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

瑞铁月报

Railteco Monthly

2017年3月 星期六 18日
农历丁酉年二月廿一
第三期 总第 27 期

践行“三个围绕三个依靠”全面推行立体营销理念

董事长文生在瑞铁股份2017年度营销工作会议上的讲话

同志们：

营销工作是公司2017年的重点工作，“营销”不是营销中心的“营销”，营销工作是整个公司所有从事经营和销售工作的所有人员都在参与的工作。公司的每一份子每一天都在从事营销工作，只是在不同的岗位完成自己的本职工作。下面，我就公司营销工作谈谈“三个围绕三个依靠”方面的意见。

一、营销工作要围绕企业发展战略目标、中长期发展目标和2017年度的目标

首先，发展战略是我们长期实施的一个方向，是我们往前走的一个目标。我们现在以有300多人，未来可能到500-600人之间，这么庞大的队伍要往一个方向走，就需要一个战略目标，我们的战略目标是“先外后内，逐步走向城轨市场；先轮轴后部件，逐步走向整机市场”，我们的营销工作必须牢牢把握住这个大的目标。

第二，在2020年前，我们要实现10个亿的销售，这是我们中期的发展方向，必须牢牢把握。所有瑞铁人都要以这样的目标看待企业，看待当前的工作，看待未来的工作。用战略指导我们的方向，以中长期达到10个亿的销售额作为我们的发展目标，我们的生产系统、技术系统、质量和服务系统、财务以及后勤服务系统都要围绕这个目标走。如果目标不一致、不明确，我们的营销工作失去了方向。

第三，2017年需要实现4.5个亿的销售目标是我们当前最紧迫、最现实的任务。这是一个阶段性的目标，如果没有这个阶段性的目标，中期目标和战略发展方向就是空的，所以我们的营销工作都要围绕着这个目标。

——任务目标。今年要实现4.5亿任务目标，我们就要紧紧抓住轮轴，轮轴是基础，轮轴是企业发展的基石，轮轴是基础，转向架是根本，是提高销售额和产量最好的抓手，所以整个营销工作都要围绕着轮轴这个基本。安徽瑞铁资源的释放，具大能力的提升，轮轴实现纲领，车轴年产3万根、车轮年产3万片，产值3万元，实现全年任务目标就不难。一是营销中心人员积极主动找市场、询客户、拿订单；二是生产各环节要保证产品及时交付；三是在经营过程推行成本核算，财务流程清晰；四是在整个生产流程中要保证产品的质量，达到产品质量可控；五是各项工作流畅、各个部门之间的配合流畅。这五个方面保持在同一个节奏上，我们才有可能完成任务目标。营销工作不只是拿订单这么简单，如果没有合适的成本，没有合适的质量，没有按时的交付，就没有订单，基于这些条件，营销中心拿到订单才能完美无缺交到客户手中，企业信誉会提升，订单就会找上门。

——利润目标。在盯住销售目标的同时，我们还要紧紧围绕利润目标。如果只靠轮轴，是实现不了利润目标的，我们还要在转向架产品、车辆产品、高端产品、在城轨服务上展开营销工作，在完成轮轴销售的基础上还要争取拿下转向架和整车项目。利润目标的实现取决于我们的技术能力和资源整合能力，所以营销工作要充分了解公司的专业技术能力，要围绕我们的转向架能力、磷酸罐车能力、整车能力、特种车辆能力和城轨服务能力展开，提高效率。同时提升我们的管理能力，在各分厂推行成本核算，在机关推行5S管理。所以，各级领导要明确，今年的营销工作要围绕着战略目标、中长目标、企业发展目标、任务目标和利润目标这五个目标展开，这五个目标，五个方面，从小到大，从眼前到未来。我们当前所做的工作都为未来提供一个强大的后盾，这样，我们的工作才有效率。

