

团结就有  
力量和智慧

Unity is strength and wisdom.



悉奥控股有限公司  
XIAO HOLDING CO., LTD



● P12

中都死亡的  
风险联想

● P18

你的态度  
就是你的服务

● P16

简单命题

● P20

涂装一体化  
发展状况分析

封面人物：2013年度销售状元—龚洁

● P28

大家都有的  
拖延症



扫描二维码  
关注官方微信

## 为人才买企业

福特汽车公司是世界上一家大名鼎鼎的公司，该公司有个显著特点，就是非常器重人才。一次，公司有一台马达坏了，公司所有的工程技术人员都未能修好，只好另请高明，这个人叫思坦因曼思，原是德国的工程技术人员，流落到美国后，一家小工厂的老板看重他的才能雇用了他。福特公司把他请来，他在电机旁听了听，之后要了一架梯子，一会儿爬上去，一会儿爬下来，最后在马达的一个部位用粉笔划了一道线，写上几个字：“这儿的线圈多了16圈”。果然，把这16圈线圈一去掉，电机马上运转正常。亨利福特因此对这个人非常欣赏，一定要他到福特公司来。思坦因曼思却说：“我所在的公司对我很好，我不能见利忘义，跳槽到福特公司来。”福特马上说：“我把把你供职的公司买过来，你就可以来工作了。”福特为了得到一个人才，竟不惜买下一个公司！

**管理心得：**可谓“千军易得，一将难求”，福特求才若渴的举动让人不难理解，因为市场竞争归根结底就是人才竞争，设备需要人才去操作，产品需要人才去开发，市场需要人才去开拓，人才意味着高效率、高效益，意味着企业的兴旺发达。没有人才即使硬件再好，设备再先进，企业仍然难以支撑长久。



# CONTENTS

## EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



## 公司 风采 Company Elegant Demeanour

- 02 | 悉奥时讯
- 04 | 涤荡心灵，梦回内蒙

## 营销 营略 The Marketing Strategy

- 08 | 悉奥的明天是我们的，你准备好了吗！

## 管理 管理 Management Aspect

- 12 | 中都死亡的风险联想
- 16 | 简单命题
- 18 | 你的态度就是你的服务

## 科技 光芒 Cutting-edge Technology

- 20 | 涂装一体化发展状况分析

## 鲁班 评说 Engineering Management

- 23 | 外墙涂料夏季施工注意要点

## 党政 党策 Party News and Policies

- 24 | 温州红色之旅

## 员工 心声 Employees' Voice

- 28 | 大家都有拖延症
- 31 | 与新员工分享的三句话
- 32 | 子欲养而母不在

## 行业 动态 Industry Dynamics

- 34 | 涂料业迎“史上最严环保法”

## 知识 知味 Joy and Knowledge

- 36 | 职场漫画
- 37 | 生日祝福

# 悉奥日讯 XIAO NEWS

## 市政府领导莅临公司指导调研工作

5月5日、5月7两日，临安市政协副主席翁东潮、妇联主任王蕾、临安市锦北街道办事处副主任李伟等领导一行5人来我公司调研。公司总经理黄金谦、副总经理夏小良、范黎明与各位领导作了细致深入的交流。交流会上，公司领导介绍了公司的发展情况，回顾了公司的发展历程以及今后的发展方向，并提出了企业今后发展困难：1、企业发展快，现有的生产条件已不能满足需求，急需扩大生产基地；2、公司特有的营销模式，易造成流动资金紧张现象，需无抵押短期调拨资金；3、企业的高速发展，急需加大科技投入和管理人才的引进。各市领导听取汇报后，首先对公司为临安经济发展做出的贡献表示感谢，对于公司今后发展中面临的诸多问题，领导均一一答复，并会尽快联系相关部门进行协调解决，争取尽快找到适合公司发展规模需用的土地，也希望公司振奋精神、迎难而上，确保全年生产任务目标完成，继续为临安经济发展做出更大贡献。



## 公司召开企管会扩大会议

5月7日，公司召开企管会扩大会议，除了企管会成员出席会议之外，还邀请了各分公司经理参加。会议主要讨论了4月份读书会提出的市场目标任务的细化和落实。黄总提出，各分公司经理及部门经理应学会如何系统地学习会议精神，并主动地学习政策以及会议结束后如何去贯彻会议

精神，其外还谈了如何铁腕执行工程管理办法，做好工程保障工作。此外大家还集思广益探讨了如何做好技术应用中心的建设工作。

## 公司工会活动

6月4日至8日，公司组织员工参加了内蒙古希拉穆仁草原、响沙湾、成陵双飞五日游。本次活动不仅丰富了员工们的业余文化活动，增强了部门之间的沟通协作，也激发了员工们工作的积极性、主动性。让悉奥这个大家庭更加和谐，从而更好地提升了企业的凝聚力。



## 临安市安全生产宣传咨询日活动

6月11日上午，我市“安全生产月”宣传咨询日活动在人民广场举行，公司综合办主任童亚青参加了此次活动。市委副书记、市长王敏宣布“安全生产月”宣传咨询活动启动。市领导俞琳波、罗石荣、冯镭、张亚联参加活动。活动现场还为全市“安全文明驾驶员”颁发了荣誉证书。“安全生产月”活动已在我市连续开展10年。通过广泛深入开展安全生产宣传教育，动员全体市民和广大企事业单位自觉落实安全生产措施、消除安全生产隐患，对于控制、预防和减少安全生产事故具有十分重要的意义。



## 公司党员温州红色之旅

6月20日，公司党员一行20余人赴温州三日游。在饱览雁荡山的美丽风景之余，还参观了洞头南炮台山国防基地以及洞头先锋女子民兵连纪念馆。先烈们保家卫国，献身海防的崇高的爱国主义使我们肃然起敬。瞻仰完先烈们的光辉事迹后结束了三天的行程。



## 东方丽都项目领导莅临公司考察

6月27日，浙江宁波的东方丽都项目领导莅临公司考察，公司总经理黄金谦、副总经兼市场总监范黎明、总工程师兼生技部经理全程陪同。交流会上，副总经理兼市场总监范黎明向各位考察领导汇报公司的基本情况，特别介绍了公司的产品以及公司经营模式—生产销售配套施工。贵单位领导对公司的情况给予了一定的肯定。



## 危化品重点监管单位负责人第11次会议

7月8日，临安市危险化学品重点监管单位主要负责人第十一次会议在安监局六楼会议室召开。公司总经理黄金谦参加了本次会议。会议内容主要总结回顾第十次例会以来的安全监管工作，并对下一步工作作了布置。

## 全体员工例会暨七月读书学习会

7月25日下午，公司全体员工例会暨7月读书学习会在车间会议中心举行。会议由办公室主任童亚青主持。此次会议共有四个议题：1、公司讲师团试讲；2、副总经理兼市场总监范黎明就上半年市场部工作作了简单的交流，此外还谈了当前激烈的市场竞争，我们该如何规避市场经营风险和更合理的报价，并对工程价格的保密性提了几点要求。3、副总经理兼法务部经理夏小良从几个方面深入浅出地为我们阐述了岗位与职责等相关内容。4、最后公司总经理黄金谦引用中都事件与大家分享了几点启示，并希望各员工在今后工作应引以为戒，正确应对，切勿心存侥幸，被动等候。

## 公司ERP项目启动会

7月28日下午，公司ERP项目启动会在车间会议中心举行，公司生技部、财务部全体成员参加此次启动会。本次启动会主要由天思软件服务集团为我们讲解公司ERP项目整体运行的流程，并对各部门提出的疑问，进行一一解答。此外，还对本项目下一步工作作了计划性安排，以便按时完成此项目的运行。



## 临安市挥发性有机污染物调查培训会

7月28日上午，临安市挥发性有机污染物调查培训会在临安市环境保护局六楼会议室举行，公司综合办内勤韩炯参加此次会议，会议主要由环保局领导为我们介绍了新环保的条款以及实施，此外由上海环科院卢清工程师就“挥发性有机污染物调查表”中每个栏目的填写规范进行了一一讲解，并对参会单位提出的疑问进行解答。



》成吉思汗雕像下合影留念

## 涤荡心灵，梦回内蒙

文/苏荣杰 销售三公司

从江南水乡到广袤草原，心灵也随之飞了起来！

今年夏天，趁着公司组织旅游的机会，我和同事们来到了内蒙古旅游。内蒙古的宽广胸怀给我留下了深刻的印象。让我体会到了蒙古族人民的热情，体会到了大草原的广阔，也体会到了无尽黄沙的壮观。

赶个大早，坐了三个多小时的飞机，一路舟车劳顿，终于来到了塞外名城——呼和浩特。呼和浩特是内蒙古自治区首府，是内蒙古的政治、经济、文化、科教和金融中心。初到呼市，便感受到浓浓的异族风情，不一样的建筑，不一样的文化，沿途常常可以看到各色穹顶建筑，别有一番趣味。一路驱车，来到了漠南第一府——将军衙署。将军衙署的营建，是清王朝为巩固西北疆边陲的稳定，奉行对大漠南北蒙古地区

实施政治、军事统治的产物，清廷赐名“绥远城”。如今，只是作为一处历史文物单位善加保护，人来人往、熙熙融融的游客们把这座庄严的衙署沦为嬉戏拍照之所，没了往日的森严。

### 塞外青冢

离开将军衙署，我们来到了蒙汉和亲的历史纪念塔——昭君博物馆。此处即为昭君墓，又称“青冢”，坐落于呼和浩特市不远处的大黑河畔。昭君墓始建于西汉时期，距今已有2000余年的悠久历史，现在也是一个重点文物保护单位。据历史记载，在公元前三十三年，在汉匈两族人民迫切要求民族和好的形势下，匈奴呼韩邪单于入朝求和亲，王昭君自愿请行出嫁匈奴，为汉匈两族的和平友好事业，做出了重要的贡献。进入昭君墓大门，迎面而来的是一块石碑，其后就是王昭君的雕像了。抬眼望去，雕像雕刻得栩栩如生，只见她婉婉而立，一批秀发盘扎在头上，长裙拖地，面带微笑地站立着，这里成了众多游客留影纪念的地方。再往后走，又见一高大雕塑。只见昭君

群山万壑赴荆门，  
生长明妃尚有村。  
一去紫台连朔漠，  
独留青冢向黄昏。  
画图省识春风面，  
环佩空归夜月魂。  
千载琵琶作胡语，  
分明怨恨曲中论。

