

“ ”

为增强公司的凝聚力、向心力，今年以来，在公司领导的大力支持下，总部（含环保事业部、服务公司）先后开展了多次丰富多彩的文化活动。大家在紧张繁忙的工作之余，欢聚一堂，其乐融融，大家堵塞心更加紧紧地贴在了一起。



元宵节活动，看看谁谜语猜得又快又准



女神节上，各种点心琳琅满目。



季度生日会上，大家比赛包饺子



中秋佳节，员工们一边烧烤，一边赏月。

（本版图片由刘维维、黄明瑜提供）



STARIVER ENVIRONMENT

第4期

www.starivere.com.cn



今年4月20日，内蒙古自治区党委书记石泰峰考察蒙中固废，勉励星河环境扎实走好生态优先、绿色发展之路——

推进固废利用 保护生态环境

导读

高层声音

沧海横流，方显英雄本色
振奋精神 攻坚克难 背水一战

璀璨星河

凝聚人才智慧 赋能科技创新
风雨过后是彩虹

基层风采

昂扬斗志 有志者事竟成
浓墨重彩开新局

行业观察

1850亿，环卫固废土壤水务，
哪个赛道更胜一筹？



攻坚克难 奋力创佳绩

星河环境前三季市场大会
暨“领航计划”首期特训营结营仪式掠影



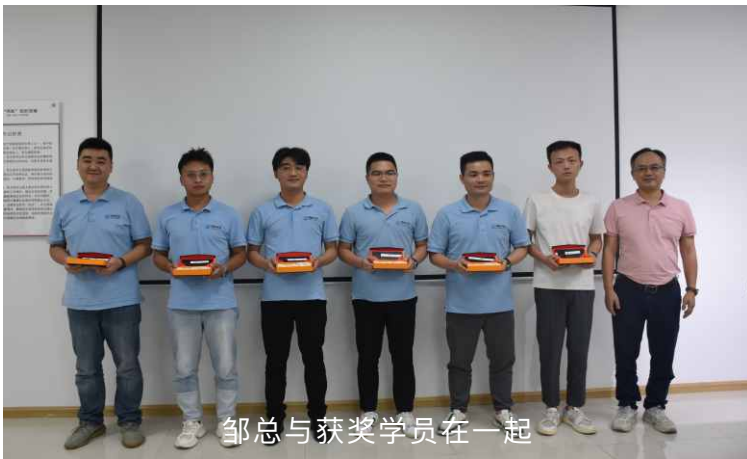
特训营学员合影留念，表示要乘风破浪，勇创佳绩。



陈总在会上作重要讲话



市场总监陈敏向优胜者颁奖



邹总与获奖学员在一起

9月23日、24日，总部举办市场线前三季业务大会暨“领航计划”首期特训营结营仪式。董事长、总裁陈曙生，副总裁邹鸿图等出席。期间，总结前三季市场开发工作，并对优秀学员进行表彰。

图/徐臣 何琼



深圳星河环境股份有限公司
STARIVER ENVIRONMENT TECHNOLOGY CO., LTD

编委会主任：陈曙生
编委会成员：曹庭武 邹鸿图 刘明华
奚修文 陈志传 蒋星亮
主 编：蒋星亮
设 计：深圳市金欣彩实业有限公司
印 刷：深圳市金欣彩实业有限公司

电 话：0755-86667590
网 址：www.starivere.com.cn
地 址：深圳市宝安区松岗街道

目录 CONTENTS

2022年 第4期/ 总第4期

卷首语	
韧性的力量	/01
高层声音	
沧海横流，方显英雄本色	/03
振奋精神 攻坚克难 背水一战	/07
璀璨星河	
迎难而上 开源节流 突出优势 决战100天	/10
凝聚人才智慧 赋能科技创新	/12
强基础 严管理 练好功	/15
风雨过后是彩虹	/19
胜利凯旋奏乐章	/22
坚守初心不忘来时路 发展业务谱写新篇章	/24
没有一个寒冬不可逾越 没有一个春天不会抵达	/27
基层风采	
昂扬斗志 有志者事竟成	/30
勒紧腰带过日子	/34
携手共进克时艰	/37
浓墨重彩开新局	/40
山高自有客行路 水深更有渡船人	/44
在逆境中求生存求发展	/47
管理与实践	
打造一支能打硬仗的队伍	/50
浅谈危废处置企业如何降本增效	/52
行业观察	
“天价”碳酸锂，中下游“死磕”锂矿	/54
1850亿！环卫、固废、土壤、水务等，哪个赛道更胜一筹	/58
学与思	
华为任正非：不能放的权利	/64
他山之石	
长寿企业的文化共性	/68



韧性的力量

文/蒋星亮

2022年，是各行各业最为艰难的一年。

百年变局和世纪疫情交织，全球经济遭遇寒流，世界经济从此进入新的动荡变革期。即使在号称全球经济最为活跃的南中国珠江三角洲地区，人们也在一声叹息：曾经车水马龙红红火火的企业，已然风光不再；昔日人头攒动熙熙攘攘的商场，更是门可罗雀……

各行各业的人们，正在经历或见证着经济下行带来的煎熬。如何让企业活下来，不再是危言耸听，而是企业家们普遍的共识。

作为服务于工业制造业等行业的危险废物处理行业，也不可避免经受着来自于大环境的影响，全行业普遍感叹日子不好过了，上游企业产废量下降、收运难度大、处置成本上升，资源化产品价格下滑……经济效益出现断崖式下降，危废行业从来没有像今天这样变得如此艰难。

然而，即便在如此恶劣的大环境下，星河环境却保持稳定，截止到今年八月底，整个集团各项经济指标都优于同行业平均水平。

是什么神奇的力量，促使星河环境集团能够在行业一片哀嚎声中呈现出勃勃生机的局面？

答案，其实就是“韧性”二字。

年初召开的星河环境2022年度经营工作部署会，董事长、总裁陈曙生在会上全面分析了今年国内外经济形势和危废行业发展现状，敏锐地指出，今年的行业发展，将面临前所未有的困难与挑战，星河环境要实现自己的经营目标，必须付出比以往任何时候更为艰苦的努力，从而实现“韧性成长”。

何为“韧性”？于物理学概念而言，就是一种物质在塑形变形和断裂过程中吸收能量的能力；于一个人或一个企业而言，韧性更多的是说明，在困难和困境中，保持和发扬一种顽强持久、百折不挠的精神。

陈总提出，今年星河环境要实现“韧性成长”，实际上包含了几层意思，第一，就是提醒全集团广大管理干部和员工，面对今年的宏观经济环境，不要过于乐观，行业的困难真实存在，企业的困难也显而易见，对此要有清醒的认识；其次，就是要求星河人应该以一种韧性、一种百折不挠的精神状态去面对困难、迎接挑战；再次，就是要求在管理思维和方法上，要临危不惧，要“知世事无常而信其有道”，面对市场环境的不确定性，坚定必胜信心，保持战略定力。要将星河的管理优势充分发挥出来，把企业管理基础打牢扎实，蓄势于日常；提高员工的价值认同和组织认同，胜之于无形。

纵观今年星河环境的各项工作，韧性的力量，在各个基地和各部门都得到

了非常好的诠释和体现。

在蒙中固废，面对疫情困扰，全体员工不等不靠，默默坚守岗位，在市场开拓、安环管理等方面，扎实做好基本功，为集团经营作出了重要贡献；

在遂宁星河，经营班子带领全体员工，面对接近50摄氏度的高温，日夜奋战在建筑工地，目标就是为了确保工程如期开工；

面对江苏维达投产期出现的技术难题，总部研究院在疫情最严峻的时刻，派出精兵强将，驻守厂区，帮助维达解决技术攻关等实际困难……

所有这一切，都是韧性成长的真实写照。

回首过往，星河的韧性成长，不仅仅体现在今年的工作之中，更贯穿于五年的成长过程之中。今年是星河环境创立五周年。五年，对于一个公司来说，还处于初创阶段；然而，过去的五年，疫情就反反复复折腾了三年。可以说，这五年，是星河环境经受艰难困苦的五十年，同时也是全体星河人砥砺奋进的五十年。大家一起历经了风雨，经受了挫折，也见证了奇迹，收获了硕果。

可以说，5年来，如果星河人没有那么一种韧性，没有那么一种百折不挠的精神和意志，星河环境就不可能有今天的成长进步！

韧性成长，是星河环境独特的气质；韧性是一种智慧，更是一种力量！

沧海横流，方显英雄本色

——董事长、总裁 陈曙生纵论星河环境发展之道



编者按 今年以来，与全国众多企业、众多同行一样，由于受到持续疫情、经济下行等诸多因素影响，星河环境经营也面临着巨大挑战。面对这样一种大环境、大形势，当前我们应该如何应对？今后我们应该如何发展？董事长、总裁陈曙生在公司各种会议、场合上的报告和讲话，针对上述问题，都有非常精辟的论述。纵观其论述，核心要义就是，面对压力，如何突破困境，迎接挑战。今天，我们选取了其中的精要部分，以《沧海横流，方显英雄本色》为题，刊发出来，以飨读者。

以有为心态，看当前市场形势

今年危废市场，发生了前所未有的变化，概括起来，有以下几个方面：

一是宏观经济下行。这个下行，不是一个局部地域，而是全国性的、全球性的、持续性的。这种下行，对危废行业而言，既有现实的影响，也有潜在的、长远的影响，时间也许是一两年，也许是三五年，也许更长，不容乐观。对此，我们要有清醒地认识。

二是疫情影响。这次新冠疫情，开始时普遍认为会像2003年的非典一样很快过去，谁都没有料到会持续三年之久。疫情后续走向，还不确定，但有一点是确定的，就是由于疫情导致上游企业产废量下降，加上某些地区封城、封厂、封路等，收运难度加大，整个危废行业都受到影响，这一点是不容置疑的。

三是行业竞争加剧。前几年，危废市场还是“蓝海”，现在已经是“红海”。参与市场竞争的，不仅有民营企业，更有地方国企、还有央企，更有许多大的资本巨头甚至巨鳄跨界进入这一领域，因此有人甚至把这个市场称为“血海”。竞争加剧，必定导致经营压力增大，行业利润下滑。我们身处这样的行业，已经感到寒风阵阵，冷冽彻骨。

四是政策逐步收紧。党的十九大报告明确提出，中国今后要实现“高质量发展”，涵盖了所有行业，所有领域。生态环境高质量发展，是题中应有之义，粗放型发展模式，已经成为过去式了。随之而来的，是国家、地方各种环

保政策措施相继出台，其中“收紧”成为关键词，资源化、减量化成为未来发展方向。

当然，我们当前面临的形势，还远不止如上所述，还有许许多多微观的、细小的问题，都是摆在我们面前亟需加以解决的。

困难当前，我们有些同事，感到大环境都如此这般了，总觉得以个人之力、或者以单个企业之力，难以改变现状，继而产生了心灰意冷、无所作为的想法。

这种想法是完全错误的。我经常说，我们从事的事业是崇高的，是伟大的，是服务全人类的。我们要有这样一种境界和格局。做任何事情，都会遇到这样或那样的困难，在困难面前退缩，是懦夫、是胆小鬼。我们既然选择了这一事业，就必须直面问题和困难，哪有什么理由胆怯和退缩？

面对困难，我们星河人要有“不到长城非好汉”的胸怀，要有英雄主义气概。回顾我们五年来所走过的路，从来都是布满荆棘，我们不是一样走过来了吗？

干好一个事业，干成一个事业，心态很重要。心态决定行为，行为决定结果，结果决定命运！有什么样的心态，就有什么样的结果、什么样的命运。面对压力，我们一定要抱定“星河发展舍我其谁”的信念，以积极有为的心态去做好自己的本职工作。惟其如此，星河才有更加灿烂的明天。

以韧性成长，谋企业管理之道

通过综合分析危废市场总体情况和行业趋势，我们早就意识到，在接下来的企业发展中，一定要在企业管理上下苦功夫，实行科学化、精细化管理，实现企业的“韧性成长”。

我们强调“韧性成长”，并不是一种概念或口号，而是基于企业发展的底层逻辑的战略思考和战术实践。星河环境发展到了今天，结合当前危废市场竞争压力不断加大的形势，外延式发展已经到了一个阶段之后，必须转入内涵式发展。靠外延发展做大“堆头”，野蛮生长，在几年前可能是一种方法，但是今天显然不能再走那条路。

韧性成长，涉及到公司管理的方方面面。我们所提出的韧性成长，就是要通过加强管理、激发活力，深挖潜力，降本增效，高质发展、重点突破，提升素质、激发动力等一系列措施，强化制度建设，强化精细化管理，实行内涵发展，在不再进行大规模投资的前提下，实现企业效益最大化。从某种意义上来说，韧性成长，既是星河活下去的战术支撑，也是活得更好的战略支撑；是一种面对行业困难发展时必须拥有的百折不挠的精神，一种“不达目的不罢休”的英雄主义气概。

这几年，我们也是一直在“韧性成长”、内涵式发展这条路上进行不懈的探索，并且具有成功的实践。

比如在深挖潜力、降本增效方面，四川遂宁瑞思科公司的经验就十分典型。作为一个厂中厂，瑞思科十分注重细节管理。通过科学测算和精心操作，

瑞思科资源化产品的酸耗，降到了行业最低水平。总部及时将他们的经验推广至全集团生产同类产品的基地，并于今年开展了全集团范围内的物控管理竞赛活动，效果就十分明显。

公司发展到今天，规模已经不小，行政成本管控就显得十分必要。如果每一个基地都浪费一度电、一滴水，全部算起来，是一笔不小的开支。去年五月，总部率先垂范开展节约活动，也取得了较为明显的效果，长明灯、长流水的现象基本得以杜绝。

危废行业一般都远离繁华地区，引才难、留人难，是一个通病、一个痛点。如何人才引得进、留得住、发挥作用，这也是我们实现“韧性成长”的一个重要方面。既要强调通过事业留人、待遇留人，更要通过感情留人。这一方面，总部和各基地都下了很大功夫。通过建设大学生实践基地、博士后工作站等方式，引进一批高学历、高素质人才，让他们感到，在星河环境有自己的“用武之地”，事业上升有空间；同时，通过发放住房补贴、申请人才公寓，办好公司食堂、开展各类文体活动等措施，让这些人才，处处能感到星河环境爱才、惜才的良好氛围。

韧性成长，对星河环境而言，不是一时的心血来潮，也不是权宜之计。随着时间的推移，危废市场竞争将日益激烈，做好企业管理的基础性工作，实现韧性成长，是星河环境企业管理上必须长期坚持的方略。

以创新引领，求企业永续发展

当今世界，各种技术、商业模式日新月异。危废行业概莫能外，新技术、新工艺、新装备等层出不穷。国际上已经出现了等离子气化、深井灌注等危废处理新技术；商业模式更是变幻莫测，针对于此，有专家甚至说，危废行业“无风险的时代已经彻底结束”，“对于环保领域，确定性的资产和商业模式已经基本枯竭”……诸如此类的言论、观点，已经充分说明新技术、新模式之于危废企业的重要性，换言之，即创新对于企业的重要性。

作为一家仅仅成立五年的公司，我们在创新方面的成绩有目共睹。以技术研发为例，截至今年初，公司拥有各种专利已经达到180多项，目前，仍有许多专利正在申报之中，正待批准。与此同时，我们与华为、神彩合作开发危废智慧平台，将传统产业与互联网嫁接，更是开国内同行业先河。

然而，放眼整个行业，我们的创新步子迈得仍不够大、不够快，创新的空间还十分广阔。面对日益激烈的竞争格局和竞争形势，我们必须在短时间内，在技术研发上、在商业模式上有新的突破。这是企业赖以生存和发展的根本法宝。

