

# 思辨展风采 青春绽芳华

——公司 2025 年青年员工辩论赛侧记

青春因思辨而精彩, 芳华因奋斗而璀璨。在第 106 个“五四”青年节到来之际, 4 月 29 日, 公司举办青年员工辩论赛决赛, 经过激烈角逐, 正方绵阳赛区代表队夺得冠军, 辩手寇钰荣获“最佳辩手”称号。

从预赛到决赛, 5 场精彩交锋, 10 支参赛队伍、32 名青年员工, 围绕“精益管理”“降本增效”“青年成长”三个话题思辨、作答, 为公司青年员工搭建广阔舞台, 传递青春思考, 展现青年风采, 扩大“朋友圈”, 引导广大青年员工关心公司发展, 把大美青春与公司高质量发展同频共振、问题共答。



辩论现场扫码看

## 现场 | 唇枪舌战 智慧交锋

本次辩论赛参照新国辩规则, 采用 4 人团体赛制, 分为立论、质询、质询小结、自由辩论、总结陈词五个环节。由预赛 8 支参赛队伍的“最佳辩手”组成的两支精英战队, 围绕最终辩题“青年员工成长, 胜人更重要还是胜己更重要?”展开巅峰对决。

双方战队在初登场时便势如破竹, 绵阳赛区“胜人一筹”队以“百舸争流, 勇者领航; 后浪有为, 美丰更强”的豪迈口号先声夺人, 以整齐划一之漂亮亮相赛场; 德阳赛区“胜己达人”队则秉承“胜己达人, 共创共享; 和衷共济, 逐梦丰收”的信念, 以气宇轩昂之姿默契登场。

比赛中, 正方依据“胜己是成长的练习赛, 胜人才是总决赛, 练习得再久, 也要在赛场上见真章”的核心观点持续输出, 用各个小问题量化攻防点, 用犀利语言表达严谨逻辑; 反方围绕“这代青年的长征路, 不在与他人的较量中, 而在与自我的搏击中”的中心思想持续分析、灵活应对, 沉稳机敏地展现论辩风采。双方你来我往、妙语连珠、据理力争, 为台下观众们带来了一场思维和语言碰撞的视听盛宴。

自由辩论环节, 更是让比赛进入白热化阶段, 双方辩手纷纷抓住对方观点中的漏洞, 展开犀利反驳, 火力全开, 现场气氛紧张得如同剑拔弩张的战场。

唇枪舌战, 辩的是思想洞见; 针锋相对, 争的是智慧真理。由公司领导组成的 4 位专业评审和由 12 名青年员工代表组成的大众评审团进行队伍评分和辩手评分, 最终绵阳赛区代表队以 93.05 分夺得团体优胜, 来自高子分公司的寇钰荣获“最佳辩手”。



## 备赛 | 众人齐心 精心筹备

“辩论赛所引发的反思、产生的思想冲击以及承载的影响意义更为深远, 在公司当前形势下, 我们希望借助辩论赛的“形”, 传递关心公司发展的“魂”, 让青年员工在思维交锋中有所学、有所感、有成长。”谈及辩论赛初衷, 公司团委书记钟凌风如是说道。

为做到系统、全面、规范培训参赛辩手, 助力辩手绽放精彩, 公司团委精心编制《“五四”辩论赛工作手册》及《核心技巧培训手册》, 从辩位技巧、攻防策略到规则细则、场上礼仪, 为参赛选手构建起“全方位、全链条”的备赛知识体系。

在各单位迅速响应和积极筹备下, 辩论赛预赛于 4 月 10 日、11 日先后在绵阳、德阳片区成功举办, 8 支队伍、32 名青年员工围绕“精益管理、过程与结果究竟谁更重要?”“节约意识还是技术创新更能推动降本增效?”这两个既

贴合公司全年工作实际又极具思辨价值的辩题, 展开 4 场精彩交锋, 充分展现智慧锋芒与青春张力。

比赛现场, 青年辩手们思维敏捷、唇枪舌战, 化身精益管理的火种、降本增效的先鋒, 以数据为支撑、以案例为佐证, 既有理性拆解的锋芒, 也有共情表达的温情, 辩论场上金句频出, 思维火花不断碰撞, 为现场观众带来一场文化盛宴、一道精神大餐, 现场观众不时爆发出热烈掌声, 直呼过瘾、感叹: “这才是青春该有的样子!”

