

北新建材

公司举办 规范运作专项培训

(详见 4 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

2018 年 12 月 15 日 第 681 期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

从中国第三到世界第一:制高点战略与高质量发展 王兵董事长出席清华首届管理案例论坛



本报讯 12月1日至2日,清华大学2018首届管理案例论坛在清华大学隆重举行。清华经管学院副院长钟笑寒教授出席论坛开幕式并致辞,开幕式由清华经管学院中国工商管理案例中心主任郑晓明教授主持。作为清华大学经济管理学院全球首发的第一个“文字+视频”中英文

案例企业,北新建材董事长王兵受邀参加论坛,作题为《从中国第三到世界第一——北新建材制高点战略与高质量发展的探索与实践》主题分享,并与亲自参与研究和编写北新建材系列案例、原清华经管学院分管案例中心的副书记朱岩教授就北新建材系列案例进行深度对话。

本次论坛以“讲好中国企业故事,推动案例开发与教学”为主题,中国中铁四局总经理王传霖、海底捞国际控股有限公司联合创始人施永宏等优秀企业的企业家们与清华大学经济管理学院郑晓明教授、张进教授等展开深度对话,共同探讨中国企业充满曲折的发展历程和走向全球面临的挑战。论坛特别邀请了中欧国际工商学院教授梁能、北京大学光华管理学院教授武常岐和北京航空航天大学经济管理学院教授欧阳桃花进行主题演讲,分享他们在案例教学与案例开发实践中的宝贵经验。来自全国近百所高校的老师,以及EMBA企业家共计170余人参加论坛。

在主题案例分享环节,王兵董事长从北新建材的五项修炼即制高点战略、技术创新、品牌建设、双线择优管理模式、组织与文化,融合清华经管学院发布的五个案例,分享了北新建材作

为一家处于充分竞争、完全开放领域的普通制造业,从中国第三到世界第一、打造全面超越世界500强品牌的中国高端自主品牌的故事。他说,北新建材被清华经管学院作为案例研究,作为全球首创的“文字+视频”中英文系列案例,认为北新建材的发展道路可以为更多的企业所借鉴,是对北新建材工作的充分肯定,也

激励我们要把打造世界级工业标杆的梦想尽快实现。他对清华大学经管学院朱岩教授、郑晓明教授亲自参与并组织多个院系教授和海外教授的强大团队参与北新案例研究表示衷心感谢,并特别感谢案例团队对北新模式所做的总结梳理和提炼,对北新工作所提出的指导和建

(下转 2 版)



让机场地铁更环保 北新建材与上海蓝天装饰 签署战略合作协议

本报讯 12月5日,上海蓝天房屋装饰工程有限公司与北新建材在北京未来科学城北新中心签订战略合作协议,根据协议,双方将在新产品、新工艺、装配式建筑等领域在全国范围开展广泛合作。北新建材战略营销部总经理、北新绿色建筑研究院院长董占波出席签约仪式,上海蓝天房屋装饰工程有限公司副总经理王志伟、北新建材华东公司总经理王洪波分别代表双方签署了战略合作协议。

座谈会上,董占波对蓝天装饰

王志伟一行莅临北新建材表示欢迎,对蓝天装饰高度认可“龙牌”系列产品表示感谢。他说,蓝天装饰是建筑装饰行业的佼佼者,近年来取得了令人瞩目的业绩和发展,今天北新建材与蓝天装饰建立战略合作关系,不仅仅是采购与供应的简单合作,北新建材将发挥自身在世界级的产品质量和产品创新能力、行业应用解决方案和材料优化设计能力、配套齐全覆盖全国的生产基地等优势,为蓝天装饰打造高品质创新型工程奠定基础。希望双方按照协议认真抓好落实,立足更高层次、更大范围、更广领域找到契合点,进一步建立良好的深度合作关系,实现互利共赢、共同发展。

王志伟在座谈会上致辞,他说,蓝天装饰以做机场、地铁工程为主,(下转 2 版)