如何取得突破？一方面，我们要积极跟踪国内外危废行业最先进的技术，准确把握危废行业技术发展方向；另一方面，要紧密结合星河环境的实际，瞄准新能源、新材料、新装备方向，研

究、开发适合自身特点的新技术、新商业模式，做到“人无我有，人有我优”，要成为行业的“领跑者”。

跟跑者是嚼人家剩下的馍或者吃自己剩下的饭，是墨守成规；领跑者是饮“头啖汤”，是创新引领。守成使人懒惰，创新催人奋进。对于一个企业而言，跟跑意味着落后；领跑意味着进步。“跟跑者”还是“领跑者”，一字之差，结果大相径庭。

创新，赋予创新者英雄主义色彩。创新，是一个民族、一个国家的灵魂，也是一个企业永续发展的灵魂。回顾星河环境创业五年历程，无不渗透着创新的思维、创新的实践，从未停止过创新脚步。在基地建设上，我们从北国大漠到南海之滨，纵贯神州；在业务模式上，从服务单个企业到服务园区全生命周期，深入至毛细血管；在技术研发上，从传统无害化、资源化技术到新兴技术研发应用，遍及每个环节……所有这些，都一步步推动着星河发展。

可以预见，面对危废行业竞争态势，结合公司实际，我们的技术创新、商业模式创新的任务和压力，将会愈来愈大。好在，星河环境是一群有共同理想、共同志向的人，聚合起来建立的命运共同体。面对压力，我们定能保持英雄主义情怀，以“泰山压顶不弯腰”的精神，把我们的事业做好，一步一个脚印，实现星河环境全体人员心中的英雄梦想！

振奋精神 攻坚克难 背水一战

——关于星河环境市场开拓的思考

邹鸿图

编者按：

9月24日，公司召开今年前三季市场大会暨“领航计划”结业仪式。公司副总裁邹鸿图在会上，就市场拓展问题发表了讲话。该讲话围绕“如何进一步做大市场、做强团队”这一主题，分析当前市场形势，提出了相应对策，并就今后进一步强化管理、加强队伍建设等，提出了自己的见解。本文根据邹总的讲话，加以整理，刊发于此，冀望本文能够对市场团队今后的工作，具有指导意义。



市场拓展，之于星河环境而言，是公司发展的重要一翼。董事长、总裁陈曙生在各种场合，都反复强调市场之于星河的重要性，认为，没有牢固的市场基础，就没有星河持续的发展；没有强大的市场团队，就失去了星河未来发展的根基。

公司十分重视市场拓展，从去年开始，公司站在可持续发展的高度，致力于打造一支能征善战的市场拓展团队，开展了为期一年半的“领航计划”活动。经过一年多的摔打锤炼，我们已经欣喜地看到，这支队伍在不断地成长、不断地成熟，成效也是看得见的。

以今年头八个月的业绩为例，尽管国内疫情形势不容乐观，但是，星河环境市场团队前八个月的危废收运业绩接近去年全年的收运量。继2020年以来，市场团队陆续开拓了四川、重庆、广西、云南、安徽、山西及东三省业务区域，2022年新增了湖南及陕西业务版块，通过“领航计划”培养了一批业务骨干精英。应该讲，公司推出的“领航计划”已经初步达成了我们当初设计的目标，成绩可圈可点。

（一）

在看到成绩的同时，我们也要清醒地认识到，当前，市场拓展面临着非常大的压力。集中体现在以下几个方面：

一是收运量无法满足公司快速发展的需求。经过几年的发展，星河环境呈现出高速发展的态势，一批新建项目陆续投产，进入运营阶段，仅在今年，就有江苏维达、沧州星河、九江星河相继投产。这些项目投产后，每天“吃”进去的废物量，相当巨大。经过初步测算，今年全集团的危废处置资质量，相当于去年的一倍。这对于市场团队而言，压力不言而喻；

其次，跨省转移（公共市场）量萎缩。由于政策方面的原因，各省对于危废跨省转移限制的政策不断加码，原先政策范围内允许转移的品种和数量大为减少，从而加大了我们集团收运和经营的难度；

第三、资源化利用收运量未见增长。由于受到疫情影响，加上各地产业转移或者产业升级，导致各地的一般制造业企业数量减少，尤其是电子信息制造业数量不断减少，公司资源化利用的

原料未见增长，甚至还在逐步减少，为我们收运带来了较大压力。

与此同时，由于各种原因，华东区域还没有跨省输出，京津冀无法匹配基地扭亏需求；新开发省份陕西、湖南及广西没有及时出彩……在一定程度上，对前八个月市场收运带来了一定困惑。

面对这些问题和困难，我们要做到心中有数。尽管前八个月市场收运取得了一定的成绩，但是，与公司发展的要求相比，与目标任务相比，还有很大的差距。我们丝毫不能有“松口气”“歇歇脚”的想法，更不能把今天的成绩与昨天的自己去相比较，沾沾喜喜，自以为是。我们应该看到，“躺赚”的日子早已经过去，今天的危废收运市场，没有“蓝海”，只有“红海”甚至“血海”。

（二）

对于星河环境市场团队而言，不仅要面对上述压力，摆在我们面前的，还有市场开发过程中需要正确处理的几个矛盾。

一是要十分重视处理好价格持续走低与成功签约之间矛盾；二是要十分重视处理好固守常规与敢于尝试之间矛盾；三是要十分重视处理好收运品种/数量与基地处置能力之间矛盾；四是要十分重视逾期应收帐款与客户关系之间矛盾；五是要十分重视处理好在期客户数与实际收运量之间矛盾。

这五大矛盾，都是我们在实践中遇到的、必须快速有效解决的。对于我们星河环境市场团队来说，有的矛盾是原本已经存在的，有的矛盾是在实践中新近冒出来的。但是，这些矛盾都是必

须加以解决的。如果我们不能及时加以解决，可能会对后期的市场开发工作带来极大的隐患。

如何解决这些矛盾，考验我们市场团队的智慧与能力。解决得好，公司的发展就可能一帆风顺；解决得不好，可能会贻误公司发展。所以，我们每一位市场团队人员，都要仔细分析自己实践中可能存在的问题与矛盾，想方设法加以解决；同时，各基地、子公司的负责人也要对市场团队遇到的问题与矛盾，切实加以解决，充分发挥业已实施的以区域法人市场责任制与公共区域市场责任制相结合的管理模式，发挥两个积极性，扎实有效推动市场开发向前迈进。

（三）

伟人马克思曾经说过：“生活就像海洋，只有意志坚强的人，才能到达彼岸”。所有星河环境人都应该看到，当前公司正处于爬坡过坎的关键时期，作为公司发展重要一翼的市场团队来讲，更加不能置身于外。变压力为动力，化解矛盾于实际工作之中，体现出每一个市场团队人员的责任与担当，更体现出每一个人的意志和毅力。

2022年只剩下三个月的时间，如何在这短短的一百天里，实现今年的目标任务？归根到底，还是要靠一种精神。陈总多次说过，我们从事的事业，是为全人类造福的事业，是为了让生态环境更美好。我们要为之奋斗的的境界和情操。

首先，要振奋精神，把市场开发的着力点放在团队建设上。我们组织大家开展“领航计划”活动，就是振奋精神的一种形式，把大家的精、气、神都调动起来。经过几年的锤炼，我们的团队有基础、有斗志、有能力，要相信组织、能打胜仗，时势造英雄，建设一支青春帅气、朝气蓬勃的团队；

其次，要明确目标。在实现目标的过程中，管理是决定性因素，要制定切实可行的政策措施；在管理上绝不能云里雾里，做到心中有数，实施持续配套、战时机制、及时决策的体制机制；同时，要“跳起脚来摘桃子”，在未来的三个月里，每月必须达到一定的收运量和归母净利润。

攻坚克难，有效快速解决已经存在的矛盾。要在跨省转移上、新增客户上有新的突破；要实现行业聚焦、区域突破、服务多样化，在PCB行业、医药行业上有突破；同时，要采取条块结合，内引外联等措施，极度重视基地生产协调会，提升处置能力。

市场开发，是星河环境永恒的主题。实践已经证明，市场收运量就是危废处置企业的一切。市场人员肩负着重大的责任。唯有市场团队的不断突破，不断超越，星河环境才会取得更大的突破和发展。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。最后，我借以屈原诗句，与市场人员共勉！

（本文系根据邹总讲话记录整理。

整理人：蒋星亮、王煜）

迎难而上 开源节流 突出优势 决战100天

——星河环境市场线前三季业务大会
顺利召开暨“领航计划”首期特训营圆满结营

文、图/徐臣 何琼

2022年9月24日，星河环境市场线前三季业务大会顺利召开暨“领航计划”首期特训营在深圳总部培训室圆满结营。董事长、总裁陈曙生，副总裁邹鸿图、市场管理部总监陈敏、人力资源部经理陈素芳，以及来自总部和全国10家子公司近40名学员现场参加此次大会。



“领航计划”首期特训营领导及学员大合影

24日上午，副总裁邹鸿图主持召开了市场体系2022年前三季业务总结大会。会上，宣贯了客服体系管理要求，市场体系激励及绩效考核优化方案，环保服务事业部业务介绍以及新晋升的市场体系干部任命，各大区做了前三季总结汇报。

24日下午，公司隆重举行了“领航计划”特训营首期学员结营仪式。星河环境“领航计划”首期特训营，是为了适应市场体系快速发展和规范化管理需求，专门为了把一批有发展潜力的骨干员工培养成中坚力量而特别设计和举办的。

特训营于2021年3月启动，至2022年9月结营，历时一年半。经过激烈的角逐，最终，沧州星河葛兆、广东东大区李奋、沧州星河马仕康三位学员荣获三等奖“激流勇进奖”；蒙中固废张文华、贵州星河苏正两位学员荣获二等奖“敢挑浪尖奖”；贵州星河肖恩凭借着总分第一勇夺“勇立潮头奖”。而第四组“西部牛仔队”综合团队积分排名第一，荣获最佳团队“乘风破浪奖”，同时，组长广东西大区刘彬发荣获“最佳舵手奖”。蒙中固废张文华在辩论比赛中有理有据、逻辑清晰、谈吐得当，荣获最佳辩手“笑傲江湖奖”。学员们通过向优秀对标看齐，锤炼了能力，学有所得、学有所获。

张文华作为优秀学员发言。他首先对前几期的课程学习进行了总结回顾，并表示本期特训营收获满满、思考良

多，感谢公司的悉心安排，表达市场团队的青年骨干们定会把握机遇、保持初心，为公司发展创造更多价值。现场掌声雷动、气氛热烈。

副总裁邹鸿图发表了题为“振奋精神、攻坚克难、背水一战”的讲话。他阐述了当前市场团队的困惑和难点，并提出了后续市场开拓的具体工作和要求，最后鼓舞大家做好最后一季的冲刺。

最后董事长兼总裁陈曙生作总结讲话。他充分肯定了本次集训“领航计划”实施以来团队的建设和成长，以及市场拓展取得的各项业绩成果，并同时分析和分享当前行业发展现状及公司面临的机遇和挑战，向全体市场团队发出了“迎难而上，开源节流，突出优势，决战100天”的号召，对学员及市场团队提出五点要求：一是要增强自信心、保持激情，提升战斗力；二是要提升对市场环境和各种要素变化的高度敏感性；三是要建立有效的目标管理体系和机制；四是要紧绷应收账款和业绩挂钩这根弦，全力催收，落实业绩；五是要落实市场生存法则，与经营单位做好业务边际效益核算和成本管控，开源节流。

为期一年半的“领航计划”首期特训营拉下帷幕，学员们憧憬而来、满载而归，以学助行、以行践学。未来，公司将继续强化人才队伍培养，多维度营造正激励良好氛围，促进青年人才、储备干部快速有效成长，为实现星河环境组织力领先的战略目标砥砺前行。

凝聚人才智慧 赋能科技创新

——公司研究院人才下沉支持基层化解难题纪实

文、图/陆严宏



科技下沉，生产提效。2022年研究院持续开展下基层服务工作，组织技术人员下沉至集团子公司开展项目技术支持与培训，支持车间一线工作，持续改善产品质量和提高技术应用水平。

团队组之一在贵州星河与基地团队共同开展二期项目前期技术服务工作，同时开展“一种自主设计的特种危废处理新型热解炉”试验。盛夏酷暑，高温来袭，奋战在中试车间的研发团队不惧“烤”验，设备搭建与安装、调试、中试运行，在贵州星河期间，团队完成了工业废盐热解、光伏组件的分离回收、硝酸钠分离及提纯、泥磷资源化回收相关试验，积累了大量试验数据及新型热解炉应用经验，为危险废物处理新型热解炉产业化应用挥洒辛勤汗水。

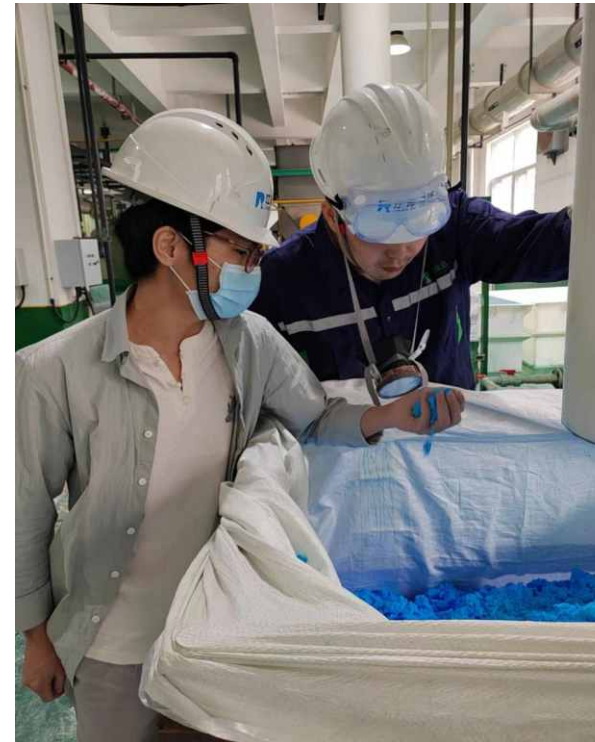
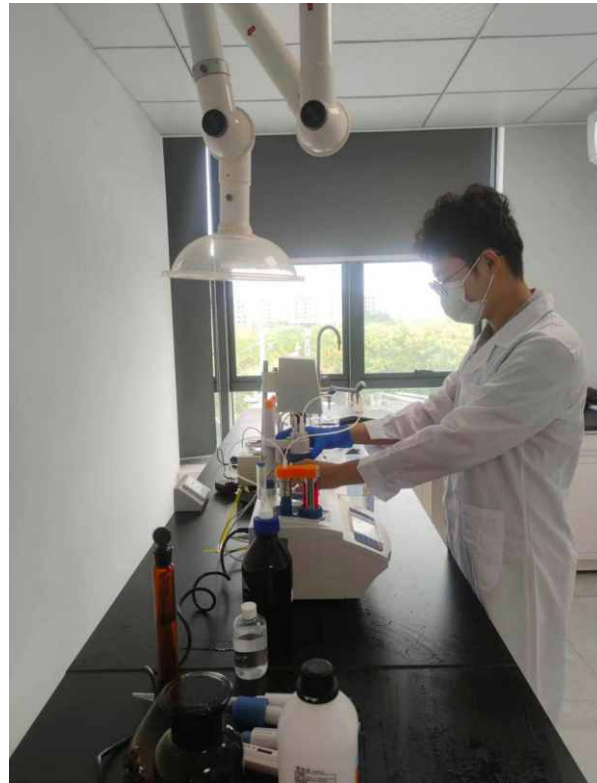
团队组之二与基地一起，深入实验室，不畏艰难，奋斗在检测一线，为提高汇华环保及维达环保实验室的规范化管理共同努力，从“人、机、物、环、法、测”全方面开展实验室技术支持工作，开展实验室5S管理培训工作，如样品管理、表单管理、药剂管理、质控管理、检测标准应用等，并对相关检测细则开展解答工作。

