

公司隆重召开2014年度销售表彰大会



3月2日，公司召开销售专题会暨2014年销售工作表彰大会。会议由总裁王国华主持，董事长、副董事长、副总裁、总经理均参加了本次会议。会议首先由总裁宣布对销售管理人员的任命。崔长虹兼任销售总监，刘永敬为副总监，负责一、二、四、六、八等5个销售公司，买忠诚为副总监，负责三、五、七、九等4个销售公司，杨世仿为副总监，负责国际贸易部。随后，公司对2014年度新签合同额前十名销售人员进行了表彰。

他们分别是吴杨、乔传星、朱沛宜、王彦章、易常辉、王自博、董俊清、曹建、钱进、王坚、王峰。公司分别给予1000~10000元不等的现金奖励。会后杨予华总经理，新任销售总监、副总监均发言，表示了对2015年销售工作的信心和决心。2015年销售工作必将在新的销售团队的共同努力下，取得优异的成绩。

齐心协力 铸造辉煌

新年伊始，我分厂迎来的挑战更是齐上阵，特别是孙海龙班组白班延长到晚上8点，周亚朋班组白班更是延长到晚上10点。工作是辛苦的、成绩是喜悦的，在大家共同努力下保证了E1235产品的按期完工。在此向一直默默付出、加班加点的员工致以崇高的敬意。

办公室人员更是齐上阵，特别是孙海龙班组白班延长到晚上8点，周亚朋班组白班更是延长到晚上10点。

工作是辛苦的、成绩是喜悦的，在大家共同努力下保证了E1235产品的按期完工。在此向一直默默付出、加班加点的员工致以崇高的敬意。

(汽包分厂 徐昆鹏)



难忘的一刻

2015年2月16日上午10点30分，一个难忘的时刻。四十八名中层干部在多功能活动中心，在公司高层和数百名职工的见证下，进行了庄严的宣誓：

我们郑重宣誓，将忠实履行中层管理之职，忠于公司，忠于董事会……

庄严的宣誓，让人感到丝丝的压力和沉甸甸的责任，但越来越响亮的誓言，更让人感到企业腾飞希望。

短短数分钟的宣誓中，我竟回想起所经历的郑锅十年：

郑州锅炉，一个数十年历史的老国有企业，刚进行了国有企业改制的大变革，正在飞速发展。这，是我刚来到郑锅时的最初感受。刚接手改制，良好的市场环境，一个好的带头人，这时的郑锅一片繁忙景象。短短时间，郑锅不断发展，产品也日趋完善，在锅炉行业占有自己的一席之地。虽经历了2008年的波动，却并未因此停滞不前。但随后经历的突发事件让人始料未及，同时伴随市场环境不断变化，大量资金无法顺利回收，郑锅发展举步维艰。

经历了2013年的磨难、2014年的困境，终于，郑锅又迎来新的生命。

充满活力的领导人，感染着每一个郑锅人。一次唤起了大家的信心和激情。从最初的迷茫、观望，到认同，再到被激发起的热情，每个人都做好了准备，为了郑锅的美好明天而奋斗。是的，我们是郑锅人，郑锅，是我们赖以生存的舞台，也是我们得以施展才华的舞台。我们坚信，在郑锅这片沃土上，我们一定能创造出更加辉煌的明天。在未来的日子里，我们将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，投入到工作中去，为公司的发展贡献自己的一份力量。让我们的青春在这里绽放光彩，让我们的汗水在这里挥洒自如。我们将用实际行动证明，我们是郑锅最优秀的一代人。

也许，将来回顾郑锅辉煌历史时，这难忘的一刻必将是郑锅每一个人职业生涯的转折点。

(项目部 马林)



