



东方文苑
MAGAZINE

2014/02期
总162期

上海东方泵业（集团）主办



P01 成都地铁产品交流会在我司召开

P27 上海东方泵业美国塞班之旅.....

品质成就价值 创新成就未来
Quality creates the value, Innovation shapes future



XA型单级单吸离心泵



上海东方泵业(集团)有限公司
SHANGHAI EAST PUMP (GROUP) CO., LTD.

地址: 上海市宝山区蕰藻浜1588号
邮编: 201906
总机: 021-3371 8888
传真: 021-5602 5566
销售热线: 021-5602 2222
客服热线: 400 1666 099
E-mail: eastpump@163.net
http://www.eastpump.com

Address: No.1588, Fujian Road, Baoshan District, Shanghai, China
Zip code: 201906
Switch board: 021-3371 8888
Fax: 021-5602 5566
Sales Tel: 021-5602 2222
Customer Service Hotline: 400 1666 099
E-mail: eastpump@163.net
http://www.eastpump.com

品质成就价值 创新成就未来
Quality creates the value, Innovation shapes future





《东方文苑》
2014年第二期 总162期

主办：
上海东方泵业（集团）有限公司

总顾问

吴永旭

顾问

余新国 刘卫伟

总编

黄唯敞

编委

谭达人 陈津源 卫一鸣 王永兴 王嘉平

叶丛文 周先华 赵相平 谭跃青 周明空

执行编辑

吴素艳

美术编辑

刘勇强 胡婷婷

集团网址

www.eastpump.com

集团邮箱

eastpump@163.net

集团总部地址

上海市富联路 1588 号

总机

021-33718888

客服热线

400-1666-099

邮编

201906

《东方文苑》编辑部
投稿邮箱
eastpump@163.net
投稿热线
021-33719412
021-33718888 转 8012
投稿邮箱

CONTENTS ▶

东方新闻	01/10
特别报道	11/16
东方人	17/18
销售秘籍	19/22
技术交流	23/24
新生活	25/28
真情流露	29/38

成都地铁产品交流会 在我司召开



3月28日，“成都地铁一号线、三号线”产品设计交流会在我司举行。中铁成都投资有限公司，成都地铁集团有限公司、及铁道部第二勘测设计院等单位相关领导及专家出席了会议。我集团副总裁刘卫伟、成都分公司总经理蔡冬梅及我集团相关技术人员参加会议。

会上集团副总裁刘卫伟向与会人员简单介绍了东方泵业的概况，并针对我集团的产品研发方面，生产方面和质量把控等方面做了详细的介绍。在会上，客户方的相关领导与专家也针对产品的相关问题与我司相关技术人员进行了沟通与交流。



2014年4月25日，常州市戚墅堰区农业水利服务中心在上海主持召开了常州戚墅堰机厂河水利枢纽工程设计联络会。参加单位有：常州市戚墅堰区农业水利服务中心、江苏太湖水利规划设计研究院有限公司、江苏太湖水利规划设计研究院有限公司监理部、江苏省水利建设工程有限公司、江苏鼎阳机电科技实业有限公司等单位及相关专家参加了会议。我司副总裁刘卫伟、技术中心总监周先华、及相关技术人员参加了会议。会上，与会人员听取了我司就产品设计情况的介绍。并通过与会专家严格的审查形成了相关意见。

常州戚墅堰机厂河水利枢纽工程 主水泵机组第一次设计联络会召开

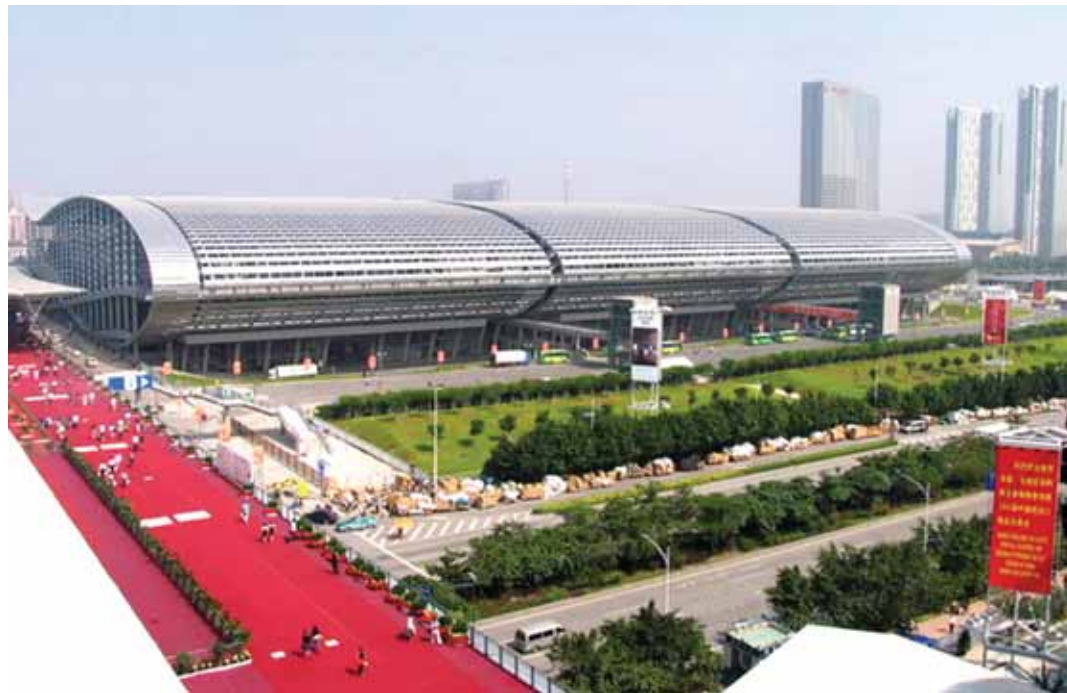




埃塞俄比亚客户 莅临我司参观考察

4月11日，北京中工国际公司，埃塞俄比亚客户来我司参观考察。我司接待部相关人员对他们进行了热情的接待。来宾参观了我司的产品展示厅、车间。我司接待部李经理向来宾介绍了我司的发展及产品情况。参观结束后，他们均对我司的规模及生产技术实力表示赞许，希望今后能有合作的机会。





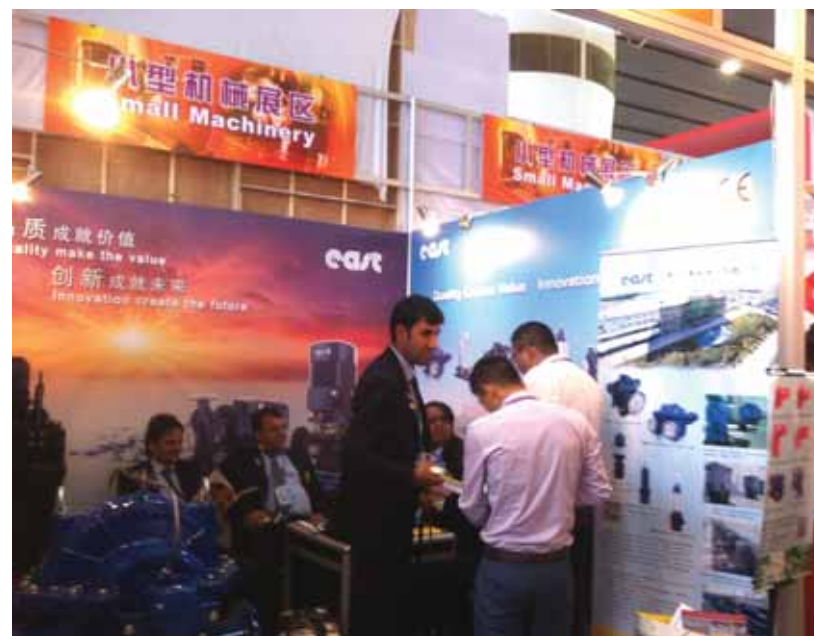
4月15日，第115届中国进出口商品交易会（广交会）在广州开幕。作为国内知名泵企业，东方泵业如期参展。

本届广交会首次倡导并全面实施广交会绿色发展计划，以节能降耗、减少污染、确保安全为主要目标，以广交会人流、物流等方面的绿色发展为内涵，打造绿色展馆；在展位安排上，向高新技术，具有自主知识产权的自主品牌的产品倾斜，鼓励企业凸显技术、品牌、质量、服务等为核心的出口竞争优势，着力提升产品附加值，提高国际竞争力。