北新建材与建材电商“工头帮” 签署战略合作协议

本报讯 11月26日,北新建材与建材电商“工头帮”在北京未来科学城北新中心签署战略合作协议,双方将在纸面石膏板、轻钢龙骨等已合作产品基础上增加新产品、新体系,进行多产品、多维度的深度战略合作。工头帮董事长高啸、北新建材华东公司总经理王洪波分别代表双方签署合作协议。

座谈会上,高啸对北新建材“龙牌”系列产品的质量、创新及环保给予了高度肯定。他说,工头帮是专业的装修建材B2B交易平台,拥有庞大的客户数量、专业的技术和推广团队。今天有幸来北新建材总部参观学习,看到了北新的发展规模及鲁班万能板、金邦板、弹性地材等创新产品,希望未来双方能够加强沟通,开展更深度合作。

王洪波对高啸一行来访北新建材表示热烈欢迎,他以新时代绿色建筑示范工程北新科学院为范例向与会嘉宾详细介绍了北新建材的创新实践,他说,工头帮是中国领先的建材互联网交易平台,主要服务于家装公司和包工头,以“货正、品全、及时送”为服务目标。北新建材将一如既往地地为工头帮做好服务,让双方在现有合作基础上,进一步提升至战略合作高度,相信未来双方将在业务合作、产品交流、市场推广等多

方面形成相互学习、共同进步的良好局面。

会议期间,王洪波带领与会嘉宾参观了北新建材未来建筑馆,介绍了公司发展历程、产业布局、产品应用技术和案例等,使嘉宾对北新建材有了更深入的了解。参观中,工头帮高董一行对北新建材的新产品和新体系特别是对鲁班万能板、金邦板及弹性地材等产品表现出浓厚兴趣。

工头帮产品研发部总监陆晓磊,北新建材战略营销部战略客户总监王文举、市场总监潘洋萍、北新鲁班万能板全国营销总监王颖宇,华东公司大客户总监高华军等参加签约仪式。

文 / 华东公司 高华军
图 / 战略营销部 王晟



从中国第三到世界第一:制高点战略与高质量发展

王兵董事长出席清华首届管理案例论坛



(上接1版)对清华经管学院案例中心老师们严谨的治学态度表示敬佩和感谢。北新建材也会再接再厉,以更加优异的成绩回馈案例组老师们的辛勤付出。

在对话环节,朱岩教授回顾了研究、编写北新建材系列案例的过程及感受。他说,北新建材是一家非常优秀的制造业企业,在战略、管理、品牌、技术、文化各方面都非常有特色,在传统的制造领域实现了超越,实现了上市以来从未亏损甚至是持续高增长的优异成绩,我们在调研后发现,需要开发系列案例才能完整地介绍北新建材的发展逻辑、

北新建材的发展经验,对于中国各企业的发展具有很好的启发借鉴作用。案例组将对北新建材进行持续跟踪研究,对北新建材未来在国际化方面的探索和做法进行重点关注。王兵董事长表示,北新建材无论是过去、现在还是未来,都将对清华经管学院全面开放,共同为中国企业管理创新和教学案例做出有益的探索。对话现场,参加论坛的企业家和高校老师们对北新建材案例产生浓厚的兴趣,纷纷提问。王兵董事长和朱岩教授就大家提出的问题进行了详尽解答,赢得阵阵掌声。

论坛期间,主办方还举行清华大学视频案例库发布仪式,清华经管学院领导力与组织管理系教授吴维库、陈昊及中国传媒大学教授孙道军进行视频案例教学专题演讲。同时,活动颁发了清华经管学院首届“卓越开发者”案例大奖赛奖项。

关于清华经管学院第一个“文字+视频”中英文案例

中国经济总量已经成为全球第二,但中国大学的商学院目前还是以学习国外商学院的案例为主,中国企业案例的教学使用率较低,持续追踪研究不够;中国企业案例很少成为国外商学院的教材,很多案例都是编写完成之后就束之高阁。清华大学经济管理学院认为应该把打造具有世界一流水平的中国企业案例作为一项战略使命。鉴于北新建材在植根于中国文化创新、植根于传统产业的高技术创新、植根于国企制度创新等方面的实践极富借鉴性,清华经管学院决定选择北新建材作为案例对象,采用全球首创的“文字+视频”中英文系列案例模式,采用5个案例从战略、管理、创新、品

