

北新建材

龙牌荣获
中国吊顶最高荣誉
“顶天艺术奖”

(详见2版)

北新集团建材股份有限公司主办

网址: www.bnbm.com.cn

邮箱: wangyf@bnbm.com.cn

2015年12月25日 第637期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

宋志平荣膺“最具影响力领袖”奖

并在“一带一路(香港)高峰论坛”发表演讲



11月13日,一带一路(香港)高峰论坛暨“中国证券金紫荆奖”颁奖典礼在香港举行。中国建材集团董事长、中国建材股份有限公司董事局主席宋志平荣膺“最具影响力领袖”奖。获颁此奖项的共有八位来自中国大陆和香港地区的企业家,宋志平

是建材行业上市公司中唯一获得此奖项的企业领袖。

中国证券金紫荆系列活动由香港大公报联合北京上市公司协会、香港中国企业协会、香港中国金融协会、香港中资证券业协会、香港特许秘书公会、香港证券学会共同举办,今年已举

办至第五届。活动自举办以来,以“百年大公、汇聚精英、促经济发展、为大众服务”作为宗旨,致力于推进中国企业更加积极稳健地走向世界。“中国证券金紫荆奖”评选是在组委会与联合主办机构推荐的基础上,综合专业金融证券机构提供的客观数据、联合主办机构及专家评审顾问团三方的意见选出获奖者。“最具影响力上市公司领袖”荣誉要求获奖者所在公司经营业绩优良,是行业的佼佼者;公司及个人拥有良好公众形象;且个人拥有谦逊的做人品格、坚定的经营理念、卓越的创新力。

宋志平是继2011年荣获首届中国证券金紫荆奖“最具影响力领袖”奖后,再次获此殊荣。颁奖典礼上,主持人用一段简洁的语言对他的成就做了高度概括:“从草根央企到世界500强,他屡次临危救困,在充分竞争领域

接连创造奇迹;包容式发展、央企市营、整合优化、融合式创新……我们无法知道他心中还有多少深谋远虑,多少高瞻远瞩。他曾是双料掌门,缔造了教科书般的整合模式,同时他被称为‘企业思想家’。格子化管控、八大工法等一系列先进的经营管理模式,被企业界推崇为‘宋志平模式’,让他在国内市场上叱咤风云,更带着中国品牌走向国门,并把管理实践带进哈佛课堂。”

在一带一路(香港)高峰论坛上,宋志平作了题为《发挥优势,加强合作,携手把握一带一路发展新机遇》的精彩演讲。

宋志平指出,“一带一路”战略是对全球国际合作以及全球治理新模式的全新探索,恰逢其时,具有划时代的重大意义。它符合中国经济发展的内在需求,符合由经济大国向经济强国迈

进的规律,世界各国也看好中国30多年来改革开放的成功经济模式。“一带一路”是国家的整体战略,开启了中国企业走出去的新时代。宋志平提出,在走出去过程中,要注意几个问题:一要突出国际产能合作;二要加强战略和布局上的研究,做好整体规划;三要联合开发第三方市场,把中国中高端设备和发达国家的高端技术结合起来;四要突出互利共赢,注重环保、公益和当地人的感受,占领道德高地;五要重视“中国品牌”建设、推动“中国标准”走出去。

共有近80家内地和香港大中型上市公司的高管以及香港政商界名流等逾600位嘉宾出席第五届中国证券金紫荆系列活动。

转载自中国建材

宁波北新降重提速技术突破,提前实现六星企业

北新建材第一条设计60m/min实现70m/min、单重6kg以下的石膏板生产线

本报讯 12月初,华东公司传来喜讯,宁波北新年累计净利润提前突破5000万元,标志着宁波北新提前一个月达成“六星企业”的利润要求。

与此同时,宁海石膏板厂年产3000万平方米纸面石膏板生产线降重提速项目经专家组核定,顺利通过验收,9.5毫米纸面石膏板单位面密度由6.8kg/m²降到6.0kg/m²以下,生产线速度由设计产能的60m/min提高至70m/min,实现重大技术突破。

对于“新常态”时期取得如此成绩,一方面业界同行吃惊不已,另一方面又在北新建材意料之中,正是在“天时”、“地利”与“人和”的综合条件下,造就了这样一个不断进步、不断涌现奇迹的宁波北新。

“天时”,厚积薄发的创业史

2006年底,宁海项目立项,2007年建线;

2008年6月24日,宁海石膏板厂第一张石膏板下线;

2013年11月24日,产品喷码时间为21:03的石膏板正式下线,标志着宁波北新石膏板产量顺利突破1亿平方米。六年磨一剑,宁波北新用时五年多,实物产量突破了1亿平米。

