科顺人

KESHUNST

NO.25 第二十五期
[2022/01-2022/03]

扫一扫关注
“科顺股份”微信

拥抱变化
EMBRACE CHANGE
互联未来
解密数字化1.0
—PAGE03—

奋斗正当时
STRUGGLE
数智赋能
匠心独运
—PAGE11—

精神花园
GARDEN
期待，有所获
—PAGE55—



TRANSFORM

ITBP转型路
破局、融合、引领

杨剑嫦
数字化运营中心

变美吧！科顺OL
LET'S GET CHANGED KESHUN OL

共创共享
SHARED BENEFITS
稳中求进
共创共享
—PAGE21—

乐活科顺
LOHAS
变美吧！科顺OL
—PAGE49—

ITBP转型路：破局、融合、引领记数字化运营中心杨剑嫦



2020年，杨剑嫦接受了一次转岗挑战。当时，她还在基础运维工程师的岗位上运营ERP系统，负责采购与仓库版块内容，这是一项偏向后勤性质的工作。一天，梁泉辉总找到她，征询转岗意愿，能否接受销售版块信息化项目的挑战，她应允了下来。那时她没预想到，这个充满未知的决定，将为其职业生涯，带来一片海阔天空。

从后勤到销售：新挑战、新认知

2020年3月份，数字化运营中心接到工建集团的反馈意见，原有销售系统功能不适配业务管理需求，手机端应用操作与信息管理的痛点难以解决，因此CRM营销服务管理系统项目的实施提上了日程。

杨剑嫦作为执行经理，与项目组一齐对原有软件系统进行评估分析。她发现，这个国外系统使用成本高，缺乏本土化售后服务，并存在数据安全隐患，更重要的是用户使用体验差，也不能满足业务部门管理需求。经过慎重考虑，她决定替换CRM系统，重新梳理需求，确认需求清单，并且对CRM系统进行全面学习。

项目选型阶段是一个学习过程。当时成立了学习小组，涵盖IT、采购、营销等多部门，对CRM系统厂家进行比对筛选。期间，她深入了解和学习营销业务，在转岗初期尽快填补对营销版块的认知空白。

然而，困难才刚刚开始。CRM项目的实施目标是，以客户需求为导向，围绕LTC服务的端到端流程，建立以客户为中心的营销服务管理平台。当时杨剑嫦接到“死任务”，三个月内必须切换新的CRM系统，时间十分紧张。她协调项目资源，沟通一期实施目标，与项目团队一起加班加点，完成系统一期上线任务。

推进项目二期过程中，她面临着用户范围广、功能复杂的挑战。合同管理、订单管理、发货与汇款对接、对账，都是需要实现的业务功能。尤其在订单管理层面，需要考虑上游与下游用户，以及相应的订单系统与业务需求。这时，杨剑嫦决定，宁愿多投入时间，彻底了解业务现状，明晰需求清单，也不愿赶工期盲目上线。于是，团队制定专项解决方案，并前往大区分公司、经销商公司，现场调研需求。针对各项业务需求，技术团队逐一攻破技术难点。最终，在2021年1月1日，CRM系统二期成功上线。



从工建到民建：新玩法、新篇章

到了2021年初，基于民建集团的订单管理痛点，以及财务的协同管理需求，以客户为中心搭建的DMS渠道订单管理系统项目任务，落到杨剑嫦手里。

民建销售模式与工建的完全不同，涉及买赠、满减、折扣、返利等促销增量玩法，重视打开客户意愿。因此，系统要重点解决渠道订单促销管理与客户账户余额管理的痛点。杨剑嫦与团队经过调研和梳理需求清单，最终确立以客户为基础、以订单为中心，外协内控，建立经销商协同与内部管控的民建渠道销售业务管理平台的项目目标。对外实现供应商自主下单的系统功能，对内实现财务线上化管控。

由于功能复杂，她根据项目上线时间，分两期实现系统功能。前期重点解决渠道订单下达与账户管理的难点，后期实现促销叠加、订单优化、对账、售后等功能。

DMS上线后，系统成效十分可观。首先是人均效能提高了55%，一年可节约100多万元用工成本。“上DMS系统以前，渠道订单、赠品、奖励等都是靠线下记账，且易受人工失误率影响。如今实现线上管控，人均效能得到保障。”其次，订单交付效率得到有效提升。系统实现了客户自主的商城式下单，增强用户体验感；同时降低业务传递时间，减少沟通成本。不仅如此，DMS系统还引领了一次变革，助推科顺与经销商实现线上对账，且产品特价与促销不再需要合同管理，线上直接生成价目表，切实实现降本增效。

千言万语，不及一片掌声



第一次接触销售版块，第一次担任执行经理，第一次主导项目全程，这两年间，杨剑嫦迎接过许多“第一次”。作为“小白级”经理，她一边在实践中学习，一边进行团队项目管理，承担起把控项目进度、协调项目资源、解决项目实施问题、深入分析业务需求及确认蓝图方向等责任。

她发现，全年的疲惫辛劳，只需一句话，就能顷刻消弭。“CRM项目我们做了一年，期间经历各种沟通、对接、开发等过程。最后总结会上，业务部门说了一句话：‘整个下来还是比较满意的’。当时我们听了，忍不住大力鼓掌，全场都在热烈鼓掌！这句话，对得起我们整年的付出。”回忆起这段经历，杨剑嫦眼眶湿润了。“对我个人来说，能得到用户部门的认可，自己已经分不清是满足感还是欣慰感了。”

转岗的这两年，经历CRM与DMS两个系统项目的历练，她发觉自身项目管理能力获得提升，也积累起宝贵的工作经验。同时，自从接触起销售版块，杨剑嫦觉得每天都过得很充实。“开始转岗，领导就给我定目标去实施项目，一步一步要怎么去做。月计划、半年度计划甚至全年计划的目标都非常清晰，我每一天都是奔着目标去落地工作。”

从CRM、DMS系统起步，到负责起整个营销版块的信息化建设，杨剑嫦的团队也慢慢建立起来。“原本只有我，后来2个、3个、4个人，团队就慢慢开始建设，我也有了团队管理的概念。个人的思想、定位、高度也在逐渐提升。”在领导指引下，在工作实践里，在运营的思考中，她发现自身的思维方式在逐步转型，感受到自身在不断向上生长。



谈到数字化运营，杨剑嫦总能记起梁总的指导——“持续建设、深化应用”。她说，数字化运维要与公司数字化建设的战略规划相结合，即围绕五年数字化转型升级战略规划而开展。“持续建设、深化应用”的策略，不止步于系统项目建设结束后的基础运维，还需结合公司业务发展需求以及行业变化趋势，引领业务运作或流程变革。“今后需要在满足现有业务操作的前提下，结合系统功能，提供更专业的营销意见。因此，我需要不断地学习专业知识，提高专业水平，并思考团队管理方式，充分发挥团队价值！”





CONTENTS
目录

01 EMBRACE CHANGE
拥抱变化

在变局中突破

互联未来：解密数字化1.0

一次做对 追求完美

11 STRUGGLE
奋斗正当时

数智赋能，匠心独运

感恩的心

老骥伏枥，志在千里

疫情当下物流采购的使命

巾帼力量，科顺花木兰登场！

21 SHARED BENEFITS
共创共享

科顺工建集团2022百亿私享会圆满落幕

昂扬自信、坚定同行

坚定亮剑，高效行动，共创共享，赢战2022

科顺股份2022年供应商云年会顺利召开

从中石化、万华到埃克森美孚

37 LOHAS
乐活科顺

嗷呜，虎力全开！

千灯万福、喜乐融融的元宵佳会，科顺人美滋滋！

科顺女神节，绝美！

演绎女性职场魅力，科顺OL又飒又美！

53 GARDEN
精神花园

保供是采购人永恒的课题

破疫之路

期待，有所获

从量变到质变，利用碎片化的时间学习

用温柔以待世界

堕落年代“女结婚员”对当代婚恋观的启示

59 EVENT
科顺大事件

2022年第一季度大事件

65 STAFF
新人风采

新舞台、新机遇、新挑战

始于科顺，未来可期

苟日新，日日新，又日新



01·拥抱变化

EMBRACE CHANGE


S T A F F
ZATIONWORK



在变局中突破

科顺股份2021年年报、2022年一季度报及多元业务布局



2021年对于中国建筑防水行业来说，是艰难的一年，新冠肺炎疫情在全国多地时有爆发，俄乌战争引起化工原材料价格的持续性、大幅度提高，房地产投资谨慎，诸多因素导致行业发展受阻。

但即使在这样的背景下，科顺股份依然交出了一份不错的答卷。

科顺股份2021年实现营业收入77.71亿元，同比增加24.57%。利润较2020年有所下降，主要原因是科顺股份发货保持稳健增长，但沥青、乳液等上游原材料价格大幅上涨，导致公司生产成本相应上涨，销售毛利率有所下降。

报告期内，科顺股份经营活动产生的现金流量净额6.11亿元。截至 2021年末，科顺股份总资产107.89亿元，净资产49.68亿元，比期初分别增长32.41%、19.64%。

2022年不确定性因素有增无减，但科顺股份依然保持稳中求进的发展态势。2022年第一季度营收为17.35亿元，同比增加18.71%。



2022年是科顺股份发展的关键之年，是在变化中实现突破，在“危”中探寻“机”的重要节点。科顺股份多措并举，为突破发展、扩大自身发展优势而全力行动。

科顺股份积极开拓多元业务，增设减隔震事业部、光伏屋面事业部、雨水管理事业部、抹灰石膏事业部，会同原有的高铁、核电、桥隧、城建等事业部，与公司各销售大区、分公司组成矩阵式团队，深度开拓公共建筑、工业厂房、轨道交通、城市建设等非房项目，大幅提高项目覆盖率和中标率，提高多元业务收入占比。

多元业务布局将更好地协同科顺股份内部各优势资源，以“1+1＞2”的协同优势，实现在建筑防水主营业务之外的利润增长，并进一步提升建筑防水优势，提高企业产品与服务能力，从而有效提高综合实力与抗风险能力，并推动科顺股份营收、利润的结构优化与可持续成长。



此外，科顺股份持续优化收入结构，一方面继续加大对经销商的资源配置，增加经销商数量，加大专项经销商开发，提高新兴领域和优势产品的市场渗透率；同时，加大对核心经销商的扶持力度，提高供应链金融产品使用效率，因城施策，制定长期激励政策，加大激励力度。另一方面加大对央企、国企类地产客户的开发，增加优质地产客户供应份额，充分发掘城市更新、旧房改造、保障房、长租房等领域市场需求。

“与长期同行者共创共享”，科顺股份致力可持续发展，与合作伙伴、客户实现共赢发展。多年来，凭借对于市场的敏锐与技术的领先，科顺股份始终走在行业前列，并成为中国建筑防水行业的典范。对于公司而言，“危机”始终是“机”大于“危”，凭借科顺股份经年积累下的资本、品牌、渠道、技术优势，科顺股份有信心在复杂的环境下实现新的突破，以危机为契机，让企业发展得到进一步提升，让企业在行业中的地位与影响力获得更大的突破。

互联未来：解密数字化1.0

近年来，科顺数字化建设实施五年数字化转型升级战略规划。数字化运营中心在2021年重点实施且成功上线10大重点IT项目，实现业务数字化和应用集成化的数字化1.0阶段。

期间，科顺来了两位全能型员工——科小顺和科小雨，在公司数字化转型期间表现优异、贡献突出。他们业务精通，专业覆盖面广，供职于市场、电商、法务、供应链等多个部门，且7×24小时工作无休止，堪称“超级科顺人”！这是“何方神圣”？我们一起去看看。

他们有多厉害？各部门都夸疯了！

电商部：“高效、准确！”

销售报表定时发送，非正常数据自动标记，他们就职电商部门后，订单数据时效性增强，工作效率大大提高。电商客服同事们能专注于维护客情关系，有效提升了客户满意指数。

市场部：“专业、及时！”

在市场部，他们负责实时跟进庞大市场数据，全面覆盖项目信息，并实时发送关键数据。经他们努力，市场信息获取更丰富、更及时，有效赋能市场业务！

法务部：“超脑、有效！”

商标盗用、侵权情况如何监测？以往人工搜索效率低，且不可避免遗漏失误。他们利用数字化“大脑神经”，处理信息高效及时，侵权行为都难逃他们“法眼”。

供应链管理中心：“省心、安心、放心！”

