

东方文苑

EAST MAGAZINE

进军城市
地下综合管廊
建设市场

创新，
从未止步

开启“民企参军”之路

举“工匠”之力
强“东方”之翼

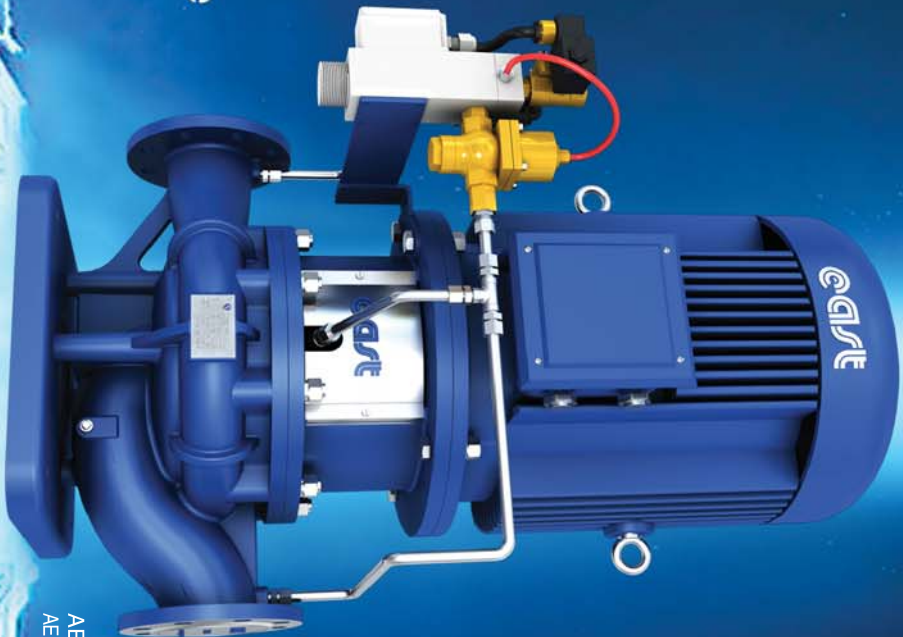
封面人物
唐代芬

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



品质成就价值
Quality Crates Value

创新成就未来
Innovation Shapes Future



AEE高效气喷射自吸泵
AEE Efficiency Jet Self-priming Pump



WWW.EASTPUMP.COM

2017年07月 印刷

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,Baoshan 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 1666 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》

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 见 文 赵相平 谭跃青 周明空

执行编辑
吴素艳 吴嫦嫦

美术编辑
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
投稿热线
021-33719412
021-33718888 转 8012
投稿邮箱
eastpump@163.net



目录 | CONTENTS

东方新闻 01/14

特别报道 15/18

销售秘籍 19/22

典型项目工程 23/24

技术交流 25/28

培训专区 29/30

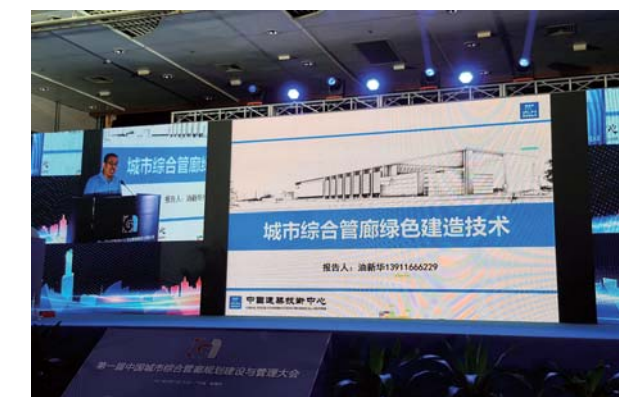
真情流露 31/34



东方泵业进军城市地下综合管廊建设市场

文/销售中心 韩东

5月11日至12日，“第一届中国城市综合管廊规划建设与管理大会”在珠海举行。本次会议由中国煤炭地质总局、上海市政设计院、中冶京城工程等单位主办，共有与城市地下管廊建设有关行业的500多名代表出席会议。本次会议沿着“站在整个城市地下空间的高度来探讨管廊的发展”和“在当前的管廊热下进行务实和冷静的思考”两条主线展开，有十几位行业领导和专家等先后做了关于政策、技术和标准等方面的演讲报告。



城市地下综合管廊建设规划提出3年多以来，已经迅速发展为与“一带一路”并驾齐驱的核心国家战略，成为未来拉动内需的重要支柱！按目前每年2000公里的新增速度，至2020年，我国地下管廊有望突破10000公里，带动万亿级的采购市场，成就当代中国城市“地下万里长城”的壮丽景观。

城市地下综合管廊的建设涉及到大量的排水和消防等需求，水泵产品在其中大有用武之地。作为最早关注城市地下管廊建设的泵行业代表企业，东方泵业此次派出了销售中心、行业总部相关人员会同广州分公司人员等一起赴现场参会。东方参会人员现场专心聆听了15位专家领导联手奉献的一场管廊政策和技术的盛宴，在高峰对话上就泵型尺寸和消防创新执着为泵业发声，在珠海大横琴综合管廊现场尽情畅想管廊建设的美好未来——；通过此次参会，公司对我国城市地下综合管廊建设市场的政策、标准和技术特点等有了深入的了解，并为下一步对综合管廊建设市场的参与和竞争储备了信息及人脉基础。



东方泵业喜获“2017年上海市工人先锋号”殊荣

本年度，东方泵业再获殊荣，技术中心所属的流体计算部脱颖而出，荣获年度上海市工人先锋号！一直以来，该部门把科技创新和核心技术研发放在首位，探索出一条“以企业为主体，以市场为导向，科研实力和人才培养同步发展”的自主创新之路，先后获得了上海市科技进步二等奖、上海市职工科技创新奖、高新技术成果转化个人奖等奖项；联合清华大学、华中科技大学、上海大学等国内知名高校，在水泵动态特性、模型优化、三元设计理论及空气噪声等方面开展研究，建立起了产学研相结合的技术创新体系。在该部门等的共同推动下，目前东方泵业已形成“以科研支撑产业、以产业促进科研”的总体格局和“产学研”紧密互动的内在核心竞争力，并积极地将新科研成果吸收转化为实际生产力，极大地提高了行业和市场竞争力。

文/销售中心 韩东

五一前夕，上海市宝山区庆祝“五一”国际劳动节表彰大会在宝山电视台隆重举行；宝山区委汪泓书记带领区委四套班子以及市总工会相关领导共同出席，对本年度全国、市、区各级五一劳动奖状、奖章、工人先锋号等获奖集体和个人进行了隆重的表彰！





随着2017年1月22日由习近平任主任的中央军民融合委员会的正式成立，“军民融合”正式上升为国家战略，国内众多的优秀民企也迎来了“参军”的最佳历史机遇。民企参军，意味着广阔的军品市场和“一份技术、两份产出”，但也面临着质量体系和保密系统建设的更高要求。会上，发言的部队领导和专家就我国当前面临的战略安全形势、军队装备的需求特点、舰船行业的供给侧改革等进行了详细的分析，并对军民融合的方式和渠道等给出了多方位的指导和建议。通过参加本次会议，公司对我国军品市场的性质、特点及发展趋势等有了深入的了解，为未来有可能对军品市场的参与和竞争储备了信息及人脉基础。