同年5月,宁波市场取得历史性突破,石膏板单月销量破200万平米,成为

当时全国第一个龙牌月销量超过200万平米的非省会城市。宁波产销两旺的佳绩,通过这样一步一个脚印的进步,稳扎稳打,被历史见证。

站在产量破亿、单月单市销量破200万平米的2014年初,按总部要求,经华东公司部署,宁波北新经过一年努力,在2014年12月,提前完成当年2500万平米的年生产任务。同时又创造了一个光荣战绩,3000万平米生产线单月实物产量破300万平米,具备了单月产量破300万平米的生产能力。

2015年1月数据显示,宁波北新2014年净利润破5000万元,结合安全生产等多项考核指标,宁波北新被授予“六星企业”称号。

今年,中国步入第一个完整的“新常态”年份,宁波北新深刻意识到机会和挑战是并存的。在经济下行、制造业式微的大环境下,在“六星企业”这样一个既得荣誉的高起点上,宁波北新既面临维护固有荣誉的挑战,也面临一个能够出彩的机会,只要工作做到位,取得逆势生长,这绝对是可以创造佳绩的一个“天时”,是北新建材开启“钻石十年”的关键一年。于是,识时务者为俊杰,宁波北新把握住了这关键的一年,在编年史一样罗列的荣誉上,添了一笔浓墨重彩,为2015年记录了这

样两项完美成绩:提前一个月锁定“六星企业”利润,将蝉联“六星企业”荣誉;实现降重提速的重大技术突破。

“地利”,风起云涌的钱塘江

把握时机是第一步,能够实现才是真本事。宁波北新蝉联“六星企业”的关键,还在于区位优势。浙江省宁波市宁海县的强蛟镇,8万平米荒地上,北新选择在此建设了100%采用电厂脱硫石膏为原料的3000万平米纸面石膏板生产线。实现了原材料就地取材、当地生产、当地服务,大幅降低能耗和运行成本,降低原物流成本,提高供货速度,使宁波乃至整个浙江区域市场优势得到明显提升。当时,这条生产线的建成,标志着当时我国自主知识产权石膏板生产线成套技术达到世界领先水平,也标志着北新建材对于浙江市场区位优势的重视。

宁波北新坐落在天台山脉和四明山脉之间,背山靠海的位置,为国务院批准的第一批沿海对外开放地区之一,北临杭州湾,东向东海,辐射整个浙江省。自投产



以来,就近的宁波市场消化了绝大多数产量,加之辐射的温台地区,浙东区能够消化宁波北新的全部产能,另有幅员辽阔的浙西市场、经济欣欣向荣的杭州市场,整个浙江省的经济形势为宁波北新的产销两旺奠定坚实基础。

不仅是地理位置,这里还有一群以“浙商”闻名于世的实业家,(下转2版)

龙牌荣获中国吊顶最高荣誉「顶天艺术奖」

本报讯 11月24日上午,由中国建筑装饰装修材料协会主办、中国建筑装饰装修材料协会天花吊顶材料分会承办的,2015年度天花吊顶行业年会暨第五届“顶天艺术奖”颁奖盛典顺利召开。北新建材作为业界领军企业,荣获中国吊顶行业最高荣誉奖——“顶天艺术奖”以及“2015年度中国天花吊顶行业十大品牌”两项大奖。

此次表彰大会的召开,一方面是对坚守在吊顶行业的企业们的鼓励与赞赏,同时也希望通过这样一场盛典,让优秀企业更好地形成榜样的力量,促进吊顶行业更好更快地发展。

公司的龙牌吊顶系统一直以先进的技术、满足不同需求的款式、过硬的质量优于行业内其他产品。龙牌矿棉板为北京著名商标,纯棉制造,装饰性能、吸声性能俱佳,是业内唯一的国标A级防火的矿棉板。与石膏板吊顶不同,它采用矿棉纤维含量更高的纯棉生产工艺,使矿棉板具有更高的热阻,不小于 $0.23(\text{m}^2 \cdot \text{K})/\text{W}$,具有更好的节能保温效果,是最理想的节能吊顶材料。

龙牌通过不断创新,以其优异性能和品质赢得两项大奖,受到了广大消费者的喜爱和认同。未来,龙牌将继续努力,用更好的产品品质和服务回馈每一位客户。

文/整合营销部 边健



公司连获中国建材联合会颁发多个奖项



本报讯 近日,北新建材2015年度荣誉榜上再添佳绩。为表彰北新建材在企业转型升级、创新管理、履行社会责任等方面的成绩,经严格的审核评比,公司荣获中国建材联合会颁发的“建材行业转型升级成效显著企业”、“中国建材新兴产业创新示范企业”两项大奖,并成功入选“中国建材行业履行社会责任优秀企业案例”。