东方泵业此次展出的公司优势产品：双吸泵、化工泵、轴流泵、冲压泵，以新颖的环保节能理念和独特的外观设计吸引了国内外众多客商驻足咨询，轴流泵尤为受到颇多东南亚客户的关注。观展的采购商除大多来自东南亚，非洲和南美地区外，来自俄罗斯，沙特的采购商较往年有所增加。值得一提的是，阿富汗最大机械设备进口商YOSEFI 公司莅临展位，就我们的水泵尤其是DFCZ系列进行了深入洽谈。前来参观我展位的新老客户，都表达出浓厚的合作兴趣，且产品咨询都很具专业性和针对性。客户在关注产品价格的同时，更注重产品“里子”（质量）和“面子”（外观）。展会结束之后，来自印度和智利的采购商来我公司参观工厂，并就产品，技术等问题进行了深层次交流。

广交会不仅是展示产品和获取资源的平台，同时也是了解市场的窗口。此次广交会，各企业纷纷把环保作为产品创新的切入点，在广交会大打“节能牌”，绿色环保产品备受市场青睐；市场逐步在以价取胜向以品牌取胜转变，生产企业只有向微笑曲线两端（研发和营销）延伸，企业才能创造更多的附加值；另外，各企业海外营销新模式意识不断增强，都在谋求建立接近市场、贴近用户的国际营销渠道，加强境外营销网络和服务网建设。

以强有力的生产力为依托，用技术研发打造核心竞争力，品牌建设孕育竞争新优势，营销创新开拓新市场，节能环保助力可持续发展，东方外贸定会一路荆棘一路歌迈向发展新征程！



绿色广交会

文/外贸部 郭素云



南通技校“校企合作” 相关领导莅临我司参观考察

3月20号，我司迎来南通机械学院院长及校企合作的负责人一行4人到我司参观考察并洽谈校企合作事宜。洽谈会在我司一楼会议室举行，集团副总裁刘卫伟，人力资源中心副总监李冬，及人事部、接待部相关人员参加了会议。刘总介绍了我公司的发展史、现状和发展规划，并着重强调了公司的人才发展战略。我司人力资源副总监李冬就我司用人政策、员工素质和职业技能要求等问题与技校的负责人进行了深入的探讨和交流。与会双方本着双赢的原则就学校教育与企业培训的有机结合进行了广泛和深入探讨。随后，来宾参观了我司展厅和生产车间。接待部李经理向来宾做了详细的讲解。来宾对我司的规模，综合实力等方面表示非常满意。

通过此次沟通考察，双方基本达成了合作的意向。我司准备从目前已有初步接触的南通的十余所职业技术学院中，再经深入洽谈后挑选出三至四所技校作为我司的长期合作对象，并计划今、明两年从这些职业技术学院录用机械类专业的学生150名左右，为即将建好的集团南通有限公司培养储备高素质高技能工人。南通技校负责人也表示将把教育教学与我司需求相结合，为我司输送技能型工人。

“五一”劳动奖



“五一”劳动节前夕，集团质保中心综合测试台荣获顾村镇总工会授予的“五一”劳动奖。

“质量是企业的生命”，测试站在质保中心领导下，肩负着公司产品质量的重任，主要负责公司泵类产品的出厂试验，主要针对公司的双吸泵、多级离心泵、管道离心泵、化工泵、排污泵、轴流泵、自吸泵、消防泵、柴油机泵组、成套给水设备等等，进行出厂性能检测和产品的型式试验。2011年与技术中心网络技术部、电气技术部首次一起自主开发水泵测试系统，并取得成功。2012年与技术中心网络技术部自主开发电机测试系统。2013年与工业技术部一起对公司测试站综合测试台进行合理改造，并取得良好效果。





参加苏州分公司2014年营销工作会

议有感

文/接待部 李传明

2014年1月23日，受分公司之邀再次赴江苏溧阳天目湖君悦大酒店。参加2014年苏州分公司营销工作会议。二天的会议日程安排合理紧凑，大会在热烈团结、祥和的气氛中圆满结束。

会议结束之余，带给我的感想很深，萦绕着我的脑海.....这些年苏州分公司在以袁洪龙总经理的带领下，取得可喜的进步，成绩显赫，令我肃然起敬。苏州分公司的成功，可以归纳为八个字“精神、团结、认真、务实。”

精神 人总是要有精神，尤其我们是在机械制造行业干

营销工作的。想要带好一个团队，首先，领导人是关键，要励志精神是首位，是干好事的前提。反之，一支队伍萎靡不振，无精打采，能有战斗力吗？道理大家清楚。2011年，袁洪龙，任苏州分公司总经理，接管后，袁总高度负责，审时度势，发挥聪明才智。第一考虑的是要带好团队就得提升团队的精神。从自身做起，从领导班子做起，从每个办事处主任做起，有饱满的精神，才能进入良好的工作状态。严格管理，从职业经理人，延伸到职业营销人员，袁总是这样想的，也是这样做的。要求每位员工，出门上班整衣冠，照镜子，拜访不同的客户，讲究着装打扮合理，去商务楼拜访客人，男士力求西装，女士装扮略带淡妆，且注重颜色搭配，行为举止要得体。这样的装扮，精神充足的职业人员，还怕没有客户见你，即使客户第一次推诿不想见，第二、第三次。客户准想见你。因为你给人留下深刻印象、产生的好感。做事的目的就能达到事半功倍的效果。

袁总，在工作中有他的独到见解，工作讲究效率，雷厉风行，今日事毕竟成。分公司五大职能部门运行自如，各负其责。横向之间通力协作，培养人才绝对是复合型多方位的。例如：五个职能部门，其中一个人请假一星期，工作照样正常开展，不致于搁置。苏州分公司的日常基础管理工作，已在工作中尝到了甜头，科学的管理，严谨作风已逐步形成标准化、规范化，已践行在每位员工的日常行为准则。按分公司的理念，对一名新入职的员工，第一件事先学会扫地，整理环境，不求做大事，通过小事能观察到一个人的工作态度，做事的条理性。只有把小事情做完美了，再谈做大事，这就是袁总的处事风格，是值得我仿效的。

务实 四年来，袁总的务实工作作风赢得了同事们的好口碑，这光环的背后，他付出了太多，太多，小孩缺少父爱，不能与亲人团圆.....

长期在外一心扑在工作上，为的是对工作的执着，对公司的忠诚，对家庭的责任。袁总为何人缘特好，就是因为他能发现每个人身上的闪光点，尽量让它放大。有好几位员工，不被人看好，但是为何这些人在袁总团队里生根开花，干的很出色。同样是人，关键是掌舵人，用人不疑。这次年会上。我记录了上台发言的人数共35人，而且对每位发言人作了精到的点评，看到每位员工身上的闪光点。帮助员工提高综合能力，例如：溧阳办业务员，徐叶琴连续几年业务做得相当出色，缺憾的是在会上不愿发言，心里胆怯，怕说不好。袁总就积极鼓励，让小徐上台发言，要相信自己，各方面会得到提高。激发员工工作干劲，旺盛斗志。在袁总身上不仅让我看到他工作张弛有度，积极有效调整



团结 带好团队，人的品行尤为重要，从袁总身上我

看到他的大度，他的包容性，能够做到心底无私天地宽非常不易。不追求名利、把事做好是人生追求。团结每位员工，一视同仁，遇到困难和问题只要你是为工作，他都乐意帮助，用他的话说：一个办事处好，一个员工好不算好，苏州分公司团队好，才是真正的好。众人划桨开大船，百花齐放盛满园。

认真 事无大小，把身边的小事做好就是不容易。

苏州分公司，地处长三角长江以南，素有“鱼米之乡”的美誉，在公司就职的人都知道，这么好的地域市场份额如此优裕，东方产品在当地市场销售就是不温不火，产品推销仅限于某个行业，员工无精打采，没有上进心，更谈不上工作干劲。要把工作做好 根本无指望。可喜的是以集团公司余新国副总裁具有战略眼光，及时调整市场布局，把袁洪龙安排到位置上，通过几年打拼锤炼，事实证明，东方泵业在市场上取得了良好的业绩，且突破了原来的单一行业，迈进了众多行业。2013年，经过集团公司的综合考评，苏州分公司取得成功，排名第一。