开启“民企参军”之路

文/销售中心 韩东

近期，由全国“两弹一星军民融合专委会”主办的“2017舰船装备协作配套年会暨第六届军民互动年会”在北京华北宾馆隆重开幕，来自海军、空军、国防大学等的众多将军、校官、部队高工以及数百位企业代表参会。作为国内优秀民企代表，应组委会邀请，我公司派销售中心和行业总部相关人员参加了该次会议。



我公司与江西正邦集团签订战略合作协议

文/销售中心 韩东

5月18日, 2017中国国际畜牧业博览会在青岛国际博览中心开幕; 同期, 国内农业行业龙头企业、江西省首家上市民营企业集团“正邦集团5000万头生猪战略采购招商大会暨第二季度战略采购供应商签约仪式”在青岛美爵酒店隆重举行。作为该集团2017年度战略合作伙伴, 我公司受邀出席了签约仪式。



2017年, 正邦集团全新推出“5000万头生猪战略”, 为此将新上200多个生猪饲养场, 催生总计约120亿元的采购需求。在签约现场, 正邦科技林总和集团采购中心陈总分别对5000万头生猪战略的落实步骤和供应商的准入流程等进行了详细说明, 此后进行了隆重的签约仪式。

由东方泵业湖南分公司运作完成的此次与正邦集团的战略合作对东方可谓意义重大!

不仅一举拿下了500万+的优质订单, 而且为公司的集采战略合作开辟了全新的畜牧方向; 进一步丰富了行业化销售的覆盖范围, 预示了行业化销售的无限前景!



精诚服务 铸造品质——记东方泵业集团“售后服务”培训

文/企划部 吴素艳



此次培训旨在提高服务人员业务技能和综合素质，从而促进公司整体售后服务队伍发展再上台阶。培训分为课堂理论知识培训和现场实际操作训练相结合的方式。理论学习部分的主要内容：第一，智能控制器常见故障现象、原因分析与处理方法；智能PID控制器的调试方法，与变频器配套使用说明；变频器、PLC、人机界面、传感器、CCCF消防控制柜常见故障现象、原因分析与处理方法；第二，柴油机组常见故障现象、原因分析与处理方法；第三，产品装拆注意事项及维修技巧；第四，产品结构及装配现场解析；第五，泵组常见故障现象、原因分析与处理方法。第六，维修实战演练，第七，客户沟通技巧等。

近期，为了提高我司的售后服务水平，提高客户服务满意度，不断提升东方泵业的品牌美誉度，东方泵业总部在上海举办了为期7天的驻外售后服务人员培训会。



东方泵业售后服务培训秉承着理论联系实践的培训理念来支持和助推东方泵业品牌的发展。无论是过去、现在，还是遥远的未来，东方泵业服务团队的每一位售后服务人员一直坚守着东方泵业“服务至上”的岗位，都在为做称职的“东方人”而努力。

旭光85期驻外分公司主任培训

文/企划部 吴素艳

近期，来自全国各地的40余名办事处主任共同汇聚总部，参加为期7天的旭光85期驻外分公司主任培训班，共同学习、共同提高。

此次培训主要围绕产品知识、选型报价、管理理念与管理方法、大项目运作等几大主题展开培训。经过培训，有助于进一步提升学员的综合能力，以便在实践中更好的运用。大家都表示对此次安排的培训受益匪浅。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。





东方泵业助力 可再生清洁能源大发展

文/企划部 吴素艳

近日，央视新闻联播报道了北方部分地区通过可再生能源清洁取暖的典型示例。其中山东淄博某小区通过三台地热泵，把地下土壤13度左右的温度循环置换上来，使热量聚集升温实现供暖。河南清丰县某综合小区将2000米深的地热水抽上来，把热能交换出来烧水供暖，而地热水不受污染，直接回灌。自新疆吐鲁番新能源示范城项目后，东方泵业DFSS双吸泵、DFW卧式离心泵、DFQJ深井泵等产品相继应用在河南清丰县某综合小区的可再生能源供暖项目及河南兰考县多个综合小区的可再生能源供暖项目。

目前我国可再生能源的供暖面积约为7亿平方米，预计到2020年，将增长到35亿平方米，减少供暖用煤1.2亿吨，城镇中可再生能源供暖面积将由现在6%左右提高到20%左右。

东方泵业将继续为推进可再生清洁能源综合利用、建设宜居城市而继续努力。也以此印证东方泵业坚实履行打造安全、舒适、高效环境的品牌承诺，为更好地推动国家再生能源产业的发展贡献积极作用。



乒乓球 友谊赛在我司开赛

文/接待部 李传明

近期，上海顾村第九届“乒乓之家”、“中国弹簧厂杯”乒乓球联谊赛在我司开赛。参加团体比赛的共有9家单位，在小组循环比赛中，我司乒乓球队以小组第一名的成绩进入复赛。在与沈杨村的比赛中，又以3:1的战绩取胜。在最后的冠亚军之战中，我司与中国弹簧厂队之间展开。比赛过程精彩纷呈，我司队员精湛的球技不时获得阵阵喝彩。经过激烈竞争，我司乒乓球队最终获得团体赛亚军。

我司乒乓球队每年都参加上海市工会、宝山区工会、以及顾村镇工会举办的各种联谊赛，为职工提供丰富多彩的健身活动，激发健身活力，提高健身水平。希望通过联谊赛，增进员工的身心健康，增进我司与其它单位的相互交流和友谊。



精英专访

东方文苑：唐总，您好！您在销售中不断完善自身，连续三年被评为优秀副总，在2016年，更是完成副总有史以来七千多万的销售数据。对于这样的佳绩，您能跟大家分享一下您的经验吗？

唐代芬：也许我就是为东方而生的，因为我是DF，DF就是我，身上烙上来东方的印记，脸上写着“东方”两个字，所以我需要竭尽所能为DF的明天努力和奋斗，无怨无悔，这就是DF的魅力所在。

我相信机会是给有准备的人，只时刻准备着的人方能抓住，能完成这个数据，是大家齐心协力的抓住了这个机会。“打铁还需自身硬”，这是品牌的影响力和平台的力量，各级领导和部门的大力支持，各机构的全力配合；打一场漂亮的仗，指挥官蔡总的运筹帷幄，统筹指挥是关键，战略部署、资源整合，让我们佩服感动，身在东方、生在成都东方我们是幸运和幸福的；大家齐心，其力断金，团队小伙伴们的众志成城和辛勤付出，冲在一线不畏艰难、必胜的决心和信念是基础，他们冒着生命危险，承受着高反和严酷气候条件的折磨煎熬，还坚持做好工作，让我们管理团队震撼和感动。

