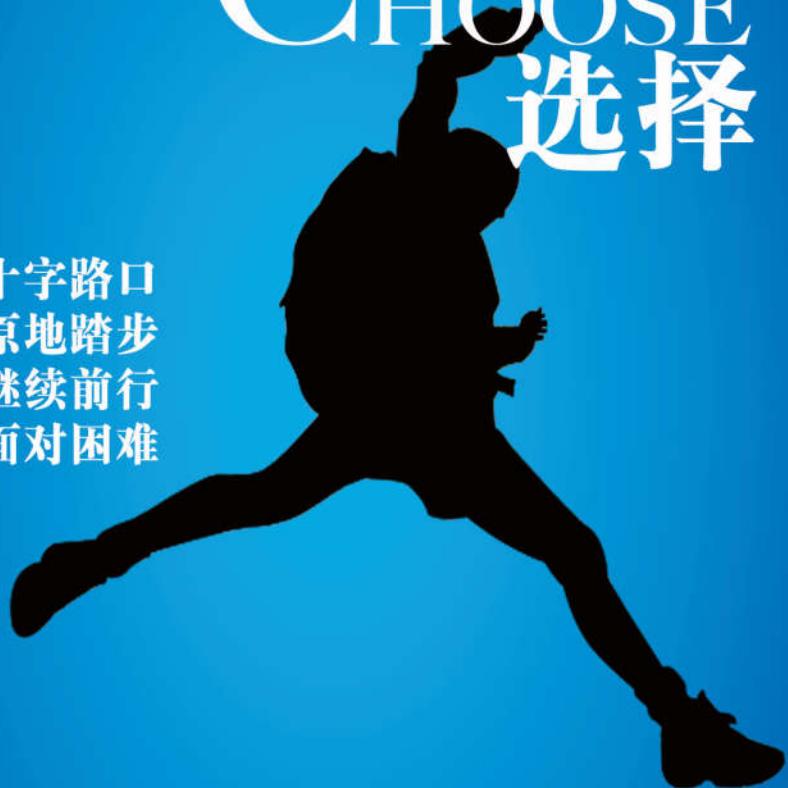


# CHOOSE 选择

走到了十字路口  
是原地踏步  
还是继续前行  
面对困难



悉奥控股有限公司  
XIAO HOLDING CO., LTD



封面人物：2013年度销售状元—叶景



扫描二维码  
关注官方微信

## CONTENTS

中国经济步入“新常态”

## 中小企业将成经济主力军

2014年开年以来，我们常常在报刊、电视媒体上看到或听到这个词“发展新常态”。其中包含两方面内容：一是目前中国经济已经换挡到中高速发展，而不是以前的高速发展；二是这种中高速发展将是未来发展的常态，很难回到过去10%左右这样的发展速度。

随着经济运行步入“新常态”轨道，首当其冲感受巨大挑战和重大机遇的，是占全国企业总数高达99%以上的中小企业。经过30多年的培育和发展，我国中小企业活跃在我国经济的各个领域，无论数量、规模，还是能级、贡献，都已取得长足发展，不仅“铺天盖地”，而且正在“顶天立地”，真正成为中国经济大厦的“擎天支柱”。截至2013年末，我国中小企业注册数量超过4200万家，占全国企业总数九成以上，它们创造中国近60%的经济总量，占据中国经济的半壁江山。

但长期以来制约中小企业发展的融资难、税费负担重、自主创新能力不强、管理水平不够高等老问题依旧还未得到根本改善，“新常态”大环境的不期而至让许多中小企业措手不及，面临着老问题未能彻底化解、新挑战又接踵而至的多重困境。

步入新常态发展阶段，经济格

局、产业格局和生产结构、需求结构、动力结构都在发生深刻变革，既能涌现新的增长点、形成新的增长动力，也会使一些行业付出代价，甚至伤筋动骨。尽管中小企业发展面临“外患内忧”，但专家纷纷表示，在经济“新常态”环境下，中小企业只要找准突围新路径，一定能实现“超常规”发展。经济新常态的出现，对于广大中小企业而言，是挑战，更是机遇。

中小企业作为经济社会发展的基石，如何认识新常态、适应新常态、把握新常态，在新常态之下实现趋利避害、健康发展，显得特别重要。一是主动适应新常态下增长速度的换挡期，抢抓独特国家战略机遇，增创集群竞争新优势。二是主动适应新常态下结构调整的阵痛期，抢抓产业科技革命机遇，依靠信息、技术、创新等新要素赢得发展先机，增创创新转型新优势。三是主动适应新常态下发展瓶颈的突破期，抢抓国家宏观政策机遇，积极调整发展战略、经营策略，增创可持续发展新优势。

相关专家表示，“过去三十年，我国经济主要靠大企业拉动，今后三十年将要靠中小企业。”中小企业将成为未来激发中国经济活力、拉动增速的主力军，正成为越来越多国内外专家的共识。

## EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2014年11月25日  
主办单位：悉奥控股有限公司  
地址：浙江杭州临安临天路108号  
服务热线：4008-269-700  
传真：0571-63813189  
网址：[www.china-xiao.com](http://www.china-xiao.com)  
投稿邮箱：[zhejiang.xiao@163.com](mailto:zhejiang.xiao@163.com)

## 公司 风采 Company Elegant Demeanour

- 04 | 悉奥涂料荣获建筑涂料质量优胜企业  
05 | 感谢信  
06 | 谈谈悉奥的专业化进程

## 营销 策略 The Marketing Strategy

- 10 | 雾里看花的互联网

## 管理 极横 Management Aspec

- 13 | 也谈谈执行力  
15 | 我们的心真正过门了吗？

## 科技 之光 Cutting-edge Technology

- 16 | 创意油漆修容笔，弥补您家墙壁的创伤

## 鲁班 挑战 Engineering Management

- 17 | 涂料施工的一些思考  
20 | 企业在欠款纠纷中应防范的法律风险

## 员工 心声 Employees' Voice

- 22 | 陌生而又熟悉的台湾  
26 | 坚持一万小时，你就是天才  
28 | 勤学习，构筑第二人生  
29 | 微笑的魅力

## 行业 动态 Industry Dynamics

- 30 | 环保法来了，涂料业“清洁”应对  
34 | 涂料业新一轮洗牌进行时

## 知识 有味 Joy and Knowledge

- 36 | 职场漫画  
37 | 生日祝福

# 悉奥日讯

## XIAO NEWS

### 党支部专题民主生活会

8月16日，为深入贯彻落实十八大精神，按照临安市党委的要求，结合我公司支部党员的实际情况，悉奥涂料党支部召开党支部专题民主生活会。会议由党支部书记喻光炎主持，会议以邓小平理论和“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，以党的十八大精神为指针，贯彻落实十八大精神活动，深入查找并深刻剖析每位党员在理想信念、宗旨意识、党的作风、党的纪律、工作成效、带头作用等方面存在的问题和不足，通过查找支部和个人存在的差距和不足，发现问题、改进工作，进一步增强班子的创造力、凝聚力和战斗力。

### 市安全生产协会第三期通讯员培训

9月2日，临安市安全生产协会第三期通讯员培训班在钱王大酒店二楼富竹厅举行，来自全市各单位通讯员参加了培训，悉奥涂料综合办主任童亚青也参加了此次会议。本次培训先由临安市安全生产协会理事长周永顺作重要讲话，他希望各单位新闻通讯员不断提高自身的新闻写作水平和专业素质，为本市的宣传工作做出贡献，最后由《今日临安》副主编刘晔、临安市安监局局长助理王焱为大家授课。

### 公司荣获“临安市劳动关系和谐企业”

9月，公司工会经临安市人民政府认定为临安市劳动关系和谐企业。公司自创建以来一直严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》、《工会法》、等法律法规，建立协调稳定的劳动关系，保证企业与职工在生产经营中责任共担、利益共享，推动了企业和谐发展。

### 市新三板企业培育推进工作座谈会

10月17日，临安市科学技术局邀请了公司总经理黄总参加“新三板”企业培育推进工作座谈会，来自临安市部分企业、银行、咨询机构参加了此次座谈会，在会上由咨询机构对“新三板”的内容进行讲解，还听取了科技局领导讲话。

### 公司组织员工台湾旅游

9月初，公司组织部分员工及家属赴宝岛台湾旅游。此次台湾游不仅让我们了解了台湾这颗祖国边陲上的明珠，同时也增进了同事们之间的友情，加强了相互之间的了解，丰富了员工业务的生活，提高了团队凝聚力。



