

企业高层应该“高”在哪里

按照德鲁克的管理思想,企业内部管理一般都概括地分为高、中、低三个层级。基层因为位低职微,只需要“把事做好做正确”;作为管理监督的主体,中层需要指导约束下属“正确地做事”;而高层则需要决定“做正确的事”,需要设定目标和方向,并且营造文化去激励下属追求共同的价值和成就。

但在企业管理实践中,我们却经常看到很多基层们都不愿“把事做好做到位”,中层们也无法“把事管好管到位”。于是,高层们除了谩骂之外,就只能剩下亲历亲为去救火的份了,这就是企业混乱的根源。表面看,这种混乱的背后是每个人都不去履行自己的职责,但其根源却在高层,是高层无法让下属主动把事做好,是企业高层不够“高”所致。

那么,企业高层到底应该高在哪里?

一是思想境界高。

在企业中,员工之所以经常犯错,大多是因为他根本就不想做好。之所以不想做好,是因为他不认同你的文化、不愿意跟随你的目标,也是你的思想和文化影响不到他所致。所以,高层要是思想不高,就必将目光短浅、思维狭隘,就无法规划出企业战略目标,无法建立优势的企业文化,无法形成系统管理,无法形成领导力,更无法凝聚人心、无法创造价值。

二是管理智慧高。

智商是智慧的基础,智慧是智商的升华,但是智商高的人却不一定智慧就高,很多高层都只是个人智商高。而一个高层的智慧往往体现在他的系统能力、应变能力上。系统能力不足就必将导致企业简单问题天天犯,长期处于混乱之中,更导致绩效低下。而应变能力不足则会把简单问题变的很复杂,也会让企业陷入危机之中。723 动车事故中,发言人的一句话“不管你信不信,反正我信了”,在成为2011年流行语的同时,也把铁道部推到刀口浪尖,把原本简单的问题搞得很复杂,这就是高层智慧低下的最明显例子。

三是职业素养高。

作为高层,位高权重,所担负的责任更是重大,要承受的东西就更多。这时,学会忍受、学会宽容、学会道德、学会坦然就成为必修课。一个随意出口伤人、一个睚眦必报、一个高高在上、一个轻言放弃的人都不配做高层,也绝对高不到哪里去!唐骏在学历门事件中处之泰然、言语得当,就是准高层的一种必然修炼。

(摘自《成功经理人》2012年4期 作者:詹从森)

目 录

顾 问:

曾鸿平 杨 军

熊锐华 刘建勋

张 华 杨治国

陶伟文

编 委:

季晓康 陈忠海

唐先贺 汤海涛

宋传江 郑兴铭

贺旦强 程海涛

姜其斌 寻延年

罗先忠 赵若仁

向中华 曾卫容

金建铭 潘 艺

邓凯桓 周旭初

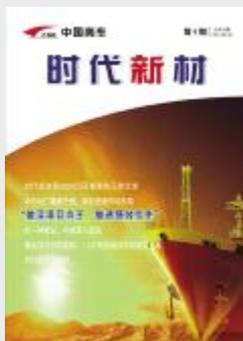
主 编: 陶伟文

副主编: 寻延年

易香平

责任编辑: 杨 慧

邓 纯



总第 94 期 2012 年 5 月

1 刊首语

企业高层应该“高”在哪里 /1

4 企业动态

公司圆满完成董事会、监事会换届选举 /4

国防科学技术大学政委王建伟将军到公司参观考察 /5

时代新材跻身株洲市“5115”工程企业行列 /6

公司两项国家 863“轨道交通用关键材料”课题通过科技部验收 /6

时代新材联合湘潭大学成立研究生培养创新基地 /7

湖南省经信委主任谢超英参观南车时代新材 /8

时代新材公开选拔质量管理骨干人才 /8

叶片出厂量破千套,新材提速市场布局 /9

工塑产品事业本部再获格力小家电年度“优秀供应商”称号 /9

时代新材“新型桥梁支座体系关键技术及其应用”项目获上海市科学技术二等奖 /10

时代新材联合南车电机举办“2012 年度绝缘技术研讨会”/10

公司获 5000 万风电弹性元件大单, 该产品市场占有率居国内第一 /11

12 党群视窗

点燃激情, 稳中求进/12

四月踏青正当时 /13

春季钓鱼比赛圆满收杆 /14

桥梁产品事业部举办第一届“组装技能比拼”劳动竞赛 /14

时代新材举办通讯员培训讲座 /15

16 特别报道

公司承办“中国汽车工程学会悬架技术分会成立大会暨首届学术年会” /16

公司抗震阻尼器产品助力矮寨特大悬索桥通车 /18

重点项目预约奖励,1.5万吨电磁线项目拔得头筹 /19

20 典型追踪

一点、一点、再多一点 /20

技高亦修,学无穷时 /22

23 管理创新

做深项目为王,做透绩效优先 /23

27 保密防线

提高商业秘密保护意识,切实维护公司权益 /27

31 行业扫描

橡胶止水带研究进展及市场概况 /31

34 思想家园

歌唱青春 /34

有一种敬业,叫做深入现场 /35

梦想是生命的花朵 /36

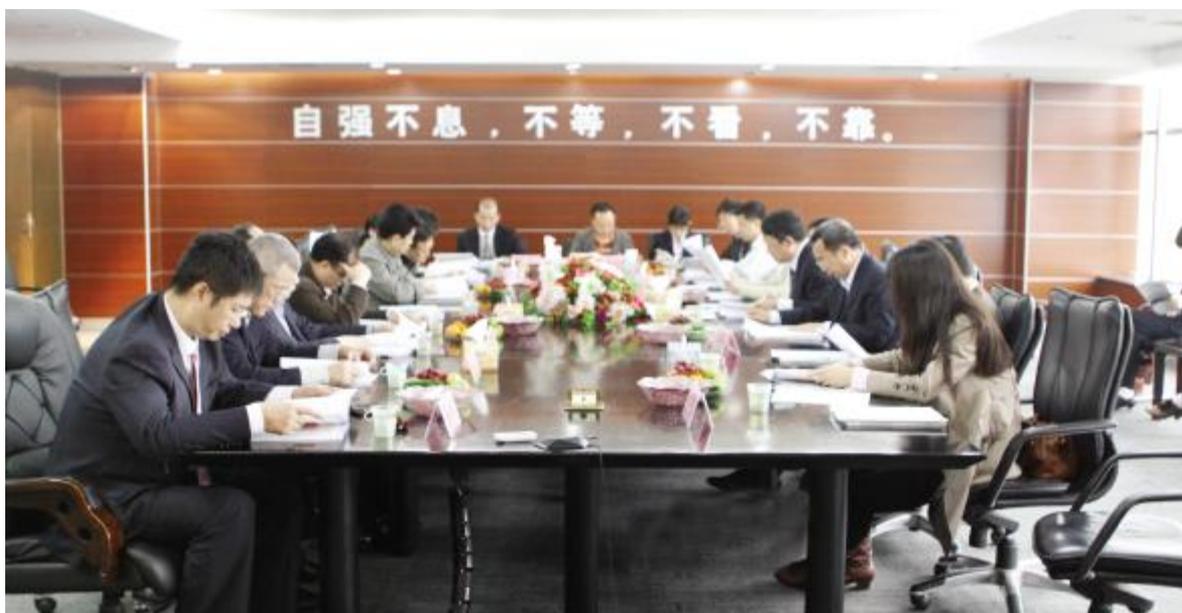
从汽车4S店专业化服务得到的启示 /37

加快角色转变,成为一流员工 /38

岁月流转,情怀依旧 /39

云上武功,美在江南 /40

公司圆满完成董事会、监事会换届选举



4月10日，南车时代新材召开2012年度股东大会，会议审议通过了公司董事会、监事会换届

选举的方案，选举产生了公司第六届董事会和监事会。

股东大会后公司召开了第六届董事会、监事会第一次会议，会议审议通过了关于选举公司第六届董事会董事长、副董事长的议案、关于聘任公司高级管理人员的议案和选举董事会各专门委员

会成员的议案。

经全体董事投票表决，选举了曾鸿平先生为公司第六届董事会董事长、邓恢金先生为副董事长，聘任了杨军先生等12位公司高管。经全体监事投票表决，选举了孙克先生为第六届监事会监事会主席。（党群工作部 杨慧）

国防科学技术大学政委王建伟将军到公司参观考察



3月20日下午，国防科学技术大学政委王建伟将军一行在公司党委书记邓恢金、副总经理曾鸿平的陪同下先后到公司陈列室、电气制造中心、新材陈列室、新材风电叶片产品事业部参观考察。

通过实地参观考察，王建伟一行全面了解了公司改革发展历程、科研实力、制造能力以及未来的发展规划，对于公司坚持自主创新，在科研

方面的大手笔投入及获得的一系列科技成果表示赞赏。

在新材风电产品事业部叶片堆场、车间和叶片静力试验台，王建伟详细了解了风电叶片的研制和生产情况。王建伟表示，国防科技大学与南车时代新材在产学研方面合作获得了不错的成绩，产学研合作模式对促进军民合作共建起到了很好的示范作用，王建伟希望双方进一步扩大合作领域，形成优势互补，共同发展。

南车时代新材于2006年与国防科技大学在风电叶片领域开展战略合作，经过六年的努力，已合作研制成功两款兆瓦级风电叶片，获得国家船级社认证并已实现批量生产。

(风电产品事业部 杨晓、谭芬)



时代新材跻身株洲市“5115”工程企业行列

今年3月，南车时代新材被株洲市认定为“5115”工程企业，成功跻身22家“5115”工程企业行列。3月29日下午，株洲市委组织部副部长吴晓光，驻南车时代新材特派员、株洲市技术质量监督局副局长肖阳伟来南车时代新材参加见面会，南车时代新材董事长曾鸿平、总经理杨军等出席会议。

会上，吴晓光表达了株洲市“5115”办公室服务企业的决心并寄语南车时代新材发展节节高升，特派员肖阳伟也庄重表态将为南车时代新材做好协调服务工作，全心全意为企业做服务。曾鸿平在会上承诺将在市政府及“5115”办的关心支持下，稳步推进各项工作，确保圆满完成南车时代新材“十二五”战略目标。

“5115”工程是株洲市政府为加快推进新型工业化进程而在2008年开始实施的一项重大工程，进入该工程的企业，将享受株洲市政府的特殊费用减免政策、特殊服务以及特殊贡献奖励，成功跻身该工程将为南车时代新材产业发展获取更多政府与资源支持，助推企业更好、更快发展。

(总经理办公室 王怡楠)

