

恒逸生产企业节后各显神通忙招工

本报讯 2月10日,漫天飞雪并没有挡住恒逸各生产企业人事招聘专员和应聘者的脚步,萧山劳动力市场、萧山汽车站、绍兴火车站、衙前三江超市门口与瓜沥等招聘设立点人头攒动。记者走访恒逸各生产企业招工现场发现,今年务工潮流量较往年有所减少,务工人员观望情绪依然浓重,招工形势依然严峻。从恒逸各生产企业人事招聘专员处了解到,截至目前,招工整体情况还可以,新招收的工人基本能满足生产需要。

“务工人员较去年同期有明显减少,观望情绪也比较浓重。”化纤公司综合办文化宣传委员史晓宇告诉记者,为招收更多的员工,他们从春节假期上班的第一个工作日起已经连续8天深入萧山、衙前、瓜沥和绍兴等多地外来务工人员聚集之处进行招聘工作。“现在大家

的生活条件好了,许多外来务工人员并不急着马上找工作,许多人等到元宵节后才返回。”

今年的招工市场不温不火,分析个中缘由,化纤公司综合办主任崔贤芳说:“近期天气恶劣,很多地方遭遇了雨雪天气,延缓了部分务工者的返程步伐。而去年大行业不景气,开工不足,也打击了一些务工者的返程积极性。估计元宵节前后,劳动力市场将迎来小高峰。”

“我们高新招聘整体上还行,一线操作工基本上还能满意,但一些技术岗位还是很难欠,不太好招。”负责新员工培训的培训部副经理沈攀向记者介绍说,招工工作他们从去年年底就在准备了,遇到天气晴朗的时候就派车派人到周边地区贴广告,发宣传之类

的。另外在车间内部,他们也充分调动员工介绍自己的亲朋好友来公司上班。“现在报名的情况和收到的情况还是可以,目前已经有200人左右了,下周人员的稳定情况应该能维持在理想状态。”

聚合物公司综合部人事主管陈静,一直在招工现场忙碌,她告诉记者,正月初七就安排招聘了。那时人流量不多,虽然这两天人渐渐多起来,通过持续招聘应该能基本满足生产需要。“我们一直在招聘卷绕、打包一线操作工,询问的人很多不下400个,但是符合条件愿意留下来的比较少,还需要进一步持续招聘。”

“春节上班第一天就开始实施招聘,工作人员不分时间、地点全部投入到招工招聘活动中,前来应聘者虽较多,但50%不符合公司

招聘条件。”上海公司招聘负责人刘四桃介绍,他们正积极通过网络发布信息、联系有资质的中介、公司门前张贴招聘广告,同时还发动员工推荐等多种渠道实施招聘。“目前,生产工艺、叉车工、辅助等岗位人员基本上已经到位,但仍然会出现缺员补员的情况,机电岗位尚存在缺口,招聘活动正在继续中。”

“整个人才市场成交率普遍偏低,我们企业报名的情况还是火热的。”在实际招聘中,大家都希望能招到有工作经验的熟练技术工人,马上就能上手,但是熟练技术工毕竟少数。而没有工作经验的新人,稳定性较差,往往还没上手就已经放弃,又重新找工作。“目前新招收的人员基本能满足生产需要,综合来看,还是要看稳定性情况。”不少深入现场招聘的人事专员如是说。(记者 黄莹)

奋马扬鞭又征程

春风又绿江南岸,柳暗花明又一春。当甲午马年春节如约而至,人们在喜庆的节日气氛里辞旧迎新,互致问候,畅谈旧日的悲欢离合,祈福新年的风调雨顺,国泰民安。以“打造百年长青基业,立世界名企之林”为使命的恒逸集团,继续在新的征程上马不停蹄,一路高歌。

