冲刺四季度 决胜收官战

复合肥一体化装置公司研发肥合

美丰如意新品发布引客户关注

供需冲刺抢抓最佳时机

发运现场叉车忙碌穿梭

干劲满满 捷报频传

截至11月10日,美丰景泰苑项目提前51天完成全年销售奋斗目标。 (秦黎黎)

截至11月20日,复合肥一体化完成新型尿素年度销售目标,新型尿素产品销量实现三连增,同比增长25.7%。 (罗琳杰)

根据生产节能降耗方案,截至11月初,科技公司已完成合成氨装置增产、硝酸装置循环水综合利用、复合肥北塔改造等项目。 (周程林)

自今年5月以来,化肥分公司开展"节支降耗、挖潜增效"活动,征集到节支降耗项目38项。目前已实施32项,预计年创效400万元以上。 (谭鑫一)

截至11月13日,复合肥一体化德阳美丰提前48天完成年度目标任务。其中,中江、什邡绵竹、广汉三个区域均提前60天以上达成年销量目标。目前,德阳美丰正将抢抓冬储备肥良机,力争再创佳绩。 (赵盛霜 任爽)

11月27日,复合肥一体化通过柱状肥实验装置成功试生产出20-20-20大量元素水溶肥,该产品采用高温热熔工艺,具有速溶速效、促根促长、养分协同等显著优势,将主要应用于经济作物种植。 (李尘城)

11月17日,科技公司成功试生产油田助剂新产品新型酸改性合成树脂。经过严格分析检测,各项指标均达到标准要求。 (王静)

不待扬鞭自奋蹄 干出一片新天地

登顶时刻最吃劲,冲刺关头勇为先。完成既定目标任务,没有任何捷径可走,"躺赢"不可能,必须激发"突破有我"的火热激情,发扬滚石上山的"拼命三郎"精神,持续转作风、强执行,唯有如此才能打赢打好收官战。

每一滴汗水都闪耀着光芒,每一次努力都铸就着辉煌。棋到收官、赛近终点,时间的进度条正一点点逼进年终岁尾,每一分每一秒都很珍贵。决胜四季度、打好收官战,拼的是能力作风,拼的是强力执行。距离年终收官仅有20多天。接下来,我们一起到公司生产经营一线,看看冲刺的场景。

扫描二维码
观看冲刺四季度现场视频

在逆境中破局前行 在挑战中砥砺奋进

——关于高分子公司惟实励新推动高质量发展的调查

企业发展之路从来都不是一帆风顺的。每一个新项目从调研论证到投产,再到最终盈利,都需历经重重考验。管理关、技术关、市场关、成本关、效益关,这些关口横亚在前进的路上,考验着企业的战略眼光与执行力。

当前的高分子公司,正面临着这样的挑战与考验,是听之任之?还是破局前行!高分子公司坚定选择后者。在地方党委政府的关心下,在股份公司的大力支持下,高分子公司践行长期主义,打基础、利长远、促发展,男阅关口、再立新功、再创佳绩。

今年11月上旬,公司融媒报道组走进高分子公司,入车间现场、访基层员工、谈发展体会,并从企业管理、市场拓展、成本管控、精神面貌等维度,探寻高分子公司在逆境中破局前行、在挑战中砥砺奋进的密码。

A 关键词:变革
将学习力转化为组织凝聚力和战斗力

思路决定出路,格局决定结局。党委书记、董事长、总裁王勇多次强调,必须进一步树牢"会我其谁敢闯敢为先"的变革意识,坚决摒弃着摸守业思想,树立全局眼光,着力在解决公司当前面临的突出问题上下功夫,形成推动公司发展的新路径、新办法、新机制。

从传统塑编制造企业,摇身一变先进高分子材料企业。一时间,管理、人才、技术、市场有点"跟不上趟",如何破局?高分子公司紧盯"变革"二字,将学习力转化为组织凝聚力和战斗力,向着更为广阔的发展海域奋勇前行。

铁制度、钢执行,规章制度是企业日常运营的基础,是公司制度文化的核心。高分子公司以理念转变为先导,启动管理制度"大学习、大培训、大考试"专项行动,涵盖产、供、销、研、行政、财务、安全等方面规章制度。

