



中国国际贸易促进会

ANZE

中国驰名商标



品质安泽 全球共享

总部：中国·安徽·宁国

全国免费电话：400-887-3788 800-868-8680

网址：www.anze.cn

ANZE TIMES

2012年03期

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 CQC 质量认证

【前沿】

安泽之歌

【专家视野】

浅析风力发电与发热电缆供暖系统相结合

【安泽人】

那一页平凡而厚重的标签

【安泽脚步】

逆境飞扬——2012 安泽外贸预期增长 30%

【印象安泽】

梅河潋滟秋色浓

【宁国篇】

徽州古牌坊



ANZE

安泽让生活更舒适

2012年03期

珍藏版
总第100期



安泽智能电地暖 创造优质生活

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
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

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 BACL 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



FOREWORD

下一个十年我们能做什么？

标煤从 2002 年的 15.1 亿吨增至 2011 年的 34.8 亿吨,在不经意间总量翻番。其中,煤炭、天然气产量分别增长 127%和 214%,石油产量稳定在 2 亿吨左右。电力装机突破 10 亿千瓦。

值得纪念的是,十年以来组建两大电网公司、五大发电集团和四大辅业集团,成立国家电监会。2008 年,组建国家能源局。2010 年我国成立国家能源委员会。但实际上,能源委仅是一个高层次议事协调机构,并不承担具体的行政职能,其最高机构作为并未得到发挥。

时间行至下一个十年节点,我们能做什么?

最为紧迫的是能源管理体制变革和能源市场化改革的问题。当前,我国能源管理体制政出多门、市场与计划手段并存。这样的结果是,国内资源管理体制出现越位与缺位并存、管理体系不健全、监管不到位等问题。我国的确需要一个国家能源统一管理部门,全面负责能源战略。

推进能源产品定价市场化改革是目标,当前部分资源产品价格形成机制尚不完善。待改革的领域繁多:水价改革、电价改革、输配电价形成机制改革、成品油价格形成机制改革、天然气价格市场化改革,以及价、税、费、租联动机制的建立,资源税征收方式的改革。

我国在过去的十年以风电为代表装机规模取得大发展。截至今年 6 月底风电并网位居世界第一。但是风电、太阳能并网消纳难问题依然未解,热电、水电、核电仍存在一些问题,分布式能源刚刚起步就遇到技术和制度制约。这些问题到 2020 年一定能够解决。

一些地方片面追求经济增长,对调结构、转方式重视不够,仍然高耗能、高污染扩张。这样的发展理念也将被淘汰。

我们真心地期待目标能够早日实现。

安泽电工荣获 CQC 质量认证

文 / 谭亚莉

安徽安泽电工有限公司作为中国地暖、发热电缆行业的领军行业。继 2012 年年初通过了全国工业产品生产许可证、安徽省著名商标后又喜获中国质量认证中心首批颁发的 CQC 产品认证证书。

中国质量认证中心(CQC)是经中央机构编制委员会批准,由国家质量监督检验检疫总局设立的国家级专业认证机构。是中国开展质量认证工作最早、最大和最权威的认证机构。同时也被授权承担国家强制性产品认证(CCC)的工作。

2012 年 9 月,安泽电工质量管理等部门配合评审专家们,对公司加热电缆产品的生产体系运行情况进行了监督审核。专家们经过严格的审核、充分的交流及现场的走访调查,最终一致认为我公司的质量管理体系完全满足

认证体系的各项要求,并对我公司加热电缆生产的技术优势、生产运行情况及员工的严谨作风给予了充分肯定。

CQC 质量认证的荣获旨在保护消费者人身和财产安全,维护消费者利益;提高企业产品质量,增强我公司产品在国际市场上的竞争力场。为企业的不断发展与进步垫定了良好的基石。也充分的说明了我公司强大的发展实力、严谨的工作作风及不断进取的开拓精神。以优质高效的工作作风及整体一致的工作水平,赢得客户的信任;在地暖领域,始终保持国内领先地位;跻身于国际地暖行业的前列。

现我公司以加施 CQC 标志的方式表明产品符合有关质量、安全、环保、性能等标准要求。以确保不法商家的肆意窃取和仿造,更好的保护消费者的人身及财产安全。



中国建筑节能协会“建筑节能之星” 获奖简报

文 / 彭 玮

为推进我国建筑节能行业的大发展,由中国建筑节能协会与上海市城乡建设和交通委员会共同举办“建筑节能与绿色建筑科技周(上海 2012)”活动于 2012 年 9 月在上海展览中心展开。

协会专家委员会涵盖 92 名建筑节能领域的优秀专业技术人员、

多年从事相关工作的资深工作者及各专业领域的技术带头人。

“建筑节能之星”评选就是为推进国家节能减排工作而进行的一次表彰。经各专业委员推荐、协会专家委员会审定,包括安徽安泽电工有限公司在内的首批 27 家“建筑节能之星”已经评出,并在本次年会上

公布并授予奖牌。各获奖企业通过自身的努力创造业绩,从而推动我国建筑节能事业的大力发展。

安徽安泽电工有限公司将继续加大产品研发和创新力度,创新体系建设和新项目、新产品研发工作,为实现国家节能减排目标做出应有的贡献。



出品单位:安徽安泽电工有限公司
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
中国建筑学会暖通空调分会
全国地热泵委员会
中国金属结构协会辐射供冷供暖专业委员会
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》、《地暖》、
中国地暖网
特邀顾问:刘 浩、王东青、曾 衡
名誉主编:程乃亮
编审委员:张峻业、李义军、陈进周
特邀编委:宋 伟、王凤林、陈立楠、李光宇、冯立山
王伟华、张克城、赵育军
运营总监:何远嘉
内容编辑:黄方贵、程晓燕、彭 玮、刘 勤、张道芝
谭亚莉、窦 丹、胡秋莉、肖 恬
图文设计:汪一萌
美 编:汪一萌、王金艳

通讯地址
安徽宁国市经济技术开发区外环南路
安泽未来之家低碳工业园
免费热线 /800-868-8680 400-887-3788
联系电话 /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 安泽电工荣获 CQC 质量认证/谭亚莉
中国建筑节能协会建筑节能之星荣获简报/彭 玮
- 04 彰显品牌创新技术助推行业转型发展/彭 玮
绿色建筑技术交流会成学术年会亮点
- 05 首届中国地暖财智年度沙龙在上海召开
- 06 安泽电工赴新疆参展第二届亚欧博览会/张道芝
- 07 112 届广交会安泽“暖意浓浓”/张道芝
点亮石油之城
记“第五届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会”/窦丹
- 08 行业技术精英组建高级考评员团队/慕容散人
中国辐射供暖供冷技术委成立/江 舒
- 09 电地暖做为清洁采暖在新疆得到大力推广和普及
中国地热资源相当于 860 万吨煤可消耗 26 万年

前沿 /ADVANCED

- 10 安泽时代

低碳联盟/LOW-CRABON FEDERATION

- 11 低碳生活我们能做到多少

专家视野 /EXPERT VIEW

- 12 浅析风力发电与发热电缆供暖系统相结合/张斌、程乃亮
- 15 电采暖技术的安全应用/安建辉
- 16 国内外发热电缆技术及检验标准/张峻业

安泽课堂 /ANZE CLASS

- 18 安泽矿物绝缘加热电缆在中国神华管道电伴热上的应用/黄方贵
- 20 河北固安规划馆室外景观水池防结冰工程案例/江 舒
- 21 传统铺法与薄型铺法的区别/程晓燕
- 24 畜牧应用宣传册

安泽人 /ANZE PERSONS

- 30 那一页平凡而厚重的标签/胡秋莉
- 32 岁月的成长与变迁/谭亚莉
- 34 诚信保驾护航,安泽勇闯关中/肖恬
- 36 桃李无言下自成蹊/汪一萌
- 38 全能型技术能手李义进/刘勤

安泽脚步 /ANZE FOOTSTEPS

- 42 电地热相关标准及数据/王 贺
- 43 逆境飞扬/李义军
我在安泽的成长历程/任 璐
- 45 我们一起成长/葛 屹

印象安泽 /ANZE IMPRESSION

- 46 安泽印象/刘朋坤
- 48 哈尔滨之子安泽之心暖遍北国/窦丹
- 50 梅河激池秋色浓/王云雷
- 52 沛县老李/张峻业

经管锦囊 /MANAGEMENT TIPS

- 54 26 个人生错觉,看看你有几个

他山之石 /OTHERS EXPERIENCE

- 56 写给刚工作的孩子们
- 57 佛塔上的老鼠

心灵鸡汤 /CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

- 58 安泽印象/孙 超
龙川印象/孙 超
失落/陆明凤
坚强的钓鱼岛/滕友量
好人不买日本货/滕友量
- 59 唯有感恩/葛 屹
数字安泽,逆境中稳步增长/孔祥顺
- 60 别放弃,再等等/朱茂盛
雨/丁 爽
那些被忽略的美丽/谭亚莉
- 61 又见那个秋/胡秋莉
入秋小续/李自航
农历新年游九华山/窦 丹

我在安泽 /I & ANZE

- 62 2012 秋季单车生态之旅

项目展示 /PROJECTS

- 64 项目展示

宁国篇 /NING GUO SECTION

- 68 徽州古牌坊

2012 行业转型,格局或变。行业需要注入新力量,谋求新发展,以创新的技术、优秀的产品、领先的理念,提升行业整体实力,共同推进行业发展。

7月26日,“2012上海采暖行业信得过产品、服务诚信单位;2012上海地面辐射采暖施工等级获证企业新闻发布会及应用技术交流会”在上海建科大厦召开,旨在塑造上海采暖行业形象,扩大上海采暖知名度和美誉度,提升上海采暖及配套材料市场占有率,加强采暖行业的诚信自律建设,对优秀的采暖企业予以鼓励肯定,并且也给予消费者一个建议方向。2012上海采暖行业信得过产品包括:威能、BAXI(八喜)、林内、艾欧史密斯、阿里斯顿、法罗力、依玛、爱迪生、Anze(安泽)、伟星、ZHSU(中塑)、航天、海立睿能、雅克菲、KERMI(凯美)、安贞、menred(曼瑞德)、盛世博扬、莱茵、柏尔、LIVARTZ乐智、海林、保利、德国瑞好 rehau、图博、林牌、圣和、华明、天格;

上海采暖行业一直走精品化、服务化的发展道路,为市场提供最具价值的产品、技术,以及最完善的服务,共同营造良好的市场氛围。伴随着“十二五”规划出台,上海大力推广太阳能光电和光热、浅层地能等建筑新能源技术的应用,并鼓励在建筑中的应用研究、示范和推广,采暖系统相应产品、技术、材料及服务已逐渐向建筑新能源领域拓展,作为一个经济高度发展的区域,消费者追求高质量,国际品牌效应,对发达国家的一些发达技术比较重视,越来越多的新产品、新技术推出,太阳能、地源热泵、空气源热泵等建筑新能源技术被企业所关注,本次会议邀请威能(北京)供暖设备有限公司、海林节能上海分公司对建筑新能源的创新技术,领先理念和与会者进行了分享与交流,共同探讨行业现状及发展。同时,8月15日-17日在上海新国际博览中心举行的第八届中国(上海)国际室内供暖系统、热泵及通风设备展览会也将集体展示,共襄行业盛会,打造品牌展台。

绿色建筑技术交流会成为学术年会亮点

摘自供热制冷



10月24日,以绿色低碳、和谐共赢为主题的2012年第十八届暖通空调制冷学术年会在山东省烟台国际会议中心召开,作为暖通空调制冷行业学术两年一届的顶级交流盛会,来自国内外千余名来自科研机构、国内外企业、建筑设计、产品制造等领域代

表出席了大会。本届大会以绿色建筑为主线,从建筑设计到产品应用、技术创新等多个领域进行了学术交流探讨。由绿色建筑设计研究中心、易能环能科技(上海)股份有限公司、安徽安泽电气有限公司、曼瑞德自控系统(乐清)有限公司联合承办的《绿色建筑技术案例与应用》专题交流会成为本届学术交流大会一大亮点。中国建筑科学研究院环能院院长徐伟亲临专题现场,就当前绿色建筑开发、技术应用趋势等方面进行了交流。易能

环能股份总经理李光宇就绿色建筑应用技术案例、设计、运行结合实际绿色建筑项目进行了详实分析,安泽电气有限公司副总经理张竣业结合投资建设的安泽低碳工业园在绿色节能环保的电采暖和管道伴热系统的应用进行了展示讲解,中国建筑科学院环能院于震工程师就曼瑞德瓯江口绿色工厂规划在绿色工业建筑评价标准与实践进行了分析。

通过此次专题研讨绿色建筑的发展趋势,技术突破,通过实际绿色建筑项目的建设、技术应用分析交流得到了与会代表的高度认可,来设计院、科研院所、专家等近200百人参加了研讨。



首届中国地暖财智年度沙龙在上海召开

中国地暖行业历届十大风云人物参与的中国地暖财智沙龙,于7月20日~22日在风景如画的上海太阳岛国际度假酒店召开了其具有年会性质的首届年度沙龙。

在本次年度沙龙期间,沙龙成员各自回顾了其所在企业上半年的发展状况,并结合当前严峻的经济环境,交流了各自企业所面临的机遇和挑战,相互分享了应对当前经济环境的策略和办法。

沙龙成员还围绕“从PE-Xa管5年后严重降解案例看地暖管质量控制”、“阶梯电价下电地暖行业如何突围”等话题进行了深入探讨。为了近距离感受舒适家居系统在低碳建筑中的应用效果,沙龙成员还现场观摩了配套有太阳能供热制冷

系统、土壤源热泵系统、新风除湿及能量回收系统的上海易能大厦,并现场讨论了“低碳建筑舒适系统应用技术交流及前景展望”、“空气源热泵市场前景分析及推广策略探讨”等话题。

本次沙龙表决通过了“重大决议先由轮值主席团形成初步意见再由全体沙龙成员表决”的议事制度,确定了召开第二届(2013)中国地暖财智年度沙龙的时间和地点。本次沙龙还明确了今后参与中国地暖财智沙龙的人必须首先是地暖行业年度风云人物、企业法人等条件。

除现有沙龙成员之外,中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会常务副主任刘浩等特邀代表参与了本次年度沙龙的“头脑风暴”。部

分沙龙成员家属参与了本次年度沙龙的高尔夫练习、沙滩浴场冲浪等休闲娱乐活动。

中国地暖财智沙龙由《中国建设报?冷暖舒适家居》月刊发起和筹建,成立于2011年12月8日,首批参与人员由2008年、2009年、2010年中国地暖行业十大风云人物和2009年十大感动中国地暖行业人物组成。该沙龙的召集机构是由1名轮值主席、4名轮值副主席组成的轮值主席团。现任轮值主席团由主席王芳和副主席陈立楠、王凤林、宋伟、张竣业组成。

该沙龙具有年会性质的“年度沙龙”每年召开一次、随机性的“主题沙龙”的次数不限。

(摘自中国建设报)



安泽电工赴新疆 参展第二届亚欧博览会

文 / 张道芝



第二届中国——亚欧博览会于9月2日下午在乌鲁木齐市隆重开幕。会上,来自中国各省市、中亚五国

和部分东欧国家的千余家企业,展示了有关建材,高新技术、服装和食品等行业的产品。安泽电工有限公司继2011年参展首届亚欧博览会后又一次参与此盛会,展出的产品涉及单双

导发热电缆,CE、UL认证电地席;矿物绝缘电缆,矿物绝缘扁平电缆;以及硅橡胶电伴热带,石英管电加热器,电阻管式加热器等。

此次参加亚欧博览会是安泽电工在新疆地区、中亚和欧洲等地区大力进行产品推广的重要一步,也是安泽电工公司战略计划之一。公司高层高度重视并亲临博览会现场指导工作。会上,众多建筑单位、房地产开发商、设计单位及企业采购专员对我公司的产品有浓厚兴趣,并且有些单位表达了初步合作意向。

本届亚欧博览会是新疆与亚欧等国家的一次亲密接触,也是安泽电工与新疆及亚欧地区的进一步交流,安泽电工希望通过这次亚欧博览会平台和新疆地区及国外的众多企业建立起联系,实现合作共赢的目标!

112届广交会安泽“暖意浓浓”

文 / 张道芝



继111届春季广交会参展后,10月12日安泽电工一行四人又一次赴广州参加第112届广交会,参加第一期建筑及装饰材料展。

安泽电工在此次广交会上展出了公司CE、UL认证的单、双导电地席, TXLP单、双导发热电缆, ASDI发热电缆以及矿物绝缘电缆,矿物绝缘扁平电缆,硅橡胶电伴热带,石英管电加热器,电阻管式加热器等。参展之前我司做了充分准备,根据以往参展经验,将宣传网页改为光盘,更便于采购商携带。此外,我司携带了干湿法样品样板,更直观的展示了我们的产品,安泽电工展台“暖意浓浓”,采购商络绎不绝。

受经济、政治、欧债危机、中东政局、中日关系、非洲和南美采购季节性等因素综合影响,秋交会的采购商数量较今年春交会呈明显下降趋势,秋交会“寒意浓浓”。据主办方公布的数据,本届广交会第一期前四天到会客商93529人,相比上届减少12147人,广交会的客流量和订单数量都有略有下降趋势。

尽管今年外贸形势整体严峻,但我司在2012年前三季度出口业务稳中有升,俄罗斯市场日趋稳定,欧洲市场和北美、南美市场日趋扩大,安泽外贸市场强势呈现“暖意浓浓”。



点亮石油之城

记“第五届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会”

文 / 窦丹

2012年9月17日至19日第五届中国(东营)国际石油石化装备与技术展览会在有“油城”之称的山东省东营市顺利召开。安泽电工作为重要的应邀单位参加了此次展会。

9月17日上午九点三十分,展会在黄河国际会展中心隆重开幕,据不完全统计,此次展会有多达80多个国家和地区的代表团参加,充分表明东营市正在发展成为全球重要的石油能源设备中心,也给安泽电工等相关产业单位日后的发展提供了有利条件。

安泽电工所研发生产的铠装矿物绝缘加热电缆,做为一种新型石油采购的关键设备在此次展会中

赢得了很大的关注。来自东营日报的记者对安泽电工进行了认真采访并合影留念。与此同时,相关的企事业单位也纷至沓来,并由衷地赞叹安泽研发的此项产品别出心裁,无论在工艺上还是在品质上都显现出了它在同行业中的卓越地位。不仅如此,铠装矿物绝缘加热电缆在工业设备管道伴热、罐体保温等领域的充分应用,赢得了中国石油大学建筑设备系资深老教授的连连点头和充分肯定,并主动留下了联系方式,希望日后能与安泽电工有更亲密的接触。此外,沙特阿拉伯的客商也主动询问了产品的相关信息,在深入了解矿物绝缘加热电缆的优良特征后,来自国外的他们也为安泽



电工竖起了大拇指。

作为中国民用及工业领域热缆及热控专家,安泽电工已经连续两届参加了该展会,并以重要参展单位的身份应邀了开幕当晚举办的主题为“点亮石油之城”烟火欢迎宴会。

行业技术精英组建高级考评员团队

文 / 慕容散人

地面供暖考评员,是依据国家职业技能标准开展职业技能鉴定工作的具体操作者,是落实“标准参照型”考试的关键,是体现“公开、公平、公正”原则的榜样,考评员的水平也体现出了国家级考试的严肃性、更是对国家级证书含金量的保证。

按照《地面供暖施工员》国家职业标准要求,为满足组建职业技能鉴定题库、编写培训教材,考务管理,鉴定场所、设备和其他条件的核定等事宜,对地暖高技能从业人员的职业技能进行评价与鉴定的需要,经中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会推荐,行业内具有影响力的8名专业型人员(分别为中国辐射供暖供冷技术委员会主任邓有源、培训部主任刘杰、技术服务部主任张保红,新宇阳科技总经理王安生、新疆宏迪节能总经理王凤林、渭南环绿地热总经理安建辉、大连世纪昕

融总经理张国强、安徽安泽电工市场总监张竣业),于2012年8月25日~26日,在北京参加了由国家建材行业职业技能鉴定指导中心组织的高级考评员培训,高级考评员可承担技师、高级技师考评(考评员只可承担初、中、高级的考评)。

本次培训对于行业实现稳健、长久的发展来说,具有重要的战略性意义,标志着地面供暖施工员职业技能鉴定的高技能人才培养与评价队伍的即将形成,更好地适应国家高技能人才的振兴计划。



中国辐射供暖供冷委技术委成立

文 / 江 舒



2012年9月27日,国家辐射供暖供冷委员会(以下简称:委员会)常务工作会议暨技术委员会成立会议,在上海新国际博览中心“上海国际供热通风空调、城建设备与技术展览会”期间召开。会议听取了委员会秘书处的工作汇报;讨论了2012下半年和2013年的委员会工作计划、“地暖行业十二五发展规划”和《辐射供暖供冷行业自律公约》;并宣布委员会正式成立技术委。本次会议还听取了委员会副主任、常务委员对年会、行业发展的意见与建议。与会者共同探讨和梳理了委员会工作思路和重心、行业下一步及未来走向、企业转型措施等,为进一步完善行业体系、企业运营思路,促进行业顺利变革、迎来大发展献计献策。会议期间,委员会新成立的技术委