员工的心情，适时组织员工赴外旅游，陶冶情操，享受大自然带给人的愉悦美感；参与员工的篮球比赛，在球场上分享运动带来的快乐。

2014年，因工作需要，袁总又兼管上海分公司总经理，可想而知，任务重，压力大，又一次面临严峻的挑战。我坚信，他将不辜负领导的期望，不辱使命，以一个职业经理人的综合素养，传承着正能量影响到新团队，带领员工奋力拼搏，取得更加辉煌的成绩。

挖掘潜力 超越自我

—记重庆分公司2014年营销会议

文/ 重庆分公司 钱婧

一天的培训，一天的营销会议，一天的拓展训练，重庆分公司2013年年会只是浪掷一次的时间，余下的日月，不过是那同一声连绵不断的回声；年会是每年盛开一次的花朵，缤纷绽放之后，给我们的前路，洒下一路芳香。

2014年2月27日早上8点30分，重庆分公司全体员工齐聚一堂，以抖擞的精神，昂扬的姿态参加公司组织的集中培训。集团公司人力资源赵相平总监主讲的《4P销售技术》拉开的培训的序幕，赵总监的讲解内容丰富，既有理论的讲解，又有案例的分析，把参训者带入了销售的世界。毛九兵总经理的《计算机监控系统》的讲解，以其专业的视角对计算机监控系统进行了深入剖析，内容虽涉及专业领域，但讲解却是通俗易懂，参训者也听得津津有味。石木松总监的《空压机应用》，把参训者带入了另一领域，培训进行了将近一天，大家仍聚精会神，孜孜不倦。



2014年在刘总的带领下，重庆分公司全体上下重视培训工作，提高员工素质从培训开始。“万般皆下品惟有读书高”的哲理告诉所有员工：在工作中要懂得学习，善于学习，用心学习，做到学与思相结合，学以致用，在不断的学习中进步。

2014年2月28日早上7点，重庆分公司全体员工向白市驿进发，那里山清水秀，人杰地灵，古色古香的酒店前面有一个人工湖——大明湖。人们欢快的调侃“你还记得大明湖畔的夏雨荷么？”，夏雨荷，是琼瑶小说中乾隆皇帝的美好回忆，我想这次年会也会成为重庆分公司全体员工的美好回忆。

在这里我们要进行为期一天的营销工作会议和一天的拓展训练。

营销会议中，全体员工紧紧围绕“完成分公司6600万销售业绩”这一目标，对2013年的工作进行总结，对2014年工作做整体规划，大家自信满满，用刘总的话说“大家齐心协力，拧成一股绳，定能完成销售任务。”

2014年2月29日，天空下起了淅淅沥沥的小雨，虽然天公不作美，但仍未影响大家高昂的热情，拓展训练如期举行。一天的时间发生在这片土地上的，有东方重庆分公司全体员工最曼妙的语言：六组队员，通过光与影的巧妙组合，传达出准确的信号，成功将“致加西亚的信”送达；有最动听的笑声：当最后一个队员吊住另一队员矫若游龙越过4米的高墙时，那欢呼，地动山摇。

无论是微妙的心理定向活动“同心杆”，还是“蛟龙出海”之类的热身运动；无论是站在雨中泥泞的操场上接受训导，还是在冒着暴雨“共同进退”；无论是手拉手围成一个同心圆，还是你帮我扶翻过“毕业墙”等等一系列活动中，都是一场团队与团队之间协作竞争，团队内部密切分工合作的盛宴。

参与、交流、担当、分享在此汇集，如四位一体，把76个人凝成一个团队。我们渴望参与，因为我们都是一只翅膀的天使，唯有奉献出另一只翅膀，合在一起才能飞翔；我们需要交流，它是灵犀的探测器，可以架设起心灵的桥梁，透过交流，我们也能观看自身，找到与他人的差距；我们必须担当，不必去在乎谁踩着谁的肩膀，越过那些独立个体不可攀越的高墙；我们渴望分享，那些由衷的赞叹，温润的鼓励，连续不断的凝视，都将我们推向一个新的起点……

这次拓展训练，也留下最耐人寻味的思考。在日复一日的平淡工作中，我们的自信被忽略，潜力被催眠。既不敢正视10秒钟到底能鼓多少次掌，也不知道76个人有多少能翻过4米高的毕业墙。我们交流的欲望被遮蔽，冷漠地蜷缩进狭小的自我圈子里，洗心藏迷，不问他人。我们担当的勇气正在蜕化，纠缠于琐碎计较的负累里，一层亮丽的灰，悄悄地将我们掩埋。

我们的团队是一个圆，只有手拉着手，肩并着肩，才能使价值最大化。正如培训师所言：这次短暂的拓展训练不可能带给我们立竿见影的效果，但是，它必将引发我们观念的转变。那就是：积极参与、主动交流、勇敢担当、善于分享。

在回程的列车大家激情不减，“世间自有公道，付出总有回报，

说到不如做到，要做就做最好！”伴随着嘹亮的歌声，重庆分公司年会落下帷幕。

“向培训要素质，向拓展要队伍”。培训提高了业务人员的素质，拓展训练增强了大家的团队意识，一支有素质又有团队意识的队伍无往不胜！

2014年第一季度质量能手

引言：2014年，为了更好的把好质量关，提高产品质量。根据集团要求，质保中心牵头协调主持2014年第一季度的“东方泵业（集团）有限公司质量能手”评选活动。经事业部推荐，企管办，设备部核查，评选出七名公司第一季度质量能手如下：



姓名：李军 屏蔽泵制造事业部车工组组长

在车工加工技术方面有20多年的工作经验。自进东方泵业工作以来，一直承担着屏蔽泵关键零件的车削加工。他认真钻研车工技术，各类精度高，技术难度大的工件，他总能想办法保质保量完成加工，被本部门员工誉为难不倒的车工。在平时的工作中，他乐于培养年轻的车工，言传身教地提高年轻车工的产品质量意识，与他们一起成长。在实际操作加工中，认真分析图样和工艺规程的技术要求，对每道工序加工精益求精。在东方工作的四年时间里，加工合格率均高于99.5%，受到本部门员工的一致好评，连续两年被评为东方泵业（集团）公司的年度质量能手，员工认为他得到这一荣誉当之无愧。



姓名：赵作贵 化工泵事业部

自进入化工泵事业部以来，一直负责外圆磨床、铣床、插床、叶轮静平衡工作，也是化工泵制造过程的质量控制的重要工序，该同志基本功扎实，技术全面；工作认真负责，一丝不苟，能认真执行事业部质量控制工序质量职责，并能够遵守工种《工艺守则》，体现了很强的质量意识；在实际操作中，能认真分析图样和工艺文件，并对所用工装认真检查，对零件的加工追求精益求精，并对零件加工工艺提出了合理化改进建议；日常工作中，能遵守公司制度，在5S现场管理及设备保养上，也有不俗的表现，并能按时保质保量地完成任务，深得本部门全体员工的好评。



姓名：杨波 市政事业部

2011年3月入职，从事数控车工工作。从入职至今始终将质量意识放在首位。在日常的工作中，勤于学习不断充实自已来提高自己的工作技能和水平，同时尽自己最大努力完成车间下达的生产任务。在接受每一次的生产任务时，首先对图纸、工艺要求认真阅读，熟练掌握工艺流程，做好首检、互检，及过程中的抽检，并对每件完工后的产品做好标识。同时按设备保养要求做好设备的日常维护保养工作，因为产品是依托设备制造出来，设备的性能、精度关系到加工产品的质量是否稳定。



姓名：王平安 电气事业部装配工

工作积极主动，服从安排，积极响应领导交给的各项任务，全面配合小组生产任务，加强内部人员沟通，善于发现生产中存在的问题，严格按照工艺文件的要求认真执行，在车间各小组起到了很好的带头模范作用。在工作中主动帮助新进员工适应车间的工作环境，熟悉工作流程，发现问题提出并及时的指导及纠正，杜绝不符合工艺质量的行为。在生产现场发现违反工艺质量的情况自己又不能解决的，第一时间向工艺质管人员反馈，由他们来协调解决，让产品的质量问题的第一时间得到有效的处理。



