



东方文苑
MAGAZINE

2014/01期
总161期

上海东方泵业（集团）主办



P05 东方泵业集团2014年营销工作会议成功召开

P33 2013美国Rockwell观展之行.....

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



DEEG高性能管道循环泵



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年第一期 总161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

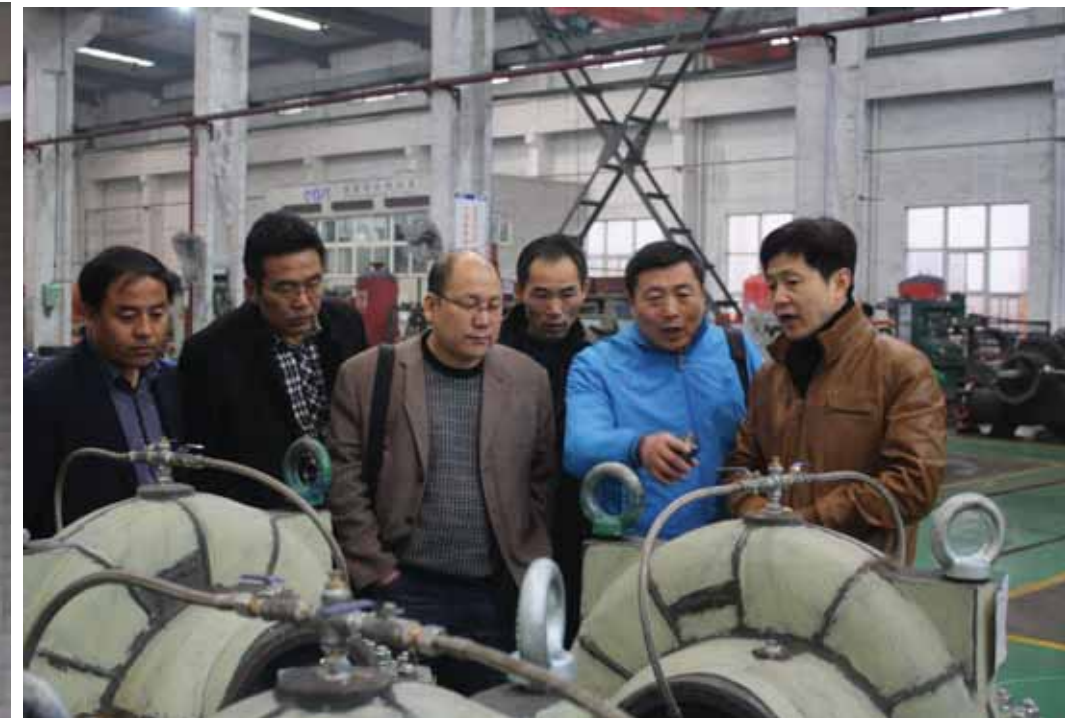
CONTENTS ▶

东方新闻	01/04
特别报道	05/16
东方人	17/18
子公司专版	19/20
管理漫谈	21/22
技术交流	23/28
驻外风采	29/30
真情流露	31/38

集团驻外副总经理培训班开班

2014年1月3日，东方泵业集团驻外分公司副总经理培训如期开展。培训为期一周，来自全国各地三十个分公司的三十多位副总经理聚集到集团总部参加了培训。本次培训旨在提高驻外分公司副总经理的整体管理水平、规范管理流程，提升分公司副总经理的综合素质。培训内容主要围绕管理理念、管理能力、日常管理、销售技能技巧、行业情况分析、产品知识等方面的培训。通过培训，受训学员纷纷表示受益匪浅，并表示把学到的理论知识充分应用到今后的工作中去，为集团的发展更好的贡献自己的一份力量。





甘肃引水管理局领导莅临我司 参观考察

2月28日上午，由甘肃省积石山引水管理局李局长、时局长以及吴总带领的专家考察组，莅临我司参观考察。

集团接待部李传明经理和生产制造中心相关领导在会议室接见了来访客人。会上，宾主双方介绍了各自情况，就共同关心的设备生产周期交换了意见，李经理向客人介绍了我司的综合实力、加工工艺和生产质量体系。听完介绍，接待部李经理等人陪同客户参观产品陈列室和生产加工现场，讲解了DFSS加工件，整机装配生产管理过程。参观结束，考察人员对我司生产管理给予充分肯定，希望我们做出好的产品，为积石山引水项目做出贡献，赢得市场荣誉。



东方泵业集团2014年营销工作会议成功召开

文/企划部 吴素艳

2014年2月9—11号，集团2014年营销工作会议在江苏太仓陆渡宾馆召开。东方泵业各路营销战线上的将士，带着新春的喜庆，聚集太仓，汇报一年的工作，展望新一年的蓝图。会议为期三天，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、销售总监陈津原等集团总部相关领导、以及来自全国各分公司总经理、副总经理、办事处主任、销售精英等三百余人出席了本次销售会议。

本次会议旨在认真分析和总结2013年的工作，安排部署集团2014年的目标和重点工作。集团董事长兼总裁吴永旭在会上作了“求真务实，拼搏进取”为主题的讲话。吴总对2013年集团所取得的成就给予了高度的肯定，高瞻远瞩地对2014年集团的工作进行了展望，并提出了更高的要求。要求我们每一位东方人在新的一年，站在2014年全新的起点上，明确目标，蓄势待发，发挥每一个东方人的智慧和力量，继续发扬东方“求真务实、团结拼搏、开拓创新、争创一流”的精神。把东方建设成为优势更加突出，特点更加鲜明，综合实力国内领先，具有一流竞争力的中国泵企业，开创东方更加宏伟的美好未来。

集团常务副总裁余新国在会上作了“把握形势变化 掌控未来发展 夯实基础领跑行业新时代”为主题的讲话。全面回顾了2013年集团的营销工作情况，对当前总的经济形势和行业发展趋势进行了详细的分析，针对当前经济形势对水泵行业的影响，提出了我们的应对策略。并对2014年集团营销系统的工作做出了全面的部署。余总引用了伟大领袖毛泽东的一句名句与大家共勉：“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。从头越，苍山如海，残阳如血。”勉励大家秉承这份激情与豪迈，携手迎战2014，共创美好未来！余总的讲话进一步鼓舞了销售人员的士气，为集团完成新一年的销售任务鼓足了干劲。

会上，集团副总裁刘卫伟作了“以变革求生存，以创新求发展”为主题的讲话。全面回顾了生产系统2013年的工作，指出了生产系统面临的困难和不足，并提出了2014年生产系统的工作重点。分别从改变思维，创新生产；紧贴实际，开展技术工作；规范产品生产过程，保障产品质量的稳定；不断整合，将体系要求与实际工作相结合等七方面工作来进一步加强和完善生产系统的工作，确保2014年生产工作的全面顺利进行。

会上，销售中心总监陈津原，营运中心总监卫一鸣及人力资源总监赵相平分别作了报告。来自全国30个分公司的总经理分别作了述职工作报告，陈述了工作业绩、工作感受和工作经验，阐述了新的工作思路和工作目标，大家在会上就各项目操作经验、管理经验进行了充分沟通和交流。

此次会议的成功召开，为东方泵业集团全体营销人员进一步认清形势、明确2014年任务目标奠定了坚实的基础，东方泵业全体销售人员将以饱满的工作热情树立必胜的信念，高质量完成2014年度销售目标，实现集团公司营销工作的新突破。



集团董事长兼总裁吴永旭为2013年度优秀团队第一名苏州分公司颁奖



集团常务副总裁余新国为2013年度优秀团队第二名深圳分公司颁奖



集团副总裁刘卫伟为2013年度优秀团队第三名杭州分公司颁奖



会议结束后，为大家准备了晚宴，并举办了精彩纷呈的颁奖晚会。晚会上，集团领导亲自为2013年取得优异成绩的优秀团队、优秀副总、优秀主任、销售精英等颁发了奖杯和奖状。鼓励他们再接再厉，2014年再创辉煌！晚会中，大家载歌载舞，尽情的歌唱，尽情的表演。大家满载着信心与希望，迎接2014年新的挑战！晚会中还安排了抽奖活动，抽出了东方人的惊喜，抽出了东方人的幸运！

2014营销工作会议圆满结束，东方人将满载信心踏上新的征程……

求真务实 拼搏进取

——2014年营销工作会议讲话摘选

董事长兼总裁 吴永旭



行回顾总结，对新一年工作进行规划和展望。对一年来涌现出的优秀员工、创新团队进行表彰。为企业更好的发展奠定基础。

2013年是东方历史上不平凡的一年，在经济增长动力转换等因素的影响下，在宏观经济大环境相对不利的背景下，公司紧贴市场，积极应对多变的经济环境，迎难而上，经受了挑战、考验，带领全体员工，上下一心，同心同德，出色的完成了各项既定目标，保持了企业的持续，健康稳定地发展。

公司的几项重要的经济指标，在国内行业仍保持在二、四位。处于同行业的领先地位，这些来之不易的业绩和荣誉的取得。是每一位东方员工的工作成果，智慧的结晶。

特别是通过考核，评选出来的“优秀团队”“优秀主任”“销售精英”“优秀业务员”“优秀信息员”和“先进工作者”更是东方员工中的优秀代表；为此，我对你们取得的成绩，获得的荣誉表示祝贺。同时，也对每位关心，支持东方泵业事业发展，为公司做强做大而努力奋斗在各个岗位上的每一位员工，再一次表示衷心的感谢！

