



上海沃尔德斯环保（集团）有限公司
Shanghai World's Environmental Protection (Group) Co., Ltd

网 址: www.shworlds.com

客服热线: 4008229909

总 部

地 址: 上海市张掖路333号瑞尔大厦8层

电 话: 021-59118029

传 真: 021-59118039-858

生产基地

地 址: 宜兴市经济开发区袁桥路

电 话: 0510-80386822/80386846

传 真: 0510-80386840

营销中心

地 址: 北京市石景山区紫御国际

电 话: 010-68640933

传 真: 010-68640457

WORLD'S

视野

上海沃尔德斯环保(集团)有限公司 企业内刊

2013 年终 **特刊** 总 第七期



WORLD'S 视野

2013年终特刊 总第七期
上海沃尔德斯环保（集团）有限公司
企业内刊

出版单位：上海沃尔德斯环保（集团）有限公司

主管部门：沃尔德斯 总经办

总 顾 问：胡备胜

特约顾问：北京汉能集团总经理 曹国利

河北泊头市海汇实业总经理 冯书良

山东格瑞德集团总经理 袁长虹

主 编：王陆军

执行主编：马志鹏 / 陈小云 / 丁 琪 / 蒋娜萍

责任编辑：李 园

文字编辑：卑丽艳

美工设计：张绍进

专栏投稿：王陆军 / 卑丽艳 / 马志鹏 / 丁 琪 / 李佳琦 /
钱 进 / 陈 瑞 / 吴腊梅 / 刘 元 / 杨洪健 /

联络地址：上海市张掖路333号瑞尔大厦8层

邮 编：201803

电 话：021-59118029

传 真：021-59118039-858

厂 址：宜兴经济开发区袁桥路沃尔德斯环保

邮 编：214200

电 话：0510-80386846

传 真：0510-80386821

企业邮箱：marketing@shworlds.com

企业网址：www.shworlds.com

出刊日期：2014年01月

目 录 Contents

◆卷首语

- 03 / 新年贺词 ----- 董 事 长 / 胡备胜
04 / 新年贺词 ----- 总 经 理 / 王陆军

◆本期焦点

- 05 / 管理好沃尔德斯团队的勤奋度 ----- 总 经 理 / 王陆军
06 / 暖冬，积蓄能量——打造学习型团队 ----- 行政人事部 / 蒋娜萍

◆企业快讯

- 07 / 沃尔德斯中标秦皇岛经济开发区 ----- 合同运营部 / 顾秋妍
龙海道污水厂二期项目
07 / 沃尔德斯2013年度管理层第二次现场会议顺利召开 - 总 经 办 / 李 园
07 / 沃尔德斯“爱·融合拓展活动”圆满结束 ----- 总 经 办 / 李 园
08 / “汇聚——团队执行力”培训成功举行 ----- 总 经 办 / 李 园
08 / 沃尔德斯2013年度销售峰会及培训会议成功举行 - 销售中心 / 丁 琪

◆行业快讯

- 09 / 环保行业2013年度大事盘点 ----- 销售中心 / 丁 琪

◆管理专栏

- 11 / 品牌文苑——把价值理念植入消费者心中 ----- 市场中心 / 卑丽艳
13 / 商务谈判如同“把大象装冰箱” ----- 销售中心 / 马志鹏
15 / 让采购为公司赚钱 ----- 采 购 部 / 李佳琦

◆技术之窗

- 17 / 城市污水处理厂污泥处理及处置介绍（上）----- 技术中心 / 钱 进

◆外办风采

- 22 / 一个环保sales的14展望 ----- 西安机构 / 刘 元
23 / 销售没有冬天 ----- 秦皇岛机构 / 杨洪健

◆成长足迹

- 25 / 冬之物语 ----- 市场中心 / 陈 瑞
26 / 学在沃尔德斯 ----- 采 购 部 / 吴腊梅

◆环保博览

- 27 / 环保欣赏——首尔清溪川
28 / 倡导低碳生活

◆员工天地

- 30 / 冬日别致小火锅
31 / 放松身心 开启冬日温泉之旅
32 / 自我治疗
33 / 新春寄语 ----- 全体员工

卷首语 Foreword

◆ 新年贺词

各位股东、员工您们好：

值此新年即将到来之际，我谨代表董事会向所有关心、支持公司的各位领导、各界朋友致以衷心的感谢，向全体员工及家属致以诚挚的问候和衷心的祝福！祝大家新年愉快，身体健康，阖家幸福！

2013 年，经过一年的努力，我们为沃尔德斯明天的发展奠定了坚实的基础，为宏伟的蓝图形成了上海、宜兴、北京三个基点的战略布局。这一年，我们加强了整个公司品牌、业务团队和资产的大整合，构建了新的发展平台，向远大目标更前进一步。

2014 年，是沃尔德斯发展的第四年，纵观整个环境，我们既有大好的发展机遇，也面临着严峻的挑战。在新的一年里，我们要在挑战中把握机遇，在管理中提高效益，大幅提升刀锋团队的核心竞争力，以公司长期、可持续的发展回馈社会；以积极、坚持不懈的努力来实现“追求卓越、再造辉煌”的宏伟目标！

最后，再一次对关心和支持公司发展的各界朋友，对为沃尔德斯快速发展作出努力和贡献的全体员工致以衷心的感谢！祝大家新春愉快，万事顺意！

董事长：胡备胜

◆ 新年贺词

2013 年的脚步渐渐远去，我们 WORLD'S 人迎来了一个充满希望的 2014 年，值此佳节之际，谨代表上海沃尔德斯环保（集团）有限公司并以我个人的名义向支持、信任沃尔德斯的新老客户、供应商伙伴各位股东及我们可亲可爱的全体 WORLD'S 人表示衷心的感谢，祝愿大家在 2014 年里，勤奋工作，快乐生活，心想事成，阖家欢乐！

即将过去的 2013，对 WORLD'S 人是极其不平凡的一年。年初集团公司的成立；公司沟通平台及企业文化的大幅度提升；销售体系的捷报频传；各相关部门专业人才的加盟；管理流程和规章制度的再次完善；营销中心、技术中心、工程部移师北京；北京沃尔德斯水务科技有限公司即将成立，这一切无不昭示着沃尔德斯即将步入健康、快速的发展轨道。这些成绩的取得，是全体 WORLD'S 人的智慧、汗水和奉献的结晶，充分展现出全体沃尔德斯员工的创业精神和拼搏作风，实践着员工与沃尔德斯的和谐进步！

渐渐远去的 2013 年，WORLD'S 人也共同经历了风风雨雨，一起面对了困难、挫折，也收获了宝贵的经验和教训。在发展中逐渐凝聚和沉淀了一批有着共同梦想、追求和志同道合的骨干员工，他们将成为我们沃尔德斯最为宝贵的财富。

即将来临的 2014，WORLD'S 人信心百倍，技术中心设备部将快速提升主打设备的含金量和产品品质；技术中心工艺部将全面提升 EPC 工程的整体工艺水平并逐渐向有色金属领域进行研发；工程部将开始推行项目负责制，责任到人，全面提升项目管理水平；营销中心将组建直销团队，加大新产品的推广力度；同时，公司会把人才战略放到更加重要的位置，努力引进更专业的管理人员、技术工人，并为之提供更为广阔的发展平台。

亲爱的员工们，沃尔德斯的不断成长得益于大家长期以来的努力与奉献。站在新的起点上，我们坚信：新的一年蕴含新的希冀，新的耕耘一定能实现新的飞跃，创造新的辉煌！“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，让我们携手并肩，同舟共济，团结一致，鼓足干劲，向着更高、更远的 WORLD'S 目标前进！

总经理：王陆军

本期焦点 Current Focus

◆管理好沃尔德斯团队的勤奋度

文 / 王陆军

大家知道，企业的经营好坏和老板的勤奋度有直接的关系，老板不勤奋，就不能成为员工的榜样，公司不会经营好，一个原来勤奋后来不勤奋的老板，他的企业走下坡路是情理之中的事情。

但凡优秀的企业如华为的任正非和他的十五万员工，勤奋让他们做到了2万元起家，经过二十年的努力，成为进入世界500强唯一的中国民营企业，产值达到2020亿元；联想的柳传志和他的团队，多年的勤奋努力让他们成为世界IT行业最优秀的企业。

管理的一个关键是我们能否管住我们自己和下属的勤奋度，如果我们管不好勤奋度，增加人员的结果只能是增加费用，而不是增加业绩。

2012年沃尔德斯销售体系减员一半，但通过调动大家的积极性，大家比以往更多的付出努力，业绩增加了一倍；2013年销售再次优化减员将近一半，而业绩又再比2012年的基础上翻了一番。可见人多不是优势，员工的勤奋度才是根本。

从大的角度，一个民族的富裕程度和这个民族的勤奋度有着直接的关系，但凡富有的民族如德国人、瑞士人、犹太人、日本人、都（曾经）是勤奋的民族，我们中国人自称勤劳勇敢，这30多年中国人财富的急剧上升也基本上是这些年我们勤奋的结果，不是我们聪明的结果，相对而言，上述发达国家的人越来越懒，经济的增长自然不如以前，如果我们中国人不如以前勤奋，我

们的增长率自然会下降。

我们都追求成功，其实成功只有一条路，那就是勤奋、努力、全力以赴。世界上没有容易做的事情，如果有也会越来越少。世界上没有免费的午餐，如果有，也是暂时的。世界上最不可靠的是幸运，最可靠的是勤奋。松下幸之助说过：“没有努力到小便出血的程度，无法成为一流的经营管理者”如果天才般的人物，都如此说，我们做为普通人更没有不勤奋而成功的道理。

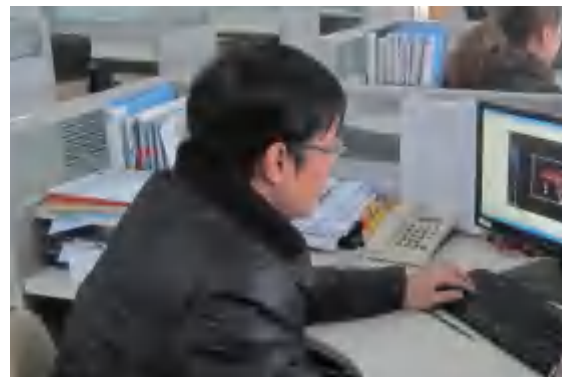
沃尔德斯做为环保行业的新丁，想做精做强，最重要之一的环节就是管理好沃尔德斯团队的勤奋度，要让核心团队意识到，只有我们付出100%的勤奋和努力，全力以赴，才能实现我们的目标和理想，其他没有出路。

我们要清楚，我们不是天才，如果又不选择勤奋，等待我们的只有失败。

老板需要为员工做出榜样，管理好团队的勤奋度之前，先要管好自己的勤奋度，自己从不慨叹为梦想而努力是辛苦的，相信自己可以做到，比以往更勤奋！

马云说过：“真的很累吗？累就对了，舒服是留给死人的，累才是工作，变才是命运，做才是拥有，勤奋才能给自己和企业找到最好的出路！

我们沃尔德斯崇尚员工勤奋、努力、全力以赴！沃尔德斯的员工们，让我们以勤奋为基石，铺就我们美好的明天！



◆暖冬，积蓄能量——打造学习型团队

文 / 蒋娜萍

纵观国内外，一些著名企业的发展，无一离开学习二字。曾听说过：在创业过程中，第一代老板靠胆子，第二代老板靠路子，第三代老板靠票子，第四代老板靠脑子。毫无疑问，进入21世纪，随着科技的进步和知识更新速度的加快，作为创业者，一定要不断地学习，更新自己的知识，才能适应日趋激烈的竞争；作为员工，更应该不断地学习，使自己成为知识型员工，才能适应企业发展的需要。现在，一个新观点正在被越来越多的企业和员工所接受，这就是：培训、学习得到的最大福利。

有这样一个故事：在美国乡村有个人叫施瓦伯，由于他的家庭一贫如洗，所以他只受过很短暂的学校教育。迫于生计，他很小就外出打工，18岁那年他去了钢铁大王卡耐基的一个建筑工地打工。此时施瓦伯就抱定了要做同事中最优秀的人的决定。当其他人都在抱怨时，施瓦伯默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。一天晚上，同伴们都在闲聊，唯独施瓦伯躲在角落看书。恰巧那天公司总经理到工地检查工作，看到了这一幕，便问施瓦伯你学习那些东西干什么？有用吗？施瓦伯回答到：我想我们公司并不缺少一般的打工者，缺少的是既有工作经验又有专业知识的技术人员或管理者！经理欣慰地点了点头。不久施瓦伯就被升任为技师。从此，施瓦伯更加注重通过学习来提升自己。他有一个信念：“我不只是在为老板打工，也是在为自己的梦想和远大前途打工。只有不断提升自己，使自己的工作所产生的价值远远超过自己所得的薪水，才能得到重用，才能获得机遇！”他坚信只有学习才能改变自己的命运。抱着这样的信念，他不断学习，一步步升到了总工程师的职位。25岁那年，施瓦伯已经升到总经理职位，再后来，更是被任命为这家钢铁公司的董事长。故事到这里已经结束了，看完这个小故事大家想到的又是什么呢？我想需引起我们每个人思考的是：成功不是必然的，需要我们不断学习、不断积累、不断升华！毋庸置疑，学习在任何时代、任何社会、任何组织都是永恒的话题。

