

山水泵业营销部 创年度业绩最高

9月3日员工大会上，营销部陈部长从瞿总手上接过10000元现金红包奖金！到底是什么原由？下面由小编带领大家走进营销部小集体。

“营销部6、7、8月连续三个月月度订单签单量超过1000万元，其业绩属历史最佳，充分体现了营销团队对于市场准确的理解，对于客户需求有效把握。也充分展现出营销团队对公司文化‘市场决定对错、结果评价优劣’内涵的理解。特给予奖励壹万元整”

当前经济出于极不稳定状况，市场同类型生产企业订单多处于不饱和状态，而我司营销部通过营销团队的提升，资源的有效利用同时及时通过对市场信息的收集、分析客户需求的不同特点，积极加大对市场的开拓，市场业绩的大幅度提升。一直以来公司具备研发设计、模具、铸造、加工、装备、测试全生产链的生产制造能力，今年营销部通过利用公司定制化生产能力、营销政策的改革、成立重大项目专案组等方式，极大提高业务人员的积极



性，由原来公司安排做什么，变成业务经理主动做什么，吸引大批个性化需求的客户，提升了项目的中标率；截止到8月份公司市场定位OEM商订单额同比2017年上升50%。

望营销部再接再厉，再创新高，同时希望其他部门以营销部为榜样，积极创新，以结果为导向，完成甚至超额完成月度、年度公司目标。



嘉 奖 令

胡美芳、廖约烈等同志技术创新

“鼓励创新”是公司企业文化的重要组成部分，公司每一位员工除了按照公司规章制度完成自己的本职工作外，还应积极参与公司工作的创新和改进。

依据2018年3月公司颁发的《奖惩管理制度》，针对公司合同S180258及合同S1712134-ZL胡美芳、廖约烈等同志进行了技术创新，推动了销售业绩的提升，降低了产品的生产成本。为表彰其技术创新的精神，特进行嘉奖。

合同号S180258通过胡美芳、廖约烈等研发人员的技术创新，通

过新设计叶轮，借用S621泵壳满足合同的要求，推动营销部签订合同，金额36万元；而且性能进行了改进，提高了产品的竞争力。

合同号S1712134-ZL将行业内

厂家的32SAP-12泵消化改进成为公司S443泵，通过结构改进后，新转子可与旧泵转子互换，易实现备件供应；泵总体成本降低，同时无轴承内套，提高轴承安装精度，泵运行可靠。

通过技术组提交的技术方案，经技术评审委员会评审，认为该方案属于技术创新范围。依据奖惩管

理制度5.4.1.5制度规定，未列入以上标准按即时结果报技术评审委员会批准后执行奖励。及时结果包括但不限于售前、设计、生产等环节的技术创新，并就创新的精神在集团提出通报表扬！

希望胡美芳、廖约烈等同志在本职岗位上继续发挥创新的精神，开拓性的开展工作，做好售前的技术支持工作。同时也希望集团公司所有成员向胡美芳、廖约烈同志学习，在自己的工作岗位上努力工作、积极创新。为完成集团工作目标努力！

成为流体节能领域最具影响力的服务商

山水人

山水节能获得湖南省科学技术进步奖

2018年5月，湖南省科学技术奖励大会在长沙召开，省委书记杜家毫、省长许达哲出席。此次会议主要针对2017年省科技成果进行表彰和奖励，共有211个项目分获省自然科学奖、省技术发明奖和省科技进步奖。其中由湖南山水节能科技股份有限公司、江苏大学、湖南机电职业技术学院、西华大学联合完成的AS型系列高效节能泵产品开发与应用获得省科技进步奖。

节能减排、可持续发展业已成为当前国家打造生态文明建设的必然选择，当前作为通用设备产品的水泵耗电量约占全国用电总量的20%以上，提高水泵产品效率，开发系列高效水泵产品是响应国家政策、行业发展的必然选择。基于此我司联合国内高效、通过对水利模型进行优化，运用三元流设计理论和计算机仿真及优化技术，综合国内外同类产品优点，引进吸收行业先进设计理念。开发了AS型系列高效泵产品。

通过本项目研发，共获得授权发明专利3项、实用新型专利5项、外观专利1项、计算机软件著作权1项，发表学术论文7篇，其中SCI、EI收录6篇，构成了完全自主知识产权，通过此项目为企业和高效培养博士、硕士研究生10余名。该项目研发完成经主管单位及行业专家评审，本项目应用开发的新产品效率领先于国际知名厂家，综合指标达到国际先进水平。目前该项目已成为湖南山水节能科技股份有限公司的绝对主导产品，产品远销至欧、美等众多国家和地区，增加企业营收和市场占有率的同时，也提高了国内中开离心泵在市场上的竞争力水平。

