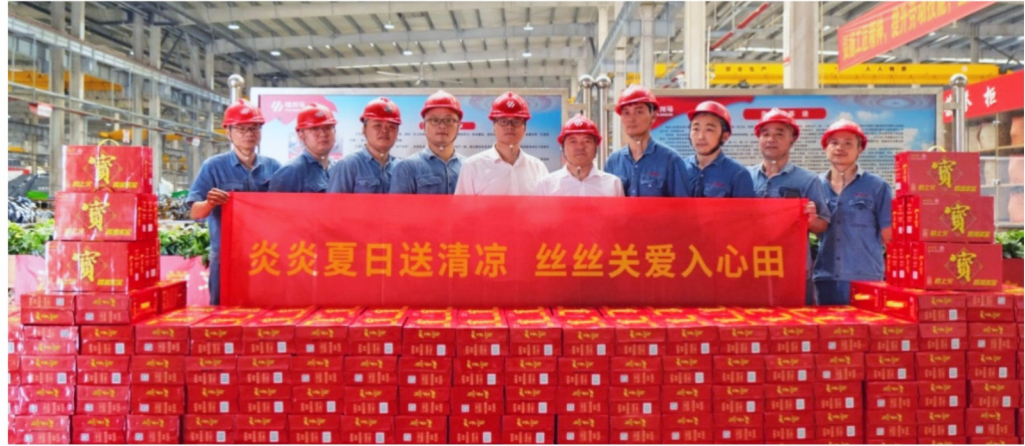


## 炎炎夏日送清凉 丝丝关爱入心田

足蒸暑土气,背灼炎天光。进入盛夏季节,日照强烈,暑气逼人。为确保员工安然度夏,维护其身心健康,传递公司对职工的关爱,本部工会秉承历年传统,于三伏前夕,在各大生产车间精心布局“清凉驿站”。同时,在三伏天期间,精心策划了“炎炎夏日送清凉·丝丝关爱入心田”系列慰问活动,为员工送上夏日的一抹清凉。(图/陈泽文/游晓冰 工会)



员工生日会走进沉缸博物馆:

## 聚文化 扬匠心



9月28日上午,集团本部工会组织了一场别开生面的第二、三季度员工生日会活动,活动地点选在了龙岩市沉缸博物馆,为员工们带来了一场充满文化底蕴的庆祝活动。

当天,员工们自行前往博物馆,一进馆便被浓厚的文化氛围吸引。活动设置了丰富的传统游园项目,如投壶、射箭等古代游戏,增进了同事间的互动与友谊,同时让大家体验了古代文化的魅力。雕版印刷和香囊制作等手工艺项目激发了员工们的动手兴趣,纷纷参与其中,感受传统文化的独特魅力。

此外,博物馆还设有糖画制作区,糖画艺人为每位员工现场制作精美的糖画,甜蜜

的体验让大家感受到公司的关怀与温暖。书法家也现场挥毫泼墨,书写书法作品,传递传统文化的精髓与力量。

活动的亮点环节是特别邀请了沉缸酒厂的劳模工匠陈强平和公司内部劳模闵桂林,分享他们的奋斗历程和工匠精神。陈强平师傅讲述了他在酒厂工作的多年辛勤付出,并感人地回忆了1978年退伍后通过公司业务员找到失联战友的故事。这段故事深深打动了在场员工,进一步增强了大家对公司的认同感与归属感。(文/张琪 工会)



## 共创集团新篇章

在数字化浪潮的推动下,集团正站在转型的十字路口,面对着前所未有的挑战与机遇。作为集团的信息化工部,我们深感责任重大,同时也充满信心。以下是我的一些个人感悟并分享给大家:

首先,信息化工部在整个集团中扮演着至关重要的角色。我们不仅是技术支撑者,更是业务创新的推动者。在面对挑战与机遇时,我们需要明确自身的站位,即成为集团数字化转型的引领者和实践者。我们要深入理解业务需求,通过技术创新和流程优化,为集团创造更大的价值。

其次,面对复杂多变的经济形势,我们认识到,数字化转型不仅是技术层面的革新,更是管理思维和工作方式的转变。信息化工部致力于通过数据驱动决策,利用数据分析揭示业务流程中的潜在问题,为管理层提供科学的决策依据。我们坚信“局部与整体共生共荣”的理念,通过建立跨部门的协作机制,打破信息孤岛,实现资源共享。这不仅提升了内部运营效率,也为集团的协同发展奠定了基础。

