

电脑族不可少的四种营养饮食

电脑虽然给人们的工作、学习和生活带来方便，但是，使用电脑的室内环境正负离子失去平衡，对人体的健康有一定副作用，会引起自律神经失调、忧郁症。电脑操作者常会感到眼睛疲劳、肩酸背痛。为了防止电脑操作者患上职业病，专家建议应注意合理膳食。

1.多吃高蛋白的食物。蛋白质是人体细胞的“灵魂”。应多吃瘦猪肉、牛肉、羊肉、鸡、鸭、鱼及豆制品，电脑操作人员尤其要多吃豆类食品。

2.多吃含维生素高的食物。它具有调节神经等作用。据统计，我们每天摄入体内的维生素中，70%的维生素来自蔬菜。含维生素较高的蔬菜有韭菜、菠菜、青蒜、金针菇、番茄、黄瓜及水果等。

3.多吃些含磷脂高的食物。这些食品是大脑的“能源”之一。如蛋黄、虾、核桃、花生、牡蛎、乌贼、银鱼、青鱼中都含有较高的磷脂。

4.多吃健眼的食物，保护眼睛健康，防止近视及其他眼疾。健眼的食物有牛奶、羊奶、奶油、小米、核桃、胡萝卜、菠菜、大白菜、西红柿、黄花菜、空心菜、枸杞子及各种新鲜水果。

青春，不要毛线，要无限

前段时间看到一个笑话，说一位八十岁老太太的QQ状态这样描述：当你每天坐在电脑前挂着QQ，刷着微博，逛着淘宝，而不去旅行，不去冒险，不去谈一场恋爱，不去尝试没试过的生活，做着我八十岁老太太都能做的事，你要青春有毛线用？

此刻，问自己：你要青春有毛线用？回首，木有毛线用，只有惨白的记忆，与空洞的灵魂。曾经，菱角分明，高谈理想；而后，忘了理想，没了激情；再后，丢了执着，失了追求；最后，缺了灵魂，形同走肉。

目前年轻人的生活常常是上网聊天、打网游、K歌、淘宝、刷微博.....这些，实在是不够有趣。在我们非常年轻的时候，可以没有去过巴黎，也可以没有去过马代，但我们一定要背起包，去看一看外面的世界，看看朝阳如何从海面上升起，看看满天神佛的寺庙日落的样子，看看外国的月亮有没有更圆一点点。打开自己的心灵，前往世界的另一边，尝试一下有时差的生活，看看不同文化不同社会背景的其他人的生活。生活远比我们在电影里小说里看到的要丰富。世界真的很大，只要我们足够勇敢。这个世界不仅很大，而且有趣，比我们想像的，还要有趣。

旅行，不要理解成一种单纯的享乐。它是一种过程，是给你提供成长机会的过程。在这个过程中，你不是作为旁观者去成长的，而是亲自走过悲喜交集的心路历程。同时，旅行会改变你生活，但是结果没有定论，你也无须过多的去期待些什么，要让改变慢慢降临到你的心田。你不能带着既定的期望值走向世界，你要做的，就是勇敢地打开自己的心扉，睁开自己的眼睛，等待生活向你展示那一幅美好的画卷。每个人的画卷都不一样，充满万千可能性的未知的世界，才是最精彩的。

每个人的人生都过得很快，没有负担的时光非常短暂，有些事情，二三十岁的时候如果不勇敢去做，四十岁的时候，社会关系已经深深扎好了根，你很有可能已经被固定在一个位置上，再也无法动弹了。我想这就是为何有人会说“有些事情现在不做，永远都做不了了”的原因之一吧。那就让我们在还拥有一份年轻的放肆时，大胆地站起身来，离开旧有的秩序、旧有的空间，去亲眼看一看那个我们所不知道的世界的另一边，这都将成为我们永恒的财富。

青春，还有多少青春可以挥霍？人生最美丽珍贵却短暂的时光，不是用来织毛线，面对乏味的日子。而是，探索那未知，追寻那梦想，体会那人生百态。

青春，不要毛线，要无限！

镇江北新 牛丽丽

何以解忧？

在信息轰炸、快餐资讯的时代里，你被信息营造出来的压力感笼罩着。新闻说五道口房价十万一平，你就感到你就生存在宇宙中心；网上又说黄浦江的死猪过万，我天天烧自来水喝都怕烧出来猪油。不焦虑那是不可能的，可太焦虑很容易短命，在保命意识的驱使下，我总结了一个人生的终极问题，那就是——何以解忧？

