



广化公司通讯

2023年第2期(总第245期)

二〇二三年二月



中科院广州化学有限公司

综合办公室主编

主 编：付 媿

副主编：沈敏敏

执行编辑：张容丽

投稿邮箱：xuanchuan@gic.ac.cn

电话：020-85231230



中科院广州化学有限公司

使命

成为世界一流绿色化学产品制造商，检验检测及认证的行业领跑者

愿景

成为具有核心竞争力的国际化科技公司

核心价值观

以人为本、追求卓越

企业精神

协同、创新、进取、求精

经营理念

不断提升核心竞争力和盈利能力



目 录

头版头条 中科院召开 2023 年度工作会议



工作思考

精准营销思考与实践
加速功效评价能力提升，为祖国美业保驾护航

每月记事

踔厉奋发聚势共赢——化灌公司召开 2023 年分公司建设工作会议

青年焦点

三年磨砺，迎接新挑战

成长，在广州化学

访谈

经历风雨 方见彩虹

行而不辍，未来可期



中科院召开 2023 年度工作会议

2月11日至12日，中国科学院在京召开2023年度工作会议。中科院院长、党组书记侯建国作工作报告并作总结讲话。副院长、党组副书记阴和俊，副院长、党组成员张亚平分阶段主持会议。中科院全体院领导，部分院老领导、学部主任、学部专门委员会主任出席会议。审计署科学技术审计局负责同志应邀参加会议。

本次会议是在中科院全面深入学习贯彻党的二十大精神、全面实现“四个率先”目标关键时期召开的一次十分重要的会议。会议以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习贯彻党的二十大精神，准确把握全面建设社会主义现代化国家对科技创新提出的新部署新要求，总结2022年工作，明确未来一个时期中科院加快改革创新发展的总体思路，部署2023年重点工作。

会议指出，2022年是党和国家历史上极为重要的一年。一年来，全院上下共同努力，深入贯彻落实习近平总书记重要指示批示精神，紧紧围绕“四个率先”和“两加快一努力”目标要求，统筹疫情防控和科技创新，统筹发展和安全，聚焦主责主业、狠抓工作落实，持续强化“定位、定标、定事、定策”，以“强基础、抓攻关、聚人才、促改革”为主线，开拓奋进，积极作为，认真做好迎接党的二十大和学习贯彻二十大精神各项工作，不折不扣抓好党中央、国务院重大决策部署贯彻落实，各项重点举措和工作进展良好，产出一系列重大创新成果，改革发展取得新成效，各项事业迈上新台阶。

会议强调，党的二十大对科技创新作出新部署新要求，为中科院改革创新提供了根本遵循和行动指南。根据中科院“率先行动”计划，要在2030年全面实现“四个率先”，围绕这一目标，应按照前三年、后五年两段谋划和部署全院到2030年的改革创新工作。未来三年是中科院全面实现“四个率先”目标的关键期，也是不容错失的重要窗口期，要按照高质量发展和高水平科技自立自强的总体要求，紧扣国家战略科技力量主力军的使命定位，坚持“充分体现国家意志、有效满足国家需求、代表国家最高水平”的标准，恪守定位、奋发进取，按照“聚焦布局、重塑队伍、提升效能”的总体思路，实现创新能力、创新产出和创新贡献的大幅跃升，为2030年全面实现“四个率先”目标打下决定性基础。



侯建国作工作报告



中科院 2023 年度工作会议主会场



会议强调，聚焦布局，就是要坚持基础性、战略性和前瞻性发展定位，进一步优化调整领域、区域布局，以领域布局统筹区域布局，以区域布局支撑领域布局，全方位融入全球科技创新网络。重塑队伍，就是要围绕一体推进教育、科技、人才工作，紧紧抓住出成果与出人才并重、院部与学部紧密结合、科研与教育深度融合三个着力点，加强国家战略人才力量建设，在思想作风、能力水平、队伍结构等方面加快重塑科技国家队，加快打造国家创新人才高地。提升效能，就是要树立鲜明导向，强化“高标准”意识、“当家人”意识、“好钢用在刀刃上”意识，树立“大资源观”，严格落实“过紧日子”要求，从院属机构整体绩效、院机关专项绩效、项目绩效三个层次发力，建立健全全方位、全过程、全覆盖的绩效管理体系。

