

搭建青工寻觅爱情平台 打造团委活动经典品牌

恒逸首届“相亲相爱”青春派对活动闪亮开启

本报讯 (记者黄莹、通讯员黄雅红)“我是1号女嘉宾施佳佳,今年25岁,我的交友宣言是有天有地不够,有你我才有家……”8月28日,恒逸集团首届“相亲相爱”青春派对活动在南岸明珠总部大楼2003多功能厅闪亮开启。

“爱一个人如何厮守到老/怎样面对一切我不知道/回忆过去痛苦的相思忘不了/为什么我还来搅动你心跳/爱你怎么能……”1号男嘉宾一出场就把悦耳动听的歌声送给了现场的女嘉宾,年轻、阳光、活力四射的他顿时成为现场的“焦点”。

“9号史晓宇,一见钟情!”9号男嘉宾王皓对史晓宇情有独钟,他一路绿灯、顺利闯关,最后手中的玫瑰花落入意中人的手中。“她豪爽、大方,一下子就吸引了我的眼球,这辈子我会好好珍惜。”在王皓的真情告白下,史晓宇欣然接受了玫瑰,牵手相拥。

主任认为公司在提供稳定工作平台的同时,延伸开展丰富多彩的文化活动也很有必要。据了解,首届“相亲相爱”青春派对活动由恒逸团委主办,旨在为单身青工搭建一个寻觅爱情的平台。

走进恒逸

来到恒逸5个月有余,我已经感受到了一家发展前景辉煌、管理机制科学、企业文化优秀、工作氛围愉悦的大公司的非凡魅力。我想每一位来到恒逸这个大家庭的新成员,都会感到无比荣幸与自豪。

梦想从这里起飞

牛和庆

星秀风采



简介:石长江,男,湖北荆门人,1987年5月出生。2009年7月进入浙江恒逸新材料公司从事纺丝工艺工作。

他,一脸的稚嫩,行为举止间却又显露出成熟。他,出身于南方,谈笑风生中却有着北方的豪爽。身材看似瘦小的他,从小在农村长大,北上散发着一般不息的拼劲。他就是浙江恒逸新材料有限公司纺丝工艺员石长江。

送部分了解相关的知识。8月18日,随着临江高新材料工程建设进度,他即被安排至临江现场协助安装。工程前期,还主要是卸收货物、打扫卫生和拉电缆等重体力活。

组织检修队对每个单独的系统进行反复的漏点直至最后压力保住,不容许放过任何一个漏点。回想起那段特别忙碌的日子,石长江深有感触地说道:“那段时光是毕业后之提高最快的时期,每天都有使不完的力气,每天都能学到很多东西,每天都过得忙而充实。”

降低最低。忙里偷闲为青工 因为石长江学生时代丰富的社会实践经历,他在2009年7月份被推选为新材料公司团支部书记。此后,他积极了解并熟悉广大青年职工的思想动态并向公司提出思想教育的意见。

吃苦耐劳拼为先 刚到恒逸,石长江被安排在聚合物公司一期纺丝车间实习,在那里他每天都跟着师傅王殿斌主任工程师在生产现场熟悉现场管理的基本流程。

正是石长江的这份谦虚好学,他逐渐从对管道安装的一无所知到能熟练谙各类管道大小、阀门方向和管路流向。管道安装工作结束之后,他还

提供的时候大半夜了还能在车间看到石长江的身影。生产的最后阶段,由于状况欠佳,好多现场工人闹起了情绪。石长江发现了这一情况后,及时耐心地给每个班组的员工做思想工作。

今年8月,集团团委为了给广大青年职工搭建交友平台,活跃青年业余文化生活,特开展了首届“相亲相爱”青春派对活动。

读者之声

2007年9月,“浙江大学恒逸基金”1000万元捐赠仪式在浙大紫金港校区隆重举行。为了表示恒逸集团对教育事业的尊重和感谢,为了推动浙江民营经济的创新发展,恒逸与浙江大学作出了一次校企合作与共享的探索。

