

市场

降本增效在行动

智挖潜巧增效

自公司“挖内潜、降成本、增效益”活动启动以来，科技公司生产运行部与油田助剂车间紧密配合，从介质优化到运行模式调整，以多项扎实举措攻克节能难关，预计全年可降本超过80万元。

以往在胺基改性合成树脂降滤失剂生产过程中，喷雾干燥系统氮气消耗量大，需同时运行3台空压机和3台制氮机。为此，车间主任唐勇带队攻坚，通过持续现场调试与参数记录，最终摸索出以工厂空气替代氮气进行循环的优化方案，并同步调整反应釜及罐区氮气用量。目前，氮气日耗量同比下降1700立方米，空压机氮设备负荷显著降低。

循环水系统也通过“精打细算”挖掘出可观效益。每年11月至次年3月气温较低，装置循环水需求下降。生产运行部分析历史运行数据，总结环境温度与用水量的关联规律，果断停运一台循环水泵，每小时节电约480kW·h。同时，各车间通过优化生产控制参数，实现循环水日耗下降约140吨，真正做到“把每一滴水用在刀刃上”。

在非生产时段，节能同样不松懈。经验丰富的班长黄亮推动落实“蒸汽冷凝液泵间断运行”和“空调温度微调”等细致措施，使车间实现日均节电545kW·h。

从介质替代、参数优化，到员工节能习惯的培养，油田助剂车间节能之路汇聚了团队共同的努力。车间工艺副主任黎深有感触地表示：“省下的每一度电、每一方气，都是公司持续发展的坚实底气。”（周程林）

“小库房”变“大金库”

“以前找个垫片要跑遍好几个车间，现在通用件库一目了然，既合理利用资源，又省下了采购成本！”科技公司维修车间检修人员颜家龙拿着刚领到的法兰垫片，对新建立的通用件库连连称赞。自维修车间成立以来，积极盘活废旧资产，让长期“沉睡”的库存物资重新“活”了起来。

过去，各车间备品备件分散管理、分装置存放，容易导致通用件重复采购，不少物资闲置积压。为此，维修车间整合全厂资源，建立统一管理的通用件库，严格执行“能用不买、先查后买”的原则，对阀门、管件、垫片等通用物资集中清理、归档与管理。

库管员刘桂芳、张莉带领检修协助人员逐项清点、分类上架、整合台账，最终建立起清晰准确的电子库存表，极大提升了查询和领用效率。

如今，检修前先查库已成为一项硬性规定。例如在三胺装置检修期间，车间直接从库内调拨20支闲置阀门，及时满足抢修需求；复合肥生产线更换垫片时，库存中98片适配垫片被调用，避免了两批紧急采购。

截至目前，通用件库已累计盘活物资500余件，直接节约采购成本5万余元。这些成效的背后，是“把仓库当金库”的精打细算，更是“让每一件物资发挥价值”的责任意识。

尽管节约金额看似不大，但通过这些具体行动，降本降费的理念已深深融入日常工作的每一个细节。通用件库不仅成为降本增效的“资源蓄水池”，更成为了一线员工践行“过紧日子”思想的生动课堂，用实际行动挖掘内部潜力、节约“真金白银”。（解洪亮）

“斤”斤计较 精准养分

在科技公司复合肥车间，每一个精准数据的背后，连着的是农民丰收的希望；每一次默契的配合，承载的是对企业发展的坚定承诺。总控操作员杨小蓉每日的核心工作，便是核对产品配方与当班负荷，确保每一批产品的养分含量精准无误。

在这片没有硝烟的“质量战场”上，养分控制就是决胜的关键。它如同精密仪器的校准，细微之处见真章，直接关系到产品的最终品质，也深刻影响着企业的市场信誉与竞争力。

“我们必须算准每小时原料的用量。”作为把控养分的关键人员，杨小蓉从不懈怠。她全面核查计量秤参数，仔细参考过往班次的养分与校秤数据，持续进行精细调整。

校秤过程中，老师傅凭借丰富经验敏锐观察料仓料位变化，而杨小蓉则借助混合槽搅拌浆电流这一“数据窗口”，协同判断下料是否精准。这一系列操作的背后，是对长期生产实践的深刻理解，更是对产品质量的高度负责。

面对潮湿天气、物料多样、料仓波动等挑战，现场岗位人员灵活应对：调节仓壁振动、轻敲溜管、反复复核重量……他们像呵护幼苗一般，耐心确保物料顺畅输送，保障每一个班次的养分值稳定在标准范围内。

