

明局势立信心同舟共济保稳定发展 提能力促突破蓄势扬帆谋永续经营

□ 曾鸿平

……
上半年,时代新材全体干部员工攻坚克难,奋勇当先,全力冲刺“双过半”,喜迎建党90周年,推动持续发展,书写壮美篇章。

上半年,我们坚持绩效优先,从容应对经营环境变化,经营业绩持续增长。公司全面实现“时间过半,任务过半”,为开创“十二五”良好开局奠定了坚实基础。

上半年,我们坚持项目为王,支柱型项目不断催生“绿枝”,新兴产业逐渐萌发“春芽”。上半年,我们坚持技术先导,自主创新增强核心能力,先进技术引领产业发展。

时代新材的发展正面临更快、更广、更不确定的变化,这种变化让企业应接不暇。今年,由于经营环境的快速变化,使我们在销售规模、盈利能力等方面受到较强烈的冲击。这种冲击力在下半年甚至更长时间内仍可能继续延续,形势非常严峻。结合当前的局势以及未来发展对策,我讲两个方面的意见。

一、密切跟踪经营环境的变化,保持清醒的头脑和高度的敏感性,明辨局势,与时俱进。

2004年,我们遭遇了时代新材发展史上的“第一场雪”。现在,公司面临的形势几乎与2004年如出一辙。这种惊人的相似,是否印证了企业发展的周期理论?是否预示着时代新材发展历程中的“第二场雪”将悄然而至?面对复杂多变的经营环境,我常常思考,明天,甚至后天,我们何以继之?冷静思考当前的经营局势,公司

内外至少面临来自六个方面的挑战:
(一)、铁道部高层人事变动和国家铁路建设进度放缓
(二)、风电叶片项目陷入低价竞争泥潭
(三)、汽车零部件市场需求减少
(四)、原材料价格大幅上扬
(五)、盈利能力明显下滑
(六)、质量问题不断出现

二、牢牢把握产业发展的战略方向,保持坚定的信心和彻底的创新精神,运筹帷幄,决胜未来。

(一)、信心重于黄金
一路走来,公司能够成功地走出2004年的低谷,能够在2008年的经济危机中“笑傲江湖”,有三点经验值得铭记和传承:

核心团队的信心、勇气以及开拓精神,是我们能够克服困难的根本保证。

坚持“项目为王”,通过重点项目的突破推动企业快速发展。

从思路到方法的彻底创新,是驱动企业持续高速增长的原动力。

(二)、持续培育和强化公司的核心能力。

时代新材持续培育决胜未来的核心能力,要用技术先导、专业制造以及系统集成成就行业标杆,持续追求效益最大化,提升盈利能力;要坚持现金为王,强化资源整合,发挥资源利用的最大效应;要用先进技术和质量水平引领产业发展;要打造持续的技术创新、市场创新和管理创新能力;要持续投入和培育支撑战略发展

的人才团队;要构建凝心聚力、鼓舞人心的企业文化等。
(三)、强化成本管控,提升市场竞争力。

在新的战略机遇期,着重从强化精益生产、打造战略供应链、提升信息化、力行大道为简、提升职业化管理水平五个方面,强化内部管理,提升成本管控能力,适应战略发展的需求。

(四)、持续推进重点项目及产业突破,实现战略目标。

从当前产业发展现状来看,不少项目几乎已经看到天花板,发展后劲不足。实现“十二五”目标,光靠现有产业布局恐怕无力支撑,实施产业形态升级和产业战略转型是必然趋势。各业务单元应从以下四个方面力促发展:

加速项目突破;加速产业突破;推进并购重组;开创蓝海(即开拓汽车、环保、军工等新市场或新领域)

……



今天,时代新材已经大步跨入任务更重、担当更多、天地更阔的“十二·五”征程!时代新材的干部团队,是一支作风优良、能征善战、不畏艰险、勇于进取的团队。

过去,我们在一起,风雨同舟,拼搏奋进,共创新材基业!

现在,我们在一起,肝胆相照,猛进如潮,彰显生命价值!

未来,我们在一起,荣辱与共,励精图治,大写锦绣文章!

让我们与梦想携手同行!