二、营销工作要围绕生产资源的充分发挥

什么叫管理？什么叫经营？实际上所有的社会经营、国家经营、大企业经营、小企业经营乃至家庭经营都围绕着一件事，那就是资源的充分发挥。对于瑞铁来说，这几年在生产资源上的投资很大，公司策略是“以技术为核心、以市场为先导、以质量为保证、以生产为辅助”，辅助就投资2个亿，不是生产不重要，而是我们要不断提醒自己，投资是需要效益。安徽瑞铁项目投资6000万元，按照20年折旧，一个月折旧和工资就是60万元；成立城轨事业部就是充分发挥公司的生产资源；对车轮、车轴生产线充分发挥，外协深加工500万元、城轨服务500万元，公司各种设备在运转、行车在动，生产资源得到充分发挥，要实现资源最大的效益。我们还要对生产能力不足和关键部位增加关键设备，提升生产资源均衡能力。营销工作围绕着生产资源的充分发挥，对于营销中心来说就需要一个合适的方向和目标，要加大对现有生产能力不足的产品的营销，要了解生产资源的实际情况，生产环节要不断地，循环地向营销中心反馈生产资源限制状况，做好生产与营销的紧密配合，使生产与营销得到最佳协调，做好协作部门与生产部门的协调、城轨事业部门与生产部门的协调。(下转第二版)

公司验收轮对压装机

2月25日，由张台铭带领瑞铁股份公司专家组对轮对压装机验收工作。本次验收工作的重点是设备的功能验证和小批量试生产的验证。实际完成了货车轮对的退卸和压装、带齿轮箱的地铁轮对的退卸和压装。压装精度基本满足产品技术要求。三点内侧距误差最大0.3，完成较好。轮位差最大0.8，满足产品技术要求，但未达到设备订货技术协议要求的检测标准0.5。因此，提出分二个阶段做好后续工作。第一阶段为急需整改阶段，3月8日前完成；第二阶段为设备稳定性考验阶段，时间暂定6个月，目前压装机进入运用考验期，到2017年9月8日为止。（办公室）

技术部完成南非360套窄轨转向架设计工作

去年11月份公司签到了南非某客户360套窄轨货车转向架项目的订单，该项目是公司迄今为止接到的单种转向架数量最大的订单，接到该订单之后，公司各部门高度重视，快速响应；技术部转向架组根据客户提供的图纸及相关技术要求快速进行分析，制定该转向架总体方案，同时启动详细设计，并就详细设计阶段的各种技术细节反复和客户交流，了解客户的要求，通过前后近一个多月的沟通，客户最终确认了我们的全套设计图纸及相关技术要求。

在该项目中，转向架摇枕组成及一部分侧架由客户提供，其余零部件由公司设计，并在我公司完成最后组装及发货。为保证整个项目的顺利进行，前期转向架组对客户提供的整套转向架图纸进行分析和建模，并对转向架的装配结构及尺寸进行了校核，同时根据相关的制造工艺和客户提供的要求，通过和客户进行及时详细的沟通，以及转向架内部进行讨论，最终完成了该转向架的全套设计资料。

目前该项目的转向架全套图纸已得到客户确认，已进入生产阶段。此项目的成功标志着公司的国际影响力及竞争力正在进一步提高，公司的核心竞争力在项目执行中的优势也得到了印证及凸显。(技术部 伏旭宗)

土耳其客户来访

2月13日，瑞铁股份公司迎来了土耳其某公司技术部经理和采购部经理，来访主要是为了洽谈关于以后是否可以直接与我公司合作的事宜。

该公司是一个集酒店，铁路，机械行业的大集团。从成立之初到现在有60多年的历史。 2008年开始进军铁路行业，为土耳其提供有轨电车，以及轻轨车。前两年有过联系，去年德国展会再次建立起联系。通过沟通，我们以后可以在弹性车轮那一块谈些合作，目前他们轮，轴 产品都是向德国GHH公司采购，也可以开发争取订单。这次来访主要是来了解一下瑞铁股份公司的生产能力以及公司状况，以便之后能更好的考察，为以后成为该公司的直接供应商打下基础。他们也表示，希望在未来能更好在铁路轨道方面与瑞铁股份公司合作，共创美好未来！(营销中心 蒋丹超)