日复一日的严谨操作，年复一年的经验积累，复合肥车间的养分控制日趋精准。这份成绩的背后，是无数次的校准、调整与坚守，更是整个团队对质量的高度执着与使命担当。（谢焜）

蒸汽提产 电耗下降

“中压汽包蒸汽SiO₂含量低，可减少连续排污，提高蒸汽产量”“甲烷化进口温度冷线开度15%时，适当调大甲一换热器副线，可促使高变废锅多产蒸汽”“合理降低贫液与半贫液循环流量，有助于节约电耗”……

今年以来，科技公司合成氨车间围绕“吨氨产蒸汽提高20kg”的年度目标，双管齐下推进节能工作：一方面引入新技术，优化脱碳溶液组分与水热平衡，提升系统能效；另一方面强化工艺精细化管理，通过培训与监管相结合，推动岗位人员养成精细化操作习惯，将节能理念融入日常运行与维护全过程。

年初，车间主任何胜组织管理开展专题讨论，经充分论证后制定“优化脱碳系统操作，提高低变废锅蒸汽产量”专项措施。内容包括加强溶液过滤与日常维护、与兄弟单位及MDEA厂家开展技术交流、外送脱碳液进行组分分析并据此调整新溶液配比等。

措施实施后，脱碳溶液吸收性能显著提升。车间根据吸收塔净净化CO₂含量逐步降低溶液循环量，半贫液循环量下降40t/h，泵电流降低1A，每小时节电约20kW·h，节约成本约10万元。同时，贫液出塔温度降低0.5℃，年低变废锅工艺气回收开度由20%降至零，废锅蒸汽产量提高1.5t/h，最终助推“吨氨增产蒸汽20kg”目标顺利实现。（周建华）

凝心聚力挖内潜 实干笃行创效益

——记科技公司“挖内潜、降成本、增效益”实践对话活动

8月13日，科技公司开展“挖内潜、降成本、增效益”实践对话活动。来自管理部门、车间及班组的五位嘉宾齐聚一堂，围绕降本增效的理解、实践与未来方向展开深入交流，从优化装置运行、应用新技术、精细管理、精准操作、盘活资产、机构与人员整合等多个维度，分享大量一线实践案例，以智慧碰撞激发行动热情，以经验互通凝聚攻坚合力，推动“全员、全链、全要素”成本管控落地见效。



认识理解 扎根岗位 知行合一

降本增效不是空泛的口号，而是融入日常岗位的具体实践。嘉宾们结合自身职责，多层次阐释对降本增效的理解。

“优化资源配置、提升生产效率，实现效益最大化，让每一分投入都产生长期回报，通过工艺创新实现原料吃干榨净，通过数字化手段实现能源梯级利用。”生产运行部胥练作为“总调度”，强调通过工艺创新和数字化手段实现资源高效利用和循环经济，指出降本增效的本质是以更少资源创造更高价值。

在车间层面，合成氨车间何胜关注装置指标，认为控制消耗关键在于提高转化率、优化余热回收与工艺参数，保障设备“安稳长满优”运行。硝酸铵车间陈春祥从细节入手，倡导“让节约成为习惯”，推动员工实现从被动接受到主动节约的意识转变。

复合肥车间班长刘科代表基层发声，指出班组降本重在守住安全红线、精准控制指标、减少物料浪费。

维修车间主任陈洋则辩证看待“本”与“效”，指出降本是要减少冗余成本，增效则需提升人效与产效，依托团队协作实现真正效益。

尽管角度各异，但所有分享均指向“资源优化、效率提升、价值创造”这一核心，凸显出岗位为基础、实效为导向的行动理念。

实践成效 案例鲜活 数据说话

今年以来，科技公司制定并推进超100项降本措施，成效显著。在

案例分享环节，受邀嘉宾分享典型案例，展现降本增效的扎实成果。

生产运行部通过提升装置效率、物料循环利用和跨部门协作，实现合成氨装置连续运行300余天，气电消耗双降；循环水优化节电10万余元，三胺尿液回收和复合肥原料替代节约成本10余万元；调整油田助剂公用工程介质分配，水、电、气耗显著下降；根据生产任务灵活调配人力，跨部门协作，累计节约劳

