



中财集团化建业
浙企准字第 D135 号

中财管道报

ZHONGCAI PIPES

主办: 浙江中财管道科技股份有限公司
地址: 浙江省新昌县新昌大道东路 658 号

邮编: 312500
邮箱: zcgf@zhongcai.com

电话: 0575-86161220
传真: 0575-86120351

印刷周期: 月刊
本期印刷: 1000 份

发送范围: 本企业和相关单位
浙江方正印务有限公司

2018 年 10 月 12 日
星期五
农历戊戌年九月初四
第 95 期
(内部资料 免费交流)



电子报

集团公司领导与六安市政府领导举行会谈

本报讯 8 月 31 日上午, 安徽省六安市市长叶露中率六安市委常委、统战部长、六安开发区工委第一书记、管委主任王琦等一行莅临中财集团总部考察。集团行政总裁俞兴尧、集团总裁助理兼化建业首席内务官丁良玉等热情接待并进行了座谈交流。

俞总首先代表集团对叶市长一行的到来表示热烈的欢迎。随后由丁总向叶市长一行详细介绍了集团概况及六安中财管道在集团化建业中的定位。叶市长对六安中财管道的发展速度表示充分肯定, 对中财集团的企业文化以及各项人性化的政策由衷地赞许, 并表示六安市委、市政府将继续更好地积极支持六安中财管道的发展。王琦部长也详细阐述了开发区对六安中财管道的认可, 并对企业的智能化提升及技术改造表示肯定。期间双方就市场拓展、新产品开发等内容也做了深入的交流。座谈交流气氛亲切、友好、融洽。

叶市长一行的考察, 进一步加深了对中财集团的全面了解与认同。



得乎其上 着眼未来

记化建业 9 月份营销工作会议



本报讯 (通讯员 孙怡冰) 中财化建业 9 月份营销工作会议于 9 月 26 日在集团总部三楼大会议室召开, 化建业经营班子成员、各市场总部首席执行官、各生产基地负责人、营销职能处室相关人员参加了会议, 会议由化建业首席市场官陈冠军先生主持。

各市场总部首席执行官分别进行了月度工作汇报, 会议重点围绕月度报告中的相关问题进行了讨论。各营销职能处室负责人分别进行了月度工作汇报, 财务总监室通报了《授信与市场总部费用管理工作报告》, 与会人员就营销相关议题进行

了讨论。化建业首席市场官陈总对各市场总部 10 月份销量任务作了布置, 并通报了 10 月份营销政策。

最后, 集团执行总裁 (化建) 李玉根先生作了总结讲话。

李总指出, 从各市场总部 9 月份的销量完成情况来看, 虽低于预期, 但基本符合市场的实际情况。在连续两个月的冲量之后, 南方、西南管道、长江管道、山东等六个总部仍完成了月度销量任务。7、8 月份绝大部分市场总部都超额完成了月度任务, 在压力测试面前, 我们的营销队伍表现出卓越的销量承担能力以

及出色的临时突破能力, 结果出乎意料。这充分说明了我们的队伍是能打仗, 甚至是打硬仗的, 这为我们明年百亿目标的实现打下了坚实的团队以及市场基础。我们要持续宣贯化建业精神, 各级营销机构要以余姚管道营销中心总经理陆海东为榜样, 充满信心谋求发展, 发展是企业经营的需要, 是机构信心的来源, 发展才是硬道理。

李总谈到, “得乎其上, 得乎其中”, 我们想要“得乎其上”就必须着眼未来。四季度我们要承上启下, 保持积极向上的势头, 不断奋进, 既为确保今年销量任务达成, 更为明年开年工作做好准备, 积极抢占跨年度工程夯实市场基础, 持续开发经销商有效利用市场资源。明年百亿销量任务的实现要求型材必须正增长, 专业型材总部、各级营销机构要实施积极的营销策略, 想方设法寻求与市场大的型材经销商和门窗厂的合作机会, 利用公司政策从竞品手中抢销量, 在过程中不断提升品牌竞争力, 扩大市场份额。

李总最后说, 中财集团今年发展势头十分良好, 广角效益翻倍增长, 化建业尤其是管道也实现了高速增长, 大家的工作非常出色。希望大家继续努力, 确保完成今年销量任务, 年底涌现更多的市场总部首席执行官获得董事局专项奖励基金。明年必须突破百亿大关, 大家加油!

全力推进工作标准化 数据化 信息化

本报讯 (通讯员 边婷娜) 中财化建业 2018 年 9 月份内务会议于 9 月 27 日上午 9 时在浙江中财型材三楼会议室召开。化建业首席内务官丁良玉女士、化建财务总监袁宏英女士、总裁助理俞仲达先生、各基地总经理、相关处室领导及相关人员出席了会议, 会议由六安基地总经理谷军安先生主持。

27 日上午, 首先各基地总经理汇报了 8 月份内务会议上安排的工作落实情况, 丁总重点对能耗控制、包装改善做了进一步的要求。接着湖南基地总助刘亚鹏先生通报了各基地线管公共能耗对比情况, 财务总监室通报了化建内务 8 月份的成本节约、费用控制以及加工成本情况, 内务管理处从经营结果、质量管理、人工控制等多个维度对各基地 8 月份评估情况进行了通报。

下午, 各基地从产销存、经营数据、加工成本及重点考核项、本月工作推进及创新、需探讨问题、工作亮点分享、感悟及建议以及下月重点计划及目标等八个方面进行了述职。接下来各基地重点对八财值得学习和借鉴亮点进行了分享。内务管理处通报了西安、四川及下沙基地的质量飞行检查工作, 会议围绕问题进行了讨论并明确了管控措施。

晚上, 大家就各营销会议总部反馈的问题进行了分析并落实闭环计划与措施。西安基地企管部主任治涛经理针对会议如何更高效、集约展示了方案供各基地及化建协调小组借鉴。

最后, 丁总再次强调各基地必须持续抓好能耗控制, 守住质量底线, 重视数据与标准化工作, 为信息化、智能化推进打好基础!

会议于 9 月 27 日晚上 11 点顺利结束。



一句话新闻

9 月 10 日, 化建业 2018 年第一期 TTT 专项培训暨“中财星火杯”讲师技能大赛于集团总部圆满结束。

9 月 14 日, 2018 年度第四期系统产品内训会 (墙顶板、系统门窗) 于天津基地顺利召开。

9 月 21 日, 浙江中财管道连续六年蝉联绍兴市百强企业。

中财集团—中泰化学签署战略合作协议

本报讯 (通讯员 李谦) 9 月 3 日上午, 中财集团—中泰化学战略合作协议签署仪式在新疆乌鲁木齐中泰集团大厦举行。在签署仪式上, 新疆中泰集团有限公司党委书记、董事长王洪欣, 中财集团化建业执行总裁李玉根、新疆中泰化学股份有限公司总经理杨江红、中财集团物流管理处处长吴瑞锋分别致辞, 王洪欣与李玉根代表双方企业签署了战略合作协议。

战略合作协议的签署标志着双方企业在传承和发展 12 年合作的基础上, 进一步筑牢合作基石, 提升合作紧密度。中财集团将原材料牢固建立在优质、稳定、诚信的大型供方基础之上, 提高 PVC 品牌和供应保障等级; 中泰化学持续提升质量、服务标准, 继续支持优质大型终端用户的发展, 走强强合作之路, 构建起更稳定高效、更市场化的 PVC 供应链新秩序。



左: 李玉根 右: 王洪欣

总经理说

四川中财 寇官祥: 工作要深入, 不能被表面现象所迷惑, 要通过现象看本质, 过程中要有庖丁解牛的精神, 细致入微。经验是把双刃剑, 可以使快速进入角色, 但也会成为我们进步的枷锁, 工作中应学会跳出经验、打破框架、摒弃本位思想。

恰同学少年 风华正茂

记六安中财 2018 届大学生轮岗总结暨竞聘双选会

风华正茂,以诚实守卫中财山水;
书生意气,以认真勇攀求学高峰;
挥斥方遒,以谦让书写人生履历!



本报讯 (通讯员 郭菊) 赏了 7 月的荷, 凌波翠盖, 风姿优雅; 嗅了 9 月的桂, 金蕊缀翠, 馨香馥郁。六安中财 2018 届大学生自 7 月入职以来, 历经军训与轮岗两大培养阶段, 于 9 月 26 日 18 点 30 分组织开展大学生轮岗总结暨竞聘双选会, 公司副总经理徐文龙先生、大学生导师与全体 18 届大学生出席本次会议。

会议伊始, 主持人简单介绍本次会议流程与竞聘双选会提供的岗位, 随后由 18 届大学生做轮岗总结与竞聘演讲。或侃侃而谈, 或镇定自若, 产品介绍的详尽细致, 轮岗总结的切实深刻, 竞聘演讲的不卑不亢。期间, 各位导师也依次对大学生的轮岗表现做出点评: “王运同学, 还是很不错的, 轮岗期间表现积极主动, 也十分的务实能干……”

他山之石, 可以攻玉。导师在点评的同时, 更是给予大学生建议: 从基层做起, 多看、多问、多学, 要沉下去, 脚踏实地的做事, 不能浮在表面! 接着, 三大生技部部门负责人依次上台进行宣讲。最后, 徐总做总结发言: 首先充分肯定大学生轮岗期间的精神面貌; 其次指出: 一、“专业而成熟, 立志而有恒”是个人发展的方向; 二、选择大于努力, 要清晰思考, 选择最适合自己的; 三、工作是最好的修行。徐总的妙言要道, 让大学生受益匪浅!