德国客户来访

3月13日至14日，德国DE16客户项目经理、中国区总监、质量监理及最终用户某公司总经理、技术总监、质量总监和项目总监一行7人来访瑞铁股份公司。

此次客户到访瑞铁股份公司的主要目的是洽谈DRRS构架项目进程及质量控制相关情况。李明、李嘉伟、毛伟、查红旗、何永红、曹骏黎、张锋等DRRS项目相关人员参与会晤。会上，双方就DRRS项目的交付及质量控制情况进行了沟通交流，客户为瑞铁股份公司提供了很多宝贵的意见和建议，瑞铁股份公司表示将在后续生产过程中根据客户需求进行改进和提升。

会后，客户参观了DRRS构架生产现场和轮轴生产线，对瑞铁股份公司的生产情况表示满意，并表达了进一步加强与瑞铁股份公司合作的意向。此次客户来访进一步加深了DE16客户和瑞铁股份公司的联系，加强了最终用户对瑞铁股份公司生产能力的信心，为双方后续的合作打下了良好的基础。

（营销中心 黄延睿）

德国WBN客户来访

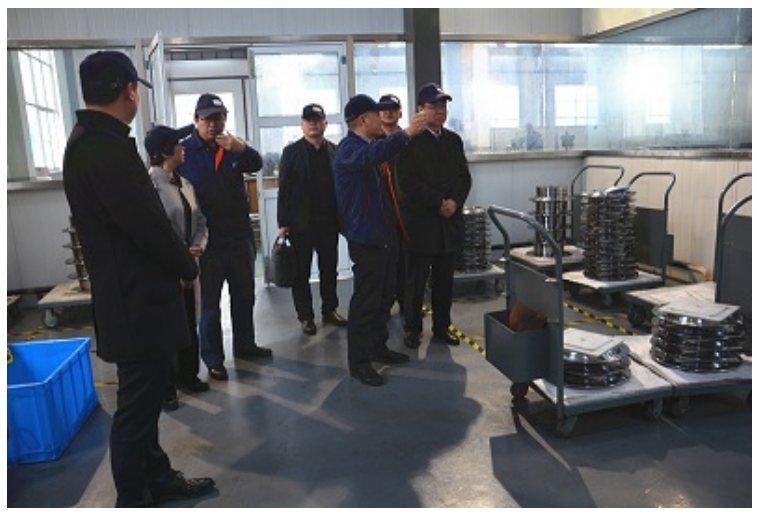
2月14日，德国WBN客户来访江苏瑞铁股份公司。WBN客户来访团主要成员有:Mr. 袁强, Dr. Maik Rubel 。

WBN本次来访，目的是跟进DRRS构架的生产进度，主要议程：讨论了关于物料采购时间点、下料时间点以及发运和到货时间节点；讨论了关于按照WBN供货计划，未来的焊工、铆工以及辅助工人员配置；讨论了关于工装完成的时间节点以及批量生产WBN监造事宜；讨论了3月底、4月初DRRS构架的TSI认证事宜。会议之后，项目组带领客户参观了DRRS构架的试制分厂以及下料分厂，让客户对我们的工装制作、原材料库存以及下料过程的产品质量控制等问题一一了解确认。

WBN本次来访，主要是监督我们的项目执行过程是否按计划执行，对我们项目的进程起到了很好的推动作用。项目组需要不断的提高自身的能力，逐步使项目过程符合欧洲公司的管理要求。客户的高标准严要求是瑞铁股份公司不断实现自我能力提升的重要途径，相信在不久的将来，瑞铁股份公司的生产和管理流程将会得到全球采购商的认可！

