

# 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@bnbm.com.cn

2018年8月30日 第675期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

## 头部企业强强联合 北新建材和万科北方区域 签订战略合作协议

详见2版

## 归母净利润 13 亿元同比增长 90% 负债率降至 21%

### 北新建材发布 2018 上半年业绩报告

**本报讯** 2018年8月17日,北新建材发布2018年上半年业绩报告。秉承“审慎投资、稳健经营、严控风险、有机增长”的经营理念,持续努力打造“360度无死角的财务报表”,2018年上半年营业收入同比增长31%,归属于母公司股东的净利润同比增长90%,经营性现金流量净额同比增长135%。与此同时,研发投入增长54%,税费增长120%,资产负债率进一步降至21%。

2018年上半年,北新建材继续坚持“以客户之心为心”,持

续为客户创造价值来实现自身成长。研发完善“鲁班万能板”内装工业化体系,全面替代砖头砌块木材等消耗环境资源能源的传统建材,全面取消腻子刷涂料贴壁纸贴壁布等湿法作业,实现“个性化设计、工厂化生产、装配式施工、即装即住”。替代石材的金邦板装配式外墙体系、替代铝合金天花的新一代矿棉板条板悬浮系统、替代地毯瓷砖木地板的弹性地板系统——惊艳亮相广受好评。北新建材深入推进营销2.0,推动房地产产业链品质化、品牌化、绿色化,近一段时

间以来相继与华润、万科、当代、朗诗、广田、中装、华录、瑞和等各类产业链领军企业签署战略合作协议;同时推动营销模式由B到C,与京东集团、居然之家签署战略合作协议,共同推进新零售业态发展。

2018年上半年,北新建材继续推进行业整合和供给侧结构性改革,重组中国第二大石膏板集团,组建成立梦牌新材料有限公司,通过提升品质和全面协同,致力于替代和淘汰石膏板及轻钢龙骨的落后产能。通过与市场监管部门和地方政府合作,全

面打击假冒伪劣名牌,维护客户利益和公司知识产权。

2018年上半年,北新建材全面加快全球化步伐。北新建材加入并成为欧洲质量基金会(EFQM)第一家中国企业成员,坦桑尼亚公司完成注册开业和资产收购,坦桑尼亚规模最大的石膏板生产线全面启动建设。全球多个国家的项目洽谈和专利注册顺利进行。

北新建材作为一家充分竞争、完全开放领域的上市公司,将继续实施制高点战略和双线择优管理模式,围绕客户和市

场,坚持把产品、质量、创新、品牌、服务做好,与广大客户和产业链合作伙伴共同创造价值分享未来。



## 王兵董事长一行赴德国可耐福调研交流



**本报讯** 7月22日至7月24日,北新建材董事长王兵一行应可耐福集团邀请赴德国进行交流,可耐福联合总裁 Manfred Grundke、联合总裁 & 集团第三代继承人 Alexander Knauf、亚太区总裁 Murray Read

及可耐福天津商务总监岳鹏程热情接待,双方就全球石膏行业市场格局、全球化发展局势以及未来可能的业务合作进行深入交流和会谈。

王兵董事长一行在可耐福高层的陪同下,参观了近百年历

史、位于德国依普霍芬镇的可耐福总部、石膏板厂、石膏粉料厂、研发中心及仓储物流中心。听取了相关部门所做的专题报告。

随后,双方展开了友好的会谈。王兵董事长首先对可耐福诚挚邀请北新建材赴德访问表示感谢,王兵董事长就中国石膏及石膏制品行业现状以及北新建材的发展情况进行了介绍与分享。中国的石膏产量已跻身于世界石膏产业前列,中国已成为名副其实的石膏制品生产和销售大国,在世界石膏制品行业中占据了重要地位,石膏工业健康发展,石膏制品的经济效益不断提高。

可耐福联合总裁 Manfred Grundke 及集团第三代继承人 Alexander Knauf 对王兵董事长一行的到访表示热烈欢迎,他们回顾并介绍了可耐福的发展历程、业务构成、战略定位及发

