新疆心连心十周年 XINJIANG XINLIANXIN COMPANY'S TENTH ANNIVERSARY 新疆心连心能源化工有限公司十周年·群英荟

戈壁滩上“绣”出创新花

——记心连心集团新疆公司技术项目部工艺技术员王迎雅

□史国新

王迎雅在查阅资料。

石河子大学的校园里，2013年毕业季的气息弥漫着。对大多数河南学子来说，扎根遥远的新疆并非首选。然而，南阳姑娘王迎雅，这位手握国家奖学金、国家励志奖学金、宝钢奖学金的化学化工学院优等生，却与心连心集团新疆公司结下了不解之缘。

彼时，位于玛纳斯县的心连心集团新疆公司刚刚破土动工，正急切渴求化工专业人才。一次偶然，辅导员提及了来校招聘的心连心集团新疆公司。王迎雅查询后发现，其总部竟在河南。几乎没有犹豫，她立即奔赴玛纳斯县面试。面试官们的诚恳与亲切，传递出一种久违的温暖。就这样，王迎雅与心连心集团新疆公司，在创业之初便紧紧相连。

入职后，王迎雅一头扎进项目组，全程参与从气化到尿素工段的工艺安装物资管理。这段经历锤炼了她的组织协调和沟通能力，让她深入了解了工程安装、物资管理，特别是工程质量控制的精髓，更深刻体会到团队协作的强大力量。2014年10月到2016年3月，她转战净化车间，投身低温甲醇洗液氮洗工段的原始开车和生产试运行。在生产一线，她如饥似渴地熟悉流程，磨炼操作技能，学会了精准分析问题、有效解决问题，更真切体验到将书本知识转化为生产力的巨大喜悦。

2016年3月，王迎雅迎来职业生涯的重要转折，调入产品研发部，啃起“科技成果管理”这块硬骨头。这项工作，外行听来陌生，实则关乎企业发展的筋骨与软实力。核心在于吃透公司发展战略和国家政策法规，挖掘可申报项目，并借鉴行业经验，系统规范地管理科技成果。这涵盖了高新技术企业认定维护、技术变更、专利申报、技术创新管理、技术人员评聘等一系列重要工作。

这意味着王迎雅需要从零开始，持续学习公司各系统知识，掌握生产动态，积累基础资料，同时敏锐捕捉行业趋势和政策法规变化，加强与政府经信、科技、发改等部门的沟通联络，工作极其繁琐。资料收集整理、申报材料撰写、应对评审答辩、根据反馈修改完善、项目进度跟踪汇报、完工验收、过程性材料归档、第三方审验……每一项都需要大量细致的工作和漫长的周期。加班加点，成了王迎雅的常态。

2021年9月，公司高新技术企业资格维护进入关键期。9月24日，自治区科技厅突然下发紧急自查通知，要求27日前上报材料，时间窗口仅剩三天。当时已怀孕39周的王迎雅，本已处于待产状态，但作为这项工作的核心经办人，她对项目细节最为了解。出于强烈的责任心和对公司荣誉的珍视，她主动提出在家远程协助处理部分前期准备工作，确保信息传递顺畅。然而，就在当晚，她突感不适，紧急入院待产。即使在病床上，她依然心系工作，第一时间将关键资料和对接人信息详细交接给同事，并反复叮嘱注意事项。同事们深受感动，接过接力棒，在领导协调下高效协作。9月28日，伴随着新生儿响亮的啼哭，好消息也同时传来。在团队共同努力下，那份至关重要的高新技术企业自查材料，已准时、准确地送达了自治区科技厅。公司领导得知王迎雅的情况后，第一时间表达了慰问，并反复叮嘱她务必安心休养。