沃尔德斯作为一个发展中企业，非常关注员工的发展，深知员工素质与技能的提高是企业发展的源动力，在这个冬季，在行政人事部的组织下，将传统意义上环保行业的淡季，2013年12月份和2014年1月份定义为“WORLD'S员工培训月”。在组织培训过程中，得益于领导和各部门负责人的大力支持，克服了诸如资金不足、场地受限、大家时间难以协调等多方面的困难，成功的组织了采购部、销售部、工程部的培训。首先是引进了由专业管理培训公司易中公司所制作的针对采购管理的培训课件——“如何使采购赚钱”，并组织采购部员工进行了学习；接下来在12.7——12.9销售中心召开年度销售峰会之际，组织了由技术部、工程部、销售部相关部门负责人精心准备的针对销售技术知识、工程管理相关知识、销售技能的培训；目前，即将在2014年1

月中旬举行的工程部培训，正在紧张筹备中，届时将有“项目管理培训”、“设备安装与调试培训”、“财务知识培训”为长期奋战在项目现场的工程部同事奉上。这些培训都是经过行政人事部在提炼了接受培训的员工培训需求后，精心协调内部资源与外部资源而安排的课程。

我想，这是一个好的开端，也仅仅是一个开始，随着公司的发展，我们不仅要充分利用内部资源做各部门系统的培训学习，我们更要走出去，向外部资源学习更多的专业技能，我们还会把更加专业的培训资源引进来做内训，真正做到提升自己并学以致用，我想这才是培训真正的意义吧！

我们的目标：让企业保持长青；让员工保持生机和活力。一个团队学习的过程，就是团队成员思想不断交流、智慧之火花不断碰撞的过程。英国作家肖伯纳有一句名言：两个人各自拿着一个苹果，互相交换，每人仍然只有一个苹果；两个人各自拥有一种思想，互相交换，每个人就拥有两种思想。如果团队中每个成员都能把自己掌握的新知识、新技术、新思想拿出来和其他团队成员分享，集体的智慧势必大增，就会产生1+1>2的效果，团队的学习力就会大于个人的学习力，团队智商就会大大高于每个成员的智商。这也正是我们需要不断学习、不断积蓄能量的原因。我想沃尔德斯的领导人是明智的、是聪明的，因为他们深知“给人以鱼”和“授人以渔”的区别：给一个人一条鱼，只能喂饱他一天；教会一个人钓鱼，则能使他一辈子不会挨饿。我想这才是优秀的企业、优秀的团队、优秀的管理者和优秀的员工应该学习和继续标榜的。

21世纪的竞争说到底人才的竞争，是人才学习力的竞争。我们有着比一般企业更高的平台，只要大家有不断学习的意向和动力，那么成为有竞争力的优秀员工，成为为企业发展添砖添瓦的员工，成为能实现个人价值的员工就不在话下！沃尔德斯的各位同仁们，让我们一起为这个暖冬积蓄能量，打造学习型团队，然后蓄势待发！



企业快讯 Company News

◆ 沃尔德斯中标秦皇岛经济开发区龙海道污水厂二期项目 文 / 顾秋妍

2013 年 12 月初，秦皇岛机构传来利好消息，沃尔德斯成功中标秦皇岛经济开发区龙海道污水厂二期项目，我公司负责所有工艺设备的系统集成与安装。

该项目位于开发区龙海道北侧，是新区开发重要配套项目，污水处理规模 4 万吨 / 日，中水处理规模 1 万吨 / 日，总投资额近 1 亿元，总占地面积 16951.11 平方米。所用到的设备包括粗细格栅、砂水分离器、螺旋输送机、连续砂过滤器、曝气系统、一体化加药系统、鼓风机、空压系统、消毒系统、污泥脱水系统等上百种污水处理工艺设备。该污水厂建成后将满足秦皇岛市开发区辖区内各大企业（如：戴卡轮毂、富士康等）的工业生产污水和生活污水的收纳处理。

沃尔德斯作为环保行业的新丁，能得到秦皇岛市政主管部门的信任，得益于我们对产品质量的精益求精的态度，得益于我们对客户需求的把握与重视，得益于我们对于客户一字千金的承诺，更得益于公司各个部门的紧密配合。此项目工期非常紧张，项目在 12 月 12 日签订协议，要求 12 月 25 日第一批重要设备（占总量五分之一）必须到场。项目中标后，公司马上成立了项目指挥部，技术部、生产部、采购部、工程部、销售部一起行动起来并指派了公司最富经验的项目经理张月飞担当项目的工程管理重任。至今第一批货已于 25 日当天按期抵达项目现场，即将开始安装。

◆ 沃尔德斯2013年度管理层第二次现场会议顺利召开 文 / 李 园

10 月 23 日，“沃尔德斯 2013 年度管理层第二次现场会议”在宜兴厂办召开。会议中，王陆军总经理做了“公司 2013 年第四季度工作计划”，为各部门指引了工作方向，并提出了具体要求。王总强调：“公司目前正处于向专业化工程公司转型的关键时期，要求相关部门要配合公司发展，提升部门管理水平。”

各部门负责人重点汇报了各自第四季度工作计划，并讨论了工作中切实存在和出现的问题，提请相关部门的配合。技术总监俞凯做了“关于工程公司专业化管理的若干建议”的报告，工程部经理岂兴春做了“工程部管理调整方案”的报告，两个专业的报告在管理层中引起了热烈反响和讨论，公司将会以这次会议为契机，逐渐在员工中树立与推行专业

的工程管理理念与运营流程，向专业化管理逐渐迈进。

会议历时一天半，最后在王总的总结中圆满落幕，王总强调要加强执行力，坚持以制度管理，规范化、流程化，提高和培养每位管理层的管理能力，更好的适应公司的快速发展。



◆ 沃尔德斯“爱·融合拓展活动”圆满结束 文 / 李 园

10 月 21 日下午至 22 日，沃尔德斯管理层 16 位员工在赢力培训的组织的下，在美丽的苏州太湖三山岛开展了“WORLD'S 爱·融合拓展训练主题活动”。活动中，大家被分为两个队：雪豹队和利箭队。两个队在群龙取水、挑战巅峰、把信送给加西亚、抢滩登陆、绳圈力量等活动中进行了比拼和竞争，在活动中，大家领略到了团队合作所产生的的无穷力量；信任与责任，团队荣誉感，竞争的动力是我们成功的源动力。

通过这次体验式培训，大家在收获快乐的同时，每个人的心智都在拓展体验中改变与升华，意识到了协作、信任的

重要性，很大程度上增强了团队的凝聚力、协作力，这为我们以后的部门配合工作打下了良好的基础。



◆ “汇聚——团队执行力”培训成功举行

文 / 李 园

2013 年 10 月 21 日上午，公司有幸邀请到汇聚集团金牌讲师郭莉莉为沃尔德斯管理层带来了精彩培训“团队执行力”，郭老师的讲座从五个关键思维展开：责任思维、成果思维、狼性思维、高标准严要求、感恩的心。

郭老师对责任思维理解为管理者要以身作则，身教大于言教，她强调了责任的承担是提升团队执行力的开始，是真正成长的开始，是解决问题的开始。并以“我是一切的根源”作了对责任思维的总结，每每回味这句话，每个人还有什么理由去抱怨和推卸责任呢？

成果思维是在说明价值决定价钱，有绩效的结果才是成果。

狼性思维向我们讲述适者生存这个道理，员工的进步需要一套完善的淘汰和晋升机制及人才的培育及开发机制，推波助澜挖掘有潜在能力的员工。

高标准严要求的管理理念告诉每个人要提升企业和自身的定位标准，标准决定水准。

郭老师把感恩的心放在最后，诠释了一个感人至深的故事，当我们得到的同时，对于社会、企业、家人也一定要懂得感恩、感谢，回馈。

三个小时的讲座震撼和感动了每个人的内心，相信通过这次的学习，每个人会在以后的工作中，对执行力、责任心都会有重新的领悟和诠释。



◆ WORLD'S 2013年度销售峰会及培训会议成功举行 文 / 丁 琪

“WORLD'S 2013 年度销售峰会及培训会议”于 2013 年 12 月 07 至 09 日在北京营销中心成功举行。公司主要领导及各驻外机构经理参会。此次会议的主要内容是汇报工作，分享经验，制定目标，技术知识以及销售技能系统培训。

会议中，销售总监马志鹏对 2013 年度销售中心的销售业绩分布和在施项目情况进行了总结，也对 2014 年度的销售目标的进行了整体规划与初步分解。各驻外经理逐一 2013 年度本区域的市场拓展情况进行了总结并根据指标对 2014 年进行了规划。

公司在此次会议安排中，还组织了团队活动——篮球赛，大家通过友谊赛的形式，充分展现了竞争与协作的精神，加强了团队的凝聚力和协作力。

此次销售峰会结合公司组织的培训月活动，在行政人事部的大力组织与推动下，特别邀请了相关部门负责人为销售同仁们做了技术、设备及工程方面的知识培训。其中工艺总监俞凯为大家做了“城市污水常用技术”的培训；设备总监钱进为大家做了“污水处理常用设备及公司核心设备综合介绍”的培训；工程部经理岂兴春为大家做了“商务谈判过程中工程界限的划分”的培训，销售总监马志鹏则为大家做了“销售技能培训”。通过这次系统的、有针对性的学习培训，相信会进一步提升销售团队的技术能力

和商务沟通能力，大家今后在各自的岗位上能够更加有效的开展工作。

会议最后，总经理王陆军为大家贯彻了 2014 年公司的业务战略，并对此次会议进行了总结：2013 年是公司快速发展的一年，尽管我们历经风雨，但在这一年，公司在各方面都有了长足地进步，取得了令人鼓舞的成绩。在工程总量上比上一年度提升近 200%，人员结构上进行了更合理的调整，在重要部门引进了专业的管理人才，我们正在逐渐向专业化环保企业靠近。展望 2014 年，机遇与挑战并存，昨天的业绩已成为历史，明天的征程任重道远，相信各销售精英将在这样一个有力的平台上力创自己的价值！



行业快讯 Industry News

◆ 环保行业2013年度大事盘点

文 / 丁 琪

环保业大并购： 8大公司38亿资产交易猛跳

理财周报重大项目实验室统计发现，目前正在进行上市公司关于环保行业资产的交易收购共发生 8 例，交易额合计达到 38.32 亿元。涉及中科健、三维丝、湘鄂情、中电远达、盾安环境、东江环保、国电清新、北人股份八家上市公司。

这其中既有环保行业通过扩张快速走向一体化的步伐，也有其他领域企业为破解主营业务困局而谋划的多元化发展。

根据相关数据显示，从 1995 年至 2012 年 2 月的近 7 年里，私募基金共进行了 295 笔投资，有 158 家企业接受了 PE 投资，有 182 家 PE 基金投资了环保行业。据了解，总投资额大约为 16 亿美元，接受 PE 投资的环保企业中，有 15 家成功上市，其中有 7 家在国内上市，8 家在国外上市。

“利成于益”。由于具备显著的公益性特征，环保企业的发展不仅伴随强烈的政策效应，更在于区域关系维持。

包钢稀土计划投资22亿 建公司史上最大环保项目

内蒙古包钢稀土（集团）高科技股份有限公（简称包钢稀土）近日成立“三集中”项目指挥部，计划投资 2 2 亿推进公司历史上最大的环保项目建设，目前“三集中”项目已进入实施阶段。

据了解，“三集中”即“集中焙烧、集中冶炼分离、集中废水治理”，就是将目前部分冶炼企业集中在一个区域，通过调整工艺和新建生产线，一方面运用最新的冶炼分离技术，一方面在生产线建设期就同步配套最先进的环保设施，确保废水、废气、废渣排放水平达标，甚至实现零排放。该项目计划投资 2 2 亿元。

“三集中”项目是迄今包钢稀土历史上最大的环保项目，包钢稀土两年前就开始着手准备并进行了多次论证，到今年 6 月底，工艺已经基本确定，即以精矿焙烧、P 2 O 4 转型、分离加两个废水处理工艺组成。目前，“三集中”项目已经由前期准备转入具体实施阶段，征地已经基本到位，可研和前期设计正在全力推进中。

环保部公布重点流域 水污染防治专项规划2012年度考核结果

环境保护部有关负责人近日向媒体通报，2012 年，各省（区、市）全力实施重点流域水污染防治专项规划，水污染防治取得了积极进展。淮河流域山东省、江苏省、安徽省、海河流域山东省、内蒙古自治区、河南省，辽河流域辽宁省，黄河中上游流域河南省，三峡库区及其上游流域重庆市，长江中下游流域江苏省、江西省、广西壮族自治区、安徽省、河南省 2012 年度《规划》实施情况良好。

