

# 恒逸最具影响力十大事件

(1974-2014 按时间顺序排列)

**一、萧山县衙前公社针织厂创建。**1974年9月,在知识青年上山下乡的时代大背景下,为解决14名杭州市棉纺系统干部职工子女的劳动问题,衙前公社与杭州林厂采取“厂址挂钩”形式,创建萧山县衙前公社针织厂,凭借几台手工织袜机,从缝制加工袜子起步。

**二、邱建林接萧山针织厂。**1991年8月,时任28岁的邱建林迈出了其人生中具有转折意义的一步,奉命调至萧山针织厂担任厂长,带领全体员工,将这家当时总资产仅260万元、其中银行债务200多万元的地方小厂发展为如今令人瞩目的现代大型民营企业集团。

**三、“恒逸”品牌正式提出。**1993年前后,在“多方联合、规模发展”这一经营方针指引下,寓意深刻的“恒逸”两字在筹建印染和化纤

项目期间正式提出,作为公司品牌和名称,完成商标注册,后获中国驰名商标、浙江省著名商标和浙江省首批知名商号等称号。

**四、恒逸集团组建成立。**1994年10月18日,杭州恒逸实业总公司为核心组建的浙江恒逸集团有限公司宣告成立,注册资本为5100万元,成为中华人民共和国公司法颁布后成立的浙江省首批省级集团之一,从此企业插上了腾飞的翅膀,步入跨越式高速增长期。

**五、恒逸集团成功改制。**1996年11月2日,浙江恒逸集团有限公司转制领导小组和工作小组成立,于1997年上半年完成转制工作,成功蜕变为民营企业,彻底解决了产权问题,集团经营管理团队拥有了企业绝大多数股份,为日后企业的持续快速发展奠定了基础。

**六、成功涉足聚酯熔体直纺。**2001年5月18日,恒逸集团与兴化纤合作建设的首期聚酯项目顺利投产,在全国民营企业中率先成功涉足聚酯熔体直纺,此后一路高歌猛进,从浙前到上海、再到浙江,聚酯年总产能达到370万吨,成为目前全球最大的聚酯生产企业。

**七、全国首个民营PTA项目建成。**2005年3月17日,恒逸集团与荣盛化纤携手建设的全国首个民营精对苯二甲酸(PTA)项目——浙江逸盛石化有限公司PTA一期工程在宁波建成,之后又相继北上大连、南下洋浦,合作建设逸盛大化和海南逸盛石化PTA项目。

**八、恒逸石化实现整体上市。**2011年6月8日,继2009年底成功引进中国最大的私募股权基金——鼎晖投资之后,恒逸石化实现

整体资产上市,证券代码000703,成为当今中国PTA产能规模最大、PET产品类别最完整、产业链最一体化的民营石化上市公司。

**九、巴陵恒逸己内酰胺装置全线贯通。**2012年8月24日,全球单线产能最大的己内酰胺装置——巴陵恒逸年产20万吨己内酰胺生产线全线贯通,成为中石化与民营企业跨所有制合作的成功典范,恒逸由此在国内同行中率先形成“涤纶+锦纶”双轮驱动模式。

**十、中国民企海外最大投资项目获批。**2013年2月25日,恒逸石化发布《关于文莱石油石化项目获得国家发展改革委批复的公告》,在文莱大摩拉岛投资43.2亿美元建设千万吨级炼化一体化项目,创下了中国民营企业海外投资规模最大的新纪录,引起社会广泛关注。

## 图片新闻

### 己内酰胺公司: 环保装置开展紧急停电应急演练



近日,为检验装置应对紧急停电的反应水平,己内酰胺公司环保装置组织各班开展了紧急停电应急演练。本次停电应急演练的开展,进一步提高了班组人员应急操作的熟练程度和协调配合水平,取得了预期效果。(王绿)

### 化纤公司: 三车间机台实现高低压分离送气



日前,化纤公司三车间网络送气管道改成“高压系统”“低压系统”双管道同步运行,有效降低耗气量,提高了气稳定性。高低压分离送气的实现,标志三车间机台靠一支网络送气管道、用减压器调节各机台气压的时代正式结束。(毛建生)

### 新材料公司: 纸管车间烘房冷却线完成改造



近日,为解决4号烘房冷却线在运行时偶有纸管会掉落的问题,新材料公司纸管车间经过现场多次排查原因后决定,在进口车间顶部加装安全防护栏改造措施,保障安全生产有序进行,改造后的4号烘房运行稳定。(林上卫)

### 聚合物公司: 纺丝一车间纸管堆放点改换位置



日前,为避免纸管受潮,消除纸管存放安全隐患,聚合物公司纺丝一车间决定停用原纸管存放地点,正式启用纸管新堆放点。据了解,原车间纸管堆放点在二楼最东面的钢棚下面,由于钢棚顶部及四周均是铁板,保温隔热效果不好,存放这顶部的纸管容易受潮,影响纸管的质量。鉴于实际情况,车间决定将这个纸管堆放点停用,并加装铁门上锁,同时将原17线绕筒间腾出来,作为新的存放纸管点。(王军 卓忠民)