务用工数百个工时。

合成氨车间以新技术应用、人员培训和工艺优化推动高产低耗；硝酸铵车间通过流程优化及贵金属组分调整，上半年节水超100万吨，实现“降本不降质”；复合肥四班依托计量升级与负荷核算，精准控制养分，减少废料产生；维修车间虽成立仅四个月，但通过自主施工、备件盘活、跨部门支持等，在降本的同时锻炼队伍。（唐有）

此外，“开源”同样效果显著：外售蒸汽同比增加3000余吨，氨水直销提升附加值，电力需求响应获补贴10余万元……这些案例数据详实、做法清晰，具备良好的推广复用的价值。

攻坚方向 精准发力 寻求新突破

围绕未来攻坚，嘉宾们也提出了清晰的方向和措施。

胥练指出，下一步应在守牢安全环保底线的基础上，聚焦高产低耗、优化产品结构、强化技术创新；多位车间负责人提出推进蒸汽梯级利用、增设冷凝器、整合订单以减少返料、将能耗指标与绩效挂钩等具体计划；维修车间则计划通过“队伍建设+技术革新”双轮驱动，进一步激发人员潜能、引入新技术。

活动最后，五位嘉宾共同发出行动倡议，从精益运行到全员参与，从精打细算到探索突破，凝聚起“降本增效是共同使命”的强烈共识。

此次对话活动不仅是一次成果总结，更是一次思想动员。科技公司将持续推进“挖内潜、降成本、增效益”各项工作，不断夯实企业高质量发展根基。（唐有）

市场动态



沙瓤甜蜜 亩产万斤

——美丰肥助力硒砂瓜迎来丰收季

盛夏时节，骄阳似火，自陕西北定至宁夏中卫，连绵千亩的硒砂瓜田绿浪翻滚，圆润翠绿的西瓜陆续成熟，迎来上市高峰。在这片优质硒砂瓜的黄金产区，不少瓜农正分享着同一个丰收秘诀——美丰肥料。让我们一起走进田间，感受品质西瓜背后的科技力量。

好瓜配好肥，提质增效看得见

宁夏中卫作为西北硒砂瓜的核心产区，凭借独特的压砂地和气候条件，孕育出了硒砂瓜“甜而不腻、沙瓤多汁”的独特风味。美丰肥料以精准营养释放土壤潜力，助力瓜种出更甜、更沙、果型更匀称的优质西瓜。

种植西瓜已有16年的“老把式”李波，对美丰肥料的效果深有体会。他今年种植的美丰硒砂瓜，全部采用美丰全套肥料方案。

“膨果快、甜度高、果皮亮——大品牌果然靠谱！”李波一边托起油亮光滑的西瓜，一边介绍道，“控旺、浇水、施肥是关键。前期用水溶桶肥，后期平衡肥、高氮肥、高钾肥科学配比，六次追肥全部使用美丰产品。今年亩产轻松突破一万斤，精品果占比大幅提升！”

望着即将发走的瓜车，李波笑容满面：“24斤左右的瓜最受欢迎，我这260亩几乎全部达标，就剩最后两车了！”丰收的喜悦让他毫不犹豫表示：“明年继续和美丰合作！”

尽管硒砂瓜品质优异，但瓜农们也面临着地下水位下降、水资源短缺与品质要求不断提高等多重挑战。美丰肥料凭借

扎实的产品力和口碑，成为他们在逆势中稳健增长的可靠伙伴。

口碑见证实力，品质支撑增长

陕西榆林经销商屈海鹏站在瓜田旁自信地说：“代理美丰肥料九年，含量足、质量稳，从来没有出过问题！”他当初正是看中美丰“零负面”的市场口碑主动寻求合作。尤其让他称赞的是美丰肥料的精准养分控制，“前期不徒长、后期不脱肥。种西瓜最怕疯秧不坐果，美丰肥促秧稳、坐果匀，这一点特别关键！”

美丰肥料的优势在与水肥一体化技术（如滴灌、微喷）结合后更加凸显。高效水溶肥可精准输送到作物根部，既显著提升水资源利用效率，也减少了肥料浪费，真正实现了“减肥增效、精准供给”。

“今年销量已突破两千吨，在竞争加剧的情况下依然保持增长。”屈海鹏介绍，在这个拥有200多家农资店的农业小镇，美丰能够逆势上升，正是由于其始终如一的品质坚守——“守住质量底线，就永远有市场”。稳定的产品表现不仅留住了老用户，也不断吸引着新一代种植者。

