

扩大你的心径 1mm

有一家牙膏厂，产品优良，包装精美，受到顾客的喜爱，营业额连续 10 年递增，每年的增长率在 10%~20%。可到了第 11 年，业绩停滞下来，以后两年也如此。公司经理召开高级会议，商讨对策。会议中，公司总裁许诺说：谁能想出解决问题的办法，让公司的业绩增长，重奖 10 万元。有位年轻经理站起来，递给总裁一张纸条，总裁看完后，马上签了一张 10 万元的支票给了这位经理。那张纸条上写着：将现在牙膏开口扩大 1 毫米。消费者每天早晨挤出同样长度的牙膏，开口扩大了 1 毫米，每个消费者就多用 1 毫米宽的牙膏，每天的消费量将多出多少呢！公司立即更改包装。第 14 年，公司的营业额增加了 32%。

启示：面对生活中的变化，我们常常习惯过去的思维方法。其实只要你把心径扩大 1 毫米，你就会看到生活中的变化都有它积极的一面，充满了机遇和挑战。

肇庆北新举行迎新年晚会

1 月 1 日，肇庆北新举办了一场别开生面的元旦晚会。

晚上 6:00 在鞭炮声中晚会开始了，肇庆北新总经理刘春生首先致开场词，马旭升一首深情的《爱一个人好难》拉开了晚会的序幕。

接下来的表演节目让观众们沉醉其中，游戏将现场气氛推向高潮。激动人心的抽奖环节，让所有观众心潮澎湃，现场的气氛更是沸腾起来。

这次的晚会凝聚了肇庆北新全体干部员工力量，大家衷心希望 2011 年肇庆北新的事业蒸蒸日上，北新建材更加辉煌。

/

宁波北新举行迎新春系列活动

活动一 运动会 动静结合

中国最早称农历正月初一为“元旦”，元是“初”、“始”的意思，旦指“日子”，元旦合称即是“初始的日子”，是一年中的第一天，也是全国人喜庆的日子。就在这一天，宁波北新特别举办了迎接新年系列活动。

早上 8 点，运动会正式开始。运动会采用文体结合的形式，不仅有拔河、跳绳、推轮胎等体力比拼，还有象棋、五子棋等智力竞赛，每位参赛者都全力投入，力争第一。最高潮的当属拔河比赛，办公楼各职能部门、工厂各班组、维修车间、食堂、龙骨厂各队员工都使出浑身解数，此时此刻为了最后的胜利，场上，大家劲往一处使，团结协作，场下的拉拉队加油、打气的呐喊声更是响彻云霄。

活动二 包饺子 其乐融融

因为长期在外工作，员工们不能经常回家和家人团聚一起吃饺子，所以公司领导和工会特意在元旦佳节，通过集体包饺子的形式，把迎新年的喜庆带给大家，让员工们体会到“家”的感觉。

男同志们分外努力，干的热火朝天总共擀 60 多斤的饺子皮，女同志们则其乐融融的包着饺子，一片欢乐祥和的气氛。中午 12 点，强蛟镇副镇长、开发区主任王全华，镇工会副主席陈贤雨和宁波北新总经理徐协武一同参加了饺子宴。

活动三 迎新年 元旦晚会

晚上 18:00 整，在音乐声、礼炮声中宁波北新元旦晚会开始，徐协武总经理首先向全体员工致以节日问候和新年的美好祝愿，并对公司在 2010 年中所取得的成绩予以充分肯定，鼓舞分公司全体员工在新的一年里紧密团结，锐意进取，全力以赴开展好 2011 年的工作。徐总的致辞赢得了热烈的掌声，全体员工举杯畅饮，共庆新年。一曲《相信自己》拉开晚会的序幕，小游戏、爵士舞蹈将晚会推向高潮，小品《有口难开》逗得全场捧腹大笑。抽奖环节更是引来全场的尖叫，这一刻欢呼声、呐喊声让大家尽情的放松，尽情的快乐着。

