

阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2012年1月 第3期

本期导读

- 定心应变,跨越目标——2012年新年寄语(第一版)
- 第二届阿普达零气耗设备功能及销售培训班在上海成功举办(第一版)
- 事业四部启动“狮王计划”(第二版)
- 2011年螺杆空压机节能减排技术研讨会在上海嘉定成功举办(第二版)
- 风冷高温型组合吸干器成功面世(第二版)
- 我和阿普达的恋爱刚刚开始(第三版)

定心应变 跨越目标

——2012年新年寄语



可辨。资源可以短缺甚至没有，外界环境可以变化，不变的是从来都不缺少解决问题的办法以及高昂的斗志，往外拓展资源，直面各种挑战，艰难困苦，玉汝于成。

新年伊始，我祝愿各位同仁新年快乐，工作有成！2012年，我们要平心应势，定心应变，坚决完成年度目标。新年开新局，与诸位同仁共勉！

总裁：

各位同仁：

新年好！

送走激情燃烧的2011年，我们迎来了充满挑战的2012年。阿普达2011年总体发展任务已经实现。阿普达人的目标始终指向未来，这是我们身上的积极元素。在欧洲主权债务危机此起彼伏，全球实体经济面临衰退的大背景下，2012年我们的行业将会面临诸多不可测因素的干扰，我们对此要有理性认识。逆水行舟，不进则退。我们要“不为失败找理由，只为成功找方法”，下面谈谈我对新年度工作的几点看法。

一、坚决杜绝工作中出现畏难情绪

我们在工作过程中容易出现畏难心理，一遇到新目标，或者一遇到环境变化，就觉得像庞然大物，无从下手，习惯性地产生畏难情绪。员工中的畏难情绪相互传导，会形成连锁反应，强化我们工作中的负面效应，严重妨碍我们对

工作局面的客观判断。如果我们的管理人员将畏难情绪传导给团队，就会造成工作中的被动局面。畏难心理是我们自己给自己制造的障碍。就像在战场上，战斗还没开始，自己的士气就先输掉一大截，自己成为自己的敌人。工作就像战场，士气很重要。我们要坚决杜绝那种在付诸行动之前就将畏难情绪传播蔓延的现象。

二、在调查中找到解决问题的办法
畏难心理源于认识偏差，认识偏差源于缺少调查。没有深入调研，只会捶胸顿足，这是脱离实际的表现。解决问题需要了解实情，了解实情需要调查。我们是行动主义者，要调查分析，倾听声音，多方论证，用数据和事实说话，在调查分析中扫除心理盲区，寻求解决办法。方法就在脚下，在眼中，在笔底，在调查分析中总结出来。例如，对于销售人员来说，就是要走到一线倾听客户

心声，挖掘客户需求，了解同行动向。深入了解哪些是我们的核心客户，哪些是我们的忠诚客户，哪些是我们的潜在客户，我们的客户有什么新的想法，竞争同行比我们多做了哪些工作，等等。其它部门开展工作同样离不开深入细致的调查分析，不一而足。有了一手资料，策略就会更有针对性，就能找到解决问题的钥匙。

三、阿普达人要擅于开拓外部资源
一个优秀的工作人员，不应该有一劳永逸的思想，不切实际地希望公司为自己准备好所有的资源，而应该对各种不可测因素有充分预见，既要有直面问题的勇气，更要积极主动地去寻找解决问题的办法。一个平庸的工作人员往往会习惯性地依赖内部资源，而不擅于在外部开拓资源。擅于在外部开拓资源能将企业蛋糕做大，习惯性地依赖内部资源会将企业资源掏空，是非优劣，清晰

持续推进产业升级 开创美好合作前景 第二届阿普达零气耗设备功能及销售培训班在上海成功举办



2011年10月29日，由阿普达国际(集团)主办的“吸干升级 掌控未来暨第二届阿普达零气耗设备功能及销售培训班”在上海中祥戴斯大酒店隆重举办。这是继8月份成功举办相同主题的第一次培训班之后再次开班，而且得到了较前次范围更广、更为积极的回应。

培训班由阿普达集团聘请的荷兰籍专家MR. DICK主讲。MR. DICK是国际知名吸干器设计专家，曾在具有70年吸干器设计、生产历史的知名企业Delair担任技术总经理。为本次培训担任现场翻译的是曾服务于美国斯必客公司、现任阿普达事业五部工程部经理的徐文柯先生，高水准、专业化的翻译使得整个培训交流非常生动而流畅。

多家知名设计院和知名企业的高层领导及科研人员参加了本次培训。围绕国家“十二五”节能减排产业战略规划，主讲专家对吸干器零气耗鼓风热、压缩热、天然气吸干设备的设计、生产和维

