

# 时代新材

庆祝中国共产党建党九十周年

庆祝中国共产党建党九十周年



**1921.7.1-2011.7.1**

湖南省委书记周强考察公司

时代新材成功进军法国高铁市场

**喜迎建党90周年**

维修班的“火车头”

把一生献给党

庆祝中国共产党建党八十九周年

终其一生  
学习一生

株洲时代新材料科技股份有限公司

地址：湖南省株洲市天元区海天路18号

电话：0731-22837704

网址：[www.trp.com.cn](http://www.trp.com.cn)

## 在党带领下奋勇前行



在中国共产党 90 华诞这个特殊的日子，举国上下话党恩，全国各族人民沉浸在对党的由衷感怀之中，追寻党的足迹，感念党的恩情。90 年披荆斩棘，刻骨铭心；90 年上下求索，奋勇前行。无论风云突变，还是波涛汹涌，中国共产党从勇敢担当起中华民族脊梁的那一刻起，就毅然挺起了胸膛。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。历经 90 年历史检验的党，让我们更加信赖；历经 90 年风雨洗礼的党，让我们更加自信。驱逐黑暗，90 年的风雨前行路上，浸渍着无数优秀共产党员人的热血。春华秋实，90 年的真理探索路上，无数优秀共产党员人化作一座座永垂不朽的丰碑。从历史中走来，向着未来进发。让我们在历史的号角声中去追寻党的足迹。在党的带领下，继续迈着坚定不移的步伐，向着中华民族的复兴大业奋力进发。

90 年来，中国共产党紧紧依靠和紧密团结全国各族人民，经过坚

持不懈的奋斗，开辟了历史新纪元，缔造了新中国，确立了社会主义制度，实现了中国历史上最深刻的社会变革。中国共产党引领中国人民走上了中国特色社会主义道路，迎来中华民族伟大复兴的光明前景。中国共产党成立以来的 90 年，是为中华民族独立、解放、繁荣和中国人民自由、民主、幸福而不懈奋斗的 90 年，是推动中国发生翻天覆地变化、不断实现历史性进步的 90 年，更是带领全国人民为实现中华民族伟大复兴而不懈奋斗的 90 年。

站在建党 90 周年的节点上，让我们去感怀那一次次凤凰涅槃的腥风血雨，体味瞬息万变中扭转乾坤的力挽狂澜；去面对历史、总结历史，不断汲取一路走来的宝贵历史经验。在光辉而曲折的 90 年艰辛历程中，中国共产党带领中国人民创造过辉煌，也经历过挫折。但不管什么困难和挫折，都阻挡不了中国共产党前进的步伐。中国共产党和中

国人民从这些失败和挫折中汲取经验和教训，锻炼得更加坚强，更加成熟。党心、军心、民心紧密相连，总能在一个个紧要关头凝聚起战胜一切困难的强大力量，去化险为夷、转败为胜，走向新的胜利。

当前，以胡锦涛同志为总书记的党中央，在与时俱进的豪迈中提出了科学发展的伟大战略思想，指明了建设有中国特色社会主义现代化国家的前进方向。以人为本，全面、协调、可持续发展的宏伟蓝图渐次展开。科学发展观，成为新时期党和国家各项事业发展的根本指导。90 年的伟大历程雄辩地证明：没有共产党，就没有新中国；只有在中国共产党的坚强领导下，祖国才能繁荣富强，人民才能生活幸福，中华民族才能实现伟大复兴！让我们在党的带领下，迈出更加坚定的步伐，为建设社会主义现代化国家而继续努力奋斗。

# 目 录

顾 问：

曾鸿平 杨 军  
刘建勋 张 华  
陶伟文 杨治国  
龚志强

编 委：

陈忠海 贺旦强  
季晓康 唐先贺  
汤海涛 宋传江  
寻延年 程海涛  
朱利安 赵若仁  
于松林 曾卫容  
潘 艺 陈娅玲  
邓凯桓 周旭初

主 编：陶伟文

副主编：寻延年  
易香平

责任编辑：丁永良

## 1 刊首语

---

在党带领下奋勇前行 /1

## 4 企业动态

---

湖南省委书记周强考察公司 /4

曾鸿平考察栗雨新基地 /5

南车时代新材首次 5 亿短期融资券发行获批 /6

公司专利获湖南省一等奖 /6

刘建勋获评“株洲市十大科技人物”/6

时代新材榜上有名 /7

绝缘产品事业部 荣获株洲市“绿色企业”称号 /7

## 8 党群视窗

---

建党 90 周年系列活动集锦 /8

深入创先争优 实现以人为本 强化基层凝聚 护航全年指标 /10

风电产品事业部 举行降本增效集体签名活动 /11

桥梁产品事业部 “献礼”活动层出不穷 /12

工塑产品事业部 在义务劳动中践行创先争优 /12

## 13 “双过半”专题报道

---

员工座谈会吹响冲锋号 /13

车间现场送清凉，力保安全生产“双过半”/14

全面布局 周密部署全力冲刺“双过半”/14

弹性元件事业本部 打响半年回款“攻坚战”/15

桥梁产品事业部 多管齐下，助力“双过半”/15

工塑产品事业部 搬迁生产两不误 /16

党员积极增援现场生产 /17

技能人才培养也“过半”/17

“目前为止没有一家亚洲供应商获得过如此高的评价！”/18

工塑产品事业部

中标 8400 余万元尼龙件产品订单 /19

从 3000 万到 7 个亿，桥梁支座——

承载梦想 支撑未来 /20

带“狼性”的营销里手 /23

## 24 典型追踪

冯万盛：专注的技术领头人 /24

朱小铁：执着驰骋在技术的海洋 /25

车间里的“及时雨”王卫平 /26

丁时政：快速成长的技术新锐 /27

质量的守护神 /28

## 30 管理论坛

资本的游戏 /30

## 32 第一资源

南车时代新材

为员工量身提供各类特色培训 /32

## 35 一线风采

维修班的“火车头”/35

百舸争流千帆竞 /38

谢志刚：推行目标管理，实现安全管理！ /38

李灿：在制造过程中控制质量 /39

颜石光：向“五型”班组进军！ /39

致礼“小兵”/40

## 41 行业扫描

复合材料在轻型交通工具中的应用与前景 /41

## 44 思想家园

赤子声 /44

学会感恩 奉献企业 /45

走过芷江 /47

把一生献给党 /47



【动态】

## 湖南省委书记周强考察公司

鼓励公司积极拓展市场,加强管理和技术创新,继续做大做强

盛夏时分,草木葱茏。在建党 90 周年即将到来之际,6 月 22 日下午,湖南省委书记、省人大常委会主任周强在来株慰问老党员、考察企业园区之际,深入新材绝缘产品事业部考察指导工作。省委常委、秘书长杨泰波,株洲市市委书记陈君文,市长王群以及株洲县县委、县政府相关领导陪同下考察。



周强一行重点考察了绝缘电磁线生产区及生产净化区。考察中,周强详细了解了该公司生产经营、市场应用及产品特点等情况。周强还亲切询问了一线员工的工作和生活情况,并与他们合影留念。在参观生产净化区时,周强仔细观察了生产流水线的运作情况,对

该公司现场管理工作给予了高度评价。

同时,周强还考察了公司创先争优活动的开展情况。2011 年,绝缘产品事业部将创先争优活动深度融入市场开拓和项目突破,在技术研发、市场拓展、制造提升都取得了不错的成绩,促进了销售的规模增长,截至 5 月底,绝缘产品事业部生产经营任务已提前实现“过半”目标。了解到这一情况,周强非常高兴,他鼓励公司要积极拓展市场,加强管理和技术创新,继续做大做强。

南车时代新材副总经济师兼绝缘产品事业部总经理罗先忠等事业部领导陪同考察。

(绝缘产品事业部 洪煜晟)



# 曾鸿平考察栗雨新基地

## 重点检查新基地安全生产工作

6月22日下午,在时代新材基建办公室相关工作人员陪同下,株洲所副总经理曾鸿平现场考察了栗雨工业园生产基地。

在工塑产品事业部生产车间,整个厂房基建施工已接近尾声,已经完工的南面车间场地的大部分设备已经安装到位,工人和技术人员正在对设备进行安装调试,工地上一片热火朝天的建设场景。曾鸿平亲切慰问了正在工作中的一线员工,询问了每条生产线设备的整体性能,并对生产线建设提出指导意见。

在基建场地,曾鸿平就环境卫生,物料摆放,通风、照明、粉尘等进行了仔细检查,他叮嘱现场负责人,一定要加强现场施工管理,切实把各项安全措施落到实处。针对施工特点,要

不加强明火、易燃易爆物品管理和消防措施,加强高空作业人员的资格审查和作业安全规范,防止高空坠物。各部门要对安全生产排查,抓好薄弱环节和事故隐患的治理,确保整个工程的生产安全。

安全生产是整个栗雨工业园新基地的一项重点工作。曾鸿平强调,各部门要加强实防范措施,检查要有计划、有重点地进行,发现危险因素要尽快整改。每次安全检查都要本着对安全生产、对广大职工的安全健康高度负责的精神,认真贯彻“边检查、边整改”的原则,落实整改工作。对检查出来的问题,必须做到条条有着落;件件有交待,确保生产、安全两不误。

(工塑产品事业部 徐善庭)

## 企业动态

### 【关注】

# 南车时代新材 首次 5 亿短期融资券发行获批

6月7日,从中国银行间市场交易商协会传来喜讯,南车时代新材首次发行5亿元短期融资券成功获得交易商协会注册通过,

并于6月9日上午正式在中国债券信息网及中国货币网挂网公示,预计6月中旬资金可到位。

这是时代新材继首次再融资

之后,在资本市场实现的又一次创新,为南车时代新材快速发展优化了资本结构,拓宽了融资渠道。 (财务资产部)

## 公司专利获湖南省一等奖

近日,湖南省知识产权局给公司发来喜报,祝贺公司的发明专利“通用炼胶设备原位接枝改性橡胶的制备方法及其改性剂”(专利号:ZL200510031273.3)获得“2011年度湖南省专利奖”一等奖,奖金8万元。

此次参选专利300多件,入围专利35件,其中一等奖5名。该获奖专利是公司最早授权的一批发明专利,专利技术是通过化

学结合提高了炭黑(白炭黑)与橡胶的界面作用力,改善了分散水平,使材料性能较传统工艺显著提高。

此次获奖是对公司专利创新性的高度肯定。近年来,公司十分重视技术创新和知识产权保护,通过加大奖励力度等途径,极大地调动了技术人员的积极性。截至5月份,公司共申报专利258项,其中发明专利135项,授权专

利一百余项,发明专利35项。

另外,该专利还被推荐参加“2011年度国家专利金奖”评选,“中国专利奖”是我国唯一的专门对授予专利权的发明创造给予奖励的政府部门奖,得到联合国世界知识产权组织(WIPO)的认可,此次参评是对公司重视技术创新、重视自主开发的极大鼓励。

(技术管理部 王宏)



## 刘建勋获评 “株洲市十大科技人物”

6月17日,“株洲市十大科技人物”颁奖大会在天台山庄和谐厅召开,时代新材副总经理兼总工程师刘建勋同志获评

“株洲市十大科技人物”,株洲市市委常委、组织部部长程绍光等市领导为获奖人员进行了颁奖。 (技术管理部 杨毅)

【荣誉】

中国证券报“金牛上市公司百强奖”

## 时代新材榜上有名

由中国证券报组织，纳斯达克特别协办的“第十三届金牛上市公司高峰论坛暨颁奖典礼”6月25日在北京隆重举行，证监会前主席周道炯、国务院国有重点大型企业监事会主席季晓南以及来自监管部门、上市公司、投资机构和新闻媒体的代表300余人出席了本次论坛暨颁奖典礼。本届“中国上市公司金牛百强奖”评选中，138家上市公司从2000多家上市公司中脱颖而出，分享了此次金牛奖各大奖项，时代新材更是荣获了“金牛上市公司百强奖”和“金牛最佳董秘奖”2大奖项。

证券报举办，今年是连续第13年举办，记录了中国资本市场的发展轨迹，历来被公认为是业界的标杆和旗帜。各奖项通过网络投票和专家评选产生，时代新材首次入选便荣获“金牛上市公司百强奖”和“金牛最佳董秘奖”，这是广大投资者对公司业绩快速增长、良好投资者关系和丰厚的股东回报的高度认可。

本次“上市公司金牛奖”评选，中国证券报首次与纳斯达克OMX集团合作，将评选从A股上市公司扩展到纳斯达克上市公司，为国内首创，上市公司金牛奖已经走出国门，更具全球视野与影响力。（规划证券部 胡志强）

“上市公司金牛奖”是由中国



## 绝缘产品事业部 荣获株洲市“绿色企业”称号

6月5日，株洲市人民政府授予时代新材绝缘产品事业部“绿色企业”称号。

绝缘公司作为一家拥有化工作业点的企业，一直将环保作为一项重中之重的工作，多年来，绝缘公司以质量、管理、环保作为推

动企业发展的三大基础工程，认真贯彻“全面规划、合理布局、预防为主、综合治理、强化管理”的环境保护方针，认真执行“谁污染，谁治理、谁破坏，谁补偿”的原则，着重从“节能、降耗、减污、增效”四个方面抓起，投入巨资淘汰了一批

能耗大、污染大的设备和工艺，同时采用国内较先进的环保技术和手段，结合公司实际，实施专项治理和综合利用，不遗余力地抓紧、抓好环境治理工作，取得了较好的社会效益和经济效益。

