

北新建材

北新集团建材股份有限公司主办

网址: www.bnbm.com.cn

邮箱: wangyf@bnb.com.cn

2018年3月17日 第668期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346



整合优化 开拓创新 北方公司扬帆再起航

北方公司

2017年是新北方公司的开局之年,由原淮海团队和原北方团队组合的北方公司团队,经过2016年短暂磨合调整之后,2017年团结奋进,取得了辉煌的成绩,交上了一份靓丽的答卷。

2017年北方公司净利润同比增长51%;石膏板销量增长28%,增幅远高于行业其他品牌;石膏板、轻钢龙骨、矿棉板等产品的产量、销量、存货周转率等指标大幅增长,业绩斐然;龙牌涂料实现产销量均超万吨的历史最佳成绩,并再次成功粉刷天安门。故城基地把石膏板成本做到极致,新乡北新在生产天数同比减少20天的情况下实现产量增加11%,利润再度超过6000万;平邑北新利润同比增2.07

倍,石膏板单位毛利额同比增近50%;故城北新连续四年获评六星企业,平邑北新光荣进入六星企业。这些傲人战绩的背后,是各生产基地和销售团队的心血和汗水,是北方公司全体干部员工不畏艰苦、任劳任怨、逢山开路、遇水架桥、不懈努力取得的,属于北方公司全体成员。

营造良好经营生态,发展态势持续强劲

2017年北方公司率先提出,与经销商的合作关系由利益共同体变为命运共同体,真正做到荣辱与共休戚相关,北新向世界级工业标杆企业发展的愿景是北新和经销商朋友共同的追求、共同的责任、共同的使命。通过倡导价格自信、政策自信,决策公开透明,打消了经销商对厂家的猜忌和博弈,经销商不再花心思花精力和业务人员博弈价格,省出了大量的精力用于产品销售

和项目推广,从而提高了效率,也建立了良好的信任,业务团队赢得了广大经销商发自内心的尊敬。经营生态的营造,为北方公司的超额完成任务打下了良好基础,为后续持续发展提供了强劲动力。

转型升级创新驱动,精益管理持续增强

北方公司各生产基地以创新为驱动,通过精细化规范化管理,全面推进生产线降本提速,把成本压缩到极致,同时产品品质得到显著提升,为开拓市场提供了有力保障,带来明显的经济效益。

涿州基地在公司的大力支持和帮助下,厂区面貌焕然一新,生产车间环境得到有效整治,新装修办公楼及报告厅窗明几净,基地初步具备了现代化工厂的模样。

平邑北新原为收购的一家

破产的韩资石膏板工厂,通过工厂全体员工的不懈努力,2017年平邑北新成功晋级六星基地;实际缴税667万元,比平邑县石膏板行业纳税额第二名高近400万元,平邑县石膏板年产量2亿平米,2017年全行业缴税2000万元,平邑北新占33.35%,发展成为当地石膏板行业的标杆企业。

在项目发展建设部的大力支持下,枣庄工厂改造基本完成,改造后的枣庄工厂成为超低排放的典范。建设中的天津工厂全部采用自主研发的最先进的工艺和设备,投产后板面平整度、洁净度等指标有较大改观,将成为石膏板工业4.0的标杆基地。

学习型团队齐头并进,人才建设持续助力

2017年北方公司组织各区域业务团队相互学习,互通有

无,发扬了比学赶帮超的精神,齐头并进做好市场营销工作。生产系统采用轮值生产总监制,各工厂在做好自己工厂生产任务的同时,认真学习兄弟工厂的先进工艺及管理方式,并真诚地为其它工厂查找问题,大家共同提高、一起进步。公司新生产线的增加以及国际化业务的全面开展,带来了大批新的重要岗位,北方公司输送了大批优秀人才,未来北方公司还将继承和发扬自身优势,把北方公司做为北新建材生产和销售系统的人才培养基地。

营销团队实干担当,砥砺前行攻城拔寨

2017年,北方公司业务团队遍地开花。魏光杰带领的中原大区、华北大区业绩靓丽,中原大区在连续四年实现超过30%的复合增长的基础上,再度实现销售额34%的增长; (下转2版)

不忘初心,实力开篇新时代; 牢记使命,砥砺前行新征程



华东公司

亮点四:实现产品升级,华东石膏板厂单重全部降至6.0Kg/m²以下。目前华东各工厂9.5mm石膏板单重都已降至6.0Kg/m²以下,宁波、太仓、镇江、淮南、嘉兴均实现单重5.8Kg/m²。

亮点五:实现产量突破,嘉兴石膏板厂创北新建材标准生产线第一产量,2017年10月份单月产量创历史新高!

