公司核心竞争力的文化内涵

■ 瑞铁股份 办公室

2016年，董事长文生先后四次讲话都强调：公司的核心竞争力是：“快速反应，短期交付，全面服务”。快速反应是指及时满足顾客反馈的应变能力；短期交付是指高效完成订单任务的生产能力；全面服务是指整体实现立体营销的服务能力。核心竞争力是瑞铁的灵魂，是瑞铁能够傲立商海的根本所在。离开了核心竞争力的浇灌，瑞铁便像无源之水，是无法长久的。

公司的核心竞争力是“企业开发独特产品、发展独特技术和发明独特营销手段的能力，其实质是比竞争对手以更低的成本、更快的速度去发展企业自身具有强大竞争力的核心能力”。核心竞争力为企业所独有，难以被其他企业所模仿和替代，而且这种竞争力具有持久性，能在较长时间内发挥积极作用。董事长文生在公司2016年工作务虚会上指出：实施多品种、小批量快速服务，发挥我们的“快速反应，短期交付，全面服务”竞争力，树立立体营销理念，内部资源和外部资源整合。营销工作，千变万化，市场上的问题千奇百怪，需要我们建立一个对市场的快速反应机制。销售要建立市场问题反馈处理单限时处理制度；建立市场问题快速反应监督机制；建立快速反应处理考评与奖惩机制。核心竞争力文化建设的真正功效在于以优秀的文化教化人、转化人。近期，公司口罩机、耳带机、熔喷机研制成功，就证明了这一点。

董事长文生在2016年公司领导干部暨经济活动分析会上强调：“各个方面支持对新产品开发的力度，来保证公司全面服务市场的理念形成。我们的核心竞争力就是‘快速反应，短期交付，全面服务’。如果我们离开这个核心竞争力，与国有企业相比就没有优势，没有厚实的经济实力，没有坚实的技术力量，也没有雄厚的历史沉淀。所以要实现和他们的竞争，唯一的办法就是‘快速反应，短期交付，全面服务’，这是公司的命脉。我们要建立起这个机制，效率是不可或缺的，通过机制的表现来提高效率，这是很重要的。实现立体营销，扩大销售是公司每个部门都必须完成的题目，而不单单是营销中心。要充分调动全公司员工的热情、干劲，推动全面服务工作稳步开展。”核心竞争力的文化内涵是瑞铁发展的不朽之柱，文化建设有着潜在的凝聚力量，它不仅仅能给瑞铁带来一种精神，而且能激发员工的自豪感和责任感，培育瑞铁团队精神，成为我们的工作导向，从而提高瑞铁的整体效益。

技术攻关 夜以继日

——参与设计KN95口罩机项目有感

■ 技术中心 曾晨

面对日愈严峻的国际疫情局势，为了满足国内外市场抗疫物资的巨大需求，体现瑞铁作为装备制造企业的担当，公司在四月初启动了KN95自动成型口罩机设备项目。

一个多月以来，所有参与人员抢时间、赶进度，充分体现出“公司是我，我是公司”的企业精神。大家共同商讨改进零部件结构，拿出最合理的设计方案，力争尽快制造出成品。当看到理想的口罩沿着传送带不断输出，听到客户对机器满意，感觉付出的辛苦都是值得的。

很幸运能参与此项目，提升了自己的综合能力，还在实践中积累了很多设计经验，得到很多感触：一是每一个零部件尺寸都要从全局考虑，认真核对；二是每一个公差都有可能影响到整个项目的进度，机械结构牵一发而动全身；三是作为设计人员要始终保持严谨的态度。虽然过程很辛苦，却每天充满干劲，留下了珍贵的回忆。

制度解读

《江苏瑞铁轨道装备股份有限公司规章制度管理办法》解读

一、此办法的适用范围

本办法规定了江苏瑞铁轨道装备股份有限公司行政方面的基本制度、专业管理制度（包括体系制度）、部门职责、职务责任制与岗位经济责任制的制定、检查、考核、修订、废除等管理程序和内容。本办法适用于全公司。

