



东方文苑
MAGAZINE

2015/01期
总167期

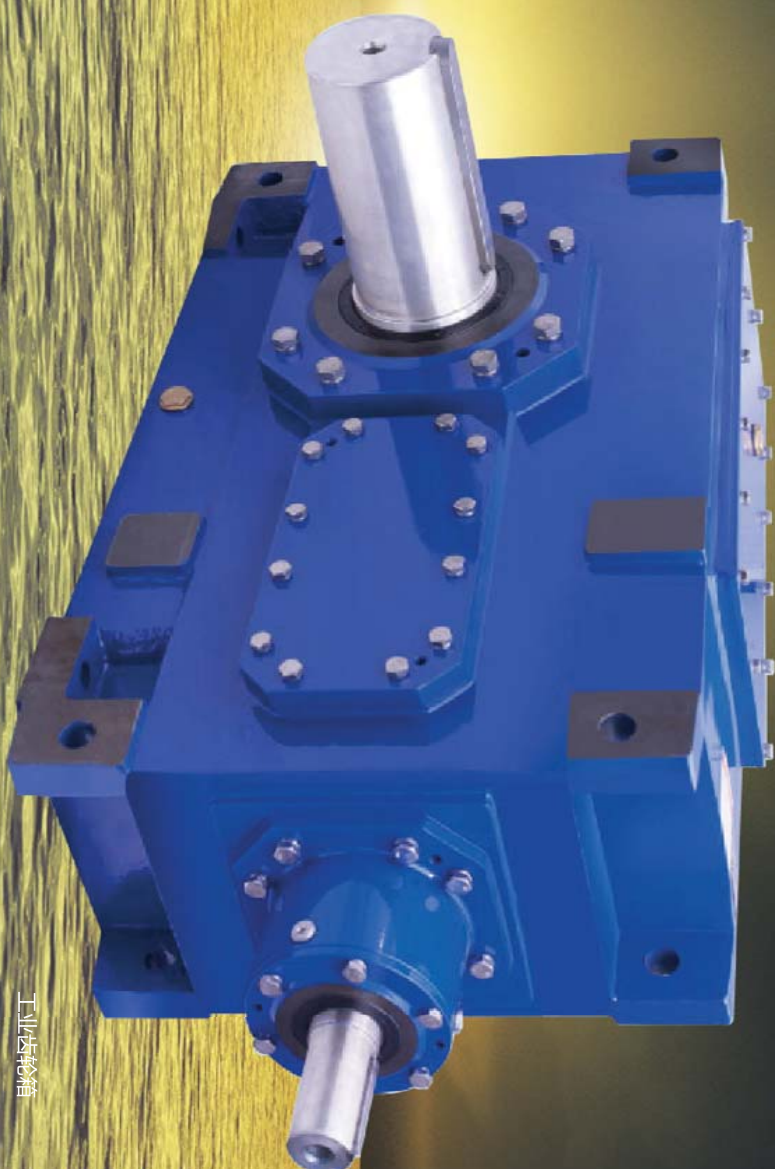
上海东方泵业（集团）主办



P05 踏上新征程，开创新未来——东方泵业集团2015年营销工作会议成功召开

P01 常州遥观北枢纽2700贯流泵出厂验收会在我司召开.....

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



工业齿轮箱



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》

2015年第一期 总167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 陈津原 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

021-33719412

021-33718888 转 8012

投稿邮箱

eastpump@163.net

CONTENTS ▶

东方新闻	01/04
特别报道	05/22
培训专区	23/24
管理漫谈	25/26
典型项目工程	27/28
技术交流	29/34
新生活	35/38
驻外风采	39/40
真情流露	41/42



常州遥观北枢纽2700贯流泵出厂验收会

在我司召开

文 / 企划部



近期，常州遥观北枢纽2700贯流泵出厂验收会在我司召开。江苏省太湖治理工程建设管理局、江苏省水利建设工程质量检测站、江苏省水利勘测设计研究院有限公司等相关领导及专家出席了会议，我公司相关领导及技术人员参加了会议。

本次验收会听取了我司水泵生产过程的汇报，现场查验设备主要部件的外观尺寸，加工工艺情况以及装配情况，并做相关的检验试验，会议讨论并通过了出厂验收意见。我司生产的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。





崭新的里程碑——东方泵业“旭光”培训80期

文 / 开发培训部 夏龙

2015年3月3日-3月9日，来自全国各地的51名办事处主任共同汇聚至总部，参加为期7天的“旭光”80期分公司办事处主任培训班，一起分享工作中的成败、荣辱，互相学习、共同提高。

此次培训班的圆满结束是“旭光”培训的一个重要里程碑，在总部各级领导对人才培养工作的高度重视和大力支持下，在各位内部讲师的配合下，经过多方努力，“旭光”系列培训已经卓有成效地坚持开展了多年，培训的人数和培训期数不断刷新记录，是公司历史上所进行的规模最浩大培训工程。

相信通过“旭光”培训这样的平台，将会不断地培养出更加出色的东方人，为公司的发展提供不竭动力。

东方泵业荣获中国机械工业科学技术奖

文 / 企划部 吴素艳

为更好地贯彻《国家科学技术奖励条例》和组织社会力量支持我国的科学技术事业，进一步调动机械工业广大科技人员的积极性和创造性，促使科技更好地与经济建设相结合，加快高新技术和产品的推广，促进机械工业科技进步与振兴，经国家批准，由中国机械工业联合会和中国机械工程学会共同设立“中国机械工业科学技术奖”以表彰在机械工业科学技术进步中做出突出贡献的单位，我东方泵业“雨污水泵站节能关键技术研究”荣获“中国机械工业科学技术奖”三等奖。





2015年2月28日—3月1日，集团2015年营销工作会议在江苏太仓陆渡宾馆隆重召开。东方泵业奋战在一线上的销售精英，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。会议为期两天，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。

踏上新征程，开创新未来

——记东方泵业集团2015年营销工作会议成功召开

文 / 企划部 吴素艳





集团常务副总裁余新国在会上作了“提升内部管理，凝聚增长动力”为主题的讲话。全面回顾了2014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2015年集团营销系统的工作做出了全面的部署。余总说：2015年是国家深化改革的关键之年，是“十二五”规划的收官之年，也是我们进一步提升内部管理，推动市场转型，凝聚增长动力的一年，更是我们不断打破桎梏，超越自我，开启第三次创业之旅的一年。这一年注定不平凡，对我们来说充满着挑战，也蕴藏着巨大的发展机遇，而胜负的关键在于我们如何去奋斗、去争取。我相信，只要我们团结一致，众志成城，按照既定的思路，认认真真地做好事，踏踏实实地向前走，我们东方泵业新一轮发展的春天必定指日可待！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。



本次会议旨在认真分析和总结2014年的工作，安排部署集团2015年的目标和工作重点。集团董事长兼总裁吴永旭在会上作了“励精图治，再创辉煌”为主题的讲话。吴总对2014年集团所取得的成就给予了高度的肯定，高瞻远瞩地对2015年集团的工作进行了部署，并提出了未来五到十年的战略构想。要求我们每一位东方人在新的一年，站在2015年全新的起点上，不断的创新，不断的攻坚克难，不断的超越自我，在公司倡导第三次创业的宏伟征途上，不落后、不掉队，胸怀壮志、勇往直前，争当排头兵。在实现五到十年翻番的战役中，在品牌国际化、品质一流化、产品高端化、技术专业化、生产专机化、营销行业化的各项工作中，作出自己的贡献！

会上，集团副总裁刘卫伟也做了重要讲话。全面回顾了生产系统2014年的工作，指出了生产系统面临的困难和不足，并提出了2015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方面工作来进一步加强和完善生产系统的工作，确保2015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、财务结算中心总监周明空、及人力资源总监赵相平分别作了报告。来自全国三十个分公司的总经理分别作了区域述职工作报告，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2015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2015年度销售目标，实现集团公司营销工作的新突破。





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2014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，2015年再创佳绩！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2015年新的挑战！晚会当中还安排了抽奖活动，惊喜不断的呈现，预示着东方人来年的好兆头！

2014营销工作会议圆满结束，东方人将满载信心踏上新征程，开创新未来！



赢在羊年 颁奖晚会

励精图治 再创辉煌

——在2015年营销工作会议上的讲话摘选

东方泵业（集团）董事长兼总裁：吴永旭



东方的同仁们,大家好!

