

广西证监局领导前来恒逸石化考察

本报讯 6月23日,广西证监局局长万钧前日来公司进行现场考察调研,公司董事长兼总经理方水先生等公司高管接待了万局长一行的调研。

座谈会上,方董事长介绍了公司目前的产业布局、行业情况和战略发展方向,并重点介绍了文莱项目的进展情况及其对公司未来核心竞争力提升的积极作用。

万局长对恒逸石化的经营发展进行了肯定与赞同,希望公司继续保持健康稳健发展,成为辖区内的优秀上市公司。同时,他对上市公司规范运作提出了要求,希望公司能严格遵守信息披露的要求,持续提升投资者关系管理水平,遵守内幕交易管理等有关规定。

上市以来,恒逸石化一直严格按照上市公司规范化的要求提升管理水平,加强投资者关系的建立和完善,严格执行信息披露的各项管理要求,这些都对公司的发展奠定了良好的基础。未来,公司将积极利用资本市场,实现公司发展与资本市场的良性互动,进而促进公司持续健康发展。

当天,万局长一行在恒逸石化董秘的陪同下,参观了公司的控股子公司浙江恒逸聚合物有限公司。

集团加强社会团体组织入(退)会管理

本报讯 6月24日,集团公司下发浙逸(2015)5号文件《关于进一步加强社会团体组织入(退)会管理的通知》,要求以恒逸集团及其全资、控股企业的名义加入、退出各类社会团体组织的,遵照“归口管理、对口联系”的方针进行严格管控,更好地达到适应当前经济转型、社会转型和政府职能转变的新形势,发挥企业所入社会团体组织的应有功能,合理控制成本费用,提高资金使用效率。

《通知》要求所入的社会团体组织必须是依照国务院《社会团体登记管理条例》和国家有关法规成立的组织,并坚持有利于塑造企业良好形象、有利于维护企业合法权益、有利于提升企业创新能力和管理水平、有利于加强与同行之间合作交流的四“有利”原则,有选择性地加入一些影响力较大、作用发挥较明显的社会团体组织。据不完全统计,恒逸集团及其全资、控股企业入会、学会、研究会等社会团体组织近 60 个。

为进一步加强社会团体组织入(退)会管理,《通知》明确归口管理部门,由有关职能部门以及各全资、控股企业对口联系相关的社会团体组织。《通知》要求集团公司以及各全资、控股企业按照“只减不增”的管控目标,原则上不再加入其他社会团体组织,如因工作需加入或提高会费缴纳标准的,必须事先进行审核。凡加入、退出社会团体组织以及在社会团体组织中所任职务或会费标准等信息发生变更时,必须通过 OA“社会团体组织入(退)会及信息变更”流程提交申请通过后方可办理。

集团被授予萧山区 2014 年度无偿献血组织奖

本报讯 在“6·14”第 20 个世界献血者日到来之际,杭州市萧山区人民政府于 6 月 11 日上午召开全区无偿献血工作会议。会议对萧山区 2014 年度无偿献血先进单位和个人进行表彰,共有 43 家单位和 970 名个人受到表彰。浙江恒逸集团有限公司被授予 2014 年度无偿献血组织奖,并派代表上台领取获奖牌匾。

据悉,恒逸集团自 2002 年起每年定期组织员工参加无偿献血活动,把开展无偿献血活动作为加强企业文化建设、增强社会责任意识的一项重要重要载体,并于 2011 年开始将每年 8 月份第一个星期一确定为恒逸员工集体无偿献血日,成为浙江省首家设立员工无偿献血日的企业。过去 13 年来,恒逸员工共有 3000 多人次参加集体无偿献血活动,累计献血 80 余万毫升。2014 年 8 月 6 日,共有 253 名恒逸在萧山区员工献血 7.75 万毫升。根据不完全统计,在 970 名累计献血 2000 毫升以上且当年参加无偿献血的获得者名单中,近 20 名恒逸员工荣获 2014 年度无偿献血奉献奖,仅浙江恒逸聚合物有限公司就有何翔勋、张海涛、方军辉、单忠民、阙火平、蓝建忠、余立志、邱伟明和方明等 9 名员工获此殊荣。(党群工作部)

恒逸集团成功注册 30 亿超短期融资券

本报讯 6月12日,继获得在中国银行间市场交易商协会注册额度为 30 亿元的超短期融资券文件,恒逸集团成功发行 30 亿元超短期融资券首期,其额度为 5 亿元,期限为 6 个月。

