

秋之实

2026年9月

第四十期

<http://www.scmeif.com>

四川美丰化工股份有限公司主办

甘肃渭门花海镇大畅河农场，280亩向日葵采用美丰定制施肥方案，茎秆粗壮花盘大，籽粒饱满，收获种植户的信赖与认可。

风帆

FENG FAN

尽善尽美 / 丰己达人

Autumn 秋之实

2026年9月 第四十期

四川美丰化工股份有限公司主办

封面故事

盛夏之光



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。

公司鼓励全体职工及外部合作伙伴通过总裁直联邮箱反馈公司经营管理、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。

盛夏之光

当一束强光刺破幽暗的容器内部，映照出检修人员专注而坚毅的面庞时，我们看到的不仅是一次寻常的设备检查，更是盛夏时节一场关乎安全、责任与担当的攻坚序幕。这束光，是守护生产的信念，更是对“为何选择在酷暑中检修”这一疑问最生动的回答。

很多人不解，为何偏要在骄阳似火的夏季，让装置停下运转的脚步，进行这场耗时耗力的大修？答案，就藏在这束光所照亮的每一个细节里。

从生产节奏看，夏季是化肥产品的传统淡季。此时停车，对市场和订单的影响最小，相当于为装置按下了一个“暂停键”，让我们能从容地进行“全身体检”。这短暂的停歇，是为了在旺季到来时，能以更饱满的状态、更稳定的性能全力冲刺，这是基于经济效益与生产规律的最优解。

从设备特性看，高温恰恰是检验和修复设备的“试金石”。金属在高温下热胀冷缩趋于稳定，此时紧固的法兰、更换的垫片，在经历秋冬的冷却收缩后，密封性反而更加可靠。而且，夏季气温高，设备清洗置换后水分挥发快，不易残留，大大降低了受限空间作业的安全风险，让检修质量更有保障。

更深层的原因，是一份“让电于民”的社会担当。盛夏是民用空调用电的高峰，电网负荷承压。我们主动选择此时检修，降低工业用电负荷，既规避了突发限电导致非计划停工的风险，也为民生用电腾出了空间。这束光背后，是企业经济效益与社会责任之间的坚定抉择。

当然，我们也深知高温作业的挑战。因此，我们错峰施工、优化环境、设置防暑服务点，用藿香正气液、绿豆汤和西瓜为每一位“追光者”保驾护航。这束光，不仅照亮了设备的内部，也照亮了我们对员工健康的关怀。

这场夏日检修，不是简单的拧螺丝、换零件，而是一场精心筹划的攻坚战。它考验着我们的技术，更考验着我们的意志与情怀。当检修结束，装置重新转动的那一刻，大家在酷暑中的坚守与付出，都已化作下一轮长周期安全运行的坚实基础。



▲P01

党委书记、董事长、总裁王亮带领公司形势任务教育专项活动调研组，在江苏灵谷化工开展“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育专项活动调研，了解灵谷化工货运码头情况。

美人美事 | P01-P06

- 01 矢志不渝跟党走 砥砺奋进新征程
- 02 树立正确政绩观 凝聚发展新动力
- 03 开展“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育专项活动调研
- 05 庆祝中国人民解放军建军99周年
- 06 慰问科技公司大修现场干部职工
- 06 开展急救知识专题培训

党建引领 | P07-P26

- 08 让党旗在公司二次创业的战场上高高飘扬
- 09 凝心聚力再出发 二次创业谱新篇
为公司高质量可持续发展而努力奋斗
- 15 榜样如炬 聚力前行
- 17 先锋礼赞
- 19 党旗在一线 创业当先锋
- 21 深化党建业务融合 助力二次创业转型升级
- 23 党徽闪耀处 匠心筑梦时
- 25 党旗领航强根基 融合赋能促发展

二次创业 | P27-P50

- 28 每一位职工都要主动思考“我们能为企业干什么”
- 29 短评：不做“旁观者” 真做“担当者”
- 30 表彰33项科创成果 奖励28.25万元
- 31 我国复合肥行业新型肥料发展态势、结构演变与产业升级研究
- 41 行业观点：开启煤化工产业高质量发展新阶段
- 48 他山之石

攻坚市场 | P51-P66

- 52 坚定战略聚焦 明确主业定位
- 53 评论：我的岗位，离市场有多远？
- 54 新品融晶先锋上市
- 55 在戈壁滩上扎下信任之根
- 57 好肥料自己会说话
- 59 热浪滚滚 服务“滚烫”
- 61 视觉：营销一线
- 63 从8套“硬骨头”到100%售罄
- 65 从一卷样膜到一条链条

奋战当夏 | P67-P76

- 68 215项检修淬匠心 二次创业势正劲
- 72 视觉：夏日检修
- 73 奋战当“夏” 清凉润“夏”

活力美丰 | P77-P93

- 78 三把钥匙启新程 一片星海向未来
- 82 视觉：美丰欢迎你
- 83 薪火相传 美美与共
- 85 静水深流 自有力量
- 89 视觉：幸福美丰 山水远行



▲ 科技公司大修现场，检修人员装配安全阀。

人本 诚信 开放 创新 共赢
People oriented Integrity Open Innovation Win-win



上期封面
Cover of Episode 39

第四十期
Episode 40

主 办 四川美丰化工股份有限公司
总 编 徐宗美
副总编辑 彭小兵
主 编 陶勇
责任编辑 吴家勋
编 辑 代明珠 王建勋
校 对 吴春香 王惟宇 李尘城
新闻热线 0838-6139853
地 址 德阳市菱华南路1段10号
邮 编 618000
网 址 Http://www.scmeif.com
电子邮件 188444765@qq.com

扫描二维码
关注美丰 了解美丰



四川美丰
微信公众号



四川美丰
视频号



四川美丰
抖音号



矢志不渝跟党走
砥砺奋进新征程

集中收看庆祝中国共产党成立105周年大会直播

7月1日上午，庆祝中国共产党成立105周年大会在北京人民大会堂隆重举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平向“七一勋章”获得者颁授勋章并发表重要讲话。当天，公司总部、各生产经营单位分别组织党员干部职工集中收看大会盛况，认真聆听习近平总书记在大会上的重要讲话，深刻感悟中国共产党105年来波澜壮阔的奋斗历程，体会新时代国家发展取得的辉煌成就。

105载风雨兼程，105载初心如磐。中国共产党团结带领人民书写了中华民族几千年历史上最恢宏的史诗，创造了经济快速发展和社会长期稳定两大奇迹，成功开辟了中国式现代化道路。习近平总书记的重要讲话，既是对百年奋斗历程的深情回望，更是对迈向新征程的豪迈宣示，让每一位收看者心潮澎湃、备受鼓舞。

作为成长在党旗下的国有控股上

市公司，四川美丰50年发展史，就是一部“感党恩、听党话、跟党走”的奋斗史。“十五五”开局之年，公司开启“二次创业”新征程，将以高质量党建引领高质量发展，赓续红色血脉，弘扬“艰苦奋斗、务实担当、敢为人先、追求卓越”的美丰精神，在转型发展的赛道上奋力跑出加速度，交出一份无愧于时代、无愧于使命的优异答卷。

树立正确政绩观 凝聚发展新动力

公司扎实开展树立和践行正确政绩观学习教育

公司党委将树立和践行正确政绩观学习教育作为重要政治任务，通过专题党课、集中读书班、理论学习中心组学习等多种形式，一体推进学查改，引导广大党员干部校准政绩坐标，将学习成果转化为聚力二次创业、决胜转型升级的实际行动。

6月29日，公司举办树立和践行正确政绩观学习教育专题党课暨2026年6月党委理论学习中心组学习（扩大）会，邀请德阳市委党校党史党建教研室主任、副教授彭柳作专题辅导。彭柳围绕“政绩为谁而树、树什么样的政绩、靠什么树政绩”三个根本问题，深刻阐释了正确政绩观的重要意义、丰富内涵和实践要求。公司250余名党员干部通过现场和视频形式聆听党课，并集中观看《榜样10》。大家一致表示，要坚守“产业报国”初心，以“功成不必在我、功成必定有我”的境界担当，立足岗位真抓实干。

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2026年7月党委理论学习中心组学习会。学习习近平总书记近期重要讲话和重要指示批示精神，辅导学习《习近平关于树立和践行正确政绩观论述摘编》相关章节。会议要求，压实治党责任，推动管党治党与生产经营深度融合；坚持实干导向，全力锻造忠诚干净担当的高素质专业化干部队伍；优化考核机制，树立正确政绩观，求真务实、科学决策，杜绝虚功虚绩，助推企业高质量可持续发展。

8月17日，公司召开2026年8月党委理论学习中心组学习会，采取视频集中学习、领学辅导、会后自学相结合的方式，推动理论学习走深走实。会上，学习了《习近平总书记倡导践行正确政绩观指引党和国家事业发展的生动实践——发展决不能以牺牲人的生命为代价》和《习近平总书记倡导践行正确政绩观指引党和国家事业发展的生动实践——以新发展理念引领高质量发展》。会议强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于安全生产重要论述，树牢底线思维，筑牢安全生产防线；要准确把握新发展理念，把创新和绿色发展摆在企业转型升级的核心位置，积极借鉴行业先进经验，推动企业高质量发展。

通过一系列扎实有效的学习教育，公司上下进一步统一了思想、凝聚了共识。广大党员干部纷纷表示，将自觉把新发展理念贯穿到企业发展全过程，以实干实绩书写公司高质量发展新篇章。

7月中下旬，公司形势任务教育专项活动领导小组组长，党委书记、董事长、总裁王亮带领调研组，先后到湖北新洋丰、山东史丹利、江苏灵谷化工以及四川金象、泸天化集团，开展“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育专项活动调研，交流产业发展、项目建设、工艺技术、产品研发、渠道建设等方面工作。负责具体牵头推进此次专项活动的领导小组副组长，党委副书记、纪委书记、工会主席徐宗美；专项活动领导小组副组长，财务总监李全平、总工程师刘心强；以及复合肥一体化、总部相关职能部门负责人参加调研。



▲ 在史丹利参观，听取企业发展情况介绍。



▲ 参观新洋丰，交流复合肥产业布局情况。



▲ 在灵谷化工展厅，了解尿素产业发展情况。



▲ 在泸天化参观，听取项目建设情况介绍。



▲ 在眉山金象智控中心，交流新品研发情况。



▲ 8月19日至21日，公司举办2026年度新入职员工集中培训。



▲ 7月31日，党委书记、董事长、总裁王亮在科技公司大修现场慰问一线干部职工。



▲ 7月31日，在中国人民解放军建军99周年之际，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。



▲ 7月29日，化肥分公司开展急救知识专题培训，专业医生演示正确使用AED除颤仪。

让党旗在公司 二次创业的战场上高高飘扬

公司召开庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会

7月9日，公司召开庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会，庆祝党的生日，重温党的光辉历程，讴歌党的丰功伟绩，传承伟大建党精神，总结上半年工作，部署下半年工作，表彰“两优两先”，授牌公司级党员责任区、党员示范岗。党委书记、董事长、总裁王亮要求，赓续红色血脉，弘扬“艰苦奋斗、务实担当、敢为人先、追求卓越”的美丰精神，以高质量党建引领高质量发展，向上级党组织、股东和职工交出一份满意答卷。党委副书记、纪委书记、工会主席徐宗美主持会议，党委委员、副总裁童刚宣读表彰和授牌决定，公司领导王东、李全平、王明超参加会议。

大会在庄严的国歌声中拉开序幕。在王亮的带领下，与会全体党员面向党旗，举起右手，紧握拳头，重温入党誓词。铿锵的誓词是对信仰的坚守、对责任的担当，凝聚起全体党员坚守初心、勇担使命的坚定信念。

会上，王亮作题为《凝心聚力再出发 二次创业谱新篇 为公司高质量可持续发展而努力奋斗》的讲话，总结上半年工作成效，剖析存在的问题与不足，明确下半年工作抓手。上半年，面对需求疲软、产能过剩、原料涨价、竞争白热化的严峻形势，公司紧扣“127”工作主线，聚焦降本、增效、拓市、创新，取得一定工作成效：安全环保固本强基、挖潜降本成效显著、市场攻坚多点开花、产业发展步伐加快、管理提质赋能增效、党建引领培根铸魂。

在肯定成效的同时，王亮强调，更要清醒地看到存在的问题：经营业绩不及预期、市场竞争力亟待提升、战略规划还不具体、人才梯队断层、干事创业的文化氛围还不浓厚，必须以形势任务教育为契机，统一认识、统一目标、找准路径，打一场上下同欲的突围战。

下半年，是公司扭亏为盈开新局、二次创业再出发的攻坚阶段。王亮要求，深入贯彻落实公司“两会”精神，紧扣“127”工作主线，以“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育为抓手，坚持问题导向、目标导向、结果导向，引入精益管理，重塑美丰品牌，突出“经营提

效、项目提速、管理提质、党建提能”，全力冲刺年度目标。

王亮强调，重点抓好四方面工作：一是以“不破楼兰终不还”的决心，坚决打赢市场攻坚战。重塑营销体系，完善营销策略，优化产品结构，优化渠道建设；二是以“咬定青山不放松”的韧劲，深挖降本增效潜力。严控预算开支，狠抓供应链降本，深化技改降耗，提高执行效率降本；三是以“敢教日月换新天”的魄力，加速产业转型升级。做好“十五五”谋篇布局，抓好新项目落地，加快新品研发转化；四是以“时时放心不下”的责任感，守牢安全合规底线。强化隐患排查，提升本质安全，严控经营风险。

政绩观是“方向盘”，党建、业务融合是“发动机”。王亮强调，必须以自我革命的精神，推动党建从“虚功”向“实干”回归，把政治优势转化为发展优势。一是以正确政绩观校准“坐标”，解决“为谁干”的问题；二是以支部领办难题打造“抓手”，解决“怎么干”的问题；三是以党员冲锋在前树立“标杆”，解决“谁来干”的问题。

王亮要求，各级领导干部要带头深入一线，到市场去、到车间去、到项目现场去，让党员干部集中精力干实事、开新局，把攻坚一线变成检验党性的考场、识别干部的战场。要将树立和践行正确政绩观学习教育的成果转化为攻坚克难的行动，将形势任务教育的共识转化为转型升级的实效，让党旗在公司“二次创业”的战场上高高飘扬，为全面完成2026年各项目标任务、开创公司高质量可持续发展的新局面而努力奋斗。

会上，表彰1个先进党组织、7个先进党支部、8名优秀党务工作者、21名优秀共产党员，集中授牌6个公司级党员责任区、10名公司级党员示范岗；与会人员集中观看公司党员岗区队和“两优两先”展播视频《先锋礼赞》；2名先进代表发言。

（王建勋）



党建引领

党旗猎猎，号角催征。在公司“二次创业”的攻坚战场上，党建工作与生产经营同频共振。支部领办难题，党员冲锋在前，从生产装置的精细巡检到市场前沿的奋力拼抢，从项目建设的昼夜坚守到技术攻关的迎难而上，每一个攻坚阵地都闪耀着党徽的光芒。党建与业务深度融合，政治优势转化为发展优势。二次创业，奋斗有我；转型升级，使命在肩。让鲜红的党旗，在高质量发展的新征程上高高飘扬。

凝心聚力再出发 二次创业谱新篇 为公司高质量可持续发展而努力奋斗

凝心聚力再出发 二次创业谱新篇 为公司高质量可持续发展而努力奋斗

——在四川美丰庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会议上的讲话

党委书记、董事长、总裁 王亮

在树立和践行正确政绩观学习教育走深走实的关键时期，在公司“聚力二次创业，决胜转型升级”的关键阶段，在全年工作承上启下的重要节点，今天，我们召开四川美丰庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会，这既是一次传承红色基因、凝聚奋进力量的纪念会，也是开启公司二次创业新征程的动员会，更是一次以高质量党建引领高质量发展的誓师会。

今天受到表彰的先进集体和个人都是公司努力拼搏、踏实进取的优秀代表，是公司各条战线的榜样标杆，他们用汗水浇灌收获、用奋斗诠释担当，树起了一面面争先创优的旗帜。在此，我代表公司党委、经营班子，向受到表彰的先进集体和个人，表示热烈的祝贺！向公司600余名共产党员、向奋战在各条战线上的2400余名干部职工，表示衷心的感谢和崇高的敬意！

百年大党风华正茂，千秋伟业薪火相传。回望105年前，嘉兴南湖的一叶红船，承载着民族复兴的伟大梦想，开启了改变中国命运的历史航程。习近平总书记在庆祝中国共产党成立105周年大会上的重要讲话中深刻指出，105年来，我们党始终坚守为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴的初心使命，深刻洞察世界发展大势，准确把握各个历史时期社会主要矛盾变化，团结带领全国各族人民不懈奋斗，创造了新民主主义革命、社会主义革命和建设、改革开放和社会主义现代化建设、新时代中国特色社会主义的伟大成就，书写了中华民族几千年历史上最恢宏的史诗。105年不懈奋斗，从根本上改变了中国人民的前途命运，开辟了实现中华民族伟大复兴的正确道路，展示了马克思主义的强大生命力，深刻影响了世界历史进程，锻造了强大的中国共产党。今天，中华民族伟大复兴势不可挡，展现出前所未有的光明前景。

习近平总书记强调，“人民是历史的创造者，是真正的英雄。”正是紧紧依靠人民，我们党才书写了中华民族几千年历史上最恢宏的史诗。作为一家有着50年历史、始终在党旗下面茁壮成长的国有控股上市公司，四川美丰的发展史，就是一部“感党恩、听党话、跟党走”的忠诚奋斗史。从建厂之初的单一氮肥厂，到如今覆盖化肥、环保、能源、精细化工、高分子材料、现代农业的六大产业板块，一代代美丰人始终将企业发展融入国家战略，坚守“产业报国”初心，在时代的洪流中书写了壮丽的篇章。站在“十五五”开局之年的新起点，我们开启“二次创业”新征程，就是要赓续红色血脉，弘扬“艰苦奋斗、务实担当、敢为人先、追求卓越”的美丰精神，以高质量党建引领高质量发展，向上级党组织、股东和职工交出一份满意答卷。

一、直面挑战、承压奋进，以复盘反思校准攻坚方向

2026年是“十五五”规划的开局之年，也是公司“二次创业”启航的关键之年。上半年，面对需求疲软、产能过剩、原料涨价、竞争白热化的严峻形势，公司紧扣“127”工作主线，聚焦降本、增效、拓市、创新，守住了安全环保底线，在多个领域取得成效。

（一）安全环保固本强基。全面落实“234555”管理模式，实现微小及以上事故为零。压紧责任体系，化肥分公司、科技公司顺利通过中央及省级安全生产巡查；隐患整治精准发力，“我为安全做诊断”兑现奖励近10万元，组织重大隐患判定培训考核；应急能力实战提升，深入开展“集中安全诊断”活动，“三盲”演

练检验真功夫，“承包商作业安全管控系统”进入开发阶段；强化环保管理；科技公司完成三聚氰胺装置废水储槽项目建设；复合肥公司成功换领新《排污许可证》。

（二）挖潜降本成效显著。开展“降本增效‘金点子’征集”专项活动，完成首轮建议征集。探索石膏提纯硫酸技术转化，降低硫酸采购成本，助力复合肥产品综合降本。复合肥一体化通过集中采购、修旧利废等降本超700万元；高分子公司通过配方优化、旧料回收等降本350余万元；化肥分公司通过自行修复改造、废旧材料再利用、政策红利争取等实现降本230余万元；科技公司通过生产降耗、修旧利废、自主安装等实现

降本200余万元；四川双瑞通过节能技改、修旧利废等实现降本约90万元。

（三）市场攻坚多点开花。复合肥一体化聚焦硝基肥扩销增量，5月单月销量同比增幅达49.2%；加蓝公司创新渠道模式，落地中铁建济乐高速项目，实现山东高速系统“零的突破”，并完成首批次液袋UAN发运；科技公司油田助剂销量同比增长140%，成功中标中石化核心标包；四川双瑞贵州“加气走廊”7座站点稳定运营，累计零售2.5万吨，成为稳定的利润增长点。

（四）产业发展步伐加快。资页8井LNG橇装项目和元陆33井CNG项目已投产，为公司能源版图扩张奠定了基础。新品研发上市提速，液体微

生物菌剂“液本”成功上市，开辟全新赛道；高分子公司MDOPE膜入选四川省首批“天府名品标准培育项目”，品牌影响力提升。含聚谷氨酸尿素研发试产，新增授权专利多件，发布企业标准3项。

（五）管理提质赋能增效。公司职业技能等级认定获国家认可，12个工种实现“国网可查、社会通用”；择优遴选20名优秀后备人才、青年职工开展跨单位、跨岗位挂职轮岗历练，全面提升职工综合能力；业财一体化系统全面上线，全产业链盈利分析完成论证；“一企一策”优化考核，精简指标、量化评价，适配公司当前发展。

（六）党建引领培根铸魂。扎实开展树立和践行正确政绩观学习教育，举办读书班，开启“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育活动，统一思想，凝聚共识。拓展党建引领创新示范，选树公司级党员责任区6个，党员示范岗10个，激励党员发挥先锋模范作用。创新举办AI短视频创作比赛、“智绘美丰”品牌挑战赛，激发青年活力。创新开展24小时探厂云直播，彰显春耕保供的美丰底气。独家冠名全民健身走（跑）大赛射洪首站启动赛，助力川超足球联赛，美丰品牌影响力持续提升。持续开展“5·10”思廉日活动，“廉语清风”品牌深入人心。

在肯定成绩的同时，我们更要清醒地看到存在的问题。一是经营业绩不及预期。受原料涨价、产品限价、需求疲软等多重挤压，公司出现阶段性亏损，扭亏为盈任务十分艰巨。二是市场竞争力亟待提升。部分战略产

品（如UAN、聚谷氨酸尿素）推广远未达预期，特肥品牌影响力远远不够，渠道掌控力远远不足。三是战略规划还不够清晰、不够具体。公司加快转型升级、改造旧引擎、拓展新赛道、培育新动能的发展路径还不清晰，缺乏一张蓝图绘到底的底气和具体项目的支撑落地。四是人才梯队断层。懂技术、懂经营，特别是懂销售的复合型人才稀缺，部分干部职工仍然存在“吃老本”思想，对“二次创业”认识不足，危机意识不强。五是干事创业的文化氛围还不浓厚。“重表态轻落实、当面沟通不足、执行偏离要求”等现象依然广泛存在，“说实话、干实事”的工作作风亟待改进提升。

当前，行业洗牌加速，不进则退、慢进也是退。我们必须以形势任务教育为契机，统一认识、统一目标，找准路径，打一场上下同欲的突围战。

一是认清生存现状之“危”，破除思想坚冰。当前，化肥行业“冰火两重天”，经营业绩不及预期，本质上是传统发展路径难以为继的警示。“二次创业”不是口号，而是生存的选择。我们开展“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育专项活动，就是要通过大调研、大讨论、聚共识，引导全体干部职工深刻理解：不转型就是死路，慢转型就是等死。必须摒弃“等靠要”思想，树立“生存靠自己”的强烈危机感。

二是找准转型升级之“机”，明确突围路径。当前，国家粮食安全有刚性稳定需求，公司有中石化股东背景和地方政府的支持。我们必须抓住

转型发展的窗口期，从单纯的“化肥产品制造商”向“作物解决方案服务商”转型。下半年，要高标准完成《公司发展形势白皮书》的深入讨论和深化运用，高质量推进“讨论·找路径”“共识·出成果”两个阶段的任务，加快形成《“二次创业、转型升级”实施意见》，明确时间表、路线图、责任人。

三是强化全员参与之“责”，凝聚攻坚合力。从领导班子到一线职工，每个人都是二次创业的当事人，没有旁观者。领导班子要定战略、定资源；中层干部要找短板、抓协同；基层一线要降成本、保安全、提质效。绝不允许只谈成绩不谈问题，只提困难不提方案。要将大讨论中发现的“金点子”转化为降本增效的“金钥匙”，让每个岗位都成为利润的贡献点。

二、直面问题、精准发力，以非常举措决战扭亏为盈

下半年，我们将迎来新中国成立77周年，也是公司扭亏为盈开新局、二次创业再出发的攻坚阶段。总的要求是：深入贯彻落实公司“两会”精神，紧扣“127”工作主线，以“聚力二次创业、决胜转型升级”形势任务教育为抓手，坚持问题导向、目标导向、结果导向，引入精益管理，重塑美丰品牌，突出“经营提效、项目提速、管理提质、党建提能”，全力冲刺年度目标。

