

全力打造精益制造型企业

——公司召开 2011 年精益生产工作会议

本报讯 3月29日,时代新材在行政楼 505 会议室召开 2011 年精益生产工作会议,时代新材总经理杨军、日本 TPS 推行专家竹之内、各主体单位相关负责人及精益生产推进骨干人员共 100 余人参加了会议。

会上,时代新材常务副总工程师宋传江作了题为《2011 年精益生产工作》的报告。他回顾了 2010 年精益生产工作,从改善精益指标体系、建设流动化生产线、试点精益物流管理、推行精益班组管理、构建精益人才体系 5 个方面对 2011 年重点工作进行了部署。

日本专家竹之内老师对 5 个业务单元现场 5S 情况进行了总结,重点介绍了

各业务单元精益物流存在的问题。

会上,株洲所运营管理部部长曾志田充分肯定了时代新材精益生产取得的成绩,他对新材获得中国南车三星精益生产示范线表示祝贺,同时对新材提出了殷切的希望。

杨军强调,要以宏观指标拉动为导向,明确精益指标,统一指标数据统计方式。精益示范线建设是今年的工作重点,各业务单元要尽快提交精益示范线建设方案。要构建精益人才培养体系,制订下发精益带位管理办法,让精益带位与员工职业发展通道紧密结合。同时,要持续推进精益供应链建设,让物流与 ERP 联系起来,搭建供应链信息化平台。

各业务单元总经理和生产总监分别与杨军、宋传江签订了 2011 年精益生产目标责任书。

自实施精益生产工作两年以来,南车时代新材从精益项目导入,精益指标考核,从精益试点到精益示范线建设各方面开展了一系列扎实有效的工作,推动公司精益生产有序迈进。

2011 年,时代新材精益生产工作将以示范线建设推广为重点,借用 TPS 精益物流管理模式,建立公司精益供应链管理,加强精益推行力度,精益带位职业通道化,全面导入精益理念,为打造精益生产型企业夯实基础。

(运营管理部 姚新元)

工塑产品事业部获格力电器“优秀供应商”称号

本报讯 近日,工塑产品事业部获得格力电器(中山)小家电制造有限公司 2010 年度“优秀供应商”称号,成为唯一一家获此荣誉的材料供应商。

2009 年,工塑产品事业部开始进入格力(中山)小家电市场,经过设备整改、人员培训,不断与客户方磨合并整改,电暖器用耐温改性 PP 当年下半年实现批量供货 220 多吨,实现首战大捷。

2010 年上半年,在电暖器生产淡季的时候,工塑产品事业部对格力(中山)

小家电采取多管齐下的策略,提前完成了多个材料的试用认证,且在原有基础上向客户提出降本优化方案,同时加强与客户各部门的关系,年底已有多款新材料试用合格,并批量供货。

据了解,珠海格力电器股份有限公司(简称“格力电器”)是目前全球最大的集研发、生产、销售、服务于一体的专业化空调企业,格力空调连续 6 年全球销量领先,是中国空调业唯一的“世界名牌”产品。格力(中山)小家电是格力电

器的全资子公司,全部原材料均选用行业品质优良的物料,对供应商的选择要求非常苛刻。

由于工塑产品事业部的产品性能好、质量稳定、业务跟踪到位、售后服务反应快速,因此得到格力(中山)小家电的认可,并获得 2010 年度“优秀供应商”,为工塑公司改性材料市场开创一个新的里程碑。

(工塑产品事业部 唐峰 龙光宝)

弹性元件事业本部实现首季开门红

本报讯截至 3 月 31 日,弹性元件事业本部累计完成销售 38300 万元,同比增长 52.78%,圆满完成一季度目标,并且再次实现了跨越式增长。

一季度,弹性元件事业本部积极围绕时代新材“抓机遇做强线桥机辆,提高效率做大风电汽车”的工作方针,深度挖掘弹性铁垫板、风电弹性支撑、欧洲空气弹簧、载重车推力杆、大功率机车项目等众多优质项目,这些项目成为了推动公司向前发展的动力。借助良好的开端,事业部将为公司顺利完成全年经营指标,做出更大贡献。

(弹性元件事业本部 魏伟)

