深入现场的典范

2015年12月28日，倪万宏同志出差回来，刚下火车，顾不得多日的疲倦，顾不得放下行李洗去尘土，就直奔试制分厂生产现场。倪万宏同志到达试制分厂之后，行李也顾不得放到办公室里，就直奔生产车间。在与现场人员进行了十余分钟的交谈，充分了解项目情况之后，倪万宏同志就利用携带的笔记本电脑处理技术文件，开始排查可能的生产问题，并与试制分厂的宁厂长在商讨协调之后，给出了简单易行的调整方案。十分钟后，问题得到了解决。从进入现场到解决问题，倪万宏同志仅用了不到半小时时间。

公司承接南非的粮食漏斗车项目，样车正在公司车辆（试制）分厂里进行紧张的总装工作。这笔订单，我公司只负责一台完整整车的制造，其余车辆采用我公司正在推行的CKD方式进行交付。该项目在签订之后，公司立刻成立了项目组，按照项目化的要求推进。技术部车辆组负责技术设计，车辆（试制）分厂负责样车生产。

既然是样车生产，那么在生产过程中不免出现一些问题。按照传统的设计与生产部门的分工来看，技术人员只对图纸负责。生产部门如果遇到工艺、图纸上的问题，生产人员有不理解的情况，就需要互相的协调沟通。协调不畅就会成为制约项目进度的瓶颈。倪万宏同志作为车辆组技术负责人，以身作则，亲自到现场解决工艺技术问题,切实践行公司领导所推行的项目制管理思路。

本次生产问题能够得到顺利解决，原因有二：一、倪万宏同志能够在生产过程中深入现场，从项目管理的理论上讲，实现项目管理强矩阵管理，通过强矩阵关系，打破部门之间的界限，为公司其他项目的推进做出表率。二、适当的改善劳动关系，按照实际生产需求，及时调整生产组织结构，有利于解决项目问题，保证项目进度，降低项目成本，而这也得到了事实的支撑。

在项目推进过程中，我们号召全公司都要学习倪万宏同志的先进经验，勤学勤思勤动手。技术设计人员的战场不应仅仅在设计软件上，更要将解决问题的战场放在生产现场，通过与生产部门的互动、市场人员的协调，大力推进项目制管理。

背景知识：

CKD(Completely Knock Down)是贸易专用名词，是以全散件形式作为整车进行出口或进口的一种专有名词术语，在当地生产的零部件以较低的关税和较低的工资，利用当地劳动力组装成整车，并以较低零售价出售。因为该项目以CKD方式进行交付，因此唯一的一台整车就成为了样板车，样板车的质量好坏、样板车的进度能否满足客户要求，就变得至关重要。

办公室 罗滨

我们学习的榜样

高级工程师那东奇，从事车辆制造已近30年，可谓是行业中的“大哥大”。正式入职瑞铁股份以来，从不“摆谱”，对待工作精益求精、勇挑重担；对待同事热心辅导、关爱有加。为公司下半年车辆新品种试制起到了突出作用，深受大家好评。

那工是今年9月到公司的，到公司后还没来的及熟悉一下环境，就担起了中铁重工项目关键技术准备工作。没有图纸，那工就和其他同事一道，去武汉中铁重工实地测绘。工作现场，环境比较差，到处是油污、铁屑、泥浆、杂草，在这样的环境下测绘是一项辛苦活，但那工眼里只有工作，只见他只身钻进满是油污的车体下面，对一个个关键尺寸进行测量和草图绘制工作，车体内部空间有限，转个身、举个手，抬个头，都很困难，为了得到准确数据，那工硬是僵着身子一干就是一个多小时，往往连水都顾不上喝，在两天多时间里，绘制出草图30多张，拍下有价值照片近百张，基本上摸清了这套机车制动系统的来龙去脉。为后续中铁重工架桥铺轨机项目顺利的开展打下了坚实的基础。中铁重工项目另一个重头戏是多轴转向架焊接构架制作，为此编制详细的工艺流程和制作工艺规范，并多次深入到生产现场对关键焊缝和控制项点进行重点指导和讲解。看到这种热爱工作，甘为工作献身的老同志，深感他身上有太多值得我们学习的地方，使得我由衷地表示敬佩。