出口消防泵业务是

之一，其对产品性能要求

会NFPA20标准，并通过

公司坚持“以技术为支撑”的战略方向上，研究院投入巨大的人力、物力资源，成功的进行消防泵产品二期的研发，形成了一系列满足UL448认证标准的系列产品。但针对流量2000加仑、转速3000转/分、扬程90-150m参数的市场需求，研究院通过大量尝试，一直未找到合适开发方案，市场份额一直被其他竞争厂商所垄断。

今年3月份，研究院派员远赴南京，辗转上海学习水力模型的先进设计方法和理念，并结合国外的文献资料，通过反复CFD性能仿真、汽蚀仿真、3D检测、精心设计试验方法，试验后，再次汽蚀性能优化等方式另辟蹊径。终于完

成150-460泵型的设计、生产，经过近一个月的切割试验。目前我司150-460泵型完全满足流量2000加仑、转速3000转

/分和2800转/分的UL认证标准，扬程覆盖范围达到90至215米，以绝对优势覆盖竞争对手150至200米的扬程范围。除符

合UL认证标准外，还以其优越的效率和小巧的身板赢得市场的青睐。极大的增强了我司市场竞争力，提炼了研发项

目新的开发思路，对于我司市场推广、产品开发具有重要的意义。

董事长寄语

“一年好景君须记，最是橙黄橘绿时”，金秋时节，属于山水人的文化内刊《山水人》创刊了！

《山水人》应该是：企业文化宣传的媒介；全体员工了解公司的窗口；下情上达的桥梁！

《山水人》应做到：贴近企业、贴近班组、贴近员工，讲述山水人自己的故事！

《山水人》要坚持：以正确的文化引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人！

汤之，《盘铭》曰：苟日新，日日新，又日新。愿全体山水人众志成城、锐意进取，共谱华章！

主要经济指标

装备制造事业部销售订单1-8月达成7166万元，同比增加10%；其中8月实际达成1112万元，销售出库1-8月达成5986.8万元，同比增加20%，其中8月实际达成1028.4万元。

消防泵研发取得重大突破

泵业业务板块的重要内容较高，须满足美国消防协会UL448或FM认证。在公

司坚持“以技术为支撑”的战略方向上，研究院投入巨大的人力、物力资源，成功的进行消防泵产品二期的研发，形成了一系列满足UL448认证标准的系列产品。但针对流量2000加仑、转速3000转/分、扬程90-150m参数的市场需求，研究院通过大量尝试，一直未找到合适开发方案，市场份额一直被其他竞争厂商所垄断。

工艺创新

采用废钢制球铁

公司战略布局之一：通过技术改进，降低制造成本，使公司的产品更具有竞争优势。总工办与制造部共同将废钢制球铁的新工艺作为降低成本的一个重要举措。

从四月份任务下达后，总工办牵头编制《行动计划》并成立以傅总为组长，总工办李主任和铸造车间吴主任为副组长，其他相关单位和人员协助的试制小组。

废钢试制工作从5月份开始，通过两个月的试制，研制人员从配方的比例、熔炉过程的操作动作及温度控制、炉前炉后的成分化验、附铸试棒的性能和金相试验整个过程的跟踪和调整，最后形成了一个基本的工艺文件。

在后续的3个月内通过对成分的跟踪，试棒信息的反馈对比，逐步对工艺文件的技术数据进行确定。近三个月来已经量产近100吨，节省成本23万多。

通过废钢试制球铁的新工艺给我们有很大的启示：在当前竞争日趋激励的市场环境中，摆在我们面前的一个很现实的问题就是，如何通过技术创新，在技术指标达到要求的前提下，怎样通过不同的途径想方设法降低成本，挖潜增效，为公司创造利润。

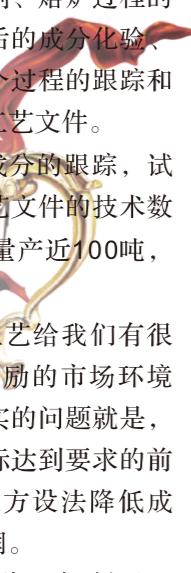
(供稿：李鹏辉)

