

# 阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2012年6月 第5期

## 本期导读

信心比黄金更重要（第一版）  
事业五部除尘新品首推获外企垂青（第一版）  
上海超滤获嘉定区“劳动关系和谐企业”称号（第一版）  
他山之石，可以攻玉——读《卓有成效的管理者》有感（第二版）  
浅谈三滤经销商库存的合理性（第三版）  
好心心态助我们渡难关（第三版）  
静谧与喧嚣，只一个转身（第四版）

## 信心比黄金更重要

2012年，中国经济降速，内需放缓。受美、欧债务危机冲击，外需疲软。外患内忧相伴，企业销售的压力增大，利润变薄……困境面前，需要的是信心！温家宝总理说“信心比黄金更重要”！信心哪里来？

首先，对我们的系列产品有信心。困境面前，需要进行冷静客观地分析和思考，对自己有个清醒的认识。首先，阿普达旗下产品，无论是滤芯、滤筒或者吸干器都有较高的技术含量；其次，阿普达滤芯有知名度和美誉度，其它产品品牌建设不断完善；再次，各产品的市场渠道比较完善；再来看销售，事业一部的滤芯产品保持一贯的销售势头，热度不减；二部的油品受到追捧；三部的吸干机销售蒸蒸日上；四部的冷干机不同程度的遇冷，未打开局面；五部的工业除尘产品投放市场便获青睐。

当前形势下，阿普达要将精力集中在如何整合自身优势和找寻出路上，将自己的优势发挥出来。以四部开贝拓冷干机为例，与大品牌相比，开贝拓冷干机还存在历史短、实力不强，品种单一、知名度低等劣势。但优劣可以相互转化，开贝拓可以通过适当的途径和方法扭转不利局面。一是走“专精”之路。开贝拓的定位就是只做冷干机，将全部精力都投在一种产品系列上，把产品做专做精做深做透，就不需担心没市场；二是创新销售模式，在全国建开贝拓分销中心，提供各类成品和备品备件，承担物流与售后服务功能，在交货日期、设计安装、售后等环节的服务上，凸显服务的快捷和便利。用优质的服务在客户中树立口碑，形成了稳固的客户群体。

其次，对阿普达销售团队有信心。覆盖全国的物流中心的网络和服务体系

已成为阿普达目前重要竞争优势之一，支撑这个营销体系的是一支充满活力、有着丰富实战经验的销售团队。

在这里我给销售团队的几点建议：

第一：真正的销售高手是在困难中磨砺出来的，现在大家深感销售压力大，市场不好做，是因为营销思路没打开，我们还需要“头脑风暴”。给布什总统卖斧头，给和尚卖梳子都是经典的销售案例，说明销售中“一切皆有可能”，只要我们善于想办法。

第二：要对过滤净化行业充满信心，面对同行时我们要有底气，从内心认可自己的产品，具有良好的合作心态和强烈的成功欲望、事业心。

第三：多学习，多思考，多总结储备充足的产品知识、丰富的市场经验、过硬的销售技巧。

2012年的日历已翻过一半，针对上半年

的销售，围绕年度奋斗目标，我们有多项新举措。召集销售人员分析产品和研究市场，了解市场需求；发动营销攻势，加大产品的宣传力度；输入新鲜血液，壮大销售队伍。2012年代理商年会即将召开，希望到那时可以佳绩频传！

最后，对集团未来有信心。阿普达集团从创业到现在已历经十余年，十年磨一剑，阿普达集团从一个默默无闻的滤芯生产企业，发展成为大型净化过滤集团化企业，阿普达同仁携手走过了一段用心血和汗水铺就的奋斗之路。未来，抓机遇迎挑战，拼搏创新，依然是阿普达的主旋律。对未来我们充满信心，我们有理由相信，阿普达必将拥有更加美好灿烂的明天！

总裁：

## 事业五部除尘新品首推获外企垂青



因为阿普达以生产滤芯起家，客户在购买除尘设备之后，除了获得高品质保证，同时也获得了完整、优质的售后备件服务，这方面可和行业巨头唐纳森相媲美。

事业五部成立只有短短的一年，这一年，全体员工齐心协力，实现了从研发、设计、生产到成品销售，付出的努力获得了满意（买家订单）的回报。

事业五部的除尘产品主要应用于工业粉尘治理，广泛应用于钢铁、有色冶金、水泥、木材加工、食品加工等行业。事业五部销售总监刘力表示，五部已对产品的近、中、长期发展目标进行了规划。近期将大力进行品牌宣传，主要面向设计单位进行推广，并参加一些大型的展会；中期开发更多种类的除尘设备产品，承接一些除尘设备的总包工程，将除尘设备的安装调试与配套的管道、阀门、吸风罩、风机等进行打包采购；远期除完善产品外，加大公司的科研投入，设立产品研发部门进行产品研发，形成开发、设计、生产、销售、承包工程一体的大型除尘设备供应商。未来阿普达除尘产品的核心竞争力不仅在于能够提供优质的除尘设备，还在于有强大的研发和工程承包能力，并且能够根据市场的发展方向和客户的实际需求来制造除尘设备，提供适用于各种特定空间作业环境的工业除尘过滤系统解决方案。

