



MAGAZINE

2013年第四期 总158期

上海东方泵业(集团)主办



东方泵业年中营销会议隆重召开

东方泵业入选2013上海民营企业100强
上海民营制造企业50强

老挝国万象市水利厅领导一行莅临我司考察

西南片区暨成都分公司营销工作互动交流会

品质成就价值 创新成就未来

Quality make the value, Innovation create the future



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

地址: 上海市宝山区富联路1588号
总机: 021-3371 8888
销售热线: 021-5602 2222
传真: 021-5602 5566
客服热线: 400 1666 099
<http://www.eastpump.com>
E-mail: eastpump@163.net

Address: No.1588 Fulian Road, BaoShan District,
Shanghai, China
Telephone Exchange: +86 21-3371 8888
Sales Tel: +86 21-5602 2222
Fax: +86 21-5602 5566
Customer Service Hotline: 400 1666 099
<http://www.eastpump.com>



《东方文苑》

2013年第四期 总158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

编委
谭达人 陈津源 卫一鸣 王永兴 毛九兵
周先华 赵相平 谭跃青 周明空

总编
黄唯敬

执行编辑
吴素艳

美术编辑
刘勇强 胡婷婷

文字校对
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
eastpump@163.net

CONTENTS

东方新闻 EAST NEWS

- 01/06 东方泵业入选2013上海民营企业100强、上海民营制造企业50强
老挝国万象市水利厅领导一行莅临我司考察
中石油专家组莅临我司考察
东方泵业成功入会“中国电器工业协会电控配电设备分会”会员单位

特别报道 SPECIAL REPORT

- 07/10 东方泵业年中营销会议隆重召开
西南片区暨成都分公司营销工作 互动交流会

东方人 EAST PERSON

- 11/12 技术与团队——我在民建泵技术部的工作体会

培训专区 TRAINING AREA

- 13/14 对拓本的培训心得

管理漫谈 ABOUT MANAGEMENT

- 15/16 团队高于一切——浅谈办事处管理

销售秘籍 SALES CHEATS

- 17/22 满腔热忱 “苦”中锻炼
相信自己 坚持就是胜利
自信与从容
我的事业 我的作风

目录 CONTENTS

技术交流 TECHNOLOGY EXCHANGE

- 23/26 水泵智能控制器、排污泵综合保护器
及新柜壳应用介绍

子公司专版 SUBSIDIARY ZHUANBAN

- 27/30 磁力泵使用场合、原理、结构及应用综述

驻外风采 OVERSEAS PRESENCE

- 31/34 感受崂山，趁阳光正好
西宁旅游散记

真情流露 TRUE FEELING

- 35/40 劲泰山之精神，展公司之宏图伟业
——泰山祈福请愿
三年磨练，感恩东方
书法选登
梦想之旅
从关中大洋

获奖作品展 WINNERS EXHIBITION

- 41/44 东方泵业员工子女《倡导低碳生活、共建绿色家园》环保主题绘画大赛
获奖及入选作品展示





东方泵业入选 2013上海民营企业100强、上海民营制造企业50强

由上海市企业联合会、上海市企业家协会、上海市经济团体联合会联合主办的“2013上海百强企业发布会”于8月22日在上海花园坊节能环保产业园会议厅隆重召开。会上发布了2013上海企业100强、上海制造业企业50强、上海服务业企业50强和2013上海民营企业100强、上海民营制造业企业50强、上海民营服务业企业50强排行榜。

东方泵业作为国内外知名的以泵为主业，集科研、制造、营销、服务为一体的企业集团，涉及电气和自动化、电机、阀门、热交换机、空压机、减速机、压力容器、环保设备、节能技术、铸造等相关领域，以产品在环保节能等领域的突出贡献得到了业界的认可，成功入选为“2013上海民营企业100强”、“上海民营制造业企业50强”。此次评选是根据企业资信统计、发展潜力和分行业中的地位进行综合评定，经向社会公示和上海市质量技术监督局网上质量检索、专家组审定，最终确定100家民营企业入选“2013年上海民营100强企业”。



老挝国万象市水利厅领导一行莅临我司考察

8月19日，集团迎来了老挝万象市水利厅副厅长本栏先生、建设司司长坎塔伟先生、云南省安装二建公司等领导一行十三人组成的考察团莅临我司参观指导。集团常务副总裁余新国及接待部相关人员对考察团成员进行了热情的招待。

常务副总裁余新国向来访的客人介绍了集团公司的发展情况、企业文化、营销管理、技术研发、生产工艺等方面内容，希望双方本着友好、信任、合作共赢的关系，为老挝国水利项目的建设提供优质产品，为今后加强多领域的项目合作做出积极的贡献。

随后，我集团领导也听取了考察团成员对其项目的介绍，介绍了项目建设规模和技术要求。我司相关技术人员与考察团成员作了交流。之后，我司相关领导陪同考察团成员参观了工厂、产品陈列室。参观完，考察团成员对我司综合管理水平给予充分肯定，并希望双方为项目的合作做出积极的努力。



中石油专家组莅临我司考察

7月24日，中国石油天然气集团公司考察组成员莅临我司进行考察调研，东方泵业作为中石油的甲级供应商企业认真接受了中石油专家组的考察及调研复审。会上，集团市场部负责人代表集团汇报了集团公司的发展情况，分别从产品研发、自主创新、到生产工艺、质量管理以及产品运行后如何加强售后管理等方面作了全面阐述。

考察组成员还观看了东方泵业的企业宣传片，对东方泵业进行了更深入的了解。考察期间，中石油专家组的李总等考察组成员对我司也提出了一些要求，希望东方泵业在中石油行业中，不断创新优化，把产品做强、做专，为创造更加优质的品牌而努力。

考察组成员在我司接待部相关人员的陪同下，参观了东方泵业的生产线。重点参观了化工泵系列，详细了解了生产过程质量保证体系，查阅了相关职能部门的基础资料。最后，考察组成员对我司调研结果给予测评，纷纷表示满意。



东方泵业成功入会“中国电器工业协会电控配电设备分会”会员单位

按照“中国电器工业协会电控配电设备分会入会章程”的规定，经企业提出书面申请，秘书处对其申请的企业情况进行复核，报请中国电器工业协会理事会批准，东方泵业符合审核标准，成功入选为中国电器工业协会电控配电设备分会新入会单位。

中国电器工业协会电控配电设备分会新入会单位名单

按照“中国电器工业协会电控配电设备分会入会章程”的规定，经企业提出书面申请，秘书处对其申请的企业情况进行复核，报请中国电器工业协会理事会批准，下列25个符合入会条件：

四川纬能电气有限公司	浙江大华开关厂
汕头市广信电气设备有限公司	深圳市泰昂能源科技股份有限公司
河北威控机电设备有限公司	方圆标志认证集团产品认证有限公司
上海振大电器成套有限公司	广东明电电力设备有限公司
上海东方泵业（集团）有限公司	沧州惠邦机电产品制造有限责任公司
福建中能电气股份有限公司	天津天豪母线槽有限公司
上海一电集团有限公司	安徽鑫龙电器股份有限公司
天津市塘沽开发区立达电器成套设备销售有限公司	天津市云来机电设备发展有限公司
河南华商电气设备有限公司	无锡康贝电子设备有限公司
有能集团有限公司	浙江金炉电气有限公司
北京赛尔广告有限公司	天津德通电气有限公司
上海海滨电气股份有限公司	江苏圣琪双金属材料有限公司
江苏威腾母线有限公司	



东方泵业年中营销会议隆重召开

文/企划部 吴素艳

8月3日上午8:00, 东方泵业为期两天的2013年度年中营销工作会议在上海联怡生态酒店隆重召开。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高管和全国三十个分公司总经理共同出席了此次会议。

会议由集团销售总监陈津原主持。本次会议旨在共同总结集团上半年度销售工作, 认真分析当前经济形势, 共同规划2013年下半年的营销工作重点。会上, 销售总监陈津原首先发表致词, 陈总对集团2013年上半年的销售工作情况做了总结, 通报了公司上半年的经营情况, 指出了集团在2013年经济不景气的大环境下, 集团销售订单同比仍然取得了稳步增长。陈总发言后, 副总裁刘卫伟、常务副总裁余新国、总裁吴永旭分别作了总结性发言。刘总针对生产上的问题及大项目操作问题发表了意见和建议; 余总对集团上半年的销售总体业绩完成情况进行肯定, 要求集团进一步创新管理, 加强人才管理等一系列措施。余总还对下半年的工作提出了要求, 要求大家以身作则, 对各项资源进行更好的整合利用等方面提出了要求。余总希望大家再接再厉, 完成全年工作任务。最后吴总做了总结性发言, 他充分肯定了集团上半年取得的成绩, 这是团队拼搏的结果, 并对分公司各位老总表示衷心的感谢, 希望大家继续保持订单稳步上升的良好势头, 在集团更新LOGO及产品形象后, 以更加好的态势发展, 努力实现集团的奋斗目标。

吴总发言结束后, 针对如何更好的做好销售及管理, 提出了一些有针对性的议题进行了专题讨论。分组讨论中, 氛围异常热烈、大家精神饱满、各抒己见、畅所欲言、大家纷纷就销售管理中遇到的问题拿出来相互讨论, 相互沟通, 认清形势、统一思想、为下半年销售工作更加顺利地进展奠定了基础。

分组讨论结束后, 在会议的最后一天, 集团分别安排了“今目标”系统操作的培训及子公司产品的培训, 集团营运中心总监卫一鸣为与会人员详细讲解了“今目标”系统操作方法, 该系统应用成本低, 可以大大提高工作效率。拓本公司的高级工程师虞波及申工泵业的高级工程师朱信亭分别为大家讲授了子公司的产品相关知识, 让大家对子公司的产品有了进一步的了解, 为更好的销售奠定基础。

培训结束后, 全体与会人员来到子公司参观, 分别参观了东方威尔阀门、东方威尔水处理及申工泵业。

此次年中营销会议在一场热烈的氛围中取得了圆满的结束。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将共拓新的营销思路, 共享营销经验, 凝聚东方人共同的力量, 进一步增添集团做大、做强、做久的信心和勇气, 我们相信在不久的将来, 东方泵业一定能将产品推向更广阔的舞台。





西南片区暨成都分公司营销工作 互动交流会

——成都分公司总经办 易洲琴

9月6日至7日由成都分公司牵头，在蔡冬梅总经理任区域总监的区域内召开了成都分公司1-8月份营业工作互动交流会议。此次会议由成都分公司正副老总、五大职能部门经理、各部门主任及特别邀请西南区域云南、广州、重庆、深圳分公司正副老总、相关职能部门主管及部门主任、储备主任参加，会议人数45人，会期1天半。



9月6日下午4:00—6:30，是成都分公司每月的行政会议。由正副老总、五大职能部门经理、及特邀分公司的正副老总及总经办主任参加。行政会议上，五大职能部门主管就当月工作进行述职，特别是对两位副总片区各项目数据进行分析，如：人员、信息、订单、回款、投标情况、费用、售后等方面提出问题，并附上意见和解决方案。两位副总的工作述职，更多的是销售工作中存在的问题及改良的措施。行政会议上，分公司蔡总的点评及提出的要求成为下月工作的重点。最后，特邀嘉宾领导们，对成都分公司职能部门的工作模式和流程进行了肯定和赞扬，并相互讨论和交流了行政管理的意见。