此外,信息化工部还要关注全集团员工的培训和发展。我们要帮助员工提高信息化素养,培养他们的创新精神和团队协作能力。通过组织各类培训活动和交流会,激发员工的积极性和创造力,确保个人目标与集团战略紧密对接。随着数字化转型的深入,管理体系也需要不断演进。我们致力于推动集团向智能化、自动化的管理模式转变,减少对人工操作的依赖,提高管理的精准度和效率。

最后,我想强调的是,信息化工部要以积极的态度面对挑战,勇于承担责任。在数字化时代,学习永远在路上。只有不断学习新知识、掌握新技能,我们才能在变革中立于不败之地。

总结而言,信息化工部将持续探索如何在各自岗位上挖掘潜能、实行精细化管理的经验 and 策略。我们将以切实可行的建议或解决方案,促进跨部门的精诚合作,推动管理体系向更高层次演进。让我们携手前行,共同开启集团发展的新篇章。

(蔡雷 龙马互联)

龙腾凤舞绘宏图  
芳华璀璨启新篇

——福龙马集团2024年员工子女升学奖励盛典圆满落幕

龙腾盛世,凤舞九天,共绘未来宏伟蓝图;芳华璀璨,蓄势待发,崭新征程由此开启。值此金秋送爽、学子圆梦之际,福龙马集团于总部及各地项目公司盛大举办了2024年员工子女升学奖励盛典,旨在庆祝那些以卓越成绩迈入理想高等学府的年轻才俊,同时深化企业对员工的温情关怀,以实际行动照亮他们的求知征途,寄语他们在新的人生阶段绽放光彩,拥抱更加广阔的天地。

本次盛典中,福龙马集团自豪地宣布:共有21名优秀学子荣获211高校录取,3名佼佼者踏入985顶尖学府,24名青年才俊成功考取硕士研究生,更有3位精英学子摘得博士研究生桂冠。集团为此慷慨解囊,总计发放奖学金高达21.3万元人民币,以此作为对他们辛勤耕耘与卓越成就的肯定与鼓励。(游晓冰 张琪 工会)

小手绘大爱 环卫情更深  
环卫工人主题手绘比赛活动

## 福龍馬風采

## 积极参与灾后重建 展现企业社会责任



在2024年9月6日,超强台风“摩羯”登陆海南,给海口、文昌等地的城市环卫基础设施带来严峻挑战。面对这一自然灾害,集团迅速响应,积极参与灾后重建工作,履行企业社会责任。

在海口龙华区,团队于9月7日清晨开始清理工作,争取尽快恢复道路通行。三亚崖州区的人员也积极行动,全员投入抗台救灾。此外,9月9日凌晨,还组织10辆救援车辆和12名工作人员前往文昌重灾区支援。在临高县、乐东县、琼海市和儋州等地,下属项目公司迅速展开救灾和减灾工作,恢复道路交通,保障市民安全。这些行动不仅展示了海南项目的业务能力和应急处理速度,也体现了强大的组织动

员能力。

在住房城乡建设部的统筹安排下,集团与其它爱心企业一道,迅速募集并捐赠了700余个垃圾桶,为受灾地区的垃圾正常投放和收集提供了有力保障。这些捐赠的垃圾桶被及时送往灾区,有效支持了灾后恢复工作。集团的行动获得了当地政府和住房城乡建设部的认可和表扬。(图/孙雪 邢玉妹)

集团获评2024福建品牌价值  
评价示范单位

9月26日,由福建省品牌建设促进会与福建省企业与企业家协会联合主办的2024福建品牌价值评价信息发布暨推动福建品牌高质量发展系列活动在南平邵武隆重举行。福

龙马集团以品牌价值55.82亿上榜2024福建品牌价值百强,位列企业品牌第18名,并获评2024福建品牌价值评价示范单位。

(图文/何怡喆 品牌管理部)



## 转变营销思路开拓市场新赛道

8月30日,公司中标兰州中川国际机场特种车辆采购项目,金额2239.5万元,共30台车,主要为新能源洗扫车、新能源抑尘车、新能源吸尘车、燃油洗扫车、燃油清洗车、扫路机等。

9月9日,公司产品中标西安咸阳国际机场车辆设备采购项目,金额563.4万元,共9台车,主要为新能源洗扫车及新能源自装卸式垃圾车。

兰州中川国际机场及西安咸阳国际机场均为国家重要枢纽机场,是西部地区重要的交通枢纽,此次两个机场采购项目金额大,产品种类多,公司能够获得中标,对公司具有重大里程碑意义,是营销思维转变的见证,是开拓新领域、新赛道的代表性项目,同时也是福龙马品牌20多年来在环卫领域实力积淀的有力证明。