牌、领导力与企业文化的角度全面研究北新建材的成功实践。

清华经管学院对北新建材案例高度重视,时任清华经管学院分管案例中心的副书记朱岩教授、中国工商案例中心主任郑晓明教授亲自参与研究和编写,并组织强大的跨学科、国际化教授团队进行访谈、梳理、归纳和编写,是清华经管史上参与教授最多、投入时间最长的一个企业案例。

2017年6月6日,正值北新建材上市20周年之际,清华经管学院第一个“文字+视频”中英文案例全球首发仪式隆重举行,案例总标题为《北新建材:在充分竞争的传统制造业打造世界级工业标杆》,分为《从中国第三到世界第一:北新建材的战略实践》、《破解“一抓就死一放就乱”:北新建材的管理模式探索》、《用高科技武装传统制造业:北新建材的创新之路》、《抢占制高点:北新建材的品牌战略》、《从大院

文化到标杆文化:北新建材的变革发展》五个案例。这是中国商学院的一次重大创新,在全球商学院也是首创。

目前,《清华经管学院企业案例书——在充分竞争的传统制造业打造世界级工业标杆》已由清华大学出版社出版发行,同时作为清华经管学院的教学案例向全球商学院进行推荐和案例互换。



北新建材与上海蓝天装饰签署战略合作协议

让机场地铁更环保

(上接1版)对材料品质和服务要求极高。一向都是从材料源头控制,与厂家签署战略合作,保证供货渠道和产品质量。蓝天装饰与北新建材已形成长期稳定的合作关系。自合作以来,蓝天装饰在包括北京第二国际机场在内的众多机场、地铁等重点工程均采用的是龙牌石膏板系统。“龙牌”系列产品的质量与服务更是得到旗下各部门项目部的高度肯定,从未发生过任何投诉,用龙牌产品非常放心。未来会加强与北新建材的沟通交流,希望北新建材多组织新产品技术交流会。

会议期间,董占波带领与会嘉宾参观了北新建材未来建筑馆,向来宾介绍北新建材的发展历程、荣誉、产业布局及辉煌业绩,对龙牌新体系、新产品、新工艺及装配式等如数家珍,一一讲解,使嘉宾对北新建材有了更全面深入的了解。参观中,来宾们对北新建材的新产品和新体系特别是对新型龙骨体系、鲁班万能板等产品表现出浓厚的兴趣,对“龙牌”系列产品的创新、质量、环保给予高度评价。

上海蓝天房屋装饰工程有限公司材料部经理刘东,项目部经理左海鸥、丁彬,北新建材战略客户总监王文举、市场总监潘洋洋,华东公司大客户总监高华军等参加签约仪式。

文 / 华东公司 高华军
图 / 战略营销部 王晟



北新建材与常州工程职业技术学院签署产学研合作协议

本报讯 11月21日,北新建材与常州工程职业技术学院“产学研”合作揭牌仪式在常州工程职业技术学院图文信息中心隆重举行,双方本着“相互支持,共同发展”的原则,将在材料研发、教学实训、科研成果转化、课题合作、建筑新材料技术及人才培养等方面开展全面合作。北新建材华东公司总经理王洪波与常州工程职业技术学院的学与材料工程学院院长薛叙明代表双方揭牌并签署了合作协议。

常州工程职业技术学院是国家建设类技能型紧缺人才培养试点高校,江苏省示范性高职院校,坚持校企协同育人,深度推进产教融合,目前已经与多个科研院所、企业联合共建了一批产教融合平台。

签约过程中,双方观看了企、校的宣传短片,对落地合作进行了充分交流。薛叙明院长表示常州工程职业技术学院非常高兴与北新建材开展全方面合作,校企合作将使学院了解新材料的发展趋势,丰富教学实践经验,更能促进科研成果有效转化。通过合作使双方形成优势互补,实现共同进步。