9月7日上午8:30—12:00，为成都分公司8月份的常规主任月例会。月例会上各项常规的数据由职能部门陈述和分析，并提出措施和方案。最后，蔡总例举的成都分公司几个典型案例分析与参会的人员一起分享。如：“环球中心收款事件”、“新员工刘小文的执着”、“内勤人员工作失误损失评述”等，这些均是成都分公司真实案例再现，对于我们的销售及内勤工作都值得借鉴。来参会的兄弟分公司均被这些案例深深的打动了，更多是学习的经验，受到了启发。

下午1:00—3:00是两位副总分区会议。云南、广州、重庆、深圳分公司的副总和主任及储备主任们被分成两个小组分别参加了吴杰副总和唐代芬副总片区的分区会议。下午3:00—6:00由唐代芬副总主持讨论会，销售系统所人员参加。讨论会议上作为东道主的成都分公司抛出了三个主题：1、子公司产品的突击。2、无负压市场。3、项目的攻单，拉开讨论会的序幕，开始了互动与交流。成都分公司数名销售管理人员参与讨论业务知识、经验与心得分享，虽然是分属于不同的分公司，大家却能够聚集在一起不分彼此的各抒己见，气氛十分高涨和融洽。

同时，在总经办的办公室里，总经办主任们就“内勤人员分工”、“信息管理”、“信息员工管理和要求”及“司机的综合运用”等日常管理方面相互交流了意见。

西南片区暨成都分公司营销工作互动交流会的开展，为分公司领导层面提供了一个互相交流、共同进步的平台，也为推进西南片区的交流和发展，提供了全面和深入的机会。

姓 名：钟晓亮
部 门：民建泵制造事业部技术部 经理
职 称：中级工程师

2003年7月入职东方泵业
主要负责民建事业部的产品技术服务和部门协调工作
曾参与景电一期灌区泵站、北赵引黄工程等项目的设计
曾获上海市宝山区优秀“五四”青年突击手称号

技术与团队

——我在民建泵技术部的工作体会

民建泵事业部成立后，我来到民建技术部，负责有关产品技术的服务和部门团队的建设。民建泵事业部产品主要涵盖DFW、DFG管道泵系列，XBD-L(W)切线恒压泵系列，DFGS（DFBS）立式直联（便拆）式双吸泵系列，GRW、GRG高温热水管道泵系列等及有关衍生产品。

一、技术服务

1、产品的技术解答

每个人对产品的认知和理解肯定存在个体差异，而作为从事技术工作的人员就有义务为销售和生产上的同事作技术解答，有助于销售和生产上的同事能更好的开展工作，而在解答的过程中，也对我们自身的能力提出了更高的要求。同时也锻炼技术人员的沟通技能，使技术人员通过广泛的沟通，成为技术部门这个小团队中事务的全面参与者。良好且有效的沟通技能本身就是技术人员综合能力的一种体现。

2、产品的设计

虽然民建事业部的产品发展多年，但在产品的设计或者改进上还是有不够完善的地方，存在着一些问题，比如减少耗材的结构改进、根据试压调整局部结构以满足零部件的强度要求、根据产品功能完善零部件结构等等。同时，产品的发展不仅仅依靠合理的结构设计，更需要有先进的工艺设计。从传统的依靠人海战术的普车加工，到采用数控设备加工，依靠设备保证质量，其中的工艺设计是一个关键的要素，如何开始、衔接、过渡、结束并保证产品质量均是重要的实践课题。

3、生产制造的技术服务

生产制造的过程是一个将设计理论与实践相结合的过程，至关重要。在这个过程中，技术人员应在制造过程中解答操作者不明白之处，完善生产技术资料，以便于提高整体的制造技术水平。同时生产制造环节是产品质量保证和如期交货的重要基础，因此，对生产中的反馈信息，在技术处理上应当反应快速、措施有效、质量稳定。当然，技术人员只有通过跟踪产品的生产制造，才能得到其产品设计合理性和经济性的判别结果，这也是对技术人员技能提升的一种途径。

4、产品质量的稳定服务

设计产品应用于实践中，存在某些条件的约束，使得原材料与设计存在误差。在零件毛坯上，比如泵体流道的铸造偏移、铸件的外形不正等情况，更多的是需要加工现场反馈的信息来分析其可能产生的原因，然后加以改正，将不合格原材料改正在进厂时。产品质量保证的另一个手段是测试，通过水泵测试，掌握水泵的质量信息，以便于提出下一步的改进措施并应用于生产中。

5、售后问题的分析

我们都希望产品是“零”故障率，但总有一些不尽如人意的细节导致产品的质量问题的。诚然水泵故障首先想到的制造质量，但是选型、安装、使用等过程中的因素也要综合考虑，甚至对于故障现象的描述，可能在转述过程中已经出现了信息丢失或者曲解。这时候我们就需要耐心的挖掘信息，或者直接联系最终端的用户，以求得到最原始的故障描述，分析故障可能发生的原因，加以解决，并避免类似问题的再次发生。

二、团队建设

1、小团队

我从技术人员慢慢转变为民建技术部的负责人，这就意味着要从技术的集中度中分出一部分精力进行部门管理，培养技术人员，发挥出技术部门这个小团队的强大力量。因此，在工作中需要培养锻炼新人，引导新人多学习、多思考。

在带领团队成员的同时也在鞭策自己，逐渐提升自己思考问题的高度和认识事物的广度，进一步提高自己，要加大力度学习，因为我带领着一个团队，我深感自己所承担的责任。当然，管理一个团队和解决一个技术问题不同。技术知识的对与错能很明显地判断出来，而人与人之间的千差万别，如何安排每个人的工作，如何调动他们的积极性，如何处理人员间的争论，却比较复杂，且不像技术问题那么显而易见，需要细心体会、提前学习。所以我也深感管理的灵活。

2、大团队

有小团队就有大团队。在老园区，民建事业部这个大团队下面，有部长室、民建技术部、调度室、金工车间、装配车间等组成。民建事业部这个大团队要发挥强大的作用，就必须依靠每个小团队的团结一致和精诚合作。所以技术人员有时也需要和他人合作才能完成一个比较复杂的任务，这就需要我们能够很好地与大团队成员进行沟通，主动工作，充分融入团体，出了问题及时沟通，且要勇于承担责任，确保工作顺利进行，与大团队成员友好相处，互相帮助，在工作中建立可靠的信任度，在过程中发挥技术的协调作用。

当然，公司各部门间均存在千丝万缕的联系，只有各部门的通力合作，才能赢得公司的大发展。

不知不觉，在民建事业部过去了四年，恍如又一个大学周期过去了。回顾过去，审视自己，一步一步走来，不管是对部门技术工作的理解，还是对部门管理工作的认知，在工作中总结自己，在实践中锻炼自己，在错误中改正自己！

我才刚上路……



对拓本的培训心得

文/内蒙分公司 俞海霞

金秋岁月，精彩纷呈。在这收获的季节里，营销年中会议已于8月5日结束，让内蒙分公司全体员工体会到了总部技术创新及销售理念的新变化。

8月6日，内蒙分公司举行了本年度第三次副总、主任会议，请到拓本公司齐冠男经理讲解了拓本公司集中供热系统的新技术，并与分公司副总、主任及技术部的人员一起讨论了新型产品的原理，并将新产品的节能及优势及拓本公司的由来都给我们讲解了一番，会中，气氛热烈，大家积极讨论，都说此产品会在未来市场极具卖点，并要求有更细的材料及选型的说明，会后，每位副总及主任都写了咨询问题，拓本公司也给我们一一回复。

1、需要客户提供什么样的参数才可以选型报价。

回复：TDHG分布式能源机组，需要了解项目的设计供热负荷或根据供热面积推算。并且要在确定设备型号后，就安装空间尺寸进行沟通，避免安装使用空间不足。详见TDHG机组选型参数调查表。

TBML楼前混水调节机组，主要要了解项目的末端供热方式、热负荷需求，一二次供回水温度需求，一二次侧供水压力、设计压力等，详见TBML机组选型参数调查表。

2、本公司产品卖点是什么，原理是什么？

回复：（1）见TDHG分布式能源机组样本第四页及第七页，有从各方面与传统供热方式、其他燃气锅炉等的对比。

分布式能源机组的特点是，常压热水型，小容量，模块化设计，出水温度高，维护保养方便

（2）原理：燃烧器混合天然气及空气，喷入炉体并进行燃烧，加热炉体内的水，高温烟气经过全焊式板式换热器预热回炉的冷水，充分释放热量后经烟道排出；经炉体加热的达到设定温度的热水由水泵打入板式换热器与二次侧循环水进行热交换后，经管路进入全焊式板式换热器预热，在进入炉体重新加热，形成一个一次循环，或者叫内循环。

3、前期投入多少？后期维护费用多少？使用年限？

回复：（1）TDHG分布式能源机组对于最终客户来说，每吨或者每一万平米供热面积设备投入大概20-30万，型号越大单位面积核算的成本越低。例如TDHG-30供热3万平米，最终客户售价60万，相当于20万元/万平米；TDHG-20供热2万平米，最终客户售价50万，相当于25万元/万平米。但价格核算还是要根据项目具体情况来详细分析。

（2）后期维护费用主要需要对板换进行清洗维护更换胶

条等，水泵大于11kw时建议每年加油维护，拓本公司执行两年标准质保。

（3）使用年限，其主要元器件的设计寿命均为15年以上。

4、安装时是否通过煤气公司，由谁负责安装，供货周期多长？

回复：（1）TDHG分布式能源机组安装报批都需要与燃气公司沟通，保证管网的畅通和燃气供气压力（供气压力高于8Kpa,越高越好）。通常是由业主，热力公司或者通过政府进行沟通，具备条件允许安装，连通气路的工作由燃气公司或者其指定的渠道最终完成。燃气也是垄断行业，比热力还要厉害，好在供暖是民生问题。

（2）安装由经销商负责，上海拓本公司将指派售后人员到场指导及测试。

（3）TDHG分布式能源机组供货周期，一体式为40天左右，分段式（燃气炉与循环换热分开）30天左右。主要影响货期的配件为防爆式电机。TBML楼前混水调节机组供货周期25天左右。

5、使用设备后出现问题，如何保证及时供热？

回复：在业主资金允许的情况下，建议采用一台备用机组。若无备用，本产品结构拆卸方便，可第一时间更换零配件。一般设计上会考虑一定的备用量，一般不上单台炉，至少上两台，单台按70%的最大负荷配，这样严寒期开两台，平常开一台，严寒期一台停机也还能保证70%的工热量。

6、成本降低如何体现。

回复：TDHG分布式能源机组对燃料的综合利用率更高，高效的热回收换热器提供整机的效率达到97%以上。

同时热源更靠近用户，减少了输送过程中的损失，也减少了市政热力管线铺设的工程成本。

7、此设备尾气排放是否达到国家标准？是否需要在当地环境体系备案？

回复：调试后的烟气排放检测不是必须的，应该是抽查，在燃烧器调试的时候，会现场测，做一些调整，找到燃烧器的最佳工作状态。

8、如供热面积超过10万平方米，是否有实力满足客户要求和通过换热设备供热，有没有成本上的优势？

回复：（1）TDHG分布式能源机组已经集成板式换热器，不需要再另加一次侧换热设备。

（2）此模块化锅炉可以进行多台并联，10万平米完全没有问题。为了体现分布式带来的好处，单个锅炉房所带的面积不应过大，基本是原来需要设换热站的面积。

9、国内竞争对手有哪些？目标客户主要集中在哪些行业？需要国内业绩一份。

回复：（1）目前国内竞争对手浙江力聚，上海华恩利，浙江特富。

（2）目标客户主要集中在各地热力公司，各酒店、幼儿园、老年公寓、别墅区等对供热时间和负荷有特殊要求的项目。简单说，在北方城市的客户是，没有热源，热源能力不足，或者是有热源但是接不进来的（太贵或者条件不允许）。

