



中科院广州化学有限公司

综合办公室主编

主编：臧丹

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



广化公司通讯

总第 214 期
2020 研讨会专刊



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 广州化学召开 2020 年战略研讨会

研讨成果

新材料板块短板分析及突破
创新发展模式，助力双轮驱动
中科检测集团模式下精细管理和运营协同
整合资源，形成产品合力

每月记事

广州化学开展党委书记讲党课活动
广州化学党委慰问化灌公司一线生产员工

青年焦点 访谈

“在疫情常态化的新形势下，如何确保公司年度经营工作目标的完成” 战略研讨会的学习和感受

闲情雅致

它是“夏季最佳养生菜”！比牛奶补钙、比香蕉通便，简单一炒比肉香

广州化学召开2020年战略研讨会

7月17日至18日，中科院广州化学有限公司（广州化学）召开了2020年战略研讨会，广州化学中层及以上领导干部，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）、广州中科检测技术服务有限公司（中科检测）、海南中科翔新材料科技有限公司（海南中科翔）、南雄中科院孵化器运营有限公司（南雄孵化器），广州化学全资子公司-国科广化(南雄)新材料研究院有限公司总助及以上领导干部等38人参加了会议。

会议分为大会报告、分组研讨及会议总结三个环节，围绕“在疫情常态化的新形势下，如何确保公司年度经营工作目标的完成”的主题，针对当前疫情常态化的新形势，就如何落实好本部门、本公司的具体工作，不断改革创新，提高工作效率和管理水平，提高各部门的工作协调能力进行了深入的研讨，提出工作设想和具体措施。

7月17日上午的会议由党委书记、董事长胡美龙主持。会上，结合研讨会的主题，总经理薛炜、党委副书记申智慧、副总经理林果、副总经理吴昆、中科检测总经理靳焘、化灌公司总经理古伟斌、南雄孵化器总经理胡继文分别围绕大会主题，结合分管工作进行了上半年的工作总结及下半年的工作部署。7月17日下午，参会人员分成4组结合研讨会主题及分组子课题进行了讨论。7月18日的总结会议由薛炜主持，各小组召集人汇报了小组研讨成果。

胡美龙作总结发言。他说，2020年突如其来的新冠肺炎，彻底打乱了人们的生产和生活秩序。全国上下在党中央坚强领导和部署指挥下，担当尽责，构筑起抵御疫情的严密防线，以必胜信心打响疫情防控阻击战。他肯定了广州化学关于疫情防控的各项有效措施，感谢全体参会人员及所有职工为复工复产做出的艰苦卓绝的努力，广州化学上半年经营工作取得了不俗的成绩，营业收入、利润总额和净利润三项指标较去年同期都有双位数的增长。对广州化学今后的工作他提出了具体的要求。他指出，结合当前疫情常态化的新形势，全体参会人员要绷紧疫情防控这根弦不放松，把疫情防控的各项具体措施落实到实际工作中。他要求，广州化学在今后工作中：一是全面落实从严治党，每一个参会人员都要牢记自己的初心和使命，把党建工作的各项要求与本职工作有机融合，同时，做好在业务骨干特别是在年轻干部中发展党员的工作。二是要继续加强人才的引进和培养工作。要把人才的引进和培养放在新的高度，做好年轻后备干部的培养激励工作。尤其是新材料板块要着重做好营销队伍的建设工作，注重引入猎头，招募业绩优人才，并对其进行本土化培养。三是要继续深挖各产业领域的“新蓝海”，瞄准目标产业，做大做强各版块的高新技术产品。四是要大力开拓各版块新的经营模式，结合疫情防控常态化和互联网发展的新趋势，利用好公司的品牌优势，做好布局。五是要加强金融风险的防控理念，建立健全现金流管理的预警制度，健全公司的融资网络，构建广州化学的资金池。六是关于创新，他提出：在发展的道路上，我们一定不能“为创新而创新”，要集中精力做市场需要的产品。要做自己最擅长、最拿手、可以做到极致的产品。他还结合公司目前各业务板块的管理现状，部署了两项专项工作。最后他要求参会人员将此次研讨会精神落到实处，号召全体参会人员一起为实现公司10亿的梦想而努力奋斗！