董事长崔长虹为销售第一名吴杨颁奖留念



总裁王国华为销售第二名乔传星颁奖留念



副总裁张文辉为销售第三名朱沛宜颁奖留念



总经理杨予华为销售第四名王彦章颁奖留念

企业用人三大原则：人品与执行力排第

用人第一原则：执行力强

好的员工永远是人品过硬，执行力强的员工。用人第一原则就是要求员工具备良好的品德和非常强的执行力。为什么这么说呢？根本原因在于以下两点：

首先，无规矩不成方圆。企业作为一个独立核算盈亏的单位，它必须要考虑到盈利，这是企业生存和发展的根基。它要想盈利，就必然要设立各种各样的内部规章制度，逐步形成自己独特的企业团队文化，要求全体员工必须遵守。如果员工执行力不强，或者是“创新意识”太浓厚，就很容易对整个企业团队文化造成冲击，甚至将企业团队文化给毁灭、将企业拖到濒临倒闭的边缘。对于任何企业和单位而言，这都是致命的。

其次，激烈竞争的市场环境，使得个人英雄主义不再盛行，各个企业、单位都是强调团队作战、系统作战；事实上，也只有团队作战、系统作战，企业才能在激烈竞争的环境下生存下来。这时，要想实现团队作战、统一步调，就必然要求团队中的每个员工都高度服从指挥，强化执行力。

这两个原因，决定了好的员工必须具备强的执行力；企业也只会认可那些执行力强的员工为好员工，而不

“创新”的员工！

执行力强的员工主要表现在以下三个方面：

一是听从上级直接的指挥。一切行动听指挥”，实际上要求的就是员工听从自己直接的上级指挥，否则越级听命或者越级指挥，则指挥失误、各自为战的局面出现。

二是时间观念强，每天做好自己的《工作日志》，按时保质地完成上级布置的各项工作，不拖延时间、不敷衍工作。

三是高度的企业归属感和强烈的团队荣誉感。为了团队的利益，可以抛弃自己的私利，牺牲小我，成就大我，将身心全面融入到团队中去。通过强化员工执行力，培育员工的团队荣誉感，在辖区内统一主题、统一物料、统一行动，取得了几次大型节假日促销活动的大胜；而在此前，我们只能在各地零散做促销活动，各自为战，不仅上不了规模、形成不了气势，销量上面也是很一般。

未完待续



2014年度公司先进工作者先进个人简介

祝福 2015

之先进个人篇

2015年2月16日，公司隆重召开2014年度各类先进集体、个人表彰大会。共评选出先进标兵10人、先进工作者19人、优秀班组长5人、优秀新人6人，现将19名先进工作者事迹介绍给大家，并号召公司全体员工向他们学习。



姓名: 黄素英
部门: 技术中心
岗位: 工装设计师
奖项: 先进工作者



黄素英，主任工装设计师。产品型号一个又一个，工装就要一套又一套，工装设计的合理与否则直接关系到一线工人产品的制造难易和产品质量。在车间一线、分厂技术室您经常可以看到黄素英同志的身影。她结合生产实际，2014年共设计55套工装，及时保证了生产制造之需。

姓名: 杨志周
部门: 销售三区
岗位: 业务员
奖项: 先进工作者



他是销售公司的业务员，十多年前从容器分厂调入销售公司，这一职位的变动使他实现了职业生涯的华丽转型，他如鱼得水，在销售的平台上自由翻腾，市场触角全面延伸，盘踞冀鲁豫，年度内光荣地完成了1859.06万元的回款工作。

姓名: 常月
部门: 销管办
岗位: 管理员
奖项: 先进工作者



她是销售管理办公室的内勤，负责外出销售业务员的后勤保障工作，工作或许单调琐碎，但勤快细心的她总能处理得井然有序。工作再忙，她也能静下心来，享受，把工作当事业去经营，对于成绩永不自满，对于困难永不服输，以饱满的热情和灿烂的微笑去迎接每一天！

姓名: 刘海滨
部门: 蛇形管分厂
岗位: 调度
奖项: 先进工作者



刘海滨，蛇形管分厂调度。他数十年如一日的辛勤工作，通过精心计算、安排、调配，使分厂各班组生产秩序井然。海滨同志是从工人中成长出来的调度，分厂的各种铆焊工作样样精通，每遇棘手部件加工，他都会悉心指导、传授技术。

姓名: 徐小宇
部门: 第三科分厂
岗位: 调度
奖项: 先进工作者



他大学毕业后进入公司，而且一直留在了分厂，在基层他努力学习锅炉相关知识，较好地发挥了技术员的作用。随着个人能力的增强，他又承担起了分厂调度的重任。他虚心请教，任劳任怨，认真负责，积极和生产班组保持良好工作关系，不辞辛苦，为完

