

阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2012年4月 第4期

本期导读

- 倡导节俭，付诸行动！（第一版）
- 上海超滤荣获2011年度杰出贡献奖（第一版）
- 空滤试验台助推阿普达滤清器再上新台阶（第二版）
- 阿普达吸干器族再添新成员 首批海上油井专用防爆、抗盐雾吸干器圆满交付（第二版）
- “知己知彼，百战不殆”：与大洋洲、亚洲客商过招（第三版）
- 5S管理中的三个核心问题（第三版）

倡导节俭，付诸行动！

阿普达集团历经十年发展，规模在壮大，产品在升级，市场份额在加大，但利润空间却在缩小。这好比一只鸟，伴随着羽翼丰满，它的负载也在加重，影响了飞翔的速度。究其原因其实很简单：我们偏重开源而忽视了节流，致使辛苦开发出来的泉源付诸东流了。“规模不经济”的问题就在所难免了。

“节俭”二字一直被人们视为治国之道、兴业之基、持家之宝。世界名企中有许多企业把节俭上升到战略高度。电子商务巨人亚马逊公司的核心战略是“节俭”。三菱财团将“不怕劳累，节俭经营”列为企业精神。日立公司把节

约精神、技术和人归结为公司“三大支柱”。台资企业台湾复盛和汉钟精机也将节俭视为经营之道，竞争对手若此，我们焉能落后？英国有句谚语“节约便士，英镑自来”，所以在这里我要郑重其事的倡导节俭，并付诸行动！

倡导“节俭”，自查自纠。现在整个集团的浪费现象随处可见，比如生产过程中、办公中、营销中的浪费等等。各个部门不妨审视一下自己的工作，列个清单，看看本部门有没有浪费严重的现象，有没有需要重点改进的地方。比如，采购部门自问是不是货比三家降低成本？行政部门自问从哪些方面控制办

公费用？生产部门如何减少物料的浪费？品保部门怎样想办法降低失率？财务部门如何控制各类行政开支等等。各部门通过自问自查，自查自纠，从自身着手以自觉的节俭行动达到减少开支、节约成本的目的，并进而推动企业制度创新。

倡导“节俭”，群策群力。节俭需要全体员工付诸行动，从随手关灯、节约纸张、降低能耗到成本管控的每个环节都需要员工的积极行动。这些方面，整个集团有节俭榜样，比如事业一部通过加强信息共享，强化现场管理，节省生产成本；事业二部建立半成品预警机

制，控制库存，减少成本积压；事业三部通过精细管理降低成本；事业四部新生产线的降本增效效果明显。整个集团要形成节俭氛围，除了相关部门大力宣传和推广外，还要全体员工主动参与，付诸行动，并积极为企业降本增效出谋划策。无论你是谁，身处何种岗位，只要有降本增效的建议、成本控制的办法，节俭方面的好经验、好做法欢迎提出来，我们将广开言路，广泛汲取，认真采纳，并付诸实施。对提出好建议的员工给予适当奖励。

总裁：

南翔镇党委书记严菊明一行来上海超滤调研

3月8日上午，南翔镇党委书记严菊明、副镇长张军、浦浩东率南翔蓝天经济城总经理及相关职能部门一行人来上海超滤压缩机净化设备有限公司调研，公司总经理张剑敏热情接待了到访的客人，他首先感谢南翔镇党委政府对上海超滤的关心，并就企业目前的发展状况以及未来五年企业发展规划做了详细的介绍。镇领导认真听取了介绍，对公司又好又快的发展及所取得的成绩给予了赞许和肯定，并详细询问了公司需要镇政府解决的困难。公司副总经理沈馨，财务总监葛志等参加了座谈交流。

（事业一部 沈馨）

上海超滤荣获2011年度杰出贡献奖



2月28日下午，嘉定区南翔镇上海蓝天经济城召开了2011年度先进企业表彰大会，嘉定区政府、南翔镇有关领导出席会议，阿普达集团董事长张剑敏出席会议。会上，上海超滤压缩机净化设备有限公司等10家企业受表彰荣获“2011年度杰出贡献奖”的殊荣。嘉定区政协副主席、南翔镇党委书记严菊明在表彰大会上作重要讲话。他希望各受表彰企业在继续做大做强的同时，注重提高发展的质量，做大品牌效应。严菊明要求蓝天继续做好重点企业的服务工作，利用蓝天在产业化招商中的先发优势，在推动南翔功能转型中作出更大的贡献。

（经营拓展中心 季娟）

上海超滤新一届工会委员会成立

2012年3月16日，上海超滤工会召开全体职工大会，大会选举金少华、李晓燕、李俊锋、张美桃、陶秋花五位同志组成新一届上海超滤压缩机净化设备有限公司工会委员会。选举金少华同志任工会主席、李晓燕同志任女职工委员，李俊锋同志任劳动保护委员，张美桃同志任工会经费审查小组长，陶秋花同志任劳动关系协调委员。新一届工会依法任期三年，并报请南翔镇总工会批复同意。