当前水环境形势依然严峻，规划项目实施进度不够理想，农业面源污染量大面广，管理手段薄弱，已经成为流域治理的重点和难点问题。结构性和区域性污染也日渐突出，各流域城市污水处理均不同程度地存在管网不配套、处理设施效能发挥不足、脱氮除磷设施建设滞后、污泥得不到妥善处置等问题。下一步，环境保护部将按照《考核办法》要求，对未通过考核的河流相关区县，暂停其新增主要水污染物排放建设项目的环评审批。国务院有关部门和各省市区人民政府将逐级分解规划目标、任务，明确建设计划，拓宽投资渠道，落实建设资金，加强调度和管理，加快项目建设进度，实现治污效果。

排水污水处理纳入法治

2013 年 10 月 2 日，国务院总理李克强签署国务院令，公布《城镇排水与污水处理条例》，自 2014 年 1 月 1 日起施行。酝酿十余年之久，排水行业终于迎来了自己的法律文本。日前，国务院法制办、住房城乡建设部负责人就《城镇排水与污水处理条例》的有关问题回答了记者的提问。城镇排水与污水处理是市政公用事业和城镇化建设的重要组成部分。



环保部：下放行政审批权限 加强后续监管

据环保部网站消息，环境保护部近日在京召开党组专题民主生活会情况通报会，并对下一阶段教育实践活动进行部署。环境保护部党组书记、部长周生贤作情况通报。周生贤表示，将进一步下放行政审批权限，同时加强对后续监管。

《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中提出，要进一步简政放权，深化行政审批制度改革，一律取消审批，对保留的行政审批事项要规范管理、提高效率。同时要求加强地方政府公共服务和环境保护等职责。环保部部长周生贤近日再次表示，将进一步下放行政审批权限，但同时会加强后续监管的力度。

住建部：全国已建成污水处理厂3479座

日前，住建部发布“全国城镇污水处理设施 2013 年第二季度建设和运行情况的通报（以下简称‘通报’）”，显示，截至 2013 年 6 月底，全国设市城市、县累计建成城镇污水处理厂 3479 座，污水处理能力约 1.46 亿立方米 / 日。其中包括城市污水处理厂 1994 座，县城污水处理厂 1485 座。

通报称，目前我国仍有包括，内蒙古自治区阿尔山市，黑龙江省尚志、五常、密山、铁力、海伦市，西藏自治区日喀则市等 7 个城市尚未建成城镇污水处理厂。

住建部拟制定全国村镇污水治理纲要

相比城市生活污水，村镇污水的水量并不算大，因而这部分污水的处理一直不受重视。但随着生活污水处理率的提高，村镇污水的问题不断显现，不仅对农村的水环境造成了破坏，还威胁着城市生活饮用水源。根据《“十二五”全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划》，县城污水处理率平均达到 70%，建制镇污水处理率平均达到 30%。据预测，“十二五”末期住建部将进一步完善管网建设工作提高村镇污水处理率。

住建部村镇建设司司长赵晖表示，住建部下一步将研究制定全国村镇污水治理纲要，并推进各地开展村庄整治，同时推出农村污水处理十项优秀技术。]

◆ 中国水科院：需多途径解决中国水环境问题

我国水资源匮乏，人均水资源占有量不到世界人均水资源占有量的 1/3。虽然水环境质量有所改善，但是未来经济社会发展带来的压力还会增大，水环境保护工作任重道远。我国已进入水环境调控的敏感时期，亟待实现传统模式的全方位转型，包括外延式发展向内涵式发展转变，水量管理向水量水质联合管理转变，陆域管理向陆海一体化管理转变，常规管理向常规与应急综合管理转变，借助现代监测分析技术，实现多维、临界、动态的深层次、精细化的智能调控，从而确保水环境安全，逐步形成具有中国特色的流域水污染防治体系与策略。

环保产业“家底”公布 年营收达3万亿

今年 8 月，国务院下发《关于加快发展节能环保产业的意见》，提出到 2015 年，节能环保产业总产值达到 4.5 万亿元，成为国民经济新的支柱产业。8 日，环保部官员在 2013 中国环保上市公司峰会上透露，我国环境保护相关产业的年营业收入在 3 万亿元左右，年复合增长率达到 30%，而且环保产业仍然蕴藏巨大的潜在市场规模。

正在被打造为支柱性产业的环保产业，目前正发挥强劲的经济拉动效应。

2013（第五届）上海水业热点论坛

9 月 13 日 -14 日，由中国水网、上海市政工程设计研究总院（集团）有限公司、上海城投污水处理有限公司联合主办的“2013（第五届）上海水业热点论坛”，暨中国污泥产业促进联盟年度大会，在上海同济大学一二九礼堂召开。来自政府部门、科研设计院所、污泥设施运行管理单位、污泥产业上下游企业的 500 余名业界人士齐聚上海，共同聚焦污泥处理处置行业最新、最热的关键话题。本次论坛重点组织推荐了 5 条不同技术路线的工程实例，进行实地考察。



管理专栏 Management Column

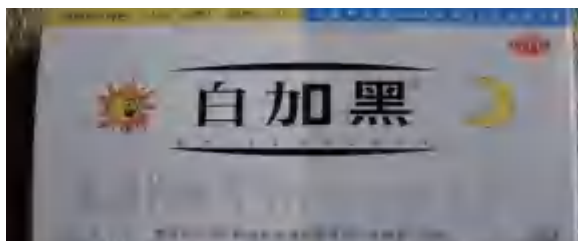
◆ 品牌文苑——把价值理念植入消费者心中

文 / 卑丽艳

品牌营销，营销的就是品牌的形象，其目的就是在顾客心中塑造出一个理想的品牌形象来，因此品牌策划的核心在于如何让品牌深入到消费者心坎里去，让消费者认识品牌、了解品牌、信任品牌到最后依赖品牌。

在国内的品牌营销案例中，不乏一些经典之作：“白天服白片不瞌睡，晚上服黑片睡得香”，“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”……这些人们耳熟能详的广告语明白的阐述了营销的理念，将产品的价值理念成功的植入了消费者心中，通过媒体的强化达到了让消费者从认识到信任甚至依赖的效果。

一、白加黑——治疗感冒，黑白分明



1995 年，“白加黑”上市仅 180 天销售额就突破 1.6 亿元，在拥挤的感冒药市场上分割了 15% 的份额，登上了行业第二品牌的地位，在中国大陆营销传播史上，堪称奇迹。这一现象被称为“白加黑”震撼，在营销界产生了强烈的冲击。

一般而言，在同质化市场中，很难发掘出“独特的销主张” (USP)。感冒药市场同类药品甚多，市场已呈高度同质化状态，而且无论中、西成药，都难于做出实质性的突破。康泰克、丽珠、三九等“大腕”凭借着强大的广告攻势，才各自占领一块地盘，而盖天力这家实力并不十分雄厚的药厂，竟在短短半年里就后来者居上，其关键在于崭新的产品概念。

“白加黑”是个了不起的创意。它看似简单，只是把感冒药分成白片和黑片，并把感冒药中的镇静剂“扑尔敏”放在黑片中，其他什么也没做；实则不简单，它不仅在品

牌的外观上与竞争品牌形成很大的差别，更重要的是它与消费者的生活形态相符合，达到了引发联想的强烈传播效果。

在广告公司的协助下，“白加黑”确定了干脆简练的广告口号“治疗感冒，黑白分明”，所有的广告传播的核心信息是“白天服白片，不瞌睡；晚上服黑片，睡得香”。产品名称和广告信息都在清晰地传达产品概念。

二、农夫山泉，甜并快乐着



1998 年，娃哈哈、乐百氏以及其他众多的饮用水品牌大战已是硝烟四起，而且在娃哈哈和乐百氏面前，刚刚问世的农夫山泉显得势单力薄，另外，农夫山泉只从千岛湖取水，运输成本高昂。

农夫山泉在这个时候切入市场，并在短短几年内抵抗住了众多国内外品牌的冲击，稳居行业三甲，成功要素之一在于其差异化营销之策。而差异化的直接表现来自于“有点甜”的概念创意——“农夫山泉有点甜”。

“农夫山泉”真的有点甜吗？非也，营销传播概念而已。农夫山泉的水来自千岛湖，是从很多大山中汇总的泉水，经过千岛湖的自净、净化，完全可以说是甜美的泉水。但怎样才能让消费者直观形象地认识到农夫山泉的“出身”，怎样形成美好的“甘泉”印象？这就需要有一个简单而形象的营销传播概念。

“农夫山泉有点甜”并不要求水一定得有点甜，甜水是好水的代名词，正如咖啡味道本来很苦，但雀巢咖啡却说味道好极了。中文有“甘泉”一词，解释就是甜美的水。“甜”不仅传递了良好的产品品质信息，还直

接让人联想到了甘甜爽口的泉水，喝起来自然感觉“有点甜”，心理暗示而已。

三、舒肤佳——后来者居上称雄香皂市场



1992 年 3 月，“舒肤佳”进入中国市场，而早在 1986 年就进入中国市场的“力士”已经牢牢占住香皂市场，后生“舒肤佳”却在短短几年时间里，硬生生地把“力士”从香皂霸主的宝座上拉了下来。根据 2001 年的数据，舒肤佳市场占有率达 41.95%，比位居第二的力士高出 14 个百分点。

舒肤佳的成功自然有很多因素，但关键的一点在于它找到了一个新颖而准确的“除菌”概念。

在中国人刚开始用香皂洗手的时候，舒肤佳就开始了它长达十几年的“教育工作”，要中国人把手真正洗干净——看得见的污渍洗掉了，看不见的细菌你洗掉了么？

在舒肤佳的营销传播中，以“除菌”为轴心概念，诉求“有效除菌护全家”，并在广告中通过踢球、挤车、扛煤气罐等场景告诉大家，生活中会感染很多细菌，用放大镜下的细菌“吓你一跳”。然后，舒肤佳再通过“内含抗菌成分‘迪保肤’”之理性诉求和实验来证明舒肤佳可以让你把手洗“干净”，另外，还通过“中华医学会验证”增强了品牌信任度。

四、脑白金——吆喝起中国礼品市场



在中国，如果谁提到“今年过节不收礼”，随便一个人都能跟你说“收礼只收脑白金”，曾几何时脑白金成为中国礼品市场的第一代表。

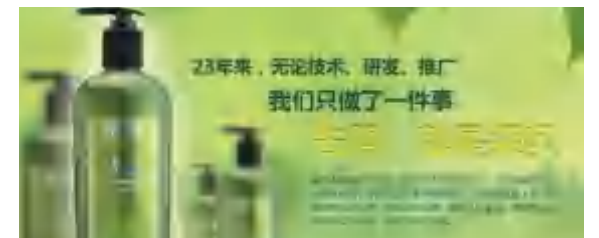
睡眠问题一直是困扰老年人的难题，因失眠而睡眠不足的人比比皆是。有资料统计，国内至少有 70% 的妇女存在睡眠不足现象，90% 的老年人经常睡不好觉。“睡眠”市场如此之大，然而，在红桃 K 携“补血”、三株口服液携“调理肠胃”概念创造中国保健品市场高峰之后，在保健品行业信誉跌入谷底之时，脑白金单靠一个“睡眠”概念不可能迅速崛起。

作为单一品种的保健品，脑白金以极短的时间迅速启动市场，并登上中国保健品行业“盟主”的宝座，引领我国保

健品行业长达五年之久。其成功的最主要因素在于找到了“送礼”的轴心概念。

中国，礼仪之邦。有年节送礼、看望亲友、病人送礼、公关送礼、结婚送礼、下级对上级送礼、年轻人对长辈送礼等种种送礼行为，礼品市场何其浩大。脑白金的成功，关键在于定位于庞大的礼品市场，而且先入为主地得益于“定位第一”法则，第一个把自己明确定位为“礼品”——以礼品定位引领消费潮流。

五、采乐去屑，挖掘药品新卖点



在漫漫 10 年的时间里，以营养、柔顺、去屑为代表的宝洁三剑客潘婷、飘柔、海飞丝几乎垄断了中国洗发水市场的大部分份额。想在洗发水领域有所发展的企业无不被这三座大山压得喘不过气来，无不生存在宝洁的阴影里难见天日。后来的“舒蕾”、“风影”、“夏士莲”、“力士”、“花香”等等更让诸多的洗发水品牌难以突破。采乐“出山”之际，国内去屑洗发水市场已相当成熟，从产品的诉求点看，似乎已无缝隙可钻。而西安杨森生产的“采乐”去头屑特效药，上市之初便顺利切入市场，销售量节节上升，一枝独秀。