本次竞聘双选会, 共有 11 个部门提供 18 人的岗位。12 位大学生与部门相互选择, 最终, 大学生主要分布于三大生技部、技术服务部、技术研发部。竞聘, 让大学生与部门双向选择, 有利于形成人适其职、团结和谐的良好氛围, 这是个人意愿、工作需要、组织安排三者的有机结合。

带着满怀的信心、坚定的决心和持久的恒心, 大学生们必能乘风破浪扬帆起航! 月上西梢, 2018 届大学生轮岗总结暨竞聘双选会圆满落幕。



本报讯 (通讯员 侯朋) 金秋九月, 东北的天气已渐转凉, 处处呈现收获的喜悦。为提升装卸工在装卸过程中的质量意识, 避免产品外包装破损, 野蛮装卸等原因导致的外部反馈, 给客户留下良好产品质量, 特制定《仓储部技能比武方案》进行装卸质量技能比武。

本次装卸质量技能比赛于 9 月 5 日 8:30 开始, 共吸引 12 人(3 组) 踊跃参加, 以车辆防护, 产品摆放整齐度, 外包装保护, 产品分客户装车等要求为评判标准, 每组 3 人平均分为总成绩。各小组士气高昂, 为得到一个好成绩纷纷献计献策, 明确分工。因车辆到厂时间问题, 经过长达 8 小时的激烈角逐, 于下午 17:00 圆满结束。

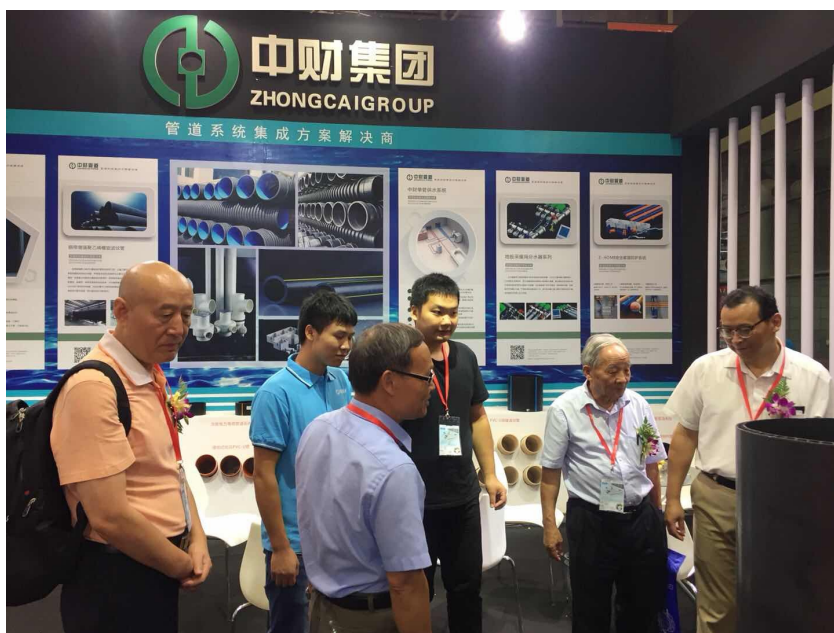
此次装卸技能比赛有重要意义, 是吉林基地自七月份以来各部门根据公司倡导的“爱品牌、促提升、共筑质量长城”为质量季宣言, 陆续开展围绕提高产品质量为目的的系列活动。通过比赛, 能促使员工更加爱岗敬业, 提高岗位的技能对产品质量的认识。在以后的工作中, 我们将在不同岗位开展技能比武, 员工在竞技中促进学习, 提高劳动效率。

『金九银十』我们在行动
——记仓储管理部技能比武

上海国际城镇建筑水展中财管道惊艳亮相

本报讯 (通讯员 何孟文) 9 月 3 日至 9 月 5 日, 位于上海浦东新区的新国际博览中心人潮涌动、热闹非凡。为期三天的第 8 届上海国际城镇水展吸引了数百家的展商, 行业协会及设计院众多专家、甲方单位、施工单位、经销客户等行业人员等前来参展、参观。中财管道携 HDPE 实壁管、克拉管、缠绕 A 管、PVC 给排水管、以及海绵城市雨水收集模块、功能井等系列产品参展第 8 届上海水展, 更是成为水展的亮点、备受青睐。

市政管道领域为中财集团产品拓展的新型布局, 结合集团董事局的部署要求, 以中财管道衍生为主导的市政产品开发, 已成功推出了克拉管、缠绕 A 管、HDPE 双壁波纹管及塑料检查井等产品系列; 海绵城市雨水综合利用系列产品, 为中财管道对“提升城市生态系统功能和减少城市洪涝灾害的发生”这一海绵城市理念的实践践行。



此次展出, 不少塑料管道及给排水行业领导、设计院专家及工程公司甲方均表示为首次看到中财的市政及海绵城市系统产品, 为中财的创新精神表示赞扬, 并对展出样品的产品质量表示认同, 这无疑会为中财产品进入设计院项目设计产品选型及工程公司采购品牌挑选做了一个良好的宣传铺垫。

在对参观中财展位观众的接待过程中, 有不少询问公司产品质量及价格定位, 对此, 现场人员一一做了相应的解答, 不少观众表示中财产品质量不错但价格定位还是偏高; 但是也有不少观众表示, 做产品就应该像中财一样, 坚守产品质量; 更有一些行业的资深人员, 对

市政管道及海绵城市回用料产品表示深深的担忧, 但通过对中财产品的了解, 让他们对行业产品多了一份乐观及希望。一位行业协会专家对中财雨水收集模块产品一直坚持使用全新料的做法表示深深的赞同, 表示这样才能引导行业朝积极健康的方向发展。

此次展会, 不仅是对中财大口径市政排水管道及海绵城市系统产品的宣传推广, 更是对中财质量立场的坚定展示; 中财管道也将继续以“诚实、认真、谦让”的精神, 提供更加优质的产品和服务, 回馈广大新老客户。

本次展出由管道策划处、浙江中财衍生和产品研究处联合举办。

提高效率 降低劳动强度
提升规范化操作

本报讯 (通讯员 高凯) 为规范公司骨干岗位操作流程, 提升一线员工集体荣誉感, 湖南中财人事企管部定于 8 月 30 日、9 月 4 日、9 月 11 日对我公司班组长、技工、优秀新员工进行系统的规范化操作培训。本次培训分为 2 个阶段, 分三个批次进行, 共 140 余人参加, 较好的在公司班组内营造了规范化操作、安全化操作的氛围。

对于一项工作任务, 将目前认为最好的实施方法作为标准, 让所有做这项工作的人执行这个规范并不断完善它, 整个过程称之为“规范化操作”。忽视规范化操作在生产工作中的重要作用, 就有可能导致出现各类安全事故、质量事故的发生, 给公司和员工带来经济损失和人身伤害, 严重的会危及生命安全, 造成终身无法弥补的遗憾。公司各班组自 9 月进行“规范化操作”培训以来, 严格执行各车间操作规程, 通过喊安全生产口号、现场观摩产成品装箱、包装、理论学习等形式, 宣贯“规范化操作”各事项, 各班操作技能组较上半年有了显著进步。

磨刀不费砍柴工, 规范化操作可以提高效率, 降低劳动强度, 广大一线员工是受益者。在后续的班组建设中, 我们将持续进行相关培训, 力争化建业最佳班组。



塑料管道行业发展从重产能向重品质转变

“我们郑重承诺:购买合格原辅材料、加强过程控制、完善出厂检验……”4 月 12 日 - 13 日,在浙江台州举行的中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会第十届二次会员大会暨 2018 年塑料管道行业交流会上,中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会(以下简称中国塑协塑料管道专委会)主任张建均代表行业宣读“提升产品品质,严守诚信底线”的责任承诺书,意味着质量正在成为我国塑料管道行业发展的关键词。

“塑料管道是塑料加工业重要的子行业之一,目前还存在着产品质量参差不齐,中低端产品产能过剩等问题,全行业的发展要聚质聚力,在高质量发展中作出新贡献。”中国塑料加工工业协会代理理事长兼秘书长朱文玮表示,品质、绿色发展将会成为我国塑料管道行业发展的统领词和核心词,全行业要走高质量发展的新模式。

“在新时代下,塑料管道行业发展面临着新的机遇与挑战,行业在发展中要充分发

挥优势,弥补不足,在新时代设立新目标,完善新措施,开创新局面,作出新贡献。”中国塑协塑料管道专委会常务副主任王占杰说。

质量成为行业关键词

今年央视 3.15 晚会上,专门曝光了部分塑料管道企业存在用“非标”产品冒充“国标”产品进入市场,存在巨大质量安全隐患的问题。随后,中国塑协塑料管道专委会就第一时间发表了“关于坚守塑料管道产品质量的声明”,代表会员单位作出了质量方面的郑重承诺。

此次大会上,主办方专门组织参加会议的会员们集体观看了 3.15 晚会相关内容,并且宣读“提升产品品质,严守诚信底线”责任承诺书,号召每一位参加会议的会员单位签署承诺书,而且还在会议的人口处专门设置了承诺书的“签名墙”。

据介绍,为了更彻底杜绝类似危害行业发展行为的出现,提升全行业的发展质量,根据中国塑协塑料管道专委会组织行业企

业共同制定的《塑料管道行业自律公约》和《中国塑料管道行业职业道德准则》,并要求会员单位开展严格的自查行动,坚决抵制不诚信生产及经营行为,严把产品质量关,为应用领域提供优质产品及服务。

“‘品质化’发展是未来行业发展的必然趋势。必须大力提升塑料管道产品的品质,使质量品牌成为引领行业发展的重要力量。”中国塑协塑料管道专委会秘书长赵艳说。

品质统领行业新发展

中国作为全球塑料管道生产和应用最大的国家,该行业一直保持稳健的增长。2017 年,塑料管道总产量约为 1522 万吨,同比增长 6%。

“新理念、新技术、新经验使得过去的生产经营模式在很多方面已经不适应当前的市场发展形势,全行业应把继续创新作为可持续发展的驱动力,并将其细化为标准

作为我国重要的塑料管道生产基地和知名的模具志向,浙江台州黄岩区是行业转型升级和提质增效的典型。“黄岩是中国有名的塑料之城,塑料用品产能占据国内市场的 40%,在中国进入高质量发展新阶段之后,我们需要从质量、标准、品牌等方面做好新文章,谋求新发展。”浙江台州黄岩区区长陈建勋说。

与会人士一致表示,进入高质量发展新时代,塑料管道行业还能否继续保持持续稳定的高增长,怎样实现从“数量”到“质量”的新提升,已经成为新时代背景下塑料管道行业面临的重要课题。

王占杰说,塑料管道行业要由追求数量走向追求品质,重要的是要加快诚信体系建设,制定品质提升发展计划,弘扬劳模精神和工匠精神,完善标准体系,走创新发展、绿色发展、智能发展之路,实现国际化发展,推动我国由塑料管道大国迈向塑料管道强国。(本文摘自《中国质量报》记者 徐建华)

欧洲塑料管道行业的回收利用承诺

欧洲塑料管材管件协会(TEPPFA) Tony Calton, Roel?Van’t Veer Tessenderlo Group Henk Meerman

摘要:欧洲塑料管材管件行业通过欧洲塑料管材管件协会[TEPPFA]做出了一个承诺,即自 2020 年起,每年将使用 25 万吨回收材料。本文介绍了塑料管道应用领域回收材料应用量增长的背景,并概述了迄今为止取得的一些成就和今后应对自愿承诺所面临的挑战。欧盟表示,为解决环境问题和欧洲自然资源枯竭问题,必须摒弃将塑料废料以填埋或焚烧的形式进行处置,应朝着建立循环经济的方向发展。此外,欧盟使用回收材料代替原材料的另一个重要目的是为了降低材料生产对环境的影响。对于塑料管道行业来说,其面临的挑战是在使用从不同渠道获得回收材料生产塑料管道时,如何保持产品的性能和耐久性。业内人士认为,回收的本质不应以损害产品的用途或预期寿命为代价。目前,大多数欧洲产品标准都限制了回收材料的使用,因此有必要对这些标准进行修改,而且还需研究新的材料测试方法来证明再生材料的寿命。