护等前沿理念和知识进行全面而细致的讲解。培训过程中还展开了热烈的研讨，各参会学员踊跃发言。主讲专家对学员们提出的问题作了详尽的解答。为回应业界人士对零气耗设备的浓厚兴趣，吸干器事业部相关负责人进行了现场招商合作推介，介绍了阿普达零气耗设备的营销布局思路。

应业界人士要求，本次培训班还增加了集团其它主营业务的介绍与招商合作推介，与会人士对阿普达属下的工业除尘器、螺杆空压机过滤元件、螺杆空压机润滑油等有了更为深入细致的了解，强化了合作意向。

本次培训是阿普达集团携手业界持续推进产业升级，谋划深层次合作的有益尝试。与会业界高层表示将继续关注阿普达过滤产业并付诸进一步行动，期待将培训课题转化成为个人事业的一部分，共同推动高端过滤设备的国产化进程。(经营拓展中心 陈仕锋)

阿普达集团领导参加中通协净化设备分会二届二次年会暨压标委净化分会一届四次会议



2011年11月29日，中通协净化设备分会二届二次年会暨压标委净化分会一届四次会议在上海召开，阿普达集团领导以协会副理事长单位身份应邀参加了会议。

中国通用机械压缩机净化设备协会会长谭跃进作了2011年度工作报告。阿普达集团总裁张剑敏先生和其它委员就本行业企业技术研发、生产经营、管理机制等进行了研讨。陈放秘书长总结了行业发展趋势。阿普达集团下属上海超滤压缩机净化设备有限公司作为国内同行中仅有的三家年产值超亿元企业之一，经营业绩斐然，获得协会领导的肯定。

会议通报了“JB/T 11176-2011《冷冻式干燥器控制器(柜)》”、“JB/T 11177-2011《吸附式干燥器控制器(柜)》”两项干燥器电控箱行业标准相关情况，这两项行业标准由协会组织阿普达等会员单位参与编写，已于2011年5月18日由国家工信部批准发布。

会议还就《GB/T 压缩空气过滤器试验方法第1部分：悬浮油》、《GB/T 压缩空气过滤器试验方法第2部分：油蒸气》两项新立项的过滤器国家标准初稿进行讨论，张总和上海超滤褚庆祥总工程师参与了标准的编制和审稿工作。

(总裁办 陆献文)

阿普达薪酬绩效管理项目咨询工作顺利开展

2011年10月，阿普达集团邀请国内知名咨询机构正略钧策管理顾问有限公司合作开展薪酬绩效管理项目咨询工作。项目咨询工作正有序开展，定于2012年1月正式实施。

本次项目咨询是对阿普达集团新发展战略以及新组织架构调整的回应，延伸了阿普达企业管理升级的内涵。薪酬绩效管理是阿普达实现企业管理制度化

的重要环节，企业将充分借助正略钧策在这一领域的理论成果和操作经验，使整个集团的薪酬绩效管理提高到一个全新的水平，形成薪酬管理与绩效管理的良性互动，更好地服务于集团发展战略。阿普达薪酬绩效管理的顺利开展，对于提高员工积极性，激发员工创造力，培养造就企业所需人才，都将发挥重要作用。(经营拓展中心 祝张燕)

阿普达组团参加亚洲国际动力传动与控制技术展览会



2011年10月25日至10月28日，亚洲国际动力传动与控制技术展览会在上海新国际博览中心举行。阿普达集团携旗下主营产品以及多项新型技术组团参展。

作为影响力遍及亚洲乃至全球的区域大展，展会吸引了众多的国内外客商。阿普达展位层次分明，重点突出，

新产品新技术亮点众多，格外引人注目，吸引了大量业内人士到现场参观咨询，寻求合作途径。本次展会为阿普达集团扩大品牌影响力，深入拓展国内外合作渠道提供了一次难得的契机，对加速集团各项业务的发展起到了直接的催化作用。

(经营拓展中心 季娟)

2011年螺杆空压机节能减排技术研讨会在上海嘉定成功举办



2011年10月26日，由阿普达集团所属上海超滤压缩机净化设备有限公司主办的“2011年螺杆空压机节能减排技术研讨会”在上海嘉定南翔隆重举行。

对中国空压机行业来说，2011年是一个不平常的年份。特别是在9月份国务院出台了《“十二五”节能减排综合性工作方案》后，空压机节能减排问题逐渐成为各螺杆空压机厂家的热点话题，同时也被市场越来越多地关注。过滤元件对于螺杆空压机的节能减排效果起到了至关重要的作用，上海超滤生产的螺杆空压机元件也因此受到市场越来越多的关注。来自博莱特(上海)压缩机有限公司、厦门东亚机械有限公司、广东正力精密机械有限公司、德克兰压缩机(

