

阿普达报



阿普达集团《阿普达报》编委会 2013年12月 第12期

本期导读

调整 积蓄 提升 多赢——写在癸巳甲午更替之际（第一版）
与陶氏化学首度携手——阿普达向高端油品市场再进发（第一版）
“严之有悟”专栏：润滑油储存管理Tips（上）（第二版）
对中小企业发展中遇到问题的几点思考（第二版）
除尘器在现代工业中的应用领域（第三版）
我所理解的生活（第四版）

调整 积蓄 提升 多赢

——写在癸巳甲午更替之际

2013年是阿普达调整之年，首要的调整发生在开贝拓。这次我亲自主导了对开贝拓发展思路的调整，调整从对干洗机和国内市场评估入手，着手对公司内部环境进行治理，力求达到开源节流、降本增效，重塑产品的目的；同样的调整在集团其它公司也有，上海超滤斥巨资从欧洲引进先进设备，进一步规范生产、提高效率、提升产品的质量和外观；土诺科技与陶氏化学达成合作，进一步拓宽服务领域、创新服务方式；金山阿普达国际工业园区一期工程圆满竣工，开贝拓、阿普达实业先后搬迁入驻，并将由此引发研发、生产、销售、管理和团队等方面的系列调整；顺便说一下，2013年公司还对流通销售指标作了弹性调整，这种调整是综合考虑后对预期目标的修正，调整不改初衷，不是降低对销售的要求，更不是降低发

展目标。

我这里所说的调整是积蓄能量，是适时而动，因时而变，与时俱进的结果，调整、积蓄、提升、多赢调整是手段，后三者是渐次达成的目标，所以处理好调整，积蓄了发展能量，提升盈利能力，多赢的格局就顺理成章了。

在企业生存与发展的关键时刻，调整越加显得重要。通过调整，发展目标 and 策略更加明确、更加科学有效。回想当初创业做活塞式空压机配件生意时，我们的初衷其实非常简单明确，就是改变落后的面貌，当我们实现了这个目标的时候，我们很快乐，为掘得第一桶黄金而欣喜；同时，我们也很感慨，因为许多和我们一样的创业者因“体力不支”悄悄地“消失”了，当然我们也十分冷静，决定用这桶金子做资本，重新设定目标，开始新一轮创业，2001年创办上

海超滤，此后阿普达实业、阿普达工程（土诺科技的前身）、开贝拓相继成立，再到后来组建阿普达（国际）集团，直到现在的阿普达国际工业园区，这个由小到大的发展过程，正是我们战略思路不断调整的过程，每一步都是在调整中积蓄力量，在释放中完成新的提升。事实证明，企业始终是按照调整、积蓄、释放（提升）这样一个螺旋式上升的轨迹逐步发展壮大起来的。

阿普达在成长的初期，并没感到太多的竞争压力，当我们不断地战胜和超越我们的竞争对手而逐渐成长起来以后，我们才切实地体会到市场发展空间的制约；近10年的快速增长，已成长为行业里的大企业了，市场份额和企业规模不断扩大，国内外市场的影响力不断增强，阿普达在变得强大的同时，也深刻地感受到行业市场竞争的激烈与残酷。在激

烈的竞争下，我们需要花更多的钱去做新技术的研发和市场的开拓，尽管从表面上来看公司的营业额不断地增长，但产品毛利率却在不断下降，此时，我们敏锐地觉察到需要积极主动地进行调整，以保证未来的可持续成长。这种自觉地调整将发生在集团内部管理的各个环节，在与各物流中心的合作方面，在坚持物流中心制度不变的基础上，本着互惠、更利于合作的原则进行调整，打造多赢的局面。

阿普达不追求竭泽而渔的短暂辉煌；也不希望成为只能完成一个百米冲刺的短跑冠军，我们希望成为自己选定目标方向上一直健康、稳步地跑下去的马拉松选手。调整是为了积蓄能量，创造多赢，向更远的目标迈进！

总裁：

与陶氏化学首度携手

阿普达向高端油品市场再进发

11月初，第一批AC32超润滑油抵陶氏化学的保税仓库，阿普达正式获得陶氏化学AC32润滑油中国大陆产品代理权，这标志与双方近一年的谈判与努力终于修成正果。

谈判的结果令人欢欣鼓舞，但这这一成果实属来之不易。或许在大家看来，这只是产品代理权的获得，并非重大事件。但其实这对于陶氏和阿普达来说，都是经过非常大的努力，并克服重重困难争取而来的。这中间，阿普达集团张剑敏总裁非常给力，指导并多次参与谈判、利用业余时间参与陶氏高层的互动等，张总还抽出了宝贵的时间携夫人陈总一起参加了陶氏在桂林举办的亚太区经销商大会，陈总还特地背着全套高尔夫球杆，从新加坡赶过去对陶氏进行“高尔夫公关”，她的出色球技得到了陶氏上下的一致认可。正是张总的重视和参与，让陶氏高层看到了阿普达的真诚和决心，并在会议期间安排我们与陶氏特种化学品全球总裁进行了一小时的高端会谈，通过这次会谈，陶氏美国总部终于认可了阿普达的实力并加速了双方合作的进程。双方签订合同，落实首批AC32的相关提货事宜。此外，阿普达的设计团队通力合作，对AC32产品样本作了力求完美的优化，使样本最终融合了陶氏的专业性和阿普达的灵活性，给人深刻的第一印象；阿普达的营销团队将围绕AC32的产品和市场定位，精心组织培训，并通过网络渠道、杂志广告、展会等进行全方位推广。