公司两项国家863“轨道交通用关键材料”课题通过科技部验收



4月8日，国家“十一五”863计划新材料领域“轨道交通用关键材料”重点项目验收会在株洲召开。由南车时代新材承担的“轨道扣件系统用高分子部件”和“动车组用减振降噪弹性元件”两项863课题顺利通过科技部组织的专家组验收。验收会由科技部高技术研究发展中心史冬梅处长主

持，国家“863”计划专家委员会徐坚研究员担任验收专家组组长，南车时代新材总经理杨军，总工程师刘建勋参加会议。

验收专家组在认真审查相关技术文件和资料、全面听取课题负责人汇报、实地参观课题产品生产线建设及生产情况的基础上，对课题完成情况给予了高度评价，认为课题组围绕课题任务书规定的预期目标，开展了大量研究工作，获得了一大批重要科研成果。经认真讨论，验收专家组认为课题圆满完成了合同任务书规定的任务目标与考核指标，一致同意两个课题通过验收。

两课题均于2008年立项，至2010年，课题分别开发了轨道扣件系统用弹性铁垫板、预埋套管和挡板座的材料配方、结构设计、橡胶硫化和尼龙注射成型工艺等技术，实现了动车组关键部件车钩缓冲器、阻尼材料和轨道扣件系统用高分子部件的国产化及规模化生产。申请专利8项，编制行业标准2项，形成了比较完整的自主知识产权。课题的实施，对企业经营的进一步发展，对株洲打造轨道交通千亿产业集群奠定了良好的基础，对推动我国轨道交通产业关键材料国产化进程具有重大意义。

(技术中心 裴洪志)



时代新材联合湘潭大学成立 研究生培养创新基地

4月13日，湘潭大学校长罗和安率团赴时代新材出席校企合作专题会议，时代新材总经理杨军、副总经理兼总工程师刘建勋等相关领导出席会议。校企双方签署了共建联合研究生培养创新基地协议书及合作基地成立后首个科研合作项目协议。湘潭大学罗和安校长现场为时代新材9位技术专家颁发企业导师聘任证书。

时代新材与湘潭大学的合作由来已久，时代新材从湘潭大学引进的专业技术人才超过150人，在湘潭大学进行在职研究生深造的时代新材员工也有近10人。此次联合研究生培养创新基地的建立，旨在通过对合作平台的完善，建设长效的人才培养机制和科研项目合作机制。

据了解，为快速满足市场需求，不断提升公司的科技研发实力，时代新材已将对外科研合作作为快速获取技术的重要手段之一。据统计，2011年时代新材与国防科技大学、北京化工大学、西安交通大学等国内知名院校开展专项科研项目8项，投入科研经费近1000万元，其中与北京化工大学合作开展开发的寿命大于120年OMEGA止水带产品，与西安交大电气绝缘国家重点试验室合作的高电压电机定子绕组防晕技术已顺利开发完成，部分成果已成功实现产业化应用。2012年，时代新材将通过进一步完善相关技术合作交流平台，系统开展对外科研合作项目，不断提升对外合作的深度和广度。

（杨毅、邓纯）

湖南省经信委主任谢超英参观南车时代新材



4月25日上午,湖南省经济和信息化委员会主任谢超英在株洲市市长王群的陪同下参观南车时代新材。南车时代新材总经理杨军、副总经理兼财务总监张华、总经理助理汤海涛出席接待。

杨军总经理陪同谢超英主任、王群市长一行参观了陈列室,为其介绍了南车时代新材的发展历程、经营业绩、产业布局及未来发展方向等,谢超英主任对南车时代新材为株洲推进新型工业化做出的贡献给予了高度评价。(总经理办公室 王怡楠)

时代新材公开选拔质量管理骨干人才

从接轨国际标准,到国际化进程提速,时代新材在参与全球市场竞争中越来越深切地感受到建立并完善国际质量体系的重要性。4月5日,时代新材人力资源部牵头组织全公司主要业务单元品质管理部副部长竞聘答辩活动,此举意在全公司范围内公开选拔优秀人才充实质量管理队伍。

近年来,时代新材已通过了IRIS、CE、AIR等国际质量体系认证审核,频繁的审核和产品质

量技术的不断提升对质量管理人才提出了更高的要求,选拔和储备一批业务素质高、外语交流能力强的质量管理人才,适当超前配置人力资源满足公司各业务单元对国际化质量管理人才的需求。

经个人报名、组织推荐和资格审查等程序,共13人参加竞聘,评审答辩除重点考察有关质量管理的业务素质、工作思路外,还专设英语评委,通过现场英语提问答辩考察竞聘人员的英语口语

交流能力。竞聘现场,许多优秀的竞聘者们通过流利的英文、清晰的工作思路和对未来质量管理工作的大胆设想赢得了评委的一致好评。

本次竞聘,一批年轻的质量管理人才脱颖而出,进入选拔范围。据悉,以竞聘方式公开选拔优秀人员充实到管理队伍,通过轮岗提高管理人员水平已成为时代新材培养人员的重要方式之一。

(人力资源部 陈瑶、罗超敏)

叶片出厂量破千套,新材提速市场布局



2012年3月26日,阳光明媚,在阵阵礼炮声中,时代新材风电产品事业部第1000套叶片徐徐驶出厂门。

时代新材风电产品事业部成立于2008年,通过与国防科学技术大学联手,在引进、消化、吸收国外先进技术的基础上,实现了拥有自主知识产权的兆瓦级大功率风电叶片批量生产能力。经过2010年和2011年的不断发展壮大,目前南车时代新材已

建成株洲、天津、云南三个兆瓦级大功率叶片生产基地,年产能达到1000套以上,自主设计开发的1.5MW TMT-42.8m风电叶片于今年三月获得中国船级社设计认证。

第1000套叶片的顺利出厂,是新材风电产业发展的一个里程碑,新材风电将立足新的起点,苦练内功,在风电行业中不断做大、做强。

(风电产品事业部 宫永胜)

工塑产品事业本部 再获格力小家电年度“优秀供应商”称号



时代新材工塑产品事业本部继2010年再获格力电器小家电制造有限公司年度“优秀供应商”称号,成为唯一一家获此殊荣的改性材料供应商。

工塑产品事业本部在对格力(中山)小家电市场拓展中,采取多管齐下的策略,在供货淡季提前完成了多个改性材料的试用认证,有效地扩大了供货的品种和规模,实现耐温PP、高耐温PP、阻燃增强PA66等近十种材料同时供货。目前,工塑产品事业本部向格力小家电供应的电暖器用改性PP材料占到其采购量的100%。

(工塑产品事业本部 李伶芝)

时代新材“新型桥梁支座体系关键技术及其应用”项目获上海市科学技术二等奖



上海市科学技术奖 证书

为表彰上海市技术发明奖获得者，特颁发此证书。

项目名称：新型桥梁支座体系关键技术及其应用

获奖者：株洲时代新材料科技股份有限公司

奖励等级：二等奖



颁奖日期：2012年10月

近日，从上海市科学技术奖颁奖大会传来喜讯，时代新材与上海城市建设设计研究院合作的“新型桥梁支座体系关键技术及其应用”项目荣获上海市技术发明二等奖。

上海市科学技术奖由上海市人民政府设立，重点奖励技术发明原始性创新、促进城市安全、经济发展方式转变和培育战略性新兴产业的重大科技成果。通过与上海城建院的紧密合作，时代新材已将高阻尼隔震橡胶支座、速度锁定器支座等高端桥梁产品成功运用在上海 S26 沪常高速公路、S6 沪翔高速公路、地铁 11 号线、北翟路高架桥等多个项目，未来还将继续助力于上海各项轨道交通及路桥基础设施建设。

作为桥梁产品领域的知名品牌，时代新材在确保铁路市场中标金额稳居行业之首的同时，坚持定位高端品牌发展战略，紧紧抓住与各省设计院和公路学会合

作主线，加快了公路及建筑减隔震市场的培育建设。通过供货“湘西矮寨特大悬索桥”、“漳州九龙江大桥”等多个国内知名项目，承办高规格行业会议，时代新材已跻身国内一流桥梁与建筑减震产品供货商。

目前，公司又分别与湖南省勘察设计院、陕西省勘察设计院、新疆建科院建立战略合作关系，进行一系列新产品的研制开发工作，在助推国家中西部建设的同时，切实提升企业创新能力及核心竞争力，为市场网络全面铺开夯实基础，形成从桥梁支座产品一枝独秀到相关多元化产品同步发展的产业新格局。

(桥梁产品事业部 彭宁希)

时代新材联合南车电机举办“2012 年度绝缘技术研讨会”



4 月 20 日，由南车时代新材与南车电机共同举办的“2012 年度绝缘技术研讨会”在湖南省植物园举行。

与会专家围绕“绝缘结构关键配套材料研发与应用技术”主题，就风电、牵引机车、中高压电机绝缘技术等项目的技术和应用研究等内容展开了充分的交流。会议深入探讨了高压超薄型、牵引电机 200 级绝缘结构设计和评定、风电和牵引电机绝缘结构简化趋势等内容。

本次会议，是针对近年来风

电、机车市场形势严峻、成本压力骤增情况下,南车内部公司间加强战略合作,实现互利共赢的一次成功会议。会议的召开,搭建了南车系统内部单位间绝缘结构技术的互动交流平台,有利于双方更好地把握新形势

下风力发电等新型能源设备用绝缘材料与绝缘技术发展动向。今后新材绝缘产品事业部将借助该平台不断拓宽与兄弟单位合作的深度和广度,形成互利共赢的良好局面。

(绝缘产品事业本部 陈媛 郑建春)

公司获 5000 万风电弹性元件大单, 该产品市场占有率居国内第一

近日,南车时代新材与国电联合动力签署了 5000 余万元的风机弹性支撑供货合同。这标志着时代新材继续领跑国内同行业,为公司“十二五”风电产业规划迈出坚定的一步。

2012 年,在市场形势放缓的情况下,南车时代新材坚持“项目为王”,凭借过硬的技术实力,和一支敢比敢拼的营销团队,顶着竞争对手低于南车时代新材销售价格 15%且回款周期可能延长至三个月以上等不利因素的压力下,从诸多竞争对手中脱颖而出,成功获得国电联合动力的 5000 万大单。南车时代新材主要为国电联合动力技术有限公司提供 1.5MW、2.0MW、3.0MW 三种机型的齿轮箱、发电机、机舱罩弹性支撑,该产品广泛应用于风力发电机组,为风力发电机组传动链及关键部件提供柔性连接,可降低连接处冲击载荷,减小振动,提高机组运行的安全性、可靠性,以及降低机组的结构噪声。