近年来,在整个建材行业面临整体下滑的宏观形势下,公司全面推行整合优化和管理创新,十年间,进行了三次大规模的机构调整和管理创新,充分优化组织架构,探索出了一套适应公司快速发展的运营管理模式,并实施“以客户为中心”的深度管理整合方案,实现“全产品全业务”经营,为客户提供节能环保的绿色建筑。凭借稳定的营业收入、不断提升的盈利能力、精准的战略布局和转型升级,公司被中国建筑材料联合会评选为“建材行

业转型升级成效显著企业”。该奖项是为了推动建材行业加快转型升级向纵深转折,使整个建材行业尽快摆脱由于转型慢带来的被动局面,以达到树立典型、总结与推广先进企业经验的目的而设立。

公司将“品牌建设”和“技术创新”作为两大战略引擎以来,开创出了一条由中国自主品牌、自主创新引领全球行业潮流的发展之路。在技术创新方面,公司通过构建涵盖新产品研发、装备制造与生产、应用体系的立体创新体系,建立适宜的技术创新激励机制;加大研发基础硬件环境建设,大力开展产学研合作来抢占技术的制高点,构筑企业的持续竞争力。目前,公司拥有完全自主知识产权年产能5000万平米、最高速度100米/分钟的石膏板生产线,全面掌握和在中国率先采用了世界主流的完全自主知识产权的生产线成套技术和装备,在高端生产线中位居亚洲第一。磷石膏基本性能及应用研究、防霉抗菌石膏板、无机纤维增强矿棉吸音板、隔声防辐射纸面石膏板的研发、改性淀粉分析方法研究、高耐火高强纸面石膏板、可吸附甲醛功能的绿色宜家纸面石膏板、净醛环保及高隔声等功能纸面石膏板等产品及技术的研发,满足不同客户需求的产品,实现产品功能推陈出新及形成产品梯队的要求,增强了企业竞争力。截至2015年底,公司共申请专利2491项,获得授权2013项,国际专利15项,专利申请量和保有量在建材行业都保持第一。为表彰北新建材在产品技术创新方面的突出贡献,公司被

中国建筑材料联合会评选为“中国建材新兴产业创新示范企业”。

在实现企业效益持续增长的同时,公司积极履行社会责任。针对我国脱硫石膏大量排放、废弃贮存、利用率低的现状,公司从脱硫石膏高效消纳利用出发,研究开发了脱硫石膏替代天然石膏造纸面石膏板的关键技术、设备及自动化生产线,实现了脱硫石膏排放与利用的良性循环。通过脱硫石膏成分设计及质量控制技术,绿色节能一步法气流煅烧技术,脱硫石膏料浆动态发泡技术,关键设备和系统开发,中央自动化控制集成与开发等技术,填补低品质脱硫石膏应用技术空白,全面提高脱硫石膏综合利用率,提高石膏产品质量,实现绿色制造,节能降耗。鉴于北新建材在履行社会责任方面的表率作用,公司《脱硫石膏综合利用关键技术与设备的开发、应用》创新实践成功入选“中国建材行业履行社会责任优秀企业案例”。

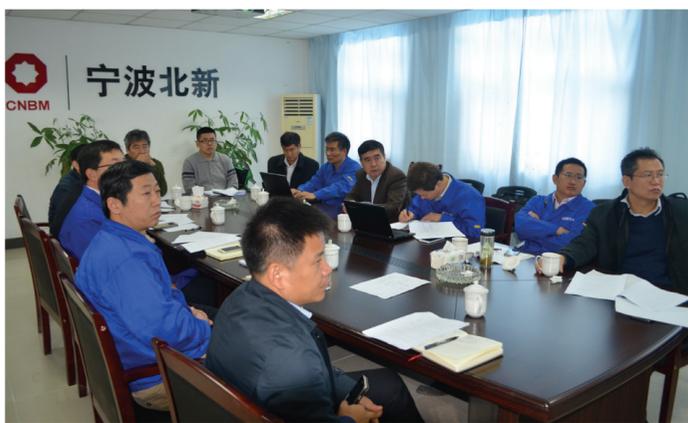
公司副总经理武发德、总工程师周建中以及总经理助理郝晓东分别代表公司领取奖牌和证书并与其他企业进行了经验交流。