何以解忧，唯有杜康？

古语都这么说，杜康一定是一个很焦虑很焦虑的人，所以他发明了酒，然后就喝上瘾了。现在的广告语如“怕上火，喝王老吉”，其实就是“何以解忧？唯有杜康”的翻版，翻译过来就是“什么去火，喝点凉茶”，古今一脉传承。啤酒白酒红酒甜酒，超市买的、酒店要的、酒吧调的，都是供人解忧用的，我这个人对于看过的电视剧没什么太多印象，印象最深的就是古代或现代的某小饭馆或者家里的餐桌上，一人独坐或几人围坐，吃着菜喝点小酒，我觉着那种生活状态才配得起“日子”和“滋味”两个词，“绿蚁新醅酒，红泥小火炉”，那是一种解忧的状态。但是，一旦身体出了状况，这一招就行不通了。杜康解忧的前提就是你要健康。

何以解忧，唯有上网？

山东大学最新爆出一条新闻，97名学生被劝退，绝大多数因为沉迷网络游戏和厌学，多数是理工科男生，可见多少人选择上网解忧。我是个工作一结束就恨不得丢了电脑的人。那一张方方正正的小屏幕，工作需要霸占了我的视野也就罢了，生活中的要是也禁锢了视野，那这个方方正正的口子 and 坐井观天的井口又有什么区别？（玩儿游戏的同志们另说。）虽然难免还是会打开手机，智能手机里的微信微博QQ平台霸占了很多真实的交友时间，有网络不寂寞，但是人更焦虑了。电脑和手机差不多，小时候我没有手机，上哪里走一天只要太阳落山前回家就可以了。现在我有了手机，手机一没电，总感觉焦虑。手机有电，怕它随时响，更焦虑。有一段时间，我听到手机响就想跳楼，这应该不是我的解忧方法。

何以解忧，唯有冰箱？

作为“吃货”，也许我不专业，但很有豪气。刚入职那时候，行政人事部一起订饭，男的一盒米饭，女的半盒。聚餐人数是单数我就一整盒饭，双数时姐妹们也会自觉把我的半盒饭变成一盒饭。我最喜欢做的事情，就是下午打开冰箱，看看里面有什么，然后问一下：这个苹果是谁的？那个蛋糕是谁的？然后借几个吃吃，什么烦躁都没有了。有一次在北辰冰箱里，我发现几个咸鸭蛋，特别好，一时间不知道是谁的，我就留了一张借条，签了大名，然后就吃了，后来……，反正想起来就是很美好，一个属于“吃货”的美好。我曾希望，以后我的家里有一个双开门大冰箱，里面四季水果各种零食材料充足，那样的话，打开冰箱，真的就忘忧了。但是，这样的解忧，要以体重为代价的。快乐和漂亮，你要哪一个？

何以解忧，唯有对象？

每当我在上海郁闷了打电话的时候，大家的劝慰都是找对象。找对象啊找对象，你看电视上找对象，网络上找对象，公园里父母举牌子找对象，都说三条腿的蛤蟆难找，两条腿的人到处都是，可惜啊，两条腿的人心比三条腿的蛤蟆难得多了。上次看华东营销部在群里传播正能量，说要是石膏板卖三四块钱一平米、市场做得极其成熟，那还要精干的销售队伍干什么？确

实是，因为有困难，方才显价值！这一点找对象也适用，我要是长得闭月羞花、沉鱼落雁、三寸金莲、回眸百媚，早奇货可居，漫天要价了，还搞什么促销？！此条解忧方法适合天生丽质的饮食男女，不适合我们后天养成的内心美。不过看近期娱乐热点，董洁要是真能和王大治在一起，我就是真的肤浅至极了。