逆境求强 保销售利润绩效再提升 顺势谋大 图汽车环保军工新发展

□ 杨军

上半年工作亮点

- 1. 经营指标完成情况**
截止6月30日,完成销售收入19.1亿元,完成回款19.6亿元,成功实现“双过半”。
- 2. 稳步做强国内铁路**
轨道交通市场实现94851万元销售,较去年同期增长29.4%。
- 3. 积极做大风电市场**
风电市场实现销售较去年同期增幅超过100%。



- 4. 大举开拓国际市场**
与GE、GEE、庞巴迪的业务往来有了新进展;法铁认证后顺利获得TGV扭杆系统批量订单;德铁认证进展顺利;欧洲市场空气弹簧、车钩缓冲器等产品销售取得新的突破。
- 5. 精心布局战略产业**
通过技术研发、并购重组和市场突破等多种手段,加快了向汽车、环保及军工产业进攻的步伐。
- 6. 持续推进精益生产**
精益生产稳步推进,较好地完成了株洲所下达的精益生产指标,同时努力构建具有新材特色的精益人才培养体系。

- 7. 有效管控经营风险**
为避免资金短缺,停建、缓建了大量可延后工程,并积极开拓多种融资渠道;半年回款比去年同期增幅超过销售增幅10个百分点;有效抑制了制造成本上涨;期间费用控制在11%以内。
- 8. 基地装备加快建设**
各生产、研发基地建设项目建设既定

下半年工作思路

- 1. 目标牵引加快高端人才引进**
已与多处大型人才市场、全国知名猎头公司建立了引进人才合作关系,并在海外和国内通过多种媒体发布招聘信息,下半年要在此基础上进一步增强督促力度,保证发展所需人才及时到岗。
- 2. 组织架构加强并购后续管理**
上半年成立证券办公室,将融资和证券工作从规划证券部剥离,使规划证券部更加集中精力从事并购重组工作。现五个业务单元已有四个实现分管领导、总经理、书记三驾马车的干部设置,确保各业务单元有更多的资源投入到并购后企业的发展中来。下半年要进一步加强对组织建设、优化干部配置,确保并购后公司能够按照战略设想快速发展。
- 3. 降本增效提升整体盈利水平**

目标迅速推进,对新市场开拓及研发工作的推进产生了积极的作用。

9. 高校合作助推发展
与青岛科技大学、四川大学、哈尔滨工业大学等高校合作的项目都已取得实质性进展,促进公司核心技术不断提升。

10. 标准管理成果显著
主持起草了轨道交通领域第一项由中国主导起草的国际标准;主起草1项,参与起草2项铁道行业标准;主起草1项,参与起草3项交通行业标准;参与化工行业3项标准的意见征集及回复工作。

6. 深化合作增强市场竞争能力
没有永远的对立,只有永远的利益,必须高度重视与其他企业特别是竞争对手的合作,不仅要通过合作避免无度的无序竞争,还要发挥各自的优势胜过其他的对手。过去在桥梁、线路市场等方面的经验要认真总结加以推广。同时借助国外先进的公司的技术和产品优势,积极携手开拓国内新市场也要发展成新材经营特色。

时代新材

2011年7月25日出版

第7期 总第86期

株洲时代新材料科技股份有限公司主办 <http://www.trp.com.cn>

梦想激发豪情 责任催人奋进

南车时代新材召开2011年半年工作会议

本报讯7月13日,南车时代新材召开2011年半年工作会议,公司班子成员、高管、职能部门负责人及各业务单元班子成员及高管参会,青岛华轩公司、襄安安吉、力克公司等若干高层受邀列席会议。

会上,董事长曾鸿平以《明局势立信心同舟共济保稳定发展,提能力促突破蓄势扬帆谋永续经营》为题作开篇报告,报告中曾鸿平对南车时代新材上半年的经营业绩进行了简要回顾,对取得的成绩进行了肯定,同时对当年的经营形势审慎地进行了六方面的剖析,对下一阶段工作提出了五项工作要求。

曾鸿平指出,目前南车时代新材面对的铁道、风电、汽车等市场环境都存在一些不利因素,加之原材料价格上涨、内部盈利能力与质量管理仍存在较多问题,曾鸿平要求全体员工密切跟踪经营环境的变化,保持清醒的头脑和高度的敏感性,明辨局势,与时俱进。他要求在下阶段,继续凝聚信心、持续培育与强化南车时代新材的核心能力、强