（事业五部 冯加昌）

吾有除尘新产品，养在深闺人未识。天生丽质难自弃，一推外企便垂青。近日，阿普达旗下事业五部除尘新品——滤筒除尘器和脉冲袋式除尘器首推就获得百事可乐食品（上海）公司和朗邦磨料磨具（上海）有限公司两家知名外企的订单。

“产品过滤效率高、质量过硬、设计合理，优点突出。”这是外企买家给予的评价。除此以外，阿普达工业除尘产品的另一个卖点是有自己的滤芯产品，

## 巧引智共谋十年发展大计 交大安泰到阿普达集团现场教学



4月20日，上海交通大学安泰经济管理学院EMBA学员32人齐聚阿普达国际（集团），安泰经管学院此次将阿普达作为教学案例，让学员们通过参观考察、互动交流、集思广益，为阿普达未来10年的发展出谋划策。

交大安泰——目前是国内唯一集AACSB、EQUIS、AMBA三大顶级商学院认证于一身的大陆商学院。大陆首家进入英国《金融时报》管理学硕士排名的商学院，2010年《金融时报》全球排名第37位。EMBA项目，自2007至2010年连续四年被评为“中国市场最具领导力EMBA”。阿普达（国际）集团总裁张剑敏是安泰学院EMBA 2011年秋季班学员。

培训前，张剑敏总裁向他的EMBA同学们介绍了阿普达集团的基本情况，带领大家参观了上海超滤工厂。集团战略企划中心沈建强，财务金融中心葛传志、陈赛丹，生产技术中心沈馨、褚庆祥、付松，采购中心金晓丹，外贸部李政，总裁办张莉、经营拓展中心陈遐陪同参加。

上午的培训在互动交流中进行，由安泰学员提问，张总和他的管理团队答疑。提问立足阿普达的现实，围绕未来10年发展战略，针对性极强。问题主要集中在市场份额、产品研发、营销网络、

品牌建设、人才战略等方面，如和竞争对手相比阿普达产品哪些方面有优势和哪些方面存在不足？未来集团30%的年增长速度提出的依据是什么？阿普达品牌战略是什么？核心竞争力是什么？集团旗下每一个事业部可持续的核心竞争力是什么？

张总及相关中心负责人一一回答了学员们的提问，回答问题时着重介绍了阿普达集团主导产品的技术研发、市场占有率、售后服务、行业前景、营销模式、成本管控以及人力资源和企业宏观战略等基本情况。

下午的培训由Mr. Roland Bel主讲，在充分了解到阿普达国际（集团）现状，未来目标及成长潜力后，Mr. Roland Bel从质量、技术、成本、价格、售后服务等方面对集团旗下的每个事业部逐一进行分析，力求找出各部关键的成功因素。他认为成功因素中以品牌、能力等无形的、稀缺资源最为重要。

参与了安泰学院的现场教学，阿普达管理人员很受启发，对未来工作努力方向有了新的认识，并坚定了实现10年奋斗目标的信心。其实，未来十年的发展历程，就是阿普达国际（集团）不断夯实自己核心竞争力的过程，就是各事业部不断打造赢利能力、形成独特成功因素的过程。（经营拓展中心 陈遐）

## 上海超滤获嘉定区“劳动关系和谐企业”称号

4月30日，嘉定区举行庆祝“五一”国际劳动节暨劳动关系和谐企业表彰大会，会议隆重表彰嘉定区劳动关系和谐企业创建活动先进单位和优秀企业家。嘉定区主要领导、各街镇主要负责人、劳动关系和谐企业代表共500余人参加大会。会上，上海超滤受表彰获“嘉定区劳动关系和谐企业”称号。

超滤工会负责人表示，这次获奖是

对上海超滤工会工作的充分肯定，现在超滤事业快速发展，工会工作任重而道远，下一步将着力推进企业和谐建设、积极改善用工环境、加强企业党建、完善民主管理、丰富职工文化、加强员工人文关怀等等，工会将充分调动和凝聚员工的积极性、创造性，为企业新发展夯实基础。

（事业一部 金少华）



# 事业一部：机械操作准备工培训一期开班



6月17日，星期日，上午9点，超滤工厂四楼培训教室，员工们一改往日的忙碌，静静地坐在会议室聆听老师讲课。此刻，来自上海国际汽车城人才培养学院的陆飞杰老师正在给他们讲解“职业道德与安全生产”。

机械操作准备工培训项目是上海超滤、嘉定区劳动和社会保障事务所和上海国际汽车城人才培养学院三方通力协作的结果，目标是通过培训提升超滤一线员工的职业素质和岗位技能。按三方的培训协议，培训将安排在每个周日，分五次进行。培训结束将进行考核，成

绩合格者将颁发证书。

培训内容涉及“职业道德与职业风险防范”、“金属材料”、“安全生产与消防知识”、“千分尺、游标卡尺的使用”、“公差配合”、“机械基础和机械识图”。内容丰富、实用，针对性强。

一期培训共有事业一部生产、仓库、品保等一线140名员工参加。学员分成三个班，每个班配备班主任，监管培训全过程，确保出勤率。指定员工担任班长，以方便学员与老师的交流，及时反馈培训效果。

(事业一部 陶秋花)

