

青年林雪的奇幻漂流

2012年，夏草繁荫，公司聚焦，我从北京调到上海。看过电影《少年派的奇幻漂流》，我觉着其实我的经历也堪称一段“奇幻漂流”。

在我为华东事业部服务的200个日子里，我告诉自己：自古抱怨出怨妇，从来淡定是美女。这几个月的奇幻漂流，我以抱怨和淡定并存的态度记录它。

7月，抱怨的陌生，淡定的新鲜

7月10号，暴雨如注。事业部总经理董占波带领我们奔赴上海，风雨不误。

当晚抵达泰州，拜访当地经销商。第二天开始走访泰州无锡市场。对于一个长期坐办公室的人来说，建材市场远没有食品超市来得熟悉，所以我满眼都是新鲜感，那感觉就像你嫁给北新好几年，却从来不知道你夫君家的生意，只知道你夫君的户名一样。

我有一种自豪感，是以往会议纪要、领导讲话、新闻稿中我写了千八百遍的“做世界第一”、“三十年建厂历史”不能带来的，这种自豪感源于在建材市场看见可耐福门店对面挂着一条“庆祝北新建材上市十五周年”的条幅，源自市场上带起一团灰雾的、上面整齐码放龙牌产品的车驶过，源自你曾经协助走流程印制的“上市十五周年”饮水杯出现在经销商门店里，他们用这杯子倒水给你喝。

当我认识每个地方的区域经理、经销商，将大家传说中的传说人物对上号，那些以前只是地图上的名字成为我的当前所在位置，那感觉，怎一个新鲜了得！我特别珍惜这来之不易的机会。

说了这么多新鲜，也不是没有陌生。从北方到南方，一开始有强烈的不适应，人陌生，屋也陌生。面对上海办一屋的新同事，我有种重新入职的感觉，出门一百米就找不到方向了，培养了好几年的北京方向感，在这曲曲折折的上海路上彻底失效。

但是，新鲜感始终大过陌生感，就像当时奔赴上海时，望着车外的狂风暴雨，我说，阳光总在风雨后。你看，现在我在上海，有了一群可爱的家人们，我们一起度过艰难岁月，而后，阳光正好。

8月，抱怨的问题，淡定的机会

如果让市场里的业务员和经销商共同选一首歌来唱他们的困扰，我觉着会是“质量是会呼吸的痛”。

大范围走访了各地建材市场，印象深刻的是在杭州，我们半天走完了杭州安氏7个仓库，密集型拜访市场听到了很多问题。有些问题，回避不是解决办法。抱怨看，这些都是一直存在的问题。淡定看，其实问题也是机会，如果我们能改，销量竞争优势是不是更加明显？那些我们可以改进的，就是日后会带动增长的，正能量地推动问题改进是最实在的办法。

8月，事业部紧急定制样品，数量为2011年全年总和，主动发放到经销商，上海办首当其冲，我们办公室样品多的时候都要侧着身子才能通过；各工厂全力改进存在的问题；事业部办公会着重强调出厂检验，不论是质量有差还是外观有次，一律不得出库。凡此种种，我们都在努力改进，将问题看做机遇，不回避，不搁置，一点一点来。其实，最想和经销商同进步的就是事业部，他的销量是我的业绩，我的销量就是他的收益。

9月，抱怨的数据，淡定的淮南

淮南本月投产，北新成为全球最大石膏板产业集团，宋总亲临投产仪式现场，在锣鼓喧天、鞭炮齐鸣的那一天，华东事业部喜悦的同时，“压力山大”了。

面对5000万平米产能的先进生产线，面对安徽区垦荒般的销量数据，咋办？当事业部述职会上安徽区域尤舸看见苏南及上海地区的2013年预计紧盯的项目时，那一双老猫见到耗子眼神酸溜溜地说：安徽要是有这么多个项目就好了！

说得那叫一个心酸！安徽区的人员基本都是2012年从各地抽调过去的，一年时间他们躬耕市

场，盼着投产，盼着销量数据能华丽地展现在每天的报表上。没大项目，怎么上销量？江浙沪皖四地，哪个最富庶肯定不好比，但哪个地区最困难不用说，在这样一个地方需释放淮南产能，不是商量，是命令。

于是，事业部成立后，新建档的经销商基本都是安徽地区的，你能清晰看见渠道一点一点的拓展；2010年折扣兑现使用了淮南产品，经市场验证，质量可以得到保证；淮南生产线的105米速度足够支撑全区域乃至其他区域的产能供应，这也意味着，只要市场打开了，淮南就是下一个利润增长点。

苏州圣诞晚会上淮南工厂员工，穿着整齐的工服唱着《我为我强，我爱淮南》的时候，看到生产系统牟着劲的热情，转过来华东营销人员的一曲《真心英雄》唱得也够悲壮与豪气，他们正为淮南积攒力量。

淮南的豆腐能卖出品牌来，何况是作为刚需的石膏板呢？淮南，不抱怨，安徽，很淡定。

10月，抱怨的装修，淡定的新家

10月份，华东事业部新办公楼租赁合同签订，开始装修，于是，仿佛又回到了西三旗搬家那时候——做预算，走流程，房间数量需求，空间分配。

说实话，我不喜欢装修，不喜欢搬家，就如我面对西三旗办公楼时的留恋，也如我在北辰适应好久的高度和电梯，现在我又要搬家了。30层，大脑会不会缺氧我都在小声嘀咕。但是，当一纸装修图出现在我面前时，我心动了，心动那将是我的新家，当精美的展厅日渐成型时候，看到熟悉的小房子模型出现在上海，我笑得很开心，我想搬家了，想在这里当成是北京总部。所谓聚焦的感觉就是——你把这里当北京总部就可以。