过去的一年，在国际国内经济形势十分不利的大环境背景下，公司在全体员工的共同努力下，集团各项工作仍有很大起色。

一、集团的基本建设拓展形势喜人

东方泵业在南通建设的项目。建设面积12万平方米的一期工程部分建筑，办公楼、综合楼、二幢研发楼、二个厂房辅楼主体结构已封顶，二个厂房钢结构构件也已部分完成。一批子公司有了自己的工业园区。南通电机，安伏兹电气，威尔阀门，威尔水处理都已在自己的园区内生产，生活；即将竣工投产的威尔传动，意斯特压力容器，东方威尔压缩机，也可在今年搬入自己的新建的园区；罗店铸造在安徽的150多亩土地已开工建设。近年成立的威尔自动化、奥赛罗、申工泵业也都投入生产，正逐步的完善管理，产生效益。

二、创新、研发成果显著

东方泵业充分利用上海市技术中心博士后自主创新实践工作基地和产、学、研的多种形式。积极发挥“刘卫伟劳模工作室”的引领作用。凭借公司近年导入的激光快速成型机，三维检测仪，力学强度，材料轴承，密封件实验仪器和设备，为新一轮企业创新打下坚实的基础，创新研发工作取得了显著成效。

三、创品牌、树形象、工作持续开展

（一）2013年底，公司获国家授权专利29项，累计363项。在各项刊物上发表学术论文9篇，商标授权1项，累计授权14项，逐步形成了公司的知识产权体系。

（二）公司实施的“自主创新，科技兴起”总战略又有新的建树，在多次被评为上海市高新技术企业的基礎上，2013年被上海市经信委、科委、市总工会授予“上海市创新型企业”。

（三）对视觉形象全面改进达到国际品牌水平。

四、基础管理扎实有效

公司在推行企业标准化体系管理，质量，环境，职业健康安全三大体系管理和5S现场管理的基础上，为做专做精。做深，做透泵产品，并在降成本，增效益，提升合同履约率；提高产品质量等方面均取得显著成果。公司推行的BPM系统，今目标系统也有所进展。一年来，分别获得市、区相关部门对公司两化融合，节能降耗标准化，企业标准化体系，产、学、研等多个项目的资金支持。

五、企业的文化建设有所建树

公司的党、团、工会组织在董事会的支持关心下。做了大量的工作，为活跃员工的文娱生活，增强企业对员工凝聚力，化解协调员工矛盾等方面起到了重要的作用。

百名员工踊跃报名积极参与无偿献血活动；组织员工慰问劳模活动；进一步办好“职工活动中心”，“职工书屋”，“电子阅览室”丰富了员工的业余生活，深受员工的欢迎。公司多次参加市，区镇的慈善、募捐活动。拥军、拥警活动，充分彰显了东方泵业对社会的责任心。

公司也因此得到了市、区、镇领导的奖励和好评，公司的党、团、工会组织多次荣获上级党委和政府的奖励。

2014年公司的经营方针，工作重点

一、经营方针

围绕市场，顺应国家节能、环保、低碳的产品研发方向，优化产品结构，加强企业管理。实施全员成本管理，增效益，创名牌。

二、工作重点

展望2014年是重大基建工程完成的一年，也是我们值得期待的一年，是投入最大的一年。在此，可以将集团2014重点推进的工作概括为以下几个方面：

（一）首先，调整营销策略，强化产品系列化，分解集团目标，通过切实有效措施，实现销售目标。要提高营运管理效率，抓好准时交货履约率和资金回收率。

（二）加快重点工程和重大新产品的研发，要以重大订单重大新产品为重点，组织力量攻关，各事业部要加快现有产品改进升级，全面提升产品竞争力，切实为销售部门提供强有力的技术支持。工艺部门要完善产品制造工艺系统，加强工艺管理制度、工艺标准的制定，强化工艺纪律的执行，提升工艺人员的业务水平、综合素质、工作效率，提高工艺管理整体水平。供应中心要加强采购管理，提升供应能力，为产品按计划制造，准时交货提供物料保障，各事业部要优化生产流程，提高效率。以市场为导向，精心规划、精益生产，提高订单的准时交货率。

（三）公司的各职能部门，要鼓励管理创新，推动企业转型发展，要加强企业文化建设，营造富有激情的工作态度和高效执行力的和谐团队氛围。培养快节奏高效率的工作和稳健管理，激情工作，令行禁止的企业文化。要通过中、高端技术人才，生产管理、设备采购等高级人才的引进，加大现有人才的培训力度，加大人才梯队建设等手段，优化人力资源结构，提升人力资源素质。

（四）弘扬东方文化，东方的各级领导和党、团、工会组织以及全体东方员工都是东方文化的塑造者，传承者，应宣传、组织、鼓励和支持员工参加多种形式的文娱、体育、慈善活动，围绕公司的方针、目标和不同时期的中心任务开展工作，利用东方文苑、内参、网络、宣传等多种形式，大力宣传东方文化，促进员工与企业和谐发展，使员工对自己的未来充满希望，使员工同东方共同成长。

各位同仁：

新的一年，让我们每一位东方人站在2014年全新的起点上，明确目标，蓄势待发，发挥每一个东方人的智慧和力量，继续发扬东方“求真务实、团结拼搏、开拓创新、争创一流”的精神。把东方建设成为优势更加突出，特点更加鲜明，综合实力国内领先，具有一流竞争力的中国泵企业，开创东方更加宏伟的美好未来。

谢谢大家！

各位东方的同仁们，大家好！

一年一度的营销会议又在太仓召开了，东方各路营销战线上的将士，带着新年的喜庆，聚集太仓，汇报一年的工作，展望新一年的蓝图，大家共聚一堂，感到十分高兴。

首先，我代表董事会向长年累月、丢家舍业奋战在营销一线的老总们，主任们和东方驻外的全体员工，致以新春的问候！给你们拜个晚年，祝大家在新的一年里，“身体健康，事业有成，家庭幸福！”，并向你们真诚地道声：“大家辛苦了！”，同时也为你们一年来在创建东方泵业伟业中付出的辛勤劳动做出的种种贡献，表示衷心的感谢！

今天，我们欢聚一堂，将对过去一年集团公司的各项工作进

把握形势变化，掌控未来发展 夯实基础领跑行业新时代

——2014年营销工作会议讲话摘选

常务副总裁 余新国

各位同仁：大家新年好！

一元复始，万象更新，值此岁序更换之际，我谨代表营销系统领导班子向在座的各位，并通过你们向一年来辛勤工作的营销系统全体同仁，致以诚挚的问候和美好的祝愿！同时，我也代表营销系统全体同仁向长期给予我们大力支持的行政、生产系统同仁们表示衷心的感谢！祝大家在新的一年里生活幸福美满，事业蒸蒸日上！

时光飞逝、岁月轮回，2013年在大家的辛勤忙碌中匆匆而过，又一段艰苦征程宣告结束。刚刚过去的一年，是国家全面贯彻落实十八大精神的开局之年，是国内外形势错综复杂的一年，同时也是公司逆势而上、意义非凡的一年。

从国际看，世界经济继续处于脆弱复苏阶段，虽然总体形势相对稳定，但仍然继续下滑，维持“弱增长”的格局。2013年世界经济增长速度已达金融危机后的最低水平。从国内看，中国宏观经济基本延续了2012年“复苏乏力”的局面，宏观经济景气状况相对稳定，但受结构性问题制约，经济增长速度继续放缓，全年GDP仅增长7.7%，比2012年降低了0.1个百分点。

在复杂多变的宏观环境特别是严峻的经济形势，以及我们自身存在的诸多问题的多重作用下，2013年，我们的营销工作也是困难重重。面对2012年订单量首次负增长的巨大压力，全国各地的销售同仁们在激烈的市场竞争大舞台上奋力拼搏，可以说是泪水与汗水交织、欢乐与理想共鸣！一年来，在全体东方同仁的团结协作下，我们“内炼苦功，外抓市场”，顶住了宏观经济环境带来的不利影响，在制造业持续低迷、需求增速下滑的大背景下，不仅一举扭转了2012年的不利局面，还超越2011年，达到了历史最高水平。同时，在货款回收上，我们实现了102%的总回款率，再一次取得了较好的成绩；在费用控制上，我们不开反降，综合费用比率比2012年下降了0.36个百分点，有效控制了经营成本；在人员素质的提升上，我们的分公司职能部门越来越成熟，整体进步非常明显；在基础管理、制度建设、信息化建设等其他很多方面，我们同样取得了较大的提升，为今后的进一步发展打下了坚实的基础。

成绩来之不易，凝聚了大家的心血和汗水，荣耀属于你们，正是你们挥洒汗水、燃烧激情，一路勇往之前，铸就了东方又一个辉煌，赢得了公司的稳步成长和持续发展，在此，我向大

家表示衷心的感谢！

回首过去是为了展望未来，昨日辉煌已成历史，未来任重而道远。希望大家在今后的工作中，继续发扬创业精神，一如既往地树立起高度的责任感、紧迫感，努力做好各项工作，确保公司健康、稳定、持续发展。

一分耕耘、一分收获，成功总是属于积极进取、不懈追求的人们。2014年，我们前进的路上还会遇到各种困难和挑战，需要我们付出艰辛和努力、完成大量工作去克服。面对这些困难和挑战，我们会害怕吗？是的，我们无所畏惧！在东方20年的发展历程中，我们已经共同战胜了无数困难和挑战，取得了一个又一个胜利，未来，我们还将共同跨越前进路上的所有障碍，践行为“为员工谋福利，为企业求发展，为社会创繁荣”的东方宗旨，我真诚希望，大家在今后的工作中相互理解、相互帮助，团结一致，共同谱写东方发展的新篇章，实现我们领跑泵业的共同目标。

各位同仁，当前的新形势对我们提出了新要求，同时也为我们创造了新机会，带来了新希望。唯有把握住当前形势，才能掌控未来的发展，同时也唯有夯实基础，我们才能领跑行业的新时代。

