

科行

江苏科行集团 主办

(内部资料 友情交流)
2011年第1期 总第29期

网址: www.cncohen.com 邮箱: keheng@263.net 电话: 0515-88566668

科行集团成功签下台玻集团除尘脱硝项目



图为签约现场

本报讯 1月18日，科行集团与台玻集团实联化工有限公司就烟气脱硫除尘总包工程在江苏淮安举行签约仪式。台玻集团董事长林自实、科行集团董事长刘怀平等出席签约仪式。

此次科行集团与实联化工有限公司签订的4X260t/h高温高压循环流化床锅炉项目，为年产100万吨联碱工程配套自备热电项目，其规模巨大，采用选择性非催化还原SNCR脱硝技术，是我国盐化工行业第一个脱硝工程。对科行集团全面进入玻璃行业和化工行业具有重大的引领作用。与实联化工的成功合作，必将为科行培养和锻炼一批优秀的专业技术、工程人才，对集团跨越提升和做大做强环保产业意义重大，同时也必将进一步推动我国盐化工行业脱硝示范工程的形成。

据了解，实联化工(江苏)有限公司是世界五大玻璃制造业之一——台玻集团在中国建立的控股公司，是为了充分利用淮安丰富的地下盐矿资源而在淮安建设的项目，旨在打造国内最先进工艺、最高技术水平、最具竞争力的现代化大型化学工厂。此项目总投资额约人民币33亿元，将于2011年第四季建成投产，预计每年营业总额约人民币30亿元。(集团总裁办 王艳)

科技打造新辉煌

——2011年新春致辞



伴随着新年的第一缕曙光，2011年悄然而来。值此新春佳节到来之际，我谨代表江苏科行集团全体股东和同仁向关心、支持科行发展的各级领导、专家、客户和朋友表示衷心地感谢！向每一位为科行发展做出贡献的员工和员工家属表示诚挚的问候！祝大家在新的一年里：万事如意、阖家幸福！

2010年是科行发展最好最快的一年。这一年，科行的销售同比增长了51%，非水行业除尘、脱硝和卧辊磨技术实现大突破。我国玻璃行业第一个脱硝工程、我国烟草行业第一个脱硝工程、我国盐化工行业第一个脱硝工程、盐城市首家省级重点实验室、江苏省委副书记梁保华两次到科行视察、央视《新闻联播》头条报道、与美国燃料技术公司、中国新型建材杭州院等单位的战略合作……一系列亮点刷新了科行创业13年的发展史，同时也为2011年再展新画卷、再现新蓝图奠定了坚实的基础；这一年，占地537亩的科行国际环保产业化基地和环保展示厅全面投入使用，集团的企业形象、制造能力和创新能力显著提升；这一年，集团先后当选为省环保产业协会副理事长单位、中国水泥协会常务理事单位、第四批全国企事业单位知识产权试点工作单位、省企业知识产权战略推进计划承担单位、省两化融合示范企业等。江苏省省长罗志军(刚任省委书记)、国家知识产权局局长田力普，省委组织部部长石泰峰，副省长徐鸣、张卫国、何权以及中国建材联合会会长张人等为领导分别到科行考察，他们对科行在科技创新、企业文化以及规范管理等方面成绩给予充分肯定。

展望2011年，科行人昂首迎来了“战略合作年”。我们将通过加快沉淀合作模式，整合优势资源，强力打造企业自身核心竞争力；我们将通过完善生产流程、质检流程、采购流程、仓储与物流管理的方法实现生产效率和提升；我们将通过巩固国内水泥市场，抢占国际水泥市场，做大火电、钢铁、玻璃等市场；我们将以水泥生产线、粉磨站等项目为突破口，实现工程总包和销售放量；我们将通过加快技术和市场结构调整，健全成本核算和合同评审体系、加快老厂区开发与置换等手段提升企业盈利能力；我们将通过整合创新平台资源、完善科技攻关项目机制、加快技术消化与改进、加快研发团队建设等加强企业技术创新能力建设；我们将通过完善组织机构、优化管理流程、加快人才的引进与复制、提升企业管理效能；我们将通过“战略合作、放量提升、国际业务、节支增效、工程总包”五个年度发展关键词的实施，进一步打造企业综合竞争力。