——杜甫《咏怀古迹》

与呼韩邪单于各自骑着一匹健壮无比的骏马，昭君身披长袍，目视前方，好不潇洒！忙碌而疲劳的第一天结束了，身躯疲惫，可心情澎湃。

### 席力图召

第二天，享用完内蒙的特色早餐后，我们前往内蒙古地区唯一一座有活佛的藏传佛教寺院——席力图召。席力图是蒙古语，意为“首席”或“法座”，汉名“延寿寺”。一踏入寺院内，总觉得建筑物看起来和南方的寺庙挺像，缺少些内蒙的外域特色，一听导游解说才知道，原来寺内的建筑群采用的是中原传统的布局，即从山门到大殿形成一条中轴线。两侧对称布置



》带上墨镜，一路风尘仆仆



》昭君青冢



》洁白的汉白玉石塔

》走累了，坐下休息一下





» 黄上小马，体会马背民族的风采

侧殿、仓库、碑亭、钟鼓楼。寺内大殿东侧有一座汉白玉石塔，甚为壮观，全用白石雕刻垒砌而成，通高约15米。外形通俗点说，似酒瓶，就像我们常喝的白酒的酒瓶，只不过它通体纯白，塔顶有帽檐，上面镀金，在阳光下熠熠闪光，仿佛活佛再现。塔体下端用彩绸缎围绕，彰显尊贵。

## 草原

别了席力图召，我们终于踏上了梦寐以求的草原，来到了希拉穆仁草原。草原的广袤让人窒息，无比高的天和无比远的地，让人们心潮澎湃，难怪人们常说草原人心胸开阔，这是有道理的。在面对如此广阔的天与地，如果你的内心还在纠缠那些鸡毛蒜皮，不免太可悲了。午餐颇具内蒙古特色，是手扒肉。抛弃刀叉与筷子，用最真实的手去撕裂手中的食物，看着挺野蛮原始，但个中异域豪情只有亲历才能够体会到。餐后活动很丰富，我们观看了有草原“好男儿三艺”之称的——蒙古式摔跤及赛马表演。

射箭，骑马漫游草原。马背上的民族当真离不开马，他们骑马看起来比我们开车还遛，各种杂耍各种特技，令人目不暇接。除了观看表演，还访问牧民家庭，品尝蒙古族奶食品，拜祭敖包山观看草原日落，民族歌舞表演。晚上，在篝火边上，大家载歌载舞，再次体会到蒙古族的豪爽。一番热闹之后，大家陆续回到自己的蒙古包休息。旅游住惯酒店，住蒙古包还是头一回，不过新鲜感也抵御不住疲惫，大家还是早早休息了。

## 黄沙

第三天，长途驱车赶到了被称为“响沙之王”的银肯响沙湾，在途中还顺便观看了黄河。草原和沙漠是内蒙古旅游的两大特色，看到草原，以为大自然的鬼斧神工莫过于此，再看到沙漠，同样感慨。天是蓝的，沙是黄的，这里用最自然的色调告诉我们，这里没有污染，这里的纯净的大自然。草草吃完团餐，开始了沙漠项目的游玩。在沙漠上行车不便，这里得用专门的沙



» 走在成吉思汗陵墓入园大道上

漠冲浪车，只不过冲的不是海浪，是沙浪。沙丘高低起伏，车子也随之高低颠簸摇摆，一上一下，让人晕车。车子停下来，放眼望去，一片马群！对，我们就是要骑马看风景！走到了马儿的面前，我不禁有一些兴奋，毕竟，我还是第一次在沙漠上骑马呢！大概是为了游客的安全着想，马儿都不是很高，矮矮的，看起来像是未成年似的，不过骑上去倒也有一番英姿飒爽。除了骑马，就属滑沙最刺激。滑沙，就是坐着一块底面光滑的“滑板”从很高的一处沙丘上滑下去。十几米高的沙坡上，坐在上面一滑而下，还是挺好玩的。《爸爸去哪儿》里面也曾播过滑沙的环节，当时就跃跃欲试，现在能亲临现场亲自滑，乐趣可比看电视有意思多了。沙子大家都玩得不亦乐乎，俨然回到了童年。离开沙漠，晚上下榻鄂尔多斯的酒店。

## 陵墓

第四天我们游览的是一代天骄成吉思汗陵园新景区。一到景区，扑面而来一阵清新的风，没错，这里就是成吉思汗陵墓了。园区非常开阔，与江南陵墓不可同日而语，着实尽显马背民族的风采。据说有一年，成吉思汗在带兵打仗的时候正好路过这里，他的马鞭不小心掉下来，插在了泥土里，那时候的人认为这是不祥之兆，他随行的将军立刻捡起马鞭递给成吉思汗，成吉思汗挥挥手告诉将军，他百年之后愿意埋葬在这里。又过了许多年，这位将领又来到了这里，这时，马车突然陷在土里不动了，将领想到了成吉思汗的话，于是回去以后，就将成吉思汗生前的用品埋葬在了这里，并且派人世代守陵，这里，就是成吉思汗的“衣冠冢”，至于他真正的陵墓在哪里谁

**成吉思汗的马鞭不小心掉下来，插在了泥土里，他挥挥手告诉将军，他百年之后愿意埋葬在这里。**



» 品尝内蒙古风味



» 听讲解员讲解历史

也不知道。进入陵墓大门，首先看到的就是一座名为气壮山河的雕像，只见成吉思汗高举长枪，快下骏马前蹄高抬，一副栩栩如生的征战图。在往里走，是铁马金帐，铁马金帐是世界上惟一完整展示成吉思汗军阵和行宫的大型实景雕塑群，再现了成吉思汗一生戎马，征战南北，横跨欧亚，浩浩荡荡，气势磅礴，创建伟业的历史画卷。仿佛感受到成吉思汗指挥百万大军，奋勇出征、统一蒙古的真实场景。之后就是蒙古历史文化博物馆了，博物馆里展出的有一副超长的画卷，画卷上讲述了蒙古族从始到终的发展过程，其他展览的还有蒙古族人民的一些日用品。参观完成陵，之后我们又赶赴呼市。此次旅程终于画上圆满的句号，等待我们的是第二天的长途飞机，与我们再见的是内蒙人们热情与豪爽。

别了，美丽的内蒙古！



» 市场部工作例会

## 悉奥的明天是我们的，你准备好了吗！ ——浅析市场部员工成长历程

文/徐玉俊 销售二公司

**悉**奥公司至创办至今始终瞄准工程涂料市场的作为自身发展的宗旨，把打造“工程涂料第一品牌”贯彻市场开拓的灵魂。通过十几年的经验积累，若干次对《产品直销政策》与时俱进的修正，将公司发展的终极目标以纲领性贯彻平时的工作中。

公司在总结各类销售模式的基础上，形成了协管经理、分管经理、分公司经理的立体服务模式，如何将公司的《产品直销政策》落实到每一次业务开展中去，除了我们每个阶层的工作人员熟知公司《产品直销政策》文字本意外，更多时候需要将文字信息转化成工作的动力。

从分公司体制下的市场发展模式，每位协管经理就基本的岗位职责可体现在项目承揽前的准备工作、项目施工阶段中的协调、项目完成后的完善三个阶段来展开，我们就这三个不同阶段具体工作内容做相应的分解。

### 项目承揽前的准备工作

#### 四项基本要求

作为一名合格的分协管经理，摆在第一位就是对公司现有常用涂料的名称、种类、单价、施工工艺的全面掌握，如果我们的协管经理在参加一段时间之后，尚且都不能对这四项基本要求全部掌握，在自身的工作岗位肯定会遇到很多本来很初级的工作内容被放大成问题来解决。

而在这四块内容中，涂料的名称、种类、单价是分协管经理必须在短时间必须掌握，最机械的方式

就是背诵公司《出厂价目表》，在熟知《出厂价目表》的基础上结合工作《产品直销政策》形成的内定价、结算价进行巩固。相对施工工艺对我们新接触涂料的分协管经理难度稍微大些，最初期可以通过公司的材料介绍书（蓝本资料）的学习，尤其对“涂层结构”示意图要仔细研究对照，这可能是初学者较为直观理解对涂料施工工艺的解释。分协管经理在初步了解涂料工艺的基层上，可以建议在去车间样板制作现场观摩样板的制作过程，通过理论结合实际的过程，了解公司现有涂料工艺样板制作的过程，逐步演变成熟知工艺的过程。

### 学习《产品直销政策》

对于一名新成长的分协管经理如何开展工作，公司的《产品直销政策》无疑是最好的老师，对《产品直销政策》的理解掌握应该掌握由浅入深、由易到难的过程，切不可取囫囵吞枣走过场的学习状态，到最后听听都知道、想想感觉都对

**如果不能掌握基本的业务知识，很多本来很初级的工作内容，会被放大成问题来解决。**

的、做做什么都难的困境。

学习《产品直销政策》可以分三步走，第一步学习的是公司道德操守，也就是什么是该做的，什么是不该做的；第二步理解《产品直销政策》所有专业名词及术语（如75天临界利息、呆滞帐等等）；第三步掌握政策奖罚细则，这是今后工作落实全部判断依据，只有将所有的公司《产品直销政策》分解成三个部分分别理解，才能正在意义上消化《产品直销政策》全部内容，达到了读书有厚向薄的知识营养吸收的过程。只有掌握了公司《产品直销政策》全部内容，才能在今后的工作中发挥出服务业务员的职责。

### 初步介入

对被动和无序，无法获知更多便于项目风险分析的任何条件，一般从事多年的业务经理在这个阶段透露的信息极为有限，以至于分协管经理不可能有效地掌握直接信息。作为我们的工作只要从业务经理处获得项目名称、建设地点、目前的进度状况的粗略信息进行登记，协助分公司经理完成项目基本信息库的录入即可，当然能获得更多详细项目情况更有利于项目后期的开展。

当业务经理前期的项目基本信息入库后，根据业务经理对项目客情关系的亲疏不同，陆续反馈分公司的不同情况，我们的分协管经理



» 工程部业务知识培训

招投标工作要做到不以结果高兴或伤悲，只有在结果中分析每次案例成功、失败的具体要素才是自身成长最好方法。

分公司经理完成项目基本信息库的录入即可，当然能获得更多详细项目情况更有利于项目后期的开展。

当业务经理前期的项目基本信息入库后，根据业务经理对项目客情关系的亲疏不同，陆续反馈分公司的不同情况，我们的分协管经理根据自身的经验队项目作出初步的判断，公司就该项目如何进行下一步市场突围作出大致的策划方案。随着业务经理大量信息回馈，我们就对项目的具体情况有了进一步的了解，项目的开发商、承建单位、监理单位、规模及具体进度、涂料使用品种等等一系列综合信息集中展现，使得我们队业务经理客情关系有了更进一步全面掌握，便于我们今后工作发展做科学的规划。

