

公司经营管理体制改革向纵深发展

10月7日中层以上干部会议综述



10月7日下午，国庆长假上班第一天，公司召开股权转让协议签订以来的第二次中层以上干部会议。张文辉总经理、王国华总裁分别就当前工作



做了讲话，**张红旗**董事长**钱永云**平
管理问题做了重要指示。云众留南里
事长、党委书记**李源**主持。

总经理张文辉首先总结了公司九月份经营工作，安排部署了十月份具体工作。他指出，九月份公司经营业绩持续低迷，主要反映在订单和回款都不甚理想，说明营销工作客观上仍存在一定问题。十月份经营形势仍不容乐观，需要全厂上下大力气采取有力措施来解决当前存在的问题。他说，作为十月份采取措施的第一步，国庆上班第一天，公司就召开了销售人员会议，要求大家要把抓销售、促回款做为十月份的重要工作。所有销售人员、销售经理和区域总裁，都要深入市场，深耕细作，采取一切措施，保证十月份实现回款3000万元。王国华总裁做了重要讲话。他说，自通用公司进驻郑锅一个多月的时间，通用公

金700多万元，这说明新的董
好郑锅、发展好郑锅的决心。当然
靠投入不行，还要靠公司中层以上
部的积极配合。他提出了“赢在
层”的管理理念，认为搞企业，
要有科学严谨的规章制度，
的就是要发挥人的积极性。中层以
干部作为一个企业的核心团队，作
发挥如何，决定了企业的兴衰与
向。

工作，还是消极地应付工作，这两种态度的结果反差很大，甚至会决定公司的成败。他还指出，从今后中层干部会议为节点，公司工作的重点将实现“由表及里”的转移，下一步工作的重点就是要深入到具体的生产经营工作之中，一个认真地具体地解决生产经营中存在的问题。特别是安全生产伤亡率、今早的时间高点、原油销售工作存在的问题、今早

10月21日下午，任世贵、王心刚等20多名中层干部赴黎明重工参观学习。

大家一进企业，首先看到的是干净、整洁、明亮的车间，生产现场摆放的井井有条，虽然工件摆放的也比较多，生产场地也比较大，但是工件摆放整齐，工作井然有序。

大家在参观的过程中，十分佩服黎明重工职工对待产品质量的认真态度。一件件下料工件产品标识清晰，焊缝焊渣清理得干干净净，手工气割质量也很好，气割渣清理干净，工件经喷砂后，油漆质量十分漂亮。

参观结束后，大家普遍认为，通过这次参观，使我们看到了和先进企业的差距，受益匪浅。大家表示，在新的企业领导班子领导下，我们要从加强公司现场管理为突破口，以黎明重工等先进企业为榜样，**不断改善和提高我们自己的工作水平和管理能力**，使郑锅早日踏入先进企业的行列。

(生产部 马庆勇)



赢在中层

10月份的中层干部例会上，王国华总裁又重申了“赢在中层”的治厂理念。按照王总的要求，所有中层干部都应该具备部门的骨干、专家和能力。作为中层，如何才能成为部门的骨干、专家和能手呢？

首先，身为部门首长，要在正职工作上以身作则，率先垂范，做执行上级要求和公司纪律的典范；当攻城拔寨、克难攻坚的尖兵。其次，要躬身部门工作实践，熟悉研究部门工作，对各种技术、规范、操作要做到了如指掌。

此，方可称为专家、能手。同时，作为中层干部要想保持自己在本部门的专家、能手地位，还要不断地学习新技术，掌握新信息，向同行业先进水平看齐，做到视野不断开阔，知识不断更新，方能坐稳部门首把交椅。否则，就会被后浪掀翻，俯首称臣。

中层肩负公司领导重任，统领企业各路大军，是企业的脊梁。中层是企业发展的中坚力量，是企业发展的中流砥柱。中层是企业发展的中坚力量，是企业发展的中流砥柱。中层是企业发展的中坚力量，是企业发展的中流砥柱。

业的土产经营双米至大里安，里安则从业兴。属住中后。

会搞 振销售人员的信心，尽最大能力解决影响销售的所谓面貌。经过十月份的努力有一个较大的改善。

崔红旗董事长在会议最后强调指出，郑锡集团为民营企业，今后在中层干部管理方面要强力贯彻能者上、庸者下的管理体制，以真心、诚心、搞论资排队。凡是真心实意、踏踏实实为郑锡发展

