



东方文苑
MAGAZINE

2014/04期
总164期

上海东方泵业（集团）主办



P13 迎新育新 助力成长——集团公司2014届大学生培训班开班

P07 东方泵业2014年中营销工作会议顺利召开.....

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



DP型自平衡多级离心泵



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

地址: 上海市宝山区陆联路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年第四期 总164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 吴嫦嫦

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

CONTENTS ▶

东方新闻	01/06
特别报道	07/18
销售秘籍	19/20
培训专区	21/26
质量专题	27/28
技术交流	29/32
新生活	33/34
真情流露	35/42



张家港市五节桥泵闸工程主机泵组设备通过出厂验收

文 / 工业泵事业部 王勇

2014年7月8日，张家港市五节桥泵闸工程产品验收会在我公司召开。会议由张家港市防洪工程建设管理处主持。设计、监理、设备安装、检测及质监单位组成验收小组。

验收小组现场查验设备主要部件的外观尺寸、加工工艺情况及装配情况；认真听取了我公司泵设备生产过程汇报；审阅设备生产的技术资料，包



括产品的规格型号、技术性能、材质报告、工艺检测、各项试验等；经讨论评审并通过出厂验收意见：张家港市五节桥闸工程主机泵组设备水泵制造已完成，相关设备主要部件的材质满足规范及招标要求，设备生产的技术资料齐全，产品的规格型号、技术性能、材质报告、工艺检测、各项基础试验符合设计和规范要求。验收通过，同意出厂。

苏州分公司五节桥泵闸工程项目立式轴流泵顺利通过验收，标志着我公司大型轴混流泵产品设计、制造、检测等能力是先进的、高端的，满足客户需求，为广大专业客户所认可。





积极配合计量合格确认工作 提高计量检测保证能力

近日，宝山质监局计量科组成审查小组对我公司申请的中小企业计量检测保证能力合格工作进行了现场审查。评审组一行依据《中华人民共和国计量法》的有关规定，按照《中小企业计量检测保证规范》要求，通过听取企业汇报、查看现场、审阅资料的方式，对我公司计量管理、计量器具配备与检测、计量检定、记录与档案、环境条件、企业内审制度等方面进行了逐项审查，我司通过审查并取得“上海市中小企业计量检测保证能力合格证书”。质监局希望通过一系列计量工作来引导中小企业贯彻实施《中华人民共和国计量法》等计量法律法规，提高企业计量管理水平，发挥计量工作在保证产品质量、安全生产、节能降耗等方面的基础作用。



慰问消防官兵

八一建军节来临之际，受集团董事长兼总裁吴永旭的指示，集团工会主席兼办公室主任谭达人等人一行代表东方泵业集团走进顾村消防中队看望慰问了消防官兵，并送上了一批慰问品。

东方泵业对顾村消防中队长期以来给予的消防知识宣传教育、消防业务指导、消防隐患排查整改等方面的帮助表示感谢，高度评价了消防官兵不畏艰险，勇斗火魔，出色完成各项灭火救援任务，为经济发展和社会高度稳定做出的突出贡献。我集团也表示将一如既往的关心、支持消防工作，希望今后彼此能进一步加强联系，树立警民关系良好新形象，共同为经济发展作出新的更大的贡献。



消防安全演习

为了进一步强化企业员工消防安全意识，提高抗击突发事件的应变能力，掌握正确使用灭火器。在集团董事长兼总裁吴永旭的高度重视和支持下，按照“消防应急预案”的相关要求，我集团行政办公室组织开展了一次“消防演练”活动。集团各事业部安全员、行政后勤人员及门卫等人参加了演练。办公室谭主任现场培训、指导消防常识及灭火方法，理论联系实际，进行了灭火实战演练，提高员工扑救火灾灭火能力。

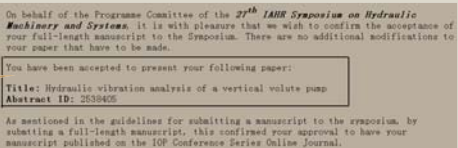
通过此次消防演练，企业员工提高了应对突发事件的应变能力，并增强了消防安全意识，同时掌握了一般灭火器材的操作使用步骤及方法。演练过程中，各部门协作配合能力得到提高，公司安全工作小组的组织能力、指挥能力、应变能力也得到了锻炼。对今后高效、有序开展安全生产工作奠定了基础。



技术中心研发室文章被27th IAHR国际会议录用

文/技术中心 魏培菇

2014年7月技术中心研发室撰写的题为“Hydraulic vibration analysis of a vertical volute pump”的文章已被27th IAHR会议录用。



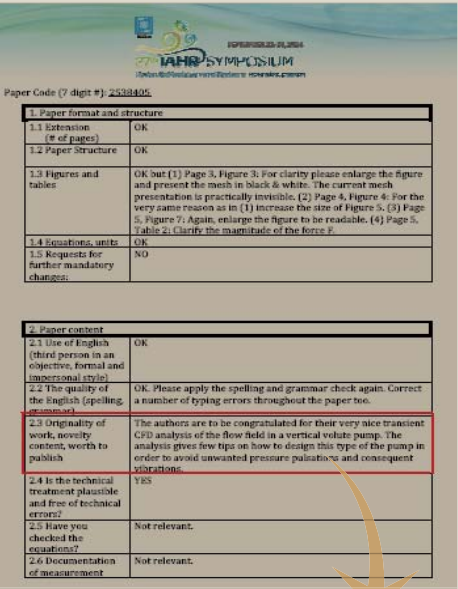
You have been accepted to present your following paper:

Title: Hydraulic vibration analysis of a vertical volute pump
Abstract ID: 2538405

IAHR（The International Association of Hydro-Environment Engineering and Research）是国际水利与环境工程学会的简称，成立于1935年，是一个世界范围内的独立学术组织，会员来自从事水力学及相关学科与应用领域的工程师、专家和学者。学会的活动涉及河流与海洋动力学、水资源、环境与生态水力学、冰工程、水信息学以及继续教育培训等。IAHR激励和提倡水利有关学科的研究与应用，旨在为世界范围内水利事业的持续发展和水资源管理的优化做出贡献。

IAHR下面包括3个学术分会：IAHR Hydraulics、IAHR Hydro-Environment和IPD.Innovation and Professional Development。IAHR旗下涵盖16个技术委员会，本次学术会议是属于Committee on Hydraulic Machinery and Systems技术委员会。

“Hydraulic vibration analysis of a vertical volute pump”一文中主要以我公司1200LW立式蜗壳泵为研究对象，分析了泵的水力振动特性。为了使分析更具有参考性，研发室采用瞬态分析方法分析泵内部流动和随着叶轮的旋转泵内部的流动状态。通常情况下，瞬态分析是以稳态分析为初始条件进行的，这样可以加快计算的收敛，而为了更接近于实际运行情况，研发室将叶轮从0转速开始旋转2s后达到额定转速，这样减少了稳态流场对瞬态计算结果的影响，且这一做法也得到了会议的认可。



2.3 Originality of work, novelty content, worth to publish

The authors are to be congratulated for their very nice transient CFD analysis of the flow field in a vertical volute pump. The analysis gives few tips on how to design this type of the pump in order to avoid unwanted pressure pulsations and consequent vibrations.



东方泵业2014年中营销工作会议顺利召开

文 / 企划部 吴素艳

本次会议通过对经济形势的分析，市场的把握，策略的落地，经验的分享，力求达到共赢发展的目的。

此次年中营销会议，会议议程中设置了有针对性的议题讨论，议题主要包括“心态与观念、人力资源与团队建设、分公司内部管理、内外部资源的开发与运用等四大方面展开讨论，并且每个大的议题详细分成几个小议题分别展开讨论。讨论过程中，针对每个小的讨论议题，请不同分公司的总经理进行发言，大家踊跃响应，认真思考，找出问题，提出问题，探讨问题，大家交流互动，现场气氛异常轻松活跃，而且每个人的发言都切中主题发表建设性的意见与建议。常务副总裁余新国实时针对不同的讨论议题进行总结，并对大家提出要求与期盼，意见与建议，让大家受益匪浅。销售总监陈津原对每个人的发言进行逐一点评，切中要害，针对题目设置及发言人选定，都安排得很精细。会议最后，集团董事长吴永旭做了总结性发言，他说东方泵业在过去的半年中市场拓展取得突破性发展，同时市场竞争也日趋激烈，要求认清公司发展方向，统一思想，理清思路，克服逆境，掌控当下，展望未来。

本次年中营销会议是有史以来开得最成功、现场气氛最活跃、效果最好的一次年中营销工作会议。会上，大家根据设置的议题展开激烈讨论，相互交流，畅所欲言，都觉得受益匪浅。面对未来不断发展变化的营销环境，东方泵业全体与会人员共拓新的营销思路，共享营销经验。本次大会的召开，凝聚了东方人共同的力量，无疑将大大提升企业应对竞争的实力。相信我们的东方泵业会取得更加辉煌的成就！



东方泵业一年一度的年中营销会议于7月26—27日在上海召开，集团董事长兼总裁吴永旭、常务副总裁余新国、副总裁刘卫伟及集团销售系统相关领导和全国三十个分公司总经理共同出席此次年中营销会议。