展愿景,谈及可耐福全球产能12.54亿平方米、目前正在收购的USG产能6.17亿平方米时,Knauf先生对北新建材仅仅十几年时间从几千万平方米石膏板产能起步,发展成为拥有24亿平方米产能的、全球最大的石膏板产业集团表示钦佩,对于北新建材取得的骄人业绩表示祝贺。

双方就石膏板行业现状及全球化发展趋势交流了意见和看法,并进行了友好而热烈的讨论,共同探讨未来双方全球化合作的可能性。

会后,王兵董事长与 Knauf

家族第三代继承人 Alexander Knauf 共进工作餐,王兵董事长表示,虽然这是两人初次见面,但倍感亲切,希望能将自己与 Baldwin Knauf 等 Knauf 第二代领导人的良好友谊传承下去。

北新建材副总经理管理、北新建材总经理助理杨正波、北新建材总经理助理兼国际公司总经理马征、北新建材副总工张羽飞、北新建材国际公司首席翻译张蓝丹陪同调研交流。

文 / 国际公司 张蓝丹



## 头部企业强强联合

# 北新建材和万科北方区域签订战略合作协议



北新建材董事长王兵

万科集团高级副总裁、北方区域首席执行官刘肖

**本报讯** 8月15日,北新建材与万科北方区域战略合作签约仪式在北京万科中心隆重举行。北新建材董事长王兵,万科集团高级副总裁、北方区域首席执行官刘肖出席签约仪式。北新建材总经理助理兼北方公司总经理丁尚华与万科集团北方区域工程首席合伙人李季代表双方签署战略合作协议。

万科是中国房地产行业的标杆,是房地产行业的引领者和头部企业,2018年位列“世界500强”榜单第332位。万科以“建筑赞美生命”为理念,将自身定位进一步迭代升级为“城乡建设与生活服务商”,在多个领域

持续推动中国房地产行业的创新发展。

北新建材是全球最大的石膏板产业集团、国家级创新型企业,经国务院批准荣获中国工业领域最高“中国工业大奖”,在一个充分竞争完全开放的制造业赢得超过50%的市场份额,成功打造了质量、技术、服务、效益、规模全面超越外资品牌的中国高端自主品牌“龙牌”,2004年至今实现年均净利润复合增长率达30%,致力于推动建筑、城市和人居环境的绿色化,打造世界级工业标杆。

签约前,双方进行了交流座谈。刘肖表示,房地产行业在品

质升级和创新方面要加强与北新建材这样的产业链头部企业进行战略合作,这次签约也是万科第一次与产业链相关企业签署战略合作协议。北新建材在王兵董事长带领下取得了令人敬佩的辉煌成绩,一个建材企业能有这样的产品创新和经营管理,非常不容易。万科北方区域要与北新建材加强合作,除了产品业务全面合作之外,要进行联合研发和协同创新,把刚才讨论的石膏板复合墙体替代砖头砌块、内装工业化和外装工业化等合作内容落到实处,推动房地产行业的供给侧改革和绿色化发展。