文/运营管理部 张兰英



宁波北新降重提速技术突破,提前实现六星企业

北新建材第一条设计60m/min实现70m/min、单重6kg以下的石膏板生产线



(上接1版)有着浓厚的商业文化底蕴。古有明初天下首富湖州人“沈万三”,现有互联网BAT巨头之一、阿里巴巴创始人马云,正是这样一个商业文化浓厚的地区,促使北新建材渠道建设的顺利发展。

这里建立了一批成熟的“龙牌”营销渠道,有从上世纪80年代起便与龙牌共同成长的老经销商伙伴们,合作长达30年;也有实力雄厚的新“龙牌”代言人,这样一批秉承浙商文化经营理念的浙江人,在与竞争对手抢夺市场的博弈中,深谙市场原则,立足宁波北新这样一个扎根本

地、成本优异、产品质量过硬的本地化企业,粮草弹药充足,为北新建材在浙江市场攻城略地,实现互利共赢。

“人和”,众志成城的北新新人。天时、地利为基础,“人和”才是取胜的关键法宝。

从北京“西三旗”诞生的北新文化培育了新老北新人,既有与整个中国石膏板行业共同进步的老北新人,也有秉承北新精神在全国奋战的新北新人,新老北新人众志成城,缔造佳绩。

在宁海石膏板厂首次提出降重提速的技术指标时,得到了北新建材技术团队的大力支持。

北新建材一直重视技术创新,并着重于技术创新成果的应用转化,对于这样一个从应用上诞生的技术需求,依靠国家级企业技术中心的研究力量,得到了一批高级技术专家的支持,陆续赴宁海开展技术指导,其中,技术专家肖文昭多次奔赴宁海现场指导,吃住在一起,对宁波北新的各项技术达标功不可没。

该项目验收通过,实施完成后,9.5mm厚纸面石膏板生产速度超越60m/min的设计速度,达到70m/min。面密度由6.8kg/m²降至6.0kg/m²。单位面积成本降低0.2元/m²,按年产2500万m²产量计算,可节省成本500万元。生产线速度由60m/min提高到70m/min,年可多生产石膏板400万m²,可产生经济效益600万元。这将进一步提升宁海石膏板厂以及华东公司在2015年及日后应对“新常态”市场形势的盈利能力,为江浙沪核心利润区的稳固、优化提供基础生产保障。

该项目的完成,也将极大提高原有生产线的生产能力,使生产线的技术水平达到国内同类

型石膏板生产线的先进水平,同时项目技术成果可向其它以蒸汽做热源的生产线全面推广,也可将部分技术推广至其它工艺装备的石膏板生产线,为全国石膏板生产线的改造提供范本参照。

同时,该项目成果对促进石膏建材行业技术升级,促进清洁生产、循环经济发展具有典型示范意义和推广价值,不仅是北新建材的企业技术硕果,更是国内石膏板行业的技术成果。

与此同时,进一步合理降低石膏板面密度,将适应石膏板进入住宅隔墙领域的新发展,使产

品在墙体应用中具备进一步的施工优势,得到终端使用客户的进一步欢迎。同步带来的成本降低,将持续提升宁海基地的盈利能力,为技术改进和设备升级提供资金基础,为基地进一步优化建设提供保障。

宁波北新,致力于将“六星企业”从一项荣誉称号做成一种企业标准,严要求,重实干,以创业精神守业,以北新精神传承,立足浙江,为迎接2016年北新建材“钻石十年”的谋局之年,快马加鞭。

华东公司 文/林雪 图/徐磊



士兵突击

——记宁波北新总经理查斌

当与曾热播的电视剧《士兵突击》中的角色相比,查斌与“许三多”有着相异的性格,却有着相同的人生经历。

查斌,1969年生人,1988年加入北新,基层苦练,期间入伍三年,曾做石膏板厂一名叉车司机,九年坚忍,北京奥运会那年,一朝外派,摸爬滚打全国五个基地,如今,带领一个蝉联“六星企业”荣誉称号的宁波北新,年均盈利超过5000万元,站在了2016年的新起点上。

与许三多在“草原上五班”的驻守相比,查斌的基层经历更为漫长和持久,与许三多不同的是,查斌为人爽直,做事利落,雷厉风行,这样一个性格的人,能够持久的坚守,更加不易。

他在草原上修了一条路

看过电视剧的人都知道,许三多被发现的那个转折点,是他在荒寂的草原上修了一条路,在空旷无人监督的地界,他坚持走正步,坚持值岗,坚持“做有意义的事”。他坚持在草原上修了一条路,并花心思拼了一个五角星图案,于是,某一天,演习中,首长乘坐直升机在天空飞过,发现了这样一个“工作在状态,做事有意义”的人,于是,他进入了对于人生有转折意义的“钢七连”。