亮点六:实现速度升级,宁波石膏板厂提速至80m/min,创北新建材标准生产线第一速度,实施干燥机及三控适用电厂蒸汽改造,蒸汽压力2.0Mpa时,生产线速度80m/min。

亮点七:龙牌粉料打开市场。粉料太仓工厂平稳生产,粉料业务组建了一支社会化的生产销售及服务团队。

亮点八:房地产公司合作全面突破,与朗诗地产、万科集团等房地产公司签订战略合作协议,基于总部提供的良好平台资源以

及领导支持,华东2017年房地产公司合作遍地开花,取得阶段性突破!

亮点九:上海宝钢正式并入北新运营,上海园区建设稳步推进中。

亮点十:北新绿色住宅系列工作方面,北京副中心外墙板样板间顺利验收;金邦板参编国家标准、图集;中标重庆江北嘴小学、五大连池博物馆系列新项目。

践行“红船精神”,生产系统成绩突出

2017年,华东打出北新首例零排放生产线——宁波石膏板厂,并在宁波升级北新首例三控长板分锯系统,首次成功出产25mm石膏板;镇江首次试产出装饰功能的玻纤毡石膏板,首次试产单重5.5kg/m²石膏板;镇江、淮南首次应用板面密度调节技术,硬面硬边技术齐头并进;华东公司承办北新建材首届全国生产技术交流会,积极分享和

推广技术交流。

经过多年研究实践,华东公司全部基地生产线在2017年达到历史最好水平!宁波石膏板厂9.5mm板生产速度提至80米/分钟;镇江石膏板厂三控单套速度提至70米/分钟;太仓石膏板厂二线生产速度提升,产量屡创新高,其中最高生产速度为72米/分钟;淮南石膏板厂提升至90米/分钟。

2017年仅仅是石膏板嘉兴厂投产的第二年(全年投产的第一年),工厂生产已达到成熟工厂水平。今年实物产量同比增长86.2%,嘉兴石膏板厂超过生产线设计产能,生产9.5mm板提高到69米/分钟。

践行“钉钉子”精神,销售系统推进“四个转变”

2017年,华东公司在苏州召开“龙之行”高端新品推广会,借助“十三五”课题示范性工程推广净醛石膏板等高端系列产品。在工程上, (下转2版)

惜别2017,华东公司2018年元月发力,单月利润迎来业绩“开门红”,干部员工团结一致,以“干在实处,永无止境;走在前列,再谋新篇”的精神开启新的一年。

回首2017年,华东公司各项工作稳扎稳打,各基地、各支部学习十九大,扎实推进党建工作,“十大亮点”干在实处,“两种精神”谋划新篇,“基层创造力”永无止境,全员奋战一线,攻坚核心区域,贯彻总部战略,执行总部决策,在江浙沪皖业绩持续大幅增长,各项工作全面发展。

2017 精炼“十大亮点”,助力“钻石十年”发展

亮点一:国际化突破迈出第一步,华东公司助力北新建材坦桑尼亚项目。

亮点二:北新建材(上海)有限公司完成压减注销、苏州北新完成压减注销、太仓北新高新区分公司资产12月底顺利挂牌交易。

亮点三:打造四家六星企业;太仓北新近亿元利润全新晋级六星企业,宁波北新四年蝉联六星企业、镇江北新和淮南北新均为第二年斩获六星企业。

2017年,在公司各级领导的正确指导及员工的共同努力下,西南公司这支骁勇善战的团队,狠抓生产、技改创新、开拓市场、发展渠道,创造了西南公司一个又一个新的高峰:

净利润再创历史新高,连续4年单个基地排名第一;

石膏板产能利用率超100%,首次实现满产满销;

应收账款周转率、存货周转率区域公司排名均列第一;

连续四年荣获六星企业,并获中国建材集团的“六星企业”称号。

生产——降耗、技改、采购齐头并进

降耗:在不影响产品质量的前提下,2017年石膏板广安厂大胆尝试,通过降重及回收二控废弃石膏块进行二次利用,实现脱硫石膏单耗同比下降5.75%;通过降低护面纸克重以及调短二控切板的原板长度由2425mm至2415mm,相当于一年增加产量12.5万平米,实现护面纸单耗同比下降3.48%;通过对沸腾炉改造、热风回收提高煤炭使用率,实现原煤单耗同比下降14.14%;降低单重导致淀粉、水、电等多项指标均全部下降。