重用和提拔，新的领导班子为所有愿意在郑锅炼屎真才实学、屎现智慧才，
，华，实，生，的，是，正，提，供，专，属，平，台。当然，也绝不允许不甲退更，不，
负责任，后，生，作，强，取，诬，扯，中，应，付，了，
事，没有业绩的领导干部继续留在管理岗位。希望我们大家都能在发展郑锅这个利益前提下，克服当前困难，
共，只，锅，力，共，只，锅，把，郑，的，事，办，好，对。

(公司办公室)



公司获市重大科技项目无偿支持100万元

电的大型装备，具有燃烧充分、氮族和硫化物排放较低的优点。由于我国火电占总电能比重达到71%，为了减少大气污染和空气中颗粒污染物，除了加大新能源电力的投资外，进一步开发先进的低排、低污染、流化床

备,是保护环境的必须举措。本项目进行大型循环流化床发电锅炉低排放技术的研究和开发,提高煤炭的综合使用效率和利用率、并能解决现有的循环流化床技术电站厂用电过高的问题,实现在燃用劣质煤种的情况下,系统效率和现有燃用劣质煤的电站相当,同时厂用电比例相当,而且硫化物排放、氮氧化物排放小于主流的煤粉炉电站和国家排放标准。

本项目获得2014年郑州市重大科技专项，获得100万元无息科研经费支持，依托郑州大学材料工程学院和公司科研能力，和科研项目选筹布局的认可，也是我公司基础研究开发与产业化紧密结合的成里，更是我公司致力于发展液氨替代环境友好技术，建立环境友好社会的体现。

（技术中心 王纪伟）

容器公司签订首台电商运作海外合同

7月17日，对容器公司电子商务部以及国际部来说，是一个特殊的日子，经过一个多星期的在线沟通交流，印度尼西亚PT. BUMI MENARA INTERNUSA 公司与郑锅容器签订了WNS3-1.0-Q 锅炉订购合同。这是容器公司通过电子商务销售的又一成功案例。

据了解，印度尼西亚PT. BUMI MENARA INTERNUSA 公司是一家拥有8000余人的大型海产品加工企业，产品主要出口欧美等发达国家。经过网上搜索，印尼客户进入郑锅容器英文网站锅炉产品页面，得到了电子商务部在线客服的热情专业接待。

信息转到国际贸易部后，外贸人员与印尼客户Didik Edysun 通过邮箱以及电话保持密切的沟通，耐心专业的解答了客户提出的锅炉设备问题，使得客户全方位的了解到了郑锅公司的实力、发展规模、锅炉产品优势以及售后服务优势。

经过反复洽谈，双方于7月17日在线上签订了总金额45000USD. 的WNS3-1.0-Q锅炉合同，印尼客户于8月12日到公司进行实地考察，对公司在锅炉生产方面的实力，一次性结清了剩余70%的款项。对公司在电商以及外贸部的合作十分满意。

张登峰是集箱分厂铆焊组的一名焊工，他关心爱护，乐于助人，对新到的班组成员更是积极地传授技术经验。

此次合作的圆满成功是一次互利互惠的过程，对于印尼客户来说，这是一个工厂、质量、售后、技术、服务及指导得到了客户的赞誉。

同时技术先进、售后有保证的锅炉设备满足了生产的需要；对于郑锅容器来说，这次电商线上成功销售不仅避免了传统的销售人员舟车劳顿的辛苦，真正做到了“省钱、省力、省人、省事”的电商发展理念，更是公司打破空间限制、在互联网大潮中不断探索新的销售渠道、将“线上”与“线下”销售完美结合的成功典范。

(容器公司 宋思诚)



奉献青春 争当先锋

班组是企业最基本的单元，也是直接承担安全生产任务最前沿、最基层的。班组是企业所有工作的基础和落脚点。下料分厂铆工组虽不承担下料任务，但他们是分厂任务最重，生产难度最大的班组。

