



2022年2季度

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

- | | | |
|---------|--|---|
| 1 公司资讯 | ➢ 中国心连心发布2022年1季度业绩 | 1 |
| | ➢ 心连心集团天欣煤矿全面进入试生产阶段 | 2 |
| | ➢ 深冷能源稀有气体精制项目投产仪式隆重举行 | 3 |
| | ➢ 深冷能源舞阳煤化工尾气综合利用项目成功签约 | 3 |
| | ➢ 心连心集团郑州研发中心顺利揭牌 | 4 |
| | ➢ 校企融合 共赢未来——心连心集团与河南农业大学签订战略合作协议 | 5 |
| | ➢ 心连心集团荣获河南省“能碳管理示范企业”荣誉称号 | 6 |
| 2 产品与业务 | ➢ 揭秘心连心高效农业服务中心的运营法宝 | 7 |
| 3 文化与理念 | ➢ 困难看起来是一座山，走过去是一条路——心连心集团深冷能源公司征战特气领域记事 | 9 |

中国心连心发布2022年1季度业绩

经营业绩：6月24日，中国心连心发布2022年1季度未经审核业绩公告。截至2022年3月31日，中国心连心实现营业收入约人民币53.86亿元，同比上升71%；净利润约人民币5.20亿元，同比上升88%；归母净利润约人民币3.82亿元，同比上升90%。收入和利润继续保持高速增长态势。

增长原因：疫情、供应链紧张及俄乌战争导致能源价格于2022年第一季度攀升。化肥及石油化工相关产品的价格亦随之上涨。除了受外部经营环境影响，江西九江第三生产基地以及河南新乡第二及第三厂固定床改造升级项目的顺利投产，也为中国心连心2022年1季度的业绩增长注入强劲动力。

前景展望：2022年以来，受俄乌冲突及国际肥料供应偏紧等影响，国内持续重视粮食安全，国内粮价将中长期保持坚挺态势，利好农业终端用肥，对化肥价格进一步提供成本支撑。另外，随着环保政策趋严，落后产能加速退出，供需关系将处于紧平衡。因此，化肥价格在市场环境的影响下仍将保持高位稳定运行。

心连心将根据不同基地的禀赋，借助园区优势，在做强高效肥的基础上，不断优化产品结构，加强新型肥料的研发和推广，进一步突出产品差异化的竞争优势。同时，心连心将充分发挥柔性生产作用，通过延伸产业链凸显低成本和产品质量优势，从而提高产品附加值，增强盈利能力。

心连心全国三大生产基地



河南新乡基地



新疆玛纳斯基地



江西九江基地

心连心集团天欣煤矿全面进入试生产阶段

2022年5月，心连心集团附属公司新疆心连心能源化工有限公司全资子公司玛纳斯县天欣煤业有限公司("天欣煤业")联合试生产获得批复，全面进入试生产阶段。此次联合试生产预计6个月，试生产期间同步完成安全设施、环保设施等单项验收和项目竣工验收。



天欣煤业位于玛纳斯县城南小白杨沟，井田面积5.03平方公里，资源储量2.2亿吨，规划产能120万吨/年，一期工程设计产能90万吨/年。天欣煤业煤种优良稀缺，以气煤和配焦煤为主，煤层具有低水、低灰、低硫、高热值等特点，是煤化工企业所需优质原材料用煤，是良好的炼焦用煤。

天欣煤业以建设"新疆一流现代化煤矿"为目标，高起点工程建设、高标准技术投入，最终实现高质量煤炭产出。投产后将有望充分满足新疆基地用煤需求，同时借助新疆地区资源优势，实现集团上下游产业链的协同，进一步巩固成本优势并优化集团战略布局。

深冷能源稀有气体精制项目投产仪式隆重举行

6月14日，心连心集团隆重举行了深冷能源稀有气体精制项目投产仪式。心连心集团董事长刘兴旭、总经理张庆金，集团高层及各职能部门经理等参加了仪式。



张庆金指出，稀有气体精制项目成功投产，是深冷能源公司立足高端气体市场、以市场为导向实现产品转型升级、打造核心竞争力的重要举措，对于提升整体经营质量具有重要意义。深冷能源公司要将稀有气体产品更快更多地交付客户，布局高端市场，为心连心品牌增光添彩，为“中国芯”贡献“心力量”！

深冷能源舞阳煤化工尾气综合利用项目成功签约

5月12日，深冷能源控股子公司河南金大地深冷气体有限公司与舞阳县政府，在舞阳县签署“煤化工尾气综合利用项目”投资合作协议。舞阳县委书记王彦民、心连心集团总经理张庆金、深冷能源总经理李灏等出席了本次签约仪式。