在千家万户仍沉浸在春节的喜庆之中,我们东方的近 300 位驻外同仁从四面八方,聚集太仓,举行一年一度的营销工作会。首先我代表上海东方泵业集团董事会向全体东方的同仁们,致以新年的问候,道声:你们辛苦了!为你们一年来在创造东方泵业伟业中付出的辛勤劳动,作出的种种贡献,表示衷心的感谢!

2014 年是东方历史上不平凡的一年,宏观经济调整,基本建设投入大幅度削减,银行严格控贷,在整个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,克服重重困难,带领全体员工,上下一心,同心同德,阻止了经济下行带来的不利影响,保持了企业的持续、健康稳定的发展。

公司的几项重要的经济指标,在国内仍处于在二、四位。处于同行业的领先地位。

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、集团的基本建设仍有进展

东方泵业在南通建设的项目,虽然遇到点麻烦,但土地指标均已落实,各项基建手续已完备。通过各方努力,有望在几个月后恢复施工。

一批子公司有了自己的工业园区,继南通电机、意斯特电气、威尔阀门、威尔水处理拥有自己的园区后;又有威尔传动、意斯特压力容器、东方威尔压缩机,搬入自己新建的园区;罗店铸造在安徽的 150 亩土地的建设项目,有望明年竣工投产;中泉水泵投入近 4000 万,购置土地 27 亩和厂房,建设自己的工业园。新增加威尔自动化、奥赛罗、申工泵业也都步入正常生产,正逐步的产生效益。

二、创新、研发成果显著

东方泵业集团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。凭借公司近年导入的激光快速成型机、最新款便携式关节臂测量仪、力学强度、材料轴承、密封件试验检测仪器和设备,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。

(一)完成了 DFEG、DFES 新产品规划和 DFES 一个样机的试制与测试,部分图样的设计完毕,DFEG 样机已投入试制。

(二)DP 自平衡多级泵设计样机制作和试验。

(三)XA 完成了改造方案及系列优化。

(四)轴流泵进行了降成本改造,升级为二代产品。

(五)所有泵产品的底座均改为钢板折边底座,降低了成本,提高了产品外观的美感。

三、创品牌、树形象、工作持续开展

(一)截止 2014 年底,国家授权公司专利 33 项,累计授权专利 396 项。在各类刊物上发表学术论文 10 篇,逐步形成了公司的知识产权体系。

(二)公司在多次被评为上海市高新技术企业的基礎上,2014 年被评为上海市相关部委授予“上海市创新型企

业”。

(三)公司本年度获得的荣誉

1、以高分获得国家工商行政管理总局授予的“重合同,守信用”企业。

2、“EAST”和“东方威尔 EAST”商标分别又一次被认定为“上海市著名商标”。

3、“EAST 离心泵”、“EAST 成套供水设备”又一次被推荐为“上海市名牌”。

4、公司被命名为“上海市平安示范单位”。

5、荣获中国机械制造工艺协会颁发的“百强制造工艺创新基地”。

6、荣获上海民营企业百强企业,上海民营制造业企业 50 强。

7、荣获第七届熊猫杯上海科技企业创新奖。

8、荣获国家安全生产监督管理局颁发的“安全生产标准化三级企业”。

9、雨污水泵站节能关键技术研究荣获中国机械工业科学技术奖三等奖。

10、2014 年第七届中国(上海)国际流体机械展览会上,DFSS 型双吸泵被中国通用机械协会授予金奖。

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,又将各项产品认证体系;标准化体系;安全生产管理体系等多项体系的建设,在标准化管理体系平台上整合。为做专做精,做深,做透泵产品,提供了有力的保证。一年来公司在生产、设备、物资、安全管理方面、在工艺纪律、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。

一年来,我们取得的成绩是有目共睹的。但在总结经验的同时,更应分析研究发展过程中的问题和不足。

由于经济环境的影响,造成了产成品库存量增大,沉淀资金增加;人力成本上升,基层员工特别是新员工流动频繁,一度出现招工难、留人难的局面,这些都是新的一年里应着重研究破解的难题。

未来五到十年的战略构想

面对充满生气、竞争激烈的市场,不进则退,东方只有保持旺盛的战斗力,才能立足不败之地。过去市场的竞争,主要反映在产品的数量扩张和价格竞争,现逐步转向产品质量型,差异化为主的竞争。

东方将进行第三次创业,五到十年内力争产值翻番。第一次创业是温州起家的十年,从八十年代初到九十年代初,每年的销售收入在千万元以下;第二次创业是从九十年代末至今,从东方在上海有了自己的工业园开始,销售收入从几千万元到十几个亿的提升,企业由作坊式的生产到现代企业化的经营,企业得到脱胎换骨的转变,一跃成为行业的引领者。随着南通公司泵业基地的建设,为东方泵业的第三次创业提供坚实的硬件基础,使东方不仅在产品、产量扩张成为可能,在质量型上转变,在产品差异化为主的竞争方面也都提供了有力的保证。东方泵业五到十年内由 15 亿,翻一番,东方泵业实现产值 30 亿,集团由 30 亿,实现增值到 50 亿。

未来五到十年将是我们为第三次创业打基础的阶段。东方的发展,各项经济指标的增长,将更多依靠人力资本质量的提升和技术进步。必须将创新成为驱动未来发展的引擎。

为此,我们提出:

一、东方的品牌国际化

采取两条腿走路,开辟国内、国际两个市场,由国内市场向全球化市场的转化,逐步的让东方品牌如在国内一样的深入国际社会,誉满全球。

二、产品品质一流化

产品的品质不光体现在设计、制造、流通的各个环节,也不仅是经久耐用,操作、维修简便,使用安全、运行稳定、可靠,更多的反映在用户对产品品质的认同感和舒适感。使用东方产品得到的不仅是产品功能的发挥,同时更多的是一种享受,是舒适的体现。

三、产品高端化

要顺应国家的产业政策,以节能环保低碳为主导、创新、改造我们的产品,实现产品由技术含量、附加值低向技术含量、附加值高的产品的转变,依靠技术进步,推动产品的升级换代,向技术要产品的增量和效益。

四、技术专业化

随着社会的现代化程度不断发展,社会的分工将越来越细密,那种一专多能,万能工程师将被各领域、各专业技术人才所替代,要把东方的产品做专、做精、做深、做透。首先是要有一批在各种泵产品方面,在同行内处于领先位置的有一技之长的专业技术人才,这种技术人才不是对所有的泵都精通,而是对某种泵或泵的某项技术甚至某个关键点上,特别有研究有独特建树,由这样一批专业技术人才组成的专家队伍。设计、制造出来产品,将会是今后提升产品品质的有效途径。

五、生产专机化

专机化,智能化是现代制造企业发展必由之路,专机化对于提升人力资本质量,提高产品质量,强化企业管理,确保合同履约率、安全生产、以及降低生产成本都将有十分重要的意义。公司将在近几年内陆续导入加工中心,数控机床、智能机械手、各类专机等等。替代传统的机械加工模式,并用先进的加工组合模式确保产品品质的一流。

六、销售行业化

当今时代,靠个人单打独斗的销售方式越来越被团队销售模式所替代。在按不同产品细分市场的同时,要逐步按不同的行业特点,组建石化、电力、煤矿、水利、市政、农灌、暖通、民建、食品等行业的技术销售队伍,更好的适应市场需求,贴近行业协会、设计院和不同用户,把产品的营销从行业协会、设计院选型报价开始,贯穿签单、设计、制造、运输、安装、调试、全方位的跟踪技术服务,实现由简单的推销产品到全过程的技术团队服务的转变,从而把服务做进用户的心坎里。

东方的同仁们,新的一年,新的高峰又一次摆在我们面前,我们东方的员工只有不断的创新,不断的攻坚克难,不断的超越自我,才能在公司倡导第三次创业的宏伟征途上,不落后、不掉队,胸怀壮志、勇往直前,争当排头兵。才能在实现五到十年翻番的战役中,在品牌国际化、品质一流化、产品高端化、技术专业化、生产专机化、营销行业化的各项工作中,作出自己的贡献!东方的同仁们,让我们在未来的征途上一道励精图治,再创辉煌!