对中铁重工项目，那工是这样一丝不苟，对南非粮食漏斗车他也没有丝毫懈怠，试制分厂有需要他出现在试制分厂，外协厂有困难他赶往外协厂处理，工作总是着眼具体解决方案，从未有一句埋怨。

在技术部的日常工作中，那工也是古道热肠，我们作为年轻的设计人员，在机械行业的知识储备和技能储备方面总是显得不足，但是那工总是不厌其烦的向我们这些年轻人教授机械行业的知识，传授着多年宝贵的经验。同时通过向他请教，我们又学到了很多车辆设计中的新知识，增长了自己的技术实力，储备了更多的技术知识，使我们感受到他作为一个行业的老前辈的殷切期望。

不需要华丽辞藻，不需要豪言壮语，他以作为一个老同志的优秀品质，来努力做出自己应有的贡献，奉献自己的力量。

技术部 张书田

瑞铁月报

第 013 期

总第 13期

2016年1月10日

江苏瑞铁轨道装备股份有限公司主办

Jiangsu Railteco Equipment Co.,LTD

www.railteco.com www.wheels-world.com

新年寄语

尊敬的各位同仁、合作伙伴、社会各界朋友们：

羊歌盛世方报捷，猴舞新春又呈祥。此刻，我们即将告别忙碌充实的2015年，迎来充满挑战的2016年。值此新的一年到来之际，我们代表江苏瑞铁轨道装备股份有限公司向全体同仁、合作伙伴、社会各界朋友们致以诚挚的祝福！

对奋进中的胜荣而言，过去的一年，是拼搏向上的一年，是努力奋进的一年，也是公司值得骄傲的一年。广大员工兢兢业业、努力拼搏、爱岗敬业，朝着共同的目标齐头并进。在全体员工的共同努力下，公司立足实际、锐意进取、开拓创新，交出了一张亮点纷呈的答卷：我们外抓市场，内抓管理，成功实现瑞铁股份三板挂牌，大力推进各项体系的完善，增强内力，2015年公司完成销售收入1.62亿元，较上年度增长54.28%。

回首2015，我们慷慨激越；展望2016，我们信心满怀。新年给我们带来了美好的憧憬，让我们以更加饱满的热情和奋发向上的精神状态，始终秉承“哪里有铁路,哪里就有瑞铁”的经营理念。信心是成功的奠基石，目标是成功的内动力，意志是成功的原动力，时间是成功的见证者。

广大客户和合作伙伴、社会各界朋友们，感谢您们的一路陪伴，我们将继续奉行“创新、拼搏、高效、共享”的企业精神，向社会展现可持续发展的瑞铁轨道装备方式，对股东创造优厚的回报。同时也离不开您们的支持和鼓励。瑞铁股份公司全体同仁，在新的一年里更加团结一心、奋勇向前、再接再厉，让瑞铁股份公司的明天更美好！

在此新春佳节之际，瑞铁股份公司董事长文生、总经理黄启国携全体员工，恭祝广大同仁、合作伙伴和社会各界朋友们，在新的一年中士气昂扬，喜气洋洋!生意兴隆，阖家安康!

董事长 文生

总经理 黄启国

瑞铁股份2016年方针目标

方针：立体营销拓市场，精益管理促效益，两地投资见成效，文化建设创品牌。

目标：完成销售4亿元；完成利润3000万元；生产空调客车50辆、各种货车（CKD方式）100辆、各型转向架500组、各型轮对2000对、各型车轮25000片、各型车轴16500根、弹性车轮2000套、轴箱组成2400套。完成AAR、TSI产品认证；完成年度新产品开发目标。

乌兰巴托铁路局访问江苏瑞铁

乌兰巴托铁路股份有限公司，是蒙古国唯一的铁路客货车检修和监管运行的公司。2016年元月5日，乌兰巴托铁路股份有限公司总工程师道尔吉巴特、中哈拉分公司设备科科长冈造日茨携翻译员朱拉来我公司考察，就有关设备及相关物资采购事宜进行商谈。