（事业一部 李晓燕）

践行“十个坚定不移”，做好本职工作

【编者按】“十个坚定不移”是2011年阿普达集团年会标语，内容涉及企业发展战略、制度建设、技术革新、管理创新、企业文化建设、人力资源管理等方面，它的提出表明决策者发展思路明晰，目标明确，对企业未来充满信心。“十个坚定不移”是阿普达人工作行动目标和指南，希望各部门、各事业部、各位员工努力践行，做好本职工作。

- 一、坚定不移推进阿普达集团新发展战略，矢志成为全球领先的过滤系统解决方案提供商。
- 二、坚定不移推进企业管理制度化建设，细化、优化各项管理制度，以管理升级服务集团新发展战略。
- 三、坚定不移推进事业部制发展模式，完善事业部制组织架构，推动实现跨越式发展。
- 四、坚定不移推进产业升级，巩固传统优势产业，大力发展绿色环保过滤

产业链。

五、坚定不移推进企业信息化建设，突破内外信息交流障碍，大力提升企业信息化管理水平。

六、坚定不移推进企业文化建设工程，凝聚全体员工智慧，汇聚全体员工力量。

七、坚定不移推进创新型建设，完善创新激励制度，激发全体员工创造潜能，走管理创新、科技创新发展道路。

八、坚定不移推进企业人才工程，吸纳国内外高端人才，实施职业经理人管理体制。

九、坚定不移推进薪酬绩效管理制度，大力优化员工薪酬体系，全力促进经营绩效最大化，确保集团整体价值最大化。

十、坚定不移推进目标管理科学化，团结带领全体员工，坚决实现2012年度发展目标。

品质也是硬道理

产品质量已经成为企业发展的根本保证。产品质量的优劣决定产品的生命，乃至企业的发展命运。三星集团总裁李健熙说过：“三星人要摒弃重产量轻质量的落后观念，树立质量至上的意识，否则很难使企业生存下去”。毋庸置疑，质量是企业生存的重中之重。

随着生产力的提高，企业生产在高效精细化要求运作的同时，质量管理观念亦要从检验、堵漏，转换为预防、梳理。保障品质要从细节做起，从源头做起，采购、制程、外协等各方面做细做全，建立独立全面的质量保证体系，在产量、成本、质量发生冲突时，要杜绝牺牲质量的思想。

质量管理与成本控制息息相关，只有从源关、制程进行全面的质量监督，才能有效预防，减少质量问题，降低生产和管理成本，维护品牌的利益。

在发生质量问题的时候，应该积极应对，“当断则断”，及时处理，要充分意识到，“拖”是解决不了问题的，只会让问题更严重，伤及产品乃至公司的声誉。

邓小平说过“发展才是硬道理”。我以为，企业要发展，产品品质也是硬道理。

（事业一部 王佳佳）

工厂扩容 产量翻番 销量飙升

——事业二部新五年开局三全齐美



“让订单来得更猛烈些吧！”这是2012年阿普达油品事业部内最为盛行的一句话。一季度各区域油品销售热情高涨，订单总量较去年翻了一番，陕西、上海地区销售同比增长超过150%。

销售的超速增长若不能辅之以生产和管理能力的快速提高，那么超过产能的订单将真正地成为暴风雨般的灾难，危及企业的健康发展。幸运的是，阿普达油品生产基地已于2011年12月18日迁往位于南翔镇新勤路的新址，新工厂于2012年1月1日正式投产使用。

油品新工厂与老工厂相比：原料储存能力扩大了3倍，生产能力扩大了4倍，成品仓储能力扩大了2倍，生产、检测、客服各部门扩充了人员，新油厂启动增速发展，全面实现了“扩容”。

5年来，老油厂的生产能力、技术水平、生产效率均达到了集团的预期，为阿普达油品事业部圆满完成了第一个五年计划提供了保证。如今，新油厂“扩容”成功，2012年新的五年计划开始实施并已经取得了鼓舞人心的进展。

让我们期待阿普达油品事业在这个良好的发展平台上持续展现其青春活力，为客户和员工创造更大的价值，确保油品第二个五年计划的全面实现！

（事业二部 董颖璐）

空滤试验台助推 阿普达滤清器再上新台阶



2011年10月，在张剑敏总裁的大力支持下，在副总沈馨的指导下，阿普达投资100多万，引进了ZHT-16型空气滤清器试验台，这套设备在工厂东北区多功能无尘试验室安装、调试成功。这套试验设备可以测试出不同结构空气滤清器的进气阻力、滤清效率、使用寿命等性能指标。它的诞生标志着阿普达空气滤清器的质量控制能力达到了一个新的高度。

