

ANZE TIMES

安徽安泽电工有限公司出品

安泽时代

【安泽观察】

安泽电工荣获“国家级高新技术企业”认证

【前沿】

安泽矿物绝缘发热电缆在油井上的应用

【专家视野】

CLIMASTAR 克利斯达蓄热式电暖器

【安泽课堂】

电地暖系统错误安装、错误施工造成的后果

【印象安泽】

安泽品质是怎样炼成的

ANZE[®]
安泽让生活更舒适

2014年01期





行业地位

中国建筑节能协会常务理事单位
中华低碳经济媒体联盟理事长单位
中国辐射供暖供冷委员会(原国家地暖委)副主任单位
中国地源热泵协会副会长单位
中国建筑装饰协会会员
中国房地产协会会员
国家地面供暖专家组专家
北京市地板采暖协会副主任单位
上海市地暖协会常委

安泽荣誉

中国驰名商标
国家高新技术企业
国家行业品牌产品
建设部推荐产品
中国地暖行业领军品牌
中国建设工程材料行业领军金奖
中国地暖行业推荐产品
2008、2009、2010、2011 连续四年获中国地暖行业十大风云人物
中国地面供暖行业优秀施工企业
中国石油及天然气总公司一级供应商
中国神华集团物资一级供应商
中国海洋石油总公司一级供应商
海尔电器十佳供应商
韩国三星电子质量优胜奖(2007-2009年)

参编标准

国家标准:《中国民用建筑供暖通风和空气调节设施规范》
《家用和类似用途电器安全标准——加热房间的电热装置的特殊要求部分》
行业标准:JGJ 142-2004(及2012修订版)《地面供暖技术规程》
《发泡水泥施工层技术规程》
《地面供暖施工员国家职业技能标准》
中国建材标准设计研究院发布
《发热电缆(电热地席)产品应用技术指南》
地方标准:《河北省地面供暖施工技术规程》
《上海市地面供暖施工技术规程》

产品技术安全认证

中国认监委 ISO9001-2008 质量体系认证
中国认监委 ISO-14000 环境体系认证
国家认证中心 CCC 强制认证、CQC 认证
全国特种产品生产许可证
国际电工委员会、国家电线电缆检验中心 IEC60800、IEC60335、IEC60332 认证
美国联邦 BAEL 试验室 EMC(电磁辐射安全)认证
美国 UL 认证
欧盟 CE 认证
欧盟 SGS 有害物质安全认证
德国 VDE 认证
国家采暖行业甲级施工资质(建设部颁发)
国家暖通行业技术考评员单位



发 言 首 語

FOREWORD

荣 誉

文/张峻业

近期特别喜欢看《权力的游戏》(Game of Thrones),中世纪欧洲的贵族在生死与荣誉的选择之间,不管是正面人物还是大反派,都将荣誉放在首位,颇有些像《孟子》的名句:“生,我所欲也;义,亦我所欲也。二者不可得兼,舍生而取义者也。”

变革的社会,要求每个人都如圣徒般地修行是不现实的,但坚守心中的荣誉,恪守人性底线,时时反省,时时自责,忏悔于前,修行向后,所作所为,不背经,不叛道,可挣脱求新生,可恪守以完我,但所经之路,均以感恩之心相待,感恩所处平台,感恩所授之术,感恩同仁相待以诚,是以“君子绝交,不出恶语”,皆因感恩之心。

荣誉是安身立命之本,一个人最需要坚守的就是荣誉,而读书人尤甚,用善念浇灌的荣誉恰如花一般,绽放在心里,由内而外。心中之莲,开在每个真修者的心中,是在不断地放下虚妄的自我,舍弃人心执著与观念后,才会逐渐绽放,不断地进取才能使之更加的净洁高雅、纤尘不染、超凡脱俗。

2014年第01期(季刊)



出品单位:安徽安泽电气有限公司

战略支持:中华低碳经济媒体联盟

支持单位:中国建筑节能协会

中国金属结构协会辐射供热供暖专业委员会

中国建筑学会暖通空调分会

全国地热能委员会

智慧支持:《中国建设报》、《暖通空调》、《热泵资源》、
《冷暖财经》、《供热制冷》、《地暖月刊》、
《上海采暖》、中国地暖财富沙龙、中国地暖网

特邀顾问:刘浩、王东青、曹衡

名誉主编:程乃亮

编委:张峻业、李义军、陈进周

特邀编委:王凤林、王伟华、何远嘉、张克斌、宋伟、赵育军

内容编辑:黄方贵、程晓燕、彭珍、刘勤、张道芝

谭亚莉、黄丹、胡秋莉、肖怡、丁爽

图文设计:汪一前、王金艳

美编:汪一前、王金艳

通讯地址

安徽宁国经济技术开发区河沥园区振宁路38号(安泽东工业园)

安徽宁国经济技术开发区外环南路46号(安泽南工业园)

安泽低碳工业园

800-868-8680 400-887-3788

0563-4187588 4187589

图文传真 /0563-4187577

邮件地址 /ngaz@anze.cn

邮编 /242300

国际互联 /www.anze.cn

安泽智能家居系统无忧服务网络:

北京、上海、天津、成都、贵阳、遵义、拉萨、西宁、兰州、酒泉、乌鲁木齐、库尔勒、喀什、银川、鄂尔多斯、包头、佳木斯、哈尔滨、长春、沈阳、大连、张家口、石家庄、西安、太原、忻州、郑州、安阳、济南、烟台、青岛、重庆、昆明、丽江、南宁、桂林、南昌、赣州、新余、深圳、福州、杭州、南京、苏州、连云港、长沙、武汉、合肥、宿州、宣城

本刊文字图片如有您的作品请联系我们,以付稿酬。
如发现本刊印刷装订质量问题,请与本刊发行部联系调换。

(免费内刊)欢迎向我们服务网络索阅

安泽观察 / ANZE OBSERVATION

- 安徽省副省长考察安泽电气 / 刘勤
- 安泽电气荣获“国家级高新技术企业”认证 / 谭亚莉
- 安泽电工程乃亮受聘中国国家标准化管理委员会专家委员
- 安泽品牌升级——VI全面升级 / 汪一前
- 安泽电中标“拉萨城市供暖(试点)项目” / 惠容客人
- 安泽电工程张峻业荣获中国建筑材料行业高级职业资格证书 / 江舒
- 辽宁省地暖委领导一行专家访问安泽 / 亚希
- 大风起兮云飞扬安泽腾飞兮耀四方 / 刘勤
- 全面关注消防,生命安全至上 / Nothing
- 安泽电南工工业开展班前会 / 方燕
- 全员培训 全面提升 / 张道芝
- 安泽电出席第九届地暖产业高峰论坛 / 王金艳
- 春日暖阳,温暖安泽 / 卓然
- 中国地暖万里行第28站安泽电气走进郑州 / 白云
- ANZE赴意大利MCE国际暖通展 / 张道芝
- 安泽闪耀羊城 / 张治军
- 安泽安泽电气有限公司召开2014年度营销工作会议 / 刘勤
- 身先士卒亮强健体魄 上下同心耀安泽风采 / 虫虫
- 辞旧迎新,“安泽安心” / 妞妞
- 安泽电股份公司2014年新春酒会 / 刘勤
- 龙腾安泽,喜闹元宵 / 逸成曳枫

前沿 / ADVANCED

- 国务院研究室著进一步加强的雾霾等大气污染治理
- 安泽发热电缆道路融雪化冰系统 / 黄方贵
- 安泽矿物绝缘发热电缆在油井上的应用 / 茶林
- 安泽官方直营店 / 黄丹

专家视野 / EXPERT VIEW

- 克丽斯达蓄热式电暖器 / 张道芝
- 金属膜电暖器售后服务解析 / 陈娜
- 国家十二五电采暖之政策利好

安泽课堂 / ANZE CLASS

- 电地暖系统错误施工、错误管理造成的后果 / 陈云飞
- 安泽温控器安装演示 / 谭亚莉
- 售后服务案例

安泽人 / ANZE PERSONS

- 将梦想照进现实 / 程晓池
- 当时光精确到数字 / 刘勤
- 访铝箔加热器车间班长高清海 / 吴梦楠
- 一个格外芳香的苹果 / 史佩芸

安泽脚步 / ANZE FOOTSTEPS

- 一起成长 / 方燕
- 安泽脚步 / 陈云飞

印象安泽 / ANZE IMPRESSION

- “安泽品质”是怎样“炼成”的 / 周艳青
- 石头的故事 / 江舒
- 安泽的印象笔记 / 程道

他山之石 / OTHERS EXPERIENCE

- 李安:有梦想才能举起奥斯卡
- 一篇强过10次培训的老业务员实战分享

心灵鸡汤 / CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

- 我知道我不够好 / 丁爽
- 蒲公英 / 黄丹
- 来生 / 徐永念
- 我们都老了吗? / 李曼
- 活在当下,把握今天 / 朱茂盛

我在安泽 / I & ANZE

- 我在安泽——年会篇
- 项目展示


宁国篇 / NING GUO SECTION

- 80名人先贤之宁国篇

安徽省副省长考察安泽电工

文/刘勤




12月11日上午,安徽省人民政府副省长杨振超在市委书记钱沙泉的陪同下视察安泽电工,对安泽电工的科技创新、节能环保创新给予高度评价。 



安泽电工荣获 “国家级高新技术企业”认证

文/谭亚莉

近日,安徽安泽电工有限公司正式通过国家级高新技术企业认证,此项荣誉的获得为硕果累累的安泽电工再添一枚沉甸甸的果实。

高新技术企业是国家大力扶持的新兴企业结构,对于建立可持续发展的和谐经济具有重要意义。根据国家《高新技术企业认定管理办法》文件规定,认定后三年内,还将得到国家在科技研发、创新资金、企业管理和人才队伍建设等方面的大力扶持。此次省级高新技术企业的认定,是对我们自主创新、持续创新发展道路的肯定与支持,并为今后在高新技术方面的发展奠定了坚实的基础。 



安泽电工程乃亮

受聘中国国家标准化管理委员会专家委员

——第四届全国暖通空调及净化设备标准化技术委员会换届工作会议在京召开

2013年12月10日,第四届全国暖通空调及净化设备标准化技术委员会(以下简称暖通标委会)换届工作会议在北京赛福特大厦隆重举行。会议旨在顺应建筑行业发展大方向以及人民群众的关注热点,在节能减排、提高空气质量等方面指出工作思路和要求。会议正式宣布了第四届暖通标委会职务及成员名单,安徽安泽电工有限公司总经理程乃亮被聘为第四届暖通标委会专家成员。

2012年12月,国家标准化管理委员会复函住房和城乡建设部办公厅《关于全国暖通空调及净化设备标准化技术委员会换届请求的函》(建标标函[2012]100号),

同意第四届全国暖通空调及净化设备标准化技术委员会(SAC/TC143)由61名委员组成。其中,中国建筑科学研究院建筑环境与节能研究院院长徐伟担任第四届暖通标委会主任委员;西安工程大学教授黄翔、中国电子工程设计院高工郑纯友、西安建筑科技大学教授李安桂和清华大学建筑学院教授狄洪发为副主任委员。

2013年10月,国标委经研究,同意增补中国建筑科学研究院建筑环境与节能研究院李正为暖通标委会委员兼秘书长,增补建设部供热计量监督检验中心汤亚军为委员兼副秘书长。

暖通标委会秘书处承担单位为

中国建筑科学研究院空调所,上级领导部门为中国建筑科学研究院,上级主管部门为国家标准化委员会和住房和城乡建设部。

第四届暖通标委会在各级领导部门的大力支持下,承担并出色地完成了很多相关标准化的工作,主要包括:标准制修订项目、标准清楚整理工作和标准体系建设、配合国标委完成技术委员会的扩充与整顿工作以及参加国际标准化活动等。

近些年来,建筑行业发展迅猛,相关技术日新月异,作为管理产品标准的标委会,会及时跟踪并关注整个行业的发展和变化,保证所立项标准能够真正为社会服务。

Anze



ANZE® 安泽电工
安泽安心 —— 全球电加热领域标杆

安泽品牌升级——VI 全面升级

文/汪一萌

近日,安泽正式对外推出了新的企业视觉识别系统(以下简称VI),从图标、标准字体、标准色等方面进行了全面升级,将品牌 LOGO 独特性完美地融合,全面地规范了品牌形象,使品牌再度升级,彰显行业的领军风范。

在 2013 年安泽的品牌升级工作已经完成了新官网、品牌调性的建设,那么在 2014 年开年我们则推出了品牌升级的又一杰作——VI 全面升级。对企业品牌建设进行了全面的规划,经过几个月的梳理和调整,终于完成了此次 VI 的全面升级。

此次 VI 升级涉及品牌 LOGO 延用与提升规划,从图标、标准字体、标准色等方面进行了全面改善。新 VI 拥有八大核心系统,包括标志规范、广告语规范、标准字规范、色彩规范、辅助图形、专用字体和标准组合规范、公司内部资料规范,始终以字母“A”贯穿整个 VI 应用系统,以红色和蓝色为主色调,将品牌形象、公司文化的独特性完美地融合,全面地规范了品牌形象,使品牌再度升级,彰显电加热领域标杆风范。 **Anze**



安泽电工中标 “拉萨市城市供暖(试点)项目”

文/慕容散人

2014年1月17日,安泽电工接到西藏拉萨市暖心热力有限责任公司的通知,安泽电工中标“拉萨市城市供暖(试点)项目”。这标志着安泽成功进入西藏自治区政府采购平台。

此次投标前后历时两个多月,连续投标两次,可谓一波三折,好事多磨,最终安泽电工凭借优良的品质、完善的服务体系,先进的质量控制体系及雄厚的实力,经五位专家的严格审核,得到专家的高度认可,在五家工厂里名列前茅,中标“拉萨市城市供暖(试点)项目”。

拉萨市城市供暖试点工程是一项体现党中央、国务院对西藏人民特别是拉萨人民特殊关怀的民生工程、民心工程、德政工程、发展工程、幸福工程,是区市两级党委政府的一项重大决策部署,是改善民生,保护生态环境,提高城镇居民生活品质,促进拉萨市跨越式发展的一项基础工程。拉萨市各级政府对这项工程高度重视,多次召开相关的会议落实工程进度,由国务院拨出专项资金对口支援,资金保障充足。

为挑选优质的电采暖产品,拉萨市暖心热力公司对



投标公司进行多轮咨询,验收合格证书及相关资质,并现场封样产品,质保期也明确写进合同,并委托第三方公司进行招标,今后未入标的产品将不得在拉萨市销售。安泽电工成功进入拉萨市政府采购平台,将极大地扩展西藏自治区市场空间。为安泽电工顺利进入一些政府工程奠定了坚实的基础。 **Anze**



安泽电工张竣业荣获 中国建筑材料行业高级职业资格证书

文/江 舒

近日,安徽安泽电工有限公司副总经理张竣业经过层层筛选、考核,顺利拿到了由中华人民共和国人力资源和社会保障部颁发的高级职业资格证书。为安泽专业技术团队增添了一份新的力量。 **Anze**



辽宁省地暖委领导等一行专家访问安泽

文/亚 希

3月3日上午,辽宁省地暖协会会长王芳、执行副会长刘兴华、秘书长郭秀梅、龙湖房地产总工周工、沈阳方春地热有限公司王多、沈阳金丰暖通技术工程有限公司吴尽、沈阳业达地暖工程有限公司李玉亮、伙伴地热夏冰洲、设计院周铁新女士等一行专家来公司参观考察。安徽安泽电工有限公司总经理程乃亮及副总经理张竣业诚挚的接待了专家考察团。

在总经理程乃亮及副总经理张竣业的带领下,辽宁省地暖委一行专家重点参观了安泽低碳工业园综合展示厅,特别考察了安泽的生产技术工艺及质量控制流程。并对安泽近年的快速发展给予了高度的肯定。同时也对安泽今后的发展提出了建设性的意见。

此次辽宁省地暖委领导等一行人来安泽参观考察,一方面促进了企业与协会之间的交流,为地暖行业健康稳步的发展奠定了基础;另一方面加强了企业与企业之间的生产技艺与企业文化的交流与合作。

Anze



08

安泽观察
ANZE OBSERVATION

大风起兮云飞扬 安泽腾飞兮耀四方

——安泽电工最新荣获 18 项实用新型专利

文 / 刘 勤

工欲善其事，必先利其器。秉承这样的真理安泽电工始终坚持不懈为着中国电地暖行业领航者这一目标奋斗着，坚持品质如生命的经验理念，不断推进产品研发与创新，力求推动自有产品走向成熟，朝着成为“全球电加热领域标杆”的科研目标前进。

近来，中华人民共和国国家知识产权局依照中华人民共和国专利法对我公司产品、装置进行了严密审核，授予我公司 18 项实用新型专利权并颁发专利权证书。实用新型产品专利的产品有：一种超细发热电缆、一种发热网席、一种耐高温超细发热电缆、一种用于电缆安装放线用的放线盘、一种电缆显示接头、一种电缆尾端、新型融雪化冰装置、一种双绝缘发热电缆、手动穿线装置、矿物绝缘发热电缆接头、一种集中供暖系统、扁平矿物绝缘含接头加热电缆等实用新型专利。此举表明，我公司的产品及工艺，其技术创新及独创性已处于国内领先水平。而历经多年的市场检验，无数用户的认可，奠定了我公司在该产品领域内领先的地位。

一、势在必行

跃上葱茏，纵观全球。世界政治多极化，经济全

球化、区域化日趋明显。在经济全球化的大背景下，我国正在大力实施“走出去”发展战略，参与全球市场竞争，鼓励企业开发能源产业，缓解国内能源紧张局面。安泽电地暖作为新材料技术的高新企业，自上世纪九十年代起，安泽就开始探索一条以电力为本、更节能更有效的采暖方式。科研的成果是累积的过程，安泽电工一直重视自身产品工艺研发以及施工工艺的改进，利用电能采暖。这种全新的暖通系统，更好的缓解了传统采暖方式所带来的资源浪费。同时更节能、环保。

风风雨雨二十多年，安泽电工从小到大，由弱变强。特别是近十多年间，从主攻民用地地暖到大力发展工业电加热，公司不仅为千家万户送去了温暖，还打造出了响当当的安泽品牌，新的荣誉的取得，标志着安泽电工更加完美地实现了从民用采暖主业发展到工业电加热行业。同时企业在探索中稳步发展，寻求突破，应市场所需，因市场而变，打造全球电加热行业标杆企业。

二、厚积薄发


有为才有位。安泽电工今天所取得的荣誉并不是一蹴而就的。安泽电工始于20世纪90年代末期,先后在室内舒适采暖、畜牧养殖幼仔采暖、大棚花卉土壤加热、道路及屋面融雪化冰、管道保温等方面取得卓越的成就。安泽电工凭借人才、技术、管理和设备上的优势,经过十多年的研发历程,目前已形成以点成线、以线成面的开拓出广阔的市场。

同时安泽电工还拥有一支技术力量雄厚的综合性施工队伍,具有甲级施工资质,为公司所承建了各类大中型工业与民用采暖工程,多次获得国家地暖委优秀施工企业团队奖,良好的信誉全国闻名。在全国各地完成了各类暖通工程的施工:京沪高铁济南西客站的天沟融雪、西藏阿里机场的采暖、中国神华煤制油鄂尔多斯分公司的管道伴温、中海石油公司内蒙古分公司的管道伴温、河北石家庄和谐家园的舒适采暖、新疆乌鲁木齐77小学的室内采暖、内蒙古河套大学的电地暖等大批工业与民用项目的施工。此次所获得国家知识产权局的专利的丰硕业绩,完全凭借着安泽人,徽商精神的启发,百折不挠、艰苦卓绝继而厚积薄发。

三、美好愿景

思路决定出路,理想创造未来。安泽凭借着自己的实力和信心,描绘了公司的美好愿景:通过资源整合和优化配置,资质资格升级、升格,对内增加了凝聚力和向心力,对外增强了表现力和竞争力。

大风起兮云飞扬,安泽腾飞兮耀四方。满载着安泽人光荣与梦想的安徽安泽电工有限公司是一支朝气蓬勃的年轻团队,秉承着以快制胜、业绩至上、共同成长、诚信创新、合作分享的崭新观念,以市场化、专业化、人性化、国际化的经营理念,不断学习新知识,积累新经验,在今后经营的道路上大步迈进,一往无前!

问风云市场,谁主沉浮;看安泽出海,乘风破浪! 





全面关注消防,生命安全至上

——安泽电工全员消防演习顺利开展

文/Nothing

为提高全员消防意识,增强员工在紧急情况下的应变能力,自我防护能力,使每个员工掌握一定的消防知识。安泽电工全体工作人员在2013年农历新年前期,举行了防火演习。

此次演习包括了紧急有效的通知火灾发生、有序的从紧急通道安全疏散、安全的消除火灾隐患以及团结协作救助“伤员”等一系列活动。演习活动前安泽电工专门成立了消防演习小组,进行了消防预案演练培训,使全体员工掌握一定的消防知识,增强员工在紧急情况下的应变能力,自我防护能力,学习了有关消防知识和消防器材的使

用方法,并掌握消防逃生技能及注意事项等。演习中,不仅全员集体学习了有关消防知识和消防器材的使用方法,并掌握消防逃生技能及注意事项等。各救援组在紧急情况下的到位及时性以及在救援过程中如何确保救灾中人员和设备的安全。以达到:“全民关注消防,生命安全至上”的安全工作环境。

安泽电工作为生产发热电缆线、电暖器、电加热器等电加热设备的企业,用电安全是全体员工应该时刻谨记在心的重要事项,除去生产中使用到的高温检测设备、电机拼接设备,办公区域的用电安全也尤为重要,不用湿手触碰开关、

不使用功率过高的电器设备、雷电时期和离开办公区域前严格检查电源线、电源插座。减少事故给公司带来的损失是每个员工义务和责任。公司员工和各级管理人员都必须密切配合处理突发事件,一旦接到处理突发事件的指令后,在确保自身安全的情况下要义不容辞的快速执行。

此项演习的顺利开展,不仅代表了安泽电工全员消防意识的更进一步提升。更加体现了安泽电工作为一个大家庭,一个有战斗力和执行力的集体正以一个安全积极的状态稳步发展!

