

# 中持水务股份有限公司

## 2022 年度总经理工作报告

### 一、2022 年公司整体经营情况

#### 1、主要财务数据概况

2022 年度，外部不可抗力客观因素对公司经营业绩产生巨大负面影响，公司实现营业收入 14.35 亿元，同比下降 1.83%；公司归属于母公司所有者的净利润为 1.20 亿元，同比下降 26.73%；经营活动产生的现金流量净额为 531.76 万元，同比下降 91.53%。

#### 2、业绩下滑的原因分析

(1) 运营项目收入是公司收入的主要组成部分，近年来运营业务收入稳健增长，利润贡献占比较高。2022 年度，因严峻复杂的国内外形势，公司已运营项目的上游企业的生产经营活动受到极大影响，在一段时间内出现了减产甚至停产的情形，导致出水量大幅下降，公司既有运营项目运营收入出现下滑，对 2022 年度的经营业绩造成了重大不利影响。此外，受大环境影响，2022 年度公司部分新运营项目转入正式运营的时间出现延后，公司运营业务收入的增量不及预期，给公司的经营业绩同样造成较大负面影响。

(2) 工程类项目收入占公司营业收入 50%以上，项目的实施进度对当期的经营业绩具有重要影响。2022 年度，受外部不可抗力等客观因素影响，公司实施的工程类项目未能按照预期计划执行，大多出现了间歇性停工的状态，导致项目的实施进度大幅滞后，当期确认的收入出现下滑。

(3) 在市场开拓方面，受大环境影响，部分潜在项目招标工作严重推迟，导致未能按正常规划获取新市场项目。

(4) 公司主要客户为地方政府，由于客观不利因素影响，地方政府普遍存在较大的财政压力，公司运营、工程项目均出现不同程度的延迟支付，2020 年至 2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额出现明显下滑趋势，坏账计提金额大幅增加。

(5) 为了更加真实、准确地反映公司截至 2022 年 12 月 31 日的资产状况、财务状况和经营成果，依据《企业会计准则》及公司财务规章制度的规定，同时

基于谨慎性原则，公司对合同资产计提减值准备，对本期业绩影响较大。

3、公司管理层克服各种外部环境带来的困难，积极开拓市场，在 2022 年三季度末和四季度大环境一定程度好转后陆续中标并签约了多个大项目，进而实现 2022 年度合同签约额创历史新高，为 2023 年度的经营业绩打下了良好的基础。

4、2022 年度，公司重视业务健康发展，提前完成资金储备，截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 5.91 亿，与去年同期相比增长 103.47%，为公司存量项目的实施和新项目的获得提供了重要保障，也为整体经济环境改善后的业务发展提供了重要支撑。

## 二、2022 年经营管理工作回顾

### 1、战略南移实施进展

(1) 2022 年 3 月，公司完成非公开发行，三峡集团全资子公司长江生态环保集团有限公司（以下简称“长江环保集团”）成为公司第一大股东，公司业务发展迎来了新的契机。2022 年 5 月 26 日，公司与长江环保集团签署《业务合作协议》，本次是双方在前期工作的基础上，总结合作经验，细化落实合作保障机制。《业务合作协议》的签订，明确了公司作为长江环保集团的技术支撑创新平台和项目实施协助平台的定位，将进一步推进战略合作项目落地，实现合作项目投资总额不少于人民币 50 亿元的预期合作目标。

#### (2) 组织建设

为了更好的服务于长江大保护事业，公司于 2021 年底成立了长三角区域公司和湖北分公司，并作为独立的利润中心。2022 年度，公司对长三角区域公司和湖北分公司的组织架构进行了梳理，公司管理层、职能部门、各区域业务骨干等积极响应公司战略南移战略，陆续到南方开展工作。长三角区域公司和湖北分公司紧抓长江大保护的生态环境建设机遇，为长江中下游地区客户提供环境升级服务，提升客户体验，打造公司品牌知名度和认可度。

#### (3) 重要项目获得

凭借在污水处理领域的技术实力、丰富的运营经验以及专业的人才队伍，公司获得安徽六安东城、城南两座污水处理厂和城区五条水体等运维服务项目，助力长江环保集团实现厂网河一体“水管家”业务的全流程精细化运营。