王洪波表示北新建材作为中国工业大

奖企业及新材料行业领导者,在取得良好的经济效益的同时也肩负着巨大的社会责任,通过企校合作将北新建材的“绿色建筑未来”的理念植入到合作中。“产学研”的合作要落地,有序扎实地进行推进,共用资源进行研发新材料和新技术,定期交流共同提升。欢迎学院专业教师深入北新建材建立企业教师工作站,参与企业课题研究,为学生提供驻厂实践机会,产学研联动,为社会培养先进的产业化人才贡献力量。希望合作双方能发挥各自的优势,加强共同,紧密合作,实现产教融合,共同发展。

华东公司 文 / 白金福
图 / 李超



如何与内部审计和谐共处？

到各单位做审计,尽管我们的要求相同,出发点相同,但发现各单位的应对方式各有不同,而这不同的背后,细细品味,发现效果也逐渐开始形成差异。

首先澄清一下,我说的“应对”,与接待本身无关,本着“免打扰”的原则,我坚决反对基地主要干部对内审组织到机场/车站迎来送往,只要现场能搞好配合——提供必要的资料,协调联系相关的人员,就是对审计工作的最大支持。

我说的“应对”,指的是对待内部审计的心态,是开放还是封闭,是欢迎还是排斥,是信任还是试探,是真实还是遮掩?

固然,我能够理解,所有封闭、排斥、试探、遮掩的动机——自我保护的本能使然,但我还是要一遍遍地呼吁,对待内部审计,对待北新建材的内部审计,请大家克服一些惯性和本能,用开放、欢迎、信任、真实的心态来面对,因为内部审计其实也是一面镜子,表现什么,便映照出什么。下面就谈谈我对如何实现与内部审计和谐共处的具体思考。

充分透明,虚怀若谷。“四个充分”是公司的重要管理理念,也是公司取得今天发展成就的重要思想基石,构建了公司与员工、上级与下级之间健康良性的关系。充分信任、充分授权都建立在充分透明的基础之上,充分监督也要在充分透明的前提下才能发挥出作用,所以充分透明是落实“四个充分”的关键、重中之重。透明,意味着豁达和坦然,

经得起所有的推敲和复盘,所以敢于透明地呈现。透明,还意味着不偏不私,可以回应所有的质疑,所以敢于问心无愧的直白。因为透明,所以信任。相反,如果试图遮掩,也许蒙混得了一时,但绝不长久,更何况有时连这一时也不可待,审计人虽谈不上火眼金睛,但终究有自成体系的分析逻辑,善于从蛛丝马迹中觉察到异常,而一旦觉察到异常,就会动用打破砂锅问到底的执着与韧性来探个究竟,等到水落石出的时候,什么样的解释都显得苍白,即使是真实的解释,也会因为构建的不信任关系,而遭致更多的怀疑。内部审计不同于外部审计的一个最大优势,就是时间阵线长,信息来源多,可以有充足的了解真相的机会。所以我们提倡,面向内部审计请充分透明,特殊情况主动介绍,既是避免审计走弯路,减少内耗,也是自身虚怀若谷、坦荡无私的姿态。

开放空杯,兼听则明。内控设计的重要思路之一是不相容岗位相分离,而这个思路背后的逻辑,其实是一个我们不太愿意看到的“人性本恶”逻辑。因为人不是机器,确实有时会不可靠,往好的程度说,即使不是故意犯错,但只要是人,总有打盹或犯懒的时刻。绝对的信任从来就不存在,监督是信任的保障,从岗位分工的设置上来避免问题的发生也就是必要的。我党在对待反腐败的问题上,提出构建不敢腐、不想腐、不能腐三个递进的

层次,不敢腐靠惩罚,不想腐靠觉悟,不能腐靠机制。内控,恰恰就是企业构建的“不能腐”的机制,让腐败没有发生的机会。审计在开展工作时,经常会以内控为准绳,判断某些做法是否合规,这个判断,不等同于是我们的干部一定出了问题,而只是在做出“由于存在机制缺陷,这样做可能会导致问题”的风险提示。所以对待这样的提示,比较明智的做法,是用开放空杯、兼听则明的心态来倾听,思考这种风险是否确实存在,是否确有必要防患于未然,而不是夜郎自大,对自己的团队盲目信任,毕竟,绝对的信任导致绝对的腐败,这一点已是颠扑不破的真理,待到问题真的发生时,悔之晚矣。