仪式上，舞阳县委书记王彦民表示，该项目十分契合国家发展方向，贯彻了国家“绿色低碳”的理念，为实现“碳达峰、碳中和”目标贡献了力量。

心连心集团总经理张庆金要求项目组要高标准规划，精雕细刻建项目，将舞阳项目打造成为行业内的标杆项目。

心连心集团郑州研发中心顺利揭牌

2022年6月18日，心连心集团郑州研发中心揭牌仪式在郑州成功举办。河南省石化协会常务副会长苏东、心连心集团总工程师顾朝晖共同为研发中心揭牌。出席本次揭牌仪式的还有河南省石化协会秘书长杨奇申、郑州大学化工学院副院长侯翠红、河南农业大学教授叶优良及心连心集团相关部门负责人。



郑州研发中心整体占地200平方米，主要功能有化工品技术研究、科技成果转化、新型肥料产品技术研究以及人才孵化等。研发中心通过技术研究、项目论证及成果转化等方式，与科研院所、高校进行合作对接，建立良好的产、学、研合作研究，提高科技创新能力。同时，研发中心作为

公司高端技术人才孵化中心，依托省会城市的地理优势，吸引、培养高素质人才，为公司的高质量发展提供人才支撑。

作为心连心集团布局异地研发中心的新起点，郑州研发中心下一步将发挥自身的区位和资源优势，筑巢引凤，为心连心集团吸引更多更优秀的专业技术人才；开展化工功能性肥料等新技术研究，完善对精细化工、医药化工、硼化工等行业技术的调研，加强技术研究成果的工艺包转化等。郑州研发中心的揭牌成立，将为公司核心竞争力的提升提供有力的技术保障，为公司的高质量发展注入源源不断的动力。

心连心·为了明天更美好

校企融合 共赢未来 心连心集团与河南农业大学签订战略合作协议



6月30日，心连心集团与河南农业大学战略合作协议签订仪式在心连心集团7#楼六楼第二会议室举行。河南农业大学校长介晓磊、心连心集团董事长刘兴旭参加了仪式。

介校长表示，河南农业大学非常重视与心连心集团的合作，将通过产教融合、共建研究院的形式，构建现代科技创新体系、现代人才教育培养体系和现代科技成果转化与推广体系，搭建肥料产业研究实践平台。

随后，刘董事长对河南农业大学在人才输送及产品研发项目合作等方面给予心连心的大力支持表示感谢。他表示，公司的发展和转型升级，离不开科研院所和社会的支持。双方签订合作协议仅仅是一个开始，今后要针对市场的需求，在公司基础技术研发和产品开发上，开展具体的项目和研究工作。以点带面、深入合作，以研发成果更好地服务农业发展，实现土壤改良、农作物产品和品质提升的长远目标，真正为社会做出贡献。

心连心集团和河南农业大学战略合作协议的签订，意味着双方将本着校企融合、优势互补、互惠共赢的原则，在共建“河南农业大学心连心产业研究院”、构建“河南农业大学心连心产业学院”、共建企业重点实验室等方向上创新模式，拓展合作领域与合作思路，加快新技术在企业及实际项目中的落地，实现双方的共赢发展。

心连心集团荣获河南省“能碳管理示范企业”荣誉称号

为深入贯彻落实《“十四五”工业绿色发展规划》，持续推动工业企业用能低碳化、能碳管理数字化，助力工业领域“碳达峰”，河南省工业和信息化厅于2022年1月启动了“能碳管理示范企业”培育工作。经评审公示，心连心集团被授予2022年河南省“能碳管理示范企业”荣誉称号。



多年来，心连心集团始终坚持绿色低碳发展战略，把“节能、降耗、减碳”作为企业生存发展的“法宝”。公司创新引入节能降耗新技术、新工艺、新设备，将“能源利用绿色化、生产过程绿色化、产品链条绿色化、排放绿色化”的绿色发展目标贯穿企业发展的全过程，有力地促进了公司节能、降耗、减碳水平的不断提升。

下一步，心连心集团将以建设能碳示范企业为契机，以能碳数字化管理为突破口，积极构建数字化能源消耗及碳排放管理体系。通过加强用能低碳化、管理数字化，持续发挥示范企业的价值导向和行业风向标作用，为推动工业领域绿色低碳转型发展贡献力量。

