八届菲律宾中国机电产品展览会”以及在德国柏林举办的“2012 Interline Partner Conference”,向全球客商展出了第四代直流变频=化机组R商用产品/列~以COZY、CHANGE为代表的家用产品/列。

(出口部 姜志辰)

组织2012高校秋季教招生

8月8日、9日,安徽农业大学、安徽工业大学省直电大、合肥学院、安徽广播电视大学四所高校招生办进驻合肥格力,开展2012年成人教育的现场咨询~招生。

据悉,本次秋季成教招生活动是合肥格力为广大hf提供的进修与学习的机会,同时也为公司的发展储备了高学历人才。据几所高校负责人表示:招生报名人数上限,但报名的hf需H通过统一的考试选拔后才L入学。虽然入学有“门槛”,但丝毫`a不了hf们报名的热情,咨询、沟通、了解情况,追逐知识的格力人积极地把握住难L可贵的学习机会。

(肥 赵倩倩)

市场占有率升至 14.5%

业内权威杂志《暖通空调资讯》于近日正式发布了“2012上半年度中国中央空调行业发展分析报告”。报告显示,2012年上半年度,中国中央空调行业整体销售达270亿元,同比去年上半年下滑幅度达10.2%。据了解,这是中国中央空调行业多年持续增长以来的首次下滑,而在逆势之中,中国中央空调行业的市场格局也悄然发生了变化。

报告指出:一直由外资品牌领跑的中国中央空调行业,在今年上半年发生市场格局突变。由于受中国宏观经济环境的影响,尤其受到房地产市场低迷的

影响,很多中央空调企业在上半年中不可避免地出现销售下挫。而格力中央空调在逆势中依旧取得了超过20%的增长,帮助格力以14.5%的市场占有率领跑中国中央空调市场。

据了解,这是我国中央空调企业首次打败外资品牌,成为2012年中国中央空调行业半程市场的销量冠军。

自上个世纪90年代末进入中央空调行业开始,格力只用了十几年的时间就成为中国中央空调行业的领头羊。《暖通空调资讯》发布的数据显示:格力电器获得的领先不仅仅表现在总销量上。分

产品来看,包括在大型中央空调机组以及中小型商用、家用中央空调产品方面,格力均有优异的表现。

其中,在离心机组市场上,格力实现快速飞跃,市场占有率!经"近# \$ %超&'、开(、)*、+',-在内的几个/品牌的企业,中国离心机组市场的O头12格局也进一34打56在789:机组上,格力也;有超过10%的市场占有率在<=机组市场上,格力市场占有率超过20%,>>领先?行业而在@元机市场上,格力A得半BCD,E E占据49.1%的市场FG。(下转三版)



8月28日,在海总部召临时股东大会。具体内容详见三《2013 200》。

利实现双长

势,成为行业的|心}~·心丸。

其中,内销实现d1347.52亿元,同比增长20.64%,外销实现d192.92亿元,与去年同V持平。

业内人士指出,这主H得益于格力空调在核心技术上的绝对优势,以及|大的品牌拉动力。

根据第三方调查机构产业在线公布的数据显示,2012年截至6月,格力变频空调累计出货1146.40万台,同比增长48.36%,市场占有率达到40.07%,&R于第二名\$第五名的总~。

历史反复证n,在增长面临考验的

时s,龙头企业|者愈|的)征将体现得更加显著。依靠市场占有率的提升,以及技术革P带来的溢价,龙头企业往往成为穿越行业成长周V的最终赢家。

与主H竞争对手相比,格力电器上半年有望实现d业I入及v(w的双超越。此p由于主H竞争对手受j线拖得过长R因素影响,导致b分业务增长乏力,#\$增!不增(,使得其v(w一直落后于格力。而现在,由于主H竞争对手的d业I入出现下滑,而格力电器则y持了较快的增长,有望成为中国最大的家电上市企业。



“石川馨-狩野奖”主办方为董明珠董事长颁奖

近日，亚洲最具权威的质量大奖——“石川馨-狩野奖”颁奖大会在香港举行，来自亚洲17个国家~地区的400多名代表参加此次大会。会上公布了2012年度“石川馨-狩野奖”获奖名单，格力集团董

