

ANZE TIMES

安徽安泽电工有限公司出品

安泽时代



ANZE[®]

安泽让生活更舒适

2013年03期

珍藏版
总第10期



工业与民用电加热及热控领域专家

行业地位

中国辐射供暖供冷委员会副主任单位
 中华低碳经济媒体联盟理事长单位
 中国建筑节能协会常务理事单位
 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
 省级企业技术中心认定
 北京市地板采暖协会副主任单位
 辽宁省地暖协会副主任
 吉宁省地暖协会副主任
 上海市地暖协会常委

安泽荣誉

名牌产品
 著名商标
 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品牌
 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
 韩国三星电子质量优胜奖
 海尔电器优秀供应商

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》
 中国质量认证中心 CCC 强制认证——发热电缆认证标准
 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》
 《北京市地面供暖施工技术规程》
 《吉林省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
 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



中华低碳经济媒体联盟推荐品牌

优质折腾——公司的本能



今年诺基亚二季财报,同比下滑 24.5%,净亏 2.97 亿美元,连续 14 年占据全球手机第一的王者依然在亏损的泥潭里苦苦挣扎;

摩托罗拉已于 2012 年被谷歌收购,2004 年摩托罗拉大学为中国企业高管免费提供 1000 场培训,我们是何等的受益呀!曾经何等风光的企业;

5 月 3 日,柯达申请破产保护,但颇具讽刺意味的是,第一台数码相机却是柯达发明的;

……

这些曾经站上世界之巅的好公司,为何在花样年华过后如此迅速的凋零甚至陨落?好公司的核心竞争力到底是什么?

不幸的公司各有各的不幸;幸福的公司都有相似的基因,他们一定会在正确的时间来临时,准备好去做正确的事。

当我们试图去探究真相,寻找好公司的相似基因时,我们发现,热销的产品、强势的产品、万能的领导、合理的治理结构、强大的融资渠道、有活力的企业文化……以上种种所谓的核心竞争力,并不是真正意义上的核心竞争力,只是公司的基本生存技能,而非公司的本能。

本能,是大自然赋予生物自身的一种生存变化行为能力,生物通过自身本能变化来适应大自然而求得生命本身的延续。

显然,没有本能,就不会有生命,生物拥有本能的目的是为了生存。那么,拥有自己的生命周期的公司,其本能又是什么呢?

公司的本能其实就是一种与生俱来的折腾能力,是一种改变自身适应环境的生存能力。那些败落的大公司、好公司,只是练就了一些生存技能,但却没有培养出应变市场的本能,这才是他们败落的根本原因。

在这个所谓十倍速时代,折腾是一家好公司的保命绝技。试想一下,市场变了,客户变了,需求变了,竞争格局也变了……以不变以万变只徒增笑柄,一如刻舟求剑的笨剑客。

能折腾是好事,不能瞎折腾。

首先是对大势有较为全面的判断。我们生活的世界是一个中性系统。什么是中性系统?简单地说,就是:凡是可能发生的,就一定会发生。这需要我们理清未来的所有可能性,并为每一种可能性做好相应的准备。这时,从公司的外部来看甚至显得有些乱杂,但任何孤注一掷的押注,其风险可能都是公司无法承受的。

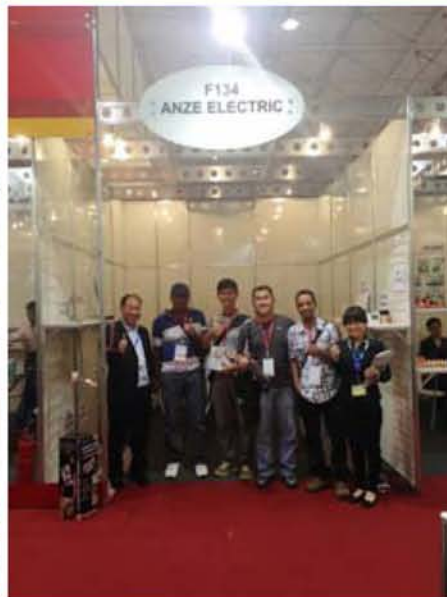
其次,建立新的价值主张。乔布斯治下的苹果,以破坏性创新思维重建了手机市场的价值主张,也借此颠覆了行业格局。

最后,公司的商业模式和运营模式也得顺应变化。公司不应针对单项的改革计划定期调整公司结构,而是要使整个公司及其文化具备适应新方向的应变能力,并使之成为公司的长久内在能力,无时无刻不烙印在组织行为中。

好公司与差公司最根本的区别就是折腾的质量。好公司不仅要爱折腾、能折腾,更加要会折腾,唯有如此,好公司才能以变应万变。

安泽时代

2013年第03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暖专业委员会
 中国建筑学会暖通空调分会
 全国地热热泵委员会
 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》、中国地暖财智沙龙、中国地暖网
 特邀顾问:刘浩、王东青、曹衡
 名誉主编:程乃亮
 编审委员:张竣业、李义军、陈进周
 特邀编委:王凤林、王伟华、何延嘉、张克斌、宋伟、赵育军
 内容编辑:黄方贵、程晓燕、彭玮、刘勤、张道芝
 谭亚莉、龚丹、胡秋莉、肖恬、丁爽
 图文设计:汪一萌、王金艳
 美编:汪一萌、王金艳

通讯地址

安徽宁国经济技术开发区外环南路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、沂州、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

- 03 我公司 ANZE——蓄能/金属膜系列电暖器产品
 荣获 CCC 认证证书 / 谭亚莉
 安徽安泽电气有限公司正式通过国家认定的国家高新技术企业 / 小丫
- 04 安泽参加 2013 年国防辐射供暖技术应用研讨会 / 慕容散人
 安泽参加第九届中国国际地暖产业高峰论坛 / 江舒
- 05 中国地暖万里行第 25 站挺进长沙 / 汪一萌
 安泽新疆办事处接受新疆广播电视台采访实录 / Nothing
- 06 带着真诚,走进拉丁美洲“2013 年巴西圣保罗国际制冷、
 空调、通风及供暖展览会” / 龚丹
- 07 品质为先 力拓国际市场——记第 114 届广交会 / Nothing
- 08 挺进石油之城“2013 年中国(克拉玛依)
 国际石油天然气及石化技术装备展览会” / 龚丹
- 09 安泽亮相中国国际管道大会 / 汪一萌
- 10 安泽官方网站全新升级上线 / 谭亚莉
- 11 行业领导及业界精英访问安泽电工
- 12 安泽电工 2013 年度新品培训会顺利召开 / 刘勤
- 13 安泽电工工业园品质深挖活动正式启动 / 汪一萌 虫虫妈
 用电小组专员培训再次启动 / 蔚然
 安泽电工工程部售后服务培训会议 / 王金艳
- 14 市委书记钱沙泉莅临安泽电工视察指导工作
 宣城市市长韩军来我公司调研
- 15 宣城市委书记姚玉舟来安泽电工调研
 省经信委领导来安泽
- 16 宣城市人大常委会一行走进安泽工业园
- 17 省科技厅领导一行来安泽检查国家级项目落实情况
 王普市长赴安泽电工调研

前沿 / ADVANCED

- 18 屋面天沟融雪化冰系统全面推广迫在眉睫 / 逸度曳枫 Tan
- 20 谁在为电采暖产品质量把关?
- 22 安泽怡暖干式模块开发记 / 张竣业
- 24 情系国防铸利剑
 ——记安泽矿物绝缘发热电缆应用于国防工程 / 王 贺

低碳联盟 / LOW-CRABON FEDERATION

- 26 感恩地球

专家视野 / EXPERT VIEW

- 27 绿色建筑技术市场机遇极其巨大
 ——建筑节能强标出台
- 28 河北首个风电采暖清洁供暖项目落户张家口
- 29 世卫组织:空气污染可导致癌症

- 31 选择安泽,选择信任 / 吴 进
- 32 选择最适合的采暖方式 / 杨弘伟

安泽课堂 / ANZE CLASS

- 34 安泽金属膜电采暖散热器 / 阙 娜
- 38 发热电缆地暖:红外辐射热传导实验 / 李义军
- 39 售后服务案例

安泽人 / ANZE PERSONS

- 40 众志成城,协作致胜 / 刘 勤
- 42 十年,一个华丽转身 / 逸度曳枫
- 44 捕风者 / 史佩芸
- 46 大我关小我,大家连小家 / 吴梦楠

安泽脚步 / ANZE FOOTSTEPS

- 48 一步一个脚印拾级而上 / 龚 丹
- 50 乘着安泽的风帆起航 / 陈兴林
- 51 勇往直前地奔跑着 / 谭亚莉

印象安泽 / ANZE IMPRESSION

- 52 乡土安泽 / 卓建本
- 54 低碳工业园启动 开启安泽新纪元
- 56 安泽:奢华而低调绽放 / 何远嘉 陈讲运

他山之石 / OTHERS EXPERIENCE

- 60 成功人士的 20 个习惯

心灵鸡汤 / CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

- 62 吃亏是福 / 张治军
 离别山寺 / 徐永念
 秋 韵 / 胡秋莉
- 63 心怀感恩 / 汤宗环
 我说的我想看日出 / 丁 爽

我在安泽 / I & ANZE

- 64 我在安泽——安泽有喜
- 66 项目展示

宁国篇 / NING GUO SECTION

- 68 宁国早点

我公司 ANZE——蓄能 / 金属膜系列电暖器产品 荣获 CCC 认证证书

文/谭亚莉



2013年8月21日，中国质量认证中心的审查评估专家对我公司 ANZE 系列电暖器产品进行了 CCC 认证工厂审查工作。评审中心的专家在我公司质检部相关工作人员的陪同下，顺利的展开了审查工作，对我公司质量保证体系及产品给予了充分的肯定并提出了宝贵意见。并对生产车间的工艺流程、操作规程、入出库流程等方面都进行了严格的审查。

我公司自成立以来，始终层层把好质量关，做到每个工序都严格按照要求操作，保证出厂的所有产品都 100% 合格。

从实验室的检测到工厂审查评估，这期间历时四个月，我公司安泽系列电暖器产品最终通过 CCC 认证。 **Anze**



安徽安泽电工有限公司 正式通过国家认定的国家高新技术企业

文/小 丫

安徽省经济和信息化委员会于 2013 年 8 月 30 日公布了关于第 22 批省认定企业技术中心名单。

安徽安泽电工有限公司过关斩将，顺利的通过了层层评审，正式成为省认定企业技术中心企业。推动了以企业为主体的技术创新体系建设，增强了企业创新能力。 **Anze**

安泽参加 2013 年 国防辐射供暖技术应用研讨会

文/慕容散人

随着我国经济实力的增强，能源结构的变化，人们对生活品质的追求不断提高，地暖作为一种绿色环保、舒适健康的供暖方式，在我国住宅建筑中的应用比例也在逐年增高，受到了前所未有的关注并得到了越来越多城乡居民的认可。

目前地暖已经在楼宇、养殖等各领域广泛应用，同时国防辐射供暖应用率也在

逐年提高，目前安泽已经涉及到这些方面，特别是在国防领域的营房采暖、管道保温、机库、道路融雪等方面都有非常多的应用，为了使国防设计院能更好的了解地暖的新产品、新技术、施工新工艺，安泽参加了中国建筑辐射供暖供冷委员会和部队设计院共同举办的研讨会，届时将邀请部分国防设

计院（各总部、各军种、各军区、航工、航天）暖通代表参加，为部队暖通设计人员和地暖生产、施工企业搭建一个合作、交流的平台。

届时，安泽将携安泽最新出产的安泽金属膜电暖器和发热电缆系列产品参加研讨会，相信能为安泽更加深入地进军国防领域打下坚实的基础。 **Anze**

安泽参加 第九届中国国际地暖产业高峰论坛

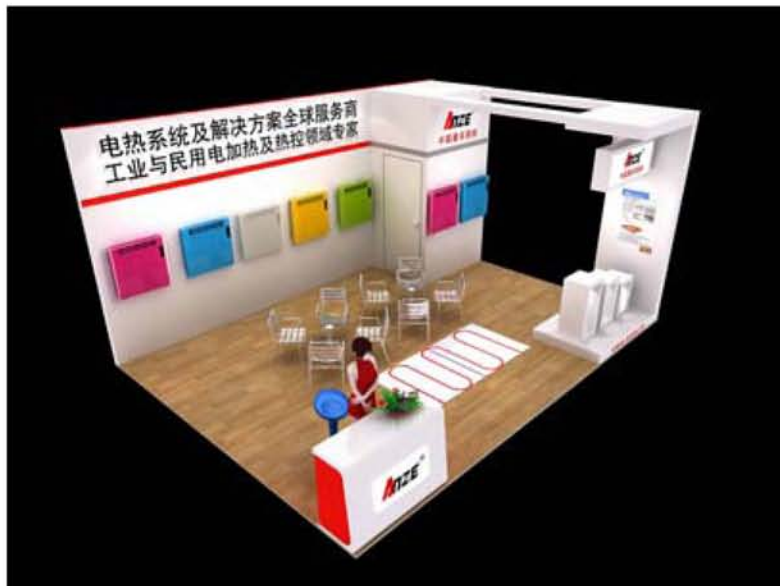
文/江舒

随着我国经济的持续增长和人民生活水平的不断提高，地暖作为一种绿色环保、舒适健康的供暖方式，在我国住宅建筑中的应用比例也在逐年增高。尤其是在广大南方地区，地暖受到了前所未有的关注并得到了越来越多城乡居民的认可。与此同时，我国城镇化建设工作的推进、国家有关绿色建筑和既有建筑节能改造方案的出台，为地暖技术的推广和应用创造了良好的政策环境。以热泵技术为代表的新能源应用技术的成熟，也为地暖与新能源的结合进而使其更全面地投身于我国节能减排的大业创造了有利的技术条件。

然而，作为房地产行业产业链条上的一部分，伴随着我国楼市的持续高速增长而快速发展起来的地暖行业，在我国楼市正整体上进入平稳发展阶段的节点上，面临着前所未有的挑战。地暖企业自身存在的粗放型经营模式、地暖行业长期存在的无序竞争环境让这种挑战越发严峻。

面临着机遇和挑战并存的 2013 年，尤其是在我国楼市长效调控机制呼之欲出的背景下，我国地暖行业如何抓住机遇，实现产业升级并获得新增长动力，成为业内人士非常关心的问题。

为理清复杂形势下的成长趋势，推动中国地暖行业健康和谐发展，中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会拟于 2013 年 12 月在北京举办“第九届中国国际地暖产业发展高峰论坛暨 2013 中国辐射供暖供冷行业年会”。届时，将由主管领导解读国家最新政策，由行业内权威专家讲授行业技术最新发展动态和成



果，由业内资深企业家分享企业运营经验，帮助中国地暖行业迎接新机遇，获取新思维，获得新发展。

安泽将携全新推出的电暖器产品及传统发热电缆地面采暖系统产品全程参加本次高峰论坛，并积极参与各分论坛的演讲及讨论，为规范行业做自己应有的贡献。 **Anze**



中国地暖万里行 第25站挺进长沙

文/汪一萌

8月28日,由住建部-中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会联合中国土木工程学会燃气供热专业委员会主办,暖立方/中国地暖网承办,中国建设报冷暖舒适家居月刊、地暖月刊、安泽电气有限公司、LG化学、德国世保康水务有限公司、上海柯耐弗电气有限公司等单位联合协办的中国地暖万里行第25站挺进长沙,中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会主任刘浩等行业主管领导和湖南及周边地区的地暖、暖通舒适家居系统集成商近300人出席会议。

本站中国地暖万里行的主题是“打造差异化的系统,构建专业化竞争力”。围绕主题论坛共分为三大内容版块:“拒绝同质化的价格竞争,打造差异化的采暖系统”、“打造一站式家居环境服务能力,家居风水及健康舒适家居发展”、“构建专业竞争力,把系统的燃气费、电费降下来”。各版块互动对话环节,嘉宾就系统的节能性展开深入探讨。

最后,活动在醉美湘江之夜联谊晚宴中落下帷幕。 Anze

安泽新疆办事处 接受新疆广播台采访实录

文/Nothing

2013年9月4日北京时间下午16:00整,在亚欧博览会上,安泽电工作为安徽省著名企业应邀参加了新疆最大的广播电台FM961的专题采访。安泽电工新疆大区经理李义超接受了这次直播访问。访问过程中,两位主持人不时对李义超在新疆取得的销售成果表示赞赏。在问到李义超为什么会参加亚欧博览会时,他说到:“是第一届亚欧博览会让我们公司的对外销售正式走向了中亚地区,首次中亚地区的60万美金销售额要完全归功于亚欧博览会”。新疆是一个地大物博,资源丰富,地理位置优越的地区,它的风力发电、燃煤发电都很发达,这避免了我们电采暖产品会担心的用电负荷问题;最大的优势是,新疆与中亚地区的几大国家接壤,这不仅是安泽电工走向中亚的最佳渠道,也代表着新疆、代表着中国产品的品质得到了世界的肯定。访问进行到了尾声,主持人问李义超经理,为何有这么大的信心能在新疆坚持了五年?李义超经理说到:“安泽电工生产的产品品质给了我极大的信心,国际市场对产品的要求非常严苛,可我们产品的质量敢做这个保证!”

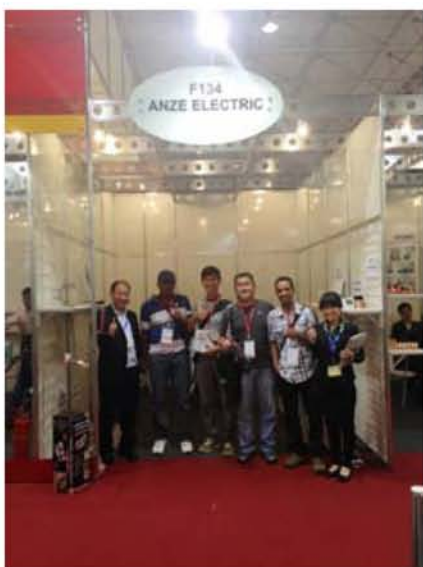
在一个小时的欢快交谈中,新疆广播电台和安徽广播电台特邀主持人都不得不对安泽发起了由衷的赞叹!访问结束后主持人主动的留下手机号码,说到一定要和安泽电工做永远的朋友! Anze



带着真诚,走进拉丁美洲

“2013年巴西圣保罗国际制冷、空调、通风及供暖展览会”

文/窦丹



巴西当地时间 2013 年 9 月 15 日 16:30,安徽安泽电工有限公司外贸部一行抵达巴西圣保罗州旨在参加 2013 年巴西圣保罗国际制冷、空调、通风及供暖展览会。此次境外展会安泽电工一行带着一份神圣的使命,怀揣着一腔热血,势必在此一举将温暖带给拉丁美洲。

此次参加国际形式的展会让其他行业的同仁们都丈二的和尚摸不着头脑:“巴西属拉丁美洲,那里不是很热吗?为什么咱们安泽也要去参加呢?”答案在于巴西工业基础雄厚,是拉丁美中最大的工业大国,人口数量多产品需求量大,且是世界上发展最快的国家之一。与其他地区的展会一样,在此次展会上,暖通行业可谓人才济济。尽管如此,安泽电工不仅作为出口“龙头老大”的发热地席在会上赢得阵阵好评,并且工业用的铠装矿物电缆也深受当地民众的青睐。

这次展会上安泽电工展出了智能电地暖系统、单双导发热电缆,CE、UL 认证电地席、铠装矿物绝缘电缆、电热毛巾架、石英管电加热器、铝管加热器以及最新推出的金属膜系列电暖器等产品。安泽系列产品一次又一次赢得了观展商的驻足、咨询,同时也为之后的洽谈奠定了基础。

参加境外展会,是除去电子商务及其他进入国际市场最直观最真诚的推广方式。随着安泽电工的飞速成长,国际市场对安泽系列产品的需求也越来越多,对于此次安泽电工的强势出击,相信在不久的将来,国际市场上定会处处可见安泽系列产品的踪影!期待安泽电工将温暖带到全世界的每一个角落。 Anze





品质为先 力拓国际市场

——记第 114 届广交会

文/Nothing

2013年10月15日,第114届广交会第一期,五金建材及机械展如期在广州琶洲展览中心顺利开展。安泽电工积极响应“走出去”战略,紧跟时代步伐,再次参加了此次展会。

安泽系列产品作为装饰装潢建材类产品亮相于此期广交会,赢得了相当多的关注和如获至宝的赞许。安泽电工在此次展会上,展出了安泽系列智能地面采暖系统、安泽系列发热电缆、安泽系列电热地席、安泽系列温控器以及首次推出的新产品安泽系列电暖器。

据大会官方统计本届境外采购商与会189,646人,来自212个国家(地区),比上

届秋交会略有增长。此次广交会在全球贸易呈低速增长状态、国际市场竞争加剧、贸易摩擦形势依然严峻的背景下举办,采购商与会人数基本保持稳定,外需渐渐好转。这也是对我们参展企业的一大肯定,据观察,境外采购商对于参展企业更加注重技术、质量、服务。而“品质”是安泽电工自成立以来一直坚持的根本,加上安泽系列产品设计新颖、外观时尚、品质卓越和安装操作简易,这也无疑在展位上招揽了来自美国、英国、德国、加拿大、俄罗斯、韩国等众多外商。

安泽系列电热地席作为出口的“龙头

老大”在此次展会上并没有失去它惯有的风度,越来越多的外商了解熟知了此类产品,不止一次来到安泽电工的展位上咨询、洽谈。同时,安泽系列电暖器也毫不示弱,亮丽的色彩、时尚的造型,瞬间将所有路过的人都吸引了过来,不论是来自世界各地的外商,还是同行业的佼佼者们,都对安泽电工新研发的金属膜电暖器赞不绝口,称其为有温度的家装必需品。

所谓“优胜劣汰”,我们坚信有着卓越品质和完善售后服务的安泽系列产品,在不久的将来必会立足于国际市场这个大舞台! **Anze**



挺进石油之城

记“2013年中国(克拉玛依)国际石油天然气及石化技术装备展览会”

文/窦丹

九月一到,就有了秋意,秋意在一个多雾的黎明溜来,到了炎热的下午便不见踪影。这在新疆维吾尔自治区的克拉玛依市也展现的淋漓尽致,而今年的九月对于安泽电工来说,又是一个不一样的秋天。

克拉玛依,一个以石油命名的城市,

“克拉玛依”就是维吾尔语中“黑油”的译音,克拉玛依是新中国成立后勘探开发的第一个大油田。作为石油装备保温的指定产品,2013年9月5日-7日,安泽电工应邀在克拉玛依会展中心参加了此次大型石油天然气及石化技术装备展览会。作为中国石油和天然气集团公司物资采购的一级供应商,安泽电工在此次展会上展出了安泽系列铠装矿物绝缘发热电缆、安泽系列自限温发热电缆、安泽系列恒功率发热电缆等系列产品。

展会上,不论是来自石油开采专业机构的专业人士,还是有着扎

实采油技术的克拉玛依市民;不论是来自毗邻新疆的中亚五国,还是来自美国、德国、迪拜等国际友人,都纷纷表示出对安泽电工展出的系列产品一致好评,安泽电工展出的石油装备系列产品设计严谨,别出心裁,品质卓越。产品广泛的运用于石油开采、石油管道保温、石油罐体保温、天然气集输管道保温。一位来自中国石油新疆技师学院的老教授在我们的展位上驻足,语重心长的对我们说:“安泽电工研发的产品对于我们石油业是一个多么贴心的产品啊,我们的采集又要前进一大步!”