“采乐”的成功主要来自于产品创意，把洗发水当药来卖，同时，基于此的别出心裁的营销渠道“各大药店有售”也是功不可没。

去头屑特效药，在药品行业里找不到强大的竞争对手，在洗发水的领域里更如入无人之境！采乐找到了一个极好的市场空白地带，并以独特产品品质，成功地占领了市场。

“头屑是由头皮上的真菌过度繁殖引起的，清除头屑应杀灭真菌；普通洗发只能洗掉头发上头屑，我们的方法，杀灭头发上的真菌，使用 8 次，针对根本。”

以上独特的产品功能性诉求，有力地抓住了目标消费者的心理需求，使消费者要解决头屑根本时，忘记了去屑洗发水，想起了“采乐”。

虽然，时至今日，上述有的品牌或者随着生命周期的发展正在逐渐退出历史舞台，或者在品牌发展过程中出现过危机，然而他们曾经的成功值得我们营销界学习与探讨。品牌营销，把产品铺到消费者面前，更要把独特的价值概念植入消费者心里！

◆ 商务谈判如同“把大象装冰箱”

文 / 马志鹏

“商务谈判”这个命题很大，很广，很复杂。如何驾驭商务谈判，好像没有定律。靠口才，靠勤奋，还是凭机智？我想不管凭什么，多复杂的一个问题，总结起来仿佛又是那样的简单，就像把大象装进冰箱一样的道理：

谈判就像把大象装进冰箱，看似复杂，也可简单化。我把它也分三步，同时只要注意两个关键点：

第一步、准备

正所谓机会只留给有准备的人。在商务谈判之前，我们要准备的有以下五点：

1、人物关系

重点是主、次决策者与影响主次决策的相关人员，在头脑中形成人物关系总体认识与布局。我们绝不要认定某一个人是决策者，攻关他自己就可以了。副手与影响决策的人员都是很重要的关口。瞄准人物关系，这有助于在项目动作中少走弯路。

2、项目背景、资金情况、进度

利用所有信息渠道了解项目相关的情况，这有助于我们制定工作计划，按计划行事并有效排除项目资金风险。

3、项目含金量

主要依据处理水量与初设评估价，做出合理的项目投资与我们能承接的部分工程量含金量大小，这有助于我们有侧重点的攻关和决定攻关力度大小。

4、了解竞争对手

老话说的好：“知己知彼，百战不殆”。污水行业鱼龙混杂。我们需要时刻了解竞争对手的实力、背景，优势与不足。这有助于我们能更好的突出自我，扬长避短。

5、信息的来源途径

我们当下活在日新月异的信息时代，信息来源的准确及时性，往往成为决定一个项目的关键因素。我们目前固定的渠道来自于网络与设计院，但应该注意的是，更真实、更及时的信息应该来自于客户。

第二步、聊天

聊天的过程同时有下以五点要注意：

1、气氛

首先是形象，大方得体的装扮；其次是根据客户的性质与时间规律，确定与客户的聊天时间与地点（这点很重要）。也就是说，我们想要达到谈话的目的，给客户创造一个良好的、适宜的聊天氛围，才能达到最好的聊天效果。

2、以客户关心的细节为切入点

我们需要特别注意在聊天过程当中客户提出的问题，任何问题，特别是客户提出的关于我们能做的项目问题，如果我们的回答是专业的，受到肯定的，那么我们已经成功一半了。同样重要的还有，它有助于我们找到与客户共同语言，使聊天不至于尴尬。

3、重视眼睛能看到的事物。

例如：客户的衣着品牌，吸烟的档次，手表的档次，桌上的摆放物品，这都可能作为聊天过程当中留意的话题。正所谓——细节决定成败

4、谈判用耳朵取胜不是嘴巴

我们祖国的汉语语言是被世界公认为最难学的。同样一句话可以表达多种含义。我们特别要注意聆听客户讲出来的话，尤其是提出来的问题，它暴露了客户的

心态与想法，需要我们去倾听与揣测。它让我们充分了解谈判对手，根据需要制定攻关计划。

5、谈判的禁区

这需要我们充分做前期调查，了解我们聊天对象的背景与人物关系。与客户有关系上、利益上冲突的话题将是严防死守的禁区。

第三步、出手

1、越早越好。要相信人之初的道理。

2、力度与方法。这需要我们对方人物性格、我们表现出来的位置而定制合适的力度与方法。

三步走完以后，项目的成败基本已成定局。在这期间，我们还需要注意以下两个关键点：

第一关键点：心态

1、始终以工程（设备）质量为己任：任何领导喜欢放心的人办放心的事。

2、始终定位准确自己的处境：依对手而定，要了解对手。

3、曲线进攻：众所周知，大多数总承包类的项目中，或多或

少的子项内容由甲方指定。孙子曰：“以迂为直”，克劳赛维斯将军也说过：“到达目标的捷径就是那条最曲折的路”。

4、坚持是每一个客户都欣赏的个性。

第二关键点：报价策略

1、高价是一种策略：在保质保量的基础上，高的价格不仅能吸引客户的眼球，同时能保证为我们创造高品质项目得到应有的回报。

2、“朝三暮四”的策略用于调整分项报价：

“朝三暮四”这个成语真正表达的寓意在于：告诫我们无论形式有多少种，本质只有一种。报价是有多变性的，但无论如何变化，不变的是一成本。

3、准备多套方案：探测决策者的倾向性然后主推一种。

4、让步式进攻：不专业的事情让出去是对客户的责任。

总之，商务谈判看似复杂，但在你反复的实践之后，你会发现它潜在的规律其实又很简单。最后的几句话与大家共勉：

心态决定状态，信心伴随成功

方法没有定论，实践出真知

学以致用，善莫大焉！



◆ 让采购为公司赚钱

文 / 李佳琦

说到采购，通常会引用这句话，“在一个公司里，采购和销售是仅有的两个产生收入的部门，其他任何部门发生的都是管理费用。”这是美国通用电气前 CEO 杰克·韦尔奇的名言。

诚然，通常企业想盈利，无外乎两种途径，要么提高产能增强销售，要么提高产品竞争力降低成本。在传统行业日趋饱和，竞争日趋白热化的今天，如何降低成本一直是企业苦苦追寻的目标。

大量数据表明，无论是那种行业，采购成本占总成本的比例都在 50% 以上。采购成本占总成本的比率越高，

降低采购成本对企业利润的贡献就越大。实践证明，采购成本每下降 1%，利润会上升 5% 以上，这个视企业而定，也许会更多，但是有一点是肯定的，在销售环节取得一个百分点的利润率很难，但在采购环节非常容易。所以，采购是企业利润的源泉。

那么该如何降低采购成本呢？不同的行业，不同的企业，采购情况都不一样，但是有两点我认为是通用的，也是最基本的。一是要从观念上打破束缚，二是要有科学的管理方法。

首先，我们要改变传统观念。

一提到采购，很多人都认为很简单，不就是买东西嘛，买到最便宜的货就算成功。这是一种误区，便宜的只是价格，而我们要的不只是价格，而是价值。采购的目标就是用最低的综合成本，买到最大的价值。我们要清醒的认识到，单价并不是唯一成本，像运输、税金、检查和管理费用、不良品处理费用、售后费用等等，也是成本，我们要综合考虑。盲目的杀价最终只能是零和博弈。

走出这个误区之后，我们明确了我们的目标是追求价值最大化。在整个采购过程中，有很多环节是可以增值的，比如需求识别、描述、寻源、选择、接收、付款等等。传统的采购模式是交易型的，它在创造利润的过程中只承担供应的任务，充当买手的角色，它把大部分精力消耗在合同、订单等操作活动上，而世界级的采购更乐于在需求定义和供应商管理上下功夫。

战略、供应关系方面的工作做得越好，行政与操作方面的工作花得时间就越少。采购战略，占用了总时间的 5%，但却对成本和利润的影响占到了 40%；供应关系，占用了总时间的 15%，对成本和利润的影响却占到 30%；操作，占用了总时间的 35%，对成本和利润的影响占到 25%；行政，占用了

总时间的 45%，对成本和利润的影响占到 5%。所以优秀的采购工程师更多时间是在研发中心和供应商那里。采购应该从传统的供应职能，进一步转变为战略职能。

结合卓越企业的经验，很多采购供应专业人士总结出很多降低采购成本的方法：比如早期采购参与（EPI）、早期供应商参与（ESI）、价值分析（VA）、价值工程（VE）、为便利采购而设计（DFP）、目标成本法、提高产品与零件的标准化、成本模型等等，供我们参考。

我们也可以把所需从采购的产品分类，对不同类别的产品使用不同的采购策略。一般可分为四类，一般产品、瓶颈产品、杠杆产品和战略产品。

一般产品，是指低采购金额，低采购风险的产品。可以采用定期定量、定期不定量、不定期定量三种采购方式。

瓶颈产品，是指具有低采购金额，高采购风险的产品。可以采用五种改善采购的方法：一是给供应商及时快速，更短周期的付款。良好的供应关系是通过诚信互利的合作达到的，其中采购付款的及时程度就是很重要的标准之一，供应商的投资回报率等于利润率乘以周转率，再加上长期稳定的合作和采购量。二是可以适当的给供应商更好的利润。针对瓶颈产品给供应商更好的利润，并不代表不控制瓶颈产品成本，要点是务实与适当平衡。三是与杠杆产品搭配采购，把“肥肉”与“骨头”捆绑。四是在产品设计阶段进行成本分析、避免过剩的质量要求，提高标准化、评估生命周期成本。五是提高与稀缺资源掌握者的合作的能力，学会利用资源。

杠杆产品，是指高采购金额，低采购风险的产品。二种方法，一是建立成本模型，要求供应商降价，需要一定的专业素养。二是达尔文式采购，通过优胜劣汰自然法则，是供应商得到进化，从而持续降低采购成本。

战略产品，是指高采购金额，高采购风险的产品。四种方法，一是必须削减供应商数量。二是与供应商建立合作伙伴关系或者战略联盟的关系。三是联合开发、联合改善，共同提升价值。本田的雅阁和丰田的凯美瑞就是很好的范例。四是考虑整合资源模块化采购，分为横向整合和纵向整合。

正确的采购策略需要科学高效的采购管理系统才能实现。企业需要从经验采购管理，发展到科学采购管理最终到文化采购管理。采购风险不在于复杂的流程、高层的签字甚至高层的亲自谈判，而在于能有效地系统监控。科学采购管理最大的特点是制度管人，而不是人管人。

中国有句古话，“买不到利，就卖不到利”，希望我们的采购，用先进的管理理念和科学的方法，为企业贡献价值，让采购为公司赚钱。





技术之窗 Technology Window

◆ 城市污水处理厂污泥处理及处置介绍（上）

文 / 钱 进

在污水处理的过程中，会产生大量的污泥。城市二级生物污水处理厂的污泥约占处理水量的 0.3%~0.5% 左右（以含水量 97% 计）。污泥中含有有害、有毒以及有用物质。污泥处理可使城市污水处理厂能够正常运行，确保污水处理效果；使有害、有毒物质得到妥善处理或利用；使容易腐化发臭的有机物得到稳定处理；使有用物质能够得到综合利用。总之，污泥处理的目的是使污泥减量、稳定、无害化及综合利用。

1. 污泥分类及特性

污水处理厂产生的污泥基本上可以按照其性质或处理方法分成几类，按污泥的性质，污泥可以分为以有机物为主的污泥和以无机物为主的沉渣。按污泥处理工艺

将污泥分为初沉污泥、剩余污泥、消化污泥和化学污泥。

1.1 初沉污泥（Primary sludge）指一级处理过程中产生的污泥，也就是在初沉池中沉淀下来的污泥。含水率一般为 96 ~ 98%。

1.2 剩余污泥（Surplus sludge）指在生化处理工艺等二级处理过程中排放的污泥，含水率一般为 99.2% 以上。

1.3 消化污泥（Digested sludge）指初沉污泥、剩余污泥经消化处理后达到稳定化、无害化的污泥，其中的有机物大部分被消化分解，因而不易腐败，同时污泥中的寄生虫卵和病原微生物被杀灭。

表 1-1 不同种类的污泥营养物质含量范围（%）

污泥类型	总氮 (TN)	磷 (P ₂ O ₅)	钾 (K)	腐殖值
初沉污泥	2.0~3.4	1.0~3.0	0.1~0.3	33
生物滤池污泥	2.8~3.1	1.0~2.0	0.11~0.8	47
活性污泥	3.5~7.2	3.3~5.0	0.2~0.4	41

表 1-2 污泥燃烧热值表

污泥类型		燃烧热值 KJ/kg
初沉污泥	生污泥	15000~18000
	经消化	7200
初沉污泥与生物膜污泥混合	生污泥	14000
	经消化	6700~8100
初沉污泥	新鲜	17000
	经消化	7400
生污泥		14900~15200
剩余污泥		13300~24000

