



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



广化公司通讯

2023 年第 10 期（总第 253 期）

二〇二三年十月

（化灌专刊）



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 化灌公司召开新一届领导班子见面会

工作思考

市场在哪里，我们的营销就在哪里
深入调查研究，指导工程实践

**青年焦点
访谈**

沟通是门技术活
学习习近平总书记关于“调查研究有关论述”的心得体会
工作调查与研究

化灌公司召开新一届领导班子见面会

11月1日，中科院广州化灌工程有限公司（化灌公司）召开新一届领导班子见面会。中科院广州化学有限公司（广州化学）党委副书记（主持工作）、副董事长（主持工作）叶峥，广州化学党委副书记、纪委书记申智慧，广州化学党办主任臧丹出席会议，会议由申智慧主持。化灌公司董事会成员、经营班子成员、党支部委员、中层干部及骨干、控股公司主要负责人等参会。

会上，臧丹首先宣读了化灌公司第七届董事会、监事会、经营班子成员名单。随后，化灌公司前任董事长薛炜作了重要发言，表达了其对化灌公司的深厚感情，感谢广州化学党委及化灌公司全体员工长期以来对其工作的支持，表示将一如既往地关注和支持化灌公司，希望化灌公司在新班子的带领下，勇于创新、不断进步，取得更好的发展。

新任总经理李士强作表态发言，将不负广州化学党委与同事们的信任和支持，发挥团结协作精神，与新一届班子成员和全体员工一起，聚焦主责主业，开拓创新发展新业务，实现化灌公司高质量发展。

新任董事长古伟斌发言表示，在新形势下公司发展应当具备“服务、服从、学习、激情、专业、传承”的精神，同时表态，在广州化学党委的领导下，新一届领导班子将团结带领全体职工，为化灌公司的健康可持续发展，凝心聚力，恪尽职守，尽心尽力，真抓实干，开拓创新；以化学灌浆为龙头，以工程技术为主线，走创新可持续发展之路，再铸化灌事业新篇。

叶峥对新一届领导班子表示祝贺，他指出，化灌公司在第六届领导班子的带领下克服各项困难，不断创新突破，取得了优异的成绩，希望新一届领导班子在广州化学党委的领导下，一是以习近平新时代中国特色社会主义思想为引领，认真学习贯彻落实党的二十大精神，提高思想政治认识，提高政治站位，不断加强企业党建工作。二是新一届领导班子要提高履职能力，落实好公司的各项经营管理工作，确保公司的长期可持续发展。三是不断创新，突破新领域，开拓新市场，寻求化灌公司新的业务增长点，稳步提升公司的经营业绩。四是进一步提高风险防范意识，强化内控体系建设，同时不断提高“一岗双责”的能力。五是进一步做好人才队伍建设，形成良好的年龄干部梯队，做好“传帮带”工作。

化灌公司 邓淑玲



编者按：调查研究是一种知己知彼，一门沟通技术，更是一项决策基础，日常中，它作为理论与实践衔接的桥梁，作为一种根本的工作方法，无不体现着“没有调查研究，就没有发言权”的论断，因而也从本质上体现了实事求是马克思主义的精髓，实践是检验真理的唯一标准。本期由中科院广州化灌工程有限公司的各位同事作关于调查研究如何围绕着工程、研发、营销的发展与市场调查、一线的密切结合观点分享。

市场在哪里，我们的营销就在哪里

又是一年秋意渐浓，春华秋实，秋天是收获的季节。春种一粒粟，秋收万颗子。一分耕耘，一分收获。我作为一名产品营销人员，对此深有感触。任何成功的结果，都需要前期细致的市场调查，客户需求的精准分析，客户沟通的热情周到，产品服务的高质量输出，需要付出专业、热情、持久的努力。

作为一名产品营销人员，必须时刻面对市场第一线，市场在哪里，我们的足迹就要到哪里，我们的营销就做到哪里。坐在办公室里到处都是问题，走到客户那里，走到市场中来，走到工程建设一线，哪哪都有办法。面对千变万化的市场行情，纷繁复杂的信息来源，各式各样的客户需求，对于信息、客户的敏锐捕获，如何筛选提炼，做好调查研究就尤显重要了。没有调查就没有发言权，业务人员就应该大部分时间都在市场上，客户处，不是在去客户的路上，就是在客户那里，以便掌握第一手的市场行情动态。作为材料销售业务部门，调查是基础，需求是导向，产品是核心，客户是目标，服务是标准，成交也就水到渠成了。