晚会在颁奖仪式中圆满结束。回首 2010 我们骄傲自豪，展望 2011 我们斗志昂扬，愿我们的北新：欣欣向荣，蒸蒸日上。

不畏艰难 坚持到底

——

2009

在轻钢龙骨生产线上打拼了 15 年，为龙骨事业奉献了 15 年，刘景胜始终无怨无悔。从北京到济南，再到枣庄，这一路他不断续写着精彩的篇章。

只有在艰苦的条件才能创造奇迹

2008 年，在公司的安排下，济南龙骨厂整体搬迁到山东枣庄，成立了枣庄龙骨厂。枣庄是革命老区，地理位置较偏远，生活条件及工作环境相对比较艰苦，面对眼前的一切，刘景胜毫无怨言，因为在他的心里留存着一句话：只有在艰苦的条件才能创造奇迹。

环境可以改变一个人，也可以成就一个人，在艰苦的条件下可以激发人的潜能。刘景胜努力适应着枣庄的新环境，克服办公设施、设备不齐全等不利因素，因为他想成功，想为龙骨事业创造辉煌。

2009 年，在刘景胜的带领下，枣庄龙骨厂的技术人员经过多番研究和探索，在生产 50×19 龙骨的基础上，又开发出了 50×20 龙骨，并投入生产，该型号龙骨大批进入市场后，得到了广大客户的满意。2009 年 7 月单月生产总量更创下了历史新高。在全体干部员工的共同努力和奋斗下，全年共生产轻钢龙骨近五千吨，达到了产销两旺的势头。

同年，枣庄龙骨厂还进行了厂房改造、新设备的安装调试、试生产等工作，通过狠抓现场管理，生产经营工作有条不紊地进行着，并为枣庄分公司取得公司现场管理先进单位起到了模范带头作用。在全体员工的共同努力下，枣庄龙骨厂被评为 2009 年度山亭区工人先锋号。

做事严谨、合理、细心

员工们对这位平易近人的厂长刘景胜评价最多的就是：他做每一件事都有始有终，严谨负责；他埋头苦干的精神和坚强的毅力感染并影响着所有的员工。

枣庄龙骨厂虽不大，人员也不多，但刘景胜按照生产需求和个人能力，精心组织、细致安排生产任务，使人员得到合理配置，最大限度的发挥了员工的能动性和工作的有效性。

按照 5S 现场管理要求，刘景胜对工厂进行了科学规划，成品、半成品及原料、配件全部依照规章制度码放有序。

安全生产是公司常抓不懈的一项重要任务。作为厂长，刘景胜一直把安全工作放在首位。他利用各种形式方法让员工学习安全生产的相关知识，掌握安全操作规程，并定期进行考核，提高员工安全生产意识和安全防范能力。

员工说，刘厂长是个特别细心的人，之前工厂的喷墨打印机时常出现故障，大家用起来十分不方便，他就拿着说明书仔细研究，不断尝试，最终进行了创新改造，大大降低了故障率。刘景胜说，看到大家工作顺顺利利的，我心里就特别快乐。

团队力量大

拥有多年管理经验的刘景胜深知，一个人无法完成生产任务，无法使产品质量和工作效率得到充分保证，只有依靠团队的力量，才能取得成功。于是在他的带领下，枣庄龙骨厂很快培育出一支优秀的管理团队。在员工管理上，他先从素质抓起，广泛深入交流，组织各种培训和学习，提升员工的综合素质，提高团队的整体实力。通过一段时间的磨合，枣庄龙骨厂很快形成了一股强大的向心力和凝聚力。

2009年，工厂生产任务繁重，面对生产的产品品种杂、非标产品多、钢带供应紧、用户提货急等棘手问题，在刘景胜的精心管理和细致安排下，为了赶工期，工人们从不谈条件、讲要求，大家主动加班加点工作，在确保安全生产的同时，按时按质按量地完成了一次又一次抢产量工作，确保了全年无一次延误客户提货。工厂得到了石膏板事业部、区域经理及全体经销商的赞扬，提升了北新建材的美誉度。