## 13名文莱籍大学生走进恒逸工厂

**本报讯** 近日,13名文莱大学—浙江大学联合培养的文莱籍大学生来到浙江巴陵恒逸己内酰胺有限公司厂区,开展为期一周的认识生产实践活动。

生产实践是大学生实践教学的重要环节,也是实践育人理念的具体实施。项目总监李力、副总监倪晓亮和项目各区域负责人亲切接待了前来实践学习的大学生们,并与其们进行融洽的沟通交流。会上,李力向文莱学生们介绍了恒逸的发展历程与企业文化,同时希望同学们能学好知识,以后在工作岗位上出色表现,成为恒逸优秀的一份子。

在生产实践学习的第一站,文莱学生们参观了聚合物公司,实地了解聚酰胺切片、涤纶长丝等产品的工艺流程和产品用途,以及设备装置的建设等,加深对制造业的感性认识。在随后的第二站己内酰胺公司,文莱学生住进了员工宿舍,开始为期一周的工厂生产实践。厂区现场工程师为学员们进行了2小时的安全入场教育培训,进入厂区后,文莱学生们进行实地参观,学习了中央控制室、废水处理系统、原料罐区与己内酰胺罐区的相关操作与设备。

在工厂学习生产专业知识之外,文莱学生



们在业余时间还积极学习中文,在饭桌上认识中国食物,在课间与人积极交谈……为前往宁波镇海工厂实习奠定更好的中文基础。

通过此次生产实践学习,不仅有利于文莱大学生将理论知识与生产实践相结合,巩固和加强专业知识和技能,同时也能让他们在走向工作岗位之前更好地了解企业生产

涉及的专业知识与先进设备。

据了解,这13名文莱籍大学生,由恒逸出资,从2013年开始在文莱大学和浙江大学合作进行为期一年半的化工工程学术研究和工业培训学习。毕业后,他们将直接进入恒逸实业(文莱)公司工作。(陈丹夏 舒婷)

## 本期话题:内抓现场 外抓市场

二是外抓市场,把市场的变化和运作应对好。

**记者:**我们在“外抓市场”方面作了哪些具体工作?

**杨立新:**外抓市场就是及时对道循公司利益最大化原则。例如原料采购,原先由中石化配给,但采购成本过高且比较被动,后来我们积极协调,将其中一部分转移到外部自行采购,通过自行采购后,一方面直接降低了采购成本,另一方面也迫使中石化配给的苯酮配给市场规律,这就是变被动为主动。二是我们采购的节奏完全根据市场的变化和我们的需求进行调整,说到己内酰胺的采购,原来是一家合资公司石化销公司代理销售,但作为一家合资公司必须以效益为先,不能一味依赖,比如当市场出现低迷的时候,石化销公司在销售方面不理想时,我们就要主动出击,积极运作。上半年我们委托加工将己内酰胺液体委托加工为固体,就是应对之策。高效灵活的运作,对生产产高成本也起到了一定的保障。这也就是我们吸取三月份亏损的教训,立即改变营销策略,适当委托加工调节市场,使我们的生产营销更加主动,更加受控。

**记者:**在企业实际生产经营中,您认为应该如何处理“内抓现场”与“外抓市场”这两者之间的关系?

**杨立新:**市场是企业生存和发展的前提条件,抓好市场是企业对外的主要功能,就是要抓好商品的营销,具体地说就是抓好对市场的调查、研判、开发等工作,真正树立为销售市场而生产的观念。现场是企业生存和发展的基本保证,抓好现场是企业对内的主要功能,就是抓好生产和产品,具体地说就是抓好对产品生产的质量、品种、周期等工作。只有同时抓好“两场”,企业才能在激烈的竞争中求生存促发展。

现在公司在生产各环节受控,与同行相比,我们能更好的保持稳定高负荷运行。这是我们在生产经营取得稳定绩效的最根本基础和产品质量的重要依托。因为没有稳定的生产产量和质量,客户就会无所适从,采购就会高低起伏,销售就难以平稳出货,与用户的供求关系就不会稳定和持久,所以说生产稳定是采购、销售的决策就更有保障,与客户谈判就更有信心。

**记者:**公司在年初就提出“向管理要效益”口号,甚至还部署了年度“十件大事”。这“十件大事”的具体内容?

**杨立新:**年初提出了“向管理要效益”口号,随之年度“十件大事”迅速展开。到目前为止,“十件大事”总的说来进展还是比较好的,十

件大事主要是围绕坚持创效这方面来开展的。第一,全面推进扩能改造工程建设,争取电站二期尽快投产;第二,优化物流管控,降低综合物流费用;第三,加强块煤管理,确保煤制氢原料块煤碎煤率控制在10-15%;第四,优化纯苯采购策略,降低纯苯综合采购成本;第五,申请年度节能环保补贴,贷款置换,降低财务费用;第六,启动既定的四项技术改造;第七,继续优化装置成本考核,推行职能部门成本考核,实行组织设备监造,节约维保费及监造费;将全口径维修费纳入装置成本考核;第九,启动合资公司石化销公司代理销售,但作为一家合资公司必须以效益为先,不能一味依赖,比如当市场出现低迷的时候,石化销公司在销售方面不理想时,我们就要主动出击,积极运作。上半年我们委托加工将己内酰胺液体委托加工为固体,就是应对之策。高效灵活的运作,对生产产高成本也起到了一定的保障。这也就是我们吸取三月份亏损的教训,立即改变营销策略,适当委托加工调节市场,使我们的生产营销更加主动,更加受控。

