

诗三首

韩元林

编者按：2012年，北新建材石膏板产业规模达16.5亿平米，跃居为全球最大的石膏板产业集团。创业是艰苦的，它蕴含了太多人的辛苦与付出，集中展现出北新人的智慧与勤奋、忠诚与奉献。正是一大批参与项目建设的北新人，背井离乡，艰苦创业，以昂扬的斗志和乐观的精神，带着美好憧憬将工作变成浓浓诗意。

春 景

（2010年3月18日）

又是一年菜花黄，
微风拂面沁人香。
庄田满目穿金甲，
江城一片彩衣裳。

上班路上看到遍野一片金黄，嗅到阵阵清香，不由得想起去年这个季节工地周围的景色。经过寒冬的春色真美妙，付出劳动后的生活真美好。

江城雪故城风

（2010年4月24日）

一路北上千里行，
挥去南国雾与风。
江城已随昨夜去，
跃马扬鞭奔故城。

告别了可爱的武汉江城，登上了北上的列车，奔赴新的工作地点——河北故城。刚来这两天的感觉是：风大，灰尘大；土地上泛着白色的霜——盐碱地；水不好喝，味道好像是添加了小苏打；人很好，朴实。

六月十一日工地雷雨一景

（2011年6月11日）

电光一道日无踪，
雷声赫赫雀巢空；
风摧树木回头躲，
雨打飞尘马蹄腾。
塔吊收臂急忙走，
工棚摇摇纸做成；
天公震怒威风凛，
英雄到此也心惊。

河南新乡，古卫国之故地，一个很不错的地方。中华腹地，历史悠久，北枕太行余脉，南饮黄河水流，东西千里平原，自古兵家必争之要冲也。文财神比干庙就在此地。我们公司在此建厂，定能沾些财气。

北新建材荣获中国天花吊顶行业十大品牌

本报讯 1月18日，由中国建筑装饰装修材料协会天花吊顶材料分会主办的中国天花吊顶行业年会暨第三届总裁高峰论坛在浙江嘉兴隆重举行，北新建材受邀参加，并获“中国天花吊顶行业十大品牌”荣誉称号。

本次会议不仅仅是一次成果汇报会、经验交流会、行业表彰会，更是确定新目标展望新未来的盛会。会议围绕“提升品质，持续发展”的主题展开了深入的讨论，总结了2012年的成绩，探讨了2013年行业发展的方向。来自行业协会的专家及业内人士各抒己见，对天花吊顶行业未来的发展进行全方面的剖析，并发表自身见解。

2012年对于北新建材来说是一个腾飞之年，以“绿色建筑未来”为核心理念，致力于打造安全、节能、环保、低碳、舒适与生态的绿色建筑。这一年，北新建材完成了新一轮的产业布局，目前在全国拥有54个生产基地，业务规模达16.5亿平米，跃居为全球最大的石膏板产业集团；完成了“聚集市场、快速决策”为主旨的经营策略的创新调整，在聚焦区域、聚集主业、聚集营销一线的作用下，开拓更深入广泛的营销渠道，成为业内营销之典范。

中国天花吊顶行业年会是我国天花吊顶行业年度例行的、最具权威的企业综合实力评价活动之一，历来严格坚持“公平、公正、公开”的评选原则，经专家对天花吊顶企业进行评审。北新建材以大规模的生产基地、顶尖的品质和技术、完善的系统服务等综合实力获选，龙牌系列产品已广泛应用于国家重点工程和全国各地的标志性工程中，此次获得中国天花吊顶行业十大品牌殊荣可谓实至名归。

会议期间还举行了由北新建材参与编写的《公共建筑吊顶工程技术规程》的第三次讨论修改。

整合营销部 王燕飞

深化聚焦 全面协同 共赢发展——北新建材华东地区 2013

本报讯 1月28号，北新建材华东地区2013年营销年会在上海隆重召开。北新建材副总经理兼综合商务部总经理邹云翔、总经理助理兼华东事业部总经理董占波、岩矿棉事业部总经理邱洪、住宅部品事业部总经理张弘、外墙及屋面系统事业部总经理毛欣飞、北新房屋总经理尹稷华出席了会议。北新建材华东地区生产、营销人员及华东地区核心经销商代表共计150余人参会。会议由华东事业部营销部总经理唐智谋主持。