（一）以“不破楼兰终不还”的决心，坚决打赢市场攻坚战。市场是我们的生命线，销售是当前的核心瓶颈。一是重塑营销体系。重建营销部门，发挥支撑、赋能作用，建立产品、渠道、品牌矩阵体系，量化美丰品牌的核心竞争力，建立差异化的竞争优势。根据公司阶段发展目标，加快销售人员的队伍建设和引进和培养。二是完善各专业营销策略。以化肥营销为例，建立系统思维，绘制作物、土壤、主要竞品等市场基础地图，回答清楚“我们目标用户在哪里、我们的目标市场有多大、我们的对手是谁”等基本问题，全面梳理现有产品层级，精准定位，清晰划分高端、中端、流量等品类，明确自身市场份额与增长点，找准重点主攻区域，深耕细分市场，配套相应营销策略，确保实事求是，可操作、可执行；持续推进“微观营销+数字化看板”项目，加快策略落地。三是优化产品结构。通过精准解决客户痛点，推荐客户合适的产品，加大主推产品、拳头产品、爆款产品的营销力

度。四是优化渠道建设。强化空白市场攻坚，扩大销售渠道；对于持续未完成目标的经销商和空白区域，推进分品牌经销机制。

（二）以“咬定青山不放松”的韧劲，深挖降本增效潜力。成本是企业核心竞争力。我们必须树立“干毛巾也要拧出水来”的降本意识。一是严控预算开支。牢固树立“过紧日子”思想，坚持“无预算不开支、超预算不列支”，全面梳理各类支出，从实从严审批。凡是不满足“为客户创造价值”“为公司盈利”“增加职工幸福感、获得感”原则的，坚决做到不该花的钱不花、可干可不干的事不干。二是狠抓供应链降本。细化技术标准，优化供应商结构，增加竞争，研判市场趋势，细化关键原材料成本构成分析，抢抓机遇，探索战略采购，提高框架采购率；持续推进石膏提纯硫酸技术落地，从源头降低成本。三是深化技改降耗。复盘装置非计划停车原因，落实预防性检修。化肥分公司要严控吨尿素天然气消耗，科技公司要优化三胺、硝铵工艺，双瑞公司要加快推进脱重烃装置、BOG不凝气回收等重点项目落地投用，向技改要效益。四是提高执行效率降本。突破“部门墙”和“流程卡点”，明确业务流主责和协同责任，最大程度减少内耗。

（三）以“敢教日月换新天”的魄力，加速产业转型升级。一是做好“十五五”谋篇布局。高标准完成“十五五”规划编制，四个产业专班要继续深化煤化工、电子化学品、化

工新材料等项目调研，为公司长远发展储备优质项目。二是抓好新项目落地。四川双瑞要争取更多气源，做好人员和设备准备，要确保新的LNG或CNG橇装项目早日投产、尽快达效。科技公司要加快针状肥项目建设速度，早日投产见效。三是加快新品研发转化。积极推进功能性氨基酸肥料、水稻专用肥的研发量产，加快基因诱控型生物刺激素的成果转化，形成新的利润增长点。

（四）以“时时放心不下”的责任感，守牢安全合规底线。没有安全，一切归零。一是强化隐患排查。扎实开展“百日安全生产活动”，对照重大隐患判定新标准，逐条排查整改，特别要关注夏季汛期、雷雨天气风险。加强对承包商和特殊作业的现场监管，坚决杜绝“三违”行为。二是提升本质安全。加快推进设备完整性管理体系建设，利用年度大修机会，及时更换科技公司合成转化废锅、化肥分公司2#φ1200合成废锅，彻底消除隐患。三是严控经营风险。组织首次内控穿行测试，确保客观真实；扎实开展专项审计工作，要敢于斗争，查缺补漏，促进管理提升；严格执行“三重一大”决策制度，确保依法合规。



三、党建赋能、回归本质，以实干实绩检验融合成效

政绩观是“方向盘”，党建业务融合是“发动机”。针对当前存在的“两张皮”内卷与失真，我们必须以自我革命的精神，推动党建从“虚功”向“实干”回归，把政治优势转化为发展优势。

（一）以正确政绩观校准“坐标”，解决“为谁干”的问题。要深入推进树立和践行正确政绩观学习教育，一体推进“学查改”。政绩为谁而树？是为企业发展、职工福祉，绝不是为个人升迁、短期数字。一是抓实学习研讨。两级中心组列出专题开展学习研讨，基层党组织依托“三会一课”、主题党日组织学习。运用“美丰大讲堂”等载体，邀请专家学者辅导，运用正反典型案例加强教育。二是抓实际问题查摆。各级领导干部对照“新官不理旧账”“急功近利”“盲目蛮干”“搞形象工程”等偏差清单，结合纪检监察、审计反馈

问题，深入查找政绩观偏差。三是抓实整改整治。对查摆出的问题实行台账管理、项目化推进，结合“十五五”规划编制、民主生活会整改等，边查边改、立行立改。四是抓实建章立制。健全常态化教育机制，把正确政绩观学习教育作为干部培训必修课。完善科学评价机制，把政绩观情况作为干部考察、选拔、评优的重要依据。健全从严管理机制，严格执行民主集中制和“三重一大”决策制度。五是抓实开门教育。落实“四下基层”，采取适当方式向职工通报整改情况，对职工不满意的“返工”“补课”，深化整治身边不正之风，做实帮扶慰问、医疗互助等实事。让“立党为公、为民造福、科学决策、真抓实干”十六字要求贯穿始终，让“重实干、重实绩、重担当”成为选人用人的铁尺。

（二）以支部领办难题打造“抓

手”，解决“怎么干”的问题。“两张皮”的病根在于党建工作脱离了具体业务问题。破解之道不是发明更多“融合方法”，而是把支部重新钉回“连上”，把党建重新回归业务目标。一是支部领办难题“季度攻坚”。各单位党支部聚焦本领域核心痛点，每季度领办1件急难问题——生产支部围绕稳产降耗、安全环保，营销支部围绕市场开拓、客户增长，机关支部围绕效率提升、服务赋能。形成“一支部一清单”，按季度跟踪通报。支部不对业务的目标、成果负责，就是最大的形式主义。二是深化“党建+”项目化管理。围绕年度最紧迫的生产经营任务设立攻关项目，明确目标、措施、责任人、时限，推广“党员示范岗”“党员责任区”“党员突击队”，真正让党旗在攻坚一线飘扬。三是建立党建支撑业务机制。各单位书记部署业务工作时，同



步明确党员攻坚任务、党建资源调配、成效考核标准。加强党务干部培训，增加生产经营基础知识，让党务干部懂业务、业务干部懂党建，从源头消除“两张皮”。

（三）以党员冲锋在前树立“标杆”，解决“谁来干”的问题。检验党建、业务融合好不好，就看三件事：平常时刻是否看得见？关键时刻是否冲得上？危难关头是否豁得出？一是加强“岗区队”建设。在市场攻坚、项目攻关、安全检修中设立党员突击队、党员责任区。复合肥一体化、加蓝公司销售前端，党员带头啃

硬骨头、拓市场；化肥分公司、科技公司生产单元，党员带头查隐患、降单耗、稳运行。广泛开展“亮身份、践承诺、比贡献”活动，让党员在平常时候看得出来、关键时刻站得出来、危急关头豁得出来。二是优化干部选用机制。突出政治标准，大力选拔熟悉业务、善于改革、敢于攻坚的干部。推进后备干部库建设，按照“近期、中期、远期”分层分类培养，有计划地安排到市场一线、生产前线、项目火线“墩苗壮骨”。深化任期制和契约化管理，刚性兑现考核。三是构建人才发展体系。扩大后

备人才选拔范围，推进“教育培训+导师指导+挂职锻炼+项目历练+破格晋升”五位一体培养模式。畅通“管理、技术、技能”三通道，将薪酬与业绩挂钩，落实“三个区分开来”容错纠错机制。四是持续转变工作作风。坚决反对“重表态轻落实”的虚浮作风，倡导“说真话、干实事”的务实文化。决策前要充分讨论，决策后要坚决执行。各级领导干部要带头深入一线，到市场去、到车间去、到项目现场去，让党员干部集中精力干实事、开新局，把攻坚一线变成检验党性的考场、识别干部的战场。

中国共产党已经走过了105年的光辉历程，站在新的历史起点上，习近平总书记向全党发出了“坚定信心、接续奋斗，不断创造无愧于时代和人民的新业绩”的伟大号召。我们的使命更加光荣，任务更加艰巨。让我们紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围，拿出“而今迈步从头越”的豪情，激扬“事事当争第一流”的斗志，以“不待扬鞭自奋蹄”的精神，将树立和践行正确政绩观学习教育的成果转化为攻坚克难的行动，将形势任务教育的共识转化为转型升级的实效，让党旗在美丰二次创业的战场上高高飘扬，为全面完成2026年各项目标任务、开创四川美丰高质量可持续发展的新局面而努力奋斗！



榜样如炬 聚力前行

在公司庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会上，公司党委表彰2025年度先进党组织、先进党支部、优秀共产党员和优秀党务工作者，命名授牌公司级党员责任区、党员示范岗。

公司党委号召各级党组织和广大党员以先进为榜样，紧扣“127”工作主线，扎实推进“聚力二次创业，决胜转型升级”专项活动，为决战决胜公司年度目标任务，奋力开创高质量发展新局面而努力奋斗。希望受命名的集体和个人珍惜荣誉，严格对照创建标准持续深化建设，在安全生产、市场营销、降本增效、技术攻关、服务职工等工作中亮身份、作表率，切实发挥标杆引领和辐射带动作用。

2025年度先进党组织

四川双瑞党总支

2025年度先进党支部

化肥分公司车间三党支部

科技公司车间二党支部

双瑞公司二党支部

复合肥产业一体化机关党支部

高分子公司塑编党支部

天投公司党支部

加蓝公司党支部

2025年度优秀共产党员

吴春香 王 鹏 孙泽胜 杨 毅 陶洪全
余跃江 云 华 李福友 李 刚 邵 齐
殷辉辉 向赛军 陈俊宏 张 正 黄文华
熊力军 程云英 马婧婧 黄利水 付梅林
吴家勋

2025年度优秀党务工作者

吴红梅 胥 练 廖 坤 秦黎黎 寇 钰
杨 吉 黄泽翠 蒋红英

公司级党员责任区

化肥分公司合成氨一车间2#合成党员责任区
科技公司机关二党支部物流组党员责任区
阆中双瑞LNG工艺主装置党员责任区
复合肥一体化南方市场两广党员责任区
高分子公司机关党支部保障设备运管党员责任区
加蓝公司市场服务部党员责任区

公司级党员示范岗

罗 军 申孝波 王 超 舒 婕 陈 材
姜 涛 张 璇 黄文华 王素华 谭小术



镰刀锤头，点亮时代的霞光
庄重的誓言，在大地回荡
一百零五载峥嵘岁月
初心如磐，信仰如钢

“为美好生活增福祉”
是美丰人融入血脉的使命与荣光
“铸双百美丰
成为受人尊敬的绿色智能化工企业”
是我们共同的梦想与航向

当晨曦照进轰鸣的车间
当汗水洒满广袤的田野
总有一面旗帜，猎猎作响

那就是，共产党员

党员突击队
在急难险重的阵地
在市场拼抢的前沿
冲锋陷阵，从不退让
哪里有需要
哪里就有你们迎风飘扬的旗帜

党员责任区
在生产装置区精耕细作
在市场服务中践行承诺
一个区域，一座堡垒
一份责任，一面旗帜

党员就在身边，责任就在心上
六颗红星，点亮担当的光芒

党员示范岗
履职尽责的实干家
攻坚克难的急先锋
示范，是无声的力量
示范，是有形的榜样
十座灯塔，照亮前进的方向

优秀共产党员，星火闪耀
用汗水与脚步，诠释先锋力量
胸前闪亮的党徽啊
是无言的勋章

二十一束薪火，聚成燎原之光

优秀党务工作者，连心桥梁
把党的声音送进车间班组
让党群鱼水深情源远流长
八只头雁，汇成浩浩荡荡

先进党支部，坚实堡垒
提质增效中啃下“硬骨头”
转型升级中勇闯“新路子”
七座堡垒，铸牢钢铁城墙

先进党组织，核心脊梁
学思践悟铸忠诚

党业融合激活力
红色引擎，凝聚磅礴力量

灯光映照过往的荣光
征鼓擂动全新的希望
新征程的号角已经吹响
二次创业的浪潮，正奔涌而来

这是深化改革、破冰突围的关键一役
这是二次创业、转型升级的淬炼洗礼
我们凝心聚力，向标杆看齐
用他山之石，打破思维定势的围墙

这是属于奋斗者的新征程

这是充满荣光与梦想的新时代
让我们：
上下同欲，拿出背水一战的决心
左右协同，拿出破釜沉舟的勇气
千帆竞发，拿出舍我其谁的担当
聚力二次创业、决胜转型升级

二次创业，奋斗有我
二次创业，美丰必胜

党旗在一线 创业当先锋

在公司庆祝建党105周年表彰大会暨半年工作会上，既回望来路、致敬先进，更擂响“二次创业”攻坚的催征战鼓。会上，两位扎根一线的优秀共产党员、优秀党务工作者代表——化肥分公司王鹏、科技公司胥练，用质朴而铿锵的发言，道出党员的责任与担当。

王鹏以“安全不容‘差不多’”的较真精神，在“高龄”装置前寸步不让，把每一次巡检都当作党性考验，用实干将“老区”守成“稳区”；胥练以“实干担当方显本色”的奋进姿态，推动党建与生产深度融合，让党旗在节能降耗、新产品攻关的最前沿高高飘扬。他们的故事，是初心与使命的生动注脚，更是“二次创业”征程上最响亮的冲锋号。

安全不容“差不多” 党员不卸“责任担”

化肥分公司合成氨一车间 王鹏



入党十余年来，我始终扎根生产一线，把“安全工作无小事、率先垂范作标杆”作为行动准则。从初入岗位的基层新手成长为独当一面的安全管理者，我始终将安全生产作为一线党员的第一职责：风险管控坚持防患未然，作业监管严守安全红线，应急处置主动冲锋在前，时刻以“安全不容‘差不多’、党员不卸‘责任担’”警醒自己，用实干守护车间生产平稳与每一名工友的安全。

今年，是“十五五”规划开局之年，也是公司二次创业、转型升级的攻坚之年。荣誉是历史的注脚，实干才是未来的通行证。接下来，我将卸下荣誉的光环，扛起实干的战旗，以“满格”的状态投入工作，为公司“二次创业”添砖加瓦。

一是深耕安全治本，守牢“老区”稳产基本盘。面对装置“高龄”运行、隐患潜藏的现状，我将带头深耕安全“责任田”。从深挖隐蔽性隐患入手，向源头治理发力，

通过常态化、实战化的隐患排查和应急演练等，把“被动防守”变为“主动治理”。我要把每一次巡检都当作对党性的考验，把每一次排险都当作对誓言的践行，带领班组把“老区”守成“稳区”，让安全成为稳产最硬的“压舱石”。

二是主动攻坚破局，服务公司“二次创业”大局。二次创业，不仅需要守成的耐力，更需要拓荒的勇气。无论是驻守“老区”稳产，还是投身新项目建设，我都将以大局为重，闻令而动。无论身在何方，我都将坚持严字当头、实字托底；无论工期多紧、任务多重，我都将严守安全关口寸步不让，织密风险防控网，让党旗在项目建设一线高高飘扬。

三是坚持示范引领，做好传帮带、凝聚向心力。一人百步不如百人一步。作为扎根一线多年的老党员，我将把荣誉化作责任，把经验化作教材，主动做好传帮带。不仅教青年职工怎么看“门道”、怎么防风险，更教他们怎么扛担子、守初心，以“头雁领飞”带动“群雁齐追”，为公司高质量发展，凝聚起同心同向的磅礴力量。

初心如磐向未来，实干担当启新程。我将始终秉持与企业同呼吸、共命运、共成长的初心，以坚韧不拔的作风抓实每一项工作，以党员的先锋模范作用护航公司二次创业行稳致远。

二次创业号角催征 实干担当方显本色

科技公司生产运行部 胥练



讨，让理论学习成为破解生产难题的“金钥匙”。深化党员示范岗、责任区创建，推动党员在关键岗位亮身份、挑重担，把党组织的政治优势切实转化为攻坚克难的战斗力。

二是激活生产“动力轴”，以融合实效服务发展大局。紧扣公司“二次创业”部署，推动党建与生产经营深度融合、同频共振。围绕“安、稳、长、满、优”运行、新产品攻关、工艺优化等核心任务，把支部党员安排到关键工序、重点项目，让先锋模范作用体现在攻坚阵地上。既以党建引领破解生产堵点难点，又以经营成果检验党建成色，真正实现党建工作与生产经营互促共进，为公司“二次创业”战略部署积蓄强劲动能。

三是勇做攻坚“排头兵”，以硬核作为彰显先锋本色。面对下半年繁重任务，我们将冲在前、干在先，充分发挥示范引领作用。常态化复盘生产运行全维度指标，精准测算效益、科学调度生产；紧扣电价政策科学排布装置检修窗口，周密制定开停车方案，确保一次开车成功；持续抓好催化剂优化、包装线技改、节水减排等重点工作，不断拓宽增收节支渠道，让党旗在“二次创业”的每一个攻坚阵地高高飘扬。

二次创业号角催征，实干担当方显本色。我将始终把责任扛在肩上、把党旗插在装置上，以更加饱满的热情、更加务实的作风，带领支部全体党员奋勇争先、攻坚克难，为公司高质量发展作出新的贡献。

过去一年，我们秉持“党建引领生产、生产检验党建”的理念，把战斗堡垒筑在生产最前沿，顺利完成脲甲醛树脂、UAN溶液等新产品生产，丰富产品矩阵；深挖蒸汽、生产水外销潜力，优化运行节能降耗，降本增效200余万元；聚力生产突破争先，推动合成氨产量和消耗双双刷新历史纪录，以实干实绩践行基层党务工作者的使命担当，为公司高质量发展注入红色动能。

成绩属于过往，奋斗永不停歇。当前公司正阔步推进“二次创业”新征程，下半年任务更重、挑战更大，我将做好以下工作：

一是筑牢思想“压舱石”，把政治优势转为攻坚力量。党建做实了就是生产力。我将始终把政治建设摆在首位，带领支部党员深学细悟党的创新理论，紧扣新质生产力、高质量发展重要论述，找准工作方向，把“三会一课”开到装置现场，围绕节能降耗等现实难题开展专题研

关于深化党建业务融合 助力二次创业转型升级的通知

重 点 任 务

助力二次创业转型升级 深化党建业务融合

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，根据公司庆祝中国共产党成立105周年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，切实践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。

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；营销类党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、责任党员和完成时限。全面推广“党员示范岗”“党员责任区”“党员突击队”创建，让党旗在攻坚一线高高飘扬。

机制协同联动，打通融合“最后一公里”

建立健全党建支撑业务的体制机制，推动党务干部懂业务、业务干部懂党建，实现双向融合、双向促进。

1.建立同步部署机制。党组织书记要建立党建系统思维，部署业务工作时，同步明确党员攻坚任务、同步调配党建工作资源、同步制定成效考核标准，做到业务工作部署到哪里、党建工作就跟进到哪里、党员作用就发挥到哪里。定期开展党建业务融合分析会，研判问题、调度进度、压实责任。

2.强化干部双向培养。加强党务干部生产经营基础知识培训，组织党务干部深入生产一线、市场前端跟班学习，提升党务干部业务素养；选拔优秀业务骨干充实党务工作队伍，推动业务干部抓党建、党务干部懂业务。实施“双培养”，把生产经营骨干培养成党员、把党员培养成生产经营骨干。

党员先锋引领，树立融合“风向标”标杆

检验党业融合成效，关键看党员平常时候是否看得见、关键时刻是否冲得上、危难关头是否豁得出。

1.深化“岗区队”建设。在市场攻坚、项目攻关、安全检修、应急处置等急难险重任务中，根据实际情况及时设立党员突击队、党员责任区。科技公司、双瑞公司、复合肥一体化、高分子公司、加蓝公司、天投公司、实业公司销售前端，党员带头啃硬骨头、拓市场、拿订单；化肥分公司、科技公司、双瑞公司、复合肥一体化、高分子公司生产单元，党员带头科技创新、查隐患、降单耗、稳运行；机关职能部门，党员带头转作风、提效能、优服务。

2.开展“亮身份、践承诺、比贡献”主题活动。组织全体党员立足岗位亮明身份、公开承诺、比拼贡献，通过佩戴党员徽章、设立党员公示牌、签订承诺书责任状等方式，强化党员身份意识和责任担当。探索建立党员贡献积分制，将生产经营业绩、攻关任务完成情况纳入积分管理，作为评先评优重要依据，引导党员在平常时候看得出来、关键时刻站得出来、危急关头豁得出来。

党徽闪耀处 匠心筑梦时

——记公司优秀共产党员云华、李福友

一名党员就是一面旗帜。在公司生产建设一线，就有这样两面旗帜：一面插在资阳资页8井橇装站的工地上，一面插在阆中LNG生产厂区的装置旁。他们一个叫云华，一个叫李福友，一个与钢筋混凝土打交道，一个与工艺流程较着劲。岗位不同，但胸前那枚党员徽章，在各自的战场上同样熠熠生辉。

把工地当战场的“铁面管家”

仲夏时分的川南，太阳白花花地砸在资页8井橇装站的工地上，钢管晒得烫手，连空气都像被热浪拧出了水。云华蹲在基坑边上，汗水顺着鼻尖往下淌，滴在刚验收完的混凝土基础上，洇出一个小小的深色圆点。

云华的手机闹钟永远定在清晨六点。七点整，工地上的露水还没散尽，他就踩着湿泥走完了整个现场——昨天埋的管线接头回填到位没有，临时用电的电缆有没有被夜车压过，这些琐碎又关键的细节，旁人或许记在日志里，云华却偏要亲自用脚底板验证一遍。因为，指尖碰过、鞋底踩过，心里那本账才落得踏实。

晨曦斜斜地穿过管线，那枚别在工装上的党员徽章在他胸前闪动，像一枚移动的坐标，在钢管丛林里忽明忽暗。

云华的口袋里常年装着两样东西：一本皱巴巴的笔记本，几瓶藿香

正气液。笔记本上密密记着每天的隐患点位，每一条后面都用红笔打钩销号。一次，外协队焊接管线时偷了懒，没按规范打磨坡口就直接施焊，云华发现后立刻叫停：“全部割掉重焊。”

然而，铁面之下，他却是公认的热心肠。资阳地表温度升至全国最高那天，一名工人在作业平台上突然身体发晃，云华一个箭步冲上去把人搀到阴凉处，随即从兜里掏出备着的藿香正气液。那天之后，他连夜调整夏季作息，每个作业点配齐防暑药箱和足够饮水，还专门跑后勤要求食堂每天熬绿豆汤送到现场。工人们喝着汤，心里头暖融融的。

整个橇装站灯火通明，云华从低压区到高压区，从进口到出口，来回走了整整两遍。凌晨四点，对讲机里传来下一项指令，他抹了把额头的汗，又走向下一排管线。

天亮时分，设备陆续进入调试状态，运转的嗡鸣声时断时续。朝霞

中，云华站在站区中央，周围机器和管道泛着金属的初光。他摘下安全帽，头发被压得扁平，额头上帽带印子红白分明。

站了好一会儿，他才转身往板房走去。板房墙上贴着的进度表上，还有大半项工作没有划掉，他昂首阔步，又朝下一个方向迈开了步子。

与工艺流程较劲的“攻坚者”

“你衣服都湿透了，快来吃碗冰粉。”“这个数据检查完就马上来！”盛夏的阆中LNG生产厂区，热浪滚滚，浑身被汗水浸透的工艺管理员李福友，始终坚守在一线岗位上，逐项核对现场生产运行数据。

自走出校园踏入厂区，李福友已然扎根生产一线14年。十四载朝夕坚守，他始终恪尽职守，用岁月与担当守护安全生产。

2025年12月，阆中双瑞仿真实训室顺利建成投用。实训系统落地攻坚



▲ 云华对LNG充装车辆进行安全检查



▲ 李福友在装置现场核对工艺流程

阶段，时间紧、任务重、技术要求高。党员李福友主动请缨，带领青年职工张涣清全程对接系统开发厂家，全身心投入仿真系统核心软件的开发、调试与测试工作。

初期对接推进艰难，厂家标准化系统与阆中双瑞厂区实际生产工艺存在较大偏差。谈及攻坚初期的困境，张涣清深有感触，“特别是液化单元板块，厂家原有工艺和现场生产流程完全不一样，团队每天都在和厂家线上反复沟通，但进度一直滞后。”