关键词:回收利用;PVC;聚烯烃;环境影响;循环经济;废料来源

1 引言

40 多年前,欧洲一些国家已经开始使用回收材料生产塑料管道。早期,它的使用范围仅限于低性能产品,如地上排水或农业排水管道。使用回收材料生产塑料管道不仅可以节约成本,也能够满足其在特定应用领域中的性能。



图 1 PVC 三层管



图 2 聚烯烃双壁波纹管

结构壁管材制造技术的进步,为使用回收材料生产更高性能的管材提供了更大的可能性。这些技术主要体现在:三层管材的中间层使用回收材料,内外层使用新料;或使用两个挤出机头分别使用新料及回收料加工的双壁波纹管材。参见图 1、图 2。

最初,欧洲塑料管材行业的重点是回收 PVC。为此,欧洲 PVC 行业制定了一个自愿承诺计划(VINYL 2010)以提高回收利用率,并有利于环保。当目标在 2010 年实现后,欧洲 PVC 行业又进一步制定了一个更高的自愿承诺计划(VINYLPLUS),即到 2020 年时,每年 PVC 材料回收利用目标达到 80 万吨。

欧洲塑料管道行业签署了该承诺并成为 VINYLPLUS 组织的一部分,自愿承诺到 2020 年时,每年回收利用 PVC 材料 12 万吨,并由一个独立的咨询公司秘密调查 TEPPFA 成员每年的回收利用情况。

在欧洲,一些国家使用回收材料生产聚烯烃管材已有 25 年的历史,这些管材采用双壁管材技术生产,主要用于雨水、地上排水和高速公路排水领域。

随着生产技术的进一步发展,使用回收料生产的管材许多优点被更多的使用者接受,与传统材料管材如混凝土管、波纹钢管和陶管相比较,使用回收料生产的塑料管材在市场应用上取得了重大突破。

由于技术进步以及 TEPPFA 成员的努力,2012 年 TEPPFA 将调查范围进一步扩大,聚烯烃的回收也被纳入到调查当中。这也证实了目前的一些管材也在大量使用聚烯烃回收材料。目前,塑料双壁管材最

大口径已超过 1000mm,因此,回收材料的使用空间是巨大的。

虽然 TEPPFA 回收调查的参与者涵盖了欧洲大多数跨国管材制造商,但是许多中小企业(来自 TEPPFA 下属的各个国家协会)使用回收材料的情况没有在 TEPPFA 年度调查之列。虽然这些小公司回收材料的准确使用量难以统计,但仍建议 TEPPFA 也将其纳入到调查之中。

2 TEPPFA 回收材料调查

图 3 和图 4 提供了 TEPPFA 回收材料调查的一些信息。

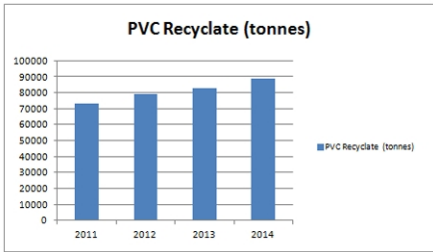


图 3 管材生产使用的 PVC 回收料(吨),包括自己工厂回用料,来源:Teppfa 成员调查

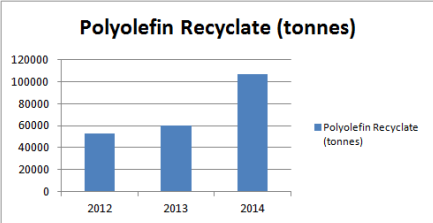


图 4 管材生产使用的聚烯烃回收料(吨),包括自己工厂回用料,来源:Teppfa 成员调查

3 回收料来源

从表 1(略)和表 2(略)中能够看出,来自塑料管道的废料总量只占全部废料的一小部分,这主要是由于大部分塑料管道系统的预期使用寿命为 100 年,还有很长的时间才能达到其使用寿命。欧盟各个国家对于建筑垃圾的收集和分类的规定差别很大,因此目前大部分的管材废料主要来自施工阶段切割和丢弃的产品。

值得注意的是,除了上面提到的这种回收利用外,还有一部分来自建筑物内的给排水管道系统,由于内部装修被替换下来,而不是到了使用寿命的极限。PVC 型材废料一般来源于挤出型材组装人员切割下来的废料,以及被替换下来的“第一代”PVC 窗户。

用于管道产品的聚烯烃废料主要来自塑料瓶、其它包装和施工产生的废料。

4 欧盟回收利用相关立法和环保政策

欧盟政策制定者对引导其成员国追求“循环经济”高度重视,通过制定多个目标减少对原材料的依赖,降低浪费并减少能源消耗。

随着欧盟未来立法的发展,预计制造业将越来越多地承担起提高回收利用率的责任。这将使生产企业承担更大的法律责任,以确保他们的产品在使用寿命结束时可以被回收和再利用。一些人还建议可以把产品的使用阶段当作是对原料的“租赁”方式,但这个建议在经济上的可操作性仍需商榷,因此,该建议的详细内容还没有被讨论或公布。

除了循环经济的建议外,欧盟委员会一直在努力减少使用潜在有毒物质,以实现长期的“无毒”环境。许多专家认为目标较难实现,但一系列的评估和高度关注物质限制(SVHC)已经在欧盟内实现。

在行业人士看来,该承诺与欧盟不断提高回收利用水平的长远目标有冲突,因为现在有的塑料制品已经接近它们的使用寿命,其含有的添加剂在制造时是合法的,但是现在却被认为是有害的,例如,PVC 废料中含有镉或铅基稳定剂,聚烯烃废料中含有某些类型的抗氧化剂等。

目前,权威部门正依据《化学品的注册、评估、授权和限制》法案(REACH)、《欧盟物质和混合物的分类、标签和包装法规》(CLP)和欧盟水框架指令(WFD)对这些所谓的“残留物质”进行评估,一些限制或禁止再利用的相关规定可能使这些产品无法合法地被回收利用。此外,目前塑料管道的预计使用寿命为 100 年,材料回收可以使这些“残留物质”的存在远远超出欧盟政策制定者的期望。然而业界人士可以证明,这些材料的回收利用将不会进一步对环境造成危害,事实上,回收利用要比直接废弃更具明显优势。

由于“残留物质”被固定在材料的基质中,所以回收使用不会给工厂工人、公众或环境带来任何额外的风险。目前,欧洲塑料管道行业已提高了风险意识,呼吁未来欧洲政策制定者与行业合作制定立法,以充分保护公众健康和环境,同时避免对数百万吨的可回收塑料进行不必要的焚烧或填埋处理。如果这个问题不解决,将严重威胁塑料管道行业自愿承诺的回收利用目标。

5 欧洲产品标准

目前,欧盟大多数塑料管道产品都是按照 EN 标准生产,这些标准适用于不同的产

品应用、制造技术和材料类型。这些标准涉及到原材料的来源与性能时,往往会严格限制回收料的使用,特别是来自非塑料管道产品的回收材料的使用。

表 3 列举了一些标准,其细节还不够完善,旨在简单说明现有产品标准中对复杂性和变化性的要求。

表 3

EN 产品标准中限制回收材料使用的相关规定					
产品标准	材料	管壁厚度	来自塑料和零件的可重复处理的再生材料		自制的可重复处理的再生材料
			有风险的再生材料	无风险的再生材料	
EN 13476-2	PVC-U	中厚度	100%	100%	100%
EN 13476-3	PVC-U	全部	100%	100%	100%
EN 13476-4	PP/PE	中厚度	100%	100%	100%
EN 13476-5	PP/PE	全部	100%	100%	100%
EN 1401	PVC-U	双壁	100%	100%	100%
EN 1461	PP	双壁	100%	100%	100%

目前,EN 产品标准修订的可能性正在被讨论,希望在不能影响产品的用途或预期寿命的前提下,更多的回收材料可以被使用。预计需要研发新的测试方法,以证明再生材料的耐久性。

应当指出的是,目前没有欧盟雨水排水管材产品标准,通常是按照国家、行业或地方标准生产,该做法为使用再生材料提供了更大的灵活性。但应该强调的是,TEPPFA 成员主张使用回收材料生产的产品应进行测试,以确保它们在用途方面与新料生产的同类产品满足相同的要求。

6 结论

塑料管道行业为生命周期结束的管道产品、施工产生的废料、其它来源废料的回收利用提供了一个重要的出路,然而,潜在的欧洲立法问题仍需要解决,以避免对可回收利用的塑料废料进行不必要的焚烧或处置。

如果政策制定者、行业或其它利益相关者能够共同找到实施方案,在保证产品性能的前提下,允许含有适当合法物质的回收料用于管道生产这一问题,那么欧洲塑料管道行业通过 TEPPFA 制定的 2020 年的回收利用承诺就可以实现。

某些欧洲产品标准还需要进行审查和修订,以确保提高回收料使用量制造的产品能够满足特定领域应用的耐久性和适用性。

(翻译:河北建投宝塑管业有限公司 周少鹏;校对:国家化学建筑材料测试中心(材料测试部)熊志敏)

(本文摘自:中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会)

编者按:学无止境,人的发展不仅仅表现在工作能力上,更要学会在工作中总结经验,提炼精华。中财化建业有那么一群人,他们善于学习、善于总结、善于分享。

工作习惯的重要性

习惯就像雄鹰的一双翅膀,能让我们在 高高的蓝天上翱翔,习惯就是我们成长过程中最亲密的伙伴,能让小苗在阳光下茁壮成长。

一位哲人曾说过:播下一个行为,你将收获一种习惯;播下一种习惯,你将收获一种性格;播下一种性格,你将收获一种命运。这充分说明了习惯的重要! 半年度反省时,公司领导徐总要求我们以“管理落地、工作习惯”为主题来反省自己,其实这也是在提醒我们工作习惯的重要性,要我们反思自己的工作习惯对工作开展 的利与弊,逐步引导我们养成好的工作习惯。

我们日常工作中,每天重复一件事情,那就是检验,我们最大的责任就是防止漏检,减少废料,保证产品质量。通过 8 月份的质量技能竞赛的开展及每月质量测评工作的开展,其目的就是使员工养成好的工作习惯,一根产品的检验,简单的说就是“一看、二摸、三测量”,但是真正做起来却不是那么容易。若只是走马观花,随便测一测,看一看,总会有检验漏项的吧,若按照检验顺序,每一项都按照流程进行检验,每条线都是一套流程,并将这成为自己的检测习惯,则漏检的几率就会减小很多。其实不仅是文案工作需要有条有理,一

件件都要落实清楚,今日事今日毕,一线人员同样要做到这些,只有将每一道工序做好,做细,将检测成为自己的一种良好习惯,才能体现出自己在这个岗位上的价值所在! 所有成功人士都有一个共性,那就是,基于良好习惯构造的日常行为规律,是啊,好的习惯可以让我们终身受益。

精美源于细节,细节造就成功,不愿做平凡的小事,就做不出大事,大事往往是从一点一滴的小事做起来的,所以在细节处多下功夫吧! 与君共勉!