我司销售人员接待了乌兰巴托铁路股份有限公司客人一行。客人首先了解了我司各型产品的生产能力，了解了公司的发展规划，参观厂内现有车轴、车轮、轮对压装等生产线。对于我司在生产经营活动中所展现出的生产协调安排及相关设备规划能力，给与高度认可，特别对我司的轮对压装退卸一体机表现出浓厚的兴趣，表现出强烈的需求欲望。

乌兰巴托铁路股份有限公司，每年将会新造4000-5000对轮对，并检修3000对轮对。新造轮对所需的车轴为毛坯轴，车轮为半成品状态，所以设备主要考虑车轴的粗车、三孔专机、半精车、精车、外圆磨床、成型磨床、磁粉探伤机等专用设备，车轮内镗孔立车，轮对压装和退卸设备、轮对尺寸自动检测机等专用生产及检修设备。

鉴于上述情况，将结合我司已有的生产经验，协助蒙方建设全套车辆检修和运营生产线。

市场部 袁立益

江苏瑞铁股份公司完成首辆南非粮食漏斗样车的制造任务

12月31日，南非首辆粮食漏斗样车,在公司车辆（试制）分厂,通过了鉴定工作。这标志着该项目正式进入批量生产阶段。

市场部去年上半年捕捉到南非一客户需要粮食车信息后，技术部紧密配合，在短短一个多月的时间内，完成整个技术方案的确定、车辆3D模型以及图纸的设计任务。经和客户反复交流沟通，于10月29日和客户就产品制造图纸和工艺方案进行了最终确定，并在公司和客户签订100辆车的制造合同。在合同签订后的短短2个月时间里，在公司领导的关心支持下，在项目部各部门的通力合作下，试制分厂完成样车制造所需的工艺装备的制作以及原材料和零部件的采购任务，并在12月30日完成了首辆样车的组装，一次性通过公司级鉴定。

南非粮食漏斗车项目是瑞铁股份公司自主研发、自主营销、自主制造的第一种国外特种铁路车辆产品。该项目的顺利进行实现了公司2015年初提出的“先轮轴，后部件，逐步走向整机市场”的发展战略；同时粮食漏斗车是铁路货车中设计、制造难度最大的车种之一，该车型的完成标志着公司向国际铁路整车市场迈出了坚实的一步，并且也是公司提出的“立体营销，CKD模式”经营理念的一次成功尝试。

试制分厂 宁国辛

众志成城、万众一心，圆满完成2015年销售收关工作

2015年11月30日， 市场部全体同仁在黄启国总经理带领下，对12月份销售工作进行详细分析汇总，制定紧密计划。经过一个月辛勤耕耘，在公司其他部门大力支持下，圆满完成了既定计划，当月销售达到5600万元，超过历史最高月份2500多万，确保公司全年销售收入圆满完成。经过统计，全年销售收入完成1.6个多亿，其中包含500多万的来料加工收入，和去年同期相比增长约40%。全年车轮、轮箍类产品完成销售18400多件，车轴产品完成销售9100多件，转向架完成销售120组，轮对完成销售840套，轴箱装配完成1780套，弹性车轮完成440套。回顾2015年，市场部全体同仁克服各种困难，在公司各级领导的指导下，认真分析国际铁路市场形势，认真对待每一个客户、每一个询价，发扬螺丝钉精神，永不放弃，完成全年的合同签订任务，到2015年年底，未执行合同金额约2个亿，为完成2016公司经营目标奠定良好的基础。市场部全体员工将在公司领导的指导下，在其他部门的大力支持下，总结经验，完善内部管理，提高工作效率，以饱满的热情投入到瑞铁股份新的征程中，我们有信心完成公司制定的销售目标。

市场部 朱红军

五项管理之目标管理

五项管理是指心态管理，目标管理，时间管理，学习管理和行动管理。本文重点来谈谈五项管理之目标管理。

目标管理的目的,是为了看清使命、产生动力，使我们始终以结果为最终导向。目标管理能激发员工的工作激情，使人产生信心，勇气。设定目标的五项原则：明确具体-量化衡量-具有挑战-长短结合-完成时限。

结合我公司的实际来看，对于公司设定的年度目标，应按四大步骤执行分解动作：设定本年度目标-把年度目标拆分到月-分解到周，填写《周目标》-把周目标分解到周一至周日。每月，每周总结，循环反复，日积月累，没有玩不成的目标，没有达不成的绩效。

