



EVERSUN

永荣之光

2023年第四期
第六十九期（季刊）

梦想永荣 缤纷生活

EVERSUN

第六十九期

4

2023

永荣之光 季刊

主办方	永荣控股集团
网站	http: /www.eversun-chn.com
地址	福建省福州市台江区广达路108号 世贸国际中心16层
电话	0591-88522966-999
总顾问	吴华平 Wu Huaping
名誉主编	吴华新 Wu Huaxin
主编	杨希龙 Yang Xilong
	陈 飞 Chen Fei
编委	汪建根 Wang Jiangen
	吴道斌 Wu Daobin
	徐联祥 Xu Lianxian
	曹惠彬 Cao Huibin
	吴 梦 Wu Meng
	刘隆辉 Liu Longhui
	付 伟 Fu Wei
	林 腾 Lin Teng
	杨立新 Yang Lixin
	李 军 Li Jun
	陈 伟 Chen Wei
	孙华民 Sun Huamin
	陈 贵 Chen Gui
	瞿亚平 Qu Yaping
	黄德竣 Huang Dejun
	陆正平 LuZhengPing
	张志宏 Zhang Zhihong
	赵传卿 ZhaoChuangQing
	朱胜先 Zhu Shengxian
执行主编	郑 薇 Zheng Wei
执行副主编	黄兰平 Huang Lanping
	刘伍梅 Liu Wumei
	陈华茂 Chen Huamao
	郑敬新 Zheng Jingxin
编辑	郝洪洲 Hao Hongzhou
	阮德强 Ruan Deqiang

目录

2023年·第4期
（“永荣之光”季刊）

CONTENTS

● 卷首语

● 厚积薄发

董事长推荐书单：

- 16 《从头开始》
- 16 《这就是OKR》
- 17 《心：稻盛和夫的一生嘱托》
- 17 《下一个倒下的会不会是华为》
- 18 《端到端流程》
- 18 《人才管理大师》
- 19 《21世纪的定位》
- 19 《深度思考》

阅读分享：

- 20 《这是你的船》
- 21 《褚橙你也学不会》
- 22 《跃迁》
- 23 《刻意练习》
- 24 《微习惯：简单到不可能失败的自我管理法则》



名师指路

- 26 “百变锦纶”创新多维时尚!
- 35 活水源头随处满,东风花柳逐时新——永荣股份锦纶产品开发万里行硕果满盈

健康之窗

- 38 绿动永荣 益起奔跑!献礼长乐建县1400周年“永荣杯”第七届长乐马拉松赛成功
- 40 永荣股份第五届“羽你同行”羽毛球比赛暨趣味赛圆满收官
- 42 永荣股份新创厂举行篮球场启用剪彩仪式
- 43 新材料事业部开展2023年新员工冬季团建活动

皓首穷经

- 46 集团董事长吴华新:新能源是尼龙企业的第二增长曲线
- 49 英媒盘点2024年全球能源行业五大趋势
- 51 新能源行业经历深度调整 大浪淘沙后向阳而生

良师益友

- 57 汪建根:策马扬鞭,打造全球锦纶民用丝领先品牌
- 62 稻盛和夫:越是优秀人才,越要看这5个基本素质



● 绩效总监

- 69 今后,我们都要学会打硬仗了!
- 71 打胜仗拿结果——论领导力之影响力

● 欣欣向荣

荣誉殿堂

- 74 2023年获奖个人、团队展示

榜样的力量

- 82 永荣股份陈为祖:不积跬步无以至千里 不积小流无以成江海
- 83 永荣股份商务品牌合作部宋川的成长之路
- 85 项目榜样力量人物:永荣科技公用工程部谢文龙
- 87 项目榜样力量人物:永荣科技环己酮二部邱作亮
- 88 中锦新材料生管部刘起布:初心不变 学无止境
- 90 芳烯事业部范颖鑫:一丝不苟求质量, 奋楫笃行臻于善
- 91 能源化工销售事业部何艳春:立足岗位 追求卓越
- 92 金融服务事业部肖陈光:金融领域的孤勇者与奋斗者

文化活动

- 93 永荣股份召开通讯员企业文化研讨会
- 94 能化销售事业部组织冬至送暖企业文化交流会

永荣控股集团董事长吴华新2024年新年贺词

同事们、朋友们：

大家好！

岁序更替，华章日新。在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表永荣控股集团，向为永荣事业辛劳付出的全体干部员工及家属，向长期以来关心和支持永荣发展的社会各界朋友，致以最亲切的问候和最衷心的祝福！

2023年是改革开放四十五周年，是全面贯彻党的二十大精神开局之年，是三年新冠疫情防控后经济恢复发展的一年。在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，全党全国各族人民踔厉奋发、勇毅前行，在砥砺奋进、攻坚克难中书写了举世瞩目的精彩答卷。

2023年，全体永荣人秉承“以客户为中心、以奋斗者为本、与合作者共享”的企业核心价值观，在新时代的壮阔洪流中奋楫争先、劈波斩浪，通过“鲁南战役”、“莱芜战役”、“太原战役”、“新开岭战役”四大战役直面挑战，推动永荣事业高质量发展。我们持续加强合作发展、加强组织变革、加强体系建设、加强绩效提升、加强风险防范，卓越运营能力不断增强；我们于2023年8月1日成立永荣中央研究院，以科技创新为先导，在核心领域聚焦

“卡脖子”技术攻关，在绿色低碳、智能制造领域构建高质量发展新空间；我们积极投身中国式现代化建设大潮中，抗疫情、斗酷暑、抢工期，凝心聚力推进项目建设攻坚，永荣科技CPL项目二期年产30万吨生产线顺利投料生产；我们尊重自然、顺应自然、保护自然，贯彻新发展理念，向“绿”而行，向“新”而生，围绕绿色低碳、新能源、新材料产业三大方向，开展原创技术研究、核心关键技术攻关，通过自身的实践探索，带动更多企业向绿色低碳发展转型。

幸福都是奋斗出来的！我们要始终牢记习总书记的嘱托，保持永荣奋斗者的本色，争做减碳的时代先锋，聚焦新能源，建设低碳工业园，通过更多绿色、环保、高端的能源化工新材料产品，让人类的生活更加丰富多彩。

2024年是永荣向更高目标奋进的新起点，让我们携梦想共前行、与时代同跃动，保持战略定力、锚定远大目标，坚定不移地走绿色发展、创新发展、高质量发展的道路，共创永荣的美好未来！

最后，祝愿大家新年快乐，阖家幸福，万事如意！

应变于新 提质增效II 奋力实现永荣控股集团2024—2025战略目标

董事长 吴华新

各位永荣铁军：

大家上午好！现在，由我代表集团董事会作工作报告。报告的主题是《应变于新 提质增效II--奋力实现永荣控股集团2024-2025战略目标》。

本次会议是永荣“三五”规划历程中一次非常重要的会议。前三年我们克服了各种内外部不利因素，实现了集团的稳健发展。今明两年将是决定永荣“三五”规划目标能否顺利实现的重要时期。今天，我将向大家宣布未来两年的战略措施及要求，希望大家统一思想，措施得当，执行坚决，共同为科创多彩幸福生活的伟大愿景而努力奋斗！

本次会议主题是“应变于新，提质增效II”。当前外部环境风云变幻，面对外部局势的不确定性，我们唯有拥抱变化，积极应对，整合优质力量，主动变革，持续创新，不断提高产品质量和服务品质，不断增加人均效能和经济效益，方能达成永荣“三五”规划目标，谱写永荣高质量发展的绚丽华章。

一、2020-2023年国内外经济形势及永荣工作亮点

2020年至今，我们经历了极不寻常的四

年，世界政治经济形势跌宕起伏：新冠疫情严重冲击了全球供应链体系，影响每个人的生活与健康；俄乌战争、巴以冲突以及红海危机引发全球能源供给危机，资源成本急剧攀升；美联储自2022年3月以来，已进行多达11次加息，已经引发全球经济衰退及滞胀，不过随着12月14日宣布停止加息以及暗示24年将多次降息，全球经济有望回暖；中美新形势下竞争与对抗博弈加剧，去全球化与中国脱钩导致中国经济发展面临诸多不确定性因素；化工化纤行业承压运行，高成本、高库存、弱需求、低毛利冲击整个行业生态。

面临内外部严峻复杂的经济形势以及接踵而来的种种风险挑战，我们永荣的铁军们在科创多彩幸福生活的使命感召下，在成为全球领先的绿色能源化工新材料产业集团的愿景鼓舞下，秉承以客户为中心、以奋斗者为本、与合作者共享的核心价值观，发扬艰苦奋斗、诚信合作、开放赋能、求知创新和自我批评的团队精神，和合共生、守正出新，攻克了一个又一个难题，度过了一重又一重难关，取得了一次又一次重大的胜利，推动永荣事业不断高质量发展。下面我同大家一起回顾一

下过去这四年我们取得的伟大成就：

1. 集团持续稳健经营，行业地位稳步提升

2020-2023年这四年，我们贯彻落实高质量发展战略，集团经营持续稳健发展。集团营业收入持续大幅提升，从2020年566亿元上升至2023年超800亿元，增长超41%。行业地位稳步提升，连续7年蝉联锦纶行业市场占有率第一，同时沿着五条产业链进行横向全面布局、纵向一体化延伸。除此之外，集团荣膺“中国企业500强”第329位，综合实力再上新台阶，排名相比2020年上升了41位，彰显永荣作为中国石化化纤行业先进企业的地位和风采。

2、安全风险警钟长鸣

2020-2023年这四年，集团HSE委员会在安全管理方面，严格执行国家法律、法规和各项规章制度，坚持安全第一、预防为主、综合治理的方针，落实“三管三必须”，全力构建齐抓共管格局，共优化HSE制度16项、流程5项。同时启动安全生产信息化平台建设，分步实现安全管理可视化、智能化，建立起自我约束、持续改进的安全生产管理长效机制，实现全员安全检查执行率100%、隐患整改率及措施制定率100%，安全风险控制率100%，有效防止安全生产事故的发生，实现安全绿色发展。

在风控管理方面，审计与风控委员会以资产的守护者，利益的捍卫者运营安全员，制

度督察员，改革催化剂，道德遵循的督导员为角色定位，通过做到事前排查好、事中监督好、事后回头看，降成本、创效益，为一线服务增值。“三五”以来，提出管理建议及整改建议1264条，挽回损失3528.9万元。

3、战略实现目标，合作发展共享成果

2020-2023年这四年，我们的“3510战略”因势而变，总结提炼“五五丰登”战略。以科创多彩幸福生活为目标，一是积极朝着绿色能源、移动汽车、医疗保健、食品包装、户外家居五大应用领域拓展，开创永荣高质发展“新局面”。二是通过C1天然气产业链、C2乙烯产业链、C3丙烯产业链、C4丁二烯产业链、C6尼龙6产业链等五条产业链助力集团延链、强链、补链，实现永荣高质发展“全覆盖”。三是坚持通过“终端化、一体化、科创化、全球化、数智化”的五化战略，确立永荣高质量发展“主航道”。四是持续通过战略、文化、人才、技术、资本五轮驱动，跑出永荣高质发展“加速度”。五是通过五个加强，即：加强体系建设、加强绩效提升、加强合作提升、加强执行落地、加强风险控制，力争永荣管理升级“新高度”。

在实现集团“3510战略”规划的征程中，我们秉承和合共生，守正出新的理念，整合外部资源，与合作者共享发展成果。“三五”开局以来，我们与同样是中国500强企业的山东东明石化集团在莆田合作丙烷制丙烯及下游新

材料项目；我们与莆田国投共同投资建设总投资近80亿的CPL二期项目；我们与四川省南充市人民政府、四川省能源投资集团签订投资协议，永盈项目正式落户南充。我们充分发挥自身优势，不断吸引着更多更强的合作伙伴加入永荣控股这个平台，并借助合作者的专业优势、平台优势及品牌影响力，进一步加大产业协同，加速永荣“3510”进程。

4、管理提质降本增效，研发助力高质发展

2020-2023年这四年，我们不断通过提质降本增效与研发创新，实现公司高质发展。一是组织整合发挥高效率。面对严峻的外部形势，我们在发展战略上做了重大调整：集团层面将两办六中心整合为一办五中心；金融事业部与化建事业部整合为金融服务事业部；尼龙事业部与己内酰胺事业部、己二腈事业部整合为永荣股份，充分发挥了产业链规模优势，成为尼龙产业链航母。二是研发创新助力高质量发展。我们坚持“科技创新，实业报国”路线，高度重视技术创新工作的开展。成立中央研究院，在美国宾州成立研究中心，全面支持短中长期战略发展、创新技术开发、创新体系建设、创新资源导入的实施落地，突破技术封锁，实现进口替代。集团科创中心建立起高效的科研成果转化平台，截至23年集团申请专利953项，授权692项，三年来专利数量

提升488项，提升率104.9%。2020年以来永荣股份“锁定高端，聚焦转型”，共开发了30款高端差异化新品并延伸588个规格。包括：①围绕时尚、健康功能、有着行业“抗病毒奥斯卡产品”之称的锦康纱系列；②突现高端、差异化的锦逸纱系列；③实现色彩与可持续相结合，体现绿色低碳环保的锦生纱系列。我们的产品差异化率提高10%，新品增长率达到235%，三根纱系列产品占比从2020年的4.3%提升至2023年的12.9%，毛利贡献从2020年的12.5%提升至2023年的30.7%，为集团高质量发展增添了巨大的活力。三是降本增效实现新突破。四年来集团共实现降本增效11.66亿元，年均实现效益2.91亿元，完成提案改善12,390件。在行情下滑，人工费用不断上升等不利情况下，降本增效为经营目标达成提供了有力的支撑。四是数智启航开启新征程。在省工信厅见证下，我们携手IBM开启永荣数字化转型变革，通过新一代信息技术与化纤制造业的深度融合，打造石化尼龙产业链智能制造标杆。五是人力效能达到新水平。集团制造版块人均产量处于行业前列水平，聚合、纺丝、CPL人均产量同比提升平均20%。六是干部管理呈现新局面。坚持运用最优秀的人培养更优秀的人理念，制定干部“200人计划”及三年干部转型升级方案，共引进中高层干部36人，其中瓶颈性核心人才引

进24人,持续推动后备干部建设和干部年轻化建设,经理级以上干部后备率从76%达到91.04%。七是流程效率提升新高度。集团持续推进以客户为导向、扁平高效的流程型组织变革,共新建及优化完善了1,381项制度、987项流程,整体流程成熟度达到3.11,流程运行效率同比提升10%。

5、重点项目突破发展,产业延伸筑牢生态

2020-2023年这四年,我们高度重视“五个一批”项目建设,不断加大项目推动力度,形成了项目滚动生成、不断持续攻坚、接续落地生效的良好局面。实现投产项目6个,总投资约100亿元,分别是:永荣科技CPL一体化项目二期、中锦聚合二期、中锦聚合三期、锦江聚合三期、募投锦江纺丝五期、景丰加弹四期一阶段;开工项目4个,总投资约70亿元,分别是:四川BDO一期项目、锦逸一期项目、景丰纺丝二期项目、石门澳公司码头项目;筹备项目5个,总投资约150亿元,分别是:特种功能性材料一期项目、CPL制己二胺项目、新材料丙烷一期项目、东荣仓储码头项目、新能源材料项目。尤其,重点项目永荣科技CPL一体化项目二期全面达产,四川BDO一期项目“大干快上,”“五个一批”成为公司可持续发展的重要抓手,集团“三五”规划高质量发展后劲十足。

6、文化引领和合共生,品牌建设守正出新

2020-2023年这四年,我们坚持文化自信并不断推陈出新,重磅发布升级版《永荣控股集

团企业文化》2.0,全面升级各项文化理念,融合“狼群”战争文化内涵与企业运营管理,开展季度战役表彰暨作战部署会、开展企业文化交流会、榜样的力量、抗疫先锋评选、实施《企业文化管理细则》等多样化措施,集团文化进一步深入人心,各事业部月平均文化分从稳定在9.3分,效果显著。

永荣的品牌建设度过了它的萌芽期、建设期,迎来高速发展期。2023年,明确了以“建设统一品牌”为核心目标的品牌战略,为“品牌提升”的“TOB”奢侈品牌策略发展阶段做好准备,一步步向全球领先的绿色能源化工新材料产业集团迈进。

集团从顶层设计出发,高举高打,制定和拆解了集团及各事业部的品牌战略,明确了品牌前进的方向与路径;完善了品牌管理、评估制度和流程,以及品牌评估工作,规范了品牌发展的行为与管理;紧抓落地执行,组建品牌项目小组,每月开展品牌建设会议,确保了品牌落地的效率与成果。

事业部聚焦品牌活动落地。与Ubras、安踏、利郎等数十家终端知名品牌达成合作;获取了中国十大纺织科技奖等诸多有力的品牌背书;与纺织服装周刊达成年度品牌合作,成功组织了中国国际面料设计大赛、数字人“rong”发布会等活动。通过品牌极致案例、权威背书与优质官方内容多维度创新品牌活动,强化了永荣品牌。

永荣的铁军们!这些伟大的成绩是我们一起拼出来、干出来、奋斗出来的!在这里,我代表集团董事会向所有奋斗在一线的永荣人,表示衷心的感谢!你们辛苦了!