提升内部管理 凝聚增长动力

——在2015年营销工作会议上的讲话摘选

东方泵业（集团）常务副总裁：余新国



各位同仁：大家新年好！

时间过的真快，转眼之间，我们已经跨入了农历羊年。在这举国同庆、万象更新之际，我向销售系统全体同仁，向长期以来给予我们销售工作大力支持的行政系统、生产系统同仁，以及所有关心、支持东方泵业营销工作的各关单位人士表示衷心的感谢！祝大家在新的一年里，生活幸福美满，事业更上一层楼！

刚刚过去的 2014 年平淡中见精彩，改革大潮里隐约绽放着强国复兴的希望之花。这一年，世界经济依然在金融危机的阴霾中步履蹒跚。这一年，中国经济在全面深化改革中砥砺前行。作为社会经济的参与者和历史的见证者，无论企业还是个人，我们都在共同体验着社会的积极进步和经济增长换挡所带来的阵痛。

大家都知道，2014 年我国的 GDP 仅增长 7.4%，比 2013 年又降低了 0.3 个百分点。事实上，自从 2010 年以后，随着一揽子刺激计划的撤出，中国经济增速持续回落，逐渐从高速增长进入中高速增长的新常态，并且这一趋势至今仍未企稳，未来还将继续下行直至达到一个均衡的增长点。

在经济增速新常态下，受宏观经济增速下滑、经济结构调整、投资降温、自身产能持续过剩和供求双方市场关系转换等多重因素影响，曾经风光无限的中国制造业不但始终未能摆脱低迷困境，反而面临着 2008 年金融海啸以来最为严重的生存危机。我们水泵行业所面临的市场环境，在严峻的经济形势和国家经济结构改革中同样发生了复杂而深刻地变化，原来依赖大规模投资拉动来支撑的低水平数量扩张模式已经难以为继，众多水泵企业纷纷面临转型和调整，进入一个深度调整期。

从我们自身的市场情况来看，一方面，民建、工矿等我们的传统行业投资增速下降，开工量明显减少，甚至有许多在建项目出现延迟或停工现象，对我们的订单、销售和回款均产生了非常不利的影响；另一方面，在水利、市政、配套等我们的重点发展行业和领域，我们的基础还比较薄弱，增长动力仍显不足。传统增长点和新的增长点衔接不足、配比不合理，以及订单结构失衡、大项目缺乏等致使我们在应对当前国家经济结构调整和转型时非常被动，对销售业绩的提升造成了很大的制约。可以说，当前我们的市场转型举步维艰又迫在眉睫，营销工作正经历着多年来最大的挑战。

在此背景下，我们共同经历了艰苦而难忘的 2014 年，在此，我要感谢大家，虽然 2014 年订单量与 2013 年基本持平，未能完成全年指标，但我们营销系统全体员工在公司领导以及行政系统、生产系统和关联单位的大力支持下，不畏艰难、奋力拼搏，各方面工作还是取得了一定的成效。特别是河北分公司单笔 2755.6 万元水利项目的成功签单，创造了公司成立以来最大金额的单笔订单记录；苏州分公司今年在水利项目上再做突破，销售了 4 台 2.7 米口径的双向全调节贯流泵和 3 台 2 米口径竖井贯流泵；西安分公司在水利项目上再建新功，销售了 8 台 1.2 米口径立式蜗壳离心泵；辽宁分公司也打破历史记录，销售了 2 台 450KW 潜水轴流泵。这些在订单和新产品销售上的突破性进展，为我们进一步打开水利和高端产品市场、加速推动市场转型创造了有利条件，为公司下一步的发展奠定了良好基础。

各位同仁，艰苦的 2014 年已然成为过去，我们有收获，也有不足；展望 2015 年，虽然有很多利好消息，但宏观经济将进一步下行，总体形势将更加严峻是公认的事实，我们营销工作仍然任重而道远，对此，我希望大家保持清醒认识并尽快采取积极地行动。当然了，对未来，我们既不要盲目乐观，也无须过分悲观，当前经济增速虽然减慢了，但水泵的市场需求总量仍然是在增加的，无比巨大的市场足够我们纵横驰骋。面对经济新常态下的市场环境，我们无法去改变市场本身，但我们可以踏踏实实地提升内部管理，积极地推动市场转型，主动地调整自己去适应新常态下的新市场。我相信，宝剑锋从磨砺

出，梅花香自苦寒来。当前我们所面临的问题和困难，未尝不是我们破茧化蝶的动力和助力。我们是困难，可我们的竞争对手可能更不容易，只要我们在这场经济变革和行业调整中率先完成自我重塑，未来必将再次收获属于我们的更大荣耀。

各位同仁！

当我们感叹时光飞逝时，2014 年已经离我们远去，而 2015 年也像手心里的沙子，不断地从指缝间滑落。很多人可能会觉得新年刚刚过去，留给我们开展工作的时间还有很多，各方面难免有所放松，其实真正算起来，现在距离 2016 年已经不到十个月零 1 天了。新的征程早已开始，我希望大家从现在开始就要保持足够的紧迫感，不要到年底再去追问“时间都去哪儿了？”。

随着国家经济步入新常态，以往的大规模投资拉动经济的情况已经成为过去式，未来泵行业乃至绝大多数其他行业的生存和发展环境将更为复杂，人口和政策红利等因素对企业的助推作用越来越小，企业发展将更多地依靠自身的核心竞争能力，这将对企业的经营管理和发展方式等产生深远的影响，对企业经营能力和各项工作形成挑战，同时也对我们所有人的工作提出了更高的要求。

作为一线的营销人员和公司的管理者，可能大家也早已感受到了这种经济形势和市场环境的变化，很多人可能也意识到了其中的风险和机遇。但是行动永远比空想更重要，做到也比说到更困难，对于如何去调整自己以应对当前的新常态和新市场，如何去从中抓住机遇和规避风险，我们每一个想要追求进步而不被时代所淘汰的人，都需要更深刻的思考，更切实的行动。事实上，依靠公司多年来积累的底蕴和品牌影响力，如果我们要维持现状或小步慢走，可能短期内并不太困难，但如果我们想开疆拓土，寻求公司和个人的更大发展，就必须运用我们的智慧，并付出更多、更大的努力。

另外我还想强调一点，其实从当前经济形势、行业发展以及公司情况来看，我认为在保持业绩稳定增长的情况下，速度快一点，还是稍慢一点，本身并不是最重要的，关键还是要看发展的质量。从营销角度上，要看我们的整体运营是否健康、高效，人员和团队是否更成熟，内部管理是否更科学，订单结构（包括行业和金额）是否更合理，订单质量是否有提升，风险控制是否更到位等等。如果这些基本工作我们做的更加扎实了，我想业绩的迅速提升必然是水到渠成。相反，为了提升一时的业绩而一味的采取强力手段进行刺激，靠牺牲质量去提高速度我认为是盲目的冒险，是缺乏远见而不可取的。这样往往会导致矛盾的迅速累积，终将会在某一时刻突然爆发而难以收拾，届时受损失的不单单是公司，员工也会受到波及。目前在全国各地，这样的教训已经有不少，我们也因此而流失了许多优秀人才，所以，我希望大家在今年乃至以后的工作中，保持强大进取心的同时，一定要有足够的定力，以平和的心态、以负责的态度去坚持速度服从质量的原则，在提升速度的同时确保质量，在保证质量的前提下提升速度，同时要着力去防控和化解经营管理中的各类风险，不要顾此失彼。今后总部也要根据实际情况逐步对速度和质量的关系进行再平衡，从政策上引导分公司、办事处提质增效，平稳、健康、可持续发展。

