

# 曾经的梦想

礼拜六上午，睡梦中，一个同窗电话打进来，二十分钟内，我用神速梳洗完毕冲出家门。这两年，我无数次这样从小区保安室门口飞奔而过，只不过往常是奔向单位，今天是奔向一个同学家参加大学同学聚会。电话通知 12:00 开餐。手机显示现在 11:30.....妈呀！上班迟到，聚餐也得迟到，难道这就是命.....

12:10 分到场。许久未聚，大家气质造型千变万化，可是大家还是在开场不到一分钟找回了当年亲切熟悉的味道，屌丝男依然大大咧咧、小公主依然娇媚温柔，激动与感慨、欢声与笑语瞬间在这里交织融合。时光仿佛倒带，让我不禁沉醉其中。

把酒忆美好过去之余，班上一文艺男青年发言：“我的领导真是一朵奇葩，平时加班还嫌不够，周末都不忘给我发短信加班，他怎么就对我这么好呢！”我随口插了一句：“有这样的领导怎么就不好，他时刻想着你干活，说明你可能真的很能干，是可以依靠的下属，而且我们正年轻，学习、积累、沉淀，不断地充电不正是.....”话没说完身边大半人不约而同哄堂大笑。“建林，两年了你还是和以前一样，怎么还生活在火星呀，仍然这么正能量，这么有理想，这么执着，两年了，你难道不知道，梦想不是靠努力得来的么？”之后的诸多论断我微笑着选择屏蔽了，只看到周边的一张张嘴在上下扇动了大半天，直到一个哥们聊起来他新找的富二代女朋友家在昌平有别墅，这个话题才翻篇儿。

看着周围一张张熟悉又陌生的脸庞，一个个当年青春飞扬、朝气蓬勃、意气风发的他们，我内心不禁一阵阵心痛，难过的不是我依然住在火星，而是难过非要窝在地球的人怎么都不喜欢住在蓝天白云下，偏偏选择待在下水道、臭水沟呢。

两年前的我们怀揣着梦想，从四面八方走进校园，忘却了离家的孤独，我们动力十足、奋力拼搏、不懈追求，用日复一日的教室、书本和台灯灯光来度过如花似玉的青春。昔日教室里认真学习的身影依然历历在目，操场里琅琅的读书声依然在耳边回响，毕业的日子里我们满怀激动，整装待发，憧憬着无比美好的未来。确实，进入社会我们见识了很多，会让你怀疑自己当初是多么幼稚多么异想天开，现实的压力让我们连身边的一些琐事都顾及不周全，梦想看起来更是遥不可及。可一句老话说得好，“一个东西你把它扔的远了就很难捡得到”。两年对于人生长河只是一个小插曲，我们还不足以论人生，可活着就要向前，可以一时迷茫，但你不能没有理想，可能一时失意，但你不能泯灭心中的豪意！以后未必非要如何璀璨夺目，但也要一步一步做好身边的那些小事，踏实地向前走着。

投资发展部 刘建林

# 人活着是为了什么

人活着为了什么？这个话题略显晦涩并且有些沉重，但不知为什么，最近我老在思考这个问题。这个世界每天都在发生意外——地震、泥石流、山洪、水灾、食物中毒、车祸、溺亡、坠机.....有天灾也有人祸，每天都有人因不同的意外而永远地离开了，想想我们还活着，真不容易。

那我们活着又是为什么呢？有人会说，为了孩子、为了父母、为了爱人、为了身边一切爱我们的人和我们爱的人，当然还有：为了我们自己。但这只回答了为谁活着？为什么活着？荣华、富贵、权力、金钱、美色、友谊、爱情、尊严、快乐、幸福.....我想每个人都有自己的答案。对我来说，为什么活着总结起来不外乎两个方面，物质层面和精神层面。面对这个浮躁的世界，不为浮云遮望眼，我思故我在，要做一个思想的贵族，寻找更好的答案。

为了这些“为什么活着”，每个人选择了不同的生活方式。上至社会顶层有权势的人、富人，下至社会底层的人如乞丐，还有如我这一般的中层，芸芸众生每个人每天都在以自己的方式诠释着对生活的追求与热爱。哪种生活方式最好真的很难说。富人有富人的难，比如遗产争夺问题，穷人有穷人的不易，比如吃了上顿愁下顿，而比上不足比下有余的中层同样有各种各样的烦恼与不顺心。

