

精简节约办大事 提升团队凝聚力——记涿州烤漆龙骨长

2013 年元宵节前夕，烤漆龙骨厂厂区内分外热闹，加油鼓劲之声不绝于耳，这是工厂在举行岗位练兵活动。

今年，为响应国家和公司勤俭节约的号召，工厂改变往年大家聚在一起吃一顿的惯例，通过组织岗位答题竞赛、码料打包比赛、集体包饺子等活动，既巩固了生产实操知识，又活跃了员工气氛，员工们创先争优的积极性得到了提升。

工厂在春节长假之后，首先集中安排了两天的培训，培训内容包括：产品质量、成本控制、工艺规程、安全生产责任制、安全操作规程、法律法规及各管理体系要求应知应会的知识。同时，逐级签订了年度安全生产责任书，责任指标签订到岗位。

岗位练兵活动得到了广大员工的积极参与，取得了较好的效果。岗位答题竞赛报名者积极踊跃，涌现出多名知识全面的员工，让领导们更清晰的了解员工的个人素质和学习能力。码料打包比赛更是激烈非常，平常不言不语的员工，在此刻却显出惊人的爆发力，码料动作熟练，分拣速度飞快，使我们看到了平凡的岗位也能诞生出不平凡的人才，同时也给工厂提供了生产考核的部分基础数据，对于成本控制有一定的辅助意义。

得奖的同志虽然只得到了简单的奖品，但是心里美滋滋的，因为自己的工作和成绩得到了工厂和领导的认可，那是内心的满足，比什么都来得真实。

包饺子煮元宵使节日气氛达到高潮。吃着自己包的热腾腾的饺子，员工们心情别提多愉快了。领导和员工围坐在一起，谈谈工作，聊聊生活，就像亲亲热热的一家人，充分体现出北新“家”的文化氛围。

通过此次的培训、组织岗位练兵等系列活动不仅提高了员工安全生产、成本管理和质量优先的意识，增进了员工之间的感情更提高了工厂团队核心凝聚力，为新的一年的各项工作打下良好基础。相信 2013 年，烤漆龙骨厂这个大家庭，在全体员工共同努力下，会有更大的发展。

烤漆龙骨厂 王天舒

魅力江城——武汉

不息的长江之水荡漾着忽明忽暗的星辰款款流长；不灭的追梦之心夹杂着郁郁芬芳的泥土乘风破浪远航。

——题记

我的家乡武汉是一个历史悠久、风景秀丽的好地方。她作为华中重镇，历来被称为“九省通衢”之地，是中国内陆最大的水陆空交通枢纽。长江和汉江在这里交汇，把她分隔成汉口、汉阳和武昌三镇。唐朝诗人李白曾在此写下“黄鹤楼中吹玉笛，江城五月落梅花”，所以，武汉又称“江城”。她有 13 个辖区 6 个开发区，人口 1002 万，是内陆经济、金融、商业、贸易、物流、文化中心，被誉为“东方芝加哥”。

我爱家乡美丽的山水。武汉有龟山、蛇山和磨山等名山。当年，毛主席在这里留下了“龟蛇锁大江”的豪迈诗句。江南三大名楼之首的黄鹤楼就座落在蛇山上。它共有五层，高 50 多米。黄鹤楼内有仙鹤、龙凤、龟蛇等青铜像、陶瓷壁画及古乐编钟，供游人赏玩。武汉的山多，层峦叠嶂、

郁郁葱葱。虽不高却都清丽秀美。全国最美的学府之一、著名的武汉大学就座落在珞珈山上。在青山绿水的滋润下，武汉大学孕育出一代代杰出的天之骄子。珞珈山下是中国最大的城中湖——东湖，亦享有“水色潋滟晴方好，山色空蒙雨亦奇”的千古绝唱。东湖与磨山湖山相映，绮丽多姿。素称“长江之滨”的武汉江滩是全国最大的江滩，滚滚的长江拍打在坚实的堤坝上，滋润着长堤上葱郁的植被。夜晚橙黄的街灯和匠心独运的园艺使江滩变得灵动、活泼，吸引着江堤上的美丽女人和翩翩男子。午夜可观星辰，清晨可赏余月，光烁鸟愈白，灯明花似焰。我常常沉醉于这“半江瑟瑟半江红”的江景之中，久久不能自拔。