南车时代新材从 2003 年开始涉足风电行业,经过近 1 年的时间,为新疆金风科技从德国引进的定桨定速 Ja-

cobs 600kW、Repower750kW 整机配套开发弹性元件。面对新市场,南车时代新材从了解行业规范、风机工作原理、风机载荷特点、风机特殊应用环境等方面入手,结合并运用在铁路弹性元件开发积累的丰富经验,利用先进的科研平台,发挥该公司在新材料应用方面的优势,成功为主机厂开发了风机用弹性元件。不仅如此,南车时代新材还分别开发了 1.0MW、1.25MW、1.5MW、2.0MW、2.5MW、3.0MW、3.6MW 等国内近 20 余种先进大功率风电机组用弹性元件,技术涵盖了双馈、直驱、半直驱等定桨定速、变桨变速各类机组,并实现了产业化,涉及 6 大类 200 余种产品,分别为发电机弹性支撑、齿轮箱弹性支撑、联轴器弹性元件、机舱罩弹性支撑、控制柜减振支撑等。

目前,南车时代新材在风机用弹性支撑系列产品取得令人瞩目的成就,现已成为国内最大的风机弹性支撑供应商。未来,也将以较强的技术开发能力和可靠的产品质量继续领跑国内同行业。(弹性元件事业本部 魏榛 向小娇)



党群视窗

点燃激情,稳中求进

——时代新材举行升旗仪式



5月3日,长假后的首个工作日,时代新材组织员工举行了庄重的升旗仪式,公司领导班
子及河西工业园全体员工参加了仪式。仪式在雄壮的国歌声中开始,鲜艳的五星红旗在大家的肃然注目下缓缓升起。

公司董事长曾鸿平出席了升旗仪式,并代表公司党政领导班子向节假日期间仍然坚守在工作岗位上的所有员工表示衷心感谢。

自去年年初以来,公司所处的外部经营环境发生巨大

变化,公司经营压力骤增。今年头四个月,公司完成销售收入 11.03 亿元,仅占全年目标的 28%,客观的数据反应出公司目前的形势不容乐观。种种迹象表明,时代新材的发展又到了一个紧要的关头,一场前所未有的挑战已经摆在了我们的面前。

为应对当前复杂的经营环境,化解经营与发展压力,曾鸿平董事长郑重提出,接下来务必要做好几个方面的工作:一、将再融资工作作为年度工

作的重中之重，以缓解目前紧张的资金压力，目前，此项工作已进入证监会审批阶段，若一切顺利，将在上半年完成；二、坚持“项目为王”的工作方法，加速“十二五”产业布局，加快新项目的培育过程，不断产生新的增长点；三、创新激励机制，梳理一批能在短时期内产生经济效益的技术、市场项目，并签订责任状，以业绩为导向，实行奖罚分明的激励制度，千方百计地寻找新的利润增长点；四、深入推进精益管理，优化人才结构，不断提高管理效率，降低成本；五、完善营销体系考核制度，将回款和利润作为与销售收入同等重要的考核指

标，提高经营效率；六、积极开展资本运作，在全球范围内寻找目标，对新兴市场内具备行业领先技术优势或较成熟的营销网络的企业，实施并购或采用合资合作等方式，加快新兴产业拓展进程。

历劫方显钢筋硬，经霜更知秋水明。曾鸿平董事长希望全体员工要认清形势、积极响应、乐观面对，保持公司上下团结一致，同心同德，一切从公司大局出发，既要保持艰苦奋斗的传统作风，又要保持激情满怀的昂扬斗志。坚持绩效优先，做好本职工作，为圆满完成全年的经营目标而奋斗。

（党群工作部）

四月踏青正当时



莺飞四月，春和景明。4月下旬，时代新材一年一度的先进个人踏青行如期而至。

73名“2011年度先进个人”享受了公司安排的特殊福利。在为期五天的行程中旅游团先后游历了被称为“万国建筑博览”的鼓浪屿岛，在悠扬的音乐声中感受海风的轻抚；攀登了素有“朱子理学的摇篮”之称的武夷山，领略世界自然文化遗产的瑰丽俊



秀；参观了“世界建筑史的奇葩”永定土楼，直面东方文明的古朴与精巧。

一路风光一路赞，一路激情一路欢。对优秀员工来说，这是一次放松的旅行，既调节了紧张的工作生活，又为优秀员工们提供了一个相互学习、增进友谊的机会；同时更是一次鼓劲之旅，这必将激发新材先进员工尽两诚之心，行两能之事，为新材的发展履职尽责。

（党群工作部 叶敏）

春季钓鱼比赛圆满收杆



4月16日,时代新材2012年春季钓鱼比赛(个人冠军赛)在株洲县黄田水库举行,来自公司钓鱼俱乐部的三十余名钓鱼爱好者汇聚一堂,在享受灿烂春光的同时,竞技钓鱼技巧,共享垂钓心得。

本次活动秉承公司“大力开展全民健身,构建和谐企业”的宗旨,

结合员工的业余爱好,组织员工广泛参与。通过严谨有序的比赛编排,激烈的竞争,最终决出排名前六的选手进行奖励。桥梁产品事业部陈纳新以249(尾)的优异成绩拔得头筹,易修伟、罗雷敏获得二等奖,袁斌、文剑、刘峥获得三等奖。

目前,时代新材工会依托俱

乐部开展钓鱼、羽毛球、乒乓球等多项比赛。通过各项赛事的举办,使员工既强壮了体魄,又发展了兴趣爱好,丰富了业余文化生活,还为大家提供一个良好的交流互动平台,真正做到快乐工作、快乐生活。

(桥梁产品事业部 易安定、彭宁希)



桥梁产品事业部举办第一届“组装技能比拼”劳动竞赛

为紧密围绕桥梁产品事业部经营生产中心工作,进一步

推动车间各项生产技术指标全面落实,充分调动员工的积极

性、创造性,提高员工精细化操作水平,增强车间员工凝聚力



和战斗力、树立车间新形象。2012年4月,全车间上下紧紧围绕“赛技能、讲效率、讲安全、比质量、降成本”这一主题,以生产员工为主体,举办了第一届“组装技能比拼”劳动竞赛。通过一天紧张激烈的比拼,活

动取得了丰硕的成果,桥梁班组唐星、连续梁班组的刘长胜、叶强,分获第一、二、三名。此次劳动竞赛活动得到了事业部领导、相关职能部门负责人的高度重视和大力支持。

此次竞赛活动的开展,充分调动了员工学技术、比技能、创一流的热情,同时,也提升了员工生产操作技能,为今后生产指标的进一步优化打下坚实的基础。在竞赛过程中,我们也发现出一些问题,例如标准化操作、生产不到位,现场管理水平还需加强等,这些都必须高度重视并予以改进。(桥梁产品事业部 刘虹怡)

时代新材举办通讯员培训讲座



为进一步提高通讯员的写作水平,打造一支高素质的新闻写作队伍。4月18日,公司举办了2012年第一期通讯员培训讲座。来自公司各业务单元35名骨干通讯员参加了培训。

本次培训特邀《南车株所》责任编辑刘亚鹏授课。他结合自己多年的写

作经验,分别从消息写作的意义、常见的消息类型以及日常消息写作中常见的问题三个方面为通讯员做了精彩的讲解。本次培训理论与实践相结合,用公司内刊、内报消息实例进行深入浅出、生动活泼的阐述,让通讯员们耳目一新,记忆深刻。广大通讯员在企业文化建设中起着承上启下的桥梁作用,需要不断增强新闻敏感性、提高新闻写作能力。

此次举办通讯员培训,对提高公司通讯员业务水平和采写能力,提升公司对内对外宣传水平具有促进作用。

(党群工作部 邓纯)

特别报道



公司承办“中国汽车工程学会 悬架技术分会成立大会暨首届 学术年会”



4月1日，由南车时代新材承办的“中国汽车工程学会悬架技术分会成立大会暨首届学术年会”在株洲召开。40多名资深专家、200多名企业代

表出席会议。这是南车时代新材继2011年成功承办中国商用车NVH技术研讨会以后，又一次承办国内汽车行业权威会议，通过整合业界资



源,打造汽车产业自主创新平台,促进汽车悬架技术能力提升。

会议围绕“悬架技术革新、关键技术与新产品发展动态”主题展开学术讨论,涵盖汽车产业、开发支撑技术软硬件、零部件系统模块等几大领域。

清华大学吕振华教授的《汽车系统的几类悬架装置的隔振性能问题和动态特性设计技术概论》、上海交通大学喻凡教授的《汽车悬架控制研究动态》、湖南大学张农教授的《主动和被动油气互联悬架的原理和应用》、解放

军军事交通学院陈欣教授的《中国参加 ISO/TC227《汽车钢板弹簧》国际标准制订的进展情况》、南车时代新材高级主任设计师贺才春的《高分子复合材料在汽车领域的应用》等数十位资深专家的报告,从技术流程和应用层面就国内外汽车悬架技术的现状与趋势阐述了前沿观点。

南车时代新材总经理杨军代表承办单位向大会致欢迎辞,杨军指出,悬架系统对汽车运行安全性、舒适性、操控性等有着重要的影响,南车时代新材作为汽车零部件产业新技术、新产品的积极探索者和推广者,将积极推动新技术、新材料、新产品等创新成果在我国汽车悬架上的应用。南车时代新材愿与业内整车单位、科研院所、零部件制造商紧密合作,共同以实际行动助推汽车产业的“中国创造”!