如那位年长的老教授说的一样,祝愿我们的石油之城越来越好,祝愿我们的石油业越来越好,也祝愿安泽电工在工业领域再创辉煌!

Anze





安泽亮相 中国国际管道大会

文/汪一萌

2013 中国国际管道大会 12 日在廊坊隆重揭幕。会议主题“合作·创新”，共分装备展览、高峰论坛和行业研讨三个板块。来自中国、美国、德国、法国、澳大利亚等 26 个国家和地区的共 313 家管道行业企业代表齐聚一堂，展示先进装备，研讨行业发展，深化合作交流，助推管道行业持续发展。

本届展会参展的展品和技术上，力求创新。尤其对于科技含量高、可实现进口替代的产品生产企业进行重点邀请，保证大会的层次和水平，吸引了众多国内外知名企业参与。作为中国电地暖领军品牌代表，安泽电工应邀参加了本届国际管道大会。集中展示了具有国际认证的各种产品，吸引了国内外各界人士的目光。

大会通过相互学习、相互借鉴，推动探索创新，并指导实践应用。通过共享市场机遇，拓宽合作领域、深化合作内涵，促进管道同行实现共同发展。大会重视技术交流，积极探索技术信息交流互通、重大项目联合攻关、技术标准借鉴共融、创新成果利益共享，推动技术进步，提升管道建设整体水平。 **Anze**



安泽官方网站全新升级上线

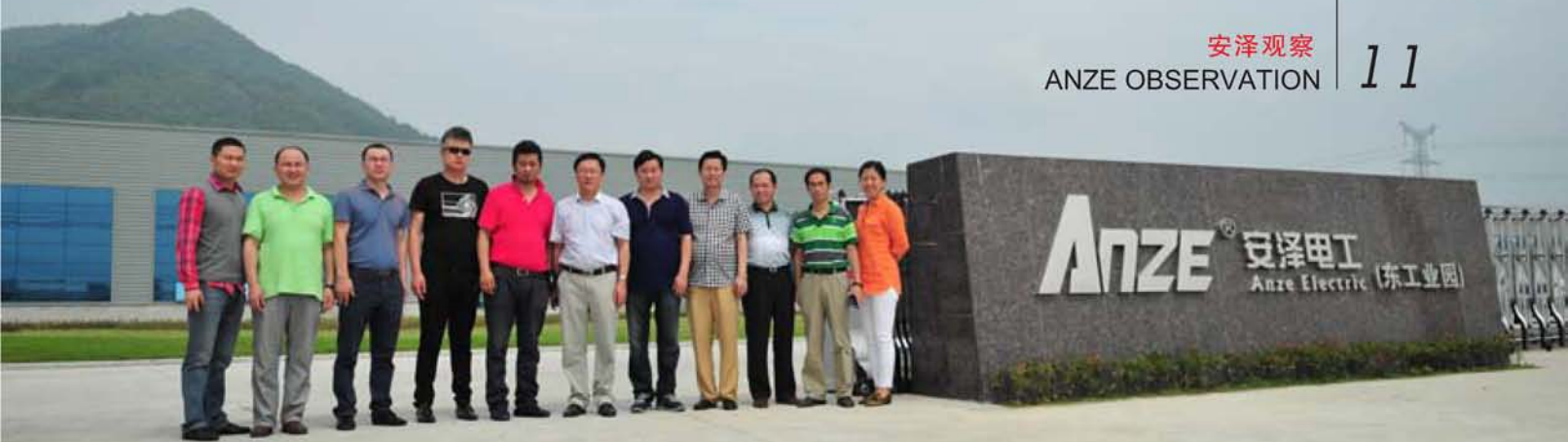
文/谭亚莉

2013年9月1日,安徽安泽电气有限公司全新升级的官方网站 www.anze.cn 正式上线。

新网站在整体风格上采用了当前国际网站的设计趋势——简洁直观、技术为先。

新网站不仅整合了公司老网站的内容,还拓展了产品中心、新闻动态及解决方案。导航栏分类清晰,方便新老客户轻松、快捷的找到相应内容。新网站的首页包揽了企业的重要信息:产品分类、新闻动态、防伪查询及工程案例等。我们还将“安泽电工官方名片”及企业杂志“安泽时代”的二维码放在网站首页较为醒目的位置。拿出手机轻轻一扫,您就可以随时随地的了解我们安泽最新的发展动态。

随着公司新网站的上线,我公司的网络推广工作也迈开了新的脚步。 Anze



行业领导及业界精英访问安泽电工

摘自《中国地暖网》

2013年9月8日,中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会主任刘浩,中国燃气分会燃气供热专业委员会副秘书长李伟,北京三恒科贸有限公司总经理冯立山,威海嘉中进出口有限公司采暖工程分公司总经理刘爱国及媒体代表《中国建设报·冷暖舒适家居》月刊主编陈进周,《地暖月刊》执行主编王伟华,暖立方中国地暖网董事长张克城、总经理杨荔等来到宁国经济技术开发区,走进安徽安泽电工有限公司(以下简称安泽电工)的东工业园与南工业园进行参观。

在安泽电工总经理程乃亮和市场总监张竣业的带领下,参观一行人员先来到安泽电工的南工业园。南工业园主要研制为电冰箱、空调、洗衣机等白色家电配套的系列电加热产品。在紧张、有序的生产车间中,参观人员体会到了严密完善的采购、生产、检验、管理体系和具有前沿创新研发能力及其成果的品牌安泽。安泽的专业表现并不仅仅于此,严格控制的品质管理、独创工艺的制造设备、精益求精的标准细节、完善的网络体系、人性化的售后服务体系等等,让参观走访的人都为之震惊和称赞。安泽将在未来高性能的白色家电领域形成电加热和热控技术的全新突破,领先于国内同业企业,做实至名归的行业领军品牌风范!

在参观完南工业园之后,参观人员一行来到了新建成的低碳工业园,映入眼帘的是安泽充满时代气息的工业园,主要研制适用于建筑物舒适供暖、管道保温防冻、道路及屋顶融雪化冰的系列发热电缆、电热地席、系列电暖器、温控系统相关配套产

品;油田油井、石油化工、铁路、电力等工业领域应用的高温系列铠装矿物绝缘发热电缆;用于展馆、会议中心、隧道、矿井等高防火等级场所的铠装矿物绝缘电力电缆及相关配件等。“安泽投入近2亿元打造200多亩低碳工业园,成为国内最大最先进的单一企业建造的节能电采暖工业园。办公区占地面积1632㎡,总面积2938㎡,共两层,一层有大厅、多功能会议室、豪华接待室、展示厅、品茶室、食堂、餐厅等。二层是各个部门办公室,小型会议室、大型销售办公区及茶水间,均采用安泽电地暖系统。”程乃亮总经理兴奋地向参观人员介绍着安泽低碳工业园。

在新安泽的展示大厅,程总详细地为参观人员介绍了八大展区的内容,分别展示的是安泽人的目标,公司历年来获得的主要荣誉和国际国内权威认证证书,安泽企业概况和安泽企业文化,安泽全方位解决方案及经典案例,安泽的客户,安泽电工新开发的高端系列电暖气产品及经典案例,为石油、化工领域开发的高温矿物绝缘加热电缆系列产品和控制系统、以及高速铁路导轨及岔道溶血系统和成功案例,高防火等级的铠装矿物绝缘电力电缆及配件。展厅风格简洁明快,综合体现安泽电工以品质、科技为先,以人才和企业文化打造优秀团队的理念。

安泽低碳工业园可满足原材料冶炼到包装全环节生产,确保品质。用于工业应用领域(年产1000万平米用于石油油井及石油管道伴热、高速铁路和公路融雪化冰铠装矿物绝缘加热装置项目)和太阳能综合应用领域(太阳能空调)的大园区,将为安泽



完成上市的宏伟愿景增添无限动力。总经理程乃亮先生表示,安泽对行业未来发展充满信心,将推动行业进一步做大。预计在未来的5年中,安泽电工将在已规划的领域形成10亿元的电热、热控系统及应用方案全球服务商。走访中,刘浩主任肯定安泽成绩及对行业发展做出的贡献,称赞安泽为行业旗帜企业,也祝愿安泽以新工业园为依托,带领中国电地暖行业实现更好发展。 **Anze**



安泽电工 2013 年度夏季 新品集训会

文/刘勤

9月12日上午9时,安徽安泽电工有限公司召开了2013年度夏季新品集训会。总部领导层干部及北京、内蒙古、山东、陕西等30多家地区办事处负责人参加了会议。

安泽电工领导层对花费一年开发的系列电暖器产品进行系统的培训,各办事处负责人也纷纷提出了对新产品的疑问与看法,并互相交流意见建议。他们纷纷表示:新产品的推出将填补国内电采暖市场的空白,在一些非传统采暖领域及二次装修市场,有着非常巨大的潜力,大家将以最饱满的精神状态应对不断发展的市场环境,相信通过大家的共同努力,公司定将取得一个良好的业绩!

下午所有相关参会人员来到生产车间,通过现场指导学习,并结合会议中相关理论知识;更全面、深入地了解了新产品的性能及其施工方法。 Anze

安泽电工南工业园品质深挖活动正式启动

文/汪一萌 虫虫妈

日前,安泽电工南工业园区召开品质深挖质量管理启动会,公司管理层及全体员工参加了此次会议。

质量为立足之根本、是所有谋求长远发展的企业不容回避的首要问题。本次会议以“质量管理”为主题深挖产品本源,结合行业发展形势以及我公司的发展态势展开。长期以来,安泽坚持以过硬的产品品质赢得客户的同时,更努力将产品的最大价值点落实到客户的切实需求上,为客户打造‘高性价比’产品”。在不断的摸索与创新中,建立了一套安泽自有的特色品质管控体系。安泽电工负责人表示:“安泽电工要做一个长期可持续发展的健康企业,就必须进行品质深挖活动,从而不断提升产品、服务、品牌的价值”。

练好质量管理基本功、细分消费群体,在产品上、在品质上进行差异化分析。用以生态、以人为本的理念来做好质量管理,力求产品质量与市场的需求相匹配。确保消费者对安泽“放心”品牌、“放心”产品、“放心”服务。

此次安泽电工南工业园区品质深挖活动的正式运动不仅表现了安泽电工对其产品品质的信心和对广大消费者高度负责的态度,也反映了其对暖通行业市场核心竞争力的深刻理解。 **Anze**



用电小组专员培训再次启动

文蔚然



继《安泽电工安全用电制度》培训之后,我公司用电及设备小组为确保公司停电后生产、办公的正常化,召开了研究公司停电后保生产、办公相关问题专项工作会,并成立“临时发电小组”。在用电小组设备专员彭飞的带领下学习了发电流程和送电流程的相关步骤及注意事项,小组成员进行了实地操作演练,提高了小组成员的认识,增强了安全控制能力和水平,确保了企业稳定运行和安全文明生产。 **Anze**

安泽电工工程部售后服务培训会议

文/王金艳

为了确保安泽的每一位客户都能得到最好的售后服务,过一个温暖而舒心的冬天,安泽电工针对安泽电地暖系统售后服务管理做了相应的规定,特举行了工程部售后服务培训会议,提高工程服务质量。

培训会议由工程部黄部长主持,会上明确规定要本着实事求是的态度去处理各种电地暖系统故障,通过事故的处理,分析故障原因,明确事故责任,使客户对我公司的服务工作达到满意效果。培训会议期间还强调了工作纪律,并学习相关准备工作及工具和处理电缆事故的步骤等。

工程部全体成员都表示会将这些运用到实际工作中去,满足每一位客户的需求,为大家提供最好的供暖系统售后服务! **Anze**





市委书记钱沙泉 莅临安泽电工视察指导工作

2013年6月17日,安徽宣城市委常委、宁国市委书记钱沙泉一行来安徽安泽电工调研,对安泽在全国暖通行业取得的骄人业绩给予了高度评价。

钱书记参观了安泽电工产品展厅、深入企业一线察看生产车间,每到一处都认真听取公司负责人对生产经营和发展情况的介绍,了解企业有关工艺流程、产品品种、市场销售等情况。钱书记说:安泽电工的产品节能低碳、前景美好、空间很大,对地方经济发展的贡献也很大。

座谈中,钱沙泉还详细询问了企业在招工、生产、经营等方面的情况。他说,市委、市政府将一如既往地重视和关心企业的发展,帮助解决发展中遇到的困难和问题,支持企业升级、做大做强。希望安泽电工能够再接再厉、善于革新、勇于进取,充分利用自身优势,以更加优秀的产销业绩为地方经济发展做出更大的贡献。

Anze



宣城市市长韩军来我公司调研

7月16日,宣城市委委员、常委、副书记,市人民政府市长韩军带队,一行20余人来到安徽安泽电工有限公司视察并指导工作。

公司领导对此次调研工作高度重视,韩军市长等领导在公司一层报告厅简单听取了企业汇报后对公司进行全面参观检查。在公司展室内,韩军饶有兴致的聆听企业负责人的讲解,并不住点头。了解公司发展历程后,韩军市长又来到各车间参观生产情况。企业负责人详细介绍了公司的生产环节、工艺、产线职工组织管理、安全防护等内容。

最后,韩军市长对安泽电工的发展速度与发展模式均给予了高度的肯定。要求公司做好安全防护等工作,同时指出日常生产安全管理任务一定要常抓不懈。韩军市长希望安泽电工在今后的发展中再接再厉,为宣城地区经济增长做出更大的贡献。

Anze





宣城市委书记姚玉舟 来安泽电工调研

9月2日,宣城市委书记姚玉舟带领有关部门和单位的负责同志一行20余人到安泽电工有限公司调研。

在实地察看了企业1号、2号、3号车间,听取了企业发展情况汇报和参观了安泽的产品展示厅,仔细了解了安泽的产品后,姚书记说,安泽电工企业发展劲头强劲,市场前景广阔。各有关部门单位要统一思想,提高认识,从部门职能出发,帮助企业做大做强。要确保支持企业的措施到位,政策到位,千方百计支持企业发展。希望企业立足“争创一流,做大做强”的目标,进一步开拓思维、解放思想,完善和创新企业管理思路,做好产品研发和企业发展的长远规划,努力做大做强做优,为宣城地区经济和社会发展作出更大贡献。

Anze

省经信委领导来访安泽

9月25日,安徽省经信委程斌、张大伟、崔益群等领导来我公司就企业发展和申报高新技术企业进行调研。调研中,了解了我公司的发展方向、市场占有率和研发团队情况。我公司董事长程乃亮汇报了公司整体运营和信息化工作的成绩。



期间,程总及公司部分高层领导陪同程斌一行参观了公司的车间及研究的新产品。朱主任对我公司新产品很感兴趣,并提出了一些建设性的观点;研发应在技术含量上下功夫,在不久的将来能彻底替代国外先进设备,将智能化和信息化与生产相结合。

最后,经信委领导表示:经信委将尽可能地给予安泽电工支持和帮助。我公司领导也作了表态:未来将继续在供暖领域进行深度的信息化研究,不辜负供暖行业的推动者、践行者和领导者的头衔。

Anze





宣城市人大常委一行 走进安泽工业园

10月16日,宣城市人大常委在宁国市相关部门负责人的陪同下,对宁国开发区部分企业进行调查研究。

常委会领导一行来到安徽安泽电气有限公司。公司总经理程乃亮介绍了公司的建设运行情况及规划发展思路,介绍了公司成立以来的重点工作,汇报了今年工作进展情况,并对明年工作提出了设想。在程乃亮董事长的解说下,领导参观了安泽的产品展示厅,仔细了解了安泽的产品。走进生产车间一线,视察产品制作流程、查看员工工作环境。大市领导高度赞赏了安泽的企业文化,并提出:企业要做大,要有长远发展规划,要保持行业的龙头企业头衔,制定自己的发展战略。 **Anze**



省科技厅领导一行 来安泽检查国家级项目落实情况

2013年8月,省科技厅领导一行来到安徽安泽电工有限公司检查国家级项目落实情况。领导一行认真查看车间制造工艺、生产流程,并询问产品销售情况,鼓励企业要依托当地政府支持和科技创新政策,不断提升和完善科技含量,努力打造自主品牌。不断开拓创新,进一步把企业做大做强,提升规模化、产业化水平,为当地经济服务,造福当地百姓。

调研时指出,近几年来,安徽省高度重视科技工作,依靠科技力量,强力推动区域经济快速发展,取得显著成效。安泽电工企业优势特色明显,技术研发能力不断增强,一是认为安泽今后的发展是企业必须坚持技术创新,加大新产品研发力度,把好质量关,真正建成有安泽特色的高新技术产业;二是要合理配置生产、信息、资金、技术等要素,下大力搞好企业的产学研结合,要注重自主创新,努力实现高新技术产业化;三是加快人才的培养和引进,特别是要重视培养、引进高技术等稀缺人才,充分发挥人才作用,配合大项目建设,不断研发市场适销对路的高新技术产品,为安徽经济发展提供强有力的科技支撑与智力支持。 **Anze**

市委副书记、市长王普在相关部门负责人的陪同下,赴开发区部分企业调研。副市长彭若晖,开发区管委会主任张永强一同参加调研。

调研中,王普等领导来到安泽电工,实地察看生产经营、项目建设等情况,详细了解企业发展中存在的困难和问题,并现场安排相关部门做好企业发展的帮扶工作。

在生产车间一线,王普等领导仔细察看了相关产品,并了解了企业下一步发展规划。得知企业已通过CCC认证、CQC认证、美国UL认证、德国VDE认证、欧盟的CE认证、国际电工IEC60800认证、美国BACI实验室EMC电磁辐射安全认证、ROHS要求的SGS和REACH(有害物质)检测等多项国际国内质量认证。鼓励企业要在立足现有产品的基础上,加大研发和拓展市场的力度,实现企业的跨越式发展。王普等领导详细了解了企业的科技创新情况,并充分肯定了企业的产学研合作成效。 **Anze**

