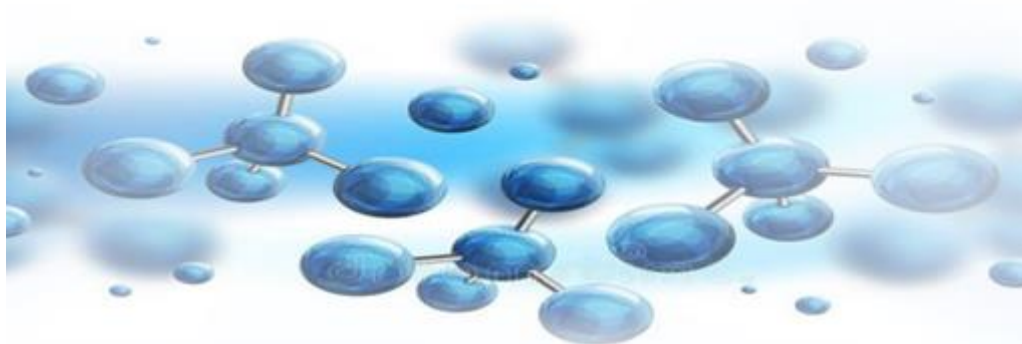




中科院广州化学有限公司

综合办公室主编

主 编：臧 丹

副主编：沈敏敏

执行编辑：徐巍

投稿邮箱：xuanchuan@gic.ac.cn

电话：020-85231230



广化公司通讯

2026 年第 8 期（总第 287 期）

二〇二六年八月



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

广州化学召开巡察整改专题民主生活会

工作思考

关于新老产品市场开发工作的实践和思考

关于新产品开发的一些思考与体会

每月记事

南雄市副市长赖永兴一行到国科广化指导工作

国企改革

改革创新推动国企高质量发展

青年焦点 访谈

以数为笔绘初心 笃行不怠向未来

以数据为尺 丈量创新的边界

韧性生长 与时同频

广州化学召开巡察整改专题民主生活会

8月24日，中科院广州化学有限公司（广州化学）召开巡察整改专题民主生活会。中国科学院控股有限公司党委办公室（组织人事部）主任徐治国、巡察办公室副主任（临时主持工作）钱明珠等以视频形式督导会议并讲话。会议由广州化学党委副书记（主持工作）、副董事长（主持工作）叶峥主持。广州化学全体领导班子参加会议。

广州化学党委高度重视本次民主生活会，扎实细致做好会前各项准备工作。会前深入学习习近平总书记关于巡视工作重要论述和《中国科学院控股有限公司党委关于企业巡察工作协同配合的实施办法(试行)》。叶峥代表广州化学党委作对照检查，结合巡察反馈的问题，深入查找班子存在的问题，深刻剖析问题根源，明确下一步的努力方向和整改措施。班子成员根据自身工作情况结合班子分工逐一进行对照检查，开展自我批评，成员之间相互开展了严肃认真的批评。

钱明珠指出，广州化学要进一步提高巡察整改对接部门的整体沟通能力，按照巡察整改各项时限的要求，认真落实各项整改工作。徐治国对广州化学此次民主生活会取得的成效表示肯定，他指出广州化学此次巡察整改民主生活会，主题鲜明，准备充分，批评严肃，整改方向明确，紧扣在巡察中发现的问题，整体符合巡察整改专题民主生活会的各项要求。

会议指出广州化学要进一步提高政治站位，强化责任担当，切实把巡察整改作为当前和今后一个时期的重要政治任务抓细抓好，确保巡察反馈的每个问题都整改到位，同时要做好巡察整改成果的应用，把巡察整改同推动广州化学改革发展各项工作结合起来，以整改实效推动企业高质量发展。

党委办公室 臧丹

关于新老产品市场开发工作的实践和思考

2026年，化工行业的外部环境依然充满挑战：基建和房地产进入深度调整期，传统建材添加剂市场增长乏力；而新能源、煤化工及矿业安全领域则持续释放结构性机会。对我们而言，市场开发不再是简单的份额争夺，而是一场“守正”与“突破”并行的双线作战——既要让成熟的混凝土减水剂业务在存量竞争中持续创造价值，又要推动氯化聚丙烯乳液、水煤浆分散剂和矿山填充增强剂这三款新产品在陌生赛道上尽快打开局面。以下结合今年的实际工作，谈谈我在实践中的具体做法与阶段性思考。