会上，集团董事长兼总裁吴永旭、集团常务副总裁余新国、副总裁刘卫伟及销售中心总监陈津原、营运中心总监卫一鸣、人力资源中心总监赵相等总部高层领导分别作了讲话。分别针对集团上半年的销售业绩情况、订单情况、生产情况、管理等方面工作做了总结，并部署集团下半年的工作重点。



东方泵业年中营销工作会议

2014

关于营销思路的几个探讨问题

广西分公司总经理 杨波

在长年营销工作中，有几个问题一直困扰着我们，现就其中的三个小问题谈谈一些小思路、小认识、希望能抛砖引玉，以众家之反馈集为大成，助力今后的营销工作。

- 1 内部资源的运用：谈谈应如何合理的调动总部的相关资源给予分公司支持？应如何充分挖掘分公司内部潜能，比如信息专员岗位等？
 - 1.1) 以项目为导向，扎实基础工作，以成功率为吸引力来争取公司的支持；
 - 1.2) 注重对口和专业的沟通渠道；
 - 1.3) 打造与总部可有效沟通的专业平台；
 - 1.4) 将项目的基础管理（如项目信息管理卡等）与总部及时沟通，争取甚至倾斜资源。
 - 2.1) 高效化，精简岗位，提高收入和劳动积极性；
 - 2.2) 专业化，注重分公司各岗位的专业化（尤其是技术支持部、售后部门），由纯产品销售提升至提供解决方案；
 - 2.3) 信息员的关注与培训，摒弃放养式管理（将人事管理与日常工作管理、指导分离），由业务副总及总经理管理日常工作，将信息员纳入业务的培训系统；
 - 2.4) 关注信息员的成长及职业定位。

- 2 外部资源的整合：分公司总经理应如何整合和利用外部资源，如重点设计院、招标公司、行业协会、商会、专家库等。
 - 1、分门别类，针对不同的外部资源，根据其不同的工作要求，灵活运用不同的方法和平台应对（如设计院的专业化交流和服务）。
 - 2、注重时间节点的介入，关注人情交流、行业圈子和商业圈子的介入。
 - 3、将外部资源整合，发挥分公司各个层面及每个员工的资源及渠道，将个人资源转化为分公司可共用平台。
 - 4、注重原来未重点关注的行业协会、商会及社会资源人士的介入及深入工作。

- 3 新兴市场开拓力度不够，对新兴市场敏感度不够，投入的人力、财力、时间太少。对以上问题你是如何看的？
 - 1、以人为本，大部分老员工具有行业单一的习惯性思维和工作特点，注重综合能力较强的员工的多元化或行业依市场冷热来转换行业；
 - 2、对各地域市场的新兴（陌生）市场应先调研，再参与，再总结，再改变对策，总结出针对各市场特点的方法（方针，实事求是，因事制宜，因时制宜，了解规则，遵守规则，利用规则）。
 - 3、投入人力、财力、时间应建立在对新兴行业的调研和投入较小成本（人力、财力、物力）参与的基础，决定对单一新兴行业的投入，不应制度化或主观化决定新兴行业的投入力度。
 - 4、公司的产品线和面较广，多行业开发是针对公司产品特点的最好的市场营销方略，但应针对市场的特点结合公司的产品线，突出重点，创造更大的业绩突破和利润的博取。（产出量资信和利润是重点选取的参考）

浅析团队建设

内蒙古分公司总经理 庞贞强

目标不同对团队的要求也不同。团队建设我理解是四个方面的建设：团队性格，团队方式，团队错误，团队结果。

团队性格：主要体现在所有人对目标实现的忠诚度，有句话“上下同欲者胜”。每个分公司总经理性格各异，每个办事处主任性格各异，每个地区市场特点各异，每个分公司内勤人员需要面对的人不同，面对的事不同，怎么办？

- 1 我们往往喜欢把优点单方面的放大，容易出现团队总经理，和组成人员个性鲜明，而整体一盘散沙的现象。有点像三国演义里刘备没有遇到诸葛亮之前的样子。

团队性格建设其实就是团队弱点建设。因为优点自发的强烈的不由自主的会体现在各个方面。不需要担心忽略了优点，优点会消失。

管理型的学着多关心一下重大项目。业务型的学着关注一下内部协调机制建设。业务做的好的办事处往往不做一丁点子公司产品，业绩不好的办事处一个劲要求业务员像自己一样，只在自己会的方面加强。

分公司总经理不懂技术（指基本技术）。就想当然反而从来不组织，这方面的日常培训。自己担心技术答疑，就想当然的认为，所有的答疑必须派技术支持完成。结果一个人不够用，从总部来人来不及，或者滞后。因此造成的贻误时机或不敢去做，遭受的损失不可估量。

分公司有一个人技术特别好，其他人反而慢慢开始不懂技术。

一个大项目已经跟踪许久，因为没有人仔细看招标要求，或忘记准备资质原件，或忘记在标书右下角小签，或者做错数量，或者没人注意总部调整价格通知等等的小失误所造成的前功尽弃。

以上所有方面，都是我们下意识的试图通过自己或个别人代替整个团队的结果。

一件事做了百分之一，没有拿到结果是零。一件事做了百分之九十九，没有拿到结果依旧是零。

从总经理到普通员工，是否愿意审视自己的弱点，审视团队弱点，审视联动机制弱点，审视市场介入弱点，从而弱化优点，所有方面都针对弱点改善，这样充满审视，充满自我批评，充满创新，充满面对不熟悉事物勇气，才会建设一个创新的，学习型的，整体的团队。

- 2 藏锋。开一个会议，让所有人提出希望，发言结束发现几乎所有的希望，就是自己暂时做不到的，和发言者理解的不足。而回去具体行动时，又会把这些忘得一干二净，依旧做自己熟悉的事。比如发言时说“一定要把**产品学会，做一个单子”下去没有任何要求和措施。在团队方面就更加复杂一点。

如果有一天发现自己的业务员，每一个都比自己强，每一个带回的东西，都是自己不知道的。这个办事处一定不会错。

作为总经理藏锋至关重要，藏起来的就别人成长的空间，哪怕他们犯错，或者不如你。

东方泵业年中营销工作会议

2014

3 管理中有两条法则，一条“黄金法则”即：你希望别人怎样对你，你就怎样对待别人。

在对业务团队时，往往听到这样的议论“我对他那么好，为什么他还是不好好做，还弄虚作假，写假项目。”

针对业务团队出现这种现象，其实一定是内部机制没有建设好，要求没有提出来。工作和生活是两个范畴。要建立细节要求，员工是被要求出来的。

第二条“白金法则”即：别人希望你成什么样的人，你就成什么样的人。

这一条在对外做业务时，面对客户非常好理解。面对团队建设可能会有理解歧义。这一条要求总经理对员工深层次问题，困难，要理解。进入到员工内心，启发他们，帮助他们，这样才能释放所有人能量，而不是几个人的能量。进入到员工内心，不是向某些员工的懒惰等不良习惯退让，而是让所有人都努力。一个人做八百万不一定是最好的员工，有可能他具备做一千万的实力，自己努力要求不够。或者订单份数寥寥无几。一个做二百万的业务员，他非常努力，他一定是最好的员工。

“黄金法则”注重同质化管理，前提是认为所有人都是一样的。

“白金法则”注重差异化管理，前提是认为所有人是不同的。

前者在定政策，提要求时多运用。后者在执行时，在要结果时，多运用，才能找到目的没有达到的真正原因。

团队方式：体现在驱动团队达到目的的有效性，合理性，持续性方面。

1 一个团队有五十个人，每一个人比去年同期，每一天多做一件事，一周五天，一年算下来就多做了七万两千件事。没有结果那是不可能的。

我们喜欢抓大事，其实日常小事才是最重要的。分公司应该先去做，让所有人动起来的事，再去做让一部分动起来的事，最后再去做让自己动起来的事。有些地方，组织机构不健全不着急，五大部门协调不畅，或个别岗位部门主管不到位，或不合适不着急。业务员怨声载道，充耳不闻。先建设人员，流程，章法。再去自己做事，因为关系到所有人怎么做事，和做事的环境。

2 在分公司这个执行层面做事时，我特别喜欢一个小故事里反映的道理。

“望梅止渴”是曹操讨伐张绣时，为了不贻误时机，对又累又渴的士兵采取的办法。

其实每一个小细节都关系到士兵生命。
分公司执行层面，要多设计驱动起点的短期目标。而不要过分追求目标的完美。最完美的是拿到结果，总部和员工都有收益。

3 把复杂的目标，分解成简单的要求。
只有简单的事情，才能够反复做。

4 关系到分公司共同发展的要求，一定要有检查考核机制，和能够考核的人员。

比如电子工作日志，每个业务员的努力或者被努力，关系到分公司所有员工的平台，背后有企业发展的难处，也有分公司那么多家庭的生存。

检查考核就首先解决能检查考核的问题。检查考核的人一般都是总经办主任，她无法从每个业务员大量的信息里辨别好坏，真假。

业务员的行为分成如下七类：a签单，b协助售后，c收款，d送货，e拜访新客户，f拜访老客户，g投标。要求业务员写电子日志时，必须把行为前标注字母，书写客户电话。如果进行以上七种行为时出差，在字母后缀c。如do表示签单时出差了。不需要出差标注o。如do表示送货时没有出差。

