



董明珠韩国谈创新： 创新的核心在于创造需求



领域的创新上做出的贡献。

“D-CTFP 质量创新驱动理论”获全球高度评价

格力电器立足于“自主创新、自我超越”的创新文化，秉承“节能环保、舒适智能”的精品发展理念，结合我国制造业总体质量现状、国内外质量管理理论和自身实践，构建并实施了“格力全面质量管控模式T9管理体系”。该管理体系的核心是董明珠女士提出的“顾客需求驱动(C)→检测技术激发(T)→失效机理研究(F)→过程系统优化(P)”的D-CTFP质量创新驱动环，D-CTFP优选了各环节最为有效的质量工具与方法，为质量技术创新提供了一个高效的途径和模式。2014年，格力全面质量管控模式T9荣获中国质量协会质量技术奖一等奖，这也是家电业第一个获得一等奖的企业。

格力T9管理体系源于格力20多年不断的管理创新和变革，在助力格力自主创新与自我超越，提升产品和服务质量，持续技术创新，增强品牌竞争力及改善经营绩效等方面作用显著。随着格力智能制造和产业转型升级规划的实施，格力将进一步优化“T9管理体系”的协调性与规范性，形成与智能制造和“互联网+”相适宜的质量管理模式，为实现供给侧改革的目标发挥更大作用。

(下转二版)

会上，由韩国标准协会(Korean Standards Association, 简称KSA)主办的“制造业与创新——全球创新大会”在韩国首尔召开，来自韩、中、英、美等国家的400多名企业代表参加了本次大会。

会上，由格力电器董事长董明珠提出并创建的“D-CTFP质量创新驱动理论与应用”成功发布，各方专家对此给予了高度好评。与此同时，董明珠女士还荣获韩国标准协会颁发的全球创新大会特别企业奖，以表彰她在全面质量管控

“品质狂欢节”+“超级品牌日” 格力电商领域再创空调销售新高

本报讯 6月18日，国内电商巨头京东与全球500个顶级品牌合作，开启京东618“品质狂欢节”，国内家电行业领军企业格力电器同样参与这场品质狂欢盛宴中来。在京东618期间，格力电器优惠不断，吸引了众多注重品质的消费者，销售额亦创新高。

6.18期间，格力空调总销售额9.4亿

据悉，在今年的“6.18品质狂欢节”活动中，从6月1日预热到6月22日狂欢结束，格力在京东上的空调单品销售额达9.4亿。

在众多消费者心目中，格力电器是高品质中国造的典型代表。以优惠的价格，购买到高品质中国造“好空调”，契合了绝大多数消费者渴望“物美价廉”的终极购物需求。凭借优秀的品质和优惠的力度，格力京东于不久前结束的“6.18品质狂欢节”上销量节节开花，亮点颇多。

6月1日、2日两天时间，格力在京东平台的销售达1亿元；6.16格力京东品牌日上，格力京东开卖不久，单日空调销售额高达10163万，成功突破1亿大关。6月18日当日，格力京东创下了空调

单品类销售额3.8亿元的好成绩，用实际行动数据续写了格力空调的销售神话。

6.28开卖17分钟，空调销售破4千万

6月28日，格力商城携手京东商城联合举办“6.28超级品牌日”活动，格力京东销售火爆，单日空调销售额高达2.68亿元。在经过京东和天猫618狂欢购之后，家电市场有了一个较大的消耗，但格力在紧接着的“超级品牌日”的电商活动中，继续创出2.68亿的空调单品销售额，这不禁让人感叹格力空调的品牌影响力和产品竞争力如此强大。

据介绍，6.28超级品牌日活动开卖17分钟，空调单品销量破4千万，格力旗下“品圆”、“智享”、“睿享”、“冷静享”、“1酷”等多款空调产品销量喜人，捷报频传。除此之外，格力旗下以新款IH煲、电风扇为代表的TOSOT多款生活电器，以及晶弘冰箱亦受到消费者追捧，其中，晶弘冰箱开卖20分钟销量破百万。

坚守品质，格力电商发展迅猛

近年来，格力电商发展步伐加快，格力进入电商领域后的表现亦不负众

望：2015年双11期间，格力在天猫以2.5亿的销售位列天猫空调行业销售排行榜首位，空调销量在所有品牌中占比高达50%。同期，格力在京东以近1.7亿的销售额同样排在了空调行业首位。