姓名：彭海元 民建制造事业部车工

2010年3月入职东方泵业，在车工加工技术方面有18年的工作经验。在东方泵业工作的四年时间里，承担着民建泵泵体、工装及加工难度大等零件的车加工任务。他工作认真负责，兢兢业业，能吃苦耐劳。在生产加工过程中，能坚持按工艺纪律、质量前移的要求做好零件加工和检查工作，加工零件的产量多，合格率高，这几年零件加工一次交检合格率均保持在99.9%左右，连续三年被评为东方泵业（集团）公司的年度质量能手或优秀员工。在设备保养、“5S”等方面的工作也表现的很优秀，受到本部门员工的一致好评。



姓名：董亮亮 工业泵事业部车工、镗工

自入职以来，从事车工工作，当事业部镗床工序出现瓶颈时，积极主动的配合事业部上镗床突击完成任务，工作中他认真钻研车工和镗工技术，虚心向老师傅请教，热心帮助新入职员工提高技能，加工产品合格率高于99.5%，受到质管、质检的一致好评，当别人问他，在东方这快五年的时间里，怎么能长时间的保持这么高的合格率？他只有一句话“真正的产品质量是制造出来的”！

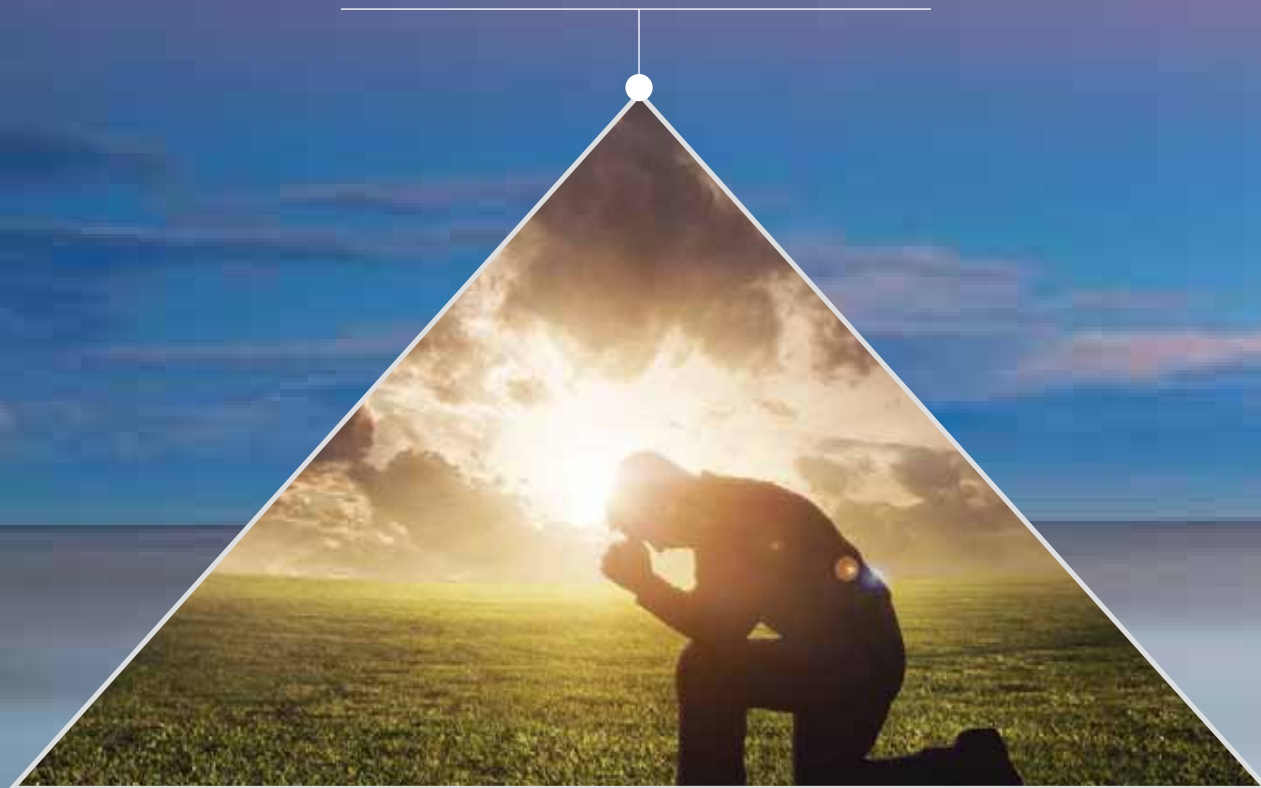


姓名：彭双 成套事业部负责供水设备总装

熟练掌握了产品结构和装配流程，工作中严把质量关，认真处理装配中出现各种问题，确保产品配置完整、装配合格后入库；工作细致到位，不厌其烦，积极地想方设法完成装配任务；工作满腔热情，遵章守纪，团结队友，协力保障生产。

东方！十年销售有感

文 / 苏州分公司 胡松



■ 时光如梭，一转眼，进公司已有十年了。回首过去，心中感慨万分！

■ 从一个对水泵知识一无所知的“门外汉”，到如今能对水泵说出过一二三来的人，心中有太多的感触，从最初的业务员到主任、从主任到副总，十年东方路有泪水、也有欢笑，最后是欢笑战胜了泪水。感谢吴总、余总创建了东方这样好的平台、感谢袁洪龙总经理多年来对我的帮助，正是因为有他们的支持，才有我东方十年路。在日常工作中，以下几点我做得较多。

■ 一、销售计划

制定销售计划，我会在每年12月初考虑下一年自己希望完成的签单和回款计划，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的内容既包括如何制定一个切实可行的销售目标，比如说：我在制定往年款的回款计划时，会查看前一年12月份的应收款报表，假若按合同约定的付款方式我全收回会到多少比例，也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。

■ 二、维护老客户，开发新客户

进行客户关系管理，意思就是与客户保持良好的关系，从而有利于随时与新老客户进行交流、沟通。如果对于有实力的客户没有进行有效的跟进维护，就会导致客户把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心客户的各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，让老客户把他的朋友介绍给你，让他有采购需求时会主动想起你。

■ 三、用积极的情绪来感染客户、同事

在实际工作中决不可能把不好的情绪带给客户、同事。因为这样做的结果只会有一：使销售流产；二：给客户、同事一个不好的印象。所以每天上班就要保持愉悦的心情，给客户、同事留下良好的印象。

■ 四、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”，一旦有客打电话找到你，一定妥当处理好客户所反映的问题。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。

■ 以上几点心得体会，希望对大家有所帮助！

通过一年的空压机销售实践,我个人有几点体会:

一、 空压机销售没有我们想像中的那么困难,只要我们愿意尝试,及时调整自己的工作方法,充分利用分公司及空压机技术支持的力量,投入就一定要有回报。

二、 在目前市场大环境不景气以及行业竞争加剧的情况下,空压机是提升个人业绩的一大利器,它的单位产值比水泵要高,项目操作也很简单,只要方法得当,成功的几率很高。

三、 空压机销售还有巨大的持续性收益,销售空压机是一件一劳永逸的事情。去年中电投山西铝业项目空压机使用不到半年的时间,已经额外增加了 20 多万的空压机保养销售业绩。

四、 空压机售后问题较少,只要保养及时,几乎没什么维修要求,非常安心。

2013 年底,我参加了威尔压缩机组织的技术人员的培训,对空压机有了更加深入的了解,对空压机的市场也有了新的认识。

首先,螺杆式空压机是一款运行稳定、故障率极低的产品,只要保养得当,根本不用担心空压机的故障,不需要有什么顾虑。

第二,一般工厂都有空压机的需求,只要你善于发掘,项目总会有。很多的业务人员在推销水泵过程中对空压机的需求视而不见,却整天叫嚷着没有空压机项目。如果在拜访一些工矿客户时积极介绍公司的空压机产品,让他们都知道东方泵业是集团公司拥有很多产品,你会有意想不到的收获。

第三,要把空压机当作和水泵一样的常规产品进行推广,这样客户才会对你有信心,才不会质疑你到底是销售什么产品,才不会怀疑你推销的空压机产品到底是不是东方自己生产的。

第四,要从思想上重视空压机产品,千万不能把空压机产品当作附属产品销售。有的业务人员常常会有这样的想法:先把水泵做完,然后再去谈空压机,殊不知这样就错过了做客户工作的大好时机,胜算的机率已经微乎其微了。要知道有些项目空压机的需求量要比水泵大得多。