我们要打造的是北新华东前线营销中心，让经销商和客户看到我们扎根上海，服务本地的形象和信心。面对全体华东区经销商，可以说：我们在这里，与你们在一起。

11月，抱怨的断货，淡定的石膏

11月，华东冲量关键时刻，年度销量指标的完成全赖这两月。当大量促销通知马上下发的時候，却传来工厂断货的消息。

在这之前，我一直以为世上紧缺的是纯粹的爱情、新鲜的空气、孩子的校车、山区的棉衣。在这之后，我知道，还有一种东西叫脱硫石膏，这东西缺了真要命。当脱硫石膏的运费远高于货值的时候，事业部心疼啊，不用财务提示成本节约，董总率先就心疼不已。脱硫石膏紧急采购申请一页一页传真过来，石膏产业发展部的合同一个接一个过来，品位、氯根含量已经成为办公室的审核指标。我们在脱硫石膏中无法自拔。

早些时候，王兵董事长就敏锐地发现了石膏资源的重要性，北新特别成立了石膏产业发展部，从战略高度关注石膏资源。就是没想到，这脱硫石膏短缺来得如此之快。但是，淡定地看，这短缺未必不是好事。

它今年不缺，你不知道石膏库容要增加、该建棚子快点建；你不知道石膏品位要求严、事先就把关系办；你不知道集中采购不全面、要没事就把电厂转。你看，它今年短缺，我们都知道了。做大库存、全员采购的战略性要求，随着华东水电普及越来越广，三峡大坝一开闸，等到那时再短缺，晚了！

我们庆幸全年利润指标已完成，石膏短缺没有硬伤，也看到石膏产业发展部的不容易，缺兵少粮，冲锋陷阵，问题早点暴露，就是好事情，华东将在2013年把石膏当饭看，一日三餐盯死了它！

12月，感谢

落地华东事业部，半年时间，一直都是一个学习的过程，感激那些教过我的各部门老师，没你们的支持，我丁点工作都做不下去。这半年，想说的太多，给我个篇幅，也许我能出个连载。作为结尾，最想说的是感谢，感谢看到这些字的所有人，我也想说，一些事，起码我试过了，我还会试下去，想和你们一起，我们试一试淡定地做些什么，改变什么。还是那句话：自

古抱怨出怨妇，从来淡定是美女。

即使你不是导演，也可以活得像一部电影，有时候，你以为这只是份工作，其实这是你选择的生活。

这是青年林雪的奇幻漂游记，献给你。

华东事业部 林雪

“封边大叔”的幸福工作

称他为大叔，对他或许有点不公平，论年龄，他比刚工作的我大不了多少。但如今“大叔”这个词儿已无关年龄无关体型，只关乎亲切憨厚可爱。他身躯健硕、平头短发，显得成熟稳重，朴实的脸上总是挂着笑容。他是我们的“封边大叔”江孝根。

每次经过三控岗位，总能看到他忙碌的身影——健硕的身体撑着肥大的工作服，黑色的劳保鞋踩踏着机器的节拍。他熟练地接上封边带，轻松地夹起一块垫板，哼着小曲将垫板拽入垛台。他弯下身子，调整好垫板的位置，起身盯着垛台慢慢抬起，就像艺术家在欣赏自己的作品，那样用心、那样专注。机器似乎也不甘示弱，更加卖力地将一块又一块合格板材整齐划一地送入垛台。“封边不好，快去调一下。”质检员喊着。大叔扔下手中的大茶杯，健步走向前去，那样的用心、那样的稳重。

望着流水般的生产线，大叔把小曲哼得更响，笑容也更加灿烂。

一天又一天，不论白班还是夜班，他都重复着同样的工作，一遍又一遍，就像在执行程序一样。外人看来，这除了枯燥就剩下乏味了。可是这位大叔总是浑身充满活力与干劲，乐此不疲。

工作之余，我向他讨要幸福工作的秘方。他总是说：“工作，就跟干自家的活一样，干好了，能不开心？”话语不带任何修饰，朴实到连白开水都比它有味道。可就这么一句话，诠释着他的幸福工作法则。汗水划过他的脸颊，这不是辛苦，这是幸福。

在北新这个大家庭中，活跃着很多像“封边大叔”这样的员工。他们没有轰轰烈烈，不会惊天动地，他们很平凡，就像沧海里的一滴水，但他们真正热爱自己的工作，能在平凡的工作岗位上默默奉献自己，实现自己的人生价值。北新就像一棵成长中的大树，我想，拥有千百个像“封边大叔”这样勤奋工作、幸福工作的员工，北新这棵大树一定会更加繁荣茂盛！

镇江北新 张国防

湖北北新组织“包饺子 庆元旦”活动

本报讯 1月1日，为庆祝新年的到来，湖北北新组织公司各部门员工开展“包饺子，庆元旦”活动，以促进员工间的感情交流，增强企业的凝聚力。

下午四点半，包饺子活动正式开始，虽然天气寒冷，但依然挡不住员工的热情，大家互相交流着包饺子的经验，尝试着包出不同形状的饺子，欢声笑语此起彼伏。饺子包好后，在食堂师傅的手中或蒸、或煮、或煎，醉人的香味顿时弥漫开来，整个食堂洋溢着一股温暖的年味。

活动结束后，湖北北新公司领导给节日期间依然坚守在工作岗位的一线生产员工送去了慰问品，带去了组织对他们的关怀。

文/图 湖北北新 程斌

纪检监察与企业的风险控制——学习党的十八大精神体会

北新建材纪委副书记 于文思

党的十八大报告强调：“当前，世情、国情、党情继续发生深刻变化，我们面临的发展机遇和风险挑战前所未有。”上至我们的国家，下至一个企业，都面临这样一个机遇和风险并存的形势。作为一家身处充分竞争的市场环境下的国有企业，我们在经营发展中始终要思考这样两个问题：如何抓住和利用机遇，如何避免和控制风险。