技改:2017年西南公司共完成冷却机、斗提减速机、受料斗、冷却器等共16项技改,成功解决了下料、温控、备件损耗等难题,预计全年创造经济效益84.8万元。

采购:通过对原材料市场行情的判断,以竞标、追加采购量、调整采购时间段的方式,向供货商下单,实现采购价格低于正常采购节点价格,对护面纸、煤炭产品通过策略采购年度节约40万元。

营销——提价增量、扩渠道、加大宣传多措并举

天道酬勤 亮我风采

西南公司



重庆莱福士广场

增销量:截至2017年年底,全年石膏板销量增长357.68万平米。轻钢龙骨销量增长1937.19吨,板骨配套营业额共计同比增长29.08%。

扩渠道:西南公司的营销工作坚持以四个市场、四个转变为导向,一级渠道达到103家,尤其重庆大区在二级经销商服务方面有了新的突破;首先办事处业务人员甄选有潜力且具有配套销售能力的商家为二级,并协助二级进行项目攻关及报备,让其逐步由零售商向工程商转变;其

次每季度召开二级商交流会,让二级商感受到公司的关怀,增加厂商粘度;第三是激发二级商的销售积极性,定期进行促销活动,按销量享受折扣,由一级商次月给予兑现,避免拖延,大大提高了二级商的积极性。

加大宣传:2017年,西南公司除传统的门头户外广告宣传外,新增了展厅4个,让终端客户亲身体验龙牌产品的典雅大气,提升北新形象。同时将龙牌无木造型系统及功能石膏板为推广切入口,向地

产公司、设计院、工装公司、家装公司进行推广,获得了一致好评。

地标性工程项目全面中标

在公司制高点策略的指导下,成功攻下成都当年顶端豪宅——中大文儒德项目,该项目采用双层石膏板吊顶,项目建筑面积17万平米,石膏板用量10万平米,龙骨220吨。此外,西南公司乘胜追击,攻下重庆第一大城市综合体建筑——重庆莱福士广场,以及贵阳地标性建筑花果园双子塔项目,还完成了对西南第一高楼成都绿地468项目的技术攻关,在重点工程项目上,再一次在行业内领先。

团队建设和管理

2017年,西南公司以提升员工素质、激发员工潜能、加强团队凝聚力、执行力为导向,对经销商、技术人员、职能部门分别进行有针对性的培训。

年初,组织核心经销商、区域经理到宁波市场学习经营管理及市场拓展,多个经销商表示不虚此行,获益匪浅,达到了培训预期效果。

西南公司还组织生产、销售、职能部门进行拓展培训,培训过程中每位员工都全身心投入,大家对意志磨练、完善人格、熔炼团队、人际关系方面有了更新的认识,并将之运用到了日常工作生活中。

4月,西南公司组织员工参与成都善行者公益徒步活动,成功完成了50KM挑战赛,筹集善款4万余元,名列所有200多支参赛队伍之首。以实际行动支持了公益事业,助力贫困地区儿童的求学之难。

2017年,西南公司全体干部员工团结一心,撸起袖子加油干,创造了一个个工作亮点。2018年,西南公司将以“止于至善”和“钉钉子”精神,逢山开路遇水架桥,努力奋斗,创造出更加靓丽的成绩。



整合优化 开拓创新 北方公司扬帆再起航

北方公司

(上接1版)华北大区在无中心市场引领的情况下,通过对团队成员充分信任、充分授权,从而调动成员积极性,取得良好效果。各城市呈现多区域多热点同时大幅增长,且增幅远超行业内其它品牌;北京大区业务团队政策透明执行力强,石膏板销量全年增长50%;淮海大区是石膏板竞争最激烈的区域,团队成员各尽其职,石膏板、龙骨均取得不俗成绩,尤其在净醛石膏板方面成绩斐然;天津大区稳扎稳打,销售额增幅为各大区最高,为天津线的投产做好了准备;内蒙大区地广人稀,业务人员精耕细作,实现了销量近60%的增长;涿州涂料产销量超万吨,创历史最佳。龙牌漆再次粉刷天安门,服务北京副中心建设,龙牌漆京东旗舰店开业。

制高点战略大放异彩,助力北京城市副中心打造零甲醛空间

2017年北方公司持续推进制高点战略,龙牌系列产品在各地标志性工程中大放异彩:北京CBD核心区中国尊、腾讯总部大楼等地标项目在龙牌价格高于外资竞品的情况下,得到了全系统应用;山东鲁能公园世家项目是继北京万国城之后,又一个全系统使用龙牌产品的装配化住宅项目,也是中国百年装配式住宅示范项目;位于青岛东