为尽快解决这一困境，李福友陪同从北京专程赶来的技术专家，对照厂区LNG全套生产工艺、设备运行参数、实操作业流程，逐模块核对、逐细节研讨、逐问题整改。

历经两个月攻坚，顺利完成LNG工艺模拟、DCS仿真操作优化及配套实训题库搭建工作，仿真实训室如今已成为能源领域人才培养的重要阵地。

今年7月，阆中双瑞LNG生产厂

区启动气源调整，顺利将阆沙2井气源引入厂区生产装置。气源切换后，装置生产组分、压力、流量等各项参数波动较大，整套生产工艺亟需重新适配调试。

李福友坚守现场盯防，每5分钟手动微调一次工艺参数。他深知，一旦参数调控不及时、精度不到位，极易引发冷箱冻堵故障，进而造成装置停工吹扫、生产停滞。

全身心扑在生产调试上，有时候连吃饭都无暇顾及。“都六点了，李福友怎么没来吃晚饭啊？”食堂陈姐看着空荡荡的餐桌，忍不住关切询问。

“还在厂区盯控工况，忙着调试参数呢，一会儿就来，给他留一份饭。”正在就餐的工艺二班班长李鑫连忙解释。

十四年扎根一线，从青涩新人到工艺骨干，李福友始终以党员标准严格要求自己，用实干诠释担当，用坚守践行初心。

一个在工地，一个在厂区；一个理工程，一个理工艺。云华和李福友，一个把工地当战场日夜坚守，一个与工艺流程较劲寸步不让。岗位不同，底色相同——那枚别在胸前的党员徽章，是他们共同的坐标；那份“平常时候看得出来，关键时刻站得出来”的担当，是他们共同的注脚。

（宋菁妍 杨育浩 李瑞琪）

党旗领航强根基 融合赋能促发展

——科技公司车间二党支部党建引领稳产增效工作纪实

在科技公司生产一线，水汽、仪电、复合肥三个车间昼夜不停运转，共同维系着全厂公用工程供给与核心产品稳产。车间二党支部扎根其间，始终坚持党建引领，将支部建设与安全生产、提质增效中心任务深度融合，让党旗始终在装置运行最前沿高高飘扬，获评2025年度绵阳市国资系统先进基层党组织和公司先进党支部称号。



筑牢思想根基 锻造坚强战斗堡垒

支部把“三会一课”、主题党日作为凝聚思想共识的主阵地，常态化融入安全警示教育、廉洁风险防控和岗位纪律教育，让“红线意识”“底线思维”入脑入心。

思想引领不止于课堂，更体现在每一次班前会的叮嘱、每一次隐患整改的较真、每一次急难任务面前党员“跟我上”的行动自觉。

持续的作风锤炼，让支部凝聚

力、向心力和战斗力不断增强，营造出干事创业、严守规矩、务实担当的良好氛围，为各项生产任务有序推进筑起坚实思想堡垒。

深耕主责主业 稳产降本交出答卷

三个车间，三条战线，支部以党建深度赋能稳产保供与降本增效。

水汽车间党员牵头抓实设备维保与工艺优化，实现水汽系统全年“零”故障运行，累计产出净水

385.3万吨、循环水8830.2万吨、脱盐水85.47万吨、蒸汽3.85万吨，全厂公用工程供给稳定可靠。通过工况参数优化，30t/h、40t/h锅炉天然气单耗同比分别下降，节能成效凸显。

仪电车间以精细化管控诠释“党建+专业”融合成效，全年电气仪表联锁完好率、保护动作正确率均保持100%。党员骨干自主开展技改调试、隐患治理，节约外委费用近3万元；通过进口设备国产化替代、修旧利废，降本8万余元，用过硬技术撑起设备自主保障底气。

复合肥车间严守安全工艺标准，双塔装置连续稳定运行55天，刷新历史纪录；复合肥订单完成率100%。党员技术攻关小组优化产品配方、回收废旧物料，累计降本38.05万元，实现安全生产、稳产提质、降本增效同步提升。

深化融合赋能 凝聚高质量发展合力

支部持续深化党建与HSE管理深度融合，通过设立党员责任区、党员

示范岗，将安全监管、隐患排查责任压紧压实。党员带头查隐患、堵漏洞，2025年各类隐患全部按期闭环整改，整改率100%，持续夯实本质安全基础。

队伍建设方面，支部坚持以赛促学、以干育人，常态化开展岗位练兵和技能提升活动，多名员工在公司劳动技能竞赛中取得优异成绩。党员宋恒霄荣获全国无偿献血奉献奖金奖、志愿服务三星奖，以平凡善举彰显共产党员的赤子情怀。

党建做实了就是生产力，做强了就是竞争力。车间二党支部以“融入中心、服务大局”的务实行动，将组织优势转化为发展动能。下一步，支部将持续深化党建与生产经营融合成效，以过硬党建质量护航装置安全平稳高效运行，为企业高质量发展贡献更加坚实的基层力量。

（何琴）

每一位职工都要主动思考 我们能为企业干什么

党委书记、董事长、总裁王亮到化肥分公司合成氨一车间安全联系点现场检查，并参加车间班组长月度安全工作例会，要求压紧压实安全责任链条，筑牢安全生产坚固防线

8月20日，党委书记、董事长、总裁王亮到化肥分公司合成氨一车间，开展安全联系点现场检查，参加车间班组长月度安全工作例会，倾听基层职工心声，并就基层安全管理、队伍建设等方面工作提出要求。副总裁童刚参加检查。

化肥分公司1000m³液氨球罐是公司一级重大危险源，是保障安全生产稳定运行的关键环节。王亮来到该处，开展现场安全检查，重点核查现场安全警示标识、紧急切断装置、消防应急设施的配置及运行状态，详细了解设备实时运行参数、日常巡检机制落实情况，专项询问1#1000m³液氨球罐检测后恢复工作推进情况。

现场听取化肥分公司车间一党支部书记、合成氨一车间主任王军工作汇报后，王亮强调，设备检修收尾阶段是安全风险高发期，绝不能松懈麻痹、心存侥幸，要压紧压实安全主体责任，严格落实施工期间专项安全管控措施，抓好设备调运、性能核验、状态确认等环节，确保球罐投入运行后安全稳定，坚决守住安全生产底线。

随后，王亮参加合成氨一车间班组长月度安全工作例会。会上，王军复盘车间安全运行、生产指标、隐患排查整改、班组技能培训等重点工作，梳理工作成效与存在短板，明确近期安全演练、新工技能考核等工作任务与时间节点。各班组长结合班组实际，依次汇报班组安全生产、人员管理、问题整改等方面工作情况，梳理工作中存在的难点、堵点，并结合生产实际提出针对性改进、优化举措。

认真听取大家发言后，王亮结合车间安全生产实际提出三点工作要求，一是抓实人才梯队建设，充分发挥老职工技术精湛、经验丰富的优势，健全常态化“传帮带”培养机制，精准助力青年职工快速提升实操技能、积累现场处置经验，实现核心技术、岗位经验有序传承，保障人才队伍平稳接续、良性发展；二是深化隐患排查治理，推动安全隐患排查常态化、全员化、精细化，调动全员主动参与安全管控，做到隐患早发现、早研判、早处置，从源头化解各类安全风险，筑牢安全生产第一道防线；三是强化党建引领赋能，车间党支部切实发挥战斗堡垒作用，凸显共产党员先锋模范作用，带头落实岗位责任制、严守操作规程，在急难险重任务中主动担当、冲锋在前，以党建引领安全管理提质、队伍作风提优，全面提升全员安全责任意识和工作执行力。

当前，公司“二次创业”号角已经吹响，新发展阶段对生产环节的安全性、稳定性、效能性提出更高要求。王亮强调，每一位职工都要主动思考“我们能为企业干什么”的核心命题，把个人成长融入企业发展大局；立足本职岗位，脚踏实地做好每一项分内工作，严格落实安全生产操作规程，主动提升岗位技能水平，以实际行动为“二次创业”贡献应有的力量，共同推动公司在新的发展阶段实现更高质量的安全发展。

合成氨一车间表示，将以此次班组长月度安全工作例会为契机，深刻领会、坚决落实各项部署要求，进一步细化安全管控举措、压实岗位安全责任、补齐管理短板，常态化抓实安全生产各项工作，坚决守牢安全红线底线，为公司持续安全稳定发展保驾护航。

（梁霞 孙荣 蒋次强）



二次创业

“每一位职工都要主动思考‘我们能为企业干什么’”，党委书记、董事长、总裁王亮在化肥分公司合成氨一车间班组长月度安全工作例会上的发问，振聋发聩，引人深思。

当前，我国现代煤化工正步入转型攻坚期。中国石油和化学工业联合会副会长傅向升指出，“十五五”产业新定位是“战略储备”，新要求是“绿色低碳”，必须从规模扩张转向高质量发展，强化创新、瞄准高端化。他山之石、可攻己玉，泸天化深化大部制和扁平化改革，灵谷化工深耕低碳、能效领跑，同行探索催人奋进。

“二次创业”不是口号，而是每个岗位实实在在的行动。不做“旁观者”，真做“担当者”。把个人成长融入企业大局，以守土有责、守土尽责的姿态立足本职、精益求精，这便是每一位职工对企业之间最有力的回答。

短 评

不做“旁观者” 真做“担当者”

一次安全联系点现场检查，一场班组长月度安全工作例会，党委书记、董事长、总裁王亮提出——“每一位职工都要主动思考‘我们能为企业干什么’”，这既是一道发人深省的思想命题，更一声直抵人心的行动号令。在公司“二次创业”的征途上，每一位职工都应当认真作答，而答案，就在日复一日的岗位坚守里。

答案写在安全底线中。液氨球罐检修收尾、隐患排查治理常态化、应急设施状态确认……每一项具体工作都在提醒我们：安全生产没有局外人。每一位职工的每一次规范操作、每一次隐患报告，都是对企业最有力的支撑。守住安全，就是守住企业的生命线。

答案写在技能传承中。“传帮带”不只是老带新的经验输送，更是团队战斗力薪火相传的根基。青年职工主动学、老职工用心教，核心技术和岗位经验才能接续有序。本领过硬，才能在关键时刻拉得出、顶得上，企业发展才有人才“蓄水池”。

答案写在岗位实践中。立足本职，把每一项分内工作做到位，把每一个操作环节盯紧盯牢，把每一次巡检做实做细，就是最务实的贡献。既脚踏实地，又主动思考如何优化流程、提升效能，每一个岗位上的精益求精，汇聚起来就是企业发展的澎湃动力。

答案更写在主人翁意识里。把个人成长融入企业发展大局，不当“旁观者”，真做“担当者”。与企业同频共振，才能在“二次创业”中实现个人价值与企业价值的双赢。

“我们能干什么”，答案不在别处，就在每一次规范操作、每一回主动学习、每一份责任担当中。人人尽责、人人有为，企业的高质量发展便有了最坚实的根基。



奖励28.25万元

33项科创成果获表彰 单个项目最高奖励5万元

9月7日，在公司月度视频工作会上，表彰2025年度科技创新成果，33个项目获得奖励28.25万元，涵盖科技创效12项、知识产权13项和技术标准8项。其中，化肥分公司“三期尿素工艺技术优化研究与应用”项目获得最高单项奖金5万元，成为本次表彰的标杆典范。党委书记、董事长、总裁王亮，副总裁童刚为获奖代表颁奖，董事会秘书王东主持颁奖仪式，总工程师刘心强宣读奖励决定，传递公司“鼓励探索、重奖创新”的鲜明导向，进一步激发全员敢闯敢干的干事热情。



表彰名单
扫码查看



我国复合肥行业新型肥料发展态势、结构演变与产业升级研究

中国磷复肥工业协会 冯尚善

摘要

我国复合肥行业正处于由总量扩张向质量提升、由传统通用型向功能高效型转型的阶段。新型肥料作为推动农业绿色发展、提升化肥利用效率、保障粮食安全的核心产品，在政策引导、技术创新与市场需求的三重驱动下实现快速渗透。基于2019—2025年我国复合肥行业新型肥料产能、销量、品类结构与生产工艺等核心数据，系统分析了新型肥料的整体发展趋势、细分品类格局变迁、市场规模演进特征以及生产工艺迭代路径。结果表明：2019—2025年，我国复合肥行业新型肥料占比由34.5%提升至48.8%，总销量由20 000 kt/a增长至30 000 kt/a，产业规模与市场占比同步提升；品类结构呈现显著重构，含腐植酸复合肥主导地位稳定，含中微量元素复合肥呈爆发式增长，含海藻酸、氨基酸等功能型肥料快速崛起；生产工艺向高效化、集约化升级，高塔工艺超越滚筒工艺成为主流，喷浆工艺出现萎缩，挤压工艺潜力得到释放。结合行业发展特征，剖析了新型肥料发展的驱动因素、现存问题与未来趋势，提出优化产品结构、强化技术创新、完善标准体系和推动绿色转型的发展路径，以期推动复合肥行业高质量发展和新型肥料的规模化推广。

关键词

复合肥 新型肥料 缓控释肥 水溶肥 中微量元素肥 生产工艺 产业升级



化肥产业是支撑我国农业生产与粮食安全的基础性、战略性产业，复合肥作为化肥行业的核心产品，具有养分均衡、施用便捷、增产效果显著等特点，广泛应用于大田粮食作物与经济作物种植。随着我国农业现代化进程加快、绿色农业理念普及、耕地质量保护与化肥减量增效政策持续推进，传统高耗能、低利用率、功能单一的复合肥产品难以满足现代农业的发展需求，以缓控释肥、水溶肥、腐植酸肥、微生物肥和中微量元素肥为代表的新型肥料迎来了重要的发展机遇。

新型肥料具有利用率高、功能性强和环境友好等优势，能够有效减少养分流失、减轻农业面源污染、改善土壤结构、提升作物品质，契合国家“化肥使用减量增效”“碳达峰、碳中和”“藏粮于地、藏粮于技”的战略要求。近年来，我国复合肥行业产能结构持续优化，落后产能逐步出清，新型肥料的研发投入不断加大，生产技术持续革新，市场接受度显著提升，已成为行业转型升级的核心方向。在此背景下，系统梳理新型肥料的发展规律、结构特征与演变趋势，对推动行业高质量发展具有重要的现实意义。

1 研究意义

1.1 理论意义

本文基于中国磷复肥工业协会新型肥料分会（以下简称“新型肥料分会”）2019—2025年连续7个年度的行业统计数据，系统梳理新型肥料在复合肥行业中的渗透规律、品类结构演变逻辑与生产工艺迭代路径，丰富我国化肥产业结构升级与新型肥料发展领域的量化研究成果，为后续相关学术研究提供数据基础与分析框架，填补中长期动态数据分析的研究空白，完善化肥产业转型理论体系。

1.2 实践意义

通过对新型肥料占比、销量、品类结构和工艺格局的分析，明确行业发展的优势与短板，为复合肥生产企业优化产能布局、调整产品结构、聚焦高增长赛道提供决策依据；为行业监管部门制定产业政策、完善标准体系、引导资源配置提供数据支撑；为农业经营主体选择高效环保的肥料产品提供参考，助力农业绿色高质量发展与国家粮食安全保障。

2 研究内容与方法

2.1 研究内容

本文以2019—2025年我国复合肥行业新型肥料统计数据为核心，重点研究以下内容：①复合肥行业新型肥料整体占比与市场规模变化趋势；②新型肥料各品类的产量占比与销量演变特征；③复合肥生产工艺产能与销量结构变化；④剖析新型肥料发展驱动因素、现存问题，提出产业升级的对策。

2.2 研究方法

文献研究法：梳理国内外新型肥料技术进展、产业政策与市场研究相关文献，奠定理论基础，明确研究边界与核心方向。

数据分析法：基于2019年—2025年行业统计数据，开展趋势分析、结构分析、对比分析与归因分析，量化行业演变特征。

归纳演绎法：总结新型肥料发展规律与工艺演变特征，演绎行业未来发展趋势与优化路径，提出针对性的对策建议。

3 相关概念与行业政策

3.1 新型肥料定义与分类

新型肥料指肥料新产品，主要是利用新理论、新方法、新材料/原料等创制的与现有常规产品在形态、性能、功能等方面不同的肥料产品类型。新型肥料是一个相对的概念，主要是相对于现有普遍存在和使用的肥料而言，它克服了传统肥料的不足，可明显提高肥料利用率，提高经济、社会、生态效益。结合我国行业标准与市场实际，承续前些年的研究数据，本文研究的新型肥料主要包括包膜（裹）缓控释肥料、稳定性肥料、脲醛类缓释肥料、水溶性肥料、含腐植酸复合肥料、含海藻酸复合肥料、含氨基酸复合肥料、含中微量元素复合肥料、有机和微生物类肥料及其他新型肥料等十大类。

缓控释肥料通过包膜、添加抑制剂等方式调控养分释放速率，可以延长肥效期，提升肥料利用率；水溶性肥料可快速溶于水，适用于滴灌、喷灌、叶面喷施，高度适配设施农业与水肥一体化等生产模式；中微量元素肥料能够补充钙、镁、硫、铁、锰、锌等养分，解决土壤缺素问题，提升作物抗逆性与品质；功能性肥料添加腐植酸、海藻酸、氨基酸、微生物、集成（复合）增效物质等成分，兼具养分供给、土壤改良、作物抗逆与农产品品质提升等多重功效。

3.2 行业发展政策环境

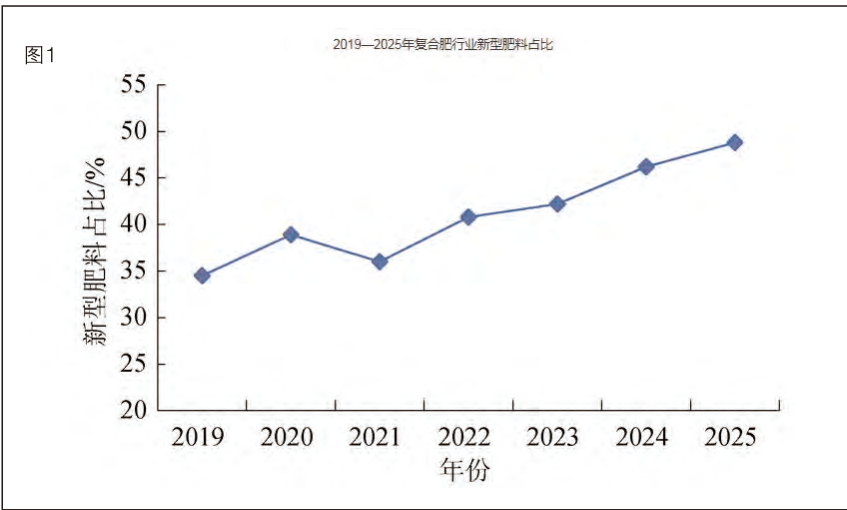
国家高度重视化肥行业绿色转型与新型肥料推广，先后出台了《农业绿色发展技术导则（2018—2030年）》（2018年）、《“十四五”全国农业绿色发展规划》（2021年）、《到2025年化肥减量化行动方案》（2022年）等政策文件，明确支持缓控释肥、水溶肥、生物肥、功能性复合肥等新型产品的研发与应用，鼓励企业淘汰落后产能，提升生产工艺水平，推动化肥产业向高效、低碳、智能、绿色方向发展。

农业农村部、工业和信息化部等部门通过项目补贴、示范推广、标准制定等方式，引导新型肥料规模化应用，完善产品质量监测与监管体系，规范市场秩序，为新型肥料发展营造良好的政策环境。在政策引导下，企业研发投入持续增加，产品迭代速率加快，新型肥料市场占比稳步提升。

4 复合肥行业新型肥料整体发展态势分析

4.1 新型肥料占比持续提升

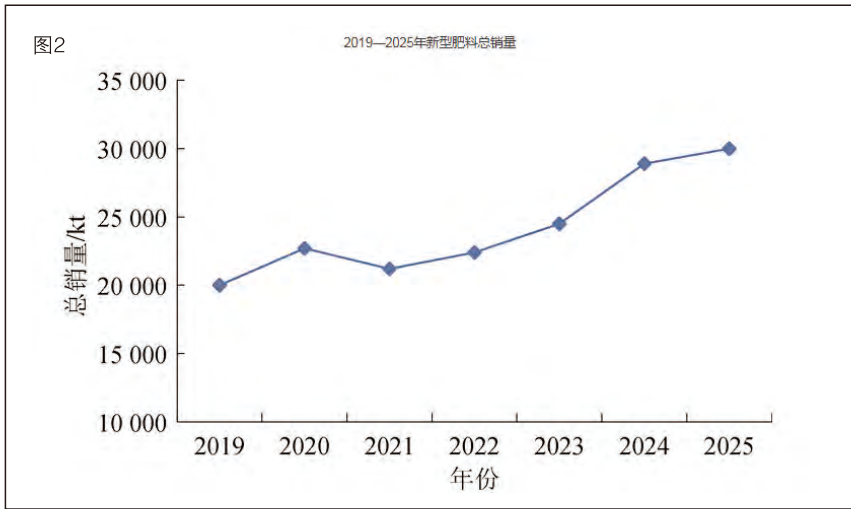
2019—2025年，我国复合肥行业新型肥料占比（见图1）呈稳步上升态势，行业转型升级成效显著。基于新型肥料分会不完全统计，2019年新型肥料在复合肥行业中的占比为34.5%，2020年提升至38.9%，2021年小幅回落至36.0%，2022年回升至40.8%，2023年达42.2%，2024年进一步提升至46.2%，2025年达到48.8%，7年间累计提升14.3%，年均提升2.04%。



从整体趋势来看，新型肥料已从补充性产品转变为主流产品，2025年占比接近50%临界点，预计后续占比将突破半数，成为复合肥行业的新引擎。新型肥料占比提升的核心动力包括：政策持续推动化肥减量增效工作；经济作物种植面积扩大，市场对高品质、功能性肥料的需求上涨；农户科学施肥意识提升，对新型肥料接受度有所提高；肥料企业技术日趋成熟，产品生产成本下降，规模化生产能力增强。

4.2 新型肥料市场规模稳步扩大

新型肥料总销量（见图2）稳步增长，成为复合肥行业增长的核心引擎。基于新型肥料分会不完全统计，2019年我国新型肥料总销量为20000 kt，2020年增长至22700 kt，2021年小幅回落至21200 kt，2022年回升至22400kt，2023年达24500kt，2024年增至28900 kt，2025年达到30000 kt，7年间总销量增长10000 kt，增幅达50%，年均复合增长率为6.99%。



市场规模的扩张表明，新型肥料已获得市场广泛认可，供需两端同步发力：在供给端，生产企业产能持续优化，产品供给充足；在需求端，农业生产对高效环保肥料的需求呈刚性增长，行业进入良性发展阶段。随着农业集约化、绿色化发展的持续推进，新型肥料市场规模将保持稳定增长，并成为复合肥行业的核心增长极。

5 新型肥料细分品类结构演变分析

5.1 各品类产量占比结构变化特征

基于新型肥料分会不完全统计，对2019—2025年新型肥料的十大品类产量占比数据（见表1）进行系统分析。结果显示，行业品类结构已发生根本性重构，行业发展由单一主导向多元化、功能化转变。

2019—2025年各品类新型肥料产量占比							
品类	新型肥料销量/kt						
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
包膜(裹)缓控释肥料	2 280	2 560	2 440	2 720	3 160	4 020	3 360
稳定性肥料	2 440	3 520	2 320	2 490	2 370	3 760	2 610
脲醛类缓释肥料	680	520	570	340	590	1 190	1 320
水溶性肥料	1 760	2 470	1 890	3 010	3 010	3 820	3 810
含腐植酸复合肥料	6 400	8 300	6 200	7 200	7 690	7 520	5 220
含海藻酸复合肥料	260	520	570	400	370	460	1 410
含氨基酸复合肥料	280	200	250	180	120	580	1 140
含中微量元素复合肥料	980	1 700	1 890	2 720	2 860	2 660	5 880
有机和微生物类肥料	1 200	1 590	2 820	2 060	2 400	2 020	1 950
其他新型肥料	3 730	1 480	2 290	1 320	1 910	2 890	3 300

5.1.1 含腐植酸复合肥料：长期主导，显著弱化

含腐植酸复合肥料曾是占比最高的新型肥料品类，2019年在新型肥料中的占比达32.0%，2020年达到峰值36.6%，2021年回落至29.2%，2022—2025年持续下降，占比依次为32.1%、31.4%、26.0%、17.4%，2025年占比较峰值下降19.2%，主导地位显著弱化。其占比下滑主要受产品同质化严重、市场竞争激烈、功能单一性凸显、新型功能肥替代效应增强等因素的影响。