班组在刘房东和王秋红组长的带领下，始终将生产任务作为各项工作的前提，注重团结协作，保质保量完成各项生产任务。班组生产6Q06产品时，烟箱刚刚卷制完成，转到我分厂时已临近下班，为了赶工期，班组接到命令是明天一早必须将烟箱转到下道工序。班组成员二话没说，立即组织人员投入生产，晚饭实行轮流制，保证生产不间断，通过班组的努力，终于在凌晨两点将任务完成。第二天一早班组又投入到了新的生产任务之中。

同时班组注重理论与实际相结合，认真钻研，发现生产中的一些细节问题，不断改进，不断提高生产效率。生产2L01产品时，烟箱盖加工难度较大，班组在刘房东的带领下，出具新的工艺的认可，不仅保证了质量，而且提高了效率。为了保证60Y14、130F84等产品的入库，班组克服种种困难，主动延长工作时间，提前完成了任务。

分厂正是有了这样肯钻研、肯吃苦的职工才保证了生产任务的顺利完成。就是这样一个以80、90后为主力军的班组奉献着自己的青春，为企业的发展贡献着自己的一份力。

(下料分厂 石国治)

成品库大扫除



除草前



除草后

为提高公司整体形象，公司开展全面清理卫生活动。要求周六为大扫除日。九月二十七日，成品库管理处以

积极响应公司号召，李翔处长一上班一边安排工作，一边安排打扫卫生，在不影响发货的情况下，每组抽调一个人进行大扫除。大家分工协作，有的负责窗户的清理，有的负责办公室清洁、有的负责办公用品归类、有的负责门口杂草的清扫、有的拿铁丝网扎

被杂草拉破了。有些职工干不下去了，李翔处长对大家说：“同志们，我们再接再厉，辛苦点，把杂草一次性清理了，以后大扫除我们就轻松多了。”说完后带领大家一起干了起来。经过两个多小时的共同努力，我们出色完成了清扫任务。

(成品库 马亚杰)

集箱先锋班班长张登峰

工关心爱护，乐于助人，对新到的班组成员更是积极地传授技术经验。

流管架、节能器、钢架等产品的对焊工作，劳动强度大，技术含量高，又脏又累。对于鳍片管和大管箱，更别

苦程度可想而知。虽然劳动强度高，工作量大，但他从无怨言，为完成公司的生产任务默默地奉献着自己的光和热。今年8月3月进入检修大热天，平均温度达40多度，但还坚持

1401、35Q13-1401产品鳍片管的焊缝成形质量，张登峰在二保焊跑屏时，坚持在40度的高温下不吹电风扇施焊，他挥汗如雨，身上的衣服湿透从未干过，今年9月还克服自身人员不足的情况，白天完成自己的工作，晚上加班加点的安插带班铆焊组全体职工连续加班奋战两个昼夜，帮助下料分厂完成了20Q11、6Q06两产品汽炉门的对焊工作，为汽包的快速完工创造条件。

2014年我们公司生产特点是新品



张登峰从不埋怨、发牢骚，总是认真地消化图纸，了解工艺要求，并且做好生产计划的分解，做到心中有数。积极带领本组职工周六、周日加班加点，及时完成生产任务。

张登峰除了能出色的完成生产工作外，自己的专业技能也有了较大的提高，2013年3月份在公司组织的焊工比武中获得二保焊第三名。

(集箱分厂 张登峰)

临近国庆，但是我们分厂任务重、工期紧。分厂机器轰鸣，奋战在一线的职工们干劲十足，忙而不乱。

员工学习、致敬！无论严寒酷暑，分厂一线职工爱岗敬业在自己的岗位上战斗着，他们不怕苦、不怕累、不畏艰难险阻的精神以及他们百炼成钢的意志值得我们全体员工学习。

就拿最基本的上班考勤来说，早上8：30分上班，我们分厂员工总是在

六日放弃陪家人孩子时间，全心投入工作，几月如一日，有的员工中午吃饭也就半小时，饭后立即投入工作中，充分反应了基层员工的干劲和主人翁精神。

希望社会要充分理解、肯定和尊重每一位基层员工的价值。劳动是光荣的，职业没有高低贵贱之分，无论是普通操作工，还是搞卫生扫地，都是为公司创造价值，为公司做贡献，一线员工从平凡的工作中寻找努力的源泉并体会工作的乐趣。工作不是为了生存、追求个人利益而不得不做的事情，而是通过工作，施展自己的能