上海)有限公司等30多家业内知名空压机厂商的众多资深人士围绕“过滤元件在螺杆空压机节能减排中的作用”进行了深入探讨。各位参会人员积极交流，研讨会取得了良好的效果。

研讨会结束后，参会人员应邀参观了阿普达巨资建成的我国首家空气过滤器大型综合试验平台的现场演示，近距离了解了上海超滤在螺杆空压机节能减排技术领域的研发实力。研讨会加深了业界人士对节能减排技术以及国家节能减排规划的认识。各参会人员表示，在今后的生产经营中将会深化与上海超滤的合作，并重点关注节能减排技术，使产品更好地适应市场以及国家节能减排规划的要求。(事业一部 沈建强)

图说阿普达



激情洋溢，快乐涌动——青春无敌的阿普达杭州物流中心团队 摄影：方涛

兵团作战 狮王争锋 事业四部启动“狮王计划”



“世界品牌，过滤专家，狮王一出，一统天下”，江苏苏州，2011年9月2日清晨，随着王志斌总监一声号令，阿普达销售人员驻地里传出铿锵嘹亮的口号，标志着命名为“狮王行动计划”的主题营销活动正式拉开序幕。

“狮王计划”是集团高层在充分调研了国内冷冻干燥器市场复杂形势后制定出的有针对性的营销计划，是阿普达营销系统调整提升和锐意创新的成果。

2011年6月到8月期间，集团公司总裁张总亲自带领销售和技术人员先后对苏州、杭州、南京、上海等6个城市，72家重点客户进行走访。面对这块空压机行业蓬勃发展但竞争日趋激烈的市场，阿普达人虚心向客户请教，所到之处，和客户深入交流，并深刻反思，充分挖掘市场需求，在此基础上对客户关心的产品及服务要素进行提炼和总结。在调研的基础上又在集团内部展开了大规模的讨论和论证，集思广益，并最终在产品、价格、服务以及分销等方面为“狮王计划”打造了一系列的竞争优势。在

产品设计上，充分吸收了业内成熟系统的设计理念，并进行创新和改进；制造工艺上，首次在行业内引入机器人生产，规模化、流水化、标准化的生产方式在行业内是首创；在服务体系上，采取小配件免费更换，大问题直接更换机器的方式，保证客户生产不耽误，客户问题得到及时解决。价格体系上，规模化、集约化的优势让我们在保障品质的前提下可以充分让利于客户，回报市场厚爱。在“狮王计划”第一站苏州区域会战的九天时间里，销售人员拜访了302家客户，签单402台，签单率大约25%，在较短的时间内创造了非常优秀的销售业绩。

“狮王计划”的成功实施，是阿普达组合式营销理念的创新成果，检验了阿普达营销系统的兵团作战能力，充分反映了集团公司长期积累下来的分销渠道优势。有第一站的成功就会有第二站的成功，正如我们的宣誓：月产一万台不是终点，而是蓬勃发展的起点！

(经营拓展中心 夏华清)

风冷高温型组合吸干器成功面世



2011年10月，阿普达事业三部面向市场成功开发出一款风冷高温型组合吸干器，良好的使用性能获得了用户的好评，再次展示了阿普达在吸干器领域的研发技术实力。

吸干器的出口露点与进气温度有很大的关联。进气温度低，吸干器的出口露点就低；进气温度高，吸干器的出口露点就高。当进气温度超过某一值时(氧化铝为60℃)，吸附剂就失去了吸附水份的能力。所以生产厂家规定，吸干器的入口温度要小于45℃。当夏季空压机的排气温度急剧升高，吸干器的露点就大幅下降。针对这一情况，事业三部工程技术人员在吸干器入口前，研发出一款风冷板翅式冷却器，在冷却器与吸干器间加装了阿普达最新研发的精密除水过滤器。冷却器、除水过滤器，吸干器三者撬装在同一钢架上，结构紧凑，外形美观，还大幅缩减了用户的安装空间和安装成本。成品气品质、露点温度比单吸附产品低20℃以上，是一款很有发展前景的产品，很好地适应了市场的需求。(事业三部 柳夏)