# 他山之石，可以攻玉

## ——读《卓有成效的管理者》有感

随着阿普达的发展壮大,事业二部也取得了长足的进步,公司的成长让人欣喜,但同时也带来了管理中的难题,当前,解决这些成长中的问题成为当务之急。为此,事业二部在第二季度以《卓有成效的管理者》为蓝本掀起学习管理活动的热潮。

《卓有成效的管理者》作者彼得·德鲁克(Peter F. Drucker)被誉为“现代管理之父”。本书是全球管理者必读的经典之作!深刻影响着全球商界、政界高层人士。

书中针对管理提出了独到的见解:每个人都可以成为卓有成效的管理者;卓有成效是每个管理者所必须具备的,也是可以学会的;员工能做出什么贡献,如何发挥个人长处?要事优先,有效的决策;作为管理者必须卓有成效等。这些观点对我们的实际工作中都具有指导意义。

针对上述观点,结合我们的实际工作,我觉得必须紧紧抓住一个问题,那就是“在公司里,我能贡献什么?”这是一个核心问题,也可因此带动其他问题的解决。我能贡献什么?在现实工作中,个人的成功就代表着对公司做出了重大贡献,这种说法有其片面性。贡献的直观体现是通过本人或本部门的工作,对别人或相关部门提供有力的支持,达到工作的共同卓有成效性,比如销售部门的贡献不仅仅是个人做了多少业绩,为公司贡献了多少利润,更重要的是通过本部门工作的卓有成效,带动和促进生产部门、技术部门、客服部门等,使公司达到良性发展,这样更大的业绩和利润就在不远处等着我们去收获。重视贡献,卓有成效的管理者才能给自己设定更高的目标,促进自我发展,并且也会启发他人寻求自我发展,公司也更乐于给个人提供发展的平台;重视贡献,有助于沟通,能够主动地和团队成员及兄弟部门共同的寻找解决问题的有效方法,提升工作效率;重视贡献,能使每个管理者更有责任心,忠诚度和正直感;重视贡献,不仅仅只是直接贡献,更重要的是无限的隐性贡献,通过自己的亲历亲为,时刻影响别人的价值观;重视贡献,才能使我们更有效的掌控自己的时间分配,

才能更好的认识到要事优先,才能使我们决策更有效。

他山之石,可以攻玉。借助管理经典,琢磨解决管理难题方法。学以致用,在这种良好氛围的推动下,二部的工作效率明显提高,员工的工作热情更加高涨,工作思路更加清晰,各部门的管理者都以成为卓有成效的管理者为目标,每个员工也都以争取能成为自己的卓有成效的管理者为目标。在这些目标的感召下,相信阿普达的油品事业会更上一层楼。(事业二部 江华)

# 销售在介绍产品时如何与竞争对手做比较

## 一、不贬低对手

1、你去贬低对手,有可能客户与对手有某些渊源,如现在正使用对手的产品,他的朋友正在使用,或他认为对手的产品不错,你贬低就等于说他没眼光、正在犯错误,他就会立即反感。

2、不要随便贬低你的竞争对手,特别是对手的市场份额或销售不错时,因为对方如果真的做得不好,又如何能成为你的竞争对手呢?不切实际地贬低竞争对手,只会让顾客觉得你不可信赖。

3、一说到对手就说别人不好,客户会认为你心虚或品质有问题。

二、拿自己的三大优势与对手三大弱点做客观地比较 俗话说,货比三家,任何一种货品都有自身的优缺点,在做产品介绍时,你要举出己方的三大强项与对方的三大弱项比较,即使同档次的产品被你的客观地一比,高低就立即出现了。

三、USP独特卖点 独特卖点就是只有我们有而竞争对手不具备的独特优势,任何一种产品也会有自己的独特卖点,突出并强调这些独特卖点,能为销售成功增加了不少胜算。

(祝张燕摘自《空压机代理商》2012年5月)

# 重视知识产权

## 阿普达派员参加银河培训工程

4月27至28日,由工信部人才交流中心、上海市促进中小企业发展服务中心主办的“企业知识产权信息化管理与专利诉讼实务高级培训班”在上海市闵行区春申文化广场8楼会议厅举办。阿普达集团特派事业一部的张余、吴九容参加此次培训。培训时,中外专家分别主讲了《揭开专利诉讼之迷》、《解析许可协议的条款》、《欧洲专利商标操作实务与经典案例讲解》、《企业知识产权管理与信息化解决方案》四场专题讲座。

本次培训是国家中小企业银河培训

工程项目的组成部分,是工业和信息化部、财政部组织实施的、为提高中小企业经营管理人员素质的公益性和基础性的培训项目。

阿普达集团作为高新技术企业,拥有包括三滤、吸干器、冷干机在内的近二十项专利,集团一贯重视专利、产品标准等知识产权的信息化管理。参训不仅丰富了受训者知识产权方面的知识,还学会了运用法律武器维护集团自主知识产权合法权益,提升了集团在知识产权方面的管理、创造和运用水平。

(事业一部 张余)

# 事业四部：组织物流中心售后培训

为提高售后人员对冷干机运行调试和故障判断的能力,同时增进与各物流中心售后人员的技术交流。2012年5月15日-17日事业四部组织售后人员进行了为期三天的技术培训。