对比格力近期的电商销售数据，今年“6.18品质狂欢节”活动期间和“6.28超级品牌日”当日，格力在京东的空调单品销售总额超12亿，是去年“双十一”京东商城格力全品类总销售额的7倍。仅6月18日当天，格力在京东的空调单品类销售额达3.8亿，是去年双11期间格力在京东销售额的2.2倍，在天猫销售额的1.5倍。格力用不断刷新的销售额，一次次证明了其在中国家电空调行业无可动摇的地位，更昭示了其在电商领域的巨大发展空间。

另据报道：

6月7日，主题为“创新国货 品质时代”的格力·京东微联智能空调发布会在格力鸟巢旗舰店召开，格力与京东联合发布了3款7个型号的京东定制智能空调。此次合作将发挥“1+1>2”的作用，更好地为消费者带来高品质的体验。”

要闻速递

格力亚太经销商会议在首尔召开 品牌经销商共襄盛事

本报讯 6月9日，格力电器亚太经销商会议在韩国首尔盛大召开。格力品牌进驻韩国发布会亦同期举行。来自亚太地区多个国家的格力和大松两大品牌经销商齐聚一堂，共襄盛事。亚太经销商会议的成功召开，不仅全方位宣传推广了格力和大松两大品牌，也进一步坚定了海外经销商让中国制造走出去的决心，再次加快了格力走出去的步伐。

追求卓越 创造卓越 珠海凌达获广东省政府质量奖

本报讯 5月24日，广东省政府质量奖颁奖典礼在广州珠江宾馆隆重举行，中央政治局委员、广东省省委书记胡春华出席，并亲自为珠海凌达压缩机有限公司颁奖。广东省政府质量奖是广东省的最高质量奖项。

珠海凌达压缩机有限公司始建于1985年，是一家集研发、生产、销售、服务于一体的空调压缩机专业生产企业。2007年，凌达被广东省质量协会评为“广东省实施卓越绩效模式先进企业”。2013年获得“珠海市市长质量奖”，2015年荣获“广东省政府质量奖”。

两化融合管理体系贯标试点出炉 郑州格力榜上有名

本报讯 近日，工业和信息化部办公厅发布《2016年两化融合管理体系贯标试点企业名单的通知》，经推荐申报、专家评审等环节，全国共遴选确定了600家两化融合管理体系贯标试点企业，郑州格力榜上有名。此次入选将对郑州格力两化融合工作起到积极的促进和带动作用。

综合新闻

长沙格力中央空调项目开工 打造中部地区最大“智”造基地

2版 >>

综合新闻

董明珠长沙开讲 转型升级突破2016困局

2版 >>

市场动态

拉美青年领导人走访珠海 “未来之桥”搭进格力

3版 >>

文化

备战“618” 成品库计划小组的故事

4版 >>

董明珠的长沙行(一)

长沙格力中央空调项目开工 打造中部地区最大“智”造基地



本报讯 6月1日,长沙格力生产基地大型中央空调项目开工活动暨首台家用空调下线活动在湖南宁乡举办。湖南省委常委、长沙市委书记易炼红,湖南省政府副省长张剑飞等省市县领导 and 格力电器的领导及员工参加了活动。

作为格力电器在全球布局的第十大基地,长沙格力一期工程于2014年3月26日正式动工建设,总投资约20亿元。一期工程新建厂房37.42万平方米,新建生产线12条,整个项目以“智能工厂、绿色工厂”为规划目标,力求建设成为四位一体的行业智能化、自动化的最高标杆工厂。

随着长沙格力生产基地一期项目的投产,此次格力将正式开启二期项目——大型中央空调和智能装备项目。该项目将建设以大型离心机、螺杆机组、智能机器人、高端数控机床

床等产品,预计投资超过30亿元,可实现产值60多亿元,未来三湘父老将用上本地制造的“不用电费”的格力中央空调。

记者了解到,离心机、螺杆机组是目前大型商用空调行业技术水平最高、加工生产难度最大的产品,去年人民大会堂首次采购的国产品牌中央空调即是格力该系列产品;智能装备项目是格力谋求多元化发展、落实中国制造2025计划的重要战略性项目,将涵盖工业机器人、智能AGV、注塑机械手、大型自动化线、高端数控机床等10多个领域的智能装备产品。

“格力电器大型中央空调项目开工,标志着全国电器生产行业自动化程度最高、智能化技术最新的工厂正式落成,对重振湖南家电产业发展、加快推动湖南制造强省建设具有重要意义。”张剑飞勉励格力,希望格力以此为契机,进一步