Anze

安泽电工南工业园开展班前会

文/方燕

随着品质深挖活动的顺利推行,安泽电工的各项品质工作逐步开始,班前会制度也已经开始实施。

班前会议对落实和推进车间各项工作起到一个组织作用,也是车间管理的一个重要环节。开好班前会议是车间保证安全生产的有效措施之一,减少并杜绝质量事故的

发生,提高车间各班组的管理水平。通过班前会的开展把各项工作的预防措施事前进行交代,工作过程中予以落实,事后进行总结,实现管理水平的螺旋式上升。

班前会议与安泽电工的质量管理理念——“安泽电工要做一个长期的可持续发展的企业”是一致

的,体现了持续改进的思想。

此次班前会制度的开展不仅推进了安泽电工品质深挖活动,并且提高了产品在生产过程中点点滴滴的管控方法,体现了对员工负责任的一种态度,同时更是增进了各员工对工作的积极态度,对企业竞争力的深刻理解。

Anze

全员培训 全面提高

文/张道芝

为提升我公司产品质量与核心竞争力，提高员工在产品知识、业务技能、服务态度等诸多方面的认识，达到预期标准。从2013年12月份开始，由公司人力资源部组织和协调的企业内外部培训活动陆续展开。

外部培训常常是借助培训机构的力量，给员工进行系统化专业知识培训。2014年元旦前后，我公司分别派出了三组员工，前往台湾健峰企业管理培训机构，进行了包括“激活高效人才”“销售实战班1期”和“销售实战班2期”课程的培训，累计36人次参加了此次培训。除了参加外部机构的培训，内部培训也是培训体系中最重要的重要组成部分。我们的内部培训师将企业精神融入课程，讲解知识，传授技能，为员工解答各类疑难问题。我们采

用视频学习和培训师讲课相结合的方式，学习了从“人力资源知识培训计划讲解和培训分析”到“非人力资源经理的人力资源管理知识——激活高效人才”，从“全面预算管理”到“卓越绩效考核”等一系列课程，累计参与学习的员工人次达326人次之多。

通过这些内外部课程的学习，旨在建立起绩效考核制度，让我们的员工能对找出自身在岗位知识和技能方面的差距，把培训、激励员工作为重要工作内容来对待，真正把员工成长和经营绩效有机结合起来，并将其列入管理人员岗位职责和绩效考核范围。这些培训增强了企业追求卓越、争创优秀企业的信心和决心，也提升了各岗位员工自身技能和认知。

目前培训活动仍在有条不紊的



推进，为了解员工对所在岗位职责和目的的知晓程度，人力资源部将在近期组织一场针对各个岗位的考核，强化各岗位员工对组织架构及工作职能的理解和掌握。 **Anze**

安泽电工出席第九届地暖产业高峰论坛

文/王金艳



2013年12月11日，“公元杯”第九届中国国际地暖产业高峰论坛在北京九华山庄圆满落幕，同期还举行了“万和杯”第五届中国国际壁挂炉产业高峰论坛、“热立方杯”第二届中国空气源热泵供暖高峰论坛、“艾尔柯”杯首届中国舒适家居产业高峰论坛、“捷飞杯”首届中国南方残虐高峰论坛，同样取得了圆满成功。

本次盛会，延续了历届会议的精神，人数与规模又有新突破。本次盛会集产品展示、技术交流、专家解读、趋势探索等特色于一体，为暖通届的同仁提供了一个相聚、交流、学习的机会。

安徽安泽电工有限公司是第五次参加高峰论坛与贸易博览会，本次博览会主要展出的是安泽新品——金属膜系列电暖器，经过一年的推广，改产品在市场上取得了很好的效果，扎根在我国发热电缆行业、活跃在国际发热电缆舞台上的安泽，凭借锐意进取、不畏困难的精神，从知名的电加热器生产企业拓展为电地暖产品研发和加工企业，在不断奋进的过程中，前景一片广阔。 **Anze**



春日暖风,暖暖安泽


文/卓然

春日暖风,行业进入了忙碌时节。无论是外来掘金者追求的中国战略,还是本土企业走向世界的追赶步伐,中国市场正滋润着企业的辉煌年度。作为电加热领域标杆企业——安泽电工,2014年,已在全国各大展会集中展示行业先进产品、科技,成为集展览、联谊、学术为一体的行业多元化平台。

2014年3月——4月各大展会展出面积共500平米,实现观众人数7000名。以展览、展示为基础,行业联谊、商务交流为延伸,为企业接洽行业优质客户,实现参展效果。

安泽电工在春季各大展会中唱主角的新技术、新产品都得到了一定的认可和赞许。

各大展会期间主办方举办的论坛,同样大受欢迎。由安泽电工总经理张竣业主讲,除对国内暖通市场的分析总结外,还对暖通产品发展变化趋势进行分析预测,并分析讲解了电采暖方面的各项技术,成为关注的焦点。

2014年5月13日——15日,安泽电工将高调出席“中国(北京)国际供热通风、卫生洁具及城建技术博览会”展出面积165平米,展位号:W1-01A。展示安泽传统的发热电缆、发热地席、矿物绝缘电缆、温度控制系统及新品安泽金属膜电暖器、克里斯达 CLIMASTAR 电暖器等,诚邀您莅临指导。 



宣城市韩市长、工商局陈局长、傅局长于广交会现场指导工作



中国地暖万里行第 28 站 安泽电工走进郑州

文/白云

作为中原腹地的郑州,不仅是中国交通枢纽,还在 3600 年前成为商王朝的重要都邑之一,为中国八大古都之一,已成为人气聚居之地。伴随河南经济和人口飞速增长,以郑州为代表的中原城市近年房地产业大跨步发展,这为中国地暖乃至舒适家居行业的发展提供了坚持载体,日益凸显的 PM2.5 也不断要求中原地区将治理室内、外空气质量放在首位,可见郑州乃至整个中原地区对宜居住宅、低碳、绿色节能建筑有非常迫切的需求。

3 月 12 日下午,由住建部 - 中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会主办,暖立方 / 中国地暖网承办,安徽安泽电工有限公司等企业支持的中国地暖万里行第 28 站在郑州金融大酒店召开。中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会主任刘浩、培训部主任刘杰、技术服务部主任张保红、中国辐射供暖供冷委员会江苏工作委主任吴志元等行业主管和郑州及周边地区的地暖、舒适家居系统集成商近 400 多人出席会议。

本次中国地暖万里行活动的主题是“打造差异化系统,构造专业化竞争力”,反映出中原地区地暖

及舒适家居行业在新时期面临众多机遇和挑战。据河南省发改委和河南住房和城乡建设厅联合发布《河南省绿色建筑行动实施方案》中提到,制定“十二五”期间,河南省新建绿色建筑 4000 万平方米,2015 年城镇新建建筑中的 20% 达到绿色建筑标准,国家可再生能源建筑应用示范市县新建建筑绿色建筑比例达到 50% 以上”目标。对于舒适家居而言,辐射供暖供冷已经入选住建部鼓励应用的节能产品目录,这不仅响应了河南政府文件目标,最根本的是对提高建筑舒适性和节能都起到了重要的作用。

会议期间,安泽电工总经理张竣业分析了安泽电采暖技术在中国的应用,从安泽的成功案例及专利研发,来向大家更直观的展示了安泽电工在行业中的绝对优势,其绿色环保、安全寿命长、采暖舒适度高等优点吸引了众多的参观人员到安泽展台咨询。作为国内电地暖行业的领军企业,安泽电工多年来始终致力于打造安全、经济、适用、耐用、长寿命的新技术、新材料、新工艺,优化改善人类居住环境,不断提升产品性能和适用范围。 Anze



ANZE 赴意大利 MCE 国际暖通展


——“2014 年意大利米兰 MCE 展”

文/张道芝

2014 年 3 月 18-21 日,行业领先技术的 ANZE,亮相在意大利米兰举行的第 39 届国际暖通、空调、制冷、可再生能源与太阳能博览会(简称 MCE 展)。

MCE 展是由意大利 Fiera Milano International 公司主办的大型国际专业性博览会。该展览会始创于 1960 年,每两年一届在意大利米兰举办,与德国法兰克福 ISH 展览会为姊妹展,是当今世界在供暖与空调制冷产品领域中最重要、最有影响力的专业展览会。本届 MCE 展以制冷、供暖为两大主题划分展区,共有 24 个展馆,展出面积达 325000 平方米,有来自 130 多个国家和地区的 16 万名专业观众参观了展览会。

展会期间,ANZE 向参观者展示其在打造更环保、更节能和更高效的产品特性以及全方位加热系统等方面的实力,其产品应用涵盖金属膜电暖器,发热电缆,MI 电缆,温控器,发热电地席,加热元件等多个领域。

安泽电工近两年发展势头强劲。相信通过本届意大利米兰 MCE,安泽凭借高端的产品定位、顶级的产品品质、优质的贴心服务讲获得崭新的收获。更相信在未来,安泽电工将一如既往将全方位优势延续,打造更多的辉煌! 






安泽闪耀春城

——暨 2014 吉林(长春)第十六届国际供热锅炉空调及节能减排技术设备展

文/张治军

2014 吉林(长春)第十六届国际供热锅炉空调及节能减排技术设备展览会于 4 月 10—12 日在吉林省长春市会展中心乘着春风胜利闭幕。期间安泽协办并参与的中国地暖万里行第 29 站走进长春活动,更为此次展会增添了一道亮丽的风景。安泽张骏业总经理发表的关于“安泽电地暖在中国的成功应用”的专题演讲,将此次活动推向高潮,获得与会各房地产开发商、业内专家及现场同仁的高度认可。

这次展会是安泽连续第五年的参与,宽敞的展厅虽然商家云集,但是“安泽安心”这暖心的字眼似乎焕发着异样的魅力,安泽这 36 平米的特装展位人流涌动,我们也热情的解答着春城百姓对安泽电采暖的各种疑问。安泽恒功率电暖器、安泽发热电缆等无论新老产品的亮相,都让新老客户竖起认可的大拇指“安泽的产品就是好!”

短短三天的展会,安泽收获的不是短短的量词所能表述的,我觉得更是在履行一个负责任企业对国家节能减排,倡导绿色节能大政策的责任和为东北百姓带来舒适绿色取暖产品的践行者。 




安徽安泽电工有限公司 召开 2014 年度营销工作会议

文/刘 勤



1月15日上午,安徽安泽电工有限公司2014年度营销工作会议在安泽电工东工业园会议室召开。会议由公司营销中心总监张竣业主持,生产技术中心总监李义军、各区域大区总监、经理以及全体销售人员参加了此次会议。

会上,各区域大区经理总监、经理分别对2013年部门的营销工作以及2014年的计划进行了总结汇报。营销中心总监张竣业也对2013年电暖市场工作做了全面的回顾并对2014年市场拓展和销售思路进行了详细的阐述和展望。在听取了各部门的报告后,对2014年的整体营销工作方向提出了“直面市场环境,优化产品推广方案”的经营主线方针要求,分别从宏观和微观上对暖通市场的拓展性部门进行了指导和安排,并希望各部门能认真对待,充分落到实处。

会议最后,市场总监张竣业结合各经营部门的汇报对年度营销工作作盘点,对各部门的经营亮点及工作不足进行了详细分析,并指出产品是营销之本,没有好的产品就没有营销和品牌。在2014年的市场环境下,安泽电工全员必须迎难而上,勇拓市场。 

安泽电工 2014 年会系列报道

身先士卒亮强健体魄 上下同心展安泽风采

——记安泽电工 2014 年职工趣味运动会

文/虫虫妈

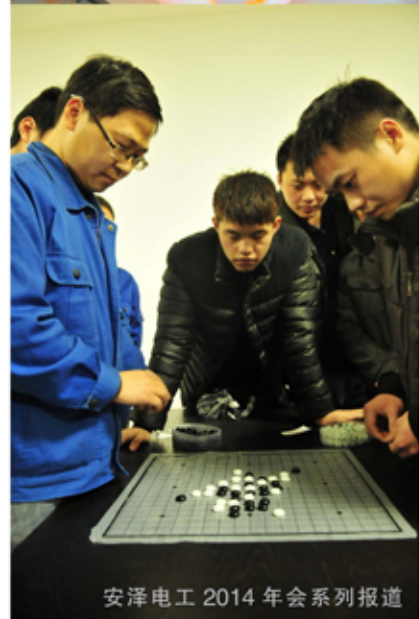


为加强企业文化建设,增强企业凝聚力,1月16日,安徽安泽电工有限公司一年一届的运动会安泽电工东工业园区隆重举行。公司领导出席了此次运动会,各部门职工参加了本次运动会。

本届运动会共设置乒乓球、羽毛球、拔河、五子棋、跳绳、呼啦圈、等多项趣味项目。在赛场上,运动健儿们比速度、比耐力、比技巧,你追我赶、勇往直前、坚持不懈,赢得了现场观众的阵阵助威声和呐喊声!

本届运动会是公司举办的第四届职工运动会,也是展示职工精神风貌、推进职工精神文明建设的一次盛会,对加强公司干部职工之间的相互沟通、增进团结,以及对培养职工积极向上、顽强拼搏的精神具有重要意义。更重要的是增强了职工身体素质、增进团队凝聚力和战斗力。另外,本届运动会服务工作到位、后勤保障有力。裁判员和工作人员各司其职、兢兢业业,以“公平公正”的原则保证了各项比赛的正常进行,取得了运动成绩和精神文明的双丰收。

最后,由公司领导为获奖者颁奖,并为本届运动会致闭幕词。同时希望公司上下能发扬赛场上团队协作、勇往直前的精神,在工作上互帮互助,不断进取,以崭新的精神面貌迎接新的挑战。 Anze



安泽电工 2014 年会系列报道



辞旧迎新，“安泽安心” ——安泽电工有限公司年度大型篝火晚会

文/妞 妞

点燃热情的篝火，唱出开心的歌曲，跳起欢快的舞蹈，1月16日晚上的安徽安泽电工有限公司东工业园内人声鼎沸、群情飞扬，安泽电工全体人员欢聚一堂，18时08分，篝火晚会随着主持人的宣布，生产技术总监李义军、营销中心总监张竣业、后勤服务总监孔祥顺点燃了广场篝火。2014年安泽电工“安泽安心”篝火晚会拉开帷幕。

整场晚会丰富多彩，形式多样，一气呵成。让忙碌了一年的员工得到彻底地放松。各部门精挑细选了14个节目，其中既有乐趣与专业性结合的语言类节目《三句半》，又有公司青春美少女团队带来的《欢乐的跳吧》、《百变大咖秀》还有韵味十足的越剧《想当初妹妹从江

南初来到》等歌舞、情景剧等节目。更有让人激情澎湃的《超越梦想》、《歌唱祖国》等曲目，当温婉的《同一首歌》的旋律响起，现场掌声如潮，气氛热烈，现场观众也随之翩翩起舞。最终全体安泽人一首《众人划桨开大船》共同唱响奋进的安泽、繁荣的安泽、和谐的安泽。

精彩节目的背后凝聚着安泽电工员工辛勤的汗水。从前期的排练到彩排，每名参演员工都主动加班加点，苦练节目，力求完美。因为他们心中始终有一种信念，要为安泽电工2014年新春联欢晚会奉献最精彩的节目，留下最好的记忆，为2013年画下最精美的句号。这种信念正是安泽电工近年来大力进行企业文化和团队建设的结果，是员工的自豪感和归属感最真实的体现。

ANZE

安泽电工 2014 年会系列报道

安泽电工股份有限公司 2014 年新春酒会

文/刘勤



灵蛇辞岁，骏马迎春。1月17日安泽电工股份有限公司在都市阳光酒店举行了一年一度的新春酒会。600余名员工和家属欢聚一堂，分享发展喜悦，感受和谐文化。

酒会上，公司领导发表了热情洋溢的新年致辞，致辞中首先总结了过去一年里公司所取得的优良成绩，感谢员工一直以来的努力付出，并向员工致以新春的祝福。过去的一年是安泽电工飞速发展的一年，更是安泽电工发展最具里程碑意义的一年，这一年公司搬迁进了新的生产园区，全国优质办事处迅速增长，这是每一位安泽电员工共同努力的结晶，也是广大消费者对安泽肯定与认可。会上公司为年度优秀员工颁发证书及奖金。

新春酒会热烈而欢乐，悬念叠出的抽奖环节令所有员工都惊叫不断，电动车、安泽金属膜电暖器、手机等超级大奖将晚会推向高潮。

让我们举起杯，为即将到来的马年喝彩！为安泽电工股份有限公司的优异业绩喝彩！为我们全体安泽人的美好明天喝彩！ **Anze**

龙腾安泽，喜闹元宵

安泽电工2014年元宵佳节


文/逸虞曳枫

燕语新华喜、龙腾大地春。2月14日，正月十五为传统的元宵佳节。安徽安泽电工有限公司正月十五龙腾安泽闹元宵活动在公司区隆重举行。公司所有高管及员工参加了此次盛会。

宁国是一座地处古徽州东北部山城，这里有着深厚的文化底蕴和良好的文化传统，以及自己独特而又浓郁的民情风俗。尤其是在逢年过节时，而正月十五舞龙灯闹元宵的仪式就成了传统文化和民情风俗的一种最好表现形式。安泽电工作为宁国市一颗耀眼的新星企业，一直非常注重传统文化及自身的企业文化，每逢此佳节都要组织正月十五舞龙灯的活动。此次活动旨在挖掘活动自身的深厚文化底蕴和历史传承价值，营造欢乐和谐的喜庆氛围。

喧天的锣鼓，动跃的龙狮。欢乐和谐的喜庆氛围将龙腾安泽闹元宵活动推向高潮，舞动的龙狮不仅舞出了红红火火的节日氛围，表达了安泽人期盼新的一年风调雨顺，国泰民安的美好愿望。也象征着安泽电工的平安、祥和。满载着安泽人光荣与梦想的安徽安泽电工有限公司是一支朝气蓬勃的年轻团队，多年来，安泽人秉承非常务实的作风，大胆的创新，以及优秀的企业文化，以市场化、专业化、人性化、国际化的经营理念，不断学习新知识，积累新经验，合力共赢，挥剑崛起。





国务院研究部署进一步加强 雾霾等大气污染治理

PM2.5

——摘自《人民网》

国务院总理李克强2月12日主持召开国务院常务会议,研究部署进一步加强雾霾等大气污染治理,审议通过《医疗器械监督管理条例(修订草案)》。

会议认为,打好防治大气污染的攻坚战、持久战,是改善民生的当务之急,是转方式、调结构的关键举措,也是推进生态文明建设的重大任务。自去年9月国务院印发《大气污染防治行动计划》以来,各地区、各部门迅速行动,定目标、建机制、强监管,在大气污染综合治理上迈出了新的步伐,得到社会的广泛关注和认同。但大气污染是长期积累形成的,必须充分认识防治工作面临的严峻形势,坚持不懈付出努力。要立足国情、科学治理、分类指导,以雾霾频发的特大城市和区域为重点,以PM2.5和PM10治理为突破口,抓住能源结构、尾气排放和扬尘等关键环节,不断推出远近结合,有利于标本兼治、带动全局的配套政策措施,在大气污染防治上下大力、出真招、见实效,努力实现重点区域空气质量逐步好转,消除人民群众“心肺之患”。

会议要求,在抓紧完善现有政策的基础上,进一步推出以下措施:一是加快调整能源结构。实施跨区送电项目,合理控制煤炭消费总量,推广使用洁净煤。促进车用成品油质量升级,今年年底前全面供应国四车用柴油。推行供热计量改革,开展建筑节能,促进城镇污染减排。加快淘汰老旧低效锅炉,提升燃煤锅炉节能环保水平。提前一年全面完成“十二五”落后产能淘汰任务。二是发挥价格、税收、补贴等的激励和导向作用。对煤层气发电等给予税收政策支持。中央财政设立专项

资金,今年安排100亿元,对重点区域大气污染防治实行“以奖代补”。制定重点行业能效、排污强度“领跑者”标准,对达标企业予以激励。完善购买新能源汽车的补贴政策,加大力度淘汰黄标车和老旧汽车。大力支持节能环保核心技术攻关和相关产业发展。三是落实各方责任。实施大气污染防治责任考核。健全国家监察、地方监管、单位负责的环境监管体制。完善水泥、锅炉、有色等行业大气污染物排放标准。规范环境信息发布。会议强调,要以更大的决心,更加注重运用市场和法治手段,更好发挥社会力量和科技支撑的作用,围绕结构调整、重点行业综合整治和重污染天气监测预警应急体系建设,加大工作力度,加快制定修订相关法规,推动形成全社会“同呼吸、共奋斗”、齐心协力防治大气污染的治理格局,以实实在在的成效保护和改善生态环境、造福全体人民。