（绝缘产品事业部 肖开球）



# 党群视窗

## 建党 90 周年系列活动集锦



6月30日晚，在京沪高铁开通之际、中国共产党成立90周年前夕，株洲所隆重举行“心中的歌”庆祝建党90周年歌咏晚会，逾千名干部员工欢聚一

堂，用歌声喜迎党的生日，歌颂党的辉煌成就，表达永远跟党走的坚定决心。

图为时代新材合唱团在晚会上表演。

## 党群视窗



在西北橡胶塑料研究设计院庆祝建党 90 周年的文艺汇演中，咸阳时代党支部的大合唱和自编节目分别获得两个三等奖，是仅有两家获双奖单位之一，为党生日献上贺礼。



绝缘产品事业部“工人之声”红歌合唱大赛



《建党伟业》观影活动现场



工塑产品事业部“创先争优，诚信建设做表率”主题党课



# 深入创先争优 实现以人为本 强化基层凝聚 护航全年指标

## ——弹性元件事业本部连续召开座谈会为员工排忧解难

为了及时了解员工需求、倾听员工心声,制造党支部于近期组织召开三次员工座谈会,2010届新进大学生、一线班组代表共31名员工参与座谈,制造中心副主任兼党支部书记主持了座谈会,事业本部党总支副书记也出席会议为一线员工排忧解难。

在会上,员工代表们积极发言,与会领导认真倾听、一一记录,场面热烈而有序。

“株洲市将开始‘禁摩’,上中晚班的员工交通非常不方便,请问能提供班车吗?”“为什么养老保险电脑查询为欠费,且没有回单?”“我认为现场的一些工艺

文件不够详细。”“制造一部后处理班的很多产品在生产过程中生锈,需花费大量的时间手工打磨,劳动强效率低”“我们觉得2000吨注射机操作工位的胶黏剂味道很重,能否改进?”“很多的球铰类产品,我建议采用真空包装,这样可以提高效率。”

… …

根据会后统计整理,座谈会共收集相关问题、建议39条,内容涉及现场安全、生产计划、现场资源配置、操作工劳动强度、车间作业环境、员工薪资与福利待遇等各个方面。

经过会后对座谈会提出的问题一一核查、落实,并与相关部

门进行沟通协商,现已针对所有问题制定了解决措施并实施整改;其中有关增加员工班车与餐补调整问题也已反馈至公司,公司党群方面表示将会统一考虑并作安排。

此次座谈会的召开,从员工实际需求出发,实现了“问情于员工、问计于员工”,真正践行了“企业发展以人为本”的理念,为企业的提高改进发展提供了依据和方向;另一方面,随着会后相关生产、安全、管理等问题的切实解决,也为制造中心今年实现产值8个亿奠定了相应的基础。

(制造中心 刘钰)

## 风电产品事业部 举行降本增效集体签名活动

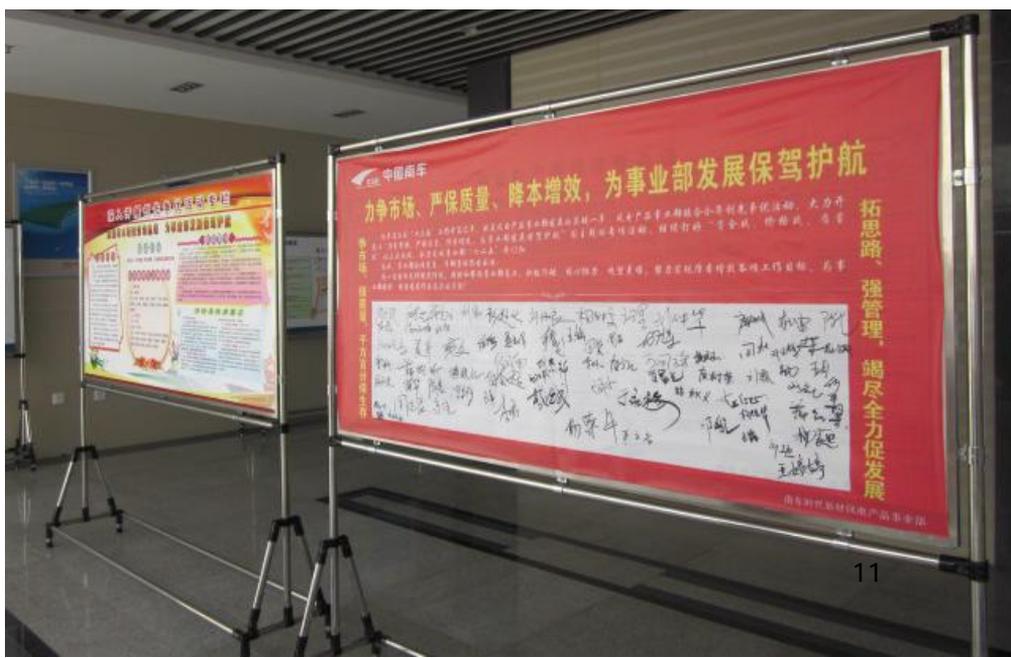
为进一步扩大影响，激发员工的活动热情，使降本增效活动更深入人心，5月19日，风电产品事业部开展了一次党员、干部集体签名活动。

自3月份降本增效活动开展以来，风电产品事业部各项工作取得了积极进展，成果显著。与年初相比，叶片成本降低了8%以上，其中材料成本的降幅超过4万元/套。活动中，事业部领导要求各部门、天津子公司紧密联系本部门、本岗位工作实际，发挥主动性、积极性和创造性，努力开拓市场、切实保证质量、不断降低成本、持续提高效率，在狼争虎斗的市场竞争中取得一席之地，树立公司品牌，同时勉励事业部广大党员、干部发挥先锋模范作用，团结和带领事业

部员工，积极行动、同心协力、攻坚克难，将降本增效作为今年创先争优活动的中心工作来开展，为事业部健康、持续、快速发展作出最大的贡献！

活动全体参与人员依次上台签名，大家纷纷表示，一定立足各自岗位，多作贡献，努力实现降本增效各项工作任务目标。

为持续推进创先争优活动，风电产品事业部党总支通过经营班子会议、月度例会、专题调研等多种形式研究部署，于今年3月份召开年度创先争优暨降本增效活动动员大会，确立了活动的领导机构、活动主题、主要内容、活动载体和推进方式。目前，各项工作正在有条不紊地积极推进中。（风电产品事业部 李君）



### 桥梁产品事业部

## “献礼”活动层出不穷

为热烈庆祝建党 90 周年，进一步深化开展创先争优活动，从今年年初，桥梁产品事业部党支部陆续开展一系列红色主旋律活动：

通过开展“围绕创先争优，创新班组建设”支部主题活动，切实发挥了班组党员先锋模范带头作用；“围绕创先争优，做好降本增效工作”，树立节约能源、减少浪费的良好风尚；组织党员观看电影，缅怀革命先烈，重温激情岁月；“安全生产月”活动，激发员工创造一流工作业绩；“创先争优我先行，诚信建设做表率”专题党课，客观分析

发展过程中面临的机遇与挑战，进一步激发广大党员的工作热情，增强加快公司发展的决心和信心；“趣味运动会”，增强了团队凝聚力，促进身心健康，构建和谐事业部；“党员义务劳动”，召集全体党员干部、团员青年以自己的实际行动践行创先争优。

通过各项主题活动，让每个党员再一次体会到作为一名共产党员的责任感和使命感，立足岗位，创先争优，努力为公司又快又好的发展奉献自己的力量。

（桥梁产品事业部 刘虹怡）

### 工塑产品事业部

## 在义务劳动中践行创先争优

时代新材工塑产品事业部自开展创先争优活动以来，把这项活动作为党支部活动的一项重要工作，重点抓落实促创新。工塑产品事业部为了进一步增强党员、入党积极分子的服务意识，发挥他们的模范带头作用，推进事业部各项工作的和谐健康的发展，6月9日开始，把工塑党支部分成5个小组，每天下班后将轮流分组在注塑车间开展了党员、入党积极分子在水煮班打包各种铁道器材套管的义务劳动活动。

昨天晚上参加第一组义务劳动的党员、入党积极分子共计11人下班后自觉来到生产现场，在水煮班现场通过检验员、生产班长详细每一种产品外观

的检测要求和产品包装要点后，立即在水煮房露天存放产品的空地进行套管等产品进行清理、打包工作，他们不怕脏不怕累，不拍蚊虫叮咬，相互协作。在18:00-20:30两个半小时的时间，他们共完成预埋套管D1清理、打包10000只的任务。

此项党员义务劳动活动，不仅减少了注塑车间生产压力，并进一步增强了党员干部的党性认识，激发了他们的工作热情和主人翁意识，促进了创先争优活动的深入开展，为冲刺“双过半”，献礼建党九十周年展献了工塑党员先锋模范带头作用。

（工塑产品事业部 徐善庭）

# “双过半” 专题报道



编者按：2011年上半年，尽管面临铁道部调整、国家宏观银根紧缩、市场原材料成本普遍上涨等不利环境，时代新材坚持“绩效优先”的管理标准和“项目为王”的工作方法，坚持“抓机遇做强线桥机辆，提效率做大风电汽车”的工作方针，经营业绩再创历史新高，为全面完成年度工作目标奠定了坚实的基础。

截止到6月30日，时代新材完成销售收入占年度任务的63.3%，完成回款占年度任务的55.9%，全面完成“双过半”任务，为建党九十周年献上厚礼。

# 蓄 势

## 员工座谈会吹响冲锋号

弹性元件事业本部制造支部是一支以生产为主，拥有一线员工近500人的基层支部。为加强支部与员工之间的沟通，增进员工对经营工作目标的理解，部署冲刺“双过半”目标的重点工作，激发员工干事激情，2011年5月，支部开展了“奋战30天，冲刺双过半”员工座谈会，弹性元件事业本部党总支委员、党支部书记参加会议。

为了确保会议取得实质效果，座谈会针对不同岗位员工分别召开，2010届见习生、一线班班长、员工代表参与了座谈。会上，党支部书记侧重部署和传达了当前实现“双过半”工作目标计划，并号召全体员工坚定信心，在炎炎夏季注意安全生产，克服困难，为公司的发

展贡献自己的力量。与此同时，会上还与员工工作难点等问题进行了交流，员工们踊跃发言，各抒己见，并提出了降本增效、产品工艺、环境改善等管理建议39条。

在每一场座谈会上，对于员工反映的问题和提出的建议，支部书记认真倾听并作详细记录，要求会将改善性建议责成责任部门或责任人进行限期整改，给员工一个满意的答复。

此次座谈会的召开，为广大员工搭建了一个相互交流的平台，发现了问题，改进了工作，帮助员工消除了疑虑，为促进实现“双过半”打下了良好的基础。

（弹性元件事业本部 向小娇 刘钰）

## 车间现场送清凉， 力保安全生产“双过半”

入夏以来，高温烘烤着整个生产车间，弹性元件事业本部采取多种防暑降温措施，为车间现场送去清凉，同时也发起了“促生产、抓安全、保质量、赶交付”的生产号角，为顺利实现“双过半”做最后冲刺。

为保证员工热情、健康的投入生产，弹性元件事业本部在构建良好舒适的工作环境中采取了诸多措施。在硬件设施上，为保障车间空调的正常运行，事业本部对210台节能环保空调进行全面检修和清洗；为增加通风通道，在车间安装大功率风扇；为改善油漆线操作环境，组织专人对油漆环保设备进行修缮维护，以保证操作

环境的通风减温。

同时，为做好防暑降温工作，事业本部更是细心部署。在车间备足饮用水；每天都安排专人向车间定时发放雪糕、凉茶等消暑品；常备医药箱，为员工提供仁丹、清凉油、藿香正气水等药品，消除各类安全隐患。同时，也为新一轮的高温来袭做好充足准备。

弹性元件事业本部全体员工感受着本部大家庭对员工关爱的同时，正满怀信心，卯足干劲，在各自的工作岗位上挥洒汗水，确保完成“双过半”目标，为建党90周年献礼。

（弹性元件事业本部 康文锦）

## 全面布局 周密部署 全力冲刺“双过半”

为迎接建党90周年，冲刺“双过半”，工塑产品事业部营销中心组织召开了冲刺双过半研讨会。

会议通报了截至5月底各项经营指标完成情况，并安排部署了冲刺半年的各项任务目标的思路。结合公司实际对客户进行了详细分析，将具体销售回款指标分解落实到人，尽最大努力冲刺各项经营目标。会议最后公司领导对全体营销人员提出了几点要求：一是树立信心克难攻坚，任务完成较好的部门要继续努力、攻克难

点，经营指标完成不理想的部门要树立信心、迎头赶上；二是加大力度再添措施，充分利用好关系，充分运用好政策，加大完成各项工作任务力度；三是冲刺半年任务和风险防范两不误，在冲刺半年目标任务的同时，加强对风险客户、风险账务的清理。

通过本次会议，很好的总结了前期工作的优势及不足，增强了员工的信心，也为更好的完成半年的目标任务明确了方向和思路。

（工塑产品事业部 彭玲丽）

# 冲刺

## 弹性元件事业本部 打响半年回款“攻坚战”

继5月份实现当月回款过亿元后，时代新材弹性元件事业本部6月份进一步加大回款力度，采取回款指标责任到人、回款数据逐日通报等措施，打响了冲刺“双过半”的攻坚战。

面对银根紧缩、信贷收紧等市场环境变化导致回款压力增大的困难局面，弹性元件事业本部多次召开专题会议积极研讨有效应对措施，强势推进。一方面实行回款指标责任制，为每位营销人员制定详细的回款计划与任务