全周期方案，新手种出“标杆瓜”

陕西靖边种植户陈鹏德就是被美丰吸引的“新农人”之一。“我种西瓜才两年，全程选用美丰。去年15亩收了80吨，今年50亩预计可突破300吨！”他信心满满地拍着地里的西瓜说道。再几天，这些十几斤的瓜就能长到二十多斤，个个圆整均匀，犹如“复制粘贴”一般。

作为种植新手，美丰全周期解决方案给了他很大支持：“底肥、提苗用智能弹、膨果用美立方、上糖用黄金3+金二代……每个阶段都有对应产品，肥效长而稳！”最让他惊喜的是西瓜的糖度：“去年普遍13-14个糖，沙瓤又甜，商贩都抢着收！”他还特别提到美丰的贴心服务：“经销商常来田里指导，该用什么肥、怎么用，都讲得清清楚楚。我只要照做，就很踏实。”

从宁夏的硒砂瓜到陕北的黄土坡，美丰肥料正以稳定可靠的产品、科学高效的方案和全程贴心的服务，守护着西北瓜农的“甜蜜事业”。当货车满载沉甸甸的西瓜驶向市场，当测糖仪上显示14度的满意数值——这份来自土地与科技共同谱写的丰收答卷，已成为西北大地上最甜美的秋天注脚。（曾程）

印发《客户管理办法》

8月26日，公司印发《客户管理办法》，旨在规范客户全生命周期管理，优化客户资源配置，提升客户满意度与忠诚度，保障公司业务持续健康发展。

《办法》适用于公司范围内所有含销售业务单位的客户管理，包括总则、组织管理与职责、业务管理程序、检查与监督等方面内容。客户管理包含客户准入、客户分级管理、客户关系维护、客户满意度评价以及客户退出。（吴家勋）

全PE定型产品内部宣讲

8月1日，高分子子公司召开业务人员技能展示暨全PE系列定型产品内部宣讲会，聚焦技能交流与新品推广，共探发展新篇，要求强化销售团队一体化管理，提升业务团队综合技能和素质；强化市场攻坚力度，打造技术+商务+售后的“铁三角”业务模式，推动公司业务协同与产品市场化进程再上新台阶。

在产品宣讲环节，全PE事业部、产品开发部分别对高附着VMPET膜、MDOPE膜及PET镀氧化铝膜进行专业解读，从设备性能、工艺流程、指标参数、应用场景到核心优势多维剖析，助力业务团队精准把握产品价值，为市场拓展注入专业动能。

会上，膜材销售团队人员还依次进行8分钟内容分享，主要包括上半年工作复盘、下半年目标拆解、业务案例分享及产品推广策略等方面内容。（蒋涛）

启用工业尿素竞价销售模式

8月6日，复合肥一体化氮肥部开启营销模式创新，在工业尿素销售领域推行竞价销售模式。新模式的实施，标志着营销体系向数字化、透明化、高效化迈出关键一步。

这一创新举措，通过构建公开、公平、公正的交易平台，实现三大作用：一是提升价格透明度；二是保障客户采购自主权；三是建立更加科学的市场化价格形成机制。

氮肥部将持续优化竞价销售机制，不断提升市场响应速度和运营效率。（张静 罗琳杰）

交流新特肥产品技术研发

8月11日，复合肥一体化贸易部与技术经济研究院开展技术交流会，研讨硝基菌剂、氨基酸水溶肥、腐殖酸水溶肥研发进展。

会上，技术经济研究院介绍硝基菌剂、氨基酸水溶肥、腐殖酸水溶肥最新研究成果。双方围绕产品配方、技术指标制定等关键工作展开交流。（陈利昌）

云贵市场培训代理商业务员

8月12日，复合肥一体化云贵市场开展专项产品培训会。本次培训采用线上会议形式，由农化服务中心彭蒙蒙主讲，面向区域代理商大理现代农业全体业务人员开展。

培训会上，彭蒙蒙通过“理论+案例”的培训方式，系统讲解美丰尿素的生产工艺优势，重点剖析功能性复合肥的产品特点、技术优势及市场竞争力等方面内容，帮助参训人员全面提升对美丰产品的认知水平和市场推广能力。

大理现代农业参训人员纷纷表示，通过此次培训，不仅加深对美丰产品技术优势的理解，更掌握切实可行的农化知识及市场推广手段。（张雨来）