综合办公室 臧丹



编者按：7月17日至18日，中科院广州化学有限公司（广州化学）围绕“在疫情常态化的新形势下，如何确保公司年度经营工作目标的完成”的主题召开了2020年战略研讨会，广州化学及控股公司总助及以上领导干部等38人参加了会议，会议分为大会报告、分组研讨及会议总结三个环节，围绕主题针对当前疫情常态化的新形势，就如何落实好本部门、本公司的具体工作，不断改革创新，提高工作效率和管理水平，提高各部门的工作协调能力进行了深入的研讨，提出工作设想和具体措施。7月17日下午，由广州化学营销、管理体系为第一组，控股公司化灌公司为第二组，控股公司中科检测为第三组，广州化学研发、技术服务、生产体系为第四组，结合研讨会主题及分组子课题进行了讨论，各小组召集人根据分组讨论的情况进行了汇总总结，以下是各小组的研讨成果。

新材料板块短板分析及突破 -- 第一小组研讨汇报

第一小组研讨的重点是如何实现新材料板块的快速成长？如何突破短板？下面将从目标、短板、举措、联动四个方面向大家汇报一下具体研讨情况与思考。

一、目标



所有的讨论要落实到具体的数字，我们的目标是尽快突破两个亿的销售。

二、短板

主要研讨了四个方面短板的加强——人才、财务、物资以及营销。人才方面，包括引人才、育人才、留人才；物资方面，需关注供应商管理以及仓储保障；财务方面，可从现金流、利润与周转、开源节流进行加强；营销方面，我们讨论、思考了人才蓄水池、资源利用、强化管理等内容。

三、举措

1. 人才方面——引人才、育人才、留人才

结合公司的发展战略、部门职能规划以及岗位职责，主动加强与各部门的交流合作，了解其用人需求，统筹人才招聘的保障支持。以德才兼备作为选人做人的基本准则，运用科学评价工具推行结构化面试，更好地对求职者进行测评和甄选，提高招聘选拔专业度。利用好网络平台招聘，现场招聘会，猎头招聘，高校对接招聘，外部推荐等。抓住各种机会去捕捉匹配难招人才，采取多种方式主动邀约求职者，使招聘工作提速。进行岗位分析，研究岗位所需人员的资格、经验、技能要求，胜任力素质，所需群体，有效减少因求职者不了解实际岗位所需、期望值不匹配等原因离职的情况。还有最关键的一点，是留人才，要以事业留人、以待遇留人、以感情留人。

2. 物资方面——供应商管理与仓储保障

要充分跟进行业动态，通过各种渠道了解上下游信息。保持与供应商的密切沟通，积极了解其经营状况。关注贸易战与原材料供应封锁，保证关键原材料的顺畅供应。

仓储保障方面，关键工作包括三个方面：危废处理、库存物资安全以及贸易产品进出库。

3. 财务方面——现金流、利润与周转、开源节流

在企业常见的三份财务报告中，资产负债表可以形象地比喻为人体的“骨骼”，利润表喻为“肌肉”，现金流量表则为“血液”。现金是公司的血脉，只有流动起来，才能产生利益，才能推动公司的发展，如果一家公司没有充足的现金维护正常运转，这种局面一直得不到改善，势必危及公司生存。我们卖东西的同时最紧要的任务就是收款。正所谓现金为王。

现金流虽重要，但并不代表只追求现金而放弃利润。公司经营规模的不段扩大，采购方面才有足够的强势，才能从供应商处拿到更好的付款政策，我们最终目的就是保证经营的良性循环。只有公司经营利润的健康维持，才能保证公司的长久发展。销售、采购、仓储、生产、财务都应当对库存的周转负起责任。产品的销售受多方面因素的影响，产品到库之后，仓库管理员需要时刻关注销售情况，每天固定时间关注销量以及库存，受外界因素影响销售不好的库存，应考虑退货或者促销（因特殊原因压货的产品除外），销量很好的产品需要及时补货，避免出现断货。销售计划的准确性直接关系到库存的积压程度。要准确预判未来半个月、一个月或一个季度的销量，采购根据销售计划确定采购金额计划。高效率的周转是提高利润一个非常有效且必要的手段。