5.1.2 含中微量元素复合肥料：爆发式增长，成为第一大品类

含中微量元素复合肥料呈波动上升的态势，是行业发展的优势细分赛道。2019年，其在新型肥料品类中的占比仅为4.9%，2020—2024年的占比依次为7.5%、8.9%、12.1%、11.7%、9.2%，2025年飙升至19.6%，超越含腐植酸复合肥料，成为占比最高的新型肥料品类。该品类占比大幅提升的核心原因是我国土壤中微量元素缺乏问题突出，作物提质需求迫切，配施中微量元素能够显著改善作物品质、提高产量、增强植株抗逆性，市场刚性需求释放。

5.1.3 包膜（裹）缓控释肥料：成熟赛道，占比稳定

包膜（裹）缓控释肥料作为技术成熟的主流产品，其品类占比整体较为平稳，2019—2024年占比维持在11.3%~13.9%，2025年小幅回落至11.2%，整体波动较小，是行业稳定性最强的品类之一。该品类广泛应用于大田作物，市场基础稳固，销量持续处于高位。

5.1.4 水溶性肥料：稳健增长，适配现代农业

水溶性肥料品类占比稳步提升，2019—2022年的占比依次为8.8%、10.9%、8.9%、13.4%，2023—2025年的占比维持在12.3%~13.2%，占比稳居中上游。水溶性肥料适配设施农业、无土栽培、水肥一体化等现代农业生产模式，随着我国农业集约化进程推进，该类产品市场需求呈刚性增长。

5.1.5 含海藻酸、含氨基酸复合肥料：小众赛道，快速崛起

含海藻酸与含氨基酸复合肥料占比基数小、增速快，属于高潜力细分赛道。含海藻酸复合肥料在新型肥料中的占比由2019年的1.3%提升至2025年的4.7%；含氨基酸复合肥料在新型肥料中的占比由2019年的1.4%提升至2025年的3.8%。这两类产品均具备天然生物刺激素功能，能够促进作物生长、提升植株抗逆能力，深受经济作物种植户青睐，市场空间持续扩大。

5.1.6 其他品类发展特征

稳定性肥料的占比波动较大，2020年达15.5%，2025年回落至8.7%；脲醛类缓释肥料占比整体偏低，维持在1.5%~4.4%，2025年占比有小幅回升；有机和微生物类肥料的占比为6.0%~13.3%，其占比受原料、成本、市场接受度影响较大；其他新型肥料的占比呈先降后升趋势，2025年达11.0%，反映了行业创新产品的持续涌现。

5.2 各品类销量规模对比分析

销量数据能够更直观地反映市场的真实需求。基于新型肥料分会不完全统计，2019—2025年各新型肥料销量（见表2）格局与占比结构高度匹配，呈现头部集中、新秀突围的特征。

表2 2019—2025年各品类新型肥料销量情况							
品类	新型肥料销量/kt						
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
包膜(裹)缓控释肥料	2 280	2 560	2 440	2 720	3 160	4 020	3 360
稳定性肥料	2 440	3 520	2 320	2 490	2 370	3 760	2 610
脲醛类缓释肥料	680	520	570	340	590	1 190	1 320
水溶性肥料	1 760	2 470	1 890	3 010	3 010	3 820	3 810
含腐植酸复合肥料	6 400	8 300	6 200	7 200	7 690	7 520	5 220
含海藻酸复合肥料	260	520	570	400	370	460	1 410
含氨基酸复合肥料	280	200	250	180	120	580	1 140
含中微量元素复合肥料	980	1 700	1 890	2 720	2 860	2 660	5 880
有机和微生物类肥料	1 200	1 590	2 820	2 060	2 400	2 020	1 950
其他新型肥料	3 730	1 480	2 290	1 320	1 910	2 890	3 300

5.2.1 2025年主流新型肥料品类销量规模

2025年销量规模位居前列的五大新型肥料品类：含中微量元素复合肥料销量达5 880 kt，同比大幅增长121%，销量居于首位，成为行业体量最大的单品；含腐植酸复合肥料销量为5 220 kt，尽管近年来该品类占比持续下滑，但整体销量基数仍维持高位；水溶性肥料销量3 810 kt，已连续多年稳步上扬，终端市场需求旺盛；包膜（裹）缓控释肥料销量3 360 kt，属于行业成熟大单品，常年销量稳居行业前列；稳定性肥料销量2 610 kt，属于行业成熟大单品，销量稳居前列。

5.2.2 高增长品类突出

含海藻酸复合肥的销量由2019年的260 kt增至2025年的1 410 kt，增长4.4倍；含氨基酸复合肥料的销量由280 kt增至1 140 kt，增长3.1倍；脲醛类缓释肥料的销量由680 kt增至1 320 kt，销量接近翻倍。上述品类的销量增速远超行业的平均水平，成为企业布局的重点。

5.2.3 成熟品类保持稳健

包膜（裹）缓控释肥料、水溶性肥料、含腐植酸复合肥料、稳定性肥料销量基数大、波动小，构成行业市场的基本盘，支撑整体市场销量的稳定增长。结合历年销量变化可以看出，新型肥料市场已形成“成熟品类稳大盘、新兴品类高增长”的良性格局，产品结构持续优化。

6 复合肥生产工艺结构迭代分析

复合肥生产工艺直接决定产品质量、生产成本、产能效率与环保水平。2019—2025年，我国复合肥行业工艺结构呈现高效化替代、集约化升级的特征，滚筒、高塔、喷浆、掺混、水溶肥、挤压等六大工艺的产能占比格局变化显著。

6.1 2024—2025年各工艺产能结构变化

基于中国磷复肥工业协会复合肥部不完全统计，2024—2025年各工艺的产能占比见表3。

表3 2024—2025年各工艺的产能占比		
工艺	2024年产能占比/%	2025年产能占比/%
滚筒	31.8	29.9
高塔	28.2	29.5
喷浆	14.2	12.9
掺混	12.9	13.8
水溶肥	7.8	6.8
挤压	5.1	7.1

从表3可知：2025年复合肥各工艺产能占比中，滚筒与高塔工艺的产能占比接近，形成双寡头格局；挤压工艺的产能占比提升幅度大，由5.1%增至7.1%，成为增速最快的工艺类型；掺混工艺的产能占比小幅提升；滚筒、喷浆和水溶肥工艺的产能占比小幅下降。

6.2 2024—2025年各工艺销量结构变化

销量结构能更好地反映市场与技术的真实竞争力。基于中国磷复肥工业协会复合肥部不完全统计，2024—2025年各工艺的销量结构见表4。

表4 2024—2025年各工艺的销量结构				
工艺	2024年销量/kt	2024年销量占比/%	2025年销量/kt	2025年销量占比/%
滚筒	21 100	34.6	21 080	34.0
高塔	18 540	30.4	21 450	34.6
喷浆	11 100	18.2	8 060	13.0
掺混	4 640	7.6	5 390	8.7
水溶肥	3 480	5.7	3 600	5.8
挤压	2 140	3.5	2 420	3.9

- 6.2.1 高塔工艺：销量第一，强势崛起
- 高塔工艺销量占比由2024年的30.4%提升至2025年的34.6%，销量达21 450 kt，超越滚筒工艺成为行业第一大生产工艺。高塔工艺具备效率高、能耗低等优势，生产出的肥料产品养分均匀、颗粒光滑且溶解性好。该工艺适配新型肥料生产，契合行业高质量发展的要求，市场竞争力持续增强。
- 6.2.2 滚筒工艺：稳中有降，基础地位稳固
- 滚筒工艺的销量占比由34.6%降至34.0%，2025年销量为21 080 kt，略低于高塔工艺的，但仍是行业核心工艺。滚筒工艺技术成熟、原料适应性强、生产成本较低，在传统复合肥与部分新型肥料生产中仍被广泛应用。
- 6.2.3 喷浆工艺：成本升高，阶段性萎缩
- 喷浆工艺销量占比由18.2%大幅降至13.0%，2025年销量为8 060 kt，产能与销量占比同步下滑。该变化的主要原因是硫黄价格波动，拉动喷浆硫基复合肥生产成本升高，产品价格竞争力减弱，造成该品类2025年销量明显收缩。
- 6.2.4 其他工艺：稳步发展
- 掺混工艺销量占比由7.6%升至8.7%，2025年销量为5 390 kt；水溶肥工艺占比稳定在5.7%~5.8%，2025年销量达3 600 kt；挤压工艺占比由3.5%升至3.9%，2025年销量为2 420 kt。此三类工艺均保持稳定增长态势，可满足细分市场的需求。
- 6.3 工艺迭代核心趋势
- 高塔工艺产能与销量同步增长，技术、成本优势全面凸显；滚筒工艺稳中有降，基础地位在短期内难以撼动；喷浆工艺发展呈阶段性低迷；挤压工艺潜力得到持续释放，低温造粒工艺适配新型功能肥料的生产。整体来看，行业逐步向低能耗、高效率、高品质、环保型生产工艺聚集。工艺迭代推动了行业整体竞争力的提升，为新型肥料规模化生产提供了技术支撑。

7 新型肥料发展驱动因素与现存问题

- 7.1 核心驱动因素
- 7.1.1 政策驱动
- 国家化肥减量增效、绿色农业、耕地保护等政策持续发力，财政补贴、示范推广、标准引导等措施推动新型肥料的市场普及，明确的政策导向为新型肥料发展提供了稳定的制度环境与资金支持。农业农村部持续推进化肥减量增效示范县的创建，将缓控释肥、水溶肥、中微量元素肥和生物肥等新型肥料列为重点推广产品，通过以奖代补、技术培训等方式提升农户的接受度。工业和信息化部推动化肥行业进行产业结构调整，严控传统复合肥新增产能，引导企业转型布局新型肥料、专用肥料，加速行业洗牌与资源优化配置。
- 7.1.2 需求驱动
- 相关数据显示，我国中低产田面积占总耕地面积的70%以上，其中大部分耕地存在中微量元素缺乏的问题，且不同区域、不同作物的中微量元素缺乏情况不同。随着经济作物种植面积的扩大和居民消费水平的升级，高品质果蔬、粮油及经济作物的市场需求激增，农户对作物产量与品质的更高要求倒逼功能性、改良型肥料需求的增长。种植户对肥料提质、增产、抗逆、改土的功能提出更高要求，然而传统复合肥仅注重氮磷钾大量元素配比，无法满足作物均衡供肥需求，含中微量元素复合肥料、含腐植酸复合肥料及含海藻酸复合肥料等功能性产品逐步成为刚需。设施农业和水肥一体化技术的快速普及，也推动水溶性肥料、液体肥料等高利用率产品的需求持续增长。
- 7.1.3 技术驱动
- 缓控释技术、生物刺激素技术、中微量元素螯合技术及微生物技术不断取得技术突破，产品效果提升、生产成本下降，为规模化生产创造了条件。技术进步降低了新型肥料的推广应用门槛，同时提升了产品的可靠性。包膜材料从传统的硫黄、树脂向可降解、低成本材料升级，缓控释肥性价比提升；螯合技术的突破使中微量元素吸收利用率得到大幅提升；腐植酸、海藻酸、氨基酸提取与复配技术日趋成熟，功能性成分添加成本大幅下降；高塔、挤压等先进工艺得到普及，提升了新型肥料的生产效率与产品均一性。

- 7.1.4 市场驱动
- 行业企业竞争模式由低价竞争转向品质、功能维度的差异化竞争，布局新型肥料成为企业差异化的核心竞争手段，进而推动行业产品结构升级。市场机制引导资源向高效、环保、高附加值产品倾斜。传统复合肥市场同质化严重且利润微薄，企业盈利空间小，经营压力倒逼企业实施产品升级；大型复合肥企业持续加大新型肥料研发投入并扩大产能布局，形成行业示范作用；渠道商更倾向推广高毛利、差异化的新型肥料产品，进一步推动市场规模的快速扩张。
- 7.2 现存问题
- 7.2.1 品类发展不均衡
- 部分品类产品同质化严重，低水平重复建设现象突出；高端专用肥、特种功能肥供给不足，难以满足精细化、差异化施肥需求，产品结构与市场需求匹配度有待提升。含腐植酸复合肥料、稳定性肥料等成熟赛道的生产企业数量众多，产品配方、功能高度相似，价格竞争激烈；果树、蔬菜、烟草、花卉等经济作物专用新型肥料供给不足，进口依赖度较高；高效缓控释、全水溶性、生物有机复合肥等高端产品供给能力有限。
- 7.2.2 技术创新能力不足
- 核心包膜材料、微生物菌株、螯合工艺等技术仍依赖进口，自主创新能力有待提升；部分中小企业工艺装备落后，产品质量不稳定，影响行业整体形象。高端缓控释材料、功能性生物刺激素核心技术被国外企业垄断，国内企业自主创新能力不足；微生物肥料菌株活性低、抗逆性差、货架期短，应用效果不稳定；部分企业缺乏质量管控体系，肥料产品的养分含量、养分释放周期不达标等问题时有发生。
- 7.2.3 市场秩序有待规范
- 部分企业存在虚假宣传、夸大效果等行为，如以普通肥料冒充新型肥料，将添加少量微量元素的普通复合肥宣传为功能性肥料等，扰乱市场秩序，影响行业公信力；存在虚假标注缓控释、水溶、腐植酸等标识的行为，误导消费者；部分新型肥料缺乏统一的检测方法与质量指标，监管体系与标准体系有待完善。
- 7.2.4 成本与推广问题
- 部分新型肥料成本偏高，农户采购施用成本较高，市场接受门槛较高；基层推广服务体系不完善，科学施用技术普及不到位，制约产品的规模化应用。基层农技推广力量薄弱，农户对新型肥料的功能、施用方法以及适用作物认知不足；田间示范推广、技术培训覆盖范围不足，产品优势难以有效落地传导。

8 新型肥料行业发展趋势与对策建议

- 8.1 未来发展趋势
- 8.1.1 占比突破50%，成为行业主体
- 预计短期内新型肥料在复合肥行业品类中占比将突破50%，市场规模持续扩大，行业全面进入新型肥料主导时代，传统复合肥占比持续收缩。随着技术成熟、生产成本下降及农户认知提升，新型肥料将逐步替代传统通用复合肥。到2030年，新型肥料占比有望达到60%左右，市场销量有望突破40 000 kt。
- 8.1.2 品类结构进一步优化
- 中微量元素肥、海藻酸肥、氨基酸肥、生物肥、集成（复合）增效水溶肥等高增长赛道持续扩容；腐植酸肥、稳定性肥、缓控释肥等成熟赛道向高端化、专用化转型，产品功能更加多元。功能型、专用型、高效型产品占比将持续提升，单一养分型产品逐步萎缩。适配作物类型、土壤条件和种植模式的场景化新型肥料将成为发展主流，产品差异化、精细化水平持续提升。
- 8.1.3 生产工艺高度集约化
- 高塔、挤压等高效工艺占比将持续提升，落后产能快速出清，行业产能逐步向头部企业聚集，行业规模化、集约化水平大幅提升。行业集中度持续提升，大型企业凭借技术、资金、渠道优势占据主导地位，中小型企业聚焦细分特色赛道差

异化发展。绿色制造、节能降碳成为工艺升级核心方向，行业整体能耗、碳排放量大幅下降。

8.1.4 产品功能复合化

单一功能肥料向“养分+生物刺激素+土壤改良+抗逆”多功能复合方向发展，可精准适配不同作物、不同土壤、不同种植模式的施肥需求。缓控释+中微量元素、水溶+生物刺激素（或集成复合）、生物有机+无机复合等多功能产品将成为研发热点。产品向高效化、专用化、功能型升级，以满足现代农业提质增效、绿色发展的需求。

8.2 对策建议

8.2.1 优化产品结构，聚焦高增长赛道

企业应重点布局含中微量元素复合肥料、含海藻酸复合肥料、含氨基酸复合肥料、水溶性肥料、包膜（裹）缓控释肥料等高增长、高潜力品类，同时减少同质化产品投入，开发专用化、功能化、差异化产品，提升市场竞争力。聚焦经济作物、设施农业、智慧农业、绿色种植等高端需求，开发作物专用、土壤改良、抗逆提质等特色产品，建立多元化产品矩阵，兼顾成熟品类与新兴赛道，平衡经营效益与发展潜力。

8.2.2 强化科技创新，突破技术瓶颈

加大研发投入，攻克包膜材料、螯合技术、微生物菌株、工艺装备等核心技术，提升自主可控能力；推动产学研用协同合作，加快科技成果转化，提升产品质量与施用效果，同时降低生产成本。建立企业研发中心，联合高校、科研院所开展关键技术攻关；加强知识产权保护，培育自主核心技术与品牌；推进技术国产化，降低高端产品生产成本，提升产品性价比。

8.2.3 推动工艺升级，提升绿色生产水平

加快淘汰落后工艺，扩大高塔、挤压等高效工艺产能；全面推行节能降碳、清洁生产模式，实现生产环节绿色化，契合“双碳”发展战略，提升企业可持续发展能力。优化产能布局，向优势区域、头部企业集中；采用智能化、数字化装备，提升生产效率与质量稳定性；发展循环经济，提高资源利用率，减少污染物排放，打造绿色工厂。

8.2.4 规范市场秩序，完善标准体系

监管部门应加强质量监管，严厉打击虚假宣传、假冒伪劣产品；加快完善新型肥料标准体系，统一检测方法与质量要求，提升行业规范化水平，保护消费者与正规企业权益。建立产品溯源体系，实现生产、流通、销售全程追溯；加强市场抽检与执法力度，净化市场环境；发挥行业协会自律引导作用，引导企业诚信经营，提升行业公信力。

8.2.5 加强推广服务，降低应用门槛

建立基层推广服务体系，开展科学施肥技术培训；依托示范基地、观摩会等方式展示产品效果，提升农户认知度与接受度；优先支持规模化经营主体开展示范应用，通过以点带面的方式扩大推广范围，持续提升新型肥料的应用覆盖率。加强农技服务团队建设，提供测土配方、施肥指导等全方位的技术支持；创新推广模式，利用线上线下结合、短视频科普等方式拓宽推广覆盖面；加大政策补贴力度，降低农户使用成本。

9 结语

2019—2025年是我国复合肥行业转型升级和新型肥料快速发展的7年。新型肥料在复合肥行业中的占比由34.5%提升至48.8%，总销量从20 000 kt/a增长至30 000 kt/a，其占比与市场规模同步扩大，成为驱动行业高质量发展的核心引擎。行业发展呈现出三大核心特征：

(1)市场占比持续攀升，即将成为行业主流产品。7年间新型肥料占比提升14.3%，年均提升超2%，2025年市场占比近50%，市场认可度全面提升。政策、需求、技术和市场四大驱动要素协同发力，带动产业快速成长。

(2)细分品类结构发生根本性重构，产品功能化趋势明确。含腐植酸复合肥料的主导地位被弱化，含中微量元素复合肥料实现爆发式增长，跃居为第一大品类；含海藻酸、氨基酸等生物刺激素类肥料高速增长；包膜（裹）缓控释、水溶性肥料发展态势稳健，行业从单一主导向多元功能化转型。

(3)生产工艺高效化迭代，绿色集约成主流。高塔工艺的产能和销量超越滚筒工艺，成为第一大工艺；挤压工艺市场快速增长，滚筒、喷浆工艺相对萎缩。行业向低能耗、高效率、高品质、环保型方向升级，产能集中度持续提升。

我国新型肥料发展具备政策、需求、技术和市场多重利好，但仍面临品类不均衡、创新能力不足、市场不规范、推广滞后等问题。未来，在政策持续引导、技术不断突破、市场逐步规范的多重作用下，新型肥料市场占比将突破50%，产品端向多功能、专用化、高效化升级，生产工艺向集约化、低碳化转型，产业迈向高质量、可持续发展阶段。复合肥企业应抓住战略机遇，优化产品结构，强化技术创新，推动工艺升级，提升服务能力，在新型肥料赛道上抢占先机，为我国农业绿色转型与粮食安全保障提供支撑。



开启煤化工产业高质量发展新阶段

编者按

2026年8月26-28日，2026（第十四届）煤化工产业发展大会在新疆乌鲁木齐召开，中国石油和化学工业联合会副会长傅向升以《新要求新挑战 新定位新机遇 开启煤化工产业高质量发展新阶段》为题作报告，回顾现代煤化工升级示范以来的成就，分析煤化工“十五五”发展的形势与机遇，重点强调贯彻新的定位应做好五项重点工作。现将报告内容编辑如下，以飨读者。

一、现代煤化工创新发展成就卓著

煤化工，通常分为传统煤化工和现代煤化工。传统煤化工是以煤制合成氨、煤制甲醇、焦炭、电石等产品为主要代表，我国传统煤化工产能产量多年来一直稳居世界第一。

现代煤化工是指以煤为原料，采用先进技术和加工手段生产替代石化产品和清洁燃料的产业，目前主要以开展产业化技术升级示范的煤制油、煤制天然气、煤制烯烃、煤制乙二醇和煤制芳烃“五大产品”为主要代表。近十年来，我国现代煤化工不仅产能产量世界第一，而且技术水平世界领先，主要成就如下：

1.通过升级示范产业技术水平世界领先。现代煤化工是德国化学家费歇尔(Fischer)和托普施(Tropsch)(简称F-T合成)于上世纪二十年代试验成功，当时主要是以合成气为原料，在催化剂作用下合成液态燃料和其他有价值的化学品。首先在德国开始了工业化，二战前夕德国建成9个费托合成油品的工厂、产能约70万吨/年，二战期间为德国提供了大量的发动机燃

料；但二战结束以后随着石油的大规模开采和石油化工的快速发展，德国不再发展煤化工、与其他发达国家同步转型为石油化工。

“十三五”以来，我国重点开展了煤制烯烃、煤制油技术的升级示范，有序开展煤制天然气、煤制乙二醇产业化示范，稳步开展煤制芳烃工程化示范。通过技术示范突破关键核心技术瓶颈，提升技术的系统优化和集成水平，掌握产业化成套技术和关键设备的加工制造，实现煤制油、煤制烯烃核心技术与装备的自主可控；通过产业化示范，提升煤制天然气和煤制乙二醇工艺技术、催化剂及设备的先进性；通过工程化示范，掌握煤制芳烃技术的工程化规律，加快煤制芳烃成果的转化与产业化。在升级示范过程中，创新科学家、工程设计人员及各示范企业，针对前期技术与设备有待规模化考核、集成优化以及能耗、物耗、污染物控制与排放和生产稳定性、经济性都有待验证等诸多问题，认真总结过去的经验，共同研究

升级示范方案，突出原始创新和集成创新，依托示范工程探索产业耦合和协同创新，“五大示范工程和产品”成效卓越。

到“十四五”末，煤制油产业不仅掌握了直接法和间接法工艺，而且产能规模达823万吨/年；煤制烯烃技术不断迭代，大连化物所的MTO技术已升级到三代，原料单耗下降20%以上，已建成1542万吨/年产业化规模，诞生了宝丰能源、中煤能源等具有国际影响力的煤制烯烃明星企业；煤制乙二醇技术不断升级，不仅建成产能总规模达1213万吨/年，还诞生了陕煤榆林单体装置180万吨/年的产业化装置；煤制气已建成74.55亿立方米/年的产能、煤经甲醇制芳烃已建成万吨级工程化示范装置，以上示范技术均属国际领先水平。

2.通过升级示范绿色低碳水平世界领先。煤化工与石油化工和天然气化工相比，高能耗、高水耗、高排放的“三高”瓶颈是最大制约，这是由于原料不同和工艺过程不同先天决定

的。由石油到成品油只需经炼制过程，而由煤炭到油品至少经气化、净化、合成多道工序。煤制烯烃就更典型了，煤炭要经气化、净化、合成甲醇、再获得烯烃，而石油到烯烃，只需石油经加工获得石脑油、裂解即得烯烃，如果是今天以轻烃为原料制烯烃，只需乙烷(混合轻烃)一步裂解即得烯烃；煤制乙二醇也是须经煤炭气化、净化、合成草酸酯、再加氢获得乙二醇，而石油到乙二醇是石油、石脑油、乙烯、环氧乙烷到乙二醇，如果是轻烃为原料则只需乙烷、乙烯、环氧乙烷、乙二醇。经对比就清楚了，原料不同、工艺过程不同，特别是煤炭气化、净化的过程，又增加了中间产品甲醇合成或草酸酯合成，不仅决定了能耗高，而且废渣、废水及二氧化碳的排放量也高。有统计表明，煤制油吨产品的碳排放强度是石油路线的8倍，煤制烯烃是石油路线的3倍，煤制乙二醇是1.3倍；煤制甲醇吨产品的碳排放强度是天然气路线的3倍，煤制合成氨是天然气路线的1.2倍。