究竟为什么活着？对这个问题的思考与纠结，让我近期又看了一遍余华的《活着》。全书十二万字，笼罩着“欲哭无泪的压抑”，以一种渗透的表现手法完成了一次对生命意义的哲学追问，人们纷纷在这个叫做“活着”的故事里一一死去。阖上书本之时，内心似乎多了一些超越世俗欲望和纷争的平静。现实生活的无情与残忍，远比我们想象的要多，而活着，即使要担当诸多难以承担的苦痛，依然要坚忍、顽强，这便是生命的力量吧。相比旧时代的人物，在现在这个缤纷的世界，有更多值得我们快乐生活的理由。

人的一生，到底在追求什么？一千个人可能会有一千个不同的回答。有些人终生都在追逐名利，他们也许很快乐，有些人毕生都在灯红酒绿，他们也许也很幸福，还有和我一样更多的人，在日复一日的工作和生活中度过平凡的一生，但谁能说这不是另外一种平淡而充实的幸福呢？幸福因不同的人的感受而有了不同的理解与定义。“子非鱼，安之鱼之乐？”是的，每个人有他自己对生活方式的追求与选择，他为什么要这么做以及快乐与否，只有他自己知道。所以我想，不管什么样的人，只要他按照自己喜欢的方式去度过他的人生，那他就是成功的。其实人活着，总有一天会离开这个世界，这是事实，无法回避，所以我们要坦然面对这个问题。活着并不容易，在我们活着的每一天，一定要让自己的内心快乐充实，即使某一天不小心离开了，也了无遗憾。在人生的不同阶段，时不时想一想：人何为人？我为何而生？还是很有意义的。

品牌中心 潘洋洋

## 节能建材 你我同行

千百年来，地球孕育了人类，人类也在不断地改造地球。在人类的发展过程中，人们利用地球上的各种能源赖以生存，同时也给环境带来不同程度的破坏。有人预言，人类最终会毁灭在自己创造的文明中。如今，“资源短缺”已成为广大群众一个十分关注的问题。能源总有一天会被用尽，如果现在不思考这个问题，未来人类就没有出路，人类就无法生存。

中科院一项调查显示，我国是全世界自然资源浪费最严重的国家之一。据统计，中国的能源使用效率仅为美国的 26.9%、日本的 11.5%；我国目前总的节能潜力约为 3 亿吨标准煤。近期，国家政府不断召集企业参加各种能源管理培训活动，这表明国家对能源节约的重视和努力。全社会大力推进节能减排，可谓迫在眉睫，企业是社会的一部分，所以企业的节能减排也势在必行。

节能不仅是科学发展的需要，更是企业赖以生存的基石。如何开展节能减排，具体到企业，就是合纵连横、全员节能、科技降耗。企业做好节能减排不仅利国利民，更能为企业的高效率、高质量生产打下良好的基础。

企业的节能减排就是降低能源消耗、减少污染物排放。只有坚持节约、清洁、安全、环保，企业才能实现又好又快科学发展。作为企业的员工，我们要居安思危，以主人翁精神为企业的可持续发展尽力，要保持良好的生活习惯，提高节能意识。在日常工作生活中，每一个细节都要做到节能减排。管理人员以身作则，节约每一元费用，节约每一份资源；部门科室做出表率，节约每一度电，节约每一张纸；一线员工视厂如家，节约每一点原料，节约每一个零件。立足岗位，关注细节，坚持从我做起，从解决跑、冒、滴、漏的小事做起，全员参与小发明、小改造、小革新、小建议、小设计等“五小活动”。人人都从自身做起、从身边的小事做起、从现在做起，有利用价值的绝不浪费、有潜力可挖的绝不放过。只有大家共同努力才能逐步形成良好的节约氛围，让“节约光荣，浪费可耻”的理念深植于每个人心中，为加快创建节约型社会添砖加瓦。

“能源连着你我他，节约能源靠大家”。让我们每位员工行动起来，从我做起，从点滴入手、从现在做起、从身边做起，积极参与节能减排，为实现国家的节能减排目标做出自己的贡献，共同创造更加节约、更加洁净、更加科学、更加文明的美好生活！

涿州分公司 王海莲

## 审核银行承兑汇票的相关问题

银行承兑汇票 Bank's Acceptance Bill (BA) 是商业汇票的一种，是由在承兑银行开立存款账户的存款人出票，向开户银行申请并经银行审查同意承兑的，保证在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。对出票人签发的商业汇票进行承兑是银行基于对出票人资信的认可而给予的信用支持。