千帆竞渡千重浪,万马奔腾万里春。2014年是庆祝恒逸建企40周年,也是恒逸“冲千亿”的关键之年,也是恒逸迈入“四五”规划的关键之年。回顾过去的40年岁月,恒逸从小到大,从下游到上游,从小城镇到大世界,经历了一条从手工坊到全国名企的康庄大道,恒逸集团的国际竞争力也在日渐显现。

但是,面对日趋激烈的市场竞争,面对恒逸主业所处的产业链供需关系失衡,行业发展处于产能化的结构调整过程中,未来的路还很长,仍有一些危险滩等着我们去涉。正如恒逸董事长在恒逸2013年度经营工作总结暨2014年经营规划会上所指出的,面对成绩,我们不能沾沾自喜,盲目乐观;面对困难,我们不能自卑自弃,悲观失望。要解放思想,认清形势,振奋精神,眼睛向内抓管理,大胆开拓新市场,为走出行业低谷低谷不懈努力。

如何去深入领会恒逸董事长的讲话精神,克服我们眼前的重重困难,为恒逸的进一步发展注入新的活力与动力?不仅需要我们一马当先,敢于承担担子上的责任,勇于拿出过硬的实干创新能力。迎难而上,不仅需要我们有出群拔萃、敢闯敢拼的或马精神;还需要我们明辨是非,统一思想、团结一致,还需要防止群起而攻之的作为、乱作为现象。迈入马年,我们听到最多的就是马上有钱,马上有房子,马上有车,马到成功。但如何去实现这些梦想,需要我们一点一滴努力与拼搏,需要我们的实干与坚持。摆在我们眼前的困难还很多,只要我们齐心协力、各司其职、各尽其责,想企业之所想,为企业多出力,努力攻克一个又一个难题,一定能实现我们的“恒逸梦”。让我们一起去为集团工业产值“冲千亿”奉献出我们的一份力量,以优异的成绩向恒逸建企40周年献礼。

扬起帆,鼓足劲,奋马扬鞭又征程。在这方充满希望的田野,在这个充满希望的季节,让我们一起,向着梦想出发。

聚合物公司: 仓管中心成品库发放安全背心



近日,为加强安全管理,确保仓管员在库内发货时的人身安全,浙江恒逸聚合物有限公司仓管中心成品库为进出库仓管员发放了一件“黄马褂”反光背心。

新材料公司: 锣鼓声迎新春



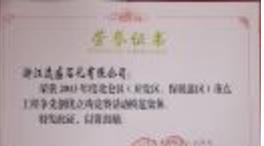
日前,浙江恒逸新材料有限公司2014年迎春晚会在员工食堂隆重举行。公司管理人和员工欢聚一堂,以丰富多样的文艺节目展示了新材料积极向上、团结和谐、努力进取的良好精神风貌。整场晚会气氛热烈,观众不时挥舞着手中的荧光棒,掌声、欢呼声、欢笑声不绝于耳。在一片欢乐祥和的气氛中,晚会落下了帷幕。(沈攀)

己内酰胺公司: 环己内酰胺装置文明生产换新貌



根据公司文明生产管理要求,巴陵恒逸己内酰胺公司环己内酰胺装置广泛动员,在装置制度建设、职责分工、装置文化建设等方面积极应对。强化环境、劳动、巡检管理,公司文明生产管理水有了质的提升。(王栋)

逸盛石化公司: 荣获北仑区争先创优模范集体



2月7日,在宁波北仑区抓促转型动员大会上,逸盛石化公司被授予区重点工程争先创优立功竞赛活动模范集体荣誉,受到隆重表彰。区重点工程争先创优立功竞赛活动模范集体荣誉的获得,是区政府对公司大工程项目建设所取得成绩给予的充分肯定。(袁臻)

己内酰胺项目档案顺利通过中石化专项验收

本报讯 1月21日,中国石油化工集团公司办公档案处档案专业验收组对浙江巴陵恒逸己内酰胺有限责任公司己内酰胺项目进行了档案专项验收,经过综合评议,己内酰胺项目档案管理综合得分77分,顺利通过验收。

