

北新建材

北新集团建材股份有限公司主办

网址: www.bnbn.com.cn

邮箱: chenyan@bnbn.com.cn

2015年5月15日 第630期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

龙牌®净醛家装石膏板

龙行天下 净化万家



BN&M 北新建材

全程服务热线: 400-898-5566
www.bnbn.com.cn

新浪微博 @北新建材

北新建材打造超越外资品牌的中国好产品

本报讯 4月28日,庆祝“五一”国际劳动节暨表彰全国劳动模范和先进工作者大会在北京人民大会堂隆重举行。这是自1979年后、36年来最高规格的表彰大会,七常委全出席,习总书记发表重要讲话。习总书记强调指出:我们所处的时代是催人奋进的伟大时代,我们进行的事业是前无古人的伟大事业。全面建成小康社会,进而建成富强民主文明和谐的社会主义现代化国家,根本上靠劳动、靠劳动者创造。始终弘扬劳模精神、劳动精神,为中国经济社会发展汇聚强大正能量。全社会都要以辛勤劳动为荣、以好逸恶劳为耻,任何时候任何人都不能看不起普通劳动者,都不能贪图不劳而获的生活。我们要始终坚持人民主体地位,充分调动工人阶级和广大劳动群众的积极性、主动

性、创造性,推进“四个全面”战略布局。

全国劳模表彰大会的喜悦气氛还没过,翌日北京市委市政府也联合举行了最高规格的劳动模范和先进工作者表彰大会,中共中央政治局委员、北京市委书记郭金龙发表讲话,市长王安顺主持,市人大常委会主任杜德印、市政协主席吉林均出席了大会。劳动模范评选表彰每五年进行一次。本次评选,674人荣获北京市劳动模范荣誉称号,479人荣获北京市先进工作者荣誉称号。一线职工(含部分一线科技人员)占比69.5%,科技人员占比34.3%,经营管理者比例不超过8%。在全体员工的共同努力下,北新建材以科技创新促进企业转型升级,成功打造了在质量、技术、价格、效益、规模等方面都超越世界500强外资品牌

的中国自主品牌,王兵董事长本次也荣获“北京市劳动模范”荣誉称号。

近年来,北新建材以“绿色建筑未来”为产业理念,从绿色原料、绿色生产、绿色产品,到绿色运输、绿色建造、绿色应用、绿色回收,打造了全生命周期的绿色建筑产业链,为各类建筑和家庭客户提供石膏板墙体吊顶系统、矿棉板吊顶吸声系统、金邦板外墙屋面系统、内外墙环保涂料系统、岩棉防火保温系统、节能门窗系统、高效智能采暖系统、静音建筑管道系统等节能环保新型建材全套解决方案。从天安门城楼粉刷、人民大会堂墙体吊顶等国家重点工程,到奥运会世博会



室外有 APEC 蓝,室内有 APEC 板

APEC 会议等场馆建设,北京国贸三期、上海中心、深圳平安金融中心、广州西塔东塔、澳门威尼斯人酒店等全国各地第一高楼和地标建筑,中国工商银行、国家电网、中国石油、联想、阿里巴巴、腾讯、三星等企业总部,香格里拉、万豪、凯宾斯基、希尔

顿、喜来登等五星级酒店,奔驰、宝马、三星、华为、大众、富士康等工业厂房,远大、中集等住宅产业化新型房屋,以及政府保障房和棚户区改造,乃至千家万户住宅装修,都是采用北新建材的节能环保解决方案和“龙牌”系列新型建材。(下转2版)

公司党委举办支部书记培训班



本报讯 为学习贯彻《中国共产党发展党员工作细则》,切实做好发展党员工作,同时进一步提高党支部书记的履职能力,提高基层党支部工作的规范化、制度化水平,5月8日,公司党委举办了一期党支部书记培训班。公司党委副书记、纪委书记于文思参加并作培训总结。

此次培训内容分两部分。8日上午,参加培训人员前往北京市人民检察院,参观北京市反腐倡廉法制教育基地。通过观看习近平总书记重要讲话视频、案例展示、案例教育片等形式,使大家接受了一次生动形象的反腐倡廉教育。在下午的培训中,党群工作部负责同志就党支部的基本任务、党支部书记的工作职责、党支部委员的素质要求、支部重要工作指引及常用文书写作常识进行了培训,重点对《中国共产党发展党员工作细则》进行了详细的讲解。