1997年,石膏板二线建设,他到生产线做了一名叉车司机。那时,虽然每天只开四个小时车,他依然把工作做的满满当当,在开车之余,所有归自己支配的时间,他几乎都在生产线上学习,研究机械设备,掌握了有关生产机械方面的知识和技能。从开叉车到做真正做管理,他用

了九个年头,期间从未放弃业务学习。从叉车司机到叉车班长,再到大班长,每一个小小的进步,都得益于对业务兢兢业业的刻苦钻研。他“修一条路”用了十余年,直至2008年,宁波项目成立,他接受外派,奔赴宁波北新,负责人员管理和生产组织,开启驻外生涯,此后7年,从宁海到肇庆,从肇庆到太仓,再到武汉和镇江,再回到宁波,从驻外普通的工作人员,到石膏板一厂之长,再到分子公司总经理,一路稳扎稳打。

不想当将军的士兵不是好士兵

不想当将军的士兵不是好士兵,查斌如果不能在一步又一步的晋升环节中证明自己的能力与经验,也必然不能有如今的成绩。

当初宁海石膏板初创,他就把握机会全程跟进生产线运行,几乎每天都在生产线上20多个小时,摸清生产线的全部情况,为的就是自己心里清楚,日后管理的时候有理有据。在太仓,一次炉子出现结胶问题,需要降温修理,900多度的温度降下来到检修完成得7天。生产线停一分钟都是损失。当炉膛温度降到180度的时候,他第一个钻进炉子,后面的人就不好意思不进去,就这样缩短了3天的抢修时间。180度的高温进去二十分钟,出来后带的防护眼镜都化了。这是身先士卒的前锋精神。

作为非管理专科生,其对于管理的领悟源自基层,也更贴近基层。他也有过“以为只要身先士卒,就可以做好管理工作”的误区,要做优秀的管理者,要

经常总结先进的管理方法。他受益于张文民张总的教诲,学习坐在调度室里整体看问题,去看哪个环节出问题,然后找相应环节的负责人去了解问题、解决问题,不能一个接一个的去挨个“扑火”,而是学习利用一支“消防队”来防患火灾。他自学生产管理书籍,研究管理办法实务,逐渐掌握出自己的方式方法。

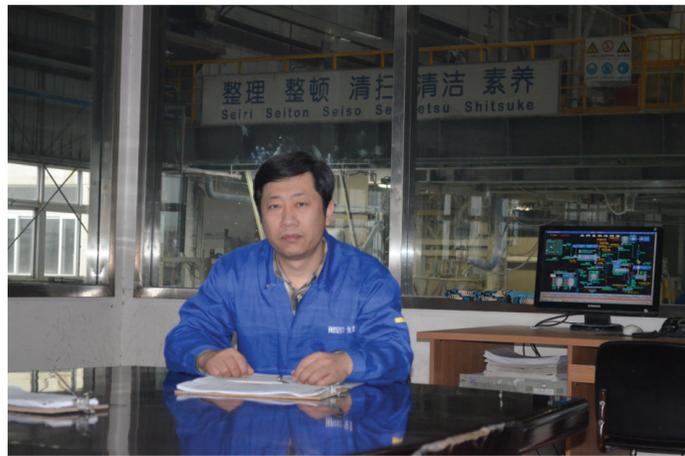
他管车间时,要求所有员工必须扫地,大家分包分片做值日,划分成若干小组,每个人轮换当这个组长,负责组织自己的小队伍扫地。这样做不只是为了维护车间环境,更是在扫地当中看出谁有管理的潜在能力。通过看谁带领队伍扫得最快、谁扫得最干净、谁在扫的过程中有好办法,就可以形成对一个人基本能力的了解,再从多方面去看,选人用人。凭这个“土方法”挑出了众多的调度和机长。到今天,还培养出了五个厂长助理。“方法虽土,管用就行”,这是他作为一个基层管理者的实用理论。

没有什么理由

“没有任何借口”是西点军校奉行的最重要的行为准则,也是查斌从军经历留给职业生涯最宝贵的财富,这种财富就是——完美的执行力。

他深知,没有北新,就没有如今的查斌。

当年,还是学生的查斌在北京西三旗厂对面的建材技校上学,每天路过北新大门口,他就想以后最好来这里上班。他说:那时候看咱们厂子,就和别的厂子不一样,看着就有朝气。带着对当时石膏板这种新型建材以及活跃的北新文化的憧憬,