2011年是我国“十二五”规划的开局之年，也是科行集团确定的“战略合作年”。我们相信，新的一年，科行人将继续坚持科技创新，抢抓机遇，跨越提升，在机遇与挑战中再创新佳绩，为科行的二次腾飞谱写新辉煌！

总裁：

二〇一一年元月

谋势铸就跨越提升

——解读2011年总体发展思路“战略合作年”

本报评论员

善弈者谋势。何谓“势”，《孙子·势篇》有云：“激水之疾，至于漂石者，势也”，汹涌奔腾的水能把石块漂浮起来，这就是势。企业就像一盘棋，企业家就像棋手，善弈者谋势，不善弈者，谋子。“善谋势者成事”，惟有谋势者才能站得高，看得远。势成则乘势而上，事半功倍。

对于千千万万的中小企业来说，站在“巨人”肩膀上成长，借他们的势来快速发展自己，是一种智慧，更是一种生存求变的经营哲学。但你需要有靠近他们的自信和勇气，需要有获得他们青睐的创新精神和能力！因为借势的目标是共赢。

江苏科行集团在完成了一次创业的原始积累后，迅速进行战略调整，走上了“跨越提升”的发展道路。随着南洋环保产业基地的投入使用，展现在我们面前的是一个崭新的科行。科行的企业形象、规模发生了翻天覆地的变化，更重要的是企业的经营理念也发生了一个质的飞跃，科行不再固守、单打独斗和自我满足，而是以一个极其开放的广阔胸怀，整合自身的有利资源和条件，寻求多种方式的战略合作，开创了一个高起点、大手笔、大谋略的跨越式发展新格局。

产业链延伸。十多年来，科行一直坚持将水泥装备做精做强，在水泥行业内有着很高的知名度和美誉度。近两年来，科行集团紧紧抓住国家环保要求日益严格的机遇，进一步加大大气污染的项目治理。除了做颗粒粉生治理外，还加大二氧化

硫和氮氧化物控制技术的研究和装备生产及工程总承包，尤其是氮氧化物的控制在我国近年来才刚刚开始，将有着广阔的市场前景。科行集团紧紧瞄准了这一市场机遇，积极储备、引进国际先进技术，与美国燃料技术公司(Futech)、瑞士Flowtech公司和奥地利Ceram公司形成长期战略合作，已成功推进了玻璃、烟草、化工、中小锅炉等行业的脱硝市场，尤其是成功开拓了我国玻璃、烟草和盐化工等行业的脱硝工程。这必将对集团多年来跨行业跨产品的结构调整具有重要的里程碑意义，在这些行业更具有极其重大的示范和带动作用，也是集团实现跨越式发展的重要经济拐点和增长点。

价值链增值。中小企业与大集团公司的资源共享是比较困难的，因为小企业有的资源大企业一般也有。但小企业独有的生产、技术、市场、商业模式等优势则能大公司增值。而小公司成为大公司价值链的一部分，并使价值链得到增值，也是借势发展的有效方式。近几年来，科行集团不断加大与国内外知名公司和机构进行战略合作，靠大做强，靠强做大，以代理、转让、授权、重组、投资和租赁等多种灵活的合作模式，嫁接与整合国内外知名品牌、先进技术、市场渠道、资质业绩、高层次人才以及上下游产业链等优势资源，强力打造企业自身核心竞争力。集团与世界最大的水泥装备供应商丹麦史密斯公司已合作多年，与国内的中国建材、中

材国际、中国新型建材杭州院等央企及海螺、南方、台玻等上市公司也展开了广泛合作，通过技术、质量、成本、服务等优势形成长期稳定的战略合作。同时科行也与一些优质供应商、外协配套企业等形成了长期的战略合作关系，延伸自身的上下游价值链，进一步扩大品牌影响力。

国际市场拓展。随着国内市场的激烈竞争和一些项目的萎缩，国际市场的开拓已成为企业的必然选择。近年，科行集团积极通过与国际装备公司、各大设计院加强合作，配套出口上取得了显著的成绩，各种水泥装备已出口十几个国家。去年，集团又加大了自营出口的能力，在北京专门成立了科行国际工程公司，旨在整合各种资源，加快国际化进程，形成配套、分包和总包等国际业务形式，加强代理、授权、合作等营销模式建设，加大国内外参展力度，巩固国内水泥市场，抢占国际水泥市场。