这场由学习引发的变革之风正劲吹着,每一位员工都如同被春风唤醒的花朵,绽放出别样的活力与生机。如今,在高分子公司各个角落,变革的种子已然种下,并迅速生根发芽。

今年10月底,与四川大学签订为期三年的技术开发(委托)合同,推进功能性膜材系列产品加工研究及创新开发。

融媒报道组采访期间,该项合作正式拉开序幕,川大教授团队扎根高分子公司生产一线,在了解生产工艺流程、解析技术原理的过程中,有针对性地开出"药方"。

高分子公司表示,此次合作,将为公司技术发展之路打开一扇新大门,不仅能驱散眼前的迷雾,更能为未来的技术提升注入源源不断的信心与蓬勃向上的动力。

走进重载膜车间,远远便看到两个身影,正全神贯注地对着操作屏一边调试一边讨论,手中的笔还在本子上不停地写着什么。

原来,针对川大教授团队现场调研时提出的"开高膨泡高度"改进建议,重载膜事业部副经理蒋立钢和产品开发部研发人员德财正进行相关实验。

"以前的工艺温度、膜泡高度都控制得很保守,就怕出岔子。"蒋立钢说,现在学习到一个经过川大教授团队多次实践检验的新观念——在临界状态下生产出来的产品最优。思维一变天地宽,适当调高温度,不仅能节约消耗,还能做出质量更好的产品。

蒋立钢2006年进入高分子公司,踏入重载膜领域,着着如今自动化程度极高的先进设备,脸上洋溢着自豪的笑容,兴奋地说道:"现在的设备是'鸟枪换炮'!智能化程度越来越高,技术日新月异,员工干劲更足,愿意尝试和挑战那些以前想都不敢想的事。"

为强化人员培训,重载膜事业部实行轮岗培训,老区包装园、新区产业园的员工相互调配使用。蒋立钢说,"虽然入比以前少了,但工作效率却有提升。大学习、大培训、大考试专项行动,让员工们的岗位意识、理论知识等都有很大提高。"

学习活动力,管理抓落实。"设备更新了,产量增加了,订单更多了。有盼头、有干劲、有信心!"重载膜事业部折边岗位职工刘高银已在高分子公司工作19年,他谈到,"生产环境和设备都比同行好,希望公司抓好新品研发,稳定提升产品质量,增强市场竞争力。"

学习带来的力量,流延膜事业部副经理郭艳英同样满脸喜悦,"现在大家对设备的掌握程度更熟练了,各种问题都能及时发现和处理,不耽误正常生产。"

"随着市场拓展的深入,流延膜产销量同比实现大幅提升,产品质量稳中向好,全体职工对未来发展信心十足。"郭艳英谈到。

与四川大学教授团队的合作正纵深推进,短短一个月时间,已针对MDOPE产品质量、阳阳膜分界线宽、流延膜电晕瓷减快等6项问题,开出8项整改试制方案,正逐项加以落实整改;"大学习、大培训、大考试",累计学习、培训近800人次,考试140余人次……当前的高分子公司团队,就像一台经过精心调试、动力十足的引擎,在学习变革的大道上稳扎稳打、昂首阔步,向着未来的辉煌疾驰而去。

B 关键词:修炼
把浪费和损耗转化为企业效益和收入

产能过剩的阴霾,依旧笼罩着整个包装行业。10年前,重载膜产品的价格一度超过20000元/吨,可谓是风光无限。如今,却只能在9000-10000元/吨的区间徘徊。原材料价格不断上涨,销价却不菲反降,部分厂家为抢夺订单更是打起"价格战"。

"屋漏偏逢连夜雨",面对严酷的市场竞争,高分子公司毅然决然踏上内功修炼之路,决心要在这风雨飘摇的市场中开辟出一条通往光明的道路。

"把浪费和损耗转化为我们的效益和收入",无论是在城南包装工业园,还是在河东高分子材料产业园,有这样一幅标语悬挂在醒目位置,时刻提醒干部职工降本增效。

"研发是高分子公司的日常工作,而研发主要聚焦降低成本和市场需求。"副总经理夏秀茂告诉报道组,只要肯钻研,每一种膜材都有降本的空间。

因公用工程掩销电耗高,高分子公司一方面积极向上争取用电优惠政策;另一方面深挖内部潜力,自建光伏、循环水改造等。夏秀茂说,这套组合拳打下来,初步预估用电量能在现有的基础上降一半;采取提高工艺温度措施,每吨产品预计能节约成本20至30元;每月使用废料上百吨,强化废料使用效率;先接单后生产,最大限度减少浪费……