空滤试验设备由抽气设备、空气流量测量系统、空气流量控制系统、阻力/压力降系统、绝对滤清器组成。新试验设备与目前国内的试验台相比弥补了几点不足：

第一，国内空气滤清器测量值有波动，这套系统为避免空气流动的波动对阻力测量值的影响，每根管道都设计一个稳压筒对气流进行稳压，同时阀门也进行合理设计，采用球形调节阀。球形调节阀具有最低的流动阻力，在较大的压力和温度范围内能实现完全密封、当阀门快速启动时操作无冲击，阀体对称能很好的承受来自管道的应力。

第二，国内空气试验设备测得的滤清器滤清效率值会偏高，这是由于绝对滤清器（或滤材）没有完全将透过空气

滤清器的试验尘进行收集，绝对滤清器捕获的灰量少。我们在设计绝对滤清器的时候让透过试验件含尘气流与滤材表面不垂直，避免了滤材被击穿的可能，绝对滤清器壳体内壁不用清灰。因而透过试验件的灰量，很容易被足量收集，提高滤清效率的测量精度。

第三，国内空气滤清器在测试过程中，没有对空气流量进行修正，这会影响到测试结果。新设备在测试过程中会自动修正，使测量结果更加准确。

为了保证试验结果的准确性，试验室还为这套设备配了20KG和5KG两台精密天平，这两台精密天平最大可以称量出20kg的滤清器。

伴随空气滤清器试验台的诞生，我们能够选择出更优越的过滤滤材，设计出更合理的滤清器结构，让阿普达空气滤清器具有更卓越的过滤效率，延长主机，油分芯和机油芯的使用寿命，保持润滑油不受污染，大幅度的提高空压机的运行效率。新试验设备的落成投入使用为阿普达在行业中占有领先地位提供了强有力的保障，为阿普达空气滤清器的再上新台阶提供了强有力的支撑。

（事业一部 蔡灶星）

超滤工会和南翔镇图书馆签共建协议



在南翔镇总工会的支持下，2月20日，超滤工会和南翔镇图书馆签订了《南翔镇图书馆外流通服务点共建协议》，按协议约定，南翔镇图书馆首次借超滤工会图书400册，此后按需提供

上门服务，方便书籍调换。协议的签订不仅满足了超滤员工的精神文化需求，丰富了员工的业余文化生活，还进一步推动了超滤工会的“星级职工之家”建设。

（事业一部 陶秋花）

天津物流中心一年一个样五年大变样



天津物流中心成于2006年，起步时是一个仅有80多平米的小门市部，当时只有三个人，回忆第一次到天津物流中心时的印象，事业三部吴宇辉总经理说，当时只能算是一个不起眼的“街边小摊”，此后在物流中心张清河经理的带领下，通过几年的不懈努力，以每年增加一个门市部和60%的年销售速度，达到销售和营业面积同步增长，现在物流中心已初具规模，有9名员工，拥有包括厂房和办公用地在内的800多平米的经营面积，预计2012年营业额将达到1200万。天津物流中心的变化让人刮目相看，连集团张剑敏董事长为之感慨、惊喜。

（天津物流中心 李浩）

阿普达吸干器族再添新成员 首批海上油井专用防爆、抗盐雾吸干器 圆满交付



3月7日，由上海阿普达实业有限公司（事业三部）研发生产的首批4台RGDY-370FB防爆、抗盐微热吸干器，圆满交付合作方中国石化集团山东石油新技术应用有限公司，这是2011年12月23日合作双方签订合同后，事业三部上下历时三个半月通力合作，辛勤努力的结果。该产品的成功研制为阿普达吸干器族再添新成员，为阿普达进军中国海洋战略项目领域奠定了基础。

为确保高质量履行合作协议，让客户百分百满意。事业三部总经理吴宇辉多次召集技术、采购、检验、生产等部门相关人员，对合同技术条款逐条认真讨论，熟记于心，对技术部提出的多套方案，进行反复比较、论证、优选。方

案确定后，将各项具体工作落实到人、并交待时间节点。外购外协件验收，严格把关，一丝不苟；生产过程中，严格执行工艺流程；调试、验收时逐一核对技术条款。做到不遗漏，不缺项，保质保量按时完工。

新产品结构紧凑，外形美观，设计中采用防爆等级D II CT4，抗盐雾等级IP56，外露材料全部采用316L不锈钢，做到在盐雾环境中二十年不锈蚀。产品电控箱与吸干器整体撬装，电控箱采取双防护，内箱控制及动力系统达到D II CT4防爆等级，外罩达到IP56防护等级。其它技术指标也优于同行，压力露点在-40℃情况下，再生耗气量只有5%。

（事业三部 柳夏）

活力四射领风骚 超滤女子组队参加镇群文创作 节目比赛

3月31日上午由金晓丹、李小凤、郑家晴、年夫敏、康君凤、王云自发组成上海超滤女子六人舞蹈团队，参加了中共南翔镇委员会主办的2012年嘉定区“百姓大舞台”系列海选活动暨“幸福南翔，美好家园”南翔镇群文创作节目比赛。