在基地期间，团队组积极与质量技术部相关人员共同探讨检测问题，从采样、样品前处理、试剂配制及样品检测方面着手，全程参与检测过程，不辞辛苦，艰苦奋斗，坚守岗位，共同提高检测数据的准确性。

基于“制定资源化金属检测标准在各基地开展培训和考核的方案”的开展，研究院和人力资源部制定培训及考核方案，并与基地积极沟通，落实相关培训考核工作，从理论及实践层面同时提高相关岗位人员的素养，为标准的统一化应用奠定基础。

团队组之三与基地一起讨论产线达产及存在的问题，为汇华环保及维达环保产线投运开展技术支援与业务培训工作，深入车间一线，共同查找问题关键点，把技术送进车间，优化现有产线，为基地顺利投产贡献团队的技术力量。

在此期间，经过共同努力，基地的铜盐车间、锡盐车间、铵盐车间顺利开展日常生产管理工作，产能稳步提升，产品品质逐步提高。针对废水处理车间存在的问题，从源头管控、中段处理、末端达标处置严格把关，形成表单管理、表单监控、异常预警的管理机制，为生产平稳开展出谋划策。



研究院全体同事积极围绕公司经营目标、基层子公司技术需求，开展服务工作，取得了比较好的效果。

服务基层，解决基层子公司生产疑点、难点的同时，研究院年轻人员也得到了历练，工作能力稳步提升，真正落实研究院“产研融合、科技创新”理念。

科技人才扎根基层，赋能集团子公司，培养优秀人才，为公司发展储备力量。在此基础上，研究院建立人才培养制度，定期和不定期安排技术人员到基层开展工作，实现科技创新要素与车间生产管理“零距离”对接。

未来，研究院将“凝聚全院智慧，赋能科技创新”，致力于解决集团内的技术重点难点、围绕产研合作推动技术与产业发展，创造更多丰硕成果，使废物资源得到更充分有效的循环再利用。通过技术创新，驱动企业发展，为公司实现战略目标不懈努力。

强基础 严管理 练好功

——蒙中固废迎接中央环保督察启示录

文、图/于艳江



4月10日，乌兰察布市委书记隋维钧到公司检查指导工作

2022年3月24日至4月25日，中央第三生态环境保护督察组督察进驻内蒙古为期一个月的环保督察。

迎接中央环保督察是蒙中固废头等大事。在公司总部领导和总部EHS部全程指导协助下，3月初，蒙中公司组织召开环保迎检专题会议，成立了迎检领导小组，明确主要目标、主要迎检人员、迎检职责分工等事项，以迎接环保督察组到公司检查为目标头等大事做准备，同时全力保障生产经营工作正常开展。公司上下全体员工，全力准备本次中央环保督察，从合法合规性手续、到环保台账资料、再到生产现场环保设备设施和危废经营管理，全方位进行梳理自查和完善。同时，每天召开迎检工作专题会议，跟进各项迎检准备工作进展。

4月1日，公司接到环保主管部门通知，中央环保督察组将蒙中固废，列为本次中央环保督察的重点核实单位。

4月2日，乌兰察布市市长奇飞云到公司进行督导检查，自此，蒙中公司的“环保迎检大战”正式开始。环保部门与工业园区管委会每天驻场，全面检查公司合法合规性手续、危废经营台账、财务经营数据、现场环保设备设施和环保规范化管理等资料。各级政府主要领导、各行业主管部门，包含纪委、公安等部门，全部参与此次检查，把公司

“从前到后、从里到外”查了个遍，并对部分事项进行重点排查。同时还延伸检查了公司合法合规性手续、危废合法经营处置台账、排污及监测管理、环保设备设施运行情况等内容。

公司领导高度重视，集团公司副总裁、公司董事长刘明华亲自到场主持迎检工作，总部EHS总监向昌海全程参与指导，公司总经理罗翔斌带领总经办领导及相关部门负责人按照既定分工，全力配合检查。



4月2日，乌兰察布市市委副书记、市长奇飞云到公司检查指导工作

4月10日，乌兰察布市委书记隋维钧带领相关部门人员到公司就检查工作开展情况进行检查。

4月20日，内蒙古自治区党委书记石泰峰一行到公司检查指导工作。石泰峰书记到公司，一下车就来到柔性填埋场，向企业负责人详细了解公司进驻运营、固废来源及处置方式等情况。他强调，开展固废处置特别是危险固废处置，本来是为了保护生态环境和人民群众身体健康，但如果处理不好极易对生态环境造成影响和污染，给群众生产生活特别是身体健康带来威胁，容不得丝

毫疏忽大意。企业要始终保持如临深渊、如履薄冰的警觉和谨慎，不论是收集转运、入库贮存，还是安全处理、填埋处置，各环节的工作都要严格按照安全规程进行操作和管理，慎之又慎、严之又严，决不能掉以轻心。要加大力度推进固废综合利用，想方设法变废为宝，切实减轻对生态环境的影响。有关部门要加大执法检查力度，靠前监管、从严监管、全链条监管，及时发现和处置潜在的风险隐患，坚决防止破坏生态、污染环境的事情发生。



3月初的公司内部会议，部署环保督察迎检准备工作

经过政府主管部门近20天的检查和考证，乌兰察布市向中央环保督察组呈报了对蒙中固废的检查结论，认为蒙中固废环保工作扎实。自此，公司的环保督察迎检工作初步告一段落，公司赢得了政府主管部门的肯定，同时公司在环保方面的管理规范也获得主管部门的一直认可。地方政府和相关主管部门在本次检查过程中，也对蒙中公司在生产经营日常管理方面不足之处提出了改善建议，公司立即进行了积极改进和整改完善，并主动汇报整改完善结果。

此次中央环保督察，参与检查的部门多、参加检查人员数量大、专业化程度高、持续时间长、检查过程细，可以说是对蒙中公司进行了一次全面系统的诊断，证明了公司在合法合规经营和规范化管理工作方面是站得住脚的。同时通过政府主管部门对公司的检查，推进了政府方面的良好沟通，以及政府对公司的经营发展的支持，进一步加大了公司向前经营发展的信心。

此次蒙中公司接受中央本次环保督察，积累了宝贵经验，也给予我们有益的启示：

一是环保工作是企业生存的根本，企业的合规性手续，从最初的立项、环评等，到后续的验收和管理等环节，环环相扣、缺一不可，企业真正面临考验的时候，才能挺起腰杆，从容面对。

二是环保日常管理要与生产运行紧密结合，符合现场实际，做到专人跟进、统一监管、定期核查；做到完整、严谨、规范，将日常环保管理工作做到位，时时刻刻练好自己的基本功；

三是面对环保检查工作时，应高度重视，充分统筹、分工配合、有理有节地配合，只有平时工作做到位，才能胸有成竹地面对检查。

四是公司应紧跟国家相关法律法规更新的步伐，及时按照法律法规进行调整、完善，符合国家及地方政府监管要求。



公司副总裁、蒙中固废董事长刘明华向政府领导介绍企业发展情况

风雨过后是彩虹

——蒙中固废公司迎难而上稳定生产经营

文、图/侯云



2022年初以来，蒙中固废公司上下始终坚持以“安全、环保、稳定、经济”为中心开展各项工作，在疫情持续影响及市场行情大变化的不利因素下，迅速调整市场策略，加大环内蒙区域市场的开发力度。结合当前行业的竞争形势和市场趋势，牢固树立安全环保理念，夯实企业基础，提高经营管理水平，强化业务建设。按照上述方针，2022年的基本工作策略是：持续创新应挑战，灵活策略赢市场，加强管理保利润，狠抓降耗增效益。

迎央督 上下齐心显实力

2022年4月份中央环保督察巡视组进驻内蒙古自治区，公司高度重视此次环保检查工作。在中央环保督察进驻内蒙的前一个月，公司领导组织召开了专题会议部署开展迎检准备工作，在集团总部的指导下编制了《迎检工作方

案》、《迎检解说词》、《迎检路线图》，后成立了迎检工作小组，确定主要迎检人员范围，组织相关部门召开迎检工作碰头会，跟进迎检准备工作进展，协调解决遇到的问题。中央环保督察组进驻由自治区党委书记、自治区纪委副书记、自治区生态环境厅副厅长、乌兰察布市市委书记、乌兰察布市市长、乌兰察布市副市长、察右后旗党委书记、察右后旗旗长等地方政府党政主要领导到厂检查，环保、应急、公安、检察、纪委、工信、住建等政府多个组成部门多次组织或参加检查，园区管委会和生态环境部门人员连续多日全天候驻厂排查，最多一次检查人数接近上百人，主要检查内容是公司相关合法合规性手续、各项经营数据、环保台账、各项设备设施运行情况及工艺流程等等，检查相当细致。在公司各级领导带领下，以及公司全体员工的积极配合



下，蒙中顺利通过迎检。通过这次检查，我们的团队更加团结、凝聚，不仅提高了公司全员的向心力，更加证明了蒙中固废的实力。

有担当 赢得政府信任

2022年6月1日，是《中华人民共和国禁毒法》颁布14周年纪念日。时值初夏，由内蒙古自治区禁毒委员会办公室主办，乌兰察布市禁毒委员会办公室、乌兰察布市察右后旗禁毒委员会办公室和乌兰察布市蒙中固废处置有限公司承办的主题为“坚持厉行禁毒，共筑无毒北疆——2022年内蒙古自治区毒品集中销毁暨全民禁毒宣传月启动仪式”在位于草原深处的蒙中固废处置有限公司隆重举行。

在启动仪式上，星河环境公司副总裁、蒙中固废公司董事长刘明华表示，此次全区毒品集中销毁暨全民禁毒宣传月启动仪式在蒙中固废举办，既是自治区公安厅和自治区禁毒办对蒙中固废处置公司综合处置能力的肯定和信任，也是对公司的巨大鼓励和鞭策。非常感谢

自治区公安厅把销毁毒品的工作任务，交给我们。这既是对我们蒙中固废全体员工的信任，更是我们蒙中固废全体员工的光荣，同时也是深圳星河环境股份有限公司全体员工的光荣！我们以最专业的精神，最严格的处置流程，最科学的处置方法，确保圆满完成此次毒品销毁任务，为筑牢祖国北疆安全稳定屏障做出积极贡献，以优异的成绩迎接党的二十大胜利召开。

遇疫情 干群协力稳经营

2022年8月3日，公司所在地周围突发严重疫情。此次疫情爆发，公司第一时间积极响应政府号召，在做好公司内部疫情防控管控各项工作的同时，主动承担企业社会责任，对公司周围疫情防控点一线人员进行了慰问和抗疫物资捐赠，并派出公司员工做为疫情防控志愿者协同政府进行疫情防控及核酸检测等工作，制定了为期二十多天常态化疫情管理措施。公司领导层对疫情防控、安全生产、员工安全等工作通过线上统一安排、部署。公司员工现分为驻厂和未

驻厂两部分，驻厂员工除每日核酸检测离开公司，其余时间全部留在公司不得出厂，非驻厂员工现全部在园区商务宾馆（蒙中固废宿舍）安置，除每日核酸检测离开，其余时间均在宾馆隔离办公。每日核酸采集我司员工需离开时，均由综合管理部侯云统一带队前往园区管委会进行核酸采集。

尽管遭遇疫情，但公司各项生产经营工作并未受到大的影响，公司市场拓展、安环管理等全部正常运转，为实现全年经营目标奠定了良好的基础。

思路清 团队凝聚力大增

2022年对于蒙中固废来说是极不寻常的一年，也是考验团队凝聚力的一年，面临接受中央环保督察的考验，加之市场恶性竞争及疫情防控等不利因素，蒙中固废团队没有被打垮，而是知难而上、敢于面对挑战。在这“天时、地利”不利的情况下，蒙中固废全体员工上下团结一心，在市场部和总部EHS部等部门的大力支持下，蒙中固废

公司以“人和”战胜了一切困难，同时也锻炼了团队。公司领导层一直保持着高度集中精力，以清晰的思路和决策指引大家积极完成公司全年经营目标任务，公司各部门负责人顶住一切内外压力，全力以赴，真抓实干，起到团队带头人作用。全体员工上下一心，共同克服应对疫情等任何给公司带来的不利影响，最终以优异的成绩战胜了各种困难，努力为实现2022年目标而奋斗。蒙中固废在集团总部各级领导的支持下，公司经营状况整体良好，成绩让我们喜悦，但不会让我们止步；激烈的市场竞争磨炼了我们坚强不屈的意志。和谐温馨的企业氛围滋养着我们不断开辟创新、勇于进取的无穷潜力。

新起点，新希望，站在新的起点，我们将继承和发扬蒙中固废过去工作中的拼搏进取精神，积累经验，摒弃不足，满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态和更充沛的干劲向全年既定目标进发！



胜利凯旋奏乐章

——贵州星河顺利完成紧急收运泥磷任务

文、图/吴泉成

受疫情大环境影响，贵州星河奋力开拓省内市场，视角转向磷化工企业淘汰工艺上。在市场部和贵州息烽合成氨有限责任公司达成初步共识后，质量技术部开展了施工方案和应急预案的编制工作，在此之前，技术部已经对合成氨泥磷贮存情况进行现场的调研工作，工程总量为1800吨。方案在顺利通过专家评审后，现场的施工陆续井然有序地铺展开来。

本次收运任务完成的时间节点是9月30日，工期比较紧张。7月15日是进场施工的第一天，业主单位和项目组成员分别做了相应的安全技术交底，严格要求按照专家评审的施工步骤进行，以及劳保和应急物资的配套。运输部主管赵毅担任本次收集转运任务的现场负责人，对现场的设施设备进行的评估和试运行，合理增补人员进场、采购物资、调运车辆，其他小组分工明确，积极响应，朝着共同的目标前进。



现场施工安全技术交底

坚守初心不忘来时路 发展业务谱写新篇章

——瑞思科克服疫情影响不断突破自我

文、图/邹毅芳

疫情尚未结束,经营仍要继续。面对新冠病毒肆虐全球、经济形势持续低迷,如何维持公司的正常运转成为各行各业重中之重的问题。而环保行业面临的考验越来越严峻,行业竞争进一步加剧,企业经营压力不断加大。想要在经济低迷期生存下来,需要制定出适应经济环境和适合企业发展的战略和方针,同时输入新鲜血液、引入新的思路、提出新的举措,才能保证企业持续、健康、稳定的发展。

遂宁市瑞思科环保科技有限公司在疫情期间能够坚守主业,坚定方向,按期完成月度、季度、年度经营目标,特别是在各种不利的因素下,依旧能够突破自我,积极寻找机会,准确把握客户需求,发展新业务——《瀚宇博德科技(江阴)有限公司氨氮废水提升改造项目》,谱写新篇章——EPCO总承包模式,给公司带来新的发展方向,为公司带来新的业务增长和收益。这些离不开公司领导的察形辨势、举旗定向;离不开中层干部的承上启下、断而敢行;离不开基层员工的脚踏实地、吃苦耐劳。



首先进行的是一区磷泥池的收集任务,一区共计39个磷泥池,各池规格尺寸不一,含磷量各不相同。按照施工方案在合成氨公司将池内废水转走后,我方在进行泥磷的收集工作。直接采用泵将底部磷泥导排至罐车,泵运行过程中需要不断利用循环水冲洗。直到7月22日方才正式完成两罐车,施工难度较大。



下池作业

后勤保障组积极包装现场作业人员的后勤保障工作,对员工的住宿,饮食进行了细致的安排。对现场需要的生产设备、劳保等物质积极供应。为了能尽早收运,现场人员比较给力,全是在现

场快餐解决生活后继续作业。相关技术部门积极沟通为了能尽快解决收运慢的问题,采用吸粪车作业的方式,收运速度显著升高。物控部加班加点完成泥磷卸车任务,为了给泥磷贮存让出库位和全年生产目标,各部门积极配合生产开展销库存任务。