也许大家已经注意到了，今年我用了许多诸如“落实”、“深入”、“充分”这样的词语来说明问题和提出要求，为什么这么说？因为我们有太多的工作还浮于表面，有太多的问题还隐藏在光鲜的外表下面。吴总的讲话提出，今年我们要“求真务实”，既为我们指出了不足，也点明了解决办法，要想进步，必须要务实。只有务实才能使得我们的各项工作得到切实提高，真正奠定我们快速发展的基础，预防和避免因基础不牢固造成潜在的系统性风险。

如果说经济基础决定上层建筑、基础管理决定各项业绩的话，那么我们目前的基础管理水平相当于多少订单呢？2013年的市场已经给了我们答案。这一数字距离我们2014年的目标还差4.71亿，这个差额就是差距，这个差距代表了无数的问题和困难，同时也代表了2014年我们工作的目标、价值和希望。如何把这个差距拿下来，是我们接下来要认真思索和面对的问题，但

有一点可以肯定，那就是需要我们用更多的努力去填补，用更加切实有效地工作去解决。

有人说我们的指标太高了，要我说，说很高，也不高。说很高，是相对于我们的基础和目前的管理水平来说，这个指标并非伸手可得，需要我们奋力的跳起来才能摸得到。说不高，是因为我们这两年的蓄力还没有完全爆发，我们是完全有能力去完成的。如果指标没有难度和挑战，我们的热血如何点燃？价值如何体现？员工如何成长？企业又如何发展和强大？更加美好的生活又凭什么会实现？其实每年制定指标时我们都很纠结，近年来，虽然每年有不少分公司超额完成了任务，但是更多的分公司是没有百分之百完成的。也许在很多人的心里，所谓指标，就像我们的产品基价一样，只是一个参考基数，有的人追求超基价，而有的人已经拟好了打折方案。在我看来，对一个销售人员来说，在全力以赴之前，在大局未定、胜负未分之际，对指标的自我打折其实是对自我的否定，是激情的泯灭，是责任的缺失，意味着一个失败的开端，因为思路决定出路，而定位已经决定了高度。

面对全体员工的热切期望和殷殷重托，作为主管销售工作的负责人，我一直感到肩上责任重大。虽然现在已经不再是纯粹以GDP论英雄的时代，我们也不能仅仅以业绩来评价一个人的成败，但是结果无疑是对自己最好的证明，责任与担当始终是我们的立身之本。2014年，我有一个愿望，那就是全国各地能够涌现出更多的团队和个人超额完成任务，所有的员工都能获得更加丰厚的回报，所有的家庭都能过上更好地生活。我希望大家与我一起努力，一起拼搏，共同来实现这个愿望，同时，我也在这里预祝大家在新的一年里，各项工作遍地开花，捷报频传！

各位同仁，发展的道路从不平坦，但是，山之妙，在峰回路转，水之妙，在风生水起。水静山平只会消磨我们的豪情壮志，挑战极限才能描绘人生的多姿多彩。波澜壮阔的新时代已经筑起了规模宏大的市场大舞台，等待我们去尽情的展现，此时此刻，我想引用毛泽东的名句与大家共勉，“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。从头越，苍山如海，残阳如血。”由衷的希望各位秉承这份激情与豪迈，携手迎战2014，共创美好未来！

谢谢大家！



以变革求生存，以创新求发展

——2014年营销工作会议讲话摘选

副总裁 刘卫伟

各位同仁：大家好！

过去的这一年，对于生产系统尤其是制造中心各事业部来说是充满了艰辛困苦的一年：让人感到生产系统交货期保证如同在山坡上不断攀爬的行者一下子失手滚至了山脚，又回到了几年前的起点。生产系统的工作没有做好！作为生产系统的负责人，我首当其冲应承担责任。也正因如此，对于销售系统各位同仁在这一年里给予生产系统的支持、帮助、理解，我代表生产系统深表感谢！也为我们工作不到位给你们带去的不利影响表示歉意！

不管如何，2013年的这一页已翻过。我们最重要的是认清并修复“短板”，保持做得好的方面，为2014年做好各项工作。

2014年重点工作

1、改变思维，创新生产

今天，我们面临的大环境大形势有许多方面也是不可逆变的，如技工难招的问题：老的技术工人随国家产业转移而转移，新生代技术员工稀少；又如市场要求我们的产品品质要像“白富美”而价格要像地摊货，交货速度要如超市取货一般迅速等等。所以我们在生产过程中，加快改变以往对人工技能的过度依赖的方式，大力推广数控设备、专用设备的使用程度和覆盖面。在今年普车改数控车床的试点上，尽快总结推广相关工作，加大设备改造力度。同时钻孔专机、专用加工设备、专用数控生产设备的使用推广力度要加大加快。争取3-5年时数控加工、专用设备加工的覆盖面要超过80%。

在此基础上，及时推进并总结民建泵泵体成组生产模式，要加大范围探索成组生产技术，避免和减少生产过程中的转序和等待浪费，宣传推广精益生产理念，提高生产效益。

除此之外，对于生产的模式要有创新的应用，从小型排污泵的按实际需求装箱发货起步，研究对有一定规模需求的产品的生产组织模式改进，以满足市场的需求。

在生产过程中，要发挥所有生人员的创造性，不断改进完善生产工艺、工装、方法，提高产品的质量和生产工效。

2、紧贴实际开展技术工作

“实际”指的是生产现场和市场需求。我们的研发、设计、工

艺都要紧密结合实际才会有长足的进一步，具体来讲就是：设计开发试制高效单级泵和双吸泵、GY型管道油泵、WQ/P切碎型排污泵、DP自平衡多级泵、2级消防泵、强制冷却排污泵、ZW悬挂式化工轴流泵、定压补水排气给水设备、新型控制柜、ZQ水力件等产品，做好小型排污泵、 ϕ 900口径以下轴流泵等产品的成本优化工作，改进双吸泵的流动噪音，提高XA泵等的性能，补充CP、HPK、DFW(L)H、WQ等参数型号，抓紧推广新型控制柜、渣浆泵、真空泵、化工流程泵、泵组（含辅助系统）、成套设备等产品的市场开发工作。

3、规范产品生产过程，保障产品质量的稳定

产品质量保证从大的方面讲是两个：一是充分了解用户需求并采用适应的技术方案；二是规范产品生产各环节工作，通



过规范的生产制造出规范的产品，让产品质量稳定。对于销售部门来讲，产品质量问题最不可接受的是我们生产过程中出现低级的原可避免的错误，要解决它，只有一个出路，而就是规范我们的生产各环节。

4、加快供应能力的建设

应当这样讲，目前公司的供应水平还尚未脱离完成采购任务这个层面上。作为供应部门，不仅要完成生产、销售的需求，还必须立足在供应能力的建设和保障上。从管理的角度看，只完成采购任务是被动的而建设供应能力则是主动地。后者不仅可以完成任务，而且在任务有变化时能及时跟上并且可为生产销售提供更多的选择。

要做到这一点，则必须对现有的采购部门人员进行工作区分和整合，将部分人的精力放在能力建设上，去做协议签订、整体体格谈判、寻找新的供应商和区分淘汰供应商这些工作，其他人员则在供应框架上以完成采购计划为主。

继续完善供应商目录（包括办公用品、外协、铸造、模具在内），将供方目录中确认供方的供货范围达到80%以上（生产物资的供货范围达到90%）；修改产品物资供应商目录、供应价格汇编提交销售技术支持部门和相关人员。

5、不断整合，将体系要求与实际工作相结合

除了三个体系外，我们现有标准化管理体系、节能减排试点、安全生产管理系统（正在建）、3C认证、CE认证、生产许可证、节能节水认证、煤安认证、防爆认证等工作，这些新增的或已做了许多年的工作都对我们的管理体系提出要求。对待这么多体系要求，我们只有继续加大、加快整合的力度，并且结合实际工作展开，我们才不会疲于应付。同时，作为销售生产在行业中排名靠前的企业，自身发展过程中也必须规范管理。体系建设结合自身特点，才可以借助体系建设提高我们的管理水平。

6、继续深化效益核算

经一年的努力，新的生产系统新的效益核算体系已建成。从这一年的核算结果看，一半多的事业部处于亏损状态，整个生产系统也处于保本边缘。这结果里固然有核算模式的问题，但也反映除了我们生产系统各部门的现状。新的一年，

我们继续深化效益核算工作，加强生产系统各部门的各项统计工作，务求真实准确及时；加强库存物资的管理工作，盘活库存物资，降低库存成本；更重要的是，各部门各中心要以此为重视工作效果效益，想方设法提高工作效率、减少浪费、从源头开始降低成本，增加生产系统各事业部、各中心的效益。

7、克服困难加强物资管理

目前物资管理有很大客观困难，即库存场地小，多数仓库管理场地不封闭等。但物资部门的管理中依然存在许多不足：重管不重理；进出库手续还不完全严格；露天物资防护不及时；物资堆放分散；对待问题提出的办法不多等等。2014年按公司规划，生产销售的规模进一步加大，物资管理的难度会更加突出。各部门都需采取措施规范我们的物资管理的各个细节、继续推进完善采购员入库机制、加强对包括物资仓库在内的账卡物一致性检查考核等。

各位同仁！新的一年公司又有了新的规划和新的要求。大家激烈讨论过后生产系统在制造中心下新成立了生产协调部，新部门将负责协调你们提出的各项有关部门不能处理的需求。我相信，经不断改进提高，只要我们实实在在的完成各项任务，不断提高和改进我们的工作，公司的发展会更加快，我们的明天越来越好！

最后祝大家新春愉快！工作顺利！谢谢大家！

2013年度驻外机构业绩评估考核结果

优秀团队

第一名	苏州
第二名	深圳
第三名	杭州

分公司综合业绩排名前15名

苏州、深圳、杭州、成都、安徽、南京、济南、内蒙、武汉、西安、甘肃、湖南、宁波、黑龙江、青岛

优秀副总

第一名	苏州	胡松
第二名	西安	段世林
第三名	内蒙	杨清虎

优秀主任

第一名	苏州	汤小云				
第二名	深圳	章勇	吉林	黄艳红		
第三名	深圳	朱元庆	天津	王旺琴	内蒙	王克南
					内蒙	吴学刚
						苏州
						赵克