目前，我公司开具银行承兑汇票数量较多，金额较大，本文对常见的问题进行了汇总，并把一些银行开票要求给大家说明一下，供大家参考。

### 银行承兑汇票审核要点

- 1、出票人申请银行承兑汇票需向银行提供银承申请书、银承协议、贸易合同及发票复印件。
- 2、银承申请书及协议内容要填写完整，并根据银行要求签字盖章。

3、出票人提供的贸易合同及发票必须真实、有效、清晰、完整，发票金额小于等于合同或订单金额，同时应当大于或者等于开票金额。

4、银承申请书及协议汇票清单中的收款人与贸易合同必须一致，如有变更，收款人需提供变更证明材料并加盖公章。

5、贸易合同中必须载明银行承兑汇票的具体承兑期限。

6、如果贸易合同中有明确条款说明“收到发票后开具 xx 个月银行承兑汇票”，出账时必须提供相关发票，出票时应以发票金额为准。

7、出票人提供的贸易合同及发票信息必须对应一致，并且累计发票金额不能大于贸易合同金额，不能重复提供相同发票。如开立银承金额已达到贸易合同金额，该贸易合同则不能再进行开立银承使用。

8、要求采购合同及订货协议内容完整，合同（协议）金额保证大、小写一致，订货协议中约定的送货地点要与发票收货方保持一致。

#### **申请开具银行承兑汇票的主要程序**

1、公司采购部负责审核每一笔款项是否满足付款条件，如果满足付款条件，需要准备相应的合同、订单、发票等资料，并填写“银行付款请领单”，采购部领导审批后交由公司采购部财务主管。

2、采购部财务主管根据审批完整的“银行付款请领单”及随附的合同、订单、发票等资料填制“委托银行付款凭证”，并负责完成公司付款审批流程后交给财务部资金岗。

3、财务部资金岗根据审批完整的“委托银行付款凭证”及随附的“银行请领单”、合同、订单、发票等资料按照银行要求准备开具银行承兑汇票的相关资料，负责完成开具银行承兑汇票的审批流程，并将盖章齐全的开票资料交给银行。

4、待银行审批后由财务部资金岗前往银行办理开具银行承兑汇票手续，取回后交给采购部财务主管，采购部财务主管将票据交给采购部经办人员，每个交接的过程都应有交接受续。

希望以上内容能够让大家对开具银行承兑汇票的工作有所了解，提高工作效率，为北新的发展尽自己一份绵薄的力量！

财务部 孙伯晨

## 信息化建设中系统选型方法及重要性

在当今的信息化大潮中，信息化对于企业的发展起着至关重要的作用。信息化建设发展战略从企业发展和业务需求出发，在确保信息化建设与业务战略目标相一致的同时，能将先进的管理理念和领先的行业经验同企业的经营特点有机结合起来。

信息化建设中至关重要的一步就是系统的选型，该系统不是一套单纯意义上的先进计算机软件系统，而是融合了先进的管理理念和信息技术的管理系统，对企业传统的管理模式和思想会产生强大的冲击。该系统在全面更新企业管理观念的同时，对原有繁琐、无效率的流程进行优化和重组，提高工作效率。而选择什么样的系统，取决于企业要建设一条什么样的管理体制。

系统选型主要包括以下几个阶段：前期选型阶段——确定候选供应商，明确自身需求，拟定招标文件，制定考核和评分体系等；中期初选阶段——先进行标书评定，通过考题和流程模拟及供应商系统演示等来分析产品解决问题的能力，考察典型用户的应用情况；最后收集标书，验证标书有效性，结合信息化规划，考虑当前和未来系统间的集成方案；后期谈判阶段——注意系统的价格外，还需要注意咨询实施、服务、培训和二次开发费用等情况。

知己知彼，百战不殆。系统选型也是一样，需要知己，明确自身需求，一方面要结合企业现有的管理要求和水平，整理出企业自身的信息化需求；另一方面，要结合企业的发展战略，

充分考虑企业当前应用系统以及未来一定时间内不同应用系统间的集成。

明确需求三个层面。第一层面是系统要能实现基本的信息管理，通过基本业务运作、基本业务流程的支撑，实现快速的业务处理，通过对业务信息的掌握，为企业制定正确的决策提供依据。这是企业实施信息化管理系统最基本的需求，但也是最难实现的需求。北新建材是生产型企业，它的核心管理需求是在关注财务模块的基础上，不能忽略了生产过程的管控。第二层面是在基本信息及业务流程基础上能够实现业务管理与控制，初步发挥信息系统的价值。例如对于客户信用、产品流向、产品管控、库房数据动态更新、返利政策制定等。通过信息系统实现联合预测及需求计划，提高预测准确度，在基础信息汇总分析基础上制定一系列优化的决策。这一层面将有助于北新建材提高决策信息分析，保证信息完整性、有效性与及时性，达到物流、资金流与信息流的高度统一，辅助管理决策者制定正确决策。第三层面是实现企业管理的优化，这是真正实现企业战略的关键。