东方文苑：您个人一贯坚持的人生观和价值观是什么？

唐代芬：这是一个大命题。

我主张快乐工作，认真生活，在累并快乐的过程中感受幸福，体验温暖，感恩和知足是幸福快乐的源泉。

我相信通过自己的不懈努力，就能实现自己的梦想，对于梦想我们需要不抛弃不放弃，朝着一个方向前进，总有一天我们会到达彼岸。

人的一生都在修行，积善有善果，做恶有恶报。不管人生命运多坎坷，道路多崎岖，始终保持着善良与初心，每一天每个人都如若初见般珍惜。

我努力做到言必行、行必果，广结善缘，多交朋友。爱自己、爱家人、爱朋友，心中有爱，方不辜负看重和在乎我们的人。

东方文苑：在大家眼中，您是一位乐观开朗、谦和幽默的阳光女强人，您是怎么看待工作与生活的呢？

唐代芬：这个问题我引用蔡总的签名“工作是修行、生活是福田”。

工作当有“山不过来，我就过去”的决心和努力，办法总比困难多，所有的问题都能有最好解决方案，只要我们不懈的寻找和追求，预期的结果“修”出来。

有句话是“穷人的孩子早当家”，生活让我们不得不坚强和强大起来，努力工作，认真生活。我是一个活在真实世界的人，一个“真”字了得，我是一个“真”人，真实、真诚、真心、认真……“真”的对待身边的人和事，福气自来。

东方文苑：市场开拓过程中，不可避免的会遇到一些困难和阻碍，您是如何对待的呢？

唐代芬：还是那句话“山不过来，我就过去”，不懈的追寻解决问题的办法，办法会比困难多。

东方文苑：对未来，您有何构想？

唐代芬：国家有五年计划，人生也该有五年计划。

从走出校门始：
第一个五年计划：初见 ---- 选职业，做销售，让经济独立、人格独立。
第二个五年计划：成长 ---- 锻炼自己，追求更高的职位和职业价值的实现。
第三个五年计划：积累 ---- 增加见识，站到更高的位置看问题，累积经验和资源，放大格局。
第四个五年计划：价值 ---- 感受和思考自己存在的价值，为企业、为朋友、为自己创造价值。
第五个五年计划：追求所爱，回归初心。
第六个……第七个……规划中
最后，感谢与我们分享您的成功经验，祝您业绩节节攀升！

采访接近尾声，不禁感慨，无论做哪一个行业的冠军，都没有捷径，表面光鲜亮丽的职业和可观的收入，换取这些的必然是他超出常人百倍的努力和辛劳，在此，我们也深深祝福唐代芬，所有的付出都会有所回报，祝愿他在新的一年里会越来越好。

唐代芬——低调谦和、美丽幽默、乐观自信集一身的80后销售精英，
现任上海东方泵业（集团）有限公司成都分公司副总经理。
2007年加入东方泵业集团，从一名普通的销售人员成长成为销冠，
这其中少不了唐代芬自身的刻苦努力和自己对销售和管理有独到的思维模式。
现在，就让我们走近唐代芬，看看她的成长和蜕变。



创新,从未止步

文 / 企划部 吴素艳

2017 泵阀行业——荣格技术创新奖颁奖典礼隆重举行

2017 年 6 月 8 日, 上海——由荣格工业传媒及旗下《世界泵业——中国版》杂志共同举办的“2017 泵阀行业——荣格技术创新奖”颁奖典礼在上海举行。经过来自行业协会、科研院校的资深专家组成的评委团的独立评审及近万名微信投票结果产生, 最终 15 家优秀企业的创新产品从激烈竞争中脱颖而出。包括东方泵业、赛莱默、威乐等 15 家公司的产品荣获年度创新产品称号。近 50 位获奖企业代表、协会领导等齐聚一堂, 共同分享和见证创新产品及技术给中国泵阀行业带来的深刻变化。此次东方泵业获奖的产品为集团新近推出的全新产品——DCC 精密屏蔽泵。

产品介绍:

DCC精密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, 叶轮采用不锈钢冲压激光焊接技术制造, 机泵一体式的高效、节能、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, 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。



开发背景:

目前我国泵类产品实际运行效率和系统运行效率普遍较低, 每年浪费电力大约 100 亿千瓦·小时, 高能耗局面已成为一个十分紧迫的现实问题。如果我国泵效率提高 1%, 可节约 22.7 亿千瓦·小时电能, 节能效果十分明显。本系列产品水力模型是公司自主研发、制造的第二代单级单吸泵, 具有宽广的高效区和很高的效率, 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。

创新关键点:

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的符合度, 运用模块理论和模拟技术提高产品的可靠性。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。国内首家采用电机转子先单独做 G1.0 级动平衡。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水, 产生的声音经过水的阻隔进一步降低。“2017 年泵阀行业——荣格技术创新奖”的获奖产品有一个明显特征, 它们更多的是解决某种应用难题的产品或技术, 大部分获奖企业的产品都在描述中明确指出了该产品最适合的应用领域, 甚至包含具体可以解决何种问题, 从而更好地满足用户企业的需求。

具体到每个类别, 获奖产品主要在安全和环保方面有杰出表现, 这些恰好也是近年来备受人们关注的热点问题。更注重节能高效。本次获奖的产品都很好地诠释了“节能、高效、环保”的行业发展趋势。荣格技术创新奖由荣格工业传媒及旗下《世界泵业——中国版》杂志共同举办, 旨在通过表彰业界具有突出贡献的创新产品和领先技术, 激发泵阀企业的创新意识, 同时为行业输送更多创新产品和前沿技术。荣格工业传媒总裁 Michael R Hay 先生说: “我们坚持将荣格技术创新奖打造成一个行业技术交流平台, 使其在中国泵阀行业的发展进程中起到推动作用, 帮助提升企业的竞争力。”荣格工业传媒总裁 Michael R Hay 先生、江苏大学副校长兼研究生院院长施卫东先生、广东省流体机械技术学会副理事长兼秘书长王立先生在发表颁奖致词中, 特别表彰了东方泵业在产品技术创新中所做出的贡献, 充分认可我司产品的创新点, 并鼓励我司继续在创新的路上前行, 为行业发展及用户提供更多、更新、更高技术的产品。



2017 年 6 月 8 日, 上海——由荣格工业传媒及旗下《世界泵业——中国版》杂志共同举办的“2017 泵阀行业——荣格技术创新奖”颁奖典礼在上海举行, 赛莱默、威乐、耐驰、东方泵业、南京德蓝仕等 15 家公司的产品荣获年度创新产品称号。近 50 位获奖企业代表及协会领导等齐聚一堂, 共同分享和见证创新产品及技术给中国泵阀行业带来的深刻变化。

评委及颁奖嘉宾江苏大学副校长兼研究生院院长施卫东先生, 在典礼上发言说: “泵阀是应用最为广泛的通用机械, 在国民经济的各个部门和社会生活的各个领域, 我们说凡是有液体流动的地方, 几乎都有泵在工作。泵按照不同的工作原理有不同的分类, 一般可分为叶片式泵、容积式泵以及其他原理工作泵, 当然以叶片式的离心泵为主。