119消防演习大比拼在超滤工厂举行



为加强消防安全管理，落实“安全第一，预防为主”的消防安全原则，上海超滤压缩机净化设备有限公司于2011年11月9日在南翔工厂举行消防演习大比拼活动。南翔镇安监办、工业区工会领导以及南翔派出所警官、南翔消防中队官兵和超滤工厂全体员工参加了本次演习。消防战士给员工们传授了火灾救火和火灾自救等消防知识，并现场指导员工使用消防器材。各部门员工分组进行了模拟消防竞赛。员工们上了一堂生动的消防课，提高了消防安全意识。(事业一部 吴俊杰)

《阿普达报》：

主任：张

副主任：沈

特邀顾问：沈

王

李

主编：陈

美编：季

委员(特约通

夏

董

孙

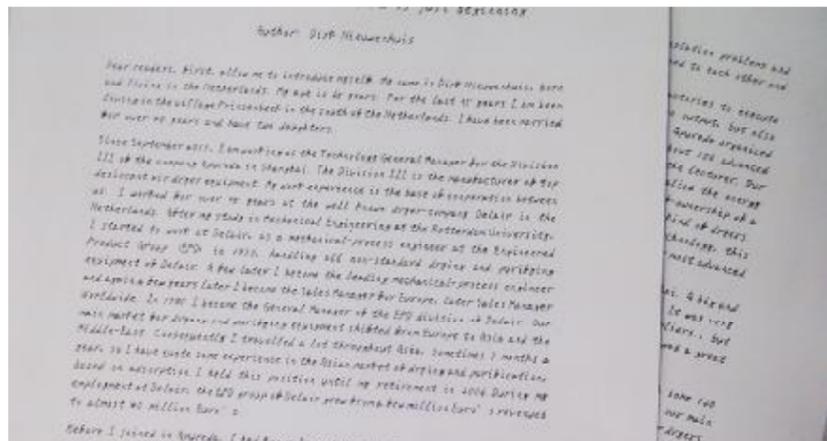
王

超滤工厂总联

电话：021-511

网址：www.ap

我和阿普达的恋爱刚刚开始



读者朋友们，请允许先自我介绍一下：我叫迪克·纽文豪斯，出生于荷兰，今年65岁，我已经在荷兰南部的布瑞森比克镇居住了35年，结婚40多年了，有两个女儿。

我于2011年9月份开始在阿普达事业三部担任技术总经理的职务。阿普达事业三部是高端吸干器设备制造企业，我的工作经历为我们之间的合作奠定了良好的基础。我为世界知名吸干设备公司——荷兰的Delair公司工作已超过35年。早在1970年，我从鹿特丹大学的机械工程专业毕业后，就开始在Delair公司的工程部门(EPD)担任机械加工工程师，主要负责的是Delair公司的非标吸干设备和净化设备的工作。几年后，我开始管理整个机械加工部门。然后又经过几年时间，我开始担任欧洲区的销售经理，再后来，我成为Delair全球市场的销售经理。在1985年，我开始担任Delair工程部门(EPD)的总经理，并把我们的吸干净化设备的市场重心，逐渐从欧洲转移到亚洲和中东市场。从那时开始，因为业务关系，我不断地在亚洲各个地区间奔波，有时，一年中甚至有7个月的时间都在国外出差。因此，我对整个亚洲的吸干净化设备(吸附净化)市场是很了解的。在2006年退休前，我一直担任的是Delair的工程部门(EPD)的总经理。我在Delair

公司工作的期间，工程部门(EPD)的营业收入从几百万欧元上升到4000万欧元。

在到阿普达公司任职之前，我对阿普达已略有了解，但没想过有朝一日自己也会成为其中一员。我四月份来到上海，和张总就合作细节进行了详谈。张总向我介绍了一下阿普达工厂情况及公司架构，并把我向阿普达的各位同仁做了介绍。阿普达公司的架构，技术实力，优秀的产品，以及过滤配件和干燥设备的高效产能给我留下极深的印象，大大超出了我的预想。在此期间，我逐渐了解到，阿普达公司在压缩空气后处理设备领域已经积累了深厚的资源，并建立起了完善的经销网络，如果阿普达能引进吸干行业最先进技术，将会成就一个世界上最成功的吸干设备企业。我也意识到这种深入的合作，对于我们来说是一个巨大的挑战。我们最终达成了共识，共同努力把阿普达事业三部提升到一个在国际吸干设备市场上更有竞争力的水平。能够向客户提供各种款式和用途的压缩空气、压缩天然气的干燥净化设备。

上班伊始，和阿普达的优秀的技术团队成员的紧密协作让我充满了激情。虽然在初期有一些翻译上的误解，但是我们正在不断地形成默契。我的中文也在不断的进步。由于国际社会限制CO2

