

鲁信环境绘就产业生态共生绿洲

戈壁滩上的“水文章”

□ 本报记者 王新雷

寸草不生的戈壁，最缺的是水，最盼的是绿。在新疆可克达拉经济技术开发区，随着中溶新能源13.4万平方米厂房的骨架日渐清晰，一篇由鲁信环境主笔的“水文章”也正徐徐铺展——套先进的污水处理系统，将为这个项目注入生机，在沙漠中打造一片产业绿洲。

“作为专业从事高盐高浓度废水处理和特殊物料分离的国家级专精特新‘小巨人’企业，鲁信环境深耕新疆近10年，已先后为川宁生物、中溶科技、疆宁生物、国容电子等多家重点支柱企业提供高难度废水处理及资源化利用服务，为新疆发展提供‘鲁信方案’。”鲁信环境总经理于晖表示。

前瑞攻坚：
在沙漠边缘建设产业绿洲

2024年9月，定位“非粮乙醇新路线制定者”及全国单体产能最大电池燃料氢生产企业的中溶科技，在可克达拉经开区设立全资子公司中溶新能源，投建年产60万吨醋酸、40万吨乙醇联产80万吨乙酸乙酯及4000吨电池燃料氢等生产线。2025年10月，鲁信环境与中溶新能源完成签约，全面承接厂区公用设施、污水处理系统建设工作。

该项目产品种类丰富，生产装置众多，工艺流程复杂，导致污水来源多达11股，且每股污水中含有的有毒有害污染物成分各不相同、水质水量波动幅度大，这对后续处理工艺流程设计与系统抗冲击能力提出了严苛要求。

面对这一“硬骨头”，鲁信环境为其量身定制了“预处理+水解酸化+两级生化”工艺包，针对气化水单独进行高密度软化预处理，大幅降低其硬度和硅含量。待多股污水混合后，再整体采取“水解酸化+两级生化”处理完成深度净化。

“为有效应对进水负荷波动冲击，依托在高浓度污水处理领域的经验，我们对生化系统的池形、池容、污泥负荷进行了针对性设计，并设置多种加药系统，确保出水各项指标稳定优于产业园区污水处理厂接纳标准，进而在直接承接厂区原水的第一道关口，啃下最难啃的‘骨头’。”鲁信环境技术负责人齐奇对记者表示。

中段破局：
在园区腹地涵养人工绿洲

在伊犁河谷的明媚阳光中，一片青翠广袤的芦苇荡摇曳起伏。这并非天然形成，而是由鲁信环境为巩留工业园区污水处理厂配套建设的人工湿地工程。由鲁信环境与巩留工业园区管委会联合投建的巩留工业园区污水处理厂（下称“**巩留项目**”），承担着疆宁生物、国容电子等当地支柱企业所排放的高达87%纯工业污水的处理重任。

“生物制造与电子新材料属于污染较重、污水处理难度较大的产业。污水中的COD、氨氮、总氮、总磷等污染参数浓度高，且经过企业预处理再排放至污水处理厂后，易降解的有机物已基本消耗殆尽，可生化性极低。”巩留项目负责人江宇指着中控屏幕上跳动的参数说，“常规工艺根本无法再继续深度处理这类污水。为此，我们采用了公司自主研发的两项高级氧化工艺——非均相催化氧化法与臭氧催化氧化法，实现从‘难以处理’到‘稳定达标’的关键一跃。”

“经过一系列工艺流程协同处理，巩留项目出水的各项关键指标实际值均显著优于国家标准，污染物去除率达到90%以上。”在江宇看来，这便是鲁信环境为积极支持新疆各区域培育壮大特色优势产业筑牢的生态屏障。

末端零排：
在生产一线打造循环绿洲

一滴夹杂着高浓度有机物的发酵污水，从位于新疆伊犁州霍尔果斯经济开发区的川宁生物生产车间，径直流入鲁信环境为其定制化配建的中水回用系统（下称“**川宁生物项目**”），经过超滤、一级反渗透、浓水反渗透等重重淬炼、化作清澈见底、甚至达到可饮用标准的回用纯水，重新汇入川宁生物项目的生产发酵车间及热电化水系统。