随着项目的跟进，我们更需要逐步掌握了参加本项目竞争的其他涂料厂家的情况，通过业务经理的信息收集，我们根据历来共同竞争的情况进行梳理，分析自身和对手的优劣势，帮助业务经理制定针对性强的项目营销方案。

## 招标阶段

### 招标阶段

工作进入招投标阶段是最具有挑战意义的，根据项目的招标要求全面展示公司营销策略。此时标书的制作突出的摆在第一位，每个项目的招标重点各有不同，进行归纳无外乎项目综合单价、质量和工期



» 公司讲师团在例会上模拟讲解

» 在公司例会上认真听讲



保障、售后服务3大内容，起到决定性的作用的必定是报价，报价的决策无疑都来自我们对项目跟进过程中，收集到的竞争对手参与者信息、项目运作实际成本消化、工程实施的难易程度、业务经理期望等要求大致组成，当然每一个项目都有不同的重点要求，如何将这些矛盾有效的统一平衡，需要我们的分协管经理在不断工作实践中进行总结。每次招投标工作做到不以结果高兴或伤悲，只有在结果中分析每次案例成功、失败的具体要素才是自身成长最好方法。

### 对外协调

对外的协调主要集中在项目进场的组织对接工作，如协助业务经理商榷最终进场时间、现场施工基本条件的到位、分包单位工作协商，这个过程中我们会面对业主、总包、监理、各分包单位的利益冲突，我们就要做到方案有理有据，坚持原则，遇到分歧及时沟通，切不可为了项目损坏公司及业务经理利益，当然根据项目综合情况及时调整营销策略是作为销售的一种必然。随着项目的施工全面展开，工作性质有关系的协调转入项目资金催讨，根据合同双方的约定，分协管经理时刻掌握资金回笼情况，遇到异情及时反馈公司，便于公司对项目开展有效调整。

### 对内协调

对内协调的工作就简单了，主要体现在帮助业务经理甄选项目施

工班组、同工程部完成项目各类手续的交接、同生技部完成材料计划制定。根据公司《涂料工程施工管理办法》对不同性质的承揽有不同协调内容，根据分公司侧重点不同，协调的范围做及时调整。一个项目运作的良好程度，取决于我们对项目综合协调。不同的项目运作有不同工作内容，具体工作具体对待，方案只是一种工具，相同的工具在特定的环境仍有不同的作用。

## 项目完成后的工作完善

### 资金回笼

项目施工或供料完成后，我们的工作并没有结束，仍有大量内容去完善，在保质保量的前提下，摆在我们面前资金回笼是项目第三阶段的主要工作方向，由于我们工程项目资金回笼有着自身特点，资金回笼是一个相对较长，且受外部环境影响不稳定的特点。对我们后期资金回笼工作要求更高，项目在接

近尾声的同时，我们需要积极协调施工组、业务经理、工程部进行面积决算，是关系到后期资金回笼的关键因素之一。

完工后期的工作内容看起来似乎没有招标前阶段的斗智定略那般惊心动魄，更没有施工阶段多种关系协调那般忙碌，但任何一个项目能否完美落幕的关键还是完工后资金回笼的好坏决定的，所以我们的分协管经理在很长一段时间的工作精力都会在后期工作开展上花功夫。资金回笼工作是一个不断提高

我们自身社会经历的过程，不断地和客户打交道的基础上，让自己工作能力得到提高，学习别人技巧开阔了自身的眼界。

## 结语

工作中遇到困难是必然成长道路的试金石，世间万物因果相生，分析原因永远是打开结果的钥匙。涂料销售工作粗看是一个繁琐的工作，当我们真正沉浸在工作当中去的时候，发现繁琐的背后太多绚丽多彩的内容。悉奥从未默默无闻的弱小，到今天建筑涂料行业内可以说出自己的心声，已经完成了一个华丽的转身，我们的员工承载着太多的感慨。年轻的我们昨天故事只能是一次经历，今天的机遇我们可以牢牢把握在自己的手中，相信美好的明天属于年轻人的我们。

朋友、同事，你准备好了吗？



» 湖州浅水湾

## 中都死亡的风险联想

文/黄金谦 总经理

中都集团，一家实力雄厚、光鲜亮丽的房企，在6月份突然陷入濒临破产的边缘，其老板杨定国，从“大老板”到“失联”再到“阶下囚”，也只用了短短一星期就完成了戏剧性的转变。

中都集团拥有1000多名员工，旗下有30多个子公司，涉及房地产、酒店、百货、物业、典当等多项业务。其中浙江临安中都置业有限公司负责操盘临安的青山湖项目，为临安带来了首家五星级酒店——中都青山湖畔大酒店

店是中都控股集团投资2.5亿元兴建的一家五星级酒店，作为青山湖畔的配套酒店，于2007年底开业。也为酒店所在地的泥山湾村带来了拆迁改造，村民们因此得以住上了新房，大大改善了居住条件。新区周围的硬件设施包括道路、绿化、布局也都沾上了光，一改过去陈旧落后的状态，换上崭新的新农村形象。青山湖项目也因此获得了临安市政府的大力支持，曾经作为临安市政府的招商项目。

### 资金链断裂

从销售业绩上看，虽然中都和其他房产商一样在今年也资金有些吃紧，但青山湖项目拿地的土地款已经还清，并且拥有可作抵押融资用的土地资源、现房资源、期房资源，所以中都的房地产并不是导致资金链断裂的元凶，甚至可以说是房地产持续在给集团公司输血。可见，中都置业本身的经营尚可，是母公司中都集团的资金链断裂，才会一夜之间风雨飘摇。盘子铺得太大，战线拉得太长，是其诱因。据悉，中都跨行业过广，并且在房地产业最好的那几年，中都转做百货，是一个极大的战略失误。

### 死亡后的中都

中都死亡后，已经被立案诉讼，中都资产核查组相关负责人透露，截至7月7日，来登记点申报债权的共有716名中小债权人，包括员工集资、民间借贷、工程款、销售款等在内，共约7.9亿多元。其中，中都员工集资约占5690多万元，而民间借贷约3.2亿元，“加上法院诉讼9亿多元，目前已查明

中都的债权人有800多人，中都申报和诉讼的负债共约17.27亿元。债权人当中不乏泥山湾的村民，其中有不乏在中都酒店打工的、或者集资借给中都的、或者建筑承包商。

**中都的许多员工认为，在房地产业最好的那几年，中都转做百货，是一个极大的战略失误。**

### 盲目多元化的恶果

中都的资金链其实早已出现问题，只不过一直处于拆东墙补西墙、瞒天过海的状态，所以未引起外界的注意。中都的内部员工对杨定国信心十足，从来没想过自己的

好老板会一走了之。其实，早前与杨定国关系亲密的原财务总监在过完年后突然与财务脱离，就是一个资金链断裂的细微信号。拖死中都控股集团的巨债，主要分为银行贷款、信托以及民间借贷。当然相较于银行贷款和信托，额度最大的可能就是民间借贷。仅内部员工的集资款，就已高达6000多万元。当一家高度依赖高息民间借贷和员工集资的房企，遭遇到严峻经济形势的时候，意味着很可能会在一夜之间土崩瓦解。

### 对悉奥的启示

作为与房地产企业密切相关的涂料企业，我们必然会因此受到一些波及。悉奥涂料每年接触的房地产业大约有500家，里面必定会有类似中都的房企，因为资金链断裂而突然死亡，我们现在没遇上只能算是运气，谁也无法保证它们会

» 黄总在公司例会上讲解中都死亡带给我们的启示



当一家高度依赖高息民间借贷和员工集资的房企，遭遇一个风雨飘摇的房地产市场，很可能意味着，一个地产帝国土崩瓦解的故事正在拉开帷幕。

不会在不经意的一夜之间轰然倒塌。房地产企业的洗牌浪潮已经到来，时时刻刻都在上演着类似中都的惨剧，2013年房企从8万家减少到4万家，将来会从4万家减少到2万家。大浪淘沙，经营不善的房企逃脱不了被洗牌的命运，这当中必定有我们的客户。

这些淘汰的房地产企业有着一些共性。首先，死讯突然，说死就死。拿中都集团来说，在老板杨定国跑路的前一天，一切看起来都还有条不紊，旗下的中都百货还正常营业。可跑路事件一发生，整个中都集团全部停摆，中都百货直接一贴告示就关门，各路债权人纷纷讨债上门，速度之快令人咂舌。不光是中都，其他的房企死亡的时候也是一样，从活着到死亡可能就在几天之内完成。其次，欣欣向荣是假象。中都在死亡前的一刻都是那么

得光鲜，丝毫看不出有什么不详之兆。其内部员工都信心笃定，根本不担心他们的老板会跑路。再次，死掉了会死得很难堪。房地产企业因其行业特殊性，很难不涉及到贷款和集资，而且一般步子都迈太大，如果资金掌控不严密，一旦资金链断裂，负债数额都是极其巨大的，别的企业是经营不善慢慢倒闭，它则是瞬间土崩瓦解。而且一旦倒闭，房地产企业在经营过程中为争取项目的非正常手段和渠道均会曝光，甚至还会牵连出政界内幕，涉及行贿受贿以及税务方面的丑闻，总之，死状难堪。最后，城门失火殃及池鱼。房地产企业本身失火，会殃及与之密切相关的下游企业，比如总包方，还会进一步殃及分包方。往严重的说，甚至会拖垮一系列下游的分包企业。

» 市政府领导莅临公司指导调研工作



## 延伸阅读



## 中都集团简介

浙江中都房地产集团有限公司，系中都控股集团旗下下属子公司。创建于1998年4月，中都百货全称浙江中都百货有限公司，成立于2006年5月，隶属于中都控股集团，专业从事大型购物中心、百货商场以及主题店的投资和经营，拥有杭州中都购物中心等5家子公司。

中都控股集团的前身最早可追溯到1992年7月12日，目前公司主营业务有房地产、商业百货、酒店、富坤特系列（物业管理、置业、诺维园林、金融）四大事业体，旗下共有全资子公司20余家。

2003年6月14日，中都百货和平店开业。2008年至2009年，中都百货陆续再开出5家店。

2014年6月18日，安吉、庆春、临平三家店突然同时关门歇业，中都集团官方网站无法正常打开。当天中都集团董事长杨定国“失联”。6月24日，杨定国在厦门被警方刑拘。