### 公司领导工程督查

金秋10月，公司总经理黄金谦带领市场、技术应用中心、工程等部门负责人，对全国市场部省份浙江、安徽、江苏、山东、河北、河南、江西、福建、湖南等展开在建及已完工项目的巡查。巡查组主要针对三方面的工作展开：1、涂料施工管理办法政策出台，各项目班组在实际施工管理过程中的执行情况。如形象、材料、劳动力及进度、安全和阳台，窗套必须贴护角条管理等。2、产品在工程实际应用中的情况，如产品的稳定性，砂壁状材料批次间是否存在明显色差，以及询问项目班组材料应用的情况等等。3、拜访客户，了解项目合作过程中的情况，客户的实际需求等。如工程质量、安全管理、工程进度、协调配合等等。巡查组在巡查过程中，第一时间把巡查结果发布到公司微信工程管理群，以便各工程管理人员及时了解与跟进。

### 公司新产品鉴定会

10月18日，公司在钱王大酒店召开新产品鉴定会，公司的两款新产品——硅-丙弹性拉花一体乳胶漆和新型抗沾污质感涂料，全部通过省级鉴定，并达到了国内领先水平。新产品鉴定委员会由临安市经济和信息化局领导、相关专家组成。鉴定会上，与会专家认真听取了公司新产品的相关报告，查看了新产品样品。鉴定委员会经质疑答辩、认真讨论后，一致通过公司新产品省级鉴定，并达到国内领先水平。公司总经理黄总对于各位专家能够莅临指导表示感谢，并表示，技术创新是公司发展的永恒主题，也是公司提高核心竞争力、立于不败之地的重要手段。



### 公司全体员工例会

10月31日，公司在车间会议中心召开全体员工例会。市场总监范黎明首先介绍了各个分公司在前三季度的销售情况，并鼓舞大家在最后阶段奋力冲刺完成销售目标。生技部经理连城介绍了车间的生产总量情况以及各类产品所占比重。最后由总经理黄金谦作重要讲话，指出我们应该认识“新常态”，做好在“新常态”下的思想转变，同时再次强调了工程推动市场的重要性。



### 工程部关于严格执行施工管理办法的会议

11月8日上午，车间会议中心召开关于严格执行施工管理办法的会议，由工程部工程总监裘观根主持。会议议题围绕如何加强《涂料施工管理办法》展开，首先由工程部经理施建升发言，谈到了《办法》在推行过程中的取得的成绩与不足。工程部范雪辉则谈到班组在执行《办法》的过程中的一些问题。项目经理和班组长也踊跃发言，交流了在实际施工中存在的困难。最后总经理黄总提出，施工中应杜绝三种陋习，引入三化要求，并谈了悉奥的专业化进程。



### 杭州市新《安全生产法》宣贯会

11月10日，杭州市在市政府第三会议室举行新《安全生产法》宣贯会，会议邀请了国家安监总局政策法规司邬燕云副司长作新《安全生产法》辅导讲座。市政府有关领导、市安委会各成员单位、市属重点企业、各城区分管副区长及相关单位领导等在主会场参会，萧山、余杭、富阳、临安、桐庐、建德、淳安等7个区、县（市）在各自分会场以视频会议的形式，公司办公室主任童亚青在临安分会场聆听了此次讲座。





## 悉奥涂料荣获 2014年度浙江省建筑涂料质量优胜企业

文/本刊编辑部

9月26至28日，2014年度浙江省建筑涂料年会在绍兴柯桥隆重召开。此次大会由浙江省粘接技术协会涂料分会与国家化学建材质量监督检验中心联合举办，巴德富华东公司协办。

27日上午会议正式开始，由涂料分会秘书长王益民主持。首先由浙江省粘接技术协会秘书长王云先生宣读了分会的更名报告，并由协会理事长范宏先生向分会授牌。接着赵新建主任作了2014年度的工作总结报告，赵主任总结了这一年来自分会所做的一些工作，并感谢巴德富等企业对分会的大力支持。随后由各位嘉宾及领导讲话。其中浙江

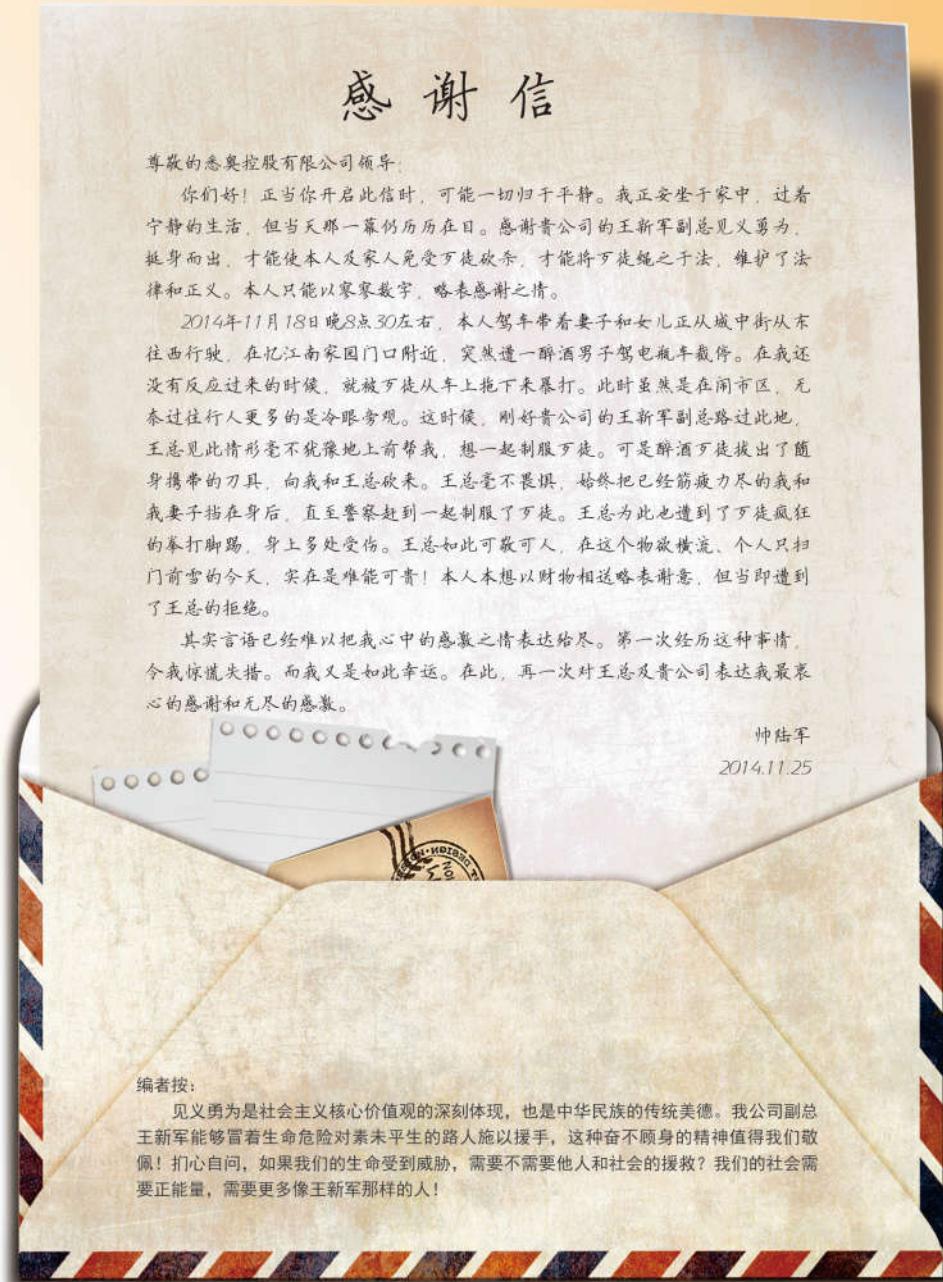
省质量技术监督局稽查处沈华清处长在讲话中要求各涂料企业练好内功，以确保涂料质量。

会上还公布了优胜奖企业名单，优胜奖的评选首先由企业申请，经过分会的严格筛选评比，最终评出优胜奖企业，并对获得优胜奖项的企业颁发了奖牌与证书。其中，悉奥涂料荣获2014年度浙江省建筑涂料质量优胜企业！大会希望获奖企业们能再接再厉，再创佳绩，为我省建筑涂料行业的发展做出更大的贡献！

当天下午，会议主要安排了巴德富、上海保立佳、上海网格、浙江新力、万华化学、江苏润泰、瓦

克化学等单位介绍了他们的最新产品和技术，为我省的建筑涂料企业提供了生产和技术上的借鉴和支持。

9月28日上午，大会安排了专题讲座，在贾根林副主任的支持下，巴德富特邀嘉宾朱永敏先生及郭效杰先生、PPG中国建筑涂料总经理葛乐凡先生、浙江传化涂料建筑漆营销中心总经理沈巨军先生、悉奥控股有限公司总经理黄金谦先生，先后发言，各自的精彩报告，让大家受益匪浅，会场内响起了热烈的掌声，2014年浙江省建筑涂料年会也在精彩的报告中落下帷幕。▲