力，发挥自己的潜质，实现个人价值，为自己和家人的生活提供物质基础，为其他人的工作和生活制造便

平凡事。相反，一线员工的工作稍有疏忽，就会产生质量问题，就可能对企业造成重大不良影响，会对公司造成损失。企业要为一线员工提供公平合理的福利，这是员工工作热情的关键。

一线员工的要求往往很简单，最

要多关爱一线员工，尽力为他们提供健全的劳保、福利和休假，尽力通过技术改造和工艺上的调整来减轻员工的劳动强度，尽力帮助员工解决工作上、生活上的困难及思想上的困惑。

(膜式壁分厂 赵洪超)



公司开展职工体检活动



为全面了解全体员工身体健康状况，提高员工自我保健意识，营造“健康生活、快乐工作”的环境氛围，本月23日、24日、25日三天公司组织开展了职工健康体检活动，为生产一线职工约400人进行了体检。

此次体检内容包括血常规、心电图、胸片、彩超等全项目，为确保体检工作有序进行，公司有关部门精心

体检注意事项，为减少体检对生产的影响，采取分批方式进行体检。同时，要求大家积极配合医生检查，并与医生互动，了解目前身体状况，及时发现影响身体健康的因素和不良习惯，及时防范改正，确保有病早治疗，无

一直以来，公司坚持“以人为本”的发展理念，高度重视员工身体健康状况，定期组织职工健康体检活动，及时了解掌握员工健康状况，有效预防重大疾病发生，鼓励员工积极参与健身运动，加强体育锻炼，以健康的身体、乐观的心态、饱满的热情投入到工作中。

(设备

出口蒙古国15t/h内循环流化床锅炉简介

图片说明

公司首台真空热水

锅炉发往邯郸

两台8t/h真空热水锅炉发往邯郸，填补了企业在此产品领域的空白。

15FKS (S) 型产品为我公司出口蒙古国的一台内循环流化床锅炉，且该锅炉为公司内循环流化床燃烧装置中首次采用膜式布风板、同等参数产品中尾部首次采用钢管式省煤器换热结构。该锅炉具备以下特点：

- 1、燃烧效率和锅炉热效率高。
- 2、通过添加石灰石，可进行炉内脱硫处理。脱硫率可达90%以上。
- 3、煤种适应性广。
- 4、有利于灰渣的综合利用，提高经济效益。

本锅炉采用我厂与清华大学共同研制开发的新型室燃内循环流化床技术，它定产月夜平下热。

1) 结构紧凑，外表整齐美观，将分离器与炉膛连接为一体。

2) 分离器由膜式水冷壁及耐磨的耐火材料组成，有效地防止结焦，分离器性能稳定。

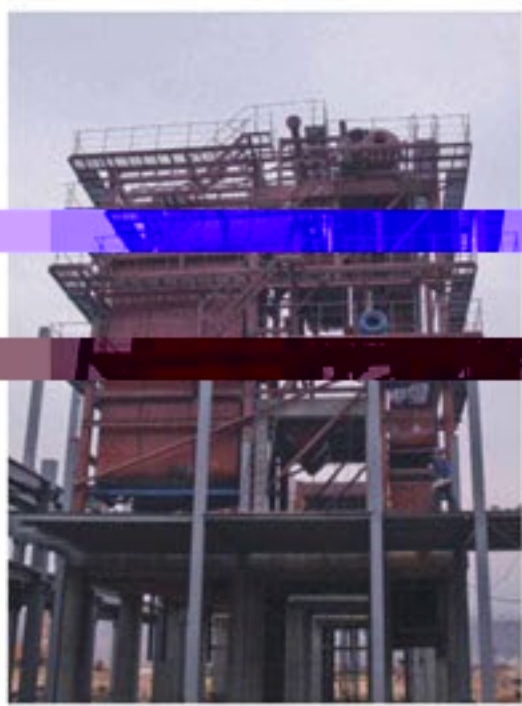
3) 分离器外部温度低，散热损失少。

4) 可在较短时间内起、停锅炉。

5) 回料口多，回料均匀。采用壁式多孔半自流阀，无机械机构，使回料稳定、可靠，故障率小。

锅炉采用双管束布置式的自燃炉

炉膛，与由等压风箱送来的空气混合燃烧，燃烧生成的烟气向上进入卧式旋风分离器，旋风分离器由筒体和筒壁组成，以保证分离器的运行可靠（由于水冷壁管子的冷却作用，烟气中飞灰由于惯性力被分离出来，经回料道由松动风重新送入炉膛进行再燃，减轻了后部受热面的磨损。由旋风分