销售精英

第一名	深圳	方松林				
第二名	苏州	谢应玲	重庆	刘天莉		
第三名	济南	潘立军	北京	李健	吉林	骆阿丽
					西安	寮渭兴
						新疆
						李兰香

2013年度优秀信息专员

第一名	河南	邱慧敏
第二名	济南	王翠萍
第三名	杭州	严明莉

2013年优秀收款专员

第一名	河南	郑建芳
第二名	内蒙	徐苏宁
第三名	苏州	诸长双

2013年分公司优秀业务员名单(共69人)

优秀业务员

1	河北	赵卫英	19	济南	王勇	37	安徽	吕丽	55	西安	马艳
2	河北	上官伟	20	青岛	冷君胜	38	安徽	金从芳	56	西安	阮小容
3	黑龙江	纪大慰	21	青岛	王耀卫	39	南京	冯伟	57	新疆	王娟
4	黑龙江	邓义	22	广州	康凯	40	南京	陈言敏	58	新疆	喻可林
5	吉林	陈明祥	23	广州	刘金	41	南京	殷峰	59	新疆	魏吉贵
6	吉林	马云龙	24	深圳	黄成成	42	杭州	毛丽君	60	新疆	李兰香
7	辽宁	张跃琦	25	深圳	谭梦	43	杭州	汤晓峰	61	山西	贾永良
8	辽宁	韩久明	26	广西	邵亚涛	44	宁波	王燕华	62	山西	师晓武
9	大连	于孝娜	27	广西	王日升	45	宁波	王国聪	63	河南	郜帅雷
10	大连	王华	28	成都	李华勇	46	上海	冯德兰	64	河南	张志刚
11	天津	彭陆	29	成都	罗正刚	47	上海	曹光辉	65	河南	李宁宁
12	天津	攸红娣	30	成都	刘小文	48	上海	戴有铭	66	武汉	邹其斌
13	内蒙	武龙	31	云南	尹宏伟	49	苏州	张磊	67	武汉	田越
14	内蒙	王辉	32	重庆	夏辉兵	50	苏州	冯志刚	68	北京	李健
15	内蒙	韩军	33	重庆	温文钧	51	苏州	蹇辉	69	北京	张前明
16	内蒙	邬丽霞	34	福建	江泉	52	甘肃	张文政			
17	济南	徐贵浩	35	湖南	李雄	53	甘肃	张展			
18	济南	周松松	36	湖南	卢思勇	54	甘肃	闫科			

2013年分公司先进工作者名单(共41人)

先进工作者

1	河北	徐磊	12	青岛	王宁	23	南京	杜紫薇	34	西安	周晓露
2	黑龙江	丁延秋	13	广州	莫克园	24	南京	朱广浩	35	新疆	曹亚洲
3	吉林	刘红玉	14	深圳	张丹	25	福建	王小妹	36	新疆	郑艳华
4	辽宁	郑瑜	15	广西	秦志鹏	26	杭州	曾琴	37	山西	杨亿萍
5	大连	温程程	16	成都	李文琴	27	宁波	尹爱娟	38	河南	高俊
6	天津	叶贵平	17	成都	刘红英	28	上海	李骅	39	河南	郑凯
7	内蒙	海汇锦	18	云南	张誉	29	苏州	陈香	40	武汉	刘珊珊
8	内蒙	王宣	19	重庆	陈利	30	苏州	陈锐	41	北京	霍莹莹
9	内蒙	穆晓霞	20	重庆	成先建	31	甘肃	金芳芳			
10	济南	房松	21	湖南	王小龙	32	甘肃	尹丽			
11	济南	高倩	22	安徽	张静	33	西安	梁绒绒			

2013年度优秀副总

2013年度优秀副总第一名



胡松：苏州分公司

人生格言：三人行，必有我师！
职业梦想：明天会更好！更强大！

2013年度优秀副总第二名



段世林：西安分公司

人生格言：以做老板的心态去打工！
只和自己比。每天只需问自己：
是否比昨天的自己有进步！
职业梦想：让短暂的生命在“东方”
的舞台上舞动出绚丽的色彩！

2013年度优秀副总第三名



杨清虎：内蒙古分公司

人生格言：以感恩的心感谢所拥有的一切。
职业梦想：我们忠诚于我们为之骄傲的神圣的职业。我们勇敢地面对未来的挑战。
世界因我们而精彩，我们因精彩而成功！

2013年度销售精英

2013年度销售精英第一名



方松林：深圳分公司

人生格言：别人能做到的，我就能做到！

2013年度销售精英第二名



谢应玲：苏州分公司

人生格言：如果我们可以改变情绪，
我们就可以改变未来。
职业梦想：希望在东方这个平台上走
的更远。

2013年度销售精英第三名



刘天莉：重庆分公司

人生格言：全心工作，开心生活；执着、诚信、勤勉；用爱心做事，用感恩心做人；
职业梦想：感谢东方，感恩东方；在工作中获取乐趣，在乐趣中创造佳绩，为东方创造更多的业绩增长，为自己获得更多的职业成就。虽然我们
我们不能决定自己生命的长度，但可以拓宽它的宽度；虽然我们
我们不能改变容貌，但可以展现笑容；虽然我们
我们不能控制他人，但可以掌握自己；虽然我们
我们不能预知明天，但可以把握今天；虽然我们
我们不能样样顺利，但可以事事尽力；将来的你，一定会感谢现在全力工作的你...

2013年度优秀主任

2013年度优秀主任第一名



汤小云：苏州分公司

人生格言：世界上唯一可以不劳而获的就是贫穷，唯一可以无中生有的是梦想。没有哪件事，不动手就可以实现。世界虽然残酷，但只要
只要你愿意走，总会有路；看不到美好，是因为你没有坚持走下去。人生贵在行动，迟疑不决时，不妨先迈出小小一步。前进不必遗憾，若是美好，叫做精彩；若是糟糕，叫做经历！

2013年度优秀主任第二名



章勇：深圳分公司

人生格言：一分耕耘，一份收获！
相信付出与回报相等！
职业梦想：不断学习，寻求进步！不涉求成为一个成功的商人，只想通过自身不懈努力、自我不断完善成为一个合格的职业经理人！

2013年度优秀主任第三名



王旺琴：天津分公司

人生格言：成功属于马上行动的人
职业梦想：新一年的开始，我必会带领我的团队冲向山的顶峰，瞭望更广阔的美景，帮助每个人在东方收获更多。

2013年度销售精英第三名



李健：北京分公司

人生格言：低调做人，你会一次比一次稳健；高调做事，你会一次比一次优秀。
职业梦想：学习与总结经验突破自我，管理与经营一生为之奋斗的事业！

2013年度销售精英第三名



李兰香：新疆分公司

人生格言：因势利导 不断进取
职业梦想：提高管理能力，
打造精英团队， 开拓品牌市场。

2013年度销售精英第三名



骆阿丽：吉林分公司

人生格言：赠人玫瑰，手留余香。
职业梦想：平凡的工作，做出不平凡的成绩。

全新的起航——热烈祝贺东方威尔阀门乔迁新址

在位于上海西翼的奉贤青港工业园，一座占地 30 余亩的崭新工业园区已经矗立起来，年轻的东方威尔阀门即将在这里振翅高飞。未来 3 到 5 年内，公司产值要达到 3 到 5 亿元-----，美好的蓝图已经描绘好，东方威尔新的腾飞可期！我们相信，此次乔迁，既是东方威尔阀门多年来快速发展的延续和积淀，更是一次新的起飞和涅槃！



阀门是一种典型的通用机械产品，阀门行业也是一个传统的通用机械行业，鉴于此，国内阀门市场多年来一直较为稳定；特别是经过改革开放以来 30 多年的发展演变，国内阀门市场已经“神归神位、佛归佛位”，市场格局的划分逐渐进入一个相对稳定的状态，新进入者已经很难掀起大的波澜。然而，在 2009 年，东方威尔阀门的横空出世，彻底打破了阀门市场的既有格局。依托集团公司强大的品牌影响力和遍布全国的销售网络，从 2009 到 2012 三年间，东方威尔阀门的销售额从最初的 3000 万，迅速攀升至 1.3 亿元，在实现了几何级数增长的同时，也书写了阀门行业一个新的成长传奇。

2013 年对东方威尔阀门来说，是值得大书特书的一年。在年销售额首次过亿的同时，5 月 8 日，该企业也从原集团公司第一产业园内，乔迁至上海奉贤青港工业园区，在拥有了独立产业园的同时，也开启了一个全新的发展阶段。

由贵州到吉林，由吉林到山西，2009 年，东方威尔阀门王长春总经理，在东方销售网络中转战 10 年后回到上海，受命组建崭新的东方威尔阀门公司。

东方威尔阀门公司的组建，是东方集团公司规模化发展的需要；同时，威尔阀门产品的横空出世，客观上也为集团公司的产品线起到了补充和完善的作用，为东方销售网络提供了全新的产品组合，使东方销售网络的同仁们在面对市场时又有了一张王牌。

所谓时势造英雄，正是有了集团公司销售网络这个巨大的平台作为依托，新生的东方威尔阀门在面对市场时表现出了很强的生命力和竞争力：成都分公司 400 多万的合同签订了，新疆分公司 500 多万的合同签订了，吉林分公司 600 多万的合同也签订了-----一个个喜讯传来，不仅是东方内部欢欣鼓舞，整个阀门行业也对这个新生的“后来者”投来了艳羡的目光！