中国汽车工程学会悬架技术分会成立,将进一步促进汽车悬架技术创新与进步,推动我国汽车悬架技术和产品的发展,搭建国内悬架技术交流平台,增强自主创新能力,提高汽车产业核心竞争力。

(弹性元件事业本部 向小娇)

公司抗震阻尼器产品助力矮寨特大悬索桥通车



近日,湘西矮寨特大悬索桥正式建成通车。用于提高桥梁安全性,改善桥梁抗风、抗震性能的阻尼器产品全部由南车时代新材提供。

创造出 4 项世界第一的矮寨大桥位于湖南省湘西自治州吉首市矮寨镇,桥长 1176 米,桥高 350 米,为目前世界峡谷跨径最大悬索桥。其“跨度大”、“地势险”的特点造成桥身刚度小,在荷载作用下容易产生较大振动。在大桥钢桁梁两头设置抗震减振用阻尼器,可以有效解决抗风、抗震问题。南车时代新材凭借自身在桥梁建设及房屋建筑减隔震工程应用领域的技术积淀和自主创新能力,在激烈的竞争中获得矮寨大桥阻尼器供货资格。

粘滞阻尼器是公路、铁路行业内公认的技术含量高、制造难度

大的桥梁产品,矮寨大桥项目大吨位、大位移的特点更使南车时代新材在设计、加工及组装方面都面临着重重挑战。

面对较短的交货周期,南车时代新材通过自主开发的计算程序及先进的有限元分析软件,对产品机械性能及内部流体进行精确的计算分析,大大缩短开发周期,也确保了产品螺纹联接、焊缝强度及弯曲稳定性等方面的安全可靠。在生产制造方面,南车时代新材运用自主设计制造的大位移粘滞阻尼器水平组装工作台,确保了产品质量。在通过北京工业大学第三方产品检测及超高压耐压检测后表明,南车时代新材制造的粘滞阻尼器完全满足矮寨大桥项目的基本性能及使用寿命,即使遭遇超高荷载(最大可达到 2 倍设计

最大阻力)也绝对安全。

近年来,南车时代新材利用在减隔震产品等特种支座行业的实力,加大了对公路、建筑市场的开拓力度,进行了一系列新产品的研制开发工作,自主设计的产品已成功运用在湘西矮寨大桥、漳州九龙江大桥、大西铁路客运专线等国内知名路桥建筑,其中九龙江大桥是目前国内实际应用的最大的吨位新型弹塑性钢阻尼支座,大西线项目为世界目前最大吨位载荷的速度锁定装置。

今后,南车时代新材将继续培育阻尼器核心技术,形成系列化和标准化的产品体系,树立国内减隔震领域的良好形象,助力国家基础设施建设。

(桥梁产品事业部 彭宁希)

重点项目预约奖励,1.5万吨电磁线项目拔得头筹



4月25日,南车时代新材《年产1.5万吨风力发电机特种材料产能建设项目奖励方案》顺利通过所部认定。根据所部对该项目审查意见和考核结果,并依据株洲所《投资项目风险抵押金管理办法》和项目责任状考核内容,决定同意给予时代新材《年产1.5万吨风力发电机特种材料产能建设项目》管理团队82万元重奖。

《年产1.5万吨风力发电机特种材料产能建设项目》是时代新材抓住风电行业发展机遇、顺应风力发电机及化工材料行业技术发展趋势,大幅提升风力发电机用特种材料生产能力,在细分风电电机和机车电机市场领域迅速形成竞争优势的重大举措。项目于2008年8月启动,2010年9月完工投产,2011年提前达产,并于2012年2月完成项目竣工验收。从项目启动到竣工验收,历时三年六个月,累计完成

固定资产投资7778.6万元,2011年项目实现销售69867.88万元,净利润4148.26万元,较好达成预期目标。同时该项目在2011年更是获得737万元国家产业化专项资金支持。项目的成功实施,推动了时代新材电磁线生产装备技术水平达到国内行业先进水平,同时也把握住了风电及机车电磁线市场快速增长机会,在扩大市场份额的同时,改善了公司产品结构,提升了公司的整体盈利能力。

作为企业项目管理的一种创新的制度形式和管理方式——项目风险抵押金模式,是株洲所管理工作的重要创新。作为株洲所《投资项目风险抵押金管理办法》实行以来的首笔大额风险金奖励的兑现,必将大大激发员工的管理信心和责任心,促进内部项目管理水平的不断提升。

(绝缘产品事业本部 郑建春)

典型追踪

一点、一点、再多一点

——记时代新材工塑产品事业本部项目经理乔丹龙



人物介绍：乔丹龙，28岁，一个2010年加盟时代新材工塑产品事业本部的年轻小伙，现任汽事部项目经理。个子不高，长相清秀帅气，总是带着有亲和力的微笑，在岗位中却一直努力奉献，默默付出的青年人。

——想企业所想，比领导的期望多想一点

2010年1月18日是个寒冷的初冬，天刚蒙蒙亮，一个身材单薄的年轻人出现在长沙黄花机场，他就是乔丹龙。一个抱着创业的激情与梦想的年轻人，从厦门来到株洲开创自己新的征程，抵达当晚便参与接待北汽控股株洲基地工作组。之后，他又马不停蹄的前往会议室，参加三菱帕杰罗雨刮器盖板模具与注塑工艺技术讨论会，一直忙到凌晨1点结束才回家。但是那一夜他失眠了，他不断地思考：公司拥有哪些优势、技术与资源？领导们想把工塑的汽车产业做成什么样子？怎样去规划？怎么去实现？我能为公司做些什么呢？这就是乔丹龙踏入公司的第一步。

——折腾出骨干，比领导的安排更主动一点

近两年来，他先后从事过产品工艺开发、设备规划、材料采购、翻译、商务、招聘、项目管理等多个岗位的工作，是一个从基层做起，凭着自己对工作的热忱和加倍努力逐步成长起来的优秀项目经理。当时他所在的项目组只有3个人，在人手非常紧张的情况下，除了产品项目开发、设备方案制定、原材料调研、新业务拓展、厂房规划等日常工作外，他还积极协助领导招兵买马，补充新鲜血液，为企业推荐4名急需的专业人才。同时他还主动承担起对外的接待工作和对内的沟通协调工作。加班加点成了家常便饭，几乎没有一天能按时下班，但他却从未有过一句怨言。

——压力下成长，比领导的要求再高一点

俗话说万事开头难，随着主机厂

陆续进驻长株潭地区，一些相关企业也将跟随主机厂在长株潭投资建厂，市场格局将发生翻天覆地的变化。虽然有一些项目在开展，但未来的形势不甚乐观，望着国际先进国内一流的生产线，万事俱备只欠订单，无形的压力又落到这位年轻人身上。在一筹莫展时他曾经想放弃过，但作为项目经理，他必须得想办法协助领导，带领大家突出重围。他又失眠了，这次不是一夜而是几十个夜晚的冥思苦想！

对企业而言，最巧妙的“借”是什么？不是借钱借物，而是借力！对，必须得转变工作思路，他把业界模压软内饰及NVH领域最有合作潜质的公司罗列在一张表格上，把这些公司在国内的业绩、业务范围、技术优缺点、管理模式、地理位置等进行横向纵向比较，并对重点公司进行逐一拜访。功夫不负有心人，最终找到了突破口，瑞士立达公司——世界模压软内饰及NVH声学元件领域的领导者。这是一家国内乃至世界多数中高端主机厂一级供应商，经深入沟通双方达成协议就广汽菲亚特-Medium车型模压项目展开合作。这一次公司汽车产业成功借力瑞士立达公司，“曲线救国”获取广汽菲亚特C-Medium车型模压项目每年5400万5年共2.7亿的长期订单，缓解了企业的压力并使企业逐步走向正轨。

“我们企业的成功，不是某个人做了很多，而是我们每一位员工都多做了一点”。在乔丹龙看来，正是每位员工奉行的“再多一点”精神才使得工塑产品事业本部的汽车项目在激烈的市场竞争中脱颖而出。

（工塑产品事业本部 李蕴）

技高亦修，学无穷时



人物介绍：张长青，时代新材绝缘产品事业本部线芯车间主任，时代新材、绝缘产品事业本部先进个人，2010年度时代新材“精益生产先进个人”称号获得者。

发梢已显灰白，鼻梁上架着细框眼镜，脸上总挂着笑意。走进电磁线生产现场，我们总能看见这样一位同志在耐心地为员工释疑解难，苦口婆心的教导员工。他就是时代新材绝缘产品事业本部线芯车间主任——张长青。

1993年7月在湖南株洲特种电磁线厂参加工作，2003年加入时代新材绝缘产品事业本部。工作中，他总是勤勤恳恳、任劳任怨、无私奉献，凭着对事业的满腔赤诚和执着追求，在电磁线车间平凡的岗位上——一干就是19个春秋。下属说：他是我们的贴心人，关心他人胜过关心自己；同事们

说：他是一个兢兢业业，认认真真干实事的人。

刻苦钻研，做电磁线产业的行家里手

回忆起刚参加工作时，面对陌生的工作环境，和相对缺乏的业务知识，工作总显得力不从心。但是张长青没有气馁，凭着“干一行，爱一行”的倔劲，他抓紧点滴时间勤学苦练，向老同志请教，主动加班学习，下班后继续钻研书本。正是凭借这种刻苦钻研的拼劲，张长青一路从操作工、班长、工艺员做到了车间主任。在完成各项本职工作的同时，他每年坚持申报项目，2010年申报的《降低风电线废品率》项目获时代新材QC三等奖。随着企业的快速发展，他深知以自己的知识结构，想带领好整个团队，还需增加管理知识的学习，为此，已过不惑之年的他，现在还参加了湘潭大学自学班的深造。

兢兢业业，做班组建设工作的有心人

“班组建设走到哪，绕包车间跟到哪”。2011年任职绕包车间主任的他，着重加强班组建设和管理。车间的班组建设工作，我们总能找到他的身影。班前会上他比员工们来的更早，常常看到他深夜还在加班，给新员工们传授简单的设备管理、质量等知识。他所

带领的绕包团队，不仅是工作上优秀班组，还是积极参与活动的活跃班组。他先后带领绕包团队参加事业部举办的班组建设活动，获得的奖项有：班组长演讲第一、班前会比赛第一、班组板报评比第一、“6S”知识抢答赛第一共四个第一及时代新材的“决战在班组”班前会比赛第二名的好成绩。

恪尽职守，做一线员工的贴心人

他的下属曾这样描述他：我们的领头羊是一个工作狂，以厂为家。时常工作到深夜又没有休息日。他深知质量就是企业的生命，安全是生命的保障，所以常常绷紧这根弦，时常在车间询问操作工材料的使用情况，质量的好坏，产品的合格率怎样？

多年来，张长青同志立足本职工作还兼任绝缘党总支下属制造党支部的宣传委员，在工作之余同员工谈起企业的发展变化总是充满自豪。他在平凡的工作岗位上埋头苦干、默默奉献，全力为企业服务。张长青同志先后多次被评选为时代新材、绝缘产品事业本部的“先进个人”，2010年度时代新材“精益生产先进个人”等称号。在这一系列闪光的荣誉面前，张长青同志仍然保持着平常的心态，坚持每日学习，紧跟公司发展步伐。