(新疆中财质管部 雷红梅撰文)

真空罐积液浅析

在更换钙锌稳定剂后,各生产线的真空罐内频繁出现积液的现象,现对积液来源进行分析研究,从而保证生产稳定性。

自更换钙锌稳定剂以来,根据生产现场反应各机台陆续出现真空积液的现象,或有或无、或多或少,没有总结出任何规律,但是唯一发现是连续 24 小时生产的机台便会出现大量积液,并积累了一定数据进行分析。

首先从原料组成上进行分析,钙锌稳定剂主要成份:脂肪酸盐(硬脂酸钙、硬脂酸锌等)、水滑石、沸石、多元醇、双酮(β -二酮,即硬脂酰苯甲酰甲烷)、内外润滑剂等。

通过成分化学特性,认为可以影响真空罐积液的主要有两种原料:硬脂酸盐和沸石。

硬脂酸盐和硬脂酸钙如果在生产过程中只追求效率,节省时间,有可能在“烘干”这一步进行的不彻底,进而导致硬脂酸锌和硬脂酸钙本身含有一定的水份。这样,在进行加工时,当温度达到 170-190℃,未烘干的水便会通过真空系统进入到真空罐内,随着时间的增加,则出现大量积液。

沸石本身具有强大的“储水”功能:一方面其本身含有结晶水,另一方面本身独特的结构会吸收周围环境的水份。而且在钙锌稳定剂中,沸石的占比高达 20%。从厂家生产完毕、库存,再到我司入厂,投入使用,吸收的水份必然在增加,且不同批次、不同时间会有很大不同。这也是不同批次、不同机台、不同混料系统真空积液出现差异的原因。

然后对钙锌稳定剂挥发份的测量研究,并与铅盐稳定剂进行对比,发现如下表:

检测项目	挥发份(105℃,1h)	挥发份(200℃,1h)
铅盐稳定剂	0.34-0.99, >1	——
钙锌稳定剂	2.85-3.67	14.66-20.31
铅盐熟料	0.07	——
钙锌熟料	0.195	——

对于铅盐稳定剂和钙锌稳定剂的挥发份,在 105℃下铅盐稳定剂基本都小于 1,只有很少的情况下大于 1,而钙锌稳定剂基本都在 3 左右。更有甚者,在 200℃时检测钙锌稳定剂,其挥发份达到了 10 以上,甚至是 20。在生产加工时,料筒温度基本在 170-190 范围内,虽时间未达 1h,但相对铅盐稳定剂而言,产生高比例的挥发份也是在意料中的。根据上述原料组成分析,挥发份主要来源:a、硬脂酸钙、硬脂酸锌未烘干彻底的去离子水;b、沸石本身的结晶水;c、沸石多孔结构吸收周围环境的水份。

此外,对铅盐熟料和钙锌熟料进行对比,尽管稳定剂仅占熟料的 2.6%,但造成的结果是钙锌熟料的挥发份相对于铅盐却高出 178%。熟料的挥发份主要来源:a、上述原料中积累的水份,在热混工艺中未除去的部分;b、混好的熟料搁置时持续吸收周围环境的水份,尤其是雨天,混料车间对外是开放的,吸收的水份会随着时间 的增加而增多。

又对真空度,机台本身原因进行原因排查,发现每条生产线的主机真空开放程度会有所不同,也许也是造成各个机台积液出现情况不一的原因;机台连接真空罐管子的清洁度,会一定程度影响吸附的小分子进入主真空泵的顺利度。如清洁度越低,小分子在管内停留几率越大,如此便会恶性循环;

针对上述可能的原因,可寻找任何两台有代表性的机台,除某项变量外,

其他都基本相同,来探究该原因是不是加剧产生积液的原因。

与原来的铅盐体系相比,产生积液的最主要原因是钙锌稳定剂本身的问题。所以我司在引进采购稳定剂时,需对其挥发份进行严格把控,并做好防潮工作,从而解决真空罐出现积液的问题。

面对目前的情况,认为暂时可行可试的方案如下:

1. 提高热混温度,尽可能的除去稳定剂中的水份;
2. 尝试在一定的温度下进行烘干;
3. 进行物理干燥,如硫酸铜,但是效率慢,效果未知;

需要注意的是,无论是提高热混温度,还是烘干,温度和时间需要严格的控制,原因 1:稳定剂的热稳定时间有一定的限制;原因 2:稳定剂中有部分组成熔点较低,如亚磷酸酯、石蜡、硬脂酸等;原因 3:温度过低、时间过短,很难将其中的水份除去。

(吉林中财生产部 李国良撰文)

平常心态 微笑服务

对于任何一个企业而言,投诉处理都是一个非常重要的事情。纵观前期投诉案例,客户投诉原因不外乎以下几点:第一在使用服务的过程中,没有人聆听他们的申诉;第二没有人愿意承担责任;第三因工作人员的失职使他们蒙受时间或金钱的损失;第四他们的问题或需求得不到解决,也没有人向他们解释清楚;第五客户认为我们应该义不容辞地解决一切。

正确对待、处理客户投诉,可以获得客户理解和有效提高客户满意度,使我们的服务更加人性化,因此,我们首先要保持平常心积极面对,更要懂得在处理投诉过程中做到以下几点:

1、正确面对,接受投诉。我们应该对客户投诉有正确的理解,不要一有客户投诉,就产生抱怨情绪。应该深刻反思,投诉事件的起因是什么,为什么会引起客户投诉,日后工作中应该注意什么,努力在服务水平上找差距。

2、语言诚恳,真诚道歉。投诉的客户都是心存不满情绪,面对这些情绪一触即发的客户,我们首先稳住他的情绪,耐心地倾听他的投诉和抱怨,认同他的感受,语言诚恳,充分道歉,主动进行解释并提供帮助。

3、真心实意,解决问题。投诉是客户对服务不满而进行发泄的一种途径,说明工作中肯定存在着不足和漏洞,客户主观感受到了冷落或受到不公平对待。我们应该真正站在客户的角度,减少排队时间,提高员工素质,保证营业时间,一视同仁,不推诿、不敷衍,真诚地帮其解决问题。如果处理不到位,不仅有损企业形象,同时也会丢失潜在客户。

4、跟踪服务,赢得客户。在解决投诉事件时,要注意留下客户的联系方式,及时将调查结果向客户进行反馈。如果当时不能解决,要经常与客户保持联系,在出现新政策或新产品时,及时向客户进行推荐。只有妥善地处理了客



户投诉,才能大幅地提高客户忠诚度和信任度,为我们赢得更多的客户,化危机为商机。

总体而言,无论是何种投诉问题,现场处理对待客户务必保持平和的心态,让其感受到友好,微笑服务每一位客户。

(浙江中财管道技术服务部 杨大茂撰文)



外部反馈投诉处理感想

客户的反馈投诉意味着什么?意味着客户对我们的产品、服务不满意,意味着我们存在不足,意味着我们可能失去这些客户,意味着……

这一连串反应令人生畏,久而久之,客户反馈投诉被视为一种负担,其实客户的反馈投诉并非我们的梦魇,相反它是一种无形的资源。

任何企业都不能保证他们的产品和服务永远不出问题,因此客户的抱怨和投诉也就不可避免。对客户的抱怨和投诉处理得好,不仅可以增强客户的忠诚度,还可以提升企业的形象;处理得不好不但会丢失客户,还会给企业带来负面影响,因此,处理好客户投诉是我们应该认真对待的一个重要课题,必须全力以赴,必须慎之又慎。外部反馈投

诉处理黄金法则如下:

一、迅速处理

接到反馈投诉后,我们要冷静分析事情发生的原因,要快速判断、迅速处理。经过判断分析,找到问题所在,以积极的正面态度回应客户,能当场处理的要当场处理。对于一时无法答复的,要做出时间承诺。在处理过程中无论进展如何,到承诺的时间一定要给对方答复,直到彻底解决,使投诉者对处理结果得到满意。

二、认真倾听

通常情况下,客户不满时,常会带着怒气而来,因此在说话或态度上难免会出现过激行为,在这种情况下我们必须克制自己,要站在客户的立场上将心比心,急客户所急,以和蔼、耐心的态度

认真倾听他的投诉,这样就可以缓冲客户的激动情绪,也为自己争取到了思考的时间。处理客户投诉需要认真听取客户的意见,对我们工作中的不足之处向客户道歉,获求客户的谅解;处理客户投诉时要时刻换位思考问题,对客户的感觉表示理解,感同身受。二次回复是建立信任,弥补因种种原因造成失误的重要环节,也是检查核实完善我们的工作质量,与客户沟通好,交流好,处理好,落实好,最终达到客户满意的效果,收获令客户满意的答卷。

客户是企业最重要的资源,是企业生存和发展的源泉。因此,处理好客户反馈投诉是提升客户满意度和忠诚度的有力法宝。

(浙江中财管道技术服务部 王阳阳撰文)

我们为市场推广奋斗着



本报讯 (通讯员 雷晓艳)9 月 15 日,在新疆基地市场部的组织下,由基地管理人员、市场部人员及服务部人员在新疆阜康市

进行了一次市场推广活动。阜康市是新疆基地市场部的试点区域,由于市场较小,离乌鲁木齐较远,且当地人对中财品牌不了解,故一直没有较大的销量。这次市场推广活动,主要是为了将品牌打进阜康市场,让人们了解中财品牌。

15 日上午,所有人员从公司出发,我们将“中财管道”“中财型材”的醒目车贴贴于车身两侧,引的路人频频驻足张望。整齐的车队浩浩荡荡,从乌鲁木齐市到阜康

市 60 多公里的里程,引来不少人的关注,到了阜康市中心,更是赚足了回头率。到阜康市建材市场与经销商会合后,我们整合队伍,有的负责发送营销资料,有的负责举旗杆摇喊“好管道、中财造、装新房,选中财”的口号,以徒步的形式转遍阜康建材市场的每一条街。做装修的大姐、卖日丰管的大哥们都纷纷来咨询中财品牌,我们的专业市场营销人员点对点一一为他们详细的介绍。

这次的市场推广活动在大家的同心协力下完成,我深深的体会到,做市场的不易。随着市场经济的发展,市场需求条件的增加,对销售人员的压力越来越大,只有不断的研究市场,融入市场,才能更好的了解客户的需求,从而做好市场推广。

中财新风 健康专家 湖南湘光铸中财品牌



本报讯 (通讯员 肖旺)为了更好地推广新风产品,增加团队活力,湖南湘光 9 月 15 日在长沙月湖大市场开展了“中财新风”市场拉练推广活动。本次活动参与人员为公司领导班子、大学生、市场部及优秀骨干人员,此次活动的开展,极大提升了市场对新风系统的认知度。

由公司领导班子带领的各小组成员,围绕着整个月湖大市场及周边小区开展市场造势宣传,“用新风、选中财;中财新风、舒适生活;中财新风、健康专家”的口号回荡在市场的各个角落,通过高喊口号、举牌宣传、粘贴广告、走访客户门店等方式,开发出潜在的意向客户。

