



东方文苑  
MAGAZINE

2017/01期  
总173期

上海东方泵业（集团）主办



P01 辞旧迎新 再创佳绩——2016东方泵业年终总结表彰大会隆重召开

P17 东方泵业2017年营销工作会议顺利召开.....



品质成就价值  
Quality Crates Value

创新成就未来  
Innovation Shapes Future



WWW.EASTPUMP.COM

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

上海宝山区富联路1588号 No.1588,Fulian Road,Baooshan District,Shanghai,China 邮编/Zip cod: 201906  
总机/Telephone Exchange: 021-33718888 销售热线/Sales Tel: +86 21-5602 2222 传真/Fax: + 86 21-5602 5566  
客服热线/ Customer Service Hotline: 400 1 666 099 http://www.eastpump.com 电邮/E-mail: eastpump@163.net



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





《东方文苑》  
2017年第一期 总173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  
eastpump@163.net

# CONTENTS ▶

东方新闻	01/16
特别报道	17/42
技术交流	43/46
驻外风采	47/48
真情流露	49/50





迎着新年的朝阳，怀着东方人的梦想，2016年12月30日，东方泵业集团有限公司年终总结表彰大会在上海隆重举行，集团总部近千名东方员工欢聚一堂，辞旧迎新。

会上，对2016年度的优秀员工、专利奖、发表专著奖、四项能手、年度质量能手等一批先进员工进行了表彰。集团董事长兼总裁吴永旭、集团常务副总裁余新国、集团副总裁刘卫伟等集团高层领导在会上做了发言。大会对2016年集团的发展及取得的成绩进行了全面、客观、公正的总结，同时全面规划了2017年的东方蓝图。

## 辞旧迎新 再创佳绩——2016东方泵业年终总结表彰大会隆重召开

文/企划部 吴素艳





## 辞旧迎新 再创佳绩——2016东方泵业年终总结表彰大会隆重召开



会议结束后，东方人欢聚一堂，在晚宴和抽奖的欢快气氛中结束此次表彰大会！结束的是会议，永不停息的是铿锵的脚步和无限的希望！2017年，让我们携手并肩、再接再厉、开拓进取，发扬东方的企业精神，用实际行动谱写东方更加辉煌的明天！





## 宝山区政协法制委与区安监局对口协商会议 在我司召开

文/企划部 吴素艳

12月12日下午，上海市宝山区政协法制委与区安监局对口协商会议在我司召开。宝山区政协副主席王兆钢、区委常委副区长袁罡、区安监局局长仲军等一行三十余人出席了会议。我司集团董事长兼总裁吴永旭、副总裁刘卫伟等领导出席了会议。

协商会上，区政协领导一行听取了集团董事长兼总裁吴永旭对集团概况及发展的介绍、副总裁刘卫伟针对集团安全生产管理方面的详细介绍。区政协领导一行对我司的发展及安全生产方面给予了充分肯定，并鼓励我司再接再厉，继续为宝山的发展做出更大贡献。





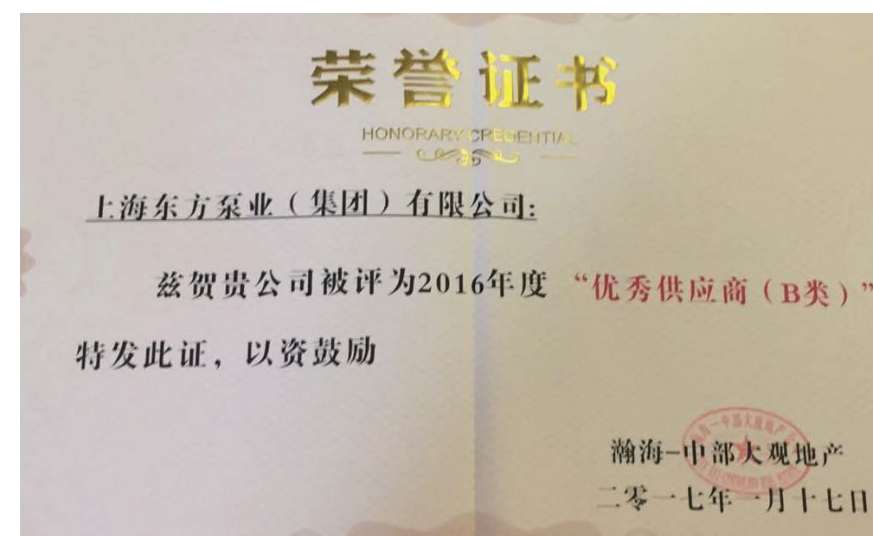


## 我司被瀚海——中部大观地产誉为“优秀供应商”

文/企划部 吴素艳

近期，瀚海-中部大观地产“2016年度优秀供应商表彰答谢会”在郑州举行。会上，发布了“2016年度优秀供应商”名单，我司获选2016年度瀚海-中部大观地产优秀供应商。

此殊荣的获得是东方泵业集团坚持质量至上，客户至上理念的结果，我司将继续以高度的责任心、质量第一和“超越客户满意”的服务意识与行业优秀的大客户持续合作，实现双赢。







2017年2月21日上午，集团公司在三楼会议室召开了2016年度管理评审会议。对2016年度的管理体系进行评审。集团公司高层领导及相关部门负责人参加了会议。会议由集团副总裁刘卫伟主持。会上，各中心总监及各相关部门负责人对2016年度质量、环境、职业健康安全管理体系运行控制状态、运行结果及2017年的工作计划进行了报告。

会上，大家在管理评审中进行讨论总结，发现问题，提出有效的改进措施，实现集团公司的健康持续发展。与会人员通过讨论，对一体化管理体系运行的适宜性、充分性和有效性进行了系统的分析，既肯定了管理体系运行的成效，也提出了需要进一步改进的问题和具体改进措施。

会议认为，集团公司的质量、环境和职业健康安全管理体系运行平稳、持续有效。

最后，由集团公司副总裁刘卫伟对本次管理评审会议进行总结，刘总说，在体系运行过程中，各中心各部门对贯彻标准的认识程度仍然有差异，对标准、管理手册、程序文件的学习、掌握程度也不尽一致，集团公司一体化管理体系运行过程中还存在诸多的问题，要求各中心各部门进一步提高对管理体系的认识，对会上提出的各种问题进行认真梳理，抓好问题的整改工作，持续改进。



## 集团顺利召开2016年度管理评审会

文/企划部 吴素艳





## 生产系统工作会议（第一季度）顺利召开

2月20日，集团生产系统第一季度工作会议在六楼会议室召开。集团董事长兼总裁吴永旭、集团常务副总裁余新国、集团副总裁刘卫伟出席了会议，集团生产系统正副总监、事业部长及相关部门负责人等参加了会议。会议安排部署了生产系统2017年第一季度的生产工作。强化管理、落实措施，为集团生产安全、稳定、有序进行奠定了基础。







## 集团喷漆室环保改造完成

文/企划部 吴素艳

为推进企业的“绿色节能环保”发展理念。近期，我司下大力气对企业进行整体环保改造，其中一项重要环保改造——喷漆室环保改造完成。

我司在日常生产管理中积极推广“清洁生产”技术，喷漆房经过废气排放系统及环保设施进行升级改造后，烟尘废气排放均达到了国家新标准要求。

我司在不断发展生产，提高产品质量的同时，也非常重视环境保护工作，充分认识到保护环境、节约资源就是保护生产力；企业要发展就必须治理好污染，“发展生产与环境保护”必须两条腿同时走。