化成本管控、持续推进重点项目及产业突破,力争实现第二次再融资,运筹帷幄,决胜未来。

技术中心和各事业部分别对上半年工作进行了总结,对经营过程中存在的问题进行了反思,在此基础上,针对

性地汇报了下半年工作思路。

会议最后,公司总经理杨军对各部门经营汇报的内容质量进行了简要点评,并以《逆境求强,保销售利润绩效再提升;顺势谋大,图汽车环保军工新发展》为主题作总结。杨军在报告第一部份围绕“亮点纷呈”对上半年南车时代新材经营指标完成情况、主要市场业务推进情况、战略产业布局情况及风险管控、精益生产、基地装备建设、高校合作等进行了全面回顾和亮点总结,同时也指出了上半年经营工作中存在的不足,包括高端人才引进不足、并购后续管理尚待理顺、毛利下滑态势亟需扭转等。会议最后,杨军对各业务单元上半年整体经营情况逐个进行了评价,并对下半年工作作出了针对性的安排。

会后,全体参会人还接受了为期五天的中高层管理人员培训,为更从容、自信地迎接未来的挑战“充电”。
(行政人事部 刘登高)

携手合作 优势互补

推动商用汽车 NVH 技术接轨国际先进水平

公司承办2011年中国商用汽车NVH技术研讨会

本报讯经过近两个月的有序筹备,日前,由南车时代新材承办的2011年中国商用汽车NVH技术研讨会在株洲落幕。

NVH是噪声(Noise)、振动(Vibration)与舒适性(Harshness)的英文缩写,统称为车辆的NVH问题,是衡量汽车制造质量的一个综合性问题,它给汽车用户的感受是最直接和最表面的。NVH是国际汽车行业各大整车制造企业和零部件企业关注的问题之一。有统计资料显示,整车约有1/3的故障问题是和车辆的NVH问题有关系,世界各大公司有近20%的研发费用消耗在解决车辆的NVH问题上。

本年度会议主题为“携手合作,优势互补,推动商用汽车NVH技术达到国际先进水平”。本次会议共有汽车NVH产业链的近百位代表参与,来自国内主要整车厂、零部件公司、材料供应商、检测厂家、科研院所和高校的代表们欢聚一堂,交流商用汽车NVH最新研究心得,探讨商用汽车行业NVH技术接轨国际先进水平。

中国公路学会客车分会理事长邹虎啸出席会议并致辞,南车时代新材总经理杨军代表承办单位致欢迎词。

会上,与会专家就商用汽车NVH技术国内外现状,客车、卡车整车NVH技术、发动机、悬架、零部件等系统部件的NVH以及橡胶弹性元件高分子材料在

NVH领域应用等内容进行研讨。湖南大学张农教授的《国外NVH研究现状》、郑州宇通客车赵登峰博士的《客车振动、噪声设计技术》、一汽解放青岛汽车厂技术总监李胜博士的《重型载货汽车NVH性能研究》、NVH国家重点实验室主任邓兆祥的《发动机噪声控制技术》、南车时代新材系统结构研究室主任卜继玲博士的《系统仿真技术在橡胶悬架研发中的应用》等报告从技术流程和应用层面就国内外汽车NVH控制技术的现状与趋势阐述了前道观点。

与会专家指出,当前,在竞争激烈的国际汽车市场上,同档次车型在常规性能方面的综合“性价比”越来越接近且均已达到较高水平。因此,提高车辆噪声控制水平已成为新的竞争焦点和技术发展方向。在此背景下,车辆的NVH性能正逐渐

演变成为重要的设计指标,也是用户所关心的整车性能指标之一。汽车噪声控制水平必将成为决定车型开发成功与否的不可或缺的重要影响因素之一,与之相关的分析、测试及材料技术等自然成为汽车工程领域关注的新焦点。

本次会议的举行,对推动我国汽车NVH技术和产品的发展,搭建国内NVH技术交流平台,缩小国内与国外NVH领域差距,增强自主创新能力,提高汽车产业核心竞争力将产生积极的作用。
(弹性元件事业部 苏江峰)



本报讯根据IEC网站的标准发布消息,公司主导起草的国际标准IEC62621《轨道交通地面装置电力牵引架空接触网用复合绝缘子的特殊要求》在6月24日获得IEC各个成员国100%的赞成票,并于2011年6月29日正式发布,这标志着公司制定的第一项国际标准已经颁布实施,也标志着轨道交通领域第一项由中国主导起草的国际标准诞生了。