由于机场使用环境特殊,对产品的配置、产品质量、产品使用条件等标注和要求更高,项目对接过程中,区域营销人员充分了解客户使用需求及使用条件,为客户精准制定产品方案,顾问式营销模式得到了客户的高度认可和信任。

公司产品2007年首次进入机场领域一天津市滨海机场,此后在国内各大重要机场均有销售,如北京首都国际机场、广州白云国际机场、海口美兰国际机场、三亚凤凰国际机场、石家庄正定国际机场、内蒙古呼和浩特白塔国际机场、银川河东国际机场、太原武宿国际机场、珠海市珠港机场、义乌市民用航空机场、甘肃金昌机场、甘肃张掖军民合用机场、西宁曹家堡机场等。(闫明星 装备公司)

集团核心骨干数据分析专题  
研修班圆满结营

近期,福龙马集团在厦门大学成功举办了为期三天的“核心骨干数据分析专题”培训,旨在增强管理团队在财务思维与数据分析决策方面的能力。来自集团各职能部门及业务板块的70余名核心管理人员参与了培训。

为确保培训效果,福龙马集团特别邀请了两位重量级嘉宾担任主讲。厦门大学会计系副教授林朝南以其深厚的学术背景和丰富的实践经验,为学员们带来了关于财务思维的精彩讲授。他通过深入浅出的方式,让学员

们对财务思维有了更加全面和深入的理解,并认识到其在当代企业管理中不可替代的作用。另一位主讲嘉宾是数据决策与领导力实战专家王安。他凭借在数据决策领域的独到见解和丰富经验,为学员们构建了数据决策框架和体系,并输出了数据应用画布。这一创新的教学方法不仅让学员们掌握了数据决策的核心技能,还激发了他们在实际工作中成为数字化转型推动者的热情和信心。

(图文/陈东方 人力资源部)





## 智驭未来·共创实践

## 福龙马集团数字化能力提升训练营正式开营



集团数字化能力提升训练营于8月20日正式开营，本次活动由龙马互联（福建）科技有限公司（以下简称“龙马互联”）承办，旨在通过“训+战”的形式，系统化培训高效使用飞书和AI工具集，提升组织协调能力和个人工作效率。

开营仪式首先由集团总裁张西冷

女士发表鼓舞人心的寄语，强调数字化能力提升对于企业发展的重要意义，并对学员寄予厚望，鼓励大家把握时代脉搏，果敢创新，成为集团数字化转型的推动者。随后，龙马互联总经理章林磊先生围绕“携手飞书+AI·共创智能高效工作新篇章”主题进行精彩纷呈的演讲，为学员们带



来前沿洞见与深刻思考。

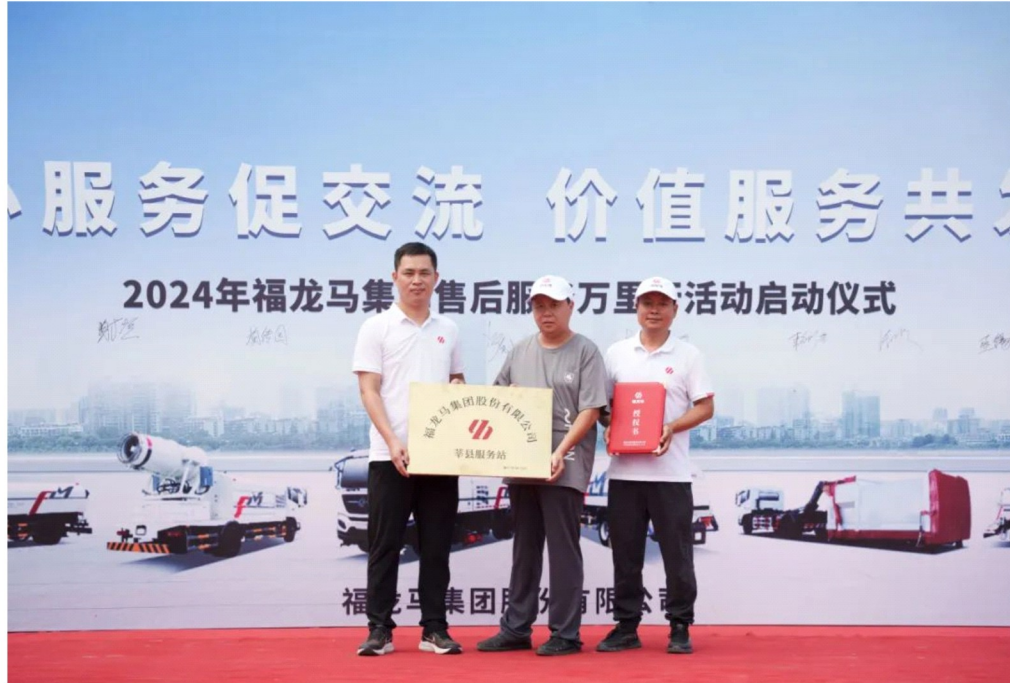
在开营仪式之后，飞书专家史晓睿老师带来训练营第一课。内容涵盖飞书IM、日历、音视频、任务能基础功能介绍等。通过理论授课、实操练习、案例分析、布置课后任务等多种形式，让先锋代表们掌握理论知识的同时，引领大家亲身体验高效办公之旅。训练营特