排放量，而且能源成本也在不断上涨，中国政府顺应世界潮流，迫切要求国内企业严格执行节能减排措施。借着这股东风，阿普达于九月份组织了一场大约有100多位知名企业高层参加的第一届阿普达零气耗设备培训会议，由我担任主讲人。这次培训会的重点是让客户充分地了解吸干设备的拥有成本和能耗情况，当客户真正了解了吸干机的拥有成本后，他们肯定会优先选择这些新开发的吸干设备。由于组织工作做得比较充分，同时因为零气耗技术本身的巨大魅力，第一次培训会议相当成功，获得了业内多家知名企业高层人士的认可。

2011年10月份，我应邀参加“2011上海PTC展”。阿普达的展台很大而且漂亮，全面地展示了阿普达的主营产品和新型技术。这次展会上，我不仅和一些潜在的客户进行了交流，也与我们的合作商进行了沟通，而且也参观我们竞争对手的展台。阿普达在PTC展上获得了巨大成功。

10月底，阿普达再次组织了一场大约有120余人参加的培训会议。新型吸干机引起大家的极大的兴趣。这次培训会的重点仍是讲解吸干设备的拥有成本和能耗情况。不出所料，第二次会议获得较第一次更广泛的认同，为零气耗技术在中国的推广奠定了良好的基础。在工作期间，我和销售部门的同仁们紧密合作，拜访了一批客户，并把我们的新型吸干设备向客户做了详细地介绍。中国市场用户对高端技术的渴求也给我留下了深刻的印象，这成为我在这里工作的动力源泉之一。

文章即将进入尾声，我希望阿普达的各位同仁和我一样充满自信，在吸干设备这个潜在的巨大市场上，我们阿普达一定能够独领风骚。在阿普达的工作让我充满了激情，这让我想起自己年轻时的热恋时光。中国有句话叫做“梅开二度”，我现在的情形不也是“梅开二度”吗？我和阿普达的恋爱刚刚开始，这种美妙的感觉真是棒极了！

(作者：迪克·纽文豪斯 翻译：马磊)

时刻要有危机感

最近参加同学聚会，压力很大。为什么同样是人，学历一样，资质相似，有些月薪3万，有些月薪3千？我们在感叹命运不公的时候，是否想过自身的问题呢？生活在上海，时常有一种莫名的危机感，促使自己不断学习。小时候，有很多相处很融洽的朋友，但自从大学毕业以后，以前的许多朋友渐行渐远，这种趋势并非我们刻意为之，人的精力是有限的，当你的工作和生活被新的朋友填满的时候，那些老朋友就逐渐离你远去，如果他们不能和你一起前进，而你一路向前，那些朋友将逐渐淡出你的视线，我们每个人都可能因为同样的原因淡出别人的视线。把眼光扩展开来，个人与社会的关系同样有这样的趋势，如果我们今天不学习，明天就会跟不上我们身处的时代。正如《学习的革命》一书所言，如果你今天不生活在未来，那么明天你将生活在过去。

人是如此，企业又何尝不是如此。阿普达发展到今天，已取得阶段性的辉煌，但公司高层无时无刻不在谋划企业的新发展，我想这应该是源于高层的危机意识。躬身自问，作为阿普达一分子，我们自己是否有危机意识？公司在发展进步，如果我们个人裹足不前，就会跟不上公司的步伐，下一个逐渐离去的可能就是我们自己。曾子曰：“吾日三省吾身。”当市场出现变化，当客户有异常状况发生，我们是否要反省一下自己有什么问题？是产品的质量，还是价格，还是我们的服务有问题？市场对我们的产品质量是高度认可的，偶尔出现的质量问题就需要我们提供完善的服务，很多客户不是因为价格，也不是因为质量，而是因为服务不到位而丢失。我们做的是工业消耗品，这个行业的特质要求产品的质量和售后服务要完善。质量问题由工厂来解决，而服务则需要物流中心和工厂一起来完善。物流中心存在的价值不仅仅是仓储物流，不仅仅是贷款，也不仅仅是一个销售网络，更是一个服务中心。为客户提供完善仔细的服务，给客户创造价值才是物流中心的价值所在，所以我们要提高服务意识。客户为什么要选择阿普达，为什么要选择从阿普达物流中心拿货？物流中心可以提供就近服务，不管是物流还是贷款，都有总公司没有的优势，如果我们不发挥自己的优势，不熟悉市场的状况及发展动态，不为客户提供方便，不急人所急，我们的客户就会逐渐流失。很多原因是出在服务上面，如果我们不能为客户提供就近的服务，客户从你这拿货和从其他地方拿又有什么区别？特别是当客户发现其他地方的服务更好时，我们丢客户就成为必然。