1.4 化学污泥（Chemical sludge）是指絮凝沉淀和化学深度处理过程中产生的污泥，如石灰法除磷、酸、碱废水中和以及电解法等产生的沉淀物。

一般污水处理厂产生的污泥为含水量在 75 ~ 99% 不等的固体或流体状物质。其中的固体成分主要由有机残片、细菌菌体、无机颗粒、胶体及絮凝所用药剂等组成，是一种以有机成分为主，组分复杂的混合物，其中包含有潜在利用价值的有机质、氮 (N)、磷 (P)、钾 (K) 和各种微量元素。

2. 污水处理厂的污泥处理工艺

污泥处理的主要目的是减少水分，为后续处理、利用和运输创造条件；消除污染环境的有毒、有害物质；回收能源和资源。污泥的处理工艺包括污泥的浓缩、消化、脱水、干化及焚烧等方法以及最终处理。

2.1 污泥的浓缩。污泥浓缩的目的是使污泥初步脱水、缩小污泥体积，为后续处理创造条件。浓缩脱水方法有重力沉降浓缩、上浮浓缩以及其他浓缩方法。

2.2 污泥消化。为了减少污泥量，防止污染环境和提高利用价值，一般需经过消化处理。污泥消化即借助微生物的代谢作用，使污泥中有机物质分解成稳定的物质，去除臭味，杀死寄生虫卵，减少污泥体积，回收利用消化过程中所产生的沼气。

2.3 污泥的脱水与干化。污泥经过浓缩和消化之后，其含水率仍在 96% 左右，体积很大，不便于运输和使用，需要进

一步脱水干化处理，其主要方法有自然蒸发法和机械脱水法两种。

2.4 污泥焚烧。污泥干化后，含水率仍达到 10% ~ 25%，体积仍较大，通过焚烧可将污泥中水分和有机杂质完全去除，并杀灭病原微生物。有些污泥含有有毒物质不宜作农肥，或因其他原因使污泥难以利用时，为防止污染，也采用焚烧方法。焚烧污泥的装置为焚烧炉。

2.5 污泥的最终处理。目前国外广泛采用的污泥处置技术可归纳为三大类：1）土地处置，包括污泥农用和应用于森林或园艺；2）单独或者与生活垃圾共同填埋；3）热处理。由于可使用土地、处理成本、越来越严格的环境标准以及资源回收政策的普及等原因，欧盟国家普遍认识到污泥的填埋处理不是一种可持续的发展方法，许多成员国对填埋污泥的物理性质有了正式或实验性的限制，这种限制是基于促进污泥有机质的利用以及减少填埋场甲烷气体和渗滤液的考虑而制定的。也有观点认为污泥的热干燥是克服这种限制的一种解决办法，但是在对填埋污泥有机总量进行限制的国家，这仅仅是一种短期的补救办法，故在不久的将来，德国、法国、丹麦以及其他国家，可能仅有污泥焚烧灰是适宜于填埋的污泥形式。

典型的污泥处理工艺包括 4 个处理或处置阶段，第一阶段为污泥浓缩，主要目的是使污泥初步减容，缩小后续处理构筑物的容积或设备容积；第二阶段为污泥消化，是污泥中的有机物分解；第三阶段为污泥脱水，使污泥进一步减容；第四阶段为污泥处置，采用某种途径将最终的污泥予以消纳，其工艺流程如图所示。

污泥处理可供选择的方案大致有：

生污泥→浓缩→消化→自然干化→最终处理；
生污泥→浓缩→消化→机械脱水→最终处理；
生污泥→浓缩→自然干化→堆肥→最终处理；
生污泥→浓缩→机械脱水→干燥焚烧→最终处理；
生污泥→湿地污泥→最终处理。

污泥处理方案的选择，是根据污泥的性质和数量；投资情况与运行管理费用；环境保护要求及有关法律与法规；城市发展及当地气候条件等情况综合考虑选定的。

3. 污泥脱水及设备的选用

污泥脱水设备分为自然干化脱水和机械脱水两大类。自然干化仅适用于村镇小型污水处理厂的污泥处理，但由于维护管理的工作量很大，且产生大范围的恶臭，已很少采用。

机械脱水设备种类很多，按脱水原理可以分为真空过滤、压滤过滤、离心分离等。基本原理都是以过滤介质两侧的压力差作为推动力，使污泥中的水分被强制通过过滤介质，形成滤液排出，而固体颗粒被截留在过滤介质上称为脱水后的滤饼，从而实现污泥脱水的目的。

真空过滤依靠减压与大气压产生压力差作为过滤的动力，其优点是操作平稳，处理量大，整个过程可以实现自动化控制，适用于各种污泥的脱水。但真空过滤脱水由于脱水前必须进行预处理，附属设备多，泥饼含水率较高、噪声大、占地大、运行费用高，因其结构及性能本身又无较大改进，已逐渐淘汰。

3.1 带式压滤脱水

带式压滤脱水机是由上下两条张紧的滤带夹带着污泥层，从一连串有规律排列的辊压筒中呈 S 形经过，依靠滤带本身的张力形成对污泥的压榨和剪切力，把污泥中的毛细水挤压出来，获得含固量较高的泥饼，从而实现污泥脱水。

一般带式压滤机是由滤带、辊压筒、滤带张紧系统、滤带调偏系统、滤带冲洗系统和滤带驱动系统构成。作机型选择时，从以下几个方面加以考虑：



(1) 滤带。要求具有较高的抗拉强度、耐曲折、耐酸碱、耐温度变化等特点，同时还应考虑污泥的具体性质，选择适合的编制纹理，使滤带具有良好的透气性能及对污泥颗粒的拦截功能。

(2) 辊压筒的调偏系统。一般通过气动装置完成。

(3) 滤带的张紧系统。一般也由气动系统来控制。滤带张力一般控制在 0.3~0.7Mpa，常值为 0.5 Mpa。

(4) 带速控制。不同性能的污泥对带速的要求各不相同，即对任何一种特定的污泥都存在一个最佳的带速控制范围，在该范围内，脱水系统既能保证一定的处理能力，又能得到高质量的泥饼。

带式压滤脱水机受污泥负荷波动的影响小，还具有出泥含水率较低且工作稳定、启动动力消耗小、管理控制相对简单，对运转人员的素质要求不高等特点。

3.2 板框式压滤脱水机



板框式压滤机是通过板框的挤压，使污泥内的水通过滤布排出，达到脱水的目的。它主要由凹入式滤板、框架、自动—气动闭合系统侧板悬挂系统、滤板振动系统、空气压缩装置、滤布高压冲洗装置及机身一侧光电保护装置等构成。设备选型时，考虑以下几个方面：

(1) 对泥饼含固率的要求。一般板框压滤机与其他类型脱水机相比，泥饼含固率最高，可达 35%。

(2) 框架的材质。由碳钢防腐或不锈钢材质。

(3) 滤板及滤布的材质。要求耐腐蚀，滤布要具有一定的抗拉强度。

(4) 滤板的移动方式。要求可以通过滤压—气动装置全自动或半自动完成，以减轻操作人员的劳动强度。

(5) 滤布振荡装置，以使滤饼易于脱落。

与其他形式脱水机相比，板框式压滤机最大的缺点是占地面积较大。同时，由于板框压滤机为间歇式运行，效率低，操作间环境较差，有二次污染，国内大型污水处理厂已很少采用。但近年来的开发研制工作，使其适应了现代化污水处理厂的要求，如通过 PLC 系统控制就可实现系统全自动运行，其压滤、滤

板的移动、滤布的振荡、压缩空气的提供、滤布冲洗、进料等操作全部可通过 PLC 远端控制来完成，大大减轻了工人的劳动强度。

3.3 离心式脱水机

离心脱水机主要由转鼓和带动空心转轴的螺旋输送机组成，污泥由空心转轴送入转筒后，在高速旋转产生的离心力作用下，立即被甩入转鼓腔内。污泥颗粒比重较大，因而产生的离心力也较大，被甩贴在转鼓内壁上，形成固体层；水密度较小，离心力也小，只在固体层内内侧产生液体层。固体层的污泥在螺旋输送器的缓慢推动下，被输送到转鼓的锥端，经转鼓周围的出口连续排出，液体则由堰口溢流排至转鼓外，汇集后排出脱水机。



离心脱水机最关键的部件是转鼓，转鼓的直径越大，脱水处理能力越大，但制造及运行成本都相当高，很不经济。转鼓的长度越长，污泥的含固率就越高，但转鼓过长会使设备的性价比下降。使用过程中，转鼓的转速是一个重要的参数，控制转鼓的转速，使其既能获得较高的含固率又能降低能耗，是离心脱水机运行好坏的关键。目前，多采用低速离心脱水机。在离心式脱水机选型时，因转轮或螺旋的外缘极易磨损，对其材质有特殊要求。新型离心脱水机螺旋外缘大多做成装配块，以便更换。装配块的材质一般为碳化钨等硬质合金，价格比较昂贵。

离心脱水机受污泥负荷的波动影响较大，对运行人员的素质要求较高，但随着离心脱水技术的发展，尤其是有有机高分子絮凝剂的普遍使用，使离心脱水机的处理能力大大一高，加之全封闭无恶臭的特点，离心脱水机在大型污水处理厂的应用已较为普及，目前普遍采用卧螺式离心脱水机。

离心脱水机也有不足之处，如维修较困难、污泥组织成分对脱水效率影响较大、噪声和振动较大、能耗较压滤设备高等。



外办风采 External Office style



◆ 一个环保sales的14展望

文 / 刘 元

临近年末，回顾 2013，众多关键词闪现在我脑海中——十八大三中全会、政府职能转变、企业转型、生态文明建设、中国梦、反腐倡廉、改善民生……这一年，已经谈过了很多的收获，现在我更想说接下来我和我们可以改变什么。

2013 年对我触动最大的，就是党的十八大三中全会给我们带来的变化。今年全会强调指出：“建设生态文明”，这对我们环保行业既是机遇也是挑战。我们应从国家的一系列改革中寻求符合国情的发展思路。我想从以下三个方面浅谈我对 2014 年企业发展的几点思路：

第一、技术升级

在这里，我想举一个以技术创新推进企业转型升级的实例来给我们一些启示。格力空调持续八年全球产销量世界第一，2012 年，格力成为全球首家单品销售额过千亿元的企业，这样的成就离不开格力集团董事长董明珠对技术创新的不断追求。空调在零下 30 度不能制暖，从空调发明至今 100 多年都没有解决，她却给研发部门立下了军令状，历经 4 年，终于完成这个看似不可能完成的任务。可董明珠并不买账，为了一道 0.5 毫米的缝隙，又是一场牵一发而动全身的大改。像这样因为“毫米级”的不足而被她否决的新品设计不胜枚举，董明珠就是这样以技术的不断创新使格力稳坐空调行业的第一。

现今的国家政策大力支持科技创新，环保行业中新技术的应用必然将成为未来发展的核心竞争力。现在国内大部分环保企业把业务发展重点集中在市政污水处理领域，这类项目对处理工艺及技术要求相对简单，而印染、造纸、皮革、淀粉等行业的污水处理，对处理工艺及设备要求相对较高，大多仍依靠进口设备才能达到预期效果，这也是国内环保技术领域的尴尬处境。对于我们沃尔德斯，这既是机遇也是挑战，公司今年的一个战略目标就是引进产学研的合作，从学习到掌握再到自主研发。在掌握现有污水处理技术的基础上，不断攻克技术难题，不断创新。相信公司在不久的将来，必将形成技术的强大优势。

第二、营销升级

我理解的营销，就是让别人从知道你的产品，到了解你的产品，再到信任你的产品。让别人知道你的产品，我们需要做好市场宣传与推广；让别人了解你的产品，我们需要充分认知了解自己的产品，学习掌握相关产品知识；让别人信任你的产品，我们要了解客户需求、服务需求。

小米手机总裁雷军曾说，“最好的产品就是营销，最好的服务就是营销”，不难看出，成功的营销，一要有具有竞争力的产品，二要对客户需求提供准确、优质的服务。面对瞬息万变的市场及竞争，我们销售人员应转变思路，了解自己的产品，学习掌握产品核心技术，发掘客户需求，以专业的视角，为客户提供最优质的服务。针对不同体制企业，制定专属营销策略计划；针对不同行业客户群，提出最专业的工艺处理方式和最优质的后续服务。用“得之坦然，失之淡然，争其必然，顺其自然”的心态营销我们的产品。

第三、企业升级

在企业中，有远见的员工看中的并不是短期的收益与分红，而是看重企业发展的高度与深度。我想每个员工都怀揣着在企业实现自己人生价值的梦想，而只有公司的不断强大，才会让每个员工找到期盼的归属。我们抱着这份期待，与这颗感恩的心，一起努力把沃尔德斯做的更富，把企业做的更强，为了我们共同的目标，勇于开拓创新。