对账报表之类事务机械且繁琐，费时而工作价值偏低？他们全面接手这些机械性工作，让供应链管理中心的同事将精力倾注在业务工作中，大大提升人工劳动价值！

说到这里，大家是否发觉科小顺和科小雨这两位员工，可爱全能、非同常人？事实上，他们是科顺在数字化1.0进程里重点实施的10大IT项目中，首次引进的数字员工——RPA流程自动化机器人。

RPA机器人通过融合图像识别、自然语言识别、处理分析等 AI 智能技术，实现操作各业务场景的系统界面，能够处理高强度、逻辑性强的重复性工作，从而提高基层工作效率，释放高价值工作领域中的人力价值。



PART 1

CRM客户管理项目

对内实现从销售线索到回款的LTC流程，规范管理流程；对外实现客户网上自主下单，打通科顺与客户的线上协同；整体提高订单交付效率。



PART 2

DMS渠道管理系统项目

以客户为中心，实现客户网上自主下单，线上管理客户各类账户余额，适配各类促销规则，提升客户满意度及内外部下单效率。



PART 3

税务管理系统项目

搭建发票开具、识别、查验、认证，纳税规划，纳税申报等统一税务管理的信息系统，提高税务工作的准确性和效率，为电子化发票报销提供支持。



PART 4

BI商业智能分析系统项目

随着公司高速发展，财务作为公司战略规划与执行的重要部门，确定以“信息化、智能化价值财务”为部门战略，与数字化运营中心协同开展BI项目。

通过搭建标准化线上经营分析报表体系，推动源头数据规范化、分析口径统一化及数据资产化，三化提升，赋能业务，最终实现价值财务的转型，助力经营决策。





PART 5

PMS工程项目管理系统项目

以项目预算为源头，管控项目材料、人工、费用的计划、执行和结算，实现项目成本归集和收入管理，便捷高效。



PART 6

APS及MRP优化项目

搭建多层次的计划体系，提升产销协同一体化能力。通过全链打通、实时协同作业、状态与异常可视化、APS有限能力计划、采用数学模型提供计划决策依据，实现成本最优分配工厂。



PART 7

TMS运输管理系统项目

实现运输计划安排和运输过程跟踪，重点解决客户对产品标签的个性要求、账实相符，以及在发运业务上与承运商的高效协作。



PART 8

LIMS实验室信息管理系统项目

重点实现品管检验数据自动采集，通过系统将大量数据进行自动分析，减少人工抄写和干预。



PART 9

RPA机器人流程自动化项目

通过流程自动化机器人打通内外系统间的数据连接，释放逻辑性强的高强度重复劳动，可以把时间投入到更有价值的工作上。



PART 10

知识管理总结系统项目

通过建立知识管理体系、制度和平台，实现知识体系化、共享化、场景化，构建一个知识从工作中来，到工作中去的知识管理平台，有效进行知识资产化管理。





2021年10大IT项目的重点实施与推进上线，首次实现从客户、到科顺、到供应商全供应链信息集成和协同运营。

经销商实现线上订单协同，订单处理效率提升65%以上，不断提升客户满意度；同时，人均效能提升55%，切实落实降本增效。

业财税资档一体化平台的建立，有效提升集团税务信息化及自动化管理水平，推动各项经济业务形成有效的风险管理机制。平台上线后，电子发票成为报销流程的审批依据，报销流程精简70%，审批效率提升80%，每年节约成本费用超20万元。



RPA数字员工首次引进，解放基层重复机械的工作，赋能业务流程自动化和智能化，大大提升基层工作效率，有效提高人力劳动价值。

2022年，数字化运营中心将继续围绕五年数字化转型升级战略规划，对标数字化转型头部标杆企业，全面推动公司经营和管理的数字化转型，通过业务数据快速驱动业务优化和变革。让我们一起拭目以待，期盼科顺更美好的数字未来！



一次做对 追求完美

科顺股份如何践行高质量发展理念持续追求更高层级质量奖?

领先质量管理、卓越绩效模式、品质引领发展，在佛山市质量大会上，科顺股份凭借优异表现荣耀获颁“第五届佛山市政府质量奖获奖企业”称号，获得佛山市企业最高质量荣誉奖项。



佛山市政府质量奖是佛山市人民政府设立的最高质量荣誉奖，是由佛山市人民政府批准、表彰和奖励，授予佛山市质量管理卓越，产品、服务、工程、经营质量、自主创新能力和市场竞争力等在行业内处于领先地位，对佛山市经济社会发展作出突出贡献的企业。

质量大会上，科顺股份集团总裁方勇受邀发言，发表《一次做对 追求完美》主题演讲，分享交流优秀企业质量管理经验。26年来，科顺股份持续践行高质量发展，不断精进质量管理，提炼出“一次做对 追求完美”的企业质量文化，提供超越客户满意的产品与服务，创立“CKS经营质量管理模式”。

精益求精，向上生长。科顺股份从2015年开始推行卓越绩效，组建卓越绩效推行委员会，每年定期组织学习培训，全员参与卓越绩效管理。定期复盘，追求完美，常省常新，这也是科顺股份质量管理模式“向上生长”的常态。

持续改进、深化认知，从顶层设计到操作落地，科顺股份还以哪些行动践行高质量发展？方总如是说：



（一）高层以身作则，率先垂范

科顺股份重视带领员工践行文化理念，在“延展建筑生命，守护美好生活”使命驱动下，制定《科顺基本法》向全社会做出质量承诺，建立全产业链管理体系，从产品研发到交付使用全周期构建高质量，重视预防和识别质量风险，推动质量控制从解决问题向预防改进转变。

（二）以客户为中心

企业注重顾客需求体验，细化市场经营，助力公司业务持续增长。科顺股份秉承“与长期同行者共创共享”核心价值观，以顾客为关注焦点，创建以“客户为导向”的营销体系，建立合作共赢的双赢模式及独具特色的顾客关系管理体系，不断提高顾客满意度和忠诚度。

（三）以人为本

公司坚持“与长期同行者共创共享”的核心价值观，建立以奋斗者为本的科顺文化，为科顺健康发展注入强大而积极的正能量，尊重员工、理解员工、关心员工，鼓励员工不断提升自我，发挥员工潜能，力求每位员工都能在公司提供的广阔平台上得到充分的成长和人文关怀。

（四）智造未来

企业根据战略需要配置资源，形成技术创新的核心竞争力，紧跟工业发展趋势，搭建集成共享的数字化运营系统，布局智慧工厂，从原料、工艺、生产、设备、施工全方位升级，引进国内外高端先进的自动化、智能化的生产设备和系统软件，实现生产智能化、管理信息化，推动技术创新和转型升级。

（五）财务支持

科顺股份坚持以适应公司发展战略、符合行业特点、匹配企业文化、满足业务需求的思路，形成集财务与资本运营战略、资金风险管理、预算管理、成本管控、信息化智能化建设等的财务管理体系。

高质量是科顺股份对客户的郑重承诺，是科顺股份赢得竞争的底气，是科顺股份品牌的坚实支撑，是所有科顺人共同维护的尊严。科顺股份将持续精进“CKS经营质量管理模式”和卓越绩效管理模式，不断提升质量管理水平，以高质量发展，致力实现“与人类美好建筑共百年”的长远愿景。




KESHUN
02·奋斗正当时
STRUGGLE

S T A F F



UGGLE

数智赋能，匠心独运
——记数字化运营中心工程师团队

陈恩颐

近年来，科顺数字化建设持续推进，公司数字化转型升级日益展现出强大效能。一个个重点信息化项目上线落地，智能升级步履不停。构建“智能”底层逻辑，释放数智新潜力，这考验着“人”的匠心和智慧。**本期邀请数字化运营中心里负责开发、应用、运维各版块工作的IT工程师们，讲述数字化征途中的数智匠心。**

每个项目都是一场修行：开发、应用工程师们的日夜

从需求收集整理，到项目立项、选型，再到项目实施和功能开发，在LIMS实验室信息管理系统项目当中，担任执行经理的陈永坚，全过程深度参与，全力配合品管中心推进项目。“前后半年时间里，通过各方沟通、审批、采购等，项目终于在2021年8月正式启动。”

然而，从项目开工到年末在高明工厂正式上线，只有3.5个月，工期相对紧迫。当时，陈永坚面临着开发人员不足的难题。项目的SAP端开发要靠公司内部自行解决，而此时中心缺少负责开发的同事，新成员的招聘工作又赶不上项目工期。协调权衡后，他决定由自己承担起LIMS系统对接SAP端的全部开发业务。在后续进程中，他与实施方不断进行碰撞、讨论，并自行研究SAP端的功能、要求，终于按照工期进度，及时完成相关功能、接口等开发任务，保证项目及时上线。后来，LIMS系统的全集团生产基地推广工作，均参照高明工厂的实施模式，数字化效能显著，获得多方好评。



▲ 应用工程师陈永坚的团队生活

外界风评，“程序猿”多是闷骚、敲代码、不善言辞的存在。IT人“风评被害”，无奈之余，个性缺点也的确存在，实在让人哭笑不得。在2021年，陈永坚负责推进TMS运输管理系统项目时，也曾处理过这样一场“沟通危机”。当时，“项目组成员在运费计算的沟通上存在问题，业务部门和实施公司的顾问都要到拍桌走人的地步。出现这情况时，我选择先暂停当时的会议，然后分别单独与业务部门、实施顾问分析争论点的所在，讲解各自的难处和要求点。”经过真诚、深入、及时的交流，一场风波得以平息。他又重新将项目组、业务部门以及实施顾问，拉回到同一条阵线上。在职业生涯的“修炼”当中，陈永坚深谙沟通是一门大学问，唯有时常自省自新，方得长远。


▲ 应用工程师陈永坚的生活剪影



▲ 开发工程师黄浩枫为科顺员工讲演培训

黄浩枫是一名开发工程师，他是2021年10大IT项目中，CRM、DMS系统实施开发及乐税系统优化调整的主要开发成员。“我负责项目核心任务的开发，把控整体开发进度，引导开发团队在项目计划时间内完成，或提前完成开发任务，保证项目在计划时间内顺利上线交付使用。”这两年，黄浩枫至少参加过5个重点信息化项目，时常要面对强度高、复杂度高、协作度高等现状难题。经过项目的重重历练、过关斩将，他逐渐取得一套“真经”：“项目开发过程中，更多关注整体任务，提前规划好每个任务的时间点，关注开发风险点，卡点任务及时提出，协调各方资源解决问题。过程中，与项目团队保持良好的沟通，实时知悉项目动态，以应对项目任务变更。”不仅如此，他明白有些“硬件配套”也要跟得上。身体是革命的本钱，心态是工作的活化能。既要确保身体健康，也要调整日常工作心态，才能高质、高效地完成工作，做个“快乐的打工人”！

2021年，PMS工程项目管理系统项目期间，易明觉得最难的点，在于系统上线切换。由于系统功能复杂，开发量大，仅外围系统接口开发就达100多项。他带领项目组根据轻重缓急，调配资源，分批分块交付，保证确保系统如期上线。项目期初，数据整理工作量巨大，整个项目组日夜倒班，通宵奋战6个昼夜，最终确保了上线数据交付切换。上线使用后，系统需要运维支持数百名用户，运维工作量大。许多项目管理员白天跑工地，晚上才能处理工作。因此，白天、夜晚、周末，易明的项目运维团队基本都守在电脑旁支持，确保上线期初的业务正常运转。

一期功能上线后，以工程项目管理为核心的集成运营平台基本建立，能够实现工程板块核心业务流程的线上管控。通过全面深入了解工程项目管理等业务版块，易明深刻体会到“数字化赋能业务”的涵义。通过认识结交许多业务部门同事和外部顾问，他意识到见贤思齐、取长补短。“每做一个IT项目都是一场修行。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！”



▲ 应用工程师易明在科顺文化节中的精彩瞬间

道阻且长，行则将至：运维人的“破圈”之路



▲ 运维服务部经理黎伟锋的工作剪影

2021年初，黎伟锋接手RPA机器人流程自动化项目组工作。在调研过程中，项目组收集到超过50条需求，其中许多模块需要打通内部系统与外部数据之间的阻碍，实现流程效率提升。

