

科行

江苏科行集团 主办

(内部资料 友情交流)
2011年第2期 总第30期

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

科行集团开展脱硝实验室的重建工作

本报讯 近日,为进一步加强脱硝技术装备的研发力度,江苏科行集团开展了脱硝实验室重建工作。该实验室是在新洋厂区的脱硝实验室搬迁的基础上进行条件、设施完善和改进,将为脱硝关键技术国产化奠定良好的基础。

近年来,氮氧化物(NOx)的排放量不断增加,已严重危害了我国大气环境质量。“十二五”期间,国家更加大了氮氧化物控制力度,环保“十二五”规划已明确将氮氧化物列为新增约束性指标,计划到2015年重点行业和重点区域氮氧化物排放总量比2010年减少10%。目前,我国低NOx燃烧技术的研发已取得了一些进步,具备了装备低

NOx燃烧设备的生产能力,但是SNCR法烟气脱硝技术只是停留在个别应用阶段,SCR法烟气脱硝技术的引进尚处于消化吸收和初步应用阶段。

新的脱硝实验室由燃煤炉系统、分解炉系统、反应器系统、脱硝脱硝除尘一体化系统、CFD模拟系统组成,可以实现脱硝、脱硫、除尘一体化实验和CFD流场模拟。实验室建成后,将集脱硝实验研究、CFD理论模拟于一体,可用于脱硝技术前期试验、后期完善改进,对提高集团脱硝技术水平具有积极的推动作用。

(集团脱硝项目组 于青松)

科行集团全面实施战略合作



图为战略合作推进会现场

本报讯 3月24日,江苏科行集团与宣化集团新疆利达丰华科技有限公司就在新疆地区的节能环保项目签署战略合作协议,此协议的签订是科行集团一季度以来与瑞士Flowtech公司、江苏恒远集团等7家公司或个人形成战略合作后的又一佳绩,标志着集团战略合作工作进入了一个全新的阶段,为集团进一步抢占市场份额和实现跨越发展奠定了基础。

2010年,集团通过与美国燃料技术公司、奥地利Cerem公司、瑞士Flowtech公司、美国阿米那公司等战略合作,在技术研发、市场开拓、品牌建设等方面取得显著的成绩。这一战略模式的成功开拓和实践,充分地体现了集团战略营销思路给企业带来的效益转变和巨大机遇,也再次强调了在当今日快速发展的经济和社会中实施战略合作对企业发展与进步的重大意义。

战略合作就是实现思想上的战略转变,就是实现发展模式的成功转变,就是围绕资源、产业链和发展要素在更高层次、更广范围以及更深层次展开全局性、全方位和关键性的

合作,就是为解决合作双方某一发展瓶颈的有效合作。2011年,为强力打造企业核心竞争力,加快企业的快速发展,科行集团迅速在各条线、各部门全面实施战略合作,加强与国内外知名企业或机构乃至个人的战略合作,加快沉淀以代理、转让、授权、重组、投资、咨询、培训、交流、顾问和租赁等为主要形式的合作模式,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,强力打造个人、部门和企业的综合竞争力。

优化整合生产资源,放量生产能力。2011年,集团重抓生产工作的四个关键词分别是成本、质量、安全和现场管理,这四个词也是生产工作的四根高压线,更是生产条线2011年战略合作的四个关键点。成本是市场竞争的一个关键因素,深度挖掘成本优势,才拥有竞争力。目前,生产可控的成本问题主要由采购成本、生产效率、材料利用率、运输成本等构成。集团正积极地探索在供应商、供应链、生产流程、生产工艺工装、生产调度、配套外协、材料管理以及运

输控制等方面与相关的供应商、加工企业、中介机构等建立战略合作关系,有计划地推进成本控制措施。产品质量问题主要与员工技能、设计水平、生产过程控制以及质量管理体系有关。质量不仅影响产品的竞争力,也影响服务的成本和企业的快速发展。因此,进一步健全三级质量管理体系,并充分发挥质量领导小组的主观能动性,加快制度建设与机制完善,加强质量反馈整改意见的查处和整改,加大员工技能培训和比武竞赛等对提高产品质量实现生产放量至关重要。安全和现场管理也不例外。今年,集团生产条线也将围绕这些生产问题开展工作,通过与丹麦史密斯这样一流的公司、相关同类企业以及中介机构战略合作,请进来走出去,优化整合各类生产资源,解决生产瓶颈问题。

加快技术创新,提升技术竞争力。集团一直都非常重视技术创新。目前,集团技术条线最急需解决的便是高层次人才、关键技术掌握两大瓶颈。这需要集团通过战略合作来实现快速提升。没有高层次人才这一资本,集团在竞争中就缺乏主动,企业的发展就缺少动力。集团要想做大做强环保企业和品牌,领跑行业,掌握具有自主知识产权的关键性和核心技术至关重要。从与美国燃料技术公司、荷兰壳牌、中建材杭州院等国内外知名企业的合作也不难看出,战略合作给企业带来的人才、技术、品牌、市场等增值服务是巨大的。为此,技术条线每一个科技攻关项目、每一位技术人员,都要紧紧围绕这两个问题开展各种形式的合作,加快引进技术方面的高层次人才,促进高素质人才向企业集聚,同时加快自主创新,掌握具有自主知识产权的关键性和核心技术,提高企业的核心竞争力。

加快渠道建设,抢占市场制高点。市场营销是2011年战略合作的重中之重。2011年,三大市场条线将颠覆传统的市场营销模式,积极寻求全方位的战略合作。通过开展园区的横向合作、与央企的深度合作、与国外知名企业的交流合作,借势发展,来打开市场,提升品牌效应,建立知名度。但市场条线在全面推进战略合作上,最关键的瓶颈就是市场渠道建设,如同血管是人体新陈代谢的通道一样,渠道是企业市场经济大潮中成功搏击的生命之河。河道的畅通与否,极大地影响着集团发展的成败。三大市场条线只有加强信息渠道、人脉渠道、销售渠道等的培植,建立渠道管理的长效机制,才能真正在激烈的市场竞争中拥有高效、畅通的渠道,才能赢得先机。而完善而畅通的管控市场渠道体系和长期有效的信息源才是企业核心竞争力。

总之,战略合作是集团出于长期共赢考虑,建立在共同利益基础上的深度合作,全面地推进战略合作是科行集团发展的必然选择,是科行集团实现2011年销售目标的必然选择,也是科行集团实现大跨越、大发展的必然选择。

(集团总裁办 王艳)