其实，很多人可能不知道，对于我们的销售网络来说，阀门还算是一种新产品，为了更好地配合各地分公司做好阀门的销售工作，威尔阀门王经理等人基本上成了空中飞人，在全国各地的分公司之间不停地奔波，拜访客户、与设计院技术交流、培训业务员-----，在他们的全力支持下，东方威尔阀门并网销售的第一年，销售额就达到了 3000 万，是阀门行业的许多企业用 10 年甚至 20 年也难以达到的水平！

但第一步的成功并没有阻挡东方威尔阀门创业者前瞻的目光，这初步的成绩更多地是借助集团公司销售网络强大的带动效应，如果要保持住强劲的发展势头，就必须要在技术、设备和基础管理方面下功夫。

在不到两年的时间里，东方威尔阀门取得了长足的进展。在专利技术方面，公司先后获得了 12 项新型专利，高新技术企业，高新成果转化企业，大多数产品分别采用了国标、美标等，特别是目前正在申请的全国领先的节能型阀门的专利更是具有全国领先水平；在设备方面，公司取得了特种设备压力容器制造许可证，并购置了多台大型立车等现代化设备，公司的制造水平显著改善；与此同时，公司先后成为了通协阀门协会的会员企业、给排水协会会员，取得了几十项基础管理资质，其资质规模在某些方面已经堪比集团公司的档次和水平，建立起了国内较为完善、较为齐全、比较先进的企业管理体系。有人曾不解地问王总，以我们企业的规模，一个尚在发展初期的企业，有必要在基础管理上下如此功夫吗？王总回答，人无远虑、必有近忧，做企业就得有点超前意识，只有搭建起完善的基础管理平台，才能跟得上集团公司的步伐。如此斩钉截铁地回答，显示了王总不凡的气势和雄心，正是这种超前的意识，使得东方威尔阀门在短短几年时间里发生了脱胎换骨的变化，这才实现了 09 年 3000 万、2011 年、9000 万、2012 年 1.3 亿元的爆炸式发展。如果说，威尔阀门在并网之初是更多地依托销售网络的全力推动，那么后来几年连续不断地刚增长，则更多地得益于东方威尔的领导们高瞻远瞩，重视基础工作的远见卓识。

进入 2013 年，东方威尔阀门已经成长成为业内有一定知名度和影响力的一线品牌，集团公司第一工业园区也作为威尔阀门的福地，见证了威尔阀门快速地成长，但产能的扩展也成为急需解决的问题。经过慎重考察，公司选择了奉贤青港工业园区，于 2013 年年初购置了 30 余亩地，建设了全新的东方威尔阀门产业园。新工业园区地理条件优越，交通便利，离虹桥机场 30 公里，离浦东机场 50 公里，离洋山深水港 20 公里，不仅国内物流通达，出口也非常方便；除了交通的条件，区和镇政府也非常重视东方威尔阀门的入驻，向年轻而充满活力的威尔阀门发出了热情的邀请，不难看出，这也为下一步的发展提供了一个良好的政策氛围和软环境。

从设备管理角度来说,要求每天班前对设备点检、润滑,下班后对设备清理、擦洗等日常维护保养工作,就要每一位设备操作工每天必须按照要求认真去做,自觉培养良好习惯,车间管理者要给予重视,做好日常检查工作,不能以任务重等等理由,而放松对设备日常保养的监管,久而久之给员工养成一种错误的想法:反正任务重,车间主任只抓生产任务,不管设备保养,设备保养马马虎虎做一下就行了,坏习惯、坏作风就这样不知不觉在大家中滋生、蔓延了。看一看下面两个案例:

案例一:有一家百来号人的企业,公司规定上班时间必须配带安全帽。虽然制度上规定:如果发现不带安全帽,每次罚款 50 元。最初一、两个员工没有照做,但管理层并没有引起重视,没有严格执行该项规定。一个月以后,不带安全帽的员工由最初的 1、2 个,发展到几乎 50% 的员工都不带安全帽,员工对此事抱着“可有可无”的态度、管理层并没有“令行禁止”反而一再放任自由,严重影响公司制度严肃性和员工的执行力。

案例二:美国有一家公司,规模虽然不大,但以关心员工而著称。有一天,一位资深车工在切割台上工作了一会儿,就把切割刀前的防护挡板卸下放在一旁。没有防护挡板,加工零件会更方便、快捷一些,这样资深车工就可以赶在中午休息之前完成全部的零件了。不巧的是,这位资深车工的举动被到车间检查巡视的主管逮了个正着。主管雷霆大怒,令他立即将防护板装上,并明确指出他违章作业带来的安全隐患。第二天一上班,资深车工就被通知去见老板。老板说:“身为老员工,你应该比任何人都明白安全对于公司意味着什么。你今天少完成了零件,公司可以换个人换个时间把它们补起来,可你一旦发生事故、失去健康乃至生命,那是公司永远都补偿不起的……关心员工实际上是这样建立起来的。

“第一扇破窗”常常是事情恶化的起点。这一现象在我们日常“5S”活动中常常可以见到:“环境早就脏了,我扔的这点儿垃圾根本起不到关键性作用”、“车间本来就乱,工件想怎样放就怎样放,反正也无关紧要”、“我接手这台设备时就是这个样,又不是我做坏、做脏了”等等,不少人会这样辩解道。其实,人和环境之间是互动的,环境的好坏是人的行为的体现。我们许多人抱怨环境恶劣,可他们却很少反思自己的行为举止。不少人看到企业存在的问题,而不去努力的解决,结果自己的心灵也变得狭隘和阴暗,自觉不自觉地成为了企业的一扇“破窗”。

我们不仅不能做第 N 次打破窗户的人,我们还要努力做修复“第一扇窗户”的人。即使是当我们无法选择环境,甚至无力去改变环境时,我们还可以努力,那就是使自己不要成为一扇“破窗”。

从“破窗理论”得到的启发

“破窗理论”认为:如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃,而这扇窗户又得不到及时的维修,别人就可能受到某些示范性的纵容去打烂更多的窗户。久而久之,这些破窗户就给人造成一种无序的感觉,结果在这种公众麻木不仁的氛围中,其它种种犯罪现象就会滋生、猖獗。

“破窗理论”从心理学角度指出:环境可以对一个人产生强烈的暗示性和诱导性。

制度化建设在企业管理中已经是老生常谈了。但是,现实的情况往往是制度多,有效的执行少。长此以往,企业的发展会很尴尬。对公司员工中发生的“小奸小恶”行为,管理者要引起充分的重视,适当的时候要小题大做,这样才能防止有人效仿,积重难返。不及时修好第一扇被打碎玻璃的窗户,就可能会带来无法弥补的损失。

文/设备部 肖金喜

摘要：以公司的 WRY 型高温油泵为研究对象，对其传热特性进行了研究。利用数值模拟手段分析得到了其传热机理和温度场的分布，着重分析了密封腔的温度分布，在没有试验条件的情况下，为密封的选取提供了一定的参考。
关键词：传热；数值模拟；温度场

WRY型高温油泵传热数值模拟

1 前言

文 / 技术中心 刘玉莹

18 世纪 30 年代，工业革命促进了生产力的空前发展，带动了传热学的成长和发展。根据传热机理的不同，传热的基本方式分为热传导、对流传热和辐射传热三种。热传导即当物体的内部或两个直接接触的物体之间存在着温度差异时，物体各部分之间不发生相对位移，依靠分子、原子及自由电子等微观粒子的热运动而产生的热量传递。对流传热即流体流过一个物体表面时的热量传递过程。物体通过电磁波来传递能量的方式称为辐射，而以辐射方式进行的物体间的热量传递称辐射换热。

传热即热量传递，凡是有温度差存在的地方，必然有热的传递。热传递是自然界和生产技术中一种非常普遍的现象，许多技术问题都与此相关。如能源、化工、冶金、动力机械、农业、生物、环境保护和气象等方面也都存在着传热问题，都会运用到传热的知识。

随着现代工程技术的发展，传热学主要应用领域已从传统的能源动力工程拓展到许多高新技术领域 [1]。在研究的方法上看，对传热问题的研究已从以相似理论为指导的实验研究为主逐步转到数值研究方面。近十余年来，计算机技术和计算方法的发展，大大地推动了数值传热学的进展，对热问题的研究进入了崭新的阶段。本文利用数值方法对公司某型号的 WRY 型高温油泵进行了传热模拟，旨在为密封和轴承的选择提供参考依据。

2 计算模型

2.1 研究对象简介及其主要参数

本文做研究对象的 WRY 型油泵，采用公司原有的泵体和叶轮，配以新设计的悬架、泵盖和密封部件。设计点参数为：流量 $Q=180\text{m}^3/\text{h}$ ；扬程 $H=80\text{m}$ ；效率 $\eta=75\%$ ；转速 $n=2950\text{r}/\text{min}$ ；输送介质温度为 400°C 。

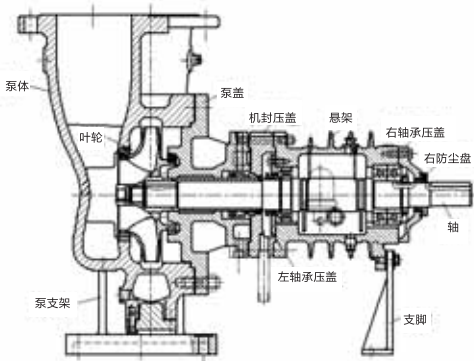


图 1 WRY 型油泵结构示意图

2.2 计算模型的建立

热源为传送的介质，而叶轮和介质接触较多，温度和介质温度相同，同时考虑到一些小零件和细小的结构特征对油泵传热的影响很小，同时还会影响网格的划分及网格的质量，于是对模型进行了简化（见图 2）。