各个小组紧张又有序地展开了宣传比拼,不惧炎炎夏日的高温,通过激情彭拜的推广与地毯式的单页资料宣传推广,宣传了“中财新风,舒适健康”的理念,开发了一定意向经销商客户。

历经一天时间的宣传,无论是市场造势还是团队历练,必将对中财新风产品拓展市场影响力起到积极作用。

关于市场的浅显感悟

天津中财 市场开发部负责人 汤健/文

2009 年进入公司,2017 年 12 月调入市场部。新的岗位,新的业务层次,新的能力要求,新的挑战。

每一天都过得万分忙碌,但却清醒万分。没有经验的支撑,就像一个门外汉,从门缝里趴着看都还未来得及看的清晰,但门却开了,突然置身于门里,有些不适应,但只能强打起精神,行动挑战,摸索前行。市场之大,其实不能用门里形容,它应该才是真正的门外,让我这样一直在门里的人多少有些无所适从,但幸好还没有不知所措。不知道走出去的每一步方向到底在哪里?因为门外本没有路,就算被他人走出了很多道,但交错盘杂,当你置身其中,只是一片泥泞。不知道抛出去的每一支橄榄是否得的到回应?社会的属性,人的思维,对方的意愿和诉求,就算你倾尽全力也未必换得来一个真心的回复。更不知道每一次的沟通洽谈是否会得到期望的结果?吃到嘴里未咽到肚子里的肉都还不算是你的,这是上半年时时萦绕脑海的惨痛教训。业务之难,难在与人博弈,市场之险,在于一念而决得失。每一次的选择,失败后几度懊悔,反省自责,辗转反侧,寝食难安,都体现着初来乍到,涉世不深的心智,需要成长,需要改变……

市场之难,关键是什么?我时常在想,市场是一个长期建设的过程,必须要坚持不懈,思考摸索,乐观勤劳,积累提升,否则很容易半途放弃,成为黎明前的黑暗。业务之根,要求是什么?我时常体会,五勤七会:五勤(腿勤、眼勤、手勤、心勤、脑勤),七会(会讲企业、会讲产品、会讲技术、会谈判、会分析、会跟进、会维护、会项目(客户)管理)。前进之路,方法是什么?我时常总结,以内务的思想融入市场,依然会努力做一件事就怀着一定做成的预期,但经受挫折后,不再总是后悔,应逐渐转换为经验总结。不断的积累,为后事之谏,我要做好这 50%能够做好的事情,再努力去影响剩余 50%的发展方向。管中窥豹,初嗅商业气息。剥茧抽丝,方得市场之髓。

来自吉林市场营销的思考

吉林中财 市场部经理 张建党/文

2014 年末加入市场部大家庭,从事新渠道、新产品的市场开发工作。怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事。说实话,进市场部大大超出了我的意料之外。销售工作的基本法则是,制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标,也包括实施这一目标的方法。做销售,也叫跑业务,面对面的向客户推销产品。从事的岗位对我来说是全新的,要不断的调整心态,一切都要从头学起。

每个人都有自己的特点,都有各自的方法,关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。经常会在跑市场的过程中得到别人的质疑与不信任。多次跑动得不到答复与回应,包括由于市场竞争

力的影响对中财产品的种种质疑和价格上的不认可。失败和挫折越多越激发着我潜在的动力。现在的我一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心,无论做任何细小的事情都努力做到最好,推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品,喜爱自己的产品,保持热情,热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户,使不可能变成可能、使可能变成现实,点点滴滴的积累人脉。同时维护好所积累的老客户的关系,他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定,又为我带来了更多的潜在客户,致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富,也是我最值得骄傲的。

坚持不懈,不轻易放弃就能一步步走向成功,虽然不知道几时能成功,但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神,于是事半功倍。持续的工作,难免会令人疲倦,放松一下是人之常情,在最困难的时候,再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议,放弃对客户解释的机会,客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话,多一次沟通。同时坚持不懈的学习业务专业相关知识,让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

有句话说得好:成功没有偶然,也没有理所当然。有的是成功背后付出的艰辛和努力。

改变自我 决胜市场

浙江中财型材 市场部经理助理 贾凌/文

转眼间调入下沙基地市场部快四年了,从市场技术服务到一线市场营销,自身的工作方式、工作方法都在悄然改变,对市场的认知也逐步转变。

一、从畏惧到挑战。在技术服务部工作的几年,每每到机构出差,见过很多大大小小的机构,从项目攻关到服务方面如质量抱怨的反馈与处理,感受着他们的不易,感受着“市场人”工作的艰辛与抗压能力,当时这远远超出我的想象,让我对市场产生了几分“恐惧”。

参加过几次公司营销大会,让我感悟很多:销量好的机构负责人昂首挺胸、侃侃而谈。这种自信肯定是经历过市场洗练、经历过痛苦与挣扎所磨练出来的。原来营销就是场无硝烟的战争,千锤百炼方能成钢。“战场”拼搏或许只为“荣归故里”的荣誉感。这让我对市场向往,产生了投身

市场的源动力。

二、从被动到主动。市场部工作结果只有两种,产生销量,为公司创造价值;无销量给公司消耗资源。显然所有的“市场人”心中永远都希望自己得到第一种结果。初入市场,对市场跑动、客户洽谈一无概念。总是按照领导安排的拜访建材市场、跑动沿街林林总总的门店、跑动在建项目,渐渐地发现与各行各业,形形色色的人沟通其实是件很“享受”的工作,各式各样的沟通可以让我学习到很多新鲜的事物。因此,市场是一位只要你愿意学,他就会教导我们的优秀导师。逐渐地工作方式也从被动式地接受工作安排,到自己主动想与哪些客户接触,主动去了解、学习哪些渠道的操作办法。心理上与工作方式上的逐渐转变,让我克服了之前对市场“恐惧”的想法。

三、从茫然到豁达。市场部并没有固定

的市场操作区域,这让大家感觉到工作起来很茫然。主要表现为与传统机构的项目冲突、客户冲突、有订单后内部操作流程的各种制约等等问题,无不成为“拦路虎”阻挡着初涉市场的我们。也曾抱怨公司“多支路”操作市场的决策、也曾埋怨传统机构的“小气”、也曾怀疑这份工作的前途,迷惘过,也茫然过。

我寻思,整个化建业基地市场部大家不都面对同样处境吗?为何体现到销量上总是有差距?何况化建基地市场部领导不也一起为我们“保驾护航”吗?销量难做是肯定的,但是我们的方法、对市场的认知肯定存在偏差。或许在基地市场部该做的就不是传统建材市场的客户,市场容量之大超乎我们的想象,只是自己的思维还没有转变。由此,我重新调整了自己跑动的客户源,重新尝试新渠道合作方式,逐渐去适应这个市场的规则。

有些人觉得市场操作中处处是困难:项目价格要求太低,同行竞争太激烈,缺少垫资商,反正就是各种缺、各种抱怨,结果都是徒劳的。有些人却觉得市场上处处是挑战,处处是资源:公司资源、市场资源,面对困难稍加点拨,操作中就可以得心应手、坦然面对。因此,抱怨市场的苛刻,不如反省自己的不足。转变自己的思考方式,去适应这个市场,以“主人翁”的心态去对待它。一定程度上讲市场是相对公平的,我们怎么对待他,我们用什么样的心态去面对他,它会给我们相应的回报。

每个人都希望自己在某一方面取得成功,市场跑动的本质并不仅仅为了赚取多少物质奖励,而是为了那一面屹立不倒的军旗,为了那一枚枚沾满血汗的勋章,更是为了成就自己的人生。让市场给我们的酸甜苦辣、五味杂陈,为我们开疆扩土添加调味剂。奋斗吧,尊敬的每一位中财“市场人”!

编者按:中财机制“三句话”,中财逼你去认识自己;中财逼你去成才;中财逼你去发展。浙江中财管道近日开展“员工成长故事分享会”,二十多年的老员工、入司三年的“潜力股”,每一阶段的员工在中财一次次经历着蜕变,回首过往,唯有挥笔记录成长感悟,方知自己是多么热爱这份工作。

时光的车轮匆忙碾过,不经意间在中财已有二十余载,人生最美好年华里是中财陪伴着我一路成长,也很有幸见证公司快速成长。

从一名员工走向管理者,其间有许多成长的快乐、丰收的喜悦;也有许多艰辛的汗水、无耐的困惑;但更多的是感谢和感恩,一路走来,感谢每位同事与团队人员对我的支持与配合,感谢领导的鼓励与厚爱,感谢中财让我成长,感恩中财!

1997 年 9 月,刚进中财没几天的我就被任命为班长,面对陌生的机器、人员,毫无管理经验的我,感到一切很茫然。我的第一任导师李迁君李总每周安排理论注塑机学习培训、工艺异常调试,那时的工艺没有现在成熟、也没有工艺卡的参照,所有的工艺都

是一点一滴记下来,抄在小本子上,然后实践,每天在车间反复尝试调试工艺,从什么都不懂到全面掌握车间工艺的调试,管理上从零基础到小有收获,虽经历了无数艰辛,但也是成长的一种阅历;无论后期总工艺、总调度、统计工作及车间主管工作等每个角色我都认真做对待与学习,为今后管理工作奠定基础;

每个人在成长过程中,收获与付出也是同等的,从做班长起到目前岗位,加班也算上我的一特色,也是老中财人特色,把加班看是一种学习的积累,多做一些工作能多积累一些知识,在工作中不断提升自己的工作能力,积累工作经验为自己今后能用胜任任何岗位打下基础;

继续努力,砥砺前行

(刘学强/文)

直到今日,静下心来。回想起离开学校进入中财工作,转眼已经快三年了。记得是 15 年 12 月份,冒着雨来到中财,赶到刚好是一个周五晚上,已无人安排住宿,在东站的小旅馆待了一晚。从报到开始,到体检、岗前培训、实习再到工作好像已经过去很久了。但在这里,我留下了许许多多的汗水和记忆。在这里我积累到了很多宝贵的经验,也在不断地学习与进步着。

实习是从聚烯烃管件开始,在这我结识了自己的第一个师傅—陈明会,师傅教我工作,我们一起互帮互助,共同完成每天的生产任务。刚开始任务少帮帮师傅和其他阿姨们,但偶尔也会闹祸。那时候,还好有师傅和班长们的帮助,每天感觉都是忙忙碌碌的,很充实,很温馨。但正因为在那段时间的积累,在车间里认识了生产线许多的产品,了解到产品质量控制点、开机调试等工艺技巧。

后来也许是机遇吧,领导把我调至机修岗位学习、工作。机修,我一个门外汉,又开始从新学习。机修是个技术活,跟着师傅学习,维修。慢慢对我们的设备、电气、维修方式方法、工具等都有了一定的认识,学会了简单的维修。感觉,每个积累都是一笔财富,每一份付出都会有收获。在机修,管件管材,我们美美的聚烯烃车间,许许多多的地方我都出了自己的一份力,现在看着也分外亲切。从进公司后到现在,车间越来越漂