“科行环境”积极推进节支增效工作

本报讯 为进一步提升公司盈利能力,实现企业快速发展,近日,“科行环境”从多方面入手,在公司上下大力开展节支增效工作,增强员工节约意识和效益理念,以促进企业健康持续发展。

在日益激烈的市场竞争中,原材料价格上涨、人工成本、运输成本及其他管理成本的快速增长已经对公司的经营和发展提出了更大的挑战。今年以来,为遏制经营管理成本过快增长的势头,公司根据经营管理成本的构成,将营业费用、管理费用、研发费用、财务费用的核算范围和可控变动费用的具体内容落实到各职能部门和岗位,由各部门和岗位结合日常工作进行严格控制,并纳入年终考核。同时,“科行环境”根据内部现状制定采购、生产、物流、管理等成本控制措施,比如通过建立战略合作伙伴、一揽子采购等降低采购成本,通过规范办公用品、水电开支、纸张双面使用、车辆使用等降低管理费用等;公司还根据现有品牌、土地等资源进一步挖掘增效的潜力,提高企业经济效益。

(财务中心 朱筱华)

科行集团与国信集团进行高层会晤

本报讯 2011年2月17日,在江苏国信集团总部,江苏科行集团董事长刘怀平在省工业经济联合会、省企业联合会、省企业家协会会长吴冬华等领导的陪同下与江苏国信集团高层进行了会晤。

交流中,董事长刘怀平介绍了科行集团的基本情况和未来规划,并突出介绍了科行与美国燃料公司在火电厂烟气脱硝独家代理和成功的案例。江苏国信集团高层对科行的快速发展和进步给予了高度评价。

江苏国信集团是大型国有独资企业集团,也是江苏省政府授权的国有资产投资主体。国信集团成立以来专业打造以电力为主的能源产业平台,以信托为主的金融服务产业平台和以房地产开发、酒店业为主的不动产平台,并不断拓展投资领域,完善业务功能。

双方在愉快的交流中表示,将进一步加强双方的沟通与合作。

(集团总裁办 孙超)

科行集团与恒远集团签订战略合作协议

本报讯 日前,科行集团与恒远集团本着友好合作、互利互惠和共赢发展的原则,在技术研发、市场开拓、品牌建设、企业发展四个方面达成共识,就新型干法水泥技术装备和化工等领域签订了战略合作协议。此项战略合作协议的签订对整合双方优势资源、共同应对行业挑战具有重要意义,有利于双方做大做强企业,实现共赢发展。

据了解,近年来,我集团与恒远集团的合作逐渐密切,交流也日益加深。3月8日,徐会龙董事长还率公司高层到科行考察,集团刘怀平董事长热情接待他们并向恒远各位领导详细地介绍了集团的基本情况和未来规划。在参观了科行国际环保产业化基地后,恒远集团高层对科行的发展速度、企业文化建设以及加工制造能力等给予了充分肯定。随后,双方领导在科行集团总部进行了座谈交流,并提出希望双方在市场开拓、品牌建设、企业文化建设等方面形成合作伙伴,共谋发展。

江苏恒远集团是中国水泥建材、化工等行业的知名企业,先后为国内外客户承建了日产1500吨到5000吨规模的水泥生产线30多条,水泥粉磨站、中转站及纯低温余热发电项目20多个,并凭借创新品质、服务客户的理念,进入了EPC项目模式的国内和国际市场。

(科行环境 高平涛)

刘怀平董事长荣获“首届江苏青年创业奖”

本报讯 1月21日,由团省委、省人保厅开展的首届“江苏青年创业奖”评选结果揭晓,我集团刘怀平董事长荣获“首届江苏青年创业奖”金奖。

为树立青年创业典型、激励和动员青年积极投身创业实践,团省委、省人保厅特地开展了“江苏青年创业奖”评选活动。经过专家组评审委员会的严格评选,我集团董事长刘怀平荣获盐城市首个“江苏青年创业奖”金奖。

刘怀平董事长于1997年创办企业,他长期致力于节能环保产品的研发工作,先后承担了江苏省科技成果转化、江苏省科技攻关、国家火炬计划等多个科技项目的实施,在核心技术研发上取得了重要突破,他拥有51项授权专利,均为第一专利发明人。同时他不忘回报社会,多次向公路建设、贫困乡村和困难户、失学儿童等捐款捐物,公司连续多年被评为盐城市“光彩之星”单位。

(集团品牌部 倪新慧)

年度发展关键词是科行全年的发展主线

本报评论员

年度发展关键词,顾名思义,即反映该年度发展、生存状况的理念和词汇,是反映在这一年中所必须关注的问题及解决问题的基本方向。对企业来说,年度发展关键词是企业年度发展的核心与主题,是实现企业升级发展的主线。走过了硕果累累的2010年,科行集团迎来了充满希望和挑战的2011年。在这“十二五”的开局之年,集团正式对外公布了2011年集团发展五大关键词为战略合作、放量提升、国际业务、节支增效、工程总包。这也是继去年“放量提升、重组合作、工程服务、生产优化、董理现象”之后,科行集团在企业发展思路上的深入和升华,必将构筑集团跨越发展的新格局。

关键词1: 战略合作
战略合作就是实现思想上的战略转变,就是实现发展模式的成功转变,就是围绕资源、产业链和发展要素在更高层次、更广范围以及更深层次展开全局性、全方位和关键性的合作,就是为解决合作双方某一发展瓶颈的有效合作。2010年,科行人通过与美国燃料技术公司、奥地利Cerem公司、瑞士Flowtech公司以及中建材杭州院等的战略合作,充分整合了各类发展要素,拓展了发展空间,在市场开拓、品牌建设等方面实现了大发展。这一战略模式的成功开拓和实践,进一步强调了合作才能共赢,什么样的合作就会产生什么样的共赢结果。生产、技术、市场、品牌、管理以及资本等方面都急需一系列的有针对性的战略合作来创新发展模式、整合发展要素,解决发展瓶颈,也就是“站在巨人的肩膀上看世界”、“握着巨人的手前进”。

2011年,集团各条线、各部门甚至各位员工都要全面推进战略合作,转变思想,创新举措,全面加强国内外知名企业或机构乃至个人的战略合作,加快沉淀以代理、转让、授权、重组、投资、咨询、培训、交流、顾问和租赁等为主要形式的合作模式,嫁接与整合国内外知名品牌(包括个人知名度、影响力)、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,强力打造个人、部门和企业的综合竞争力。总之,只有从战略的高度,建立在共同利益基础上的深度合作,才会实现集团2011年的销售目标,实现集团实现大跨越、大发展。