筹谋上市。目前国内中小板和创业板的股市为众多中小企业的融资和跨越式发展创造了一定的条件。为进一步增强企业的发展后劲，树立品牌，提高企业形象，激励和稳定优秀人才，进行行业整合，迅速做大做强，科行也在积极地为上市准备条件，以谋求更大的发展。识时务者为俊杰。科行正在用一个宏观的视野和战略的眼光，运筹帷幄着下一个未来大发展的。

“科行环境”新疆办实现开门红

本报讯 2011年初，从集团子公司“科行环境”获悉，新疆办事处非常给力地实现了新年开门红，为2011年的市场销售大突破开了个好头。

1月初，新疆办事处成功中标新疆宜化项目、新疆圣雄项目，销售额累计3096万元。新疆办事处在成立四个月的时间里，经历了与山西电力、龙净、菲达、中材环保及西矿等行业老牌企业的激烈竞争，最终通过自己坚持不懈的努力得到了客户的认可。(科行环境 程思思)

“中科环保”大力开展人才培养工作

本报讯 2010年，“中科环保”在技术和市场上取得了大突破，全年圆满完成集团制定的目标任务。为了将在手订单顺利的实施好，并能建设成为样板工程，中科环保近期大力实施人才培养计划。

“中科环保”专业从事电力、钢铁、水泥、中小锅炉等行业烟气除尘除灰、脱硫脱硝技术装备研制，为了保证自己的核心产品与技术始终处于行业的领先地位，他们除了引进业内的高层次人才外，同时注重与战略合作伙伴的沟通与交流，多次邀请战略伙伴或专家到公司进行专题培训，同时组织员工外出考察、学习，扩展员工视野，提高认识和技能。此外，还让他们深入工程现场、市场一线锻炼，从项目和市场中获取经验。通过这些培养方式，他们已成功培养了大批优秀的专业人才，他们成为公司市场营销、项目管理、工程设计、技术服务必不可少中坚力量。(中科环保 季凌羽)

“水泥粉磨所”实现销售大放量

本报讯 近日，从“水泥粉磨所”的内部办公会议上获悉，2010年，粉磨所市场销售取得了显著的成绩。据统计，选粉机销售数量同比增长60%，烘干机销售数量同比增长了300%，产品销售实现大放量。

粉磨所以发展粉磨和烘干系统新技术新装备研发、制造、工程总承包为主。2010年，在国家节能减排政策和水泥行业结构调整以及提高自身经济效益等的推动下，众多的水泥企业加大水泥石落后产能淘汰力度，加快水泥技术改造，为节能环保的装备企业提供了较大的发展机遇。(水泥粉磨所 王云)

“联建置业”强化内部管理

本报讯 近日，集团子公司“联建置业”积极组织内部员工进行房产基础知识、工程项目管理等方面的专题培训与学习，同时还召开各部门工作会议，着力强调全员要进一步解放思想，提高素质和技能，苦练内功，向管理要效益。

“联建置业”作为新成立的公司要想在竞争激烈的房地产市场取得一席之地，在地产运营、房产开发上取得一定成绩，其关键在于强化企业的内部管理水平。日前，还将“节支增效”作为年度发展的关键词之一，控制成本，优化流程，加强考核，提升管理效能。对于管理的重要性，“联建置业”公司负责人还形象地比喻道，“企业是‘大厦’，内部管理是‘地基’，地基越深厚，大厦越坚固。”(联建置业 戴德华)

科行集团2010年度十大要闻

1、集团品牌建设工作硕果累累。1月18日，集团子公司“中科环保”当选为省环保产业协会副理事长单位；3月31日，集团当选为中国水泥协会常务理事单位。1月19日，集团子公司“科行环境”荣获省质量管理最高奖项——江苏省质量管理奖，这是亭湖区首家获此殊荣的企业。6月12日，“科行环境”荣获“2009年度江苏省技术改造先进企业”，7月20日，再获亭湖区2010年上半年工业企业技术改造项目奖励资金；11月2日，“科行环境”被评为省企业两化融合试点企业。

2、2010年3月，科行国际环保产业化基地一期工程306亩全面投产(基地规划537亩)，功建成80000平方米的大型生产车间、5800平方米的环境实验中心和2880平方米的环保展示厅等设施，标志着集团企业形象、制造能力和创新水平又上新台阶。