安排，并实时监控、追踪与指导。另一方面实行回款进度日报制，要求自6月9日至6月30日期间，逐日通报最新回款情况，在有效传递指标压力的同时激发员工的责任感与使命感。

6月份以来，事业本部100余名营销人员已奔赴各客户单位，千方百计、全力以赴落实回款任务，正为顺利实现回款指标“双过半”奋力冲刺。

(弹性元件事业本部 苏江峰 李轶)

## 桥梁产品事业部 多管齐下，助力“双过半”

在实现一季度开门红基础上，桥梁产品事业部掀起大干二季度热潮，吹响“重质量、抓培训、促生产”号角，围绕生产经营目标，“找差距、定措施、抓落实”，以提高产品质量、工作质量促进经济效益提升为目标，全面冲刺“双过半”。

成立供应商技术支持项目组，为“双过半”保驾护航。5月，事业部以成立项目组为契机，启动战略供应商培养工作，走访了3家战略供应商进行精益生产理念宣贯，并组织项目组成员对供

应商相关质量、工艺、技术人员举办了一期精益生产知识培训班，既加深了供应商对精益生产的认识，也对其进一步开展精益生产工作给予指导，为供应商搭建坚实专业技术支持平台，有效满足事业部发展需求。

质量知识竞赛给力“双过半”。桥梁产品事业部针对一线生产员工组织开展了一期质量知识竞赛活动，竞赛题库主要来源于岗位操作文件、生产流程、自检互检项点等日常工作常用知识，通过宣传质量责任意识、提



## “双过半”专题报道

升员工质量素质,为事业部创造一个“抓细节、重质量”的良好氛围,为实现“双过半”奠定坚实基础。

掀起学习高潮,助推“双过半”。通过组织《计量知识普及培训》、《机械产品检验工培训》、《螺纹检测培训》等

系列培训,按需求、分层次进行培训,对培训效果进行持续跟踪,确保培训效果,全方位打造员工“技能提升训练营”,积极鼓励和引导员工学技术、比技能,掀起事业部学习竞赛新高潮。(桥梁产品事业部 彭宁希)

### 工塑产品事业部 搬迁生产两不误



端午节期间,工塑产品事业部栗雨工业园新生产基地新设备安装及田心北站路厂区设备及模具搬迁在如火如荼进行。

针对此次搬迁工作,工塑产品事业部制造中心既要保证整个注塑机搬迁能够按进度完成又要不影响生产订单,为此中心领导做了周密安排,在搬迁过程中,制造中心维修班明确分工,通力协作,有些同志一连3天都奋战在安装现场。

目前,设备搬迁及新设备安装工作进展顺利,近20台设备进行了维修保养,完成了3300T、2800T、650T等

10余台注塑机安装工作。

由于市场临时变化,为了不影响生产,保证北汽集团的生产订单顺利完成,6月初在栗雨生产基地新厂房临时架设电缆、加班加点安装调试设备,另一方面组织原材料、模具工装、生产人员。生产部成立了应急小分队,端午节期间,注塑机车间栗雨和田心生产基地共完成长丰汽车保险杠800套、长丰CK2000套、北汽306项目5000套、301项目1000套的订单。新材工塑产品事业部员工用自己的行动确保了搬迁和生产两不误,为努力实现“双过半”贡献力量。

### 党员积极增援现场生产

6月8日,工塑产品事业部接到一份紧急订单,急需生产制造铁道器材预埋套管 D1 等产品。由于注塑车间搬迁到栗雨工业园新生产基地,造成了生产设备、人员的紧缺。

栗雨新工业园员工每天均要加班加点才能确保汽车产品任务,所有铁道器材产品、家电等注塑品包装、发货均要在田心工塑厂区完成,田心厂区的生产工作异常繁重。

面对严峻的生产形势,6月9日,新材工塑党支部号召党员、入党积极分子利用业余时间积极参加义务劳动,加班增援现场生产。6月9日下午,工塑党支部把党员、入党积极分子分成5个小组,每天下班后轮流分组在注塑车间开展“党员、入党积极分子积极增援现场生产”活动,在水煮班打包各种铁道器材套管。

6月9日晚,第一组义务劳动的党员、入党积极分子共计30余人次下班后自觉来到生产现场,他们在水煮房露天存放产品的空地进行套管等产品的清理、打包工作,经过3个晚上的加班加点,义务劳动的党员、入党积极分子共完成预埋套管 D1 清理、打包30000多只产品的工作,有力缓解了生产困难,保证了每天产品的正常发货。

此项党员、入党积极分子积极增援现场生产的义务劳动活动,不仅减少了注塑车间生产压力,更进一步增强了党员干部的党性认识,激发了他们的工作热情和主人翁意识,促进了创先争优活动的深入开展,发挥了党员在开展冲刺“双过半”,献礼建党九十周年活动中的先锋模范作用。(徐善庭)

### 技能人才培训也“过半”

以《南车株洲所2011年人才工作要点》为指导,围绕技能人才培养工作,截止6月中旬,时代新材弹性元件事业本部共组织能工巧匠类培训28期,总计7083课时,累计参训人数达1094人,在技能人才培训方面顺利完成“双过半”的指标。

据统计,时代新材弹性元件事业本部持证上岗人员561人,其中高级技师13人,技师36人,中级及以上技

工234人,培养精益黄带28名。今年4月份,时代新材弹性元件事业本部申报中国南车2011年度首次技能鉴定人数达284人。

目前,时代新材弹性元件事业本部技能操作核心骨干人才梯队建设处于良好态势,为南车株洲所技能人才培养目标的实现作出了积极贡献。

(弹性元件事业本部 雷小霞)

# 市场

法铁审核专家说—

**“目前为止没有一家亚洲供应商获得过如此高的评价！”**

时代新材成功进军法国高速铁路市场

近日，时代新材在法铁供应商体系审核中球铰、一系簧和抗侧滚扭杆系统等产品顺利通过法铁认证，法铁审核人员高度评价说：“目前为止没有一家亚洲供应商获得过如此高的评价”。这意味着，时代新材成为中国高速铁路最高时速 380KM/h 关键部件的主要供应商。

铁路是国家的重要基础设施和大众化的交通工具，具有运力大、占地少、能耗低、污染小、安全性好等特点。加快铁路发展，与其它运输方式相互衔接，形成便捷、通畅、高效、安全的综合交通运输体系，走交通运输业可持续性发展之路，是当今很多国家交通运输业发展的普遍做法。从上世纪 90 年代以来，在可持续发展理念的推动下，铁路获得了社会的广泛认可，尤其在非常关注

环境保护和资源节约的欧洲国家，政府通过补贴、增加其他运输方式税收等措施，大力扶持铁路发展，每年欧洲各国在铁路上的投资高达数万亿元，而欧洲铁路一直走在世界铁路的前端。

成功不是偶然的，在进入法铁市场前期，时代新材遇到了不少的挫折，也吃了不少的闭门羹。前期除了在价格上略有优势以外，其它方面都处于劣势，既无高速车产品开发经验也无装车业绩。由于欧洲人的保守和严谨的性格，一直对中国供应商持否定的态度，对中国供应商的认证也是格外严格。再者法铁高速车 TGV 经过 30 年的运营，已经有一大批与之合作很久的本土供应商，这些本土供应商为保住市场份额常常对外来供应商进行严厉打压。



面临如此多的困难,时代新材并没有放弃。依靠价格优势,坚持“走出去,请进来”的方针,时代新材逐渐获得了法铁的认可和信任。

“走出去”,即通过参展和访问等形式,让客户充分了解时代新材的文化和团结协作的团队,使得客户逐步认识到信任时代新材。为此,时代新材积极参加各种轨道领域的展会,借助这些机会来宣传公司,提高知名度。此外,公司每年定期组织商务、技术和质量人员走访客户,进行面对面的项目交流,与客户一同参与产品设计。通过这些工作,不仅增进了双方的关系,也提升了客户对时代新材的信任,同时通过这些交流,让时代新材的技术和质量人员充分理解和消化吸收客户的理念和技术,为产品的顺利研发创造了有利条件。

“请进来”,即不定期邀请国内外

专家对员工进行指导、培训,通过市场化的手段招揽大批优秀人才提升综合实力。并结合法国市场的特点,特别聘请了两位法国专家为时代新材服务。在专家的指导下,技术、质量和商务人员共同努力下,时代新材顺利通过了 TGV 项目抗侧滚扭杆系统的法铁审核,时代新材的产品和文化最终得到了法铁的认可。

法铁市场是当今世界高铁市场的先驱者,也是高铁市场的风向标。1981年,法国铁路 TGV(高速列车)以时速 260 公里投入营运,1989年,大西洋线 TGV 开通,使铁路速度进入时速 300 公里的时代。经过近 30 年的运营以及技术创新,他们已经在技术和质量上积累相当丰富的经验,进入法铁,也就意味着进入了欧洲高端铁路市场。

(弹性元件事业本部 黄剑 向小娇)

## 工塑产品事业部 中标 8400 余万元尼龙件产品订单

在冲刺“双过半”的关键阶段,新材工塑产品事业部在高铁市场再次突破,中标 8400 余万元尼龙件产品订单。

据悉,6 月份在高铁杭长线浙江段的大中型投标中,工塑产品事业部与中铁隆昌工务器材厂合作以联合

体方式进行投标,经过前期深入的调研、缜密的部署、精心的策划,把握投标中的每一个细节,击败竞争对手最低报价单位 - 德国的福斯罗公司,最终获得中标。

(工塑产品事业部 唐嵘)

# 产 业

从 3000 万到 7 个亿,桥梁支座——

## 承载梦想 支撑未来

建党伟业九十年岁月如歌,创新发展十一五逐梦征程。一直想为建党 90 周年写一篇我们桥梁产品事业发展的纪实篇章,就用这一句并不对仗的总结开篇,抒发作为一名中国南车员工回眸企业五年发展油然而生的自豪。而这种自豪来源于企业坚实的发展平台和先进的文化底蕴对笔者的感召。

五年时间,时代新材桥梁产品事业厚积薄发,实现了行业“后来者”逐步到“领先者”角色的成功转换,市场规模实现了 2006 年 3000 万到 2010 年 5 亿的跨越,2011 年预计实现销售 7.5 亿元,年销售额平均增长率达 123%,利润总额突破 2 亿元,产能规模达 10 亿元,形成了集系列桥梁支座、伸缩缝、阻尼器、房屋建筑减震装置等产品研发、生产、销售于一体的配套产业链,五年时间,时代新材桥梁产品事业部已经成长为产品涵盖桥梁及建筑减隔震产品、工业减隔震产品多门类的专业化工程构件的优

秀供应商。

回首这五年,桥梁产品事业的发展可谓是风雨彩虹兼程,机遇挑战并存。桥梁产品事业部的干部员工秉承奉献企业、成就事业的先进理念,在创新发展的道路上走出了中国南车人铿锵有力的步伐,留下了坚实而又清晰的几个脚印。

### 一、探索蓄势,夯实产业发展基础

2006 年初,国家加大了基础建设投入,铁路建设的步伐不断加快,时代新材的决策者们毅然决然地决定进军桥梁产品市场,随着京津城际铁路连续梁支座项目的中标,时代新材桥梁产品昂首步入高铁市场,带来了先进的国际技术,给铁路桥梁支座行业吹进了一缕春风,同时,也给国内传统的支座行业带来明显的冲击,但先进的设计理念、优质的材料性能、全方位的应用售后服务理念为时代新材桥梁产品市场的探索积蓄了能量,新材人依托



国家级的企业技术中心和试验平台，引进消化吸收欧洲先进的桥梁产品及减隔震技术，开始在桥梁产品领域夯实产业发展基础。

### 二、转变思路，拓展市场营销局面

桥梁产品市场形势瞬息万变，2007年底到2008年，价格竞争进入“白刃战”阶段，如果一味地在沉湎于传统产品市场的经营，微薄的利润不足以支撑桥梁产品事业的长期发展，也不利于改善公司的经营状况，面对桥梁产品市场的恶劣环境，时任时代新材副总裁、桥梁产品事业部总经理陈忠海先生适时提出“以通用型支座保规模，新产品市场争利润”的经营思路，2008年开发新产品200余种，新产品市场销售额突破2000万元，新产品利润率达30%以上，到2010年，年开发新产品600余种，新产品市场突破1亿元，利润率突破3000万元，有力地保证了桥梁产品事业的健康成长。

2010年，时代新材桥梁产品市场经营步入一个发展的快车道，通过对市场形式的准确判断和经营思路的转变，全年获得订单7.5亿元，成功跃居行业第一的位置，事业部由行业的后来者成长为领军人，仅用了4年的时间；2011年是十二五开关之年，事业部奋力拼搏，再创首季开门红，中标铁路能效和安全增强投资计划——第一批次（云桂线）B02、B04包件，新建铁路兰州至重庆线广元站区相关工程、宁德白马港铁路支线工程、黄陵至韩城至侯马山西段工程、京沪线韩庄至利国改造工程、新建铁路向莆线

南昌西站站房工程、太原铁路枢纽新建西南环线工程、邯长邯济铁路扩能改造工程、邯济铁路扩能改造工程C01包件桥梁支座产品，共中3个包，中标金额合计为1.57亿元。捷报频传，事业部营销中心于2011年5月16日参加了铁路建设项目部管物资采购招标桥梁支座的投标，成为新建天津至保定铁路工程C03包件，湘桂铁路扩能改造工程柳州至南宁段、新建南宁至黎塘铁路C04包件，新建青岛至荣成城际铁路C05包件，兰新铁路第二双线（红柳河至哈密段）、兰新铁路第二双线哈密至乌鲁木齐工程C02包件桥梁支座产品的中标人，共中4个包，中标金额合计为2.89亿元，稳居行业第一。此次项目中标为事业部今后的产业经营专业化、科技化和高端化发展打下了良好的基础，更激励着事业部全体员工再接再厉，积极进取，再创佳绩！