六人舞蹈团队表演的舞蹈曲目“美人计”，编排设计优美，表演流畅到位，吸引了观众的眼球。舞蹈充分展现阿普达女员工的热爱生活、积极向上的精神风貌，充分体现了团队凝聚力。为了把舞蹈排练好，在不影响正常工作的前提下，六人团体克服了重重困难，双休日时有妈妈队员不惜拖家带口参加排练。

排练从最初跟着曲子一招一势的学，到表演连贯，直至最后舞姿流畅，队员们经历了由“不专业”到“专业”的蜕变。这样刻苦训练了两个多月，直到登台展示。

有近50个群众喜闻乐见的节目参加了当天的比赛。比赛分为舞蹈类和综合类两场比赛。节目类型有戏曲、舞蹈、小品、音乐剧等，比赛作为今年嘉定区“百姓大舞台”的重要选拔，旨在通过比赛挖掘基层文化人才、展示群众艺术风采。对于比赛结果，超滤舞蹈队成员表示，不问结果，只享受过程。参与了，付出了，便问心无愧。

（事业一部 金晓丹）

《阿普达报》：

主任：张

副主任：沈

董

特邀顾问：沈

王

李

陈

美编：季

委员（特约通

夏

董

王

超滤工厂总联

电话：021-511

网址：www.aj

“知己知彼，百战不殆”：与大洋洲、亚洲客商过招



阿普达的外贸开始于2006年，经过五年的发展已经初具规模。当然和内销相比还有很大的差距。很多阿普达同仁对于公司的外贸情况还不很了解，借这个机会与大家简单分享外贸部与各国客商打交道过程中的一些趣事。

我们公司的外贸是通过展会，网络推广，行业网站搜索等去寻找客户。基本程序就是海外买家询盘—洽谈—接单—生产—出货—核销退税。一个看似简单其实复杂的过程，外贸人员除了具备外贸知识和英语技能外，还需要了解相关国家的人文背景，具备一定的谈判技巧。下面，说说与大洋洲和亚洲客商打交道的一些情况。

大洋洲主要是指澳大利亚和新西兰等市场。大洋洲客户尤其是澳大利亚人友好热情，喜欢开玩笑，跟供应商打交道也很轻松。就阿普达而言，澳大利亚的客人一般开始订单量非常小。经过2-3年的合作，客人认可了质量后，订单量就会大幅增加。在大洋洲市场不用拿价格说事，因为他们不是很在意价格，不会在价格上和你纠缠。“利润最大化”比“价格便宜”更重要。澳洲大多数买家要的并不是“最便宜”，而是利润的最大化。所以，在给客户的信中应该多体现一些质量控制、客户服务、售后服务等方面的“硬”优势。

亚洲市场一般分为东亚、南亚和西

亚三大块。东亚国家中，韩国人对价格和质量相当敏感，特别是对于中国人来说，韩国人有着骨子里的优越感，总想着如何压低我们的产品价格，并要求苛刻的质量。因此同韩国人做生意相当困难，他们会因一个订单找很多家公司去比较价格，并不断的要求降价。日本客商最守信用，我接触过的日本客户，都是收到货后1-3个月付款，日本客人几乎没有货到付款的习惯。日本人和我们约定付款日期后，绝对不会晚一天付款。碰到节假日，比如付款日是周六，那周五一定会把钱打出来。日本商人对质量要求高，价格谈好后，不再要求降价，而且基本不会换供应商，是非常忠诚的客人。越南人对产品价格比较敏感，希望价格便宜，质量一般就可以了。中国的空压机行业里，有很多企业去越南开拓市场，但效果不是很理想，越南人用的最多的还是小天鹅或富盛等台湾品牌。越南人对空滤的生产技术基本掌握，现在有部分工厂开始自己生产销售空滤，价格比较便宜。目前越南对油分还无法生产。所以订购的油分比较多，空滤相对较少。印度尼西亚、马来西亚商人基本以华人居多，在那里销售空压机配件，维修的基本都是华人开的公司，他们思维和我们相似，交流沟通都没有问题。阿普达产品份额在这里比重越来越大。但总体来说，两国商人还是比较

注重品质，而不是价格。

南亚客户中，多为印度和巴基斯坦人。这两个国家的商人都特别精明。对质量没有严格的要求，但对价格斤斤计较，一定要便宜便宜再便宜，这是他们的经营理念。谈一个订单，不断的压低你的价格，这还不算，最难的是让他们付款，他们会不断的推迟付款日期，今天推明天，明天推后天，他们总能找到很多理由告诉你不付款的原因。基于以上的印巴人的特点，我给出的应对方式是先签合同，款到生产。