他发现，RPA的实施难点不在于代码编写，而是如何把日常工作习惯转变成清晰的流程，通过项目进行梳理优化，并把感性判断转化成机器可理解的逻辑判断。

根据业务场景，项目组与用户共同整理出所有操作细节和判断条件，改为逻辑清晰、可执度高的机器人操作流程。项目上线后，一期实施目标的14个场景，每年节省操作时间约885人/天，对人力耗时较长的操作，如电商订单、网络数据抓取等，操作频率增加至少1倍。现时机器人增至50%负荷，一年预计可节省4000人/天。

黎伟锋觉得，一个具有完善的信息安全体系、稳定的高可用网络、可按需分配的资源池与可弹性调整的计算资源等能力的信息化基础体系，是所有信息系统与大数据分析的基础。一套设计合理的硬件资源平台，能够与公司业务量增长速度以及数字化建设五年规划相适配，在信息化进程中持续扩展基础资源，快速响应业务发展与数据分析的需求。



▲ 运维服务部经理黎伟锋（左一）与同事们的合影

知识从工作中来，到工作中去。而知识管理是什么？文档与知识两者之间的关系如何理解？用户的真正需求是什么？他们需要哪些知识？知识管理如何实现从0到1的突破？从零积累，到数据文档，到知识应用，怎么实现这几个阶段的跃迁？这是周坤明带领的知识管理总结项目团队，需要思考知识资产化管理的问题。

深入思考、探本寻源，是不可或缺的环节。这也是他在日常运维工作中总结出的宝贵经验。“我有一个固执的地方，遇到问题或者bug的时候，不太愿意只解决这个点状问题，而更喜欢深究和剖析问题的实际原因，以及问题发生的真正根源。因此在处理问题时，我所花时间会比别人长，由此带来的效果却是很明显的。这种方法使我们可以一次性解决常见问题，释放运维工作压力，把时间用到更具价值的事情上。”

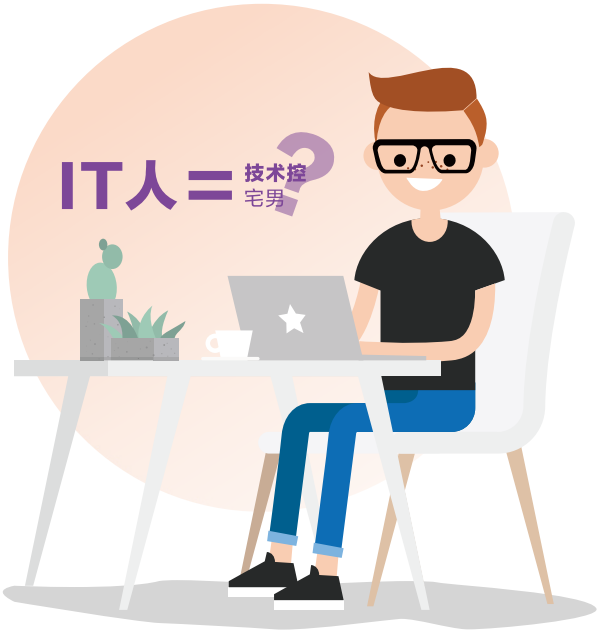
因此项目过程中，培训、访谈、沟通，项目团队多次与实际用户进行互动，了解知识资产管理痛点以及用户的实际需求，不断对实施方案进行调整优化，并以此挖掘企业业务知识，推广应用到业务岗位工作中去。最后，项目组不仅建立起知识管理的体系、制度和平台，还掌握了知识管理的实施方法论，为知识管理推广和实践提供有力指引。



▲ 应用工程师周坤明在部门活动中的留影

这两年，周坤明自身也在“转型升级”。从系统运维到项目实施管理，随着工作强度和工作压力增加，他切实感受到对新知识的渴求。“这个转变过程给我最大的感悟就是：道阻且长，行则将至。为此我要不断学习新知识，充实技术能力，也要修炼自己的专业能力。”另外，周坤明还从项目实践中，收获新的思考方式：从处理日常问题、修复问题的思维方式，到换位思考、用户需求导向的思想转变。“努力去做一个比业务还专业的‘ITBP’，以数字化技术推进业务模式的数字创新与变革，去提升业务的效率和增值！”

遛娃新玩法？看IT爸爸们如何玩转业余！



IT人=技术控、宅男？在“快乐工作、健康生活”的部门文化熏陶下，IT工程师们的闲暇时光也过得多姿多彩。运动、休闲、学习，面面俱到。

周坤明是数字化运营中心文化活动的“常任组委会成员”，参加健康文化活动这方面，他很有劲头。在家中，他还喜欢折腾花草树木。而自从“升级了身份之后，兴趣爱好就是‘遛娃’了。一般每天我会留一两个小时陪小孩玩耍，保证能照顾到家庭生活。” 同时，他依然要求自己，每周末都要户外健走，以及坚持学习。目前，“我正在学习的是流程化组织管理和需求分析管理。”

另外一个IT爸爸，他最近也爱上了“遛娃”。陈永坚说，从前热衷于捣鼓各类3C设备，而现在大部分心思都倾注在孩子身上。忙碌而火热的带娃生活里，他每天都还会抽出半个小时，去学习SAP业务模块的技能。赶上工作繁忙的阶段，有时没法顾及家庭，他都会与老婆沟通商量，提前做好工作分配，努力做到工作、生活两不误。

黄浩枫平时则喜欢看IT技术方面的文章、博客，关注行业动态。他也喜欢参与球类运动，如篮球、乒乓球、台球，还积极加入公司的台球俱乐部，经常跟同事们切磋球技。“工作、生活、健康可以说是一体的，日常与家人、同事之间多沟通交流，可以缓解压力、调节情绪。”在“快乐工作、健康生活”的理念践行上，他分享出这条朴素实用的平衡法则。

何以前行，惟有热爱；何以成功，惟有倾注。在数字转型时代，每位IT工程师都在迎接机遇和挑战，用匠心和智慧拥抱未来！



▲ 数字化运营中心活动合照

感恩之心

李卓恒

THE HEART OF GRATITUDE



去年金秋时节，我加入科顺，成为华西大区的一名渠道业务员。感恩，是我这大半年工作的体验感悟与人生收获。

初入科顺，我就获得了一次公司实训营的出差机会，当时脑海中第一时间冒出一个念头：感谢。对于入职不久的我来说，得到公司如此重视与培养，我发自内心地感谢公司，并且十分珍惜这个机会。蓄势待发、全力以赴的信念涌上心头。

出发实训营，各位同事来自不同城市，尽管大家素未谋面，但短暂的接触，给人一种他乡遇故知的亲切感觉。到达第二天，我见到了伍总与何总，百闻不如一见，当下就被两位领导的能力、魅力深深折服。我十分感谢两位领导为我们精心准备培训，能让我们在今后的工作、生活中学以致用。

路上，实训营组长察觉到我们的惶恐与不安。她耐心地向我们传授打开话题的技巧、陌拜的方式、调整心态的方法，还传授自身经验，供我们学习参考。我很感谢组长一路以来的帮助、照顾。

在靖西市，我怀着激动的心情开始陌拜之旅。虽然心情犹如过山车般大起大落，但只要再次踏进客户的大门，我就已经收拾情绪、调整心情。功夫不负有心人，我竟在与客户的谈话中，挖掘到当地即将动工的项目信息，且获知当时防水品牌也未确定的消息。这是我第一次在客户手上深挖到市场信息。



LUCKY



逐渐地，我的心里萌发出“只要肯付出，终将有回报”的想法。一次比一次多一点的进步，让我开始慢慢建立起了信心、勇气，不再畏惧未知的客户。这时的我觉得，只要足够努力，自然会有幸运加持！

达到实训营的终点站百色市，我已经抛开从前那些复杂的心理活动，能够以何总在培训中教导学员的那样，以平常、宽容、感恩的心态，对待每一位客户。

感恩遇到每位客户，是他们让我成长，战胜自己脆弱的一面，克服每个困难。感恩每位同事，让我在异乡也能感受到家的温暖。也感谢自己全力拼搏、不留遗憾，并且学会以感恩之心对待每一个人。



邱连强：老骥伏枥，志在千里
—— 记身边默默无闻的奋斗者

李东雷



辽宁大地的初春3月，本应是草长莺飞、万象更新的景象，但是新冠疫情的多点式爆发，让充满希望的季节蒙上了一层暗淡色彩。

鞍山科顺所在地台安县防疫指挥部，为了最大限度降低疫情传播，3月20日起，高速公路通道只开放重点企业保障运输通道，企业点对点到高速路口引导接送车辆、对车辆进行贴封条操作。

在需要派遣人员前往防疫一线工作的时候，邱连强率先表态，表示自己能够胜任这个工作。可能看到这里有人会不以为意，觉得接送车辆是很简单工作，却不知这项工作的特殊性和危险性。根据防疫要求，在高速接送车辆人员必须全天穿着防护服，并且每天进行核酸检测，这是其一。外来企业的车辆都是从各个地区进入，到达时间不确定，因此这个岗位每日工作时间远远超过12小时，这是其二。最危险的是，本次东北疫情传播链条都是由货运司机引起，换句话说，邱大哥每和一个司机对接，就面对多了一分风险。

每天身穿防护服长达12小时，出汗、上厕所等生理问题都需要克服，而直面病毒危险源的恐惧，更需要强大的心理素质克服困难。原来，在疫情当下不只有逆光前行的白衣天使，还有许多像邱大哥一样默默付出、守护家园的忠诚卫士。

邱大哥现已年过50岁，他的同龄人大部分都已经退休居家、颐养天年。而邱大哥在知天命的年纪，还保持对工作的热忱和对美好生活的追求。身边的人都说，邱大哥不像这么大年纪的人。他特别喜欢跑步，多次征战马拉松，年跑量在2000公里以上，很多年轻人的配速都追不上他。他喜欢买一些颜色鲜艳的运动装备，把自己打扮成跑道上最靓的仔。其实邱大哥对于运动的坚持，体现的是一种乐观、积极、向上的生活态度。年龄留下了岁月的印记，却也积淀了生活的甜蜜。

今年是邱大哥入职科顺的第16个年头，从科顺的华口厂、小黄圃、平谷厂、再到现在的鞍山科顺；从管理行政人事工作、到环安管理工作，邱大哥见证了科顺的成长，也在最美好的青春岁月里陪伴科顺经历风雨。我觉得一个员工能够对长久追随企业，除了薪酬福利待遇，更重要的是对企业发自内心的认同以及无法割舍的家人般的亲情牵绊。正因如此，他才主动请缨、奋战一线，守护我们奋斗、努力、热爱的家园。

老骥伏枥、志在千里！从这个老科顺人身上，我明白了何为忠诚和担当，也看见自己未来的努力方向。感谢科顺的“邱大哥们”，感谢各位前辈为我们后来人承载希望，我们定会追光前行、向上生长！

疫情当下物流采购的使命

王展

什么是采购？开发降本、保质保供。
什么是物流？货物配送、准时准点。

那，什么是物流采购？二者合二为一，共生共存，既要保证集团运费降本，也要保障日常送货稳定。而我，就是物流采购。

在全国疫情爆发的当下，物流行业是最难运营的。各地防疫政策不一，我们能把货物准时、安全地送到客户手上非常不易。深圳距离香港很近，也是受香港疫情影响最大的城市。2022年3月初，中央驰援香港，我司受命接下了方舱医院项目，时间紧任务重，材料必须在两天内送到项目场地施工。而深圳疫情严重，对车辆防疫要求极高。第一批材料送货时，需要司机行程码不允许带星号且需要24小时核酸报告，我们克服困难，找到符合要求的司机，连夜全程高速发往项目，成功赶上第二天的施工，我司的效率也得到了项目方的认可。

就在我们所有人都为此高兴的时候，新的防疫政策升级了，第二批材料送货时司机必须在满足以上条件的基础上，还要满足连续四天四检，也就是连续四天都需要有检测核酸的记录，这个条件使得我们找车更加困难。我们的工厂在江西和山东，几乎找不到符合要求的司机，最后我们只能先找普通的司机将货物运到项目前的停车场，然后在当地寻找符合条件的司机代驾开进项目卸货。