系统选型，同样也需要知彼。需要从系统功能指标，如系统的管理思想、功能完备度、系统的集成性、操作性、安全性、开放性、二次开发等；系统服务商评价指标，包括资金与技术实力、信誉、系统价格、项目管理水平、提供的培训、顾客服务、版本的升级服务等；系统软件与企业资源的匹配性指标，例如，企业的生产经营特点、管理的规范程度、人员素质及配备、硬件资源、资金预算与系统价格等，多方面审查系统与企业的匹配度，考虑软件性能、价格以及存在的相关风险。

系统的选型，不仅是软件的选择，也是信息化合作伙伴的选择，在对软件本身进行考察的同时，对开发商和服务商的管理经验、规模、本地化程度、成功用户、产品线完整性等方面的考察也是同等重要的。

科学、方便、快捷地选择到适合企业自身的系统是企业信息化关键性的一步，北新系统选型的确认标志着北新向打造数字化、协同化、信息化、智能化迈出了第一步。

信息化工作部 阮崇薇

## 广安市国税局局长刘延俊到广安北新调研

**本报讯** 近日，广安市国税局局长刘延俊、广安经济开发区国税局局长刘晓燕等一行到广安北新参观调研，广安北新总经理龙嘉琳热情接待。

刘延俊局长此次调研主题是“共同打造广安新型房屋千亿园区，税务部门该如何从多方面支持”。龙嘉琳向来宾介绍了广安北新近几年的发展，并希望广安北新今后的发展、特别是北新建材新型房屋的推广能一如既往地得到地方税务部门的大力支持，希望在推进新型房屋的三个一点（政府补一点、农民出一点、企业让一点）的基础上，能够增加一点，即“税收优惠一点”。

刘延俊等表示，对于像广安北新这种优质企业如果再投资，他们会像当年培育石膏板项目一样耐心做好支持和帮扶工作，政府和企业共同来培育这个新产业，一起感恩小平，为建设小平家乡作贡献。

刘延俊等一行还参观了广安北新石膏板生产线和北新建材新型房屋样板房后。

广安北新 文/张银华 图/蒋玲

# 个性化产品与服务彰显北新制造

## ——武汉轻钢龙骨厂成功研发多种异型龙骨

近日，南方事业部为公司战略合作伙伴——远大可建科技有限公司（以下简称远大可建）定制生产了一批特殊异型龙骨：90型槽龙骨、90型横龙骨、60型槽龙骨、60型横龙骨、50型非标竖龙骨、25型竖龙骨等非标产品，这批异型龙骨是专门为396米高的远大可建工厂化可持续建筑研发的新型装配式轻钢龙骨安装体系而特制的，是在全国范围内首次生产，并且是在极短的供货时间内、对产品质量要求极高的状况下高效、高质顺利完成，呈现了北新建材强大的研发、制造能力和专业性、个性化的服务模式。

承担本次生产任务的是武汉轻钢龙骨厂。为了积极贯彻公司产销协同方针，满足客户多重需要，武汉轻钢龙骨厂7月13日收到远大可建的订单后，王胜燕厂长立刻联系模具生产厂家，通过与模具生产厂家的沟通协调，让模具生产厂家务必于7月25日前赶制出5套模具。在此期间，为了确保模具的质量与精确度，技术装备部教授级高级工程师许刚更是多次与模具生产厂家沟通，提供辊片、切刀、带钢宽度等模具的重要参数。7月25日收到模具后，龙骨厂立即组织人员进行设备调试。大家齐心协力，集思广益，短短一天的时间，同时在3台龙骨机上内，把5种新龙骨规格全部调试完毕。从调试到成功投产，5种新规格仅用一天时间，创下了北新建材轻钢龙骨厂建厂以来最短的时间纪录。调试完成后，在不影响其他订单的情况下，武汉龙骨厂全体员工克服连续加班生产、车间高达45℃的高温、频繁更换规格等种种困难，按时按需高质量地完成了生产任务，成功于7月28日正式供货，且产品经过186小时盐雾腐蚀试验后仍然完好如初，产品强度、公差尺寸和耐腐蚀性能完全满足客户的要求。

