(上接第二版)6.要有责任担当意识。我经常问，你知道吗？我将任务交给你，你就要负责去完成；有困难找到我都给予解决，不管谁找到我，我都给予解决；希望各部门负责人，对下属不能说等一等，都要清醒认识到自己的责任，在你范围内你就要想办法解决，要有责任意识，敢于决策、敢于担当，要不断强化责任意识、担当意识，以敢于负责的处事态度、勤勉务实的干事作风、雷厉风行的办事效率。其次在你职责范围内敢于及时提出自己决定，要有多一份责任、多一份辛劳、多一份担当责任意识。再是领导敢于吃亏，工作姿态端正，自己带头干，要有责任担当，乐于助人、多想到下属困难、多帮助、多解决实际困难，多表扬少批评。

三、深刻认识我们的行动如何统一的示范性，提高广大管理干部的凝聚力

1.完善制度规范管理行为。管理制度是公司管理的基础，工作流程是制度建设的核心。完善制度规范行为，没有制度就要制定规范流程、完善流程，安徽瑞铁为适应发展需要，依据公司的制度，完善管理基础，在这样的发展机遇期，我们要把加强制度建设、优化工作流程作为突破点，积极推进各项工作迈向规范化管理，竭力为持续发展、科学发展提供有力的制度保障。制度建设是常态化的，特别是我们的领导，要创造出更多的制度，跟我们打交道企业有150多年的历史，我们才5年，我们要认识到有很多制度有缺失，成本制度、人力资源制度、如何巩固现场管理制度、还要利用现代化管理手段，ERP、质量管理系统、售前售后，还要充分发挥互联网+现场，很直接了当展示在客户面前，锻造现场可以给别人看，弹性车轮可以给法国人看，开放现场给我们员工提出更高的要求，必须按照规范工艺流程进行操作。为适应公司发展需要，夯实管理基础，通过管理制度建设、流程优化，力争做到凡事有章可循、凡事有据可查、凡事有人负责、凡事有人监督，初步形成具有自身特色的横向配套、纵向贯通的制度体系。

我们树立工匠精神，推广工匠精神，让员工如何去向工匠方向去努力，工匠是态度、精益求精、岗位责任的无限追求，岗位技能上无限追求，公差要求很高，这就是无限的追求精神。

2.战略导向规范决策行为。我们领导敢于决策，实现2017年目标，实现中、长期目标，实现我们发展战略目标，就是要敢于决策，我们对城轨项目，能力上提升，轮对检修、转向架修理都要投入，对轮子深加工也要投入，围绕目标都要进行决策，从微观经济上做决策，更要理解发展战略，才能做出的决策与战略相适应，做战略导向决策，态度要坚决。

3.立体营销规范营销行为。立体营销是经济运行的定义，也是找到经济行为办法，对岗位敬职的追求，规范这两个行为，用产品承载我们的服务，做到将优质产品传输给客户，各阶段性的参与，全方位展示。接待工作，根据不同客户，就有不同的接待方法，这就是营销措施，互相理解，理解轮子怎么去做的，理解客户，理解生产现场，生产现场理解客户需求，这就是立体营销规范行为。

4.严谨包容规范领导行为。领导魅力、就是领导权威；知识权威、专家就是权威；人际关系导向权威；理论权威；企业领导要严谨，要做制度执行者，对事不对人，管理制度、流程都必须紧紧围绕企业的目标与宗旨去编制、执行、维护。发现问题，就要制定制度，平时，员工天天出工不出成果，我们领导责任在那里，规范管理，制度先行。包容，包容别人就是宽恕自己，要有先来后到，人家知道我不知道，就虚心请教，互相沟通。不能搞小圈、小团体，但每一个都有自身的个性，个性固然存在的现象，有是正常的，我们担领导要宽容大度，对年轻人要有耐心交流，去帮助解决问题；尊重领导，服重领导，管技术也可以管生产，不对都可以管，也不能不听，更不能对领导提出问题给予否定，我遇到不确定的事都去找黄总商量、有时还找几个副总一起讨论，什么工作都要有序，我们必须用更好的方式进行沟通，领导之间行为就顺了，执行力，就是永远不要找借口。