开源节流是企业永恒的主题，值得每个员工去关注并努力实现目标，其实节约多少钱是一方面，关键是通过这种提倡节约的精神，养成整个公司节约的文化。一个企业就像一艘出海捕鱼的船，领导负责掌舵，营销部门负责打鱼撒网，财务部门负责编制大网，每一个网孔必须又细又密，这样才能网住更多的鱼，否则一项项的开支就像一条条漏网的鱼，从财务的眼中溜之大吉。部门负责人对本部门存在重复、浪费、不必要的费用要进行大力削减。每个员工都应该树立节约资源，人人有责的观念。节约每一度电、每一支笔，让节约成为一种自觉行为，从而避免减少损失和浪费。

4. 营销方面——人才蓄水池、资源利用、强化管理

注意业务人才蓄水池的建设，有能力、工作积极性的业务人员，要重点培养、助其成长。发展行业内销售人员、客户等作为公司的编外业务资源，以灵活的合作方式达到共赢。加强现有员工管理，坚决执行末尾淘汰，有压力才有动力。

四、联动

通过部门联动、常规事项流程化，以进一步提供工作效率。按照固根基、扬优势、补短板、强弱项的目标，开展下半年度工作。积极主动、开拓创新，新材料板块要加速发展，为广化 10 亿目标的实现贡献自己的力量。

副总经理 吴昆

创新发展模式，助力双轮驱动

—第二小组研讨汇报

1. 探索材料业务发展的新模式

为尽快实现中科院广州化灌工程有限公司（化灌公司）业务的双轮驱动，加快材料业务的市场布局，经过一年的筹划，中科冠华新材料公司于2020年5月18日成立。新材料公司的市场定位：立足中高端化学建材细分市场，致力成为国内一流功能型建材供应商，未来新材料公司主营产品，除原化灌公司的灌浆材料外，超过50%以上为防水材料的研发、生产、销售。

防水材料行业仍然是大行业、小企业的市场格局，除了少部分成规模的企业外，大部分企业技术水平低、生产能力落后，也导致市场上大量充斥着低价产品、非标产品。未来新材料公司的发展，决不能在小鱼的市场里采取低价竞争、非标竞争方式。新材料公司未来发展必须与大客户形成战略合作关系，通过大订单提升企业规模，通过与知名企业的合作打造新材料公司自己的品牌，以规模促发展。故长期来看，未来的发展模式采取以下几种。

战略集采模式：通过工程渠道资源寻求房地产开发商、轨道交通、水利水电等行业建设单位或者总承包单位的集采，拓展及延展客户资源的深度和广度；

线上模式：在疫情常态化的形势下，利用各种线上销售平台推广产品，如直播，百度爱采购等平台；线上模式未来未必会对新材料公司规模化发展起到支撑作用，但对于小客户、零售市场，可以有效提高利润率，同时可以达到宣传品牌的目的。

创客模式：整合社会各种资源，成立项目公司或分公司拓展业务；

目前，新材料公司团队成员是由原有材料中心销售团队组成，尚不足以支撑公司发展，必须引进优秀人才，特别是“将军”型人才，在主营业务板块找到相应的领军人物，专业人做专业事，搭好班子，带好队伍。在引入人才方面，综合考虑到公司的发展理念、经营策略，一方面引进认同公司文化和发展理念的领军人物、团队，纳入到公司的管理体系中。另一方面，有些人才观念与公司发展理念不相契合，应该积极转变思路，深入研究业务市场和销售模式的持续创新和改进，在不影响公司制度、运营模式的前提下，尝试资源共享、合作共赢的新模式，寻求基于共同利益的合作，着眼于共同发展的合作。

短期内，寻求具有成长性的新材料，以代工的合作模式，引入管理团队，在探讨对赌经营的模式下，实现公司的快速突破。

2. 如何吸引人、留住人、用好人

建筑行业自身特点，决定了企业在吸引人才方面存在着固有的难处，如何吸引人、留住人、用好人化灌公司面临的大课题。建筑行业历年来无论升学率、就业率在行业排名都是比较好的，企业不缺招聘的渠道、平台及可选择的基数。在吸引人、留住人方面，企业除了硬件的薪酬之外，还有环境等软件条件，要求领导层要站的更高、看的更远，要看到问题的症结所在。2020年年初，公司成立了人力资源部，接下来要充分发挥人力资源部在人才引进、培养方面的作用，做好专项计划。