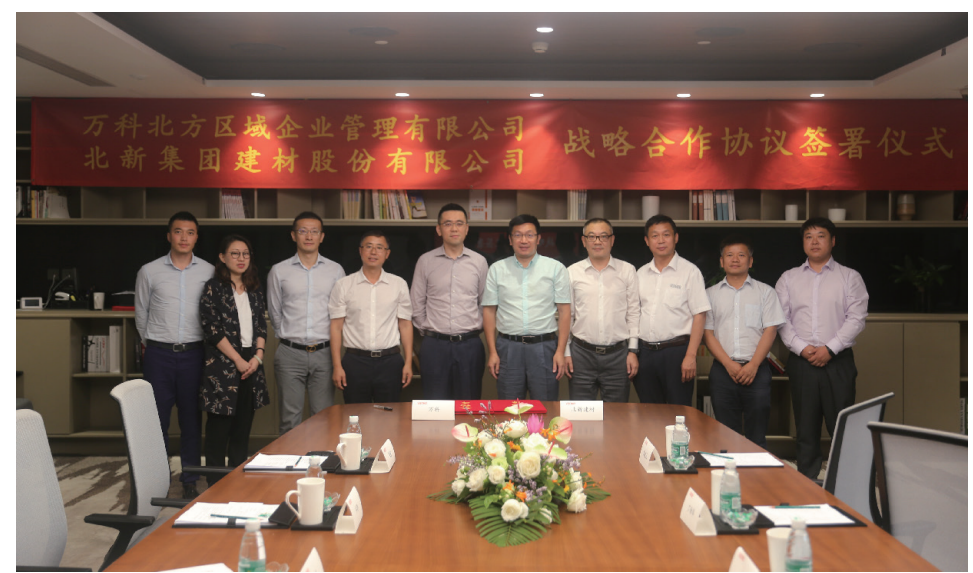
王兵董事长对万科长期以来对北新建材的支持表示感谢。他说,万科作为行业标杆和引领者,与北新建材已经拥有了多年的良好合作,此次正式签署战略合作协议,是一个新的起点,北新团队必须秉承“以客户之心”的经营理念,为万科提供全方位的产品技术解决方案和及时周到的服务。一个优秀的企业需要优秀的客户来引领,客户的

要求就是我们创新的方向。北新建材通过多年努力实现了“优于外资”的产品质量、技术、品牌、口碑,这几年研发成功的“鲁班万能板”内装装配化体系和“金邦板”外墙装配化体系实现了全球原创和领先,全面替代石材、木材、铝材等消耗资源和能源的材料,全面取消刷涂料贴壁纸等湿法作业,实现“个性化设计、工厂化生产、装配式施工、即装即住”。希望以这次战略合作为契机,共同推动墙体改革和装配式

建筑,致力于房地产的高品质和节能环保,打造下一代高性能绿色智慧建筑体系。

北京万科运营合伙人门俊、北方区域成本采购管理中心助理总经理王锐、沈阳万科采购部经理李胜巍,北新建材总经理助理兼应用技术研究院院长董占波、东北公司总经理白宏成、北方公司总经理助理魏光杰参加了此次签约活动。

文 / 北方公司 魏光杰



## 北方公司经销商培训夏日火热开讲

**本报讯** 为帮助经销商提高经营管理水平,为客户创造更多价值,北方公司于近日组织了经销商培训活动。

### 第一讲:仓储管控实务

今年以来,北方公司区域内北京天津等核心城市的建材市场陆续被疏解、关停,经销商的日常销售受到较大影响,主要经营模式也由各大建材市场为核心的批发零售转变为以各自库房为中心的配送服务。如何对存货、仓储进行有效管理,实现系统、科学的仓储管控,成了各经销商的一大难题。

北新建材邀请在供应链与仓储管理领域有较高造诣的王彬老师,对仓储管控基础理论、优秀企业实操经验、智能仓储模式等方面的知识进行了培训与

分享。王彬老师通过深入浅出的案例讲解和积极有趣的互动,结合建材行业产品仓储特点,分析经销商仓储过程中存在的问题并探讨改进方案,帮助经销商合理规划库房布局,优化库存产品结构,提高物资周转效率,降低仓储运营成本,全面提升经销商仓储管控水平。

各经销商在培训过程中认真思考,积极参与讨论,部分经销商伙伴向现场近80名学员分享了各自企业在仓储管控中的优秀经验。

### 第二讲:财务管理及税务知识答疑

在前期的调研中,如何合法合规进行财务税务管理,也是经销商希望系统学习的内容。

讲师朱渊(北方公司财务总

监)为经销商进行了财务税务方面基础知识的培训,重点讲解了金税三期系统自动比对开票和自动分析企业纳税情况,朱渊要求北新建材的经销商在发票管理和纳税方面必须依法合规,规范经营。同时对开具发票的注意事项及物类编码进行了详细介绍,并就经销商经营过程中遇到的财税问题进行了解答。