## 双摆渡2000轴流泵开始发货安装

文/企划部 吴素艳



### 双摆渡2000轴流泵开始发货安装

近期，双摆渡排涝站改扩建工程水泵设备出厂验收会在我司召开。经讨论评审并通过出厂验收意见：2000轴流泵制造满足招标文件及设计要求，已经开始发货安装。







为落实2017年度销售工作方向及战略部署，打造高效协同的团队，实现2017年业绩再创新高的目标。2017年2月6日至2月7日，为期两天的东方泵业集团2017年营销工作会议在江苏太仓顺利召开。来自祖国各地的东方精英们，带着2016年的累累硕果，汇聚一堂，汇报一年的工作，展望新一年的蓝图。会上，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高层领导及相关部门负责人、以及来自全国各分公司总经理、副总经理、办事处主任、销售精英等近三百人出席了会议。

## 东方泵业2017年营销工作会议 顺利召开

文/企划部 吴素艳





## 东方泵业2017年营销工作会议 顺利召开

本次会议旨在总结2016年的基础上，共同研讨新方式新方法，迎接充满机遇与挑战的2017年。

会上，集团董事长兼总裁吴永旭、集团常务副总裁余新国、集团副总裁刘卫伟分别作了“锐意进取，迎难而上再创佳绩”、“不忘初心砥砺前行为实现第三次创业梦而努力奋斗”、“同舟协力奋勇前进”为主题的讲话。吴总向与会人员回顾了2016年集团所取得的辉煌成绩，高瞻远瞩地对2017年集团的工作进行了总体部署。吴总说，2016年，是东方发展史上不平凡的一年，随着国内外形势，环境、条件的变化，对我们实现任务的要求越来越显艰巨。在整个宏观经济大环境相对不利的情况下，公司依靠全体员工锐意进取，迎难而上，克服重重困难。经受了挑战，阻止了业绩下滑，使东方泵业在逆境中，实现了超历史的订单突破。

余总全面回顾了2016年集团的营销工作情况。余总说，2016年，我们怀揣着再次创业的梦想，砥砺前行，从未放弃，终于在2016年，我们在国家宏观经济继续探底中逆流而上，主要业绩指标积极向好，订单量更是再次拐头上冲，实现订单量同比增长12.7%，还一举刷新了2013年的历史最高记录。

会上，刘总全面回顾了生产系统2016年的工作成果，指出了生产系统存在的主要问题，并提出了2017年生产系统的主要工作计划。

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。来自全国二十八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。

此次会议的召开，为东方泵业集团全体营销人员进一步认清形势、明确2017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2017年度销售目标，实现集团公司营销工作的新突破。







# 东方泵业2017年营销工作会议

# 顺利召开



会议结束后，集团举行了颁奖盛典，榜样的力量是无穷的，一个人、一个故事、一段话语，看似平凡简单，却能点燃许多人心中的激情与梦想。集团领导亲自为2016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。颁奖结束后，大家进入晚宴环节，并为与会人员举办了精彩纷呈的晚会。晚会上，大家载歌载舞，精彩的表演贯穿整个抽奖环节。大家满载着信心与希望，迎接充满挑战的2017年！

此次会议取得了圆满成功，是集团发展历程中承上启下的一次重要会议。对2016年进行了全面的分析和总结，对2017年的营销工作进行了系统的规划，为公司2017年的工作指明了方向，极大的鼓舞了全体营销人员的士气，增强了凝聚力。东方泵业集团也必将在在新的一年里取得更大的发展，谱写出更加灿烂辉煌的新篇章！





# 锐意进取,迎难而上,再创佳绩

——在2017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



2016年，是东方发展历史上不平凡的一年，随着国内外形势，环境、条件的变化，对我们实现任务的要求越来越显艰巨。在中央调结构，限产能，基本建设投资大幅消减，银行严格控贷，整个宏观经济大环境相对不利的情况下，公司依靠全体员工锐意进取，迎难而上，克服重重困难。经受了挑战，阻止了业绩下滑，使东方泵业在逆境中，实现了超历史的订单突破。

公司的几项主要经济指标，处于同行业的前列地位。

过去的一年，尽管经济环境十分严峻，但公司在全体员工的共同努力下，集团各项工作仍有较大起色。

## 一、集团的建设在加速进展

东方泵业在南通建设的项目，已在去年8月1日正式复工，有望在今年的七、八月份竣工投产。集团公司下属的一批子公司在属于自己的工业园区内，陆续扩建，不断的改造、完善、充实自身的实力，南通威尔二期工程24亩地去年6月份已开工建设；

## 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础和产、学、研的多种形式。凭借公司近年导入的激光快速成型机、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。

## 三、东方品牌的建设

截止2016年底，国家授权公司专利9项，累计授权专利448项。在各类刊物上发表学术论文8篇，加上商标23个，公司的知识产权体系又有新的进展。公司再次被评为上海市制造百强企业，上海市民营制造企业50强等荣誉称号。

## 四、基础管理不断细化、完善

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，新建的大项目管理组，分行业专业营销团队方面，从订单承接，产品运作、组织协调等方面均积累了经验取得显著成果。公司推行的BPM系统，通过试运行已在30个分公司全面投入。一年来，分别获得市、区相关部门对公司两化融合，节能降耗，企业标准化体系，产、学、研等多个项目的资金支持。

## 五、企业文化建设

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，在活跃员工的文娱生活，发动员工募捐解决员工的特殊困难，组织员工义务献血多行慈善，帮助员工适龄子女上幼儿园、小学，诱导、化解、协调员工矛盾等方面起到了重要作用，增强了企业对员工凝聚力。

2017年，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，主要反映在同质化的竞争，是产品的数量扩张和价格竞争，现要逐步转向产品质量型，差异化为主的竞争。

东方经营泵业二十几年，从小到大，由弱变强。现已进入国内泵业的前列，做到了十几个亿。近几年，在大环境的影响下，增长速度放缓了，甚至出现了负增长。去年，在同样严峻的市场环境下，由于我们实行了行业专业化的营销策略，依靠行业销售，针对行业的特点，有的放矢，提高了对用户的服务水平，从而东方实现了超历史的订单业绩。

为此我们终于找到了一条突破“瓶颈”，使东方能得以长足发展的路子了，这就是“行业专业化营销”。我们将依托即将竣工在土地、厂房面积均大于我们当今工业园近三倍的南通公司的硬件优势，既能把东方的产品数量上规模，又能将产品质量上档次，还能促进管理上水平，这为我们突破“瓶颈”快速发展奠定了坚实的基础。

在营销方面，要不断总结健全完善行业销售经验，使行业销售得以健康发展。在销售领域做专、做精、做深，泵产品的各个环节、流程，以市场的订单的增量，促南通公司产能达产达标，走出一条东方泵业快速发展的道路。

新的一年，将是困难与机遇并存的一年，机会总是留给有准备而愿奋斗的人们，我们东方员工只有锐意进取，迎难而上，才能在东方泵业发展的宏伟征途上，勇往直前，才能在做专、做精、做深、做透泵产品的过程中，为造就“国际品质，国产价格”的东方品牌，做出自己的贡献！



# 不忘初心砥砺前行 为实现第三次创业梦而努力奋斗 —— 在2017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



伴随着经济增速的持续放缓，是有效需求的严重不足，我国的投资和出口需求近年来也出现了连续大幅下滑。作为投资拉动型产业，水泵行业受国家宏观经济的影响非常大，投资增速的快速下滑必然对水泵行业以往的粗放式增长形成极大制约，进而促使整个行业进入深度调整，直至其适应新的经济常态，达到一个新的平衡。

从我们自身来看，自2012年以来，我们的发展轨迹同样与宏观经济走势紧密相联，一方面订单量连续出现高位调整，进入滞涨状态，另一方面市场情况以及经营环境出现的巨大变化，迫使我们必须加快市场转型和核心竞争力的重塑。在此背景下，营销工作经受了极大挑战，我们在内忧外患中共同度过了艰苦而难忘的5年。在这5年里，既有2012年首次下滑的当头棒喝，也有2013年再创历史新高的欢欣鼓舞，更有2014和2015年连续下滑的痛苦煎熬。在最困难的2015年，集团公司结合自身发展阶段和社会经济、水泵行业发展趋势等，重新定位了未来五到十年的战略构想，提出了第三次创业的目标。怀揣着再次创业的梦想，我们砥砺前行，从未放弃，终于在2016年，我们在国家宏观经济继续探底中逆流而上，主要业绩指标积极向好，订单量更是再次拐头上冲，一举刷新了2013年的历史最高记录。