员工的收入来自于企业的利润，只有企业持续向好，持续创造价值产生利润，员工的收入才能随之增长。员工与企业是共生共赢的关系，一荣俱荣，一损俱损。为了将增长的计划，转变为每天的行动，我们制定了年度计划、月度计划和周计划。计划的制定,主要参考以下几点:（1）过往数据；（2）行业增长率；（3）公司销售收入增长指标；（4）利润增长指标；（5）财务指标；（6）质量指标；（7）市场开发指标；（8）管理指标等一系列的经营指标数据。

指标制定完成之后，需要公司来对员工的执行情况进行考核。如公司没有一个健全完善的考核机制，目标设定如同虚设。所以公司应设定相应指标的考核体系，并严格执行。在执行过程中，每一个部门、每一位员工，都需要经常性的参照指标要求，衡量自身的行动，及时进行修正。主管领导也需要对员工的行为进行及时的监督检查，并协助员工进行调整。在最终的结果考核方面，执行主管领导责任制。

总之，公司在不断的往前发展，绩效管理这项管理工作也会逐步得到完善，这样公司设定的目标才能做到每日一转，才能转出效率，转出利润。

办公室 马玉红

公司顺利完成100%低地板动车轮对试制

100%低地板新能源有轨电车是中车新能源轨道交通装备有限公司自主设计开发的一列新能源有轨电车，每列车三辆编组，包括两辆动车和一辆拖车，产品零部件复杂，种类繁多，我司主要承接了轴箱轴承及轮对的压装工作。由于该产品要求精度高，工艺难度较大，自2015年5月接到该项目后，技术部便紧密配合，对该项目给与了高度重视。第一时间对全套技术图纸进行评审和研究，通过技术分析和工艺验证，在最短的时间内完成生产图纸的绘制和工艺文件的编制。然而整个生产试制过程并非一帆风顺，在轮对压装过程中，由于车轴采用了比较罕见EA4T的材料，初次评定的压装过盈量较小，压装过程中压装力不合格，在轴箱组装时，由于对橡胶垫的压缩量掌握不到位，导致轴承无法压装到位。面临这些难题时，更是考验我们每一个瑞铁技术人员的时候，针对问题，冷静分析，对技术图纸和工艺参数进行整改完善，最终顺利完成轮对的试制工作。

“100%低地板动车轮对”项目是瑞铁公司第一个完整试制并生产的动车轮对项目。标志着瑞铁公司向城轨及高铁市场迈出坚实的一步，也是公司“逐步走向城轨市场”经营理念的一次成功实践和突破。

技术部 卢清

南非粮食漏斗车车体试制技术服务侧记

南非粮食漏斗车项目订单，是我司具有里程碑意义的项目。项目自2015年11月底开始启动，为确保生产的顺利进行，在公司的统一部署下，2015年12月1号，由技术部成立了以那东齐高工为直接负责人、以严俊峰、韩宗林、张书田为协助人，以倪万宏副部长为总负责人的项目技术服务团队。

自南非粮食漏斗车试制开始，那高工便克服生活上的诸多不便，将“家”搬到了试制分厂。从产品到相关工装工艺，从零部件到车体大组装，协助试制分厂及时解决了新产品试制过程中的各类现场问题。那高工专业的现场经验、任劳任怨的工作态度，得到了试制分厂的充分肯定。2015年12月31日晚上6点多，当人们都在准备迎接新年到来的时候，那高工知悉漏斗车顶盖和口框装配出现问题，顶盖尺寸大于口框尺寸。考虑到2016年上中旬交车的严峻形势，时间紧迫，那高工抛下前来探亲的老伴，连夜在办公室分析问题产生的原因并及时将处理意见通知试制分厂和外协公司，为元旦后生产的顺利进行赢得了宝贵的时间。

严俊峰、韩宗林、张书田三位小伙子充分发挥年轻工程师的特长，以虚拟样机为基础，及时用三维软件模拟新产品试制过程中出现的问题，并现场给试制分厂演示，直观高效的支持了那高工的工作，支持了新产品试制。