最后我坚信梦想终究会通过不懈的努力变成现实——坚持到无能为力，拼搏到感动自己。

◆ 销售没有冬天

文 / 杨洪健

在我们每一个人的人生中，既有万紫千红的春天，也有生机勃勃的夏天，还有硕果累累的秋天，更有萧瑟肃杀的冬天。我们的销售工作也如同人生一般，经历过春风雨露，经历过汗水耕耘，经历过丰收喜悦，也经历过寒风凛冽。回顾自己走过的销售历程，总在思考一个问题：我们该如何做才能避免经历凛冽的冬天？其实答案只有一个，那就是坚定信心不断的修炼自身。销售可以称为是一门艺术，是人与人沟通的艺术，既然被称为艺术，那自然需要我们达到一定层次一定境界，不断提升自己的段位。

我们在销售实践中，当面对客户，最常遇到的是什么问题呢？是怀疑、抵触、拒绝、不合作……这些问题来源于什么？该怎样避免？

一、销售不是要你去改变别人

在销售实践中我们通常总是把焦点放在对方身上，我们一直想做的事，就是改变对方，让他合作，让他听话，让他如何如何。请问：“一个人可以改变另一个人吗？”答案是“不可以！”可是我们心里明明是知道的，然而，却又情不自禁地总想那么去做，总想着要改变对方，这岂不是一个很大的误区？

当我们力图要改变对方时，到最后，结果只有一个：失败！而我们不断重复着失败时，内心的感受是什么呢，那也只有一个：挫败！随之而生的就是，当我要去面对客户时，我内心自然就会感到压力，会担心，会害怕，会不舒服，焦虑也就随之产生。

二、销售的成功取决于客户的好感

我们发现，我们很在乎，并最终达成销售的，是人与人之间的关系，这其实便是一套行之有效的销售方法，人与人买东西，更重要的，是一份“关系”。这个“关系”怎么样，最终决定了我们买还是不买。

所以，我们很容易理解，为什么当我们销售时，客户对我们的感觉是那么的重要。如果客户对我感觉很好，事实上，我就很容易把我的东西介绍给他，他也很容易接受我的东西。

三、如何身份定位：顾客是谁？我是谁？

那么，我们又该怎样做，才能让客户感觉良好呢？

这不光只是一个愿望，更重要的是，我们要有一些可以很容易做到的技巧。

我们想一想，如果自己是客户，对方是谁？因为什么样的关系，我才会跟他买东西？一定会去找专业人士，也就是专家。

那什么样的专家，我会乐意跟他买，你发现，一定是他非常乐意为我当顾问的人，会建议我这样选择比较合适，那样选择比较不合适，并不是越贵越好，而是真正适合于我，所有选择都是真正在为我着想。所以，今天卖东西，光是专家还不够，还要能够成为客户的顾问，能为客户解答心中的疑难。

你会看到，你会购买的人，不仅是专家，也不仅是顾问，他还要能真正为我在着想，这是什么？是对我的“忠诚”。

你想想看，当我要买一个东西，我有一个朋友，既是这方面的专家，又很乐意当我的顾问，而且对我又很忠诚，你说，我买东西不找他找谁？而且，我不但找他，我还会长期找他。不但长期找他，我还会介绍我的很多朋友都去找他。这样你就会发现，他的业绩会越来越好，越做越大。

四、建立共同的信念与价值，要多用“我们”

建立共同的信念与价值，可以从我们两家公司中找到共同点，或我与他之间，他与我们公司之间。你至少可以做到一点，在谈话中多用“我们”。

用一个“我们”，就可以把我们很多的共同信念与共同价值建立起来。比如当一个客户来投诉时，多利用利用“我们”的概念说明，那么结果就是产品在一边，而你和客户站在一边，不仅仅是你感觉到舒服，而且客户也感觉到舒服。同时，我还代表了我的公司，代表着公司来讲话。因为客户看到的是我，我是沟通窗口，我就代表了整个公司。

以上这些经验还只是销售经验中的冰山一角，要想掌握销售这门艺术，从入门学徒到艺术大师是要不断的在实践中累计经验、总结经验，从一点一滴中学习积累。只有不断的去努力突破自己超越自己才能让你的销售生命中没有冬天。

成长足迹 Footprints

◆ 冬之物语

文 / 陈 瑞

加入公司，正值初冬。

不喜冬日，寒风习习、肃杀萧条、万物凋零，人也显得沉闷、了无生气。在经历了春华秋实和数次搬家、换工作后，在冬天来临的时候，终于找到了心灵归属的港湾和为之奋斗的舞台，愉悦的暖流却充盈着内心。

入职一月，奋力的想把工作都做好，期望尽早的熟悉公司、更好的上手工作，又给自己定了一个又一个的计划，想把自己的想法全部付诸实践。但有时想的多了，反而陷入自己封闭的思维，头绪不清、越理越乱，感谢公司领导在工作上给予的信任与关怀，特别是在我遇到困难时，全力支持我的工作，及时的指正工作思路，让我一步步的走出工作误区。漂泊多年，在这里，我感受

到了家的温暖，心灵深处有了真正的归属感，更有了一种想为之奋斗的渴望。

在这一直都不喜欢的寒冬里，因为内心的暖流，让我驻足，审视内心，也让我重新去认识冬天，审视冬日的意义。我心中像是有一群轮子在不停的转着，由乐而悲、由悲而喜、由喜而忧，这就好比花的变化，今天绽放时的喜悦也会变成凋谢时的绝望，但是，正如今天枯败的花儿，蕴藏着明天新生的种子，冬天的肃杀萧条也预示着春天的欣欣向荣。立于雪中，静心凝神，隐逸如禅，心中一切澎湃退却，却分明地发现——冬，正蕴孕着希望。

开始时，你是一切。
结束时，一切是你。



◆ 学在沃尔德斯

文 / 吴腊梅

光阴似箭，日月如梭，2013 年将要过去，我来到沃尔德斯也已经半年了，回首这半年，作为一名刚刚进入公司的新成员，在各位领导的悉心提携和部门同事的帮助下，我逐步了解了公司的运作流程，熟悉了作为采购部文员的各项工作。虽然进公司的时间不算长，我依然在沃尔德斯这个大家庭中学到了不少东西，积累了一定的工作经验，并且在定期的自我省查中发现了自身存在的些许不足，通过学习工作和其他同事的相互沟通，我已逐渐融入到这个集体当中。

作为一名加入公司的新人，我面对的是一个全新的环境。脱离了校园，真正踏入社会，一切都必须依靠自己，亲力亲为。角色的转换，自我的定位都必须靠自己来把握。虽然在最初的工作之中偶尔会找不到头绪，也会因为怕出错而过于谨慎，但是在领导的细心关怀和同事们的热心帮助下我一点点成熟起来，也充满了斗志。机遇和挑战向来都是对立统一的，正因为有对新环境的不熟悉，有对未知的担忧才让我更努力的探求和学习。

进入公司后，除了对自身的工作有了相关认识之外，我也从各位同事的身上，从开展工作的过程中学到了不少东西。像是如何与供应商相处，如何举止得体，随机应变以及怎样才能抓住机遇让公司的利益得到最大的发挥空间，只是资历尚浅还没有一一的身体力行。

工作的环境，市场的发展时刻在提醒我要自信但不能自傲，要自谦而不能自卑，所以虚心谨慎，务实而不失灵活变通的工作原则是我一心遵循和恪守的，因为进公司时日尚短，所以很多事情上还不能完全应付自如，这方面幸有领导的点拨，才能够让我既熟练了自己的工作又明白了自身存在的不足，从而及时改正，积累经验。我是一个性格直爽，喜欢结交朋友的人，这样让我有了较好的人际关系，能够和领导、同事和睦相处。但是有时候过于洒脱也会让我在言语上令人产生不快，而在公司的学习中让我不断约束自我，学会了在清晰表达自我意见的同时也能够比较婉转不让他人感到为难。

其实工作的过程也是学习的过程，古有云：“三人行，必有我师焉”，这次实习过程中，主要受到采购部王经理的细心指导，以人为镜可以明得失，在每天的工作过程中发觉自身不足，并且努力学习他们的优点，克服不足。

作为一名采购部文员，我的工作一般是编制合同，确认供方是否收到订单合同，要求供方回签订单合同，并对供方进行业绩统计，办理收货、记录、交检、入库

手续无误，与供方对账开票，收到发票核对无误后记账并与相关资料一起复印存档，无错误，准时编写应付和预付账款计划，填报到期及预付货款申请，无错误，定期对供方档案进行整理，定期对采购部的文件、资料进行整理归档，无丢失。这些都是些看似简单，琐碎，但是实际工作却并不容易的事情。就像文员谁都能做，但是并不一定适合每一个人做。作为一名文员就必须做到考虑要周详，资料要整理到位，配合办公室的一些相关工作，尽量使所做的事情井井有条，不疏不漏，让领导和其他同事在需要材料时准备的材料一步到位，清晰明了，在实地工作 的时候也没有后顾之忧。虽然我做的工作可能并不能为公司创造直接的收益，但是既然是作为这个大家庭的一份子，就应该在我所做的每一件事上多花心思。可能是因为刚刚从学生转变成为一名职员，所以还没有完全适应这样一种角色的转换，很多时候因为担心而畏首畏尾，这样越是担心，出错的几率就越大，在这一方面，也曾经有领导批评我做事情散漫，在今后的工作中我会时刻提醒自己，合理分配时间，做到效率优先。在做每件事的时候勤于思考，提早准备，对于不能立即完成的工作做好计划，有前瞻有远见。

总结今年的工作，尽管有一定的进步，但在很多方面还存在着不足，比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善等等，这都有待于在今后的工作中加以改进。下一年，我将认真学习，做好工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更多的贡献。



环保博览 Green Expo

◆ 环保欣赏——首尔清溪川

一条印证高丽王国 500 年间历史的河流，一条曾经充满污水、污泥、垃圾等的严重污染的河流，一条曾经让城市整体形象受损的河流，在被整体覆盖后建成柏油路而消失的河流，10 年前又被从新开挖历经数年整治恢复了原有生命的河流，它就是韩国首尔的清溪川。

2002 年 7 月，首尔市政府决定启动清溪川复原工程。2003 年 7 月起，在首尔市长李明博推动下进行重新修复工程。

整治工程的主要内容包括：拆除清溪川路面结构及 cheonggye 高架桥；对清溪川进行河道生态修复，恢复其本来的自然环境面貌，将首尔变成一座与环境友好的城

市，为城市人民提供一个具有娱乐休闲条件的亲水环境；恢复历史重要桥梁，挖掘文化资源；重新规划清溪川两岸的产业结构，创造具有商业和工业价值发展生机环境。

经过 3 年的整治，清溪川环境污染问题得到了明显改善，“水清岸绿”的面貌得以还原，清溪川有着 600 年历史的文化遗址和遗产得到了恢复和复兴，此外，清溪川区域的环境得到很大改善，产业结构得到重组，有利于市中心经济的振兴。

工程总耗资 9000 亿韩元（1 人民币元 = 183 韩元），在 2005 年 9 月完成。清溪川现已成为首尔市中心一个休憩地点。



◆ 低碳生活

低碳生活既是一种生活方式，同时更是一种可持续发展的环保责任。生活要求人们树立全新的生活观和消费观，减少碳排放，促进人与自然和谐发展。低碳生活将是协调经济社会发展和保护环境的重要途径。在低碳经济模式下，人们的生活可以逐渐远离因能源的不合理利用而带来的负面效应，享受以经济能源和绿色能源为主题的新生活——低碳生活。



衣：

1. 夏天时出门穿凉爽、轻便浅色的衣物，如免熨类的服装，预估每年可达到 3 千公吨以上减碳效益。
2. 穿衬衣可以不打领带。
3. 减少丢弃衣服，以 DIY 形式翻新旧衣或转赠衣物予他人。
4. 减少洗衣、烘干和熨烫的次数，从机洗改为手洗，变烘干为自然晾干，以降低能源消耗。

食：

1. 据估计，每日有 50 种动植物，因供给人类的粮食、药物或服饰而绝种。所以，不要购买濒危或受保护的动植物和其制品，如野生人参、老虎制之药物、皮草和海龟标本等。
2. 根据调查，我们每人每年吞下 5-7 公斤的食物添加剂。所以，可选购未经加工及本地生产的新鲜食品，减少化学农药和肥料毒害身体，又可减少长途运输耗用的能源和产生的污染。
3. 肉类在生产、加工及处理过程中排放的温室气体尤其高，全球约 50% 的温室气体源自生产肉类。联合国于 2006 年发表的报告指出，畜牧养殖业的温室气体排放量比全球所有交通工具，包括飞机、火车、汽车、摩托车的总排放量还多。所以，鼓励大家多菜少肉，吃素不吃肉 1 餐，减碳 1100 克。
4. 一次性筷子：中国每年生产 800 亿对即弃筷子，首尾相接，可以从地球往返月球 21 次，可以铺满 363 个北京天安门广场，每年为生产一次性筷子减少森林蓄积