据统计, 泵类产品的耗电量约占全国总发电量的 20% 以上, 占全国总油耗的 5%。因此, 提高泵技术水平对节能减排具有十分重要的意义。《中国节能技术政策大纲》明确提出, 要“发展、推广高效率的泵类设备。通过完善泵的三元流场、二相流分析计算方法, 改进加工工艺, 使泵的能效达到 83% ~ 87%”。《中华人民共和国节约能源法》提出, “国家鼓励工业企业采用高效、节能的电动机、锅炉、窑炉、风机、泵类等设备”。近年来, 我国泵行业虽然发展很快, 但是仍然面临以下几个突出问题: 一是产业结构性矛盾没有得到根本性解决。国内泵企业基本上还停留在低端产品上, 重复制造、重复建设现象严重。高端产品还要依赖进口。二是产业集中度不高。目前为止庞大的泵制造群体, 仍然没有形成几个可以引领行业发展的大型集团。我国最大泵企业 2016 年的产值也就 30 亿元人民币。而美国赛莱默公司 2016 年的业务收益已达到 38 亿美元了。三是企业间的竞争还停留在价格战的层面上, 有的企业为了占领市场, 不惜以低于成本的价格参与竞标, 这种混乱的市场竞争格局, 致使中国泵行业在国际上的竞争力得不到很快提升。

因此, 我们说泵行业技术发展的原动力在于用户的需求, 只有根据消费者的潜在需求, 通过技术创新, 积极主动地去研究和开发市场, 才能争取主动, 扩大市场占有率。所以, 今后泵行业的主要发展趋势是:

一是要进一步加强泵现代设计理论与方法的研究。包括内部流动机理、CFD 分析、PIV 测试、高速摄影、性能预测与优化设计等。二是国民经济急需的关键用泵和技术的研究开发。包括石油化工、煤化工、火电、核电、油气运输、军工等领域特殊用泵的研究开发等。三是泵及泵系统节能技术的研究, 提高泵的运行效率, 节能降耗。一方面, 首先要提高泵本身的设计效率; 另一方面, 要大力提高泵产品的节能运行管理水平, 而这方面的潜力更大。四是环境友好型泵类产品和技术的研究开发。主要是通过无堵塞、全密封、无泄漏、低噪声、低振动设计来减小泵运行对环境的干扰。五是开展泵的大型化、高速化研究, 不仅能够节能降耗, 而且还有利于集中管理、自动控制, 减少工程造价等。”

广东省流体机械技术学会副理事长兼秘书长王立先生在颁奖典礼上颁奖时表示: “泵系统节能涉及的范围很广, 衡量一个泵系统是否节能, 不能只看能效, 如果一个泵产品的能效很高, 但它的可靠性差, 寿命短, 三天两头的闹故障而需要维修, 并且振动大, 噪声高, 泄漏量大, 污染环境, 这样的泵产品算不得真正的节能。另外, 一个产品, 如果制造成本太高, 也算不得节能。

目前, 国际上判定泵系统节能的依据是泵系统寿命周期成本。泵系统寿命周期成本是指从泵系统设计、采购、施工、运行维护直至报废的整个生命周期内的各项成本的总和, 包括设计成本、采购成本、运行成本、能源成本) 及维护成本。通用规则是: 以泵系统寿命周期成本最低为最节能。



创新并不遥远

——2017 泵阀行业——荣格技术创新奖颁奖典礼评委感言

这样看来, 泵系统节能的研究范围已涵盖了泵技术的方方面面, 甚至比泵技术本身要宽广的多。在泵系统节能研究方面, 广东省流体机械技术学会在全国范围内, 率先对泵系统节能标准体系进行了规划, 大致体系包括: 泵系统节能设计、泵系统节能评估、各个泵产品的能效限定值和节能评价标准等。为此, 我认为泵阀产品发展的终极目标是泵系统节能或寿命周期成本最低。关于创新, 有人认为, 创新离我们很遥远; 也有人认为, 创新极易被人抄袭, 投入太多, 不值得。我认为创新是一个企业生生不息的原动力, 是唯一能使企业持续增值的因素。创新其实就在我们身边, 举个例子, 本次获奖的产品中有一款屏蔽泵, 屏蔽泵的转子部件通常采用滑动轴承, 滑动轴承使用泵送介质来自润滑, 如果润滑状况不良极易产生磨损和能源损耗。假设将滑动轴承更换为永磁悬浮轴承, 就可极大降低磨损和振动, 并且可进一步提高转速。还有就是使用新材料, 碳纤维——人称“材料之王”, 超高强度, 耐腐蚀, 耐磨损。假设将碳纤维或碳纤维复合材料用于单螺杆泵, 以取代定子的橡胶材料, 或者用于隔膜泵, 以取代隔膜的塑料材料, 可以极大地提高泵的使用寿命。这就是显而易见的产品创新。前些日子, 网上先后报道, 中美下一代核潜艇均使用轮缘式推进器, 该推进器实质是永磁同步电机和泵轮的高度集成, 其优点是: 推进效率极高, 噪声低, 节省舱室空间。虽是高端产品创新, 但其原理也是浅显易懂的。所以说, 创新并不遥远, 就在我们身边。



重头再来、各自精彩

文 / 成都分公司 邓伟

伴随着“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，在 DF 的营销工作从 2008 年来到了 2017 年，时间在继续，销售在持续，人员在更新，瓶颈需突破，平台更强大，应保持心态，重头再来。

在此，感谢集团公司行业化销售的顶层战略设计，感谢成都分公司在蔡总带领下提前行业布局，指明西藏、地铁、隧道、小行业渗透方向，通过行业做产品，通过产品找行业，各办事处高效执行集团公司与分公司的战略设计。

在此，祝福集团公司与成都分公司：创新突破无止境，业绩蒸蒸日上！

希望我们无比憧憬的是有效订单的阳光明媚，当年款的蓝天白云，往年款的青山绿水，希望销售工作充满阳光。

作为营销一线人员，纵然是铁打的营盘流水的兵，坚持为自己充电，坚持自己的职业习惯，纵然是屡败屡战，只要不放弃，坚持就有希望，营销职业生涯将各有各的精彩。

一、我们一波三折、明白差距、重头再来。

此刻回首凝望，订单销售回款指标压力全面扑来，不足和压力牢记心中。

作为营销一线，2017 年上半年，一方面抓市场订单，一方面抓团队组建，主要做了以下工作：

（一）建班子、招人、培育人；

1.2017 年人员比例：新员工占比 43%，4 名新主任。

所以 2017 年 1-4 月重点是建班子、招人员、培育人。虽然新主任居多，但是主任全部为内部一线选拔，熟悉公司业务，上手较快，年富力强、富有冲劲。但是不可能因为新主任建班子培育人就不抓业绩了吗？新上任的主任全部是内部选拔，有业务基础和客户基础。

要求：所有新部门新主任必须亲自去跑客户，同时招人、选人。招的人员主任带着跑，业绩稳住的同时，主任成长了，业务员也成长了，基本量要保住。

作为管理人员和销售人员，我们要胸怀希望的去吃苦耐劳和勤奋学习，主任以身作则，以自律和执行力、正能量，给新员工新同事做榜样，加强培训，组织多部门联合开会，增加团队活动，增加员工之间的交流与互动，让新员工快速融入。