8月初,西南地区迎来了罕见的高温天气,环境温度达到了35℃,现场员工不怕困难,为保证收运任务,奋战在作业一线。为了防止出现人员中暑,决定安排早晨和傍晚进行作业。每天早上4点起床,进行收集,晚上10点才返回宿舍。

一区磷泥池池底单质磷含量较高,在收集过程中更是冒起浓浓的烟雾,现场工作人员,反应迅速立即采取了相应的应急措施,将浓烟控制下来。

为尽快完成收运任务,8月中旬,协调填埋车间、焚烧车间劳务工往收运一线支援。先后完成一区、二区的收运,截止至9月初已完成3100多吨的磷泥收运量,在9月份之处受到疫情影响目前本项目暂停延缓施工。

本次泥磷的收集转运任务,体现了贵州星河专业能力,计划执行能力,应急抢险能力,更体现了贵州星河员工勤奋拼搏全体员工仍然不畏困难,奋力拼搏,咬住目标不放松的精气神。在跨部门协调上,各部门响应公司号召,劲往一处拧,力往一处使,为达到共同的收运目标而努力奋斗。在剩余的磷泥收运任务中,终将奏响凯旋的乐章。

审时度势 谋篇布局

在经济下行之时，瑞思科公司领导积极落实集团既定的计划，加强内部管理，持续提升内部竞争力，加大工作力度，驰而不息，不达目的不罢休；同时能够未雨绸缪早当先，居安思危谋长远，在经济不好的时候，瞄准目标，果断出击，经常往返于遂宁江阴两地与客户洽谈合作事宜。期间由于瑞思科的资质问题，项目几度无法达成合作，但最终领导以瑞思科良好的发展现状和雄厚的技术实力征服了客户。公司领导能够拓宽发展思路，明确发展方向，坚定发展目标，做到察形辨势，为公司的发展举旗定向、谋篇布局，让公司能够更稳、更快、更好的走下去。虽然过程曲折艰难，中间也有不少的插曲，但经过不断的沟通、交流、协商，最终成功达成合作意向。

承上启下 断而敢行

业务的拓展，离不开公司上层的深谋远虑，同时也离不开中层管理者的积极配合。中层干部不仅能够做好公司内部工作，管理好下属，合理安排好分内工作，维护日常工作的正常运行；而且能够积极支持项目的拓展，制定项目计划，负责项目设计、采购、安装等事宜。整个项目期间与客户保持紧密联系，处理各种疑难杂症，尽一切努力满足客户的合理要求。全盘考虑问题，以期最高质量的完成任务，最低限度的发

生错误。土建开工后，管理者居中协调各方人员，解决项目进展过程中的各种问题，过程虽然繁冗复杂，但是仍然保持内心的平和，积极处理好每一件事，让项目能够顺利的往下进行。由于项目背景复杂、工期紧张，安装工程与土建工程需穿插进行，项目组在总部的支持下紧抓安全生产管理，不定时对工人进行安全培训，提高工人安全意识。项目进展期间，严格执行当地防疫政策，坚持核酸检测。期间还遇到两波疫情封控，导致工期不断延后，但项目组能够及时作出调整，管理好现场工作，积极配合防控政策。目前，瀚宇博德项目安装事宜已进入收尾阶段。

行百里者半九十，越到关键时候越不能放松，项目组人员时刻在现场跟进协调，及时解决问题同时监督安全问题。在整个项目的进展过程中承担了承上启下作用，不仅起到高层决策向基层推行的作用，同时也有将基层工作中的问题反馈给上层的职责。体现了较强的执行力，当事情到了紧要关头、需要现场作出决策的时候，能够毫不犹豫地做出决断。



脚踏实地 吃苦耐劳

基层员工在各种不利的因素下，仍能保持高昂的工作激情，努力克服困难，完成上级下达的任务，达到公司下达的经营指标。他们秉承不怕苦不怕累不怕脏的精神，任劳任怨，无怨无悔的坚守工作岗位，把一腔热血洒在了铜盐生产线上。从废液的预处理、碱铜合成、离子交换、蒸发浓缩结晶，再到碱铜酸化，硫酸铜合成，都能熟练掌握操作流程，了解控制参数，并能根据现场的状况及时与上级反馈并一起沟通交流解决生产上出现的各种各样问题。按时按量完成公司布置的氢氧化锡、五水硫酸铜等产品的生产指标。

在完成上述公司原有任务的同时，能够积极配合瀚宇博德项目。从前期的废水情况调研、技术方案设计到中期的设备平面布置、土建提资等再到后期的设备采购、安装、调试，都能按上级要求努力完成。项目初期，基层人员不辞辛苦经常奔波于遂宁与江阴两地之间，深入瀚宇博德车间生产线获取各废水来源、成分、水量等信息，同时详细了解废水产生工段的工艺原理，并配合小试实验以对废水处理工艺进行更有针对性的，更符合企业实际运行情况的设计。经过与业主方多次的沟通交流，确定了废水种类、水量、成分等。再将搜集到的数据、信息反馈上级领导，并配合编制、修改、完善废水处理技术方案，最终得到业主方的认可后形成最后的技术方案。技术方案完成后，基层人员配合

上级领导着手设备选型、平面布置、土建提资等工作。同时与土建设计人员进行交流，确定最终的建筑、结构等图纸，并协助业主方办理土建前期合法性手续及开工前期各项事务的准备工作。期间遇到种种问题，都能想尽办法解决，并一一攻破，得到了业主方的认可。

在严峻的经济形势下，公司领导能够带领全体员工坚守初心不忘来时路，发展业务谱写新篇章。振奋精神，同心同德，共渡难关，投入十二分的热忱完成集团下达的经营指标。特别是在疫情持续不断的艰难情况下，技术人员仍然不畏艰辛，努力奋斗，坚守一线，充分体现了星河韧性、星河精神和星河品格。



没有一个寒冬不可逾越 没有一个春天不会抵达

——珠海汇华全面投产实现稳健经营

文/图/丁瑶、杨文烂

2022年，对珠海汇华而言，是机遇与挑战并存的一年，随着一期无害化正式生产，二期资源化生产投产试运营，公司从项目建设期正式转为生产运营期，顺利开启了发展新篇章。

在集团公司整体经营战略指引下，公司全体员工围绕“安环为本、效益优先”的经营方针，制定了全年营业收入2.2亿，净利润2,032万元的经营指标。为确保完成公司全年经营目标，公司团队迅速制定“保生产、强内控”的经营思路，在2022年8月完成各类合法性手续、合规性验收并换领五年《危险废物经营许可证》，同时完成了“三体系”认证并取得证书。在市场部全力开拓下，生产及辅助部门的通力配合下，公司生产二部铜锡盐资源化车间、包装桶车间、电路板车间陆续投产。

为顺利完成年度经营目标，公司生产二部管理人员带领二部全体员工火速奔赴“战场”开启产“铜”大战。投产



初期，设备选型、工艺技改等陆续向我们发出挑战，车间整体产量收到严重影响。为配合技改和设备安装调试，部门管理人员放弃个人休息时间，部门经理、主管身先士卒，夜以继日的奋斗在生产现场。为不影响生产，车间与设备安装调试单位错峰作业，确保了技改安装进度与生产运营两不误。公司EHS部、物控部、技术部等主要部门负责人不分昼夜的与生产部门奋战在一起，为确保技改工艺的可行性和产品质量，技术部全体员工全力以赴，积极配合生产



部完成技改调试和生产中控，在自身团队还在建设过程中的技术部，以顽强拼搏的精神充分发挥了榜样力量。经过工艺调整，一个个难题被解决，一个个工艺被优化，一个个生产目标陆续实现。通过工艺革新，大幅降低了辅料消耗，增强铜盐产品的盈利能力，短时间内实现铜盐产品升级换代，稳定达产。从2月份投产初期的400吨/月一跃达到现在的800吨/月。

7月中旬，生产二部全面启动氨转氢氧化铜酸化，经过为期一个月的调试，全面实现了由氢氧化铜制备硫酸铜工艺，产能也逐步稳定，为生产电镀级硫酸铜打下了坚实基础。全面氨转氢氧化铜后，硫酸铜母液的有效回用率也呈现上升趋势，在蚀刻液单日消耗量逐步上升的同时，氨水、硫酸的消耗量和废水的产生量呈现下降的趋势，有效降低了生产成本，减轻了蒸发的压力。未全面氨转前，硫酸铜母液铜含量高达10%左右，氯含量为8-10万，母液大量返回原料端，增加了废水量和成本，也压缩了原料处理产能，母液各工段都有大量结晶、沉降、富集的不良情况，且母液过滤时产生大量的硫酸铜残次品，降低了硫酸铜的回收率。氨转后硫酸铜母液的铜含量为7%左右，氯含量下降至平均1-2万。从7-8月份送检部分硫酸铜产品的检测数据来看，除氯离子还未全面达标，其他指标都已符合电镀级硫酸铜的要求，全面氨转后产生的母液，通过离子交换系统后进行不定期开路处理，能够周期性的除掉系统里富集的Fe、Ni、Zn等金属离子，减少产品里携带的含量，从而达到降低电镀级硫酸铜其他金属杂质的目的，提高产品的品质。接下

来，将着重关注各个阶段管控，提高硫酸铜产品的品质，进而实现更大的盈利能力。

近年来受市场环境和激烈的竞争形式影响，公司蚀刻液收运，铜盐产品销售等都受到了较大的影响。如何能在大风大浪中生存，迎接内部管理与外部市场的双重考验，是摆在汇华人面前的一道“考题”。“知之愈明，则行之愈笃；行之愈笃，则知之益明”。形势越是复杂严峻，我们就越要用全面、长远的眼光寻求发展，保持定力，增强信心。公司班子认为，我们既看到新冠肺炎疫情对经济造成的冲击，又看到国际铜价下跌带来的挑战，以及我们技术经验不足、生产工人队伍不稳定、操作技能不娴熟带来的短板，更要看到环保行业竞争“白热化”，经济发展前景不明朗等趋势。面对这些难题，公司全体经营班子要求全体员工要坚定信念，勇于担当、善于作为，保持战略定力，增强必胜信心，变压力为动力、善于化危为机，要集中优势兵力，坚决打赢目标歼灭战。同时要求全体管理干部要坚决破除形式主义、官僚主义，“处事不以聪明为先，

而以尽心为急”。公司总经理吴旭要求全体管理干部要坚持问题导向和目标导向相统一，坚持强化责任落实，强化管理监督意识。牢固树立以“解决问题”为中心，要有直面问题的勇气和智慧，坚守年度经营指标不放松，立足岗位奋斗贡献，建功立业。

在全体人员不断的努力下，公司1-8月份累计收入13,574万元，完成全年预算的62%。其中焚烧累计处置13,625吨，完成全年计划的68%；物化累计处置5,107吨，完成全年计划的43%，资源化累计收入完成全年预算的57%。厚积薄发，蓄力前行，完成全年营收和利润指标是每一名汇华人的坚持与守望。

没有一个寒冬不可逾越，没有一个春天不会抵达。我们经历了上半年风雨的洗礼，势必迎来春暖花开。第四季度是全年最后季度，十分关键，珠海汇华将重点围绕重点工作任务进行指标分解，下达奋战100天完成营收工作的目标任务，全力以赴，攻坚克难，严控经费开支，加强资金回笼，奋力实现各项经营指标与成本指标，坚定不移的打赢这场目标攻坚战。



昂扬斗志 有志者事竟成

——临海星河千方百计保施工进度

文、图/程锦杰

临海星河项目自2021年8月开始建设以来，经历过无数风风雨雨，每当遇到困难，总能开辟出一条康庄大道。

一年之首，万象更新。2022年春节，全国人民都在为一家团圆而开心的时候，临海星河项目大型设备单位进场准备的关键时期，为提前做好准备，临海星河项目公司团队安排3名成员轮流值班，同时现场有60多位一线工人共同奋斗。在大年初一当天，凛冽的天空下着虎年的第一场雪，项目经理亲自对现场所有一线施工人员进行慰问，给每一位坚守在一线的工人发出一份星河红包，也给每一位工人送出一份家的温暖。



今年随着全国部分地区新冠疫情反复爆发，导致管理项目的园区防疫管控政策加强，有时要求5天1次核酸，有时要求2天1次核酸。就在防疫管控政策最严格的时候，考虑到项目现场施工人数较多，核酸检测频次较高，可能会对项目整体的施工进度造成一定的影响。在此种特殊防疫政策下，临海星河项目公司团队排除万难，经过多方渠道联络沟通，联系到核酸检测的医院单位，安排防疫检测人员抵达项目地现场对施工人员进行核酸检测。工人再也不必担心核酸检测问题而到处寻找检测点，也使得项目建设依然能够有序进行。同时为体现星河团队优秀的精神，在除了为厂区内人员能够顺利完成核酸检测外，同时我们附近其他企业提供核酸检测便利。

在疫情防控时期，项目组积极响应政府的号召，严格按照防疫要求进行施

工人员的管控。提前对新来项目地的人员进行把关，要求其提供健康码、行程码、新冠接种疫苗及核酸检测证明等信息。做好“防外输入”工作，守好门、看住人，门卫实行24小时加强防疫管控。所有进入项目区域的人员必须做好日常防疫等级，施工期间区域内全体管理人员及施工人员全程戴口罩。为更有效做好疫情防控，能够让入场人员在项目地门口方便的完成防疫登记，项目组特地寻找多家电信公司咨询并购买了一台防疫扫码设备。

目前，工程建设进入结尾期阶段，项目团队每日跟进各个建筑单体及设备安装的施工进度情况，确保能土建施工与设备设施安装做到高效、有序的进行。项目组坚持每日针对土建部分关键节点进行重点跟进，在每天下班前都会对关键节点进行现场拍照记录，并在晚上与土建施工单位及部分对应节点的设备安装单位在项目地会议室召开“施工进度碰头会”，有时现场工作繁忙，大部分时间很难按时下班吃饭，对于晚饭，临海项目家人们总是匆忙应付，急忙赶回项目现场，为晚上会议做好准备。在会议上大家根据现场实际情况，要求施工单位制定合理施工计划，并按计划严格执行。如当天遇到施工难题和阻碍时，及时在会议上提出，做到问题能够当场解决，当场落实。有时遇到较大难题时，多方班组、单位的问题交错复杂，难以解决时，为了能够寻找最优解决办法，会议现场经常会展开激烈讨论。



项目安环部对现场的每日日常检查一直是雷打不动的进行着，为保障项目能够在低风险、高质量的施工环境下完成，安环部的同事们，每天上午和下午都在现场巡视多次，做到及时发现风险隐患，及时解决。将每日发现的隐患及问题，一一记录，并且安环部每周都会组织1次全场施工单位安全大检查和安全周例会，做到现场风险隐患有管控、有措施、有方法，做到风险隐患早发现，早整改，有效减少各类风险事件发生的可能性。在每周的安全例会上，将各施工单位在上周发现的安全隐患问题及整改要求向所有施工单位作出汇报，为所有施工单位打好预防针，对于多次发现同类型的安全隐患，根据合同及安全协议的条款对存在问题的施工单位给予相应处罚，以让施工单位警觉，解决问题，杜绝问题再次发生。

以上项目组同事以及后勤保障同事同时齐心协力，努力推进项目进展，大家都铆足了劲儿，在保证工程安全和工程质量的前提下全力推进工程进度，确保项目准时交付，为试营运做准备。



2022年03月 办公楼封顶



目前，临海星河项目公司成员17人，是一个年轻且具有活力的团队，主要以80、90后为主，所有成员具备良好的精神风貌，坚持、拼搏、奋斗。在项目的建设过程当中临海星河项目每位成员坚守自身的岗位，做好每一件工作，处理好与各个供应商的事物，团结每一份力量，做到效率完成每一件事。