会议部署了2023年全院重点工作，强调要深入学习宣传和贯彻落实党的二十大精神，扎实深入实施“基础研究十条”，积极组织承担国家重大科技任务，自主部署实施一批重大项目，加快推进国家创新人才高地建设，深入推进院士制度改革和高水平科技智库建设，高质量完成重点实验室体系重组工作，深入推进科研院所改革，提升区域科技合作水平，深化拓展国际科技合作，加强党建和干部队伍建设。

会议强调，全院上下要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，把学习宣传贯彻党的二十大精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，以加快改革创新发展的新进展新成就，彰显学习贯彻党的二十大精神的实际成效。要紧密结合实际抓好院工作会议精神的贯彻落实，努力开创中科院改革创新发展新局面，为加快实现高水平科技自立自强、全面建设社会主义现代化国家做出更大贡献。

会上，阴和俊作推进全院党的建设进展与2023年重点工作部署、战略高技术领域与关键核心技术攻关专题报告；中央纪委国家监委驻中科院纪检监察组组长、中科院党组成员孙也刚作学习贯彻中央纪委二次全会精神、推进全面从严治党专题报告；中科院副院长、党组成员张涛、李树深、周琪分别围绕农业和生物技术及资源生态环境领域、科教融合、基础前沿领域有关工作情况作专题报告。院机关有关部门和有关院属单位作交流报告。

与会代表围绕会议主题进行了热烈讨论。大家一致认为，这次会议是一次统一思想、凝聚共识、科学民主、求真务实的会议，令人鼓舞、催人奋进。大家表示，一定按照院党组部署，学习领会好、贯彻落实好会议精神，心系“国家事”，肩扛“国家责”，团结奋斗、真抓实干，奋力开创中科院改革创新发展新局面。

会议还颁发了中科院2022年度杰出科技成就奖和青年科学家奖，宣读了中科院2022年度人物和年度团队、科技促进发展奖等授奖决定。

会议在中国科学院大学雁栖湖校区设主会场，在中科院机关、院属单位设视频分会场。中央纪委国家监委驻中科院纪检监察组、院机关各部门、院属各单位中层以上领导人员和科研骨干代表，院直接投资控股企业高层管理人员参加会议。



编者按：2022年，公司实现营业收入7.3亿元、利润总额5497万元。在这份成绩的背后，离不开全体员工的辛勤工作和共同努力。在我们之中，有这样一批同事，他们兢兢业业，锐意进取，工作业绩突出且得到了同事认可；有这样一批团队，在2022年公司改革发展过程中，精诚合作、联动创新；公司决定授予他们和“优秀员工”和“优秀团队”称号，本刊这期选登受表彰的团队事迹和团队内的部分个人感想。

精准营销思考与实践

2022年，在疫情防控主旋律下，原材料市场波动不断，下游需求寡淡。营销中心因地制宜，围绕“科学的营销”，以现代企业营销管理思维，着重在规范制度管理，优化目标客户，精细化专业化，挖掘市场共性需求，深化跨部门联动等方面加大力度，重点落实执行力。全年整个团队上下同心协力，戒骄戒躁，实事求是，以问题为导向，以“精准营销”为武器，克服了困难，取得了骄人的成绩。

一、规范制度管理

在营销中心内部宣贯营销不是简单的社交即可完成的工作，它需要全面的综合素质和专业科学的做法。我们对营销管理制度进行了重新梳理，并制定和实施了营销中心内部管理细则，小到报价单、订单、合同、对账单，大到年度营销指标、年度目标等都做了细致的落实和执行。通过量化的监管，执行力的强化，提高了业绩，培养了年轻人。

二、优化目标客户

面对大环境变化与行业竞争加剧的现状，团队积极谋求转型升级。营销中心建立并执行客户等级分类，通过攻坚优质客户，以及挖掘2021年开发客户的潜能，并精准营销重点客户的供需平衡。针对VIP客户采用季度订单策略，不仅提高了销售额，也锁定了合理的利润。通过动态监管应收账款，做到零呆账坏账，其中离型剂几乎实现零超期，减水剂新客户的付款及时性也得到了极大的提升。