姓名: 王彦章
部门: 技术中心
岗位: 主任设计师
奖项: 先进工作者



他是主任设计师。为适应市场需求，他积极收集和分析同类厂家产品信息，主持和参与设计了6Q07、8Q03、10Q07、15Q03、20Q21等产品，填补了公司产品空白。该类产品具有结构紧凑、效率高、性能优、外观对等优点，为锅炉公司开拓炉市场作出了突出贡献。

姓名: 王彦章
部门: 销售四区
岗位: 业务员
奖项: 先进工作者



王彦章，销售业务员。黑龙江省有国内知名的锅炉制造企业，地理位置又距我公司较远，能在该地区打开市场无异于虎口夺食。王彦章同志硬是凭着敢为天下先的勇气，通过精耕细作，使公司产品在黑龙江沿岸沃土上生根、开花、结果。

姓名: 吴亚合
部门: 项目部
岗位: 项目经理
奖项: 先进工作者



团队的凝聚力，集思广益、共同寻求最佳解决方案，做到客户零投诉，同时把握合同有利条款，调动各方资源争取公司利益最大化。作为项目经理，他的工作从不限于自己所在的区域，本着“对用户负责，绝不拖延”的原则，及时汇总各队员遇到的项目问题，发挥先锋模范作用。

姓名: 袁宁
部门: 汽包分厂
岗位: 统计员
奖项: 先进工作者



她来自汽包分厂，是一名统计员，为全厂近八十人提供行政服务和后勤保障工作，从生产票据的开取、劳保用品的发放、产品台账的记录到行政人事部门的统计报表及工会活动的组织等，事项认真地负责，样样出色地完成，她浑身充满着正能量，时刻保持阳光心态。

姓名: 徐燕
部门: 集箱分厂
岗位: 材料员
奖项: 先进工作者



徐燕，集箱分厂材料员兼统计员。除作好日常材料员及统计员工作外，徐燕同志亲自去仓库找料头、量尺寸、排料，班组下完料后，再去盘料、退库。想尽一切办法提高材料利用率，降低产品成本，2014年共计利用管材余料59.9吨。

姓名: 朱沛益
部门: 销售一区
岗位: 业务员
奖项: 先进工作者



朱沛益，销售业务员。在千里铁道线的列车上，在长途汽车上，在用户单位，在招标现场，您都可以看到朱沛益同志艰辛的身影。一年来，通过他的艰苦努力，销售回款和合同量都名列销售公司前茅。

姓名: 吴杨
部门: 销售五区
岗位: 外贸业务员
奖项: 先进工作者



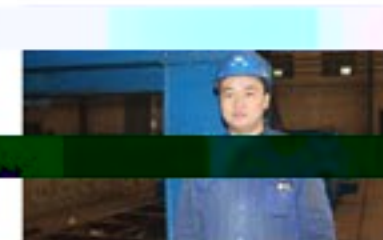
吴杨，外贸业务员。该同志能迅速接收新技能、新知识提高自身能力，能充分理解和执行公司的市场策略。2014年签订三台国外电站锅炉，为公司开拓海外市场作出了突出贡献。

姓名: 杨蕾
部门: 生产部
岗位: 计划员兼调度
奖项: 先进工作者



她是生产部计划员兼调度，长期从事生产计划的编制及下发工作，计划编制时能结合生产情况和发货信息，确保了产品按期生产。她根据生产计划的需求，实现了工人、材料、时间的统筹优化，避免了生产能力放空或重复浪费现象。

姓名: 刘鹏程
部门: 膜式壁分厂
岗位: 铆工
奖项: 先进工作者



他是铆工中的佼佼者，从懵懵懂懂的技校生到分厂骨干，经历了坎坷，付出了汗水，并由此而迅速成熟。他勤学苦练不耻下问，技术比赛四拔头筹，日常生产敬业奉献，班组管理严格有序，节约降耗精打细算，而这一切做起来似乎都那么平淡无奇，可他自己心里明白，坚持和努力不易但终会有收获。

