

破局思维 韧性增长

——记复合肥一体化 2025 年市场营销攻坚

“出发咯！”2025 年 12 月 26 日清晨 6 点 30 分,天还未亮,复合肥一体化川东北区域营销人员已集结完毕,奔赴泸州纳溪薄弱市场,开展专项攻坚。开促销、讲产品、贴单页、下田间……这是川东北区域收官战的一个生动缩影,也是“破局思维”融入日常营销行动的鲜活写照。

过去的 2025 年,面对粮食价格低位徘徊、极端天气频发等挑战,公司党委书记、董事长王勇勉励各市场销售区域:“要有攻坚薄弱的破局思维,在市场区域精耕细作,做到市场无空白、销售无禁区,有种植的地方就有美丰肥。”

压力叠加,迎难而上,复合肥一体化全体营销将士积极响应,通过“四季攻坚”的执行破局,“六大战区”的区域破局,“一体联动”的协同破局,完成复合肥降库销售目标,全年复合肥销量同比增幅明显,创近 9 年新高,交出一份逆势增长的市场答卷。

【执行破局】四季攻坚,精准落子

“无论市场如何变化,必须牢牢抓住季节刚需,稳定销售基本盘。”2025 年初,复合肥一体化定调全年市场营销工作。

这一理念迅速转化为行动纲领。复合肥销售中心迅速响应,将全年划分为“春启、夏攻、秋抢、冬储”四场专项活动,形成贯穿全年的销售节奏,要求营销人员既要“抬头看路”把握市场趋势,更要“低头拉车”深耕市场一线。

“精准把握销售窗口期,集中资源攻坚,各期结束后销量较同期实现提升。”复合肥销售中心经理曾智谈到。

四季攻坚中,“夏攻”行动成效最为突出。二季度,市场受行情疲软、季节推后影响,经销商备货积极性不足,不少营销人员都感受到压力。

“刚需仍在,只是时间问题。”南方战区一线业务员王小波回忆到。那段时间,王小波每天扎根田间地头 and 零售网点,一周跑遍十几个乡镇,收集经销商的库存痛点。

针对销售周期从往常的 40 多天大幅压缩至 20 天的局面,复合肥一体化迅速出台提货保底政策,引导客户提前备货、抢占库房,为集中到来的需求做好货源布局。同时,加大促销力度、开展试验示范与推广会议,在存量市场中全力抢夺份额,并在空白区域推进新客户开发,培育新增量。

曾智回忆道,“那 20 天就像打仗,谁有货、谁能快速动销,谁就能赢得市场。我们靠前几年积累的渠道信任和灵活的响应机制,打赢了这场时间战。”

其余三季攻坚同样精准衔接、顺势而为。“春启”通过政策铺垫与行情适配,把握钾肥上涨机遇;“秋抢”在原料低迷与持续阴雨天气的

双重压力下,全员深入田间抓小订单、抢大户需求,将推迟的需求延至 10—11 月集中兑现;“冬储”则承接滞后需求,广泛召开订货会议,推动 11、12 月销量增长,助力全年复合肥销量创近 9 年新高。

“攻坚的核心是‘顺势而为、逆势攻坚’。”回顾 2025 年市场销售工作,农资公司副总经理王华谈到,“我们没有死磕销量数字,而是跟着市场节奏走,贴着客户需求干,既保证了全年目标达成,更稳住了长期合作的客户群体。”

【区域破局】六大战区,各显神通

渠道是销售的生命线,客户是发展的核心资产。2025 年,复合肥一体化以六大战区为依托,各市场区域围绕“渠道优化、客户开发、终端赋能”三大关键词,因地制宜,推动市场实现深度破局。

渠道优化与客户开发成为增长主动力。北方市场率先推行“交叉开发”模式,激发薄弱市场活力,并通过“开发一批、扶持一批、淘汰一批”的策略,全年新开发客户 40 余家,新客户发货量为近年之最。

2025 年,北方市场最终完成销售任务的 102.99%,实现连续五年增长。北方市场副经理李刚总结道,“销量要持续增长,必须在维护老客户的基础上,不断注入新血液。”

面对大客户开发难的问题,营销团队将目光转向基层。在云贵市场,尝试沉入乡镇扶持小型经销商,虽投入精力更大,但渠道更为稳固。云贵市场负责人涂强谈到,在弥勒两个乡镇,销量从四五百吨跃升至 1800 吨,为未来渠道下沉指明方向。