公司与江西省华赣环境集团于都有限公司、中铁二十五局集团有限公司联合体中标江西于都工业园区罗坳工业小区污水处理厂及配套管网设施建设工程，是

公司服务国企央企、服务长江大保护的又一重要成果。

公司与长江环保集团、上海勘测设计研究院有限公司、中国建筑第五工程局有限公司、中国安能集团第一工程局有限公司联合体中标江苏省苏州市吴江区农村生活污水治理 PPP 项目，该项目总投资约为 16.10 亿元，是公司与长江环保集团战略合作以来落地的又一重大项目，对未来持续深入合作具有重要意义。

## 2、成熟区域持续发展与打造新的区域利润增长点并举

公司始终坚持将能力建立在客户端，通过本地化、专业化的区域中台组织将公司的供给与客户的需求高度结合，为客户提供定制化的服务，追求极致的客户体验，实现区域业务的良性发展。

京津冀区域和河南区域作为公司业务发展比较成熟的区域，规模效应凸显，各项业务发展进入良性循环。在京津冀区域，凭借在农村综合环境治理业务领域的技术优势和在当地标杆项目的示范效应，公司与长江三峡集团雄安能源有限公司及其他联合体成员在雄安区域获得容城县 2022 年农村生活污水治理项目，助力打造生态宜居美丽乡村；公司中标的任丘开发区城南污水处理厂扩容和南区中水回用工程及北辛庄乡污水处理厂扩容和北区中水回用工程在满足任丘当地不断增长的环境建设需求的同时实现污水资源的合理化利用；公司已在河北区域连续实施了多个湿地项目，成功打造成具有较高影响力的标杆性项目，公司与中国市政工程华北设计研究总院有限公司联合体中标衡水市冀州区衡水湖小湖生态修复工程 EPC 总承包项目，本项目未来的实施将进一步积累项目经验和相关技术储备，为公司持续获得湿地项目起到良好的示范效应。在河南区域，得益于在环保基础设施建造业务领域的竞争优势，公司与河南省城乡规划设计研究总院股份有限公司联合体中标焦作市城乡一体化示范区污水处理工程 EPC 总承包一标段项目，本项目突破了局部环境建设的服务模式，将污水处理厂、污水处理站、管网等环境基础设施有机结合起来，实现了区域环境问题的综合解决，展现了公司环境综合问题的解决能力。

在成熟区域持续发展的同时，公司不断打造新的区域利润增长点。公司获得了呼伦贝尔市阿荣旗那吉镇污水处理厂改扩建工程采购-施工总承包项目，实现了公司在内蒙古区域环境基础设施建造服务业务突破，公司将以此项目为标杆，推动公司在内蒙古等区域各项业务的多元发展。

## 3、持续打造环境技术领军企业

### （1）参与长江经济带生态环境国家工程研究中心技术验证基地建设

2022年10月，长江经济带生态环境国家工程研究中心技术验证基地在江苏宜兴揭牌，该基地立足于公司建设的宜兴概念厂生产型研发中心，将由三峡集团与中国城市污水处理概念厂专家委员会共同建设，为长江大保护提供创新动力。该基地是三峡集团全面履行长江大保护使命任务的五大平台之一，肩负着长江大保护工作开展过程共性关键技术和重大科学问题的研究与创新职能。宜兴概念厂生产型研发中心纳入国家工程研究中心的核心建设内容，推进先进技术向实际应用的转化，将成为科研、技术、试验、成果多维度复合型创新空间。

### （2）聚焦创新，技术研发不断收获成果

公司以持续不断的创新为业务发展提供技术支撑。公司研发团队承担了“农村人居环境整治技术与集成创新”、“多源污泥资源化处置关键技术及装备研发”等国家重点研发专项课题。此外，公司积极与高校开展研发合作，促进产学研深度融合，如公司与清华大学联合研究中心承担了“溢流污水处理技术研究”、“排水管网短管修复技术”、“污水中有机磷的去除研究”等研究课题，公司与北京化工大学合作，在“纤维素基纳米复合材料高效絮凝—氨氮吸附材料的研发”等课题上开展共同研究。