总经办制作一张统计表，针对以上及主任，副总，总经理是否批注。每天早上用半小时，在九点半之前统计并处罚没有写日志，或书写严重不合格人员。每天63元。用基本工资除以24个工作日。并由总经办督促e项，对新客户登单。差旅费到达后核对出差真实性。

团队错误：团队认识错误，或者对待错误的态度，都是为了明天的事做得更好，而不是为了分出敌我，和派系。对待犯原则性错误的，当然要按规定处罚或辞退。对其它错误的认知关系一个团队的未来。

总经理对待员工错误的态度，或者对错误的定性，关系到一个团队做事的结果。

1 错误的出发点。
往往判定错误，是以个人的好恶为出发点。以远近为出发点，身边的人要不没有错，要不天天犯错。远处的人错误无法察觉。人员习惯不同，性格不同，能力不同，情商不同，都会给我们造成的感觉不同。

我们是否一定要天天纠结到错误中，比如评审写错了，标书做错了。骂一顿下次还会发生。是不是想一想合适的措施。
一个团队的目的是为了企业创造效益，而不是为了原则性之外的错误，让团队变成法庭。

有一个分苹果的题目，妈妈让哥哥，弟弟分一个苹果。她想哥哥肯定会让着弟弟，因为弟弟小。又一想弟弟肯定会让着哥哥，因为哥哥常常照顾他。但是想一想不放心，还是自己亲自分吧，拿了秤，从中间非常平均分了。结果可能谁都不满意。
这个问题只要规定，先切的人后拿。就不需要介入了。
其实职务权利，只是权利一部分。只要认识到自己不是万能的，才能解决万能的问题。

往往反复出现错误的根源是分公司最高管理者，我们在许多事情的处理上，唯我独尊。会让许多错误反复出现。

比如招来一个一分钟打二十个字的助理，对事不认真。那么某一个业务员一百万单子，因为打错报价，而丢了。不是业务员的错，不是助理的错，而是总经理的错。

2 做事的人一定会犯错。
错误的标准且不说谁制定。做事时，许多时候现场有特殊情况，要鼓励敏锐的发现，不断重新判断，才会在具体项目上取得成功。一件事的成功，和许多事的成功不划等号。
有时候对待错误的宽容决定走多远。
在做项目时，本能的害怕犯错误的习惯思维，会影响我们做最好的决策。一个项目胜败往往都是一个小因素决定了。

3 狮子往往带出一群绵羊，绵羊往往带出一群狮子。
在内蒙分公司，我常常对副总，和主任讲：你已经是副总了，已经是主任了，不需要再去证明这一点。多看看团队的弱点，和团队共同去克服不足，往往这个不足是带领者不足。带领者做自己不足的事，往往不那么光鲜。承认自己是绵羊非常重要。

4 团队处罚。
没有奖励，一个决定性的措施在多人执行时，效果就会打折扣。奖罚分明非常重要，否则会失去人心。
在处罚这一点上有两种：规定性处罚，和临时性处罚。
我们一定要多用规定性处罚，比如员工业绩态度不好，我们也统一订一个两个月处罚加承诺。规定性就是约定在先的。到了时间，再做不到，谈话时再给一次机会或辞退。

尽量少用临时性处罚，总经理业绩不好，拿着业务员业绩，突然一生气马上通知某个自己不满意业务员辞职。总经理威慑力是有了，可是以个人好恶为出发点的处罚，会给未来带来不可弥补的损失。就会产生让总经理高兴就行的团队氛围。

团队结果：一个团队拿不出结果，其他看似做的很好，其实一定是没做好。再努力和勤奋，没有结果都不叫勤奋。在号称的卓越，没有结果都不叫卓越。我们看到一些团队，有凝聚力没有战斗力。那么我们就要问一问，凝聚的到底是什么。

一个团队最主要的是人才建设，人才梯队建设，及用人机制建设。
人是第一生产力。

以上浅见，抛砖引玉。

这次参加总部总经理年中会议，讨论环节感触颇深，我发现互相为师，许多总经理时不时陷入深思，那是在改造自己的灵魂。陈总点评切中要害，对每个下属了解至深，题目设置及发言人选定，都那么精细。余总的总结那么睿智，即是总结，又是对我们的要求期盼，又是方法论，受益匪浅。联想起会议开始时吴总对企业的展望，让我们相信东方泵业集团的明天，一定更加辉煌。



迎新育新 助力成长 ——集团公司2014届大学生培训班开班

文 / 开发培训部 夏龙

7月，又是一年的毕业季，又是一年的大学生报到时节，7月9日，总部迎来了44名新入职的2014年应届大学毕业生。今年，是公司成立以来，一次性招收大学生人数最多的一年，这44名应届大学毕业生，分别毕业于江苏大学、兰州理工大学、西华大学等高校，专业涉及流体机械、电气工程、铸造工艺、焊接技术等。从这天开始，标志着他们已经正式走出象牙塔，迈入社会，并将融入东方泵业这个大家庭。

7月11日上午，集团公司副总裁刘总、集团公司人力资源中心副总监李总、苏州分公司兼上海分公司总经理袁总、集团公司开发培训部欧阳经理出席了开班仪式，并由此拉开了为期近两个月的新进大学生培训序幕。在开班仪式上，刘总、李总、袁总、欧阳经理对新一批大学生的加盟表示热烈的欢迎，对大家顺利完成学业、开始踏入工作岗位为梦想前行表示由衷的祝贺。开发培训部欧阳经理强调，职场与校园，有着种种的不同，从学生到员工需做好诸多的角色转变，并就此次培训的时间与计划安排情况作了介绍；李总对新进大学生的分配及相关协议的签订进行了解释、阐述、重申，并鼓励新进大学生为理想努力奋斗，尽快融入企业，实现个人的快速成长、全面发展；袁总结合自身成长经历，勉励新进大学生在工作中不断学习、敢于超越，人生走向自强，幸福生活自己创造，并着重强调应该以什么样的态度来看待待遇、文凭、发展平台；刘总寄语新入职大学生，掌握好专业技能，通过努力脱颖而出，在东方这个广阔的舞台上找准自己的位置，发挥所长，为公司的发展贡献自己的力量。

新进大学生是公司的新鲜血液和新生力量，正确的引导将使他们的工作更快地步入正轨，从而使他们能更有效地发挥作用，开班仪式结束后，新进大学生们开始了为期近两个月的集中强化培训。课程内容围绕产品知识、选型报价、标书制作、技术交流与答疑、企业文化、职业化等方面展开，采取产品知识讲解和岗位实战演练、模拟相结合的培训方式，由各专业领域的负责人亲自授课。相信本次精心组织的培训将帮助新进大学生全面准确的认识了解公司，深入掌握履行岗位职责的能力，以便适应工作岗位需要。新生活新希望新辉煌从这里起航，好日子好思路好理想在东方实现，培训结束后，他们将作为新生力量充实到总部各部门、各分公司，在东方这片灿烂的阳光下一展臂膀。

新入职的2014届大学生，他们活泼、富有朝气，对工作都充满了热情，对未来都充满了期待！他们都“发誓”要成就一番事业，从而实现自己的梦想与价值。衷心祝愿新进大学生珍惜机会，经得起锤炼、摔打和挫折，加倍努力，发展自己、展示自己，尽快成为岗位上的行家里手。在实现中华民族伟大复兴“中国梦”、公司发展强大“腾飞梦”、个人事业有成“成长梦”的道路上，让现实与梦想之间的差距越来越小，让梦想一步步变成现实。





欧阳、夏龙老师的课，立体地为我们展现了东方的企业文化。为员工谋福利，为企业谋发展，为社会创繁荣，为东方宗旨；诚实、用心、脚踏实地，为东方性格，更是我们初入社会的大学生未来工作、为人处世的金玉良言、行为标准。90后常常被人贴上天马行空、个性极强的标签，然而我想当我们理解、融会东方精神，沉下心来，一步一个脚印，一点一滴积累，为争创中国泵业第一品牌的目标而共同努力，东方将为我们提供一个最好的充分发挥、展现自我的平台。无功便是过，创造才是能，作为企业的新鲜血液，眼下的我们也许无法立刻产生价值，但是我们能做的空间却很大，扎实工作，创新积累，争取早日在东方崛起的辉煌篇章上续写我们的功绩。淡泊明志、宁静致远，在东方这样的企业，我相信有无数让我们实现人生理想、走向成功的机会，而这一切，在于我们能否记住各位讲师的教诲，厚积薄发，脚踏实地，抓住机会。

冯爱芳、孙福存等领导、高工的课，从泵的基本构成，到成套、电控等旁支系统为我们完整地呈现了清水、化工、市政、排污等各行各业各个领域的各型泵种，这样一个丰富繁杂的泵世界，基于我们以前在学校里的认识，却又超出我们对泵的狭隘理解。学校里的泵，单级、单吸、介质不明，材料待定，成本无视，而企业里的泵，用户第一，工况明确，设计、选型、报价，以质量、利润为明确目标，再不是纸上谈兵，学无所用时代，所以感谢东方，给了我们一个学习、施展、化理论为实际、化脑力为生产力的平台。各位讲师的博学多识，令人心生震撼钦佩，也让我们明白了我们的差距有多大，我们要走的路有多长，人生难求一名师，而东方人才济济能为我们所学所求者源源不尽。所以我相信，选择东方，并在东方坚持，终将令我们受益匪浅。