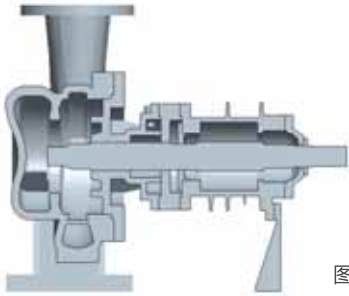


图 2 模型简化示意图

油泵的主要散热方式为对流传热和热传导。油泵和空气接触的面，由于空气温度场的不均匀，和空气发生自然对流传热；通冷却水的腔体也和冷却水发生对流传热；其余部分通过热传导方式进行热量的传递。考虑到以上因素，计算过程中做了一些简化：

(1) 将油泵作为一个整体，所有零件材料都为铸钢。WRY 型油泵主要零件泵体、泵盖、叶轮、轴均为铸钢，悬架为灰铁。铸钢的导热系数为 $60.5\text{W}/\text{mK}$ ，灰铁的导热系数为 $58\text{W}/\text{mK}$ ，两者差距不大，因此将整泵的材料都简化为铸钢。

(2) 只考虑热传导和对流传热，忽略流场的影响。由于本文的着重点是温度场的分布，以输送介质为热源，因此可以忽略内部流场的影响。

将计算模型划分为三部分：①一个足够大的充满空气的圆柱形区域；②通冷却水的区域；③油泵固体区域。在建模的过程中，对油泵和冷却水腔体的进出口段进行了延长，最终计算模型如图 3 所示。

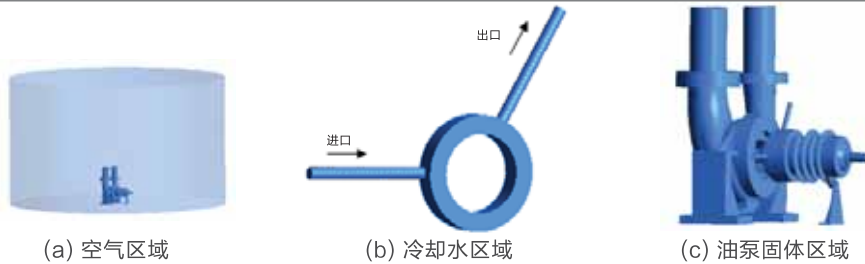


图 3 计算模型

3 网格划分及边界条件的设置

3.1 网格的划分

网格是模拟过程中不可分割的一部分。网格直接影响到精度、收敛性和解决方案的速度 [2]。本文采用有限元法进行离散，利用网格划分工具生成非结构四面体网格 [3]，对部分区域进行了细化，交界面采用统一大小的网格尺寸，最终网格数为 3,638,883 个。



图 4 网格划分

3.2 边界条件的设置

热源为传送的介质，故泵体内与介质有接触的壁面均给定温度为 400℃，与空气和冷却水接触的面为交界面；空气域上表面和圆柱面给定为 opening 边界条件，相对压力为 0Pa，外界空气的温度设定为 25℃，与泵接触的面为交界面；冷却水区域进口给定压力 0.3MPa，水温为 25℃，出口为 outlet，相对压力为 0Pa，与泵接触的面为交界面；其余设置为无滑移、绝热壁面。传热模型为 Thermal Energy，湍流模型为 $k-\epsilon$ 模型 [4-9]，壁面函数采用 Scalable。

4 模拟计算及结果分析

1) 空气区域结果及分析

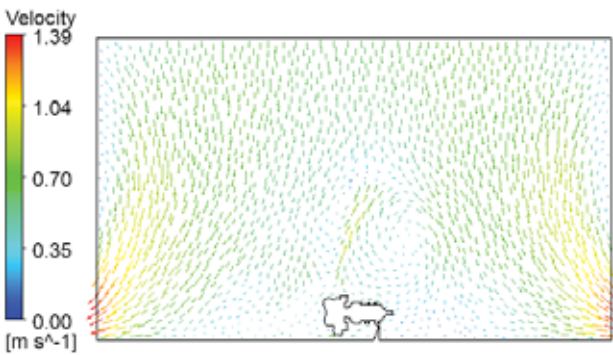


图 5 空气域截面速度矢量分布



图 6 空气域截面温度分布

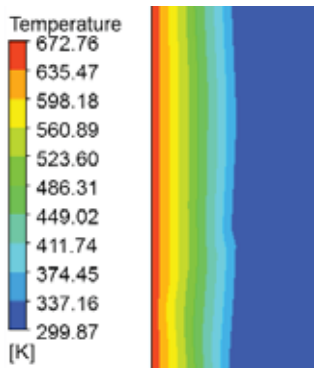


图 7 空气域交界面附近温度分布

由图 6、7 可以看出，温度由泵体外表面向外逐渐降低，在远离泵体的区域温度达到平衡。由图 5 可以看出远离泵体的区域速度方向由上而下分布大致均匀，靠近泵体的区域，因泵体散发出的热量使得周围空气的温度上升，冷热空气对流，使得速度矢量分布较为紊乱。

2) 冷却水区域结果及分析

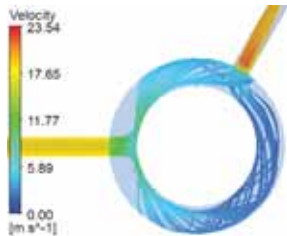


图 8 冷却水区域流线分布图

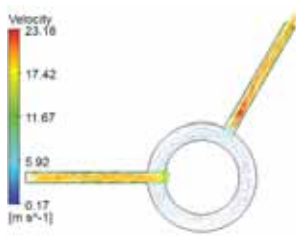


图 9 冷却水区域截面速度矢量分布图

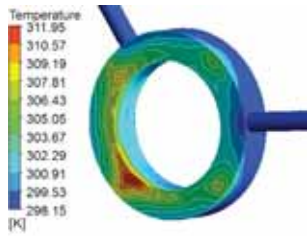


图 10 冷却水区域温度分布

由图 10 可以看出，冷却水区域温度呈不规则形状分布，靠近泵体的面温度较高。冷却水区域温度不均匀可能与冷却水的流动状态(图 8-9)及对流换热的情况有关。

3) 油泵固体区域结果及分析

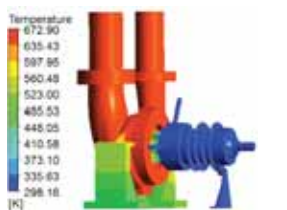
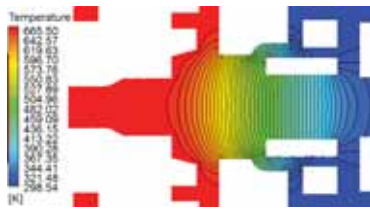


图 11 油泵外表面温度分布



(a)



(b)

图 12 油泵中截面温度分布

由图 11、12 可以看出，整泵的温度沿轴向从左向右逐渐降低，与输送介质相接触的区域温度最高，沿轴向进行热传导。以冷却夹套部位为分界，冷却夹套以左温度梯度比较明显。冷却夹套以右温度降低，没有明显的梯度变化。冷却夹套的部位，由于冷却水及与空气的对流换热作用，温度降低，此处对流换热的热流量较大。

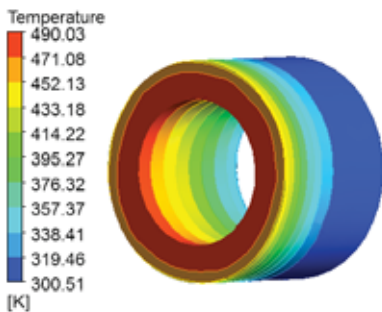


图 13 密封腔温度分布

由图 13 可知，密封腔的温度也是沿轴向逐渐降低，靠近泵体的面温度较高。密封腔内表面温度梯度变化较为均匀。在外表面靠近冷却夹套的地方出现了面积较大的低温区，这是由于冷却水起到了良好的降温效果。密封腔体最高温度为 215.19℃，最低温度为 28.25℃，平均温度为 102.51℃；

为了能更清晰、直观地显示油泵整泵、密封腔体及其轴承腔体里温度的分布变化状态,沿轴向选取了 7 条路径 [10],如图 14 所示。分别将沿这些路径的温度梯度做成如图 15-18 所示的曲线。

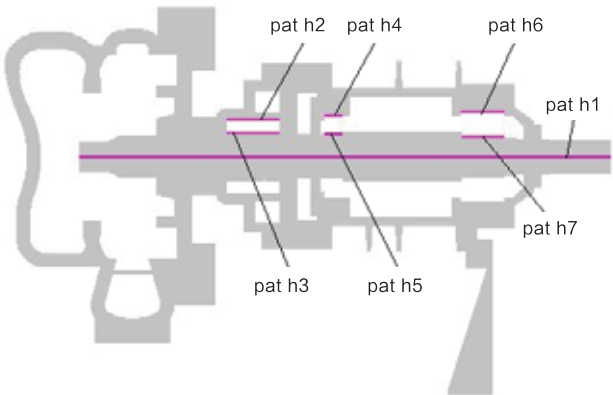


图 14 温度梯度路径示意图

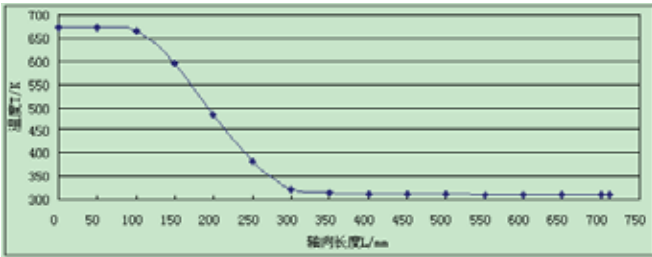


图 15 path1 温度分布图

图 15 显示了泵轴上热量的传递,温度由泵体到电机方向降低,泵体到泵盖附近部位温度较高且变化较为缓慢;在机封压盖部位,由于冷却夹套中的冷却水和空气的对流换热作用,温度下降较为显著;悬架部位带有散热片,增加了和空气的接触面积,起到了一定的散热作用,致使悬架部位温度缓慢降低并趋于稳定。