**记者:**下半年,己内酰胺市场形势依旧严峻,对此,要实现年度经营目标,公司需要重点做好哪些工作?

**杨立新:**实现年度经营目标,全年的维修费用降低1000万,根据上半年的维修费用用基本受控。全年物流费用降低2000万,包括码头租赁优化,包装优化,物流方式的优化等方面已全面铺开,效果良好。扩能改造方面,目前使用工厂站扩能改造正在进行,预计明年即可投入运行;己内酰胺主体装置部分由于技术方案正在优化导致进度有部分落后。装置成本考核制度推行良好,目前所有装置均能推行成本考核制度,每个装置以自己历史最好成绩作为考核的指标,在消耗能低、维修成本、人工成本等方面进行考核。组织架构调整人员优化,启动合理化建议征集,发动“大员工”对公司提出合理化意见和建议。其余各项工作,如节能、环保等方面工作也在逐一进行。

下半年度,己内酰胺市场竞争会更加激烈,要实现年度目标,需要我们在“稳定”前提下,重点抓好以下几项工作。这是大力推进扩能改造立项审批和贷款置换,择机启动降低原料块煤碎率率、尝试纯苯进口业务等工作。其次,凝心聚力抓生产,实现高产、稳产,抓好HSE管理,稳定生产增强抵御风险能力,保证品质稳定,敢于面对问题,改进问题,靠稳定品质提升客户满意度。再次,深入开展降本增效工作,继续打“成本管控”这场硬仗,稳定行业“成本最低,消耗最低”的竞争优势。最后,抓好团队建设,了解员工需求,积极营造利于员工工作、生活的好环境,打造一支团结、高效、和谐团队,靠稳定团队来提高企业核心竞争力。

**记者:**下半年己内酰胺市场的发展形势

您有哪些预测呢?

**杨立新:**目前己内酰胺的市场形势按照专业人士的分析竞争还相当激烈的,加之新年产能释放,导致四季度销售压力非常大,但我们并不悲观,我们坚持以不变应万变,凝心聚力搞生产,实现稳产、优产、高产,提高市场竞争力。

**记者:**在您看来,公司的核心竞争力体现在哪些方面? 未来有哪些发展思路?

**杨立新:**首先,拥有“想做事成,能成事”的优秀团队。高管坚持“合资公司利益最大化”大家认识高度一致,中层干部有执行力,基层员工全力以赴的态度是“做事”的基础。其次,产品质量持续稳定优良。投产以来己内酰胺优良品率100%,为公司赢得了口碑,一个好成绩是“做事”的信心。再次,服务态度让客户放心。不回避问题,主动与客户沟通,敢于正视问题,勇于承担责任,追求与客户共赢,得到客户的赞许,一个好的态度是“共事”的诚意。最后,持续追求低成本。生产成本低,“做事”没有最好,只有更好,仍需要潜心抓好能耗、物耗及日常管理,不断降低生产成本,增强抵御市场风险的能力,一个低的成本是“成事”的关键。

**记者:**作为一个现代化生产企业,如果要永保生命力,您认为最需要具备哪些条件?

**杨立新:**我们企业的性质是大型化工企业,我认为要保证企业有活力有生命力首先要抓好安全生产环保工作,这是永保企业长治久安的基础。第二,要保企业的技术创新,企业如果不抓好技术提升,没有危机意识,那就会不进则退。第三,要时时有把效益作为重要目标,企业就是追求最大效益的经济组织,不去追求效益的企业是一个空壳。第四,要抓好企业的团队建设,企业最终还是要靠人去管理,去运营,如果不能营造一个良好的工作氛围,员工就没有对企业的认同感、归属感,员工就不能尽职尽责为企业工作,企业生存发展也不会长久。

**记者:**公司在生产运营管理中十分重视开展企业文化建设,您是如何看待生产型企业搞企业文化建设这个课题的?

**杨立新:**其实我们对企业文化建设的理解比较片面了,企业文化不是一朝一夕就能够建立起来的,要经得起时间的考验的,我们的公司还比较年轻,我只能说我们在文娱活动方面做的比较踊跃。这只是我们营造企业文化小小的探索而已。企业文化建设是多元的,诸如安全文化、品牌文化、关怀文化、和谐文化等等,而我们说的“企业文化”只是我们真正意义上的企业文化的一部分。(记者 黄莹 通讯员 徐飞 王倩)