

综合

二次创业再出发

二次创业党旗扬 一线冲锋勇担当

——党员“岗区队”市场攻坚与资产盘活纪实

党旗所指,行动所向。在“二次创业”的奋进征程中,复合肥一体化党工委与科技公司党委坚持党建引领,一支支党员突击队、一个个党员责任区迅速集结,兵分多路、协同作战。雅安荣经,他们为农送技,千吨订单彰显攻坚实力;南方市场,他们亮化门店、跟踪示范,硝基肥阵地越筑越牢;老库区现场,他们挥汗如雨,近万平方米闲置资产重焕生机。从销售一线到库房角落,从田间地头到门店网点,党旗高高飘扬,党员冲锋在前,用实干诠释初心,用担当书写答卷。

服务惠农 市场攻坚显身手

党建引领强担当,深耕三农践初心。5月22日,复合肥一体化党工委党员销售突击队走进雅安市荣经县。这支由营销骨干、农技专家和党员先锋组成的突击队,紧扣“服务惠农、品牌塑形、市场攻坚”三大目标,组织党员在农化服务、产品推广等一线亮身份、践承诺,切实将红色动能转化为市场攻坚的实际成效。

活动现场,党员销售突击队主动靠前,协助农技专家深入讲解科学施肥知识,针对农户在养分管理、病虫害防治中遇到的难题逐一答疑解惑。同时,用通俗易懂的语言,细致讲解公司产品的核心优势与售后保障,耐心回应各类咨询,以务实行动深化客户联结。通过农化讲座、产品推广、党建服务、订货会等多环节联动,构建起全流程、全方位的服务闭环。

在党员销售突击队的全力推动下,现场气氛热烈,农户和客户踊跃订货,累计订货总量达1040吨,其中硝基三元肥订货400余吨,有效推动产品销售提质上量,进一步提升美丰品牌在市场的认可度和影响力。

与此同时,在公司硝基肥销售核心阵地的南方市场,党员责任区在各区域开展先锋示范活动,落实好硝基三元肥市场攻坚行动,提升硝基产品市场份额。连日来,责任区党员结合区域市场特点,定制宣传海报700余份,分发至各销售网点,并将5至6月营销计划细化落实到具体责任人,明确任务分工,确保各项营销举措落地见效。

截至目前,南方市场党员责任区党员带头在广东中山、珠海市场开展门店亮化13场次,有效提升零售网点品牌形象与销售积极性。同时,深入田间地头跟踪水稻示范田建设,详细了解施肥效果与农户反馈,扎实推进后期观摩会筹备工作。

盘活资产 义务清理展作为

初夏五月,原美丰实业一分厂库区迎来一支特殊的队伍——科技公司党员突击队。70余名党员身着蓝色工装、佩戴党徽,深入这片长期闲置的库房区域,开展义务清理活动。经过集中整治,将闲置库房区域改造为备用库房,替代部分外租仓储资源,既盘活存量资产,也为降本增效和汛期物资安全筑

牢防线,用实际行动助力“二次创业”。

面对杂草丛生、沟渠淤塞的闲置库房区域,突击队摒弃外包作业的老路子,决定将“难点”变“亮点”,让党旗在攻坚一线高高飘扬。提前一周实地勘察,绘制清理地图,将库房及周边近万平方米区域划分为六个责任片区,各党支部认领“责任田”,明确清理范围与安全要求,突击队员分工协作,确保清理高效有序。

当清理到最后阶段时,意外发现一口被遗弃多年的老井,突击队现场调整方案,决定利用清理出的土石进行填埋。维修车间老党员肖岗满头大汗,仍蹲在井边用铁锹塞紧每一处缝隙;三轮车驾驶员雷鸿在坑洼颠簸的窄土路上往返20余趟,指节因用力紧握方向盘微微泛白。镰刀挥舞,铁锹起落,汗水浸透的工装在阳光下泛着盐渍,现场只有割草的“沙沙”声、石块撞击的“哐当”声和此起彼伏的号子声。