进入 2015 年,随着国际原油企稳,公司主要产品 PTA 的价格止跌回升。2015 年一季度集团合并净利润回升至 1.25 亿元,二季度

随着远东石化和翔鹭石化 PTA 装置的停产,PTA 价格进一步走高,二季度的利润水平将会更上一层楼,行业景气度恢复明显。本次 30 亿元超短期融资券能够注册成功,除了行业景气度有所提升外,主要也来自承销商对公司长期发展战略及主业竞争力的认可和肯定,以及公司多年在债券市场积累的信誉和良好的投资者关系管理。

自 2006 年 7 月首次发行短融至今,集团公司累计发行 20 期债券,募集资金 140 亿元。其中,短期融资券 14 期 97 亿元,中期票据 4 期 28 亿元,非公开定向融资工具 10 亿元,以及近期发行的超短期融资券 5 亿元。已注册未发行的还有 10 亿元非公开定向融资工具以及 25 亿元超短期融资券。

近两年来,由于市场出现违约潮,投资者

认为民企较没有保障,谨慎认购,比较青睐于国有企业为背景,债券评级高的企业债券,而民营企业债券遭受冷落,发行成本较高,但债券融资为信用发债,不仅有利于调整公司融资品种和期限,还有利于降低公司的互保风险,债券融资早已成为恒逸集团不可或缺的资金通道。

(高莉莉)



BIBD 执行总裁考察恒逸文莱项目

6月9日,文莱伊斯兰银行(BIBD)执行总裁 Javed Ahmed 一行前往文莱大摩拉了解恒逸项目施工进度,并与项目管理层进行现场交流。

(李晴)

浙江省商务厅领导调研恒逸外贸工作

本报讯 6月2日,浙江省商务厅副巡视员马建国率省商务厅财务处处长陈国英、外贸处副处长冯伟,市场建设处处长杨刚毅、产业处主任原旦群一行 5 人走访恒逸,调研外贸工作。

在座谈会上,石化公司营销采购中心总经理朱军民对省商务厅一行的到来表示欢

迎,感谢省商务厅长期以来对恒逸外贸工作的大力支持与倾情关心,并简要介绍了恒逸近 4 个月外贸工作情况及新增增长点情况,交流了企业对当前外贸形势的判断和全年出口预期。同时,朱军民对保持外贸稳定增长、转型升级方面所采取的措施进行了详细介绍,汇报了企业经营情况及面临的问题。

通过此次调研,马建国表示浙江省商务厅将细致梳理外贸出口方面出现的新亮点与存在的问题和困难,科学研判下半年形势,提出推进重点工作新思路和举措,积极谋划新思路,促进新发展,推动我省企业开拓国际市场。

(黄红红)

2015 年恒逸员工晋升选拔工作如期开展

本报讯 6月23日,2015 年恒逸员工晋升评审会议顺利召开。来自公司投资管理部、审计稽核部、财务管理部等部门的 19 位晋升候选人参加了本次述职答辩。

为了使公司的人员选拔更具科学性、可持续性,本次选拔过程较往年有了一定的革新。

在正式晋升述职、答辩前增设了晋升人员培训课程,相较于去年,晋升通过后安排培训,这样的前置扩大了晋升培训的受众面使更多有潜力的员工得到了培训的机会。而对

于培训组织者而言,培训的到课率也有很大的提高。

其次,对所有晋升候选人进行了“管理胜任力内部评估测试”,该测试主要通过对受测者管理决策力、团队合作、人际交往能力等多个维度的测评,考量综合管理潜力及其胜任管理岗位的匹配度。

能被推荐参加晋升的员工,在各自的专业领域均有出色的表现,而该测试能帮助决策者了解其管理方面的潜力,提高晋升决策的科学性。除此之外,本次还对晋升述职、

答辩环节做了一定的调整,增设了结构化面试题环节。听过前两年的晋升答辩,可以发现员工在回答结构化面试题时,往往会出现回答不全面、不深入、不具体的问题。而有的员工则答题完后便结束了。同时,为了让参加答辩人员都有公平展示的机会,让评委能更全面地了解答辩人信息,此次述职答辩增设了必答环节。

人员晋升管理流程的规范化,不仅为员工打通了职业发展路径,更有利于企业的人才培养与开发,从而有序推进企业人才梯队建设。

(沈淑红)

“武装”进行曲

炎炎夏季随着雨季姗姗来临,对于已内酰胺公司仪表员工而言,又迎来了“全厂戒备”的季节。

天气已经渐渐转热了,偶尔能达到 30°左右,这意味着他们的战斗要打响,为什么?答案很简单,人怕炎热,仪表自然也是惧怕高温天气的。躲在阴凉处的仪表还好,那些暴露在塔上、罐子上、顶楼上的仪表就需要重点保护了。