电地暖做为清洁采暖 在新疆得到大力推广和普及

地暖是世界上最为舒适的采暖方式。电地暖以其健康、舒适、节能、环保、低碳、免维护等优点,远远优于其它地暖系统,电地暖在近几年来逐渐的走俏,越来越多的用户喜欢上了电地暖。近年来由于政府政策引导,清洁供暖方式在各地得到有效的推广,新疆正在大面积普及清洁供暖方式,其中,电地暖成为变革传统供暖方式的首选。

2007年以后,新疆对城乡建筑的节能要求不断提高,公建项目的建筑节能指标定为50%以上,而在阿克苏地区、克拉玛依市、库尔勒市和乌鲁木齐市等地新建住宅强制执行65%的较高节能标准。因此,新疆极其重视选择新型清洁供暖方式。在城镇建设飞速发展的今天,传统供暖模式的运行体系与惊人的高额维护费用及冬季高超标的排放污染,令政府、老百姓及热力部门不堪其苦。作为变革传统采暖方式的电采暖,自然进入了新疆各地政府的视野。

2008年,为推进清洁能源在建筑中

的规模化应用,乌鲁木齐市启动了第一批清洁能源示范工程项目,总面积达16.58万平方米,其中就包含了电热采暖项目。

2009年2月,乌鲁木齐市委副书记李宏斌在乌鲁木齐电业局2009年度工作会议上说,为了解决乌鲁木齐冬季大气污染问题,市政府正在做该市电采暖规划,在现有冬季供热面积中,30%的供暖面积将实行电采暖。李宏斌表示,电采暖作为清洁能源供热形式之一,适合当前我国对环保、节能的要求,并且它技术成熟、应用可靠、系统可以实现分户计量、分室控制。

2009年5月,乌鲁木齐市建委向市人民政府提出了《关于2009年电热采暖示范工程项目第一批建设计划的请示》,初步确定了第一批3个共32.89万平方米的电采暖示范工程项目。第一批电采暖工程项目已经落实,主要是学校和办公楼等公共建筑,而这也正是试点开展的主要方向。

电力系统的支持也为电采暖这一清洁供热方式提供了大面积推广的有力支撑。新疆电力公司承诺,在电网统一规划

的前提下,将加大投资力度,加强电网改造和建设,以确保民用电力充足供应。这些来自政府的决定,无疑为电采暖的大行其道开了绿灯。

同时,值得注意的是,选择电采暖并不是新疆的随意之举,在这里,电热采暖由于自身的特性正大有可为。

新疆在电采暖应用上的迅速出击,正让电热采暖行业看到了发展的契机。新疆是全国地方政府中第一个明确表态,要大力推广电采暖试点工程的地方政府。今后几年,新疆将适当扩大节能65%标准试点范围,这也意味着电采暖在未来的新疆节能减排建设中将会发挥重要作用。

与东北相比,西部地区集中供热的管网建设尚不发达,尤其在二三线城市更是难以普及,而电地暖作为没有城市热力管网的楼盘、办公楼、工厂及学校的采暖补充,既降低了城市管道的初始投入成本,也为平衡电力的季节差提供了一个很好的思路。

(中国地暖网)

中国地热资源相当于 860 万亿吨煤 可消耗 26 万年

中国国土资源部发布官方数据表明,中国大陆3000米至10000米深处干热岩资源总计相当于中国目前年度能源消耗总量的26万倍。

2009年至2011年,国土资源部在系统收集中国基础地质、地热地质、水文地质、城市地质、石油地质等已有资料的基础上,对287个地级以上城市浅层地热能、12个主要沉积盆地地热资源、2562处温泉区隆起山地地热资源、3000米至10000米的干热岩资源潜力进行了重新

评价。

这一最新评价认为,中国浅层地温能资源量相当于95亿吨标准煤。每年浅层地温能可利用资源量相当于3.5亿吨标准煤。如全部有效开发利用则每年可节约标准煤2.5亿吨,减少二氧化碳排放5亿吨;全国沉积盆地地热资源储量折合标准煤8530亿吨;每年可利用的常规地热资源总量相当于6.4亿吨标准煤,每年可减少CO2排放13亿吨。中国大陆3000米至10000米深处干热岩资源总计相当于860万亿吨标准煤,是中国目前年度能

源消耗总量的26万倍。

地热能是一种具有广泛潜力且清洁、零碳排放资源。人们较熟悉的浅层地温能,是地球表层数百米内的土壤砂石和地下水中蕴藏的一种低温热能。而在当今钻进工艺可及的深度上,温度高得多的深层地热能或干热岩资源储量惊人。美国麻省理工学院报告估计,仅美国大陆地表下3000米到10000米之间开发2%的地热资源,就可以供应相当全美国总耗电量2500倍的电能。与风能、太阳能等可再生能源的不稳定不同,地球内部从未片刻停止过灼烧。

(新华网)

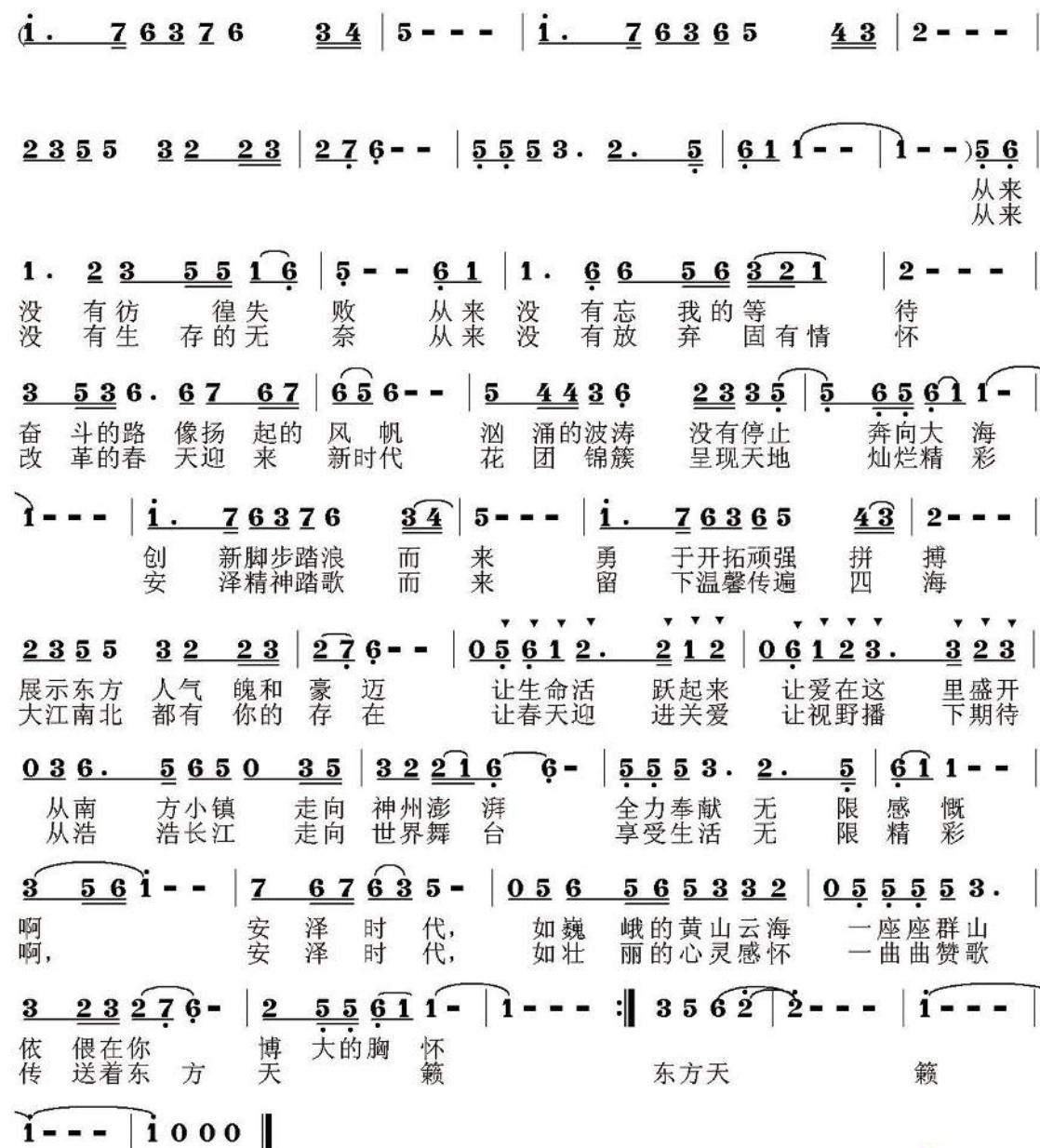
安泽时代

1=F $\frac{4}{4}$

赞美 感慨的

孙 超 词

张仲健 曲



低碳生活我们能做到多少

摘自低碳生活网

2009 年全球聚焦哥本哈根气候会议,人们认为是那是改变人类命运的里程,被称为“二战以来最重要国际会议”,然而 192 个国家在经过 13 天激烈的“口水战”之后,却无果而返。不禁让人黯然神伤……人类关心自己的未来吗?

为地球和人类的未来,低碳生活我们能做到多少?

我们每天忙忙碌碌,你是否感觉到,上下班在路上的时间变长了,怎么老堵车?因为我们的城市,每一天都会增加上百辆汽车,1.6L、1.8L、2.0L。为低碳环保而不买车,银行几十万的存款,去挤公交车,放弃飞机改坐漫长的火车,交通工具减排,我们能减掉吗?

有人说地球不是他自己的,又不是光他一个人,出了事儿这么多人呢,你怕什么?是啊,地球上人是多,多得数不清。可是如果真的有一天遇到个大暴雪、罕见暴雨、百年干旱之类的,和一堆人困在火车里

冻得手脚发抖、房子汽车被泡,或者热的两眼冒星星的时候。有几个能坦然面对,微微一笑呢?

2009 年的限塑令红红火火,到了今天又有几个人做到。有几个人愿意天天拿个布袋,去准备买菜装东西。而当你拿出个布袋,面对卖菜大娘诧异的眼神时,我们能不能勇敢的说:我不要塑料袋子,我环保。

听说素食能减排,一公斤牛肉产生 36.4 公斤二氧化碳,少吃肉就能做大贡献,算来算去这个减排最多,而且还能预防癌症,更健康。可当遇到朋友一起吃饭时,朋友热情的招呼,我们是否能大胆的说“我不吃肉,我吃素”。朋友会惊讶的说:什么?你信佛啦?,我们不会感觉脸上不自在呢?

还有更多,戒烟、戒酒、少买衣服、少购物、洗澡洗菜水冲厕所、即时关灯、少打空调、少打车、少用纸……。有些是我们的面子问题,有些是有点麻烦不愿意做,还有的是还没有享受够。低碳生活我们能做到

多少?

2008 年一月南方大雪,五月汶川地震,六月南方洪灾,2009 年北半球罕见暴雪,2010 年 3 月西南百年大旱,4 月冰岛火山爆发,5 月南方罕见暴雨,6 月印度 50 度高温……

科学家把地球温度的临界点定为 2 度,就是说地球温度越高,自然灾害越多。而现在温度上升到了 0.8 度。越来越多的事实告诉我们,人类活动对地球的生态系统造成了破坏,我们应该改变生活方式了!

地球是我们的家,我们只有一个,火星太遥远,而且太荒凉,气候还不如地球好。我们要爱护自己的家园,破坏它很容易,恢复却太难。低碳生活是一种态度,也是一种责任,也是一种爱,你的爱更宽广,更包容,更细致。敞开你的心扉,让我们来承担一个家庭成员的责任吧。

保护地球家园,保护生存环境,从今天开始选择素食低碳生活! **Anze**

浅析风力发电 与发热电缆供暖系统相结合

文 / 张 斌 程乃亮

关于蓄热

在一定的技术、经济条件下,采用电蓄热方式进行采暖有一定的积极因素,电蓄热采暖能够在一定程度上做好技术、经济性比较工作:①确定蓄热和采暖方式(谷加平或全谷电方式);②计算蓄热体积;③确定优化的系统方式和运行模式。

随着社会、经济的发展,能源的供需矛盾日益突出。特别在城市区域,电力资源使用存在很多问题,其中最为关键的一点就是用电高峰时间特别集中,从而导致供电设备利用率低,发电成本高,导致电价降低空间小。为了缓解用电峰谷差值,提高设备效率,电力部门出台了一系列措施,其中一项重要举措就是采用分时电价,拉大用电峰谷的电价,鼓励在用电低谷时段用电。就单个项目而言,如果能调整用电方式和技术手段,使电力资源产生削峰填谷的效果,就会达到减少装机容量、节省运行费用的效果。目前,由于燃煤锅炉在部分区域的限制使用以及燃油、燃气使用的局限性和城市用电政策的鼓励,采用电蓄热采暖方式已经得到了大范围的推广。

电蓄热技术介绍

电锅炉蓄热式采暖系统是以电锅炉为热源,利用供电电费峰谷差值,在供电谷值时段,以水为热媒进行加热,并将其储存在蓄热水箱中,蓄热水泵连续运转,维持蓄热水箱温度在设定值。在供电高峰时段关闭或开启部分电锅炉,由储存在蓄热水箱中的热水经系统循环泵向采暖系统供热。

电蓄热技术的主要优点是:

- ① 以减少装机容量,减少制热设备初投资;
- ② 可以利用峰谷电价差,节省运行费用;
- ③ 单位时间内用电量减少,从而可使供电设施相应减小;
- ④ 避免制热设备经常处于部分负荷状态运行而导

致使用效率降低;

- ⑤ 有利平衡用电负荷的峰谷差,缓解供电矛盾;
- ⑥ 自动化水平高、运行安全可靠,可以更加灵活地调节和平衡供热方式;
- ⑦ 不产生污染、噪音,属于所在地区的“0”排放,环保意义大。电蓄热技术的

主要缺点是:

- ① 系统初投资增加;
- ② 工作班次增加,人工费用增加;
- ③ 蓄热罐体积较大,同时有一定的热量损失;
- ④ 采用开式循环方式时,水泵耗电量增加,水系统容易产生腐蚀。

随着可持续发展战略的提出,建筑自然通风技术逐渐受到人们的重视。合理利用自然通风可改善建筑热环境、减少空调能耗。自然通风应用效果与建筑蓄热密切相关,不同的建筑蓄热能力将导致不同的室内温度。本文力求探讨建筑蓄热与自然通风的耦合关系,揭示建筑蓄热对自然通风室内温度波动的影响规律,其研究成果将为建筑材料的选取、自然通风系统的设计与控制策略的确定打下理论基础。建筑蓄热体可分为建筑外蓄热体和内蓄热体。外蓄热体即为建筑外围护结构,建筑外围护结构是室内环境与室外环境的联系纽带,人们对建筑外围护结构的研究着重在其对空调环境下负荷的影响,而自然通风环境下的围护结构作用则鲜有研究;建筑内蓄热体包括建筑内墙、内部家具等物体,一般情况下,可以认为内部蓄热体温度与室内空气相等,但当内部蓄热体不满足集总参数法时,则不能这样简化计算;此外,自然通风主要驱动力为热压和风压,当风压驱动时,我们可认为自然通风量为已知值,而当热压驱动时,室内温度、自然通风量呈非线性耦合关系,室内温度计算更为复杂。针对上述问题,主要开展了以下工作:

(1)提出了自然通风建筑热压等效流量概念及计算方法。无论是热压驱动还是定风压驱动的自然通风,建筑室内温度均呈周期性变化,本文分析得到了等效流量计算公式。通过数值计算验证,利用该值可在一定误差范围内将热压驱动自然通风视作定流量自然通风处理,即可将自然通风量、室内温度非线性耦合问题线性处理,从而简化问题,缩短计算时间。

(2)系统分析探讨了内外蓄热体导热系数、体积热容、面积等参数对自然通风房间室内温度的影响。将内外蓄热体视作有限板层,联合一维非稳态热传递方程与自然通风房间热平衡方程,通过数值计算方法对内外蓄热体以及流量、热源等对自然通风建筑室内温度的影响进行了计算分析。该分析结果有助于指导自然通风建筑设计。

(3)提出了综合考虑建筑内外蓄热能力与自然通风的室内温度计算方法。引入谐波反应法,得到外墙内壁温度分布,并结合室内热平衡方程,计算得到了室内温度平均温度、衰减系数及延迟时间与内外蓄热体的关系式,其中描述内外蓄热体的参数分别为无量纲换热数 λ 和时间常数 τ 。利用该方法可较为简便地对内外蓄热体作用进行分析,计算自然通风房间室内温度、设计室内蓄热体。该方法还可扩展计算间歇供冷/制热房间响应时间,以及在考虑建筑蓄热情况时比较不同城市自然通风潜力。

(4)提出了应用虚拟球法计算分析室内蓄热体作用的方法。对自然通风建筑室内温度计算模型进行改进,引入虚拟球法来计算内部蓄热体蓄热作用,联合外墙内壁温度分布及室内热平衡方程,最终得到了以虚拟球法模拟室内蓄热作用的自然通风建筑室内温度计算方法。该方法在综合考虑室内多种外形、

多种材质、以及内部温度非均匀分布蓄热体的蓄热作用时相比其他方法更为准确。

(5)提出了综合考虑建筑内外蓄热能力的夜间通风室内温度计算方法。在前述自然通风室内温度计算模型基础上,将夜间通风视为阶段性通风,提出了室内温度计算方法,并通过了实验验证。利用该方法系统分析了夜间通风时间、室内热源、夜间通风换气次数、外围护结构、室内蓄热质、昼夜温差对夜间通风效果的影响,并计算提出了夏季典型建筑应用夜间通风的得热极限及夜间通风最佳换气次数。该分析结果有助于指导夜间通风设计和应用。

关于电供暖

多年来,我国城市形成以区域锅炉房和热电厂为热源的集中供热为主,燃料主要为煤,燃煤所造成的粉尘和有害气体排放严重污染了城市的空气,对人的身心健康产生不利影响。尽管它会因跑、冒、滴、漏等造成很多麻烦;尽管它使用寿命不能与建筑物同寿;维修、更新的再投入很高,但是,人们已经习惯了集中供热的方式。由于人们对新的方式缺乏切身实践体会,特别是近年来许多新产品在建筑领域的应用并不理想,因此对新的方式应用推广取谨慎态度。

目前,我国供暖改革正在逐步推进,集中供暖、按面积收费的供暖方式已经持续了多年,随着居民生活方式和福利制度的改革,供暖计费方式正在向着分户计量、按热量收费的时代迈进。一套居室如果暂不住可以关闭热源或维持最低温度;大面积的住宅多个居室可以按需要采取灵活的供暖方式;上班家庭可以按上班和在家起居的时间控制不同时间段的供暖温度;老幼妇孺可按照生理需要调节自己最佳取暖温度;办公楼、写字楼亦可按办公作息规律设定不同时间段的供暖温度,这就是我们常说的行为节能。改变

传统供暖模式,寻求多元化的供暖新途径将是未来城市供暖发展的方向。从未来发展的角度来看,由于能源不可再生的稀缺性,由于环境保护的重要性,电供暖技术由于供暖方式的人性化越来越受到人们的青睐,必将带来供暖方式的进步。

住宅内采用的电供暖方式主要分为三类:

一类是直接式供暖系统,其热量利用外表面材料辐射供暖或以对流传热原理发出热量,直接室内空气,室内升温迅速,能够方便快捷地通过启停电源来控制室温,直热式电暖器配合温控装置形成电供暖系统;



第二类是间接式供暖系统,它是以电力为能源,通过低温辐射传热的新型供暖方式,其热量依靠天棚石膏板或地板材料受热后缓慢散发,以低温辐射的形式间接室内空气予以供暖;包括电缆、电热膜、电热板等。

第三类采用电锅炉将水后通过管道输送至散热器,将热量主要以对流方式传递给室内;第四类是蓄热式供暖系统,利用蓄热砖储存的热量支持全天的供暖,同时利用峰谷电价差错峰用电达到降低费用的电热设备。

电供暖方式要得到合理的应用,还需了解它的某些特性:

(1)建筑物的围护结构必须是节能的建筑物的围护结构不同,系

统的设计热负荷也不同。只有按照设计容量安装,才能达到设计的温度。建筑物的围护结构保温性能越好,其运行费用就会越低。建筑物外墙必须根据地域的不同设置相应厚度的保温层,并应达到《民用建筑节能设计标准》的规定。建筑物门窗必须使用节能门窗,屋面要有保温层,首层地面要有保温层,以减少热量损失。

(2)建筑物的层高要适当低温辐射地热电采暖系统适用于层高不大于3.5m的和层高不低于使用需要的节能建筑物,若大于或低于相对楼层高度的可辅助使用其他配套设备。

(3)运行时受环境影响的因素较多

由于电可分户自行控制,因此当相邻住户因外出等原因将电源关闭时,或因整栋楼房整体入住率较低时,会使使用供暖系统的住户的耗电量增加。此外,在家中无人时,需要设置值班温度,以免关闭电源后导致住宅内自来水管道及其它生活设施冻裂。

(4)严格遵守电气系统的安装规范

任何违反电气系统安装规程的安装方法,都会影响电气系统的效果和带来安全隐患。

电供暖有很多其它供暖方式所不具备的优点,也存在一些相应的问题,应根据不同地区的经济状况,充分考虑居民的经济承受能力,根据各类住宅用户的不同需求、以及技术条件、经济效益和物业管理等具体情况,合理的利用电能。

电供暖技术的可行性分析

电供暖系统推广应用的可行性概括起来主要体现在以下几个方面:

1、电供暖系统的应用符合国家提出的建设资源节约型、环境友好

型社会战略目标的要求。温总理在全国人大十届四次会议工作报告中提出了“十一五”期间能耗降低20%,主要污染物排放总量要降低10%和节约资源工作要抓好的六项措施,“鼓励发展节能产品和节能省地建筑”。

2、实施电供暖可以和国家建设部颁布的《民用建筑节能管理规定》相配套。建设部颁布的《民用建筑节能管理规定》提出“鼓励发展建筑节能技术和产品。主要推广应用新型节能墙体和屋面的保温隔热技术与材料;节能门窗保温、隔热和密封的技术等项目”。各地区房地产开发建设应认真执行国家的政策和法规,坚持以人为本贯彻和遵守安全卫生、环境保护、节约用地、节约能源、节约用材、节约用水等有关规定,推广使用建筑节能新技术和新材料。

3、电供暖系统的应用符合国家规划提出的“用消费拉动经济”和国家电网发展规划中提出的“采取灵活措施,提高电力消费在终端能源消费中的比例的要求”。据统计全国居民生活用电量占全社会用电量的12%左右;而发达国家居民用电量占社会用电量的三分之一,因此提高电力消费在终端能源消费的比例可以拉动社会经济的发展。

4、实施需求侧管理,鼓励电力用户在低谷时段用电,降低了运行费用。电供暖系统可控、可调,多数时间在低谷段用电,有利于电网有效的“削峰填谷”,有利于安全、经济运行。

5、就开发单位而言,电供暖施工方便,周期短,在外墙保温体系强制执行的前提下,电供暖系统投资费用与水暖相比虽然略高些,但因其寿命长无需维护和二次投资,因此其平均投资应该是较低的。电供暖系统可节约土地,没有建设锅炉房、

换热站、储煤、堆灰及室外管沟用地等一系列的占地问题,无后期的运行管理成本。随着城市建设的发展居民居住条件的提高,出现供热能力不足的情况下,如考虑新建小区锅炉房、热电厂或增容需增加很大的投资。

6、电供暖系统不用水,直接把电能转换成热能,热转换率几乎达到98%以上,既节约了大量水资源,又减少了水暖所不能克服的管网热损失。

7、电供暖系统的应用符合国家环保政策,无污水排放,避免了水质污染。无煤灰、烟雾、燃烧废气等引起的空气污染,无噪声污染,提升了居民生活环境质量。

8、电供暖系统的应用,能有效的缓解目前城市供热系统存在的难题。一是城市供热系统成本高。因煤炭涨价等因素影响,投入大、能耗高、产出少,加大了供热部门的负担。相比之下电供暖系统运行费不太高。二是收费难。每到冬季收取供热费是一个很大难题。实施电供暖改变了供暖方式、计费方式、交费方式和管理办法,解决了收费难问题。三是一些群众对服务不满意。由于供热温度达不到承诺要求,管路老化,维修量大,时有跑、冒、滴、漏现象发生,工作人员辛苦,群众又不满意,政府操心,而采用电供暖基本不存在这些问题。

9、满足了人民群众在建设小康社会中追求安全、舒适的生活环境,提高生活质量的需求。电供暖系统质量好,免维修,不需要维护,使用寿命长。温度、时间、费用由住户主人自己决定,在设计允许范围内想控制多少度就多少度,想什么时间供暖就什么时间供暖,充满了人性化。运用电供暖系统,扩大了房屋的装修空间和使用空间,使室内装修更美观、更时尚,符合现代人的审美需要和精致生活的要求。



电采暖技术的安全应用

国家职业技能鉴定高级考评员、辐射供暖供冷委员会专家 安建辉

自2004年《地面辐射供暖技术规程》出台以来,国内电地暖市场开始逐渐回暖,大面积采用电地暖系统的工程不断涌现。在此背景下,名目繁多的电地暖产品开始在市场上出现,除发热电缆、电热膜外,“碳晶地暖”、“超碳晶地暖”、“硅晶地暖”和“耐高温热电缆”、“硅橡胶发热电缆”、“碳纤维发热电缆”等概念陆续在电地暖行业出现。回顾国内短短10年的电地暖历史,我认为,任何概念性的东西都必须接受时间的检验,电地暖系统首先要解决安全问题。

与电打交道,安全是最最重要的,不能存在任何侥幸心理。以发热电缆为例,发热电缆是线型加热产品,安全接地是最关键也是最重要的技术要求。有了安全的接地措施,即使发热电缆被破坏进而漏电,即使温控器、空气开关、漏电保护器等辅助安全措施全部坏掉,接地线也可将电流引向大地,保证人身安全。所以,任何电地暖产品,如果没有接地线,本身就是一个不安全的产品。

目前,市场上出现的所有电地暖产品几乎都是恒功率加热器,也

就是说,只要有电流通过,就会持续加热,如果温控器的过热保护功能失效,或局部地方散热不畅,就有可能引起局部过热。而温控器对局部过热的保护通常只靠地温探头来感知,也就是说,温控器只能感知地温探头那一个点的局部过热问题,对没有地温探头的点,温控器也只能依靠室温探头来控制。以发热电缆为例,发热电缆通常埋在混凝土下,所产生的热量被混凝土吸收和散发,只要上面不铺非常难以散热的物品,在持续加热的情况下,通常不会产生局部过热的问题,因而也不会烧毁发热电缆。

产品自身的特性也会对局部过热问题产生影响。行业标准规定:发热电缆的线性功率每米不能超过20瓦,这在一定程度上保证了发热电缆表面温度不超过65摄氏度。而发热电缆外护套的材料通常为特氟隆、PE、PVC等,这些材料能承受的最高温度为105摄氏度。需要指出的是,对通常线径在6.5毫米的发热电缆来说,屏蔽层的材料是否耐高温并不决定发热电缆是否耐高温,屏蔽层最主要的作用是保护中

间发热芯线不割破屏蔽层进而避免造成短路。国外屏蔽层的材料使用TXLP或特氟隆材料而不使用同样耐高温的硅橡胶,正是出于安全方面的考虑。

电采暖具有三大要素:

一、环保

电地暖采暖使用的是清洁的电能,在完成采暖的运行过程中无排放物,对环境不会造成任何污染。

二、低碳

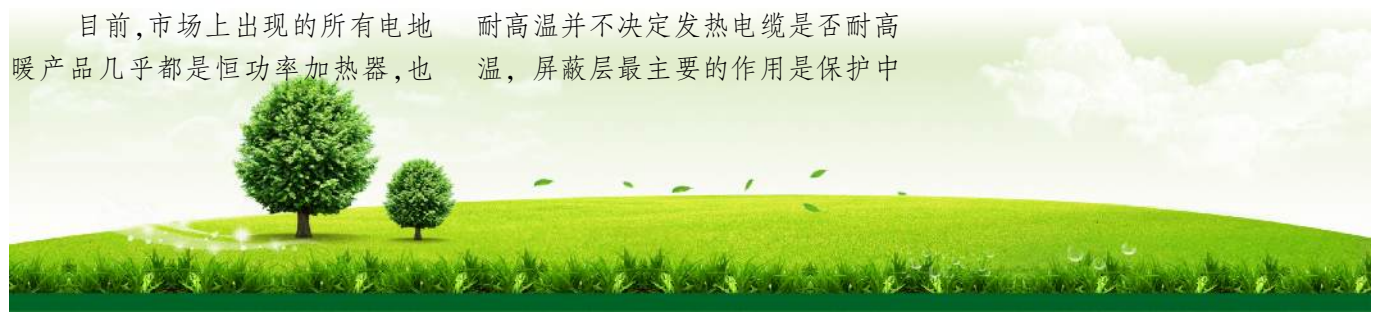
电地暖采暖方式空气对流量很小,室内无浮沉,空气清洁,有利于健康。

三、安全

电地暖采暖系统在每个房间都有独立的温控器,可以根据自己的需要任意调整每个房间的温度,做到安全自我控制。

电采暖这种新技术能为消费者带来更具性价比的采暖方案,我们确信,在不久的将来,低碳地暖将一改之前高端消费的形象,真正进入普通消费者的生活。低碳、环保、安全的生活,才是美好的生活。

Anze





国内外发热电缆技术及检验标准

文 / 张竣业

中国是一个山寨大国,但不仅仅是个山寨大国,在山寨的同时,有实力有技术且想做大事的企业家,均会“借鉴”国外产品的先进经验,根据自己工厂的情况加以改进,进一步优化组合产品。

发热电缆行业即是一例。

自上世纪九十年代发热电缆进入中国,几乎所有的发热电缆产品结构在国内均有生产,最早生产发热电缆的厂家—挪威耐克森公司的结构,在国内生产最多。其发热电缆发热芯线、绝缘层、屏蔽层、外护套等技术,以安泽为代表的诸多发热电缆厂家研究最为透彻。北欧、日韩等国家的发热电缆产品在国内近百家发热电缆生产厂家中,都有结构的改进。

而研究国内外发热电缆的产品标准,更有诸多的不同,下面以国家电线电缆质量监督检验中心《额定电压300/500V 生活设计加热和防结冰用加热电缆》(GB/T 20841-2007)和美国《电动空间加热电缆》(UL1763)为例,将发热电缆的结构及电气性能检测技术做简单的对比。

1、发热电缆合金丝发热体,由1根或多根纯金属或金属合金单线组成。除非在产品标准中另有规定,导体在20℃±1℃时的电阻应是制造厂规定的数值,最大

偏差为+10%和-5%。就合金丝的阻值均匀性来说,单股丝通过模具拉伸,其直径均匀,电阻率稳定,每米电阻恒定,所以发热均匀。多股丝由单股合金丝绞合而成,需增加一道束丝工序,其目的一是绞合多股丝,二是通过调整绞合节距调整多股丝整体电阻,若绞合单丝阻值变化,其绞合节距也要调整。从工艺角度讲单股丝阻值更稳定,所以其发热量更均匀。电缆表面温度也更加均匀,对提高发热电缆的使用寿命有非常大的帮助。两个产品标准都对合金丝的阻值测量进行过规定。

国外许多大牌产品的发热芯线,均采用单股合金丝。且每米的线性功率不大于19瓦。

2、绝缘层,《额定电压300/500V 生活设计加热和防结冰用加热电缆》(GB/T 20841-2007)在1.7.2.1里,对认可的材料规定为:

材 料	导体运行温度(℃)
PVC(聚氯乙烯)	70
EPR(乙丙橡胶)(硫化)	80
XLPE(交联聚乙烯)	80
EVAC(乙烯/醋酸乙烯)交联)	100
MI(矿物绝缘)	此处不讨论

另外,标准标注:可以使用一般用于高温下的其它材料,只要这些材料符合工业用加热电缆的IEC61423/TR2(技术报告)规定的材料要求,并且该电缆符合本标准的相应要求。当热塑性绝缘加热电缆在接近其组成材料允许的最高温度下运行时,应采取措施防止热塑流动。

在绝缘材料规定里,除材料规定外,对其厚度、绝缘性能、非污染试验等性能提出了具体的要求,如:绝缘层厚度平均值不应小于0.8mm。对搞张强度和断裂伸长率的原始性能及老化后的性能,均有严格的产品要求。对EPR(乙丙橡胶)材料做绝缘层,则必须经过硫化处理。美国、欧盟等国家,产品标准使用PTFE(特氟隆,聚四氟乙烯)。

3、屏蔽层,《额定电压300/500V 生活设计加热和防结冰用加热电缆》(GB/T 20841-2007)要求,使用金属套或接地线芯的截面应不小于1mm²铜导体或镀锡铜丝。其屏蔽的耐穿透性试验方法为:对于带屏蔽的电缆,其屏蔽结构应防止直径大于1mm的外来物在不触及屏蔽的条件下穿透到绝缘上,且应按3.5.2规定的试验检查是否符合要求。在不触及屏蔽的条件下试针应不能推入绝缘中。屏蔽穿透试验:当电缆平直旋转和卷绕在直径为5倍于电缆走私的芯棒上时,用直径为1mm的钢制试针应能穿透屏蔽到绝缘上。当电缆平直旋转或卷绕在直径为5倍于电缆直径的芯棒上时,试针在不触及屏蔽的情况下,应不能推入绝缘中。

目前屏蔽层的方法在国内众多,从编织法到铝箔全金属屏蔽,不一而足。但美国UL标准里,对电磁屏蔽等要求条件,对发热电缆的屏蔽层方式及厚度要求更加严格。

4、接头,美国UL标准对接头和连

接处单独列出标准,并出台与之对应的“接头测试”条款。通过弯曲破坏实验后,分别浸入盐水溶液和水中,在一定条件下测量绝缘电阻,重复8个循环。另外,模拟实际使用条件,浸入6级燃料油中60天后,再进行绝缘电阻测试和绝缘耐电压测试。

接头是发热电缆非常重要的一环,其质量好坏直接决定了电缆的使用寿命。国外比较知名的产品,在接头工艺上均进行了深入的研究,其产品在线检测及入库前的检测,均十分严格。

5、护套,(GB/T 20841-2007)里规定了护套的材料及耐温要求,对于特殊的电缆,如防腐护套,也进行了必要的规定,而UL标准里,对护套的物理性质测试要求非常严格,如:配有外护套、专为直接接触沥青而设计的空间加热电缆的平均抗张强度和伸长率不应低于无条件值的50%,另外需要在6级燃油中浸60天后,再进行绝缘电阻测试和绝缘耐电压测试。

6、制造和生产测试

(GB/T 20841-2007)里没有对制造和生产测试做出明确的规定,只是规定产品在入库前需要达到的电气性能要求。而UL标准里,对生产线绝缘耐电压测试有着严格的要求,如:23.1、每根完全装配好的空间加热电缆(无论是否被加热)都应能够在常规生产线测试中,经受住施加在带电零件和接地元件之间的40-70Hz的基本正统均方根测试电势,不产生电击穿。测试时间及电压强度,根据制造商的要求进行。

国内目前检测条件最高的,非安泽莫属,所有的发热电缆均进行至少3次6000伏耐压测试,特别是在高温水里浸泡24h后的6000伏高压测试,对检测产品的隐患非常重要。 Anze

综上所述,国内目前的产品标准注重产品的材料及检测手段,而UL标准则注重于模拟现实环境的检测,对产品的使用寿命有着非常严格的检测。



安泽矿物绝缘加热电缆 在中国神华管道电伴热上的应用

文 / 黄方贵

中国神华煤制油化工有限公司是神华集团所属全资子公司，地处内蒙古自治区鄂尔多斯市，注册资本金 146 亿元。公司前身为中国神华煤制油有限公司，成立于 2003 年 6 月。公司主要从事以煤制油与煤化工业务为主的与煤炭清洁转化利用相关的业务，主营产品为柴油、石脑油、液化气、聚乙

烯、聚丙烯、甲醇等。

中国神华煤制油化工有限公司鄂尔多斯煤制油分公司煤液化常减压塔高温电伴热改造项目于 2012 年 7 月面向全国招标，我公司以优质的标书，合理的价格，快速的作业团队，过硬的质量控制和保证中标，得到甲方领导的认可和信赖，成功地把安泽矿物绝缘加热电缆打入国

家重点工业项目的市场。

中国神华煤制油化工有限公司鄂尔多斯煤制油分公司煤液化常减压塔高温电伴热改造项目分为六条管道伴热和四个阀体伴热，管道的直径为 350mm－500mm，长度约 92 米。管道内流动的介质是重油，要求在 24 小时将温度加热到 350℃。

工作电压 AC380V，护套材质为耐高温 GH3030 和 825 合金，绝缘材质为氧化镁，补偿冷端长度为 2.5m 的铜护套引线，防护等级为 IP 65。

2、电伴热的配置参数

安泽 MI 矿物绝缘伴热电缆为串联式恒功率合金丝，线性功率 60w/m，伴热电缆直径为 5-8mm，

二、安泽 MI 加热电缆选型表

序号	管道名称	规格	功率	电缆材质数量		总功率 kw
				GH3030	825 合金	
1	3001A-1#回路(三通——LV3001A)	Φ350mm*6m	60w/m		80m*2根	9.6
2	3001A-2#回路(LV3001A 阀门本体)	Φ350mm	60w/m	30m*2根		3.6
3	3001A-3#回路(LV3001A——UV3002A)	Φ500mm*20m	60w/m		100m*7根	42
4	3001B-1#回路(三通——LV3001B)	Φ350mm*6m	60w/m		80m*2根	9.6
5	3001B-2#回路(LV3001B 阀门本体)	Φ350mm	60w/m	30m*2根		3.6
6	3001B-3#回路(LV3001B——UV3002B)	Φ500mm*20m	60w/m		100m*7根	42
7	4812A-1#回路(前手阀——PV4812A)	Φ500mm*20m	60w/m		100m*7根	42
8	4812A-2#回路(PV4812A 阀门本体)	Φ500mm	60w/m	40m*2根		4.8
9	4812B-1#回路(前手阀——PV4812B)	Φ500mm*20m	60w/m		100m*7根	42
10	4812B-2#回路(PV4812B 阀门本体)	Φ500mm	60w/m	40m*2根		4.8
合计				280m	3120m	204

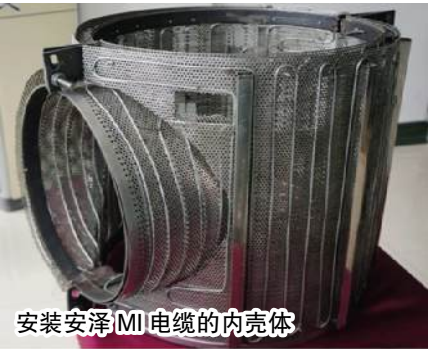
三、阀体的设计与制作

1、根据甲方对阀体电伴热的要求，方便阀体的检修和围护，本设计对阀门进行设计两个壳体，内衬壳体和外壳。内衬壳体为阀门加热壳体。外壳为保温后阀门外壳。外壳和内衬为单独两个独立装置，相互之间没有冷热桥衔接。防止保温层外壳热量散失。

2、独立可拆卸式阀体电伴热内衬壳体是根据管道阀体的外形几何尺寸，在阀体上制做一个能缠绕敷设电伴热电缆的内衬壳体。壳体材料采用网孔状 1.5mm 厚不锈钢板，将其制做成与阀体几何形状相似的拱形板壳体，分成两半形对。开组合式结构，将矿物绝缘伴热电缆敷设在内衬壳体上。内衬壳体每一半缠绕的伴热电缆均为单独回路，即两半内衬壳体两个回路，一半壳体制作双层网板

结构，互相连接成一体。在双层网板上绕制伴热电缆，一层网板正反两面绕制双层，可绕制四层，满足加热功率。每层之间留有一定的空间，避免双线交叉。层与层间也能自由拆卸安装。最后将整个阀体复罩在一个保温空间内，完成伴热阀门本体的加热功能。此种结构可随意安装拆卸。具有结构合理紧凑，使用方便、可靠，提高了阀门整体的保温效果，便于阀门的正常检修和保养，提高阀门的使用寿命，降低了使用和安装成本，减少了能量的损耗等特点。

3、组装形式：将两半内衬壳体包覆于阀门本体，并用紧固件将两半内衬壳体相互连接，固定于阀门本体上进行加热。保温外壳体采用同样的对称分开结构，材料采用 0.5mm 厚的不锈钢板进行铆接，并设有对接锁扣。



安装安泽MI电缆的内壳体



可以拆卸的阀体电加热的壳体装置

四、电气控制

1、因设备安装区域防爆等级为 Exd II BT4，故所有的电控设备必须是复合型结构，主腔为隔爆型“d”，接线腔为增安型“e”；

2、每个回路设有 2 块温控仪表，一个为下限管温温控表（TK011），另一个为上限管温温控表（TK012）。通过温度的设定，温控表触点的闭合、断开，来实现回路的通断，进而实现电伴热系统启停。管路正常维持温度为 350℃，TK011 温控表设定温度值为 350℃，在

350℃上下会设有缓冲温度偏差带，防止频繁启动，损坏电气件。当温度低于下偏差值时，温控表开点闭合，接触器线圈吸合，电伴热系统开始加热，待温度达到上偏差值时，温控表闭合的触点断开，接触器线圈断电，加热停止。TK012 温控表设定上限温度 400℃，当发生故障不能停止加热时（如：TK011 温控表损坏，测温元件失灵等），TK012 温控表将在上限温度达到时动作，使其回路断电，电伴热系统停止加热，保证其安全。

3、防爆控制箱型号表

序 号	产品名称	规格型号	数 量	备 注
1	防爆控制箱	BKX51-10/63 K400WF2	1	10 回路
2	防爆控制箱	BKX51-1/63WF2L	1	三通-LV3001A
3	防爆控制箱	BKX51-1/40WF2L	1	LV3001A 阀门本体
4	防爆控制箱	BKX51-3/50WF2L	1	LV3001A-VV3002A
5	防爆控制箱	BKX51-1/63WF2L	1	三通-LV3001B
6	防爆控制箱	BKX51-1/40WF2L	1	LV3001B 阀门本体
7	防爆控制箱	BKX51-3/50WF2L	1	BKX51-3/50WF2L
8	防爆控制箱	BKX51-3/50WF2L	1	LV3001B-VV3002B
9	防爆控制箱	BKX51-1/40WF2L	1	PV4812A 阀门本体
10	防爆控制箱	BKX51-3/50WF2L	1	前手阀-PV4812B
11	防爆控制箱	BKX51-1/40WF2L	1	PV4812A 阀门本体
12		合 计	11	