王普市长赴安泽电工调研



牡丹江一厂房被暴雪压塌 9 人遇难

屋面天沟融雪化冰系统 全面推广迫在眉睫

文/逸虞曳枫 Tan

人民网记者从牡丹江市委宣传部核实,11月25日13时21分,牡丹江市康佳街北侧一处三层老厂房在暴雪中发生楼顶坍塌,经核查,坍塌造成9人被困。经过9个小时的连续搜救,被困9人均已不幸遇难。据了解,该厂房是上世纪八十年代建造的老式厂房,现租赁给某连锁企业进行半成品加工,被困人员全部为企业员工。当天最低气温 -8°C ,经过一个晚上持续降雪,厂房的屋顶已积雪较深,加上夜晚气温骤降,更不利于融雪化冰。屋顶结冰,使厂房屋顶承重过重,造成灾难的发生……

我国北方冬季寒冷、连续的降雪给当地交通、居民出行带来极大的不便,恶劣的气候环境甚至威胁到人民的生命财产安全。为了降低恶劣气候带来的灾难,安徽安泽电工有限公司作为一个有社会责任感的暖通行业专家,通过多年研究、反复试验推出一整套,道路、屋面天沟融雪化冰系统实施方案。此方案一经推出,立即得到了市场的热烈回应。其中比较有代表性的案例有:新疆克拉玛依火车站站和京沪高铁济南西客站。

新疆克拉玛依火车站位于新疆奎北铁路144公里处,是奎北铁路的客运站点之一。我国西北部冬季漫长。为防止暴雪、积雪等自然灾害对火车站建筑及站内旅客造成伤害,2010年对相关负责人对整个客运站点进行了天沟、檐口融雪化冰工程的考察。通过层层选拔、筛选,最终由安徽安泽电工有限公司负责整个工程的施工设计,并于2010年4月6日正式开工。包括新建站房、雨棚、高架桥及相关配套工程。总建筑面积9985平方米,分地上、地下两层。克拉玛依火车站天沟融雪化冰系统的天沟表面设计温度 $5\sim 10^{\circ}\text{C}$,每米设计的功率是 $150\sim 200\text{w}/\text{m}^2$,采用的是安泽单、双导发热电缆,线性功率每米 17w ,表面工作温度 65°C 。



图为事故现场



继克拉玛依火车站天沟融雪化冰项目后，安徽安泽电气有限公司于2011年6月22日也为京沪高铁济南西客站天沟融雪化冰系统提供了完美解决方案。

济南西客站是京沪高速铁路5个始发终到站之一，车站位于济南市槐荫区，占地1.6万平方米。主体为钢结构，包括主站房、高架候车区、地下通廊及雨棚。

济南西客站的主站房及高架候车区的屋面设计是弧形保温型彩钢结构，屋顶面积1万平方米，共设计122条天沟。为了防止冬季冰雪对屋面的损害，这122条天沟设计了天沟融雪化冰系统，此工程由安徽安泽电气有限公司提供发热电缆、温度控制系统及技术服务，施工单位是湖南电工有限公司。屋面天沟融雪化冰系统在济南西客站的实施为京沪高速铁路这条纵贯华北、华东地区的巨龙提供了一个亮点。

安泽天沟融雪化冰系统是以电力为能源、发热电缆为发热体，将98%电能转换为热能，把发热电缆安装在天沟表面，通电后，工作温度为45℃-60℃，通过天沟表面层导热，将冰、雪融化，保证天沟畅通，达到融雪化冰的目的。该系统的主要优点是安全、环保和节能。其设计主要分为热负荷设计、工程设计、温度控制设计及电气设计，热负荷和工程设计的标准和依据是《地面低温辐射供暖技术规程》JGJ 142-2004、《采暖通风与空气调节设计规范》(GB50019-2003)、《安泽发热电缆产品应用技术》、甲方提供的图纸和数据、室外供暖计算温度，冬季主导风向及平均风速等。电气设计的标准是《民用建筑电气设计规范》JGJ 16-2008、《供配电系统设计规范》GB50052-95、《低压配电设计规范》GB 50045-95、《建筑电气设计》北京：中国建筑工业出版社，1996、《电气装置施工及验收规范》GB 50257-96。

我国是世界上自然灾害最为严重的国家之一，尤其是我国北方地区的冬季，由寒冷冰雪所带来的灾害频发、分布广、损失大，不仅直接危及到人民生命财产安全，也对国民经济的发展有很大的影响。面对强降温天气以及融雪化冰，既然我们无法掌控自然灾害，那么我们就应该重视防灾、减灾，我们更应将屋面天沟融雪化冰项目扩大化、统一化、规范化。有效避免暴风雪带来的生命财产的损失。因此安徽安泽电气有限公司所研制的屋面天沟融雪化冰系统方案的全面推广迫在眉睫。 **Anze**



京沪高铁济南站屋面及天沟融雪化冰工程
施工时间2010年，10000m²



克拉玛依会展中心屋面及天沟融雪化冰工程
施工时间2012年，6000m²



韩国三星电子苏州保税区工厂道路融雪化冰工程
施工时间2009年，3000m²



北京地下停车场出口装设融雪化冰工程
施工时间2005-2012年，若干个停车场出口

安泽屋面及道路融雪化冰经典案例





谁在为电采暖产品质量把关？

摘自《中国建设报》

开栏语：

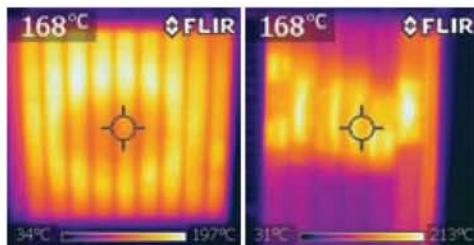
与水暖产品相比，电采暖产品的质量状况更受人们的关注。因为后者在确保加热效果的同时，还必须确保其安全性能。否则，很可能带来严重的安全事故。然而，与地暖管等水地暖产品相对成熟的质量保证体系相比，电采暖产品的质量保证体系则相对匮乏。下文重点列举的关于部分所谓“碳晶”产品的种种隐患，旨在提醒业内人士亟需思考这样一个问题——谁在为电采暖产品的质量把关？本报也将针对这个问题，分别对我国供暖市场上的柔性电热膜、刚性电热膜、加热电缆的质量保障状况进行调查并予以报道。也欢迎相关企业针对上述问题，来稿、来电发表看法。

日前,国内一家生产电加热产品的企业向《中国建设报·冷暖舒适家居》月刊反映:该公司原本打算跟风研发所谓的“碳晶产品”,于是从市场上购买了几款所谓的“碳晶发热板”进行了历时半个月的通电实验,结果惊讶地发现:这些所谓的“碳晶发热板”存在诸多隐患。于是果断地放弃了研发“碳晶电热产品”的计划。

这家电加热产品生产企业提供的资料显示,他们在实验中发现的所谓“碳晶电热板”存在的隐患主要体现在“温度均匀性差”“稳定性差”“功率衰减快”等方面。

一、温度均匀性差

这家企业在对所谓的“碳晶电热板”进行连续通电实验后发现,这种产品的温差达到了几十摄氏度,其中最大温差达到了45℃。



对于这种实验结果,这家公司分析认为:市场上很多被称为“碳晶发热板”的电加热产品,其核心发热体是涂覆在云母板上的混合粉末。这种混合粉末的配制必须依赖粉碎、配料、混合搅拌等工艺才能实现。由于在粉碎的过程中可能会因为粉碎不均匀而出现发热材料的颗粒大小不一的现象。在混合搅拌的过程中也可能因为搅拌不充分而出现几种物质混合不均的现象。混合粉末是通过机器以印刷工艺涂覆在云母板上的,而印刷过程中很难保证混合粉末的厚薄一致,往往会出现一处厚一处薄的问题。因此,“碳晶电热板”在加工过程可能会因为上述原因,导致所谓的“碳晶发热板”在通电工作过程中出现温度不均匀现象。

二、不稳定性

实验中该公司选取了某公司生产的不同大小、不同功率的6块所谓“碳晶发热板”和另外一家公司的3块金属发热板进行了对比试验。通过15天的连续通电试验,6块“碳晶发热板”中陆续有4块出现问题,而3块金属发热板实验显示工作正常。其中4块“碳晶发热板”出现的问题有:

1.“碳晶发热条”烧毁:从实验中可看到发热条一处有短暂火花,持续数秒后此发热条不再发热。

2.“碳晶板电极条”烧毁:实验中一块发热板持续通电12天后出现发热板一半热一半冷,拆开后发现作为导电材料的电极条被烧毁。

3.多根发热条被烧毁:实验中一块发热板通电10天时,通过热成像仪发现:有1/5的区域不发热;通电11天后发现有1/4的区域不发热;通电13天发现一半区域不发热,拆开发现有4根发热条被烧毁。

4.碳晶发热板的功率易衰减:开始试验时,测得“碳晶发热板”的功率为900瓦,阻值是58.2欧姆;金属膜片发热板的功率为440瓦,阻值是77.7欧姆。持续通电6天后测试发现:“碳晶发热板”阻值为73.0欧姆,阻值增大了14.8欧姆,功率下降20%;金属膜片发热板的阻值为77.8欧姆,功率基本不变。 **Anze**



“碳晶发热条”烧毁



多根发热条被烧毁



碳晶发热板的功率易衰减



安泽怡暖干式模块开发记

文 / 张竣业



好吧,今天来谈谈干式模块的事。

前些日子许多朋友和我聊干法地暖模块,并在编写行业标准时,与其中许多人有过交集。其中一位河北的模块生产厂家也在 QQ 群上发图片,图片里的模块用挤塑板刻槽,形状与安泽怡暖干式模块形状完全相同,咱也属嘴痒,明知道说了没有半点用处,可能还会带来意想不到的难堪,还是忍不住说了句:这个形状和安泽怡暖干式模块完全一样啊,就算要抄,也要抄出点水平啊!对方立马神回复:俺们就是要抄,而且还要照抄!目的就是要把行业暴利打下去!他在 QQ 群上明码标价,14 元/平方米。

一句话噎得我无语泪双流,至今不敢上 QQ,好吧师傅,你搞赢了!

只是我还想说句话。

安泽怡暖干式模块是我 2007 年参考国外水地暖干式模块,和易能李光宇、董事长程乃亮历经半年时间思考,琢磨,头发日见少,皱纹日见深,终于有一天灵光乍现,菩提贯顶,大彻大悟,头发激涌而生,面容净白如玉,佛光初现,安泽怡暖干式模块构想成功,并在一天内通过 SOLIDWORKS 完成制图。里面诸多细节将做如下分解:



1、保温板的造型及制造

安泽怡暖干式模块对保温层的造型是经过最长时间考虑的,也是最费脑筋的。首先要考虑保温层的材质,聚苯乙烯(EPS)是最贵的,也是最合适的,挤塑板在08年时使用得还不太多,价格也比较贵,每平米大概在10元钱左右,不象现在做得乱了,量大的话每平米5元钱就可以拿下。而且最重要的是,当年的挤塑板还是阻燃的。当时也考虑用发泡水泥来做保温层,因为它施工最方便,价格最便宜,而且能大面积快速施工。选材过程需要经过对比实验,我们在安泽实验室进行了大约50天的实验,实验结果证明了我们的猜想,发泡水泥价格最低,但保温性能最差,它最大的优点就是价格便宜,安全。用发热电缆做干式模块,最担心的其实是发热电缆损坏后的漏电及失火问题,而发泡水泥完美地解决了失火的隐患。另外,承重方面,发泡水泥是EPS板和XPS板所达不到的优势。但它最重要的作用没有体现,它因保温性能不好,加上层高的限制,直接被淘汰。

挤塑板当时是我非常看好的,它有非常大的优点:1、保温性能好,其保温性能与EPS板相差无几,2、容重也可以达到30kg/m³以上,表面硬度尚可;3、生产快捷,挤塑板生产厂家连续作业,基本上可以达到不间断,而表面刻槽也非常快捷,只需要用一台小型的铣床改装下即可。3、材料成本低廉,如果大批量采购,材料成本基本上可达到260元/立方米,换算下约5元/平方米,加上运费约1元/平方米,整体加工后成本大概在6.3元/平方米。但实验后发现,挤塑板主要是由聚苯乙烯加上发泡剂等组成,时间一长,阻燃性能下降,材料粉化严重,特别是在重物持续压力下,粉化更为严重,挤塑板便淘汰了。在此我想对那个“还要照抄”同行说:其实14元/平米,真的是天价的。

实验的结果也证实使用EPS板的可行性和可靠性,保温性能、耐候性能、阻燃性能等都能达到要求,但容重要求达到35kg/m³以上,即:承重约1500kg/m³,导热系数约为3W/(m²*K),最高温度在80℃以下,考虑到中国建筑实情,厚度在19mm为好。这一系列参数,是挤塑板和发泡水泥根本达不到的。

产品制造比较容易,但对于后续的质

量控制则费尽心思,因产品比较大,对于生产的设备及工人素质要求都比较高,经过系列磨合,总体来说质量还是比较稳定的。模具的开发及使用也比较好。

2、导热铝板

导热层的厚度、材质、导热性能等将直接决定发热电缆的使用寿命,另外,卡槽的形状及卡槽与发热电缆的接触面积大小也将对发热电缆的寿命产生很大的影响。经周密的实验,决定选用导热性能良好的铝板做为导热层,实验表明,当铝板厚度低于0.4mm时,卡槽与发热电缆接触处的温度高出周边温度20摄氏度,表明铝板散热不畅,特别是电缆弯曲部分,功率密度偏大,温度更高,而电缆弯曲部分比直线部分的切割应力大100倍以上,如果散热不畅,将直接影响到发热电缆绝缘层被发热合金丝割裂,导致发热电缆损坏及漏电,因此,在电缆弯曲部分,选用1mm的铝板做为导热层。另外,低于0.4mm的铝板在安装后,如果地面摆放冰箱、鱼缸等重物,地板将承



受不了局部高压导致变形严重,影响鱼缸冰箱等重物的平衡和安全。其它材料如碳浆等材料,导热性良好,但故障隐患非常大,1、不能承重,重物压在上面,将直接导致凝固后的碳板破碎开裂;2、一旦电缆出现质量问题,碳板将通电发热,引发火灾的危险。

卡槽的形状也非常关键,安泽怡暖干式模块采用倒Ω形状,与发热电缆接触面积大于75%以上,没有接触面用铝箔胶带

覆盖,从而不影响导热。

铝板的价格直接决定了安泽怡暖干式模块的成本下降不了,每平米铝板成本价约65元,连同人工、管理费、税等因素,成本在80多元。而0.1mm厚铝板甚至是铝箔的价格连安泽的零头都不够,更不要说弯曲部分的铝板成本了。碳素板的成本最低廉,基本上每平米5元都达不到。

3、配件

安泽怡暖干式模块细节上也处理得非常到位,保温板之间使用楔子连接,俗称“狗骨头棒”,将EPS板紧密地连接在一起。带胶铝箔胶带将发热电缆裸露的部分覆盖,增加与铝板的导热性能。

众多细节性的材料也大大增加了安装及运输成本,以安泽每箱8.1平米的货物为例,中铁快递按体积计算(重物按重量计算,中铁生意是最精的了),运到北京每箱运输费用约30元。每平米约增加成本3块多钱。

自08年开发成功后,干式模块风行一

时,当年我在展会上安装时,所有厂家都围过来研究安泽产品,半年后,干式模块铺天盖地,功能炒作花样翻新,但真正做过实验,考虑过产品安全及使用情况的又有几个?一味贪图价格便宜,一味谋取利益最大化,是这个行业的通病,大话西游里紫霞仙子说:我猜到了开头,但没有猜到结尾。行业的一些人,大概也会如此吧。

是为记。 **Anze**



情系国防铸利剑

——记安泽矿物绝缘发热电缆应用于国防工程

文/王 贺

冲天飞豹、歼十出击,在多数人的印象里,战斗机是无数热爱军事的年轻人的梦想,能够翱翔于祖国的蓝天,是多么值得骄傲的事情。但由于战斗机飞行员无论在选拔还是身体要求上都非常苛刻,所以普通人很难企及。那么能为祖国的国防事业贡献一份力量,无论对于个人还是一个企业都是至高无上的荣誉。安徽安泽电工有限公司所生产的矿物绝缘发热电缆正是凭借着自己过硬的技术和产品,赢得了空军首个在寒冷地区机库大门轨道融雪的项目。

东北某军用机场属于国家重点的国防工程。该地区极端最低温度零下 30°C 。且要在预埋镀锌管里,达到融雪融冰的目的,这样就对产品设计及产品的质量提出了非常高的要求,很多做发热电缆的小厂家闻讯,纷纷放弃了该项目的投标。当然在入围的少数厂家当中,也不乏在国内比较知名的企业,但是经过部队领导以及专家的层层考核及筛选,安泽的矿物绝缘发热电缆凭借着过硬的产品,得到了部队领导的一致好评最后一举中标。



由于是首个机库融雪项目，所以在具体施工过程中，确实遇到了很多现实问题，公司的领导以及工程部给予了很大的支持，在施工过程中不断的完善，解决了一个个难题。通过该项目我体会到了安泽集体的力量，更体会到了安泽的企业文化。同时我也学习到了很多产品方面的知识，矿物绝缘发热电缆不仅仅能够应用于石油、化工等领域，相信未来在军事国防领域也能发挥其重要的作用。经历了一个冬季的运行，安泽的矿物绝缘发热电缆已经在东北某军用机场得到了检验，并以优秀的成绩为祖国的国防事业交出了一份满意的答卷。

Anze





感恩地球

摘自中国低碳行动联盟网

中华民族是一个懂得感恩的民族。父母养育了我们,我们感恩父母;老师教育了我们,我们感恩老师;领导培养了我们,我们感恩领导;朋友帮助了我们,我们感恩朋友;生活磨砺了我们,我们感恩生活……一个人的成长,一个人的工作与生活,不可能不得到家人或他人的帮助,懂得感恩,是一个人应该具备的最基本的素质。

然而,我们所感恩的一切一切,都存在于地球之上,可有谁想过感恩地球呢?

青山秀水存在于地球上,美丽的家园建在地球上,养活人类的粮食长在地球上,我们喝的水流在地球上,人类呼吸的空气覆盖在地球上,我们烧的煤、天然气来自于地球上,人类工业所需的绝大多数资源均来自地球的怀抱???爱家的人,家在地球上,家人在地球上,家乡在地球上;懂得爱的人,爱父母、爱子女、爱妻子、爱丈夫、爱朋友,爱大海、爱高山、爱森林、爱草原,可所有爱的人都生活在地球之上,所有自然

的美景也都存在于地球之上,可我们,几时想过感恩地球?

地球也是生命。地球也需要呵护。地球所做的,虽然是默默无闻地奉献,但地球也知道爱,知道痛,知道在平衡被打破之后努力地去恢复平衡。地球几乎给了人类一切,但贪得无厌的人类割裂地球皮肤,挖空五脏六腑,为了满足物质的追求,已经把一颗美妙的地球折腾成满目疮痍、千疮百孔……

我们真不想去描述我们身边的现状:地大物博已经变成“地大物薄”,43亿年形成的地下宝藏,被一、两代人几乎耗尽;长江、黄河和五大淡水湖悉数被污染,土壤板结、地下水污染均已超过70%,生态污染区域扩大,生物物种锐减,多少青山秀水优质生态消失得无影无踪,城市空气质量每况愈下……地球于人类之善远善于人类,人类于地球之恶远恶与地球。我们不仅仰望星空,扪心自问:我们究竟想要做什么?我

们真的愚蠢到了为了短暂的物质享受要把人类自身葬送吗?

地球既然是有生命的,那地球也有容忍的极限。失去的平衡它会努力地找回平衡。君不见这些年,异端气候频发,自然灾害频仍,百年一遇变成年年都遇,温室效应带来了全球生态的变化,南北极冰川快速融化,海平面加速上升,地壳承受着从未有过的压力,一切意想不到的变化随时可能发生,人类正在面临愈演愈烈的自然灾害的巨大威胁、甚至是灭顶之灾。既然灾难中的人类是那么渺小而无助,那我们为什么不能停止对地球贪婪的索取和无情的残害呢?

那么懂得感恩的人类,为什么不能善待地球?宽容地球?感恩地球呢?