» 黄总在2014年度建筑涂料年会上作《商业模式的力量》的演讲

## 谈谈悉奥的专业化进程

文/黄金谦 总经理

**悉**奥涂料自成立之初，便逐步形成了主攻外墙工程涂料的方向，十余年来坚定地朝着这个方向前行，未曾改变。在外墙涂料领域的长期精耕细作，也让悉奥涂料奠定了专业化的基础。随着市场竞争的日益激烈，国家相关环保法律法规的出台，国民环保意识的逐步提高，迫使涂料行业进入洗牌大潮，涂料企业遇到了新的机遇和挑战。和许多涂料企业一样，悉奥涂料业必须走上谋求变革，走专业

化、特色化的道路。

### 为什么要专业化

对于主打工程的悉奥涂料来说，首当其冲的专业化就是涂料产品的专业化和涂料施工的专业化。产品质量是根本，是基础，是重中之重。没有质量，涂料施工的专业化也就无从谈起。而涂料施工的专业化则是企业的核心竞争力，在如今涂料品质同质化的情境下，产品

质量很难脱颖而出，而此时的涂料施工则成了一张大显身手的王牌。以工程施工树立口碑，以工程施工拉动市场，以工程施工为核心竞争力，是我们涂料施工专业化的一个方向。

走涂料施工专业化之路，不仅强化悉奥以工程见长的优势，还可以凸显悉奥的特色领域，为的是能在市场竞争中立于一个优势地位。2015年最严环保法的出台，预示着涂料业洗牌浪潮的汹涌到来。但仍

有为数众多的中小涂料企业抱有侥幸心理，不思进取、无意变革、安于守旧，他们必定会最先死在这股洗牌浪潮中。在讲求品牌、创新和服务的消费时代，中小企业的软肋便是品牌不强、专业性不足、服务不够完善，那么如何才能夹缝中求生存？中小涂料企业要发展，靠的就是做小、做专、做精。这就迫切要求我们必须走专业化道路，必须以专长来应对竞争、以专业来抓住市场。

### 悉奥专业化现状

悉奥涂料放弃经销商模式，毅然采用直销模式，也体会过摸索当中的痛苦，正如那句“不在痛苦中转型，就在痛苦中死亡”。既然选择了走直销模式，我们就应当在这条路上一直走下去，往专业化方向走到极致。

如今悉奥在专业化上已经做出了一番成绩。在施工人员方面，已经培养出一支经验丰富、技术扎实的施工队伍，拥有8名二级建造师、10名项目经理、9名安全员、25名中高级施工督查员，并配备施工班组20余支队伍和1600余名施工人员，所承揽工程北至黑龙江漠河，西至新疆博乐，南至海南三亚，遍布全国。在施工管理方面，公司推出《涂料工程施工管理办法》，详细规定了涂料施工前的准备工作、施工中的规范操作、施工中的人员材料的管理，此外还规定了项目经理和班组的奖惩条例，以及工程督查等相关内容。《办法》内容几乎涉及了涂料施工的全部流程，并在每个环节加以规范，力求

中小涂料企业要发展，靠的就是做小、做专、做精。这就迫切要求我们必须走专业化道路，必须以专长来应对竞争、以专业来抓住市场。

业化的初级阶段，再往高处走，则要做到人无我有、人有我优，这对我们的项目经理和施工班组提出了更高的要求。

专业化没有那么神秘，如果我们做事落到细处，处处讲究细节，其实也是一种专业化。而要做到如此，最有效的手段就是靠管理。有的班组在撕完胶带的时候，就随手乱扔，胶带就飘在空中，撒得地上到处都是，这谈何专业化？而有的班组在撕完胶带后会收集起来，统一放置，统一处理。这前后二者单一个扔胶带的动作，就体现出“管理混乱”与“管理专业化”的区别，而造成这种区别的仅仅只是一个扔胶带的习惯而已！所以说，管理没有成本，有的只是习惯。蒋介石在开会的时候都要求军官们将军帽统一放置，这样看起来显得特别整洁，如果大家随意放置，有的放左边，有的放右边，就会显得混乱不堪；肯德基在全球约有7000家门店，可是你在每一家门店吃的炸鸡味道都是一样的，这得益于肯德基制作炸鸡的标准，它规定了每块炸鸡的酱料、油温、油炸时间、操作手法等等，也正是由于这一系列严格的标准，虽然每块炸鸡出自不同人之手，也能炸出相同的味道。这些都是习惯和标准的强大之处。

&gt;&gt; 绿城海棠花园



悉奥涂料走专业化之路，也必定是在标准的制定上和执行上需要大做文章。

### 唱响专业化三部曲

为了能加快专业化的步伐，悉奥涂料已经初步酝酿出一系列专业化计划，准备唱响三部曲。

#### 一是成立设计师俱乐部。

设计师俱乐部主要涵盖与名校、名院、名师合作和建筑涂料应用共享平台。我们将挂钩3家高等院校房屋设计研究院、挂钩3家前500强房地产住宅研究院和挂钩3家具有甲级资质的建筑设计院，并聘请至少30名拥有二级以上资质的建筑设计师为俱乐部成员。我们将隆重推出电子版20个系列、200个品种、1000种款式的《建筑涂料应用宝典》，宝典中还包含各类涂料样板，并提供各种涂饰面的实际效果

图与相关技术档案；还将搭建面积超过3000m<sup>2</sup>的涂料实景样板展示，在全面主要城市和地区设立至少100个面积超过5万m<sup>2</sup>的实地工程考察点。成立设计师俱乐部，邀请名师专家走进企业，感受涂料，一方面让其更具体地了解建筑涂料的生产、应用和低碳环保的优越性，让设计师能够更加青睐涂料产品；另一方面让名师专家“现身说法”，多提宝贵建议，以致企业的专业化程度更上一层楼。通过俱乐部制的交流平台，可以改变目前涂料在应用中推广，向前延伸至在设计中推广，这不仅是企业发展的需要，更是行业推动的需要。

#### 二是成立工程师俱乐部。

工程师俱乐部的主要任务是企业新产品、新工艺、新材料的研发上，不仅要组建自己的工程师团队，还要聘请产业链上游专家，形成研发整合，推动产品升级、行业升级，他们是公司科技力量的骨干，是引领公司技术进步的领头羊和排头兵。我们将聘请行业内高工3名，聘请行业及与行业前端有关的（如乳液、助剂……）工程师10名，聘请公司在职工程师10名，网络产业链上游的技术人员，延长

**悉奥以承揽工程带动市场销售，这种形式走过了差不多10多年，现在我们提出来以优秀的工程推动市场销售，这是一个质的转变，更是给涂装的专业化提出了更高的要求。**

产业的研发链条，更高效利用新材料、新工艺进行新产品的研发与应用，达到上下游的研发整合，形成内部团队与外部技术的有机结合。此外，在研发硬件上，公司将成立面积达1000m<sup>2</sup>的涂料研究所；面积超1000m<sup>2</sup>的暴晒场；每年确定研发目标，至少攻关发明专利1项、实用新型专利10项、制定企业产品标准3个、完整推出20个系列、200个品种、1000种款式的《建筑涂料应用宝典》，收集100万组暴晒实验和工程应用检测数据。

#### 三是成立涂装师俱乐部。

涂装师俱乐部的组织活动，是围绕现有公司技术应用中心、工程部与1600名施工人员的现有基础上进行展开。“三分涂料、七分施工”，一个涂料企业的专业化程度，大多体现在工程应用中，涂料本身是工程应用的技术支撑，饰面效果、工程方案是涂料应用专业化的体现。通过俱乐部活动，形成悉奥自己的铁打营盘，管理的系统化、培训的常态化、技能的专业化是成立俱乐部的宗旨。

悉奥以承揽工程带动市场销售，这种形式走过了差不多10多

年，现在我们提出来以优秀的工程推动市场销售，这是一个质的转变，更是给涂装的专业化提出了更高的要求。对于涂装师涂装技术的提高，公司会为了提升施工班组的管理能力和施工能力进行各类形式多样的培训活动，将提升施工队伍的能力作为一项长远工作来抓。此外还要让班组和项目经理能接触到最新的涂料技术成果，比如最新的涂料涂装方法、最新的涂装设备和器具以及最科学的管理模式，要让我们的涂装师不管是知识理论上还是操作实践上，都成为业界领先水平。对于涂装师实践经验的提高，公司要求涂装师在实际施工中，能广泛收集遇到的问题和困难，比如全国各地的气候、地质及水文条件大相径庭，有的地区湿热，有的地区干冷，有的地区盐碱重，有的地区风沙大等等，能够归纳整理一套行之有效的应对措施和技术方案，能对以后的工作起到指导作用，做到有的放矢，不走弯路。已完工程的回访，也是涂装师的一项日常工作，在回访的过程中，也能得知产品的耐久性技术资料，归档后便于以后查阅。