北新建材在2012年年中开始陆续开展了一轮“专业化+协同；聚焦+年轻化”大的业务架构调整。此次华东地区营销年会贯彻公司聚焦战略，以“聚焦、协同、发展”为主题，同公司商务部及各兄弟事业部领导一起与华东地区核心经销商代表共商2013年华东地区营销策略，共谋大发展，是北新建材首次区域性营销年会。

会上，董占波作了“深化聚焦、全面协同、共赢发展”的主题讲话。他说，2012年面对宏观经济形势持续下行，房地产行业全面紧缩，商业地产投资下滑，住宅地产谨慎放量，装饰装修建材行业业务和利润普遍下滑的情况下，北新建材实现销售收入、净利润“双增长”，实现了有效益、有质量、可持续的发展。华东事业部更是取得了骄人的成绩，在行业总增长10%情况下，龙牌销

量增长 20%以上，远高于行业平均和外资品牌增长率，在华东地区由三足鼎立逐渐变为龙牌独家领先。数年时间，北新建材从中国第三跃居世界第一，北新建材每一位经销商朋友都是这一辉煌历程的见证人和推动人。北新建材的大发展离不开每一位经销商朋友的鼎力支持和努力奋斗。他在讲话中分析了 2013 年的市场形势和探讨了公司的营销策略计划，表示了抓住机会、迎接挑战的坚定信心与决心，并提出在“产品系列化、渠道扁平化、价格弹性化、推广终端化”整合营销策略下，着力推进实施“加强产品线延伸和实行多品牌策略；强化全体系推广，提升综合竞争力和增设利润点；实行差异化价格信用策略；丰富渠道体系，拓宽市场销路；强化市场宣传推广，提升品牌影响力；坚持制高点策略，深化行业营销；打造“品质”年，着力提升产品质量；持续提升服务，赢得市场信心；加强维权打假，保障公司及经销商利益”九大营销具体措施，获得与会经销商的一致认同，极大鼓舞了经销商的斗志与信心。

邹云翔副总经理在会上讲话。他说，华东经济发达，石膏板应用成熟，与外资竞争激烈，对服务的要求相对更高。他表示，业务部门冲锋陷阵，服务部门也一定要做好后勤保障，让客户满意，让客户幸福。他阐述了“让客户幸福”的商务工作理念，对经销商朋友们承诺，商务平台服务质量将日益提升，真正创造客户价值。

会议紧紧围绕“聚焦、协同、发展”主题，邱洪、张弘、毛欣飞、尹稷华等分别对各自业务板块进行了协同介绍，充分体现了北新建材强大的综合实力和系列产品一站式服务的综合竞争优势，全面推进了北新建材各业务协同营销，为各经销商提供更多的销售机会和争创更多利润增长点，引起各经销商极大兴趣。

会议还举行了隆重的颁奖典礼，对获得年度经销商销售业绩先进、区域经理的优秀销售团队等先进集体和个人予以表彰和奖励。

会议还安排全体与会者参观了华东事业部最新落成的北新系统形象展示中心，使一些新老客户能更直接地对北新建材发展历程、行业地位、品牌荣誉、全系列产品及应用系统的全方位了解。与会经销商表示出极大兴趣，纷纷表示愿腾出一定场地也做这样形象展厅，更表现出希望能够与北新建材深入合作，一起做大做强龙牌市场，在 2013 年进一步提高产品市场覆盖率，做大利润空间，取得合作共赢。

文/华东事业部 林 雪
图/品牌中心 董 刚

北新建材荣获2012 年度中国最佳自主创新企业”

本报讯 1月20日，“中国企业创新论坛 2012 年年会”在人民大会堂隆重召开。十届全国人大常委、中国生产力学会名誉会长蒋正华，十届全国人大法律委员会副主任、中国生产力学会会长王茂林出席会议并讲话。北新建材受邀参会，并荣获“2012 年度中国最佳自主创新企业”称号，王兵董事长荣获“2012 创新中国十大年度人物”称号。