会议审议通过《医疗器械监督管理条例(修订草案)》。指出,保证医疗器械安全、有效,对于维护人体健康和生命安全、改善生活质量、促进产业升级,具有重要意义。修订草案根据医疗器械产品的风险高低进一步完善分类管理,对高风险产品提高门槛,对低风险产品简化准入手续。强化过程监管和日常监管,突出生产经营企业和使用单位的质量控制、安全管理等责任,对违法行为提高处罚幅度、加大处罚力度,用制度维护公平有序的生产经营秩序。鼓励企业创新,开发更多优质产品,让人民群众得实惠、更放心。

安泽发热电缆道路融雪化冰系统在高速公路、桥梁、坡道的应用

文/黄方贵

2008年初的那场特大降雪已过去六年了,但是给我国特别是南方地区带来的巨大灾害,我们还是记忆深刻,降雪量之大、降雪时间之长、受灾区域之广、造成交通中断堵塞时间之长,都是百年不遇的。人们为此作了大量研究,探索出许多抑制、控制和消除路面、桥梁、坡道等路面冰雪问题的技术和方法。这些年,安泽一直致力于同路面工程设计院、工业院校之间的实验与合作,提供产品和技术支持,为我国在道路融雪化冰等方面积累了很多宝贵的数据。在能量转换型除冰雪领域中,目前更多关注的是电能直接转化热能方式,从而使更加节能、利用清洁能源的蓄能型融雪化冰技术将得到迅速发展。

安泽道路融雪化冰系统介绍

安泽道路融雪化冰系统是以发热电缆为发热体,通过电能转换成热能,以传递、辐射、对流等方式把热量传递到路面,达到融雪化冰的目的。

安泽道路融雪化冰系统具有以下特点

1、提供安全:安泽道路融雪化冰系统设计为行人、车辆提供了在冬季的行走和驾驶安全,减少了冰雪对建筑物的破坏;

2、自动化工作:安泽道路融雪化冰系统完全自动化操作。可以自动探测融化冰雪的需求,并按要求开关系统。

3、经济合理:安泽道路融雪化冰系统的温控器配有技术先进的湿度传感器,以确保获得最佳的融雪化冰效果和最少的能耗;避免了大量撒盐,人工铲雪及冰霜带来的浪费和危害。交通事故得以减少、行人和车辆的安全性得以提高。

4、环保:传统的清理冰雪方式及大量的撒盐会对环境造成严重的破坏,而安泽道路融雪化冰系统采用的是最清洁、有效的电能,保证了全天候无冰雪。

安泽道路融雪化冰系统主要由发热电缆、温度控制、安装配件三个部分组成。

安泽道路融雪化冰系统可用在大多数的普通路面材质,如沥青、水泥和地砖等;同时可应用在坡道、桥梁、车行道、人行道、停车场、机场跑道、室外台阶等室外设施的融雪化冰。

五、单位面积安装功率的计算

当需确定融雪化冰系统的单位功率 w/\square 时,是一个非常复杂的过程,因为它受降雪量、气温、空气湿度和风速等影响显著,同时融雪化冰过程中涉及到传导、对流、辐射等复杂的热量传递和质量传递,当路面上的积雪吸收热量,温度达到 0°C 后继续吸热而融化成水。在融雪化冰的过程中,由于风速、温差的影响,在路面上有部分热量因为传导、对流、辐射作用而散失。雪的导热系数仅为 $0.049\text{ W}/(\text{m}\cdot\text{K})$,因此当有雪覆盖于路面时,其热损失极小,可忽略不计。随着融雪化冰的进行,雪的覆盖率越来越少,路面与空气的热交换越强,这时的热损失会越来越来。我们主要还是从雪升温所需热量、冰雪的溶解热量、对流换热、辐射热损失及水蒸发所需热量五个方面来计算,这是一个比较复杂的计算过程。

(转接下一页)



阜新高速实景图

案列一：阜新高速桥梁融雪化冰系统

工程概况

阜新高速是指阜阳至新蔡高速公路安徽段全长 68.048 公里,是安徽省高速公路网规划“四纵八横”中“横四”的重要组成部分,全线位于安徽省阜阳市境内。经工程设计院要求,桥梁需要采用安泽特制发热电缆进行融雪化冰,安装面积约 5000m²。

工程设计

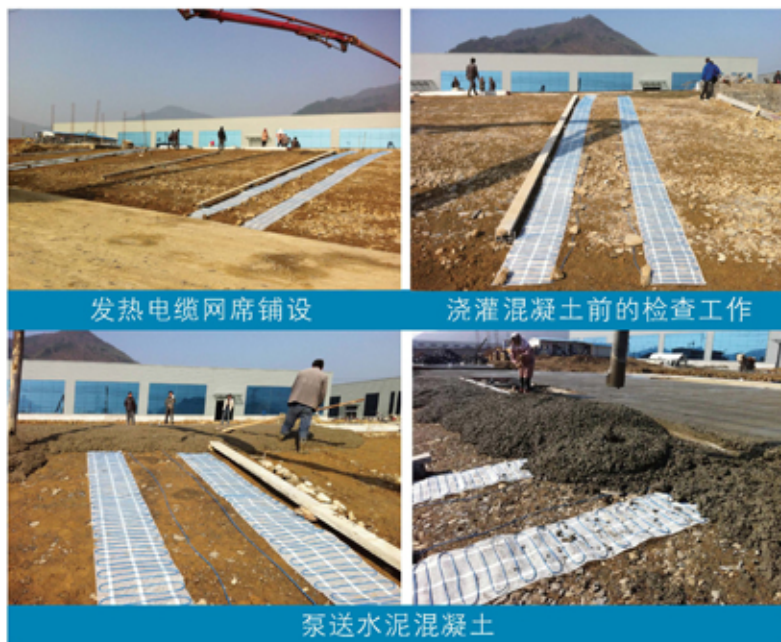
从技术经济合理的角度出发,结合本工程实际情况,该工程采用安泽特制发热电缆安装,由于安泽发热电缆的结构特性,具有很好的抗压、抗拉、抗高温、抗剪切应力、防水、防腐等特性,可用于桥梁的融雪化冰。发热电缆的承载能力完全满足汽车道路的荷载,铺在面层之下,经得起压路机的碾压。



阜新高速收费站入口



施工人员正在安装安泽发热电缆




发热电缆网席铺设

浇灌混凝土前的检查工作

泵送水泥混凝土

案例二：坡道车轮融雪化冰系统

安装区域只限于车轮区域,安装负荷 $380\text{w}/\text{m}^2$,本案列是安泽东工业园区的进厂坡道上,选用的发热电缆是 $3500\text{w}/\text{根}$,线性功率是 $25\text{w}/\text{m}$,工作电压 220V 。首先把发热电缆编制在特制的网上,其次把编制完毕的发热电缆网席铺设在原始的坡道上,泵送 200mm 厚的水泥混凝土把发热电缆完全覆盖;最后进行温控器的安装与调试。 



坡道融雪化冰系统的车轮区域效果(3小时开启)

安泽矿物绝缘加热电缆 在油井上的应用

文/茶林



“2013年6月,安泽电工的工程师到油井现场进行勘察与测量,通过精确地计算和验证,确定安泽矿物绝缘加热电缆的长度、数量及功率,防爆温度控制箱的回路、额定电流及规格尺寸也相继落实。”

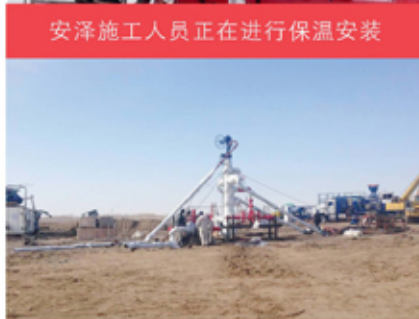


“安泽施工人员正在把防爆配电箱安装到现场。防爆配电箱控制温度精准,操作简单方便的特点。”

大庆油田分公司是中国石油天然气股份有限公司下属地区公司,主营业务为石油和天然气勘探、开发及销售,总部位于吉林省松原市。

2013年10月,大庆某油井正在紧张有序的进行着准备工作,随着总指挥的一声令下,油井压裂正式启动,所有配套设施启动运行,安泽矿物绝缘加热电缆的油井电伴热系统正是其中一员,在油井压裂的过程中,安泽电伴热系统保证输送的物料能够正常的运行,在低温环境下确保油井压裂的顺利实施。

2013年10月底,在经过6天紧张而有序的工作后,顺利完成了油井的压裂任务。大庆油田分公司的领导对安泽矿物绝缘加热电缆伴热系统感到非常满意,在设计、安装、调试和运行的环节上,安泽能够积极完成各项工作,按质、按量在规定的时间内进行油井电伴热系统的施工,在夜间零下十几度的低温下,管汇里的物料没有凝结,确保了油井压裂顺利实施;同时,对我公司技术人员进行了高度评价,能够昼夜坚守在自己的工作岗位上,随时配合现场的指挥员的调度,完成安泽电伴热系统的各项工作,我们对安泽这样务实的员工表示诚挚的感谢;最后,他说,安泽电工不愧是中国石油及天然气总公司的一级供应商,更加肯定了安泽的产品及服务,对今后的油井电伴热项目充满了信心。



“ 上图为安泽矿物绝缘加热电缆已经按照要求布置油井的辅助配管上,安装时,要注意现场的设备车或物件对电缆的损坏,在进行外保温之前,要确保加热电缆的标准电阻和绝缘电阻在标准范围内。 ”

安泽施工人员正在进行油井上的矿物绝缘加热电缆的安装

安泽施工人员正在进行保温安装

油井和管汇的电伴热系统已安装完毕

安泽矿物绝缘加热电缆在油井和管汇安装完毕

油井电伴热的外保温安装完毕

油井正在进行压裂准备工作

100%西班牙原装进口

SPAIN

亚洲区分销商:安泽电工

克丽斯达蓄热式电暖器

CLIMASTAR®

HCC加热巡航控制系统
更好的蓄热功能
权威专利的电暖器系统



西班牙进口电暖器 隆重上市

三种尺寸 六种面板

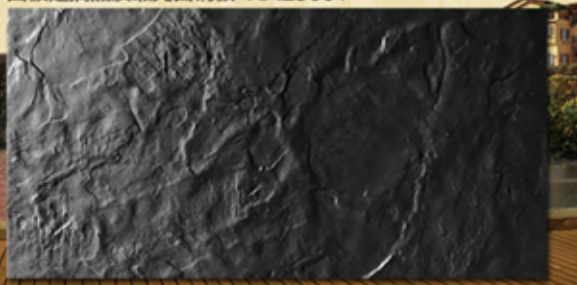
SMART

简约系列电暖器内置硅蓄热器 Dual-kherr
面板是高品质缎光白钢板 RAL9001



原装进口, 舒适节能

- 智能电子温控技术控制
- 简约系列内置硅蓄热器
- 面板采用优质钢材
- RAL 9001 缎光白钢板



西班牙进口 西班牙进口金属管翅片

低销售价格 高端品质

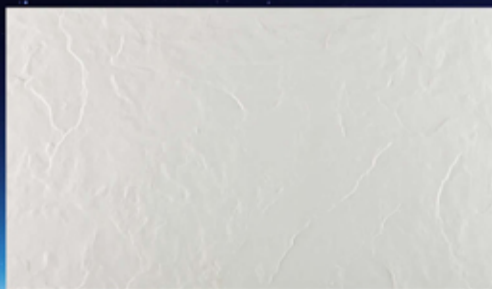
三种尺寸 六种面板

品质? 你懂的

疯抢价 ¥ 2900
原价 5800元
立即购买
直降 ↓ 2900元

原装进口, 舒适节能

- 智能电子温控技术控制
- 简约系列内置硅蓄热器
- 面板采用优质钢材
- RAL9001 缎光白钢板



1500W 经典条纹系列



2000W 地岩钙化石系列



1000W 地心黑色系列



安泽官方专营店

文/窦丹



继安泽电工东工业园正式启动之后,随着企业的稳步发展,安泽电工在2013年10月1日正式宣布入驻天猫商城开启安泽电工官方专营店,专营西班牙原装进口电暖器——克里斯达公司(Climastar Global Company S.L)生产的SMART智能系列电暖器和TOUCH触屏系列电暖器,在做好电子商务销售的同时,依旧不忘安泽始终如一追求卓越的品质。将安泽电工官方专营店完善到“品质为本,服务全国”的专业官方网店。

店铺主页清晰明确,高端大气。不仅可以给初次消费的亲们,在点击安泽官方专营店的那一刻就开始熟知我们的产品,更加让反复购买的客户一目了然,清楚的知道自己需求的产品的现价、性价比以及其他卖家的评价。

自安泽电工官方专营店预备启动以来,安泽电工聘请了多位具有专业电商经验的工作人员,并成立了电子商务部。全方位将产品进行采像、照片修整,对店铺进行装修、管理。当下正值春夏交接之时,安泽电工官方专营店开展了全场半价的反季大清仓活动,赢得了全国各地的网购达人前来抢购。

近年来,电商行业在中国的迅猛发展,有数据显示:09年~10年,一年时间内,中国电子商务用户已经达到3668.4万,同比增长120%,越来越多的消费者选择上网购物;这不仅拉动了全社会消费品需求的快速增长,还将进一步引导企业加大在信息网络特别是新一代信息技术领域的投资,促进产业结构升级。

电子商务服务业直接促进我国现代服务业发展,而安泽电工正是在这一黄金时刻加入了此项先进的贸易结构营销手段。作为地暖行业内的领军品牌,品质的响亮,再通过电子商务手段,从根本上提高了安泽电工的技术创新能力和水平,更加提高了安泽电工在同行业内的综合竞争力。

安泽电工官方专营店的正式开启,不仅继续了安泽电工服务全国乃至全球的销售模式,更加体现了安泽电工正以一个强劲有力的状态顺应着市场的发展趋势。 **Anze**

亲,您准备好了吗?动动手指,快来抢购吧!

CLIMASTAR®

克利斯达蓄热式电暖器

亚洲区分销商:安泽电工

高效而节能的完美加热系统

CLIMASTAR 蓄热式电暖器是我公司新引进的一款高科技产品。这款西班牙原装进口的蓄热式电暖器是一款融合了“双核”面板熔炼, HCC 加热巡航系统, 静音技术, II 级双层绝缘, 高精度温控器智能电子控制及模仿环境设计碳纤维框架等技术的完美加热系统。下面就“双核”面板, 加热巡航系统和三大产品特性简要介绍下这系列产品。

一、面板的特殊工艺

常常有客户问, 这个面板是大理石吗? 实际上这里的面板是选用具有同质化的原矿石——粘土和长石(世界上纯度最高的), 在大型工厂中混合铝球碾成粉末, 然后形成富含硅氧化物(最高可达 85%)和铝氧化物(高达 9%)的微溶液。将这些颗粒和溶液进行混合并且移到一个大的水箱中, 留下最小的颗粒, 把有颗粒和水的悬浮液投到一个庞大的温度高达 600°C 的熔炉中, 水迅速蒸发, 只留下细小颗粒。

压制这些同质的粘土颗粒放入模具并置于 400kg/cm² 压力下(2,000,000kg 制作 100°50 片)经过烤炉加工, 使每片达到足够坚硬。再将这些面板放置在 1,200°C 以上的烤炉里烤制几个小时, 面板由半固体转化为固态最终稳定下来。在烤制过程中紧缩达到最高的密度, 并且由于没有使用松香或者凝集素, 仅仅压缩和烤制, 这就是它为什么不会变形且质地坚硬的原因。通过一系列的工序就创造和研发出来具有专利的“双核”面板(DUAL-KHERR)。

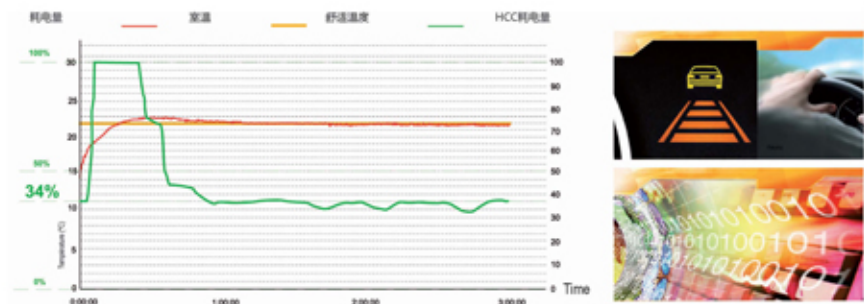
硅是很好的蓄热物而铝是出众的散热物, 因此保证最高热量从气流传递到“双核”前片, 提高热辐射和积累, 两个互补的化合物成为高效而节能的蓄热式电暖器的重要组成部分。

二、HCC 加热巡航系统

这是产品的节能环保的一大特色，也是其高效节能的重要原因。HCC(Heating Cruise Control)简称:加热巡航系统。这是新一代电子技术,可为客户提供一个舒适的温度(被称为巡航温度)并且使用最小的能耗,提高了加热系统“双核”Dual Kherr 工作的精确度和效率。

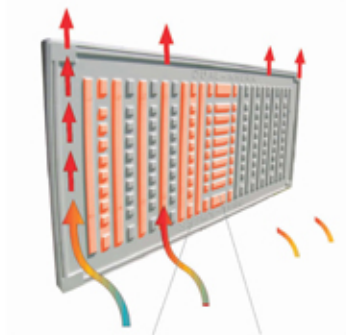
1.工作原理:为了避免了能耗高峰 Climastar 加热巡航控制系统消除了经常出现在热消耗图表中的常规峰值,保持在一个稳定的温度。加热巡航控制和 Dual Kherr 热惯性相结合,用最少的功率保持最高舒适温度。这样的加热巡航控制系统使用一种计算方法,调整加热元素的功能,因此它可以严格控制使用最小功率来达到最舒适的温度。

2.功率优化:它内部的程序限制使用最小的功率来维持巡航温度,这个程序可以设置在不同的时间开始工作,一旦到达设定温度,加热原件只会严格补偿少量热损失所需要的能量。因此,HCC 是能够给优化功率,帮助客户节约能源。这个类似于使用在汽车上的巡航控制系统的原理,一个控制车辆运行速度,可最大限度的提高舒适度又减少能耗损失的系统。Climastar 的加热巡航控制系统使家居优化能源管理。



三、产品三大特性

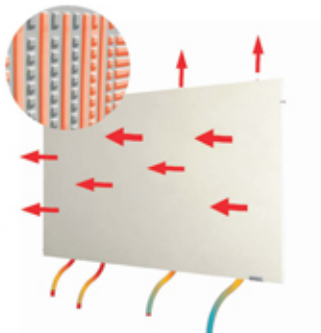
1. 对流



当开启 Anze-Climastar 蓄热式电暖器时,它的排风速度是其他加热系统如油汀垂直热气流的 3 倍多。由于冷空气重,热空气轻,虽然电暖器没有鼓风机,但是排风可快速带动空气的流动,加速升温,且利用最低必要功率来补偿能量损失。这些“双核”产品线可以优化加热元件产生的强热空气对过程,引导热气流的方

2. 热辐射

由于在每一块 DK 面板的背面,都有一些突起的方块,这些方块可以最大限度的吸收热气流,储蓄热能,并将热能传递到前片上,对外进行热辐射。这些“双核”产品线通过加热元素产生的强热空气来优化对过程。这样与对流一起加热空间的温度。



3. 蓄能

由于面板的密度高达 2.3 (500W-7.0kg) 比水散热片 (密度为 500W-1.5kg 和液体散热片 (密度为 0.84) 具有更高的蓄热能力。”它的热储存率要比其他散热片高 75%。“双核”提供了生态低消耗的散热片,由于极好的电量和控制系统,前片在室内的热供暖时间更长,比其他加热系统快。Climastar 加热系统的高效是赢得 20 多个国家成千上万的客户青睐的主要因素。

除了以上分析说明的特点之外, ANZE-CLIMASTAR 蓄热式电暖器还有高精度电子温度计控制,较长时间的热惯性以及空气流出的温度自动控制在 30 摄氏度。不会蒸干空气中的水分等各种特点,它是一款真正节能环保而高效的完美加热系统。 **Anze**



金属膜电暖器 售后服务解析

文/魏娜

从去年 ISH 展会安泽金属膜电暖器投入市场以来，安泽电取暖器得到各界的广泛关注；客户对我公司的产品给予充分的肯定。

从小批试产给客户试用到现在将近一年时间，试用期间很多客户和销售人员对产品结构及电气性能不是很了解，在使用中出现误操作导致加热器无法正常工作。在此简要对安泽金属膜电暖器使用及可能出现问题进行分析。

1

问：安泽金属膜电暖器质保多少年？

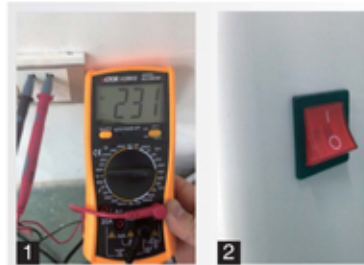
答：本产品严格遵守国家家电三包规定，整机三包有效期为三年，加热元件为五年。

2

问：电暖器安装后不加热？

答：电暖器不加热时分步骤排除原因：

- 1、检查插座是否有电(如图一)；
- 2、电暖器的电源开关是否打开(如图二)；



3

问：普通控制型电暖器
遥控器操作无反应？

答：遥控器底部装纽扣电池处有一层塑料隔膜，此隔膜是为了防止产品仓储时纽扣电池电量流失设计的，用户在使用电暖器前要把遥控器底部的塑料隔膜抽出。



图三：遥控器

5



问：电暖器电源开关指示灯亮但是控制屏无显示？

答：此种情况可能是前期试产时变压器插头震动脱落，对于此种现象公司已经改进工艺，产品的每个接线插口都打上固定胶水（如图七），确保接插件在运输中无脱落。

4

问：智能变频控制电暖器温度如何设置？

答：智能变频型电暖器的控制器有高级选项，需要把高级选项里面的上限温度和下限温度重新设置一下。具体操作如下：关机状态按“上键”2秒(如图四)、按“开关机键”当屏幕显示 SPH(上限温度)(如图五)时按一次“开关机”键进入温度设置(如图六)、设置完后按“开关机键”2秒保存设置。同样方法设置下限温度。



阶梯电价对宁夏电采暖发展的影响

文/马海涛

近几年发热电缆、电热膜等电采暖方式发展较为快速,在每年专业暖通展会上也出现了很多发热电缆、电热膜产品,这反映出这个行业的欣欣向荣。然而,随着国家“梯级电价”政策的实施,电采暖使用费用也随之增加。“阶梯电价”全称为“阶梯式累计电价”,将用户均用电量设置为三个阶梯,第一阶梯为基数电力设备量,电量较少,电价也较低;第二阶梯电量上涨三分钱;第三阶梯电量多,电价更高,并根据用户消费电量的递增,电价也逐级递增。

去年7月1日开始实施的阶梯电价给宁夏红红火火的电采暖行业“当头”泼了一盆“冷水”,以至于当时不少电采暖企业认为阶梯电价将成为制约电采暖行业发展的“拦路虎”,电采暖行业或将因此迎来史上发展的最困难时期。但也有部分人士表示阶梯电价的实施会催生峰谷电价的出台,而这将为电采暖行业的发展带来新的机遇。如今阶梯电价在宁夏已经实施了一年了,经过一年的探路与实践,用户对阶梯电价的态度是否发生了变化?电采暖行业目前的发展情况又是怎样的呢?