为提升涂装师俱乐部整体水

平，公司的初步目标为，升格建筑装饰二级资质，二级建造师增加至10名，三类人员超过100名，并通过辅导和培训将现有施工人员转化成500名加盟高级涂装师及2000名加盟涂装技术员；大力推广推荐各类型建筑涂料的100种新工法，丰富外墙涂料的品种类型，如仿花岗岩（多彩）御匠挂石系列，艺术质感系列，洞石、石灰石系列，室内地坪漆系列，户外园林地坪漆系列以及墙体保温隔热涂料涂装系列等。

### 专业化之路必须走下去

悉奥的专业化三部曲不应该相互孤立的独奏，而应该是相辅相成的大合唱。首先由设计师俱乐部推动行业发展，以此拉动自身市场；市场越做越大，工程数量越来越多，万不能拖累了质量，应该做一个工程，树一个标杆，响一个口碑，这艰巨的任务就需要靠我们的涂装师俱乐部来完成，而工程做得越出色，反应越良好，也能推动市场；最后，涂料质量是根本，没有质量过硬的涂料，优秀的施工也不过是空中楼阁，而造就质量的重任就在于工程师俱乐部，精益求精的专研态度是每一位工程师必须拥有的品质。涂料施工的圆满完成，离不开任何一个俱乐部的支持，缺一不可，只有这三个俱乐部通力协作、齐心协力，才能上演一曲优美动听的大合唱。

悉奥涂料的专业化之路任重而道远，但这是外部浪潮和内部需求共同倒逼下的一条必由之路，我们没有选择，必须在这条艰难的专业化道路上一直走下去，而且要越走越远，越走越快！

**专业化没有那么神秘，如果我们做事落到细处，处处讲究细节，其实这就是一种专业化。而要做到如此，最有效的手段就是靠管理。管理没有成本，有的只是习惯。**



## 雾里看花的互联网

文/黄锡 总经理助理

如今互联网浪潮大行其道，“互联网”这词频频出现在电视、网络、报纸等媒体上。典型的互联网公司，如BAT（百度、阿里巴巴、腾讯），就凭借互联网技术，获得爆发性的增长，阿里巴巴的上市更让马云成了中国首富。互联网的强大，可见一斑。惹得现在无论新兴企业也好，传统企业也罢，无时不刻都在谈论互联网思维，都在研究如何更好地应用互联网。互联网的强大在于，凭借互联网，一个看似不经意的点子，就能产生一家伟大的企业。这大概就是互联网时代的可怕之处了吧。

### 滴滴的神话

一个小小的手机软件的背后，蕴藏着一家前途无量的公司。“滴

滴打车”，或许大家都曾听到过，甚至很多人正在使用。可怎么也想不到，就因为这么一款软件，可以让开发滴滴打车的软件商从拥挤狭窄的中关村办到CBD写字楼，员工从30多人的队伍暴增至400多人，而且仅仅用了两年的时间。现在滴滴的用户数已经超过了1亿，遍布178个城市，日均订单500多万，并且它真正做到了改变了人们的出行方式。凭借着广告等其他收入，滴滴打车的单月收入已经达到1000万元。滴滴打车的高速发展，是传统思维无法理解的。这就是互联网思维，它的强大，超乎你的想象。

至于到底什么是互联网思维，这个问题真是仁者见仁、智者见智，没有一个定论。我粗浅的理解就是：合理利用互联网，缩短时间空间，加速信息与商品的流通速度与效率。

与效率。淘宝网加速了我们购买的流程，让我们不用特地去商店选购，只需鼠标点点就能送货到家；微博和微信提供了一个高效分享信息的平台，从此世间再无秘密可

### 合理利用互联网，缩短时间空间，加速信息与商品的流通速度与效率。

言，好事坏事一旦发生，就能微博微信传万里；滴滴打车，让我们打车不用等，偏僻地方也能打得到车，改变人们出行方式；作为酒类电商，酒仙网做到线上与线下整

合，从下单到收货，只需9分钟，方便了我们在酒店吃饭时自带酒水；一台普通的饮料售货机，经友宝公司改造，装上了触屏，可以播放饮料广告，联上了网，可以微信支付，满足了过往路人“所见即所得”的用户体验；美图秀秀不甘心只做美图软件，发布美图手机，从此拍照、修片、分享只需一键完成，一气呵成，省却了中途修片的烦恼；格瓦拉，当上了网络上的电影票贩子，提供在线订票、在线选座，并提示去电影院的最佳路线，开播前提醒你换票，结束后还会发送影评，让你可以与好友发表观影体验……以上的这些产品都有一个相同点，就是大大加速了信息和物质的流转的效率，从而替商家节约了成本，最终结果是给消费者带了实际的好处。这应该就是合理利用互联网带来的优势吧。

### 泛滥的微信

而越来越多的传统企业，也试图去拥抱互联网，希望通过互联网达到营销的目的。比如时下最火的微信，但凡大大小小的企业，大到上市公司，小到街边餐馆，没有不建微信公众号的。但事实呢，效果并不是那么好。除了个别微信营销出彩的案例外，大多数企业的微信号都沦为发推文、发广告的工具。市场部或者营销部绞尽脑汁、费劲心思地编写一些有“可读性”的文章给粉丝，或者请来更专业的文案和设计，增加原创文章数量、力求图文并茂，又或者以奖品刺激关注、办活动邀请粉丝参加、到处

印二维码求扫一扫等等，关注度的确是高了，但效果又不太理想。

原因在哪里？对于传统商家来说，在使用微信公众号的时候存在以下几个问题：一、粉丝质量不高。有些企业或许拥有不少粉丝，但粉丝中的真正客户少，他们关注微信号的真正目的不是为了获得企业的服务，很多时候仅仅是被扫一扫送礼品给“骗”进来的。二、和粉丝互动的手段极其有限。仅限于定期发一些技术文章或者广告推销，作用相当有限。三、商家与粉丝的交流是单向的。只有商家向粉丝灌输信息，粉丝缺少有效反馈，商家无法获得粉丝的个人概况，也就无法提供更加个性化的服务。

具体到涂料企业，也存在类似问题，特别是工程涂料企业像奥涂料，客户群体是一家房地产开发商或者建筑总包方，微信公众号的作用更加有限。一来无法吸引有效的客户加关注，二来即便加了关注，互动的质量和重复性也不高。微信公众号顿时显得非常鸡肋，正

如早些年企业流行建官网主页，当时的推崇网站的好处有：品牌宣传、销售拓展、顾客服务等等，好像企业网站一建，就通向了信息时代的高速公路。于是尽管大多数公司一知半解，但还是纷纷建站……现在看来，企业官网也或多或少沦为了网上产品画册，仅仅提供一些企业的基本资料，与预期的销售拓展和产品营销相去甚远。

### 合理利用互联网工具

那么，微信、网站等等这些互联网玩意儿应不应该用？我觉得还是应该用，只是用法不能太死板，要适合自身特点。如果向外部的用



》公司工程管理微信群

不是非得要创造销量、拓展市场才是好的应用，能优化企业流程、提高企业效率，也是一项有益的尝试。

法走不通，完全可以向企业内部走，让这些互联网工具成为企业内部的工具也不失为一个好方法。

之前悉奥建立了QQ在线快捷申请群，让请假消卡等繁琐的程序一下子简便了许多。现在，针对在建工程信息沟通不畅的问题又建立了数个微信工程讨论组，将工程相关人员一一加入讨论组内，一旦工程有什么事务更新或者情况变动，大家都能第一时间知晓，信息的流转变得更加便捷。这就是互联网工具内部新应用的好例子。不是非得要创造销量、拓展市场才是好的应用，能优化企业流程、提高企业效

率，也是一项有益的尝试。

比如，可以让企业部门申请独立的微信公众号，与之联系密切的上下游部门加关注，可以在此公众号上发布工作上的新动态，或者需要其他部门配合的新问题，辅以文字和图片，能更有效得传达信息，省却了一口头或电话通知的麻烦，避免了口头相传的误解和疏漏。

就拿物流来说，因物流信息沟通不畅，导致常常有分公司电话催问物流情况，电话多了物流员自己的工作也会被频频打断，效率不高，或许可以建立一个物流群，及

时更新物流动态，将每单物流信息定时推送给各分公司，让分公司心里有底，也少了电话催促的麻烦。

再比如公司的配送中餐问题，行政办公楼的员工需要在公告栏里的订餐表里打钩，最后由办公室人员电话口述或者传真给车间，着实麻烦，如果网站能开设留言板，就可以直接在留言板上自己名字上打钩，而车间能通过查看网站实时看到订餐人数，应该能方便不少。