### 三、技术创新，提升核心竞争力

技术是第一生产力。时代新材发展桥梁产品事业，从一开始就注重高起点，发展伊始，便和欧洲标准的制定单位意大利ALGA公司合作，注重技术投入和消化吸收，第一家引进亚太地区支座行业最大的52000KN试验机，填补了国内空白，新引进相关专业方向5名博士，成立了工程减隔震研究室，通过五年时间的摸索和沉淀，目前，时代新材桥梁产品事业部已具备桥梁及建筑减隔震产品、工业减隔震产品的自主研发能力。

五年时间里，时代新材桥梁产品事业部先后通过了10余项省部级科



技成果鉴定,获得了 10 余项国家专利,先后通过了铁路桥梁产品 CRCC 等多项认证,并成为亚太地区唯一一家通过欧洲桥梁产品 CE 认证的企业,产品出口意大利、科威特、阿尔及利亚、罗马尼亚等多个国家和地区。

#### 四、服务创新,凝聚诚信客户群

短短的五年时间里,时代新材桥梁产品先后应用于京津城际铁路、武广客运专线、京沪高速铁路等国家重点建设工程项目上,时代新材桥梁产品事业部从立足服务国家基础建设的高度出发,坚持服务创新,在行业内率先做到在线路正式运营前,对产品应用状况进行全面检查,确保产品应用质量万无一失,获得客户的一致好评和褒奖,2010 年更是获得京沪高速铁路桥梁支座行业唯一最佳供应商称号,尤其是在四川汶川地震灾害发生后,时代新材桥梁产品事业部积极投身灾区的减隔震产品研发、试制、生产工作中,按时完成了成灌线速度锁定支座项目和茂县政府办公楼重建房屋减震垫项

目的交付任务,确保了灾区灾后重建的进度要求,突现出国有企业顾大局、负责任的良好形象。

五年时间是短暂的,在短暂的五年时间里,时代新材桥梁产品事业的发展极大地改善了时代新材的经营状况,公司的盈利水平和经营性净现金流状况都走上了良性发展的轨道,同时,桥梁产品事业的发展,也带动了公司其他关联产业的发展,尤其是超高分子聚四氟乙烯产品的成功研发试制并替代进口,极大地提高了我国工程产品用耐磨材料的技术水平,并极大地降低了我国工程产品生产制造和基础建设成本。

十二五的大戏已经拉开序幕,时代新材桥梁产品事业部正向着成为技术领先、质量可靠、受人尊敬的高端桥梁工程构件和建筑工程减隔震产品领域优势企业的发展目标进发,相信不久,时代新材桥梁产品事业部将成为一个浸染着中国南车深邃与悠远的文化理念,拥有伟岸与豪气的技术优势的工程构件及减隔震技术企业。

(桥梁产品事业部 桂长忍)



# 人物

## 带“狼性”的营销里手

——高级营销经理赵晟在冲刺“双过半”过程中销售、回款创佳绩

在全力冲刺“双过半”，6月份有效工作日还剩7天时，赵晟完成了冲刺“双过半”过程中最大单笔回款，金额2200万，同时，他也顺利完成了上半年的销售、回款指标。

赵晟，弹性元件事业本部工业市场事业部高级营销经理，从事营销工作已有6年之久。进入公司之初从事采购工作，2007年，他走上了营销岗位，凭借着做采购工作时积累的经验 and 持续不断的学习，在销售岗位上他逐渐崭露头角，到最后成为业务骨干，每年都能按期完成自己的销售、回款任务。

正如公司格言“市场经济狼争虎斗，它是智者、强者、勤奋者的天堂，是愚者、弱者、懒惰者的坟墓。”他身上有狼性，狠狠地盯住一个目标，锲而不舍、用心专一、不达目的，则不罢休；也有虎性，辨别能力强，耐心、关键时刻往往发起有力一击。随着铁路行

业发展速度减缓，各业主单位对应付账款也采取延缓支付等手段，与之相对的是业务人员的回款压力加大，面对重重困难，他不为失败找借口，只为成功找方法，他认为回款最大的困难在于我们永远被动，因为钱在客户手中，所以在回款的过程中要始终把握客户的态度，重视客户资信调查，与客户保持亲密的合作，为客户提供优良的服务。同时将回款工作目标化，加强回款技能学习，与客户形成双赢的良性循环，保证回款如期完成。

营销工作要长期出差和承担高负荷的工作压力，会给个人生活带来影响。他坦言：“没有卖出产品时愁销售，卖出了又愁回款，特别是年中和年底，压力特别大，甚至寝食难安。但这些都会在获得订单、如期回款的瞬间，那一瞬间的喜悦让我很有成就感。”

（弹性元件事业本部 白建军）



# 典型追踪

## 我身边的优秀共产党员系列报道



### 冯万盛：专注的技术领头人

#### 人物介绍

冯万盛,弹性元件事业本部主任设计师,党龄 12 年

6月22日,是一个令全体新材人振奋人心的日子,这一天,时代新材高速车产品成功进入法铁市场,这是公司技术和商务领域的一次重大突破。在同事们的津津乐道中,有一个人,静静地走向自己的办公桌,拿起手中的笔,对着客户资料,像往常一样又投入到紧张的工作中。此时,仿佛只有工作,才是他最惬意的。这次的胜利,已经过去,新的业绩,正在被创造。他,就是此次进入法铁市场产品设计的技术负责

人、高速动车组开发部部长冯万盛同志。

#### 机会垂青有准备者

古有狭关道,今有高速路,勤劳的双手铸就新时代的交通干道。自加盟时代新材以来,冯万盛同志总是义务兼任办公室的“锁长”。每天早晨,他第一个来到办公室,埋头扎进工作中;冯万盛的下班时间是下午七点,当天的事情当天一定要做完,日清日毕,绝不留到第二

天,并且当天完成的工作会再仔细回顾一遍,看是否还有改进的余地。”活到哪,学到哪”!他是这样说的,也是这样做的。不管有多忙,冯万盛每天至少都会抽出半小时来搜集国内外橡胶制品的发展信息,阅读 CRH 车型的专业书籍,进行知识的消化、吸收和再创造。每当看到有用的专业知识,他便会会在部门内部分享,带领同事一起进步。

### 工作专注成就事业

工作中,冯万盛同志对自己要求严格,每个需要开发的产品,他定要从头到尾先弄个明白,对每个技术问题,定要钻研透彻,每个技术参数,定要精确无误。正是这种专注的工作精神,影响并激励着高速动车项目

组的其他同事。在冯万盛的带领下,一个月内,项目组完成了意大利高速车项目 6 种产品的结构设计和设计评审,这是弹性元件事业本部首次高效率、高品质的完成海外高速车项目弹性元件的开发和设计;仅仅用了四天时间,带领大家完成了庞巴迪公司委托时代新材对运行 115 万公里 CRH1-250 车型 8 种产品的样品分析,将产品尺寸、外观、性能数据及缺陷分析报告提交给客户,得到了客户方的高度认可。

### 传师带徒孜孜不倦

冯万盛同志平易近人,给予了部门同事春天般的温暖。今年部门新分配了两名见习生,作为团队负责人,新同事到岗的第一天,他不论工作有多忙,都抽出时间将部门

的职责、产品的开发流程详细地为新同事讲解,并介绍给其他同事,新、老员工的关系顿时拉近了许多。同时,他会在特定的时候,让你知道哪些是该做的,哪些是不该做的,如何将工作做得更好等等,避免了新员工走不必要的弯路。在冯万盛亲切的关怀下,两名见习生不到一个月的时间便设计出 CRH1 高速车用减振产品结构,掌握了产品开发的基本知识,快速投入到新的工作岗位。

弹指间,十年的韶华在指缝间悄悄地流逝,冯万盛同志一直兢兢业业战斗在产品开发设计岗位上。在机车减震这块广阔的天地里,他全心倾注,用汗水播种着希望,用赤诚浇灌着业绩,在高速车前进的道路上,留下了一串串坚实的脚印。

(弹性元件事业本部 翟继芹)

## 朱小铁:执着驰骋在技术的海洋



### 人物介绍

朱小铁,桥梁产品事业部资深顾问,党龄 26 年

细数身边的党员同志,最熟悉的莫过于我的师傅—朱小铁。“活到老、学到老、工作到老”在他身上展现得淋漓尽致,他下过基层,跑过市场,做过总

工,当过厂长,他是生在新中国,长在红旗下的一辈人,在他的身上我看到了老一辈党员的风采,哪里需要就在那里,在职业生涯的最后几年他迭

## 典型追踪

择了桥梁产品事业部,默默贡献着自己的力量。

师傅是株洲所的首席工艺师,和师傅一起共事已经三年有余,所有认识师傅的人都说他是个健谈的人,在技术领域他是一个百科辞典。作为一个技术人员,他有着一贯的坐得住,不急不燥的严谨态度,培养了一批又一批的技术人员。

记得自己出第一套图纸时,满怀喜悦地想着终于大功告成了,兴冲冲地拿着图纸找师傅签字,师傅说:“你先干活去,我等一下再看,看完了我叫你。”在等待了一个上午后,师傅叫我去,然后我看见自己的图纸已经满目疮痍,每张图纸上都是密密麻麻

的红色修改印记,想着有个地缝钻进去好了,师傅看出了我的心思,没有批评我,也没有安慰我,只是开始一页页的给我讲所有修改的地方:尺寸大小,型号选择,加工工艺,装配方法……事无巨细,我对师傅积累深厚的专业知识十分佩服,也正是因为师傅,我更加喜欢上了这门职业。

2008年,新材桥梁产品事业部开始进行速度锁定器项目的开发工作,师傅作为项目指导人参与了其整个开发过程。经过一年的辛勤耕耘,项目最终顺利完成,师傅设计的速度锁定器灌胶工装,至今作为南车时代新材的机密被保护着。目前,南车时代新材是国内唯一能够实现速度锁

定支座批量生产的企业,这让我及其他同事们颇为自豪。

技术无止境,生活亦无止境。有次闲聊时,我问师傅退休后准备干什么?他告诉我:“退休后可能会回宁波,不过对于技术这条路可能不会停下来,已经习惯了每天上班下班,已经习惯了坐在电脑旁边画图写东西,如果停下来不知道生活会变成什么样子”,师傅说这些话的时候心里有些无奈,我看得出他对工作的恋恋不舍,尤其是一辈子的爱好。

不过我想他无论到那里都不会放弃事业,永远会执着走下去。我也将积极学习,努力向师傅看齐。

(桥梁产品事业部 韩鹏飞)



## 车间里的“及时雨”王卫平

### 人物介绍

王卫平,桥梁产品事业部维修班组长,党龄8年

犹如一场及时雨,有维修班班长王卫平出现的地方,各种设备问题总能得到及时解决。

2010年初,桥梁产品事业部整体搬迁至栗雨工业园东湖基地。生产设备是公司的重要资

产,其搬迁工作量大且技术要求高,是个精巧细致的活,既要兼顾人员、设备的安全,也要注意保护设备精度,还要保证施工现场的绝对安全,是搬迁工作中的重中之重。

王卫平同志作为设备搬迁负责人之一,始终自愿加班加点留守在施工现场,不厌其烦的指导和提醒着现场施工人员在搬迁过程中应注意的各个事项。他不仅每天要从事繁琐的设备搬迁工

作，还要兼顾生产设备的各种维修，常常是一个电话便把他从这头拉到了那头，但他从未有过一丝怨言，他常说：“只有我们的苦干实干，才能换来企业的繁荣发展”。

需要搬迁的设备共有 174 台套，其中精密设备（包括机加中心数控车床、铣床、大型数控立车、抛丸机等）都需分解拆卸搬迁，工作难度大且要求高，在放弃了许多休息日后，通过他和同事们的努力，在短短的三个月内，确保了无一例设备搬迁事故，圆满完成设备搬迁调试任务，使生产线顺利如期拉通，受到公司领导一致好评。

不仅如此，事业部新厂房的压缩气管、蒸汽管、水管、空调管等线路的规范达标均由其牵头进行布置整改并监督实施；旧设备外观的翻新、新设备的增添及各类标识、台帐的建立均由他组织进行。

作为一名维修电工技师，王卫平努力由操作工人向知识工人的转变。他深入车间，了解设备运转情况，倾听操作人员建议，积极动脑发现问题并解决问题。

示范线顶升横移传动机因两衔接管道速度不合拍造成顶升机构防护胶垫脱落损伤工件表面油漆，造成产品返工且故障率高。目睹这一现状后，他潜心研究，

针对生产运行中曝露出的问题进行分析，设计出改进方案，提升维修效率近 90%。2011 年，当事业部新增设备硫化机的大型模具辅助加热问题仍是一片空白时，王卫平经过反复技术钻研，查找资料，虚心请教相关硫化技术专家，成功解决了该大型模具辅助加热项目的电气智能控制方案，结合设备性能特点，增强了进出模动作的安全可靠性，进一步保障了操作人员的人身安全。

这就是王卫平，他总能让人感受到一股积极向上的力量，他用最朴实无华的实际行动塑造一个共产党员的形象。

（桥梁产品事业部 彭宁希）

## 丁时政：快速成长的技术新锐



### 人物介绍

丁时政，绝缘产品事业部特种材料事业部乳化沥青项目部助理设计师；党龄，2 年。

作为一名年轻的技术员，在工作岗位上他严谨求实，勤奋刻苦，兢兢业业。作为一名共产党员，他时时以党员的标准严格要求自己，以饱满的工作热情、扎实的工作作风、优异的工作成绩，得到广大干部群众的普遍好评，这就是绝缘公司特材事业部