（绝缘产品事业本部 王盈）

管理创新

以 260 万预约奖励,搏 4 亿销售增量
做深项目为王,做透绩效优先



>>>> 思变

持续严峻的经营形势正威胁企业的“生态”安全,唯变以破局,唯变以重构可持续发展

的生态系统。时代新材“变法”主动化解经营与发展压力。年初以来,公司推进精益管理,优化人员结构,激活资源效率,保



障资金安全,创新激励手段,不断加快战略新兴产业领域的研发与产业化进程,加速新产品新市场或老产品新市场的突破。创新的激励机制为牵引,确保平稳发展。

图新

年初以来,公司全面梳理既有市场和技术项目,筛选出26个“短、平、快”项目,明确责任目标,强化考核激励,力求快速突破,确保实现经营目标。对按期完成目标的项目组,给予10万的奖励,而对于不能按时完成目标的项目组,将给予奖励金额30%的考核,若年底有预见性的项目取得重大突破,奖励额度将提高到20万元。

杨军总经理代表时代新材与17个“2012年市场技术快速突破项目”和9个“2012年度新市场突破项目”的项目负责人签订目标责任书,26个项目正式启动。市场技术项目旨在通过技术突破带来新的市场效益,而新市场项目则全部聚焦新市场,实现新产品新

市场或老产品新市场的突破。若26个项目全部如期完成,则将在两年内为公司带来超过4亿元的销售收入和超过1.2亿元的毛利润,公司也将根据约定对项目组成员兑现至少260万元的特殊奖励。

新技术

促进高分子复合材料技术应用于新的业务领域

在日益激烈的市场竞争中,技术创新已成为企业生存、发展的关键要素。以新技术突破带动产品升级,形成新的经济增长点是今年经营变革的核心思想。

一是提升新材料研发应用能力,拓宽新材料应用领域。

以“层压制品的开发”、“半导体用高分子材料的研发与应用”、“PPEsk及TPEE的应用开发研究项目”、“有机硅弹性胶泥项目”等4个项目为基础,开发出一系列新型高分子复合材料,拓宽新材的应用领域。这些项目均围绕公司高分子复合材料研发等核心技术

展开,通过新材料的研发,形成高分子复合材料新产品,拓展产品在半导体、新型绝缘领域的应用,形成新的经济增长点。

二是提升系统解决方案提供能力,促进由单一产品供应商向系统产品供应商转变。

以“橡胶悬架总成项目”、“浦镇CL242转向架用悬挂系统项目”、“桥墩防船撞装置研发项目”等4个项目为基础,深入推进公司汽车产业、轨道交通、桥梁产品领域系统产品发展。这些项目将集中发挥公司在高分子材料领域和减振降噪领域的技术优势,进一步拓展在汽车产业、轨道交通、桥梁产品领域系统产品的市场规模,在汽车工程领域、轨道交通领域和梁产品领域从单一产品供应商向集成产品供应商转变。

三是通过高端技术加速海外市场扩张。

以“BTNA牵引系统项目”、“CRH1-EMU250 A4维修项目”、“台湾信义线、松山线轨道减振器项目”等3个项目为代表,针对海外高端市场进行专项突破,与国际端技术接口,实现在海际市场的迅速扩张。

四是通过一批关键技术突破项目占领高端产品市场。

以“CRH2~CHR6系列动车组悬挂系统国产化项目”、“风电偏航刹车片开发项目”等4个项目为代表的一批项目,提升产品技术含量,提升产品的不可替代

性和竞争力，通过产品技术优势的提升加快占领高端产品市场，提升产品附加值。

五是通过一批技术差异化项目提升产品市场竞争力，抢占目标市场。

以“连续反应尼龙在交通领域的应用项目”、“连续反应尼龙在交通领域的应用项目”等项目为代表，通过产品制造方式和使用功能的再设计，深入推进产品差异化策略，快速满足客户差异化的需求，在激烈的市场中，通过市场细分，创造新的竞争力，抢占目标市场。

新市场

以新产品新市场或老产品新市场开拓新的经济增长点

新市场的开拓，不仅是公司业务增长的需要，也是公司战略发展的要求。任何卓越的企业都有一个共同的特点，以敏锐的嗅觉、主动出击的意识和锲而不舍的精神不断开拓新的市场，才能保持良性的血液循环和持续增长的生存动力。

南车时代新材年初在全公司梳理新市场突破项目，在对申报项目组织严格的评审后，最终有 9 个项目通过评审入选。

新市场突破项目的评选必须符合三个条件：(一)明确的目标、时间约束。申报项目均有明确的市场目标，并在 2012 年前实现销售收入超过 1000 万，毛利率大于 30% (或形成较大的新市场规模)；(二)面向新市场。所有项目必须是新产品新市场或老产品新市场；(三)明确的激励和考核机制。

入选的 3 个一类项目预计年底前能够实现销售收入 5000 万元，毛利润

1100 万元。地铁及汽车领域复合材料产品应用项目、地铁新市场非金属件项目主要将公司在复合材料工程化应用方面的优势应用于地铁及汽车领域，顺应国家大力提倡的节能环保、轻量化趋势，为公司创造新增长点；50.3 米叶片批量销售项目主要通过实施产品差异化战略，积极应对风电行业竞争白热化的形势。

入选的 6 个二类项目预计年底前共能实现销售收入 9000 万元，毛利润 2350 万元。分别是大功率机车维修市场项目、载重车市场开拓项目、耐磨板产品在铁路外市场的推广和应用项目、阻尼器新市场突破项目、建筑减隔震项目、柔性材料新市场突破项目。这些项目既有老产品在新市场应用的新突破，如耐磨板产品在铁路外市场的推广和应用项目等，也有新产品在全新领域的拓展与扩张，如建筑减隔震项目、柔性材料新市场突破项目、载重车市场开拓项目。

我们坚信随着这些新项目的顺利实施，一方面，将有利于将技术研发与市场需求紧密结合，形成以科技为支撑、以市场为导向的产品研发格局；另一方面，将激发市场人员积极开拓新市场开辟新客户的主动性，不断为公司带来新的利润增长点。同时，随着项目的孵化实施，大批青年才俊将得到充分的锻炼和成长，快速成长为公司骨干员工，为十二五目标的顺利实施储备一批优秀的人才。

新产业

加速汽车产业发展，积极寻求环保、军工等新产业机遇

“十一五”以来，中国铁路迎来加

管理创新

快速发展的黄金机遇期，在这一波大潮中，时代新材抢抓机遇，在高分子减震降噪产品、桥梁建设、风力发电等领域大展身手，取得了飞速发展。

更让人眼前为之一亮的是，这些产业发展成熟的同时，公司的汽车零部件产业“异军”突起，在公司“十二五”发展蓝图中又擎起了新的一极。

时至今日，时代新材在汽车零部件行业已经形成了一定的产业规模，形成了包括汽车悬架系统产品、减振降噪产品、非金属零部件产品等在内的三大产品系列，产业发展结构日益成熟。伴随着汽车零部件研发生产基地（一期）工程落成，公司产能规模再上新台阶，新增 30 万台套汽车非金属零部件配套能力，规模效益得到极大提升。

汽车零部件产业发展迅猛，与公司桥梁支座、风力发电等成熟产业竟隐隐呈“分庭抗礼”之势。欣喜之余，我们追问原因何在？

“风起于青萍之末。”时代新材汽车零部件产业的发展壮大，并非偶然。早在公司成立之初，时代新材就已经进行了汽车领域减震降噪产品的开发设计。多年来，

公司从未停止过对汽车产品领域的探索与追求。迄今为止，公司已在汽车领域获得近 20 项发明专利和实用新型专利，产品包括推力杆、球铰、橡胶悬架、内外饰件以及汽车涂料等各类零部件，产品在商用车、乘用车、重卡、工程机械等领域广泛推广使用，已和国内外多家知名汽车制造企业建立战略合作伙伴关系。2012 年，公司汽车领域产品预计可实现销售规模近 3 亿元。

“要继续保持时代新材持续快速增长，实现新的战略跨越，需要不断创造新的经济增长点，实现永续经营的目标。”株洲所副总经理、时代新材董事长曾鸿平对南车时代新材的汽车产业发展寄予了厚望。他说，“十二五”期间，南车时代新材在汽车产业领域要形成新的突破，需要加强战略研究，找准切入点，公司各事业部应针对各自产品市场的特点，深入研究，战略布局，以点带面，循序渐进；要根据产业发展需求合理储备人才、技术、资金、设备、场地等资源，为产业发展提供切实保障；同时，要做好并购重组工作，形成汽车产业新的布局。

基于时代新材现有核心技术

特点，公司将重点开发汽车橡胶减振元件和非金属零部件等产品，走专业化和规模化发展道路；大力加强与国际先进零部件制造商的合资合作，快速提升产品开发实力与品牌优势；积极寻求与国内汽车零部件和系统制造商的兼并重组机会，获得重点产品的开发能力和销售渠道，加快拓展产业规模。

“十二五”期间，时代新材将遵循“技术先导、同心多元、先强后大”的原则，产业发展谋求“规模化和专业化”，产品开发将突出“高、特、专、精”四要素，全力以赴进军汽车产业。

同时，公司将对环保、军工等产业领域进行积极探索，寻求新的发展机遇，为公司的可持续发展不断注入新的力量。

突破

“十二五”期间，时代新材将以战略愿景为导向，以巩固核心能力为根本，以追求价值最大化为目标，实现技术突破、市场突破和产业突破，为公司跻身百亿级企业，进入世界非轮胎橡胶制品行业前 20 强提供强劲支撑。

（杨毅 黄腊梅 刘登高 丁永良）

保密防线



提高商业秘密保护意识， 切实维护公司权益

公司法律事务代表 王喜平

随着公司经营规模的快速发展,中国南车、株洲所对公司保密工作提出了更高的要求。近期,南车系统正在全面实施加密系统和两网分离工作,以切实保护商业秘密,这一举措

具有重要的现实意义。同时,牢固树立全员保密意识,提高对商业秘密保护重要性的认识,加大保密培训力度,从硬件、软件各方面建立商业秘密保护体系,也是至关重要的。

保密防线

一、商业秘密侵权案例的启示

2010年3月株洲所员工李某、刘某等人员提出辞职后,就职于甲公司,他们利用在职期间在株洲所下属A公司掌握的某产品设计、制造技术和供货信息,以及客户信息,非法使用株洲所商业

秘密,大量制造株洲所下属A公司定向开发的同一性产品,并销售给B公司,给株洲所下属A公司造成重大经济损失,并造成该公司面临永久失去该产品市场份额的风险。

离职员工禁业限制措施不到位,在职员工保密意识不强,保密措施不力,给企业忠诚度不高的人员造成了可乘之机,导致泄密。南车文档加密和两网分离的实施,顺应了保密的需要,意义重大!