成绩并非偶然。5年来，我们求真务实，奋力拼搏，脚踏实地，不骄不躁，既没有被各种困难打垮，也没有被一时得失左右，一路走来，我们积极适应外部经济发展新常态，努力克服行业及市场低迷困境，主动转变经营思路寻求转型升级，大力提升内部管理，多方凝聚增长动力，不断推动企业健康、持续发展。在此过程中，我们的营销工作整体上也有了明显提升，制度日益完善，流程不断优化，市场布局更趋合理，行业化销售战略稳步推进。可以说，我们在不断摸索中逐步明确了前进方向，在震荡调整中渐渐构筑了更高的发展平台。

虽然当前宏观经济增速持续放缓，但大家也应该看到，这个所谓的放缓，是相对于以前的高速增长来说的。作为企业和个人来说，宏观经济走势对我们的影响巨大，而我们则没有能力去选择经济环境，但我们可以顺势而为，努力调整和强大自己，去适应经济和市场大环境，营造和改善局部小环境，寻求生存和发展的空间。市场总会有波动起伏，当它高速膨胀时，大家一拥而上，只要去做业绩就会自然增长，对人的要求反而比较低，区别

就是你增长多一点，他增长少一点，当它缓慢增长甚至陷入低迷时，竞争就会加剧，人为因素对业绩的影响就比较大，大浪淘沙，此时脱颖而出的，才是真正的精英和强者。一名真正优秀的销售工作者，不仅要在顺境中能够如鱼得水、左右逢源，在逆境中更应该活得精彩，活得与众不同。

2016年，在市场疲软，人员总数下降的情况下，我们的订单仍然创历史新高，人均订单反而有较大提升，个别分公司和办事处甚至取得了历史性的突破，之所以取得这样的好成绩，恰恰说明了人是贵在精而不在多，人对业绩的影响是巨大的，人的主观能动性是可以对市场的不利因素起到抵消作用的，同时也证明了我们在适应经济新常态和市场新环境上取得了一定的成效和进步。客观的说，销售工作遇到问题，还是应该更多的从自身来找原因，而不是一味的去苛求市场，因为市场就在那里，市场永远是对的，很多时候我们会感觉市场不好，其实是市场重心和热点转移了，而你仍然站在原地，市场竞争激烈了敌人强大了手段翻新了，而你的竞争能力却没有提高，归根结底，并不是对手太强大、环境太恶劣，而是自己太弱小。

从目前来看，我们自2012年以来的销售滞涨，确实与宏观经济的减速有很大关系，但我认为最主要的原因还是在于我们自身。一方面，我们在2012年之前连续数年的高速增长，积累了一定的风险和矛盾。另一方面，随着当年4万亿强刺激的政策效应减弱，12年时副作用已逐渐凸显，近年来经济增长更是进入新常态，经济结构逐渐调整，社会经济发生了巨大变化，水泵市场及我们所处的经营环境也同样发生了深刻变化，而我们并没有完全适应这种变化，及时完成全面转型升级。

2017年，希望大家以创业的精神，以务实的态度，与时俱进，主动出击，根据公司战略和布署，结合本地市场和本分公司、办事处的实际情况，认真思考，切实行动，做出更好的成绩！

百舸争流，奋楫者先，千帆竞渡，勇进者胜。感谢这个伟大的时代，让我们在追风逐日中前行，我相信奋斗的道路有多艰难，胜利的光环就有多耀眼，只要全体员工集思广益，团结一心，众志成城，奋发向上，哪怕前方巨浪滔天，我们必能乘风破浪，所向披靡，第三次创业的梦想一定能够实现！



# 同舟协力,奋勇前行

## —— 2017年生产系统春节营销会议报告摘选 东方泵业（集团）副总裁：刘卫伟



我们正经历一个对于制造业是一个冰火两重天的时代。窗外是“中国制造2025”勾画出的蓝天，“互联网+”如同烈日炙烤着经济每个角落；室内却刮得是制造业产能过剩的北风，飘着漫天杀价的雪花。年底，外部的寒气更加逼人：材料价格在持续高速上涨但市场整体仍现低迷，节能环保对制造和对产品的要求更高更严格，人工成本不断提高而人力资源日趋紧张...

### 产值产量

2016年，7个制造事业部共计完成泵、控制柜、成套等产品（含备品配件在内）270475台套，同比增长11.36%；完成产值同比上浮6.98%。

### 产品开发

2016年基本完成或部分完成设计开发工作的DFES高效双吸泵、DFEG高效管道泵、DFEW高效直联泵、XBD-L型立式多级消防泵、DFSS-M型浑水泵、GW管道污水泵、GY油泵、HZW化工轴流泵、自吸装置及其控制柜；完成了900KW潜水轴流泵、推进器、2000ZLB（立式轴流泵）的合同设计开发任务；进行了DCC精品屏蔽泵、DFAY两级油泵、等产品的试制工作。

在技术开发手段上，开始推进试行三维设计方式，将三维设计应用到产品设计过程中。在重要的合同产品设计中，均采用了CFD分析计算，很大程度上保证了重要的大型合同产品的水力性能的可靠性，提高了公司产品的竞争力。

### 质量控制

质量管控方面，集中力量做好物资（包含外购产成品）的入库检查和自制产品的出厂检查。

制造中心和各事业部抓紧机遇上专机改进生产工艺，完成了成套不锈钢管路和不锈钢管体的喷砂工艺改进、引进对头镗、悬架加工专机等；积极探索推进消失模工艺、探索改进悬架体漏油的问题、推广装配过程中TQC等；各技术部也在积极进行多项技术改进如管道泵叶轮平衡孔钻模定位改进，以提高产品质量。

### 运营与管理

从15年开始，生产系统和销售系统密切配合，针对重点的特殊的项目实施了大项目管理办法。到年底共计成立了13个大项目组。大项目管理解决了如技术对接、资料收集准备、减轻销售分公司安装压力等问题，但在项目进度跟踪、督促以及主动性等方面还需进一步加强。

### 产品认证

产品认证尤其是消防产品的CCCF认证工作，是生产系统的一项重要的也还在继续的



工作。这项工作销售部门关注且急迫，牵涉到生产系统各个部门。到目前为止，已取得CCCF认证消防泵组（含柴油机消防泵组）规格有590个，消防电气控制装置有21个，消防成套设备有4个；通过认证检测的消防电气控制装置20个；正计划申请（准备样机或资料）的消防泵组275个。认证之后，消防产品流向信息的申报也增加了大量的工作，这项工作还需销售生产继续密切配合方能保证。

此外，16年还通过泵节能认证、节水认证、煤安认证等认证工作，新增成套设备的节能认证。

2017年生产系统各中心的具体工作计划。

### 1.南通筹划

按公司计划，年底南通基地将会投产。

### 2.ERP

信息化工作重要性不必多言，尤其是南通生产要纳入进来考虑，只有两个字：急迫。抓紧选择确定新的系统，争取利用2017年1年的时间解决这个问题。在考虑新系统时，需注意与销售BPM、物流信息系统等关联系统的对接工作。

### 3.产品开发与改进

技术中心与各技术部门经沟通，已制定了115项工作任务，这些任务已经吴总批准。对于任务中产品规划和产品设计开发的内容，请技术中心尽可能编制好产品开发设计任务书，保证开发设计的意图能得到准确的执行。

### 标准化

标准化重点是前面提到的产品和零部件的通用性。设计开发的产品越多，这个重要性就越大。标准化工作技术中心要把好关带好头，各技术部及技术人员要按标准化的要求去开展设计，在脑袋中绷紧这根弦。