河北固安规划馆 室外景观水池防结冰工程案例

文 / 江 舒



河北固安规划馆是由一流设计、建筑公司联手完成的“世博级”城市规划展馆。该馆总建筑面积1.2万平方米,展厅面积约3100平方米。集展览、会议、办公、商务接待等多功能于一体,成为固安新的城市地标。室外景观水池防结冰项目,面积达3500平方米,需要在冬天最冷气候下不结冰,不影响景观的使用效果。

发热电缆用于景观水池工程,国内从来没有做过,没有参考资料,没有施工方案,没有成功案例,对电缆的技术、线性功率、接头方式、控制系统等都是全新的课题。考虑到工程的重要性,我与设计院进行沟通,对水池水深,室外最冷时气温、控制方式、供电形式等进行探讨,并针对此特殊工程做设计方案、此工程因其特殊性,需要做到如下几点:

1、防水,这是工程成败最关键的地方,产品的防水需要在工厂里做好,特别是双导电缆接头部分的防水。一旦出现质量问题,会产生非常严重的后果,严重时甚至会出现人身伤亡事件。2008年,一家代理

商在养鱼池工程用了9根某国外品牌发热电缆,在蓄水前,绝缘电阻检测良好,但蓄水后,绝缘电阻为零,出现漏电现象,后在中国地暖网、中国建设报等媒体的声讨中,该厂家才认错,但提供不了技术解决方案,最后安泽帮他们解决问题,做好接头及防水。

4、电缆绝缘 发热电缆的绝缘电阻要求在常规时达到500兆欧以上,在弯曲半径比较小的情况下,发热芯线在加热时切割绝缘层的速度会大大提升,因此,解决绝缘层的交联工艺尤为重要。

3、针对甲方提出使用自限温伴热带的提议,对自限温伴热带提出如下疑问:启动电流要求正常,自限温电缆由PTC材料组成,它最大的优点是根据电缆表面的温度自动限制电缆功率,但自限温电缆有3大弊端:

1)自限温电缆启动电流通常是恒功率电缆的2倍以上,这对外管网线的成本增加一倍以上,且对用户的变压器等产生巨大的负荷。

2)自限温电缆接头部分是在工地连接,接头的安全性能与工人的操作密切相关,无法保证接头部分的漏电问题,这是最致命的。

3)自限温电缆因材料的原因,功率衰减非常严重,最多可达到40%,即:若100瓦的电缆,2年后可能只能达到60瓦,严重影响实际效果。

4、设计功率,根据当地气候条件,景观水池深度、保温及控制方式等,在经过精密计算后,得到每平方米的设计功率,并根据设计功率,定制特殊的双导发热电缆。

5、控制方式,3500平方米的景观水池,采用特制发热电缆做辅助加热后,约使用100多根大功率发热电缆,控制方式非常关键。控制方式由4组控制柜组成,每个控制柜里,用温控器控制功率分配器控制电缆的开启。



传统湿式铺法与 薄型干式铺法的区别

文 / 程晓燕

湿式地暖简介

所谓湿式,就是指用混凝土把发热电缆包埋起来,然后在混凝土层之上再铺设地板、瓷砖等地面装饰材料。这层混凝土回填层不仅起到保护、固定发热电缆的作用,还是传递热量储存热量的主要媒介。混凝土层能够使热量均匀分布,减少出现局部过热或者过冷的情况。

湿式地暖最大的缺点就是施工比较繁琐,水泥层导热速度较慢,施工厚度较干式地暖高。另外湿式地暖在出现地暖损坏或者需要重新装修时,往往不易改动,且改动成本高。

干式地暖简介

干式地暖又名薄型地暖,因相对于传统湿式安装方式无需地暖回填,故取名干式地暖,是一种在干式地暖模块线槽内安装发热电缆的即开即热的新型地暖方式。干式模块包括导热层(一般采用铝合金的板材)和隔热层(配套使用的保温板),导热层与隔热层上对应设有固定发热电缆的倒Ω线槽,既不占层高又保障地板的弹性和良好的舒适度。

干式地暖最大的缺点就是没有蓄热层,热量散失比较快,保温效果没有传统湿式的好。

具体区别如下

地暖层高度:干式地暖是无需湿式地暖那样需要混凝土回填,节省了占用空间高度,普通湿式地暖从保温层到地面装饰层为5厘米左右,干式地暖从保温层到地面装饰层占用层高在3厘米以下。

升温时间:干式的热效应很快,一般升温时间20-30分钟;湿法的热效应较慢,初次升温时间较长,一般需要2-4小时。

安装难易:干式地暖安装,施工极为方便,一般在铺设地板前安装;湿法的多层复合、固定线缆、回填地面,工序较干式复杂,一般装潢前期

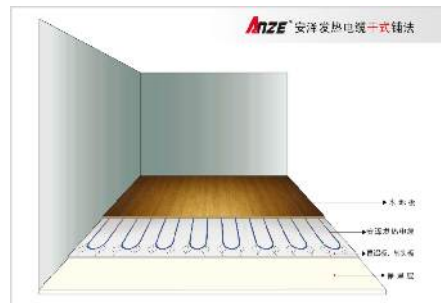
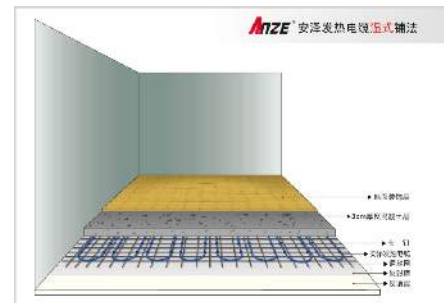
安装。

地面装饰层限制:传统湿式地暖可以采用的地面装饰层更广泛,而干式地暖只适合地板装饰层,瓷砖地毯等是无法直接覆盖使用的,所以卫生间等特殊区域一般只采用湿式地暖。

地板舒适度:干式地暖隔热层较水泥地面软,上面直接铺设地板,脚感舒适度更好;湿法相对于干式地暖脚感较硬,但地面单位面积承载重量比干式高

投资造价:干式的造价较贵,而传统湿式的比较低廉。

承重:干式地暖模板采用轻质材料复合,重量很轻,而湿式地暖因必须浇筑砂石混凝土层,平均重量很重,承重能力更好。



ANZE-ASDI系列发热电缆 6大优势:

① 安全接地工艺
8股0.4mm紫铜镀锡接地线,确保1mm²安全接地(没有用铜丝或小线径替代接地线的安全隐患)。

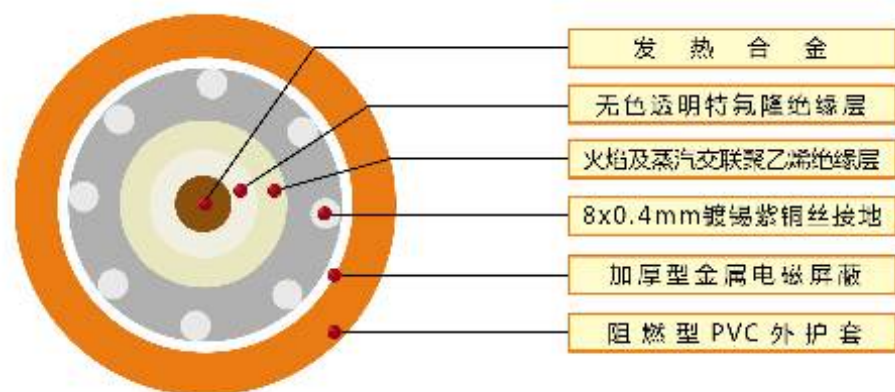
② 双绝缘工艺
无色透明特氟隆确保原料更纯粹,与火焰交联聚乙烯构成双层绝缘,更安全。

④ 空气排出工艺
线缆内部结构更紧密,发热更均匀、更迅速。

③ 金属屏蔽工艺
加厚型金属屏蔽,通过美国电磁辐射检验及美国UL认证。

⑤ 防止拉伸工艺
发热电缆生产过程中不规则的拉伸,导致同一根发热电缆线性功率不一致,形成电击穿隐患。而安泽发热电缆防止拉伸工艺有效的解决这一问题。

⑥ 隐式拼接工艺 防氧化技术的隐式拼接工艺,较好地预防冷热线接头处漏电的隐患,并保持金属电磁屏蔽的连续性。



ANZE-TXLP系列发热电缆 6大优势:

① 安全接地工艺
8股0.4mm紫铜镀锡接地线,确保1mm²安全接地(没有用铜丝或小线径替代接地线的安全隐患)。

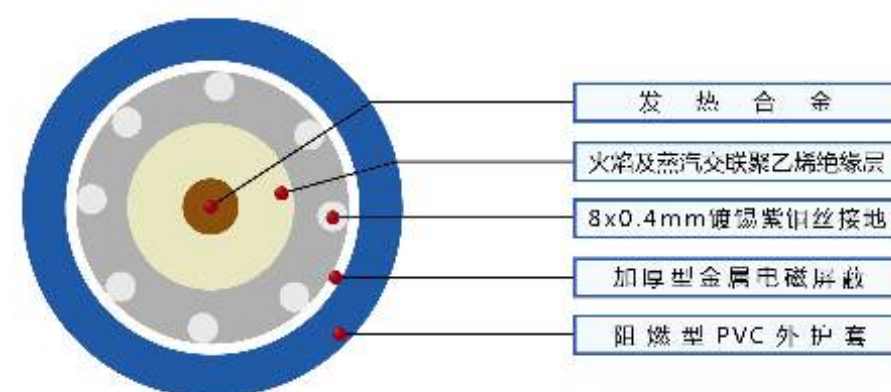
② TXLP 绝缘工艺
特制TXLP材料,在线1000℃火焰交联和24小时100℃蒸汽水交联,成熟的交联绝缘工艺确保产品优良品质,价格更优惠。

④ 空气排出工艺
线缆内部结构更紧密,发热更均匀、更迅速。

③ 金属屏蔽工艺
加厚型金属屏蔽,通过美国电磁辐射检验及美国UL认证。

⑤ 防止拉伸工艺
发热电缆生产过程中不规则的拉伸,导致同一根发热电缆线性功率不一致,形成电击穿隐患。而安泽发热电缆防止拉伸工艺有效的解决这一问题。

⑥ 隐式拼接工艺 防氧化技术的隐式拼接工艺,较好地预防冷热线接头处漏电的隐患,并保持金属电磁屏蔽的连续性。





安泽畜牧养殖及幼仔采暖

发热电缆：以供热为目的、通电后能够发热的电缆，通常由发热导线、绝缘层、接地屏蔽层和外护套部分组成。

发热电缆低温辐射供暖系统是以电力为能源、发热电缆为发热体,将100% 的电能转换为热能,通过采暖房间的地面(或墙面、顶面)以低温辐射的形式,把热量送入房间。发热电缆低温辐射供暖系统是世界暖通工程界公认的最理想、最先进的采暖方式之一。该系统以其寿命长、无污染、节能、易施工、可实现分室控制、投资费用低、管理方便、卫生舒适等优势成为建筑采暖市场的又一新方式。

发热电缆可用于一些特殊采暖区域。

安泽发热电缆在猪场的应用

猪场采暖现状 >>>

- ◆绝大多数养猪场分牌合采用多用飞利浦红外线灯泡。
- ◆红外线灯泡寿命短,通常为3个月。
- ◆猪场通常位于偏远山区,供电不能保证。
- ◆一旦停电,猪舍降温很快,必须马上发电,不然幼猪容易受冻死亡。
- ◆灯泡采暖,费用很高。
- ◆温度不均匀,幼猪容易成堆挤压,死亡率高。



猪场设计要求

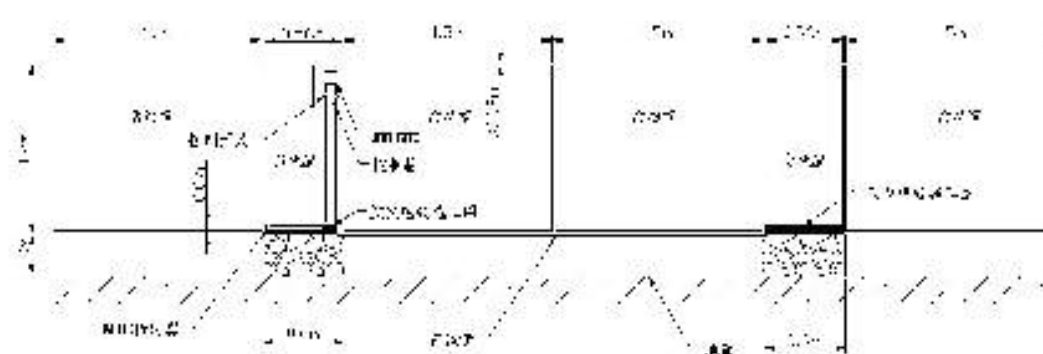
【分題會】

- ◆分盆舍要求幼猪在刚出生时地面温度达到 38℃。
- ◆一周内温度逐渐降低到 32℃。
- ◆地面温度均匀,可铺设竹的玉米垫子。
- ◆每批幼仔运走后,需要用高压水枪冲洗地面。
- ◆仔猪长牙阶段,需磨牙,防止设计被咬断。



分地書案圖

台鐵運載「不孝生」



猪场设计要求

【體育書】

- ◆ 保育舍要求地面温度达到 22~25℃。
- ◆ 温度自动控制,减少使用药物。
- ◆ 地面温度均匀。
- ◆ 母猪分娩之后,需要高压水枪冲洗地面。
- ◆ 仔猪长牙阶段,需要拔牙,需防止设计板咬断。

猪场现场的恶劣条件 >>>

【分综合舍】

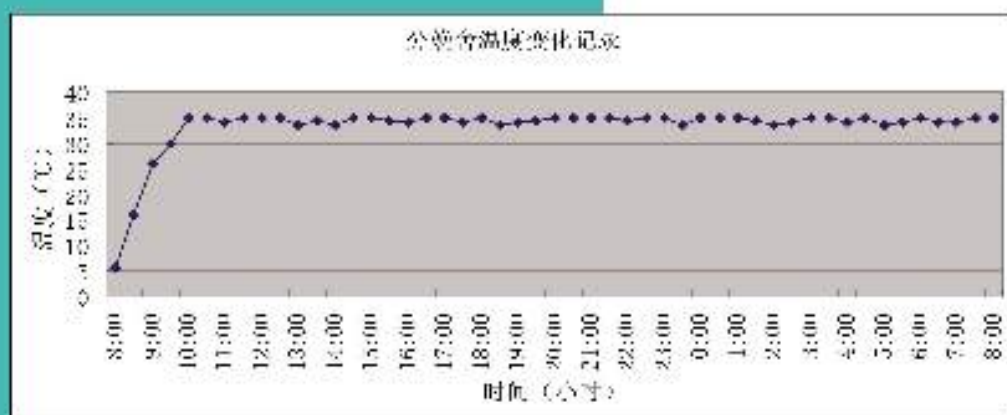
- 几乎没有保温，只有一个保温箱在产床上。
- 产房无保温，每栋产房约有14个产床。
- 电压不稳定，电压最高约240伏。
- 需要高压水枪冲洗地面，并在潮湿地面上加热。
- 使用寿命在20年以上。

分综合舍采暖解决方案

- ◆ 采用安泽特种电缆，每平方米铺装550瓦电缆。
- ◆ 为节约猪场成本，每4个产床用一个温控器带模块控制。
- ◆ 采用安泽耐高压特种电缆。
- ◆ 安泽模式接头技术解决漏电危险。
- ◆ 耐用50年的安泽发热电缆解决恶劣恶劣环境下使用寿命的难题。
- ◆ 使用PVC管保护电缆不跑。



分综合舍解决方案



猪场现场的恶劣条件 >>>

【保育舍】

- 几乎没有保温，四周全部都是个间。
- 产房无保温，每栋产房约有28个保育舍栏。
- 电压不稳定，电压最高约240伏。
- 需要高压水枪冲洗地面，并在潮湿地面上加热。
- 使用寿命在20年以上。

保育舍采暖解决方案

- ◆ 采用安泽特种电缆，每平方米铺装100瓦电缆。
- ◆ 为节约猪场成本，每4个产床用一个温控器带模块控制。
- ◆ 采用安泽耐高压特种电缆。
- ◆ 安泽模式接头技术解决漏电危险。
- ◆ 耐用50年的安泽发热电缆解决恶劣恶劣环境下使用寿命的难题。
- ◆ 使用PVC管保护电缆不跑。

安泽电地暖在猪场应用的优点：

安泽发热电缆广泛用于养猪场保育室的采暖，避免了冬天因天气寒冷造成仔猪、幼猪冻伤、冻死事故发生以及传统的红外线灯加热，温度过高带来的灼伤。相对于传统的保育室采暖，安泽发热电缆具备绝对的优势：

一、启动迅速

因该系统设定温度与分娩率，保育率之间存在温差，系统就会在很短的时间内迅速启动。

二、维护方便

系统使用寿命可达50年，一经安装，无需维护，可直接水洗、消毒。

三、温度均匀

根据分娩室、保育室的实际温度要求进行热量输出控制，所以当室内温度过低或已达到温度要求时，系统就会自动调节发热量或关闭，保证猪舍温度均匀，下垫上凉，干净、舒适度好。

四、节能经济

精确的温度控制可以省去不必要的供暖系统，热量储存在干式暖片中，不会散失，热稳定性好，用电量小，使用成本低，完善生长环境，能提高乳、幼猪的成活率，减少发病死亡率，并缩短了出栏周期，降低饲养成本，大大提高经济效益。

五、安全可靠

系统运行无噪音，无电磁波干扰，明显改善乳、幼猪血液循环。

安泽发热电缆用于养猪场保育室采暖安装示意图



按图铺设的地面找平后，严格按照设计图线路铺设上发热电缆，上图为发热电缆安装后效果图。



上图为在排好的发热电缆上铺上水泥，并抹平所铺设的地面。



上图为安泽发热电缆铺设完工后，保育室的最终效果图。

安泽电地暖为华中农业大学试验猪场、湖北天种集团、湖南正虹集团、河北大北农集团等众多上市公司的养殖企业都有良好的工程业绩。在湖北、安徽、浙江、河南、江西、广东、广西、江苏、上海、河北等地，新建猪场或者猪场改造都取得了骄人的业绩，并为电地暖企业开辟了采暖应用的全新领域。

华中农业大学动物科技学院教授、中国工程院院士熊远著对安泽电地暖在养殖领域的评价是：

解决了养殖行业几十年未能解决的两个难题之一——采暖。

另一个难题是降温通风。



安泽发热电缆在特种养殖方面的应用

《安泽发热电缆在蛇场的应用》

- ◆ 许多养殖场所养殖的蛇不希望冬眠。
- ◆ 热带蛇类需要 36—39 度的高温。



海门联合养殖场所养殖的眼镜蛇



安泽发热电缆在养鸡场的应用 >>>

安泽发热电缆在养鹿场的应用 >>>



安泽发热电缆在上元养殖中的应用 >>>

安泽发热电缆在火烈鸟养殖中的应用 >>>

那一页平凡而厚重的标签

——记我们的部长黄方贵

文/胡秋莉

当我把笔尖对准这个朴实无华的安泽人时,虽然有太多太多的镜头在脑海里放映,但依然无法用流淌的文字去勾勒。林花谢了春红,太匆匆。几十年的时光从指间悄悄滑过……安泽从幼生期向成长期的飞跃,经历了怎样的阵痛,又有多少人在犹豫和彷徨之中选择了退缩,而黄方贵——这位安泽工程部部长随着安泽一起栉风沐雨、春华秋实近十年。

他虽早已晋升为工程部的部长,但是同事们依然亲切喊“班长”。在我们眼里,事无巨细,黄部长他总是亲力亲为,大到工程的施工建设,小到抽屉的螺丝、网线故障。“对于我来说人生的意义在于设身处地地替人着想,忧他人所忧,乐他人所乐”。如果把这段格言用到我们这位班长身上,绝对名副其实。和蔼的笑容,平易近人的作风,拉近了工作的距离。一个企业要发展,需要的是良好的制度和优越的管理模式,同样也需要行之有效的沟通。以身作则,方上行下效,企业才能进入一个良性循环。

商场往往是波谲云诡、变幻无常的,安泽在这山城的一隅又如何能够风云变幻的竞争中确立自己的优势?就在于每一位员工不断的锐意进取和开拓创新。黄部长无疑为我们树立了榜样。“活到老,学到老”,“一万年太久,只争朝夕”。进公司伊始,黄部长对地暖这个行业只有一个模糊的影像,可他却利用工作和业余时间硬生生的学会了CAD制图,考取了电工证和地面供暖职业资格证书,尤其在暖通设计方面更为精通。扎实的理论学习结合工作实践,让黄部长成为这个领域的施工指导设计专家,同时也为公司创造了财富。良好的平台,赋予了安泽人的学习精神,同时也用学习的成果反馈着安泽。书山有路勤为径,学海无涯苦作舟。

读万卷书离不开行万里路。黄部长的脚印布满了中国的东南西北,其中的艰辛可想而知。2004年,湖南的正虹集团施工,施工结束前禁止出厂区。“进去的时候头发为半寸长短,出来的时候不认识的人还以为我效仿犀利哥呢”哈哈黄部长

这样调侃道。在四川高寒地区的康定州,海拔5000多米的雀儿山上施工,高原反应严重,可我们的黄部长楞是用自己的坚韧和不屈出色的提前完成了施工项目。正是靠着像黄部长这样一批人的努力和坚持,才形成了如今安泽人的文化与精神。

黄部长还努力的担负着培养新人的重任,“刘一手”火锅店可以到处开,但是为公司的人才梯队的建设绝对不能留一手。以身作则的同时,在理论知识上和工作实践上予以全方位的指导,毫无保留并培养出来很多优秀的施工指导人员,为安泽的售后服务输送了大批的优秀人才。正是这样一群人的努力才使得安泽电工这个品牌不管是在售前售后都在业界赢得了良好的口碑。

这就是我们的黄部长——我们口中可爱的班长!我无法用这残缺的语言描述他的全部,无法用一首歌曲礼赞,却真真实实的生活和工作在我们的身边!