各位同仁，几多期盼，酝酿在新年伊始；几多希望，收获在不远将来。2015 年是国家深化改革的关键之年，是“十二五”规划的收官之年，也是我们进一步提升内部管理，推动市场转型，凝聚增长动力的一年，更是我们不断打破桎梏，超越自我，开启第三次创业之旅的一年。这一年注定不平凡，对我们来说充满着挑战，也蕴藏着巨大的发展机遇，而胜负的关键在于我们如何去奋斗、去争取。我相信，只要我们团结一致，众志成城，按照既定的思路，认真地做好事，踏踏实实地向前走，我们东方泵业新一轮发展的春天必定指日可待！

谢谢大家！

2014年度驻外“优秀团队”和“先进个人”评选名单

优秀团队

第一名	苏州分公司
第二名	杭州分公司
第三名	济南分公司

单项业绩奖

有效订单额第一名	成都分公司
考核费用比率最低	苏州分公司
当年款回款率第一名	吉林分公司
往年款回款率第一名	安徽分公司
人均有效订单额第一名	杭州分公司

突破性产品奖

苏州分公司	销售了4台2.7米口径双向全调节贯流泵和3台2米口径竖井贯流泵,打破了二项历史记录。
西安分公司	销售了8台1.2米口径立式蜗壳离心泵,打破了一项历史记录。
辽宁分公司	销售了2台450KW潜水轴流泵,打破了一项历史记录。

2014年度驻外“先进个人”评选名单 (优秀副总)



第一名：唐代芬（成都）



第二名：牛学志（济南）



第三名：胡松（苏州）

2014年度驻外“先进个人”评选名单 (优秀主任)



第一名：邓伟（成都）



第二名：陈霜（成都）



第二名：黄艳红（吉林）



第三名：章勇（深圳）



第三名：生晓华（济南）



第三名：李香云（山西）



第三名：秦亮（北京）



第三名：施昌东（安徽）

2014年度驻外“先进个人”评选名单（销售精英）



第一名：崔敏松（河北）



第二名：晋刚（成都）



第二名：阮小容（西安）



第三名：黄三凤（成都）

2014年度驻外“先进个人”评选名单（优秀信息专员）



第一名：朱红杰（河北）



第二名：邝慧敏（河南）



第三名：兰亦武（西安）

2014年度驻外“先进个人”评选名单（优秀收款专员）



第三名：刘天莉（重庆）



第三名：李健（北京）



第三名：寮渭兴（西安）



第三名：潘立军（济南）



第一名：韩建欣（上海）



第二名：王茫（成都）



第三名：吕元建（宁波）

2014年度驻外“优秀业务员”评选名单

1	王井红	河北	34	熊邦华	重庆
2	赵卫英	河北	35	蒋 帅	湖南
3	张 哲	河北	36	王 浩	湖南
4	周 凯	黑龙江	37	王德奇	安徽
5	宋敬宇	黑龙江	38	于 雯	安徽
6	王芊芊	吉林	39	王 培	南京
7	骆阿丽	吉林	40	陈干坤	南京
8	吴丽丽	辽宁	41	任梦杰	南京
9	张跃琦	辽宁	42	江 泉	福建
10	王 亮	大连	43	高 贺	杭州
11	董长亮	天津	44	方拥庆	杭州
12	杨利生	天津	45	樊 刚	宁波
13	武 龙	内蒙	46	王成洲	宁波
14	柳思余	内蒙	47	郝 丽	甘肃
15	王 霞	内蒙	48	凌 军	甘肃
16	周松松	济南	49	李志明	上海
17	孙文霞	济南	50	郭争强	上海
18	巩东方	济南	51	周 权	苏州
19	冷君胜	青岛	52	郜 贺	苏州
20	徐秀婷	青岛	53	李娴娥	苏州
21	郭永智	青岛	54	万蒙军	西安
22	梁全枚	广州	55	鲁新华	西安
23	石熊友	广州	56	李兰香	新疆
24	刘 思	深圳	57	李 刚	新疆
25	王雯颖	深圳	58	张荣花	山西
26	黄仁前	广西	59	王文太	山西
27	王 杰	广西	60	郜帅雷	河南
28	刘成伟	成都	61	张志刚	河南
29	朱郁彬	成都	62	刘志刚	河南
30	刘荣	成都	63	余小军	武汉
31	夏龙才	云南	64	王梦梦	武汉
32	聂刚要	云南	65	周继伟	北京
33	夏辉兵	重庆	66	汤 萍	北京

2014年度驻外“优秀员工”评选名单

1	王蕾	河北	24	刘娇	湖南
2	苗迎晓	河北	25	盛强	湖南
3	丁延秋	黑龙江	26	陈金柱	安徽
4	袁洪伟	吉林	27	金甜	南京
5	唐宏伟	辽宁	28	张振	南京
6	张文敏	大连	29	王小妹	福建
7	叶小丽	天津	30	刘丽莉	杭州
8	姚媛媛	天津	31	王雍荧	宁波
9	穆晓霞	内蒙	32	郝显峰	甘肃
10	王宣	内蒙	33	尹丽	甘肃
11	杨艳玲	内蒙	34	杨莹莹	上海
12	郭欣欣	济南	35	叶鹏	上海
13	张荣朝	济南	36	周颖	苏州
14	王珊珊	青岛	37	杨丽娟	苏州
15	辛卫强	青岛	38	李盟娜	西安
16	刘珊	广州	39	何西娟	西安
17	黄雪英	深圳	40	郑艳华	新疆
18	朱叶苡	广西	41	王宁	新疆
19	王兰	成都	42	张森森	山西
20	李文琴	成都	43	陈海孔	河南
21	徐桂仙	云南	44	刘姗姗	武汉
22	郑险峰	重庆	45	张惠妍	北京
23	何小车	重庆	46	李冬梅	北京

旭光80期培训感言

文 / 苏州分公司 张磊

活到老学到老，对我们刚走上管理层的学员来说，学的东西太多太多。这次培训就像这春雨，润物细无声。相信我们每个人在平时的管理中都会遇到以下的问题：技术知识缺乏，办事处人员不会管理，对子公司产品不了解，面对大项目不知所措等等。但是我们很幸运，幸运有这么多优秀的讲师花时间花精力免费给我们培训。及时的正确的指导我们前进，解决我们管理中遇到的困难。记得我参加71期旭光培训后，当我告诉前辈和同行朋友我们东方有系统的培训。他们都非常羡慕，都很惊讶！你们还有培训，我们都是自己摸爬滚打。这让你们少走了不少弯路。

培训时，大家有没有注意到所有的讲师都在教材里留了电话号码，还常说有问题再电话沟通，把我们现场提的问题都记录了下来。这就是团队，你们是我们坚强的后盾。我们是一个年轻的团队，是一个有朝气的团队。我们年轻，我们有活力，有时间，更有能力和信心学好和做好管理工作。为我们东方的明天添砖添瓦。虽然我们有可怕的8308，但是我们第二天培训没有人缺席；虽然我们上课时经常出入接电话，但是我们知错能改越来越少了；虽然我们调皮的要了顿酒喝，但是我们看到了以后的业务量，今年20个亿应该没有问题。现在我们东方正处于第三个创业阶段，正是我们这些年轻团队大显身手的时候，未来的东方是属于我们的。让我们为东方的明天一起奋斗。

时间都去哪里了？7天就这样匆匆的过去了。我们一起过了元宵，元宵是团圆节，是东方这个大家长让我们团圆在一起。难忘元宵，难忘旭光培训。天下无不散宴席，送君千



里终须一别。我们即将奔向全国的战场，去为自己，为东方打下一个更好的明天。下次相聚不知何时何方。且聚且珍惜。学无止境，我们要学习的东西还很多，路还很长。七天的培训远远是不够的，7天大脑接受的知识也很有限。我们回去后还要常温习教材，请教老师。只有这样才能让我们在水泵的战场上游刃有余，才能打赢这场硬仗，创造东方明天的美好。