关键词2: 放量提升
近年,科行集团保持着快速发展的态势,在调整中不断发展,在发展中不断壮大。尤其在2010年,集团通过市场、生产、技术、管理等放量提升以及土地、市场和资本扩张,企业规模和形象已发生了翻天覆地的变化。2011年,科行将围绕生产效率的提升,质量工作的提升,实现生产能力的最大化放量,以全面满足市场和客户的需求。企业发展仅凭规模还远远不够,只有可持续的盈利能力,才是企业发展的根本动力。因此科行集团在内部同时启动了效益最大化管理经营,牢固树立成本意识,加大精细化管理,开源节流,并充分发掘现有的技能、优势和能力,实现集团规模效益双提升。

关键词3: 国际业务
随着国内水泥市场的逐渐萎缩,国际水泥市场是必然趋势,进入国际市场开拓国际业务已成为众多水泥技术装备企业实现跨越发展的“敲门砖”。对科行来说,国际业务是集团2011年的发展关键点之一,是集团水泥板块未来最重要的发展方向,决定企业的生死存亡。科行要做大水泥环保技术装备市场,只有像中材国际、中国建材、山水公司等一样,迅速转变观念、调整战略、整合资源,加快配套出口和自营出口,实施“走出去”战略,才能取得更大的市场份额,赢得更大的发展空间。如果固步自封,最终必将被市场淘汰。集团虽然在国际业务上已经取得了一些成绩,

(下转2版)

全国工商联全哲洙书记到科行集团考察



图为全书记在环保展示厅参观

本报讯 2月25日,中共中央统战部副部长、全国工商联党组书记、第一副主席全哲洙到科行集团考察调研,市、区及

宿迁市党政代表团到科行集团考察



图为刘书记与刘总亲切交流

本报讯 3月14日上午,正在盐城考察区域经济发展的宿迁市党政代表团在该市市委书记、市人大常委会主任张新实的带领下,到科行集团考察。市委书记赵鹏,市委常委、秘书长戴元湖等市、区领导陪同。

在集团刘怀平董事长的带领下,考察团先后实地考察了集团工业固废资源化实验室及生产车间。考察中,张新实书记一行对集团的除尘、脱硝的技术装备产生了浓厚

园区相关领导陪同。

在集团俞进旺副总的陪同下,全哲洙书记一行先后参观了集团环保实验室中心、国家级企业技术中心环保展示厅以及生产车间,并听取了集团的相关情况介绍。他对集团的快速发展和取得的成绩给予了充分肯定,并鼓励集团解放思想,坚持科技创新,引进高层次人才,掌握具有自主知识产权的核心和关键技术,加快国内外市场开拓步伐,提高品牌知名度和企业竞争力,抢占环保产业制高点。

(集团总裁办 徐鑫荣)

的兴趣,并不时地询问了了解。集团刘怀平董事长对张书记的询问一一作答,并详细地介绍了入园两年来的集团发展情况、产品研发情况以及未来发展方向。张书记对科行在科技创新、品牌建设、产品研发、产学研合作、企业文化等方面的做法和成绩给予了高度评价,他强调技术创新是企业发展的核心驱动力,只有拥有核心、关键技术,才能在市场竞争中掌握主动权,并鼓励集团加大研发投入,提升产学研合作水平,加快市场开拓,进一步抢占环保产业制高点,做大做强企业,为盐城市经济和社会发展做出更大的贡献。

(集团总裁办 王艳)

科行集团第二届后备职业经理人成立大会成功举行



图为第二届后备职业经理人成立大会现场

本报讯 3月5日，科行集团第二届后备职业经理人成立大会在集团总部成功举行，在盐高管和各条块负责人均出席了会议。

后备职业经理人机制是集团为满足企业快速发展的需要，解决公司领导和高层对基层员工缺乏了解的瓶颈，实现企业人才梯队的建设和企业可持续发展而专门设立的机制。集团旨在通过这个机制对后备职业经理人进行培训与锻炼，结合他们自身的学习、完善和提高，使他们在三年左右的时间具备职业经理人的基础素质与基本能力。

此次成立大会主要让22位后备职业经理人统一了思想，明确了思路。接下来将展开一系列的培训活动。

(集团总裁办 陈海洋)

科行集团2011年春季培训如期举行



图为培训现场

本报讯 2月8日至12日，科行集团一年一度的春季培训如期举行，集团刘怀平董事长出席大会并作重要讲话。

此次培训采用内训与外训相结合的形式进行，帮助员工巩固学习了集团主产品的基础知识，并针对国际业务开拓、营销实战技巧等主题进行了专题培训。

(集团人力部 沈朝霞)

集团一季度营销工作会议成功召开

本报讯 2月10-11日，科行集团2011年第一季度营销工作会议在总部成功召开，集团全体销售人员均参加会议，集团董事长刘怀平出席会议并作重要讲话。

会上，各条块解读了公司2011年的工作思路与目标，共同探讨了2011年市场目标考核细则，各片区、办事处代表等对上一年度的工作做了总结汇报，并对2011年的工作规划和计划做了精彩发言。

最后，刘总做了重要讲话。他首先对三大市场条块所取得的成绩表示了充分地肯定，并鼓励大家再接再厉，取得更大的突破。刘怀平董事长强调说，三大市场条块要强势推进战略合作，建立健全销售基础工作，加快高层次人才引进和员工培养，强力推动市场运营模式和机制创新，打造企业核心竞争力。此次会议的顺利召开极大地鼓舞了全体销售人员销售信心，为集团2011年全年的销售工作指明了方向。

(集团总裁办 郑小平)



图为营销会议现场

精诚合作 共创精品工程

——记科行KDW型电除尘器在山东泉头的应用

本报讯 山东泉头集团是山东知名水泥企业，也是科行集团的长期合作伙伴。2010年，泉头集团5000T/D的枣庄金矿新型干法线顺利投产并稳定运行，其中科行集团承揽了该生产线窑头、窑尾电除尘器的大包工程。

该项目从土建奠基开工、机电设备安装到全线调试正常生产仅一年时间，2009年10月份开始安装，2010年4月10日安装结束，4月20日空试，5月9日点火，电除尘带负荷运行，经过运行调试，适当调整工况参数，运行正常，且使用效果良好。经双方紧密配合、从严管理和认真把关，使得项目最终顺利完工，并一次调试成功。该项目成功投产后，恰巧赶上了难得的市场机遇，山东泉头取得了骄人的业绩，也使该集团在结构调整中实现了有力的转型。