三、精细化专业化

通过动态更新客户信息以把握客户需求、深入分析市场信息、竞争对手动态，科学合理拜访客户和复盘，以及团队内部的互帮互助、分工协作，提高了员工的综合素养，提升了公司的专业形象。通过持续的精细化操作，以文字化、系统化为标准，力求改变部内人员的思维方式，将专业的理念植入每一个员工。同时，协同财务对利润率进行数字化剖析，确保了全年的高质量发展。

四、挖掘市场共性需求，深化跨部门联动

对公司战略产品进行了营销布局，主抓减水剂和有机硅新材料。通过营销的努力，领悟客户的共苦，看清市场的通病，并将之转换为可视化的具体要求传达给相关部门。主动沟通寻求协作反馈，以文字化去碎片化，深化了跨部门联动。其中，减水剂业务经过二十多年的技术沉淀，建立了良好的行业口碑，培养了坚实的客



户基础，营销中心将继续以个性化的服务和过硬的品质，发掘优质客户。作为公司另一重要支柱产业的环保无溶剂型有机硅离型剂产品，将继续通过深化市场分析和精细化管理，力推孵化普适性强、性价比高的产品，不断提升客户满意度。

2022年，化工产品板块之所以能逆市增长，更离不开公司整体的战略布局。过去一年，公司深入整合上下游资源，渗透产业链关键环节，提升了产品的综合竞争力。各部门间的沟通协作进一步升级，营销中心借此机会以专业态度、共赢精神渗入日常工作，剖析市场共性需求，深耕细分蓝海领域，强化了合作伙伴与广州化学的粘性。

2023年应该是进一步深刻贯彻落实现代企业营销管理思维的一年，在公司党委的坚强后盾的支持下，将这个贯彻和落实一以贯之，保持连续性和可持续性，为公司的长久发展奠定坚实基础。全体营销人员务须时刻牢记，现代化企业运营，需要胆大心细，需要走出去，需要有不比、不怕自我革命的精神。日常工作中，以主人翁的心态，杜绝自我满足的“躺平”状态，摆正在行业内的位置，正视弱点，集中精神和意志主攻核心产品，将各个岗位的职能发挥到最大的限度。

2023年，我们将继续以现代企业营销管理手法对产业链作精准全景画像，重点抓既存客户保存量；同时凝练市场共性需求，通过与关联部门的密切联动，继续寻求符合市场共性需求的产品升级，夯实性能基础。继续加速减水剂和离型剂两大战略产品的新客户开发，以自我革命的精神提升内控，并持续以更清晰的市场分析和定位，力求提高产品的核心竞争力。

2023年，注定是不平凡的一年，更是将现代企业营销管理思维扩展下去的关键一年，相信在广州化学党委的领导下，我们定能不负韶华，砥砺前行，齐心协力勇攀业绩高峰！

营销中心 车光文 王冰



(从左到右)

吕智健、周灿贤、范权进、魏文、巴光明、车光文、王冰、汪红云、李众评、姚伟豪、程鸿涛

加速功效评价能力提升，为祖国美妆保驾护航

广东是国内化妆品行业生产与消费大省，在很长一段时间里，由于自主企业起步时间晚、行业不规范、创新能力不足，外国品牌垄断了高端化妆品市场及标准并赚取大部分利润。近年来，随着我国综合实力不断增长、文化自信不断增强，消费者对于自主品牌的信任度日益提高，这为更多的国货之光和民族品牌提供了肥沃的成长土壤。而中科检测作为专业的第三方检测机构，在化妆品业务板块开展初期已规划功效检测团队建设，为中国美妆行业的健康发展保驾护航。广州作为化妆品产品行业发展的前沿阵地与全省市场的半壁江山，中科检测对于做好美妆行业规范的推广和建设自然肩负着更高的使命和责任。