当我们考察市场的时候，发现客户有异常情况，比如销量大幅下降或者原本订货的不订了，我们要先从自身找问题，究竟哪里做得不到位？一点小事，比如客户的订单没有及时反应，我们就可能丢失客户。一味的忽视客户，任由客户一个一个地流失，当大量客户流失的时候，我们存在的意义也就没有了。身为业务员，如果不能做到满脑子都是客户，满脑子都是业务，那就算不上合格的业务员。我们时刻要有这样一种清晰的认识：业务员是由业务来定义的，当业务不存在的时候，业务员自然就不存在了。

史书上说，“思所以危则安，思所以乱则治，思所以亡则存”。生活在竞争白热化的现代社会，我们更要有危机意识。市场经济说白了就是竞争经济，一切都由市场来定价，一切都由市场说了算。世界著名企业美国微软公司甚至喊出了“微软离破产只有18个月”的振聋发聩之语。看来我们在危机意识方面跟别人都有不小的差距。我们每个人都该反躬自问，我是不是跟不上公司前进的步伐了？我有哪些方面需要改进？只有不断反省，不断学习，主动改变，才跟得上公司前进的步伐。阿普达是一辆不断前行的战车，如果我们想始终紧跟战车前行，一起观看前方的风景，除了增强危机意识，以个人的进步跟上企业的进步，我想不到更好的办法。

(事业一部 方才)

专一与专业

——一个销售人员对阿普达油品经营之道的认识



将原料和添加剂放到油灌里搅拌几下就出来了。阿普达事业二部的专业又体现在哪里呢？

研发实力高度专业。阿普达事业二部研发中心与德国BASF进行全面合作，研发出适合中国空压机运行特点的螺杆保护液。阿普达螺杆保护液采用进口基础油和最新发展的添加剂技术调和的优质压缩机油，用于正常和污染严重工况下运转的螺杆空气压缩机。并为有更高工作要求的空压机客户，提供专业的空压机油定制服务。

生产流程高度专业。阿普达事业二部在生产过程中，遵循最先进的TS16949程序进行生产，采用全自动化的调和系统，每支油品都有单独的灌装管道系统，有效的避免了与其他类油品（如液压油、热处理油等）的混合污染，而降低或失去螺杆机油的应有作用。

分析检测高度专业。阿普达事业二部具有较高的分析检测水平，检测中心目前通过的包括螺杆机基础油、螺杆机油等各种产品的检测多达几十项，具备国际认可的ASTM准则展开分析检测的技术能力，保证了每个批次的产品都能达到行业中的高标准。

专一与专业，这就是我总结出的阿普达在油品领域的经营之道。作为阿普达空压机专用油品的一线销售人员，如果你要问我信心来自哪里，我会告诉你四个字：专一、专业！

(事业二部 董必松)

阿普达集团举办精益生产培训课程



2011年12月23日，阿普达集团邀请来自北大纵横管理咨询有限公司的资深精益生产(TPS)及现场管理专家何晓刚先生为各事业部班组长进行精益生产培训。何老师通过各种案例、视频和现场互动，对精益生产管理的历史沿革、三大基础工程、精益生产工具、现场改善与效率提升以及六大损失七大浪费等做了深入浅出的讲解。培训为集团各事业部的生产管理人员增长了业务知识和管理技能，开阔了视野，拓展了思路，为日常生产管理提供更加科学的理论依据和经验借鉴。(行政人事中心 陈菊香)

委员会

褚庆祥

吴斌
吴宇晖
付松

廖智平
何学校
柯炎
李竹君
98
da.com

诚信 勤奋 悟性 双赢

“有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；有才无德，限制录用，无才无德，坚决不用。”这是蒙牛公司的用人原则。记得刚来公司面试时，HR让我谈谈从事业务工作的心得和自身具备的优势，我回答了他八个字：“诚信、勤奋、悟性、双赢。”这里也蕴含着做人的原则。我没有别的特殊的优势，如果说有，那就是我在与客户交流时对方比较容易接受我，因为我真诚。

诚信在当今社会真的太可贵了，“得黄金百斤，不如得季布一诺”。待人处事尽量做到诚实守信，正如面试，面试时并不一定要回答考官最想得到的标准答案，你需要表达的是你内心的真实想法。这样交流对大家来说都是有效的，负责任的。在与客户的交流过程中更是如此，心怀坦荡，我个人对阿普达这个良好的平台和产品品质是高度认可的，我看好这个行业的发展，所以我选择了在这里工作。正是因为这样，当在与客户交流时，当碰到有客户质疑我们的时候，我的回答底气十足，铿锵有力，这种真诚和自信是发自内心的，它会展现在眉宇间，流露在眼神里，让我嘴角挂着微笑，在我声音里响起共鸣，在一定程度上也感染了客户。我一向不赞成忽悠客户，因为在这个世界上并不只是你是聪明人，正常人的智商相差无几，糊弄的结果是你付出高昂的代价。你可以选择不说真话，但不要刻意欺骗他人，也不要随意地做出承诺，答应的事尽可能地办到，做人要有道德底线，工作要有职业操守，小赢凭智，大赢靠德。当然，有时候我们处事也不能过于刻板，要因地制宜，灵活应对，马克思主义哲学的活灵魂是“具体问题具体分析”。