Anze

岁月的成长与变迁

文 / 谭亚莉

尚宝忠是我们在年初春季大型人才招聘会上招进的一名工程售后服务人员。他话不多,但做事却非常的勤恳认真。用他自己的话说:“我这个人不怎么会说话,但是工作我会尽我最大的努力做到最好”。

出于售后服务人员的关系,他的大部分时间都出差在外地,奔波于全国各地的施工现场。在家陪伴亲人的时间也就屈指可数。他不能再像以前一样,每天早晨送孩子上学,不能像别的父亲一样,守候在学校门外,等待孩子从校园里飞奔而来紧紧的搂住自己的脖子,叫他一声:“爸爸”。每逢周末当别人孩子在自己父母的陪伴下,去自己最喜爱的游乐场玩耍时,他只能在遥远的城市,通过电话和孩子嘘寒问暖,承诺下次回家,爸爸一定带你去哪玩,回来给你带你最喜欢的玩具。

当我们询问到:这样长年奔波在外的生活,你有什么想对自己的家人说些什么的时候,他不禁沉默起来……“我觉得我最亏欠的是我的儿子,他才只有五周岁,在他最重要的童年成长阶段我却只有很少的时间陪伴他,我很愧疚。但是,我不后悔,我很热爱我现在的工作。因为

我相信一舍得”。是啊,虽然现在的他经常出差,这也正是因为他爱他的儿子,他希望通过自己的努力,能为儿子创造一个良好的生活与学习的环境。在采访中,尚宝忠还提到,虽然陪伴家人的时间少了,但是因为每次出差的地点都不同,对他来说也是在不断的丰富自己的人生阅历。每每回家他都会和家人们坐在一起,讲述着他在外面的大千世界见到的所有。

我想这对他孩子童年的成长一定也是受益匪浅的。

当我们谈及到工作的时候,他就像有说不完的话一样。“我到公司已有大半年的时间,虽然只能算是个新人,虽然我不善言辞,但是我认真仔细,我会一丝不苟的完成我的工作任务。因为像我们售后服务人员的话,除了有过硬的技术外,更重要的是有耐心。随着公司的不断发展壮大,业绩也非常好。在我的记忆里,基本都是大型的工程施工。每每我们都会仔细排查,以防在某个地方因安装使用不规范,导致部分电缆无法正常工作,如果没有发现,对消费者的人身财产都可能造成伤害,这种后果是不堪设想的。是对消费者的不负责任,也是对公司多年

打拼的信誉的不负责任。”同时在指导施工安装的时候,多少都遇到一些客户因素,西部高原低气压的恶劣环境,或是地处偏远的山村。往往都会给施工带很多不便,但是凭借着安泽售后服务团队“沉着冷静、团结协作”的精神,每次的施工任务都能顺利的完成,这也让尚宝忠更加坚定自己的选择是正确的,只有这样的大家庭才能创造出更美好的未来。

在我们的谈话中了解到,在他工作不到一年的时间里,已经去过很多地方:如苏绣的发源地苏州、浪漫之都大连、三大“火炉城”之一的武汉、古城丽江、远的还有内蒙古的召城呼和浩特等等。每次出差都会带给他不一样的感受与心情,他很享受,也怀恋,因为那里都留有他的心血与足迹。

一个企业的施工指导和售后服务质量直接影响着企业的形象与素质,我相信,我们安泽的工程售后服务部一定会成长为地暖行业中最优秀的服务团队。领导着地暖行业的众多兄弟姐妹们共同进步,开拓更为广阔的天空。

Anze

诚信保驾护航,安泽

——访安泽陕西区域销售经理黄宁

勇闯 关中

文 / 肖 恬

他,来自美丽的山水环绕之城——宁国。他有着阳光帅气的外表,有着诚实稳重的性格,他谈吐大方,他待人谦逊。有着众多优点集于一身的魅力,他备受青睐。他就是安泽电工驻陕西办事处经理黄宁。

2010年4月,黄宁和大多数求职者一样,通过应聘的方式,经过层层筛选,面试,最终以优异的成绩进入了安泽。

初入安泽,黄宁对电地暖这个行业并不了解,公司对他进行了专业的培训指导,他学的很用心,在很短的时间了解了安泽发热电缆。发热电缆是世界暖通工程界公认的最理想,最先进的环保节能采暖方式之一,上个世纪九十年代被引进国内,近几年也越来越受欢迎了。在国内电地暖行业中,安泽发热电缆占有一片自己的广阔天地,安泽的发展,大势所趋。

随后,黄宁被委任为安泽电工陕西区域销售经理,来到了陕西,在这片富饶的土地上努力奋斗实现自己的人生价值。初来乍到,他丝毫不敢怠慢自己的使命,马不停蹄的投入到对市场的调研当中。通过一段

时间深入的调研,他了解到当地的采暖方式主要是以水暖为主,很多人都不了解发热电缆为何物。这一系列的问题对于黄宁来说是一个极大的挑战,面对挑战的同时黄宁也得出一个重要的结论:这里是一个有很大潜力的市场!如何能够把安泽发热电缆打入到这里呢?如何能够让这里的人们认同电地暖这种采暖方式?如何能够说服经销商来经销安泽的电地暖产品呢?这一系列的问题萦绕在黄宁的心头。通过详尽的分析、总结、思考黄宁得出了自己的一整套推广方案。

要让别人知道好的产品,第一步就是宣传。找到了工作的突破口,但是具体实施起来是一个很艰辛漫长的过程,在和笔者谈到初到关中,开始推广安泽电地暖的时候,黄宁略带苦涩的说,那段时间工作很辛苦,但是我觉得异常的充实,对于未来也充满了信心和期待。正是因为他这种积极乐观,敢于挑战的精神以及他对待现实人生理想的信心和期望,使得他获得巨大的收获。通过一家一家的拜访客户,再加上公司定期开展展会宣传安泽发热电缆,他发现绝大部分客户最关心的几个

问题是安泽电地暖耗能量,安全性及与其他同类产品相比有哪些优势。黄宁说到,只有解决了这些问题,客户才能认可安泽电缆。找到问题的症结,解决起来就势如破竹了。后期他又通过更深入的沟通和做样板间实验,终于,他的努力和他的真诚打动了客户,得到了他们认可。2011年在陕西地区做的学校、医院、宾馆及2012年在陕北做的高级住宅区,办公楼等等,这些都是客户对安泽的认可,黄宁甚是欣慰,并且对未来也充满了信心,谈到他工作的下一步计划,黄宁满怀信心的说:将安泽推广到陕西的每个县城,每个角落,力争做到让每个人认识安泽,认可安泽!

在谈到推广陕西市场成功的秘诀时,黄宁在分享他的经验时郑重的说“销售就是人与人之间的沟通,所以面对每一位客户都要诚实守信,实在做人,只有这样,客户才愿意与你真诚以对,长远合作,慢慢的成为朋友”。正是有着如此的大智慧和真诚的态度,所以黄宁迎来了一个收获得季节。安泽也将迎来另一个收获的季节。

桃李无言 下自成蹊

——安泽时代专访人物之李曼篇

文 / 汪一萌

金秋的阳光温馨恬静,这是一个收获的季节,这是一个飘香的季节,同时更是一个甜蜜的季节。在这甜的醉人的日子里,本刊编辑专访了适才刚刚完婚仍处蜜月却依然坚守在工作岗位、辛勤工作的物流部经理李曼。

我们边吃着喜糖边打开了话匣,她是一个言语不多的女孩,交流的时候还有着淡淡的羞涩。

要溯起来,李曼可谓是安泽公司元老级的员工了,为安泽今天的辉煌立下了汗马功劳。她从学校一毕业就加入了安泽这个团队,起初干的是最基础的仓库保管员一职。职虽小,但责不轻,她深深的明澈这个道理。在这里,正是安泽的企业氛围、公司同事之间融洽的关系、企业发展的蒸蒸日上,她找到了她想要的那份奋斗。就这样,一坚守就是五年。在这期间,由于公司飞速发展的需要,她被培养成了一名合格的物流管理人员。作为一名物流部员工,认真、仔细、严谨是第一要务,她有着强烈的责任感,具体到细节,就是怎样要货物每天正常的发出,如何让客户在最短的时间安全的收到货物。她秉着认真负责、谦虚谨慎的态度在工作中学习,在工作中成长。因

为她明白,只有做事仔细再仔细,认真更认真,不发错一件货号,不错发每个地址,才能确保货物的数量型号准确无误的安全及时送达客户手中。

物流部是公司的核心部门,它是销售部的左膀右臂,要对每个客户的资料进行保密。同时它也是公司与客户之间沟通联系的情感之桥,承载着客户对公司的信任。2012年是安泽发展至关重要的一年,出口销量节节攀高。作为物流部经理,李曼深深感到肩上担子的分量。在新的发展形势,如何在发货量大幅度增加的情况下做到物流零误差,迅速快捷安全的将货物送到客户手中,这是她时刻在思考的问题。在物流部其他同事的配合下,从仓库审核发货单上的型号开始,对货物的数量、包装情况到出厂,建立了一套完整的物流程序。从联系比较物流公司,到对货物发运途中的跟踪反馈,为避免耽误客户的收货时间这块都有着一套自己的心得体会。

物流部门的工作一直以来都是很琐碎很繁杂的,每每压力过大的时候,她都会利用空余的时间抓紧看书充电,学习更多的知识。这样既



舒缓了平日工作的忙碌,又为以后更好的工作打下了坚实的基础。虽然读书时学的是财会专业,但与现在的工作性质也差不多,仍然需要与数字打交道,需要核对出货账单,同时也要做一些销售账目,工作依然繁杂,压力依旧巨大,但即便如此,她从来没有想过要离开安泽,她谈笑说她是安泽的女儿,只要安泽有需要,她都会踏实的工作,勤奋的学习,一步一个脚印的在这干下去。

结束语:在愉快的气氛中,结束了对李曼的专访,最后我们谨祝她新婚快乐,同时也祝福我们的安泽在新的时代取得更大的辉煌,让我们大家一起为安泽的明天高声喝彩吧!

ANZE

全能型技术能手李义进

文 / 刘 勤

2010 年和 2011 年连续两年获得安泽电
工技术能手先进个人荣誉，同事眼中认真负责的好搭档，领导眼中踏实努力敢于创新的好员工、妻子眼中体贴幽默的好丈夫。他，就是安泽
电工电缆车间线芯挤出技术一线员工李义进。

说话态度谦和，做事认真谨慎。这是安泽一线技术工人李义进留给我们的最初的印象。

2008 年 7 月一个偶然的机
会李义进走进了安泽大家庭成为安泽
的一名员工。

谈到初入安泽，这位资深技术
能手感触颇深。

刚到车间对生产技术一窍不
通，他总是学而不厌的向老员工探
讨学习技术知识，然后通过自己在
实践中不断的摸索，他略带腼腆的
笑着说那时我总是白天上班，晚上
下班后就把一天所做过的事，一一
在脑海里列出来，总结经验弥补不
足，然后第二天就在具体的工作中
加以实践。就这样日复一日，总结
、思考、改正。随着时间的流逝，他
在技术方面越来越娴熟，以致熟能
生巧。在短暂的谈话中我们了解到
李义进几乎做遍了电缆车间所有的
工种，并且都能做到熟练。他最终被调

配到线芯挤出技术一线，线芯挤出
工作是一项繁琐操心的工作，车间
产品有许多特殊品种，配料品种、
型号不同；示值要求各异；在从上
料、配料、数值的设定到成品的每
一个环节都不能松懈，否则一个疏
忽就会影响到产品的质量，这不仅
会给公司带来经济损失还会给公司
的声誉造成影响。在市场竞争激烈
的今天，是绝不允许有此种情况的
发生。所以他每天在工作岗位上对
待每一个流程都特别的仔细认真。
为此还特别制定了符合现场实际的
新工艺流转单，和搭档互相分享，
以保证每一个产品的正常入库。

在工作过程中，出现了一些不
到位的质量事件，于是他进行了认
真的思考和分析，为什么会出现这
种质量事件，通过重新编制工艺和
其他同事的沟通，之后再也没有出
现过类似的情况。作为安泽电缆车
间的技术员，李义进深知：越是重
要的岗位，需要学习的东西就越多
，只有搞好学习，这样才能够更好
的工作，才能不辜负领导和同事们的厚望。

自从到安泽工作以来，他一直
用“一步一个脚印，用心做好每一
件事”这句朴实的话来提醒自己，
以激昂饱满的热情、敬业奉献的精
神、积

极进取的品格，踏实工作、默默
耕耘。面对自己所取得的成绩，李
义进说：“这没有什么，企业既然
给予我们美好的生活，我们就要通
过努力的工作来回报企业，在企业
逐渐强大的同时，我们的日子也会
越过越甜美……，要感谢企业提
供的平台，要感谢周围同事的帮助
与支持”，工作几年来他与车间其
他几名技术员配合十分默契，分工
不分家，有问题不推诿，有难题不
退缩。因为他深信独木难成林。这
种责任感，锻炼了他强烈的团队意
识，与同事们建立良好的沟通渠道
，建立深深的信任感，树立了较高
的威信，乐观向上的态度同时也感
染着他们。

回首几年来李义进的工作业绩
，不难发现，他的成功之处就在于
在平凡的工作岗位上能够不断创
新。无论做什么事情，他都积极思
考、努力尝试，力争做到最好，因
此他也总能创造性地完成工作，而
能把这种工作态度坚持下来也就
自然而然地形成了一种创造能力，
面对荣誉，李义进说：“荣誉的取
得是对我工作的肯定，更是我今后
工作的助推力，我会继续加强专业
知识的学习，更加努力工作，为安
泽的发展添砖加瓦。”



日前,在“安泽(中国)低碳未来工业园”的建筑工地上,一期厂房正在加紧施工建设中!主体工程已基本完成,下一步将加大力度完成标准厂房的建设!

ANZE



电地热相关标准及数据

文 / 王 贺

1、相关数据表明

·建筑消耗了 50% 的水资源,50% 的原材料。
·造成了 50% 的空气污染,42% 的温室效应,48% 的固体废弃物。

·中国建筑能耗占全国能耗总量的 1/4。
·每年建筑电耗已达三峡年发电量的 6 倍。

2、到目前为止,全国 1% 的既有建筑和 5% 的新建筑达到了国家规定的节能标准。2005 年建设部对 16 个省市 3000 多个在建工程进行调查发现,施工过程中按节能设计标准施工的建筑,北方地区的比例为 50%,夏热冬冷地区的比例不足 20%,夏热冬暖地区的比例不足 10%。建筑节能的任务仍然十分艰巨。

3、我国现有存量建筑 441 亿平方米,预计到 2020 年底全国房屋建筑面积将新增近 300 亿平方米。中国目前每年将建造 20 亿平方米的新建筑,建筑总量相当于所有发达国家建筑总量之和。

4、中国建筑科学研究院 2003-2005 年采暖季对北京部分城区节能建筑的连续测试发现:按节能 50% 的标准建造的建筑实测只有 37%;按节能 30% 标准建造的实测只有 7.2%。反映出施工质量、产品质量和监督机制尚存在较大问题。

5、今后,中国政府部门会从经济、税收、金融、技术等多方面制定出有利于建筑节能的政策措施,进一步鼓励建造节能建筑,严格限制不节能建筑,切实加大对建筑节能的管理力度。同时还要将节能技术、材料技术、电子技术、控制技术和信息技术等高新技术广泛应用于节能建筑上,建设节能省地型建筑,绿色建筑,低能耗建筑,尽早达到先进国家的节能水平。

6、我国建筑节能制定两个阶段的目标:

·第一阶段到 2010 年要达到 50% 的节能率。
·第二阶段到 2020 年要达到 65% 的节能率。

7、相关标准

·《建筑节能“九五”计划和 2010 年规划》纲要颁布 1995 年(提出 50% 节能目标)

·《民用建筑节能设计标准》(采暖居住建筑部分)颁布 1995 年 12 月 7 日 1996 年 7 月 1 日(主要适用于三北地区,占中国国土的 70%。确定采暖能耗从当地 80 年至 81 年基础上节能

50%其中建筑物节能 30%,采暖系统节能 20%)

·1996 年召开《全国建筑节能工作会议》(由于建筑节能配套生产的规模及应用技术的适应过程,节能时限放宽了 4 年半,到 2000 年底应到位)

·《中华人民共和国节约能源法》颁布(主席令)颁布 1997 年 11 月 1 日实施 1998 年 1 月 1 日(提出:建筑节能时国家发展经济的一项长远战略方针。能源节约与能源开发并举,把能源节约放在首位的方针。)

·《民用建筑节能管理规定》建设部 76 号令(24 条)颁布 2000.2.1 实施 2000.10.1

·《夏热冬冷地区居住建筑节能设计标准》(行标)颁布 2001.7.1 实施 2001.10.1 (涉及到 180 万平方公里的面积,5.5 亿人口,国内生产总值的 48%)

·《夏热冬冷地区居住建筑节能涉及标准》(行标)颁布 2003.7.1 实施 2003.10.1(涉及 1.5 亿人口,国内生产总值的 17.4%,进出口总额的 38.6%)

·《公共建筑节能设计标准》颁布 2005.4.1 实施 2005.7.1

·《民用建筑管理规定》(30 条)颁布 2005.11.1 实施 2006.1.1

·《住宅建筑规范》颁布 2005.11 实施 2006.3.1

·《住宅性能评定技术标准》颁布 2005.11 实施 2006.3.1

·《绿色建筑评价标准》颁布 2005.11 实施 2006.3.1

8、正在起草和计划编制的法规

·《建筑节能管理条例》

·《节约用水管理条例》

·《建筑节能工程施工与验收规范》

·《供热计量技术导则》

9、安泽编委、主编国家标准

·国家标准《中国民用建筑供暖通风和空气调节设计规范》

·国家标准《家用和类似用途电器安全标准》

·国家行业标准《地面供暖施工员国家职业技能标准》

·国家行业标准《JGJ142 地面供暖技术规程》

·中国标准设计研究院《发热电缆产品应用技术指南》

·《上海市地面供暖技术规程》

(数据出自建设部住宅产业化促进中心副总工程师孙克放课件)

逆境飞扬

——2012 安泽外贸预期增长 30%

文 / 李义军

2011

年下半年以来,受欧债危机和全球经济复苏放缓等因素的影响,我国出口增速逐月回落,实现较快增长的难度加大。为了把握 2012 年出口形势的可能变化,2011 年底安泽公司外贸部积极与客户沟通,寻找对策,为了巩固原有的市场,共同应对危机,对长期合作的诚信客户,提供优惠的付款方案,努力减少用户负担,同时积极邀请客户来公司考察,加强沟通,让客户对安泽的未来规划有所了解,树立客户对安泽公司的信心。为了扩大出口市场宣传,今年公司共参加了 2 次广交会和一次亚欧博览会,市场推广初见成效。目前公司产品以原销巴西、智利、加拿大、英国、塞尔维亚、瑞典、伊朗、哈萨克斯坦、塞浦路斯、俄罗斯、波兰等国家,产品广泛应用于地板采暖、道路融雪、天沟融冰等领域,受到用户的一致好评。

为了应对市场变化,制造部通过外贸部提供的市场反馈信息,加大产品开发力度,降低生产成本,为客户提供更多的产品选择。针对老客户提出的意见,公司高度重视,不断优化产品工艺方案,更好的满足客户的要求。截止到 2012 年 10 月底,公司外贸出口任务比去年同期增长 30%。

我在安泽的成长历程

文 / 任 璐

那年 25 岁,我进入了安徽安泽电工有限公司(以下简称安泽)。

作为最早的一批驻外办人员,三人一组,我被分到了武汉办事处开始接触市场。三个月下来,感触最深的就两个字:憋屈。整个办事处人员早出晚归,三个月下来就我的一经销商发了两个平方货做店面展示,为此我还被同事宰了一顿饭。我不喜欢白拿工资,虽然努力做了,但我想结果才是最重要的,毕竟公司请人不是为了看过程。于是我萌生了辞职的念头,认为自己不是做渠道的料。后来公司张总来了一趟,与我把问题进行了交流,鼓励我们并带着我们走访了一些客户。这过程让我发现很多问题,虽然不排除张总身份的原因,但我想最主要的还是自身的知识面与产品业务熟练度的本质差别。本来我就是不轻易放弃的人,既然有师傅领进门,那修行也该看个人了。

随着业务的逐渐成熟,次年,我被调到了连云港,单独负责苏北鲁南市场。除了一个较为成熟的当地代理外一切从零开始。我一有时间就会想着如何让这个市场良性发展,如何让一个市场更有激情活力。期间,我提出过很多方案,当然现在看来,其中绝大多数的想法都是主观性太强,但正是这份激情促使我