面对我国“多煤缺油少气”的资源禀赋，现代煤化工产业的创新与升级示范和产业化，既是国家能源安全和产业链安全的战略选择，也是科技创新工作者的必答题。在升级示范过程中，积极采用现代煤化工绿色创新技术，加强全过程控制管理，降低“三废”排放强度，提升“三废”资源化利用水平，推动末端治理向过程控制和综合治理转变。结合示范工程加大合成反应热高效利用、低位能有效利用，大力实施节能、降碳、节水、减污改造升级，强化能效、水效、污染物排放标准引领和约束作用，绿色低碳发展水平持续提升。“十四五”期间，煤制油的煤耗、能耗、水耗分别下降了2.6%、17.4%、

10.5%，煤制气分别下降了12%、18.7%、13%，煤制烯烃分别下降了8.3%、3.7%、22.2%，煤制乙二醇煤耗持平、能耗和水耗分别下降18%、32.3%。

3.通过升级示范关键设备大型化不断取得新突破。煤气化炉和气化技术是煤化工产业发展的关键，因为煤炭首先经气化炉气化获得合成气，才能经合成反应获得油品、乙二醇或经甲醇制烯烃、芳烃，可见煤气化炉及气化技术是煤化工产业链的龙头。过去，不论是最早的鲁奇炉，还是后来的壳牌炉、德士古炉，都是靠花费巨额专利费和制造费成套引进，今天我国自主开发的水煤浆气化技术、粉煤气化技术、固定床加压气化技术，以及自主制造的多喷嘴气化炉、航天炉、晋华炉、东华炉等多种气化技术和气化炉型，相继实现了日处理煤量2000吨、3000吨、4000吨不等，可根据煤化工产品的规模选择适合的炉型，其制造水平和技术水平都已跃居世界领先水平。同时，大型空分装置、干法除尘、气化炉废锅以及大型低温甲醇洗、大型合成气压缩机、防爆电机、大型低压甲醇合成塔、智能空分冷却器等设备大型化和制造技术都相继突破，从气化炉、净化设备、主反应器，到动力设备、压缩机等重要配套设备，都实现了自主可控。

4.通过升级示范现代煤化工创新能力和水平不断取得新突破。在实现煤制油、煤制天然气、煤制烯烃、煤制乙二醇“四大示范产品”工程化、产业化的同时，煤经甲醇制芳烃取得万吨级工业性实验成功，合成气一步法制芳烃和二氧化碳制芳烃也相继取得创新突破；煤制乙醇、煤基生物可降解材料聚乙醇酸以及煤分质利用、煤油气共炼技术都实现了工业化，合成气合成高碳醇或 α -烯烃、甲醇石

脑油耦合制烯烃、合成气一步法制烯烃、合成气一步法制乙二醇、二氧化碳合成汽油以及难降解废水高效处理、高含盐废水处理技术、CCUS封存与驱油技术等都取得了创新突破。

5.通过升级示范园区化、集群化成效显著。按照国家布局方案，坚持“科学布局、集约发展”，选择在煤炭资源富集、水资源相对丰富、环境容量较好地区，规划建设现代煤化工产业示范区。因地制宜延伸现代煤化工产业链的发展思路，与现代煤化工产业升级示范工程密切结合，规划布局了内蒙古鄂尔多斯、陕西榆林、宁夏宁东和新疆准东“四大现代煤化工产业示范区”。

结合全国主体功能区规划和大型煤炭基地建设，推动现代煤化工产业园区化、装置大型化、产品多元化和产业集聚发展，到去年底以“能源金三角”区域为代表的鄂尔多斯、榆林、宁东重点培育的世界级现代煤化工产业集群已具备良好基础，已形成世界一流的现代煤化工产业规模。宁东现代煤化工产业示范区不仅拥有首套煤制烯烃示范装置、400万吨/年间接法煤制油，而且煤制烯烃的明星企业宝丰能源就坐落在该园区，宁东也已成为我国中西部首个产值超2000亿元的现代煤化工园区。习近平总书记视察宁东时在神华煤制油装置现场发出了“社会主义是干出来的”伟大号召!并且指出：“这一重大项目建成投产，对我国增强能源自主保障能力、推动煤炭清洁高效利用、促进民族地区发展具有重大意义，是对能源安全高效清洁低碳发展方式的有益探索，是实施创新驱动发展战略的重要成果。”鄂尔多斯的百万吨级直接法煤制油、300万吨/年煤制烯烃，榆林的百万吨级低温费托合成煤制油、180万吨/年煤制乙二醇和煤分质利用

技术、煤油气共炼技术等，都成为世界级现代煤化工产业集群和示范基地的重要内容。

6. 通过升级示范数智化水平显著提升。“十四五”期间，我们加大智能工厂建设力度，组织实施“智慧化工程”作为化工园区“五项重点工程”之一。现代煤化工示范企业和示范园区作为智慧化工程的重点单位，都深刻领会习近平总书记“发展数字经济是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择”重要指示精神，宁东和榆林榆神工业园智慧化建设成效明显，均已建成国家级智慧化工园区。

中煤榆林能源煤制烯烃工厂，实现了从原煤开采到产品出厂的全链条智能化管控，屏幕上跳动的生产参

数、实时传输的设备画面、动态更新的能耗数据，彻底改变了传统煤化工“人盯现场”的作业模式，把操作人员从生产一线搬到中控室，从危险区域转移到安全区域。还通过数字化赋能，不断向生产管理、经营要效益，每年可创效1000万元。

陕煤榆林180万吨/年乙二醇项目，瞄准全球领先的煤化工智能制造标杆企业，采用5G、大数据、人工智能等技术打造5G+工业互联网应用场景，贯穿企业的经营、生产和控制3个层面，实现智能巡检、应急指挥、特殊作业监控、远程设备操控等智能应用。智能化替代人工作业，核心生产单元实现智能控制，消除空间、时间盲点，实现红线区域少人化、无人化管理，大幅降低安全生产

管理风险。

宁东基地加快推动数字经济与实体经济深度融合，加大智慧化工园区创建力度，打造了一批黑屏操作、自动化生产线和智能立体存储等工业数字化转型典型应用场景，规模以上工业企业数字化改造率高于60%，数字赋能比例50%以上，形成了一批可复制、可推广的数字化转型样板。还聚焦安全隐患动态清零、全要素数字化转型，围绕建设高标准智慧化工园区，形成数字基础全域互联、企业生产全链智能、园区治理全景协同、产业生态全面开放、安全体系全局可控的数字园区体系，打造全国能源化工行业数字化转型和智慧化工园区新标杆。

二、现代煤化工创新发展面临的挑战与机遇

“十三五”以来，我国立足“多煤缺油少气”的资源禀赋，以及原油和天然气对外依存度持续升高的现实，从能源安全和发展战略出

发，开展了现代煤化工产业化升级示范，重点在西北煤炭资源富集地区布局了“四大现代煤化工示范区”。升级示范以来，“四大示范产品”中煤

制乙二醇开工率一直低位、效益也是多年亏损，其他3个示范产品开工率较高、效益总体良好。

1 煤制油						2 煤制天然气					
年份	产能	产量	利用率	营收	利润	年份	产能	产量	利用率	营收	利润
2021	823	679.5	82.6%	351.6	5.5	2021	61.25	44.53	72.7%	121.2	-6.4
2022	823	732.8	89%	512.8	71.7	2022	61.25	61.6	100.6%	230.8	60
2023	823	724.4	88%	478.3	34	2023	74.55	64.4	86.4%	206.4	33.1
2024	823	751.7	91.3%	489.7	58.9	2024	74.55	71.5	95.9%	200.5	17.5
2025	823	745.9	90.6%	456.1	53.9	2025	74.55	80.7	108.2%	207	19.7
2026.1-6	823	355.2	86.3%	230.4	34.5	2026.1-6	74.55	43.4	116.4%	117.6	19.6
注：产能/产量单位均为万吨；营收/利润单位为亿元；产能利用率单位为%											

1 煤（甲醇）制烯烃						2 煤制乙二醇					
年份	产能	产量	利用率	营收	利润	年份	产能	产量	利用率	营收	利润
2021	1672	1575.2	94.2%	1013.8	93.6	2021	803	322.8	40.2%	140	-9.5
2022	1722	1655.7	93.4%	1109.3	30.1	2022	1083	405.6	37.5%	165	-29.9
2023	1872	1724.6	92.1%	1052.5	-5.5	2023	1143	547.2	58.3%	207	-18.7
2024	1342	1288.9	96%	1061.6	35.3	2024	1143	646.2	64.1%	274.8	7.6
2025	1542	1545.2	100.2%	1255.8	93.6	2025	1213	762.4	71.7%	300.1	7.1
2026.1-6	1542	841	109.1%	722.7	107.3	2026.1-6	1293	394.2	61%	154.6	4.45
注：产能/产量单位均为万吨；营收/利润单位为亿元；产能利用率单位为%											

今年上半年因受美以伊冲突区域动荡的影响，“四大示范产品”的效益都是倍数级增长，这是自升级示范以来少有的好年景。现代煤化工与石油化工高度关联，受原油、天然气价格波动影响大，这既与煤炭价格有关、也与能源价格有关，更与石化产品类型同质化竞争，以及与炼化一体化、轻烃制烯烃等不同原料路线的国际化竞争相关联，在升级示范过程中所遭遇的挫折与挑战，也许是必经的大考之一。今天的煤化工所面临的形势如下：

1.全球石化格局与产业链的重构，对现代煤化工产业既是挑战也是机遇。某些强国大国和学者秉承修昔底德陷阱和达尔文法则，导致大国博弈加剧和区域动荡频发。自俄乌冲突以来，欧盟跟随美国对俄罗斯发起制裁，欧盟俄罗斯对抗加剧，欧洲天然气、原油以及能源价格高企，导致欧洲炼油、乙烯及基础化学品等石化装置遭遇严重冲击，巴斯夫、壳牌、英力士以及埃克森美孚、SABIC等跨国公司在欧洲区域的生产装置全面重新评估、重新定位，进入了大面积关停和重构阶段。今年初又爆发了美以伊冲突，叠加霍尔木兹海峡航运受阻，

欧洲和日韩石化产业再遭重创，调整和重构进一步深化，都在加快从基础化学品和通用材料领域退出。

我国原油对外依存度多年在70%以上，而且约80%靠海上运输，进口量的约40%须经霍尔木兹海峡。区域动荡、不确定因素增多以及全球石化格局的调整与重构，加上我国资源禀赋的制约，为保障国家能源安全和产业链安全，为中国煤化工产业带来了新的机遇。

2. “双碳”目标迎来达峰关键期，现代煤化工面临的挑战更为艰巨。我国向世界郑重承诺“3060”双碳目标，即“2030碳达峰、2060碳中和”。去年9月联合国气候峰会我国再次提出中国新一轮国家自主贡献目标，到2035年中国全经济范围温室气体净排放量比峰值下降7%—10%，力争做得更好；非化石能源消费占比达30%以上。“十五五”收官之年即是中国政府承诺的碳达峰年，中国积极稳妥推进“双碳”战略，欧盟率先在全球征收“碳关税”，全球应对气候变化正在成为共识，这都对煤化工产业提出新的挑战。因为以煤为原料生产石化产品和材料的碳排放量比以石油和天然气为原料要高，与

发达国家和跨国公司已完成产业转型和产业结构调整相比，我国石化产业的原料结构煤化工占比高、产品结构以基础产品和通用材料为主，又加上我国仍处于社会主义初级阶段，发展的任务仍然艰巨，这就决定了我们碳达峰碳中和面临的挑战更为艰巨，这是现代煤化工产业创新发展必须面对、也是不可避免的重要课题。

3.破解“内卷式”竞争，煤化工也是重点领域之一。石化产业多年来结构性矛盾突出，长期以规模论英雄的“规模扩张型”传统发展思路和模式，导致“低端过剩，高端短缺”的供需失衡和结构失衡更为严重，“内卷式”竞争不断加剧，石化行业和企业“增产增销不增利”现象持续恶化。全行业效益自2021年石化行业利润总额创历史新高以后，“十四五”后4年行业利润出现“四连降”，由2021年的1.16万亿元、连续下降为2025年的7020亿元，跌幅39.5%；营业收入利润率也是“四连降”，由2021年的8.04%下降为2025年的4.5%，去年4.5%的营业收入利润率是10年来新低。党中央、国务院将“深入整治‘内卷式’竞争”作为今年经济工作重点任务。

煤化工行业由于产品的差异化、高端化不够，又加上与石化产业链的产品高度同质化，“内卷式”竞争也是不断加剧，乙二醇示范装置的开工率一直处于低位，“四个示范产品”的效益波动较大。因此，煤化工行业也是综合整治“内卷式”竞争的重点领域。煤化工行业在加快淘汰落后和低效无效产能的同时，要加强行业自律，建立公平市场秩序，坚决整治“内卷式”竞争，既通过行业自律和综合整治，破解存在的价格战、无序竞争、效益滑坡等困境，也充分利用国家深入整治“内卷式”竞争的宏观政策和机遇，加快自身的创新发展。

4.原料多元化的趋势，为现代煤化工带来新机遇。新世纪以来石化产业原料的多元化、轻质化成为新的趋势。一方面是为应对气候变化减少碳排放的新要求，另一方面是北美和海湾地区利用页岩气中乙烷和油田伴生

气中轻烃为原料制烯烃，因轻烃为原料制取烯烃的工艺过程短、能耗低、排放低、成本优势突出，石化产业的原料多元化和轻质化进程加快。

而我国“多煤缺油少气”的资源禀赋，天然气中乙烷和丙烷等轻烃含量偏低，导致我国轻烃资源匮乏，今天我国的烯烃主要以传统的石脑油为原料(高于70%)，石脑油价格因受区域动荡、地缘政治影响，又与原油价格高度相关，石脑油制烯烃与乙烷裂解制乙烯和丙烷脱氢制丙烯相比竞争力严重受损。

自俄乌冲突以来欧洲、日韩关停的都是传统石脑油制烯烃装置，相比之下我国煤制烯烃的经济性虽比不上北美和海湾地区的轻烃工艺，但略强于传统石脑油和进口轻烃原料。据联合会产业部统计，2025年我国不同原料路线的乙烯生产成本是：以煤为原料是4300元/吨，而石脑油为原料

5600元/吨，进口乙烷为原料是5070元/吨，可见国内生产装置煤制烯烃的成本优势还是比较明显的。

当然，如果与具有原料优势的北美和海湾地区相比(美国乙烷裂解的乙烯成本约2760元/吨、沙特乙烷裂解的乙烯成本约2390元/吨)，其经济性又稍逊一筹。

从我国资源禀赋、原料结构、产品结构以及国情现状来看，煤化工不失为我国石化产业原料多元化的选项之一，也是我国产业链安全、经济安全和能源安全的“压舱石”之一。

用。同时也分析判断：我国现代煤化工关键技术已居世界领先地位，但产业整体仍处于升级示范阶段，尚不完全具备大规模产业化的条件。因此，提出了煤制油、煤制气、煤制烯烃、煤制乙二醇和煤制芳烃“五大示范产品”升级示范的要求和重点内容，并规划布局了鄂尔多斯、榆林、宁东、准东“四个现代煤化工产业示范区”。

到了“十四五”情况发生了变化，政策开始收紧。结合《布局方案》实施情况和产业发展面临的形势任务，在“规范项目建设管理”方面强调：从严从紧控制现代煤化工产能规模和新增煤炭消费量；在“加强规划布局引导”方面强调：进一步加强规划引导，优化产业布局，推动存量现代煤化工项目加快实施先进技术装备改造升级，新建现代煤化工项目重点向煤水资源相对丰富、环境容量较好地区集中，促进产业集聚化、园区化发展；并明确提出新建项目实施上大压小、煤炭用量置换，以及避免同质化、低水平重复建设。

今年是“十五五”开局之年，当前以及“十五五”所面临的形势又发生了很多新的变化，如2025年原油(72.7%)、天然气(39.7%)的对外依存度比10年前略有升高，而乙烯(4.9%)、芳烃(20%)、乙二醇(27.5%)都不同程度下降。因此“十五五”规划《纲要》对现代煤化工创新发展的新定位是“加强煤制油气产能和技术储备”；《煤炭工业“十五五”发展规划》强调，推动煤炭向燃料和原料并重转变，科学规划煤制油气产能和布局，有序推进内蒙古鄂尔多斯、陕西榆林、新疆准东、新疆哈密等煤制油气战略基地建设，加快煤制油气产能和技术储备。推进煤制芳烃、煤基可降解材料等实现产业化突

破，延伸高附加值低碳产业链。

这种新变化和新定位就要求我们转变过去“规模扩张型”传统发展思路，突出高质量发展的主题。首先在做好严控总量、严控新增的前提下，在存量项目应用先进技术和设备改造升级上下功夫，严禁违规新增煤化工产能，特别是传统煤化工产品的产能新增，以及煤制烯烃、煤制乙二醇、煤制乙醇等现代煤化工基础产品和通用材料的产能新增，坚决遏制低水平重复建设与盲目扩张，彻底破解“传统煤化工产能过剩，现代煤化工高端不足”和“内卷式”竞争加剧的困境；在重点支持煤制油气、特种燃料、煤制芳烃、煤基可降解材料等战略储备类项目的同时，新建煤化工项目还要严格能效标准、水效标准、碳排放标准，还要加快淘汰能效不达标、环保不达标、排放不达标和长期亏损的落后及低效无效产能。

2.强化创新这个核心要素。现代煤化工整体技术水平已国际领先，煤制油直接法和间接法工艺、煤制天然气、煤制烯烃、煤制乙二醇以及煤制乙醇、煤基可降解材料都已实现了产业化，但创新的内容无止境，与上述已产业化项目密切相关的高性能新型催化剂就是创新的重点之一；第二类创新的重点是煤制芳烃、甲醇与石脑油耦合制烯烃、煤化工与绿氢耦合、煤化工与生物质耦合等项目的产业化示范及其与之相关的高性能催化剂、关键核心设备等的创新；第三类创新的重点是合成气一步法制烯烃和芳烃，一步法合成乙二醇及低碳醇醚、 α -烯烃，费托合成高端基础油、润滑油等的创新与工程化，包括绿氢的制备、生物质气化等关键设备及其材料的创新，国际上正在开展的煤粉经循环流化床反应器获得有机化学品的创新、碳氢化合物经薄膜反应器获得

聚合物的创新，都值得我们关注和研究；第四类创新的重点是节能降碳新技术、新设备的创新及其应用，高盐废水高效处理技术与装置的创新及其废弃物资源化利用的创新，二氧化碳捕集、提纯与以二氧化碳为原料合成化学品、高分子材料、合成燃料等的创新。总之，煤化工领域还有很多关键催化剂、核心技术和关键设备等待我们去创新，还有许多创新课题有待我们去破解、去攻关。

3.瞄准高端化这个重点。煤化工的发展也存在严重同质化问题，传统煤化工除了煤制甲醇、煤制合成氨、电石乙炔法聚氯乙烯等大宗产品外，产业链延伸后还有甲醇羰基化醋酸产品链、电石炔醛法(雷普法)工艺1,4-丁二醇及其PBT、PBAT、PBS等产品链。比如从甲醇制烯烃已经大规模工业化的装置看，由于受聚合技术所限，多套装置都是引进同一家公司的聚合技术，最终的聚烯烃产品也都是通用型号居多，国内市场短缺的茂金属聚合的高端聚烯烃牌号几乎空白。

另一个表现是现代煤化工产品不论是煤制油、煤制烯烃、还是煤制乙二醇、煤制乙醇、煤制芳烃等，其产品都归到了石油化工的产品序列中，油品与石油炼制产品存在同质化竞争，煤制聚烯烃、乙二醇又面临与轻烃原料聚烯烃、乙二醇等产品的竞争。

可见，现代煤化工产业未来高质量发展的关键是产品的高端化、差异化和多元化。如高端聚烯烃及其弹性体、EVA光伏料、特种橡胶、高性能纤维、高端膜、可降解材料，以及乙烯羰基化反应制丙烯酸、MMA、PMMA及光学及材料、高吸水性树脂等，否则产品市场与石油化工和天然气化工殊途同归的话，现代煤化工产业的未来发展空间和优势将极

三、现代煤化工新定位下的创新发展思考

“十五五”时期，煤化工产业发展面临的新要求是绿色低碳，新定位是战略储备。面对新要求新挑战，把握新定位下的新机遇，我们要深刻领会习近平总书记对发展煤化工产业的重要指示：煤化工产业潜力巨大、大有前途，要提高煤炭作为化工原料的综合利用效能，促进煤化工产业高端化、多元化、低碳化发展，把加强科技创新作为最紧迫任务，加快关键核心技术攻关，积极发展煤基特种燃料、煤基生物可降解材料等。“十五五”时期现代煤化工发展应做好：

1.把握战略储备这个新定位。

“十三五”《现代煤化工产业创新发展布局方案》的定位是：推动现代煤化工产业创新发展，拓展石油化工原料来源，形成与传统石油化工产业互为补充、协调发展的产业格局。“十四五”《推动现代煤化工产业健康发展的通知》，提出了“严控增量、强化指导、优化升级、安全绿色”的新要求。“十五五”规划《纲要》指出，坚持油气核心需求自主保障，实施中长期油气增储上产战略行动，加强煤制油气产能和技术储备。新的发展定位已由过去的“石油补充”转变为“战略储备”。

“十三五”确立“拓展石油化工原料来源，形成与传统石油化工产业互为补充、协调发展的产业格局”定位，当时的背景和立足点是：石化产品是国民经济发展的重要基础原料，市场需求巨大，但受油气资源约束，对外依存度较高。实际情况是2015年原油、天然气、乙烯、芳烃、乙二醇的对外依存度，分别高达60.8%、31.5%、50.4%、55.9%、66.9%。当时分析认为：我国煤炭资源相对丰富，采用创新技术适度发展现代煤化工产业，对于保障石化产业安全、促进石化原料多元化具有重要作

其受限。

4.突出低碳化这个关键。为应对气候变化，绿色发展、低碳转型已成为当今世界经济结构调整的一个重要趋势，世界银行最新发布的《2026年碳定价发展现状与未来趋势》指出，近十年来覆盖面大幅扩张、政策设计日趋多元、碳价稳步上涨，碳市场规模与应用场景持续扩容。欧盟的“碳关税”于今年1月1日开始正式实施，这是全球首个跨境碳关税机制，对国际贸易格局将产生深远影响。

我国“十五五”规划《纲要》对碳考核、碳管理、碳评价、碳足迹等都提出明确要求。今年《政府工作报告》提出，实施重点行业提质降本降碳行动，实施碳排放总量和强度双控制度，完善碳排放统计核算、碳足迹管理体系，进一步扩大碳排放权交易市场覆盖范围。8月13日生态环境部已正式宣布全国碳市场将覆盖石化、化工。这都对现代煤化工的发展提出了新的更高的要求，因为原料的属性和工艺过程的不同，煤化工的碳排放量比石油化工和天然气化工要高，据测算直接法煤制油的二氧化碳排放量是5.8吨/吨、间接法煤制油是6.5吨/吨、煤制烯烃是10.8吨/吨、煤制乙二醇是5.6吨/吨。如果不能很好地做到低碳化，照目前的碳价100元/吨煤化工产品的成本将明显升高，若照欧盟的碳价80多欧元/吨的话，煤化工产品的市场竞争力将大打折扣。

低碳化已成为现代煤化工未来竞争力的核心要素，为适应这些新的绿色新政和新的贸易壁垒，为了增强现代煤化工产业高质量发展能力，我们必须高度重视并加快绿色低碳发展，通过“双碳”战略的牵引作用，让绿色低碳成为现代煤化工产业高质量发展的新动能和新引擎。

5.基地化、集群化是现代煤化工

未来发展的重要方向。石化产业的布局基地化、园区化、装置大型化和产业集群化，是发达国家石化产业成功的实践和我国石化产业高质量发展的未来趋势。为了推进现代煤化工产业发展，国家重点布局了宁东、榆林、鄂尔多斯和准东“四大现代煤化工产业示范区”。近十年来“四大示范基地”无论是产业规模和集聚效果、骨干企业的带动作用，还是基地化、园区化管理水平和智慧园区、绿色园区的创建工作，都取得了明显的成效和进步。化工园区发展规划曾将“能源金三角”现代煤化工产业集群列为未来重点培育的“五大世界级石化产业集群”之一，从石化全行业的重点布局和东西部经济战略宏观视角来看，西部煤炭资源富集区域的“四大现代煤化工示范区”和产业集群，与沿海区域的“七大石化基地”和环渤海湾、杭州湾、泛大亚湾等“四大世界级石化产业集群”具有同等重要的地位和战略意义。