的源泉。只有忠诚于企业的优秀人才,才能保证企业发展,保证技术创新和营销创新。“我们也曾经苦恼过其他的大企业去挖人,但最后把这个结解开了——只要企业不断有新的技术、新的产品,即使别人把你的人挖走,也只是挖走了你的过去,它永远不可能超越你,因为你具有强大的创新能力。”

创新企业一定要创造需求

董明珠认为,拥有创新精神的企业不仅要善于适应时代,满足市场需求,做消费者需要的产品,还要会创造市场需求,挖掘消费者自己都不知道的需求。

而供给侧改革的核心,正是通过创新创造需求。在众多企业仍在向国际先进水平艰难进发之时,格力已将13项国际领先技术收入囊中,满足市场需求的同时,也在创造市场需求。董明珠认为,企业不能依赖外界给自己带来改变,而是要有去“改变世界”的魄力,才有生命力。

创新才能成为百年企业

近年来格力突破了以往专注空调领域的发展思路,开始向“多元化”转变。“多元化和专业化并不能决定一个企业的成

败,能否创新才能决定一个企业的成败。”董明珠认为:“格力所走的多元化道路是经过深思熟虑的,不是因为行业薄利而去多元化,而是结合现状,对自己产业做了合理的延伸和扩展,目前格力智能装备发展良好,已经具备了研发及生产数控机床、机器人、检测自动化等工业自动化设备的能力,2016年格力将在智能装备、模具、新能源等领域继续发力。”

董明珠表示,很多人认为专业化代表了专注,多元化可能分散了精力。但是她认为,专业化和多元化都不能离开“专注”这两个字。“很多企业多元化出发点并不是因为做得很好,而是因为所在行业薄利、微利甚至是无利的情况下而迫不得已进行多元化。这样的多元化是不可能成功的,因为它带着绝对的投机心理。而格力的多元化恰恰是因为技术延伸已然有了更好的空间,所以才逐步走向多元化。”

董明珠最后总结称,企业要成为百年企业,必须具备三个条件:一是不断挑战自己;二是不断创新新的技术;三是不能以破坏环境、消耗资源来发展企业。创新是企业的永恒话题,对于制造业企业来讲,需要脚踏实地地在细节里找出路。

实际上,格力电器与湖南宁乡的真正联姻始于2010年。这一年,格力将目光锁定了宁乡这块福地,最初投资3亿,建设绿色再生再制造基地与中部区域销售中心。如今,这块绿色再制造基地已建成投产,年处理废旧家电达120万台,是湖南省乃至全国再生资源行业的标杆项目。2013年10月,格力电器正式决定将其全球第十大生产基地项目落户宁乡。2014年3月26日,格力电器综合生产基地正式动工建设,一个家电基地版图逐渐浮出。

据悉,易炼红等领导一行还见证了长沙格力首台家用中央空调下线,并参观了基地生产线和相关产品。

董明珠的长沙行(二)

董明珠长沙开讲 转型升级 突破2016困局



本报讯 6月2日上午,格力电器董事长董明珠在长沙人民会堂举行了题为《智能制造与转型升级-2016年企业困局与破局》的精彩演讲,来自政企界的1200余名观众聆听了演讲,台下座无虚席。长沙市人民政府副市长廖健主持演讲,更高度称赞董总为长沙党政干部带来了精神上的饕餮盛宴。

谈营销体系的变革:

了解格力和董明珠的人都知道,董明珠被称为“营销女王”,并创新性地建设了格力独树一帜的营销体系。目前,格力在全国拥有27家区域性销售公司,在全球拥有近3万家专卖店。格力遵循“先有市场,再有工厂”,独特的渠道建设思路为业界称道。

演讲现场,董明珠再次强调营销体系的变革对企业的重要性,她认为“营销对一个企业来讲非常重要,没有营销就像一个人没有了肠胃,那这个人一定要死亡,对一个企业也是一样。”

“营销女王”谈“营销”,董明珠自然是有不一样的见解,她说:“可以认为营销是一个买卖关系,只要把产品卖出去了,这个企业营销就做好了。但是营销是一个制度建设的过程,格力空调用是制度建设改变了格力的营销格局,解决了世界上都难解决的三角债的问题。”

谈制度的建设:

提及当下企业的困局与破局,董明珠快人快语,“很多企业最大的问题就是资金问题,其实资金的问题是制度的问题。”

“以往格力电器也存在一系列的人脉关系,所以产生了腐败和交易。只要有交易机会,他们就可以腐败。”作为格力电器的掌舵者,董明珠坚定地表示,只有打破人际关系,让每一个人都愿意去执行制度,才能真正弥补制度的缺陷,格力在制度上面创造了自己的文化,在制度上下了功夫,所以才能在一个体系当中,走了一个自

主创新这样一个过程,今天才能让中国制造不是低质制造。如今,在格力电器的文化墙上,“公平公正、公开透明、公私分明”12字管理方针随处可见,并深植于每一位员工的心中。

谈核心科技的掌握:“一个没有核心科技的企业是没有脊梁的企业”在多个场合,董明珠都强调核心科技对企业发展的重要性,并呼吁中国制造融入更多自主创新新能力,让中国制造走向国际。

实际上,格力不仅清醒地认识到了企业只有拥有核心才能不断创造价值、创造美好生活,更重要的是,格力电器依靠其自主创新能力交上了一份完美的答卷,堪称家电和制冷行业的表率。目前,格力电器已摘下13项“国际领先”的桂冠,真正实现了管理走在前面、技术走在前面、产品走在前面。

谈产品品质的提升:

2005年,格力电器曾率先在业内倡导“空调整机6年免费保修”;2011年,率先承诺“变频空调1年免费包换”;2012年,又率先推出家用变频分体式空调“2年免费包换”;2014年,格力又一次首先站出来,提出“家用中央空调6年免费包修服务”,格力电器一次次树立新的行业服务标杆,凭借的是什么呢?产品品质!

在格力电器有句名言:“对质量管理的仁慈就是对消费者残忍”。格力电器在产品的设计、采购、生产、包装、运输以及安装、服务等全过程实行了严格的质量控制。记者了解到,格力电器在设计开发过程中,要求经过“五方提出、三层论证、四道评审”,对于每一个新产品要求经过上百种验证和各种模拟真实恶劣环境的长期试验;筛选分厂对外协外购零部件进行“精挑细选”。

“格力空调在全世界受欢迎与自身产品品质是分不开的。消费者怎么评定格力比别人好?”董明珠透露,“格力空调重,一台空调要比市面上普通空调重15公斤。即使废品回收,格力空调都可以多卖150块钱。这是用真材实料堆出来的质量,别人用0.5,我用0.8,别人用冷轧板,我用镀锌板。”

(上接一版)

创新企业一定要承担社会责任

董明珠在演讲中首先强调,一家真正有创新精神的企业,一定是积极承担社会责任的企业。

格力电器2015年度社会责任报告显示:2015年度公司营业收入1005.64亿元,缴纳各种税金148.16亿元,累计纳税683.38亿元,连续14年位居中国家电行业纳税首位。

“格力真正在核心技术领域的突破是2005年以后,到现在,格力每天有20多项专利从实验室里出来。”董明珠强调:“在这个过程中,格力充分认识到,一个企业的价值就是对社会的贡献,竞争才能让企业进步,竞争才能让社会成长,竞争才能让我们的消费者生活得更加美好。”

创新企业一定要有挑战精神

董明珠表示,一家具有创新精神的企业,最大特征就是永远在挑战自己。一个创新企业不是因为开发了产品而成为创新企业的,而是因为有一个强大的人才队伍,有无限挑战与困难的企业文化。

董明珠表示,制造业发展离不开人才,人才是企业发展的

拉美青年领导人走访珠海 “未来之桥”搭进格力

本报讯 6月18日,格力电器迎来了近百名阿根廷、玻利维亚、巴西、智利等10个拉美国家的年轻人,他们是当地政治、经济、社会等领域的精英,也是第二期“未来之桥”中拉青年领导人培训交流营的参与者。他们当中既有国家和地方的政府官员,也有高校教授、企业家、政党精英、媒体记者、研究机构负责人和法律代表等。

此次中拉青年领导人珠海站活动,把格力电器作为参观交流的第一站。格力电器是珠海龙头企业,也是中国制造业的杰出代表。格力依靠自主创新掌握核心技术,依靠独创的销售模式和管理体系,从一家不起眼的空调组装小厂发展