人活于世，当心中长存理想，那是一个方向，一个目标。大了说，为了民族企业振兴，为了中华崛起，为了made in china 不再是劣质品的代名词，小了说，为了我们明天的美好生活，为了一个存在的意义，我们应不懈努力，不断追求。实现理想的路上总是充满忐忑，总会心生怠倦，然而我们心中所肯定的，我们认为正确的，就该坚持，或许依旧碌碌无为，但至少无怨无悔。生活、工作中总有不尽人意的地方，要么去改变现实，要么去改变自己，每个人身上都有我们自己未曾发现但是却终将震撼我们的才能，打破禁锢，改良完善，我想不光只是对产品，对技术，同样是对我们自身，天马行空的梦想只有一个，但是脚踏实地走向它的路却又很多。

最后，断章取义马云的一句话作为结束，“坚持理解，坚持正能量，坚持乐观，坚持脚踏实地”，祝各位领导工作顺利，祝我们在座的各位前程似锦，前途无量，谢谢。

大学生代表发言 ——技术中心研发室 章继康（班长）

尊敬的各位领导、同事：

大家下午好！大半个月的第一阶段培训课程转瞬即逝，在这小一个月的第一阶段培训时间里，东方给了我们一个机会去了解公司的产品、文化，去适应从学生时代到职场生涯的转变，我想我们在座的每一位无论是专业知识，还是对东方泵业的了解，或是待人接物，都是获益匪浅。





大学生代表发言 ——上海分公司 袁静（副班长）

各位敬爱的领导、亲爱的同事们：

首先，感谢公司给我们这些初出茅庐的大学生这样一个长时间的培训机会，同时要感谢那些给我们授课的工程师前辈们，感谢他们在百忙中抽出时间来给我们培训，再要感谢各位同事们对我工作的支持，在这里谢谢大家！

时间过得真快，它总是这样不经意从我们身边溜走！来到东方这个大家庭已经有20多天了，经过这么多天的培训，我相信大家和我一样学到了很多以前书本上没有的东西，对各种各样的泵也有了更深刻的了解，相信这对我们的工作将有很大的帮助。

此外，我觉得培训不只是为了让我们了解公司的产品，更重要的是让我们完成从大学生到真正职场工作人员的蜕变。职业生涯是我们每个人都必须经历的，如何走好我们的职业之路是我们每个人都必须认真思考的问题。没有谁的人生是一帆风顺的，未来我们的路上会遇到各种各样的难题，或许是工作中不能解决的技术问题，或许是生活中的各种磕磕碰碰，但是世界上没有解决不了的难题！你们有听说过吗？世界上能登上金字塔的生物只有两种，一种是鹰，另一种是蜗牛。鹰是我们所说的天才，但是这样的“鹰”是少之又少的，而“蜗牛”就是像我们这样的平凡人，只有拥有无比坚强毅力的蜗牛才能攀上人生金字塔的顶峰！虽然我们不是蜗牛，但我们要像蜗牛一样坚持下去，成功不就是正确的方法加上坚持到底的恒心吗？不管未来的困难是什么，让我们一起寻找正确的方法，相互帮助，共同进步！为了明天更美好，大家一起加油！



已习惯在匀速轨道上工作多年的专职收款员陡感压力，象是普通列车突然更换了车头，一下提速进入高铁时代。是没有选择地被车头拽着跑，还是主动调整心态，积极跨入高铁时代。着实有一段心路彷徨。多年职业培养的责任感及对岗位的热爱，在领导富有召唤力的演讲中透射出勃勃朝气，主动进取不言败之精神，要聚集团队的力量，借力致胜；自担压力变动力，勇往前进。正能量在短时间注满全身。

“高铁”一启动，速度即风驰电掣。分公司领导在布置收款任务的同时，全力支持工作同步展开。争取总部各职能部门领导的协助支持，协调分公司各部门支持收款工作为优先工作安排。身置其中，唯有奋力。

在法务部的全程支持下，积案近二年，涉嫌诈骗款收回；多笔跨年上诉案件的审结收款；在统计部的支持下，多笔跨年涉及多家公司差异账款理清收回；在应收款管理部的支持下，一些疑难应收款及时的移交处理，都取得较好效果。同时得到总部售后服务、财务及事业部等的支持。更在总部领导直接支持下，重新成功销售了压库2年余的10多万元水利泵产品。至2014年5月末分公司过期应收款已下降了百分之二十几。减负着实喜人。借此笔端，“谢”字言轻。

高铁，时代的产物；代表时代的速度和精神。搭上上海分公司这列由春天再出发的“高铁”，每个乘员不仅感受、享受其高速带来的强劲源、实效，更多的是做棵普通的螺丝钉，拧在那里担当起那份责任。

“高铁”已由春天驶出，全力加速，向着秋天那结满硕果的下一站，会正点到达。



列车、高铁与收款工作 ——解读14年1至5月末过期应收款额之改变

如果把上海分公司比作一列从春天出发驶往下一站的列车。形未动，神已新。

文 / 上海分公司 韩建欣

曾有人形象地把企业的应收款比作流淌在人体静脉血管回输心脏的血液。若几条、若干条，血管发生血栓堵塞了回输的通道，轻者半身不遂，重者全身瘫痪，严重影响生命。企业生存亦然。

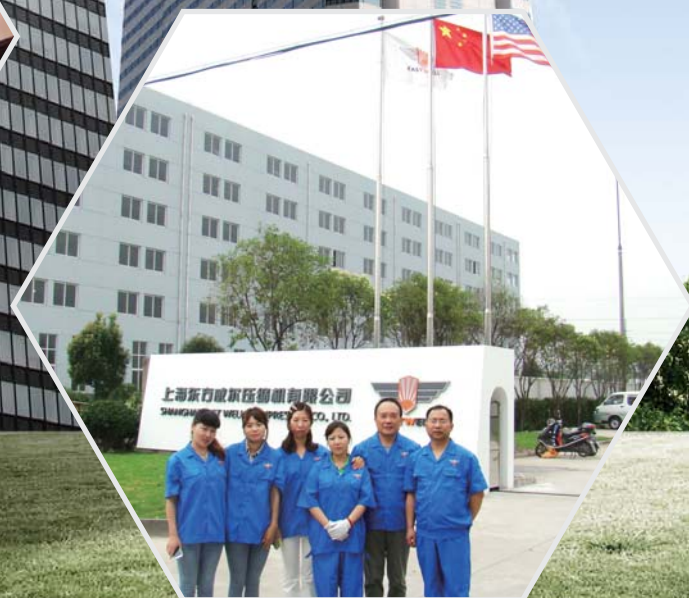
2014年初摆在案头的财务报表，上海分公司过期应收款额高达数百万元。新领导班子向全体员工发出强烈，高频信号；企业要生存、要发展，超期应收款必须降下来，作为分公司新年启动的第一要务。

【日记】空压机培训实践记

文 / 河北分公司 齐明

前不久，河北分公司为响应集团公司开拓子公司产品市场的要求，集中了部分业务员，成立了空压机销售团队，这些人除了正常的水泵销售的业务外，着重开发本地的空压机市场，为此分公司和威尔空压机均给予了一定的倾斜政策，力求在短期内有所建树。

6月21日-29日，利用一周的时间进行了强化培训，学员们历经空压机市场营销、产品知识、生产组装、调试试验、基本维护等环节的系统培训。我们这批学员是威尔空压机搬迁至新厂址后的第一批来厂实习者。此次培训，分公司技术部编制了详实的PPT教材和技术营销手册，采用了精炼的具有实战性的课堂学习和现场的对比性的实物组装相结合的方式，达到了预期的培训要求。



首先，我们集中学员在分公司利用2天时间强化学习，主要从市场技术营销的方式方法入手，编制并讲解了初次拜访客户和深入拜访的介绍词，还着重深入介绍了目前在空压机行业上的竞争态势和对手产品特点情况以及WELL空压机产品特点，力求做到知己知彼，了解行情。

课堂上我们系统学习了WELL空压机、后处理系统、选型报价的方式方法，分公司技术部齐明编篡了《东方威尔压缩机技术营销手册》的口袋书，人手一册的发放到每位学员手中，结合实战要求，讲解和熟悉这一营销工具的使用，使大家对整个营销过程有了一个看得见摸得着的真实了解。

周一，大家共同乘火车赶赴上海，一路上互相学习、复习总结的风气十足，大家相互介绍着各自的销售经历，探讨着不同的市场对我们的要求，交流着各地的市场信息…。

踏入威尔空压机的厂区，让我们眼前一亮，气派的厂区门庭，宽敞洁净的装配车间，都让我们对今后的销售工作充满信心。在这里我们见到了螺杆加工的关键设备“数控螺旋转子铣床”的真实面目，在这里我们认识了课堂上介绍的各种部件以及它们的功效，在这里我们真刀真枪的组装起河北人自己装配的空压机。