毕竟人类只有一个地球,至今为止,40亿公里范围之内人类没有找到可以让人类生存的星球。我们没有其他选择,我们只能选择人类的唯一家园——地球。 Anze

绿色建筑技术市场机遇极其巨大

——建筑节能强标出台



据报道,北京、上海等地已率先出台有关建筑节能地方强制标准,推行更严厉的“建筑节能强标”将是大势所趋。

伴随我国新型城镇化的推进,国家对建筑节能提出了新的要求,相关专家指出,新型城镇化应是绿色、低碳的城镇化,这为我国建筑节能产业提供了新一轮的发展机遇。中国建筑设计研究院副院长张军表示,“新型城镇化的发展趋势,预示着经济结构的调整和绿色人居和建筑节能产业巨大的发展机会。”

数据显示,2011-2013年,每年建筑节能市场规模可达5000亿-5600亿元。住建部副部长仇保兴曾表示,我国既有建筑的节能改造任重而道远,目前有400亿平方

米既有建筑,约三成(130多亿平方米)需节能改造,预计今后10年产值可以达到1.5万亿元。

据预测,节能产业在2015年将能达到7000-8000亿的规模。随着能源危机的日益严重和节能减排被提高到国策,绿色建筑和节能服务行业在2010年之后进入真正的蓬勃发展期。相对于新建建筑,既有建筑节能改造走的路更为艰难,尽管政府提供了政策优惠但仍不能完全大规模推动,很多地方的节能改造工作还是政府投入为主。

对于建筑节能,政府正在投注越来越多的力度。2011年,财政部、住建部联合印发的《关于进一步推进公共建筑节能的通知》提出,要强化公共建筑特别是大型公共建筑建设过程的能耗指标控制。今年1月,国务院办公厅转发国家发展改革委员会、住建部《绿色建筑行动方案》再次明确提出,城镇新建建筑严格落实强制性节能标准。8月11日,国务院印发《关于加快发展节能环保产业的意见》明确提出,到2015年,新增绿色建筑面积10亿平方米以上;提高新建建筑节能标准,推动政府投资建

筑、保障性住房及大型公共建筑率先执行绿色建筑标准;完成公共机构办公建筑节能改造6000万平方米。

“节能医生”助力城市建筑

据了解,在建筑物各设备系统中,中央空调系统往往是能耗最大的部分,约耗费了建筑物能源总量的40%-60%。住宅年单位建筑面积的电耗为10kwh-20kwh,而公共建筑的电耗则高得多,单位建筑面积全年用电最高可以超过350kwh。不仅如此,住宅、普通公共建筑、大型公共建筑的采暖能耗也不同,采暖季平均耗热量指标依次为25-40、20-45、20-30w/m²。针对不同的建筑能耗使用特点,什么样的解决方案才能满足需求,制定出行之有效的解决方案呢?

国务院发布了《关于加快发展节能环保产业的意见》,其中提及“支持重点用能单位采用合同能源管理方式实施节能改造,开展能源审计和”节能医生“诊断,打造”一站式“合同能源管理综合服务平台”,这为节能服务企业开展城市建筑节能服务指明了方向和道路。 Anze



河北首个风电采暖清洁供暖项目 落户张家口

前不久,河北省首个以富余风电进行采暖的风电清洁供暖项目落户张家口。截至目前,张家口风电累计装机容量已达575万千瓦,实现并网505万千瓦。去年,该市风电年发电量达103亿千瓦时,相对于火力发电而言,节约标煤360万吨,减少二氧化碳排放944.5万吨、二氧化硫排放3万吨。

张家口是全国风能富集地区,据测算,风能储量达2000万千瓦以上,可开发规模达1170万千瓦以上,是全国首个双百万风电基地。为了将资源优势转化为产业优势和经济优势,张家口将风电产业作为欠发达地区绿色崛起的主导产业大力推进,形成了多家合作、多措并举、多路进发的发展局面。

开展合作,做大发展蛋糕。张家口主动

与风电业主协调配合,及时调整配套电网工程建设时序,超前开展前期工作,千方百计加快风电送出工程建设,加快风场标准体系建设,有效解决风电场建设没有规范、接入电网没有标准等问题。经过不懈努力,先后有国华能源、国电集团、大唐集团、广东核电集团等30多家大企业在该市建成风电场70个。风电并网容量达到505万千瓦,并网容量和并网率在全国保持领先。

多措并举,破解储输瓶颈。清洁能源产业发展最大的难题在于储存和输出。为打通这一瓶颈,张家口市致力于改善输变条件,积极进行大规模储能实验。据国电张家口供电公司副总工程师王沛文介绍,该市2008年以来,先后建成的220千伏察北变电站、义缘开闭站,以及沽察、沽泉、察

缘、缘麒220千伏线路,构成了汇集风能、光能外送的核心。今年还将投入14.3亿元,打通张家口坝上地区千万千瓦风电外送通道,实现跨区、跨省消纳风电。

多路进发,做强链条经济。张家口注意发挥风电基地的酵母作用,全面做强链条经济,依托当地雄厚的机械装备制造产业基础,大力推进风电装备制造业发展,初步形成了以风电装备制造、运输、安装、维修等为重点的风电配套产业发展格局。此外,张家口还注意依托丰富的电力资源引进高端技术项目,实现电能就地转化消纳。目前,在坝上张北建设云计算数据中心项目的选址工作已经完成,总投资143亿元的祥云云计算产业园云基地数据中心项目和开云世纪数据中心项目也将在此落户。 Anze





世卫组织:空气污染可导致癌症



新华网 10 月 19 日电 据英国《太阳报》报道,世界卫生组织 18 日认定,在户外呼吸脏空气或可诱发癌症。

现在空气污染已经到了严重危害人类健康的程度,和香烟烟雾一起已经被正式列为“致癌物”。

世卫组织的研究人员称,2010 年全世界因肺癌死亡的人中有 22.3 万例是因空气污染造成的。同时,有充足的证据显示,空气污染也会增加膀胱癌的风险。

国际癌症研究机构表示,目前室外空气污染将被归类为第一组致癌物质。其排名已经超过了石棉、钷、紫外线辐射和烟草烟雾等其他 100 种已知致癌物质。

改机构的研究人员库尔特说:“现在我们知道,室外空气污染不仅限于我们常说的危害身体健康,它已经成为诱发癌症的头号环境问题。我们吸入的空气是各种致癌物质的混合物。”在此之前,空气污染已被证实会导致多种健康问题,但正式公布其会导致癌症尚属首次。

国际癌症研究机构负责人克里斯托弗·吴尔德表示,世界卫生组织的消息应该鞭策世界各国政府及时采取行动。他说:“治理空气污染是有高效的方法的,空气污染是世界范围的环境问题,这应该向国际社会发出了强烈信号。”

Anze



选择安泽, 选择信任

文/吴进

过去一直觉得空调是采暖的唯一选择,后来去一个朋友家串门,发现她家的空间特别舒畅,一点都没有感觉到压抑的感觉。经过仔细询问,老友才告诉我说,家里根本没开空调,开的是地暖,这下,我好奇起来,经过我再三追问,好友一字一句的给我介绍起来。看样子她是非常懂“行情”的,她说她也是经过慎重考虑才决定最后选择与“安泽”合作的。她说最开始,朋友向他推荐的是水地暖,她后来打听到,是要用燃气锅炉或者燃油锅炉等作为制热主机,然后再将水管按照管路连接到锅炉上。对方极力推荐这是一种既舒适又高贵的采暖方式。后来她去打听了周边的几个朋友,也去各大媒体网站查询了一下,发现大家现在更喜欢用电地暖。说它既方便又卫生,也没有安全隐患,据说安泽地暖可以签订50年的使用寿命,而且安泽电地暖的波长还有远红外疗法,对一些关节风湿类的疾病还有预防和间接治疗的作用。我一听更神奇了,决定去考察一番,如果真有这么好,我们公司不也可以引进作为一个新的销售亮点吗?

我们赛洋公司在杭州其实是专业从事中央空调、中央热水、中央净水等设备的安装与维护的。我们也一直在丰富我们的产品线,这次来这个朋友家算是来对了,于是,我跟我们的经理达成一致,决定去展销会看看哪些产品比较可靠。经过打听,知道了安泽的展会时间与地点,于是我们一起驱车前往展会现场,看了很多,也比了很多,发现真正能把产品做好的,真的不是那种到处吹嘘自己的公司。那次展会人很多,大家都在到处兜售着自己的产品,唯独安泽的展馆里围满了人,每来一个客人,他们总是耐心的告诉客户,挑选好产品应该从哪些方面入手。我在边上听得津津有味,经过半个多小时的了解,大概知道了电地暖的趋势与发展。他们主要是从以下方面展开讲解的:

电地暖的应用范围:

机关、幼儿园、学校、住宅、浴室、楼宇大厅、高温瑜伽场所、各类冬季有采暖要求的公共休闲场所。

家里用地暖干什么?

主要解决客厅采暖不均匀,升温慢;空调及取暖器热得快,冷得更快且能耗大,干燥等问题。改善卧室的空气质量,夜晚可以更长时间地保暖,有利于小孩老人的睡眠。解决卫生间阴冷潮湿,浴霸热风无法达到脚部,脚底脚趾冰冷的弊端;埋于地下隐蔽,与现代居家装饰不冲突。

可以取代空调或浴霸吗?

在安装场所采取相应的保温措施以尽可能减少热量损失后,再由专业技术人员计算配置适当的系统发热功率,这样就可保证使用地热系统时得到优于空调或浴霸的使用效果。

用地采暖房间温度是多少？

根据选用地表面材料的不同，安装在卫生间、客厅、卧室等不同场所的电热地暖系统可以实现的地表面温度为 25℃~35℃，但在该场所能够达到的实际空气温度（即室温）则取决于房间整体的隔热性能和热损失情况。在功率配置一定的情况下，整体隔热性能越好、热损失越少、环境温度差越小，则可以实现的室温越高。因此，我们建议在安装电热地暖系统的房间内使用双层中空玻璃窗，以减小热损失。一般在室温达到 18-20℃ 时即可保证整体采暖所要求的舒适度。

耗电量吗？

在冬冷夏热地区，由于地热有保温层，平均每天地热系统只需开 6 至 8 个小时，白天开 2 到 3 个小时，可以保温 4 到 5 个小时，晚上 3 到 4 个小时，可以保温 8 到 10 个小时，不必每个房间都开，因为地热不需要像中央空调和柜机那样通过对流来带动室温，它只需若干个房间达到设定温度后，通过水泥层缓慢释放热量，从而达到

整个住宅的保暖。如果通过智能编程温控器来完成整套住宅的恒温工作的话，可以进一步省电。

可以用在潮湿的房间吗？

可以，电缆线是防水的。它们在出厂测试时均已经过了严格的高压盐水环境测试。事实上，地热系统大量地被运用在卫生间、游泳池，甚至于国外大型湿地草坪复苏已正常工作 40 多年，现运行状态良好。

产品寿命多长？

模拟试验证明地热电缆工作寿命至少为 50 年。其实，安装于混凝土层中的暖线无异于埋藏于墙体中的电线。您记得更换墙体中的电线吗？事实上您几乎意识不到这些电线的存在。因此可以认为：地暖系统基本与建筑物寿命相当。美国 EASYHEAT 热电缆，采用的是多种合金材料，发热时间短，热效率高，所以系统更轻便，更安全。

安装麻烦吗，要几天呢？

很简单啊，只要电路管线工程排完了，每个房间每个接线盒的具体位置已经确定，且接线盒已经预埋好，电源线已经安

全、可靠地布到接线盒里就行啦。100 平方米的房子一天就铺完啦！

供暖技术的多元化使发热电缆低温辐射供暖系统成为重要方式之一，随着我国国民经济的发展，城市能源结构的不断变化引起了供暖热源的多元化，电力、天然气、石油液化气等清洁能源近几年有了飞速发展。地热辐射散热是舒适的采暖方式，室内地表温度均匀，室温由下而上逐渐递减，给人以“脚暖头凉”的良好感觉；不造成污浊空气对流，室内十分洁净，改善血液循环，促进新陈代谢。从而形成真正符合人体散热要求的热环境。

所以经过考察后，我们决定，非“安泽”莫属啦！

于是从合作至今，安泽一直给我们带来了太多的惊喜，从最初的张总的现场技术指导到后期的市场维护与开拓，安泽都给了我们强有力的支持，我们也去实地考察了他们的厂房，从此更加坚定了我们的信心，从客服人员对用户的反馈来看：安泽地暖，是值得信赖的！ Anze



选择**最适合**的采暖方式

文 / 湖南惠祥采暖 杨弘伟(市场部经理)

随着冬季的来临,南方采暖市场进入采暖旺季,各家采暖公司工程师师傅忙碌不停。就采暖市场发展来说,主要能源还是天然气采暖为主,电采暖为辅;天然气采暖和电采暖应用在不同的采暖市场,下面我就它们在不同环境的应用、利弊和大伙聊一聊,给大家做一参考:

一、天然气采暖

天然气能源是我国发展的新能源,目前在国内一线城市都已经开通。这些开通天然气的城市都主要以天然气壁挂炉采暖为主,通过加热水,循环运行达到采暖效果。该采暖方式是效率高,费用中上,中高端家庭的采暖方式。目前长沙市场主要以德系品牌占住大部分市场,包括德国威能、菲斯曼、博世等等。主要是80~300平方米的户型采暖使用,效果特别好;但使用寿命不超过15年,而且管道需要3~5清洗一次,售后服务较电采暖多一些;

天然气供暖优点:

- 1、可根据自己需要调好时间段供暖(经济性);
- 2、供暖温度随意设定;
- 3、一般采用壁挂炉,洗锅洗澡热水随用随来;
- 4、启动快,只要开启热水龙头,锅炉自行运转出热水,
- 5、关闭热水龙头,锅炉自行熄灭,使用方便。

缺点:

- 1、一次性投资大(锅炉基本一万元左右);
- 2、锅炉使用1~2年后,有维修费用;
- 3、长时间供暖,费气。用气费用惊人(尤其是100平方米以上房子)

二、电采暖

电采暖是我们一直使用的能源,最早是电烤炉采暖方式,通过发展,现在使用比较多的是地面低温发热电缆采暖,使用寿命可以达50年,安全性高,没有售后,安全环保;国内品牌以安泽发热电缆为主;主要应用在精装小户型(80平方以下)的家庭采暖、融雪化冰、管道保温、养殖采暖等等。长沙目前最大使用电采暖的精装小户型楼盘是东塘瑞府,品牌为安泽发热电缆。安泽也是国内最大的电采暖厂家,一些没有接通天然气的地方,也使用发热电缆采暖;电采暖较天然气的成本要高一些。

其优点有:

- 1、同水地暖一样,其舒适度明显要好于散热片。
- 2、灵活是其最大的特点。小到一个卫生间,大到别墅、工厂车间、楼盘,它都可以广泛应用。
- 3、分室控制能力非常强。一个房间或者卫生间等

都是一个独立的采暖单元,可以单独控制,就像家里的电灯一样方便开关。

4、节能。电的转化率约达到100%,电能几乎完全转化,再加上分室控制的灵活性,使得用户能够根据自己的实际情况非常方便开关采暖系统,节省采暖费用。

5、系统简单。由于发热电缆地板采暖系统非常简单,一般电工人员经过指导就可施工。所以在选择时注重的是发热电缆系统的品牌,而非采暖系统的实施商。

6、系统简单可靠。相对于其他几个系统来说,发热电缆系统的可靠性要高很多,只要发热电缆本身不出现问题,基本上就不会存在大的问题。

7、整体造价成本低。如果按照50年的使用寿命,发热电缆采暖只需更换温控器,后续成本不会高出多少。散热片、水地暖按照50年的使用寿命测算,要更换多台锅炉,此费用相当高!

8、占用层高低。同水地暖相比较,占用层高低。同散热器比较,不影响客户装修风格。

9、同散热器、水地暖一般2年保修相比,目前发热电缆的厂家一般都10年免费保修。用户更加放心。

10、无后续维护。散热片、水地暖基本上每个采暖季都需要做一些简单的维护。发热电缆采暖系统没有任何后续维护成本。

11、对于上班族来讲,可以有效的利用夜间的谷电价格,使采暖费用更低。

其缺点主要有:

1、大户型存在用电增容的问题。电采暖是按照平方计算功率的,采暖面积越大,其使用功率越大,家庭用电负荷越大。对于一些大户型来说,尤其是采暖面积超过100平米的户型,在加上客户家中的其他电器,可能要考虑增容的问题,一般老的小区这一问题比较突出。同时这一问题也是制约电采暖的主要的问题。

2、目前的情况下,在采暖面积较大的情况下,电采暖的初次造价比水地暖和散热器的造价高。

3、电地暖同水地暖一样,是属于隐蔽的工程,一旦出现问题,维修比较麻烦。所以一般电地暖安装时在整个安装中多个环节需要测试验收。

家庭采暖已经受到更多家庭的青睐,根据各自的情况选择自己最合适的采暖方式才是最好的。 Anze



安泽金属膜电采暖散热器

文 / 隗娜

一、取暖器市场

八十年代初,电力紧张,人民生活也不太富裕,到了冬季,北方居民大多依赖集中供暖设施,但在供暖前后的那段日子里,面对居室里不断加重的凉意,也只好默默地忍受。

而南方居民,尤其是黄河以南、长江流域的广大居民,则没有集中供暖设施,也没有烤火补助和足够的取暖煤炭供应,刺骨的冷水,潮湿寒冷的空气,使人真正感受到冬季的漫长和难熬。

因此在集中供暖前后一些日子以及南方没有强制供暖的地区,自行取暖成为刚性需求。而在众多的采暖方式中又以清洁舒适的电采暖作为首选。在电采暖中人们以安装简单方便、升温迅速、即插即用的电采暖散热器作为首选。

二、产品定位

从电热转换的原理和通电发热的现象上来说,电采暖散热器和普通电暖器本质上是相近的。但是,由于设计目的和使用条件不同,二者又有很大的不同。打个比方,其比较关系类似于公园里面接送游客的观光电瓶车 and 当下汽车行业大力发展的真正意义上的电动汽车之间的关系。

普通电暖器属于小家电范畴,其使用方式是辅助采暖,即在主采暖设备效果不理想时作为灵活补充手段,是短期临时性使用。其设计目的是简单、廉价、便携,同时具有一定的加热效果。而安泽电采暖散热器的使用方式是作为建筑采暖的主要或者是唯一设备,提供建筑采暖所需的全部热量。其设计目的是作为主采暖、便于控制、永久使用。



三、产品物理结构

安泽金属膜电采暖散热器物理结构主要包含4个部分即:散热面板、出风口、进风口、电气控制安装腔及壁挂安装附件。

安泽金属膜电采暖散热器机身摒弃传统电暖器的金属+塑料或纯塑料结构,而是采用全金属机身。机身采用优质铝合金和钢板打造而成,永不变形。完全不用担心使用几年后机身变形的问

1.散热面板采用优质铝合金拼接或是高强度钢板整体成型,散热面板面积大,强度高,整体平整,美观大方。尤其全铝I型的散热面板展开面积是平板机型的4倍。

2.超大出风口的设计有利于热空气顺利涌出,避免由于热气积压机身内部导致机体温度过高。同时向前出风,有利于热气向前吹出,更有利于室内冷热空气的循环。

3.进风口设计由底部进风,气流循环更流畅,同时大面积的开孔,使进风量远远大于同类某些产品,冷热交换更加迅速,温升时间大大缩短。

安泽金属膜电暖器表面温度（在标准范围之内）某品牌电暖器表面温度（温升超出标准15℃）。

4. 电气控制安装腔采用铝合金拉制成型,此种安装腔体采用金属制造,完全消除了由于控制器故障而出现的明火问题。对于目前市场上的某些内置控制器的取暖器来说,99%的控制器的安装腔是采用塑料注塑而成,一旦由于控制器的电路出现问题而出现火花,塑料的腔体就会被引燃,进而导致火灾发生。即使采用阻燃材料,也避免不了产生浓烟以及腔体融化的问题。安泽正是考虑到产品质量以及顾客安全,采用全金属电器安装腔,避免上述问题的发生。

5. 壁挂安装附件采用宝钢优质钢板制作,机械强度高,同时表面镀锌处理,耐酸雾,耐腐蚀,不生锈。

四、电气控制系统

安泽金属膜电采暖散热器的控制系统分为内置温控和外置温控,内置温控即温控器和机身一体,镶嵌于金属机身内。内置温控分为普通智能温控和变频电子温控。外置温控即墙装温控器。

1. 普通智能温控系统

普通智能温控系统包含机身温控器和遥控器,机身温控器的功能包括:开关机、温度调节及定时功能。遥控器的功能和机身温控器功能一致。

按“开关”机按钮,机器在工作和停止之间切换;按“温度”和“+”“-”按钮可以设定温度;在工作状态按“时间”和“+”“-”可以设定加热时间,在待机状态按“时间”和“+”“-”可以设定预约时间开机加热。