作为一厂之长，他总是说，工厂的有效运行不是靠一个人，而是要靠整个团队的力量，因此做任何事他都以员工利益为先，时刻为员工着想。刘景胜还经常组织各种文体活动，既活跃了员工的业余生活，又增进了员工间的友谊。

采访最后，刘景胜对笔者说，目前工厂的生产任务和发货量明显增加，为了满足客户的需求量，为了保证生产的顺利进行，我们会对各方面加强管理，提前对设备进行养护与维修，加强安全检查力度，确保安全生产，杜绝事故的发生；对产品的质量以及合格率方面进行更好的控制和有效的提高。

万水千山心相连

12

10

43

生产经营有序开展

肇庆北新：2010年，圆满完成石膏板事业部下达的产量任务，全年产量比去年增加66.62%，生产合格率比去年同期提高4.7%；单位产品能耗和原材料消耗大幅度降低，标煤、水、熟石膏、护面纸、淀粉等单位产品能耗和原材料消耗均比去年同期有所降低；肇庆龙骨厂超额完成了全年的计划产量，与去年同期相比增加30.23%，产品合格率累计达到

99.78%。石膏板肇庆厂创出了 62m/min 的最高生产速度纪录和连续三天产量超 9 万平方米的高产纪录，生产线达到并超过了设计生产能力。

太仓北新：2010 年，在公司全体员工的共同努力下，石膏板、轻钢龙骨、装饰石膏板步入了产销两旺的良性发展时期，产品合格率均在 95%以上。石膏板在高端石膏板的市场占有率跃升到第一，在苏南市场扩大了领先优势，完成了一次历史性的大跨越。

湖北北新：现有纸面石膏板生产线 1 条，轻钢龙骨生产线 5 条。2010 年全年共生产纸面石膏板 1100 多万平方米，轻钢龙骨近 2 千吨。所有规格型号产品，全部符合国家标准要求。

在公司的努力和开发区的帮助下，湖北北新与华能阳逻电厂实业公司签订了脱硫石膏的供货合同，提高了原料资源的保障能力。

涿州分公司：拥有石膏板及轻钢龙骨两条生产线，全年产量与上年同期相比增幅 43%，利润增幅达 90%；轻钢龙骨涿州厂 2010 年超额完成生产计划，产品合格率达到 99.91%，产量与上年同期相比增幅 115.35%；涿州商务分部全年石膏板发货量 1527 万平米，同比增幅 103.87%，轻钢龙骨发货量 833 万米，同比增幅 83%。

故城北新：故城北新年产 3000 万平米石膏板生产线建设项目是第一个采用北新建材第三代技术的项目，从破土动工到土建、设备安装结束、到点火运行，仅用了一年时间，工程进度快，人员配置齐全；作为一个示范工程，项目部在保证各项工作完整优越的基础上，对工人进行科学有效的培训，降低了项目建设期间各项费用。

铁岭分公司：在零下 20 多度的天气里，为了完成事业部交给的生产任务，从领导到员工齐心协力，克服一切困难，领导深入到倒板第一线，员工加班加点，为防止放在外面的板材，不不受潮不倒塌，更是千方百计地做好防水工作，及时的用苫布苫好，绝不让一米板子受损。最终，通过全体员工的共同努力，铁岭石膏板厂共计往外倒板 72 万多平米，大大的减轻了库房的压力，有力的支持了销售。

以厂为家 安居乐业

肇庆北新：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。成绩的取得离不开全体干部员工的努力奋斗和忘我工作。去年 10 月，锅炉给煤振动筛坏，筛网支撑横梁被震断，当时为了尽快恢复生产，相关干部员工连续工作近 25 个小时，当生产线正常运转起来后，所有人员都如释重负，相视而笑，炭黑般的脸上露出了洁白的牙齿。干燥机换热器出现泄漏，为了尽快查出泄漏点恢复生产，员工们冒着六七十度的高温进行维修，热浪劈头盖脸的扑在身上、脸上，汗水还来不及打湿衣服便被蒸发的无影无踪。设备修好后，从干燥机里爬出来的员工脸上被烤的红彤彤，像是熟透的苹果般，煞是动人。