通过对试车环节的操作，我们了解到交货验收时的各种数据调校的基本要领，通过与车间师傅们的沟通，我们了解到一般问题的简单处理方法。沿着各种管路的走向，我们分清了气体是从哪个管路里走来和出去，油液从哪里出发最后回到哪里，哪根是油管、气管等一系列的原来让大家云山雾罩的东西。

4天的车间实习，使我们由原先的只略知皮毛，进而一步深入到主机系统，受益匪浅。晚间的自由活动时间，也让我们见识了南国水乡般的安亭老街，惬意爽欢。

感谢东方和威尔为我们创造的平台，感谢东方教会我们的各种生存技能，作为回报，我们会在这平台上展现出一幅为河北分公司增光的瑰丽画卷。

2014年“职业生涯规划” 培训有感

文 / 福建分公司 郭乙梅

“职业生涯规划”之于我们已经是老生常谈的话题了，刚走出校园年轻气盛的我对于职业生涯规划很是嗤之以鼻，认为一眼望到尽头的人生是无趣的，想不通为什么要设置条条框框来让自己按部就班，然而两年时间过去了，这两年的社会经历也让我明白了：要想实现心中的梦，至少要规划下自己的路，好让自己慢慢去目标靠近。

欧阳经理在我们福建分公司 2014 年中会议上所作的关于职业生涯规划的讲授让我们的主任、业务员、内勤人员对自己的未来规划都有了个很好的理解。

职业规划的意义在于突破障碍，开发潜能，最终达到自我实现的目的。“障碍”如：不知道什么工作是“好工作”；想跳槽又留恋现有环境而舍不得；不够了解自己而尚未开始这方面的探索等等。“自我实现”与价值观相关，是那些让我们觉得有意义、幸福、有成就感的事情。

我们是否常常抱怨：每天早上一睁眼就奔赴单位，傍晚拖着疲惫的身躯回到家，如此日复一日地像个机器人？但是我们是否想过：当初为什么选择这份工作，这是我们想要的生活吗？其实关于职业生涯发展，处在不同阶段的人都会有大大小小的困惑。比如：高考志愿该报金融、生物、外语还是新闻？即将毕业，该考研还是该找工作？在职场混战几年之后发现并不称心，是不是该换个行业试试身手？

我的第一份工作选择了远离家乡而漂到北京，然而不像大多数的北漂一族那般生活、工作都艰辛，相反地，我的北京生活让我觉得毫无压力最终毫无动力，由最初的在北京磨练 2-3 年的心变成了我已见识了首都的面貌是时候该回家的想法，所以一年后我毅然“裸辞”了，如你所料想，我一路从北旅行回福建。那时的我心里有个模糊的目标：我要从事服装行业，争取将来有个充满自己风格的店。这个决心让我很顺利地进入了国内某服装品牌工作，然而当工作的激情被各种琐碎事情磨灭殆尽时我开始迷茫开始思考。在这个过程中我花的时间是 2 年，我深刻意识到自己陷入没有明确目标没有清晰道路的泥淖里，而总是在随着自己的想法走。我想说的是：你真的理解透彻职业生涯规划吗？我的理解是：首先要自我认知：我是谁？我的兴趣、性格、能力、价值观是什么？我有哪些资源？我对自己的期待以及家人对我的期待是什么？可能我们穷极一生也找不到以上问题的完整答案，在此借用朱仑的认识自己的方法：个人成就事件，即回忆从小到大哪些事情让自己觉得有成就感，这些特质可能就是你的兴趣、性格、能力所在，体现自己的价值观。然后，当自己很清楚自己的特质后又对一些行业有了客观详细的认识后就可以试着决策——把自己的特质，对工作的期待和职业要求进行匹配，并根据现实情况确认可以降低和可以坚持的标准。最后是确定自己的工作热情即如何规划未来。当你闭上眼睛后想象到的你的梦想中的工作是在十年后自己开一家公司呢，还是二十年后当上某企业高级经理。当选定了梦想中的情景并确定了自己生涯高峰时的位置后就是要努力地往那个目标踏进一步。虽然在东方的工龄仅仅才四个多月，但是在这段时间里我从分公司的管理者身上学到了纵横的处理事情的态度，从同事身上学到了高效做事的方法，也尝试着以一个小小管理者、经营者的心去处理我所碰到的工作上的问题，而这些日积月累的酵素正在我体内潜移默化地发生着变化，我坚信这都是我将来的道路上，不管是为企业服务还是将来自己做事都是一笔宝贵的财富。

正值好年华的我们才正要开始我们的职场生涯，在享受这个时刻的同时也理所当然地在这个年龄对自己的人生感到困惑。从现在起去寻找自己的梦想工作，理性地规划达成目标的每一步，不管管理是由想要在这个产业学习还是拥有更多人脉，只要自己能确定这是往目标前进的一步，那就是合理的选择，都可以让自己每天像梦想前进。而在工作的同时，不断尝试新事物，发现自己的潜力，努力尝试让自己干成一些和本职工作不同的事儿，在职场的路上，如果眼前的这条河流被阻挡，能立刻转战其他支流，越流越宽广，最终找到一条属于自己的主航道。

进公司之前我一直在南京从事电梯销售安装工作，而今已经是上海东方泵业（集团）有限公司云南分公司滇西办事处销售员。我4月1日开始入职培训，时光荏苒，到现在已经三个月过去了，在这其间通过跟办事处石世钦主任及售后同事一起拜访客户或做售后服务等学习，再通过石主任一个多月的帮带，对项目拜访及项目收集有了从新认识。此后石主任安排保山区域由我负责，也就意味着以后经常会我一人跑项目。经过这段时间的锻炼，我也收集了不少项目信息也学习到了一些如何跟客户打交道的方法。比如遇到项目经理该怎样跟他们了解项目情况，介绍产品知识，或者遇到不理你的客户又该怎么办等等。回公司跟石主任及同事沟通交流使自己下次不会犯同样的错误，三个多月努力，现在我项目信息总条数70多条，100万以上大项目有两个，50万以上项目的有三个。通过在本区域收集项目及拜访客户这样的反复工作，初步了解了一些泵行业的销售情况。也了解到自己对产品知识学习还很欠缺，特别是销售技巧方面需进一步加强完善。进入公司三个月得到领导关心和同事帮助，让我在以后的销售工作中更加有信心。

6月28日至30日参加了分公司为期三天的年中培训大会，让我对集团公司的实力和分公司的这个团队有了进一步了解。这次会议更有幸听到了苏州分公司老总-袁总、西南区域总监-蔡总及集团总公司培训部-欧阳经理、市场部-蒋经理、评审部-曾经理的精彩培训。通过各位领导对分公司销售情况讲解及做业务员所要具备的销售素质，我从各位领导讲解中学到很多有用销售知识，比如在项目前后应该怎样运作；招标前后运作及加强客户的各种社会关系或借外力来帮助我们实现目标。还了解到签合同应该注意事项及其在销售中如何提升自己能力以达到销售精英这样的业绩和能力，为以后工作中如何去跟同行竞争，去创造属于自己的人生价值，做个自己及公司认可的销售能手。

对自己未来我充满激情，对公司我更充满信赖，如果说家庭是我生活的动力，那么公司就是提供动力的源泉，希望未来能跟公司茁壮成长，自己也会一步一步踏踏实实走下去，不管未来如何，今天有幸成为东方人，今天就有责任为这个集团创造价值。

浅谈

文 / 云南分公司业务员 杨志先

计量理化室真诚客观为大家服务

文/计量理化室

东方泵业计量理化室自成立之日起便受到公司领导的高度重视。在刘总提出的“质量优先，真诚服务”的原则下，根据国家计量法律法规制订了一系列企业计量理化管理制度，质保中心及计量理化室全体同事勤勤恳恳，扎实工作。测量设备从采购到报废所有过程进行管理和控制，保证测量设备的量值准确可靠。

质量是公司发展的灵魂，检测设备是质量的保障，因此量具检测容不得半点马虎。为此，我公司计量理化室建立了严格的考评奖惩制度，量具精度问题“零容忍”，要求职工严格执行体系文件要求，规范工作流程。

为不断提高员工的技术能力，使之尽快成长为德才兼备的业务尖子，谭总和赵主任对员工提出“一专多能”的新要求。加强学习，并有针对性地制定出培训方案，由专人授课，促进计量理化工作人员尽快全面掌握本专业专业知识。一些特殊岗位人员进行对口外培训，鼓励有上进心的员工参加成人函授的高等教育。通过以上方法，理化室全体成员得到了培训和锻炼，增长了才干和业务水平。发展成为一支技术水平高、有经验、有才能、会管理的计量试验人员队伍，以保证计量理化各项工作有序进行，保障质量体系地有效运行和实施，为下一步计量理化工作的深入开展奠定了坚实的基础。

