

心连心报

资本市场专刊

中国心连心化肥有限公司 (01866.HK)



心连心

中国高效肥倡导者

心连心

为了明天更美好

本期导读

- 从心连心集团董事长刘兴旭调研新疆基地 1
- “转型再升级 服务赢未来”——心连心集团天门、汨罗
服务中心举行2025年冬储营销峰会 2
- 构建人才基石，引领未来发展——心连心集团“心领军”
人才培养计划一期第七次课圆满收官！ 3
- 感恩有你·连心而行——心连心集团举行2024年大学生
家属开放日活动 5
- 心连心集团召开核心干部后备培养项目二期启动会 6
- 心连心集团战区总监·卓越特训营培训暨一期结业典礼举行 7

心连心集团董事长刘兴旭调研新疆基地

11月10日—12日，心连心集团董事长刘兴旭赴新疆基地，调研项目建设、营销转型等工作推进情况。新疆公司董事长姚元亭、总经理朱海祥及相关负责人陪同调研。10日，刘董事长前往聚甲醛项目现场，听取了化工品生产部经理周春领关于项目整体推进情况的汇报。11日，刘董事长先后与新疆公司技术、生产、营销系统核心干部进行了深入沟通。在新疆公司技术、生产系统核心干部沟通会上，聚甲醛项目相关负责人先后向刘董事长汇报了项目推进过程中的亮点、不足及感悟。刘董事长指出：聚甲醛项目团队在项目推进过程中，以实际行动践行了“把责任扛在肩上 把困难踩在脚下 把规律攥在手中”的尿改精神。接下来，一是要充分复盘总结，对项目推进过程中的亮点、不足及关键点进行深入分析，形成一套可复制、可借鉴的经验；二是要做好人员培养工作，梳理各个岗位的职责，明确岗位知识结构，引导员工发现知识盲区，促进队伍能力提升；三是要尽快找准市场定位与发展方向，围绕化工高端化发展需求，集中优势力量展开产品研发，搭平台、组团队，迅速掌握项目的核心规律所在。在与营销系统核心干部沟通过程中，新疆复合肥事业部相关负责人向刘董事长汇报了2024年市场营销重点工作及2025年工作规划。刘董事长就产品研发、水肥一体化推广、市场营销等工作作出详细指导。他强调，营销转型一是要正确理解“两大一分共服务”“分公司作战单元”“统一零售价”等模式的深刻内涵，彻底转变思维；二是要结合实际业务，帮助广大经销商向服务商转变，以服务树品牌、以品牌促销量，从而掌握更大的市场主动权。此次调研为新疆基地下一步谋求高质量发展提振了信心、指明了方向、注入了动力。下一步，新疆公司将充分传承、弘扬心连心文化，继续发扬“吃苦耐劳、愈挫愈勇、永不言弃”的创业精神，不断增强核心竞争力，全力打造集团公司“立足西北 走向中亚 面向世界”的桥头堡，为实现集团千亿目标贡献更大力量。

“转型再升级 服务赢未来”——心连心集团天门、汨罗服务中心举行2025年冬储营销峰会

11月14日-15日，以“转型再升级，服务赢未来”为主题的心连心集团天门、汨罗服务中心2025年冬储营销峰会在湖北京山市举行。心连心集团党委书记、董事长刘兴旭，华夏基石专家杨建平老师以及来自湖北天门、湖南汨罗市场的260余名心连心服务商朋友参加峰会。大会对天门、汨罗服务中心2024年整体工作情况及2025年度规划进行了总结阐释，表彰了2024年度功勋服务商；同时宣贯“共服务”模式冬储销售政策，邀请北京基业永存咨询公司农资实战专家，从大户服务、产品选择等方面对服务商朋友进行了系统培训。心连心集团党委书记、董事长刘兴旭在总结讲话中指出，做市场的核心在于“共服务”。

“共服务”涵盖了三层含义：一是集中公司内所有资源，为市场提供高品质服务；二是将公司与服务商的力量聚合，共同为农户朋友提供专业服务；三是区域内的服务商应减少博弈，增强合作，共同为终端种植户提供更优质的服务。他表示，心连心集团下一步将持续探索营销服务升级，持续向着实现“共服务”的目标努力前进，为中国农业发展作出更大贡献！