去打开市场,用真诚与自信去打动客户。公司于当年7月份采纳了我的建议,把办事处掉到了南京。我的理由很简单:第一,不是每个对电地暖行业感兴趣的客户,都了解这个行业,都了解安泽,办事处放在省会城市对一些客户来说第一印象会比较好;第二,作为省会城市,无论展会还是交通方式,相对便利很多。

然而真正在业绩上的一些突破,是在调到江苏后的第二年。因为无需分心山东南部市场,业务方面可以拓展思路也比较宽。从普通的家庭别墅供暖,到汗蒸高温瑜珈,到屋檐化雪,到养殖畜牧,储蓄罐保温、再到产品配套等等。在公司一流的产品技术研发,与强力的宣传支持下,一年多时间累积了200余客户。形成有效合作的也达到了100余客户,当时部分地区不得不限制经销商的发展,部分客户只能转移到县城销售。这样利好的一面会有一些成就感,但也有些让人疲倦,一个人要为所有客户把施工、产品特点指导一遍,甚至店面门头装潢、名片设计都要求参与。就连过年的前两天都还有客户咨询是否能发货……总而言之,忙得不亦乐乎的同时,也锻炼出一套成事的能力。

入驻江苏的第三年,也就是去年。随着公司规模迅速的扩大,办事处彻底覆盖了全国。年初回到公司,被程董指正了一些确实存在的自满情绪和我一些不明白的东西后,又划分了河北一块市场,让我开发当地工程项目兼顾江苏市场。确实,进入公司这么长时间,我也非常希望促成十万平左右的工程,但可能因为在南方城市工程量相对稀少的缘故,一直无缘。调去河北非我所愿,原因较多,迫于工程的诱惑,决定把办事处从南京搬到了衡水。

河北的供暖方式是以集中供暖为主的强制供暖城市。我租住的办事处里就是统一建设的水地暖,以集中供暖方式供热,通过一个裸露的分水器简单控制开关。因为此商住两用楼盘也算当地唯一一个有地暖的楼盘,本想以此舒适性带动当地经销商积极性的,只可惜集中供暖下的筒式配备地暖就没什么舒适性可言,一旦开启温

度高得吓人,刚装修好的房子,用了地暖一周时间地砖都发黑了,买个温度表测了下室内温度,最低28度,只能关掉。再加上饮食不是很适应,室外空气比较浑浊,大雾天气不断,弄得人整天昏昏沉沉,还生了场病。当地经销商的运营模式也与南方大相径庭,衡水很小,地暖公司都是以维修管道为主,或者改装散热片等,当地人可能是比较淳朴吧,例如你和一个做地板生意的谈配套合作地暖他会感觉非常不可思议。后来我就改变思路,想以直接与开发商做好初步合作意向,然后转嫁经销商方式跟进,结果发现在甲方大大咧咧的承诺下,约定时间过去了却没有半毛钱进展的夭折。刚好很不



幸的,国家去年房产调控对整个江苏大环境影响颇大,不少经销商都没挺过来,稍微好一些的经销商也收紧了开销。确实,房都不好卖了装修的能多少?我自己闹心的同时也积极与部分经销商沟通,做些精神上支持,协助结构上调整。好在此次对县城影响不是很大,甚至部分县级市还出现大幅增长情况。

2011年底我结婚了,难得假期有空好好想一些问题,我觉得应该有所突破。程董也一直在关注我这边情况,也一直在鼓励我,但江苏市场受影响情况是确实存在的,于是今年把我重新调回了南京。回来后,我发现问

远比我想象的严重,去年的调控持续到了今年上半年,好不容易缓和些的地产后又是正式施行了阶梯电价。当时听着是怪吓人的,有那么一个月时间客户都在和我聊这个。但实际销售情况看来,相比房产调控这阶梯电价真不算什么。原因其实不难理解:1.在南方城市,地暖面对的就是中高端客户,这一大前提就是能买得起房的,有一定经济基础的;2.油价、物价的上涨是必然,电价的上涨也是必然,相对来说,电价的变相涨价情况还算合理的;3.据说对于一些地区国家也在考察供暖方面用电分开计量的方案,而且随着风力发电技术的提高,现北京天津每10度用电有一度就是风

力发电,拓展开来这些都是长期利好的表现。所以江苏绝大部分情况,算是受去年调控影响下的一个缓和期。可以预见的是在新一轮的购房热后将会再次迎来电地暖行业的春天。

挥挥洒洒上千字,这5年时间想说的似乎也只有这些:领导的关心,同事之间的情谊,行业朋友的交流,家人的牵挂,还有与经销商共同经历的风雨都是最难释怀的。安泽一直是中国地暖行业的领军品牌,是所有热衷于地暖事业人士的家,在此予个人5年真实历程、从业感触与大家分享。最后,真心希望这条路上,无论以任何方式,我们携手并进。 **Anze**



我们一起成长

文/葛屹



安泽驻外办成立至今5年;在这5年中我们进经历过徘徊,但是我们能很快地掀起下一个高潮。5年前的路坎坷不平,5年中的路铺满荆棘,在这5年我们经历了风风雨雨,5年后我们看到了彩虹,5年的驻外办步入了青年的行列,我和我的企业一同成长,安泽人正怀着对前途的美好憧憬,迈着更大的步伐,向着光明的前景,向着又一个高潮阔步前进,祝愿安泽电工事业更加辉煌灿烂!

我是2008年毕业后来到安泽驻外办,见证了安泽首个驻外办(武汉办事处)的成立和发展,直到现在全国各省市驻外办事处几十个,分布全国各地为广大客户服务,我和驻外办一起茁壮成长,回忆起我们共同的过去,一切都历历在目,记忆犹新。

记得08年5月13号那天我公司报到,先在公司培训一个星期后在张骏业张总的带领下,我们一行4人来到西安,在经销商那里学习暖通业务流程和工程施工,一个月后我被分配到公司首个成立的武汉办事处工作,当时的武汉办事处可谓无人管(就3人)无人知(刚成立),无业绩(没客户),两眼一抹黑(第一次从事电地暖行业)。当时的我充满了迷茫,一种对前途一无所知的迷茫。

刚开始在武汉开展业务,当时主要是负责推广安泽智能电地暖,因为当时湖北电地暖市场刚起步,整个武汉只有2家做电采暖,毫不夸张的说,在湖北安泽是第一个以厂家力量来推广电采暖市场的,每一次的拜访客户都是一次扫盲(当时武汉没有电地暖概念),我记忆最新的一次,在汉口花园我们和经销商给一户主安装电地暖时,隔壁的业主上门来参观后充满疑惑的说了一句,还有发热电缆采暖啊?这能用吗?从这可见刚开拓市场的艰难困苦。

记得是6月底来到武汉,炎炎夏日我和同事跑遍了武汉三镇,每次回到办事处衣服可以挤下半盆水,从青山到东西湖,从江夏到蔡甸,武汉每个地方都留下安泽的踪迹,当时武汉有200多个暖通公司,一一拜访,让每个暖通公司都知道武汉冬季采暖除了水暖还有电地暖,电地暖行业有安泽智能电地暖,销售工作真可谓举步维艰。最困难的时候,每天都是跑市场,早上8点出门到晚上8点回办事处,但是因为武汉市场

我们刚进入,没有一个样板,没有一个案例,客户不放心也不认可我们,整整3个月没有一单业务,感觉看不到希望,快坚持不下去的时候,公司张总来到武汉给我们鼓劲,并带我们拜访客户,指点我们跟客户交流方式。直到11月份终于有客户认可了安泽,接受电地暖。签下了我到安泽第一单,这单金额虽然不大,但是这单给我的鼓励不是金额可以衡量的,它代表了客户对安泽的认可,接受了武汉市场冬季采暖用电地暖的开始。

2010年因工作的需要,我调至郑州办事处工作,负责湖北河南市场工作,在武汉的几年工作经历,让我认识到只有付出,才会有回报。就像播种,播下种子不一定会发芽,但若不播种,就永远没有发芽的机会。当你正在为你付出的诸多努力没有得到客户的认可而抱怨、停止不前时,也许机会正从你的眼前溜走。比如说寻找一个客户,也许你拜访了一百个客户,可没有一个客户认可,于是你开始抱怨、不在拜访客户,可谁又知道你的第一百零一个客户就是一个大客户,可因为你的停止拜访而失去了。可见,只有坚持不懈才能成功。

以最真诚的心对待客户,时刻牢记客户无小事,记得有一次,晚上6点客户打电话温控出了问题,带上工具赶到客户家中已近是晚上9点,调试好回到办事处已半夜12点,客户说了一句“我以为你们会明天过来”。从这以后,此客户就成为安泽忠实的客户,5年来一直支持安泽。并介绍他的朋友成为安泽客户。5年的驻外工作经历使我成为一名合格的安泽员工,安泽电工也从弱到强,逐渐成为规范化企业,驻外办事处不断的增加,遍布中国各个省市,为全国各地几千家客户提供最快捷的服务,得到了空前的大发展。

5年来,我又亲眼目睹了电地暖行业的突飞猛进的发展,从进入到中国石油及天然气总公司一级供应商,再获国家建筑工程节能产品认证并入选住建部保障建材采购平台,通过美国联邦BACL试验室EMC(电磁辐射安全)认证,并参编国家标准(中国民用建筑供暖通风和空气调节设计规范)等等为安泽电工的发展注入了新的活力,这些年来,在公司规模不断扩张,安泽工厂Ⅲ期占地500亩,安泽未来之家低碳工业园正在建设中,预计年底将正式建设投产。如今,作为中国电地暖行业最具实力的厂家,安泽正在改写中国电地暖行业与世界地暖行业的竞争格局与发展历史,并以势不可挡的态势引领中国电地暖行业的新潮流。 **Anze**



安泽印象

廊坊金明塑料制品有限公司 / 刘朋坤

在没有接触安泽人之前,就有听新疆宏迪王老师讲过安泽的事例,对我个人触动很大。

某年冬天,安泽当时刚生产地暖发热电缆的时候,那时候冰箱加热器(除霜用)是安泽的主营产品,因为当时基本上国内的品牌冰箱都是选用安泽的产品。安泽的其中一家冰箱制造企业需要的订单已经完成,突如其来下了一场大雪,基本上车辆都无法上路行驶,物流停运,面临着无法如期交货的问题。

一般的企业面临这种状况,可能会有多种理由推迟交货。

这时的安泽如何处理的呢?

安泽找到了车队里面最有经验的司机,答应了司机高于平常十倍的运费要求,而且出发之前先付一半,到货之后马上付清。安排安泽的管理人员押车送货,由于风雪交加,路上结了一层冰,很多坡道刹车都刹不住,部分路段的山路更是难走。安泽为送货车的所有车轮都装上防滑链。正常送到客户工厂只有2个多小时的车程,在这样的路上艰难的前行了两天才到达。路途历尽辛苦,结果安泽是这家冰箱制造企业唯一一家,在这种突发天气出现后如期交货的供应商。

安泽送给客户的不仅仅是一车产品,更是一份责任与诚信,为此他们敢走别人不敢走的路,他

们能做别人不敢做的事。

结果不说大家也会知道,我们谁会拒绝和这样守信用的企业合作呢?

听了以后,就有了到安泽学习的想法,想看看到底是怎样的责任感和使命感使安泽能做出这样的举动。

2009年,我们北京的一位专做电地暖的客户,使用了美国某品牌的发热电缆,为别墅用户做的户外鱼池景观的地暖保温工程;在使用一段时间以后,出现了发热电缆不能加热,导致鱼池水温无法保证,给别墅用户造成了比较大的损失。

当我的客户找到提供发热电缆的美国公司代表,对方只字不提如何帮用户解决问题,只是一味的推卸责任,拖延了很长时间,用户又急于让鱼池温度尽快恢复正常,让北京客户很是无奈。

安泽得知此情况后,第一时间提供高品质的安泽发热电缆,指导客户为鱼池重新铺装了地暖,帮客户解决了燃眉之急。

安泽不仅仅全神贯注于自己的工作,而且还随时关注行业的发展,为行业做好事,为社会,为他人着想,并落实在行动中,我认为这样的企业一定会持续向好的方向发展!

后来知道出现问题的美国品牌的发热电缆,是因为电缆连接

处防水处理不到位,进水导致短路,进而整根发热电缆丧失功能。

后来本人有幸到安泽的工厂参观发热电缆生产过程,安泽的电缆生产的每个环节质量都有非常严格的控制,包括可全程追溯的条码系统,各个工艺的标准化操作,尤其是每根发热电缆在出厂之前都会进行防水,防高压电等各个方面的严格测试。自然能经受苛刻环境下的正常使用!

现在我们很多的客户同时也是安泽的客户,有一次和沧州的一位客户谈起为什么会和安泽合作的,对方说,在投入做电地暖之前,安照地暖月刊上做发热电缆的厂家依次打电话过去,索要资料了解产品和企业,第一时间收到的就是安泽快递过来的资料和样品,最慢的一个厂家是一周以后才收到资料。如果是你,你会选和哪一家合作?

以上看似简单的几件事,客户满意的背后,是安泽人多少辛苦的付出,这样的团队生产出来的产品以及为客户服务的精神,是我们很多企业需要学习的!

后来我们公司的采暖安装,全部采用安泽的发热电缆,因为我认为安泽不仅是优质产品和良好服务的代名词,更是可以信赖的朋友!

ANZE

哈尔滨之子 安泽之心暖遍北国

——访哈尔滨办事处总经理张树和

文 / 窦 丹



2009年,一位来自黑龙江的标准东北汉子加入到了安泽的大家庭,他就是“哈尔滨之子”张树和。初次见到张树和就给人留下了深刻的印象,身材魁梧,说话铿锵有力,笑声爽朗清脆。东北汉子的粗犷在他身上体现的淋漓尽致,说他是典型的东北汉子,可是细细聊来却知他心思细腻,为人忠恳诚实、处事认真严谨。自09年加入安泽大团队以来,张树和一直高调办事、低调做人,在业内也赢得了大家的一致好评。他像松花江的江水,给安泽带来了阵阵欢乐;他亦是哈尔滨之子,给“北国”带来了无尽温暖!

“任何事情,既然给出了允诺就一定要做到,不仅仅要做到,还要做好!”

在谈到和安泽的渊源时,张树和爽朗地笑道:“没有想到,在东北地区能够得到广泛推广和应用的产品,居然产自南方地区!我之所以选择安泽,是因为安泽的朴实、诚信,这恰恰与我的做事风格不谋而合!”2010年,年关将至,哈尔滨的一场大雪让张树和以及安泽团队至今无法忘怀。“记得那天下起了很大的雪,路面覆盖的积雪让出行变得非常困难,但是恰恰在这时,长春的一个工程必须要在年前谈妥,我们一定得按照约定的时间准时赶到。”谈到此事,他感慨道,现在的市场环境中,竞争非常激烈,在拥有优质产品的同时,我们还要以完美的售前、安装和售后流程来赢得客户的绝对信任和认可。赶到客户办公室时,客户惊讶着说:“原以为下这么大的雪,你们不会来了,看来我的选择的正确的,我们的合作建立在诚信基石上!”工程很顺利就谈下来,在返程的路上,发生了一件让张树和永生难忘的事情,由于路面冰层太厚,车撞到了高速路边的防护栏上,完全报废,所幸的是车上的人都什么大事,也就是这一撞,让张树和成为安泽团队中标榜“大难不死必有后福”之人。任何事情,既然给出了允诺就一定要做到,不仅仅要做到,还要做好!张树和,秉承了这样的商业信条,在安泽之路上,将源源不断的温暖送至北国地区。

身为安泽人 快乐由心而生

“安泽给我带来的快乐,不仅仅只有物质上的收获,更重要的是面对挑战时,那种迎刃而解的实力,这让我感受到一种成就感!”张树和笑着说。

被誉为“东北第一寺”的拉林华藏寺位于黑龙江省五常市,在一次寺院重修工程中,张树和有幸结识了住持,在谈笑风生中觉得甚是有缘。住持无意中谈到了,天寒地冻时节,忍耐严寒诵经到深夜是很无奈的事情。此时,张树和突然想到,将安泽智能电地暖铺装在大殿中,将会大大减轻熬夜诵经大师们的身体不适感。没有想到的是,此想法得到了住持的支持,在经过严格的现场考察、设计、施工环节后,电地暖完全铺装完成,并得到了寺院大师们的声声好评。

“原本还存有些许的怀疑,因为我不敢相信在这么



高、这么宽的大殿并且保温效果很差的条件下,电地暖能达到这么好的效果。安泽电地暖做到了!”听完住持的感慨后,张树和感受到了工作中的成绩感和满足感,作为安泽的一员,快乐由心而生!

严于律己 跟着安泽走下去

商界如战场,从商之路向来都不是一帆风顺的,尤其是中国电地暖行业中,随着产品类型的逐渐繁多,市场竞争也更加激烈,恶性竞争已是常有之事。“近期,我忙于哈尔滨一所著名医院的工程项目,从办事处到医院办公室的路数不清跑了多少次,不管细节如何繁琐,我都有绝对的信心胜任这个项目。因为,安泽优质的产品质量和中端消费阶层的价格,是我获胜的最大筹码。”

在谈到对安泽未来的畅想时,张树和以东北汉子特有的坚定语气表示到:“安泽一定会走进千家万户,这种自信源于我们的卓越品质!也正是因为这个原因,让我坚定一个信念,跟着安泽走下去!”

谈话接近尾声时,爽朗的笑声和谦逊的态度,让张树和深深地印在了笔者的脑海里。他就是这样一个人,成熟稳重、温和细腻、说话字字斟酌、处事认真严谨。张树和是安泽大家庭中的优秀工作者,相信在他的努力下,安泽将“暖”遍北国地区;哈尔滨之子,也将在安泽之路上走得越来越远!

Anze



梅河潋滟秋色浓

——记吉林省经销商赵树东

文 / 王云雷

金秋时节,硕果飘香,美丽的长白山脚下到处呈现收获的喜悦。一畦畦金色的稻田连绵起伏,一片片火红的枫叶如挥动的画卷,渲染着北方大地绚丽多姿,五彩斑斓。梅河口市经销商赵树东就出生在长白山脚下这座具有现代化气息的区域中心城市,这里四通八达,人杰地灵,一条蜿蜒的辉发河潺潺流过,滋润着这片肥沃的黑土地。赵树东,一个典型的东北汉子,圆圆的脸膛,强壮的身体,粗犷的性格,像长白山的苍松翠柏傲然挺立,像展翅的雄鹰为安泽电地热奋力翱翔。面对家乡迷人的秋色,他除了喜悦和满足,似乎还在思索着什么,昨天、今天和明天……

偶然识得电地热

赵树东原来是吉林省通化地区啤酒销售总代理,做了十多年生意,到2001年已是当地最大的啤酒代理经销商,信誉好,效益可观。2001年冬天,啤酒仓库因为冬天取暖不好,产品冻裂,锅炉冻坏,父母也感冒住进了医院,给他带来很大损失。他想锅炉不行,可不可以找个替代产品用于取暖。于是,他走遍了长春、沈阳、通化等地采暖市场。经过多次了解,他发现电地暖行业属于高科技品种,发展前景广阔,发热电缆更是比较好的采暖产品。一次偶然机会,让他认识了安泽品牌,了解了安泽产品质量,他毅然放弃了原有的啤酒业务,决定代理安泽电地热,从此与安泽结下了不解之缘。

身处安泽志更坚

为了进一步了解电地暖行业,首先,他去考察市场。发现电地热行业呈现多元化发展趋势,电热膜、电热板、电热炉、发热电缆线等品种多种多样,各类产品充斥其间。而安泽电地热是中国地暖、发

热电缆行业唯一领军品牌,获得多项国际国家多项认证,获得欧洲、美国等许多国家准入证,是同类产品的佼佼者,质量安全可靠,值得代理和信赖。其次,他多次参加展会。几年来,他先后多次参加北京、长春、沈阳等地展会,并到展会上认真考察每一家电地热产品,哪家质量好、品牌优,他都一一记下来,回来认真对比研究,更加觉得安泽电地热品牌质量好。公司大气,拥有研发中心,办事处,对待经销商热情支持,周到服务。他通过与吉林办事处王云雷、张志军等几位同志接触后,进一步了解了安泽公司经营理念和精神:其根本是为百姓服务,为民生服务,市场开发就是立足品质先行,产品的质量是市场消费最大的核心,特别是一个新产品,自身质量是生存的根本。经商多年的赵树东深深知道品牌和质量是企业的核心。而安泽公司的销售渠道以点带面,把最大利润留给经销商,把最好的产品推向市场。赵树东对安泽电地热已十分了解,更加坚定了做好安泽电地热的决定和信心。

锋从磨砺永向前

春风袭来,春寒料峭,仿佛预示着电地热生意不好做。初入电地热行业,赵树东谨小慎微,第一年没有迈大步去干,而是先了解本地市场,搞好宣传推广,为下一步安装电地热做好铺垫准备。在市场走访中发现,电地热在北方和本地区老百姓还不认可,人们的消费理念还很守旧,这是目前制约电地热快速发展的根本原因。主要体现在两方面:一是国内传统供暖方式不易改变,集中供热有政府做支持后盾,原有住宅都已配套设备齐全,每年一次性缴纳供热费,这对电地热方式相抵触。二是早几年,整个中国对能源消耗方面一直没重视起来,对于能源费用的收取是按面积收费,而不是科学的按计量收取,从而导致老百姓普遍对能源消耗问题毫不在意,这也阻碍了电地热在通化地区的发展。但睿智的赵树东知道,传统供热方式弊端不少,尤其当原煤价格上扬,供热企业为节省成本不能保证供热温度时,群众怨声载道,对此又无能为力,人们潜意识有改变现有采暖方式的迫切需要。认识到这些,赵树东更加坚定了信心。