## 争取做到三个一点

作为下游的一个涂料分包企业，悉奥当下应该做什么？我们应该争取做到三个一点。

**第一点，把情况尽量摸得清楚一点。**知己知彼，百战不殆，《孙子兵法》中的这句话是有深刻道理的。信息不明，情况不清，蒙着眼睛行事，跟着感觉走，当下走对了是运气，以后栽跟头是必然。况且栽跟头不是小跟头，而是直接摔下悬崖，能不能爬上来都难说。

**第二点，把钱讨得急一点。**须明白，握在自己手里的，才是自己的。严格按照付款节点催收，做到如期回款，如果迟迟催讨不会，严重拖拉，则可能是一个危险的信号，需要引起我们的高度重视，莫存侥幸心理。

**第三点，把主动权多争取一点。**在与开发商及总包合作和交涉的过程中，必然会涉及到许多临时情况或者突发情况，比如因开发商或总包方原因而导致的施工停滞，作为涂料分包的我们，是不是机械地服从就可以了？如果施工停顿的责任没有书面约定，到决算阶段很可能会有多方推诿责任的情况发生，应收账款也会以各种理由拖延。如果我们能积极一点，主动一点，把预防工作做到位，把主动权握在手上，结果可能会顺利得多。

## 工作中的几点启示

中都事件对我们的日常工作也有几点启示：

**第一，避免听一面之词。**分公司经理与业务经理接触较多，与开发商接触较少，听到的信息可能不够完整，甚至会产生误导，我们需要听听多方位的信息，业务经理的，施工班组的，总包的，开发商的，都要听听，对同一件事情，或



» 临安万马樱花府第

许会听到各种不同的、甚至矛盾的声音，这对我们摸清真实情况，把握未来动态很有必要。

**第二，签合同可以有选择性。**有时候可以采用和总包方签合同的新思路，虽然开发商看起来财力雄厚，但实则风险不小，中都案例可以给我们很好的启示。而一些看起资金不足的建筑公司，凭着踏实的作风和长久的施工经验的积累，反而跨台的机会小，它们的生命力可能比开发商要强得多。

**第三，应收账款预留得少一些。**高额的应收账款全部押在一家开发商上面，如果它倒了，我们也会摔得不轻，不如将应收账款分散，每个篮子里都放一些，这样的话，一个篮子砸了，还有别的篮子活着。

**第四，该停工的时候就要停工。**一方面应收账款迟迟未进账，另一方面我们为了赶进度还在拼命施工，一个开发商垮了，就是赔了夫人又折兵，风险极大。款子不进来，就应该停工，可能会涉及到施工人员的调度、设备的闲置等等损失，但比起满盘皆输，这点损失还是必要的。

**第五，该出手时就出手。**一旦开发商的苗头不对，情况恶化，就应该迅速求助于公司法务部，最终

以法律手段来争取最后一点利益。

市场变幻莫测，我们在做到时刻保持风险意识的同时，也不能忽视服务，降低服务质量，万不能因为出现一点点危机信号，就以为合作走到尽头，摆起一副划清界线、严肃对待的姿态，这是要不得的。风险红灯只是一个预警，不是我们降低服务质量的借口。毕竟，在合作过程中，资信良好的单位占大多数，不能因小失大，破坏了与他们的良好合作氛围，影响悉奥的服务口碑。涂料工程不是一锤子买卖，是一个长期的服务过程。在服务过程中，我们既应时刻警惕市场动态，做到有备无患，又应坚持自己的服务理念，做到收放自如。

## 结语

最后，几句话与君共勉：

**1.工地在哪里，**

我们的责任在那里。

**2.工程形象到哪里，**

我们的关注到那里。

**3.履约红灯在哪里，**

我们的警觉在那里。

**4.底线触及在哪里，**

我们的出击在那里。

# 简单命题

看似漫不经心的八个字，如果善加妙用，会起到意想不到的效果。

文/夏小良 法务部

**不**好机会，向一位在省内久负盛名的教育专家提出一个“如何提高孩子学习成绩？”的问题，他没有正面回答，却和我谈了许多题外话，最后给了我宝贵的八个字算是对我提问的答复，我将它尊称为解决问题的“八字法”。

教授和学生对事物的看法表象可能就是深奥与肤浅、复杂与简单、实质和表面的区别，如果你一定要通过自己的发掘和研究来完成对某件事物的所谓认知，也许过了一辈子最终也无法得出自己满意的答案。这是专家八个字对我最深的感触，这个俗得不能再俗、简单得不能再简单的八个字让我陷入了深

**这简单的八个字，或许是我们学习和生活中解决问题的万能钥匙，能够和大家一起分享也许或多或少都会带来一点效益。**

深的思考。它或许是我们学习和生活中解决问题的万能钥匙，能够和大家一起分享也许或多或少都会带来一点效益。

“什么？、为什么？、怎么办？”提出一个问题→分析这个问题产生的原因→找出解决这个问题的方案。是不是太摆乎了，说是解决问题的万金油这难道会不被人笑话？我拿出几个命题生搬硬套地体

会了一下，还真不是你想象的那样，如果受用，确实是解决问题的一贴良药。

## ○ 命题一： 如何提高学生的学习成绩？

从主观上来说现在的学生除了3%的智慧商数确实较高外，其余的学生智商差别不大，学习成绩的好坏取决于个人的求知欲望和找对一个适合自己的学习方法，然后以勤奋的学习态度充分发挥自己的学习潜力。勤奋和求知欲取决于学生的学习态度，但能够寻找一个适合自己的学习方法对于他学习成绩的优劣至关重要。下面我们用“八字

是最好的。  
以上命题有它的特殊性，没有唯一的解决方案，但有些问题有它的共同特点，有固定的解决模式，灵活运用肯定有其良好的处理效果。

## ○ 命题二： 如何提高分公司业绩？

从工作条件来讲，各分公司拥有的平台是一样的，公司有一套适合分公司发展的政策体系以及为市场提供服务的后勤保障体系，但从实际经营的效果来看却有天差地别。排除行业特殊性带来的偶然因素外，如果套用“八字法”来提醒自己解决业绩不如意的问题恐大有裨益：

①什么→人气不够旺；  
为什么→缺乏足够的人格魅力、业务不够精通、沟通能力差；  
怎么办→加强学习，努力提高自身素质。

②什么→业务开展不顺，部门之间配合不好；

为什么→政策理解不透彻、不照章办事、沟通能力差；  
怎么办→改进工作方法，加强部门之间的沟通。

③什么→应收账款催收不力；  
为什么→风险意识差、不够重视、不按公司的要求做、不合理



» 车间开展色彩基础知识和调色技巧培训

安排工作、不寻求有效支持；  
怎么办→加强风险管理意识、合理安排工作、寻求有效解决办法。  
命题二肯定有人说：这些肤浅的东西谁都知道，但真正地要把“怎么办”做好，却是一篇大文章。

## ○ 命题三： 如何预防呆滞应收款？

这个命题看起来比较复杂，其实命题二第三小题就是造成呆滞应收款的主观原因。公司的产品直销政策、风险控制细则、涂料施工管理

办法等相关规定中对从签约至应收款回收过程中所有的经营风险及处理办法都作了规定，但在实际应用中却存在执行严重不力的现象，有章不循，在一定程度上造成呆滞应收款的增加。

让我们再次套用下“八字法”，看看是否有一个好的解决方法：

①什么→呆滞账款不断增加；  
为什么→客观因素外的主观因素影响；

怎么办→严格遵循公司规章、时刻紧绷应收款回收这根弦、增加催收力度、寻求风险管理部门的有效支持。

**这只是解决这个命题的一个程式，最后问题的解决方案因人而异，没有固定的模式，需要你根据自身的特点来量身定做，适合的才是最好的。**

一个偶然的机会，得到名家馈赠的“八字法”，深刻思考之后在实践中屡试不爽，如果能给各位同仁带来一点启发，不再为“怎么办”而纠结的时候，我为能和你共同进步而感到欣慰。▲

# 你的态度就是你的服务

文/童亚青 综合办

**【案例】**美国著名的人寿保险销售员法兰克·派特刚转入职业棒球界不久，就遭到有生以来最大的打击，他被开除了。他的动作无力，因此球队的经理有意要他走人。球队经理说：“你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了二十年？我告诉你，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。”这件时过境迁，法兰克·派特打击很大，他就决心变成最热忱的球员。为了实现这点，他采取了行动，到最后，他不但成了人寿保险界的大红人，还有人请他撰稿、有人请他演讲自己的经验。他说：“我从事推销15年了，我见到许多人，由于对工作抱着热忱的态度，使他们的收入成倍地增加起来。我也见到另一些人，由于缺乏热忱而走投无路。我深信惟有热忱的态度，才是成功推销的最重要因素。”从此案例得出，惟有好的态度、好的服务才会有好的出路。

公司刚刚结束的全体员工例会暨7月读书学习会上，在会上总经理黄总指出，公司看起来像生产销售企业，但现已进入服务经济时代，面对消费者越来越高的要求，我们更加应该明白公司应以服务为主，只有更好的服务，才能赢得更多的市场。他还强调，要做好服务必须端正服务态度，以服务为导向，充分满足客户的需求，重视客户，对客户保持热情友善的态度，真正转变生产销售型企业为市场服务型企业。

在公司内部，经常有这样那样的投诉，比如：他怎么脾气那么差，多问两句就不耐烦了；客户想向某位市场人员咨询公司产品信息，得到的回答总是什么都不知道。以上二点，不难看出，客户抱怨大体围绕在服务人员的态度不好

及业务知识不熟悉，不能及时解决客户的问题，导致客户再次投诉。

## 正确看待评分

公司针对员工平时工作表现，出台了《员工综合评定积分》，此文件自2009年出台后，在2014年6月进行了二次修订，由原来抽象的条款改成现在具体的。其中待人接物态度差、话难听；业务不熟悉，常推诿，常抱怨。我觉得这几条跟我们企业的服务息息相关。没有好的服务态度，怎么来提高我们

的服务质量？业务不熟悉，怎么更好的服务客户？我们的服务好与坏代表着公司的文化修养、整体形象和综合素质，于企业利益直接挂钩；能否赢得价值客户，不光光是我们的产品质量、价格等方面的问题，更重要的是服务环节。《员工综合评定积分》新制度出台，是为了提高公司的整体素质，提高员工的个人素质，提升企业的外在形象，不是为了扣钱，更不是为了利用制度公报私仇，这是一个亘古不变的存在，不管在悉奥也好，在别的企业也罢，此类纪律制度的出台