于文思在培训总结时说,《中国共产党发展党员工作细则》是新形势下发展党员工作的重要依据,必须准确把握基本要求、基本原

则和基本程序,各基层党组织要严格执行好文件要求,不断提高发展党员工作质量。她就如何做好党支部工作提出三点要求:一是要把握好定位,基层党组织必须牢记使命和宗旨,围绕企业生产经营开展工作,发挥政治核心作用;二是明确任务,党支部工作要围绕服务中心、建设队伍两大核心任务

开展工作。支部工作要融入到推动业务发展中,融入到队伍建设中,融入到创建和谐氛围中,使党建与业务在不同层面、不同环节、不同时间结合起来,使党建工作成为促进中心工作和促进员工成长的助推器,成为加强团队建设的粘合剂;三是积极创新,党支部是党的全部工作和战斗力的基础,也是进行实践探索、创造经验的基地。各支部要认真分析本支部的党员队伍状况、业务工作现状等,寻找更适合本支部特点和工作需求的党建工作方式,大胆尝试,积极创新。

培训会后,于文思代表公司党委与各支部签订了《2015年党风廉政建设责任书》,对各单位、各级领导干部履行党风廉政建设责任提出具体要求。

公司各党支部书记、支部委员、中层管理人员及关键岗位共30余人参加培训。为保证生产经营工作正常进行,部分京外党支部以视频形式参加了培训。

文/纪检监察室 马越梅
图/党群工作部 王远林

四手联弹业务模式升级转型 创新提高北方公司再创辉煌

北方公司召开营销工作“四手联弹”专题座谈会

本报讯 近日,北方公司召开营销工作“四手联弹”专题座谈会,就新常态下如何实现业务拓展的跨越式增长进行探讨和部署。王兵董事长、北方公司总经理董占波及公司总经理助理管理参加座谈会。

营销工作“四手联弹”,是王兵董事长提出的为适应经济发展新常态,随同市场形势变化而确立的新的发展战略;是以全面覆盖客户为目标,要求区域公司的营销工作要着重抓好营销四个重点方向,即渠道分销、客户推广、家装零售和创新市场四个方面。真正以客户为中心,通过产品策略、市场宣传、营销推广等综合性手段实现客户市场的全覆盖。

座谈会上,王兵董事长回顾了近十年北新的发展历程,将其分为三个阶段。第一阶段是企业重组,做大企业、做大主业;第二阶段是全国性战略布局,先人一步,产业规模不断扩张,主营业务规模做到全球第一,奠定了行业地位;第三阶段是组织上的优化革新,即组织管理整合,从产品事业部到区域事业部到全产品、全业务的区域公司,强化以客户为中心的经营理念,推出管理整合的“四减”方针,提高了组织效率。王总指出在目前新的市场形态下,北

新的发展进入到了新阶段即第四个阶段,这一阶段是从公司大的战略结构发展向内部运营、向微观建设及精细管理转变,要做到全方位的进步,这也是北新发展的战略机遇。

王兵董事长对营销工作“四手联弹”的意义进行了深刻阐释。一是渠道为王,坚持做好渠道分销,巩固和扩大北新传统营销网络优势,坚持渠道制高点战略,任何市场上最有实力的商户都要成为我们的合作伙伴。渠道开发不能有空白点,经销商覆盖的经营区域要可控有效,同时,改善调整企业与经销商的关系,增加厂商之间的黏度、信任度,做到厂商平衡,和谐共赢发展,使北新和经销商成为真正意义的伙伴关系,而不是简单的买卖关系。业务人员管理前移至经销商内部,加强对经销商的管理、帮助经销商做好内部的运营参谋,增加对经销商的业务培训,加强与经销商团队各层次的沟通。二是客户推广和全面覆盖。王总强调,加强直销推广,以直销促分销,对区域内的房地产公司、装饰公司、设计院、建筑公司、企业客户等等全面覆盖。项目信息多维度获取,切入并最终掌控。大项目攻关要做到项目相关方全找到,全覆盖,重点突破,分层落实, (下转2版)

北新建材打造超越外资品牌的中国好产品



19天建起57层的长沙“小天门”