以2012年宁夏某小区为例,该小区采暖面积40000平米,全部采用某品牌电采暖,因国家阶梯电价政策的实施,再加上入住率过低,造成部分业主采暖费用高于集中供暖的费用。

但是,电采暖行业在阶梯电价政策的影响下前行了一年之后,业主对阶梯电价政策的认识逐渐趋于理性,对目前影响电采暖市场发展的诸多因素也有了新的理解和认识。

“我做电气工程十几年,每隔几年政策都会有所变动。结果我发现:相关政策有利也好,不利也罢,慢慢地都会被市场消化掉。”一个资深做电采暖的朋友说。“采暖的需求在那里,就像是燃油价格一样,尽管它总在变化,但是居民有需求,所以市场上买车的人只多不少。”

和影响电采暖行业的阶梯电价政策这一“外患”相比,更让电采暖人感到忧虑的,是目前宁夏行业内普遍存在的“内忧”——恶性竞争。一些企业因为产品质量不过关、后期维护不到位等一系列问题,给电采暖行业带来了巨大的负面影响。这种影响在1-2年甚至更长的时间里都是不可消除的。在一些地区的电采暖市场中,这种影响甚至是毁灭性的。

面对阶梯电价政策的影响,以程总、张总为首的安泽电工团队积极探索电采暖行业的发展出路。安泽电工在专注于生产研发用于居民采暖的加热电缆的同时,相继开发出了系列电加热产品,如使用广泛的电暖器等。在今年的暖通行业上,受到了我们业主的一致好评。除此之外,安泽电工还积极扩宽产品的应用领域,将触角延伸到养殖业、融雪化冰、管道保温等领域,这不仅有效缓解了阶梯电价政策的冲击,而且获得了新的利润增长点。

作为安泽的经销商,我们公司积极的配合供电部门及发改委调整电价的初步方案,宁夏电能很充足,光电、风电都是绿色能源,扶持一下绿色能源电采暖,也是节能减排重要举措!希望明年的绿色电采暖更加的火爆! **Anze**

国家十二五电采暖之政策利好之一

国家电网力推“电能替代”战略万亿盛宴开席

摘自《经济参考报》 作者:李新民 实习生王一茹

雾霾倒逼能源消费结构调整 2015 年将累计实现替代电量 1000 亿千瓦时。“日益严重的雾霾天气,倒逼我国能源消费结构必须作出调整。”国家电网公司副总经理杨庆 11 月 8 日在京透露,国家电网公司正在全力推动“电能替代”技术,倡导“以电代煤、以电代油、电从远方来”的能源消费新理念,积极推动电动汽车和轨道交通发展,提高社会电气化水平,力争到 2015 年累计实现替代电量 1000 亿千瓦时。

一项来自环保部的统计称,我国一些城市的雾霾天数已达 100

天以上,个别城市甚至超过 200 天。此前,长期从事环境保护和资源节约领导工作的国家发改委副主任解振华毫不讳言:“雾霾天气几乎常态化,对广大人民群众的身心健康造成很大影响,并引发国内外广泛关注。”

国家发改委能源研究所能源经济与战略发展研究中心副主任姜鑫民指出,从国际比较来看,我国目前终端能源消费中煤炭仍旧占有过大比重,这直接导致了我国环境污染日益严重。

“有数据显示,在我国城市 PM2.5 构成中,燃煤排放占比达

50%—60%;还有机动车燃油排放,占比为 20%左右。”国家电网营销部副主任徐阿元在主旨演讲中指出,随着我国城镇化与工业化进程加快,对能源需求还将不断加大,因此必须降低终端消费中煤炭、石油的比重,大力提高电力消费比重。

据介绍,由煤炭和石油等化石能源消费引起的温室气体排放和环境污染越来越受到世界关注,近年来化石能源在全球终端能源消费结构中的比重持续下降,电能比重大幅提高。

“可在我国,煤炭占终端能源消费比重一直偏高、能源资源与生产力逆向分布两大问题将长期并存。我们的能源消费模式是将西部煤炭长距离运送到东中部负荷中心,一部分用于火力发电,一部分在城市直接燃烧用于供热和工业生产。”徐阿元说“这不仅增加铁路、公路运输压力,使煤电运矛盾突出,增加社会用能成本,而且由于分散燃烧,治理排放成本高,大量温室气体和污染物都排放在东中部人口稠密地区,恶化当地环境。”

据了解,我国正在深入推进工业化、城镇化建设,在未来较长一段时期内,能源需求仍将保持刚性增长,能源资源消耗还将持续增加。

“与此同时,我国单位国内生产总值能耗远高于发达国家。中国政府已向国际社会做出承诺:要在2020年把非化石能源的比重提高到15%,单位GDP能耗下降40%到45%。减排任务十分艰巨。”徐阿元说,“未来中国将进入强制减排发展阶段,考虑环境承受能力和需求刚性增长,传统的能源配置方式和就地平衡的消费模式必须改变。”

国家电网公司全面启动电能替代

如何改变我国能源配置方式和就地平衡的消费模式?国家电网公司给出的答案是“电能替代”。

“中国电能占终端能源消费的比重每提高1个百分点,单位GDP能耗可下降4%。”国家电网公司副总经理杨庆在论坛致辞中说“国家电网公司由此积极倡导‘以电代煤、以电代油、电从远方来’的能源消费新理念,通过推广电能替代技术,积极推动电动汽车和轨道交通发展,提高社会电气化水平,引导社会主动选择电能,淘汰高污染、低效率的用能方式。”

于2013年8月中旬悄然印发的《国家电网公司电能替代实施方案》明确提出,在公司经营区域全面启动电能替代工作,力争到2015年累计实现替代电量1000亿千瓦时。

徐阿元解释说,国家电网的“电能替代”方案概括而言就是三句话:一是“以电代煤”,主要是把工业锅炉、居民取暖厨炊等用煤改为用电,减少东中部地区直燃煤和污染排放总量;二是“以电代油”,主要是发展电动汽车、农村电力灌溉,减少石油依赖;三是“电从远方来”,就是把西部、北部的火电、风电、太阳能发电和西南水电大规模、远距离、高效率输送到东中部,提高电能在终端能源消费中的比重,促进能源结构优化,改善生态环境。

“人类历史发展进程实际也是能源替代的过程,从煤炭替代薪柴,到石油、天然气替代煤炭,目前正逐步进入用新能源和可再生能源替代传统化石能源的新阶段。”徐阿元说,“无论从发展趋势、现实要求,还是从技术条件分析,电能替代都是终端能源替代的重要趋势,以电气化提高和电能替代为主要方向推进终端能源替代符合我国基本国情。” (转下一页)



(接上一页)

徐阿元认为,首先,实施电能替代是保障国家能源安全的重要举措,是保障我国能源安全可靠供应的必然选择。

其次,实施电能替代是治理城市雾霾的有效措施。电能作为二次能源,在终端应用环节不产生污染排放,虽然火力发电在生产过程中仍需燃烧煤炭,排放污染物,但通过采取各种技术措施集中规模化处理,污染物排放强度和治理成本都大大低于传统分散燃烧方式。

其三,电能的比较优势是支撑电能替代的基础。随着能源价格比对关系逐步趋于合理,石油、天然气价格将不断上涨,电能在终端能源消费市场的竞争力会进一步增强,将使电能替代项目具有更加显著的经济效益。

构建安全高效清洁现代能源体系

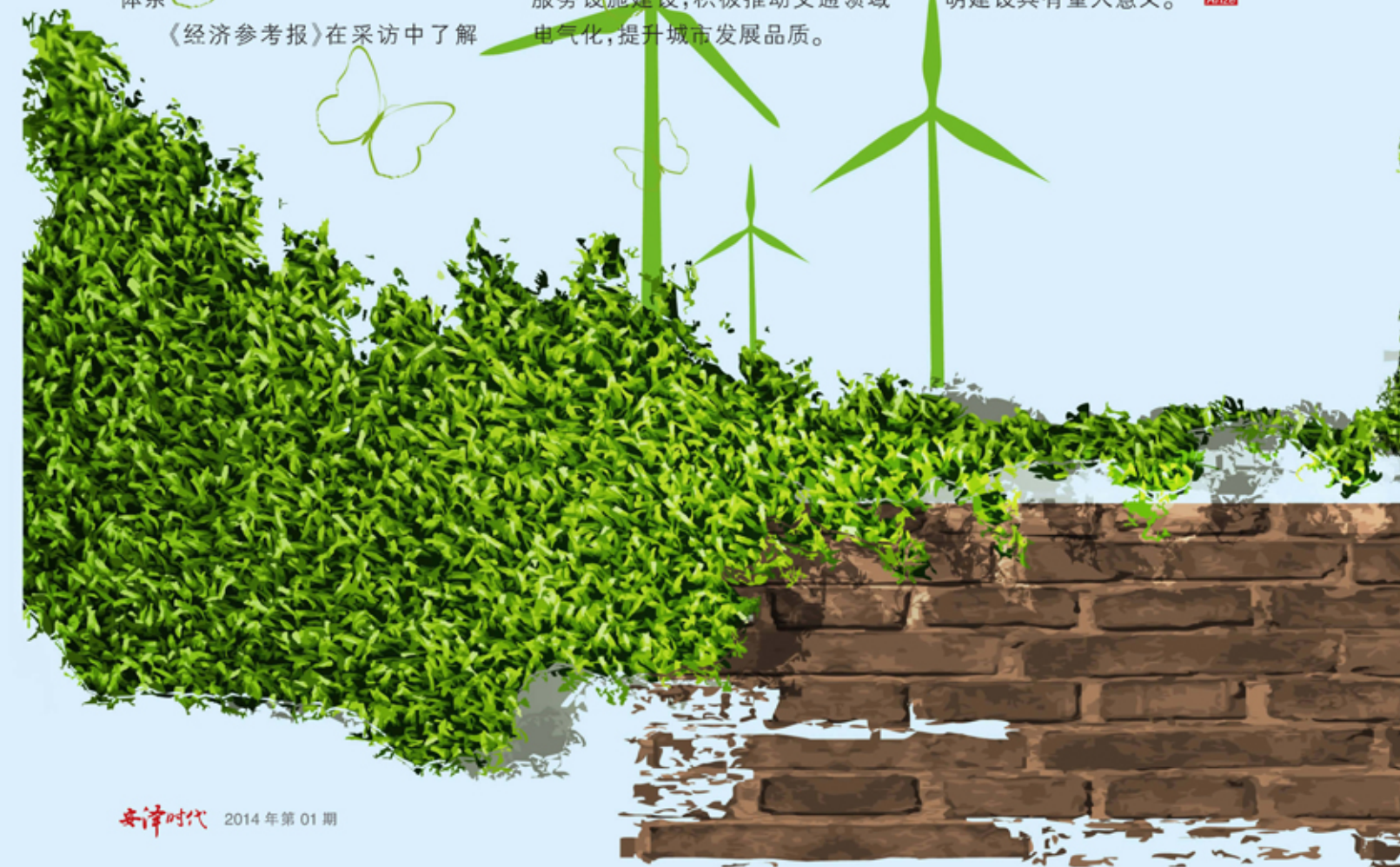
《经济参考报》在采访中了解

到,国家电网公司电能替代工作将主要在三个领域推进。一是在城市集中供暖、工商业等重点领域大力实施大型热泵、电采暖、电锅炉、双蓄等以电代煤(气)项目。在直辖市、省会城市、计划单列市、国家环保部重点关注的污染严重城市优先实施一批“示范性强、经济效益好、推广效果佳”的电采暖替代燃煤锅炉的示范工程。结合国家开展电力需求侧管理城市综合试点工作,重点在试点城市商业建筑集中区域推广蓄冷(热)项目,示范建设大型集中供冷(热)站。

二是在交通领域积极推动和服务电动汽车、轨道交通发展。紧密跟踪电动汽车产业及市场发展趋势,加快充换电设施建设运营。结合电铁和各地城市轨道交通建设规划,主动做好配套供电电源和供电服务设施建设,积极推动交通领域电气化,提升城市发展品质。

三是在居民生活领域积极推广“家庭电气化”。在城郊结合部、农村地区推广“煤(气)改电”,变燃煤取暖为电采暖,推动新建住宅推广应用电采暖、家电设备等,倡导“零排放”家庭生活;充分发挥公司营销网络优势,推广普及家电设备,促进居民生活用电增长。此外,国家电网公司将积极争取政府出台鼓励节能替代的支持政策,引导社会主动选择电能,淘汰高污染、低效率的用能方式。

“电网作为电能传输、资源配置、市场交易、客户服务的基本载体,在保障能源安全、高效、清洁发展中的作用不可替代。”杨庆说,国家电网“以电代煤、以电代油、电从远方来”的电能替代战略,对于构建以安全、高效、清洁发展为目标现代能源保障体系,促进生态文明建设具有重大意义。 Anze



国家十二五电采暖之政策利好之二

国家发改委:2015 年底前全面推行峰谷电价

摘自《人民网》

近日,国家发展改革委出台《关于完善居民阶梯电价制度的通知》(发改价格[2013]2523号),表示要完善居民阶梯电价制度,尚未出台居民用电峰谷电价的地区,要在2015年底前出台,由居民用户选择执行。

通知要求,各地要结合老城区和棚户区改造,加大居民用电“一户一表”改造力度,在2017年底前完成全国95%以上存量居民合表用户改造,做到抄表到户。新建居民小区供电设施要按照“一户一表”的标准进行建设,由电网企业统一负责运行维护,执行阶梯电价制度。

在保持居民用电价格总水平基本稳定的前提下,全面推行居民用电峰谷电价,鼓励居民用户参与电力移峰填谷。尚未出台居民用电峰谷电价的地区,要在2015年底前出台,由居民用户选择执行;已经出台的地区,要根据实施情况和电力负荷变化情况及时调整和完善。

发改委表示,居民阶梯电价制度自2012年7月实施以来,对引导居民节约用电、合理用电发挥了积极作用,较好地体现了“保基本”的改革理念,促进了社会公平。

事实上,2012年7月,居民阶梯电价制度已在我国大部分省(区)市开始实行。我国阶梯电价政策的形成历时4年,2008年开始研究,2010年形成了初步指导意见,2012年正式实施。阶梯电价指将单一形式的居民电价,改为按照用户消费的电量分段定价,用电价格随用电量增加逐级递增的一种电价定价机制。通过分段电量可以实现细分市场的差别定价,提高用电效率。

电力行业人士表示,今年以来,电改屡有新动作,深层次改革正在酝酿中,大用户直购电和水电价格机制改革或将成为突破口。

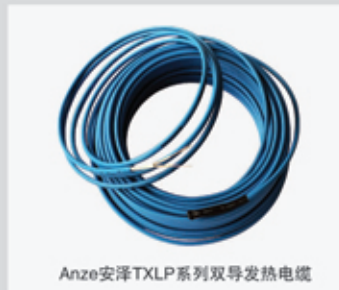
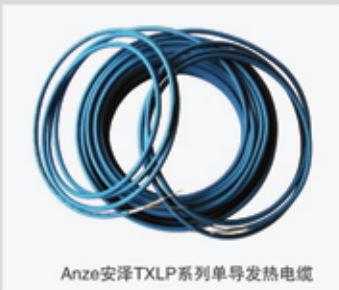
此项政策将为每天大时段运用低谷电价的电采暖市场,提供巨大的市场利好因素。 Anze



Anze 电暖器采暖经典案例之一 —— 安康汉江旬阳水电站

安康市 (AnKang), 古称“金州”, 是陕西省第二大综合交通枢纽城市、陕西省第三大铁路交通枢纽城市, 也是东方圣母女娲的故乡, 素有“天然生物基因库、中药材之乡、中国硒谷、中国民歌之乡、中国茶乡”等美誉。它位于陕西省最南部, 是陕、川、鄂、渝四省市毗邻地区的中心城市, 是连接祖国西南、西北通向华北、华中、华南的重要交通枢纽。冬天最低气温 -16.4℃。

安康市汉江旬阳水电站采暖面积约4000平米, 用安泽金属膜电暖器做为唯一的采暖方式, 安装在员工办公室及宿舍, 2013年冬季良好的采暖效果和远低于集中供暖的采暖费用得到用户较高赞誉。



Anze安泽金属膜系列电暖器 **6** 大创新

- 1、控制器防火隔离。有效阻断发热体过热引起控制器着火的隐患。
- 2、电源线与发热板大面积铆接技术。安全可靠, 有效解决在运输过程中因震动引起连接点开裂、脱焊现象。
- 3、整体金属膜发热板技术, 有效解决发热板过热电弧、功率衰减、脆弱易折等重大隐患, 可达10万小时使用寿命。
- 4、超大航空铝散热面, 升温迅速。表面低温, 避免烫伤危险。
- 5、侧栅及外壳全部采用航空铝构件。杜绝塑料件遇热变形。
- 6、超大风口, 自然对流顺畅、静音。无任何废气、废水, 健康环保。

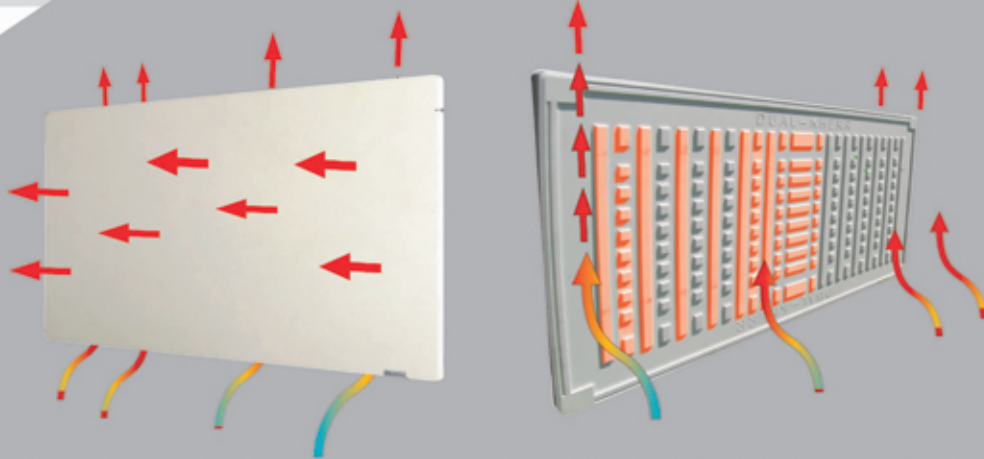
- 1** 安泽金属发热元件为合金金属面状发热板，超大面积的发热面使加热件本身的温度不会很高，空气通过发热板加热时不会因为过高温度蒸发水分，因此在电暖器使用不会让人感到空气干燥，并彻底解决碳性发热板功率衰减重大技术难题。
- 2** 安泽超均匀合金金属膜附着技术，使得发热板表面温度均匀性达到 99%，发热体的温度最高点和最低点的温差保持一致。完全排除发热板因局部点温度过高而断路的常发故障。
- 3** 安泽合金金属膜发热板把两层的高密度绝缘母板合二为一，解决因热胀冷缩而导致发热板鼓包、异响等问题，做到真正意义上舒适的电暖器。
- 4** 安泽金属膜电暖器的出风口内部采用大圆弧平滑过渡，畅通无阻的出风口，使金属腔体内无热空气滞留，环境升温更迅速。宽大出风口的前出风设计，让热风舒缓向前流出，更舒适地带动室内空气循环加热，同时避免墙体被熏黄的缺陷。
- 5** 安泽金属膜电暖器的外部结构为全金属结构，导热系数大，散热速度快，使用中不必担心长时间使用后的变形和老化等缺陷，增加控制器防火隔栅，有效阻断控制器着火隐患。
- 6** 发热板接头处采用安泽多年电加热经验的大面积铆接技术加接头固定保护技术，解决因运输等外界因素导致接头松动、脱节及断裂等隐患。