先进的团队理念，不断完善的管理制度，推荐项目进度。这是一个充满活力的团队，是临海星河稳步前进的重要基石。目前项目建设工作各方面都处于重要阶段，仍然要家人们不断努力。

临海星河集团队正以昂扬斗志，迎接即将到来的运营阶段。有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚！



临海星河项目效果图

勒紧腰带过日子

——韶关绿鑫降本增效纪实

文、图/王颖

“ 为确保2022年公司奋斗目标的顺利完成，韶关绿鑫公司管理层通过带领全体员工，以“稳健经营、稳步发展、降本增效、开源节流”为主题全力开展工作。全体员工以发扬创新、诚信、责任、共享的企业精神和艰苦奋斗的工作作风，使公司的业务、经营稳步运行，为实现年度工作目标，保持公司持续稳定的发展态势，贡献自己的力量。

万众一心齐作战

一年四季到大暑，7月中旬受天气炎热、行业竞争加剧、原料价格波动、人员不足等多重因素叠加影响，公司生产经营压力不断加大、经营形势错综复杂，针对产线人手不足，客户订单必须

按时交付的实际情况，公司总经理唐鲁鹏要求全体员工拿出“万众团结如一人，试看天下谁能敌”的气势，打响攻坚战，全力以赴攻克本月生产经营目标。



在公司领导的带领下，各部门员工积极响应号召，在完成本职工作以后，积极投身生产车间，为力保生产贡献一份力量。生产现场，大家挥汗如雨，互相协作，一切行动听从指挥。由于很多后勤同事是第一次参加生产操作，经验不足，工作过程难免出现操作失误，这时如何确保产品包装质量，如何避免发

生安全事故，成为重点防范的工作。面对手足无措的同事，生产部李小朋经理现场教学，亲自讲解并示范如何正确使用劳保用品、产品过磅、封口操作及发生应急事故如何处理的应急措施。尽管操作不熟练，但每一位同事都能挺身而出，不怕脏、不怕累，充分地体现了公司员工一家人的主人翁精神。

你我同行降成本

在大环境的影响下，今年以来，原辅料采购成本逐月增加，为公司的生产经营带来巨大压力，为了更好的降本增效，开源节流，公司组织各部门负责人召开专题会议，积极发动领导干部增强节约意识，拿出自我革命的精神，立足本职，开动脑筋。

在加强内部人员管理的同时，进行工作分工，落实责任到人，全员参与，形成“千斤重担大家挑，人人身上有指标”的氛围，狠抓降本增效，以高度的责任感，以提高企业效益为出发点，开展增收节支、降本增效、开源节流工作。

一是稳固现有市场，积极开拓潜在市场。在当前经济形势下，只有统筹好现有市场与潜在市场的关系，加大市场开拓力度，深挖市场的广度和深度，拓宽原料及业务范围，科学合理的开展生产活动，进一步增强盈利能力才能更好的达成公司利润目标。

二是加强采购管理，降低采购成本。为了更好地降低采购成本，公司采购部同事通过开发引入新供应商、年度招标采购、密切关注市场主要耗材价格变动趋势，及时与供应商进行沟通谈判

等手段，争取以最优的价格采购到实用的原料。常务副总经理陈雪平亲自带领公司采购部同事拜访多家供应商，通过到供应商现场进行产品质量确认、材质比对，针对物料定价进行反复洽谈，通过多次不懈努力的沟通，成功的降低了采购成本，减少采购支出。

三是强基固本，增强各部门节约意识。面对日趋严峻的生产经营形式，各部门严格控制办公经费，充分利用现有资源，做到物尽其用，实现成本管控。“勒紧裤腰带，精打细算过日子”，成了每一个绿鑫人的共识。节约一滴水、一度电、一张纸、一颗螺丝，坚决做好节能降耗工作，杜绝跑冒滴漏现象的发生，成了大家的日常问候。

安全是最大的效益

安全是企业生存发展的必要条件之一，越是在严峻的时候，越要抓好安全生产，没有安全就没有效益，只有充分调动起全体员工安全保产的决心才能做到企业效益最大化。

通过公司全体员工的不懈努力，2022年公司定会迎来灿烂的春天。

携手共进克时艰

——维达公司部门人员全力支援一线生产纪实

文、图/杨成

在支援人员的操作下，加装硫酸铜、封口固定各环节有条不紊地运行着，成品硫酸铜源源不断地运至仓库，而后等待打包操作……一派忙碌的生产景象。

今年以来，受新冠疫情、夏季高温度等因素叠加影响，公司经营压力持续加大、经营形势错综复杂。面对产线全面告急，客户订单需按时交付的实际情况，江苏维达环保科技有限公司要求公司各单位和全体员工“要拿出争先进位的气势，干出上下同欲的声势，攻坚克难，冲刺三季度，用决战决胜的姿态奋斗每一天，全力以赴打赢本月生产经营目标任务攻坚战”。经过精心组织，充分调研，在公司各部门全体员工中开展支援一线生产劳动活动。支援号角吹响后，上至中层管理人员，下至普通办公职员踊跃参与，与包装工人一道，奋战在生产现场，积极投身支援一线的战斗。



行政人员顶一线

在这场没有硝烟的战争中，一批批干部员工响应号召，主动请缨。他们怀着一颗共同的心愿——支援一线，力保生产。为了便于生产安排、保证产线稳定，公司倡议行政人员下车间支援。前线告急，大家二话不说，以实际行动践行初心使命，在处理好手头工作后，马不停蹄奔赴车间，听从安排战斗在一线。

面对行政人员操作经验不足、包装质量要求严格的实际，如何加强风险管控？物控部孙亚周经理对潜在的安全质量风险做出预判和重点防范，明确包装步骤、填充物加装要求、封口事项等安全操作规程和包装操作规定，要求支援

人员正常穿戴劳动防护用品后方可进入工作现场；工作前，检查安全保护；正确使用液压小车；注意避让叉车；掌握岗位事故应急措施等。

“我这装袋可以先大概装填你们下道过称再调整添加”；“我总结了一下封口要先把袋口拉平后封口整齐还快”。生产结束后，大家传授着经验，分享着体会。

据不完全统计，从8月10日-8月27日期间，维达行政各部门支援生产一线人员共计85人次，包装总产量300吨，合格率99%。支援人员一切听从指挥，按时按点到场工作，重质量保安全，支援活动取得实效。

支援生产重筹划

古人云：“凡事预则立，不预则废。”做任何事情，要有充足的准备和策划，组织开展支援生产一线劳动活动也不例外。江苏维达环保科技有限公司负责人要求，“支援一线要有选择和统筹，充分做好员工思想工作，尽量安排合适的人员搭配工作，同时也要保护大家的工作积极性，确保各部门人员均能参加。”

在维达综合管理部陈霞经理的组织和协调安排下，来自总经办、综合管理部、EHS部、销售部、市场部、运输部等部门人员，分批次前往物控部仓库开展支援工作。他们中，既有20来岁主动接受锻炼的年轻员工，也有40多岁自愿

为公司分忧的资深员工。

一线“临时工”，虽然工作起来略显生疏，但是大家都饱含热情，严谨认真地对待每一道工序，耐心细致地做好每一个流程。快速适应支援工作氛围，用实际行动筑起提质增效的守护墙。

全力保障生产他们做到了，但本职工作也丝毫没有落下。

上午，支援人员始终保持忘我的工作状态，统筹规划，沟通协调，出色地完成本职工作；下午，大家迅速切换工作模式，摇身一变成为一线包装员工，一擦擦打包整齐、装堆待发的托盘见证他们的汗水与担当。

全力以赴促攻坚



支援生产，不分你我。面对包装人员瓶颈，公司负责人要求，对于紧急订单，一切以现场为重，鼓励公司行政人员支援一线生产。

订单就是命令单。维达全体员工总动员，从生产、质检、销售每一个环节岗位员工像陀螺一样不间断地运转。由总经理组成的第一支援小组首批参加劳动，创造了当天完成20吨包装量的好成绩。8月下旬，订单急需时，总经理、副总经理甩开膀子上阵，周末加班加点，全力保证了订单按时交付。

副总经理仇鑫说，虽然一线工作比较辛苦，但是作为公司的一名管理人员，在公司面临困境的时候，有责任有义务冲锋在前，为企业贡献一份力量，也为其他一线的同事作出表率。

“我们既然来到生产一线，就要实打实地把工作干好，在公司最需要我们的时候，尽一份微薄之力。”支援一线的行政人员说。

行政员工下车间没有抱怨、没有叫苦喊累，大家快速适应生产工作，同时

也激励了原生产一线员工们的工作热情，使受到制约的包装线再次“满血”运作起来。平时的管理精英、销售精英、精尖技工，走进陌生的车间，面对的不再是他们熟悉的工作，而是努力克服困难从头开始学习，互相配合确保生产线正常运转。一方面带动了一线工人的工作热情，激发他们的工作积极性，同时也充分体现了团结协作的精神，为保证公司的生产尽自己的一份力。

人心齐，泰山移，整个维达团队的心凝聚更加紧密，我们相信，在全体工作人员共同努力下，2022年，维达公司将会交出一份漂亮的答卷！



浓墨重彩开新局

——九江星河抢抓机遇经营见闻

文、图/李娟

2022年，注定不平凡。对于九江星河而言，2022年4月18日顺利取证，也将载入公司发展史册。

开工仪式上，余小华总经理以难抑激动的心情对在场的股东和合作伙伴说：“300多个日夜的煎熬，终于等到了这一天”。是的，这一天将是九江星河发展史上一个重大的转折点，也会是星河环境披荆斩棘、开疆拓土征程中浓墨重彩的一笔。

起步就是冲刺

作为星河环境第一家水泥窑协同处置危废单位，在历经漫长的许可申领期，终于迎来了期盼已久的东风，然而大家都清楚，取证只是第一步，真正的考验才刚刚拉开序幕。项目未能如期投产，造成资金困难、市场被动、人员流失、精神倦怠，生产设备调试也被迫滞后，在此种种困难下，为了实现九江星河的经营目标，完成总部的战略拼图，公司经营层在余总的带领下积极推进工作。

一是开拓市场。带领市场团队攻坚克难，积极开拓渠道，保证运营所需的物料。经营层时刻关注市场拓展状态，积极走访潜在客户，寻找适配公司生产特点的危废物料，在竞争白热化的危废市场虎口夺食，短时间内保证了进场危废量和客户数量稳步增长。

二是稳定生产。积极开展设备调试，针对设备试运行中的问题，一方面严格要求总包方整改，同时也不等不靠，群策群力，发挥生产系统集体智慧，发动员工积极参与到设备的维护和改进工作，帮助总包方完善改进方案的实施，保证了生产的稳定连续运行。

三是积极沟通。为保证入窑的投喂量，生产副总熊兵带领生产团队主动熟悉水泥窑性能，强化与水泥企业的沟通，建立每周一次的生产协调会机制，积极推进生产。

在经营层的坚强领导下，九江星河在5月6日第一车危废入场，5月10日危废试入窑处置，5月份实现处置量891吨，6月份实现处置量1800吨，7月份实现处置量1948吨，8月份实现处置量2590吨，实现了良好的开局，处置量和运营状况

挖掘潜力鼓斗志

对于新投产的企业，取得这样的成绩实属不易，特别是经过“超长待机”，员工的工作节奏与刚投运企业的调频，要重新收拾人心、鼓动斗志，离不开我们一些骨干员工呕心沥血的辛勤付出。

人是第一生产力。生产部经理夏志强和部门主管邹奇为了快速调顺生产，经常放弃个人休息，工作时间超过12小时是家常便饭，特别在生产初期基层员工大量流失的情况下，下沉班组手把手的“传帮带”，短期内培养了一批熟手。

设备潜能要深挖，提高生产效率。生产部积极推行生产优化改进办法，在公司的大力支持下，实现了多项生产优化改造，取得很好的效益。

——两轴破碎设备机腔和破碎料斗切换装置。原来的固态系统喂料必须通过破碎机进行喂料，对于公司的粉状基础物料不需要进行破碎，原来只能通过破碎机，既增加了电耗，又加剧了破碎机刀轴的磨损和腐蚀，实施改进后可将破碎机箱拖出，再将喂料箱装入，改进方案实施后大幅提升了生产效率，降低了能耗，减少了设备磨损，取得良好的经济效益。

——两轴破碎机下料斗安装无轴螺旋。改进前喂料系统的进料量只能通过行车抓斗收放开度进行控制，严重影响了行车的效率，并且容易造成系统断料，实施改进方案后行车的运行效率大幅提高，可满足两台破碎机上料以及料坑翻料需求，喂料系统连续供料得以保证，改造的总费用不到2万元，但创造的

效益远远超过改造费用。

——入窑喂料系统改进，改进无轴螺旋的调速范围，料斗加装棒闸控制流量，并实现锁风。实施改造前，无轴螺旋的进料量不稳定，经常堵死，并且下料溜筒翻板来回闪动造成窑系统的来料波动，系统漏风严重，导致水泥窑况的反应很大，从而影响投料量，改进方案实施后，实现了锁风和控制料量的良好效果，系统处置的磨合时间大大缩短，系统喂料量得以大幅提升。

——四号窑加装人工投喂系统。改进前，固态系统喂料仅能通过行车喂料，一旦行车出现故障或者生产任务紧张时，固态系统喂料无法得到保障，同时，对于硅渣等磨蚀性的物料无法通过破碎机喂料，特别是喂料箱体未回装的情况下，硅渣的喂料无法进行，改进方案实施后，可直接通过垂直皮带机进行人工投喂，实现了灵活组织生产的目标，保证喂料通道的多元化，实现稳定的投喂处置量。

——三号窑加装人工投喂系统。改造前，3号窑人工投喂装置仅能投喂大块物料和小包装物料，处置量非常有限，通过在喂料溜筒上加装螺旋喂料装置，配套吊运装置后，可投喂多种固态物料，在4号窑故障或维修的情况下，仍可保证3号窑的处置量，原来每天仅能处置一车硅渣，改造后可增加一车硅渣，且处置成本大幅降低。

——积极推行预防维护策略，生产故障率大幅降低。公司积极推动预防维护策略，组织学习相关设备预防维护的知识，落实车间、班组、维修班、维修工程师不同层级的巡检、运行诊断、维护等工作，设备的故障率大幅下降。



部门配合增活力

综管部的人力保障及后勤服务。运营初期，因为很多员工没有危废从业经验，对行业的认知不足，接受起来比较困难，出现了人员流失现象。综管部一边积极稳定员工，一边调研周边的人才资源，加大招聘宣传力度，开拓多种招聘渠道，同时提高后勤服务质量，组织丰富多彩的活动激励员工的学习热情，积极营造良好的工作氛围，让员工快速适应公司生产特点，保障了运营的人力

需求。

安环部门的安全环保风险把控。安全是生产保障的基石，如果忽略了安全，一切只是空谈。安环部门发挥自己的专业特长，消除安全隐患，做好风险告知及提示，积极保障生产。

也有质量技术部门的技术指导、物控部门的仓储管理、市场部门的积极开拓及财务部门的资金保障，才促成了九江星河的蒸蒸日上。

人人争当主人翁

九江星河能够快速进入生产状态，除了经营层的正确指引，以及各部门负责人的全力配合，更少不了众员工的踏实付出。

预处理班长黄细卫是2021年初加入九江星河，大家都习惯性叫他“老黄”，看到大家永远是一幅笑咪咪的模样，从入职到正式运营后，一直秉承初心，不曾动摇，目前分管预处理模块，不畏艰辛，将预处理模块管理得井井有条，发挥了老黄牛般的任劳任怨的精神。