我爱家乡蓬勃的朝气。闻名全国的长江大桥像巨龙一样横卧在江面上，桥上车辆川流不息，桥下火车奔驰长鸣。毛主席为它写下“一桥飞架南北，天堑变通途”的著名诗句。江城人民在长江上建起了十一座长江大桥，其中天兴洲大桥有双向六车道，是第二座公路铁路两用桥。于2008年12月28日通车的武汉长江隧道是目前中国地质条件最复杂、工程技术含量最高、施工难度最大的江底隧道工程。中国工程技术人员在开挖这一江底隧道的过程中，成功攻克了五大世界性施工技术难题。这些钢铁卫士成了武汉人的骄傲，50多年来屹立在长江上，见证着武汉的巨大变迁。散步在今天的武汉三镇，俯拾皆是大大小小的超高楼层。武汉不仅在“中部崛起”的道路上突飞猛进，“三年一小变五年一大变”的发展格局竟已开始把武汉人自己也搞得目瞪口呆。放眼当下武汉各大板块的发展，无不取得惊人的成绩。2011年，武汉规模以上工业企业总产值7390.66亿元，其中，轻工业1564.57亿元，重工业5826.09亿元。武汉经济技术开发区工业总产值1682.75亿元，居中部经济开发区首位。汽车及零部件、装备制造、钢铁及深加工、电子信息等4个产业产值突破千亿元。2012年，全国35个大中型城市经济“年报”揭开面纱，武汉GDP以8003.82亿元“收盘”，在全国15个副省级城市中排位第四，挺进全国城市第九位，重返全国城市经济总量十强。这是时隔22年后，武汉再一次站在中国经济版块最强方阵之中。

我爱家乡智慧的人儿。1911年，武昌起义的第一枪在红楼打响，标志着辛亥革命的全面爆发，成就了推翻帝制、建立亚洲第一个共和国的丰功伟绩。湖北省博物馆建立在我的家乡武汉，那里陈列着数不尽的古代珍宝与陶器，每一件文物中都见证着中国历史前进的历程。武汉是中国最重要的教育基地之一，高校毕业生人数全国第一。其科研教育综合实力仅次于北京、上海，居全国第三位。武汉不仅拥有悠久的历史和文化，而且拥有很多美味佳肴。武汉菜秉承湖北菜系风格，汇聚东西南北精华，菜品丰富多样，又自成特色，是著名的“美食之都”。武汉水产极为丰富，淡水鱼鲜在全国享有盛誉，所以又被誉为“中国淡水鱼美食之都”。她还拥有热干面、三鲜豆皮、面窝、米粩、欢喜坨、鸭脖子等代表小吃以及清蒸武昌鱼、排骨藕汤、洪山菜炒腊肉等人气菜肴。

由于历史、地域和自然资源分布等种种原因，我的家乡武汉或许无法像首都北京那般大气恢弘、上海明珠那般耀眼夺目，亦无法拥有古城西安那般儒雅博学、滨岛海南那般热情奔放。说起天气，也及不上昆明那般四季如春。然而家乡武汉却永远是令我魂牵梦绕的可爱地方。我时常怀念起儿时和小伙伴们在江边垒砌的沙堆、上学后走过的长长的锈迹斑驳的码头、成年后承载着我无限幻想的高楼林立的江汉路、还有离别时那伫立在武汉站孤独的钟楼。偶尔想起，便不禁泪流遍湿青衫。

若要问我为何爱她如此之深，因为这里有养育我的亲人、教诲我的师长、陪伴我的伙伴。这一切都茁壮着我的身躯、丰盈着我的翅膀，让我蓊郁的青春和着这片沃土的芬芳，随着不息的长江之水滚滚流淌。她如和煦的春风让我在彩云间翱翔，她如明亮的航标指引我前进的方向。现在的她远如星辰，在夜空泛着莹莹的光，而窗边永远有一个我，在窗前冥想，为家乡歌唱。

财务部 何茜

北新建材 2012 年度“三·八”红旗手名单

丁思羽 丁善美 王 红 王 娜 王海雯
王雅晶 王赛楠 代秋香 冯媛婷 任建平
刘珊珊 刘建林 刘 杰 吕文娟 孙卫华
孙翠平 朱 郑 余雪英 张凤艳 张月新
张冬梅 张秀敏 李如霞 李建英 李 昂
李 楠 杨金利 杨静洁 汪红霞 陈红霞
周果弟 周晓文 赵云惠 赵文娟 赵秋萍
赵 艳 赵 敏 赵 慧 夏如英 夏 青
徐淑莹 秦 娴 顾巧林 高德艳 黄惠珍
龚 薇 蒋 玲 覃文颖 谢燕平 韩秀平
靳移移 樊树颖 潘惠琪 戴国燕

公司召开庆祝国际妇女节座谈会

本报讯 3月7日上午，公司召开了庆祝“三·八”国际妇女节表彰座谈会，公司党委书记、副总经理、工会主席张乃岭，公司顾问段孟娟女士出席会议，与各位女职工代表欢聚一堂，共同庆祝。