(上接1版)尤其是北新建材打造的APEC净醛家装石膏板,还有用于粉刷天安门城楼的“龙牌”环保健康涂料,已经走进寻常百姓家,给老百姓一个环保健康的

家。

北新建材以“制高点策略”推动企业快速发展,将“品牌建设”和“技术创新”作为两大战略引擎,实行产品创新、转型升级、管理整合,优化资本负债结构,开创出一条中国自主品牌自主创新引领全球行业潮流的创新之路。北新建材及所属“龙牌”陆续囊括包括“国家质量银奖”、“中国名牌”、“中国驰名商标”、“全国建筑工程装饰奖选材之最”、“中国五星级饭店首选品牌”等多项国家及行业顶级荣誉。荣获全国五一劳动奖状、全国质量信誉AAA级企业、中国最具成长性上市公司“金紫荆奖”、中国A股上市公司投资者关系100强等殊荣。荣登世界品牌实验室“中国500最具价值品牌”排行榜第78位,品牌价值265亿元;在“亚洲品牌500强”评选中位居亚洲建材品牌第二位。北新建材超越欧洲美国百年石膏板企业和老牌世界500强同行,将中国发展成为世界石膏工业创新发展的中心,荣获全球石膏大会颁发的“全球石膏行业突出贡献奖”。

北新建材是科技部等部委联合批复的国家级创新型企业和住建部批复的国家级住宅产业化基地,是科技部火炬计划

国家重点高新技术企业(北京市50家企业之一)、全国专利工作示范企业(建材行业唯一一家)和北京市第一批20家专利示范企业之一,拥有国家级企业技术中心,建立博士后工作站及院士工作站,在北京“未来科技城”建设25万平米研发基地,是第一批入驻的15家中央企业单位之一。北新建材将依托位于北京、苏州、海口等地北新科技园和覆盖全国的54个产业基地,致力于构建从办公、研发、试验车间、生产厂房、物流、投融资、业务发展支持一条龙创新创业服务平台,在节能环保、新材料、新能源、住宅产业化、互联网+、智能化工厂等领域打造成为中国科技创新的策源地。

2004年——2013年,北新建材实现十年利润增长20倍,连续10年净利润保持20%甚至30%高速增长,石膏板业务规模从中国第三跃居全球第一。2014年新常态元年,建材与相关行业都面临

着巨大的挑战,北新建材继续保持归属母公司净利润超过20%的持续稳健增长,并成功进行资本运营,定向增发募集资金21亿元,坚持品牌建设、技术创新两大战略引擎,实行产品创新、转型升级、管理整合,优化资本负债结构,进一步增强主营业务整合行业资源,依托自身优势发展布局从办公、研发、厂房、营销、物流到投融资等全程创新创业服务平台,为开启下一个钻石十年奠定了坚实基础。

文 / 行政人事部



北新科学院研发基地(未来科技城)

四手联弹业务模式升级转型 创新提高北方公司再创辉煌

北方公司召开营销工作“四手联弹”专题座谈会

(上接1版)真正做好的标准是否掌握了市场主导权,是否以“我”为主。第三是抢夺家装零售市场。家装零售市场有巨大的存量,这个领域是北新的潜力市场,应从现在起重塑北新产品在家装领域高大上的品牌形象,借鉴在工程市场上抵御外资品牌的经验,加大投入、精耕细作。2015年要从拿下区域龙头家装公司及产品宣传、百姓品牌认知上全面突破。四是要创新市场开拓,通过行业营销开发新市场,拓展产品应用领域。要在创新领域大做文章,要让所有的企业都成为我们的客户,所有的建筑、所有的构造体都能应用我们的产品。开发静悄悄的客户,如保险箱市场、物业公司(维修市场)、住宅产业化房屋公司等各类企业客户,开发小微市场,如各类连锁店,开发复合墙体和需要立体突破的住宅墙体替代市场。

会上,董占波介绍了北方公司工作思路以及北京市场四手联弹工作的具体安排与进展,管理则表示整合营销部将全力配合对北方公司四手联弹工作的深入开展,整合资源,提供全面有力的支持。



文 / 图 北方公司 张伟

“四手联弹”的营销发展战略是公司业务模式升级转型的具体行动路线。要将三个“产品策略”融入到“四手联弹”中来,北新建材的升级转型要做到量,要上台阶,利润上台阶、产品组合上台阶、应用解决方案及营销模式上台阶。王兵董事长要求企业营销团队中的每一个人都要革命性的自我提高和自我转变,淘汰“厂家代表型”的业务人员,要做市场组织者和策划者,每个人都要思考,都要去全面实践四手联弹。北京区域集合了行业总部优势、资源优势、人员优势等诸多有利条件,具备成功实施的主场基础,北京要积累经验、创新模式然后再到全国其他区域进行复制。