一、守正：老产品（混凝土减水剂）的深度开发

混凝土减水剂作为成熟产品，市场通常面临价格战和同质化竞争。工作重点不应仅仅是“卖货”，而是“价值再挖掘”。

1. 实践：从“卖产品”到“卖解决方案”

痛点深挖：今年的基建和房地产行业对成本极度敏感。我们不仅仅是提供减水剂，而是通过调整复配方案，帮助客户降低混凝土单方成本或提升特定强度。

客户关系重构：与大型商混站签订年度框架协议，提供“技术驻场 + 物流优化”服务，通过提高客户的生产效率来锁定长期订单，抵御竞争对手的低价冲击。

2. 思考：如何延长生命周期？

微创新：针对今年流行的“绿色建筑”和“低碳混凝土”趋势，是否可以在老产品基础上推出高适应性的改良版，赋予老产品新的卖点？

护城河：减水剂是老牌业务，其利润是喂养新产品的“粮食”。必须通过规模化和供应链管理建立成本优势，确保在价格战中仍能维持研发投入。

二、突破：新产品的市场破局（氯化聚丙烯乳液、水煤浆分散剂、矿山填充增强剂）

这三款新产品分别指向不同的高增长赛道，但都面临“市场教育”和“信任建立”的难题。

1. 氯化聚丙烯乳液

实践：氯化聚丙烯乳液作为关键精细化工材料，目前正处于进口替代的蓝海阶段。随着国内生产技术持续突破，2026年国产替代进程显著加快，本土企业市场份额稳步提升，行业发展前景可期。

打法：锁定几家在塑料喷涂领域的“标杆客户”，哪怕亏本也要攻克技术验证。一旦标杆客户使用成功，将迅速在行业内形成示范效应。

思考：客户担心的是“稳定性”。营销不能只讲性能，要讲“工艺一致性”。我们需要建立快速响应的技术服务团队，帮助客户调整涂布工艺以适应国产乳液。

2. 水煤浆分散剂（煤化工/能源方向）

实践：在能源安全战略持续深化的背景下，水煤浆气化技术作为煤炭清洁高效利用的重要路径，其技术升级与国产化替代对保障国家能源供给安全具有现实意义。

打法：深入一线，了解不同煤种（褐煤、烟煤）对分散剂的适配性。营销人员必须具备“技术翻译”能力，将实验室数据转化为客户能理解的“成浆性改善”和“气化效率提升”。

思考：该产品客户粘度极高。一旦进入供应链，替换成本巨大。因此，初期目标不是利润，而是“准入”。只要能进入大型煤化工企业的合格供应商名单，就是最大的胜利。

3. 矿山填充增强剂（矿业安全方向）

实践：针对矿山充填开采的安全和环保要求，助力矿山实现绿色、安全、高效的开采目标。

打法：联合设备商或设计院进行“捆绑销售”，在矿山设计阶段就植入我们的产品参数。

思考：这是一个“卖理念”的产品。不仅要让矿长知道它能增强填充体强度，更要让他们知道它能提高采矿回采率、减少地

表塌陷风险。产品的营销核心，在于为客户提供安全生产的系统性保障。我们销售的不只是材料本身，更是矿山作业环境下风险可控、合规达标的安心与信赖。

三、整合思考：本年的营销逻辑

1. 资源的高效配置（组合拳）

以混凝土减水剂业务形成的持续盈利能力和渠道网络为基础，构建“成熟业务输血、新兴业务拓路”的发展格局。通过既有渠道的复用与嫁接，降低新产品的市场导入成本，加速其规模化渗透。

2. 团队的“T型”能力构建

纵向（老产品）：销售人员要成为行业专家，懂混凝土配比、懂施工季节对性能的影响。

横向（新产品）：团队要具备快速学习能力，从高分子化学（氯化聚丙烯）到胶体化学（水煤浆），能够用通俗语言向不同行业的客户讲清产品价值。

3. 对未来市场的预判

随着环保法规日趋严格，氯化聚丙烯乳液正加速从溶剂型向水性化方向转型，以顺应行业绿色发展的政策导向。与此同时，智能化矿山建设对充填作业的自动化、连续化提出了更高要求，推动矿山填充增强剂向更优泵送性能的方向持续迭代。