会上举行了隆重的颁奖仪式。张乃岭等公司领导向 2012 年度“三·八”红旗手获得者颁发了荣誉证书，并与参会的获奖者合影留念。

张乃岭发表讲话，代表公司党、政、工向受到表彰的 2012 年度“三·八”红旗手表示祝贺，并向公司全体女职工致以节日的问候，向为北新建材女工事业做出突出贡献的女工工作者和所有关心支持北新建材女工事业发展的人们，表示诚挚的谢意。他说，北新建材始终关心、重视女职工的工作与生活，每逢“三·八”节日，公司都要组织不同形式的活动和会议，为大家提供学习交流的机会与平台，展示北新女职工在企业中的形象，这不仅是北新企业文化的传承，同时也是对女职工的尊重。

他强调，公司近年来之所以能持续快速发展，与公司所有女职工的努力与付出是分不开的。他希望公司广大女职工继续加强自身学习，不断提高自身素质，也希望公司各级领导和各部门要继续关心、关爱女职工，重视、支持妇女工作，为女职工工作的健康发展营造良好的环境。

与会的女职工代表做了发言。她们结合各自的工作特点，从女性角度阐述了爱企业、爱工作、爱岗位、爱生活、爱家庭以及倡导快乐生活的人生感悟，用真挚的话语抒发对企业的特殊情怀。

公司中层女干部、工会委员、女职工代表和 2012 年度“三·八”红旗手参加了会议。外埠分子公司以视频形式参会。

工会 范劲松

营销年会获奖经销商

2012 年度经销商销售业绩奖

金奖

温州市神龙建材装饰有限公司

12 年全年石膏板销量及销售额同比增长达 40%以上，龙骨销量增幅达 128%，石膏板更以 476 万 m²销量稳居全国第一，全年销售额也名列前茅。

银奖

北京恒盛嘉龙新型建材有限责任公司

12 年石膏板销量涨幅达 30%以上，石膏板销量达 190 余万平米，居北方事业部第二名，龙骨销量位列全国第五，全年销售额居北方事业部第二名，全国前十。

无锡市龙胜建材有限公司

12 年石膏板销量及销售额同比增长达 10%以上，石膏板销量居全国及事业部第二名，全年销售额近 3620 万，稳居华东事业部第一名，全国位列第二。

厦门兴友腾工贸有限公司

12 年石膏板及龙骨销量涨幅均居南方事业部首位，龙骨以 1200 余吨销量稳居南方事业部第二名，全国第六名，销售额仅以十万之差居南方事业部第三名。

成都金北龙建材有限公司

12 年石膏板及龙骨销量、销售额同比增长达 38 以上，石膏板销量居中西事业部第一，龙骨销量及销售额事业部排名第三。

上海益驰建筑工程有限公司

12 年岩棉销量达 2290 余吨，销售额达 1148 余万，稳居事业部第一。

宁波市科技园区金龙商贸有限公司

12 年石膏板及龙骨销量、销售额同比增长达 20%以上，石膏板销量居全国及事业部第三，全年销售额达 3460 余万，全国排名第五。

铜奖

河南万发天地装饰建材有限公司

12 年石膏板、龙骨销量如往年保持良好态势，并在今年排名中西事业部前三，再此基础上，矿棉板以超过 100%的涨幅，名列岩矿棉事业部销量第四名。

杭州安氏贸易有限公司

12 年石膏板销量及销售额同比增长达 55 以上，龙骨销量增长更达 106%，石膏板销量居全国第六，全年销售额突破 2500 万。

青岛三林装饰工程有限公司

12 年石膏板销量以 173 万平米位列北方事业部第四名，且龙骨销售齐头并进，以 1500 吨的销量稳居全国龙骨销量第三名。

太原泰晨装饰工程有限公司

12 年所经营的两个产品均增幅较大，散热器尤其以 220%增幅、超 300 万销售额位列采暖产品销售第二名。

宁波江北兴龙装饰材料有限公司

12 年石膏板销量同比增长 8%，并以龙骨 456 吨销量居华东事业部前十，石膏板销售一片大好的形势下，矿棉板销量突飞猛进，以 83000 余平米、470%的增幅位列矿棉板销售 11 名，成为销售黑马。