在西亚，和阿拉伯国家做生意，信誉是最重要的，谈生意要先赢得对方的好感和信任，这个关键的前提就是要尊重他们的宗教信仰。阿拉伯人和中国人的生意方式完全两样，一个订单谈三个月一点也不长。刚到阿普达工作时，一位中东客人来访，我们坐下来谈，一天下来，没谈几个零件和报价，谈判节奏缓慢，一会喝点水，一会去抽个烟，你着急他到很坦然，一个劲的讨价还价，给中东客人的第一次报价一定要留有余地。顺便说一下，在商业交往中，中东人习惯使用“IBM”。这里的“IBM”是阿拉伯语中的分别“I”，“B”，“M”开头的三个词。I是指“因夏利”，即“神的意志”；B是指“波库拉”，即“明天再谈”；M是指“马列修”，即“不要介意”。他们谈判通常以这几个词作为武器，保护自己，以抵挡对方的攻击。比如，双方已经签订好合同，后来情况发生变化，他们想取消合同，就会明正言顺的说“神的意志”。而在谈判中当形势对对方有利时，他们却耸耸肩膀说“明天再谈吧”。等到明天又要一切重来。当谈判闹的很不开心的时候，他们又会拍拍你的肩膀说“不要介意”。所以，同中东客人做生意，要记住他们的IBM法则，配合他们幽闲的步伐，慢慢推进才是上策。

各国不同，商人千奇百怪，对品质价格要求各不相同，搞好外销工作要“知己知彼，百战不殆”，总之，成功外销离不开业务人员的市场分析和准确定位，离不开公司的支持。

（外贸部 李政）

5S管理中的三个核心问题

我是生产部的陈振涛，曾接受为期7个月的PTA管线和工艺流程、精益生产理念以及7S的培训，由此对7S有了新的认识和理解。现在公司提倡用5S模式来实施车间管理，5S和7S管理模式其实是一回事，在这里，我把自己对5S管理的认识和理解与大家分享。

首先，什么是5S和7S？

5S是指：整理(Seiri)、整顿(Seiton)、清扫(Seiso)、清洁(seiketsu)、素养(Shitsuke)，这些词都是来自日语的外来词，因为5S是由日本企业的独特的管理方式总结出来的；7S是指：整理(Seiri)、整顿(Seiton)、清扫(Seiso)、清洁(seiketsu)、素养(Shitsuke)、安全(Safety)、速度(Speed)。7S是人们对5S认识理解的进一步深化。

1.整理：将要与不要的人、事、物分开。将不需要的人、事、物进行处理。对于现场的实物，工具，产品等要处理的有条理。

2.整顿：把有需要的人、事、物加以定位和定量。在整理后的现场留下来的物品要有合理的摆放和安置，以便能以最快的速度找到工作的所需之物，使工作在最有效的规章制度和最简洁的环境中完成。

3.清扫：现场的清洁度不但会影响设备的工作还会大大影响员工的生产情绪，现场不清洁容易使员工产生疲惫和大意，进而影响工作效率。

4.清洁：在清扫后的现场达到最佳状态，清洁也是对于前者的深入，从而来消除生产安全事故的隐患，从而是员工有愉快的心情来工作，进而来提高生产效率，有效的降低生产成本。

5.素养：素养是指员工的人身素质和修养，要有严格遵守公司的规章制度的习惯，这个也是开展5S管理的核心。

推行5S管理并不是一蹴而就的事，事实上我们车间做得最多的只是清扫(Seiso)这一点，其它方面还有待加强。

其次，实施5S管理的目标是什么？

实施5S工作，无非就是提高生产效率来降低生产成本，为企业获得更大的利润而做的准备工作。具体体现在八个方面：第一，提高企业形象；第二，提高生产效率和工作效率；第三，提高库存周转率；第四，减少故障，保障品质；第五，加强安全，减少安全隐患；第六，养成节约的习惯，降低生产成本；第七，缩短作业周期，保证交期；第八，改善企业精神面貌，形成良好企业文化。

张总一直提倡提高生产效率，降低生产成本。公司为此还行了精益生产理念的培训。我觉得做好5S是倡导精益生产理念的前提。此外，公司在大力宣传5S管理的同时，更要重落实、重实效。

最后，就是如何实施5S管理？

如何做，这是大家关心的也是最重要的一点，我就此前接受的培训谈三点粗浅的看法。

一、做好3S即可。5S工作其实也不是自己想象中的那样复杂。有的企业5S还没有做好，就想的6S、7S甚至8S。其实不管有多少个S都是从5S中演化来的，仔细分析5S的内容：整理、整顿、清扫、清洁、素养。其实前三者是因，后两者是果。有因就有果，做好了“因”，“果”就水到渠成了。所以，5S中重点做好3S即可。

二、选择好试点。开展5S工作不是整个公司一起做，可以先找几个试点，在试点处发现、解决问题，总结经验，然后全公司推广，那样就是收到事半功倍的效果。在试点的选择上要慎重，最好是选择极端试点，即选择目前环境最好的或最差的。然后开展工作，在作对比中去找结论和经验。