在运输这批龙骨的时候，王胜燕厂长也是煞费苦心。由于这批产品为异型龙骨，且整车运输，对龙骨的装车码放要求非常高。为了尽可能减少运输途中颠簸对龙骨的损坏，王胜燕厂长与长沙办事处主任郭荣智及客户、物流承运商多次沟通，经过对多个方案的讨论筛选，发明了“包装条包装、木条隔离”的打包方法，成功将龙骨运输过程中的损失降到最小。为了保证生产的货物及时发出，武汉商务分部主管喻双亲自现场督导，库管员和叉车司机连续一个星期加班到凌晨，最终将产品完整地按时交付。

对于这个特殊的、难度非常高的产品订单，武汉龙骨厂能够保质保量圆满完成，得益于每位一线员工的辛勤劳动，更得益于公司各相关部门间的鼎力配合。通过圆满完成远大可建项目特殊的定制龙骨产品，增强了远大可建等战略合作伙伴对公司的信任、考验了工厂的生产能力、增加了团队间的合作精神，同时也彰显了龙牌产品在技术、品质、服务等方面的超群实力，更加强了各个部门之间的凝聚力，为以后应对更艰巨的生产任务，积累了丰富的经验。

武汉龙骨厂 付金华

# 党委书记张乃岭参加支部专题学习活动

**本报讯** 8月23日下午，党委工作部党支部召开党的群众路线教育实践活动专题学习会。公司党委书记、副总经理张乃岭以普通党员身份参加了支部学习活动。

张乃岭书记在会议上分享了学习体会。他说，加强学习是搞好群众路线教育实践活动的基础，要按照中央要求，认真学习领会党的群众路线教育实践活动有关文件精神，加强学习交流，集思广益、互相启发，进一步加深对中央精神和群众路线的理解和把握，只有在观念和理论上解决问题，才能做到思想和工作符合中央的要求，才能真正做到践行群众路线，避免以形式主义来反对

形式主义。群众路线是党的生命线，是党领导革命、建设和改革取得成功的根本保证。脱离群众、脱离实际是形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风产生的根源。开展党的群众路线教育实践活动要紧紧密结合北新建材企业实际，在企业发展中，把握好为民务实清廉的要求，聚焦“四风”，厉行节约，反对铺张浪费，并且认真查摆问题，开展批评与自我批评，发现问题应及时整改落实，通过建章立制推进活动贯穿始终。要树立群众观点，贯彻群众路线，使广大人民群众共享发展成果，要深入基层、深入实际、深入群众，了解群众的生产生活，促进企业科学良性发展。

会议传达学习了公司党的群众路线教育实践活动动员大会精神，学习了《党的群众路线教育实践活动学习文件选编》。

党委工作部 王燕飞

## 聚焦建筑节能 倡导低碳发展

### ——北新建材亮相上海绿色建筑博览会

**本报讯** 8月15—17日，由上海市建筑材料行业协会、世博集团上海现代国际展览有限公司主办的中国（上海）国际建筑节能及新型建材展览会在上海新国际博览中心盛大举办。北新建材携旗下全系列绿色环保产品盛装亮相，全面展示北新建材业务规模、国际品质的竞争优势、完善的系统解决方案和节能、环保的绿色理念。

当前，党和政府在城镇化建设中高度重视绿色发展，环保建材日益受到消费者的欢迎，作为亚洲建筑节能第一展的品牌博览会——中国（上海）国际建筑节能及新型建材展览会，积极响应市场趋势，通过这届绿色建材博览会给人们更多绿色建筑、环保生活方式和国际化的绿色发展理念。上海作为全国最大的经济中心和科技中心，在以科技创新助推建筑工程项目建设方式的转变方面更是具有得天独厚的优势。随着各种以低碳绿色理念打造的公共建筑、商务中心将如雨后春笋般的拔地而起，这对于建筑及建筑材料企业来说，无疑是一个重大商机。

北新建材充分利用这一宣传契机，在展馆核心位置，以“北新建材，绿色建筑未来”为主题，着重展示了公司全球最大石膏板产业集团规模以及旗下综合业务配套集成及应用技术优势，其中产品与系统展示区以现场搭建的北新抗震节能“圆梦”房屋为载体，全面展示了北新建材全系统建筑材料产品的优异性能以及在建筑节能、安全、环保、舒适、新型房屋等方面专业的应用解决方案。尤其是新型抗震节能房屋，其优异的抗震性能、保温隔热性能和节能环保的优势引起了来访设计、施工、房地产开发商等专业观众的广泛关注，并就北新新型房屋在城镇化中的应用进行了详细的咨询与交流。