业精于勤而荒于嬉，天下没有免费的午餐。我相信勤能补拙，勤奋是一名合格业务人员应具备的基本素质，包括身体力行的，包括心态上的。一旦身心

懒散，在你的业绩中一定会体现出来。一定要为你的客户做点实事，做好服务，及时为客户解决问题，让他觉得和你合作很顺畅，让他对你充满信心，对你产生依赖。“千里之堤，溃于蚁穴”，很多小问题平时疏于处理，久而久之就会暴露出大的问题，到时才更难处理。在同等条件下，我相信服务是顾客选择合作时考虑的重要因素。

悟性和双赢是相通的。每一个行业做得好的人都会有深刻的体会。具体在业务上，就是要善于把握对方的内心活动，在达到自己目的且在实际利益不受太大损失的前提下，要充分考虑到对方的诉求，各个层次、各阶段，不同人的不同需求，对症下药，量体裁衣。哪怕有时是短期吃亏，但长期受益，我们也要做出一定的让步，这就像做生意的投资，先舍后得。我们要有做老板的心态，把业务当自己的事业做，借助公司的平台，借助公司的资本，与公司合作。有大智慧的人大智若愚，有大才华的人朴实无华。

我希望在阿普达这个开放的平台上，和大家一起分享工作体会，交流业务心得，畅谈人生，共同成长，共同谱写人生大篇章！最后我想用清华大学的校训来做结尾：“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物”。

（事业一部 刘建华）

本报短评：

本文话语平实，却隐隐透出一股为人做事的大智慧，淡然从容，大象无形。“诚信、勤奋、悟性、双赢”，与阿普达“勤奋、正直、谦虚、创新”的企业精神有相通，也有相同。不需要豪言壮语，一以贯之则可。胜非为难，持之为难。了解刘建华的人都知道，他是这么说的，也是这么做的。在他身上，我们发现了坚持的力量，唯有坚持，方为精神。唯有每一个阿普达人都将企业精神内化，方能成为阿普达企业之真精神。

浅谈采购心得

采购，即采选性购买，是企业为了满足生产经营需求，在保证产品质量、交货期限、成本预算、付款方式及售后服务的前提下所进行的择优性购买行为。实际工作过程中，个人有些许想法在此提出，向大家请教，以改善不足。

早期参与新产品开发。采购人员在工作过程中锻炼出一个特性，就是对成本的敏感，买什么东西都会想能不能再便宜些，而研发和技术人员天然追求技术上的完美。采购早期参与新产品的开发，就可以将对技术的追求与成本的控制完美地结合起来，不至于在生产过程中浪费更多的资源去弥补研发过程中的缺陷。有时也需要供应商的参与，他们是各种配件的生产实践者，在各自领域的经验比较丰富，也会给研发带来事半功倍的效果。工厂其他相关部门亦可以提出各自的实践经验，为研发的顺利进行提供多重保障。

最大化地降低采购成本。企业的经营目标就是利润，核算成公式即利润=销售价-成本。要实现利润最大化，销售和成本都要抓，而且都要硬，具体表现在开源和节流上。开源需要在原销售基础上加大投资力度以获得更多回报。而节流基本上不花钱，花太多的钱去降低成本本身就说明没找对方法。众所周知，节流最直接最有效的办法是降低占成本比重大的A类物料，比如我们开贝拓所用的压缩机、蒸发器、冷凝器、钢材、铜管等。数量是议价过程中的重要

杠杆，如何在同等质量、价格且不增加库存的基础上拿到更优惠的价格，个人的浅显想法是调动我们阿普达集团各分公司，联合统一采购。借用上线稳定后的ERP系统，各分公司相互配合，由采购整理归纳生产物料中各分公司共同使用的原物料，浅析市场走向，并按照各自的需求数量和周期，以集团名义统一采购，用最大的量博取最优质的价格，再安排供应商分别送货至各工厂。另外，如钢材、铜管、压缩机等现款现货之A类物料，集团公司如若可以统一调配或筹集资金先行支付，而后再和分公司分别核算、限期归还至集团名下，以此循环，则既降低了采购成本，又缓和了个别分公司因资金周转而造成的紧张局面。