的丁时政，一位低调、务实、勤劳的小伙子。

2009 年 2 月，还没毕业的他刚刚分到绝缘公司来实习，就被派去外地生产基地生产乳化沥青，学习工艺及实验。在基地，他白天忙着生产，晚上就在主管的帮助下提升理论知识。这远远超

出了一名实习生所应承担的任务，但他并没有怨言，刻苦钻研学习，努力去突破乳化沥青这一块“神秘地”。

记得有一次部门分派他和同事去北京基地，承担生产 40 多吨乳化沥青的任务，为了保证新生产乳化沥青的产品质量，要清理

## 典型追踪

出一个旧的储罐。储罐非常难清理，又是密封的，丁时政率先从下面的人孔爬进密不透风储罐，拿着铁锹铲去黏在罐底的破乳的沥青渣。

当时正值夏季，烈日炎炎，室外气温高达三十多度，沥青罐又是吸热保温的，呆在里面又闷又热，而且混合着沥青及乳化剂等难闻的刺激性气味，每隔二十分钟左右就得出来透气，不然就会窒息，在这样恶劣的环境下丁时政扎扎实实忙碌了两天，终于将那个五十吨的大立罐清理干净，钻出沥青罐的丁时政笑着说，“这两天免费享受了蒸桑拿了。”

2010年10月，各高铁线路CA-砂浆灌板试验工作拉开序幕，

别的公司在进行试验时，拉着一二十人的大队人马，带着齐全的设备及工具开着越野车大张旗鼓的穿梭于各个灌板现场。

经过短时间的学习及实践，丁时政迅速从一名乳化沥青门外汉成长为了一名专业的乳化沥青项目技术人员。2010年12月底，他开始负责沪杭线乳化沥青及CA-砂浆现场技术服务。由于沪杭线线路长，工程局多，大部分工程局对乳化沥青和CA-砂浆灌板都还不了解。于是他每天起早贪黑奔波于各施工现场，一开始好多工程局经常故意刁难，但他始终以平和的心境去应对，乐呵呵地耐心的给他们解释各种技术问题及其原因，还经常应施工

单位请求到各个施工基地对施工方的技术、实验、施工人员进行讲课及培训，本着客户至上的理念，把问题处理好。正因为前期的工作非常到位，使得他得到了各工程局的好评——中铁二十四局中心实验室张主任就这么说：“小丁做事情确实不错，在实验上给了我们很多指导。每当下面工区质疑他们的乳化沥青有问题时，他比谁都上心，先以实验论证，查找原因。在发现不是乳化沥青问题时，他会帮忙分析干料或是砂浆车的原因，一直刨根问底，直到有了解决方案。”。而丁时政每每都乐呵呵的说，“这是我应该做的。”

（绝缘产品事业部 洪煜晟）

## 质量的守护神

### 人物介绍

张幼妮，咸阳时代检验班班长



“七一”前夕，庄严隆重的西北院庆祝建党九十周年表彰大会上，伴随着热烈的掌声，在全场目光的注视下，一位娇小、干练，一头短发，身着工装的女士登上台来，谦虚鞠着躬，从领导手中接过红彤彤的荣誉证书，大家钦

佩着，欣赏着她，熟悉她的人都为她骄傲，自豪，她就是咸阳时代汽车密封件事业部检验班班长张幼妮同志。

张幼妮从小在军营里长大，十六年前技工学校毕业，就来到了汽车密封件公司工作。她服从

组织安排，在公司生产的流程中，几乎从事过所有工作。她干一行，爱一行，干好一行，在她身上处处能体现出良好的军人素质，她对工作一丝不苟，对人十分友善，给人留下乖巧、礼貌、懂事、做人低调，干什么都令人放

心的深刻印象。

张幼妮是公司的第一批女党员，同时也是第一位检验班班长，良好的道德品质和全面的业务素质，让她担当起了公司质量守护神的角色。公司主要从事汽车密封件的生产任务，这些年来国家汽车工业的飞速发展，给公司带来了无限商机，同时也给质检工作带来了空前的压力，一方面产品数量大，另一方面质量要求严，甚至到了用投影仪、放大镜苛刻的检验程度。面对客户的要求，她不怨天尤人，而是主动迎上去，通过苦练内功，不断适应变化的要求。她积极参加各类质量管理体系学习的机会，认真掌握质量管理的程序和基本制度。同时及时了解客户产品的最新标准和检测方法，有的放矢，努力提高工作效率。与此同时，加强班组员工的专业培训，定期考核，提高每一位检验工的业务素质。

去年8月份，公司接到三百万的订单，工期只有一个月，这使本已经十分紧张的检验工作，到了无法承受的程度。检验班仅有9名员工，还肩负着现场巡检任务，怎么办，招人？远水不解近渴？短期也无法保证检验质量。

她不等不靠，从内部挖掘潜力，组织动员全体员工，加足马力，以一当十，开展了一场攻坚战。每天提前一小时上班，推后一小时下班，中午吃了饭就上班，甚至晚上还要把活带回家继续加班。三伏天的车间就如同一个大火炉，不干活都要汗流浹背，电扇连续工作发出不悦的声音，然而她的团队埋头苦干，哪有时间顾及这些。大伙一起连轴转，本来就娇小的她，显得更加消瘦了。就这样硬是啃下了这块硬骨头，按时按质交货，赢得客户信任，也为公司做出了突出贡献。

今年国内汽车市场受到国际大环境影响，公司订单大幅减少，生产出现不正常的情况，她在巡检过程中，发现同一种胶料的产品普遍出现流痕和杂质的现象，她立刻叫停生产，并迅速反馈到工艺主管，同时，关口前移，对使用的胶料，进行检查分析，最后找出问题的原因，通报相关部门，及时采取措施，避免产品事故的进一步扩大。事后为了从根本上解决工作滞后的问题，她提出从胶料开始检验，对新品先小批量试制，正常后再大批量生产，这样就掌握工作主动，最大限度地减小死后验尸的被动局

面。

年初公司精简班组，将包装班划归检验班管理，区域大了，管的人多了，特别有几个“特殊老职工”，一来就提不合理要求，还绕过她直接找领导，面对这种情况，她宽宏大量，做耐心细致的思想工作，对员工实际困难，尽可能通过调整来解决，对无理要求，进行耐心说服教育，在制度上一视同仁，就这样这个小个子的女班长，靠人格魅力赢得了新来班组成员的信任和支持，员工的精神面貌发生很大变化，凝聚力、执行力、战斗力不断加强，从每天清晨班前会发出整齐响亮的口号就能窥见一斑。

张幼妮早已过了而立之年，有一个活泼可爱上小学的儿子和温馨的家，可是由于工作缘故，孩子对奶奶比对她亲，就是日常的家务大多也落到丈夫身上，为此她从内心对孩子对婆婆对丈夫有一种愧疚感，一年三百六十五天，在她的时间表上，不存在节假日，工作就是命令，去年公司生产734多万件产品，无客户投诉，这里每件产品无不凝聚着她的汗水和心血。

（咸阳时代 江雨林）



## 资本的游戏

□ 行政人事部 刘登高

从 2006 年开始与资本结缘,刚开始接触产业资本,因为后来不断参与一些企业可行性研究报告及一些资金申请报告书的编写,笔者对于资本更多的认识停留在其为企业输送“血液”的功能上,企业在成本到收入的在这种小循环中得到发展与成长。一年多后,念技术经济学,攻电力期货,对于金融资本有了更多认识,看到了资本超越产业运营的力量,毕业时,面对实业与金融业的多种机会难以抉择,最终还是决定做实业,一切可能是性格使然 - 在实业中与产业资本打交道相对于在金融业中与虚拟资本打交道,更让我觉得踏实。

《资本的游戏》将笔者近几年的回忆串起来,在投资公司兼职时为项目包装时的一些经历,研究电力期货时绞尽脑汁

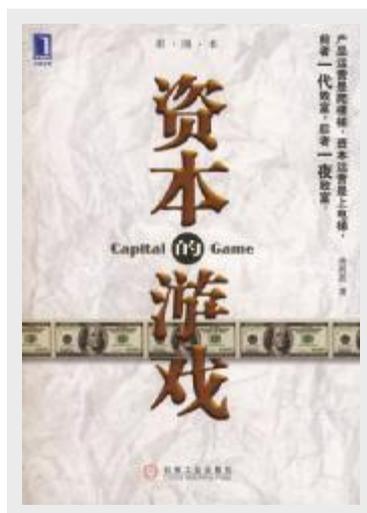
设计风险对冲模型时的情形;同时,本书也将许多零散的知识作了一次整理。所以,翻读本书,如遇故友,亦恰逢良师。

本书可读性强。就如作者所言,《资本的游戏》不是写给投资者的,是写给企业家,准确地说是写给那些准备与资本打交道的企业家,或准备向资本家角色过渡的企业家。因此,本书没有空洞的理论,整篇文章深入浅出,辅以大量的案例和图表,有趣易读。这本书既是一本传授“术”的书,也是一本论“道”的书:其中的“融资者的选择”、“投资者的思路”、“资金退出之路”、“项目包装技巧”、“投入产出分析”、“投资风险分析”及“资产重组”都是可用于实务操作的指南;而“资本运营常识”及“投资者的游戏”等章节是对于资本的“道”的论

述。本书将产业与资本作了一次系统的论述，将产业资本与金融资本作了一次华丽的对接，本书值得细读。

书中很多章节，例如从资本的流动性角度论述多元化战略的馅饼与陷阱；例如资产兼并的优先抉择：资产并购优于资产重组，股权并购优于现金收购，横向兼并优于纵向兼并，下游兼并优于上游兼并等。阅读这些内容，脑中浮出的都是株洲所未来的战略设计，浮现的是看到的、了解的、接触到的各类投资项目，诸如与曙光交叉持股项目、风电“投资换市场”项目。对于书中有些内容不是完全认可，但欣赏其中一些颇有新意的论述，偶有啧啧惊叹，想我之曾未想，思我之曾未思，所谓开拓视野与思维的目的应该就是这样吧。

除此之外，书中有些观点稍过夸张，然而却值得人细细品味，诸如：“产业经营可以决定企业的优劣，而资产经营往往决定企业的生死”；“技术层面的竞争，你可以赢得时间上的领先，市场层面的竞争，你可以获得空间上的优势，资本层面的竞争，你可以获得最后的胜利”。观点



虽略有夸张，但并非全无道理，笔者认为战略岗、投资岗的如我这样的从业人员应该具有这类意识，要敬畏资本的力量，要看到资本与产业是需要而且是应该相互转化的，通过精妙的设计将企业带向更远。

此外，笔者更喜欢的是其中的许多操作层面的内容，诸如一些实用的评估模型、决策模型、投入产出模型等。因为似乎可以预见，株洲所战略发展部的投资人员未来的工作内容中会出现财务类股权投资的内容。首先，南车股份“十二五”的规划中已在财务战略中明确“十二五”期间要“以资本运营重点项目为切入点，通过参与拟上市企业发起人投资、一级市场战略投资、PE私募投资等多种资本运作方式，逐步积累投资性资产达到总资产的10-20%，从而增强资产弹性，提高财务灵活性和安全性，实现财

务类股权投资收益，成为生产经营的有效补充”。其次，对于战略发展部2011年中的定位也出现了“负责产业性、财务类股权投资及退出项目的方案论证、立项、审批、报批和组织实施，负责组织投资项目的退出及后评价工作”。未来的方向已然明确，但是公司的财务类股权投资可以做到哪一步，岗位相关人员将承担着不可推卸的责任，我们需要更加主动去学习、去思考、去提出新方案、新创意，这些工作才会开展得更有效，如果真能如此，我们的努力也许在不久的将来会影响整个株洲所的战略设计，当然这些影响是正面的。因此，为适应工作需要，为公司更好地作出应有贡献，投资岗人员应该从资本运作的理念、意识，特别是运作方法、运作能力上进行提升，而阅读《资本的游戏》这类理论与实践结合、从中国实情出发的投资类书籍是达到能力提升的有效途径之一。

从自己开始吧，通过不断努力，未来希望像作者一样，成为投融资领域的专家，不是学院派，也不是实战派，而是开战派，这将是我的事业方向。

## 南车时代新材 为员工量身提供各类特色培训

### 1 英语培训——培养更多国际化人才

为检验第二期英语培训班培训成果，充分展示英语班学员风采，5月25日晚，由新材行政人事部主办的“风采之星”英语演讲比赛决赛暨第二期半年制英语培训班结业比赛拉开了帷幕。南车时代新材总工程师刘建勋、分党委副书记陶伟文等领导、湖南工业大学外籍教师 RICK、RAZ 等人担任了比赛的评委和嘉宾。

据了解，从2010年7月到2011年4月，南车时代新材开设了第二期半年制英语学习班，利用晚上的时间开设英语口语、写作、外教交流等课程，共计90名学员分两班参加了培训。随着国际化进程的加快，英语已经成

了员工日常工作交流必备的第二语言，为了培养更多适应公司国际化需求的人才。

这次比赛分成了“科技英语风采之星”、“商务英语风采之星”两个项目的精彩角逐。比赛包括主题演讲、即兴演说、听音辩意等三个环节，选手们流利的口语、敏捷的思维，以及沉着冷静的台风得到了评委们的高度评价。比赛间隙，还有选手即兴为大家演唱了美妙的英文歌曲。经过紧张的比赛、打分，最后分别评选出了“科技英语风采之星