这当中经历了许多困难，在周末我们也不停地跟进司机的情况。但是每当顺利送达一批材料时，我们都倍感自豪。因为我们科顺参与了如此重要的国家项目，我也为疫情做出自己的一份努力，再难也是值得的！

作为采购来讲，成本固然重要，但是有时候，满足交付更为重要，这就与物流的意义不谋而合。作为物流采购，疫情当下我们的使命就是：克服重重难关，遵守防疫要求，保证货物送达！



巾帼力量，科顺花木兰登场！
荣誉墙上，共同见证

科顺“荣誉墙”，也是科顺人“名人堂”——上榜人员不定期更新、榜单主题不定期改变，但上榜宗旨始终不变！无论何种岗位、职位，不管是业务还是文员、研发或是项目经理，亦或是厨房、保洁阿姨、保安，只要你在岗位能够充分发挥价值，你，就能入榜！

不让须眉

与长期同行者共创共享，倡导“高效、节俭、客户思维和价值导向”，是我们的目标和追求。心所向，皆可往！ 2022年第一期的荣誉墙开启，目前是第10期了。古有“花木兰”和“穆桂英”，今有科顺女神巾帼不让须眉。本期以“科顺花木兰”为主题，见证科顺各位女性精英们的成长与力量，她们的荣耀时刻值得尊重和敬仰！在为她们送去掌声的同时，我们也鼓励各单位继续积极赋能业务，踔厉奋发，一起奔赴美好未来！




安金霞


贾丽梅


何凤莲


张诗怡


胡敏玲


江彦秋


罗泳琦


潘晓明


王丹丹


徐静雯


杨坤


张家仪


陈真芝


黎秀芬


李 迪


张 帅


张 钰


周妮娜


钟敏华


王 晶


赵启华



03·共创共享

— SHARED BENEFITS —



S T A F F





稳中求进，共创共享
—— 科顺工建集团2022百亿私享会圆满落幕

与长期同行者共创共享，科顺股份工建集团2022百亿私享会在科顺总部隆重召开，来自全国各地的核心经销商们齐聚顺德，共话未来。科顺股份集团董事长陈伟忠、集团总裁方勇及全体高管、各大区领导出席会议。









▲ 集团董事长陈伟忠致辞

拥抱变化，传承永续

发现变化，拥抱变化，科顺股份集团董事长陈伟忠在会议中致辞，他表示，变化是唯一的不变，变化也总遵循规律，无论经济大环境与地产周期性，行业在时代变革中出现更多机会。

市场集中度的提升，给科顺带来更好的发展机会。公司积极拥抱变化，高效、科学布局生产基地，优化业务结构，丰富产品线，开拓新产品，为合作伙伴提供更系统、有竞争力的资源与支撑。

整合培训资源，加大文化交流，科顺建立了更加系统完善的培训体系，为经销商伙伴的“二代”们提供培训，以期能够将事业传承并更加光大。陈董表示，科顺将打造共创共享的优秀平台，让合作伙伴不仅能够持续生存下去，更能蓬勃生长！

坚定信心，拥抱未来

科顺股份集团总裁方勇在会议上分享：防水行业是建材行业最具成长性的行业之一，科顺防水是建筑防水行业最具成长性的企业之一。虽然当下大环境复杂，但中国经济基本面向好，中国建筑防水市场广阔，新基建、大基建、旧改等带来新的市场机会，行业集中度提升进一步推动科顺股份的发展，大环境的变化带来了挑战，但对于科顺股份而言，更是机会。



▲ 集团总裁方勇致辞

方总期望，大家在助力科顺股份实现目标同时，能借助共创共享的契机，实现自己的事业突破与成长。方总还表示：唯有长期，才能长久，共同富裕的时代来了，希望大家深入融合、拥抱科顺平台，在“与长期同行者共创共享”的价值理念下，创享美好未来！



▲ 集团副总裁/工程建材集团总裁陈冬青致辞

同心聚力，共创共享

科顺股份集团副总裁/工建集团总裁陈冬青女士对2021年科顺股份业绩及业务结构进行了阐述，就国家政策、行业环境、机会点进行了分析与展示，并对2022年的目标与战略进行了详细解读。当下，行业加速洗牌，机遇与危机并存，作为中国建筑防水行业的领航企业，科顺人与合作伙伴们应该看清市场形势，更加主动进取，跟随公司政策快速转型，在变化中实现突破。

光伏、减隔震、雨水管理系统……新产品与新未来

随着国家相关政策的推出与趋势变化，建筑防水行业迎来诸多新的市场机会点，如在光伏、减隔震、海绵城市建设等领域。无论在产品、技术、人才方面，科顺股份针对这些新兴领域早已做了布局。科顺股份相关事业部负责人在会议中对这些新产品做了介绍并在现场与大家进行深入交流。

光伏 作为绿色经济的代表产业，光伏受到了国家与社会的重点关注。在实践中，光伏产业发展与建筑防水关系更加紧密，如何协调光伏与建筑的关系？如何实现光伏产业的可持续、健康发展？科顺股份不仅仅在光伏建筑一体化方案上推出系统产品，更创新业务模式，开发多元合作模式，实现客户、科顺、关联方的多方受益，成为行业中不仅产品与技术领先，更拥有开创性业务模式的防水企业之一。

减隔震 减隔震技术也不仅应用于住宅建筑中，也应用在桥梁、隧道等基建领域。科顺股份收购减隔震行业中的领航企业丰泽股份，在“守护美好生活”使命下丰富自身的业务线与渠道，为自身快速发展整合资源同时，实现更高目标与愿景。

雨水管理系统 在“双碳战略”的大背景下，海绵城市与绿色建筑已成未来趋势，在这样的背景下，科顺绿洲雨水管理系统应运而生。通过10余年的实践与积累，科顺股份从市场需求、应用功能、使用寿命等多方面出发，升级推出科顺绿洲雨水管理系统，其在适应环境变化与自然灾害方面具有良好“弹性”，是未来城市建设规划主要的发展方向。



▲ 相关事业部负责人现场交流

与长期同行者共创共享

与长期同行者共创共享，科顺股份始终坚持与合作伙伴、科顺人及各利益相关方实现共赢发展。自1996年成立以来，科顺股份始终以高瞻远瞩的战略发展方向、创新有为的发展模式，实现了快速的成长，至今已成为中国建筑防水行业的领航企业。26年发展中，科顺股份也拥有了一批长期同行者，他们实现了与公司的共同成长，期望在未来，会出现更多的同行者，一同为实现公司的长期目标及各自的成长而坚定前行。

共创共享，共赢未来，让我们以奋斗者的心态，成就胜利者的姿态，向百年愿景共前行，共圆梦！



与长期同行者共创共享：昂扬自信、坚定同行

二十余年的稳健发展，二十余年的长期同行，科顺与经销商伙伴们结下深厚的合作情谊，风雨同路、坚定向前。创业者、“二代”经销商、十余年合作伙伴……在携手科顺、蓄力腾飞的路途中，他们有过怎样的动人故事？让我们一起，走近优秀经销商们与科顺的合作之旅。



13年的坚定同行者

机遇与平台——这是段启全初遇科顺时的强烈预感与直觉。当年防水行业市场小，接触人群不多，而从事防水事业多年的段启全却深知其中市场需求与标准要求，明白这是一个巨大的空白市场。怀着敏锐市场触觉与强烈经营信心，他刚好遇到科顺布局浙江市场的机遇，毫不犹豫地成为科顺经销商，决心一展拳脚。

大道至简，他的核心秘籍就是坚持追随科顺，与科顺长期同行。



▲ 优秀经销商段启全交流演讲

他始终认为，布局潜力巨大的杭州市场，最重要的是提高品牌认可度，形成良好市场口碑，并进行品牌入库。他始终如一地坚持“科顺唯一”的品牌操作，多年来坚持不懈地植入和推广科顺品牌，以专业化团队打造标杆工程，不断提升市场口碑，逐步培育好当地防水市场。

受“与长期同行者共创共享”的价值观影响，段启全也刀刃向内，革新企业经营模式。他推行合伙人模式，把团队的业务骨干、管理骨干，变成公司合伙人。并加强工资分配鼓励，致力建设一支充满激情、懂业务、懂技术，会经营、能吃苦、有素质的综合性人才队伍，让员工有安全感、归属感、成就感！

“一直以来，科顺给予我们很多政策支持，与我们一起攻克市场难题，让我们做得越来越有信心，越来越有盼头！”13年，不忘初心、长期同行，做科顺的坚定同行者！

做品牌，就是做人

武汉，一座快速发展的省会城市，一个“狼多肉少”的竞争市场。这座中部城市吸引着全国各地的防水同仁，激烈竞争让项目落地十分艰难。

威胁与机会并存。徐建湘不断地思考企业、市场与品牌的有机关系，寻找竞争生机。最终他发现一个关键词：“人”。

“做好一个品牌，就是做一个人”。他说，人的背景，就是品牌的背景；人的文化，就是品牌的文化。如何突破这个“人”字，最简单的就是从市场实际需求入手。瞄准市场定位与细分领域，以服务专业化、产品多元化、施工标准化的优势，在当地打造良好的品牌形象和市场口碑。用心做人，用心做品牌，用心发掘人的创造力，用心做市场，这是成功秘诀。

“人字诀”既是徐建湘的经营核心，也是与科顺合作的切实感受。

2015年，武汉科顺遭遇材料仓库起火，一夜之间损失几百万。“陈董事长听闻后，立马坐飞机到武汉对我进行慰问。同时承诺，集科顺全力满足武汉科顺的材料需求，保障所有项目不受影响。”感动、感激、感慨，与科顺走过十多年的风雨，这件事让徐建湘始终难忘。

聚人、聚力、聚心，与长期同行者共创共享，与科顺携手迈向美好未来，徐建湘充满信心与期待！



▲ 优秀经销商徐建湘分享心得

魄力、诚信，首年创业拿下6000万

2020年，时任工建集团副总裁的何晓军，决定离开科顺总部，创业成为广西科顺的boss。在公司里沉淀积累了13年的他，“见证公司很多辉煌时刻，也从中学习到不少东西，如今换个方式为公司发展做出贡献，并且回归家乡、发展家乡的防水事业！”

从厂商到经销商，从管理理念到经营策略，他的转型创业之路并不平凡。

他认为，创业第一步，就是要搭建企业战略布局，梳理出坚定的发展理念和框架，并打造一支向心力强、凝聚力高、战斗力非凡的团队。其次，他针对广西当地小品牌居多、人文文化浓厚的市场现状，决定先与当地防水同行进行深入的交流与合作，并扶持小客户扎根成长，在本土倡导使用优质产品，提高品牌知名度，从而在区域形成良性销售局面。

“诚信经营、用心服务、专业做事”是何晓军的经营理念，从创业之初经营10余个客户，逐步扩展到50多个客户，广西科顺的经营实力与影响力不断增强。2021年，受全国经济下滑影响，防水行业受到冲击，何晓军团队积极拓宽发展渠道，增强客户黏性，积极解决客户存在的问题，从而让销售实现增长！

凭借强大魄力和诚信品质，他创业首年就取得6000万的优秀业绩！“争取未来在扎实本土市场的基础上，成为业内厂商合作典范，成为客户和市场满意的规模型经销平台。与科顺共同向前发展！”何晓军坚定地说。



▲ 优秀经销商何晓军交流经验



▲ 优秀经销商陈国庆上台分享

薪火相传，防水之乡“二代”剑指河南

出身于防水之乡河南平舆，陈国庆家族几代人都在从事防水生意，对河南这片土地，他有出于本心的热爱，还有扎根本地的熟悉和了解。

“优质、卓越、幸福感”，既是与科顺长期同行的情感认同，也是陈国庆优秀的经营理念。

多年前与科顺结缘，他被陈伟忠董事长低调务实的风格所打动，坚定了与科顺合作的信心。在一次应酬中，他喝酒喝得比较急，董事长留意到后，特意为他送去解酒丸，这个细节让他十分感动。合作下来，他发现科顺始终以人为本，始终照顾着客户的情绪。服务于其公司的科顺业务人员，不仅为他处理许多业务事项，而且还无微不至地关怀他的日常生活。“老板低调务实，员工‘海底捞’式服务，跟科顺合作，哪怕目标再大、再难，过程也是轻松愉悦的。”