Anze安泽金属膜系列电暖器

CLIMASTAR®

克利斯达 蓄热式电暖器



亚洲区分销商：安泽电工



Climastar 电暖器是世界独一无二的专利系统。双核材料可以促进对流，辐射和蓄热。因此，Climastar是三大加热系统完美结合：热辐射、蓄热和对流



全球电加热领域标杆

更多产品信息请登录www.anze.cn





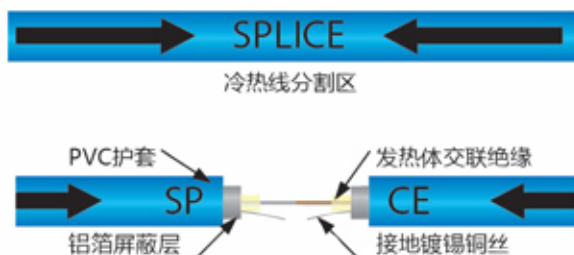
电地暖系统错误施工 错误管理造成的后果

文/陈雪飞

据统计,安泽每年处理的售后问题中,有2/3以上的问题是由于施工不当及用户使用不当造成的。具体表现为以下几点:

一:施工过程中

1、发热电缆的热线部分穿管上墙。



每根安泽发热电缆从始端沿“*”标记往下找,在2.25m处会发现标有“→SPLICE←”(如图所示)的冷热线隐式接头位置。具有“*”标记为发热电缆的冷线部分,不发热,作为电源导线穿管上墙进86暗盒接温控器。其余发热电缆部分为热线部分,发热,严禁穿管上墙。安装时首先应该找到发热电缆的冷热线接头位置,将其固定在温控器或控制箱垂直下方地面,距墙20cm~30cm左右处,然后再进行发热电缆热线部分的铺设。发热电缆的热线部分穿管上墙会造成上墙部分局部温度过高,长时间工作会导致发热电缆烧毁。

2、发热电缆铺设时间距过小,或铺设、回填过程中出现发热电缆搭接、交叉情况。

2.1、发热电缆的最小弯曲半径不应小于电缆自身直径的六倍。单导发热电缆直径为6.5mm,双导发热电缆直径为7.5mm。即:单导发热电缆的最小铺设间

距为7cm,双导发热电缆的最小铺设间距为8cm。发热电缆的铺设间距过小会导致温度过高,长时间工作会导致发热电缆烧毁。

发热电缆铺设间距计算方法:

例如:房间10m²(2.5m*4m),铺设时距墙20cm,实际铺设面积为:7.56m²(2.1m*3.6m)

设计功率:135W/m²,电缆型号:1400W,线性功率:18.5W/m,每平方米实际铺设功率为:1400W÷7.56m²=185W/m²,发热电缆长度为:1400W÷18.5W/m=75.6m。

a) 间距=线性功率÷每平方米实际铺设功率×100=18.5W/m÷185W/m²×100=10cm

b) 间距=实际铺设面积÷发热电缆长度×100=7.56m²÷75.6m×100=10cm

2.2、发热电缆铺设过程中严禁交叉铺设。回填时应有专人看守,避免因回填造成的发热电缆出现搭接、交叉情况。造成搭接、交叉处温度过高。

3、施工过程中没有使用钢丝网。

安泽要求所有经销商在施工过程中必须使用钢丝网。钢丝网宜采用50*50mm孔径的镀锌电焊网,钢丝网之间用扎带或卡钉固定,钢丝网主要是防止发热电缆陷入下面的隔热材料中,避免造成发热电缆局部过热,导致发热电缆烧毁。同时还有固定发热电缆、快速均匀算热和加强混凝土强度的作用。

4、对发热电缆热线部分进行裁剪。

安泽发热电缆热线部分严禁裁剪。发热电缆铺设前应计算好铺设间距，确保整根发热电缆完全铺设于地面。对裁剪后的接头处理应由专业人士完成，裁剪后的发热电缆会大大缩短其使用寿命。

5、地面外置传感器安装不规范。

外置传感器安装在两根发热电缆的中间（平均间距），靠近地表面。采用波纹管或PVC管铺设，其末端应用胶布密封，或用铜套管套住，防止水泥砂浆进入管中，避免水、潮气对感温探头的损害，同时方便日后更换温度传感器。

安泽智能温控器带有过热保护功能，外置传感器安装时距离发热电缆太近会导致室内温度没有达到电地暖系统就停止工作。

6、没有做好边角保温工作

铺设绝热层时或浇灌混凝土前应做好墙角、柱脚保温。面积大于30平方米或边长大于6米时要做好伸缩缝，防止电缆拉裂或面层材料隆起。边角保温总面积占房间总面积的7%左右，不做的会导致热量向墙体流失，影响整体采暖效果，增加用电量。

7、温控器安装位置不合理

温控器应安装在附近无散热体、周围无遮挡物、不受风直吹、不受阳光直射、通风干燥、能正确反映室内温度的位置，不宜设在外墙上。温控器安装位置不合理会导致温控器不能正确感应室内温度。

8、安泽电地暖施工过程中应避免各工种交叉施工。


浇灌混凝土填充层前先做好发热电缆地面的垫板工作，推车等工具和工作人员不要直接踩踏已安装好的发热电缆。卵石混凝土强度等级 \geq C20，卵石直径 \leq 12mm，禁用带有锋利菱角的瓜子片。填充层的厚度一般为30-50mm，表面要平整，可以采用干贴的方式进行瓷砖、大理石等面层的铺装。浇灌混凝土要时刻注意保护发热电缆，严禁用铁锹、榔头、切割机等工具破坏发热电缆。混凝土填充层的养护周期不应少于21天。养护期满后，对地面应妥加保护，严禁在地面上运行重载、高温烘烤、直接放置高温物体和高温加热设备。填充层在养护期内，严禁对发热电缆系统进行通电加热。填充层完毕后，在发热电缆的铺设区域内，严禁穿凿、钻孔或进行射钉作业。

9、电地暖施工时对放置落地床、家具的位置应当绕开，不铺设发热电缆。避免因温度局部过热导致发热电缆烧毁。

二、用户使用过程中

1、安泽发热电缆铺设区域严禁覆盖。包括地毯、被褥、落地床、落地家具等。在发热电缆铺设区域内使用的任何家具、床都必须带腿，避免因温度局部过热导致发热电缆烧毁。

2、用户使用电地暖系统时应时刻注意房屋保温效果，尽量减少因开窗开门导致的热量流失，增加耗电量。可采用较厚门帘、窗帘增加房屋保温效果，减少用电量。

综上所述，只要我们在电地暖施工过程中稍加注意、告知用户相关使用注意事项，就会避免一系列问题与纠纷，增强用户对安泽产品的信心，为广大经销商带来更多利益。 

-  手动控制——根据当前手动设置的温度,完全脱离时控编程。按 M 键切换。
-  时段编程控制——一周编程循环,每天可设置 6 个时间段与对应的设置温度,温控器根据设置好的参数自动运行,按 M 键切换。
-  在当前时段编程控制时段暂时切换到临时手动状态,在下一个时段到来时,自动切换到时段控制状态。
-  按键锁定状态,同时按“∨”“∧”键 5 秒以上锁定面板,再同时按 5 秒以上解锁。
-  正在加热标志,当该图标闪烁时,表示加热源超过最高限定温度,切断负载。在关机状态下,如果开启防冻保护打开负载时,该图标也显示。
- FLOOR** 显示地面温度,只有在设置为双温双控状态时,才会显示。长按“ ”三秒显示,松开按键,三秒后恢复之前显示。
-  早上起床,第一时段  早上出门,第二时段
-  中午回家,第三时段  中午外出,第四时段
-  晚上回家,第五时段  晚上睡觉,第六时段

安泽温控器安装演示

文/谭亚莉





1、当屏幕显示在手动模式的工作状态下，温控器则完全脱离时段编程控制模式。



2、按下 M 键，切换至时段编程控制模式。



4、在工作状态下，短按时钟键，进行分钟时间设置。首先是分钟闪烁，按 ^ 或 V 键进行调节。



5、分钟设置完毕后，短按时钟键，进行时钟时间设置。按 ^ 或 V 键进行调节。



3、在时段编程模式下，按 ^ 键进入临时控制模式，在下一个时段到来时，自动切换成时段编程模式。



6、时钟设置完毕，短按时钟键，进行星期设置。按 ^ 或 V 键进行调节。



7、长按时钟键，进行时段编程设置。首先周一至周五早上六点的第一时间段闪烁。可按 ^ 或 V 键进行调整。



9、短按时钟键，进行第二时间段的时间设定及温度设定。以此类推，将一周内的时间段及对应的温度进行设置。



10、在关机状态下，同时按下时钟键和 M 键，6 秒后，屏幕右下角出现四个 0，此时第一个 0 处于闪烁状态。



8、第一时间段确定后；短按时钟键，进行对应时间段温度设定。可按 ^ 或 V 键进行设定。

(转下一页)

(接上一页)



11、按 \wedge 键 8 次，第一个 0 变成 8。



12、按下 M 键，切换至第二个 0，此时第二个 0 在闪烁。按 \wedge 键 3 次，把 0 变成 3。



14、输完 8341 密码后，按时钟键，进行高级选项设置。屏幕出现 01-1 第一选项内置传感器温度补偿。



15、按 M 键，切换到第二项启动温差，可按 \wedge 或 \vee 键进行设定。



13、以此类推，将屏幕右下角四个 0 变成 8341。



16、按 M 键，切换到第三项传感器类型选择，可按 \wedge 或 \vee 键进行单内控、单外控及双温双控的设定。



17、按 M 键，切换到第四项低温保护设置，出厂默认温度为 15℃。按 \wedge 键，调节至大于 25℃，出现两个“-”，表示已经取消低温保护。



19、按 M 键，切换到第七项设置温度的上限值，可按 \wedge 或 \vee 键进行设定。



20、通过以上简单的操作，温控器的安装就结束了。简简单单操作、舒舒服服享受。



18、按 M 键，切换到第五项高温保护设置，如在正常工作状态下，加热标志闪烁，则表示地面限温保护。此时进入高级选项第五项。按 \wedge 键进行设置。



案例 1:

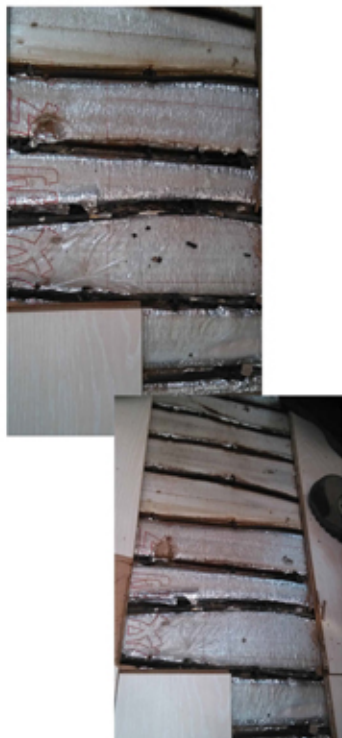
整理 / 刘青松

故障处为辽宁省某镇一用户卧室，房间面积约 10 平方米，使用发热电缆型号为 AZVO1181760，电源电压正常但无接地保护线，地面使用复合木地板装饰。

经与用户沟通后得知该发热电缆使用约两个采暖季，而且效果很好。近期发现电缆没用工作。经本公司技术人员现场检测发现发热电缆已经断路，通过专业设备检测发现

一处疑似故障点，经经销商和用户同意打开地面后发现：地面无钢筋网并且无回填，电缆已经深陷保温板内，电缆大面积发黑变色，多处损毁，没有修复的可能性了，只有更换处理。

这次故障完全是由电缆安装方没有按照发热电缆安装技术规程来操作（无钢筋网、无混凝土回填、无接地保护线）。故障完全是可以避免的，但由于施工方没有很好了解《发热电缆安装规程》去施工，最终导致无法挽回的损失。



案例 2:

整理 / 尚宝忠

浙江温州，一用户家中，整体安装 anze 单导智能电地暖，施工完成后电缆一直没有通电使用。待用户使用后感觉两个房间一直没有温度，其它房间有都运行正常。该用户讲信息反馈到公司。

经过现场勘查，故障房间没有发现覆盖和破坏电缆温控器现象。用户非常疑惑：新装的电地暖，还一直都没使用过，怎么就不热了！

通过专业的检修设备检测，找出电缆故障点，打开地面后电缆表面没有任何损伤和破裂的痕迹，然而故障处电缆安装了好几个卡钉将电缆子卡住。大家疑惑不解，现场人员小心翼翼拉开卡钉，惊奇发现电缆是断的，而且是被人为割断后，再将切断的两根发热电缆用卡钉给连接起来，覆盖切断位置，使其不会被人发现。

通过仪器修复电缆后，给电缆做好绝缘处理。电缆可恢复使用。

建议，代理商在做家装时一定要现场监督。尽职尽责，按照施工标准合理的施工。对现场故意破坏电缆的要果断处理。一旦回填和家装后将造成不可估计的损失。一定要做好铺设之前检测，回填之后再测，避免故障发生。 **Anze**



案例 3:

整理 / 赵顺祥



故障处位于内蒙古某地工商所，安装安泽智能电地暖共约 400 平方米。其中故障电暖处为卫生间，卫生间使用面积约 20 平方米，地面回填厚约 8 公分，使用瓷砖装饰地面，线缆型号为 AZV01183000W。经过使用本公司专业检测仪器和技术人员的维修经验现场检测电缆为断路和短路，找到一处疑似故障点，经经销商和用户同意后打开故障处地面发现有大约 1 平米的发热电缆被保温板完全覆盖，被覆盖的电缆外护套几乎烧毁，电缆多处短路和断路。

由此可以断定这根电缆事故完全是由施工回填不当造成。在安装完发热电缆后没有及时跟进之后的回填工序，造成回填层内留有异物，在之后的发热电缆工作过程中由于被覆盖处形成局部高温最终导致发热电缆大面积的短路，由于连锁反应使多处发热线芯电流增大造成熔断，最终形成无法挽回的损毁。由于电缆损毁严重，只有更换处理。 **Anze**



将梦想照进现实

——访安泽电工外贸部张道芝

文/程晓艳

如果我们还有希望,就一定不会放弃自己的梦想。

如果我们坚持希望,我们的生活就一定不会空荒。

其实,从决定的那一天起,就已经走在了通往梦想的路上。

她,终将自己的梦想照进现实。

筑梦

2011年的夏天,她是刚刚走出象牙塔没有任何社会经验的青涩女生,同时也是怀揣着梦想,带着一丝骄傲和自信的80后大学本科毕业生。那一年恰逢安泽对外贸易市场蓬勃发展,急需在每年的毕业生招聘黄金期网罗相关人才,一是为了对外贸易工作更加有序的开展,其次也是为了做好对外贸易的人才储备。就在这样的机遇中,张道芝幸运地加入了安泽外贸部。“说实话,刚刚进公司的时候,也无数次地怀疑自己”,张道芝这样对笔者说到。因为她虽然是市场营销专业毕业的,而且英语成绩也还不错,可是对外贸易可不是简单的市场营销和英语的加法,加上本身是刚刚大学毕业没有什么工作经验,所以真的会怀疑自己到底行不行。“不过怀疑归怀疑,努力还是要努力,我本是一个内向的人,大学专业选择市场营销,就业选择对外贸易,就是因为我梦想有一天我可以在贸易和营销方面有所作为,可以突破自己,相信自己在努力过后一定会有所收获”,回忆起当时的情形,张道芝依然有一些兴奋和激动。就这样,安泽成为她梦想的起点。

追梦

别看张道芝身材娇小,做起事来可一点都不较弱。冒着炎热的天气到车间一样样的熟悉产品,翻读公司的各种技术资料,向同事认真学习出口报关跟单常识,通过各种渠道寻找客户信息,跟着市场部到全国各地参加行业展会。进入安泽以后,她做了足够多的努力,也收获了足够多课本上学不到的宝贵知识。现在,每年她要参加大大小小的展会十几次,随着公司的发展壮大和市场拓展需要,境外展也成为安泽对外宣传的重头戏。从预订境外展,到跟展览公司协调工作,到展会现场外文解说,展会信息总结分解,她都担当了主力军的角色。每次集装箱来运货的时候,她都亲力亲为,仔细核对货物信息和包装信息,生怕出一点点差错,她就是这样仔细的让人放心的一个人。面对这几年欧美经济不景气的对外贸易低潮期,张道芝从来不言放弃,始终坚持最初的梦想,并为之不懈努力。说到艰辛的过程,张道芝这样描绘自己的心情:“在追逐梦想的过程中,我深深地爱上了安泽这个大家庭,也爱上了我的岗位,我很享受为实现梦想而努力的每一天”。

圆梦

时光流过的时候总是悄无声息的,今年已经是张道芝在安泽的第四个年头了,人生的第一份工作一干就是这么久,这恐怕是张道芝自己都没想到的。在笔者看来,这是安泽对她最直接的肯定,也是一名员工对安泽最真实的情感表达。如今,张道芝已经可以在进出口贸易中游刃有余,处理起报关、单证、商检,货物运输等事宜得心应手,同时可喜的是,功夫不负有心人,张道芝已经成功收获欧洲、南美洲等国家的稳定客户,成绩斐然。前段时间,张道芝拿出一个当下很流行的“捕梦网”,并告诉笔者她相信这是一个可以给人带来正能量的美好事物,只要相信就一定可以捕获梦想。是的,只要相信,就能拥有,这或许就是她一步步走过来最坚定的信念。如今,她的梦想已经实现了一大半,接下来她要做的就是继续坚持继续拼搏。相信,这四个年头会是她人生最宝贵的一段时间,安泽会是她人生最宝贵的一片土地,因为在这里她播下了梦想的种子,在这里生根发芽,让梦想开花。

ANZE



风吹雨落成花,时间追不上飞奔的白马。从2008年到2014年匆匆6年间,作为安泽的一员我很荣幸的见证了安泽的腾飞。如果把时光精确到数字,6年的时间,安泽工厂从1个厂区变成了3个厂区;工业园数量从0座变成了2座;产品专利从1项变成了19项专利;生产车间从一个综合车间变成了8座综合型车间;全国各地直属办事处从6家变成30多家;员工从100多人变成现在的600多人;技术人员从7名变成了58名;产品从民用跨度到工业和民用综合应用;销售额从4000万到如今突破2亿元大关……一个一个跳跃的数字说明安泽背后,有着众多为之奋斗的人们,他们勤恳,不辞辛苦。他们是运筹帷幄、决胜千里的管理领袖,他们是调研用户使用情况,直击国内地暖技术最前沿的研发人员,他们是活跃在市场一线的大区销售经理,他们是生产车间认真工作一丝不苟的员工。

当时光精确到数字

——记 2008—2014 腾飞的安泽

文/刘勤

品牌安泽,工艺创新

一个企业要想发展,如果没有产品的优势就很难保证有持续竞争的实利。因此技术是企业发展的源动力。地暖行业在我国发展的时间不是很长,其技术也是在不断发展完善的过程中。民族品牌的安泽人以其刻苦钻研的企业精神,在技术领域孜孜不倦,俨然成为民族地暖品牌的技术领军企业。安泽人都知道,安泽发热电缆研发有两个立足点,一是例子国内外领先的地暖技术。目前北欧、西欧、俄罗斯等地广泛应用地暖,这些地区电地暖工艺比较发达,最初在这里形成了众多世界知名地暖品牌。国内外的先进地暖技术一直是民族地暖品牌的学习榜样,所以安泽一直关注国内外地暖领域的先进技术交流与合作;二是听取销售部门收集用户在使用过程的反馈信息、使用情况等,再进行工艺改进,提升产品应用的竞争力。

安泽研发创新放眼全球的战略,结合用户反馈的实际使用情况,不断对产品进行研发、调整,以生产出技术领先、贴近用户需求的产品,这也是安泽产品数年来深受国内外用户喜爱的原因。

精益求精 进军国际市场

安泽的发热电缆成功地应用到了青藏铁路站后房建工程的电地暖工程、国内高档社区室内舒适采暖,安泽的产品销售网络已经打通了我国除海南、台湾的以外所有省份,并且出口到英国、挪威、丹麦、美国及中亚等国家。就在 2010 年整体经济形势深受美元贬值、原材料价格上涨等不利因素影

响的大背景下,安泽依然保持了快速发展的势头:在国外,安泽在美元版块下滑 30% 的情况下,仍然实现了 100 万美元的销售业绩;在欧元版块,安泽电力以及完成了 60 万欧元的销售;在国内,安泽产品相继铺进了上海湖滨饭店、中国电子工业总公司第 27 所、上海泰欣佳园等地暖工程,在此过程中,受市场的拉动,安泽也推开了国内布局销售网点的序幕,鲁南办事处、武汉办事处、西安办事处、内蒙古办事处、沈阳办事处等 30 多家办事处如雨后春笋相继成立。海尔公司“十佳供应商”、长虹公司“免检供应商”、LG 公司“优秀供应商”……等国际知名重点企业颁发给安泽的这些荣誉证书不胜枚举。与此同时安泽各类电热加工产品不仅在国内通过了 CCC 安全强制认证和广州家电研究所的型式许可认证、美国 UL、加拿大 CUL、德国 VDE 认证、欧洲 CE 认证、TUV 认证等 10 多项认证。