3. 关注资质改革，做好平台建设

在人才问题上，除了前面提高的硬件条件外，企业的资质也是一个非常重要的硬件条件。2020年新一轮的资质改革意见正在征求意见，未来对于企业资质要求到底是真的降低要求还是提高要求，就目前来看，资质仍然是横在中小企业面前一道难以逾越的坎。在这一轮的资质改革中，化灌公司有条件向产业链的上下游继续拓宽，寻求更广阔的市场空间。接下来要在做强施工的基础上，保持设计或技术的优势；向设计、勘察、检测、监测等施工的上下游领域拓展；增加总承包资质，为设计总承包的业务打基础。

4. 精准投标、争取利润率

投标是化灌公司项目的主要来源，在疫情常态化的情况下，公司更要加强投标工作，做好精准投标，主要要做好以下三方面工作。

服务客户：服务好老客户；利用好开拓的新合作客户；我们需提供优质服务质量，与客户之间保持良好长期的合作关系，做到互利共赢；在合同履行过程中注重信誉，做到精益求精。

精准投标：抓紧优质条件工程项目，有的放矢；投标前踏勘现场，充分了解项目当地实际行情，进行多部门探索研讨，结合多种客观因素分析项目利弊，力争功下优质项目，提高投标中标率。

提高利润率：下半年多关注防水堵漏及加固项目，在这些项目上多下功夫，提高中标率，寻求工程项目利润点；此种项目工期短，现场管理人员要求数量不多，垫资不高，也有合理的工程利润。守好现金流，加强现金流的管理和监控；想方设法加快回款，加速资金周转。

化灌公司副总经理 张文超



中科检测集团模式下精细管理和运营协同

—第三小组研讨汇报



广州中科检测技术服务有限公司（中科检测）自 2011 年成立以来，经过近十年的发展，已经成为一家拥有多个下属子公司的综合性第三方检验检测机构，下属控股公司包括嘉兴中科检测技术服务有限公司、重庆中科检测技术服务有限公司、湛江中科技术服务有限公司、东莞中科检测技术服务有限公司、中科广化（重庆）新材料研究院有限公司，参股公司包括宁波中科检测技术服务有限公司、杭州绿意环境科技有限公司等。公司逐渐形成了以珠三角、长三角、西南经济核心区为中心、辐射全国的业务布局。各公司发挥各自特色，立足当地市场，与控股公司广州中科检测形成了既相互依托又相互独立的运营格局。

在这种集团模式下，为实现中科检测及下属各公司的健康快速发展，加快推进中科检测的上市进程，需要进一步加强精细化管理，并实现各公司之间的运营协同，精细化管理的目的旨在进一步提升运营效率，提升边际投入的产出值，运营协同的目的旨在各个公司之间相互借鉴，优势互补，求同存异，实现各公司的共同进步和发展。

为做好精细管理和运营协同，需在一下几个方面整合资源，优化管理，以期提升公司的运营效率：

一、积极推行集团采购模式

为进一步整合中科检测及下属各子公司的资源，降低采购成本，提高采购效率，公司将落实集团化采购工作，通过收集整理各公司年度物资采购需求，与供应商开展战略性采购谈判。目前中科检测已经搭建了由各公司采购负责组成的工作群-中科检测采购中心，根据规划，就在继续做好大宗仪器集团采购的基础上，本年度将重点围绕采购量较大的标准品以及大宗耗材进行集团采购，为确保信息共享，公司利用 OA 平台，已将各公司的采购信息供各采购部门查询，同时，公司开发了采购投标报价系统，供应商可在该系统上进行注册，同时根据招标信息进行报价。这些工作的开展，将进一步增强各公司之间采购工作的协同，提升采购工作的效率和效益。

二、积极推进公司信息化工作

公司信息化主要包括 OA 办公系统以及实验室 LIMS 系统，目前广州中科检测已经上线两大系统，接下来在各子公司上线上述两大系统。OA 系统将实现中科检测下属各子公司之间的协同办公，进一步提升办公的效率和协同性。LIMS 系统将进一步完善实验室的管理，规范实验室的数据管理，同时也为对公司检测大数据的利用奠定坚实的基础。信息化工作的推进将构建中科检测完善的网络信息管理系统，为公司未来的快速发展和业务规模的扩张奠定坚实的基础。