### 4.强化质量前移管控

质量管控，不只是口号几句。各个部门应落实具体的管控措施。质量控制前移，目前有些方面还只是形式上的前移，措施并未落实，如建立明确上下工序间的检查要求与责任，而不再只停留在员工间的首检工作等等。

新的一年已经到来！在新的一年里，公司又规划出了更加宏伟的蓝图。我相信，在大家的努力下，我们目标一定能实现！让我们和公司一起迎接又一个崭新的春天！



# 攻坚克难谋发展、开拓创新求跨越 ——2017年集团营销工作会议述职报告摘选

河南分公司总经理 苏建华

尊敬的各位领导、各位同仁新年好：

忙碌而艰辛的2016年已成为历史，过去的一年对河南分公司而言仍然是加强规范管理的“调整”年，是战天斗地的“突破”年。2016年在集团领导的正确指导下，在分公司全体同仁的共同努力下，我们达成了年初自定的工作目标：分公司综合排名荣获集团亚军，创河南分公司自成立以来的最好成绩；副总张俊东和许昌办主任李艳华双双荣获全国第四名的好成绩，他们距营销会后的埃及之旅仅一步之遥未能成行甚是遗憾。邝慧敏在全国信息专员综合排名中仍稳居第一的好成绩，分公司实现两个签单超千万的办事处，所有办事处主任均参与年终考核结算。这阶段性超越为我们河南分公司第一个“三年规划”（即调整年、规范年和突破年）的宏伟蓝图绘上绚丽的一笔，实现了我们第一阶段发展目标的完美收官，也为分公司第二个“三年规划”即赶超（同行）、创收（效益）、（再创）新高的跨越式发展奠定坚实基础。

本人服务东方泵业20余载，从华夏故里——东南沿海福建——长三角安徽再回到中原河南，每年都参加集团营销会议，但是2013年的营销会议给我留下不可磨灭的印象，因那年河南分公司在全国综合排名第25名，每年集团营销会议联欢晚宴桌位的布局大家都懂-----2014年初我刚调任河南，代表河南分公司参加年会看到河南分公司那一桌离我们吴总1号桌那么那么远，在门口一个被遗忘的角落，大门边冷风嗖嗖甚是凄凉，这也是我任职总经理10几年来代表分公司参加年会第一次离1号桌那么远-----当时我心里五味杂陈，无心联欢，何谈食欲？深深感到销售的残酷和考核的无情！倍感自己责任重大！当时暗下决心，我既然选择决定回到河南逐鹿中原，我必须义无反顾带领分公司全体同仁加倍努力积极赶超，以最快的速度向我们吴总的一号桌靠近再靠近。弹指一挥间，我已任职河南三年，功夫不负有心人，这三年在分公司全体同仁的发奋图强共同努力下，我们取得了优异的成绩，今年我又能如愿与吴总同桌共进晚宴了。我们河南分公司的桌位也离主席台靠得近了，更近了。我在此衷心感谢集团领导对我们的关怀与指导，感谢河南分公司全体同仁三年来对我的理解与支持，大家团结一致努力拼搏才使我们取得辉煌的成绩，也逐步改变全国人民对河南的看法，我们将努力实现东方因河南而骄傲，我们因河南而自豪！

2017年是国家“十三五”的关键一年，是集团“第三次创业”的重要一年，也是河南分公司第二个“三年规划”的开局之年，面对当前形势及任务指标，我们将迎难而上，结合我司产品针对省内行业布局，我们要充分了解主要竞争对手的订单结构，做到知己知彼，我们要找到市场的盲区积极开拓，分公司要求各办事处根据各区域市场特点，对社会资源加强整合应用，调整行业结构，因地制宜进行市场定位，在保证基础订单稳步增长的同时拓宽区域内目标市场。对有关子公司产品的项目信息进行梳理，我们不断身教言传向销售人员灌输子公司产品的销售理念，相信2017年子公司产品订单会是分公司业绩的一个重要增长点。

2017年我们分公司重点开展以下工作：

1、贯彻执行总部各项战略方针，加强基础管理，结合公司对部门人员配置及各岗位工作职责的要求，分公司践行“一个萝卜多个坑”“没有功劳就是白劳”的用人理念，增强“今天工作不努力，明天努力找工作”的危机意识。对各部门员工的配合与衔接进行工作流程优化，大胆尝试对职能部门有度把控充分授权，各部门主管做到各司其职，参与管理敢于担当，充分发挥各部门管理工作职能，把服务管理和市场拓展有机结合。

2、项目信息的有效管理是个老生常谈的话题，真正能做到对项目信息从收集、整理、跟踪到方案实施直至促成订单是一项艰难的持久工程，这方面我们还有许多工作要做，有效的加强项目信息管理，还需要我们不断借鉴优秀兄弟分公司好的经验，优化整合，发挥成效。

3、应收款管理一直是我们不断强调和持续加强的工作，应始终保持常态化。在内部管理上，由营业部制订出更为明确、细致的应收款管理细则，细化过程管理，注重从订单源头把控，按合同约定销售做到事前预防，事后可控！在各个收款节点进行严格把关，最大程度降低收款风险。应收款的及时收回直接关系到员工收入及企业的运转状况，同样对分公司的发展至关重要。促订单，抓回款，是分公司考核的主要指标；两手抓、齐头并进是分公司持续健康发展的有力保证。

4、团队建设是分公司发展的支柱，对员工选拔、培训和培养的过程是人才储备的重要环节。将人才梯队建设作为分公司的持久工程，加强培训，“能者上，庸者下”充分发挥每个员工的主观能动性，让员工参与管理，并增强自我管理意识，为员工提供一个良好的成长和发展空间，做到企业与员工双赢.....

相信把以上工作做扎实，是我们完成2017年销售指标的有力保障。

综上所述，河南分公司要想健康快速发展还有很长的路要走，有待提高与完善的方面还很多，这一点我们要有深刻认识。17年的艰辛与坎坷仍需面对，接下来的工作任重而道远，艰巨的挑战我们将如何应对？居安思危，我们除了具有努力拼搏、不断超越的精神和勇气，我们还要与时俱进、不断创新，加强规范管理，营造健康积极的团队氛围，我们还要不断提升自身技能，不断提高综合能力，在寻找中突破，在危机中绽放，适应市场，攻坚克难谋发展，开拓创新求跨越，紧跟公司发展步伐，我们才能健康快速发展。面对新的目标，新的挑战，为集团的第三次创业增砖添瓦，我们意气奋发的河南人团结一心，为了宏伟的“东方梦”早日实现而奋力拼搏，谱写新的篇章！在此，我就河南分公司第二个“三年规划”的开局之年，赋诗一首：

2017年，河南要发展

提效率、按规范，提高技能是关键。

靠管理，要效益，执行才是硬道理。

促订单，抓回款，撸起袖子加油干。

想超越，创新高，亿元订单要突破！

最后，祝大家身体健康！万事如意！谢谢大家！





2016年度集团总部“优秀员工”评选名单

1	行政办公室	常立春	23	工业技术部	逯向阳
2	行政办公室	刘恒江	24	工业加工工段	王君太
3	审核部	嵇斌	25	工业加工工段	周金龙
4	企划部	胡婷婷	26	工业加工工段	狄永美
5	工矿行业总部	黄建华	27	工业装配工段	牛二云
6	接待部	张楠楠	28	化工车间	王先木
7	评审一部	任爱梅	29	化工车间	蔡福全
8	物流部	颜玉钦	30	市政车间	杨波
9	应收款管理部	訾秀娜	31	市政车间	杨少亮
10	统计部	姜丽娟	32	市政车间	方胜勇
11	生产管理办	郭娟	33	屏蔽车间	朱胜虎
12	流体计算部	周璐德	34	成套部	张燕
13	质检部	张茂林	35	成套车间	文铁炎
14	测试站	经伟	36	电气部	孟雅芳
15	物资Ⅰ部	孙志满	37	电气技术部	戚孟荣
16	物资Ⅰ部	金玉梅	38	电气技术部	胡艳衡
17	物资Ⅱ部	张德兴	39	电气车间	杨利朋
18	民建技术部	韩进华	40	电气车间	张德军
19	民建加工工段	邵毅	41	电气车间	刘晓华
20	民建加工工段	高世国	42	设备部	冯大友
21	民建装配工段	韦玉	43	制造中心总监室	周晓丽
22	民建装配工段	马路东			