安泽人以精益求精的态度,开发了使用于建筑物室内舒适供暖、管道保温防冻、室外融雪等多品牌、多规格电地暖及相关配套产品。在此过程中,安泽建立了计算机信息管理系统、健全了质量管理体系并通过 ISO9001-2000 认证。安泽智能电地暖系统在 TXLP 工艺、隐式拼接工艺和单双导电缆的空气排出工艺等方面在国际上处于领先地位。安泽产品以过硬的质量在国际上一直被用户所津津乐道。


激情跨越,转战工业品市场

随着安泽在国内地暖行业的份额

不断的发展壮大,2010 年拼搏进取的安泽人又开发出适用于工业市场需要的伴热产品。如今产品已经广泛应用于:中海石油天野化工、盘锦辽河油田、中石油吉林油田、大庆油田等各大油田油井的管道伴温。同时还应用于抚顺矿业集团有限责任公司、神华煤制油鄂尔多斯分公司、中国石化集团抚顺石油化工研究院、青藏铁路沿线管道防冻工程、西气东输泵站伴热工程、柴木铁路管道伴热工程、青海天峻电厂融雪工程、京沪高铁济南站屋面融雪工程、西藏阿里机场管道伴热工程、盘锦恒泰利石油机械有限公司、塔里木油田管道伴热工程。

工业产品的开发与生产初始,全体上下不断的通过实践和学习,承受了许许多多的考验,拥有过鲜花和掌声,接受过批评和指责,在这个信息爆炸的时代安泽人执着顽强的耕耘播种,在专业领域目前已站在众多竞争对手的前列,傲视群雄。

在不经意中已伴随公司成长了六年,作为可以见证公司成绩的一员,我感到荣幸,是公司赋予我经历了人生的这一段学习进步的机会,这是公司发展腾飞的六年,也是我学习的六年。

今天,当安泽人面对行业、面对社会、面对朋友时,对于事业,对于公司安泽人是专业的,社会在进步,安泽人对于社会文明,对于市场经济的推动作用将越来越大,安泽人的任务和 responsibility 也会越来越重,但是我相信公司的决策,相信公司的目标和公司的前景会越来越美好。 



访铝箔加热器车间班长高清海

文/吴梦楠

在每一个平淡如水的日子里做一个平凡却可爱的人。

在初得采访对象的时候我并不了解他，只知道来公司好多年了，都说人如其名，父母在给我们取名的时候都赋予了名字一定的意义，并且在今后的成长过程中会引导我们向他们期望的方向发展，对此我觉得是有一定道理的，所以虽未见过但心里感觉应该是个安静平和和蔼可亲的长者。当然，事实的确是那样。

采访的那天是个阳光和煦春暖花开的好日子，因为参加公司的生产管理会议，所以在等他的时间里我简单向车间的同事了解了下他的情况。同事们在提起他的时候都是一副赞赏的表情，听的最多的就是他很勤快，乐于助人，是个实实在在的人。见到他的时候，确实验证了我的猜想，憨厚诚恳的笑容总是挂在脸上，或许是因为和父亲年纪相仿让我更加拉近了与他的距离感。

高清海告诉我，他是在2005年9月来的公司的，算得上是公司成长的见证者。那时候的条件比较艰苦，公司规模也没有这么大，他和其他同事每天都泡在生产线上做着铝管成型的工作，却仍是乐此不疲。2007年9月，高清海被提升为铝管车间的班长，多年如一日，这么多年高清海一直尽职尽责地坚守着自己的岗位。2013年8月，由于车间整改他被调到钢管车间

做缩管工作。在谈到这一点的时候，高清海告诉我来公司这么多年难忘的事情很多，可最让他感动的还是这次。那时是公司发展快速的一年，也是公司大规模整改的一年，公司好多员工面临岗位重新调配的情况，因为年纪偏大，接受新事物的能力可能不及年轻人那么快，曹总和凤总工考虑到这一点，优先照顾老员工，并从他的实际情况出发将他调到合适的岗位，并在后续工作中经常关心问候他的情况，他说这一点也是好多同事和他一样这么多年一直干下来的原因。他说员工在哪里上班再累再苦都没有关系，只要觉得值得，他们就会一直坚持在那里做下去，公司领导对他们真真切切的关心和考虑就是他们觉得值得的理由。

现在的高清海已是铝箔车间的班长，每天日常负责车间领料、修模具并兼带铝管加热器的高频焊接、铝管冲接等工序的日常管理工作，每天生活平淡却很充实，他一直贯着平等、民主、一视同仁的态度对待身边的每一位员工，不管是老员工还是新入职的同事都对他很尊重并且相处十分融洽。

岁月如梭，高清海回忆起这么些年在安泽的点点滴滴除了感慨更多的是感恩，公司现在稳步发展越来越走向正规化，作为公司元老级别的员工他见证了公司这么多年的成长历程同时也看到了自己

的进步，从一名一线员工到现在的脱产班长他感觉是一种荣耀，可自己的能力仍有欠缺，在机器化和网络信息飞速发展的今天自己的电脑知识水平仍有很大不足，并表示在今后将继续努力不断完善充实自己。

曾经看到过一句话，问的是在现实生活中金钱、名利、地位和尊重最希望得到哪个，我自己的答案是尊重。前三者是可望不可及的并不是每个人生来在世都可以拥有，可后者却是自己可以给自己的。就如同我在写这篇文章的时候，我真的不知道该用怎样的词语去赞赏他，因为他的确很普通，他也许是一个好父亲是一个好丈夫，可在旁人看来他就是一个平凡的员工，每天在平凡的岗位上做着平凡的事，可他却有着一颗不平凡的心，我尊重这样一个既平凡又可爱的人，我想这该是一种最高的赞赏。

不是每个人都是李嘉诚，也不是每个人都能成为马云，我们只求在自己的小小世界里每天迎着朝霞乘着暮色，在不变的时光年轮里，在每个平淡如水的平凡日子里，做一个平凡却可爱的人。借用之前极火的《小时代》里的一句话‘我们活在浩瀚的宇宙里，漫天飘洒的宇宙尘埃和星河光尘，我们是比这些还要渺小的存在’。或许，我们众多人的小平凡会拼凑成这个大世界的不平凡，若是那样，便是最好。

ANZE



一个格外芳香的苹果

文/史佩芸

一位哲人的话说：“世上每个人都是被上天咬过一口的苹果，优秀和缺陷并存。有的人缺陷比较大，那是上天特别偏爱它的芳香。”

他眼中的自己

王先忠，一位不普通的工人，甚至说有点特殊的工人，回想当初，从残联的招聘，经过面试，等电话，被告知录用到现在，更多的是命运的安排。刚来的时候，由于腿脚不便，公司比较照顾他，生产部李部长有一次看到他搬货物，就说以后搬重活的事就让别人来做。也许出发点就是这份感恩，问到工作这么多年有没有什么感想，他说来到公司，紧挂他心头的便是责任和服从管理，这是从一件件小事堆积起来的：去年八月烤箱加热管的生产任务多且急，有一次等着第二天早上发货，加班到凌晨两点半；曾经生病打吊水，想到有未完成任务，晚上又自己加班到九点多直到当天任务完成，他总说一个萝卜一个坑，这个岗位少一个人，肯定影响后道工序。

今年他又积极配合领导工作安排，到钢管加热器局部退火岗位。退火工序要求负责且精细，要根据知识和经验精准掌握退火的

温度和时间，退火时间太短钢管容易断，退火时间太长钢管烧裂或爆管。刚开始他还出过一起小事故，由于没带防护眼镜，钢管加热器爆管，镁粉迸发出来进入眼睛，疼痛两天，但未请假依然坚持上班。这是个技术活，既要根据作业指导书要求做，又要根据加热管的长短调节时间、电压高低，要根据经验总结和不断摸索，他希望不仅达到产品质量合格，还思考如何达到完美，降低报废率，我想这是主人翁的精神吧！


领导眼中的他

采访之余，顺便到他所在车间赵主任那了解一下情况，赵主任说到这么一件小事：前年1月推进5S现场管理，当生产下达设备清理指令时，王先忠不仅把他负责的抛光机表面全部清理干净，还打开机器，将里面积累的不锈钢碎渣手动清理完毕。这种细节让赵主任深有印象，还特地拍了他清理机器时的背影照片放在公司宣传栏，我想那是对工作态度的一种肯定，是对

美丽瞬间的一种定格，他当之无愧的拿到了先进个人奖。

同事眼中的他

从2008年进厂在这个平凡而艰辛的岗位上，他一干就是六年，六年如一日，一直在勤勤恳恳、任劳任怨、忘我工作，六年里从铝管加热器整形、滴胶封口、铝箔下料、钢管加热器整形、排潮上架、石英管组装、钢管加热器局部退火、抛光……哪里需要就去哪里。同事都说对他的第一印象就是服从管理和调配。这种螺丝钉的精神不正是企业所需要的吗？

他忠厚善良，但技术精湛；他朴实无华，但爱岗敬业；他不是领导，但员工都以他为学习的榜样。在这些人的身上，纯朴、踏实是他们的特色，再苦再累不要紧，只要把工作做好；在他们的身上我看到了久违的信念，坚毅、执着的信念，踏实肯干、无怨无悔的信念。而年轻的我们需要的正是这种执着向前冲的信念，踏实、坚毅，排除万难向前进，超越昨天，追赶明天。 

一起成长

文 / 方 燕

没有拥有就不知道其中的快乐,没有体验就不知道其中的幸福。是一颗树苗,就要长出枝繁叶茂的参天大树,为酷暑中的人们撑起一片休憩的浓荫,那就是成长。

五年前,我带着对美好生活的憧憬和满腔的热情,来到了安泽。

那时的安泽,也是拥挤的原因,车间杂乱无章,木制的工作桌,到处堆放着产品。耳边轰鸣的机器油腻而显得陈旧,给人一片忙乱的感觉。

在刚来的那些日子里,我每天都在与自己的思想做斗争,对新环境、新文化的陌生感让我不知所措。随着时间的推移,我渐渐的将自己融入到这个温馨的大家庭里,随着安泽的业务逐步拓展,公司各部门逐渐壮大并步入正轨,在这一步一个脚印走过来的过程中,我们很清楚的感受到安泽电工的腾飞。


业务拓展,市场占有率遥遥领先

在公司管理层的正确领导下,大客户由最初的一、两家,逐步拓展为三、四家……,到现在的内外贸齐步腾飞,销售业绩的提升离不开业务人员的不懈努力,凝结着业务人员的心血和汗水。我自身也随着公司的发展,得到很多的学习机会,学到了质量、人事等各方面的知识。

逐渐壮大,各部门工作步入正轨

随着公司的不断发展,组织架构逐步完善,各部门人员越来越多。在和公司老员工交流中,说起公司刚刚起步的时候,管理团队非常薄弱,生产班组长、车间主任、乃至部长都参入到生产中。现在,生产、技术、质量、销售等部门都补充了很多人才,开始细化,大家分工协作,为着一个共同的目标,在各自的工作岗位,为公司的发展尽职尽责,公司的壮大是全体员工共同奋斗的结果。

在这五年的日子里,我切身感受到公司的发展与壮大。干净整洁的车间,标准的不锈钢工作桌、先进的流水线,全自动电脑绕丝机、成型机……

感动、感激、归属这是安泽电工给我的,热情、激情、恪尽职守这是我对安泽电工的承诺。 



安泽脚步


文 / 陈雪飞

不知不觉间进安泽工作已经第六个年头了,伴随着安泽的成长发展历程,曾今的懵懂无知少年如今已娶妻成家,曾为人子的我现今已为人父,六年岁月使我成长、蜕变。

2009年底刚进公司时是由程总亲自面试,当时给我的感觉是公司老总非常亲切、随和。面试通过后程总说得先去往武汉办事处学习两个月,然后派往外地驻外。在去武汉办事处前先把媳妇拉到民政局把结婚证领了(这样她就跑不掉啦)。2010年3月份被派往山西设立办事处,负责山西市场的销售、售后事务。2012年4月由于媳妇有孕在身需要人照顾,我向公司申请了回总部上班,山西市场移交给公司同事负责。在此,我得感谢安泽、感谢程总,能够给我这样一个平台,让我有独立拼搏、闯荡的机会。虽然驻外期间中有过艰辛有过孤独,但两年的驻外经历给予我更多的是磨砺、是财富。“幸福源于点滴,生命在于传承。”同年10月18号,迎来了新生命的诞生。第一次抱着儿子的时候,心中莫名的颤动,突然间多了一种责任。这时我才更加深刻体会到什么叫“血浓于水”。

现在,我在公司负责接待讲解、技术沟通、工程设计、指导施工、培训等事宜。更多岗位更多职责对应了更多责任,这就要求我必须加强自身知识的学习。

如今,每天上下班,偶尔出差,虽然少了驻外时的那份激情,但当我回到家中面对家人的时候,却无比的充实、满足。这也是一种成长吧。

“我把青春献给了你,你将带我走下去。”相信在安泽多元化、国际化的发展势头下,我们安泽人会走的更远、更坚定。 





“安泽品质”是怎样“炼成”的

——摘自《中国建设报》 作者：周艳青

估计很多人都能想到,安徽安泽电工有限公司(以下简称“安泽”)之所以能够成为中国发热电缆领域唯一一家领军品牌、全球仅有的两个通过美国 UL 认证的发热电缆企业之一、西班牙 CLIMASTAR 公司在亚洲地区唯一的合作伙伴,主要得益于该公司电加热产品过硬的质量品质。可是,这些人未必知道——“安泽品质”是怎样“炼成”的。

“是因为这根加热电缆中加热芯线的功率密度不均匀！”

不久前的一天，当安泽市场总监张峻业一眼看出摆在他面前的一根“问题电缆”的“病因”时，专程登门向他讨教的一个加热电缆厂家的负责人惊呆了——有关这根“问题电缆”为何“一端已经碳化而另一端却完好无损”的疑问已经困扰了这个厂家很长时间。

上述加热电缆生产厂家的负责人显然不知道，其实早在安泽尚未涉足加热电缆行业的1996年，安泽就已经遇到并成功地解决了这类问题。

踏破铁鞋也要寻来“魔鬼”焊剂，只为改进加热电缆接头的焊接工艺

安泽在涉足加热电缆行业之前，其主要业务是为国内的空调、洗衣机、豆浆机等白色家电的厂家配套电加热器。在那时，安泽就发现：在加工电加热产品的过程中，电热丝总会变细进而导致功率密度不均匀。后来的加工实践证明，这种现象与加热电缆行业中加热芯线



出现功率密度不均匀的情况大同小异。

对于加热电器中加热丝变细的原因，安泽一开始也并不明白。后来，安泽在经过长时间的观察之后发现，导致上述问题的罪魁祸首主要是当时电加热器行业通用的设备之一——牵引机。正是牵引机的“生拉硬扯”导致了加热丝粗细不均匀，进而导致了电加热丝的功率密度不均匀。为此，在经过了大量的试验之后，安泽研发了一种能够自动调整加热丝张力的设备。这种设备不仅能控制发热丝的功率，还能控制电加热丝的传输速度和线径。后来，为了确保加热丝功率密度在缠绕过程中也比较均匀，安泽又专门研发了绕丝机。正是借助这台绕丝机，安泽生产出了国内第一个铝箔加热器，并借此取代德国一家企业成为“海尔”公司铝箔加热器的供货商。

1999年，当安泽开始研发加热电缆的时候，此前它在生产电加热器和铝箔加热器过程中控制加热丝功率密度的经验，开始发挥作用。对于加热电缆中的加热芯线在传输过程中，因受牵引机的拉拔而容易变细进而导致功率密度不均匀的现象，安泽在给挤出机配备了改进后的自动调整张力装置后，上述问题轻松地得到了解决。

让安泽始料未及的是，轻松迈过了加热电缆功率密度不均匀的技术门槛之后，另外一个技术门槛竟然如此难以逾越——加热电缆接头的加工技术。当年，安泽曾经以其性能优异的加热电缆接头从几家电加热器生产厂家中脱颖而出，成为国外一家加热电缆企业的接头和冷线配套商。可是安泽在经过深入的研究后发现，由安泽生产、被其合作伙伴认定为“性能优异”的外接式的加热电缆接头，存在明显的质量隐患。

为了一开始就从各个环节把好加热电缆的产品质量关，安泽决定以新的工艺开发加热电缆的接头。

由于既要保证接头表面不受氧化、裂纹、虚焊等因素的影响进而导致电阻值变化，又要将合金丝与铜丝这两种材料完美焊接起来，焊接的难度之大，可想而知。为了解决上述焊接难题，安泽专门研发了一种“点焊机”，并反复调电流、换电压。可是半年之后，依然没有进展。后来安泽大胆设想：自己来买碳棒并钻孔，把焊剂揉成小团与两根丝一起放进去，然后将碳棒通电加热，待焊剂受热熔化后将两根丝焊起来。可是，有了焊接办法后，选用什么样的焊剂又成了问题。为了找到合适的焊剂，安泽几乎想尽了所有办法，结果都无济于事。由于寻找合适焊剂的探索实在没有进展，安泽的接头加工计划一度被迫搁置起来。半年后的一天，一个偶然的试验让安泽的技术人员眼前一亮：他们期盼已久的焊剂猛然出现了。“这真是一种‘魔鬼’焊剂，太完美了，它彻底解决了以前因工人操作技术差异而产生的质量不稳定现象。将这种焊剂放进去以后，焊接效果马上就显现出来了！”回忆起当时“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”的情景，张峻业至今依然非常激动。张峻业说，用这种焊剂焊接后的冷热线，不仅非常光滑，接头也非常小，而且非常牢固——张峻业他们连续折了2000多次都没把接头折断。

凭借特制的点焊机、焊剂和加工工艺，安泽独创了防渗水、防漏电、能保持金属电磁屏蔽连续性的隐式接头工艺。基于这项工艺生产的加热电缆隐式接头为安泽加热电缆的安全性提供了强大的保障，从而使安泽的加热电缆在此后的应用过程中表现良好，并受到用户的广泛好评。

(转下一页)

但安泽并没有因此而满足。为了进一步提升安泽产品的质量,也为了更好地推广自己的产品,安泽又斥巨资前往美国进行被称为世界上最严格的认证——UL 认证。最终,安泽成为全球仅有的两个通过 UL 认证的发热电缆企业。

在通过 UL 认证的过程中,安泽实验室的“成员”得到了扩充——投影仪、更强功能的显微镜相继加入其中。实验室技术人员的能力也得到了提高——在 UL 认证以前,技术人员在检查加热芯丝的时候只知道使用显微镜去观察加热芯线的表面是否存在毛刺、虚焊、裂纹并检测电阻值变化,而 UL 认证以后,他们掌握了显微镜新的功能:观察加热芯线的金相组织(金属组织中化学成分、晶体结构和物理性能相同的组成)。这在很大程度上帮助安泽弄清了此前困扰他们很久的问题——加热电缆在启动的时候为什么会有响声。在 UL 认证之后,技术人员已经明白可以通过显微镜了解加热芯线中大致包含了什么物质,并通过这些物质来判断加热电缆造成响声的原因。

在缺乏产品标准、缺乏专用加工设备的情况下,安泽通过大量的技术创新开发出的专用设备和工艺,确保了安泽加热电缆卓越的质量品质,使各种隐患早在加工之初就被排除掉了,从而为用户消除了安全隐患,也最终奠定了安泽在中国加热电缆领域连续多年市场

占有率稳居第一的市场地位。

在猪场“泡”到头发中弥漫着尿臭味,只为坚持“没做好绝不推向市场”的原则

人“怕”出名猪怕壮。安泽在加热电缆行业出名以后,前来问询的人也随之多了起来,被问及的问题不仅涉及人,还涉及猪。

“请问,应用在我们猪场的发热电缆出现这种问题到底是怎么回事?”2012年1月的一天,张峻业被一位前来“问诊”的农场主的疑问弄得一头雾水——“不是安泽的客户,出了问题怎么找上我了?”原来,一个加热电缆厂家给这位猪场主安装了发热电缆后没几个月,加热电缆就大面积烧毁了。由于那家发热电缆生产厂家无法解决这一问题,这个猪场主只能向安泽寻求帮助。

如同一眼就看出前文所述“问题加热电缆”的症结所在一样,张峻业没等这个猪场主把来龙去脉说完就告诉他:“那家加热电缆厂家给您的猪场安装的是普通加热电缆而非专用加热电缆。”

这位猪场主也许并不知道,安泽之所以对猪场用加热电缆技术如此精通,除了安泽有独创的设备和工艺保障之外,很大程度上得益于他们20年来在电加热产品研发、推广过程中始终遵从的一条原则——没做好绝不推向市场。