三、推广过程中要有严明的奖罚制度。奖罚分明是5S工作顺利实施的保证。但有时也要区别对待，是在试点工作中不能只要有错误就开罚单，发现问题要好好找根源，多问几个“为什么”，将问题消灭在萌芽状态。

以上是5S管理中核心的问题，希望引起各位同事的思考与重视，并据此改善我们的工作。（事业一部 陈振涛）

阿普达实业第一个吃螃蟹的人 ——事业三部电气组付杰勇



鲁迅先生曾称赞：“第一次吃螃蟹的人是令人佩服的，不是勇士谁敢去吃它呢？”螃蟹形状可怕，丑陋凶横，第一个吃螃蟹的人确实需要勇气。但谁是阿普达实业第一个吃螃蟹的人呢？是付杰勇！事业三部电气组的一名普通员工。

几个月前，年轻的付杰勇有些懵懂有些迷茫还有些无奈，他觉得自己就像茫茫大海中的一叶扁舟，找不到方向，看不到彼岸。也就在那时，事业三部实施精简政即通过考核选拔人才，公司的新举措一下子唤醒了付杰勇，吸引了他。挑精兵要强将，自己为何不抓住机会，

努力一下呢？他暗暗地下了决心：第一个通过公司的系列考核，成为名副其实的精英。有了目标，更要有前行的动力。付杰勇努力的工作，并利用工作之余，刻苦学技术、学管理。当别人在谈笑风生的时候，他在和冷干机吸干机交朋友；当别人在吞云吐雾享受生活的时候，他在墙角咬文嚼字；当别人熄灯与周公幽会时，他在挑灯夜战与PLC、电子电路、数字电路较劲。吴宇晖总经理知道他的事情后，非常支持他，鼓励他参加员工晋升考核，成为阿普达实业第一个吃螃蟹的人！

吴总耐心地给他讲“天下第一食蟹

人”——巴解的故事。相传几千年前，江湖河泊里有一种双螯八足，形状凶恶的甲壳虫。不仅偷吃稻谷，还会用螯伤人，故称之为“夹人虫”。后来，大禹到江南治水，派壮士巴解督工，由于夹人虫的侵扰，严重地妨碍了工程进展。巴解想出一法，在城边掘条围沟，往围沟里灌进沸水。夹人虫爬出来，纷纷跌入沟里烫死。被烫死的夹人虫浑身通红，发出诱人的香味。巴解好奇地把甲壳壳剥开来，浓香扑鼻，便大着胆子咬一口，谁知味道鲜美绝伦，好吃极了……被人畏的害虫一下成了家喻户晓的美食。人们为了纪念敢为天下先的巴解，在“解”字下面加个“虫”字，称夹人虫为“蟹”，意思是巴解征服夹人虫，是天下第一食蟹人。”吴总的深意让小付备受鼓舞。

晋升考核的那天终于来了。付杰勇怀着忐忑的心情步入了为他一个人准备的考场。考核由工程部、人事部、售后部、质检部、调度等共同组成考试委员会，而接受考核的就付杰勇一个人。考核分企业文化、电气理论和实践操作；企业文化、电气理论考核内容由人事部、工程部、售后部共同出题；实践操作包括动手能力及售后问题处理能力考核。6个小时的考核既紧张又顺利，走出考场，小付松了一口气。

成绩出来了，89分（总分100分）。付杰勇用行动给自己也给吴总交了一份满意的答卷，并对阿普达实业员工晋升考试制度作了勇敢的尝试。成为阿普达实业第一个吃螃蟹的人。

（事业三部 付少）

编辑委员会

剑敏 褚庆祥
警 吴斌
颖璐 吴宇晖
建强 付松
志斌 政
政 遐
娟
讯员)：廖智平
华清 何学蛟
必松 柯炎
佳佳 柯炎
络人：金晓丹
198098
pureda.com

简谈“忠诚”

——《忠诚胜于能力》读后感

工作之余看了一本书，邱庆剑写的《忠诚胜于能力》，一开始觉得很一般，看着看着，觉得不错，就一口气读完了它，感觉受益非浅。

我们要在社会上立足，就必须忠诚于与我们打交道的人和组织，进而被他们所接纳，融入到他们当中去。一个不忠诚的人，注定会被他人和组织所抛弃，成为孤家寡人。这样的人，如何去实现人生价值呢？归结起来，忠诚最根本的目的，不是为了上司，不是为了老板，不是为了单位，也不是为了其他任何人和组织，而是为了自己，为自己获取来自于社会各方面的帮助。