三、完善融资渠道

中科检测未来的快速发展以及规模的扩张需要大量的资金，如何实现各个公司之间的资金协同，需要提前规划集团内部各公司之间的融资渠道以及外部的融资渠道，内部融资渠道主要包括建立中科检测的资金池，同时通过各公司之间的委贷平台，实现资金的有效协同运用，外部融资平台主要包括与金融机构包括银行的贷款渠道以及第三方融资租赁渠道等等。只有构建完善的融资渠道和网络，并提前做好资金的规划工作，才能真正实现对公司资金的有效利用，并支持公司的发展。



四、深化员工培训工作

在深化员工培训工作中，首先建立公司的培训资料体系，包括公司的各种规章制度、技术规范、管理体系资料等等，通过系统化的整理形成课件，上传到公司的 OA 系统，供员工学习之用，其次要加强员工的通用培训，包括新员工的入职培训、基础技术技能培训、员工营销技能培训，通过培训使员工掌握基本的工作技能和行为规范，最为重要和核心的是要加强员工的个性化培训和学习，制定每个岗位员工的知识需求，并帮助员工建立自我学习的通道，激发员工的学习积极性，从而将整个中科检测打造成一个具有很强学习能力的组织。

五、强化内部质量管理工作

质量工作是第三方检测机构的生命线，随着中科检测的规模不断扩大，实验室数量不断增加，如何控制实验室工作质量，确保数据的准确性和公正性，对我们的质量工作提出了更高的要求。首先，在中科检测内部建立质量工作内部核查体系，一方面要求各子公司继续做好公司内部的质量管理工作，另一方面，要加强各公司之间的交叉核查强度，组织专业的质控工作队伍，定期不定期地到中科检测下属各实验室开展质量检查工作，以最严格的质量标准来要求各实验室的工作；其次，要加强审核员的培养工作，建立公司的后备审核员培养梯队，利用中科检测这个大平台，为这些后备审核员的发展提供各项支持，通过优秀核心人才的培养，使中科检测质量管理工作再上一个台阶。

六、聚焦阶段目标优化营销工作

公司明确了“就近原则、优势互补”业务分配模式，避免了在各个公司之间的无序竞争，结合公司的发展理念，明确了现阶段各公司的发展目标，即立足当地，发挥各自公司的技术优势和营销优势，首先将各公司打造成当地第三方检测的龙头品牌，同时，逐渐实现业务的聚焦，突出优势领域，打造技术型营销队伍，提升客户满意，增强客户粘性，在客户群体中形成中科检测良好的口碑。

七、加强党建工作

进一步夯实党建工作，以中科检测建立党总支为契机，完善基层党组织的建设，发挥党员模范作用，树立党员标杆，切实发挥党员先锋队“能打仗、打胜仗”的作用，将公司全体员工积极团结在党组织的周围，进一步增强员工团队的凝聚力。中科检测将根据公司发展的不同阶段，根据公司发展的实际情况，通过精细化管理，不断提升公司的运营效率和效益，并实现各个子公司之间的协同发展，最终实现“做最具影响力的国际化检验检测认证机构”的愿景。

中科检测常务副总经理 叶峥

整合资源，形成产品合力 ——第四小组研讨汇报

一、疫情常态化下的挑战和新机遇

从南雄化工园区十几个企业上半年的经营状况来看，在疫情期间，上游产品相对抗风险能力强，越往下游，受影响越大。因此，我们要把握时机、迎难而上，在相关领域或细分行业可以大有作为。具体如下：1）一些线上、电子产业、民生产业在 2020 年继续蓬勃发展，给我们开展相关领域产品研发带来启示。2）相较于疫情之前，人身健康，环境保护更为人们所关注。给抗菌，机械化替代，健康防护，环境净化，环境友好等具有鲜明特色的相关产品带来市场机遇。3）由于疫情和环保政策的双重压力，中小型企业的大量关停，化工将是高端资源聚集型行业，是挑战，也是机遇。