乱花渐欲迷人眼，调查才能获实情。身处在万物互联，网络信息爆炸时代，各种信息如滔滔江水，不断地涌来。移动自媒体时代，人人都是传播者。如何利用线上、线下两条线，两条腿走路，流量加人脉，拓圈获客，深入调查记录，分析研究，做到需求精准，产品定位精准，客户精准，服务精准。线上比如抖音等，可以通过调查研究其他做的好的公司账号或者个人 IP 账号，学习他们的品宣或者视频拍摄手法，结合我们化灌公司的产品，找到适合我们产品特性和客户群的视频拍摄和产品宣传的路径。线下主要就是代理商的培养和合作，通过进行细致的市场走访调查，找到一些志同道合的人，通晓市场、擅长营销、注重品质的优质代理商，大家一起互利共赢，共同推进。

我们的产品主要是专业小众的化学灌浆材料，面对的客户群主要都是工程一线的施工人员，他们的认知水平、经验阅历各不相同，他们遇到的工程难题、应用场景、施工环境等千差万别，常常需要定制化产品，和对不同产品性能的需求，或者是价格敏感型，或者是性能敏感型等等。通过调查、记录、梳理、提炼、总结，我们不同的产品要匹配不同客户的需求，通过我们专业的推介，加速成交。同时通过调查汇总一些有共性需求的性能指标，及时反馈给产品研发人员，可以促进研发人员研发出满足客户多样需求的适用产品，这样就形成了“市场调查-客户需求-产品研发-产品营销-业务成交-产品售后-产品反馈-产品改进”的良性循环。

终古高云簇此城，秋风吹散马蹄声，产品营销就是在一次次的市场奔波路上，直面市场一线，做深做实调查研究，好产品加上好服务，然后广而告之，真正解决客户需求，必然产品会行销四方，畅卖九州的。自古逢秋悲寂寥，我言秋日胜春朝。我想只要做好这些基本功，秋天一定会是个麦浪飘香的丰收季节。

中科冠华 陈绪港

深入调查研究，指导工程实践

我们党有着调查研究的优良传统，毛泽东在“反对本本主义”一文中提出“没有调查研究，就没有发言权”的著名论断。邓小平同志曾说，要把调查研究作为永远的、根本的工作方法；实事求是马克思主义的精髓，实践是检验真理的唯一标准。他的这些讲话在今天仍然具有十分深刻的启示意义。党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央高度重视调查研究工作，习近平总书记多次强调，调查研究是谋事之基、成事之道，没有调查就没有发言权，没有调查就没有决策权；正确的决策离不开调查研究，正确的贯彻落实同样也离不开调查研究；调查研究是获得真知灼见的源头活水，是做好工作的基本功，调查研究是做好决策的基础。

我们工程实践中的调查研究是对工程实践中的问题进行调查和分析，以便为决策提供依据。主要包括以下几个方面：首先明确需要调查研究的问题，例如工程项目需解决的重点、难点等问题。其次收集相关的数据，包括项目的文件、报告、同类工程的有关数据等。数据可以是定量的，也可以是定性的。然后对收集到的数据进行整理和分析，找出解决问题的关键。最后根据分析结果，提出针对性的解决方案。将解决方案用于工程实践中，并通过效果的检验，相应的调整方案，达到预期效果。

岩土工程技术上由于各项目所在地的地质水文条件、周边环境条件不同，针对性的调查研究显的尤为重要。如在海珠区相似地层条件下的两个基坑工程，其他公司的基坑止水采用了传统的三轴搅拌桩止水帷幕，但由于该区域邻近珠江存在厚度较大的砂层，并且场地存在着缺乏全风化岩层，砂层下直接为强风化岩层的这一复杂地层情况。由于三轴搅拌桩的钻头盲区较大，且只能依靠钻杆旋转实现切削搅拌，在砂层下直接为强风化岩层的复杂地层情况无法搅拌切削岩体，无法保证砂层和强风化岩连接的止水帷幕的连续性、整体性。该工程基坑在开挖中，在砂层中发生了严重的渗漏水。而公司所做的基坑再调查研究相应的地质水文条件后，认为保证止水帷幕在砂层和强风化岩连接是这一基坑工程止水的重点、难点。因而采用了CSM双轮铣搅墙施工工艺，由于双轮铣具备强大的铣削功能，且搅拌盲区小，铣削能力大，对强风化岩体能铣削搅拌，可以很好的适应如砂层下直接为强风化岩层的复杂地层，可以保证止水帷幕的质量。该基坑在开挖后，未发生渗漏水，取得了良好的基坑止水效果。实践证明，公司的岩土项目由于地质条件等的不确定性，做好相应的调查研究，才能更好地指导工程实践，解决工程实际问题。