成华区新众杰木业经营部

12 年龙骨销售涨幅达 42%，并以 116 万平米石膏板销量抢占中西事业部第四名。

沈阳新龙瑞建材有限公司

在 12 年在市场严峻的情况下，仍然保持超千万元、超千吨量级的良好销售态势，与公司形成良好的销售合作关系，并积极响应公司大客户策略，为公司拓展型材业务做出贡献。

最佳推广开拓奖

查理斯通建设与建材发展有限公司

最佳战略合作伙伴

size=2 face=宋体>苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

深圳市亚泰国际建设股份有限公司

最佳海外合作奖

崧賀實業股份有限公司

理信股份有限公司

零失误，零差错，北新房屋发货组完美收官 2012

发货零失误、零差错，这是北新房屋发货组在 2012 年的赞比亚工程项目材料发运工作中，交出的一份完美答卷。

2012 年，北新房屋发货组全年共为公司赞比亚公共住宅项目完成三种户型 1787 套房屋总计 33 批、品种达 496 种的 1901 个集装箱材料发运，材料总重量接近 5 万吨。

赞比亚公共住宅项目的材料供应与施工指导，是北新房屋 2012 年度重点运作的海外工程项目，也是北新房屋成立以来承接的最大规模海外项目，总建筑面积约 60 万平方米，合同金额达六亿六千万元。项目大，材料多，品种杂，工作繁冗，运作难度也大。其中材料的发运工作，便是这些繁复冗杂、容易出现差错的重点工作之一。由于路途远、运程大，材料从发货装箱到港运海关，经漫长的海运再到目的国 2000 公里陆运，周期长达三~四个月，因此材料的发运工作就显得尤为重要，一旦出现小小失误，都将给前方施工带来不可挽回的巨大影响。

困难面前低头不是北新房屋人的性格。面对繁冗复杂、不能出错的材料发运工作，发货组的同仁们在北新房屋领导的带领下群策群力，集思广益，开动脑筋，积极摸索，认真努力开展工作。面对装箱发运过程中可能出现的各种问题，主动寻找问题解决的思路与方案，深度优化发运、拼箱方案，努力避免差错，降低发运成本，2012 年最终完美实现发运工作零失误、零差错。

发运货物品种、数量无差错

北新房屋赞比亚公共住宅项目共有 6 个地块、4527 套房屋，材料品种高达 500 余种。地块与地块之间距离远，房屋建筑设计亦不同，更何况发运周期较长，一旦出现发运错误，弥补起来不仅增加成本，而且需要较长时间。如所需材料不能及时到场，很可能造成前方施工难以为继。为此，将发货组的每位员工积极调动起来，从发运计划到材料检点、从货物标识到集中装箱，紧紧抓住发运的每一个步骤、每一道程序，认真核对每批、每种、每箱发运的材料，做到发运品种无差错、发运数量无失误。

发运货物时间无差错

在确保发运货物品种、数量无差错的同时，发货组还严格保证货物发运时间，做到发运货物时间无延误、无差错。他们严格执行发运计划，按时、合理调配集装箱，及时装备集装箱，在最合理的时间点将需发运的货物调配至发运地点，确保发运计划时间的实施，从未出现集装箱等货物的情况。

配箱做到最经济合理无差错

集装箱发运，如何做到合理调配集装箱及车辆，如何做到配箱的最经济合理，这对降低运输费用，减低运输成本来说，至为关键。

为做到合理调配集装箱和运输车辆，发货组的同志们严格控制时间点，根据每批货物的发运数量，积极与发运单位沟通联系，严格控制箱体吨位、数量和到发时间，确保集装箱及车辆合理调配，及时到位，未因集装箱和车辆影响任何一次的货物发运，做到了零失误、零差错。

为达到集装箱配箱的最为经济、合理，降低运输成本，面对集装箱配箱可能出现的各种问题，发货组人员积极寻找可能的各种解决方案，优化集装箱拼箱布局，细化货物搭配方式，精密计算，周密布置，做到既不超重，又充分利用集装箱空间。通过优化、细化配箱方案，大量降低集装箱的发运数量。经统计，截止 2012 年底，由于优化配箱方案实际节省了 319 个集装箱，不仅为公司节省各种费用 60 余万元，同时还为甲方节省海运费 2000 多万，获得客户的高度认可。

改进包装方式，降低运输消耗

在项目实施和货物发运过程中，很多货物是易碎、易损的货物，比如石膏板、硅酸钙板、金邦板等板类材料，卫生洁具等陶瓷材料，灯具、配线箱等电气材料，还有一些容易在海运过程中因受潮、侵蚀变质变坏的材料，比如腻子粉、涂料等。

为确保这些货物在远程运输和多次的装卸过程中尽量减少受损，降低材料损耗率，保证施工进度，发货组与其他部门和技术人员紧密配合，多次与生产厂家讨论研究，改进这些货物的包装方式，从而确保了到站货物的最小破损，确保了工程的顺利施工。2012 年发货组共发运各类板材超百万平方米，平均破损率降至 3% 以内，为企业减少了损失、节约了成本。>