2016年度分公司“优秀员工”评选名单

1	黑龙江	丁延秋	18	山西	杨立峰
2	吉林	袁洪伟	19	河北	王蕾
3	辽宁	吴佳卉	20	内蒙	王宣
4	辽宁	杜成哲	21	广西	樊华
5	天津	李志	22	广州	慕琼
6	济南	冯明星	23	深圳	袁晓虎
7	济南	王珊珊	24	南京	王雯
8	青岛	武春玉	25	安徽	汪冬旭
9	杭州	刘丽莉	26	福建	赵维帮
10	上海	王玉琳	27	云南	郑周文
11	武汉	刘姗姗	28	成都	李文琴
12	苏州	陈香	29	成都	郑星普
13	宁波	杨妍	30	重庆	熊小红
14	河南	李彩芳	31	重庆	祝毓华
15	新疆	张坤霞	32	湖南	程玉如
16	甘肃	赵玉武	33	北京	刘慧敏
17	西安	周晓露			

2016年度驻外机构评优名单

优秀团队（综合评比）

一等奖	成都分公司
二等奖	河南分公司
三等奖	上海分公司

优秀副总（综合评比）

一等奖	唐代芬（成都）
二等奖	彭刚（上海）
三等奖	邓伟（成都）

优秀主任（综合评比）

一等奖	陈霜（成都）
二等奖	黄艳红（吉林）、王学亮（上海）
三等奖	李艳华（河南）、袁志梅（河北）、章勇（深圳）、吴学刚（内蒙）、吕艳华（济南）

销售精英（综合评比）

一等奖	鲍成名（上海）
二等奖	晋刚（成都）、李威（重庆）
三等奖	汤华（深圳）、王文武（杭州）、张万良（吉林）、罗竟（湖南）、代理（苏州）



## 优秀团队综合评比第一名：成都分公司

### 优秀团队综合评比 第一名 成都分公司



从2006年的一千多万到2016年的一个多亿，分公司经过多年的打拼和努力在行业和领域中做出了巨大贡献，并培育了相匹配的行业精英和专业服务队伍，也赢得了客户赞许。这些都是分公司最大的骄傲和财富。分公司的总经理蔡冬梅女士携全体同仁，历经企业8年的销售一线和10年的分公司机构管理之路一直坚守独爱的事业之心，自带创新的常规思维。一直辛勤工作。笃信事在人为，天道酬勤。包容理解支持为本，遵循创新理念开拓市场，以持续的满腔激情引领团队。

## 优秀团队综合评比第三名：上海分公司

### 优秀团队综合评比 第三名 上海分公司



2016年，上海分公司充分利用背靠总部的区位优势，全体员工奋发努力，在中亚一带一路项目和核电项目等大项目和重点项目上取得了一定的突破：与此同时，在与集采客户的战略合作方面也取得了较大的进展，带动了集团公司集采战略合作工作的整体进步！以今年综合排名第三为新的起点，上海分公司在2017年将把荣誉化为动力，在集团公司的正确领导下，继续努力，取得更大的成绩！

## 优秀团队综合评比第二名：河南分公司

### 优秀团队综合评比 第二名 河南分公司



河南分公司按照2014年初制定的分公司发展第一个“三年规划”（即调整年、规划年、突破年），贯彻“宁缺毋滥，减员增效”的管理理念，各部门员工的配合与衔接进行工作流程优化，提高工作效率，整合产品资源销售多元化，分公司各项指标完成情况均成良性上扬趋势。提效率、按规范，靠管理，要效益，促订单，抓回款，要超越，创新高，亿元订单必突破！

## 优秀副总综合评比第一名：唐代芬（成都分公司）

### 优秀副总综合评比 第一名

成都分公司



**唐代芬** 2002年开始接触、认识并销售水泵阀门，07年有幸加入东方至今，不离不弃。人生在于折腾，精彩的人生在于拼命折腾，不悔的人生需要不停折腾，最美的风光在折腾的路上！立足于诚信、幸福源于感恩、人生在于无畏的折腾奋斗，代芬是一个努力生活，诚信感恩，非常靠谱的人！

所获荣誉：2014年度优秀副总第一名、2015年度优秀副总第二名

入职时间：2007年5月

座右铭：办法总比困难多，山不过来我就过去。



### 优秀副总综合评比第二名：彭刚（上海分公司）



#### 优秀副总综合评比 第二名

上海分公司

**彭刚** 14年6月由苏州调至上海任浦东片区副总,近十年的销售经历,他一直坚信工作的压力是前进的动力。工作中态度认真,做事脚踏实地,有始有终,努力学习,直面不逃避遇到的任何问题,与团队一起为销售目标努力。

入职时间：2008年3月4日

座右铭：有些事情不是看到希望才去坚持，而是坚持了才看到希望。

### 优秀主任综合评比第一名：陈霜（成都分公司）



#### 优秀主任综合评比 第一名

成都分公司

**陈霜** 来自成都分公司，负责分公司板换事业部。从2009年3月入职以来一直从事板式换热器的销售。学的是旅游管理专业，业余时间特别爱旅游。

所获荣誉：2015年集团优秀主任第三名

入职时间：2004年6月14日

座右铭：天道酬勤

### 优秀副总综合评比第三名：彭刚（成都分公司）



#### 优秀副总综合评比 第三名

成都分公司

**邓伟** 现任成都副总，2008年毕业，在销售路上，从懵懂少年到成熟蜕变；销售路上，尽已所能，曾荣获优秀业务员、优秀主任。

所获荣誉：2014年荣获全国优秀主任第一名

入职时间：2008年8月

座右铭：你必须非常努力，才能看起来毫不费力。

### 优秀主任综合评比第二名：王学亮（上海分公司）



#### 优秀主任综合评比 第二名

上海分公司

**王学亮** 从2013年8月1日接手浦东一办，十年水泵路，三年东方职。

入职时间：2013年5月27日

座右铭：成功=团队+领导+素养



## 优秀主任综合评比第二名：黄艳红（吉林分公司）

### 优秀主任综合评比 第二名

吉林分公司

**黄艳红** 喜欢挑战，2004年加入集团公司，做了一个专职水泵销售人员，在这个平台工作13载，积累了许多宝贵的销售经验，常年连续荣获集团优秀主任。

所获荣誉：7次获得优秀办事处主任（2009、2011、2012年获得优秀主任第三名，2013—2016年连续四年获得优秀主任第二名）

入职时间：2004年6月14日

座右铭：设定目标不放弃，不言败。



## 优秀主任综合评比第三名：吕艳华（济南分公司）

### 优秀主任综合评比 第三名

济南分公司

**吕艳华** 出生在中国的最北方，黑龙江省，爱说，爱笑，爱热闹，爱唱歌跳舞，爱交朋友，爱自由自在，爱与众不同，爱hold不住的兴奋，也爱无厘头的搞笑。同时祖籍是山东烟台，在山东生活时间较长，受孔孟文化的潜移默化也爱安安静静的自得其乐，爱平平淡淡的简单生活，在东方的大舞台上没有光彩夺目，只有不算做人的业绩证明自己的艰辛与坚定。