培训主要内容分三个部分:一是冷干机的系统认识和工作原理。培训系统分析了压缩空气干燥的必要性和冷干机各零部件在使用中的功能和原理;二是冷干机的运行调试。采用会议式探讨、工厂技术人员模拟操作和各售后人员独立操作相结合的培训方式,让参训人员学会冷干机运行调试的操作,并通过运行调试充分认识冷干机的使用性能和认清故障分析点;三是冷干机的故障判断和解决,安装与维护。培训使用样机模

拟常见故障,由工厂技术人员进行故障分析、现场讲解和操作指导,然后安排各规格产品样机模拟故障,由售后人员独立进行故障判断和解决。培训结束后,进行了相关内容的考核,为考核合格者分发了冷干机售后维护专用的维修工具。

开贝拓将拟对各物流中心售后人员进行系统培训,此次作为首期培训,目标是提高售后人员对冷干机故障判断的认识和解决能力,由于时间比较紧张培训仅限各物流中心有售后、维修经验的人员。二期培训将在首期培训的基础上改进和完善,力争为各物流中心和阿普达冷干机事业部打造一支高效的冷干机售后队伍。(事业四部 刘亮)

# 空压机日常保养维护大全

## 一、运转前:

- 1.请将油气桶之泄油阀打开,卸除油气桶下部冷凝水,并在有油泄出时,立即关闭泄油阀。
- 2.请检查油位,须保持在两条红线之间。
- 3.水冷式请确认冷却水正常供应。
- 4.皮带传动式,请检查皮带之张力松紧是否适当。
- 5.检查输出球阀是否打开。
- 6.确认供给本空压机的电源为,无缺相、偏相等电源不良情况,通电确认无报警画面。
- 7.确认传动部件无杂物卡住。

## 二、起动:

- 1.按下起动按钮,马达即自动启动。
- 2.检视排气压力及润滑油压力表指示是否正常。
- 3.注意机器有无异常噪音。

## 三、空压机运转:

- 1.请保持排气温度在70℃-95℃之间,避免冷凝水析出,将油乳化。
- 2.如果发现温度高于95℃,请及时清洗散热器。
- 3.在机组运行中严禁开启后、左、右门板,严禁做任何修理、加油等工作。

## 四、停止:

- 1.按下停止按钮,约10-15秒之后,压缩机即停止运转。
- 2.将总电源关闭。
- 3.排放储气桶污水,防止储气桶污水倒灌入压缩机。

## 五、出现干扰性故障,客户可以做以下操作进行复位后重启:

- 1.切断电源。
- 2.当变频和PLC指示灯不亮时接上电源。
- 3.按下开机键开机。

## 六、空压机注意事项:

- 1.初次启动请注意风机的正确排风方向(下进上出)
- 2.请勿将不同牌之润滑油混合使用。
- 3.消耗品及润滑油更换时间及详细操作方法,请详阅使用说明书。
- 4.风冷用户每周请用吹尘枪清洁翅开散热器;水冷用户应注意保持水质,气温低于2℃时,应暂停风机后把冷却水排空。
- 5.机组出现故障报警后应及时与我们联系,请把报警内容、使用

时间及地址、联系电话相关内容描述清楚。

## 空压机日常保养内容

检查空滤芯和冷却剂液位;检查软管和所有管接头是否有泄漏情况;检查易耗件已经到了更换周期必须停机予以更换;检查主机排气温度检查冷凝水排放情况;检查空气压缩机的声音是否有不正常响声。(摘自《空压机代理商》2012年4月刊)

# 超滤油气分离滤芯获上海市技术标准认定



5月1日起,由上海超滤制定的企业产品标准Q/VCYN 1-2012《一般用喷油回转空气压缩机油气分离滤芯》继续实施,6月7日该标准再获上海市技术标准化认定,认定有效期为3年,从2012年5月1日至2015年5月1日止。据介绍,2008年7月由上海超滤独家起草的《一般用喷油回转空气压缩机油气分离滤芯》,被认定为中华人民共和国机械行业标准JB/T 10910-2008,2012年5月这项标准被认定为上海市企业标准。几年来,通过阶段性实施,该标准已成为行业的技术标杆,为企业创造了良好的社会和经济效益。(行政人事中心 陆献文)

《阿普达报》  
主任:  
副主任:  
特邀顾问:  
主编:  
美编:  
委员(特约):  
超滤工厂总  
电话: 021-5  
网址: www



## 浅谈三滤经销商库存的合理性



经常发现我们的仓库里堆满了卖不掉的商品，而我们客户需要的产品却迟迟不能到手。面对品种繁多的螺杆空压机三滤产品，如何做好库存优化，既能满足时下的客户需求，又能最大限度的将手中资金盘活，是现在我们每个空压机三滤代理商都不得不面对的问题。

传统意义上的库存管理都是针对目前每月的平均销量，放大2-3倍。做好库存。但在螺杆空压机三滤市场，产品品种繁多，单个产品的销量波动性大。简单的2-3倍，并不能实时的反映市场需要，也不能及时满足市场需求。如果因为库存不合理导致订单的流失、甚至竞争对手的进入，就显得更加可惜。因此科学管理库存，不仅是一个资金和场所的问题，更是一个关系到市场竞争、公司发展的关键。在一定时期内对库存的取舍反映了公司占领市场的信心和抉择。所以每一个空压机三滤市场经营者都不得不关注库存问题，合理的安排空压机三滤的库存量，参与市场竞争。以下谈谈合理的安排库存首先要解决以下几个问题：