（二）、尊重人才，培养办事处团队凝聚力，主任是团队凝聚力的维系者；

1、“人才是一条理性的河流，哪里有谷地，就向哪里汇聚”。

销售人员流动更是如此，无论是新主任还是老主任，无论是新员工还是老员工，办事处主任应尊重人才，办事处应形成良好的风气，办事处才有凝聚力，办事处才会形成向心力。

2.办事处没有凝聚力，主任及业务经理再聪明再厉害都是一盘散沙。

也就是说，办事处没有凝聚力，即使你的办事处里遍布精英，也不能称为一个高效的办事处。而项目竞争的核心武器也就是你的办事处是否拥有一个高效的办事处，一群执行力强的业务员，一群对项目心中有数业务员，一群和主任同心、同轴，结构简单、材质普通、心思纯正只为做项目，奋战在项目一线的办事处定有凝聚力。

3、希望明白、思考：作为主任，“理解”与“信任”，“帮助”与“容错”，“引导”与“激励”是办事处主任作为管理者具有凝聚力的魅力所在。

主任掌握“带人又带心”的要诀，真正成为有凝聚力的办事处的“掌舵人”，而不是一盘散沙的办事处的“掌门人”。

主任与业务员日常工作中吸点滴汇江河，项目积累建革命友谊，出了业绩才能治病根。办事处有强大的凝聚力，当然昭示其办事处必然出优异成绩。所以，办事处主任是团队凝聚力的维系者。

二、我们如履薄冰、重头再来、各自精彩。

此刻翘首企盼，分公司肩负更高的订单指标，指标和压力牢记心中，销售心态应重头再来，业绩应各自精彩；

1、紧跟总部和分公司布局，走行业化之路，开拓海外市场、配套市场、设计院。

总部提出行业化战略，分公司提前行业化布局，思路决定出路，成都分公司在保持在西藏、隧道、地铁行业的延伸，发展各自小行业、小归口、小突破点，通过行业做产品，通过产品找行业，同时我们应积极开发海外市场、援建市场、行业设计院。在此，我想说：

若为鸿鹄，直上云霄是精彩的；但为家燕，同样也有飞入寻常百姓家的精彩；

地铁行业，万花园里独争艳是精彩的；隧道行业，一剪寒梅独自开更加精彩。

作为营销人员：敢想、敢做、思路不拘

一格，行业化路上老姜嫩葱，各自成长、你会找到属于你的小行业，收获属于自己的大合同，行业化路上我们应各有各的精彩。

2、对工作的精细化管理，注重人才梯队建设。

将加大关注现有人员，做到分析明确，未来布置清晰，形成人才梯队。

（1）、关注主任心态，积极引导正能量，心思纯正带好办事处，达成共识；

（2）、各办保持“传、帮、带”，加速新生力量成长，形成老中青相结合，形成人才梯队，并给予积极上进并勇于担当的人员提供更广阔的平台和机会。

（3）、积极关注员工心态，指导、激励，培养人才梯队并帮助找到归属感使团队稳定。

（4）、工作遵循“严”字诀。

对于人员，我想说：

只要尽己所能，只要对人员关注、帮助对营销工作充满热爱，无论是业绩提高浓妆或是淡抹，无论收入提高还是公司给予积极的人员走向更广阔平台，销售人员的职业化发展，应各有各的精彩。

3、附加营销、系统营销、多元化产品结合增加业绩点。

所有销售人员都知道是大订单、大合同，大合同让分公司部分人员尝到甜在心头。但我们缺乏附加营销意识、缺乏系统营销意识，行业化 + 小行业共同开拓，缺乏子公司产品 + 主产品同时开拓，小项目做

邓伟，一位出生

于 88 年的阳光、帅气、

爽朗的小伙子，现任

上海东方泵业（集团）

有限公司成都分公司

副总经理。2008 年加

入东方泵业，9 年时

间，从一名普通的业

务人员成长成为分公

司的副总经理，这其

中少不了邓伟自身的

刻苦努力以及对销售

和管理的独到见解。

现在，就让我们走近

邓伟，看看他的成长

和蜕变。

成大项目。业绩单一，办事处抗击业绩风险能力弱，鸡蛋不能放在一个篮子里，多发展产品线。

可见：

单一大合同是精彩的；

子公司多种产品做成大项目提成更高也同样很精彩；

战略集中采购更是精彩中的精彩；

希望我们的营销人员爱风流人物的业绩战旗飘展，也爱彼此脸上的善意笑颜，我们各有各的精彩。

4.2017 持续强化收款。

2017，分公司蔡总的话语铭记在心：始终记得谈的是项目，想的是回款。感谢分公司从年初开始强化收款，通过专人盯、催、提醒，让大家明白收款才走上真正致富的道路。

营销人员不同的风格，电闪雷鸣般大合同回款金额大，收入很精彩；

也可以只有和风细雨般多量小合同付款好，收入同样精彩；

不管是电闪雷鸣般大合同还是和风细雨般小合同，质量好，付款好，合同质量奖高，关键是回款速度快，我们同样应各有各的精彩。

三、思考。

我们有一个强大的归口部门，在此感谢成都分公司各归口五大职能部门，通过每月三表、业绩通知单，看到指标完成描述、解析，每一项未完成指标指出各部门一项不足与缺失，让大家根据指标倒推看到

在带办事处销售工作、项目运作、基础管理上的差距，引入带人帮助成长方面的不足，以及办事处所存在的问题及盲点以至误区及未来可能出现的问题。

办事处主任要思考：2017 年自己想挣得多少收入？根据这个收入倒推办事处应完成的指标？办事处应怎样去落实以实现这个收入？

同样：营销人员也应思考 2017 年自己要达到怎样的订级指标？倒推自己怎样落到实处以实现自己的目标。

副总和主任在 2017 应思考如何培育人员、引入带人、项目操作、预防危机、备用安排等很多问题的有效解决。

希望知道，我们在工作运用并创新，灵活运用、预埋人员风险意识、开阔更多思路。

希望明白，片区和办事处人员梯队培育和基础管理是根基，鼓励和传播正能量是永恒的主题；关注人员思想、关注团队建设，精细化管理，以身作则，踏实基础，起带头作用并具备风险意识；勇于承担，团结活跃，记住学习是永恒的主题，才能站在高高的山岗上。

最后：家燕不必羡鸿鹄，冬梅不必妨牡丹，世界之大，各施所能，祝愿各位同仁在营销职业生涯中再攀高峰、各有各的精彩。

首例高压电机卧式直联泵问世 DFW-10KV

文 / 河南分公司 郜帅雷

DFW-10KV是上海东方泵业首例为客户专门设计生产的高压电机卧式直联泵。

DFW型泵由于电机与泵直联，简化了中间传动的结构，增强了运行的平稳性，并比普通卧式泵占地面积减少30%，且具有噪音低，维护方便、振动小等优点，直到今天仍然受到广大用户的青睐，此泵型也是我们东方泵业的销售亮点。可是我们的**DFW**卧式直连泵配的都是308V的低压电机；而在配10KV的高压电机方面还是一片空白.....