所获荣誉：做业务员8年，连续5年被评为销售精英，成立办事处4年，每年的业绩都超千万，连续两年荣获优秀主任称号。

座右铭：做好自己



## 优秀主任综合评比第三名：袁志梅（河北分公司）

### 优秀主任综合评比 第三名

河北分公司

**袁志梅** 来自河北分公司邯郸办事处，2016年的有效订单额一千多万元，当年款回款75%，往年款回款达到73%。

入职时间：2005年1月

座右铭：有些事不是看到了希望才去坚持，而是坚持了才看到希望。



## 优秀主任综合评比第三名：李艳华（河南分公司）

### 优秀主任综合评比 第三名

河南分公司

**李艳华** 在东方泵业近二十载，经历过许多希望之春，也遇到过失望之冬，但仍然追求着自己的理想，踏着时间的轮梯勇敢的向前奔！

入职时间：1997年7月

座右铭：行到水穷处，坐看云起时。





### 优秀主任综合评比第三名：吴学刚（内蒙古分公司）

#### 优秀主任综合评比 第三名

内蒙古分公司

**吴学刚** 天生是超级无敌大嗓门，因喜欢自由职业，而选择了做销售。本性善良，刚正不阿，时而行走山水之间、时而穿梭繁华都市，洗炼红尘，坚守本心；做业务多年，始终坚持：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？广阔天地，任我逍遥。

所获荣誉：连续5年获分公司优秀

入职时间：2010年1月

座右铭：非淡泊无以明志，非宁静无以致远。



### 销售精英综合评比第二名：晋刚（成都分公司）

#### 销售精英综合评比 第二名

成都分公司

**晋刚** 入司至今已有11年之久，常年勤勉、执着的巩固和维护行业客户。

所获荣誉：2014年荣获全国销售精英第二名  
2015年荣获全国销售精英第一名

入职时间：2005年9月

座右铭：一份耕耘，一份收获。



### 销售精英综合评比第一名：鲍成名（上海分公司）

#### 销售精英综合评比 第一名

上海分公司

**鲍成名** 是一个对理想有着执着追求的人，坚信是金子总会发光的。性格内外结合，适应能力强，好学上进，诚信敬业，责任心强，有强烈的团队精神。忠诚、勤奋和敬业是他在职场上永不过时的工作精神。

入职时间：2015年3月7日

座右铭：天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。



### 销售精英综合评比第二名：李威（重庆分公司）

#### 销售精英综合评比 第二名

重庆分公司

**李威** 湖北人，最大的爱好是打篮球，看各种球赛。

所获荣誉：2015年获得重庆分公司优秀员工

入职时间：2013年3月

座右铭：面对困难，如果你想战胜，就会找到一些方法；如果你想放弃，就会找到一堆借口。





销售精英综合评比第三名：王文武（杭州分公司）



**销售精英综合评比 第三名**  
杭州分公司

**王文武** 生于1990年4月12日。毕业于佳木斯大学。2012年毕业。2014年进入东方杭州分公司水利事业部。有激情，有拼劲，不服输。缺点：有时不细心。信奉专业的人做专业的事，做事先做人。

所获荣誉：2015年度集团销售精英

入职时间：2014年7月1日

座右铭：坦坦荡荡做人，踏踏实实做事。

销售精英综合评比第三名：张万良（吉林分公司）



**销售精英综合评比 第三名**  
吉林分公司

**张万良** 性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚；工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳，勇于承受压力，具有较强的适应能力；纪律性强，工作积极配合；意志坚强，具有较强的无私奉献精神。

入职时间：2007年5月

座右铭：天道酬勤

销售精英综合评比第三名：汤华（深圳分公司）



**销售精英综合评比 第三名**  
深圳分公司

**汤华** 性格开朗，外向的小伙子，为人真诚，待人友好。他在工作中积极进取，勇于担当，态度热情，恪尽职守。拥有年轻体魄和宽广知识，饱满的精神和坚强的意志，来克服工作中的各种困难，他用先进思想武装头脑，用自己的学习能力和分析处理问题能力，来提高工作效率。

所获荣誉：2015年度销售精英

入职时间：2013年11月3日

座右铭：世上无难事，只要勤攀登。

销售精英综合评比第三名：代理（苏州分公司）



**销售精英综合评比 第三名**  
苏州分公司

**代理** 自信的性格，放松的状态，以及一种让人亲近的感觉，这就是代理。身边的人经常被她弄到哭笑不得，因为上一秒你还觉得烦人不已，下一秒就会让你忍俊不禁。最大的特质就是执着，只要是她所选择的事情都会非常坚定的走下去。

入职时间：2013年10月22日

座右铭：决心做的事不可能失败，能打败我的只有自己。

销售精英综合评比第三名：罗竞（湖南分公司）



**销售精英综合评比 第三名**  
湖南分公司

**罗竞** 1986年出生，毕业于武汉科技大学机电专业，2010年10月加入东方大家庭，于2013年参加总部旭光第71期业务员培训班。

所获荣誉：2015年集团公司优秀员工、湖南分公司优秀员工。

入职时间：2010年10月

座右铭：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为也，所以动心忍性，增益其所不能。



# 精密屏蔽泵 — 取代进口产品的最佳选择

文 / 屏蔽泵技术部

什么是精密屏蔽泵？精密屏蔽泵，它是一种高效低噪的无泄漏泵。泵的叶轮与电机转子在同一个密封壳体内，不需采用填料或机械密封结构，从根本上消除了被输送介质的外漏。电机的定子绕组和转子铁芯被置于薄壁金属圆筒（称屏蔽套）内与介质隔离。泵体、叶轮以及屏蔽电机采用高效的模型制作而成，电机采用自身输送介质循环冷却，无风扇和散热片结构。

DCC精密屏蔽泵、DCC-M精密多级屏蔽泵是我公司结合市场需求，最新研发的两款新系列产品，具有完全的自主知识产权，在市场中具有领先地位和技术先进性，主要用于高端给水工况场合。



DCC-M精密多级屏蔽泵



DCC精密屏蔽泵

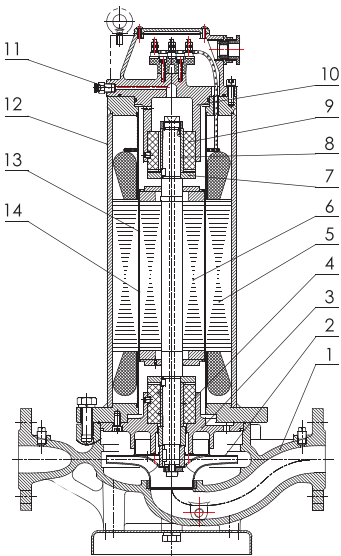
## 产品概述

DCC精密屏蔽泵和DCC-M精密多级屏蔽泵为立式屏蔽管道式泵，是选用国内外优秀的水力模型，通过CFD计算方法以及ANSYS力学分析设计，叶轮和导叶采用不锈钢冲压激光焊接技术制造，机泵一体式的高效、无泄漏、振动小、低噪音、体积小、外形美观的高性能产品。DCC系列产品采用机泵同轴设计结构，自身介质轴内循环冷却方式，DCC-M系列产品采用机泵积木式联接结构，外循环冷却形式。屏蔽电机外表面采用抛光不锈钢管，保证产品的外形美观、结构紧凑、体积小容易拆卸检查、检修。屏蔽式电机结构和只有静密封的方案，确保了该泵高效节能和无泄漏特点。采用SiC和石墨两种材质的滑动轴承拓宽了产品的使用领域，轴承利用自身介质循环冷却方式，避免了注油的麻烦。优秀的水力和结构设计、超高效的电机电磁模型，保证了产品的高效节能。

## 应用领域

- 适用于工业、城市给水、高层建筑供水、成套给水设备配套；
- 管道增压；
- 冷暖空调热水循环系统；
- 远距离输水；
- 生产工艺循环增压输送，并适用于各种给排水设备、锅炉等设备的配套使用。

## 结构图



14	转子屏蔽套	1个
13	定子屏蔽套	1个
12	电机包覆管	1个
11	放气阀	1个
10	上轴承座	1个
9	上轴承	1个
8	轴套	2个
7	推力盘	2个
6	转子组件	1个
5	定子组件	1个
4	下轴承	1个
3	下轴承座	1个
2	叶轮	1个
1	泵体	1个
序号	名称	数量