生产班长李明起，大专文凭，90后小伙子，很是积极进取，努力上进，曾在九江星河的2020年生产知识竞赛及2021年安全月知识竞赛中带领团队均荣获冠军队，也是生产部“第一个达产”班组，获得公司领导的高度赞许，是生产部门的标杆人物。

九江星河能呈现昂扬的斗志和稳步向好的发展态势，是星河环境“让生态环境更美好”的愿景驱动，更是星河人不畏困难、奋力拼搏精神的真实写照。在总部的坚强领导下，为早日实现星河“致力成为中国领先的工业环境服务提供商”的美好目标，九江星河凝神聚气、克难奋进，东风已来，奋楫扬帆。



山高自有客行路 水深更有渡船人

——治标环保公司勇拓市场的故事

文、图/罗凯

今年以来宏观经济持续下行、新冠疫情等因素对市场环境影响颇大，危废行业竞争进一步加剧，治标环保公司的经营形势也不容乐观，可谓是黑云压城城欲摧。面对巨大压力、困难重重，治标公司全体人员始终坚信“山高自有客行路，水深自有渡船人”，不管环境多么恶劣，不管条件多么艰苦，不管前进的道路多么曲折，治标公司一定会走出困境，迎接曙光。

降本增效 不畏长途跋涉

把困难当作试金石，把压力化作牢不可破的团队凝聚力。目前原材料价格居高不下，公司运营利润被严重压缩，部分运营项目出现亏损，运营部联同市场部多次与客户协商调整运营成本，并对各运营项目所用物料成本进行严格管控，尽最大努力降低运营成本。

为实现经营目标，公司领导顶着疫情风险的压力，多次出差珠海、江门、江西、福建、内蒙等多个省市拓展业务。今年签下的工程改造安装施工项目

5个以及废水运营项目3个，总项目金额达800余万元。为实现下半年的经营目标打下了良好的基础。

今年年初，公司承接的蒙中基地物化车间改造项目，要求3月底完工。该项目施工期正处于冬季，环境温度恶劣，施工地偏远，考虑外请人员成本高、管理困难，无法灵活调动，直接影响工程施工期，公司决定由工程部内部人员组成施工队，成立蒙中项目部，接受该项任务挑战。项目部大部分人是第一次到内蒙，冰冷刺骨的寒风、变化无常的恶劣天气，给他们留下了最深刻的印象，来到这里没有体会旅游的快乐，只有干活的艰苦与收获成果的欣慰。考虑现场施工出行不方便，而且经常需要去几十或上百公里外的市里购买材料，为了给工程队配台工程车，项目负责人邢总独自一人驾驶工程皮卡车，驱行一千六百多公里，连夜赶往项目部，晚上行驶中途正逢大雪，高速封路，所幸当晚凌晨安全将车送至项目地，当时气温零下20℃。



该项目为物化车间改造，施工高度空间受限，吊车工具使用不方便，其接近150平的钢构平台只能依赖人力搬运完成，特别是四十多根200的型钢立柱，在人员紧缺、工期急的情况下，现场施工负责人包义带领员工完全靠人力将立柱顶起固定，顺利按时间节点完成任务。

真诚服务 换来各方好评

年中5月受深圳正基电子委托，对该企业的生化及物化系统进行整改升级。该项目工期急，环境差，施工难度大，涉及到高温、有限空间、高空、动火、临电作业，危险系数大，施工作业主要包括清池作业和安装作业。施工期间正值入夏，气温逐步攀升，烈日如火，酷暑难耐。项目部会同EHS部在做好各项安全防护措施前提下安排人员火速进行施工，确保项目能保质保量达成目标。



施工后车间管道布置整齐

清池作业主要在生化区，其生化池填料架均坍塌，池体空间受限，清理难度大，一线作业员工每天污泥满身，汗流夹背，却毫无退缩之意。

安装作业主要在物化区，废水站管道、管架全部需要换新。施工时，为保障其废水站废水仍正常处理运行，需要安拆大量临时管道，甚至同一根管来回安装多次，用现场施工组长包义的话说，安装这个工程，相当于安装两三个新工程。历经苦战两个月，工程队顺利完成安装任务，业主当场提出将治标公司列入合格供应商。

经过大半年的负重爬坡，公司扭转了经营困难的局面并逐步回归了正轨，尽管发展的道路并不平坦，还有很多困难和问题但每次挑战都应该用积极的心态来应对，以后再遇到同样的挑战，过往的经验就变成有力的盾牌了。小溪只能泛起破碎的浪花，百川纳海才能激发惊涛骇浪！业务量从每仅有几百万到几千万，服务的客户从偏安一隅到遍地开花，治标环保的每一个进步，都凝结着全体员工的智慧和汗水！

在逆境中求生存求发展

——格润生公司克服疫情影响拓展市场

文、图/梁雪梅



2022年，在疫情的不断影响下，宏观经济持续下行，各行各业竞争加剧，很多企业都面临着巨大经营压力，环保行业生存愈发艰难。

在如此艰难的情况下，昆山格润生环保在星河环境总部领导支持下，格润生总经理全书强带领全体员工不惧艰辛，在疫情严重的情况下，不惧个人安危，从2021年初，独自一人出在昆山和厦门之间多次往返，与四合微电子达成合作意向。经过反复沟通，设计部门团队在无数个加班的夜晚中终于做出了令客户满意的方案，于2022年3月24日签订了厦门四合微电子有限公司废水纯水处理工程合同，合同金额达740万元。



为了使项目能够顺利进行，格润生全体员工付出了常人难以想象的努力。今年4月受疫情影响，全体员工居家隔离，公司采购部门居家办公，但他们仍然顶着巨大的压力与困难，完成了厦门四合微废水纯水处理工程的前期采购工作；完成了部分分包工程供应商的邀标工作，确定最终的合作供应商；4月中旬，在公司领导安排下，由项目经理王卷超带队，厦门四合微废水纯水处理工程正式进厂开工。今年夏天，公司员工在全国疫情封控的情况下，又条件下顶着烈日，迎着酷暑，加班加点按计划完成了施工进度。在施工期间，公司总经理全书强带领设计主管、安环主管，多次到现场加强施工安全督导和监管，鼓舞士气，检查施工质量与进度。历经3个多月，该项目在2022年8月20日顺利完工，目前项目已完成单机调试。

2022年6月，公司喜讯连连，在业务团队不懈努力下，公司与江苏广谦电子有限公司签订废水运营合同。该项目广谦电子位于江苏省东台市，距离公司约300公里，处理水量1200吨/天。为了拿下这个项目，从2020年，江苏广谦电子开始运营，仝总就带领市场部经理魏晓立，来回奔波，在没有签订运营合同的情况下，多次为客户解决废水处理难题，保障客户达成生产目标。江苏广谦电子负责人真情的说道：格润生公司真诚为客户的服务态度以及公司团队的专业性打动了他们，与格润生签订合同心里有底气，完全信得过！

合同签订后，格润生运营团队进驻广谦废水站，加班加点了解现场困难，对之前不足之地加以整改，调整运营工艺；在不影响客户生产的情况下，改进工艺流程，制定现场操作规范，优化运营管理制度，经过一周时间调整，该运营点就逐渐步入正轨，截至目前已经完顺利运营；

为提高公司工程部资质水平，提升行业竞争力，在集团总部的支持下，今年7月4日，格润生公司又顺利拿到工程设计资质证书，为公司的长久发展奠定了基础。

2022年，格润生顶着巨大的压力，秉承着“创新、诚信、责任、共享”的企业宗旨，专注、专行，在逆流中寻找契机，寻求发展。正是这种精神，激励着格润生的每一位员工，相信不久的将来，格润生定能迎难而上，再创辉煌！



打造一支能打硬仗的队伍

——沧州星河生产部门立足实际实现管理创新

文、图/孙占虎



沧州星河生产技术部从最初的组建到现在，是一支年轻并充满工作热情且又团结向上的团队。今年以来，在公司领导和相关部门共同努力下，他们立足于公司规划发展目标，充分发挥“事在人为、艰苦奋斗”的精神，为公司的发展迈出坚实步伐奋力拼搏。

2022年3月份，生产技术部逐渐组建队伍，原有项目人员开始逐步向生产倾斜，主要精力开始以生产为主，这对管理者是一种挑战。生产部人员原先大部分在项目部工作，那时，工作分工明

确，完成进度，就是完成任务，但是生产部却不是这样，事情比较多、比较杂，每天有做不完的资料，写不完的方案，人员、现场、工艺、设备等等都需要管理。管理方式和工作流程发生了根本变化。然而，他们并未因此而退缩，更没有气馁，而是更加努力，实现了项目到生产的转变。

管理团队组建完成后，就是班组建设，由于前期收货量少等原因，公司领导在员工作业方式上进行了改革，由原来的多个班组合并成一个大班组，集体

作业，有分工、有合作。最开始时，所有的员工基本上都没有行业经验，各项工作都需要摸索，需要尝试。为了弥补经验上的不足，他们增加人手，人人参与，使大家都掌握工作技巧，熟悉工作流程。进而培养多面手，进入7月份后，随着物料增加，以及各工段调试，充分发挥了这部分人员的作用，大部分人员无论到那个岗位都能胜任，每个人不定岗，每一个岗位他都是责任人，这样即培养了人才，又节约了人力成本。

在用人方面，他们也采取了灵活的提拔方式，前期有一批优秀的员工逐渐脱颖而出。为检验他们的实际工作能力，部门首先确定一批班组管理人员，

有他们带领班组进行日常作业、人员安排等等，这样。各个班组长的能力就逐渐体现出来了，随后实行合格一个转正一个，不受时间限制，只要合格，就转正提拔。这样做，大大地调动了大家的积极性，同时也选拔了一批优秀的班组管理者。

在管理创新上，生产部门还立足实际，要求全体员工尽职尽责、尽心尽力、认真负责的做好每一件事，同时，依托集团优秀的企业文化，传承艰苦奋斗的优良作风，要求所有员工团结一致、拼搏向上，建设一支能打硬仗的职工队伍！



浅谈危废处置企业 如何降本增效

文/陆海军

节流、降本增效，对于生产运营来讲，不是今天喊明天呼就能做到的，需要贯穿到工作中的每个细节。不忘初心，方得始终。

本人在危废处置企业工作多年，结合工作实践和工作体会，我认为，对于危险废物处置企业，节流和降本增效主要体现在以下几个方面：

1. 安全、环保：事故是最大的浪费。安环事故不仅对企业更对个人、对社会产生造成恶劣的影响。事故发生的三个主要因素有：人的不安全行为、物的不安全状态和管理缺陷或外界不安全因素，所以要想避免事故就要从这三个主要方面着手。

人的因素是多方面的，安全意识差、行动草率、精力不集中、违规走捷径、安全措施不落实、技术交底不详等等，贯穿工作的每个过程，隐藏性高、变化性大且是最难管控的。佩戴不合适的劳保用品，使用没有防护罩的手动工具，进入密闭空间不排气、未检测氧含量，看似一件件小事，却能引发大的伤害，从拒绝三违做起。

物的或外界环境因素，如设备老化，安全装置失灵，堆整码放不当，工作环境不符合现场要求，存在危险物质，作业方法不当等等。

管理缺陷主要包括：安全宣传不到位、安全教育缺乏、安全意识薄弱、安全培训不足、缺少必要的安全演练、安全检查流于形式、安全工作不被重视等。

在日常工作中不能忽略小事，正是一个小隐患，日积月累就会发生一起大事故，所以注重细节管理会起到事半功倍的效果。

2. 技改：通过技改可以提高产能、降低单耗、提高工作效率、提升工作环境、降低安环风险，希望在一线工作的职工立足本岗提出合理化建议，为公司、部门建言献策。

3. 节约：节约是看得见、摸得着的，能够直接见效益，如备品备件、原辅材料、跑冒滴漏、人工等等，不浪费一颗螺丝，不乱丢一根焊条，不浪费一度电、一滴水、一张纸，只要有心、手勤，都能做到，只要大家齐努力，我们

的家园更美好。

4. 操作和控制：在这方面主要集中在中控和现场的操作人员，他们直接与原料和设备打交道，对于存在危险的物料需要时刻注意安全、环保，存在跑冒滴漏要及时给予制止和消除，能控制的决不多添加，达到目的和效果就好，操控只在一瞬间，一指点击或许就会多消耗几十公斤的燃油，一时思想的疏忽就会多消耗小苏打、消石灰，不易察觉甚至不可追溯，都靠个人的自觉和素养。

5. 严管理、细考核：企业管理，

归根结底要管人。因为人是变化的、有惰性的，需要时刻提醒和强化，所以需要建立完善、明确的操作指令及严格的管理制度，不能让操作者偏离轨道而失去方向，更需要管理者给予监督和落实，这也是目前生产运营需要规范流程和操作的重要节点。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。希望我们都要立足岗位，从点滴做起、从小事做起，在平凡的岗位上干出不平凡的业绩。



“天价”碳酸锂， 中下游“死磕”锂矿

国内碳酸锂价格继续上扬，创三个月新高。据财联社不完全梳理，这些业内人士和分析师近期对锂盐价格走势发表观点，汇总如下：

百川盈孚数据显示，截至9月1

日，碳酸锂市场长协价达到49.36万元/吨，相比5月最低价上涨3.8%。目前市场主流长协价处于49万元/吨至50万元/吨，另有部分散单成交价格已高于50万元/吨。

锂价高位横盘 未来何时见顶？

分析师普遍认为锂价继续上涨的概率较高，其中，信达证券分析师陈光辉认为，需求旺盛，供给相对不足，碳酸锂价格仍有上涨动力，有望突破50万元/吨。乘联会秘书长崔东树最新接受财联社记者采访表示，维持锂盐价格不会突破50万的观点，“50万是心理价格，也是高利润的平衡点”。

国盛证券分析师王琪8月28日发布的研报指出，限电、疫情和“金九银十”效应三重因素导致锂盐供应紧张加剧，支撑锂价持续高位。

受锂价推动，锂盐上市公司上半年业绩大涨，实现产销两旺。其中，天齐锂业、西藏矿业、融捷股份、天华超净等公司上半年归母净利润增超10倍，盛新锂能、永兴材料、江特电机、中矿资源等上半年归母净利润增超6倍，赣锋锂业、盐湖股份和藏格矿业等上半年归母净利润增超3倍。

供给增量将至 何时面临拐点？

对于供需关系变化的时间点，相较于天齐锂业副总裁李果预计未来18个月内锂盐仍然供不应求和赣锋锂业董事长李良彬2025年后锂盐供需关系可能发生变化的观点，崔东树认为，“未来两年锂盐价格应该会明显下降，锂矿资源不缺，利润太高了，必然八仙过海”。

国际能源署（IEA）7月的报告显

示，锂矿的开采，从初步可行性研究到实际项目投产，基本需要6年-19年不等。据其测算，到2025年，世界可能面临锂资源短缺，2030年，可能面临50%的缺口。产能方面，天齐锂业相关人士对财联社记者表示，“真正能够到2024年底出来的项目，按照现在行业研究报告来比的话，是远远低于预期的”。

东亚前海分析师李子卓7月21日发布的研报指出，锂矿主要分布于南美地区，截至2021年末，澳大利亚为第一生产大国，占全球产量的55.0%；智利锂资源储量为920万吨，储量位居全球第一，占全球储量的41.8%。

安信证券分析师覃晶晶8月28日发布的研报指出，据GGII，我国约80%以上锂资源赋存于盐湖中，分布在青海、西藏等省份；矿石锂资源则集中于四川、江西、湖南、新疆等省份。政策层面上，工信部多次提出保供稳价，而现阶段锂资源对外依存度较高。

锂矿山方面，澳洲八大锂矿山的持续开发和扩产将提供充足的锂矿供应，李子卓预计未来锂矿供给仍将维持较高水平。盐湖资源方面，智利、阿根廷大型盐湖卤水锂资源充足，随着未来持续推进南美主要盐湖产能扩张，盐湖卤水型锂资源供给将保持增长，继而带动锂资源的供给。随着上游锂矿、盐湖的不断开发，据Bacanora预测，2021-2023锂资源产量LCE分别为44.1、50.0、67.9万吨。