”、“商务英语风采之星”一、二、三等奖。

（行政人事部 陈瑶）

### 2 卓越领导提升班——打造管理精英

随着弹性元件事业本部近年来的快速发展，本部人才金字塔工程建设迫在眉睫，特别是中高层管理人员能否向职业化、专业化、卓越化迈进对于短

期业务指标及“十二五”战略目标的顺利实现有着至关重要的影响，为顺应企业的发展需要，打造一支精英管理队伍，近日，弹性元件事业本部精心策

划了为期一年的“卓越领导提升班”系列培训。

本系列培训以“成就团队，成就自我，实现成功，追求卓越”为主题，培训对象涵盖事业本部高管及部门正、副职共计 57 人。根据管理者职责特点与能力等级匹配要求，以系统化地订单式培训为特色，培训课程设置有《提升

职业化素养，建立职业发展优势》、《管理者的实践》、《高效沟通》、《情商与压力管理》、《高效团队建设六步曲》、《卓越经营 - 战略管理与经营决策沙盘》、《非人力资源经理的人力资源管理》等，着力于提升中高层管理人员的职业素养、沟通技巧、团队管理、战略规划等各方面专业技能。

5 月 20 日、27 日，“卓越领导提升班”系列培训之《职业化素养》在行政楼 505 成功举办，课堂上，学员们学习热情高涨、现场气氛活跃，老师与学员达到了很好的互动效果。经评估，学员满意度达到 90%，为后续培训的开展奠定了良好势头！

（弹性元件事业本部 雷小霞）

### 3 EAP 企业心理辅导——聚焦员工心理健康

南车时代新材作为一个年轻且充满朝气的企业，员工平均年龄在 27 岁左右，基于此现状，该公司行政人事部于 4 月 26-27 日，5 月 27 日举办了为期三天的“EAP 企业心理辅导员培训”，培训以“关爱员工心理健康、提升员工幸福指数”为主题，面向该公司中层领导、党、工、团等管理人员。

新材工会主席陶伟文作培训动员，陶伟文在对培训的必要性充分肯定的前提下，特别强调员工的幸福指数对公司的稳定有着

重要的影响，该公司的中层管理者应充分关爱下属员工的工作生活，真正做到“快乐工作、幸福生活”。

本次培训特邀请“国家级心理咨询师、PTT 国际职业培训师”李茜，李茜结合南车时代新材实际情况，分别从员工心理类型分析，员工心理辅导技巧，80、90 后员工管理三个大方面为大家做了生动幽默的讲解。此次培训的满意率达到 99% 以上，多数受训者认为今后应多开展类似的心理辅导培训，建议在该公司设立心

理辅导员的角色。

EAP 全称为 Employee Assistance Program，即员工帮助计划，是企业组织为员工提供的系统的、长期的援助与福利项目；通过专业人员对组织以及员工进行诊断和建议，提供专业指导、培训和咨询，帮助员工及其家庭成员解决心理和行为问题，提高绩效及改善组织气氛和管理。简而言之，EAP 是企业用于管理和解决员工个人问题，从而提高员工与企业绩效的有效机制。

（行政人事部 徐盼）

### 4 金牌销售师——打造超级战斗力销售团队

随着今年铁路市场发生一系列的变化，能否在严峻的市场困境下拓展更宽广的业务，结合公司“十二五”规划业绩需要，打造一支骁勇善战的超级战斗力销售团队是不容缺失的，桥梁产品事业部为营销贸易人员量身定制

了为期一年的“金牌销售师”系列培训项目。

根据年初对营销中心做培训需求调查时统计，桥梁产品事业部共有营销人员 37 人，其中主任商务经理有 3 人、高级商务经理有 4 人、商务经理有 5 人、助理

商务经理 3 人、业务员 22 人，而刚进入营销中心不满 2 年的有 10 人，根据营销中心的人员不同层级、不同的工作性质及工作经验，培训课程设置有《合同管理风险》、《市场风险防范与应收账款管理》、《商务礼仪》、《商业谈

## 第一资源

判技巧知识》、《营销人员应具备的财务知识》、《产品知识系列培训》、《有效沟通技巧》等,着力于提升营销贸易系列人员的职业素养及对产品性能的了解。

桥梁产品事业部自主开发了《产品知识系列培训》从2011年4月至12月,以每月一期的形式已经成功完成了《速度锁定器》、《液压阻尼器》、《桥墩防船撞装

置》这三期培训。从培训开始,我们先做前期调研,与技术人员确定需要巩固的产品知识,再与培训老师协商,为学员开发一套相应的课件,然后提前与营销人员做沟通,制定合适的培训时间,使学员们都在紧张的工作中能够抽出时间来参加培训,经培训后调查,参加培训的人员对桥梁产品知识有了更进一步的了解,提高

了他们的工作效率,培训的效果很显著,有学员评价到“事业部为我们开展的《产品知识系列培训》非常好,让我们对事业部近年来所开发生产的新产品及性能有了更全面、更深入的了解,使我们在与客户交流时能够更好的诠释事业部的产品!”

(桥梁产品事业部 罗超敏)

## 5

### 工塑产品事业部“成长先锋大本营”

#### 挖潜能 促成长 培养学习型人才梯队

时代新材工塑产品事业部“成长先锋大本营”自成立以来,到6月份已陆续开展了“高效沟通与口才表达”、“双赢谈判技巧”、“现场管理与改善”、“测量系统分析MSA”和“FMEA潜在失效模式及后果分析”五大主题培训,充分结合工塑战略发展的要求,培养学习型人才梯队。

据悉,工塑产品事业部此系列培训,课程经过精心设置,多数利用周末时间进行培训,旨在挖掘员工的潜力,提升员工的综合素质能力,在营销、技术、生产、质量、行政管理等方面加大培训力度。目前参训人次累计达260余人,累计课时达2400多个课时。根据培训评估效果调查显

示,员工的培训满意率达95%以上,培训收效显著。

工塑产品事业部快速稳定的发展,需要高素质人才的支撑,“成长先锋大本营”作为工塑孕育人才的摇篮,正在不断为工塑发展储存“新兴的能量”。

(工塑产品事业部 龚律)

## 6

### 营销人员体验式认知培训

#### ——苦练内功,迎战十二五

为使营销人员全面掌握公司产品的工艺、特性,具备公司产品的认知能力和市场推广能力。绝缘产品事业部行政人事部与营销中心联合组织了一期不拘一格的体验式产品认知培训。

经过精心策划,第一期营销人员产品认知现场培训于5月6-13日成功举行。本次培训采用

现场观摩和分组竞赛的模式进行。培训内容包括:车间安全教育、产品基本认知、生产工艺流程、计划流程、设备产能等。

公司营销中心20余人参加了此次培训。培训分为5个小组,并制订分组竞赛的奖罚规则,评比优秀小组和个人。学员们不仅严守纪律,学习态度也非

常认真,个个不甘落后。通过现场教学,学员们边听边看,边学边问,学习气氛非常活跃,同时考评成绩也个个优良。通过本次产品认知体验式培训,学员们不仅掌握了理论知识,同时也加深了对产品的感性认识,并为第二期认识提升培训的奠定了良好的基础。(绝缘产品事业部 王鹏)



## 维修班的“火车头”

——记“火车头奖章”获得者陈向阳

上 1000 台次高精密设备的维修技能历练,20 余年的维修工作经历,10 余人的带徒经验,数次市、省、部、国家级的获奖经历,这些闪亮的数据如同跳跃的音符,成就了一名技艺高超的“设备指挥家”,他把车间当舞台,调动着机器的轰鸣声,奏出一首首曲调优美、动人心魄的设备交响曲。他,就是桥梁产品事业部副主任技师兼维修班班长陈向阳,怀抱着对理想对事业的满腔热情,将青春深深烙印在这片不断发展壮大的时代新材。

**用专业实现从维修工人到技术骨干的华丽转身**

2007 年进入公司以来,陈

向阳怀抱满腔工作热情,扎根基层、钻研业务,从设备维修技术的细微末节做起,边实干边积累经验,很快从维修队伍中脱颖而出成为技术骨干,2009 年被选拔为维修班班长,毅然扛起事业部设备维修大旗,新的工作压力带来的是更大学习动力,他深知一名维修人员需要不断充电才能直面未来更多挑战,为此,他在忙碌工作之余通过自学研究前沿新设备等方式源源不断地汲取新技术、新知识,高超技能多次在技能战场上出色亮剑。在株洲市“技能月”活动机修钳工赛场上,正上演着一场激烈较量,选手们正全神贯注地投入比赛,偌大地只听见金属工具相互碰撞与击打声,陈向阳熟练运用常用

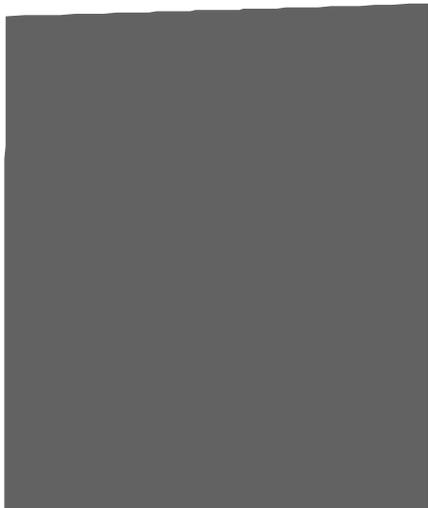
量仪进行轴与孔、角度和锥度的检测，精确校正形状和位置的误差，最终凭借着扎实的理论知识和纯熟的操作技能，勇夺机修钳工组比赛第一名，荣获市政府授予的“株洲市技术能手”称号。赛场上的荣誉来自于坚持不懈的努力，来自于在别人嫌苦嫌累的检修中默默钻研、向实践学习；在故障问题攻坚中，他勇于挑战，在困境中锻炼提高，每对设备进行一次维修，他都力争让自己的技术与能力得以不断升华，辛勤耕耘终获回报，陈向阳先后取得了南车机修钳工高级技师证、国家职业资格一级/高级技师证书等专业资质，先后被授予“南车时代技术能手”、“株洲市技术能手”、“时代新材优秀员工”等荣誉称号，完成了一名优秀维修工人到一名优秀技术骨干的华丽转身。

### 用责任与毅力奏出一曲 波澜壮阔的完美篇章

作为桥梁产品事业部 2010 年的重头戏，常规支座生产线被推选为中国南车精益生产示范线，此项目能否成功验收对事业部的发展意义不言而喻。作为该项目设备方面负责人，陈向阳担当着保证设备开动率达 99.03% 的重任，但一道难题摆在了他面前，抛丸机作为自损型故障率很高的设备，是示范线设备开动率达标的头号“拦路虎”，为此，他一头扎进车间制定出“一级保养、二级保养”的双保险措施。在设备一级保养中，他大胆创新，将设备日常点检保养卡中的内容及周期改用图片标识，极大提高了操作员工的识辨能力，同时加强对相关操作员工的设备维护、保养知识培训及日常点检监督。二级保养中，通过编制

《示范线设备巡检表》及《设备巡检基准》，安排专人进行检查并记录异常情况，定期根据日常点检卡和巡检记录中的异常情况进行预防性检修，有效预防了故障的重复发生。为了加强员工的设备管理及维护意识，方便员工操作，他还将枯燥的文字用生动的图表方式表现出来，编制出图文版的《示范线设备管理制度》及《异常处理制度》。正是他的全情投入，示范线设备管理工作日新月异，一个个达标数据在他的优秀“指挥”下化为现实，最终顺利通过项目验收，奏出了一曲波澜壮阔的完美篇章！

在公司提出了降本增效的号召后，陈向阳又一马当先冲在了前面。V96 加工中心是公司 2001 年采购设备，机床已出现精度超差问题，严重影响产品交付进度，事业部当即决定采取大修计划，但陈向阳凭借自身专业知识



及对设备精度的检测，提出“将大修改为精度检修”，最终使设备精度达到出厂要求，完全满足模具及产品加工要求，该项目为公司节约费用 17 万元。更难能可贵的是，陈向阳通过对常规支座烘箱、桥梁厂房大支座烘箱、桥梁空调房、桥梁澡堂热水箱、公寓热水箱及食堂用汽等用气项目改造，累计为公司节约成本 94.4 万元，为事业部节能降耗做出贡献。

### 用无私和奉献打造出一支战斗力一流的维修队伍

优秀的指挥家是用眼睛、用心去指挥一支的乐队，去调动每一个鼓手、乐手的激情，奏出最动听的乐曲。陈向阳正是这样一位优秀指挥家，随着维修班人员扩充，他坚持做好“传帮

带”工作，致力于打造一个一流的维修团队，他经常手把手教授维修知识和维修工艺，将自己多年的宝贵经验无私分享给团队，尤其关注员工的未来职业规划及发展，鼓励员工不断自我增值。通过四年的传帮带，维修班已培养出 3 名技师、3 名高级技工，并都在各自岗位崭露头角、担当重任。2010 年新年伊始，桥梁产品事业部因扩能需要，整体搬迁至栗雨工业园东湖基地。此次搬迁设备及工装附件共有 145 台，不仅设备调试技术要求高，还要兼顾到人员安全及设备精度保护，是整体搬迁中的一大难题。为确保设备的顺利搬迁，陈向阳带头冲到了第一线，通过“编制设备搬迁计划、做好设备搬迁把关、确保设备各就各位”的“三步走”措施，带领维修班全体成员加班加点将原需 3 个月