新人新岗工作无差错

发货组是专为赞比亚工程项目而新建立的一个新部门，除个别员工外，都是新招聘入职的年轻新员工。他们没有多少工作经验，有些甚至刚刚迈出大学的校门。为了尽快提升新人业务水平，北新房屋加强技能培训，同时发货组的同志们也充分发挥自己的特长，提出各种减少、避免发货出现差错的良好建议。他们还加强发运工作的总结与交流，根据各装箱地点的实际情况，对发运工作进行总结、完善，汇总各类数据，编写装箱指南 PPT，这些都为发运工作零失误、零差错发挥了良好的作用，从而也做到了新人新岗工作的零失误。

自 2011 年 4 月 18 日第一辆满载着北新房屋人希望的赞比亚项目工程材料集装箱驶离厂区开始，北新房屋发货组的各位物流专员们便开始了天津、上海、厦门三个港口的辗转和全国 18 个装箱地点的穿梭。他们查材料质量、点材料数量，调运输车辆，配发货集装箱，兢兢业业，勤勤恳恳，认真真真，精打细算，一丝不苟，经常工作到夜深人静，不怕疲劳，勇于奉献，以严谨的作风，科学的态度创造出“零失误”的“绝对值”，确保了项目的顺利开展和经济效益的大幅提升。

北新房屋 洪诗萍

营销年会内部获奖名单

最佳销售经理奖获奖名单

王宇 北方事业部

作为岩矿棉东北大区经理，他突破了矿棉板在传统区域的销售模式。2012 年 10 月北方事业部与岩矿棉事业部协同销售后，担任吉林区大区经理，全面负责两个事业部的产品销售，在矿棉板销售持续增长的同时，石膏板销售也取得了 66% 的增长，确立了龙牌系列产品在吉林地区的龙头地位。

郑建波 华东事业部

2012 年，他所负责的宁波地区石膏板销量同比增长 34.27%，龙骨销量同比增长 13.77%，货款回收率 100%。

陈朝伦 中西部事业部

在他的努力下，2012 年石膏板销量同比增长 134.68%，龙骨销量同比增长 142.58%，货款回收率 100%。

马桂林 住宅部品事业部

2012 年他实现了涂料单品销售 513 万元，实现了涂料销售爆发式增幅近 300% 的佳绩。在北京、辽宁、内蒙等地均有良好的业绩，利润贡献居事业部首位。

李奎 北方事业部

他有着较强的市场组织策划能力和团队建设能力，实现了无发达城市区域高幅增长，石膏板连续两年实现 40% 以上增长。

陈晓 南方事业部

他所负责的福建地区石膏板销量同比增长 88.64%，轻钢龙骨增长 97.98%。他按照公司、事业部的工作方针，加强地级市及乡镇市场的开发，工作态度认真，勤勉，有很强的事业心，工作有思路、有章法。

王佳佳 岩矿棉事业部

他善于思考、勇于创新，实现传统区域产品的高速增长，超额完成事业部制定的各项销售任务。2012 年矿棉板增长 66%，烤漆龙骨增长 26%，宣传推广方式上也有历史性突破，树立了龙牌系列产品在河南地区的高档品牌形象，货款回收率 100%。为龙牌岩矿棉产品在河南地区的进一步大发展打下坚实的基础。

赵永 外墙板事业部

2012 年他以销售额全款进帐圆满完成了事业部下达的任务，销售指标完成率达 160%，有力的推动了金邦板在北京地区的标志性项目应用与市场发展。

刘克明 住宅部品事业部

2012 年他是住宅部品事业部销售额排名第一；2012 年密云农改项目实现销售额 2875 万元，依托公司优势，他贯彻执行公司提出的新农村建设，业绩增幅达 265%。

刘辉 国际业务部

在她的努力维持负责区域矿棉板的市场份额，使主要负责区域台湾的销量有了明显恢复，同时积极为海外的客户提供优化的配套方案和服务，彰显了北新系列产品在海外的配套优势。

优秀销售经理获奖名单

唐景刚 华东事业部

郭新杰 北方事业部

郭荣智 南方事业部

魏光杰 中西部事业部

宋掌权 住宅部品事业部

杨宏 住宅部品事业部

马全升 住宅部品事业部

陈媛媛 外墙板事业部

赵铮 外墙板事业部

北新建材荣获中国资源综合利用科学技术一等奖

本报讯 2月27日，2013年度全国资源综合利用科技大会在北京召开。国家发改委环资司、工业和信息化部节能司、科技部、国家奖励办、中国科协、中国工程院等有关部门领导和专家及各行业企事业单位代表出席会议。