**一、解决资金问题。**自有库存资金的规模和厂家提供信用的额度，决定了库存的总量，通常情况下是大于市场需求量，但在有些三滤市场却是明显不

足。在厂家提供信用额度固定的情况下，合理的安排库存资金，留下一定的空间。避免因资金问题导致库存的及时性和合理性。

**二、解决场地问题。**依据场地安排库存。场地问题涉及很多方面，最主要的是市场需求量的大小，其次是资金问题，场地位置也有一定关系。靠近大多数客户所在地的场地可以减少库存和销售费用。另外场地的规模和厂家的发货周期也有关系。代理商如果离厂家所在地近，发货周期短。在相同的市场规模下场地相应会小于离厂家远的代理商。比如正常市场需求，客户一般的要货周期在7天内，A公司离厂家是一天的发货周期，B公司离厂家是3天的发货周期。假定厂家的生产周期是4天，那么A公司直接下订单到厂家发货即可，B公司却要在需求产生前提前一天以上向厂家发出订单各货，因此B公司产生了相应的库存需求。因此增加了场地的需求和库存风险。所以，安排库存场地要根据市场规模的大小和厂家距离的远近，结合当地市场的客户分布等因素综合考虑。

**三、从经济环境中找趋势。**做好销售预测，以销定存。过往的销售数据作为市场长期经营结果之一，反映了市场需求的大致变化。每个单品的年销售量

和月平均销售量都可以统计出来，采购的周期也可以算出来，因此依据销售数据加上今年的销售增长构成了库存量的第一数据。比如A产品过去5年平均销售量是120个，去年销售144个，今年预计市场增长12%，那么月备货在13-15个，基本可以满足客户需求。如果客户平均采购周期是10天一次，每次4个，考虑到厂家的交货周期是7天，客户基本上是当天提货。那么单品的库存量至少要满足2个购买周期，即在10个左右即可。以上是连续采购的产品品种，实际操作中有一些产品销售具有很大的波动性。比如D产品可能一年只有2个客户各采购一次，每次采购10个。此类产品库存要根据客户采购的时间，提前约定备货。防止不必要的备货导致资金占用或者产生滞销品。

**四、根据客户结构备货。**以库存推动销售，三滤产品具有一定的使用寿命，因此当客户第一次采购某件产品时，其下次采购的时间大致可以算出，因此这部分长期合作的客户可依据客户的采购时间和批量做好备货。在客户采购时间即将到来之际安排客服电话沟通或者销售拜访，做好以库存推动销售。以库存推动销售基础工作要做好客户的分类。对客户的基本信息加以整理和分类，对客户手中的机器数量和型号要有大致的了解和统计，优先安排库存和销售提醒。对于到期不再采购的客户，要安排人员拜访，找出客观原因，便于确定下次的库存和销售决策。

**五、建立二次流通市场。**三滤产品的库存只能尽可能的做到优化，但难免会产生滞销品，一般三滤产品在一年以上都无法销售的产品可称之为滞销品，对于滞销品我们可以在同行间建立2次流通市场，加速产品的流动，使资金利用率提高。

以上是我对三滤市场库存的一些见解，实际操作中我们遇到的问题可能更多，尽可能安排好库存，不仅可以提高阿普达产品的市场占有率，而且可以提高代理商的资金利用率，做市场竞争的领跑者。阿普达人应更加努力，通过关注库存问题，进而关注我们的市场未来。

（事业一部 夏华清）

## 好心态助我们渡难关

在前进中，在工作时常会遇到很多问题。怎样面对这些问题？解决这些问题？聪明的阿普达同仁肯定有很多方法。如果把我们的工作比做一场战斗，那么每个战士的心态就非常重要。以下就抛开具体的方法，与各位探讨面对工作难题时、遇到障碍后，应该用什么样的心态去应对。

首先，积极的心态非常重要。我们要学会并习惯于进行正面思考，要做一个拥有正能量的人。特别是在当前欧债危机发酵，世界经济下滑，国内经济增速放缓，企业销售业绩连续下滑，市场低迷情绪蔓延的时候，大家如果能静下心来，仔细的分析一下客观情况，然后积极的面对，付诸努力，我想该来的自然会来。正如鲁迅先生所说，真正的勇士，敢于直面人生的惨淡。当你直面困难的时候，会发现所有问题都将迎刃而解。时间是把杀猪刀，回头看看，昨日的困难不过如此，山再高，也能爬到山顶。

其次，积累的心态也极其重要。积累是客户不断壮大的过程。我们在开拓新客户时，不能怀着一劳永逸，一蹴而就的心态，特别是面对一些大客户，前期的积累非常重要，任何关系都有一个破冰并逐渐加深了解到最后成为朋友的过程，就像找对象，你不能第一次见面就要别人嫁给你，心急吃不了热豆腐。刚才所说强调的更多的是积累的质量，积累的数量也很重要。我们也要重视小客户数量的积累，两条腿走路才稳。求稳主要靠小客户，求增长就必须开发大客户。在开发客户的同时，不要忘记老客户的维护与深挖，开发一个新客户的成本是维护老客户的几倍，如果为开发一个不重要的新客户而丢掉大客户或者很多老客户，往往得不偿失。如果为了一些小客户乱报价格，可能对于个人，暂时会有业绩上升，但长远来看，这是非常危险的，就像拿了阿普达这座大厦的块砖去修楼上自己的住所，损人不利己，如此等等，都要求我们用积累的心态去看问题，千里之行始于足下，同时我们还要牢记：千里之提，毁于蚁穴。

