

全国首家制冷科技体验馆长沙开业 格力董明珠：这只是一个起点



5月11日，格力空调掌门人董明珠来到长沙，见证全国首家顶级制冷科技体验馆开幕。

5月11日，全国首家顶级制冷科技体验馆在长沙揭开神秘面纱，这是格力电器首次对外公开其全系产品链的完整布局。体验馆的揭幕，也标志着格力电器连锁专卖渠道的蝶变。

■记者 杨迪

国际领先产品亮相湖南

格力电器是中国空调行业中拥有专利技术最多的企业。日前，格力电器公布2013年一季度业绩，一季度实现营业收入222.93亿元，同比增长10.98%；实现归属上市公司股东净利润13.41亿元，同比增长14.27%。

位于长沙市万家丽中路，占地面积1200平方米的格力制冷科技体验馆是格力所有领先科技的一个展示平台。体验馆分为A、B两个区，共有8大主题展区。

同时，格力的四款国际领先技术制冷产品首次亮相湖南，分别是全能王系列尊空调、全能王舒尊空气能热水器、全能一体机、全球首台高效直流变频离心机。

开体验馆科普制冷知识

对不少市民来说，空调并不陌生，但空调对节能减排的贡献有多大却不甚明了。而体验馆的开业无疑成为更多市民获取制冷知识的一个窗口。

格力电器董事长董明珠对体验馆有更大的期望，她表示：“通过体验馆来展示我国科技进步的力量，同

时也是在展示中国不只是一个代工的制造大国，也是一个有科技力量的制造强国，这是我的一个愿望；第二个愿望是让更多的孩子坚定以后要追求中国梦，不是追求个人财富的多少，而是追求对社会人类的奉献事业。”她介绍，格力全国首家顶级制冷科技体验馆落户长沙，其他省会也将陆续建立。

湖南还将开店18家

“现今企业之间的竞争已经不再局限于单个产品和品牌之间，而是包括上下游在内的全产业链的竞争。”董明珠说。

格力首创全球专卖渠道模式，目前专卖店已超过15000家，贡献了全年60%以上的销售额，而格力制冷科技体验馆的建立是其全球专卖渠道模式的一次蝶变和创新。“全球专卖渠道模式是未来发展方向，体验馆则是这一模式的创新和挑战。”湖南格力空调总经理姜北说。

湖南格力空调副总经理张平介绍：“今年湖南预计开18家500平方米左右的旗舰店或中央空调体验馆。”同时，格力制冷技术体验馆还成为湖南大学、中南大学、长沙理工大学的见习基地，成为湖南最大的暖通教育基地。

对话董明珠

5月11日，格力空调掌门人董明珠来到长沙。被外界称为“铁娘子”的她，一改工作中的雷厉风行，和蔼地回答记者提问。

谈“中国梦”

“全世界70亿人都用格力空调，这就是我的梦想。梦想就是不断给自己提出更高的标准，2015年到2018年之间，格力电器要达到2000亿元的销售目标。”

谈电商

“我觉得天空和陆地是并存的。我们会考虑，但那是下一步要考虑的问题。第一要素，是保证产品的品质、质量和服务，这就是我们的选择。”

谈接班人

“2010年当总裁的时候，我头脑里所想的第一件事就是要培养接班人，现在心中已有人选。等我退休的时候，你们就知道了。”

谈偶像

“大家只是把对格力产品的尊重转移到我身上了，我成了格力产品的代言人。我认为我只是一个普通人。”

孙建国在郴州调研时强调 把服务重点放在解难题上

全力以赴 稳增长

本报5月11日讯 近日，省委常委、省委政法委书记孙建国率“转作风、解难题、抓关键、见实效”工作组在郴州调研时强调，要把服务的重点放在解难题上。

工作组实地考察了桂阳县、嘉禾县和郴州高新技术产业园区龙潭优烟基地、银星有色冶炼厂、城郊供水一体化工程、坦塘工业园、荫溪新农村示范村、湘能华磊光电、格瑞普新农村设备、台湾工业园等17个在建项目和重点企业，逐一了解建设进展、发展经营情况和存在的困难。

对桂阳县依托龙头企业和本地资源大力发展循环经济、嘉禾县统筹资源推进城乡公共服务一体化等作法，和郴州市承接产业转移、狠抓重大项目建设的举措，孙建国给予充分肯定。他要求，各级党政机关要迅速贯彻省委、省政府的部署，把转变作风、服务基层、解决经济运行中的突出问题作为中心任务，集中精力，深入一线，狠抓难题解决，推进项目建设。在重点问题协调会上，工作组对企业提出的具体问题逐一梳理研究，孙建国要求建立工作台账，统筹各项资源，逐一拿出解决方案，全程跟踪督办，逐项落实，见到成效。