## 工作原理

定子组件（5）的内表面和转子组件（6）的外表面装有非磁性的耐腐蚀金属薄板做成的定子屏蔽套（13）和转子屏蔽套（14）。另外，在各自的两端部位用耐腐蚀的金属厚板与它们和转子轴焊接密封起来，与输送液体完全隔离开，使定子绕组和转子铁芯不受侵蚀。

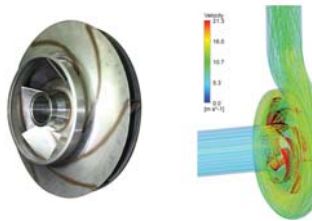
输送液体的流动方向：泵体（1）的入口→叶轮（2）→泵体（1）的出口→工艺系统。

循环液体的流动方向：泵体（1）的入口→叶轮（2）→下轴承座（3）的引液孔→定子屏蔽套（13）和转子屏蔽套（14）之间的间隙→上轴承（9）和轴套（8）之间的间隙→转子组件（6）的通孔→叶轮（2）进口。

另一小部分循环液体的流动方向：下轴承（4）与轴套（8）之间的间隙→叶轮（2）的平衡孔与叶轮进口输送液体汇合。

## 先进性能

- 产品开发采用最新的水力研究成果，通过三元设计理论、模型优化设计及泵动态特性分析方法，提高了泵效率，拓宽了泵的高效区，降低了泵的噪声。
- 主要零部件铸件采用树脂砂造型，表面光滑。零件采用数控加工工艺，运用三维检测技术保证形位公差符合度，运用模块理论和模拟技术提高产品的可靠性，并模拟各种使用条件通过各项测试系统对产品验证。
- 叶轮采用不锈钢冲压激光焊接技术，该叶轮获得国家知识产权局颁发的实用新型专利，专利证号为ZL 2013 2 0534632.7。
- 电机选用高效的屏蔽电机电磁模型，通过计算机模拟技术不断优化，电机效率超出国外屏蔽电机效率值2%~3%，并采用优质低耗的硅钢片和电磁线，同时消除了电机风扇的风摩损耗，电机功率因数、效率、电磁噪声等指标均高于行业标准。
- 国内首家采用电机转子先单独做G1.0级动平衡，然后所有转动部件包含叶轮、轴套、推力盘、电机转子整体再做G2.5级动平衡，进一步减小振动和噪音，使运行平稳。
- 每个型号的泵均通过自动平衡结构和轴向推力试验系统的调整，使转子在运行过程中始终处于悬浮状态，减小轴承的轴向受力，提高轴承的使用寿命。
- 取消了水泵的一个主要噪声源电机冷却风扇，同时转子、轴承等所有转动部件外围充满介质，产生的声音经过介质的阻隔进一步降低。
- 采用静密封的结构形式，不同于机械密封等方式，可以做到绝对无泄漏。
- 产品水力模型是公司自主研发、制造的第二代泵型，具有宽广的高效区，与GB/T13007《离心泵效率》相比，效率整体提高了3%~8%。该系列产品的推出，是替代进口产品的最佳选择。



进行各项试验中



# CPX旋涡式屏蔽泵

## ——无泄漏小流量高扬程的聪明选择

文 / 屏蔽泵技术部

CPX 旋涡式屏蔽泵是我公司经过几年时间的努力, 结合小流量高扬程工况市场的需求, 完全自主研发的一款新系列的屏蔽泵产品, 具有自主知识产权, 在市场中具有领先地位和先进性, 主要用于解决小流量高扬程的各种工况场合。



### 1 运行参数

- 流量范围:  $0.1\text{m}^3/\text{h} \sim 6\text{m}^3/\text{h}$ ;
- 扬程范围:  $15 \sim 300\text{m}$ ; (超过 $150\text{m}$ 采用多级结构)
- 使用温度:  $-100^\circ\text{C} \sim 120^\circ\text{C}$ ;
- 工作压力:  $1.6 \sim 10\text{MPa}$ 。

### 2 结构特点

- 体积小压力高, 采用积木式结构, 零件数量少, 简单紧凑, 单级叶轮扬程高, 大大实现了设备的小型化;
- 流量压力变化稳定, 无压力脉动, 无振动;
- 叶轮采用液压自平衡, 运行时几乎无轴向载荷, 叶轮表面喷涂司太立合金且浮动安装于石墨环之间, 与传统普通旋涡泵相比, 磨损小使用寿命大大提高, 使用性能稳定。
- 轴承均采用SiC材质, 强度高, 耐磨性好, 抗腐蚀性强, 使用寿命是石墨轴承的10倍以上;
- 全寿命周期运行成本低, 维护、维修费用低;
- 电机与泵采用同轴设计结构, 容易拆卸检查、维修;
- 只有静密封而无动密封, 可以做到完全无泄漏。因而特别适用于对人体有害液体、易燃、易爆液体、贵重液体、腐蚀性等液体的输送;
- 与管道安装后完全密闭, 适用于真空系统运行与外部气体接触能变质的液体输送;
- 由于无轴封可用于高压液体、高熔点液体、低温液体的输送;
- 电机轴承采用输送介质循环液冷却润滑, 不会污染输送液体, 避免了注油的麻烦;
- 电机采用输送介质循环液冷却, 而不用风扇冷却, 且采用滑动动压轴承, 故运转平稳、振动噪音小;
- 电机防护等级IP55, 防爆等级dII CT4;
- 电机部分设有监测装置, 可监测轴承磨损、电机的逆旋转、电机温升等功能。



进行各项试验中

### 3 结构型式

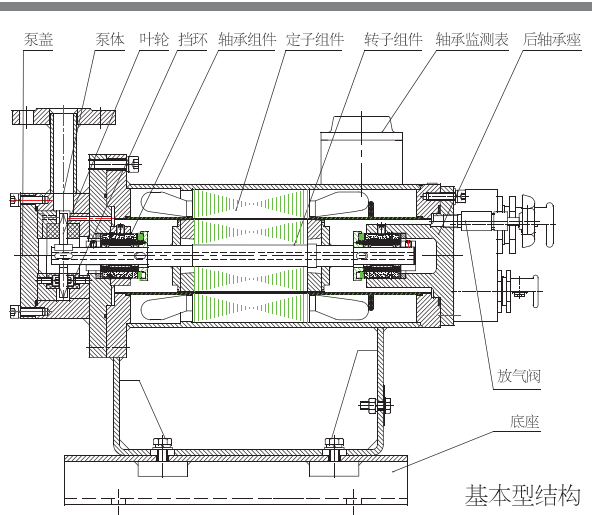
- 基本型——用于输送粘度小于 $37.4\text{mm}^2/\text{s}$ 、清洁的不含固体颗粒、不易汽化的液体;

工作原理: 从泵的出口引入高压介质至电机腔内, 一大部分介质通过定子屏蔽套和转子屏蔽套之间的间隙至电机后轴承并通过轴的通孔回到泵腔内, 最后经泵盖上的工艺孔回到泵腔进口区域, 另一小部分介质通过电机前轴承并通过叶轮平衡孔最后与从轴中孔回到泵腔的介质汇合。