（营销中心 朱玲玲）

宁夏自治区灵武市委书记夏斌一行莅临瑞铁股份公司参观考察



3月1日10时，宁夏自治区灵武市委书记夏斌；灵武再生资源循环经济示范区管委会副主任杨振中；银川高新技术产业开发区管委会副主任王雪梅；灵武市委办公室主任庄昊；灵武市经济技术合作局局长马立鸣一行五人莅临瑞铁股份公司参观考察。瑞铁股份公司总经理黄启国、副总经理李铁热情接待夏书记一行。

黄启国对灵武市夏书记一行来瑞铁调研表示欢迎。夏书记一行还到轮轴生产线、转向架、弹性车轮、轴箱等生产区间进行现场观摩，黄启国总经理就瑞铁股份目前生产规模、经营状况、以及新产品开发、城轨发展战略的实施情况等向夏书记进行了介绍。夏书记介绍了灵武市经济社会发展情况，重点介绍了灵武特色产业发展以及绿色崛起战略的实施情况。灵武市在生态建设、特色产业发展、招商引资优惠政策等方面进行全面介绍，同时邀请我公司董事长、总经理到灵武市考察，加深对灵武改革发展的了解，提高对灵武市开放策略的认识。

公司召开党支部大会

3月16日下午，公司党支部召开党员大会，布置全年党支部重点工作,进行“两学一做”专题学习、对上半年党员自学工作进行部署，全体党员参加会议，公司党支部书记黄启国主持。公司党支部书记黄启国做了总结发言，他要求，一是要按照市、镇党工委部署，继续做好“两学一做”学习教育，持续强化思想政治教育和理想信念教育；二是要按照党支部要求，针对学习计划做好安排，确保学习计划顺利推进；三是要坚持理论提升和实践同部署、同推进，处理好工作与学习、处理好生产进度与业务学习，在高标准、高质量完成年度生产任务的同时，不断提升自身业务水平，思想认识，做到德才兼备。

公司举办数控编程培训

伴随着公司的快速发展，公司对技术人员掌握数控编程技术的需求显得越来越迫切，为此，技术部邀请公司数控编程经验丰富的工艺员高灏给我们开展了数控编程培训。

近期，高灏在技术部会议室开始了数控编程培训的第一堂课。从简单的机床结构、特点到常用的刀具、参数再到编程的思路、分析方法，由浅到深，由表及里，逐步带领我们认识机床、学习机床、操作机床，整个编程的过程。参与培训的同事都非常积极的提出自己的问题，认真记录讲师提到的重点内容。在本次培训中，重点环节就是随堂编程练习，高灏检查每个人所编的程序后，现场指出问题所在，重新帮助我们分析编程思路。通过习题的练习，我们对数控编程有了初步的认识，但还远远达不到应用在实际生产的目标，因此，我们在完成培训练习后，需要在空闲时间认真消化《数控车床编程与操作》和《数控机床原理与应用》这2套课本，也更需要在车轴生产时，勤到现场，学习实际生产中的程序与机床操作，让我们的所学尽快的运用在生产中。(技术部赵强)

简讯： 2月28日，试制分厂组织30名员工集中，学习了董事长文生在公司领导干部会议上作的题为“把握历史机遇，推进瑞铁当前和长远战略目标的实现”的重要讲话精神，他着重从四个方面阐述了：认清形势、抓住铁路轨道交通大发展的机遇，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经营目标，为实现瑞铁腾飞打下坚实基础。试制分厂全体员工将深刻领会董事长的讲话精神，努力完成生产任务，节能降耗，控制好生产成本，为实现今年公司经营方针目标，把试制分厂各项工作稳步向前推进。