### 第三讲:提高经销商的经营质量

在建材市场被疏解关停,市场销售受阻的情况下,如何提高经销商的经营质量和盈利能力,讲师刘国新(北京大区经理)通过北京市场的营销案例,进行了分享交流。希望利用北新建材的全国服务网络和平台,通过带动经销商带领客户到北新科学院



参观交流,加深客户与经销商的合作关系,增加客户对北新建材产品、技术及服务的了解,最终达成战略合作,实现北新建材、经销商、客户三方共赢;通过加强广告、展厅、推广会等形式的宣传推广工作,协助经销商提高客户认知;通过营造公平公正的市场销售秩序,打造净醛石膏板、钢霸王龙骨等高利润产品,使经销商的盈利能力得到全面提升。

最后,北新建材总经理助理兼北方公司总经理丁尚华对此次培训进行了总结。丁总鼓励大家紧跟北新建材快速发展的步伐,借助北新建材平台全面提升经营水平,同时邀请经销商以主

人身份带领客户来北新科学院进行推广及商务交流,延展与客户合作的深度和广度;勉励经销商队伍要主动转型,积极创新,由传统的经销模式转变提升为品牌营造商、客户的全面服务商,保持在行业中的竞争力。丁总要求业务系统真正以提高经销商的经营管理水平、为客户创造价值为核心组织营销活动。

接下来北方公司会继续邀请北新建材内部专家及外部讲师,持续组织以提高经销商经营管理水平为核心的培训活动。

文 / 北方公司 刘国新、朱邦图 / 北方公司 胡亚楠、李侃



北方公司财务总监朱渊

北京大区经理刘国新

# 越努力越向上,越努力越幸运

## 记西南公司“85后”财务总监白润峰



2010年,刚刚大学毕业的白润峰加入了北新建材。起初,他在公司本部财务部轮岗实习,后来先后担任淮南北新财务经理、新乡北新财务经理,嘉兴北新财务经理,现任西南公司财务总监,也是北新建材区域公司中第一位“85后”财务总监。在公司工作的八年时间里,他先后接受过工作调动四次,每次都是远离本部,每次他都义无反顾,带着满腔热情奔赴需要他的地方。如今,这个已过而立之年的“85后”小伙子已从当初那个懵懵懂懂的大学生长成为一名职场高手。今天,就让我们一起去看看白润峰的成长之路。

**财务不仅仅是与数字打交道,更在于与人的相处之道**

“财务”,在大多数人眼里就是一个完完全全和数字打交道的工作,大学时期的白润峰对于财务工作的理解也更多的是认

为只要把当天的收入、支出计算准确,算出利润就行。经过了八年的工作历练,他在工作实战中积累了丰富的经验,并逐渐建立起子公司财务团队。他也慢慢转变了自己对于财务工作的理解,他说:“其实财务不仅仅是与数字打交道,更在于与人的相处之道。”

2012年白润峰被公司总部派驻到淮南北新。由于他不是本地人,加上对当时的工作环境也不甚熟悉,因此在处理一些业务上的问题时经常会遇到各种各样的困难。在最初的对外沟通中,由于工作涉外经验少,几乎每次对外沟通都没有太大的收获,且与外部关系也一直没有开拓性进展。在此情况下,他的压力非常大。后来在领导的帮助下,白润峰在一次处理外部关系的工作中取得了突破。通过这次工作,他改变了自己的想法,他深刻认识到别人不会因为你是

外地人就去疏远你,只要你对别人坦诚相待,遇事脚踏实地,别人就会接纳你,这样自己的朋友圈也会慢慢扩大,从而获取的信息量也会越来越多。“毕竟人与人的相处不是一竿子买卖。在让对方知道我们重视维护双方关系的同时,也要让他们了解我们公司目前的经营情况和遇到的问题,与此同时,在这个过程中有时候也可以第一时间了解到当地的一些财务政策信息”,白润峰这样说道。