二、此办法的定义

规章制度：是根据国家法律、法规的有关规定，结合公司生产经营管理的客观规律和实际情况，所制订的对管理对象具有约束力的行为规则，是对各项管理活动所制定的各种制度、章程、规定、规则、规程、办法、细则和各种职责的总称。规章制度在公司内部具有权威性、强制性和严肃性，公司所有人员在生产经营活动中必须严格遵守。

三、此办法中各部门需履行的职责

公司行政管理中心是公司行政规章制度的主管部门，其职责：建立健全公司规章制度体系；根据董事会或总经理安排起草公司基本制度；起草公司分管领导职务责任制和部门职责；编制公司整建管理制度规划，经批准后组织实施；负责制度的综合平衡审查和标准化工作；通过检查，验证制度并组织制度评审、修订和改进；对违反制度的，按经济责任制规定实施考核。

人力资源部：组织制定各单位负责人、副职、专业技术管理人员的职务责任制；按职务责任制要求考核、聘用、调整人员；对违反制度并构成行政处罚的，按职工奖惩条例实施细则规定进行处理。

管理考核办：对制度执行情况和制度检查的有效性进行监察，并提出制度修订和改进的建议。

各主管（中心）部门：负责起草主管业务的专业管理制度；负责制度执行情况的系统专项和综合检查；设专职监管人员的部门实施分管专业的监管。

各单位（事业部）：有生产操作人员的单位制定岗位经济责任制；制定专业管理制度实施细则；对本单位制度执行情况进行内部检查和考核。

四、如何编写规章制度

必须与党的方针、政策和国家的法律、法规及地方政府的规定保持一致。总结公司的管理成果，吸收国内外先进的管理方法，创造性的运用到制度中。制度与制度之间，制度本身上下文之间应协调一致，不能矛盾。将部门之间交叉业务和边缘地带界定清楚，防止脱节，避免重复。做到：结构严谨、主题突出、条理清楚，力求篇幅简短；文字精练，用词准确，便于理解和记忆；内容具体，力求定量，具有针对性、操作性，便于检查和考核。公司名称使用简称，部门名称使用全称。必须使用国家法定计量单位。专业管理制度列入公司管理标准，编写的格式、内容的构成和标准条文的编号，按公司管理标准编写基本规定执行。职务责任制列入工作标准，按工作标准的编写要求编写。

五、如何贯彻规章制度

各单位接到公司基本制度、专业管理制度和部门职责后，由各级行政负责人在三日内传达到位，并将会签单报给行政管理中心备案；起草部门对贯彻执行情况跟踪检查，并将跟踪检查情况反馈到公司行政管理中心。对涉及面广和调整关系复杂的制度由起草部门组织培训和考试，将培训资料报给人力资源部备案。

各单位内部的专业管理制度实施细则，由本单位根据专业管理制度规定并结合本单位实际情况制定，经单位行政负责人批准后执行，并报公司行政管理中心备案。

六、如何进行规章制度考核

各主管部门将规章制度执行情况检查结果报公司行政管理中心和管理考核办，公司行政管理中心和管理考核办按公司经济责任制规定实施考核。构成行政处罚的，由人力资源部按职工奖惩条例实施细则规定进行处理。公司基本制度、专业管理制度和部门职责颁布一周后，公司行政管理中心对起草单位，以及涉及部门进行检查，未按照规定执行部门，公司行政管理中心将提交考核部门领导的意见，报请总经理审批。各单位根据制度执行情况的检查结果，按本单位经济责任制规定实施考核。

七、规章制度的评审和修订方法

各项规章制度的主管部门及相关专业管理部门应对制度的适宜性、充分性和有效性进行不定期评审，根据管理业务的新增、变更和改进需求建立和修订各项规章制度。规章制度的修订程序同制定程序。规章制度应具有相对稳定性，不能频繁更改。下列情况应进行修改：局部内容与国家的法律、法规的规定发生矛盾时；局部内容与公司的改革和经营机制的转变不适应时；公司内部机构发生变化，职能重新划分时；当业务分工发生变化，原制度与现行管理发生矛盾时；新增、管理业务或某些管理环节须补充、完善时；制度与制度之间，制度本身上下文之间相互矛盾时；制度条文有错误或遗漏时；其它原因认为应该修订时。下列情况应作废除处理：内部经营机制发生变化，制度的内容与之不能适应；引用的法规和文件作废时，该制度随之作废；用新制度代替旧制度时，旧制度自动作废；其它原因认为应该废除时。