再如，公司行政楼与车间没有直达班车，员工往返的时候如果搭不上顺道同事的车，就只好打的，其实有时候不是没车，只是恰好错过了而已，如果网站上开辟搭车留言板，需要搭车的人留个言，有车的同事多关注下，就能实现不少便利，公司也可以对那些时常帮忙的员工给予一些奖励，营造公司内部互帮互助的良好氛围，两全其美何乐而不为。

互联网的大兵器，对于传统企业来说或许还是太难上手，为何不挑些小兵器练习手？互联网工具的目的不外乎是加速信息和物质的流转而获得企业的竞争优势，其实完全可以将企业内部作为“试验田”，多想想如何加速自身信息和物质的流转，正如尾大不掉，如果自己笨拙不堪，如何拉得起这匹高速飞奔的互联网马车？

» 参加浙江省建筑涂料年会合影



» 临安绿城玉兰花园

## 也谈谈执行力

文/马勇军 副总经理

十一月份公司组织市场、工程、生技部门实地巡查、回访了周边7省20余处在建、已建工程项目近况，主要是想了解《涂装工程施工管理办法》（以下简称《管理办法》）半年多来的实际执行情况。总的看来，该《管理办法》理论联系实际，对目前悉奥公司工程管理针对性非常强，效果非常明显。大部分工程由于《管理办法》贯彻落实到位，市场美誉声声，但仍有不少工程执行不力，情况堪忧。产生落差较大的根本原因我认为问题出在——执行力上。

### 什么才是执行力

一到工地发现成活墙面质量不行立马找到项目经理、班组长，责

训他们为什么会做成这样？从表面上来看好像执行不到位一定是那些员工出了问题，其实这样下的结论是极其错误的。暂不说要完成涂装一个优良工程“作品”是个系统工程——需要包括内外环境方方面面的因素配合方能成功，我们总埋怨现场员工的文化素质低，明交代应这样干，他却偏偏那么做，往往认为执行力不强是员工的态度和能力问题，与其埋怨员工不敬业，不如多想想为什么员工不敬业。与其说员工素质不高，不如多想想为什么员工素质不高，以及如何提高员工的实际工作技能。《管理办法》中的有关“四统一”、“薄涂过渡技术”等等这样的条文有真正弄懂？是否真正认同？很多时候只有亲临现场亲身感受后才能真正明

白，而不能坐想当然。作为管理者不单自己要懂，更为重要的是要让你的员工懂，必须要学会站在员工的角度看问题，只有让员工明白了才是真正价值，才是真正执行力。

### 有的放矢，对症下药

执行力是管理问题。我们公司团队中存在这样三类人：一是不知道做什么，不知道怎么做的人；二是老是抱怨别人的人；三是找到方法并有效执行的人。作为管理者关键在于变管为理，强化服务意识，对不同的对象要用不同的方法区别对待，这样才能对症下药，真正提升执行力。

不知道做什么，其实就是职责和目标不清楚的问题。目标的分析

管理者不单自己要懂，  
更要让你的员工懂，  
只有让员工明白了，  
才是真价值，才是执行力。

界定是管理者最重要的事情，这一切工作的出发点，不是简单的上传下达就完事了。《管理办法》篇幅虽然不很长，但其内容相当丰富，专业涂装知识点不少，针对性较强，有些需要反复理解方能领会其实质，所以融汇贯通地认真学习非常必要，否则必然导致有些员工感到很茫然，只依靠平时惯性思维和自己的理解去做事，结果与公司对项目管理、工程质量要求脱节。用《管理办法》强势推动悉奥工程管理升级不仅仅是工程部一个部门的事，公司上下都要清醒认识这一点。

不知道怎么做，其实就是欠缺工作经验与技能的问题。我们员工的入职培训由于受各种条件制约不是做得那么完美，这确是公司今后要补上的一块短板。但我认为现分公司经理以上管理层除了自身不断加强学习，努力提高自身工作能力水平的同时，尽可能为你下属提供具体的工作思路、经验、建议及实用操作方法。二分公司徐玉俊经理在第19期期刊撰文，就这个“怎么 做”的问题认识谈得非常好！值得其他部门、分公司学习借鉴。特别

对《管理办法》贯彻学习一定不能流于形式，而要结合一些工程实例，活学活用，切实掌握，这是提升执行力不可替代的基础。  
在工作中不顺畅，老是抱怨，其实就是沟通协作的问题。比如士兵在前线打仗，后勤给养供应不上，请求支援但指挥部却没有反应，有负伤了得不到快速的救护，那士兵的斗志显然会受到很大的影响。公司管理也同样道理，如对投诉置若罔闻，不予积极响应，那结果会使工作更加不顺畅，甚至全线瘫痪。作为公司技术应用中心主任，对照《管理办法》实施半年以来，表象是公司督查模式——应用对接比较顺畅，抱怨少，工程质量相对比较好；而“三七”模式、自主施工模式——相对来说对接不太到位，抱怨多，部分工程质量也较不理想。很显然归结起来也是执行力的问题。今后我要在众多抱怨中尽量总结一些规律性的东西出来，特别是业务经理自主施工模式的对接应用管理要迎合市场的需求，以预防类似的抱怨再次重复发生。

面对压力，消极的人总很容易找到借口抱怨的，而具有积极心态

的人则总能分析利弊，看到事情的优点、不抱怨，及时行动并有效执行，把注意力集中于可以控制的工作过程，而不是不能控制的最后结果，不要不假思索地给事情贴上“或好”、“或坏”的标签，哪怕某些极负面的事情，也要相信它也可能产生正面的结果。

### 全面出击，有效执行

解决问题就是你存在的价值——我们都希望自己是找到方法并有效执行的这类人。在执行《管理办法》有限时间段来看，虽有些内容需要补充修改，但我们公司营销模式决定了现在、甚至今后很长一段时间内本办法不失为悉奥工程管理的行动指南。由强势工程管理来推动市场扬帆是悉奥最出彩的第一步好棋，下活这步棋需要全体悉奥人的共同呼应。再议论“阳角条护角可行性”诸如此类的问题纯粹是在浪费时间！现在该是全面出击，并有效执行的时候了。

一个公司执行力之所以强，强在管理，更强在文化。执行力的改善、保持和提高必须有与之相称的公司文化来保驾护航。悉奥公司十几年的稳健发展一直依靠决策层快速而正确的决策和整个团队的朴实和团结一致。《管理办法》的出台、贯彻、执行充分印证了上述观点的正确性。当《管理办法》形成自动自发、客观理性的工作习惯——即转变为公司企业文化的一部分之时，那么我们公司的执行力才算是真正到位了。▲

# 我们的心真正过门了吗？

文/童亚青 综合办

【案例】洞房花烛夜，当新郎兴奋地揭开新娘盖头，羞答答的新娘正低头看着地上，忽然间掩口而笑，并以手指地：“看，看，看老鼠在吃你家的大米！”第二天早上，新郎还在酣睡，新娘起床看到老鼠在吃大米，一声怒喝：“该死的老鼠！”，敢偷吃我家的大米！“嗖”一只鞋飞过去，新郎惊醒，不禁莞尔一笑。

自公司建立“悉奥茶馆”微信群以来，销售一公司分公司经理王新军每天都会跟大家分享励志内容，上面的案例就是10月17日分享的《洞房花烛夜，新娘做了一件事，新郎忍不住笑了》这一则故事。

故事中的这个新娘的角色转换非常有意思。她在洞房前还称“你家的大米”，并对老鼠偷吃大米只是作冷眼旁观，虽然口头指出，但完全没有任何上前阻止的意思。可是，到第二天就改口为“我家的大米”，并对老鼠大打出手，及时纠正。这位新娘过了门，不管从身体上还是内心上，她都成了新郎家的一份子，她此刻担负起守护这个“新家”的责任，所以，“你家的大米”也顺利成章地成为了“我家的大米”。

推此及彼，在工作中，每一位员工都是公司的新娘，自打入职的那天起，就是嫁入了公司，加入了公司的大家庭，成为了公司的一份子。可事实是，有些新进的员工甚至是一些干了两年、三年的老员工，即便身入了公司的门，心却迟迟不愿入门，做起事来虽总能发现问题，但多以旁观者的心态自居，没有像“新娘一样拿起鞋子”，去