图为山东泉头电除尘器

截止目前，该项目的窑头、窑尾电除尘器已投入运行一年，且设备运行良好，操作稳定。窑头、窑尾电除尘器实现了在线监测，效果良好，得到了泉头集团领导的高度赞扬，被树为样板工程，先后有十余家新建、待建项目企业到现场考察和调研。纷纷对泉头集团的设备精细管理和科行产品的优良品质、优越性能表示赞赏。

科行人在注重售前、售中服务的同时，还高度重视售后服务质量，定期派售后服务人员到现场跟踪了解电除尘器使用状况和效果，沟通交流注意事项。今年3月初，该集团计划检修时，科行集团还及时派服务人员到现场协助检查，泉头集团领导对科行的周到服务和及时的跟踪非常满意。“科技打造行业典范”，科行人不仅用过硬的技术为客户提供优质的产品和优良的服务，同时，也在用超值的服务让许许多多的用户在双方紧密的合作中成为自身行业的典范，与用户共同分享成功的喜悦和快乐。

(集团工程项目部 杨林成)

2011年科技攻关项目签字仪式暨实施启动大会成功召开

本报讯 2月12日，科行集团2011年科技攻关项目签字仪式暨实施启动大会在集团总部六楼会议室成功召开，技术中心全体成员参加了会议，集团刘怀平董事长出席会议并作重要讲话。

会上，大家共同总结了2010年的科技攻关工作，学习了技术中心2011年工作思路与目标和科技攻关项目考核实施细则，并确定了2011年的科技攻关课题。同时会议还举行了集团2011年科技攻关项目的签字仪式，各项目组长满怀信心的签署了科技攻关责任书。

最后，刘怀平董事长从技术消化与设计改进，技术、人才和品牌的战略合作，市场技术支持，技术方案运营机制和技术团队的素质教育等五个方面做了要求发言。此次会议的成功召开为集团2011年科技攻关工作的开展和顺利完成集团2011年“战略合作年”的各项目标任务奠定了良好的基础。

(技术中心 陈云)

科行集团积极响应“地球1小时”活动

本报讯 3月26日，是2011年“地球1小时”的活动日，作为环保企业的科行集团积极响应此次活动，并于当晚8:30-9:30期间关闭集团总部大楼所有电源1小时。

地球一小时 (Earth Hour) 是世界自然基金会 (WWF) 应对全球气候变化所提出的一项倡议，希望个人、社区、企业和政府在每年3月最后一个星期六20:30-21:30熄灯1小时，来表明他们对于应对气候变化行动的支持。科行集团作为当地环保龙头企业，一直倡导“节能减排、低碳生活”的环保理念。当晚，在外出差的集团董事长刘怀平还特地通过电话来关注熄灯一小时行动，以支持低碳和绿色环保，这也充分地表现了集团高层对节能减排工作的高度重视。

(集团总裁办 王艳)

年度发展关键词是科行全年的发展主线

(上接1版) 但员工的国际化理念和水平、国际化人才的储备、国际商务知识、信息的获取等不足却限制了国际业务的成效。只有突破这些瓶颈问题，才能进一步加快国际化步伐，提升集团的国际化运作水平。今年，科行积极鼓励员工走上国际市场，挑战自我，实现自我价值，同时通过与大院的配套出口、与央企为主的分包分包、国际市场渠道的代理以及对外界企业的充分接触来实现国际业务的大突破，快速抢占国际市场。

关键词4：节支增效

近年，科行的经营管理成本占销售收入的比重逐年增加，这告诉科行人“加强成本管理，提高经济效益”的重要性，也再次说明2011年将“节支增效”作为年度的发展关键词之一是正确的决策。效益是企业的生命，只有企业有了效益，员工利益才源源不断，效益越大，收入越高。但如何推进节支增效呢？这需要科行上下每一位员工在思想上提高认识，厉行节约，从我做起，养成良好的节约习惯。同时要开源节流，减少不必要的支出，降低经营管理成本比例，同时加快老厂区开发与置换，进一步提升企业盈利能力实现企业快速发展。此外，还要优化管理和品牌建设，建立现代企业的管理制度，实现企业快速发展。

关键词5：工程总包

开展总包是提升市场综合优势的必然选择，是做大做强企业的必然选择。是否是总包工程已经成为衡量业务的中、高档的分水岭，是集团实现跨越提升的重要砝码。科行不仅要在粉磨站上突破总包工程，还要在水泥新型干法生产线、脱硝工程上实现工程总包。这就需要大家转变发展模式，加快信息资源获取，完善项目的组织与管理体制，加快资本运作，引进有经验的总包工程设计、技术、管理、市场人员等。为什么我国大部分总包企业都是由原来的设计单位发展起来的？其关键就是他们有优秀的品牌资质、服务功能、组织体系、技术管理体系、人才结构，要突破总包就要突破这些瓶颈，以水泥生产线、粉磨站、烘干系统、非标制作安装等项目为突破口，提升集团总包能力，锻炼工程队伍，提升员工素质，实现工程总包和销售放量。

邢台建德2500t/d新型干法熟料生产线顺利投产

本报讯 邢台建德水泥有限公司于2010年3月始建2500t/d水泥熟料生产线，历时11个月，于2011年2月顺利投产。

该2500t/d新型干法熟料生产线总投资2.8亿元，实际投资1.92亿元，科行集团承揽其窑头电除尘器、窑尾布袋除尘器及煤磨布袋除尘器的供应及指导安装与调试工程。该项目实施过程中，我公司严守合同，全力将其打造成优质样板工程，严把质量关，严控生产进度和发货进度，并指派协调能力强、业务全面的骨干项目经理驻现场指导服务。同时针对业主项目进展节奏较快的现状，及时调整采购、生产工作进度，配合工程进展步伐。

经过双方共同努力，该工程按期顺利推进，除尘器一次性调试成功，顺利投产达标。与此同时，我公司针对项目经理还及时对该厂相关人员进行了设备操作和维护知识的培训。

(集团工程项目部 董晶)