重点市场的结构性改革成效显著。在华中

区域,面对湖南市场小、散、弱的瓶颈,果断与湖南惠多利合作,整合淘汰 15 家低效客户。

“当市场陷入僵局,必须有魄力打破重组。”华中区域负责人武烁谈到。此举,使资源聚焦,全年新增客户贡献销量 3500 吨,占总销量近 18%。

武烁表示,“当市场进入瓶颈期,唯有拿出魄力全面梳理渠道,该调整则调整、该淘汰则淘汰、该开发则开发,才能打破增长乏力的困境,实现市场量级的跨越式提升。”

中原市场则组建“突击队”式开发小组,淡季集中一个月半月开发新客户 21 家,快速打开空白市场。面对小麦肥销售期间的连续降雨与季节推迟,中原市场政策响应迅速、拜访频次加倍,最终守住万吨销售目标。

“小麦肥的销售是中原市场重要市场,2025 年是打得最艰难的一仗,但我们守住了目标。”中原市场负责人颜青松感慨道。

产品创新同样是区域销量增长引擎。华中区域以“海藻酸尿素”为突破口,推行“复合肥+海藻酸尿素”销售套餐,产品销量同比增长近 50%,并带动配套复合肥销售上量。

南方市场作为传统优势市场,2025 年成功打造“智能弹”明星产品,全年增长 2000 多吨。该产品凭借全水溶特性,在南宁香蕉基地销量即超千吨,实现逆势突破。

核心市场与薄弱市场共同发力。西南市场作为公司“大本营”,川东北区域通过试验示范、农民会等方式,深耕核心县乡;德阳美丰农资则转型“种植方案服务商”,为绵阳区域种植户定制套餐肥,全年销量突破 9000 吨,同比增长 9.3%,核心客户续约率达 98%,同时开拓政府渠道实现 800 余吨销量。

从北方的模式创新到云贵的渠道深耕,从

华中的结构重塑到中原的突击攻坚,再从各具特色的产品突破到核心市场的精耕细作,六大战区的实践共同勾勒出一幅“因地制宜、精准破局”的生动图景。这些多元化的路径证明,没有一成不变的市场战术,唯有深刻理解区域特性,勇于变革渠道、深耕客户、创新产品,方能穿透迷雾,在整体承压的市场中开辟出坚实的

【协同破局】一体联动,凝聚合力

销量的稳步增长,离不开市场、生产、采购全链条的高效协同。2025 年,复合肥一体化秉持“以市场为先、以销量为要”的原则,打破部门壁垒,构建起“信息共享、快速响应、协同攻坚”的一体化运营体系,为市场供应提供强有力的保障。

在二季度市场需求集中爆发的关键阶段,复合肥销售中心联动生产、采购部门,召开专项对接会,生产部门开足马力优化流程,采购部门精准把控原料节点,物流部门协调车辆“点对点”配送,形成从订单确认、原料保障到生产发运的闭环管理。

这种产供销协同跑出的“加速度”,不仅确保了紧急订单的及时交付,更实现了销量与客户满意度的“双提升”。正如河北唐山客户顾殿东所言,“跟四川美丰合作实打实的可靠。”这份“可靠”的背后,正是高效协同所带来的稳定交付与品质保证。

农化服务深度赋能一线,全年协助各市场区域开展产品订货会、农民会、技术推广会、参观交流会等 40 余场次,协助区域订货超万吨;通过“种植小课堂”等新媒体形式,持续输出农技知识;全年接待客户到厂参观 300 余人次,

走访核心种植户 60 余户,并针对性提供作物套餐方案 30 余套。农化服务的扎实落地,为前线销售提供有力的技术与信任支撑。

市场推广中心着力打造“美丰美事化肥说”“胖虎说肥”等短视频账号,形成“专业解读+趣味科普+场景展示”的传播立体矩阵。同时,与南方农村报等行业媒体深度合作,开展“经销商带教”计划,让本地化宣传直达终端。《品质兴农万里行》栏目、磷复肥展会直播、丰收节短视频等内容,累计覆盖用户 10 万余人次。年底,美丰海藻酸、美丰根、比利夫等系列产品亮相央视农业农村频道,进一步扩大明星产品声量。

品牌与服务的双轮驱动,让合作伙伴对未来充满信心,湖南合作伙伴张俊明深情期许,“希望新年我们的情谊像湘江的水,长长久久,一起越搞越好。”

从高效协同的运营保障,到深入一线的技术赋能,再到立体响亮的品牌传播,一体化协同凝聚的不仅是内部合力,更是与广大客户携手共赢的深厚情谊。客户的认可与期待,正是对这套协同体系价值的最佳印证,也为未来的持续深耕注入最温暖的动力。