安泽与猪场打交道的历史可以追溯到十年前一个奇怪的委托。2003年末,安徽长丰养殖场的杨老板委托安泽给他猪场中的小猪安装一套供暖设备。这让安泽犯了难:“以前从没想过养殖场也要做供暖,更加没有尝试着安装。”但客户的要求就是动力。虽然面临的风险巨大,安泽还是决定在猪场用加热电缆领域尝试一下。经过一年努力,安泽完成了两栋小猪保育舍的电供暖工程,其应用效果良好。此后,安泽将试验品发往国内5家养猪场进行试用,反响也都很好。至此,安泽仍然没有急于将产品大面积推向市场,而是继续追踪监测。安泽追踪监测的地点就包括湖北天种养猪场——该公司在新建的黄陂甘棠猪场中选用了安泽的加热电缆产品。为了全面了解猪场用加热电缆的应用状况,张峻业带着科研人员“进驻”这个猪场。起初,进展还算顺利,不到一个月就完成了所有调试。但2个月过去后,随着天气转热,却突然出现了一块猪板不热的情况。检测后发现:电阻正常,绝缘电阻却为零。解剖电缆后发现,发热芯线弯曲突起,切破了绝缘层进而导致了线路短路。然而,芯线异常弯曲的原因却不得其解。

随着这种情况出现的越来越多,张峻业呆在猪圈中的时间也不断增加。某天晚上,猪场里异常发亮的灯泡引起了张峻业的注意,他立刻测量了电压,结果让他大吃一惊——电压竟然达到了280伏,远超产品核定电压。原因终于找到了:过高的电压导致了部分加热电缆被烧毁。

突如其来的这种变故让原本以为已经完事大吉、可以打道回府的张峻业又住进了猪场。就这样,在为这家猪场更换完专用的加热电缆时,张峻业已经在这家猪场整整“泡”了3个月。“出猪场时,我头发里都带有那股猪场特有的骚臭味,那种味道,最初闻起来是臭的,时间长了,感觉却是香的。”张峻业至今回忆起那段经历时,似乎还能闻到当时特有的味道。

功夫不负有心人,经过两年的认真调研与小批量试产后,安泽的猪场用加热电缆赢得了所有用户的好评。也是从那时起,安泽才开始大面积地推广他们的猪

专用加热电缆。此后,湖北天种猪场就将所有后续新建工程中的电加热业务都交给了安泽,还为安泽介绍了与其有合作关系的湖南正虹养猪场、广东温氏养猪场、安徽养猪协会等众多客户。


事实上,安泽对于“没做好绝不推向市场”这一原则的坚持,从其研发与生产普通加热电缆的时候就开始了。从1999年接触加热电缆,直到2003年才正式推出安泽产品,安泽研发与试验周期之长,超乎一般企业的想象。

其间,安泽对加热电缆绝缘层的质量控制,就耗去了安泽的大量时间。业内人士都清楚,将哪种材料加工成加热电缆的绝缘层,会直接影响加热电缆的品质。为了选择合适的原材料,安泽几乎把市场上所有原材料都买回来进行过对比试验。最终,安泽选择了性能良好的交联聚乙烯。

在确定了交联聚乙烯这种材料类别后,安泽开始挑选生产原料的厂家。对此,安泽将不同厂家的交联聚乙烯依次应用到安泽加热电缆的生产过程中,然后

依次对加热电缆样品进行老化试验检测,最终挑选出质量合格的厂家。接下来,安泽还要对绝缘材料的品质进行检测。首先进行的是在线检测——让加热电缆在生产过程中接受3次6000伏高压测试以及一次300Ma2000V大电流测试,以此检测绝缘层的厚度与偏芯状况,进而把有气泡、裂纹等不合格产品提前检测出来。

此后,安泽还要把通过了在线检测的加热电缆进行热煮和冷冻实验,以进一步确认绝缘层的质量品质。经过上述层层把关之后,安泽的绝缘层才能最终通过验收。对于验收完毕后的加热电缆原材料,安泽要送入恒温恒湿仓库进行保护。

安泽正是基于这种严谨的精神使其生产的产品质量安全并且可靠,也因此使安泽赢得了中国加热电缆领域唯一一家领军品牌企业、全球仅有的两个通过UL认证的加热电缆企业的荣誉,也进而赢得了西班牙CLIMASTAR公司的信赖,成为该公司在亚洲地区唯一的生产基地。 

石头 的故事

文/江 舒

一直对石头情有独钟。在江南霏霏细雨的滋润下，黑黑的、白白的、灰灰的石头，个个温润如玉。小时候在河边，常常光着小脚丫踩在圆圆的石头蛋蛋上，踏实而舒服。长大后，知道了众多名玉都是从石头变成的，新疆和田玉、福建田黄石、临安鸡血石，它们不知历经多少年的风吹雨打才修成的正果。

各地石头不同，风味自然也不同。在“奇松、怪石、云海、温泉”这黄山四绝中，怪石独据一席。而内蒙古大漠里的“沙漠玫瑰”更别具特色。相传浩瀚的戈壁沙漠里，有一种生长了千万年的石头。它是一种植物的结晶体。这种植物的种子天生成对，开花后根茎相连，花如玫瑰；如果其中一株死亡，另一株也不再开花，并且慢慢枯萎。无数年后，它们的躯体与沙子结晶成一种奇特的花朵，没有生命但永不凋谢，成为象征恒久爱情的“沙漠玫瑰”。

去年过年时，好朋友田总从内蒙开车带来了一块，还是他亲自从沙漠里挖出来的。外表粗犷的田总也是安泽多年的老友，每次驾临安泽，总是来时“轰轰”，去时“肿肿”。2000多公里的车程，田总带着他小兄弟“十二瓶”，开着进口的福特大排量皮卡一路轰轰而来。车上装着大量货物，延面、瓜子、面条、酒。当然，绝对少不了内蒙最著名的羊肉。草原上现杀的羊，用冰保着鲜，在腊月二十开两天赶到安泽，开始与安泽这些“南方爷们”痛饮。许是旅途劳累，许是酒风不对，许是“雷子”过猛，许是美人献媚，总之，田总每次回家时，都因醉酒摔跤而碰得鼻青脸肿。其实田总酒量还是令人相当佩服的，有次在内蒙，晚上10点，我们各自喝了6两酒后睡觉。他和“十二瓶”兄弟睡不着，起床后把矿泉水瓶一切两截，没有菜，每人干喝了半斤后才安稳睡下。

体重两百多斤的田总如果少点凶像，有更多的佛像。他内心缜密，做事严谨，和安泽人一样，坚守自己的良知和底线。他在内蒙古河套大学的电采暖施工中声名鹊起，而对认可的安泽产品，坚定不移。他有句话说得好：你的产品比安泽好，价格却低，那何必自贬三分！他自己做测试，将一根安泽发热电缆放在塑料水桶里加热，自制“加湿器”，三年多没有出现任何故障。他参观安泽实验室的每项测试，观看安泽每一步在线检测工艺程序。他深信，每个好产品，除原材料过硬和设备保障外，实验室及检测手段最为关键。

外表粗犷，内心缜密，墩实的田总恰如埋在大漠里的“沙漠玫瑰”，在沙子下默默无闻，一旦出土，则迎风招展，艳丽四射。

有种石头懂得感恩与施舍，其中最著名的大概要数《红楼梦》里的“通灵宝玉”。虽说荒诞，却成就了一番千古传奇，这有些拟人化了。感恩的人在如今缺少信仰的社会里，已然不多，而沈阳刘玉龙却是一个。

刘玉龙是我学生，我在地暖委培训班讲课时，他是学员之一。他也是我兄弟，是个虔诚的基督徒，

巧合的是我母亲也是基督徒。每次送母亲去教堂时，我常常发些微博微信。去年圣诞节时，教堂的圣歌从内心深处震撼了我，那次差点让我皈依了基督教。只是平时太忙，绝对抽不出一上午时间坐在教堂里听教。而刘玉龙全家都受洗，妻子更是教堂的义工，家里开支主要靠他开美容美发店挣钱。安装地暖只是他的副业。

尽管是副业，他却做得非常出色。东北新建教堂要装地暖，只要他知道，基本上都是他做。都是基督徒，自然“近水楼台先得月”。所以他从辽宁做到吉林，即使不挣钱，他也去做。他说：“教堂的费用基本上都是大家捐助的，我只要能保本就可以了。”其实，有时刘玉龙还要贴些钱。不过，他常挂在嘴边的口头语是：感谢主！

我常常想，人生在世，不过短短百年，其实非常简单。你所作所为，必常常怀感恩之心，即使你由顽石成玉，也必当感恩别人提供给你的平台，更不用说“师傅算个□，建了办事处，我不就跟你一样了？”之类的话，一字之师、一技之长，都是师傅所教所授，而刻薄寡恩，只会使你众叛亲离，即使你有通天之能。《西游记》里的六耳猕猴，本领自是了得，与孙大圣不相上下，最后却落得惨死于金箍棒下。记得读过一篇文章，一个女孩写她的疯母亲，有句话最是打动我，“你所站的地狱是天堂的倒影，我嘴角的故事是时间的灰烬”。她与母亲相依为命，尽管境遇坎坷，却对所有帮助过她的人心怀感恩。

刘玉龙其实技术水平并不好，基本上只要有机会，每次遇到我后便将平时安装地暖时遇到的问题一股脑儿道出，我也尽量满足他的要求，一一作答。

学习是改变穷人命运的唯一途径。

曾有人在QQ上留言：石头坐三年也会温热。说的是只要持续努力，用心学习，即使从事一个陌生的行当，也会取得应有的成果。我也觉得，在众多非暖通专业的人士组成的暖通界，坚持三年，终将会如“沙漠玫瑰”出土时一样辉煌灿烂。

Anze



安泽的印象笔记

文 / 海信电器——程迪

时光荏苒，
日月如梭，
一晃已经过去了十年，
这十年是我们公司与安泽合作的十年，
是安泽发展的十年，
也是安泽收获的十年。

认识安泽

我司冰箱是从2002年开始大批量生产间冷无霜冰箱,因为无霜冰箱的最大特点就是可以在长时间的运行过程中去除残霜,避免了手工除霜,降低了无效能耗,提高了制冷能力。而在整个除霜系统中最核心的部品就是金属管电加热,主要是铝管和钢管电加热这两大类。

最初开始使用的是从国外引进的供应商生产的部品,性能可靠安全,但缺点也很明显,就是供货周期长,无法满足瞬息万变的市场需求,经常影响生产决策,经过谨慎考虑决定在中国国内寻找新的合作供应商。

这时安泽出现了,因为该部品具备加热功能,安全就成为了其中最重要的考量,经过近2年的严苛信赖性试验,不断的改进,各种的要求—工艺,现场,质量体系保证,终于在2004年,安泽成为了我们的合格供应商。

客户至上

当时我们的生产计划是根据市场需要及时进行调整的,因此下给供应商的订单经常发生变化,每周变化两三次很正常,夸张的时候一天内都会变两次。这就要求供应商根据订单进行评估判断,准确把握生产数量,库存数,以及送货周期,不然就会影响生产计划,造成不可估量的损失。

安泽的市场部曹经理每天都会跟我司采购部,仓库管理部门电话沟通,了解生产进度,库存数量,及时调整公司的生产供应。每次都是亲自清点部品并装车发货,到了我司后卸货—送单—入库—清点库存数,忙的满头大汗。

记得有次我们生产计划发生临时变化,突然增加计划外订单,当时仓库没有库存,采购部电话通知了曹经理要求立即送货,确保明天的生产,不然可能会造成生产线停产。这时已经是下午17点半了,而且安泽也没有库存,虽然这不是安泽的责任,但曹经理二话没说,一口答应明天8点半之前保证资材送达。放下电话后曹经理立即报告程总,程总召集相关部门紧急开会,然后下达生产任务,安排工人连夜加班,并在凌晨3点完成了生产任务。清点完部品数量后,装车出发,曹经理亲自坐在货车驾驶室立即押货,经过近4个小时的颠簸,终于在第二天早上8点到达了仓库门口,当看到资材顺利及时的送达仓库时,曹经理长长的出了一口气,虽然脸色疲惫,但是却笑意盎然,说道“只要不影响客户的生产,安泽人做任何事都是应该的。”言语朴实,却道出了安泽的公司宗旨“客户至上”

质量第一

质量第一是一个企业在激烈的市场竞争中立于不败之地的不二法宝。安泽很早就取得了ISO9002质量体系认证,并将质量至上的理念灌输到公司每个员工的内心深处,成为每个安泽人的做事原则

在一个炎热的夏天,我们生产线在生产过程中发现有2个铝管电加热有绝缘电阻超标现象,品质部门立即将该不良信息反馈给安泽的曹经理,接到电话后曹经理一方面向公司程总汇报,另一方面通知品质部门抽调3名检查人员并携带检测仪器赶赴现场了解情况。到达现场拿到不良品,现场进行原

因分析,基本判定是由于铝管在清洗过程中有水分残留,在端子压接处初期因为有PVC护套密封保护,导致在工厂电性能检测未检出不不良,但在物流过程中受到震动颠簸影响后残留水分就慢慢渗透到端子内部,造成了绝缘电性能超标。

找到不良原因后,曹经理首先安排检测人员在仓库外面利用携带的检测仪器对仓库内的库存品进行全数复检,总数3800个部品,检测人员在高温酷暑下整整检查了3天,确保投入生产线的都是合格品,保证了我司的正常生产。

回到公司后程总立即组织生产,技术及品质部门进行品质改善专项课题,从制造工艺,产品设计及电性能检测强化方面进行了一系列整改,彻底杜绝了这种不良现象的再次发生。

正是安泽从上而下对产品质量的重视,才使安泽在2006年在我司256家供应商的评选中脱颖而出,获得年度“优秀品质供应商金奖”。

昨天,今天和明天

回顾和安泽合作的过去十年,和我们的交易额从2004年的300多万元,逐步增长到2013年的3000多万元,增长了十倍。

与安泽公司合作,与安泽人相处,我们能感受到安泽“客户至上,质量第一”的公司宗旨,以及安泽人那份“我是工厂的一份子,工厂好了我才能更好”的主人翁精神。

十年时光安泽创造了属于自己那份辉煌,确立了在冰箱电加热行业内的领先地位,相信安泽在明天会走的更高,更远! Anze



李安： 有梦想的人才能举起奥斯卡

摘自《青春派》作者：李安

1978年，当我准备报考美国伊利诺大学的戏剧电影系时，父亲十分反感，他给我举了一个数字：在美国百老汇，每年只有200个角色，但却有50000人要一起争夺这少得可怜的角色，当时我一意孤行，决意登上美国的班机，父亲和我间的关系从此恶化，近二十年间和我的话不超过100句！

但是，等我几年后从电影学院毕业后，我终于明白了父亲的苦心所在。在美国电影界，一个没有任何背景的华人想混出名堂来，谈何容易！从1983年起，我经过了6年多的漫长而无望的等待，大多数时候都是帮助剧组看看器材、做点剪辑助理、剧务之类的杂事。最痛苦的经历是，曾经拿着一个剧本，两个星期跑了三十多家公司，一次次面对别人的白眼和拒绝。

这样的奔波毕竟还有希望，最怕的是拿着一个剧本，别人说可以，然后这里改、那里改，改完了等投资人的意见，意见出来了再改，再等待，可最终还是石沉大海，没了消息。

那时候，我已经将近30岁了。古人说：三十而立。而我连自己的生活都还没法自立，怎么办？继续等待，还是就此放弃心中的电影梦？幸好，我的妻子给了我及时的鼓励。

妻子是我的大学同学，但她是学生物学的，毕业后她就在当地一家小研究室做药物研究员，薪水少得可怜。那时候我们已经有了大儿子李涵，为了缓解内心的愧疚，我每天除了在家里读书、看电影，写剧本外，还包揽了所有家务，负责买菜做饭带孩子，将家里收拾得干干净净。还记得那时候，每天傍晚做完晚饭后，我就和儿子从在门口，一边讲故事给他听，一边等待“英勇的猎人妈妈带着猎物回家。”

这样的生活对一个男人来说，是很伤自尊心的。有段时间，岳父母让妻子给我一笔钱，让我拿去开个中餐

馆，也好养家糊口，但好强的妻子拒绝了，把钱还给了老人家。我知道了这件事后，辗转反侧想了好几个晚上，终于下定了决心，也许这辈子电影梦都离我太远了，还是面对现实吧！

后来，我去了社区大学，看了半天，最后心酸地报了一门电脑课。在那个生活压倒一切的年代里，似乎只有电脑可以在最短时间内让我有一技之长了。那几天我一直萎靡不振，妻子很快就发现了我的反常，细心的她发现了我包里的课程表。那晚，她一宿没和我说话。

第二天，去上班之前，她快上车了，突然，她站在台阶下转过身来，一字一句地告诉我：“安，要记得你心里的梦想！”

那一刻，我心里像突然起了一阵风，那些快要淹没在庸碌生活里的梦想，像那个早上的阳光，一直直射进的心底。妻子上车走了，我拿出袋里的课程表，慢慢地撕成碎片，丢进了门口的垃圾筒。

后来，我的剧本得到基金会的赞助，开始自己拿起了摄像机，再到后来，一些电影开始在国际上获奖。这个时候，妻子重提旧事，她才告诉我：“我一直就相信，人只要有一项长处就足够了，你的长处就是拍电影。学电脑的人那么多，又不差你李安一个！你要想拿到奥斯卡的小金人，就一定要保证心里有梦想。”

不管这个曾经的梦有多遥远，如今它毕竟部分地实现了。1991年4月，我的第一部正式电影《推手》由台湾中央电影公司投资，在纽约库德玛西恩公司制片开拍时，有人拿了一个木盒子给我，说：“导演，你坐这儿。”没有人注意到，当时我快飘起来了，第一次有人正式称我为“导演”。我觉得自己的忍耐、妻子的付出有了回报，同时也让我更加坚定，一定要在电影这条路上一直走下去。因为，我心里永远有一个关于电影的梦。

Anze



一篇强过10次培训的

1、业务员和客户聊天的时候,哪些话题不需要聊太多?关于技术和理论的话题,需要的是今天的新闻呀、天气呀等话题。因此,业务员在日常的时候必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志,尤其必须每天阅读报纸,了解国家、社会消息、新闻大事,这往往是最好的话题,这样我们在拜访客户时才不会被客户看成孤陋寡闻、见识浅薄了。

2、关于业务员晚上的四个小时。一个业务员的成就很大程度上取决于他晚上那四个小时是怎样过的,最差的业务员晚上就抱着个电视看,或者在抱怨,出去玩等,这样的业务员没有出息;一般的业务员去找客户应酬,喝酒聊天,这样的业务员会有单,但我个人认为难有很高的成就;好一点的业务员晚上整理资料,分析客户,做好计划等。这样的业务是一个好业务,应该有前途;最好的业务员我认为是在做完好业务员的工作后还坚持看一个小时的书,我觉得这样的业务员很有出息,以后有机会可以做老板。

3、关于业务员本身。很多人觉得,业务员最好身材高大,英俊潇洒,业务员一定要口才好,能说会道,嘴里能吐出油来才叫口才好,业务员一定要会抽烟,身上随时带着烟,逢人就派,业务员一定要会喝酒,白酒、啤酒千杯不倒。其实我感觉这些都不是重要的,就我个人而言,我身高不到160mm,刚开始跑业务时心里很自卑,

说话都不流畅,题名别说口才好了,我是从来不抽烟的,喝酒我最多一瓶啤酒,多点就醉了,可是勤能补拙,我刚跑业务时,在惠州,刚开始三个月,我拿几件衣服就到东莞的弟弟厂里一跑就是几天,一个工业区,一个工业区地跑。就这样,我走了三个月,客户也跑下了几个,可是皮鞋也烂了一双,人黑得像黑碳头一样。我现在自己开工厂了,我经常对业务员说,头三个月过的不是人的日子的,熬过后就可以了。所以业务的办公室在厂外。

4、关于找客户。做业务刚进公司的头三个月是考验业务员能否成功的最关键的三个月,这三个月可以说是影响了业务员以后的业务工作的,这之中第一个面对的就是如何找到客户的问题,关于怎样寻找目标客户,一般来说新业务员进到一个新公司后,在熟悉到1个星期左右的产品知识就要自己找客户去拜访了,如果开始没有业务经理或老板提供客户资源的话,就可以通过以下方法去找客户。

1)网络搜索。我们可以通过关键字去搜索,如在百度输入我们要找的客户的生产产品的名字,我们可以找到大把的客户,我们也可以通过专业的网站来找客户,如中国企业网,(<http://www.cnqiye.cn>)等等,这样我们可以找到很多客户的名单了,而且还可以找到老板的手机号码和老板的姓名等。



老业务员实战分享

2)浏览招聘广告,就象在广州,《前程无忧》每个星期都有大量的招聘信息,还有《广州日报》每个星期一都有招聘广告,我们可以通过阅览的招聘广告来获得我们想要的客户,我们也可以去附近的招聘市场看看,一般的招聘市场会在门口贴出每天的招聘单位的名称和招聘工种来分析他是做什么的,这样就可以找到我们要的客户了,还有我们可以去一些大的工业区附近转转,现在几乎所有的厂都招工,也可以通过他们门口的招工广告找到的,我们也可以上网看招聘网站,从招聘广告中找到的客户的好处是,第一可以找到很多新客户,因为有很多新的厂,他或者刚开,或者刚搬过来,如果我们第一个先找到他,那就是捷足先登了,还有,一般有能力大量招工的厂家生意都比较好,对以后业务做成功后的货款回收也相对有点信心。