（3）我司已经在乌鲁木齐、呼和浩特、石家庄等地针对2013年供暖季进行供货，详细业绩表待整理后发出。

10、拓本公司分布式能源机组和天然气锅炉的区别，燃烧机有消音配置吗？烟气利用的原理？整机组板换和水泵都是内置，维护和维修有没有缺陷？

回复：（1）TDHG分布式能源不仅具有燃气锅炉的热源功能，同时集成了循环，换热部件，可以一体化代替传统锅炉房内设备的功能。同时，TDHG系列为供热综合效率更高，且为常压运行、国家免检、无需操作资格、运行费用低。详见样本第四页、第七页。

（2）标准型不配装消音装置，运行设备噪音主要来源于燃烧机的风机和水泵，均采用的是优质高效的产品，保证比较好的运行效果。

（3）烟气回收采用全焊式板式换热器，充分吸收烟气中所含水汽冷凝的潜热能量。

（4）由于采用的是标准系列的水泵，板式换热器及燃烧头，清洗保养，维修更换灵活方便。TDHG分布式能源机组分为一体式和分体式两种，一体式型号，板换和水泵维修一样方便，设计理念中板换本身也是可以定期清洗维护的。如果客户对集成为一体式的维护有所担忧，在安装空间允许的情况下可以推荐分体式TDHG产品。

11、分布式能源机组在我辖区与城市燃煤集中供热每平方米造价收费性价比有无优势？具体相差多少？

回复：整个采暖季的使用成本来看，天然气为燃料的方式运行成本比现有的燃煤方式高一倍以上（有项目达到每平米40元以上），如果完全由热力公司负担运行费用，一定是赔钱的，目前均是有政府补贴的。

热力公司购买此类产品的主要考量，除了煤改气，减少污染排放外，还考虑的是所谓“分布式”，即把小型的能源机组布置在靠近用户端，大量减少市政施工的工程量。同时也减少了沿途输送的热损失和压力损失。用户使用此类设备的主要考量，除了煤改气的要求，还考虑的是供暖的灵活性，可以自主决定供暖的时间和运行时的温度等参数。

12、目前在内蒙市场使用，燃气的来源成本造价也不低，有没有与集中供热的差距数据？

回复：成本造价包含了热源，换热设备，辅助设备，管网铺设及施工费用，应该说，能够方便的接入市政热力管网的用户，应优先考虑使用市政级的集中供暖。

我们的客户群是那些接不进网，或者不愿意接入市政热力网，或者热力网不能稳定保证供量的单位、小区或者楼宇。

当然，这主要是指北方主要城市，这些城市的热力管网已经铺建的相对完善。

13、是否有更全面的培训讲解及材料，将原理解释清晰

回复：TDHG分布式能源机组，为分布式冷热电三联供系统的前期产品，简而言之，利用高效的燃气炉作为热源端，以及高效的循环泵及板换，加上高效的烟气余热回收装置，将传统分散的设备集成统一品牌的机组产品，拥有环保、灵活、高效、节能、稳定的优点。我司正在针对贵司要求重新编写更加简明扼要的讲解资料，稍后提供。

总部的高瞻远瞩及实力将我们的视野拓展的更宽，提供给我们更宽广的销售渠道及群体，内蒙分公司的成长离不开总部的关心及指导，离不开兄弟分公司的帮助及支持，在此真诚的道声：“谢谢”！希望我们能做到：好、很好、非常好，最后越来越好！

团队高于一切——浅谈办事处管理

文/安徽分公司总经办 徐小晶

比尔·盖茨曾说：即使失去现有的一切财产，只要留下这个团队，我能再造一个微软。杰克·韦尔奇也说过类似的话：哪怕通用电器所有的工厂一夜之间化为灰烬，只要能拥有50名核心骨干，我能一年内再造一个通用。对于一个企业来说，高效的团队才是最宝贵的财富。俗话说：“没有完美的个人，只有完美的团队”，当今时代，竞争更多的不是“个人英雄主义”，而是依靠强有力的高效团队。因此，搞好团队建设，打造高效团队就成了组织获得成功的切实保障，也是分公司每一个办事处成功的必经之路。

组成团队的目的是实现团队目标，团队目标应该是所有团队成员的最高目标，组织者应使每位成员清晰地了解并认同团队目标，培养员工从全局出发思考、处理问题的观念；团队的成功靠的是全体成员的齐心协力，而步调一致则是团队获得成功的必要保证。没有好的团队建设和管理，办事处就会成为一盘散沙，更谈不上共同发展、共同进步；没有好的团队建设和管理，办事处所取得的成绩也是暂时和偶然的。既然加强团队建设和管理具有不可替代性，那么又如何加强团队建设和管理？个人认为应该有以下几个重点。

一、我们每个办事处的主任，应该是负责办事处各

项目标的实现，并带领团队共同进步的关键。他既是管理者，又是执行者；既是工作计划的制订者，又是实施计划的领头人。作为团队的“头”，其个人素质起着至关重要的作用。要做好这支团队的领头羊，不仅要用平和之心客观公正地对待办事处的每件事和每个人，更重要的是全面提高自身素质。作为公司大团队中的一员，各位主任应该站在分公司乃至总公司的高度上考虑问题，在搞好办事处团队建设的同时，要顾全大局，而不仅仅过分追求办事处的经济效益，忽视了单位间的协调合作，影响了整个团队。

二、打造团队精神，首先要提出团队目标，抓好目标管理，没有目标，团队就失去了方向。对于办事处而言，全年的任务额就是一个明确的目标，对该目标进行分解，同时通过组织讨论、学习，使每一个业务员都知道办事处和自己所应承担的责任、应该努力的方向，这是团队形成合力、劲往一处使的前提。凡事预则立，不预则废，要想打造一支优秀的团队，必须建立明确共同的目标。在团队建设管理中，不同角色成员的目标是不一致的。主任负责办事处的整体业务，需要按照责任书保质保量地按时完成任务。可能业务员是打工者心态，我干一天你要支付

我一天的工资，当然做业务能学到新知识新技能就更好了。团队中不同角色由于地位和看问题的角度不同，对工作的目标和期望值，会有很大的区别。我们的主任应善于捕捉成员间不同的心态，理解他们的需求，帮助他们树立共同的奋斗目标。

三、我们的员工有着各自不同的经历和背景，如何规范他们的工作行为，使之步调一致是分公司、办事处的又一项重要工作。公司已建立了一套行之有效的管理制度和流程，衡量一个公司管理是否走上正轨的一个重要标志就是制度、流程是否被员工了解、熟悉、掌握和执行，是否有监督和保障措施。让员工熟悉、掌握各类制度、流程，不但是保证工作质量的需要，也是满足公司长远发展和员工快速成长的需要。所以，要从我们的办事处做起，要运用各种形式，加大学习力度，抓执行力，抓落实兑现。

四、如果说纪律是维护团队完整的硬性手段的话，那么沟通则是维护团队完整的软性措施，它是团队的无形纽带和润滑剂。公司在沟通管理上做了很多努力，建立了多种沟通平台，比如“今目标”平台、每月一次的主管例会制度、每周一次的办事处周会制度，都能使员工在学习

中达到沟通和提高。沟通可以使团队建设中上情下达、下情上达，促进彼此间的了解；可以消除员工内心的紧张和隔阂，使大家精神舒畅，从而形成良好的工作氛围。由于每个人的知识结构和能力的区别，导致对于同一问题的认识出现相应的偏差。所以良好的沟通能力是解决复杂问题的金钥匙。因此，作为主任必须要保持团队内部上下、左右各种沟通渠道的畅通，以利于提高团队内部的士气，为各项工作的开展创造“人和”的环境。

分公司高效运转的基础是办事处的高效运转，主任们应将团队建设作为一项基础工作常抓不懈，努力打造一个有战斗力的高效团队。

满腔热忱 “苦” 中锻炼

文/甘肃分公司 张文政

常常想，销售这一行具有挑战性，要想做好它，确实不容易，不仅需要我们对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

从事水泵销售这一行，我一直问自己我适合吗？我能做好吗？我能留在东方吗？能留在水泵销售这一行吗？很多的销售问题、人际关系问题，一直困惑着我。

经过这一年多来的思想斗争，自己不懈的坚持，我终于迎来了我的春天，我做到了。当我的理想实现时，我还会问我做的怎么样呢？当我随时随地面对别人审视的目光时，我还会问我行吗？我现在给自己的答案是：我能！因为我坚持下来了，事实证明我成功了。

回顾这一年的工作，曾经面对这个复杂的水利市场，从盲目到水利项目一个接一个的突破。我认为水利项目的成功，主要是我对水利项目前期工作的判定，对项目基本情况的了解，做到对项目有放矢的把控，对投标厂家做到心中有数，就像他们都是为我来服务的一样。能做到今天的这一步，我认为和我对以前水利项目失败原因的分析有很大的关系，是失败让我找到了切入点。虽然现在有一点小成绩，但我而言微不足道，甚至和公司的发展相差甚远，更不用说领导对我的期望。我坚信，在我不断的努力和坚持下，这段距离会越来越远。

如果说销售是一种很辛苦的职业，那就让我们投入到‘苦’中去锻炼自己吧，玉不琢不成器，终有一天，你会发现它让我们变得坚韧，让我们更宽容，更丰富，更具有正能量。

张文政 甘肃分公司 上半年取得优异成绩



相信自己 坚持就是胜利

文/深圳分公司 方松林 上半年取得优异成绩

从2009年7月加入东方泵业（集团）深圳分公司东莞办事处以来已经四年有余了。还记得第一次签合同的时候，离我加入东方已经有了五个月的时间，虽然进公司这么久才签第一份合同，但是它足以让我半年来的努力、勤奋得到了肯定；也让我渐渐找到了自信，更让我坚定了内心的想法：别人可以做到的，我没理由做不到！

就是抱着这种不动摇的信念，让我在深圳分公司艰难而又坚定的走过了接下来的2010和2011年；这两年在分公司我的业绩平平，分公司的同事业绩都不是太好，与我同一批加入东方的同事基本走没了；困难的时候也曾经一度让办事处朱主任出面做担保才能够有机会继续在东方发展，而且那时的收入也比较低。但是常言道：人生就像玩股票，跌完之后就会涨！所以，在2012年的时候，深圳分公司随着两位新老总的加入，整个分公司的业绩出现了强劲的增长，我个人的业绩也出现了明显的提高；所谓好事成双，也就在这一年，我荣幸的被我们分公司林总推荐到上海去参加东方泵业70届旭光培训班学习。也就是在这段学习的时光里，让我终于见到了早已如雷贯耳的几位东方销售神人，特别是他们的讲课，让我深深的感受到原来销售还可以这么的神奇，这么的其乐无穷。通过这次培训，真的是让我大开眼界，让我对销售有了更深的理解与认识，也让我对销售、对东方充满了信心和热情！