最后，同样重要的是拥有一个谦虚创新的心态。我们既不能妄自尊大，也不能骄傲自满，目空一切，谦虚是阿普达的企业精神。摸着石头过河，好过固步自封，要勇于尝试，就像飞机起航了，目的是明确的，但航途中会不断根据具体情况调整航线，只要目标明确，终归会到达目的地。（事业一部 方才）

## 行业“熟手”的再成长遭遇



作为新加入阿普达实业的一名普通员工，来公司的时间不长，感受颇多，要数最为深刻的，当是公司管理层对产品质量的把关意识。

来阿普达实业工作以前，我已在同行业的知名企业的相同岗位工作了近十年，也算得上是净化设备生产的“熟手”了，但过去的工作经验并未使我在阿普达的工作开展得很顺利。一些习以为常的生产操作、不足为道的失误都被质检员无情的一一逮牢！比如未把焊渣、毛边处理干净或者拼装时尺寸有些微误差。有次在RGDY-170保压工序中，加热器拼装处的八颗紧固螺栓只上了平垫没上弹垫，被巡视的质检发现，当即责令返工。

为什么会这样？是我工作不够细致吗？还是质检员故意刁难我这个新员工？

可“正直”又是同事们对他的口碑。严厉甚至是严苛的检验要求之下，返工工时的产量奖金没了，还要受现金处罚，心情着实无比沮丧。

在最迷茫的时候，细心的主管耐心地开导我、与我探讨工作。他说，公司重视生产现场管理，并以此带动员工素质和产品质量的提升。每日的中层早会，讨论的问题很深入、很细致，细致到螺栓穿插方向的统一性、弹垫的必要性上。好决议重在执行，如果车间不执行或执行不到位，就变成“空谈”了，所以严格要求服从管理很重要。公司严格质量管控，目标是让客户引以为豪的产品。

改掉粗心的坏习惯，培养扎实细致的工作作风，提升职业素养，这是主管对我的要求。在后来的工作中，他时常

提醒我关注细节、注意操作方式方法。在同事们的帮助和带动下，我进步得很快，心态也发生了积极的变化。

切身感受着公司上下对认真严谨，追求卓越的工作态度，我能更真切地体味“品质决定价值，人品成就品牌”的企业文化内涵与分量。

（事业三部 郑春波）

## 发挥业务例会的作用

在现代社会竞争激烈的环境下，不管干点啥都讲究“TEAM”，也就是团队。对于我们销售业务来讲，销售团队建设尤其重要。但如何有效的建设和管理团队，大家存在一定的困惑。

俗话说的好：一个好汉三个帮。一个销售团队是否优秀，首先是看团队的带头人是否是“好汉”。对于我们各物流中心来说，这个问题不难，因为各物流中心销售团队的带头人就是物流中心老板，这些老板都是自己创业并发展到千万级别的企业，肯定都是“好汉”。但如何将这个“好汉”的经验和做法推广到团队？这不是老板帮业务员搞定某个客户，拿到大订单那么简单。授人以鱼不如授人以渔，老板们事情都多，哪有那么多时间来帮助业务员成长。我们需要有个更好的平台让业务员学习和交流。

现在各物流中心每个月都会组织销售团队开业务例会，但有些物流中心都是老板在会上大讲特讲，下面的业务员听的也是昏昏欲睡，这样把业务例会变成了点名会，就看大家都来了没有。个人觉得业务会议应充分发挥其作用，成为提高团队战斗力的最佳途径之一。

首先大家应该转变一个观念，业务

会议不是人大，由书记给人民做报告。业务例会应该让业务员来讲，让业务员汇报自己的工作情况。汇报的内容要包含：1、每月销售目标完成情况。2、主要做了那些工作，拜访了那些客户，取得了那些效果以及没有取得效果的原因。3、目标缺口多大，造成缺口的原因，打算如何补缺口。4、下一步工作的重点，以及需要公司哪些支持。

另外，业务例会一定要留有充足的时间来讨论，讨论的目的是发挥每个人的主动性，畅所欲言，群策群力。讨论的问题可以是大家都碰到的共性问题，比如如何应对竞争对手的诋毁、新产品的宣传口径等。也可以由业务员提个案问题，大家可以各抒己见，共同寻找解决问题的办法。在交流的过程当中，业务新手就学到了好的经验与做法。个人认为这种讨论方式，在新业务员占比重多的销售团队里应该多采用。这样既发挥业务员的主动性，也提高了传授销售经验的效率。

