

阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2013年4月 第9期

本期导读

阿普达呼唤自下而上的创新（第一版）
上海超滤荣获上海蓝天经济城“2012年度杰出贡献奖”（第一版）
承诺是金（第二版）
浅谈主机保养的必要性（第三版）
由聊天引发的空压机规范换油思考（第三版）
观影有感：在路上（第四版）

阿普达呼唤自下而上的创新

在3M科技论坛的一次会议间歇，清扫卫生的阿姨拦住了3M全球中央执委、大中华区董事总经理余俊雄，说她有一个新办法可以解决自己工作中遇到的问题：瓷砖墙面清洁得久了，瓷砖缝隙间总是累积一层黑色污垢，不易去除。余俊雄饶有兴趣地前往了解，并研究了阿姨自制的配方。他说：“酸用得有点多。”鼓励阿姨继续改进。最终，这位阿姨的配方由技术人员最终完善、成为一款新的清洁产品，它能方便地擦净一块块瓷砖之间的黑缝，同时保持对环境的低危害性。

这则小故事吸引人的地方有两处，首先是一个清洁工就敢于创新，其次公司高层对员工的创新行动肯定、鼓励和支持的态度。事实上，在3M这样的故事每天都在发生。百年老企，百年创新。创建于1902年的3M，成立百年来共发明了69000多种新产品，2008年平均3天一项新产品，到2011年已经缩短为平均每2天推出3个新产品，这样的创新速度让苹果公司都汗颜。是什么造就了这家公司传奇般的持续创新呢？是“自下而上的创新”的全员创新模式，是3M的“视革新为成长方式，视新产品为生命”

的企业战略和文化的充分落实。

3M公司给阿普达的三大启示。启示之一：没有创新的企业没有明天。自下而上的创新让企业更具活力；启示之二：创新不是一门科学，所以并不深奥，创新也不是技术，不需要把它看得太玄，创新只是一种新的做事方法，一种价值观；启示之三：创新无处不在，创新无人不能。研发和技术、管理人员能够，清洁工、前台接待人员也可以。

阿普达呼唤自下而上的创新。创新是阿普达企业文化重要的组成部分。作为创新型的企业，阿普达每年有10个以上的专利收入囊中，生产、技术、研发部门每年都有很多创新，年终还有那么多员工获创新奖。但是与那些创新能力强的企业相比，阿普达还有差距，主要表现在创新的氛围不足，创新的领域不广，员工总体的创新能力不够，多数还局限在自下而上的被动创新，缺乏来自低层的主动参与。阿普达要营造3M式的全员创新氛围，充分发掘每个员工蕴藏着的天赋创造力，加以开发和利用。今年我们倡导做一件有意义的事，这种倡导本身就是一种创新，这种创新还在于传递日常生活与工作的互动关系。阿普达有

的是新锐青年——希望通过这做小事，把他们的才能、兴趣、成长和责任感、见识，都通过一个个新鲜的点子迸发出来。

创新并不难，关键在用心。很多人把创新看作一个复杂的工程。但是事实上，成功的创新案例，往往却是那些最简单、最朴实的点子。有时候，多问几个为什么、在不断地寻求改善过程中就实现了创新，例如，超滤设备部持续关注胶的浪费和缩短注胶时间的问题，便成就了“PU注胶机注胶头改装”这个创新项目；技术部的油芬芯端盖改进设计，设计者最初关心的问题就是如何让端盖粘接更牢固？生产部员工创意的高明之处在于把女工成功地嫁接到裁剪初效棉的工作中……创新就在身边，创新不必是“突破性的”、“重大的”，创新或许只是持续的改善。问问身边的这些创新者，发现创新其实并不难。

每个人都有创新思维，都有创造力的灵感，但是人的创造力不是时时刻刻都会出现，创造力的灵感一旦产生，想方设法抓住它，日积月累，新的思路、新的方法就产生了。创新还要沟通、要交流，例如在解决技术问题的时候，你有一

个方法，我有一个方法，互相交换，在两个方法的基础上，会产生第三个或更多的方法，使创造力发挥出来。创新需要合作，创新固然要有个人行为，但更需要发挥团队优势，三个臭皮匠赛过诸葛亮，创新思维和创造力在合作中升华，提高创新能力。创新要有丰富的知识、丰富的知识和创新思维、创造力的发挥成正比。

阿普达创新之门向每位员工敞开。阿普达内部机构设置扁平化，每一个员工都可以随时同他的上司沟通创意，我也欢迎任何一个员工与我面谈他的新点子、好创意，阿普达创新之门时刻向每一个员工敞开，中间没有固定的流程和阻隔，我们也将探索创新的系列制度建设，来鼓励和推动全员创新。

总之，希望通过全员自下而上的创新带动阿普达集团的工艺创新、原材料创新、产品创新、市场创新，技术创新、管理创新、营销创新，甚至于推动企业的战略规划、制度（管理）体系、业务模式、业务流程等方面的创新。阿普达呼唤创新，寄希望于全体员工创新能力的总爆发！