北新简讯

淮海公司整治经销秩序,切实提高资金使用效率

淮海公司以往未实施严格的账期控制,2015年,淮海公司率先制定经销商逾期不还的罚息政策并每天通报公示,切实提高了资金使用效率。

北新绿色住宅公司实施采购优化

北新绿色住宅成立了独立于工厂的采购小组,所有材料实施询价比价;采购小组、工厂、库管共同验收,其中前两方确认所购物资正确,库管清点数量;所有验收入库单据由库管提交给采购,采购根据是否是否到票来提报报销或暂估单据。2014年,五项主要材料的采购单价均有下降,共节约86.6万元。

涿州分公司在细节管理上落实节能降耗见成效

涿州分公司在采暖季及时关停所有闲置宿舍、办公室的供热阀门,根据气温变化实施间断性供暖,及时解决水龙头漏水,冬季停产三个半月及时向供电局报停变压器,仅电费节约额达26.7万元;严控宿舍清洁用品的采购量,通过各项细节措施,切实降低分公司的费用支出,并引导员工建立起节约习惯。

北方公司携手新浪家居为公司同仁解决家装难题

北方公司于2013年底与新浪家居签署了战略合作协议,并于2014年全面开展合作。近日,为协助解决北新建材员工及亲朋好友在家装过程中遇到的问题,北方公司营销部与新浪家居工长俱乐部经过协商,针对不同家装需求,新浪工长俱乐部为北新员工提供全方位的设计、出图、咨询、监理、工程报价等服务,并可享受相关折扣优惠,为公司员工解决了家装难题。

新浪家居工长俱乐部是新浪旗下专业的装饰公司,是一个工长与业主交易的平台,并对客户提供相关家装服务,并且在石膏板的使用中,排它性选择龙牌净醛家装石膏板。

读书园地

《我的企业观》摘要

● 我们所说的联合重组和兼并收购确实不一样,兼并收购往往是冷冰冰地讨价还价,谈好价格,完成交易,拿钱走人;联合重组则是大家一起做事,是平等协商、利益均沾。

● 约瑟夫·鲍沃是哈佛大学商学院一位执教了40多年的资深教授,他对行业重组和产业结构调整很有研究,曾研究过GE(通用电气)案例,也曾聚焦过欧美水泥业重组。2009年秋天,鲍沃教授听说了中国建材的水泥业务重组故事,他很感兴趣,专门到北京找我了解情况,我们进行了两个小时的交流。

● 鲍沃教授说:“对于全球学者和企业家来说,并购都是一个重大命题,在中国这么大的市场做重组,一定是惊天动地的,肯定可以为全球企业提供一些经验。”于是,接下来的两年时间里,他的研究团队深入中国建材旗下的几十家子公司、工厂进行调研,与十几位高管一一对话。最终,中国建材案例被写进了哈佛大学的教材。

● 正如鲍沃所言,联合重组是企业经营的高潮,也是惊险的艺术,在多年的企业管理实践中,我深刻地体会到了这个道理。重组整合是一场高水平的经营活动。全世界失败的重组案例不少,问题出在哪里呢?往往不是重组战略错了,而是操作层面出了问题。

● 这提醒我们,整合不仅要有“道”,还要有“术”,也就是说既要符合产业政策、行业和企业的发展规律,又要格外重视重组的原则和方式,尽量确保各方利益的均衡。事实上,收购价格、人员安置、文化融合等问题,是被重组企业最关心的、也最应引起重视的问题。

● 因此,在中国建材大规模联合重组项目启动之前,我就告诫相关负责人,必须有清晰的指导和操作原则,以及详细的工作程序,否则多收购一个企业就等于多了一道枷锁,这样下去企业很容易被规模拖垮。

● 媒体报道时,往往会用“兼并”、“收购”这些词,但我尽量不用,而是用“联合重组”这个比较温和的词。因为从我们的实践来看,中国建材的联合重组和兼并收购确实不一样:兼并收购往往是冷冰冰地讨价还价,谈好价格后,交易完成,拿钱走人;联合重组则是大家一起做事,是平等协商、利益均沾。可以说,“联合重组”一词中蕴含了中国传统文化中根深蒂固的包容、合作、共赢的思想。本着这些思想和原则进行的联合重组,与兼并收购大不一样。