八、对文件管理的要求

公司文件内容必须与规章制度保持统一，不能相互矛盾。文件内容属于规章制度范畴，应按规章制度审批和发布规定办理。与规章制度内容重复文件停止下发。

快速反应 短期交付 全面服务

Railteco
瑞鐵月報
2020年5月25日
星期一
农历庚子年四月初三
第五期 总第66期
cn.railteco.com www.wheels-world.com 江苏瑞铁轨道装备股份有限公司办公室主办 （内部资料）

铜陵市市场监督管理局来安徽瑞铁公司调研指导

■ 瑞铁股份 办公室

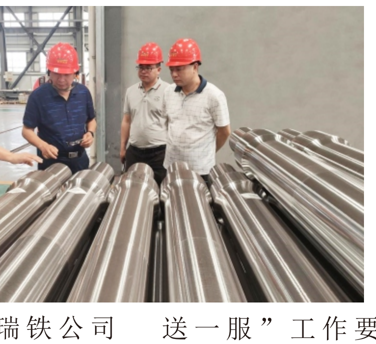
5月7日，铜陵市市场监督管理局副局长徐光耀、产品质量科科长黄代福等一行5人来安徽瑞铁公司走访、调研和指导。

为掌握企业复产现状，解决目前企业工作存在的实际困难和问题而进行实地调研，并与企业代表进行座谈，听取企业生产、装备扩产等情况汇报。会议伊始，安徽瑞铁公司总经理李铁介绍了安徽瑞铁公司的基本情况，重点对公司董事长文生提出的公司发展战略思维、装备构结以及未来的发展趋势等方面进行汇报，同时，就产品扩产方面的问题详细列举咨询。政府部门给予支持及指导，并逐一进行回复，就省委、省政府、市政府支持企业发展的有关政策作宣传解读。在交谈中，调研组就企业提出的口罩机、口罩、熔喷布等防疫物资生产的市场前景作出详细分析，并给予专业的指导意见。建议企业建立健全企业标准体系，实施防疫物资强制性的标准贯彻；鼓励企业制定严于国家标准、行业标准、企业标准组织生产，并普及口罩机、口罩等防疫产品出口认证知识，选择合法合规的认证机构进行相关认证。

徐光耀副局长表示，市场监管部门会配合做好企业需求的服务工作，帮助企业解决问题，助力企业在复工复产的前提下进行产品结构扩产。

“四送一服”工作组走访安徽瑞铁公司

■ 瑞铁股份 办公室



5月19日，安徽省住房城乡建设厅办公室三级调研员、副主任夏涛率工作组来安徽瑞铁公司进行走访调研，开展“四送一服”活动，安徽瑞铁公司总经理李铁全程陪同。

夏涛一行来到安徽瑞铁公司直接进入生产车间，实地了解企业目前的生产运行情况、产品生产工艺和市场需求，仔细询问生产经营中存在的困难和问题，并将省有关惠企政策进行简要宣传解读。夏涛表示，省、市将紧紧围绕“四送一服”工作要点，扎实有效开展服务企业各项工作，把支持实体经济发展政策及时送到企业，进一步创造更好的营商环境，全力推进工业经济高质量稳定发展。

瑞铁股份公司进行两化融合管理体系评估审核

■ 瑞铁股份 办公室

5月21日上午，公司两化融合管理体系评估审核首次会议在公司二楼会议室举行。公司总经理黄启国、副总经理李嘉伟及品质保障中心、行政管理中心、信息管理部等有关部门人员参加此次会议。会议由北京赛西科技发展有限责任公司两化融合管理体系评估审核组组长高毅主持。