亮,机器设备等也有了较大的变化。随着机械手、自动包装机,套帽机、激光喷码机等自动化设备的上线,新项目的推进,公司发展是越来越好。

进入部门科室后,工作也复杂了许多,一个人有时候觉得做的有点多,三个职务,忙这忙那,刚开始有时候还顾不周全,不过,现在也慢慢的习惯适应了,并且积极有效的去做事了。现在觉得,这样也会有更多的锻炼机会,养成更加合理充分合理安排分配时间的习惯。好习惯的养成也许只有在忙碌中去养成,去总结吧。作为一名工艺员,车间生产的工艺,用料、生产包装及检验等,都有很多要去管,要去做,更重要也是做好监督引导工作。随着车间项目一个个的推进,稳定生产,提升效率,优化产品质量是我们工作的重心,生产离不开工艺的提升,目前任重而道远,还需努力。作为一名车间兼职人事专员,新员工进来的安排,帮带、工作情况跟踪,班组调配等工作量还是蛮大的。甚至有时遇到生产机台要开,又没人时候的无奈,人来了,但人员素养技能存在较大的差异,心态真的很受考验。但是,慢慢的坚持过来,现在觉得人的管理,真心地付出了,员工他们也会真诚地我们交心。作为一名车间安全员,生技部每天都得转转看看,及时检查相关安全隐患点,员工不良工作习惯等,与机修、生产班组做好整改工作,确保车间生产安全。细细回顾来,记忆一点点的浮现于



脑海之中。在部门的工作里,表现一般,偶尔还会拖后退。可是大家都对我都很照顾,身为一个外地人,真的感受到了我们聚烯烃大家庭给我的一个家一样的温暖。这一年来的收获很大,如何更好地做事,如何管理,交流,沟通,为人处世等等,真的是在一点点的提升自己、充实自己的。

一晃,18 年已接近尾声。还记得今年初的时候就给自己定了个小目标:那就是好好做,进行前岗位等技术人员储备、培养。同时,提升自己的操作技术、执行能力和管理能力,做好自己的工作。继续努力,砥砺前行!

付出和收获一直都是同等的

(徐赛峰/文)



1999 年一个懵懂的、对社会充满好奇、自信心爆满的大专毕业生走出了早

已厌倦的校园生活,昂首挺胸的扎进了工作生涯,来到中财。

刚开始,一个月车间实习三班倒差点崩溃的没坚持下来,后来的后来终于算是“活下来了”。在当时生产部当了一段时间的工艺员,自以为有碍于将来的发展,然后要求去学模具。接着就开始了我的模具生涯,模具工干了一年,现在想想感觉那个时候满充实的,真心学到了不少东西,收益无穷,后来干了设计外协等管理工作。就这样连续了两年。慢慢的自信心爆棚,自以为可以撑工模部半边天,变得骄傲自大。其实有句话,对我来说很深刻“性格决定命运”。自以为是、暴躁耿直的我在步入社会的时候被揍的体无完肤,有些路得绕着走,前面有坑。在中财三年后,就因为所谓的不顺负气提了辞职申请书。依然决然的挥袖

而去。现在想想是可笑而幼稚。

然后跌跌撞撞的在社会上爬了六年,稚嫩傲气被现实打磨的满是沧桑。一个偶然的机会又回到了中财,再也没有所谓的面子和里子了。从此学会了务实低调的做人做事,能吃苦也成为我人生中一种良好的品德,我能联系一个星期加班加点完成一个验证项目,到现在我都有自豪感,慢慢的也在自己的专业领域有了自己的一定专业水平。我很幸运我的努力,更感谢的能有这样的一个平台去展现自我。

就这样一眨眼已到中年,唏嘘感叹半辈子,或许曾经的我拥有现在的心态,我会做的更好。一个人再优秀,没有平台你都无法飞跃自我。中财让我懂得怎么去做人做事。经历过后这些人生感悟会伴随我们一生,无论工作还是生活付出和收获一直都是同等的。

摒弃悲观心态 直面挑战与磨难

(吴新燕/文)

在聚烯烃工作期间是我成长最快的时期,随着岗位与角色的转变,承担的责任与义务更重,自己很幸运遇到 2 位好的导师也就是王总与陈总,他们就象一盏引路灯,在我迷茫是给我指引方向,我倦怠时,总激励我总会振作起来,时不时的促膝长谈,使我对在思想高度上有新的认知与见识,在聚烯烃管理工作上取得一定的成绩;

个人的成长还来源于团队的成长,作为一名管理者,成长的价值更多的时候体现在团队的战斗力和凝聚力上,任何人离开成长的平台都将一事无成,如何提高团队的素质和能力也是我成长的重要一环。首先要对员工和团队充满热情,避免教训式指导,而是语重心长的激励员工提高自身业务素质。同

时讲究技巧,综合运用培训、交流会、内部刊物、业务竞赛等多种形式,激发员工不断提高自身素质和业务水平,形成一个积极向上的学习型团队。

从生产岗位转型到质管岗位,又是一个崭新的开始,活到老,学到老,无论是现在的我,或是以前的我,都一样喜欢学习与愿意主动接受一些新的事物,这样才不会让自己落后。

每个人在成长的道路上,必须经历种种考验。因为只有这种挑战才能促使我们更有信心,能更好的成长。它能磨砺出顽强的性格,使一个人更趋向完善,这便是成长的意义,与其摒弃悲观的心态,不如直面挑战与磨难。我想,这应该就是成长的。

考验自己对不同工作的适应性,怀着对完全陌生新工作的憧憬和向往,2000 年 5 月,我经过长达一天的招聘面试后被中财公司录取了,从那一刻起,我成了自豪的中财人。在这里“诚实”、“认真”、“谦让”的中财精神;“专业”、“成熟”、“责任”、“担当”的中财理念,让我从中受益匪浅,在中财的 18 年,6500 个日日夜夜中我从学到了很多很多以前没有学到的东西。

一、学会做人 and 做事。记得刚进公司刚好赶上要 ISO9001 认证,时间紧,任务重、再加上从未涉及个相关的工作内容,一脸迷茫,束手无策;此时我无数次的问自己,我怎么办?我行吗?每当我犹豫的时候,总会有同事和领导在为我加油鼓劲;当时丁总和寇经理给予我亲切的言传身教;他们以身作则不分白天黑夜的工作劲头,深深感染了我。我暗暗下决心一定要把工作做好,坦然面对自己的不足,认真去学习工作中的点点滴滴,谦虚的向每个老员工进行请教,是他们诚实的工作作风,认真做事风格和同事之间的那份谦让精神使我很快融入了质管部这个大家庭,并不断成长。

二、学会坚持。对于一个机械专业的毕业生突然专业到化学建筑领域工作,什么都要从零开始,面对困难和成长过程中的种种压力;我无数次退缩过,但每当此时,看到身边很多老员工和新同事们在不同的工作岗位上克服不同的困难,他们有的工作艰苦,有的压力更大,有的带病工作;但是他们任然快乐的工作着;辛勤耕耘,默默的奉献和坚持,是他们的正能量上我学会了坚持。

三、学会责任和担当。感谢公司和领导为我提供一个不断成长的工作平台,在这里我经历了质管部质量管理的没一个环节,从进厂、现场到出厂,从质检员到质量主管,不管在那个岗位上都有他应该承担的责任和义务,质量是企业的生命和根本,做为质量工作者的的责任之大不言而喻,在每一次的疏忽大意后都要付出沉重的代价。每次事故发生时领导的勇于承担责任,事故过后领导的批评和宽容眼神;每次进步时领导和同事的鼓励与信任让我学会了什么是担当。

四、学会宽容和感恩。当遇到挫折时同事们兄弟姐妹般的鼓励,遇到困难时一双双有力的援手和默默的支持;遇到生病时同事们着急的眼神;温暖的问候关怀,犯错误时领导的宽容和耐心指正,平时工作中的谆谆教导,同事之间互敬互爱,融洽相处,使我的心胸渐渐变宽,不再焦虑和抱怨,在中财温暖的大家庭中我慢慢学会了宽容待人,感恩社会。

随着时间的流逝,中财在不断的发展壮大,成为领跑行业发展的领头羊,我也通过自己的不断努力和公司的栽培在渐渐成长,希望不久的将来再回首自己在中财的日子时一身无憾。



认真工作 学会担当
(章桂凤/文)

吉林基地 陆凡

——中财之星训练营优秀学员感悟连载

2018 年是中财化建业的品质年,作为生产基地,除了主抓产品质量,服务质量也不能落下,所谓一切为营销,贴肉服务,就是我们的奋斗目标。

自 2017 年 3 月份从财务调供应部,然后分管产销也有一年半的时间了,但是基于以前一点也没接触这一块,突然感觉有点陌生,无所适从。部门的问题处理不好,机构的电话解答不出来,车间的排产不清楚,其他基地之间沟通也听不懂他们在说什么……这一切的一切,都好陌生,很有挫败感。每面对内勤质疑的眼光,机构不耐烦的语气,车间不配合的态度,乃至兄弟基地透露出来的鄙夷,有那么一段时间我打退堂鼓了,感觉自己不是这块料,我做不来。直到有一次,因为工作和车间一个同事闹了点情绪,自己很憋屈,回办公室把所有东西扔地上,我不干了!然后在没有到下班点的时候直接开车走了。晚上回到家,正好赶上老爸和我视频,老爸看出我的不对劲,在他一再的追问下,我把事情的来龙去脉讲给他听,当时我爸居然笑了,就说了句“你以前在家的时候不是很厉害吗?你当初说你姐和你哥的劲都哪去了?”是啊!以前我那种不服气的劲都哪去了?当天晚上想了很多。第二天一上班就去找刘总谈话了,刘总说“其实昨天你走的时候我看到了,虽然我不知道你怎么了,但是也看出你当时情绪不太对,就没有多问,我知道你很聪明,我想你会自己想明白的,现在是不是已经想明白了?有些时候,有些事,别人怎么劝,怎么说都没有用,全都要看你自己怎么去想,怎么去做”。

那次以后,我就再也没有因为任何人发过脾气。不懂就问,每天跑车间溜达,白天处理事情没时间,晚上就在办公室加班做总结,慢慢的就那个啥也不知道的小白人到现在的产销主管了,以前困扰自己的体重,也不知不觉的掉下去十多斤,还是有点小窃喜的。虽然还不是很熟练,但是一直在进步。

这次能够参加化建业产销协调领导小组组织的 2018 年 8 月 29 日~30 日为期两天的产销服务集训,感到非常的荣幸。因为这

是我步入产销工作以来,第一次参加这样集中的培训,第一次近距离接触其他兄弟基地的产销领导,平时在工作和他们沟通,感觉他们一个个都好牛,好厉害的,这次能和他们一起培训,一起学习,感觉很荣幸,也很兴奋。虽然平时工作沟通中,难免会有拌嘴吵架的时候,大家站的立场不同,处理事情就难免有分歧,现在抛开工作不谈,大家在一起都是特别融洽的,从这里也看出,其实我们大家都是一群可爱的人。