2018年与科顺签约合作时，科顺在河南的市场基础不好，如何才能实现从千万级到亿万级的销量增长？他以“地头蛇”的地域优势，调动各方资源，维护客户关系，并针对不同客户需求，提供定制化差异化服务，逐渐开拓河南市场。在市场上，以优质的产品、卓越的服务，让新客户变成老客户，让老客户变成老朋友；在企业内，不断创造员工与企业共成长的机会，给员工实现自我价值的平台，提升幸福感。这是他的经营“秘籍”。

“只要这个行业允许，我们将一直做下去。这与科顺的企业价值观是吻合的——与长期同行者共创共享。所以我选择跟随科顺，坚持长期发展，共同奋斗，共享发展成果。”剑指河南防水市场占有率第一的陈国庆，对这条通往成功的路十分自信。

忠诚、认可、信赖、尊重，科顺与经销商伙伴们以长期主义，谋长远发展；以奋斗同行，求美好生活。未来，我们将继续共生共赢、共创共享！

坚定亮剑 高效行动
共创共享，赢战2022

在一线，各销售大区也相继开展经销商大会，与优秀经销商们深度沟通，传递企业战略，明确各项目标，解读前沿趋势，分享新品新模式，共话美好未来！









2022年是行业变局之年，市场环境复杂，不确定性增加，但变化催生挑战，也孕育机会。对于时刻保持“唯惶惶者生存”的科顺股份来说，我们时刻拥抱变革，领先布局。

这也是合作伙伴们与科顺始终保持长期同行的重要原因——科顺始终走在行业前列，始终为合作伙伴提供正确的方向与充足的资源。











科顺股份渠道管理部总监钟庆清会上发言，对经销商们一直以来的支持与协同表示感谢。经销商是科顺股份最重要的同行者，是助力百年愿景实现的核心。与长期同行者共创共享，科顺股份在实现自身发展的同时，也切实关注经销商利益，利用平台资源，全心全意帮助经销商实现长远发展。希望在未来，经销商们能够紧随科顺股份步伐，跟随变化，一同向上生长！



2022年我们需要看到并迅速抓住机会——无论是新基建、旧改，双碳战略下的光伏屋面、雨水管理系统、环保高性能产品，科顺股份在这些方面早已做好充分布局，并积极开拓新部品，搭建上下游生态平台，为企业的高质量发展、合作伙伴的更好成长提供优质资源。

共创共享 | 科顺股份 2022年供应商云年会顺利召开

为巩固国家战疫成果，响应战疫倡导，科顺股份2022年供应商大会在“云”端与大家相见。科顺股份集团董事长陈伟忠、集团总裁方勇、集团副总裁/供应链管理中心负责人汪显俊、供应链管理中心总监徐贤军、品管中心总监唐明才等领导出席会议。

大会以“与长期同行者共创共享”为主题，在追求高效协同、长效发展的合作之路上，希望各位供应商伙伴能够与科顺共行共进，明晰企业发展战略与市场趋势，共创共享可期未来。

在不确定性中拥抱确定性未来

近几年，国际环境复杂多变，不确定性有增无减，但市场规律是不会变的，始终以前瞻眼光及长期主义为发展导向，科顺股份在中国建筑防水行业中依然领航前行。集团董事长陈伟忠表示，随着国家新基建、旧改以及双碳等政策的提出，防水市场前景依然，科顺股份紧抓时代机遇，在双循环经济下构建共创共享平台，期待与各位供应商伙伴共赢美好未来。



▲ 集团董事长陈伟忠发表演讲

协同融合，共同富裕

共同富裕是国家当下提出的国策，对于以“与长期同行者共创共享”为核心价值观的科顺股份来说，共同富裕也是公司对于所有利益相关方的终极目标。而为实现这一目标，集团总裁方勇指出，不仅仅需要科顺股份在经营管理、长期发展上努力奋进，也需要各位供应商伙伴更紧密跟随、合作，深入融合，协同共进，共建长期可持续的发展平台，实现“共同富裕”！



▲ 集团总裁方勇发表演讲

抓住机遇，共赢发展

科顺股份集团副总裁/供应链管理中心负责人汪显俊演讲提到，国家高质量发展战略的推进，新基建、旧改等政策的施行，下游市场格局变化带来防水行业集中度进一步提升，科顺股份迎来更大的市场空间与发展机遇。公司将持续推进与供应商伙伴打造共生系统，实现最大化合作深度与价值创造，为实现双方的目标提供值得信任与长期跟随的平台。



▲ 集团副总裁/供应链管理中心负责人汪显俊发表演讲



▲ 品管中心总监唐明才发表演讲

以高质量赢可持续

质量是科顺股份20多年来赢得市场与客户认可的核心。因此，品管中心总监唐明才在会议中做了关于质量的演讲。他指明，科顺股份关注、重视产品品质，设立的专职部门品管中心更是行业中技术与管理领先的部门。科顺质量文化，我们希望能够传导到质量的源头——供应商伙伴中。未来，希望供应商伙伴能够为科顺提供更高品质的产品，这也将是科顺股份对于供应商伙伴评级的重要指标。

数字化赋能，高效高质建平台

会议上，供应链管理中心总监徐贤军强调，要供应商把握科顺发展的机会，在行业高度集中的阶段实现共同成长，提高供应能力，提升供应服务水平。期望科顺的长期同行者能够在供应能力匹配企业发展规划，良好协同，共建高效阳光采购生态平台，并对2022年重点工作规划进行了解读。



▲ 供应链管理中心总监徐贤军发表演讲

长期可持续合作是科顺股份对于优秀供应商伙伴的期待。多年来，科顺股份秉承“与长期同行者共创共享”的核心价值观，推动自身及利益相关方的可持续成长。2022年，希望供应商伙伴们能够紧随科顺发展战略，提供更高品质的产品服务，高效协同，与科顺股份一同抓住发展机遇，实现“共同富裕”，共享美好未来！



从中石化、万华到埃克森美孚：科顺将“与长期同行者共创共享”做到了极致

“科顺供应链给我们的建议帮助我们降低了10%的不良率”、“对于物流的优化方案让我们出货效率提升了30%”、“科顺目前的检测方法，完全优于很多科研院所的橡胶粉检测方法”、“科顺把‘与长期同行者共创共享’做到了极致”……

这是供应商伙伴们的原话。

无论是合作十余年的老朋友，亦或初建联系的新伙伴，供应商们对科顺股份给予了一致评价——共赢发展。科顺股份不仅仅为他们的业务带来了增量，也从品质、技术、物流等诸多方面建立起深入联系，将科顺股份现代化的管理、追求长期可持续发展的理念向上延伸，以期实现共同的提升。

下面是科顺股份与供应商伙伴们的故事。

中石化：可期未来，创造价值，共同发展

人本、责任、诚信、精细、创新、共赢，多年来，中石化凭借目前国内乃至亚洲最大的石化产品供应商地位，充分发挥资源、技术、人才等实力优势，与科顺股份展开深入合作，不断为科顺股份提供优质的化工产品和服务。

合作多年，双方不断拓展业务合作领域，产品供应从SBS、SIS等合成橡胶产品，逐步扩展到线性、高密、聚丙烯拉丝料等合成树脂产品，双方业务合作量快速增长。不仅如此，在技术研发上双方亦合作紧密，从原料端就开始进行防水系列产品的广泛技术合作，共同致力于为社会提供绿色、环保的优质防水产品。



一致的价值理念，共同的发展目标，双方携手共赢、创造价值、回馈社会，在精诚协作中建立了深厚感情，在共创共享中取得令人瞩目的成绩。

在2022科顺股份供应商云年会上，作为科顺股份3A供应商代表，中石化化销华中分公司党委书记赵振辉表示，“在可期的未来，我们双方将充分发挥中国石化产销研用一体化优势，持续深化与科顺股份的战略合作，坚持以高品质高标准，为科顺股份‘延展建筑生命 守护美好生活’的伟大使命赋能！”



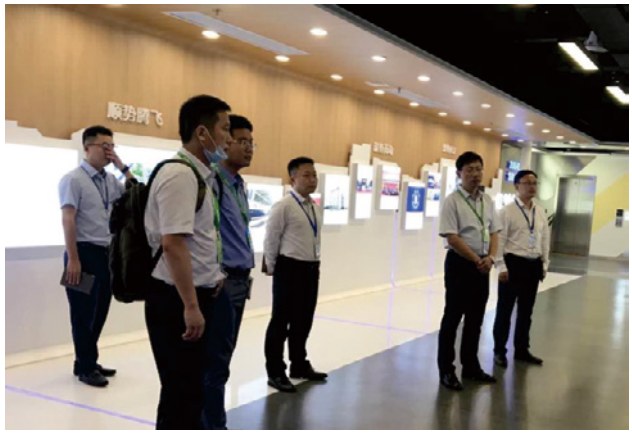
万华化学：携手科顺股份，未赢够

从2017年开启合作，直至今日，科顺股份与万华化学都获得飞跃成长。“赢”是双方合作的共同关键词。

2017年是科顺股份与万华的合作元年，时任万华化学聚醚业务部销售总监盖总到访科顺，与科顺股份集团高管进行深入会谈；同时，针对MDI-50寡头产品供货紧张的局面，万华国内业务部纯MDI销售单元优先保证科顺集团需求，加强双方的合作领域。双方高瞻远瞩，为后续共赢发展指明了前进方向。







2018年初，时任万华化学表面材料事业部总经理孙家宽博士带领表面材料和聚醚部门与科顺股份集团董事长陈伟忠、副总裁兼研发中心负责人龚博等一行进行了深入洽谈，双方决定成立“科顺防水和万华化学联合创新实验室”，并进行了挂牌仪式。

直至2021年，万华化学与科顺股份在聚醚、TDI、乳液、ADI等产品全面合作，并在合作模式上取得突破。比如坚持以产定销，保持批次高稳定性；继续实行一站式服务，提升了与科顺股份的沟通效率；为按时交付货物，针对佛山工厂，聚醚实行海运提前调拨，针对重庆工厂，实行铁陆联运；万华化学销售经理与科顺股份采购经理勤于沟通市场信息、行业动态、发展趋势等，以提供相对及时、准确的信息咨询……

共赢才能持续赢，万华化学表示：携手科顺股份，未赢够，未来还有更广阔的空间！



埃克森美孚：双向奔赴



“‘五官’的相互吸引，让两家公司迸发出火花；‘三观’的相互契合，让成长更加坚定无间。”——来自埃克森·美孚。

合作要长久，并非你多我少、我进你退，而是双方朝着同一目标，双向奔赴同一片山海。这片山海，就是让人们生活变得更美好，双方获取更多商业利润，在肩负更高层次的社会责任中体现更高的企业价值。三年多来，埃克森美孚与科顺股份双方努力破除中美企业之间的障碍，既各自辛勤付出，又相互交付信任，优势互补，互利共赢，确保项目能够顺利开展、高效落地。

由于两家都是大公司，每一个环节都有慎密严谨的流程和标准。在过去三年，双方的团队在高层领导们的大力支持下，进行了无数次技术交流会议、技术参数标准统一会议、月度采购会议、年度合同讨论、签订会议等等，不断加强沟通，不断取长补短，不断精益求精，才能让思路变成道路，让思维成果变成累累硕果。

共创共享，共赢未来



随着科顺股份企业规模的逐年扩大，供应链体系也越来越完善、系统。在26年中，科顺股份拥有了一批优秀、忠实、技术领先的供应商伙伴，更有不少合作伙伴伴随着科顺股份的成长而实现了自身的快速发展。

始终践行“与长期同行者共创共享”，科顺股份一直将供应商伙伴作为企业发展的重要战略资源，我们期望，双方不仅仅是供应与采购关系，更从文化、品质、技术、生产等诸多方面实现全面协同，深入合作，以共赢的目标，实现双方的长远发展愿景！

K E S H U N



04·乐活科顺

LOHAS

S T A F F



LOHAS

嗷呜，
虎力全开！











嗷呜~

爆竹醒猛虎，行动如春雷

大年初八，科顺股份正式开工！
红包与祝福传递在整个集团
热爱与奋斗在新的一年传承如初
总部及各分子机构的科顺人们
在浓浓的新春氛围中化身“猛虎”
去开辟新天地，收获新成绩！