高毅组长介绍了两化融合行动计划的各项重点指标，两化融合管理体系评定流程，评估审核方法，以及此次评估审核日程安排。承诺在整个评估审核的过程中不违反审核规则，遵守企业相关的生产管理、安全管理、职业健康管理及其他方面的要求，保守企业秘密。希望在评估审核中，各相关部门在相关文件和记录的查阅中给予评估审核组提供向导，给予积极的支持与配合。

随后，公司副总经理李嘉伟从公司基本情况、两化融合现状、两化融合管理体系建设情况等方面对江苏瑞铁公司两化融合管理体系贯标情况进行介绍。指出两化融合对管理非常重要，要求与会各部门要高度重视，积极配合好审核专家的评估审核，要虚心学习，做好会议布置工作记录，确保评估审核工作顺利进行，确保江苏瑞铁公司的两化融合管理体系评估审核顺利通过。

本次会议双方主要就两化融合管理体系评估审核过程中的具体工作进行交流，并对发现的问题及时整改，为顺利通过后续两化融合管理体系评审打下良好基础。

公司召开一季度经营活动分析会

■ 瑞铁股份 办公室

5月21日，公司召开2020年一季度经营活动分析会。公司董事长文生出席会议并讲话，总经理黄启国主持会议，公司副总经理、高管、各中心及各事业部负责人参加会议。

会议听取了副总经理蒋海燕作的一季度经营活动分析及主要经营指标完成情况、剖析存在的问题和不足，分析了当前外部形势和政策环境变化；总经理黄启国作了题为《凝聚合力，用心做事，奋起直追，干出成效，确保全年目标顺利完成》的讲话。他强调：一是以精准出击为关键，争取市场高质量开拓；二是以技术开发为关键，拓展创新思维，为企业创造效益；三是以高产高效高质为关键，加快在手订单生产进程；四是以开源节流为关键，树立成本理念，拓宽创利思路。

会议上，董事长文生作了重要讲话，他指出：要坚持经营指标设计精准，全力抓实业绩考核，使指标落地；要善于化危为机，抢抓市场新机遇，加大市场开拓力度，进一步提升立体营销能力，提升公司市场竞争力；要从产品工艺、质量等方面，客观看待目前的质量问题，完善刀具定额，进一步苦练内功，降本增效，弥补资质短板刻不容缓；要加强全员素质提升，全方位执行定岗定编，做好人员分流、成本控制、业绩考核、用足用好相关政策；要坚定信心，危中寻机，创新举措，压实责任，奋力实现全年目标任务。

简讯速递

4月30日突尼斯运输系统公司海外市场部经理MR.GHILOUFI.TAREK来访瑞铁股份公司，期望以代理的形式合作开发韩国、突尼斯和毛里塔尼亚这三个国家的市场。初步洽谈了毛里塔尼亚的车轮维护标项目以及突尼斯的维修项目，后续还会根据此次讨论罗列的问题做进一步沟通。

（海外营销事业部 金宇凡）

凝聚合力，用心做事，确保全年目标顺利完成

总经理黄启国在公司一季度经济分析会议上的讲话

（2020年5月21日）

刚才，副总经理蒋海燕通报了一季度经济运营及成本费用和财务分析情况。从一季度各项数据来看，当前公司经济运营情况不容乐观。主要产品销量指标、生产指标都没有完成一季度预算计划，公司生产经营艰难程度非常明了，最严重的问题是盈利能力低下。危机不可控，功夫在平时。新冠肺炎疫情给公司带来的经营压力，考量着自身的功底，也给内部生产经营运行管理拉响了警报。在成本核算、材料定额、限额工艺、计划跟踪、刚性考核、管理界定等经营管理中存在不足，需克服体制机制存在的缺陷、生产管理的缺失，提高公司的盈利能力和推动高质量发展。面对新冠肺炎疫情的影响，面对管理中的问题，要全面完成全年的目标任务，剩下的八个月注定是一场“硬仗”。