完成的搬迁任务仅用 1 个月完成，在人力、物力、财力上为公司大大降低成本，同时也为事业部顺利拉通生产线向前迈出一大步。同时，这支善打硬仗的优秀团队也取得累累硕果的成绩，助力事业部先后荣获公司 TPM 考核评比第一名、6S 及两项认证达标考核评比第一名、安质标一级企业复核考评第一名的优秀成绩。

十年磨一剑，厚积而薄发，2011 年，扎根生产一线、在自身岗位取得成绩优秀、为企业做出突出业绩的陈向阳被中华铁路总工会授予“火车头奖章”称号，沉甸甸的奖章带来的不仅是荣誉，更多的是责任，他淡然说道：“坚持把自己的职业当作事业来做，每一次的肯定都使我更加坚信自己的追求，今后也将继续这样坚定不移地走下去！”

（桥梁产品事业部 彭宁希）



## 百舸争流千帆竞

——弹性元件事业本部 2011 年度班组长竞聘答辩现场追踪

### 导语

班组长是引领班组的中坚力量,是落实企业各项措施、确保现场安全、实现效益增值的重要保障。在新形势下,为抓好阶梯延伸培养,营造朝气蓬勃、积极向上的氛围,形成凝聚智慧、创新发展的力量,实现企业与员工和谐发展,弹性元件制造中心

开展了 2011 年度班组长竞聘活动,本次竞聘共有 46 人参加,根据 OFFICE 操作和现场答辩成绩并结合综合表现,最终有 39 人成功竞聘上岗,竞聘过程中,涌现出许多优秀班组管理方案,闪动着他们在实践中碰撞出的思想火花……

### 谢志刚:推行目标管理,实现安全管理!



“推行目标管理”  
“实现安全管理”

安全是确保生产顺利进行的第一要素,抓好班组安全管理是班组日常管理工作的重点内容,对于安全管理我认为需要“推行目标管理,实现安全生产”,其具体内容包括以下几点:

一、组织上:建立安全保障体系,不断完善和形成安全生产管理网络,不断强化安全管理保证体系。

二、思想上:加强各种形式安全教育,在开展安全工作中坚持“教育先行”的原则。

三、制度上:结合公司发展

形势,不断完善和修订各项安全管理制度,使各项安全管理制度适应生产发展需要,确保安全目标实现。

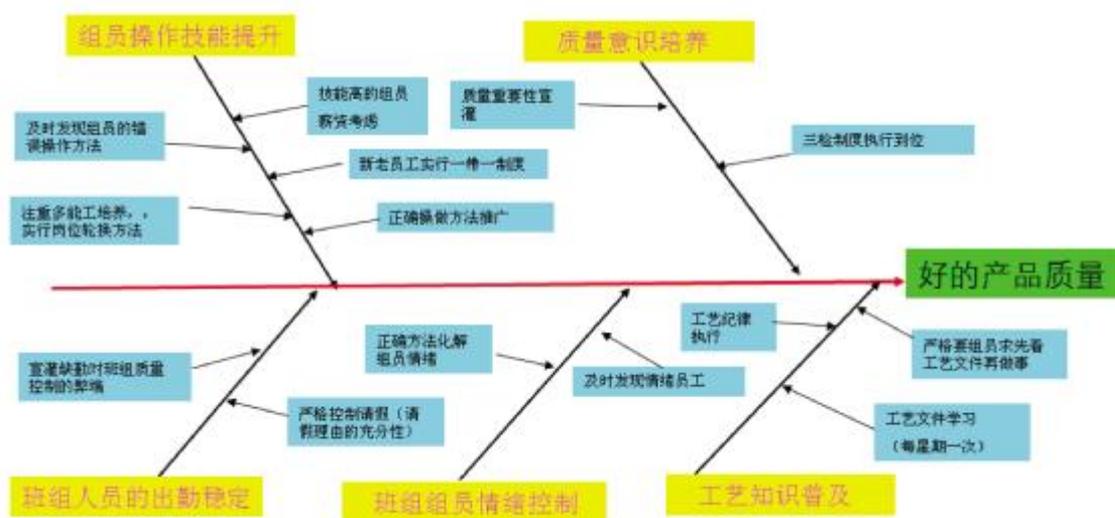
四、技术上:狠抓安全技术措施计划的实施,重点解决防尘防毒、防火防爆等职业病危害。

五、执行上:强化安全基础工作,制定既先进又可行的职工工伤频率指标和保证措施。

六、氛围上:促进目标的实现,开展安全生产竞赛评比活动,形成比、学、赶、帮、超的安全生产新局面。

## 李灿：在制造过程中控制质量

质量是企业生存的基石，质量是企业的生命，我的观点是：质量是制造出来的，应在制造过程中控制质量，同时要考虑以下因素：



成效：人工喷涂脱模剂改为自动喷涂脱模剂，降低员工劳动强度及对人体伤害程度；辅助材料 MC 循环使用及环保回收处理，经验证，清洗过滤网辅助原料从以往 200 公斤降至 30 公斤 / 月，每月节约成本近 3000 元。

## 颜石光：向“五型”班组进军！

班组是企业组织的最小细胞，但却是企业最基础的活力之源，我认为在这个竞争日益激烈的今天，我们应该向“五型”班组进军。

知识型—建立学习理念制度与交流制度，树立终身学习及学用结合的理念，创新学习组织和环境，提升员工自我价值。

技能型—建立培训制度，提高工作技能。定期、适时、广泛地开展岗位培训、专业知识讲座、结对帮带及技术练兵等活

动，培养造就一大批知识丰富、技术全面、技能精通的岗位技术能手。

效益型—建立高效安全的标准化生产模式实现降本增效，积极探索、研究、推广先进、科学、合理的工作流程、先进经验。

创新型—创造刻苦钻研、勇于攻关、奋勇争先的工作氛围。

和谐型—构建“团结、拼搏、互助、融合、快乐”的班组文化和人际关系。

(易瑾 李亭亭)





### 致礼“小兵”

在军队中有一种运输兵，他们是军队中职位较低的兵种，他们从事的是物流、运输等简单任务，他们在军队行军打仗过程中看似无足轻重，可他们却发挥着整个军队的“纽带”作用，正是因为他们尽心尽责为前方运送炮弹、粮草物资，在源源不断地“吐丝结网”中保障后勤，整个军队的供应链才得以完善。

桥梁产品事业部也有这么一群默默无闻的“运输兵”，他们的全名叫“物流配送班”，该班组共有成员 11 名，负责制造中心一车间所有班组物料配送，他们的工作繁重而琐碎，但是大到铁件、小至螺栓紧固件，桥梁产品事业部生产成品支座中的每一个配件都经过他们的双手配送，虽是单

调又重复的工作，可一旦他们中任何一个环节出错，桥梁引以为荣的示范生产线就得停线，看似“渺小”的细节却决定了整个生产流程的成败。物流配送班的同志永远都是最早到达、最后离开的那群人。早上八点不到，他们就陆续到达公司开始一天的工作，检查核对物料车中的物料配件、分配各个工序所需要的物料、整理整顿现场卫生、查询当天的生产计划准备开单领料，他们井然有序地开展各自手中的各项工作。晚上待各条生产线的工序结束时，他们才腾出时间整理自己的工作现场，核实一天工作的完成情况，并为与下一个班组工作衔接展开提前准备，一丝不苟地检查物料车中下一个班的备料是

否正确、缺失。不仅如此，他们在日常工作中还勤于思考，善于发现问题并积极提出改善提案解决问题，该班组在车间管理、工装工具使用、车间物料安全方面提出了多项提案，这些改善提案有很多被采纳并获得事业部的奖励。

作为桥梁产品事业部制造中心人数最少、创立时间最短的一个班组，他们每天以最积极的态度去面对自己的工作，他们坚持以服务生产的态度为己任，发扬桥梁产品事业部“不怕苦累，勇于挑战”的拼搏精神，认真扎实做好自己的工作，在日复一日的简单工作中用最饱满的热情去影响身边的每一个人，让我们：致礼“小兵”！

（桥梁产品事业部 刘倩）

## 复合材料在轻型交通工具中的应用与前景

——浅谈复合材料在游艇制造产业中的应用

□ 规划证券部 刘钰

### 复合材料游艇制造产业概述

复合材料游艇制造业是船舶制造业的一个重要分支,指以玻璃钢(FRP)等复合材料为主,为民、军两用建造船舶的活动。其中复合材料以纤维增强材料为主,通常采用高分子

聚酯类树脂或环氧树脂为基体,复合以高弹性模量纤维,具有重量轻、比强度高(指材料在断裂点的强度与其密度之比)、耐腐蚀、抗海洋生物附着、可设计性好(成型简便)、工艺性好(可根据产品灵活选择成型工艺)、产品成型时能耗低、维修保养方便等特性。

# 行业扫描

从国际上看,目前在小型游艇领域 90%以上为复合材料游艇。复合材料游艇建造数量多、增长迅速,在整个船舶制造业已占据了重要地位。

复合材料游艇主要包括游艇与特种艇。游艇指的是用于休闲娱乐、游览观光、水上运动、航海或商务接待的营业性或非营业性机动或非机动游艇。特种艇是指政府部门或军事机构用于各类特殊目的的非商业游艇,主要用于水上执法、水文、科研、抗洪救灾和进行各类军事任务等。

---

## 复合材料游艇制造工艺特点

---

复合材料游艇制造业技术密集、知识密集、文化密集,品种多,单品种数量小,需按客户需求设计和生产,属典型的单件小批量生产。同时,制作装修精细度高,手工要素占用生产周期的比例很大,设计严密,技术要求高,选用的材料、设备、配件考究,加工件精良。相应要求制造商具备先进的研发、设计和生产能力,有能力自主开发生产新产品,并能生产销售配套产品。具体来讲,有如下特点:1)特殊的工艺和方法。复合材料游艇制造主要采用手糊成型法,部分使用喷射成型法和机械湿法铺敷成型。2)手工和设备并重。由于采用手糊成型法,工人的技术业务素质十分重要。大多数玻璃钢游艇厂采用 3-5 人分组承包的方法来铺糊艇体,只要有 1 个经验丰

富的工人,就可以铺糊出好的产品,在国外,不少工厂的工人都是世袭的。同时艇体模具设备建造非常重要,模具质量的好坏直接影响到艇体质量。3)高档内部装修。复合材料游艇尤其豪华游艇是一种高级奢侈品,为了达到享受、娱乐的目的,消费者对艇内装修的设备配置的要求很高,每艘游艇要体现出拥有者的个性和特色,内部装修多以手工装修为主,难度大,周期长,其内装材料要比一般船舶高级得多,其五金装件除不锈钢制品外,还包括镀金、白银制品、高档柚木等。

---

## 中国复合材料游艇制造产业的发展状况

---

### 3.1 发展概况

中国复合材料游艇制造产业的发展始于上世纪 70 年代末。目前中国内地目前已拥有逾 360 家复合材料游艇制造企业,其中游艇制造企业超过 80 家。中国复合材料游艇的制造价格相比欧美国家便宜 20%至 30%,已跻身全球十强。

### 3.2 相关法规及政策

目前中国尚无与复合材料游艇制造产业直接相关的法律。复合材料游艇行业设计和制造主要涉及工业和信息化部、国家海事局、中国船级社等政府部门颁布的法规、规范及标准。相关政策主要由国务院、国家旅游局、海关总署、各省市政府颁布的相关法规。

### 3.3 未来发展趋势

据《2010 胡润财富报告》显示,中国目前有 87.5 万个千万富豪(其中包括 5.5 万个亿万富豪),而这其中有 50%富豪打算购买游艇,按照价格 50 万元—100 万元/艘计算,中国游艇市场规模将达到 2000 亿—4000 亿元。在中国复合材料游艇行业存在巨大市场前景的同时,目前该行业的发展仍存在一定发展瓶颈,主要体现在两个方面:一是价格竞争,同一技术参数的艇型之间存在较大的价格差距,金融危机暴发后,欧美复合材料游艇生产企业迫于生存困境,加入到低价竞争的行业中;二是产品出口受阻,由于金融危机的严重影响,中国复合材料游艇产业出现了出口订单大幅下降的情况,急需政府扩大内需和压缩部分产能等措施的实施。

---

## 国外复合材料游艇制造产业发展特点及启示

---

近年来,由于国际金融危机的影响,国际复合材料游艇市场的增长趋缓,欧美国家人们热衷于复合材料游艇的消费习惯并未改变。目前世界游艇年消费额达 400 亿美元,加上相关的维修、管理、娱乐等费用,全球每年游艇经济收入超过 500 亿美元。目前,美国、英国、意大利、加拿大等欧美国家仍主导市场,相关国家游艇产品发展特点见表 1。

表 1 国外游艇产品发展特点一览表

序号	国家	特点
01	美国	拥有全球第一大游艇集团宾士域 (BRUNSWICK) 和第二大集团吉玛 (GENMAR); 是世界上游艇产业最发达的国家, 拥有世界上最多的游艇, 平均每 14 人就拥有 1 艘游艇, 保持着世界游艇市场的霸主地位; 从生产量看, 美国每年建造休闲游艇 2 万艘左右, 居世界第 1 位。
02	英国	英国的人口只有 6000 万, 但是参加海上运动的人口就有 350 万, 差不多每 17 个就有一个人参加一项或多项海上运动。据英国海洋联合会的统计, 2.5 米以上的娱乐用艇, 单是英国本土就有 45 万艘, 还有近 9 万条英国人拥有的船, 常年停靠在其它国家。
03	意大利	意大利在游艇设计方面具有优势, 集中了高端的品牌和大量的时尚设计师, 因此, 在大型豪华游艇的生产上意大利占有明显的优势。
04	加拿大	加拿大由于近年来的人口膨胀放缓, 游艇产业规模保持持续下跌, 但沿海的乡村经济也有了很大的发展, 将是推动在接下来几年推动加拿大游艇业发展的动力。