通过加入北新 4 个多月以来的耳闻目睹和学习思考，我了解到，北新取得今天的发展成果，就是凭借科学超前的经营理念，抢抓发展机遇、发挥自身优势、明确发展战略、优化组织结构、积极自主创新、大胆开拓市场，并不断完善内部管理。我也切身体会到，我们有开拓务实的领导班子、敬业投入的干部队伍、成熟科学的经营理念、稳定牢固的市场基础，这些都是我们很好地抓住和利用了机遇的最好证明。党的十八大报告在讲到加快转变经济发展方式时提出，要使经济发展更多依靠节约资源和循环经济推动。在讲到全面建成小康社会的目标时也谈到，资源循环利用体系初步建立。这让我联想到第一次打开北新建材的网站时，首页非常醒目的专题就是循环经济和建筑节能。上次办公会上王总也讲到，北新“绿色建筑未来”的发展理念与十八大报告关于科学发展、推进经济持续健康发展的要求是完全吻合的。这也让我们看到了未来北新长足发展的有利机遇。

同时，伴随企业的发展过程，各种风险也是时刻存在、长期存在的。我查阅了 2006 年国资委下发的《中央企业全面风险管理指引》，其中对企业风险的定义是指未来的不确定性对企业实现其经营目标的影响。它把企业风险分为战略风险、财务风险、市场风险、运营风险、法律风险等 5 类。在企业发展过程中，必须要兼顾抓住机遇和防范风险，一方面要科学审慎地利用好机遇，另一方面更要客观冷静地处理好各类风险。既要踩足“油门”鼓足干劲，又要随时注意不放松“刹车”警惕风险。

说到风险管理，纪检监察部门的工作，从根本上说就是帮助企业防范发展中的廉洁风险。最近我看到中国铝业公司的一份经验材料，他们将廉洁风险单独作为一类风险，与国资委《全面风险管理指引》中明确的战略、财务、市场、运营、法律等五类风险并列起来进行管理，推行廉洁风险防控和全面风险管理体系一体化运作。紧紧围绕生产经营管理的重要领域和关键环节来开展廉洁风险防控，把反腐倡廉的各项要求体现在企业改革发展稳定的各个领域，将惩防体系建设的各项基本任务具体到生产经营管理的各个环节。可以说，在企业里，反腐倡廉建设和企业全面风险管理都是为了控制和管理由于主客观原因导致的风险，都是围绕经营管理中心工作来开展，服务于企业经营发展战略目标，最终是为了促进和保证企业持续健康发展。

我理解，企业中的纪检监察部门在协助党委、协助各业务部门和职能部门做好防控风险的工作中需要处理好三个关系。

一是纪检监察与企业管理的关系。

纪检监察服务于企业的中心任务。纪检监察部门的职责，是协助公司党委加强党风廉政建设和组织协调反腐败工作，通过教育、制度、监督等一系列工作，让大家明确法律和党纪的界限，帮助和促使企业各项工作都在“安全线”内开展，保障党员干部廉洁从业，保障企业发展的良好环境和发展战略落实到位。所以，企业纪检监察的职责是要围绕经营管理这个中心，服务好发展稳定这

个大局。

同时，纪检监察不是孤立发挥作用，必须与完善企业内控机制和风险防范紧密结合。坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防方针，全面推进惩治和预防腐败体系建设，是我们党反腐倡廉的战略方针，党的十八大报告再次强调了这一中国特色的反腐倡廉道路。关于中央企业如何落实惩防体系建设，2009年贺国强同志到部分中央企业调研时强调：“把惩防体系植于企业内部控制和风险管理制度之内、融入企业经营管理体制之中”。中国建材集团董事长宋志平强调：要按照融入中心抓党建，进入管理起作用的要求，建立健全现代公司治理条件下党建工作机制。这两种观点都说明，反腐倡廉建设必须有依托、有载体、有平台，这个载体就是企业经营管理体制。也就是说，惩防体系建设必须植根于内部控制等基本制度，有机融入企业管理，把反腐倡廉的要求寓于企业决策和生产经营管理环节，才能提高反腐倡廉工作的针对性、实效性。

IV> 2012年6月，国资委印发了《关于加强中央企业廉洁风险防控工作的指导意见》。廉洁风险防控就是由企业的各责任主体共同实施的排查、识别、评估和防范廉洁风险的管理过程。通过建立和完善廉洁风险防控机制，提高预防腐败能力，提升企业管理水平。这就是说，廉洁风险防控是与企业各责任主体密切相关，与经营管理各项工作、各个环节密切相关。我们在讨论落实这项工作时，认为这与北新正在组织实施的内部控制体系建设有着密切的关系。内控体系建设是要建立起资金、投资、采购、基建、销售、产权管理、人力资源管理、质量管理、安全生产等关键业务的控制体系，其目标是保证企业经营管理合规合法、资产安全、财务报告及相关信息真实完整、提高经营效率和效果。对比廉洁风险防控和内部控制体系，二者在体系建设的目标、关注风险的重点、以及防范风险的途径等方面具有许多共性。从某种意义上讲，企业内部控制就是惩防体系建设在管理机制上的落实和强化，为惩防体系建设提供了载体和平台；惩防体系建设丰富了内部控制的防控内容，从经营管理风险延伸到腐败风险的惩治和预防。