化灌公司 郭佰良

沟通是门技术活

不管是生活中还是工作中，人与人之间的沟通是必不可少的，有效的沟通可以正确的表达意思，快速地解决问题；无效的沟通只会造成词不达意，不仅不能解决问题，可能还会引发更深的矛盾。可见，沟通是门技术活，掌握一定的沟通技巧可以使我们的生活和工作更加和谐。

从事资料员工作的这几年中，我逐渐摸索出一些与其他其单位的沟通方法。接触最多的就是建设单位和监理单位。

和建设单位的来往主要是盖章、材料报审、施工记录的签名、进度款资料的递交、联系单的收发等。每个单位的盖章都有一定的流程，先发扫描件给建设单位对接人，让他们先走流程，建设单位的盖章往往是几家单位中的最后一位，所以事先沟通盖章事宜，可以缩短盖章的时长。根据建设单位要求的表格及时报审进场的材料，数量要正确，做进场的台账，这样大家都能及时掌握材料进场的情况，避免日后整改。施工记录及时找工程师签名并收回，保证施工记录齐全，若是签名时间过长，可适当地提醒工程师签名，避免施工记录遗失。进度款是最重要的文件，要及时和工程师沟通签名和走流程事宜，若有要修改的地方，问清楚修改的事项，正确掌握要修改的内容，减少修改的次数。

和监理单位的来往主要是人材机的报审、整改回复、进度款的签名和送检。人材机的报审都要附上一定的证明文件，有些监理单位要求会比较高，要求的内容会多些，问清楚他们的要求，及时附上相关文件。整改是每个项目必不可少的，按整改单的内容逐一回复。送检稍微有些麻烦，要提前通知监理人员进行材料的见证取样，签名见证记录，约好送检的时间。

每个人的工作要求和不一样，在平常的接触中了解他们的习惯，掌握应对的技巧，便能游刃有余地完成工作！

化灌公司 陈美辰



学习习近平总书记关于 “调查研究有关论述”的心得体会

调查研究是我们党的基本工作方法，也是我们党的优良传统和作风。习近平总书记强调：“调查研究是谋事之基、成事之道。没有调查，就没有发言权，更没有决策权。正确的决策离不开调查研究，正确的贯彻落实同样也离不开调查研究；调查研究是获得真知灼见的源头活水，是做好工作的基本功，调查研究是做好决策的基础。正如李强总理所说：坐在办公室碰到的都是问题，下去调研看到的全是办法。刻舟求剑不行，闭门造车不行，异想天开更不行，必须进行全面深入的调查研究。”这些重要论述，为我们改进工作作风，提高工作效率提供了根本遵循。

调查研究是谋事之基成事之道。我作为公司经营管理中心工程款催收的一员，要经常去项目部与甲方的各个部门打交道，通过与客户交流大概知道甲方的经营状况是良好还是困难，通过调查研究获得有价值的信息，为公司经营提供决策数据，在可预见的风险中提前采取措施，从而阻止可能的损失。例如，在某地产某项目工程款请款中发现甲方项目部已处于半停工状态，项目人员经常换人流动性大，付款手续停滞不前，这些信息可预判该项目可能出现资金恶化，公司管理层可以根据这些有效信息及时止损并调整业务方向，从而避免风险进一步扩大。

此外，调查研究还是一种有效的沟通力量，可以利用调查来促进与客户的互动，增强两者的互动和沟通，从而改善客户关系，保持公司业务的可持续发展。

作为中共党员的我，要求自己必须深入工程一线调查研究，熟悉施工工艺、项目施工情况，了解客户的问题，这样才能制定出符合实际的工作方式、方法，提高工作效率。否则，我们闭门造车、随心所欲的工作思路就会脱离实际，不符合市场规律，最终影响公司的高质量发展。

化灌公司 詹国龙



工作调查与研究

在现场勘察情况，应将现状情况、施工记录、施工过程调查详细，并做好会议记录，收集图纸资料，有不清楚的地方要及时提出，如地下管线、渗漏水源、地质情况、施工条件及各单位配合等，为后续编制方案创造有利条件，减少纰漏。在跟现场对接人员及业主沟通时，要少说多听，在没有仔细了解工程情况的前提下，不要妄下结论，避免出错。在给业主答复的解决方案中，每道工序都要有理有据，解决方案既缺一不可又不画蛇添足，以上都做到了才能让对方信服。因为建设项目竣工后使用期限一般比较长，因此方案最好要保守安全且切实可行，减少后续修改。在工程施工过程中，要注意安全第一，预防为主，要与现场工作人员及其他各单位密切配合，若发现问题，应及时沟通，及时处理。

通过现场勘察的工作，我们能更清楚的了解工程概况，使自己学到的理论知识运用在工程实践中。同时，通过人与人之间的沟通，可以更加拓宽视野，认识问题从而改进自己的不足。

化灌公司 张坤杰