与陶氏的合作，不仅仅是品牌形象的提升，也不仅仅是以高端产品提高收益，而是希望能通过这次合作，开拓视野和拓宽思路，在陶氏、阿普达、空压机制造商、空压机渠道商、空压机使用者之间，形成新的价值链，带来乘数效应和综合收益。

【链接】UCON™ Fluid AC32是专为现代工业应用领域设计的新一代耐高温、长寿命、全合成压缩机润滑油。它采用陶氏化学专业的聚乙二醇（PAG）合成油技术，融合独特设计的添加剂平衡配方，具有非常出色的冷却性、润滑性、清洁性和抗氧化等特性，可有效解决因使用矿物油或其它合成油而引起的油泥、漆膜和积碳等问题。非常适合用于轻负荷及重负荷螺杆空气压缩机及滑片式压缩机，满足并超越了现代压缩机在高温、高压等严苛条件下对润滑油长寿命的要求。

（事业部 董颖璐）

APD资讯点击

10月16日，上海超滤可调节动时周期控制装置获国家新型专利，专利号为：ZL 2013 2 0190664.X。

11月位于的上海金山区亭林镇的阿普达国际工业园区一期工程圆满竣工，上海开贝拓流体设备有限公司、上海阿普达实业有限公司先后搬迁入驻。

12月1日-12月7日，土诺科技积极开展外向交流活动，派除尘项目人员参与凯天环保内部培训，学习该企业在内环境治理、脱硫脱硝、重金属、废气、固废处理方面的有益经验。

12月5日至6日，中通协气体净化设备分会二届三次年会在合肥召开，上海超滤陆敏文出席会议，并在会上介绍超滤参加德国汉诺威工业博览会的基本情况。会议讨论通过了由上海超滤参与起草的《压缩空气悬浮油含量测量办法》、《压缩空气湿度测量办法》、《压缩空气固体颗粒测量办法》，并向国家标准化管理委员会申报国家标准。

树立企业主人翁意识

——写在上海超滤党支部成立一周年之际

最近看过一本名为《个人的管理》的书，该书作者德鲁克说到：“自我发展深深地蕴含在组织使命以及做好工作的承诺和信心之中……个人发展的最大责任是个人自己，而不是上司……成功的关键问题是责任感”。在我们父辈的身上我们经常听到一句话“争当主人翁”，这就是责任感的体现。而现在这句话对于我们80、90年代的人来说由于观念的改变在很多人看来已经没有多大的意义了，但我不这么认为，大至国家，小至单位、集体，其兴衰成败，都与其中的个体是否具有主人翁精神有着密不可分的关系。一个洋溢着主人翁精神的企业，每一位员工都要以“当家人”的姿态，视企业为家，视事业为已任，勇挑重担，无私奉献，从而使企业获得强大的凝聚力、号召力和创造力，这个企业也必然是一个富有竞争力、活力和生存力的企业。相反，如果一个企业死气沉沉，每个员工都把自己当做“旁观者”，事不关己高高挂起、回避困难、好逸恶劳，那么这样的企业迟早会迷失沉没在市场发展的大潮中。

作为一名企业的员工，增强主人翁意识，并不是说把自己当成单位的主人这么简单，而是以一种与企业血肉相连、心灵相通、命运相系的感觉，要有“企业利益高于一切”“我靠企业生存，企业靠我发展”的思想，要投入自己的忠诚和责任，尽职尽责，带着强烈的责任心去思考每一件事，去做好每一件事，我认为应当做到以下几点：

一、增强责任意识、忧患意识。古人云：“人无远虑，必有近忧”，没有危机意识，就看不清自己的处境，没有忧患意识，就看不清与别人的差距，没有使命意识，就没有前进的动力。近年来虽然我们的工作和市场取得了一定的成绩，但是我们的成绩还有待更大发展，

取得的成绩还远远不够。我们作为企业发展的主力军，我们的无所作为都会酿成过错，我们应当多为企业的前途而思虑，应当为企业的明天而筹划，不断增强紧迫感、使命感、责任感，时刻谦虚谨慎、艰苦奋斗。

二、增强奉献精神 and 集体荣誉感。在我们身边，有不少同事以企业为家、爱厂如家，以工作为已任，不分节假日、自觉加班加点，无怨无悔，因为大家共同的愿望就是要把工作做好，为企业的发展奉献力量。作为员工，更“多问自己为企业贡献了什么”。对工作，尽职尽责了没有？对自己，有进步没有？对待领导，替之分忧了吗？对待同事，关心帮助了吗？

三、讲执行、讲行动、讲落实。牢固树立主人翁意识，必须脚踏实地、从身边事做起，发扬求真务实、吃苦耐劳、顽强拼搏的进取精神，强化责任意识、管理意识、创新意识和服务意识，真正把“主人翁意识”贯穿到工作的各个环节之中。