本项目档案验收范围涉及工程前期文件、设计文件、管理文件、施工技术文件、设

备随机文件、生产准备与试生产文件、竣工验收文件,共计档案3768卷,照片81张、电子文件光盘29张。

在评审会议上,验收组听取了工程建设和档案管理的汇报,通过现场抽查与询问,对项目档案的完整性、准确性、系统性和安全管理情况进行了检查,认为公司项目档案收集较为完整,能够满足装置运行、维护、管理等

工作的需要,基本符合国家及中石化有关建设项目档案管理的要求,同意通过验收。

对于验收中发现问题,验收组提出整改意见,希望进一步理顺档案管理体制,加强档案制度建设,提高档案专职人员的业务水平,努力提高项目档案的标准化、规范化与信息化管理水平,更好地发挥档案在企业工作中的作用。(陈春燕)

逸盛石化公司: 10名环保义务监督员上岗

本报讯 日前,在逸盛石化公司环保工作总结会上,公司高级行政顾问顾海明为来自宁波北仑区戚家山街道蔚斗社区和东升社区的居民代表颁发了2014年聘任状,10名环保义务监督员再次受聘上岗。

会议上,公司安环部经理全章就环保设施的运行情况、环保投入情况、新项目的环保设施实施进度以及2014年环保工作重点等多方面进行了详细介绍,与10名环保义务监督员就个别问题进行了深入沟通。顾海明代表公司向各位环保义务监督员表示感谢,并表示将进一步提高思想认识,积极利用这个平台倾听民声、理解民意,进一步做好环境保护工作。

据了解,这10名义务环保监督员将利用业余时间,对逸盛石化公司的环保工作进行全面监督,及时收集群众关心的环境问题,并向公司提出意见和建议。逸盛石化公司将指定专人负责反映的问题和环境问题及时进行处理,并将办理情况向环保义务监督员进行反馈。

戚家山街道领导现场充分肯定了逸盛



石化公司环保工作,认为公司对外聘请环境义务监督员是一项十分有意义的创新之举,表示将在街道范围内积极推广此项工作,从而增强企业与周边居民间的信息交流,进一步提升街道居住环境质量。(王立波)

本期话题: 营销管理工作

营销管理工作就是在市场行为中,以营利为目标,把组织、架构、人员、培训、绩效、考评、薪资等众多要素综合制定、优化实施的行为。在营销管理实践中,企业通常需要提前设定一个预期的市场需求水平,然而,实际的市场需求水平可能与预期的市场需求水平并不一致。这就需要企业营销管理者针对不同的需求情况,采取不同的营销管理对策,进而有效地满足市场需求,确保企业目标的实现。

同时,您觉得我们企业在营销管理方面还存在哪些突出问题?解决这些问题,我们都哪些方法和途径呢?

朱军民:通过细化产品销售分工和增设产品销售管理的岗位,国内销售充分发挥了国内销售总助在产销计划控制方面的职能,提高了销售计划的分解与执行能力。通过产品销售区域化和专业化分工,国内销售市场信息整理更有针对性,员工工作效率和主观能动性大幅提升。物资采购部积极配合生产经营部,主动开展服务。通过一系列工作的稳步推进,营销管理成效初显,团队士气得到进一步提升,促进了营销目标的实现。自2013年9月份组织优化方案执行以来,已连续数月完成产销计划目标。

通过科学设计考核指标,完善采购基础制度管理,加强业务培训,制定了《采购手册》、《销售手册》、《采购人员廉洁自律规定》,不断扩大和优化部门绩效考核制度,新增了国际销售业务部、单证部和物资采购部绩效考核办法,实现对相关人员工作的客观评价,充分调动了部门员工积极性,大幅提高了工作效率。

本期邀请嘉宾:
恒逸石化总经理助理、营销中心总经理 朱军民

记者:面对2013年市场竞争愈加激烈,行业形势复杂多变,我们恒逸的整体销量怎么样?是否达到了我们预期的目标?