产品研发部经理陈林1998年进入射洪塑料纺织厂,第二年四川美丰收购纺织厂,陈林便成为美丰员工,扎根包装战线20多年,是高分子公司发展的见证者、参与者、建设者。

针对高分子公司现有团队力量,陈林谈到,"兄弟单位骨干力量加持、管理团队加强、外部培训增多,种种因素让高分子公司员工素质明显提升,团队士气大增。"

"再多带些年轻人员出来!"高分子公司发展快、迈步大,但技术跟不上,陈林看在眼里、急在心里,只是有外出机会,他都会把年轻人带出去长见识。陈林说,"年轻人激情高,学习能力强,把年轻研发人员分到产品线去,放手让他们先实践,再进行评判。"

毕业于西南石油大学的吴德财,进入高分子公司从事研发工作已有4年时间,并成功入选遂宁市青年科技人才托举工程。吴德财谈到,"公司非常重视降本增效,现在研发量、实验量越来越多,7-8月研发实验做了60多次,平均每天都有1次。"

"当天安排的实验必须当天做,数据全面真实,当天能出实验报告的必须第一时间完成。"对于研发的忙碌,吴德财眼里尽是抑制不住的欢喜,"不论是研发新产品,还是对现有产品优化,公司研发制度和激励机制都比较完善,鼓励研发人员有想法就大胆尝试。"

修炼带来的变化,在塑编事业部也非常明显。顺着无人机航拍的镜头,树木修剪齐整,厂区焕然一新、干净整洁、规范有序,厂房外部,"美丰包装"四个大字耀眼醒目。

走进塑编事业部经理何琳的办公室,她左手边的墙壁上,一张张便利贴赫赫在目,销售目标、意向客户、客户需求等清晰记录。何琳笑着说:"这满墙的便利贴时常被人打趣,说像是个备战高考的孩子。但这关键时刻,可不就得拿出高考生的冲劲么!"

今年,塑编事业部在产品质量和管理上都有明显提升。说起这变化的艰难历程,何琳谈,"塑编事业部员工大多年龄偏大、文化程度不高,习惯以往模式,观念扭转难上加难。"

"机器常年不休,这些制度都是空谈,根本没办法执行""我们这么多年都是这么干的,不一样干得好好的……"起初,很多老职工对高分子公司出台的各种管理制度表示不满,认为现场管理、成本控制就是在给他们"找事"。

"环习惯是养出来的,好习惯也一样。"制度执行以来,何琳坚持每天下午16:00到车间检查定置管理执行和保持情况,明确奖惩,工段长、班组长带头执行。"区变了模样,工作环境变了模样,工具、材料摆放一目了然……慢慢地,大家养成了好习惯,觉得这干净整洁的环境,'真是不错'!"

"一条袋子降一分钱的成本那也是钱。"现场变样了,员工精气神也提起来不少,节约意识、降本意识明显增强,就连以前望尘莫及的流动红旗也能拿到手了。

"以前努力看不到方向,更别谈成效;现在付出有了收获,大家越来越有方向感。"现场采访中,综合管理部赵欣影述说着心声,"公司好大家才好,大家好公司才会更好!感觉大家的眼睛里更有光了。"

C 关键词:突破
用定制服务赢得客户提升市场竞争力

如何在市场竞争的激烈战场上拼出一条发展之路?高分子公司敏锐地察觉到,必须亲响定制服务这一"进取之歌",以此赢得客户倾心,进而提升市场竞争力。

与乐凯华光的首次成功合作,无疑是这一"进取之歌"中的精彩乐章。双方携手合作开发高阻隔产品,就像两位技艺高超的音乐家共同谱写一首美妙的乐曲,用乐凯华光的基材、技术,结合高分子公司的人员、技术和设备,实现完美的合作共赢。