事长、格力电器董事长兼总裁董明珠成为第一位获此殊荣的女性。

“石川馨-狩野奖”是由亚洲质量网组织，为表彰在质量管理理论及实践上对亚洲质量推进工作做出杰出贡献的个人

而设立的一个国际性奖项，是亚洲最具权威的质量大奖。成立于2002年的亚洲质量网组织，现有包括中国、日本、印度、韩国在内的16个会员组织。

董明珠在发表致辞时表示：“获得‘石川馨-狩野奖’，标志着我们格力作为一个专业化的企业在注重产品品质上！已经得到了世界的高度认可。”

在董明珠看来，质量是企业生命，更是打造百年企业的根基。

格力电器在“追求完美，质量，创立国际品牌，打造百年企业”质量方针的指引下，明确提出“打造精品企业，制造精品产品，创立精品品牌”的思想。

早在1995年，格力电器就深入开展“零缺陷工程”，倡导“一次就把事情做好”、“下道工序即用户”的理念，将质量意

识渗透到工作的各个环节之中。坚持“不拿消费者当试验品”，专门成立了空调行业迄今为止独一无二的“筛选分厂”，对所有外协外购的空调零件进行100%的检验，用这样不产生任何经济效益的“笨”办法，保证每一台空调都经受岁月的考验~使用者的见证。从而奠定了“好空调，格力造”、“买品质，选格力”的良好声誉。

格力电器也因此先后荣获“中国质量奖”、“中国质量工作先进集体”荣誉称号，格力空调也成为中国空调行业唯一的“世界名牌”产品，自1995年起连续17年位居中国空调行业第一，自2005年起连续7年位居世界第一。

本着追求卓越品质的高要求，董明珠提出“格力标准高于国家、国际标准”的管理理念，树立“格力空调不需售后服务”

“格力空调八年不修”的质控目标。

2005年，格力电器打破空调行业“整机一年包修，主要零件三年包修”的国家标准，率先在业内推出“空调整机六年免费包修”，引发了行业的跟进；2011年，格力正式向消费者承诺格力变频空调“一年免费包修”，催生新一轮的行业变革；2012年，董明珠再次提升格力标准，实行格力变频空调“两年免费包修”策略，加快变频空调普及速度。

据中国家电协会相关人士透露，格力电器此举不仅超越了国际标准，也超越了目前国内所有空调品牌的标准。格力电器之所以敢开行业先河，率先推行“变频空调两年免费包修”，正是源于企业对消费者的社会责任~自身技术实力、产品质量的绝对自信。

河南省委 书记 莅临郑州

省长郭庚茂 视察

8月16日，河南省委副书记、省长郭庚茂再次莅临郑州格力视察指导。河南省委常委、郑州市委书记吴天君，郑州市委副书记、市长马懿，郑州市委常委、市委秘书长孙金献，郑州市副市长马{ R省市各领导30余人陪同参观。

在整洁明亮的参观通道展板前，郭庚茂首先认真听取了高P区党委书记、管委会主任

8月13日，中共中央政治局委员、国务院副总理、中共重庆市委书记张德C在重庆市委常委、重庆市委秘书长翁杰n、重庆市副市长童小平、台盟重庆市委主委李钺锋及九龙坡区、高P区领导的陪同下重点调研、考察了重庆格力，并高度赞扬格力电器所取得的辉煌成绩。重庆格力副总经理吴金赛、姚小兵、总经理助理岑中富等陪同参观。

走近格力产品展示台，张德C副总理饶有兴致地参观了格力卧室空调、物联网空调及精品空调展区。重庆格力副总经理吴金赛在向张德C副总理汇报时说，格力电器一直以来都非常重视产品技术创新以及

人才培养，2011年实现工业总收入835.17亿元，纳税超过53亿元，连续9年上榜。《财富》杂志“中国上市公司100”，并荣获了国内外多项顶级荣誉，为中国民族品牌赢得了世界的尊重。在董明珠董事长的带领下，以“公平公正、公开透明、公私分明”的十二字方针为指导，现在的格力电器将坚持更快速、更健康的更好发展势头，努力实现2012年工业总收入千亿的目标。张德C副总理在听取汇报后对格力电器取得的成就给予了高度评价，他赞扬道，在市场竞争如此激烈的环境下，董明珠董事长带领格力电器还取得了如此辉煌的成绩，很不容易。并鼓励格力电