3、3月28日，集团子公司“中科环保”“同步分段喷吹袋式除尘器”的研发项目获“2009年建筑材料科技进步二等奖”。同年9月，其研制开发的“涡流式增湿预除尘器”产品获江苏省高新技术产品认定，科技创新硕果不断。

4、7月6日，江苏省委、省人大常委会主任梁保华到科行集团考察，这是他继2009年3月18日到集团考察后第二次来科行。集团今年得到了各级政府领导的亲切关怀。徐鸣副省长(5月13日)、罗志军省长(6月1日)、张卫国副省长(6月29日)、何权副省长(7月15日)、省委组织部部长石泰峰(10月17日)等分别到科行考察，他们对科行在科技创新、企业文化以及规范管理等方面成绩给予充分肯定。

5、7月22日，科行集团与美国燃料技术公司就脱硝技术在盐城签署全面战略合作协议。10月7日，刘怀平董事长到美国燃料技术公司考察并参加2010中美环保产业论坛。11月7日，全球执行总裁 Vincent 到科行考察。12月10日，奥地利 CERAM 代表和瑞士 FLOWTECH 公司总裁 Bernhard Hug 一行到集团考察，三方就流化床脱硝、脱硝技术转让和催化剂代理等方面进行战略合作达成一致意见。这是集团在脱硝领域和国际战略合作方面取得的一系列成果。

6、8月24日，中国建筑材料联合会张人之为会长到科行集团考察指导。中国水泥协会副会长兼秘书长孔祥忠、中国建材装备公司总经理方芳、江苏省建材协会会长聂长兰、中国建筑材料联合会科技部副主任周清浩、中国建材机械工业协会秘书长王玉敏等陪同考察。考察中，张会长等对科行的发展给予了高度评价，并鼓励科行要以环保技术装备领军企业贡献造福人民。

7、9月21日，科行集团成功中标我国玻璃行业第一个脱硝工程——南玻集团吴江南玻生产线除尘脱硝项目。11月9日，集团又成功中标我国烟草行业第一个脱硝工程——南通醋酸纤维有限公司脱硝项目。12月23日，集团与中国新型建筑材料杭州设计研究院就玻璃行业除尘、脱硫、脱硝以及钢渣、矿渣、粉煤灰的资源综合利用方面签订战略合作协议。这些项目与合作必将为我集团抢占脱硝技术与市场制高点奠定坚实的基础。

8、11月23日，集团子公司“科行环境”成功中标河北滦县碧石5000t/d新型干法生产线全厂环保项目，这是

集团继中标安徽淮北5000t/d、栖霞兴昊4000t/d、湖南南方4500t/d、溧阳新金峰5000t/d、云南丽江永保4500t/d及3000t/d、宜兴天山5000t/d、吉林辽源5000t/d、山东潍坊3500t/d、福建永安3200t/d、内蒙古2500t/d、安哥拉5000t/d、利比亚3000t/d、蒙古1500t/d、白俄罗斯5000t/d、伊拉克3300t/d、巴拉圭1000t/d、卢旺达1500t/d、菲律宾1500t/d、尼泊尔1500t/d等水泥行业业务之后的又一订单。今年集团销售同比增长51%。

9、12月10日，央视一套《新闻联播》头条报道科行集团科技创新实现外贸业务快速增长的消息，这标志着科行的品牌知名度和竞争力又上了一个新台阶。

10、12月15日，科行集团与盐城工学院共建的盐城市首家省级重点实验室——江苏省新型环保重点实验室签约仪式在省科技厅的支持下成功举行，期间召开了实验室首届学术委员会第一次会议，会议聘请了蔡道基院士为学术委员会主任。这是我集团在产学研合作和科技创新平台建设方面的又一成果。

2010年度集团十大特殊贡献奖获得者风采展示

一年一度的“十大特殊贡献奖评定”是科行多年来沉淀下来的企业文化。参评对象不分年龄，不分性别，不分工龄，能者上，活动旨在表彰先进，树立标杆，在全集团内形成一股比、学、赶、超的氛围。



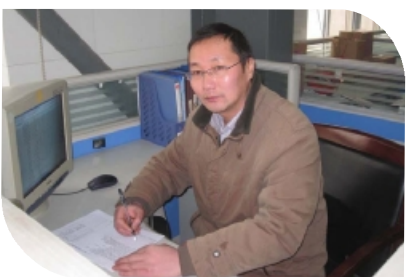
1、新人成长奖 (王明霞)