开工首日，春节的欢乐氛围依然

集团高管们及各分子机构领导

为每位科顺人派发红包

红包不仅蕴含新春祝福

也承载着科顺股份充满爱与人文的企业文化










虎年虎力全开，虎年亿起共创

奋斗是科顺人永远的底色

共创共享是科顺股份献给同行者最好的“红包”

新的一年，新的征程

新的成绩，新的期待

为相同的目标，为共同的未来



科顺股份
虎啸百亿 虎力全开



科顺股份
虎啸百亿 虎力全开



科顺股份
虎啸百亿 虎力全开





科顺股份
虎啸百亿 虎力全开



科顺股份
虎啸百亿 虎力全开

2022，让我们一起努力奋斗

成为企业战略目标的参与者与创造者
为科顺股份与自己的事业征程
添上浓墨重彩的一笔
与长期同行者共创共享！















千灯万福、喜乐融融的元宵佳会，科顺人美滋滋！

明月当空，满园灯火，游园声喧；农历正月十五，中国传统佳节；元宵节平安喜乐，共话团圆！科顺工会组织举办“正月十五 喜乐元宵”佳节主题活动，送福利，过节俗，暖人心，并为全体同事送上亲切而真挚的元宵问候！













喜乐元宵

元宵节，科顺总部举行喜乐元宵会，邀请总部员工游园欢庆。暮色正好，游园活动现场人头攒动，喧闹欢愉。科顺人猜灯谜、话佳语，套福圈、获节礼，吃汤圆、共团圆。喜乐融融，甜甜蜜蜜，共度佳节。























全国各地的分子机构也一同欢度元宵，共祝花好月圆，一起走进各地的科顺人集体中，感受浓浓的节日气氛吧！



元宵节恰逢生日宴，闹元宵与生日会齐乐！昆山科顺生日会与元宵会共乐乐，同庆生日，喜闹元宵。鞍山科顺为全体员工增加餐食，还专门为寿星员工庆生，制作热乎乎的长寿面。



与长期同行者共创共享是科顺始终贯彻践行的企业价值观。无论是奋斗日常，还是佳节胜日，科顺始终心系基层，关爱员工，彰显企业人文关怀。让广大奋斗者在拼搏与成长的征途中，拥有归属感、认同感、获得感！



科顺女神节，绝美！
共享女性文化，共赴美好芳华！

“三八妇女节”是国际妇女节。为感谢女性员工为科顺发展贡献力量，共享当代优秀女性文化，公司特意将“三八妇女节”定义为科顺女神节，并举行“芳华自在笑靥如花”主题企业文化活动，让全国各地科顺女性一同绽放芳华！

集团总部男神高管们亲自为女性员工献送鲜花，献上节日祝福。此外，总部还举办女神专场自助午宴，集团总裁方勇上台致辞，向总部及各分子机构女性同事致以诚挚的节日问候！总裁办主任赵蓉表示，科顺女神们在此次旗袍主题活动中，充分展现了女性美和中国文化自信！活动中，科顺女神们领取专属礼品，还能参与盲盒抽奖、幸运刮刮乐游戏。















宴会还邀请了容桂街道总工会总监黄惠京、科顺集团众高管共同参与，广东电视台、容桂电视台前来现场报道。

















美好不止于此

在科顺全国各地分子机构的女神们也分享了她们的芳华，一起来看一下吧！



女性是社会工作与家庭生活中的重要角色

也是科顺蓬勃发展、携手同行的职工群体

与长期同行者共创共享

科顺始终重视女性职工成长和发展

尊重关爱女性群体

彰显企业温度与人文关怀

科顺愿全体女神

保持热爱、持续精彩！













演绎女性职场魅力，科顺OL又飒又美！

俗话说，人靠衣装，美靠化妆，职场要靓装。职业形象美至关重要，亮丽的职场形象，能够源源不断地带来正能量！

“变美吧！科顺OL”主题的职场形象提升挑战赛，历时近4个月。围绕形象管理提升，科顺为参赛女性同事发放“改造基金”，并积极开展专家培训、美妆沙龙、美丽日记打卡等系列活动，共同分享“美丽秘籍”。

决赛来临，参赛选手需限时参与换装改造，对妆容修饰、发型设计、衣物装束、饰品搭配等进行外形管理，展现职场女性气质和个性魅力。












12























【变美吧，科顺OL！】总决赛





参赛的科顺OL们与嘉宾评委互动问答，或妙语连珠，或从容得体，举手投足皆有意，一颦一笑总关情，言谈举止间尽显职场女性智慧光芒。

决赛中，个人金银铜奖、个人入围奖选手及金牌形象部门诞生！林晓漫、王欣儿、梁敏怡等一批优秀选手，获得科顺颁发的获奖基金及奖品奖励。供应链管理中心、总裁办、研发中心获得金牌形象部门表彰！

另外，总决赛现场得分前两名的宋佳与冉攀红，获评“现场最佳人气奖”！

与长期同行者共创共享

科顺一直积极践行公司核心价值观

关爱女性成长

鼓励职场女性爱美丽、爱自信、爱奋斗

愿科顺OL们在往后日子里

一如既往地保持今日之美丽自信

保持职场女性风采

希望通过这次华丽变妆

勇敢做自信的自己

并影响更多科顺人

在职场上绽放精彩、收获美丽！









05·精神花园

GARDEN

STAFF



GARDEN



保供是采购人永恒的课题

蔡紫嫣

自三月份德州开启生产以来，原材料采购一直经历着考验。俄乌冲突造成石油市场震荡，进而影响到沥青等原材料波动；同期河北以及山东疫情爆发，采购经受的考验愈发严峻。疫情期间，交通管制，人员隔离，物料交期无限延长，运输成本持续上涨。

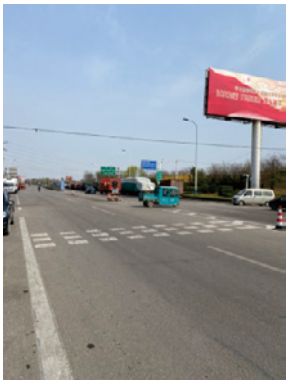
在采购大宗原材料时，如沥青、SBS改性剂、SBS膜等，我切身体验到“有钱也买不到”、“能买到这个就不错了”、“屯的用不上，需要的没库存”的窘境。保供成为了每天睁眼闭眼都能想到的一件要事。

怎么保？拿什么保？疫情波动地区封城封路，物流就是停滞状态。物流一断，仿佛扼住生产的咽喉，材料进不来、产品出不去，整条供应链都受到影响。然而事实真就无可奈何了吗？不是，这个时候就体现了创新的重要性——汽运行不通，还可以火车运输、海运货物、物流接驳、货站中转，与供方物流资源共享等等，全力将供应链运转起来。

然而，物流只是难关之一。疫情时代是生产制造企业的严冬，整条供应链都深受影响。不止是我们的原材料无法就位，上游供应商也在面临同样的问题。独家供应以及供应商分散的弊端就此暴露出来，因此供应多元化至关紧要。就SBS膜来说，随着沧州疫情封城、盘锦疫情封路，常用供应商三去其二，也依然有第三选择保障供应。反面例子也遇到过。在莫来砂供应上，由于材料的特殊要求，一直都是独家供应，一遇到封城，便让人无可奈何。我们匆匆忙忙开发供应商，又因各种因素失败，无可奈何之下，只能摁下停机按钮。费时费力最终一场空。



▲供应商飞检，质量控制



▲受疫情管控，原材料货运车被堵在高速口，蔡紫嫣随厂部同事接车



▲原材料质量异常，蔡紫嫣跟随品管同事到原材料货运车上取样检测

不过，这也体现了保供从来不是只停留在表面，科顺对高质量的追求也不会因一味保障生产而中止。这就要求采购人对保供作出更深刻的理解与进一步行动，不仅要保障有材料可生产，也要保障过硬的产品质量。

三月在匆忙与充实中悄然而逝，保供工作在各种挑战中稳步前行，没有一丝退步。这段时间，德州科顺的采购团队经历了一场历练，风险即机遇，无论是开发还是资源整合，都是体现了我们价值之处。而且，疫情也是对供应商进行一次考核。保供工作无法脱离供应商，这就是风险点，而优秀的供应商绝对不会在关键时刻掉链子，更不会落井下石！

历经此次，我明白了：任何时候，保供都是供应链永恒的课题。与君共勉！

破疫之路

谭林峰

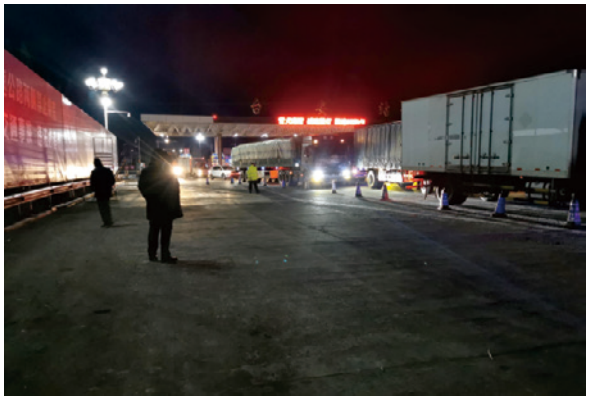
员工有力量，企业有担当。

三月是春暖花开的季节，而疫情却在各地区相继爆发，接踵而至的是供应商物流运力紧张、地区车辆管控、某某工厂即将断料，这一系列的声音压得人难以喘气。

但这会成为采购退缩的借口嘛？答案当然是否定的！

我们从困难中来，亦会从困难中寻找突围的裂缝。疫情陆续包围北方，而很多重要原料供方的生产基地都在北方，如河北沧州的胶粉掌握着德州、鞍山、渭南三大工厂交付命脉，沥青更是科顺不可或缺的原材料。对此我们紧急梳理汇总各个工厂的物料，加班加点开会，输出各项保供预案，一项项与供应商、研发、生产等部门沟通协调，以保障订单及时交付，为销售同事辛苦抢来的订单而奋斗！

这段时间，各种问题接连发生——物流刚办好通行证，供应商装置损坏无法提货；主供供方设备损坏，直接砍掉一半供应量；自提车辆要求越来越严格；当一切条件满足时，还会遇上突然封锁、证明文件无法暂时办理等各种阻碍……在这严苛的外在条件下，我看到了采购人在积极、乐观、灵活地应对：晚上10点，在高速路口接驳货物，跟踪到厂；不停电话联系供应商要货，确定后续供应情况；协调不同区域供应商供给至多个工厂；驻厂同事冒着失去绿码的风险，去实地考察供应商……



▲高速接车



▲夜晚，生产基地同事在等待物料到来

保供会议上，中心总监告诉我们，这是一场战役，然而战役终究会决出胜负。这是百亿的必经之路，而我们一定会是赢家！一切终将如初，我们要学会在严峻形势中舒缓紧张的心，去整理总结更适合的路！

期待，有所获
读《杀死一只知更鸟》书籍有感

李林娣

以前阅读书籍的时候很少会写读后感，现在觉得每本优秀书籍都是作者呕心沥血的作品。且我们在阅读时候所处的环境、心境不同，从书本中感悟到的东西就不一样，就与一千个人眼中有一千个哈姆雷特是一个道理，一本书第一次看和第二、三次看所感悟的也大相径庭，如果记录下来，也许更能细品人生百态的滋味。



▲《杀死一只知更鸟》

这是一个关于正义、勇敢和爱的故事！《杀死一只知更鸟》作者哈珀李通过一个八岁小女孩天真的视角，说出了社会的复杂和人性的美丑。好的教育是什么？是因材施教的指引，是以润物细无声的姿态，它们渗透在生活中的小事当中。这本书让我们看到了在混乱时代的背景下，一位父亲对孩子的影响。在父亲的指引下他们在迷雾中寻求光明，在磨难中寻求慰藉，在不公平中积累正气。经历了暴风雨般的成长也感受了人间的真情和温暖。

作者在书中写道：你永远不可能真正了解一个人，除非你穿上他的鞋子走来走去。对于这段话我个人感受是，生活上没有真正的感同身受，事不在自己身上，永远不知其分量几何。换个角度来说，就是在不了解真实情况的时候，不要轻易站在道德的制高点去谴责别人，因为雪崩的时候，没有一片雪花是无辜的。当我们真正走过他人走过的路时，可能你连走一步都觉得疼，何况别人走完全程。有时候我们所看到的并非是事实的真相，正如三毛所说：你对我的百般注解和解读，并不构成万分之一的我，却是一览无遗的你！