秉承“科学严谨、一丝不苟”的质检工作要求，一直以来我计量理化人员用真诚客观的态度服务于公司生产，并荣获“工人先锋队”的光荣称号。



进行轴承振动测量



进行化学分析测试



量具周期检定



量具分类整理



工人先锋号奖牌



形状与位置公差检测

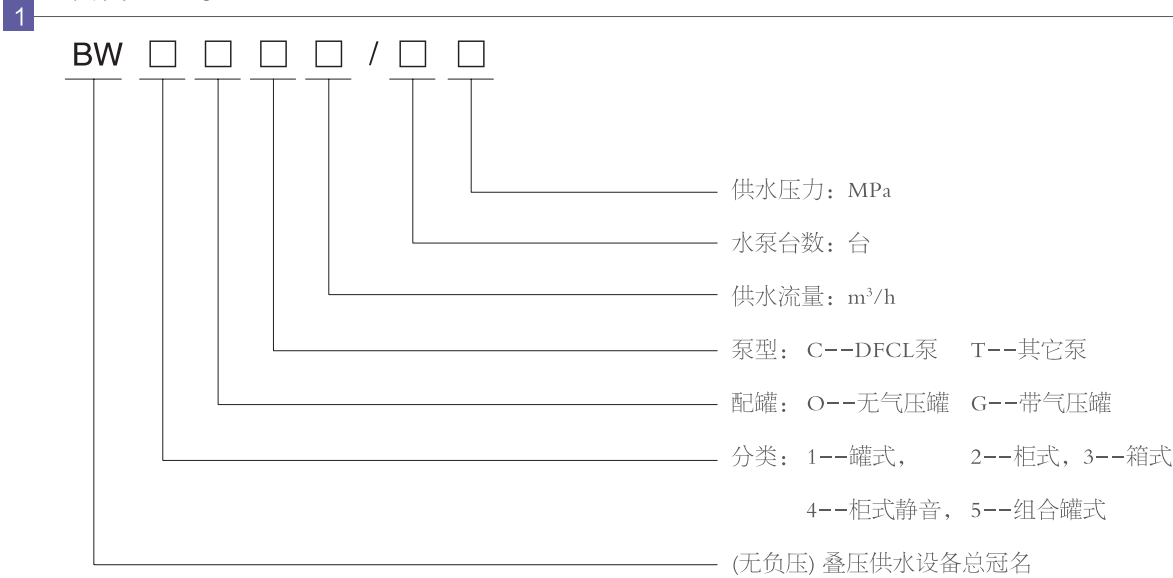
做强产品功能，做大供水领域

——东方泵业（无负压）叠压供水设备研发新篇章

文 / 彭学斌 马志刚 刘彩霞

上海东方泵业（集团）有限公司是以安全供水设备为主导产品之一的大型知名企业，历经从生产“储水池+增压泵组+高位水箱”的简易供水设备，到开发“储水池+增压泵组+气压罐”的气压供水设备，接着研制“储水池+恒压变频供水设备”，再到目前大力推广“与市政管网直接相连的叠压供水设备”的科研成果。“EAST”东方品牌持续地结合自身在供水领域的生产经验，长期研究并通过大量的试验和开发应用，直接有效地为客户提供每一个供水方案,满足客户对新时代供水设备的各种需求，赢得了广大用户的认同和赞誉。“东方泵业”从未停止过对新的供水技术的研究，为满足市场不同场所的各种需求，BW系列（无负压）叠压供水设备已衍生出多个子产品，产品结构更加完善，产品性能更加可靠，产品覆盖领域更宽广，市场应用中更节能、更环保、更经济。

设备型号：



现有产品型号、名称及生产部门：

序号	型号	名称	备注
1	BW(1)	罐式（无负压）叠压供水设备	成套事业部生产
2	BW(2)	柜式（无负压）叠压供水设备	成套事业部生产
3	BW(3)	箱式（无负压）叠压供水设备	威尔水处理生产
4	BW(4)	柜式静音（无负压）叠压供水设备	成套事业部生产
5	BW(5)	组合罐式（无负压）叠压供水设备	成套事业部生产

产品功能介绍：

序号	功能名称	说明
1	管网稳压功能	设备与自来水管网直接串接，充分利用市政管网水源压力，采用变频调速控制技术，按用户供水工作压力采集设备出水压力与自来水的进水压力之差进行增压补给，实现变量恒压供水，高效节能。
2	无负压功能	设备正常工作时，多功能稳流罐通过储能动态补偿和系统自动控制，确保不管是否用水高峰期，均不会对市政进水管网及周边用户产生影响。
3	管网稳压功能	设备在正常叠压供水时，设备出口压力恒定，恒压供水压力控制误差不超过 ± 0.01Mpa。
4	供水能力	正常叠压供水时，出口压力、流量不低于标定值的 95%。
5	稳流补偿功能	进水流量不足时，稳流补偿器的储水能补偿到用户供水。
6	小流量停机/保压功能	当设备在用水低峰期运行，实际用水量很小时，设备能迅速调整运行状态，直至设备小流量停机，实现停机零损耗。设备停止运行，通过储能系统维持压力，提高节能效果，保证用水需求，在流量加大时可以自动恢复运行状态。
7	有水开机/无水停机/停电不停水功能	设备可以在无水的状况下自动停机，防止因水源无水而造成设备的损坏。当市政管网压力满足开机压力时，设备自动开机，设备带有旁通功能，停电时充分利用市政管网的压力供水
8	数据采集	设备采用进口压力和出口压力检测实况数据，实现更精准的自动控制，确保设备高效节能运行。
9	手动/自动操作转换功能	设备具备手动和自动控制方式，由人机界面上的“手动/自动”转换开关来选择。
10	软启动功能	设备具有变频软启动功能，可以使水泵从 0 转速开始运行，有效的保护了水泵，同时也避免了对管网、电网的冲击，延长水泵的使用寿命。
11	变频转换功能	当一台水泵全速运转仍然不能满足用水情况时，设备自动控制其他水泵投入运行；当一台水泵长时间运行时，设备可以自动调控到其它水泵工作，有效调控水泵运行时间，使水泵始终处于高效运行状态。
12	水泵定时/交换运行功能	此功能是使设备配用水泵的利用率趋于均等，避免因水泵利用率不平衡而造成有的水泵损坏，可延长设备的使用寿命。
13	定时开关机功能（可选功能）	可以根据用户的要求，设备可以设定多组开机/关机时间控制，以实现用户不同的用水要求。
14	数据自动存储功能	设备具有数据自动存储功能，设备设有存储器，对运行时的参数进行自动跟踪存储，尤其对故障状态下的运行参数进行存储，设备可以自动存储 3 次的详细故障资料，以便于维护检测。
15	运行状态显示功能	设备具有LCD液晶显示功能，对设备的运行参数、设定功能等进行实时的跟踪显示，可以直观的显示运行状态，设备在报警保护状态时，显示器直接将报警保护内容在显示器中显示出来，通过显示器可以直接对设备进行操作和设定，方便管理和操作。
16	市政管网低压限量运行（箱式无负压无此功能）	当市政管网压力在系统设定的限量运行压力时，系统仅保留少量水泵工作，可有效避免对市政管网形成负压。待市政管网压力达到系统正常运行压力时，所有水泵均可正常工作。
17	市政管网超低压停机（箱式无负压无此功能）	当市政管网压力低于系统设定的停机压力时，系统自动停机。待市政管网压力达到系统正常运行压力时，水泵会自动恢复运行。
18	启用或取消/市政管网保护（箱式无负压无此功能）	客户根据需要可开启或关闭市政管网保护功能。
19	市政管网低压保护功能（仅限箱式无负压）	当市政管网压力低于系统设定的市政管网保护压力时，系统将关闭市政管网至水泵进水口电动阀，使得用水从水箱供给，从而保证了市政管网压力不再下降。待市政管网压力恢复，系统重新打开市政管网至水泵进水口电动阀。
20	水箱自动补水功能（仅限箱式无负压）	当水箱储水不足，系统将自动及时地给水箱补水。
21	定时自动排空水箱（仅限箱式无负压）	可设定一个排空水箱时间（例如17时00分00秒），每天到了该时间点且水箱水位高于起泵液位时，系统将关闭市政管网至水箱进水口电动阀和市政管网至水泵进水口电动阀，使用户用水只能从水箱供给，确保次日用水新鲜。
22	管网超压保护功能	对于高扬程的生活供水设备，设备出水口压力很高，为防止在市政管网压力不稳的情况下造成管网超压而增加此功能，当设备处于自动运行状态时，管网压力超过设定的超压保护压力时设备自动报警并停机，促使管网压力不超高，有效保护用水管网的安全，避免在高层建筑中出现的管网超压损坏现象。
23	泵故障退泵不停机功能	当设备运行于用水高峰期时（或其它不能停水时间段内）若某一台泵出现故障，设备报警（语音或灯光）但并不停机，而是将故障泵退出，其它正常水泵继续运行。有效保证用水安全。
24	设备故障报警功能	当设备在运行过程中，出现过流、过载、过压、欠压、缺相、过热等等不适合设备工作的情况时，设备能自动切换转换到保护状态，以保护设备不受到损坏。
25	电源故障报警功能（可选功能）	正常情况下，电动机的额定工作电压为 380V，如果超过这个电压将会对电动机造成危害，或者电源相序变动，设备会发出警报并停机自动保护。
26	变频器报警/自动复位功能	变频器报警后，自动复位 3 次，且复位间隔时间递增。如果变频器复位 3 次后仍然不成功，则自动停机保护。
27	出口管网爆管保护	当系统检测到出口管网爆管时，系统将显示故障报警并自动停机。
28	远程监控功能	客户通过东方泵业远程服务系统实时读取水泵的运行数据，及时了解设备信息，减少故障率，为用户提供周到便捷的服务。
29	短信提醒功能	发生故障时可把故障信息发送至客户指定的手机号码中。
30	密码保护功能	防止非法操作，确保水厂设备安全有序运行，给设备设置相应密码，输入正确密码才能操作设备、修改参数。
31	人机对话功能	采用开放系统的图形窗口技术、高显示分辨率、多数画面1—2秒以内响应，可在线修改参数和操作设备，支持三维图形，有联机帮助功能等。用户等级+密码登录操作功能。
32	冗余功能	从过程控制的稳定性、数据的安全性和通讯的不间断性的需要，控制器、电源、数据处理服务器、网络都需要冗余，可大大降低数据丢失的危险，给供水系统造成严重的损失。
33	数据通信功能	移动设备与固定设备之间的通讯采用无线方式。数据与上层公司管理系统及调度系统的通讯采用有线（光纤）方式或无线方式，如通过TCP/IP协议经VPN连接或用GPRS、CDMA、无线局域网、无线电台等无线通讯方式。
34	视频监控	对现场重要设备进行视频监控。