我一直在配备高压电机方面思考探索，终于，有了这样一个机会。

这个机会来源于我的一个长期配套客户。当时他们的泵房已经建好，水泵的安装尺寸非常受限制，10KV的高压电源也已经铺设到泵房，客户当时要求水泵的流量为1300m³/h、扬程45m。经过谨慎的尺寸参数对比，只有卧式直联泵型DFW350-460/4/250最为合适。但是关键的是要配高压电机，以前我也知道咱们公司DFW泵型不做高压泵！现在项目受大环境的影响，不是进度慢就是资金短缺，特别是短平快的项目竞争更是激烈。作为东方的老员工我一直心系公司的发展，把签单作为我终极目标，心想我改变不了客户，就改变自己！我又鼓起了勇气，把电话直接打给民建事业部技术经理田建峰，首先是自我介绍把项目的来龙去脉说了一遍，又特别给田经理强调：“目前为止我们上海三大家都没有业绩，我们要是先人一步，在今后的投标和竞争中意义重大，田经理你无论如何都得帮我把这个项目拿下.....”田经理又让我重新把泵房的安装尺寸和泵型参数提供给他，经过多次的沟通，田经理说我们可以做，但是要找到高压电机生产厂家，把机座号提供给我们计算好之后，让厂家按我们的参数生产就可以了。当时我听到这个消息非常的高兴，寻找高压电机厂家比较困难，经过几番周折终于找到了一个高压电机厂，马上把这消息告诉采购部的金南洋经理，电机方面的商务和技术全部由金南洋经理对接，有了技术和商务的鼎力相助，大家齐心协力，最终顺利把合同签下来了！

在工期短任务重的情况下，我隔两天就催一次货，采购部也非常重视，最终公司保质保量按期交付给客户，这也得到了客户的充分肯定和赞扬：上海东方泵业是有实力的公司！

此卧式直联10KV循环泵是用在辽宁彭辉50000空分制氧项目中，空分这个行业是一个技术含量非常高的行业，利用空气为资源，把空气中含的氧、氮、氩气分离出来。这个项目在空分制氧行业里算是首例，为我们在今后的投标中又多了一份亮点业绩样板工程！





未雨绸缪 备战汛期

——沈阳市辽中区辽浑蒲泵站更新改造工程

文/辽宁分公司 盖菲

中小型泵站是保证小康社会建设、发展农村经济的重要水利工程。如何发挥中小型泵站排灌效益，是当下水利工作急待解决的问题。随着全国水管体制改革的不断深入，中小型泵站更新改造的步伐不断加快，这个问题越来越显得迫切和重要。

自 2014 年项目初立开始，我们了解到此次的项目整改是以 ZLB 轴流泵为主，最大的 160KW，最小的 95KW。我们经过实地项目查看后，发现泵站的建成时间都比较早，一般均在 60-70 年代左右，设备老化严重，每年汛期，水利局就要加班加点的抢修设备，如果排水不及时，极有可能会给周边的居民，农田造成非常严重的经济损失。通过前期的项目地考察、测量泵站的基础数据，配合设计院做产品技术方案等工作后，最终得到客户的认可，订购我司 33 台 700ZLB 轴流泵，YRL 绕线式异步电动机（限流增矩控制器）。

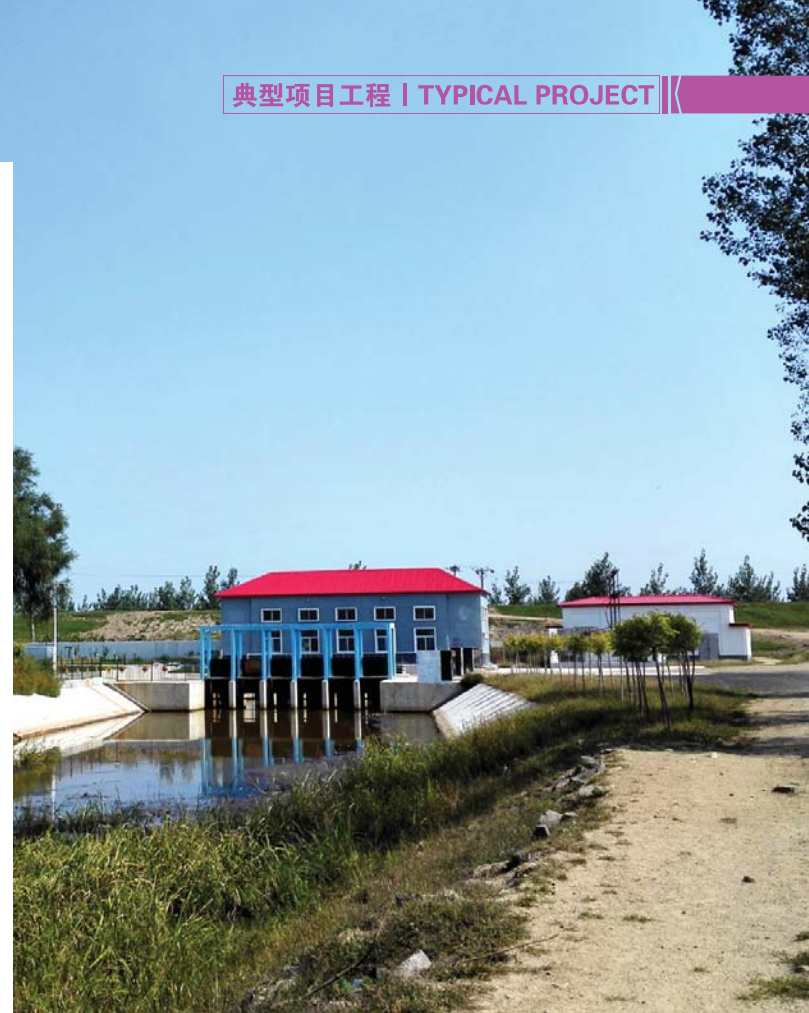
业主单位在合同签订初期就极其重视工期，必须抢在 16 年汛期来临之时工程整体结束，设备务必运转正常，并由省水利厅下了红头文件，按工期的各个节点，严抓时间点，抢工期，督进度。集团公司生产车间对于这两笔订单也是加班加点的赶进度，终于在我们与客户约定的时间内全部完成。

沈阳市辽中区辽浑蒲泵站在大型泵站更新改造规划中为 14 座排水站，其中 9 座排水站，已于 2010-2012 年利用发改和水利资金改造维修，目前基本能够正常使用。故列入本次更新改造的泵站共 5 座，包括老大房排水站、丁家、暴家沟、下万子、金山站。共装机 33 台，总装机容量 3770kW，总设计流量 38.8m³/s。工程区位于辽中县，地处辽河流域下游，隶属于沈阳市，位于沈阳市西部，属于辽河、浑河冲积平原，起伏很小，平均海拔高程 13.5m 左右，地势平坦。地形由东北向西南缓降，地面平均比降为 1/5000。东部一带有少数沙丘，西南部地势低洼。境内水系发育，主要有辽河、蒲河和浑河。泵站改造更新后有效的解决了附近村镇农田的汛期排涝情况。

16 年 4 月开始进行各泵站的整体安装工作，5 月上旬进行了设备的整体调试，试运行阶段，在调试期间，公司的售后人员全程驻地陪同调试了十多天，每台机组均达到了试运行时的使用单位的要求，终于在汛期来临的前夕，我们交出了一份业主单位满意的试券。16 年的雨季来的较早，5 月下旬就已经进入了汛期，几次大暴雨都给城市的交通带来了不便，交通