2022年度，公司在创新研发方面取得了丰硕成果。2022年初，在中国环境保护产业协会组织的成果鉴定会上，公司与温华环境、清华大学共同研发完成的“多效澄清技术”，以及由公司与清华大学等共同研发完成的“污水处理厂纳米絮凝原位扩容技术”顺利通过鉴定。两项技术可解决溢流污染造成的水体恶化、断面不达标的水体治理难题，为公司进一步开拓溢流污染控制业务提供了重要的技术储备。公司参与完成的永定河大型仿自然湿地构建与高标准水质保障技术应用项目（以下简称“永定河项目”）和河湖地下水回补污染风险识别与防控技术开发及应用项目（以下简称“河湖地下水回补项目”）于2022年获得环境保护科学技术奖二等奖。永定河项目的技术成果应用于永定河流域水体综合治理及生态修复实践，推动了国内大型复合湿地水生态修复治理模式革新和技术进步，产生了巨大的社会和生态环境效益。河湖地下水回补项目针对我国河湖地下水回补释放污染风险交织、污染源头及过程阻控针对性不强、回补后长期缓释风险防控难度大等关键问题，攻克了回补风险识别诊断、源头与过程污染阻控、回补后调控监管三大关键技术。

#### 4、业务梳理及优化布局

2022 年度，结合公司业务发展阶段和长期战略，公司对整体业务进行了系统化梳理，并针对未来实施了一系列优化布局。

##### （1）专业工程平台建设

为满足日益增长的业务发展需求，克服业务拓展过程中的资质瓶颈，公司控股子公司江苏南资环保科技有限公司（以下简称“南资环保”）于 2022 年取得了市政公用工程施工总承包壹级资质和建筑机电安装工程专业承包壹级资质，扩大了南资环保可承接市政公用工程的范围，提升了市场竞争力。通过不断获得并成功实施有影响力的专业化项目，公司力争将南资环保打造为公司内部的专业工程平台，对公司的业务发展和经营业绩将产生积极影响。

##### （2）资产公司建设

2022 年，公司在浙江省宁波市镇海区成立全资子公司中持（浙江）水务投资发展有限公司（以下称“资产公司”），未来公司将逐步将旗下优质项目公司股权注入资产公司，进一步有序推进优质资产的专业化管理，在推动资产高效管理、稳健增长、规模化经营的基础上，探索更广阔的资产经营模式。同时，公司在慈溪和东阳区域深耕多年，资产公司立足镇海将加强与上述区域的协同，推动公司业务在浙江及周边区域的持续发展。

##### （3）技术产品公司建设

为进一步提升公司技术产品板块实力，在研发、销售等环节形成合力，促进技术产品业务快速发展，公司于 2022 年成立全资子公司江苏传山环境科技有限公司（以下简称“传山科技”）作为公司技术产品平台公司，传山科技成立后将重组目前公司分散持有的专业技术产品公司股权，整合内部资源形成系统化合力，并为进一步链接外部资源提供架构支撑。

#### 5、重视人才培养和梯队建设

公司根据业务发展实际和团队建设要求，科学制定人才发展计划。2022 年，公司成功开展了“运营新动力”、“社招新员工培训”、“应届生培养”等人才培养项目，对补充成熟区域运营骨干和支持新区域运营业务的发展提供了人才保障，通过培训也使得新员工能更快的融入公司，完成角色转变，提升专业技能。同时，公司也重视专业化能力建设，2022 年面向各区域，协同各部门组织了 30 余场专业能力培训，培训涵盖工程、运营、财务、安全、研发、市场、人力等各个方面，

极大的提高了员工的基本素质和业务能力。

### 三、公司 2022 年收入、利润情况

#### 1、营业收入、毛利情况

单位：万元

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
城镇污水处理	74,345.42	52,171.43	29.83	15.11	16.36	减少 0.75 个百分点
工业园区及工业污水处理	33,568.92	19,420.68	42.15	-31.30	-32.16	增加 0.74 个百分点
综合环境治理	35,632.68	25,238.47	29.17	8.74	12.66	减少 2.47 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
环保基础设施建造服务	72,812.39	51,692.98	29.01	-2.12	-8.19	增加 4.69 个百分点
运营服务	57,561.05	36,097.04	37.29	10.52	24.51	减少 7.04 个百分点
技术产品销售	13,173.58	9,040.56	31.37	-33.32	-14.50	减少 15.11 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
华北地区	58,449.64	41,043.60	29.78	41.86	41.95	减少 0.05 个百分点
华中地区	49,836.44	28,823.92	42.16	-19.58	-27.29	增加 6.13 个百分点
华东地区	22,890.74	17,297.33	24.44	-29.81	-19.71	减少 9.50 个百分点
华南地区	8,940.36	7,247.02	18.94	320.32	27,123.98	减少 79.81 个百分点
西北地区	1,685.93	1,064.36	36.87	42.27	26.87	增加 7.66 个百分点