二是惩治和预防的关系。

惩防并举、注重预防，是惩防体系建设的核心思想。惩防并举，就是要做到治标和治本、惩治和预防并重。惩治是着眼解决当前和正在发生的问题，预防既要针对当前发生的问题采取措施及时加以解决，又要着眼长远从深化改革和制度建设上进行不断探索。注重预防，指的是要把预防放到重要位置，将关口前移，通过采取有效措施，切断腐败赖以产生的条件、机会和动机这些要素形成的链条，提前阻止腐败行为发生。具体到一个企业一个单位，发生违法违纪案件的毕竟是少数，因此，我们更多的力量应投入到前期的预防上，更多地做未雨绸缪、防患于未然的工作。

这让我联想到我国传统医学经典著作《黄帝内经》里提到“治未病”的概念，和我们讲的反腐败中处理“防”和“惩”的关系有相通之处。原文是这样的：“是故圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱，此之谓也。夫病已成而后药之，乱已成而后治之，譬犹渴而穿井，斗而铸锥，不亦晚乎。”

这包含未病先防和既病防变两层意思。未病先防是指在疾病未发生之前，做好各种预防工作，以防止疾病的发生；既病防变是指疾病已经发生，则应争取早期诊断和治疗，以防止疾病的发展与转变。还有一个大家都熟悉的战国时期名医扁鹊的故事。扁鹊家兄弟三人都精于医术，扁鹊告诉大家，大哥医术最好，二哥差些，而他是三人中最差的一个。原因就是，大哥治病，是在病情发作之前，那时候病人自己还不觉得有病，但大哥就下药铲除了病根，使他的医术难以被人认可，所以没有名气。二哥治病，是在病初起之时，症状尚不十分明显，病人也没有觉得痛苦，二哥就能药到病除，使乡里人都认为二哥只是治小病很灵。扁鹊治病，都是在病情十分严重之时，病人痛苦万分，病人家属心急如焚。此时，大家看到他在经脉上穿刺，用针放血，或在患处敷以毒药以毒攻毒，或动大手术直指病灶，使重病人病情得到缓解或很快治愈，所以名闻天下。这两个故事说明的道理用在反腐败中也非常适合，就是事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制。提前预防、及时发现、早期干预可以使反腐败工作产生事半功倍的效果。

北新建材把预防腐败作为工作重点，公司纪委积极开展了多种形式的教育活动，增强广大干部特别是领导干部廉洁从业和接受监督的意识。公司有系统的制度体系、流程管理手册等，在规

范管理、防范经营风险的同时，也有效地预防了廉洁风险。也就是说，公司纪委把工作重点更多地放在了教育、制度、监督这些前期预防的工作上。从源头上预防腐败，才能从根本上解决腐败问题。

三是纪检部门组织协调与发挥业务部门重要作用的关系。

国有企业的惩防体系建设涉及国有资产管理体制、公司治理结构以及经营管理等各个方面，而且腐败风险在企业的各职能部门、业务流程中都有可能发生，甚至跨部门、跨领域发生，这就需要组织协调各部门共同有效控制并减少腐败风险的发生。纪检部门就承担着这样一个组织协调的重要职责，督促业务管理部门将职责范围内的工作与惩防体系建设的任务相联系。张乃岭书记在谈到纪检部门如何发挥作用时曾明确：“源头参与、过程监督、结果把关”，这是纪检工作和纪检部门定位的很好写照。

各业务部门是企业经营管理的规章制度的制定者和实施者，控制与防范腐败风险的大量工作需要发挥业务部门的监管职能中落实。所以，惩防体系建设不仅是纪检监察部门的事、政工部门的事，6 不单属于党建工作的范畴，它也是企业经营管理各部门的重要责任。比如，最近我们按照国资委和中国建材集团的要求，制订北新“三重一大”决策制度暂行办法。“三重一大”决策制度的目的是为了保证企业集体决策、科学决策、民主决策，促进企业领导人员廉洁从业、规范决策行为、提高决策水平、防范决策风险。这项工作虽然是由纪委具体落实，但关于“三重一大”的具体决策事项，可以说，涉及公司各个业务部门。所以，我们与行政人事部、财务部、证券部、企业管理部、投资发展部等部门共同研究商量，反复修改，梳理出了公司“三重一大”事项的范围。再比如，为落实党风廉政建设责任制，公司推行“一岗双责”，在签订《生产经营目标责任书》的同时，签订《党风廉政建设责任书》，将经营目标与反腐倡廉工作一起布置、一起检查、一起考核、一起奖惩。这是因为反腐倡廉的各项任务不可能脱离经营管理过程，纪检监察部门也不可能独立完成教育、监督等任务，只有做好任务分解和责任落实，充分依靠经营管理人员的推动，使经营管理人员管业务与加强反腐倡廉相结合，发挥业务部门的监管职能，才能形成整体合力。

当前我们北新面临的发展形势，机遇与风险挑战并存，有的风险如果控制和转化的好，也有可能转化为机遇或者能给企业带来盈利。作为纪检监察部门，需要做的就是切实找准职责定位，履行好监督保障的职能，同时与财务、审计、法律等相关部门加强沟通配合，形成共同参与、上下贯通、整体预防的格局，共同防范经营发展中的廉洁风险，为促进企业持续健康发展真正发挥好保驾护航的作用。

相变蓄能石膏板介绍

大家都知道，纸面石膏板是北新建材的核心主流产品。围绕纸面石膏板，公司相继推出了系列石膏板产品，比如“龙牌”普通纸面石膏板、“龙牌”绿色宜家纸面石膏板、“龙牌”双防纸面石膏板等等。如今，为积极响应国家节能减排的号召，公司已成功研发了新型、节能、环保的产品——相变蓄能石膏板。