自2009年6月我国争取到该标准的主导起草权以来,为了按时高质量完成该项国际标准,首次在国内推行了国际标准影子工作组工作模式,成立了以王进为主的复合绝缘子国内影子工作组团队。两年内,组织国外技术专家召开了三次工作组会议,最终于2010年底完成了IEC62621的最终国际标准草案(FDIS)以提交IEC中央办公室发给各个国家委员会进行投票。

IEC62621:2011《轨道交通地面装置电力牵引架空接触网用复合绝缘子的特殊要求》规定了轨道交通架空接触网用复合绝缘子的特性参数、试验方法和验收准则。这些复合绝缘子主要用于交流标称电压大于等于1000V或直流电压大于等于1500V的电力牵引供电接触网。
(技术管理部)

公司第一项国际标准出炉

永续发展 再创辉煌

——南车时代新材 2011 年半年会工作报告精彩摘录

2-3 版

2011 年 7 月 25 日
责任编辑:丁永良

编者按: ■■■■■■

滚滚长江东逝水,浪花淘尽英雄。赤壁,地处长江中游南岸,人杰地灵,英雄辈出。她几经历史更迭,多次见证王朝兴替,古城神韵,无数文人为之心折。2011 年炎炎夏日,这里迎来了一批特殊的客人,南车时

代新材半年会选址在这里召开。“十二五”的第一个半年,时代新材全体干部员工上下一心、众志成城,顺利完成了半年指标任务,消息振奋人心。但市场竞争日益白热化、原材料价格持续上涨、盈利能力下

滑等问题,已悄然成为公司前进路上新的“绊脚石”。勇敢智慧的时代新材人,将如何从容应对?让我们走进会场,共同聆听他们坚定、自信的声音。

开拓创新 矢志不渝推动弹性元件事业本部产业新发展

□ 杨治国

上半年回顾

1. 积极应对市场突变,调整战略布局,实现了市场“突围”。
2. 巩固传统市场,深化合作交流,增强了主营业务竞争力。
3. 有效突破海外市场,全力助推代管业务,形成了产业发展的强大合力。

4. 着力推进产能平台和精益示范线建设,启动了冲击“十二五”宏伟目标的双引擎。
5. 持续提升研发能力,科学提升生产效能,构筑了市场拓展的坚强后盾。
6. 降本增效多措并举,有效提升经营效益。

下半年展望

(一)推行管理创新,快速响应市场。

2011 年,考虑按照公司“1+X”管控模式,根据 ERP 项目建设需要,进一步变革组织架构,再造业务流程,筹划组建线路产品完整事业部,加快市场响应。

(二)快速搭建产业发展平台,建设一流生产基地。

利用公司再融资所获得的资金,快速推进高标准、高起点的平台建设,让系统部件、空气弹簧、汽车推力杆和悬挂、消音片、密封系统、弹性元件等平台建设工作在现有基础上再获得大的提升。在考虑致力于将天台基地打造国内一流、国际先进的轨道交通移动装备减振弹性元件生产基地的同时,前瞻性地对栗雨生产基地进行合理的规划,力争将之建设成为现代化、装备一流、国际先进的生产基地。

(三)市场深入挖潜,拓宽项目源泉。

1. 线路市场:弹性铁垫板项目加大与各桥梁厂技术和市场的沟通工作,重点关注其海外市场项目,寻找新的商机。产品横向拓展,借助公司整体技术资源,充分利用现有市场资源推介将公司其它产品。
2. 风电市场:持续关注大兆瓦机型产品的开发,进一步确保行业龙头地位,完成调谐阻尼器

(TMD)和风机降噪项目的样机测试及市场推广,2011 年完成液体复合弹簧和摩擦片的样品开发工作,完成联轴器及油漆和涂料的市场铺垫工作。

3. 聚氨酯弹性垫板项目加大与各联合体技术和市场的沟通工作,重点关注其海外市场项目,寻找新商机;以 WJ-8 弹性垫板为基础开发其他型号的扣件产品。

4. 地铁城轨市场:确保上海地铁项目的顺利实施,完成广州地铁疏散平台产品的开发;完成树脂轨枕的市场铺垫;重点走访已批复地铁建设城市,寻找商机。

5. 汽车和工程机械市场:深度开发卡车市场、稳固夯实客车市场,紧紧围绕四大战略客户(中联、三一、徐工、柳工)。“搞定”四大项目(推力杆、履带板、阻尼材料、硅油减振器),做大汽车和工程机械市场。