选择一个好品牌,等于选择一个正确的发展方向。赵树东没有被困难吓倒,依然坚信自己的选择,他克服种种困难,甚至家人的误解,他成立了自己新的公司,设置了门市展厅,利用各种媒体和聚会机会,宣传安泽产品,介绍电地热优势特点。同时,通过做几个小项目,让当地百姓对安泽电地热有了初步了解,得到了认可,初战告捷。功夫不负有心人,他的道路越走越宽,付出的努力没有白费,又陆续拿下几个大工程项目。安泽产品的品牌优势在吉林市场每次招标中得到充分体现,具有很强的竞争力。渐渐地,赵树东经销的安泽在通化地区脱颖而出,受人瞩目。

安泽品牌赢得市场。2012年,通化师范学院有个项目,赵树东听说后及时跟进,与师院领导进行深入洽谈,需要通过招标形式进行项目招标。此时有一家公司已经与师院合作,施工队伍已先期进入工地,穿管电源盒都已安装完毕。但是,赵树东没有气馁,他向师院领导不厌其烦地介绍安泽产品,三番五次找领导介绍公司情况,“精诚所至,金石为开”。师院领导被眼前这个帅气但又执着的小伙子感动了,动了恻隐之心。使安泽公司和先前那家公司站在一个起跑线上。赵树东引用一位科学家的话说:“你给我一个支点,我能把地球撬动起来!”经过激烈竞争,反复论证,最后,安泽公司产品赢得了领导认可,选择了安泽电地热。

安泽品牌赢得用户。2011年,中石化在梅河口市建了两处大型汽车加气站,属于甲级防火防爆单位,要求取暖设备必须是甲级防火防爆产品。赵树东了解后,马

上联系公司,把有关资质都拿来,全力运作该项目,他拿出安泽大量产品数据,给中石化项目老总,耐心说明,介绍安泽公司完全符合该工程,安泽产品具有国家级防爆合格证,并拥有中国天然气集团公司物资供应商一级准入证。最后,中石化老总被说服了,决定用安泽产品电地暖,在东北是唯一一家被加油加气站采用,这也填补了吉林省的空白。

第一敢吃螃蟹的人,才能品到最美的味道。赵树东与安泽联姻,获得了第一桶金。凭着在市场打拼经验,他在电地热市场越做越大,业务越来越熟练。他所做几万平方米工程质量好,供热效果好,受到广大客户的认可,安泽电地热在当地逐渐深入人心。

长风破浪待明天

好男儿当有鸿鹄之志。当年赵树东放弃原有的啤酒生意,选择了安泽电地热,很多人不理解。有人问他:“啤酒市场大,效益好,为什么经营十多年了轻易就放弃?”他笑了笑说:“啤酒是‘水’,发热电缆是‘火’,水火是不能相容的,我选择了‘火’,我一定更能火!”赵树东具有高瞻远瞩的眼光,选择了高科技就是选择了未来。正因为如此,他才敢于做出抉择,拿得起放得下,



是一个真正干大事的人。几年来,他对安泽的感情越来越深,对这份事业倾注了全部时间和精力,仿佛有一种召唤在为他摇旗呐喊,有一种动力在催促他不断前行。一路走来,他感慨良多,有过犹豫困惑,经历艰难坎坷,也受过旁人的质疑,家人的不理解,但他都慢慢克服,以少有的勇气、前瞻的眼光选择安泽事业,他勇于开拓进取,闯出一片崭新的天地,用自己的成绩给亲朋好友送上一份满意的答卷。

风敲秋韵传心声,金染稻谷耀群山。长白山脚下秋色正浓,赵树东也迎来收获的季节,我们为他感到高兴,更为他祝福,祝福他的未来事业像初升的太阳蒸蒸日上! Anze



沛县老李

文 / 张竣业

“大风起兮云飞扬，威加海内兮归故乡，安得猛士兮守四方。”提三尺宝剑斩白蛇起义的汉高祖刘邦，在荡平四海后，回到故乡沛县，面对乡亲父老，环顾谋臣武将，心潮起伏，击筑高歌。年轻时每每读到这里，不由得荡气回肠，手舞足蹈，恨不能穿越回去，在那峰烟四起诸侯混战的年代，横刀四顾，纵横驰骋。

1993年，刚毕业的我去沛县出差驻点，于高祖故里流连忘返，仰绝世英雄，西楚霸王，困死核下，毕命乌江；叹淮阴侯韩信，转战千里，运筹帷幄，终至乌尽弓藏；想苏北宝地，群英毕至，一如明朱元璋之风阳；看今朝之沛县，市井之中，是否还有食肉屠狗之辈，豪气内敛，仗义衷肠？有幸识得一位，人称“沛县老

李”——徐州温馨时代李健军。

认识李健军纯属偶然，熟悉后得知，老李做地暖也纯属偶然，众多的偶然，凑成了合作的必然。2007年西安暖通展会，经朋友介绍，黝黑壮实来自沛县的李健军一下子赢得了安泽人的好感，这种好感，在以后的5年多合作岁月中，弥久弥深。

2007年的李健军对电地暖一无所知，入行不久的他连水暖都还没有搞清呢。但跟安泽董事长程乃亮接触后，憨厚朴实的李健军对同样朴实憨厚的程乃亮有了许多的好感。对安泽更深入了解后，李健军对安泽的产品品质、产品质量、管理体系、产品特性等有了更深入的了解。安泽人一贯挂在嘴边的一句话，更是彻底打动老李。“做一件事，做一个产品，并不是哪一项做得特别好特别突出，而是整体体系，整体环节，哪怕是最细微的环节，都对一个产品品质非常关键”。当时李健军并没有体会到这句话的含义。直到2008年5月到安泽考察后才深入理会。

从西安回沛县不久，李健军便着手学习电地暖。此时，安泽服务体系开始围绕着他，资料、讲解、培训、样板等，老李能想到的，安泽全想到了，老李没想到的，安泽也想到了。第一单电地暖是徐州的家装，80多平米，安泽从地暖图纸设计到电路图设计，从产品讲解到给用户讲解，细节的完美让老李非常顺利地签下了第一单。发货非常迅速，中铁快递直接送货上门，态度非常好，（牛气的中铁和疲沓的申通，服务态度会如此之好？）货到人到，安泽工程部黄工按时到达徐州，当天，黄工将老李公司相关人员进行培训后，开始施工。检测、安装、回填、验收、填表、录像、售后服务卡、现场整理……，程式化的流程让用户非常满意，也让老李看在眼里喜在心里，老李决定深入地考察安泽了。

2008年，李健军如偿所愿，在徽酒徽菜徽文化的轮番轰炸后，繁华落尽是平淡，李健军终于看清了安泽的内涵本质。“做一件事，做一

个产品，并不是哪一项做得特别好特别突出，而是整体体系，整体环节，哪怕是最细微的环节，都对一个产品品质非常关键”，程乃亮对李健军重复说道。从原材料进厂，安泽为防止产品潮湿氧化，专门设立恒温恒湿仓库，为防止发热丝和发热芯线拉伸，安泽专门研制专用的设备，为提前检测出发热电缆的隐患，安泽采用独特的沸水蒸煮发热芯线再进行在线高压测试工艺，为随时检测产品的性能，安泽依美



国UL标准，专门在车间设立第二实验室，为避免全国2000多家经销商囤货及随时提货需求，安泽库存2000多万的成品，为了让客户及时安全收到货，安泽与中铁及申通签订合作协议，成为两家在当地最大的客户，（难怪牛气的中铁和疲沓的申通服务态度如此之好），为及时服务客户，安泽在全国各地开设50多个直属办事处，为解决客户的施工指导需求，安泽工程部无偿给客户和开发商设计电采暖图纸，外出施工人员全年200多天在施工现场，为解决电地暖故障断点，安泽开发出世界上第一台检测

仪，为防止客户串货或购买到假货，安泽在国内率先进行三码一体（防伪码、物流码、条形码）追踪体系，为保证服务质量，安泽24小时内到达故障现场……所有的一切，都是细节的体现，是安泽品质的体现。

李健军非常吃惊非常感动的，是安泽给苏州三星在大雪中送货的故事，安泽言出必行，兢兢业业为用户着想的精神，也给李健军很大的启发，为他日后“24小时待命全程服务”和“贴心管家式服务”奠定了基础，也为他事业安上了腾飞的翅膀。

李健军曾为客户奔波100多公里去更换损坏的温控器，而没吸用户一棵烟，也将工程从江苏做到河南，价格甚至比当地经销商高出许多。精良的产品品质、精湛的施工技术、优质的服务理念、专业的施工队伍，让李健军的事业越做越大。

五年下来，李健军所带领的徐州温馨时代所做的工程没有任何投诉和负面新闻，五年的职业生涯中，李健军获得了许多应得的的荣誉，2009年获得唯嘉杯地暖施工日记大赛2等奖；2010年12获得北京曼瑞德杯地暖施工日记大赛2等奖；2011年获得安莱特杯地暖施工日记大赛荣誉奖；2012年被《中国建设报》评为“2011年中国地暖行业年度感动人物奖”……在不惑之年，种种荣誉蜂拥而至，谈及诸多荣誉时，李健军说：“这或许只是个开始。”

是的，安泽的理念也是如此，环顾诸多大型企业，我们才刚起步呢。

Anze

26 个人生错觉

看看你有几个?



人生路上从来都不是一马平川,几时起几时落,浮浮沉沉,几时哭几时笑,悲悲喜喜,自信时我们相信自己的直觉,失意时,总是把感觉当成是错觉,而这些错觉会让人掉进一些人生漩涡,如果不看透,可能会危害你的人生。以下 26 个人生错觉,值得去看看!

1、个人只能被现实改变

如果你变得足够强大,别人就无法拒绝你;如果你可以命令自己,困难就无法阻碍你……只要首先改变了你自己,你才能去改变你的世界,改变你的生活。

2、为何怀才不遇的总是我

世上没有怀才不遇,只有不懂得自我推销的人;怀才不遇的真相就是自己不够优秀,不够努力。

3、凡事有他人相助,才会轻易成功

人生路上,一切都得靠自己——靠自己的理解,靠自己的意志,靠自己的追求……人生是一张单程的车票,一去无返,我们能做的只有不断努力,我们能依靠的只有自己。

4、做任何事,给自己多留后路好

给自己一片没有退路的悬崖,是给自己一个向生命高地冲锋的机会,也是给自己一张出类拔萃的入场券。

5、凡事不能把它想得太简单

大道至简!经典是简单的,真理是简单的,最有用的东西也是较简单的东西。复杂会造成浪费,而

效能则来源于单纯。找到关键的部分,去除多余,成功并不那么复杂。

6、任何事情,都要打破沙锅问到底

有些事你非要弄个明白,也许会使自己很疲惫,而结果往往不像你想象的那样。因此也就没有必要任何事情都打破沙锅问到底。

7、为何失败的总是我

磨石是快刀的朋友,草原是骏马的朋友,障碍是意志的朋友,困难是胜利的朋友。命运不是天能注定的,命运是依人奋斗的程度、由人自己来决定的。

8、做人不能说谎

《闯关东》中的夏掌柜说:“没有人愿意和总是虚伪、圆滑的人打交道,但是一味的诚实,却也容易伤害人。所以,生意人讲究的是大诚实,即在适当的时候,对适当人,说适当的话。”可见,每个人说实话的机会其实是很少的。如果坦率无忌是一种伤害,那么,请选择机智的“谎言”。

9、沉湎于昨天的遗憾,难以自拔

要想成为一个快乐成功的人,最重要的一点就是记得随手关上

身后的门,学会将过去的错误、失误通通忘记,不要沉湎于懊恼、悔恨之中,要一直往前看;时光一去就不复返,明天又是新的一天,不要使过去的错误、失误成为明天的包袱。

10、吃得苦中苦,方为人上人

现代人总结成功的几大要素:正确的思想、不懈的行动、伟大的性格、娴熟的技能、天赐的机会、宝贵的健康。可见,想取得成功,不仅要吃“苦中苦”,也要相关条件的配合支持,那些光知道吃苦的人,那些把吃苦当成解决一切问题法宝的人,恐怕只能继续在“苦中苦”的怪圈里徘徊。

11、时间有的是,不必操之过急

树欲静,而风不止。这个世界唯一不变的就是变化,任何事情,想到了就要去做,永远不要去等待和拖延。人生的路谁也无法重走,今天,虽不是最好,但正是可以努力的地方。时间是变化的,关键在于把握当下。

12、问题来了,学鸵鸟将头埋进沙堆里

遇到问题和困难,有的人学鸵鸟,将脑袋埋入沙里;有的人则是学猛虎迎难而上。但是,现实生活中,大多数的人是前者,而后者却是寥若晨星。人生难免会陷入低谷,这个时候你要敢于站出来,做影响所有人的源头,这样才可能抓住机会,脱颖而出。

13、同时做很多事情,把精力分散

歌德说:“一个人不能骑两匹马,骑上这匹,就要丢掉那匹,聪明人会把凡是分散精力的要求置之度外。”人的生命和精力是有限的,我们要学会将聚光镜一样,排除一切琐事的干扰,将所有的资料、精力、热情聚焦并锁定你的目标上,如此一来,你不想成功都难。

14、疏于对个人坏习惯的改变

古人说:“少成若天性,习惯如自然。”坏习惯是我们打不开的心锁;坏习惯是我们转不过的弯;坏习惯是我们看不见的障碍……好习惯要保持,坏习惯要改正,永远别让坏习惯左右我们的未来。

15、怕犯错而拒绝尝试

没有人喜欢犯错误,但有人说:犯错是最好的学习,所谓“吃一堑,长一智”就是同样的道理。如果我们能从另一个角度去看待自己所犯的过错,未必不是一件好事。因为我们能从错误中吸取教训,驱使我们进步。

16、盲目的坚持

适度的放弃是豁达、是自信、是超越自我,是放下沉重给自己一份轻松。生活没有绝对的绝境,当无路可走的时候,镇定一下自己,放弃,一份新的希望就会展现在你的眼前。

17、绝不做被人笑话的傻瓜

一个人只有经过东倒西歪的、让自己像个笨蛋那样的阶段才能学会滑冰,的确,在任何事情上,只有勇敢地让自己学一个傻瓜,他才能取得进步(萧伯纳)。

18、山不过来,我也不过去

当困难的“大山”不主动挪位时,面对困难的我们就应该主动走近它们。与其等待造势,不如立马借势。当我们无法使山向我们靠拢时,我们能够采取的最好的办法便是主动向山走近。

19、过多的指责别人,而不反省自我

人们看到外面的问题,总比看到自己内在的问题容易些,而把错归于别人,也比检讨自己来得容易。于是,愤世嫉俗的人从年轻愤怒到老,斜视久了的眼睛看什么都不顺眼。“存亡安危,勿求于外,务在自知……”对自己有更全面的认识,才能找到解决矛盾的切入点。

20、不分是非的做“老好人”

好心没有错,但也要分清是非,不分原则的善良,是“愚善”,就像东郭先生一样。因此,在没有搞清一件事是否值得做之前,要敢于说“不”,不要被他人利用,更不要一不小心成为他人的替罪羊。

21、为何总有人和我过不去呢

感谢伤害你的人,因为他磨炼了你的心志;感谢欺骗你的人,因为他增进了你的智慧;感谢中伤你的人,因为他砥砺了你的意志……感谢一切使你成长的人,因为有你,你才会不断进步。

22、没有别人的鼓励,就缺乏动力

别人看得起自己,不如自己看得起自己。在人生的道路上,我们

要学会把微笑送给自己。加足了油,打足了气,还有什么困境过不去?

23、由着性子来,才能活出自我

愤怒时,不能制怒,使周围的合作者望而却步;消沉时,放纵自己的萎靡,把许多稍纵即逝的机会白白浪费。在成功的路上,最大的敌人其实并不是缺少机会,或是资历浅薄,而是缺乏对自己情绪的控制。

24、用自己的标准衡量和要求别人

很多时候,人们本着“好心”,却做了“坏事”,因为我们错把自己的喜好当作了别人的喜好,并按照自己的喜好去要求了别人。

25、对“破坏分子”毫无防范之心

在我们的工作、生活中,总是有这样的一些人,他们到处搬弄是非,惹人讨厌,是自己所在的圈子中的名副其实的烂苹果。我们需要做的就是,跟他们“划清界线”,或者保持安全的距离,以免被他们“传染”。

26、常为失败找借口,却不为成功找方法

美丽的“借口”只会让自己失去意志和信心。只要我们学会想尽一切办法、穷尽一切可能去努力,世界上就没有“天大的问题”,仅有不够努力造成的失败和遗憾。 Anze

编后语

你知道吗?有些你自以为对的事或者话,其实只是长久以来的错觉。有些时候,我们要懂得静思,好好想想自己人生如何规划,那么以上 26 个人生错觉,你看透了吗?

写给刚工作的孩子们

文 / 六 六

这些无关的小事也许不会短时间就有收获,长期养成习惯,你就会发现你很注意细节,真心关怀别人,因为你的付出和不计较,最终你会比那些粗心的人机会多些

1. 刻早一些到办公室,不要贪恋几分钟的床,到办公室整理好今天的工作和文档,拎着水瓶打消或者把办公室打扫。

2. 刻在任何场所给客人和同事们端茶倒水。民事的孩子到哪儿都会给大家留下好印象,就这么举手之劳,也许你就拿着订单了。

3. 离开办公室的时候,刻随手收拾屋里的垃圾,关灯关门关空调,走的时候把垃圾袋倒掉。

4. 看见客户拎着重物,刻主动帮忙。出一把力气,多一分回报。

5. 出门的时候抢在前面为同行伙伴开门,等大家都通过后,记

得把门关上。

6. 工作时间内,手机大部分时间调成静音而后贴身放,不遗漏电话。

7. 学会预约。致电前先发短信,客气地表达自己要联系的事项,等对方方便时再去电话。

8. 商务约会要早到,切莫迟到。如果迟到已成定局,一定要短信通知对方,并第一时间致歉。

9. 不懂的地方主动提问,没什么不好意思的。领导也是从年轻走过,一点一点学起来的。没有领导会讨厌谦逊多学的孩子,只有不懂装懂闯祸才讨人厌。

10. 要尊重领导和长者,包括他们做得让你觉得匪夷所思的地方。领导的决策肯定有他的道理,那一部分是你看不见的。

11. 要吃得起亏。不要斤斤计较短期的城池。任何工作,最终的努力和经验,受益者不会是领导或同事,只能是你自己。只有把自己锻炼到强大而无所不能,你才有讨价还价和自立门户的余地。

12. 最终,也是最重要的一点:为你尊敬和佩服的人工作,与比自己强的人交友,每天都学习。

我经常听到一些牢骚满腹的人抱怨:“工资这么低,活儿却要干那么多,凭什么?”“我为公司干活儿,公司付我薪水,这不过是一种利益的交换”。

这种“我不过是在为公司打工”的想法很有代表性。在很多人看来,工作只是一种简单的雇佣关系,做多做少、干好干坏都一样。

作为公司员工,首先,我们要认识到:一个人无论有多大本领,都不能靠一己之力成就一番事业。员工和公司之间的关系,永远是公司成就员工,而不是员工成就公司。

《老鼠与佛塔》的寓言故事讲的就是员工与公司的关系。

一只到处游荡的老鼠在佛塔顶上安了家。佛塔里的生活实在是幸福极了,既可以在各层之间随意穿越,又可以享受到丰富的供品,甚至还享有别人所无法想象的特权:那些不为人知的秘籍,它可以随意的咀嚼;人们不敢正视佛像,它可以在上面自由的闲逛,兴起之时甚至可以在佛像头上留些排泄物。

有一天,一只饿极了的野猫闯了进来,一把将老鼠抓住。“你不能吃我!你应该向我跪拜!我代表佛!”这位“高贵的俘虏”抗议道。

“人们向你跪拜,只是因为你所占的位置,不是因为你!”野猫讥讽道。然后野猫像掰开一个汉堡包那样把老鼠撕成了两半。

员工就像“老鼠”,公司就像“佛塔”,我们在社会上所获得的尊重,在很大程度上是因为我们背后的公司。

公司是员工学习的平台、发展的跳板,是员工实现理想的舞台,所以,我们应该感谢公司提供给我们的平台,保持良好的心态,做好本职工作。公司发展得越好,员工的收益就越大。

有很多人简单地认为自己在为公司或老板工作,所以工作中能敷衍就敷衍。实际上,在公司这个平台上学到的本事都是自己的,对工作敷衍就是对自己不负责任。因为,每个人都是在为自己的未来与梦想而工作。

佛塔上的老鼠

摘自《特别文摘》





文 / 孙 超

安泽印象

(一)

群山育蛟龙，
腾飞跃苍穹。
温情传千里，
华彩映徽中。

(二)