职场中人表达忠诚的方式不外乎两种，一是和老板同舟共济，二是热爱岗位工作。

和老板同舟共济

企业是一条航行于惊涛骇浪中的船，老板是船长，员工是水手。船长这个职位所给予老板的，不仅仅是权力和地位，还有责任，他要思考船的航向，要避免触礁或撞冰山，要保障一船人的安全。所以，从这种意义上来说，你一旦进了一家企业，就等于上了一条远航的船，老板就成了你工作中极其重要的一人，你的前途，甚至你的家庭，都将受惠于这个人。

虽然，你的工资表须经过老板签字认可你才能拿到钱，可是，这份钱从哪里来？是从你和老板共同努力创造的收益中来。虽然，你执行老板的指令，而老板不可能执行你的指令，但这并不表明你就不是公司的主人。公司的发展需要你的一份努力，公司的收益也有你的一份。老板和职员只是分工不同，角色不同而已，本质上都是公司的一员。老板给了你一个施展才华的舞台，给了他他自己的事业的一部分，视你为合作伙伴，他内心深处是非常希望你这个伙伴能够与他并肩对抗市场风风雨雨的。

表面上看你是在为老板打工，付出智力或体力，获取一份报酬。事实上，老板是将他事业的一部分托付给了你。如果你是管财务的，把他的资产安全托付给了你；如果你是管营销的，把他的市场托付给了你；如果你是管人事

的，他把他人力资源托付给了你……你要伤害他简直是太容易了，甚至可以让他一夜之间破产，可他对你的伤害，最多是扣一点工资。

你努力工作所创造的价值中，固然有一部分属于你的老板，但也有一部分属于你自己的，而且，你这一部分，也是利用老板的资本才得来的。老板努力，他创造的价值中，固然有一部分属于他自己，但也有一部分属于你。

热爱岗位工作

第一，全力以赴。杜鲁门总统曾经这样说过：“我曾经研究过很多伟大人物的成功历程，我发现凡是取得巅峰成就的人，不论男人还是女人都有一个共同之处，那就是对自己手头的工作，都能够投入全部的精力与热情。”全力以赴，并不是要求你把8小时工作之外的休息都放弃，而是要求你在面对工作时100%付出，进入忘我的工作状态。

第二，力所能及无不及。做工作时，能力要毫不保留，凡是你能做到的，就要尽一切努力去做到。

第三，热爱问题。你之所以被聘用，是因为公司有问题要你来解决；岗位之所以存在，是因为公司有问题需要设置这么一个岗位来应对。只有热爱问题，才谈得上解决问题。不要见到问题就躲，见了责任就逃。热爱问题，听起来不太可能，事实上很容易做到。问题是不是一种挑战？是。挑战是不是能够激起勇者的兴奋？是。解决问题之后，是不是能够激起爱岗者的成就感？是。面对问题可能苦恼，对于一个有工作热情的人，解决了问题是不是一件快乐的事情？是。有这么多肯定的回答，当然可以称得上热爱。面对问题，热情去拥抱它，并把它融化在你的热情之中。

公司是由一个又一个岗位组成的，每一个人都爱自己的岗位，公司也就被热爱着。爱岗就是爱公司，我们不唱高调，把自己岗位的工作做到完美就够了！离开岗位，谈不上“员工是主人”。离开对岗位的热爱，谈对公司的热爱就是空话，就只是形式上的热爱而已！

（事业一部 廖智平）

好油源自产品控

精密的仪器，完善的检测流程，苛刻的检测标准，专业严谨的检测队伍……这是阿普达事业二部员工引以为自豪的事。完美的油品检测体系，百分之百的品控理念，造就了阿普达压缩机润滑油的高品质！

事业二部采用更高要求的ASTM(美国材料与试验协会)标准，自始至终以严格的品控程序来保障机油的品质。在严格把控原材料质量的基础上，配备了十多台最先进的现代化精密检测仪器，对压缩机油的十多种性能指标进行全面地检测、分析与评估，并自主研发了模拟成胶老化装置。这不仅全面掌握油品的各项理化性能，更能在类似压缩机的运行环境下，检测出油品在高温、高压、运动状态下的抗氧化性、挥发性以及结

胶倾向，达到对运行状态下压缩机油的使用效果及寿命的准确评估。

“立志为中国的压缩机用户提供高性能的油品！”这是事业二部所有员工的共同理想和行动目标。作为国内唯一一家专业的压缩机润滑油生产商，事业二部想客户所想，虑客户所忧。不断优化中高档次油品布局，竭尽所能满足多层次的需求。UH311、UA612以及US816螺杆保护液系列自投放市场以来，以高品质和高性价比赢得了市场的认可，产量连续翻番，市场占有率持续增长。近期推出的新一代UH310系列空压机螺杆保护液，采用全新调和理念，并延续阿普达油品一贯和优质超值的定位，相信一定赢得广大客户的青睐！

（事业二部 王严）

发挥女性的柔性销售优势

来阿普达西安物流中心做销售工作已有两年多的时间了，工作的磨砺，我成熟了不少，特别是在领导和同事的帮助下，工作方面有很大进步。伴随着销售业绩的上升，我对自己的职业角色，特别是对女性在销售中优势很有认同感。