近年来，化妆品的配方成分和原料来源更加多样化，产品宣称功能性也日渐丰富，如何确保消费者能够用到安全的、符合预期的产品对监管部门和检测行业提出了新的要求。2021年1月1日起实施的《化妆品监督管理条例》是为规范化妆品生产经营活动、加强化妆品监督管理、促进化妆品产业健康发展而制定的法律法规。此《条例》明确指出，化妆品的功效宣称应当有充分的科学依据，而人体功效评价试验方式是其较为重要与科学的一环，功效评价和功效评价实验室建设应运而生。2021年，中科检测是全国最早一批建设化妆品功效评价中心的第三方检测机构，公司提前做好市场调研、预测行业趋势、增强技术储备与资质。同年10月，政策一公布，公司以最快速度筹建功效实验室、购买设备、组建团队。追求客户满意、成就卓越产品、守住消费安全是中科检测人对市场的承诺，因此这平均年龄不到30岁的年轻团队从成立的那天起，每天奔赴于日夜星辰，足迹踏遍祖国各地，为行业法规出谋划策、为市场监管支持技术、为企业产品保驾护航，用行动诠释了中科检测人的奋发与毅力，用坚守筑起第三方检测机构的责任与担当。

得益于集团化的高效运行、公司领导的高度重视和团队所有成员的不懈奋斗，化妆品功效业务团队加速抢占市场先机。2022年，业务团队全国各省拜访知名企业、寻访各大论坛、收集可开发的资源、招募团队、访谈各大高校院所、工厂基地召集志愿者；实验室团队努力钻研实验方法、改进操作流程，高效改进实验方案，最后整个功效团队团结一致，应对千变万化的市场需求，在疫情背景下实现逆市强势增长，创下了2400万的辉煌业绩，一年内争分夺秒完成了660个功效项目的佳绩。他们以淳朴的风格和坚毅的脚步，走出了自己的节奏和特色，为中科检测化妆品板块未来发展奠定了坚实的基础。

美妆行业是千亿级的消费品行业，美妆产品贯穿着各个年龄段消费者，建立良好的行业发展环境，健全监管体制和监管依据以确保市场秩序和产品安全需要监管部门、生产销售企业、检测机构群策群力。公司作为集检验检测、认证鉴定、技术服务、咨询培训为一体的综合性公共服务机构，在法律法规、标准制定、服务质量等方面肩负着举足轻重的使命任务，如何引领美妆检测行业发展将成为这支年轻团队所面临的新课题。

青春就应拼搏，年轻就该奋斗！中科检测化妆品功效团队将继续保持高质量发展，深耕专业市场不懈努力奋斗，全面加强知识武装，着力主导新方法研究及标准起草，为行业发展作出“国家队”的应有贡献。

中科检测 化妆品功效评价团队



(从左到右)

谢钿钰，吴婷，方晓娃，陈晓燕，张阳，邓国杰，庄妍，钟静仪，陶雪云，麦金凤

踔厉奋发聚势共赢——化灌公司召开 2023 年分公司建设工作会议



为更好地贯彻董事会“开门办公司”的战略决策，规范分公司的经营和管理，把分公司办得更好，2月10日，中科院广州化学有限公司（广州化学）控股公司——中科院广州化灌工程有限公司（化灌公司）召开题为“踔厉奋发聚势共赢”的2023年分公司建设工作会议。化灌公司经营班子成员、相关部门负责人、分公司负责人、合作伙伴代表等30余人参加会议，会议由副总经理李士强主持。广州化学党委书记、董事长胡美龙应邀出席会议。

会上，广州化学总经理兼化灌公司董事长薛炜就化灌公司发展的愿景及规划作了专题报告，他从广州化学的发展历史、化灌公司的传承与发展到化灌公司分公司的建设，做了全面的阐述。会议还就资金、安全等主题安排了专题报告和交流报告。

会议还对2022年度表现突出的分公司和优秀合作伙伴进行了表彰和颁奖，还签署了安全生产责任书。

胡美龙充分肯定了化灌公司分公司的建设工作，也提出了新的希望和要求。他强调各分公司要加强资金管理、增强风险防范能力，分公司建设要“强协同深融合”，在“互利互惠，合作共赢”的原则下，共同做好中科化灌品牌，共同促进化灌事业发展。

化灌公司 邓淑玲

三年磨砺，迎接新挑战

2023年是我加入广州化学营销中心大家庭的第三年，个人业绩从21年的三百万飞跃至22年的一千三百万，目前负责减水剂的营销工作。

为实现销售额和利润双增长，首先需要练好内功。保证流程手续齐全，就是保证公司资金安全的第一把锁。基于营销中心管理制度，参考每月合同台账等表格，完善客户数字化管理。

其次，复盘很重要。22年内我成功开发了五个新客户并迅速扩大了出货量，这源于我们在客户切换新产品时，花费大量时间精力定点跟踪，及时反馈和调整。面对繁重的售后服务工作，我们通过合理安排，分工协作，不论节假日还是日常，始终以专业的技术、热情的态度给客户提供优质的服务，赢得了客户的广泛认可。