可能有人认我上面说的这些是口号性的东西，不切实际。我不知道大家身边有没有这种例子：有些同事不安现状，这山望着那山高，听朋友说外面的企业如何如何的好，跳槽过去以后才发现并非一个“好”字那么简单，折腾一番，又回归本企业。对于好的东西每个人都有追求的权利，但是大家有没有想过通过自己的努力和付出把现有的工作做好来赢得更多。“滔滔江河汇于溪流，巍巍高山始于垒土”。“树立主人翁意识”，不是一句口号，而是一种精神。我们每一名员工都应该将“主人翁意识”深植人心，为企业的发展尽心尽力，如果大家都如此，企业怎能不快速发展？这不正是我们梦寐以求的吗？

（事业部 虞国宝）

阿普达集团向所有同仁致以新年的问候!

“严之有悟”专栏

润滑油储存管理Tips (上)



嘿，您好！我是阿普达集团士诺科技品控和售后主管王严，现在《阿普达报》开专栏啦，用撰写专栏来介绍油品相关知识及最新技术，以一种全新的方式为广大油品客户提供服务，希望借报纸的一角拉近与客户的距离，让我们更贴近，让服务更贴心！

润滑油的存储、监管是润滑油质量管理中非常重要的环节，如果能从细节

入手，去考虑润滑油的特性以及影响其品质的因素，对其进行规范化的存储管理可以有效避免不必要的损失和麻烦，为润滑油质量管理增加保险几率，是润滑油的管理人员必须掌握的基础知识。

Tips之入库

入库管理是第一步，要做好入库登记，根据类别不同，分开放置和标记并由专人负责，避免混错，导致最后用错油品，每种油要准备有干净的专用器皿且在容器上注明盛载油品的名称，以防污染，切记不可混用。如果润滑油中混入了燃料油，会使粘度降低，闪点下降，润滑油变质。不同牌号和品种的润滑油相混会使润滑油粘度、倾点、润滑性等发生变化，甚至会引起严重的润滑事故，在储存时应做到在库内存放。

Tips之放置

拧紧封口盖，保持油桶密封、桶身清洁标示清晰，分区区域放置并尽量室内放置。地面要保持清洁，以便及时发现漏油的情况。罐装及桶装润滑油的理想储存空间是室内，已经开启的润滑油必须储存于室内，以免天气变化受到影响。不得已露天或大棚内放置的200L油桶以卧放为宜，每排油桶的两侧用木楔固定，防止其滚动，注意不宜将端面的放油口在上方。水对任何润滑油都会造成影响，必须经常检查油桶是否密封或溢漏。若油桶必须直放时，宜将油桶桶口向下倒置；或将桶略微倾斜，放油口在上方，

避免雨水等积聚于桶面，渗入桶内。过低或过高的温度都可能影响润滑油的质量，因此不宜将润滑油长期储存在过热或过冷的地方。当润滑油因储存不好，油中进入灰尘和水后，可能会出现浑浊和沉淀，此时应立即停止使用。

Tips之存储温度

太低或太高的温度皆对润滑油有不良的影响，因而不宜将润滑油长久存储于过冷或过热的地方。过低的存储温度可能会造成油品易出现分层或沉淀等情况；存储状态的油品本身在缓慢的发生氧化反应，当温度上升时，每升高10℃，反应速率加快一倍，因此存储润滑油时温度不能过高，过高的温度不仅会加速油品的氧化速度影响存储和使用寿命，还容易降低油品的润滑性能。正常来说10-20℃是较为适宜的保存温度。

Tips之安全

油品需独立存放，周围不得放置可燃品以及可能的助燃品；严禁烟火，不得携带火种进入油库；配备灭火器（泡沫灭火器或者二氧化碳灭火器）；擦拭机械后之油布或清除之油污不得堆积，以免助燃；与易燃的特种油品或化学溶剂分离储存并放置易燃品标志。

Tips之出库

一定要遵循“先进先出”的出库原则，并确认出库的油品无误，标示及表面清晰可辨识。

(未完待续)

对中小企业发展中遇到问题的几点思考



空压行业相对于其他传统行业来说，大多都是中小企业，特别是和我们阿普达合作的更是。这几年跑市场、走访客户，见识不少中小企业的兴衰成败，积累了一点知识，并有了自己的思考，现在不妨把这个话题拿出来与大家一起分享，希望能达到抛砖引玉的效果，同时也诚恳接受大家的批评指正！

第一、敢于尝试创新的理念。中小企业要切入市场寻求立足，可以说是夹缝中求生存，因为大中企业基本统领传统商业领域，中小企业要生存，必须另辟蹊径，走差异化商业模式，所以作为中小企业的高层管理者必须时刻对市场环境、商业动态做深入细致分析，思考研究适合自己的发展之路。但往往这种常人没有走过的商业之路，又需要大胆探索与尝试，因此中小企业的创新尝试精神是成功的重要要素。

第二、做企业要像做人一样，要坚持诚信经营，打造企业的德行品牌文化。自古以来诚信经营就是企业成功的法宝。诚信就是企业的德行，企业就如一个人一样，如果没有德行无以行走“江