太仓北新：为稳定员工队伍，鼓励干部员工更好的安心生产，进一步改善员工的住宿条件，总部特别投巨资在太仓北新公司院内兴建了两栋公寓楼，家电家具设施均达到精装修的拎包入住的星级水准。宿舍楼装上了宽带供员工上网，使广大员工在宿舍也能通过互联网建立起与外界的交流平台。

在员工活动室，除提供上网休闲娱乐的电脑、乒乓台、卡拉 OK 外，又陆续增添了台球桌等娱乐设施；在图书阅览室，文化、科学、教育等方面图书一应俱全。

2010 年 6 月，中国建材集团第三届乒乓球比赛（北新建材杯）在太仓隆重举办。太仓北新作为协办单位，精心筹划，周密组织，投入了大量人力、物力和财力，克服生产经营任务重等困难，为赛会的圆满举行做出了突出贡献，得到了总部领导的高度肯定。

湖北北新：秉承北新建材“以人为本、以厂为家”的企业文化，企业关心员工，员工热爱企业，增加企业的凝聚力。

不断改善员工的生活条件，对食堂对炒菜品种实 4 行末位淘汰制，努力让员工吃的可口；为改善员工的就餐条件，在食堂餐厅安装了四台空调；对员工宿舍进行优化，对宿舍内

的设施及门锁进行了修复或更换，房间内接入了宽带，努力让员工住的舒适安心。

为了丰富员工业余文化生活，先后建造或购置安装了篮球场、羽毛球场、室内外乒乓球台、台球桌、卡拉 OK，组织了篮球友谊赛、卡拉 OK 比赛等文体活动。组织员工游览梁子湖(岛)、龟峰山等。公司购买了大班车，以方便员工工余时间到武汉市休闲和购物。

持续创新发展

肇庆北新：公司始终积极进行技术创新和管理创新工作。锅炉高速床和低速床之间的隔墙每隔两三个月就要被烧塌损坏，维修时间长且费用高，严重影响正常生产。为了彻底解决这个问题，工厂厂长带领技术人员进行技术攻关，反复论证，采取降低炉墙高度，取消返料孔，改变炉墙内耐热钢筋布局 and 更改炉墙膨胀缝的方案对锅炉炉墙进行改造，取得了良好的效果，每年可节约维修费用 20 万元左右。

积极开展节能减排促降耗，精细管理促发展，争做“节能降耗之星”的活动和推行清洁生产工作。普及节能减排、节能降耗基本知识和技术，强化和提高员工节能减排的观念和意识，发动广大员工积极参与，促进节能减排工作有效开展。

涿州分公司：2010 年，石膏板涿州厂实现了嵌缝石膏的批量生产，增加了“绿色宜家”和“高级耐水耐火”两种新产品。对生产线进行了脱硫改造，提高了产品的科技含量，降低了产品能耗。轻钢龙骨涿州厂增加了 100×40×0.8、100×50×0.7 等五个规格的新产品，大大丰富了产品种类。

搬迁建设项目是 2010 年分公司的一项重要工作，分公司将大量的人力、物力投入到迁建项目中。项目自 2010 年年初开始办理相关审批手续，同年 5 月开始动工，目前项目主体建筑已完工，具备设备安装条件。正式投入使用后，涿州分公司将增加矿棉吸声板、建筑涂料、烤漆龙骨三大类新产品，同时配套服务设施也将使员工的办公、生活环境有所提高。

故城北新：采用北新建材石膏板第三代独有专利技术，工艺先进、简洁而明快，设备成熟可靠，生产控制稳定性更强，所生产的龙牌系列纸面石膏板全部符合国标、企标，是北新建材崭新的利润贡献点。简洁、稳定、高效，尤其是在原热车间中首次采用空气斜槽等技术，更是将生产工艺提高了一个层次。在兼顾快速高效、低碳和经济适用等特色的同时，故城北新要继续做出合格、优秀的龙牌石膏板。