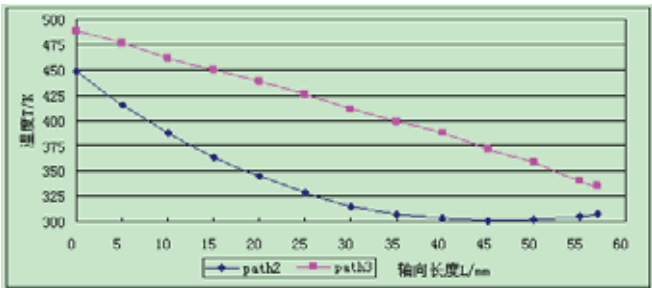


图 16 path2、path3 温度分布图

图 16 显示了密封腔的内、外表面的温度变化。由图可以看出密封腔内表面(path3)温度高于外表面(path2),外表面的温度下降后略有上升的趋势,可能和密封腔内水流的状态有关。

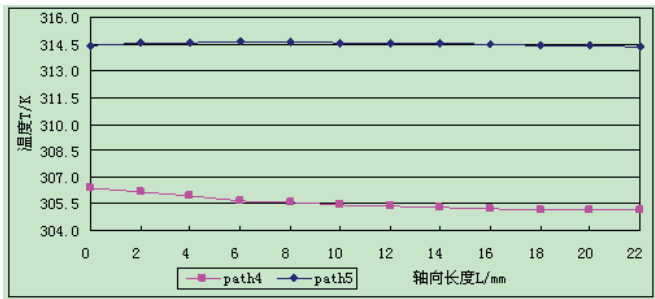


图 17 path4、path5 温度分布图

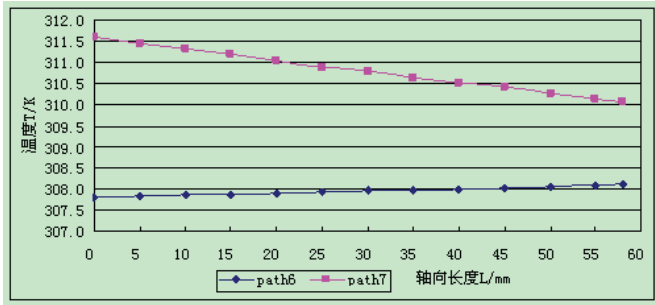


图 18 path6、path7 温度分布图

图 17-18 显示了左端、右端轴承腔体的温度沿路径的变化,从图表可以看出沿各路径温度变化比较缓慢并且左右两端轴承腔体下表面(path5、path7)的温度均高于上表面(path6、path8)温度,认为是由于和空气对流换热的缘故。左端轴承腔体的最高温度为 41.43℃,最低温度为 31.97℃;右端轴承腔体(电机端)的最高温度为 38.45℃,最低温度为 34.66℃。

5 总结

利用数值仿真方法对公司的 WRY 型高温油泵进行了传热模拟, 得出了其传热机理和温度场的分布,重点分析了密封腔体的温度分布情况,在没有试验条件的情况下,为机封的选取提供了一定的参考和依据,同时也为后期设计相似结构的油泵打下了基础。

数值仿真方法数据丰富、不受环境条件限制、周期短、成本低。本文在做模拟时尽量联结合实际情况对模型进行简化,设置合理的边界条件,但是没能考虑摩擦产生的热量;由于试验条件的限制,没有试验数据作验证。

参考文献:

- [1] 刘涛,纪军,彭晓峰,等.当前国际传热传质研究的发展趋势[J].国际学术动态,2005,(1): 22-23.
- [2] 匡江红,史平洋,丁士发.流动与传热数值模型的发展现状[J].发电设备,2001,(1):37-40.
- [3] 刘晓燕,吴国忠,庞丽萍,等.网格划分对传热模拟计算的影响[J].大庆石油学院学报,1999,23(4):58-60.
- [4] 刘国庆,舒歌群,张志福,等.考虑沸腾换热的内燃机流固耦合传热分析[J].内燃机学报,2011,29(6):543-548.
- [5] 丁小东,欧阳峥嵘,张绪德.低温阀门冷态试验的稳态传热模拟与分析[J].低温技术,2008,36(6):22-25.
- [6] 徐志祥,叶志文,胡毅亭,等.基于有限元分析的泵送过程螺杆泵受热研究[J].爆破器材,2008,38(6):9-13.
- [7] 滕国荣,李彦军,严建华,等.核电站余热排出泵轴承体的受热分析[J].流体机械,2011,39(12):33-37.
- [8] 佟轶杰,曲胜,刘国库.航空发动机涡轮机匣传热分析技术研究[J].航空发动机,2012,38(2):27-31.
- [9] 陈向阳,袁丹青,杨敏官,等.300MWe 级核电站主泵流固耦合传热研究[J].流体机械,2010,38(1):19-22.
- [10] 李迎,俞小莉,陈红岩,等.发动机冷却系统流固耦合稳态传热三维数值仿真[J].内燃机学报,2007,25(3):252-257.

鼓士气共奋进

文 / 重庆分公司总经办 冉亚梅

——重庆分公司2014年首次员工大会

“我宣誓，我们来自四面八方，被共同的目标所吸引，我们来到了重庆分公司，走进了东方大家庭……”响亮而又气势如洪的声音在重庆分公司新办公室回荡。看着他们庄严的神情、昂扬的斗志、澎湃的激情，我不禁思绪万千。仿佛回到我刚进入东方的时候，那时正是我分公司的辉煌鼎盛时期，公司氛围激昂而和谐，全体员工奋进而团结，大家为了实现公司的整体目标和个人的自我成长艰苦奋斗、团结协作。我被这种氛围深深的震撼了，并对自己说“这就是我期盼的公司、期盼的工作”。正是因为这股精神劲，我分公司自1997年成立以来业绩一直处于上升趋势，并7次获得全国优秀团队奖的殊荣。然而时过境迁，在紧锣密鼓的氛围中结束的2013年，丰收的喜悦、灿烂的笑脸、傲人的成绩以及代表着荣誉的奖牌都不再属于我们。业绩的再次下滑，让全体员工始料未及，也敲响了危机的警钟。

2013年12月28日，窗外阴雨绵绵，寒风呼啸而过，人们或与家人同聚、或与爱人同游、又或者与朋友三两结伴相邀度过愉快的周末。而此刻在我分公司的办公室内却人声鼎沸，人们畅所欲言。为了改变现状、总结经验、吸取教训，在总经理“从此改变自己、从现在改变自己、从今天改变自己、即刻改变自己”四个改变理念的号召下，我们组织召开了以找原因、勤总结、细分析、多比较为核心的2014年首次员工大会。

大会进行第一项，分公司各职能部门领导分别总结2013年的工作，在会上各管理人员均介绍了本部门的情况、存在的问题，分析原因并制定解决办法；让全体员工了解到我们目前还存在的不足，看到与集团公司、全国其他优秀分公司、本地区同行业及主要竞争对手之间存在的差距。2013年的不良成绩只是我们吸取教训、总结经验的教材，只要能找出原因、及时总结、明确目标、加强服务和协助管理的意识，定能事半功倍。

大会进行第二项，制定新纪律、学习新制度、贯彻新思想、培养好习惯。大会制定了全新的纪律，要求员工严格执行，改变过去行为散漫、思想懈怠、组织纪律性不强等方面的不良作风；全员学习新制度，对管理制度进行梳理和讲解，要求员工将内容深入脑海、流程铭记于心，来年必须提高办事效率、缩短沟通时间、减少重复工作。只有全方位的理解制度，才能更好的执行制度，才能进一步的让制度规范并服务于我们的日常工作。

大会进行第三项，销售精英、优秀员工发言。作为重庆分公司的希望之星，未来之秀，他们的成绩让我们看到了希望，他们的精神让我们备受鼓舞，他们的坚持让我们为之感动。透过他们通宵做标书、辛勤跑市场、执著守客户、机智销产品的案例，使我们明白要想成功必须付出比他人更多的努力。他们昂扬的激情、慷慨的陈词激发了全体员工向目标迈进的决心，鼓舞了我们追回昔日成绩的士气，坚定了我们前进的步伐。

大会进行第四项，全体员工在总经办主任的主持下，右手握拳紧贴自己心脏庄严宣誓。全体神情严肃、声音洪亮、目光坚定。因为我们相信，只要我们坚定信念、团结一致、共同奋进定能夺取傲人的成绩，成功的桂冠指日可待。

大会结束后，我看到了久违的笑脸，仿佛置身于一年前，我由衷的笑了。

快乐学习 快乐工作

文 / 成套事业部 漆先龙 段忠玲

——记东方泵业基层管理人员参加上海开放大学学习纪实

2014 年年初，东方泵业参加上海开放大学学习的员工，迎来了一个好消息，不久将要有 13 名同学以优异的成绩从学校毕业了，还有 9 名同学也即将完成余下的学业在下学期毕业。



上海开放大学宝山分校于 2011 年秋季在东方泵业开班。模式是企业与学校联合办学，教学点设在东方泵业公司内，实行送教上门，将课堂定在公司，以各科老师到公司授课的形式教学。在宝山区、顾村镇工会和公司决策层的关心指导下，45 名基层管理人员攻读 EBM 工商管理专业。学员通过自己努力几乎都顺利拿到毕业证书。并有 22 名爱学习的东方泵业基层管理者，主动报名，组成了现在毕业的 11 级工商企业管理专业东方泵业大专班。