到了2012年年终的时候，我以330万的订单业绩荣获分公司第一名，同时第一次被评为东方泵业的优秀员工，需要感谢分公司老总及办事处主任的大力支持与悉心帮助。随着业绩的提升，收入也是在逐渐的增加；也很清醒的认识到回款跟业绩都至关重要，需要两手抓，两手都要硬。到2013年6月底，前两季度业绩突破500万，底薪得到大幅增长。当然，这点成绩算不了什么，在人生的海洋中，也许只能算是一朵美丽的浪花而已，风过浪平。但是，我相信只要我不断的学习和努力，再加上东方的细心培养，这样的浪花会越来越多，也会越来越大！

最后，我有几句心里话想对和我一样奋斗在一线的业务人员一起分享一下：

- 1、既然选择了销售，就要做好吃苦耐劳的准备。
- 2、不要在别人放弃自己之前，而自我放弃，要学会相信自己。
- 3、坚持就是胜利，要学会抓住和把握机会。

自信与从容

文/银川办 王辉

上半年取得优异成绩

回望过去，进入公司已经12个年头了，从一个青葱的姑娘到现在成熟干练的销售人员，经历了很多之后，最大的收获是自信和从容。

论起做销售，最开始的心情的忐忑和缺乏自信，那个时候觉得做销售都是低人一等的工作，见了客户总是有些纠结，对于客户提出的要求，都是最大化的满足客户要求，有理性的和无理的。在最初艰难的签单过程中，经历了茫然和没有目标的过程后，随着合同的一份份的签订，对公司和自己的自信心越来越满。最初几年的签单主要是民建和配套，销售的都是公司的主打产品，订单额度都比较小，最大的没超过10万的，相对来讲，售后问题几乎没有。随着公司规模不断扩大，2004年的时候开始接触工矿项目，那个时候我们地区的工矿单位比较少，至今我还记得签订的第一份最大金额的合同就是2004年的一份工矿合同，合同金额是19万元，最开始我接触客户，先去送的资料，了解到客户最近正好有采购意向，先和主任做了汇报，然后和技术部门先接触，把公司的设备选型上图，技术上沟通好了以后，去找采购部，当时的竞争对手是xx公司，该客户的前期设备订购的该公司的设备，客户对该公司的认可度一直比较高，但是xx公司的设备出了质量问题，我和主任商量后，决定抓住这个机会要做进去，那个时候一周5天，我有3天都在客户处上班，先去设计室，然后去车间，最后去采购部，不断的和客户深入沟通，最终采购部长通知我叫我起草合同的时候，我的心情都飞了起来，激动的给主任打电话报喜，当时的心情真是无以言表，激动和喜悦，自己的努力没有白费，而且是自己的工矿处女作！第一份大额订单啊！

随着时间的推移，业务也越做越顺手，同时我还注意和一些配套公司保持良好的关系，配套公司的订单，每年都是稳定的，而且没有欠款，但是客户关系一定要维护好，这个关系是个长期维护的过程，不是说要花多少钱才能维护，而是用情感维护，慢慢的我总结出做好销售工作很不简单，既需要口才、也需要眼光，还需要其他的一些技巧：

一、要对自己所销售的设备做一个非常详细完整的了解，要确定它的使用工矿情况和参数范围。

二、自己本身形象要打造好，穿着干净整齐、面带微笑、态度礼貌，同时说话要有技巧性，要在最短的时间内让客户了解产品和我们的企业文化。作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

三、重视客户的意见，收集客户们的意见综合参考，借此改进营销的技巧和方法。

四、做销售最重要的还是要诚信，虽然说话技巧很重要，但是真正能吸引住顾客的还是质量，自夸的时候不能脱离实际范围。

五、作为一个销售人员对工作的总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

六、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这些年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

我的事业 我的作风

文/外贸部 高帅军

每天早上，当我进入东方的大门时，忙碌的一天即将拉开序幕。面对周而复始的八小时，有的人称之为“工作”，有的人称之为“事业”。做“工作”的人，往往只是希望能够完成工作、挣到工资，而干“事业”的人，会为自己的“事业”奉献一切，所以，收获会更多，成长也会越快。

我很庆幸来到东方，来到了一个充满了活力与发展前景的企业，加入了一个伟大而光辉的事业。在国际市场的开拓中，根据自己遇到问题和情况，分享一些我的个人见解，与大家共勉。

海外市场拓展几点体会：

1、由点到线，由线到面

地域：各个地区和国家不管面积大小，人口多少，相对于我们一个销售人员来讲都是很大的市场，所以我们要抓住这个点，根据已经掌握的信

息，确定目标市场——一个工业城市或者一个局部的地区，抓住这个点 做到全面渗透，在这个点上建设好自己的根据地；

市场：一个地区或者国家很多领域用到水泵，建筑，灌溉，供水，电厂，印染，城市排污，排涝等等领域，要根据所在点的情况，结合东方产品及经销商的情况，选择市场领域重点突破。

经销商：对于这个地区的泵的经销商，要逐一筛选，根据他们所经营的产品和行业的优势，选择适合东方的经销商；这个点的选择至关重要，是进入该市场的第一个窗口。

客户：对接触到终端用户或者已经使用东方产品的客户，要重点跟踪维护，真正做到有点到线，由线到面。

2、挖掘资源，突出优势

渠道：黄页——最直接最有效搜集资源的方法；网络资源，特别是本地区的阿里巴巴，一定要抓住；中资企业协会；项目投标网站等，充分挖掘客户渠道和资源；

产品：东方泵业公司产品较多，结合本地市场情况及客户所作市场不同，选择优势产品，突出产品的优势，其中包括服务、价格以及交货期等；

3、与时俱进，树立品牌

时间：不断的了解所在市场的情况，信息越来越多，客户资源逐渐增多，对竞争对手了解更深，同时建立了一定的人脉关系，更深入的了解市场 资源及客户，做到与时俱进；

品牌：在整个过程中，要把树立品牌作为每一个市场动作的出发点，尽管在目前阶段树立品牌有一定难度。

4、持之以恒，坚持不懈

销售人员：国际销售过程是一个非常枯燥的事情，从产品介绍到订单签订是一个漫长的过程，对销售人员来讲，称之为煎熬，一点都不为过；所以每个从事销售，特别海外市场销售都要有这个思想准备；

公司：公司做为销售人员表演的舞台，销售人员在舞台上如何表演以及表演水平的高低都是需要公司不断的培养和招聘更具有潜质的销售人员；同时公司对国际销售人员的培养和招聘，远远要比国内销售人员的培养和招聘的成本高很多，周期长很多；对公司来讲同样是一个漫长的过程。

以上观点仅供参考，如有不妥，敬请谅解。

水泵智能控制器、排污泵综合保护器及新柜壳应用介绍

文/电气事业部

随着社会的发展与进步，设备自动化、智能化程度越来越高，电气控制技术在不断地发展，我公司电气控制柜也在不断推陈出新。针对部分控制柜面板元件（按钮、指示灯）较多、接线较多的特点，我公司开发了控制显示为一体的智能控制器（适用于小控制柜）和安装液晶显示触摸屏的新式柜壳（适用于大控制柜）。下面将对上述几种产品分别进行介绍。

一、水泵智能控制器型控制柜与老式控制柜（普通按钮、指示灯、继电器等）的比较

1、A、B类潜污泵一控二控制柜(带超温、漏水保护，直接起动)比较

外形图如下：



柜壳：500x350x200
采用DFK-QA2潜水泵
智能控制器控制；



柜壳：600x500x200
采用普通按钮、
继电器等控制

功能区别 \ 一控二	采用DFK-QA2潜水泵智能控制器控制	采用普通按钮、继电器等控制
控制方式	一用一备，故障自投；隐含自动加减泵功能接口	一用一备或两用
自动交替	有	无；如需增加此功能，需另加价
柜壳	同功率的柜壳相对较小	同功率的柜壳相对较大
柜内线路	相对少	相对多，故障点也相对多
超温、漏水保护功能	有	
价格	同功率两者一致	

2、C类潜污泵一控二控制柜(不带超温、漏水保护，直接起动)比较

外形图如下：



柜壳：450x300x180
采用DFK-QC-2A水泵
智能控制器控制；



柜壳：450x300x180
采用旋钮、继电器等控制

功能区别 \ 一控二	采用DFK-QC-2A水泵智能控制器控制	采用旋钮、继电器等控制
控制方式	一用一备，故障自投；隐含自动加减泵功能接口	一用一备，故障自投
自动交替	有	无；如需增加此功能，需另加价
柜内线路	相对少	相对多，故障点也相对多
超温、漏水保护功能	无	
柜壳	同功率两者一致	
价格	同功率两者一致	

3、生活稳压泵一控二控制柜(直接起动)比较

外形图如下：



柜壳：450x300x180
采用DFK-QC-2A水泵
智能控制器控制



柜壳：600x500x200
采用按钮、继电器等控制

功能区别 \ 一控二	采用DFK-QC-2A水泵智能控制器控制	采用普通按钮、继电器等控制
控制方式	一用一备，故障自投；隐含自动加减泵功能接口 一般为压力控制器控制；隐含电接点压力表接口	一用一备，故障自投 一般为压力控制器控制；如需改为电接点压力表控制，需增加中间继电器、接线端子
自动交替	有	无；如需增加此功能，需另加价
柜壳	同功率的柜壳相对较小	同功率的柜壳相对较大
柜内线路	相对少	相对多，故障点也相对多
价格	同功率两者一致	

一、水泵智能控制器介绍

1、简介及功能说明

智能控制器采用单片机制作而成，功能全面，具备手/自动切换、故障自投、自动交替等功能；还隐含自动加/减泵功能（一控二控制柜标配均为一用一备功能；如需两用功能时，把第二水位信号接入智能控制器所预留的接口，即可实现加/减泵功能）；接口丰富，可外接压力开关信号、水位信号等，便于拓展功能，应用广泛。

2、类别

水泵智能控制器共有两种产品：DFK-QC-2A水泵智能控制器（不带超温、漏水保护）、DFK-QA2潜水泵智能控制器(带1组超温、1组漏水保护)。



DFK-QC-2A水泵智能控制器(不带超温、漏水保护)外形图、背面图

DFK-QA2潜水泵智能控制器(带超温、漏水保护)外形图、背面图

3、工艺特点

- 1) 采用SMD贴片自动生产线焊接加工，焊接可靠。
- 2) 根据第一代控制器（DFK-QC-2A水泵智能控制器的初始版本）应用过程中出现的防潮问题，不断总结经验，采用三防漆进行喷涂，提高了产品的防潮、防尘性能。
- 3) 水泵智能控制器所有的输入信号都采光电隔离，能很好地隔断干扰信号对控制器的影响，提高控制器的稳定性。
- 4) 水泵智能控制器所有的输入信号及输出信号都有防抖功能。当液位或压力信号不稳定时，水泵智能控制器有效消除信号抖动，防止水泵频繁起动。
- 5) 水泵智能控制器与外部信号连接采用隔离的低压电（10V），提高系统的可靠性。
- 6) 控制柜线路简单，故障点少，针对公司泵型特点自行设计开发自主性强。