“辩论不是个人英雄主义的战场, 而是团队思想共融的舞台, 是大家共同努力得来的胜利。”值得一提的是, 在德阳片区预赛中, 化肥分公司两支代表队均荣获团队优胜, 作为队长之一的万禹回顾备赛历程, 早在赛前一周两支隊伍便进行集中的“闭关修炼”, 从收集资料、质辩讨论到模拟演

练、细节打磨, 8 个人心往一处想、劲往一处使, 在反复磨合中互相查漏补缺、加油鼓劲。

在辩论决赛中获得团队优胜的绵阳赛区代表队, 在比赛筹备时创新开展“红蓝”对抗赛, 模拟攻防演练, 在思维碰撞中互相切磋与学习。由于队伍中的 4 名辩手身处不同城市, 在日常工作时便通过在线文档实时更新思路, 遇到问题都会在群里积极讨论与解决。跨地区不仅没有形成阻碍, 反而培养了大家精准输出的习惯, 每次沟通都直奔要点, 避免无效讨论, 极大提高了筹备效率。

他们用行动诠释了“1+1>2”的团队真谛, 以思想为剑, 以默契为盾, 这正是团队协作最生动的注脚。

## 感悟 | 提升本领 坚定前行

辩论本无胜负, 重要的是在思辨中上下求索, 在感悟中坚定前

## 一线传真

### 凌晨倒机

“叮铃铃……”5 月 2 日凌晨 5 时, 化肥分公司尿素一车间总控室的电话铃响起, 主操陈富军迅速接起电话。

“总控, 大压缩 3# 机一段有异响, 有可能会紧急停机。”电话里传来大压缩主操周恩强的声音。

“好的, 马上通知检修工过来, 你们密切关注现场设备运行情况, 做好应急处置。”陈富军随即回复道。

“熊熊去主装置四楼。”“家万和周峻峰再次确认甲铵泵副线畅通。”“黄卓林和陈富军过去帮忙。”“蒸发适当降低流量将尿

液 A 槽液位控制高一点, 随时做好倒料、破真空和打循环的准备。”“其他人坚守岗位, 密切关注微机各项参数, 及时正确处理。”……化工二班班长付远清沉着冷静地安排道。

伴随着脚步声, 同事们各司其职投入到了紧张的工作中。

“大压缩 3# 机一段刮油环脱落, 准备停 3# 机倒 1# 机运行。”现场确认后, 陈富军简明扼要地道。

“将此情况告知调度, 立马

通知电工, 做好倒机准备, 在此过程中要密切关注 3# 机运行情况, 必要的时候作紧急停车处理, 各相关岗位做好系统急停的准备。”付远清再次指挥道。

转眼间十多分钟过去了, 调度、电工先后来到现场, “电工确认电阻合格, 调度同意启机。”电话里传来大压缩主操周恩强的声音。

5:30 左右, 随着 1# 机正常送出二氧化碳, 主装置流量逐步恢复正常, 1# 机声音、震动、压力、温度……运行状态良好, 大家悬着的心终于落了下来。

(李强)



科技公司职工余跃江查看脱盐系统中间水泵出口压力

### 处置异常

“一段炉炉膛负压从-70Pa 骤降至-120Pa, 参数异常波动, 可能引发连锁反应, 导致紧急停车。”4 月 30 日 17 时 10 分, 科技公司合成氨车间巡检岗位接总控紧急通知。

接获指令后, 当班巡检长刘建丰即刻率领巡检团队奔赴现场。凭借丰富的实操经验, 他们迅速锁定炉膛负压下降的三大潜在诱因: 一是引风机转速异常升高; 二是鼓风机供风量不足; 三是燃烧气量锐减。

与总控岗位核对外, 确认燃烧气量、引风机转速均无波动, 且伴随烟气流同步下降, 初步判断为鼓风量不足所致。然而, 现场对鼓风机转速、电流的细致检测却显示设备参数正常, 排查陷入僵局。

关键时刻, 当班调度周爱国凭借敏锐的洞察力, 从鼓风机电流、转速稳定, 而末端压力降至

0.13kPa 的异常数据中抽丝剥茧, 大胆推测鼓风机出口至末端存在泄漏点。循着这一思路, 巡检人员何文峰迅速展开地毯式排查, 最终在鼓风机出口管处发现一处人孔弹开, 成为引发负压异常的“罪魁祸首”。