知我者，谓我心忧，不知我者，谓我何求。强说的愁那只是情绪浮云片片，如京城雾霾来袭，等大风一吹，一切平静如早春静雪。那些所谓情绪起伏，都是自己臆测的恐惧。

然则何以解忧？三行文章，两杯清茶，一颗素心。

华东事业部 林雪

树立宪法权威，推进依法治国

我国现行宪法已颁布实施 30 周年有余，伴随着宪法的实施，我国的民主法治建设取得了长足的发展与进步，宪法权威的树立是依法治国的必然要求也是依法治国的首要之义。

现行宪法的出台背景

1978 年党的十一届三中全会提出了健全社会主义民主和加强社会主义法制的目标。刚刚经历过“文革”，受历史条件的限制和“左”的思想的影响，当时施行的宪法已无法适应改革开放以后我国社会的实际情况与发展要求。1980 年 9 月，第五届全国人民代表大会接受党中央的建议，决定修改宪法。1982 年 12 月 4 日，第五届全国人民代表大会表决通过了宪法修改草案，当天予以公布实施。可以说 1982 年宪法的修改是一次凝聚社会共识的过程，因为在修改过程中，有许多重大问题都经过了社会各界的反复研究与论证，遵循了既从中国实际出发，又吸收人类文明成果的原则。因为现行宪法是在 1982 年颁布并实施的，所以也被称为八二宪法。

现行宪法的核心价值与基本出发点

在此之前，新中国的历部宪法文本都将基本权利篇章置于国家机构篇章之后。八二宪法将“公民的基本权利和义务”放在“国家机构”之前，这一调整力图理顺国家、社会与个人的关系，体现了宪法对人文精神的追求，凸显了宪法尊重和保障人权的核心价值。

八二宪法的基本出发点是凸显人的尊严和价值，这不仅仅体现为宪法结构的调整，也贯穿在宪法条文之中。十年浩劫使个人的人格和尊严遭到严重侵害，如何从制度上保障个人的人格尊严，成为当时的重要共识。八二宪法规定：“中华人民共和国公民的人格尊严不受侵犯。禁止用任何方法对公民进行侮辱、诽谤和诬告陷害。”宪法还明确禁止非法拘禁和以其他方法非法剥夺或者限制公民的人身自由、禁止非法搜查公民的身体、禁止非法搜查或者非法侵入公民的住宅，这些规定总结了历史的经验与教训，体现了八二宪法的时代精神。

现行宪法的修订

现行宪法自颁布实施以来，共经历了四次局部修改，分别是 1988 年修正案、1993 年修正案、1999 年修正案及 2004 年修正案。

现行宪法的四次修改都结合了社会发展的新情况：如 1988 年修正案中增加了对私营经济的界定，用“土地的使用权可以依法转让”取代了“不得出租土地”的规定；1993 年修正案强调了我国正处于社会主义初级阶段，确立了市场经济的宪法地位；1999 年修正案在宪法序言中确立了“邓小平理论”的指导地位，指明“我国将长期处于社会主义初级阶段”，增加了“依法治国”的原则；2004 年修正案在宪法序言中增加了“三个代表”重要思想，增加规定了“政治文明”、“国家尊重和保障人权”等内容。通过对现行宪法进行的四次局部修改和补充，及时把在经济建设和改革开放中所取得的成果固定下来，有利于保障经济建设和改革开放的顺利进行，有利于建立并完善社会主义

市场经济体制，并为各项立法提供宪法依据。

现行宪法实施的新阶段

三十年来，八二宪法在中国特色社会主义经济、政治、文化、社会和生态文明建设中发挥了极其重要的作用。党的十八大报告指出，要更加重视法治在国家治理与社会管理中的作用，并提出了“法治思维”的概念，要求用法治的方法解决社会问题，同时明确了社会主义核心价值观，这些重要的理念描绘了法治建设的新蓝图，为探讨中国法治发展道路，全面实施宪法提供了理论指导。在新的建设时期，宪法将继续发挥国家根本法的作用，促进国家民主制度和法律制度的发展，充分保障公民的权利和自由，维护社会稳定和国家长治久安。

法律部李文洁

一心一意为工作，无怨无悔献青春

——访北新建材劳动模范、财务部预算计划部副经理 信冬

编者按：信冬，入职北新已 20 多年，现任公司财务部预算计划部副经理。工作中，她原则性强，善于沟通，踏踏实实，业绩出色。我们相信，她必定拥有一些独有的工作秘诀。本报特约记者采访了本人。让我们走近劳模，获取她的工作密匙。

