



尽善尽美 丰已达人



2026 年 08 月 04 日

总编辑:徐宗美

总裁直联邮箱开通

wangliang.xnyq@sinopec.com

畅言纳谏,同心同行。7 月 29 日,公司“总裁直联邮箱”开通(wangliang.xnyq@sinopec.com),旨在营造开放、透明、合规的管理氛围,搭建高效、直接的沟通桥梁,广泛听取各方意见与建议,精准识别管理盲区,持续推动公司治理体系完善与优化。

公司鼓励全体员工及外部合作伙伴通过总裁直联邮箱反馈公司经营伙伴、规范治理、风险防范等方面意见,或提供有助于维护公司合法权益,避免、挽回或

减少公司经济损失,规避法律风险等的信息线索。

为确保信息传递的时效性与真实性,本次设立的总裁直联邮箱由总裁本人亲自掌握、直接查阅。对于通过该信箱反馈的信息与建议,凡经过评估和跟进具有较高参考价值、被公司采纳,或提供的信息线索经核实确为公司减少了损失,提升了治理效能的,公司将结合实际情况进行专项研究,并给予相应的奖励。

二次创业再出发

坚定战略聚焦 明确主业定位

复合肥一体化召开半年营销工作会,党委书记、董事长、总裁王亮参加会议,强调化肥是公司不动摇的绝对主业,化肥赛道具备良好的发展前景,要进一步梳理发展战略、明确发展规划,推动化肥主业可持续健康发展

7 月 10 日,复合肥一体化召开半年营销工作会,全面总结上半年销售工作开展情况,分析当前市场形势,安排下半年营销策略及三季度销售工作。党委书记、董事长、总裁王亮参加会议,对复合肥一体化上半年营销工作开展情况给予肯定,要求坚定战略聚焦,明确化肥主业定位,推动化肥主业可持续健康发展。副总裁董刚、财务总监李全平参加会议。

会上,王亮对当前及未来化肥板块发展提出十方面工作要求,一是高度重视产品质量,建立质量问题快速响应机制,以实际行动诠释“美丰肥料,真材实效”的质量承诺;二是深化差异化竞争策略,精准提炼产品核心卖点,切实提升品牌辨识度与终端说服力;三是联动规

模效应,建立“产量越高成本越低、销量越大成本越优”的联动认知,全面释放公司自有产能,形成“以销促产、以量降本”的可持续竞争优势;四是强化管理部门赋能,深入市场销售一线发现真实需求,建立内部交流学习机制,挖掘各市场战区的亮点做法和典型案例,进行深度分析、总结提升、全面推广;五是统筹资源配置,实施因地制宜、差异化配置资源策略,实现有限资源的高效投放;六是持续深化专项攻坚,进一步明确考核导向,完善激励约束机制,切实做到奖惩分明,形成正向引导与反向倒逼并重的良性循环,构建专项攻坚常态化机制;七是完善营销方法体系,坚持“先立后破”,全面分析利弊、系统研判,科学决策、风险可控,

谋定而后动;八是科学规划营销队伍建设,注重梯队搭配与组合,以战带训,以老带新;九是完善营销战略方案,推动策略闭环落地,以系统化思维推进,建立任务清单机制,明确各层级责任归属与推进时间节点,将营销策略转化为具体动作,强化执行和落地转化,形成闭环;十是强化协同联动,发挥一体化优势,公司上下要充分认识“营销是一个系统工程”的本质,需要全产业链各环节通力配合,打破壁垒、形成合力。

复合肥一体化安排三季度及下半年营销工作重点,灵活调整价格策略,全力保障市场份额;严控库存与跌价风险,强化产销衔接;加强原料采购前瞻研判,保障关键资源供应;高度警

惕新增产能冲击,提前布局核心客户维护;完善工业客户渠道,推动工业尿素常态化销售;强化队伍能力建设,加快营销服务转型;产供销协同联动,合力应对竞争加剧。

会上,复合肥一体化复肥事业部、氮肥部总结上半年营销工作成效,明确三季度重点工作规划,财务管理部、原料供应部通报上半年核心经济指标及原料市场行情,为经营决策提供支撑;六大战区围绕复合肥营销策略、新产品布局、生产质量管控及下半年工作安排,逐一汇报。公司各职能部门交流发言,互通工作思路、共商推进举措。