DFK-QC-2A水泵智能控制器，从2012年~至今，已使用两千多只，反馈的故障产品较少，事实证明改进后的DFK-QC-2A水泵智能控制器运行非常稳定、可靠。

4、所适用的控制柜类型

水泵智能控制器型控制柜是一种采用智能控制器作为核心的控制柜，适用于功率在15kW以下的一控二控制柜。具体适用范围如下：

序号	适用的控制柜	控制器类型	DFK-QC-2A水泵智能控制器(不带超温、漏水保护)	DFK-QA2潜水泵智能控制器(带超温、漏水保护)
1	生活控制柜（非变频柜）		适用	不适用
2	生活稳压控制柜（非变频柜）		适用	不适用
3	潜污泵控制柜（非变频柜）		适用于C类潜污泵控制柜	适用于A、B类潜污泵控制柜（此项适用于7.5及以下的潜污泵，带2组保护信号线）

三、排污泵综合保护器

DFK-BF-3：目前正在使用的第一种排污泵综合保护器。带1组漏水保护信号、1组超温保护信号、1组液位控制信号，适用于公司7.5kW及以下的潜污泵（带2组保护信号线）。

DFK-BF-5：将于2013年10月开始投入使用的第二种排污泵综合保护器。带2组漏水保护信号、2组超温保护信号、1组液位控制信号，适用于公司11kW及以上的潜污泵（带4组保护信号线）。



DFK-BF-3排污泵综合保护器外形图

DFK-BF-5排污泵综合保护器外形图

区别：

- 当控制柜采用排污泵综合保护器作为超温、漏水保护功能时，控制柜面板上需加按钮等进行起动停止控制。
- DFK-QA2潜水泵智能控制器带超温、漏水保护功能，且具有起动停止的控制功能，是一种一体化的多功能控制器。
- DFK-QC-2A水泵智能控制器不带超温、漏水保护功能，具有起动停止的控制功能。

四、新柜壳应用介绍

为了提升控制柜产品外观、档次，提高产品质量及产品自主性，公司开发了新外型电气控制柜（目前定位为高端控制柜），目前正在编制产品样本及价格表，在此先简要介绍一下。

1、新柜壳外形

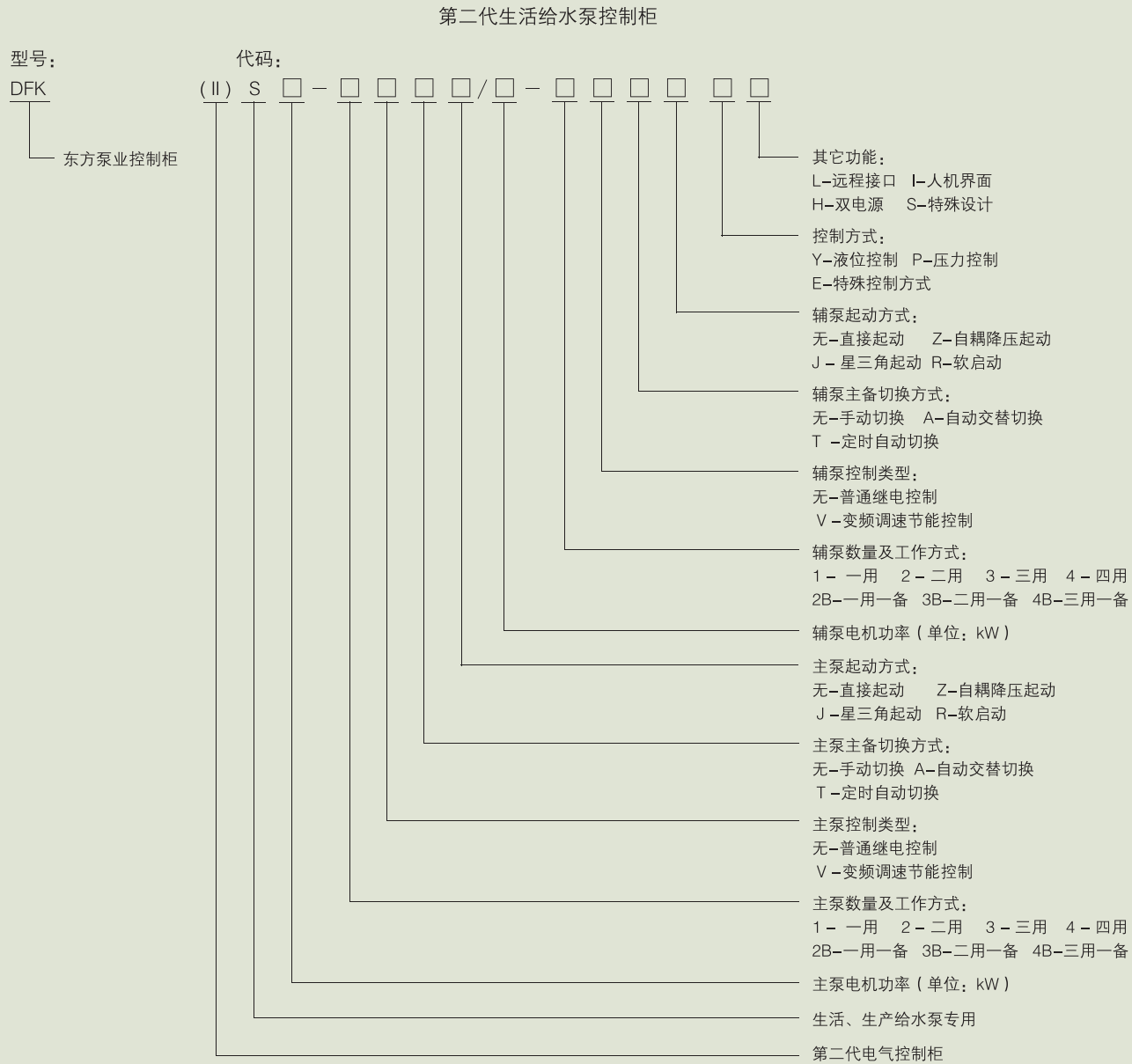


2、新柜壳适用范围、配置（目前只建议使用高档配置）

- 1) 所有罐式、箱式无负压控制柜
- 2) 生活、消防、潜污、循环泵控制柜
- 3) 2013年新柜壳，适用于柜壳高度在1200mm及以上的控制柜，即新柜壳的最低高度为1200mm；
- 4) 均需要使用人机界面（印东方LOGO）；
- 5) 塑壳断路器、微型断路器、交流接触器、热继电器均采用进口品牌：西门子或施耐德；
- 6) 变频器采用丹佛斯品牌。
- 7) 具体以样本和价格表为准，在样本、价格表尚未出来前可向总部询价。

3、采用新柜壳的控制柜型号

均在代码前增加了“Ⅱ”这个符号，表示为第二代电气控制柜。示例型号如下（以生活控制柜为例，消防、潜污、循环泵控制柜类同）：



磁力泵使用场合、原理、结构及应用综述

文/申工泵业 朱信亭

一：磁力泵的使用场合及性能参数范围

轴封是离心泵最薄弱的环节，是离心泵安全可靠运行的关键部件之一。传统的填料密封不可能做到无泄漏，机械密封较之填料密封虽然有很大进步，但其本身特点要求必须始终有适当的泄漏来润滑密封端面(这一极少量的泄漏挥发后逃逸入空气，从而污染环境。)，因而也不能从根本上解决泄漏问题。工业的发展使环境的问题日益突出，对泵的泄漏提出了更苛刻的要求，由于磁力传递的无接触使得依靠磁力耦合联轴器的绝对无泄漏的磁力泵成为需要杜绝泄漏(危害液、贵重液)和确保环境洁净等场合的主力装备之一，此时耐腐蚀无泄漏的磁力传动化工泵(无轴向机械密封)显示了独特的优越性。

我公司开发成功的二代磁力泵CQ□IH、CQ□CZ的性能参数完全覆盖本公司生产的IHH和DFCZ，但由于磁传动过程中功率的损耗，有些型号的CQ□IH、CQ□CZ磁力泵比相对应的IHH和DFCZ的功率要大一些。

二：磁力泵的传动和密封原理

在内、外磁转子上分别装有块数相等的若干条形永久磁铁(见图1和图2)，磁铁的凹凸面分别为N，S极或S，N极，在园筒上磁极沿园周方向交错排列，当电机不旋转时内、外磁极互相吸引不能形成转动，当电机旋转时，外磁块相对内磁块转一个角度，于是磁极的N对S的吸力和S对S的斥力形成的合力（切向力）对内磁转子产生了扭矩，从而带动了与叶轮装在同一根轴上的内磁转子作同步旋转，实现了力矩的非接触式传递，由原来常规泵的一根轴加轴封部件改为两根轴加隔离套结构，将动密封转化为静密封，从而彻底解决了介质的泄漏问题。

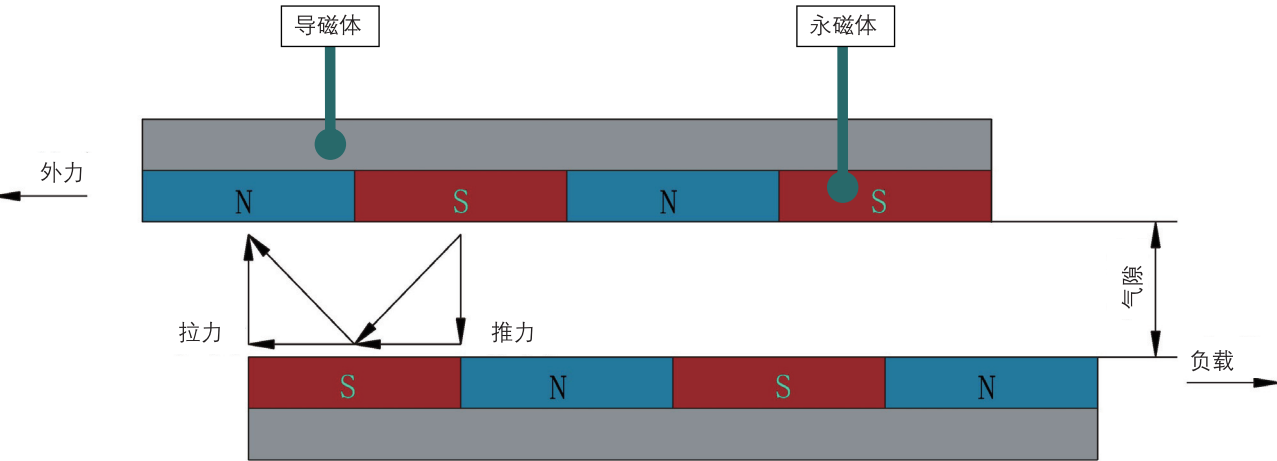
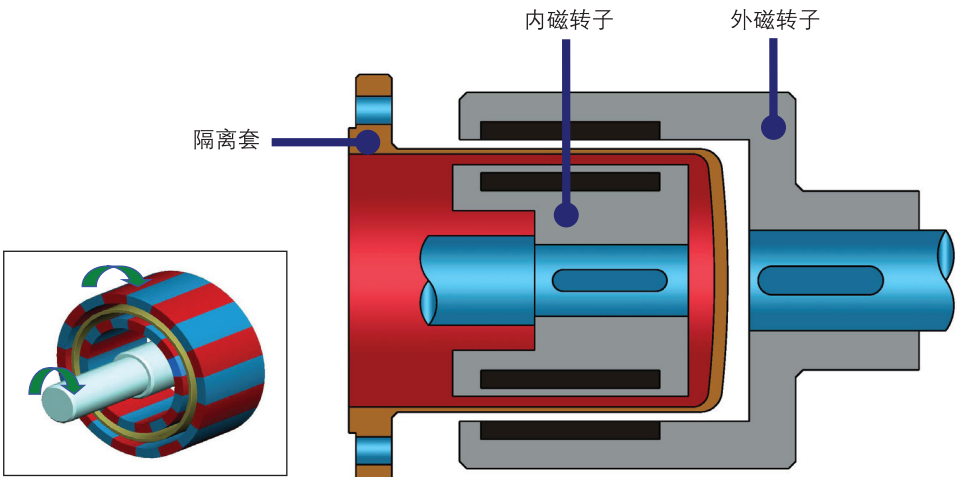