北新建材龙牌“相变蓄能石膏板”是国家“十一五”科技支撑计划项目的资助成果产品。公司从 2006 年开始与清华大学、中科院化学所共同合作，经过四年的共同努力，于 2010 年研发成功。

什么是相变蓄能石膏板？它有什么特别的功能呢？

我们先了解一下什么是相变材料？相变材料（Phase Change Materials，简称 PCM）就是指在一定温度范围内，物理状态或者分子结构发生转变的物质。相变蓄能材料是相变材料的一种，这种蓄能材料在相变过程中，可以从环境吸收或释放热（冷）量，从而达到热量存储和释放的目的。

相变材料从液态向固态转变时，要经历物理状态的变化。在这两种相变过程中，材料要从环

境中吸热，反之，向环境放热。在物理状态发生变化时可储存或释放的能量称为相变热，发生相变的温度范围很窄。物理状态发生变化时，材料自身的温度在相变完成前几乎维持不变。大量相变热转移到环境中时，产生了一个宽的温度平台。其原理是：相变材料在热量的传输过程中将能量储存起来，就像热阻一样可以延长能量传输时间，使温度梯度减小。

由于相变材料具有在相变过程中将热量以潜热的形式储存于自身或释放给环境的性能，因而通过恰当的设计将相变材料引入建筑围护结构中，可以使室外温度和热流波动的影响被削弱，把室内温度控制在舒适的范围内。

此外，使用相变材料还有以下优点：其一，相变过程一般是等温或近似等温的过程，这种特性有利于把温度变化维持在较小的范围内，使人体感到舒适；其二，相变材料有很高的相变潜热，少量的材料可以储存大量的热量，与显热蓄热材料(如混凝土、砖等)相比，可以大大降低对建筑物结构的要求，从而使建筑物采用更加灵活的结构形式。

明白了这些基本物理原理，就不难了解公司研发蓄能石膏板的立场。在生产该产品时，我们会根据各地区的气候特点，在石膏板中加入特定相变温度的微胶囊相变材料，这样就能在冬季或夏季节节室内温度。以北京为例，使用相变温度 25℃ 的龙牌蓄能石膏板，在不使用空调的情况下，夏季可将室内最高温度降低 3-4℃，全年的空调采暖能耗可降低 30%，能达到建筑节能又能有效提高室内热舒适度。

龙牌相变蓄能石膏板的问世将为我国电力供求矛盾和峰缺谷剩矛盾的解决锦上添花，并能积极配合国家发改委与电力部门实行的电力峰、谷差价和推广蓄冷（热）移峰填谷工作。石膏板是一种新型墙体材料，具有耐火性能佳、质轻、施工方便、保温性能较好、膨胀收缩小、生产能耗低等特点。此外，由于石膏板中存在大量的微孔，能吸收或释放自然环境中的水分，具有调湿作用。将相变材料引入石膏板使石膏板具有“控温”作用，增加建筑物的舒适度，减少空调系统的负荷，降低电能消耗，实现移峰填谷，缓解电力紧张，改善和提高建筑节能，进一步推动建设资源节约型、环境友好型社会。

技术中心 陈红霞、投资发展部 何茂桥

“北新”荣获中国驰名商标，再登品牌高峰

本报讯 近日，“北新”被国家工商管理总局认定为中国驰名商标，公司再登品牌巅峰，加上之前已是中国驰名商标的“龙牌”及“泰山”，至此，北新建材成为新型建材行业唯一一家拥有三件中国驰名商标的企业。

中国驰名商标是品牌建设至高荣誉的象征，由国家工商总局商标局、商标评审委员会或人民法院依照法律程序权威认定，是对市场上有较高声誉、为相关公众所熟知、具有相当规模或销售量、市场占有率高、产品销售范围广、商标使用时间长、服务质量好、企业知名度及企业信誉度得到社会公众肯定的注册商标的一种最高认可，评选难度很高，每年都只有极少优秀的企业能获得。北新建材自成立以来一直坚持高举品牌旗帜，是行业内第一家将品牌建设提升到战略高度的企业，经过三十多年的努力，特别是近十年的快速发展，成功打造了三件中国驰名商标，三件北京市著名商标，两件知名品牌。公司连续三年入选世界品牌实验室发布的品牌排行榜，品牌价值从 2009 年的 76.33 亿元提升到 2012 年的 168.92 亿元，荣登“中国 500 最具价值品牌”排行榜第 83 位、“亚洲品牌 500 强”第 193 位，与 Toto、立邦共列亚洲建材行业品牌前三甲。

此次“北新”被评为“中国驰名商标”，是公司影响力、品牌美誉度不断攀升的又一新成绩，也使

北新建材成为国内为数不多的拥有三个以上中国驰名商标的企业，这不仅是北新自身的成绩，也是社会给予建材行业的荣誉，扭转了社会传统意义上对建材行业技术含量低、没有品牌形象的错误认识。建材是一个与百姓生活质量密切相关的企业，北新构建驰名商标的实践，及对技术、品质的孜孜不倦的追求，是建材企业为构建生态文明、美丽中国做出的重要贡献，也是提振百姓幸福生活、健康生活指数的重要实践。2011年，北新建材成功入驻中关村国家自主创新示范区展示中心并打造建筑节能科技馆，成为展馆内节能环保产业的代表性企业，也使中关村第一次把节能环保型建材行业作为核心支柱产业之一。