构建人才基石，引领未来发展——心连心集团“心领军” 人才培养计划一期第七次课圆满收官！

11月20日-22日，北京大学河南心连心集团领军人才培养计划第一期第七次课在北京大学开课。集团总工程师顾朝晖、副总经理孙洪、贾新潮，集团工会主席王军伟及“心领军”学员共计63人参加本次培训。本次培训邀请北京大学博士、副教授张智勇、管理学博士、著名危机管理专家艾学蛟为学员讲授《管理心理学》和《增强危机意识提升网络舆情应对和突发事件处置能力》两门课程，通过系统学习管理心理与决策行为，提升管理认知。帮助公司核心管理人员构建全面的危机应对体系，以面对复杂的市场环境，保障公司稳健发展。培训期间，新疆公司（准东基地）总经理赵亚洲分享生产系统管理经验。亚洲总从生产系统的发展历程、文化基因的植入，深入解读了发展与文化的内在逻辑。对事业部健全管理体系的管理重点、创新突破点和组织建设、战略规划作经验分享，以实践案例帮助学员理清管理脉络，激发新思路。合成氨事业部总经理田向杰从心连心安全管理的起源与发展，分享了《“心安”管理体系》的形成过程和核心要素，进一步提升了公司核心管理人员安全管理的思维。高质量的分享内容让大家受益匪浅，接下来将持续打造内部交流学习的平台，为集团战略目标实现注入新动力！走出去、开眼界，亲身感受、探索学习，已经是一种高效的学习方式。为解放思想促发展，对齐标杆找差距，本次培训安排标杆企业游学环节。学员一行走进京东集团总部，通过亲身体验领略科技引领物流变革，学习京东数智化供应链一体化运作模式，助力公司创新发展打开新思路。

心连心·为了明天更美好

构建人才基石，引领未来发展——心连心集团“心领军” 人才培养计划一期第七次课圆满收官！（续）

走出去、开眼界，亲身感受、探索学习，已经是一种高效的学习方式。为解放思想促发展，对齐标杆找差距，本次培训安排标杆企业游学环节。学员一行走进京东集团总部，通过亲身体验领略科技引领物流变革，学习京东数智化供应链一体化运作模式，助力公司创新发展打开新思路。

热烈欢迎河南心连心集团莅临京东

2024/11/22

 京东



感恩有你·连心而行——心连心集团举行2024年大学生家属开放日活动

为增强异地大学生员工归属感，使广大员工更好的融入心连心大家庭，11月22—24日，心连心公司企业管理中心组织开展外地大学生亲属“连心行”关怀活动。此次活动有来自各部门的大学生及其家属共计81人参加，这些异地大学生来自不同地区，拥有不同的家庭背景和成长环境，其中最远的家庭来自江西赣州，最终因为心连心而相聚在一起。11月22日下午，各位员工及其家属通过对企业文化展厅和厂区的参观，深入了解公司发展历程、业务内容和企业文化。从现代化的办公设施到充满活力的工作团队，家属们对公司有了直观且全面的认识。参观活动结束后，在氮肥研究中心二楼阶梯教室举行座谈会，集团常务副总经理郭正及相关部门负责人参加。郭总代表公司对大学生家属的到来表示欢迎，并详细解读了公司的发展历程和对人才的政策关怀。郭总鼓励大学生在岗潜心发展，把握成长机会，实现自身价值。11月23—24日，各位大学生及家属畅游南太行，共览秋季山水美景，一路欢歌笑语，家属们纷纷表示感受到公司的人文关怀与温暖，将继续做好员工的坚强后盾，让他们在自身岗位上再接再厉，为公司发展贡献更大力量。



心连心集团召开核心干部后备培养项目二期启动会

11月26日，心连心集团核心干部后备培养项目二期启动会在氮肥研究中心阶梯教室举行。集团高层、核心管理干部及心领军一期全体学员参加会议。会议特邀嘉宾北京大学深圳研究院副院长张义民，北京大学深圳研究院培训中心部长江明、副部长贾翔杰代表北京大学校方出席本次启动会。会上，集团干部管理与培训中心副经理杜亚朋汇报项目方案，心领军一期班长李宝庆作为学员代表发言。会议期间，“北京大学心连心领军人才联合培养基地”正式揭牌，集团总经理张庆金、副总经理孙洪，北京大学深圳研究院副院长张义民、北京大学深圳研究院培训中心部长江明共同揭牌。同时北京大学授予集团董事长刘兴旭、总经理张庆金“北京大学心连心领军人才联合培养基地”最佳实践导师。最后，集团总经理张庆金做总结讲话。张总表示，一是人才始终是集团战略实现的关键支撑。相比较资金、市场、技术等因素，核心人才是支撑公司发展壮大的千亿基石，未来需要持续打造高素质干部队伍，充分整合社会资源，最终实现公司做强做大；二是持续打造综合素质强的核心人才队伍。管理干部的培养是一项长期系统工程，要实现公司高质量发展，干部队伍必须具备系统的理论素养和策划能力，需要既懂专业又懂管理、既精业务又善经营的复合型人才。三是高质量培养项目运营保障学习成果落地。心领军培养计划是由各单位核心干部组成的综合人才项目，同时是公司内部交流学习、相互促进的良好平台。项目组要系统策划、探索多元化教学模式、将公司内部经验与外部理论充分结合，严把二期学员的选拔，真正将培养效果高质量落地。最后，张总强调，人才资本、组织资本、信息资本是企业战略地图中的关键支撑，领军人才培养正是人才资本中的关键一环、是组织资本中的关键举措，参训干部要认真理解其逻辑关系，充分认识学习的重要性，把握集团快速发展的机遇和优质培养资源！认真学习、认真交流、认真分享，最终学有所成、学以致用！在自身岗位上系统策划、全面思考，共同把千亿梦变成现实，让心连心的明天更美好！