倪万宏副部长日常工作十分繁重，作为整个技术服务的总负责人，时刻关心新产品试制过程中出现的各种问题，及时出谋划策，遇到疑难问题更是当仁不让地亲力亲为。2015年12月24日，漏斗与底门组装时出现干涉，当知悉此事时正在出差回公司的途中，为了不影响生产进度，他下火车之后没有回公司，而是直接赶到试制分厂，直至圆满解决问题才返回公司。其工作态度和工作热情，充分展示了瑞铁人“公司是我，我是公司”的文化理念。

以南非粮食漏斗车项目为平台，技术部车体组的实力得到了初步的检验和锻炼。相信在不久的将来，随着研制项目的不断增多，在公司各级领导的支持下，在各部门的悉心配合下，在老工程师的传帮带作用下，车体组一定会随着公司的发展而不断壮大。

技术部 邬勇辉

印度客户来访

2015年12月30日-12月31日，瑞铁迎来了印度某车厂国际业务部经理Mr. Ankit为期2天的拜访。

目前印度整个铁路市场蓬勃发展，市场需求量很大。从今年年初开始，公司开始重视印度市场，开始分析印度市场并陆续参与了印度铁道部的两个的招标项目。本次印度车企的拜访，将会是除投标以外的较好的拓展印度市场的切入点。

该客户公司是印度一家规模较大的铁路货车、客车、EMU、DMU的制造商，该公司在印度、意大利、法国都有分公司，年产约12500辆货车，2500辆客车，具有较强的研发与生产能力。

2个月之前，该客户向我们采购1套F型车钩，我们快速的交期和良好的服务得到客户的认可，本次客户来访，主要是考察我们工厂的管理、生产能力，并商讨400个轮对项目的事宜。

市场部给客户详细介绍了公司的情况，带客户参观车间生产流程，讲解质量控制过程，并观看轮对压装的现场，客户对我们整个生产流程和质量控制是比较满意的。随后客户与公司文总、朱总详细商谈关于400个轮对的项目，会谈取得了较好的效果，目前客户正在准备订单。

本次客户来访，是我们与印度铁路车辆企业合作的一个良好的开始，市场部会保持与该客户的联系，希望在新的一年创造更多的合作机会。

市场部 张峰

2015，我们共同走过

伴随着今年第一期瑞铁月报的出版，意味着我们与亲爱的读者一起共同走过了难忘的2015年。

回顾过去的一年，瑞铁月报的48个版面，刊登了131篇稿件，87幅照片，虽然月报的质量还有待于提高，但它凝聚投稿人的心血，汇集瑞铁人“公司是我，我是公司”的精神风貌。

在过去的一年，我们一起见证了面对经济发展的新常态，应对艰难挑战下的考验和拼搏，我们坚决执行“先外后内,先轮轴后整机”的发展战略,努力贯彻规范体制体系，提升综合能力，注重成本质量,塑造企业文化的方针，公司保持了健康、持续、稳定的发展。

在过去的一年，我们成立了党支部以及工会，团支部等群众性组织，我们一起见证了IRIS体系审核认证，见证了轮轴大会战，轮轴产量大幅度提升,见证了质量月活动累累硕果。

在过去的一年，我们一起分享了新三板挂牌、高新技术企业申报成功的喜悦。

面对已经成为历史的一页，我们更加感谢所有的读者，作者，感谢公司各级领导的关心关爱和支持。感谢您和我们一起风雨兼程，在瑞铁股份这个充满历史和人文的坐标下，共同成长，重塑生活，实现价值。

在移动互联网进代，读者更期待一张怎么样的企业报纸？我们该如何从经验与习见中走出，更好地捕捉与把握时代的脉动？更好的传递领导声音，扩大文化影响，成为公司员工的精神家园，在漫天风尘中保持初心般的光泽？一个坚定的共识就是，无论如何内容生产才是媒体的核心竞争力，内容的价值永远不可忽视。在这个世界上，唯一不变的是改革。

请您和我们一起，为公司2016年的发展献计献策，一起采集文字里的阳光，一起走向生命的丰盈与茁壮。

凡是过去,皆为序曲。
2015，我们一起走过。
2016，依然相互温暖，携手前行。

办公室 朱卫国