四、总结

展望 2026 年，我的核心思考是：老产品（减水剂）是根，决定了我们能活多久；新产品（氯化聚丙烯乳液、水煤浆分散剂、矿山填充剂）是叶，决定了我们能长多高。在减水剂的存量市场中，我们通过技术营销打出了差异化；在新产品的增量市场中，我们要通过啃下“标杆客户”打开新局面。

营销中心 王冰

关于新产品开发的一些思考与体会

聚丙烯乳液作为聚烯烃表面处理的关键材料，在汽车、家电等支柱产业快速发展的推动下，展现出广阔的市场应用前景。其水性替代甲苯溶剂的特性契合环保发展趋势，具备较高的技术价值与产业化潜力。目前，美国 Eastman、日本东洋纺等国外企业已实现成熟产品的工业应用，国内市场仍以进口产品为主导，国产替代需求日益迫切。作为公司在新材料领域布局的重要方向之一，聚丙烯乳液项目兼具市场前景与战略意义。

在参与聚丙烯乳液项目的调研与前期论证过程中，我深刻体会到，一个科研项目从实验室走向产业化，远非单纯的技术攻关，而是一场涉及市场判断、产业链协同、团队建设和战略定力的系统工程。以下结合项目推进过程中的几点思考，谈谈个人的工作体会。

坚持问题导向，敢于直面“卡脖子”难题

作为科研人员，我们往往容易陷入“重论文、轻应用”的思维惯性，习惯于在文献中寻找技术路线，忽视了实际生产中的真正痛点。在与下游涂料企业和涂装厂商多次交流后，我们才逐步认识到，聚丙烯乳液产品的技术难点，不仅在于提高亲水性、实现乳化，更在于如何在保证乳液稳定性的前提下，确保成膜后的附着力、耐候性以及各类面漆的相容性。国外产品之所以价格高昂，正是因为其在多项性能指标之间实现了有效平衡。这让我们意识到，技术突破不能片面追求单一指标，而应从应用场景出发，系统解决多重矛盾。初期我们尝试采用简单的接枝改性方法，结果乳液稳定性差，储存不到一周即出现分层。经过反复试验和不断调整改性单体与乳化工艺，才初步解决了这一问题。这个过程让我深刻认识到，科研无捷径，唯有深耕基础研究、持续积累，才能构筑真正的技术壁垒。

产业链协同思维是项目成功的关键保障

仅仅聚焦乳液本身，而忽视上游聚丙烯原料的特性及下游涂料的配方需求，难以形成核心竞争力。调研中我们发现，不同牌号的树脂对附着力的促进效果差异显著，这要求我们与上游供应商建立紧密合作关系，甚至推动其优化生产工艺。同时，下游涂料企业的配方体系多样，我们的乳液必须具备良好的配伍性。为此，我们正在尝试构建“原料—助剂—涂料—应用”的协同创新体系，联合数家有实力的企业共同攻关。这种“抱团发展”的模式，既能分散研发风险，也有助于加快产业化进程。

团队建设和跨部门协作同样不可忽视

聚丙烯乳液项目涵盖高分子合成、乳液制备、性能测试、市场推广等多个环节，任何一环脱节，都可能影响整体进度。项目组在公司内部建立了跨部门协作机制，研发、生产、销售等部门定期沟通，及时共享信息。在中试攻关阶段，科创中心联合技术服务部、南雄生产基地、采购部，从原材料筛选、设备采购到工艺参数制定等多个方面，逐步摸索出一套完整的产品配方体系和工艺路线，产品性能获得多家客户认可。实验室的成功只是“上半场”，生产部门的经验与对设备的理解，往往是“下半场”落地见效的关键。研发人员应主动深入一线，虚心向生产部门的同事学习，才能推动技术真正走向应用。正因公司各部门通力配合，产品才能在当年完成开发并实现销售。

展望未来，聚丙烯乳液项目仍面临不少挑战。但通过这段时间的实践，我更加坚信，只要我们坚持市场导向、深耕技术、协同创新、稳扎稳打，完全有能力在这一细分领域实现从“跟跑者”到“领跑者”的转变，为公司高质量发展注入新动能。