器继续做大做强，坚持行业领先地位。

张德C副总理走进生产车间，详细了解重庆格力的生产情况、基本概况，并谈到企业经营管理的三个层次：第一个层次是以产品质量占领市场；第二个层次是以品牌拓展市场；第三个层次是打造国际标准、引领行业发展。他还调研企业注重技术创新，打造有利于企业创新的宽松环境，鼓励企业建立技术创新体系，增强科技对产业发展的驱动引领作用。更重视人才培养，加大引进培养，为推进产业化提供有力的人才保障~智力支撑。（！！“#）

河北省常务 省长杨崇勇 研 家庄

8月3日，河北省常务副省长杨崇勇在省长助理C波、省S府常务副秘书长苏银增以及石家庄市市委副书记、市长姜德果~常务副市长王大虎、高P区主任赵拴文R陪同下对石家庄格力进行调研。

省领导一行首先参观了总装分厂生产线，详细询问了目前公司的生产、规划以及今年的产值目标R随后又来到注塑分厂

参观考察，并对石家庄格力巨大的配套能力给予了充分肯定。

石家庄格力总经理刘知P陪同参观并详细介绍了公司目前的发展情况，向省、市、区领导V以来对格力在石家庄发展给予的支持表示感谢，同时表示格力一定不会辜负省市人N的厚爱，将努力为石家庄~河北的经济发展做出应有贡献。

（ 家庄 李 立）

> % 大?

在中央空调领域，格力电器如今!“势不可挡”，中标4报56而来。

其实，早在2012年7月，格力电器就!在中央空调市场中显现出了“89者”的:质，这;W印证着这个高<的市场正发生着行业格局的=变，N族品牌1将>起。

频频中标,尽显非凡实力

在重庆，最P消?显示格力中央空调@获大@。Ab最大的商B物流集团重庆商社集团有限公司的办公大C中央空调=造项目最终4格力所@获。据悉，办公大C位于重庆核心区D，E项目的成F将成为格力中央空调在重庆地区的G型样板f程，不仅为重庆商社集团H下产业后续主机=造f

程提供了GI，也为当地的离心机市场推广起到了很好的示范I作用。

在驻马店J，格力中央空调又K4讯，格力离心机组LM可靠的产品品质~良好的NO，成F中标驻马店JPD商场平QJ中央空调f程项目，成就了一D“再续pR”的行业S+。这是因为在此之p，PD商场就选用过格力中央空调，在日常使用过程中，格力一直为其提供•V的检T、UV、y养R优质售后服务，“由内而外”U正打动了E客户。可以说，正是格力产品的良好NO与z•W行，使得驻马店J市PD实业有限公司成为了格力中央空调的X实客户。

此外，格力中央空调相x中标四川广都YJ空调f程项

目、DAZ[\升广场空调f程项目(E项目是当地S府十大重点f程项目之一)、]Z^后重建重点项目以及河北州献`人Na院R项目。b~项目的中标，c显出格力在中央空调领域的|大实力。

以核心科技,成就市场地位

目p，中央空调市场pq广d,用户的需求量较大,ef现~元化、g异化的)征,但是大b分中央空调企业产品线不?，导致需求~元化的用户只L选h~品牌机组i合使用，这j情况往往会造成kl的/统管理、复杂的，护程序、机组W行mL大R~j问&。

格力中央空调一直坚持“/统解n，一3到位”的理念，为用户•制设计经济KL的选

实现 @A

型方o，提供一体化的服务/统,从售p的充分沟通、售中的方o选h到售后的优质服务，每个3p都?程跟q。格力中央空调在产品、管理以及服务上的/统性r(化了中央空调在管理、W行~服务各个环K中“~”出来的问&，也使得环境调K、/统控制、机组管理、护、KL高效实现“一3到位”。正是基于此优势，格力才打败~个对手，频k中标中央空调项目。