● 中国建材的联合重组,使企业规模得以扩大、效益得以提升,也促进了行业的结构调整和转型升级,以及区域市场的健康发展。可以说,我们是以资本为纽带,搭建和提供了一个联合发展的平台,力争让所有利益相关方都能受益。

● 在重组区域的选择上,我们遵循三个原则:符合国家的产业政策及公司整体发展的战略目标;区域内均无领军企业,市场竞争激烈;区域恶性竞争的行业现状使区域内的企业有迫切的联合重组的愿望。

● 在选择重组的企业上,我提出联合重组不是“拉郎配”,不是见企业就收,而要有明确的指导原则:一是符合企业的区域战略,要在我们的核心利润区内。二是具有一定的规模、效益和潜在价值,通过一系列的管理整合,原来企业的效益得以大幅提高,原来亏损的企业能产生利润。三是能与现有企业产生协同效应。所谓协同效应,就是区域内企业在

宋志平的企业观

三、重组是更高水平的经营活动

集中采购、统一市场和价格等方面能有效协同,产生明显的效益。四是风险可控、可承担。最高超的经营艺术,就是把风险降到最低,即使有风险,也要控制在可承受的范围内。

● 在重组的过程中,我始终坚持以人为本的原则。大企业重组小企业,在处理“人”的问题时,必须留有余地,不要一味地向社会甩包袱,要把相关利益人的利益处理好。企业是资源,人也是资源,我们为什么一定要换掉各企业原来的管理人员呢?对思想、文化、经营方式进行整合、调整,不就可以了么?联合重组并不意味着换人。

● 对于原有企业的股东,重组后我们并不会迫使其退出,而是给他们留有一定数量的股权,实现利益的捆绑;对原有的管理团队给予充分的信赖,为其提供一个实现个人价值和梦想的事业平台;对于确实富余的人员,也会通过内部调剂的方式加以解决。

● 在重组过程中,文化整合至关重要。企业内部如果不能形成统一的价值观,那么收购的企业越多就越危险。中国建材在重组的过程中,把文化认同写进了每一个联合重组的协议里,并通过各种方式加以宣传贯彻。

● 此外,我们在重组过程中坚持资产边界清晰、人员边界清晰、价格公允、竞业禁止的操作原则,以及专业、负责、尊重、共赢的行为原则,在具体执行层面,还建立了一整套详尽的联合重组工作指引。

● 上面的这些操作实践,表面上看似由重组方主导,实际上重组是一个双向选择的过程,被重组方也会根据我们的企业实力、重组原则、管理水平等进行综合权衡。所以,很多时候我问自己的并不是我们要重组哪些企业,研究哪些重组战术,而是我们有什么吸引力,怎么能被那些优秀的企业和企业家所选择。

● 关于如何做到这一点,我总结了三条经验:一是战略要有吸引力,企业要有清晰的发展思路,能让加盟者看到美好的前景和未来。二是利益上要有吸引力,通过先进的制度设计实现互利共赢,既要让大家获得眼前的重组利益,也要让大家看到重组后的长远利益。三是文化要有吸引力,要让加盟者产生强烈的企业认同感和归属感。

● 总之,重组是一个化合反应,而不是简单混合。双方拥有共同的战略愿景,是重组成功的内在动力。规范运作、互利共赢、互相尊重、长期合作是重组成功的理念基础。重组后,双方能够合心、合力、合作,是重组成功的必要条件。这三个方面在我们的整合过程中都体现得非常好,所以,这些年来,中国建材的大规模重组才能平稳快速地推进。

● 有人说:“中国建材的这场重组入选了哈佛案例,打开了世界认识中国企业的一扇窗,在产业结构调整、资源整合、大企业生成等方面,对于国际企业界、学术界有着积极的启示意义。”也有人说:“中国建材的联合重组极具中国文化特色,是更适合中国企业的联合重组方式,可以叫作‘中国式重组’。”希望中国建材这些年摸索出来的经验,能够为中国企业甚至世界企业提供一些借鉴与参考。



诗歌一直是中国古典文学的主流,唐朝尤盛,后人谓之“诗唐”。然而残唐五代,文人只在花间旖旎,柳下问情,一板一眼的诗便显得生硬有余而温婉不足。于是,“诗余”这种文学体裁便得以发展,以至于蓬勃。到了讲究生活品质的宋朝,更是遍地开花,传唱天下。“词别是一家”,这个时候,当年作为诗之附庸的长短句,已然成为一种独立的、华美的、不容忽视的存在。

