

# 川维化工 四十年铸就金字招牌

出口海外40年,川维化工公司PVA(聚乙烯醇)产品从单一品种到国内最全,品质国内领先、世界一流,畅销全球60多个国家和地区。

## 川维PVA创新之路

1982年,川维PVA首次出口。

1998年,川维PVA产品获国际欧洲质量奖。

1999年,川维PVA产品获国际技术质量金奖。

2009~2017年,开发出PVB专用料、纸用施胶剂、陶瓷黏合剂等高附加值PVA专用料,打破国外在专用PVA产品上的垄断。

2018年,独立开发出低甲醇PVA绿色产品,成功进军高端医疗用品市场;成功研发低醇解度PVA产品,填补国内空白。

2021年,产品首次采用航空运输出口,通过中欧专列直入欧洲成为常态化。

2022年,川维PVA产品发展到100多个牌号品种,品质国内领先、世界一流。

在5月10日“中国品牌日”前夕,一盞刻有“期待第5个十年友好合作”的纪念杯从美国WEGO公司漂洋过海,送抵川维化工公司,表达双方精诚合作40年,共同成长、互相成就的深厚友谊。

从品种单一到牌号齐全,从籍籍无

名到通达五洲,川维PVA产品已经成为市场中的金字招牌。

PVA(聚乙烯醇)是一种可降解高分子材料,具有可降解的绿色属性,可广泛应用于汽车、医药、光学材料、纺织、食品包装、化妆品等领域。

40年来,川维化工公司不断创新、超

越,成为PVA产品国家标准的制定单位和ISO国际标准的起草单位,产品荣获“欧洲质量奖”和“国际技术质量金奖”。近年来,疫情给产品出口带来不利影响,一大批海外高端大客户依然认准川维PVA这一“招牌”产品,体现了海外高端市场对川维产品的认可和依赖。

## 持续创新,开辟品牌提升之路

1979年,川维化工公司建成投产,PVA产品是公司的主营产品,市场主要集中在国内。促使产品走向海外,源于一次“邂逅”。

20世纪80年代初,在重庆举行的首次中外产品推介会上,远道而来的美国WEGO公司代表意外发现川维化工公司也能生产PVA。产品的价格优势和质量保证,促成了双方的合作。1982年,川维PVA产品首次出口。

在双方贸易往来中,川维化工公司把产品销往世界,还接收到更加前沿的市场需求信息和技术信息,不断刺激着他们的创新“神经”。然而,产品品种单一的劣势,很快带来严重影响。1997年亚洲金融危机中,川维PVA产品市场受到严重冲击。

面对严峻的市场形势,川维化工公司展开全员大讨论。大家逐渐认识到,

唯有创新才能获得生机。一场名为“拯救乙炔—PVA生命线”的质量技术大升级行动在川维如火如荼地开展。随后,川维化工举全厂之力,着力解决产品技术升级工作中存在的问题,新产品开发、科研项目开发取得积极进展。

随着人才的不断引进,川维化工公司和清华大学、四川大学等高等院校展开持续合作,为产品自主研发创新注入活力,公司逐渐建立起“产销研用”一体化机制,加速了产品研究成果的市场转化。

从1996年开始,川维化工公司开始给全球产能最大的PVB生产商提供PVA样品。客户通过10多年的跟踪和试用,充分认可了产品品质,欧洲工厂采用川维的产品,年用量3万吨以上。

川维PVA产品在市场的浪潮中不断磨砺成长。随后,他们又把目光瞄准特种性能、专用材料等高附加值领域,突

出高端多样、绿色共融的新品开发策略。目前,川维PVA产品已发展成100多个牌号品种的大家族。过去3年,出口的PVA产品牌号有50多个,实现从“川维制造”到“川维创造”的转变。

今年,川维化工公司进一步深化科技创新体制机制,23个“揭榜挂帅”“联合作战”“点将授旗”科研项目落实到各个团队。他们采取“一类一策”的方法,开展关键核心技术攻关,一大批科技创新项目正在孵化。