以五月份为起点，要把握好四个“关键”，凝聚合力，用心做事，奋起直追，干出成效，确保全年目标顺利完成。

一是以精准出击为关键，争取市场高质量开拓。疫情让全球经济形势发生巨变，要灵活转舵，科学研判形势，发现并抢占机遇。轨道交通方面，要强势发挥轮轴主业特长，尽可能多争取高质量市场订单，要重点关注海外战略合作企业，上海、江苏、安徽等省份的城轨服务建设，积极尝试，为公司拓展高质量发展提供支持；最重要的是精准出击，将形势分析结果转化为实实在在的高质量合同，进一步提高业务占有率、影响力和盈利水平。要迎合形势，突出“精”字，精准迎合形势，精细工作内容，精选开拓方向；要提高标书质量，加强与业主、招标代理的沟通，重细节、抓关键、展能力，不断提高标书质量，做到“投标必中，投标必盈，落标无悔”；要发挥城轨装备之长，技术中心配合营销事业部在装备智能化、绿色化的重大科研专项上发力，力求技术突破和产品落地；要高度重视国内市场开发，保持公司在国内的影响力。

二是以技术开发为关键，拓展创新思维，为企业创造效益。加强技术改造和技术创新工作，提高公司自主创新能力。实施制造业信息化工程，用高新技术改造传统产业，增加科技含量，提高竞争力。4月初，公司董事长果断决策，发挥自身技术优势，历时二十天，经过研发、试制工作，从图纸到制造样机，再从样机展示到生产出成品口罩，充分展现出瑞铁股份公司技术、组装和调试人员的齐心协力和创新能力。创新思维是强化公司核心技术优势并推动专业拓展的关键，公司竞争力的关键就是研发核心技术提高技术创新能力。发挥自身技术优势，紧急“跨界”自主研发口罩机，这是一个成功案例，各级领导在现阶段就是“自救”，想尽一切办法省钱和创收，全员必须要极大地发挥“忧企、爱企、救企、兴企”精神，与公司共渡难关，为开源创利献计献策，执行每一个节俭开支的规定。

三是以高产高效高质为关键，加快在手订单生产进程。公司所做的一切研发、设计和管理都是围绕着订单，订单是公司收益的重要来源。目前公司在手订单1.5亿元，必须要大干8个月，掀起大干高潮。为了全年经济目标要做到均衡高产，为了抢回失去的时间要做到高效，为了对客户负责、对公司未来负责，要做到高质，这就是对在手订单推进工作的基本要求。此外，订单管理在精细管理上要实现“六聚焦”，即聚焦生产过程履约管理、聚焦订单计划要素精细化管理的各种材料消耗、聚焦生产工序的进度跟踪、聚焦生产过程成本费用控制、聚焦供应商和合格供应商的引进审核、聚焦事业部管理费用的额度值考核，完善成本核算体系，切实发挥事业部独立生产经营单位成本中心功能，向成本费用管理过度。

四是以开源节流为关键，树立成本理念，拓宽创利思路。一季度产品制造成本较核价成本和预算成本普遍增高46%-97%不等，这就表现产能未能得到发挥，占用成本过高，其中：人工、材料、装备和能源成本较高、固定费用较高；我们必须要在成本管控上下功夫，向管理要效益、向成本要效益。各级领导要进一步强化成本管理，推动成本继续稳步下降，确保完成全年控制目标。各事业部、各部门、各级领导干部一定要切实提高成本意识，把成本管控作为各项工作的重中之重，主要领导要亲自抓、负总责。目前各生产经营单元在经营管理上都存在前面提到“无”的情况，要看清楚这些问题，不断改革和创新，快速补齐短板，加强订单过程管控，强化费用管控力度，深化优化设计降低订单成本。同时，财务中心要加强资金管理，提高资金使用效率，不断创新融资方式，进一步降低融资成本。加强财务管理要做到牢固树立企业管理以财务管理为中心、财务管理以资金管理为中心；加快订单管理系统建设，形成业务管控到财务关键环节管控的闭环管理；管理是核心，深化业财融合，发挥财务共享中心控制功能，对关键环节、关键事项的预算管控；统筹资金管理，减少资金占用，保证资金的清理并与责任人奖惩挂钩。