输送液体的流动方向: 泵体的入口→叶轮→泵体的出口→工艺系统。

循环液体的流动方向: 泵体的入口→叶轮→泵体的小孔→定子屏蔽套和转子屏蔽套之间的间隙→后侧轴承后侧轴套之间的间隙→轴的通孔→泵腔。

另一小部分循环液体的流动方向: 前侧轴承与前侧轴套之间的间隙→叶轮的平衡孔→泵腔。



基本型结构

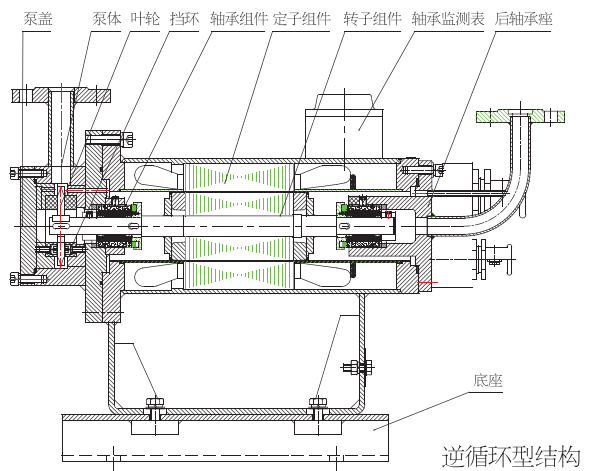
- 逆循环型——用于输送粘度小于 $37.4\text{mm}^2/\text{s}$ 、清洁的不含固体颗粒、易汽化的液体;

工作原理: 从泵的出口引入高压介质至电机腔内, 一大部分介质通过定子屏蔽套和转子屏蔽套之间的间隙至电机后轴承并通过后轴承座上逆循环管回到泵吸入液槽罐内的汽相区, 另一小部分介质通过电机前轴承并通过叶轮平衡孔最后与泵腔的介质汇合。

输送液体的流动方向: 泵体的入口→叶轮→泵体的出口→工艺系统。

循环液体的流动方向: 泵体的入口→叶轮→泵体的小孔→定子屏蔽套和转子屏蔽套之间的间隙→后侧轴承后侧轴套之间的间隙→后轴承座上逆循环管→泵吸入液槽罐内的汽相区。

另一小部分循环液体的流动方向: 前侧轴承与前侧轴套之间的间隙→叶轮的平衡孔→泵腔。



逆循环型结构

### 4 应用场合

- 用于化工、医药等工业流程中输送小流量高扬程的工况;
- 用于清水、热水的高压供水、冲洗;
- 蒸汽锅炉、蒸汽发生器的小流量高压给水;
- 模温机、冷水机、洗净机、烫衣机以及蒸汽发生器等各种机器设备的配套组装;
- 燃料、油质液、轻油、汽油等低粘度液的输送;
- 科研、试验等先端领域的各种应用。

### 已投放市场的使用业绩

- 马钢集团苯加氢项目 (合同号: MA1209-01、AH1606-02、AH1612-42, 基本型、逆循环型, 流量 $1.6 \sim 1.8\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程 $66 \sim 150\text{m}$ );
- 武汉有机化工有限公司 (合同号: WH1211-43, 基本型, 流量 $0.5\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程 $120\text{m}$ );
- 宁夏锦华化工有限公司 (合同号: NM1212-02、NM1307-70, 基本型, 流量 $0.5\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程 $50\text{m}$ );
- 洛阳黎明化工研究院火箭推进剂项目 (合同号: HN1301-110共28台, 基本型, 流量 $0.1 \sim 0.9\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程均为 $30\text{m}$ );
- 河北华茂伟业科技有限公司 (合同号: HB1607-33共59台, 基本型、逆循环型、多级型, 流量 $0.2 \sim 1.6\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程 $26 \sim 300\text{m}$ );
- 北京九州瑞安科技有限公司 (合同号: BJ1609-38, 基本型, 流量 $0.15 \sim 0.5\text{m}^3/\text{h}$ 、扬程 $20 \sim 30\text{m}$ )。



新年元旦，由济南市乒乓协会、济南“新世界商城”杯第二届乒乓球邀请赛，在山东财政学院体育馆隆重举行。

济南分公司刘彦国总经理积极响应，组建了公司乒乓球队，参加了5人团体赛（领队：李传明，运动员：倪梦涵、杜静娴、朱伟刚、朱达、曹钟义），参赛队共有39支乒乓团队。

在比赛前的晚上，刘总召集了全体比赛的运动员、领队开了赛前动员会，勉力大家发扬团结拼搏的精神，赛出风格、赛出水平。彰显东方泵业集团公司济南分公司团队风貌，是宣传公司品牌的良好契机，希望大家放下包袱，打出自己的风格。

第一天的比赛，公司乒乓球队在第一阶段的首轮比赛中，第一场小组赛中，与对手昕泛亚队男单1号选手苦战5局，在决胜盘中我方3:2获胜，为后面选手的比赛增强了信心。在团体大赛中，我司乒乓球队三名主力队员倪梦涵、杜静娴、朱伟刚表现出色，在小组赛中一路过关斩将，以4战全胜的战绩，名列小组第一。

根据赛程第二天的比赛，参赛队进入16进8阶段，16支团队均具有相当的实力。上午的比赛我们的战绩，赢了炫Ball队，输给支付清算协会队。在下午的8进4赛程中，我们的队员1:3惜败山东师大队。在与澳立傲制衣队的比赛中，队员们打的十分艰苦，双方前2轮交手打成2:2，在决赛局双打比赛中，我司的倪梦涵、朱伟刚这对直拍搭档选手，利用发球多变战术，落点的变化，主动进攻，以3:1比分拿下决胜局，在这次大赛中我司乒乓球队，赛出了水平，取得了较好的成绩，荣获团体第七名。得到了主办方的肯定。在颁奖仪式上，刘总代表集团公司上台领奖，并发表感言。为东方泵业的品牌宣传，在济南市场的推广起到了良好作用。



## 迎新年——乒乓健儿聚齐鲁

文 / 接待部 李传明



# 精忠东方

文 / 成都分公司 蒲洪海

风雨急，举国西望  
叱咤风云无所惧  
二十年、三十亿、谁能相抗  
挥笔墨，谱写华章  
多少次角逐频露锋芒  
何惧百战千般难  
战必胜，更威武，  
再创辉煌  
霸中国，走世界，展图强  
产销过三十再猛进  
我愿守土复开疆  
堂堂东方要让四方来贺  
——献给东方泵业（集团）有限公司

风雨急，扬帆起航  
毅更坚，心越强，斗志昂扬  
艰苦奋斗何惧怕  
春又来，秋又去，寒来暑往  
闻鸡鸣，整装出发  
多少热血儿女追逐梦想  
何惧辗转奔波苦  
拿订单，心欣慰，笑容满庞  
坐地铁、穿隧道  
主子齐、兄弟携手强  
订单过亿再猛进  
霸四川，走西藏，过大洋  
订单过亿再猛进  
我愿守土复开疆  
堂堂东方要让四方来贺  
——献给成都分公司

# 不忘初心 勇往直前

我与东方二十年

文 / 河南分公司 李艳华

一场国家的改革浪潮使我与东方紧紧相连，  
弹指一挥间，整整二十年；  
二十年，  
有说不完的营销冷暖，  
有说不完的对手的精彩暗战，  
有着太多太多的经历和苦辣酸甜。

二十年，  
是我和团队一次又一次营销实践，  
是对我和团队一次又一次的锤炼。  
无论成功失败，  
我和团队众志成城一心向前。

二十年，  
东方科技创新与销售服务同步发展，  
我们坚守客户至上 质量优先的东方理念，  
我们坚守初心 默默奉献。

二十年，  
哪里有干旱，  
哪里就有东方泵业的泵站提灌；  
哪里有洪涝，  
哪里就有东方产品的特殊贡献。  
我们送达的是清泉，排泄的是灾难，  
城市供水、南水北调、许长引黄、排涝抗旱，  
我们的努力，让东方产品遍布河南。

二十年，  
我和团队始终奋斗在营销一线，  
二十年，  
我的命运与东方紧密相连，  
二十年，  
我感恩东方，把曾经的荣誉和辛酸留给昨天。

科技创新，质量为先，  
我们将持续努力，让东方品牌唱响中原；  
客户至上，服务为先，  
在销售的道路上，河南分公司在苏总的带领下；  
我们将一如既往努力向前！

日出东方，  
自豪的东方人，  
我们坚信东方的明天会更加光辉灿烂。