桥梁产品事业部中标 8 千万订单

本报讯 2 月 14 日,时代新材桥梁产品事业部市场部收到来自中国仪器进出口公司的中标通知书,合计中标 8 千多万元。这是公司第一次成功中标的外资引进项目。同时,在这次投标中,公司是唯一一家没有使用投标代理公司而成功中标的生产制造商。

(桥梁产品事业部 陈湘)

简讯

刘登良来时代新材进行学术交流

3 月 16 日,中国涂料工业协会专家委员会主任刘登良教授来时代新材进行“涂料行业《十二五》科技创新和发展思路”专题学术交流,交流会在公司行政楼 404 召开。

刘登良教授从涂料行业发展基础、涂料行业发展环境分析、《十二五》期间如何提升行业整体创新能力及《十二五》期间涂料行业重点项目建议等方面进行了系统介绍,随后就涂料技术人员提出的问题进行了交流,交流会持续 4 个小时。

(技术管理部 杨毅)

绝缘产品事业部获加速推进新型工业化先进企业称号

在全市 2010 年度加速推进新型工业化先进单位和先进个人表彰大会上,市委办、市政府办对在 2010 年全市推进新型工业化进程中作出突出贡献工作中取得显著成绩的 6 个县市区、6 个市直部门、16 家企业和 54 名同志进行了表彰。绝缘产品事业部荣获了 2010 年度加速推进新型工业化先进企业三等奖(绝缘产品事业部洪煜展)

工塑产品事业部与北汽模塑建立合作伙伴关系

3 月 5 日,工塑产品事业部与北汽模塑科技有限公司(简称北汽模塑)正式签订了合作框架协议,由工塑产品事业部提供的汽车保险杠注塑、涂装业务将成为北汽模塑在长潭潭地区唯一合作伙伴。双方集中发挥各自优势,达到互利双赢的局面。

北汽模塑在汽车外饰件具有丰富的行业经验和研发、质量保证能力,是国内保险杠生产的一流企业,并具有北汽控股株洲分公司的业务资源。工塑产品事业部的凭借着地域、材料改性、生产设备等优势,成功进入汽车内外饰件的发展领域,成为汽车产业新的突破。(工塑产品事业部 蒋婷婷、李瑾)

绝缘产品事业部文明建设工作受表彰

本报讯 2 月 24 日,由中共株洲市委、株洲市人民政府组织的 2010 年度全市文明建设工作表彰大会在市委礼堂召开。

会上,市委、市政府对在 2010 年全市文明建设工作中取得显著成绩的 2 个县市区、100 个单位和 200 名同志,分别授予了株洲市文明建设工作先进县市区、红旗单位、先进单位和先进个人的称号。绝缘产品事业部荣获了“株洲市文明建设工作先进单位”的称号,绝缘产品事业部总经理海涛荣获“株洲市文明建设工作先进个人”的称号。

(绝缘产品事业部 洪煜展)

寻雷锋足迹,建和谐新材

分团委开展“雷锋月”系列活动



绝缘团团员开展义务割线活动



新时报记者合影

本报讯 3 月,公司分团委以“寻雷锋足迹,建和谐新材”为主题,开展了“温情三月一学雷锋系列活动”。

3 月 31 日晚七点,公司分团委举办了“寻雷锋足迹,建和谐新材”主题演讲比赛决赛。青年们在参与比赛的过程中,更加深刻地了解了雷锋精神的本质,感受到雷锋精神的伟大。大家纷纷表示,在工作中要学习雷锋无私奉献、不怕苦不怕累的精神,在生活中要学习雷锋的勤俭朴素,以青年的实

际行动践行雷锋精神,为新材的发展添砖加瓦。

经过两个小时的精彩角逐,最后来自弹性元件事业本部团总支的李亭亭荣获演讲比赛决赛的一等奖。

各基层团组织结合自身情况开展了形式多样的立足岗位学雷锋活动。弹性元件事业本部团总支开展了以“弘扬雷锋精神 服务现场管理”为主题的青年团员义务劳动活动;绝缘产品事业部团总支结合自身情况精心组织

展了“与时俱进学雷锋,创先争优促发展”主题活动;工塑产品事业部团支部以“学雷锋,树新风,共创工塑新风貌”为主题开展了岗位学雷锋活动;技术中心团支部开展了以“青春的奉献”为主题的厂区美化活动;其它团(总)支部也结合自身情况开展了形式多样的立足岗位学雷锋活动。在春风洋溢的三月,公司范围内掀起了学习雷锋的热潮。(分团委 侯明)