以高度的责任感着力提升企业执行力

文 / 常务副总裁办 余新国

为走向世界、创国际品牌，打造国际一流的企业集团，公司提出了第三次创业的战略构想。要实现这个宏伟目标，不但需要公司领导层的决心与智慧、投入相应的资源，还需要建立起一整套符合公司发展战略的管理体系，更需要各级管理人员和全体员工全面、有效的贯彻执行公司意图和各项管理制度、流程，也就是要着力提升企业执行力。

我认为，提升执行力首先要树立责任感，只有在高度的责任感驱动下，提高员工与团队的整体能力，才能有效提升企业执行力。

下面就如何树立责任感以便提升执行力谈谈我个人的粗浅看法和认识，以便引发大家的思考与行动。

要想强化责任感并提升执行力，我觉得首先要弄清楚，什么叫执行力？何谓责任感？

所谓执行力，就是贯彻和落实制度、流程，并有效利用资源，保质保量达成甚至超越目标的能力。是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿，完成任务的能力，完成任务的程度。对个人而言执行力就是办事能力；对团队而言执行力就是战斗力；对企业而言执行力就是经营能力。

所谓责任感就是自觉地把份内的事做好的心情。有的人则概括为：责任感就是对应该承担的事情勇于面对，对值得做的事情和有必要做但不做的事情也视为自己应该做或应该承担的事。

从二者的关系上，我认为执行力是基础，责任感是关键。执行力源于责任感，责任感决定执行力。执行力不高有很多原因，但深层次原因都是责任心不强；提高执行力需要多种措施，但每项措施的落实都要依靠责任感的强化。

要提高执行力，有两个重要条件：一个是工作能力，一个是工作责任感。两者孰轻孰重？答案是：责任胜于能力！因此，提升执行力的关键在于强化责任感。

既然责任感如此重要，那么，如何提高员工的责任感呢？

责任感是激励出来的，也是管出来的。责任感既需要内在的追求来培养，更需要外在的约束来强化。内在的追求只能慢慢引导，而外在的约束则可以通过管理来实现，因此，我们除了要大力营造有利于提高执行力和责任感的文化氛围以外，还要着重通过管理手段来实现这一目标。

责任感是一种自动、自发的行为，他来自有心、用心、尽心，但这种自动、自发不会凭空产生，也不会自动延续，除了依靠企业的文化氛围来影响外，还必须依靠问责的手段来促进。要问责必先定责，定责是基础，责任不明，昏昏沉沉。但定责只是途径，履责才是目的，工作能不能落实，执行力强不强，主要取决于履责情况。因此，履责不力，就要问责，问责是改变工作作风的“铁手腕”。事前问责是提醒，事中问责是督促，事后问责是奖惩。只有把定责、履责和问责三者结合起来，才能确立一种良性的责任导向。

有了责任感意味着有了执行的意愿与动力，但并不意味着执行力就一定会强，要切实提升执行力还必须具备两个条件：方向正确与能力足够。

能力的提升不是一朝一夕的事情。我们除了选对人、把合适的人放到合适的岗位上之外，还要营造有利于学习、提高的文化氛围，采取相应的措施评估、帮助员工不断的提升自身的综合能力。

所谓方向正确就是要把事情做对。我认为从主体来看，按照公司既定的制度、流程来办事是把事情做对的主要方法，也就是要切实执行现行制度、流程。

在具体制度执行上，我们除了要以破解制约当前公司工作中关键性问题为导向，进一步增强制度本身的针对性和操作性以外，还要加大宣贯力度、明确宣贯措施。所有新出台的制度和流程，总部和分公司相关执行部门都要认真解读、领会和执行，不清楚或有疑问的，应及时向文件的解释部门咨询、了解；同时总部和分公司执行部门都要做好本部门或本分公司内部具体执行人员的培训和沟通工作，必须让执行人员充分理解制度和流程的内容以及前因后果。坚决不允许擅自对制度和流程进行扩大或缩小解释、变形操作，杜绝将制度和流程束之高阁或贴在墙上了事的现象。

总之，我们要把提高责任感放在首位，提高员工个体和团队的综合能力，努力形成正面的执行文化，全面提升企业执行力，为实现企业的第三次创业打下坚实的基础！

东方泵业集团多元化发展 ——河南省许昌



2014年6月，河南省电视台新闻记者及工作人员一行来到许昌市八一路立交泵站技改现场，对我集团子公司威尔自动化有限公司承建的该排水泵站全自动远程计算机监控系统进行了采访，并在河南卫视和许昌电视台新闻联播栏目分别播出，这是我集团公司承建的项目继2012年新疆“吐鲁番新能源示范区”项目受到央视关注后，又一次受到省级新闻媒体的关注。

河南省许昌市排水泵站全自动远程计算机监控系统是由上级主管部门批准建设，并进行公开招标的项目，整个项目涉及12座雨、污水泵站、2座立交隧道泵站，相关领导对泵站的监控系统提出了较高的要求，要求监控系统充分采用最新的计算机控制、网络通信、音视频数字化处理等技术，将整个排水系统建成一座信息化、技术先进、运行安全可靠的新型现代化的全自动排水泵站，要求各泵站实现全自动无人值守，所有泵站运行维护由监控指挥中心远程操控管理。

市八一路立交泵站自动化系统



我分公司在得到此项目信息后，及时造访项目相关技术人员和领导，在充分了解用户对项目技术的高要求后，随即邀威尔自动化选派资深专业技术工程师一起到现场与用户技术领导进行了几次全面深入的技术交流，在用户原来的技术要求基础上，我们结合水泵、水力以及自控多个专业层面进一步完善了整个项目的技术方案，得到了用户的赞许。在制作标书技术方案时，我们充分明确了用户对此项目期望与要求，确定的最终技术方案，无论是系统总体架构还是技术细节都领先于竞争对手，其中的多项技术细节与指标甚至超越了用户招标文件技术要求。我公司的投标方案，充分向用户阐释了泵站计算机自动化监控系统是一个集水泵制造技术、流体力学技术以及计算机自动控制技术于一体的综合工程，跨专业技术的无缝融合是项目技术先进的关键。

此项目已于2014年7月全部竣工并通过上级主管部门组织的专家组的验收，除了完成14座泵站的全自动侦测积水水位、自动调度排水水泵运行实施雨、污水排放、所有泵站管理实现监控中心远程操控外，系统还具备有：GIS地理信息管理系统、泵站优化调度专家系统、积水区域实时视频侦测预警、设备故障诊断及状态评估系统、系统信息主动发布平台……等一些先进的管控功能，更好的为泵站管理者排忧解难、为广大许昌市民的日常生活保驾护航。

随着东方泵业集团围绕水行业的多元化发展，东方泵业集团正在将自己打造成能为水行业用户提供多领域跨专业的整体解决方案的一艘航母！

大型轴混流泵设计制造加工（二）

文 / 工业泵事业部 王勇

今年，集团公司成功签订并生产制造了多项国家大型水利项目：五节桥泵闸工程项目 2250ZLB15-2.4 型立式开敞式双向轴流泵、深圳惠州沙田泵站 1600ZWB7.6-1.55、溧阳市蒋家荡枢纽 1950ZWG10-1.44 及 1950ZWGS10-1.54 竖井贯流泵、新沟河遥观北枢纽 2700ZGB20-1.7 及 2700ZGSQ20-1.75 竖井贯流泵等。这些大型水利项目的签订，都是对集团公司发展注入的一剂剂强心剂，集团公司在南水北调、引黄工程等国家大型水利项目中将更有冲击力，更有把控力。下面以新沟河遥观北枢纽 2700ZGB20-1.7 及 2700ZGSQ20-1.75 竖井贯流泵作介绍。

续上期

机械加工、检测

秉承严谨、严格的工作态度，新沟河遥观北枢纽的4台2700mm竖井贯流泵的主要部件的材质满足规范及招标要求，确保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。