2. 变频电子控制系统

变频电子温控系统采用智能编程+可控功率模式;智能编程可以由用户自行编制机器的加热程序,当程序编制完成,用户只需按下“自动”,加热器便根据用户设定自行工作;当按下“手动”时,加热器取消程序控制,改为手动控制。当按下“功率”区的按钮,加热器的功率会在50%、75%和100%之间切换。

五、安泽金属膜发热板

安泽金属膜发热板为一体金属膜发热板,发热板结构紧密,不开裂,不变形;发热板核心发热元件金属膜采用进口材料精制而成,整板经高温高压长时间压制,确保冷态平整,加热后不起包,不弯曲,层与层之

间不开裂,强度高。发热金属膜耐温性能优异,在0℃—1200℃之间,其电阻率几乎不变,启动完全无冲击,安全放心使用。

1. 安泽金属膜发热板外观

安泽金属膜发热板整板表面平直,平面度高。目前市场上其他某些所谓的“金属发热板”“碳晶发热板”整体结构松散,绝缘层之间分层,而且视觉观察表面凹凸不平。

2. 安泽金属膜发热板显热均匀

安泽金属膜发热板发热面上任一点温度几乎一致,温差小于5度。我们对比市场上的“碳晶发热板”,从热成像中可以看出温度的分布情况。

3. 安泽金属膜发热板较其他发热板强度高

安泽金属膜发热板采用整体热压形成,绝缘层和导电层紧紧的粘结在一起,从而使得发热板为一体结构,整体强度高,不易弯曲、变形。

4. 安泽金属膜发热板功率恒定无衰减

安泽金属膜发热板的核心金属膜材质为进口合金,此合金材料在0℃—1200℃之间,其电阻率几乎不变,因此其功率在使用中保持恒定。例如一块标称功率800W的安泽金属膜发热板在通电发热之前测得其功率是810W,在通电2分钟后其表面温度不再上升时,测得其功率为808W,基本保持不变。

目前中国市场上出现的一些“金属发热板”其核心发热金属为国内生产,价格低廉;因此这种发热板存在一个通病,即冷热状态下的电阻变化很大,因此其功率相应的有很大变化。例如我们从市场上够得一

块标称功率700W的“某某品牌”取暖器,通电之前即冷态下测得其功率为750W,在通电2分钟后测得其工作状态即热态下其实际输出功率只有630W。其功率下降达16%。

5. 安泽金属膜发热板金属膜厚度均匀,工作稳定。

安泽金属膜发热板的核心金属膜其厚度均匀,任一点测得其厚度偏差为3um。因此整板发热均匀,不会出现某一点温度集中,从而烧毁或击穿发热板。

目前市场上的某些“碳晶”发热板,由于工艺限定,其采用印刷制作,从而导致印刷物高低不平,在通电时会出现局部温度过高,从而出现发热条烧毁甚至电极击穿。

六、安泽金属膜电采暖散热器测试标准

安泽金属膜电采暖散热器严格按照国家标准GB 4706.1-2005（家用和类似用途电器的安全通用要求）和GB 4706.23-2007（家用和类似用途电器的安全 第2部分 室内加热器的特殊要求）生产。产品取得CCC国家电器产品强制性认证。

1) 泄漏电流:在规定的试验额定电压下,测量电采暖散热器外露的金属部分与电源线之间的泄漏电流不大于0.75mA/kw。

2) 电气强度:在带电部分和非带电金属部分之间施加额定频率和规定的试验电压(1250v),持续时间1min,无击穿和闪络;

3) 接地电阻:电采暖散热器外露金属部分与接地端之间的绝缘电阻不大与0.1Ω。 **Anze**

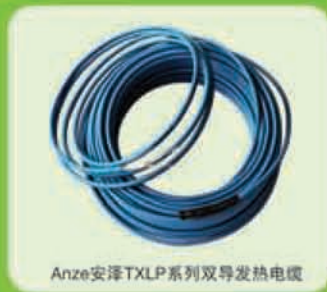
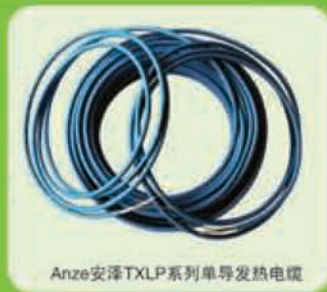


塑料外壳的电暖器引起的火灾

Anze 住宅舒适采暖经典案例之一 —— 甘肃国家地质公园

2013年10月22日，中国·和政古动物化石保护与开发学术研讨会在和政古生物化石国家地质公园的恐龙化石博物馆隆重举行。举行会议期间，世界各国的古生物学家齐聚这里，和政地区的温度已是-5℃，但室内温暖如春，安泽智能电地暖系统为5000㎡超高空间的国家博物馆提供安全、舒适、高效、节能的采暖方式。

安泽电采暖好，一定是真的好。



Anze安泽金属膜系列电暖器 **6**大创新



Anze安泽金属膜系列电暖器 **6**大优势

<p>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，并彻底解决磁性发热板功率衰减重大技术难题。</p>	<p>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温度过高而断路的常发故障。</p>	<p>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。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>



更多产品信息请登录www.anze.cn

电热系统及解决方案全球服务商 工业与民用电加热及热控领域专家

Global Service Provider for Electric Heating Systems & Solutions Professional Expert for Industrial & Residential Electric Heating & Thermal Control



发热电缆地暖： 红外线辐射热传导实验

文/李义军

实验目的:验证发热电缆为红外辐射制热

实验对象:安徽安泽电气有限公司发热电缆

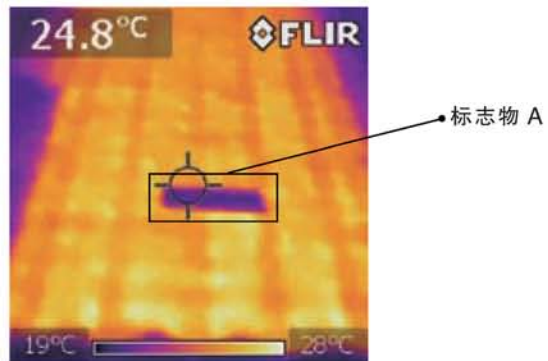
实验步骤:

地板下方标志物 A 附近铺设通电状态的发热电缆 如图示(此图为普通相机拍摄)



通电发热后用红外线热成像仪观察标志物附近发热电缆铺设图像,看是否有红外线热成像,如果有则说明该发热电缆为红外线辐射电缆,否则不是。

通电后红外线热成像仪拍摄热成像图片如图示



从红外线热成像仪中可以明显看出标志物 A 附近的电缆铺设图

实验结论:通过红外线热成像仪我们可以清晰地看到发热电缆释放出来的红外线,说明发热电缆的热能也是通过红外线传递到地表,因此发热电缆为红外热辐射供暖。 Anze



各位同仁!“售后服务案例”栏目现已启动!如果您有较好的售后服务案例便可将内容发送至《安泽时代》编辑部,投稿时应有一定的文字说明并配发相关案例照片(图片以jpg格式作为附件发送,并要求清晰、色彩、亮度适中),一经采用定付稿酬!
投稿邮箱:411956455@qq.com



案例 1:

整理 / 刘青松

现场描述:现场为四川省汶川县某镇的职工住宅的客厅,使用发热电缆1200W,保温回填层约为12公分。

故障及问题描述:发热电缆被切断,且回填层过厚,超过安装标准。(照片如下)

完美解决方案:施工人员在施工的过程中一定要认真仔细阅读安泽提供的技术手册及施工规范,安装过程中回填处理一定要严格按照相关行业标准执行。 **Anze**



案例 3:

整理 / 赵顺祥

现场描述:故障处为山西省某煤矿企业办公室,面积约为20平方米,使用发热电缆型号为3150W,回填层约厚3公分,使用瓷砖装饰地面。

故障及问题:发热电缆为短路,原因为安装过程中两根发热线间距过小,导致电缆外护套融化及绝缘层破损。另外,由于电源未安装接地保护线,使本已受损的电缆失去了最佳的维修时机。(照片如下)

完美解决方案:施工人员在施工的过程中认真仔细阅读安泽提供的技术手册及施工规范的同时,一定要按照设计图纸进行施工,并且安装过程中回填处理一定要严格按照相关行业标准执行。 **Anze**



案例 2:

整理 / 尚宝忠

张家口市,一办公楼上下二层,整体安装AZ智能电地暖,交付完工后电缆一直运行良好,运行半个月后发现一间办公室始终不热。其余所有办公室都正常。故障房间没有发现覆盖和破坏电缆温控器现象。

通过检测,无法找出电缆故障点,我公司维修人员通过多年的维修经验,凭借着对我公司检测设备认可,认为地面可能物体覆盖,当在场人半信半疑的。我公司维修人员通过业主和代理沟通后,果断的砸开地面,等全部打开后大家惊讶的发现。一个AZ电缆的包装大纸箱在电缆上方混凝土中,用户告诉我们可能是在回填时一起埋下去了。导致电缆覆盖部分全部烧毁。

处理方式:电缆部分地方全部烧毁。要求直接根换电缆。

完美解决方案:在做相关工程时一定要有的设计图纸作为指导,并且由专业技术人员进行现场监督。按照施工标准合理的施工。避免以后不不要的麻烦。(现场电缆铺装完成后,清理电缆上方的杂物,然后回填)。 **Anze**



众志成城,协作致胜

——记安泽电工电暖器三车间

文/刘勤



两千多年前的楚汉相争,项羽力大能拔山且勇猛无比。然而最终得天下的,不是项羽,而是刘邦。因为刘邦善于使用人才。除了三杰的韩信、张良和萧何之外,有宰狗的樊哈、赶车的夏侯婴、帮人做丧事的周勃,还有陈平、英布等人才济济。但是项羽只知道用自己一个人的智与力,而且生性多疑,连一个范增都留不了,最后落得一个兵败身亡的下场。纵观汉史,刘邦的胜利是一个团队对一个单人的胜利。现代企业商场如战场。团队建设是一种伟大的创造,是现代企业管理的基础,是一个平台,也是构建公司的一个基本出发点。团队合作可以弥补个人能力的不足,让集体劳动获得意想不到的效果。但是,团队合作意识的增强,不是靠个人自发的,合作能力的提高,也不是一蹴而就的,而是依靠企业对于创新团队的建设和管理,以及创新环境的营造。

对于任何一家科技生产型企业而言,当它发展到一定规模时,其团队管理,以及借助团队加速企业创新能力提升的力量,会逐步上升为企业发展所必须解决的重要命题。尤其是企业在面临巨大的外部竞争压力时,这种紧迫感就会越来越强烈。安徽安泽电工有限公司很早就意识到了这个问题,所以在电暖器车间建设的过程中以及管理运行上,高度注重团队组建形式的研究、优秀团队带头人的选拔、激励方式的探索以及良好创新氛围的营造,并且组建了一支科技创新的优良团队,提升了团队的整体创造力。

企业的发展需要团队,团队的发展靠带头

在现代企业团队建设中,打造一支“协作型团队”无疑是企业实现目标最有力的保障。然而团队精神不仅仅是对员工的要求,更应该是对管理者的要求,团队合作的最终成功管理者起着举足轻重的作用。对安泽电暖器车间来讲车间主任高平就是这样一位举足轻重的人物。高平作为安泽电暖器车间团队的带头人,工作中的他认真严谨、果断利落。安泽电暖器作为安泽最近开发的新产品,相比同类很多产品具备自身特殊的优势:高效省电、环保舒适、安全耐用。因此在生产的技术上就要求更加的专业、更加精细。

而高平就是带领这样的一只专业化的队伍,攻坚克难。为了使生产出来的产品能够更加的安全耐用,通过种种试验,不断调整生产方案及方式方法。最终找到最适合的途径,有效完成生产目标和任务。对管理者而言,真正意义上的成功必然是团队的成功。因此,管理者的执行力绝不是个人的勇猛直前,孤军深入,而是带领下属共同前进。高平正是这样一位团队的带头人,带领安泽电暖器生产车间,团结协作,众志成城为安泽的用户送去万千“温暖”。

建立生产规则规范,完善团队互动关系

安泽电暖器相对比其他同类产品具备明显的优势,其中表现在:1、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、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、把两层航天级的高密度绝缘母板合二为一,安全可靠,解决因热胀冷缩而导致发热板鼓包、异响等问题,做到真正意义上的舒适电暖器。4、接头处采用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、脱节及锻炼等隐患。5、外部结构为全金属结构,导热系



数大,散热速度快,有效防止烫伤,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、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。宽大的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发缺陷。这种种优势就使得安泽电暖器不仅仅在研发



技术上更胜同行业一筹,在生产过程中要求更加严格。因此安泽电暖器车间制定相关规则规范,以确保在生产过程中的每道工序都必须严格按照操作规范进行。从各种零件到最终的成品一共16道工序,每道工序都必须严格按照生产操作规范进行。最终送去检测,泄露电流、电气强度、接地电阻等各种试验,包括产品铭牌,合格证吊牌,以及外观检测,包装检测等每一道检测都必须严格执行相关规范。因此在工作当中安泽电暖器车间尤其注重团队互动关系的完善。团队成员融为一体一起培训、一起搞竞赛、举行团队的会议、激励的活动等等。每位成员之间都拥有共同的工作目标,主动合作达成愿景。这种协作、互助、牺牲、担当的团队精神,使得安泽成为一个真正的整体,一个众志成城协作致胜的团队。

众志成城,团结就是力量

现代社会,在专业分工越来越细、市场竞争越来越激烈的前提下,单打独斗的时代已经过去,合作变得尤其重要。今天的企业比起以往任何时候都需要团队精神,资源共享、信息共享才能够创造出高质量的产品与高质量的服务。一个重视团队精神的企业,才有可能在激烈的市场竞争中保持着胜利的记录。通过对安泽的考察,笔者在紧张、有序的生产车间中,体会到了严密完善的采购、生产、检验、管理体系和具有前沿创新研发能力及其成果的品牌安泽。安泽的专业表现并不仅仅于此,严格控制的品质管理里、独创的工艺的设备、精益求精的标准细节、完善的网络体系、人性化的售后服务体系等等。在安泽这个大家庭中,每一位安泽人都把立足本职、无私奉献,兢兢业业的安泽人一起团结协作,锐意进取、同舟共济,在每一个平凡的岗位上孜孜不倦的工作着。小溪只能泛起破碎的浪花,百川纳海才能激发惊涛骇浪。因此每个安泽人都把团结协作作为工作的理念,因为他们相信团结就是力量,这力量将为安泽迎来更加辉煌的明天!

Anze



十年,一个华丽转身

——访安泽电工工程部副部长李慧

文/刘勤

十年前她是活力四射的青春美少女,
十年后她是热情美丽的超级辣妈;
十年前她是资质平平的职场新人,
十年后她是独当一面的资深设计师;

十年光阴历程,十载春华秋实,十年对他人来说或许只是朱颜改,而对于她却是一个优雅华丽的转身!

美丽、清瘦、做事干脆利落这是李慧留给笔者最初的印象。“2003年9月1日对于我来说注定是个不平凡的日子,一次偶然的机会,我来到了安泽,我的人生从此变的不同”。每每提起这一天李慧总是很激动。作为刚从学校走出的新人,初到公司的她不仅业务上不熟练包括社会经验也是一张白纸,都需要从零开始。论语曰:学而不厌,诲人不倦。前半句用在李慧身上有过之而无不及。起初她从最基层的车间普通员工做起,作为一个新人,她勤奋努力,工作时间她总是比别人来的早,去的晚。工作中遇到不懂的问题也总是努力学习业务知识,这一阶段,正是安泽诲人不倦的企业氛围、同事之间融洽的关系以及公司团队协作的精神给了她很大的帮助。企业蒸蒸日上的发展态势,和同事之间众志成城与企业共进退的集体荣誉感让她找到了奋斗的目标,坚持了下来,这一坚持就是十年。

2007年对于李慧来讲又是不平凡的一年,这一年的活力四射的青春美少女结婚了,在安泽这个大家庭中有了小家庭。随着女儿的出生,之前一直把公司当做家的李慧,这个时候生活重心开始转移。工作和家庭之间的错综交结,让这个年轻的新妈妈有点应接不暇。觉察到自己这样的状态她很快做出了调整。当她向笔者谈起这段往事的时候,她不无感慨的说,安泽是我的家,在这个家庭里有我深深的归属感,因此顾小家的同时更好兼顾到‘大家’才行啊。

就是这样质朴的语言、这样以厂为家的态度让她在业务能力以及社会经验等方面都得到了很大的提升。

随着公司逐渐的发展的需求,加上自身的努力,2008年李慧被调到安泽电工工程部开始从事暖通工程的图纸设计,这一次之前所有努力取得的成绩都必须被清空,所以她又一次需要从零开始。起初跟着部门工程师学习暖通工程设计。“那个时候我 AutoCAD 一点都不了解,甚至画不出像样的平面图,更别说图纸设计了。那个时候由于对业务知识的空白,我心底很忐忑:不知道能不能把工作做好?会不会辜负公司领导对我的期望?经过几天的心理斗争与对前途的思考,我决定奋力一搏。古语讲“勤能补拙”,我就把这句话当作座右铭,每每在设计的时候一遇到困难,我就用这句话来给自己打气,好在经过一段时间的认真学习,在公司领导和同事的帮助下,我很快的掌握了其中的要领,直到最后可以自己独立从事设计工作”。说起这段往事李慧清瘦的脸庞上总是略有沉思。由于公司不断的发展壮大和考虑到员工需要对于采暖知识更多更系统的了解,2010年公司安排工程技术部所有设计人员到哈尔滨工业大学进行暖通设计知识的相关业务培训。李慧参加了此次培训学习。也正是这次培训让李慧找到了在暖通设计工作中的长处和短处,因为她很快调整自己,扬长避短。让她成为安泽电工工程部设计部的顶

梁柱。

2010年2月因着业务水平的提升以及公司发展的需要,经过总经理提名、公司办研究决定任命李慧为安泽电工有限公司工程部副部长。这一任命是对李慧业务能力肯定的同时,也意味着李慧完成了从普通职员走上了管理岗位这一次质的跳跃。这个时候的李慧业已不再是那个刚出茅庐的青涩的小姑娘了,这一转身间变成了利落的职场丽人。回想起这十年的心路历程:“感谢安泽给了我很多的学习机会和实践的空间,给我进步的台阶。身边很多人曾问我:‘在这个公司工作这么长的时间,是怎么坚持下来的’。这个美丽的辣妈很自信的说:“安泽是我家,对家的不放弃,就是对自己的一种责任。回想自己这十年的工作生活,我无时无刻不感激公司,正是借着公司人性化管理、人文关怀,以及对新人大大的扶植力度才使得我走到今天这个位置”。

将学到的知识学以致用,不断提升实践能力,继而把理论和实践紧密结合起来。努力做到学以致用、用以促学、学用相长。这是我们从李慧身上看到的成功的秘诀,也是放之四海而皆准的真理。十年光阴如白驹过隙,在这个清瘦的女子身上留下的是破茧成蝶的成长。谈到接下来的工作,她说“我不会辜负公司多年对我悉心栽培。脚踏实地做好本职工作,我坚信公司的明天一定更加辉煌灿烂!” Anze





十年前工作中的她

捕风者

——记车间一线工人周彩云

文/史佩芸

生命中总有这样一种追逐

包含热情,永不倦怠

事业中总有这样一种向往

微笑面对,改变未来

在所有的人生际遇中

善于“捕风”的人总能在起伏的情节中

捕获属于自己的隽秀与永恒

在脚踏实地的坚实步履中实现自我价值

关于责任和进步

作为安徽安泽电工有限公司较早的员工之一,周彩云见证了安泽队伍不断壮大的整个成长过程,同时她自己也是一步步在成长蜕变。谈起当初的安泽,周彩云感触颇多。

2005年她刚入厂,到现在已经九个年头了,那时的一切还如初生般新鲜和原生态,她说原来的工厂面积没现在这么大,全厂总人数也才只有一百多人,后来才迁到新厂区。她谈起那时的环境总带着淡淡的笑,仿佛那些是美好的回忆般,没有一丝抱怨和辛苦。这样的环境催促着她的成长,她从原来的一无所知到现在的拿起任何材料都能知道做什么产品用,并严格按照工艺卡片处理。当然也从一个普通的员工慢慢的成长。