别设置“项目训战”环节，要求学员组队针对日常部门工作提炼出效率提升案例，将所学知识应用于解决实际问题，提升学员的创新和团队协作能力。训练营将在未来三个月内组织五场数字化能力提升课程、实战演练和结营表彰仪式，全面推动集团数字化创新变革的进程。（图/外部 文/刘春华 龙马互联）

## 福龙马集团2024年售后服务万里行活动盛大起航

近日，福龙马集团2024年售后服务万里行启动仪式在莘县物环管理服务有限公司盛大举行。本次活动以“用心服务，促进深度交流；价值服务，共谋长远发展”为核心主题，公司将携手全供应链伙伴，为全国客户送去高品质的服务和支撑，为客户创造更多价值。本次“服务万里行”活动为期150天，分为五个阶段，计划覆盖并回访全国范围内100家重点客户单位。福龙马集团的服务团队将以匠心精神，为客户提供包括设备巡检、专业维护保养培训以及高效的问题解决策略在内的全方位服务。同时，为了进一步回馈客户的信任与支持，福龙马特别推出了配件与专用油品的专属优惠方案，希望通过实实在在的让利，助力客户降低运营成本，提升运营效率，实现共赢发展。

截至目前，服务团队已圆满完成第一阶段任务，在山东与江苏两省成



功回访了22家重点客户单位，举办了20场专项培训通过这些活动，服务团队有效识别并解决了多项车辆安全问

题，为客户的日常运营提供了有力的支持。除了专业的技术支持，福龙马集团还在炎炎夏日为一线环卫工人送去了防暑降温物资，彰显了企业的社会责任感，获得了客户的高度评价。

自2012年以来，福龙马集团持续开展“售后服务万里行”活动，累计服务里程已超过50万公里，服务客户单位超过1300家。我们始终坚持以100公里范围内为客户提供24小时内现场服务，以确保问题及时解决。对于超出此范围的客户或需要协调配套厂家的情况，公司承诺在2-4小时内给予明确答复。福龙马集团致力于以高效和专业的服务态度满足客户需求，兑现服务承诺。

接下来，福龙马集团“服务万里行”活动即将扬帆南下，前往广东和海南开启新的服务旅程。“龙马精神，服务致远”，每一次服务不仅仅是技术的传递，更是价值的创造。我们将通过此次服务之旅，为客户带来更持久、更深远的价值。

（图/王文娟 文/丘春荣 装备公司）

明晰自身站位  
——挖掘自我潜能  
精进技能助力公司发展

近年来，环卫服务市场经历了复杂多变的变革，竞争愈发激烈，环卫板块正面临前所未有的挑战与机遇。一方面，市场竞争者日益增多，从装备制造企业、房地产企业到国有企业等纷纷加入，竞争格局迅速演变；另一方面，客户需求也呈现出多样化趋势，从政府采购、特许经营模式到大物管模式等不断扩展；此外，技术革新为环卫服务开辟了新的发展方向。

总裁在今年年中会议上强调了“明确自身定位，探索内部突破”的重要性，提醒我们每位员工都是公司大家庭中不可分割的一员，我们的成长与公司的繁荣紧密相连。只有清晰地认识到自己在市场中的独特位置和优势，我们才能制定出既符合实际又具有前瞻性的战略。同时，在团队内部，我们 also 需不断审视和优化，寻找制约发展的瓶颈和障碍，勇于自我革新。通过在业务拓展过程中不断尝试、发现并解决问题，积累经验，以量变引发质变，形成切实有效的业务拓展方案，从而实现项目的成功落地。只有这样，我们才能在激烈的市场竞争中稳健前行，持续发展壮大。