四、深刻认识目标实施的责任性，重点抓好六个方面工作，提升广大领导干部的战斗力

1.动员广大员工贯彻2017年方针目标，全年重点工作必须完成，坚定不移完成全年目标。

2.重点产品和工艺。3月份要试锤，4月10日要批量生产；轮对检修线、15000轮子的深加工生产线，2000根轴加工，要发挥资源最大效率，完成全年利润目标是很难的，我们抓住这几个主要项目。

3.技术开发、技术能力培育和加强。货车、小型车和摩洛哥客车，这三个项目开发。后续60辆客车、240辆煤炭车和洒水车，要上整车，技术力量的培养，技术核心的发挥，发展核心，技术要走在前面，国内外技术合作。

4.营销市场，营销中心要稳固市场，培育竞争力，制定提升办法，六个市场稳固。大项目纳入项目办管理；加强城轨服务开发、营销开发、服务项目开发，对子公司及控股公司综合资源的开发。

5.加强整个生产系统，提高运营效率。特别是多地办厂、不同地点，如何发挥生产运营管理水平，拿出比较完善的管理制度，来保证公司整体生产运营效果。

6.继续抓好质量。技术工艺开发，质量保障能力强化，工艺开发，生产能力提升，新的工艺方法、人才培养，劳动力优化整合，现场员工队伍的稳定，没有稳定员工队伍就没有产品质量保障。同志们，我相信，在大家共同团结，本着艰苦创业精神，本着积极进取，把握机遇，瑞铁未来的发展一定能实现2020年的发展目标，战略目标的发展也能更好实现，为实现瑞铁腾飞打下坚实基础。

货车整车研发迈上新台阶

塞内加尔磷酸罐车项目是我司具有里程碑意义的订单，是我公司第一个货车整车项目。2016年9月与客户签订商务合同，技术部随即开始了设计开发工作。为确保设计开发的顺利进行，在技术的统一部署下，2016年9月15号，技术部成立了以邬勇辉高工为主管设计师，以张得荣、王磊、伏旭宗为配套转向架开发团队，以严俊峰、成磊为车体部件设计师，以何永红部长为总负责人，以雷恩强副总工程师为项目负责人的设计开发小组。

整个设计开发工作分为方案设计阶段、方案评审阶段、工作图设计阶段。

方案设计自2016年9月15日至2016年12月8日。面对技术输入不充分、与客户技术沟通不顺畅等诸多困难，设计团队没有原地等待，本着以技术牵引客户的理念， 9月29日拿出了“有中梁罐车”方案。10月27日得到客户反馈信息。经与客户反复沟通，11月15日，明确了客户需要“无中梁罐车”，新的方案设计随即紧锣密鼓地展开。经过周密的分析论证、严谨分析计算，2016年12月8日完成了新的设计方案并随后获得用户的认可。

2016年12月27日，公司组织以张台铭顾问为组长的专家团队对技术部提出的塞内加尔磷酸罐车设计方案进行了审查。公司办公室、试制分厂、技术部的专家和代表参加了会议。会议听取了技术部作的塞内加尔磷酸罐车设计方案及说明，审阅了磷酸罐车总图、技术条件、车体静强度计算报告。专家组认为：提供的技术资料基本齐全，符合审查要求，该车设计方案可行，技术参数合理，一致同意通过设计方案审查，可以进行施工图设计和样车试制。

工作图设计自2016年12月9日开始。项目组工程师面对困难毫不退缩，发扬勤学多问、苦干加实干的精神，加班加点成为常态，截至2017年1月24日、已完成底架钢结构、罐体组装、底卸料装置、车顶走板、底架附属件、车钩缓冲装置、标记及转向架的工作图设计，风手制动装置计划于2017年2月10日完成。