**把每一次的解决难题都当作是一种机遇**

2016年,白润峰在从淮南调任至新乡时,新乡北新有几百万元增值税补贴收入暂未退回,大量的所得税待抵。此外,在此期间还有相关稽查工作要配合。当时临近年末,时间紧任务重,且当地的财政收入特别紧张,因此退税面临很大压力。在那段时间里,他与新乡北新总经理雷晓辉多次奔走于税务部门与财政部门之间,每一次得到的答复都是“财政紧张,本年度退税不可能实现”。尽管知道“可能退税无望”,但白润峰仍然坚持一星期四五天都去跑税务、跑财政、跑政府,多方面打探本年度财政返还额度。在那一个月的时间里,他也快速认识了税务系统的各级领导和办事人员。他说:“他们一看到我就知道是为了什么事情而来,连税务每天负责考勤的老师都认识我了。”功夫不负有

心人,经过日复一日不耐烦的“软磨硬泡”,他的坚持不懈,打动了财政部门的领导,在财政有多余返还资金的第一时间,主管领导就想到了北新建材。后来,也正是他持续不断地与财政部门的领导及时沟通,慢慢把先前留抵的所得税进行了抵缴消化。

在分享这个故事时,白润峰感慨道,“问题来了,不要害怕!我们要调整心态,把每一次的解决难题都当作是一种机遇。因为只有这样积极的心态,你才能想方设法的去战胜它!”

**任何事情只要努力付出,就会朝着自己努力的方向发展**

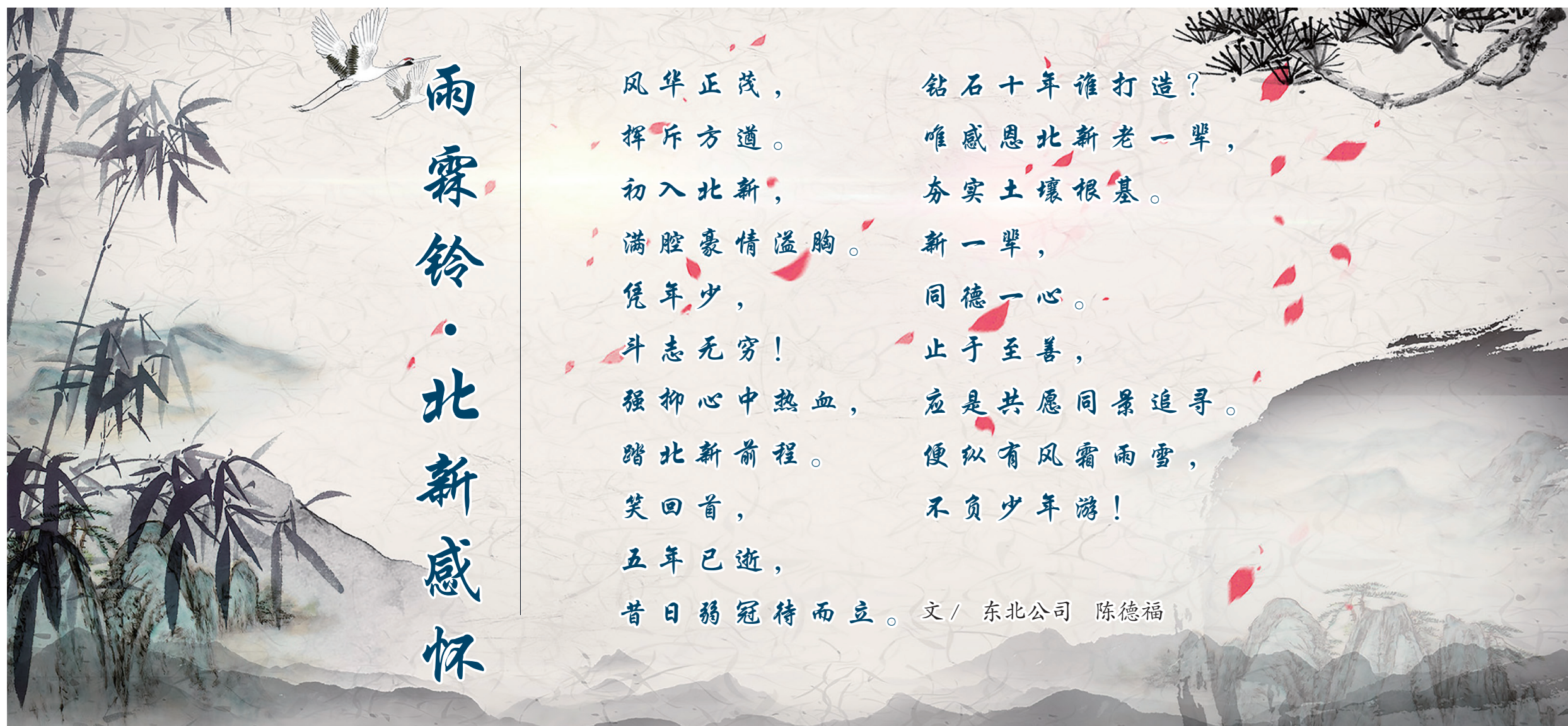
2016年,在接到财务部领导将他外派的指令时,白润峰刚刚成家。为照顾到家属的情绪,白润峰多次和他们沟通,最终在家人的理解与支持下踏上了新的人生战场。从2012年起,白润峰先后被派遭到安徽淮南、河南新乡、浙江嘉兴、四川广安,大江南北,这一路见证了他无悔的青春。