敖翀指出，南美新建盐湖提锂项目进展缓慢，进口锂价大幅上涨，6月进口均价高达6.43万美元/吨，对国内现货价格已形成溢价。考虑到南美盐湖锂企业对下半年售价展望积极以及新建项目的投产进度不及预期，下半年锂供应紧张趋势难以改变。

SMM新能源研究咨询总监易彦婷此前接受财联社记者采访时表示，预计2023年锂盐价格开始回落，长时间维度来看，据SMM测算，进入2023年后随盐湖、辉石等诸多项目陆续释放，锂资源供应增速或将在2023年正式超越需求增速，原先因供需错配带来的需求缺口将得以弥补。叠加锂电回收带来的供应补充，从而迎来连续三年左右的累库情况，届时，锂价或将随供需结构修正而逐步回归理性。

国金证券分析师倪文祎3月6日发布的研报指出，锂盐价格后期走势不确定性加大。24、25年为供给端产能集中释放期，暂不考虑需求，供给的不确定性加大，因此锂盐价格走势可能偏离预期。

需求持续旺盛 中下游企业加入抢矿大战

锂电产业链具体为锂矿企业-锂盐加工企业-正极材料企业-电池企业-新能源汽车企业。

需求方面，王琪指出，8月新能源车市稳中向好，乘联会预计新能源乘用车零售销量52万辆，同比增长108.3%，环比增长7.0%。下半年新能源头部厂商产线升级、产能扩张，同时随着“金九银十”传统黄金消费季到来，预计新能源车销量将呈现快速增长。

倪文祎指出，锂盐高价格反噬需求，电车等下游需求可能不达预期。

锂价飞涨让中下游叫苦不迭。单看第一季度，天齐锂业的净利润大概相当于两个宁德时代、四个比亚迪。宁德时代年初选择电池涨价，令车企怨声载道，但其今年一季度净利润依然下降24%，整体毛利率降至14.48%。相较保持盈利的宁德时代，整车厂则陷在亏损的泥潭里无法自拔。其中，广汽埃安连续三年净亏损扩大。

“大部分动力电池客户二季度价格调整协商已基本完成。”宁德时代在业绩说明会上提及，一季度由于原材料大幅涨价，与客户协商价格调整需要过程。宁德时代表示，下半年市场需求持续增长，与客户的价格协商持续落地，预计公司盈利能力将持续改善。



为了摆脱上游矿产卡脖子的问题，宁德时代一边加速锂矿资源布局，另一边也开始加紧推动电池回收业务。覃晶晶认为，国内锂资源开发或提速，深度参与国内资源开发或者一体化布局的企业或具备长期竞争优势。宁德时代、国轩高科、比亚迪、亿纬锂能等纷纷布局四川、江西、青海、云南等地，依托当地锂资源构建新能源产业链，而天华超净、盛新锂能、永兴材料等也参与到一体化布局中。

华西证券分析师晏溶8月21日发布的研报指出，推荐关注上下游一体化企业，如阿坝州李家沟锂辉石矿即将投产的川能动力；已顺利产出精制碳酸锂的金圆股份；锂盐自给率有望进一步提高的永兴材料；正在办理茜坑锂云母矿探转采的江特电机；格林布什矿山未来5年一直在增产且可以通过代工实现产量放量的天齐锂业和Bikita矿山扩产进行中、锂盐自给率有望持续提高的中矿资源。

（文章来源：中国环境网）

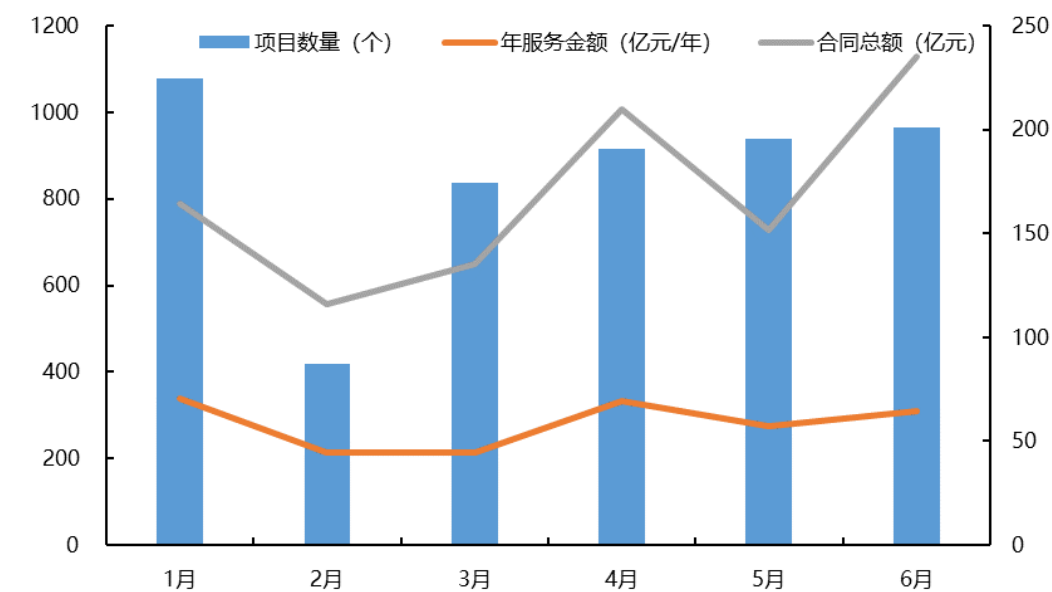


1850亿！ 环卫、固废、土壤、水务等， 哪个赛道更胜一筹？

E20研究院基于E标通（信息来源：全国各级政府采购网/公共资源交易平台）系统，对2022上半年环保市场进行盘点，本次报告涉及环卫运营服务，固废投资运营，土壤修复工程，填埋场，供、排水，水环境、市政污泥等领域。

第一部分：环卫篇

E20研究院数据研究中心从E标通（信息来源：全国各级政府采购网/公共资源交易平台）获悉：2022年1-6月，环卫市场共计释放5153个环卫运营服务类项目（含标段），新增年服务金额350.29亿余元，新增合同额1012.39亿余元。



2022年1-6月环卫市场化项目中标情况

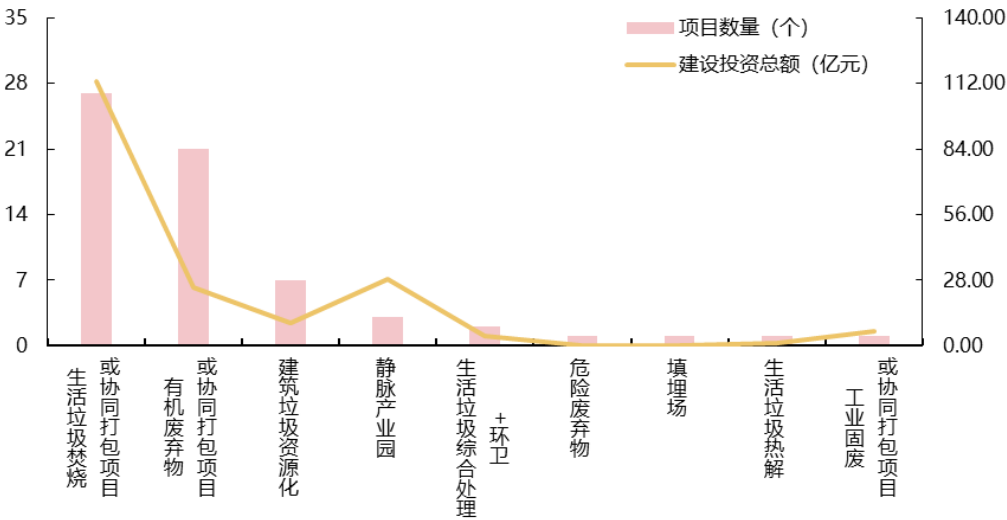
3年以上环卫市场化项目新增数量有逐年递减的趋势。

3年以上服务模式为购买服务和PPP的项目基本遵循逐年减少的规律，下降幅度显著，非PPP特许经营模式的环卫市场化项目数量在逐年增加。同样，非PPP特许经营类环卫市场化项目的数量占比在持续增加，PPP项目占比略有回升，但依然远低于非PPP特许经营项目占比。

第二部分：固废篇

2022年1-6月，固废招投标市场共计释放65个固废投资运营类项目，较2021年上半年减少26个项目；其中：新增生活垃圾焚烧或协同打包项目28个，有机废弃物处理或协同打包21个，建筑垃圾资源化项目（含标段）7个，静脉产业园项目3个。新增建设投资总额超193.79亿元（不完全统计，部分项目未披露建设投资额），同比减少107.21亿元。

生活垃圾焚烧或协同打包项目中，民企和市场化国企中标数量较多，另有平台型国企中标项目，和2021年1-6月相比，今年上半年无偏民企混合企业中标，更多分析详见生活垃圾焚烧部分分析。



2022年1-6月固废投资运营项目中标情况

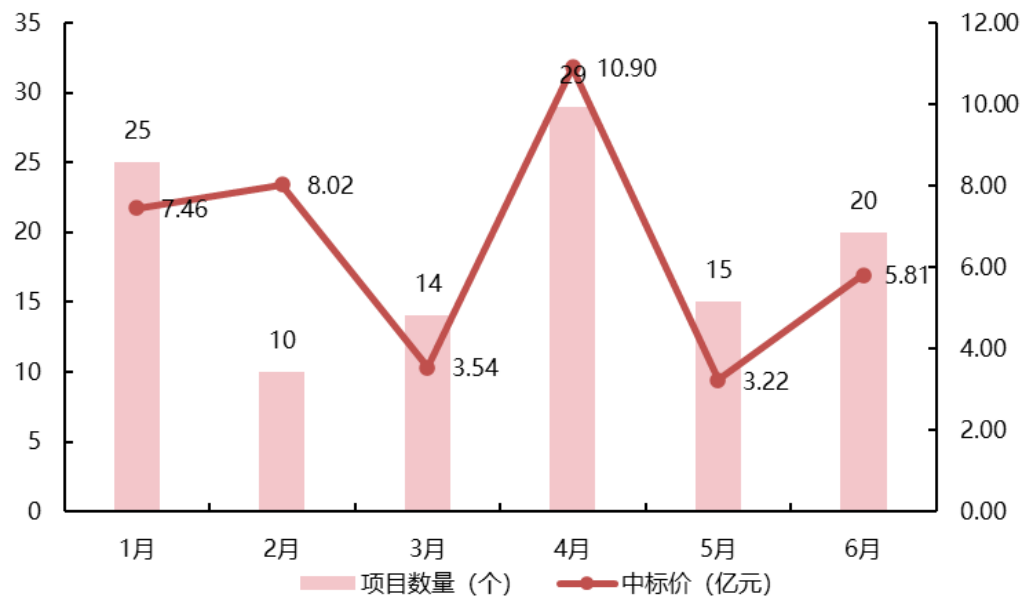
有机废弃物处理或协同打包项目中，上半年所开标的项目分别被民企、市场化国企以及市（县）级平台企业中标，和2021年1-6月相比，今年上半年无省级平台型企业中标，更多分析详见有机废弃物处理处置部分分析。

建筑垃圾资源化项目和静脉产业园项目，2022年1-6月开标项目分别被民企和市场化国企、市场化国企和市（县）级平台企业获得。值得注意的是，和2021年1-6月相比，今年上半年无民企中标静脉产业园项目，无市（县）级平台中标建筑垃圾资源化项目。更多分析详见建筑垃圾资源化部分分析。

第三部分：土壤修复工程篇

2022年1-6月共计成交土壤修复工程类项目113个，较2021年同期减少168个项目，中标金额约38.94亿元，较2021年同期减少17.81亿元。其中：一季度成交49个项目，成交额为19.01亿元；二季度成交64个项目，成交额19.93亿元。

从地理区分布看，华东地区无论从成交项目数量和成交额均呈现“断崖式”领先。从项目类型看，工业污染场地修复类工程项目在2022年上半年中标的数量最多，共计中标79个项目，成交额共计36.52亿元；其次是农用地污染修复类工程项目，成交24个项目，成交额约1.31亿元；矿区污染修复类工程项目成交2个，成交额约0.03亿元；另有其他类污染场地修复项目，成交8个，成交额约1.09亿元。

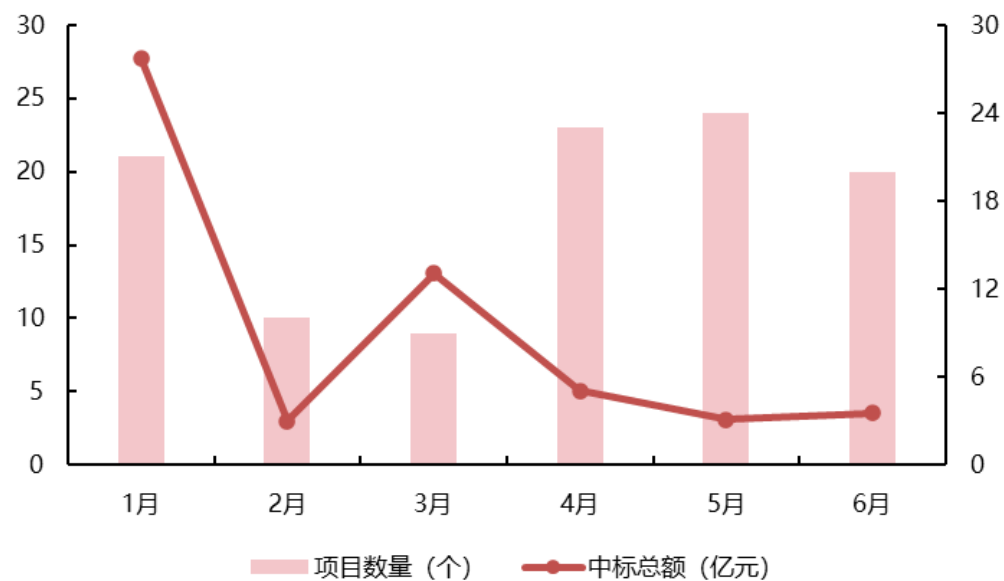


2022年1-6月土壤修复工程类项目中标情况

第四部分：垃圾填埋篇

2022年1-6月共计成交生活垃圾填埋场相关项目107个，中标金额约55.46亿元。其中：一季度成交40个项目，成交额为43.78亿元；二季度成交67个项目，成交额11.68亿元。

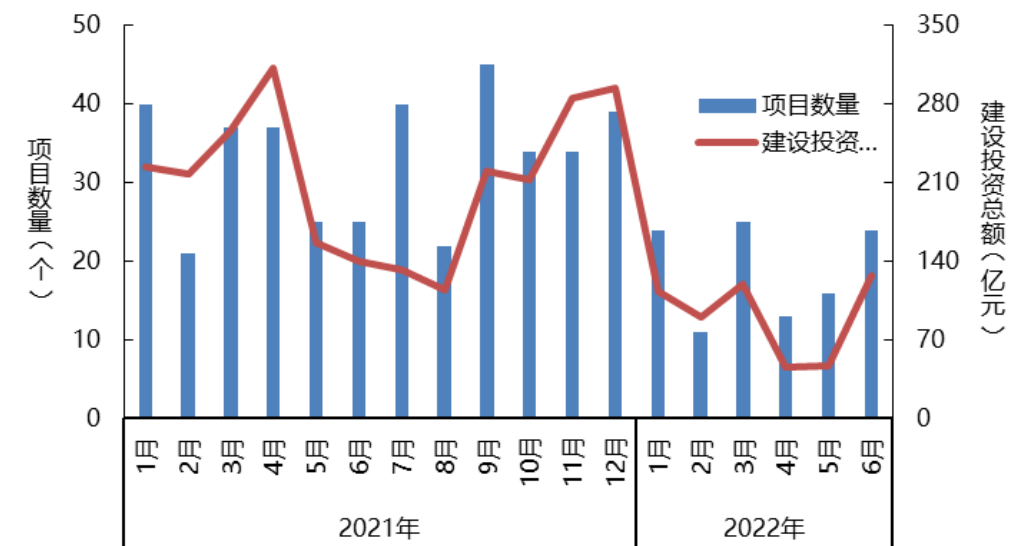
按填埋场建设属性看，2022年上半年新建生活垃圾填埋场项目7个；其余135个项目均为存量生活垃圾填埋场相关项目。存量项目主要以工程类项目为主，共计成交125个项目，按项目数量占比92%，运营类项目主要为委托运营形式，占比为10%。细化工程类项目，其中：维护改造扩容工程项目占比较大，共计成交74个项目，占比55%；其次是封场修复项目，占比34%；填埋场复生占比为3%。