查斌自己拿主意,决心进入北新。当时技校都是分配工作的,要按分配走,分不来北新。北新隶属中央,而他所在学校是北京市的,级别不对,为进北新,他弃学就工,赶上了1988年北新对外招工的最后一班车,如愿进了北新。

作为一个因憧憬北新而来,生活在北新、工作在北新的“老人”,他经历过西三旗大院的宅院生活。院里有俱乐部、幼儿园,大院文化深植每个人心中。随着企业改制和搬迁,西三旗厂区没有了,取而代之的是全国各地布局建厂,习惯了的“大院”消失,他心怀浓厚的“北新文化”,接受公司的数次任命,马不停蹄地奔波在京外各地,对任何一次任命,绝不含糊,对任何一项任务,军令如山。

军人的天职就是服从命令。工作中查斌服从领导决定,领导定的时间没商量变过,领导定下的指标数没有商量调整过。去肇庆时,11月28日到,12月6日就要剪彩,8天的时间检查整个生产流程,确保剪彩时设备运行正常,干的全是救急的活儿。当年去太仓时,因为太仓是世博供货的主要生产线,80%的世博

产品都是太仓生产的,供应量特别大,对月产量的要求也很高,当时月产量只有130万平米。为确保世博供货,昼夜奋战,第一个月就创造了150万平米的月产量,第二个月的产量更是达到了180万平米,也创造了单月产量达到200万平方米的好成绩,圆满完成当年的世博任务。

“不掉链子”,是一名军人对于部队的最忠诚的诠释。

北新在发展,如果没有这种发展,北新的石膏板一直在西三旗这么两条线,大家还在北区一大家子、一个大院子生活,他可能依然开着叉车,研究着生产线,绝对不会有今天这样的锻炼与发展。

查斌在发展,如果他不能时刻准备着,一次次无条件接受外派任务,并圆满完成任务,他不会有今天的成绩,担任一家年净利润5000万元以上的公司总经理,拥有宁波北新这样一个纵横驰骋的舞台。

借用《士兵突击》的一句台词,“光荣在于平淡,艰巨在于漫长”,北新的查斌,2016年,再出发。

文/华东公司 林雪



执行是把目标变成结果的行动,按质按量按时的完成自己的工作。作为一名职员,要想提高我们个人的执行能力,就必须解决好“想执行”和“会执行”的问题,把执行变为自动自发自觉的行动。

缩短“说了”与“做了”的距离

缩短“说了”与“做了”的距离是一种完美的执行能力。有这样一个例子。东北有家大型国有企业因为经营不善而破产,后来被日本一家财团收购。厂里的人都在翘首盼望日本人能带来什么先进的管理方法。出乎意料的是,日方只派了几个人来,除了财务、管理、技术等要害部门的高

级管理人员换成了日本人外其他的根本没动。制度没变,人没变,机器设备没变。日方就一个要求:把先前制定的制度坚定不移地执行下去。结果怎么样?不到一年,企业就扭亏为盈了。日本人的绝招是什么?执行力,无条件的执行力。我们通常在年初就给自己制订出看起来是即符合实际又富有挑战的工作目标和计划,可是往往到年底,就会感叹:这一年都做什么?述职报告怎么写?原因出自哪里?其实就是自己“说了”与“做了”的距离还太远,只制订目标而没有行动,或者说不能把每个目标实实在在的落在每一个具体行动上。

从“想执行”到“会执行”

有一个远大的目标只能让你得20分,只有坚决执行才有可能取得80分、90分的效果。

摒弃惰性,培养自己的自觉习惯

可怕的不是偷懒,而是找到了偷懒的理由。我们在工作中可以可能出现这样的现象:面对某项工作,反正也不着急,先拖着再说,等到了非做不可的地步再做。在日杂的繁杂工作中,我们诚然要学会分清轻重缓急;先处理“重要和紧急”的事情,投入更多精力,再做那些“紧急但不重要”、“重要不紧急”和“不紧急也不重要”的事情。但是我们不可以让自己养成拖拉办事的工作风格,找到了偷懒的理由,那么习惯就成了自然,这是一种消极的、不负责任的态度。积极的人是主动的改变者,面对任何工作把执行变为自动自发自觉的行动。

不找借口找方法

美国西点军校建校200多年来奉行的最重要的行为准则:没有任何借口。坚强的人因为不找借口而坚强,懦弱的人因为找到了借口而懦弱。遇到问题不找方法找借口,在找到借口之后都会心安理得地认为,这件事与我无关。而更为可怕的是,做了事而又半途而废时,就更冠冕堂皇地为自己解释,我已尽力而为,所以责任不在于我。遇到问题不找借口找方法,体现的则是一种负责敬业的工作精神、一种诚实主动的工作态度、一种完美积极的执行能力。