成为世界500强企业,这样的发展历程让拉美青年领导人赞叹不已。交流活动对于珠海与拉美国家深入交往,让世界了解中国企业有着重要意义。

他们兴趣盎然地参观了格力科技展厅,不停地向格力电器海外销售负责人提问并讨论,对格力的发展历程、企业文化、各类创新产品颇有兴趣。在冰箱展示区,晶弘冰箱461展示的“瞬冷冻”技术让青年代表们纷纷竖起大拇指。

在第二天进行的中拉青年企业家圆桌会议上,格力电器拉美负责人着重介绍了格力电器在拉美地区的发展情况。格力电器致力于整合全球资源,在拓展世界市场的同时,将更

加绿色环保的产品和理念传递给全球用户,让更多人通过格力重新认识中国制造。

在现场提问环节,委内瑞拉青年代表仔细询问了格力光伏技术,并称赞光伏技术节能环保,值得大力推广;来自智利的青年代表对格力电器发出了合作邀请,希望格力能够充分利用智利的铜矿资源,与格力合作原材料生产基地;哥伦比亚青年代表也表示,格力能生产制造这么多高科技的产品,希望未来能在哥伦比亚地区加大对格力自主品牌推广。

“未来之桥”中拉青年领导人千人培训计划是2014年7月17日习近平主席在出席于巴西举行的中国-拉美和加勒



比国家领导人会晤时提出的,该项目已纳入中国-拉美共同体论坛框架内,并列入《中国与拉美和加勒比比国家合作规划(2015-2019)》(中方草案)中。“未来之桥”中拉青年领导人千人培训计划旨在10年(2015—2024)中,在拉美国家培养1000名中拉青年友好使者。自2015年起,每年邀请100名左右的拉美青年精英来华,与部分中国青年领导人共同参加研修、

培训。培训对象将覆盖政治、经济、文化、社会等领域青年精英,今年已是第二批拉美青年领导人代表来华培训交流。广东省委书记胡春华今年5月出访墨西哥,提出了广东省各地区要与拉美国家密切人员往来、提高贸易水平等要求,此次中拉青年领导人珠海站的活动对未来广东企业走向拉美市场、珠海与拉美国家深入交流有着重要意义。

格力二代手机线下首秀 受消费者热捧 场面火爆



本报讯 7月2日和3日两天,备受瞩目的格力二代手机在“家门口”——珠海百货二楼中庭开展首个线下售卖活动。为期两天的格力二代手机首秀活动受到了来自珠海本地、港澳消费者的关注和热捧,活动现场人潮涌动,热闹非凡。

为了回馈消费者对格力一直以来的支持,此次格力二代手机首秀活动为消费者提供了价格优惠、现场抽奖、个性化定制三重切实可见的实惠。买手机、抽大奖、观节目、看测评,活动现场优惠多多,精彩纷呈。

冲着格力的信誉度 只用五分钟决定购买

格力二代手机延续格力一贯的“精工细造”,是格力多年以来在手机领域的“匠心之作”。活动当天,原价3599元的格力二代手机开放特惠价格,只要3300元。凭借堪称顶级的配置和优惠的价格,格力二代手机受到现场消费者的青睐,他们用实际的购买行动表达了对格力二代手机的认可。

活动首日,来自澳门的曹先生成为格力二代手机的首位

购买者。拿到崭新的格力手机后,曹先生的喜悦之情溢于言表,他迫不及待的用格力二代手机给家人打了个电话。“董明珠作为一个有信誉的企业家,做手机一定有品质保证,我只了解了5分钟就买下来了,就是冲着格力的信誉度。我也是格力的股票投资者,收益等方面都很优秀。”曹先生接受采访时表示。

我认可格力的品质 对格力手机信心满满

除了过硬的品质和优惠价格,活动当天还特别设置了抽奖环节,凡购买格力手机2代的消费者,均可凭发票或收据获得抽奖机会,中奖率百分之百,奖品涵盖格力旗下Tosot品牌的IH电饭煲、苹果煲、电磁炉、电风扇等多种实用的家电产品,最高奖价值2699元,可以说“买到就是赚到”!