阻塞，积水严重等现象；但是，我们的设备在汛期期间为辽中区各泵站附近的村镇，农田的排水工作已经奋战了几天几夜，24 小时的长时间不间断的运转，我们的设备完成了严峻的考验，为泵站附近的居民和农田出了一份力，我们承担起了守护者的责任。

这个项目的成功运行为东方泵业在沈阳地区的县级中小型泵站项目上打开了一个突破口；东北地区很注重本地品牌，这么多年水利项目上一直是本地生产商独占的现象，这也是其它外地厂商根本没办法进入当地水利项目的主要原因。但我们这次出色的表现，为日后东方泵业开拓辽宁区域县级中小型泵站起到了至关重要的作用。



工匠们孜孜不倦雕琢自己的产品，不断提升自己的工艺，享受产品从原料中孕育的过程。工匠精神的目标是打造本行业最优质的产品，其他同行无法匹敌的卓越产品。概括起来，工匠精神就是追求卓越的创造精神、精益求精的品质精神、用户至上的服务精神。

东方文苑·第174期
www.eastpump.com

石油化工流程泵品质提升整改浅析

文 / 化工泵技术部 吴鑫山

前言

中国是全球对于石油化工产品需求最大的市场，国家的积极支持和引导，为石油和化学工业发展创造了良好的环境。作为各类装置的“心脏”，API 标准石油化工流程泵广泛应用于石油、化工行业的各个领域。而在低温工程、煤化工、化肥、化纤、电厂辅助、环保工程、海上工业和海水淡化等领域，也有着重要的用途。

化工事业部现有流程泵有CZ、ZA、ZE等系列，主要运用在炼油和化工外围、造纸、制糖、供水、供暖等领域，基本能够满足这些领域输送介质和使用工况的要求，但要用于关键的流程装置，现有产品还有较大的提升空间。为了满足市场需求及公司对石油化工市场的规划和要求，化工事业部根据API610 标准，对现有石油化工流程泵进行品质提升，以满足市场对该类产品越来越高的要求标准。



对于提升后的流程泵，主要定位石油化工、低温工程、煤化工、化肥、化纤、电厂辅助等领域，通过执行标准、产品设计、制造工艺等各个环节的提升，使ZA、ZE产品完全满足炼油、乙烯、合成氨、PTA、低温甲醇洗、煤制气、煤制烯烃等石化行业常用装置对流程泵的各项要求。

化工事业部本次产品改进主要以ZA、ZE系列石油化工流程泵为重点，按照API610标准要求改进设计、整改图纸、完善执行标准、提升工艺规范，从而使全系列产品整体得到一个大的提升。CZ作为轻载化工泵陆续跟进提升，ZF作为高压重载型根据项目需要适时进行研发设计。

本次提升整改分两步进行：对泵头部分，消化标准要求，结合化工事业部产品现状，进行技术提升；对配套部分，理解用户对产品的关注点，在保证满足运用的前提下最大降低成本。

ZE 标准型石油化工流程泵效果图



主要改进点举例说明

关键词	提升方案	特点
轴系配置	核算轴挠度，为保证轴可靠性，降低轴挠度，部分规格根据转速，差别配置轴承悬架。	根据不同转速配置不同轴系，既可保证可靠性，又可降低产品成本
机封腔尺寸	机封腔按标准尺寸设计（该尺寸同时也满足《中国石化物资采购技术标准重载离心泵轴承尺寸》标准）；	规范机封接口、冲洗接口尺寸，便于用户配套
轴封、漏油	1、改进防尘盘和轴承压盖结构，减少零件，提高装配效率； 2、改进油杯、油窗位置设计；	优化结构，减少零件，提高装配效率，解决轴封漏油问题
泵腔积液	ZE、ZF采用法兰焊管形式：  ZA及其他派生结构标配采用丝堵结构：	适用绝大部分使用工况，差别化配置提升产品竞争力
轴承冷却	增加风扇冷却结构，对使用工况进行分类，对于介质温度>250℃时采用冷却管进行水冷（见下图）；对于≤250℃的轴承部件冷却采用风扇冷却。   	丰富产品配置，细化运用分类
底座	增加API标准底座设计	增加底座可靠性，降低机组振动风险
管路系统	按照API682制定管路标准	标准化管路连接，规范、美观
护罩	增加快开式联轴器防护罩设计	简化操作，方便调试和检修

本次提升工作公司领导高度关注，相信通过各部门各环节人员共同努力，化工事业部将打造出一款满足石化市场需求、质量过硬的流程泵产品，使东方泵业的产品在石油和化工领域得到更大的开拓。



迎接服务时代的到来

文 / 销售中心 韩东

随着行业产品同质化现象的加剧，一个服务为王的时代正在来临。面对即将到来的服务时代，东方率先在行业内通过了最高的五星认证，率先在行业内大力培养储备专业人才，体现出了敏锐的行业嗅觉和领先者的行业担当。展望未来，服务管理正大有可为！

服务时代到来

2017年4月中旬，由中国商业联合会主办、北京五洲天宇认证中心承办的“全国售后服务管理师职业资格认证”培训在北京举行；作为已经顺利获得售后服务五星认证的行业领先者，东方泵业此次派出了包括营销、行政、总部和分公司等在内的首批6人参训团队。

随着行业产品同质化现象的加剧，企业在市场营销中服务的作用越来越凸显，很多行业都出现了从“产品为王”向“服务

为王”转变。在这种大背景下，国家工商总局、商务部、国家质检总局、认监委、工业和信息化部、中国商业联合会、中国认证认可协会等权威部门，联合进行了国家品牌的售后服务体系建设。2009年，国际标准委立项制定《商品售后服务评价体系》国家标准；2012年2月1日正式实施；当年3月1日，国家批准“售后服务认证”开始推广，执行标准由行业标准转为国家标准，这在国际上开创了先例，标志着国产品牌的售后服务体系建设正在步入国际先进行列。

培训过程精彩纷呈

本次培训历时三天，开班仪式由中国品牌建设之父、《商品售后服务评价体系》国家标准主要起草人谭新政主持；之后陆续听取了国家质检总局、企业维权专家王寿奎律师的“售后服务的基本功——从容处理投诉”、北京五洲天宇认证中心副主任杨谨蜚“品牌与服务认证”、中国商业联合会品牌与服务研究专家朱则荣“如何打造服务品牌”、中国消费者协会组联络部主任邱建国“售后法律法规与投诉处理”、中国人

民大学褚峻教授“售后服务概述、服务内容及系统建设”等五大报告课程。

第三天下午是复习和考试。考试是真刀真枪地考试，试卷是规范的试卷，题量够大且重要题目没有答案，需要自己根据实际情况总结提炼。但考试终于结束，试卷交上的时候，我们如释重负，却同时也生出了一丝的恋恋不舍。三天的培训时间里，课程设置精细紧凑，有理论、有案例、有考试、有拓展，我们与大学教授、行业专家、法律顾问、消协官员等培训老师面对面沟通，心与心交流，既学到了知识，更开阔了视野。



抢占服务时代的制高点

早在几年前，认监委认证认可技术研究院曾开展了“认证认可对国民经济和社会发展贡献的测算”，显示企业的售后服务认证对企业效益增长影响很大，尤其是对企业文化、诚信经营、发展战略、市场开发、顾客满意、基础设施方面起到了重要的影响；企业在获证后，从服务水平和销售额等方面都有显著的提升，对企业参与项目投标也起到了重要的作用。

事实上正是如此，当即将告别，我们每个参加培训的人员都有一种收获满满的充实和喜悦。在东方前30年的发展中，已经组建了一个覆盖全国、领先行业的销售服

务网络，正是这个无形却充满能量的网络成为东方的核心竞争力之一，构成了东方快速发展的坚实基础。面对即将到来的服务时代，东方率先在行业内通过了最高的五星认证，率先在行业内大力培养储备专业人才，体现出了敏锐的行业嗅觉和领先者的行业担当；展望未来，服务管理正大有可为！我们必将做好传播与传承，不负责任与使命，为即将到来的服务时代贡献自己的力量。



01.