我们在教官的带领下,团队组建“战狼”和“雄鹰”展开激烈的较量。在分组之后,葛总就说过,分组太悬殊了,“雄鹰队”的人都太聪明,不妥!当时我还在想呢,聪明不好吗?可是后来在游戏任务环节,本来已经占有优势的我们“雄鹰队”在其中的一项“达芬奇密码”中,我自认为很聪明的,自作主张的去破坏教练的游戏规则,就像教练说的“你们会排顺序,我就不会变顺序吗?”从而使我们自己陷入僵局,给团队拖了后腿,聪明反被聪明误,说的就是我们!在后来的反思环节,我们组也进行了深刻的反思和检讨。做任何事情都要遵守规则,做游戏要遵守游戏规则,做工作要遵守工作守则,工作制度,这样才能有条不紊的进展下去,才能取得最后的胜利。

在后来的“神笔马良”环节,我们一改之前浮躁的态度,用心一步一步的,合理分工,有条不紊的将“贴肉服务”这几个字完成的非常漂亮,虽然我们用时最长,但是因为我们的认真,我们的字写的是最工整的,教练还是给了我们高分。从这个游戏环节,虽然八个人往不同的方向出力,但是我们的目标是一致的,都是为了控制中间的笔,保证笔是笔直的,这就如同我们日常的工作分工,虽然大家的工作岗位不同,工作内容不同,但是我们的目标是一致的,我们都是为了将工作做好,所以只要分工做好,每个人做好自己的本职工作,那么整体的工作那就是顺畅的,最终的结果就是成功的。

遗憾的是,在后来的“巨人的手臂”环节,我们组又犯了一个严重性的错误,那就是破坏游戏制度,违反游戏规则,出现严重

的舞弊行为。这个游戏主要就是就是考验我们的执行力。下达指令要明确果断,执行指令要彻底,不清楚的时候要反馈询问,而不是不管不顾的传达,这样只会一错再错,步步错!本来前边的几项任务下来我们组已经遥遥领先了,即使这次我们失败了,也不会影响我们最后的结果,但是我们太心急,太自负了!犯了大忌,就如同工作一样,工作中不怕你慢,不怕你不会,就怕你胡乱破坏制度,破坏规则,为达目的不择手段,投机取巧,旁门左道,这个性质是很严重的。所以,作为旁边的观察员葛总,很公平的给出了评分,我们输的心服口服!

拓展的结尾,葛总总结到:工作中要遵守规则,执行到位;服务中要做到贴肉服务;聪明的性格是很好的,聪明的人也是很棒的,性格决定一个人的思维,思维决定成败!聪明的人,思维都是很活跃的,但是跳跃的思维要用在好的点子上,而不是耍小聪明,投机取巧上。

短暂的拓展结束,我们又开始进行内务各项培训,在为期一天半的内务培训上,我感触最深的有两个,一个是关于产销报表编制工作,另一个是非财务人员财务知识讲解。

说到报表编制工作,以前自己在财务,数据统计,报表梳理,保证数据的取数准确,前后勾稽关系的严谨性,报表上报的及时性,这都是最基础的工作了,但是目前我们的产销报表的及时性和准确性却有很大的差距,每月的延报和错误,错误率太多,而且在杨婷婷列举出来的错误案例上,都是一些特别低级的错误,都是一些不用花费很多精



力去完成的事情,只要认真细心就好!

再者就是非财务人员的财务知识讲解,葛总不止一次的和我说,我是财务出身的,做的应该要比其他人更好才对,不能倒财务的牌子。但是事实并不是这样,有些时候我想到的东西都不是很全面,开始我还自己找借口说是因为自己不懂产销,不懂生产,但是现在想想,这都不是理由!因为我是财务出身,我比其他人都了解月末冲量成本的影响,所以在供应部就更应该强调内务关于冲量制单的准确性;我比其他人了解运输费率的考核,所以运费结算,代垫费用发票的准确性,甚至是如何拼车节约运输成本;我比其他人了解公司产品毛利率,所以涉及到特殊产品外协、定做时,该如何定价,如何与机构沟通等等。但是我现在根本就没有那么全面,我目前只是在机械的做产销,很单一的产销,很狭隘的产销,要想做一名合格的产销主管,就应该考虑所有方方面面,将自己的思维扩大,考虑的多了,全了,工作做的就会比以前周到很多,全面很多,那么自己的能力也会随之提高很多。

短暂的两天集训,虽然时间很短暂,但是内容很充实,很丰富,自己受益匪浅,回来好几天都在总结反省中度过,希望自己在以后的工作中会时刻谨记这次集训所涉及的内容,让自己变得越来越好,越来越强!

湖南基地 向自安

——中财之星训练营优秀学员感悟连载



时光冉冉,转眼间来中财将近两年,两年的时间让我从一个学生变成了真正意义上的社会人,回首刚来湖南中财的那个 7 月,我们十几个小伙伴开始人生的第一份工作,两年不到的时间,曾经一起在中财努力奋斗的小伙伴陆续离我而去,很庆幸,两年过去了,我还能坚守我刚进社会、刚进中财时的那份初心,来中财两年,最重要的是心态上的转变,以下与各位领导分享一下在中财两年的所感。

依稀记得那是个充满激情的 7 月,我迎来了人生的第一份工作。因为在河北上学,毕业前夕我去了天津中财面试,经过初试、复试,对中财这个企业了解了一点。起初在观看中财招聘视频的时候,尽管很有感染力,但当时只是理解为这是中国企业在对外招聘时候的一种手段罢了。复试最后阶段,人事经理跟我说:“你是湖南人,你们湖南有

中财最大的基地你知道吗?我们中财各个基地之间是一个整体,如果你想来湖南中财,我可以给你推荐!”就这样,我开始在网上寻找所有关于湖南中财的信息。毕业前夕,我来到了湖南中财厂区参观,招待我的是专门负责大学生招聘的唐女士,我去车间看了一圈,因为自己学的是高分子专业,对于 PVC 挤出成型方面内容,在课本上以及实习的时候还是有所了解。参观了湖南中财展厅以后,我抱着来这里试试的态度,与中财签订了一年的合约,毕业之后,我快马加鞭来到了湖南中财。真正来到中财以后,一切都被感染了,一来并不是就上岗,前面一个星期,人事部举行了军训、培训,当时只是以为好玩,因为这样,让我还能感受到学生时代的样子。再想起来,才越发的感受到了这是中财的文化。前期的军训、培训在锻炼我们的意志,让我们学会了“正、勤、苦、勇、严”的精髓;后面为期两个月的轮岗实习,让我感受到了中财确实是一个“开放”的企业,中财并不是一来就定了岗位,通过几个月的轮岗,在最后岗位争取的阶段,我们可以根据自己实习阶段,根据各个岗位的特点,在公司领导面前进行最后的争取。记得我刚来中财的时候定的岗位是生产类,但是在研发部学习的时候,我对研发部的工作产生了很大的兴趣。尽管在大家眼里,研发

部的工作单调,整天跟原料、配方打交道,不刺激,不像做生产管理这样有挑战性,但我还是坚持了自己的初衷。到研发部以后,黄经理找我谈话了,说得我当时很激动,黄经理向我介绍了湖南中财研发部的发展情况,最后问我为什么想来研发部,我就回到了一句,随遇而安,我不会让领导失望。也正是这一点,在研发部工作的一年半时间里,我学到了很多,特别是学到了以往在书本上学不到的东西。都说师傅在带徒弟的时候会留一手,因为有句古话:“教会了徒弟,饿死了师傅”。但是在中财我完全感受不到这种说法的存在,我的导师,我的领导可以说把自己知道的一切都交给了我。在研发部工作的一年半时间里,让我感受到了中财“诚实,认真,谦让”的精神;在工作之余,公司还组织了篮球赛、拔河比赛等团队活动,让我感受到了中财不仅仅注重效益,还关心我们员工,让我们感受到了被关怀的感动,让我们不只是为了工作而工作。一年半的时间很短,今年年初,领导找我谈话了,说要把我调到混料车间去,虽然我心里上是不排斥的,因为我对研发部已经产生了很深厚的感情。最后领导找到我,说了一句,其实他也舍不得,但是真正优秀的领导,是会关心手下员工的前途的,生产对我来说是一个机会,更是一种挑战。就这样,2 月份我来到了一个新的环境,当时我的感触跟我刚来研发部时候的感受还是一样,随遇而安,勿忘来中财的初心。

在中财工作两年,让我学习到了中财文化,其中最让我感动的是中财的反省制度。人无时无刻不需要反省,因为我们不是神,

说到这里,我现在脑海里还记得徐总对我们说的,“人要有激情,要有执意精神,要不断的去追求,永不满足”;也记得刘总对我们说的,“人生来是没有价值的,我们需要先学会沉下去,才能浮起来,这样我们在企业眼里,你才值钱”;当然还记得我直接领导对我说的,“简单的事情用心做,你就是专家了,如果你能把重复的事情用心做,你将会是赢家,你现在的一切努力在合适的时间将会得以体现。”当时听起来感觉就像老师说书一样,但是在后面的工作过程中慢慢的才体会到领导们说的是多么的正确,自己平常工作中不就正如他们说的那样嘛?现在想想,真心感谢中财,感谢中财领导,感谢中财文化,感谢中财的一切,让自己在身体上,心理上完完全全成为了一个中财人;但是这还不够,来到混料车间以后,面对的不再是有大学学历的同事,现在我面临的是叔叔级别的员工,“怎么沟通、怎么交流、怎么安排”成为了我工作的重中之重,经过几个月的磨练,在中财制度以及文化的熏陶下,我很快融入了混料车间这个大家庭里,只因我心中有梦,从不忘来中财的初心!在这里我给混料写了一副对联“源头兄弟万聚一心身挑千斤担,甲乙两班同抓共干永保混料门”。现在的我已经同混料同呼吸,共命运,只要我还在混料一天,我就会把混料质量、产量做好为奋斗目标。

千言万语都说不出我此刻的心情,此刻的我坐家里楼顶上,吹着凉风,看着月亮,许下在中财的梦……



我爱新疆的秋天

新疆的秋天还是那么不期而至,在我小的时候,想象中的新疆就如同“大漠孤烟直,长河落日圆”,做梦都想着以后有机会去看看,直到学校毕业,我终于有了这个机会圆了这个梦。更没想到的是在这个离海最遥远的边疆,一待便是六年之久,我本以为新疆,西域风情,四处都是戈壁、沙漠,一片荒凉,但实际上与我想象中的新疆风情完全不一样,这里天空很蓝,蓝的耀眼,天空中的云朵如丝绸般盘在天际,美到极点,绿色遍布了大街小巷,遍布的高楼大厦,人来人往,热闹之际,这里分明成了我眼中的“塞山江南”。

在这个神往已久的异域风情中,可以时常欣赏到维族姑娘的美丽、和维族小伙的幽默,美食一条街气息更是让人乐不思蜀,九月的新疆,更是美景如画,一切美好的事情都在秋天。秋天是收获的季节,而新疆的秋天更是一场是视觉盛宴,优美的胡杨林,共赴秋天最美的约定,能使新疆有一种让人倾倒,美若仙境的秋色。在新疆,秋天的胡杨林点燃了金色的沙漠,也点燃了新疆人得热情,胡杨如歌,风景如画,是谱写在大自然生命的赞歌,是大地上永不凋谢美丽的画卷,更是流畅在新疆沃土上不褪色的绚丽诗篇。

在这沃土之上,有我工作六年家——新疆中财管道。如今也是本着特色的中财企业文化、用人机制、凭

借着过硬的生产技术、生产规模,在行业领域里不断壮大。在这个充满西域风情的地方,在新疆任何一个城市,随处都可以看到中财销售形象店及中财产品。如今企业的生产规模和销售网链也在这片热土上成为了一道靓丽的风景线!每天看着车间忙忙碌碌的同事们和工人们,无论是严寒还是酷暑,始终坚持在自己的岗位上,在做好自己本职工作的前提下,都为了自己的理想和生活努力奋斗着,希望做的更好一点。是他们忠诚践行着中财“诚实、认真、谦让”的文化精神,让公司生产经营正常的运行着,正是他们的存在以及企业的魅力使新疆的秋天变的靓丽、优美,更别有一番风味!