如同汉乐府有固定题名,词也有自己特有的题目——词牌。每个词牌都有其固定的格式和乐调,词人只要照着平仄填写即可,即词谱。它们并非想象中的那样死板不近情理,而是灵活多变,可以由“正体”演变出若干“变体”,甚至形成“减字”、“摊破”、“偷声”等形式。

现存的词牌名称有近千之多,除去一个曲调的不同别名,数量还是相当可观的。这些名字本身就是美妙的小令,清新活泼者,如“斗百草”“点樱桃”;风流缠绵者,如“鬓云松”“影摇红”;征意凄凉者,如“轮台子”“苏武慢”;缥缈欲仙者,如“银河浮槎”“潇洒夜雨”……真是繁花缭乱,迷人醉眼,信手拈来一两个,于星前月底低声吟诵,唇齿间便会留下那绵延千载的清香。



唯美词句欣赏

十年生死两茫茫,不思量,自难忘。——苏轼《江城子》
三十功名尘与土,八千里路云和月。——岳飞《满江红》
玉骨西风,恨最恨、闲却新凉时节。——周密《玉京秋》
庭院深深深几许?杨柳堆烟,帘幕无重数。——欧阳修《蝶恋花》
草色烟光残照里,无言谁会凭阑意?——柳永《蝶恋花》
绿杨芳草长亭路,年少抛人容易去。——晏殊《木兰花》
山映斜阳天接水,芳草无情,更在斜阳外。——范仲淹《苏幕遮》
杨柳岸,晓风残月。——柳永《雨霖铃》
但愿人长久,千里共婵娟。——苏轼《水调歌头》
莫道不消魂,帘卷西风,人比黄花瘦。——李清照《醉花阴》
渐行渐远渐无书,水阔鱼沉何处问?——欧阳修《木兰花》
碧云天,黄叶地,秋色连波,波上寒烟翠。——范仲淹《苏幕遮》
湛湛长空黑,更那堪、斜风细雨,乱愁如织。——刘克庄《贺新郎》
琵琶弦上说相思,当时明月在,曾照彩云归。——晏几道《临江仙》
心似双丝网,中有千千结。——张先《千秋岁》
梧桐更兼细雨,到黄昏、点点滴滴。——李清照《声声慢》
念去去、千里烟波,暮霭沉沉楚天阔。——柳永《雨霖铃》
一向年光有限身,等闲离别易消魂,酒筵歌席莫辞频。——晏殊《浣溪沙》

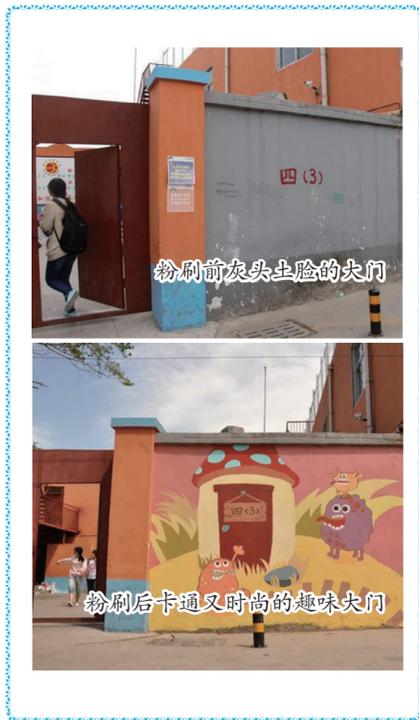


遇见最美的宋词



青春北新 □ 漆彩家园

北新建材“青春北新”志愿者服务总队走进打工子弟小学



本报讯 5月1日-3日,“五四青年节”前夕,北新建材“青春北新”志愿者服务总队联合清华大学学生“粉刷匠”工作室将青春的画笔带到了北京大兴的一所打工子弟小学——明圆学校,为这里的孩子们勾勒出了一副充满健康活力的青春画卷。

为了能在“五一”节后给孩子们一份大大的惊喜,从早上7点出发到傍晚5点,勤劳的志愿者们一刻不敢停歇,按照事先的分工迅速展开工作。志

愿者们对内外墙面打磨、刷白,按照孩子们的喜好绘制大海、沙滩、椰子树、仙人掌以及可爱的卡通形象。整个粉刷过程均采用北新建材自主生产的涂料“龙牌漆”,在确保色彩鲜艳持久的同时,更以百分之百的绿色环保确保孩子们的健康。每一笔细细的勾勒,每一抹跳动的色彩,每一处细致的拼接,都饱含对孩子们的关爱。一天的志愿活动在欢声笑语中圆满结束,孩子们的学习环境也随之焕然一新。