方影都星光岛的青岛万达酒店群项目,是由万达文华度假酒店、万达嘉华度假酒店、希尔顿逸林酒店和皇冠假日酒店等四个五星级酒店组成,龙牌石膏板轻钢龙骨系统成为其独家供应品牌。

北京城市副中心行政办公区工程是国家重点工程,得知副中心建设的第一时间,北新就成立了由王兵董事长担任组长的工作组,与副中心工程建设办公室签订了战略合作协议。副中心建设成为北新建材的一号工程,王兵董事长亲自担任战略供应保障工作专项小组组长,北方公司总经理丁尚华、战略客户总监王文举带队组织了强大的技术、商务、服务团队,全面深入了解工程需求,配合设计、施工等相关单位,提供材料优选设计、技术性能提升、综合成本下降、疑难技术创新等综合服务,得到了副中心建设中各单位的高度认可,2017年副中心独家使用龙牌石膏板超过150万平米、龙骨近1000吨。同时龙牌矿棉板、龙牌漆、金邦板以及环保性能绝佳的弹性地材等产品全面应用于副中心工程,龙牌产品在国家级重点工程中实现了全系统、全产品的供货。

走进新时代,站在新起点,北方公司信心百倍,踏上打造360度世界级标杆企业的新征程。

(上接1版)“制高点”战略优势明显,服务南京金鹰世界全系列龙牌产品,龙牌全系统中标上海世茂深坑酒店、供货中国红船干部学院、世界乒乓球联合会博物馆、以及素有“空中巴比伦”之称的上海天安阳光广场。

打造明星一线城市杭州,杭州2017年石膏板销量破千万,成为全国第七个千万级销量城市。2017年杭州市石膏板销量同比增长112%,打造了明星地级市安徽省安庆市,2017年石膏板销量同比增长235%。

在行业客户方面,与江苏环亚医用科技集团股份有限公司建立合作,包括塑胶地板在内的系列产品应用于全国环亚医疗系统中,耐火石膏板应用保险箱业务持续增长。

持续基层创新,“基层创造力”焕发新活力

以创造美丽基地为己任,镇江北新宿舍楼封闭完成,极大地改善了员工的住宿环境,进一步推进了基地森林工厂建设,淮南完成荒山改造,木结构房屋应用在镇江生产办公。

以创造规范工厂为要求,各基地全面加强现场管理,实现生活区与生产区分离,规范备件库、成品库、运输装卸管理。

以创造和谐文化为目标,各基地加强团队建设,打造学习型组织,广泛开展团队拓展,丰富员工文娛生活,积极参与当地公益活动。

基地工作全面发展,创造了北新建材各基地在当地的影响力。太仓北新数次被当地电视新闻、报纸宣传,太仓申报通过苏州市级企业技术中心、太仓节能先进单位。宁波北新被评为清洁生产成果企业,通过知识产权管理体系审核,获得知识产权管理体系认证证书,同时荣获浙江省级工程技术中心。镇江北新荣获句容市政府授予的“2016年度30强企业”,位列第19名,争创镇江市“绿色工厂”,是句容市唯一一家获此殊荣的单位。淮南北新申报安徽省“三重一创”资金支持项目。

站在新起点,开启新时代,华东公司将以更加积极的面貌踏上新征程,不驰于空想、不骛于虚声,一步一个脚印,踏踏实实干好工作,2018年继续以“止于至善”为要求,用心履职、全力奋斗,再谋新篇!

不忘初心,实力开篇新时代
牢记使命,砥砺前行新征程

华东公司

2017 年不忘初心 不辱使命 2018 年致知力行 继往开来

东北公司

近几年来东北三省 GDP 增速始终在全国排名垫底,2017 年经济状况依然没有明显的起色。房地产投资持续大幅下滑,国家统计局数据显示东北地区 2017 年房地产投资比 2014 年下滑超过 50%,这与全国房地产投资持续增长的形势形成了鲜明对比。面对这种不利的营商环境,东北公司坚决执行“四个市场、四个转变”战略方针,发挥“双线择优”的经营管理优势,充分调动每一位干部员工的工作热情和拼搏精神,全员上下齐心协力,通过涨价、降本,实现了利润跨越式增长。

攻坚克难,逆势增长,勇创六星企业

2017 年东北公司预算完成率达到 114%,铁岭分公司报表口径净利润超过 5000 万,实现了六星标杆企业。净利润、销售额、存货周转率、应收账款周转率、石膏板产能利用率、龙骨配套率等六项 KPI 指标全部超额完成,打造了 360 度无死角的经营指标。