二、2024-2025年经济新形势展望

过去这四年,注定是永荣不平凡的四年,在永荣“三五”的发展历程上意义非凡。而接下去这两年,我们将面临更大的挑战。

一是从全球经济发展来看,世界上一些最大的经济体的增长减速,可能会使全球GDP增长在2024年略有放缓,但是一些新兴经济体发展势头良好,带来新机遇。疲软的势头应有助于压低通货膨胀,预计到2025年,世界平均通货膨胀率将减半。货币紧缩周期已接近尾声,但分歧可能会越来越大。中美、中欧、中日韩的贸易依存度持续下滑中国从美国第一大贸易伙伴下降到第三大贸易伙伴。日本、韩国对中国的贸易依存度、进口水平都在逐步下降。越南、墨西哥、印度等其他新兴经济体开始形成替代,为全球经济注入活力。

二是高通胀影响下,内需和国际贸易同步面临压力,加速淘汰落后产能的同时,新产业与新领域、新价值与新动能也在加速形成。疲软的经济势头有助于缓解供应链压力并减轻更广泛的成本压力,能源价格从俄乌战争时的2022年峰值大幅下跌。20国集团国家的消费者价格指数通胀率中位数在2022年7月达到7.7%的峰值后,在2023年10月降至

3.9%,预计未来将进一步减速。预测显示,2024年世界通货膨胀率平均为5.0%,2025年为3.9%,低于预期。专家预计2024年数字经济、低碳经济、循环经济将继续释放正面效应。人工智能研究加速发展,也将加速人工智能在各个行业得到广泛应用,并带来超乎想象的价值空间。创业创新与企业家精神推动可能性转变为现实。

三是地缘政治变化对全球各国都带来较大影响,但和平的力量也在增长。2023年地区冲突加剧,俄乌冲突演变成了消耗战,随着巴以冲突加剧以及红海局势的升级,未来短期可能导致航运成本增加,随之而来引发一系列问题。24年多个国家和地区都将举行大选:美国、台湾、俄罗斯、印度等,以美国为例特朗普目前在美国的民调显示支持率明显高于拜登,若24年大选特朗普实现二进宫,那么必将实行以美国利益第一的政策。另外朝韩局势也呈现加剧趋势,未来不确定性也在增大。地缘政治的变化中,新的国际秩序也在孕育,随着伊朗和沙特自16年断交以来的再次建交,伊斯兰世界实现了大和解,为中东的和平迎来曙光。“全球南方”国家,墨西哥、印度尼西亚、巴西、土耳其等在当前地缘政治格局中的重要性正在上升,有利于形成更加公平的国际环境。

四是从国内经济形势来看,2024年中国发展将迎来新机遇。新一轮经济提振计划开

启。2023年7月以来,宏观政策全面转向友好,活跃资本市场,优化房地产市场调控,货币政策降息降准,财政政策实质积极,拉开大规模经济提振计划的序幕。稳健的货币政策使金融对实体经济支持服务力度不断加大。2023年年底,广义货币同比增长10.0%,社会融资规模同比增长9.4%,约为名义经济增速两倍,市场流动性合理充裕,超过年初预期目标。2023年10月24日,全国人大常委会批准决议,中央财政将在今年四季度增发2023年国债1万亿元,作为特别国债管理。此次增发的国债全部通过转移支付方式安排给地方,资金将重点投向基建。据预测2024年全年GDP增速将不低于5.1%。

2023年12月12日中央经济工作会在北京召开,会议要求明年要坚持稳中求进、以进促稳、先立后破,多出有利于稳预期、稳增长、稳就业的政策,在转方式、调结构、提质量、增效益上积极进取,不断巩固稳中向好的基础。中央政府继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策,目的是强化宏观政策逆周期和跨周期调节,推动消费从疫后恢复转向持续扩大,培育壮大新型消费,大力发展数字消费、绿色消费、健康消费,积极培育智能家居、文娱旅游、体育赛事、国货“潮品”等新的消费增长点。这些政策、措施对我们民营企业来说无疑是重大的利好。

三、我司竞争优势及应变重点工作方向

2023年,化纤行业平均开工负荷较2022年有所提升,行业层面仍然存在一定程度亏损,但是我们在永荣狼性战争文化的感召下,在先进现代化治理体系的支撑下,在大家万众一心的共同努力下,实现了持续的盈利与发展。未来两年,我们应当顺应时代变化与发展,牢牢抓住新发展机遇,秉承创新、绿色、开放、共享的新发展理念,做到三个坚持:坚持实现“三五”保底1000亿这一目标不动摇;坚持围绕“五大应用领域”、“五条产业链”、“五化战略”、“五轮驱动”、“五个加强”的“五五丰登”战略不动摇;坚持紧抓“战略”、“上市”、“资金”、“承接”、“替换”、“练功”六个关键内容不动摇;顺势而变,开创未来。

1、战略优势抓落实

(1)五个应用领域预规划、强研发、拓市场

未来两年,我们将进一步探索绿色能源、移动汽车、医疗保健、食品包装,户外家居五个应用领域。其中,绿色能源将以天然气、太阳能、氢气等绿色清洁能源为原料,推进绿色、低碳能源替代传统石油、煤为战略发展方向;移动汽车将在材料设计技术、聚合技术、功能材料复合技术等方面打造技术优势,以轻量化、智能化、安全性为汽车材料领域发展的战略方向;医疗保健将以镜片材料、牙科材料、无纺布等大众健康养老领域作为集团医疗保健终端的战略发展方向;食品包装将以

可降解材料、塑料树脂和薄膜的生产等多种产品群为主干,作为食品包装的战略发展方向;户外家居将以亲肤柔软、轻便舒适、健康环保为准则满足人们不断提高的户外与家居生活需求为战略发展方向。围绕五个应用领域不断研发新材料,满足人们时尚、健康、探索的美好生活需要。目前集团积极谋划新能源电池正极材料碳酸锂项目。相关人员积极探索全球新能源的矿产资源,为集团三五目标打下坚实的基础。

(2) 五条产业链齐布局、谋合作、共发展

未来两年,我们将聚焦石化尼龙新材料领域,要心无旁骛地做好主业。重点发展五条产业链:C1天然气产业链,包括BDO、PBAT等产品;C2乙烯产业链,下游包括超高分子量聚乙烯、EVA、PVE等高质量的新材料产品;C3丙烯产业链,包括电池膜级聚丙烯、丙烯酸等产品;C4丁二烯产业链,包括己二腈及下游应用产品;C6尼龙6产业链,包括PA6T、PA12、PA66等产品。产业链布局不能过长,要深耕,引进战略投资方合作共赢。

(3) 坚持五化战略:终端化、一体化、科创化、数智化、全球化

未来两年,我们将继续坚持贯彻五化战略:终端化战略,以靠近终端、成就客户为使命,不断向化工新材料终端需求延伸。一体化战略,向石化产业链上游拓展,获取优质稳定的原料资源,以实现规模经济降本增效。科创

化战略,通过产学研用紧密结合,研发新工艺、新技术、新材料,走创新驱动发展之路。数字化战略,以数字化、智能化驱动转型升级,实现智能运营与智能制造。全球化战略,在全球范围内拓展市场,以营销全球化为起点,实现生产全球化、技术全球化和人才全球化。

(4) 坚持五轮驱动:战略、文化、人才、技术、资本。

未来两年,我们将坚持五轮驱动:战略是永荣发展的“方向盘”,始终以抢占市场作为战略的优先方向,市场是企业的命脉,做企业归根到底做的是市场、是客户。文化是永荣发展的“聚光灯”,以先进的企业文化引领管理提升,着力建设精品文化,持续提升产品质量。人才是永荣发展的“压舱石”,企业的一切归根结底是靠人创造的,要做高质量的企业、做高质量的产品,关键是靠高质量的员工团队,所以必须把人才队伍建设好。技术是永荣发展的“新引擎”,这里我们讲的技术创新是指有效创新,要立足解决企业的实际问题,要注重创新带来的经济效益。资本是永荣发展的“动力源”,面对经济的不确定性和脆弱性,我们强调稳健经营、确保资本的安全性,使企业的发展获得持续稳定的动力支持。相信通过五轮驱动一定能跑出永荣高质发展“加速度”。

2、上市攻坚提实力

未来两年,我们将进一步加快上市工作

开展。我们已经在2022年底完成永荣股份对永荣科技控股的整合,2024年将完成对中锦新材料的合并工作。业务整合带动流程再造,从而规范管理,打造更加优质上市平台。整合后我们的尼龙上下游产业链将能够更紧密、更高效应对激烈市场竞争。上市后将筹集更多资金投入尼龙新材料、科创新产品,为集团冲刺千亿目标创造更有利条件。

3、资金供应强保障

未来两年,我们将始终坚持“一体两翼”的资金保障策略。一体指的是提升经营造血能力,增加企业现金流。两翼指的是直接融资与间接融资相辅相成,共同保障集团资金需求,具体措施如下:一是不断优化项目财务评价机制。深化项目经济增加值EVA、净资产收益率ROE评价,科学合理评估项目盈利水平;二是加强全集团资金计划管控水平。遵循“量入为出、以收定支”“有计划不超支,无计划不开支”的原则,提早做好未来两年集团年度、季度、月度及周资金计划;三是探索多渠道融资。间接融资方面,持续优化4+2+X融资战略,实现主合作银行在总行的突破;直接融资方面,深化混合所有制改革,积极引入优质战略投资人;四是极限降本。做好各项费用控制,各项费用支出降低30%以上。五是加快经营资金周转及OPM战略。不断提高资金使用效率,盘活资产。

4、项目承接添动能

2024年共计划开工、投产项目7个,估算总投资近100亿元。其中,开工项目2个,分别是:永荣科技CPL一体化项目二期挖潜扩能改造项目、景丰加弹四期二阶段;投产项目5个,分别是:四川BDO一期项目、锦逸一期项目、景丰纺丝二期项目、石门澳公司码头项目、新能源材料项目。

同时,预计增资项目2个,分别是:新材料丙烷一期项目、东荣仓储码头项目。

5、业务替换重转型

未来两年,我们将持续优化客户结构、产品结构,加快转型步伐。一是实现高价值客户替换低价值客户。充分发挥大客户部的作用,大力推动要客攻坚行动计划开展,挖掘到更多的“高价值客户资产”,加大对高价值客户的服务力度;二是实现高毛利产品替换低毛利产品。“锁定高端、聚焦转型”,我们要通过研发技改、一体化延伸等进行盘活存量、开拓增量,优化产品供给结构,淘汰低毛利产品,强化功能性、高端差异化、绿色低碳锦纶产品供给能力,提升产品供给质量,推动产能利用率和经营效益稳步增长,持续为企业发展注入新活力。研发电子级双氧水、液氨等高级附加值产品实现转型升级。三是实现新模式替换旧模式。能化事业部要坚持转型发展,发挥合伙人机制作用,做实代理业务,结合供应链金融载体,与中石油、中石化、巴斯夫、沙比克等世界一流的化工500强公司建立长期且稳

定的合作关系,利用团队积累的优势资源和品牌效应,为行业提供综合乃至创新的服务方案,并获得长期服务价值。金服事业部除了要稳定现有供应链金融基本盘外,还要以产业基金为抓手做好产业投资工作。

6、苦练内功优管理

未来两年,我们要持续苦练内功、持续做好降本增效,坚持并深化“五个加强”,集团管理水平得到显著提升。一是要加强体系建设。重点加强集团战略、运营、人才、财务、科创、采购管理,强化集团体系建设。二是要加强绩效提升。重点实施卓越绩效管理,“绩效为王”,建立从战略绩效到组织绩效、再到个人绩效的全流程闭环管理,提高效率,提升效能,提增效益。三是要加强合作发展。重点对内团结合作、诚信合作、共享成果,激发组织活力;对外主动合作、创新合作、不畏困难,提高战略合作水平。四是要加强执行落地。重点坚持五轮驱动,强化组织战略协同,优化企业资源配置,疏通执行工作堵点,提升执行落地质效。五是要加强风险防范。重点加强内控、防范风险、促进合规工作,强化动态监控、事前防控、防患未然,提升风控与合规管理有效性。出现风险以后要早发现、早处置,不要等风险变成大危机再去处理。通过五个加强,提升战略的落地执行效果,稳中求进,实现集团高质量发展。

习总书记在2022年提出加快建设世界一

流企业的号召,对民营企业提出了殷切希望、寄予重托。相信有我们的精英治理、三权分立、合伙人机制的顶层设计、有我们先进的“狼群”战争文化指引,随着CPL二期等项目投产、BDO一期A段等项目落地,永荣千亿产值目标必能在“三五”规划实现,成为全球领先的绿色能源化工新材料产业集团!

四、总结

永荣铁军们,你们聪明有才智、你们勤劳有干劲,正是有你们的实干、苦干加巧干,才有了永荣过去四年辉煌的成果。胜利果实来之不易,我们应当倍加珍惜。未来两年,虽然面临一系列的挑战,但事实证明,我们有永荣这样强大的平台,有“五五丰登”这样正确的战略,有精英治理、三权分立、合伙人制、充分授权这样的顶层治理理念以及现代化的治理体系,必将战无不胜,我们对未来充满信心!让我们一起在新的起点上,踔厉奋发、勇毅前行、团结奋斗。我相信,“三五”规划宏伟目标必将实现!伟大的胜利必将属于我们!永荣这艘巨轮必将乘风破浪、行稳致远!

最后,借此机会,我也提前给大家拜个早年,预祝集团全体员工们在新的一年里,身体健康,工作顺利,家庭幸福,龙年大吉。谢谢!

第一部分

厚积薄发



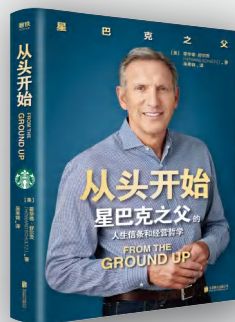
董事长推荐书单

《从头开始》

作为星巴克之父、星巴克公司前任董事长兼首席执行官，霍华德·舒尔茨在《从头开始》这本书中分享了自己的人生和事业经历，并提出企业领导者、管理者如何多维度自我成就的理念。

《从头开始》采用双线交织的叙事方式。一条线是霍华德·舒尔茨艰辛的童年生活，他在书中首次透露了很多不为人知的成长经历；另一条线是星巴克的经营理念，讲述了舒尔茨如何关注每一位员工的自我实现，真正以人为本，形成其他企业难以企及的“伙伴文化”。

《从头开始》为读者提供了解星巴克哲学的全新视角，每一个平凡人，只要不放弃追逐自己的梦想，都可能逆袭为有格局的领导者。在困难和挫败面前，请记住：唯有行动才能改变世界。



《这就是OKR》

这本书是传奇风险投资人约翰·杜尔的作品，揭示了OKR这一目标设定系统如何促使英特尔、谷歌等科技巨头实现爆炸性增长，以及怎样促进所有组织的蓬勃发展。

20世纪70年代，在英特尔担任工程师时，杜尔首次接触到OKR。之后，作为一个风险投资人，杜尔不遗余力地将这一管理智慧，分享给50多家公司和机构，包括谷歌、亚马逊、领英、脸书、比尔及梅琳达·盖茨基金会，甚至摇滚歌手波诺的公益项目。在杜尔的帮助下，任何公司只要顺利践行OKR，都会获得高速的发展。

OKR聚焦于目标和关键结果的设定，通过四大利器——聚焦、协同、追踪和延展的协同作用，揭示了企业运营最重要的方面，使目标自上而下地统一，确保管理者和员工处在正确轨道上，强化企业整体，提高企业业绩、工作满意度和员工保留率。

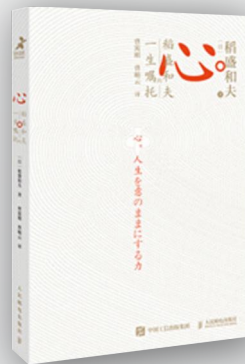


《心：稻盛和夫的一生嘱托》

稻盛和夫不是生来就是经营之圣，他的人生是从日本乡下一个被炸毁了的小作坊之家开始的。父母有七个孩子，他作为老二，从小调皮。在二位叔父、一位叔母感染肺结核相继去世后，他也染上了这种不治之症，可照顾家人的父亲和哥哥却没有染病的事实，让濒死挣扎的他感到苦闷，第一次开始追问倒霉的为什么总是我。

当他创办的街道小厂走向壮大的时候，他开始追问作为一个经营门外汉创办企业的目的究竟是什么。当他创办第二家世界500强企业的时候，他问自己为什么还要创办一家大家看起来难以成功的新企业。当他去拯救日本航空的时候，他又在追问为什么自己作为一个外行要冒险进入完全陌生的领域，去拯救一家与自己毫不相干的企业。

就是这些看上去没有什么了不起的方法，蕴藏着人生转机的力量。如果不想错过一生幸福，就好好反复阅读本书，让自己在心灵深处汲取稻盛和夫的成功力量，去积极探索让自己幸福的人生吧。



《下一个倒下的会不会是华为》

本书是2012年11月30日中信出版社出版的图书，作者是田涛、吴春波。本书主要讲述了华为的发展史，存在怎样的危机，如何管理华为等有关内容。任正非无疑是一个永远的危机意识者，一部华为发展史，其实就是一部“危机管理史”，与此同时，还是一部“自我批判史”。华为的成功在于核心价值观的坚守与胜利，但核心价值观的维持，依靠的则是自我批判精神。危机与恐惧推动自我批判，也因此造就了伟大。



《端到端流程》

《端到端流程》是一本关于流程优化和管理的书籍，旨在帮助企业实现从接触到接触点的贯穿式流程优化以创造真正的客户价值。

在书中，作者详细阐述了端到端流程优化的三大步骤：流程识别、流程分析和流程重新设计。在流程识别阶段，组织需要明确客户接触点和核心流程；在流程分析阶段，需要对流程表现开展需求调研和评估；在重新设计阶段，需要根据客户要求对流程架构和效能进行全面优化。作者强调，每一步都必须坚持以用户为中心，围绕提升客户满意度展开。

此外，书中还分享了几种典型的端到端流程模型，以及如何根据具体情况选择合适的模型。这些模型为后续的流程设计提供了重要参考。



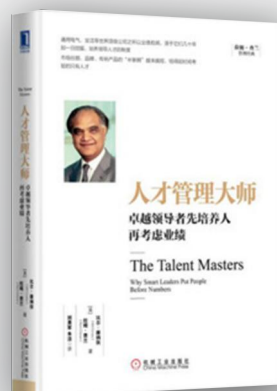
《人才管理大师》

人才管理大师首先会着眼于人才，然后再考虑绩效，理由很简单，因为人才能够创造绩效。企业的成功源于人才，因为他们能够着眼全球，评估哪种风险应该担当，哪种风险应该规避。

《人才管理大师》集中体现了人才管理大师的特质组合：比尔·康纳狄在通用电气效力长达40年之久，曾跟通用电气的CEO杰克·韦尔奇、杰夫·伊梅尔特一起通力合作，使该公司成为世界上享有盛名的人才库；拉姆·查兰则是全球排名第一的管理咨询大师。两人将他们无与伦比的经验和洞见总结出来，写成这本人才研究指南——以突破性的观点告诉我们如何将企业带到一个新的高度。

成为人才管理大师的秘诀：以世界顶级公司如通用电气、宝洁、印度斯坦利华等公司最佳实践为例，这些公司之所以业绩彪炳，源于它们几十年如一日挖掘、培养领导人才的制度。

下一步你将如何做？《人才管理大师》为你提供了具体的指南，你可借此评估并改善公司的人才管理技能。



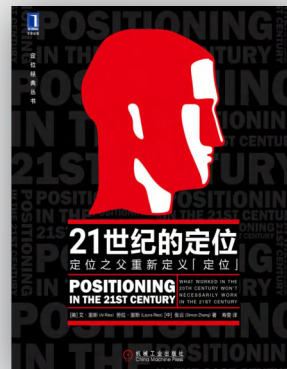
《21世纪的定位》

20世纪奏效的定位原则,今天未必奏效,超级技术时代企业如何赢得心智之战?