最有效的物料控制和质量检验——让全体员工参与其中，发挥其所能。员工是各工作岗位的实际操作者，是物料的直接使用者和质量的终端保障者，因此，了解和听取他们的意见是切实必要的。为了调动他们的工作热情，增加他们对工作的责任心，我们可以在不影响其工作的前提下走访员工，了解他们实际领取和退补物料的方式及操作过程的质量控制，正确对待他们提出的意见和建议，以便及时发现问题并给予解决，必要时可以建立相应的激励机制。相信通过全体员工的共同努力，物料控制和质量检验绝对不是问题。

（事业四部 张春影）

谈谈质量管理

超滤工厂的三滤产品质量多年来得到了市场用户的普遍好评。在超滤工厂参与生产和质量管理多年，我对超滤工厂坚持“第一次就把事情做对”的原则有深刻的体会。通过预防产品缺陷，大大减少了返修产品。超滤工厂在质量管理上要求做到每一道工序一开始就做对工作，将没有返工而省下的每一分钱都变成利润，将质量管理当成一棵摇钱树。在质量管理领域践行阿普达“向管理要效益”的宗旨。

质量管理说易行难。解决了旧问题，又来新问题；旧问题没解决好，新问题又浮出水面。按下葫芦起来瓢，顾此失彼，隐患永远存在，令人疲惫不堪。为了改进质量，超滤工厂采用了标本兼顾、辩证解决的模式，建立起一套能够预防新问题的出现，又能够及时解决老问题的质量管理体系。这就像部队作战，既要攻也要防。攻的工作，也就是长期性问题需要由正规军来应对；防的工作，也就是临时性突发问题可以由非正规军来完成。一长一短，优势互补，这是一种综合辩证的质量管理思维。

经历过工厂质量管理的人都知道，如果临时性问题得不到解决，长期性问题就会随之而来，而解决这些问题的成本通常会比解决临时性问题的成本高出很多。正所谓“冰冻三尺，非一日之寒”。为此，超滤工厂坚决杜绝临时性问题的积压。平时面临的问题大多比较简单，但超滤没有忽略简单问题，专门成立了一些应对不同问题的非专职质量管理小组。非专职质量管理小组成员同时还担任其他全职的工作，实际上就是非正规军。非专职质量管理小组在解决临时性问题方面一般都很顺利，但要解决长期性质量问题就不能只有非专职

质量管理小组了。阿普达建立过临时质量控制小组，例如：超滤工厂成立过“PU空滤质量改善”小组，“旋装封罐质量改善”小组等等。当时的质量有明显改善，但通常得不到长期的保证。缺乏专职成员长期专业的质量保证方案。跨部门的问题也非常棘手，因为来自不同部门的人在解决这些问题的时候往往不能很好地合作。为了应对长期性问题带来的挑战，阿普达建立了一支专职质量管理小组，也就是“正规军”。有了专职的小组成员，小组有更多的时间去研究数据，并开展实验。借助方差分析、集中度分析、帕累托图、停工检修分析等一系列工具，发现并杜绝了一些问题。小组还为一些复杂零件量身设计生产流程，从而避免了很多其他关联问题的产生。试想，如果仅仅靠员工的零星时间，这些问题也许永远无法发现和解决。超滤工厂产品如“表面质量”、“跑油”、“密封泄漏”等等问题，借助专职成员专注、专业的推动，得到了很好的解决。

超滤工厂质量保障体系的特点是临时性与长期性问题并重，非正规军和正规军共存，双管齐下，辩证解决质量管理问题。工厂需要非专职质量管理小组去处理随时发生的临时性问题，也需要专职质量管理小组人员去主动解决并预防长期性问题，短期问题重在治标，长期问题重在治本，标本兼顾，为质量管理工作下了双保险。有了这样的管理机制作为保障，使得超滤工厂质量管理工作卓有成效，出错率与成本每年可以分别降低30%和20%。从拖利润后腿到创造利润空间，质量管理成为阿普达企业种下的又一棵摇钱树。

（事业一部 付松）


世界品牌 过滤专家



Dick Nieuwenhuis
From Delair, Holland

零气耗吸干器

引进欧洲最资深的吸干机设计专家，阿普达实业推出各种流程的零气耗吸附式干燥机，包括鼓风热再生、压缩热再生以及各种分离流再生的特殊气体干燥机，全部都能实现零气耗，并广泛使用露点控制的节能控制系统，从而最大限度地实现节能目的，大幅度降低用户的运行使用成本。