正视不足,主动纠偏。这世上只有一种人,就是不是完人、圣人的真人,既然人无完人,人非圣人,谁还能不出点差错,没有点大意的时候,所以以透明、开放为前提,发现问题时唯一正确的方式就是正视问题,认识到问题的客观存在,然后冷静思考问题产生的根源,是机制的缺失,还是个人的疏忽,客观分析问题已经产生的危害、可能产生的不良影响,然后深入研究如何防范类似问题的再次发生。这样的态度无疑是正解,是让自己不断修身养性、让机制不断健全完善的重要契机。但是很不幸,我们看到了一个更加普遍的事实是,有些单位或个人被指出问题后,第一个想到的是解释,想到

的是如何撇清自己(本单位)的责任,至少是淡化自己(本单位)的责任,甚至不惜指责别人把战火转移出去。以这样的态度来应对内部审计,我是很不赞成的,解释的同时就是在给自己开脱,开脱就意味着不认为自己有过失,那么还谈何纠正改正呢?如果每个单位每个人都以这样的心态来看待出现的问题,所有的问题都将无法解决,部门间的鸿沟只会越来越大。在这个物联网都已经要走进生活的时代,谁和谁又能完全脱得开干系呢。所以面对问题后不回避,正视不足后主动纠偏,甚至扩展到更大范围来纠偏,才是真正实现了借力,把内审的价值发挥到极致。且不说内审没有攻击性,就是我们日常工作中真的遇到小人像模像样、煞有介事地找茬,用积极的态度去看待,也是在督促让我们的工作、我们的产品不断走向完美。

严谨认真,敢于申诉。这一点,与上面的要求看起来截然相反,但同样来自我们工作中遇到的困扰。有些单位对审计工作不重视,认为是走过场,出报告写问题也只是例行公事。为了能息事宁人,少被“折腾”,多一事不如少一事,你审计爱怎么写就怎么写,我就一个态度——应付,反正你也不能把我怎么的,所以在征求意见确认报告时看都不看,直接签字画押。这样看似“开放积极”的态度具有更大的破坏性,其实是对审计工作的一种漠视,所以也万万要不得。我们主

张,本着负责任的态度客观澄清审计人员的信息采集偏差或认知偏差,面对不实“指控”要敢于去抗辩,还原事物的真实面目。问题界定准确了,距离解决也就只剩一半了,对错误“指控”的抗辩,既是在捍卫自己的权利和名誉,也是明确今后做事的原则和标准。当然,我们赞成的申诉不是辩解,不是以攻击他人的方式来保全自己,而只是客观澄清审计没采信到的事实,这样的申诉是对自己的负责任,也是对审计的尊重。

这最后一点,主要针对审计以各种方式发布的案例,各单位要尽可能做到举一反三,不能事不关己高高挂起,更不能落井下石,嘲弄被作为典型的单位。对公司整体而言,一个错误犯一次就够了,不能每个单位、每个人都犯一次。这与我们每个人的成长经历一样,除了有直接体验的学习外,更多的,要靠间接体验的学习。所以,把别人犯的每一次错,当作是自己进步完善的重要机会,我们无疑会成长得更快,走得更远,而如果能触类旁通,用同样的思路来解决不止一类问题,而是相似的多类问题,我们就能以更快的加速度笃行致远。

以上思考,与各单位同事共勉。我们与各单位一样,期待彼此间的和谐共处,因为,我们也是北新建材的有机组成部分,拥有相同的打造钻石十年的北新梦。

文 / 陈豪雅

推进精装修业态下的营销 2.0 合作 北新建材龙之行推广会在台州顺利召开



本报讯 11月27日,北新建材龙之行——龙牌新产品、新技术、新应用发布会在台州举行,会议就房地产精装修趋势下,绿色建材如何服务于建筑装修的全生命周期进行探讨和交流。台州市装协会长蒋红兵、秘书长刘喜林、副秘书长陈林、蒋显吕出席大会,来自碧桂园、新城地产、华远房产、伟星房产、方远房产、豪成房产、美莱美装饰、