在整个研发过程中，特别值得一提的是公司副总工程师雷恩强，自2016年10月15日加入公司以后，立即投身到磷酸罐车的设计开发工作中，在方案设计阶段、工作图设计阶段处处出谋划策、处处把关。雷总渊博的专业知识、严谨的工作态度，感染着设计团队的每一个人。以塞内加尔磷酸罐车项目为平台，技术部铁道货车整车的研发能力得到了初步的检阅和锻炼。相信在不久的将来，随着市场订单的不断增多，在公司各级领导的支持下，在各部门的悉心配合下，铁路货车整车研发一定能迈上更高的台阶。（技术部：邬勇辉）

Railteco 瑞铁月报

第二期
2017年2月26日
总第 26 期

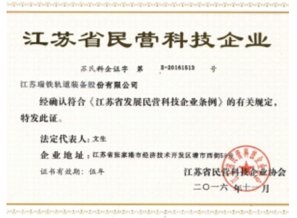
江苏瑞铁轨道装备股份有限公司主办
Jiangsu Railteco Equipment Co.,LTD
www.railteco.com　www.wheels-world.com

张家港市委书记朱立凡来瑞铁股份公司调研

2017年2月7日13时，张家港市委书记朱立凡赴江苏瑞铁轨道装备股份有限公司（以下简瑞铁股份公司）调研轨道装备产业发展，张家港经济技术开发区党工委委员、管委会副主任李良，市经信委主任季宗，市委办副主任、市委研究室主任陶彦斌、经济开发区党工委办公室主任徐卫杰等随同调研。瑞铁股份公司董事长文生、总经理黄启国、副总经理李铁陪同接待。

朱立凡书记一行参观了瑞铁股份公司轮轴生产线、弹性车轮生产线，董事长文生汇报了瑞铁股份公司的发展现状、规划及希望政府协调解决的事项。针对汇报中提到的，特别是转向架项目、客货车业务，朱立凡书记详细询问具体情况，还询问了瑞铁股份公司今后发展方向，与瑞铁股份公司董事长进行了深入交流，并提出了创新发展建议。针对瑞铁股份公司遇到的“土地、厂房、建设国家级城轨装备试验中心”等实际困难，朱立凡书记当场指示市、区相关部门在合法合规的原则下尽快协调解决。他指出，城轨交通产业是张家港未来产业发展的重要方面，各级各相关部门要进一步关心瑞铁、认识城轨交通，积极支持瑞铁与科研机构攻关城轨高新技术试验室，培育壮大城轨交通战略性新兴产业，全力创建全国城轨装备试验中心，为实施城轨装备战略做出新的贡献。(办公室)

江苏瑞铁获评“全国优秀”



江苏省民营科技企业

苏民科企证字 第 S-20161513 号

江苏瑞铁轨道装备股份有限公司

经确认符合《江苏省发展民营科技企业条例》的有关规定，特发此证。

法定代表人：文生

企业地址：江苏省张家港市经济技术开发区塘市西侧5

证书有效期：伍年

江苏省民营科技企业协会

二〇一六年十一月

日前，由中国民营科技促进会组织专家进行评审的“中国民营科技促进会民营科技发展贡献奖”评选结果揭晓，区镇的江苏瑞铁轨道装备股份有限公司获得优秀民营科技企业奖。江苏瑞铁轨道装备股份有限公司成立于2012年，是苏州唯一一家从事轨道交通装备生产的企业。在短短4年多的时间里，该公司产品远销欧洲、南美洲、北美洲、非洲等地，实现了年产值从最初的3000万元到现在超亿元的华丽蝶变，并已挂牌“新三板”。4年多来，公司成功研发了30多种产品，获得20多项专利。据了解，中国民营科技发展贡献奖是由国家科技部、国家科学技术奖励工作办公室批准，由中国民营科技促进会组织专家评审的一项旨在促进民营科技发展的最高奖项。（办公室）

公司召开2017年度营销工作会议

2017年2月18日江苏瑞铁股份公司2017年营销工作会议在公司多功能会议室召开。会议的主要任务是总结2016年营销工作，部署2017年营销任务。公司领导、各部室和分厂、子公司负责人以及公司全体营销人员参加。