记者（以下简称“记”）：信经理，您在北新工作有 20 多年了吧？您还记得您最初来北新时的情景吗？

信冬（以下简称“信”）：我是 1992 年加入北新的，到现在已经快 21 年了，真是时光如梭啊！。那时候，公司叫“北京新型建筑材料总厂”，还没有上市，规模也不大。1997 年公司在深交所成功上市，有了现在的“北新集团建材股份有限公司”。那时候我没有想过也不敢想象北新建材能够发展成今天这么强大、这么辉煌的公司。

数据最有说服力，我入厂那年，公司的销售收入还不到 1 亿元，而到了 2012 年，公司的营业收入已经达到了 66.85 亿元。20 年，60 多倍，不简单也不容易啊！作为一位老北新人，我真真切切地见证了北新的成长与辉煌，我很骄傲！

记：从您的言语之中我真切地感受到了作为一位老北新人发自肺腑的感慨和自豪，北新建材的快速发展离不开像您一样的北新人的开拓进取和艰苦奋斗。21 年，您将整个青春都奉献给了北新，是什么力量促使您为北新奋斗了 21 年？

信：其实像我一样在北新一干就是几十年、甚至一辈子的员工比比皆是，我只是其中的一员。说奉献，和其他很多同事一样，我只是积极努力、认认真真地做好了本职工作。北新是我的第一份工作，也许是我这一辈子唯一的一份工作。之所以能够在北新工作这么长时间主要有两个原因。第一，北新的家文化感染了我，让我舍不得离开这个家。在我加入北新的第二年，也就是 1993 年年初，宋总出任北新建材（原“北京新型建筑材料总厂”）厂长，在他的带领下，北新建材走上了快速发展的道路，他所提出的“以厂为家”的家文化也成为了北新建材的企业灵魂。正是这种家文化温暖和感染了我，让我有了归属感和荣誉感，不愿离开。第二，领导对我的认可让我感恩在心，舍不得离开。我原来只是一个小小的出纳，每天踏踏实实做好自己的工作，根本没有奢望太多，是领导发现了我、给了我机会，并给予了悉心指导，是我不断成长、进步。领导对我的知遇之恩、教育之恩我感念在心，不愿离开。

记：您目前主要负责哪些工作？工作中有哪些压力？您是如何应对的？

信：我目前工作中最重要的就是公司的资金管理工作。资金管理工作我已经做了十多年了。

我随时用“资金无小事”的座右铭提醒自己，充分认识到我所负责的工作的风险性，稍有不慎就会给公司造成无法弥补的损失，十多年工作下来我已经形成了事事仔细，谨慎入微的工作风格。正确应对这种压力我认为有两种途径，一是通过长期的适应和自我调整来克服，二是通过不断的制度完善来减少风险点、降低风险度。

资金的有效管理可以直接为公司创造效益，这是财务部一项重要的增值工作。如何在保证公司资金安全的情况下最大限度地降低公司资金成本，始终贯穿于我的日常工作之中，无时不在。保证资金安全降低资金成本主要分内外两种途径：对外，积极与各家银行建立良好的合作关系，拓宽融资渠道，争取最优惠的融资政策；对内，细化资金收支管理，系统把握公司资金流入流出规律，统筹资金安排，降低存量资金。

记：节约成本、增加效益是企业永恒的主体，北新建材也在 2012 年响应集团公司号召，实施了成本节约计划，您能具体给我们介绍一下您在这方面取得了哪些成绩吗？

信：在保证公司资金安全的情况下最大限度地降低公司资金成本，这是我工作的目标和追求。为了节约成本，我们经常和银行讨价还价，甚至会为了几十元的账户管理费多次找银行行长申请减免。银行的人经常会对我“发牢骚”：又不是你自己家里的生意，干嘛算得这么精、争得这么狠。我已经会习惯性地回答说：这就是我们家生意啊！

在其位就要谋其政，我多争取一分钱就能多为公司多创造一分钱的收益，常年累月下来就是不小的一个数字。

近几年，在公司领导的支持和帮助下，努力拓宽短期融资等多种融资渠道，加强与各金融机构的沟通，争取最优惠的贷款利率，为公司节约资金成本近亿元。同时，配合相关部门，通过向政府申请补助争取到贴息款近两千万。值得一提的是，2012 年，公司强化实施了成本节约计划，在公司各部门的配合与支持下，进一步提高资金计划的准确性，加大了对存量资金的管理力度，一年下来因存量资金降低，节约资金成本就达几百万元。在此也要感谢为此付出努力地个兄弟部门。