叶片——叶片毛坯经热处理制成后在三坐标测量机上标记叶片中心孔，而后采用先进的五轴联动数控加工中心型号为XH2416B五轴联动数控铣床叶片加工中心加工叶片，该五轴联动数控铣床叶片加工中心范围为4000×2000×950，速度范围有重切削0-3000rpm和精加工的0-10000rpm，机床精度0.03mm。首先进行三维设计、造型叶片，完善叶片表面型线，对叶片表面进行光滑处理。然后用CAM灵活设计加工方法、确定加工参数、刀具等，进行刀轨的校核、编辑、优化、模拟仿真以获得最佳加工刀位轨迹，通过后处理程序生成加工程序。其加工精度可通过人机交互设定。为了经济、高效又高精度的加工叶片，粗加工时采用三轴联动重切削加工去除大量表面余量，精加工时采用五轴联动高速加工，消除加工死角及薄壁处的振动和弹性退让，表面加工后不用打磨，其加工尺寸精度达到0.03，粗糙度达到叶片表面粗糙度在 Ra1.6，加工的精度和粗糙度完全得到保证。



图13 数控加工中心叶片加工图



图14 加工完毕的部分叶片

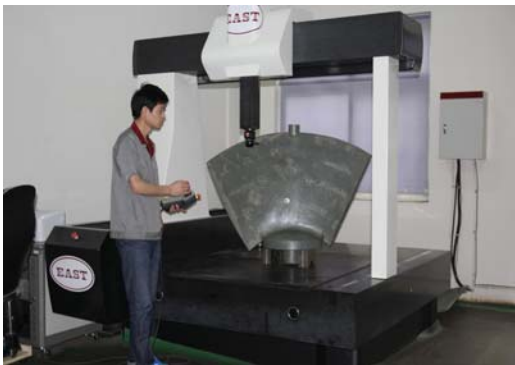


图15 三坐标仪检测加工好的叶片

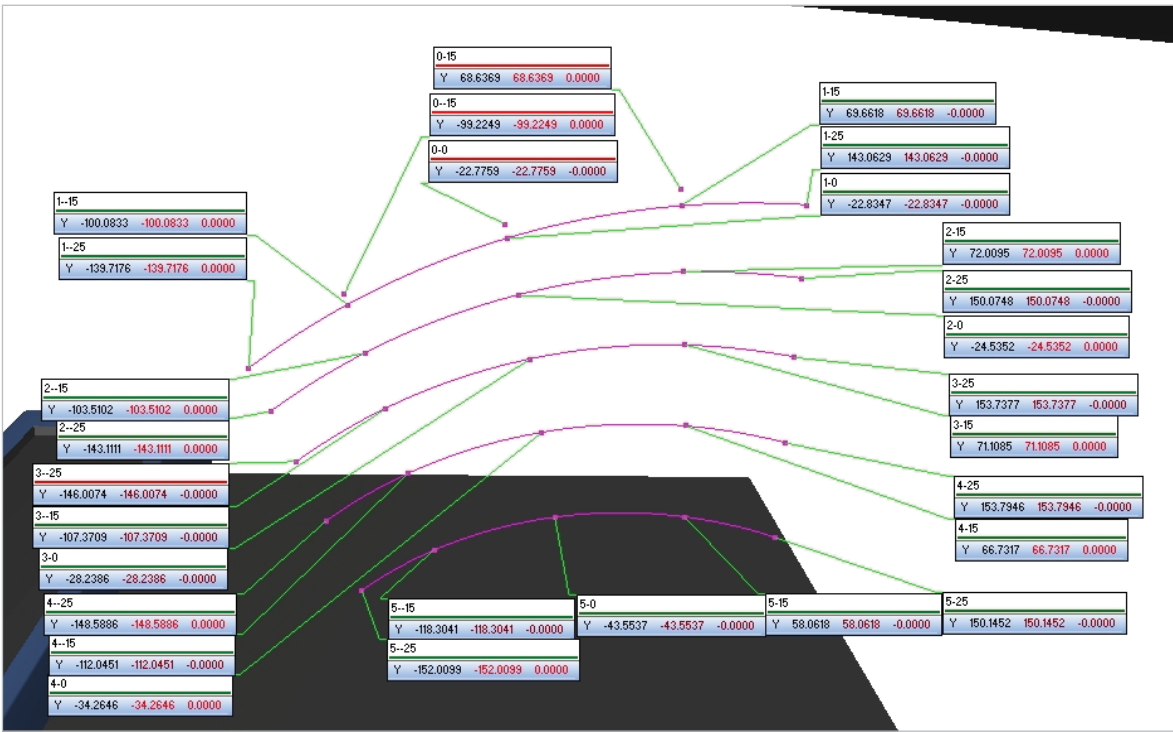


图16 三坐标仪检测报表示意图

轮毂体——作为水泵重要的水力元件之一，材质为ZG310-570号铸钢。轮毂体一端与泵轴相连接，轮毂的横孔与叶片相装配。外球面的加工用我厂先进的CK5125A大型4轴联动数控立车来保证，回转精度为6秒。转轮体部件组装后，所有叶片安放角一致，最大偏差不大于10秒，轮毂上有清晰的标记。



图17 轮毂体正在镗孔



图18 加工好的轮毂体

叶轮室——叶轮室采用轴向分半结构，用螺栓组合；叶轮室材质ZG230-450。叶轮室采用焊接和铸造方式，加工前进行退火处理。叶轮室与叶片对应处堆焊不锈钢里衬，采用防止产生间隙空蚀的ZGCr18Ni9Ti材料。嵌入的不锈钢与叶轮室固定牢固，在各种工况下能长时间运行不脱落。其上下高度与叶片的转角范围相适应，加工后的厚度不小于8mm。采用数控加工设备加工完成后，通过便携式关节臂测量机检测加工尺寸的精度。公司最新引进的关节臂测量机集合了三坐标测量机的对物体特征量（如尺寸、空位、位置度等）的测量能力，还具备了激光扫描的对复杂曲面的快速扫描及借助于其他工具实现、非接触的测量能力。检查结果实时传输到计算机，并自动生成三维图。



图19 加工中的叶轮室



图20 关节臂检测叶轮室内球面

导叶体——导叶体采用铸焊、分半结构，导叶片采用ZG230-450单片铸钢件，其余材质采用Q235A。对翻铸导叶片的木模进行了严格的型面尺寸检验，采用先进树脂砂造型工艺进行翻铸，导叶片翻铸好以后，对导叶片的进、出口边及过流表面进行打磨和整形，这样导叶片的型线和表面粗糙度都得到较好的保证，利用三坐标自动激光测量仪对导叶片进行检测。同时对导叶体焊接部位部分进行打磨，对导叶体的进出口进行车刀修正，保证导叶体流流畅通。另外导叶片和叶轮外壳一样，铸件要进行严格的热处理消除热应力。



图21 导叶片进行整形



图22 导叶体焊接校正放样



图23 加工好的导叶体下半部分



图24 加工好的导叶体

泵轴——泵轴式泵的核心零件之一，是保证泵正常运行的关键。从毛坯锻造——粗加工——超声波探伤——调质处理——超声波探伤——精车——磨削——铣键槽等，整个工艺过程都有工艺卡或作业指导书指导生产。泵轴选用了45#优质中碳结构钢整体锻造而成，长约6米，重达三吨。锻件探伤检查。泵轴上端法兰与齿轮箱低速联轴器直接连接，下端法兰与转子体连接。卧式水泵的主轴容易产生挠度，防止主轴产生较大挠度是设计卧式水泵的关键技术。车加工在CA6180C/8000长轴车床上进行，为确保泵轴性能和质量，泵轴车

加工时，采用粗精车多次切削加工和时效处理。泵轴上各外圆及法兰上的止口尺寸、端面的精加工是在同一次装夹下进行的，因而很好地保证了各挡外圆具有很高的同心度，泵轴端面的止口也具有很高的垂直度。泵轴在水导轴承和填料档对应部位采用堆焊不锈钢。在精加工后，堆焊不锈钢层的厚度不小于5mm，洛氏硬度不小于50HRC，表面粗糙度不大于0.8μm，而对于全调节泵，操作杆直径小，长度长，需要精准的工艺加工来保证加工精度，同样的车加工在CA6180C/8000长轴车床上进行，为确保泵轴性能和质量，公司工艺技术人员集中攻关，采用高速小进给工艺方案，一次加工成功，检测合格。