大会举行了隆重的表彰仪式。北新建材“全脱硫石膏制备纸面石膏板成套技术及产业化研究”项目荣获“2012年度中国资源综合利用协会科学技术奖”一等奖。同时，大会授予北新建材“工业副产石膏资源化资源综合利用行业技术中心”。大会对北新建材在工业副产石膏综合利用、节能降耗和环境保护方面取得了巨大成效给予充分肯定。

中国资源综合利用协会科学技术奖是国家在资源综合利用领域设立的唯一奖项。北新建材自主开发的全脱硫石膏制备纸面石膏板成套技术，实现了对废渣脱硫石膏的有效利用，使石膏板生产线单位能耗降低至0.7 kgce/m²，达到《纸面石膏板单位产量能源消耗限额》中规定的目标值以下，技术成果达到国际先进水平。

技术中心 文/谭丹君

图/王鹏起

王兵董事长荣获“2012 中华儿女年度人物”称号

本报讯 2月1日，由团中央批准，中华全国青年联合会指导，团中央机关刊物《中华儿女》杂志社、人民网、中国青年网、中国周刊等媒体联合举办的中华儿女年度人物推介活动在京揭晓。该活动面向海内外华人，以“激扬民族力量”为宗旨，经社会各界、省级团委及青联组织推荐提名，推介活动组委会专家委员会筛选114位候选人，经过网络公开投票及专家委员会两轮投票，综合

网民投票数量、专家委员会意见以及人物事迹等多方面因素最终审定。

本届推介活动公众的关注度、参与度空前高涨。在半个月的网上投票时间里，网上点击投票超一亿人次，网友留言数万条。“神九”航天员乘务组（景海鹏、刘旺、刘洋）荣获“年度人物”团体奖，诺贝尔文学奖首位华人得主莫言、世界银行首位中国籍首席经济学家林毅夫、带领格力跃居全球最大空调企业的格力电器董事长董明珠、带领北新跃居全球最大石膏板企业的北新建材董事长王兵等 17 人荣获“2012 中华儿女年度人物”称号。

实现中华民族伟大复兴，是每一个中华儿女的共同期盼。2012 年，世界上第一大执政党在人口最多的国家规划了“两个百年”的宏大目标，开启了古老中国跨步迈向现代化的新航程。这一年，在实现中华民族伟大复兴的追梦之路上，海内外海外、各行各业的中华儿女以自己的热情、智慧、汗水，为社会发展、人类进步作出非凡贡献，他们取得的成绩、创造的成果堪称“感动中国，影响世界”。

我国首次载人交会对接任务创造了中国载人航天、中国航天和中华民族新纪录；莫言斩获诺贝尔文学奖，“诺奖”由神话变成国人的身边故事；世行 65 年来首位来自发展中国家的首席经济学家林毅夫完成四年工作，回到祖国，重返燕园，再攀高峰；中国体育健儿在伦敦取得了一个又一个突破，向世界展现了中国体育的发展和进步；在全球经济举步维艰、市场需求持续不振的大环境下，董明珠、陈海佳、王兵、王海霞、周虎振、洪天祝、路常东等，呕心沥血、兢兢业业，成为我国庞大经济体中的领军人，在全球经济的格局中显示了应有的地位。

“中华儿女年度人物”推介活动，也是对社会上涌动的正能量的讴歌和弘扬。英雄沈星，这位“80 后”当代军人，在生死考验的紧要关头，选择了最大的道义；何玥，这位年仅 13 岁的普通女孩，离世后自愿捐献器官……他们的牺牲和壮举让民众落泪，世人动容。

“中华儿女年度人物”推介公益活动此前已举办两届，都是在北京举行隆重的发布盛典。今年为切实贯彻中共中央关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定，落实习近平总书记最近关于厉行勤俭节约、反对铺张浪费的重要批示精神，本次发布仪式采取简朴、庄重的新形式——不租用高规格的会议场馆、不安排国家领导人接见、不安排大规模的高档宴会，而是通过媒体发布名单，同时组织当选年度人物集体去天安门广场观看升旗仪式，共同感怀中华民族的伟大复兴之路，为祖国祝福，为全体中华儿女祝福，激励海内外中华儿女为祖国繁荣、人类进步作出更加非凡的贡献！