东北地区	1,622.45	1,263.12	22.15	-77.20	-74.21	减少 9.02 个百分点
西南地区	121.46	91.23	24.89	1,437.53	1,624.61	减少 8.19 个百分点

### （1）主营业务分行业情况说明

公司所涉细分行业领域主要是城镇污水处理、工业园区及工业污水处理及综合环境治理。2022年度，工业园区及工业污水处理领域新获取的工程类项目减少，同时公司已运营项目的上游企业的生产经营活动受到极大影响，在一段时间内出现了减产甚至停产的情形，导致出水量大幅下降，营收规模出现下滑；城镇污水处理领域由于河南区域抓住市场机会，稳扎稳打，获得了焦作市城乡一体化示范区污水处理工程大额项目，实现了营收同比增长 15.11%；另外，综合环境治理领域收入实现了 8.74%的稳定增长，毛利率水平继续维持在 29%至 31%。

### （2）主营业务分产品情况

公司三大类产品中，运营业务一直是公司的利润蓄水池，近年来营收稳健增长，2022年实现同比 10.52%的增长，利润贡献占比达 45.95%，与去年同期基本持平，但运营业务毛利率较上年下降，主要是因为报告期内公司部分工业园区污水运营项目受上游企业经营活动不正常影响，导致来水水量减少，另外部分新投运的运营项目，处于产能优化提升阶段，毛利率偏低。环境基础设施建造服务业务与技术产品销售业务方面，因受宏观经济下行影响，营收规模出现暂时性的下滑。

### （3）主营业务分地区情况

公司重点围绕区域中心拓展业务，形成区域业务的良性发展，近年来，公司在继续稳固华北地区、华中地区的市场保有量基础上，逐步面向全国拓展其他地区的业务。2022年度，华中地区营收持续稳定增长，本年新获得焦作市城乡一体化示范区污水处理工程项目，助力该区域营收及利润贡献的提升；华北地区本期营收规模下滑但毛利率提高，虽然工程类业务出现暂时性下滑，但是高盈利水平的运营业务占比加大，整体提升了该区域的毛利率水平；华东地区营收规模及毛利均下滑，主要是工程类业务较上期大幅减少；西北地区受本期新获取呼伦贝尔市阿荣旗那吉镇污水处理厂改扩建工程项目影响，营收大幅增加；东北、华南与西南等地区，公司业务规模较小。

## 2、费用情况

单位：万元

项 目	2022 年	2021 年	同比增加	增加幅度 (%)
费用合计	30,038.83	27,799.27	2,239.56	8.06
其中：销售费用	3,349.22	3,268.13	81.09	2.48
管理费用	13,829.61	13,476.74	352.87	2.62
研发费用	5,639.17	4,999.90	639.27	12.79
财务费用	7,220.84	6,054.51	1,166.33	19.26

本年费用合计 30,038.83 万元，较上年增加 2,239.56 万元，增幅 8.06%。其中销售费用增加 81.09 万元，增幅 2.48%；管理费用较上年同期增加 352.87 万元，增幅 2.62%，销售及管理费用变动不大；研发费用增加 639.27 万元，主要是公司坚持技术领先的发展理念，持续加大研发投入；财务费用较上年增加 1,166.33 万元，主要是部分投资项目本期商业运营，专门贷款利息由资本化转为费用化。

## 3、利润总额

本年利润总额 15,270.96 万元，较上年 21,344.60 万元减少 6,073.64 万元，降幅 28.46%。

## 4、净利润

本年净利润 12,957.98 万元，较上年 18,834.41 万元减少 5,876.43 万元，降幅 31.20%。

## 5、归属于上市公司股东的净利润

本年归属于母公司净利润 12,030.45 万元，较上年 16,419.43 万元下降 4,388.98 万元，降幅 26.73%。

## 四、2023 年经营计划

环保行业经过 20 余年的发展，市场规模增速放缓，但治理需求仍在不断升级。2022 年，国家陆续出台了《农业农村污染治理攻坚战行动方案（2021—2025 年）》《关于印发深入打好城市黑臭水体治理攻坚战实施方案的通知》《关于印发〈深入打好长江保护修复攻坚战行动方案〉的通知》《黄河生态保护治理攻坚战行动方案》等政策性文件，二十大报告中也明确指出高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，环保行业也进入高质量发展的新阶段。随着各项政策自上而下逐一推进落地，环保行业政策红利逐步释放，增量与存量市场空间逐渐明确。虽然全面惠及行业所有企业的普遍性红利已不复存在，但对于具备较好技术储备和精细化管理能力的企业，未来几年仍然存在一定发展机遇。