记：没想到您的工作为公司节约了这么多成本，太厉害了！信经理，为了节约成本您付出了不少努力，但同时肯定也有不少误解和埋怨，您是如何看待这些误解和埋怨的？

信：如果不严控资金，成本就下不来，如果严控资金则可能会受到埋怨，这是我工作性质所决定的。虽然有时候觉得挺委屈的，但没办法，我得为我的工作负责、为公司利益负责，这是我的做事原则。在坚持原则的前提下，我努力做好沟通工作，恳请各位同事换位思考、充分理解。通过多年来资金管理工作的宣贯，也比原来少多了。

记：您对以后的工作还有什么想法？

信：“业精于勤，而荒于嬉；行成于思，而毁于随”，我将怀着一颗感恩的心，秉承财务部门“精细化管理，创造增值，坚守职责，效率服务”的工作定位，一如既往地做好本职工作，不辜负领导对我的期望。北新建材正处在发展的高峰期，前景一片大好，我对此充满信心，我也非常愿意为北新建材的发展做出自己应有的贡献！

财务部 张飞

文化的感召，光荣的传承，历史的使命——记我与北新建

北方事业部 管理

我从 2000 年大学毕业来到北新建材，到 2012 年负责公司石膏板的销售业务，为公司的做大做强做优而努力，时间已快步走过 13 年。

13 年是一个生命的循环与轮回，但我更认为，13 年是蜕变的代名词。它可以让幼稚变成熟，可以让空白变丰富，也可以让平淡变为传奇。13 年的时光里，我见证了北新的成长与巨变，也在企业的成长中实现着自己的价值。一路走来，我深深感到 只有好的企业，才能承载光荣的梦想；只有好的企业，才能使人在追梦的过程中实现自我。北新建材，正是这样有优秀文化、有光荣传统、有绩效和创新追求的企业。

首先，北新建材“家”文化的感召力和凝聚力是公司的软实力，也是每一个北新人的精神支柱，她伴随着我成长的每一步。刚进入北新的时候，每位新员工都发了《北新我们的家》、《北新的故事》两本书，正是这两本书，让我第一次直观感受、正面感悟了企业文化。企业与员工的关系，初级层面讲是雇主与雇员的关系，深层次来说也是母体与子体的关系。薪金待遇、工作氛围、事业发展、感情交流都是凝聚员工、鼓励斗志、团结队伍的手段，但是真正能做到荣辱与共、血脉相连，必须有文化层面的东西。所幸，我的第一份工作就遇到了一个好的企业，在宋志平董事长的大力打造之下，北新建材，正是以“家”的文化、“和”的文化打造了强大的企业感召力，让我们团结在母体身上，在目前跳槽频繁、诱惑繁杂的情况下，使许许多多的人紧紧与北新建材联系在一起，打造我们共同的事业。

“家”文化给了老一代员工归属感，也给了新一代员工向往感。我们有各种各样的活动，有多种层面的互动沟通，企业真正像一个大家庭，企业的成员都有共同的价值观和愿景，企业充满了团队精神和人文关怀。这是我们为之自豪的，也是北新建材的文化底蕴和竞争内涵。

“和”文化在北新建材也有着很深的积淀，可以解读为和谐和责任。北新建材不但注重内部团队建设，注重各个部门的和谐发展与互帮互助，同时，也非常注重企业与社会和谐。作为“国字头”的央企代表，北新建材始终把节能减排、环境保护放在重要位置。按照科学发展的要求，生产绿色节能建材，同时主动承担企业的社会责任。北新的搬迁，公司特意将原本在老厂区的“人和”石一起搬迁到密云新址。“人和”石代表北新的“人和”文化，也是北新建材员工内心的一块基石，将在喜迁到密云后陪伴北新建材继续成长。