2022年初，公司迎来高新技术企业的第三次认定工作。此时，王迎雅的孩子刚满三个月。在前两次认定工作中，王迎雅积累了丰富的经验，且她对此项工作有着深厚的感情和强烈的意愿，当工作启动时，王迎雅主动向领导表达了希望参与的决心。公司充分尊重她的个人意愿，并积极为她提供便利条件，同意她根据实际情况弹性安排工作时间和地点，方便她兼顾家庭。为了更高效地投入工作，王迎雅和家人商量后，决定带着孩子和婆婆暂时搬到公司宿舍居住。

然而，生活总有不测。5月1日，婆婆在带孩子外出时不慎摔倒，造成腰部骨折。爱人在外地工作，父母远在河南，一时间家庭照料压力陡增。恰逢高新技术企业认定材料提交时间紧迫，王迎雅面临着巨大的挑战。公司了解到她的困难后，积极协调资源，同事们也纷纷伸出援手。一位恰好在疆的同事家属主动帮忙白天照料孩子，解了王迎雅的燃眉之急，让她能更专注地处理核心工作。即便如此，工作家庭两头奔波，依然让她付出了超常的努力。最终，在领导和团队的支持下，6月底，凝聚着大家心血的高新技术企业认定材料成功提交。同年10月，公司顺利通过第三次高新技术企业认定。

自2016年负责技术管理以来，王迎雅交出了一份亮眼的成绩单。她独立撰写的申报材料，助力公司获得多项荣誉：2016年8月，公司成功入选“自治区第四批工业经济领域循环经济试点单位”（2020年验收通过）；同年11月获批“自治区级企业技术中心”；2016年、2019年、2022年连续三次成功获得“高新技术企业”认定；2017年获评“自治区绿色工厂”，2018年更上一层楼，获得“国家级绿色工厂”和“石油和化工行业绿色工厂”两项荣誉；2016年8月，“15M瓦余热余压发电项目”获评“自治区资源节约循环利用重点工程”，获得400万元中央预算内投资（2018年验收）；同年12月，“腐植酸有机无机肥料的绿色集成制造与产业化项目”获得工信部立项，获2700万元财政补贴（2018年顺利验收）；自治区级企业技术中心自2016年获批以来，在维护过程中接受考评，运行评价结果持续获得“优秀”，2022年年底，“自治区级企业技术中心”科研创新平台获自治区工信厅共计600万元奖补资金（分三年支付）。

主管专利工作至今，王迎雅组织辅导申报专利177项，其中121项实用新型专利和11项国家发明专利已获得授权，为公司的技术创新构筑了坚实壁垒。

面对赞誉，王迎雅总是谦逊地将成绩归于平台与团队，她说：“是公司和大家给了我宝贵的机会和平台，才有了今天的成长。”从初出茅庐的学子到独当一面的工作尖兵，王迎雅用心连心人的坚韧与智慧，在新疆戈壁滩上精心“绣”出了一朵朵绚丽的创新之花，默默为企业的发展壮大贡献着不可或缺的力量。

盐碱地上种希望

——记心连心集团新疆公司高级农艺师郑继亮

□史国新

郑继亮在行业论坛发出心连心声音。

2011年6月，27岁的郑继亮走进了心连心集团的大门。这位毕业于河南科技大学植物保护专业的年轻人，脸上带着初入新环境的期待与一丝不易察觉的沉稳。在此之前，他已在农药行业摸爬滚打了三年。然而，彼时化肥行业展现出的蓬勃生机与广阔前景，深深吸引了他。他需要一个更大的舞台，心连心集团正契合了他的职业憧憬。也正是在这一年，心连心集团迈出了跨省发展的关键一步，在新疆玛纳斯县落地生根，建立了第一个异地生产基地。

工作尚不满一年，郑继亮就听到了新疆基地急需人手、呼唤人才的消息。他没有太多犹豫，主动找到了领导，表达了奔赴新疆的强烈意愿。当时的新疆基地，百业待兴，放眼望去多是建设中的景象，生活和工作条件远不如总部便利。当领导问他为何主动选择去条件更艰苦的新疆时，郑继亮的回答朴实而有力，带着年轻人特有的冲劲和对专业的执着：“新疆地大物博，土地就是咱化肥的‘主战场’，我想去那儿，实实在在地做试验，把好产品推广开，把市场跑起来。”这份扎根一线、用专业服务农业的决心打动了领导。于是，郑继亮成为心连心集团新疆公司初创团队的第19名成员。那时，他是整个新疆团队里，“工龄”最短的新兵。