### 1、利用经济环境回暖窗口，积极开拓业务，实现业绩回升

公司将充分利用现有的资金储备，依靠领先的技术实力和综合环境问题解决能力，积极开拓水务投资及运营类项目。在项目拓展过程中，寻找边界条件清晰、收费有保障、有合理机制的优质项目，确保项目顺利建设、稳定运营、正常收费。高质量水务投资及运营项目的获得将提升公司的运营规模业务，对公司的持续、稳定、健康发展具有积极作用。

随着环境建设需求的不断升级，环境基础设施建造服务业务向着综合、复杂、技术难度高方向发展。公司在环境基础设施建造服务业务领域深耕多年，具有丰富的项目经验和深厚的技术储备，在市场开拓过程中，积极开发能体现公司技术优势的综合大型工程类项目，并由公司总部统一研判、顶层设计，满足客户环境建设需求。

公司将坚定不移的推动战略南移工作，紧抓长江大保护环境建设机遇，开拓长江流域环保业务。同时深化与大股东长江环保集团的战略合作，充分利用公司的技术优势和长江环保集团的市场和品牌资源，加强双方在概念厂为代表的污水处理厂建设运营、工业及工业园区污水处理、综合有机废弃物处理及利用等重点业务领域的合作，不断打造标杆项目，服务长江大保护。

### 2、坚持健康经营，实现高质量发展

公司将持续强调健康经营，重视现金流管理。在项目追踪过程中，加强对项目质量进行评估，优选资金到位或者有清晰资金支付来源的项目。在项目执行过程中，通过提供高质量服务及加强与客户的沟通，及时回收项目的过程款项。同时公司将持续严格执行应收账款分类管理制度，对重点账龄较长的应收款项制订专门策略，加强老旧项目款项回收。让资金管理做到销售和回款齐抓共管，实现公司的高质量发展。

公司将推动存量项目的精细化管理，提质增效。对于工程类项目，公司将进一步完善工程管理相关制度，重点聚焦预算管理和绩效考核，提升项目全过程管控能力。在项目的实施过程中强化安全生产，持续加强项目实施过程的造价管控，做好成本精细化管理。积极推进完工未结算、未决算项目，实现项目闭环。对于运营类项目，公司将持续确保项目安全稳定运营，排放达标。同时公司将持续推动精准加药工作，控制运营成本和人力费用，提升项目运营效率和效益。

### 3、战略布局重点业务

### （1）管网服务业务

2022 年，国务院办公厅转发《关于加快推进城镇环境基础设施建设的指导意见》，其中新增和改造污水收集管网 8 万公里为污水处理及资源化 2025 年建设目标之一，新增和改造污水管网有助于提升污水收集效能，管网业务具有很大的市场空间。公司布局管网业务多年，在管网建设、调查诊断、系统提升、数字化运维等方面积累了丰富的经验，为解决黑臭水体、断面超标等区域环境问题提供了有力的技术和项目支撑。

### （2）高品质回用水业务

基于对行业形势的预判，公司很早就开始污水资源化项目的实践。公司于 2021 年就在河北正定打造了服务、技术双升级的再生水厂，出水一部分进入高新区再生水管网，用于工业用水、景观环境用水、绿地及路面浇洒，另一部分则经进一步处理排入片区水系统，既减轻了水环境污染，又缓解了水供需矛盾，实现经济、社会、环境价值的协同共赢。国家“十四五”规划《纲要》再一次强调推进污水资源化利用，对于缺水、少水的北方地区具有广阔的市场空间，公司将凭借一个个污水资源化项目的示范效应，积极开拓高品质回用水业务。

### （3）工业园区及工业业务

基于十余年的工业环境服务经验，公司在工业园区构建起 IES 模式（工业园区综合环境服务模式），这一模式从“技术、财政、管理可持续”三个维度着眼，有效解决了工业园区环境治理难题。同时，公司子公司南资环保在高浓度有毒难降解工业污水处理、剩余污泥处置等方面拥有核心技术，为众多化工企业及化工园区提供废水处理、污泥处置和废气处理的技术服务、个性化解决方案和设施运营服务。公司研判工业园区及工业业务存在巨大的市场空间，公司将凭借自身技术优势、丰富的运营经验，积极布局相关领域业务。