科创中心 黄健恒

南雄市副市长赖永兴一行到国科广化指导工作



2026年8月25日上午,南雄市人民政府副市长赖永兴统筹协调,带领市应急管理局副局长董永路及相关工作人员,赴中科院广州化学有限公司的子公司国科广化(南雄)新材料研究院有限公司和国科广化精细化工孵化器(南雄)有限公司(简称“国科广化”)开展实地调研督导工作。

赖副市长带队深入企业生产作业现场,全面察看企业上半年生产运行、安全生产管控整体态势,细致摸排企业现阶段经营发展、产能释放、人员在岗履职等核心情况,面对面倾听企业发展诉求与实际困难,商研企业平稳发展的堵点、难点问题。赖永兴强调,企业要坚决树牢安全生产红线意识和底线思维,严格落实安全生产主体责任,聚焦关键环节,深入开展风险隐患排查与整治;统筹抓好稳产保供、用工保障、运营提质等各项工作;各相关职能部门要主动靠前服务、精准纾困解难,强化要素保障,持续优化营商环境,全力助推企业提质增效、稳健发展,为南雄市化工产业实现安全可控、规范有序、质效双升奠定坚实基础。

国科广化 徐丹



改革创新推动国企高质量发展

国有企业是中国特色社会主义的重要物质基础和政治基础。习近平总书记指出，“要坚持和完善社会主义基本经济制度，进一步深化国资国企改革，提高国企竞争力”。党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》（以下简称《决定》）对深化国资国企改革作出重要部署，强调“推动国有资本和国有企业做强做优做大，增强核心功能，提升核心竞争力”。纵深推进改革创新，是推动国企更好履行功能使命、服务中国式现代化的必然要求。

国企大多分布在关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域，是实现国家战略意图、应对外部环境变化、保障人民共同利益的重要力量，并在吸纳就业、提供公共服务、引领产业升级等方面发挥着重要作用。深化改革创新，推动国企高质量发展，既有利于维护我国产业链供应链韧性和安全，解决当前我国经济社会发展中面临的困难和问题，保障各项发展目标的实现，也能使我国更好应对当前复杂的国际贸易投资环境，提升我国在全球治理体系中的话语权。

党的十八大以来，国企改革深入推进，在优化布局结构、增强创新能力、提升活力效率等方面取得明显成效，但一些国企仍存在现代企业制度不够完善、资产结构不优、转型升级和创新发展有待深化等问题，需坚持问题导向，从多维度协同发力，促进国企高质量发展。

其一，完善现代企业制度，助力国企管理水平和市场竞争力提升。

中国特色现代企业制度是加快建设世界一流企业的重要制度基础。推动国企治理结构和组织形态创新，破解体制机制障碍，能够引导企业提高资源要素利用效率和经营管理水平。随着改革的不断深入，国企的治理结构得到进一步优化，但仍存在一些深层次问题，例如治理主体权责边界不清、激励约束机制不匹配、监督管理机制不健全等。

解决上述问题，要按照中国特色现代企业制度的要求，结合国企责任使命，健全治理机制，厘清相关治理主体的权责边界，构建科学规范高效的治理结构。强化党建引领，把党的领导融入公司治理的各环节，推进党组织设置与企业组织架构运行有机统一，实现党委、董事会、经理层协调运转、科学决策、形成合力。加快构建灵活高效的市场化运营机制，进一步压缩管理层级，建立快速决策机制，在新兴产业领域探索实施扁平化管理、平台化运作等模式，不断提高市场反应速度和灵活性。完善选人用人制度，优化人才激励与容错免责机制，深化工资决定机制改革，构建更加合理合规的企业薪酬结构，规范容错免责、减责具体情形，激发人才创新活力和干事动力。完善监督管理机制，深入推进“一业一策、一企一策”考核，不断优化考核体系，加强出资人监督和各类监督贯通协同，有序建立智能化穿透式监管系统，切实提升监管效能。

其二，聚焦主责主业，推进国有经济布局优化和结构调整。

国企发展方向的谋划需具备战略性。《决定》提出，“推动国有资本向关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域集中，向