副总经理朱红军同志主持会议，并对2017年营销目标及重点工作做了部署。

公司总经理黄启国同志回顾了2016年的营销工作，肯定了成绩，指出了不足，提出了要求。他指出：要多层次、多渠道、多方位的落实公司立体营销的理念，一是打造一支营销团队。以营销为先导，以公司各职能部门为成员的立体营销团队。营销、技术、工艺、生产、质量、现场、后勤、素养等全方位达到要求；二是品牌建设。增强瑞铁品牌意识，重视质量、注重售后服务、利用现代手段和网络，宣传企业展示瑞铁，培育瑞铁品牌的前瞻性。三是建立营销激励机制。完善营销内部制度，促进营销人员以更大激情，去完成公司营销目标。四是整合资源。充分发挥公司资源的最大利用、并综合瑞信、科达等资源纳入公司营销体系。五是快速交付。发挥公司核心竞争力，实现快速反应，短期交付，全面服务，为立体营销形成支撑。六是围绕公司战略目标，寻找符合瑞铁战术，我们要多加思考，强化执行力，对公司制订的发展战略毫无保留地执行。（下转第三版）

公司召开中层以上领导干部会议

瑞铁股份领导干部会议

2月19日，公司召开中层以上领导干部会议，总结2016年各项工作经营情况，布置2017年度方针目标，安排部署重点经营工作。公司领导班子及全体中层以上干部参加会议。

会上，总经理黄启国主持会议，并作了题为《统一思想、持续发展、努力完成全年经营目标》工作报告，从2016年经营指标完成情况、重点工作完成情况等方面，综合分析了去年公司总体经济运行状况。布置2017年经营目标与总体思路，从十二方面安排部署全年重点经营工作。要求各单位要认真对照公司下达的经营指标和重点工作任务，细化分解，找到办法，拿出计划，层层落实工作责任，确保公司全年经营指标的全面完成。

董事长文生作了题为：《把握历史机遇、推进瑞铁当前和长远战略目标的实现》重要讲话。他提出了具体要求，希望大家认清形势，抓住机遇，抓住铁路轨道交通大发展的机遇；抓住国际能源、矿场的综合利用的机遇；抓住瑞铁的发展历程赋予我们的机遇；抓住资本市场开放性力度带来的机遇；抓住企业形象的建设带来的机遇。统一和凝聚意识，要有发展意识、紧迫意识、大局意识、协同意识、创业意识、责任担当意识；规范管理、决策、营销、领导行为，要敢于担当，全力以赴完成好全年目标、中、长期发展战略目标，为实现瑞铁腾飞打下坚实基础。（办公室）

把握历史机遇 推进瑞铁当前和长远战略目标的实现

董事长在公司2017年领导干部会议上的讲话

刚才黄总代表公司对2016年进行了总结，对今年方针目标实施作了具体的安排，前期多次召开主要负责同志讨论和研究公司方针目标，黄总的讲话我都非常赞同。下面，我再强调几点意见。

一、深刻认识国际国内铁路发展形势，把握眼前机遇，增强发展的信心

1.铁路轨道交通大发展的机遇。2016年全球铁路轨道交通装备市场规模发展很快，一是高铁快速增长的旅客运输需求，建立省会城市及大中城市间的快速客运通道，规划“八纵八横”等客运专线以及经济发达和人口稠密地区城际客运系统，己建成客运专线2万公里以上，2025年平均再建1.8万公里。二是城际铁路发展的机遇。20多个省重要城市之间开行的多班次城际列车，浙江、江苏各省在五年规划中都将轨道列入重点投资项目费用,均在千亿以上的投资；三是地铁和轻轨市场。国内已有42座城市建设地铁，还有近百个三线城市和大城市的局部区域建设轻轨线路。从高铁到低地板车再到轻轨，是一个快速扩充运输能力，迅速提高装备水平，给铁路轨道交通行业带来了机遇，由于铁路轨道交通行业的特殊性、安全性、技术标准专业性，所以，也给予我们带来了发展机遇。