揭秘心连心高效农业服务中心的运营法宝

2018年以来，心连心集团斥巨资在全国投建高效农业服务中心100余家，并随着市场需求的加大陆续增加投建数量。心连心高效农业服务中心是集管理中心、培训中心、物流调拨中心、信息共享中心、测土配方中心五位一体的功能平台，通过系统的管理、精准的服务，为广大农户、合作社、经销商、企业等提供市场合作和专业服务。本刊选取了一些代表性强、示范性好的高效农业服务中心，揭秘心连心高效农业服务中心的运营法宝。



一、清苑高效农业服务中心

和大学院校合作，积极响应“三位一体”运营模式

清苑高效农业服务中心自2019年建成后，积极响应公司“三位一体”模式运作，和河北农业大学加深合作，从取土、化验到配肥站，创造“测-配-产-供-施”新模式。2021年，清苑服务中心测土化验数量

达到387份，线上农民会人数达到400多人次，配肥1153吨。清苑心连心高效农业服务中心已经打造为模范服务中心，利用“服务中心+配肥站+化验室”优势，将心连心品牌在清苑做大做强。

二、武城高效农业服务中心

利用服务中心会议，促进高效肥销量提升

武城市场耕地面积约30万亩，2021年度整体复合肥销量3882吨，市场占有率16%，其中高效复合肥销量3182吨，高效肥占比82%，高效尿素销量757吨。

1、高频次的服务中心会议让更多的人了解心连心

武城市场离公司较远，来厂参观次数较少，很多零售商和农户对公司了解不多。2021年武城市场服务中心与二级会、农民会相结合，在服务中心召开会议15场，总接待人数达680人，通过服务中心把公司的品牌优势、军营文化、肥料效果等直观地传播出去，真正的做到了价值证明和价值传播。

2、“高效肥订肥+示范田+服务中心会议”政策相结合，推广高效肥

武城市场在召开二级会议订肥时，根据订高效肥的数量，给予相应示范田和免费服务中心会议场次的支持，零售商定高

效肥的积极性热情高涨。

3、“服务中心+配肥站+化验室”三位一体模式，推广测土配方肥

武城市场土地流转较多，种植大户对于肥料的使用不再一味追求高含量，而更注重养分的有效性。武城市场借助服务中心和化验室，通过测土化验、精准施肥、种植指导和飞防服务等，大力推广测土配方肥，2021年服务中心化验室共计免费测土396份。

三、清丰高效农业服务中心

利用测土化验分析室，切实做到从测到施全链条服务

清丰市场心连心高效农业服务中心的建设，主要服务清丰县3个镇、14个乡镇农户、大户的农业知识培训、会议、新产品展示及市场管理。测土化验分析室的投建，承接整个濮阳、安阳、鹤壁3地市全区域的土壤养分检测、化验服务。智能终端配肥站的投建将前端土壤检测、专家科学用肥配比精准的通过智能配肥机进行生产。

清丰市场入住e农平台后，有效的将测土配方肥的测、配、产、供、施链条式服务结合起来，探索基于互联网、数字化的营销服务转型；降低农户的化肥采购成本、降低赊销风险。通过不断的累计农户信息，完善大户信息档案，加快渠道密植；解决了原来农村淘宝因“代购”造成的终端农户信息无法留存的问题；平台的“按量拼团购”功能一定程度解决了产品的配送问题。

心连心公司的智能测土配肥项目结合e农平台，让农民改变盲目施肥习惯，降低耕种成本，做到合理投入、合理施肥，提高农产品的产量和品质、增加收入，切实做到从测到施全链条服务。



四、武邑高效农业服务中心

积极探索“前店后库”运营模式，实施物流前移

为缓解运距300公里以外市场物流压力、旺季货源紧张等情况，武邑市场积极探索“前店后库”运营新模式，率先实施物流前移。“前店后库”的运作方式可以使客户提前发货，使其对后期计划销售的产品做到提前规划，使得物流前移的同时避免客户资金打到其他厂家。有效解决提货时效问题，同时也避免了断货情况的发生，使客户在不增加成本的情况下进行调拨销售，提高客户的销售积极性。

通过“前店后库”的设置，可以带动空白市场的成交，利于市场开发和高效肥销量的提升。2021年度武邑市场带来大约1000余吨增量。

困难看起来是一座山，走过去是一条路

——心连心集团深冷能源公司征战特气领域记事

困难看起来是一座山，走过去是一条路。认准的事情，只要不怕困难，咬着牙干，横下心干，就一定能干成。这是心连心集团董事长刘兴旭对心连心集团五十余载艰苦发展历程的切身感悟。正是靠着这种排除万难的信念，心连心集团深冷能源公司成功进军电子级特气领域，开辟了高质量发展新篇章。