关系国计民生的公共服务、应急能力、公益性领域等集中，向前瞻性战略性新兴产业集中”。立足主业实业推进国有经济布局优化和结构调整，有助于在更大范围、更深层次、更广领域统筹配置国有资本，有助于强化国企核心竞争力、提高国有资本配置效率、增强国有经济整体功能、有力支撑现代化产业体系建设。

推进国有资本“三个集中”，需综合运用财政、货币、产业等政策工具，对国企投资总量、结构和方向进行引导。依据国企的类型、资产状况和发展定位，明晰主责主业，优化投资管理制度，防止盲目多元、一拥而上、重复建设等发展倾向，推进国企增加在应急保障、防灾减灾、医疗卫生、健康养老等民生领域公共服务的有效供给。深入实施产业焕新行动和未来产业启航行动，大力推进国企的战略性重组和专业化整合，持续在原始创新、关键核心技术等领域发力，加速产业结构跃迁升级和产业体系现代化。聚焦数字经济等新动能，推动国有资本在战略性新兴产业等领域的投入布局，在产业高端化、智能化、绿色化发展中不断打开新的增长空间，持续提升国企价值创造能力和国有资产保值增值能力。

其三，强化科技创新主体地位，为建设科技强国贡献力量。

国企是科技创新的主力军。国企特别是央企承担着大量国家重大科研攻关任务，拥有丰富的人才、技术、设施等资源，能够在创新资源整合中发挥枢纽作用，对于提升国家创新体系的整体效能至关重要。不少国企也是科技领军企业，在科技创新链条中位居关键环节，充分发挥其“链主”作用，能够有效提升我国产业链供应链韧性和安全水平，引领产业升级并向全球价值链中高端攀升。此外，进一步发挥国企的资源优势和资本市场影响力，能够推动金融资源向科技创新领域集聚。因而，强化国企的科技创新主体地位，对于优化我国科技创新体系、提升科技创新能力、建设科技强国具有重要意义。

进一步激发国企科技创新潜力，需完善体制机制，优化科技创新考核机制，构建科技成果高效转化应用体系，健全常态化产学研成果对接机制，推进高效率创新协同、高水平创新合作，提高研发投入产出效率。突出战略导向、注重长期价值，加强在基础性、紧迫性、前沿性、颠覆性技术研究的投入力度，加快推进关键核心技术研发与应用创新，提升关键领域国产化替代水平，更好服务国家创新驱动发展战略。发挥科技领军企业的重要作用，着力打造国家战略科技力量，积极参与国家重大科技项目以及重大科技基础设施、科技创新平台建设，依托领军企业组建协同创新平台，联合各类企业开展科技攻关。用好各类政府投资基金，提升专业化市场化运作水平。推动国资出资成为更有担当的长期资本、耐心资本，引导社会资本参与科技创新成果转化。加大在新一代信息技术、人工智能、新能源、新材料、生物技术、绿色环保等战略性新兴产业和未来产业的投资力度，不断塑造发展新动能新优势。支持国企与民企开展广泛协作，通过组建产业联盟、实施产业共建等方式，推动产业链上中下游、大中小企业融通发展，提升数据、技术等创新要素的流通效率，培育良好创新生态。

摘抄自经济日报

以数为笔绘初心 笃行不怠向未来



自入职以来，我始终秉持“诚信为本、操守为重、坚持准则、精益求精”的职业理念，将每一份凭证、每一笔账目都当作不容有失的“战场”。日常工作中，我坚持把每一笔账务做细、每一个数据核准、每一项流程规范，认真做好账务处理、费用审核、资金管理等工作，严守财经纪律和财务制度，确保数据真实准确、流程合规有序。面对繁杂琐碎的任务，我始终保持耐心与专注，主动加班加点、高效完成工作，用实际行动守好公司财务“关口”。“数据是财务工作的生命线，精准性是不可逾越的底线。”这是我常记于心的工作准则。面对海量数据，我逐笔核对、逐项分析，哪怕1分钱的尾差，也坚持溯源到底、查清缘由。工作中，我始终严格遵守国家财经法规和公司财务制度，严把费用报销审核关。面对不符合规定的报销凭证，我坚持原则、耐心解释，详细告知报销标准和流程，既守住了财务合规的“红线”，也为同事提供了清晰的指引。同时，我注重自身专业能力的提升，利用工作之余学习新会计准则、税务新政和国企财务监管要求，积极参与公司组织的财务培训，将所学知识运用到实际工作中，不断提升业务水平。