2.国际能源、矿产品的价格市场的回升。中国政府推行的“一带一路”战略给中国轨道交通企业的市场机遇。国际市场经济不景气有所松动，欧洲市场、南非市场、北美市场的油灌车、矿车、煤炭车等需求配置在增大，这给公司的发展带来了机遇。

3.瑞铁的发展历程赋予我们的机遇。公司建设5年来，从无到有，从单一产品到多种产品，远销40多个国家，客户有200多个；从几十个人发展到300多人的团队，队伍建立起来，管理水平、生产能力、技术资源、品牌建设、服务项目在增加，我们与SATCO的合作，轨道配件、弹性车轮、轴箱体等产品、与世界各客户的合作都是在提升瑞铁服务意识的发展。技术开发能力要在今年有一个大的提升，开发力度要加大，从研究和实际经验中获得的现有知识或从外部引进技术，为生产新的产品，建立新的工艺和系统而进行实质性的改进工作。总之，从规模，技术能力、管理能力、生产资源、市场地位等具备了参与竞争的能力。

4.资本市场向实体经济倾斜的趋势变化而带来的机遇。公司经过几年的团队建设、制度建设，流程建设及现代化管理手断的建设和运用，在发展中不断规范经营管理，在规范的运行中企业规模不断壮大。特别是2015年8月公司在新三板挂牌后，企业的股份制改造、企业的体制结构、在董事会领导下的经营运行结构均走上了规范化股份制企业的道路上来。随着证监会对IPO向实体企业倾斜的政策转变，在未来两年内给瑞铁股份向中小板或创业板冲刺带来了很大的想向空间。公司能否走向更高端的资本市场，不仅是瑞铁股份的发展机遇，也是在座的公司骨干和广大技术管理核心员工的个人机遇。

5.公司在本地企业形象建设带来的机遇。近年来瑞铁股份的发展得到了周边社会、政府、银行以及其他大企业的认可。特别是市委朱书记正月十一就首先来公司调研，了解企业发展中的需求，同时希望公司参与本市的轨道交通建设，这是我们走上一个新的发展层次的一次重要机遇。

时来天地皆同力，运去英雄不自由。好的时机来到，天地都会为你出力：时运不济，英雄也身不由己。对与我们这个团队来说，把握机遇、珍惜机遇，失去这次机遇，就等于错失良机，就是天大本事也于事无补。在新的一年里，我们怎么办，要统一和凝聚我们的意识、大家共同去抓，而不是我一人去抓，而是无数双手去抓。

二、深刻认识瑞铁战略发展的意义，统一和凝聚意识，提高管理企业的能力

1.要有发展意识。要认可瑞铁在发展过程中，对轨道交通的发展、企业自身的发展，管理上的发展、技术上的发展、产品质量上的发展，发展意识要清晰；当前发展速度之快，5年、10年，我们没有跟上形势的发展步伐，国家投资1.8个亿,我们没有抓住机遇,没有与市场对接，上海交通运输5年要番一倍，苏州、南京发展很快，我们事先不去努力、凝聚意识，不做好准备是落伍的。我们要快速形成能力，技术要走在前面，不能等；营销也是，要主动出击，要发展就要不断整合资源，追求完美。

2.要有紧迫意识。要进一步增强紧迫感，强化组织领导，有这么好的机遇，能否抓的住，将机遇化成我们企业的动力、优化自身的条件，跟紧我们的步伐。工作要有紧迫意识、学习知识要有紧迫意识、年轻人专业知识是否跟上企业发展需要、有没有差距、要给自己压力，工作是否有完整计划、工作是否有方向，要切实增强紧迫意识，以时不我待、只争朝夕的精神状态，以深入扎实、科学务实的工作作风，积极投身到瑞铁发展中去。