6. 海外市场:加快高速车、海外路局维修、新能源等市场的开拓,继续进攻高端市场(如德铁、美铁、意大利高速车、巴黎地铁、英国维修等市场);大力推广系统统部件(空气弹簧系统和扭杆系统)和高附加值产品的销售;积极拓展印度、巴西、南非和东南亚等新兴市场;寻求海外合作和业务并购。

外争市场 内保质量 千方百计求生存 紧抓创新 降本增效 竭尽全力促发展

□ 宋传江

上半年回顾

市场开拓取得新突破:成功开拓沈阳华创、东电新能源两家新客户。首套 2.5MW-50.3m 叶片在内蒙库伦风场成功装机,进入并网发电阶段。

新产品开发适时切入:完成了不饱和聚酯叶片样片的试制、SMW 叶片项目的技术调研和市场调研以及与 GE 公司进行了叶片配套项目的技术交流和商务沟通。

复合材料积极推动:广泛开展了复合材料在轨道交通和汽车领域应用的调研,确立了板弹簧、轨枕、碳纤维、轻质板材等四个项目并积极开展工作。

产能建设稳步提高:天津新工业园建设项目进展顺利,株洲、天津两地共完成了九套模具兼容性改造工作,实现了叶片的兼容性生产,模具制造能力及产能大幅提升。

管理创新亮点频出:创新生产模式,对云贵等风场实行就地化生产;实行工序外包,使事业部产能达到 4 片/天;工装设备自动化等工作也取得积极成效。

降本增效硕果累累:大力开展“力争市场、严保质量、降本增效,为事业部发展保驾护航”的主题活动,取得积极成效,叶片平均成本较去年同期下降 4.41 万元,制造成本较上年度下降 11.05%。

下半年工作思路

1. 做好过冬的思想准备
两年后,国家基础电网建设完成、低电压穿越技术攻克、并网难问题解决,风电行业将迎来新一轮繁荣期。
要成功越冬,一方面要控制好成本,质量上绝不冒进;另一方面争取尽可能多的订单,确保事业部的发展。
2. 做好科学预算与决策
保持必要的规模来维持行业地位和竞争能力。
结合产品结构、成本控制等因素,量化分析,做好精细的成本测算,找准盈亏平衡点。
3. 做好各项工作的落实
一方面,加大新客户开拓的力度,研究积极的应对策略和措施,使经营状况有好的改观。
另一方面,加快新产品的开发和新项目的实施,培育新的利润增长点,实现事业部自身造血功能。



50.3m 风电叶片成功装机

工作措施

1. 市场挖潜和新市场开拓
2. 广开渠道,寻找新的利润增长点
3. 有的放矢,加大回款力度
4. 加大投入,加速复合材料新项目实施
5. 深入创新,持续开展降本增效活动
6. 统一认识,踏实做好精益管理
7. 以人为本,集中聚焦效率效益

血祭豪情飞轮高转 提质扩能开疆拓土

□ 罗先忠

上半年,绝缘产品事业部实现销售收入 59101 万元,完成年度任务 6.5 亿元的 90.9%;实现回款 60518 万元,完成年度任务的 87.5%;实现净利润 2944 万元,完成年度计划 73.6%。提前实现“三过半”。

下半年工作思路为:坚定不移执行大客户战略,加大新市场开拓力度,扩大海外市场销售规模;加

强研发平台建设力度,特别重视新项目的开发;项目管理方面,通过建立班子成员挂帅分管,明确项目组成员和责任,大力引进和培养高级技术人才,强化重大项目的推进和管理,提升公司行业地位和社会影响力,加速公司“盈利能力”和“产业结构”的根本转变;加强供应商管理与整合,全面打造战略供应

链体系;不断提升产品质量。杜绝人浮于事的工作作风,把工作落到实处,在上级领导的大力指导和团队人员的共同努力和同事们的帮助下,绝缘公司坚持“目标导向、效率导向”工作准则,苦练内功,攻关细节,一定能较好的完成全年各项指标任务。



此设备产品在试验中

□ 陈娅玲

下半年工作重点

1. 确保完成全年经营目标。
2. 降本增效:确保 2011 年下半年产品利润率较上半年提升 10%。
3. 市场开拓:继续巩固和扩大与设计院的合作模式,加快市场网络布局建设,重点突破拓展新疆、西南和湖北市场。
4. “十二五”布局:围绕业务规划,加大新项目推进力度,尽快