砸那些“问题老鼠”，而是代以牢骚、指责、嘲笑、埋怨的应对方式。于是，我们就常常看到这样一幅画面：小媳妇刚刚过门，但是渐渐发现新家的不如意，便发起各种牢骚，数落新家的各种不是，不是嫌新郎不会赚钱就是嫌婆家对她不够好，总说自己以前在家怎么怎么受宠，如今嫁过来如何如何受苦，话语间透露出一股委屈下嫁的姿态。婆家的人也厌烦了，也就不怎么待见她了。小媳妇不思进取，依旧念叨，传播着一股负能量，于是甚至连朋友们也开始疏远她了。

小媳妇的心态不可有，既然已经过了门，也该端正自己的姿态，总是一味埋怨指责，不仅事情得不到改善，反而使自己落得一身“负能量”形象，得不偿失。如果能像案例里的新娘一样“身心”都过门，第二天就肩负起保卫自家粮仓的责任，那固然是非常好；如果只是身子过门，那就安安稳稳、踏踏实实完成公司交予的任务，不求大功，但求无过，也未尝不可，起码是一名称职的员工；最不能容忍的是“小媳妇”类型，不管是身子还是心灵，都不曾过门，进门的只是一个名头，一个形式，嘴上终日抱

怨他人，心里从来心不在焉，这样的媳妇，娶来何用？

公司一直注重企业文化建设，倡导悉奥是个大家庭的氛围，我们作为大家庭的一员，心态很重要，一个良好的心态可以让你生活幸福、工作圆满，一个不健康的心态也足以让你生活工作苦闷糟糕。网络上有句名言，叫做“不作死就不会死”，意思就是说有些人本来生活得好好的，非得自己瞎折腾点事出来，一折腾，就害死自己了。小媳妇就是这类典型，既然已经过门，本已成舟，就请耐心生活，担起这个家庭的责任，给予家庭成员各种爱心，投桃报李，别人也会报以真情，给她更多的关爱，此刻家才是家。而不是在原本安详的生活上扣屎盆子、端醋坛子，成了一根搅屎棍，别人当然敬而远之，躲之不及。

公事工作与私人生活是不同的，没有那么多的鸡毛蒜皮和柴米油盐，但人与人的交往方式是相通的，互敬互爱，都强调相互之间的关系。

没有无端的恨，也没有无端的爱，如果我们能将“心”过门，以自家人的目光来看待人和事，也就没有那么多的矛盾了。▲

## 创意油漆修容笔

——弥补你家墙壁的创伤

油漆修饰笔（Paint Retouching Pens）是名为国外某公司推出的小玩意。由一个注射器和一个粉刷器组成，有志于帮助你轻轻松松的把有划痕或掉漆的墙面修补如新。使用时先用配备的注射器吸满与墙面颜色相符的涂料，再将它注射到粉刷器上后你就可以开工修补，简单方便。而粉刷器内独特的棘轮设计使其具有良好的密封性，因此未用完的涂料在里面放上几年都不会坏。虽然它是一款针对家用涂料的产品，但对于工程涂料来说，也不无启示。这样小巧的设计，能不能用在涂料留样上，或者作为一种携带工具用于实样展示？创意就在不经意间展开……



## 涂料施工的一些思考



文/范雪辉 工程部



» 西安曲江公馆

**施**工管理办法实施半年以来，各班组工程施工质量因基层护角条和大板批刮的应用，表观上看已经有了一定提高，个别工程也得到了公司的领导的肯定，但当中也存在较多问题，我在几个月前也存在疑惑：涂料大面积施工能做好到什么程度？能和专业样板比较吗？我自己是样板工出生，知道样板制作最重要的是基础平整度、饰面按照要求颜色纹理均匀、边角线条等细部处理到位，客户看了满意这就是一块好样板。但大家一直以来都说大面积施工与样板不能比

较，一个是专业技术一个是大众化技术，做样板是一个人完成，做工程是十几个人甚至上百个人参与完成，人多难管理个人能力差异也比较大，这也是我一直以来的印象。

### 做好一块样板不难

那做样板难不难呢？举例来说，公司员工陈建群从施工人员做起，经过一个月左右的培训学习就成长为技术过硬的专业样板工；班组长李金来在新乡制作多个工程墙面样板受到业务经理好评等。据我

所知许多班组长都有过协助业务经理制作样板的经历，说明个人掌握样板级的施工技术不难并且大部分班组长都有这个能力，问题是是如何让整个班组都有高标准施工能力。这就是我们对项目经理、班组长提出的新的要求。

涂料施工管理办法的出台实施，已经让高标准专业化施工可以低成本、快速度的复制有了理论依据，关键是我们项目经理、班组长是如何依据这个管理办法，将其运用落实到实际施工中去的。有多少还是在被动地等待公司工程部管

个人掌握样板级的施工技术不难，并且大部分班组长都有这个能力，问题是如何让整个班组都有高水准施工能力。这就是我们对项目经理、班组长提出的新要求。

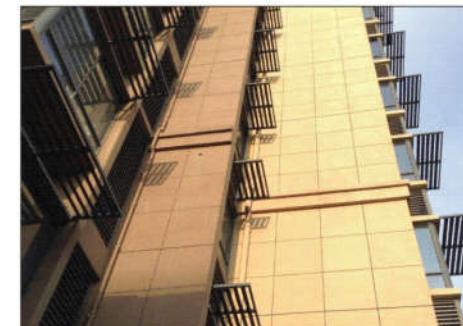
理督促落实，又有多少仍在错误地运用。这就需要工程部督查员、项目经理和班组长在今后的时间里去学习和领会办法的精髓。

### 施工中的质量控制

我们督查员在工地上跑，接触最多的人就是班组长，深刻明白班组长是工程施工好坏的关键。结合自己这几年的督管理经验，现就班组施工管理中的质量控制粗浅地提两点措施供大家参考：

**一、施工人员每道工序完成后班组长必须进行自检工作。**众所周知，前道工序及时发现问题及时处理比后期成品后修补省时、省力。比如，如果已经到成品阶段才发现真石漆分割缝歪曲，此时的修补工作就繁重得多，严重时甚至需要将所有工序重新施工。

**二、班组长对涂料成品目击区域必须及时进行拉网式复检、完成修复工作。**涂料成品目击区域检查发现的问题处理越及时越好，有利于树立公司良好口碑和形象。涂料目击区域包括阳台、楼面、窗边、两层以下外立面等是验收的必检部



位，与其等待验收时被责令返工，不如未雨绸缪及时发现问题并解决。只要我们的项目经理和班组长能发挥主观能动性，配合公司制度化管理，我们的工程样板还远吗？

### 存在的一些问题

下面说说现阶段施工未严格按照涂料施工管理办法规定执行存在的一些问题：

**一、个别工程进场前未按要求施工对接，造成工序缺失、饰面效**

果下降。

比如工序要求真石漆批刮两道，实际施工时并未按要求施工，造成饰面平整度下降，与样板差异大。业务经理因此投诉。虽然修补后达到要求，但总体下来仍然浪费了不少人工和材料，根本得不偿失，项目效益反而下降。我们的班组应该好好算清这笔账，切莫拣了芝麻丢了西瓜。

**二、个别班组进场后没有对基层墙面进行验收，没有对与涂料施工正常程序的不合理想象书面向相关人员汇报。**如某真石漆工程，班

组对基础墙面草草验收，并未将墙面实际存在的不平整和阴阳角不顺直等情况汇报相关管理人员，未沟通落实的情况下进场施工，中途又因泥工修补、门窗安装耽误了涂料施工的进度。到后期总包就因为涂料施工进度跟不上和基层阴阳角不顺直等原因延缓了工程款的支付。究其原因，还是我们的班组缺少了非责任范围内的工作沟通和落实。

**三、个别班组进场15天内未按规定上报工程量单。切不可小瞧**

工程量单的作用，一来能对合同签约量第一时间进行复核，二来能按工程量、材料考核用量预估实际材料用量，三来还能根据工期要求对人员、机械的进行相关安排。班组们仍存在如下情况：工程施工班组长前期只能预估十个人的活八个人在干，没有高峰期劳动力准备，后期因抢工期无法及时增加人员、盲目加大个体劳动力输出而损失质量要求。正是因为公司、项目经理以及班组长没有工程量单，就得不到实际工程数据，就无法做到对

》左：涂料施工是一个系统工程，只有方方面面做到位才能整体出彩。

》右上：复杂的立面结构更加考验涂料施工人员的耐心。

》右下：阳台作为重点区域，更应加倍用心、重点对待。

工程施工管理的全面掌控。

**四、个别班组对公司督查员提出的整改问题有阳奉阴违的情况。**某真石漆工程，高层一米腰线没有分割线条，督查员要求两个阳角点内吊篮位同时施工，避免同个立面内先后施工形成明显接差和耐污性的下降。实际班组最终以吊篮移位麻烦未执行，因真石漆含彩沙现在接差不明显，但接差处以后的耐污性是可以预见的。这表明我们的项目经理和班组长对施工质量要求意识不高，管理不严，仍普遍存在侥幸心理。仍是那句话，切莫拣了芝麻丢了西瓜。