企业一切的成效要靠全员强有力的执行来支撑。我们每个人都在北新大家庭中扮演自己的角色,承担自己的责任,只要我们都做好自己的事,坚决贯彻执行公司的各项决议,北新就会有更好的发展。

文/纪检监察室 余旭红

《周易》有曰“二人同心，其利断金；同心之言，其臭如兰”，意思是同心协力的两个人的力量足以把坚硬的金属斩断；同心同德的人的意见给人的感觉就像嗅到芬芳的兰花香味，此语正是对团队力量的写照。正所谓一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，凡成大事者，必不是单打独斗，而是借助团队的力量才得以取胜。做企业更是如此，团队的力量是企业的核心竞争力之一，如何培养一个优秀的团队是每个企业能否成功的关键所在。那么，什么样的团队才是优秀的团队呢？

一个优秀的团队必须有一个共同的、长远的、崇高的奋斗目标。《孙子兵法》有曰“上下同欲者胜，与民同利者兴”。目标是遥远的灯塔，指引着前进的方向，目标相同才能劲往一处使、力往一处用，因此团队目标要与团队成员的目标相统一，在实现团队目标的同时实现团队成员个人目标，从而形成一种长效激励机制。此外，有志者立长志，无志者常立志，因此团队目标必须是长远的、崇高的，这样才能激励人心、获得最大范围的认同。就北新建材而言，我们肩扛振兴民族建材产业的大旗，敢于在完全竞争市场上与外资企业争锋拼杀，勇做全球石膏板产业大王，并正在为发展成为拥有自主品牌、自主知识产权、具有国际化经营能力、世界水平的跨国公司而奋斗，这样宏伟崇高的目标是多么的振奋人心啊！同时，在我们不断向目标奋进的过程中，每个团队成员都获得了发展的平台、得到了锻炼和成长，以财务部为例就成长起来了很多年



何为优秀团队？

轻的分子公司财务经理和区域财务总监，这种大河有水小河满的结果更让人欢欣鼓舞。

一个优秀的团队必须有共同的价值观和文化氛围。《淮南子·兵略训》有曰“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用”。共同的价值观和文化氛围是构建团队凝聚力的关键所在。北新建材秉承以“善用资源，服务建设”作为企业使命，以“绿色建筑未来”作为产业理念，以“创新、绩效、和谐、责任”作为核心价值观，以“家”文化作为以人为本的基石，以“敬畏、感恩、谦恭、得体”作为干部员工素养要求，以“三宽三力”作为公司人文环境目标，此外，杨艳军副总还为北新建材财务部提出了“坚持原则、效率服务、精细管理、创造价值”的十六字工作指引，进一步丰富和完善了公司企业文化的内容，这些企业文化的指导力、感召力和凝聚力为北新建材团队建设注入了思想和灵魂。

一个优秀的团队必须有一群乐于奉献、勇于拼搏、充满正能量的精兵强将。独木不成林，单丝不成线。每一个大团队都是

由很多小团队组成的，大团队的战斗力直接取决于各个小团队的战斗力，这就要求每个小团队最好都是精兵强将、以一当十。北新建材在发展过程中，紧抓市场脉搏，适时调整作战方式和团队组合，不拘一格降人才，为那些乐于奉献、勇于拼搏、充满正能量的团队成员提供了最佳的发展机遇，最大程度地调动了各级领导和员工的工作积极性，尤其是在区域公司整合调整上更是有的放矢、恰到好处，事实证明这些决策最终为公司创造了价值。就财务部而言，不乏此类精兵强将，在他们中为了北新的事业常年在外顾不上照顾父母的有之，子女生病顾不上照顾的有之，自己一边输液一边工作的有之，自己婚礼当天还主动上班的有之，经常加班到深夜的更有之……这些为北新建材事业默默奉献、努力打拼的北新人值得我们为之点赞！

一个优秀的团队必须敢于竞争，同时更善于合作。竞争是为了相互激励相互学习，合作是为了相互配合实现

共同的目标。一个优秀的团队必须有大局观，懂得计算贡献而不是计较得失。北新建材几大区域公司相互之间赶学赶超、你争我抢，为的是将公司整体做大、做强，同时，在跨区域生产、销售等方面又必须积极合作、同进同退。在财务部内部，各分子公司、区域公司在完成工作的及时性、正确性等方面相互比赛、相互竞争有利于提高工作效率、提升工作水平，但在信息共享、知识共享、问题探讨等方面又必须相互合作、相互帮助、相互支持，要有一荣则荣、一损俱损的大局观。