2012上半年销冠,领跑行业

日p，第三方权威机构发布了《2012年上半年中国中央空调行业发展报告》，报告中显示，2012年上半年度，中国中央空调行业整体销售达270亿元，同比去年下滑幅度达10%，

这是中国中央空调行业在~年持续增长以来的首次下滑，而在逆势之中，上半年中国中央空调行业的市场格局也发生了显著变化。

以往一直领跑中国中央空调市场的外资企业，由于受到宏观经济环境的影响，销售G不2下s。而格力中央空调*逆势增长，以超过20%的增长率，在过去年中以14.5%的市场占有率领跑半年度的中国中央空调。可以说，这是我国中央空调企业首次U正打败日、.R外资品牌，成为市场销量冠军。

作为中央空调N族企业代表，格力电器始终以核心科技t握作为企业的生命力，在技术的研发与创P方面从不uv，“只有t握了核心技术才LU正实现一个企业的可持续发展。”

2011



一朵鲜花打扮不出美丽的春天，一滴水只有汇入大海才会永不干涸，一个人只有当他把自己融入集体事业之中时才会最有力量。是的，在格力，我们永远不会是“枪匹马”，永远不会是一个人在战斗，因为我们有自己可爱的班组，我们自己的团。

在公司2011年52个先进班组的表彰名单上，人数较少的班组、科室不过7人、10人，而人数最多的车间*超过了200

人。人数的多少，年龄的大小，丝毫没有影响团队的凝聚力。他们带着各自的青春~梦想，在格力的一方热土上，他们走到了一起，走进了自己的班组~团队，从此他们有一个共同的任务：为格力事业而奋斗！

他们相濡以沫，情同手足；他们互助共携，同心同德。融洽的相处，还有多年的友谊转化为一j集体荣誉感，一j家的味道。他们把各自的力量紧紧成一-！，推动着格力这“

巨轮# \$ 5%，扬&远’。于是，在公司科研、销售、生产、管理R各(j线上，XX开出)*的花朵。

2011年1t，制8院变频控制研+所(，所)承-的“变频空调关键技术的研+及应用”项目经行业专家. • 为国际领先7平，并于2012年2t荣获国家科学技术进3奖6

出N技术b设计一室通过技术创P开发出的P款/机，@机s成本150元，年销量30

万台，@E项目就为公司s成本G突5 4500万元6

管路分厂O1二车间，2011年先后获得公司第一、第四季度“f人先锋号”，2011年5t"受《南方f报》关于荣获2010年“省f人先锋号”的23，孙一庆总g助理更是4然提5，在当天报6上7下“发扬K统，永当先锋”的&字，8励?体hf奋斗不?，进取不止。

一个个7不完的动人9事，一声声响不尽的先锋号：。

2011年，我们；马<兵，打赢的是一场没有=>的j?。这是一场@竖j，更是一场百“团”大j。优A的班组团体在其间发B着中流CD的作用。

“EF无G，与H同I，王于兴J，修我戈K。”现如今，八万LH在望，依然在格力的上空M扬招展，我们b志成N，HO的就是一把无锋的重P，去@获今年的千亿目标。

QRx续STU，我的班组我的团！

QRST 见UV
W1部 XY

为V应公司的发展，进一步3提升产品研发7平，深入开展商用空调基础研+f作，2011年应用技术研+室成立了。科室成立后，围绕产品在O构设计优化，s低W动、XY，提高过流b件性L，提高制8/统L效、ZV性R方面积极开展相关的应用研+f作。

科室主H承-商用空调O构、流体[U分析，包含P项目开发、整=、研+、\项目三大\cf作开展的方向包括了“产

r 8 理x-x x 8 高挫受0 向益先受逃包进打不到很很受32 研#1. 0#进以D很?) 理在受5 响32 进率 0.4 响型D受助 包进?月3不 到 受 很 迷 产 不 企 受 进 仅 免 产 企 可 受 地 迷 受 进 率 受 响 进 率 受 响 型 尤 受 进 包 济 打 不 到 企 受 很 迷 产 不 企 受 进 仅 很 产 迷 可 受 迷