以四个市场四个转变为指导方针,实现内涵式销量增长

东北公司始终贯彻公司“四个市场、四个转变”的营销策略,在营销工作上改变过去以服务经销商为主导的工作方式,实现营销工作的转型升级,努力打造营销 2.0。由于房地产投资的下降,东北区域石膏板的市场需求在不断萎缩,具体表现在:大庆、白山、锦州、通辽等地方小石膏板厂被迫相继停产;山东、河北生产的石膏板也逐步退出了东北市场。东北公司铁岭石膏板厂成为唯一实现逆势增长的工厂,2017 年销量比 2014 年增长了 20%,市场占有率、行业影响力都大幅度提升。

重点突破家装市场,战略合作家装公司与日俱增

东北地区民营经济不发达,外资企业较少,对写字楼的需求很少,政府楼堂馆所停建,传统商业受到电商的严重冲击且过剩,导致商综合体项目停建缓建。旅游业受制于落后的服务意识,也使得东北特色旅游始终没有发展起来,酒店投资建设跟不上发展节奏。综合各方面因素,东北地区公建项目越来越少,这也是房地产投资大幅下滑的主要原因。面对如此不利局面,营销系统多措并举:一是强化直销掌控项目进程,增强项目的成功率;二是加大地级市项目推广力度和覆盖面;三是加强项目核查力度和频次严控假货进入工地。

住宅项目虽然有所减少,但是没有大幅度下滑,石膏板在住宅项目中应用比重逐步上升。东北公司在调研分析经营环境后,在传统公建项目提高成功率的基础上专注于突破家装公司,挖掘家装潜力,拓展龙牌石膏板的应用范围。东北公司将净醛石膏板为主的家装系列产品作为切入点,坚持不懈推进与家装公司的战略合作。三年来达成战略合作的家装公司多达几十家。

2017 年家装板销售 210 万平米,同比增幅 30%。伴随着与家装公司合作模式的持续拓展,未来家装系列必定会实现持续高速增长。让越来越多的家庭用上龙牌石膏板,逐步提升龙牌的社会认知度,为东北公司利润持续增长打下坚实基础。

利用科学合理的考核制度充分调动销售人员的积极性

依据“业绩增薪酬增、业绩降薪酬降”的原则,东北公司制订了公开、透明、可计算的考核方案。通过公平合理有吸引力的薪酬考核方案,引导销售人员关注价格和销量的平衡来实现业绩的提升,通过业绩提升实现薪酬的增长。薪酬取决于工作结果,让绩效为荣的文化在东北大地上落地生根。

铁岭工厂十大技改技措项目全面实施

2017 年东北公司将全面完成公司预算指标作为工作的出发点,从年初开始即对工厂生产做好了规划,围绕质量提升、单耗下降、环保、安全等制订了详细的目标和具体措施。

2017 年铁岭工厂开展了脱硫石膏两步法煅烧改造、湿法脱硫改造、换热器及调温系统密封改造、空压机节能改造、电收尘改造、干燥机出口改造、接纸自动化改造、热风炉炉衬结构及高温烟道改造、沸腾炉升级改造等十项重大技改技措项目。为当年产品提质降本及未来生产改进和提升打下坚实基础。

2017 年,东北公司申报技术革新奖共 5 项,其中,技术革新项目《石膏板三控设备提速优化改造》、《降低石膏板边部断裂的生产工艺研发》、《轻钢龙骨生产线切断系统技术改造》荣获中国建材集团三等奖。

以双线择优模式深挖采购潜力,为完成利润增长保驾护航

实施“双线择优”管理模式,东北公司联合采购部门降低采购成本,几种主要原材料的价格全部跑赢市场,为超额完成利

润指标奠定了基础。经过艰苦谈判,逐步压低铁岭电厂石膏价格,每年节约成本 700 万左右。积极开拓清河电厂、沈海热电等新供应商,解决了铁岭厂石膏短缺的局面。为铁岭基地长期生产经营打下坚实基础。

2017 年东北公司能够超额完成预算,得益于生产、采购、销售三条线经营活动的有机结合和稳步提升。虽然身处最坏的经济环境,但这也是最好的成长和锻炼机遇。它培养了团队发现问题、解决问题、捕捉机会、持续学习的能力,练就了一批能征善战的指挥员,一批品格坚毅的战士、一批具有工匠精神的技工。这支具备坚强意志力、超强战斗力和牢固凝聚力的优秀干部员工队伍,是创造佳绩的力量之源,这已经成为东北公司最大的无形资产和攻坚克难的利器。