其次，北新建材的发展源于光荣的历史传承，源自一代一代北新人的不懈努力，我们年轻人要努力学习、继承、发展。以宋总为代表的老一辈北新人为北新建材打下了很好的基础，在市场开拓、品牌推广、渠道建设、资金运作等方面，在我们年轻人参与的时候，一切都已经具备了很好的发展平台。可以说，我们站在了巨人的肩膀上，我们是在高峰上继续建设。如今，龙牌石膏板在激烈的竞争环境中能做到占据高档市场的半壁江山，以每年 30% 以上的增速增长，产品大幅超出竞争对手的利润水平，正是得益于我们的已经成型的品牌、市场和渠道建设；北新建材能够抢占战略资源区位，实施全国布局，确立公司在全国席卷性的优势，也得益于我们前辈积累起来的包括资金、技术、市场、管理等在内的全方位的综合实力。从公司的全面掌握原料资源，到项目选址建设再到产品推陈出新，北新建材每一步都包含着老一辈北新人的付出。所以，在看到今天成绩的同时，我们必须意识到这些成绩的来之不易，并向前辈学习，发挥他们不怕苦、不怕难的精神，把北新的事业当做自己一辈子的事业去经营，继承他们的以厂为家的高度责任感，学习他们扎实沉淀下来的魄力与勇气，并将这种精神当作行事准则，贯彻到我们的平常工作中，将这种精神发扬光大。

记得刚刚负责石膏板销售业务的时候，公司领导语重心长地告诉我：年轻人，在经验上、技能上都多有欠缺，要想取得成绩和发展，就必须耍一身正气、努力学习，这才是我们工作之本，也是能将事业向前推进的动力。龙牌品牌，凝聚了几代北新人的心血。我们必须在已有的高峰上取得更好的成绩，才对得起几代北新人的付出，才能将几代人的梦想实现。北新，给了我们文化的感召、历史的传承；北新，还为我们年轻人提供了难得的机会和广阔的舞台，我们一定要抓住机遇，为公司建功立业。

我们没有经历北新建材第一代创业者爬雪山、过草地的创业阶段，但是我的成长，经历了龙牌石膏板由“北京公司”变为“全国公司”，从全国前列到亚洲第一、并跃居为全球最大的石膏板产业集团的发展过程。作为参与者，这是我最大的荣耀，也是我最大的机遇。

近年来，在公司提出的“制高点”与“全渠道”策略的引导下，我和石膏板销售团队一起努力学习，不断进步成长，在激烈的市场竞争中取得了一定的成绩。石膏板销量持续快速增长，市场份额迅速扩大，盈利能力稳步提升，同时龙牌品牌强势覆盖了近些年几乎所有的地标型项目，包括中国第一高楼——上海环球金融中心、北京奥运会所有场馆及配套设施、上海世博会所有场馆、广州亚运会所有场馆、深圳大运会所有场馆等等。龙牌的销售渠道数量增长了十倍以上，全面覆盖全国所有的地级市场以及大部分县级市场，渠道类型也由单一传统的经销商，扩展为涵盖全国前百强的装饰公司、前二十强的房地产开发商以及优质设计院的渠道架构。

北新建材正处在一个新的发展时期。我们这一代年轻人将在公司强大文化的支撑下，继承和发展北新人的光荣传统，全力以赴，去创造一个又一个的崭新记录。我们的企业、我们的事业将蒸蒸日上，赢得一个又一个新的辉煌！

公司工会组织参加“玫瑰之约”联谊会

本报讯 3月16号下午，公司工会组织近三十名单身职工参加由《今晚我们相识》工作部举办的春季“玫瑰之约”大型白领专场联谊活动。

为给公司单身职工提供更多与外界接触和相识的机会，排解工作、生活带来压力，今年初，公司工会根据企业的特点，与《今晚我们相识》工作部联系，积极报名参加由其举办的“玫瑰之约”大型白领专场联谊活动，为单身职工搭建良好的交友平台。

本次活动得到公司工会领导的高度重视和各基层工会主席的大力支持，八家基层工会派员参加。这是自2009年以来工会组织的第三次联谊活动，三年之中共有26家基层工会合计87名同志参加了此项活动。