图25 泵轴磨削中和粗加工完毕后



图26 泵轴超声波探伤



图27 泵轴法兰端镗孔



图28 小轴加工图



图29 加工好的小轴



图30 上操作杆加工图

转子部件静平衡

3-4

叶片的外球面是与轮毂体相配合的，同心度要求较高，为满足其要求，叶片外球面的加工是要放在与轮毂体总装配之后进行的，叶片与轮毂体装配结束之后，用数控车床车削，这样轮毂体的内孔与叶片外球面的同心度就得到了保证。为保证叶片与轮毂体装配后具有良好的运转平稳性，叶片外球面加工好之后，进行静平衡试验，通过在轮毂体内壁加焊配重铁，满足静平衡要求。



图31 转子部件静平衡图

装配

3-5

经过在厂的验证装配后，将泵按部件分解运输，再到泵站现场重新组装。图为工装配人员和工程技术人员在现场安装机组。

品牌·服务

4

一个好的品牌不仅意味着良好的品质，更意味着一个完善服务和值得信赖的市场信誉。东方泵业以强大的技术力量和完善的服务网络为后盾，为用户提供系列的技术培训，以及迅速的售前、售中、售后服务体系。同时大力推进服务网络建设，健全客户服务系列标准，提供客户服务队伍建设，为客户提供不断完善的服务体系。东方泵业建立了充满活力的市场服务体系和快速反应的技术支援体系，保证了高效及时的用户服务，通过远程支持，现场维护，现场培训等快速反应方式，做到服务产品标准化，服务人员专业化，服务行为规范化、服务管理现代化，让用户无论在何处都能充分享受我们及时、高效的售后服务。

愿景

5

目前2250ZLB15、1950ZGB、2700ZGB、2700ZGSQ、1600ZWB等多个合同项目已经完成制造、出厂验收、现场安装等认为，并且得到客户的一致认可。所有这些大型泵项目都与集团领导的重点关注分不开的，是集团领导的把控全局，全公司上下一心，在先进的设计理念，强大的综合生产能力，先进的加工设备（5米龙门式多轴联动加工中心等）和检测仪器（三坐标检测检测仪、超声波探伤仪器等）的前提下，新沟河遥观北枢纽的4台套直径2700mm竖井贯流泵能够保证满足规范和要求，使客户满意的合格产品而顺利出厂。

东方泵业 迪拜之旅

游迪拜之感

文 / 济南分公司 牛学志

集团公司为答谢员工一年来的不懈努力和作出的贡献，也为了促进员工、团队之间的交流和学习、增进友谊、增强凝聚力，同时也为了弘扬公司的企业文化、丰富员工的业余文化生活、开阔视野，特于2015年3月2日-8日组织，并由总裁吴永旭先生带队，有总部领导和部分分公司总经理以及全国各3名优秀副总经理和优秀办事处主任等组成的30名团队，我有幸作为优秀副总与大家一起展开了迪拜之旅。

迪拜（英语:Dubai）是一个在极端恶劣的沙漠环境下建起来的城市，周围完全被沙漠包围，广大的沙漠里，人烟稀少，几乎没有生命力的存在，但是在这种条件下，迪拜从上世纪50年代开始至今，由一个波斯湾海滨小镇发展成现在的世界级的城市，创造了一个属于迪拜人的神话与传奇。我和其他队员一样满怀期待，想尽早一睹迪拜的“芳容”。经过10个多小时的飞行后，一路疲惫顿时被迪拜的景色而驱散。

游迪拜之感

文 / 济南分公司 牛学志

出机场后，地接导游是一名帅气、朴实的中国小伙子——丁帅。在小丁的讲解下，我们首先来到了世界首家七星级酒店——帆船酒店。帆船酒店是迪拜的地标式建筑，有“阿拉伯之星”之称，帆船酒店宛如一艘巨大的精美绝伦、扬帆待航的帆船，停泊在蔚蓝的海面之上，在这里，你可以尽情感受伊斯兰风格建筑与现代建筑的完美结合。

随后，我们来到被誉为“世界第八大奇迹”的人工岛——棕榈岛。棕榈岛就像神迹一样漂浮在海面上，在岛上有众多的豪华住宅，虽然那些风景优美的住宅不是我们一般人能负担的起的，但是，能有机会在岛上旅游，也将是难得的经历。在棕榈岛上还有迪拜另一个著名的酒店——亚特兰蒂斯酒店，酒店恢弘的建筑风格成了岛上又一道美丽的风景线。

之后，我们参观了全阿联酋最大、且唯一一座对外开放的清真寺——阿布扎比的谢赫扎伊德清真寺。它是世界第八大清真寺，建造历时十二年、造价55亿美金，整个建筑群庄严肃穆，全部由希腊的汉白玉包裹着，可容纳4万人礼拜，内部装饰金碧辉煌，收藏着世界上最大的手工波斯地毯、最奢华的吊灯。

后来，我们去了迪拜国家博物馆。迪拜国家博物馆的建筑很有风格，它是由一个城堡改造而成的。在那里你可以纵向横向地了解迪拜的发展历史。在博物馆里可以看到古代阿拉伯人的生活状况，可以领略迪拜的文化艺术，感受迪拜从沙漠小镇转变为现代化梦幻国家而经历的历史变迁。

最后，我们来到了迪拜黄金街。我们的队员们瞬间就被淹没了欣赏、购买黄金的狂潮中。漫步于富有阿拉伯传统建筑风格的步行街，两侧的展示橱窗内金银饰品光彩夺目，钻石制品争奇斗艳，令人目不暇接，竟使得我们流连忘返。

期间，我们还感受了在沙漠中驾车冲沙的刺激，了解了迪拜一夫四妻的制度，经历了在全球最大购物中心的购物疯狂，参观了迪拜河的夜景、世界的最高塔——哈利法塔、沙迦的文化广场、火车头广场，品尝了阿拉伯风味的美食、以及在迪拜可口的、地道的中国菜。

总之，迪拜是一个令人向往的梦幻国家，在这里有感受不尽的奢华、有叙述不完的美景，这是一个开放的国度、这是一个现代的国家，到迪拜感受世界顶级的生活，在迪拜你会有终身难忘的感觉。同时让我感受更深的还有：

迪拜依靠梦想把沙漠变成了旅游的胜地，全球富豪聚集的地方，建起了世界最高塔——哈利法塔，大海变成了棕榈岛——世界第一大人工岛、世界第八大奇迹，海上建起了七星级酒店，迪拜从珍珠业发展到石油再发展到旅游业，引起我们很多思考和感受：梦想越大，成就越大；

金融危机时，迪拜经济遭受重创，迪拜塔的建成依靠于阿联酋七个酋长国的老大——阿布扎比10亿美金的支持，作为老二的迪拜感谢老大，将迪拜塔改名为哈利法塔（阿布扎比国王）。感受：感恩心态、危难中见真情；

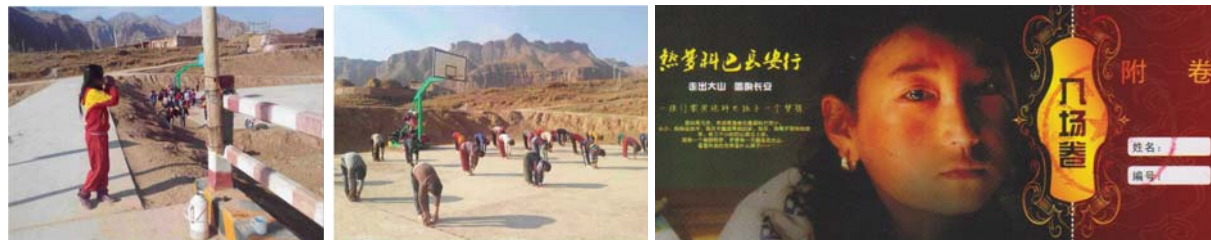
迪拜拥有石油，但是他们知道那是有限的资源，不能随意挥霍，他们以最现代化的建筑和最安全的环境吸引世界各地的人们前往。感受：居安思危、必有后福。