图1 组合式拉推磁路的受力分析



立体展示图

图2 磁力联轴器

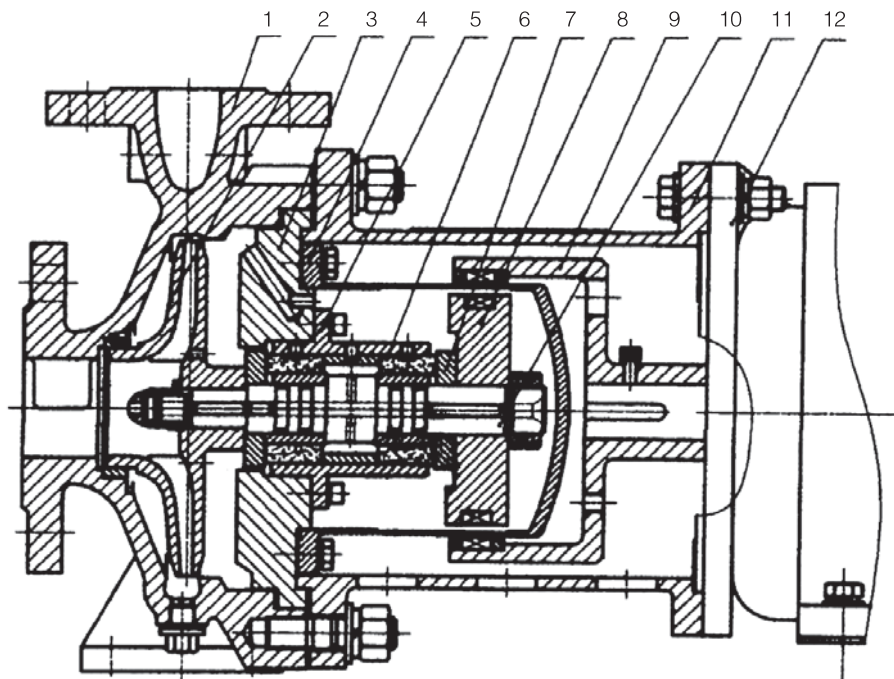
三、磁力泵的优点

同使用机械密封或填料密封的离心泵相比较，磁力泵具有以下优点。

- 1.以静密封代替动密封，从而解决和避免了介质泄漏问题。在磁力泵的结构中，用隔离套将泵的工作介质与外界完全隔离开，把液体完全封闭在隔离套内，没有动密封，因而完全无泄漏。
- 2.磁力泵的工作介质主要为强酸、强碱等强腐蚀的液体，因此泵体内所有零件都采用抗腐蚀的特殊材料。
- 3.无需独立润滑和冷却水，降低了能耗。
- 4.由联轴器传动变成同步拖动，不存在接触和摩擦，且具有阻尼减振作用，减少了电动机振动对泵的影响和泵发生气蚀振动时对电动机的影响。机械传动泵在运转过程中，由于硬连接，产生振动大，噪声大，而磁力泵采用磁力驱动，振动小，噪声低，运行平稳，可延长泵的运转周期。
- 5.过载时内、外磁转子相对滑脱，对电机、泵有保护作用。

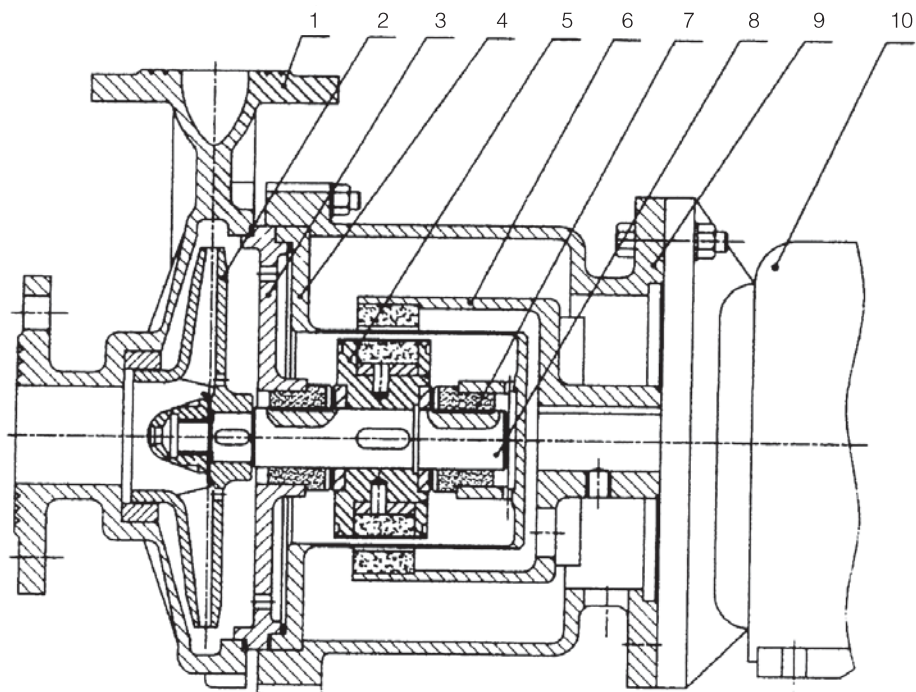
四、磁力泵的结构型式

CQ□IH、CQ□CZ的结构型式为泵轴与内转子、叶轮一起旋转的轴承体式磁力泵（图3），这种结构的最大特点是薄壁隔离套不作为支撑端（不受力），同时叶轮室和内磁转子室内的轴向力得以独立完成，故大、中型磁力泵普遍采用此种结构。



- 1-泵体
- 2-叶轮
- 3-泵盖
- 4-隔离套
- 5-轴承体座
- 6-轴承
- 7-止推环
- 8-内磁转子
- 9-外磁转子
- 10-泵轴
- 11-联接架
- 12-电机

图3 轴承体式磁力泵 (CQ50-32-200-IH)



- 1-泵体
- 2-叶轮
- 3-隔板
- 4-隔离套
- 5-内磁转子
- 6-外磁转子
- 7-轴承
- 8-泵轴
- 9-联接架
- 10-电机

图4 隔板式磁力泵 (65CQ-25)

五、二代磁力泵CQ□IH、CQ□CZ与第一代磁力泵CQ的比较

1: CQ磁力泵磁传动部分采用铁氧体为主要材料;而CQ□IH、CQ□CZ磁力泵磁传动部分采用磁性能优良的磁性材料钕铁硼 (Nd-Fe-B), 在使用温度 $>120^{\circ}\text{C}$ 时选用钐钴 (Sm₂CO₁₇)。

2: CQ磁力泵隔离套作为支撑端(受力)(见图4), 隔离套易变形, 前后滑动轴承对中性不好, 泵使用寿命比较短;而CQ□IH、CQ□CZ磁力泵隔离套不作为支撑端(不受力)(见图3), 隔离套不易变形, 单轴承座设计, 使前后滑动轴承能够保证精确对中, 泵使用寿命比较长。

3: CQ磁力泵静环为氧化铝陶瓷, 滑动轴承为填充石墨;而CQ□IH、CQ□CZ磁力泵止推环、滑动轴承、轴套材料选用耐蚀耐磨性能好、强度高的无压烧结碳化硅。

六、磁力泵推广应用若干技术问题

1: 磁力驱动离心泵的效率比普通离心泵低15%左右, 其因为内磁转子旋转与液体的摩擦损失、润滑冷却的液流损失、金属材质的隔离套产生的电涡流损失。当然隔离套为非金属材料时磁力泵的效率会高一些。由于磁力泵轴承的冷却和润滑是靠被输送的介质, 故磁力不能在流量低于额定流量的30%下运行, 更忌空转。而且严禁介质抽空。

2: 磁力驱动离心泵由于隔离套材料的耐磨性一般较差, 其厚度金属隔离套一般为1~2mm, 非金属隔离套一般为3~5mm, 因此磁力泵一般用于输送不含固体颗粒的介质, 并严禁磁性颗粒进入泵内(特殊材料除外)。

3: 一般结构的磁力驱动离心泵允许输送含直径小于0.15mm(或颗粒大小应 ≤ 40 目), 质量分数不超过5%的固体颗粒的液体(超过时需加辅助系统如加滤网、磁性过滤器、旋液分离器等)。若介质中有硬质颗粒, 则很容易划伤或划穿隔离套。如果输送的介质中含有不可能过滤的杂质或粉末状的液体时我们可以设计特殊的结构或使用单独的润滑冷却系统, 以确保磁力泵可靠运行。

4: 输送液体的温度分别为: 钐钴永磁体实际使用温度为 260°C 以下, 钕铁硼为 120°C 以下, 铁氧体为 80°C 以下。在低于居里温度时, 温度每升高 100°C , 铁氧体传动转矩减少33%, 钐钴SmCo₅传动转矩减少8%, 钕铁硼传动转矩减少23%, 钐钴Sm₂Co₁₇传动转矩减少6%。由上述可知如果永磁体实际使用温度超过上述范围则可导致传动转矩下降, 此时会造成泵的流量

和扬程下降, 严重时还会导致永磁体退磁。本公司特殊结构的磁力泵最高可达 400°C 。

5: 输送液体的粘度应小于 $100\text{mPa}\cdot\text{s}$ 。

6: 特殊工况的磁力泵, 比如对于只能在高温条件下才不会结晶的介质输送要采用保温磁力泵, 如DFZA/DFZE系列的磁力传动石化流程泵;而对汽蚀余量要求很高, 易汽化的介质(如液化石油气)要选用泵入口加诱导轮的磁力泵。

7: 输送易结晶或沉淀的介质后要及时冲洗(停泵后向泵腔内灌注清水, 运转1分钟后排放干净), 以保障滑动轴承和止推环的使用寿命。

8: 在扫线时应严格控制扫线介质的温度, 磁性材料为钕铁硼的温度控制在 80°C 以下;磁性材料为钐钴的温度控制在 260°C 以下。

9: 在出口阀关闭的情况下, 泵连续运转时间不得超过1分钟, 以防磁力联轴器过热而失效。

七、磁力泵和屏蔽泵比较

在石油化工装置中对于输送极端危险、或是非常贵重不允许泄露的介质时, 正确的选择无疑是采用磁力泵或屏蔽泵。但磁力泵与屏蔽泵相比有如下优点:

1.滑动轴承的对中性不同。

1)磁力泵由于转子相对较短, 大多数的磁力泵都是单轴承座设计, 使前后滑动轴承能够保证精确对中。

2)由于屏蔽泵是一根轴, 转子较长, 需要两个轴承座, 这样滑动轴承对中不是很好。

2.电机的互换性不同。

磁力泵的电机可以使用标准电动机;屏蔽泵由于结构的特殊性, 所以必需采用专用电动机。

3.泵的检修和维护方面不同。

磁力泵零件的互换性较强, 因此可以减少备件的库存并且更换快速, 可以在现场进行维修, 在大修或更换主要零件时不需返厂。而屏蔽泵结构复杂, 检修或更换配件时, 技术要求比较高, 特别是在大修或更换主要零件时需返回工厂。因此在事故处理的周期以及便捷程度方面, 磁力泵显然要比屏蔽泵省时而且方便得多。

通过上述对比, 磁力泵在结构和维护方面比屏蔽泵有一定的优势。

感受嵊泗，趁阳光正好

文/苏州分公司 总经办主任 戴珊珊



当今社会，生活节奏快，负面消息多，生活压力大，这些都使我们幸福感降低。我们期望在反璞归真、回归自然中得到放松。而旅行本身就是回归自然的一种方式，在宁静、自然的环境中彻底放松自己，开阔视野，净化心灵，在一次灵魂的洗礼中，彻底洗去尘世杂念，洗去世俗偏见，洗去忧愁与苦闷。

七月，骄阳似火，却阻挡不了我们苏州分公司管理、内勤、销售精英，一群小分队迈向嵊泗的步伐。大家背上行囊，旅游车很快消失在繁华喧嚣的城市街道，穿过全长32.5公里的东海大桥，来到沈家湾。继而转乘快艇，来到美丽的嵊泗列岛，开始了我们欢快的旅程。

怀揣着对海岛和沙滩的向往，我们欣赏着沿途的风景，在自然绿色与蓝绿色的大海环抱中几乎眩晕，生活在这里的居民尽情地享受着大自然的恩赐。当清晨的第一缕阳光照进心田，青春的脉动已经按捺不住，准备体验一次当地的民俗风情—出海打鱼。我们沿途遇到的渔夫都不是虎背熊腰的大汉，有的还显得很单薄，但有一个共同的特征：长年累月的出海捕鱼，承受海上捕捞劳作之艰辛，都有着一身黝黑的皮肤。我们习惯了办公室的生活作息，偶尔暴露在太阳光下都觉得燥热难耐，而他们常年累月，日复一日的坚持着他们的工作，每天都经受着高温的炙烤，可想而知，他们需要怎样坚韧的毅力？当目光转移到与我随行的兄弟姐妹们，众多都是奋战在一线的销售人员，他们每个人也有着同样黝黑的皮肤，每天都饱尝着烈日的炙烤，在今后的工作中，我们能否对我们的伙伴多一份帮助，多一份理解、多一份包容！他们时刻面带微笑的脸庞，是否能成为我们燃烧激情的动力？

带着对大海的无限向往，我们终于如愿来到了这里，享有南方“北戴河”美誉的——基湖沙滩。大家都抑制不了各自的兴奋，与海水有了第一次亲密接触，我们的男同事更是找来了橡皮艇，将其包围，试图将其压沉，听着他们的口号声一起：“一、二、三”所有人都high“翻”了全场，无拘无束的感觉真好！此时，从沙滩又走来了几个女同事，她们的小心翼翼触动了某些人的灵感，直接被两个男同事拖着前行了几十米直到橡皮艇附近，随之被各位男同事一起抬进了皮艇仓内，像极了“公主”，被这些“王子”们层层保护着，她们的嘴角洋溢着幸福的微笑，刚才的惊恐在瞬间都消失不见了。沙滩的水被烈日晒暖，远海来的水却是冷的，潮涨潮落，海水忽冷忽热。纵然如此“沙滩游戏”仍是不可或缺的一部分，我们租来了皮球，互相传递，所有人在海面围成了一个大圈，好像是在建筑自己的城堡，不容外来者的侵入。虽然只是一个小小的游戏，却拉近了我们同事之间的距离，更是激发了我们团队的士气与活力，形成了积极向上的组织气氛。目前，嵊泗列岛景区海浴冲浪、碧海垂钓、休闲渔家乐、孤岛探险等特色旅游项目，让游客在参与中尽享海岛旅游的无穷乐趣。

在归程的汽车上，想起白居易曾对嵊泗列岛有“忽闻海上有仙山，山在虚无缥缈间”的赞誉，感叹大自然的鬼斧神工，为我们镌刻出一幅梦幻的海上图画。感叹的同时，我们又深深的体会到：这次旅程带给我们的不仅仅是欢乐，更是一次激情的点燃。让我们调整好心态，带着爱去工作，用感恩的心去工作，在工作中体会乐趣。前国家男子足球的教练，米卢同志不是也说过一句让人铭记的话：“态度决定一切”！是啊！拥有一个良好的心态，拥有一个美好的心情，这样工作起来不仅能给你带来快乐，也会给你一种成就感。

生命就像一次旅行，其中的点点滴滴都会印下一个个清晰的足迹。既如此，我们何不时刻燃烧激情，绽放自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，为自己即将获得成功，为公司不遗余力的关怀而努力奋斗。坚信，经过我们的共同努力，分公司“五一五”计划定能实现！



西宁旅游散记

文/西安分公司 姬娜娜



8月9日终于迎来了大家期待已久的西宁之旅，早上跟平常一样准时上班，工作井然有序的进行着，却还是无法掩饰内心的激动与期盼。终于到了出发时间，我们带着期待的心情踏上了西安-西宁的航班，下午17：00到达大家期待已久的目的地西宁。

西宁，地处我国青海省，来到这里，我们为湛蓝的天空和清澈的湖水所陶醉其中。西宁可谓名副其实的旅游胜地，这里蕴涵了悠久的历史。

第一天行程是“青海湖”

一大早旅行社的车就已经到了宾馆的楼下，我们怀着期待心赶往我们西宁的第一站“青海湖”，一路的景色深深的吸引了我们，

虽然多年来去过很多自然景点，但青海美丽的景色，还是让我震惊，蓝蓝的天空，洁净的白云，碧蓝透彻的湖水，绿色的山峦，满山遍野的油菜花，与愉悦的心情交织在一起，让人驻足。给我印象最深的是青海湖一路的风景，来到湖边，我瞬间有一种与自然融为一体的感觉，突然、平淡、壮阔，原来这就是自由的感觉。

第二天行程是“塔尔寺”

第二天去了我们西宁的第二站塔尔寺，大清早7点钟起床，吃完早饭，坐公交到达管理站坐塔尔寺专线，大约一个多小时到达了塔尔寺，塔尔寺位于西宁市南25公里处的湟中县。塔尔寺是我国藏传佛教格鲁派六大寺院之一，是藏传佛教格鲁派(黄教)寺院，全称衮本绛巴林，意为十万金身慈氏州，是格鲁派即黄教创始人宗喀巴的诞生地。该寺正式建于明朝万历5年（公元1577年），1749年，乾隆皇帝曾御赐寺额“梵宗寺”。塔尔寺是1961年国务院第一批公布的全国重点文物保护单位之一，是藏汉建筑艺术相结合的佛教园林建筑群。寺内藏有丰富的文物，包括各种法器、千姿百态的佛像和浩瀚的藏文、蒙文和满文佛经和碑刻，是一座佛教艺术宝库。塔尔寺建筑物高低起伏，错落有致，集藏、汉、梵建筑风格于一体。如来八塔是赞颂释迦牟尼一生八大功德的宝塔。呈一线形，分别为：聚莲塔、菩提塔、多门塔、降魔塔、降凡塔、息诤塔、胜利塔、涅槃塔,每座塔的底边长9.4米，高6.4米。建于1776年。其造 型大同小异，塔身高6.4米，塔底周长9.4米，底座面积5.7平方米。塔身白灰抹面，底座青砖砌成，腰部装饰有经文，每个塔身南面还有一个佛龛，里面藏有梵文。

快乐的时光总归是飞驰而过！还来不及回味，火车就将我们从那个美丽的城市带回了西安，三日的西宁之旅结束了。传统与现代共存，民族与世界相融，旅行不就是在寻找这种丰富的生命体验吗？感谢公司领导给了我们这次旅行的机会，让我们在和大自然亲密相拥的同时，有了更深层的思考和领悟！



文/苏州分公司储备主任 孔庆保

天行健，君子以自强不息！地势坤，君子以厚德载物！

年初分公司会议，分公司正副老总提议，本年度分公司订单目标9000万目标！全体分公司人员开了誓师大会，保证9000万，努力奔向1个亿！所谓言必行，行必果！不光是在喊口号，更是在努力奋斗中！在袁总的运筹帷幄的战略决策下，苏南分公司每个月都在刷新记录，改写着分公司的历史！

又是一年端午时！端午节，又称端阳节！仲夏登高，顺阳而上！可以秉承天地中天之气！登高祈福，便成了一个风俗习理！

泰山位居华北大平原，而东之阴阳交替，万物更生之地，紫气之源，故东为首，泰山以东为贵，以峻极为尊，成天之象征。由于对神明的崇拜，古代几多帝王都去泰山封禅！民间也都去泰山祈福请愿！端午节登泰山，东岳大帝赐福请愿，祝愿分公司提前完成年度业绩目标，祝福东方泵业烈日正浓！把东方的旗帜插在泰山之巅，便是我们本年度计划当中的一部分！

端午节前夕，登山装备的采购、食品的选择、线路的规划、登山启程日期以及参拜地点，在紧锣密鼓的精心策划下，最终确定下来！突然发现，这些本来用于业务公关的方式方法，竟然不自觉的在这里有了用武之地！

依照计划内容，晚上乘车，清晨到达泰山站。早餐过后，检查装备，收拾停当，便踏上登山之路！再次来到泰山脚下，莫名的激动。回想15年前，第一次登泰山的时候，那是一种年轻人的冲动，直接往山顶上冲，第一时间就想把泰山踩在脚下！而现在，却是对泰山的崇拜，对神明美好祝福憧憬的向往！

8点30分出发，天气阴沉时而飘落小雨，山中空气显得格外清新！带着那份虔诚之心，带着那份信仰，一路向上攀登，体会祖先登泰山封禅的壮举，感受众生登山祈福的历史文化。

在过“孔子登临处”牌坊前，其东侧立有一块石碑，上书“登高必自卑”。我们讨论了一番，登山应该是骄傲的事情才对！古人“自卑”做什么？难道是说登山的人都要在山上自己立一个碑刻什么的？在想泰山这么多的碑文石刻，原来是一上山时古人就给提醒了！更或者是泰山是神山，头上三尺有神明！登泰山时心中有神，自然自己在神仙面前就显得“自卑”了？！心情不一样，自然对于事物的理解也就有了不同的看法！

穿红门，到明朱棣所建万仙楼，看北齐经石峪—金刚经石刻，越中天门，看望人迎客松，走龙门，过升仙坊，登十八盘。一路参神拜佛，兴致不减！经过5小时的登山之旅，到达南天门，在天街休整。此时天气突然放晴，满山都是登山者的欢呼雀跃声。“拨云现日”，我想只有于天衔接，才可以体会的到！这或许就是东岳大帝的恩赐！这或许就是我们的赤诚之心的体现！-----感谢神明，请赐予我们力量吧！