朱军民:2013年,从预算产量和实际产量、预算销量和实际销量事实数据来看,我们恒逸基本实现产销平衡,产销率为100%,计划完成率为92%。

从生产企业销量计划完成率来看,石化公司销量计划完成率最高,其次是高新公司和聚合物公司。从产品销量来看,瓶片与DTY的销量预算完成率超过100%,其次是POY与FDY、切片和短纤产销。

同时,您觉得我们企业在营销管理方面还存在哪些突出问题?解决这些问题,我们都哪些方法和途径呢?

朱军民:作为营销战线的核心管理人员,结合中心各个业务模块的工作特点,在实际管理推进工作中,依托综合管理团队的经验和智慧,我们全面加强业务信息及时共享,打铁为要,以达到分工无界限的全覆盖目标。面对严峻的行业形势和残酷的市场环境,承蒙公司董事

会 and 总经理班子领导的充分信任,在各生产企业和职能部门的大力支持下,营销采购中心遵照集团公司指示精神和恒逸发展要求,紧紧围绕营销提升这一主题,在组织优化、制度建设、团队建设等方面进行了梳理和调整,重点突出目标管理,细化目标制定与执行,各项工作得到稳步推进。

实际营销管理推进工作我们分别从组织优化、制度建设、团队建设着手,全力打造富有高效、创造力的团队。在组织优化方面,我们主要做了3方面的工作:(1)细化销售组织分工与职能建设;(2)优化采购人员配置与职能分工;(3)设立综合办,推进中心制度建设、人事管理、合同管理和行政后勤管理等。按照公司内控管理要求,不断完善中心内部管理制度及流程,规范中心内部运作,同时加强中心全员的培训工作,增强营销团队管理及一线人员力量;

记者:在我们恒逸实际管理工作中,都做了哪些营销管理推进工作呢?请您分管的工作,给我们介绍一下。

朱军民:作为营销战线的核心管理人员,结合中心各个业务模块的工作特点,在实际管理推进工作中,依托综合管理团队的经验和智慧,我们全面加强业务信息及时共享,打铁为要,以达到分工无界限的全覆盖目标。面对严峻的行业形势和残酷的市场环境,承蒙公司董事

同时,您觉得我们企业在营销管理方面还存在哪些突出问题?解决这些问题,我们都哪些方法和途径呢?

朱军民:通过细化产品销售分工和增设产品销售管理的岗位,国内销售充分发挥了国内销售总助在产销计划控制方面的职能,提高了销售计划的分解与执行能力。通过产品销售区域化和专业化分工,国内销售市场信息整理更有针对性,员工工作效率和主观能动性大幅提升。物资采购部积极配合生产经营部,主动开展服务。通过一系列工作的稳步推进,营销管理成效初显,团队士气得到进一步提升,促进了营销目标的实现。自2013年9月份组织优化方案执行以来,已连续数月完成产销计划目标。

通过科学设计考核指标,完善采购基础制度管理,加强业务培训,制定了《采购手册》、《销售手册》、《采购人员廉洁自律规定》,不断扩大和优化部门绩效考核制度,新增了国际销售业务部、单证部和物资采购部绩效考核办法,实现对相关人员工作的客观评价,充分调动了部门员工积极性,大幅提高了工作效率。

同时,您觉得我们企业在营销管理方面还存在哪些突出问题?解决这些问题,我们都哪些方法和途径呢?

朱军民:作为营销战线的核心管理人员,结合中心各个业务模块的工作特点,在实际管理推进工作中,依托综合管理团队的经验和智慧,我们全面加强业务信息及时共享,打铁为要,以达到分工无界限的全覆盖目标。面对严峻的行业形势和残酷的市场环境,承蒙公司董事