珠海本地顾客李先生是格力常年的老客户,更是格力的粉丝,活动当天他亲身体验了格力二代手机,当下决定购买一台格力二代手机。

参与抽奖时,李先生抽中

了一台电风扇,原本以为他会因为没有中大奖而有些失望,没想到他却显得喜出望外。

原来最近天气炎热,因为体质问题,他本来就想买一台风扇来代替空调降温,没想到此次他不仅收获了心仪的手机,还获得了近期心仪的电风扇。“我听过董姐的演讲,也一直都很认可格力家电的品质,这次来支持一下中国造手机,经现场亲测,对格力手很有信心”。李先生表示。

和格力手机结一段良缘 享受私人定制的美好

在个性化大行其道的当下,拥有属于自己“独一无二”的手机产品,成为每个消费者的追求。此次格力二代手机售卖活动,直击消费者痛点,推出现场免费刻字服务,凡在首秀现场购买格力二代手机,便可享受内容自选,字体多样,位置随心的专属私人定制服务。

来自珠海的吴姓夫妇听完专业的性能宣讲,并亲自进行真机体验后,购买了一台格力二代手机。吴太太表示,自己最近正想换手机,今天遇上格力二代手机首秀,这是难得的缘分,活动现场免费提供的手机刻字服务,更让她体会到专享的感觉。“我们生活在珠海,家里空调也都是格力的,我相信格力二代手机会给我太太带来美好的使用体验。”吴先生在一旁微笑着补充。

据现场工作人员介绍,格力二代手机和Vivo X paly 5、乐视 MAX2、小米 5、iphone6S、iphoneSE、三星 GalaxyS7Edge等多个国内外知名手机品牌用安兔兔评测软件一起进行手机性能的全面测评,格力二代手机凭借140941分的高分,名列手机跑分榜首。

TOSOT 变频风扇: 前所未有的夏日清凉体验

本报讯 1880年,美国人舒勒·威尔勒将叶片直接装在电动机上,再接上电源,叶片飞速转动,阵阵凉风扑面而来,世界上第一台电风扇诞生了。此后100多年过去了,虽然电风扇早已成了居家必备的小家电,但它的设计构思并没有大的突破,直到TOSOT变频风扇FDZ-4038Bag7划世而生,才带来前所未有的用户体验。

为用户想得更多

优质的睡眠环境首先需要宁静,TOSOT FDZ-4038Bag7开创了风扇直流变频时代,变频直流电机不仅省电,而且降噪效果要远胜交流电机,再搭配增加了螺旋状排列凸点的扇叶,减少了风的阻力,可以有效降低扇叶转动时产生的风动噪音,让静音性能再升一级,达到16分贝的极致静音,人耳几乎感觉不到它的运行声音,悄无声息间,即可实现安然入睡。

柔和是睡眠送风的最大特点,TOSOT原创7片AS扇叶,还原自然柔风。7片扇叶将风切成了7束,比3束、5束切风更细腻,出风更柔和,送风更强劲,这样外在强劲、内在温和的风让人感到非常舒服。

在“极致静音”和“柔和送风”的基础上,该款变频风扇还预设了四种风类模式,除了持

续稳定风量输送的“正常风”外,还有在各档位间随机切换,模拟自然风韵律、无规律输送风量的“自然风”和无档位设定,按自选风速柔和送风的“柔和风”,最具开创性思维的是由强自然风开始,逐渐减少风量的“睡眠风”。因为TOSOT家电研究所发现,随着入睡时间和深度的增加,人体对于风量的需求会逐步减少,同时这也有利于我们的生理健康,很好避免了长时间强风带来的头痛、鼻塞等状况。

高品质更美观

TOSOT电机拥有可复位温控器保护,具有过热断电、降温续开功能,保护电机免受温度差异带来的损害,使用更为安全可靠,双重保障下大大延长了使用寿命。另外,该款风扇的平薄直流变频铜芯电机由散热快的铝制转轴、陶瓷散热风扇,电磁性能最佳的优质砂锅片和美国普马威航空级润滑油等高品质组件构成,效率提升了70%—80%,比交流电机节能50%以上,功耗低至2W而且可连续平稳运行25000小时,绿色环保下可使用十年之久。

此外,该款变频风扇还支持6M远距离全功能遥控、15小时预约开关机等功能,细节处彰显科技以人为本的理念。炎炎夏日,这款风扇是你的良伴。



备战“618” 成品库计划小组的故事

本报讯 自6月1日格力电器与京东合作,推出“618品质狂欢节”创新国货以来,格力电器在京东平台销售量频传利好消息。日前,格力电器在京东家电排行榜空调单品销售额榜单排名第一,家电全品类销售额榜单排名第一。各大销售数据增长的背后离不开格力电器许多团队的努力,这其中也包含工作在成品物流环节一线——“京东618”计划小组。