“面对瞬息万变的市场需求,只有坚持在产品技术领域不断深耕,才能一次次突破和超越,才能行稳致远,实现高质量发展。”川维化工公司党委书记、执行董事严红介绍,川维PVA产品已取得65个授权专利,与众多国际知名公司建立起良性互动和信赖关系,高端定位更加清晰。



美国WEGO公司代表与公司技术人员深入交流产品细节。



PVA(聚乙烯醇)运行部员工展示出口级PVA样品。



川维化工公司PVA产品生产装置。



川维化工公司铁路专用线及产品罐区。

## 质量领先,筑起品牌建设之基

质量,是赢得市场的制胜法宝。

在川维化工公司副总经理秦庆伟的办公室里,一直摆放着一份客户寄来的“礼物”。那是一块看似平常的玻璃,但用放大镜细心观察,会发现里面有一处针尖大小的瑕疵。正是这个瑕疵,导致客户在生产时整块玻璃报废。

“这个瑕疵是我们PVA产品的一个缺点数造成的。一个小小的缺点数,影响的却是川维的品牌形象。”秦庆伟说,这个瑕疵必须铭记。

从1997年起,川维化工公司开始系统开展质量体系认证工作,聚焦提质增

效升级,从产品的策划、支持运行、绩效评价、改进和处置等环节,实施全流程管理,建立产销研技术服务模式和品牌战略谋划。

后来,公司持续开展产品缺点数质量攻关活动,通过控制产品干燥温度,推行“窄幅操作”制度,将操作人员的绩效考核与产品质量挂钩,在生产线上安装色选机,采取增加产品抽检频次等措施,对工艺、设备、人员管理进行持续优化,产品缺点数这一困扰产品质量的“老大难”问题得以解决。

去年,川维化工公司全面完成产品包

装升级,投用国内首套PVA产品质量追溯系统,客户只需要扫描产品包装上的二维码,就可追溯产品生产全过程,查看产品质量证书等,实现了产品信息化集成和“颜值升级”,高端品牌形象更加凸显。

秉承着“品牌源于品质,品质来源于每一个岗位、每名员工、每一次精心操作”的理念,川维PVA产品逐步达到国内领先、世界一流。2021年,该产品欧洲出口量比上年增长约70%,占国内出口欧洲市场总量的80%。川维PVA这一国内牌号最全、质量最优的产品,在国际市场上享有良好的信誉。

## 定制服务,铸就品牌价值之魂

与有形的产品相比,无形的服务更能体现企业的管理水平。为客户提供定制化生产这一硬核服务,成为川维化工公司的竞争特色,让品牌价值更加立体多面。

2020年底,一家海外客户提出低甲醇含量、低黏度的PVA产品需求,并且需要特别的包装方式。“我们接到订单后,立即进行生产调整、方案改进,满足了客户的需求。这家客户最初试用用量60吨/月,现在稳定采购量250吨/月。”国际业务部人员辛帅介绍,今年初,公司再次收到该客户的定制化需求,权衡量

价优势后,正在为客户提供新的定制化生产。

产品包装同样不容小觑。国内市场普遍采用每袋20千克的小包装,但欧洲工厂人工少且贵,小包装增加用工成本。为此,他们专门为欧洲市场定制0.5吨、0.8吨、1吨乃至20吨的多规格包装方式。

后来,又有客户提出产品堆密度不够,浪费集装箱空间。他们进一步提高产品粉碎能力,推出60目~120目粉状产品,将产品硬打托,最大限度节约空间,减少集装箱用量,为客户降低物流成本。

各项能力的不断提升,川维化工公司逐步感受到品牌为企业创造的价值。

“疫情期间,海外高端用户以空运和欧洲班列专列的方式采购川维PVA产品,体现出了对川维产品的信赖和依赖。”化工销售华中分公司人员黄国林认为,川维PVA已不单单是一种产品,更是一个品牌。

如今,川维化工正着力打造世界领先的精细化工及新材料公司,让产品在海内外立得住、传得开、叫得响,让这张属于川维化工公司的金字招牌熠熠生辉。

(本版文图由黄瑾 陈琳 杨婷婷提供)