■记者 何森玲 通讯员 施泉江

信用卡也可转账，出国留学全程无忧 中行湖南省分行举行“普及金融知识万里行”活动

本报讯 “如果是今天以前，这问题我肯定答错了。”挥舞着手上的一个小纪念品，张阿姨兴奋地说，“原来我以为信用卡只能用来消费，但是现在在中国银行发行的长城信用卡，竟然可以转账或者用于日常结算！”

在中国银行湖南省分行营业部，为吸引更多参与者参与“提升信用品质普及金融知识”活动，工作人员专门设置了有奖问答环节。他们设计了数十个金融常识问题，客户从提问箱中随机抽取作答，只要回答正确，就能得到一份精美的纪念品。

“客户对有奖问答活动很感兴趣，参与的积极性蛮高的。”中行湖南省分行营业部负责人告诉记者：“即使客户答错了，我们也会对相关知识做进一步的解释。就算没拿到小礼物，也能长知识，而且印象深刻，不会再犯这一常识性错误。通过这种方式普及常识，效果比以往好很多。”

除了面对普通市民开展金融知识普及活动，中行还针对企业客户开展了一系列活动。“对普通民众来说，了解一些金融常识是必要的。广大企业客户则需要学习更专业的金融知识。了解专业金融工具和产品的概念及具体应用，对于企业客户大有好处。”中国银行湖南省分行公司部负责人表示。

随着人们生活水平的不断提高，出国留学、旅游的人越来越多，对国际金融服务的需求亦与日俱增。作为专业的国际金融服务提供商，中国银行在“普及金融知识万里行”活动中，

对此进行了重点宣传。

子女的教育，历来是家长最为重视的问题，越来越多的家长将孩子送到国外深造，期望孩子将来成为国际化人才。出国留学，当然需要金融服务，从学校报名、到申请签证、再到行前准备、抵境、境外留学生活、最后到学成归来，每个阶段都与银行息息相关。

在宣传现场，中行湖南省分行个金部相关负责人告诉记者，中国银行湖南省分行拥有全省70家专业的出国金融服务中心、近千人的专家队伍及近400个营业网点，可提供代开海外账户、国际电子借记卡、国际信用卡、出国留学贷款、海外网银、留学保险卡、中银全球理财、个人结售汇、汇出（入）汇款、个人光票托收、外币兑换、旅行支票、外币携带证、速汇金、个人保函、境外贵宾专属理财等多种服务产品，满足所有客户的出国金融需求，真正做到“中行相伴，全程无忧”。

■记者 梁兴



福彩黑三湘 专栏

随着福彩事业的不断发展，网点即开票也越来越受到彩民朋友的喜爱。它种类丰富，玩法多样，趣味性强，即开即奖，给彩民朋友们带来一个又一个新体验。现在我们就来盘点一下4月份我省网点即开票销量前十的票种。

1、百发百中——点球大战，面值5元，头奖20万元。亮点：首次使用竞猜游戏，平均每3.12张彩票

我省4月网点即开票销量前十票种盘点

票中有一张中奖彩票。
2、好运十倍，面值10元，头奖40万元。亮点：采用了经典的对数字玩法，而且是“一对多”，有多次中奖机会。
3、争分夺秒，面值2元，头奖5万元。亮点：用赛车计时用的秒表作为玩法区，奖符用秒表上的数字体现赛车时争分夺秒的气氛。
4、幸运殿堂，面值20元，头奖

100万元。亮点：新近上市的又一款可冲击百万大奖的票种，共有21次中奖机会。
5、网鱼高手，面值10元，头奖25万元。亮点：较完美地还原了热门电子游戏“捕鱼达人”，带彩民们遨游海底世界。
6、存钱罐，面值5元，头奖10万元。亮点：奖级九等，共有8次中奖机会。

7、红楼探秘2，面值20元，头奖100万元。借助《红楼梦》的场景，整张票面好比一张游览图，按照刮开区标示的数字前进，如玩跳格游戏。
8、快乐生肖——祥蛇献瑞，面值10元，头奖30万元。亮点：12个奖级，6个刮开区极具趣味性，16次中奖机会，平均不到3张票就会中出一张。
9、龙腾盛世，面值20元，头奖

100万元。亮点：彩票设计大气，颜色典雅别致；中奖花样繁多。
10、美梦成真，面值2元，头奖8万元。亮点：寓意吉祥，玩法简单，中奖机会多。