总裁：张逸

上海超滤荣获上海蓝天经济城“2012年度杰出贡献奖”



2月28日，南翔镇上海蓝天经济城召开了2012年度先进企业表彰大会，嘉定区和南翔镇的主要领导，镇经济条线、工商、税务等相关部门领导以及获表彰的290家先进企业的董事长、总经理出席。张剑敏总裁应邀出席会议。会议表彰了2012年度获杰出贡献奖、综合实力奖、综合贡献奖、发展潜力奖、优胜奖的先进企业，并举行了隆重的颁奖仪式。上海超滤压缩机净化设备有限公司作为南翔镇纳税大户获得“杰出贡献奖”的殊荣。

除了“2012年度杰出贡献奖”，

2012年是阿普达集团在张总的领导下，集团建设成果丰硕，成立上海士诺科技有限公司、阿普达实业金山制造基地破土动工、中共上海超滤压缩机净化设备有限公司支部委员会成立。这一年，集团各种荣誉纷至沓来：上海超滤的空气滤芯、油气分离滤芯、机油滤清器获“上海名牌产品”称号；上海超滤阿普达商标荣获“上海市著名商标”称号；上海超滤被评为嘉定区年度“小巨有企业”；上海超滤荣获嘉定区年度先进制造业“创新发展奖”。

（经营拓展中心 陈遐）

通知

新年新气象。2013年《阿普达报》将在纸质版的基础上，增发电子版。为确保电子版及时有序的发行，保证阅读，请各子公司提供员工邮箱，请各大区经理协助物流中心和广大客户向我们提供电子邮箱，届时我们将把每期《阿普达报》发送到贵邮箱。

超滤公司请金晓丹收集，士诺请

李艳收集，阿普达实业请盛学梅收集，开贝拓请沈银花收集，华舟由陈遐收集，各大区经理负责收集所在区域的物流中心和其员工和客户的邮箱。

你也可将邮箱地址发到chenxia@apureda.com.cn

感谢对我们工作的支持！

《阿普达报》编辑部
2012-03-28

2012年度阿普达优秀销售个人

年度最佳客服 济南物流中心吴鑫玲

客服人员是阿普达光鲜亮丽的一张名片。客服人员有三“繁”：任务繁重、事情繁杂、内容繁杂。一个优秀的客服，能够面面俱到，化繁为简，化难为易。吴鑫玲热情诚恳、严谨细致，客服工作保持低出错率、低投诉率的高水准。她的出色工作赢得同事的一致称赞和客户的高度认可。

年度最佳销售管理者 重庆物流中心徐梦雪

她是巾帼英雄，女中豪杰，也是得力助手，左膀右臂，还是销售骨干，业绩能手。她是重庆物流中心的销售管理者，带领着销售团队披荆斩棘，勇攀高峰，把耐心、毅力和满腔的热忱投入到工作中。重庆物流中心2012创造的卓越业绩，有徐梦雪的汗马功劳！

年度最佳销售员 苏州物流中心李壮

乔基拉德说过：“销售的成就是99%勤奋，1%的运气”。踏实勤奋、一丝



李壮

不苟这正是李壮给人最鲜明的印象。运气可遇不可求，要成功唯有勤奋！李壮的勤奋体现在孜孜不倦地钻研业务、不厌其烦地宣传产品，他比别人跑客户勤快、比别人沟通客户积极，办公室常有他忙碌加班的身影，他比同事来得早去得晚。天道酬勤，勤勤恳恳的工作收获实实在在的销售业绩，也造就这样一个销售楷模。

年度阿普达优秀客服 郑丽萍

热情、爽朗的个性为郑丽萍的工作增色不少，热爱本职工作，对客户友善，耐心和细致的品格让她能够高效率地处理订单，认真地应对各种问题。2012年她把客服工作做到尽善尽美。

年度阿普达优秀销售 李虎

勤奋踏实是大伙对他的一致评价。2012年李虎的勤奋和努力赢得回报，他所在的重庆物流中心作为阿普达2012年度销售全能和油品销售双料冠军，创造千万级的销售的好成绩，这里面也有他的一份功劳。



郑丽萍

承诺是金

何谓“承诺”？现代汉语词典解释：对某项事情答应照办。在2012年阿普达集团年终会上，张剑敏总裁向全体员工发出倡议，郑重要求每位员工在2013年坚持做一件有意义的事，年会上雄浑有力的倡议声至今还在耳边回荡。

新年上班伊始，张总率先垂范，承诺上半年利用工作之余走访100家客户，阿普达华舟的50名员工纷纷响应，根据自身特点和岗位实际以书面的形式，提出各自做的一件事情。这些承诺立足本职、贴近现实，符合个人的实际情况，容易落实和兑现。“坚持做一件有意义的事”，这是推动员工个人成长、事业进步的一项创举，也是推进工作作风、推动企业文化和公司2013年各项工作的全面发展的一项举措。华舟员工先行先试为集团子公司的同事们带了好头，