2011年度第一季度

要 闻 集 锦

- 2011年1月，集团揭晓2011年度总体发展思路为“战略合作年”，并评选出年度发展关键词为：战略合作、放量提升、节支增效、国际业务、工程总包。
- 2011年1月，“科行环境”获江苏省2010年度“质量信用等级A级企业”荣誉称号。
- 1月8日，中国工程院院士、中国环境科学研究院院长孟伟率考察团到科行集团考察。中国环境科学研究院科学技术处处长于云江、环保部环境标准研究所所长武雪芳等陪同考察。
- 1月12日，集团子公司获“中国环境保护产业骨干企业”称号，这是继去年9月获“江苏省环境保护产业骨干企业”后的又一殊荣。
- 1月13日，中国氮肥工业协会在北京中国职工之家酒店隆重召开中国氮肥工业协会第五次会员大会暨氮肥、甲醇“十二五”规划报告会。集团子公司“科行环境”成功当选为中国氮肥工业协会会员单位。
- 1月15日，“科行集团2010年度十大特殊贡献奖评选活动”在总部成功举行。2010年度十大特殊贡献奖获得者分别是：陈学功当选为团队标杆奖；采购部当选为先进部门奖；薛莉莉当选为优秀内勤奖；张士凯当选为优质合同奖；刘祥当选为营销大师奖；朱瑞根当选为服务大师奖；祁国清当选为质量攻关奖；宋正华当选为科技攻关奖；沈素华当选为家属奉献奖；王明霞当选为新人成长奖。
- 1月18日，科行集团与合联实业化工有限公司就烟气脱硝除尘工程在江苏淮安举行签约仪式。此项目是我国盐化工行业第一个脱硝工程，必将进一步推动我国盐化工行业脱硝示范工程的形成。
- 1月20日，美国阿那那环保电力公司马克一行到科行集团考察，并就双方今后的战略合作问题进行交流。
- 1月25日，全区工业经济工作会议在亭湖区政府召开，会议奖励、表彰了一批企业和个人。作为受表彰企业之一，我集团刘怀平董事长出席会议并作交流发言。
- 1月29日，科行集团2010年总结表彰暨2011年

- 新春联谊会暨在盐城总部隆重举行，集团全体员工在节日的氛围中总结成果，展望未来。会议共分为总结表彰、新春联谊和招待晚宴三个阶段。
- 2月8-10日，科行集团一年一度的春季培训如期举行。此次培训采用内训与外训相结合的形式进行，帮助员工巩固学习了集团主产品的基础知识，并针对国际业务开拓、营销实战技巧等主题进行了专题培训。
- 2月10-11日，科行集团2011年第一季度营销工作会议在总部成功召开。会议解读了集团2011年的工作思路与目标，共同探讨了2011年市场目标考核细则，各片区、办事处代表等对2010年的工作做了总结汇报，并对2011年的工作规划和计划做了精彩发言。
- 2月11日，全区创新型城市市区和生态区创建动员大会成功召开，集团刘怀平董事长作为企业家代表出席会议并做了题为《坚持科技领先 打造行业典范》的发言。
- 2月12日，集团2011年科技攻关项目签字仪式暨启动大会在总部举行，刘怀平董事长出席会议并从技术消化与设计改进，技术、人才和品牌的战略合作，市场技术支持，技术方案运营机制和技术团队的素质教育等五个方面做了工作部署。
- 2月17日，在江苏省经信集团总部，江苏科行集团董事长刘怀平在省工业经济联合会、省企业联合会、省企业家

- 协会会长吴冬华等领导的陪同下与江苏省国信集团高层进行了会晤。
- 2月22日，集团通过技术创新、产学研合作、自主研发的具有自主知识产权的大型高效节能卧辊磨的研发及产业化项目获“江苏省机械工业科技进步”一等奖，集团科技创新再结硕果。
- 2月25日，中共中央统战部副部长、全国工商联党组书记、第一副主席全哲洵到科行集团考察调研，市、区及园区相关领导陪同。
- 3月4日，一年一次的江苏省建材行业协会理事长办公会议在张家港华尔润玻璃集团成功召开。会议由理事长主持。会议通报了2010年省建材行业协会工作情况及2011年工作安排，各位理事长交流了单位的工作情况及新年的发展规划。集团董事长刘怀平作为副理事长出席会议，并做了交流发言。
- 3月4日下午，集团人力资源部召开了2011年新员工座谈会。座谈会主要让新员工之间增加了了解，同时加深了新员工对集团概况和企业文化的认识。
- 3月5日，日本NSS公司代表田中耕治先生和中国区代理艾德邦(上海)贸易有限公司高青山副总一行到科行集团考察，并就战略合作工作进行交流，公司戴林副总等陪同考察。

- 3月5-6日，为了让集团女员工在“三八”妇女节之际充分分享节日的快乐，集团特地组织全体女员工前往红色旅游胜地——沂蒙山革命老区旅游。
- 3月5日，科行集团第二届后备职业经理人成立大会在集团总部成功举行，全体在盐高管和各条块负责人均出席了会议。此次成立大会主要让22位后备职业经理人统一了思想，明确了思路。
- 3月8日，科行集团董事长刘怀平在集团总部与江苏恒远集团董事长徐会龙进行了高层会晤，徐董事长一行同时参观了科行国际环保产业化基地。
- 3月13日，阿塞拜疆NORM领导一行到科行考察交流，并实地参观了科行国际环保产业化基地，集团陈学功副总等陪同考察。
- 3月14日上午，正在盐城考察区域经济发展的宿迁市党政代表团在市委书记、市人大常委会主任张新实的带领下，到科行集团考察。市委书记、市人大常委会主任赵鹏，市委常委、秘书长戴元湖，市委常委、组织部长章大李，副市长谷家栋等陪同。
- 3月15日，由中国水泥网主办的“新疆水泥万里行”活动正式拉开帷幕，“科行环境”陈学功副总、赵祥理等与水泥行业专家、学者、产业分析师等一起，深入新疆各地调研采访、座谈交流，全面体验新疆水泥企业的发展情况及风土人情。
- 3月24日，集团内部专门对部分女员工进行了一次职业礼仪培训，进一步增强了员工对化妆和自我形象设计的了解，对提升个人和企业形象起到了重要作用。
- 3月26日，是2011年“地球1小时”的活动日，作为环保企业的科行集团积极响应此次活动，并于当晚8:30-9:30期间关闭集团总部大楼所有电源1小时。
- 3月30日至4月2日，国际玻璃协会2011年年会暨首届玻璃高新技术国际论坛将于在深圳隆重召开，集团刘怀平董事长也应邀出席此次盛会。

科行集团加快推进氮氧化物控制技术装备研发及产业化

科行集团紧跟新时期我国环境保护发展战略，立足实际，多措并举，大力推进氮氧化物控制技术装备的研发和产业化。截止目前，集团已成功签约总包多个烟气脱硝项目，其中吴江南玻两条熔窑生产线除尘脱硝项目，成为国内玻璃窑炉第一个SCR脱硝项目；南通醋酸纤维公司低氮燃烧+SNCR+SCR联合脱硝项目，成为国内烟草行业第一个脱硝项目；实际化工4×260吨/h锅炉SNCR脱硝项目，成为国内盐化工第一个脱硝项目。与此同时，集团的SCR催化剂生产线也在积极筹备中。