时代新材

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

2011 年 4 月 15 日出版

时代新材召开 2010 年度董事会和监事会

会议审议通过公司 2010 年度总经理工作报告、财务报告、董事会报告等多项议案

本报讯 3 月 16 日,南车时代新材召开第五届董事会第十七次会议和第五届监事会第十二次会议。会议审议通过了公司 2010 年度总经理工作报告、2010 年度财务报告、2010 年度董事会报告、2010 年度监事会报告及 2010 年度利润分配及资本公积金转增股本预案等多项议案。

2010 年,公司坚持“讲科学统筹资源项目,谋发展兼顾效率安全”的工作思路,在竞争日益激烈的市场环境下,不断提升研制平台、管控发展风险,做强轨道交通市场,做大风电产业。通过全面开展精益生产,科学调配资源,充分发挥技术、市场等核心优势,优化内部管理,持续降本增效,圆满完成了公司董事会年初制定



的各项工作任务。报告期内,南车时代新材整体经营运行状况良好,经营规模迅速扩张,收入、回款、利润及资产规模等主要经济指标均再创历史新高。公司全年共完成销售收入 23.2 亿元,较上年增长 8 亿元,增幅为 52%;全年实现净利润 1.99 亿元,较上年增长 1.04 亿元,增幅为 109%。

(规划证券部 胡志强)

时代新材获“国家火炬计划重点高新技术企业”称号

本报讯 近日,高新技术企业管理工作网发布了 2010 年度“国家火炬计划重点高新技术企业”,南车时代新材成为继 2007 年获得该项证书后,再次被授予国家级重点高新技术企业称号(证书编号 GZ20104300021),也是自 2008 年新版的《国家火炬计划重点高新技术企业管理办法》实施以来,首批按新标准认定的高新技术企业。

国家火炬计划重点高新技术企业认定由科技部组织实施,是一项发展我国高新技术产业的指导性计划,旨在促进高新技术成果的商品化、产业化和国际化。其中,火炬计划重点高

新技术企业的评选为三年一次,要求被认定企业具备较强的研究开发能力和技术创新能力,还要要求企业主导产品的技术水平在国内处于领先地位,同时企业的高新技术产品销售收入至少要占据企业年销售收入的 60%。

据悉,在本次评选中,全国共有 3027 家企业进行申报,最终仅有 772 家企业通过认定。对南车时代新材而言,荣获“国家火炬计划重点高新技术企业”是企业自主创新和核心竞争力提升的又一重要标志。(技术中心 裴洪志)

杨军获“第十届詹天佑铁道科学技术奖青年奖”

本报讯 近日,从詹天佑科学技术发展基金会传来喜讯,南车时代新材总经理杨军同志荣获“第十届詹天佑铁道科学技术奖——青年奖”。

詹天佑铁道科学技术奖(简称詹天佑奖)奖励为铁路科技事业做出突出贡献的科技人员,促进铁路科技进步和人才成长。詹天佑奖设大奖、成就奖、贡献奖、青年奖、专项基金奖。詹天佑奖是首批经国家科学技术奖励办公室审查批准,并在铁路科技领域有重大影响的奖项。

(行政人事部 孙亚)

时代新材通过铁道部安全质量大检查

本报讯 3 月 8 日,铁道部驻株洲办丁晓训主任、卢福明主任,铁道部驻株洲(时代)验收室、铁道部驻株洲验收室相关人员等一行 7 人对南车时代新材进行了为期一天的安全质量大检查。审核组在会上听取了南车时代新材的专题汇报,并以部颁标准为基本依据,通过查阅文件、核对记录、现场检查等方

式对体系管理和现场管理进行了抽样检查,重点关注铁路线路机车车辆零部件的安全性及稳定性。

卢福明认为,从检查情况看,南车时代新材干部员工对铁道部安全大检查要求高度重视,对质量共同文件的贯彻和落实,行动迅速,部署具体,取得了良好的效果。南车时代新材总经理杨军表示,南

车时代新材将根据本次检查中发现的问题和专家给予的建议,立即组织整改,举一反三。同时,将重点加大文件管理、制度执行、RAMS 分析、供应商管理等目前比较薄弱环节的力度,进一步提高质量管理水平,提升产品竞争能力,为铁路安全做出应有的贡献。