随后游宋朝皇家碧霞祠，阅唐玄宗大观峰石刻，登观日峰，回看五岳独尊，登临玉皇顶，看秦皇汉武无字碑，炎黄古封禅台。经过6小时的努力攀登，在玉皇顶看到了黄河金带的壮丽，仰视玉皇极顶对联：“地到无边天作岸，山登绝顶人为峰”。泰山的雄伟，再一次把我们震撼！我们终于让东方的旗帜在岱岳之巅飘扬！



劲泰山之精神 展公司之宏图伟业——泰山祈福请愿



突然想起那块碑文石刻——“登高必自卑”，有了新的体会！这里的“自卑”是否是自低处开始的意思——登高要从低处开始！昭示人们干事创业既要有“登高”的目标，志存高远，敢想敢干，又要“自卑”处开始，脚踏实地，循序渐进。它集中体现了努力攀登、坚韧不拔的泰山精神，勤劳勇敢、自强不息的中华民族精神和人民质朴务实、埋头苦干的实干精神！苏州分公司的精神不就如此吗？袁总教导我们，练好基本功，有了扎实基础才好在竞争的激烈环境中求得生存，才好使业绩稳固发展！

看到东方旗帜在劲风中飘扬起舞，仿佛看到了1亿订单的圆满完成！那份成功喜悦，那份对神人的崇拜，那份对天地人合一的感受，那份难以释放的情怀，那份-----

泰山，我爱你！你的精神是我前进的动力！东方，我爱你！你的培育之恩，是我努力奋斗的源泉！有了神明的赐福，有了我们的努力奋斗，东方泵业必将屹立泵业之林！

三年磨练，感恩东方

文/安徽分公司售后服务部 伍红艳

走过一年四季，感受春夏秋冬，时光飞逝，岁月流转，不经意间我和公司共同走过了三个年头。这一切仿佛还在昨天。

就在2010年的那个美丽的春天，我走进了东方泵业（集团）安徽分公司，成为其中的一员。城市的陌生感、新的生活环境、周围新的同事，对企业的归属感……在刚来的那些日子里我感受到以前从未有过的东西，一切都那么陌生而又让我充满了憧憬！

日子如流水般滑过，一路走来，一路成熟与感动，一路收获与感激。

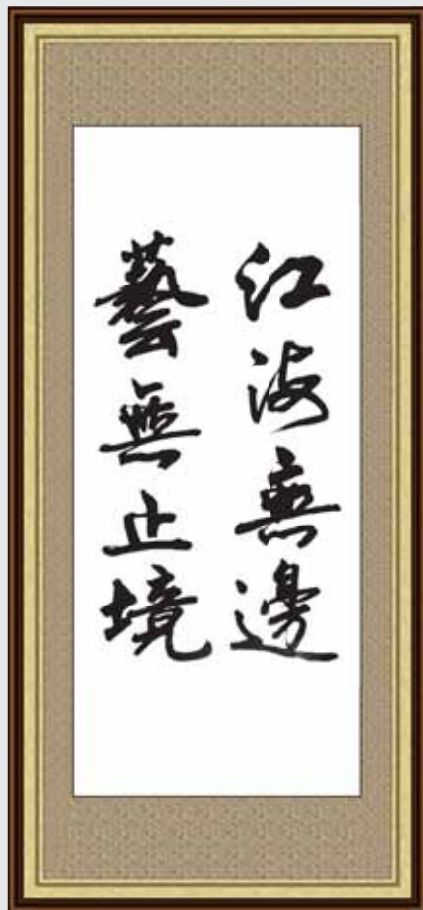
从走进东方的那一刻起，我开始了自己事业的旅程——2010年5月1日至今让我记得如此清晰的日子。从这天每天对生活和工作充满了激情，在不断的学习中体会到了新事物的满足感，更有收获到领导与同事们认可的成就感。与同事们说说笑笑，我了解到另一种生命的体验，与不同的人、事打交道让我感受到了社会的多姿多彩。作为企业最普通的一名内勤人员没有耀眼的光环，平时也许不善言辞，不说大话，从不认为自己能做出突出贡献，按时上下班，遵章守纪，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是我愿在平凡的工作岗位上做那一颗永远的螺丝钉！

公司从2010年开始一直在稳步的发展，从集团到分公司在部门及人员上不断的完善与壮大，随着岗位的增加，工作越来越细致化，流程越来越规范化，销售业绩更是蒸蒸日上。看到公司点点滴滴的成长，不断的前进、壮大，身为东方的一员，我由衷的感到骄傲和自豪！

有句话说的好：一滴水溶入大海它将变成永恒，一个人钟情于自己的平凡岗位，他的人生就会更精彩。只有企业兴旺发达了，员工才会得到更好的待遇和发展，正所谓“大河有水小河满”，公司为我们提供了生存、工作和学习的平台，我们应该为公司的发展、进步和不断壮大贡献力量。三年来我与东方共成长，在这一起成长的经历中，我收获了生活的经验，工作的能力，社会的阅历以及人生的经历。三年的时光是在不断的感动与感恩中走来，感谢东方提供了我工作的机会，给我提供了这么好的成长平台，使我能够在工作中继续学习、锻炼、成长。企业是一个大家庭，我们每个人都是其中的一员，只有我们共同努力，把企业当成自己的家来经营，企业的明天才会更美好，我们的明天才能更好！

书法选登

文接待部 李传明



梦想之旅

文 / 质检部 吕飞勇

不要让时间冲淡梦想之酒
不要让金钱摧毁梦想的脸
在花前
在月下
让你我倾心交谈
编织那美好的往事
谱写人生精彩乐章
启动梦想之旅
美好时光与您相伴
也许岁月将往事褪色
或许时光将如今抹杀
但是值得奋斗的
依然是伟大的梦想
千辛万苦迎来的北京奥运
熊熊燃烧的圣火
娇艳而儒雅
谁能阻挡热血沸腾的欢呼
谁能浇灭中华儿女激动万分的心
那是中国
那是东方
中国梦
东方梦
也是我的梦
日日夜夜盼到的上海世博
火红色的中国馆
宏伟而耸立
谁能用智慧筑就一瓦一砾
谁能用热情迎接成千上万的游客
那是中国
那是东方

中国梦
东方梦
也是我的梦
还未苏醒的巴蜀大地
被无情的上帝惊扰了这些儿女
雅安、芦山被遗弃了
谁能阻隔伤心欲绝的哭泣声
谁能抚慰血流成河、泪和成雨
那是中国
那是东方
中国梦
东方梦
也是我的梦
自强不息 迅速发展
诚行天下 走向全球
节约一点一滴
低碳环保生活
我的梦因东方而骄傲
我的梦因中国而自豪
为了我们的东方
为了我们的中国
为了同一个梦想
为了同一个目标
给梦想一双金色翅膀
让梦想之旅在此刻起飞
中国梦
东方梦
也是我的梦
让梦想飞出中国
飞向全世界
飞向辉煌

从关中大洋

文 / 技术支持部 马骅

我的家乡在关中凤翔
金色的麦浪随风荡漾
那深厚的黄土地哟
造就我的纯朴与刚强

古老的土地曾经辉煌
铸就了大汉与盛唐
当年那威武的战骑哟
驰骋于广袤的西北疆场

我已是空军的一员
驾驶战机翱翔蓝天
那高耸洁白的云峰哟
如先人越过的祁连雪山

今天我成为航母飞行员
如海鸥把大洋深深依恋
甲板上那笔直的跑道哟
就是我梦里的家园

吃惯了妈妈的手擀面
听惯了粗犷的秦腔
看惯了澎湃的渭河
如今我爱上东海的风浪

蓝天啊蓝天，我爱你
就象雄鹰般把你向往
航母啊航母，我爱你
就象百鸟追随着凤凰

东方泵业员工子女

《倡导低碳生活、共建绿色家园》环保主题绘画大赛

为宣传低碳节能理念、倡导低碳生活、推动低碳节能产业发展。东方泵业作为“低碳节能”理念的行动者，公司在7月10日—8月10日开展了“倡导低碳生活、共建绿色家园”为主题的东方泵业员工子女绘画大赛活动。活动引起了来自全国各地分公司员工子女的热烈兴趣，孩子们递交了他们充满想象力和饱含童真的作品。他们拿起画笔，描绘了他们心中的“绿色地球，美好家园，和谐城市，快乐生活”。流露对美丽环境，美好生活和共同家园的热爱。以下是获奖作品及入选作品展示，与大家共飨。

一等奖 获奖作品展示



作者：高国雄/8岁 家长：甘肃分公司总经办 张丽 作品名称：《低碳经济，健康生活》

二等奖 获奖作品展示



作者：腾艺菲/5岁
家长：济南分公司信息专员 王翠萍
作品名称：《沙漠变绿洲》



作者：朱逸飞/13岁
家长：总部会计部 沈晓红
作品名称：《低碳环保，共创绿色家园》

三等奖 获奖作品展示



作者：罗子涵/7岁
家长：济南分公司 李思英
作品名称：《低碳环保，从我做起》



作者：聂仁泽/13岁
家长：新疆分公司 聂春珍
作品名称：《地球·家》



作者：徐意/6岁
家长：总部接待部 徐国良
作品名称：《地球——我的美丽家园》

入选作品展示



作者：仇宇/8岁
家长：济南分公司菏泽办事处 仇见仑
作品名称：《幸福一家》



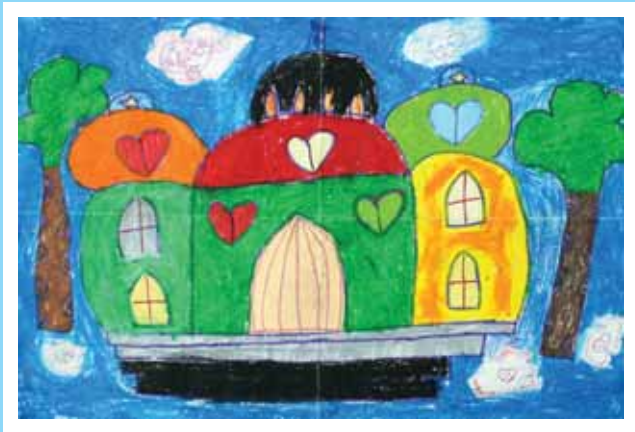
作者：邵竞宜/7岁
家长：济南分公司售后服务部 邵寒



作者：孔佳宸/8岁
家长：济南分公司总经理 孔令泉



作者：曹雨琦/9岁
家长：内蒙古银川一办 曹晓宏
作品名称：《荷花》



作者：闫如玉/9岁
家长：内蒙古分公司银川办 行政助理 杨艳玲
作品名称：《天空中的清真寺》



作者：毛蕴哲/10岁
家长：总部质检部 毛建国

入选作品展示



作者：综进/5岁
家长：苏州分公司 程小英
作品名称：《绿色家园》



作者：闫如玉/9岁
家长：内蒙古银川办 行政助理 杨艳玲
作品名称：《银川农业大发展》



作者：孙丽佳/9岁
家长：济南分公司总经办 刘晓红



作者：解涵/13岁
家长：新疆分公司 聂春珍
作品名称：《一样天空，两个世界》



作者：庞祥瑞/4岁
家长：内蒙分公司总经理 庞贞强
作品名称：《回家的路上》



作者：祁铃霄/10岁
家长：济南分公司德州办事处 祁由超