随着氮氧化物排放污染的日趋严重，“十二五”期间国家更加大了对氮氧化物排放的控制力度，氮氧化物的控制技术装备的需求市场前景也更加广阔。据了解，氮氧化物（NO_x）是来自于火电、玻璃、水泥以及中小锅炉等工业领域的大气污染物之一，它的污染和危害已经引起了社会及行业的高度重视，是大气污染治理的重点之一。而近年来，科行集团在多年烟气粉尘治理的基础上，围绕国际环保产业的发展方向，抢抓先机，开始了更广阔领域的工业窑炉烟气氮氧化物治理，进一步抢占市场制高点，并采取了如下措施：

加快重点实验室和研发平台建设。为进一步加快推进氮氧化物控制技术装备的研发和产业化，集团不断健全创新体系和研发平台，同时加快实验室建设和完善工作，通过江苏省博士后科研工作站、江苏省新型环保重点实验室、江苏省烟气脱硝工程技术研究中心、江苏省烟气脱硝催化剂

检测中心、环保产业创新公共服务平台等为集团技术装备提供研发平台。与此同时，还积极加快推进脱硝实验室的搬迁重建工作，建设占地300平方米的崭新实验室，集脱硝实验研究、CFD理论模拟于一体，可用于脱硝技术前期试验、后期完善改进，对提高集团脱硝技术水平起到了积极的推动作用。

大力推进产学研合作。集团建立了以企业为中心、产学研为依托、市场为导向的技术研发体系。与清华大学、北京航空航天大学联合建立了烟气脱硝实验室，为企业积累了一批科技成果，培养了一批技术人才，也加快了氮氧化物控制技术装备的研发工作。截止目前，集团在脱硝方面共申请专利21项，授权专利12项，其中发明专利2项。

2006年，集团与清华大学在烟气脱硝技术上签订合作协议，长期派驻4名员工到热能工程系学习和接受指导，以清华大学科研成果——国家863计划“中小型锅炉NO_x控制技术及应用示范”和国家科技攻关计划“工业锅炉洁净干法联合减排系统技术”等课题研究成果的基础上，对SCR催化剂原料配方进行完善和优化，并将预处理技术和半干法压制技术相结合，在催化剂成型工艺技术上进行创新研发的“TZ型板式SCR催化剂制备技术”成果达国际先进水平，“TZ型板式催化剂”填补了国内空白。

SCR装置采用了TZ型SCR板式催化剂制备技术、引射喷氨混合技术、SCR控制技术和涡流

预除尘技术，使整个SCR系统具有高效、稳定、低成本等优点。在保证高脱硝率、低氨逃逸率的同时，有效降低了系统投资和运行成本，具备了与国外同类产品竞争的实力，可代替进口。

积极寻求国际战略合作。科行集团一直重视科技创新工作，不断加大自主科研资金和人力投入，推进环保事业的发展。同时，集团还积极寻求与国际知名环保公司的合作，先后与美国燃料技术公司、奥地利Ceram公司、瑞士Flowtech公司等企业在燃烧控制和烟气治理技术上进行全面合作，先后掌握了炉内低氮燃烧技术、SNCR脱硝技术和炉外SCR烟气脱硝技术，并形成了利用尿素溶液液相和热解制氨技术、液氨制氨技术和氨水直喷技术等脱硝还原剂制备技术。针对不同客户自身特点，通过脱硝技术与还原剂技术的优化组合，为客户提供各具特色的个性化脱硝解决方案，可以满足不同客户的环保需求。

通过内引外联，科行集团已经实现了对烟气污染物的综合治理，完成了从水泥行业向电力、钢铁、化工等工业窑炉烟尘治理的转变。随着集团入驻盐城环保产业园，各类人才、土地、厂房等优势资源要素更是为推进烟气脱硝技术装备产业化提供了更好的条件。有利的形势、良好的条件、先进的技术使得烟气脱硝成为科行集团新的经济增长点，对推动集团的专业化、规模化和国际化的进程有着重大而深远的意义。

(集团脱硝项目组 王永泉)

日本NSS公司代表到科行商谈合作



图为日本公司代表在生产车间考察

本报讯 3月5日，日本NSS公司代表田中耕治先生和中国区代理艾德邦(上海)贸易有限公司青高副总一行到科行集团考察并就战略合作工作进行了深入交流。

田中耕治先生一行在参观了集团在盐城环保产业园的环保产业化基地后，对科行的技术创新能力、产品研发能力、加工制造水平以及丰富的企业文化有了更深入的了解。在双方座谈交流与沟通后，田中耕治先生对与科行在中国的战略合作充满信心，并希望通过双方在烟气脱硝SNCR工艺方面的合作与支持，共同开拓市场，推进业务发展。

日本NSS公司成立于1994年，是一家专业从事烟气SNCR脱硝工艺的日本公司，与日本各大公司互相配合共同独立完成SNCR脱硝工程，迄今已有实绩100多项。

(集团脱硝项目组 朱冲)

刘怀平董事长应邀出席首届玻璃高新技术国际论坛

本报讯 2011年3月30日至4月2日，国际玻璃协会2011年年会暨首届玻璃高新技术国际论坛在深圳隆重召开，科行集团刘怀平董事长应邀出席此次论坛。

此次研讨会由国际玻璃协会和中国硅酸盐学会主办，中国建材国际工程集团有限公司承办，会议以“新能源、新材料”为主题，是玻璃科学、技术和生产领域的重要专家、学者和企业代表的一次盛会。会上，中国建材国际工程集团有限公司彭寿当选

为国际玻璃协会新一届主席。深圳市副市长袁宝成、中国建筑材料联合会会长张人学、原国际玻璃协会主席Fabiano Nicoletti等出席了会议。

国际玻璃协会(International Commission on Glass, ICG)是玻璃行业的国际性学术组织。1933年9月成立于意大利威尼斯，宗旨是为了促进国际玻璃界团体和个人对玻璃科学、技术的进步和生产的相互了解，推动世界玻璃事业的进步。

(科行环境 沈素华)



图为刘总与在首届玻璃高新技术国际论坛上与原国际玻璃协会主席(Fabiano Nicoletti)博士合影留念

科行集团全程参与“新疆水泥万里行”活动

本报讯 为进一步了解新疆水泥的真实情况，3月15日至31日，由中国水泥网主办的“新疆水泥万里行”活动顺利举行。作为此次活动的赞助单位之一，科行集团全程参与了此次活动，与国内水泥行业专家、学者、产业分析师、行业媒体等一起，深入新疆各个地区水泥企业，了解企业情况和行业现状，展现行业风采。