最后想说的是，看书是一个循序渐进而且坚持的事情，也许看一本书或者几本书不一定能够让我们有所顿悟，就如我们从小吃过的食物，现在已经记不起吃过什么了。但是可以肯定的是它们中的一部分已经成长为我的骨头和肉，看书对人的改变也是一样。你看过的书，经历的事，等时间长了，那些细枝末节我们都忘了，剩下来的就成了我们的修养，期待我们在长期的阅读中，都能够有所收获。

《杀死一只知更鸟》介绍

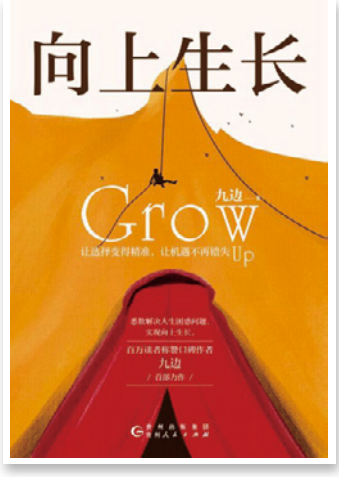
《杀死一只知更鸟》是公认的美国文学经典，而它在教育领域的意义却使其突破了国界，成为世界上最有名的成长小说之一。书中的阿迪克斯这位平民英雄父亲为迷茫的父母提供了一本教育说明书：如何去鉴别孩子的问题，哪些是年龄造成的，应该给他们时间去成长，哪些问题又是成长中的关键，是原则问题，必须及时干预；在复杂的社会中，哪些方面应该去适应去顺应。

从量变到质变，利用碎片化的时间学习
——读《向上生长》有感

江娜

在近几年的工作生活中，我最大的感受就是，学习的方式改变了，变成了利用碎片化的时间来学习。《向上生长》这本书就教会了我如何利用碎片化的时间学习。

利用碎片化的时间学习是一种很考验个人习惯的学习方式。让人感觉到舒适的事物都是“熵增”，是一种自毁的趋势，而让人觉得不舒适的事物，例如学习是负熵流。因此我们很容易被带来舒适的习惯消磨掉零散的学习时间，导致最终什么都没有学到。为了能够继续学习，我们需要锻炼自己养成学习的习惯。可以采用一些鼓励自己的手段，激励自己坚持学习，当然这个过程是循序渐进的，不能想着一口吃个胖子，就好比练习长跑一样，一开始跑不了多远，但是随着不断锻炼一点一点把运动量加上去。懒是所有人的通病，所以要通过好的习惯来克服这一通病。



▲《向上生长》

在学习过程中，我们需要及时奖励自己。就好比在游戏过程中的宝物掉落，正是因为有这样的机制我们才会不断的将游戏进行下去。我们还需要不断去练习，学习应该是一个由易到难的过程，在学习的每一个阶段都扎实练习，把基础打牢，然后再提升层级。学习还需要借助工具，运用合理的学习工具能够起到引导的作用，从而将问题迎刃而解。

学习还需要时间的投入，在学习的前期，一个人是没有方向、没有思路、没有全局感的，最重要的就是不断投入时间，过一段时间就会突然清晰了。学习还离不开运动，坚持运动可以让然变得更加专注，持续的运动可以让人获取更多的精力，因此能够保持充沛的精力进行学习和工作。

无论是采用什么方法进行学习，最重要的就是贵在坚持。只有坚持学习，大脑才会形成学习的习惯，让我们在闲暇时间把精力放在提升自己的学习上，而不是虚度光阴。也许一开始的坚持会让我们觉得不适应，但是只要能坚持下来，不断积累量的变化，最终一定会实现质的飞跃。

《向上生长》介绍

怎么样成为一个很厉害的人？为什么要学习及如何学习？当你毕业后，如何继续学习？百万读者称赞口碑作者，九边首部力作，本书从多个角度，阐述我们在生活中遇到的各种困惑、难题，然后逐个进行深层分析，从而告诉你如何精准选择，抓住每一次出现的机会，拥有一条一路向前的人生路径。

用温柔以待世界
——读《爸爸爱喜禾》书籍有感

陈秀萍

忘了是在高中还是大学的图书馆里偶然看到的这本书，一开始吸引我的是里面的彩绘，觉得很童真，看完书才知道里面的彩绘全是作者的儿子画的——一个从小就被确诊为自闭症患者的孩子。

《爸爸爱喜禾》讲的是爸爸蔡春猪和自闭症患者儿子蔡喜禾的日常故事，但不同于其他的自闭症患者家长，喜禾的父母非常地乐观，整本书都是幽默诙谐的语调，我在阅读的过程中，虽然也会觉得很沉重，但同时也能被作者的精气神所感染，觉得生活不至于那么糟糕。对于他们来说，孩子可能是他们一辈子的负担，但何其有幸，这个孩子有一对开明善良的父母，他们从没有放弃过喜禾，教他大大小小的事情，让他学习画画，其实是想让他在封闭的自我世界中找到和外界的一个沟通出口。打动我的，不是多么跌宕起伏的故事情节，也不是多么华丽的辞藻，就是这样，一个父亲与一个孩子的普普通通的日常，在这些日常生活细节中，我们可以感受到一个平凡的父亲，希望自己的孩子能健康成长的小小心愿以及他对孩子的无私爱意。



▲《爸爸爱喜禾》

很多自闭症孩子的家长唯一的希望就是能活得比自己的孩子久，因为他们不在了，就意味着孩子没有人照顾了，对他们来说，能照顾孩子多一天，都是一件幸福的事。在我们国家，类似的自闭症患者并不在少数，但是他们却很少能得到社会的关注，我想说的是，我们实在不了解这个群体也没关系，但我真心希望，如果你遇上了，不要歧视他们，也不要排挤他们，请对他们释放一些善意，哪怕是一个微笑，一句鼓励的话语。因为他们，也是别人家的宝贝呀，只不过他们生活的方式，对这个世界的理解，和我们的不太一样罢了。

《爸爸爱喜禾》介绍

“你跟别人不一样，生来与众不同，你太有个性了，爸爸妈妈的精力只能对付你一个人，爸爸妈妈的爱也只想给你一人。”作者的孩子小喜禾两岁时被确诊患有自闭症，之后蔡爸爸开始在网上记录他和喜禾相处的故事。人们知道了有个小孩叫喜禾，并开始逐渐了解和关注自闭症群体。

堕落年代“女结婚员”对当代婚恋观的启示
——读张爱玲《沉香屑·第一炉香》有感

黎映桦

《沉香屑·第一炉香》是张爱玲的著名短篇小说。2021年，香港导演许鞍华将小说改编的电影搬上荧屏。我也趁着怀旧复古的一轮热潮，看了电影和小说原著。

《沉香屑·第一炉香》讲述了几个女性堕落的故事。女主角葛薇龙是新式女子堕落的代表。她原本就读于南英中学，是落魄旧官僚家庭里接受新式教育的女学生。在一段纸醉金迷的上层社会社交生活里，她逐渐放弃自食其力的前途理想，渐渐认同女孩子的出路只要“找一个阔人，嫁了他”。



▲《沉香屑·第一炉香》

从自主奋斗的新派女性，变成依附丈夫的“女结婚员”，薇龙的思想发生了天翻地覆的转变，让人感慨不已。可见，通过结婚改变自己不济的命运，不仅是作家笔下女性人物的自我选择，也是社会对女性固有的偏见和限制，并由此影响了众多女性的价值取向。

现代女性可以从这些年轻女孩的婚恋观及其人生选择，汲取到一定的经验教训。《沉香屑·第一炉香》的故事背景，是近代中国艰难的转型时期，属于“旧不旧、洋不洋”的年代。当时封建思想和势力依旧顽强，留给青年的出路不多，女性的发展空间更是受到限制，因此出现如葛薇龙、梁太太这样一些为结婚而结婚、用婚姻改变自己命运的悲剧性女人。这一群体被称为“女结婚员”，也是张爱玲笔下最重要的叙述群体，表现出作家对女性命运的极度关注。女性人物从抗争到妥协，从悲观的角度叙述女性命运，是作家的一贯写法。与其说这是张爱玲本人的写作风格，不如说正是她从堕落、迷茫、灰暗的视角，从反面角度，思考着当代女性命运，警示着不同年代的女性读者。小说从四十年代出版以来，就一直受到热烈追捧。八十年代思想解放，大陆再次出现“张爱玲热”。直到今时今日，小说仍被众多读者追捧、重读。可见，小说中的女性观、婚恋观，经得起时代的考验，值得我们不断重读、不断反思。

当下社会中，女性能顶半边天，拥有不必依赖婚姻、用奋斗获取幸福生活的机会和机遇。女性能够以自由、豁达、坦然的态度，面对婚恋问题和人生历程。因此在婚恋配偶的选择上，各位女性请勇敢地去爱吧！

《沉香屑·第一炉香》介绍

小说描绘了殖民地时期香港上流社会的纸醉金迷，刻画了葛薇龙在爱情中自处卑下的形象，使得普通女子的悲剧命运与社会生存现状呈现出一种苍凉、悲壮之美。



06·科顺大事件

EVENT


S T A F F
EVENT

>>> 大事件

CKS GREAT EVENTS

GO

2022年第一季度大事件

01 科顺股份驰援山西，支援疫情防控工作

1月5日，西安市未央区疫情防控指挥部办公室向科顺股份发来感谢信。西安疫情形势陡然严峻，科顺股份积极行动，以集团总部为统筹，最快速度采购了医用防护口罩、隔离面罩等一线防疫物资，并将物资送往西安。



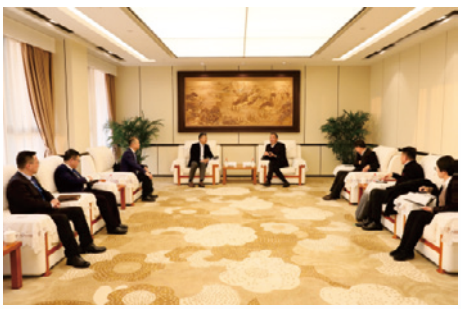
02 “守护晴天”公益项目，助力乡村学校实现梦想清单

12月末-1月初，科顺股份“守护晴天”公益项目持续开展，项目在定西市通渭县马营镇大西教学点举行了启动仪式。并在之后为通渭县大西教学点进行公益修缮，未来将继续助力乡村学校完成梦想清单。



03 科顺股份与上海能源科技战略签约

1月初，科顺股份与上海能源科技发展有限公司签署战略合作协议，就光伏领域技术与产业合作及建筑建设业务等展开全面合作。



04 科顺股份与十一科技签署合作协议

1月初，科顺股份与信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司签署战略合作协议，就光伏领域技术与产业合作及建筑建设业务等展开深入合作。十一科技党委书记、董事长赵振元，科顺股份集团董事长陈伟忠等领导出席会议。



05

2022科顺股份迎春云年会隆重举行

1月13日，2022科顺股份迎春云年会顺利举行，激昂致辞、创意节目、荣誉表彰、欢乐抽奖……奋斗者们共享欢乐与荣耀的时刻，也希望带着这份欢乐与荣耀，去创造更美好的2022。



06

春节主题福利活动顺利举办

1月13日，科顺总部工会春节慰问送温暖，为广大职工开展春节主题福利活动。活动现场，挥毫泼墨书写新春祝语，喜庆春联装点春节气氛，派米派油实惠千家。



07

联合中国高铁，打造“科顺回家号”高铁冠名专列

1月20日，科顺民建集团再次联合中国高铁，打造“科顺回家号”高铁冠名专列。“科顺回家号”高铁冠名专列纵贯京广线、京沪线、广成线三大主干线，途经北上广深、武汉、长沙、成都、郑州、贵阳等全国核心城市，广泛覆盖长三角、京津冀、粤港澳大湾区、成渝都市群等地区。



08

入选全球建筑材料上市公司综合实力排行榜

1月20日，中国建筑材料联合会在北京举办2022年首场新闻发布会，科顺股份入选2021年全球建筑材料上市公司综合实力排行榜，排名第96位。



09

荣获2021中国年度最佳雇主（佛山）TOP 1

1月，2021中国年度最佳雇主颁奖盛典暨中国人力资本国际管理论坛佛山站顺利举行。大会现场发布2021中国年度最佳雇主佛山雇主TOP10榜单，科顺股份位列第一名。同月，科顺还获得了“王者之舟”最爱人才雇主奖项！