刚开始做销售的时候，我觉得压力非常大，常为完不成销售任务而发愁。一度我甚至怀疑自己是不是能做好销售这个工作。后来经领导的开导渐渐地静下心来，既然选择了做销售，就要把工作做好、做出成绩。我认真地熟悉阿普达产品的性能、特点以及同类产品的优缺点、卖点等，了解产品在售后过程中的问题。虚心向售后的技术人员学习维修知识，掌握一定的维修技能。我留心观察身边的同事，看她们怎么做，怎么出业绩的，慢慢地我发现销售不单单是卖东西，不仅仅是一个简单的交易的过程，每一笔单子做成，都有其必然性。

但是作为一个女孩子，我意识到女性的柔性销售的关键作用。首先是良好的沟通优势。要把自己的产品卖出去，必须善于沟通，这种沟通是在掌握了丰厚的专业知识和产品信息的前提下进行

的，个人的自信加上产品优势是往往能够促成销售，除了面对面的与客户沟通，还要主动的电话访问。一次，在电话回访中，我们了解到一终端客户因为包装的问题与经销商闹得不愉快，拿到产品后不付款，我们多次与客户进行细致地沟通，耐心地化解了他所有的疑惑，最终客商同意付款并对我们的服务大加赞赏。卖产品其实卖的是在沟通过程中的一种情感，通过销售，来增加感情，结交朋友，这样既销售了产品也培养自己忠实的客户。

其次，女性直觉感强、敏感度高，可以及时抓住商机。工作阅历的不断丰富，我们可以在与客户打交道的过程中准确地认清客户，了解他对产品的诉求，知道他的目标产品，并据此提供服务。

此外，女性注重细节，办事细致，比较和善，给人一种贴心的感觉。销售不仅仅是针对产品，更多的是针对服务。同一起跑线的产品，售前、售中、售后的服务背后隐藏着更多的信息，稍不留神就可能丢失掉客户，总之，细腻、善解人意这些女性所特有的性格特质，为我们的日常销售增色不少。

（西安物流中心 权飞燕）

给阿普达报写稿的N个理由

理由一：阿普达报是企业文化建设的一面旗帜，是上传下达沟通内外的纽带和桥梁，承载着塑造阿普达谦虚正直创新共赢的文化使命，张剑敏总裁寄予她厚望；

理由二：对内：她记录集团发展壮大的每个精彩瞬间，描绘企业未来的美好愿景，形成强大的向心力和凝聚力，助推阿普达事业蒸蒸日上；

理由三：对外：她是一张光鲜的明信片，让社会、同行、客商了解我们信赖我们从而走近我们；

理由四：这是阿普达人共同的精神家园，她的丰富多彩、繁荣发展离不开全体员工共同参与！

理由五：写稿不是增加你工作的额外负担，只是提供给你沟通思想、交流经验、总结工作的平台，让领导同事更了解你的工作，了解你为之付出的辛勤努力；

理由六：写稿有稿酬，不多，但足以激励你，温暖你！……

总而言之，拿起笔来，写稿，投稿，必须的！

（经营拓展中心 陈遐）

南非和印度客商造访阿普达集团

4月16日，阿普达集团迎来南非和印度两批客商，外贸部同仁热情接待了到访的客人，并分别与南非和印度客人就相关合作事宜进行了富有成效的交流。

南非R.S公司此次访问是为增进对APD的了解，对阿普达滤芯产品表现出浓厚的兴趣，希望与阿普达建立长期稳定的合作关系。双方在交流时，就滤芯的产品代理及相关细节问题达成共识。会谈结束，外贸部及工厂相关人员陪同客人参观了样品室和超滤生产装配线。

到访的印度5位客人来自PEEK集团，我公司向客人们介绍了阿普达集团基本情况，并着重介绍了阿普达产品性能、优势及市场前景，并就产品代理问题与客人进行广泛深入地交流，针对印度客商非常关心的产品价格问题，外贸部人员作了耐心的解释。客人还饶有兴致地参观了上海超滤工厂，品保部经理沈志国、装配车间主任杨成等陪同参观，并解答客人的产品疑问。此外，印度客人还观察了上海阿普达实业有限公司。

（外贸部 焦李梅）

保护螺杆 历久如新

要么价格不靠谱，要么质量不靠谱……还在寻找更具性价比的空压机润滑油？！不坏不行，坏了更不行……还在为换油问题绞尽脑汁，进退两难？！

UH310为你而来！

- 秉承阿普达油一贯的质量水准，3000小时长效运行；
- 超强的清静分散能力和兼容性，全面解除换油困扰；
- 先进的抗磨损配方，有效保证润滑效能。



PROROTARY FLUID
阿普达螺杆保护液 UH310

www.apureda.com

世界品牌
过滤专家