“中国企业创新论坛”由中国生产力学会主办，自 2001 年创办以来，连续 12 年开展企业创新管理交流评选活动，关注全面提升企业的自主创新能力，同时为企业创新构建良好的沟通平台和社会氛围。为促进中国企业进一步创新发展，论坛组委会通过企业成长性、自主知识产权持有度、管理水平、财务状况、企业创新研发投入、行业影响力以及企业文化等多方面指标对企业创新能力进行综合考评，对中国企业创新中有突出贡献的个人及企业进行表彰。本次年会评出“2012 创新中国十大年度人物”称号，共 20 家企业获评“2012 年度中国最佳自主创新企业”。

蒋正华会长在讲话中对获奖单位表示祝贺，对获奖单位及个人在创新方面所做的贡献和成绩表示肯定，并重点介绍了十八大报告中创新驱动发展战略的内容和意义，对生产力学会在推进企业创新方面所做的成绩表示赞誉。

王茂林会长在致辞中深刻分析了中国经济当前能耗和资源消耗高的客观事实，提出中国企业要以创新驱动发展，通过创新驱动打造品牌，实现从中国制造到中国创造的转变。

作为中国新型建材的领军企业，北新建材肩负的正是创造世界级民族自主品牌、让“中国创造”走向世界的责任和使命。长期以来，社会普遍认为建材行业技术含量低、没有品牌形象，但北新建材通过在品牌建设、技术创新等方面做出的努力和取得的成绩扭转了大家的这种印象。经过三十多年的努力，北新建材在打造世界级民族自主品牌的路上迈出了坚实步伐，旗下龙牌建材系列产品是中国为数不多的在技术、质量、价格方面都超过外资世界 500 强同行的高端民族自主品牌。2012 年“北新”荣获中国驰名商标，至此，北新建材成为国内为数不多的拥有三枚“中国驰名商标”的企业。同年，北新建材第三次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。

2012 年是“十二五”承前启后的重要一年，是加快推进经济结构调整，大力加强自主创新的关键一年。同时，金融危机的影响仍未散去，经济进入下行周期并进入中速增长时代，北新建材在面临经济形势复杂，房地产、住宅地产全面萎缩的不利市场环境影响下，继续保持了业务规模和净利润的增长，是建材行业中为数很少的继续保持“双增长”的企业之一，并跃居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。这与北新建材始终坚持自主创新是密不可分的。为了应对复杂的竞争形势，2012 年，北新建材与时俱进开展了管理提升活动，以“专业化+协同效应”、“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，呈现出生机勃勃的经营态势。

作为有社会责任感的央企上市公司，北新建材依靠科技创新和技术进步大力推动循环经济和节能减排，为建设生态文明美丽中国做出了重要贡献。公司大力推进技术创新，拥有国家级企业技术中心，建有博士后工作站、工程硕士站，与清华大学、同济大学等知名大学建立了全面战略合作关系，是国家“十一五”科技支撑计划课题中唯一由企业牵头的承担单位。2010 年，北新建材随中国建材集团首批入驻“未来科技城”（由中组部、国资委、北京市联合打造的国家级创新研发基地），成为建材行业的唯一入驻企业。2011 年北新建材被科技部，国务院国资委，全国总工会联合确定为全国第三批国家级创新型企业，成为唯一进入国家级知识产权示范创建企业名单的建材企业。截至 2012 年底，公司共申请专利 1088 件，其中国际专利申请 4 件，累计取得专利授权 942 件，专利保有量连续多年位居建材行业领先地位，北京市企业前十名。

2011 年北新建材在中关村国家自主创新示范区展示中心成功打造“建筑节能科技馆”，促使中关村第一次把节能环保型建材行业作为中关村的核心产业之一，得到国家各级领导和社会各界的高度关注。北新建材作为“靠新出强”的典范，在行业内发挥了积极的引导示范作用。

品牌中心 文/张 静
图/董 刚

石膏板生产技术公共平台组织召开沟通会

本报讯 2月16日，春节后上班第一天，石膏板生产技术公共平台牵头组织召开了石膏板四个区域事业部生产工厂厂长参加的石膏板生产技术公共平台与区域事业部各工厂2013年工作配合沟通会”。

会议期间，公司董事长王兵到龙冠办公区慰问新年上班的员工，特意亲临会场对参会人员进行了慰问。王兵董事长对石膏板生产团队2012年的工作予以充分肯定，并向与会干部提出了2013年的重点工作要求。他强调，要将实干兴邦做为北新文化的传承，要高度重视安全和质量。工厂是安全和质量问题的第一道防线，工厂厂长是第一负责人。他要求，所有的问题都要在根源解决。