特别是“十五五”规划《纲要》对现代煤化工产业的最新定位和发展要求，“四大现代煤化工产业示范区”就要按照国家的战略布局和经济发展的总体部署，认真研究并做好“基地化、园区化和产业集群化”的发展思路、目标和具体措施。如果以“四大现代煤化工产业示范区”为代表的西部化工园区基地化、园区化以及绿色化和智慧化水平大幅提升，产业链协同和集群化发展充分发挥，原料互供和能源共享以及公共设施共用效果凸显，最终实现园区内能源梯级利用、物料循环利用，废弃物经集中处理近零排放，现代煤化工产业高质量发展将展现新的活力和竞争力，现代煤化工世界级产业集群将为世界石化产业创新发展提供新范式！

新疆作为国家“三基地一通道”

战略支点，煤炭资源富集，风光新能源资源禀赋得天独厚，既是我国现代煤化工重要承载区域，也是探索煤炭清洁高效利用、煤化工与绿电绿氢耦合发展的战略先行区。习近平总书记强调，要立足资源禀赋和产业基础，积极探索符合新疆特点的高质量发展路子。《煤炭工业发展“十五五”规划》提出“有序推进新疆准东、哈密等煤制油气战略基地建设”，新疆煤炭、石油天然气以及生物质资源丰富，发展石油化工、煤化工以及生物化工都优势突出，探索石油化工与煤化工的协同发展优势突出，探索并创新石油化工、煤化工与新能源、绿氢及生物质的耦合发展优势突出。期待通过本次大会，共同探寻西部地区特别是新疆地区现代煤化工高质量发展新路径，开启现代煤化工产业创新发展新未来，为实现石化强国目标和中国式现代化作出新贡献！



江苏灵谷化工集团有限公司



江苏灵谷化工集团有限公司，前身系1966年建厂的宜兴化肥厂，为扎根江苏宜兴的民营非上市化工企业。截至2025年末，总资产56.71亿元，现有员工1100余人，主营合成氨、尿素、工业二氧化碳等产品，是江苏省最大合成氨尿素生产商、华东尿素核心供应基地，获评工信部合成氨能效领跑者、国家级石油化工绿色工厂。

江苏灵谷发展历程：一是地方配套期（1966～2009年）：1966年宜兴化肥厂建厂，初期采用固定床气化工艺生产合成氨、尿素，保障苏南农业用肥需求；2000年完成民营改制，依托区位优势稳固华东区域市场份额。

二是技改升级期（2010～2020年）：2010年一期大化肥装置投产，采用先进水煤浆气化工艺，产能规模大幅跃升；后续持续实施智能化、节能化技改，单位能耗与环保指标持续优化；先后获评国家级绿色工厂、合成氨能效领跑者，跻身全国氮肥行业二十强。

三是绿色扩张期（2021年至今）：持续推进装置节能降碳与智能化改造，稳定运行百万吨级合成氨、尿素产能；同步建设绿色新材料循环产业链项目，拓展工业尿素、高纯二氧化碳、硫铵等精细工业产品，向综合型煤化工企业转型升级。

江苏灵谷聚焦煤化工主业，充分利用当地政府资源平台，采用单基地集约化布局，集中于江苏宜兴厂区，建成“煤炭原料—水煤浆气化—合成氨—尿素、工业二氧化碳”完整闭环产业链，配套自备热电、压力容器制造、尾气资源化利用等完善辅助体系，形成一体化循环生产模式；公司兼顾农用与工业两大市场，在保障华东地区农用尿素稳定保供的基础上，积极拓展工业尿素、大颗粒尿素、高纯二氧化碳、硫铵等精细工业产品市场，在目前尿素200万吨/年产能情况下，一年四季任何时段任何时间均实现尿素产品零库存，产品从生产、包装到自动装车，全流程机械化、自动化、智能化，实现农资产品与工业化工品双向协同发展。依托长三角优越区位与物流优势（水运），有效降低产品各环节成本，持续打造高效集约、低成本、低碳绿色的现代化煤化工产业体系。



四川泸天化股份有限公司

四川泸天化股份有限公司，前身为1959年建成投产的泸州天然气化工厂，泸州市属国有控股深交所A股上市企业（股票代码：000912），被誉为“中国现代尿素工业摇篮”。截至2025年末，在职员工2800余人，主营合成氨、尿素、甲醇、复合肥、硝酸硝铵等产品，是国内少数具备天然气、煤炭双原料生产能力的综合型化工国企，西南地区氮肥龙头企业。

泸天化发展历程：一是奠基开创期（1959~1998年）：1959年开工建设，国内首家全套引进西方先进合成氨、尿素工艺，创下国内氮肥工业多项首创，长期承担行业技术示范与人才培养任务；打造“工农”牌尿素知名品牌，市场覆盖全国。

二是扩张布局期（1999~2020年）：1999年登陆深交所，依托上市平台推进跨区域布局；建设宁夏和宁化学基地，补齐煤炭原料生产线，形成天然气、煤炭双原料生产模式；产品拓展至甲醇、复合肥、油脂化学品等多品类，构建多元化产业体系。

三是三新转型期（2021年至今）：聚焦“新农化、新材料、新能源”三新战略，传统农化产品向高效缓释肥、车用尿素升级；精细化工拓展特种尼龙、高温润滑油等新材料；新能源布局绿氢、绿氨、熔盐储能等赛道，加速向绿色综合化工集团转型。

目前，泸天化已形成川渝大本营+西北宁夏+华南广西跨区域多点产业布局，搭建四条绿色循环产业链：天然气化工产业链、煤制基础化工产业链、新型农肥产业链、氢能新材料新能源产业链；以合成氨、甲醇两大中间体为核心，向下分化农用化肥（尿素、复合肥）、基础化工品（硝酸、二甲醚）、精细油脂化学品、氢能四大方向，依托不同地区资源禀赋匹配原料路线，天然气、煤炭双路线对冲原料价格波动，实现资源梯级利用与产业协同。

泸天化通过深度市场化人力改革，彻底破解传统国企人员臃肿、结构固化、效能偏低、机制僵化等痛点。企业打破岗位终身制、干部铁交椅，推行“能上能下、能进能出、优胜劣汰”动态用工机制，2025年人员优化淘汰率3.5%，核心骨干保留率提升至89%。建立业绩薪酬双对标机制，规范人员配置与履职标准，杜绝人岗错配、薪酬倒挂、人力闲置问题，全面提升队伍素质与劳动效能。

深化大部制与扁平化改革，破解传统国企机构重叠、层级冗余、流程繁琐等顽疾。将原有5级管理层级压缩至3级，部门从42个精简至28个，中层干部从65人精简至41人，大幅压缩管理层级、精简管理队伍、降低管理内耗，缩短决策传导链条，提升执行效率。改革后组织架构聚焦主业、精简高效，适配企业市场化转型与高质量发展需求。

建立市场化、动态化、规范化岗位管理体系，系统梳理岗位权责、编制、任职标准与考核体系，实现岗位管理全流程标准化。结合企业改革转型、产业升级常态化精简低效岗位、优化人员结构，将岗位履职、产能贡献、提质增效成果纳入核心考核，倒逼全员高效履职，破除传统国企岗位固化、履职懈怠、效能偏低的问题。



四川金象赛瑞化工股份有限公司

四川金象赛瑞化工股份有限公司，溯源至1970年投产的国营眉山县氮肥厂，核心主体2003年注册成立，为总部坐落于四川眉山的大型民营化工集团。截至2025年末，员工总数4000余人，主营三聚氰胺、硝基复合肥、硝酸硝铵、电子级双氧水等产品，是全球第一大三聚氰胺生产商、工信部制造业单项冠军企业，同时为国内领先的硝基复合肥龙头，获评国家级绿色工厂、知识产权示范企业。

四川金象赛瑞发展历程：一是改制扎根期（1970~2002年）：1970年前身眉山县氮肥厂投产，初期生产碳酸氢铵保障区域农资供应；1994年完成股份制改革，1997年改制为民营主体；依托四川天然气资源，持续扩建合成氨、硝酸、硝基复合肥产能，成长为区域核心化肥企业。

二是全球登顶期（2003~2020年）：2003年金象赛瑞正式成立，聚焦三聚氰胺产业化，自主研发气相淬冷核心工艺，建成全球单线最大规模三聚氰胺装置；2012年后三聚氰胺产销量稳居全球首位，主导参与制定行业标准，技术壁垒与行业话语权突出。

三是升级出海期（2021年至今）：2021年完成厂区西迁及智能化绿色化升级，循环经济体系进一步完善；延伸布局电子级双氧水、高纯过氧化物等半导体配套精细化学品，切入高端新材料赛道；同步推进印尼海外生产基地建设，开启全球化产能布局。

四川金象赛瑞采用“国内集约基地+海外增量布局”发展模式，核心产能集中布局眉山高新区一体化园区，同步建设印尼海外项目，形成全球化产能格局。依托天然气资源优势，公司搭建两条闭环产业链：农用板块以天然气、合成氨、硝酸为原料，生产硝基复合肥、水溶肥等农资产品；精细化工板块延伸产出三聚氰胺、工业及电子级双氧水等高附加值产品。园区实现物料闭路循环、废热回收利用，循环经济体系成熟完善，农资产品覆盖全国，精细电子化学品远销全球工业、半导体市场。





攻坚市场

市场从不相信眼泪。

产能过剩、价格承压，这不是短期波动，而是长期的生存考验。当供给洪流奔涌而至，没有任何一个岗位可以置身事外。

“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。”这不仅是工作要求，更是关乎饭碗的底线。

惟其艰难，方显勇毅。二次创业，首先是思想上的再出发；转型升级，最难转的是头脑中的惯性。本期开设“攻坚市场”专栏，就是要记录那些听见炮火、并肩冲锋的身影，记录那些在市场一线破局突围的实践与思考。

从戈壁滩上的信任之根，到田间地头的肥效见证；从尾盘清障的攻坚战，到高分子材料市场的拓荒路……每一份努力，都是对“我的岗位离市场有多远”最有力的回答。

市场永远奖励那些直面挑战、笃行不怠的人。

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，强调化肥是公司不容动摇的绝对主业，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。副总裁童刚、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，以实际行动全释“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）

评论

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，却是致命的短板。

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“闭门造车”还是“适销对路”；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。



新品融晶先锋上市

7月29日，美丰加蓝新品车用尿素“融晶先锋”通过线上线下的方式发布上市。该新品旨在解决结晶堵管的养车痛点，具有强效去结晶、专护后处理以及系统更稳定等三大特点，搭载非晶态电子耦合纳米催化技术，连续使用2000公里即可深度清除排气管尿素结晶，气化顽固结晶，保持排气管通畅，尾气检测达标。

线上发布活动，通过中国汽车报、中汽卡车兄弟、环球卡车网、商用汽车新闻和洋葱商用车五大网络平台线上直播，从产品特性、技术研发和品牌优势等方面，为卡友介绍去结晶功能型车用尿素产品，守护卡友后处理系统。

线下新品发布会现场，重点区域经销商伙伴齐聚，详细介绍新品上市规划、市场布局、渠道合作等营销方案，与合作伙伴携手共进、合作共赢，全力推动升级美丰加蓝抗晶版品牌车用尿素产品快速推向市场、服务广大卡友。

（孟媛）



在戈壁滩上扎下信任之根

——记甘肃客户陈倩与美丰的故事

从兰州一路向西，过嘉峪关，再往西就到了玉门。七月末，戈壁滩上的热浪将远处的祁连雪峰蒸腾得有些模糊。甘肃酒泉玉门郊外的一家农资仓库里，穿着T恤衫的陈倩正清点着刚到货的美丰肥料，架子上码着一袋袋不同配方的复合肥。

很难想象，眼前这个利落爽快的女老板，已经是美丰经销商中的“老面孔”。14年前，她刚开始做美丰时，一年只卖两三百吨，如今这个数字翻了十几倍，业务也从甘肃一路拓展到青海。此行专程来拜访她，想听听陈倩是如何在戈壁滩上把信任种进土里的？



销量之增

陈倩的公司扎根酒泉，主要辐射甘肃河西走廊及青海部分地区。2009年她开始接触美丰，彼时当地主要经济作物是枸杞，美丰的硝铵磷与18-16-18配方在枸杞上表现出很强的适配性。

做农资14年，陈倩最珍视的是一份“几乎零售后”的口碑。“美丰是客户最容易接受的产品，这么多年做下来，货到了地里基本不用操心。”她说，与美丰团队之间的合作，“百分之百的互相信任和支持”。

销量是最直观的佐证。起步那年，全年销量不过两三百吨；如今已攀升至三四千吨。“我们每年的量都在增加，五六千吨应该也是指日可待。”陈倩说。

销量增长的背后，是服务半径的延伸。前些年，原本在甘肃种植枸杞

的客户陆续转移至青海诺木洪农场，陈倩毫不犹豫地跟了过去。“所有用过美丰的客户，没有一个流失，全部坚持使用美丰。”今年，她正式在诺木洪农场开设了一家美丰专营店。

客户走到哪里，她就跟到哪里。这句听似平常的话，笔者掂得出分量，十四年信任堆出来的底气，才敢做这样的追随。

作物之变

14年间，酒泉的作物版图早已超出枸杞的范畴。向日葵、打籽西葫芦、洋葱、棉花，各类经济作物在这片干旱少雨的土地上轮番登场。不同作物对养分的需求各不相同，而美丰在不同品种上的表现，陈倩如数家珍。

先说向日葵。“今年美丰17-5-22黄金3+金2代在向日葵上的表现尤

其突出。”陈倩带笔者看过嘉瑞种业基地的葵花田，底肥施完美丰之后，“从结实到开花，表现都非常好，长势是近五六年来最好的一年。”

再说洋葱。“用了美丰之后不花皮，产量高，色泽好，卖相上乘，颗粒匀称。”陈倩蹲在仓库门口，用手比划着洋葱的大小，语速明显快了起来，那是发自内心的认可。

西葫芦同样表现抢眼。陈倩介绍，美丰17-5-22黄金3+金2代硝硫基配方，主要推向西葫芦的坐瓜期与膨大期。“客户曾亲自反馈，西葫芦在坐瓜困难的情况下，施用了17-5-22黄金3+金2代之后，坐瓜率显著提高，而且三天左右就能看到效果。”

但最让陈倩看重的一句话，是农户们口中流传的朴素评价，“见效快，后劲足”。

“经过这么多年的田间数据积累和客户真实反馈，美丰的17-17-



17用作底肥时肥效特别好、特别长；用作追肥和滴灌时，肥效也明显优于常规粉剂产品。”陈倩说，农户们不善言辞，但地里每一颗饱满的葵花籽、每一颗匀称的洋葱、每一个沉甸甸的西葫芦，都在替美丰说话。

信任之传

聊至尾声，陈倩说起一段家事。孩子不好好学习时，她半开玩笑地说：“将来回来跟我卖化肥吧。”孩子想都没想就答：“好呀好呀，我将

来一定要当美丰三代。”

陈倩说完自己也笑了，但笑意之下多了一层认真：“希望美丰在我这里得到更好的发扬，得到一个传承。”

采访结束时，太阳已经偏西。陈倩接了个电话，是农户在催货，她一边应答一边往仓库里走。14年，从两百吨到三四千吨，从酒泉到诺木洪，从枸杞到葵花、洋葱、西葫芦，她带着美丰在戈壁滩上扎下的这根信任之根，还在向下延伸。

当问及陈倩打算再做多久，她回

过头说了一句：“我觉得我会一直坚持走下去。”

落日的余晖将仓库的铁皮门染成金黄，货架上码放整齐的美丰肥料袋上，招牌上“真材实效”四个字也被斜阳照得格外清晰。

（曾程）



好肥料自己会说话

——美丰肥效作物田间实访记

入伏过后，四川各地田间作物进入关键生育节点。川北南充南部的水稻正值孕穗保产关键期，川南自贡高粱向着采收期冲刺，川西绵阳阳光玫瑰迎来膨果定型阶段。三地田间，一批长期使用美丰肥料的种植户，用地里实打实的长势，道出选肥用肥的心得体会。



水稻孕穗足 不脱肥就是硬道理

在南充南部县水稻种植基地，种植户何友刚全程施用美丰博易得长效智控肥管理20余亩水稻田。进入孕穗期，田间整体长势十分突出。

“我这块田全程用的美丰博易得，今年水稻长势非常整齐，叶片宽厚、颜色浓绿，茎秆也很粗壮，没有出现参差不齐的情况。”何友刚说到，田间实景清晰可见，整片稻田株型统一、长势均衡，功能叶持绿性好，无黄叶、早衰现象，为后期灌浆结实筑牢良好基础。

针对肥料长效效果和田间对比优势，何友刚表示：“周边有些田块后期叶片已经发黄脱肥了，我的稻田后劲很足，一直稳起的。美丰这个长效肥释放很均匀，前期不徒长、后期不脱肥，完美管得住水稻整个生长期。”

依托长效控释技术，肥料持续供肥，解决大田种植后期脱肥早衰的常见问题。说起种植省心优势，何友刚真实反馈：“用美丰博易得底肥，一遍施下去基本不用多次追肥，省工又省力，对于大面积种水稻来说，非常实用。”

省心的管理模式、稳定的田间长势，也让何友刚对今年水稻丰产信心十足。

高粱穗沉甸 老农资“认准了”

自贡高粱地已泛起红晕，穗条垂着头，颗粒饱满紧实，再有一周就能开镰收割。但地里的高粱叶子依旧墨绿，杆子硬挺，风吹只晃不倒。

今年，赖大哥种植的高粱全程使用美丰博易得复合肥。“今年高粱用的罗大姐店里的美丰肥料，整体长势非常好。高粱茎秆长得特别粗壮，穗子又长又饱满，颗粒充盈度很高，几乎没有秃尖、空粒的情况。”田间实地可见，赖大哥的高粱田茎秆粗壮坚韧，抗风抗倒能力强，果穗硕大紧实，整体长势均匀一致，无早衰、无弱苗。

优质的长势带来了实打实的增收。“高粱品相好、品质高，收购商上门出价更可观，今年的高粱卖价也比较好。”美丰肥料的加持，赖大哥的高粱品相、品质双提升，在市场收购中更具优势，真正实现种得好、卖得好、收益高。

深耕本地农资行业10年的零售商罗大姐，常年服务当地种植户，对本土作物种植痛点和美丰肥料效果有着最真切的体会。“我做农资行业已经整整10年了，一直扎根本地田间，最了解咱们当地高粱的种植痛点和用肥需求。”多年一线服务经验，让罗大姐深知本地高粱后期早衰、穗小秃尖、品质不稳的种植难题，而美丰肥料完美解决这些问题。

多年推广下来，美丰肥料在当地高粱产区表现稳定、效果突出，凭借壮秆保叶、促穗饱粒、提质增收的硬核优势，收获当地种植户的广泛认可，成为自贡高粱种植提质增产的优选肥料。

坚守套餐肥 精品种植提质增收

阳光玫瑰作为高附加值精品葡萄，对水肥养分要求严苛，养分失衡、阶段性脱肥极易引发畸形果、大

小果、品质下滑等问题。绵阳游仙区的一片阳光玫瑰基地负责人马容，已连续8年使用美丰黄金3+套餐肥，是美丰的忠实老用户。

谈及多年坚持使用的缘由，马容感触颇深，“我园子里面的阳光玫瑰，都是用的美丰黄金3+套餐肥，这么多年一直坚持用，就是因为效果看得见、稳得住。”8年持续用肥对比，让他认准美丰专属果蔬施肥方案，成为果园稳产提质的核心保障。

当前，正值阳光玫瑰膨果增香关键期，基地葡萄园整体树势状态优良。“用完美丰套餐肥，树势非常稳健，不徒长、不早衰，叶片厚绿有光泽，果穗整齐、果粒均匀，畸形果、小果很少，整体精品率很高。”园内藤蔓生长稳健、枝条充实，叶片肥厚油亮，树体营养储备充足，果穗规整、果粒圆润饱满，精品果率大幅提升。

长期使用下来，美丰套餐肥的提质增收效果颇为显著。“果子硬度好、花香浓、口感纯正，品相统一，精品果比例高，卖价更稳，整体经济效益提升很明显。”稳定的树势、优质的果质、可观的溢价，是马容坚守美丰套餐肥的核心原因。

真实效、真口碑。无论是南充水稻稳产省心、自贡高粱提质优价，还是绵阳阳光玫瑰稳产出精品，适配不同作物的美丰专属施肥方案，凭借扎实稳定的田间表现，切实破解各类种植难题，让作物长势更均衡、田间管理更轻松、种植品质更优质。

（李卓蔓 代明珠）



热浪滚滚 服务“滚烫”

——农化服务人员护航小春备耕记

盛夏六月至八月，多地迎来持续高温酷暑天气，正值农资市场备货与农作物田间管护的关键窗口期。面对热浪考验，复合肥一体化农化服务人员不惧炎热、坚守岗位，开展市场推介与田间技术服务，以专业产品和优质服务深耕终端、赋能渠道，助力市场拓展。

深耕终端市场 护航小春订货

为抢抓小春备肥市场机遇，夯实终端渠道基础，农化人员奔走各地，进驻眉山、元谋、南部、阆中、自贡、绵阳、金堂、洪雅等多地农资市场，全力协助经销商开展小春订货会及产品推介工作。

活动现场，农化人员面向网点客

户、核心种植大户开展专项宣讲，重点围绕黄金3+金2代、美立方、海藻酸复合肥、液本微生物菌剂等功能性产品，细致讲解产品卖点、技术优势、适用场景及田间效果，现场解答产品搭配、田间应用等疑问，提振渠道经营信心。

通过扎实的线下推介，有效提升功能性肥料在区域市场的知名度与覆

盖率，为秋冬小春市场铺货、销量提升筑牢基础，助力区域市场订货3000余吨。

下沉田间基地 精准农技服务

在开拓市场的同时，农化服务团队坚持扎根田间一线，深入自贡、汉源、雨城、南部、游仙、罗江等核心

种植基地，开展巡回式田间技术服务，打通农化服务“最后一公里”。

服务覆盖大樱桃、茶树、柑橘、阳光玫瑰、水稻等多种特色经济作物与粮食作物，精准匹配不同作物、不同生长期的需求。

农化人员实地勘察作物长势、排查病虫害隐患、分析土壤水肥状况，结合田间实际问题为种植户量身推介专属套餐肥产品，优化田间管理方案，切实解决种植难题。

同步开展产品效果回访，实地拍摄作物长势对比视频、留存田间示范素材，以真实直观的田间效果展现产品优势，为区域口碑传播、市场推广提供支撑，持续放大品牌示范效应。

淡季精准帮扶 纾困解难共赢

农资服务无淡季，实干助农暖人

心。当前，雅安地区进入传统肥料销售淡季，终端走货放缓，部分经销商出现库存积压、周转承压等经营难题。农化服务人员主动下沉一线、靠前帮扶，用精准服务为合作伙伴纾困解难。

雅安雨城区沃丰营销部了解到天全客户库存压力后，第一时间联动公司业务人员，迅速制定下乡拓客、入户推广的帮扶方案。

顶着烈日走乡串户、深入田间地头，结合本地茶叶、玉米两大主力作物，针对性开展用肥料普及与产品推荐，用通俗易懂的乡土语言普及科学种田知识。推广中，全程贴心服务，帮忙搬运肥料、装车送货，分工协作、默契配合，高效推进库存消化工作。

多场下乡活动，累计帮助消化库存10余吨，有效缓解淡季库存积压、

资金周转困难的问题，让客户对美丰品牌信心倍增，当即敲定后续采购计划，提前备货两挂车复合肥，为秋冬种植储备优质农资。

酷暑践初心，实干显担当。六至八月的高温一线，见证了美丰农化服务人员的坚守与实干。下一步，农化服务人员将持续深耕终端市场、下沉田间服务，不断优化作物专属种植施肥方案，以高品质产品、专业化服务助力农户稳产增收，在沃野田畴间书写“二次创业”的精彩答卷。