夕阳西下,金色的余晖洒满焕然一新的库区。曾经杂草丛生的荒地变得开阔平整,堵塞的排水沟重新疏通,堆积如山的杂物被清理一空,腾出数千平方米标准仓储空间,备用库房随时可以启用,为仓储高峰和汛期

物资安全打下坚实基础。

尿素车间党员雍高维看着清理一新的库房感慨道:“我在原一分厂工作了十几年,以前库房天天满负荷运转,现在收拾干净又能用了,老场地总算没浪费。”

从销售市场一线,到老库房区域的义务清理现场,“岗区队”虽战线不同,却同样闪耀着先锋模范作用的光芒。在雅安荣经,党员销售突击队以1040吨订货量交出市场攻坚的答卷;在南方市场,党员责任区用700余份海报、13场门店亮化、田间示范跟踪,筑牢硝基肥核心阵地。在美丰实业原一分厂老库区,70余名党员突击队队员用近万平方米的焕新面貌,让闲置资产重焕生机,实现降本增效与汛期安全双赢。

“岗区队”就是一面旗,哪里有需要,哪里就有党员冲锋的身影。他们用汗水诠释初心,以实干践行使命,把党建优势转化为发展胜势,为“二次创业”注入红色动能。新征程上,公司将持续深化“岗区队”建设,让党旗在一线高高飘扬,以高质量党建引领企业高质量发展迈上新台阶。(李卓蔓 杨进勇 何俊仪)

美丰加蓝入驻铁建高速

近日,美丰加蓝与铁建高速济乐公司达成合作,并完成项目落地,双方在京沪高速公路济乐段的三对服务区、两对停车区,为过往的货运卡友提供美丰加蓝高品质车用尿素溶液。

此次合作,美丰加蓝高品质车用尿素溶液产品供应将覆盖济乐高速全程,确保卡友们在该路段行驶中能够便捷、稳定地加注美丰加蓝优质品牌车用尿素。(董恒志)

举办 SCR 后处理系统维护培训

5月20日,美丰加蓝举办2026年度SCR后处理系统业务技能培训会。本次培训特邀后处理系统专业维修老师授课,重点解析SCR后处理系统报警故障,并针对后处理DPF堵塞、尿素结晶堵塞等实际问题展开深度讲解与案例分享。

培训会上,参训人员还结合实际工作中遇到的“间歇性报警但检查无果”“堵塞后清洗是否可行”等积极提问,培训老师逐一给出建议,包括基于故障码趋势预判堵塞风险、分等级处置堵塞(清洗、更换、预防性维护)等实用方案。

培训现场,老师还结合国六车型应用场景,拆解不同故障诱因对应的排查思路与处理方案,梳理日常保养维护的注意事项。(张明明)

抓实田间试验推广新品

5月,是果树、蔬菜施肥关键期,复合肥一体化农化服务中心结合作物需求与产品优势,精心推出硝基产品施肥套餐解决方案,针对设施栽培作物,重点推荐智能弹、美立方、福瑞得系列全水溶产品;露天果树、蔬菜生长及膨果期,主推美丰黄金3+金二代系列产品,全面覆盖作物从底肥到开花壮果全生育期养分需求。

近期,农化服务人员还聚焦液体新品,在广汉、金堂等区域开展田间试验,科学设置稀释倍数与施用配比,建立常态化跟踪机制,从叶片厚度、植株高度到整体长势表现,按照制定试验方案,系统收集各项试验数据,形成优化施用方案,为新品投放和规模化推广提供技术支撑。同时,开展液本微生物菌剂培训,从研发背景、产品特性、示范效果及推广方案全方位解读,深挖核心卖点,明确推广方向。(曾德富)

美丰小番茄 职工抢着买

“今天有小番茄吗?”5月25日一早,“美丰好货”微信群里,职工王亚就迫不及待地追问。前几次总抢不到,这次她早早蹲守。

午饭时分,新鲜小番茄从示范园运回德阳生产基地科技楼。红彤彤的盒装番茄堆了满满一桌,果香清甜诱人。王亚一口气买下8盒,满心欢喜:“总算能吃个够了!”消息传开,同事们纷纷赶来,不到一小时,近百盒便被抢购一空。

王亚还没来得及尝一口,8盒就被家人朋友分光,她不甘心再次折返。同事梁张健笑着从自己那份里匀出一盒:“咱的番茄太抢手,连周边老乡都来打听,我们自己人都不够分!”