春风剪雨燕，
安泽入眼帘。
车间连成片，
质量惠人间。
改革创新路，
花开四季园。
天涯知温暖，
真情梦里牵。

龙川印象

初到龙川心喜惊，
云岭重重绽奇峰。
门前清泉潺潺过，
树下拱桥款款行。
雕梁画栋传古韵，
绕雾环山道旧情。
一路风光无限景，
江南花开留美名。

随着开学的到来,先前因为女儿考上大学的喜悦心情,已逐渐消失,取而代之的是一种莫名的失落感。

九月,开学了。孩子将迈进大学校门,意味着新的开始,但对于我们这些新生的家长却是一场略带离伤的暂别。

以前,女儿每天上学和放学都会说:“我上学去了!”“我放学了!”,我的一切作息时间都和孩子上学的时间挂钩。现在对于独生子女家庭来说,家长习惯了跟在孩子屁股后面转,我们家长对孩子的情感依赖往往超过孩子对家长的依赖。孩子是家庭的中心和重心,孩子离家了,家庭失去了重心,失落感突增,生活也好像失去了目标和方向。十几年来,天天围着你转的女儿离开家乡上大学,身边突然少了一个说话的人,有一种深深的失落感…

用离别的伤感送女儿上学后,我失眠了一个星期左右,每天都去女儿房间看看看见空空的床铺,伤感会马上涌上心头,心中无语,没有任何语言所能形容。我知道,孩子总有一天会长大,去上学,去工作,以后还要成家,都会远离父母,只有孩子在外很快适应她的新生活,做父母的又有什么牵挂的呢…



歌 词 / 滕友量

坚强的钓鱼岛

你是璀璨明珠，
紧贴在母亲心房；
你是家传玉佩，
护佑着祖国胸膛。
美丽的钓鱼岛啊，
你闪烁迷人七彩，
你聚焦世界目光。
天高海阔，鱼跃鸥翔。
连结两岸，通达八方。
啊，钓鱼岛，美丽的钓鱼岛，
你憧憬盛唐再现，
你期盼红旗飘扬。
经历百年磨难，
你挺直民族脊梁；
感受脉搏共振，
你汇合中国力量。
坚强的钓鱼岛啊，
你立志卧薪尝胆，
你见证奋发图强。
浩然正气，扬帆启航，
捉鳖揽月，破浪巡洋。
啊，钓鱼岛，坚强的钓鱼岛，
你焕发时代风采，
你托起初升太阳。

好人不买日本货

爱我的家，
保我的国，
好人不买日本货。
小鬼子杀我三千万，
罪恶滔天不认错。
梦想搬家上大陆，
贼心不死总忙活。

爱我的家，
保我的国，
睁大眼睛看仔细，
就是不买日本货。

爱我的家，
保我的国，
好人不买日本货。
小鬼子霸占钓鱼岛，
堵我出口掐我脖。
脱亚入欧翻白眼，
巨龙翻身砸狼窝。

爱我的家，
保我的国，
为了子孙谋幸福，
就是不买日本货。

失落

文 / 陆明凤



唯有感恩

文 / 葛 屹

蓦然回首,已走过二十七余春秋。无尽的岁月,四季交错,车水马龙,人来人往。所幸,甚幸,我始终生活在流光溢彩中。这份流光溢彩不是我独自一人的手笔,也不可能是……

父母之恩,水不能溺,火不能灭

在我因犯了“弥天”错误而不敢回家时,爸妈冒着寒风在外面找了我一宿,给所有我的可能藏身之地打电话、上门寻找;在我毕业后为工作盲目东奔西跑时,爸妈周顾邻居的非议毅然让我回家静思自己的未来;在我远离家乡打拼自己的事业时,爸妈从来没有要求我经常回去有的只是一个个温情氤氲的电话。

借得大江千斛水,研为翰墨颂师恩

我的学校生活五颜六色,琳琅满目,虽然不是由一个个鲜红的100分组成。一直没迈入正轨但是也没脱轨的我在步入大学后却走了岔道。刚上大学时,我沉溺网络游戏,上课成为奢侈品。为了逃避同学、老师的“追查”,我经常跟他们玩躲猫猫。可是指导员放着自己好好的家不回,却对我穷追不舍。我被他逮到后就享受了跟指导员形影不离的待遇。在他的“逼迫”下,我不得不重新做人。在恶补专业课的同时,我还参加业余辅导班,取得了营销证、人力资源证等一系列跟市场营销有关的证书。因为在指导员的帮助下,我决定做销售。

没有老师当年的无情追击,焉有学生时代意气风发的自己?

知遇之恩当永生不忘

在我进入安泽,初涉武汉市场时,早上8点出门,晚上8点回办事处,每天都是在马不停蹄地推广

安泽,但是因为武汉市场我们刚进入,没有一个样板,没有一个案例,客户不放心也不认可我们,整整3个月没有一单业务。当时,我就开始怀疑自己的能力,怀疑自己的未来,在无尽彷徨、无尽灰心之时,公司张总来到武汉给我们鼓劲,他首先在能力上给我们充分的肯定,同时分析我们的利弊,并不辞辛劳地带我们拜访客户,认真评点我们跟客户的交流方式。在张总来武汉的那段日子里,我成长了许多,也成熟了许多,坚定了自己拿下武汉市场的信念。

没有领导当年的一番教导,焉有如今事业蒸蒸日上

人家帮我,永志不忘

在我刚到安泽时,除了程总和张总的关怀,驻外同事们更是给了我偌大的帮助,尤其是刚开拓市场时,大家真的是在相互的鼓励与支持中才得以前行。现在大家虽然不是能常见面,但是遇到问题,同事间还是会常常打电话交流沟通。另外,当我经销商碰到一些事情,办公室的工作人员也总是毫无怨言地帮助解决,即使是周六周日。

淡看世事去如烟,铭记恩情存如血

生活对我太过宽悯,有时想想都无所适从。感恩是美德中最微小的,最微不足道的,但我现在唯有感恩,唯能使自己怀着一颗感恩之心让爱接力下去,以小爱换取公司乃至社会的大爱无疆。

数字安泽,逆境中稳步增长

文 / 孔祥顺

2012年1-9月份,国内国际形势异常严峻,房地产调控、阶梯电价、欧元危机、领土争端等等,都让中国的企业界、商界感到现在生意太难做了,许多企业都停产,在观望、在等待,效益下滑,举步维艰。

安泽也同样遇到这样的环境影响,但没有观望、等待,而是积极应战,积极开拓市场,积极开发新产品,在逆境中稳步增长。有一组数据可以证明:1-9月份,市场销售总收入比去年同期增长12%,出口销售比去年同期增长30%,综合效益同比增长8%,这些成绩的取得得益于安泽团队集体的智慧和力量;有专管市场销售和售后服务的团队,有专管产品质量、生产、新产品开发的团队,有专管仓储、物流、策划的后勤保障团队,相互配合,统一协调。

随着形势的逐渐好转,新产品市场的逐步打开,相信2012年安泽必将是一个丰收年。



别放弃,再等等

文 / 朱茂盛

最好的东西,往往是意料之外,偶尔得来的。拍照的时候,最后一两张本来是不打算拍的,谁知道拍出来一看,效果是最好的。

你画了很多张画,眼看还剩下一些颜料,你随便画了一张,没有想到最满意的竟然是这一张。你把几组心爱的号码填在彩票上,手上还有些零钱,于是胡乱填了一张,谁想到中奖的就是这张。

不到最后一刻,千万别放弃。后得到的好东西,不是幸运,而是必须有前面的苦心经营,才有后面的偶然所得。

说实在的,我们的工作,学习,生活等等都贵在坚持,只要坚持了风雨,过后一定会有彩虹。人生的道路坎坎坷坷,有风有雨,也有艳阳天。无论怎样我们都应该为了自己的梦想而不懈去追求!我相信:只要努力了,事业、爱情和生活会迎来美丽的。

贵在坚持,难在坚持,成在坚持。

坚持,坚持,再坚持,别放弃!



生命是一场没有彩排的戏,有很多并不起眼的角色,其实也有着异样的精彩,那些是被忽略的美丽。

自然之美——闲云野鹤,云淡风轻,不言彩虹绚丽,不言微雨初晴,更不言雪山壮丽。天地间总有赏不尽的秀丽山河,总有览不尽的湖光山色,亦有数不尽的被忽略的美丽。如马致远笔下的“小桥流水人家”的恬美之境,平凡淡然却似仙境,有种令人平静的魔力;亦如李清照笔下的“云中谁寄锦书来?雁字回时,月满西楼”,明明只是人间随处景,此时却添了一种不可言说的意境之美,这美包罗自然万象。



雨

文 / 丁爽

在一片绿意盎然的世界里
我置身与其中
凝神倾听着绿芽破土而出骨骼舒张的声音
风带着野花的香味扑打在面上
午后的阳光为竹林披上了金黄色的光晕

空气变得沉闷
世界暗了下来
铅灰色的云朵很快覆盖了周围的天空
风夹着雨点砸在脸上 生疼
远方墨黑色的天空中划过一道电光
像是被人撕开了一道裂缝
瞬间照亮了整座城市
轰隆的雷声仿佛是在唤醒沉睡的世人
我的世界 大雨滂沱

躲在屋檐
听雨点砸在树叶上的声音
看雨花在水泥地面上绽放
不知何时 眼前的景象变得模糊
脚边落下几滴水珠
嘀嗒,嘀嗒……



那些被忽略的美丽

文 / 谭亚莉

人于旅途——总会忽略那些低调的美丽。一片叶,创造了绿到黄的奇迹;一棵草,承载了生命的希冀与坚强;一缕风,炊烟袅袅,似心动之涟漪。有时,那些被忽略的事物太美了,用心方可察之,亦有心方可惜之。

自然之美,以单纯的生命的灵动连缀了每一个美的瞬间;灼灼芳华,易被忽略,唯有用心才能发现,才能珍惜。

情之美丽——人情虽杂,却亦美。柔柔细语,暖暖温情,一句话,一个微笑,便足以盛开这世间最美的花朵。这是另一种只可意会不可言传的境界。君若见那柳永咏出的“执手相看泪眼,竟无语凝噎”,

随着吴侬小调低斟浅唱,情似一朵盛开的青莲;君若见那易安抒写的“此情无计可消除,才下眉头,却上心头”的缠绵的情愁,又可想见那烟雨江南里动人的草长莺飞;君若见那古老的誓言“山无棱,天地合,乃敢与君绝”,会不会想到那个决绝却令人爱怜的藤萝。生活中,太多的情,太多这样那样的情景,过于平凡。被忽略的是那难以忘怀的情。

自然万物的朴素之美,人间红尘的平凡之情,总易被忽略,细斟浅酌,亦可现芳华。被忽略的美丽啊,流年似水常寂寞,不如细细去珍惜,你说呢?



又见那个秋

文 / 胡秋莉

造化用无边的泼墨将大地渲染成一片金黄,单调的绿早已是过去的光景,四下无不弥漫着丰收祥和的气息,挥去喜悦的汗水,用辛勤收获每一分耕耘。那前景色慢慢变成了萧素的描边,当夜晚降临的时候,当清凉的风透着丝丝凉意的时候,当月儿寂落形影相吊的时候,秋用她独有的韵律缓缓的走来,轻熟而哀伤。

北方的冷空气终于按捺不住激动心情到我们这个江南的小山城旅游了翻,风雨过后,渐趋暖和,不过人们穿上厚厚的衣服却没有再脱下来了。无意间,看见傍晚的夕阳,落日用他的余晖洒在快要干涸的河面上,斑斑点点。广场上一个白发苍苍的老者拖着他一条不太方便的腿用鞭子奋力的抽打着陀螺,一对年轻的恋人在树下的长椅上窃窃私语。一切都是那么的自然。秋有她的宏伟,有她的萧素,也有她的诗情画意。

在这秋的季节里,那夏日烦扰的嘻哈没有了,陶喆那《寂寞的季节》远远的传来,“窗外是快枯黄的叶,感伤在心中有一些……”。人生能有几个秋?

突然想起富团在某个节目里吟的一首诗:生无非山海,出发时激情如海,到达时淡然如山。也曾身随潮流,终会不动如山。也曾心阔似海,却悟得“悠然见南山”。久坐海边,方知心中还是山。过来人,进山看海。

摒弃那黯然,秋虽孤单,也可随那季节的枫叶,燃烧火一般的红。我想明天会更幸福,今天也一样要幸福。一样的秋,在我的岁月要轮回多少次?不因这一次而伤感,所以,要过不一样的秋。

农历新年游九华山

文 / 窦丹

七岁尚年幼,初闻九华峰。
驱车四百里,万山鸣于钟。
遂登天台处,众山与我通。
韶华当努力,勿等来年终。
平安众人思,恩泽汇心中。
壮时多劳作,代代当读诵。
敢问故人愿,佛祖在心中。



入秋小续

文 / 李自航

周末雨的午后,不免想让眼睛离开电脑休息一会。续一杯开水,撒上不知名的茶,端起杯子,披上罩衫,在视野开阔的落地窗边,倚在沙发上,透过玻璃能看见窗外毛毛雨纷纷的落在各种叶子、花或远处的屋顶上。

喜欢这么静静的看着,可能杯中的茶会一直伫在那里,可能这濛濛的雨会挥挥洒洒到明日。但是,此刻我是希望这么一直静静的。

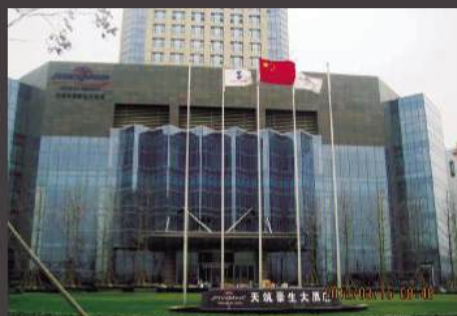
慢慢的我的思绪随着这秋雨纷飞,突然回过神来是被电话的喧闹声打断,多少有些反感。接过电话,是不知哪里问来的号码:“您好,我是XX商标注册公司的,请问贵公司的商标注册过吗?”只是一种主动地推销,想想现在的我也是在做此行业,可是我主动推销自己了吗?“您好,我们公司商标注册过了,再者,这类事宜不由我负责,谢谢了。”回绝过后,感觉到的是对方的一阵叹息,那何尝不和我是一样的呢。当收到无数回执信,内容却逃不过“不需要,谢谢”的时候,想过放弃,可是这是我不许退缩只许前进的路。早就该想到人一生总会有失败或者不顺心,此刻的我,犹如那位先生一样的叹息一次,接下来呢,“嗯,再来!!”为自己找一个不会消沉的借口:失败是没有关系的吧,重要的是有没有努力过。

伴着微凉的体感,想到接近中秋,也预示着一年的已过四分之三,不可避免那个单纯既实际的问题:我这一年有了哪些成果。试反思,试回忆,试统计,试摊开手心,在这收获的季节。回想起昨夜枕边的书中有这样一句话:“生活可以归结为一种简单的选择:不是忙于真正的生活,就是一步步地走向死亡。”顷刻,闻见路上秋风和着秋雨扫着落叶沙沙作响,家中只剩那些茶还伫在那里……





2011 年河北石家庄和谐家园地面舒适采暖 10 万 m²



2011 年安徽阜阳豪生大酒店 12000m² 地面舒适采暖



2011 年河北秦皇岛北戴河莲蓬山森林公园 8000m² 地面舒适采暖



2011 年吉林省长春华展实业公司 3000m² 地面舒适采暖



2011 年吉林省长春市恒大城 3000m² 地面舒适采暖



2011 年吉林省公主岭市朝阳坡供电所 1500m² 地面舒适采暖



2011 年吉林省吉林市恒大华府 3000m² 地面舒适采暖



2010 地面舒适采暖 40000m²



2011 年吉林省四平市四平卫校 12000m² 地面舒适采暖



2011 年内蒙古巴彦淖尔市 21 团北郊别墅楼地面舒适采暖



2011 年内蒙古巴彦淖尔市河套大学附属医院 37 万 m² 地面舒适采暖



2010 地面舒适采暖 32000m²



2010 地面舒适采暖 1500m²



2010 地面舒适采暖 18000m²



2011 年内蒙古巴彦淖尔市五原县穆斯林饭店 5000m² 地面舒适采暖



2011 年陕西省安康市紫阳县江南宾馆 1700m² 地面舒适采暖



2010 畜牧养殖幼仔保温 3000m²



2010 地面舒适采暖 12000m²



2010 地面舒适采暖 3000m²



2010 地面舒适采暖 30000m²



2010 地面舒适采暖 42000m²



2010 禽类及幼仔(火烈鸟)保温 1800m²



2010 地面舒适采暖 3300m²



2010 地面舒适采暖 40000m²



2010 地面舒适采暖 7000m²



2010 地面舒适采暖 5000m²



2010 地面舒适采暖 10000m²



2010 地面舒适采暖 8000m²



2010 地面舒适采暖 65000m²



2010 管道拌热防冻 7km



2011 年陕西省榆林市子洲县第二中心医院 7000m² 地面舒适采暖



2011 陕西省榆林市第一小学分校 2000m² 地面舒适采暖



2011 陕西省榆林绥德的变电所 3000m² 地面舒适采暖



2010 地面舒适采暖 27000m²



2010 地面舒适采暖 10000m²



2010 地面舒适采暖 12500m²



新疆乌鲁木齐南山生态小区 120000m²



上海绿中期 2 期 30000m²



上海梦公园 40000m²



2012 年吉林省公主岭市柳阳供电所 1500m² 地面舒适采暖



浙江平湖九龙山庄别墅区 60000m²



柴木铁路站供水管道 20000m²



青藏铁路房建工程 130000m²



西藏自治区人民会堂 8000m²



大连水木华庭 1 期 70000m²



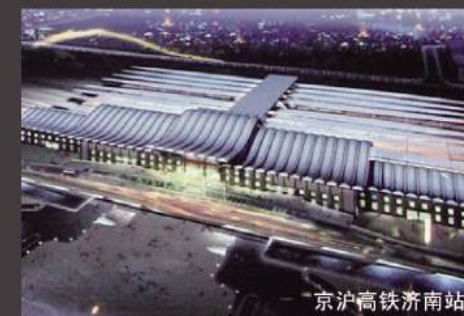
北戴河燕蓬山休闲馆



2010 地面舒适采暖 5000m²



2010 地面舒适采暖 3000m²



2010-2011 屋面天沟融雪化冰 10000m²



2010 地面舒适采暖 3200m²



湖北通城生态农业科技 7000m²



管道保温 (2008)



四川阿坝州移动营业大厅 5000m²



2010 管道拌热防冻 20km



保定市田墅小区 (一期) 10000m²



河北磁县温泉湖小区 20000m²



海南三亚滨海贵族花园 30000m²



管道保温 (2008)



舒适地暖 (2008)



2009-2010 地面舒适采暖 110000m²



徽州古牌坊

走进徽州最使人受到震撼的意象,是一座又一座的牌坊。在徽州牌坊是与民居、祠堂并列的闻名遐迩的建筑,被誉为“三绝”,几乎成了徽州的标志。古徽州享有“礼仪之邦”美誉,原有牌坊一千多个,现尚存有百余个,形态各异,被誉为“牌坊之乡”。

牌坊是封建社会最高的荣誉象征,是用来标榜功德,宣扬封建礼教的。徽州的牌坊种类很多,就其建造意图来说,可分为三类:一类为标志坊;二类为功德坊;三类是标志科举成就的。徽州牌坊滥觞于汉阙,成熟于唐宋,到清一代达到登峰造极。并从实用衍化为一种纪念碑式的建筑,被广泛地用于旌表功德标榜荣耀,不仅置于郊坛、孔庙,以及用于宫殿、庙宇、陵墓、祠堂、衙署和园林前和主要街道的起点、交叉口、桥梁等处,景观性也很强,起到点题、框景、借景等效果。



潜口方氏宗祠石牌坊

潜口方氏宗祠石牌坊建于明嘉靖丁亥年(1527),刻有精美雕刻文魁星,是方姓崇文重儒的一个有力例证。立牌坊者期望家族子弟多出文人,多出名人,蟾宫折桂、入仕做官、鹏程万里、光宗耀祖。牌坊的设计者不仅取意深远,而且图案设计生动,雕琢工艺精妙绝伦。



西递胡文光牌坊

胡文光牌坊俗称西递牌楼,高12.3米,宽9.95米,建于明万历六年(公元1578年),距今已有400多年的历史。整个牌坊上下用典型的具有徽派特色的浮雕、透雕、圆雕等工艺装饰出各种图案,而每一处图案都蕴含着极深刻的寓意。其造型庄重、典雅,石刻技艺出众,堪称明代徽派石坊的代表作。



大学士牌坊

许国石坊,又名“大学士牌坊”,俗称“八脚牌楼”。建于明万历十二年十月(1584年),距今已月400余年的历史。它实际是一座“科举纪念碑”,象征着在官本位的传统社会中读书入仕的崇高地位和科举成功为家族带来的无上荣誉。

三元坊

三元坊,歙县“县学甲第坊”的别称,位于旧时县学(即书院)前,是县学的门坊。因正面额枋上刻有“状元”、“会元”、“解元”而得名。



龙兴独对石坊

“龙兴独对”坊位于槐塘村唐家街口,原为唐家住宅门坊,建于明代正德年间(1506—1521),至今已有500年的历史。这座集精湛的建筑艺术和珍贵的史料价值于一身的牌坊,是徽州明代石坊中的杰出作品。

棠樾石牌坊群

棠樾,看到了矗立着的一组石牌坊群。七座主题鲜明的牌坊十分协调排列一致,形成了一个完整的荣誉体系——“忠、孝、节、义。”
一个家族七座牌坊,空前绝后举世无双。