当然,空压机对长期以水泵销售为主的东方业务人员来说,还是一个新东西,需要用心去体会,大胆去尝试,并不断提高自身的业务能力和技术水平。

一方面我们要尽量多地了解产品知识,了解自己的产品特点,虽然我们不是空压机行业的专家,但起码是个行家。只有这样,才能与客户进行正常、平等的沟通,才能在投标中把握主动。

另一方面就是信心,东方威尔空压机知名度不如某些品牌高,但这并不代表我们的产品不行,不代表我们的技术不行。很多客户都常说:其实每家的空压机产品都是差不多的,没有哪个产品敢说在技术方面优于别人。我们销售人员在和客户沟通交流时,一定要对已的公司及产品的信心,这样才能给客户信心,客户对你有信心了,你才有成功的可能。

第三方面,要区别对待空压机和水泵。在销售手段上,要与水泵区别开来,采用的措施和策略要更有力度,商务工作要及时主动。

第四方面,要特别注意空压机的维护保养工作。空压机从交给用户的第一天起,就要关注其使用状况,提醒用户购买耗材进行保养。这不仅能增加项目的后期收益,提高个人收入,更重要的是,按时保养可以确保空压机始终处于最健康的运行状态,杜绝了故障的隐患,极大地降低了空压机的故障发生机率。

以上只是我个人的一点经验,我相信在公司领导的大力支持下,在我们的共同努力下,我们的销售会上一个新台阶,东方威尔这个品牌一定会屹立于中国甚至世界空压机业之端!



我的空压机销售经历

加入东方这个大家庭已经整整七年了,七年给了我太多的回忆,但更多的是感动。来东方之前我没有一点销售经验,在这里我认识了什么是泵,什么是空压机,知道了什么样的客户有需求,了解了他们分别用在哪里,最重要的是在与客户的交流中学会了沟通的技巧、销售的方法。

2013 年山西分公司成立了忻州办事处,我也从一名业务员转变为办事处主任,这个角色的转变,让我感受到肩上的责任重了,因为七年足以使一个人成长,也必须让我为公司承担该承担的一份责任。

在到忻州之前,对空压机产品了解甚微,只是听别人说空压机有很大市场空间,迫于分公司的压力,我抱着试一试的心理和客户谈起了空压机产品。

我接触的的第一个空压机项目是中电投在山西的一个铝业项目,这个项目要求比较高,原以为希望不大,没想到经过几次客户交流后,很快就取得了客户的信任,并且很顺利地中标。在谈下第一单空压机订单以后更是给了我更大的信心,重新翻出以前合作过的客户逐一进行筛选,看是否有空压机的需求,在空压机技术支持的帮助下,我才真正了解到空压机的市场真的很大,客户无处不在。有了第一成功,在随后的时间在分公司领导及空压机技术支持的协助下,又顺利地拿下了几个项目。

文/山西分公司忻州办事处 李兰香



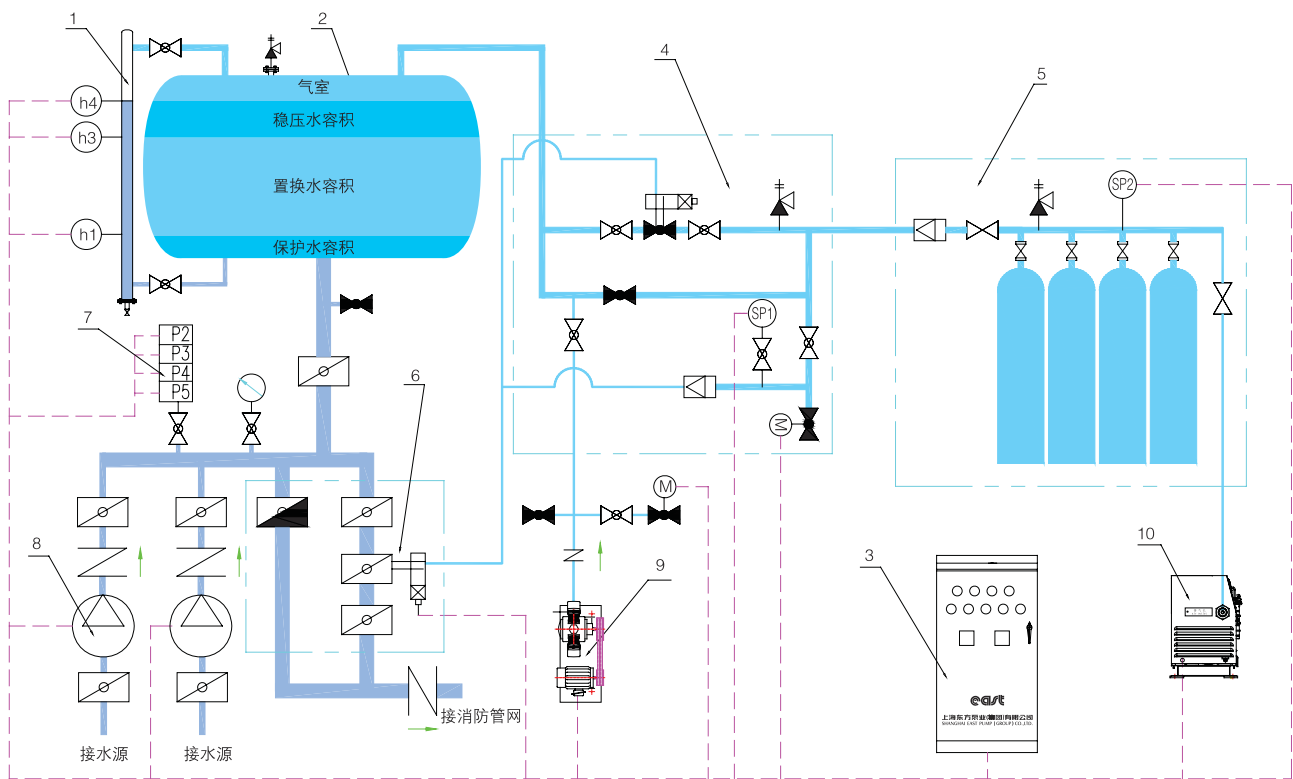
消防气体顶压给水设备的分析

文 / 成套事业部 彭振军

D--QD系列消防气体顶压给水设备是公司自主研发的固定式消防设备之一，并以GB50016《建筑设计防火规范》为设计依据,符合国家公共安全国家标准GB27898.4-2011《固定消防给水设备第4部分：消防气体顶压给水设备》的要求，可满足消防火情初期十分钟的灭火用水量。该设备由气压水罐、稳压装置、集装装置、止气装置、电气操控系统等组成，在设计相同的有效水容积情况下，其罐体容积是普通气压罐的1/3~1/5，占地面积更小且供水压力平稳、性能安全可靠，是替代高位水箱或普通气压罐的新一代产品，是消防技术解决方案中更加理想的消防气压给水设备。

一、气体顶压设备工作原理

气体顶压设备工作示意，见图1所示：



序号	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
名称	液位计	气压罐	控制柜	顶压装置	集气装置	止气装置	压力传感器	稳压泵	稳压空压机	补气空压机

图 1 气体顶压设备工作原理图

设备使用前由补气空压机10向集气装置5充气至设定压力，由稳压水泵8工作时将水送至消防管网，维持消防管网压力，多余的水进入气压水罐，当气压罐液位达到设定值h4时，稳压水泵8停止工作，如此时系统压力并没有达到系统设定压力时，稳压空压机9启动运行；当压力升至稳压压力上限P4时，稳压空压机9停止运行。由于系统泄漏等原因造成管网压力下降并当压力降到稳压压力下限P3时，若液位传感器在设定值h3检测为水，则重复稳压空压机9运行；若液位传感器1在设定值h3检测不到水，则重复稳压水泵运行，如此周而复始。当发生火情时消防装置投运，稳压装置无法维持管网压力，当设备出口压力持续10s低于消防压力下限P2或有消防信号输入，气体顶压装置4工作将气压水罐2里的水顶入消防管网，并向管网提供10min的消防用水。当液位下降到h1时，止气装置6关闭，防止气压罐2中的气体进入消防管网。

