

专 访

立足亚洲 服务亚洲

——艾默生过程管理公司媒体专访

2008年3月21日,艾默生过程管理旗下的高准公司和罗斯蒙特流量公司在北京举行了“辉煌2008”2008媒体见面会。在媒体见面会后艾默生过程管理流量部中国区资深业务总监张运才先生、新任亚太区市场总监 Mr. Judson Duncan 一起接受了媒体的专访。

记者问:“系统性思维”是艾默生一贯倡导的企业文化,能否具体解释该理念?

Mr. Judson Duncan: 艾默生过程管理公司特别是在高准公司内部一直非常执着于系统化思维的工作方式。它的核心在于不是孤立、片面、静止地去看待某一个策略、决策。面对一个问题时,高准员工会考虑:(1)我们如何去计划相应的策略、解决这个问题;(2)解决问题的策略解决是否会对内部的其他构成部分和外部客户、供应商上下游造成冲击和影响。

高准公司的成员都是以一个整体和系统性的观点来看待事物,这样的思维模式深植在每个员工的头脑中。假定高准公司的组织内部有很多部门,当客户的一个需求传递到组织内部,组织内部一方面要确定如何满足客户的需求,另一方面会考虑所有内部成员构成的互动,冲击和相互影响。解决方案一旦确立,高准成员会考虑对高准供应商和外部合作伙伴之间的关联性。所有这种决策思维都是互动、牵连和关联,这就是“系统化思维”。

记者问:对石油石化行业来说,节能是大家关注的热点,高准公司如何帮助中国石化企业实现节能减排?

张运才先生:最近两年高准公司一直在致力于节能减排方面的工作,深入了解中石油、中石化的状况,分析出高准产品的介入点。主要从以下3个方面入手:

第一,中石油、中石化在贸易交接过程中包括库区、管线、码头所有这些贸易交接的地方,由于交接过程中能源消耗的数量和环节很难统计,提供一个精确稳定的计量器和计量系统至关重要。

第二,中石油、中石化工艺流程关键点的流量平衡、流量控制。高准公司在不断了解客户在关键工艺的工艺流程(包括炼油石化的乙烯方面,化工下游聚乙烯、聚丙烯等工艺),找出质量控制点所在,在物料平衡方面进行控制和优化。分析出哪个环节能耗比较多,哪些环节需要改进,也是高准公司积极参与的工作内容。

第三,高准公司能够向用户提供节能减排方面的超前咨询,让用户在工程、项目、大修小修方面在得到咨询后,用最优化的测量和控制手段把握好能源计量改进措施。

记者问:艾默生过程管理旗下共有多少个子公司?

张运才先生:艾默生过程管理旗下大概有20多个子公司,仅艾默生过程管理下面流量集团就有7个。这些业务部门提供不同的产品,有的提供流量管理产品,有的提供压力测量产品,有的提供温度测量产品,有的提供阀门产品和计算机类产品。这些业务部门合在一起形成了艾默生过程管理集团。

记者问:艾默生过程管理旗下的子公司所处的地位都是一样的吗?

张运才先生:一样。每个子公司都在艾默生过程管理旗下统一整合各部门的资源,然后在过程控制领域给用户提供一整套解决方案。比如说今年提供的智能无线、工厂管控网等所有这些都是通过艾默生过程管理整个公司的资源整合提出的解决方案。

记者问:高准公司跟罗斯蒙特流量公司的产品在艾默生过程管理中占的比例是多少?

Mr. Judson Duncan:大概是在20%~35%之间,取决于如何定义流量部。因为艾默生过程流量管理部门可以定义成高准流量计和罗斯蒙特电磁和涡街流量计,也可以扩展为一共有7个不同业务组合的艾默生大流量业务部门。

记者问:艾默生在2008年的发展计划中在技术、服务和投资方面发展的主次顺序是怎样的?

Mr. Judson Duncan:艾默生电器、艾默生过程管理在整个公司层面上都是非常关注战略规划的公司,我们把战略规划视作为在公司运行层面上一个至关重要的工作要点。

艾默生高准公司有一系列完善的战略规划工作步骤,每年都是严格地按照这个步骤来开展工作的。比如:整个战略规划里首先清晰确定这一个长远目标,也就是在一个较长时间段中公司希望达到的最高目标;规划中会确定短期目标,显示出特定的阶段的目标和战略规划;规划还会确定一些基本原则,阐明日常工作上的关注点和基本要求。上述3个层面规则制定好以后,高准公司每年会在特定时间邀请各个国家相关组织的高层在一起讨论,讨论会围绕以下几个方面:客户需求的变化;所处区域周边的经济环境以及其他市场的要求的发展及变化;自身新的资源、能源。从上述讨论内容可归结出核心行动要点,根据行动要点的要求来进行资源配置。

对于自身资源的配置,公司根据亚洲市场的发展、中国客户普遍的要求以及对自身资源的分析,艾默生过程管理公司把“立足亚洲、服务亚洲”的理念放到战略规划里,并且在过去的两年的整个战略规划中排在很重要的位置。

张运才先生:对中国分部来说,每一年团队成员会一起回顾一年的整体情况,客户的需求是否变化,客户真正的需求是否都了解清楚,现状离设置的目标(成为市场无可争议的领导者)有何距离。中国已经成为艾默生除美国市场以外最大的海外市场,中国分部的目标实现进程不仅仅是中国团队的事情,也是整个艾默生都很关注的事情。

服务、技术领先和投资对艾默生过程管理公司来说都非常重要。“技术领先”是首先需要做到的,“投资”就是为了“服务”于本地市场,如果“服务”不好,客户的满意度就会降低,随之是忠诚度的降低,“市场领先”就无从谈起。

在投资方面,投资了南京流量中心,要服务于本地市场,产品不但供应中国市场,还要供应亚太市场,中国市场是最重要的服务市场。保证南京工厂成功运行,让中国用户对南京工厂有信心以及让中国的客户了解南京工厂的能力和给用户带来的价值是中国分部的首要任务。

在技术方面,一是技术领先;二是产品系列化;三是给用户带来价值和服务。

艾默生过程管理是一家创新的、态度积极的公司,服务、技术和投资对于艾默生是同等重要,在过去的一年里,艾默生高准公司和罗斯蒙特流量公司在中国取得了辉煌成就。不但保持了其年度17%的高速增长,还宣布了位于南京的亚洲流量中心等重点项目的投资。在中国这个正在高速发展的市场,艾默生高准公司和罗斯蒙特流量公司在技术上的不断创新成就了其在中国市场的领导地位。

(本刊记者:赵秀云)