二、如何助力新材料板块快速发展，优化产品结构

整体思路：整合部门资源，形成产品合力。

公司产品大类较多，除了建材产品和离型剂之外，其它产品业绩贡献比例相对较小。针对此种现象，我们经过充分讨论，感受和建议如下：1）公司可销售的产品多而散。很多比较优质的化工企业，营业额大多在亿或十亿级别，主营产品大类一般都比较少，但产品深度和广度做的比较精细，能够把细分行业的资源充分挖掘出来，而且对行业发展方向把握准确，提前布局，争做某一行业的龙头。2）产品大类多与我们公司之前的科研体制和一直以来的沉淀有一定关系，这也是我们一直以来引以为傲的关键点。公司通过近几年的研发体制改革，研发对主营的贡献和产品结构优化功不可没。3）主营产品中的离型剂、聚羧酸减水剂等产品目前市场需求量是确定的，过亿和 10 亿级别的公司也不少，只要我们把产品市场定位做清晰，产品市场需求细节做的足够完美，服务做的足够专业和周到，单一产品过亿的可能性还是比较大的。4）因此我们的主要建议是：针对市场容量确定性的产品，集中研发的整体优势资源，研发、销售、技术服务、生产高度协同，做好市场调研广度和深度，把产品市场需求细节尽可能做到极致，让销售外出打仗时充满底气和信心，用差异化的产品和服务拿下更多的客户，保证产品销量的提升。5）研发在做好现有产品的精耕细作的同时，公司要在产品战略研发方面做足功课。从而避免由于调研不充分，或销售对新研发的产品销售意愿不强，就会出现资源浪费的情况。6）利用公司现有客户（渠道），或整合现有研发基础，以市场为核心，是可以快速推出新产品的模式。7）对于市场容量大，符合公司经营层面确定的重大产品，需要整合公司各方面资源，分工合作，共同推进。

其它几点建议：1）梳理产品线，一些处于生命周期末端的产品不再化过多力量去研发，而是集中优势资源发展完善表现优异的产品线。如建材行业的新产品，电子信息行业有机硅离型剂等。2）一些待开发的产品可以通过先引进成熟产品后开发的模式，也便于摸清市场规律，找准研发方向。3）生产、服务从“提升产品合格率、降耗提升性价比、做好部门润滑剂、提升流程效率”几个方面做好相关工作，最大限度提升客户使用产品感受。4）整合研发各部门资源，争取达到 1+1>2 的效果。聚焦主营，优势互补，全成本核算，激发活力，期目标有效率，长远规划有质量。把研发的“主动、热情、无私、协同”激发出来。5）产能不饱和状态下的提质降耗可以通过 OEM 服务等手段来解决。

三、孵化器工作的运营计划和模式——明确经营策略，健康稳定增长

1. 把握国家监管政策下的是必然趋势，启动安全评估业务发展引擎

1）通过政府、应急管理等部门沟通和合作，从上至下推进孵化器安全评估的开展。2）加大推广力度，扎实的推进孵化器安全评估的开展。3）通过企业的一些突发事件，少数典型事故推动安全评估，树立我们安评品牌知名度，推进孵化器安全评估业务的开展。

2. 安全风险评估业务的盈利模式

1）通过安全风险评估业务本身盈利。2）在评估的过程当中，我们有机会进一步提供被评估工艺的改进服务，这也是一个经济效益的增长点。3）通过引进优质企业，我们有机会对一些优质的项目进行股权投资，寻找新材料板块的新增长点。

3. 练内功，建设孵化器品牌

1）制定激励政策，制作精美宣传片介绍。2）利用好所有资源（包括研究生资源）。3）利用中科院和地方政府的资源建立品牌效应。4）尽快完成 CNAS 的认定工作。

广州化学开展党委书记讲党课活动

7月18日，中科院广州化学有限公司（广州化学）开展党委书记讲党课活动，广州化学党委委员、纪委委员、控股公司总助以上领导干部、在职党支部书记等近40人参加会议。

会上，广州化学党委书记、董事长胡美龙带领全体参会人员一起学习了“2020年全国两会精神”的主要内容，并结合“疫情防控常态化的新形势下，如何做好公司经营发展工作”进行了部署。