在一封浙大国际经济与贸易专业的学生的来信中,有一句让人印象非常深刻:“把恒逸告诉我,告诉他们。”恒逸想要告诉他们什么呢?这让人想到不久前“硅谷”和斯坦福大学,1909年,曾在刚创立不久的斯坦福大学学习物理和天文的天才们:赫罗德建立了世界上第一个有持续节目播出的无线电台。在随后的几十年中,无数怀揣梦想的斯坦福人在这个地方成立了公司,并最终成长为惠普、谷歌等跨国公司。

来在你我手中,它与所有人都息息相关,而恒逸希望能为未来的成功之火添柴加薪。这应该也是恒逸建设浙大恒逸基金的初衷之一。明年是我们恒逸集团第四个五年规划的第一年,我们坚持以振兴民族产业为己任,为将恒逸打造成“受员工爱戴、受客户欢迎、受社会尊重”的百年企业而不懈努力。

来在你我手中,它与所有人都息息相关,而恒逸希望能为未来的成功之火添柴加薪。这应该也是恒逸建设浙大恒逸基金的初衷之一。明年是我们恒逸集团第四个五年规划的第一年,我们坚持以振兴民族产业为己任,为将恒逸打造成“受员工爱戴、受客户欢迎、受社会尊重”的百年企业而不懈努力。



大逸至简,简单才持久

探讨交流

做大做强做精主业 实现产业转型升级

集团投资发展部副经理 郑新刚

“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”。2000年以来,恒逸集团选择了一条向上游产业链发展之路,忍痛割爱,先后剥离印染、织造,专心致志做大做强PTA,聚酯。十年磨剑起,无论鲜花铺道,还是荆棘丛生,恒逸人从未从外界所惑,一如既往,率先产业转型,践行产业报国,在一次次涅槃中获得新生。

要把碗里的吃透,吃准,吃精。” 舍得法则,有舍才有得 十年前,面对WTO汹涌的外资浪潮和国内经济发展的大好机会,中国民营企业面临最大的挑战,就是如何在国有与外资的夹击中实现突围。

历史性关键一步。2001年,随着项目成功投产,恒逸集团不仅成为第一家成功涉足聚酯产业的民营企业,而且成功实现了国内第一家大容量熔体直纺技术的广泛应用,单位投资成本下降近2/3,开创了国内聚酯行业先河,成为中国聚酯行业革命性突破发展的里程碑,直接推动国内聚酯行业的快速发展。

“发挥自己的长处,我熟悉什么行业,我去做什么行业;不是什么行业赚钱,我去做什么行业。”恒逸集团富阳事业部总经理、富阳PTA生产装置投资成本处于行业最低水平、较行业平均值低三四成,每吨PTA生产成本低较行业平均值低三四百元,有力地保障了公司的长期可观的盈利水平。

竞争力”作为恒逸集团较长时期的战略方针,为做大做强、做精主业奠定了坚实的基础。过去十年,虽然恒逸集团“错过”房地产业的黄金十年,但抓住中国聚酯和PTA产业,先后建设宁波和大连两个百万吨级PTA生产基地以及三个聚酯生产装置,尤其是2008年金融危机后,恒逸集团形成的精对二甲酸(PTA)、聚酯、纺丝、恒逸上下游一体化和规模化的产业链发展模式得到充分运用,产能规模、运营质量、盈利指标等连续几年位居行业第一位,牢固树立行业龙头地位。

“没有倒闭的行业,只有倒闭的企业”,恒逸人清醒认识到行业有波峰、有波谷,有倒闸,有新机,这是自然规律,无法回避。但只要这个行业有需求,就有存在的价值。因此,企业在市场竞争中与其到处去寻找赚钱的行业,不如在行业中牢固树立规模化低成本竞争优势,自我修炼,做一家伟大的企业。面对后危机时代更加复杂的外部经济环境和产业转型升级的机会与挑战,恒逸集团将继续坚持“巩固、突出、提升主业竞争力”,创新产业发展模式,遵循经济发展规律,审时度势,进一步推动产业走向高端化、逐步占领产业链制高点,彻底告别产业低端化、竞争力弱的问题,增强综合竞争力,实现企业从做大向做强、做精、真正打造成为百年恒逸。