腐植酸化肥，盐碱地的“克星”

初抵新疆，郑继亮便一头扎进田野。他深知，要服务好这片土地，必须先了解它。新疆地域广袤，土壤状况复杂多样。他常常驱车百里，深入田间地头，观察土壤，与农户交流。从走访农业科研机构，到请教新疆大学、石河子大学的专家教授，一个共识逐渐清晰：新疆土地盐碱化问题突出，土壤有机质和有益微生物含量低，改良盐碱地，激活土壤，腐植酸类肥料是关键方向。2014年，郑继亮带领团队，将研发腐植酸化肥锁定为核心目标。

当时，新疆最大的腐植酸生产企业新疆双龙腐殖酸有限公司对心连心集团新疆公司的企业文化和发展理念高度认同，双方一拍即合。依托新疆丰富的腐植酸风化煤资源，郑继亮团队不断筛选原料、优化工艺，他们攻克了含腐植酸尿素与三聚氰胺联产的技术瓶颈。2016年1月3日，腐植酸尿素成功下线。从实验室配方到生产线落地，每一个环节都凝聚着郑继亮团队的心血。

产品出来了，效果如何？郑继亮带领团队在广袤的盐碱地上，开始了大量、严谨的示范试验，不断调整配方和施用方法。实践是检验真理的唯一标准。腐植酸化肥展现出了令人信服的效果：有效改良土壤结构，促进作物根系发达、苗齐苗壮，最终实现增产增收。农户的口碑是最好的广告，产品迅速在新疆市场铺开。2018年，腐植酸尿素产品通过新品鉴定；2019年，该成果荣获新疆维吾尔自治区优秀新产品一等奖。

开拓多元肥效之路

走进心连心集团新疆公司厂区，一片生机勃勃的玻璃温室格外醒目，这是郑继亮团队的科研基地。里面设施齐全，瓜果蔬菜长势喜人，各种肥料样品有序陈列。这里不仅是研发基地，还是郑继亮向访客展示成果、交流心得的“宝贝地”。

郑继亮团队先行一步，专注于高效肥料的研发，践行“减肥增效、提升品质”的绿色发展理念。他强调：“产品设计必须双管齐下，既要解决土壤问题，也要开发适合新疆特色的新型增效产品，同时确保生产线的可行性。”

为了更系统地推进科研工作，2019年，心连心集团新疆公司成立了“郑继亮创新工作室”。团队工作聚焦三大方向：盐碱地改良、新型肥料及新材料开发、水肥一体化技术探索。

在腐植酸尿素成功的基础上，郑继亮团队乘势而上，将腐植酸技术拓展至复合肥、水溶肥等全线产品，最终实现了从腐植酸风化煤到高效腐植酸复合肥的完整链条。心连心作为该成果牵头单位，2020年荣获新疆维吾尔自治区科学技术进步奖二等奖。

“定苗定江山”，新疆棉农深知苗壮的重要性。作为中国棉花主产区，新疆棉花出苗难是困扰农户的老大难问题。传统施肥方法效果有限，而郑继亮团队研发的腐植酸肥料在促进棉花壮苗上取得了关键突破。应用实践表明，使用腐植酸水溶肥，不仅能有效壮苗，还能增加棉花果枝数、单株结铃数及单铃重量。与叶面喷施清水相比，叶面喷施含腐植酸水溶肥料籽棉产量明显增加，增产率分别为6.3%和9.3%，亩收益分别增加125元和200元左右，经济效益显著。