3)黄页。一般公司都有很多黄页的,如《电信黄页》等,我们可以按照上面的分类等找到我们的原始目标客户,现在广州也有好多专业类的行业黄页,如家电黄页,玩具黄页等,一般大的图书馆都有,可以拿个本子去那里抄就可以了。

4)我们也要经常上街找客户,我们去逛商场,我一般会到电商家去看看,他们都有包装的,或者有品牌和公司的名称,我们可以记录下来,回去上网找就可以了,我们可以通过商场的产品的销售来判断一个客户的经营情况来的,这从

侧面也反映了他的一个经济实力。

5)但我个人认为最好的找客户的方法是通过人际网络的相互介绍来发展客户,以后做业务讲究资源共享的时代,例如你是做电线的,我是做插头的,他是做电阻的,我们同时做一个音响的客户,如果我们都可以资源共享,把好的客户都互相介绍,这样做进去一个客户就非常容易和省心,而且我们的客户因为大家相互看着,客户一有什么风吹草动,大家可以提防,风险就降低了很多。

6)还有个最好的办法是客户介绍客户,这是成功率最高的,厉害的业务员在有几个原始客户后,就会认真服务好这几个客户,和他们做朋友,等到熟悉了,就开口让他们介绍同行或朋友给你,这时候不要让他们给你名单就好了,名单哪里都可以找到,最主要是要让他们帮你打个电话,如果他帮你打了个推荐电话,好过你打100个电话,你以后就主要服务好他介绍的客户,然后也以此类推地让这个新客户介绍下去,那样你就可以很轻松地找到你的客户网络了。所以我们有很多方法来找到我们想要的客户的,只要我们用心,业务员的身上无论什么时候都要有三个东西在身上,除了冲凉的时候,这三个东西是:笔、小笔记本、名片,别人都说业务员有8个眼睛的,也是有道理的,生活中处处留心,就可以找到很多商机的。(未完待续)

我知道我不够好



文/丁爽

我知道我不够好
原谅我
偶尔任性会吵闹
原谅我
有时莫名也烦躁
原谅我
生病不太想吃药
原谅我
让人担心很糟糕
原谅我
其实真的不够好
能不能看穿我小小的倔强
知道我那只是在逞强
在我拳大的心脏
不大的心房
透过矮矮的心墙
知道我所想
要不也可以就这样
我仍会感激上苍
教会我用最灿烂的笑来伪装
当世界变得疯狂
我淡言：别来无恙
谁是谁的避风港
谁依靠谁的臂膀
谁看到谁的伤
谁到得了谁的天堂
停止彷徨
让自己变得强壮
别再张望
让心飞翔
许多年以后我才知道自己是个多么别扭的小孩
一面爱一面惧怕伤害
一面说着独白一面习惯依赖
一面性格直率一面费心疑猜
三分精彩七分倦怠十分无奈
三分路长七分路窄十分难载
十分至爱三分关怀七分阻碍
十分心海三分敞开七分掩埋
缘起缘灭 又有何该 自有决裁 落定尘埃

我是一颗蒲公英的种子
花蕊是我的妈妈
花干是我的爸爸，

花蕊装饰一个漂亮的房子
花干撑起一个美丽的家。

我是一颗蒲公英的种子
我以为我长大的时候
其实幼黄色的小花刚刚开罢，

我是一颗蒲公英的种子
我以为我成熟的时候
其实灰色的小茸球还未绽放。

我是一颗蒲公英的种子
花蕊希望留住我的时候
我骄傲我是一朵花
浮躁不安
经不住风吹雨打，

我是一颗蒲公英的种子
花干希望留住我的时候
我骄傲我是一株茸毛
飘飘扬扬
经不住世事繁华。

我是一颗蒲公英的种子
花蕊被蜜蜂蜇伤
我也不再会健康，

我是一颗蒲公英的种子
花干被顽皮的小孩摘断
我也不再能成长。

我是一颗蒲公英的种子
我有很多的兄弟姐妹
但是最后只有我一直留在爸妈的身旁。

蒲公英



文/ 奕丹





来生

文/徐永念

在这茉莉花开的季节里，
来生我愿做一只小鸟，
去和风恋爱，
去和雨缠绵，
去叽叽喳喳地诉说生命。

在这郁郁葱葱的山谷间，
来生我愿是一只穿山甲，
感受翻滚泥土的快感，
感受钻破岩石的激情，
畅享痛痛快快的生活自由。

如果我有来生，
像是春光化去的溪水，
像是秋雨带来了季节，
像是沙儿感知风的召唤，
像是露珠亲吻青石的印迹，
也罢，
如果我不能，
我也愿埋葬在这茉莉飘香的山村。



我们都老了吗？

文/李曼

前天发了一条照片微信，关于童年味道的一串树梦子！很多人回复的那些语意都是回忆，我们是老了吗？

因为太多的成长，太多的岁月流逝已经将这些曾今最美好的东西抛在了脑后。

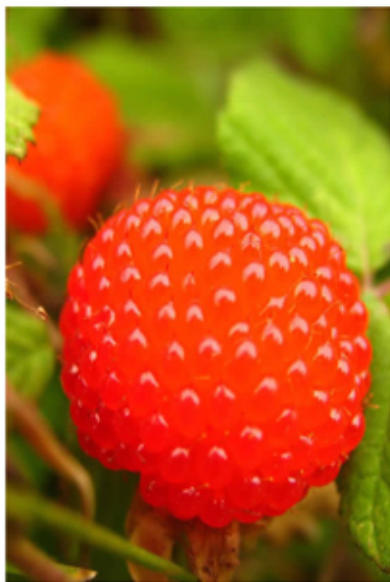
每天都是朝九晚五为生活而忙活的工作，没有再有多时间去城市以外的那个宁静的乡下，去回味每一个小脚步走过的那些山间，树林，河边和田野。

当我们历尽艰辛，挤出那点可怜的时间一起在去往那些地方的时候，是不是会相视一笑然后再热泪盈眶！因为我们逝去了那些再也回不来的青春年华！

能提笔写出来的一定都是自己以前的东西，也许美好也许不美好！但都属于自己了，带不到现在也回不了过去！

我们不会再天真的拉着手一起奔跑，因为有了太多的成熟！少了那份天真无邪！

亲爱的你们，我们没有变老，我们只是长大了！



活在当下 把握今天

文/朱茂盛

你有没有过这样的想法：“等有一天，我有了钱，好好吃一顿，再去痛快地旅行一圈”；“等有一天，我做了领导，我一定要成为一名受人尊敬的人”；“等有一天，我老的时候，我就天天锻炼身体”等等。人们总用“等待”来安慰自己，为什么现在不能行动呢？人要享受幸福，就要珍惜今天，珍惜此时此刻。吃一顿好吃的，真的需要很多钱吗？为什么一定要等待不知的那一天呢？如果你珍爱自己的健康，为什么一定要等到年老体衰时才去健身呢？

每个人的生命都是有限的，许多人经常在生命即将结束时，才发现自己还有很多事没有做，有许多话来不及说，这是在人生最大的遗憾。别让自己徒留“为时已晚”的空余恨。逝者不可追，来者犹未卜，最珍贵、最需要掌握的是“当下”。人生短暂飘忽，有许多事，在你还不懂得珍惜之前已成旧事，有许多人，在你还来不及用心之前已成故人。遗憾的事一再发生，但过后再追悔“早知道如何如何”是没有用的，因为“那时候”已经过去。

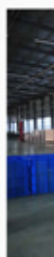
人生如梦，岁月如歌。不知不觉间，几十年的光阴在不经意间已经悄然逝去。人们无法留住时光，只能任它从指缝间慢慢流走。回首清晰而模糊的过往，惟有叹息、无奈，留下了太多的感慨。回首逝去的岁月，有收获，也有遗憾。展望未来的日子，有憧憬，也有期盼。平淡的生活，繁杂的日子，在一天天重复，总有许多事等着我们去做，总有许多愿望等着我们去实现。为了生活更富足，为了明天更美好，我们常常把希望寄托在明天太阳升起的时候，而忽略了把握好今天。

很多的时候，我总是质问自己，是否没有好好把握今天？面对自己的疏忽，总在给自己寻找释然的理由，今天没完成还有明天，面对自己的庸懒，总在不断地安慰自己，今天不努力明天再努力也来得及的。却不知今天就是明天的影子，把握好今天，走好每一步，才能为明天打好基础，才能在明天超越今天，才能在明天实现梦想。

佛家常劝世人要“活在当下，把握今天”。什么是“当下”？“当下”就

是你现在正在做的事、身居的地方、周围的环境和生活的人；“活在当下，把握今天”就是要把关注的焦点集中在这些人、事、物上面，全心全意认真去接纳、体验和投入这一切。“昨天”和“明天”是你语言里最危险的两个词。沉浸在昨天你会停步不前，不能自拔于已有的挫折或名利；眺望着明天你会感到虚无缥缈，生活在幻想和等待中；今天才是生活，才是最后决定昨天与明天价值的关键。生活的充实与幸福，与我们堆积多少物质财富关系不大，而与我们生活的方式、生活的品质、生命的喜乐、生命的追求有关。试图等待某个时候，凑足了某些条件再去踏上快乐的生活之路，完全没有必要。坐等一切的变化让自己有转运的时机就更是天方夜谭。

绳锯木断，水滴石穿都不是一朝一夕可以完成的，而是需要今天的努力，明日的隐忍，需要我们去脚踏实地，一步一个脚印地奋斗。所以，让我们一起努力，从今天起，把握今天，让明天更加美好！





我在安泽

安泽电工2014年会

安泽电工第四届运动会



我在安泽

安泽电工2014年会

安泽安心篝火晚会



我在安泽

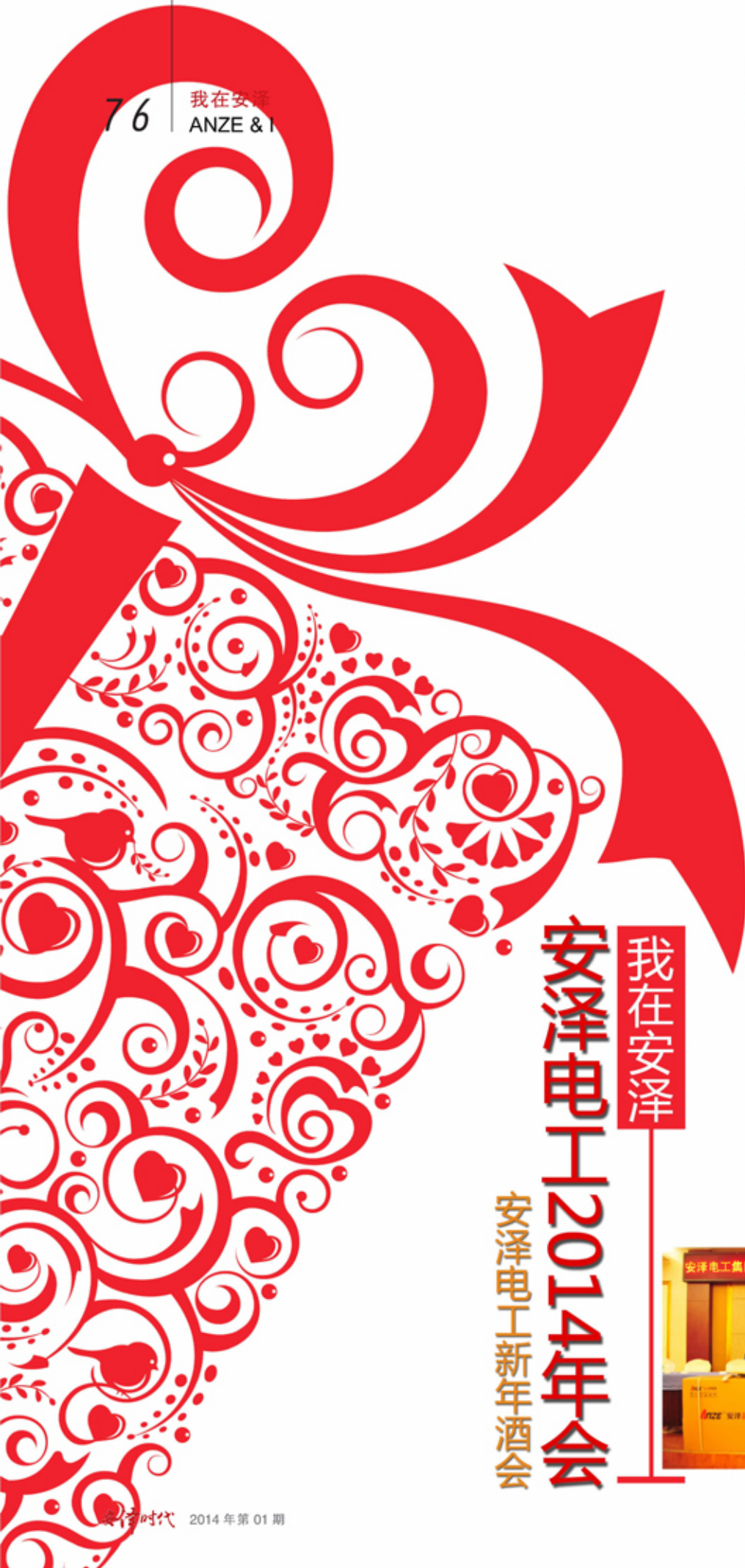


我在安泽

安泽电工2014年会

安泽安心篝火晚会





我在安泽

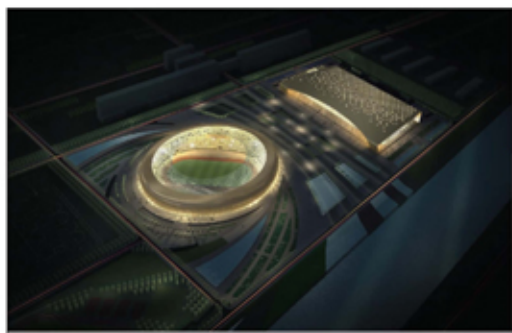
安泽电工2014年会

安泽电工新年酒会



Anze 民用管道伴热经典案例之 ——三门峡文化体育中心

整理/葛 屹



三门峡文化体育中心（金盆聚宝）项目作为三门峡市十大民生工程之一，2009年5月开工，2013年工程全部竣工投入使用。工程建设总投资6亿元，是三门峡市建市以来投资总额最大的基础设施建设项目。

安泽智能电伴热系统凭借着自身独特的产品工艺、过硬的电伴热技术、安全可靠的产品质量，为三门峡文化体育中心的5000米的管道提供管道伴热，在寒冷的冬季保证了管道的使用安全，避免了冻凝事故的发生。 **Anze**

Anze 住宅舒适采暖经典案例之 ——吉林金星产业园

整理/张治军

吉林金星产业园区项目地面采暖面积10000平方米，该园区主要功能为满足员工办公及住宿，这对电地暖设计提出了更高的要求。

此项目采用安泽智能化集中控制系统，自2013年整体交付使用后，参照园区管理人员用电统计数据，达到预期提出的节能、舒适、便捷管理的目的。受到甲方及员工的高度认可。安泽智能采暖系统在此项目的成功运用，开辟了一体化高端办公领域的先河。 **Anze**



Anze 电暖器采暖经典案例之 ——安康汉江旬阳水电站

整理/黄 宁

安康市(AnKang),古称“金州”,是陕西省第二大综合交通枢纽城市、陕西省第三大铁路交通枢纽城市,也是东方圣母女娲的故乡,素有“天然生物基因库、中药材之乡、中国硒谷、中国民歌之乡、中国茶乡”等美誉。它位于陕西省最南部,是陕、川、鄂、渝四省市毗邻地区的中心城市,是连接祖国西南、西北通向华北、华中、华南的重要交通枢纽。冬天最低气温-16.4℃。

安康市汉江旬阳水电站采暖面积约4000平方米,用安泽金属膜电暖器做为唯一的采暖方式,安装在员工办公室及宿舍,2013年冬季良好的采暖效果和远低于集中供暖的采暖费用得到用户较高赞誉。 **Anze**



Anze 畜牧养殖采暖经典案例之 ——辽宁昌图黑猪种猪场

整理/郭爱军

辽宁省昌图县为全国畜禽生产加工基地县,生猪存栏量和猪肉产量多年位居全国前列,昌图黑猪种猪场占地面积3000平方米,过去“田园牧歌”式的养殖模式,已被现代化的畜牧养殖模式所取代,他们选择铺设安泽畜牧养殖发热电缆,在近2年的使用中,运行成本及抗疾病效果得到一致好评,到此参观的业主纷纷表示在今后的扩建及改建中全面使用安泽畜牧养殖发热电缆。

为了应对猪场因猪群密度大、抗病能力差、腹泻、环境温度和空气质量等不利因素,安泽电工在不断探索、调研,专门组织研发队开发了安泽畜牧养殖专用发热电缆,缓解了猪场的环境、提高了成活率、增加了寒季的出栏率,经济效益得到了有利的保障。安泽畜牧养殖专用发热电缆为辽宁省畜牧推广站唯一指定产品。 **Anze**

名人先贤之宁国篇

整理/汪一萌

五经之易经曰：“首出庶物，万国咸宁”，宁国名语出其此。寓意邦宁国泰。宁国虽处皖南丘陵地貌，地址南高北低，东西山川起伏，但陋室有铭：山不在高，有仙则灵！古往今来，宁国能人辈出，难以盖全，现挑几个最有成就，影响力最大的先贤说道说道。

在佛教领域提到宗杲，想必无人不晓。宗杲(1089—1163)，南宋高僧，生于宁国县东桥头村，十三即削发，先后在宁国及宣城当僧徒，后因佛理超群，得时翰林学士张商英赞赏。其后赴汴州(今开封)参谒著名禅师园悟克勤顿悟，始开讲法，最盛者参谒僧人达3000之众，声势居当时佛教各派之首。后为大奸臣秦桧所害，被剥夺僧服，充军一十五年。后返浙江阿育王山、径山等地讲法。时宋孝宗赐名“大慧禅师”，亲笔题写“妙喜庵”匾额。其佛学著作甚多，有大成。除流传较广的《正法眼藏》、《临济正宗记》外，僧徒集其法语三十卷编为《大慧禅师语录》。圆寂后谥“普觉”，塔名“宝光”。九华山僧徒尊其为“定光佛”，并铸铁佛像供奉。

南宋年间，吴氏三杰亦留下浓墨重彩的一笔，父吴柔胜，三子吴渊，季子吴潜均为宁国云梯人，三人中又属吴潜成就为最。吴潜(1196~1262)，号履斋，字毅夫。嘉定十年(1217)进士第一，为科举时期宁国县第一个状元。及第后，先后授任承事郎、镇东

军、广德军判官、秘书省正字、嘉兴府通判、朝散郎、尚书金部员外郎等职。进谏朝政，针砭时弊，为挽救南宋危局起到积极作用，深得帝赞许，提任左丞相，进封“庆国公”、“许国公”。后因他事，被贬异地，晚年身陷逆境，老病交瘁，仍忧国忧民。卒于循州(今广东惠阳县)。德佑元年(1275)，恭帝赵念其生前竭尽孤忠，诏令给予平冤昭雪，恢复原官，赠谥“少师”。

再往后至清，宁国又出名人周贻(1835—1911)，字子美，号蓉裳，宁国县胡乐乡人。7岁能诗，9岁作《六声图》，12岁考中秀才，时称“神童”。后开科取士，又中举人，清政府授予奉政大夫和花翎同知。历任青阳县教谕、宿松县训导和徽州府教授。太平军入境宁国，他曾参与地方团练与之对峙。宣统二年(1910)，辞官归里，翌年六月病逝。他最大的成就就是首创《六声韵学》。将固有的汉字四声增分为六声，即取平、去两声字横列阴平、阳平、上阳、阳去、阴去、入阴六字为六声。得曾国藩赏识，亲手书赠“六声堂”匾额和“二品教官天下有，六声韵学古来无”的对联。周贻学识渊博，著述甚多。著有《山门新语》、《二十四史诗韵集》、《说文说》等……还先后编纂宿松、青阳、宁国县志和《九华山志》等。

时光荏苒,新中国成立后,小小宁国县又走出一位名人,即为两弹一星元勋之一、“中国航天四老”之一的任新民。任老50年代起从事导弹与航天型号研制工作,在液体发动机和型号总体技术上贡献卓著。曾作为运载火箭的技术负责人领导了中国第一颗人造卫星的发射;曾担任试验卫星通信、实用卫星通信、风云一号气象卫星、发射外国卫星等六项大型航天工程的总设计师,主持研制和发射工作。由于他在中国导弹与航天事业上的成就与贡献,赢得了广大科技人员和工人的普遍赞誉:“朴实勤奋,德高望重”,为航天人敬重的楷模和典范。老骥伏枥,霜重叶红,这位接近耄耋之年的老航天仍一如既往,奔波于研究所、工厂和卫星发射中心,在他眷恋的导弹与航天园地里辛勤地耕耘着。2013年欢乐中国行走进宁国,当董卿与任老通话,任老那浓浓的乡音乡情至今让我们宁国人民印象深刻、忍俊不禁。

物华天宝,人杰地灵。



宁国市滨河西路任新民铜像



中国低碳经济媒体联盟



安泽安心

全球电加热领域标杆



安徽安泽电气有限公司

中国·安徽·宁国经济技术开发区河沥园区振宁路38号（安泽东工业园）

中国·安徽·宁国经济技术开发区外环南路46号（安泽南工业园）

全国免费电话：400-887-3788 800-868-8680

网 址：www.anze.cn