（彭栋蒙）



本版图片
李祥 晏启军 李达威 赵碧海 聂扬璐

视觉

营销一线

冲锋在市场一线
脚步永远在路上
汗水换来拓销增量
服务送到心坎上

告别等客上门
直播间里把农技讲
帮门店策划促销
让丰收自己说话

手把手教拍视频
讲好产品的故事
办一场示范观摩
聚起信任的目光

美丰农资人
把双脚扎进泥土
去丈量田垄的宽广
守“穗”每一季希望





从8套“硬骨头” 到100%售罄

——美丰景泰苑项目住宅清盘纪实

一个化工跨界而来的地产项目，没有开发经验，没有本土品牌积淀，又在行业寒冬中逆势入市，却让955套住宅全部找到主人——凭什么？

6月22日，随着最后一位业主签下购房合同，鲜红指印落下的瞬间，美丰景泰苑955套住宅宣告全面清盘，市场转化率100%。从一纸规划蓝图到住宅全面售罄，从初入市场的新生项目到绵阳楼市品质标杆，实业公司用实打实的销量与口碑，交出一份兼具实力与温度的民生安居答卷。

面对行业整体下行、尾盘去化艰难的大环境，实业公司以“价值引领、价值创造、价值提升”为导向，精耕产品、灵活破局、稳步收官，用实干诠释“保交楼、惠民生、筑安居”的国企担当。

8套“硬骨头”房源，何以40天售出？

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。房地产行业持续承压，项目销售后期存量房源去化成为普遍难题，美丰景泰苑也未能幸免。剩余8套顶底楼房源——先天楼层劣势、适配客群小众，一度成为阻碍全面清盘的“硬骨头”。

越是难关当前，越显攻坚成色。实业公司以深度市场调研为抓手，横向对标区域竞品，摸清市场定价、客群偏好、营销打法；纵向复盘项目自身产品优劣势，精准定位滞销痛点。横纵双向结合，梳理出完整解决方案，落地《住宅清盘策略报告》，为尾盘突围锚定清晰路径。

精准施策是破局关键，高效执行是制胜底气。实业公司立下攻坚军令状，细化每一项营销动作、压实每一环销售责任；同步推出高诚意渠道激励机制，充分调动渠道资源，拓宽客源导入渠道，实现客户引进、留存、转化全链路高效运转。

针对7套底层房源、1套顶楼大平层的差异化短板，实业公司摒弃行业惯用“一刀切”销售模式，在公司的大力支持下，推出“一房一议”精细化营销政策。

规划营销部逐套勘察房源，结合户型格局、采光条件、客户需求定制专属洽谈方案——一楼房源虽采光有憾，却拥有出入便捷、贴近绿化、总价门槛适中的独特优势；顶层大户型虽楼层偏高，却坐拥全景视野、独立私密大空间。把先天劣势转化为差异化竞争亮点，一套一套攻坚，一户一户突破。

40天，8套存量房源全部顺利售

出，所有尾盘房源成交价均超出销售底价，牢牢守住项目产品价值底线。市场成交数据，就是消费者对四川美丰匠心品质最有力的投票。

一个房地产新项目，靠什么跑赢大盘？

40天尾盘奇迹，根植于40个月的全周期深耕。

自2023年2月项目销售启动以来，实业公司始终坚守“建得楼房一千间，要让所有业主俱欢颜”的安居初心。立足绵阳本土市场，开展海量客群调研，精准锁定城市刚需与改善两大核心购房群体；围绕户型设计、社区景观、生活配套、物业服务、交付时效等客户最关心的核心诉求，全链条打磨产品。

从建筑施工质量到物业服务品质，从定价体系规划到全周期营销布局，项目做到全流程无缝衔接。直面购房者置业顾虑，以看得见、摸得着的产品力与服务力，筑牢长期销售根基。

厚积之下，必有迸发。2024年成为美丰景泰苑市场价值集中释放之年，1至8月，项目创下390套备案成交、3.83亿元销售额、44862.64平方米销售面积的亮眼成绩，一举包揽绵阳市主城区住宅销量套数、成交金额、销售面积三项冠军，全年住宅销量稳居主城楼盘前三。同年12月，项目集中交付，现场交付率达99%，交付效率与业主满意度领跑区域同类型楼盘。

过硬实绩收获行业认可，项目先后斩获“绵阳房地产宜居品质楼盘”“绵阳房地产品牌开发商”等多项荣誉。作为四川美丰跨界房地产赛道的

首个自主项目，美丰景泰苑以“黑马”姿态站稳绵阳楼市，树起本土国企匠心筑家的品质标杆。

项目住宅清盘之后，下一程往哪里去？

项目住宅全线售罄，是里程碑，却不是终点。

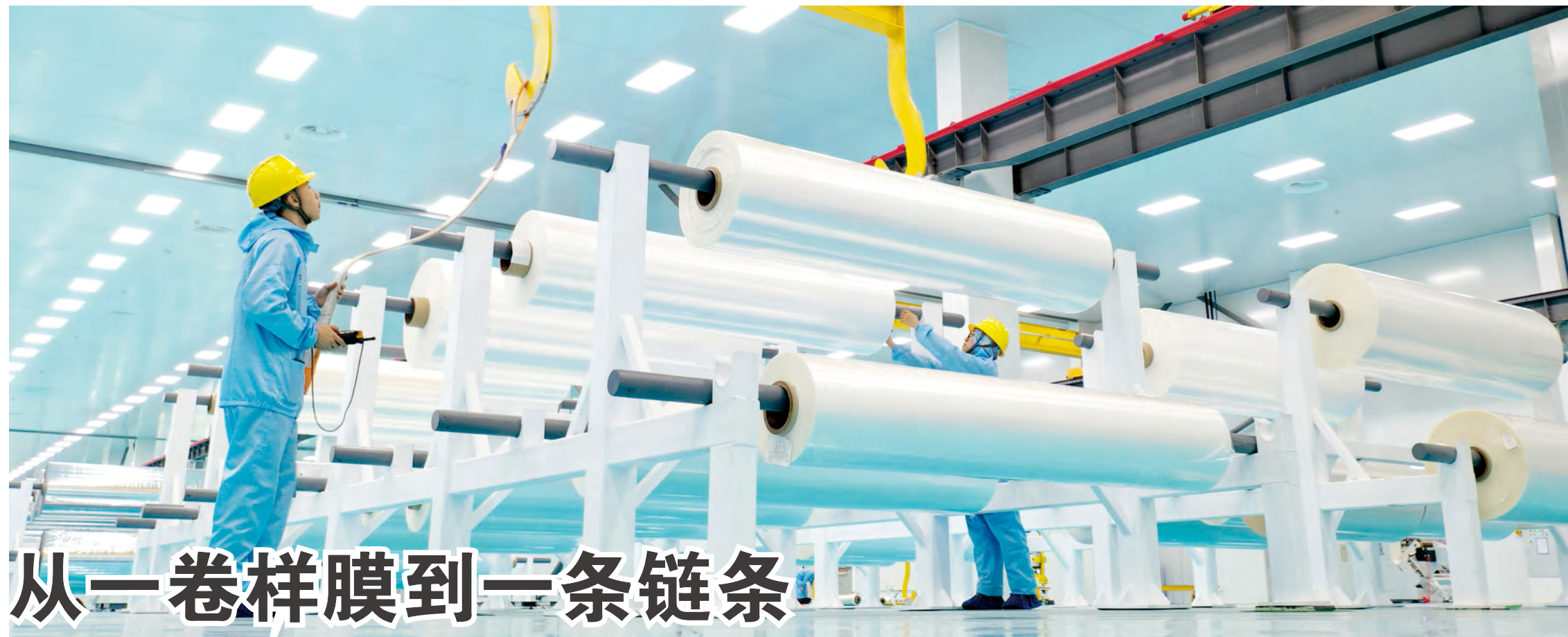
眼下，实业公司工作重心全面转向地下车位去化。面对刚需业主价格敏感、小区入住率稳步爬升、车位销售市场整体疲软的实际，实业公司制定清晰的分步攻坚策略，稳步推进车位价值彰显与销售去化。

短期稳价蓄客——坚持稳定车位定价体系，杜绝大幅降价造成业主观望、资产贬值；紧抓夏季极端降雨天气带来的停车需求提升契机，针对性宣传地下车位防雨、便捷、安全的核心优势，撬动业主即时成交意愿。

长期组合发力——伴随小区入住率持续攀升，业主停车刚需将进一步释放。对标区域竞品成熟营销经验，整合线上社群宣传与线下社区驻点推广双渠道，推出“分区分策、限时专属优惠”组合方案，分层、分楼栋精准触达业主，打出车位销售攻坚组合拳，力争年末实现车位销售上量。

时光不负实干者。近千户家庭的安居之梦，在此落地生根。从规划蓝图到住宅清盘，从车位攻坚到品质续航，实业公司始终坚守“为美好生活增福祉”的初心使命，用一砖一瓦的匠心、一策一计的笃行，把“安居”二字写进千家万户，把国企担当落到实处。

（秦黎黎）



从一卷样膜到一条链条

——高分子公司“百日营销攻坚”一线观察

今年7月，高分子公司膜材板块“百日营销攻坚”正式启动。对高分子公司而言，“百日”是一个时间刻度，“攻坚”却绝非一次短期冲刺。争的是眼前的订单、销量和效益，谋的是高分子材料产业能否在激烈的市场竞争中站稳脚跟，能否以实实在在的产品和业绩，回答公司“二次创业”再出发的时代命题。

跑起来，把产品送进市场

这场攻坚，首先攻的是市场之坚、产品之坚。

近两个月来，营销人员奔走在西南、华东两大市场，围绕通用型流量产品、特色利润产品到差异化战略产品分类施策，集中推进VMCPP、VMPET-GF、ALOX-PET三大单品和高阻隔膜材等重点品项转化。客户一家一家跑，需求一项一项摸，样品一

卷一卷盯，问题一个一个解决。每一次登门、试样、改进，都是在为产品叩开市场的大门。

截至8月23日，五个攻坚组新增合作客户12家，推动老客户新增品项9个，攻坚产品累计出库近200吨。这份阶段性答卷，既有客户开发和产品转化取得的突破，也反映出从市场动作到订单落地仍有差距。

市场不会因为我们付出了努力就自动交出订单，客户也不会因为我们

四处奔波就降低检验标准。只有进一步压实转化闭环，明确每次送样的验证节点、每个问题的责任人和解决时限，攻坚才能真正落地见效。

沉下去，把问题解决在一线

攻坚的分量，不只写在报表上，更体现在一个个具体问题的解决中。

酷暑期间，客户VMPET试样出现双方检测数据偏差，数据对不上，原

因说不清，后续试用就无法推进。小组长汪洪林带领小组成员往返客户生产车间和公司质检实验室，取样检测、对标数据、调试参数，逐项排查差异症结。经过多轮磨合，双方检测数据最终达成一致，推动600公斤中试订单落地。

全PE产品的市场转化，更需要这样的耐心和韧劲。从样品送出到客户试机，从性能验证、小批量使用到稳定供货，往往要经历较长周期。

一卷样膜从生产线上下来，不是工作的终点，而是新一轮检验的开始，它还要进入客户生产现场，接受复合、制袋、热封以及实际包装应用的考验。

客户关注的，不只是产品能不能

做出来，更关心能不能稳定运行、能不能适配现有工艺、能否长期保持质量稳定。

串起来，把链条拧成一股绳

一卷卷样膜的背后，连接着高分子子公司的整条业务链。营销人员带回客户应用参数和使用反馈，研发技术人员分析配方和工艺，生产人员组织试制，质检人员复核指标，物流人员保障样品及时送达。

百日营销攻坚绝不是营销人员的“独角戏”，而是对高分子公司市场响应、技术支撑、生产组织和服务保障能力的一次集中检验。只有打破部门边界，把客户资源、技术资源、产

能资源和服务资源真正串联起来，才能形成从市场需求到产品开发、从样品验证到订单交付的完整闭环。

“二次创业”没有旁观者，市场攻坚没有局外人。高分子公司将把“艰苦奋斗”写在奔走市场的脚步里，把“务实担当”落实到问题闭环中，把“敢为人先”体现在产品突破上，把“追求卓越”贯穿到每一卷膜、每一次试机、每一项服务之中，以全员同心、协同作战的坚定行动，攻下市场难关，在公司“二次创业”的新征程上，交出实干答卷。

（赵欣影）





奋战当夏

盛夏的烈日，将汗水淬炼成诗行。当热浪翻涌过装置塔林，蝉鸣与机泵声交织成奋斗交响，科技公司2026年度装置检修在七月炽热启幕。215项检修项目、18项重点控制工程，是一份写在钢铁丛林间的答卷；从凌晨五点的错峰攻坚，到深夜灯火下的执着坚守，每一滴汗水都折射着责任的光芒……

这亦是今夏各条战线的生动缩影。一线职工挥汗如雨、执着坚守，市场尖兵步履不停、服务客户，大家以实干诠释“艰苦奋斗、务实担当、敢为人先、追求卓越”的美丰精神。与此同时，“夏送清凉”关怀行动将防暑物资与暖心问候送达前沿，既是对高温坚守者的敬意，更是凝聚攻坚士气的重要支撑。

本期“奋战当‘夏’”栏目，将目光投向炽热一线，记录美丰人迎战高温、拼搏奉献的动人瞬间，展现抓生产、忙检修、拓市场的生动实践。愿这些记录化作一缕清风，致敬每一滴为美丰高质量发展而淌下的汗水。



215项检修淬匠心 二次创业势正劲

——记科技公司2026年度装置检修

8月12日17时，科技公司2026年度装置检修后合成氨一段炉点火开车，紧接着硝酸、硝酸铵、尿素装置相继开车。19日凌晨1时，三胺装置顺利出料并转入正常运行，标志着本次检修后各装置一次性开车成功。

“大家检修一定要做好安全措施，紧盯特殊作业，严格落实作业审批制度，全面落实各项安全防护措施，严格把关质量，高质高效完成检修目标任务。”7月31日，党委书记、董事长、总裁王亮在慰问科技公司装置检修一线的干部职工时，对检修工作提出要求。

为确保生产装置安全稳定运行，7月下旬起，科技公司按照“安全第一、质量可靠、文明检修、绿色检修”的指导思想，对生产装置进行年度检修，累计完成检修项目215项，其中重点控制项目18项，高标准、高质量、高效率推进各项检修作业，全力保障装置检修安全、优质、按期完成。

「严字当头」

筑牢安全防线 织密防护网络

“作业前要进行安全技术交底，特别要交代清楚安全措施和注意事项。”在检修动员会上，科技公司安全总监吴凡反复强调安全管控要求。

今年检修项目多、时间紧、任务重，集中交叉作业点多面广，科技公司提前印发安全、环保管理规定，各车间、部室提前半个月全面学习、深入了解，与外协单位签订安全协议并跟进安全教育、风险识别、安全措施落实，加强作业风险识别、检修条件确认、安全措施落实等安全知识的培训。

每一项作业都做到票证齐全、交底到位、防护到位，严格执行管理规定和检修规程，所有作业均严格履行作业票证审批程序，建立横向到边、纵向到底、全覆盖、不留死角的监管体系，从源头上杜绝各类安全隐患。

“牢记四不进入：无证不进、无监护人不进、措施不到位不进、应急不全不进！”在尿素精馏塔受限空间作业点，专职安全员刘奉全向作业人和监护人重申管理要求。监护人员李冉再脚痛仍坚守岗位，她说，“只有时刻盯着现场心里才踏实。”

现场全面推行电子作业票，线上视频抽查、线下巡回检查同步开展，现场设立重点项目公示栏，脚手架红绿标识区分在用、停用，全域布设安

全警示牌，全程层层压实安全责任，立体化安全管控体系落地执行，确保本次检修工作安全、规范、有序地完成。

「精字为要」

把守质量关口 打造标杆工程

“每一项作业都必须严格执行检修规程，提前制定并学习检修作业方案，班组长和骨干要认真把关检修过程，确保检修质量。”在检修准备工作会上，科技公司副总经理廖定友安排道。

科技公司坚持“应修必修、修必修好”的理念，从严把控材料验收、方案制定、检修作业、结果把关等检修全流程工序与各个细节。维修车间提前制定各检修项目的检修方案，包含技术标准要求、标准化作业步骤等内容，清晰规范检修作业的执行标准与技术管控要点，并对照设备日常运行数据、过往故障台账逐项摸排细化，保障方案准确可靠。

“同轴度必须控制在5丝以内，如超出指标每增加一丝，后期机组振动、磨损都会成倍增加，影响装置长周期稳定运行。”欧阳文军负责引风机找正，他顶着烈日反复多轮调校，耐心为大家说明原因。

针对四合一机组核心检修任务，科技公司创新搭建厂家驻场技术指导、内部技术团队联合研讨方案、班

组职工全程实操的检修模式，由黄朝勇等5名技术骨干牵头开展机组拆解、检修与装配工作，有序完成转子更换、轴瓦检测、密封及油路系统维保等作业，严格把控各项精度标准。

“必须将每一处焊缝、每个零部件进行检测，确保满足装置运行要求。”维修车间申孝波进入狭小的合成氨冷凝液汽提塔内，细致检测，不放过任何一个可能存在的质量隐患。塔内空间密闭、通风条件差，在里面停留不到十分钟全身就被汗水浸透，他反复进出塔内，细致地把所有焊缝都检查完。

修前诊断、修中监管、修后验收，在检修各环节中做到有跟进、有检查、有验收、有记录，不放过任何微小缺陷和异常，确保所有项目都检修到位。

检修一项、验收一项、合格一项，正是靠着这种对细节较真、对质量负责的工匠精神，本次检修所有项目均一次验收合格，为装置后续长周期稳定运行打下了坚实的质量基础。

「争分夺秒」

倒排任务节点 精控检修进度

“各检修项目的进度必须按照时间进度要求推进。”装置检修动员会上，科技公司总经理余联勇为本次检修立下了“军令状”。

科技公司提前梳理每个作业项目

的工作量，算好人数和作业时间，制作大修进度计划表，明确每个项目的开工、竣工时间节点，将任务分解到天、责任落实到人，对进度滞后的项目立即协调增派人手，确保整体检修进度按计划推进。

为抓检修工期，生产运行部、装备管理部、维修车间统筹安排施工计划，结合盛夏高温天气优化错峰施工机制，集中利用清晨、夜间低温时段开展受限空间进罐、大型设备拆解等高强度作业，避开正午高温峰值。

不少检修人员凌晨6点上班、晚上20点下班，在保障安全和质量的前提下，推动检修任务比原定计划提前1天完成，为装置提前开车争取宝贵时间。

针对多部门交叉作业的重点项目，各专业职能部门提前对接沟通各环节时间，及时完成票证办理，为检修作业开展提供坚强保障。

“一定要想尽一切办法，及时完成修复任务。”检修期间，发现核心设备四合一机组隔板出现严重损坏，连接螺栓孔内螺纹腐蚀变形无法紧固，定位销及销孔腐蚀失效，厂家评估维修周期由原计划的15天延长至25天。廖定友立即带领技术团队赶赴厂家，现场协商，敲定最优修复方案，设备按期交付，化解工期延误风险。

“维修车间提供专业技术支撑、操作工提供人力保障，全员上阵才能

赶稳工期。”尿素车间工艺副主任岳佳丽说，维修车间整合后，专业检修人员缩减，各化工车间统筹调配操作人员参与检修，尿素车间仅保留6人值守，30余名工艺操作工全程参与检修。

每天召开检修协调会，及时通报各项目进度完成情况，协调处置跨车间、跨外协施工的堵点，及时处理检修过程中出现的问题，保证整体项目进度。

「暖字聚心」

强化后勤保障 凝聚攻坚合力

坚实的后勤保障是检修工作顺利推进的重要支撑。本次装置检修工期紧、任务重、参战人员多，党政办公室统筹协调、主动靠前，全方位、多角度做好服务保障工作，以暖心服务为一线检修将士解除后顾之忧，凝聚大修攻坚合力。

“这西瓜冰甜解渴！”在脱氧槽人孔回装施工现场，刚完成回装任务的雷鸿，接过后勤保障人员递来的冰镇西瓜，抹着额头的汗水笑着说道。

本次检修正值盛夏伏季，气温持续走高，一线作业人员极易发生中暑。科技公司提前制定防暑方案，在各个检修片区设置临时防暑休息点，配备藿香正气液、金银花、菊花茶等防暑品，每天安排专人在休息点补充矿泉水、绿豆汤等饮品，还会分时段

为现场作业人员配送西瓜等食品，把清凉送到每一个作业点，送到每一位一线职工手中。

“后勤服务太周到了，既有解暑降温的绿豆汤，又有充饥饱腹的包子，干活都更有底气、更有干劲。”为保障作业人员能及时补充能量，科技公司安排职工每日自制包子、花卷等餐食送到现场，受到职工和外协作业人员一致好评。

党政办公室安排专人每天6点前检查食堂餐食供应情况，灵活调整供餐时段，满足错峰作业人员的就餐需求；组建宣传工作小组，每天深入各个作业现场，挖掘检修过程中涌现出的先进事迹和暖心故事，通过采集文稿、拍摄图片、录制视频，让参检人员的攻坚身影及时得到展现，进一步激发检修人员的工作热情。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。在本次装置检修中，全体参检人员以“严”的作风抓安全、以“精”的标准保质量、以“拼”的态度保进度、以“暖”的服务强后勤，用汗水与担当保障各项检修任务的圆满完成。科技公司表示，将以此为新的起点，持续深化精益管理、强化设备保障、聚力提质增效，以满格状态奋战“二次创业”，全力冲刺年度各项目标任务。

（唐有 张敏）



视觉

夏日检修

晨光还未穿透薄雾
安全帽下的脸庞
已沾满汗珠

受限空间的通风管
吹着热风
狭小的塔内
微小的隐患被逐一排查

从清晨到夜幕
脚步未曾停歇
215个项目逐一“归零”
当一段炉重新点燃火光
硝酸与尿素相继奏响运转的乐章

二十一天的鏖战
化作一次开车成功
这便是检修人最朴实的担当



本版图片
唐有 刘静 钟天菊 张波 赵兵 赵欣 周晨铭 雷鸿

奋战当夏

盛夏时节，热浪翻涌。公司各条战线正以“奋战当‘夏’”的昂扬姿态，全力推进生产经营与年度检修各项任务。装置现场，一线职工挥汗如雨、坚守岗位；市场前线，销售人员步履不停、服务客户。他们用汗水诠释责任，以实干践行“艰苦奋斗、务实担当、敢为人先、追求卓越”的美丰精神。



跑出生产“加速度”

盛夏七月，高温笼罩厂区。7月7日清晨，化肥分公司尿素一车间下达紧急任务：一小时内完成尿素小颗粒向农用大颗粒的生产模式切换。接令后，检修班14名职工集结，一场与高温的限时攻坚战就此打响。

十二楼喷头区，热浪翻涌。邱治兵和张永配合，喷头清洗、调试争分夺秒。短短十几分钟，工装就被汗水浸透，紧紧贴在身上，他们却顾不上擦汗，只为打通生产关键工序。

三楼现场同样热浪灼人，虞德君带队更换筛网、清理料仓，汗水顺着脸颊滚落，“这天气太热了，全身没有一处干爽的地方。”虞德君说道。众人扛住高温，按时完成筛网适配更换，彻底清理流化床、料仓积料。

与此同时，龙小辉、杨元华、秦德祥疏通除尘管道，清理疏通堵塞管路；丁海、肖业光校验计量设备，粉尘与高温双重夹击，灰头土脸，工装黏身，仍精准筑牢计量防线；廖明金、谢光则俯身排查引风机隐患，检查油位，清洗引风机叶轮，及时消除设备安全隐患。

一小时极速鏖战，全员满身粉尘、汗水湿透，高效完成喷头调试、筛网更换、料仓清理等全部工作，为农用尿素稳产筑牢坚实保障。

热浪下的二锤声

清晨刚过，科技公司检修现场已被38℃的高温笼罩。烈日炙烤大地，空气闷热得近乎凝滞，即便静立不动，汗水也止不住地往下淌。户外检

修，从一开始就是一场硬仗。

三胺车间冉鹏强、文征等人，此刻正扎在料仓清理一线。仓壁内壁，三胺积料牢牢附着，机械无法替代，只能靠人力一锤一锤硬敲、从顶端一寸一寸震松。这是一项实打实的重体力活，也是检修中最脏最累的环节之一。

骄阳当头，地面和设备被晒得滚烫，热浪阵阵翻涌。冉鹏强手握沉重的二锤，高高抡起，狠狠落下，每一次撞击都震得手臂发麻，浑身肌肉紧绷发力。持续震动之下，顽固的仓壁结块被一点点震裂、剥落。