**新制度出台，是为了提高公司的整体素质，提高员工的个人素质，提升企业的外在形象，不是为了扣钱，更不是为了利用制度公报私仇。**

的理由无外乎如此。可能悉奥的老员工深有体会，在没有这些纪律制度之前，我们的员工队伍素质堪忧，甚至出现过在办公室打扑克的现象，试问，这样的行为谈得上服务？根本连服务的边都够不上！正是靠着这一系列的纪律制度，才慢慢扭转了我们团队的整体形象和素质，才有了现在悉奥积极向上的精神风貌！

其实，往简单了说，《员工综合评定积分》只不过是公司领导们对每一位员工工作状态的一个数字化反映。领导们怎么看待你，嘴上不便表露，只会体现在扣分上，你的这样那样的缺点，都会以扣分方式展现出来，可以说，公司里暂时还没有哪个环节能做到如此直白的评价表露。个别同志在某些方面扣分较多，愤愤不平，觉得自己遭到了不公正待遇，被排挤了。请记住，爱之深，扣之切，扣分多说明某个地方的确没做到位，以前没人会和你说，现在只不过用扣分的方式向你说而已，何不摆正心态，虚心接受，展开自我批评。我党高举批评与自我批评的大旗，悉奥内部更应如此。有人质疑《员工综合评定积分》的公平性，觉得与领导接触越多，扣分的机会就越多，反而某些默默无闻的员工却一分不扣。有这样的想法，不免浅陋，扣分越

多意味着与领导层接触的机会多，说明工作岗位的重要性高，你的成长都被领导看在眼里，领导也帮你指出了不足，为何还纠结于扣分多寡，难道甘愿当一名默默无闻的小兵是你的理想？

## 态度是服务的第一体现

服务体现在很多方面，但是首先得是态度。用你的态度和方式征服别人征服不了的难伺候客户、刁

**个别同志在某些方面扣分较多，愤愤不平，觉得自己遭到了不公正待遇，被排挤了。请记住，爱之深，扣之切，扣分多说明某个地方的确没做到位，以前没人会和你说，现在只不过用扣分的方式向你说而已，何不摆正心态，虚心接受，展开自我批评。**

蛮客户等，这时，你会觉得很有成就感，平时工作热情度也会慢慢提高。这个要求相对而言比较简单，但是绝对是首要的问题。假设你是一个客户，如果服务人员对你不理不睬或者出言不逊，你会怎么想？恐怕你的第一反应是离开或者是投诉。所以，最好的服务首先要求能够持续的始终如一的对客户表示出热情、尊重和关注。一个客户不但是希望市场人员能够有很好的服务态度，同时他也希望能够问题能够得到解决。因此才有客户说：“你光说有什么用？你现在告诉我如何解决问题？”在服务和销售过程中，帮助客户解决问题永远是第一位的。客户能够付钱给我们，一定是他有问题需要解决。我们就是解决客户的问题，然后顺便把产品推介给客户！

服务工作是一种形式，一种潮流，一道必要的门槛，其重要性无需赘言。

» 向新员工讲解公司基本制度



» 绍兴新昌绿景花园

## 涂装一体化发展状况分析

经过60多年的市场培育，我国涂料行业得到了快速发展，如今已呈成熟之势，与此同时，涂料与涂装一体化发展失衡的问题也逐渐凸显出来，涂装技术的相对滞后导致成为“拖后腿”的一大因素。

文/本刊编辑部

**涂**装一体化是指涂料产品与涂装线的一体化。当前，尽管我国涂料行业得到了快速发展，然而，涂料与涂装一体化发展失衡的问题也逐渐凸显出来，主要表现为涂装的相对滞后。行业有句俗语叫做三分涂料七分施工，这句话说明了涂装的重要性，涂料只有通过涂装得以实际应用，才能展示其丰富

多彩的装饰性能，以及防腐、防污、防霉等保护性能。  
据了解中国涂料专家委员会主任委员刘登良教授、中远佐敦船舶涂料（青岛）公司王健博士、赫普（中国）公司李荣俊高工等业内人士都认为，涂料与涂装必须紧密合作且一体化。由此可以看出，涂料与涂装一体化的市场呼声越来越高

高，涂料行业在发展中也需注重涂装的配套与对接，实现上下游企业的合作共赢。

### 涂料与涂装发展失衡

虽然我国涂料行业起步虽晚但发展迅速，在低碳、环保经济发展的大潮中，涂料行业向着水性化方向发展，各种创新的科研产品不断推出。然而，众多因素的存在导致涂料与涂装发展步调不一致，涂装技术和水平相对滞后于涂料的发展，这在很大程度上制约了涂料行业的发展，这些因素主要有以下几个方面：

首先，涂料生产企业与下游企业缺少良好的沟通和对接。

过去，涂料生产企业只单方面注重涂料产品的技术研发，以提高涂料产品的性能，但却忽略了其实际应用效果，对涂料产品的涂装技术并不了解，更谈不上专业研究；而涂料下游企业则只注重涂装技术的提高，并没有完全掌握涂料产品的性能，从而导致涂料在实际应用中不能得到充分的发挥。

其次，涂装设备及技术落后限制涂料产品的应用和发展。

技术一直是我国涂料行业发展的软肋，也是涂料下游产业发展面临的瓶颈。涂料创新产品不断更新换代，但若生产厂家与使用者缺少沟通，则将导致相对应的涂装设备和技术研发滞后，再加上涂装设备更换和研发成本相对较高，这些都将导致涂料面临行业热市场冷的局面，阻碍双方的发展。

再次，涂装从业人员相关技能缺失。

涂装从业人员在施工时都希望自己获得成功，当他面对一种新事

物而又没有把握时，没有把握的不安全感会给他们造成心理压力，因此他们宁愿选择传统的施工方式，这就造成了涂料新品施工难的问题，最终制约涂料行业的发展。

### 涂装一体化是必然趋势

涂料与涂装的失衡不仅会限制涂料产品性能的充分发挥，而且也使下游企业很难生产出优质的产品，对双方发展都不利。事实证明，涂料与涂装一体化是上下游企

业做大做强的必然趋势。  
涂料与涂装一体化不仅可以让涂料企业加强对涂装工艺、设备的认识和了解，而且能够促进下游企业对涂料性能的了解，从而使涂装人员人尽其才，涂料产品物尽其用，达到涂料与涂装的完美结合。

在原材料物价上涨、物流及成本增加的发展形势下，涂料与涂装一体化有助于有效控制成本，实现双方之间的共赢：对于涂料企业来说，涂料涂装一体化有助于涂料生产企业及时发现问题，改进生产技术，适时研发出适合市场需求的产品，减少研发成本和推广阻力；对于涂料下游企业来说，涂料涂装一体化能够让产品不合格率下降，减少损失，提高产品质量。另外，涂料与涂装一体化有助于企业打造特色、专业、个性化的服务，提升企业的市场竞争力。



» 江苏南通贵都瑞城

涂料与涂装一体化能够使涂装人员人尽其才，涂料产品物尽其用，达到涂料与涂装的完美结合。

#### 上下游携手共推发展

涂料企业应该将技术与应用相捆绑。涂料生产企业在产品研发过程中需以实际应用为前提，综合考虑下游企业在选材、施工、环境或者设备等方面的因素，将产品技术与实际应用相捆绑，根据客户需求制定研发重点。

其次，涂料下游企业需有良好的技术和设备加以保证。涂装设备是影响涂料与涂装一体化的重要因素，涂料是个半成品，只有通过涂装才能实现其全部价值。涂料与涂装一体化是一个长期发展的过程，其推进也需循序渐进。因此，在现阶段，涂装设备不需要太大改进或



» 车间员工正忙碌地工作着

者改进难度较小的企业应成为实现这一目标的主要推动者，这部分企业在保证良好技术和设备的基础上，与涂料生产企业共同携手，从点到面，逐步推进涂料与涂装一体化体系的发展。

再次，涂料及下游企业需联手打造专业的涂装团队。涂料企业

» 绿树丛中等待发货的成品涂料



» 悉奥荣誉墙

需对产品的对应施工技术有所了解，才能更好地培训和指导涂装人员；而下游企业也必须打造一支专业、精良的施工团队，举办涂料知识培训，帮助涂装人员了解涂料的基本性能，提高施工的基本技能，从而生产出合格、优质的产品。

涂料与涂装一体化是市场发展的需求，也是涂料企业在市场竞争中立于不败之地的有力武器，对推动整个涂料行业的发展具有重要意义。

## 外墙涂料 夏季施工注意要点



文/本刊编辑部

**外** 墙涂料夏季施工面临雨多、风大、高温环境因素的影响，并能直接影响后期涂料质量和涂料装饰效果，给施工造成材料无法控制，无法估计材料耗量。因此要合理施工，采取提前预防技术措施，对雨季施工面临的各种危险性做好施工准备，对涂料施工效果具有重大意义。

- 01 夏季施工时间尽量在早、晚时间段安排，避开中午高温施工。
- 02 雨天及雨后24小时内的空气湿度、墙体含水率很高，防护面层砂浆的粘结性能、强度及柔韧性、泛碱情况更为严重，涂刷底漆后将会出现起鼓现象及附着力大大下降，美纹纸粘贴不牢，涂料施工后色差、发花、泛白、泛碱、强度低、粉化、脱落等问题，罩面漆涂刷后，因湿度较大，相当于加水施工，对罩面漆的性能会产生较大的影响。
- 03 五级以上大风或暴雨天气停止一切喷涂工作，吊篮、安全附绳必须栓牢，以免吊篮损坏保温基层。
- 04 在雨季这段时间里，环境及基层温度较高，尤其是保温基层可达到60~70℃，若下一场雨，环境温差将达到20℃，这样的环境对砂浆类产品硬化有一定的影响，保温基层温差将达到50℃，这么大的温差不可避免对涂料产品造成变质、强度下降，后期不可避免的出现发花、色差、强度低、粉化、脱落等问题。
- 05 由于夏季施工暴风雨等恶劣天气的不确定性和突发性，对损坏程度难以预测，对气象信息及时采取安全措施不留隐患减少损失。
- 06 雨后对脚手架、吊篮、压缩机电源必须检查(例如：大雨浸泡就会沉陷导致脚手架支撑悬空，吊篮、压缩机电源畅通、吊篮配重是否牢固等)。
- 07 考虑雨季施工的时间，根据天气合理安排工作面施工，风雨天气尽量安排阳台、空调洞口基层腻子找平施工，遇到较大的暴风雨天气应停止施工。
- 08 若涂料在施工后的24小时内下雨，涂料底漆类未干燥、涂料未成膜、罩面漆未干燥将会被雨水冲刷，对工程质量造成较大的影响。
- 09 原材料、半成品的防护。对于原材料堆放层高度不得超出4层(桶)，四周排水良好，做好防雨措施以免倒塌材料渗水，发现阴雨天气半成品漆面干燥60~70%及时涂刷防污罩面漆，避免造成雨后冲刷。
- 10 雨后继续施工，必须检查保温基层干燥程度，空气潮湿度。
- 11 在雨期施工中，对各种机具、工具、材料等防护措施做好防范。如：脚手架、吊篮、压缩机电源及时关闭、吊篮安全附绳栓牢固、材料堆放防雨措施等，做好气象记录，发现阴雨天气及时停止施工。
- 12 夏季计划好每天施工工作面，当天施工完活后，工作面必须及时滚刷防污罩面漆。