心连心集团战区总监·卓越特训营培训暨一期结业典礼举行

11月27日—29日，心连心集团战区总监·卓越特训营培训暨一期结业典礼在实训中心五楼会议室举行。集团总经理张庆金，副总经理孙洪，总经理助理、肥料事业部总经理刘欢庆，战略品牌中心总监徐豪以及来自肥料事业部、营销策划中心、新疆公司的30名营销精英参与此次培训。本次培训邀请数智化中心总监樊慧峰围绕数字化转型、人工智能、营销数智化软件等内容进行授课，邀请河南农业大学教授叶优良针对作物施肥原理、科学施肥技术、土壤养分状况、测土配方施肥技术等内容讲授农化专业知识。随后，集团总经理张庆金围绕营销转型“两大一分共服务”进行授课。张总以褚时健先生二次创业“褚橙”，整合土地资源，统一采购，统一零售价销售为例进行系统讲解。随后，张总依据战略地图，通过三个层面对营销转型进行系统培训。运营层面上，整合生产系统、管理系统，提升管理效率、经营效率，提升人均劳效，在整体定员不增加的条件下，做好产供销研高效协同一体化，满足客户需求；业务层面上，遵从致力于成为中国最受尊重的化肥企业集团的愿景，不盲目跟从市场，增强品牌竞争力，从而提升社会影响力，提升产品溢价能力，做到利国利民利己。



心连心集团战区总监·卓越特训营培训暨一期结业典礼举行 (续)

同时战区要做好区域竞争环境分析、种植结构分析、竞争对手分析及经营团队分析，做好渠道管理、客户管理和宣传管理，真正做到以客户为中心，实现共赢；学习层面上，要对战区人员进行系统性的培训，一周一课学习专业农学知识，将培训融入标杆区域、试点实战，建立标准化战区总监、分战区经理经营管理理念、团队管理方法。

接着，战略品牌中心总监徐豪从战略地图的背景及意义、战略地图的编制、中原战区战略地图介绍及应用四个方面对战略地图进行系统的讲解，帮助营销人员清晰地看到市场趋势、精准制定市场策略和业务计划，确保集团战略的有效承接与落地。最后，集团总经理助理、肥料事业部总经理刘欢庆发表结业典礼致辞。他对大家提出三点要求：一是希望大家将这一年半以来学到的知识带回战区、带回市场，为公司创造更好的业绩；二是大家要以个人价值和公司价值一体化，珍惜公司的平台，以身作则，身先士卒往前冲，实现最终的目标；三是要围绕集团目标，各战区全面开展两大一分共服务，保障销售业绩再创新高。本次战区总监卓越特训营一期结业典礼的圆满举行，不仅为公司营销团队注入了新的活力和动力，也为公司营销转型奠定了坚实的基础。



心连心·为了明天更美好



中国氮肥工业（心连心）技术研究中心

公司简介

关于中国心连心化肥有限公司

中国心连心化肥有限公司为中国最具规模优势和成本效益、以煤为原料的尿素生产商之一，主要从事尿素、复合肥、甲醇、二甲醚、三聚氰胺、糠醇、糠醛、2-甲基咪唑、气体、医药中间体等相关差异化产品的研发、生产与销售。集团坚持“总成本领先、差异化竞争”的发展策略，做大做强化肥主业，依托新乡、新疆、江西等地区资源，向上游新能源、新材料等产品链延伸，向煤化工相关多元化方向发展。中国心连心股份在香港联交所主板上市，股份编号：01866.HK。

电话：+86 373 559 2888 - 8005

电邮：ir@chinaxlx.com.hk