以深耕延续破局,用韧性共赴新程。当 2025 年的日历翻过最后一页,回望这段在挑战中开拓、于压力下增长的征程,每一个扎实的数字、每一场攻坚的胜利,都凝聚着“破局思维”指引下的坚定行动与体系韧性。

风动潮涌,自当扬帆破浪;任重道远,更需策马扬鞭。复合肥一体化表示,将继续深植“破局思维”,攻坚薄弱市场,变革传统渠道,优化产品结构,以更强的韧性、更深的耕耘,与合作伙伴一道,共赴下一个丰收之年。(李尘城)

四川双瑞成为中石化西南工区首批天然气回收资质单位

1 月 13 日,四川双瑞旗下东财双瑞金石 103 橇装站成功通过中石化石油工程队伍资质审查,正式获准成为中石化西南工区首批具备天然气回收资质的单位。此举标志着四川双瑞在零散气回收领域取得突破,为进一步拓展相关业务奠定坚实基础。

此前,胜利油田技术检测中心等单位组成审查组,围绕装置建设、设备本质安全、制度建设与 HSE 体系运行,以及人员素质、持证情况和应急演练等方面进行全面审查,对四川双瑞在零散气回收领域的设备配置、技术实力与团队专业素养给予肯定。

(肖赵鹏 周丽红)

高分子公司部署新年销售工作

近期,高分子公司系统部署新一年营销工作,并迅速开展系列培训、保供及客户走访活动,全力推动企业从规模竞争向价值竞争转型。

系统谋划,明确年度作战图。高分子公司第一时间召开 2026 年销售工作会,明确销量等核心指标,要求各事业部细化落实措施,职能部门制定赋能清单,全体员工统一目标、强化执行,形成全员攻坚氛围,奋力实现创效目标。

多点发力,夯实市场基础。为支撑战略落地,高分子公司开年持续开展销售人员现场培训,采用生产现场讲解模式,深度融合产品工艺知识与销售技巧,提升团队专业服务能力。重膜事业部于 1 月 12 日启动为期 33 天的春节应急保供专项行动,保障聚烯烃客户旺季需求;流延膜事业部组织开展节前客户走访,有效带动日均订单增长。

深入走访,拓展合作空间。市场拓展步伐同步加快。1 月中旬,高分子公司营销团队赴温州、佛山密集拜访顶超塑业、恒深包装等重要客户,深化沟通合作意向。实地调研佛塑科技核心生产基地,达成多项共识,并同步推进物流供应链专项业务对接。

(蒋涛 姚家福 何斌 彭茂森)

发布《隐患图集(2025 版)》

近日,公司编制的《隐患图集(2025 版)》下发至各单位,通过形象化、可视化的方式,全面提升员工识别、排查和整改安全隐患的能力。

该《图集》分为通用安全、工艺安全、设备安全、电气仪表安全、重大事故隐患判定标准五大类别。其突出特点是采用“一图一隐患、一图一对策”的编排形式,每页均通过隐患错误示范图与标准整改对策图的直观对比,同步标注相关标准条款依据,精准解读安全规范,清晰指明隐患核心与整改关键。

《图集》内容聚焦公司现场,使员工更易产生共鸣。许多工作中易被忽视的细微问题在图集中得以具象展现,令人警醒。因学习形式直观生动,该图集被大家亲切地称为“隐患连连看”,成为班组现场常备的“热门读物”。手册下发后,在员工中引发学习热潮。化肥分公司合成氨二车间巡检蔡贵友表示:“以往一些习以为常的小问题,通过图集学习才认识到是隐患,手册让排查要点更清晰了。”(徐红 聂上林)



项目建设如火如荼

近期,双瑞公司资页 8 井口零散气回收利用项目持续推进,项目建设与安全管理工作同步强化,并迎来关键设备进场。

1 月 17 日,项目首台核心设备——原料气压缩机顺利运抵现场并启动安装,标志着项目正式进入设备安装攻坚期,为按期投产奠定坚实基础。

据悉,该项目装置区基础、公辅区设备基础已全面完成,管廊架与充装站地坪施工已结束,目前正稳步推进管道安装与设备就位等工作。双瑞公司表示,将进一步强化组织、压实责任,确保项目优质高效如期完工。

(云华 李文昊)

昔日后进班 今日红旗班

——化肥分公司化工一大班八年七夺“红旗大班”纪实

在最新公布的化肥分公司年度“红旗大班”考核榜单上,化工一大班的名字再次闪耀榜首。自 2018 年化肥分公司开展“三面红旗”劳动竞赛以来,这支队伍在八年间七次荣获年度“红旗大班”称号,以持续领先的产量、消耗、质量、安全等综合表现,彰显了标杆班组的硬核实力与持久风采。