二、气体顶压设备选型说明

1、《建筑设计防火规范》规定设置常高压给水系统（消防时不需要另外启动消防主泵的系统）并能保证最不利点消火栓和自动喷水灭火系统等的流量和水压的建筑物，或设置干式消防竖管的建筑物，可不设置消防水箱；设置临时高压给水系统（消防时需要另外启动消防主泵的系统）的建筑物应设置消防水箱（包括气压水罐、水塔、分区给水系统的分区水箱）且消防水箱的设置应符合下列规定：一、重力自流的消防水箱应设置在建筑的最高部位；二、消防水箱应储存10min的消防用水量，当室内消防用水量小于等于25L/S，经计算消防水箱所需消防储水量大于12m³时，仍可采用12m³；当室内消防用水量大于25L/S，经计算消防水箱所需消防储水量大于18m³时，仍可采用18m³；

2、顶压设备气压罐总容积计算

气压罐总容积： $V=20V_sP+V_d+V_o$

其中： V_o ----- 保护水容积（m³），取0.15~0.4
 P ----- 消防额定工作压力（MPa）
 V_d ----- 置换水容积（m³）
 V_s ----- 稳压水容积（m³），取0.17~0.25

3、顶压设备气瓶个数计算

气瓶个数： $N=2.0833 V_d P \times (1+P/12)+1$

其中： P ----- 消防额定工作压力（MPa）
 V_d ----- 置换水容积（m³）

计算出的气瓶数结果取整数，为考虑气瓶集装格的布局，气瓶数量须为3、4、5、6、7这其中一个个数字的倍数（气瓶总数少于8除外且气瓶数量只能多不能少）。

4、稳压泵的流量不小于1L/S且不大于5L/S，额定扬程大于消防工作扬程5~10m。

三、气体顶压设备特点

1、设计相同的有效水容积（置换水容积）所需气压罐的容积比与其他类型气压给水设备相比要小，气体顶压设备气压罐压缩空气量同消防有效水容积体积比约为 1：9，其他类型约为 7：3，如消防有效水容积为 18m³，采用气体顶压设备气压罐总容积约为 20m³，而普通气压给水设备需要气压罐总容积约为 54m³。因此气体顶压设备可放置在建筑底层或地下室，特别适合低层、轻体材料和不方便设置高位水箱的建筑，具有节省投资、施工周期短、安装方便等优点。

2、设备中的气压罐大大减小，使得占地面积小，特别是由于城市规划对建筑高度进行的限制，使用D--QD系列的气体顶压设备取代高位水箱，大大的提高了建筑的容积率，使建筑面积达到最大利用率。

3、气体顶压设备提供的有效消防用水量是以恒压方式供给，很好地解决了普通消防气压给水在气压罐总容积不变（多为设备面积空间不能再增加）情况下，为满足消防供水量而加大供

水压力差给管网承压设计带来的不便及成本浪费问题。

四、气体顶压设备应用前景

气体顶压设备广泛应用于飞机场、火车站、工业厂房、展览馆、住宅、办公楼等各种重要场合。



国内最大民用飞机总装制造基地使用的D--QD气体顶压设备



使用了D--QD系列气体顶压设备的建筑

上海东方泵业 美国塞班之旅



塞班之旅

文 / 苏州分公司 汤小云

2014年二月年后,集团组织2013年度取得优异成绩的分公司总经理、优秀办事处主任及销售精英第一名等人员一起来到美丽的美国塞班岛旅行。晚上从上海机场出发,经过4个小时横跨太平洋到达了这个小岛!到达塞班是当地凌晨,大家看上去很疲惫,不过可以感觉到每个人还是很开心的。。。。。

塞班岛之行在参观二战荣耀牺牲的美国士兵纪念碑开始了,纪念碑上刻着牺牲者的名字,本来是个悲壮的地方,但如今在游客眼中俨然成了一道亮丽的风景,我对美国历史不感兴趣,只是这蓝天白云配上绿草青青,盛开的鸡蛋花,些许的凤凰花还有公园背后停泊的一艘艘私人游艇,更像是一幅美丽的画卷,漫步于此,很是惬意~~

蓝洞位于塞班岛的东北角,是与太平洋相连的天然洞穴,被《潜水人》杂志评为世界第二的洞穴潜水点。蓝洞外观看起来像张开嘴的海豚,内部是一个巨大的钟乳洞,岩石的阴影投射吸引了更多的水下生物,潜到水里看到各式各样五颜六色的热带鱼、海龟、魔鬼鱼、海豚、水母、海胆等等,甚至比海底的世界还要精彩斑斓。因为其他原因我们没有去潜水。。。。。

军舰岛,没有来过军舰岛就没真正的去过塞班岛,军舰岛本名叫Managaha Island,当地查莫洛语的意思是“珍珠”。岛周长仅1.5km,只需20到30分钟左右便可环绕岛屿一周。军舰岛的水非常清澈,在此浮潜还能有机会看到大型的沉船,船身周围尽是彩色软珊瑚,色彩缤纷的鱼类穿梭其间,美不胜收。据说第二次世界大战,美军在空中轰炸时,将这座周长仅1.5公里的小岛误认为是一艘军舰,于是一阵猛烈轰炸,但奇怪的是怎么炸也炸不沉,在轰炸机上一瞧,才发现这根本就是一座岛,从此就命名为军舰岛。这也是在附近的海域里,才会见到那么多的弹壳残骸的原因。

最后的晚餐是——夕阳晚餐,乘着游轮漫步在大西洋上,吃自助餐,喝着啤酒,听着音乐,跳着可爱的“骑马舞”。。。。。

漫步在海边,享受着旅途最后的愉快!“天生丽质难自弃”这句话最好不过的形容了塞班妩媚动人!



人间有真情 东方有大爱

——记东方泵业员工积极为病危工友梁永喜捐款



生命弥足珍贵，人生仅此一次。当你过着健康快乐的生活，享受生命乐趣的时候，你可曾想过就你身
边，有一个微弱的生命正在被无情的病魔慢慢地吞噬着……

2014年3月，民建泵制造事业部金工车间车工梁永喜(壮族)，在东方一线岗位上工作了18年。有一
天身体有感不适，经医院详细检查，确诊为肺癌，并逐步在恶化，须马上治疗。这对年仅44岁、且是家中顶
梁柱的梁永喜，犹如晴天霹雳，对家庭来说也是一个噩耗，面对高额的医疗费用，只能东拼西凑，可谓债台
高筑！

梁永喜在东方工作中爱岗敬业，且本身具有较高的技术水平，为东方泵业默默贡献了十八载。当集团
制造中心总监王永兴得知他患有重病后，第一时间找梁永喜谈话，安慰他，并叮嘱他安心治病。治疗费用方
面，大家为他想办法；于是王总牵头为梁永喜组织募捐，号召东方泵业员工伸出援手，为正处在病魔折磨
中的工友献上一份爱心，挽救他年轻的生命，挽救他原本幸福的家！希望大家的一点点爱心，就能把病危
的他拉回到我们身边，换回他同大家一样的幸福笑容，换回他同大家一样的健康身体，这是我们共同的呼
声！梁永喜，有我们，有我们大家，有我们大家的爱心，你一定要挺住，只要你不放弃，你会好起来的！

集团发出募捐倡议后，大家积极响应，纷纷献上自己的一份爱心！短短一天半的时间，就募集善款
61844元(人民币)，并通过公司财务汇到梁永喜个人账户上。

通过本次募捐活动，再一次体现了我们东方泵业“一方有难，八方支援”的团队精神，再一次验证了人
间有真情，东方有大爱！再一次让我们用爱心去体会方寸之间生命“舍得”的真正内涵，小小的救助、简单
的付出，那就是祈祷和“善报”的最好回答。让我们的梁永喜兄弟在我们中间再笑的那么憨厚和灿烂。你这
么想，我这么想，我们大家都这么想，因为我们不想听到撕心裂肺的声音！