重要由水的相气 经过形相道重水

力内式工外工用下門工制是器，然后横向冲刷对流管束，最后进入尾部受热面。钢管省煤器两级布置，使烟气温度降低，提高锅炉效率。

经空气预热器后进入八级主省，而后经引风机由烟囱排出。

锅炉的通风方式，采用鼓风机和引风机的平衡通风方式。

卧式分离器循环流化床锅炉的优点的同时，本着立足科学、实事求是、对本类型锅炉进行了技术创新。

1)、锅炉的结构设计上采用床下轻柴油点火，自动化控制程度提高的同时，又保证了锅炉房的干净卫生；

2)、布风板采用膜式水冷结构，冷却及密封性能好；克服了以往夹层水冷布风板容易漏水的缺点，降低锅炉的维修率，提高锅炉的运行时间。

3)、前后墙增加二次风，加强炉膛内烟气的扰动，使燃烧更充分。即能提高锅炉热效率又节能；

4)、锅炉增加前墙和后墙水冷壁管子，降低前后墙的墙体温度，保护炉墙，延长锅炉的运行时间。

(技术中心 谢向春)

什么叫执行力

在美国有位退伍军人，他在战场上负了伤，当他回到地方的时候，很多单位都拒绝了他，而每一次他都迈着坚定的步伐，继续寻找可能的机会。这一次，他来到了美国最大的一家木材公司去求职，通过几道关卡，终于找到了这个公司的总裁，他非常坚定地对这位总裁说：“总裁，我作为一名退伍军人，郑重地向您承诺，我会完成您交给我的任何任务，请您给我一次机会。”总裁听了他的话，给了他一份工作。那是在美国中部的一个烂摊子。在此之前，公司派了很多优秀的经理人，都没有把这个工作做好。总裁想：比你优秀的经理人都不能完成这个任务，我不如卖一个人情，也让你自己证明你不是那块料，知难而退。那个退伍军人说：“我保证完成任务”。

第二天，他就奔赴那个市场，几个月之后，他从美国中部挽回了公司在那里的形象，捋顺了客户的关系，并且清欠了几乎所有的欠款。在一个周末的下午，总裁把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“我的妹妹在犹他州结婚，我要去参加她的婚礼，麻烦你带一件礼物。这个礼物是在一个礼品店里，非常漂亮的橱窗里面有一只蓝色的花瓶。”他描述了之后，就把那个写有地址的卡片交给了那位退伍军人。那个退伍军人按照任务后，郑重地向他的老板承诺：“我保证完成任务！”

这位退伍军人看到卡片的后边，有老板所乘坐的火车车厢和座位，因为老板跟他说，把这个花瓶买到之后，送到他所在的车厢就可以了。于是这个退伍军人立即行动，他走了很长时间才找到那个地址，他找遍了整个地方，也没有找到那个漂亮的橱窗，更没有那只蓝色的花瓶。各位，如果是你，你会怎么做呢？会向老板这样说：“对不起，你给我的那个地址是错的。所以我没有办法拿到那只蓝色的花瓶。但是，这位退伍军人没有这样去想，

因为他向老板承诺过：保证完成任务。

所以第一时间他想到给老板打电话确认，但是老板的电话已经不通了。怎么办？时间一分一秒地过去，这位退伍军人结合地图然后通过扫街的方法，在距离这个地址五条街的地方，终于看到了老板描述的那家店，远远地望去，就那个漂亮的橱窗，他已经看到了那只蓝色的花瓶。他非常欣喜，但他

如果这是你，你会怎么办？

你会说：对不起老板，因你给我的地址是错的，我好不容易找到，但人家已经关门。

这位军人说：他找到这家店经理的电话。当他打过去电话之后说我要买那只蓝色的花瓶。对方说：我在度假，不营业。”然后就把电话撂下了。

如果是你，你会说对不起老板，人家不营业，我买不到。

但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

他想砸破橱窗拿到那只蓝色的花瓶，于是这位退伍军人转身去寻找工具。等他好不容易找到工具回来的时候，正好从远方来了一位警察，全副武装，那个警察来到了橱窗面前，站在那里居然一动不动。然后这个退伍军人静心地等待，等了好久，那个警察丝毫没有走的意思。