（分厂查红旗）

瑞铁股份公司核心竞争力：快速反应 短期交付 全面服务

(上接第一版)挖掘公司各种资源，解免自己、先免职再激励，对生产限制设备进行挂牌，要想完成我们的目标，营销工作要围绕着公司生产资源的充分发挥。今年每一个月考核办都要对公司下发的年度经营计划执行进行有效地追踪与评估。

三、营销工作要围绕技术能力的培育

瑞铁从一开始只能做一根轴，发展到现在可以生产弹性车轮乃至通力电梯模组，三至五年就可以形成5000万，在不断开发核心产品，寻找高附加值产品。所以营销工作要围绕着技术能力的培育和发展，用市场带动技术能力的发展。市场需要什么产品，我们就设计什么产品，把握高度。前面我们讲的营销工作要围绕任务目标，我们要吃饭；营销工作要围绕利润目标，我们要吃菜；营销工作要围绕生产资源的充分发挥，我们要吃更好的菜，降低成本，效率更显著；接下来我们就要实现未来的目标，我们的技术能力的培养要由市场来带动，要由营销工作来带动，这一点要分两个方面。

第一，技术能力的培养要有前瞻性，前瞻性的准备好技术能力，避免有订单不敢接，接回来干不了造成的损失。如何做到前瞻性？还是要围绕我们的目标和发展战略，要围绕着从部件到整机，从国外回到国内的城轨市场，营销工作要围绕着这个战略，技术能力的发展也要围绕着这个战略，不能乱。

第二，要不断的在市场中探索，敢于接单。今后的营销工作中要更开放，要解放思想，不能老认为干不了，要把握尺度，要敢于和客户谈，我们不会的东西可以培育。所以，对于技术能力的培养，在把握一定的度的基础上，通过实战和订单培养。另外，还要善于发挥外围资源，对外围资源进行整合，这也是对我们的技术能力的培养。

在企业的发展中，市场是不断变化的，市场的情况也是不断变化的，所以我们要准备一系列的措施，要走在前，要走的稳，要走的准，方向要准，过程中还不能有太多的波折，要有前瞻性，这就是经营工作的难度，营销工作的难度。营销工作要围绕着企业的战略，围绕着企业的发展目标，围绕着企业的资源，围绕着技术能力的培养方向，牢牢抓住的主绳和方向来展开营销工作。具体到营销中心的工作，我们采取了一系列的方法，不一定要依赖我们的生产资源，要培育我们的技术能力，为未来做准备；从技术部门的角度上来说，要不断补充我们的技术力量，加强对技术人员的培养；从质量工作的角度上来说，要具备保障产品保证的能力，要更加专业化，把握好质量水平。所以我再次强调，营销工作不是营销中心的工作，而是我们瑞铁所有人，都要从这“三个围绕”去努力，围绕战略、围绕资源的发挥、围绕技术能力的培育。当然，营销中心作为公司展现给客户的窗口，将瑞铁的形象，将所有人的努力，将所有人的智慧展示给客户，在新的一年中要更有方法。

四、营销工作要依靠“立体营销”

营销工作是所有人的工作，依赖着所有人的创新，瑞铁之所以能在市场中挤出一片空间，就是依靠所有瑞铁人整体的能力去参与市场竞争。“立体营销”的概念实际上是整个企业所有经营管理工作的综合，是我们企业所有人员参与其中，是企业所有资源参与其中，而实现对终端市场的服务，而不是简单的说是营销中心的工作。

在这里，我要表扬的是现场管理工作，他们为我们的企业树立了标杆，制作了一把尺子，使后来的人都知道现场应该怎么去管理。为什么我要强调现场，因为现场是在售前给客户一个感知。从我们的营销行为来说，包括售中售前和售后，让客户在售前就感受到我们制作的产品可以放心。

营销工作首先包括售前，售前就要让客户知道，我们的工艺过程专业不专业，我们的技术能力能不能讲得清，我们的质量体系能不能保证，我们的生产现场管理能不能符合体系要求。售前工作在之前做得不错，但是我们的领导仍然要不断地改进，提高要求。