物流中心老板一定要重视业务例会，将它变成培养优秀业务员的最佳场所。只有销售团队战斗力提升了，企业的发展之路才会更远更宽！

（事业一部 唐爱行）



## 浅谈责任心的重要性

责任心是指个人对自己和他人、对家庭和集体、对国家和社会所负责任的认识、情感和信念，以及与之相应的遵守规范、承担责任和履行义务的自觉态度。

具备强烈的责任心就会拥有强烈的自信心与使命感。具有责任心员工，会认识到自己的工作在组织中的重要性，把实现企业的目标当成是自己的目标。具体来说，责任心在日常工作中主要体现在如下几个方面：

### 第一，能够认清自己的岗位职责。

认清自己的岗位职责就是明白自己应该做什么，只有当你知道了自己应该做什么时，才能更好地承担任务，担负责任，才能将事情做的更好。来阿普达工作的第一天，师傅刘小金就对我说：“我们的工作岗位是过程检验，负责生产过程中的工序检验，是确保成品质量的重要一环。”

### 第二，就是没有借口，勇于承担责任。

一个人开始在为自己的失误寻找种种借口时，那么，就可以怀疑他是否是一个尽职尽责的人。因为，一个负责的人绝不会找借口来为自己开脱的。抛弃找借口的习惯，勇于承认错误，分析造成错误的原因，并为此承担责任，更重要的是从错误中学习和成长。与其想方设法寻找借口，不如把时间花在如何更好地完成任务上面，寻找借口就会缺乏行动。

### 第三，对单位要衷心，对事业要忠诚。

忠诚是中华民族传统的美德，是一

种精神，体现在工作中就是一种高度的职业责任感。现实生活中，不少人往往只考虑自己的利益，而漠视单位的利益。事实上，个人的利益与公司的利益是紧紧联系在一起的。在阿普达有很多的老员工，他们陪伴着阿普达走过风风雨雨，在自己的岗位上默默的奉献着。在公司出现困难时，他们坚信阿普达会走出困境；在公司业绩不断提高时，他们坚信公司的明天会更好，他们爱岗敬业，兢兢业业、任劳任怨地工作。以强烈的责任感，庇佑阿普达发展壮大。

责任就是对别人和自己负责，责任心就是保质保量地完成自己该做的事。我们有责任去做好自己的工作，有责任为单位贡献自己的力量。但是我们不能把责任当成一种负担，而应看作是一种坚定的信念，一种企业文化！企业的责任在于奉献社会，在于推动社会的进步。当我听到“毒奶粉”事件时，我震惊了，它舍弃对社会的责任感，追求的是个人的利益所得，所以“三鹿”被人们抛弃了。再看本田公司的“召回事件”，召回可能会招致企业50亿美元的巨大损失，但它体现的是本田客户第一、勇于承担责任的企业精神。

来阿普达工作不久，感谢阿普达给予我的机会和信任。尽所能做好、做细，做实本职工作以此来体现对阿普达、对自己的强烈责任心。初升的太阳是美的，有活力的，令人陶醉的，阿普达就是这样，愿它更美，更活，更令人陶醉。（事业一部 马如刚）

## 静谧与喧嚣，只一个转身

春天过后，绿意更加猖狂。这些日子，偶尔在公司厂区里徜徉，日涉成佳趣。

信步浓荫掩映的清幽小径，映入眼帘的是一排青灰色的二层办公小楼，在绿树环抱中，勾勒出典雅古朴的活泼。翠色侵袭，清风阵阵，在这座现代化摩天大厦为符号的国际化大都市里，竟然还隐藏着这么一座世外仙榭，真是令人惊喜……喧嚣与静谧，只一个转身。在这里工作的员工，是怎样的幸福与惬意。显然，习惯于混凝土的楼房里人们，似乎已淡忘了墙外妩媚绿意的诱惑，每日正襟危坐流连于显示器和触摸屏之间，满脸倦意浑身倦怠。相比较而言，我们办公周围——在树木间隔的空地，是绿油油小草，滚滚涌动，使人感到一种别出的丰富与色调的和谐。在这样的环境里工作，员工们该是怎样的快活与惬意！

与大自然的亲密接触是上天最奢侈的眷顾！这样幸福的享受，从未有过！空气中，暗香氤氲，这味道有种氤氲之感。且，不能深闻，深呼吸是闻不到这种味道。在匀称的呼吸之间有一种愉悦的芬芳掠过。这味道来的新奇，似乎是滋润中带有一丝甜味，不缓不急，不骄不躁，任你想多享受一点点也是不能的，它自然按照自己的节奏播散。

阳光温和明媚，洒满了精致清爽的光芒，轻轻吹起的微风，如那悠扬的音韵。天蓝树净，脉脉清风，似乎四周都是高洁无争的君子，我自然也受之熏陶，暂且的清高起来。在细叶中轻拂的和风，是那样的柔软，此刻，那沉迷酥骨的感觉，又是怎样的一个“爽”字了得。我一度认为，那馥郁的清香是树叶中飘逸出来的。而这里的树木，依旧气势逼人。但浓密的树木，茂盛得透不过气。抬眼望去，仍觉得巍巍峨峨，有些叹息。恰

如“筛风弄月，潇洒一生”的豁达之态，这是人们无法寻觅的精神去处，又顿觉得比这树木更峭拔的，是它的无私，潇洒的精神之态。也只有这样劲直孤傲的身姿，才能顶起那种伟岸精神。