她是一名女销售员，她已时过不惑，但她真诚执着、激情勤勉、勇于挑战。2010年初，她主动请缨奔赴市场一线，短短几个月的时间，便取得了显著的成绩。她热情洋溢，注重细节，得到了一位又一位客户的高度赞扬，被称为销售团队中的“女董良”。从质检部到湖南办再到新疆办，她的成长有目共睹。作为女人，她踏出的每一步，都要花比别人更多的勇气与坚强。作为销售新人，支撑她走到现在的是坚韧、毅力和一颗不屈于挫折的心。她是“董良现象”的忠实践行者！若能在积累项目经验和掌握业务知识上加努力，她将更优秀。她就是2010年度新人成长奖的获得者——王明霞。



2、优秀内勤奖 (薛莉莉)

她是科行团队中普通一员，她兢兢业业，严于律己，她待人诚实、乐于助人。她在一个平凡的岗位上倾注着自己全部的热情。在科行四年多来，她凭着强烈的责任心和真诚服务的理念，认真跟踪着每一笔合同的到账、余款、发票，严格履行着合同管理职责。遇到难题时，她从不选择逃避，总是迎难而上，主动与各部门沟通协调，化解难题，科行的“五不让”财务文化在她那里得到了最好的诠释。她的业绩证明了“千百次把简单的事情做好就是不简单”，她的成功证明了科行是一个不让老实人吃亏、不让默默奉献的人被遗忘的好舞台！若能在组织协调能力和工作方法上有所提高，她将更优秀。她就是2010年度优秀内勤奖的得主——薛莉莉。



3、质量攻关奖 (祁国清)

他爱岗敬业，积极实干，“心中有标准，质量在手中”是他一直秉承的信念。作为原辅材料的质检员，他收集标准，吃透标准，主攻进厂材料 and 产品质量关，是入厂原辅材料 and 产品质量的“守门员”，一年中他为公司挽回直接经济损失超百万元；他立足岗位，坚持原则，面对说情人的威胁，他处之泰然，一直坚持公司利益最大化；他积极主动，始终以旺盛的精力投入到工作，他坚信“质量不是一百分，就是零分”。此外，他还有力地向上游供货商灌输了质量是保证“合作共赢”的思想，他以身践行，为质保人树立了榜样。若能在管理调度能力和技能水平上进一步加以提升，他将更优秀。他就是2010年度质量攻关奖得主——祁国清。



4、家属奉献奖 (沈素华)

她到科行已经整整十年了。2009年她正式走上市场，成为科行历史上第一个直接从事营销的女性。2010年，通过不懈努力，她和她的部门顺利完成3300多万的合同额。为了支持她的工作，她的家人扛下了所有的家庭重担。她的婆婆曾住院半月都瞒着她，不让她知晓。她的爱人则代替她照顾老人和小孩。为了照顾到孩子的学习，她个人一直坚持随身携带孩子的课本同步学习并远程辅导。和谐的家庭，奉献的家属，2010年，她当之无愧的荣获“家属奉献奖”。若能在团队协作、情绪控制和个人性格方面加以完善，她将更优秀。她就是中科环保市场部的沈素华。



5、先进部门奖 (采购部)

2010年，他们恪尽职守，团结协作，紧紧围绕部门年度目标任务开展工作，在保障产品质量和生产计划的同时进行成本控制，通过实现材料的通用性、材料定额、及时消化库存等办法缓解资金压力，满足生产和发货。他们以低于同行3-10%的优惠价格，引进一批优秀供应商，签署廉洁协议。同时，他们对批量较大的物资进行招标采购，降低3-23%的成本，真正让采购部成为“企业的利润中心”。2010年，他们克服部门人员压缩37%和下半年资金紧缺两大困难，圆满完成各项任务！他们若能进一步改进内部流程管理，加强团队协作，提高凝聚力，他们将更优秀。他们就是2010年度先进部门奖获得者——采购部。



6、优质合同奖 (张士凯)

他长期从事营销工作。2010年，他负责的片区成功拿下鲁南中联、邢台建德、滦县磐石、抚顺水泥、栖霞兴昊除尘器9台套，各种类高效选粉机20台套，有效合同额达4000多万元，冀东K4000选粉机合同利润达30%，为公司创造了良好的经济效益。他乐观向上，激情四溢，他不怕困难，善于挑战，他是科行众多优秀销售人员的代表，优质、高效、卓越是他的不断地追求。若能进一步加强人才培养和营销策划，他将更优秀。他就是2010年优质合同奖的获得者——张士凯。