有这样一座小城，
宁静而祥和；
有这样一座小城，
清秀温婉；
有这样一座小城，
交织着古典与现代……

一曲江山

一茶冷，一书倦
那一段离殇碎了一地琴弦
那一盏孤寂挑灯不眠
驿道口，长亭边
那一身戎装依然眼前
借过时间，谱一曲幽怨
这一杯清冷独饮无言
那一地相思月色不忍拦
马蹄碎月，举杯饮雪
无情，谁泼了红颜，描了江山
无心，谁苦了倾城，负了婵娟
牵念透素笺，鸿雁难衔
冷月千年，无言以叹
一曲衷肠，无关江山
这一章无辜那青史竟不肯言
漂泊，那羌笛响了万里
执念，那江水流了千年
一壶惆怅和泪饮醉
曲终，我还是负了年华诗篇
路远，那别曲中藏了谁的恩怨
不渡，那江山入画容易入梦难
功过谁评，是非谁判
宁愿青史无笔
浊酒饮月，一世平凡。

02.

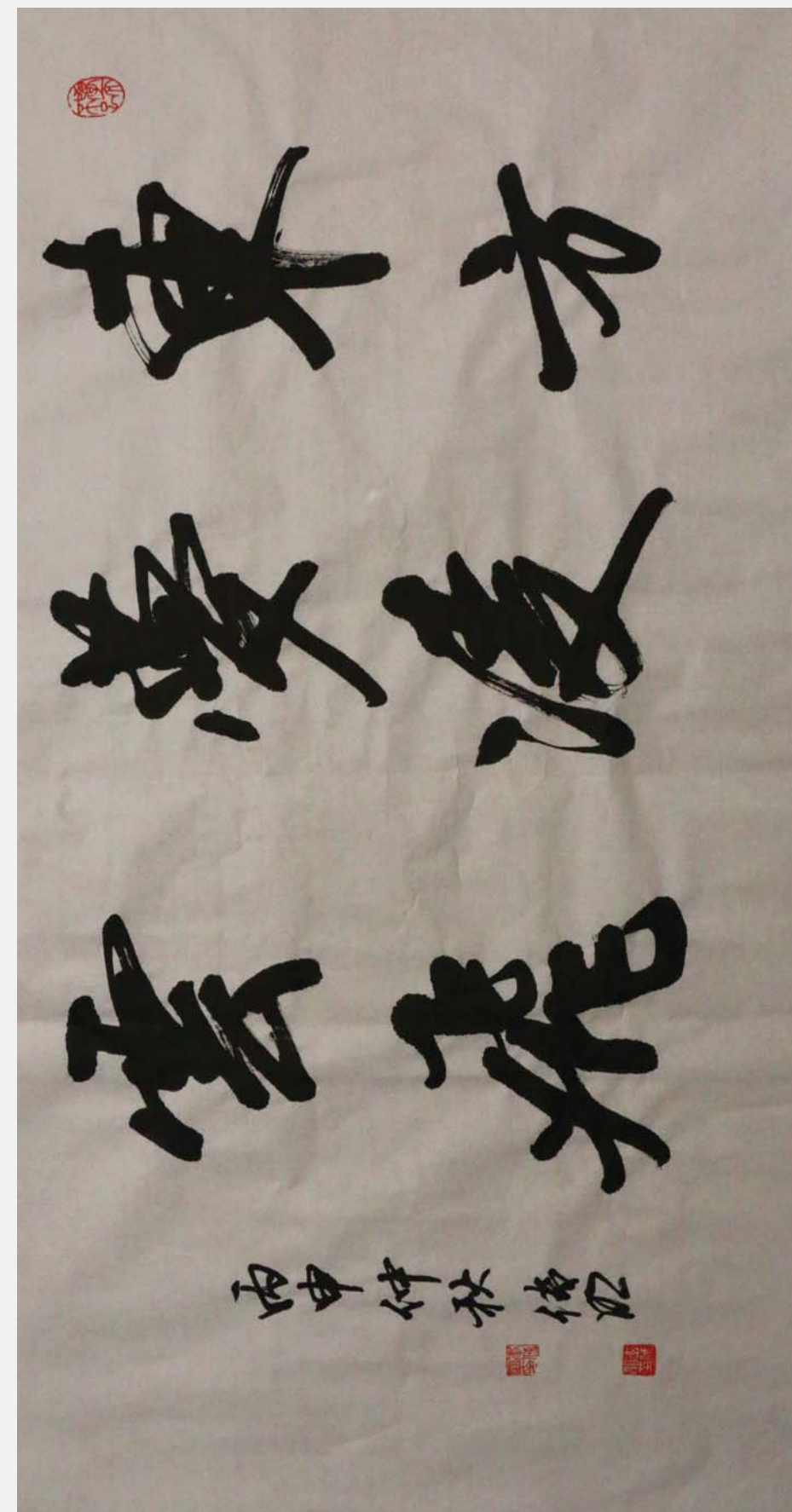
丝丝的晨曦，
茉莉花上熠熠闪烁的晨露，
心灵的清新与释然，
太阳一跃而起，
洒下金丝万缕……

过客

作者 统计部 丁明建

拖着陌生，离开从前
来到这都市的光怪陆离
我抱着单薄的执着
抓着扶手，寻找下一个站台
夜晚，地铁，雨线，窗外
我走过自欺欺人的沼泽
我穿过似是而非的舞台
我看到每个人都有自己的哲学
怀疑自己，改变自己
追逐货架上的未来
我驻足光阴的入口，回头
很多人都已不在原地停留
流年赶路，人也不候
相遇，熟悉，陌生，离开
如果岁月可以调头
流浪的故事是否会
有所不同，更加实在
人生路远
多少阴差阳错，擦肩而过
相望如故，花开不败
时间还在，但昨天不会重来
年轮剥落那些似曾相识的故事
能接住的都很伤悲
幸福没有飘进茶杯
我品不出滋味
我挤进广场
我路过橱窗
我发现记忆徘徊在街道
我看到城市醉倒在人海
我邂逅青春跌落在拐角
我遇见理想迷失在站台
我怀念的再也不在
起风了，缘分不再来
总有一条路
我在，你却离开...

书画选登



作者/接待部 李传明