工会 范劲松

北新建材召开2013年管理评审会

本报讯 3月8日上午，北新建材召开2013年管理评审会。会议由公司党委书记、副总经理张乃岭主持，副总经理武发德等公司高管出席了会议。

会上，张乃岭书记强调了2013年公司管理工作的重点发展方向。他要求公司各单位高度重视QEMS管理体系工作，认真落实各单位的主体责任，持续改进；进一步规范企业环境行为，体现良好的社会责任；切实保障员工安全健康，最大限度降低各种危险源；加强现场管理，形成对标，通过成本、能耗、质量、效益来反映总体运行情况。同时，张乃岭书记还对今后公司管理评审的思路提出了具体要求。

QEMS管理体系工作是保证公司有效运行和现代化企业管理的核心，直接反映了一个企业管理水平的高低。公司历任领导一贯对管理体系工作非常重视，明确提出了不断改进管理体系，提高企业现代化管理水平的要求。

会上，在2012年QEMS管理体系工作中表现突出的北方事业部、广安北新、综合商务部、安

全环保部分别作了总结交流；企业管理部副经理郭建军代表公司宣读了 2012 年 QEMS 管理体系管理评审报告。

在京各单位主管领导和管理代表参加了会议，京外单位以视频方式参会。

企业管理部 孙睿

北新建材与上海全筑结成战略合作伙伴

本报讯 3 月 14 日，北新建材与上海全筑装饰集团战略合作签约仪式在北新建材华东事业部会议室举行。北新建材董事长王兵、副总经理周桓、总经理助理兼华东事业部总经理，上海全筑装饰集团常务副总裁陈文、上海全筑配套中心总经理王健曙等出席仪式。王兵董事长与陈文总裁分别代表双方共同签署了 2013 年战略合作协议。

签约仪式上，双方就公司业务体系、产品应用、行业前景、合作发展等方面进行深入沟通。

王兵董事长阐释了北新建材绿色建筑未来的发展理念，介绍了北新建材目前的全系列产品发展规划，强调北新建材作为央企高度的社会责任意识，展示了新型绿色建材对推动绿色建筑发展，建设资源节约型、环境友好型社会的美好愿景。他表示，北新建材一直高度重视与行业知名企业的战略合作，通过强强联合，实现双方互利共赢，并引领行业健康、规范持续发展。

陈文副总裁表示，此次与北新建材合作，感受到了北新建材的诚意和热情、北新建材的绿色建筑未来理念，以及北新建材作为央企十分可敬的社会责任感。他说，全筑无论在豪宅装饰中追求品质至上、还是在保障房建设中的社会责任意识都与北新建材不谋而合，希望通过双方合作，不仅能够在经营中互利双赢、品牌上相得益彰，同时一道发挥各自社会责任，树立行业合作典范。

签字仪式后，全筑装饰一行参观了华东事业部办公新址及形象展示中心。全筑装饰一行对展示中心陈列的北新建材全系列产品及各种功能化的解决方案表示出浓厚兴趣，希望能够在进一步的产品选择与应用中加强合作。

全筑装饰集团成立于 1998 年，是集建筑装饰研发与设计、施工、家具生产、装饰配套和建筑科技为一体的大型装饰集团，是中国建筑装饰协会常务理事单位和上海市装饰装修行业协会副会长单位，具有设计甲级和施工壹级资质，是中国驰名商标和上海市著名商标企业，蝉联 10 届上海市室内设计大赛金奖，在中国装饰业界极具实力及美誉度。被誉为“中国豪宅装饰第一品牌”和专业的“中国全装修系统服务提供商”。

此次签约全筑装饰，是北新建材华东事业部大力推进制高点营销策略，落实“三百运动”的又一成果。华东事业部将在此基础上进一步强化行业客户攻关合作，使行业客户资源助力业务发展，强强合作，本地化服务与公司制高点战略同时发力，打造本地行业客户合作典范。

华东事业部 林雪

北京市装饰协会会长吴国兴参观北新建材涿州工业园

本报讯 3 月 6 日，北京市建筑装饰协会会长吴国兴、副会长张纪时、郭仁智等应邀莅临北新

建材涿州工业园参观考察，北新建材总经理助理管理、整合营销部总经理王洪波率领相关工作人员做热情接待。

吴国兴一行先后参观了北新建材涿州工业园展厅、石膏板厂、龙骨厂以及涂料厂。参观过程中北新建材总经理助理管理着重介绍了北新建材的节能产业理念与节能产品，整合营销部总经理王洪波讲解了系统节能解决方案。详细了解后，吴国兴对北新建材近年来的高速发展表示惊叹、赞誉。他说，上世纪 90 年代中期曾多次造访过北新建材，当时还只是生产石膏板、龙骨、岩棉三大老产品，而现在北新建材的工业园已遍布全国，不但增加了包括节能房屋在内的多种节能产品，并且已发展成为全球最大的石膏板产业集团，本次参观不虚此行。