力唯装饰等本地龙头设计、装饰企业代表 100 余人参加了大会。

会上,台州市装协刘喜林秘书长发表了致辞。他说,我国的房地产市场竞争已进入了品质制胜的时代,精装修类的房地产项目逐渐成为市场的主流趋势。北新建材作为唯一一家荣获“中国工业大奖”的建材企业,旗下产品和技术都非常成熟和优异。台州市装饰建材行业协会作为

建筑装饰行业与建材企业的桥梁,非常愿意与北新建材这样的大型企业加强合作,共同推进台州市建筑装饰行业的升级。

战略营销部产品及技术解决方案主管刘明海,北新地材全国营销总监王飞,华东公司大客户总监高华军、矿棉板业务经理简崇国、金邦板业务经理姚源博、造型龙骨工程师吴小忠,分别对行业趋势和龙牌石膏板轻钢龙骨隔墙吊顶系统、鲁班万能板、矿棉板烤漆龙骨吊顶系统、金邦板、北新弹性地材以及龙牌造型龙骨和专利配件等新产品、新技术、新应用做了推介,全面介绍展示了北新建材系列高品质、低成本、绿色化的建筑新材料,可以构建“全屋装配,即装即住”的装配式体系,具备帮助广大客户降低成本、提高效率的优势。

北新地材副总经理魏月钢做了总结致辞。他说,北新建材由主营石膏板业务发展至现在

覆盖建筑“墙、顶、地”装饰的“四板四料”业务,并一直以来引领中国新型建材行业的升级和发展。秉承工匠精神,北新建材将一如既往地为客户提供最优质的产品与服务,最专业的建筑装饰解决方案,为客户创造价值。

通过对行业趋势的精彩分析、对各系列产品的全面推介,北新建材系列产品获得了与会

房企、装饰公司客户的高度关注和一致好评。会后伟星房产、方远房产、豪成房产等房企,美莱美装饰、力唯装饰等龙头装饰公司纷纷表示,希望未来能够与北新建材加强沟通,开展更深度的合作,共同构建实现全产业链全生命周期的绿色。

文 / 华东公司 王朝彦



潍柴经验:改革要动真格的



这几天都在议论,说是中国重汽的干部也没有星期天了!咋回事儿?事情是这样的。

2006年,潍柴集团曾与母公司中国重汽集团分家独立,潍柴集团董事长谭旭光也辞去了中国重汽集团副总经理一职。2018年9月,在十二年的岁月轮回中,谭旭光去而复返,开始兼掌久违的中国重汽集团。12月2日星期日上午八点,谭旭光与中国重汽1000名干部开会拉练时提出:强力打造干事创业的绿色生态!一石激起千层浪,谭旭光的讲话为国企干部敲响了警钟,现在小编就为大家摘录重点如下。

在改革发展过程中,有好的一面就有不好的一面,这就是辩证统一、矛盾论。

所谓“干部能上能下”,就是要彻底打破干部职务终身制,这在潍柴20年前就打破了,按照业绩导向的原则,根据考核结果对干部实时进行动态调整,只要你想干、认真干就不会考虑被调整下来,那些怕被调整下来的肯定是不想干的,我们就是要让那些能干事、干成事的人得到提拔重用,让那些不愿干、不能干、混日子的人腾出位子,不断优化调整我们的干部结构。我们只对事不对人,干不了换能

干的,否则我们就关门了。干部调整不是一天的事情,要完全和潍柴实现统一至少需要5年。我们好多中高级干部没压力,这是长期以来形成的惯性。

所谓“职工能进能出”,就是建立常态化的优胜劣汰机制,每年都淘汰一批不胜任的员工,引入一批新鲜的血液,让员工有危机感,不断提升我们的员工整体素质。在潍柴每年都要淘汰2-3%的不胜任员工。

所谓“薪酬能高能低”,就是体现效益导向,挣多挣少和我们的经营效益密切挂钩,过去我们不挂钩,正部级干部的收入都一样,最多不差1-2万,KPI考核、预算体系是无效的,完成完不成影响不大;就是体现业绩导向,和个人的价值创造相结合,充分拉开差距。