然而,谁能想到,这样一个屡创佳绩的集体,多年前曾是化肥分公司出了名的“后进班”——考核长期垫底,班组氛围低沉、骨干不愿调入。转变始于 2013 年,时任调度员罗军、谭必伟主动请缨加入一班,立下“一年扭转局面”的军令状。经过艰苦磨合与不懈努力,班组状态日渐改善,2014 年起考核排名实现跨越式提升;从末位跃至第三、第二,最终稳居第一。昔日的“后进班”,如今已成为众人向往的“红旗班”。

精谋细划 筑牢根基

化工一大班将“夺红旗、保红旗”的目标深植于事前谋划。每年初,大班召开专题部署会,系统复盘上一年竞赛表现,结合分公司目标与市场动态,制定细致到月、到岗的工作计划。面对 2025 年 13.875 万吨尿素的产量任务,他们将目标层层分解至车间,细

化到设备、岗位;针对电气消耗控制,提前测算最优参数,预判风险,备好多套预案,确保在限电、限气等挑战面前从容应对。

科学的考核机制是凝聚合力的关键。围绕竞赛指标,大班不断优化考核细则,不仅覆盖产量、消耗等硬指标,更纳入协作、隐患治理、应急响应等内容,实现“人人肩上有担子、个个心中有目标”。每日班前会如同战前动员,调度统筹全局,班组长通报情况、分析行情、明确当日重点,确保生产衔接顺畅、责任落地。

人才梯队的稳定与传承为持续领先注入活力。尽管人员流动频繁,但“师带徒”模式确保了经验不流失,标准不降低。调度魏武在一班坚守 9 年,副调度罗军更是扎根 13 年,他们带领团队通过实战带教,让新人快速成长。全年开展应急培训 168 人次,涵盖消防、泄漏处置等多维度内容,为“夺红旗”筑牢人才根基。

精准管控 攻坚克难

生产现场是竞赛的主战场。化工一大班坚持“现场+调度室”双重巡查机制,确保问题早发现、快处置。面对倒机、启停等关键操作,调度员必到现场协调,最大限度减少生

产波动;2024 年春节期间,市民燃放的孔明灯落到篷布上引发火灾,班组迅速协调应急力量,与车间紧密配合,短时间内扑灭火情,展现了高效的协同作战能力。

在消耗控制上,班组从细节入手,善于利用生产工艺降本增效——蒸汽充足时多消化氨水,随季节调整设备运行模式,优化循环水与冰机配置,实施一系列精细化操作。2025 年,吨尿耗气降至 517.39m³,耗电降至 582.07kWh,同比均下降约 1%,在产量超额完成的同时,实现了消耗指标的持续优化。

安全是必须守住的底线。班组应急队伍以“快、准、稳”为准则,从 2017 年冰机房小氨罐进口管线泄漏的快速处置,到 2024 年成功处置火情,再到“4·19”异常工况的模拟实操,大班应急队员总能在第一时间响应。通过每月“双盲”演练和常态化培训,队员应急能力扎实提升,实现了全年安全环保零事故、产品质量合格率 100%,在竞赛中牢牢掌握主动。

复盘改进 持续精进

“红旗不是终点,而是新的起点。”交班后半小时内,各车间迅速上报数据,大班及时汇总分析,开展横向纵向对标,深挖波动

根源。在班前会上,大家直面问题、共商优化之策。2025 年,面对兄弟大班的紧追不舍,他们快速研究战术、调整策略,最终守住红旗。针对其他班组遇到的异常工况,他们也主动学习、模拟实操,将他人经验转化为自身“防火墙”。

班组始终以问题为导向推动持续改进。针对天然气气质不稳、设备老化等长期难题,建立案例共享库,形成“增加分析频次+灵活调整操作”的应对机制;发现应急培训“重理论轻实操”后,立即增加模拟演练与情景考核,提升实战能力。这种“发现—分析—解决”的闭环思维,推动着班组在八年中不断进化。

荣誉的背后是精神的传承。红旗激励着每个人在平凡岗位上追求卓越。党员罗军坚持无偿献血 23 年,累计献血 17200mL;任刚、张高琼等员工因排查重大隐患受表彰,用责任与担当为红旗增辉。

八载耕耘,七夺红旗。化工一大班以不甘落后的韧劲、精益求精的执着,完成了从“后进班”到“红旗班”的精彩逆袭,生动诠释了“红旗不倒志不渝”的奋斗精神,让这面鲜艳的红旗始终在生产一线高高飘扬。(吴春香)