荣誉相伴相随

太仓北新：作为太仓工业经济发展的典型，太仓北新向公众展示了公司的生产工艺及相关产品，还代表太仓市参加了在苏州举办的 2010 年中国环保节能展。

太仓北新被太仓市人民政府评为“2009 年度劳动关系和谐先进企业”、被太仓港管委会评为“2009 年度工业技改先进企业”、“2009 年度节能与循环经济工作先进企业”，在 2009 年度墙体材料革新与建筑节能系统工程工作中成绩显著，被评为先进个体，通过了资源综合利用企业复审，被江苏省科技厅认定为高新技术企业，是北新建材外埠分子公司中率先被成功认定的。

湖北北新：被确认为资源综合利用企业；被阳逻开发区授予“开发建设突出贡献单位”、“优秀外商（外来）投资企业”、“十佳项目建设单位”等荣誉称号。

涿州分公司：被涿州市评为“涿州市优秀企业”，被涿州市开发区评为“涿州开发区优秀企业”；2010 年 12 月，涿州分公司被保定安监局评为“2010 年安全生产优秀企业”；2010 年 7 月，通过了中环联合认证中心的环境标志产品认证复评审核，全面管理符合 GB/T24024 2001 idt ISO14024: 1999 体系的要求。

坚持靠新出强 打造“亚洲石膏板大王”

在中国的建材行业，有一个响当当的著名品牌企业北新建材，一直是我国新型建材行业的引领者和旗手。近几年来，北新建材取得了骄人的业绩，在激烈的市场竞争和复杂的经济环境下连续 5 年保持每年 30% 的增长，石膏板业务规模从 2 条生产线、4500 万平方米规模发展成为拥有遍布全国的 43 条生产线、10 亿平方米的业务规模，成为亚洲最大的石膏板产业集团，企业经济效益同步大规模增长，净资产收益率从 5% 提升到近 16%，销售净利润率达到 10%，技术水平和经济指标都达到世界建材行业先进水平。北新建材被越来越多的人所关注和熟悉，被越来越多的业内人士所认可和称道。坚持走靠新出强之路，坚持持续创新，以创新来增进活力，以创新来谋求对未来的影响力，以创新来赢得发展的蓝海，实现企业的快速健康成长。这是北新建材成为“亚洲石膏板大王”的成功秘诀。

通过技术创新，实施产业布局，推动行业大发展

2004 年前后，中国每年石膏板的生产消费总量只有 3 亿平方米，由于以往石膏板的生产主要依赖于天然石膏矿，生产地域受到很大限制，所以市场需求没有被有效开发。伴随着我国经济增长方式从粗放型向集约型的转变，燃煤电厂陆续开始进行烟气脱硫，与之伴生的，是大量的工业副产品——脱硫石膏。

脱硫石膏的大量产生，成为石膏板行业实现资源与市场相统一的绝佳机会。

正是比较早地预见到了这一重要机遇，加上对我国未来石膏板行业巨大发展空间的坚定信心，北新建材一方面着手通过自主技术创新，完整掌握了采用脱硫石膏替代天然石膏生产石膏板的工艺技术和成套装备；另一方面积极着手进行产业布局，通过重组联合成功控股大型石膏板企业山东泰和东新公司（现已更名为泰山石膏有限公司），并联合泰山石膏一起进行全国石膏板产业布局并快速推进实施，抢占资源的制高点，实现产能的迅猛增长，在发达地区和发展中地区实现了需求的全面覆盖，在中国石膏板市场上居领导地位，掌握了未来竞争的主动权和制胜权。2010 年，北新建材的石膏板业务规模达到 10 亿平方米，位居亚洲第一、世界前三，并正着手进行新一轮的全球石膏板产业布局规划。目标是到 2012 年，拥有超过 65 条大型石膏板生产线、石膏板业务规模超过 15 亿平方米，成为世界第一的石膏板产业集团。