短短几分钟高强度的抡锤作业，几人的脸庞便被晒得通红发烫，细密的汗珠瞬间渗出，大颗大颗顺着下颌线砸落地面。工作服早已被汗水浸透，紧紧裹在身上，风干后留下一圈

圈白色汗渍；手臂酸痛、发麻、发软，成了彼时的常态。

忙完一轮歇息时，冉鹏强笑着打趣：“每次敲完料仓，胳膊抖得根本不受控制，中午吃饭拿筷子都颤颤巍巍，跟‘帕金森’似的。”一句朴实的玩笑，道出了一线检修的无尽艰辛。同事们相视一笑，早已习以为常。

没有人叫苦，也没有人退缩。大家轮流上阵，轮番抡锤，顶着烈日默默坚守。汗水与毅力交织，一点点啃下这块清理“硬骨头”，为设备的平稳运行筑牢最坚实的防线。

高温下跨车间支援

7月13日15时，室外气温飙至38℃，化肥分公司尿素二车间内热浪

翻涌，新型尿素生产收尾在即，即将转产普通尿素，栈桥设备亟待精细检修。关键时刻，尿素一车间4名检修人员跨车间驰援，打响高温检修攻坚战。

队伍里，50岁的陈林已是大家熟知的“老干将”。他套上粉尘袋，俯身敲击设备，凭借多年经验，敏锐捕捉到细微异常，反复排查。

“任班长，我还是觉得声音不太清脆，设备壁面应该还有结块粘连。”陈林严谨地向另一条生产线作业的任翊荣反馈情况。

经反复排查、持续敲击，最终清除设备壁结块。汗水浸透工装，顺着脸颊滴落，手上动作却丝毫不减，冲洗、清扫，不放过任何死角。

一同前来支援的王成均等3名同事同样勇挑重担，接过繁重任务。高

温“焖蒸”下，工装被汗水浸透，却无人退缩。当安排轮换作业，他们果断回应“我们去！”

这场高温检修，4名支援人员不分彼此、全力攻坚。

（邓平川 王金华 孙小艳）

清凉润夏

入夏以来，高温预警频发。为切实保障职工健康安全，公司统筹开展“夏送清凉”专项慰问活动，各单位深入生产、检修、市场一线，为职工送上防暑物资，叮嘱大家严格落实高温作业安全规定，合理调整作息、强化自我防护，安全高效推进各项工作，凝聚战高温、保生产的奋进力量。



情系一线，关怀送到心坎上

7月15日，公司工会组织夏季高温一线慰问，为坚守岗位的职工送上藿香正气液、风油精、夏桑菊等防暑降温品。各片区慰问活动现场井然有序，职工们纷纷表示，这份“清凉礼包”有效缓解酷暑疲惫，感受到公司的殷切关怀。

与此同时，化肥分公司自7月起常态化推进“送清凉”活动，发放夏桑菊颗粒、风油精等物资，派送西瓜次，配发盐汽水，各车间常备藿香正气口服液、人丹等应急药品，为一线职工提供全天候健康保障。

精准施策，筑牢生产安全网

7月20日，科技公司装置年度检修启动。面对高温作业环境，提前制定防暑专项方案，在作业现场设立服务点，配送西瓜、绿豆汤等消暑品，并优化检修班次，避开正午极端高温时段，加强现场巡查和健康监护，确保检修作业安全有序推进。

复合肥一体化常态化开展中暑预防与应急知识培训，协调食堂每日熬制绿豆汤，定时定点配送至发运点、检修室、休息室及主装置巡检点等4个区域。同时，在高温时段购置西瓜送到岗位，让一线职工消暑解渴。

针对装卸发运作业，市场部开展防暑降温专项工作，发放西瓜、绿豆汤及藿香正气液，排查风扇、空调设备运行状况，实行错峰作业，合理压缩高温时段室外操作时长。

源头防控，细化健康管理举措

面对持续高温天气，高分子公司塑编事业部启动“防暑保产”专项行动，在物资保障方面，向在岗职工配发藿香正气水等防暑药品，并配置冰淇淋、冰镇饮料、解暑中药汤剂及西瓜等清凉食品；在作业环境改善方面，逐点位摸排降温需求，针对高温

工序新增或调整电风扇11台，实现局部工作环境的精准降温；在工时安排方面，对部分工序作业时段进行动态优化，合理避开午间高温峰值，切实降低高温作业风险。

双瑞公司分别在阆中、井研、资阳开展送清凉慰问活动，为一线职工送上西瓜、藿香正气液等防暑物资，并叮嘱落实防护措施、科学轮休，防范高温中暑风险。

共建共享，延伸关爱协作链条

在做好内部防护的同时，化肥分公司联合驻地消防救援站开展企地共

建活动，向消防人员赠送西瓜、苏打水、运动饮料等防暑降温物资，以及沐浴露、洗衣液等生活用品，进一步深化双方协作机制，搭建资源共享、联动互助的沟通桥梁，共同筑牢辖区消防安全防线。

7月23日，复合肥一体化深入市场一线，为外勤职工送去藿香正气液、花露水、风油精及防暑茶饮，并针对生产实际增配葡萄糖饮品、口服补液盐散等物资，确保高温作业岗位人员健康。

以“夏送清凉”为契机，各单位将防暑降温与生产经营深度融合，硬

举措与暖关怀并重，切实降低高温作业风险。下一步，公司将持续细化关爱举措，推动服务常态化、精准化，全力为一线工作者撑起“清凉防护伞”，保障各项生产经营任务安全高效稳步推进。

（张敏 周程林 王惟宇 白勋 李尘城 周丽红 韩泽彬 朱开友）



丰

己达人

尽善尽



活力美丰

新员工带来新气息，新力量孕育新可能。本期“活力美丰”，聚焦刚刚加入美丰的新成员，也关注那些在岗位上悄然积蓄力量的成长身影。从“三把钥匙”开启的入职第一课，到迎新晚会上自发点亮的“星海”；从一句句写在笔记本上的新工心语，到何俊仪用“笨功夫”在化工操作与视频创作两条赛道上静水深流——我们看见一种向上的力量正在生长：眼里有光，心中有责，脚下有根。

当前，公司“二次创业”的号角已经吹响。愿每一位新美丰人都能把安全刻进骨子里、把底线牢记在心间，在各自岗位上沉得下心、耐得住性子，也敢站上赛场、敢面对挑战。活力不在年龄，而在状态。活力美丰，正由每一个踏实前行的身影定义。



三把钥匙启新程 一片星海向未来

——公司2026年度新入职员工集中培训侧记

“我们为什么在这里？”8月21日，公司2026年度新入职员工集中培训总结会上，班长罗剑涛站上讲台，抛出这样一个问题。

台下51张年轻的面孔安静了几秒，罗剑涛自问自答道，“三天前我也不太确定。但三天下来，心里慢慢有了答案——我们不是来听道理的，而是来找起点的；不只是来参加培训的，更是被接住的；不只是来认识公司的，也是来认识彼此的。”

话音落下，不少新工微微点头。三天前，他们或许还是彼此陌生的个体；三天后，他们拥有了更加清晰的名字——美丰人。这场入职培训，正是身份蜕变最真实的注脚。



打开成长之门

8月19日上午，培训开班仪式举行。党委书记、董事长、总裁王亮为大家讲授“入职第一课”。结合公司发展实际，王亮送给新一代美丰人三把成长的“钥匙”：

第一把钥匙是“如何做事”。公司倡导说真话、干实事，鼓励质疑精神，不以职位高低论对错，而以事实为依据。遇到问题要多问“怎么办”，把场景分析透彻，才能拿出精准有效的措施。“回避问题只是本能，解决问题才是本领。”这句话被不少新工记在了笔记本的扉页。

第二把钥匙是“如何做人”。秉持“通过利他最大化利己，最终实现共赢”的理念。面对困难，不先推诿归属，先思考自身能贡献什么。做好分内事是基本要求，主动担当分外事

才能拓展成长空间，“真正成长快的人，永远是眼里有活、心中有责的人。”

第三把钥匙是“如何借力”。公司为每位新工配备导师，提供容错空间与基本保障，鼓励大胆探索，但不容许重复犯错。

在“三把钥匙”之外，王亮同时划下两条不可逾越的底线——安全与廉洁。“安全是化工行业的保命符，廉洁是职业生涯的护身符。”王亮还以“三斤小米”的廉洁案例警醒大家，“人生的第一颗扣子，从一开始就要扣好。”

“成就美丰，成就自己。”聆听“入职第一课”后，化肥分公司陈云龙感慨，公司正处于“二次创业”的关键阶段，青工应厚积薄发、夯实基础，以公司为平台实现自身价值。

同样来自化肥分公司的青工罗顺

利也谈到，“说真话、干实事、敢质疑，学会借力、持续学习——从这堂课里，深切感受到公司对青工的期望，归属感和使命感油然而生。”

从“我”到“我们”

三天的培训安排系统紧凑。

首日是企业文化专题、青年职工分享与人力资源制度解读；次日为励志教育与迎新晚会；第三日开展安全环保消防知识培训、闭卷考试及总结会。

今年特别增设了优秀青年员工经验分享环节。高分子公司塑编事业部经理助理任瑞琦，2023年入职，从基层核算员做起，短短三年走上管理岗位。她以《每一张贴纸都该放在对的位置》为题，分享三条实战心得：不懂不丢人，不懂装懂才丢人；别信感

觉信流程；向一线借眼睛。

新工肖佳烺听后深受触动：“把小事做细做实，每个人都能被看见。”

培训全程严格考勤，上课期间手机须静音或关闭，发现看手机一次扣1至5分；两次点名不记为培训不合格……严，却在情理之中。班长罗剑涛说：“严的背后，是公司对我们的期待，更是对我们的保护。”

21日下午的总结会上，10名优秀学员获颁证书。罗剑涛、吉祥、梁潇雪、肖佳烺、徐真一作为学员代表先后发言。吉祥表示，“机会只会垂青主动学习、深度参与、不断进取的人，愿我们以梦为马、不负韶华。”

星海为他们点亮

8月20日晚，迎新晚会在欢声笑



语中如约而至。

各小组自编自导的节目轮番登台：合唱《逆光》、舞蹈《What is love》、三句半《青春逐梦美丰人》、方言配音《川话西游》、朗诵《美丰与我同向美好》……“节奏挑战”“你比我猜”，原本陌生的面孔在游戏中迅速熟络，掌声与笑声交织，将夏夜点燃。

晚会高潮来得毫无征兆。灯光倏然暗下，全场手机闪光灯同时亮起，汇成一片温情的星海。六位八月生日的“寿星”——罗顺利、邱宏杨、吴平、罗君龙、宋思鸿、雷同被邀请到台前。《生日快乐》的歌声响起，烛光映着一张张年轻的脸庞。

“事先没有告诉我们有这个环节。”高分子公司雷同声音有些发颤，“灯一暗，看到那么多闪光灯，眼泪差点没忍住。那一刻真的觉得，

美丰就是家了。”

合影环节，全体新同事共同定格下这个属于他们的夜晚。

培训结束后，新工梁潇雪在笔记本上写下：“企业是成长平台，奋斗是青春底色。”肖佳烺为自己定下清晰的目标路线：一年内立足中级工岗位，三年内向高级工进阶，长期扎根一线成长。徐真一则说：“挫折与磨砺是成长的阶梯，实干实学方能行稳致远。”。

公司“二次创业”的号角已然吹响，愿这些眼里有光、心中有火的年轻人，把安全刻进骨子里，把底线牢记在心间，把成长踩在脚下，在四川美丰这片热土上，写下属于自己、也属于美丰的青春篇章。

（王建勋）



视觉

美丰欢迎你

你从五湖四海来
带着不同的乡音与行囊
推开这扇门
便有了同一个方向

三天的课堂
把陌生的名字念得滚烫
一起听课 一起流汗
一起把青春的底色擦亮

说真话 干实事
把每一件小事做得漂亮
二次创业的号角已经吹响
我们奔向各自的岗位
一起把未来点亮



本版图片
代明珠 王建勋



闫定虎 任可 师徒



孙奎 李冬冬 师徒



张仁武 敬超 师徒



陈黎明 李上民 师徒

薪火相传 美美与共

公司表彰年度优秀师徒与内训师

9月7日，拜师节前夕，公司印发《关于表彰二〇二六年度优秀师徒及优秀内训师的决定》，表彰10对优秀师徒和7名优秀内训师，传承发扬“传帮带”精神，精益求精、勇于创新，不断推动公司培训工作迈上新台阶，为“二次创业”和高质量可持续发展提供坚强有力的人才支撑。

此次表彰旨在树立典型，激励广大职工争先创优。文件指出，受表彰的师徒与内训师以实际行动践行工匠精神，在技能传承与人才培养工作中成效显著。公司希望全体职工以先进为榜样，精益求精、勇于创新，不断推动培训工作迈上新台阶。

同时，公司各单位也相继举行拜师仪式，以庄严承诺接力传承工匠精神。值得一提的是，复合肥一体化10对市场营销岗位师徒结对，徒弟们将跟随师傅深入市场一线，在实战中学习营销知识，加速从“职场新手”向“岗位能手”的转变。



复合肥一体化市场营销岗位师徒结对



朱朝川 钟宇 师徒



邓资敏 钟唯佳美 师徒



何志强 邓福南 师徒



尹建新 何朝晖 师徒



王茂林 唐辉杨 师徒



蹇成伦 陈明广 师徒

2026年度优秀师徒

化肥分公司合成氨一车间	师傅：闫定虎	徒弟：任可
化肥分公司维修车间	师傅：孙奎	徒弟：李冬冬
化肥分公司仪电车间	师傅：张仁武	徒弟：敬超
科技公司硝酸硝铵车间	师傅：陈黎明	徒弟：李上民
科技公司维修车间	师傅：朱朝川	徒弟：钟宇
科技公司研发中心	师傅：邓资敏	徒弟：钟唯佳美
复合肥一体化西南市场	师傅：何志强	徒弟：邓福南
双瑞公司生产运行部	师傅：尹建新	徒弟：何朝晖
高分子公司生产运行部	师傅：王茂林	徒弟：唐辉杨
加蓝公司车尿管理部	师傅：蹇成伦	徒弟：陈明广

2026年度优秀内训师

化肥分公司合成氨二车间	陈宏
化肥分公司尿素二车间	谭必伟
科技公司三胺车间	付小麓
科技公司尿素车间	黄华波
复合肥一体化复肥事业部	曾德富
双瑞公司综合办公室	马海天
高分子公司装备管理部	高东海

静水深流 自有力量

——记科技公司青工何俊仪的成长之路

“为什么大修要选在夏季？”

7月30日，科技公司青年职工何俊仪对着镜头，语气平稳、条理清晰地录制着《化解疑惑》系列化工科普视频。面前是摄像机，身后是检修现场忙碌的同事。

三个多月前，这个文静的姑娘刚刚捧回公司第四届劳动和技能竞赛短视频创作项目冠军，也是历届赛事中最年轻的冠军。

一年多前，何俊仪还是个对化工生产不太熟悉的文科生。液氨和二氧化碳怎么合成尿素，她听起来有些吃力。那时候，她在视频剪辑方面也几乎没怎么接触过。

如今，她不仅能胜任总控岗位的常规操作，遇到突发工况也能沉着冷静，在师傅和同事的指导配合下妥善处置。还从一个视频制作的“新手”，成长为短视频创作项目的冠军。

不善言辞的她，用最“笨”的办法，在两条看似毫不相干的赛道上，扎下了根。



一件件吃透

2025年，何俊仪进入科技公司尿素车间。

头几个月，她跟在蒸发岗位的资深师傅张继革身后，从巡检干起。车间里设备密集、管线错综复杂，非化工专业出身的她，面对这一切显得有些陌生。

师傅张继革有办法。他把蒸发浓缩过程比作“烧开水”，何俊仪一下子听懂了。她随身揣着一个笔记本，遇到不懂的工艺参数、设备原理就记下来。

下班后，主动找师傅请教，从工艺原理到操作规范、从故障预判到应急处置，逐一追问、逐条弄懂。日复一日，笔记本上记满工艺流程图、岗位操作要点和设备故障处置细节等。

师傅唐家宽看在眼里：“别的新人遇到模糊的工艺参数大多浅尝辄止，但小何不一样，事事爱较真、件件要吃透。”

让她真正体会到车间应急处置紧迫感的，是一次突发状况。

那天，她正在巡检室整理记录，对讲机里突然传来急促的通报：“二



段断料了！”张继革师傅和几位师兄立刻放下手头的事，朝装置区奔去。现场，师傅们训练有素、快速分工。张继革师傅一边紧盯设备，一边指导何俊仪：“盯紧视镜，仔细观察里面还有没残余物料。”

事后，师傅给她讲解：二段蒸发一旦断料，必须第一时间切换系统循环模式，排空管线里的残留物料，否则造粒主管线和喷头就会堵塞。

那次经历，让何俊仪彻底褪去了纸上谈兵的懵懂。她更加确信，扎实的“笨功夫”，就是唯一的捷径。

后来，她转入总控学习。第一步，是背整个DCS系统的位号，按工艺顺序，一个一个记下来。相比巡检，总控更考验全局协调和应急判断能力。几个月下来，师傅慢慢放手让她自己盯盘。从各塔罐液位到系统压力，她学着独立判断、独立调节。

一次大规模减负荷操作中，高压圈压力快速变化，何俊仪强迫自己冷静下来，迅速和现场沟通确认设备状态，根据压力趋势及时调整液位，同时逐步降低加热蒸汽压力，最终平稳过渡。

师傅在评语中写道：“能够主动

调节各液位、压力等关键参数，操作稳定性较前期有明显提升。”但后面还跟着一句：“在突发异常工况时，判断反应仍显迟缓，处置不够果断，后续需重点加强应急处置能力的锻炼。”

何俊仪把这段话记在了心里。

从零开始

今年4月28日，公司第四届劳动和技能竞赛短视频创作项目决赛现场，何俊仪拿到统一素材和命题后，迅速进入了状态。

5小时的限时创作，她从梳理叙事脉络开始，熟练地切换剪辑软件与AI辅助工具，一点点打磨画面细节。最终，作品叙事完整、画面精致，AI创新应用成为亮点。经过专业评审与大众评审双重打分，她一举夺冠。

但说起这次获奖，何俊仪的第一反应是——“震惊”。

备赛之初，她几乎是从零起步。此前没有系统学过视频剪辑，日常只刷抖音看看AI，从未自己动手做过完整视频。接到比赛通知后，她开始尝试用AI指令生成视频，却发现怎么写提示词才能让AI准确理解画面衔接、



节奏和风格，自己完全没有概念。

剪辑方面同样存在短板，关键帧动画、特效叠加、多轨道合成这些技术性较强的操作，当时都不熟悉。

一如当初面对化工工艺时那样，她又拿出了那个“笔记本”，只不过这一次，本子上记的是镜头语言拆解、剪辑逻辑梳理和AI提示词的反复修改。

她放弃休息时间投入集中训练，反复拆解优秀作品，分析镜头语言、叙事逻辑与剪辑节奏。遇到不懂的就问，主要向车间里负责视频拍摄的张波请教。初稿不满意，推翻重来；再不满意，再改。那段时间，加练到深夜是常态。

像记工艺位号一样，她一个功能一个功能地熟悉剪辑软件，一条轨道一条轨道地去理解合成逻辑。那股事事较真的劲头，从装置区原封不动地搬到了剪辑台前。

决赛当天，同台竞技的有很多是公司专职宣传岗的同事。何俊仪心里其实没底。得知获奖时，她反复确认是不是弄错了。

这份“意外”的背后，是踏踏实实的付出。

静默的力量

生活中的何俊仪安静内敛，不爱闲聊。

熟悉她说，文静的外表之下，藏着一颗坚韧执着的心。这份性格，恰好成了她深耕视频创作的独特优势，也让她在化工操作和宣传岗位之间，找到了一种和谐的节奏。

日常她喜欢用手机记录工作场景和生活瞬间，漫天绚烂的晚霞、热气腾腾的三餐、车间同事忙碌的背影。这些随手拍下的画面，后来成了她视频创作最真实的素材来源。

夺冠之后，何俊仪被借调到宣传岗位，负责日常文稿编辑及图片、视频的拍摄。起初，大多依靠手机完成，为了把画面拍得更稳、更有质感，她又主动去学相机和稳定器。镜头的表达，也一点点从容起来。

6月，科技公司《化解疑惑》系列第一期开拍。何俊仪选了尿素颜色这个主题。

“我是尿素车间的，就想先选自己熟悉的方向。”她说，“之前看到一张帖子，里面展示了美丰尿素的各种颜色，以前只知道种类多，没具体了解过有这么多颜色，感觉还挺好看的，就定下了这个选题。”

视频脚本和台词，她先自己搭好框架、理清叙述逻辑，再用辅助工具生成初稿，最后逐句修改打磨。

第一次出镜并不轻松。尽管提前背好了台词，但一面对镜头，她还是有些紧张，表情和动作都不太自然。在旁的张波耐心指导她走位、调整站位，看她频频卡壳也不催促，带着她把长句拆成短句，分小段录制。一句一句来，慢慢找到了状态，最终顺利完成了拍摄。

这份在镜头后的专注，与她盯着DCS系统参数时的专注如出一辙。

同批入厂的青工赵欣见证了这一切：“刚入职时，大家都面临跨专业适应难的问题。但看到性格沉静的何俊仪始终默默深耕，既能啃下化工工艺的硬骨头，又能深耕视频宣传赛道、站上赛场夺冠，让我彻底打破了‘新人难出彩’的固有认知。”

回顾入职以来的状态，何俊仪用了一个词——“充实”。

岗位轮训节奏紧凑，从巡检到总控，从总控到宣传，每天都在接触新知识，“虽然累，但每项任务都带来明确的能力增长点。”

对于未来，她目标清晰：“趁着这次科技公司大修，多深入生产一线纪实，每天产出一期视频形成合集。后期打算多尝试出镜拍摄，积累一定经验后，再考虑如何创新。”

（唐有 王建勋）



从车间到赛场，从巡检到宣传，何俊仪没有得天独厚的专业起点。她只是把一个新人的茫然，化成了一遍遍巡检、一页页笔记、一帧帧剪辑，让静水深流般的专注，在看似不相干的领域之间自然流淌。

而在美丰，越来越多的青年职工正以这样的姿态拔节生长。他们有的扎根生产一线，在平稳操作中磨出真功夫；有的投身科研战线，在反复的配方调整和数据分析中寻找突破口；有的奔走在市场一线，用专业和坦诚赢得客户信任；有的用镜头对准生产经营一线，让美丰精神被更多人看见……

这群年轻人身上，有一种沉得下心、耐得住性子的默契，也有一股敢于站上赛场、敢于面对镜头的锐气。

静水深流，自有力量。

视觉

山水远行

暂别手中的忙碌
向山水借一段清凉

上里的雨丝织成水墨
牟尼沟的烟雨中
孩子道出山高水长
舟山的浪花吻过晚霞
邛海的日落把影子拉长
溶洞里牵紧女儿的手
古道上听千年马蹄回响
一串糖画粘住夏天
动物园的笑声比阳光还亮

不必追问风景在多远
心安处 便是归航
这一路把疲惫交给清风
把家人装进相框
等秋风再起回到岗位
眼里仍藏着
山川湖海的辽阔与光



▲科技公司胡纯和家人在川西



▲化肥分公司尿素二车间工友在汶川



▲复合肥一体化刘静、余凤秀一家在涠洲岛



▲复合肥一体化余强、何程一家在西昌



▲加蓝公司赵福泽父女在西岭雪山



▲高分子公司胥巧玲母子在大理



▲科技公司周杰父子在阿西里西大草原





▲化肥分公司张宏琪与家人在桂林阳朔



▲科技公司赵莉和家人在云南石林



▲高分子公司李维维一家在黄果树瀑布



▲化肥分公司王小兰和家人在九寨沟



▲化肥分公司吴春香母子在新疆那拉提草原



▲化肥分公司勾中梁父子在舟山



▲化肥分公司冯向东与恋人在北海



▲高分子公司李庆父子在阿坝州





▲科技公司王静母子在北海



▲化肥分公司黎鸣在中江荷韵南山



▲科技公司何俊仪在九寨沟



▲科技公司万小丽与爱人在红峡谷



▲化肥分公司张平母子在重庆



▲复合肥一体化李尘城与好友在松潘



美丰简弹

MEI FENG JIAN DAN

丰收相伴




高塔造粒

高塔熔融工艺
科学配比


双氮协同

养分协同
前快中稳


速溶速效

水溶性高
溶解快易吸收


促进吸收

促进中微量元素间相互协同
提升效率

四川美丰化工股份有限公司



服务热线SERVICE HOTLINE:

400-880-1188