希望全体阿普达人积极响应，共襄盛举。

承诺重在落实。承诺既是一个目标，也是一份责任。一定要扎扎实实地做，认真地落到实处。“空谈误国，实干兴邦”。如果只跑过场，走形式，必然会损害自身形象，产生负面影响。

“一诺千金”，集团也将推出相应的评比激励和奖罚措施来推动活动的开展。对遵守、践诺者进行褒奖，对畏诺、食诺者进行批评。具体做好以下几个方面，首先，要抓公开。公开不能仅仅只将承诺写在纸上，而要采取有效措施把承诺的事项以及进展情况及时向部门领导汇报，使承诺有效力、践诺有动力。其次，要抓考核。要保证承诺落实、事项兑现，确保考评有章可循。最后，据考评结果，推选“最美阿普达人”。（本报编辑部）

持之以恒做好自己的工作

今天，2013年3月12日，我进入阿普达的整整四周年的日子。回头一看，觉得到阿普达报到上班就发生在昨天似的，也许是平时对工作的太专注吧，所以感觉时间过得飞快。

记得冯仑有一本书叫《野蛮生长》，他在书里说到了时间的一个独特特性，叫二律背反。当我们用时间挣钱、学习的时候，时间就是生产资料，产出我们需要的金钱和知识；当我们用时间来喝酒、聊天、听音乐、晒太阳的时候，时间又成了消费品。任何人的时间都是有限的，用于消费的时间多了，用于挣钱和学习的时间就少了，在时间这个一维的结构上，没有人有特殊，要么用时间来消费，要么用时间来生产。所以像我这样正处拼搏的年纪的人，持之以恒的做好自己的工作就很重要了。

持之以恒做好自己的工作，需要我

们有强烈的事业心。事业心是一个人在工作岗位上保持永往直前的精神动力。我们无论在什么岗位、从事什么工作，倘若没有一颗追求向上的心，就很难对自己工作敬业、投入、努力，很难保持严谨、踏实的作风，更谈不上干好手头工作了。

持之以恒做好自己的工作，需要更多的付出。要想把一件简单事情做好做到极致，绝不是简单对付就能实现的，需要付出比别人更多的思考，以突破常规的思维模式来解决常规的问题。别人不注意的问题你先注意到了，别人没想到的你先想到了，别人做不到的你想设法做到了……只有把自己善于观察事物、善于解决问题的才智充分调动起来，凡事都能比别人想得更多、付出更多，才能真正把那些平凡的、琐碎的事情做好。（本报通讯员 廖智平）

销售承诺张榜

姓名	有意义的事的内容	选择理由	起始时间	预想成效
王志斌	把每次出差的感想以文字的形式与各物流中心老总分享	让各物流中心互相借鉴，互相监督，互相学习	2013.02-2013.12	共同进步
李虎	对于客户的需求或提出来的要求，24小时内解决问题，实在解决不了的，也要给客户满意的答复。	提高工作效率，做事有始有终。	2013.01.01	减少客户不满意度，增加公司的信誉度。
方才	西北完成各项任务	新代理商，新团队	2013.01.01	圆满完成年度预定销售任务
夏华清	每天早起30分钟，增加一次和客户沟通的机会。		2013.01-2013.12	更勤奋更有效率的工作
周正	对于客户有关产品的价格以及技术方面的参数的询问在24小时内给予客户满意的答复；客户的投诉也要在24小时内很好的解决。	24小时是客户能够接受的时间。在给予及时的回复的同时也是在赢得客户对阿普达产品的信任感。	2013.03-2013.12	以客户对我的反馈来说话。
陈春阳	完成2012年油品任务	深圳市场总体容量较大，滤芯做到全国第一，但油品仍没有更大的突破。	2013.03-2013.12	今年全力以赴，保证100%完成油品销售任务。
唐爱行	在上海期间，保持每天联系三个客户以上	加强和客户的联系，尤其在区域比较大的物流中心，了解客户的动态	2013.03-2013.12	完成各项销售任务
卜丰沛	杜绝恶性窜货行为	恶性窜货行为导致市场混乱和代理商反应越来越强烈。	2013.03-2013.12	完成各项销售任务
喻志生	戒酒	酒多误事	2013.01-2013.12	每月最多一次，每次最多一杯
钟宏汉	去西藏	挑战自己	择机前去	完成心灵的体验

唯因善小而力为——评“做一件有意义的事”

现在社会的变化是日新月异，我们每天都生活在一个不停变化、不停进化的社会环境中。作为我们个人来说要想不被社会淘汰，保持自己的社会竞争力，就不能躺在昨天的功劳簿上，要每天都要鞭策自己去学习，要么学到知识，要么提升能力、要么获取更多人脉。作为80后，当我们还是莘莘学子的时候，每天都在学习，汲取知识，但是到现在工作将近10年，我们是不是还在不断学习，还在追求进步？成功者肯定都是这样的，而大部分失败者都是自己的知识、能力、人脉停滞不前，跑得不够快，导致技能储备不够、竞争力不强。我想并不是失败者的学习能力比成功者差多少，或者笨多少，而是我们没有方法和毅力，没有持之以恒的态度。