自2016年加入公司以来，我在环境产业公司积累了多个岗位的经验。起初，我在环卫项目方案制作、现场调研、项目费用测算及投标文件制作过程中不断同业主、业务人员、竞争对手等人员碰撞，学习并积累了项目各流程的经验。

2018年，我开始担任华南区域后勤小组组长，为区域业务拓展提供技术支持。为了更好地促进项目落地，为业务发展提供更深入的支持，我在2021年申请区域业务岗位，并担任了业务经理一职。我的职责是负责华南区域的环卫业务拓展。经过几年的努力，我在广东、广西、贵州等多个地区成功扩大了公司的业务版图。

在过去的几年中，我经历了多次角色的转换，这让我深刻认识到明确自身定位的重要性。作为后勤支持人员，我深知自己需要与区域业务人员紧密配合，从项目的实际落地出发，提出切实可行的项目建议和技术方案。我必须站在项目的全周期角度，进行细致的测算和评估，以规避项目实施前后可能出现的各种风险。

同时，作为业务经理，我肩负着更为重要的责任。我不仅要负责项目的整体规划和协调工作，了解项目进展，还要确保每位参与项目的成员都清楚自己的职责和任务。为此，我定期拜访业主、沟通资源方，并组织团队会议，制定详细的工作计划，并明确分工，确保每个环节都有人负责，从而显著提高了团队的工作效率和执行力。通过这些措施，我努力确保项目能够顺利推进，达到预期目标。

在明确自身定位的基础上，我进一步探索内部突破的方法。通过观察和分析工作流程和沟通机制，我发现项目业务拓展过程中存在一些瓶颈和问题。例如，信息传递不畅导致任务重复和资源浪费，团队成员之间协作不够默契，影响了项目的进度和质量。为了解决这些问题，我采取了一系列措施：

首先，我从自身做起，优化信息传递机制，从项目业主的基层、中层到高层积累了解信息，进行综合分析，并与团队进行探讨交流，建立高效的信息共享平台，确保团队成员能够及时获取和反馈项目信息。

其次，我也注重加强团队的沟通和协作培训，在定期的团队建设活动中开展项目交流，就项目拓展过程中遇到的问题以及个人技巧分享，提高了团队成员之间的默契和协作能力。

此外，我还引入了灵活的自我管理方法，通过短周期多方式的迭代和反馈，及时发现并解决项目中的问题，提高了项目的灵活性和适应性。

总之，结合个人或团队的实际工作经验，我对“明确自身定位，探索内部突破”的理解和实践有了更深入的认识。通过明确自身定位，我能够更好地发挥自己的优势和潜力；通过探索内部突破，使我能够突破瓶颈，实现整体提升和发展。二者相辅相成，使我能更好地发现问题和解决问题，推动自身更好的发展和进步。

（翁志场 环境服务事业部华南区域）

## 明晰自身站位 寻找内部破局

通过这次会议，感触很深，和以往的会议不同的是，总裁的讲话内容更加贴切基层，更能感悟人心，特别是那句“任务要大家垫垫脚能够着的，不是蹦起来都完不成的”。如果任务是大家不可能完成的，基本上的人都会躺平，导致被扣绩效和年终奖，造成大家心里不平衡，就不会去顾及公司利益，有可能还会带头损害公司利益，如此恶性循环；

我们是和环境产业公司一起发展起来的项目负责人，公司从龙环开始发展走向全国，我们也是从龙环担任基层管理队长开始走向全国，慢慢的晋升到项目经理，可以说没有公司的平台，我们达不到这样的高度，也许很多人会说我们自己做点小生意收入不会比当项目经理差，话虽没错，一切皆有可能，但是没有公司的培养我们永远也学习到不丰富的管理经验和财务知识。公司好多优秀的项目经理都是从失败走向成功的，那些都是公司花费了很大的代价，才培养出来的优秀人才。所以做人要有感恩之心；