一、转变：进军特气领域

(一) 初定方向

2015年，受市场行情影响，国内部分大宗工业气体需求量锐减，这对当时的深冷能源公司造成了触动，开始提出向电子级特气领域进军的战略构想。但这是公司之前从未接触过的领域，该不该做？做什么产品？怎么做？面对一连串的问题和矛盾，公司决定先成立一个特气筹划小组，为未来在特气领域的定位和方向先进行调研和

论证。经过前期的市场调研、参加行业交流会、邀请行业专家讲解，公司将主推产品锁定在了高纯一氧化碳和高纯甲烷两种产品上。一方面是因为两种产品在特气市场上供应相对零散，拥有着很大的市场机会；另一方面则是立足于新乡基地化工园区的气源优势，能够将产业链条上的资源优势发挥到极致，创造出更大的价值。

（二）内建项目 外拓市场

方向确定后，2016年，公司决定建设一条高纯一氧化碳生产线。这套生产装置采用的技术是深冷能源公司之前从未采用过的，难度很大，但好处也显而易见：一旦建成，就能把公司的产品质量提升一个档次，为打开特气市场开个好头。2017年8月17日，项目顺利建设完成，24日实现稳定生产。

早在项目开工建设之前，特气销售人员就开始在特气市场奔波联络，寻找客户。他们首先在各区域选择具有一定实力的特气贸易商进行拜访，迅速打开销路。但他们很快就碰了钉子：相较于之前接触的大宗工业气体客户，特气领域的客户更为专业，如果没有深厚的专业功底，很难和客户做到同频交流。这让做惯了大宗气体销售的营销人员很不适应。

于是，特气销售部经理杨宇一面带领特气营销团队恶补专业知识，一面在一次次与客户的接洽中积累经验。随着与客户交流和合作的深入，大家熟悉了特气贸易商这一客户特点的同时，也逐渐意识到直接对接终端客户的重要性。对接终端客户的好处不言而喻：一是可以提升产品的附加值和利润，更加直接地了解、满足终端客户需求；二是可以提升公司的品牌影响力，形成长久效应。

抱着这种想法，特气营销团队在维护好气体贸易商这一渠道的同时，开始积极

寻找与终端客户合作的机会。2019年，杨宇在参加一次产品展会时接到了国内一家知名通讯商的咨询，后又通过该厂商联系到制作芯片的厂家，这个厂家正好是我们的终端用户。就这样一来二去，一部分终端客户开始对我们的特气产品产生兴趣，展露出合作意愿。



但是相较于气体公司，终端客户对于产品的要求更为苛刻，特别是半导体行业的客户，不仅仅要求高质量的产品，对产品质量控制流程也格外关注，因为客户更加关注“稳定”。作为公司“听得见炮火的人”，特气营销团队开始将客户需求的变动逐渐向公司内部传递，并向公司领导反映了彻底转变的必要性。至此，深冷能源公司自外而内开始了一场痛苦又可敬的蜕变。

二、蜕变：内外部的自我革新

（一）下定决心

起初将市场新需求传递至公司内部时，公司中的许多人，在短时间内无法理解和接受。因为这些新情况、新特点，需要公司内部无论是在软件还是硬件上，都要进行一次彻底的审视和改变。这不难理解，在当前系统运行一切正常的情况下，要冒着失败的风险甚至全盘否定以前的做法，在多数人看来无异于天方夜谭。是不是市场人员在夸大其词、多此一举？这个问题经过几次事件后有了答案。

2018年，公司总经理李灏带队，主要管理干部到台湾几家半导体企业进行了实地调研和学习。现实是残酷的，考察一圈下来，之前许多我们自认为做的还不错的地方，却与客户要求相差很大；2018年12月，公司邀请台湾合作团队对深冷现场进行了首次模拟稽核，半导体行业专家频频出口的FEMA、APQP等专业术语大家几乎都听不懂，更不用说和客户深入交流。市场不认可、客户不认可，做强特气、走入高端市场就是一句空话。进军特气的战略对不对？对！对接特气终端客户是不是必须的？是！如何才能做到？变！这是当时公司管理人员不约而同下定的决心。