21世纪企业该如何定位?

以下是21世纪的7条新定位原则:

- (1)20世纪属于全国品牌,21世纪属于全球品牌。
- (2)20世纪互联网是一个媒体或渠道,21世纪互联网本身是新品类。
- (3)20世纪品牌最重要,21世纪品类最重要。
- (4)20世纪是文字时代,21世纪是读图时代。
- (5)20世纪属于单一品牌,21世纪属于多品牌。
- (6)20世纪以广告建立品牌,21世纪以公关建立品牌。
- (7)20世纪用文字将定位植入心智,21世纪用声音将定位植入心智。



《深度思考》

当我们把思考的维度加深,就会打开解决问题的另一个境界。当我们的思维的深度和缜密度不断提升,我们完成工作、人际沟通、运营管理的各项能力都会得到质的提升。21世纪是知识经济时代,所以人类的智慧也必然成为财富和社会的动力。而处于当下的社会环境中,唯有懂得深度思考、快脑学习的人,才能掌握制胜关键。认识我们自身的脑力,通过逆向思维等训练方法消除先入为主的思维定势,通过自我管理激发出脑力潜能,使我们的思维速度更快,稳定性更好,灵活性更佳,更具一致性。通过对脑力的修炼,可以充分使我们的智慧汇成多彩人生最精彩的篇章。



阅读分享

《这是你的船》个人读书心得

《这是你的船》一书，作者迈克尔·阿伯拉肖夫通过亲身经历，展示了一种独特的领导理念和实践方法。作为美国海军“本福尔德号”驱逐舰的舰长，他在上任初期遇到了士气低落、效率低下的团队。他并没有采用传统的威权式管理方式，而是选择了授权和信任，将决策权交给了他的士兵，并鼓励他们承担起相应的责任。

书中明确区分了领导和管理的概念。阿伯拉肖夫的管理方法强调领导者应该更多地进行指导而非直接控制，让下属在自己的职责范围内有更多的自主权。这种方法能够激发团队成员的创造力和责任感，从而提高整体绩效。

阅读本书后，我深受启发。首先，阿伯拉肖夫的领导风格体现了对下属的尊重和信任。他认为领导者的角色不仅是指挥和管理，更重要的是激发团队成员的潜能和创造力。这种领导方式不仅能够提高团队的绩效，还能够增强成员的归属感和满意度。这种信任和授权不仅提高了士兵的积极性，还增强了他们对工作的投入和忠诚度。

其次，书中所提倡的开放式沟通和信息共享对于组织的成功至关重要。通过定期的会议和反馈机制，阿伯拉肖夫确保了信息的透明流动，让每个人都了解船只的状况和未来的计划。这种透明度促进了团队合作，减少了误解和冲突。开放沟通对于任何组织都是至关重要的。阿伯拉肖夫鼓励士兵们提出意见和反馈，并且他确保每个人都被听到，这种做法建立了一种文化，其中每个人都感到他们的贡献是被重视的。

最后，书中强调了责任感的重要性。当士兵们知道他们的行动直接影响到整个船只的表现时，他们更加努力工作，以确保自己的行为符合团队的最佳利益。书中提到了一个细节，即阿伯拉肖夫如何让士兵们对自己的岗位负责，哪怕是船上最微不足道的部分。这种培养责任感的方法让每个成员都感到自己是整个团队不可或缺的一部分。

总体来说，《这是你的船》是一本关于领导力、团队建设和组织管理的宝贵读物。领导力不仅仅是指挥和控制，更多的是关于激励、倾听和培养他人。无论是在军事领域还是商业世界，这些原则都是通用的，值得每一位领导者学习和实践。本书不仅提供了实用的管理策略，还激发了读者对于如何成为一个更好的领导者的思考。无论是在军事领域还是商业世界，阿伯拉肖夫的经验都为我们提供了宝贵的财富。

《褚橙你也学不会》读书心得

《褚橙你也学不会》是一部深度剖析企业家精神和商业案例的作品。在阅读这本书的过程中,我深受启发,领略了褚橙创始人——褚时健先生独特且难以复制的成功之路,学习了一位卓越企业家如何通过坚韧不拔的精神和独特的经营哲学,在逆境中崛起,并打造了一个无法模仿的品牌传奇。

首先,书中叙述了褚时健先生面对人生困境时所展现出的强大意志力与韧劲。从烟草行业的传奇人物到遭遇巨大挫折,再到投身农业创业,种植出享誉全国的“褚橙”,褚先生的人生经历如同一部励志大片,给予我们启迪。他的坚韧品质、永不言败的精神以及对事业的热爱,是非常值得我们学习的优秀品质。

其次,褚时健先生的经营管理理念勇于创新,突破桎梏。他将工业上精细化思维应用到了农业生产之中,将每一个生产环节尽可能地标准化、精细化,注重产品的质量。这种对细节的关注、对质量的坚持,打造了褚橙成功背后的深厚基石。从书中我们可以了解到具体的公司运营、品牌建设的方法,但褚时健先生那种对事业全身心投入、以及对产品精益求精的匠心精神,是他人难以复制、模仿的内在核心。

《褚橙你也学不会》一书带给我的不仅仅是褚时健先生如何创立褚橙品牌的辉煌篇章,更是对他坚韧人格、精细管理、创新发展等核心特质的深刻剖析。褚时健先生的成功之路无法复制,但通过对他的学习和感悟,我们可以思考、提炼出适用于自身成长和发展的基本原则,保持对事业的热爱,对产品追求品质、对事业的开拓创新,是让我们受益终身的宝贵财富。





《跃迁》读书体会

在阅读古典老师的《跃迁》后,我深感这是一本将个人成长、认知升级与时代趋势深度融合的智慧之书,指导读者探索自我提升的新路径。

书中重点强调了认知升级的重要性。在信息爆炸的时代,我们不仅需要获取大量知识,更需具备高阶的认知能力,如系统思考、批判性思维以及跨界整合的能力。作者提醒我们不应被碎片化的信息所淹没,而应学会跳脱表面,把握事物的本质规律,从而达到认知层面的跃迁。

其次,书中倡导一种全新的学习观念——利用“联机学习”和“知识IPO模型”。作者提出,我们应该像电脑接入互联网一样,与各种领域的专家建立连接,这样可以实现快速迭代的学习过程。同时,运用知识IPO(输入-处理-输出)模式,使学习不再止于吸收,而是转化成实际成果,并通过分享进一步深化理解。

同时,《跃迁》书中提醒读者跳出舒适区,拥抱不确定性,在挑战中找准自己的定位并勇往直前。通过培养自身长期发展的眼光与理念,坚持刻意练习,培养自身的核心竞争力,最终实现在个人发展的飞跃。

总之,《跃迁》这本书是自我提升,寻求突破的个人发展指南。让我更加清晰地认识到,只有顺应时代潮流,不断提升自我,才能真正实现人生的“跃迁”。

《刻意练习》读书心得

《刻意练习》揭示了一个普通人可以通过科学、系统的训练成为某一领域的专家甚至大师的秘密。其核心理念是强调技能习得并非取决于天赋，而是基于有目的、针对性的刻意练习。书中指出，无论在何种领域，真正的卓越表现都源于长期坚持的、有针对性的练习与实践。这种练习要求我们走出舒适区，挑战自己的极限，以专注、不断反馈修正的方式来优化技能，而非简单重复。

其次，书中详述了刻意练习的四大要素：目标明确、专注投入、及时反馈和走出舒适区。目标明确意味着我们要设定清晰的学习目标并细化成可操作的小目标；专注投入则是要全神贯注地进行每一次练习，确保精力集中于提升具体技能的关键环节；及时反馈则需要我们在练习过程中引入专业指导或者自我评价体系，以便快速调整策略；而走出舒适区，则是要勇于接受新的挑战，不断提升技能水平的阈值。

通过阅读此书，我深刻体会到刻意练习对于个人成长的具有非凡的意义，它不仅可以让我们的技能提升的方法，亦可以培养我们对待生活、事业的持续提升精进的态度。在阅读的过程中，它不断启示我们，每个人都有可能通过正确的方法和不懈的努力，在各自的领域中达到顶尖水平，关键在于是否愿意投身于刻意练习，用时间、用汗水，打造我们前进的阶梯。





《微习惯：简单到不可能失败的自我管理法则》读书心得

《微习惯：简单到不可能失败的自我管理法则》由斯蒂芬·盖斯所著作，阅读此本书，我深受启发，打破了我对于习惯养成的固有理念。该书提倡以微小、几乎毫不费力的习惯开始，逐步积累形成强大的惯性力量。

微习惯的核心理念是“微”，强调的从小处着手，将目标设置为极小的行为单位，如每天做一个俯卧撑或写10字。通过这种容易启动和坚持的动作，来降低行动的门槛，形成行为习惯。书中指出，我们往往高估短期改变的效果，低估长期坚持的力量，而微习惯正是通过不断地重复这些看似微不足道的小动作，让它们逐渐融入生活，进而演变成一种持久稳定的习惯。

微习惯同时强调的是习惯形成的规律，它利用了大脑对于简单事物的低抵抗性，使我们能够在不知不觉中扩大行为范围，实现从量变到质变的飞跃。例如，一旦形成了每天一个俯卧撑的习惯，很可能就会做2个，乃至多个，因为一个俯卧撑非常容易完成，人们心理上会觉得，既然已经开始了，那就多做一些。这种策略减弱了行为启动的困难，鼓励我们在最小可行性的基础上逐步扩展，从而避免了因目标过高导致的挫折感和放弃行为。

微习惯让我明白，每一次看似微不足道的行为，都在塑造着更好的自己。这一理念极大地鼓舞了我在生活中积极应用微习惯策略，不论是提升工作、增进个人成长，我都尝试着应用微习惯的理念，将其化繁为简，分解成一个个可操作的微习惯，来帮助自己更好地达成目标。

第二部分

名师指路



“百变锦纶”创新多维时尚！

功能性锦康纱
自在舒适

满足多种需求 /

高端差异化锦逸纱
适应百变场景

聚焦低碳 /
锦生纱提供
“绿色”解决方案



锦纶正以持续的创新变革 强势“破圈”！



“锦纶产品开发应用奖”

六款获奖产品实力出圈

来看高颜值、高品质、高性能、
高舒适感的“锦纶”多维时尚！

锦纶

开发创新奖。

未来主义

面料成分：再生锦纶 100%

GRS 认证的永荣股份锦生纱® 再生锦纶

隐约闪烁的金属光泽

利用纤维的缩率差异

呈现凹凸微皱的隐约条纹表面

适用于夹克外套、

羽绒服等时尚单品。



面料来源：苏州捷达纤维

勇攀高峰

面料成分：棉 50%，锦纶 50%

采用永荣股份锦逸纱® 中高强锦纶

结合包芯包缠复合纺纱技术

带来极强的抗撕裂和耐磨性

面料色牢度高、透气防水

适用于羽绒服、

冲锋衣等户外服装。



面料来源：山东岱银纺织



锦纶

时尚色彩奖。

羽中梦

面料成分：锦纶 100%

100% 锦纶，通过组织结构设计

织造出不贴身的凹凸皱感肌理

使用环保锦纶专用高牢度墨

呈现细腻柔和、

色彩明丽的羽毛图案

适用于四季服装



面料来源：绍兴乾雍纺织

迷雾

面料成分：锦纶 100%

15D 超细旦锦纶面料

运用蓝标认证环保染色技术

结合烫银工艺实现的彩银反透呈现

形成若隐若现的金属光泽

防风 and 保暖性能突出

产品适用于羽绒服和休闲装



面料来源：吴江锦晟源纺织



锦纶

市场应用奖。

让身体先自由

面料成分：锦纶 57%，氨纶 43%

永荣股份超细旦凉感锦纶

与高弹氨纶交织，实现双面双触感

锦逸纱® 超细旦锦纶增加面料柔腻触感

另一面永荣股份锦康纱® 玉石凉感纤维

赋予面料优异凉感与吸排性能

同时面料具有优异高弹塑形效果

可应用塑形瑜伽服及运动休闲服饰



面料来源：福建宇邦纺织

劲爽一夏

面料成分：锦纶 84%，氨纶 16%

采用永荣股份超细旦

异形截面锦纶与氨纶交织

保留锦纶材质极致肤感、透气性的同时

利用纱线的管道结构设计

加快水份的吸附力及传递性能

该面料轻薄爽肤，具有凉感、

吸湿速干、防紫外线等多种功能

适用于春夏运动 T 恤、防晒衣



面料来源：劲派经编科技





时尚 | 健康 | 探索

无论是赋予面料功能性

还是打造服装独特手感

亦或是赋予成衣环保属性

永荣股份锦康纱[®]、锦逸纱[®]、锦生纱[®]

致力于为用户提供优质的终端解决方案！



活水源流随处满，东风花柳逐时新——永荣股份锦纶产品开发万里行圆满收官

据统计，2022年中国合成纤维产量约为6065万吨，其中锦纶占410万吨，为化纤行业贡献了利润总额的29%。由于锦纶的高利润率且产品适应性强，同时伴随着生产技术的不断突破，锦纶产业扩张速度日益高涨。《关于化纤工业高质量发展的指导意见》中提出，提高常规纤维附加值，促进优质产品供给，满足消费升级和个性化需求将是行业进一步达成“十四五”目标的关键一步，因此，推动锦纶的创新产品开发，为下游服装乃至消费者提供更加优质、更多功能、更可持续的面料选择，正当其时。

2023年是中国纺织信息中心、国家纺织产品开发中心(以下简称“中心”)与福建永荣锦江股份有限公司(国家功能性聚酰胺纤维

产品开发基地，以下简称“永荣股份”)签署战略合作的第三年，在过去两年良好合作的基础上，今年中心与永荣股份再次共同组建了“永荣股份锦纶产品开发技术创新联盟”(以下简称“联盟”)，开展了“2023年度永荣股份锦纶产品开发万里行”活动(以下简称“万里行”)。

7月24日至8月26日，中心技术团队与永荣股份的技术服务、市场推广和营销负责人共同组成了联盟工作组，由国家纺织产品开发中心总工程师陈宝建带队，首站从浙江绍兴出发，先后历经浙江、江苏、山西、上海等4省11市，走访16家创新研发型优秀纺织面料企业，品类涵盖休闲、运动、内衣等领域，其中8家为中国纺联产品开发基地企业。





作为中国民用锦纶行业的龙头企业，永荣股份连续5年蝉联中国锦纶民用长丝产量第一，同时其功能性、差别化、定制化锦纶产品的研发与创新也一直走在行业前列。近年来永荣股份在产品的开发拓展中不断努力与完善，开发出了功能产品系列锦康纱、差异化产品系列锦逸纱及低碳绿色生态产品系列锦生纱。这些定制化、差异化、生态可持续的高端产品对于衬衫、裤装、瑜伽、T恤、卫衣、内衣等领域的产品复合功能性提升、低碳环保升级、穿着体验强化等方面提供了明显助益。

今年8月，在去年技术联盟万里行搭建的合作基础之上，为进一步强化鲁泰集团(中国纺联色织产品开发基地&中国纺联印染免烫面料产品开发基地)的产品创新实力，增加鲁泰集团产品开发供应链稳定性，同时拓展永

荣股份产品应用领域、提升品牌知名度，鲁泰集团与永荣股份签署了战略合作协议，双方将建立长效沟通协作机制，共同研发多组分、多功能、定制化的创新产品，强强联合，携手共创未来。

百尺竿头，更进一步，历经3年，永荣股份锦纶产品开发万里行已先后走访50余家企业，跨越祖国大江南北，在运动休闲、内衣家居、羽绒外套等诸多领域实现了应用创新。本次万里行活动虽暂告一段落，但推动企业产品创新研发，提升企业产品研发实力，拓展企业产品创新思路的脚步不会停下，相信此次万里行为参与联盟的企业带来了新鲜的思路与灵感，也期待今年联盟的万里行再创佳绩，硕果满盈。



第三部分

健康之窗



绿动永荣 益起奔跑！ 献礼长乐建县1400周年“永荣杯” 第七届长乐马拉松赛成功举办

11月18日，献礼长乐建县1400周年“永荣杯”第七届长乐马拉松赛在被誉为“海滨邹鲁、文献名邦”的福州长乐开赛。福州市长乐区人民政府副区长陈爱玉，福州市长乐区文化体育和旅游局局长陈仁嵩，永荣控股集团副董事长兼执行总裁杨希龙，永荣控股集团党委书记、监事长陈飞，福建省永荣公益基金会理事长吴梦等领导、嘉宾出席开幕式。

当天下午，近500名长跑爱好者齐聚长乐滨江，随着发令枪鸣枪，蓄势待发的参赛选手们从起点“开拔”，迎着滨海海风向前奔跑。

本届马拉松赛路线起于长乐区滨海路，国道G228，环跑后回到最初的起点。跑者们不但能在沿途欣赏闽江河口国家湿地公园、梅花古城、下沙海滩等长乐秀丽风光，还能深刻

感受到永荣“向绿而行、向新而生”的企业气质与长乐“大爱开明、敢拼会赢”的城市内涵。

本届“永荣杯”长乐马拉松赛设置有10KM健康跑与半程马拉松赛两个项目。赛事组委会提前谋划、周密部署，制定各项工作方案，确保赛事顺利进行。竞赛期间，赛道沿途设有安保、赛道观察点及赛道补给点等，确保比赛的顺利进行。“本届长乐马拉松比赛具有较为完善的赛事医疗保障体系，赛道的起终点有部署医生、护士、救护车，另设有四组移动AED救援。”赛事医疗保障组成员告诉记者，比赛前后，医疗保障组全体成员皆严阵以待，全力为参赛者提供强有力的健康保障。此外，赛事还全程配备志愿者，为选手提供全面专业的服务保障。



本次赛事参赛服亮点十足,采用永荣功能性锦纶-锦康纱®凉感吸排纤维制成,凉感系数Qmax值为0.25,远超国家标准,实现“凉感循环“,持续快速散热,从而使参赛者保持皮肤的凉爽、干燥、舒适,受到众多选手青睐。永荣功能性锦康纱®可应用在多种户外运动领域,除锦康纱®凉感吸排纤维外,具备凉感、抗菌、消醋酸等多种复合功能的锦康纱®亲肤纤维,其织成的面料弹力贴身,在瑜伽服、运动服等领域均有广泛应用。