当时在解决新乡遗留的增值税及所得税问题的过程中,白润峰心理压力非常大,当时他想,“在淮南与地方关系好,有可能别人会理解为由于当地人相对好接触,财政不差钱,所以各项工作都能顺利开展。到新乡后如何证明自己?唯有咬紧牙关,往前冲。”正是这种不服输的性格,激励着他往前冲,立志为公司健康向前发展甩掉包袱。

“遇到事情,只要看准方向,努力前行,结果会朝着自己努力的方向去发展,即使结果不满意,最起码我们为之奋斗过,而期间的过程也可以让我们在下次遇到问题时得到借鉴。”这是白润峰对自己这八年在北新工作心得的总结。尽管他也会向往家中那一双温柔的眼睛,也向往工作之余的花前月下风吟鸟鸣,但是只要公司有需要,他依然会义无反顾、坚定地踏上新征程。他说,“八年前,刚进公司财务部时我就做好了随时被外派的准备。我很珍惜公司给我的每一次机会,正是公司的快速发展才给我们年轻人搭建了广阔的舞台供我们飞舞,比起我那些看似稳定安逸一直在企业按部就班做报表的大学同学,我深深觉得自己是幸运的,也是幸福的,因为我加入了北新,在这里成长!”

工作八年,驻外六年。主责完成淮南北新与银行、税务等政府相关部门良好关系的建立,完成了新乡北新年度财政返还工作,嘉兴北新接手工作后第一时间完成嘉兴北新退税工作,为公司贡献增值数百万元。正是有无数个“白润峰”,他们离开北京,奔赴天南海北,才有北新建材覆盖全国的60多个产业基地。未来十年,将有更多的“白润峰”为北新建材的事业远赴海外,北新的旗帜也将在海外几十家产业基地高高飘扬!

文 / 品牌中心 周子钰



### 雨霖铃·北新感怀

风华正茂,  
挥斥方遒。  
初入北新,  
满腔豪情溢胸。  
凭年少,  
斗志无穷!  
强柳心中热血,  
踏北新前程。  
笑回首,  
五年已逝,  
昔日弱冠待而立。

钻石十年谁打造?  
唯感恩北新老一辈,  
夯实土壤根基。  
新一辈,  
同德一心。  
止于至善,  
应是共愿同景追寻。  
便纵有风霜雨雪,  
不负少年游!