心去呼唤，爱去奉献，才有了生命的不竭源泉，让我们的点滴付出汇成爱心的暖流，让暗淡的生命重新
迸发出灿烂的霞光，让希望光芒照亮他的人生前程吧！

为梁永喜募捐的人员名单

姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额
刘卫伟	1000	方媛	100	钟剑飞	100	张国权	100
王秀光	1000	周新风	100	仲济麟	100	姜小杨	100
吴伟巧	1000	李晓燕	100	陈开亚	100	蔡新友	100
谭达人	800	夏祺文	100	朱佳健	100	彭海元	100
周琼珠	600	王芳	100	杨波	100	魏腾飞	100
王永兴	500	孟雅芳	100	赵刚	100	高世国	100
黄唯敞	500	李爱英	100	韩家伟	100	施雪峰	100
王嘉平	500	毛建国	100	黄沈健	100	黎黎	100
毛九兵	500	张义鹏	100	赵景宝	100	李世良	100
余成方	500	丁前勇	100	吕亮亮	100	张海兵	100
荣海军	500	刘月阳	100	杨少亮	100	郑承成	100
王建国	500	谢永建	100	徐亚国	100	张勇	100
代生学	500	周晓丽	100	刘自伟	100	殷红	100
吴小钗	300	何娟	100	彭斌	100	邓建	100
金耀兵	300	蒋燕	100	方胜勇	100	曹继东	100
杨贵东	300	李萍华	100	黄根	100	程文	100
梁胜永	300	惠济成	100	代生彬	100	曾玉堂	100
乐克新	300	胡春贵	100	高会元	100	侯成	100
成家学	300	冉仕兵	100	张春花	100	邵毅	100
齐斌荣	300	刘龙	100	薛建江	100	李康	100
戚太宁	300	杨代军	100	何森林	100	朱云娟	100
陈剑锋	300	李自岗	100	熊简平	100	刘雨	100
韦玉	300	赖昌品	100	邱福兴	100	李德银	100
郜少笛	300	李星尧	100	沈显林	100	尤良胜	100
杜晋	200	田婷月	100	马刚	100	汪义志	100
王瑜	200	陈明刚	100	常炳强	100	曹伟强	100
胡达龙	200	王先木	100	胡年德	100	董良国	100
刘承裕	200	刘保园	100	朱东飞	100	屈文斌	100
殷松兰	200	王星	100	汤正来	100	陈恒	100
肖金喜	200	王志强	100	朱维	100	王洪俊	100
梁仁才	200	叶本春	100	罗林海	100	余永俊	100
姜付万	200	吴磊	100	彭学斌	100	陈建朗	100
陈才兴	200	王勇军	100	漆先龙	100	张忠强	100
孙福存	200	郭履祥	100	程素军	100	周浩东	100
林伟	200	周威	100	李成亚	100	王爱国	100
吴刚	200	尚健华	100	汪大虎	100	苏广标	100
朱乃雪	200	严永良	100	吴亚萍	100	梁连才	100
陈艳召	200	戴琼东	100	毛满华	100	张俊远	100
汪海	200	赵作贵	100	归丽英	100	汪绍斌	100
田庆广	200	方成林	100	陈雪峰	100	经文龙	100
尹飞	200	朱金德	100	徐晓兰	100	李小婉	100
金南洋	200	刘文成	100	周璐德	100	刘志建	100
刘小兵	200	蔡奎义	100	汪娟娟	100	华国琴	100
耿明生	150	方林	100	王振华	100	许兆勇	100

为梁永喜募捐的人员名单

姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额
沈晓红	100	滕洁	100	储桂胜	100	代威	100
马绪丰	100	袁清平	50	严永胜	50	宋子荣	50
李伟谋	100	冯欣琳	50	李怀东	50	朱胜兰	50
黄成	100	束湘湘	50	陈传红	50	杨俊成	50
于正宝	100	阙义芹	50	王立威	50	程田厚	50
刘彩霞	100	倪小雁	50	夏多桑	50	王永	50
熊开胜	100	丁华	50	刁人章	50	张孟杰	50
孔桂芝	100	王琪	50	杨小飞	50	朱守迎	50
钟洪秀	100	王云	50	冯玲玲	50	陈飞	50
黄永敢	100	杨佩朋	50	李明表	50	孙鉴阅	50
刘军	100	赵秀华	50	王安军	50	张友球	50
杨成根	100	王守杰	50	罗会明	50	翁仕和	50
冯大友	100	冉四东	50	曾庆平	50	黎子俊	50
李国玉	100	陈秀云	50	牛二云	50	郭广勇	50
张立新	60	杨学文	50	张涛	50	张绍磊	50
杨茂林	60	程晓源	50	舒文波	50	李荣玖	50
闫顺	51	韩小强	50	沈丙洲	50	胡茂柏	50
谭静	50	高维良	50	丁宇	50	靳庆习	50
张贵芳	50	柳万军	50	高亚南	50	焦望仙	50
荆学侠	50	王洋洋	50	张小康	50	赵美琴	50
梁星河	50	黄磊	50	高伟东	50	张永忠	50
余方东	50	张红飞	50	张燕	50	赵东	50
刘子俊	50	方诗哲	50	张凤林	50	孙军明	50
黄大虎	50	夏文兵	50	李剑丰	50	蔡丽华	50
黄令	50	顾建明	50	李希文	50	杜兵	50
张建凯	50	蒋敦军	50	陈阳洋	50	周志华	50
桑加兵	50	徐冲	50	罗坤	50	茅玉宇	50
孟祥浩	50	程素平	50	马志刚	50	熊平霞	50
程素亮	50	刘文兰	50	郑和成	50	顾玲燕	50
李国华	50	李前伟	50	段忠玲	50	徐云	50
陆立山	50	吴东丰	50	彭振军	50	陈玉莲	50
李童	50	张建军	50	陈振霞	50	吴萍萍	50
张舒	50	高前宝	50	皇兆成	50	王丽萍	50
崔杨扬	50	顾中稳	50	王立强	50	蒋燕旭	50
李生生	50	代西平	50	史明明	50	胡艳衡	50
朱胜虎	50	姚洪坤	50	吴兴堂	50	李会珍	50
徐益仓	50	王春明	50	张井伟	50	蒋洪山	50
胡平	50	张君辉	50	钟晓亮	50	王坚	50
李军	50	王勇	50	田建峰	50	汪勋江	50
罗艳丽	50	陈业喜	50	张晓敏	50	吴泽贺	50
张守雄	50	蔡雄	50	刘彦龙	50	李著文	50
姚凤梅	50	张松柏	50	吴先贺	50	马俊	50
林文军	50	代怀军	50	吴奇	50	徐靖东	50
郭光大	50	杨春艮	50	周春	50	朱乐	50
袁小军	50	刘正辉	50	郑岩	50	王玉龙	50

为梁永喜募捐的人员名单

姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额	姓名	金额
陈生贵	50	毛艳	50	赵汉峰	50	闫杰	50
汤爱玲	50	马志宏	50	许波波	30	杨建	20
姜平	50	夏尊慧	50	赵巍	30	王教国	20
卢宝国	50	候志发	50	杨太芳	30	张琪	20
陈仕明	50	杨庆余	50	杨兴星	30	王淑平	20
李云顺	50	高伟利	50	李泽龙	30	张丽萍	20
王建明	50	江浩	50	丁前进	30	卫小海	20
冯大玉	50	童友传	50	郭赛赛	30	王锐	20
饶莉英	50	吴燕舞	50	孟祥虎	30	熊磊	20
沈红霞	50	郭海群	50	李守军	30	万元吉	20
徐平华	50	孔云飞	50	李树元	30	戚孟荣	20
邹文娥	50	汪永洋	50	李文平	30	陈怀兰	20
王丽华	50	陈江伢	50	王健	25.5	朱小进	20
谢李娜	50	蔡祥	50	邬云磊	20	时苏徽	20
王召婷	50	黄永全	50	吴琼	20	杨利朋	20
李术娟	50	张宗健	50	张喜	20	陈国辉	20
杨凤	50	闫法明	50	王向前	20	周万里	20
张利英	50	汪华	50	王鹏	20	杨攀磊	20
梁亚平	50	孔为存	50	王佳	20	杨庭高	20
曹红	50	袁世铜	50	王亮亮	20	郭玉龙	20
张福荣	50	王宏	50	李金喜	20	张荆通	20
张勤	50	余国云	50	李洪海	20	孙海梦	20
罗时芳	50	李忠兰	50	曾言芳	20	陈才能	10
周婷婷	50	余生荣	50	冯娉婷	20	黄小红	10
华妹	50	曾辉	50	霍小勇	20	陆正高	10
葛伟伟	50	董政伟	50	蒙杰	20	陈盛红	10
孙甜甜	50	李宗勤	50	陈国珍	20	明德刚	10
陈玉红	50	陆益欢	50	韦勇	20	李树奎	10
史春霞	50	曹改革	50	罗邦荣	20	王君太	10
王四季	50	曹丽燕	50	张大伟	20	计佳伟	10
黎位容	50	王声伟	50	祖志红	20	谭益民	10
刘晓华	50	周旭	50	孟状状	20	张世淼	10
钟红英	50	朱新乾	50	李辉	20	王才魏	10
刘敏芳	50	余霞	50	朱家伦	20	王平安	10
侯开芬	50	赵燕	50	陈文锋	20	刘峰	10
张娟	50	黄润莲	50	张安良	20	杨龙平	10
张德平	50	陆烈	40	曾伟明	20		
杨成平	50	张卫东	40	彭玉春	20		
李琴	50	李燕	37.5	贾运动	20		
代生伍	50	邵超	30	李正国	20		
雷家朋	50	石海峰	30	周刚	20		
张德军	50	胡英强	30	王海波	20		
胡发明	50	陈琴	30	贾玉玲	20		
张力	50	董亮亮	30	王新平	20		
周名	50	黄勇	30	杨诗凡	30		
张林甫	50	狄永美	30	曾洋	30		