会上，公司总经理助理陈豪雅就石膏板生产系统2013年考核体系和薪酬挂钩办法草案进行了分项讲解，并为大家进行了《非人力资源部门的HR管理》培训，从法律法规和制度要点、工作方法、关键技巧及个人修养要求四个方面，对工厂的人力资源管理工作提供了很好的实用技巧。

公司总经理助理郝晓冬回顾了2012年石膏板生产系统的整体工作，从各厂的产量、投入产出率、主要原燃材料单耗、设备维护投入费用、产品品种等方面进行了重点分析，提出了石膏板生产系统2013年的工作计划及目标、指标方案，进一步明确了生产技术公共平台的工作重点。

会上，公司行政人事部、安全环保部、企业管理部等职能部门通报了2012年工作，对2013相关工作提出了要求，并同石膏板生产技术公共平台一起，与各工厂就生产相关内容进行了充分沟通、交流。

会议还特别邀请公司顾问段孟娟女士为大家上了一堂《做一名合格的基层管理者》的管理培训课。

此次会议，准备充分，参与部门广，内容丰富、充实，时机恰到好处。通过充分沟通和交流，共同协商，为石膏板生产系统各工厂2013年的各项工作提供有效指导，并为完成年度目标指标打下一个良好的基础。

石膏板四大事业部总经理及生产总监，所有石膏板、龙骨工厂的中层以上管理人员在现场或通过视频连线参加了会议。

石膏板生产技术公共平台

北新建材与中建六局结为战略合作伙伴

本报讯 近日，北新建材与中建六局全面战略合作协议签字仪式在中建六局公司总部举行。北新建材董事长王兵、中建六局董事长吴春军分别代表双方签署协议。北新建材副总经理张乃岭、总经理助理管理，中建六局副局长张爱民、总工程师王存贵等出席了签约仪式。

签约仪式上，王兵与吴春军分别介绍了双方企业的情况，并就战略合作业务进行了会谈。双方在产业链转型升级及行业可持续发展方面均有相似的理念、价值观及愿景。根据战略合作协议，北新建材与中建六局本着自愿、互利的原则，在材料选用、新产品开发、方案深化设计及研发、施工及开发合作、资源共享等领域制定了合作模式，同时在沟通机制、权力和义务等方面做了相关约定。北新建材具有丰富的产品线，可为中建六局在建筑材料方面提供一站式服务，覆盖全国的生产基地、物流基地和服务网络，既确保了产品品质，又可提供更为便捷、快速的服务；同时还能协助和提供建筑性能优化设计咨询和材料预算优化设计，并降低建筑的综合成本。

此次合作也是进一步落实国务院国资委关于央企之间加强合作的重要举措。双方一致认为，产业化是未来建筑及房地产业发展模式的必由之路，因此，此番合作不仅仅是双方简单的供求关系，在关注产品质量、价格、服务之外，双方还将凭借各自优势，在绿色建筑领域进行技术研发和应用推广，共同打造安全、节能、环保、低碳、舒适与生态的居住环境，建设美丽中国。

北新建材重新定位并组建五大房屋事业部

定位于唯一一家“材料房屋一体化”的房屋公司
实现产供销大协同的商业模式

北新建材新型房屋业务是中国建材集团发展“三新”战略的重要产业，为进一步扩大和加强新型房屋的竞争力，实现新型房屋业务有效益、有质量、可持续的增长，经广泛调研和深入分析，春节前夕（2月6日），在北新建材2013年第一次办公会上决定：对北新建材的新型房屋事业重新定位，组建五大房屋事业部，并对新型房屋业务模式做出相应调整。

北新建材新型房屋事业定位

北新建材的新型房屋事业定位于中国唯一一家“材料房屋一体化”的房屋公司，与国内众多其他房屋公司不同，北新建材拥有全套新型建材和新型房屋产品，致力于构建从新一代房屋理念开发、房屋建筑设计、结构技术开发、轻质复合板式围护体系、屋面发电一体化系统、住宅部品及精装修体系等全套解决方案，有好面粉才能做出好面包，有好葡萄才能酿出好红酒，有好材料才能建成好房子，打造“从育种到餐馆”的完整业务链，同时与龙牌新型建材部品系列产品和全国生产基地在生产、物流、销售、工程等方面实现全面融合与协同。通过产供销的大协同，不再将房屋作为一个独立的业务，而是与北新建材完全整合完全融合。同时将北新房屋有限公司负责的轻钢房屋业务、外墙屋面系统事业部负责的木结构房屋及模块化组合房屋进行产品组合，为用户提供一揽子房屋解决方案。