2013年初开代理商大会的时候，张总提出让大家在这一年里坚持做一件有意义的事情，并且还要在年底进行评比，看谁坚持做下来，看谁做得更好！我觉得这是挑战自己、告别惰性、追求进步的一个好方法。其实关于“做一件有意义的事情”，在很多成功学或者销售类的书籍上、培训上都学过，或者做过类似的活动，比如“每天进步一点点”等等。但是可能部分人做到了，而大部分人没去坚持做。张总提出APD大家庭里大家都去做一件有意义的事情，这有助于促进同事们改变精神面貌，改进工作作风。其一是有人监督会让懒散惯了人会振作起来；其二是通过做有意义的事大家互相鼓励，互相监督，把张总的倡议执行到位。

何为“有意义的事情”？回答因人而异，在我看来，这一件有意义的事情，并不一定是干什么惊天动地鬼神的大事，也不一定是做了这件事之后，销量就能马上翻番，财富明天就能增值。尤其是我们现在也不再年轻，基本上大模型都已经雕刻好，只是进行修补，让我们自己的人生更完美些、更丰满些。所以这件有意义的事情可以是每天看10页书、每天少抽10支烟、每天多给1个客户电话等等。坚持做这一件小事，慢慢的让做有意义的小事会变成我们的习惯，变成生活中的重要组成部分，让我们取得不可思议的进步！做小事，因其小而重在积累。由量变引起质变，给我们的生活和工作带来健康、活力和进步！套用刘备告诫儿子的话：勿以善小而不为。在这里我要更进一层来表达我的本意，那就是唯因善小而力为。

（事业一部 唐爱行）

创意催生

人们在片时，最急，那就是小摩急之时，却担心错过这样欲走又不能留，

基于这有人灵光一建了一个网页，英文网站主页上绍：“这个提供一项在电影院中，如果你担心错过影段，不妨提站查询一下适合如厕。功能，可以更舒服地观影。”

这个人亚利桑那外。他的力呢？比如你了票，要去全刚2》。个网站，站会告诉刷时间：第365分钟、第这三个点要沉到沉无聊于情节之点”，不看么遗憾。

丹弗利影片制作网站。制作道，丹弗利“尿点”，片最糟糕的人也好从真知灼见，已，以提升的质量。

就是这眼，在这个当道的时代冷僻之处着赚得了众多造出滚滚而

《阿普达报》！
主任：张沈
副主任：沈董
特邀顾问：沈董
主编：陈李
美编：季李
委员（特约通）：董刘
超滤工厂总眼
电话：021-511
网址：www.aj

三财富

看电影大的是什么? 在你内果飞奔如厕关键剧情, 能走, 想留比情何以堪? 样的体会, 一闪, 他创为RunPee, 二有一段介绍网站为影迷特殊服务, 与观影过程呆急难忍却多片精彩桥前来我们网: 哪些时段这个提醒让你更安心? 赏各种影

就是美国丹弗利法是什么? 今天已买好欣赏《变形事前进入这部片名, 网卡最佳的如30分钟、第5100分钟。怎么让人感? 要么是游之外的“散不会留下什

奥还使得频频进入卡人是想知奥所说的是否真是影部分, 制作汲取一些不断提高自下一部影片

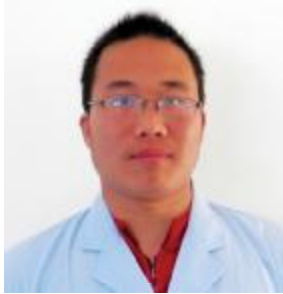
这样一双慧互联网象头, 从细微手, 使网站的眼球, 创来的财富。

编辑委员会

- 剑敏 褚庆祥
- 馨 颖璐
- 建强 吴斌
- 志斌 吴宇斌
- 政 付松
- 娟 娟
- 娟 娟
- 讯员: 华清 廖智平 必松 姚红伟 亮 柯炎 络人: 金晓丹 098098
- pureda.com

【编者按】本版两篇文章的作者用务实、严谨的态度, 对空压机换油过程中常见的一些问题、空压机维护和保养中出现的一些问题分别作了全面分析, 并有针对性回应了客户疑问, 现全文刊登这两篇文章, 以期对阿普达销售人员和客户有所帮助。