# 温州红色之旅

踏雁荡山，观洞头潮，悟女子民兵连之魂。

文/本刊编辑部

6月20日早上七点半，悉奥涂料以党员为主的20余人从公司准时出发，开始了为期三天的温州红色之旅。驱车大约5个小时，来到了世界地质公园、国家5A级风景区雁荡山。

## 雨中雁荡

雁荡山是温州最为著名的山。《徐霞客游记》中记载，因山顶有湖，芦苇茂密，结草为荡，南归秋雁多宿于此，故名雁荡。雁荡山有八大景区，其中以灵峰、灵岩、大龙湫三个景区最为有名，被称为“雁荡三绝”。匆匆吃了中午简餐，便开始游览雁荡山景区中最负盛名的大龙湫。进入大龙湫景区，远远就可以看到一座似巨型剪刀的山峰；稍作移步，又见山峰变换，似一只觅食的啄木鸟，继续前行，

山峰又瞬息变换，像熊岩、似桅杆、如一帆……只需变换角度，同一座山峰便会现出不同的姿态和景致来。大自然的鬼斧神工在此刻展现得淋漓尽致。继续向前，便能远眺大龙湫的端倪，高耸的崖壁上流淌着一股清瀑，但因距离尚远，听不到水声，恰无声响。走到跟前，抬眼望去，只见百米高的悬崖上，一洗白练从天而泻，坠为玉珠，化为尘烟。清代诗人袁枚说得好，“二十丈以上是瀑，二十丈以下非瀑也，尽化为烟，为雾，为轻绡，为玉尘，为珠屑，为琉璃丝，为杨白花。既坠矣，又似上升；既疏

矣，又似密织。风来摇之，飘散无着；日光照之，五色昳丽。或远立而濡其首，或逼视而衣无沾。”

趁着时间尚早，还游览了灵岩景区。“雁荡冠天下，灵岩尤绝奇”，灵岩被誉为雁荡山之“明庭”。灵岩景区内山峦雄壮威武，峭壁古洞奇特诡异，形态万变，令人目不暇接。在游览奇石异岩的间隙，我们还观看了灵岩飞渡。何为飞渡？就是在山峰间以一丝铁索为桥，只身横越险恶的峭壁。飞渡分为横渡与纵渡：横渡是人顺着一根钢丝由天柱峰横渡到展旗峰峰顶，纵渡则是人在天柱峰顶顺崖而下，

化作烟云的大龙湫



二十丈以上是瀑，二十丈以下非瀑也，尽化为烟，为雾，为轻绡，为玉尘，为珠屑，为琉璃丝，为杨白花。



» 雨后雁荡，云烟缭绕



» 雁荡合影



» 大龙湫前合影



» 远处一泻白练



» 仰头观看峭壁风景

类似攀岩。游人或在谷底仰望，或在山峰一侧驻足观看。结束了第一天的行程，收拾兴奋的心情，带着疲惫的身子来到酒店。

第二天清晨，趁着山谷间雾气弥漫，大伙儿还游览了雁荡三绝的最后一绝——灵峰景区。

景区内层峦叠嶂，奇峰环绕，千形万状，美不胜收。景区内有两大奇洞——观音洞和北斗洞。观音洞建有九叠危楼，建筑极具匠心，与天然洞穴之美融为一体，为雁荡山第一洞天。

游览观音洞的游客纷纷参拜，或求子或求福，惹得此处经年香烟

整个雁荡山景区都弥漫在一片烟雨之中，仿佛仙境一般。

雨中的雁荡山还是很美的，不管是参观寺庙还是道观，又或者是欣赏山峰的剪影，真是别具一番情趣。



» 去哪儿都有庙，这里也不例外



» 巨浪、奇石，风景格外优美



» 洞头最高点——望海楼合影

缭绕。结束了雁荡山之旅，之后赶赴洞头。

### 洞头的海、山、岩

洞头县地处浙江省温州市瓯江口外洋面上，由103个岛屿组成，是中国14个海岛县之一。洞头距温州市区只有33海里，虽然不远，但较温州的其他县市相比，经济相对落后，而且长期以来洞头人一直靠舟楫代步、轮船出行，十分不便。之后修建了海上公路，出行不便才

**洞头仿佛一座与世隔绝的海岛，开发程度不高，处处流露出一股古朴的风味，就连通向内陆的桥和路，也才修建完成不久。**

有所缓解。我们吹着海风，行驶在滩涂之上的海上通途，来到海滨浴场。沙滩处在山脚，离停车场有些距离。大沙岙对于温州以外的游客来说有些陌生，所以一开始也没抱多大的期待，可真的来到沙滩边后，留下的只是失望而已。沙滩长不过百余米，也不够宽，因靠近山脚，沙滩边多有尖锐砾石相伴，体验大打折扣。景区内的设施陈旧落后，残缺不全，甚至连洗脚的水龙头都没有，难怪游客也稀稀拉拉，商贩们也无心经营。不过，好

歹蓝天大海的自然盛景弥补了景区的破败。之后参观南炮台山国防基地，南炮台山主要由两尊三七高射炮，两个哨所和1996年修建的抗倭英雄戚继光塑像组成，戚继光雕像矗立在一座石岩上，仅有一架铁索桥通向，只因太过危险而不准游客登桥，只得在旁边观看。此处风景甚好，从山上眺望大海，万里东海，尽收眼底，使人心旷神怡，别有一番风景。之后再去了仙叠岩景区，景区内巨石摩天，险峻多姿，蔚为奇观。这里有观音驯狮、人面

狮身、将军岩、鼓浪洞、猪头石、金鹰迎客、蛤蟆欲仙、仙童戴帽、十二生肖等景观，栩栩如生。由此结束了第二天的行程。

### 洞头最高点

第三天，虽然空气中飘挂着一些雨丝，但亦是参观望海楼的好天气。一入景区，便看到巨大的颜延之石雕像，他是南朝宋文学家，和谢灵运齐名。再往前走，就可以看到望海楼，此处是洞头最高处，海拔227米。楼的三层和五层设有观景廊，登楼远望，可看到洞头的概貌，南边是洞头渔港、半屏山，东边是新老城区，西面是七座跨海大桥，北面是大海与岛屿。

### 洞头女子民兵连纪念馆

之后参观了洞头先锋女子民兵连纪念馆，瞻仰了先烈们的光辉事

迹。“洞头先锋女子民兵连”组建于1960年6月。1960年，国防部以毛主席名誉授奖汪月霞一支五六式半自动步枪，同年10月该连一排被记集体二等功。连队先后涌现出汪月霞、陈玉兰、王翠香等一批先进典型。洞头女子民兵连的事迹被拍成电影《海霞》，在全国影响十分广泛，洞头先锋女子民兵连的英雄事迹也广为传扬。

纪念馆内存有大量的实物图片，全方位，多侧面，多层次地反映了女子连先锋模范作用的实质内容，生动地再现了女子连创建过程及时代背景和走过的光辉历程，集中反映了女民兵保家卫国，献身海防的崇高的爱国主义、集体主义和革命英雄主义精神。

参观完洞头女子民兵连纪念馆，结束了忙碌的三天行程，我们整备行装，踏上了归途。▲

» 洞头女子民兵连纪念馆合影



# 大家都有拖延症



《明日歌》：“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”

文/黄锡 总经理助理

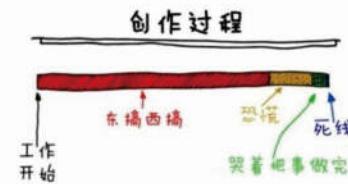
**或**许大家都有这样的经历：当你打算静下心来认真做一件事情的时候，或者做一份PPT，又或者写一篇文章，做到绞尽脑汁无从下手，便停下来放松一下，掏出手机看看微信，看了几条不过瘾，暗暗告诉自己再看一会儿，反正也花不了几分钟，于是又点开更多的链接。看完之后，时间恍然已经过去半个小时，你顿生罪恶感，觉得又浪费了这么多时间，赶紧回到工作中，但脑子里还是萦绕着刚刚看过的几段微信，无法集中精神，索性放纵自己再看一会儿。眼看着离截止日期越来越近，自己手头的工作却还进展缓慢，一股焦虑感爬满全身。

这就是拖延症（Procrastination）。比较通俗的解释就是：你明知道这件事该干，但是你就是拖着不干，而拖着不干的同时，心中还有强烈的焦虑感和负罪感。只要你具备拖拉、焦虑、负罪这三个因素就是拖延。

其实人都有拖延症，只是严重程度不同而已。往轻了说，你下午打算洗一筐衣服，但就是迟迟不肯动手，一会儿看电视，一会儿上网，等到太阳快下山了才急急忙忙洗完，让衣服看到了最后一缕阳

光；再比如，大学生临近毕业得写论文，在离交稿几个月前是肯定不会动手的，一定得等到还剩半个月了才会开始，甚至有的人非得等到截止日期前5天才动手，然后天天挑灯夜战，勉强完成任务；不光普通人都会拖延，就连诺贝尔经济学奖的经济学家乔治·阿克洛夫自爆拖延经历——他需要将一箱衣物从居住的印度寄往美国，因为预计需要用一个工作日处理，于是决定晚点儿寄，结果日复一日，足足拖了8个多月。“8个多月里，每天早上醒来，我都决心第二天一定要将箱子寄出。”但他一直没付诸行动。