粉刷创意粉刷后,大厅宛如一个住满了精灵的王国,栩栩如生,带给孩子们色彩斑斓的学习环境



有这样一项运动,首先用小步伐开始慢慢起跑,然后再到起跳线时突然发力,人就从地面跃起,飞出七八米,这就是跳远运动。跳远的动作过程就像刚开始工作半年的我,前期需要一步一步的跑好,为最后起跳线前的一跳做好充足准备,这样才能让自己跳的更远。23岁的我在今年7月份离开学校进入了北新财务,开始了自己热爱的财务工作。我想工作中应该积极主动学习,同时态度上保持不骄不躁,像跳远运动员一样迈好关键的每一步。

在涿州分公司龙骨厂和石膏厂的成本核算岗位实习过一段时间,除了月初结账的工作外,给我印象最深的就是做确认销售收入的凭证。这项工作要根据发票逐一确认销售收入,每次几十张发票进行录入,需要做的分录就得是将近二百个了,因此这项工作重复性挺大。记得第一次做时感觉这是确认收入的凭证,公司庞

走稳青春每一步,实现人生大跨越

大的收入就是由这样的凭证一笔一笔累计起来的,当时不免心中有点莫名的小激动。再加上龙骨厂的产品型号众多,在录入时也异常小心,因此第一次录入时只录错一个,还是不错的。又做过几次这些凭证,渐渐的心中没有了当初那份激动,也因为这项工作的重复性,开始不够认真,出现错误的次数也比原来高了很多。当时比较失落,甚至还会问自己上了这么多年学就是来做这种是个人都会的、确认收入凭证的工作吗?

但是之后有次和同事交流时了解到,总部每月都会统计各个公司上报表格的错误,并进行批评和鼓励。我当时立刻就想到最近几天的错误率,如果照我这几天的错误率那还不得超越每个同事成为出错误第一啦。当晚睡觉时我就开始反思自己,想起我小学刚开始学习数学时,每天在家都要做口算题,因此后来我的数学成绩才会很优异;从学会拼音开始就每天写日记练笔,坚持到了初中,因

此中考时语文成绩才会达到93分;学习打篮球时我不厌其烦地练习每个位置的投篮,因此现在打球时才会有比较好的投篮技术。回想自己之前做的比较好的事情,许多都是从一点一滴做起的,因此我想我应该再找回原来的自己,找回自己原来做事的态度,认真对待每一小步。

此外,走稳每一步外还需要走好每一步。伊辛巴耶娃是俄罗斯撑杆跳高运动员,也是女子撑杆跳世界纪录保持者,她从2003年到2013年退役先后刷新纪录28次。她在走稳自己每一步同时还把自己的每一步走得更好,跳得更高。同样,在认真反思自己之后我也思考怎样能尽快降低这件重复性工作的错误率,让自己的这一步做的更好。经过思考和询问同事研究出了一种在自己编制的表格中做校验核对的方法,有效的降低了错误率。

“不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江河”。现在不做好一点一滴的小事,以后怎么能保证做好大事;现在不把凭证的错误率消除,以后怎么能保证报表的数正确。经过深刻地反思,我认识到了自己之前思想上的错误,重复做凭证不是离理想远了,而是离理想更近了,有这么

好的磨练自己细心的机会,为不去好好锻炼自己呢?入职培训时王兵董事长讲,“把小事做精做好就是一件大事”,我应该以此激励自己应该摆正心态,从做好每一张凭证,做好每一张表格起,不断的磨练自己,提高自己。

现在我已经在下花园分公司继续开始新的实习,在这里我已经做过一次结账工作,从中更体会到结账工作每一步的重要性,稍有一步走不好、走不稳,就有可能导致后面工作重新来过。鉴于财务工作的连续性,本月犯的会影响下一个月的核算,并且北新作为上市公司不能更改报表,这就更加要求我们必须把每一步都走稳、走好。

“合抱之木,生于毫末;九层之台,起于累土”,我相信只要我们发扬踏实的工作态度,走好脚下每一步路,那么再长的路,我们也一定能走好走远。

文/财务部 蔡钊