奋斗在东方

文 / 上海分公司 韩少华

东方泵业的各位前辈你们好：

下面是我入职东方之后的几点感受，借此机会和大家分享：

1、2012 年毕业开始工作的时候，涉世未深，心情也比较复杂，对待工作和同事关系战战兢兢，如临深渊，如履薄冰，丝毫不敢懈怠；当然，谨慎之余，也有着对未来的幻想和勃勃雄心，经过反复思考，最终我选择去做业务，就是这样怀揣着人生的理想、对美好生活的渴望，我选择了东方；

2、进入东方，和谐的工作氛围，完善的管理体制让我感到，这是个很好的平台！然而，没有业务经验，缺乏系统的产品知识培训，又俨然成为摆我这个新业务员面前的重大问题，相信天道酬勤的我还在一天天的外出拜访客户，但面对客户当面提出的问题自己无法解答的时候，一个声音一次次在耳边响起，要了解产品！

3、终于，在注重团队建设的袁总组织下，上海分公司在 2013 年年底开展了为期四天的集训，此次培训内容丰富多彩，既有产品知识又涉及项目运作、职业规划，讲师来自苏州分公司，实战经验丰富，让我们感受到了苏州分公司敢于拼搏、积极向上的精神风貌；

4、同吃同住是此次培训的亮点，所有参训人员，无论分公司老总、副总、还是讲师，办事处主任，与业务员同吃同住，“有困难找袁总”更是让我们意识到，领导就在身边，与我们亲如一家人；

5、互动的培训方式让我对此次集训印象深刻，完全不同于老师台上讲，学员台下听的填鸭式授课方式，短短的四天，每个人都上台发言，无论是介绍自己，还是讲述产品知识，分享个人经验，台上台下互动频频，最终我系统的掌握了一些泵型的规律特点，以及如何更好的使用样本；

6、晚上培训结束后，和分公司领导一起在总部体验车间工人的生活，感谢东方泵业的一线工人们，是你们的辛苦努力保证了东方的产品质量、交货时间，你们辛苦了；

7、入职东方以来，在陌生的环境中成长离不开潘志才主任的悉心辅导和帮助，日常工作日志、周总结、周计划、拜访客户注意事项、公关技巧等等，工作中的很多事情都倾注了主任的心力，对此我表示深深的谢意；

8、做业务锻炼人，考验人，无形中我们的感受被触动，看法在改变，短暂的时间让我对一些事物有了新的认识，真真切切的感觉到人难做、事难办、梦难圆，然而，我坚信这是个意愿构成的世界，纵有千难万险，只要决心成功，就注定不会平凡！

最后，我想说，让我们共同努力，为东方泵业更加辉煌的明天共同努力，相信，今天我们以东方为荣，不久的将来，东方以我们为荣，衷心祝愿东方的明天更美好！

韩少华 上海分公司浦西三办业务员
硕士研究生，河北邯郸人
2013年11月1号入职于东方泵业。

理想与现实

文 / 外贸部 杨新星

都说理想是石，能敲出星星之火，理想是火；能点燃熄灭的灯；理想是灯；能照亮夜行的路；理想是路；能引你走到黎明。那现实呢？是飘落中被遗失的枫叶，是虚幻中被忘掉思考，是清醒后的时而迷茫，还是成熟后的豁然开朗？

站在人生的又一个路口，回首自己匆忙中遗留下的或深或浅的脚印，才发现原来自己一直在寻找内心深处的那一片梦理想之地。似水一生，岁月渐渐苍老，而理想永不凋谢。它如一束希望之光，照进我的现实。一帘幽梦，一腔意气。多少次，向往李白的金樽邀月、把酒问天，辛弃疾的金戈铁马、挑灯看剑，苏轼的大江东去、依竹而居……

但理想终归只是理想，当理想遭遇现实，这一切美好的期待都幻化成了残酷现实中一个又一个略带讥讽的七彩泡沫，刺痛眼睛的同时也深深地刺痛了我的心。现实似一只摇篮，它也曾为我的理想铺上幸福的毯子。然而，当喧嚣年华残酷地摇动现实时，我的理想莫名地坠入尘埃，最后只能被一杯黄土悄悄掩埋。而我，却无处可逃。现实中的一次次挫折，几乎让理想万劫不复！迷信过“有付出便有收获”的理想定理，无数个昼夜为梦想奋斗，现实却开了一个又一个并不幽默的玩笑。原来当现实与理想相遇，未必就会出现曾千百次希冀的画面。徘徊于理想与现实的边缘，宛如一只被雨水拍掉羽翼的蝴蝶，在雨后的泥泞里绝望的挣扎，而天边的彩虹依旧是那么耀眼，散发着令人窒息的美。于是，我开始迷茫了，不知道自己错了，还是世界错了，是尘世束缚了我，还是我忘却了尘世的忧伤。但我，毕竟只是芊芊世界中的一个凡夫俗子，根本无法做到落花无言，人淡如菊，只能徘徊于青灯空门外。

多少次沮丧地站立在夕阳之下，抚摸光阴遗留在城墙上的斑驳的影子，但仍决定把理想的信鸽放飞给明天的朝阳，过往的疼痛依然如此清晰，但我始终相信理想终归是治疗悲哀最好的药剂。此时才猛然间发觉理想与现实之间原来一直横亘着一座桥梁，不太长，亦不算太短。它长到需要你坚定不移，努力向前，走稳脚下的每一步，才能到达幸福的彼岸，也短得只需一眼就能看见桥那边迷人的风景。

潮涌东方扬帆起航

文 / 外协部 赵成

春风轻抚，阳光灿烂，花开草绿，生机盎然；
溪水潺潺，碧波荡漾，鱼儿觅食，鸟儿欢跃；
春天来了，吹进心扉，映入眼帘，走进梦乡；
新的季节，新的开始，新的形象，新的辉煌；
东方啊东方，你那宁静的一抹深蓝，
犹如一股清泉涤荡心田；
东方啊东方，你那圆润的新标识，
仿佛一朵祥云飘落人间；
让人满心欢喜，过目不忘，久久欣赏。
一年之计在于春，一生最美是青春，
追梦的好季节，奋斗的好时代。
在翻滚的大潮中，潮涌浦江，扬帆启新航；
无论航行的旅程是否惊涛骇浪，
东方的灯塔，依旧指引前进的方向；
坚定信念航行远方……
等待破晓黎明的时刻，
期盼到达成功的对岸；
相信吧，
努力地向前迈进，未来一定更美好！

书法作品

紅日照天下春滿北京城來
自五湖四海一片凱歌聲頌
布奎修憲法通過輝煌報告
步武如雷霆四化承師訓四
害化灰塵高舉旗齊步伐再
長征九億大鵬展翅飛散滿
天雲英明領袖英明協力抓
綱治國遍地是東風二十三
年後煮酒論群英

微抄郭沫若選作水調歌頭溫法雷書

文 / 质检部 温法雷