资料来源:中国交通运输协会邮轮游艇分会和《游艇业》杂志发布的《2009-2010 中国游艇产业报告》及相关行业资讯综合整理。

根据国外的经验来看, 中国复合材料船艇产业能得到迅速发展需满足以下条件: 1) 人均 GDP 达到一定水平。专家预测, 当一个国家人均 GDP 达到 3000-5000 美元, 人们就有经济能力进行奢侈品消费活动, 将有更多的人购买游艇的相关消费。2) 完善的政策环境。复合材料船艇产业将会跟汽车产业目前在中国的蓬勃发展趋势一样, 随着相关的政策法

规的完善及国家的推动, 产业环境的完善将促使产业的健康发展。3) 拥有自主创新技术。作为高档的消费品行业, 为吸引具备消费能力的群体, 必须对相关产品保持持续不断的创新, 只有专属自身的创新技术, 通过持续的创新才能保证产业的迅速发展。

#### 参考资料:

[1] 中国交通运输协会邮轮游艇

分会和《游艇业》杂志发布的 2009-2010 中国游艇产业报告。

[2] 太阳鸟游艇股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书。

[3] 珠海市游艇产业规划 (送审稿)。

[4] 上海船舶工业行业协会、中国船舶工业行业协会船舶分会 2010 年发布的《中国游艇产业发展综述报告》。

# 思想家园

## 赤子声

你从屈辱历史的硝烟中走来  
承载着民族的期望  
你在民族危难的时刻诞生  
把救国救民的重任挑在肩上  
从此你的脚步不再停留  
辗转在祖国大江南北的土地上  
一条条铁路纵横在神州  
驱走了贫穷、愚昧和落后  
一座座桥梁跨越在江河  
带去了繁荣、智慧和富强

你喷薄的血管遍布祖国大地  
滋养了代代中华儿女  
你坚定的脚步踩着历史的胸膛  
乘风破浪驶过了90个年头  
今天，你的儿女满怀感恩的赤  
诚之心  
掬一捧繁星  
为你的生日庆贺

裁一缕阳光  
为你的靓装添彩  
唤一阵春风  
吹绿你科技的常青之树  
祈一场春雨  
滋润你广袤无私的胸膛

每一片绿叶  
都深深铭记根的深情  
每一朵红花  
都默默敬仰太阳的光芒  
母亲  
90年的风雨  
90年的沧桑  
90年的见证  
90年的成长  
憧憬、理想、守望、远航  
母亲 您今天的儿女  
必将成为您明天的希望！

(弹性元件事业本部 邹仁纯)



## 学会感恩 奉献企业

□ 贺小艳

在温暖明媚的春天，每当我静静聆听响彻大地、荡气回肠的《感恩的心》，我的内心总激荡着感恩的情怀，这是平常人真实而美好的情结。

如果生活是一首诗，感恩之心则是诗中最华丽的词藻；如果生活是一片天，感恩之心则是黎明时最绚丽的朝霞；如果生活是一片海，感恩之心则是汪洋中最美丽的浪花。

感恩，一种哲学、一种美德、一种态度、更是一个普通人朴实的情感。感恩我们的先辈，是他们抛头颅洒热血，用生命和鲜血换来我们今天幸福美好的生活；感恩我们的父母，是他们赐予我们生命、抚育我们成长、为我们牵肠挂肚；感恩我们的老师，是他们开启我们知识的大门、教我们道德礼仪、给我们答疑解惑；当我们逐渐长大、迈出校门开始一段人生旅途时，我们深深感激时代新材给予我们一个温馨、幸福生存的家园。

我们感恩公司提供了发展自我的

空间和实现自我价值的平台。在这个平台上，我们增长着阅历、丰富着自我、实现着人生价值；在这个平台上，我们奉献青春和智慧，用激情点燃理想，用薪酬提升生活品质。感谢公司为我们提供快乐工作、幸福生活的机会；感谢公司为我们铺就自立人生的历练平台；感谢公司使我们实现社会、个人价值，在现实与理想之间架起了一座桥梁，让我们的生活变得丰富多彩……

我们感恩公司不但给了我们事业平台，更给了我们亲人般的关怀。公司从1987年成立至今，我们与她同甘共苦、携手走过了二十三个春秋。公司在实现了新跨越、新发展的同时，公司为我们提供了疗养、体检、年假、春游等各种福利制度；建立了多处单身公寓、各种健身休闲俱乐部，保障员工身心健康；工会每年组织“真情送温暖，齐心铸和谐”活动，慰问困难员工。公司员工崔泽龙曾发自肺腑深情

## 思想家园



地说：“要不是公司支持和帮助，哪还有我儿子的第二次生命啊！像这种得到过公司支持、帮助的人和事，不胜枚举，它将成为公司发展生命长河中一道道最美的风景。

公司领导感恩员工。每个重大传统节日，公司领导都会用心编写美好祝福送给大家，让我们收获沉甸甸的关爱、沉甸甸的祝福！这样的领导团队让我们心潮澎湃、热血沸腾，甘心为之奋斗、为之挥洒心血、为之不懈努力、为之奋发图强，我们每个人也在这样的过程中体会感动、温馨！

员工感恩公司领导。“千里马常有，而伯乐不常有”，是领导慧眼识珠、大胆重用，才使我们有了事业平台、才使我们得以淋漓尽致地展现自我。有才能才会使我们有机会受雇，而有了才能之后有机会得以重用，才可以使我们驰骋的舞台更加宽广。感谢领导的栽培、雅量，感谢领导给了我们一片自由翱翔的天空。因此，感恩一辈子的不只是父母，还有公司领导。

感恩身边的同事，我们同在一个家园，是相亲相爱的一家人，我们相互帮助、鼓励和支持，共担重任、共享成功。俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。正是因为有了我们之间饱含真挚的爱、浓浓的情的一份爱心、一句问候、一个眼神，我们才可以快乐共享、困难同担，风雨同舟，携手并进。

我们还要感恩在工作、晋升受到的挫败。人生不尽人意时也要学会感恩，因为困境让我们学会坚忍、练就释怀生命起落的本能；困境中的感

恩，会使我们因为失去而浮躁的心态得以平静，会使我们能够从全新的角度来看待身边的人和物，激荡起进步的源泉。

一个人如果没有感恩之心，就永远不会成长；一个企业如果没有感恩的员工，就永远也不能卓越。作为一个现代企业，这种感恩心态尤其值得提倡。无论是企业家，还是普通员工，从感恩本身而言，是一个彼此间的信任。每个人有一种朴实感恩的心态，对企业和个人而言，无疑都是一种不可或缺的精神文化。

学会感恩，只有常怀感恩心，才会真正衍生对企业的责任！责任是一名员工的立身之本，放弃责任就意味着放弃工作中更好的生存发展机会、放弃职业操守和敬业态度。责任让每个员工坚强、勇敢，责任让人懂得关怀和理解。

如今我们的公司就是一艘扬帆远航的大船，她正处于跨越发展的关键时期，同时也面临着千载难逢的战略机遇。我们不是乘客，而是船员，船的命运就是我们的命运。我们都必须心怀感恩，忠诚敬业地工作；心怀感恩，热情快乐地工作，“各就各位”，履行好自己的职责，树立起“忠诚、责任、激情、感恩”的团队意识，创新思维，奋起直航，开创更加灿烂辉煌的明天！



# 走过芷江

春末夏初,来到芷江。一路上树林茂密,绿意葱葱,倍感轻松惬意。

古城素有“湘西第一古镇”之称,起源于唐代草市,鼎盛于明末清初。小城碧瓦青墙,石板小路幽幽绵长。两旁自唐代起久经历史的人文建筑随处可见。寺庙、商行、会馆、钱庄、客栈、作坊、镖局等古建筑,形象各异,仿佛述说着那段不平凡的经历。盛唐诗人王昌龄、李白的诗篇余韵犹存,清代著名书法家龙启瑞、王继贤残墨尚香。洋溢着博大精深的文化底蕴,古人留给我们的不仅是源远流长的历史,而是自强不息的精神。不去留念状元桥

曾经的别致优雅、文庙曾经的雄伟辉煌,感慨的是寒窗苦读,考取功名的气概。我们何尝不是传承了古人的寒窗苦读,成就了今天的辉煌。日积月累,传承前期辛苦创业开拓者们的光辉事迹,继承他们的无私奉献,才有了今天这充满希望和美好未来,继续蓬勃发展的明天。

走进芷江日本受降地时,才知道那段令人发指、用鲜血铺垫的历史真相,“烽火八月起芦沟,受降一日落芷江”。深刻的事实面前,触动内心深处那颗脆弱的心灵,不去为那段悲情往事落泪,却抵不住心灵的颤抖。当面对受降遗址和受降纪念碑时,心

灵再一次震撼,是先烈们用生命付出的代价,换来了来之不易的和平,也是他们用鲜血,创造了如今的美好生活。付出必有回报,正是那些默默无闻的先烈们的丰功伟绩,艰苦奋斗,让我们有了今天。久久的站立在受降纪念碑旁,感慨万千,让我更加珍惜现在的工作和生活,是前人用鲜血、生命、汗水为我们创造了坚实的基础。我们要加倍努力,发扬光荣传统,继承优良品质,成就新的辉煌。

走过芷江,记忆难忘!  
(弹性元件事业本部 胡欢)



伟大的中国共产党已经走过了九十周年,在党的阳光哺育下,我由一个幼稚的孩子,逐渐成长为一名光荣的共产党员。几十

# 把一生献给党

年来,我听党的话,跟党走,不断努力,自觉为党旗增辉,取得了一个又一个的进步,我深深地感到,没有共产党就没有我的今天。

我出身在五十年代一个普通的工人家庭,阿妈是我最早党的引路人,她经常告诉我“没有共产党就没有新中国,就没有现在的好日子”。七十年代,我成了一名中国人民解放军战士。“解放军是一个大熔炉,是锻炼人的好地方”,和平年代在部队涌现

出像雷锋、王杰、欧阳海等一大批耳熟能详的模范共产党员。有了这样的学习榜样,我努力从一点一滴做起。连队首长也非常关心我的成长和进步,提供各种锻炼机会,我三次到分区教导队学习,并参加帮助农村的社教活动,还到学校担任校外辅导员,不久一下被提拔为班长,次年就成了一名共产党员。

改革开放之初,我复员到一家科研单位工作,新环境新领域,充满机遇和挑战。十年动乱结束,

## 思想家园

压抑已久的知识分子迎来了科学的春天。那些日子，整个大院充满了活力，国内外学术交流活动一个接一个，各种文化学习班应运而生。我深深地被这种氛围感染，如饥似渴的汲取电气、机械、电子等各方面知识，读书，看电视讲座，不断地到外地参观学习，尽快提高自己。几年之后，我成为一名称职的岗位骨干。同时，我参加完初高中补习，并报考了成人大学。电大三年我努力拼搏，从未睡过一个安稳觉，当拿到毕业证时我默默地对党说，我没给你丢脸。

在党委系统开始了新的工作。我从一名宣传干事做起，始终坚持围绕主题，开展工作创新，制作职工喜闻乐见的电视新闻，创办“橡院之窗”刊物，组织干部理论学习考核，积极做好发展党员工作。从思想、理论、组织、作风全面加强党的建设，其中宣传思想政治工作经验还在全省科技系统思想政治工作会议材料进行交流，我本人也曾获得中联橡胶总公司优秀党务工作者称号。

这是一个连续亏损，发不出工资，人心涣散的老大难单位，困难当头，我被任命为支部书记兼生产经理，开始了又一次创业。按照书记的工作思路，我努力贯彻“两手抓，两手都要硬”方针。在生产管理上，针对原有产品品种多，数量大，利润薄，市场竞争激烈的特点，设法通过扩大生产规模，改进工装工艺，采用自动

化设备，提高效率和质量来应对。在支部工作上，完善组织，开展活动，培养和吸收优秀青年骨干入党，使公司员工紧紧的团结在支部周围。创业之初，几乎没有节假日星期天，最忙的一段时间二十四小时都在一线。几年来带动和组织大家一起苦干、巧干、拼命干，终于实现一年见成效三大变样目标，公司员工不但拿全了工资，年底还得到了不少奖金。效益排名也跃上前列，支部被评为先进党支部，我也分别评为优秀党务工作者和优秀中层干部。

西北橡胶、株洲时代新材强强联合，成立了合资公司，我成了首位支部书记和分管生产的副总经理。在管理上，我更注重加基础建设，不断提高员工的素质，其中建立的班前会制度比较有特色，每天早上，各个班组排着整齐的队伍，喊着响亮的口号，此

起彼伏，给人以振奋，成为一道美丽的风景线。2008年四川汶川发生特大地震，我迅速组织党团员带头捐款，公司全体人员纷纷慷慨解囊，我捐一份后，又自愿交纳特殊党费献上更多的爱心。前些年退居二线。我并没有忘记自己是一名共产党员，我自觉发挥余热，积极搞好宣传报道，宣传企业文化，展示员工风采，畅谈管理经验，歌颂党赞美祖国。我被中国化工集团【信息早报 化工专刊】和橡胶总公司聘为通讯员，去年刊登稿件近二十篇。连续多年被两家单位评为优秀宣传工作者和优秀通讯员，每年稿费就有几千元，朋友们常开玩笑，发财了？请客，请客。今年因公司需要，又担任生产部门的负责人，我将一如既往继续发挥共产党员的模范作用，努力工作，以实际行动，向党的九十岁生日献礼。【江雨林】