2018 年,东北公司将紧紧围绕主营业务“稳价、增量、降本、增效”的经营方针,圆满完成公司下达的任务指标;同时深挖护城河,加快推进粉料线等建设进程;全面推进“四板四料”业务等。东北公司将以六星企业为起点,继续发扬自我革新、止于至善的北新精神,为北新建材钻石十年贡献力量。



奏响西北建设最强音

西北公司



西北公司于 2017 年 9 月正式成立,一批精干、富有朝气的年轻人汇聚西北,投入到西北公司的建设当中。西北地区属国内经济相对落后地区,有着约占全国 30% 的土地,GDP 仅占全国 18.6%,且人员分布极其失衡,在条件艰苦、人员紧缺的情况下,西北公司依然取得了喜人的成绩:实现销量、收入、利润等各项指标跨越式增长,石膏板、轻钢龙骨销售增幅在公司名列前茅。在北新建材 2018 年度工作会议中西北公司荣获 2017 年度最佳业绩进步奖。

2017 年 8 月西北地区石膏板销量历史上第一次单月破百万。

自 2012 年渠道破局后,2017 年西北地区首次出现年销量破百万的经销商,全年共有三家经销商销量过百万。这对持续低迷的西北市无疑是一剂强心

针。即使在经济相对落实,市场竞争尚不充分的甘、宁、青地区,石膏板也取得大幅增长,在同其它品牌的竞争中取得了较大优势。

2017 年 8 月西北地区石膏板销量历史上第一次单月破百万。

紧盯重点工程,实施“制高点”策略

2017 年,西北公司在渠道开拓的同时,不断加大市场的宣传力度,在市场上取得了较大的影响力。

根据公司“制高点”策略,西北公司与当地大型开发商保持密切联系,重点跟踪地标性建筑。目前西安、甘肃、宁夏等大型工程项目中均有北新产品的使用。

民族融合助力销售

西北地区人口虽然只占全国人口的 7.4%,但却聚集了众多

少数民族。由于各民族的生活习惯、宗教信仰等有着极大的不同,使得当地的市场环境也有着不同的特点。针对当地不同的情况,西北公司与当地各级政策和民主人士友好共融,逐渐渗透北新品牌,使得龙牌产品可以走入当地最具民族特色的建筑群。

生产经营稳定有序

2017 年在各级领导及兄弟公司及部门的全力支持与配合下,西北公司第一条生产线——富平石膏板线已于 2017 年底带料试车,目前设备调试工作正在紧张有序地进行中。这条生产线的建成,将为西北公司今后的销售提供更为有力的支持与保障。

党建工作散发活力

陕西是西北工农红军的诞生地,革命圣地延安也位于陕西,陕西支部党建任务重,起点要求高,按照公司党委要求,要



发挥党组织在生产经营活动中的领导和指引作用,建设红色基地。党支部成立不久,就迎来了党的十九大。在大会开幕当天,富平基地组织党员和入党积极分子观看了十九大开幕式,开幕式后又组织大家认真学习了党的十九大精神。

1 月 6 日早上,陕西遭遇十多年不遇的暴雪,厚厚的积雪使厂外厂内道路难行。为了不影响项目进度,党员干部主动清扫厂区内外道路积雪,切实发挥了先

锋模范作用,用实际行动践行合格党员标准,同时增强了党员干部的凝聚力和向心力,展示了党员干部团结协作的良好精神风貌。

未来,西北公司将抓住国家“一带一路”的战略契机,立足西北、面向中亚,实现持续、稳健、快速发展。西北建设的号角已经吹响,使命呼唤担当,我们有信心担负起公司赋予的使命,让西北成为北新建材又一个新的业务增长点。

新时代 新挑战 新征程

华中公司务实创新开拓未来

华中公司

2017年,华中公司在公司总部的指导与支持下,团结一心,踏实苦干,创新求进,扎实落实各项经营工作,华中市场石膏板、轻钢龙骨均实现14%以上增长,高端市场龙牌占有率进一步提高,利润增幅完成率达108%,产销量、当日当月出货量、运行车速均创历史新高,压减库存成果显著,在原材料成本大幅上涨的情况下,有效控制工厂生产成本。区域公司努力开展区域市场拓展细化、生产管理改善创新、加强党建与开展经营团队建设人才储备、基地与新工厂建设、区域新产品新业务与国际化工作规划推进等方面工作,并取得一定成果。