千里之行足下始，万丈高楼平地起。公司正以一季度经营分析会为切入点，积极应对疫情挑战，深耕细作、加快落实、苦练内功、强筋壮骨，一步一个脚印，一步一个台阶，锲而不舍、久久为功，厚积“五大中心六事业部”之力，奋力谱写瑞铁高质量发展的新篇章。

中车大同WYP轴承压装机预验收

装备事业部 孙志豪

5月20日，中车大同WYP5轴承压装机将在安徽瑞铁公司进行预验收工作。相关部门领导对此次预验收工作十分重视，召集了相关人员进行讨论，对各项工作进行梳理。

目前的首要任务是将设备调试完成并确保预验收过程中试压工作顺利完成，目前设备的组装工作已经开始，缺少部分采购件及外协件。讨论会后，对预验收工作进行了梳理并编制倒排计划，对各项工作进行明确分工，安排部分环节工作优先进行。

在分管领导的统筹安排、各部门的大力支持及组装、调试人员的努力工作下，力争在规定时间内完成此项重点工作。

迎难而上 积极开拓

锻造事业部 黄祖平

进入五月份以来，锻造事业部生产处于半停产状态，大部分员工停工在家，生产经营形势相当严峻。事业部领导相当重视,不仅做好内部生产管理工作,同时积极寻找出路,除了继续组织车轴订单承接外，从公司整盘棋大局出发，与公司其他事业部密切联系沟通，积极谋划实施劳务和技术输出。

从四月底到五月初派出五人团队参与总部口罩机生产装配和调试工作，大大缓解了公司用工问题。近日，锻造事业部又与装备事业部合作，承接了批量转盘配件加工任务。最近一段时间，锻造事业部积极组织熟练操作工投入了生产，力争在规定时间内保质保量完成加工任务交付。

轴承通过转口贸易完成交付

海外营销事业部 李燕

4月20日，公司从斯洛伐克合作伙伴处订购的400套轴承直接发往土耳其，通过转口贸易的形式，避免了货物来回周转的费用及税费，完成了转口贸易下的收付汇，圆满完成交付。

转口贸易又称中转贸易，指国际贸易中进出口货品的交易不在生产国与消费国之间直接进行，而是通过第三国易手进行的买卖。贸易的货物、产品能够由出口国运往第三国，在第三国不通过加工再销往消费国；也能不通过第三国而直接由生产国运往消费国，但生产国与消费国之间并不发生贸易联系，而是由中转国分别同生产国和消费国发生贸易。

转口贸易的申请首先需向银行提供上下游的合同、发票及该业务的详细说明。同时，按照外汇管理局注重贸易背景真实性的审核要求，要做到物流、资金流、单据流相匹配，银行要求上下游合同方、结算方式均应为信用证，以证实贸易真实性。转口贸易是一种更便捷、灵活及推动贸易全球化发展的贸易方式，能为企业提供更优秀的国际供应资源，对优化资源配置、降低成本、开拓市场、更新技术有着非常积极的意义。

简讯速递

5月14日下午,在锻造事业部副总经理袁涛的带领下，开展了一场“除草美化”行动，广大党员和领导干部自发积极参与，锻造事业部各部室、工段共计6人参与此次除草行动。经过大家约一个小时的劳动，使安徽瑞铁公司厂容厂貌恢复整洁干净。此次活动，充分展现了锻造事业部全体党员干部良好的集体荣誉感和团队协作精神。

（锻造事业部 黄祖平）

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

瑞铁股份公司成功研发口罩机

技术中心 张大伟

近日，江苏瑞铁轨道装备股份有限公司技术团队攻克了重重技术难关，自主研发口罩机调试成功。

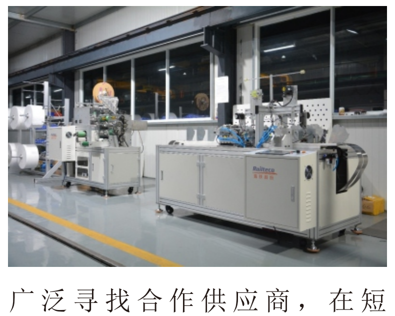
4月初，瑞铁股份公司主要领导果断决策，发挥自身技术优势，历时二十天，经过研发、试制工作，从图纸到制造样机、再从样机展示到生产出成品口罩，充分展现出瑞铁股份公司技术、组装和调试人员的团结精神和创新能力。