文 / 东北公司 陈德福

# 赢在责任心,胜在执行力

## 东北公司 2018 年拓展培训火热举行

本报讯 8月4日,东北公司2018年拓展培训活动在大连火热举行。东北公司总经理白宏成带领东北基地业务骨干和营销部全体人员参加了培训。

早晨8:00,大连室外温度已达32℃,队员们顶着高温来到训练场。训练伊始,队员们逐一进行自我介绍,并伴以一系列欢快的小游戏,让大家在热身的同时拉近了彼此之间的距离,营造出轻松愉快的氛围。接下来队员们

分成两组,每组选取队长、宣传官、安全官、掌旗官,大家一起设计队名、队训、队歌、队旗、代号,为即将开始的培训活动做足了准备。

训练正式开始了,两组队员在支援前线、武林争霸、急速60秒、驿站传书、蛟龙出海等活动中进行对抗,在比拼中,两队实力不相上下,各有千秋。其中“武林争霸”是组合项目挑战,分为大力金刚掌、佛山无影脚、乾坤

大挪移、隔山打牛四关,需要连续完成四关,用时短者为获胜队。如其中一关失败,则需返回到上一关,这个项目不仅考验大家的团队协作能力,更是要求团队成员对自己有正确的认识,正所谓知己知彼、百战不殆。“急速60秒”项目考验的是大家的智慧与速度,通过这个项目,队员们深深地意识到团队的智慧与个体的差异,只有将单一分散的个体聚在一起,团队才能变得更加

强大。同时,也体会到无论在游戏还是工作中,合理分工、有效计划、高效执行的重要性。

在最后一项活动结束后,教练和队员们探讨了“执行”与“执行力”的区别,经过激烈的讨论,大家反思了以前的工作方式与态度为自己的工作带来了哪些阻碍,上传下达的失真又为执行力带来了怎样的影响。

单丝不成线,独木不成林。此次拓展训练大家感受到的不

仅仅是新鲜、刺激,更多的是在完成项目的过程中,体验到的互助互信、密切协作的团队力量。大家在实践中学习锻炼,在体验中改变学习,彼此间有了更多的信任和责任担当。同时,在紧张的工作压力下,大家有机会亲近大自然,放飞心灵,调动了员工的工作热情和积极性,为之后的工作奠定了很好的基础。

文/图 东北公司 关艳



# 北新建材纪委组织党员干部参观“明镜昭廉”明代反贪尚廉历史文化园



本报讯 为加强党风廉政建设,进一步增强党员干部廉洁自律的自觉性,筑牢拒腐防变的思想防线,8月24日下午,公司纪委组织党员干部到北京市廉政教育基地——“明镜昭廉”明代反贪尚廉历史文化园参观学习,北新建材副总经理武发德、纪委书记郝晓东,北新建材总经理助理马征及70余名党员干部参加了活动。

“明镜昭廉”由昭廉广场、明代反贪尚廉历史陈列展馆、明代清官廉吏展馆、海瑞事迹展馆四部分组成,通过雕塑、壁画、实物模型以及电子科技等方式,全面真实地展现了明代反腐倡廉的历史风貌。在参观过程中,大家认真了解了明代回避制度、监察制度、考核制度以及反腐律法等反贪制度体系,学习了海瑞、夏原吉、于谦、况钟等明代清官两袖清风、清正廉洁的事迹,深入剖析和反思严嵩、魏忠贤、郭桓案、刘观案等明代典型贪腐人物及案件,扎扎实实上了一堂生动的反贪、惩贪、治贪思想教育课。

以史为鉴、警钟长鸣。参观结束后大家纷纷表示要始终保持清正廉洁的作风,守纪律、讲规矩,以更强的党性意识、政治觉悟和组织观念要求自己,干干净净做人、踏踏实实做事,做清正廉洁的共产党员。

文/图 纪检监察室 余旭红