刘波立即协调检修值班人员, 与总控岗位紧密配合, 对泄漏点展开紧急处置。经过 1 小时 15 分钟的紧张抢修, 18 时 25 分, 系统恢复正常运行。

(何文峰)



复合肥一体化职工刘然、赖张元调试二维码追溯系统参数

### 夜战转产

4 月 21 日凌晨, 当夜幕笼罩大地, 化肥分公司 30 装置生产现场却是一派热火朝天的繁忙景象。尿素二车间早三班的员工们坚守岗位, 各司其职, 为海藻酸尿素转产钾硼尿素的关键任务全力以赴。

2:10, 老师傅吴晓龙双眼紧盯着原料槽里的海藻酸溶液, 密切关注着液位变化; 班长杜林驻守在包装线旁, 手持对讲机, 实时汇报料仓仓位情况; 检修工廖小富全神贯注地检修 3 号线的打包机, 额头沁出细密的汗珠; 青工唐璇则一丝不苟地检查

每一包尿素的缝口, 不过放过任何一处瑕疵。

因 3 号线缝包机突发故障, 包装进度被迫放缓, 1 号和 3 号料仓的料位不断攀升, 现场气氛越发紧张起来。

就在这时, 对讲机里传来吴晓龙沉稳而急促的声音: “海藻酸马上用完, 启用钾硼硼溶液!” 时间紧迫, 两种尿素颜色不同, 一旦混料, 将造成严重损失。

杜林双眼紧盯着两条包装

线, 神经绷得紧紧的, 一发现问题便立即协调解决, 确保海藻酸尿素能最大限度产出正品。

转产钾钾硼尿素后, 吴晓龙快步跑到传送皮带旁, 目不转睛地观察尿素颜色变化。2:20, 对讲机里终于传来令人振奋的消息: “传送皮带上已有蓝色的钾钾硼尿素!” 众人心中紧绷的弦稍稍放松, 却不敢有丝毫懈怠, 继续全神贯注投入工作。

经过近一个小时的紧张奋战, 第一条正品钾钾硼尿素终于顺利下线。

(陈天良)



化肥分公司职工李天检修 15 装置联压机缸一段活塞杆

## 优化营销体系 推动尾盘销售

——专访实业公司执行董事 肖山

2025 年, 实业公司将锚定目标任务, 把“执行”视为铁律、把“担当”作为自觉, 以钉钉子精神把既定目标转化为发展实绩。

一是夯实安全责任。牢固树立“红线”意识, 落实“三管三必须”安全责任, 划分安全责任区, 落实安全责任人, 用实干践行“公司安全我有责、人人都是安全员”的安全承诺。

二是优化营销体系。美丰景泰苑项目进入尾盘阶段, 根据市场现状、客群需求及入住装修率分析, 立足当前项目存量产品销售周期, 节约运营成本,

实施实业公司自主销售。

三是聚焦竣工备案。全面审查施工文档资料, 协调多方进行验收, 细化结算流程, 强化风险管理, 依法合规, 高效推进美丰景泰苑项目备案、结算工作。

四是紧跟市场动态。紧跟市场变化, 围绕市场热点, 针对剩余房源, 制定对应的专项营销政策, 缩短尾盘去化周期。持续跟踪竞品楼盘车位销售情况, 适时推出促销手段。通过多渠道持续拓展独栋商业客户资源, 全力促成交。

(秦黎黎)

## 履行协调职能 深化市场拓展

——专访天投公司执行董事、总经理 荆曦

2025 年, 天投公司将锚定年度经营管理目标任务, 在拼抢实干中担当作为, 在竞相发展中“走在前、勇争先”, 助力公司高质量发展。

一是聚力“保供保产”。完善“上下联动、内外协同”的天然气协调保障体系, 深化与上游资源方的协议合作, 建立良好的沟通渠道, 最大限度地争取在年度合同量、气量价格上获得有力的政策支持; 全面了解生产单位装置运行状况, 根据用气需求, 提前调整上报用气计划, 保障全局稳定供气。

二是聚力“固存扩容”。面对当前饱和的天然气市场, 坚

持“固存量、谋增量”工作思路不变, 深入调研客户用气需求, 合理调配气源指标, 确保供销平衡, 实现合作共赢; 充分发挥气源及管网优势, 通过资源整合、气量置换等方式, 积极开辟天然气销售新路径, 形成销售新链条, 谋求新的利润增长点。