"完美!"在高分子公司与乐凯华光高阻隔膜项目交流会上,乐凯华光高阻隔项目部负责人时燕来给出肯定评价,而参与项目的人更知这两字评价有多么不易。

"可以说是经历了一场惊心动魄的'冒险'!"回忆起试制过程,全PE事业部经理陈材千言万语最终化成了三个字——"不容易。"

从反复的实验和调试开始,每一步都充满未知和挑战,过程繁琐曲折得让人揪心。"试制中,又遇镀铝机2#深冷系统故障。"陈材谈到,乐凯华光的主业是生产印材,高分子公司从未有过高阻隔膜的完全生产经验,首次接触高阻隔膜,本就是在摸着石头过河,现在连大石头都少了一块,更让人心里没底,乐凯华光直接抱着50%损耗的心态。

为了生产这批产品,全PE车间20多名员工从原本的三班倒变成了两班倒。5个工序基本都是年轻人,这一艰难时刻,更是将青年人的活力给激发了出来。面对高强度工作,大家不仅没有怨言,反而更加兴奋,纷纷表示:"有活干就好。"拿出"打了鸡血"的冲劲,硬是在闯位上坚守了15个日日夜夜。

产品工艺定型用了不到一天时间,可谓是开了一个好头。每一批次的样品出来,都需要送回乐凯华光检测,一来一回3-4天,检测结果出来前的所有努力,都是一场冒险。

功夫不负有心人,试制过程出奇顺利。"15天时间,完成43吨高阻隔膜生产,正品率达98%!"这个出乎所有人意料的结果再一次证明,高分子公司员工是可以打仗的,虽然产业园团队年轻,经验相对欠缺,但大家吸收能力强,有拼劲,来之能战,战之能胜。

"第一批次43吨高阻隔产品已经成功销往沿海地区客户。"陈材谈到,此次合作,固化了工艺,积累了宝贵的全流程工艺。同时,乐凯华光也向高分子公司二次下单。

与乐凯华光的"完美"合作,堪称高分子公司市场拓展典范。今年,是高分子产业园全面投产第一年,也是市场摸索前行的关键年份,推进流延膜起量、全PE突破、重载膜稳定。

"走访200多家客户,做到客户有需求,公司有准备。"供销管理部经理蒋涛道出销售秘诀,一是保现有客户,确保开机率,在老客户处取得优先权;二是争取加分项,完成认证取得证书,积极主动投标,为明年石化订单打基础;三是采用差异化营销方式,确定适合的销售渠道;四是工业尿素和车用尿素包装保持现有销量,并将水溶肥包装作为拓展方向。

客户服务不仅是销售部门的事,更是全体职工聚焦之点。进入高分子公司刚一年的流延膜事业部库管韩丹,日常主要负责收发货、盘存等工作。

"为方便客户收货,流延膜事业部灵活调整发货时间。"韩丹谈到,以前是上午发下午达,许多时候货物到客户手中已较晚,不便于客户收货。现在统一采用下午发次日达的方式,保证备货、出货的准确性,让客户在上班第一时间就能收货,其使用也不会受影响,最大限度满足客户需求。

(融媒报道组 吴春香执笔)

高分子公司惟实励新推动高质量发展的启示

面对逆境挑战,高分子公司自我加压、迎难而上,坚持主观上努力克服客观上困难,求取一揽子务实性的举措,在逆境中破局前行,在挑战中砥砺奋进,扎实推动高质量发展。

启示一:找准症结、抓住重点是推动企业高质量发展的首要前提。找表层症结,牵牛牵鼻子。高分子公司找准了新项目投产男阅管理关、技术关、市场关、成本关、效益关这些关键问题,坚持起"变革、修炼、突破"作为破除发展瓶颈的关节工程,突破思维就能理念大更新,带销就能市场大更新,科创就能技术大更新,稳步推动生产经营。面对企业改革发展纷繁复杂的问题,不能眉毛胡子一把抓,只有深入调查研究,找出制约企业高质量发展的根源症问题,抓住关键,突破难点,才能达到"牵一发而动全身,落一子而满盘活"的效果。