### （4）持续推动技术产品销售

2022 年公司成立了全资子公司传山科技，传山科技将整合公司持有的技术产品公司股权，逐步形成以环保技术产品研发、生产、销售为主营业务的经营实体，促进公司技术产品业务快速发展。技术产品业务具有单体规模小、合同额相对较低的特点，容易形成交易和交付，为客户提供优质服务的同时贴近客户、延展服务，进而对技术产品不断迭代优化，持续满足客户日益升级的环境需求。

## 4、持续推动创新工作，为公司发展提供新的动力

### （1）宜兴概念厂生产型研发中心建设

宜兴概念厂生产型研发中心拥有两条千吨线和三条百吨线，开发未来城市处理的工艺构型，经过示范性的研究与验证后推向市场。公司力争将宜兴概念厂生产型研发中心打造为综合性技术研发基地，聚焦新污染防治、有机质协同处置与综合利用、氮磷资源回收等核心技术开发，将百吨线打造成为测流厌氧氨氧化生产型研发平台，将千吨线打造成为面向未来的生物综合分析测试平台。长江经济带生态环境国家工程研究中心技术验证基地 2022 年在宜兴概念厂生产研发中心揭牌，公司也将借助这一基地的落地，产出更多技术成果，为公司开拓长江大保护相关业务提供技术支持。

### （2）链接外部优质研发资源

公司持续推动产学研深度融合，推进技术、技术产品研发及市场化应用，并形成良性循环。清华-中持联合研究中心是公司与清华大学合作成立的产学研研究平台，以雨水溢流污染控制技术为核心，实现 CSO 污染控制解决方案，并推动生物质热解、村镇污水及智能管网技术研发。同时，公司也将加强与其他高校、研究院的科研合作，坚持“技术领先”的发展核心，不断进行技术和技术产品的研发和更新迭代，保持公司的核心竞争力。

### （3）持续参与国家或重点课题研究

公司将持续参与国家或重点课题研究，将技术创新、服务迭代和项目的实施有效的结合起来。在进行课题研究过程中，为解决面临的环境困境，能因地制宜的进行技术研发和系统集成，并能形成一批示范工程，为类似环境问题提供解决方案。同时，通过课题研究，为公司综合环境治理业务等领域提供技术支撑，对公司业务的发展也具有积极促进作用。

## 5、组织建设

### （1）持续推动战略南移工作

在战略南移过程中，公司已经成立了长三角区域公司和湖北分公司，南移组织布局已初具规模。未来，公司将持续加大在南方发达地区特别是在长江流域的组织建设，抓住长江大保护环境建设机遇，积极进行布局。同时，持续推动公司运营、职能和技术等人员的南移支持，使各项业务在南方发达地区能够高效的开展起来，为公司的持续发展提供新的动力。

### （2）人才培养

公司的发展，组织的进步离不开对人才的培养。2023年，公司将持续加大对人才培养的投入力度，继续开展应届生培养、“领航新动力”和专业条线人员培训等培训项目。应届生培养项目将公司的文化、业务和各种办公流程等事项进行较为细致的培训，能使得新员工能够更好、更快的融入公司。“领航新动力”项目主要为公司培养后备管理人才，为公司业务的发展和战略南移战略的实施提供后备管理力量。专业条线人员培训为面向全单位员工的业务培训，涉及公司经营过程中可能涉及到的各个方面，较好的实现了知识共享，能有效提高员工的业务能力。各个培训项目的开展为公司持续健康发展提供了人才支撑。

### （3）数字化目标管理体系建设

为推进总部职能部门的绩效管理，公司今年引进了目标管理工具并进行了数字化应用。通过目标管理，公司中高层管理人员的工作重心更加聚焦，员工工作方向更清晰，实现了上下方向一致，左右部门之间的有效协同，从而促进公司管理目标的达成。

## 6、内生增长和外延发展相结合

公司继续通过内生增长和外延发展不断增加业务的广度和深度。在内生增长方面，公司将进一步完善经营布局、加强客户端建设，增加区域的经营力量，构建本地化、专业化的团队，吸引优秀人才，引进新的团队力量。在外延发展方面，公司将审慎考察潜在目标，通过并购、合资等合理方式布局环境服务细分领域或加强已布局领域的竞争实力，完善公司业务板块和产业链，增强协同效应，全面提升公司综合环保服务能力，扩大公司的行业影响力。

中持水务股份有限公司总经理：喻正昕

2023年4月21日