王兵是此次当选的唯一一名全国青联委员。王兵董事长作为国务院国资委系统中央企业团工委、中央企业青联推荐的唯一代表作为候选人并最终当选，这既反映出社会各界对北新建材改革发展成绩和推动社会进步的认同，也体现出社会各界对中央企业在提高中国经济竞争力和履行社会责任等各方面取得进步的高度认同。北新建材是中国建材集团旗下的 A 股上市公司，2004 年王兵担任北新建材总经理以来，以“品牌建设”和“技术创新”为战略引擎，将北新建材石膏板产业规模从 4500 万平米发展到 16.5 亿平方米，超越两家世界 500 强同行圣戈班集团和拉法基集团，从中国第三跃居全球第一。北新建材不仅在规模、质量、技术上超过世界 500 强外资品牌，也是为数不多的在产品定位和销售价格方面超越世界 500 强外资品牌的中国自主品牌，荣登世界品牌实验室发布的亚洲品牌 500 强和亚洲最具价值的三大建材品牌。北新建材是国家级创新型企业，是中国十大循环经济资源综合利用先进企业。在法国巴黎举行的全球石膏行业大会上，北新建材蝉联“全球石膏行业年度公司”大奖，成为全球唯一一家连续获得全球石膏行业最佳公司殊荣的企业。在王兵同志的带领下，北新建材连续 8 年保持 30%左右的持续稳定增长。2012 年在经济下行、房地产持续调控、建材行业全面下滑的情况下，沪深两市 44 家建材行业上市公司前三季度净利润下滑 55%，北新建材净利润继续保持了 30%的增长势头，实现了国资委下达的保增长、双增长目标。国资委将 EVA(经济增加值)在 2012 年度央企的考核权重中的比例提升到 50%，北新建材的 EVA 继续保持与净利润的同步增长，实现了有效益、有质量、可持续的发展。2012 年北新建 9 材股票价格逆势上扬，较年初上升 60%，为国家资本、机构投资者、广大股民创造了价值。

北新建材荣获“中国房地产百强装饰材料第一品牌”

本报讯 1月18日，由全国工商联房地产商会与安家杂志社联合主办的中国房地产业年度第一盛会——“地产年度风云榜”在人民大会堂隆重举行。北新建材作为全球最大石膏板产业集团、中国最齐全的建筑部品集成商应邀出席，并获“中国房地产百强装饰材料第一品牌”殊荣。

地产年度风云榜自2003年举办以来，已成为房地产关联行业精英的盛典，被誉为“地产奥斯卡”。本届地产年度风云榜首邀以北新建材为代表的业内大型知名建材部品企业参与，以促进全产业链交流合作，共同推动中国房地产业发展。北新建材作为中国最早和最大的新型建材产业集团、国家级住宅产业化基地，在业内有着良好的口碑及配套完善的部品集成优势。从全球瞩目的2008北京奥运会到2010上海世博、从北京第一高楼330米的国贸三期到中国第一高楼492米的上海环球金融中心，从北京市、山西省到全国各地的保障性住房建设等，全国各地标志性工程、重点项目及民生工程都有北新建材的身影。2010年北新建材被中国饭店协会评为“中国五星级饭店装饰材料首选品牌”，2012年获“中国房地产上市公司工程首选品牌”及“中国房地产优秀供应商综合品牌价值10强”等多项殊荣。公司龙牌系列产品在激烈的全球品牌竞标中以国际水平的质量、服务，赢得了开发商、建筑商及行业的一致认同，民族品牌形象深入人心。北新建材荣获“中国房地产百强装饰材料第一品牌”实至名归。

北新建材高度重视与房地产行业客户的合作，并将其作为公司制高点策略实施，深化落实公司“创造客户价值”的理念。北新建材在“制高点”策略中选择与主流房地产开发企业建立全面战略合作关系，以共赢理念和对品质的不懈追求促成各方的合作。近年来，公司先后与大连万达、上海绿地、北京住总、北京万通、山东鲁能置业等数十家大型房地产开发企业建立长期战略合作关系，同时公司也是首批中国房地产采购平台战略合作供应商，不仅有效缩短了采购周期，还能降低采购成本，在一定程度上提升了楼盘的品质，真正实现了房地产开发企业、业主及建材部品企业的多方共赢。未来，北新建材将一如既往遵循“循环经济、建筑节能、住宅产业化”三大产业方向，积极探索并开发复合未来中国房地产业发展的住宅部品、新材料及新技术，推进相关成果在房地产领域的革新应用，让消费者享受到绿色环保建筑带来的安全、舒适与实惠，为国家尽快实现“十二五”提出的“生态文明美丽中国”美好愿景而努力。

此次盛会引起房地产行业及各界知名人士的关注和参与，包括中房集团、首创置业、金典集团、五矿建设、中建八局、中国交通建设集团、方兴地产等业界知名房地产企业近2000人参会，全国300多家媒体进行了跟踪报道。