湖”，无法在市场立足。中小企业本身缺乏雄厚的实力，我们唯有象做人一样，先做好人，才能做好事。所以先要树立好企业的德行，建立起自己的品牌文化，才能赢得客户，赢得市场，最终做好企业。

第三、小企业要懂得整合资源，突出重心和打造核心竞争能力。作为小企业，我们必须认识到自身的不足，那就是实力不强，拥有的资源优势太少，那么如何参与市场竞争呢？只有借势！借船出海是中小企业快速稳健成长的重要途径。小企业只有锁定一个重点领域，利用周边人脉，整合一切可以整合的资源，所谓得道者多助。有众多社会资源的帮助，小企业就会成长为具有核心竞争力的企业。

第四、建立公司各项管理制度和工作流程，并严格执行。没有规矩不成方圆。作为中小企业规模虽小但不能没有制度，否则，团队不能形成，执行力大打折扣，那么企业效率和效益只能成为空谈。所以，必须从企业创建开始就建章立制，形成管理体系，并严格执行，只有这样才能让企业少走弯路，快速成长。

第五、建立起目标效益的激励机制，让每位员工得到应得的回报以及超预期的收益，把每位员工的积极性和效能调动起来。中小企业创业初期，人是最大的资源，最大的力量。如何把人的积极性充分调动起来，把人的潜力挖掘出来，是小企业成功的关键。企业管理者要了解员工的需求，员工有精神需求和物质需求，从薪酬待遇上给予激励，同时从企业工作环境、学习环境，团队工作氛围等方面给员工精神生活的满足，让员工工作开心，收获十足，那么整个团队就会是狼性团队，努力拼搏进取，在员工努力工作的过程中，企业和员工都实现了各自的收获。

第六、逐步打造核心的经营团队，增强员工凝聚力。小企业招人难！招人更难！企业没有人才团队何谈创造业绩？作为小企业管理者唯有发挥自身的人格魅力，凝聚几个核心的铁杆团队，给他们事业前景，给他们发挥才华的舞

台，和他们患难与共，这样的一个团队是推动企业发展的一股核心力量。就像阿里巴巴马云、脑白金史玉柱当初创业一样，就是从最初的几个核心成员发展壮大。

第七、逐步强化产品和业务的关联性，建立起一站式销售服务平台。根据对现代消费群体的研究分析，发现企业的营销服务模式必须与时俱进，美国4C营销理念明确告诉我们，营销就是营造顾客购买的便利性。现代消费者越来越追求购物简单、方便、省事。于是一站式购买开始风行。如果企业能把原有的单一、散乱的商品线根据产品和业务的关联性整合，必定赢得消费者认可，生意就自然打开崭新的局面。

(事业一部 廖智平)

阿普达集团招聘启事

- (一) 冷干机销售经理2人
主要职责：
1、负责产品的市场渠道开拓与销售工作，执行并完成公司产品年度销售计划；
2、根据公司市场营销战略，扩大产品在所负责区域的销售，积极完成销售量指标，扩大产品市场占有率；
3、与客户保持良好的沟通，实时把握客户需求。为客户提供主动、热情、满意、周到的服务；
4、根据公司市场策略，独立处置报价、合同条款的协商及合同签订等事宜。
任职要求：
1、25-40岁，大专以上学历，3年以上冷干机、空压机销售经验。
2、工作责任心强，务实，敬业，良好的商务谈判能力，敢于挑战，能承受较强的工作压力。
3、能接受经常国内出差。
(二) 流通大区经理2人
主要职责：
1、根据销售计划和指标，开拓所负责区域市场的开发；

重视产品设计开发的七个阶段

产品设计开发是企业源头管理的重要环节，源正才能流清，如果先天不足，后天是制造不出好的产品，ISO9001质量管理体系对产品设计开发定义为七个阶段。

第一阶段是设计开发的策划，企业应对参与设计开发不同小组之间的接口进行管理，确保有效的沟通，并明确职责分工。

第二阶段是设计开发的输入，设计开发的输入包含功能和性能及法律法规等要求，企业应对设计开发的输入进行评审，以确保输入是充分与适宜的。

第三阶段是设计开发的输出，设计开发的输出为生产提供服务，作出适当文件的规定，必须符合设计开发输入的要求，在文件发放前经授权人批准。

第四阶段是设计开发的评审，在适宜的阶段应依据所策划的安排对设计开发进行系统的评审，以便于评价设计开发的结果满足要求的能力，识别任何问题和提出必要的措施。

第五阶段是设计开发的验证，为确保设计开发的输出满足输入的要求，应依据策划的安排对设计开发进行验证。第六阶段是设计开发的确认，设计开发的确认是证实提交产品能够满足规定的或预期的使用要求。只要可行，确认应在在产品交付或实施之前完成。