姓名: 刘国峰
部门: 成品管理处
岗位: 油漆工
奖项: 先进工作者



他是一名“70后”，进入公司也不足五年，但他多年养成的良好素质得到了充分的体现。油漆工作既脏又累，室外作业是家常便饭，冬季寒风刺骨，夏季骄阳灼人，然而这些都挡不住他急用户之所急的责任心和大局意识，主动减少休息时间，带领大家苦干巧干，

姓名: 姚红利
部门: 管理部
岗位: 管理员
奖项: 先进工作者



姚红利，经济责任制核算员。经济责任制核算，数据繁杂，计算量大，姚红利同志细心、认真计算销售、清欠提成的审核也是姚红利同志的工作，2014年审核销售提成约200余份，清欠提成80余份，均能做到准确无误。

姓名: 张晓玲
部门: 财务部
岗位: 材料会计
奖项: 先进工作者



她不善言谈，却待人温和，作为一名财务人员，她很好地把握住了工作原则，做事严谨，工作认真负责，她细心、耐心，处理业务及时有效。不以平长而自居，注重自我学习，经常和同事互相交流，干一行爱一行，踏踏实实，默默奉献，在平凡的岗位上，做出了应有的成绩。

姓名: 王俊珂
部门: 质管部
岗位: 计量员
奖项: 先进工作者



她是一名普通的计量检定人员，内检仪表数量大，外检涉及大型设备，不论何时何地，只要有需要，她总是第一时间上门服务，她都是能修则修，尽量减少故障，遇到计量检定，她总是提前跑后，加班加点，使得“两证”得以顺利通过考核。另外，她还同时保证了日常化验工作按时完成。

姓名: 刘权
部门: 人力资源部
岗位: 人事专员
奖项: 先进工作者



刘权，负责薪酬核算及系统管理。踏踏实实、任劳任怨，工作如牛是大家对他同事的评价。刘权同志在完成本职工作外，出色地完成了领导交办的临时任务，为公司领导提供了大力支持。刘权同志更是诲人不倦，尽心尽力。(人力资源部 张伟利)

春天随想

大学城游记

遍地花开风景艳，漫天春色意朦胧，转眼春天已临几许，一切显得那么安静自然。大地回春，绿意葱茏，人们沉浸在春天带来的美好记忆里。春天是万物复苏的季节，在人们的眼中，就是理想、希望，是一年光景的开始。

春风送来了温暖，中午的气温达到了16度，休息日我和家人一起出去走走，来到了大自然，沐浴在春天的阳光下，聆听着鸟儿的歌声，享受着春天的气息。瞬间心旷神怡，一切变得是那么的美好，使人情不自禁而感叹连连！当春风用温柔的钥匙打开大地的心锁，所有的种子都激动得膨胀出爱情的胚芽。让春天也打开我们每个人的心和春天一起生长，只有生长才能突破自然，才能挑战无限的极致。野百合也有春天，任何一棵树的树在春天都会开花，任何一颗心对着春天心花怒放，那都不是轻狂，而是人之喜悦之常情。国家有春天，那是国家朝气蓬勃，蒸蒸日上，咱们小家也有春天，那就是日子

稳、家庭和和睦睦。春天的光景不是太长，人生的旅途既辛苦也短暂，那就让我们把快乐挂在脸上，让青春永驻！

(集箱分厂 徐燕)



(行政部 曹彦波)

“忽如一夜春风来，千数万树“樱花”开。”前几天，听办公室同事们说：“我们去郑大赏樱花吧？樱花、迎春花及牡丹花都争奇斗艳地开放了，真美呀！”一听，樱花开了，我赶紧约上老伴去赏赏。于是，周六下午我和老伴决定带着孩子们，去郊外观赏美丽的樱花。

开车来到郑大东门，长椿路上到处停的都是车，这些车主都是冲着樱花来的。春分过后，迎来了一年中花儿开放最集中的时段，大学城瞬间变成了“花城”。姹紫嫣红的樱花，争奇斗艳，大学城被粉色的樱花占据了。樱花热烈、纯洁、高尚，寒冬过后她把春天的气息带给了人们。一朵朵的樱花如小姑娘的笑脸，那么的美丽，那么的动人。她的心灵就像她的花瓣一样美丽、纯洁。