(仲伟伟 李尘城)

坚持实干导向 抓实发展实效

7 月 20 日,公司召开树立和践行正确政绩观学习教育读书班暨 7 月党委理论学习中心组学习会。党委书记、董事长、总裁王亮主持会议,公司党委理论学习中心组成员参加学习。

结合树立和践行正确政绩观学习教育及本次学习内容,会议要求,一是压实治党责任,健全履职体系,推动管党治党与生产经营、队伍建设深度融合、同向发力,筑牢企业发展政治根基;二是坚持实干导向,建强干部队伍,为奋斗者搭建成长平台,赋予发展机会,全力锻造忠诚干净担当的高素质专业化干部队伍;三是优化考核机制,抓实发展实效,各级干部要树立正确政绩观,求真务实、科学决策,真抓实干,杜绝虚功虚绩,全力助推企业高质量可持续发展。

会议视频学习了习近平总书记在国家科学技术奖励大会、2026 世界人工智能大会上的讲话,以及近期对防汛救灾工作、福建泉州一鞋厂火灾事故作出的重要指示,辅导学习了《习近平关于树立和践行正确政绩观论述摘编》第五至七章。

(李欢欢)

永葆军人本色 聚力二次创业

在中国人民解放军建军 99 周年之际,7 月 31 日,公司以红色观影、座谈交流、分层慰问相结合的形式开展庆祝活动。受党委书记、董事长、总裁王亮委托,党委副书记、纪委书记、工会主席徐宗美参加座谈会,公司 27 名退伍军人代表齐聚一堂、畅所欲言。

赓续军旅荣光,凝聚奋进力量。徐宗美代表公司向全体退伍军人职工致以诚挚的节日问候和崇高的敬意,肯定全体退伍军人褪去军装、坚守岗位,在公司生产经营、改革发展、攻坚克难中展现出的军人本色与责任担当。

结合公司当前发展形势与二次创业工作部署,徐宗美勉励公司全体退伍军人职工,永葆军人本色,传承优良传统,在企业发展历程中彰显老兵担当;深耕岗位实干,助力降本增效,以实实在在的工作成效为企业高质量发展赋能;聚力二次创业,主动担当奋斗,主动认清发展形势、树立危机意识,主动认清发展形势、树立危机意识。

座谈会开始前,参会代表集中观看红色电影《遵义会议》,在光影中重温革命峥嵘岁月,感悟伟大长征精神,从党的奋斗历程中汲取信仰力量与奋进动力。大家纷纷表示,永葆军人忠诚担当、拼搏实干的优良作风,始终牢记初心使命,立足本职岗位履职尽责,为公司二次创业、转型升级贡献老兵力量。

(李欢欢)

安全是最坚实的底盘

盛夏时节,骄阳似火;安全生产,重任在肩。7 月 21 日,公司召开 2026 年三季度 HSE 工作会,党委书记、董事长、总裁王亮强调,公司正处于“二次创业”关键阶段,转型升级时不我待,扭亏为盈迫在眉睫,安全是最厚重的底色,最坚实的底盘。党委副书记、纪委书记、工会主席徐宗美主持会议。

三季度极端天气频发、不安全因素增多、安全环保压力加大,王亮提出四点工作要求,一是树牢安全业绩观,深刻汲取事故教训,正确处理安全与发展、安全与生产、安全与效益的关系,强化红线意识、底线思维,树牢和践行正确的安全业绩观;二是共筑全员安全线,加强安全文化宣贯,强化安全文化执行,讲好安全文化传承故事,营造“人人讲安全、事事为安全、时时想安全、处处要安全”的良好氛围;三是织密基层防护网,严格落实“党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责”要求,加强党支部对安全工作的引导作用和党员干部对安全工作的模范带头作用,构建党支部牵头、党员带头、全员行动安全管理新格局;四是夯实安全基本功,深化全员隐患排查活动,强化直接作业环节过程管控,落实“防雷防洪防暑”措施,加强领导干部带班值班,抓实抓细安全防范工作,确保安全生产形势稳定。