大力推行制高点策略，着力推动营销创新，构建产业链竞争优势

北新建材的起点很高，它是在小平同志的指示下成立的，承载着发展推广新型建材的使命，由此也决定了龙牌产品的高定位，是为数不多的在技术质量、销售价格、市场份额方面都全面超越世界 500 强外资品牌的中国自主创新品牌。在谋好篇、布好局之后，北新建材制定并推行了“由易到难、由浅至深、由局部到全局”的制高点策略，步步为营、层层递进，使北新建材在中国石膏板行业、新型建材行业的影响力逐步增强，全面占领产业链各环节的制高点，为公司实现战略领先奠定了坚实的基础。

制高点策略第一波——工程项目制高点。全面占领国家重点工程和全国各地地标建筑。北新建材凭借产品质量和技术服务的强大实力，为全国各地有影响力的地标性建筑提供产品支持和服务，并借助这些建筑的影响力来提升龙牌产品的价值，从而实现双赢。

目标确立后，北新建材相继中标“鸟巢”、“水立方”、T3 航站楼等多个奥运场馆及配套设施建设项目，并荣获了“奥运建设贡献单位称号”，成为受北京市政府表彰的最高奖励额 200 万元的 4 家单位之一；在外资品牌竞争激烈的华东市场，一举取得多个世博场馆建设项目的供应权，石膏板、轻钢龙骨、矿棉板、涂料等全部采用北新建材的龙牌产品，并独家被上海世博集团授予“参与世博建设贡献单位”；在世界最大单体酒店澳门威尼斯人酒店、中国第一高楼上海环球金融中心、CCTV 新台址等一系列国内外知名的建筑群中，都有北新建材龙牌

产品的身影，龙牌也因此连续 3 年被授予“全国建筑工程装饰奖选材之最”的美誉，成为各地地标性建筑的首选供材。

制高点策略第二波——客户制高点。与全国顶级和主流建筑、装修公司建立战略合作伙伴关系。凭借在地标建筑全面应用的知名度，龙牌产品赢得了各大装饰装修公司的青睐，北新建材顺势推出第二波策略，与全国最大的工程装修公司建立战略合作伙伴关系，借助他们对最终用户的影响力来实现对龙牌产品的推广传播。此外，北新建材还与建筑公司、房地产公司建立合作关系，在终端客户和全国市场领域取得了全面突破。

制高点策略第三波——渠道制高点。全面占领全国各地各市场的主流经销渠道，掌握市场主导权。石膏板产品主要通过渠道进行销售，为了进一步提高市场份额，北新建材将目光投向了成熟、有实力、有地方影响力的主流经销渠道，通过快速布局扩张形成的优势地位，实现了与各主流经销渠道的合作，并由此带来北新建材产品覆盖率的快速增长。

制高点策略第四波——产学研制高点。与全国顶级专业院校和设计院所建立战略合作伙伴关系。北新建材与清华大学、同济大学、北 7 京建筑工程学院等建筑类知名院校合作建立实验教学、人才培养基地，为设计师发挥想象空间提供材料基础，从而推动实现产品应用领域的不断突破。

制高点策略第五波——标准制高点。主导和参与制定产品标准及行业技术标准，持续推动产业升级。一流的公司卖标准，北新建材深谙此理，并筹划未来更多地在引导行业标准制定和推动产业升级进步方面发挥更大作用，通过创新为行业发展和行业升级做出贡献。

推动品牌创新与技术创新两大战略引擎，增强企业核心竞争力

北新建材构建了从品牌营销策划到品牌形象建设、品牌形象传播的完整体系，并荣获全国企业现代化管理创新成果一等奖。2009 年和 2010 年，北新建材连续进入中国最具价值品牌 500 强评比，品牌评估价值达到 93 亿元，名列 87 位，在同行业中排名第一。在今年 9 月世界品牌实验室评选的亚洲品牌 500 强中，北新建材居第 199 位，位列亚洲建材行业品牌三强，中国建材行业自主品牌国际品牌评比排名最高。