由聊天引发的空压机规范换油思考



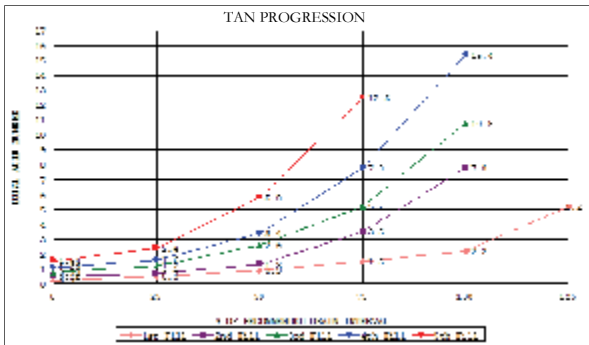
前几天在和两个服务商朋友老张和老刘一块聊天, 期间聊到结焦积炭的问题, 老张对他的机器老是出问题头痛不已, 抱怨连连。老刘则幸灾乐祸表示自己从来没有碰到, 末了问我: “王工, 你是做油品技术的, 你给说说这是怎么回事?” 是啊, 同样是服务商同样的油怎么差别就这么大呢, 我给他们列了两组数据。

日本出光曾做过一个试验: 在一台37KW的双螺杆空压机上(标准加油量为18L), 让其不间断运行, 换油时放掉旧油并加入新油润洗3个小时, 排出后加入新油。

	VG32 新油	VG32 新油润洗3H	VG32 润洗后加入新油2H	VG32 1751H
粘度40℃	32.53	37.98	33.89	38.63
酸值	0.05	0.49	0.13	0.32

可以看到润洗3H后放出的油酸值增加0.44, 远远超过润洗后加入的新油使用1750H的酸值, 且粘度变化达到16.75%, 距离推荐换油指标20%相差不远, 和润洗后再加入的新油使用1750H的变化已

经差不多。可想而知, 如果没有润洗, 继续运行下去的后果多么可怕! 下面, 我们再来看一下另外一组来自Summit的数据:



上面的表格里体现了按照一般的方法放油, 酸值与换油次数以及使用时间的变化关系, 可以看出随着换油次数的增加酸值的初始值也越来越高, 甚至于刚换上的油酸值已经接近上限2.0了, 而且随着换油次数的增加酸值的变化也越来越快, 很快就达到了更换上限, 严重缩短了润滑油的使用寿命。

通过上面两组数据不难找到问题所在: 如果机器内部含有残留油, 必然会污染新油, 影响新油性能发挥, 加速新油老化, 最终大大缩短新油使用寿命, 导致一系列问题的发生甚至结焦卡死。通常来说, 空压机在排油时大约有10%-30%排不干净, 还残留在机器内部。以30%残留为例:



经过三次换油机器内部还有2.7%的已经超出使用寿命2倍、6.3%的超出使用寿命1倍以及21%的已经达到寿命的残留, 不难想象这些残留继续在机器内运行会形成什么又会将对机器造成什么样的影响。

老刘也说: “我很注意换油问题, 因为害怕出问题, 所以每次换油的时候我都会用在线清洗剂清洗, 放油时不仅点动还要把油加压吹一下放的干干净净, 隔段时间甚至还拆下来清洗一次, 所以我也边很少事情发生。”老张若有所思: “这样啊, 我就是把各个放油口打开, 最多也就点几下, 以为这样就可以了呢, 客户不出问题不反应我们是不清洗的。”所以当问题时有发生, 不妨了解一下换油方式是否规范。我又问老张: “你想一下, 是不是有这样一个规律, 很多时候当你用了一段时间后, 发现有了问题, 然后把机器彻底清洗干净再加入新油, 就会发现一切都正常了, 又换几次油之后是否还会发生?”老张点了点头: “是的。”

这就是为什么老张会抱怨的原因了, 很多时候因为成本、责任心等因素, 不

能规范操作, 不能做到没有残留或少有残留, 草草了事自认为已经排净, 但是在机器内却留下了很多残油, 最终导致了问题的发生。我在烟台碰到的一件事情, 当地服务商据说是从蓝星空压机出来的, 有很多年经验的老工人, 他再三和我解释说, “王工, 我肯定已经放干净了, 不可能有残留了”, 并且现场做了一次示范: 斯可络132机器实际加油75L, 机器运行一段时间停机放油, 各个放油口打开, 机头加少量新油点动几次直到没有油流出来为止……这些服务商表示平时也是这么放的, 很干净了。但是接下来他就不再说话了, 因为我们在冷却器里当场又放出来十多升的旧油出来。窥一斑见全貌, 如果大家都能重视换油残留了这个问题, 也就能减少很多事情的发生。那怎么做才是正确的呢?

现实的比照已给出了明确的答案: 新油润洗。当然如果条件不能允许新油润洗, 那最好每次换油时, 加入在线清洗剂清洗, 最后将旧油和清洗剂一同排出。当然, 定期彻底清洗机器也能够避免或大幅减少这种因残油而引起事故的发生。(事业二部 王严)

浅谈主机保养的必要性



空压机主机大修很有必要性。空气压缩机是工厂生产的命脉, 对空压机进行定期的维护和保养是保证其正常运转的前提。主机是空压机的核心部分, 长期处于高速运转状态, 类似于大多数运转机器, 其在运行到一定时间或年限都必须进行预防大修, 因为空压机主机在经过长时间高速运转后会出现问题:

一、空压机电间隙增大

(1) 主机的阴阳转子间的距离增大。带来的直接后果是压缩机在压缩的过程中泄露增大, 排出机器的压缩空气体积变小, 体现在效率方面就是主机的压缩效率降低。

(2) 阴阳转子与后端盖和轴承处的间隙增大。主要会影响到压缩机的密封性和压缩效率, 同时对阴阳转子的使用寿命会产生很大的影响, 因为很多机械故障最初成因都是轴承与主轴之间的间隙造成的。

(3) 空压机磨损增大众所周知, 只要是机械在运转都是存在磨损, 正常情况下因为有润滑油润滑, 磨损会减轻很多, 但长期高速运转, 磨损是在慢慢增大的。

二、空压机在空气压缩机主机部分的易损部件

各种垫片、密封圈、轴套和轴封等, 尤其是轴封和轴套, 长期处于高温、高压、和高速运转的环境中, 其使用寿命比大大缩短。其损坏的直接后果是造成压缩机漏油, 如未及时发现, 则会造成阴阳转子和轴承因为少油润滑而烧毁。

三、主机保养的必要性

(1) 由于空压机主机在长时间运转未保养, 部件磨损增大, 一些磨损的杂质留在主机腔体内, 会造成润滑油寿命缩短。同时, 由于杂质的原因, 油分和油滤的使用时间大大缩短, 造成保养成本增加。在电力成本方面, 由于摩擦增大和压缩效率降低, 必然会造成电力成本增大。

另外, 由于空压机主机的原因造成的气量下降, 压缩空气品质下降也会造成生产成本的间接增加。综上所述; 空压机主机在长期运转后未保养可能引起

的后果, 不仅会造成主机本体的严重损坏, 还存在严重的安全隐患。同时, 会给生产带来严重的直接和间接经济损失。因此, 空压机主机在运行一定时间后必须进行预防性保养是必要的, 而且是必须的。

(2) 空压机主机轴承需要进行更换的原因, 随着机器运行时间的接近空压机主机保养期, 空压机主机轴承的寿命逐渐趋近与最大允许时限。此时轴向和径向窜动量逐渐趋于最大设计允许值, 该变化会让主机阴阳转子和壳体及排气端间隙发生较大变化。此时主机运行虽然仍然安全的, 但是已经到了必须考虑安排对主机进行保养的时候了。因为一旦机组运行时间越过保养期后, 轴承磨损及主机配合间隙就达到了主机技术条件允许的极限, 此时的主机就处于不安全的运行状态, 就会发生以下严重后果。

(3) 主机之间, 与前后端面之间、与主机壳体之间可能出现的强烈的摩擦会使得主机运行负荷急剧增加, 另外严重磨损的轴承的运转负荷也是很大的。如此一来, 电机就会处于超负荷运转状态, 会严重的危及电机的安全运行。情况严重的话, 如空压机机组的电器保护装置反应不灵活或不起作用, 则还可能造成电机烧毁。

(4) 主机配合间隙增大会导致主机效率严重降低, 即空压机排气量产生较大程度的衰减, 对用气单位的正常生产造成一定的影响。特别是对那些空压机排气量配置富裕量较小的客户, 由于空压机排气量衰减, 在用气系统用气量相对稳定的情况下, 管道压缩空气压力就会降低很多, 就可能出现用气系统设备不能正常工作或根本无法工作从而出现影响单位正常生产或导致暂时性的停产, 给企业带来损失。

(5) 最严重的后果就是主机的突然“抱死”, 一旦出现这样的情况, 如果电器保护系统反应不及时或保护失效, 同样可能给主电机和电器系统带来严重的损害。对于主机“抱死”的处理, 一方面大修的维修费用会比正常保养要昂贵许多, 另一方面由于主机元件会有损伤, 因此修复后主机的综合性能也会较正常大修的主机要差一些。而如果是主机损伤严重程度已经到了不具修复价值或根本无法修复的, 则只能是报废掉了更换新主机, 直接损失则是最大的。因为新购主机的费用通常是购买整套空压机费用的三分之二左右, 远远高于正常维修主机的费用。而正常情况下大修合格的主机综合技术性能和新主机却是非常相近的。

综上所述可见, 正常的主机保养工作即是设备维护的基本, 也是企业控制正常的设备维护成本, 避免不必要的资金损失和企业正常生产的基本要求。(事业二部 奚广发)

标题新闻

- 张剑敏总裁利用业余时间, 深入市场调研。
- 2013阿普达集团全国物流中心再添新疆乌鲁木齐和江西南昌两成员。
- 阿普达系列产品亮相4月德国汉诺威工业博览会。

如何使销售提高50%

“如何使销售提高50%”？我的答案是“裁减客户”。

在最近的诊断问卷中，有不少客户多次提出了让他们头疼的销售问题。尤其是金融危机的背景下，销售下滑成了不少企业当前最大的难题。

一个典型的例子是江苏一家制造工艺品的企业。这个公司的老板陷入了这样的困境：经济危机让他的生意越来越难做。为了得到客户的订单，老板不得不给客户更好的付款条件，更长的付款期。为了保证订单生产的完成，公司不得不从供应商那里大量进货。供应商在当前经济形势下一定要这个企业预付材料款。但这样一来，这个本来就很难从银行借到钱的企业现金流就更成问题了。两难问题是：不做业务不行，但做业务似乎也不行。