经过激烈角逐,林响以37分39秒的成绩夺得男子邀请组10KM健康跑第一名,张泽渐以40分18秒的成绩夺得男子青年组10KM健康跑第一名,徐联祥以47分15秒的成绩夺得男子壮年组10KM健康跑第一名,董晶晶以35分21秒的成绩夺得女子组10KM健康跑第一名,卓远以1小时21分34秒的成绩夺得半程马拉松赛第一名。参加互动游戏的市民朋友们也十分投入,现场时不时爆发热烈的加油声和欢呼声。现场收集了五个可回收垃圾,前往“垃圾回家站”换取限量礼品的市民夸赞道:“这是很有意义的活动,让大家亲身体会到垃圾分类是举手之劳,要坚持绿色低碳的生活理念不动摇。”也有市民将随手拍的短视频发在抖音平台,传递快乐,分享喜悦。

我们将永荣“时尚、健康、探索”的企业品牌理念、“安全、绿色、奉献”的企业社会责任

以及“和合共生 守正出新”的企业精神融入到本次赛事当中,旨在倡导绿色环保、全民健身,弘扬体育精神的同时关注社会公益事业。永荣把绿色作为企业高质量发展的底色,本次活动也是我们践行“向绿而行 向新而生”的绿色可持续发展理念的生动实践,希望通过公益健康跑的方式来传递绿色低碳理念,弘扬公益正能量,为长乐建县1400周年献礼。



永荣股份第五届 “羽你同行”羽毛球比赛暨趣味赛圆满收官

近日，由永荣股份(长乐区)总经办与行政部共同组织的第五届“羽你同行”羽毛球赛暨趣味羽毛球赛顺利落下帷幕。本届比赛共分男子单打、女子单打、男子双打、混合双打及趣味羽毛球赛五个比赛项目，共有 30 余名羽毛球爱好者参赛。

赛场上，参赛选手活力四射、身姿矫健、英姿勃发、斗志昂扬，眼里闪烁着拼搏的光芒，滑步、摆臂、挥拍，时而大力扣杀，时而网前截击，展开了一场又一场你来我往的角逐。

大家打得酣畅淋漓，观看的同事则惊心动魄，为自己支持的一方捏了一把汗，每到精彩之处，观众席就会传来“好球”、“漂亮”的呐喊声，现场掌声、欢呼此起彼伏，现场气氛十分热烈。各个团队配合默契、沉着冷静，精湛的球

技与良好的团队协作充分展示了永荣人拼搏向上的精神风貌。

在正式比赛之余，还特别增设了趣味颠球、投球比赛项目，这种自由有趣的游戏项目对于并不擅长打球的同事十分的友好，同事们的技术和情感纽带在轻松的氛围中得以巩固。

经过四天的激烈角逐，时尚服饰研发部的曾桥辉和国际业务部的郑钦玲分别获得了男子单打、女子单打冠军，国际业务部的黄伟男与财务部的周雪婷组成的队伍获得了混合双打的冠军、锦纺丝品管二部的龙乐与信息部的训新组成的队伍获得了男子双打的冠军。

蹴鞠屡过飞鸟上，秋千竞出垂杨里。本次



羽毛球赛旨在鼓励全员健身,进一步加强员工之间的交流交融,提升公司凝聚力、向心力和战斗力。颁奖典礼上,主办方特别邀请了生产部门龙海容总莅临现场,为各位运动健儿颁发奖金并合影留念。

轻羽飞扬,勇攀高峰,挥汗如雨,自信坚强。羽毛球赛场上的尘埃虽已落定,但我们永荣的征程却远远没有结束。它留给我们的不仅仅是荣誉,更是一种态度与品质,希望永荣人能够将体育竞技精神、团队合作精神融入工作生活中,秉承“艰苦奋斗、诚信合作、开放赋能、求知创新、自我批评”的团队精神,让拼搏成为壮志飞扬的动力,让以奋斗者为本的价值观成为科创多彩幸福生活的能量,不断书写人生新的华章!



永荣股份新创厂 举行篮球场启用剪彩仪式

2024年1月10日傍晚,新创厂举行篮球场启用剪彩仪式,这标志着新创厂文体设施迈上了一个新的台阶。此次活动以“跃动新空间,共筑健康梦”为主题,其主要目的在于通过打造全新的体育运动环境和平台,鼓励更多人参与篮球运动,倡导积极健康的生活方式,推动公司全员健身运动的发展。

据悉,篮球场占地约600平方米,设施配备齐全。新创厂代理厂长赵建龙在致辞中表示:“我们希望通过提供优质的体育设施,鼓励员工工作之余积极参与体育运动,塑造健康向上的精神风貌,同时也希望大家在后疫情时代,能够通过运动放松心情,锻炼身体,提高工作效率。”

剪彩仪式活动现场掌声雷动,赵建龙厂长及各部门经理手持金剪,共同为崭新的篮球场剪下了象征启幕的彩带。这一刻,我们见证了公司对员工健康生活、业余休闲的高度关注和切实投入,同时也预示着未来公司将更加注重员工全面发展的企业文化建设。

剪彩仪式结束后,紧接着便进行了一场别开生面的部门篮球友谊赛,各部门员工积极参与,场上球员精彩的得分引得场下众人阵阵

喝彩,充分展现了我司员工积极向上、团结协作的精神风貌。这场篮球赛无疑成为新球场的最佳“揭幕战”,也让我们看到了公司大家庭的热情与活力。即日起新创厂每个季度由各部门组织举办一次篮球比赛,通过定期举行部门间的篮球赛来增进员工之间的交流与合作、提升团队精神,并且有助于提高员工的身体健康和工作积极性。

此次新创篮球场地的落成,不仅丰富了员工的业余生活,提升了员工满意度,更为公司打造了一个充满活力、富有团队精神的企业形象。相信在未来,这片篮球场将成为激发我们潜能、锤炼团队合作的重要阵地,陪伴我们共享汗水与欢乐,一起见证公司的繁荣与发展。



新材料事业部 开展2023年新员工冬季团建活动

忙有所值，闲有所趣。2023年12月22日，伴着冬日暖阳，在这美丽的季节，永盈新材料新员工冬季团建活动在万达广场顺利开展！通过这次团建，让每一位永盈人的“心”与“心”在活动中交流、互融。



团建活动，能进一步增强团队的凝聚力、战斗力，弘扬企业文化，增进相互间的沟通交流。为提振士气、汇聚力，全力奋战第四季度，让我们一起感受这场冬意融融的团建活动吧！

破冰起航、蓄势待发

上午抵达地点，在熟悉场地后，活动进入第一个环节——破冰起航。愉快又轻松的“找零钱”游戏，训练了大家的默契度和敏捷度，在欢笑中拉近了大家的距离。

各秀风采，释放活力

在教练宗实的带领下，同事们先进行准备活动。准备活动结束后，全体人员通过领取不同色彩的带有标识性的马夹进行了团队划



分。随后，各队通过起队名、绘制队旗、制定口号等一系列任务，形成“青春无畏队”“永赢队”“外卖特送队”“蓝精灵”“库洛米大军”“大无畏”6支拥有共同使命感的团队。他们激情澎湃，斗志昂扬。各小队在队长的带领下展示团队合作，面对挑战勇往直前、敢于拼搏，为团队而战，为荣誉而战。

随着洪亮的口号，拉开了活动的序幕。

激烈角逐，精彩集锦

1、合力取水

这是一次对于身体协调的大挑战，需要参赛人员脚踩泡沫板达到指定位置，为队伍带来胜利果实，泡沫板数量有限，活动不便，当自己手足无措的时候，听到队友对于自己的加油呐喊，自己的心也坚定起来。

激情的活动搭配丰盛的午餐更有意义，在一顿丰盛的烤肉午餐放松“充电后，同事们继续投入下午的趣味游戏中。

2、合力筑塔

万丈高楼平地起,有一个好的基础是决定高度的关键,在这个游戏里,队员们化身“建筑工程师”。全队共同参与手持拉绳,合力模块垒筑起来。游戏进行过程中,队员们积极沟通,所有人一起朝着同一个方向使劲,一步一个脚印,最后在各组通力合作之下,顺利的完成了挑战。

3、流程管理

这项挑战非常考验团队之间的配合感,需要队员们对时机的把控和对节奏的带动。在工作中,我们每个人都会遇到很多事件堆在一起,这个时候我们就要发挥我们的节奏能力,有条不紊的完成每一个任务,为团队带来胜利。第一轮一个球,第二轮两个球的设计也代表着我们工作中经常有两个事件冲突的情况发生,我们需要合理安排进行流程管理才能高质量高效的完成领导交办的任务。

4、有轨电车

这是本次活动的最后一个环节,需要所有队员脚绑在一起。在活动开始时每个队员都可以顺利完成游戏,第一轮有一个统一的步调,第二轮只会有一个声音,第三轮没有声音,但随着难度不断增大,困难也变得多起来,需要大家一起来协同前进。就像我们工作中的团队也是如此,需要步调一致,默契配合才可以迈向成功!

凝心聚力,共赢未来

在游戏中共鸣,在团队中配合,在集体中发光发热,在比赛中开动脑筋。一阵阵欢声笑语中,我们的游戏环节就结束啦,经过多轮激烈的角逐,身穿绿色队服的“大无畏队”凭借出众的实力,集体的智慧,成为当之无愧的冠军。比赛第二,友谊第一,永盈的小伙伴们今日收获颇多,在现场,每位同事都全情的投入,游戏过程很累但快乐也是真的!每个人都是团队中重要的一份子,为自己加油,为团队喝彩!

通过此次团建活动,大家不仅放松了身心,缓解了工作压力,更拉近了同事间的距离,让我们成为更棒的团队。相信在未来的工作中,小伙伴们会以更加饱满的热情投身到工作之中,默契协作,共同前行!只有心在一起,才能将团队的力量发挥至最大!一群有意思的人,做一件有意思的事!永盈新材料,有你有我更精彩!



第四部分

皓首穷经



2023中外知名企业四川行投资推介会
暨项目合作协议签署仪式

Well-known Chinese and Foreign Enterprises' Visit to Sichuan 2023 Investment Promotion
Conference and Project Cooperation Agreement Signing Ceremony

永荣控股集团董事长吴华新： 新能源是尼龙企业的第二增长曲线

11月29日至30日，2023中外知名企业四川行(以下简称“四川行”)活动在成都举行。永荣控股集团有限公司(下称：永荣控股)董事长吴华新接受了川观新闻记者专访，他的尼龙新材料产业版图正向四川扩张，从服装到新能源电池，尼龙的想象空间远不止传统纺织行业。

谈合作——

新增70亿投资，在川建设绿色能源化工新材料一体化产业园

尽管首次参加“四川行”活动，但吴华新已是四川的“老朋友”，“近两年至少来了五六次。”就在三个月前，他才到访南充，考察企业在南充的项目进展。

2022年4月，永荣控股在南充投资建设80万吨功能性新材料一体化产业链项目，总投资330亿元。该项目围绕绿色化工产品，以天然气为原材料，生产1,4-丁二醇(简称BDO)，该产品应用十分广泛，可以用于生产衣服的氨纶材料，可降解材料，纯电动汽车的锂电池辅料(NMP)等。

“在各级政府支持下，项目进展非常顺利。”吴华新表示，预计今年年底到明年初，大

规模基建能基本结束，预计明年10月一期项目将投产。

这家来自福建的绿色能源化工新材料龙头企业，把四川作为省外布局的第一站。“我们看中的是四川的天然气资源和绿电资源，这对践行‘双碳’目标，推动绿色能源、新材料



发展,起了很重要的作用。”吴华新坦言,前期公司专门组建了战略团队,跑遍了西南诸省,通过多项条件对比,最终决定落地四川南充。

从纤维厂起家,到涉足新能源,这家企业是突然跨界还是水到渠成?

吴华新解释,新能源新材料都属于化工范畴,近年来企业持续加大科研创新,开发出的尼龙新材料,已在下游有广泛需求。比如玻纤增强尼龙材料具有强度高、耐磨性好、耐腐蚀等优点,在新能源汽车的工程塑料中多有应用。

不过,当前光伏和锂电池产业,均面临产能过剩压力,此时入局,企业有何优势?

“我们会坚持几个原则,一是践行绿色发展,四川的天然气资源和绿电优势,是企业重要的能源保障;二是一体化布局,降低生产成本;三是坚持智能制造,通过高端产品提升议价能力。”吴华新表示,在全球绿色低碳转型背景下,绿色产品会大受欢迎。

四川的产业优势也助力企业一体化布局。吴华新表示,四川的绿色能源产业非常突出,在光伏、锂电行业都形成了较为完善的产业链。“我们来了,也希望起到延链补链强链的作用。别人在做的,我们可能就不做了,别人没做的,我们进行补充,这样对完善整个产业链,会起到比较积极的作用。”

以光伏行业龙头企业为例,“过去四川的

企业用在光伏电池上的封装胶膜(EVA),要从沿海购买,我们可以用天然气资源,生产出乙烯级的EVA胶膜,就能补齐四川光伏产业链中一些紧缺材料的短板,节省企业的运输成本。”吴华新说。

永荣控股还将把产品延伸至锂电池领域,“我们生产的电池正极材料属于第三代技术,性能更好,价格更便宜,能让电动汽车充电速度更快、充满电后跑得更远,目前正抓紧在四川落地。”

吴华新董事长在活动现场

谈行业未来——

瞄准新能源新材料领域,走技术创新和差异化之路

纺织品服装行业是尼龙材料商的重要下游客户,但当前整个行业正面临外贸订单缩减、产能过剩等挑战。据海关总署数据,今年前三季度,全国纺织品服装出口2231.5亿美元,同比下降9.5%。下游行业压力也传导至上游原料厂商。不过,永荣控股却仍然保持了两位数的业绩增长。

“没有做不好的行业,只有不好的企业。”采访中,吴华新分享了企业应对行业周期性压力的秘诀——保持创新和差异化发展。

与其在红海中“内卷”,不如开辟新赛道,挺进新蓝海。当前,一批服装品牌正放弃使用原来的石化产品材料,更加青睐天然和可再生材料。



近年来,永荣控股下属尼龙事业部已瞄准生物基尼龙材料、可再生可降解材料持续升级创新,“比如在服装中添加一些新型催化剂,就能做到可降解,目前公司相关产品的市场占有率已超过40%。这些新产品的价格比传统产品贵一倍,但好的品牌商愿意出这些溢价来解决环保的问题。”吴华新说,目前,欧盟、美国已经对纺织服装回收提出要求,这将促进整个产业链的升级和创新,对企业来说是很好的机会。当前在南充布局的项目,生产的BDO产品,就是解决可降解问题。

新能源行业则是更大的发展机遇。“新能源是尼龙企业的第二增长曲线。”吴华新举

例,以高性能尼龙材料尼龙66为例,该材料可广泛应用于新能源汽车、电子信息、军工等领域,但目前产能仍由国外企业垄断。

“我们正在围绕卡脖子技术持续攻关,未来实现进口替代后,该产品价格有望从目前的4万多元/吨降低至1.5万元/吨左右,随着成本降低,将促进尼龙66在新能源汽车上的工程塑料应用,该产品在国内的市场需求有望增长10倍以上。”吴华新说,公司致力于打造全球绿色能源化工新材料的领先企业,未来公司的新能源电池材料、光伏新材料将各占公司业务的三成以上,传统纺织服装行业的高端产品仅占到两到三成。

英媒盘点2024年 全球能源行业五大趋势

参考消息网1月9日报道英国《金融时报》网站1月4日发表杰米·史密斯的文章,题为《今年主导能源行业的五大趋势》。全文摘编如下:

英国石油公司和挪威国家石油公司取消向纽约州出售大型海上风电项目电力的合同,表明高成本将继续困扰该行业。但这并非意味着全部是“黯淡与沮丧”。然而,作为全球石油和天然气的关键供应地区,中东的氛围仍然严峻。下文详细介绍能源行业在未来一年中的五大新趋势。

一、尽管存在波动,油价应保持稳定

2024年石油市场的开局跌宕起伏。布伦特原油报收于每桶78.25美元,跳涨2美元以上。伊朗的爆炸事件凸显中东地区持续不断的紧张局势。持续存在的地缘政治不确定性——尤其是以色列与 Hamas 冲突有升级的潜在可能——意味着原油价格的波动将持续存在,但大多数分析师认为看跌的基本面将限制价格上涨。

最重要的是全球经济数据乏善可陈。美国石油产量出乎意料地强劲,有助于遏制价格。与此同时,欧佩克+的内斗(如安哥拉上个

月退出该组织)引发对其靠减产来维持油价的能力的质疑。

美国能源信息局预计2024年平均油价约为每桶83美元。

二、并购活动或有更多空间

2023年相继达成一系列巨额石油和天然气交易:埃克森美孚公司与先锋自然资源公司的交易达600亿美元,雪佛龙公司和赫斯公司的交易达530亿美元,西方石油公司和克朗-罗克公司的交易达120亿美元。

对于不断减少的资源竞争——尤其是在高产量的二叠纪盆地——意味着更多交易可能达成,因为各家公司都希望锁定钻探资源。但由于许多大型公司已经采取行动,2024年的交易规模可能会较小。

在美国的大型公司中,康菲石油公司尚未加入派对。壳牌公司和英国石油公司有可能达成“行业地震级”的合并的传言甚嚣尘上,但壳牌公司新任首席执行官韦尔·萨万坚称,从现在起到2025年,重大收购都不是优先事项。

三、尽管面临困难,可再生能源建设仍将持续

2024年,高额的借贷成本、高企的原材料价格和许可方面的挑战将对可再生能源行业造成冲击,但项目的部署将继续创下纪录。

根据国际能源署2023年6月的预测,预计2024年全球将安装超过460吉瓦可再生能源项目,创历史最高纪录。美国能源信息局预测,2024年风能和太阳能的发电量将首次超过燃煤发电量。

太阳能项目将推动全球增长,预计年装机容量将增长7%,而陆上和海上风电项目的新增装机容量将较2023年略有下降。根据国际能源署的数据,大部分新建可再生能源项目将在中国部署,预计中国2024年将占全球新建可再生能源项目总装机容量的55%。

2024年也被认为是清洁氢能源的“成败之年”。根据标普全球大宗商品公司的数据,至少有九个国家已经宣布补贴计划,以促进这种新兴燃料的生产,但成本上涨和需求疲软的信号使该行业充满不确定性。