她常说虽然这道工序比较简单,但是由于是前道工序,如果尺寸错了对后续的影响较大,让她记忆深刻的是曾经一名员工由于下料长度不当导致后道工序都无法进行,造成很大的损失,从那以后她的心中就时时刻刻牢记质量和工艺,在保证质量的前提下不浪费材料,即使出现客户产品改型,也要上报领导物料数量找出补救措施,尽一切可能将损失减到最低。

关于信任和感恩

谈话中她提到一件小事,08年某一天外面下着瓢泼大雨,韩国三星突然来紧急订单要求发货,为了

保证质量和交期,只有加班加点。由于原材料也是临时供应,来一批就赶紧加工,所以不能离岗,累了只能在桌上上趴一会。到半夜11点多,曹总买来夜宵送到大家面前,在这个带有寒意和困意的夜晚温暖和鼓舞大家,完工后还将每个人安全的送到家。周彩云言语里透着更多的感恩和歉意。她说之所以喜欢这个厂的原因就是领导的关心和信任还有同事间的帮助。

2011年生产部长毛部长找她谈话,鉴于平时的工作表现,准备提升她为下料工序的班长。她当时也很挣扎:年龄小,怕不能服众,但部长当时的信任让她很是感动,心想一定要做好,以部长为榜样。后来证明她将这种信任都以出色的工作和奉献精神作为回报,为了不辜负领导的信任,班组内其他的事情她都愿意承当下来,总之哪里需要到哪里。当然工作中很多的困难,但她的心中总想着领导的信任,周彩云说:“工作就要全身心投入,自己的私事要尽量抛开,千万不能影响工作和产品质量。”

整个谈话过程中,她没有一丝华丽的词语,她的思想中这里就是一个大家庭。一首歌,每天都会产生新的旋律,每天都会谱写新的篇章,这首歌拥有永恒的主题,那就是——家;有这样一种人,走近时,你不会引起注意,远离时,你不会产生记忆。然而,正是因为他们默默无闻的辛勤工作,唱着一首首关于“家”的平凡而又温馨的歌,才使得我们的企业有了勃勃生机。就是一个个这样平凡朴实的人为了安泽这个大家庭的美好明天贡献这自己最真诚的力量。 Anze





大我关小我，大家连小家

——访安泽钢管加热器车间主任赵敬喜

文/吴梦楠

我们总是羡慕蝴蝶有一双绝美惊艳的翅膀，却往往忽略了它曾经只是一只鲜为人知的毛毛虫，破茧成蝶的那一刻，才是它生命最完美的绽放。

第一次结识他还是我初入公司的时候，我那时候还在车间熟悉产品。太多的产品型号和工艺流程让我晕头转向，于是自己在本子上歪歪扭扭地画着那些自己都看不懂的产品形状。他热心地递给我一份资料，让我方便熟悉产品，还主动给我拉了座让我慢慢看。后来我才知道他就是钢管车间的主任，很惊讶，一点领导的身架都没有，也让初来的我倍感温暖。也许正是因为他这种热心谦虚的性格，让他一步步从一名一线工人慢慢成为一个尽职尽责的车间主任。

是缘分，也是选择

在我问起入职时间的时候，他想都没想就说出了08年6月2号这个日子，足以见得他的心中对安泽有着深厚的感情。或许是机遇，亦或者是巧合，2008年从外地工作回来的赵敬喜在偶然的情况下经人介绍来到安泽。因为之前有着类似的工作经验，赵敬喜很快就适应了安泽的工作。一开始是负责耐压测试、油压、硫化、成型等一系列的工艺流程。起初是计件发放工资，但赵敬喜每天都早早地来到公司上班。由于工作积极，吃苦耐劳，09年的时候赵敬喜

被提升为小组长，虽然只是小小的提升，但在他的心里，那却是激励他不断前进的动力，机会只留给有准备的人，努力才会有收获。2011年的7月，赵敬喜由于工作认真、表现突出又被提升为班长，直到现在已经身为钢管车间主任，掌管着2号和3号车间大小事务。在谈起过去的几年中，他淡淡地说道：“那段日子很辛苦但很充实，我很感谢自己的成长，或许一开始来到安泽，不仅仅是缘分，也是我这辈子冥冥之中注定的一次选择。”

先礼后兵，将心比心

如今，已为主任的他对待自己的工作依然是谨慎严苛，一丝不苟。不管是寒冬腊月还是炎炎酷暑，赵主任给人感觉总是时刻充满着活力与激情，每天都奔走在车间各条生产线上。在员工之间，赵主任的口碑一向都很好，大家都很尊重并且敬佩他。在谈到员工管理上，他说：“我一直都坚持‘先礼后兵，将心比心’，因为我是从最基层做起的，我曾经和他们一样，所以对员工的想法比较了解，我知道他们想要什么，也喜欢和他们在一起，只有融入他们你才能更好得发现产品问题并及时提出整改，我们只有一个初衷，那就是希望公司好，当然公司好了我们自然也越来越好。”

我有两个家，他们对我都很重要

当我问起赵主任对自己今后的工作有

什么规划时，他一直说着其实自己真的没有做什么，也没有什么突出贡献。真正辛苦的是那些在生产一线忙碌的员工，自己不是会很会说话，只是希望在今后的日子里，不断地扎实自己的技术和管理能力，可以学到更多的东西为安泽的发展贡献自己的微薄力量。

访问的最后，我简单地问了下赵主任家里的情况，他很欣慰的告诉我自己的孩子已经9岁了，自己的爱人也在安泽上班，就好比安泽是一个“大家”，我还有个“小家”，它们对我都很重要。虽然席间他一直话不怎么多，可我仔细打量着他的时候，发现他在说到自己的妻子和孩子的时候，脸上露出了幸福感和满足感，我被他的那种真真切切的的笑容所感染。家，本身就是一个美好的字眼，一个一米八几的男人身上肩负的不仅仅是自己事业的重担，更背负着一家人满满的爱和希望。

由于赵主任的业务繁忙，怕耽误工作，整个访问我只进行了不到半小时，结束之后，心里有着前所未有的安定。我们见证着公司的发展，同时公司的前进也让我们自己不断在成长。我衷心地希望赵主任的“小家”生活美满幸福，也相信在公司每个员工的努力下，安泽这个“大家”也会越来越好，越来越强！

Anze

一步一个脚印 拾级而上

——记安泽电工南工业园区

文/窦丹



记忆中的安泽电工南工业园简约而不简单，转眼间我来到安泽已有三个年头，可相比这南工业园里刻苦钻研、细心劳作、大胆创新的前辈们，我这三年仅仅是他们来到安泽电工南工业园工作时间的零头罢了。

犹抱琵琶半遮面

还记得2011年8月的一个下午，夏日的骄阳似火，辗转中的我找到安泽电工南工业园时，其给我留下的第一印象则是“娇羞”——厂大门上没有想象中的鎏金大字厂名、办公大楼一层没有高档奢华的招待部，一直待我真正进入办公大楼三层，各行其职、一片紧张而又有序的繁忙让我忘记了它低调的外观。此刻我的脑海里如电影放映一般，只有一个景象：安泽电工南工业园像一个美丽的姑娘，用自己手中的乐器遮挡住自己的容貌，殊不知乐器后面，美丽大方的姑娘正含苞待放。



安泽系列电加热器



安泽南工业园仓储中心



安泽南工业园生产车间



安泽南工业园生产车间

精诚所至,金石为开

出差的路上作为晚辈和学习者,总会兴奋不已,在问到公司发展初期时,每一位领导可以续一杯茶,好好的跟我说上个一天一夜。安泽南工业园主要负责生产电加热元件,作为家用电器里不可或缺的元件,市场上需求很大的同时竞争也很大。当时我们生产的产品并不被人看好,只有靠着公司的领导兼业务员一家一家的去推广,从广州到上海、从上海到江苏、从江苏到浙江、再从浙江回到公司。这一行就是三个月之久,就甭提飞机上的商务舱了,哪怕是有个座的火车票对于他们来说也是一种奢侈,终于功夫不负有心人,一直坚持品质为本的安泽电工终于在2000年的春天与韩国三星签署了一份长期合作协议。作为三星的空调冰箱等加热元件供应商的其中一员,安泽电工持续坚持着宁愿不赚一分钱,也要将质量做到卓越。作为家用电器里的加热元件,其品质要保证使用者的人事安全!就这样,在短短不到一年的时间,安泽电工获得了三星公司颁发的“免检供应商”称号。

渐渐的,知道安泽电工的人多了,知道安泽系列产品的电器生产厂家多了。看到韩国三星大品牌公司给我们颁

发的证书,随后格力、海尔、长虹、海信、LG、西门子、松下等这样国内外知名品牌又与安泽电工南工业园签署了合作合同,同时被这些行业评为“十佳供应商”、“优秀供应商”等称号。

兄弟齐心,其利断金

然而这时的安泽电工南工业园的完善程度远没有想象中的那么美好。因为正处在成长阶段,南工业园不仅缺少售前的业务人员,也缺少售后的专业技术服务人员。领导们常常凑在一起开会研究下一步工作的开展,他们一人身兼多职,那时没有食堂,一餐饭一个菜,有时还不等盛到盘中,都已经开吃了。那时没有高速,没有豪华轿车,只有颠簸不堪的水泥和着土的马路,和一辆面包车,常常白天上班,晚上下了班就开着面包车装着客户的产品就走夜路送货去了。这样赶一夜的路,第二天早上回来继续打起十二分的精神继续上班。领导们都说:“只有在一起吃过苦的,才能算真兄弟啊!”这样的日复一日,年复一年,团结一致齐心协力的效果终究是得到了验证。如今的安泽电工南工业园正是前辈们那些年“又当爹又当妈”的齐心协力的成果啊!

一步一个脚印,踏踏实实走下去

现在的安泽电工南工业园区大不一样了,高端大气的“安泽电工(南工业园)”中英文立体厂名,低调高贵的深蓝色防晒玻璃办公大楼,一排排白墙蓝瓦的工业厂房。回想起初入公司时,领导对我说过一句话:“安泽整个企业走的是踏实,品质为本,多做事,少说话的路。只有将品质做好了,即便是没有厂大门上的那个名字,全国乃至全球的人也都会知道安泽电工。”而如今那个“娇羞的美丽姑娘”,现已经是亭亭玉立。

一步一个脚印的踏踏实实走下去,始终将品质和服务做到第一位,我们也会一直跟随安泽电工务实进取的精神,我们坚信安泽电工的将来会更加辉煌!



安泽南工业园生产车间



安泽南工业园生产车间

Anze 电加热及热控的主要配套服务商

Anze Electric heating and thermal control main service provider





乘着安泽的风帆起航

文 / 陈兴林



西宁，一个少雨的城市，让我这个从小就看惯了南方雨水的人初次来到这片土地时便感觉非常不适应。雨是温润多情的，雨也是寂寞狂暴的。窗外，雨慢慢的下着，无声、静默、微凉，默默的清洗着树木、草坪、房屋上的尘埃，还原着世界本来的面目。深吸一口气，让凉风在胸腔里震荡，整个人也跟着清醒了。

如今，我从多雨的江南被派到了少雨的西宁，担任安泽西宁办事处业务经理。

不觉间，加入安泽团队已经3年了！在我眼中，“安泽”是一个非常具有活力、敢于创新、进取的团队。能加入这个团队，是一种幸运，也是一个非常好的学习机会。他让我懂得了销售的含义——需求、合作、双赢。

“销售”是一份很具有挑战性、锻炼人的一份工作。工作中也会遇见很多事，让我们记忆深刻，促进我们成长。

“真正的尊重客户，客户比我们聪明”

记得那是2012年2月的时候发生的一件事。当时，我拎着一大包的产品资料在海东区各县走访。期间，遇见一位做锅炉生意的老板，于是便进去店里和老板闲聊。老板一听我扯到安泽电地暖时，立马大手一挥说“电地暖你不用介绍了，我十几年前就做过，你们公司不是在四川嘛，我和你们公司董事长王董一起吃过饭，认识，关系非常好，你们这些销售的我一天打发好几个，你不要在这忽悠我……。”做为一个初出茅庐的愣头青，当时便毫不留情的指出了老板话中的错误，一时还自鸣得意。

可接下来发生的事却给我上了深刻的

一课，直到现在还清晰的记得。那位老板当时就勃然大怒，起身便拎起我的包丢了出去，我也被赶了出来。这件事给了我深刻的教训，直到现在我仍然会时常拿出来反思。

“专注服务，把最少的麻烦、最大的利润留给客户”

曾经有多位客户和我说过类似的一句话“销售做到最后做的就是服务”，我很赞同。“随着行业的不断发展壮大，在产品没有出现革命性变化、提升之前，技术优势必定会慢慢丧失”，如果不提升服务品质的话，那么当客户在面临更多选择时，我们是否还会被客户青睐就是未知数了！

服务品质的提升不仅有助于客户对产品的销售，同时也是对公司品牌内涵的一个提升，增加用户对产品、品牌的观感。

把目光放在客户而不是竞争对手身上

客户永远是我们的服务主体。企业的产品和服务最终都是为人服务，是使人过上更美好的生活。记得曾经在介绍海尔的杂志上看到这样一句话：“企业如果在市场上被淘汰出局，并不是被你的竞争对手淘汰的，一定是被你的用户所抛弃。”市场没有贵贱差别，顾客也没有等级之分，将每一位顾客看作“VIP客户”，并提供细致周到的服务，这才是对“客户是上帝”的真正诠释。

地处江南的安泽企业文化与豪放沧桑的西北人文将我内心真正洗涤，一定会锻炼出全新的我，塑造出一个真正的销售精英。 **Anze**





勇往直前地奔跑着

文 / 谭亚莉

销售是以业绩论英雄

这是山东乳山办事处负责人吴徽健在采访过程中提及的话题。这个“销售是以业绩论英雄”是他在查询资料时无意间点开的。虽然语句有点一针见血的感觉,但却颇有道理。对他的未来销售之路也影响很深。

销售是一个以业绩论英雄,以成败论输赢,胜者为王败者为寇的工作。曾经有人问拿破仑什么是英雄,拿破仑回答“胜利者”。许三多从被人视为傻子不为人尊敬到最后赢得包括一直藐视他的连长在内所有人的尊敬,是因为他成了胜利者。

销售人员在市场上奋斗,年终回到公司时,公司的鲜花是为销售场上的胜利者准备的,胜利者是可以坐在庆功会前排的。销售人员在公司的地位,是用自己的业绩挣扎出来的。

要想赢得同事的欣赏和大伙的尊敬那就要拿出令你骄傲、能让你挺直腰杆的业绩。否则,不论你的销售过程是如何完美,你是如何努力,你还是要夹紧你的尾巴。

成长比成功更重要

从进安泽到现在,也已有四年多,虽然在这个竞争激烈的市场里,他人行的有点晚,但是他相信,只要自己不断的成长,就不怕“无路可走”。现在的市场是瞬息万变的,要想做好业绩成为一名成功的英雄,你必须提升自身能力,不断成长,把握主动权。成功只是把一件事情做对,而成长则是做对的事情。

好的销售人员要学会感恩、感染

在别人看来可能都觉得吴经理是一个为人处事比较随意的人,平时也很爱开同事的玩笑。但最近与他一起等车聊天时发现,其实他是一个心非常细腻的人。你说的话他都会记住心里,也许是多年在外闯荡养成的习惯。什么事他都会放在心上,表面却会给人“这就不是个事儿”的感觉。最后他谈到这几年进安泽给他感触最深的一企业氛围,一直深深的触动着他,团队精神特别强烈。企业荣誉感也很强。大家都以企业为主,同事之间更是融洽共事。

我们要感谢那些帮助你的人,因为他们,你学会了如何做对事,做好事,如何成长。

我们要感谢那些批评你的人,因为他们给你的压力,让你释放出了自己的潜力,从而使成长的步伐迈得更快。

每天都要做有意义的事

他说:“虽然我们驻外人员,常年都在外面奔波,但这样的目的不是看我们一年能奔走多少座城市,而是在我们奔走在城市里能否留下我们的身影,洒下安泽温暖的种子。只有这样不断的重复、思索、行动。我们在销售市场上才能站稳脚跟。”

相信感染与团结的力量

作为销售人员不论身处什么样的环境,在什么样的市场,面对什么样的客户,和什么样的同事共事,都要像划着的火柴,能感染他人,影响他人。当你把大伙都带动起来了,市场也就动起来了。 **Anze**



乡土安泽

文/卓建本(中国辐射供暖供冷委员会官方媒体记者)

上得去,下得来,心态平和,淡然致远,这是乡土安泽的成功基因和魅力所在,也是中国电地暖乃至地暖行业能够从无到有,从星星之火到燎原之势的动力源泉所在。

安泽是一家散发着泥土味儿的企业

在去往安泽工厂的路上,我脑海中一直漂浮着这句话。安泽的工厂位处皖南山区东北侧的小城宁国,距离杭州、南京均不到200公里。在杭州通向宁国的路上,莽莽青山绵延不绝,修长繁盛的竹子和着茂密的植被包裹山地,沿途乡民们的二层小洋楼透露出小康气息。谁曾想,在高速公路修成前,宁国人要穿越这无尽的青山会有多艰难,而孕育、成长与此的安泽一路走来的历程又何尝不是宁国走向世界的缩影和写照,光环背后所蕴含的坚韧、艰辛又有多少人知晓?!

对安泽的原始印象大概要追溯到5年前。当时看到安泽电工的广告,“电工”二字给我印象颇深。儿时记忆中的“电工”总是穿着蓝色工作服,腰上缠着挂满工具的袋子,到乡亲家里接电线,爬上十米多高的电线杆子修电路,他们总是面带微笑,随叫随到,对电没有丝毫胆怯,还时不时给跟在他们屁股后面玩儿的小伙伴一块水果糖……因此,

当看到附带“电工”二字的安泽,我脑海中最先浮现出人物化的电工,乡土之情油然而生。

事实上,儿时记忆中人物化的电工与企业层面的安泽有许多共同的内涵:质朴是他们天生的气质。他们着装简单,随身除了工作必需的工具外没有多余的修饰,一如安泽品牌及包装的简洁大方,一如安泽发热电缆“简单”——无需过多定语、形容词的修饰,而是用看似最简单的产品满足客户需求。

实干是他们骨子里带来的基因。他们大多不善言谈,动手动脚比动嘴多的多,一如安泽近20年来一步一个台阶在电热领域辛勤耕耘,一如安泽创始人程乃亮先生的含蓄,一如总经理张竣业先生亲自上阵,在雨中赤膊扛着100多斤重的电缆发热板,并带领同事在臭烘烘的养猪场和经销商同吃同住三个月,攻克发热电缆用于养殖场时遇到的防酸、防碱、电压稳定等难题——声音不必多,靠专业靠实干赢得口碑和尊敬。

细心是他们的工作标准。“电工”是件细致活儿，稍有不慎，短路、断电将容易造成人财物损失，对细心的要求一如安泽对产品品质的严苛把控——在安泽，从发热电缆金属芯的原始冶炼、抽丝、成型再到后面的封装，几乎形成全产业链生产，期间还有几道严格的质量检测工序，每个环节的细心保证了安泽产品的质量稳定牢靠。

责任是他们的职业操守。乡民们的生活需要电，工业生产更是离不开电，电工干着最普通却又和乡民生活乃至生产息息相关的活儿，肩负着光荣的责任——一如安泽车间里最普通的工人大姐，对每一个元器件永远保持最严谨的责任态度，确保千家万户家里的冰箱、洗衣机甚至高级马桶不出电加热引起的故障或者事故，一如安泽不仅做好自身产品，做大自身企业，更积极参与行业推广，为电地暖行业生存发展不辞辛劳，无不体现行业领军者的责任与操守。

有经销商说，能够和安泽这样敬业的厂家合作，和“憨傻”的安泽人交朋友是一件痛快的事情，而敬业、憨傻正是乡土安泽的气质呈现。在我看来，上得去，下得来，心态平和，淡然致远，这是乡土安泽的成功基因和魅力所在，也是中国电地暖乃至地暖行业能够从无到有，从星星之火到燎原之势的动力源泉所在。

记得几天前走访安泽期间，中国辐射供暖供冷委员会主任刘浩先生一直强调安泽是行业的旗帜。事实不假。如今，处于大山荫底下的占地 200 多亩、投资 1 亿多元的安泽低碳工业园基本落成——它在

规模上或许没有其他产业领域年销售额过千亿元的工业园大，甚至在见惯了巨无霸的人的眼里毫不起眼，但我相信，任何一个参观完安泽发展历史陈列室的人会立即感悟到今天安泽所取得成绩的不易，会感受到这 200 多亩安泽新工业园的含金量——它不仅昭示着安泽企业的经营成功和业务规模的壮大，更承载着行业的未来和希望。中国发热电缆行业的发展历史几乎可以在安泽得到呈现，一个从无到有，一个即便如今也算不上强大的电地暖行业，要取得今天的成就是多么的不易，而作为行业领军者的安泽，在电加热生意红火（为海尔等多家家电企业配套生产电加热产品）的前提下，始终对发热电缆事业不离不弃，并立志成为做大做强这个行业的排头兵，这又需要何等的情怀和坚毅品质？！