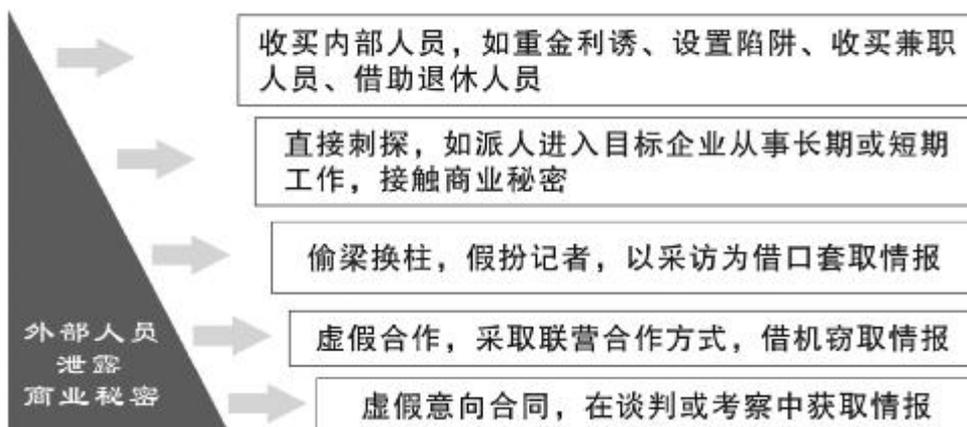
二、商业秘密保护

1. 商业秘密的泄露与获取方式

(1) 内部人员泄露商业秘密:



(2) 外部人员泄露商业秘密:



2. 侵犯商业秘密的行为

以盗窃、利诱、胁迫或其他不正当手段获取权利人的商业秘密；

披露、使用或允许他人使用以不正当手段获取的权利人的商业秘密；

违反约定或违反权利人有关保守商业秘密的要求，披露、使用或允许他人使用其所掌握的商业秘密；

第三人明知或应知上述三项所列行为，获取、使用或者披露他人的商业秘密。

3. 侵犯商业秘密的法律责任

法律规定：《反不正当竞争法》、《民法通则》、《刑法》等；

民事责任：停止侵害返还财产赔偿损失；

刑事责任：三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；造成特别严重后果的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。

4. 商业秘密保护措施

(1)完善内部管理制度

合同审查制度、人事管理制度、现场管理制度、流程管理制度、网络信息管理制度、泄密事件应急处理机制。

(2)健全管理机构

(3)合同的保密审查

合作开发合同：合作各方均有保密义务，技术秘密的归属；

委托开发合同：如无约定，技术秘密成果归受托方所有，可约定技术秘密成果的归属及双方的保密义务；

技术秘密转让、许可合同：须约定许可方式及保密义务；

咨询及服务合同：须约定保密义务；

正式合同签订前的保密合同：须

约定先合同保密义务。

(3)劳动合同及离职管理

具体措施包括：签订保密协议，在劳动合同中约定保密条款，明确保密义务、保密范围、竞业禁止义务以及违约责任，建立离职确认程序，书面确认工作期间接触的商业秘密信息、范围，做好工作交接，交还涉密资料。

(4)竞业禁止

任职期间和离职后一定时间内不得与本企业进行业务竞争。

A、在职竞业禁止：禁止员工在竞争单位兼职；

B、离职竞业禁止：离职后从事与同类业务。

C、签订《竞业禁止协议》：企业高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员；但一般不包括临时工及普通工人。

(5)现场管理制度

明确岗位，限定涉密空间的工作人员；

对涉密部位采取隔离措施，对进入人员进行检查、登记；

配置保密设施，保密资料室（柜）、保险箱等，用于存放保密资料、保密物品。

(6)网络信息管理

设置计算机进入密码、定时锁定，拆除软盘、USB及光盘刻录接口；

明确机房、数据档案室等部门的工作职责；

为计算机系统设置秘密或身份校验方式；

杜绝无关人员接触计算机系统并建立网络安全检查制度。

(8)完善对外管理措施

对外发布新产品信息及广告审查；



保密防线

参观、考察人员及活动范围
审查；
咨询、谈判、合资入股、外部

审计、尽职调查等活动,与参与人员
签订保密协议；
证券发行、上市、上市公司信

息披露前进行保密审查。

5. 泄密事件的应急处理机制



(1) 在事发后立即向同级政府保密工作部门报告, 最迟不超过二十四小时; 需由公安机关破案的, 要同时报告当地公安机关。对于泄露绝密级国家秘密的; 向境外组织、机构、人员非法提供国家秘密的; 泄露当事人是厅局级(含厅局级)以上干部的, 可直接报告国家保密机构。

(2) 迅速查明被泄露的国家秘密的内容和密级, 已经造成或者可能造成危害程度、事件的主要情节和有关责任者应负的责任。

(3) 及时采取补救措施, 避免或者减轻损害后果。同时积极配合有关部门查处。

(4) 中央企业发生泄密事件,

须报国务院国资委保密委员会。

三、结语

商业秘密保护对我们这样的高新技术企业而言, 是风险防范的重点。只有具备扎实的商业秘密保护法律知识和较强的商业秘密管理意识, 才能在企业管理和运行中切实维护公司的合法权益。



橡胶止水带研究进展及市场概况

桥梁产品事业部 刘清亭,张保生

止水带是用于处理地下建筑物变形缝和施工缝等的定型防水密封材料。常见的止水带材料有金属类止水材料、橡胶类止水材料、塑料类止水材料、密封胶类止水材料、复合止水材料等。其中橡胶止水带充分利用了橡胶的高弹性和压缩变形性的特点,能在各种载荷下产生弹性变形,从而起到有效紧固密封,防止建筑构造的漏水、渗水及减震缓冲作用。在一般工程尤其是

较大的工程中由于不能连续浇注、地基变形、温度变化引起热胀冷缩和留有施工缝、沉降缝、变形缝、后浇带等,在这些部位是容易发生渗漏的地方,通过安装橡胶止水带可以有效缓解以上种种问题,从而确保工程建筑物的使用寿命。

本文对时代新材自主研发的 OMEGA 橡胶止水带的性能特征进行简述并对橡胶止水带的市场前景进行简单分析。



图 1 OMEGA 橡胶止水带

行业扫描

1 OMEGA 橡胶止水带性能特征

OMEGA 橡胶止水带基体材料为橡胶,中间加设纤维层以提高其耐水压能力。OMEGA 橡胶止水带的端头呈凸缘状,其内设有硬质芯材以确保在高水压下橡胶止水带不会发生滑移、内缩。此外,在止水带底边设有三排密封唇,使接触为线接触,从而提高止水带与混凝土等接触面的局部压应力,更好地满足压密止水[1]。具体特征如下:

(1) 橡胶材料突破常规制约:目前橡胶止水带在胶种的选择上大多为 NR、SBR,时代新材根据 OMEGA 橡胶止水带的性能要求和实际使用工况,结合其在橡胶材料行业的丰富经验和技

术储备,提出了多种胶料配方方案。通过配方优化、分析,最后突破了止水带传统胶种选择的制约,为橡胶止水带的发展开拓了新思路。

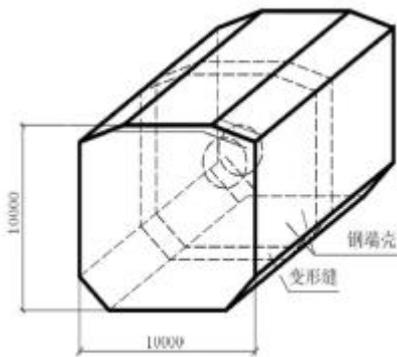
(2) 具有耐高压特性:纯橡胶止水带很难满足在高水压下的密封要求,为满足隧道等工程的使用要求,时代新材对该橡胶止水带加设了增强层。目前该产品可以承受 1.2MPa 水压。

(3) 具有长寿命特性:橡胶止水带可采用橡胶或并用其他材料进行生产,材料的选取和品质对止水带产品的性能影响很大[2]。另外,橡胶止水带在工程应用中一般不可更换或更换成本较高,因此必须对材料的使用寿命进行

考虑。

时代新材与北京化工大学等根据相应国际标准,通过加速老化实验并利用 Arrhenius 公式和 WLF 方程对止水带橡胶材料进行了寿命预测[3-5],成功研制了 120 年使用寿命的橡胶止水带产品。

(4) 水密封特性新型检测方法:对于 OMEGA 橡胶止水带水密封性能的检测采用水压和张开量双变量进行验证,该设计方法为国内首创。下一阶段,时代新材将对耐更高水压(如 1.5MPa)的橡胶止水带进行研发并依据 OMEGA 橡胶止水带安装截面的轮廓尺寸按一定比例(隧道拐角处按 1:1,其它部位按 1:3 缩小)建立止水带产品水密性实验模型



a



b

图 2 OMEGA 橡胶止水带水密封实验(a:原理图;b:实物图)

2 应用概况

2.1 国内应用

沉管隧道施工方法在我国发展较晚,20 世纪 70 年代我国香港地区率先应用沉管法施工道路隧道,大陆地区 20 世纪 80 年代才

开始使用沉管法施工水底道路隧道。广州珠江沉管隧道于 1994 年建成通车,宁波甬江沉管隧道工程于 1995 年建成通车。尽管沉管隧道在我国出现的时间并不长,但是,这两条隧道的建成充分说

明了我国在这一领域的设计和施工技术已基本成熟。

2.2 国外应用

与国内市场相比,国外市场的应用范围更为广泛,沉管隧道在国外已有 100 多年的历史,已

建成沉管隧道 100 多座,其中 1942 年荷兰修建的 Mass 河隧道、新加坡 Tuas 电缆隧道、Oresund 海峡隧道、韩国 Busan 隧道、土耳其 Bosphorus 海峡隧道世界闻名。

纵观国内外隧道发展趋势,在穿越江河和海峡的交通方案中,沉管隧道无疑是隧道发展的主流,香港地区在考虑穿越维多利亚海湾连接九龙半岛与香港岛的通道中,没有一座桥梁方案,均为沉管隧道。因此,沉管隧道在我国的应用一定具有广阔的前景,作为沉管隧道节段接头 OMEGA 橡胶止水带的市场需求必然日益增长。

2.3 国内外主要生产厂家

目前,大型沉管隧道用橡胶止水带产品主要有荷兰 Trelleborg 与 Vredestein 公司及日本横滨橡胶株式会社等国外公司生产和掌握,国内尚且空白。时代新材通过对 OMEGA 等橡胶止水带的研发有望填补国内空白,为我国沉管隧道施工提供完善的密封系统。