四、美国产业回归步伐将加快

自2022年签署以来,《通胀削减法案》促使美国投入大量资金宣布新建清洁技术工厂。但是,2024年是我们第一次明确企业如何才能获得该法中所说的利润丰厚的税收抵免,以及宣布的这些工厂是否会真正开始建设。

现在对于美国制造业来说是困难时期。

制造业的繁荣正好碰上供不应求的劳动力市场和高昂的原材料成本。这可能导致工厂延期、资本支出高于预期。美国能否以具有竞争力的成本加紧建设清洁技术工厂将是产业回归计划实施过程中的一个关键问题。

德勤咨询公司预计,随着东海岸各州之间展开更多合作,联邦政府对海上风电供应链建设提供支持,2024年将有18家计划中的风电零部件制造厂开始建设。

德勤称,今年美国国内太阳能模块的生产能力将增加两倍,并有望在这个十年结束前满足需求。不过,供应链上游的生产却迟迟未能跟上。美国首批太阳能电池、太阳能硅片和太阳能硅锭的生产厂预计将于今年晚些时候投产。

五、美国将增强在液化天然气领域主导地位

据分析师初步估计,2023年美国超过卡塔尔和澳大利亚,成为全球最大的液化天然气生产国。彭博社的数据显示,美国全年的液化天然气出口量超过9100万吨。

2024年,美国将加强其在液化天然气市场的控制力。如果一切顺利,美国目前约115亿立方英尺的液化天然气日产能将提高,靠的是2024年投产的两个新项目:一个在得克萨斯州,一个在路易斯安那州。根据清晰观点能

源伙伴公司分析师的说法, 2023年有三个项目达到关键的最终投资决策阶段。2024年可能还会有多达六个项目获得批准, 总产能为每天60亿立方英尺。

但美国的液化天然气产业并非一帆风顺。上个月, 谢里夫·苏基被迫离开特卢里安公司, 凸显一些项目仍在苦苦挣扎。

新能源行业经历深度调整 大浪淘沙后向阳而生

在经历了高歌猛进后, 2023年的新能源行业在不断进行深度调整和产业升级。光伏行业结构性产能过剩, 在技术迭代下正加速优胜劣汰。碳酸锂从供不应求到供过于求, 锂价逐步从“天价”回归合理区间。储能行业更是一路快速生长, 在量价挤压下进入“挤泡沫”阶段。

大浪淘沙, 向阳而生。新能源行业在自我重塑后正迎来曙光, 企业不断降本增效和技术升级, 行业在创新驱动、穿越周期后也将更加有力前行。

光伏行业 技术迭代迎新生

“如果说2023年有行业热词的话, 我想一个可能是‘过剩’, 另一个则是‘降价’。” 中国

光伏行业协会名誉理事长王勃华日前表示。

2023年光伏行业的市场环境出现显著改变。由于光伏市场本身供需关系发生变化, 产能过剩风险加剧, 叠加新老产能迭代, 竞争内卷愈演愈烈。光伏产业链价格更是连续走低, 组件的招投标价格甚至已低于1元/瓦, 企业盈利水平大幅下滑。

相关数据显示, 2023年全球光伏组件产能超过1TW。其中, 中国光伏产能占比超过80%。而今年全球组件需求预测规模为525GW。

随着产能进一步释放, 光伏行业竞争加剧, 迎来深度洗牌。市场压力逐渐传导到整个

产业链,开工率普遍下滑。在光伏产能过剩、组件价格屡创新低的情况下,生产效率低、产能落后的厂商将逐渐被市场淘汰。此外,不少跨界进入光伏领域的企业开始抛售相关项目选择离场。

行业已迎来深度洗牌,未来更需要抱定信心。对此,光伏行业头部企业发出高声疾呼。“光伏行业应该多增加‘我对你的环节支持,你对我的环节支持’,相互有所差异和侧重。相互成全,彼此兼顾,实际上才是最好的商业生态,而不能搞简单地重复建设、盲目的内卷,这些只会让整个行业的生态举步维艰。”通威集团董事局主席刘汉元说。

虽然光伏产业产能过剩,但这恰恰是技术进步的助推器。中金公司首席经济学家彭文生表示:“任何产业不可能在任何时间点都是产能和需求完全匹配,有时会出现产能过剩,但产能过剩所带来的竞争加剧也意味着效率提升,这会推动进一步的创新,新的产品出来以后,需求就会超过新产品的产能,这就是技术进步的路径。”

面对当前的行业形势,光伏企业也积极主动作为,勇于接受挑战。高测股份董事、董事会秘书王目亚在接受《证券日报》记者采访时表示:“针对当前的光伏行业现状,公司持续保持高比例研发投入,聚焦硬脆材料切割环节,从设备、耗材及工艺多维度全方位加大研发投

入,持续创新筑牢技术领先‘护城河’,不断提升产品竞争力。”

尽管进入产业调整期,但我国光伏产业链在各个环节的竞争力都已位居世界前列,也取得了耀眼的成绩。我国在光伏主要生产环节产能的全球占比均超过80%,生产了全球90%以上的多晶硅和约98%的太阳能硅片、85%以上的太阳能电池以及80%以上的光伏组件。

向阳而生,逐“光”而行。在融资收紧的大环境下,叠加BC电池等新技术不断突破,光伏行业大幅度、重复性产能扩张有望告一段落,未来行业新增产能将逐渐向自身具备良好造血能力的龙头及新技术突破较快的企业集中。国内光伏产业发展核心需要通过光储协同发展、多类型能源协作、电力系统顶层设计等克服消纳问题,未来随着国内光伏产业走向高质量发展、全球需求持续高速增长下有望快速实现供需平衡。

低质产能出清 迎高质量发展

与光伏行业类似,因为短时间的供不应求企业一拥而上,使得锂资源进入供过于求的状态,但消费端动力电池和储能电池的增速却不及预期。碳酸锂价格在2023年从60万元/吨的高位下降到最新的10万元/吨左右,行业快速调整让不少企业从“躺着”赚钱到陷入亏损边缘。

行业调整之快让不少新进入者措手不及。有的公司不得不转让“天价”锂矿，有的公司海外锂矿收购也因此搁浅。在碳酸锂价格持续下滑的情况下，上下游企业也在积极应对。诸如赣锋锂业、天齐锂业等公司都在向下游拓展产业链，通过垂直一体化模式实现利润最大化。

综合目前的供需格局来看，2024年碳酸锂价格或仍旧处于下跌态势，这也意味着高成本产能还将被出清。正信期货研究报告显示，根据海外矿山和盐湖的投产计划，明后年将是全球矿山和盐湖放量的大年。预计明年全球碳酸锂供应141.6万吨，较今年增长36.3%。在供给过剩的背景下，后续可能逐步出现价格重心下移，倒逼高成本产能退出的情况。

与光伏和锂资源类似，在新能源行业持续发展的大背景下，运用储能技术提升电网运行安全和稳定性的作用也日益凸显，企业不断上马储能项目，以期快速分得市场红利。2022年被称为“储能行业元年”，而2023年则成为“扩产之年”。

根据全球储能数据库的统计，今年前三季度新型储能新增投运装机规模突破10GW，新增规划建设中的项目规模已达100GW以上，若第四季度能完成10%，年内装机规模将超过40GWh，为去年全年装机水平的3倍。

消费还未大规模开始，产能就已过剩，储能行业在狂奔后快速陷入了低价竞争。目前，储能系统价格已经跌至成本线附近，行业“野蛮生长”没多久就到了“挤泡沫”阶段，产能过剩剩下的价格淘汰赛也再次来临。不过，在储能产品同质化竞争下，市场淘汰的也是低端落后产能。

中关村储能产业技术联盟秘书长刘为向《证券日报》记者表示，今年以来，上游电池级碳酸锂价格持续下跌，传导至下游储能系统，价格一直呈下行态势。11月份，应用于源网侧、2小时磷酸铁锂电池的中标均价已跌破900元/千瓦时，与今年初相比下降47%。

协鑫集团董事长朱共山提到，全行业理性看待价格战之后的行业发展趋势。产能过剩、制造业过剩并不完全是坏事，过剩带来价格下降，带来行业的进步。储能市场将在洗牌之后持续扩容，在高质量发展中迎来景气度的上行。

在政策层面的支持下，产业链中电池等环节的持续降本有望推动储能行业持续增长。

刘为还表示：“随着储能行业蓬勃发展，各地政府纷纷出台配储、参与电力市场机制等一系列政策，这将进一步促进储能行业的发展，加上今年磷酸铁锂电池储能和风电、光伏初始投资成本都大幅下降，为新能源和储

能的进一步大规模发展奠定了坚实基础。”

创新驱动 行业乘风破浪前行

不管是光伏、锂电还是储能，产能过剩后必然会出现市场规律下的优胜劣汰，有技术创新的头部公司将持续发挥领头羊作用，而没有技术加持的公司则将被淘汰出局。

尽管新能源行业经历短期调整，但在还未实现大规模应用之时，这个领域的每个环节都需要不断靠技术创新来穿越产业波动。光伏行业作为新能源以及新兴产业的重要代表，科技创新以及降本增效一直是行业的主旋律。近年来，光伏产业链各环节的技术迭代、生产力升级已成为必然趋势。隆基绿能、通威股份、晶科能源等一大批产业链不同环节的光伏企业通过技术创新和共同协作，使得光伏度电成本十年间下降超85%。

所谓不破不立。新产业的每一次波动背后都在提升技术门槛，都会提升行业发展水平。新技术的出现意味着淘汰旧技术，这是产品升级迭代的成长路径，也倒逼着企业加大创新研发和转型升级。

日前，中央财办有关负责同志在详解2023年中央经济工作会议精神时表示，备受关注的锂电池、光伏、新能源汽车等“新三样”行业近年来发展较快，在国际市场上也具有较强竞争力。要大力支持企业深度拓展国内、国际市场，推动优化行业技术标准，营造良好

竞争环境，实现符合市场规律的优胜劣汰。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示，从全球视角来看，当前新能源行业出现的产能过剩是节点性的，一些企业由于库存及市场份额等原因不得不降价，这无法避免，但这也正是行业洗牌的契机，深度调整后的新能源产业竞争力将进一步增强。

林伯强进一步强调，从长远来看，中国制造业的竞争力位居世界前列，尤其是锂电池、光伏、新能源汽车等产业的产能更是占据世界一半以上，积极拓展海外市场仍是未来制造业发展的必经之路。

可以看到，2023年，以光伏、锂电为代表的新能源“乘风破浪”，而以氢能、钠电等代表的新一轮技术也在不断寻求突破，蓄势发力。

“人类发展的过程实际上是一个‘去碳加氢’的过程，能源应用的演进也是如此。”美锦能源董事、美锦氢能科技董事长姚锦丽在接受《证券日报》记者采访时表示，公司将发挥氢能产业链“链主”带动作用，引领上下游开展绿色物流运输共同降碳。

国家能源局最新数据显示，可再生能源已成为我国保障电力供应的新力量，其装机达到14.5亿千瓦，占全国发电总装机超过50%，历史性超过火电装机。

12月21日召开的2024年全国能源工作会

议强调,2024年要聚焦落实“双碳”目标任务,持续优化调整能源结构,大力提升新能源安全可靠替代水平,加快推进能源绿色低碳转型。

可以说,新能源行业发展成绩斐然,但仍任重道远。展望2024年,在经历了产业调整和升级后,新能源行业也将迎来新一轮蝶变。



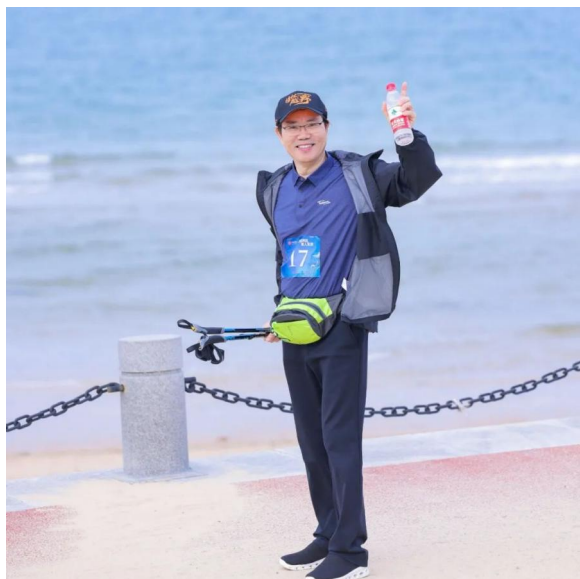
第五部分

良师益友



汪建根：策马扬鞭， 打造全球锦纶民用丝第一品牌

国庆节刚过，福建永荣锦江股份有限公司便传来好消息：第三季度完成目标任务的140%以上，一至三季度累计完成目标任务的120%以上！今年是汪建根来到永荣股份的第七年，这七年来，永荣股份年年盈利，甚至还带动同行实现了良好健康发展。



汪建根参加中国纺联产品开发基地
总裁俱乐部徒步活动

前20年的政府工作经历，从初出茅庐的办事员一路成长为市长，锻造了他做人、识人、用人的能力，而这也是一名优秀管理者应具备的综合素质。之后，他“下海经商”，先后担任桐昆集团执行总裁、总裁，嘉兴中华化工总经理，

以及现在的福建永荣锦江股份有限公司总经理，这个过程又是20年，这段经历充分展示了汪建根作为一名优秀企业家的惊人才华——他带领这三家企业，分别做到了涤纶、香兰素、锦纶市占率和行业出口占比的第一！他拥有了行之有效的企业运营管理理念和提升竞争力的方法，“第一人”称号加身，也让他获奖无数：国家科技进步二等奖、两次荣获中国纺织行业年度创新人物、2021中国纺织服装行业十大年度人物、浙江省科学技术一等奖、浙江省和福建省两个省的优秀企业家、闽都英才……

无论是桐昆集团还是中华化工，抑或是永荣股份，都是各细分领域的龙头企业。那么汪建根为何如此受头部企业的青睐？他又是如何带领永荣股份扭转局面实现一个又一个新发展的？下一步他将带领永荣股份实现怎样的跃升？10月末的一天，《纺织服装周刊》记者飞赴福建长乐，听汪建根讲述他在永荣股份三个三年的点点滴滴，近距离感受他的学识、见识、胆识，从他对行业趋势的认知中获得启迪。

第一个三年

12字方针扭转企业亏损局面

和宁高宁等传奇企业家一样,汪建根也曾受命于危难之际,比如让永荣股份在行业中声名鹊起。

永荣股份是当前全球锦纶民用长丝产能最大的企业之一,拥有68万吨聚酰胺6纤维的生产能力。旗下拥有永荣科技、景丰科技、新创锦纶实业等多家实体企业,已打通从“苯—己内酰胺—尼龙切片—尼龙纤维”上下游产业链。



而在汪建根来永荣股份之前,受国内外经济形势、行业形势等严峻挑战,当时永荣股份上半年经营跌宕起伏。公司董事长吴华新一直在物色新的总经理人选,但一直没有令人满意的。后来有人向他推荐了汪建根,他就以拜访的名义悄悄对汪建根进行了考察。这场两个多小时的交流考察,汪建根知无不言,言无不尽地讲述了自己在桐昆12年的化纤企业管理经验。之后吴华新匆匆回了长乐,没过多久,就向汪建根发出邀请:来永荣股份指导下工作。汪建根利用周末赴约从嘉兴来到了长乐,“会议室坐满了人,从人资、财务到生

产、营销、采购等,很多部门的高管都在,他们一下子列了很多问题问我,我就像应聘者一样一一给出答案,一些我不熟悉的或者我没有接触过的,也给出了我的看法。”汪建根对当时的场面记忆犹新。

这场“指导”工作结束没多久,汪建根接到了吴华新递出的橄榄枝,永荣股份的高管们更是带着吴华新的诚意来到嘉兴。而汪建根对化纤行业也有着某种情怀,于是在2017年6月21日,汪建根正式加入了永荣股份。

尽管之前没接触过锦纶行业,但作为一个老化纤人,汪建根对涉足锦纶丝毫不畏惧,唯一让他心里没谱的是当时永荣股份的运营情况。但是这个问题一直没人给他明确的答案。直到他正式走马上任,才知锦纶行业竞争激烈,内卷十分严重。

在了解实际情况后,汪建根审时度势,在吴华新的支持下,大刀阔斧做了两件事情,半年后企业开始走上了正轨。

第一件事,就是转变经营理念。永荣股份原先的经营理念是“以销定产”,行情好的时候满产,行情不好的时候就减产。汪建根认为,生产是不能停的,做出来就必须去卖,不能说卖不掉就不生产,销售是用以指导生产、调整产品结构的,从而达到产销平衡。为此,他将原来的“以销定产”改为了“以产促销、以销调产、产销平衡”12字经营方针。因为他深知“金丝银丝卖不掉就是废丝”。

第二件事,为行业自律作表率。业内人都知道,锦纶行业长期存在着低价竞争的恶性风气。“一个行业靠低价竞争是走不远的,如果一个企业所处的行业都不健康了,那企业又何谈发展?”汪建根利用他在桐昆股份工作的经验,承担起行业龙头企业的担当与责任,不再低价竞争,维护行业健康发展,自觉做行业秩序的维护者,为行业作出表率。

很快,这一举措的实效就得到了验证。当年11月初,原料CPL价格大幅下跌,按照以往的市场形势,锦纶企业也很快会跟随调低价格。但汪建根通过深思熟虑,提出前20天内绝不跌价。他认为,一个月能挺过2/3的时间,剩下10天时间,即使跌价也不影响大局。到了11月20日这天,汪建根与销售线领导决定,现在原料每吨下跌了800元,那咱们产品顺势每吨下调300元,让产品跌幅小于原料跌幅,这番操作下来,企业不仅没赔反而都实现了盈利,永荣股份当月也获利4700多万元。



2022年,汪建根荣获福建省优秀企业家称号

对于如何买进和卖出,汪建根有着常人不及的“玄学”,他懂行业、懂专业,对于石化衍生品行情的判断以及因此联动而产生的化纤价格涨跌的预测,都有着独到的见解。而这一切都是花费时间、心血得来的。

经过三年的运营,永荣股份连同其他同行的发展逐渐理顺。截至现在,即使三年疫情影响永荣股份也连年都实现持续盈利。对于这样的成绩,汪建根归功于吴华新的信任和同行们的自律。然而正是他宽广的胸怀、谦和大气的人生态度,以及带着“玄学”的核心竞争力,赢得了企业上下以及同行的认可与尊重。

第二个三年

聚焦转型,锁定高端,“三根纱”品牌响当当企业发展慢慢步入正轨后,转眼来到了2020年。在吴华新的挽留下,汪建根开始了他的第二个三年聘期。

在汪建根看来,真正的企业主要做两件事:一是创新创造,二是市场营销。企业一定要创新创造,把自己在产业价值链中的地位提升到高端的利润区中。

凭借多年的工作积累,汪建根分析化纤市场形势后提出不能再做常规产品,要做差异化产品、功能性产品,只有这样企业才能继续保持旺盛的生命力。为此,这个三年,在“12字方针”的基础上,他又提出了“聚焦转型、锁定高端”的生产经营理念。



2023中国国际纺织纱线(秋冬)展览会上,汪建根陪同中国纺织工业联合会会长孙瑞哲(右三)参观永荣股份展位

如何转型?如何锁定高端?汪建根是一个与时俱进的人,他首先想到了要把永荣股份打造成国内锦纶民用丝第一品牌。中国企业一定要创新创造,提升品牌价值。为什么呢?“国际大牌每卖一件衣服,它的品牌都在升值;我们加工企业每生产一件衣服、一根纱,它的设备都在折旧。而且谁说上游产品就不能做品牌呢?”