这是一个配合京东发运成立的临时小组。该小组由成品库部门领导李杰任总指挥,计划组组长柳铁成任物流特派员,出差北京京东总部,协调计划落实;胡川、李娟、马如等业务骨干为计划专员,在珠海基地统筹制定物流计划指令。

这是“6.18”前夕的一个普通工作日。下班后,成品库801办公室“京东618”计划小组成员的屏幕依然亮着,他们的手在键盘上飞舞,周围弥漫着大战即将来临的气氛,每个人都在紧张的核对各项数据。在这个特殊的时刻,他们仿佛多出了一双手,一边操作着电脑,一边协调着电话中的异常。这是一个普通的工作瞬间,却是十几天来这个团队的工作常态。

这个被称为成品库最年轻的工作团队,兢兢业业的为大战做好物流安排。平时,这里的

小伙伴就是以工作状态严谨著称,每天需要处理庞大的发运数据,保障全国七大生产基地发往27家销售公司的物流发运。这次与京东的“618”合作是继去年12月首次合作以后的第二次合作,较前次来说规模更大、范围更广,对于这支团队,挑战也更大。在计划小组成员的无间配合下,在短短不到半个月的时间内,“静享”、“睿享”、“智享”三大系列,七个型号,就已安排从合肥、郑州、珠海、重庆、武汉五大生产基地,发往全国27家销售公司和京东自营仓库。这其中以合肥基地的发运比例最高,占总发运量的79%。庞大的发运量,需要这些小伙伴们快速整合各项物流资源。截至13日,各基地已累计发运京东计划16.8万套。两次配合也引发了物流团队的新思考,因为京东自身的独特性,它不同于我们所有常规客户,格力的物流人在发运过程中也遇到了各种各样的新问题,如京东发运计划集中、单据凭证不统一等等,我们在不断探索中前行。

随着公司在电商领域发展的不断深入,后期我们与电商的合作也将越来越多,新兴物流人将继续努力,伴随格力在电商路上越走越远。

(家经部成品库 闵月)

“格力海关口” 严把核心零部件“零缺陷”



本报讯 在格力,有一个“神秘部门”,他们的姓名、联系方式在公司通联系统无法查询到痕迹;对外界,没有人知道他们究竟是谁,但所有人又都知道他们的存在。

就像海关把守“国门”、监督和检查出入境的商品一样,他们在被称为“格力的海关口”。

他们就是格力工厂的外检科,他们从事的一项重要工作就是把关进厂零部件的可靠性。“在制冷行业中,格力的入厂检验是全行业的唯一。”

一个部件入厂 全身检查

“IOC意思是来料质量检验,从原先的被动检验到现在的主动控制,将质量的把关放在最前端。”张帅,从2008年格力合

肥公司成立起便在外检工作,8年过去,现担纲外检科科长。每天,在格力仓库,成批的零部件运输至此,外检的厂地也便在此。

不到100人的外检队伍,要对全厂每天产出的数万台空调的采购部件进行源头把关。“合肥格力工厂的零部件基本都是从外面采购,采购回来的物料检验后才能投入使用。”

每一批货,都将经过一遍全身检查,相比早些年,如今的检验基本实现全自动化,“这边检测,那边数值就反映到电脑上去了,然后直接判定合格与否,这就最大程度杜绝了人为因素,保证检验数据的准确性和公平性。”张帅说,现在公司的外检设备价值千万、量具有几百种,以

应对不同物料。

这样的入厂检验,格力开创了制冷行业的第一例、至今也是唯一。

一个部件过关 千锤百炼

外检员手上和相关设备上过关的产品,不说是百里挑一也至少是历经千锤百炼的。

首先给格力供货的供应商,都是行业的佼佼者,“目前,我们有上千个零部件供应商,相同产品的供应商会挑选最好的,差一点的就会慢慢淘汰。”其次,是想要过关的,必须是行业精英。

张帅告诉记者,对于“零缺陷”的追求,是基于格力对产品质量的完美追求,更是对全产业链的不断加压和鞭策。

一个质量缺陷 全部批次退货

外检科对供应商有着极强的“威慑力”,“很多供货商在仓库里就被我们PASS了。”为了追求产品的高质量,零部件的质量就要控制好;出现严重质量异常,就需要停用相关产品、取消厂家供货资格,劣质的零部件一件都不会进入格力电器使用。”张帅说。