工程无小事。只有在细节上做到位，才不会在日后扩大成难以挽回的损失。以上谈到的几个问题工程部会在今后的工作中根据公司的要求加大力度检查和督促落实，严格执行《涂料工程施工管理办法》。希望各项目经理积极配合引导，加强班组长的主动性和精工细做的态度，并持之以恒做到常态化。如此，我们的工程施工也能做到专业化，为悉奥打造工程涂料第一品牌做出实际贡献。

# 企业在欠款纠纷中应防范的法律风险

文/本刊编辑部



» 上海九华丽苑

企业在经济交往中会产生很多欠款纠纷，日积月累便形成了“三角债”或债务链，有相当一部分不能如期收回，成为企业的一个沉重负担。从实际情况看，由于一些企业根据有关规定按应收帐款的数额计提了坏帐准备金，若距发生应收帐款三年时间该款还未能收回，或因债务人破产、死亡，发生确实无法清偿的事由，符合有关规定，企业在财务处理上就作为坏帐处理，予以冲销，虽然作此帐务处理并不等于债权的消灭，但这往往淡化了企业的催债意识。一些企业由于对应收欠款管理不力，导致本可收回的欠款不能收回，该全部收回的只收回了一部份，其结果不是很理想。

究其原因，企业在应收款管理中存在着“七多”、“七少”：一是欠款数额较大的关注得多，而数额较小的关注得少；二是重表面催债的多，而对债务方深层的经营状况关注的少；三是催债时要求债务方

作出口头还款承诺的多，而要求对方作出书面还款承诺的少；四是在催债中稍遇困难便退却的多，而一追到底的少；五是催债次数多，而有效催债的次数较少；六是私下协商解决的多，而采取法律手段的少；七是对相关法律不是很了解的多，而对相关法律了解的少。每个企业尽管在应收欠款管理方面的办法各不一样，但对相关法律缺乏了解这一点却带有很大的普遍性，企业如果能有效地从法律角度加强对应收欠款的管理，则可防患于未然，即使产生欠款纠纷不可避免，也可将企业应收欠款的风险降到最小。

## 一、欠款产生前的预防

作为债权方应注意以下几个方面：一是重视审查债务方的主体资格；二是审查债务方的经营范围；三是审查双方所经营内容是否合法；四是审查债务方的偿债能力；五是审查债务方是否有良好的商业

信誉；六是审查有无必要签订合同或协议，准备签订的合同或协议条款是否齐备，双方权利义务关系是否明确；七是审查有关条据是否规范，比如若债务方出具的是应收票据（债务方能出具应收票据的，则要尽量采用该方式，因为应收票据的风险远远小于欠条之类的条据），则要严格审查所开票据是否规范；八是能采取担保措施的，要尽可能要求债务方提供担保，因为经担保后的债权优于其他债权优先受偿，这是降低风险的有效方法，当然在设立担保时要注意担保在法律上的有效性。

## 二、要注意欠款产生后对债务方经营状况的监测

债权方往往在欠款产生后忽视对债务方的经营状况进行必要的了解和监测，以为欠款还钱是天经地义的事，只要欠款到期收钱就行了，导致很多欠款到期后不是债务方生产经营状况发生严重恶化、面临倒闭，就是债务方早已人去楼空，在这种情况下要将全部欠款顺利收回，其难度可想而知。债权方如果在欠款产生后对债务方的经营状况进行必要的了解和监测，一旦发现债务方的经营状况严重恶化，或出现转移财产、抽逃资金，或有丧失、可能丧失履行债务的能力等情况，则应当采取必要的因应措施。

## 三、欠款纠纷产生后对债权的保护

欠款纠纷产生后的解决方式很多，如协商、调解、仲裁和诉讼等，只要运用及时和恰当，就会收到互惠双倍的效果。但由于一些债权人常常为了不伤和气，协商阶段

的时间拖得太长，从而坐失了很多收回欠款的良机。

申请支付令是收回欠款的有效途径之一。根据我国民事诉讼法规定，债权人请求债务方给付金钱、有价证券，符合下列条件的，可以向有管辖权的基层人民法院申请支付令：债权人与债务人没有其他债务纠纷；支付令能够送达债务人。债务人在收到人民法院发出的支付令后十五日内没有清偿债务，或没有向人民法院提出书面异议，债权人可以向人民法院申请强制执行。可见向人民法院申请支付令以收回欠款的最大好处就是时间短、见效快。当然若债务方在法定时间内向人民法院提出了书面异议，则必须通过诉讼程序处理。

诉讼手段是最有效的也是最终的保护债权的手段。诉讼手段之所以是最有效的手段，其根本原因就是它依靠的是国家强制力，只要债务方不履行人民法院已生效的法律文书，债权方可向人民法院申请强制执行，而不以债务方的意志为转移。

有的债权人对通过诉讼手段催收欠款缺乏信心，比如担心分期还款的最后期限没有到期就起诉，可能对己不利，这实质上是因对法律的不了解而产生的莫须有的恐慌，其实新颁布的《中华人民共和国合同法》第六十七条规定：“分期付款的买受人未支付到期价款的金额达到全部价款的五分之一的，出卖人可以要求买受人支付全部价款或者解除合同。”所以，债权人在诉讼之前进行一些法律咨询是必要的。

债权方還可在起诉之前或起诉之后，向人民法院申请财产保全，以确保在判决之后能顺利收回应收款。

## 四、证据的收集、保护和举证

根据我国民事诉讼法规定，民事诉讼实行谁主张谁举证的原则，如果当事人对自己提出的主张举证不能，则要承担不利的法律后果。2002年开始施行的《民事诉讼证据规则》使得证据的收集、保护和及时举证显得尤为重要，不然就会面临不利的后果。

在欠款纠纷中，债权方大概以下一些证据要注意收集：有关债务方主体资格的证据、合同或协议、送货单（一定要债务方签收，是单位的要加盖公章）、托运单、欠条及各种结算票据等，其他与该欠款有关的电报、传真、函件等都应妥善保存。

对于那些因特殊情况可能灭失或今后难以取得的证据，可以及时向人民法院申请证据保全；对于那些因客观原因不能自行收集的证据，可及时申请人民法院调查收集。对于已收集到的证据要及时向人民法院提供。

## 五、诉讼时效——一个不应小视的法律问题

诉讼时效就是指权利人在一定期间不行使权利，即丧失依诉讼程序保护其权利的可能性的民事诉讼法律制度。当事人在法律规定的期限内若不主张自己的权利，则将丧失胜诉权。对于已经超过诉讼时效而未主张权利的，其补救措施是要设法与债务方重新达成还债协议，以摆脱不利。

欠款纠纷看似简单，但实际上其中涉及的法律问题很多，如何才能迅速收回欠款更是一门艺术，虽然作为当事人不可能象专业人士那样了解得那么多，但具备一点法律意识是不可少的。



» 与国父孙中山合影



» 天长地久桥，友谊长存



» 这一刻，我们飞了起来



» 幸福树下秀幸福

## 陌生而又熟悉的

臺灣



文/黄锡 总经理助理

此次公司组织的台湾游颇费周折，提前两个月开始筹备，却也差点因为暑期旅游旺季而推迟，所幸最后终于如期赶赴台湾。

对于台湾的印象，大抵只停留在阿里山和日月潭，随着台湾的一些娱乐节目如《康熙来了》、《国光帮帮忙》在大陆的流行，也从中窥得台湾的一些概貌，但要说风土人情，还是一番朦胧。这八天的环岛台湾游的所见所闻，终于让我深深体会了这个陌生而又熟悉的边陲小岛。

踏入台湾，办理出关的时候，就感受到一丝人文关怀，机场除了常规出关口外，还设立了特殊通道，专门服务于携儿童的旅客出关。台湾对于弱势群体的关爱让人如沐春风，不仅机场如此，在日后的旅途中也常常能体会到台湾人的温情，比如所居住的酒店的电梯都有比正常位置低一些的残疾人按键，方便残疾人使用；酒店大门处的台阶一般都设坡道，方便轮椅进出；许多看似不起眼的设施，如厕所所居然还设置了母婴室，方便妈妈们给孩子哺乳或者换尿布。