写在金秋的日子里

我叫黄敬波，是我们山水节能海川事业部一名普通的业务人员。接到领导电话，说让写点东西，汇报一下自己。

讲真的，真不知道从何说起，因为我太普通，在人群中也不太爱讲话，小的时候比较内向，甚至还有些自卑。05年大学毕业后，我在一家企业做了一年多的节能技术工作后就跳槽到了另一家节能公司做起了销售。当时也是鼓起了很大的勇气，想挑战、突破一下自己。

已。2011年4月底我进入海川公司，加入山水大家庭。工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上都取得了长足的发展和巨大的收获，思想上积极参加学习，维护公司的形象及声誉，做到让合作伙伴信任，让



勇于担当的山水人 ——记模具铸造车间

9月3日员工大会上，模具铸造车间吴主任从瞿总手上接过10000元现金红包奖金！吴主任拿着沉甸甸的红包心潮澎湃，这是公司对模具铸造车间团结拼搏、勇于担当的团队精神的肯定。

勇担当，攻坚克难！

WSB1600型砂泵不锈钢叶轮铸造，我司没有生产经验也不具备工艺条件。7月份在接到公司任务时，大家都面露难色。经商议，瞿总组织进行了一次工艺评审会议，通过多纬度的考量，我们决定自制完成生产。紧接而来的是，车间主任吴主任成立临时项目小组，制定行动计划，突破生产工艺瓶颈，核心目标是完成7.5吨大泵铸造并通过客户验收。但是中间的困难是可想而知，在工装制作过程中出现的阻碍，多次的合箱测试，模具铸造车间秉承“诚信、勤奋、负责、进取”的行为准则，敢于创新，解决了制作过程中的难题，成功的完成了公司交待的任务。

工作任务重、工作难度大并不可怕，只要我们勇于担当、敢于创新，一定能向模具铸造车间一样，按质按量的完成公司交待的任务。为实现公司的战略目标做出自己贡献。



诚信、勤奋、负责、进取

爱心篇

山水节能公司大食堂播放着“只要人人都献出一点爱，世间将变成美好的人间……”这是心的呼唤，这是爱的奉献！

2017年对胡剑来说是有泪有痛的一个，刚出生不到一个月的宝宝因得了高胆红素血症和头颅血肿，胡剑的父亲（胡介群）被查出患有左髂总动脉梭形动脉瘤、左肾多发性结节及小囊肿等危及生命的恶性疾病，刚进院治疗，医院就通知需缴高达17万余元的治疗费，几乎花光了家里所有的积蓄，到处借钱给父亲治病。

在得知胡剑同事的家属身患重病后，公司发起了“爱心募捐”倡议，在第一时间向各事业部发送爱心募捐倡议书，同时在公司瞿总的倡议及带头下，在公司各部门领导的积极支持下，山水家人们纷纷伸出援助之手，慷慨解囊、热心救助。通过8月14日至8月16日三天的募捐活动，共募集员工个人捐款21108元，以及瞿总代表公司捐款21008元、管委会捐款10504元，合计52620元，用于对胡剑家人的救助，山水这个大家庭大事有人管、小事有人做、难事有人帮、急事有支撑。



现胡剑同事父亲的病情已得到稳定，胡剑也能仍安心在公司工作，并在平凡的工作岗位上奉献自己的力量。



山水节能9月生日员工



创新篇

测试中心叶宗林通过加班加点历时5个月创新更换测试中心两套测试系统，通过创新的测试系统相比之前具有以下优点：

1、比以前的测试系统更简洁，电脑上只要配一个USB无线网卡，就可以收到各测量值，电脑可以放到能接收到信号的任一个地方。

2、跟第一个测试平台的有线比，取消了多功能串口卡。

3、取消布线打孔，解决了布线难看，检修麻烦等。

4、与第一套无线测试比较，第一套是单向传输，数据只能从仪表到电脑，或者从电脑到仪表，而第二套是双向传输，第二套接收部分比第一套接受部分更简洁，稳定性更好，因为只占用一个USB接口，而第一套，一个参数就要占用一个USB口，解决了触碰死机问题。

5、第二套系统硬件上具备了每个仪表上互联网的功能，配合软件和服务器，链接互联网。现有的测试软件能收到局域网的信号，可以应用到互联网。目前第二套系统，能接收的参数量为：出口压力、进口压力、流量、扭矩仪输出的轴功率和转速。

创新从不是研发部门的事情，每一个平凡的岗位都可通过自己的努力进行创新，为实现公司目标而努力。