(质量管理部 罗琳)

本报讯 3 月 9 日下午,南车新产业事业部总经理林田在时代新材副总经理龚志强的陪同下考察了时代新材天津子公司,风电产品事业部副总经理潘艺、天津子公司生产总监陈国朝等热情地接待了林田一行。

林田一行首先深入叶片生产车间,全面了解了天津子公司生产运营情况。天津子公司自 2010 年正式注册成立以来,已建成年产 200 套多兆瓦级风电叶片生产平台,全年生产发货近 100 套,充分利用天津的行业区域优势,进行了大量的卓有成效的工艺改进与创新,使叶片成型周期从年初的 72 小时/片降低到 36 小时/片,全年在天津、株洲两地共计节约材料成本超过千万元。听到这些情况的汇报后,林田勉励大家要充分利用天津的产业集团优势,不断向竞争对手学习,早日跻身国内一流叶片生产企业行列。

随后,林田一行还认真听取了子公司 2011 年工作要点、南车新工业园叶片项目建设情况的汇报,并强调指出:要着力抓好天津新工业园建设,将其建设成为管理先进、装备齐全、设施精良、管理先进的一流产业化基地。

(天津叶片子公司 黄腊梅)

南车新产业事业部总经理林田考察天津子公司

开源节流 降本增效

一、引子

《荀子·富国》：“百姓时和，事业得叙者，货之源也；等赋庸厉者，货之流也。故明主必谨养其和，节其流，开其源，而时斟酌焉，潢然使天下必有餘而上不忧不足。”后以“开源节流”指

开辟财源，节约开支。
“历览前贤国与家，成由勤俭破由奢。”目前，市场经济日趋成熟，行业竞争已进入白热化阶段，产品利润空间不断地被压缩，面对这一严峻现实，企

业如何摆脱苍白，完成自我升华，实现永续发展，是摆在每位企业经营管理者面前的课题。

二、我们的压力来自哪里？

挑战一：订单压力凸显。付款周期加长，客户对价格更为敏感、竞争更为激烈，争取订单压力巨大。

挑战二：原材料价格大幅波动。大宗商品等原材料的价格的大幅波动不断出现，转换成企业的高成本库存。

挑战三：资金紧张是企业面对当前经济形势最大问题之一，保持现金是企业战胜资金紧张问题最实用的武器。

挑战四：人力资源成本持续上升。
挑战五：节能环保责任加重，将成

为企业核心竞争力的重要因素。

挑战六：风险控制能力不足。企业能否建立合理的风险控制体系，灵活运用风险控制手段，及时有效应对企业经营中的各种风险，是在当前面临的重要挑战。

三、2011:未雨绸缪 强化管控

坚持现金为王，努力提升企业自我造血功能。不论从规避风险的角度还是降低成本的角度，2011年的资金管控工作仍是公司财务管控工作的重中之重。2011年是公司历史上资本性投入最集中的一年：公司已经初步安排了超过7个亿的资本性支出计划。公司资本投入所需资金预计将通过发行短期融资券的方式筹集，但正常经营所需资金仍将根本上依托自身的造血功能。公司继续围绕“进”和“出”两个方面持续深入做好文章：

一“进”：公司要进一步研究对营销人员的有效激励与考核政策，修订现行绩效考核模式，把经营层的压力通过有效途径传递给一线营销人员，自上而下真正调动全体商务人员的工作能动性，通过科学的绩效管理帮助公司的回款管理工作再上新台阶。

一“出”：继续坚持“量入为出”的

原则，在持续改善回款状况的前提下，完善程序性付款机制，进一步提高资金收、付的匹配度，确保企业现金流的健康运转。

坚持产业结构的持续优化，力争投入资本价值最大化。始终坚持“有限资源投入价值最大化”的原则来作为我们选择项目和投资产业的基础。所有的投入都需要计算资金成本。从“十二五”开始，国资委对央企的年度经营业绩评价指标将全部引入 EVA（经济增加值）指标取代传统的单纯净利润考核；这是出资人评价经营者经营业绩的重大导向变化。在这种新的导向下，也需要我们各级经营层更加关注投入与回报之间的关系。作为经营层必须明白：出资人投入得越大，你所肩负的责任也