这枚让职工争相抢购的小番茄,正是美丰自家示范田的绿色成果。150亩示范园内,番茄、西瓜、柑橘等作物长势喜人,各类新型肥料在此试验优化。今年番茄比市面品种提早上市,秘诀在于大棚三层保温精准控温,全程不打农药,科学施用黄金甲微生物菌剂、海藻酸复合肥及自研水溶肥,筑牢根基、提升口感。

种番茄更费功夫:每3天修剪侧枝,深夜关闭防裂果,清晨6点人工逐颗采摘,自然成熟、不催熟。这份用心换来果肉细腻、汁水饱满。连不爱吃番茄的技术经济研究院副院长赵曙光也连买两盒,赞道:“皮薄汁足,原汁原味!”

自己的示范田,自己的职工抢购。一枚小番茄,藏着美丰人的耕耘与执着,也种出了实打实的信赖与甘甜。(吴春香)

美丰肥料 真材实效

美丰试验示范田丰收掠影



1	2
3	4

- 1、金堂县施用黄金3+金2代和液本微生物菌剂的黄瓜,产量高,条形好,脆嫩爽口。
- 2、江油市丝瓜种植基地,施用美丰黄金3+金2代套餐肥,丝瓜挂果多,块头大,卖相好。
- 3、安州区美丰博易得小麦示范田,小麦穗大千粒重,亩产超1000斤。
- 4、金堂县300亩水果玉米施用美丰套餐肥,亩产4000斤,口感品质俱佳,市场竞相收购。

三大赛道 齐头并进

本次挑战赛自3月正式启动以来,受到公司青年职工积极响应。赛事围绕美丰品牌及产品研发,精心设置三大创作赛道:文字赛道聚焦研发故事、田间验证、市场征战、品牌传承四大方向;图片赛道通过AI工具生成产品视觉、品牌IP、企业形象、节气节日海报等创意作品;视频赛道则运用AI技术打造产品宣传短视频,突出产品特色与品牌调性。

“一开始听说要用AI进行创作,我还挺忐忑的。”谈及比赛,复合肥一体化赵钧健说道。

为保障赛事顺利推进,公司团委同步推出《“智绘美丰·AI创想”青年品牌创意挑战赛工作手册》,详细规范创作标准、AI工具实操、评审细则等内容;搭建AI创想交流群,由融媒体中心AI编辑全程提供技术指导与答疑;上线美丰AI素材库,汇集产品、厂区、老照片等核心创作素材;精心制作AI宣传主题视频,推出原创主题曲,营造浓厚创新氛围。

“那段时间交流群特别热闹,有同事在群里分享自己的作品,大家都互相提意见。”融媒体中心AI编辑杨昊霖谈到。

截至4月10日,赛事共征集文字作品32份、图片作品136张、视频作品102个,参赛内容覆盖AI创想、品牌表达、品牌宣传等多维度,充分彰显青年职工对公司品牌理念的理解与创新实践能力。

经过两轮专业初筛,20张图片作品、20个视频作品入围大众评审阶段,并通过公司微信公众号进行线上展示投票,吸引超4000人次参与,累计投票达8600余票。

最终,结合大众评审与专业意见,高子分公司张竹、复合肥一体化赵钧健分别斩获视频赛道、图片赛道第一名。张竹表示:“从最初对AI工具的陌生,到最终完成一个完整故事链的视频,期间经历数次调整,深刻体会到‘纸上得来