产品介绍：

4

BW系列（无负压）叠压供水设备采用完善的进出口压力、全变频、智能控制技术，依据当前工况自动限制最高运行频率从而确保大范围变工况运行不会产生过载、汽蚀和噪声；依据进出口压力变化自动判断加减泵条件，保证泵组的合理调度和高效运行；当市政管网压力过低时，能自动降压、限频、限流量运行，维持部分供水需求；先进的智能控制技术确保系统不会对市政管网产生负压抽吸；控制系统配备了高端可编程控制器和人机界面触摸屏，数据采集采用压力传感器通过触摸屏按工况显示，一目了然。



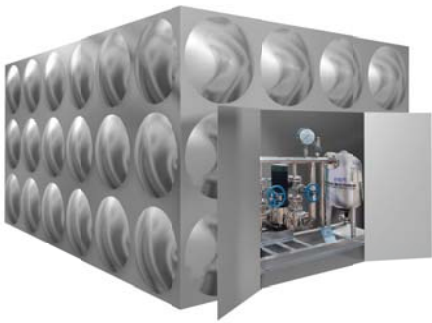
4-1

BW(1)罐式（无负压）叠压供水设备，主要用于高层建筑、城镇居民小区、企事业单位，以及各类工业用水、自来水厂、恒压供油系统、排灌或原供水系统改造更新等供水场合。过流部件均为卫生级不锈钢材质，供水压力 $\leq 1.6\text{MPa}$ 时管阀采用卡扣件连接， $> 1.6\text{MPa}$ 时采用法兰连接。



4-2

BW(2)柜式（无负压）叠压供水设备，主要用于机关、院校、工厂、别墅等小型团体供水场合。机电一体化组装，内含增压泵组、过滤器、倒流止回阀、小型稳压罐、控制柜。



4-3

BW(3)箱式（无负压）叠压供水设备，增压泵组可内置或外置安装，泵组进水既与市政管网直联，又与水箱或水池并联，当用水高峰期不能满足用户需求要求时，自动切断市政管网水源，改用水箱水源取水，实现连续供水。主要用于管网水源供水状况不稳定，泵组取水需用第二水源补充的供水场所。



4-4

BW(4)静音（无负压）叠压供水设备，主要用于机关、商务楼宇、院校、别墅等对产品噪音要求严格的高端供水场合。其中小型设备采用柜式组装，较大型设备不设外壳。



4-5

BW(5)组合罐式（无负压）叠压供水设备，主要用于高层建筑、城镇居民小区、企事业单位，以及各类工业用水、自来水厂、恒压供油系统、排灌或原供水系统改造更新等供水场合。

先进工艺：

5

为提高给水设备制造水平，公司以做精做专工序流程为基础确保产品质量，数控相贯线自动下料机解决了碳钢、不锈钢材质主管上自动切割不等距、不等径、不同方向的孔和切断，自动切割相匹配支管上的相贯线及切断；主、支管相交贴合均匀一致，为焊接提供了良好的基础构架，借此保证可靠的焊接质量。切割尺寸非常精确，切割表面光滑，减少过流阻力损失，提高给水设备运行效率，更有利于节能。



机器人焊接工作站全方位自动焊接供水设备各种管路，使焊缝质量全面改善，焊接牢固、外形美观。

公司冷作、焊接设备一应俱全，全新改制的折边底座也为供水设备塑造了美观的工艺。

结论：

BW系列（无负压）叠压供水设备完善的供水系统解决方案，成熟的设计和先进的制造工艺确保产品性能功能达标，耐用可靠；产品性能检测试验台可进行各种功能检验、供水能力检验、连续运行检验等试验；可验证产品节能功能、无负压功能、补偿功能、小流量补压功能、设备启、停控制等功能，及过流保护、欠压超压保护、缺水保护试验，设备强度和密封试验，确保合格产品出厂。



做美食真心是一项极需爱与创造力的耐心活，心里积蓄满满的爱才会用心做出最最可口的味道。

希望杨大厨的这款爱心炫彩布丁也能在炎热的夏日给您带来一抹别样的舒适与清凉~~

炫彩布丁 美食系列

炎炎夏日，来场清凉炫目的视觉与味觉交织的盛宴吧~没有什么比好看又好吃更能刺激夏日疲倦的味蕾了。跟着杨大厨一起来亲手制作这款美腻的炫彩布丁吧~

文 / 外贸部 杨新星



制作步骤

Step1:QQ糖的选取。尽量选择五颜六色便于区分的QQ糖。

这里选的是徐福记的散装QQ糖，大概半斤左右~~

QQ糖



制作步骤

最后就是美美滴成品图啦，有木有特别赏心悦目，成就感瞬间UP~~虽然制作工序有点点费时，但是看到这样一款精致美丽的成品图时，是不是所有的不快都一扫而空了呢~~

制作步骤

Step3:布丁定型。因为没有提前准备专门的布丁瓶，临时拿了家里的红酒杯替代，最后发现效果也是杠杠滴。依次将牛奶与QQ糖的混合液加入到事先准备好的定型器皿里，每加一层放入冰箱冷冻十分钟左右，待基本凝固再加入另外一种颜色，以此类推……图中倾斜的酒杯是为了凝固成特定造型而特意固定的一个角度，大家也可以根据自己的喜好定型成自己想要的样子~~



布丁定型

爱心炫彩布丁
炎热夏日给您带来一抹别样的舒适与清凉



制作步骤

Step3: 溶解QQ糖。装好QQ糖的器皿放入微波炉转大约3~4分钟，QQ糖溶解即可。再在溶解好的QQ糖水加入纯牛奶，然后充分搅拌均匀。牛奶多少依据自身口味喜好而定，喜欢甜一点口感的，牛奶可以酌情减少，反之则增加牛奶用量~~

溶解QQ糖



QQ糖的分类

制作步骤

Step2: QQ糖的分类。

各颜色分开依次装入不同的器皿里，每种颜色大概10粒左右~~

祈福鲁甸

生死不离 鲁甸坚强



在灾难来临时，有无数个关心你的人在身边
加油中国，加油鲁甸！



你就是我——为云南地震灾区同胞祈福

文/辽宁分公司总经办 刘洋

8月3日对于我们大多数人来说都是一个普通的日子，但是万万没有想到灾难再一次无情的降临到我们同胞的身边，“16时30分”一个刻骨铭心的时刻，我们大多数人还都沉浸在周末的美好时光中时，在云南省昭通市鲁甸县却发生6.5级地震，震源深度12千米。就在那一刻，我们的兄弟姐妹已经被无情的夺走了生命，摧毁了家园。

截止8月4日7时，灾害已造成全县367人死亡，5人失踪，1801人受伤，房屋倒塌12000余间，受损30000余间。经历了5.12和玉树大地震，地震这个词对于中国人来说都是一个充满悲伤的词汇，地震往往与死亡紧紧的捆绑在一起。发生地震以后，通过新闻媒体了解到此次灾害给当地人民造成了严重伤亡和损失。我们每一位中国的兄弟姐妹都感同身受。对于我们东方人也同样心系灾区人民。辽宁分公司在领导班子的倡议下，全体员工踊跃募捐献爱心。在为鲁甸人民献爱心的捐款活动中，分公司全体员工积极参与其中尽自己的微薄之力来帮助受难的同胞，在此分公司代表鲁甸人民感谢各位同仁的援助之手。

一方有难，八方支援，天灾人祸是很多时候我们都无法预知的，当灾难或者困难来临的时候，人们渴望的是有一双手，有一盏灯，有一句温暖的话语，有一床可以御寒的棉被，生活中平常普通的东西，在那一刻，都会变的异常珍贵。