一阵风儿轻轻地吹过，她随风飞舞，迈着轻盈的脚步在空中划出一道亮丽的线条，好似粉衣舞女在偏偏起舞。随后，她就轻轻地飘落在地，是那么地无声无息。突然觉得那一瞬间樱花的飘落，真为她那昙花一现感到惋惜。

(行政部 王蕊)



一朵朵粉色的樱花把单调的枝头点缀得美丽极了，那粉色给我带来了一种梦幻、一种浪漫的感觉。在观赏樱花的途中，我仿佛置身于粉色童话之中。被那一朵朵粉嫩粉嫩的樱花围绕着，也好像走进了人间仙境。无论是含苞待放，还是落英缤纷，我们都流连忘返。人们成群结队地来到樱花林中欣赏那烂漫的樱花，并在樱花树下迫不及待地照下了相片，保留那美好的时刻。

有时，樱花有起来又是那么地娇嫩，仿佛轻轻地一碰，她们就会凋落在地。不过，这丝毫没有影响我对她的赞美，对她的热爱。当微风吹过时，樱花轻轻地

善良就是后路

前几天看过这样一个小故事：撒哈拉大沙漠，被称为“死亡之海”，当时盛传沙漠里面有数不尽的宝藏，所以很多人就慕宝而去，但是进入沙漠者的命运，往往是有去无回。直到1814年，一支考古队第一次打



的，荒漠中随处可见逝者的骨骸，这支考古队的队长总是让大家停下来安葬这些逝者，并且用树枝或者石头树一个简单的墓碑，但是骨骸太多了，安葬的工作占据了大量的时间，有些队员开始有了抵触，但是队长却固执的说：“这些白骨，都曾是我们的同行，怎么忍心将他们陈尸荒野呢。”大约过了半个月，这支考古队找着了许

骸树起的墓碑，走出死亡之海。在接受记者采访时，考古队的队员都感慨到：“善良，是我们队自己留下来的路标！”

沙漠中，善良是心灵的指南针，让我们永远不迷失方向。

谨记：你若想被爱，就要先去爱人，你期望别人关心，就要先去关心别人，你想别人对你好，就要先对别人好。别想太多的功和利，用最本真的慈悲心去看待终生，善待每一位亲人，朋友，同事，只问自己的心，得失，你自会活得很快乐。

(财务部 吴亚敏)

春困秋乏

春困秋乏夏打盹睡不醒的冬三月，其实这是人体随季节气候变化自然的一种反应。

其实春困并不是病，也不是睡眠缺乏，而是人体生理机能随着自然气候变化而发生的一种生理现象，是季节变化的结果。如何克服春困，我们应做到“早睡早起，广步于庭”起居劳作，精神抖擞。顺应春生之气，少食辛辣之物，多食甘味，以养脾胃。心火旺盛，加添苦味，以清心火。注意空气的流通，这样有利于缓解春困带来的疲惫感，活动方面可以去郊外春

游，呼吸新鲜空气改善大脑皮质功能，从而使人感到心情舒畅，精神振奋，坚持体育锻炼。饮食方面，春天阳气生发，辛苦之品有助于春阳，温食有助于护阳，姜、葱、韭菜宜适度进食，黄绿色蔬菜如胡萝卜、白菜宜经常食用。至于寒凉、油腻、黏滞之品易伤脾胃阳气，则应尽量少食，否则加重春困现象。大家做到劳逸结合，新气新气象，使大家精神充足，身体好，人人。

(蛇形管分厂 李盟)



微型小说

别墅里的贼

半夜，林立睡不着，又站到阳台上对着楼下那座别墅暗自神伤。

那座别墅装修结束都三年了，还从没人住过，也不知道主人是谁。林立初始时总为这么高档的别墅空着而可惜。后来才知道，这种别墅都是富豪和官员所有，他们的房子多得数不过来，哪里还住的过来？林立很伤感：自己两口子拼死拼活，省吃俭用十几年，才买了这套二手房，每个月还要被银行按在地上揭一层皮，人家却“不流一滴汗，坐拥千百万”——这做人的差距咋就这么大呢？