第七阶段是设计开发更改的控制，设计开发的更改对产品满足顾客要求有直接影响，由于企业自身的原因，顾客要求的变更，法律法规的更改均会引起设计开发的更改，应作出有效的控制。在我们的售后服务工作中，时常会接到客户的投诉，抱怨我们交付的新产品尺寸不良，与所用的机器不匹配，难以安装，通过一些案例分析，发现主要存在这些方面的原因：一是在前期新产品设计开发信息输入阶段，市场反馈的技术信息不完整，因交期紧迫而忽视输入信息的评审和与客户再次沟通，导致输出的信息不准确；二是在设计开发交付样品给客户确认的阶段，客户有时会因一些客观原因，收到样品后不能直接上机做试装运行测试，只是简单的测量样品的外形尺寸来进行确认，由于前期提供的技术信息不完整，结果导致批量性的供货在客户投入终端市场后问题才暴露出来。

关于产品设计开发，我个人粗浅的看法和建议是，无论手头工作任务有多重，交期催的有多紧，也不能忽视流程所规定的事项，只要我们在设计开发的各个阶段严格按照流程操作，各部门齐心协力多为客户着想，相信类似乎新产品的不良投诉是可以减少和避免的。
(事业一部 沈志国)

发现财富

有个年轻人去某地。在一片荒野个拐弯处，减速，这时了一幢异常房，尽管很在一望无际这平房却显“眼”。这个中的特殊，让来客们纷来……

年轻人懂房子的瞬为之一动一是不是会有途呢？

返程时在此地下了辛苦地找到了。房子的他，火车的，售这幢房子很久也无人

年轻人下了那幢平和和一些大希望有公司做广告，后看了这个广告效应的租期中，轻入18万元

创富，更需要眼光财富小故事个叫路透的工人。一次友穿了一件的套裙：膝使腰部显得力，看上去他觉得这裙真是美极了转晴地欣赏：个念头忽然脑海：如果的式样，做一定会别具

约会一透便迅速地套裙的形状了瓶子的困它不仅外表用手握住的易滑脱，同的液体看起的多，因此大饮料公司1923年全球口可乐公司万美元，从买下专利，人也为这设计一夜成

《阿普达报》!

- 主任：张沈
副主任：沈董
特邀顾问：沈吴
主编：陈季
美编：李夏
委员（特约编）：夏董、刘超
超达工厂总眼
电话：021-5114
网址：www.aj

的眼光

轻人乘火... 列车行驶... 中,在一... 火车开始... 前方出现... 醒目的平... 简陋,但... 的荒野上... 得格外“... 单调旅途... “风景”,... 纷议论起

在见到这... 间,内心... 一这房子... 更大的用

年轻人... 车,不群... 了那幢房... 主人告诉... 噪音使他... 他正想出... 但卖了... 天津。

用3万元买... 房后,开... 公司联系... 能在这里... 来IBM公... 地方特殊... 在三年... 支付给年... 租金。

需要机会... 另一则... 美国一... 年轻制瓶... 他的女... 十分别致... 盖部较窄... 很有吸引... 卡很漂亮... 子的线条... 便目不... 起来。一... 跃入他的... 根据裙子... 一个瓶子... 一格。

结束,路... 根据这件... 设计图... 纸。由于... 美观而且... 时候不容... 时瓶子里... 来比实际... 比很受一... 司的青睐... 最大的可... 花费600... 路透手... 而路透本... 一新颖的... 名。

编辑委员会

- 剑敏 褚庆祥
馨 颖璐
建强 王志斌
宇晖 李政
松
娟
讯员: 廖智平
必松 姚红伟
亮 柯炎
络人: 金晓丹
098098
pureda.com

除尘器在现代工业中的应用领域

改革开放35年以来,我国工业发展突飞猛进,国内生产总值(GDP)持续增长,富民强国已不再是梦想。然而,经济发展的同时,我们赖以生存的环境不断恶化,大气污染、水污染、土地污染等问题日益严重,中东部地区大范围的雾霾频发让人心有余悸。前不久召开的十八届三中全会更是将环境保护、治理等议题摆在了头等重要位置。在政府

报告《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中,22次提到环境一词,在总结中,还特别强调:“发展环保市场,推行节能、碳排放权、排污权、水权交易制度,建立吸引社会资本投入生态环境保护的市场化机制,推行环境污染第三方治理。”由此可见,环保势在必行,环保产业大有可为!



作为一家专业解决过滤问题的集团企业,阿普达集团于2011年成立了事业部,为工业企业污染提供先进的解决方案。部门成立之初,依靠集团多年空压机市场客户资源,在以下行业寻找优

质客户:机械及工业制品、铸造、涂料、油墨、颜料及类似产品、橡胶制品、塑料制品、汽车及零部件、食品、电子化工产品、木材、石材、造纸、化学制品、轮胎、矿产等。



针对各行业不同的生产工艺,研究制定对应的解决方案。除尘应用涉及的生产工艺有:焊接、切割(激光、等离子)、打磨、喷砂、抛丸、铸造、注塑、投料、表面处理、混料、传送、精密加工(数控机床)、喷塑、喷漆、锡焊等工业生产过程中产生的烟、粉尘、油雾、废气,这都需要应用除尘系统来达到至少以下两个标准:一、《工作场所有害

因素职业接触限制》(GBZ2-2002)、二、《大气污染物综合排放标准》(GB16297-1996)。工业除尘设备的广泛应用领域决定了除尘产品的多样化,末端附件的非标准化等特点,后面我们会向大家一一介绍。

关注环保问题,阿普达与您携手应对环保问题,共创美好环境!