会上,副总裁董刚安排部署三季度安全生产重点工作。会议还通报二季度生产、质量及 HSE 工作情况,观看安全生产警示教育片,科技公司、高分子公司汇报 HSE 半年工作。

(韩玉春 姚一可)

国事时评

我的岗位,离市场有多远?

行业产能过剩、价格承压,传统产品利润空间持续收窄——这已不是短期波动,而是长期的生存考验。2026 年仍是氮肥行业项目新增集中期,预计将有 507 万吨尿素年产能计划投产,年供应能力可能增长至 7750 万吨。供给洪流奔涌而至,市场用最直白的方式告诉全体美丰人:没有任何一个岗位可以置身事外。

行业竞争已从成本单项比拼升级为库存周转、产能利用率、服务响应速度的综合较量。如何打赢这场硬仗?不久前,党委书记、董事长、总裁王亮在复合肥一体化半年营销工作会上给出明确方向——“营销是一个系统工程,需要全产业链各环节通力配合,打破壁垒、形成合力。”

这句话直指要害,也揭开了长期以来制约企业战斗力的认知盲区:不少干部职工习惯性地认为,市场是销售单位的“责任田”,生产单位只管按计划开车,研发部门只管埋头搞技术,物流部门只管发运到站。这种“铁路警察各管一段”的惯性思维,在增量时代或许还能蒙混过关,但在存量博弈的当下,即是致命的短板。

市场的警钟已经敲响。生产环节排产节奏的快慢,直接影响库存是积压还是畅销;研发方向准不准,决定了产品是“门门进车”还是“连销对路”;物流效率高不高,关系到终端客户是

“如约而至”还是“望眼欲穿”。每一个看似后台的环节,其实都在前台参与着激烈的市场角逐。营销从来不是一道“销售题”,而是一道覆盖研发、生产、物流、服务的全产业链“系统工程”。

人人要有市场意识,不是一句空洞的口号,而是关乎饭碗的底线。对四川美丰而言,这意味着一场深刻的思想变革——从管理层到一线岗位,从实验室到生产车间,从仓储物流到市场服务,每一个岗位都需回答同一个问题——我的岗位,离市场有多远?

生产人员要敏锐捕捉需求节奏;研发人员要时刻紧盯竞品动态,让产品从实验室走向田间就有竞争力;物流人员要精算客户的等待成本,让发运效率成为服务口碑的加分项;服务人员要俯身倾听市场最真实的反馈,让每一次走访都带回市场的第一手情报……

当前,公司正开展“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育专项活动。这场活动的深意在于:二次创业,首先是一次思想上的再出发;转型升级,最难转的不是设备和技术,而是头脑中的惯性。只有当市场意识融入每一个工位、每一道工序、每一次决策,营销这个复杂的系统工程才能高效运转。

市场不相信眼泪,但永远奖励那些听见炮火、并肩冲锋的人。



关怀送到检修一线 安全质量牢记心间

科技公司装置年度检修正如如火如荼推进。7 月 31 日,党委书记、董事长、总裁王亮深入检修一线,看望慰问一线干部职工,为大家送去关怀与问候。副总裁董刚参加慰问。

“大家一定要把安全放在第一位,紧盯特殊作业环节,严格落实作业审批制度,把各项安全防护措施落细落实,严把检修质量关。”王

亮来到装置检修各作业点,仔细察看检修作业进展和重点项目推进情况,详细了解安全管控、质量监督等情况,叮嘱大家科学统筹、合理安排,在保证安全和质量的前提下,高质量完成检修目标任务。