2016年以来，郑继亮主持、参与完成国家级科研项目2项，负责完成自治区、地州级科研项目15项，主持编写化工行业标准3项、企业标准20余项，获得国家发明专利1项、实用新型专利7项。累计开发出腐植酸系列、氨基酸系列、磷活化新型材料等五大系列近百个配方。2023年，他荣获“昌吉州五一劳动奖章”。

数智赋能，引领水肥新篇

科技浪潮奔涌，郑继亮敏锐地意识到数智化对农业现代化的深远影响。新疆虽是水肥一体化技术应用较早的地区，但在肥料精准注入、养分浓度实时控制等方面仍面临挑战。为解决这些问题，郑继亮团队致力于完善智能施肥系统，目标是实现水肥均匀、省工省力。他分析道：“面对农村劳动力老龄化和种植成本上升，液体肥施肥机是减轻农户负担的有效途径。同时，提升农化服务水平，把专业服务和精准施肥理念传递给农民至关重要。”

在郑继亮的带领下，团队积极拥抱数智技术。他们打造的“数智农田工业互联网平台”便是重要创新成果。该平台融合网络通信、自动控制及软件技术，通过水肥一体化技术，将灌溉与施肥精准结合，实现水肥资源的高效利用。平台还能在线监测田间作物长势、健康状况等关键指标，为农户提供精准的种植决策支持。

十余年扎根新疆，郑继亮早已将这片热土视为实现抱负的广阔舞台。心连心“自己艰苦奋斗满足别人需求”的企业精神，激励着他不断前行。如今，他正带领团队，深耕于土壤生态修复与农业可持续发展的道路上，持续探索农业科技新高度，为心连心事业的发展注入科技动力，为农业的高质量发展贡献着自己的智慧和汗水。

（本版图片由新疆心连心能源化工有限公司提供）

真情铺路 疆场拓市

——记心连心集团新疆公司水肥一体化区域总监孙文广

□史国新

孙文广在水肥一体化技术交流会上为农户讲解农化知识。

四月的春风掠过广袤的新疆大地，孙文广驾驶着汽车，从玛纳斯县厂区驶向乌苏市哈图布呼镇。小镇一家化肥销售店内，心连心的产品占据了显眼位置。店主袁大连热情招呼着这位老熟人。几年前，孙文广带着心连心化肥来到这里，靠着过硬的产品质量和实在的为人，逐渐赢得了袁大连和镇上农户们的信任。“以前店里牌子多，后来就认准心连心了，东西好，人也实在。”袁大连说。如今，心连心化肥已深深融入哈图布呼镇的农田，当孙文广推广新型液体肥时，这里自然成了首批响应的地方。

离开店铺，孙文广驱车来到镇外一片开阔棉田。远处几个身影正在忙碌。“张长亮！张长亮！”他大声呼喊。不一会儿，一个身影由远及近，小跑着过来。站在面前的汉子正是张长亮，黝黑敦实，一手老茧。两人随即拿出手机，对着屏幕上的图表，就液体肥的田间管理交流起来。今年，张长亮种植的220亩棉花全部采用了心连心的水肥一体化液体肥技术。作为心连心的忠实用户，也是孙文广口中的“好兄弟”，张长亮对土地充满热爱，对心连心的技术和产品深信不疑。临别时，张长亮几次拉住孙文广要“喝两杯再走”，孙文广笑着婉拒：“下次，下次一定！”

孙文广，河南封丘人，2009年2月加入心连心集团。他农业科班出身，又经部队锤炼，其专业素养和“令行禁止”的作风，正是心连心所珍视的。而孙文广，也早已对心连心的企业作风心生向往，双方一拍即合。

2012年3月，在集团总部经历了农化服务、采购、贸易、人力资源等多个岗位历练后，孙文广主动请缨，奔赴新疆。一方面是看中新疆市场潜力无限，施展空间大；另一方面，也为刚添丁的家庭寻求更好的经济保障。