对乡土安泽的感触还有许多。比如当我上半年向张竣业先生谈及四川偏远地区——甘阿凉的电地暖问题时，他告诉我安泽早有专人负责那块山高路远的区域，他本人也去过几次。当时听到此，一股莫名的感动涌上心头。要知道，在那样交通仍算不上便利的地区，仍能遍布安泽人的足迹，让我对安泽、对安泽人、对电地暖人多了几分钦佩。也正是那一次随意聊天，让我真正嗅到了乡土安泽身上的“泥土味儿”——这是一种光荣的味道，是一种历经陈酿后沉淀下来的厚重厚道的味道，当然，在“品尝”这种味道的过程中我们也能看到中国发热电缆行业的美好未来。

有一个浑身充满泥土味儿、脚踏实地的领路人，不必担心迷失在前行的方向。 Anze





低碳工业园启动 开启安泽新纪元

——对话安徽安泽电工有限公司 张竣业

行业权威媒体《地暖月刊》资深记者：李盼

“万山不许一溪奔，拦得溪声日夜喧；到得前头山脚尽，堂堂溪水出前村。”曾几何时，古人用此诗句道出了徽州人百折不挠、敢为人先的精神。2013年9月8日，应安泽总经理程乃亮及市场总监张竣业等公司领导的盛情邀请，笔者随同中国辐射供暖供冷委员会考察团参观走访了安徽安泽电工有限公司（以下简称安泽），对其低碳工业园进行参观。

“古貌依旧，溪水潺潺，树影婆娑”的宁国给我留下深刻的印象，徽韵中的“前世不修，生在徽州，十三四岁，往外一丢。”的词句也一直在脑海中回荡。在深深感受到徽州文化博大精深的同时，亦对安泽有了新的认识。对于安泽的掌舵人，无论是程乃亮还是张竣业，都以谦和儒雅、踏实憨厚的处事风格深受行业人士的赞誉，这也正是成就安泽时代的重要原因之一。适逢其时，安泽低碳工业园的成功启动，开启了安泽电工的新纪元！

记者：张总，您好！请您详细介绍一下新厂区的情况（包括办公区、展示区、生产车间等）。

张竣业：安泽东区低碳工业园（即安泽新工业园）位于国家级经济技术开发区河沥园区振宁路38号。历时近2年建设，于2013年4月底竣工，并正式运营投产。占地面积150000平方米，一期建筑面积50000平方米，绿化覆盖面积达20%，总投资11600万元。新工业园共分七个功能区：生产区、研发区、办公区、物流区、培训区、综合生活区及低碳技术体验区。

低碳技术体验区主要是向大家展示安泽自创立以来取得的成绩及企业文化。低碳技术体验区也是安泽最核心的功能区，主要由安泽系列荣誉区、安泽系列认证及资质区、安泽电地暖系列展示区、安泽电加热器系列展示区、安泽电暖器系列展示区、安泽工业电加热系列展示区、安泽新产品—铁路导轨融雪区、安泽企业文化区八大区组成。安泽作为电热系统及解决方案全球服务商、工业与民用电加热控制领域专家，我们的核心理念就是将安泽打造成一流的全球服务商。

新厂区设系列铠装矿物绝缘加热电缆

生产车间、系列电地暖生产车间、系列电暖器生产车间三大主导产品生产车间。每个生产车间都配有专业的研发部、试验室、品质部和生产管理部门，以保证产品的质量与安全。同时对现有产品进行不断的改进与创新，研发更高品质、更高性能的产品，以满足客户不断提高的需求。

记者：新厂区的主要用途是什么？大概年产能是多少？销售额占公司总销额的比例大概是多少？

张竣业：至此，安泽形成了两个工业园：一是安泽南区的老工业园，二是安泽东区的新工业园。新工业园主要研制适用于建筑物舒适供暖、管道保温防冻、道路及屋顶融雪化冰的系列发热电缆、电热地席、系列电暖器、温控系统及相关配套产品；油田油井、石油化工、铁路、电力等工业领域应用的高温（100℃~800℃）系列铠装矿物绝缘发热电缆；用于展馆、体育馆、会议中心、隧道、矿井等高防火等级场所的铠装矿物绝缘电力电缆及相关配件。安泽将在电网塔架融雪化冰、铁路岔道轨融雪化冰取得更大的应用突破。

预计“十二五”期间，安泽将在已经规划的领域成长为10亿元的电热、热控系统

及应用方案的全球服务商。

记者：安泽低碳工业园的成功启用是否意味着开启了安泽的新纪元？请您详细介绍一下新厂区启用对安泽的意义。

张竣业：安泽低碳工业的成功启动，标志着安泽电工由单一的民用电加热生产商完美蜕变到工业及民用电加热及热控领域专家。与过去主要是民用采暖相比，安泽开拓了油田油井、石油化工、铁路、电力等工业领域。

安泽低碳工业园具有现代、高端的特征，其发展的产业、产品和技术能对解决铁路岔道、高速公路融雪化冰、石油管道伴热等工业领域的一系列难题起重要的辐射作用，成为中国暖通行业的典范。

安泽通过项目示范，形成设计、生产、推广的标准规范，最终实现产业化推广，达到工业与民用热能利用领域的一体化完美结合。因而从未来影响来看，安泽低碳工业园的成功启动蕴含着里程碑的意义，开启了安泽新纪元。

安泽低碳工业园的成功启用，促使安泽建设成一个绿色环保、安全文明的工厂，进一步提高企业管理水平和企业整体形象，为实现国内暖通行业高质量、可持续发展作出不懈的努力。

记者：恰逢销售旺季，安泽的成果如何？销售比较好的产品有哪些，销售较好的区域有哪些？

张竣业：到目前为止，安泽取得了相当不错的成绩，目前增长率约为30%左右，但没有取得应有的成绩，以安泽的宣传力度及投入资金，本来可以取得更好的业绩。但考虑到目前几个客观因素：阶梯电价、国家标准、部分低端产品的恶性竞争及部分厂家的失败案例影响等不利因素，目前的成绩还是可以接受。目前安泽的产品仍以三大领域为主，其中白色家电系列稳步增长；发热电缆、工业用矿物绝缘电缆等都有很好的增长趋势；而安泽新开发出来的电暖器目前很好地填补了国内局部采暖的空白，以目前的形势来看，未来将有非常好的发展前景。

安泽目前的销售网络基本上可达到全国遍地开花，而以国内非传统采暖区域的南方地区，上升势头非常强劲，出口市场为安泽独有的市场领域，目前安泽的销售额逐年翻番。

记者：据了解，安泽在9月12日上午召开了2013年度新品培训会，对电暖器产品进行了培训，请您介绍一下安泽花费一年时间研发的电暖器的特点、市场潜力等。

张竣业：安泽于9月12日召开2013年度新品培训会，对安泽新生产的电暖器进行全面系统的培训，全国近50个办事处人员参加了此次培训，并取得了良好的效果。安泽金属膜电暖器是安泽历时一年多时间研制开发出来的全新电暖器，它从根本上不同于传统电地暖采暖方式，也在加热方式上区别于目前市面上的“碳晶”电暖器或“碳纤维”电暖器。它以永不衰减的金属膜做为加热元件，功率恒定，温度均匀，使用寿命可达10万小时以上，彻底杜绝了发热材料功率衰减、易折、接头处过热烧毁等弊端，特别是全金属外壳均采用航空铝做为辐射传热材质，传热快，100秒内可达到最大发热量，材质不变形，无响声。另外，无污染、无异响、空气不干燥、舒适性好等也是安泽金属膜电暖器最大的优势。安泽金属膜电暖器目前已经全面上市，它符合国家标准，也因其安全性，目前已经通过国内CCC认证。

与传统电地暖相比，安泽金属膜电暖器升温迅速，无用功少，20分钟内房间可达到舒适温度，可随到随开，随走随关，可达到更高的节能目标，在非传统采暖地区，比传统电地暖节能30%左右。

安泽金属膜电暖器目前应用范围非常广泛，可在传统采暖区域及非传统采暖区

域使用，而在学校、机关、临时住所等地方使用，则有更大的优势。

记者：安泽新研发的电暖器重点将向哪个区域推广，公司采取什么样的推广策略？

张竣业：安泽金属膜电暖器目前在全国各地推广，因其特殊性，重点领域以学校、机关、临时住所为主，特别是在非传统采暖区域有更好的发展前途。在2000多家经销商里，安泽将挑选约500家经销商作为安泽电暖器的代理商，安泽将进行全方位的扶持及培训。在采暖季开始时，该产品已经取得了良好的市场效果。

记者：请您评价一下2013年电地暖市场和安泽2013年的发展。

张竣业：2013年很快过去了，2013对于安泽电工来说，是具有里程碑意义的：覆盖工业和民用领域的产品多元化布局基本实现研发、生产和应用；安泽低碳工业园建成投产；除国内电采暖市场受政策和房地产经济下滑影响以外，包括出口在内的各项产品经营业绩均达到30%以上的增幅；



安泽的人才队伍建设更加强健、公司整体制度管控更加合理完善、安泽的人文精神更加丰富和包容。

记者：今年河北出台了利于电地暖发展的利好政策——石家庄市试点居民生活用电将实行“峰谷分时电价”以及《石家庄市推进电采暖的实施方案》，是否可以说电地暖行业即将回暖？您如何看待电地暖今后的发展？

张竣业：阶梯电价的实施，使电采暖企业面临的挑战和机遇较其他采暖企业更加复杂。安泽认为目前影响电采暖企业健康发展的因素主要有三个方面：即阶梯电价、

新标准局限性、房地产业下滑。但是三大利好信息有助于电采暖市场弥补以上利空因素：

一、部分省份出台了相应的用电政策，维护了电采暖用户的采暖利益。

自阶梯电价政策实施后，黑龙江省、吉林省和河北省等地出台了规范电采暖用户冬季采暖费用的政策。还有一部分地市实施了“电采暖用户整个采暖季的电费均不按阶梯电价收费（还有的地方在此基础上又执行峰谷电价的政策）”等更加有利于电采暖用户的政策。

二、“蓝天”工程的推动。随着人们对空气质量重视程度的不断提高，以北京为代表的众多城市开始集中整治居民燃煤采暖的现状。

三、电采暖受到了越来越多专家的关注与认可。

近年来，越来越多的专家和学者开始在行业发展峰会与论坛上承认、支持和鼓励电采暖的发展，这为电采暖的发展营造了较为有利的外部环境。这些利好因素都

有望在政策层面上取得政府更大的支持。面对当前特殊的市场环境，安泽认为：电采暖企业应抓住机遇，不遗余力地与政府有关部门密切沟通，积极推动各项有利于电采暖行业发展政策的出台，进而推广电采暖产品。

安泽在山西某大学推广电采暖的过程中，通过和当地物价和电力部门交流协商，最终争取到了“对当地比较集中的电采暖区域不实行阶梯电价政策，还可使用峰谷电”的政策支持。这一政策在保障当地电采暖用户利益的同时，也推动了电采暖在当地市场的发展。 Anze



安泽：奢华而低调绽放 ——访安徽安泽电工有限公司 程乃亮

《供热制冷》记者/何远嘉 陈讲运

2013年8月19日,安徽省宁国市,天气晴朗,黄道吉日,安泽电工东区新工业园和安泽电工南区工业园同时对外挂牌。同日同时,晋升为国家级宁国经济技术开发区正式挂牌。

“2013年,对安泽来说意义重大。很多事情机缘巧合地发生在安泽。”安徽安泽电工有限公司(以下简称“安泽”)董事长程乃亮见到我们兴奋地说,“去年安泽终于拿到了中国石油天然气集团公司物资采购系统一级供应商资格和中国神华一级物资供应资格,年初又取得了中海油的市场准入资格。这些资格历时长达1年多的时间,我们花费不少的人力物力。安泽系列产品先后经过立项、实验、工程应用、产品认证等各个环节的综合考核,以过硬的技术指标,最终通过审核,并成功敲开了工业应用领域大门。8月19日,国家级宁国经济技术开发区和安泽电工同时挂牌,事先并不知道的是这天,真是太巧啦。”

时隔三年,再次来到安泽,看到眼前的景象,《供热制冷》杂志为安泽的巨大变化所震惊。“安泽未来低碳工业园投入近1.2亿元,占地200多亩,一期建筑50000平方米,办公、体验、展示区面积5000平方米,新工业园区分为生产区、研发区、办公区、物流区、培训区、综合生活区、产品体验区七大功能板块,具备了办公、生产等多种综合能力。”财务出身的安泽董事长程乃亮

天生对数字敏感,向《供热制冷》杂志娓娓道来。

在交流期间,工作人员汇报安泽电工再次获得安徽省名牌称号,这是继8月安泽电工认定为省级企业技术中心企业、安泽董事长程乃亮获得宁国市发展贡献奖章的又一喜讯。中国驰名商标也即将通过审核。

“你们的到来,给安泽带来好运,要经常来哟。”看得出,程乃亮明显嗔怪记者好久没有来了,对安泽关注还不够。

前程乃是自己点亮

三年前,《供热制冷》杂志一行踏入安徽宁国这个名字充满诗意的地方,怀着十分兴奋和向往美好的心情,走进电采暖龙头企业安泽。当记者看到安泽工业园大门没有挂厂牌,除5幢整洁的车间岸外,一座五层办公楼,装修简单朴实。见到早就耳闻资产过亿的安泽时,穿着朴素,一开口说话还有些乡音的程乃亮董事长。

偌大的办公室只摆放一张简单的桌子,一台电脑,更多的是公司各种产品样品。接着他介绍了安泽的相关产品,技术参数、性能优势等。各种数据、理论来源等细节张口就来,这让记者十分佩服,他就是一个工厂的专业技术人员。



文化期刊

工业产品区

电采暖展区



文化墙



办公区



生产线

“这种蓝色的产品是出口美国的,要求非常严格,你看这塑料袋封装都有严格要求。否则,经过长途运输后会出问题。”程乃亮在生产车间指着一条生产线说,“这条线专供出口美国的。要求不一样,需要电缆与网结合,同时对产品要求标准也不一样。欧洲、北美消费者喜欢DIY,像安泽这种产品,消费者购买后,直接铺设就可以,既简单又方便。而这种红色的电缆是出口欧洲的……你看这些原材料都是货真价实的,采用的是正品原材料的。”

多年来,安泽一直在产品质量和研发方面狠下功夫。“安泽很多工序和设备都是自己研发的。你看这道工序在国内外都没有,安泽经过10多年摸索,历经无数次失败才成功的,这条电采暖电缆生产线要求严格,加工成型的产品首先经过80摄氏度的水进行冷却,然后就是40摄氏度的水,电缆必须保持一半浸入水中。有了这两道工序,其寿命将增加50%。”程乃亮说,“有些产品还需要进行蒸汽交联,并且温度都有严格要求,误差都在正负5摄氏度。生产车间后面有专门锅炉房,以前是电锅炉,花钱不说,关键是不节能。现在采用的是生物质炉,环保经济更为重要的是节能。”

如今安泽不仅仅成为国内电采暖领域的龙

头,还出口到美国、加拿大、北欧、英国、法国、德国、俄罗斯、巴西等国家。系列产品以其先进的制造工艺,过硬的产品质量和安全性能,通过了CCC认证、CQC认证、美国UL认证、德国VDE认证、欧盟的CE认证、国际电工IEC60800认证、美国BACI实验室EMC电磁辐射安全认证、ROHS要求的SGS和REACH(有害物质)检测等多项国际国内质量认证。安泽参加编制了多项国家标准:《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》、中国质量认证中心CQC强制认证——发热电缆认证标准JGJ 142-2004(及2012修订版)《地面供暖技术规程》等。

在安泽低碳工业园展厅,记者看着一个个沉甸甸的证书、奖牌……,全国各地民用领域、工业领域的一个个标杆工程,如民用领域就分为民用住宅采暖、高大空间采暖、医院采暖、学校采暖、屋面及道路融雪化冰系统……程乃亮一一介绍了各工程的特点及解决方案。

在程乃亮的带领下,凭借过硬的产品质量,安泽品牌不断被擦亮。电采暖起源于国外,而安泽却得到了国际的认可,无疑为我国电采暖领域争光添彩,同时也树起了一面电采暖民族大旗。

追求低调与奢华

安泽其实做了很多事情,记者这次过去才了解到。安泽一贯风格就是“低调踏实做事,研发追求奢华”。“我们目前全国有2000多个销售网点,全是靠口碑做的。只要产品质量过硬,踏实做好每个工程,相信一定会得到更多人认可。”虽然安泽团队比较低调,但安泽在研发投入方面绝不含糊,可以用奢侈来形容。记者在安泽生产车间看到,很多国际先进的检测设备,花费几百万元。一些自主研发的设备更是价格不菲,只为一个目的,就是保证产品质量。在安泽十多年的研发道路上,安泽发热电缆与安泽超薄专用地席一直被安泽人颠覆淘汰,不断改进与完善的系列产品。

业界流传一段佳话:为了通过国际上严苛的认证程序和规章制度,安泽人曾经用700多天时间进行检测、实验,其中一个认证更是花费了20多万美元。很多人认为程乃亮很傻,但他却说很值的。包括前面提到进入石油系统的大手笔运作等一系列动作,足见安泽的奢华投入和胆识。而在工业领域的研发投入的费用更让人咋舌。据悉,目前已经投入费用过千万元。如今,安泽系列加热电缆产品包括:安泽矿物发热电缆、安泽自限温发热电缆、安泽恒功率发热电缆等系列产品。产品广泛应用于:石化工业、天然气、建筑业、造船工业、农畜业、城市建设等各个工业领域。

“为进入工业领域,我们一年来过着炼狱的生活,既要思考和察看安泽低碳工业园建设工作,又要考虑研发工作。石油系统的电加热的需要三百多摄氏度高温,材料有着更高要求,同时,还必须考虑其工作环境的特殊性。因为压力大的缘故,免不了发脾气,想想真是很对不起安泽的很多员工。”程乃亮带着回忆那段经历些许辛酸和痛楚而兴奋地说,“安泽也因此打开了工业领域的另一扇大门。目前,很多经销商已经承揽了很多石油工程项目。”追求品质,严格要求,程乃亮在不少人面前呈现了魔鬼的一面。而为客户,不惜资金的投入,他又展现像天使那样的美好一面。在程乃亮身上,我们看到了南方人徽商诚信和追求细节的品性,同时又有北方人的胆识和豪爽。

安泽还自费编印企业内刊《安泽时代》,这行业中唯一一本企业内刊,如今成为行业业界人士每期必看的。也是安泽文化传播的重要窗口,更为重要的是经销商通过《安泽时代》内刊了解安泽动态,学习行业知识,还增加了不少业务。

在低调与奢华间游走,安泽却能精准把握。正是由于他们的低调和奢华,恰当展示其魔鬼和天使的形象,安泽才得以健康的快速发展。



布局决定结局

由于电采暖领域的诸多不确定因素,很多企业没有提前做好准备而处于举步维艰的地步。程乃亮正因为时时刻刻战战兢兢,如履薄冰的危机意识,提前为安泽布局,一盘必胜的棋在他心中早已规划好了。安泽将在民用领域、工业领域、农牧业领域全面开花,不断完美绽放。

如今,安泽在国内各个地区都有智能电地暖系统的应用(包括采暖、管道保温、融雪化冰),其中有青藏铁路、南水北调、西气东输等一批国家重点工程应用典范;也有长江南北诸多民用采暖的典型案例;还有温氏集团、正虹股份、天种蓄业等养殖应用经典;并出口美国、加拿大、北欧、英国、法国、德国、俄罗斯、巴西等国家和地区。

安泽依托在电热电器产品及材料的研发优势,开发了适用于建筑物舒适供暖、管道保温防冻、道路及屋顶融雪化冰的系列发热电缆、电热地席,系列电暖器,温控系统及相关配套产品;为电冰箱、空调、洗衣机、电热水器、豆浆机、微波炉等白色家电配套的系列电加热产品;油田油井、石油化工、铁路、电力等工业领域应用的高温(100~800℃)系列铠装矿物绝缘发热电缆;用于展馆、体育馆、会议中心、隧道、矿井等高防火等级场所的铠装矿物绝缘电力电缆及相关配件系列电热产品。并成功拓展了在电网塔架融雪化冰、铁路道岔铁轨融雪化冰、畜牧养殖业幼仔采暖、植物根系保温助长等方面的相关应用技术。安泽还根据北方寒冷地区和供电方式,研发了一套适合北方城镇及乡村不同用户的取暖方案。此电供暖方案经济环保卫生,不但消除了燃煤烧材带来的烦恼还大大减轻了劳动强度也营造了舒适的生活环境。