更可贵的是，北新建材对于品牌建设的重视和追求不仅仅停留在国内同行的竞争，而且在与外资品牌的竞技中也走在前列。在奥运、世博场馆这些具有盛大国际影响力的建筑中，不仅有北新建材产品的身影，而且是以不低于世界500强企业的价格、质量，以优质、系统的解决方案，赢得设计院、装饰企业、施工单位的一致认同，在这些建筑中大放异彩，成就了一段中国品牌与外资一线品牌共舞并全面获胜的佳话，北新建材也因此连续两年荣获“全球石膏行业年度公司”称号，成为历史上第一个蝉联此称号的企业。2012年9月，随着北新建材在淮南年产5000万平米石膏板生产线的点火试产，北新建材庄严地对世界宣告成为全球最大的石膏板产业集团，创造了全球石膏板产业发展的奇迹，也赢得了世界同行的赞誉。

“中国驰名商标”既是生产力，又是竞争力，也是品牌发展的“软实力”。北新建材将以此为契机，继续大力推进和提升品牌建设工作，不断提升企业核心竞争力，为打造具有世界影响力的中国自主品牌而不懈努力。

品牌中心 潘洋洋

北新模式走向新农村建设

政企合作，服务社会，服务民生——北新建材服务保障房建设的北新模式，在与大同市政府、山西省政府合作成功后，再次走向深入，目前与北京市平谷、密云、房山等区县政府部门合作，服务于新农村建设这一惠民工程，彻底打破了保障房等基础民生住宅因成本有限而导致的低档次、次品质的行业瓶颈。

随着国内保障房建设进入热潮，其层出不穷的质量问题使这项民生工程备受质疑。更有业内人士归咎于开发商代建模式与政府的引导、监督缺失。地方政府究竟应该在保障房建设中扮演怎样的角色？2010年，北新建材与大同市政府建立战略合作，通过政府与企业直接对接的模式，集中采购降低物流成本、从项目到厂家垂直的供应链，省去中间环节从而降低采购成本，在保证成本控制的同时也保证了产品品质。当时诸多媒体曾报道说，“大同市政府与北新建材的合作走出了一条可借鉴推广的新模式，是政企合作的有益实践”。2011年，这种北新模式更推广至山西全省，成为了山西保障房建设质量的有力保证。而今年，以“高品质、低价位”为诉求的北新模式在北京新农村抗震节能民居建设工程上再次得以延续和推广应用。

政府主导，加强过程监管，

确保工程质量

2012年，北京平谷、密云、房山等多个区县全面实施了新农村抗震节能民居建设工程，通过对既有建筑进行抗震节能的改造以达到节约能源、减少污染、解决农民住房保温性能差的问题，从而提高农民住房的安全性和居住舒适性，这也是推进新农村建设的重要工作之一。以前老房只是普通砖砌筑的木骨架式农宅，门窗为木窗，老宅既不保暖，也存在一定安全隐患。在推广节能抗震示范项目后，盖起的新房将根据要求和房屋实际情况，突出低碳环保理念，在房屋内部地基、结构设计上进行设计改造，有效改善村民居住环境。北京市委、北京市住建委明

确提出“坚持标准、保证质量”的要求，并要求市、区两级新农办、住房城乡建设委起到管理作用，做好监督把关工作，加强对乡镇政府技术指导和服务工作。

由政府部门主导的新农村抗震节能改造工程，目标一开始就非常明确，就是坚持高品质、低成本，打造农民节能、抗震安居示范项目。政府部门为非营利机构，其财政预算纳入国家计划，其住房的建设和分配不完全通过市场来实现。对在建设中出现的困难和问题，政府可发挥多部门联合协调的优势，顺利推进项目建设。

公开招标、集中采购，

严把建材入场关

坚持高标准、高品质与低成本的追求，即坚持规划、设计的高标准，坚持建设质量的高标准，坚持住房的高品质，把关系百姓切身利益的工程建设成为真正的惠民工程。基于这个思路，在平谷新农村抗震节能改造工程中，从规划到施工，平谷区新农办要求全国乃至世界顶级的建材生产商通过公开招标参与，采用公开竞争的运作模式确定建材的供应，避免了价格虚高；尤其在招标中明确要求建筑材料需选用节能、环保产品，所以参与投标的企业均经过严格的筛选，选择具备资质和实力的企业，产品需经国家相关部门检测并符合相关标准，从源头上保证住房品质。

精品工程自然需要精品材料来实现。而对于新农村抗震节能民居建设工程来说，好的产品，在满足质量要求的同时，还应具备可靠的安全性和高级别的隔声、防火等功能性要求以及环保要求。在区新农办和住建委的督察下，选择了曾参与奥运场馆、世博场馆等多项国家重点工程的北新建材合作，而北新建材也表示将严格履行“以奥运世博品质服务新农村建设”的庄严承诺，双方共同打造高品质的示范性住房。

携手一流企业打造垂直供应链，

实现政企双方共赢

北新建材与新农村抗震节能改造工程的合作，是政府相关部门通过明确住房标准、实施统一招标采购严把质量关、加强过程监管来确保住房质量的有益尝试，也是央企落实政策，推动建筑节能的重要成果。坚持高品质、低价位的要求使得许多大型建材企业望而却步，此外，由于工程中大多数均为自建农宅，没有统一的尺寸，比如门窗系统，每户农宅均需重新测量，逐樘定制，这就需要强大的供货能力、定尺加工和高标准的技术服务，这些不利条件又使得小厂无法参与竞争。北新建材作为中国住宅产业化的先行者，石膏板业务规模位居全球首位，在环保、节能方面具有核心专长。然而大企业为保证质量，在原料成本、生产成本、管理成本上都相对较高，如何满足“高品质、低价位”的目标？