而那些被拦截下来的杂质，则通过鲁信环境自研的纳滤系统分离出一二价盐浓缩液，经蒸发与电解后生成的硫酸、氢氧化钠，被直接回用于前端污水预处理环节，剩余的污泥被压成含水量极低的泥饼，用于焚烧发电。

这便是一滴生物制药污水在川宁生物项目中变废为宝的绿色旅程。截至2026年6月底，已有近3500万吨污水在这里得到了循环再造，相当于2.4个西湖的储水量。“我们为川宁生物项目定制化建设、运维中水回用及高盐废水分盐系统时，目标便是打造一个‘没有排污口的工厂’。”川宁生物项目负责人岳燕明介绍，该项目采用了全膜法处理工艺，通过超滤及多级反渗透，可将污水中的有机物和盐分彻底拦截，进而产出高品质回用水，且回用效率高达87.2%。

青岛银行举办匹克球主题邀请赛 探索“金融+体育”服务新场景

□记者 胡羽 报道
本报青岛讯 近期，青岛银行“活力春夏 悦动挥拍”匹克球主题邀请赛在多地陆续开赛，吸引了大量客户参与。该赛事已在青岛、济南、济宁、枣庄、聊城、临沂等城市落地，后续还将在省内其他城市接续举办。

此次活动旨在以潮流体育运动为纽带，跳出传统金融服务边界，将运动社交与金融服务有机结合，搭建银客沟通的新平台。通过轻量化、大众化的运动场景，为客户提供释放压力、休闲交友的线下空间，让金融服务融入日常生活。

据悉，本次活动创新搭建总行专业竞技+支行趣味体验双线总分联动模式，兼顾专业性与普及性，全方位提升广大客户的参与体验。在总行主赛场，青岛银行面向广大客户广泛征集运动爱好者，设置公开组、常青组两大参赛组别，配备专业赛事流程与定制荣誉奖牌，打造公平规范、趣味十足的竞技赛场，供体育爱好者同台比拼、以球会友。

近年来，青岛银行持续深耕“金融+非金融”一体化服务体系建设，围绕运动休闲、健康康养、品质生活等场景，丰富客户专属权益矩阵。下一步，该行将继续拓展服务场景，完善权益体系，在守护客户资产稳健增值的同时，以多元特色活动陪伴客户品质生活，打造有温度、有质感的财富服务新模式。

百姓身边的“金融勤务员”——记优秀共产党员、恒丰银行青岛分行营业部副总经理李强

□ 本报记者 胡羽

在青岛市几十个小区的业主群里，流行着一句话：“有问题找强子。”谁家灯不亮了、水管漏了、家具要装了，群里喊一声，他拎着工具箱就上门。居民口中的“强子”，是恒丰银行青岛分行营业部副总经理李强。就在前不久，他被评为优秀共产党员。一位银行经理，怎么就成了群众心里“有事就能找”的人？

“有问题，找强子，心里踏实”——群众口中信任的模样

李强获奖的消息传到业主群里，群里一下子热闹起来，“庆祝李强获奖”“这个奖该得对”……消息翻了好几页。

宋增兴也在群里。他是李强的客户，也是邻居。他把那条获奖新闻转到朋友圈，拿给记者看的时候，点赞和评论已经排了很长一串，有亲戚，有同事，也有小区邻居。宋增兴认识李强很早。起初他没想过找李强办业务，只是有次家里需要帮忙联系了李强。人来了，活干了，没说过一句银行的事。后来家里有笔存款到期，他主动找的李强。“人心换人心，你真心实意把别人放在心里，别人自然信你。”宋增兴说。

“有问题，找强子，心里踏实”渐渐成了周边居民的共识。李强的微信里有1.6万个好友，未读信息却只有个位数，在居民心中他是那个大家公认的“大管家”。有人替李强算过账，一周跑出去帮人修东西十几次，能转化成业务的不过两三个。“那你图什么？”李强说：“我是党员，群众的事就是我的分内事。”