取得实质性突破。
5. 能力建设:加快生产和试验装备建设,满足新品产业化运作需求。
6. 内部管理:勤练内功,提升战斗力,提高市场反应速度。

(2)外部专利申报 8 项,其中 2 项已受理。
4. 沉管隧道止水带国产化项目得到客户认可,战略性项目实现重要突破。

项目为王 稳中求进布局产业持续发展平台 统筹兼顾 把握机遇实现“十二五”良好开局

上半年工作亮点

1. 干线铁路市场行业优势地位继续稳固和扩大,干线铁路已签订合同的订单达 3.15 亿元。
2. 与设计院的合作继续扩大并取得新突破。
(1)与湖南省交通规划勘察设计院合作,成功中标湘西矮寨大桥阻尼器项目。
(2)与铁三院合作,联合完成大西线上 800T 特大速度锁定器推广应用项目设计,一举取得 1170 万速度锁定器大订单。
(3)与上海城市建筑设计院合作,已获得 S6 线的速度锁定器合

同,获得了甘肃兰州元通大桥磨擦摆抗震支座项目订单(350 万元)。
(4)与中交一院合作,福建漳州九龙江大桥 NDQZ 阻尼支座项目正在交付。
(5)与广州大学合作,成功拿下了河北保定中铁十八局住宅项目,创造了我国房屋采用橡胶隔震技术新的高度纪录。
(6)与中国公路桥梁与结构学会合作,已获得交通部桥梁粘滞阻尼器和磨擦摆抗震支座两个行业标准编制资格。
3. 新产品“领先型”策略持续推进,专利申报硕果连连。
(1)自主创新设计能力,推出“领先型”产品,及时满足市场需

立足重大项目求突破 实现快速发展强后劲

□ 郑兴铭

上半年经营工作稳步推进,成功实现双过半;重点项目进展顺利;平台建设有序推进;新产品新项目取得阶段性进展;专项指标及管理工作不断提升。

1. 建立以市场为中心的快速反应管理机制

2012 年生产制造平台建设目标。
三、持续推行管理创新,提升效率效益

2. 推动组织机构变革
根据业务发展需要推动组织变革,探索事业部运作模式,对汽车产品事业部进一步实行完整的事业部运作模式。
3. 创新思维提高管理水平

下半年重点工作

一、坚持不懈推进重点项目尽早取得突破

我们将全力加大汽车非金属零部件项目的市场运作力度。其次,要重点跟踪新项目的进展,保持来年增长点。再次,要充分分析现在市场领域,通过产业结构和产品结构,改善盈利能力。

二、坚定不移推进平台建设,科学提升生产效能,为“十二五”良好开局打下坚实基础

今年要如期完成桥梁支座超耐磨板扩能项目、改性材料三期扩能建设项目、阻尼材料扩能生产线建设项目,确保达到预期目标,其次是要根据 2012 年市场布局,在下半年规划和确定好



繁忙但有序的新基地搬迁现场

致力成为时代新材产业拓展的源动力

□ 刘建勋

1. 加大高级技术人才指导和培养,让技术中心成为公司核心技术人才的摇篮
博士具备比较深厚的理论基础知识和很强的工作热情,同时对于其工作的指导和加强其与技术与市场结合的认识也很重要。

2. 加强队伍建设和管理,提升技术团队力量
技术中心人才队伍建设上存在工程技术人员的市场意识不足;各技术研究室之间技术交流和信息沟通较少,技术资源和信息没有有效整合和利用等问题。重要点统筹规划技术中心人才队

伍建设。
3. 理清技术中心项目管理思路,提升项目管理水平
加强对项目的管理,特别是对项目的技术难度的管理,是确保技术中心完成承担的公司重大项目技术研究工作得以完成的保证。

4. 针对不同项目有的放矢,提升技术中心项目突破能力
项目突破能力,是衡量技术中心这个团队战斗能力的标准。目前还存在一些问题:技术难度大的项目,难于在规定的时间内完成技术突破;基础研究工

作,难于在深度和广度方面同时满足市场的需求;等等。技术中心要合理协调资源针对不同项目重点突破提升关键项目的突破能力。

下半年工作思路
团结严谨保研发和检测平台建设,为公司提供有效的技术支撑和高质量的检测服务;构建流畅的管理机制,整合公司科技研发资源,全力实现新项目突破,为实现公司又好又快的发展做出贡献。形成让技术中心成为时代新材新型产业发展的源动力的局面。