» 拖延者做事方式



## 拖延症成因

拖延症的原因是什么？是因为懒？是因为没有责任心？不尽然。拖延的人在他拖延的事上，极具选择性：有的人可以花一整个下午把房子来回打扫得干干净净，却不愿去回复一份邮件；有的人宁愿在健身房不知疲倦地跑上一小时，也不愿动手开始制作一份工作PPT；有的人热衷与客户聊上一小时，也定不下心来写一篇工作总结。你要说他懒嘛，他在别的事上又很勤快，唯独就在这件事情上拖延。你要说他没责任心嘛，他其实一直心系着他拖延的事上，并且时时刻刻充满着焦虑感和负罪感，想去完成，并不想放弃任务，只是拖在截止日期前的几天时间里完成而已。

## 完美主义作祟

明知道拖着的结果不好，朋友和家人会质疑你、嫌弃你，老师和老板会训斥你甚至开除你，但就是无法克服拖延。深层次的原因是什么？首先是完美主义在作祟。有拖延症的人，并不是一群毫无要求、不思进取的人，恰恰相反，他们对自己有所期待、有所追求，有着一颗想把事情做好、做完美的

重度拖延症患者甚至绝大部分都有完美主义情结，心里充满着做好事情的渴望，心里不停地浮现出任务完美完成时的状态。



心，而重度拖延症患者甚至绝大部分都有完美主义情结，心里充满着做好事情的渴望，心里不停地浮现出任务完美完成时的状态。比如写文章时总希望自己的文章能字字珠玑、文采飞扬；上台演讲的时候能声情并茂、引人入胜；整理报表的时候能够严丝合缝、毫无纰漏；会见客户的时候能够旁征博引，以理服人。然而，现实是残酷的，或许是本身能力有限，或许是因为客观

转而干起一些与此无关紧要的事情，上网、看书、看电影，甚至健身、打扫房子、洗衣服、闲逛、电脑杀毒、练字、发呆等等一系列千奇百怪的事情。在干完这些无关紧要的事情之后，却又因为大把时间被挥霍而懊丧不已。

## 潜意识强化

其次，在越过截止日期后的那一刻的快感会强化拖延。虽然在截止日期临近前赶工的一段时间非常辛苦，但过了截止日期后会有突然一下放松的感觉，很多拖延的人非常享受这一时刻。而且往往拖延的结果有时反而不差，过得去，甚至会挺好（在临近截止日期前精神状态高度集中，从而思路开阔思维敏捷）。这种时候，拖延的人会在心里表扬自己很有“效率”，居然能在这么短的时间内完成这么难的一项任务。

同时，虽然嘴上不愿承认，但潜意识里还会默默地觉得如果花了很多时间却成绩一般甚至未完成任务，会是一件非常丢脸的事情，倒不如“人为地”缩短任务时间，让自己在短时间内顺利完成任务来得“自豪”。这样做，即使失败了，也可以归咎于未尽全力，假使真的用尽全力，肯定会成功。于是，这

有人拖拖拉拉，有人风风火火、毫不拖泥带水，这就好像是一种天性，不是那么容易就能改变的。

1978年，只有5%的人群有长期拖延症，这一数字在今天变成了26%，而有85%—95%的学生或多或少被拖延症所影响。

种心理也无形中强化了拖延，给自己拖延找了一个非常好的理由。

## 如何应对拖延症

拖延症普遍存在，虽然称之为“症”，但它却不是一种病，无法靠打针吃药来治愈。不拖延的人都一样，而拖延的人各有各的拖延形式。不拖延的人会觉得拖延的人不可思议、无法理解，为什么一件事情非得拖到没时间了才能去做，并且还做得不够好甚至做不完？而拖延的人也深刻地知道自己拖延的坏处，但还是一边忍受着旁人指责的眼光一边继续拖延。他也想改正拖延，他上网查资料，去书店买书，企图通过学习来克服拖延，可没想到，居然连看书这件事本身都被拖延了！

如同《拖拉一点也无妨》的作者约翰·佩里，他是一位哲学家，但同时也是一个资深拖延者，他为了写《拖拉一点也无妨》这本书，整整拖拉了15年才写成！拖延症很难根治，但又不得不对付它，因为它让我们的工作低效，无法按时完成，给我们带来心理上的焦虑感和负罪感。佩里认为，拖拉这一行为有其人类共性的心理原因，即人们都渴望及时行乐，对未来充满理想但又害怕过程无聊。虽然谁都



» 读书学习会上认真听讲

会将其扣上“意志薄弱”的帽子，但这无益于改变拖延。

### 利用拖拉

这位斯坦福大学的萌教授创造性地提出了“结构化拖延法”，能让拖延者摇身一变，成为高效能人士！他指出“只要某件事情不是某人当时本该做的事，不管工作量多大，他都能够完成”。“结构化拖延法”正是靠着这样一种迂回的方法，聪明地利用了“拖延”。拖延不是病，拖起来真要命。虽说拖延症不是什么问题，但是终究它是必须要去克服的东西，要知道在这个过程当中，没有人帮得了你，只有等待自己更快的成熟。在克服拖延的过程中，可以利用“结构化拖延法”之类的方法迂回地缓解拖延带来的弊端。当我们的心理状态足够成熟，拖延自然烟消云散了。■



**原**新华社记者、中国顶尖的战略策划师王志纲《谋生》一书中有一段话：“一个人要成功，不管你是才高八斗还是学富五车，在与人打交道的时候要经历这么三个阶段：让别人接受你；让别人喜欢你；让别人离不开你。接受你才有机会展示自己的才华，喜欢你才会把更多的机会和更重要的事情交给你，最后因为你有了核心的能力才会离不开你，这时候你的舞台就会更广阔了。”我觉得“让别人接受你，让别人喜欢你，让别人离不开你”这三句话仔细品味，对我们刚入公司的新员工如何面对自己的工作、如何做一个悉奥人、如何运用悉奥这个平台在企业的发展尽力的同时也发展自己，颇有些感悟。

### 让别人接受你

让别人接受你。前提是先要放低身段，使别人接受你。接受你以后，如果你有真本事，你就可能脱颖而出。人生需要舞台，而能创造舞台者凤毛麟角。多数人得借助平台，对于年轻来说，可能人人都想成为那些创造舞台的人物，但实际情况是大多说人其实都是需要借助别人的舞台来唱戏的人，这是很正常很自然的事情。去年至今，我们有很多入职到公司来上班或做业务的，成为了一个新悉奥人，为悉奥增添了新鲜血液，在我们感受悉奥文化的同时，我们首先得感谢公司和老板给了你一个舞台，你得到了一个平台，你已迈出了第一步，让别人接受了你，那就得走好下一步。

### 让别人喜欢你

让别人接受你以后，第二句话是“让别人喜欢你”。别人凭什么

# 与新员工分享的三句话

文/方利华 法务部

短，怎样把所有人的长处调动起来，整合起来。我们经常讲短板理论，说一个人一个企业的竞争力，并不取决于这只桶的长板有多长，而是取决于你这只桶最短的那块板。我认同其他学者的看法：一个人一个团队一个企业的核心竞争力不取决于桶的短板，而恰恰取决于这只桶最长的那块板。你这块长板把握住了，就可以取长补短，在社会上整合更多的长板，从而做成更大的桶。就我们悉奥公司而言，通过这些年的持续发展，经验积累和培养打造，从公司上层到部门，悉奥具有很多长板。这就看你自己所在的部门（或分公司）这个团队内，你能否成为这个团队的长板，公司的长板。只有你成为了主轴，别人离不开你，别人是配件。如果自己努力了，成不了主轴，就让自己做个最好的配件。■

**一个人一个团队一个企业的核心竞争力不取决于桶的短板，而恰恰取决于这只桶最长的那块板。你这块长板把握住了，就可以取长补短，在社会上整合更多的长板，从而做成更大的桶。**



## 子欲养而母不在 ——追忆我的妈妈

文/范黎明 市场部

妈过逝已过了“头七”，我依然精神有些恍惚，内心不愿意承认这是事实，也不太愿意与人交流。为了陪伴孤独、悲伤且不太会煮饭的父亲，我每天早出晚归照顾和陪伴他，并激励起他还有做父亲、做爷爷的责任的动力。

妈妈房间的家具有些陈旧，甚至妈妈的嫁妆之一梳妆盒还依旧摆放在书桌上。晚上陪父亲睡觉，看到房间的每件物品，脑海中闪现的是妈妈在房间整理东西的身影，还有她坐在床上看电视和父亲讨论的样子……妈妈信佛，床头的佛挂

件，房厅中的观世音菩萨依然摆放着，但已没有了妈妈的虔诚叩拜。妈妈，您一定是被大慈大悲的观世音菩萨接走到天堂去享福了！

妈妈，您竭尽全力的把我和弟弟拉扯大了，为了这个家您操碎了心，本是您应当生活得更幸福些，应当得到我们子女更多的孝敬，可以更加开开心心的享受儿孙绕膝更多的天伦之乐的时候了，可您却突然的、不叮嘱一句就撒手西去了！有妈就有家，逢假过节回家先到厨房喊声“妈妈”是人生最幸福的事，可如今“子欲养而母不在”

了，其悲痛让儿用何言何语来表？“男儿有泪不轻弹”，可当夜深人静和一人独处时，想到您就会情不自禁的泪涌脸颊不能自抑！

2014年8月5日，这是个平常的日子，晚上我还和朋友们在酒店推杯煮盏，回家还和爱人讨论9号到韩国、日本游的准备事宜，可在22时20分以后，我的天塌下来了！当我飞奔到家，任凭我怎样抱着您，摇动您，您也一动不动；任凭我怎样千呼万唤，撕心裂肺的哭喊，您也不回应一声；任凭我怎样哭求医生救治您，却只有医生冷漠

无情的摇头无救！“妈妈”，您中午还不是好好的和邻里乡亲在打麻将吗？晚上还不是好好的在邻里间串串门的吗？上周您还不是好好的连续杀两只鸡让我回家补身体吗，还交待我月底一起到杭州给弟弟进新屋吗？上月住院检查出院报告上还多是好好的吗，我让您到台湾去玩，您不是还说等身体舒服些明年再跟我出去旅游的吗？您不是说自己算过命了能活到九十多岁，要等到孙女出嫁孙儿娶媳吗？……可您怎么就这样一声不吭的走了呢？您怎么就这样狠心丢下我们不管了呢？当白发苍苍的大舅妈在您的遗体前哭泣着说：“观玉，你才65岁啊，怎么能让我白发人送你黑发人呢，黎明再也没有妈喊了”时，让我不禁嚎啕大哭。我知道从今往后，我的身边再也听不到您的叮嘱了，听不到您东家长西家短的唠叨了，听不到您问我企业的经营状况和年收入有多少了……我的身边再也不会有您的音容笑貌出现；我的世界从今永远失去了您的关爱！