这个时候，这位退伍军人已经意识到什么，他再一次拨通该店经理的电话，他第一句话说，我自己的性命和一个军人的名誉担保，我一定要拿到那只蓝色的花瓶，因为我承诺过，这关系到一个军人的荣誉和生命，请您帮我。

那个人不更挂他的电话吗？他讲了他战场上是如何负伤的故事，因为在战场上承诺战友，一定要把战友背出战场，为此他身负重伤，留下残疾。

那个经理被他感动了，终于决定愿意派一个人，给他打开商店的门，把这个蓝色的花瓶给了他。

退伍军人拿到了蓝色的花瓶，他非常开心。但这个时候一看时

间，老板的火车已经开了，如果是你，你会怎么办？

你会说：对不起老板，因你给我的地址是错的，我好不容易找到，但人家已经关门。我遭遇挫折，经历磨难，终于拿到了这只蓝色的花瓶，但你的火车已经开了，已经无法送还这瓶花瓶，对不起，因为他的老板承诺过：保证完成任务。

于是这位退伍军人给他过去的战友打电话，他想请战友帮忙。

飞机，他终于找到了一位愿意把私人飞机租借给他的人，然后他乘驾飞机追赶老板乘坐火车的下一站，当他气喘吁吁跑进站台的时候，正好好缓缓地驶进站台。

他按照老板告诉他的车厢号，走到老板的车厢，看到老板正安静地坐在那里，他把蓝色的花瓶小心翼翼地放到桌子上。然后跟老板说：“总裁，这就是你要的蓝色的花瓶，给您妹妹带好，祝您旅途愉快。”然后转身就下车了。

新的一周开始，老板把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“谢谢你帮我买的礼物，我妹妹非常喜欢。你完成了任务，我向你表示感谢。其实，公司这几年，一直在选一位经理人，想把他选派到远东地区担任总裁，这是公司最重要的一个部门，但之前我们在挑选经理人的过程当中，始终不能如愿。后来，顾问公司给我们出了一个蓝色花瓶测试选择经理人的办法。在选择经理人的过程当中，大多数人都没有完成任务，因为我们给的地址是假的，我们让店经理提前关门，我们让他只能接两次电话，在过去的测试中只有一个人完成了任务，是因为他记得橱窗的玻璃碎片拿到了那只蓝色的花瓶，我们公司的请他担任总裁，没有被辞退。

所以在后来的测试当中，我们特意雇了一位全副武装的警察守在那里。但是所有这些，都没有阻碍你完成任务的决心。你出色地完成了任务，现在我代表董事会正式任命你为本公司远东地区的总裁。

各位，如果是你，你会怎么做呢？会向老板这样说：“对不起，你给我的那个地址是错的。所以我没有办法拿到那只蓝色的花瓶。但是，这位退伍军人没有这样去想，

因为他向老板承诺过：保证完成任务。

所以第一时间他想到给老板打电话确认，但是老板的电话已经不通了。怎么办？时间一分一秒地过去，这位退伍军人结合地图然后通过扫街的方法，在距离这个地址五条街的地方，终于看到了老板描述的那家店，远远地望去，就那个漂亮的橱窗，他已经看到了那只蓝色的花瓶。他非常欣喜，但他

如果这是你，你会怎么办？

(摘自百度文库)



(容器公司 李世庆)

25t/h锅炉印尼安装

项目紧张进行

公司承建的印尼25t/h锅炉安装正在加紧施工中，一线职工克服了异国施工的时差和生活习惯差异等困难，加班加点工作在施工一线。图为印尼项目施工现场。



(安装公司 艾红)

采购生产程序

本月中旬，出口墨西哥的30T02Z1 (ZG-30/3.82/330-T) 型锅炉图纸审核完毕，用户支付我公司图纸审核费用，本合同正式进入材料采购、投产过程。该合同总价852万元，于今年7月18日与Industrial Aceitera de Casanare公司签订。该公司分别于今年4月26、7月18、7月28与我公司签订出口哥伦比亚、墨西哥、哥斯达黎加等三台锅炉合同，合同总价2800余万元。



(销售公司 丁恒波)