北新建材是国家级住宅产业化基地，具备强大的系统集成优势的特点，可以提供墙体及吊顶系统、门窗系统、采暖系统、涂料系统、塑料管道系统、纤维水泥外墙板系统、纤维水泥屋面瓦系统等在内的系列优质节能环保建材产品，这样，企业可以依靠降低供应成本和缩短流通链提供直供服务等提供价格上的支持，还可以为项目提供售前支持、方案设计、施工配合、售后服务等，全方位保障工程品质。针对此工程，北新建材提高了服务级别，住宅部品事业部总经理亲自督导，建立了绿色通道，避免了大型企业因流程规范引起的反馈延迟问题，确保供货和服务的快速响应；成立专项技术小组，每一户农宅均亲自测量、逐樘定制，解决工程中尺寸差异问题，并且做到一周三次日常维护；提升物流服务，做到全程送货；提供优先供货，解决了工期问题，仅平谷区项目上就同时为 18 个标段供货，范围涉及几十个自然村落。北新建材在规模、质量、技术、服务等方面的优势恰恰符合新农村抗震节能民居建设工程的目标要求，实现了政府采购中“高品质、低价位”的双向目标。这种合作模式，不仅实现了政府和企业的双赢，更重要的，是最终让老百姓享受到了实惠。

和保障房建设一样，新农村建设工程也是以广覆盖为目标，与商品房相比，其成本预算相对较低，因此不少人误认为其所用材料和建筑质量也就相应降低。其实，与发达国家相比，我国建

筑产业聚集程度低，产业链上下游链接不紧密，再加上流通环节繁复等因素的制约，抬升了整个行业的成本。而北新建材通过在保障房项目、新农村建设项目上的有益尝试，探索出了由政府监督主导、企业提供系统集成和垂直供应链的惠民工程建设模式。“北新模式”的成功不仅仅是一个企业或者一种经营模式的成功，其更重要的价值在于地方政府从源头控制了项目建设的用材质量，控制了成本的同时，有效杜绝了代建开发商偷工减料，或采用不合格建材的可能。其意义为在双赢的同时，也切实为百姓做了实事，实现了节能环保型产品的普及应用，实现了社会、环境的和谐发展，为建设生态文明、构建美丽中国做出了贡献。

整合营销部 王燕飞

北新建材被确定为国家首批资源综合利用“双百工程”骨干企业

践行资源综合利用 构建美丽生态中国

本报讯 近日，国家发展和改革委员会公布了首批资源综合利用“双百工程”骨干企业名单，首批 26 家企业包括 11 家矿产资源综合利用企业和 15 家产业废物综合利用企业，北新建材作为唯一一家石膏板企业代表，荣登榜单。

开展资源综合利用“双百工程”建设，是国家发改委贯彻落实《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中提出的“提高资源综合利用水平”和“培育一批资源综合利用示范基地”部署的重要举措，目的是通过“双百工程”建设，发挥示范引领作用，从而带动资源综合利用整体水平提升，推动战略性新兴产业发展，加快经济发展方式的转变。

北新建材作为世界五百强中国建材集团旗下的 A 股上市公司，三十余年来，积极响应国家“建设资源节约型、环境友好型社会”的要求，秉承“善用资源，服务建设”的核心理念，在资源综合利用、节能减排、建筑节能方面取得诸多创新成果。成为“靠新出强”的典范。

工业化、城镇化进程的加快，百姓生活水平的提高，都带来了用电量的不断攀升，我国以燃煤发电为主的能源环境，使得燃煤电厂产生的大量固体废弃物脱硫石膏成为环保工作面临的重要课题，经济发展面临的环境压力也日趋增大。北新建材自主创新掌握的烟气脱硫石膏为原料替代天然石膏资源生产石膏板的成套技术，不仅避免了大量天然石膏矿产资源的开采，而且大量消纳所在地燃煤电厂所产生的工业固废。除此之外，北新建材还积极推动发展消纳钢厂高炉矿渣的矿棉板业务，消纳电厂粉煤灰的外墙板业务，成为资源综合利用的典范实践。按北新建材目前 165 亿平方米产能计算，每年可消纳脱硫石膏 1650 万吨，占我国脱硫石膏总量的约三分之一，折合减排二氧化硫约 620 万吨，减少碳排放约 300 万吨，产品替代实心粘土砖可以减少耕地破坏 2 万 5 千余亩；同时可节约标准煤 82.5 万吨、节电 41250 万度。（上接 1 版）以绿色原料为源头，北新建材还同时依靠技术创新和技术进步大力推动绿色生产，研发低耗能、低排放的设备和生产工艺，不断提高资源利用率，以减少排放并降低资源和能源消耗，成为资源综合利用的行业标杆，为国家的循环经济及节能减排事业做出了重要贡献。

为确保资源综合利用工作取得明显成效，北新建材自上而下完善了各项管理制度及考核制度，加强“增节降”管理力度，优化工作流程，形成党、政、工齐抓共管的工作机制和群策群力的工作合力。同时，利用网站、厂报、板报、悬挂标语、座谈、会议、征文等多种渠道和形式进行广泛宣传 and 报导，提高各级员工的思想认识，引导员工行为，有效增强员工的资源综合利用意识。

在正确的产业理念指引下，在科学的发展道路运行下，北新建材已连续八年实现主产品石膏板产销量、公司销售收入、净利润保持在 25%-30% 的持续稳健增长，经营性现金流、净资产收益

率、国有资产保值增值率持续上升，被中国证券业协会和香港证券业协会等联合举办的中国上市公司最具成长性的上市公司“金紫荆奖”，品牌价值达到 168 亿元，荣登亚洲品牌 500 强 193 位，与 TOTO、立邦一起成为亚洲建材行业品牌前三甲，连续两年被授予“全球石膏行业年度公司”称号，成为全球唯一蝉联此项荣誉的企业。