6 月下旬,仪表工段的首要工作就是除锈和刷漆,趁着雨水还没来临,天气晴朗,仪表车间全员出动,带着铁刷和油漆,一层一层的地毯式扫描,将每一个仪表的外壳除去难看的锈迹,然后每一个地方都仔细刷上新漆,这是一项浩大的工程,虽然辛苦,但是却意义重大。

大的。

6 月中旬,重新穿上“新衣服”的仪表已经准备就绪,接下来就要接受全面“体检”了。这时候的天气偶尔会有雨天,但是依旧不会阻碍仪表工的工作进度。他们会和各个装置的工艺联系好,开好作业检修票,然后便开始逐一地检查仪表的内部情况。很简单,因为担心雨水会渗入到仪表里,所以他们需要将所有露天的仪表进行排查。虽然这个过程很繁琐,但是也很必要,拆开后的仪表检查无异常现象后,便会用防水胶带和防爆胶泥封死仪表所有可能渗入雨水的地方,这是仪表工们的第一道防线。

6 月下旬,雨水天气已经很频繁了,几乎一周就有几天是晴天,这时候就得工保护仪

表的第二道防线。所有露天的仪表重新制作铝片防晒罩,会发现只要带着铝片出来的,一定是仪表人员。制作防晒罩其实不简单,每一个都必须和对应的仪表大小适当,能起到雨水淋湿和阳光暴晒,最后便是用废弃的电缆线将防晒罩固定在仪表上,远远望去,就像是仪表戴上了一顶银色的小帽子,在烈日下闪闪生辉。

6 月的仪表工很忙忙,面临的高温和雨水的考验,同时也是忙中作乐。夏季的“武装计划”远远没有结束,在未来的酷热高温,他们依旧不能松懈,要做的很多,等待他们做的更多,仪表是一个永不停止的岗位。

(万晴)

互联网该怎么“+”

□ 如凤

今年两会政府工作报告提出“互联网+”行动计划,让“互联网+”一时间成为当下中国最热门的话题。随着“互联网+金融”、“互联网+农业”、“互联网+医疗”等概念的陆续推出,“互联网+传统制造业”也已成为大势所趋。

在 3 月 27 日召开的集团常务会议上,何建林董事长重点提出,紧跟“互联网+”的时代脚步,用新技术武装和提升传统的经营模式,进一步提高效益,降低成本。4 月 25 日召开的集团春季管理会议,再次强调“运用‘互联网+’思维,探索开展电商业务,依托信息化平台拓展市场”。今年连续恒逸“五五”规划的谋划之年,“互联网+”在集团会议上屡屡被提及,这向我们传递了一个积极的信号——集团经营决策层审时度势,力求把握机遇,搭乘“互联网+”这趟列车,为恒逸“五五”规划服务。

戏已开锣,接下来怎么唱是关键。互联网两个概念,我们并不陌生,但是后面的“+”该如何做文章,做什么样的文章,值得认真研究和科学规划。“为增加,加在哪里,怎样加”,如何将这个“+”具体化必将成为当前及今后的重点工作之一。

“互联网+”的本质是一种经济模式,作用是创新驱动。归根到底,“+”的目的就是借助互联网平台,盘活企业资源,实现企业内部来,围绕这个目标开展的工作,像信息、营销、采购、研发、财务、生产、物流,都是“+”的范围。

“互联网+”是一个开放、系统的生态。除了涉及营销环节的电子化、研发的网络化,“互联网+”还涵盖生产过程的自动化、管理过程的数字化、物流的现代化等概念。只有让互联网技术真正应用于经营的各个环节,才能充分发挥它的能量,从整体上提升企业的市场竞争力。在实施过程中,每一个关联的板块都应被关注,因为任何一个环节的“掉链子”都会让它的整体效果大打折扣。

问题那得清如许,为有源头活水来。我们要在零售主营业务这一“牛鼻子”的前提下,充分利用互联网和大数据手段,紧贴产品特点、客户群体,紧盯市场需要、行业前景,提升营销水平,研判能力,最终实现恒逸生产型企业向服务型企业的转变。

New Lead

☆ June 9th, Javed Ahmed who is CEO of BIBD along with his delegation went to Pulau Muara Besar of Brunei to learn the construction schedule of Hengyi, and to do on-site exchange with management of Hengyi.

The first page

☆ June 13th, players from Hengyi won the men's team and women's team runner-up at table tennis in private enterprise of Xiaoshan District.

The third page