4月6日，抽调多名技术骨干组成精干团队，技术人员夜以继日地工作，一遍遍推翻重来，一次次试验，最终完成图纸设计。接着采购人员根据图纸，多方寻找合作商家。负责具体组装口罩机的技能人员感受更直观,制图、加工、装配，互相配合挺不容易。在公司电脑上，他们边演示边说，从三维图像上看，口罩机所需的零件直径是一个数字，但在实际操作过程中，直径数据又不一样。因此，一个零件重复演示生产几十次是常事，平时上午8点上班，晚上10点多下班，最近这段时间，常常加班到次日三点多。

口罩机组装完成后，调试人员开动试机，只见四层无纺布和一层熔喷布通过口罩本体机自动叠压后，被切割成口罩的外形，经过五个昼夜连续加班加点地调试，第一片KN95口罩成型，标志着口罩机样机试制成功。

首台EH95耳带焊接机顺利完成调试交付

技术中心 李佳楠



耳带焊接机，顾名思义，就是将耳带焊接于口罩两侧的设备。此次公司设计、生产的EH95耳带焊接机专门针对于折叠式KN95口罩，将松紧带以超声波方式熔合于口罩本体两侧，进而完成耳带式口罩成品，仅需一名操作员将口罩一片片置于输送冶具之上，后续动作至成品完成皆由设备自动操作。本机集机、电、气一体，设计结构紧凑，自动化程度较高，稳定性好，质量可靠。

四月初，耳带机项目一落地，各项工作便紧锣密鼓地开展起来。在只有两名设计人员的情况下加班加点，与时间赛跑，短短一周多时间，便完成整套设备零部件图纸的校对、设计、修改、下发；完成零部件清单的编制；完成装配体爆炸图的制作。采购作为设备生产的重要一环，在此次项目中发挥了举足轻重的作用。通过与两名设计人员的沟通协作，广泛寻找合作供应商，在短时间内，一件件零部件纷纷进入装配现场。结合设计的装配爆炸图，两名设计人员到现场协作指导、配合安装，装配人员凭借自身的丰富经验，锉磨钻扩，将图纸上的设备变为现实。再通过电气工程师、气动工程师们夜以继日地接线调试，原本设计精妙的机械结构便被赋予了灵魂，拥有了活力。最后的调试阶段，公司副总李明亲自指挥工作，相关人员共同协作，不断修改、优化、完善。经历了多个不眠之夜，在呲呲嚓嚓的气动电磁阀运作声中，耳带机工作台上的各个功能部件，按照严密的电气逻辑，井然有序地运作，伴着短暂的超声发波，耳带线被牢牢焊在口罩上；随着输送线的运作，成品口罩自动落入成品箱内，耳带焊接机样机正式完成。

EH95耳带焊接机项目的成功，是一次瑞铁人技术力量的集中体现。从初始设计到采购，再到安装调试，技术工艺始终贯穿其中，体现了瑞铁的技术综合实力；EH95耳带焊接机项目的完成，是瑞铁人凝聚力的充分展现。领导带头，各方协调，采购与技术、技术与装配、装配与现场管理环环相扣，各司其职，共同促成样机问世。EH95耳带焊接机加工零件种类繁多且细小精密，安装要求高且逻辑严密，面对这样一份考卷，瑞铁人以技术为核心，秉承公司“快速反应，短期交付，全面服务”的核心竞争力，上交了一份令人满意的答卷。

出口退税对生产企业的影响

财务中心 张琦

出口货物退（免）税，也就是我们通常所说的出口退税，是指国家运用税收杠杆的效应推动本国货物、服务对外出口的一种鼓励措施，包含两个方面：一方面是退还进出口税；另一方面是退还已经缴纳的国内税。