而在售中的过程中，在产品制作过程中，我的信条是“不会干就跟着书本干”，这是给我们在座的所有中层以上干部的一个方法论，当然，我们会干也是来自书本，来自实践无数的总结。首先，从工艺能力和质量能力方面来说，我们的生产过程必须要书本化，流程必须要制度化，生产工艺必须要科学化，管理系统必须要表单化，严格把控，这样才能在售中给客户以保证；第二，从生产运营工作方面来说，小品种多批量，给我们提出了更高的要求。我们的生产过程是否合理，生产周期是否得到了有效的管控，所有的订单是否纳入了有效的跟踪，给我们的运营工作也提出了重要的课题；第三，从成本的方面来说，如何合理降低制造成本，不顾成本的生产等于自杀，在试制过程中可以不计成本，但在具体生产过程中，哪怕是一根轴也要控制成本。在售中，还有很多细节需要注意，例如在装箱过程中，在货到客户手中时，我们有没有操作指南，有没有安装指南，有没有吊装说明，有没有卸箱说明，这些都是营销工作中需要考虑的，是贯穿于所有在座的人员和工作过程中的。当然，立体营销还要依靠我们的团队建设，文化建设等等多方面来共同完成。

在把“立体营销”的概念搞清楚以后，具体实践仍然要靠在座的所有人员。要依靠“立体营销”来完成我们瑞铁的营销工作，每个人都有将公司最优良的一面推销出去的责任，都有克服不利于企业营销工作障碍的义务，大家的力量都用到同一个方向上来，大家认识都统一到同一个高度上，意识的水平上都是统一的，这样我们的工作就更加自如，而不是被动的去做。

五、营销工作要依靠管理水平、营销方法和手段的提高

一是管理。瑞铁在近几年的快速发展，就是依靠管理水平的不断提高，没有完善的管理，只有不断改善的管理。我们当前的管理水平仍然只是基础的管理，仍然需要不断地提高。各个部门管理水平的提高，都是做好营销工作的基础，没有这个基础，没有管理水平的提高，就做不好营销工作，也没有回头客。

二是方法。除了管理水平，营销方法也需要提高，营销中心业务人员不能只做邮件的发送者，要加强国际贸易知识、物流知识的学习，提高判断客户，判断客户背景，琢磨客户的能力，给客户发邮件要思考，要动脑子。所有人员都要成为生意的运作者，这样，我们的企业就会更加强大；

三是沟通。要提高沟通的技巧，不能回答太简单，敢于思考、不懂就不懂、不能不学习，做好不能不做好，手段要提高，掌握产品结构和用途、了解性能，要能充分理解客户的需求并传达给技术部门；

四是加强学习。如何运筹帷幄，了解手中的资源，不能为了订单而做订单，要学习如何做订单、管理订单，人多提高不了工作效率，把工作做透身在心在；

五是要有合适的评价机制。树立正确的评价观念，构建营销队伍更科学、更合理的评价机制。没有管理，营销工作做不大、做不强。

六、营销工作要依靠核心竞争力的充分发挥

营销工作要充分的展示瑞铁的核心竞争力，要将核心竞争力作为一把利剑，是全体瑞铁人铸造的一把利剑，是通过每一个人的共同努力打造的核心竞争力，也是我们在市场竞争中立足脚的核心竞争力，“快速反应，短期交付，全面服务”是靠技术、靠营销团队的素养、靠我们的工艺流程，反映即准有快。营销人员要提高素养，要有意识地构造自己的知识结构，养成良好的思维习惯，掌握娴熟的韬略技巧，培养严谨的工作作风，创造性地进行思维；广泛宣传，以车轮世界为标准，以瑞铁技术成果展示品牌形象，筹划或谋划网络平台，提出新颖的思路和对策，并制定出具体实施的三维投影行动方案，把网络窗口用活，依赖我们技术力量，围绕立体营销敢于想敢于创新，这样才有可能做到真正的将瑞铁资源与技术能力展示给客户，俱有竞争优势的、独特的知识和技能，这是对市场的态度，用技术营销来装点我们的门面。