社区居民姜先生对此深有体会。之前，他在济南工作，母亲独自在青岛居住。一天凌晨4点，母亲突发肠梗阻，姜先生试着拨通了李强电话。李强放下电话就出了门，背人下楼、送医、挂号、检查、办住院，直到家属赶到、老人病情稳定。

跑腿帮忙他干得实在，帮群众守好钱袋子他更较真。曾有位退休老人想把70多万元养老积蓄放进一个高收益产品，李强没有顺着说“这个好”。他拿着笔，一张纸，一笔一笔算账，讲风险。老人走的时候跟他说：“你是第一个劝我少买的人。钱放你这儿，我放心。”

宋增兴说：“李强没有轰轰烈烈的事迹，但在日常点点滴滴的服务里，让我们看到了一个优秀共产党员的模样。”

从业至今，李强服务了8000多位客户，管理资金超8亿元，始终保持零投诉纪录。对李强来说，每一笔钱都是一份托付；对群众来说，有事找强子，心里踏实。

“认准的事，不回头”——家人眼里坚持的模样



恒丰银行青岛分行营业部副总经理李强（中）为辖区居民宣传金融知识。

外人眼里李强什么都搞得定，家人却不知道那些“搞得定”都是苦功夫磨出来的。2013年，李强从部队退役后进入恒丰银行青岛分行，岗位是驾驶员。那几年全国推广ETC，他主动申请参与推广，下班后去小区、商场摆摊。有车主在电台热线咨询，他打电话进去答疑，讲得清楚、说得明白，被邀请长期在线值守。岳父岳母后来跟他说：“以前看你成天忙忙碌碌不着家，心里直犯嘀咕。后来在电台里听见你给人家答疑，条理清晰，耐心又专业，我们也很高兴。”

就这样，白天开车，晚上摆摊，休息日上线答疑，李强靠一步一个脚印的真诚服务，把每一个客户的信任都当作最大的回报。六个月下来，他推广的ETC业务量一路攀升，干到了恒丰银行全行第一。

2020年，李强转岗零售客户经理。42岁重新做“学生”，比想象中难得多。理财、保险这些业务没有对应的资格证书碰都不能碰。产品体系、监管要求、资产配置逻辑，他样样不熟，只能白天跟着学厅堂服务，晚上回家啃教材。吃不准的问题，追着同事问，追着分管行长问。

一年半的时间里，李强陆续考取了理财资格、保险资格、AFP金融理财师等专业资格证书。那段时间，教材像长在了他身上，出门带着，回家也带着，书一遍遍地翻，题一道道地刷。

李强的岳父是位退休老党员，说起女婿，他评价很简短：“他认准的事，不回头，他的字典里没有‘困难’二字。”

拿到证书不久，同小区一位大叔找上门咨询理财，问得很细。李强把产品用大白话讲给他听。大叔听完当即就要购入100万元的理财产品，李强反而劝他：“叔，先买点试试。”大叔说：“你讲得清楚，我信得过。”

这是李强办理的第一笔业务。后来那位大叔不光自己续存，还介绍了新客户。李强凭借真诚服务和专业素养，赢得了客户的口碑，个人管理资产规模迅速攀升。

“把群众放在心上，强哥就是这句话的活教材”——同事心里榜样的模样

2022年，在恒丰银行市北支行，零售客户经理于洋第一次见到传说中的“强哥”。

于洋觉得这人挺特别，一个银行客户经理，干的很多事跟业务扯不上关系。共事没多久，他注意到了一个现象，每天上午九点正式营业，找李强的客户就来了，排着队，一个接一个，进门不喊“李经理”，都喊“强子”“强哥”。客户喊得亲，李强应得也亲。

于洋跟着出了几趟门，才发现外人嘴里说的“强哥好”到底好在哪儿。谁家灯泡坏了、水管漏了，李强扛着梯子就去了。看得多了，于洋觉得这些事换个人不是干不了，是很少有人能像他那样干。扛梯子的时候是