未来，北新建材将继续以“绿色建筑未来”为核心理念，持续创新，更加深入开展好资源综合利用工作，认真履行企业社会责任，为构建两型社会及美丽生态中国做出更大的贡献。

品牌中心 赵雯雯

北新建材 2013 年工作年会隆重召开

本报讯 1 月 15 日上午，北新建材 2013 年工作年会在北京国际会议中心隆重召开，北新建材董事长王兵做工作报告，中国建材集团董事长、中国建材董事局主席宋志平，中国建材集团董事长、中国建材股份总裁曹江林应邀出席会议并做重要讲话，中国建材股份副总工程师、科技部总经理解小平参会。会议由北新建材党委书记、副总经理张乃岭主持。

2012 年北新建材取得了跨越式的发展，石膏板产业规模跃居全球第一，品牌价值再创新高，位居亚洲品牌 500 强第 193 位(亚洲建材行业三强)，在经济进入下行周期并进入中速增长时代，房地产调控持续保持高压态势，建材行业特别是装饰装修材料、建筑玻璃、建材家居市场受到普遍影响的情况下，实现销售收入、净利润“双增长”，实现了有效益、有质量、可持续的发展。这次工作年会的召开，是对公司全年取得优异成绩的一次总结，对于鼓舞人心、提振士气起到了重要作用。特别是宋总、曹总在百忙之中亲自参加会议，既是对北新全年工作成绩的充分肯定，又为北新建材下一步的发展指明了方向，使全体干部员工对 2013 年的工作充满了信心。

王兵董事长首先对 2012 年公司的工作做全面总结。回顾过去一年，王总指出北新建材在面临国内外复杂经济形势、房地产、住宅地产全面萎缩的不利市场环境下，仍然取得诸多成绩。在经营业绩方面，公司在中国建材的正确领导下、在全体员工的团结努力下，超额完成各项经济指标，实现了石膏板销量、销售收入、净利润的全面增长，跃居成为全球最大的石膏板产业集团。面对复杂的竞争形势，公司与时俱进开展管理提升活动，以“聚焦、年轻化”为原则进行组织架构调整，实现了对主业、市场、一线和区域的聚焦，经营决策更加快速灵活，形成了精诚团结、互相学习、全面协同、士气旺盛的大好局面，经营形势形成一片生机勃勃态势。“三新”战略也取得重大突破，新农村房屋产品升级创新，在北京密云石城镇设计和建设成规模的新农村房屋示范项目。在品牌建设、技术创新方面更是取得骄人成绩，“北新”被认定为中国驰名商标，公司成为唯一一家拥有三件驰名商标的建材企业，专利研发突破千件，在行业内发挥了积极的引导示范作用。在资本市场低迷的情况下，2012 年北新建材股票价格却同比增长 60%，成为 A 股市场的明星股。

对于 2013 年的工作目标，王总提出，公司下一步要从行业知名品牌做成家喻户晓的社会知名品牌，石膏板要完成 20 亿平米产业布局的任务，并在国际化方面迈出实质性步伐，在强化主业发展的同时要把矿棉板作为公司的第二个核心拳头产品，计划用三年时间发展成为亚洲最大的矿棉板企业。同时要培育涂料业务打造利润大户，并将北新打造成为全国最大的高档门窗企业，要大干房屋，构建完整的新型房屋产品体系，全面促进轻钢结构房屋、木结构房屋、模块化组合房屋的大力发展，同时积极研发全球领先的“变形金刚”新型房屋，使公司各产品实现全面盈利。

对于北新建材 2012 年的工作成绩，曹总给予了充分肯定，他说北新建材能够取得优异成绩关键在于领导力与执行力的成功，他对北新建材的顺利发展总结了四点经验：战略清晰不偏离、文化制度建设不偏废、品牌建设至关重要、实干苦干用数字说话。同时他对北新建材 2013 年的工作发展提出了五点要求：一要认清形势，明确目标，充分显现出公司经过调整、整合后的成效；

二要加强团队建设，培养数字化干部，严于律己，不断学习进步；三要加强市场营销，发挥规模效益，加强创新，做有质量的销售；四要加强管理提升，深化精细管理，推进成本节约计划，实现机构精减、人员精干；五要做好搬迁与稳定安全工作。

最后宋志平董事长做重要讲话。宋总充分肯定了北新建材的工作成绩，尤其对其品牌建设与技术创新工作提出特别的表扬，并结合十八大会议精神分析了目前建材行业的发展形势，提出企业持续发展必须坚持走科学发展之路。在整个建材行业中，石膏板从原料到生产到应用都符合科学发展观的要求，为建设资源节约型环境友好型社会做出了重要贡献。宋总指出大力发展新型建材、新型材料、新型房屋是集团公司两大战略之一，此次十八大提出“生态文明、美丽中国”、“加强城镇化建设”为我们新型建材的发展带来契机，所以大家要认真学习十八大精神，把十八大精神作为企业的行政纲领，将公司的经营战略、发展模式与国家政策相结合。同时强调北新建材要实现精细化管理，牢牢占领建材业的制高点地位；并要大力弘扬北新品牌文化，将企业人格化，让员工与企业形成共同价值观，每个人都成为文化的传播者。最后，宋总代表中国建材提前向北新建材全体员工及家属表示新春慰问，愿北新建材 2013 年再接再厉，再创佳绩。

本次会议是北新建材召开的第一届工作年会，参加本次年会的既有老一辈的北新创业人，也有服务北新当前建设的中坚力量，还有怀揣着青春梦想的青年骨干，老中青三代北新人齐聚一堂，共同总结经验，盘点回顾过去一年的辉煌业绩，为来年的工作开展奠定了良好的基础。辉煌的业绩属于过去，未来机遇与挑战并存，在宋总和曹总的亲切关怀和指导下，在全体北新人的共同努力下，2013 必将成为北新建材的又一个丰收之年。

品牌中心 赵雯雯