任何企业的发展都离不开社会，企业具有一定的社会责任，如何履行企业的社会责任呢？除了自身的做大做强，还要不断地回馈社会，去做慈善事业。所以有众多成功的企业家总结说：做企业=做慈善。

西安分公司自成立以来就一直重视对社会的回馈及在社会上的影响力，每年都有大大小小的义举令人称赞。就在2015年1月份，由分公司总经理李强代表上海东方泵业（集团）有限公司又一次参加了一项公益活动。该活动是由陕西省晋商商会、陕西众泰慈善基金会、共青团西安市委员会、阿拉善SEE西北项目中心、西安广播电视台、西安教育电视台、陕西广播电视台《景琦访谈录》栏目、陕西省高教团工委、爱心海教育援助中心、“西安热”创业服务新媒体平台等单位主办。本着通过大型文化演出，用快乐与成功启发社会的善心，引起社会反响，共同参与贫困地区建设的公益活动。



华隆—青海省东部的一个县，1986年被国务院确定为国家贫困县，2001年被国务院定为国家扶贫开发工作重点县。科巴村位于县境东北部，海拔3600米左右，由五个与外界完全隔离的村子组成，在这里世代生活着半牧半农的藏族人民。在这里师资季度匮乏，教育资源的严重不足。久美尖参师父是居住在西安的化隆人，他从2009年开始招募西安的大学生志愿者前去支教，这些圆梦天使带着热情，为当地的孩子带去最新资讯，传授知识。这里的孩子们从未曾走出过大山，圆梦天使的到来无疑为孩子们打开了一扇通往外界的窗户，也为他们带来了追逐梦想的希望。2010年陕西众泰慈善基金会开始关注科巴并持续资助他们。到目前为止，科巴小学得到了很多社会热心人士的关注与支持。

这次活动主题是“走出大山、唱响长安”，旨在帮助青海化隆县科巴小学的学生走出大山，了解外面的世界。这些孩子将利用寒假时间在前往科巴支教的年轻老师的带领下了解外面的世界，同时他们将在古城为市民表演两场大型原生态歌舞剧《热梦科巴》作为感恩回馈活动。在2015年1月10日下午，在“热梦科巴长安行”新闻发布会暨认购会中，众多爱心企业、爱心人士和志愿者们积极认购，为活动慷慨提供资金支持。西安分公司爱心认购了热梦科巴长安行演唱会门票若干张。

据悉，为了帮助科巴孩子圆梦，不少爱心人士都参与其中，每一位的爱心都如同一缕缕温暖的阳光，温情地洒在每一个科巴孩子的身上。大家都尽量为孩子打开一扇通往外面世界的窗，但又绝不轻易摧毁他们现有的纯真世界。让文化与信仰在温和的冲击之下完成和谐的交融。

正如科巴孩子在排练
演唱的那首歌曲所唱的那

样：“我种下一颗种子，终于长出了果实。”

通过“走出大山、唱响长安”公益项目，孩子们实现了走出大山的梦想，同时，也为爱心企业践行了以大爱为先、以博爱为志的社会责任，折射出了西安这座城市的时代剪影和人文情怀。在西安，这群孩子为梦想而唱，为未来而舞。而东方泵业集团也希望通过这一系列的努力，打造一种新型的公益模式，在参与形式上多元化，在延续周期上长远化，为公益行动注入更多崭新的色彩，为受助对象点燃更多的希望和火花。通过这种平台的搭建，让更多的人通过了解上海东方泵业集团参与到公益事业中来。

其实在这个越来越注重慈善公益的时代，很多大名人如比尔盖茨、李亚鹏等都是通过公益活动进一步提升了自身知名度，我们不能怀疑别人做慈善的目的，但是我们可以通过别人做慈善的结果悟出一个真谛，那就是做企业不仅等于做慈善，其实做慈善更是做企业。

公司确实也通过这次公开活动可以让外界更多的了解到上海东方泵业（集团）有限公司是一个既有实力又有爱心的企业，让更多的企业愿意和我们合作，也让更多的青年才俊渴慕加入到东方。



感悟人生，我心飞扬——太仓现代农业园一日游有感

文 / 电气事业部 黄成、汪华

2015年元月10日,温暖的阳光透过车窗洒向车内,伴随着愉悦的心情,集团工会组织的“太仓现代农业园一日游”活动正式启程。

车队渐渐离开了城市的喧嚣,行驶在黝黑整洁的高速路上,道路两旁辽阔的农田,点缀着零落的村庄,空中偶尔飞过的鸟群…眼前久违的美景看上去那样的舒心,就在此刻一年的忙碌瞬间消失得无影无踪了。一路上职工朋友们欢快地聊着,很快我们一行人来到了太仓,稍作休整,我们随着导游开始一天新的旅程。首先进入眼帘是原生生态湿地,她以奇石异鱼、花草而闻名,走过一座极具江南特色的石拱桥,一眼望去,狭小的船只一字排列,泊在湖面,那份素装、闲雅,犹如我记忆中的那陈年挥不去的记忆。园内景点错落有致,依次分布着生态湿地馆、现代农业展示馆、花卉园艺展示馆、月季公园、玫瑰庄园、蝴蝶兰基地…

走进现代农业展示馆内,最吸引我们眼球的是一只直径约半米的大南瓜和展区长廊内一条条垂下来的彩色根须,大家感叹不已,相互拍照留念。馆内展示了各种现代高科技农业技术,例如水培、管道栽培、立柱栽培等等;这里还种植了许多比较少见的热带水果,例如香蕉、椰子、木瓜等,让人在休闲娱乐的同时,也开阔了眼界。

继续向前是花卉园艺展示馆,走进进去仿佛进入了一个浓缩的花卉世界,五彩缤纷的奇花异草争相斗艳,沙生植物园内的仙人掌形态各异。在盆景园里我们看到了周瘦鹃先生的铜像,中学时代的他一边写作,一边从事园艺工作,开辟了苏州有名的“周家花园”。还有各种各样的世界国花,在园内还看到了花与爱情、花与饮茶等等花的介绍,最后看到了茶树,包括被誉为“茶仙”陆羽先生的铜像。



午餐过后,我们漫步在河边小道,来到了恩钿月季公园,蒋恩钿在月季花的栽培上取得了很大的成就,恩钿月季公园就是以她为名。这里集娱乐、休闲一体,绕着湖走了一圈,由于季节原因,并没有看到月季海洋,但一颗颗带刺的根茎傲然耸立,仿佛在告诉我们,春节即将来临,久住城市闹区的人们憧憬着这满园月季花开的时刻,一定会心旷神怡。

不知不觉我们一行人来到了天妃宫,现存的天妃宫为清代所建,郑和七下西洋前都到此上香祭拜,是江南最古老、最具有历史价值的娘娘庙,是祈福的好地方。

日暮将至,沿着古镇的河流,跨过小桥,悠悠地走在狭窄的青石板路上,两旁粉墙黛瓦,满眼的美景让我们陶醉,数不尽江南风情,道不完的历史人文,看不够的水乡秀色,让我们留下美好的回忆。

我们回到车上,就要离开了,有点意犹未尽的感觉,这样有生命力的大自然,充满了生机和活力,想想平时工作紧张有序,只有此时,可以全身心地放松,享受这份舒适。

快乐的时光总是短暂的,返程的车厢内旅途的疲惫让大家渐渐安静下来。明天,我们在座的诸位又将回到自己的工作岗位,为自己的理想打拼,因为我们始终信奉“天道酬勤”的人生理念。

感谢集团工会,更感谢公司领导,借助这次机会,让各部门的同事相互了解、相互交流,看看大家的笑脸,听听大家的笑声,多么和谐与其乐融融。我们之中必定会有东方泵业集团公司的中坚骨干力量,并且由于新生力量的不断加入和努力,东方泵业必然会再创辉煌!

共同祝愿东方明天越来越好!