3 前景分析

橡胶止水带一方面性能优异,耗材少,价格低,容易维修及保养。另一方面,由于水下连接方法取得了关键性的突破及人们对生态环境保护意识的增强,沉管法变得更加优越,为此作为沉管隧道防水系统的必备物资橡胶止水带市场潜力非常巨大。目前国内有天津海河隧道、广州珠江洲头咀隧

道、港珠澳大桥沉管隧道等多座沉管隧道工程正在进行,于 2009 年开工建设的港珠澳大桥项目总投资超 700 亿人民币,其中沉管隧道长约 7km,将使用多条橡胶止水带,金额达到 4000 万元以上。

时代新材目前已经在橡胶止水带结构设计、工艺研究及长寿命材料研制等方面取得了重大技术突破并具备年产 30km 生产能力。可以预测未来几年时代新材在橡胶止水带市场将具有举足轻重的作用,并能带来很好的社会效益和经济效益。

参考文献

- [1] 陈心茹,邵臻. 外环隧道 OMEGA 止水装置、阻浆带及拉索防腐设计[J]. 地下工程与隧道,2003(10): 34-38.
- [2] 赵飞. 橡塑止水带的塑胶成分鉴定[J]. 橡胶工业,2003,50(8):504.
- [3] R. P. Brown, T. Butler, S. W. Hawley. Aging of Rubber-Accelerated Heat Ageing Test Results [M]. United Kingdom: Rapra Technology Limited, 2001.
- [4] R. P. Brown, T. Butler. Aging of Rubber-Changes in Physical Properties over 40 Years [M]. United Kingdom: Rapra Technology Limited, 2000.
- [5] R. P. Brown. Practical Guide to the Assessment of the Useful Life of Rubbers [M]. United Kingdom: Rapra Technology Limited, 2001.



思想家园



歌唱青春

孩童时,我喜欢
阳光直照在我脸上
尽情享受太阳的温暖
我凝望雄鹰的的翅膀
想象自己在天空翱翔
有一天,定能圆上我的梦想

年少时,我喜欢
雨水拍打在我身上
内心逐渐变得坚强
我注视雨后的彩虹
向往困难过后的希望
有一天,定能实现我的理想

长大后,我喜欢
翻越一座又一座山峦
朝露和晚霞与我作伴
我眺望山外又有高山
浑身充满了无穷力量
今天,我就要创造我的辉煌

等哪天,我老了
我要把你与人分享

因为有你,我们健康快乐的成长
因为有你,爱的路上都不曾彷徨
因为有你,人生才绽放美丽光芒

青春,你说来就来了
带着你独有的迷人光亮
青春,你说变就变了
演着各自的精彩和难忘
青春,你说走就要走
谱下一首无比动听的旋律

让我们,迎着灿烂的阳光
让我们,冒着顽强的大雨
让我们,登上一座座高山
让我们,站在世界的每一处
请天空的雄鹰也来吧
请云里的彩虹也来吧
请朝露和晚霞也来吧
请海陆空的万物都来吧
让我们,一同将青春歌唱!
让我们,大声将青春歌唱!
歌唱青春,歌唱梦想!

(桥梁产品事业部 谭志军)



有一种敬业,叫做深入现场

2010年7月,一个雷雨交加的夜晚,四川省广元市嘉陵江大桥施工现场。在一个简陋的工棚下,聚着一群年轻人,他们是南

车时代新材桥梁产品事业部派往现场的技术支持人员,为首的叫姜炼,是技术组的组长。只听到他用略带沙哑的声音对大家说:“兄弟们,今晚肯定还要下大雨,嘉陵江水位势必会猛涨,如果我们不连夜把这些支座安装上去,支座肯定会被冲走的。这对公司,对客户都是天大的损失,而且最重要的是,我们将失去了客户的信任。来,大家加把劲,一定要在最短的时间内,把它拿下。”现场所有的技术人员用坚毅的眼神彼此望了一眼,马上,又投入了工作当中。其实在这之前,他们已经连续工作了9个小时,连晚饭都没顾得吃上一口。雨越下越大,安装支座的每一个步骤都变得无比艰难,我们的技术人员已经处在了透支的边沿,此时支撑他们干下去的,只有信念,一种爱岗敬业的信念。一直到凌晨3点,才将所有的支座安装完成,此时洪水已经暴涨,中铁八局40t的吊车都被冲走了,而我们的支座由于及时安装却未受到任何冲击。他们用信念完成了这近乎不可能的任务,用信念挽回了客户上百万的损失,用信念保护了企业的信誉,用信念撑

起了南车的脊梁。

在我们身边,有很多像桥梁产品技术团队这样爱岗敬业的先进事迹。云南泸西风电项目组就是这样一个让人感动,令人敬佩的团队。

2011年5月,南车时代新材获得云南泸西项目共计52套叶片订单,云南泸西李子菁风场地处气候条件复杂多变,道路条件极其困难的高原地区,空气稀薄,雷雨天气频繁,到风场道路的最大转弯半径不足20m,这对叶片运输来说几乎是不可能的。为了抢在冰冻天气到来之前完成风场的生产与安装任务,风电产品事业部决定成立云南泸西项目部,在云南泸西就地建厂生产。

面对高原上气压低、温度低、湿度大的恶劣环境,原有的叶片成型灌注工艺面临极大的挑战,叶片灌不透的情况极易发生,项目部成员积极探索,大胆实践,在不修改任何结构设计参数的前提下,逐渐掌握了一套适应高海拔地区的生产工艺规范,成功的将壳体固化时间由50多小时降低到32小时。

在生产初期,为保证产品质量,工艺和品管人员实行两班倒,每班12小时。员工蒋敦理肩负着灌注和监理的双项职责,他以超强的责任心紧盯现场,有时连续工作20多个小时,项目组成员都叫他“蒋铁人”。

在平均海拔2500米的云贵高原上,在与寂寞和艰苦为伴的177个昼夜里,我们的泸西项目团队涌现出了一大批像蒋铁人这样以现场为家,把

企业和客户利益放在最高端,用实际行动践行爱岗敬业伟大精神的优秀员工。

他们当中,不仅有连续工作20个小时,细心观察,反复核对数据的项目员蒋敦理;也有尽心尽责,按照军品控制模式组织生产的品管人员叶雄;有妻子身怀六甲,父亲刚做完直肠癌手术的工

艺员严立专;也有身患严重胃溃疡,后发展为肾肿瘤的老共产党员骆秋义。

致敬吧,我亲爱的朋友,为了那些无私奉献的人;为了那些爱岗敬业的人;为了那些最可爱的人。当我和他们聊起那段经历时,我看到他们的脸上,并没有一丝的痛苦,有的只是,发自内心的

微笑。有人说,只有最合适的土壤,才能培育出最美的君子兰。我认为,只有优秀的企业文化才能培养出最优秀的员工。我骄傲,因为我有身边有很多的敬业典范;我自豪,因为我是中国南车人;我期待,我们事业的再次腾飞;我相信,我们的明天会更美好!

(弹性元件事业本部 刘朋磊)

梦想是生命的花朵

——献给国际化的时代新材



在纷繁复杂的国际市场中,总有一些事,让人无法忘怀,感慨万千,包涵着开疆拓土背后的苦辣酸甜;

在风云变幻的国际环境下,总有一群人,不畏艰难险阻,披荆斩棘,绽放在绚烂多姿的国际舞台之巅。

回首昨天、珍惜今天、展望明天,国际化的道路上,我们,一路前行;

追忆过去、立足现在、把握未来,全球化的征程中,我们,从未止步!

时代新材正在这千禧更迭之际唱响了国际化的最强音!

还记得1994年,我们成为了美国GE公司的供应商,也正是那一年,我们共同度过了一个刻骨铭心的春节。当时,GE突然向我们抛出橄榄枝,而GE的原供应商认为株洲所根本不可能按期完成

样品设计的任务,于是威胁GE采购部门:“你们去找中国吧,这个产品我必须提高价格”。而正是由于国际竞争对手的轻视,激起了我们的斗志,我们的工程师放弃了春节与家人团聚的机会,抢班加点地设计图纸、开发模具。甚至样品送到机场的时候,还是热着的……那一年,我们拿下了GE,那一年,我们走向了国际!

接下来,时代新材开始主动迈向国际化,因为我们明白,海外的市场是靠“抢”出来的!

在轨道交通领域,以欧洲的技术最为先进,这意味着欧洲市场的要求最为严苛,也意味着欧洲市场的大门最难打开。

然而我们的技术人员却憋着一口劲,“别人能够做到的事,我们一样能够做到,就算是崩断了门牙,也要把这块硬骨头咬下来!”此后,空气弹簧部的大灯就

很少熄灭,不是因为我们的工程师们忘记了关灯,而是灯光下的他们忘记了时间……

终于,我们迎来了扬眉吐气的机会,德国ALSTOM将对空气弹簧项目进行首检,如若审核顺利,我们将随即获得批量订单,就将与行业巨头康迪泰克同台竞争,就将打开欧洲市场的大门,就将……

审核的结果出来了——“卓越的,完美的,成功的”,所有的人都松了一口气,所有的人都争相庆祝,兴奋之情溢于言表。我们就此登上了国际市场之巅,在国际化的进程中,我们迈向了卓越之路!