作为一名党员，我不断加强政治理论和业务知识学习，提高政治素养与专业能力，自觉遵守中央八项规定精神，坚守廉洁自律底线，做到秉公办事、清正廉洁。在工作中主动担当作为，积极配合各部门需求，用心做好服务保障，努力提升工作质效。

我将继续以数字为笔、以准则为尺，在平凡的岗位上坚守初心、笃行不怠，既要做好企业“钱袋子”的守护者，也要当好经营决策的“参谋员”，用专业能力和务实作风，为公司发展贡献自己的一份财智力量！

财务管理部 李文坚



以数据为尺 丈量创新的边界

作为一名科研助理，我始终觉得自己站在研发创新的“最后一公里”，既是产品质量的守门人，更是创新价值的验证者。

初入岗位时，性能测试常被理解为研发末端的“质检员”——按标准流程出具“合格/不合格”的结论。但随着样品日益增多，我逐渐认识到，这个岗位更应是研发决策的参谋者、产品优化的导航员。

以我深度参与的一个热熔胶开发项目为例。研发初期，团队提出了多种配方思路，我的任务是通过测试将创意转化为可量化、可对比的数据语言。过程并不顺利：有些样品力学性能数据优异，却在耐水白测试中表现不佳；亦或是耐水白和力学性能测试达标的样品，在低温时性能无法达到需求。面对矛盾的数据，我意识到单纯的评判远远不够，必须深入理解每项指标背后的机理，与研发人员反复沟通设计初衷与应用场景。在测试、分析、反馈的循环中，我们最终找到了性能平衡的关键点。产品获得认可时，我深切体会到：测试数据不仅是评判标准，更是研发方向的指南针。

这次经历让我反思：测试工作的本质，是在“不确定性”中寻找“确定性”。研发天然伴随未知，测试工程师的职责，就是用严谨的数据为创新划定边界——哪些路可行，哪些需调整，哪些该放弃。这种边界不是束缚，而是护航，确保资源聚焦在最有价值的路径上。

我逐渐形成自己的工作理念：不仅要做好“质检员”，更要当好“导航仪”。向前延伸，是在研发初期参与需求讨论，提前规划测试方案；向后拓展，是在测试完成后分析数据规律，为后续研发提供趋势判断。只有将测试嵌入研发全过程，才能真正发挥数据驱动的价值。

展望未来，我将继续秉持“用确定的数据驾驭不确定的创新”这一信念，以更扎实的专业和更主动的担当，做好测试工作，为每一次创新探索保驾护航。



科创中心 彭泉钦

初性生长 与时同频



在中科认证工作期间，我完成了从鉴定岗位向分析岗位的业务转型，并在实践中逐步建立起对市场需求的认知与判断能力。业绩指标固然是衡量成果的重要维度，但我更为珍视的，是在技术协同过程中那些难以量化的积累——如何在多方诉求之间寻求信任的最大公约数。

近期参与的“车辆自燃”鉴定项目，让我对此有了更深的体悟。由于技术端预判关键证据存在被破坏的高风险，项目推进面临较大不确定性。我们团队通过精细化分析与科学决策，将整体任务拆解为若干阶段交付节点，并在各环节坦诚告知客户潜在风险与操作边界。最终，客户给出了“你们是真真正正想解决问题的人”的评价。这一经历使我认识到：在信息过载的时代，坦诚本身就是一种稀缺的竞争力。当客户感知到技术服务方与其站在风险的同侧，合作关系便从博弈走向共生。

面向未来，我时常思考如何为公司与团队创造更大的价值。我认为，除持续深耕业务、优化客户结构外，更应涵养一种“产业视野”——将每一次技术协同视为构筑行业质量信任体系的一块基石。未来的竞争，将不再是单一业绩指标的较量，而是生态协同能力的深度比拼。感谢中科认证赋予我的平台与视野，使我有机会在微观项目中精进专业，在宏观浪潮中校准定位。

中科认证 廖杨意