北新建材旗下的北新房屋有限公司（简称北新房屋）继续专注于以“轻钢”为核心的新型房屋，发展轻钢和混钢结构，坚持轻质板式复合体系围护墙体，从低层发展到多层房屋，构建“中小型建筑体”的全套新型房屋解决方案，致力于成为中国乃至全球领先的新型轻钢结构房屋公司。北新房屋建立技术、设计、项目管理的强大平台，为北新建材全公司的业务协同部门统一提供技术支持、设计支持、项目实施。

外墙及屋面系统事业部做好金邦板的同时继续负责轻钢房屋之外其他各类创新型房屋业务，作为轻钢房屋业务的重要补充和协同业务，在现有的木结构房屋、“太空舱”模块化组合房屋、折叠式房屋基础上不断探索各类创新型房屋业务。建立技术、设计、项目管理的强大平台，为全公司的业务协同部门统一提供技术支持、设计支持、项目实施。结合屋面瓦太阳能一体化技术开发和墙面阳台光伏/光热技术开发、整合地（水）源热泵等新技术，开发零能源房屋、低碳房屋、被动式房屋。以中关村资源优势为依托，积极联合国内外新兴技术共同推广。

营销大协同，渠道大协同

营销推广方面实现全面融合全面协同，组建五个房屋推广事业部：房屋事业一部、房屋事业二部、房屋事业三部、房屋事业四部、房屋事业五部，分别与北新房屋、外墙及屋面系统事业部、住宅部品事业部、南方事业部、中西部事业部合署办公，实现一套人马两块牌子，在现有机构基础上加挂牌子增加职能，不增加人员编制，不设立专门岗位，不增加费用预算，彻底实现大协同。发动全公司的人力资源、营销资源、渠道资源构建新型房屋的全国销售网络，降低成本费用，实现深度整合。

生产和仓储物流大协同

根据“低成本、大协同”的原则，新型房屋与新型建材业务在生产、物资供应、仓储物流方面实现全面融合全面协同。轻钢结构房屋的生产、物资供应和仓储物流依托现有各基地的龙骨厂，不再单独买地、不再单独设立公司和增设人员，由现有龙骨厂负责生产和管理，北新房屋决定生产标准、提供技术指导和培训。房屋事业一部结合龙骨厂全国布局提出轻钢房屋生产基地布局方案，由北新建材的龙骨厂负责根据房屋事业一部的要求投资增设相关生产设备。新增设备由龙骨厂所属事业部及房屋事业部共用,优先用于生产房屋专用产品，同时可以生产非标龙骨和高端龙骨，按双方实际用量核算分摊固定成本。

创新业务经营管理模式

在业务经营方面，房屋事业一部继续负责钢结构房屋全国乃至全球的业务拓展和布局；房屋事业二部继续负责木结构及创新型房屋业务全国乃至全球的业务拓展和布局；公司资源根据产品类别优先向房屋事业一部、房屋事业二部倾斜；五个房屋事业部的业务范围优先聚焦于自身资源覆盖领域，可面向所有客户进行所有房屋产品的营销；客户重叠时根据产品类别分别交给房屋事业一部和二部；对客户不限定房屋技术体系的，优先推荐轻钢结构房屋体系。为充分鼓励五个房屋事业部进行全产品全区域的业务推广，房屋业务实行业绩双算，即：轻钢结构房屋产品由北新房屋提供设计和技术支持，成交后由北新房屋签订合同并负责实施，业绩同时计入该房屋事业部及北新房屋；木结构及创新型房屋产品由外墙及屋面系统事业部提供设计和技术支持，成交后由苏州北新签订合同并负责实施，业绩同时计入该房屋事业部及苏州北新。新的一年，北新建材面临新的机遇和挑战。相信通过五大房屋事业部的低成本、大协同，以及北新房屋有限公司已经组建的国内事业部、海外事业部、非洲事业部的创新发展，北新建材的新型房屋业务必将跃上新的高峰。

品牌中心 陈燕