3.要有大局意识。轨道交通系统的任何产品都要进行流程控制，保证产品质量，IRIS体系审核、质量体系是联动的、第三方检验，前期轴放错位置，影响整个产品交付周期。我们每位干部善于从全局高度、用长远眼光观察、分析问题，不计眼前得失，要放眼整个瑞铁的长远发展，看清瑞铁发展走向，树立和提高大局意识，这就是我们做事的出发点，都要以是否有利于瑞铁的生存和长远发展这个大局来考虑。在工作上相互沟通，多包容，吃点亏，要胸怀宽广，站位要高。要主动担当，而不是推诿扯皮。争来争去，推来推去，有时还搞到脸红脖子粗的地步，但要干的事却仍留在原地，这样一来，可能是延误工期、可能是增加成本、可能是影响质量，受损失的可能是客户，但最终损失的是公司的信誉、品牌、前途。要有奉献精神，不要本位主义。要互相理解、互相支持，而不是埋怨和责备。树立大局意识，不是空泛表态，而是实实在在的行动，一点一滴地体现在日常工作中。我们都是领导，每个人代表一个面，管理无数个点，步伐一致才能统一行动。

4.要有协同意识。我们的核心竞争力是：“快速反应，短期交付，全面服务。”这需要我们各方面的协同。去年12月份我们将订单跟踪表、合同跟踪表、预生产准备跟踪表，发到每个干部每个人。年初又成立了项目办，项目办成立就是协调整个公司所有资源，实现一个特殊项目，不管传统项目、还是非传统项目，都要进行协同，从技术图纸的转化、到技术分析和技术理解，到营销取得订单、到生产运营综合协调、到分厂的落实、达到非常连贯的协调，才能实现我们核心竞争力。不然就没有交货期的时间，对协同提出更高要求，协同非常重要。协同不好就会乱，协同不好就有怨气、怨气多了就要爆发，伤了自身、也伤到整个企业，我们有这种情况。技术与营销的协同、技术与生产的协同、营销与生产的协同、质量与生产的协同、技术与质量的协同、相互之间的协同。还有财务与采购的协同、财务与营销的协同，都应该有协同，我们要用科学方法、建立沟通机制、利用我们现代化手段进行协同，建立OA网络提醒流程、ERP提醒流程、建立更多协同流程。

5.要有创业意识。我们企业是困难时期，再困难员工收入有幅度增长，每年收入有增长，收入与自己比、与超市物价比，我们收入是增长的。还要牢记我们还在艰苦创业阶段、困难阶段、每年利润增长幅度，还是达不到投入增长，要有创业意识。但负债投入是有风险的，安徽每个月60万元费用，蒋总、黄厂和吴总他们都很辛苦，为了尽快上能力，与马鞍在竞赛；营销中心还有订单没有着落，有些订单流程不稳定，而摩洛哥车辆是比较稳定，但是车轴竞争到了0利润，不得不从生产成本控制上下功夫，提高成本意识，制造成本过高，要减少浪费。另外一个方面，制试分厂是艰苦阶段，只有投入，没有利润，认证书还没有拿到，其它的矛盾也很多，我们要清楚认识到，冷静思考，我们有300多人，工资、福利、各类费用几千万，我们要把生产成本中的原材料、辅助材料、燃料、动力、工资、制造费、管理费等项中每一项费用细化到单位产品成本中，使成本核算进部门、进分厂，进班组，到人头。变成本的静态控制为动态控制，形成全员、全过程、全方位的成本控制格局，使降低成本落实到每个员工的具体行动中。不按标准用量去领料是直接的浪费，大家要有这个意识。

（下转第四版）

瑞铁股份公司核心竞争力：

快速反应 短期交付 全面服务

统一思想 持续发展 努力完成全年经营目标

——总经理黄启国在公司领导干部大会上的讲话

今天召开公司领导干部大会，主要是统一思想，持续发展，努力完成全年经营目标。这次大会，我重点讲二个方面：一是简明扼要的回顾总结2016年经营情况；二是明确2017年经营目标与总体思路，组织动员公司全体员工，保持持续、稳健的发展势头，努力完成全年经营目标。

一、2016年度经营计划执行情况

去年公司围绕“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。”的发展思路取得显著效果。一年来，在全体员工的共同努力下，我们主要取得了以下成绩：