图注:成功案例展示——上海一汽大众发动机机工数控加工中心油雾收集、处理系统

(事业部 冯加昌)

没甚不好意思

曾经有位成功人士,大家向他请教成功的秘诀,他就总结了六个字:“没甚不好意思”。说难听点就是不要脸,想要成功,不要把自尊太当回事,撕下那层虚伪的东西,放开自己。

某名校毕业的一位高材生到一知名企业面试董事长助理一职,各方面表现都不错,被通知录用。上班的第一天到公司乘电梯正好碰上董事长和另外一名同事,中间董事长一不留神放了个屁,这时董事长和同事都看着他,他马上辩解:“不是我”,结果一进公司董事长就通知人事让他走人。人事问为什么,董事长说屁大的事都承担不了,还能做助理?同样的事放在和坤身上就不同了,乾隆放屁,和坤脸红。为什么?因为和坤不动声色的在为皇帝解围,背黑锅,因此深受皇帝的赏识。刘邦成功统一天

下很大的因素也在于他“没甚不好意思”,而项羽失败直到最后乌江自刎也证实了“没甚不好意思”的重要性。

在这里,我不是鼓励大家放弃人格尊严,而是在反映一个现实,有时候我们会因为过度的自尊吃亏。大家可以看看,很多美女都没有配俊男,大部分被一些死缠烂打的哥们给泡走了,而那些俊男们平日里自视甚高,不愿放下身价去追求自己的意中人,结果抱憾终身。我们做生意跑市场做业务也是同样的道理,如果说话办事迈不开步,老把自己当人物,那我们的事业和前程都会受影响。把自己放低,为人处事放开做,最美是自我!放松做正直的人,不要过于束缚自己,要放开去干,放手去博,放心去飞,没甚不好意思!

(事业部 刘建华)

销售人员如何分解销售目标制定销售计划

岁末年初是每个企业发布年度目标的时候,这时当销售人员接到新的销售目标时往往会唉声叹气,感觉目标不合理、很难达成,甚至产生排斥的情绪。为什么会产生这样的情况呢?原因之一是企业下达的目标是一整个年度的企业目标或部门目标,目标量看起来会非常的大,让销售人员产生了畏惧心理,在心中产生了“不可能达成”的错误念头。另外一个原因是销售人员在目标执行过程中缺乏正确的规划和方法,平时多是盲目的进行目标执行。因此通过分析可以发现销售人员经常会犯以下错误导致目标无法达成:一是目标分散。销售人员本身不知道他过去的客户、现有的客户和未来的客户所能带来的业绩;二是角色、职责定位不清。销售人员不清楚自己应该承担的角色有哪些,需要负担的职责是什么;三是缺乏系统。在执行目标的过程中轻重缓急本末倒置,导致工作事务混乱,没有合理的进行管理;四是虎头蛇尾。在刚刚执行的过程中冲劲十足,意愿性强,但随着目标执行的深入,后劲越来越匮乏。

针对上面体现出的问题,想要达成目标,首先需要公司对营销战略进行宣导。只有销售人员了解企业战略目标,并将之与销售目标相结合,然后再导入到部门目标和个人目标当中。在这个过程中,战略目标是“因”,销售人员一方面可以借此来规划并设定个人目标,另一方面让员工能够感受到自己是企业发展中重要一份子,对企业的认同感和融入感会更强。其次可根据现阶段的形式和自身实际状况把目标进行分解,化整为零,变成一个个容易实现的小目标,然后各个击破,逼近最后的大目标。

目标不是单纯的用加减乘除的方法来做,而是要具有规范性。具体要体现如下的原则:一是销售目标是可预测和预知现有客户的状况,甚至是未来开发新客户的情况和行业竞争分析;二是目标要具有务实性,每一个季度都有一个

重点的方向,并围绕这个方向开展工作;三是销售目标一旦明确,还要用具体的数字进行量化,分解目标并插接到每季、每月、每周、每日当中。

目标分解的过程中,最重要的是如何将整体目标合理的按照季、月、周、日来分解成各个小目标。在分解的过程中,要列出实现整体目标的必要条件,画出小目标,进行第一层分解,再写出实现每个小目标需要突破的困境和条件,充分做准备。以此类推直到写出所有的目标分解。这些困境和条件包括:现阶段客户的特性、需要多少的客户来做支撑、目前的客户量、客户的回购率、合作的机会点、产品组合的规划甚至客户的习惯。当能够对这些内容做出精准判断之后,在讲目标分解到每个月、每个产品当中。

基于分解后的各个小目标,销售人员要思考“我们每季度、每月、每周、每日应该做什么事情来支撑各个目标的达成”,通过这种思考,销售人员就可以制定出行动计划。以月计划为例,把一个月分为上、中、下旬三个时间点,然后针对性的制定客户数量、拜访数量、签约数量、签约产品、签约总额还有应收账款的精准划分,当目标量化后,销售人员在执行过程中就更有目标性。有了月目标的支持,周工作、日工作的目标就更明确、目标就更加清晰了。