新疆的秋天虽然短暂,但却让人难以忘怀,葡萄熟了,是秋天来了,棉花地里充满许多欢声笑语,那也是秋天了,新疆的秋天是喜悦的,新疆的秋天也是萧瑟的,“秋风萧瑟天气凉,草木摇落露为霜”秋天带着叶落的声音来了,早晨像露珠一样清新,衰黄的树叶给秋天添加了萧瑟的颜色。

新疆的秋天,虽然没有春天的生机盎然,没有夏天的五颜六色,热热闹闹,也没有冬天的雪花飞舞,漫天银色的景象,但它独有的沉静,却让我记忆犹新,我爱新疆多姿的秋天,我爱我生活的中财!

(新疆中财 杨大斌撰文)

繁华落尽 安然向上

九月,平静而美丽,明净而清晰。依旧喜欢每天早晨起床后打开窗户,呼吸每一口新鲜的空气,目光所及,宽广、蓬勃。依旧会对每个人微笑,然后踏实而用心地对待工作。习惯了自己的姿势,一切似乎没有恒定的轨迹一样,是那般的充实与安然。

工作之余,与同事们漫无边际的聊聊天,生活、工作、梦想、人生。晴朗的夜晚也会去十六潭公园散散步,感受着这座城市的气息与繁华。

生活总是带给我们太多的感动与记忆,偶尔会让我们想起干净而清晰的轮廓,喜欢他们的本真与纯朴,给人的感觉简单而舒适。

我以为,仰望天空的时候心中不再疼痛,并非如此。

我以为,那些浓郁的记忆不再归于过去,并非如此。

我以为,过往的旋律不会再在心中回荡,并非如此。

某一天,我再也无法分辨自己青春的背影。

某一天,我只是用这样的姿态写下自己的心情。

某一天,青春的简单与我远离。

我开始慢慢的相信这样的一句话,很多东西都是命中注定。

如缘分,很多时候我们都无法去挽留。时间到了尽头,自然消退,不再属于我们,不再与我们有关联。只是,那些消退的东西像个旧伤疤,时常会牵扯内心里那根最痛的神经。渗透出一种熟悉的味道,但已经成为陌生。

最近抖音里《流浪》这首歌很火,音符跳动的时候也会触动内心。涌动的过往人群,仿佛无数个灵魂在身边擦肩而过,不同的命运,不同的身份,不同的表情,不同的年龄,不同的邂逅,当然还有更多的。眼神里都流露着各自的光泽,选择不同的角度仰望那片夜空。内心的暗涌,都可以如此平静,我们都有着温暖的回忆,带着自己最爱的微笑,一个人背上行囊,远离一座城,徒步天涯。时光的转角,坐在一片翠绿的田野埋头眺望远方,去回忆,去呼吸,去凝听。

生活中的插曲,不断的将我们的方式注视与传递,复制与诠释。在原始的轨迹中绽放全新的神秘,镶嵌出不同的深刻与突破。

安静地过好自己的生活,即使再坚定,

做力所能及的事 成就有意义的人生

时至九月,生活于大西北的我们,感受到的气温的骤降,花草的枯萎与树木的金黄,唯一可以慰藉这凉凉的秋意,还剩那些甜进人心坎里的瓜果。

在自我成长的这段路上,每一篇关于秋天的作文,都是秋天来了,这个金黄的时节,带来的是农民伯伯的收获。而今,在这个已参加工作近八年的自己,在每一个秋天都有哪些收获,是可以用来填补成长路上空白的每一个节点。静静想来,还真是在每一个春天踌躇满志的填写自己追逐的目标,在没有台风也没有水患的大西北,度过了一个凉爽的夏天,早已将起初认真的自己抛之脑后了,最后只剩在这个所谓的收获的季节暗自神伤,吃

下了许多甜进人心坎的水果和各种可以吃下的美食,化悲痛为食量,养好秋膘过了冬只等来年再战。如此反复,蹉跎了岁月,只剩下这个养的白胖胖的自己,汗颜于秋天的这个收获之说。

可能对于生活和自己,不一定要去追逐那个极致美好的自己,相必你一定希望体验,经历艰辛付出的不易之后,有所收获的成就与喜悦,相必你一定不希望自己成为只说不做没有丝毫信念的小吃货吧。所以,不用多么好高骛远的去追逐不现实的梦与想,脚踏实地的做好力所能及之事,用你拿得出手的坚韧,去做有意义的事,成为一个有意义的人,生活,自不会怠慢你。

(新疆中财 赵国琴撰文)

北方的秋天

作为一个北方人,我在骨子里就认为四季分明是应该的,就像喜怒哀乐一样,这样才来得痛快吧。

北方进入秋天的节点很明显。立秋那天,天气依然和夏天无异,很热,但是空气中的风却会告诉你,秋来了。风吹在身上,不再黏腻,潮热,仿佛一夜之间整个世界都硬朗了起来。所以,俗语中形容风硬了,实在是贴切的。

北方的秋天让人很欣喜。南方一年四季有生产,大抵就少了新意。北方的秋天是一场盛宴,不止辛苦了一季的农人,我看着也是满心满眼的欢悦。树上的苹果、梨子、柿子、核桃,或红或黄,吸引着大人小孩的目光,刺激着大家的味蕾。

九月份,天津开海。沉寂一夏天的海边突然热闹起来了,我虽然不是本地人,住在这海滨城市却也喜欢赶个热闹,挤在人群中,享受这丰收的喜悦。海边的渔船在下午二三点钟驶回码

头,岸上早已挤满了翘首等待的食客们。船家买东西很是豪放,不论斤两,成筐成篓的卖,一会儿功夫,满船仓活蹦乱跳的的鲜货就被刮分一空,食客的手里都多出几只沉甸甸的大袋子。更直接的,海边有大排档,提供加工业务,付一些费用,或蒸或煮或辣炒,只需一会儿功夫,诱人的佳肴便端上了桌,朋友们三五成群,大快朵颐,很是爽快。

我喜欢自己在家做,一律白灼,最为最鲜。晚间,二两小酒、几个螃蟹、一盘煮的通红的虾子,妻陪在身边,边聊边吃,一个平常的夜,因为秋天,变得更加丰富、满足。

北方的秋天让人很踏实,春华秋实,就像已然四十不惑的我,感受着来自生活和事业的幸福,半生的辛勤努力,也曾尝得苦,也知道累,于是对“苦尽甘来”这四个字有着切身的体会。人说知足常乐,我言天道酬勤。

(天津中财 仲伟福撰文)

诗意的栖居

我从寒冷的早晨走过,
太阳偶尔同我呼吸。
粉末不辞疲惫的起舞,
他不知道星辰与朝露,
不知道屋外浩渺的烟波。

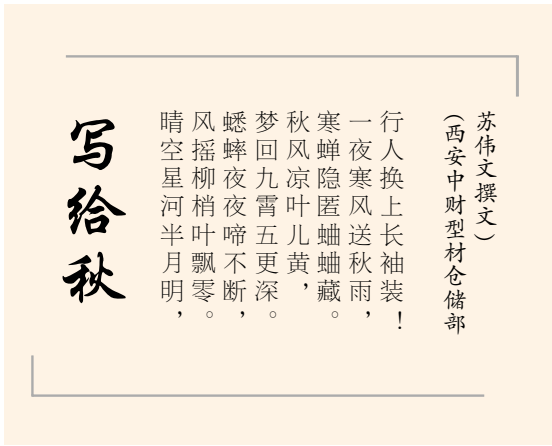
我不能诗意的栖居,
不能欣赏可爱的朝夕,
只有车间里不停的电机声,
夹杂些时光的埋怨,
埋怨这一成不变的工艺,
埋怨这坚守如一的悲喜。

我不能诗意的栖居,
便只有诗意的工作,
为这粘人的粉末沉默,
为这产品的尺寸严苛,
为这产品的性能而困惑。

时间过得很快,
订单号换了一单又一单,
我在材料科学里茫然,
也在挤出设备前不安,
我听着古风的歌曲,
也听着料筒风机旋转的声音;
我读着金庸的小说,
也读着塑料加工的论调;
我琢磨着诗词的意境,
也琢磨着产品性能的提升。

排云接霞九天上,
车间灯光斗日光。
投入的是汗水,
产出的是梦想!

(新疆中财 孙振煊撰文)



在时间面前都会显得轻弱,因为很多力量的伟大是我们都维护不了的,只要在内心中构建平衡的火花就够了。

在现实与理想中我们叠缩自己的空间。在梦中抛弃所有的烦恼,保持原本的干净与善良,暖暖的收集到手中。执着的用眼神驱赶每片黑夜,换取一种重生的理由,破绽而无所顾及的将心中的忧伤停顿。欣慰的忘记,而沉默地来抵抗记忆裂缝。

九月,拾起心中的不安,走走停停,将这份心情安放好属于原本的位置中隐藏起来。静谧的吸收着毫无杂念的风声,在美好的音符中享受与接受世间的美梦。

(城市零售莫千山总部咸阳市市场部
费文刚撰文 中财论坛 供稿)

正 勤 苦 勇 严

扬 文 化 创 特 色 深 内 涵

厚 实 优 秀 奔 向 卓 越 再 创 辉 煌

立 足 发 展 立 足 品 牌 立 足 团 队

《中财管道报》
委员会
顾问：丁良玉
总编：徐文龙
徐伟君
主编：贾立强
执行编辑：厉郎郎
编委：各基地企管、
行政、办公室负责人