1.产品产能稳步提升，市场覆盖到全球40多个国家和地区。2016年，实现销售收入快速增长，利润有较大幅度的提高。弹性车轮、轮对、转向架、CKD件、轴箱等产品产能稳步提升，产品的市场开发已由过去单一品种，拓展到十大系列三十余个品种，市场覆盖到全球40多个国家和地区，并与欧洲、非洲、南美洲及大洋洲等地相关企业建立起紧密的业务和工作关系。

2.积极稳妥地开展主营业务，为客户提供优质服务。公司建立了110多个合作伙伴客户和20多个重点战略客户，近期我们又与多家知名企业建立了战略伙伴关系。今年轴箱体、阿尔斯通的弹性车轮从研发到批量生产，质量稳步提升。摩洛哥、南非、伊朗轨道交通市场需求正在升温，将成为公司重点支柱性市场。轨枕扣件市场有新的发展，成功拿下香港地铁中线2期工程，又进入澳大利亚、悉尼地铁市场，在轨道线路上迈向很大一步。

3.扎实推进新产品研发，强化公司技术保障能力。重点开发Y25转向架构架、DRRS转向架构架试制，从整车开发上展示公司核心技术力量。新加坡隧道清洗车，粮食漏斗车、17辆磷酸罐车技术准备等，公司在产品设计能力、技术管理能力和设备保障能力上是有很大提高。同时筹备清华天津高端院轮轨研究室，建立了我们技术专家人才团队。

4.共同提高公司管理水平，奠定坚实基础。在管理上出效益，己经成为制造行业相关企业制胜的关键所在。从现场管理制度，到责任落实、生产保障、工艺技术、处置现场问题的能力都有较大提高。从整体技术能力、技术管控、技术衔接上都起到一个承上启下的作用。公司新制定了员工积分制管理办法，涉及员工遵守公司管理、敬业、全员素质、内控制度管理、办公制度管理和考核绩效管理，明确具体指标落实到个人。公司管理进一步规范和明晰。公司实施了以上管理制度以后，工作效率大大提升，员工工作积极性加强，公司的业务水平上升到一个新的高度。

5. 通过各类体系认证，拿到迈入全球市场的“入场券”。公司顺利完成IRIS（国际铁路行业标准）质量管理体系认证证书，获得了ISO 9001：2008，ISO 14001：2004，OHSAS18001：2007职业健康安全管理体系的年度复审工作，同时今年通过了AAR和TSI轮轴的认证和EN15085认证，这些为我们打开全球市场奠定基础。与此同时，在Y25转向架产品方面，公司目前正在落实 TSI 认证工作。预计在2017年一季度完成认证。公司完成DRRS转向架构架试制工作，构架已发到德国进行疲劳强度试验，预计在2017年一季度完成试验。

6. 完善档案管理体系，做到制度健全，有章可循。去年公司先后出台各类档案管理规定，从3月份开始档案的收集、整理、管理到利用的档案管理规章体系得以健全。接着要求各部门加紧进度对本单位的前期立项、规划、科技成果、研发项目、文件、一期工程招投标文件、监理资料、审计资料、工程图纸、产品图纸进行整理、归档，目前存储中英文图纸2364张、整理342盒资料进行系统化的分类、编号、抄写目录、装订，确保档案内容精确无误，档案检索准确快速。

7. 建立健全各项管理制度，是公司发展的需要。规章制度是企业生存和发展的不竭动力，也是公司提高管理水平的重要手段，今年建立健全各项管理制度 32 个，完善了规章制度，公司内部员工的工作积极性可以得到广泛调动，公司的各项工作就能够顺利开展，工作效率就会极大提高，公司的总体效益就会不断得到提高，我们的战略方针目标就能得到顺利实现。规章制度的规范化、标准化、制度化、程序化将成为降低成本、提高效率有力保证。