在为期三天的展览中，北新建材全面的产品体系以及一揽子的系统解决方案吸引了众多观众与媒体，引发参观热潮。

整合营销部 文/图 迟春婷

## 龙牌成就宁波市场王者地位的成功密码

## 以大品牌做大营销得大市场

今年5月，华东事业部宁波市场石膏板单月销量破200万平米，成为全国第一个龙牌月销量超过200万平米的非省会城市，业绩超越部分竞争对手全年的销量，成为宁波石膏板市场一枝独秀、无可争议的王者，也给当地的建材市场造成了极大的震动。随后本报《宁波月破200万平米，再创华东销量奇迹》的报道，也引起了公司上下的高度关注。为此，本报再次聚焦华东事业部，挖掘其背后的成功之道。

### 产业布局气势恢宏，谋局不忘夺势

2005年开始，凭着对中国新型建材尤其是石膏板专业的专业与敏感嗅觉，北新建材抓住有利时机、围绕生产基地和销售市场一体化原则，展开了一场覆盖全国的产业布局。数据显示，截至2010年底，北新建材核心主业石膏板业务规模达到年产12亿平方米，位居亚洲第一；2012年10月石膏板业务规模达到年产16.5亿平米，在960万平方公里幅员辽阔的中华版图上，分别在京、冀、鲁、辽、江、浙、川、粤、鄂等20个省市建设了54条石膏板生产线，业务规模跃居世界第一。

公司2008年选择在浙江宁波属地宁海市建线并当年投产，实现原材料就地取材、当地生产、当地服务以来，大幅降低能耗和运行成本，尤其降低物流成本提高了供货速度，宁波乃至整个浙江区域市场优势明显提升。2009年到2012年连续四年实现30%以上的市场增速，形成龙牌产品销售强势区域。2012年宁波石膏板市场总容量大约3000万平方米，龙牌销量1080万平米，占据市场总量36%的市场份额，更是占据高端市场60%的市场份额。

### 聚焦战略突出重围，嵌入式市场助推剂

聚焦区域、聚焦主业、聚焦营销一线，公司自推行聚焦战略后，将经营主体深深地植入了市场竞争的中心区域，加强了区域化能力建设和本地化经营总部建设，直接了解市场一线情况，快速决策，快速反应，有针对性地与竞争对手开展竞争，从而确保在竞争中捍卫并扩大公司的竞争优势地位，捍卫公司在北方市场的核心利润区，巩固公司在华东市场的领导地位，拓展南方市场和中西部市场建立新的核心利润区。

宁波2012年龙牌销量就已突破1000万平米，一个非省会城市取得这样的成绩已非常难得。正是通过聚焦营销一线，华东事业部在高位上深度挖潜，强化市场开拓、强化行业客户全覆盖。2013年上半年，在房地产市场依然调控、经济形势依然低迷，建材市场整体形势严峻的情况下，龙牌销量在高位上再度增长50%以上，并实现了单月销量破200万平米的历史记录，形成宁波市场龙牌一家独大局面。“能够取得这样的业绩，公司聚焦战略是实现这样销量奇迹的强大助推器”，华东事业部营销总经理唐智谋如是说。

### 品牌营销借力打力，四两拨千斤之效

建材行业是个充分竞争的行业，资源受到限制，市场又没人保护，其自身行业特性决定了，要想做大做强走向世界，不仅需要以产品、技术等为主的一系列创新来推动发展，还需要深入持久的强化产品印象和品牌认同。近年，北新建材迎来了高速发展，一向以“品牌建设”和“技术创新”为两大战略引擎，是全国少有的把品牌的缔造提升到企业战略高度的制造型企业。龙牌系列产品，在经过了北京奥运和上海世博的洗礼，无论在品质、技术还是服务上都经历了重点工程和标志性项目的考验，在举世瞩目的建筑舞台上呈现出独有的风采。作为一个建材生产企业，它不可能像一般日用消费品企业那样通过大量广告投放来达到加深品牌印象的效果，选择用知名工程打造企业品牌，却做到了责任重于泰山，余利万古飘香。凭借标志性工程的影响力和示范作用，龙牌以其强大的品牌影响力占领着市场营销的制高点。