关于如何提高销售，我已经讨论过两次。我给出的建议分别是提高自己销售组织的效率和创新自己的产品。这两点对上面的客户长期解决问题也是适用的。但这个案例让我想第三次、从另外一个角度讨论这个话题：“如何使销售提高50%”？

这一次，我的角度是客户选择。这一次，我的答案是“裁减客户”。

从表面上看，这是一个危险的建议，我们的客户本来就不多，生意本来就不好，如果再少几个客户，我们只能关门大吉了。退一步讲，多一些客户，至少可以多均摊一些成本。

但这样的思路从理论上是错误的，从实际上也是走不通的。实际上的走不通，在前面的那个例子里我们已经看得清清楚楚。很多企业的老总和销售人员对此也心知肚明。而理论上的错误，则需要我们做些分析。

为什么客户多了，销售不一定增加，客户少了，销售反而能够增加？原因在于我们对客户关注的程度有非常大的差别。当我们有很多客户而对客户没有认真的分类时，我们并不清楚客户对公司的贡献，我们往往让一些不值得为之“献身”的客户占用公司重要的资源，例如公司的现金，公司的生产能力，公司的销售资源等。对没有价值的客户你做得越多，你得到的就越少。

而真正对公司重要的客户则往往得不到应有的关注和资源，得不到想要的产品质量，想要的交货期和优质服务，往往在忍无可忍的情况下选择离开。这和经济学里讲的“劣币驱逐良币”是一回事。几乎每个公司每天都在发生着“坏

客户”挤走“好客户”的事情，我们以为我们只要用心留住每一个客户就可以了，但我们不知道只要“坏客户”在，我们就无心也无力做好“好客户”的工作，这样“好客户”是留不住的。

正确的做法是，裁减“坏客户”，关注“好客户”。当我们把注意力从包括很多“坏客户”的庞大客户群转移到真正对公司有价值的“好客户”身上时，我们会发现我们之前要解决但很难解决的很多问题都变得简单，好客户不需要我们擅长请客吃饭和塞红包，他只要我们把我们的产品做好。好客户知道他允许我们犯错误，但希望我们勇于承担和改进。好客户希望和我们共同成长，所以他会给我们提出中肯的意见和建议。好客户不会为了一点蝇头小利而更换供应商，但希望我们的性价比不断地提高。

如何使销售提高50%？

答案不是简单地把客户数量提高50%，而是裁减客户，选对客户。客户数量的增加只在一种情况下对提高销售是有用的：就是当我们选对了客户的时候。

(摘自《销售与管理》)

有按照自己的方式选择生存，只好走在逃荒的路上。在怯懦和担当之间，他们在拙劣环境下活下来，如同野草，生活如此艰难，但有人就有希望，于是有东家带着小女孩赶路那一幕：往山坡下走去，漫山遍野，开满了桃花。

“少年派的奇幻漂流”中的信仰：派与理查德·帕克面对许多无法想象的挑战，包括大自然的壮阔、狂暴。其中一场特别凶猛的暴风雨，为派带来精神上的检验，让他质疑神的安排。心灵遭遇这样的伤痕，如何才能重新面对未来的人生？唯有信仰。信仰带给磨难中的心灵以黑暗中的光芒、绝望中的希望！这是一根让心灵坚强的支柱，即使心灵饱经风浪，也能毅然面对！所以一路走来，派都没有绝望。即使一本旧的求生手册、海上的生物光、壮观的飞鱼群在空中画出的虹弧、闪闪发亮的碧波、以及一头跃出海面的座头鲸，都能让派得到喜悦。

“人再困途之泰囧”中辛苦努力后的大团圆：相对于第一部，泰囧还算及格。一路曲折风波后大团圆的结局让人心中温暖，不论好人坏人，好事坏事，都要直接面对，只要努力，终究会有一个好的结果。正如歌手花粥所唱的“在路上”：“你一定在路上，风萧萧的路上，多少金戈铁马和多少雨雪风霜。你一定在路上，征程依然飞扬，你将儿女情长，折叠好藏进戎装。你总说越是风浪，越生出从容坚强。你拍拍我的肩膀，告诉我挺起胸膛。我多想变得和你一样，我想你又在路上，你走得如此匆忙。我沿着你的目光，追赶你的方向，我看见鲜花开满山岗。”只要你努力，终究会鲜花满山岗。

2012，是困难的一年，大家都过的不是很舒服，但世界还是没有毁灭，因为我们还有信仰，还有对生活的向往。2013，新的领导人上台，人们又燃起了希望。想着那些电影，仿佛自己正在出差的路上，坐在那飞驰的高铁，我闭上眼睛，时光在眼皮上穿梭，忽闪忽闪。