不知道是脚触软泥时的恬适，还是嗅闻花香时的兴奋，在大地与心灵的冥合的那一刻，我真想抚琴轻歌，在静谧的自然中漫步。曾记起鲁迅先生那句“昵而敬之，恐拂其意，爱博而心劳，而忧患亦日甚矣。”的评谈，当然，这里的“昵”是我对这如画美景的爱意。若用王石谷的手笔，估摸又是集大成之作。宋人稼轩那名词，“我见青山多妩媚，料青山见我应如是。”这里没有青山，美景也照样吟哦着流水般轻扬的诗句。

有谁知道，在这样一个静谧安逸的二层小楼里，生产出了一批精良的设备，代表着中国顶级的干燥设备技术水平，为中国的航天、火箭、精密电子乃至世界尖端事业发展添砖加瓦。

在蓝天、阳光、绿树的簇拥下，小楼的靠南的巨大百叶窗前，端坐着金发碧眼可爱的荷兰老头，这位国际顶级干燥技术专家，正呷着咖啡、品尝中餐，体味中国式的生活。遥想当年，旧上海，十里洋场，西风滋生，来自“文明”国度的洋人招摇过市。然而，时过境迁，现在，这位来自北欧的老人正与他的阿普达中国同事，切磋交流合作共事。”

日月交替之中，这一草一木的生动气韵，早已渗透我的精神情感。与之相邻，就如同与一片浩然之气为友，我在这其中备受熏陶和教诲，怡和待人，怡和待己。心静志澄，星辉日月之间铸就了我更加挺立奋进的精神，这或许也是阿普达人文精神精髓之所在。

（事业三部 一笑）

## 南翔镇总工会送电影下企业 超滤员工观看电影《建国伟业》

6月14日，南翔镇总工会组织放映人员来上海超滤播放电影《建国伟业》。晚7时，超滤员工近百人齐聚职工餐厅观看这部影片。虽然多数员工此前看过《建国伟业》，但是还是感觉很新鲜，特别是在公司和同事们一起观看。生产车间员工小张说，“进电影院对我来说是奢侈的事，自己好长时间没看电影了，感谢上级工会，又送书又送电影，丰富

了我们的业余生活。”

据介绍，到企业放电影是嘉定区总工会开展“走进企业、服务职工”的活动，活动由南翔镇总工会具体实施，除了放电影，镇总工会还将送书、送戏，以此来加强与企业之间的信息沟通，丰富企业职工的文体活动，推动企业文化建设。

（超滤工会 李俊锋）

## 浅谈工装夹具的设计

工装是工艺装备的简称，工艺装备就是将零件加工至设计图样的要求，所必须具备的基本加工条件和手段。工艺装备包含加工设备(标准、专用和非标准设备)、夹具、模具、量具、刀具和工具等。

工装夹具的设计和制造，能够使零件迅速而准确地安装于夹具中的确定位置，从而保证零件的加工质量满足要求，这也是夹具在生产中得到广泛运用的主要原因。

使用工装能够保证产品零件的质量稳定，满足技术要求，达到提高产品零件的生产率，获得较好经济效益。所以，设计工装夹具和其它技术工作一样，不仅仅是一个技术问题，而且还是一个经济问题，每当设计一套工装时，都要进行必要的技术经济分析，使所设计的工装获得更佳的经济效益。

为避免出现不必要的问题，设计工装夹具过程中需详细考虑以下几个方面：

一、工装夹具的整体敞开性。如果忽略敞开性，将造成操作者装卡困难，费时费力，这是设计大忌。所以工装夹具设计过程中要坚持“以人为本”的理念。

二、工装夹具设计的基本理论原则。

每套夹具都要经历无数次的夹紧，松开动作，有时可能在使用之初能达到用户要求，随着使用次数的增加，工装夹具不能保持原有的精度。所以，在设计工装夹具时，还要考虑到夹具的强度和刚度，这样的夹具才会有持续性，一个好的设计应该经得起时间的锤炼。

三、工装夹具的灵活性。定位基准在最初的工序中是通过铸造、锻造或轧制等得到表面，因为表面未经加工可能存有大小不一的情况，我们称为粗基准。所以，在利用其外形定位时需将夹具设计为可调式，以应对毛坯外形的变化。

四、工装夹具清洁性。自动夹具的油路等各种污染、损伤，会造成动作失灵，或更严重的后果。

总之，工装夹具的设计目标，就是要达到保证设计质量和提高设计效率，使之能够满足生产需要、定位设计与零件的相容性、夹紧设计技术经济指标的先进性、精度控制项目的完备性及各控制公差数值规定的合理性、结构设计的工艺性和制造成本的经济性。

一个好的工装夹具，不但能提高零部件的制造速度，还能提高产品的质量，降低生产成本，工人操作方便得心应手。

（事业一部 吴九容）



世界品牌 过滤专家



## 除尘过滤系统解决方案

根据用户个性需求，提供适用于各种特定空间(如焊烟、油雾、面粉、铸造、金属加工等)作业环境的工业除尘过滤系统解决方案。公司在工业粉尘治理领域声誉卓著，是大气环保理念的积极倡导者与推动者。




厂区鸟瞰图
关键部件自主生产，确保质量及交货期

中国生产基地：上海市金山区亭林镇林盛路亭谊路交叉口  
联系电话：021-51098098 传真：021-69176666