在技术创新方面，北新建材通过自主创新，掌握了包括导热油、蒸汽煅烧、热风煅烧、天然气煅烧等在内的世界主流的石膏板生产线技术，专利申请量和保有量在建材行业名列第一。通过技术创新，北新建材不仅提升了自身技术实力，为品牌价值提升注入了关键要素，同时也落实了国家节能减排、科学发展的要求，消纳了脱硫石膏、高炉矿渣、粉煤灰等大量工业废弃物，储备了未来发展所需的技术基础，使公司长期持续健康发展成为可能。

大力开展管理创新，推进资源整合，发挥协同效应

经过 20 多年的发展，北新建材已经塑造了良好的品牌形象，打造了企业管理的深厚根基，形成了优秀的企业文化。公司进一步深化落实专业化和协同效应，对项目发展、项目建设进行优化组合，构建了统一指挥、统一设计、统一基建施工、统一设备采购的项目建设管理模式，并通过审计、效能监察等手段实现项目建设全过程的监督控制，不仅最大程度地发挥了资源使用效率，而且有效降低了企业快速扩张发展过程中的管控风险。

创新业务模式，与政府密切配合，提升保障性住房建设质量

“十一五”以来，改善民生，加强保障性住房建设，并通过保障性住房建设来平抑快速提升的房价，是中央和各级政府作出的重要选择。北新建材借助国家级住宅产业化基地的优势，参与保障房建设的配套服务工作，并与全国保障房建设先进城市——大同市建立全面战略合作关系，提供包括轻质节能产品系统、外墙外保温体系、节能门窗系统、节能采暖系统、环保涂料、静音管道、外墙及屋面系统等在内的完整的优质节能环保建材体系，以奥运和世博品质服务保障性住房建设，服务民生工程。

这是一次政企合作的有益实践，掀开了企业与地方政府联手以住房为载体改善民生的序幕，构建了“政府明确住房标准、实施统一招标采购、严把材料关、加强过程监管来确保住

房质量，政府与大型材料企业直接签约来保障产品质量、住宅节能与环保性能，实行集中采购降低商务成本，企业缩短流通链条提供直供服务、降低供应成本”的双赢模式。通过保障性住房的示范效应和广泛覆盖，北新建材必将真正推动实现新型建材产品在我国民用市场的广泛普及应用，完成其成立之初的历史使命。

持续创新：北新建材永恒的主题

从创新的产品起点出发，在营销、品牌、技术、管理等各方面全面持续推进创新思想，实现与时俱进，是北新建材成长道路上的不竭动力。坚持建材工业“由大变强、靠新出强”的发展战略，北新建材创新道路还将不断延伸。面对未来，北新建材又提出了新的、更高的目标：将龙牌从一个行业知名品牌打造成为社会知名品牌，将行业的中国领导名牌打造成为行业的世界领导名牌；推动和参与行业标准的制定，推动新型建材行业的产业升级；深度发挥协同效应，最大程度地发挥企业资源的使用效率，利用分工和制衡机制有效控制企业快速扩张过程中的风险，对业务起到监管、督促的双重作用，实现职能的业务化，实现企业经营全链条的增值，北新建材将继续建材“靠新出强”之路，发展成为有世界知名自主品牌、有世界领先自主知识产权、有国际竞争力的世界级新型建材产业集团，为我国建材工业的强盛和发展做出自己的贡献。

北新建材召开岩棉产品投产三十周年恳谈会

本报讯 1月7日，北新建材岩棉产品投产三十周年恳谈会召开。北新建材董事长王兵、总经理陈雨、党委书记张乃岭、参与岩棉建设且一贯关注岩棉发展的任福全等老领导、一直致力于岩棉技术改进及创新的王文义等老专家、岩棉厂历任领导及员工等近 200 人参加了会议。会议由公司副总经理、岩矿棉事业部总经理武发德主持。