林立正感叹着，别墅边出现了两个人影，一男一女，鬼鬼祟祟的，好像是贼。男的围着别墅的院墙转了两圈后，就猫着腰，贴着围墙，溜到院门口，打开门，推开门，侧身进去，又探头向别墅里望了一眼，快速走到屋门前，开门，进去。

林立本以为那女的要往外边放风，没想到她很快从另一边的墙角悄悄摸进了院子，进了别墅。

林立本不想管闲事，后转念一想，何不来个“螳螂捕蝉黄雀在后”，趁机发个小财？林立拿着一个铁棍，来到别墅前，悄无声息地翻进院子，蹑手蹑脚走到窗前，敲了敲窗子，低声却恶狠狠地说：“别动！”两个贼大惊，直直地站着，不敢动。隔着窗子，林立看见他们浑身颤抖得厉害。林立胆子更大了：“快开门，不然报警！”

“别……别报警，好商量。”男贼说着，开了门。

林立晃了晃手中的铁棍，开始了“审问”。

“我说你俩怎么胆子这么大，怎么也十起了这种偷鸡摸狗的勾当？”

“我们不是贼！”女贼抢过话。

“不是贼？深更半夜，鬼鬼祟祟，私入民宅。”林立皮笑肉不笑。

“难不成还是主人？”

“对，我们就是主人……”女贼还要说下去，男贼一把捂住她的嘴：“求求你，别说了，我们不是主人，不是主人，我们就是贼，就是贼！”说着，竟一下跪到林立脚下。“好汉，只要你不说出去，什么都好商量，这别墅送给你也行，谁叫我们……偷鸡摸狗……”

林立正不知道怎么办时，进来了两个警察，——林立翻墙进来时，被人发现并报了警。

警察很快摸清了事情的真相：这夫妻俩确实是这座别墅的主人。原来男主人是元富官，而女主人是女老板。别墅装修好了三年，他们也不敢住，可心里

又实在想住，就只得深更半夜做贼一般潜进来“享受一番”，再偷偷离去。

事情的结果，林立受到了警方的批评教育，而那对夫妇被移交到了检察机关。

(离退处 宋力广)



公司隆重召开2014年度销售表彰大会



3月2日，公司召开销售专题会暨2014年度销售工作表彰大会。会议由总裁王国华主持，董事长、副董事长、副总裁、总经理均参加了本次会议。会议首先由总裁宣读表彰决定，对2014年度销售工作表现优异的销售人员进行了表彰。随后，公司对2014年度新签合同额前十名的销售人员进行了表彰。

他们分别是吴杨、乔传星、朱沛宜、王彦章、杨伟涛、王四伟、董俊刚、贾建伟、王书峰。公司分别给与了1000-10000元不等的现金奖励。最后杨宇华总经理，新任销售总监、副总监均发言，表示了对2015年销售工作的信心和决心。2015年销售工作必定会在新的销售团队的共同努力下，取得优异的成绩。

齐心协力 铸造辉煌

新年伊始，我分厂迎来了E1235产品的生产，而此产品工期紧、工作量大，使我分厂在工期内完工面临着极大的挑战。针对此种情况，厂长马宁和副厂长何战洋对剩余有效时间进行划分，对各班组实行定天定量原则，在保证质量的前提下尽量把生产周期压缩到最短。在每次新产品的生产过程中总会碰到这样或那样的问题，如：锥形体和进烟口圆弧的卷制、破风圈的对装等，每一项都在考验着员工的智慧，但在生产部的大力协助下，问题都得到了一个解决。尤其是对装破风圈的时候生产部领导亲临现场指导。在焊接-1-0、-2-0筒节时出现人员不足的情况，生产部统筹安排，及时协调人员，分厂领导也对生产时间进行临时调整，实行三班

倒。分厂工人积极配合，办公室人员更是齐上阵，特别是孙海龙班组白班延长到晚上8点，周亚朋班组白班延长到晚上10点。

工作是辛苦的、成绩是喜悦的，在大家共同努力下保证了E1235产品的按期完工。在此向一直默默付出、加班加点的工人和领导致敬！

(汽包分厂 徐昆鹏)