三是聚力“风险防控”。牢固树立“安全就是最大效益”的理念, 强化天然气管线运维管理机制, 深化隐患排查治理, 全力保障天然气输配设施安全稳定长周期运行; 坚决执行资金预警管理制度, 强化预存、预付气款管理, 确保资金回笼及时。

(毛伟)

## 精耕细作促发展 跑出价值加速度

——专访加蓝公司执行董事、总经理 张胜

面对机遇与挑战, 美丰加蓝将以市场为导向, 以客户为核心, 强服务、拓市场、创效益, 推动渠道、销售双提升。

一是精耕车尿市场。科学细分销售区域, 全力开发空白市场; 依托美丰品牌、质量和技术优势, 开发适应不同市场的产品; 大力推广抗晶卫士、熊猫版等功能型尿素溶液; 丰富产品矩阵, 配套销售玻璃水、燃油宝、降凝剂等车辅产品, 为客户提供综合服务。

二是拓展销售渠道。做好线上推广, 探索直营模式; 依托

加油站、物流园、加注站和旗舰店, 做好基层渠道建设; 利用行业展会、媒体平台、地推等活动, 做好品牌宣传, 强化产品推广, 助力市场销售。

三是跟进市场需求。为三胺客户提供定制化产品, 维系好客户, 服务好市场, 在确保三胺产销平衡的同时, 全力卖出好价钱。

2025 年, 面对多元市场竞争格局, 美丰加蓝将化危为机, 坚定信心, 同心协力、直面挑战, 奋力推进公司环保产业高质量发展。

(黎薇薇)

## 发挥博士团队作用 增强企业竞争力

——专访植物营养公司董事长 赵曙光

植物营养公司将按照公司年度工作总体思路, 坚定信心、奋发有为, 坚决完成年度经营目标任务。

一是守住安全线, 把好质量关。严格落实安全生产责任制, 加强安全隐患排查治理, 细化安全生产措施, 确保安全生产稳定; 加强全过程质量管理, 严格控制产品质量关, 以优质的产品赢得市场和客户的信赖。

二是拓销售渠道, 提产品销量。实现 2025 年经营目标, 销售是关键。明晰品牌定位, 加强业务人员管理, 积极主动拜访客户, 深耕东北, 不断拓宽销售渠道, 提升产品销量; 加强对市场趋势的研判, 准确把握市场动态和客户需求, 制定切实

可行的营销策略; 加强销售团队建设, 为客户提供更加优质的服务。

三是攻新品研发, 抓成果转化。充分发挥博士团队作用, 加强技术创新, 持续开展牧草专用肥研发, 不断开发出适应市场需求的新产品, 增强企业核心竞争力, 努力推动成果转化, 做好抗氧化工功能材料工业化中试和上市准备工作。

四是降运营成本, 保经营效益。牢固树立“过紧日子”的思想, 加强精细化管理, 深挖内部潜力, 千方百计降低运营成本; 优化采购流程, 降低采购成本; 加强生产管理, 提高生产效率; 严控管理费用支出, 杜绝铺张浪费。

(赵曙光)

## 推动“一控两增三降四强”方针落地

——专访美利丰公司执行董事 张子辉

2025 年, 美利丰公司确立了“一控二增三降四强”运营方针, 为公司长远发展与持续进步贡献力量。

一是坚决落实“一控”, 筑牢风险防线。通过监测市场动态、开展市场调研, 构建科学风险评估体系, 精准预测采购、销售及付款流程中的潜在风险, 提前做好应对预案。

二是持续深化“二增”, 提升综合效益。紧紧围绕增加销售利润与扩大市场销量两大核心目标, 完善客户服务体系, 提升客户满意度; 制定多元营销策略, 积极参与线下行业展会, 激励销售人员奋勇开

拓市场, 实现公司盈利能力与市场影响力的双提升。

三是全力推进“三降”, 优化运营成本。坚定不移降低库存、减少资金占用、削减费用支出。合理规划库存布局, 有效减少库存积压; 优化资金管理流程, 加快资金回笼; 全面梳理各项费用支出, 坚决削减不必要开支, 切实降低公司运营成本。

四是着力强化“四强”, 增强综合实力。从强化人才赋能、下游分销能力、内控管理、行情分析以及信息收集能力四个关键维度精准施策, 助力公司在市场竞争中脱颖而出。

(董伟业)