在国家的各项政策拉动下，新疆水泥行业先后经历了低谷和繁荣，“十二五”期间，政府对新疆的建设扶持力度只增不减。为了能够更加全面、理性地看待这个地区市场，此次新疆万里行走访了天山股份、青松建化、新森水泥、山水集团等16个新疆主要的新型干法水泥生产企业，通过对这些企业的实地考察、宣传采访、行业座谈、技术交流等活动，生动展现了新疆水泥行业的可持续发展理念及多元化发展战略，推动新疆水泥行业共同健康理性和谐发展。

(科行环境 赵祥)

感谢有您

激情演绎大梦想 奋斗开辟新天地

——访江苏科行集团脱硝项目组负责人宋正华

编辑部声音：

分享感动，从此刻开始

生活像一条河，跌宕起伏，但总有那么几朵浪花曾飞入你的眼帘，那一瞬的惊喜与感动，就如冬日里的一束阳光、一缕清风，让你回味无穷，久久难忘。因为感动，生命里才有了美好和灿烂；因为感动，心灵才得以鼓励和抚慰。让我们一起来记录科行的那些人、那些事、那些记忆、那些故事，聆听心灵的回响和震撼，更重要的是，感动需要我们一起见证与分享。



目光里闪烁着对技术的执着追求

“留言链接：

财务中心王秋芳：生活每天都在变化，感动无处不在。借此机会，我想感谢一直与我相伴在财务、努力拼搏的姐妹们。漂亮能干的王林波、踏实认真的蔡翠芳、谦虚内敛的张运芳、吃苦耐劳的周萍萍……因为你们的支持和相伴，前进的路上才有了很多的欢笑，因为你们的坚守与付出，才有财务中心的平稳运行。

科行环境吴晓义：亲爱的技术中心员工们：你们好！我们信息部全体成员在此对你们致以最衷心的感谢，感谢你们长期以来对我们条线的支持和帮助，你们是我们永远的技术后盾。你们的默默奉献，我们都记在心里，让我们为科行更美好的未来一起努力！

北京研发中心周艳红：在走上销售的这条路上，我非常庆幸地遇到了您。过去的一年多来，我们曾经同吃同住同奋斗，您是我的好老师，又是我的好姐妹。在您的悉心指导下，我渐渐地熟悉市场、学会如何与客户沟通与交流，并独立地走上了市场一线，取得了一点成绩。但是，我却从没有正式地说过一句感谢的话语。在此，真诚地献上我迟到的谢意：沈大妈，谢谢您！我们永远是最好的姐妹！

2010年12月4日，央视《新闻联播》头条关注江苏科行集团的科技创新工作，一时间使得科行的脱硝技术和脱硝产品在行业内声名鹊起，众多业内人士对科行集团坚持自主创新实现快速发展的做法大加赞赏。

说起科行集团的自主创新成果，则离不开科行一整套成熟、完善的科技攻关机制。科技攻关制的实施保证了科行人能紧紧抓住行业发展的方向。烟气脱硝技术是科行集团于2006年就开始进行的科技攻关的项目之一，该技术在近5年的研发推进过程中，完成了从摸索到熟悉再到深入的研发进程，并且实现了产业化的突破，先后在钢铁、玻璃、中小锅炉、化工等行业连续签订了多个烟气脱硝项目订单，进一步抢占市场先机，实现了从跟踪行业到领跑行业的目标。

作为科行集团脱硝项目组负责人，宋正华对脱硝技术的研发和产业化倾注了全部的激情和热忱，他用自己的实际行动诠释着科行人对技术追求的执着，他不懈地努力和无悔的青春演绎着科行人以技术成就梦想的传奇。

从零开始 身担重任

他，于2000年9月正式成为科行一员，一直从事环保技术的研发工作，他踏实认真，勤勉刻苦。两年后，便晋升为技术中心环保所所长，负责环保技术与装备研发工作。2006年，集团刘怀平董事长高瞻远瞩，睿智地提出将NO_x控制技术作为企业未来的主攻方向，并立即付诸行动，进行规划和布局，投入了大量人力、物力、财力，专门成立脱硝项目组，由宋正华担任组长，希望通过脱硝技术的突破，实现对烟气污染物的综合治理，打造科行新的经济增长点。这个艰巨的任务对于宋正华来说，酷似泰山压顶。虽然科行成立之初就一立足于建材行业的节能环保这一主业，但对于大多数科行人，“脱

硝”技术还是比较陌生的。但通过前期项目调研，公司领导发现脱硝技术与除尘技术在工艺中是形影相随的，在国外有着非常成熟的技术与案例，国内技术才刚刚起步。正是看到脱硝技术在国内外未来的前景，科行人坚定的选择了脱硝技术。

2006年开始，宋总带领着项目组成员，不断地学习充电，反复地实验研究。他们每年几乎95%以上的时间都在进行技术研发和科技项目攻关。同年，集团与清华大学在烟气脱硝技术方面形成了产学研合作。为了尽快掌握烟气脱硝技术，他与组员们常驻清华大学学习，对SCR催化剂原料配方进行完善、优化，并对催化剂成型工艺技术进行创新。在清华热能系实验室里，他们一边向宋总请教请教，一边查资料、做实验。为了技术上有进展，宋总经常废寝忘食，因此也落下了胃病。

2008年12月，在TZ型板式催化剂研制的最后关头，急需制作催化剂模块样品参加专家鉴定会，但因当时项目组成员和实验室条件有限，宋总便亲自参与了催化剂的制备过程。由于催化剂的制备包括配料、溶解、搅拌、压制、烘干、煅烧等多个工序，而且基本上都是手工操作，时间很长，他连续加班近一个月，直到2009年1月1日下午才基本完成了所需的催化剂模块样品。那天晚上回到家后，他的胃病发作且发起了高烧，人一下子就倒病了。采访时，项目组同事这样评价宋总，“科行人都知道，宋总在脱硝技术研发上的‘钻’和‘韧’是出了名的，他是视事业为生命的人”。说到这里，内敛的宋总不好意思地笑了。

数载磨砺 终成正果

宝剑锋出磨砺出。也许是天道酬勤，科行人长时间的技术积淀和力量储备终于绽放出希望的光芒。经过无数次的实验研制与论证，科行人研发的“TZ型板式SCR催化剂制备技术”