7、服务大师奖 (朱瑞根)

他长期从事工程服务工作，他机智果敢，为人勤恳，他将工程服务的理念运用到实处，是公司市场售后服务的保障者和公司品牌形象的维护者。2010年，他和他的同仁成功完成了四川二郎山、湖南金山、四川嘉华等多个项目安装任务。处理嘉华事故时，面对业主的刁难和强势，他积极沟通协调，一方面请求公司派人增援，一方面稳定用户情绪，拟定整改方案。经过几天几夜的奋战，项目最终顺利恢复投入运行，同时还为公司节省了近10万元的整改费用。他对工作认真负责，成为服务人员学习的榜样。若在交流沟通能力和工作魄力方面进一步加强，他将更优秀。他就是2010年服务大师奖得主——朱瑞根。



8、营销大师奖 (刘祥)

他阳光率真，坚定热忱，愈挫愈勇。2010年，他严格执行“销售放量”和“468”工程，以丰富的营销经验和灵活的营销策略，创造了全年4700余万元的销售业绩，出口项目比例占条块总销售额的三分之一，为集团水泥板块出口业务上带来了新的突破。他负责的菲律宾项目、卢旺达项目、越南SDC公司项目等超出公司平均毛利率。若能增加个人性格的内敛和改进与人沟通的方法，他将更优秀。他就是2010年营销大师奖获得者——刘祥。



9、科技攻关奖 (宋正华)

他是一名老员工，长期从事技术研发工作，他勤勤恳恳，废寝忘食，曾被员工称为“加班狂”。2010年，他紧紧围绕SNCR、SCR、低氮燃烧等前沿技术开展工作，作为脱硝项目组长和北京研发中心第一任负责人，他带领技术团队不断学习和拜访专家，从脱硝项目的招投标和项目的实施中获取经验，并成功与美国燃料技术公司形成战略合作，开创了集团科技攻关和市场开拓的新模式。在他的带领下，集团2010年在SCR和SNCR脱硝技术上取得了突破，在火电、玻璃、钢铁行业的除尘和脱硝业绩上实现了大跨越，推动条块有效订单同比增长491%！若能进一步加强交流与沟通，充分整合团队力量，他将更优秀。他就是2010年度科技攻关奖得主——宋正华。



10、团队标杆奖 (陈学功)

他是一名老员工，他与科行同舟共济13年，他陪伴科行一起走过从创业到如今的辉煌。他思维敏锐，激情敬业，他是最早最辛苦的市场开拓者和品牌建树者，也是市场营销的重要指挥者。他关心包容员工，还特别注重团队凝聚力的打造和梯队人才的培养。他有责任心，积极从困难中找出路。他长途跋涉，不辞辛劳，却未曾喊过累。对于市场人员的任何需要，他总是提供最及时和最智慧的支持，并多次亲临现场。2010年，他带领他的虎狼雄师，全年创造销售产值超1.4亿元，较去年增长了22%，圆满地完成了销售任务。他是员工的好兄弟，同事的好老师，老板的好帮手！若能进一步提升学习能力和内在深度，他将更优秀。他就是2010年团队标杆奖的得主——陈学功。

科行人祝社会各界朋友、同仁：新春快乐，万事如意！

江苏科行集团总部地址：

江苏省盐城市亭湖区新洋经济区新洋路9号
邮编：224003

新型干法水泥业务热线：

总部销售热线：

0515-88566088

总部服务热线：

0515-88566099

24小时手机：

13905109752

水泥工程总包及出口装备业务

销售热线：

010-66410922

服务热线：

010-66410955

24小时手机：

13905100342

水泥技术改造业务热线：

销售热线：

0515-88566699

13905100242

广州办事处：

13805107568

武汉办事处：

13851188921

昆明办事处：

13851049052

成都办事处：

13815588399

石家庄办事处：

13705100126

郑州办事处：

13851044216

兰州办事处：

13770057921

沈阳办事处：

13814385793

烟气脱硝和烟尘控制业务热线：

总部销售热线：

13705108049

0515-88566658

总部服务热线：

0515-88566636

北京研发中心：

销售热线：

010-66421848

服务热线：

010-66422758