将整体目标划分为一个个细化的目标并制定行动计划后,接下来只要用管理制度去管控、检核目标的执行过程,比如销售人员的责任感、客户服务意识的观念、工作效率、团队协作、工作技能以及工作计划品质到底是否达成等。通过这样的管控、检核系统,再结合公司的目标去做彻底的执行,并辅以适当的资源去做支持,相信销售人员可以从容应对被分配的年度目标,甚至一些突发状况。当每一年的年度目标都会彻底达成,在接到新的年度目标时,也不再会唉声叹气了。

(摘编自《世界营销评论》)

重游古漪园

古漪园,建于明代嘉靖年间,原名漪园,取“绿竹漪漪”之意而得名。



四月初夏,绿暗红稀,春色已尽,是日天好乃入园游玩。一入园中,曲水通幽,佳木秀而繁阴,远离市井喧嚣,顿觉心静神怡。距第一次入园已有十二年矣,世事已多变迁,而此处亭台楼榭,翠竹碧荷依稀尚在。回想多年来所求、所得、所失,慨然顿悟,世间万事万物穷通有定,唯顺其自然,泰然处之。

(事业部 日本不一)

荒凉的美丽



偶尔间有朋友告诉我准备去爬一座荒凉的山，我说让他把好玩的记录给我看看，他说了句：“太荒凉了，没意思！”当时没太在意，但当我安静下来的时候我突然间涌进了很多的思绪——那已渐渐淡化在记忆长河中的思绪！

长在大山中的孩子是快乐的，也是孤独的，常常很无奈的在荒山野岭里一朵就是一天，除了羊儿陪伴外，几乎一整天都找不到一个说话的人，特别是秋冬时节，看着光秃秃的树干，枯黄的好似大地一样的草木，伴着时而吹过的冷风，真是要多荒凉有多荒凉，要多孤独有多孤独！

可是不知何时起，不知是习惯了这样的荒凉还是什么，突然发现似乎原有的荒凉变味了，它似乎并不是像看上去的那样，于是，在蔚蓝的天空下，你会发现一棵大树的枝干上有一个面朝蓝天安静躺在阳光下的男孩，静谧，平淡。在他明亮的眼睛里有一个奇异的世界：一片蔚蓝中一群白色的骏马滚滚而过，马群中时而又穿插一两只奇怪又可怕的怪兽，张牙舞爪，那些骏马似乎也是因此受惊；时而又会出现一只青白搭配的大鸟，缓缓翱翔，飘逸潇洒；噢？怎么大鸟变成了一艘白色的大船了？奇怪！哈，一个弥勒佛唉，看他那半躺半睡的懒样，这是什么？原来是一个秀气带着眼镜的顽皮小孩，探出一个半

个身子……那千变万化的景象和这遍山的荒野形成了鲜明的对比！

这一天，冷风飕飕，在寒冷的山谷中的一个避风的山坳里，有一个小小的身影，拿着一把用碎铁片做成的小刀，旁边架着一堆篝火，活力四射的在山崖上面刻画着一个洞穴的模型，周围散落着一些看似小装饰品的东西，小男孩热火朝天的样子，似乎是在建造一幢美丽的宫殿似的！

又一天，这个少年趴在光秃秃的地上叫难、折磨那些可怜的小蚂蚁，看看这个可恶的大家伙，时而给驮着沉重食物艰难的小蚂蚁们前面架一座高塔，时而又挖一条深沟，更过分的是居然还架一座晃悠悠却并不连通对岸的小桥欺骗小蚂蚁，简直太可恶了！“啊！终于要到家了，今天的食物找的大家都快累死了！我们的家门怎么找不到了？出什么事了？哪来的大山？”原来，可怜的小蚂蚁的家门被这调皮的家伙给堵上了！

还有一天，这个男孩无聊透顶，拿根棍子打水漂，那飘落的水花好晶莹，好绚丽！在阳光下随着那咣咣的碎裂声带起一道道飘落的彩虹，溅出一个晶莹剔透的世界！

有一种心情叫做欣赏，有一种精彩叫做发现，有一种美丽叫做体会，遭遇荒凉，你的生活可以不枯燥！

（事业二部 梦雨冰魂）

我所理解的生活

韩寒说：“我所理解的生活是做自己喜欢做的事情，和自己喜欢的人在一起”。我喜欢这种特例独行；梁实秋说：“你走，我不送你；你来，无论多大风多大雨我要去接你”。我欣赏这种豪迈。我想说：“与其到老遗憾自己这事没做，那事没成，不如现在自嘲这事我做成了，那事我搞砸了。”“乐活”，这就是我所理解的生活。

2013年7月26号，这天我走进了士诺，我的第一感受就是和谐。虽然早就有不负责任的言论恐吓我们——“职场如战场”，但我认为这仅是偏颇的言论，并不符合职场的现实。就算存在“战场”那也得靠个人能耐、本事。因为在我已生活了三个月的士诺团队里，我所见、所闻、所感受的是实事求是、团结互助、敬业专注、积极向上团队的工作精神，各部门经理清晰的办事思路与沟通技巧加上专业态度，同事之间的互帮互助，休息之余的谈笑风生，简直就是一个其乐融融的大家庭！我就觉得真真没来错！还有很多让人振奋的现象：在总经理的模范带动下，同事们在工作中之余抓紧充电学习，忙的不亦乐乎；各部门经理认真征询基层人员意见，共同商讨怎样更规范，更有效地提高大家的工作效率，提升整个团队的执行力。你说在这样一个全员向上、和谐共处的氛