2011年2月28日,南车时代新材正式收购澳大利亚代尔克公司(DELKOR),这是时代新材并购的第一家海外全资子公司。也是我们加快国际化进程的有力表现,然而在其背后,我们时代人付出了不为人知的巨大努力。

为了节省开支，以李宝莲同志为首前赴澳大利亚的同事们，选择在悉尼最危险的地区——阿拉伯人集中区居住；居住区离市区较远，他们就每周步行至商场，一次性购买一周的生活必需品；农历新年，本该是一家人团聚的时候，然而远在澳大利亚的同事们却坚守岗位，并玩笑道：“头一次在夏天里过年”。

正是由于我们时代人的辛勤工

作，也正是由于我们不畏挑战的顽强精神，一幅宏伟的全球化构图正在徐徐拉开。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们定将以一贯的拼搏精神、创新精神，为实现“十二五”的宏伟目标交上一份完美的答卷！国际化的时代新材，明天会更好，相信我们国际化的梦想也终将会在生命中华丽绽放！

（弹性元件事业本部 蔡方欣）

从汽车 4S 店专业化服务得到的启示

随着中国汽车工业迅猛发展，我国已经成为世界第一大生产国。当今至少已有 10% 的国人拥有了私家车，庞大的数字背后与之相关的服务业应运而生，4S 店就是从 98 年开始逐步由欧洲传入中国。4S 是一种世界公认的以“四位一体”为核心，汽车特许经营的模式，包括整车销售、零配件、售后服务、信息反馈等。它是一种个性突出，具有渠道一致性的文化理念。4S 店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。现在又向 6S 即个性售车、集拍方向发展。

4S 店有四个优势：一是信誉度方面。有一系列的客户投诉、意见、索赔的管理系统，给车主留下良好的印象，而普通改装店由于人员素质、管理等问题，经常是出了问题找不到负责的，相互推委，互相埋怨，给车主留下非常恶劣的形象。

二是专业方面。由于 4S 店只针对一个厂家的系列车型，有厂家的系列

培训和技术支持，对车的性能、技术参数、使用和维修方面都是非常的专业，做到了“专而精”。而汽车用品经销商接触的车型多，对每一种车型都不是非常的精通，只能做到“杂而博”，在一些技术方面多是只知其一，不知其二。所以在改装一些需要技术支持和售后服务的产品时，4S 店是有很大优势的。

三是售后服务保障方面。随着竞争的加大，4S 店商家越发注重服务品牌的建立，加之 4S 店的后盾是汽车生产厂家，所以在售后服务方面可以得到保障。特别是汽车电子产品和汽车影音产品在改装时要改变汽车原来的电路，为以后的售后服务带来麻烦。笔者曾经看到一家改装店改装一台奥迪轿车的汽车影音，影音改装好了，结果车不能点火了，因为没有专业的技术人员和服务保证，改装时把奥迪车的电脑程序破坏了。有的汽车制造商甚至严厉规定：不允许汽车电子方面的改装，如果改装了，厂家

不进行保修。如果在4S店改装的车能对车主承诺保修,消除车主的后顾之忧,那将是吸引车主改装的重要手段之一,在4S店改装一些技术含量高的产品是车主的首选,同时还可以避免与零售改装店直接的价格竞争。

四是人性化方面。让车主真正的享受到“上帝”的感觉,累了有

休息室,渴了有水喝,无聊可以看杂志、书刊、报纸、上网,如果急着用车还有备用车供你使用,整个流程有专门的服务人员为你打理,不用自己操心就完成整个业务。而汽车用品改装店这些方面根本做不到。

以笔者之见,有相当多行业企业,与4S店规范的经营模式、先

进的企业文化明显存在着相当大的差距,无论是硬件,还是理念,都缺乏应有的投入和升级,已经呈现制约企业健康持续发展的态势。笔者以为,唯一的办法就是学习再学习,提高提高再提高,只有这样才能保证企业有足够的竞争力,最终赢得客户赢得市场。

(弹性元件事业部 江雨林)

加快角色转变,成为一流员工

——《三个月成为一流员工》读后感

对一名刚入工作岗位的毕业大学生而言,三个月意味着什么?是刚刚熟悉自己的本职工作,还是能一口气说全所有领导的名字?读了《三个月成为一流员工》这本书让我知道,三个月可以让你成为一流员工。

书本中有许多鲜活的案例,还有许多针对性强的建议,尤其对80后员工工作上存在的问题给出了良策。初入社会的80后大学生,基本上都是独生子女,在家被哄着、捧着、惯着。在蜜罐中长大的他们总希望在职场中找到家的感觉,希望领导像父母一样爱护自己。作者在书中围绕大学毕业生和新员工在职场首先需要的“四大转机”进行行文:从“学校人”到“社会人”;从“知识人”到“能力人”;从“个体人”到“单位人”;从“自然人”到“职业人”。这四个转换,简单明了的勾画出职场

新人的成长轨迹。

书中提出“要改变世界,先适应世界”的观点,正是针对现在很多大学毕业生“只想干大事,不想做小事”的心态,告诉我们要想当“天才”,先得学会作“地才”。对于大学毕业生抗压能力差的事实,作者提出不当职场“草莓族”。所谓职场“草莓族”有四个明显的特点:不愿意长大,总想别人哄着;不愿意承担责任;总希望别人包容;受不得一点否定。“草莓族”的普遍存在也是职场前辈觉得大学毕业生“带起来难,带起来累”的重要原因。这样的草莓族在职场中是注定不受欢迎的,进入了职场,就要明白一个基本的道理:职场不是家庭,领导不同于父母,没有义务去哄着你,一味包容你。因为职场不是撒娇的地方,而是做事的地方,选择了职场,也就意味着选择了“被要



求”。

在谈到如何过“发展关”,做单位器重之人时,书中总结了这样四条:培养一种“单位高于自己”的精神;做出一件让人足够称道的事情;提出一份能引起领导重视的建议;赢得一个单位培养的印象。

《三个月成为一流员工》就是要从根本上缩短员工的成长速度,让员工以最短的时间,成为最符合单位需要的人。这样一来,既让员工能迅速找到自己的位置,

同时也让单位不用再花费很大成本却培养不出合格的人才而伤脑筋。书中紧紧抓住了毕业生在转型过程中最容易被卡住和忽视的问题进行了深入剖析,具有非常强的针对性,如适应力、抗压力、学习力、办事能力、融入能力等等,而且都是一针见血,如“经得住折磨,才成栋梁”、“拜拜,书呆子”、“不抱怨世界,只解决问题”、“从埋头苦干”到“抬头巧干”,这些理念都有相当强的指导作用。全书的四个单元,分别从四个方面谈到了员工的转型,全

面的探究了一个一流员工的成长过程,也就是说,只要顺利完成了这四种转型,就已经基本具备一流员工的能力和素养,也就打下了职场发展的基础。

真正的天才并没有几个,我们绝大多数都只是平凡人,他们之所以能够做的比别人更好,完成从“地才”到“天才”的跨越,除了加倍的努力更要学会用心。今后工作中,我会坚持自己的选择,也让公司庆幸于对我的选择,朝着新材一流员工迈进!

(绝缘产品事业本部 陈琛)

岁月流转,情怀依旧



15年前,当泰坦尼克号在全国热映之时我还是个无知小姑娘,念初一,扎马尾,走路喜欢蹦蹦跳跳。

那年,学校组织全校师生去看这部爱情灾难片,浩荡人流,记忆犹在。可那年的我们既不知道奥斯卡,更不知道卡梅隆,让我们兴奋的是终于不用去看已经背得出台词的小兵张嘎、狼牙山五壮士这类经典影片。直到泰坦尼克号撞上冰,我才停止跟玩伴们谈天论地,双眼再也无法离开大银幕,那一年是我第一次看泰坦尼克号。

之后,我又在家里的影碟机里完完

整整的看过几遍,当时充斥市场的都是盗版光碟,昏暗的画面还带着些许雪花点,可这些并没有影响我看片的心情。

14年后,当卡梅隆借助3D技术的再制作,将这部曾经轰动全球的电影再次搬上荧幕之时,他可能没有想到在遥远的中国竟会引起如此反响,没有想过大街小巷都开始谈论那首沉没之船。70、80后的人们去了电影院,因为他们要去找寻自己的回忆;90、00后的人们去了电影院,因为他们想看看十几年前轰动一时的灾难大片到底有多“霸气”。

周末去电影院买票的时候被告知没有余票,抬头看影院的票价显示器的时候发现,尽管票价已经远远超过同时上映的国产大片,但是就连午夜场的票都被销售一空。无奈之下只得预购第二天的票,选座位的时候再看,发现就连第二天的票也所剩不多,火爆程度可想而知。

影片播放的3个小时里,几乎没有人说话,也没有人去洗手间,更别说中途离场。当影片播到 Ross 一次又一次地放弃逃生的机会返回去寻找 Jack 时,身边的人问我,如果你是 Ross 会不会这样做?我想了

一下很认真地回答他:如果我是 Ross,我会在爱情上选择 Jack,但我可能做不到放弃生命去追随他。

电影中的爱情往往让无数人唏嘘不已,而那些经典又惊艳的邂逅则更让人回味无穷。为

什么我们要一而再再而三的回忆旧时光呢?生命的美好,再也无法复制。十五后,观影的人在银幕前再次泪流,弹指间的岁月流转,不变的却是情怀依旧。

(桥梁产品事业部 刘倩)

云上武功,美在江南



“江南好,风景旧曾谙。日出江花红胜火,春来江水绿如蓝,能不忆江南?”

早就听说江南的春天别有一番风味,“舟行碧波上,人在画中游”式的画境美不胜收!“故人西辞黄鹤楼,烟花三月下扬州”等赞美江南的诗句广为流传。武功山作为江南三大名山之一,自古便是文人雅士、僧侣道人游览凭吊之地。

天公作美,有幸一睹武功山之盛景,久未亲近大自然的我一进山便被它“万里云山齐到眼,九霄日月可摩肩”之意境所折服。10万亩高山草甸绵绵于海拔 1600

多米的高山之巅,与巍峨山势相映成辉,堪称天下无双;峰顶神秘的古祭坛群距今已有 1700 多年的历史,无愧为华夏一绝;气势恢宏的高山瀑布群、云海日出、穿云石笋,奇特的怪石古松、峰林地貌和保存完好的原始森林、巨型活体灵芝等景观令游人叹为观止!再加上天空风筝漫舞、山间绿树红花,江上竹筏小舟,感觉走进了连绵不断的画卷,美的如痴如醉。

山路崎岖蜿蜒堪称二绝,难度完全超出了我们的想象,导游告诉我们,爬上去的游客一般都是乘索道下山,年纪稍大些同志未到半山腰便弯腰回府。峰回路

转,经过3个多小时的跋涉,终于见到了传说中的武功金顶,浴火重生,腾云驾雾的快感从未如此强烈。由于时间有限我们没法贪恋美景之中,转身下山才发现下山才是真正考验毅力之时。由于要走好一段距离才有索道,不少游客靠着拐杖下山,由于斜率较大,重心无法向前,只能扶着阶梯缓缓向下,既不能跳,也不能跑,平时不爱运动的老底暴露无疑。但我们最终还是选择步行下山,一群人走在山间的小道上,看着头上风驰电掣般划过的索道,哼起了羽泉的那《奔跑》,“随风飞翔有梦作翅膀 敢爱敢做勇敢闯一闯”。

回到大巴车,我开始思考此次登山的意义。是为了一睹那 10万亩的高山草甸,还是为了到白鹤观求一柱姻缘签?其实不然,此次登山给我懒惰的心灵打开一扇窗户,人生之路不就正似登山吗?虽然会有山峰挡在前面,但只要扎扎实实地走好每一步,一步一步往上移,我们总会走到山顶。

(风电产品事业部 陈尧)