一次偶然的机会,汪建根参加了一场纤维新品发布会,让他坚定了品牌之路。他为永荣提出了“三根纱”的概念,分别是聚焦功能性的“锦康纱”、聚焦差异化的“锦逸纱”以及聚焦低碳环保理念的“锦生纱”。这三大类纱线囊括了众多各有特色的创新产品。

“锦康纱”实现了锦纶纤维的多功能复合与多规格量产,引领了锦纶纤维高端化、健康化、舒适化、功能性的开发方向;“锦逸纱”的布样布面风格独特而多变,可应用于不同下

游领域;“锦生纱”是锦纶行业节能减排与绿色低碳重点发展的产品。



如今,永荣股份“三根纱”的品牌名号在行业内已是响当当。汪建根介绍,凡是要做产品研发、产品创新的面料商、服装品牌,都会想到“三根纱”。目前永荣股份的销售网络已覆盖国内外主要市场,产品远销东南亚、欧洲、美洲等十几个国家与地区,并与国内外众多上下游著名企业建立了长期战略合作关系。

实际上,锦纶在化纤行业中只是一个小众品种,对于如何能将这样一个小品种做得如此有声有色,汪建根的回答是,心态要开放,在打造自身品牌时,也要为下游品牌的打造助力。

永荣股份连续三年与中国纺织信息中心合作举办锦纶面料设计大赛,大大激发了产业链上下游企业开发锦纶产品的动力与活力,联合开展“品牌万里行”活动,进一步促进了高端锦纶的终端应用和商业价值转化。此举不仅拓宽了永荣股份“三根纱”的品牌知名

度,更给下游的产品开发带来了灵感与实际效益,可谓多方受益。

汪建根的开放心态,不仅体现在拓展市场上,在内部管理上,他更是放权。“我只关注两个环节,一个是进,一个是出。进,就是主原料的采购,出,就是销售。只要把这两个环节把住了,企业运营就不会有大问题。”



永荣股份董事长吴华新(右)为汪建根颁奖

企业要保持旺盛的生命力,离不开持续的创新,然而创新是有代价的。在汪建根看来,企业领导者如果不能承担这个成本,不愿接受失败,那创新就难以为继。在永荣股份,参与研发的人不用担心成本,不用担心考核不合格的问题,因为汪建根给员工创造的是一种宽松机制,只要研发出市场接受的新产品,公司就会给予重奖。在这样的氛围下,很多生产线都主动请战要求开发新产品。这也保障了公司每年都有5—10款新品面世。

汪建根还特别重视启用年轻人、放权年轻人,给予他们成长的平台。选对人是经营的

关键,自汪建根入职以来,公司人员没有大的调整,而在他的培养下,原先的年轻员工都逐渐成长为企业的高管、厂长、项目带头人。

对客户的重视,也是永荣股份收获市场的一大秘籍。“以客户为中心,以奋斗者为本,与合作者共享”,这是永荣股份的核心价值观。在汪建根的带领下,永荣股份建立了“以产品、技术、系统解决方案服务”的“铁三角”综合能力系统,为最具价值的客户提供更高级别的服务。如今,洞察先机的汪建根对如何服务客户又有了新想法,相信很快就能推广开来。

第三个三年

借力资本市场,剑指全球品牌

目前,永荣股份的锦纶出口占全国的35%,今年出口更是可能超过7万吨,这已是一家中型锦纶企业一年的生产量。“下一步的目标是向10万吨冲刺。”



汪建根非常注重与面料、服装品牌的合作

在汪建根看来,永荣股份下一步的发展,不能只靠企业自身,而是要进入资本市场,靠资本积累去实现更大的梦想。“只有进入资本市场才能有实力去参股或者兼并和永荣股份战略方向一致的上下游企业,从而扩张市场版图,打造‘全球锦纶民用丝第一品牌’。”

即便目前取得了骄人的成绩,汪建根也有不少苦恼。多年来,汪建根始终坚持倡导行业自律,但无奈行业仍然存在内卷现象。“想为行业做点事,理想很丰满,但现实很骨感。”此外,锦纶行业创新能力整体不足,亟待加大

战略定位、工艺技术、生产管理、技改升级等相关配套,缩小与国际的差距。他还呼吁媒体要多宣传化纤行业、锦纶行业,要让社会、大众真正了解这个新型材料行业,为行业争取更多要素保障。

一生二,二生三,三生万物。三年又三年,对于如今的工作,汪建根坦言并不觉累,反而很愉快,这背后是汪建根对企业未来发展的自信。相信在他的带领下,永荣股份实现“全球锦纶民用丝第一品牌”的梦想指日可待。

稻盛和夫:越是优秀人才,越要看这5个基本素质

一、比能力重要百倍的,是均衡的人格

所谓“均衡的人格”,一方面,对待事情都要问一个“为什么?”讲究逻辑和理性,彻底追求和探明事情的真相。另一方面,又要富于人情味,与任何人都能友好相处。

仅凭卓越的分析能力和理性的行动能力,并不能获得周围人由衷的协助。反过来,只是被大家公认的老好人,也不能有力地推进工作。

为了把工作做得有声有色,在具备科家的合理性的同时,还必须兼备人格魅力,让人

们心甘情愿为你赴汤蹈火。

换言之,科学严谨的理性与丰富活跃的感性缺一不可,且两者皆不可有所偏颇,必须保持均衡。

我是化学专业毕业,又曾从事陶瓷产品研发,因此在思考问题时,总是会不自觉地偏向于科学严谨的理性方向。

以前,不管遇到什么事,我总是爱较真儿,试图以科学和理性来解释和处理一切。

但就如上文所述,在学生时代,我这个“学霸”通过和朋友一起玩乐,对于“理想化人格”的

另一方面有了管中窥豹的了解。

这让我领会到，科学严谨的理性思维固然必要，但丰富活跃的感性思维亦不可缺。对企业家而言，必须两者兼备。

以前，出去跑客户的业务员回来向我报告当日的情况时，如果说话不合逻辑：“哎呀，社长。这事很难办，我也是一头雾水，莫名其妙。”我会立即予以严厉训斥。

我经常谈及形而上学及精神领域的内容，可一旦涉及公司经营、业务活动及研究开发，却不能容忍任何违背科学理性的言论。

对于“莫名其妙”这个词，我是很排斥的。企业活动的所有问题，都必须通过严谨而理性的逻辑来证明。如果不能证明，便无从解决。

所以，诸如“一头雾水”“莫名其妙”之类的措辞，是极为不负责和不可取的。

所以，以前开会时，我经常会对员工大声怒喝：“说什么蠢话！没有什么不能用科学道理来解决的。”

以科学理性的角度思考的人，不管遇到什么事，都爱较真儿，不探明道理誓不罢休。

在大家眼中，这类人对于精神世界往往非常抵触：“什么死后世界，什么神佛天界，这种怪力乱神的东西怎么能相信呢？无法证明和解释的东西，我一概不信。”

而我则不同。一旦涉及工作和研究领域，我便是个彻头彻尾的理性主义者，绝对不能容

忍所谓的“不可思议现象”。可一旦从公司的工作中抽身，我却是个佛教和精神世界的信徒。

完全矛盾的两种人性，一旦失去平衡，便会产生问题。有的人埋头钻研佛法，倾向于形而上学及宗教的领域，最后把这样的思维带到了企业经营中。

据说有的经营顾问会推崇极端的博爱主义，在我看来，这非常荒唐。虽然在我的企业经营理论中，也强调利他的重要性，但那是以严谨的现实合理性为基础的。

在“商战”中，经营者要当个彻头彻尾的理性主义者，在其他时候，则要奉行浪漫主义，了解形而上学的领域。只有两者兼具，不偏不倚，才能成为一流的企业家。

二、化繁为简的思维方式

我们往往有一种倾向，就是把事情考虑得过于复杂。但是，为了把握事物的本质，有必要把复杂现象简单化。

把事情看得越简单，就越接近事物的本来面目，也就是说，越接近真理。

例如，看起来很复杂的经营，说到底，只不过是彻底追求“销售最大化和经费最小化”这样一个简单的原则而已。

京瓷的“单位时间核算制度”，其基础就是“把事情简单化”这种思维方式。尽力去把复杂现象简单化，这种思维方式，这一考虑问题的出发点非常重要。

我是技术人员出身,习惯于“进行实验、观察现象、探究真理”的流程。要想获得新发明或新发现,就必须把复杂的实验现象简单化,否则便会陷入迷局。以数学为例,变量越多越复杂,就越难求解。

所谓“把复杂的现象简单化”,其实就是探究其产生的本源。

在我看来,“把复杂的现象简单化”是一种近乎直觉的分析能力。对于理工科出身的研究人员而言,更是不可或缺。

纵观历史上的发明家和科学家,往往都具备化繁为简的能力,比如我们熟悉的爱迪生。

我本人也非常重视这种能力。有的人却喜欢把复杂的问题进一步复杂化。开会时,他们会强调“我要讲的内容非常复杂”,让人很头痛。

我还发现,越是有学问的人,似乎越是有这种倾向。如果简单说明,就体现不出自己的高深,为了证明自己学识渊博,故意把话说得错综复杂、晦涩难懂。

在我看来,这样的人往往自己也是一知半解,算不上是真才学。

只有把复杂事物解释得浅显易懂的人,才是真正的智者。因此,我一直不断努力,试图做到“把复杂的问题简单化”。

三、优秀的人才,必须具备的“三个力”

四、经营必需的三个力中的第一个,就是

经营者自身的实力。也就是说,经营者本身具备实施经营12条的能力是成功经营企业的必要条件。

五、所以,卓越的人才必须具备的第一个力是实力,即自力。

六、当有人问:“你是否具备经营者的实力”时,如果你能回答“我能忠实地遵守、践行经营十二条的所有条目”,那么你就是个拥有相当实力的经营者。

七、第二个力是他力,也就是与自己同心同德、共同经营企业的人,尤其是自己的副手、左膀右臂等合作伙伴的力量。经营者必须获得这种他力。

八、基于这种初衷,我想出了“阿米巴经营”这一管理模式。为了让伙伴能够体会我的心情,体会掌管经营之舵的痛苦,我只好让他们负责某个部门,取得与我相同的经验。在这一思想的主导下,我开始实施阿米巴经营。

九、归根究底,阿米巴经营的目的是为了培养合作伙伴,使他们能够体会经营者的心情;是为了得到能与我共同经营企业的人才。

十、于是,我还制定了分部门独立核算制度,把部门经营委托给各部门负责人,从而培养真正能成为自己经营伙伴的人才。

十一、就这样,我在事事躬亲、大包大揽的过程中,摆脱了分身乏术的痛苦。

十二、这使我得出一个结论:“自力”是有

限的,人绝不是靠自己一个人活在世上。

十三、人活在这个世上,必须得到他人的支持,同样,在企业经营中,经营者单靠一人独立难支,还需要有与自己共同分担经营的伙伴。

十四、所以,拥有实力的经营者在赢得并不断增加全心全意支持自己的合作伙伴的同时,必须赢得员工不遗余力的协助,才能把企业经营得有声有色。

十五、第三个力也是他力。

十六、不过这个他力与方才的他力不同,并非人类之力。我们要让伟大的宇宙之力、自然之力成为支持我们的好帮手。只要拥有这种力量,就能获得幸运,也就意味着命运将扭转至好的方向。

十七、这些话听起来似乎神秘而深奥,像在宣扬“有神论”,然而我常对大家这么说。我经常给大家讲述《了凡四训》中关于改变命运的故事。

十八、思善行善,命运就会好转,而念恶作恶,命运就会走向衰落。我一直反复强调“种善因,得善果;种恶因,遭恶报”——这是因果法则,也是宇宙的不二真理。

十九、只要遵循这一法则,思善行善,就会得到好的结果,伟大的宇宙之力与自然之力也将站在自己这一边。

二十、企业经营的第三个关键之力虽然

和第二个力一样是他力,却非人类之力,而是宇宙、自然之力。我们必须得到这种力量的支持,获得幸运的眷顾,而幸运来自努力。

二十一、如果缺乏这三个力,就不算是一个优秀的人才。

四、没有强烈的愿望,就称不上是人才

不管是创业者还是第二代经营者或者是优秀的人才,想把公司经营成什么样子,这样的愿望非常重要。

就是说,“胸中怀有强烈的愿望”,怀抱“渗透至潜意识的强烈而持久的愿望”比什么都重要。

这种愿望不是那种“如果能这样就好了”的随便想想,而是“无论如何想做成那样”“哪怕天上下刀子,也要干成那样”的强烈愿望。

我在京都市中京区西之京原町借用宫本电机的仓库创办京瓷公司时,对经营根本一窍不通。

但我还是对仅有的27名员工们宣布,“我们首先要成为原町第一”。

当时,经过西大路街进入我们公司的那个路口旁,就有一家很大的汽车部件锻造工厂。

他们从早到晚,日夜不停地把钢铁锻造成型,锻造机械不停运转,火花四溅,发出“咚咚”的声音。

我们公司是新成立的,所以同样也是夜

以继日地拼命努力,每当我深夜路过时,总是看到这家工厂还在生产。

坦率地说,那时候我就已经感受到,即使只是要实现成为“原町第一”的目标,也绝不是一件简单的事情。

但我仍然向大家全情诉说,我们成为原町第一后,要“成为西之京第一”,还要“成为中京区第一,京都市第一”,“成为京都市第一后,还要成为日本第一。成为日本第一后,还要成为世界第一”。

这才是愿望。我每天都在思考如何实现自己的愿望。

当然,并不是含糊笼统地想着要成为世界第一,而是思考,“要成为世界第一,现在的工作就要这么去做,做成这样”。没有具体的措施是不行的。

接下来,要把这种愿望提升到“无论如何都想做成那样”的强烈愿望。不能为自己寻找“虽然这么想,但现在经济不好,所以无法实现”之类的借口。

我想对大家说,不管天上下刀子也好,下雪也好,下雨也好,如果真的想实现愿望就不要找借口。

所谓愿望,绝不是那种“只要一切顺利,希望能做到那种程度”的浅薄的愿望。

从根本上说,所谓愿望,就是自己的“意志”,就是“想干到那种程度”的强烈“意志”。

说得极端一点,所谓经营,完全是由当事人的意志所决定的。

因此,如果意志不够坚定,就无法从事经营。

如果领导者胸怀“想干成那样,无论如何都想干成那样”的意志,那就能心想事成。

对于经营者而言,必须具备“不管发生什么,也要以自己强烈的意志去达成目标”的执着。

要做到这一点,仅仅靠争强好胜、性格强硬是不行的。我其实很胆小,但正因为惧怕失败所以才拼命努力,这恐怕反而成了好事。

五、优秀的人才,一定要“三观相合”

一个人不符合企业价值观,不代表他不合社会的价值观,你不能说他人品不好,只是和公司的价值观不相符。

所以用人,首先看他是否符合社会价值观,人品好不好。其次是看是否符合公司的价值观,和公司是不是一路的。

所以人才的最重要条件之一是“人品”。

我认为,还是应该选心地善良,能维持一贯正直作风,而且认真工作的人才能算得上人才。

俗语说:“仁乃人之心,义乃人之道。”

就是说,应该选出具有“仁”、“义”、“诚实”的人才行。就算在才能上有点不足,不能两全其美,我认为还是应该选品德高尚的人。

如果欠缺“诚实”、“公平”、“公正”等人格品质,却拥有很强的能力,很可能没有注意到,其实

有时候自己是被才能耍着玩,变成只知道表现自己的才华,完全不顾周遭的人。

事实上,必须等到具有能够搭配其才能的人格出现,才能称得上“懂得使用才华的人”。

其次,人才必须具备的条件是,能够倾听别人的话,不只是听有才能、有智慧的人说的话,必须是能集合众人智慧,然后用来作决策。这样的人才行。

另外,对人很好、部下喜欢跟随,但是却做不好工作的人,我不会选他。

所谓的经营者,还是得硬点才行。

坚硬的人多少比较冷漠,因此必须提醒他“光会做事还不够”,还要加强学习。接下来再说一下关如何培养人才的问题。

首先一定要在优秀人才和你之间,建立坚如磐石一般的信赖关系。

问题是,如果你不能先信任他们,对方就不可能信任你。

再说,如果你想判断对方的人格特质或可信赖度,双方也一定要先做到彼此认定对方的人格,互相信赖,才有办法进一步深谈下去。

其次,如果发现对方会计知识不足,就可以要求他,“从现在起,到会计学校上两个月课吧!”

接着,要令对方与你有相符的三观,并从事能够提升人格品质的学习。

如此一来,他就能够在人生哲学上和你具

有共识,双方建立信赖关系,此时就可以把重要的工作交给他去做。

如果就像前面说的,你选的是作风坚硬的人,如果他也能守住你一手创建的公司,虽然不多但业绩也成长了一点,那不妨就这点给予他好的评价,你一定要感到满意才行。

千万不可以说他“愚钝”或讲出抱怨的话。因为对方是采用和你同样的基准,努力让公司更进步和发展,并且他是可以改进和进步的。

总之,一般来说企业家都是很有才华、能干而且能创造业绩的人,因此就会常常只注意到能创造利润的人。

我认为这是不对的。当然,人才也需要有才能才行。

但是,真正的领导者要能够深思熟虑,守护公司集团,并且用公平无私的心判断事物。还有,不可以看错人。

要优先就“人物”的角度来选人才,然后将所选出来的人培育成优秀的副手或者管理者,这样才是正确的做法。

以上就是优秀人才的五个基本素质。均衡的人格,是一个人的弹性度;化繁为简的思考方式,是一个人的顶层思维;三个力,是一个人持续做好事业的基础;强烈的愿望,是奋斗的源动力;正确的三观和人品,是一个人的底色。

第六部分

绩效总监



今后, 我们都要学会打硬仗了!