通过对客户的人员、原材料来源和下游企业的分析，我们将其分为价格敏感型或高服务需求型企业，进一步施行精准的营销策略。我们通过高质量的沟通和服务，使本身质量过硬的产品卖出了相对更高的价格，从而为公司争取到更多的利润。

三年是一个台阶，我对工作内容的学习进入到更深层次，由熟能生巧转向分析与思考。感谢公司和领导给予我进步的空间、勇气和信心，希望能在广州化学继续成长，并将不负青春，迎接新的挑战！

营销中心 吕智健



成长，在广州化学

2021年6月30日，记忆格外清晰。这一天我正式入职广州化学营销中心，负责离型剂业务。步入公司大门，除了郁郁葱葱的绿化环境，更吸引我的是朴素且有历史感的楼房建筑，一幢幢不高的小楼林立，似乎在向人们诉说着低调且沉稳的文化气息。

时光荏苒，转眼便来到了2023年。时值阳历2月，春节已过，新的一年已经在忙碌的业务活动中蓬勃开启。恰逢广化通讯录约稿，当得知我可有此荣幸书写稿件时，脑海中即跃出两个关键词：“年轻人”和“成长”。

作为一名“90后”的年轻人，虽说入职时已有一定工作经验，但在营销水平上仍显稚嫩。在广州化学这两年，我感觉到了自己的蜕变，最深刻的便是褪去稚嫩。通过频繁的客户拜访、项目推进，见识了各个阶层不同职位的客户，从他们身上学到了各种工作感悟及行业知识，提高了我对事情的认知，加深了对专业知识的理解，营销能力也更加精进。

在此感谢公司领导及同事，在这两年间给予我的机会以及谆谆教导，不仅给我信心，更帮助我成长。

真庆幸呀！2021年遇见了广州化学。

营销中心 程鸿涛



经历风雨 方见彩虹

我于 2021 年正式成为中科检测的一员，同年 12 月转入工业及消费品事业部化妆品板块，主要负责化妆品功效评价中心受试者招募工作。作为行业新人，没有招募经验，只能在摸索中成长，工作中的每一步都是挑战。首先必须熟读相关标准，这对于受试者的选择至关重要；其次需要想方设法扩大受试者人群。

2022 年上半年，化妆品功效测试需求剧增，当时已有的受试者人数有限，不能过多地满足测试需要，团队成员迎难而上，尝试地推、中介合作、推荐奖励等多种形式。吸引广大群众参与到我们的产品体验中来。最终在团队成员的不懈努力下，受试者人数在一段时间内得到了稳步增长。

2022 年下半年，我们接受了新冠疫情带给我们的考验。当时广州一夜之间多区域出现了封控状态，而在毫无防备的情况下，所有正在进行的实验项目都受到了不同程度的影响。当时开展了临时会议启动了应急措施，所幸最终项目得以顺利完成，报告得以顺利交付。

回想过去一年，虽经历了风雨，但终见彩虹，工作成果得到了公司的认可，我们还荣获了优秀团队称号。因为一直相信阳光总在风雨后，在平凡岗位上同样可以筑梦前行。

中科检测 钟静仪



行而不辍，未来可期

时光荏苒，转眼加入中科检测这个大家庭半年有余。一朝共事，一生莫逆，感谢能与公司共同成长、共同进步。

从学生到员工的转变，收获的不仅是专业知识，还遇到了优秀的团队，让我受益匪浅。这段时间，我接触了功效评价防脱发的大小实验，从受试者筛选前准备到受试者测试到数据处理，我都熟悉掌握，认真做好每项工作。功效评价工作琐碎而有序，有压力也有动力，工作中更要保持足够的热情，严谨细致对待工作，离不开团队的支持和信任。作为一名实验员，我坚信只要严格落实实验步骤的规范化、精细化、保质保量的完成任务，在勇于探索，思考并总结经验的过程中，努力提升自身各方面的能力，一定能让功效评价团队更上一层楼。路虽漫长，未来可期。

中科检测 麦金凤