一些干部工作主动性、紧迫感、危机感不强,工作不在状态,效率极其低下。昨天我打电话给一个部长,问曼D08年产多少,他说我当时还没来不清楚,后来有一个不知道名字的工作人员给我打电话汇报。“谭总,我不知道,我马上调度向您汇报”,这都不会说吗?缺乏创新精神,不能创新执行集团决策,不能提出新思路、新方法,等待观望、被动执行、推一步干一步。对工作要求不高、对自身要求不严,不敢接受新目标、新挑战,有的讨价还价,而不是想着怎么去完成。

党中央、山东省委对国有企业党的建设有一系列规定,特别是利用职务之便、通过关联交易、获取个人私利都将会受到法律的惩处。销售假冒伪劣配件,违规不招标,用亲属关系为所属企业供货,在销售渠道输送利益,上下吃请,用公款互送礼物等等一系列违法违纪行为要坚决制止。

我们现在一是要营造大家干事的激情,二是让大家有满意的收入,三是不该拿的一分不要拿,拿了早晚跑不了你。我们将以壮士断腕的改革精神坚决扫除损害国有资产的蛀虫。

节选自:搜狐号 制造新语

本报讯 为提升公司规范运作水平,加强全体员工合规意识,12月5日,北新建材规范运作系列培训第一期在北京未来科学城北新中心顺利举行,第一期专项培训的内容为A股上市公司关联交易和信息披露,公司本部及分子公司共计150余位员工参加了本次培训。

在目前的监管新形势下,违法违规的成本越来越高,合法合规经营要求企业必须加强自律,对资本市场法律法规保持敬畏,遵循监管规则不打折扣。因此作为系列培训的首期培训,公司邀请了嘉源律师事务所高级合伙人晏国哲律师针对A股上市公司关联交易和信息披露方面的规则进行培训。

本次培训采用现场和视频相结合的方式,理论联系实际、语言平实易懂,课堂气氛活跃。培训中,晏律师采用法律法规与实际案例相结合的方式,讲解详细生动。在互动交流环节,针对大家的提问,晏律师一一进行了认真解答。通过培训,大家对关联自然人、关联法人、关联交易的界定以及信息披露的义务、原则、法律责任等有了进一步了解,为公司关联交易的规范开展、进一步提高信息披露质量打下了良好基础。

证券法务部 文/江秀秀
图/蔡景业

公司举办 规范运作专项培训



“心手相连、点亮生命”

北新建材组织心肺复苏科普培训



本报讯 近日,北新建材联合中国心胸血管麻醉学会“心手相连 点亮生命”公益团队开展了心肺复苏普及培训活

动,心肺复苏讲师、北京急救中心李东明医师担任主讲嘉宾,未来科学城管委会科技创新处副处长张卫军,昌平区科协、科

委、投促局以及小汤山镇政府的领导出席活动,来自北京未来科学城园区的工作人员、社区居民、北新建材员工共140人参加了培训。

培训采用理论授课与模拟示范及实际操作体验相结合的方式,深入浅出地讲解和演示了心脏复苏及相关急救知识,同时为参加培训的学员们提供了《科普知识手册》和《心肺复苏公众普及读本》,方便大家培训后熟练掌握,有效提升了大家对急救的正确认知,为紧急患病者在入院前进行救治做好知识和技能的普及。

学员中有70多岁的老人,

也有20多岁的青年,无论哪个年龄段的学员,都非常认真地倾听老师讲解,仔细记录每一个动作要领,并积极踊跃地参加实操训练。培训结束后,有很多学员反馈:“心肺复苏普及培训确实很有实际意义,这是救命的技能,使我们的生命安全也多了一份保障”。

此次科普培训不仅让园区工作人员和社区居民在短时间学习了心肺复苏的基础知识,掌握了实施心肺复苏的主要流程和关键技术,还提高了急救意识和自救互救技能,达到了预期效果。参加科普活动的园区代表参观了北新建材未

来建筑馆,对北新建材有了更深入的了解,对北新建材的发展给予了高度评价,从而进一步提升了北新建材的影响力。

文/图 企业管理部 赵航