当前, 各行各业越来越卷, 如何更好地生存下去是众多企业面临的课题。内卷越来越多就意味着硬仗越来越多, 过去打一场胜仗不是什么难事, 现在打一场硬仗时间会很漫长。现在环境变化, 市场波动剧烈, 以前相对稳定的增长模式, 正在被各种不确定性蚕食, 硬仗越来越多, 胜仗越来越难打。我们如何能够在当前不确定的经济形势下更好地生存下去?我想从以下五个方面跟大家做分享。

一、在定力上, 找到对的事并做好基本功

找对事情练好基本功是成功的关键。

晚清时期曾国藩说过, 天下事只在人为, 到山穷水尽时自有路走。我们一定要做好基本功, 这样才能面对大的变局、动荡的环境依然能够有作为, 依然能够走出自己的一条路来。我们要始终保持永荣在管理、文化、组织上的先进性, 要开放、包容、创新, 做到艰苦奋斗、诚信合作、开放赋能、求知创新、自我批评, 我们要不断地反省自己, 这样才能做得好。现在也到了关键时刻, 定力上一一定要找到对的事情, 做好基本功。大家做项目、做经营, 各事业部、各中心部门都要做好基本功, 在管理上、职能上保持最优状态, 始终坚持好我们“以客户为中心、以奋斗者为本、与合作者共享”的核心

价值观, 即使到山穷水尽时也会自有路走。

二、在思想上, 要上下同欲、高度统一

打胜仗, 靠的是团队, 而不是个人。只有团队上下同欲, 团结一心, 才能打好胜仗。我希望每个永荣人勇于承担责任, 为了打胜仗, 都愿意挺身而出, 领导者要懂得把员工的主动性调动起来。团队有着共同的目标愿景, 形成利益共同体, 所有人都有着使命必达的信念, 以结果为导向, 将个人的梦想与团队的目标结合起来, 形成强大的凝聚力, 这样的团队才有战斗力。

聚焦才有力量, 才能打胜仗。一是要有取舍, 在战略决策上, 我们必须聚焦在能够产生重要价值的事情上。资源是有限的, 好钢要用在刀刃上。集中资源, 投入在关键事情上, 做深、打透, 才能取得胜利。二是要专注, 我们必须极度专注执行过程的每个细节, 结果导向、执行到位、死磕到底, 不拿结果誓不罢休。三是要长期主义, 短期主义与投机取巧是打不了硬仗的, 要打赢硬仗, 就一定要聚焦在长期价值上, 坚持做对的事情, 要有耐心, 踏实地练好基本功, 不断提升团队战斗力。

三、在心态上, 要有王者之心

无论做什么事情, 大家一定要有做第一

的决心。要做到最好，做出价值，要时常要反问自己，“我做的事情对别人有没有价值？能不能解决别人的问题？对部门、对公司有没有贡献？”做后勤的要有“利他”之心，全心全意地给前线提供支持，做前线业务的，就要把“客户第一”的理念深深地刻在脑子里、落实到实践中，切切实实为客户解决问题。一件事并不是做完就够了，而是一定要做好，要拿到优秀的结果。人是有惰性的，很容易产生差不多的心态，觉得99.9%和100%没有差别。但看似只差了一点，其实不然。一定要以满分的心态要求自己。

领导干部要以身作则。“兵熊熊一个，将熊熊一窝”，领导是什么样子，团队就是什么样子。打硬仗时，领导干部一定要以身作则，身先士卒。是“你给我上”，还是“你跟我上”，两者之间有本质的区别。只有以身作则，才能赢得团队的认同，才能使众人行，才能实现个人与团队的共成长。

四、在行动上，要能躬身入局

“躬身入局”就是我们要全身心地投入到所从事的事业中，只有真正投入到工作中，我们才能够不断地学习、成长，最终实现自己的价值。 $1.01^{365}=37.78$ ， $0.99^{365}=0.0255$ ，积跬步以至千里，积懈怠以致深渊。办公室将军，一定会和市场、客户、自己的团队脱节，是不可能打胜仗的。作为管理者，不躬身入局，根本不知道基层遇到的困难，也看不清一线的

真实情况，很容易做出错误的决策。作为管理者，必须深入一线，要在能出结果的那个地方，深挖每个细节，挖的得越仔细，就越有可能产生理想的结果。

五、在评估上，管理者要能达到3个标准

第一个标准是绩效为先，没有绩效，就无法生存。在过去，我们常听到“我虽然没有功劳，但是我也有苦劳”，从经营层面来看，没有结果的付出是没有任何意义的，苦劳就是无效劳动，无效劳动是一种浪费，苦劳产生不了绩效，只有功劳才会产生绩效。

第二个标准是文化的传承，要想打赢硬仗，就要有打赢硬仗的文化。通过文化来统一思想，让大家能够自驱，能够力出一孔。作为管理者，要相信公司的文化，同时做好传承，以文化影响、带动到你的团队。

第三个标准是培养团队，不懂得培养团队的管理者，不是一个合格的管理者，管理者的价值就体现在带出一批能征善战的狼性团队。

除了胜利，我们别无他法。我们要用我们的智慧、我们的勇气、我们的力量去争取每一次的胜利。让我们以开拓进取、争先创优的锐气，攻坚克难、奋勇争先的豪气，蓬勃向上、奋发有为的朝气，披荆斩棘、勇往直前，去赢取更大的胜利！

打胜仗，拿结果——论领导力之影响力

远古时期，黄帝和炎帝的部落联盟打败了蚩尤部落，被认为是华夏民族的共同祖先；大禹治水，三过家门而不入，终于治理好了水患，为民造福，受舜禅让，成为部落联盟首领；汉高祖刘邦，起自泗水亭长，奋战七年，攻灭了强秦与西楚霸王项羽，开启大汉四百年基业；唐太宗李世民，年轻时东征西讨，为大唐王朝的建立与稳固立下了汗马功劳，继承皇位后，选贤任能、励精图治，开创了“贞观之治”，成就了中国古代政治外交影响力的顶峰，万国来朝...中国历史上取得辉煌成就的领袖数不胜数，无论是新王朝的建立，还是治理水患等伟大的政绩，他们之所以能够被人民所爱戴、被历史所铭记，因为都有一个共同点，那就是——打胜仗！因为历史是由胜利者书写的。

一个组织、一个个体的影响力，也主要是通过胜利建立起来的。只有持续不断地打胜仗、拿结果，才能从胜利走向胜利，不断提升影响力。

一、影响力概述

百度百科上说，影响力是用一种别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。影响力又被解释为战略影响、印象管理、善于表现的能力、目标的说服力以及合作促成的影响力等。

二、影响力的来源

著名的《影响力》（作者罗伯特·西奥迪尼）一书中对影响力的来源总结了六大因素：社会认同、权威、吸引力、稀缺性、互惠和一致性。我认为归纳更好的影响力的来源，一般分为权力性影响力和非权力性影响力，个人比较认同。

权力性影响力，是指基于法律、职位、武力等获得的影响力，一般具有强制性，通过外力发挥作用，比如官方权力、组织权力、金融势力等，通过分配资源或决定发展方向等权力施加影响力。

通俗地讲，权力性影响力一般与职位有



关,有强制力做后盾,使人产生“不得不从”的感觉。

非权力性影响力,是与权力性影响力相对的一类,是指基于品格、才能、知识、情感等因素获得的影响力,通过人格魅力、感召力、相互信赖而施加影响。

非权力性影响力,才是我们需要重点培养和提升的。

三、具备优秀影响力的表现

1、动机管理。领导者要对被领导者的需求、动机、意愿等心理了如指掌、洞若观火,了解每个人的内心活动以及形成原因。

2、利益管理。把一切工作活动都理解成交换,有交换就会有利益、有立场,优秀的领导者对各种利益都有清晰的认识,明确各方利益的边界。

3、关系管理。能够与被领导者建立各种正式的、非正式的关系,并对各种关系进行有效的管理。

4、沟通管理。领导者与被领导沟通的方式、方法、技巧。

四、如何培养和提升影响力

1、持续地学习、提升。多学习、多经历,“要给人一碗水,自己要先有一桶水”,一个人之所以能够影响到其他人,一定是他处在比别人高一层级的维度上,高维兼容低维,你能理解他的思想、他的语言、他的情绪、他的行

为,你就能影响他。

2、拥有良好的形象。从仪容仪表、衣着谈吐、行为举止等各方面树立自己的形象品牌。为什么房产中介、银行职员、军警等公职人员都会穿职业装?因为这样会让他们看上去更专业,从而让他人更加的信赖。

3、学会真诚赞美。人都希望被认可,没有人愿意和一个整天批评自己的人在一起,否定、打击让人无法正确地认清自己,还会失去努力奋斗的激情。相反,“欲取先予”,要让别人认可你、追随你、受你影响,就要学会发现他的优点并加以真诚的赞美。

4、在不断帮助别人的过程中建立自己的影响力。本着“利他”之心,帮助别人解决问题,可以帮你建立良好的人际关系,并提升你的影响力。

古典名著《道德经》是一本讲授如何做领导、做管理的书,里面将领导者划分了四个层次:“太上,不知有之;其次,亲而誉之;其次,畏之;其次,侮之。信不足焉,有不信焉。悠兮,其贵言。功成事遂,百姓皆谓我自然”。意思是说,最高级的领袖,大家都感觉不到他的存在;低一个等级的领导,大家都想和他亲近并称赞颂扬他;再次一级的领导,大家都因为他的强权而畏惧他;最次的管理者,大家都侮辱轻慢他。因为他不讲信用,所以大家都不相信他。“贵言”即少发号施令。你在第几层?

第七部分

欣欣向荣



应变于新 提质增效

先进奋斗集体



金融服务事业部永昌小贷业务部



新材料事业部财务部



永荣股份公司工程管理部



永荣股份公司锦纺丝五部



永荣股份公司煤炭采购部



永荣股份公司销售管理部



永荣科技公司HSE部



永荣科技公司环己酮分厂



永荣科技公司氢氨分厂



战略投资中心战略投资部

集团合伙人



李军

永荣控股集团副总裁
兼战略投资中心总经理



党万忠

人力资源中心副总经理
兼人力资源部经理



柳丽钦

永荣股份公司金融总监
兼资金部经理



王辉

永荣股份公司
纺丝福建大区经理



聂耀辉

永荣股份公司
纺丝制造部经理



丁宗胜

永荣股份公司
纺丝江苏大区经理



杨静

永荣股份公司
供应链计划部经理



张泽渐

永荣科技公司
HSE部高级经理

EVERSUN

应变于新 提质增效

十大优秀管理者



十大营销标兵



十大创新标兵



EVERSUN

应变于新 提质增效

最美奋斗者



EVERSUN

应变于新 提质增效

最美奋斗者



EVERSUN

应变于新 提质增效

最美奋斗者



EVERSUN

应变于新 提质增效

最美奋斗者



EVERSUN

应变于新 提质增效

最美奋斗者



余冠华
港口服务事业部



余霜
新材料事业部



张俊
新材料事业部



余盛强
新材料事业部



古占晴
能源化工销售事业部



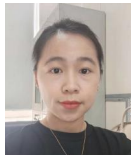
于悦希
能源化工销售事业部



张辉
金融服务事业部



陈建玲
金融服务事业部



黄虹
港口服务事业部



张欢
新材料事业部



张津海
新材料事业部



赵情男
新材料事业部



何艳春
能源化工销售事业部



孙吴娜
能源化工销售事业部



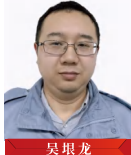
黄宇豪
金融服务事业部



李佳琳
金融服务事业部



陈晓静
芳烃事业部



吴垠龙
新材料事业部



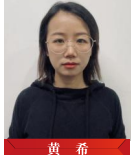
刘小飞
新材料事业部



兰梅
新材料事业部



陈晓虹
能源化工销售事业部



黄希
能源化工销售事业部



苏胜男
金融服务事业部



任勇军
金融服务事业部



冯胜男
新材料事业部



王丽
新材料事业部



周北东
新材料事业部



陈威夫
能源化工销售事业部



王君
能源化工销售事业部



江心悦
能源化工销售事业部



杨景彦
金融服务事业部



陈新钢
金融服务事业部

应变于新 提质增效

最佳新人奖



EVERSUN

榜样的力量

永荣股份陈为祖： 不积跬步无以至千里 不积小流无以成江海

陈为祖，自2013年3月加入永荣股份以来，一直致力于新工厂的建设工作。他不断在长乐、莆田、漳州等地辗转奔波，为公司开拓新领域，始终以永荣先锋队的形象积极奋斗。2015年，莆田聚合厂建成后，他回到长乐，继续在数字化信息部为公司贡献力量。他的足迹遍布长乐地区的每个工厂角落，从简单的网线连接，到复杂的信息系统问题解决，他都亲力亲为，处理得妥善无误。2019年年度获得“先进个人”荣誉，积极参与公司提案改善、降本增效，近三年累计为公司创造效益15万元。结合太原战役的启示“纵横捭阖、步步为营”，陈为祖积极践行“以客户为中心、以奋斗者为本，与合作者共享”的企业价值观。他通过磨砺自己，充分利用先进的信息技术和供应商资源，为各部门赋能，实现降本增效。

“以客户为中心”，陈为祖在2015年至2016年期间，参与全集团资产管理系统项目建设。他为资产管理员提供了高效、准确和自动化的工具和功能，帮助他们更好地管理和利用

资产，节省了时间和精力，提高了工作效率。他全程参与项目的规划、实施，完成需求报告编制、系统测试、人员培训和组织安排系统上线等工作。他还编制了《资产管理系统运行维护办法》、《资产管理系统操作手册》，完善了资产管理制度，并规范了IT类资产日常管理方面的操作及流程，减少管理员系统操作工作量50%，使资产系统整体审批流程效率提高了30%。

“以奋斗者为本”，陈为祖始终坚持在一线艰苦奋斗。在日常工作中，他深入生产车间，为公司项目开展提供网络及IT技术支持。2016年，他临危受命负责景丰自动化虚拟机项目实施。他通过自学虚拟化技术，加班加点，使得实



施工期由15天缩减至7天。结合太原战役启示“后方强保障，前方打胜仗”，他还主导了景丰加弹三、四期、锦江加弹一期、锦江纺丝五期、以及目前正在建的景丰纺丝二期、锦逸厂区等多个项目的网络规划及建设工作，为项目的正常推进提供了有力的网络后勤保障。

“与合作者共享”，陈为祖在面对难推进的项目时，充分利用先进的信息技术和供应商资源进行攻坚克难。例如在2022年锦江展厅建设中，因疫情影响导致工期延迟。他与供应商沟通协商，提前将服务器设备寄到现场，通过远程提前部署相关软件，减少了后期设备调

试时间。同年，在景丰工控系统数据备份项目实施过程中，他与供应商经过多次研究、测试，成功部署还原服务器，减少了系统故障切换时间，从而减少了对生产系统的影响。这一创新实践得到了生产部门以及供应商的一致认可。

陈为祖深知，不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。在永荣的十年历程中，他坚守如一，无论身处何地，无论担任何事，他都以踏实稳健的步伐，一步一个脚印地走。正是这种稳扎稳打的精神，让他能够走得更远，做得更好。

永荣股份 商务品牌合作部宋川的成长之路

在永荣股份商务品牌合作部，有一位行业颇具美誉的人物——宋川。自2019年加入了公司以来，他以卓越的专业精神和执着的工作态度，在品牌推广领域取得了有目共睹成就。他的才华和努力不仅赢得了同事们的赞誉，也为公司的品牌拓展树立了鲜明的旗帜。

艰辛与拼搏

宋川的成长历程中充满了艰辛与拼搏，他以不屈的热情和坚定的信念，为了更好地了解品牌需求及供应链情况，自驾超过16万公

里，足迹遍布祖国大地的7省1市。在这漫长的旅程中，他深入各产业集群，从源头做起，精细调研，与织造厂商面对面交流，最终成功开发了30余家品牌织造。这一数字的背后，是他对职业的热爱和对成功的渴望。与此同时，他还与20多个品牌建立了稳定的合作关系，这一成就更是他事业追求的见证。

合作与创新

当安踏提出联合开发水冷二代产品的需求时，宋川作为永荣股份的一名出色员工，勇敢地

肩负起了串联品牌、织造、公司内部各部门的重任。他与研发、生产等部门的同事紧密合作，共同首创了扁平带凹槽截面，这一创新设计为产品的性能和外观带来了突破性的改变。在这个全新产品的开发过程中，宋川不断地进行深入沟通，确定产品的各项标准，与织造工厂交流工艺，组织了多次三方会议进行研讨和确认。经过8轮产品优化，最终，成功中标，为永荣股份赢得了这个重要的合作伙伴。在项目的推介过程中不仅凸显了他的专业素养和沟通协调能力，也进一步证明了永荣股份在行业内的领先地位和行业龙头的实力。在这个充满机遇和挑战的时代，宋川和永荣股份将继续努力，以创新设计和优质产品赢得更多合作伙伴的信任和支持。

在竞争激烈的市场环境中，宋川凭借着对行业的深刻理解和独到的眼光，始终保持与头部品牌沟通。在没有任何成功的先例可以参照的情况下，宋川并没有因此而退缩。相反，他以非凡的创新能力和敏锐的市场洞察力和坚定的决心，从全新的角度出发，包括新产品、新客户、新领域、新模式、新品牌等多个方面，很好地践行了公司“十新”战略。宋川在项目管理方面也有独特的策略。他运用“铁三角”“铁四角”等联合攻关的方式，成功串联了一支高效协作的团队。这个团队不仅有具备丰富专业知识的研发专家，更有强烈的创新意识和解决问题的生产、技术服务团队。他们不断攻坚克难，持续取得突破，从而推动整个公司在行业内遥遥领先。宋川还通过一场又



一场的交流会,不断加强与同行的沟通与合作。他深知每个品牌都有其独特的价值和潜力,因此他一个品牌一个品牌地突破,从细节入手,一点一滴地推动项目向前发展,最终取得了在行业中的领先地位。宋川的这种稳健扎实、点滴积累的发展方式,不仅成就了他的职业生涯,也对整个行业产生了深远的影响。

成绩与榜样

宋川在永荣股份品牌合作部中崛起,不断成长、历练,其中不乏辛酸与辉煌。付出终将有回报,在服务永荣股份的四年间,先后获得

“创新标兵”“十佳营销员”“艰苦奋斗文化标兵”等荣誉。但宋川的职业生涯并非一帆风顺,他的成功背后隐藏着无数次的失败和挫折。然而,正是这些失败让他不断成长、进步。他的故事告诉我们一个道理:只要有坚定的决心、坚韧的毅力和创新的思维,任何困难都可以被克服,任何目标都可以被实现。他的故事让我们深刻地感受到一个榜样应有的力量。让我们以宋川为榜样,勇敢地追求自己的梦想,用勤奋和智慧书写出属于自己的篇章!