“安泽低碳工业园后面那块空地即将建设一个更大的整体

生产车间。目前正在整理地面,年底该车间完工。这个时代速度制胜,快鱼吃慢鱼。”程乃亮带着记者一行参观安泽低碳工业园时说,“由于前期投入过大,本不想建的。铁路融雪系统方面,国际知名公司只能做到15米左右,安泽可以做到100米甚至200米,该公司决定自己不做,全部采用安泽产品,并且愿意投入费用一起生产。没有办法,工程项目需要。”他摊开双手,难掩嘴角的微笑。

民用住宅采暖方面,国内的竞争近乎惨烈,安泽凭借过硬的产品质量依然快速增长。在高大空间采暖、农牧业、其他工业等领域,安泽有着独门绝技。这些领域有着更为广阔的天地,程乃亮坦陈自己在赌博。说是赌,其实,他早已成竹在胸。

从默默无闻的小厂到年产过亿的企业;从对地暖一无所知到成为电地暖行业专家;从几个客户到遍布全国2000多个网点;从三五十人到六百人;从一两条生产线到目前国内最大的发热电缆生产工厂;从国内到走向世界舞台与国际知名品牌媲美……一路走来,安泽人每一个脚印走得是那么坚定而踏实。安泽未来的定位就是做“电热系统及解决方案全集服务商、工业与民用电加热及热控领域专家”。“虽然有点拗口,但像安泽人一样比较实在。”

安泽正高举代表我国民族发热电缆领域的民族品牌大旗,在华美乐章中阔步迎接更加辉煌灿烂的明天。 **Anze**





成功人士的 20 个习惯

在研究大量成功企业领导者的案例后,我们发现,这些最优秀的企业领导人知道自己需要什么,并能尽全部的努力去达到自己的目标,他们懂得做人、善于决策、充满热忱、持续创新、架构关系、激励团队以及赢得拥戴……最成功的企业家所共同具有的良好习惯和素质,使得这些企业领导人能够脱颖而出。

第一个习惯:懂得做人会做人,别人喜欢你,愿意和你合作,才容易成事。怎么让别人喜欢自己呢?好的企业领导者都习惯于能真诚地欣赏他人的优点,对人诚实、正直、公正、和善和宽容,对其他人的生活、工作表示深切的关心与兴趣。典型案例:台湾著名企业家张忠谋在黑金横行的社会大环境下依然从来不走后门、不走政商关系,更拒绝钻法律漏洞,赢得企业界和民众的极大尊重,官员也因此从来不敢故意刁难他的企业。

第二个习惯:善于决策面对不断变化的市场,企业经营方案总是不止一个,决策就是要对各种方案进行分析、比较,然后选择一个最佳方案。企业领导者的价值在于“做正确的事情”,同时帮助各阶层的主管“把事情做正确”。典型案例:四川长虹总裁倪润峰 1996 年率先拿起价格武器将彩电大幅降价,从而确立国产彩电的主导地位,正是看准市场、果断决策的典型。

第三个习惯:相信自己成功的企业领导者都有很强的信心,他们既会在自己心里相信自己,也会在公众面前表现出这

种自信心。成功学的研究成果表明:成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。测试:你是自信的办公室女郎吗?典型案例:英特尔总裁葛洛夫认为“只有偏执狂才能生存”,坚持与自信成就了英特尔今天的伟业。

第四个习惯:明确目标什么是领导?什么是领导力?世界级企管大师班尼士下了个定义:“创造一个令下属追求的前景和目标,将它转化为大家的行为,并完成或达到所追求的前景和目标。”企业领导者们知道,要使员工能奉献于企业共同的远景,就必须使目标深植于每一个员工的心中,必须和每个员工信守的价值观相一致;否则,不可能激发这种热情。典型案例:有“神奇教练”之称的米卢蒂诺维奇已经创造纪录,他所带的每支队伍都有一个明确的目标,就是打进世界杯的决赛圈。

第五个习惯:充满热忱热忱有时候比领导者的才能重要,若二者兼具,则天下无敌。产生持久的热忱方法之一是定出一个目标,努力工作达到这个目标,而在达到这个目标之后,再定出另一个目标,再去努力达到。这样做可以提供兴奋和挑战,如此就

可以帮助个人维持热忱而不坠。

第六个习惯:顽强精神如果说有一种素质几乎为所有的成功企业领导者所拥有的话那就是顽强精神。所谓顽强,并不是达到愚蠢地步的顽固,它是一种下决心要取得结果的精神。在管理实践中,作为一个领导者,你手下的人都希望领导是一个不屈不挠的人。只有你的竞争对手希望你放弃这种精神。

第七个习惯:重视人才,企业最好的资产是人,企业领导者的美德在于挑选好的合作伙伴。充当伯乐,选一个适合的人,比选一个优秀的人来得重要。除了专业所必备的素质之外,他们找人要看 3 种东西:一是必须精力充沛。有精神、有气派,这样的人可以走长途,可以感染人,适应变动。二是要正直。考虑个人利益的同时,能够考虑到公司的利益。三是要有智慧和胆识,有进行思考的能力和魄力。教你一招:如何成为上司眼中的红人。典型案例:“萧何月下追韩信”、刘备“三顾茅庐”都是识人用人的经典例子。

第八个习惯：充分授权人的精力是有限的，我们不可能一个人做所有的事。所以，作为一个企业领导必须学会把权力授予适当的人。授权的真正手段是要能够给人以责任、赋予权力，并要保证有一个良好的报告反馈系统。典型案例：美国前总统里根是一个出名的放任主义者，他只关注最重要的事情，将其它事情交给手下得力的人去负责，自己因此可以经常去打球、度假，但并不妨碍他成为美国历史上最伟大的总统之一。

第九个习惯：激励团队组织起一个优秀的团队，是一件非常艰难和重要的事情。激发起他们的热情，挖掘出每一位团队成员的聪明与潜力，并将他们协调起来，是成功的领导者必须具备的一种能力。一个企业领导人必须是一个能激发起员工动力的人。管理：主管魅力引导团队发展。

第十个习惯：终生学习衡量企业成功的尺度是创新能力，而创新来源于不断的学习，不学习不读书就没有新思想，也就不会有新策略和正确的决策。孔子说：“朝闻道，夕死可矣。”正是终生学习的最佳写照。

第十一个习惯：持续创新当今世界正面临着一个非常严峻的现实是：如果你停步不前，你就会失去自己的立足之地。这一点对于任何领导或公司都是同样的道理。如果你满足于现状，你就丧失了创新能力，而创新是人类发展的主要源泉。具有创新头脑的人是不怕变革的。典型案例：耐克不断改进自己的运动鞋，以适应人类行走和奔跑的需要；不断寻找为当时年轻人所接受的明星作为代言人，希望永远被认为是“酷”的代名词，没有持续创新，已有几十年历史的耐克就会被年轻一代抛弃。

第十二个习惯：架构关系一个好的企业领导者习惯于架构关系。他们知道，关系已成为人际中个人成长、企业成事的重要条件与资源。关系就如同网络，构架起人与人、群体与群体、企业与客户、企业与企业之间的互动。为了企业的发展，任何一个领导者都缺少不了“关系管理”。典型案例：西方国家的大企业常常邀请其它大企业的管理者加入自己的董事会，不仅拓宽了眼界，而且在经营管理中会得到意想不到的助力。

第十三个习惯：抓住机会每个人都被机会包围着，但是机会只是在它们被看见时才存在，而且机会只有在被寻找时才会被看见，关键在于你如何认识机会，利用机会，抓住机会和创造这些机会。

第十四个习惯：有效沟通领导者与被领导者之间的有效沟通，是管理艺术的精髓。比较完美

的企业领导者习惯用约70%的时间与他人沟通，剩下30%左右的时间用于分析问题和处理相关事务。他们通过广泛的沟通使员工成为一个公司事务的全面参与者。

第十五个习惯：经营未来成功的企业领导人都懂得，未来是属于那些今天就已经为之做好准备的人。他们用20%的时间去处理眼前那些大量的紧要事情，这只是为了眼前的生计；而把80%的时间留给那些较少但很重要的事情，抓住重点，这是为了未来。

第十六个习惯：赢得拥戴一个企业领导人的梦想不管如何伟大，假如没有拥戴者的认同与支持，梦想仍然只是梦想。要赢得拥戴者的首要任务就是：认同我们的拥戴者，并找出他们共同的渴望是什么？假如说领导人需要具备什么特殊天赋的话，那就是感受他人目的的能力。

第十七个习惯：勇于自制具有高度的自制力是一种最难得的美德。热忱是促使你采取行动的重要原动力，而自制力则是指引你行动方向的平衡轮。在管理活动实践中，一个有能力管好别人的人不一定是一个好的领导者，只有那些有能力管好自己的人才能成功。推荐阅读：管理者与领导者的差异。典型案例：深圳万科总裁王石1992年针对一些房地产开发商低于40%的不做的暴利心态，提出万科“高于25%的利润不做”的口号，如今万科还健康地活着，当年众多追逐暴利的企业则大部分已死掉。

第十八个习惯：培养领导最成功的领导者是那些把工作授权给别人去做的人，是把下属培养为领导者的人，是把领导者变为变革者的人。典型案例：联想集团董事长柳传志培养了两大少帅：杨元庆和郭为，使集团的事业后继有人、基业长青。

第十九个习惯：注重家庭比较完美的企业领导者常把家庭比作登山的后援营地。他们在筹备后援营地（家庭）上所花的时间，绝不能少于实际登山（干事业）的时间，因为他们的生存、登山的高度，常常与后援营地是否牢固和存粮是否充足有关。这些企业领导者还懂得，全面的成功才算真正的成功，他们往往在干事业的同时，能够兼顾家庭，珍惜幸福的婚姻。

第二十个习惯：经营健康许多立志要成功但最后壮志难酬的企业领导人，往往是因为不能战胜一个最大的敌人，这个敌人就是自己不健康的身体。美国管理界流行着一个观点：不会管理自己身体的人亦无资格管理他人，不会经营自己健康的人就不会经营自己的事业。保健：白领们别和黑暗抢时间。

好习惯
成就好人生

有人说,人什么都可以吃,但就是不能吃亏,因为吃亏对自己是一种损失。而事实上,吃亏并非完全不利己,相反,有时它能成为你成功的助推器。

阿奇博德成为标准石油公司老板的故事就是一个经典。

作为一名销售人员,我们会碰到许许多多的人和事。可预知和不可预知的,但是只要你坚持公司原则的基础上去真诚对待,我们就会得到提升。即使这单业务没有成交,你也会学到很多。原先,我只看见或听说别人什么工程招标,标书之类的词汇,是,招标是怎么一回事情,什么程序,怎么做标书……等等一系列的问题都是迷茫的。但是今年通过一位客户,通过不厌其烦的整理,做材料……但是最后,这单业务因为某些原因没有成交……客户和我说了一句话“我欠你们安泽一个情,日后一定还你们!”心里虽然开始很失落,但是后来想想,得感谢他!教会了我这么多,这么多原先都不会的东西。现在,我可以有底气的和客户说,“招标的材料组织,我会!!”

在我们电地热的客户群体中,很少有公司是什么都可以自己完成的,这就需要我们这些业务人员掌握全面的知识,更好的协助客户完成一些事情。客户不厌其烦的电话和疑问,也是对我们自身的提升,让我们自身变的更专业。当然,在现实社会中,与我们一起成长起来的客户,不是全部都会与我们共享荣光,但是我们自身努力了,成长了,也就是成功。

一切正如郑板桥所说:吃亏是福。能“吃亏”是一种为人处事的境界,而会“吃亏”则是一种成就事业的智慧与策略。

吃亏是福

文/张治军



离别山寺

文/徐永念

春发草凝绿,
燕舞双落檐。
骚人望客远,
春院无来暇。
远山处若女,
薄雾日露稀。
渔歌空潭曲,
琼楼柳依依。
青山隐寒寺,
引舟将欲行。
他乡思远近,
钟声伴客离。



秋韵

文/胡秋莉

或许是我的名中带个秋字,又或许是我生于一个秋天,对于秋!有我独特的情节。虽没有文人墨客华丽的自造,也没有诗人信手拈来的五言七言绝句,但这样的季节总觉得应该记录点什么,停下来,感受着,一年已经过去一半。

自然有四季之韵,春有春的盎然生机,朝气蓬勃,夏有夏的绚丽多彩,满目琳琅,冬有冬的厚重充足,晶莹剔透,而秋,有它的静美,它的萧瑟,和它的沉默。

这个秋天,似乎比以往来得要寒,也许正是它轻轻的敲门,我迈着小步,走在乡下的小道上,这样的周末我总喜欢住在乡下,远离城市的喧嚣,吸允着小草和泥土的芬芳。小道两旁的林间透着凉意,被氤氲的水汽弥漫着,一股自然之美油然而生。不加任何华丽繁琐的装潢,不加任何浓烟绚丽的装饰,淡雅,平凡,清新之感伴着婉转鸟鸣在朝阳似火中晕开,散步在你看得见的地方。

秋风吹落了一地的黄叶,慰藉了大地的辛劳,却孤独了枝头依靠。季节的变迁总能激起我们对万物的感伤。纷纷落叶黄,淡淡残花香,一切变得那么的顺理成章。听着每一片落叶刷刷的落下,看鸟儿在林间传达着消息,也许这是一种顺成,这只是年间被忽略的尘埃。但正是这样,告诉着人们甜涩的清晨,是如此让人值得珍惜,让人深深的爱恋上。

吹着秋天的风,淋过秋天的雨,温暖着深秋的缕缕阳光,感受着这个季节带给我的快乐与忧伤,在遐想的憧憬中徜徉,没有金钱与物质欲望,只有少许感伤和青春迷茫!

走走停停就有感触,正暗示着人生,伴随着青春的激情和力量继续前行远方,迎接下一个秋天,感受下一个萧瑟和静美。

心怀感恩

文/汤宗环



一个行路人因为太疲惫，躺在路边睡着了。不久，一条毒蛇从草丛中钻出来，爬向沉睡的路人。眼看熟睡的路人就要死在蛇吻之下，就在这时，一个过路人经过这里，他打死了那条毒蛇后，没有惊醒行路人的好梦，就静静的走开了。行路人一生生活在别人的恩泽中，但他永远不会知道那熟睡时发生的一切。

在兰州已四年时光，安泽驻外让我从刚出校门的懵懂少年渐渐的长大成熟，对事对人的态度、理解也有了一定的进步。兰州最有名的莫过于兰州拉面，清汤，白面，青菜，还有火辣辣的辣子，还有拉面人熟练的拉、甩。做拉面如做人，要清清白白、实实在在。清淡的生活、透明的职业、低调的做人、高调的做事，做面诠释了做人做事。

做人和拉面一样，做人做事要清清白白，谨慎、高调，实实在在、脚踏实地。企业给我们平台，我们尽情的挥霍我们的才华，为自己生机为企业效益，我们应怀着感恩的心，知遇之恩。成长阶段的我们处在十字路口，公司给我们职业方向、给我们有利条件、给我们强大的后援，让我们年少时少走弯路，我们应对我们的团队怀着感恩的心。不管以后路在何方我们要记得曾经给予我们帮助，给予我们教诲、给予我们知遇的企业——安泽。

我说我想看日出
自很久很久前起
到很久很久过去
我看见它如日落散去 散去

我生活的地方
看不到大片大片的钢筋水泥
也遮住了紊乱的日光痕迹
你看 天空里一群群自由漂浮的阴影
飞扬着 飞扬着
怎么就遮住了光明

我说的我想看日出
就爬上了屋顶
当我等过繁星满天褪去
才发现此时正是天阴

我说的我想看日出
才登上了山岭
为何盼过月下柳梢沉西头
我早已沉沉睡去
我说的我想看日出
却不知月亮如何被底下的日光抬起
日光仿佛是个固执的绝缘体
一层层与这个尘世隔离 又隔离
我日复一日年过在一年
将这个曾经的曾经抛弃
它才下了眉头上心头
埋在某片未垦的土里

何年何月时才能回忆呵
这一段回忆
抬起头望望天
怕是几点孤星

我说我想看的日出
岁岁辰辰在心里升起
光芒又叠加着光芒
打湿了黑暗
涤出了光明

在某个心灵屋顶的窗口
日出还在继续 继续
你看见了吗
窗子里填满的金色啊
是为了让所有习惯了黑暗的眼睛
都习惯光明

我说我想看日出
丢开所谓的束缚
只有平凡的开心

我说我想看日出
若干年后，几十个几百个仍清楚的我们
围成一个圈 简单的看风景

我说我想看日出
我在等待 在期待 某个未来的未来

我说的我想看日出

文/丁爽



6

我的选择
ANZE & I



❤️ 婚礼篇

2013年11月，李浩新婚之喜！

❤️

求婚篇

2013年8月，李浩在天津滨海新区求婚成功！



♥ 乔迁篇
2013年8月，陈丽丽乔迁之喜！
2013年11月，林祖军乔迁之喜！



我在安泽

安泽有

喜喜



2013年4月，汪一萌喜得贵子之喜！



胡群喜得贵子之喜



2013年4月，胡群喜得贵子之喜！



2013年3月，梁芸芸喜得贵子之喜！

Anze 住宅舒适采暖经典案例之一 ——长沙市东塘瑞府

整理/王献安



长沙市东塘瑞府项目地面采暖面积7万平方米,1600套豪华精装型小公寓,配有五星级酒店级的入户大堂及高档公寓。此项目对设计和施工都有极高的要求,特别是品牌及运行费用方面。

此项目于2012年11月正式投入运行,从运行数据来看,运行效果良好。工程良好的运行效果为南方大面积采暖提供了真实的数据和示范效应,也是安泽在非传统采暖区域的重要示范工程。 **Anze**





Anze 住宅舒适采暖经典案例之二 ——甘肃国家地质公园

整理/汤宗环

2013年10月22日,中国·和政古动物化石保护与开发学术研讨会在和政古生物化石国家地质公园的恐龙化石博物馆隆重举行。举行会议期间,世界各国的古生物学家齐聚这里,和政地区的温度已是 -5°C ,但室内温暖如春,安泽智能电地暖系统为 5000m^2 超高空间的国家博物馆提供安全、舒适、高效、节能的采暖方式。

安泽电采暖好,一定是真的好。 **Anze**



Anze 住宅舒适采暖经典案例之三 ——内蒙古包头市青山宾馆

整理/李浩

青山宾馆位于内蒙古美丽的鹿城——包头市。这里有闻名全国的包钢、稀土及一机,二机等大型企业,其中稀土的出口量是世界之最。所以包头市也是内蒙古第一经济市。即为第一经济市,人口的流量也位于自治区的前列,因宾馆的数量也多如繁星。其中青山宾馆在众多酒店中却位居第一。青山宾馆建成悠久,早期在当地政府筹划中建成,多年来接待宾客无数,其中有周恩来总理及江泽民主席等国家领导人视察内蒙古时都住宿在青山宾馆。

包头市的每年采暖时间是6个月。青山宾馆本有地方集中供暖提供暖气,但在2011年宾馆重新装修时领导经过慎重思虑,为提高宾客住宿的环境舒适度,宾馆领导决定选择最节能、便捷、舒适的供暖方式。经过多次反复考察,最终选择安泽智能电地暖,因为无论在节能、舒适、环保、卫生及质量等方面安泽智能电地暖位于世界先进水平。计划很快实行,经过安泽集团公司的设计,联拓暖通公司的施工,于2011年5月将2号楼完工。经过2个采暖季的考察,不仅舒适、卫生,而且运行费用及运行效果都优于集中供暖很多。在2013年宾馆领导又与安泽集团公司洽谈。欲将即将完工的后期别墅楼先做设计。 **Anze**



宁国特色早点

▼ 最受欢迎早点之一——炒面



▲ 煎饼系列

◀ 最受欢迎早点之一——粑粑



宁国的早点真不少
金黄的粑粑圆又圆
细细的炒面长又长
香喷喷的锅贴馅儿足
圆溜溜的汤圆满口香
美味小吃营养好
健康饮食身体棒



▲烧饼



▲生煎系列



◀豆腐脑



▲挞馃



▲清明粑粑



中国低碳经济媒体联盟

ANZE[®]



**电热系统及解决方案全球服务商
工业与民用电加热及热控领域专家**



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