成果最终于2009年1月在北京通过了以王文兴院士为主任委员的专家组鉴定，达国际先进水平，此项技术也填补了国内空白。

随后，脱硝项目组在烟气脱硝技术装备中的SCR催化剂制备技术、引射喷氨混合技术、液氨制氨技术、涡流预除尘技术以及烟气调质技术等共性关键技术研发工作方面取得了显著的成绩，并申请专利21件，授权专利12件，发明专利2件。同时随着脱硝领域最核心的催化剂等方面的技术难题的攻克，SNCR/SCR烟气脱硝技术装备也迅速得以产业化，并且该技术装备比国际同类产品的脱硝效率提高了10%，但是运行成本却降低了30%。当问及该技术的市场前景时，宋总认为，随着国家对环保标准的进一步严格性修订，NO_x的控制技术装备将表现出巨大的市场冲击力，烟气脱硝也势必是国际公认的主流趋势。

去年，在集团刘怀平董事长的支持下，以宋总为首的技术团队不断探索，进一步创新模式，先后与美国燃料技术公司、奥地利CERAM等国际知名环保公司在燃烧控制和烟气治理技术上形成合作，通过内引外联，让科行的脱硝技术之花绽放得更加绚烂。

投入市场 大放异彩

“市场是技术的检验场，只有将脱硝技术产业化才能发挥它最大的价值，企业才能有话语权。”脱硝技术方面的一些进步并没有让宋总他们停下前进的脚步，因为等待他们的将是更加严峻的考验和挑战。

从2009年下半年开始，宋总被调往北京研发中心任副总经理兼脱硝项目组组长，全面负责公司产品开发和环保市场开拓工作。从事了十几年技术工作的他，现在突然被调去开拓市场，如何与客户沟通、如何掌握信息来源、如何组建营销团队，对他来说又是新一轮的难题和考验。但他没有后退，并毅然选择了面对。

初入市场，他们也在学习和借鉴其他企业的一些成功经验，不断地走访，找信息、摸门路，踩着石头过河，但当一次又一次地被拒绝，一连七个月没有一个订单后，大家深受打击，差点就坚持不下去了。“那个时候是我们最艰难的时期，6000万的销售目标几乎压得我们喘不过气来。但还要不停地告诫自己是客户和销售团队，半途放弃就相当于前功尽弃。”回忆起当时的艰辛，宋总停顿了几秒钟后，又继续说道，“当时，刘总不断地为我们打气，鼓励我们坚定信心，他还曾多次专门飞北京给我们开会，组织我们分析市场，筛选信息，找准切入点。其实，我们知道他的压力比我们大得多！”

也许正是因为“天将降大任于斯人也”，所以在通往成功的彼岸时故意地丢下几颗绊脚石，只有经受住了磨炼，之后才能劈荆斩棘，一路平坦。在北京研发中心和脱硝项目组全体员工的共同努力下，经过了苦苦耕耘、卧薪尝胆，科行人终于将脱硝技术推向市场实现了产业化。

中国烟草行业第一个脱硝工程、中国玻璃行业第一个脱硝工程、中国盐化行业第一个脱硝工程——5年前，谁都不会想到科行的脱硝技术能有今天的成就。随着这些烟气脱硝项目示范工程的形成，必将进一步推动我国烟气脱硝技术的国产化进程。

(集团总裁办)

科行集团 2010 年总结表彰大会暨 2011 年新春联谊会隆重举行

科行女员工 畅游沂蒙山



图为2010年总结表彰大会主席台

本报讯 2011年1月29日,科行集团2010年总结表彰大会暨2011年新春联谊会在瀛洲宾馆莲花厅隆重举行,集团全体员工参加了会议,同时会议邀请了盐城市人力资源和社会保障中心社保处处长徐灿、大丰草堰水泥制造有限公司总经理李长韬夫妇、集团法律顾问赵铁桥等嘉宾出席。

此次会议共分为总结表彰、新春联谊和招待晚宴三个阶段。会议对集团2010年度的工作进行了总结回顾,并唱响2011年的努力方向与目标,同时会议还隆重表彰了各类先进和有突出贡献的优秀人才。随后,集团一年一度的文艺演出和宴会也正式开始。在青春洋溢的舞蹈和诙谐幽默的小品中,科行人充分展示了自己最精彩的一面。在整个活动过程中,现场气氛都相当热烈,大家欢聚一堂,共同展望未来年的美好未来。

联谊会后,还揭晓了最佳节目奖、最佳组织奖以及最佳男女演员的获奖名单。(集团总裁办 王艳)



图为女员工在山东沂水合影留念

本报讯 为了让集团女员工在“三八”妇女节之际充分享受节日的快乐,3月5日-6日,集团特地组织全体女员工前往红色旅游胜地——沂蒙山革命老区旅游。

蒙山悠久历史和深厚的文化底蕴令世人注目。带着对历史的好奇和文化的向往,我们游览了地下大峡谷、地下荧光湖和被誉为沂蒙七十二崮之首的纪王崮,领略了溶洞王国的奇特、欣赏了如桂林山水和湖光月色的美景,见识了钟灵毓秀、造化天工的岱崮地貌,度过了一个欢乐而又充实的节日。

(集团总裁办 虞佳)



在一片震天的鼓声中,2011年新春联谊会拉开帷幕,全体科行人共同迎接新年的到来,图为生产中心表演的《鼓舞·科行》



过去的一年,科行取得了骄人的成绩,蒸蒸日上的良好势头让科行人欢天喜地,图为财务中心的优美舞蹈《欢天喜地》



图为生产中心的情景剧《我们科行人》

2011 年新春联谊会



图为科行环境倾情巨献的超级搞笑《非雷勿扰》(科行专场版),给力2011年科行春晚现场



图为北京研发中心趣味演出《白雪公主之寻找财神爷》



谁也想不到,那些为科行的市场销售做出突出成绩的销售员们还有不俗的芭蕾天份,图为粉磨所带来的诙谐版舞蹈《小天鹅》



继集团2010年联谊会的《八戒求婚》后,生产中心原班人马上演又一力作——小品《师徒相亲记》



人生各有滋味,形形色色的人让我们品阅到人生百态,图为生产中心表演的哑剧《盖章》



一路走来,正是因为有一群坚守信念、不离不弃、努力奋斗的科行同仁,才有科行今天的绚丽,图为综合中心将真人、真事搬上舞台,真情演绎《感谢有你》



图为技术中心带来的热情、奔放的新疆舞《欢乐的跳吧》

正
气
、
激
情
、
创
新
、
合
作
的
科
行
人

正
全
力
打
造
国
际
环
保
领
先
品
牌

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