启示二:聚焦问题、革新破局是推动企业高质量发展的关键所在。问题是时代的声音,更是创新的起点。企业做强做优做大的过程,就是一个解决新问题、实现新突破的过程。高分子公司针对思维旧、市场难、成本高等方面问题,坚持用变革的思维、创新的举措,一个个攻克,一个个破解。我们必须树牢问题导向和革新意识,坚决摒弃造避矛盾的"舵鸟思维"和因循守旧的"懒汉思想",迎难而上、创新进取,不断破除前进道路上的堵点和障碍,以改革创新不断打开企业高质量发展新天地。

启示三:实干笃行、见诸成效是推动企业高质量发展的根本力量。能否经营管理好企业,不在于"是否知道",而在于"是否做到"。战略指导、经营理念、管理方法,如果没有解码明责、抽动落实,终究是纸上谈兵。高分子公司践行长期主义战略,在提质量、降成本、拓市场、拓研发这些基础工作上稳扎稳打,基修基成,逐步推进既固换新,蓄势向好。我们要想办好企业,就必须回归本质、回归常识,本本分分、踏踏实实地干好经营管理工作,力成形式主义、坚持求真务实,一心一意打基础,坚定不移利长远、聚精会神促发展,一步一个脚印地把规划蓝图变成美好现实,为四川美丰高质量发展贡献更大力量。

LNG装车现场

"每天充装完才会下班"

四季度,LNG行业进入冬季保供关键期。作为公司能源板块先锋队,阆中双瑞保供情况如何?11月6日下午16:45,融媒报道组来到阆中双瑞生产一线,走进LNG充装站,5辆LNG运输车呈"一"字排开,充装作业安全有序进行。

"今天计划充装50辆,目前已充装完成32辆。"阆中双瑞充装站经理、站长马海天满脸微笑向报道组迎面走来,边走边说,"进入冬季保供期,每天算是一场拉练,是近期发运量新高。"

穿戴好防护用品后,走进充装一线,工作人员何临君正专注填写充装记录单,他告诉报道组,"进入冬季保供期,每天早上8点左右开始充装作业,当天所有计划车辆充装完成才会下班,确保LNG产品市场供应。"

在马海天带领下,报道组环绕充装站一圈,感受充装流程的智能与便捷。"司机可提前在手机上利用乡村云储小程序上查看销售物流订单,进行充装预约在待装区进入智能排队系统,还可通过LED显示屏查看充装顺序。"马海天说,智能排队系统投用后,提高了充装效率,以前一辆车从进入充装区到驶离充装站需用70多分钟,现在只需50多分钟即可完成。

"车辆充装前空车过磅检查无误后方可充装,充装完成后过重确并打印磅单方可离厂。"马海天补充道,充装作业中,由移动式压力容器充装溯源系统实时检查上传,实现设备状态、数据远程监控和自动化过磅操作。

充装站"一进一出"的核查,需要工作人员高度的责任心。17:50,报道组来到充装站司磅房,工作人员王利华正在电脑屏幕前仔细核对车辆充装数据,她说到,"每个环节都要严格把关,过磅时司机不下车,提示道闸杆弹起后车辆方可出厂。同时,查看过磅数据是否弹出成功,核对充装介质是否一致,确保计量通知单内容无误。"

来自甘肃的刘师傅完成最后一道过磅工序,正准备出厂。"充装速度比想象中要快很多,贴心服务和关怀更是带来温暖和便利。"刘师傅说,"这年LNG将送往600多公里外的甘肃定西,确保当地冬季能源所需。"

冬季能源产品保供,阆中双瑞准备充分。马海天说,"冬季充装车辆增多,充装站为司机朋友提供休息区、饮用水等服务,提升充装体验。"

(代明珠)

高清全DE生产相机检测

走进"完美"背后的故事

11月7日,融媒报道组走进公司高分子材料产业园,实地了解"冲刺四季度、决胜收官战"的生动场景。不约而同,高分子公司干部职工都在热议——携手乐凯华光完成首批高阻隔膜生产。接下来,我们一起走进该生产背后的故事。