越大，所需要创造的价值也越多。

坚持财务预算管控，确保公司运营效率的持续提升。2010年公司期间费用率同比2009年实际降低了3个百分点；其中管理费用率同比降低2个百分点，营业费用率同比降低0.5个百分点，财务费用率同比降低0.5个百分点。主要得益于两大方面，一是企业做大后的收入增幅显著高于费用增幅，规模效益凸显；二是财务预算控制基本到位。

（公司副总经理兼财务总监 张华）



QCC成果发布会上“硕果累累”

弹性元件事业本部

挖掘潜力 打造优势

随着全球的通胀预期增加，国内的CPI不断创下新高，对于涉及公司利润的增长的不为人知的另一面——“降低采购成本”愈发显得艰难。

2011年，时代新材弹性元件事业本部结合各自实际，分别从优化产品结构、降低采购成本和物料消耗、推进项目节能、持续改善等内容主动寻找降本增效措施，制定系列实施计划。

在物资采购过程中，制定全年降

低采购成本2000万元的目标，其主要采取整合产品资源，将部分产品打包进行招标，扩大招标范围；引入一次交检合格率、交付及时率、前期开发配合等质量、交付可量化的具体指标，构建供应商考评体系，降本增效。

在生产过程中，分别通过提高生产效率 and 减少委外费用；工艺改进，减少过程损耗；降低线路产品生产成本；材料成本降低、废品降低等主要几个方面入手，尽可能地降低生产成本。

另外，业务部门在原材料上涨的市场环境下，对产品进行合理提价、清理应收账款，采用合理运输方式，不断降低运输额外支出。

此外，弹性元件事业本部年初启动“持续改善活动”，将改善建议纳入部门年度考核责任状，号召全体干部员工共同实现“降本增效”，为公司储备能源、降低成本、提高效益奠定基础。

（向小娟 曹辰）

桥梁产品事业部

桥梁产品事业部自成立之初，以市场为导向，一方面加快创新降本，另一方面积极开拓市场，促使经济效益不断攀升。2008年，事业部开展了“降成本保项目、和谐发展”为主题的系列活动，全年降本增效近1000万。

通过“课题”形式围绕生产经营开展活动，让员工在项目理解公司文化、融入团队、创造效益。大力开展QC活动，在公司2009年QC发布会上，事业部选送的4个课题中有2个分别取得一、二等奖的好成绩；2010年，QC又结硕果，产生效益70多万。

积极采取低价战略储备钢材。在2010年钢材全面上涨的情况下实施低价锁定，有效防范了涨价风险；通过技术创新、合理化建议等多种措施累计降本3000多万。

低成本就是高技术，就是核心竞争力。2011年，桥梁产品事业部将以精益生产推进为抓手，以连续梁支座并线为契机，拉动成品及软件库存的降低。实现消除连续梁中间库，按筒支梁并线思路进行改善，进而带动并实现四个精益化生产模式（精益销售、精

风电产品事业部

自从2010年以来，中国风电行业进入完全竞争阶段，叶片陷入了激烈的同质化竞争与市场化需求减缓的矛盾之中。今年是公司“十二五”工作开篇之年，也是风电产品事业部发展的关键一年。现阶段，市场形势千变万化，产品价格持续下滑，原材料价格不断上涨，事业部面临着极大的成本压力。风电产品事业部结合今年创先争优活动，大力开展以“力争市场、严保

绝缘产品事业部

2011年，绝缘产品事业部降本增效工作以开源节流、降本增效、寻求突破为工作思路，将采取以下主要措施确保实现降本增效目标：一、深入开展“金点子”提案活动，每月收集“金点子”提案，并由专门评审小组召开立项评审会议，对通过的项目进行实施，由党群工作部进行跟踪，每季度进行动态反馈。二、稳步推进采购降本工作，

益设计、精益质量、精益物流)。从意识着手，加强精益生产在整个事业部乃至公司的推行。要求全体员工紧紧围绕生产实践，深入实施降本增效活动，把“金点子”活动引伸到生产的各个环节，全员参与，集思广益，每人至少提出一条降本合理化建议，从身边点滴做起，结合岗位实际，挖掘自身潜力，制定切实可行的查漏补缺、降本增效的措施，事业部将按汇总—论证—实施等步骤进行，对能产生效果的合理化建议表彰嘉奖。同时，结合公司要求，持续开展“降成