一、市场竞争,不惧艰难敢担当

2017年华中公司积极践行“四个市场”要求,做好“四板四料”业务,深入开展供给侧改革,推动绿色环保功能性差异化石膏板系统产品销售,做好互联网营销和家装零售服务能力的建设,在总部各职能部门和广大客户的支持下,营销及各项工作均取得了不俗的成绩。

加强渠道建设,努力拓展空白地县市区,让龙牌走向千家万户

2017年,华中市场开发一级渠道42家,二级渠道新增132家,调整不合格经销商8家,吸收竞品经销商7家,新增户外、门头广告牌近百块,华中利润增长40%以上,湖北市场石膏板销

量首次突破千万平米,湖南、九江销量取得新突破,单日出货、月出货均创建厂以来产量新的历史记录。

积极转型,联合行业客户,重点打造家装市场

华中公司在木板行业渠道销售突破200万平米,并借机发展了板材经销商上百家。此外,新开发家装公司40余家,其中与湖北最大家装公司——嘉禾装饰,湖南最大家装公司——嘉宝集团达成战略合作(全国唯一全部采用龙牌净醛板和龙牌龙骨家装公司,预计销量石膏板100万平米,龙骨1000吨),提高了龙牌家装应用拓展及家装市场影响力,继工程与渠道后,整合自身优势资源,加快成为区域家装行业优质石膏板领导者。

发挥品牌和产品优势,抢占工程制高点

世界第二高楼、中国在建第一高楼636米的武汉绿地中心,石膏板龙骨系统首次实现整体项目全面独家中标,核心筒独家采用龙牌25厚高级耐火板系统,打破了一直以来与外资平分秋色同时中标的局面,同时龙骨、矿棉板、烤漆龙骨、硅酸钙

板、岩棉等全部中标。

此外,还中标湖南第一高楼452米国金中心项目。研发区域性能适应化耐潮15厚石膏板。中标438米武汉中心项目,中标湖南第二高楼世贸中心。

二、生产保障,提质降本筑匠心

用汗水传递梦想,用品质铸就辉煌,秉承着质量和信誉是北新永远追求的目标,华中公司积极推动技术创新,在品质方面追求极致,推动行业进步,不辜负顾客的信赖。华中生产系统努力以提供世界级企业的卓越产品为目标,持续执行生产管理的改善创新与优质产品的质量与成本支持。

石膏板武汉厂2017年产量、开机率、单耗、成本优化持续创新高

2017年武汉厂全年产量较2016年增长11.3%;生产速度稳定在70米以上;产品单耗上护面纸下降0.6%,淀粉下降33.2%,水下降34%,电下降10.4%,折标煤下降8.05%,脱硫石膏下降6.3%,单耗全面下降。

技术创新抓症结、提质降本促竞争

华中公司努力实施轻板技术的研究与应用,学习轻板技术的相关知识,借鉴兄弟工厂的经验,在区域兄弟公司协调支持下,武汉技术团队努力研究实施轻板技术,对发泡系统进行了多次提升改造,包括发泡设备的改造、添加方式的改造、水气液三相最佳配比的摸索试验以及新型发泡剂的实验等,改变了板芯泡孔结构,使板单重稳步降低至6.3kg/m²左右,同时也降低了蒸发量,节约了材料与能耗。2017年全年完成12项专利,全国优秀质量管理小组、北京市质量信得过班组优秀奖、中国建材集团技术革新奖、获得全国QC小组三等奖,武汉市新洲区问津英才奖等。

积极应对环保升级,技术改造节能降耗,设备工艺持续提升

通过改造新型自动接纸机、改造高温段、改造炉墙保温层、改造高温烟道等措施,提高了设备开机率、节约能耗、改善环保同时提高了设备的稳定性。

此外,升级改造脱硫塔,提高脱硫效率,降低排放指标,排放指标大幅下降,粉尘与硫大幅降低同时降低了能耗,同时排放

指标降低实现环保费用大幅下降。

优化脱硝设备,实现氮氧化物排放大幅下降,通过不懈的追求与磨练,尽国企社会责任,还有一个环保蓝天。

三、党建学习,十九大引领新征程

华中公司党支部在公司党委的正确领导和大力支持下,在十九大会议精神的鼓舞下,创新工作学习平台,由专业到日常,由支部到一线,寓学于做,以学促做,夯实“两学一做”,增强党性同时促进为实现经营目标团结奋斗。认真开展党的群众路线教育实践活动,以建立学习型党组织、强化中心建设为目标,围绕年度重点工作,积极推进政治思想、组织建设、作风建设、廉政建设和队伍建设。扎实开展正风肃纪活动,全面改进工作作风,贯彻落实八项规定,规范管理行为,强化职工队伍建设,提高服务职工的能力。实现2017年度无投诉事件,无违法违纪事件,树立了良好的企业形象。结合党建加强团队建设,紧抓精神文明建设,党建促团结党建促经营,职工的向心力和凝聚力进一步增强。