“妈妈”，儿子的心如刀割，我痛恨自己的无能和不孝：没能给您治好干咳的老毛病；没带您到能检查出您致命毛病的医院去医治；没能在周末和节假日多陪陪您；没能在平时给您多梳梳头、洗洗脚；没能多给您买好吃好穿，多带您出去走走。妈，儿不孝啊！儿的不孝，让您带着无限的遗憾和牵挂永远的离开了我，留给我的是无尽的忧伤和哀愁，让儿感到无穷的思念和内疚！

妈，您是个爱美的人，大姑娘时就学会了做裁缝，不仅以此为生计还给自己打扮的漂漂亮亮的，出去游戏玩也要拍照留念。幸运的是

在您走后我整理出了您生前的许多照片，可以在我想您的时候就可以拿出来看，一张照片就是一个故事，往事就能像电影一样一幕一幕的在眼前出现。

记得小时候您把我放在外婆家，自己长年在外教裁缝，还做煤碳和树脂粉生意，为的是让我们生活过的更好。可小时的我却责怪您不心疼我，把我丢在外婆家，把弟丢在奶奶家，害我们一家不能在一起。当我犯错误遭到外婆和舅舅的批评时，我甚至于会在地上用树枝写到“我是个没妈的孩子”。小时候的我是多么的幼稚，一个母亲为了挑起家庭的重担，不得不远离幼小的儿子和丈夫在外打拼，是何等的勇敢和伟大，而我和弟弟却在责怪您。直到我上初中，在初一放暑假，在车站您看到我身上穿得脏兮兮还背着个草席时，您抱着我哭了，您决定回家照顾以长大了的儿子不再到外打拼，这时我才懂得妈妈是这个世上最爱我的人。

妈妈，您文化不高却明事理、重教育。从小您就教育我们兄弟要尊敬长辈，孝敬老人；好好学习，能像哥哥姐姐一样考上大学；参加工作了，您教育我一定要多学、多干，和同事领导要处理好关系；当我走向领导岗位后，您对我的教育更多，特别是一些细节上的教育，就如我和公司的副总马勇军关系特好，平时在称谓上很随意，您就多次批评我，说我不尊重他和不尊重他的工作成果；还记得07年有次我和爸爸发生激烈争论，我无意识的拍了桌子，您“唰”的一声站起来

“你做儿子的有什么资格拍爸爸的桌子，你翅膀硬了是不是，自己姓什么都不知道，信不信我给你一巴掌”，把我一顿臭骂，让我幡然醒悟，惭愧至极；您对我教育中让我记忆最深刻的是我上中学时，爸爸不让我接触农活，您却偏要我到稻田间去学插秧、趟田、打农药、拔杂草、打稻谷……并语重心长的告诉我：“你出身在农村，就是一个农民家的孩子，不管你以后挣多大钱，做多大官，你要懂一点农活，知道农民的辛苦，才不会忘了根。”妈妈，儿子就是在您点点滴滴、苦口婆心的教育下得到成长，让儿子懂得了许多做人的道理：认真做事、踏实做人；要有责任心，进取心和感恩的心！

八月，本是酷暑难耐的季节，而这几天的天气和我的心情一样，阴沉沉，凉飕飕，雨绵绵！我留着泪写下了这些文字。妈妈，您喜欢热闹重面子，您的后事亲朋好友、单位同事还有乡亲们都曾说办得顺利、漂亮、热闹；妈妈，爸爸是您最大的牵挂，您知道我和弟弟很团结、孝顺，照顾好爸爸是我们对您最好的缅怀；妈妈，您一生信佛教，大慈大悲的菩萨知道，您未了的夙愿会在天堂实现，能在天堂过上安逸幸福的日子，您在天堂会保佑您的儿孙们健康幸福；妈妈，在您有生之年，儿子没能让你幸福生活得长久些，来世，您还是我的妈妈，让儿子有机会再尽心孝敬您百年。

妈妈，您对儿子的爱，我会永远铭记在心里，我们会永远的怀念您！

您的儿子  
于2014年8月14日凌晨



» 河南新乡桂园

## 涂料业迎“史上最严环保法”

涂料行业最缺的并不是应对环保法的相关措施。涂料企业（清洁生产）要达标，并不是一件很困难的事情。很多涂料企业所缺乏的，是一种积极应对的态度。

文/本刊编辑部

**新** 环保法经历了4次修订草案的审议，并在4月24日的十二届全国人大常委会上获得通过，将于2015年1月1日正式施行。该法的条例从原来的47条增加到70条，不仅设立了诸多制度，还创立了一系列机制，被公认为“史上最严”的环保法，在多个行业引起了一阵“环保慌”。有涂料行业人士因此预测，新环保法将威慑涂料行业。

### 最严环保法来袭

新的《环境保护法》变动很

大，从内容上来看，针对现实问题在体制、制度、机制、标准等方面做了诸多创新；从效果上看，设立了极为严厉的环境管制措施和处罚措施。在新的环保法中，地方政府具有了更大的监管权力和责任，对地方政府执法的监管力度也相应有所增加。

对企业而言，新环保法所规定的义务和鼓励的力度也大大增加。比如第二十二条规定，排污者在污染物排放符合法定要求的基础上，如果能进一步减少污染物排放，那么政府应当依法采取财政、税收、价格、政府采购等方面的政

策和措施予以鼓励和支持。除此之外，企业在排污过程中，还将受到社会团体和单个公民的监督。第五十七条规定，公民、法人和其他组织发现任何单位和个人有污染环境和破坏生态行为的，有权向环保部门或相关部门进行举报，且举报人信息将被依法保密。

新环保法给各生产制造行业带来大冲击似乎已经成为必然的事情。以前，关于企业的罚款存在一个上限，一些企业拖着不给，环保部门就要不断跟进，可能半年下来才要到几万元钱，付出的成本和罚款数额存在不对等。在新环保法

中，对企业的罚款没有上限，且“按日处罚”，这个规定对于执法而言，方便了很多。

### 企面临挑战

为了更好地配合新环保法的施行，在未来的一段时期，国家将推进挥发性有机物污染治理，在石化、有机化工、表面涂装等行业实施挥发性有机物综合整治，完善涂料、胶黏剂等产品挥发性有机物限值标准，将推广使用水性涂料，国家政府也会鼓励生产、销售和使用低毒、低挥发性有机溶剂。同时，将完善相关法律法规标准，加快制（修）订重点行业排放标准等，完善行业污染防治技术政策和清洁生

» 最严环保法出台



产评价指标体系，强化企业治理，将加强企业在生产过程中排污情况的监管。

这些措施，无疑是重点针对涂料行业而言的，除了“鼓励水性，抑制油性”之外，涂料企业也将面临着更加严格的排污监管。那么，在新环保法施行的情况下，涂料行业将面临着怎样的处境？有行业专家表示，最直接的是，涂料行业在生产过程中的整体清洁生产能力将备受考验。虽然不少行业专家都曾试图为涂料行业“正名”，但长久

以来，涂料行业始终无法摆脱“三高两低”（高污染、高耗能、高排放、低效益、低产出）的形象——不管涂料行业是否真就这样，至少在外界看来，事实就是如此。这种思维惯性，自然将导致涂料行业在新环保法施行的环境下，处于不利地位。

同时，让人担忧的是，大多数涂料企业在生产的过程中，都并不太重视清洁生产和节能减排方面的工作，特别是一些小的涂料企业，在生产过程中为了节省生产成本，部分也是抱着侥幸的心理，根本就没有进行清洁生产工作。很现实的情况是，在生产的进程中，很多中小涂料企业都不得不采取一种“隐姓埋名”的方式来发展，害怕外界知道自己是“涂料企业”，不少企业在资金充足的情况下，也不敢买地扩建，担心项目环评出现问题而导致工程搁浅。

为了应对挑战，涂料企业当然可以抓住时机进行清洁生产改造，但改造过程中的成本投入、管理改善、团队分工甚至是标准依据等，都是涂料企业清洁生产改造过程中所需要面临的挑战。因此，不管涂料企业在生产过程中实现清洁生产有多困难，就目前涂料行业在清洁生产和节能减排方面的整体水平来看，在新环保法下，很多涂料企业“理论上”将面临着因清洁生产和节能减排不过关而被淘汰出局的风险。

### 如何应对？

对于涂料企业应该如何应对新环保法所带来的挑战，相关专家给出了建议：1、认清形势，学法守法，合规达标；2、技术绸缪，抱团取暖，根据相关标准进行技术攻关；3、主动降低风险，进行环保公关，关注环保险；4、摸清家

底，对企业自身进行排污、治污检查；5、常备不懈，用企业自身的环保制度和软硬件配套来提供保障；6、依法维权。

新环保法执行日期离现在只有5个月的时间，可谓“时间紧迫”，但不可否认的是，涂料行业内关于这一“史上最严环保法”的“传言”可谓少之又少：新环保法甚至根本没有引起部分企业的重视。

对政策和法规执行力度的怀疑，以及在侥幸心理的作用下，不少涂料企业实际上已经对大大小小的环保法规产生了“免疫”。就像在去年“国十条”引起恐慌的那段时间，依然有不少涂料企业在没有积极应对的情况下免于被罚。因此，在新环保法下，依然会有部分涂料企业采取消极的态度应对。其实目前涂料行业最缺的，并不是应对环保法的相关措施，涂料企业（清洁生产）要达标，并不是一件很困难的事情。很多涂料企业所缺乏的，是一种积极应对的态度。

在市场竞争越来越激烈的情况下，涂料企业依然以侥幸的心理谋求发展已经成为了一件危险的事情。涂料企业重不重视没关系，执不执行没关系，重要的是，不管涂料企业如何反应，法律还是会执行下去。

企业规避政策法规制约，实际上也是一种“不思变”的行为。对于涂料企业来说，如果依然抱着侥幸心理求发展，不主动求变，在发展中必然将十分被动，最终落后于行业整体水平。相对的是，企业在发展中转变传统的发展思维，积极应对、在外部环境变化的过程中主动转型升级，不仅有利于行业发展，提高行业在节能减排和清洁生产上的整体水平，对企业的可持续发展也是裨益多多。



## 职场漫画 / 先有鸡还是先有蛋?