回顾过去是为了让我们树立信心,找出差距、总结经验、教训，为完成今年目标打基础，当然过去的一年中，我们还存在一些问题，一是目标完成上没有达到预期目标，销售、利润和新产品开发都成存差距；二是投资见效上，二期和安徽瑞铁还没发挥作用；三是管理上还有许多空白点，还有些制度、流程没有建设完善；四是成本控制缺乏事先管控；五是团队建设上专业人才培养存在缺口；六是我们各级领导精神面貌、事业心、责任心、执行力，不同程度上还存在与公司要求不匹配，或者说有差距。

二、2017年经营目标与工作思路

同志们，我们的最大挑战，实际上是来自于我们自身，取决于我们在2016年工作的基础上，如何解决好存在的问题，发挥好既有的优势。我们要同心协力、攻坚克难，朝着既定的目标前进！

公司2017年方针是“立体营销赢市场，技术创新促发展，精益管理控成本，资源催化释能力。”这28个字的总体思路是：以市场需求为导向，加大市场营销力度，加快产品研发和工艺进步；以成本控制管理为中心，狠抓精益管理提升，全力降本增效，提高经营效益；以长远发展为目标，尽快发挥资源催化释能力，实现专业化、现代化；以优化人力资源、提高人员素质为重点，建设优秀的企业文化，为建成行业管理先进的轨道交通装备生产服务的供应商。

公司2017年的主要经营目标是：完成铁路客车16辆、铁路货车200辆、各型车轴15000根、车轮轮箍22500件、轮对5000对、转向架1200套、弹性车轮3000组、轴箱组装1000组、焊接构架1000组；安徽瑞铁完成车轴生产10000根，完成轨枕及扣件3000万元，其他产品4220万元，城轨服务收入500万元，协作收入500万元。完成TSI转向架产品认证，安徽瑞铁AAR，TSI体系认证；整体弹性车轮实现国内销售零突破；完成新产品磷酸罐车、粮食车、石渣漏斗车、集装箱平车、新型客车开发；研发六种转向架和电梯模组。实现销售收入4.5亿元，利润3500万元。

为完成以上目标，我们重点要做好以下几个方面工作：一是个人素养的提升和团队建设、形成合力。二是全面落实立体营销；三是着力提升我们的技能；四是规范现场定置，推进目视管理；五是实施成本管理，提升盈利空间；六是强化工艺服务，切实提高工艺技术水平；七是深化质量考核，提升产品质量；八是巩固安全防控成果，确保实现“三零”目标；九是科学规划薪酬预算管理，持续提升员工能力素质；十是开发新品策略，注意培育潜在市场；十一是强化基础管理，提升企业软实力；十二是完善企业文化建设增强企业凝聚力。

同志们，今年开局之时，瑞铁股份公司发展目标已经描绘清晰，相信在董事长的领导下，我们的瑞铁会更加强大，我们的事业会更加辉煌，我们的生活会更加美好。尽管前进的道路漫长，充满艰辛和坎坷，特别是在当前宏观经济之际，企业发展困难重重，但我们仍然充满信心。公司要求全体干部员工，以更加饱满的热情和高度的责任感，以前所未有的毅力和勇气，承前启后，继往开来，克难奋进，勇往直前，大力推进“创新管理、效益优先”发展理念，进一步把瑞铁的事业发扬光大，进一步开创我们的美好未来。

（上接第一版）董事长文生同志就公司营销工作提出了“三个围绕三个依靠”全面推行立体营销的理念。“三个围绕”是：一要围绕企业发展战略目标、中长期目标和2017年度的目标；二要围绕生产资源的充分发挥；三要围绕技术能力的培养方向。“三个依靠”是：一是要依靠立体营销实施；二是要依靠管理水平、营销方法和手段的提高；三是要依靠核心竞争力的充分发挥，要将核心竞争力铸造一把利剑。

董事长提出“三个围绕三个依靠”是瑞铁股份公司营销工作的方向和方法，也是实施立体营销的理念。会议形式简朴，内容丰富，为2017年销售工作的全面展开，为贯彻落实公司年度目标奠定了良好的理论基础。（办公室）