精益生产示范线，降本增效的深层解读

本保项目、和谐发展”主题活动，落实公司“降本增效”精神。通过抓党建促发展，大型版报宣传、问卷调查、活动总结等多种形式统一思想，通过

降库存、强化过程质量控制、工艺优化等创新降本思路，确保桥梁降本工作持续、健康发展。

（刘虹怡）

力争市场 严保质量 降本增效

并对每一阶段都作了细致而具体的安排部署，力求实效。

“低成本就是高技术”。经过细致研究，事业部制定了十四个项目，从以下几个方面做好内部深挖潜工作：一是增加供应渠道，降低原材料采购价格；二是通过工艺优化降低材料消耗；三是通过规范的员工管理及流程控制，精打细算，消除一切人力、物力的浪费；四是加强叶片的新材料体系开

发，加速推进聚酯叶片等新项目的开发工作。

同时，风电产品事业部号召株洲、天津两地各级领导干部、全体党员发挥党员先锋模范作用，发动和带领事业部全体员工行动起来，将降本增效作为今年创先争优活动的中心工作来开展，为公司发展作出贡献。

（李君）

攻关细节 强力推进

实施招标采购，降低成本，如风电线路用云母带采购，比去年同期采购成本降低7.5%，从81元单价降至75元，预计平均每月可节省6万元。不断开发新的供应商，增加新的供应渠道，减少预付款的比例，减少资金占用。三、继续推行精益生产和质量QC活动，实行流线性生产，减少在制品库存；加强人员培训，控制生产误差，提高产品合

格率，降低质量损失。四、有效开展设备、工艺降本工作，加强设备管理，对设备进行工艺改进，提高设备运行效率，加强设备保养，防止设备原因造成的批量报废。五、严格执行财务预算，规范供应商付款周期，所有挂账付款供应商原则上延长一个月付款，通过比较筹资方式、节约财务费用。六、改进物流工作方式方法，启动发运时间

（洪煜晨）

工塑产品事业部

向技术要效益

近年来，工塑产品事业部以“合理化建议”、“金点子”、“QC”及“技术创新”等多种方式在全公司范围内开展降本增效活动。在全体项目组成员的共同努力下，时代工塑降本增效活动取得了可喜的成绩，据统计，2009-2010年共实现“增收节支，降本增效”1996.92万元。

根据几年实际运行情况，工塑产品事业部现已制定了降本增效奖励办法，有效调动了员工的积极性，制定了降本增效管理办法，形成了相应管理体系，将降本增效项目纳入了日常工作，保证活动高效运行。

2011年，工塑产品事业部将主要致力于技术创新类降本增效，运用科

学的手段降本增效。在保证产品质量的前提下，通过配方调整、新材料运用、生产流程优化及工艺创新等方法，直接降低产成品生产成本，实现产品利润最大化。如正在开展的改性尼龙组项目，产品年需求量近1000吨，通过对基础材料加以研究，对高速铁路用材料配方及工艺进行了改进，直接降低成本近3000元/吨，给公司带来了巨大的效益。

在十二五期间，工塑产品事业部必将高效运用技术创新的力量，坚持降本增效，为保证公司健康发展，提高公司经营质量，实现十二五宏伟目标不断努力。

（颜文娟）

四、人人当好“管家婆”

“聚沙成塔，积少成多。”宏伟的目标，必须一一分解才能完成。企业要实现降本增效，需要每位员工为之共同努力。

李灿是弹性元件事业本部制造中心的员工，在工作中，他积极提出改善建议，如辅助原料MC循环使用及环保回收处理方案，经过验证，以前每月需用200公斤左右清洗过滤



“降本增效”岗位之星

网，现每月只需要30公斤左右，大大降低了辅助原料的使用，每月节约成本3000元左右。

五、目标：两个“1%”

“主营业务成本下降1%；加强内

部管理，全年期间费用同比2010年下降1%。”

2011年，时代新材将着重解决企业管理和生产经营活动的效能问题，促进经济效益和经营质量的提高，紧紧围绕公司生产经营管理中的效益、效率、质量、安全等问题，深入到重大

（本报记者 编辑整理）