他要求：一是全面落实从严治党，每一个参会人员都要牢记自己的初心和使命，把党建工作的各项要求与本职工作有机融合，同时，做好在业务骨干特别是年轻干部中发展党员的工作。二是全体职工要绷紧疫情防控这根弦不放松，把疫情防控的各项具体措施落实到实际工作中。三是要加大人才的引进和培养工作力度。要把人才引进和培养工作放在新的高度，注重有利于公司发展的人才引进工作，新材料板块要着重做好营销队伍的建设工作。同时，做好年轻后备干部的培养激励工作。四是要深挖各产业领域的“新蓝海”，瞄准目标产业，做大做强各版块的高新技术产品。五是要大力开拓各版块新的经营模式，结合疫情常态化和互联网发展的新趋势，利用好公司的品牌优势，做好布局。六是要加强金融风险的防控理念，建立健全现金流管理的预警制度，健全公司的融资网络，构建广州化学的资金池。

综合办公室 臧丹



广州化学党委慰问化灌公司一线生产员工

7月27日，中科院广州化学有限公司（广州化学）党委书记、董事长胡美龙到广州化学控股公司-中科院广州化灌工程有限公司（化灌公司）正在施工的中海大干围项目现场调研工作，并慰问了在持续高温高热环境下坚守一线的员工，为他们送去了清凉解暑的慰问品。广州化学总经理、化灌公司董事长薛炜陪同调研。

在项目现场，胡美龙代表广州化学党委向施工人员表示慰问，他再三叮嘱现场人员，高温季节施工，要切实做好防暑安全保障工作，合理安排工作时间，避开高温时段，注意调节身心健康，在保证自身健康的前提下做好工作。

随后，化灌公司总经理古伟斌、常务副总经理胡文东汇报了大干围项目的进展情况。胡美龙认真听取了汇报并与一线员工进行了深入交流，对该项目目前的进度及存在的问题提出了针对性的意见与建议。最后他强调，要全面落实好各在建项目的高温作业安全保障工作，同时做好一线员工的关心关怀工作，为广大一线员工的安全提供有力的保障。

中海大干围项目是化灌公司于2020年2月底和3月中旬疫情暴发期间中标的基坑和桩基项目，中标额近5000万元，化灌公司采取有效措施，克服了种种困难，确保疫情防控期间项目进展顺利。

化灌公司 邓淑玲



编者按：2020年7月，中科院广州化学有限公司召开了以“在疫情常态化的新形势下，如何确保公司年度经营工作目标的完成”为主题的战略研讨会，在此次研讨会上，大家的学习到的和感受到的有哪些？听听广州化学、化灌公司、中科检测三位青年中层干部怎么说。

2020年初，面对突如其来的疫情，化灌公司全体员工，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，全力以赴，一手抓疫情防控，一手抓复工复产，上半年，公司经营基本面良好。随着疫情防控常态化，化灌公司于5月份成立了控股子公司——中科冠华新材料（广东）有限公司，大力发展新材料业务，推进化灌公司“工程+材料”的双轮驱动。根据本次战略研讨会会议精神，结合中科院广州化灌工程有限公司实际情况，重点研讨了材料业务发展的新模式。未来，冠华新材料公司将立足于高端化学建材细分市场，致力于成为国内一流工程型建材供应商。公司材料业务的产品，除化灌公司原灌浆材料外，将有超过50%以上为防水材料的研发、生产、销售。在材料业务发展过程中，要综合考虑公司的发展理念、经营策略，一方面引进认同公司文化和发展理念的领军人物，另一方面要积极转变思路，在不影响公司制度、运营模式的前提下，尝试资源共享、合作共赢的新模式，寻求基于工程共同利益的合作，与共同发展的合作。

化灌公司 张文超



根据本次战略研讨会会议精神，结合湛江中科技术服务有限公司实际情况，在疫情防控常态化下。继续落实党建工作，把党建工作的各项要求结合到实际工作中来，成立湛江中科检测党支部。落实集团化人员培训、人才梯队建设，分岗位分层级，开展岗位、专业技能、职业发展培训。利用中科检测现有OA办公系统和实验室lims系统，完善湛江中科信息化建设。加强金融风险的防控，健全现金流管理的预警制度，合理利用设备租赁和委贷平台资金。结合中科检测集团化集采中心，开展设备采购、试剂、标准品的大宗采购。继续把疫情防控的各项具体措施落实到湛江中科实际工作中，努力完成下半年销售业绩，完善湛江中科实验室资质体系建设。