明晰自身站位，我们明白所在的职位，今天的成就，都离不开公司的培养，公司也需要我们的努力。首先，在面对权力和利益的时候，该怎么站位，怎么平衡个人和公司之间的利益，人无完人，面对权力和利益的时候，很少人能坚持的住，但是做人要问心无愧，至少在不能为了自己的小利益，让公司蒙受大的损失，锅都没了，你的碗里还想有饭吃么？所以大家要利用自身所学的环卫知识，管理经验，好好的去想一想，怎样才能确保项目盈利，怎么创新作业模式，怎么加强内控管理，怎么完成公司给与的各项任务，才能对得起公司对我们的培养；其次，管理一个项目公司，项目经理要起到带头大哥的作用，为人要正直，做事要公平，平衡员工和公司之间的利益，加强对员工的人文关怀，公司上下目标一致，团结一心，才完成公司的任务，兵熊熊一个将熊熊一窝；第三，维护好当地公共关系的前提条件是做好本职工作，当地项目生产工作的好坏，直接关系到我们公司在当地的口碑，如果公司在当地的风评不好，也直接影响了项目续标和拓展；

寻找内部破局，一个项目做的好与坏，团队很重要，如果一个项目公司核心管理人员不团结，目标不一致，工作执行力总会有所欠缺，解决问题的时间周期就会拉长，所以在执行任何工作决策之前，要打造好团队工作氛围，做好团队建设，有针对性的去沟通好团队的核心人员，只有大家拥护，才能做好各项工作，今年我初到当涂龙马的时候发现，当地乡镇的主管和公司对立性很严重，很多决策执行不下去，了解情况后发现最主要的原因是，当地乡镇主管觉得公司不信任他们，权力都集中在公司外派人员身上，导致很多工作执行监管不到位，所以我第一时间打破权力垄断，根据优化后的各项预算，划好

底线，把权力下放，做到权责一致，执行力立竿见影，维修费用管控和人工优化执行立马见到效果；

创新作业模式，当涂龙马现有的农村垃圾收运模式以村为单位采用三轮清运车作业模式，需要人多，车多，效率低，维修成本高，未能有效的利用集团装备机械的优势；现有农村保洁模式除集镇外，基本采用短时劳务工人的作业模式，工人都是居家兼职人员，作业时间短，工资低，年龄大，工作效率低，机动性差，不利于管理，不能很好的保障环卫检查和迎检工作，还存在极大的用工风险；

我们首先优化垃圾收运模式，打破以各乡镇以村为单位以电动三轮车收运的模式，1.采用大型垃圾压缩车，规划沿着县道以及沿线的集镇由南往北收运，然后直运到焚烧厂；2.采用三吨垃圾压缩车收运其他乡道的垃圾桶，收运到转运站或者直运到焚烧厂；3.采用三轮垃圾清运车收运其他车辆无法驶入的村道的垃圾，收运到转运站；其次优化农村保洁作业模式，每个行政村保留1-2个固定保洁人员，一个乡镇大约20人，然后再组建农村保洁机动队伍，每个乡镇大约15人，集镇保洁工人15人，共计50人，十二个乡镇园区，预计保洁工人600人，所有工人为全日制保洁工人，一天上班8小时，最低工资标准1780元，机动队员适当提高福利待遇，固定保洁人员负责农村主要道路，居民聚集区保洁，机动队负责河塘沟渠，房前屋后，以及农村死角的卫生整治，五人一组，划分区域，做好排班表拉网式作业，集镇工人负责保洁集镇范围。目前在摸底阶段，摸底完成后计算人工和机械配制，做好预算方案（一切优化方案的实施都要在项目续标成功的前提下，当涂龙马项目2025年1月到期）；

最后，公司在颁布一些规定的时候，也要考虑各项目公司的实际情况，项目公司分布在全国各地，各地经济情况不同，项目体量不同，服务内容不同，项目人员福利待遇不同，物价不同，业主关系维护方式不同，对接业主部门的数量不同，回款周期不同，项目欠款账期不同，采购数量不同等等因素导致费用支出肯定不同，所以对各项目公司的要求肯定也要切合实际，建议公司从业务拓展，项目续标，人员待遇，机械维修，物资采购，制定一个费用支出参考标准，然后由项目运营中心，财务部，人事部，投资部，技术考核部，审计部组建一个有丰富经验的团队到需要帮助的项目公司进行帮扶，根据参考标准和项目实际情况，配合项目公司制定一个切实可行的优化运营方案以及各项费用更加细化的支出标准，报公司审核，再公示（涉及到公司商业秘密除外），做到公平公正。有不到之处望领导批评指正。

（黄环江 当涂龙马）