10

科顺股份驰援安阳，开展抗疫支援行动

1月，河南省安阳市出现新一轮新冠肺炎疫情，科顺股份及其合作伙伴快速反应、积极行动，迅速采购医用隔离面罩、医用防护口罩等防疫物资，并组织调运至安阳，助力安阳抗击疫情、守护平安。



11

“情暖科顺人，工会送盆菜”活动顺利开展

1月26日至30日，在容桂街道总工会的支持下，科顺总部工会举办“情暖科顺人，工会送盆菜”活动。



12

科顺股份联合合作伙伴，支援百色抗疫工作

2月11日，百色市本土疫情处于快速上升阶段，疫情防控到了最关键、最紧要的窗口期。科顺股份心系百色，联合当地合作伙伴广西怡合防水科技有限公司，迅速开展支援百色疫情防控工作行动。



13

2022百亿私享会隆重召开

2月12日，科顺股份工建集团2022百亿私享会在科顺总部隆重召开。来自全国各地的核心经销商们齐聚顺德，共话未来。



14

“正月十五 喜乐元宵”佳节活动圆满结束

2月15日，科顺工会组织举办“正月十五 喜乐元宵”佳节主题活动，送福利，过节俗，暖人心，并为全体同事送上亲切而真挚的元宵问候。



15

荣获“容桂街道2021年度经济领军先锋企业”

2月16日，佛山市顺德区容桂街道召开2022年工作部署暨2021年先进表扬大会，科顺股份凭借优秀的经营成绩与创新贡献，荣获“容桂街道2021年度经济领军先锋企业”。



16

科顺股份与上海钢之杰战略签约

2月，科顺股份与上海钢之杰新能源有限公司在上海签署战略合作协议。



17

联合合作伙伴，科顺股份支援内蒙古抗疫工作

2月23日，科顺股份联合合作伙伴迅速筹集公益资金与防疫物资，共同支援内蒙古抗疫。



18

科顺股份到访梧州市城投集团，深入开展业务与合作交流

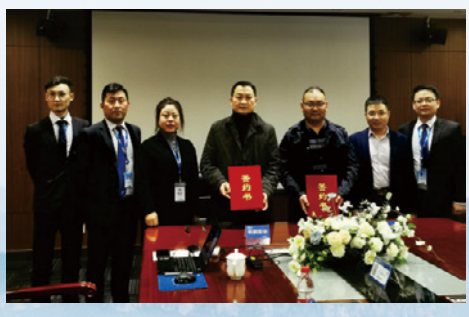
2月23日，科顺股份集团董事长陈伟忠携西南片区及广西科顺领导前往梧州市城投集团交流学习，并就双方合作及业务发展进行了深入洽谈。



19

科顺股份与京开能源战略签约

2月，科顺股份与京开能源有限公司在佛山签署战略合作协议。双方在光伏屋面防水工程合作达成共识，并探讨深入合作模式，深化双方未来在整体分布式清洁能源的开发、建设、并网、移交、运维等电站业务的融合发展。



20

2022年供应商云年会顺利召开

2月28日，科顺股份2022年供应商云年会顺利召开。为巩固国家战疫成果，响应战疫倡导，本次供应商大会在“云”端与大家相见。



21

力揽三项殊荣，展示科顺股份品牌力量

2月，第四届优采供应链管理大会暨优采平台成立十周年年会在上海召开。此次会议科顺股份凭借优势产品力、服务力力揽三项殊荣，以领航之姿展示了科顺股份的品牌力量！



22

科顺股份品牌培育提升工作启动会顺利召开

3月4日，科顺股份品牌培育提升工作启动会顺利召开。科顺股份集团总裁方勇及各部门负责人、核心成员共同参与会议，为推进全员品牌管理，打造更高效、系统的现代化品牌管理，提升品牌资产价值，以更明确的品牌战略与管理，为业务赋能，为企业百亿目标及长期可持续运营赋能。



23 科顺女神节活动圆满举行

“三八妇女节”是国际妇女节。为感谢女性员工为科顺发展贡献力量，共享当代优秀女性文化，公司特意将“三八妇女节”定义为科顺女神节，并举行“芳华自在 笑靥如花”主题企业文化活动。



24 科顺股份积极开展植树节活动

3月12日植树节，从科顺股份总部到各生产基地，大家都在积极组织与参与植树活动，在“双碳双减”战略背景下，科顺股份长期以来坚持绿色可持续发展，更契合时代与未来。



25 荣获“佛山市2021年度高质量发展百佳企业”称号

3月，以佛山市委、市政府的名义召开全市企业家大会，对一批优秀企业进行了表彰，科顺股份凭借多年来高质高效发展，与美的、海天等一同被授予“佛山市2021年度高质量发展百佳企业”称号。



26 荣膺2022房地产开发企业综合实力TOP500首选供应商

3月29日，2022年房地产开发企业综合实力TOP500测评成果发布会暨房地产高峰论坛盛大召开。科顺以防水行业头部品牌综合实力及优质产品服务，荣膺2022房地产开发企业综合实力TOP500防水材料类、瓷砖胶类、建筑修缮系统服务商首选供应商。






2022年第一季度大事件



07·新人风采

STAFF

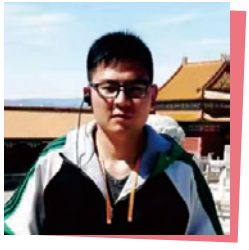
S T A F F



STAFF

新舞台、新机遇、新挑战

杨斌



籍贯：河北唐山

爱好：打篮球、踢足球、跑步

日常：跑步

大家好，我是科顺的新成员杨斌，来自河北唐山。

新的舞台，新的机遇，新的挑战，让我怀揣梦想、激情与一腔热血，期待新的生活。不想遇上了疫情封城封区，入职之路受阻。有困难就要解决，这是我一直奉行的宗旨，于是向领导报明情况。得到领导的支持与理解，这给我的科顺之路带来了曙光，也让我体会到了公司的关怀。建筑是冰冷的，科顺却是暖心的。

几天的工作与培训，让我看到了科顺作为一个领军企业的担当与追求。在拼搏与创新下，科顺道路的光明；在诚信与努力下，科顺的事业辉煌。新进科顺，我感受到企业文化给我带来的坚定和勇气，以及拼搏奋斗的动力。感谢公司为员工提供优秀的平台，去绽放属于我们的光彩。我会一直努力紧跟公司的步伐，踏实稳健地实现自我价值。

在科技创新的年代，不光要参考过去的经验，也要有创新的思维，我会利用现有条件，找到有利便捷的方法，去完成每个任务，提高效率。每天工作完成后，我也会利用一小段时间，简单梳理第二天的工作内容，并制定一个目标和方向，这能够帮我更快、更有效率地开展新一天工作。工作顺利的开展，能够省下更多时间，学习和了解公司产品和运行模式，同时结合和借鉴以往经验，思考工作内容。

虽然疫情困住了我，但却不能阻挡我向上的心。现在我觉得每天的工作很充实，在盘查过程中也有很多收获、学到很多知识。

未来对我有无限的可能，我相信我会用诚信、责任、努力、拼搏，来证明自己，为科顺添砖加瓦！



始于科顺，未来可期

张剑涛



籍贯：广东梅州

爱好：羽毛球、篮球、旅游

日常：运动、看书

金秋九月，是收获的季节，对我来说，是一个新的开始。2021年9月，我成为了科顺的一份子。在一段时间的了解之后，我发现科顺是一个有爱、有温度的公司。这里有线上和线下的入职培训，帮助我更加了解公司的文化和产品；有多个运动俱乐部，提供健身、交友的平台；有精心准备的主题生日会；有感恩日派发的感恩礼；甚至还有为困难同事提供的救助基金等等。进一步的工作接触后，我发现科顺还是一个有责任心的公司，重视对社会的责任和回报，例如助力通渭县乡村教育、结对帮扶乃寿村等等。同时积极推进环境、社会、管治报告事项，让我不禁感叹，在不经意间我选择了一个如此有担当、有实力的平台。

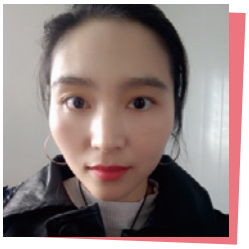
平时工作中，徐贤军总的谆谆教导，让我的目光更具前瞻性和全局性。同事们互帮互助，为共同目标而奋进，这让我感受到这个大家庭的温馨与荣誉。疫情爆发时，为了保证生产，同事们积极主动与供应商、制造中心同事等进行沟通，想方设法将材料运输到位，这体现科顺人不畏艰辛、顽强拼搏的精神。

业精于勤荒于嬉，在未来的工作中，我会继续脚踏实地，不负韶华，为公司百亿和双百亿的发展贡献微薄之力。最美人间四月天，万物明朗，生活可爱，未来可期。



苟日新，日日新，又日新

程世静



籍贯：天津

爱好：羽毛球、音乐、话剧

日常：跑步、看书

大家好，我来自抹灰石膏事业部天津办的程世静。秉承着对建材业的热忱及对石膏行业前景的看好，我加入科顺大家庭。入职之日恰巧是农历二月二（龙抬头），如今已经一个月了。

在建材行业工作十余年，虽然经验比较丰富，但我对于石膏行业还是怀着多加学习、不断增长见识的态度。刚到公司，我用十余天将天津全境进行项目覆盖。这个过程虽然艰辛，但是因为有公司领导的宏观规划引领，我相信今后一定会渐入佳境，迅速取得良好成绩。

部门新成立，很多事情需要起草完善，同事们依然保有热情，积极应对各种新状况，并且及时问询和确认，确保工作高效优质地进行。科顺的企业文化扎实，人文气息浓厚，同事彼此能够快速体谅对方，且能做到换位思考，这是经过日积月累才能达到的行云流水般的契合度。团队训练有素，员工工作勤恳，同事热心，上司关怀，这是我最大的感受。

入职科顺的时间不长，加之事业部刚刚成立，很多事情还需要各部门协调，非常感谢总监助理及各部门小伙伴的鼎力支持和耐心讲解，让我感受到科顺这个上市公司的流程化过程管理和协调配合。对于新人来讲，迅速适应新公司尤为重要，磨合期越短，上手越快。

最后，希望我们能够为科顺抹灰石膏事业部，一起努力，共创辉煌，为公司百亿战略目标添砖加瓦！感恩遇见！





定向征稿

科顺的兄弟姐妹们，第二十六期《科顺人》开始定向征稿啦！

写作主题

主题一：我身边最可爱的科顺人

我们身边的同事、领导，工作方式不同、性格色彩不一，大家一起共事，总会发生许多小故事、小插曲。谁让你的印象最深刻、最感动，不妨写下来告诉大家……

当然，我们常规的征稿也在继续进行，欢迎大家来投随笔、感悟、游记、美食、影评、故事、诗词、书画、摄影、书籍读后感等个人作品。

主题二：分享我工作上的一些小技巧

职场上的精英，在面对繁琐的工作或高难度的任务时，总会灵活运用智慧和经验，找出一些简单粗暴又直接的应对方法，高效地解决难题、完成工作，你能与大家分享一下么？

作品奖金

A类：300—500元

文笔佳、真情实感、可读性或文学造诣十分高的个人作品优秀的干货类、知识类、教学类、指导类作品。

B类：200—300元

文笔流畅、真情实感、可读性较强的个人作品一般的干货类、知识类、教学类、指导类作品。

C类：100—200元

一般的随笔、诗词、书法、绘画作品。

稿件要求

作品必须原创。投稿时，作者须为作品配图2张或以上，并附上个人生活照1张。

投稿方式

程国伟chengguowei@keshun.com.cn

通过企业微信联系上述负责人，直接发送稿件。

CKS 科顺

股票简称：科顺股份
股票代码：300737

科顺防水科技股份有限公司

地址：广东省佛山市顺德区容桂红旗中路工业区38号之一
电话：0757-28603333　　传真：0757-26614480
邮编：528300　投稿：chengguowei@keshun.com.cn
网址：www.keshun.com.cn

科顺股份官方微信

本刊物使用再生纸印刷，再生纸不经过漂白处理
不含任何致敏、致癌物质或色彩原料