“三个围绕三个依靠”是促进我们全年营销工作的方向和方法，也是进一步拓展营销工作能力，实施“立体营销”的实践。2017年的任务确实比较繁重，这对于营销中心和其他各部门的一个比较大的压力和挑战。一年之计在于春，希望我们所有的营销人员和领导干部带着压力，带着动力也带着激情展开2017年度的营销工作，希望通过我们所有人的共同努力，完成公司2017年度的销售目标和利润目标。

先进员工事迹

臧猛猛 现任车轴分厂粗车班组的班长，公司团支部生产委员，从事普车加工工作。他爱岗敬业、积极向上，保质保量完成生产任务，3年中从未因其个人原因造成产品报废，对待工作一贯的认真细心让他在平凡的岗位上干出了不平凡的成绩；作为团支部生产委员，他在生产突击中发挥模范带头作用，带领班组骨干扛起肩上责任，为确保产品的准时交付全力以赴；作为粗车班组的班长，他以身作则、迎难而上，他带领班组成员在质量、安全、5S、劳动纪律和工艺纪律以及设备保养等多个方面取得了长足的进步；与此同时他把“立体营销”、“质量为本”、“安全第一”、“满足客户需要”等理念和方针融入到工作当中，用言行向公司靠拢，践行着一名先进员工的使命和责任。

自入职以来凭借出色的岗位技能和稳健的工作作风已连续3年被评为公司先进和优秀员工，身负荣誉的同时，是对他辛勤劳动的肯定和褒奖。更难能可贵的是在博得喝彩之后仍然保持一颗“匠心”，不骄不躁做好每一件产品，始终秉承对公司、对客户、对自身负责任的态度对待工作。（车轴分厂 时文轩）

杨恒书 车轴分厂数车班班长，以身作则，在劳动纪律以及设备5s方面，遵守分厂的各项规章制度，是整个分厂遵规守纪的榜样，在生产上，为满足生产的需要，时常从四车间调到一车间，频繁的调动从未影响工作的积极性，对待工作恪尽职守、尽忠尽责。在完成生产任务的同时，也未曾忘记自己作为班长所要承担的责任，积极配合分厂领导开展班组建设工作，带领班组员工把公司各项管理制度在班组的执行落到实处，为班组建设和管理工作贡献了自己的一份力量。“态度决定高度，责任重于泰山”这是他的座右铭，做好自己的本职工作，同时对自己的班组组员负责，做好班组每日的考勤、生产实绩、设备5S、安全生产等班组管理工作。他用自己的实际行动获得了班组成员以及分厂管理人员的认可，被评为2016年先进个人。（车轴分厂 查啸峰）

陶宏强 是车轴分厂的一名油漆工，2016年需要油漆的产品日益增多，油漆工的工作量也随之不断增大，平均每天要完成40根车轴的喷漆，最多时连续15个小时的奋战完成80根车轴的油漆，他每天给车轴、轮对表面喷漆，看似简单的一项工作，却干得并不轻松。炎热的夏天，高温加上刺鼻的气味让人睁不开眼睛，虽然佩戴有口罩，但仍无法彻底隔绝气味，在挥汗如雨的天气里他依然坚守岗位；隆冬腊月，临近春节的那几天他仍然顶着寒冷和归心似箭的心情为完成节前发货的任务而加班加点。他把生产任务视为命令，一年里兢兢业业、不打折扣的做好工作，无论条件再艰苦或者气候再恶劣，从未听到他有任何怨言，吃苦耐劳、艰苦奋斗的品质在他身上诠释的淋漓尽致。