董事长崔长虹为销售第一名吴杨颁奖留念



总裁王国华为销售第二名乔传星颁奖留念



副总裁张文辉为销售第三名朱沛宜颁奖留念



总经理杨宇华为销售第四名王彦章颁奖留念

难忘的一刻

2015年2月16日上午10点30分，一个难忘的时刻。四十八名中层干部在多功能活动中心，在公司高层和数百名职工的见证下，进行了庄严的宣誓：

我们郑重宣誓，将忠实履行中层管理之职，忠于公司，忠于董事会……

庄严的宣誓，让人感到丝丝的压力和沉甸甸的责任，但越来越响亮的誓言，更让人感到企业腾飞的希望。

短短数分钟的宣誓中，我竟回想起所经历的郑锅十年：

郑州锅炉，一个数十年历史的国有企业，刚进行了国有企业改制的大变革，正在飞速发展。这，是我刚来到郑锅时的最初感受。刚接手改制，良好的市场环境，一个好的领导人，这时的郑锅一片繁忙景象。数年时间，郑锅不断发展，业务量逐年递增，产品也日趋完善，在锅炉行业占有自己的一席之地。虽经历了2008年的波动，却并未因此停滞不前。但随后的突发事件让人始料未及，同时伴随市场环境不断恶化，大量资金无法顺利回收，郑锅陷入了困境。经历了2013年的磨难、2014年的困境，终于，郑锅又迎来新的生命。



崭新的经营理念，充满活力的领导人，起了大家的信心和激情。从最初的迷茫、观望，到认同，再到被激发起的热情，每个人都做好了准备，为了郑锅的美好明天而奋斗。是的，我们是郑锅人，郑锅，是我们赖以生存的平台，也是我们得以施展才华的舞台，我们应牢记：不求完美，只求进步。展示自己的聪明才智，不分年龄、不论资历尽情挥洒你的热情吧，在自己的岗位上展现你的风采吧！那么，就从现在做起！历史，总是一步步创造出来的。

也许，将来回顾郑锅时，这难忘的一刻必将是郑锅每一个人职业生涯的转折点。

(汽包分厂 孙林)

企业用人二十原则，只与执行力挂钩

用人第一原则：人品过硬，执行力强

好的员工永远是人品过硬，执行力强的员工。用人第一原则就是要求员工具有良好的人品和非常强的执行力。为什么这么说呢？根本原因在于以下两点：

首先，无规矩不成方圆。企业作为一个独立核算盈亏的单位，它必须考虑到盈利，这是企业生存和发展的根基。它要想盈利，就必然要设立各种各样的内部规章制度，逐步形成自己独特的企业文化，要求全体员工朝着一个目标前进。这个时候，如果员工执行力不强，或者是“创新意识”太浓厚，就很容易对整

是那些自以为是、自诩小聪明、爱好“创新”的员工！

执行力强的员工主要表现在以下三个方面：

一是听从直接上级的指挥。“一切行动听指挥”，实际上要求的就是员工听从自己的直接上级的指挥，否则越级听命或者越级指挥，都容易造成指挥失误、各自为战的局面出现。

二是时间观念强，每天做好自己的《工作日志》，按时保质地完成上级布置的各项工作，不拖延时间、不敷衍工作。

三是高度的企业归属感和强烈的团队荣誉感。为了团队的利益，可以抛弃自己的私利，牺牲小我，成就大我。

企业文化和执行力，是企业走向倒闭的边缘。对于任何企业和单位而言，都是这样的。企业必须先确保自破。

其次，激烈竞争的市场环境，使得个人英雄主义不再盛行，各个企业、单位都是强调团队作战、系统作战；事实上，也只有团队作战、系统作战，企业才能在激烈竞争的环境下生存。要想实现团队作战、统一步调，就必然要求团队中的每个员工都高度听从指挥，强化执行力，统一步调，统一行动，否则企业必将在市场环境下被淘汰。

这两个原因，决定了好的员工必是那些执行力强的员工为好员工，而那些执行力弱的员工为差员工，而不

通过强化员工执行力，提升员工的团队荣誉感，在辖区内统一主题、统一物料、统一行动，取得了几次大

前，我们只能在各地零散做促销活动，各自为战，不仅上不了规模、形成不了气势，销量上面也是很一般。

未完待续