辽宁分公司也在力所能及的情况下资助了一个贫困家庭，我们每个月对这个家庭资助800元，虽然钱数不多，但是对这个家庭来说却是雪中送炭啊！每当看见通过我们的善举能够让一个家庭，尤其是孩子露出笑脸的时候，我们都会由衷地欣慰！让我们感觉到能为孩子做一点力所能及的事，帮助他们解决燃眉之急是我们的义不容辞的社会责任。

善举让我们帮助了别人，同时我们自己也受益了。辽宁分公司更团结了，内心更强大了。我们明白了当灾难或者困难来临的时候，我们要救你、我们要帮助你，因为——你就是我，我们血脉相连！因为——你就是我、你的痛连着我的心窝！

亲爱的同胞们，灾难总会过去，阳光依旧普照大地！勇敢的面对生活，因为我们是一家人！

亲爱的兄弟姐妹们，让我们一起行动起来，于危难中托起爱的方舟，帮助受灾的同胞们度过难关，让我们将心比心感受一下受灾同胞的伤痛，让我们帮助他们在饥寒的危难中挣脱，让我们用我们的爱心，激起爱的泉流感化自然，驱走自然给我们带来的危难，让我们共同伸出爱的手，为云南地震灾区同胞祈福！



有一种感情，是互勉互励共进退；有一种动力，是唇齿相依齐奋进。只要我们拥有一颗感恩的心，一颗上进的心，就能与我们的东方共同成长。

2012年2月，一次偶然的机会我走进东方泵业这个大家庭，幸运地成为了业务部的一名业务员。日子一天天过去，一路走来虽然有过迷茫，有过彷徨，但是更多的还是感激和感动。

来东方之前，我对销售工作还不是特别地了解，因为之前所从事的工作与销售不是很沾边。所以与我而言，工作中身份、角色转变的过程其实是很痛苦的，因为我要面临的不仅是要战胜自我让自己走出去，而且还有自己对未来的规划，对公司文化的认可，对企业的归属感的认同……

因为是新人，刚接触销售这个行业，对于新的工作很没有方向，但是东方团队对于我这样一个新人，却展现了博大的胸怀，接纳了我，并毫无保留地给予巨大的帮助和支持，使我尽快地融入到这个大家庭中。

两年时光转瞬即逝，还记得当初部门经理顶着烈日，带我亲自跑项目、跑工地的背影，耳边还经常回想起他言传身教销售经验的亲切话语，还有公司领导对我工作中无微不至的关怀与最大力量的支持。正是有了他们的勉励与肯定，才让我在工作中有了方向有了动力，才能让我一步一步，一点点地成长起来。

这两年多来，我已经接触并经历了很多的项目，但是有一个空调安装单位项目至今都还令我记忆犹新。

记得当时，我跟一个空调安装单位合作，并且已经签订了一个合同。客户之所以愿意跟我们合作，更多的是他们对东方品牌的认可，而非对我个人的认可。一次偶然的机会，某项目的甲方正在找空调安装单位，我就把前合作过的空调单位告之了甲方。尽管后来那个空调单位没有做成那个项目，但是他们公司只要有项目都会来找我，在同等品牌中都会优先考虑东方的产品。因为该公司的人觉得我是在真心帮助他们，我们之间的关系不仅仅是买卖关系，而是互惠互利的、共同发展。

通过这件事情我明白了，其实做销售更多的时候也是在做人的关系，我们能做的不一定是能给客户带来多大的利益，而是让客户感觉到我们是在真诚的帮助他们。

于我而言，自从我加入到东方这个大家庭之后，就将这个大家庭当成了生存的基础。因为我深知，只有公司有了长久持续的发展，我们才能有所发展，才能有所收益。现在我们的企业也是在成长当中，我个人的成长与企业的成长是同步的，感谢东方给我提供了这样一个成长的大舞台。

我们的企业需要所有员工的共同努力，创一流品牌，树完美形象，只要我们共同的努力，我们的东方泵业就能成为泵类行业的一流企业。

我与东方共成长

文 / 重庆分公司第四办业务员（储备主任）

夏辉兵



我是东方一名新进员工，于 2014 年 5 月 26 日入职，之前曾于 2006 年至 2011 年在东方任职。这一出一进，感觉时间过的好快，转眼离开东方已三年零两个月了。缘分让我和东方最终又走到了一起，当然也必须感谢上海分公司袁总和浦东区域彭副总的积极协调，以及集团公司的再次接纳。

现在的东方和三年前相比，给我最直观的感受是变化很大，主要体现在以下几个方面：

（一）企业文化

为企业求发展，为社会创繁荣的执行力更强了，企业交的税更多了，参与社会捐助的频率提高了。在很大程度上也做到了企业与员工和谐发展。致力泵业，联动发展的目标更加明确。在国内泵行业一直处于领先地位。努力做到了人尽其才，唯贤是举。并积极向质量要效益，以质量求发展，大力开拓市场，严格遵循市场规律。企业的进步实实在在地摆在了我们的眼前。

（二）企业规模不断壮大，业绩稳步提升。

集团公司子公司已扩大至十六家，南通五百亩生产基地即将投产，集团公司销售额很快突破 22 亿元，生产水泵 15 万台（套），这些可喜的成绩都是我们作为东方人的骄傲。

（三）企业管理制度越来越完善。

现在不管在我们上海分公司，还是办事处，集团公司下发的文件都放在很显眼的地方，比以前更直观，更方便。其中人事管理制度中对试用期、调岗、离职、作息时间、节假日、薪资福利、奖惩等都作了明确的说明并严格执行。另外合同及项目管理更加细致化，特别是项目管理信息和工作日志均做到了无纸化审核，这在以前是很难想象的。变化从细微处着手，公司在结合基层对管理制度不断完善的过程，也是我们不断学习的过程。

（四）团队配合力度增强。

针对项目中遇到的问题，大家经常互相交流，出谋划策。从签单、排单，到预审、评审，再到供货，售后的流程都在加快。逐步形成了一种做业务的良好氛围。感觉上海分公司的凝聚力也在加强。

正所谓心灵平静，云天洞开。你若绽放，蝴蝶自来。作为东方的业务员，我一定静下心来，苦练内功，积极进取，跟上公司的发展步伐，并力争有所突破。

最后衷心祝愿东方 - 我们共同的家园越来越美好！

东方新感悟

文 / 上海分公司业务员 翁进

烟雨下江南

文 / 外贸部 杨新星

在我的眼里,江南一直都是一枚清丽端庄的女子,略施粉黛,长裙碎步,撑一把油纸伞定格在画一样的白墙黛瓦里。四月的江南,多雨的季节,不急不慢的梅雨给远山近树,小桥流水都蒙上了一层薄薄的面纱,在陈总的提议下,周五下午5点我们一行10人开始了这段短暂而又浪漫的江南之旅。

书院人家是我们此行的目的地,身处喧嚣城市的我们早就向往这样一方山水相邻的宅院。一路上竟也顾不得旅途的疲惫,心情分外晴朗。随着旅程的行进,车窗外开始有了一畦畦的金黄,不时闪过的青瓦白墙与远山、绿树、麦田、交相辉映,一幅幅水墨画卷映入眼帘。大约一个多小时的车程,我们就到达了目的地,只是一瞬间,我们似乎就穿越到了琼瑶的角色里,一座座伴水而居的农家客栈,一盏盏朦胧的小油灯,借着这蒙蒙细雨,聆听远处的潺潺流水,感受菜畦里的蛙声片片,再尝尝菜地里新摘的蔬菜,品品河塘打捞的新鲜鱼虾,人生最美的事便也不过如此了。吃罢晚饭,细雨依然缠绵的下着,泥土的气息迎面吹来,我们撑起雨伞,漫步在这样的湿润里,心里却早已等不及天明.....

一夜细雨,也许是太过兴奋,也许是不习惯这样宁静的清晨,一大早我们就醒了。推开窗,映入眼帘的是一撞撞白墙灰瓦,木屋木门的农家宅院错落有致,与远近的绿色交相辉映,水井栅栏,小桥流水,细长的柳条随风荡漾。突然就觉得它的平实,它的美,它的人情味儿,怎么就会有这般浓烈。这里的早晨无疑是活泼的,诗意的。三三两两的游客开始活动开来,我们也不例外。秀丽的江南,随手一拍都是美图美景,这样的烟雨朦胧,更为拍摄一幅幅江南水乡画卷创下了得天独厚的条件。



午饭过后,天渐渐放晴了,薄雾散去,远山日渐清晰,我们驱车前往不远处的鲜花港,相比宁静优雅的书院人家,这里别有一番热闹,近了,才知道我们赶上了鲜花港开园十周年的活动。满园的郁金香争芳斗艳,红的,紫的,粉的,白的,黄的,鲜艳夺目,把整个园子装扮得富丽堂皇。一朵朵,一簇簇,一枝枝,一片片连绵不断成了花海,在烟雨洗礼下,它们愈加的娇艳迷人。波光粼粼的湖面上倒映着远处的山峦,近处的小桥流水映衬着满目的姹紫嫣红,美景如诗如画,此刻的我们徜徉在画里,早已不知归路.....

美好的时光总是稍纵即逝,伴着烟雨朦胧的夜幕,我们开始驱车往回赶,但那砖那瓦,那山那水,那花那草,早已定格在我们心底最美的画卷里。