宁波是中国华东地区重要工业港口城市和对外贸易口岸，近几年随着宁波经济的迅猛发展，公众对建材产品也提出了更高的要求，代表高端品质的龙牌石膏板也同样瞄准了高端市场、地标性建筑、重点工程。在渠道密集、经销商工程推广积极性不高的情况下，区域经理此刻发挥了重

要的作用。事业部要求各区域经理要建立广泛的行业客户群，对开发单位、建筑公司、装饰公司、设计单位加大了推广力度，同时实行“抓大管小”的工程项目备案管理制度，重点项目一定自己亲自跟进，强化业主定牌和装饰公司公关与配合。通过努力，今年已有多个大型项目全面使用龙牌系统，如：余姚万达广场、宁波文化广场、慈溪9溪环球中心、雅戈尔紫玉花园、慈溪文化核心区、中塑大厦、利时广场等。中小型项目则根据报备，强化项目保护和督导经销商跟进，做到中小项目不放过，进一步实现以项目不断强化市场品牌影响力，促进市场繁荣的目标。

### **渠道建设升级优化，“蝴蝶效应”引爆市场终端销售**

在渠道建设中，按照公司提出的渠道全面下沉、扁平化的多渠道策略外，事业部还推出了适宜各自区域的其他渠道组合策略。宁波市场通过前几年的不断开发和渠道拓展，已建立了稳定和成熟的销售网络，经销商实力雄厚，2012年全国销售十强，宁波独占两席，更有合作长达近三十年的老牌经销商，成为市场典范。尽管如此，为了提供市场持续增长动力，主动应对市场变化，宁波在区域内已有八家一级经销商的基础上，今年又新开发两家实力强大的一级经销商。在一级渠道已高度密集的情况下，华东事业部总经理董占波提出：进一步将渠道开发重点由一级转向二级，转向周边较发达的乡镇市场，以提高服务效率和规范市场秩序作为工作重点。今年新增能整车发货的二级分销网络近20家，基本每个县域经销商覆盖乡镇分销店60-80家。除了加强工程商、分销商、零售商的营销网络拓展，同时也不断强化板材商开发以面对家装市场，强化行业大客户、直接客户推广，销量稳定增长。同时在价格策略上，采取一定幅度的涨价后、多频次短期促销的组合定价，既稳定了市场，又增加了渠道商的获利点。目前基本实现了宁波所有石膏板商及板材商销售并摆放龙牌石膏板，实现了龙牌作为客户第一选择的推广目标，进一步完善了市场格局，强化了市场影响力。

然而渠道拓展必然加剧自身渠道间的市场竞争，尤其是引进板材商后，板材商以龙牌石膏板人气带动其他产品销售，甚至不惜石膏板低价销售。因此，成熟的宁波市场，规范市场秩序就尤为重要。为了避免客户间利益链缩短、过度的不合理竞争，事业部对宁波区域内的客户划分了各自的服务区域，制定价格规范，管理有据可依，做到市场井然有序，各经销商利益都得到有力保障。

### **生产保障安全有序，市场销售的坚实保障**

曾几何时，市场经济建立初期，由于物资短缺，使得很多建材产品销路一路上扬，畅行无阻，许多建材企业依靠规模优势和价格利刃，凭借低成本巨大优势，抢得了发展先机。然而，随着建材制造业的成本越来越高，人工、原材料、环境、能源压力凸显，中国建材制造业一度举步维艰。龙牌石膏板始终坚持高品质的生产原则，从原料选择、生产工艺、制造装备都一丝不苟。例如坚持选用优质环保、高品位的脱硫石膏作为龙牌石膏板制品的主要原料，以确保板芯的内在质量；使用国内专业生产厂家提供的优质护面纸，以保障石膏板的内在强度；坚持使用酸碱度适中、Na<sup>+</sup>离子含量低的水源，以确保石膏板护面纸的粘结强度，避免施工后的板面发生起鼓起泡现象或护面纸大面积脱落现象（这是其它石膏板品牌最常出现的质量问题之一）。另外，龙牌石膏板生产线采用独特配方和硬边混合机技术等先进工艺处理，提高了板芯的密实度、握钉力和边部强度，从而保证了石膏板墙体或吊顶工程的整体强度高、平整度好、不变形和使用的耐久性。