智绘青春 AI 赋能 创意逐梦向未来

——记公司青年品牌创意挑战赛

当人工智能邂逅青春创意,当新征程遇见数字浪潮,一场别开生面的创意盛宴精彩上演。

5月12日,由公司团委、融媒体中心联合打造的“智绘美丰·AI创想”青年品牌创意挑战赛完美收官。这场跨越近三个月的AI创想之旅,不仅诞生了多版本美丰专属AI数字吉祥物“祥瑞”,更汇聚了百余件AI创意作品,还有8位青年选手用演讲传递美丰精神,在“二次创业”的新征程上,绘就了一幅“青春有为、创新无限”的动人画卷。

终觉浅,绝知此事要躬行”,只有边干边学、边学边完善,才能真正掌握新技能。”

青春绽放 薪火相传

5月12日,本次赛事的重头戏——“智绘美丰·AI创想”品牌故事宣讲赛决赛举行。8名青年选手登上演讲台,结合自身成长经历与岗位实践撰稿,辅AI打磨,深情讲述美丰人的奋斗故事,在“二次创业”新征程上发出美丰青年的铿锵誓言。

在精神传承的故事里,多位选手不约而同地讲述了美丰精神的代代传承的力量。化肥分公司宋善妍率先登场,以20岁、37岁、59岁三个时代的“老张”形象为切入点,生动展现一代代美丰人精益求精的工匠精神,更特意设计不同年代同事同台的环节,让精神传承具象可感。当“我在美丰没有遗憾”的坚定誓言响彻会场,现场青年们的眼中饱含泪光。

物资采购中心季东方手持师傅传承的泛黄笔记本,娓娓道来“初心、匠心、向新”三堂课。高子分公司寇钰从“身出发,讲述一支平均年龄27岁的研发团队攻坚克难的成长故事,诠释“传

承有根、创新有人、品牌有魂”的深刻内涵,让匠心与创新在青年手中接力。

在一线攻坚的故事里,双瑞公司李瑞琪以资页8井口零散气回收利用项目建设故事为基,讲述能源板块10年坚守、敢为人先的奋斗历程,将一线项目的艰辛与坚守娓娓道来;化肥分公司杨鑫深情诠释永不褪色的“美丰蓝”,展现美丰人打破技术壁垒、攻克核心难题的创新精神;科技公司朱旭则将目光投向油田化学剂井上服务队,他动情地说,“李静的身影、岳超的双手、贾畅的汗水,这些实实在在就发生在我们身边的事,我就是想把这些真实的青春故事讲给大家听,让更多人知道一线青年的坚定。”

还有田间实践的故事,兴农本领是在泥土里练出来的”,道出农技人员的共同心声。

复合肥一体化彭栋梁以一封感谢信为引子,讲述博易得肥料从研发到田间的完整历程。这位常年奔波在农资讲台与田间地头的农技人员,动情地诉说着产品研发背后的故事。这袋肥

料的成功研发上市,是美丰人努力的凝结,也是“胖虎”向下扎根、向上生长的青春宣言。

这些故事来自不同岗位、不同领域,却共同勾勒出美丰人奋斗的群像,让美丰精神在青年的讲述中愈发鲜活、愈发动人。

以赛促育 赋能成长

台上精彩纷呈,台下默默耕耘。为提升演讲质量,公司团委与融媒体中心从前期讲稿打磨,到中期演讲技巧等方面前置介入,帮助选手逐一提升。

“选手都特别优秀,也特别努力。”负责演讲技巧培训的黄晓娟说,“从第一次彩排到最后决赛,每个人的进步都肉眼可见。看到大家从紧张怯场到自信从容,从生硬念稿到深情演绎,这就是比赛最大的意义。”

选手们互帮互助、共同进步的氛围也让人感动,宋善妍作为最有经验的选手,主动为其他选手录制视频、抠细节改不足。“她帮了我很多,每次演讲都给我录视频,然后逐帧分析哪里需要改进。”化肥分公司的杨鑫谈到,“大家一起努力的感觉,特别棒!”