项目榜样力量人物： 永荣科技公用工程部谢文龙

谢文龙2018年10月加入永荣大家庭,是永荣科技公用工程部的一名班长。他始终坚持以奋斗者为本,在基层工作中诠释着榜样精神,为CPL二期项目顺利投产贡献了力量。

永荣科技CPL二期项目建设期间,谢文龙积极对标公司先进班组建设经验,不断创新班组管理办法,先后带领班组成员圆满完成公用工程土建阶段的施工进度、质量、安全、隐蔽工程各环节跟踪与收尾阶段的装置设备、溴化锂机组、消防稳压系统调试等各项任务。CPL二

期项目投料试车准备期间,公用工程部各项工作同时铺开,谢文龙主动协助施工单位开展进



水沉降观测试验,通过修改、桥接二期项目地管,引入一期项目水资源约60000m³,成功解决了施工单位无水观测难题,仅用不到10天时间便完成了公用工程3套循环水池、2个消防水罐、2个清水池的进水沉降观测试验,为后续项目验收与顺利投料试车奠定了坚实基础。

日常工作中,谢文龙践行“艰苦奋斗、求知创新”的团队精神,不断充实自己的理论知识,通过向前辈请教、与同事探讨,扎实提升自身综合水平,做到学懂弄通、举一反三。他先后获得公司首届与第二届岗位技能比武“技术状元”称号;2020年、2021年安全知识竞赛“第二名”、“第三名”;2020至2021年蓝领四期“雏豹计划”培训班“优秀学员”等荣誉。作为公用工

程部CPL二期新进职工理论与实操培训授课老师,谢文龙坚信“理论是实践的基础,实践是理论的来源”,在提升自身水平的同时,他也不忘与部门成员分享交流宝贵经验,2022至今年,谢文龙已授课时长超200小时,为新进职工实现身份转变、熟悉工作环境、强化操作能力贡献了力量。

2023年7月20日上午,永荣科技CPL二期项目顺利投产,为莆田市全力打造国家级新型功能材料千亿产业集群注入新动能。谢文龙表示,勤奋学习、努力工作,让青春更加光彩。下一步,他将积极响应集团公司“太原战役”攻势号召,履职尽责用心带好班组,为永荣科技CPL一体化项目高质量发展贡献力量。



项目榜样力量人物： 永荣科技环己酮二部邱作亮

邱作亮同志2017年4月份加入永荣，现任永荣科技环己酮二部经理。CPL二期项目建设期间，他始终以奋斗者为本，扎实高效推动项目建设、技术改进等工作，为CPL二期项目顺利投产贡献了力量。



01 坚定不移促进度

2023年1月，CPL二期项目环己酮装置顺利顺利中交，但仍有大量繁杂的收尾任务需要持续推进。由于春节将至，新冠肺炎疫情影响尚未完全消除，施工单位面临人力不足、工作积极性下降等局面，装置收尾工作进度迟滞。邱作亮深知装置收尾工作到了吃劲的关头，绝不能在这时候出错。他第一时间组织施工单位负责人召开装置尾项攻坚会，结合实际情况，针对春节期间装置各模块施工计划与人员值

班轮班方案进行了深入讨论，制定了周密计划，确保春节期间装置收尾工作高效有序进行。春节期间，邱作亮身先士卒，带领CPL二期项目环己酮团队全员在岗，与施工单位齐心协力顺利完成了装置尾项消除及管道试压、吹扫、清洗等工作，有力保障环己酮装置春节期间项目节点正常推进，为后续装置联动试车奠定了坚实基础。

02 多措并举助项目

CPL二期项目环己酮装置作为项目主要生产装置之一，工艺路线长、生产流程复杂。在装置设计初期，邱作亮充分借鉴CPL一期项目装置的生产经验，查阅国内外资料，提出项目工艺流程优化方案130余条。他还提前评估CPL二期项目装置采取“倒开车”方式的原料需求，思考提出建立CPL一期项目环己酮装置与二期项目装置管道连通的设计要求，实现二期项目装置“倒开车”时，将一期项目装置反应生成的粗产品通过连通管道直接输送至二期项目装置使用，大大缩短了二期项目装置产出合格环己酮产品的时间，为后续CPL二期项目顺利投料试车提供了有力保障。在团队建设方面，邱作亮知道，装置的稳定运行离不开优秀的团队。他积极

推行“班组长领活、工程师指导、全部门参与”的模式，将装置开车期间所需各项工艺需求下放到班组，班组研究完成工艺处置方案后交工程师审查，再由部门负责人联合各专业模块审核通过并执行的三级管理制度，有效提升了团队成员的知识技能水平，进一步增强了团队凝聚力，为CPL二期项目环己酮装置顺利投料试车提供了技术与人才支持。

2023年7月20日上午，永荣科技CPL二期

项目顺利投产，为莆田市全力打造国家级新型功能材料千亿产业集群注入新动能。邱作亮表示，下一步，他将一如既往秉持“以客户为中心、以奋斗者为本、与合作者共享”的核心价值观，积极响应集团公司“新开岭战役”攻势号召，全力以赴做好装置生产运行各项工作，助力装置早日实现“安稳长满优”运行目标，为永荣科技CPL一体化项目高质量发展贡献力量。

中锦新材料生管部 刘起布：初心不变，学无止境

刘起布于2016年加入福建中锦新材料有限公司，经过八年的时间，从一名普通的基层设备操作工逐步成长为现在的设备高级技术员，并获得中级工程师的认定资格。入职以来，他勤勤恳恳，精益求精，不断磨砺，不懈奋斗，用创新与匠心为公司增效，确保稳定生产与提高品质，为企业蓬勃发展贡献力量。

立足岗位，展现个人工作能力。自加入中锦以来，刘起布始终保持着强烈的责任意识和发展意识，以追求经济、环保效益最大化为目标，围绕提高产品质量、降低生产成本，改善环保效果，持之以恒地对工艺、技术、设备进行升级改造，成功实施了公用冷却塔改造项目、锅

炉脱硝除尘系统改造工程、700万大卡脱硫塔预处理维修等十余项大大小小的项目，且均取得了十分理想的成效，并荣获了2023年半年度特殊贡献奖银奖。

勤勉于岗，做好生产的后备军。机械设备虽然无法与人进行交流，但它们也算是刘起布多年的“老朋友”了，根据以往长期的车间现场巡检及设备处理故障经验，通过听、看、摸、闻，刘起布总是能非常快速地发现一些设备异常和隐患，并及时制定相应的解决方案。正是由于他“不放过任何一个细节、不推脱任何一个疑问、不遗漏任何一条缺陷”的三不原则，同时坚持以检修质量目标为抓手，全力做好检修工艺和设

备可靠性的双提升,为各项目任务安全、高效、优质的完成提供了极大的支持。

精进于岗,确保安全稳定生产。在设备维修工作中,刘起布不仅能快速且精准地发现设备故障原因,对于频繁出现的故障,他还会去分析,去探究,去钻研背后的原因,做到有针对性地从根本上改善问题。另外,刘起布也 不忘与同事们分享经验,总是不吝啬把所学 所懂分享给大家,他总说“知识不是私有的, 大家一起进步公司才能更好。”

除了设备维修,熟练掌握测绘技术也是 刘起布为大家所一致称赞的优秀能力。虽然 测绘是一项基本功,但刘起布不管是在机械 设计理论知识还是运用测量工具方面,都做

到了得心应手。再加上他十余年的现场维修 经验,每次都能精确地完成现场测绘并绘制 成图,顺利完成改造替换,实现专用备件的通 用化与国产化。

八年多以来,刘起布一直坚持践行“艰苦 奋斗,开放赋能,求知创新,自我批评”的团队 精神,为了更好地服务于生产,他从未停止过 学习,精益求精地为设备安全运行保驾护航, 扎实高效地推进了安全稳定生产。他表示,在 技术不断更新,竞争日趋激烈的今天,将继续 在坚守初心的同时,满怀信心与热情,保持思 考,不断攻克难题,为永荣集团的繁荣发展, 贡献自己的光和热。



芳烯事业部范颖鑫： 一丝不苟求质量，奋楫笃行臻于善

范颖鑫，于2020年加入永荣控股集团，现任福建永荣新材料有限公司工程管理部土建助理工程师。自参加工作以来，用满腔的热情，无私奉献的态度做好项目管理的工作。在工作中不辞辛苦，以实际行动践行着公司的核心价值观。

勤学苦练，做笃行不怠的“奋进者”。“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随”，这是他的工作态度。他深知纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行的道理，初到公司，他每天扎根在项目现场，虽是个管理者，却更像是一个工匠学徒，事必躬亲，从最简单的安全文明施工做起，逐步成长为一个合格的先进工作者。为提高工作能力，他充分利用业余时间学习相关施工规范，并深入施工现场，查看施工过程，翻阅各类技术文件，将理论与实操相互结合印证，遇到不懂的问题更是随时记录，并虚心向领导、同事、前辈请教。

善于协调，做不辞辛苦的“勤务员”。“无需感天动地的豪言壮语，只要躬身前行的不懈努力”，这是他的自我要求。在厂前区临设建设、取砂坑土方回填等工作中，既要把控施工质量，又要积极与园区施工队伍交流沟通。在

连续的高温下，扑面而来的热风中夹带着令人窒息的沙尘，但这并不影响他的履职，顶着烈日，不畏酷暑，坚持把控着施工的合规。纵然工程管理部各类事项多且复杂，他一人身兼数职，但在这些过程中，他从未有过任何抱怨，更是能出色完成领导交办的各项事务，为项目顺利推进贡献自己的力量。

历经征程好风光，更有胜景在前头。范颖鑫，一个平凡而普通的现场管理者，用坚守初心铸就敬业，以工匠精神锻造担当，展现了一名优秀的现场管理者的品格和风采！他正以更加饱满的工作热情，继续耕耘在项目现场，志无休者，虽难必易，行不止者，虽远必至。



能源化工销售事业部何艳春： 立足岗位、追求卓越

何艳春, 2022年5月加入永荣大家庭担任能源化工销售事业部税务经理。入职以来, 她认真负责、爱岗敬业, 作为永荣的一员, 敢于突破, 勇做开拓者, 不惧不躲, 努力攻克每一道难关, 凭着对事业部的热爱与忠诚, 在自己的岗位上默默奉献着自己的热血与才智。

【学思践悟 专业赋能】

她积极组织事业部各部门开展财务知识培训, 结合实际的税务稽查案例对大数据环境下企业可能涉及的税务风险进行了全面分析。向其他部门展现了开放赋能、艰苦奋斗、诚信合作的团队精神, 在自己进步的同时赋能他人, 共同进步, 助力集团持续发展。

【共同努力 后台保障】

她立足岗位, 及时做好后台服务工作, 建立税务风险防控管理体系及《能源化工销售事业部税务风险防控》, 组织团队高效开展工作, 有效预防及处理各抬头公司出现的税务风险, 为业务部门赋能, 保障业务的顺利开展。

结合现有业务情况制定税筹方案, 有效节约水利建设基金、印花税、残保金等税费达到近百万, 创收增效。在集团领导和能化事业部领导的大力支持下, 将天津盛丰案件认定为

善意取得虚开, 为集团挽回上千万元的损失, 同时完成留抵抵欠申请, 减少资金流出千万元。

作为一名青年员工, 她一直发扬永荣人脚踏实地、艰苦奋斗的精神, 始终对自己高标准、严要求, 用实际行动立足于本岗, 做到敬业、乐业、勤业、精业, 用心干好每一件事, 在岗位上默默耕耘, 以言行合一的工作态度感染着周围的每一个人, 用责任和担当, 助力集团繁荣发展、扬帆远航。



金融服务事业部肖陈光： 金融领域的孤勇者与奋斗者

在永荣大家庭的金融事业部中，有一位名叫肖陈光的人，他以坚定的信念和无私的奉献，成为了团队中的佼佼者。自2022年1月加入以来，他始终坚持，以客户为中心，与合作者共享。用行动诠释着“好的结果一定是平常一点一滴积累的”。

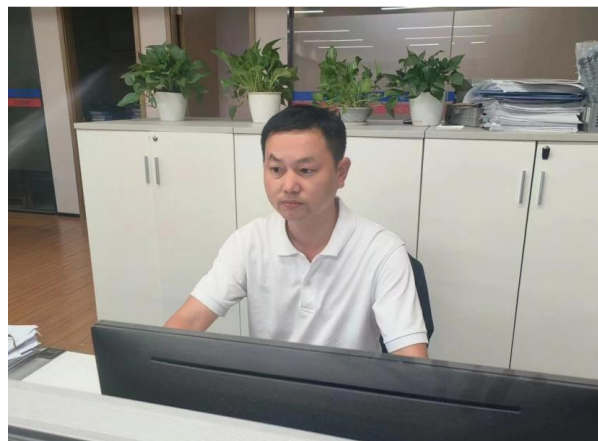
肖陈光有着坚毅的眼神和温暖的笑容，他的形象就像一棵大树，稳健而坚韧。他的身材并不高大，但他的气场却让人感到安心和信任。他的言谈举止中充满了自信和从容，就像一位经验丰富的船长，在波涛汹涌的大海中稳稳地驾驶着船只。

在金融服务事业部工作的日子里，肖陈光就如同部门的一颗明亮的繁星，用他的热忱和专业知识照亮了部门的未来。他遵循公司经营文化理念，大力推广普惠金融，为客户提供服务，最大限度地满足客户需求，持续不断地为客户创造价值。他与客户一遍又一遍地重复讲解公司操作细节，这不仅仅是为了提高客户体验感，更是为了确保公司的业务能够更加稳健地发展。

肖陈光的坚持和努力并没有白费。随着时间的推移，他的业绩越来越突出，成为了部

门同事们的榜样。他的成功并不是偶然的，而是他对工作的热情和执着的结果。他对待每一个客户都如同对待自己的朋友一样，用心去倾听他们的需求，去理解他们的困扰，去解决他们的问题。他的真诚和热情赢得了客户的信任和好评。肖陈光以身作则，用自己的行动影响着每一个团队成员，激发着他们的潜力和斗志。正如作家三毛所说：“岁月极美，在于它必然的流逝”。肖陈光也深知这个道理，他明白时间的珍贵和无常。因此，他更加珍惜每一个时刻，更加努力地工作，更加用心地服务每一位客户。

在未来的日子里，肖陈光将继续保持他的热情和执着，继续为永荣大家庭的繁荣和发展贡献自己的力量。他的故事将激励着更多的人在平凡的岗位上追求卓越，为实现自己的价值而努力奋斗。



文化活动

永荣股份召开通讯员企业文化研讨会

永荣股份,一家专业从事高端尼龙纤维研发、生产与销售的高科技企业,一直以其高品质的尼龙系列产品及服务赢得市场赞誉。近日,永荣股份再次展现其卓越的企业文化,成功举办了通讯员企业文化研讨会,旨在进一步深化企业共识,加强企业文化建设,有效激发组织内驱力,推动文化落地。

在1月17日晚上,永荣股份总经办(文化与公共事务)精心组织了这场研讨会,邀请了各厂、各职能部门的近30名通讯员参加。会议由企宣经理季雅主持,她热情洋溢地表示,“此次研讨会是我们企业深化共识、提升文化建设的重要一环,希望大家能踊跃发言、分享心得,共同推进企业文化的繁荣发展。”

研讨会的气氛热烈而活跃。各位通讯员积极发言,分享了自己在工作中对企业文化的理解和实践。他们纷纷表示,永荣股份的企业文化不仅是一种精神指引,更是推动他们不断前进的动力源泉。大家一致认为,企业文化建设是永荣股份不断发展壮大的重要支撑,也是

永荣股份赢得市场认可的关键因素。

季雅经理在总结发言中指出,“企业文化是我们永荣股份的灵魂,是我们共同的精神家园。我们要以此次研讨会为契机,深入挖掘企业文化的内涵,进一步弘扬企业精神,增强员工的归属感和自豪感。同时,我们也要不断加强企业文化的宣传和推广工作,让更多的人了解和认同永荣股份的企业文化。”

展望未来,永荣股份将继续坚定不移地推进企业文化建设,激发全体员工的创造力和激情。相信在永荣股份共同努力下,企业文化必将进一步繁荣发展,为企业的持续发展注入强大的动力。

在此次通讯员企业文化研讨会上,各位与会者纷纷表示受益匪浅。他们将以此为契机,深入学习和实践永荣股份的企业文化,为企业的发展贡献自己的力量。同时,永荣股份也将继续加强企业文化的宣传和推广工作,让更多的人了解和认同永荣股份的企业文化。



能化事业部组织冬至送暖企业文化交流会

12月22日,我们迎来了中国农历中的重要节气——冬至,这也是中华民族的传统节日,象征着团圆与和谐。在这特殊的日子,事业部上海团队组织开展“冬至送暖暨企业文化交流会”活动,旨在增进团队间的凝聚力,传递温暖与关爱。

人资行政部提前为大家准备了寓意美满的汤圆,将这份温馨传递至每位员工手中。在这个严寒的冬季,汤圆的甜美不仅温暖了我们的身心,更滋养了彼此的心灵,这份关爱让员工在冬日里感受到家的温馨,同时也赋予了这一传统节日更为深刻的内涵。

交流会上,员工们欢聚一堂,抛开工作的

繁忙,畅所欲言。大家共同学习、探讨企业文化价值观,分享在工作与生活中的所思所感。同时特地邀请员工代表从自身角度并结合工作实际,分享了他们对企业文化的理解,共同探索企业文化建设的新思路、新方法与新途径。通过此次活动,员工们不仅感受到了家的温暖和团队的力量,更对集团的文化底蕴和精神内核有了深入的理解,从而坚定了他们的信念与决心。

“冬至至,春不远”。展望未来,能化事业部全体成员必将继续发扬团队精神,以坚定的信念、饱满的热情和务实的作风,携手共进,共同书写事业部的新篇章!