宁波石膏板销售创下佳绩，石膏板宁海厂作为华东区域主要供货单位，也相应在五月创下了投产以来的最高产量记录，实现满产满销，确保经营业绩连连攀升。华东事业部将今年定为“品质年”，宁海厂在保障产品供应的同时狠抓产品质量改进，各级领导、基层员工树立起新的产品观念，并对立边效果、封边带整齐度、喷码清晰度、产品起泡等产品质量与外观方面都进行了全面改进与提高，龙牌高品质产品在宁海石膏板厂出现了高质量产品入库即发、新下线的产品随即投入市场、运输车辆排长队在厂门口等待发货的火爆局面。与此同时，全面提升客户服务能力，持续改进商务服务，促使市场持续繁荣。如改进运输服务，尤其针对偏远乡镇市场，由专门中型

车上门分别配送，大大方便了末端客户；加大建材市场及经销门头广告投入，及时解决样品、资料短缺问题，强化质量问题投诉处理、规范流程、责任到人、快速处理，做到让经销商省心、放心、舒心，让经销商幸福。

积极探索营销模式，不断创新经营方式，凭着果敢和执着，北新建材走出了一条符合自身实际、适应发展需要，独具特色的营销之路，同时也推动整个石膏板行业不断升级进步，带动了整个市场的健康良性发展，从而使北新建材超越了一个企业的作用，成为中国新型建材行业当之无愧的领军者。

党委工作部 王燕飞

## 公司党委召开党的群众路线教育实践活动中心组学习扩大

**本报讯** 8月22日下午，公司党委召开中心组（扩大）学习会议，认真学习习近平总书记在党的群众路线教育实践活动工作会议上的讲话精神，对公司学习教育活动进行安排部署。公司党委书记张乃岭主持会议并讲话。

会议认真学习了习近平总书记在党的群众路线教育实践活动工作会议上的重要讲话，认真学习了习近平等中央领导同志在全国组织工作会议上的重要讲话和刘云山、赵乐际同志在党的群众路线教育实践活动中央督导组工作座谈会上的讲话，并对公司下一步党的群众路线教育实践活动进行了安排部署。

公司党委书记、副总经理张乃岭就认真学习习总书记讲话精神和公司开展好党的群众路线教育实践活动指出：在全党深入开展的以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动，是我们党在新形势下坚持党要管党、从严治党的重大决策，是顺应群众期盼、加强学习型服务型创新型执政党建设的重大部署，是推进中国特色社会主义伟大事业的重大举措；是加强党的建设、夯实党的执政基础的客观要求，是践行党的宗旨、密切党与群众联系的重大举措，是改进工作作风、加强领导班子建设的现实需要，是广泛凝心聚力、促进企业科学发展的有效途径，对于保持党的先进性和纯洁性、巩固党的执政基础和执政地位具有十分重大的现实意义。

他强调，习近平总书记的重要讲话，立意高远、内涵丰富、部署有力，抓住了我们党新时期面临的脱离群众的最大危险和突出问题，具有很强的思想性、针对性和指导性，不仅是全党深入开展教育实践活动的纲领性文件，更是新形势下加强党的建设的重要文献。公司各级各部门和广大党员干部要切实增强政治责任感和使命感，充分认识开展教育实践活动的重大意义和目标要求，把开展好教育实践活动作为一项重大政治任务抓紧抓实抓好，以实际行动密切党群干群关系。要严格按照公司教育实践活动领导小组制定的活动方案，准确把握活动的指导思想和目标要求，扎实推进活动开展目前。

他指出，公司教育实践活动除以第一环节，即学习教育和听取意见环节，重点要搞好学习宣传和思想教育，要认真学习中央规定的学习材料，加深对马克思主义群众观点和党的群众路线的认识。要深入开展调查研究，广泛听取干部群众意见。活动一开始就要扎下去，通过召开座谈会、个别访谈、上门征求意见、设置意见箱、网上邮箱等多种形式听取意见，听真话、听实话，本着言者无罪、闻者足戒的原则，正确对待、虚心接受群众的意见和批评，有则改之，无则加勉。各级领导干部要率先垂范，着力解决“四风”问题，切实改进作风。要把开展活动融入中心任务，充分结合公司实际，突出企业特色，全面融入企业中心任务，努力做到“八个结合”，为推动公司发展成为核心业务世界第一，有自主品牌、有自主知识产权、有国际竞争力的世界级新型建材产业

集团提供有力支撑。

公司全体党委委员、纪委委员、公司办公会成员，党委工作部、纪检监察负责人参加了会议。

党委工作部 王远林