学习，是不断完善和发展自我的一种途径，通过学习，重新塑造自我，扩展创造未来的能量。无论一个企业，还是个人，只有不断学习，才能获得新的知识，提高应变才能，跟上社会的进步。随着东方泵业集团公司的不断发展壮大，对基层管理人员要求也就越来越高。在 2011 年，东方泵业和上海电大携手，给公司基层管理人员创造了学习机遇，集团总裁吴永旭在开学动员大会上做了“工作中学习，学习为了更好的工作”的指示，东方泵业工商管理专业的全体学员，当时是热血沸腾，大家都在心里暗下决心，一定不要辜负公司领导的期望，作为东方泵业集体组班级求学的团队，一定要发扬团队协作、努力把握学习机会、发挥集体荣誉感等。全体学员，在两年多的学习中，也发生了很多感人的故事。

克服学业中遇到的困难，抓紧一切机会学习

参加开放大学学习的学生几乎都是车间一线的基层管理人员，周末，经常要到一线安排工作，但为了学习，他们几乎都是早上 7 点左右到车间安排工作后，再及时到课堂上报到，两年中，他们克服工作中的各种时间冲突，坚持做到不落下一节课；在这次学习的同学中，有带着孩子一起上课、考试的同学，小孩在教室后面安静地写作业，家长在前面认真听老师讲课；还有克服工作和家庭中各种困难来按时上课的夫妻，他们成为了共同学习的伙伴，在学习中他们互相探讨，互帮互助。他们的干劲，为这个团队的学习带来了很大的动力。在两年的学习中，有为大家课程顺利进行提供无私服务的员工，那就是班长漆先龙坚持每次上课专车接送老师到工业区路口，每学期所有同学报名、领书等事宜也都是他一手经办；还有为同学学习提供大量网上资料的荣海军、他每一次都及时将学习重点整理好，分享给所有同学；还有每次考试总是开车到公司门口接送同学的周琼珠；总之正是有这些无私的同学，保证了大家顺利完成学业，并且得到了学校和老师的一致认可。2013 年秋，有三名同学：漆先龙、段忠玲、邹凯文同学分别获得了优秀学生干部、二等奖学金、三等奖学金的荣誉和物质上的奖励。

团队合作、发扬集体荣誉感

学习是为了今后在东方泵业更好的工作。我们一起学习的 22 名同学，意识到学习中的一言一行，也代表着我们企业的一种学习面貌和职工素养，在学习中不能为集体抹黑，要有集体荣誉感。我们团队要求每一个同学做到：在学习中都努力跟上老师的教学步伐，坚持做到准时上课，认真听讲，认真完成网上和课后作业、积极响应老师的课堂互动与提问，不懂就问，发挥团队的力量，互帮互助，解决学习中的疑问，共同进步。学员们认真学习的态度最终得到所有授课老师的认可和多次口头表扬。在去电大本校学习的时候，大家也严格要求自己，注意一言一行，时刻提醒我们出去代表的是东方泵业班级，我们集体要遵守学校一切规章，爱护学校教学设施，带走我们在课堂上喝过的矿泉水瓶、用过的纸张。每个同学，无论遇到任何学习困难，我们都能发挥集体的智慧，一起克服。

挤出时间来学习很辛苦，但在取得好的学习成绩时，在共同克服学习中的难题时，大家都觉得很快乐！我们所有同学学习有动力、除了自己对知识的渴望，也是对为我们的学习付出关心和劳动的所有人的一种报答。

学习，是为了更好的胜任自己的工作，在学习中，我们摒弃满足现状、不思进取的思想。我们快乐地学到了许多受用终身的知识、生活态度。今后，我们在东方快速的前进道路上，要通过自己的不断学习实践来跟上企业发展壮大的步伐，为东方泵业的做精做强，贡献我们这个学习团队的一份力量。



2013美国Rockwell观展之行

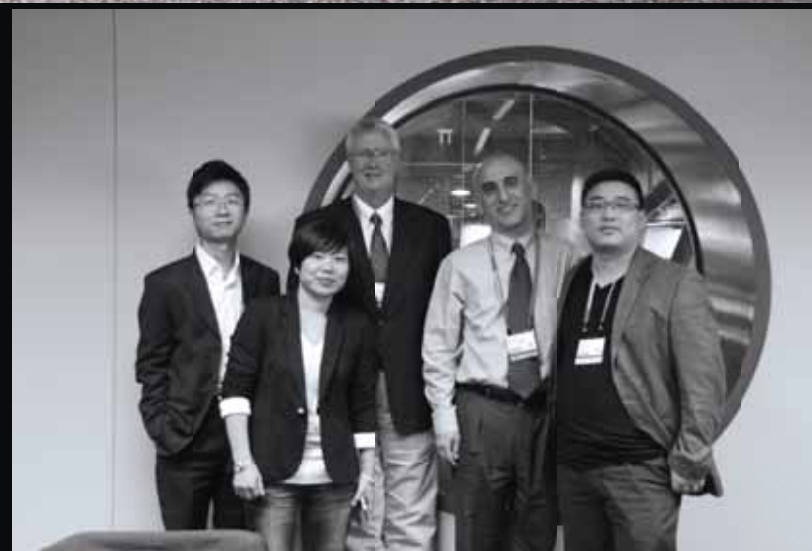
文 / 采购一部 周琼珠



2013美国Rockwell观展之行

2013年11月份,应罗克韦尔(Rockwell)美国总部的邀请,有幸得到上级领导的批准,我和电气事业部代生学部长随同此次团队,共40人从上海出发前往美国,参加为期10天的参观学习之旅。

Rockwell 是美国具有110年历史的电气生产企业,集控制器制造,专业设计自动化领域的大型公司,全球拥有员工21000名,占领美国市场68%份额,年销售额63亿,25%业务来自成套解决方案。



11月8日我们第一站到达美国克利夫兰梅菲尔德市参观了 Rockwell 公司的“客服关怀支持中心”这个具有人性化的名字的组织架构其实就是我们所谓的:设计咨询和售后服务中心。这个技术研发中心共有180多名具有11年工作经验以上的工程师组成,按专业分每个工程师有一个独立的研发室,接听来自全球的远程电话,4班倒24小时帮大客户远程监控,10分钟刷新远程跟踪,从中我们了解了怎样的驾控咨询,网络支持和网络优化程序,使我们了解当今的制造商必须充分利用其自动化投资来围绕工厂生命周期的各个阶段开展持续改进。

离开客户关怀支持中心,随大巴进入第二站,Rockwell 在俄核俄洲的3个生产基地的其中一个,位于特温斯堡市的 Rockwell 生产车间,宽阔的车间里摆放着许多先进的设备,操作人员寥寥无几,各个环节分工仔细,生产流程灵活。凭借一个集控和信息于一身的平台,这些机器表现出非凡的智能水平能够自动使用和生产信息,适应新的情况并为原始设备制造商提供所需的远程访问和洞察力。资本主义其实还是相当的人性化的,顶尖企业利用人文、信息、科技和运营效率才能在竞争日趋激烈的市场中获胜。

11月9日离开克利夫兰我们到达了休斯顿,这个城市相信大家并不陌生,因为这里有大家喜欢的姚明和休斯顿火箭队,现在姚明虽然离开了,但去年NBA升起的华人新星林书豪将继续吸引我们的眼球,我这个伪球迷也实地观战了一次球赛:火箭队/快船队。时差也随着现场热烈的气氛勉强倒过来了。

在休斯顿空闲的几天我们还参观了著名的航天中心,制造航母的生产车间除了多几个机器人外,几乎跟我们的车间一模一样,上面的行车,下面摆放的设备和钢材材料等等。工业一通百通,相信只要有技术,我们公司也能制造出航空母舰!

11月12日玩了两天后,转入此次美国之行的主题:此次在休斯顿乔治布朗中心举行的 Rockwell 自动化行业展。此次展会是罗克韦尔自动化举办的全球年度媒体论坛盛会,旨在深入探讨自动化行业的前沿新闻话题,本次论坛活动对于全球各行业的媒体成员来说是一次绝佳的机会,他们可以了解各行各业生产商和制造商所面临的趋势和问题的第一手信息。在自动化博览会开幕之际,众多行业专家将共同探讨控制系统安全领域的议题,权衡企业受益与风险。当然对于我们这些制造企业也是一个绝佳的学习和了解的机会。在展会上我们不仅了解了 Rockwell 的最新产品信息,未来我们所涉及的产品趋势,而且还观看了 Rockwell 合作联盟企业展示,其中最熟悉的就是跟我们生产基地一墙之隔的法那科机器人。毕竟没有任何一个组织能够掌握所需的相关全部技术,所以上游合作伙伴和下游合作伙伴在内的联盟的力量将最终决定企业的发展能力。

看了很多,也了解和学习了很多。不虚此行。此次东方泵业仅仅做为 Rockwell 的潜在供方,我们居然在受邀之列,这说明我们公司在这些世界知名企业心目中已占有份量,这是我们东方人的骄傲!毕竟美国也不是谁想去就能去成的地方,呵呵!希望大家的齐心协力下把东方做大做强,跟海外知名企业接轨,让公司越来越多的普通人也能够踏出国门走向世界!在雾霾连天的中国,能够看看国外的蓝天白云也是件美事!

11月17日结束此次的观展之旅,我们从美国洛杉矶飞往上海。最后感谢 Rockwell 代理商:浙江华章自动化设备有限公司上海分公司对上海东方泵业集团有限公司的大力支持!!

书画选登

作者 / 质检部 温法雷

踏月凌云志不松
走南闯北骋东西
若无昔日崎岖路
哪有今朝稳健蹄

甲午年清秋温法雷书

作者 / 办公室 闵如生



八十七神仙图 (局部)



八十七神仙图 (局部)



八十七神仙图 (局部)

八十七神仙图



八十七神仙图 (局部)