（二）苦练内功

带着这股决心，深冷能源公司开始了自己的修炼提升之路。2018年12月，组

织核心人员到山东飞源科技公司参观学习；2019年3月，组织人员学习I-AIF16949汽车行业质量管理体系；2019年起，组织人员参加气体圈子电子特气培训班；2019年、2021年，分阶段在公司范围内组织质量管理工具系列培训；参加半导体行业展会、行业协会、聘请行业专家指导技术改进……在一次次的对话和碰撞中，公司内部与市场需求的距离被一步步地拉近。对外部环境的学习研究，加上几次不被客户认可的挫折，先前公司中相对保守的人对“转变”的决心也变得坚定起来。

（三）客户稽核

如果说自发的学习、培训像是一次次“升学”前的挑灯夜战，那么客户的一次次稽核就像是对照答案、快速提升的“摸底考试”。

2020年7月，公司迎来了一次重要的高端客户现场稽核。客户稽核是对公司质量管理体系的一次全面审视，一方面要对涉及质量控制的相关体系、流程、文件进行审核，另一方面对生产现场的治理情况进行审核。为迎接这次“考试”，公司上下齐动，一方面编制了《应对高纯特气客户稽核实施方案》，针对现有高端气体，通用类资料梳理出整改项目125项，对质量管理体系进行完善；另一方面高层领导带队，到现场指挥整改。

118条现场整改项目被梳理出来，并及时落实整改。

此后的一年时间里，深冷能源公司先后接待半导体高端客户现场稽核11次，其中包括韩国最大半导体企业、国内最知名半导体企业、某知名跨国气体集团等行业内具有重要影响力的客户。每次稽核公司上下都将其作为改进提升自己的机会，从稽核前准备、到稽核中接待应审、再到稽核后整改闭环，整个过程中各个部门紧盯客户标准，高效协同。如今，深冷能源公司进一步将客户的稽核标准作为公司内部的质量管控审核标准固定下来，朝外部需求和内部资源一体化的方向更进一步。



(四) 前端模式探索

针对特气客户更加专业且多变的需求，深冷能源公司在前端服务上也在积极求变。2019年，深冷能源公司逐渐将“一体化”

理念运用到了特气客户的服务当中去，取得较好效果；随着公司内部直接服务终端客户意识的增强，该理念进一步发展为由营销、技术、品控、生产、运输等部门组成的“铁三角”小组。小组内各部门分工明确，直接对接终端客户；定期组织召开例会，配套有激励考核体系。在对接重要客户时，“铁三角”小组的规模会适时扩大，以满足客户需求。在与客户签订合同之前，客户的需求、相关标准要经过各主要部门的评审予以统一确认，建立客户标准清单；重要订单设置专人管理，确保每一个订单的按期保质交付。

蜕变的过程是痛苦的，但取得的效果也肉眼可见：稽核通过了，客户认可了，通往高端特气市场的大门打开了。回过头来大家发现，一连串痛苦的改变，使广大干部员工的观念得以重塑，养成了“眼睛向外”、一体化协作满足客户需求的习惯；先进的质量管理工具被大家活用了起来，内部的质量管理体系、现场管理水平更上一个台阶。这，是多少笔客户订单也换不来的。

三、向前：秣马厉兵再出发

目前，深冷能源公司已通过韩国最大半导体企业客户稽核并开始供货，成为国内最知名半导体企业的合格供应商，与某知名跨国气体集团的相关合作也进展顺利；

特气产品也从原先单一的高纯一氧化碳、甲烷发展为包含电子二氧化硫、电子羰基硫、电子二氧化碳、超纯氧、高纯氦氩等在内的更加丰富的特气产品序列。随着电子特气“国产化”趋势的日益凸显，深冷能源公司在特气领域的发展可谓未来可期。

深冷人明白，取得高端客户的合格供应商资质，只是万里长征走完了第一步。固化整改成果、对标优秀供应商，继续学习新的理念和方法……他们正如刚在新大陆站稳脚跟的探索者，正忙着巩固战果，缮甲厉兵，迎接下一场战役的到来。

深冷能源公司总经理李灏在客户稽核工作总结的批示中写道：“从单一工业气体向特气领域的跨越，一路艰辛，伴随着泪水和汗水，我们在成长。迈进半导体行业的门槛，取得供应特气的资格，坚定了大家的信念，别人能做到的，我们一样可以做到。同时我们要清楚地认识到，这才刚刚开始。机会与风险同在，还需大家更大的努力。”

这，是对深冷人进军特气领域以来心路历程最贴切的总结，也是对深冷人不唯经验，实事求是，大胆求变精神的最好注解。

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、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

电邮：ir@chinaxlx.com.hk