"完美!"11月2日,在高分子公司与乐凯华光高阻隔膜项目交流会上,乐凯华光高阻隔项目部负责人时燕来竖起大拇指,对首次合作生产的高阻隔膜产品连连称赞。这不仅是一场生产任务的圆满完成,更是高分子公司与乐凯华光在高阻隔膜领域合作迈出的关键一步。

而这句肯定,这份亮眼成绩单的背后,是数日的精心筹备、反复试验和团队默契协作,更是15天精益求精的高强度生产。

从相识到合作。2023年4月18日,在第三十五届国际橡塑展上,高分子公司与乐凯华光结识,并凭借敏锐的市场洞察力,精准捕捉到对方在高阻隔膜技术上的需求,主动展示公司在镀铝和涂布工艺方面的优势。

全程参与此次项目合作的高分子公司常务副总经理胡勇说,"乐凯华光对技术细节非常关注,我们通过详实的数据和案例,充分展现高分子公司的能力和诚意,最终打动对方。"经过多轮沟通、双方达成合作,为此次生产项目铺平道路。

"项目最初,我们面临的最大挑战是深冷系统的故障。"全PE事业部经理陈材回忆道,没有深冷条件,工艺稳定性和产品阻隔指标能否达标是他们最大的担忧。为攻克这一难题,技术组联合乐凯华光召开多次会议,反复测试工艺条件,确保产品质量。

精细管理,换来高质产出。进入生产环节,乐凯华光派驻多名技术骨干与高分子公司技术团队并肩作战,固化生产工艺,完成订单生产。涂布工序对政江说,"双方团队配合非常默契,每个环节的问题都能迅速找到解决方案。"

15天紧张的生产周期里,全PE生产车间灯火通明,采取两班倒模式,生产线一刻未曾停歇,确保任务如期完成。"最关键的是生产指标的控制。"镀铝工序组长黄源介绍说,"镀铝环节的阻氧、阻水指标必须稳定在≤1.6和≤0.8,而涂布的车速和烘箱温度需根据实际情况进行调整。"生产期间,双方团队全程紧密配合,保障产品质量稳定与生产效率。

"这次合作,不仅让镀铝和涂布工艺得到固化,也帮助团队积累宝贵的生产协调和操作经验。"陈材高兴地说到,已经接到乐凯华光后续订单,下一步还将继续深化合作。

同时,高分子公司计划加大生产设备和检测仪器的投入,持续优化工艺条件,不断加强与行业领先优势企业的合作,积极推动市场拓展,助力高端产品国产化突破。

(赵欣影)

为小麦试验田施底肥

小麦种植试验情系三农

秋冬时节,正值小麦播种有利时机,四川美丰射洪酒粮科技小院正抢抓农时,开展小麦种植试验。

11月7日,射洪市瞿河镇牛心村美丰小麦试验田一片繁忙,播种机有序播种,小院农技人员现场进行施肥、标注和记录。

"此次4项小麦种植试验,共设38个试验小区。试验聚焦于配方施肥优化、博易得复合肥应用效果评估及微量元素添加的积极影响。"科技小院农技人员蔡琴介绍,试验种植面积5亩,4项小麦种植试验分别是2个小麦配方肥利用率试验、27个试验小区、1个公司新品博易得产品试验、2个试验小区、1个小麦微量元素试验、9个试验小区。

射洪酒粮科技小院通过精确配比肥料,优化适合当地土壤与小麦生长需求的施肥方案,实现养分高效利用,保障环境可持续发展。其中,博易得复合肥的应用试验旨在验证其在增强小麦抗逆性、促进根系发育及优化籽粒品质方面的实际效果,为博易得复合肥的广泛应用提供数据支撑。

"叔叔用锄头埋肥,阿姨顺着沟点麦子。"瞿河镇牛心村李家老屋外面,村民在蔡琴的指导下,正对最后一块实验田进行入工播种。原肥添加微量元素,主要探究其对小麦生长发育的影响,包括提升光合作用效率、优化作物营养平衡等方面,进而改善作物产量及品质,为小麦田间管理的科学用肥提供数据支撑与理论依据。

为期三天,小院农技人员与农户一道,完成全部38个试验小区布置。这38个试验区,承载着科技小院对农业科技创新的深切期望和提升小麦产量品质的坚定决心。

(吴家勋 蔡琴)