出口退税的主要目的是为了使自己国家的产品能以不含税的较低价格进入其他国家的经济市场，保持自己国家与进入国家的产品具有相同的竞争力，促进对外贸易。同时，出口退税必选满足一定的条件：一是货物必须可以征收增值税和消费税；二是货物必须是对外出口并且离开境内的；三是货物必须在国外销售；四是货物必须已经收到外汇而且已经在相关管理部门核销的；五是对于生产型加工企业，如果要申请出口退税，办理退税的货物必须是本企业生产或者可以看作是本企业生产的货物。

我国对生产加工企业出口退税政策有三种：一是免抵退税，适用于有进出口经营权限的生产加工企业。二是预先征收，适用于无出口经营许可的生产加工企业，在被委托将本企业生产的产品出口销售时，要先进行预交税费，然后等待审核通过之后再进行退税。三是免征税，适用于小规模纳税人，自营或委托出口的产品都可以免征增值税。

退税金额的多少会直接影响企业的经营成本，如果没有出口退税金额，那么企业采购产品的进项税额将全部不能抵扣，直接计入营业成本；反之，如果税费能全部退还，那么企业的采购成本将大大降低，从而反映在企业营业成本的降低上。

生产企业出口退税业务牵涉到的内外部业务部门和业务资料比较多，出口退税所涉及的相关税收政策比较多且更新比较快，会计核算较复杂，在具体操作中只有把握好相关税收政策，且对出口退免税操作系统和增值税申报系统有比较深的了解，才能综合各方面资料做出准确账务、税务处理，准确纳税申报，有效防范涉税风险。反之，会因对税收政策把握不准、纳税不及时、账务处理不准确等原因，造成涉税风险。因此企业面对出口退税应做到以下几点：一是掌握抵扣、申报、备案、资料保存时间的相关规定；二是关注申报的流程；三是关注特殊情况需要提供给税务机关的资料和关注税务机关要求备案的单证；四是关注新政策和新旧政策的变化及衔接；五是加强与税务机关的沟通。

备战新项目 学习新工艺

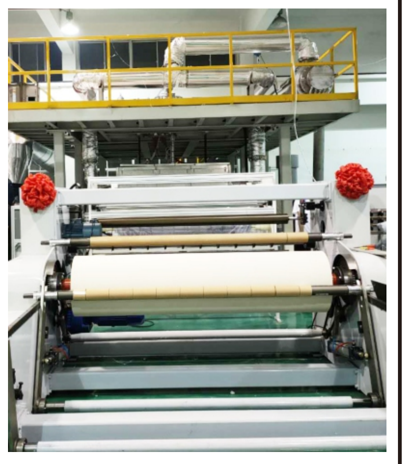
技术中心 浪志杰

5月初，在公司副总经理李嘉伟和车辆事业部总经理张峰的带领下，公司一行5人前往重庆学习不锈钢薄板的焊接工艺，为孟加拉行李车的设计、制作做准备。

首先，我们在供应商车间参观学习了客车不锈钢薄板的下料、折弯,小型不锈钢组件的焊接等生产过程，随后参观了不锈钢客车车体的生产线，在参观过程中学习不锈钢车体各部件的结构设计和焊接工艺：各部件连接方式、各部件所用材料规格、各焊接接头的设计、不锈钢车体焊接方式、焊接设备、不锈钢表面防护、变色处理、组焊工装等。在参观学习后，我们与对方公司的主要技术人员进行了设计和工艺方面的座谈交流，同时讨论了今后的合作模式。

此次参观学习，使我们对不锈钢薄板客车的设计和工艺收获良多，为公司孟加拉项目车辆设计和工艺制造方面提供了宝贵的参考经验和指导。

简讯速递



5月25日，由江苏瑞铁轨道装备股份有限公司自主研发、生产制造的熔喷机设备,克服重重困难，靠着大家高强度的学习和摸索，顺利调试成功。