参观结束后，吴国兴一行与北新建材领导进行了座谈交流，介绍了协会的发展现状。经过深入商讨，双方达成以“解决方案为基础实现有价值的采购”为导向的一致意见，由协会推进各装饰公司成员单位与北新建材进行全面合作，进一步普及绿色建材的广泛应用。

整合营销部 王燕飞

北新建材多元化产品引建博会关注

本报讯 3 月 7 日至 10 日，第 20 届中国（北京）国际建筑装饰及材料博览会在北京中国国际展览中心盛大举行。北新建材应邀参展，各行业参观者云集。

北京建博会以成交额大、国际性强、观众质量高等特点享有“中国北方建材第一展”的美誉，是行业交流、发布新品、提升品牌形象的最佳贸易平台。

北新建材展区以“绿色建筑未来”为主题，着重展示了公司主体形象、全球最大石膏板产业集团规模以及产品与系统三大板块，其中产品与系统展示区以现场搭建的木结构房屋为载体，全面展示了北新建材系列绿色环保产品、完善的系统解决方案，和以新材料、新技术、新工艺推动建筑节能的实施方法。

北新建材展区多次引发参观热潮，受到了房地产开发商、设计与施工企业、经销商、相关政府部门及专业媒体的高度关注。

整合营销部 文/王燕飞

图/张跃鹏

新形象 新起点 新发展——北新建材华东事业部迁入新

本报讯 3 月 14 日上午，北新建材华东事业部迁址揭牌仪式在上海举行。北新建材董事长王兵莅临现场，携副总经理周桓，总经理助理、华东事业部总经理董占波共同为新址揭牌，揭牌仪式在 10 分钟之内完成。

华东事业部办公新址位于徐汇区的光大会展中心 C 座 30 层，设有全系列产品展示中心。揭牌仪式后，王兵董事长一行参观了办公区和展厅，充分肯定华东产品形象宣传理念。

参观结束后，王兵董事长一行与江、浙、沪、皖大区经理及销售代表进行了座谈交流，针对渠道如何有效整合、品牌差异化竞争、工作创新思路等作了重要指示。王兵董事长阐述了公司探索系列品牌的创新思路，以及渠道创新的战略性考虑，强调华东市场竞争尤为激烈，市场地位重要，特别是上海，必须在 2013 年取得跨越式发展，在与外资板竞争中持续巩固竞争优势。

华东事业部总经理董占波做了工作思路汇报，并表示华东事业部全体人员在新年新起点，将鼓足干劲，不辜负公司领导的信赖与支持，保质保量完成全年任务指标。各地区域经理就渠道建设、市场策略、大客户合作等工作思路进行汇报。

华东事业部自 2012 年 6 月份宣布成立，在总部领导的关注支持、各部门的大力协助下，经过团队组建、人员优化、战略宣贯、政策调整等工作，在市场前线与竞争对手进行激烈竞争，顺利完成 2012 年公司下达利润指标。在去年总体形势不好、市场整体容量增长下滑的情况下，龙牌销量保持高于行业平均增长率。华东地区龙牌石膏板增量占全部高档板市场增量 62%，超过高档板市场的平均增长率，和外资板拉开明显差距。

华东事业部喜迁新址是公司在京外市场核心区建立的又一品牌形象宣传平台，事业部将以全新形象立足上海，服务华东。同时能够满足石膏板及其他板块业务部门的办公需求，是贯彻公司“聚焦”、“协同”战略的落地成果之一。

2013 年事业部将站在新的起点上，按总部要求，齐心协力，在上海树立公司良好的企业形象，使上海真正成为继北京之后又一重要的营销中心，实现本地化建设、本地化管理、本地化发展，建立具有区域竞争优势、全面产业发展、有明显效益的北新建材华东区的坚强堡垒，凭借新形象，站在新起点，共谋新发展！

华东事业部 林雪