中科检测 代荣远



我非常有幸参加了公司2020年战略研讨会，在为期两天的会议里，公司各级领导围绕“在疫情常态化的新形势下，如何确保公司年度经营工作目标的完成”的主题，各公司各部门的领导都提出了切实可行的实施方案，同时在很多细节的问题上也进行了深入的研讨，提出了工作设想和具体措施。通过这次研讨会的学习，我对公司在领导们的带领下不断稳步发展感到骄傲，尤其是在今年这样一个特殊的年份，也对大家同心协力完成年度经营目标也更有信心，我想只要公司上下齐心协力，共同努力，每个员工的工作更切合本职岗位职责要求，在今后的工作中切实的做好本职工作，将此次研讨会精神落到实处，一起为实现公司10亿的梦想而努力奋斗！

物资物业采购部 郑春保



它是“夏季最佳养生菜”！比牛奶补钙、比香蕉通便，简单一炒比肉香

俗话说：“六月苋，当鸡蛋；七月苋，金不换。”现在是农历六月，正是苋菜最当季、最美味的时候，热爱美食和养生的朋友们，怎能错过？苋菜软滑香浓，非常好吃，当然，它的养生作用也很厉害~

1. 清热解毒、通利大便 从中医的角度来说，苋菜味甘、性凉，有清热解毒、降火明目、利尿除湿、凉血止血等功效。而且，苋菜促消化、通利大便的作用也是一绝。从营养学角度说，苋菜膳食纤维含量高，比香蕉、芹菜等大家心目中的“通便高手”都要高，对肠道健康很有好处。

2. 保护视力 如果缺乏维生素 A，人从亮到暗的适应能力就会下降，感觉晚上看不清东西。红苋菜中的维生素 A 含量可观，约为 352 微克/100 克，同时还含有丰富的胡萝卜素，而胡萝卜素进入体内后可转化成维生素 A。所以，食用红苋菜，可以起到保护视力的作用。

3. 补钙 苋菜的钙含量，比牛奶还高。每 100 克牛奶的钙含量约为 104 毫克，而绿苋菜达到了 187 毫克，红苋菜为 178 毫克。不过，苋菜草酸含量多，可能影响钙的吸收。去除的方法很简单：正式烹制苋菜前，先焯水，就可以去除大部分的草酸。

4. 出汗后补充体力 三伏天，人总是大汗淋漓的。苋菜钾含量比较高，大量出汗后吃一些，可弥补随汗水大量流失的钾，从而缓解疲乏、食欲下降、体虚等问题。总的来说，无论是从营养学，还是中医角度来看，苋菜都称得上是“夏季最佳养生蔬菜”。

红苋菜、绿苋菜，哪个更营养？

苋菜分为青、红两种，我们上面也说了，红苋菜的维生素 A、钙含量都更高。另外，红苋菜作为一种深色蔬菜，所含的维生素、β胡萝卜素、矿物质等，都要比浅色蔬菜更丰富。所以，总的来说，还是红苋菜更有营养。

三种养生吃法，味道超棒，比肉还香

1. 炒着吃 养生推荐：蒜蓉苋菜，做法：①大蒜切末，苋菜焯水；②锅中放入蒜末煸炒爆香，再倒入苋菜翻炒，最后加盐调味即可。

2. 煮着吃 养生推荐：苋菜豆腐汤，做法：①豆腐洗净切成小块、苋菜洗净备用；②水烧开后保持大火，倒入苋菜，等苋菜叶开始变软就可以出锅了；③重新洗锅，放入油，油热后加入大蒜煸锅，然后放苋菜炒熟，接着加水；④水开以后加入豆腐，稍微煮一会，放适量盐，即可出锅。

3. 拌着吃 养生推荐：凉拌苋菜，做法：①苋菜焯水后，捞出用凉开水过凉；②蒜末、葱花、香油、红油、生抽、盐混合调汁，倒入沥干水分的苋菜，拌匀后撒上芝麻即可。

网络摘抄自《家庭医生》微信公众号