围中，何来职场硝烟与战争？就从这一点，我可以认为士诺是行业里一个不可打败的对手。生活在这样的集体里，我们充满感激，集体生活最重要的是沟通，只要愿意沟通，你会发现，事情比你想象的简单得多。

90后是被争议的一代，也是很迷茫的一代，但绝不是一无是处的一代。我从不觉得一代人和另一代之间有什么明显的分野，你说我出生于1989年和出生于1991年能有多大区别？总有那么自己喜欢拿“代沟”一词来回应不符合自己心意的人。这种情况下，唯有报之一笑。人生有很多活法，千万别被别人的价值观“绑架”，不要把别人希望你过的生活当作是你想要的生活。就让感性的人去嘲笑理性的人“活的太严肃”吧！小伙伴们！做自己，怎样都好。

不管生活在哪个年代我们都应该抱着“一期一会”的观念生活。这是日本茶道的用语，“一期”就是一生，“一会”就是一次相会，说的是人生的每一个瞬间都不能重复，所以每一次的相会都变成了仅有的一次，让我们多和朋友、同事、同学、亲人相聚，趁我们热血沸腾时，勇敢的去证明自己，证明自己真正地活过，不要给人生留下遗憾！

（事业二部 文燕青）

人生之路仍尚早

活到现在，你觉得人生的路走了多少呢？

如果你对这个问题有些不知所措的话，我们不妨换个角度重新问一次。如果将人出生到死亡的时间比作一天的24小时，人的平均寿命是80，那么你觉得你生活在几点钟？是温暖和煦的清晨、烈日当头的正午还是日薄西山的黄昏？

人生时钟的计算方法十分简单。24小时相当于1440分钟，而将次分成80年，每年份就是18分钟。1年相当于18分钟，10年相当于3小时，以此类推20岁是早上6点，29岁是上午8点42分。我所计算的人生时钟前提是将80岁设定为人的平均寿命，而随着未来平均寿命的延长，每个人的生时跨距都将增长，单位时间也将变得更加宽松。

如果你是一位60岁的退休人员，不必感慨什么，因为你的生时跨距指向只是夕阳西下的18点19分并不意味着不

可以转换方向，有新的作为，仍旧有许多未知的全新世界等待你去探索。夕阳无限好啊！

没错，人生之路仍尚早。如果早上7点醒来之后，发觉自己已经比别人慢了半拍，不要焦虑和担心，因为这并不意味着毁掉一整天。在人生的起跑线上快了一步，或者慢了一步，并不对未来起决定性的作用。

有些人抱着“我已经来不及了”的态度自暴自弃，纯粹是一种自欺欺人，切记不要为自己制造放弃或逃避的借口。你现在所处的时间段还尚早，现在的你拥有大把的时间，未来悬而未决，没有什么不能改变。当自己毫无建树而心生懊恼时，抬起头来看看自己的人生时钟——距离一天结束还有很长一段时间呢。

电影《本杰明巴顿奇事》中有这么一句台词“人生从不会嫌太年轻或嫌太老，一切都刚刚好。”

（事业一部 张丹丹）

选择

世界很大，我们很小，世界上的人很多，但是我们每个人却是世界的唯一。其实，我们从一出生就开始选择，先是在我们纯洁无知的大脑中选择哪个是我们的父母，接着又进行一系列的身边亲人的选择，就如如此一步步走来，长大后，我们又开始选择梦想，接着我们为此不断的奋斗，在奋斗中不断的选择，随着人生的继续，我们依然要不断的走下去。

人生，就处在选择、选择、再选择过程中，也许我们为自己的选择而感到满意，因为时间证明它是对的，也许我们为对自己的选择很懊恼，因为结果不如我们所期望的，但是无论我们选择的结果如何，我们都要去面对与接受。

对于自己的选择负责，正确面对自己的选择很难。但是我只是觉得，当你发现你眼前就剩下一条路可走的时候，

不要怨天怨地，好好想想一定是你在某一时刻没有作好一道多选题，在你越小的时候你的选择题的选项就越多，选好了你可能会有更多选项。选不好可能会把自己逼向死胡同。所以怨谁都不如检讨自己，因为怨恨别人不会让你更快快乐，也不能解脱现在的痛苦。自己的路选择了就别后悔，好好的面对，因为后面还会不停的出现选择题，尽管现在你可能走了一条你不喜欢的路，后面还是有可能会改变的。

快乐的活着吧，人活着多不容易，那么多的选择每次都抓对了，是不可能的。你也要知道选择会跟随你一辈子的话，就去面对吧，大胆的去选择，只要还有得选就说明你还有机会。只要还有选择，人就是幸福的，因为有更多的机会等着你呢，加油吧！

（事业一部 常乐）



UCON™ Fluid AC32 压缩机冷却润滑油 ——引领行业技术



真正**不结焦**的空压机冷却液！
高温下运行
超低温启动
最少量油耗