恳谈会上，受宋志平董事长委托王兵董事长发表致辞，感谢所有岩棉员工对岩棉产业发展所做出的贡献，并希望大家共同努力把岩棉产业做好。

岩棉厂首任厂长王夫生心情激动地回顾了岩棉厂的历史，使在场的岩棉员工感同身受。

三十年前，岩棉产品正式投产，北新建材首次将岩棉产品引入国内，开创了岩棉保温材料应用的先河。北新建材是中国岩棉产业的奠基者和开拓者，经过老一代北新员工的不懈努力，岩棉制品在国内被广泛应用于建筑隔墙、石化、电力及船舶等领域，岩棉产品曾经创造了北新的辉煌历史。

近年来，国家大力倡导环保节能和低碳经济，为岩棉产品的发展提供了新的应用领域。屋面保温体系、外墙外保温体系等新的应用技术日臻成熟。为了加快北新建材岩棉产业的发展，公司去年投入了大量的资金和人力，以促进岩棉产品提升品质。

恳谈会上新老岩棉员工欢聚一堂，畅谈过去，憧憬未来，会场气氛祥和、热烈。

北新建材 2011 年新春团拜会隆重举行

本报讯 1月24日，北新建材2011年新春团拜会在北辰五洲大酒店隆重举行。中国建材集团董事长、党委书记宋志平出席团拜会并发表讲话，集团党委副书记郝振华、工会主席熊吉文、董事会秘书光照宇，中国建材股份副总裁常张利等上级单位的领导出席团拜会与北新建材员工代表同乐。中国机冶建材工会主席刘海华出席团拜会并向公司颁发“全国机械冶金建材系统劳动关系和谐企业”奖牌。北新建材董事长王兵发表新春致辞并携全体高管向大家拜年。

宋志平董事长在讲话中对北新建材过去一年取得的成绩表示了充分肯定，尤其是北新建材全面完成10亿平方米石膏板建设任务，为集团公司业绩指标做出了贡献。他对北新建材全体员工致以节日问候，希望大家团结奋进，再创辉煌。

王兵董事长在致辞中梳理总结了公司在2010年取得的可喜成绩，他代表北新建材全体员工对中国建材集团、中国建材股份的正确领导和大力支持表示感谢，对全国总工会和机冶建材工会多年来对北新建材的关怀和厚爱表示感谢，同时希望公司全体干部员工新年新气象，业绩创新高，按计划推进20亿平米石膏板产能布局规划及选址工作，扎实推进石膏板业务世界第一的战略目标。

随后，综合商务部的热舞《炫动2011》拉开了文艺演出的序幕，各部门奉上了精彩纷呈的节目：独唱《好运来》唱功精湛、合唱《安全属于你和我》以及《感恩的心》感人至深、对唱《倾国倾城》委婉动人、《扇子舞》绚丽多彩、歌舞《冬天里的一把火》回味无穷，小品《行政改进狂想曲》与《唐伯虎点秋香》更是笑料频出，台词不仅幽默精致，同时契合公司发展状况——“十亿平米大布局”、“北新发展有好戏”、“咱们年轻好好干、实现目标过好年”等台词成为浓缩北新建材发展的经典语句，赢得阵阵掌声，将会场气氛一次次推向高潮。

最后，在歌曲《我要飞得更高》的旋律中，整场文艺表演华丽落幕。整个过程会场欢声笑语、气氛融洽，充分体现了公司一贯和谐融洽的企业文化。

团拜会过程中设置了抽奖与游戏环节，奖品丰富，环节有趣，海南双人双飞五日游、笔记本电脑、手机等丰厚奖品引得现场观众垂涎三尺，对获奖同事无比羡慕。按照惯例，为照顾坚守在工作一线的员工，公司将抽奖环节特别设置了场外和场内两组进行，使身处各地的员工共获幸运，同享喜悦。

晚上，出席团拜会的领导、嘉宾、北新建材的高管与员工代表、演职人员共进晚餐，“新春吉祥 宏图大展”2011年北新建材团拜会在一片欢乐祥和的气氛中圆满结束。