(事业一部 方才)

工业粉尘治理成大气治污新热点

环保部3月5日发布《重点区域大气污染防治“十二五”规划》，其中拟定“十二五”期间大气污染防治包含二氧化硫治理、油气回收、黄标车淘汰、扬尘综合整治、能力建设等8类重点工程。项目总投资需求多达3500亿元。

据中证报报道，根据《规划》，“十二五”期间大气污染防治的重点任务之一是实施多污染物协同控制。其中二氧化硫和氮氧化物排放控制此前已在全面推进，特别是自“十一五”以来，重点工业领域烟气脱硫市场已全面渗透，电力工业烟气脱硝市场也在陆续打开。值得注意的是，《规划》中对于工业粉尘治理的突出强调，工业粉尘治理领域此次规划将单独篇章，提出“十二五”期间将强化工业粉尘治理，大力削减颗粒物排放。

事实上，这也和去年以来国家大力推进全国PM2.5监测治理相呼应。据专家介绍，针对PM2.5的未来工作，除一方面按照环保部提出的“四步走”，在全国范围内推进监测外，另外一方面更

重要的任务便是从源头上控制PM2.5污染源的排放。这些污染源主要来自于工业领域的烟尘排放。

鉴于此，《规划》浓墨重彩强调要在火电、水泥和钢铁等重点领域全面实施粉尘和颗粒物治理。在《规划》列出的“十二五”大气污染防治八大重点工程中，工业烟尘治理项目就多达1万多个，涉及投资470亿元。

据专家介绍，随着国家对工业各主要污染物排放标准的日趋严厉，工业粉尘治理领域将逐渐淘汰治理效果较弱的电除尘技术，转而进入袋式除尘技术的全面替代时期。

据市场分析，目前袋式高温烟气除尘市场占全部工业粉尘除尘的市场份额仅为10%左右。仅以电力行业为例，假设“十二五”期间，袋式除尘市场份额上升至50%，高性能高温滤料的市场需求量将达4000万立方米，市场需求年均复合增长率达47%，到2013年电力行业除尘所形成的高性能高温滤料市场规模可达将近100亿元。

(摘编自《新浪财经》)

观影有感：在路上

最近，“一九四二”、“少年派的奇幻漂流”、“人在囧途之泰囧”三部大片热播，题材、风格各不相同，但有点是共同的，故事中的人物都在漂泊中，或为生存或为发展，大家都是在路上。

“一九四二”里绝望中的希望：那些逃难家乡的难民，遭遇天灾，生活无以为继，只能自救，面对史上最残酷的饥荒，他们做不出更好的选择，只

无用和有用

那年，刚大学毕业的他一家销售公司做业务员，整天奔波在大街小巷推销产品。他读书时的理想是做编辑或记者，他觉得上学时所学的都无用了，没上过大学的人也可以去推销产品啊，不知道这样的生活何时才有个尽头。直到有一天，一位老人的话语给了他莫大的启示。

一天下午，他见到一位鹤发童颜的老人拿着一米多长的毛笔蘸着水在地上写字，字迹不一会儿就随着水的蒸发消失了。他对老人说：“这么好的字真可惜了，您这是在做无用功啊，写在纸上多好，估计能卖好多钱呢！”

“每天到公园蘸着水写写字，呼吸新鲜空气，锻炼身体，陶冶性情，还练习了毛笔字，怎么能说这是做无用功呢？”老人笑呵呵地对他说。

了解了他的苦恼后，老人对他说：“年轻人要把自己的经历当作人生的一份财富，多积累经验，多提高能力，不要计较一时的得失。年轻人，慢慢来，脚下有路，只要走，总会走到目的地的。”他细细咀嚼老人的话，觉得很有道理：

无用也有大用啊，人生需要坚持，坚持总要付出代价。

从此，爱好写作的他一边工作，一边参加汉语言文学本科的自学考试。在跑业务的过程中，他积累了很多写作素材，并把这些素材写成文章发表了。因为文笔不错，他被公司调到办公室做文秘书。再后来，他有机会进入一家杂志社，发表的文章逐渐多了起来，实现了自己最初的梦想。

其实，在我们的人生旅途中，付出的力、流下的汗、滴下的血，真的从来没有白费过。昨天和今天的努力，也许不能及时得到回报，可是它磨练了你的毅力，充实了你的生活，丰富了你的人生，这不正是无用之大用吗？

生活中，急功近利的人太多了。谁不想种瓜得瓜，种豆得豆？当我们的努力暂时得不到回报时，不必怨天尤人，不必丧失进取心。请相信，这世上有一种无用叫有用，它将会给我们以后的人生打下更坚实的基础，它将会使我们在未来的人生道路上越走越宽广。

(事业二部 刘昌会)

世界品牌 过滤专家



热烈祝贺 **APUREDA** 阿普达

获得上海名牌、上海市著名商标称号!




上海名牌 上海市著名商标