初到新疆，挑战艰巨。公司下达了“死命令”：必须尽快建立营销服务中心。面对陌生的广袤土地和人群，孙文广没有退缩，迎难而上。他带着产品诚意拜访，有时连门都进不了。孙文广没有气馁，深知新疆人重情义、讲实在，决心改变思路：先交朋友，再谈生意；先让人认识心连心人，再认识心连心肥；把业务员变成服务员，把卖产品升级为卖服务，最终让经销商成为服务商。真诚的服务成为他打开市场的钥匙。当地农民请专家测土成本高昂，孙文广便带着心连心的农化专家上门，免费提供涵盖13项指标的土壤检测，数据详实精准，让农户们彻底信服，纷纷赞叹：“心连心是真心实意为咱农户服务！”

尽管是科班出身，孙文广在新疆的土地面前始终保持谦逊的学习姿态。他深入田间，了解新疆农业的独特之处：地块动辄几十上百亩，一年一季，棉花种植矮化密植、早播覆膜，管理上讲究“一水一药一肥”。他虚心向当地农民请教，熟悉这片土地的性格。

摸清了人，吃透了地，心连心的化肥如何精准洒遍新疆广袤田野的路径，在孙文广心中逐渐清晰。2013年夏季，乌苏市矗立起心连心集团新疆公司在疆的第一家营销服务中心，孙文广圆满完成了任务。

创业维艰。初到乌苏，租住的民房条件简陋。寒冬腊月，零下二十多度的夜晚，停水停电是常事，仅靠一个小煤炉取暖，孙文广常常被冻醒。为了跑市场，他2013年买了车，短短五年不到，这辆车竟跑出了23万公里的里程。这些艰辛，都刻在了他开拓市场的足迹里。

奋斗终有回报。在孙文广和团队的努力下，新疆市场逐渐打开局面。2013年，销售仅起步于几百吨，此后便连年攀升，至2024年，团队化肥总销量达到27万吨。

2015年，水肥一体化成为行业焦点。心连心集团新疆公司迅速响应，将水溶肥作为推广重点。凭借前期积累的良好口碑——“心连心人好化肥也好”，水溶肥推广进展顺利，成为新疆市场的佼佼者。

2018年，孙文广的工作重心转向液体肥，负责田间施肥与技术服务工作。他敏锐地意识到，液体肥作为水肥一体化的升级版，其省工省时、精准高效的特性，必将冲击传统施肥模式，而核心在于施肥系统的应用。

2019年，心连心集团新疆公司计划在南北疆试点推广60套液体肥施肥系统。为挑选最匹配公司产品的设备，孙文广主动出击，调研设备厂家，钻研工作原理和关键参数。他扎根田间地头，收集一手资料，常与厂家维护人员一起巡检系统，深夜处理故障、记录数据成为家常便饭。五年间，他调研了十几家设备商，引进试验了七种不同功能的智能施肥系统，最终确定了可靠的供应商。

液体肥智能水肥一体化是新兴的营销模式，也代表着未来农业的方向。为总结经验、固化服务模式，2022年起，孙文广带领团队着手编制涵盖施肥系统安装维护、物流配送、农化服务以及产品生产规范等全流程的标准化作业指导书。同时，为打造专属的心连心水肥一体化智能平台，他主动邀请集团数智化中心同事联合办公，高效沟通调试，仅用三个月平台便成功上线。该平台整合了卫星遥感、施肥系统和高标准农田设备数据，能实时监控系统运行状态，深受客户好评。

好方法、好服务，带来了销量的持续飞跃。液体肥销量从2022年的16200吨，跃升至2023年的26200吨，2024年达到4万吨。

辛勤耕耘结出硕果。2022年，孙文广被评为集团“感动心连心人物”；2023年，再获“远征英雄”殊荣。2023年，他全身心扑在销售和技术推广上，整年未曾返回河南新乡老家。2024年，他在石河子安了家，将妻儿接来新疆。“他们在身边，我就没了后顾之忧，能更专心地投入工作。”孙文广望着无垠的棉田，目光坚定。从开拓者到深耕者，他依然奔走在为新疆现代农业铺就“水肥之路”的第一线。