只有居安思危,用心履职,自我革新,追求专业与工作的极致,方能在未来更加激烈的市场竞争中赢得一席之地,永续经营。华中公司将严格按照总部战略与经营指标要求,增量降本,提质挖潜,创新突破。



凝心聚力砥砺前行 不忘初心誓创佳绩

南方公司

2017年南方公司持续践行“营销2.0”转变,积极拓展行业客户资源,不断推进“四板四料”业务,逐步夯实基础管理工作,圆满完成了各项经营任务指标,南方公司净利润同比增长27%,肇庆北新再次荣膺六星企业称号。

基础管理强内功、提质增效促发展

2017年,市场波动起伏,原材料大幅上涨,市场供需紧张,给公司经营管理工作造成巨大困难。面对如此市场环境,南方公司采取灵活的经营手段,强化基础管理工作,良好抵御了市场波动带来的压力。

面对原材料成本不断上行的压力,南方公司顺应市场针对石膏板、轻钢龙骨调价,保证产品毛利率。同时,严格控制货物流向,保障市场价格稳定,强化市场信心。

贯彻公司授信调节机制,南方公司每季度根据经销商营业情况调整授信额度,保证资金使用效率;贯彻南方公司授信管理制度,减少应收账款,降低管控风险。按照账期、额度双控原则,明确超额度、超账期处罚机制,并对到期未还款客户按月收取资金占用费。应收账款期末余额同比下降41%,应收账款周转率由7.72次提升至12.63次。

在生产方面,工厂设备改造升级成功,加

强产品外观质量,不断提升核心竞争力。在护面纸价格飞涨的情况下,提高了石膏板护面纸的克重,确保纵向强度进一步优于国标。对石膏板板材上纸标识喷印进行改进,增加定位线,获得市场广泛认可。高强板新产品研发工作取得阶段性进展。

2017年肇庆北新获得高要区政府质量奖、认定肇庆市工程技术中心、通过高新技术企业复审等,累计获得政府奖励50余万元。

营销2.0策略指方向、市场拓展绘新篇

2017年,南方公司持续践行营销2.0策略,以“四个市场”“四个转变”为指导,全面深入布局开展市场工作。石膏板销量增长17%,龙骨销量增长20%,与近10家上市装饰百强公司达成战略合作协议并形成供货,四板四料非主营业务收入同比增长61%。

在工程分销方面,新增一二级渠道362家,各地建材市场大幅提升门头及提高摆货率,全年新增门头279块,新增摆货470余家。中标各区域地标性项目,包括港珠澳大桥、广州熊猫酒店、海南肿瘤医院、南方基金大厦、南山前海望海学校等重点项目;莞惠区域聚焦家装零售市场,实现市场破局,石膏板销量同比增长

164%,龙骨销量同比增长32%;在创新应用领域,拓展并维系辖区内中集集装箱房屋公司、孚达保温墙板等生产企业;在注重公建项目覆盖的同时,巩固发展住宅楼盘业务的发展,对恒大、碧桂园、雅居乐、敏捷地产等地产公司开发楼盘均有较强的覆盖。

南方公司围绕“四板四料”业务集群积极开展工作,目前已与行业内优秀企业达成OEM合作,并已投放龙牌硅酸钙板、龙牌覆膜穿孔板等产品至市场。

加强党建促经营、凝心聚力谱华章

加强党的组织建设,落实一把手抓党建工作,肇庆北新党支部举行换届选举,成立支部委员会。全年共发展正式党员2名,发展积极分子3名;发扬党员先锋模范作用,落实三会一课活动,提高党员思想觉悟。发挥党在公司经营活动中的核心作用,让党员和积极分子积极参与公司的重大决策。

此外积极发挥组织作用,不断提升员



工的满意度。推进“森林式工厂、宾馆式宿舍建设”,包括组织园区绿化活动,在2016年员工宿舍改造的基础上2017年为干部套房继续进行升级改造,让干部员工真正在北新实现安居乐业。

2018年已经拉开帷幕,新时代开启新征程、新思想引领新发展,面对新的压力和挑战,南方公司团队坚信“宝剑锋从磨砺出、梅花香自苦寒来”,并将带着全面自我革新的思考与行动继续凝心聚力、砥砺前行、誓创佳绩!