“大家辛苦了”“一定要备足劳动防护用品”……检修现场,一线干部职工忙碌作业,汗水浸透工装。王亮对大家不畏酷暑、攻坚克难

难的敬业精神给予肯定,关切地叮嘱大家注意劳逸结合,做好个人防护,切实保障身体健康。

一句句暖心话语,一份份慰问物品,传递着组织的关怀与温暖,让一线干部职工备受鼓舞。大家表示,将切实把关怀转化为动力,强规范、守纪律、重协同、严监管、保后勤、广宣传,确保年度检修工作安全、规范、高效推进。

(唐有)

深化党建业务融合 助力二次创业转型升级

重点任务

一、支部领办攻坚,破解融合“两张皮”难题

坚持问题导向,把支部重新钉回生产经营一线,把党建重新绑回业务输赢,从源头上破解“两张皮”问题。

1. 实施支部领办难题“季度攻坚”。各党支部聚焦本单位本领域核心痛点难点,每季度至少领办 1 件急难险重问题,形成“一支部一清单”。生产类党支部重点围绕科技创新、稳产降耗、安全环保、质量提升等方面选题;营销类支部重点围绕市场开拓、客户增长、货款回收等方面选题;机关类党支部重点围绕效率提升、服务赋能、流程优化等方面选题。建立季度跟踪通报机制,完成情况纳入年度党建工作考核。

2. 深化“党建+”项目化管理。围绕年度最紧迫的生产经营任务,聚焦市场攻坚、降本增效、LNG 业务拓展、科技研发攻关、安全环保、防洪防汛等重点领域,设立党建攻关项目,明确项目目标、具体措施、

为深入学习贯彻习近平总书记关于国有企业党的建设重要论述,全面落实新时代党的建设总要求和新时代党的组织路线,根据中国共产党第十九次全国代表大会暨半年工作会的部署要求,进一步深化党建业务融合工作,7 月 31 日,公司党委印发《关于深化党建业务融合 助力二次创业转型升级的通知》文件,推动党建工作与生产经营深度融合,助力公司二次创业转型升级。

《通知》明确总体要求,立足公司“二次创业、转型升级”发展大局,牢固树立党组织书记要有党建系统思维的工作理念,切实履行支部不对业务输赢负责,就是最大的形式主义的工作导向。以支部领办难题为核心抓手,以党员先锋模范作用发挥为关键支撑,推动党建工作与生产经营同谋划、同部署、同推进、同考核,实现党建工作从“有形覆盖”向“有效覆盖”转变,切实把党的政治优势、组织优势转化为公司的发展优势、竞争优势,为全面完成全年生产经营目标任务,推动公司高质量可持续发展提供坚强政治保证和组织保证。

重点任务包括三个方面,一是支部领办攻坚,破解融合“两张皮”难题。

实施支部领办难题“季度攻坚”,深化“党建+”项目化管理;二是机制协同联动,打通融合“最后一公里”。建立同步部署机制,强化干部双向培养;三是党员先锋引领,树立融合“风向标”标杆。深化“岗区队”建设,开展“亮身份、践承诺、比贡献”主题活动。

公司党委要求,一是压实主体责任。各直属党组织书记要切实履行主体责任,书记要亲自研究部署、亲自推动落实,班子成员要切实履行“一岗双责”,坚持实事求是、真抓实干,坚决杜绝形式主义、官僚主义,把党建业务融合纳入重要议事日程,结合本单位实际制定实施方案,真正把党建工作成效体现在提升效益、推动发展上。二是强化督导考核。党群工作部将加强日常督导和检查,建立通报机制,对推进有力、成效明显的予以表扬推广。党建业务融合成效纳入年度党建工作考核,考核结果与评先评优挂钩。三是注重典型引领。及时总结提炼各单位在党建业务融合中的好经验好做法,选树一批叫得响、立得住、可复制的先进典型。充分利用公司内网、微信公众号、宣传栏等阵地,加大宣传力度,发挥示范带动作用,营造比学赶超的浓厚氛围。