文/整合营销部 张跃鹏

图/品牌中心 董刚

绿色发展 合作共赢——北新建材 2013 年营销年会

本报讯 2月27日，北新建材2013年营销年会在北京总部顺利召开。中国建材集团董事长、党委书记宋志平出席会议并发表重要讲话，中国建材股份副总裁、北新建材董事长王兵致辞。会议由公司党委书记、副总经理张乃岭主持。

营销年会是北新建材的一项重要经营管理活动，也是公司贯彻宣传营销思路，部署全年营销工作，推进与广大经销商、大客户朋友伙伴深度交流，发起市场总动员的年度盛会。今年年会的主题为“绿色发展、合作共赢”，创新采用电话+网络在线视频直播的会议形式是坚决贯彻落实中央“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”精神的具体举措。

宋志平董事长的讲话高屋建瓴、鼓舞人心。他充分肯定和表扬了北新建材过去一年尤其是在主业发展、品牌建设、技术创新、营销工作等方面所取得的优异成绩。他在讲话中简要介绍了中国建材2012年的经营情况，并对当前的经济形势进行了分析。他说，党的十八大为我们明确了行业发展方向，中央经济工作会议为我们明确了稳中求进的工作方针，要大力推进城镇化建设。北新建材的系列产品从原材料、到节能轻质化产品到最后的回收循环利用都满足科学发展观的要求，未来前景美好。他对北新建材未来的工作提出了三点希望和要求：一是要抓住社会发展的有利趋势，维护巩固好现有营销网络，同时要加强投入，扩大营销网络，提升服务水平；二是要进行商业模式的创新，要考虑如何用现代化手段来建立新的商业模式；三是在把石膏板主业做好的同时要加大住宅产品和房屋的推广。

王兵董事长在致辞中对中国建材的正确领导和大力支持表示感谢，对全体经销商和合作伙伴的携手同行、共同发展表示感谢。他简要总结了公司2012年经营亮点和营销工作所取得的成绩，并提出了下阶段的工作目标：一是公司从行业知名品牌发展成为社会知名品牌；二是全面完成石膏板20亿平米产业布局；三是在发展石膏板主业的同时把矿棉板作为公司第二核心拳头产品，计划用三年时间成为亚洲最大的矿棉板企业；四是培育涂料业务，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；五是发展大干房屋，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，实现公司各产品全面盈利。最后王总呼吁广大经销商、大客户、合作伙伴充分发挥北新建材材料房屋一体化的优势，带动实现更多的业务，实现合作共赢。

会上，北新建材副总经理邹云翔全面介绍了公司营销服务体系改进的具体思路和方案，并明确表示，综合商务部将严格贯彻落实公司高效、优质、便捷的要求，简化与客户的接触点，全力为协助客户成功提供支持。公司将进一步强化“以客户为中心”的理念，通过机构调整和流程优化来全面提升和改善对客户的服务，将过去的一张订单到一个部门的多环节串联式服务模式调整为一张订单到一个人的全流程一站式服务模式，确保为客户提供更加便捷高效的服务，真正实现“让客户更幸福”。

大会表彰了2012年在营销领域做出突出贡献的经销商、合作伙伴以及公司营销工作者，评选出了年度经销商销售业绩金、银、铜奖、最佳推广开拓奖、最佳战略合作伙伴奖、最佳海外合作奖以及最佳销售经理奖、优秀销售经理奖共八项大奖。

2012年，公司在经济下行、房地产持续调控、建材行业全面下滑的情况下超额完成年初制定的各项指标，石膏板销量、销售收入、净利润全面增长，公司EVA(经济增加值)继续保持与净利润的同步增长，实现了中央经济工作提出的有效益、有质量、可持续的发展。石膏板产业规模达到16.5亿平方米，跃居成为全球最大的石膏板产业集团；公司“三新”战略取得重大突破，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；“北新”被评为中国驰名商标，公司成为唯一一家拥有3件驰名商标的建材企业；公司荣登世界品牌实验室发布的亚洲品牌500强和亚洲最具价值的三大建材品牌。在经济形势和资本市场遇到困难的2012年，北新建材股票价格逆势上扬，较年初上升60%，为国家资本、机构投资者、广大股民创造了价值。

本次营销年会坚决贯彻落实中央厉行节约的精神，采用电话会议、网络直播、微博互动相结合的方式，不仅省却了经销商、合作伙伴的劳累奔波，同时大幅降低了会议费用。会议期间，共计 400 余户经销商、合作伙伴同时在线交流，他们对此次会议的创新形式十分认同，纷纷称赞会议形式好，并对 2013 年的营销工作充满了信心。

品牌中心 赵雯雯