2022年1-6月每月生活垃圾填埋场项目中标情况

第五部分：水务篇

2022年1-6月，水务招标投标市场共计释放113个水务投资运营类项目，较2021年上半年减少72个项目；新增建设投资总额超544.14亿元（不完全统计，部分项目未披露建设投资额），同比减少762.60亿元。数量和建设投资总额均较2021年同期下降。



2021-2022年1-6月水务PPP&非PPP特许经营市场每月情况

细化水务类型看，每年释放最多的项目类型是市政供、排水项目，其次是村镇供、排水和水环境项目。

对比分析不同企业类型在2021-2022年上半年水务市场中标情况发现，平台型国企无论从中标项目数量还是市场份额均处于第一位置；项目数量释放第二位的是C/D方阵企业；A方阵和建筑型央企虽然中标的项目数量并不多，但建设投资总额均超过C/D方阵。

市政供、排水领域，2021-2022年1-6月共计释放253个市政供、排水投资运营项目。其中：2021年共计释放200个，建设投资总额为1165.02亿元；2022年上半年共计释放53个项目，较同期减少38个项目，建设投资总额为259.05亿元，同比减少53.54%。

村镇供、排水领域，2021-2022年1-6月共计释放76个村镇供、排水投资运营项目。其中：2021年共计释放61个，建设投资总额为305.37亿元；2022年上半年共计释放15个项目，较同期减少10个项目，建设投资总额为56.24亿元，同比减少61.21%。

水环境，2021-2022年1-6月共计中标62个水环境类项目，建设投资总额649.90亿元。其中：2021年共计释放46个，建设投资总额为506.16亿元；2022年上半年共计释放16个项目，较同期减少14个项目，建设投资总额为143.74亿元，同比减少57.07%。

2021-2022年1-6月共计中标15个污泥投资运营类项目，建设投资总额15.39亿元。其中：2021年共计释放13个，建设投资总额为13.09亿元；2022年上半年共计释放2个项目，建设投资总额为2.30亿元。河南省，“一军突起”，共计释放4个污泥投资运营项目。



华为任正非： 不能放的权利



华为的思想权、文化权

管理哲学是管理的最高层次,掌握正确的哲学思维才能在复杂的管理事务中把握根本性的东西。管理思想就是管理哲学在观点、观念、理论体系上的反映。管理哲学是“道”，管理思想是“术”。任正非说：“通过广泛地开放研讨，使这些指导华为成功的管理哲学获得组织内外的理解与共识，深入人心。要通过总结，让未来的接班人学习、理解、传承公司管理思想，以指导和帮助华为继续活下去。”

要让华为人有统一的思想价值观，就要让华为人有和任正非一样的思考历程。所以，《华为基本法》是华为深入挖掘任正非的管理哲学后总结出的管理思想。当然，随着管理者对企业了解、管理的深入，管理思想会做出相应调整、升级。

核心价值观是企业的基石，是成功企业的文化基因，这个基因处于一代代员工的思想深处。

对文化权的认识，任正非曾说：“技术和资金也许可以帮助企业赢得一时的竞争优势，但唯有企业文化可以确保企业基业长青，这恰恰是华为一直着力打造企业文化的原因”。核心价值观对企业非常重要，因为它的一些基本理念会支撑很多制度，对员工行为产生很大影响。

核心提示 任正非很早就认识到企业最大的管理是思想权、文化权。他在公司内部会议上说过，有很多统帅不一定是舞刀弄枪的高手，但他们通过思想和文化控制了整个军队。

华为通过制度、流程把核心价值观变成每个人的自主行动：

1.规章制度是思想、文化在职能部门落地机制，也是思想、文化在现实经营管理层面的转化。

2.有了思想与文化，规章制度的调整、升级、规范、标准才可能精准有效。

现实中，不少企业的规章制度没有融入企业的管理思想中，所以KPI考核、员工职责描述、员工素质评价等制度起不到应有作用。产销协调会、跨部门沟通会议制度等，由于没有统一的管理思想和目标引领，也基本是走形式，或成了“互相责难会”。

所以，华为的360度考核制度，基于奋斗者或优绩奋斗者的绩效机制是难以被效仿实施的。总之，没有统一的管理思想，规章制度、部门职能即便实施，也是走过场，根本不能促进企业目标的不断实现。

思想权、文化权， 企业的核心权力

任正非说：“思想权和文化权是企业最大的管理权，思想权和文化权的实质是假设权。我们这次讨论修改的华为公司基本法管理大纲，就是探索一个科学的假设。”

鉴于此，企业要做到：加强学习，提升思想力、文化力；让整个公司的中高层，具有统一思想、统一文化的意识；“脑指挥手”，通过规章制度、管理系统等，使一线的执行力匹配企业决策、管理中枢。

任正非说：“未来华为的产品要占领世界大数据流量的制高点，除了靠创新外，要靠严格、有效、简单的现代管理体系。只有在此基础上，才能实现大视野、大战略。”他呼吁华为诞生更多的思想家、战略家。而这些，就是基于思想权、文化权的有力获取。需要注意

的是，思想权、文化权与老板开会讲话是有区别的。不少老板在开会时，喜欢大谈自己的观点，这不是对思想权的控制。因为，若没有匹配的落地措施、方案支持，即便反复地讲，也会成为员工的耳边风；老板的认知会逐步提升，老板自己还在学习过程中，其观点当然不能固化成企业有用的管理思想。

有人提出，思想权和文化权是否与管理目标、流程、制度、手段矛盾？总体上说是不矛盾的。思想和文化能够主导制度、流程、手段的正确制定与实现，二者是一脉相承的。有了思想权、文化权，具体经营管理权也就控制住了。企业通过对管理思想的梳理，提炼出对企业最重要、有效、有指导性的管理思想，并将规章制度进行相应完善，将这些管理思想融入企业规章制度、员

工工作行为中，是可以保持五到十年的效用的。如有可能，十年修正一次即可。可以看到，华为基本法中的一些重要管理思想、原则、方针、政策，到现在二十多年了，不少仍在发挥作用，没有过时。

也有人担心思想权会不会变成控制权或更隐蔽的独裁权？极可能会。但是，若思想贯穿在一本企业管理大纲里，老板、管理层的思想，就变成了大家的思想；如果在整个管理大纲研讨过程中，员工充分加入，这思想权就属于大家，而不是管理层的。这也是华为基本法的重要意义所在。员工议事委员也有可能水平、思想高度不够，并不一定起到多大效果，企业管理大纲研讨也许是一种更好的方式。



2021年12月28日，采用华为技术建设的危废智能体星河环境建成。这是全国危废企业首个运营大数据、物联网的危废处理智能体。

思想权、文化权，一个伟大事业的必需品

华为和阿里巴巴这两大标杆性企业，靠价值观成就了过去，还要不断地实现未来。

企业如果没有思想，只是做生意，就难以发展成伟大的企业。任正非多次提到，企业最终会形成管理系统，这套系统随着人员更替、产品更替，仍能存在、运转，甚至能成就企业几百年。

有西方学者认为华为“以客户为中心”的核心管理思想，是其打败对手的原因，也有不少知名企业因缺少这一点而失败。伟大企业的好管理思想是可传世并促进企业生生不息的。任何实体经营、可持续发展，都需要思想文化来引领。



中国科技产业投资管理有限公司领导参观公司危废智能体。该智能体，也是展示星河环境企业文化的载体之一。

长寿企业的文化共性



后藤俊夫

核心提示

日本经济学者后藤俊夫历时22年，通过对日本25000多家持续经营超过100年的企业的研究，发现日本的长寿企业中有儒家文化基因。

日本注册的260多万家企业里，超过100年的企业达2.5万家，超过1000年的企业有21家。后藤俊夫表示“日本之所以长期传承匠心精神，就是因为这种‘为家人努力，为社会做贡献，即便要自我牺牲，也会继续这么做’的儒家文化的渗透。”更是有不少日本企业将儒家文化的“先义后利”作为企业精神。创建于578年的金刚组，至今有1442年，是世界上最古老的企业。它将儒家思想的“仁爱”与“修身、齐家、治国”有机结合，注重员工培养，实行终身雇佣制，积极履行社会责任，实现了企业的“仁”和员工的“忠”的有效、良性互动。

众多西方长寿企业的企业文化中也有与儒家文化异曲同工之处。下面我们从内涵、结构、视角、实践和体系的角度，分别看看杜邦、奥的斯、可口可乐、GE、微软这些世界著名企业的企业文化。

包含社会规律的文化内涵

儒家思想自古被称为王道，再加上法家思想、墨家思想，也就是商鞅所说的“王道、霸道、帝道”。“道”指“规律”，是高于现代概念的“规律”。诸子百家的思想实际上是对社会规律的思考，儒家文化对社会规律的探索尤为突出。孔子四十岁以后开始研究《易经》，他曾说：“加我数年，五十以学易，可以无大过矣。”“夫《易》，圣人所以崇德而广业也。”孔子正是把握了社会规律，从而可以提高德行，扩大事业。

杜邦公司的企业文化很遵循客观规律，1818年杜邦公司的一名工人酗酒导致生产黑火药的工厂爆炸，40多人在事

故中伤亡，企业濒临破产。这次事故后，杜邦公司规定在高级管理层亲自操作之前，任何员工不允许进入新的或重建的工厂，并进一步强化高级管理层对安全的负责制。该制度演变为著名的“有感领导”，杜邦的安全文化正是源自生产的实践规律。如今，杜邦的安全事故发生率比全美工业安全事故发生率的平均值低10倍，超过60%的工厂实现了“零”伤害率。杜邦公司也因此形成了独特的企业安全文化，即安全是公司的核心价值之一，安全管理是公司事业的一个组成部分，安全具有压倒一切的优先权。

分层递进的文化结构

儒家文化拥有分层递进的文化结构，例如“修身、齐家、治国、平天下”。相比文化的一元结构或二元结构，儒家的文化结构在实践中更具延展性。

奥的斯公司的商业道德文化同样具有这样的延展特性。奥的斯公司拥有一套完善的商业伦理管理体系——《伦理规范》，它是奥的斯员工的行为准则，也是伦理管理的纲领性文件，并且向社会公开。《伦理规范》中可以看到奥的

斯分层递进的文化特点，奥的斯的总裁和执行官认为业绩是公司的首要承诺，技术和创新是公司的原则，《伦理规范》是创造优异业绩文化的关键，公司最基本的成功因素是伦理文化。奥的斯业绩承诺是基于以下基本原则：法律要求必须得到满足；财务报表必须完整准确；客户和其他利益相关者必须得到公平对待。简言之，如果无法达到这些要求，就无法实现我们的业绩目标。

互动多元的文化视角

儒家文化注重人与人之间的关系，形成了互动、多元的文化视角。例如，齐景公问政于孔子，孔子对曰：“君君，臣臣。父父，子子。”他强调的是君与臣、父与子的对应关系，既有君、父的视角，也有臣、子的视角。还比如“老吾老，以及人之老；幼吾幼，以及人之幼”“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之”……

这种多元视角在企业文化中更重要，毕竟没有用户和客户的企业也就失去了发展的源泉。可口可乐公司拥有强大的品牌文化，他们认为，品牌是一种情感。可口可乐公司在中国的发展过程，就是与国内消费者一直进行情感沟

通的过程。其品牌文化包含四部分：

第一，长期目标是成为世界上最有价值的品牌。

第二，巧妙的营销策略。他们把亲情培育作为产品的消费点，以此进行营销活动。

第三，考虑到消费者使用和接受自己产品的感受、想法、经验和心理需求，致力于在品牌与消费者之间建立深厚情感。

第四，创造与众不同的品牌文化。可口可乐公司认为，他们成功的原因是创造出了友善的氛围，消费者实际上是想与可口可乐融为一体。

操作性强的文化实践

“己所不欲，勿施于人”，这句话就具有很强的可操作性，易中天先生也将此归纳为儒家文化的重要特点。同样，可操作性是企业文化的基础。GE公司有138年的历史，其独特的创新文化更是企业文化中的典型。

GE医疗发现中国医疗市场分为两个部分：一个是高端市场，与国际市场相差不大；另一个是基层市场，乡镇卫生院或社区医疗等，基层市场的从业人

员、承担的功能与国际市场相比差异巨大。所以，GE认为在基层医疗市场需要“反向创新”。2015年4月GE发布数字化X射线影像系统iDR，传统研发单向模式只重视了研发方，此次GE将研发模式变为双向互动，更重视用户的可操作性，将用户和合作伙伴引入研发全过程。最终与用户、合作伙伴共同创新了iDR的无创数字化升级、远程诊断和多机共享等市场亮点。

不断优化的文化体系

子曰：“十室之邑，必有忠信如丘者焉，不如丘之好学也。”孔子认为自己最大优点就是好学。《论语》中共用了65个“学”字，其中除了“好学”，还有“乐学”“博学”“恒学”“会学”以及“学以致用”。通过全方位地“学习”，儒家文化得到不断地优化和改进。

2014年，面对移动互联网逼人的势头，传统互联网公司和移动通信公司遇到了新挑战。3月，微软公司新任董事长约翰·汤普森在接受记者采访时提出：“公司的企业文化必须改变，每位领导者需要紧抓两件事情。首先，随着公司的成长，需要针对市场、资源及资金等

问题来考虑调整公司的管理架构。其次，企业文化也需随公司情况的变化而改变。”

2014年到2017年仅仅三年，微软公司市值就翻了一番。2017年9月，微软CEO萨提亚·纳德拉在《刷新：重新发现商业与未来》一书中回顾了微软公司的转型、企业文化的优化和改进过程。他说，领导者必须同时看到外部机会和内部的能力、文化，以及它们之间所有的联系，并且率先反应，抢占先机。他把这种不断优化和改进的能力称为艺术。应当说，企业文化建设者不仅要具有企业家的特征、管理者的素质，还应当具有文学家的特征、艺术家的素质。



遂宁星河 闪耀天府

遂宁市星河环境技术有限公司工业废物综合利用项目简介



遂宁星河项目位于四川省遂宁市国家经济技术开发区过军大道南侧、明星大道东侧。项目于今年9月6日开工,预计明年6月底完工。届时遂宁星河环境将闪耀于天府之国。该项目投资约1.5亿元,占地面积42.65亩工业用地,规划总建筑面积29144.38。

项目进展：已取得危险废物综合利用规模为6.2万吨/年环评批复，项目土地“招拍挂”已完成摘牌，取得了建设用地规划许可证、项目土地不动产权证、工程规划许可证，建设工程施工许可证、已进入全面建设阶段。

建设单位：遂宁市星河环境技术有限公司

施工单位：贵州化工建设有限责任公司

监理单位：四川多元基石建设工程管理有限责任公司

设计单位：中环城乡规划设计有限公司

(本版图文由吴广提供)