在他身上我们看到了“瑞铁人”的质朴与坚毅，我想这就是我们学习的榜样，无论何时都不能丢失吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神。（车轴分厂 朱嘉诚）

顾江华 自从进入公司电焊工行业后，始终是兢兢业业、任劳任怨地工作在这个平凡的岗位上，不多言，不多事，服从分配、勤奋好学，掌握了一手过硬的焊接技术，并在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现已成为公司的技术骨干和操作能手。首先在思想上，抽空时间认真学习专业知识，提高自己的专业水平；在工作上虚心向同行和前辈们学习，采取他们的长处补己之短，平时爱思考，自己摸索钻研实践，逐步熟悉领会电焊的基本要领，明确了工作的程序、方向，不断提高工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成任务，还能协助其他同事完成任务。

他热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，工作质量优秀，效率高，为公司及部门工作做出了应有的贡献，多次获得公司领导和同事的好评及被评为公司的先进工作者。最后总结多年来的工作，成绩和进步有目共睹，但仍然有需要改进的地方，比如施工中材料的放置安排不足，往往是这个事情完了后到处找需要的材料进行下个工作，因此端误了很多工作时间。为此我专门花时间培养自己的细心程度，已经取得一定效果，相信不久后这个毛病就能改掉。(试制分厂)

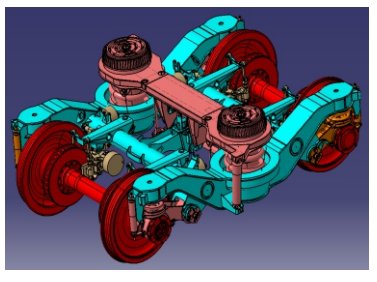
江苏瑞铁轨道装备股份有限公司荣获经开区2016年度文明企业标兵称号

2017年1月22日，根据中共张家港市委、张家港市人民政府关于2016年度区镇绩效管理和精神文明建设考核的通报获悉，我公司荣获张家港市经济开发区文明企业标兵称号。瑞铁股份公司长期以来一直高度重视文明企业的创建，并作为内强素质、外树形象的重要工作。

简讯： 为丰富广大职工的文化生活，舒缓工作压力，增强体质，提升员工的归属感和凝聚力，公司党支部、工会和团支部联合举办了第一届瑞铁杯羽毛球比赛。比赛倡导“友谊第一，比赛第二”，希望大家能够踊跃报名，赛出风格，赛出友谊。比赛时间定于：3月21日~3月25日；地点：车轮分厂三车间。（办公室 时文轩）

Y32客车转向架试制技术准备工作全面开展

2015年公司给摩洛哥提供生产50辆客车的车体设计制造，对于车下走行部分提供了轮对组成、基础制动系统等一些配件，目前客户又有意向让公司提供整个车辆包括走行部的设计生产制造。因此公司在年初就把该车辆走行部使用的Y32转向架设计、试制生产列为年度开发计划，该转向架中使用工装模具多，焊接量大，有些工艺还没有实施过，一旦试制成功，不但可以积累公司在客车转向架上的设计生产能力及经验，并且对于公司产品进入欧洲铁路市场有着积极的影响。

对于Y32转向架试制工作公司上下高度重视，2月份立项后，由于该转向架使用的是焊接性构架，考虑到公司目前公司正在生产塞内加尔磷酸罐车与德国DRRS构架，为了试制工作的顺利有序开展制定了详细Y32转向架试制计划，根据计划从图纸转化、技术工艺文件编制、工装模具设计、检查文件编制、供应商考察、构架整体回火、机加工设备调研考察的工作同步开展，进入到全面的技术准备阶段。

Y32转向架是欧洲具有代表性的客车转向架，后续很多欧洲高速转向架是在Y32转向架基础上发展起来的，Y32转向架主要由构架、摇枕弹簧转转、轮对轴箱装置和基础制动装置等组成。
(技术部 邵瑾珑)