200 万立方米。随身携带环保筷，每减少 1 万双一次性筷，少砍掉 0.32 棵树，减碳 3.7 公斤。

电灯：

1. 养成在家随手关灯的好习惯，每户每年可节约电 4.9 度，相应减排二氧化碳 4.7 千克。
2. 拉开窗帘善用日光少开灯

电器：

1. 於气温高於摄氏 26 度的日子才使用冷气机和调高冷气机 1 度。如果每台冷气机在 26 度基础上调高 1 度，每年可减排二氧化碳 21 千克。选用节能空调。
2. 临睡前预设冷气机的关机时间为起床前 1 小时，以减少使用冷气机。
3. 出门提前几分钟关空调。空调房间的温度不会因为空调的关闭而马上升高，出门前 3 分钟关空调，按每台每年节电 5 度的保守估计，相应减排二氧化碳 4.8 千克。如果对全国 1.5 亿台空调都采取这一措施，那麼每年可节约电 7.5 亿度，减排二氧化碳 72 万吨。
4. 选用节能空调。一台节能空调比普通空调每小时少耗电 0.24 度，按全年使用 100 小时的保守估计，可节电 24 度，相应减排二氧化碳 23 千克，如果全国每年 10% 的空调换为节能空调，在此期间，每年可节电 3.6 亿度，减排二氧化碳 35 万吨。

用水：

1. 淋浴代替浴缸，并控制沐浴时间
不使用浴缸浸浴，淋浴时间不多於 8 分钟。因为浴缸是极其耗水的沐浴方式，如果用淋浴代替，每人每次可节水 170 升，同时减少等量的污水排放，可节减排二氧化碳 8.1 千克。
2. 适当调低淋浴温度。
适当将淋浴温度调低 1 度，每人每次淋浴可相应减排二氧化碳 35 克。
3. 沐浴用水及时关闭，洗澡时应该及时关闭来水开关，以减少不必要的浪费。这样，每人每次可相应减排二氧化碳 98 克。
4. 使用节水的水龙头，使用感应节水龙头可比手动水龙头节水 30% 左右，每户每年可因此减排二氧化碳 24.8 千克。

低碳生活是一种生活态度，更是一份责任！
从你我做起，从这些点滴做起，为创造绿色、舒适、可持续的人居环境共同努力！

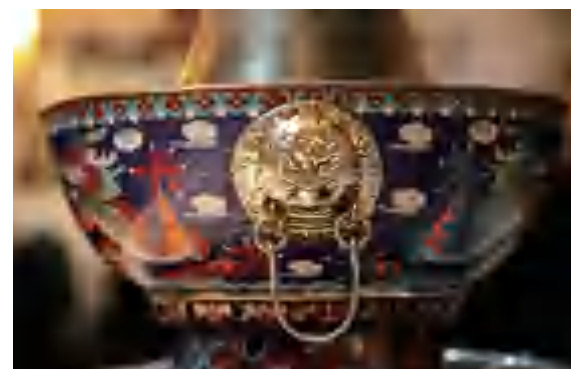
员(工)天(地) World's Staff



◆冬日别致小火锅

1、京派火锅 讲究传统味

京派火锅场面怀旧有气氛，吃怀旧的铜炉火锅，吃法是那么传统，让人感到温暖、怀旧、地道。最适合十来位朋友一同围炉，边聊天边涮肉，此时炭火烧得旺，铜锅咕咕响，羊肉片红得逼人，糖蒜麻酱一个不能少，会喝酒的人就上一口热辣的小二，这才是最地道的吃法。



2、港式火锅 讲究原汁原味

港式火锅是一种以海鲜为主要特色的菜式，以涮烫为主，主要突出的是海鲜的美味和营养。它所指的是健康是指用料讲究，从选材，加工都要求很高，另一方面大家都知道它所煮食的海鲜，肥牛等等，都有很高的营养价值。口味上又以体现食物原汁原味为主，食用后对肠胃没有什么刺激利于吸收，不像川菜等口味过于霸道很多人吃后肠胃接受不了，港式火锅的最大特点就是入煮为鲜。



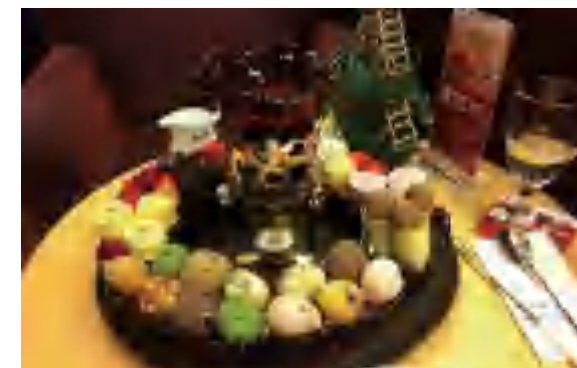
3、台式火锅 特色小火锅

台式火锅又称涮涮锅，最先源自日本。日语 Sabu Sabu 意为一人一锅的小火锅。以味增为锅底，一人一锅，依照个人喜爱添加食材，因健康且卫生，故而风靡。后涮涮锅也风靡到台湾，台湾人将改良过的日本涮涮锅汤底再结合台湾饮食特色，个人专享的特色小锅，不同的酱料汤底，其安全、健康又卫生的吃法颇受欢迎。



4、冰淇淋火锅 火锅新吃法

冰淇淋火锅其实是一种套餐，由几种不同口味的冰淇淋、水果、巧克力酱、小点心和一个小酒精火锅等组成。“冰淇淋火锅”就是将一小碗热巧克力或果酱浓汁炖在酒精炉上，煮几分钟见轻轻冒泡后，顾客用小勺将冰淇淋或小块水果放进“火锅”里“涮”一下，蘸上巧克力或果酱浓汁的冰淇淋外热内凉，香甜可口。



◆ 放松身心 开启冬日温泉之旅

泡温泉的好处有很多, 37℃-40℃的水温对人体有镇静作用, 同时对于神经衰弱、失眠等也有大的改善; 40℃-43℃的水温对人体有刺激兴奋的作用, 对心脏、血管有较好的作用, 除此之外还能够改善体质、增强抵抗能力。水压和浮力还能有效的改善循环和呼吸, 如果平时经常性浮肿, 不妨去泡泡温泉吧, 是很有用的。下面为大家推荐几处温泉:

月坨岛温泉

月坨岛温泉地处渤海臂湾之中, 距陆上距离4.8公里, 是中国北部海域最负盛名的生态旅游度假中心之一, 又有绿岛、快乐岛之称。温泉城大小45个温泉池(含17个功能池), 都不规则地分布在占地15亩的巨型白色海螺上, 层层交叠, 最高处的温泉池, 可以清楚地看到几公里外的海景, 而最底层的半开放式温泉池更是可以和大海近距离接触。



武汉咸宁温泉

咸宁温泉又名沸潭, 水温达到50℃, 被称为“温泉虹影”。这里共有泉眼20余处, 经常沐浴可防治皮肤病、风湿性关节炎、肠胃病、神经炎、溃疡病、感冒。



四川海螺沟温泉

海螺沟温泉位于四川省贡嘎雪峰脚下海螺沟冰川公园内二号营地及一号营地与沟口之间的贡嘎神汤处。大量沸泉从地下喷涌而出, 出口水的温度达90℃, 足可用以沏茶和煮食鸡蛋。日流量8900吨的沸泉水顺崖而下, 从而形成一道宽8米, 高10米的瀑布。



长白山温泉

长白山温泉有“神水”之称, 含有大量硫化氢和多种微量元素, 具有较高的医疗价值, 对肠胃病、皮肤病、高血压、心脏病和妇科病疗效尤其显著。长白山温泉属于高热温泉, 多数泉水温度在60摄氏度以上, 最热泉眼可达82度。是沐浴和疗养的理想场所。



◆ 自我治疗

如果你久坐之后感到背部疼痛, 而且时常下意识地耸肩、驼背的话, 你就需要有意识地对自己的身体进行调整。

正确的姿势

正确的站姿应该是: 保持头部水平及下巴微微紧缩。站直, 向上拉伸头部; 放松肩膀, 收紧腹部肌肉。长时间的站立可能会导致疲劳并引起不良姿势, 这时候应该试着活动一下, 将整个人的重心分散, 垂直对齐到胸骨、骨盆和脚踝之间的中点形成的直线。

坐立时, 使用直背椅子, 肩部靠在椅背上, 抬起胸部, 手臂靠在扶手上, 膝盖位置略高于臀部。如果达不到这个效果, 你就可能需要放置一个脚蹬或一本厚厚的书在脚下。对于长时间久坐的人群, 告诉自己每隔30分钟左右都要起身走动一下。

在床上躺着时, 试着侧躺在一边, 膝盖弯曲, 膝盖之间放一个枕头, 有助于保持脊柱的自然曲线。如果躺平睡,

可在膝盖下放置一个枕头, 以减少脊柱的压力。另外, 还要考虑到正在使用的床垫类型以及它是否会加重腰背的疼痛。床垫太软对身体的支撑不够, 会使疼痛恶化。而床垫太硬, 对身体压力太大, 也会引起疼痛。舒适的床垫应该是两者之间, 柔软又足够支撑身体。

运动是唯一的方法

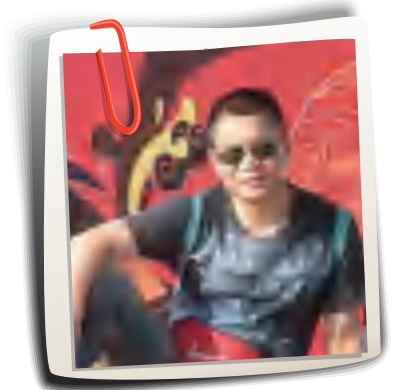
关于这一点, 健康专家、皮肤专家、医生、理疗师都在建议。

我们并没有像西方人那样有一直以来的户外运动爱好和绿树成荫的公园。但是, 这并不能作为一个借口。事实是, 因为我们没有那么新鲜的空气和良好的城市环境, 不良的生活习惯会让健康状况变得更糟。所以, 不管你是在家跳健身操还是在健身房里使用跑步机, 每周定时2-4次的运动是避免关节炎、脊椎病、肌肉萎缩的唯一方法。



◆ 新春寄语

文 / 全体员工



◆ 总经理-王陆军

勤奋工作，欢乐相伴，工作是为了开心的生活着，快乐一直都在你身边存在与伴随，不要因为奋斗与理想，忘记或忽视了身边的精彩！梦想是什么，梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西！我们有共同的 WORLD'S 梦想；现在看着自己额头的越来越多的皱纹，但内心确越来越蓬勃且年轻，庆幸的是皱纹没有刻在心里，伙伴们让我们为 WORLD'S 的梦想而奋斗吧！

◆ 总经办-李 园

雪花漫漫，悄然无声的飘落。清风繁星，扫去一年的疲惫和风尘。新年的钟声已响起，相识系于缘，相知系于诚，我们情系沃尔德斯，愿希冀实现，愿好运萦绕！新年快乐——沃尔德斯人！

◆ 行政人事部-蒋娜萍

告别成绩斐然的 2013，迎来充满希望的 2014。新的一年开启新的希望，新的空白承载新的梦想！沃尔德斯人只有一个宗旨：目标一致，齐心奋战！祝愿沃尔德斯在马年大展宏图，再创佳绩，达到量的积累和质的飞跃！

◆ 行政人事部-邵 铠

2013 这一年转瞬即逝，2014 新的一年开始征程，过往的种种已经不再重要，接下来我们要面对的是新的挑战，所以我会好好规划自己未来一年的工作目标和计划，力争在未来一年中有更好的表现和成绩。2014 年你与我同在，祝大家身体健康，幸福快乐！

◆ 市场中心-卑丽艳

在 2013 年，沃尔德斯成了我生活的重心，得益于领导同事们的支持与信任，在公司的管理上推动了若干改革，我欣喜的看到沃尔德斯正在发生着蜕变，正在逐渐向专业化迈进。员工的成长离不开企业的发展，在新的一年里，衷心期盼沃尔德斯能够借政策之势，创造新的辉煌！也祝福我的家人、朋友、同事们健康、平安、快乐！

◆ 市场中心-陈 瑞

祝愿沃尔德斯在新的一年里蓬勃发展、开拓创新、勇攀高峰，成为行业标杆，引领行业发展。

◆ 合同运营部-顾秋妍

走过 2013，迎接 2014，新的一年，新征程，新气象，新梦想，新希望。

过去的一年，是艰苦创业的一年，是努力拼搏的一年，也是公司值得骄傲的一年。WORLD'S 的广大员工，沿着公司发展的方向，兢兢业业，努力拼搏，爱岗敬业，朝着共同的目标一同奋进，取得了巨大的成绩。

“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。未来的一年，机遇和挑战并存，我们会怀着一颗感恩的心，更加努力、更加奋进，为公司去实现更更高的目标，打造更广阔的天空！