从商家自费送进村，到平台包邮到地头——电商打通化肥入村“最后一公里”

□ 本报记者 王新雷

在大城市的光环之外，散落着无数这样的县城。它们没有一线城市的人才虹吸，也没有通江达海的港口优势，甚至连熟悉互联网的年轻人也大多在外打拼。但是这里有另一种东西：一些想要做点实事的人，一些朴素而闪闪发光的念头。比如，让偏远乡村、手头只有几亩地的农户也能用上价格公道的好肥料，比如让一个用不惯手机、只能手写的客户也能顺畅地下单收货。

这样的念头，落实起来要跨过一道又一道关卡：琐碎的咨询，高昂的物流费用，各种各样的末端成本……直到近些年，电商基础设施不断下沉，这些闪闪发光的念头，才有了落地的可能。

说到做到的“笨老板”

家住青州的陈凯琪，今年35岁，健谈得不太像是一位传统意义上的农资企业家。这样的好口才和好精力源于他的上一个身份——农村信用社客户经理。2013年，他辞掉工作，接手了亲戚家的肥料厂，并成立了潍坊韩邦肥业有限公司。

“对于我们这样的中小企业来说，最轻松的路就是卖货给大基地、大经销商，一车一车地发。”陈凯琪说，“但我们还是想做个人农户。”这个念头来自他的经历。在做银行客户经理的时候，他观察到，对于多数农村家庭而言，一年能持续投入三五千元的消费项目屈指可数，肥料恰恰是其中最重要的一项。一桶肥料从工厂售出，经过省级代理、县级批发商、乡镇零售店层层加价，价格能从70元翻到120元。

为尽可能绕过中间环节，他想到了电商。2020年，陈凯琪打造的工厂品牌进驻了拼多多。这个平台的用户群体，正是他想服务的“散户”。设想是美好的，但问题随之而来。“最难的不是卖货而是发货。”陈凯琪说，“我们做的是重货，一桶20公斤。当时的快递公司没有针对大件的相关政策，我们只能走物流运输到市里、县城，离农户家几十公里。”

“但我们答应送到村，那就得送到。”陈凯琪说。那几年，他和团队成为同行眼中



青州肥企解决了不少本地村民的就业，他们在家门口就能赚钱补贴家用。

的“笨人”。在物流车把肥料送到县城后，他们自掏腰包包车往村里送。有的村子离县城30公里，车费就要100多元。

转机出现在2022年。这一年，借助拼多多平台针对西部偏远地区推出的中转集运、中转费减免等政策，他的公司发往西部六省的订单，可以先到西安、成都等地中转仓，再由平台通过合伙的物流商进行二段配送，并全额承担中转费。这让陈凯琪看到了做大线上业务的希望。进一步化解困难的，是去年底拼多多“免费送货到村”服务的试点。在服务覆盖地区，过去只能送到镇上的包裹，现在能直接送进村里。

平台把最难的一环接过去了，这也让销量明显攀升。陈凯琪估算，今年店铺的销售转化率至少提高了百分之七八十，仅广西一个试点省份，公司每天就比之前能多售出50单左右。按客单平均价格150元、每年销售8个月计算，“免费送货到村”服务试点推行之后，单个省的增量达到了100万到

200万元。

包邮进村带来的研发底气

如果说陈凯琪的故事是关于中小企业如何在物流和平台托举下站稳脚跟，那么农可益的故事就是站稳脚跟后如何更好地发展。

同样在青州，农可益官方旗舰店所属企业去年新建了5000余平方米的崭新厂房。“线上订单量一直增长，原先工厂产能跟不上，所以就建了新厂房。”农可益官方旗舰店拼多多运营负责人王志强说，新厂房有六条标准化生产线，产能从每天十几吨增加到三四十吨，支撑起了平台月均2万单的销售量。

早在2019年，农可益就开通了拼多多店铺，线上业务占八成以上。自从平台推出“免费送货到村”服务试点之后，他们在西南一些偏远地区的订单增幅达到了30%以