一个优秀的团队必须具备强有力的执行力和丰富的创造力。商场如战场，战机稍纵即逝，执行力就是战斗力，有时候根本不需要问为什么，Just do it！这一切都建立在团队成员相互信任的基础上。当然，话有三说，巧者为妙，执行过程也是如此，在具体执行过程中，如何创造性地节约时间、执行到位是考验一个团队

的执行力水平的又一标准。一个团队能否创造性地将公司经营方针和领导工作指示在第一时间执行到位直接决定着公司的经营业绩。北新建材各个业务团队在创造性执行公司经营方针方面毫不含糊，为北新建材业绩发展做出了巨大贡献。

综上所述，一个优秀的团队就是一群乐于奉献、勇于拼搏、充满正能量的精兵强将在一位强有力的领导者的正确指引下，构建了他们共同的价值观和文化氛围，发挥着他们强有力的执行力和丰富的创造力，通过相互竞争、相互合作的方式，朝着他们共同的、长远的、崇高的目标不断奋斗。北新建材就是这样的团队，北新建材财务部也是这样的团队。身为团队中的一员，我时刻能感受到这个团队的感召力、凝聚力、创造力、战斗力和竞争力，我们都应该为自己是团队中的一员而感到骄傲和自豪！我们完全有理由相信，北新建材将会继往开来取得更大的辉煌，北新建材财务部也将为公司的发展做出更大的贡献，我们的明天一定会更好！

文 / 财务部 张飞



当蜘蛛网无情地查封了我的炉台，
当灰烬的余烟叹息着贫困的悲哀，
我依然固执地铺平失望的灰烬，
用美丽的雪花写下：相信未来！
当我的紫葡萄化为深秋的泪水，
当我的鲜花依偎在别人的情怀，
我依然固执地用凝霜的枯藤，
在凄凉的大地上写下：相信未来！
是呵！相信未来！这是最温暖的手臂；
是呵！相信未来！这是最迷人的色彩。
我要用手指——指那涌向天边的排浪，
我要用手掌——托起那太阳的大海，
我摇曳着曙光——那枝漂亮而温暖的笔杆，
用孩子的笔体写下：相信未来！
我之所以坚定地相信未来，
是我相信未来人们的眼睛，

他们有拨开历史风尘的睫毛，
他们有看透岁月篇章的瞳孔。
不管他们对于我们这些腐烂的皮肉，
迷途的惆怅和失败的苦痛，
是给予感动的热泪，深切的同情，
还是给予轻蔑的微笑，辛辣的讽刺，
我坚信他们对于我们的脊骨，
那无数次的探索、迷途、失败和成功，
一定会给予热情、公正、客观的评定。
是的，我焦急地等待着他们的评定，
亲爱的朋友啊，坚定地相信未来吧，
相信不屈不挠的努力，相信战胜一切的年轻，
相信永不衰竭的斗志，相信未来，相信生命！
前程呵，一定光明。
未来呵，一定美好。
生命呵，永远前进……



轻松一刻

充值

一同事充电话费却充错手机号了，因为充了100有点心疼，就给那个哥们打了过去，说能不能给我充回来？结果那哥们特郁闷的说：兄弟，年底了，全是要帐的，我好不容易停机了，你又给我充上了！

年终奖

前两天，单位发年终奖，不巧，我正在外地出差，于是，我发短信让同事替我领了。昨天，我出差回来，一到公司，就直接去找同事要我的年终奖。见到同事，我说明了来意。听了我的话，同事没有直接给我奖金，而是掏出手机，然后满怀愧疚地说：“小张，真不好意思，麻烦你给我妻子打个电话说明一下吧。发奖金的那天晚上，我老婆搜出了你的年终奖，她把那笔钱当成我的私房钱给没收了……”

咬文嚼字

熊对熊说：穷成这样啦，四个熊掌全卖了；
兵对兵说：兄弟，踩上地雷了吧，两腿咋都没了？
王对皇说：当皇上有什么好处，你看，头发都白了；
口对回说：亲爱的，都怀孕这么久了，也不说一声；
果对裸说：哥们儿，你穿上衣服还不如不穿！
比对北说：夫妻何必闹离婚呢？
巾对币说：戴上博士帽就身价百倍了；
臣对巨说：一样的面积，但我是三室两厅；
日对曰说：该减肥了；
《北新建材》编辑部对大家说：新的一年，新的起点，新的开始，心的祝福，新年快乐！