祝愿 WORLD'S 所有同仁工作顺利，龙马精神，阖家幸福！

祝我们的企业再创佳绩，再创辉煌，蒸蒸日上！

◆ 销售中心-马志鹏

辞旧迎新之际我们总是百感交集，思绪万千。在新的一年，我们有许许多多的事情要做，有许许多多的任务要去完成，我们将面临新的挑战 and 新的机遇，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存。祝沃尔德斯人新年快乐！阖家幸福！

◆ 销售中心-陈小云

在这辞旧迎新的美好日子里，我衷心的祝愿沃尔德斯集团在 2014 年：快马扬鞭，日疾千里！梦想成真，销售过亿！祝愿公司领导及同仁家庭和睦，生活幸福！父母安康，马年吉祥！

◆ 销售中心-丁 琪

2013 年是我们公司极具创新与改革的一年，通过在前进的道路上不断奋斗与拼搏，我们取得了优越的成绩，这是沃尔德斯大家庭共同用汗水灌溉的成果，展望即将迎来的一年，更好的成绩等着我们去创造，更大的困难等着我们去征服，一项壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。

◆ 销售中心-王学斌

从来到沃尔德斯的第一天开始，我们就秉承“干一行，爱一行，钻一行，精一行”的宗旨度过了三个春秋，在这工程中，有成功的喜悦，亦有失败的艰辛，但是我们从没有放弃过，因为我们坚信只要有理想，有信念，有拼搏，有总结，有进步，那么就一定会有丰收的喜悦。

◆ 销售中心-黎 志

离别 2013，2014 年我们又将踏上新的征途，忘记背后，努力面前，向着心中的标杆直跑，一如既往的拼搏、奋斗是不变的承诺。2014 年，我相信在众位良师益友的指导、帮助下，我必定会给公司交上一份满意的答卷，更祝愿沃尔德斯在新的一年里更加精彩！

◆ 销售中心-康海飞

这真是愉快的一年，也是丰收的一年。在“沃尔德斯”这个大家庭，每一位成员都是那么的积极、友善、可爱，从而和大家建立了很深厚的友谊。感谢同事们的帮助，感谢领导的关心，无以回报，唯有倍加努力！相信沃尔德斯一定有一个不错的未来！

◆ 销售中心-任军林

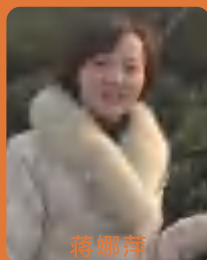
快乐连成串，笑声永不断；幸福排成排，如意绕身边；问候声声到，心意时时传；愿沃尔德斯同事们生活美满！愿沃尔德斯的事业蒸蒸日上！

◆ 销售中心-张广震

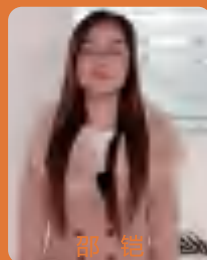
很感谢沃尔德斯的同仁们一路相伴，坎坷路上不觉孤单。祝所愿沃尔德斯人家庭幸福，身体健康，工作顺利！



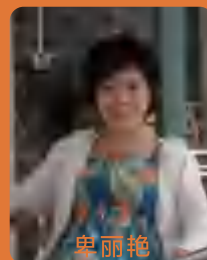
李 园



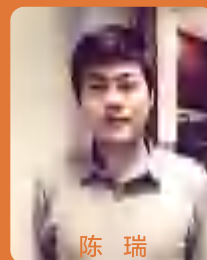
蒋娜萍



邵 铠



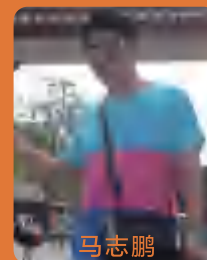
卑丽艳



陈 瑞



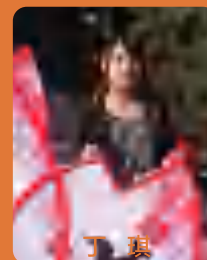
顾秋妍



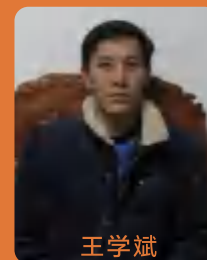
马志鹏



陈小云



丁 琪



王学斌



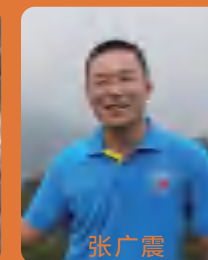
黎 志



康海飞



任军林



张广震

◆销售中心-刘 非

衷心祝愿新的一年：所有的期待都能出现、所有的梦想都能实现、所有的希望都能如愿、所有的努力都能成功！

◆销售中心-刘 元

项目运作成功，多总结能赢，是哪里侥幸；项目失败，多反思，哪些地方做得更好，下次更有机会去赢。得失心不要太重，想好哪些是我们不要的远比哪些是我们更要的要更重要。沃尔德斯不但要赢，更要赢的享受！

◆销售中心-杨洪健

突破自己超越自己矗立顶峰拥抱成功！

◆销售中心-马卫锋

祝大家新春快乐！马年吉祥！

◆销售中心-张 剑

新的一年里祝各位同事大展宏图，祝公司业绩节节高升。

◆财务部-皇甫春

在这喜庆洋洋的节日里，祝大家新年快乐！万事如意！祝沃尔德斯明天会更好！

◆财务部-李杏梅

“节能减排，环保低碳”如明灯高悬，让我们的发展之路一片辉煌。2014 年，必将是我们上海沃尔德斯环保（集团）有限公司腾飞的一年；2014 年，必将在我们上海沃尔德斯环保（集团）有限公司发展史上写下浓墨重彩的一笔；2014 年，我们翘首以待，我们斗志满满！

◆财务部-仲 霞

时光飞逝，弹指之间，2013 年已接近尾声，回首过去的一年，工作的点点滴滴时时在眼前浮现。我们不仅仅要能做到在工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头去的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析。愿沃尔德斯有个美好的未来。

◆财务部-戴 骞

时间犹如白驹过隙，我们脚踏时间的河流张望，即将迎来 2014 ！这一年，我收获了很多，我很荣幸自己能成为沃尔德斯的一员。新的一年，我将继续在我的岗位上提升我自己，更好的为公司服务。我坚信：我的梦想将从这里延伸！祝大家事业蒸蒸日上，新年更有新气象！

◆财务部-叶小娟

欢唱鸟儿三两只，却上枝头闹春归；和风细柳低语笑，碧叶羞林披霓裳；春意盎然万物舒，绿草如荫星点点；可怜寒雪中尽，来年芳菲别样红。

◆财务部-陈 吉

新的一年即将到来，回顾这一年来的工作，我做为一名仓库的管理员，在公司领导的正确领导下，完成了公司下达的各项任务。愿沃尔德斯在新的一年里更辉煌！

◆采购部-王保华

大家好我是采购部王保华，蛇年辞去，马年迎来，在新的一年里来领之际，我衷心的祝愿上海沃尔德斯环保（集团）有限公司 在 2104 年里，业绩一路狂奔，生产顺顺利利，工程平平安安，集团的事业蒸蒸日上，更上一层楼。

◆采购部-李佳琦

不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。我愿意和你分享每一滴喜悦，加油沃尔德斯！

◆采购部-吴腊梅

来到公司已经半年多了，回首这半年的工作，在沃尔德斯这个温暖的大家庭里，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过我相信，在上级的正确领导下，沃尔德斯的明天将会更美好！

◆采购部-冯 锐

送走了一年的辛劳，迎来了又一个崭新的年月。这一年我们抢抓机遇，乘胜而上，取得了骄人业绩。回眸我们的每一个成就，都凝聚着公司领导班子的辛劳和心血、以及全体员工的不懈努力和洒下的辛勤汗水。新的一年我们会用真诚与执著，用勤奋与质朴，用真情与汗水，书写沃尔德斯人自己的华章！恭祝公司事业蒸蒸日上，新年更有新气象！随着新年的到来，预祝公司规模扩大，业务发展，生意兴隆，财源广进！

◆工程部-岂兴春

在 2014 年新的一年里，祝沃尔德斯公司全体同事万事如意、心想事成！祝沃尔德斯公司龙马精神、蒸蒸日上、谱写新的辉煌！

◆工程部-王 强

大家好，我是王强，新年的脚步临近，我们沃尔德斯也将迈入新的一年，在此，祝公司业绩攀升，大展宏图，祝各位同事身体健康，工作顺利。

◆工程部-饶云清

好汉不提当年，过去的已经是历史，新的一年又将开始，让我们励志扬鞭起航，携手共赢未来，共创辉煌！祝愿公司 2014 年宏图大展，蒸蒸日上！

◆工程部-姜安民

回顾一三年，公司让我在社会阅历上又增添了几分色彩，在专业技能上又得到了进一步的升华，再次我表示衷心的感谢！展望一四年，沃尔德斯将在王总及各位领导的带领下，沃尔德斯人的共同努力下结满丰硕的果实。祝愿鹰一样的个人和雁一样的团队能创造出世界一流的品牌！



李佳琦



吴腊梅



冯锐



岂兴春



王强



饶云清



姜安民



刘非



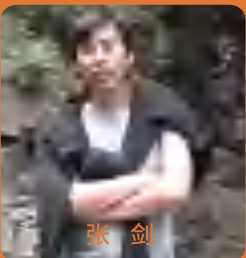
刘元



杨洪健



马卫锋



张剑



皇甫春



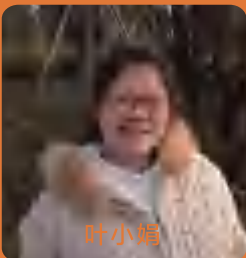
李杏梅



仲霞



戴骞



叶小娟



陈吉



王保华

◆ 工程部-周 志

希望公司企业内刊越办越好！并把环保事业推向全中国，全世界。为了“世界因我而更美”的目标而奋斗！质量是企业发展的生命线，我们共同努力奋斗才能实现公司预定的目标！

◆ 工程部-於敏峰

祝公司发展：万马奔腾、一马当先；祝大家：跃马扬遍，龙马精神。

◆ 工程部-李江鹏

从八月份年初刚来公司到十二月份年底，虽然才短短的几个月，我收获的东西却好多好多。认识了很多的朋友，遇到了很多的“老师”，最重要的是学会了好多的知识，积累了很多有益的经验；从理论到实践，从做人到做事，收获颇多，感触颇深。我会在以后的工作过程中给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。最后，马上就到新年了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天。

◆ 工程部-张月飞

岁月不居，天道酬勤，2013 年是公司快速发展的一年。展望 2014 年，新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。机遇与挑战并存，繁重的任务等待着我们，发展的使命激励着我们，美好的前景召唤着我们，让我们携起手，相信在公司全体员工共同努力下，公司的发展会更快，大家的收益会更高，我们的明天会更好。让我们励志扬鞭，扬帆起航，共赢未来，共创辉煌！祝愿公司宏图大展，蒸蒸日上！

◆ 技术中心-钱 进

从冬至之日开始，太阳每天都会离我近一些。太阳从南回归线回来，我的梦想也要慢慢长大。2013、2014 不过是时间节点，该记住的是每天的努力和行走在路上的点滴，该祝福的是身边的朋友和每天都会遇到的陌生人。从此刻起，准备好迎接太阳，拥抱梦想。

◆ 技术中心-王旭东

成功和欢笑，泪水也苦恼，拼搏和支持，宽容和自豪，点点滴滴都是我们一起品味分享，在这个崭新的时刻，衷心祝福我们合作愉快，公司的前途更美好，幸福属于每一个为公司奉献的新交和旧友。

◆ 技术中心-高 姗

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗，我们不知不觉地走进了 2014 年，在新年来临之际，祝大家新年快乐，万事如意！

◆ 技术中心-冷学义

如歌岁月指尖过，蓦然回首又是一年。一年里身在沃尔德斯，看到了公司逆境中的蓬勃发展，对公司充满希望，深信沃尔德斯明天会更好。愿来年世界有更多水厂打上“WORLD'S”的标签。

◆ 技术中心-谷月霞

春天，过度的季节，由寒到暖。春天，浪漫的季节，花开漫天。春天，希望的季节，绿色蔓延。春天，祝福的季节：我们用辛勤换取酬劳生活，用阅历换取经验为今后工作打下基础，愿沃尔德斯人快乐工作度过每一天。

◆ 生产部-李茂根

时光流转，岁月更迭。值此新春佳节来临之际，首先向沃尔德斯领导和全体同仁表示衷心的感谢，谢谢你们对生产部工作的配合与支持！同时向我们的家属朋友们致以诚挚的问候和新春的祝福！



李茂根



蔡金海



崔建秋



高光辉



孔泉君



李茂君



周 志



於敏峰



李江鹏



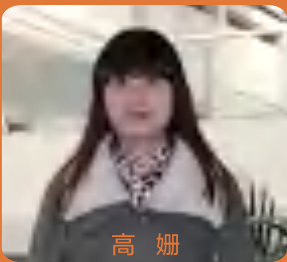
张月飞



钱 进



王旭东



高 姗



冷学义



谷月霞



张伯良