这就是格力海关口对自己的要求,最求严谨的检验工作,确保百分之百将最优的产品呈献给消费者。

(记者 张涛/文 刘职伟/摄)

全国工人先锋号微电影 正式开拍



本报讯 4月27日,2016年广东省庆祝“五一”国际劳动节暨劳模表彰大会在广州召开,两器管路分厂管路二车间荣获“全国工人先锋号”称号。为了更好地弘扬“工匠”精神,体现格力一线员工的工匠风采,将“先锋”事迹发扬光大,激励更多的团队,在格力团委、市场部、新媒体、空四等单位的全力支持下,6月中旬,全国工人先锋号微电影正式开拍。

微电影拍摄计划分为三大阶段:前期策划、中期拍摄以及后期制作,预计于8月初完成整体拍摄及制作。

经过10多天的筹备以及现场拍摄工作,目前视频制作工作已进入中期阶段,基本完成现场拍摄及航拍,并已开始初步剪辑及分镜头补拍。

这部微电影主要通过宣扬工人先锋号的先进个人和事迹,进而完整诠释格力电器的工匠精神。

同时,为了给本次拍摄工作注入强大的工作动力,拍摄团队定下了初步目标:参加珠海市微电影大赛,以及终极目标:央视“大国工匠”等栏目!

让我们拭目以待!

(两器管路分厂 钟雪梅)

梦想中的小园

(商技一部 邹锋峰)

从我记事的时候开始,家里就有一片小园,郁郁葱葱的。伴着盛夏的阳光、雨露、微风以及老妈的细心打理,一片翠绿的绽放着盎然生机的小园就盛开在这璀璨的夏天。

小园里种了好多好多的吃的,小时候最喜欢的事就是在园中摘吃各种美味了,清清爽爽的黄瓜、又大又甜的樱桃、有点发涩的西红柿、甜甜脆脆的香瓜……好多好多,似乎永远都吃不完。

老妈在小园里种了许多花,英姿飒爽的鸡冠花、独树一帜的芍药花、五彩斑斓的牵牛花等好多,一起争着妍、斗着艳的,那里还放着一盆孤零零的仙人球,有时候会驻足在那里,看着蜜蜂在其中来来回回,辛勤的穿梭于其中。对了,记得那额仙人球我是看过它开花的,白色的,美得像个仙子,虽然只开了一夜,但我一直认为它是最好看的花。

小园里也有好多各种各样的叫得出、叫不出名字的昆虫,小时候在园子里的大部分时间就是和它们一起度过的。有时候会蹲在一个角落里看着蚂蚁忙忙碌碌的去寻找食物,然后顺着它们的轨迹,一点一点的去寻找它们的家;有时候会在小园里捉几只蚂蚱,然后把它

们放在用高粱秆做的小笼里面,看着它们互相打架,一争高下;有时候会找个小铲子,跑去园子里挖宝贝,有时会挖出一条长长的蚯蚓,然后把它截成一段一段的,放到老妈的花盆里,然后期待着开出又大又漂亮的荷花;偶尔也会挖到“摇摇头”,然后对着它说“左摇摇,右摇摇”,它的头就开始一圈又一圈的摇动,虽然到现在也没搞懂它当初摇的是头还是尾巴。

在园中玩耍时偶尔也会找到一些野味,比如豆粒大小的“黑黝黝”,会找个小碗,然后摘满,一口吃下去,甜蜜的感觉瞬间遍布全身;也会找到一些“毛毛果”,把它的种子剥出来然后吃掉,留下一嘴的青涩;玩渴的时候,会在园中的那口老井里打上一桶清水,然后舀来一

瓢,一口喝下去,整个人都跟着清爽起来了。

很多很多的时候,脑海中会浮现小园里的一点一滴:会想起雨后园中泥土散发的翠绿的气息;会想起那棵果树上被我用小刀划的一道刻痕;会想起被我埋在那棵樱桃树下最爱的那只小狗;会想起我在草丛中抓到那只燕尾蝶;会想起被我精心种下却枯萎了的那株杏树……

我想,每个人的脑海中都有一片小园,一片美好的、光明的、生机勃勃的,它让我们去怀念、去微笑、去坚持、去奋斗,这片小园可能叫做爱情、叫做家庭或者叫做梦想。我们每天为她浇水、为她施肥,期待着她能长成我们想象中的样子,有可能过程会很漫长、会很辛苦,但不要放弃,要一直一直努力下去。