台北的街头并没有很多高楼大厦，更多的是些低矮陈旧的建筑，只有鹤立鸡群的101大厦时刻提醒着你这里是台湾最繁华的都市。除了正在建设中的台北大巨蛋，这里见不到在建高楼，整座城市呈现出一副“已完工”的态势。街头很少见到好车，大多是经济型日系车。小年轻们也乐此不疲地骑着小机车，路口的红绿灯似乎用了好些年，商店的霓虹灯已显陈旧，但这些都不影响台北市民“享用”这座城市，呼吸的空气是洁净的，抬头望的天是蔚蓝的，俯下喝的水是碧绿的，见面的人是朴素的，基础设施是结实耐用的。大概城市对于百姓的作用，也应该如此吧。

作为环岛游的起点和终点，台北是逗留最久的地方，也是印象最深刻的地方，这源于它的繁华，也因为它的博爱。位于台北市仁爱路四段，为纪念孙中山先生百年诞辰而兴建的国父纪念馆就立有“博爱”二字。一样的文化基因，一样的同根同种，台湾对于中华文化的传承显然做得更为到位，能更多地让普通台湾民众沐浴在博爱之风里。有人说，衡量一个国家或地区

的城市文明发展水平很简单，不用看它有多少高楼大厦，只需留意过斑马线或路口右转时，机动车是否礼让行人。细细回想，颇有些道理。国父纪念馆大厅内屹立着革命的先行者孙中山的巨大雕像，雕像下左右各静立着一名卫士，全程必须纹丝不动，陆海空三军每隔一小时轮换，换岗仪式吸引着八方游客。馆内还收藏有孙中山先生遗留的众多文物，还会播放孙中山先生的纪录片，介绍他的生平事迹。国父的博爱之风，多年来一直滋养和浸润着台湾社会，让这里形成一股博爱的民风。

除了国父纪念馆，台北比较热门的必去之处就是故宫博物院。台北的故宫博物院似乎与大陆的故宫博物院遥相呼应，尽是珍藏了许多大陆没有的珍宝，蒋介石在战乱时期把它们运输到这里，为了方便运输，所以个头都比较小件。两所博物院互为补充，拼出一个绚烂博大的中华文化的瑰宝。馆内的装潢比想象中要现代化，少见一般博物馆的迂腐之气，更多的是带入了电子信息化的设备。每位游客在入馆后都要在大厅领取一套耳麦和收讯

**一样的文化基因，一样的同根同种，台湾对于中华文化的传承显然做得更为到位，能更多地让普通台湾民众沐浴在博爱之风里。**



» 国父纪念馆陆海空三军换岗仪式



» 国父纪念馆和101大厦相印成趣

器，用于收听馆内各项国宝的详细介绍，有些还带有小型电子屏，可以边听边360°观看电脑成像图；跟团的游客则可以选择收听导游的讲解和指挥，不会再偌大的馆内迷路，非常贴心。展厅中站着很多西装革履的“保安”，他们手持一块“请安静”的小牌子，如果有人高声讲话，他们就会走到你跟前，一言不发，只是竖起小牌子到你眼前，示意你该安静了。正因为有了这些辅助的设备和负责的保安，馆内少了喧闹和嘈杂，还给国宝们一些清静和庄严。

## 风景如画的台湾

台湾的夜市很有名，夜市里的小吃更令人神往。离开台北后到了台中，我们来到这里最大的一个夜市：逢甲夜市。这夜市挺大，摊位一眼望不到头，里边小吃特别多，一个紧挨着一个，有章鱼小丸子、蚵仔煎、担仔面、珍珠奶茶、大肠包小肠、盐酥鸡、碳烤地瓜、臭豆腐、麻糬、鸡排、烤墨鱼、刨冰、猪血米糕、无骨鸡爪、葱抓饼……实在太多了，不胜枚举。到了这里你只会嫌自己的胃太小，哪怕各类小吃都吃一口也能让你撑死，关键东西还都不贵，很多都只要50新台币，折合人民币10块钱，但味道绝对超值。可以说，在逢甲夜市的那餐，是来台湾吃得最好的一次。夜市不仅有美食，还有一些便宜的衣服、鞋子、包包、首饰等等，价格低廉，吸引着成群结队的年轻人来夜市淘货。

在南投，我们去了中台禅寺。中台禅寺只能从偏门进出，寺院内小桥流水、大树环抱、绿草茵茵，看不到三叩九拜的虔诚信徒，看不



» 与子偕老，共渡天长

到云烟缭绕的香炉，几乎让人忘记这里是一座寺庙，直到看到正殿。远远望去，就可以看到笔直高耸的金色宝塔，在阳光下闪耀炫目。大殿正门高大气派，与以往印象当中的寺院大门很不一样，没有红色的圆形门柱，没有雕龙的屋檐，也没有五色彩绘，只有素雅灰色的石材

外墙，大门一侧的边上还有一块巨大的电子显示屏，用于显示各类信息。整座禅寺融合了中西方建筑文化特色，巍峨耸立，非常壮观。如果没有禅寺顶上那金色宝塔，怕是很容易让人误以为是法院。殿内依旧气派，巨大的佛像，上顶穹顶，下镇地面，压迫感非常强烈；地面铺设地砖，洁净明亮，布局干练整洁。中台禅寺本着“悲心无尽愿无穷”的入世胸怀，弘扬佛法，陆续成立了“中台文教基金会”、“中台禅会”、“中台山佛教基金会”，致力于净化人心、安定社会的工作，成果斐然，受到社会各界高度的肯定与赞叹。

南投还有日月潭。日月潭与阿里山一直在大陆的教科书上根深蒂固，成为代表台湾的两大知名景点。日月潭是台湾最大的天然湖，四周群山环抱，风景非常优美。沿着日月潭行车，只见湖水清澈至极，能见度很高，湖岸见不到垃圾和浮藻，水质相当不错。可见台湾人自然环境的保护观念非常强。有个小细节就是，导游提醒我们塑料瓶扔掉时，要挤尽瓶中的空气，然后自下而上卷起来，然后拧紧瓶盖，这样的好处就是能减小垃圾的体积，提高垃圾回收的效率。一行人坐着快艇在湖中徜徉，吞吐着洁净的空气，扑面着纯净的水花，顿时让人觉得“青山绿水才是金山银山”这句话是多么得有道理。湖中游览一番后我们缓缓抵达对岸，码头边的山上是玄光寺。山并不高，寺庙也不起眼，但是还是很多人登山游览，为的是能和寺庙前的一块刻有“日月潭”的石碑合影。有名的是山脚下的一家卖茶鸡蛋的小店，据说店里的阿婆已经卖茶鸡蛋卖了50年！从少女茶叶蛋西施到年

» 日月潭前大合影



**台湾人自然环境的保护观念非常强。有个小细节就是，导游提醒我们塑料瓶扔掉时，要挤尽瓶中的空气，然后自下而上卷起来，然后拧紧瓶盖，这样的好处就是能减小垃圾的体积，提高垃圾回收的效率。**

长的阿婆茶鸡蛋，历久不衰，可见这个茶叶蛋有多独特了。据说这独特的茶鸡蛋是用台湾特产阿萨姆红茶加上香菇及独门香料煮成的，煮得十分入味，还能吃到有淡淡清香的香菇味道。所以但凡来日月潭游玩的，没有不吃阿婆茶鸡蛋的。

说完了日月潭，再说说阿里山。阿里山不是一座山，而是一片山脉，统称阿里山，海拔2000多米，最高峰是玉山。因行程的关系，我们并没有登山，只游玩了阿里山脚下的天长地久桥。天长地久桥其实是两座单独的钢索吊桥，不过几十米见长，几米见宽，但却是通向阿里山的入口。时至今日，两座桥已经失去了交通功能，但作为一处游览景点，仍深受游客喜爱。

经过台湾最南端的垦丁之后，开始了台湾东岸的行程。因为公路临海而建，在行车途中总能看到太平洋海，那令人心旷神怡的海景让枯燥的行车旅途增添了一份乐趣，不再是一路昏昏睡过去。东岸最令

人深刻难忘的是太鲁阁国家公园。“太鲁阁”没有“阁”，有的只是峡谷和断崖，是一处纯粹的地质公园。太鲁阁景色雄伟壮丽，同时也山险水恶，但凡目光涉及之处，几乎都是垂直的峭壁、碎石遍地的峡谷、弯曲连绵的岩洞隧道。路是临崖而建的，狭窄的公路和八方而来的游客，让行车更加困难，频有交通堵塞发生。这让我想起一句话，“夫夷以近，则游者众，险以远，则至者少，而世之奇伟瑰怪非常之观，常在于险远。”多亏了现代发达的交通，虽然太鲁阁地处险远，但依然能让我们领略到它那奇伟瑰怪的风景。

我们进入峡谷时已经傍晚时分，天色已经慢慢昏暗，加上山谷里又下起淅沥小雨，让此刻的太鲁阁更加显露凶相。路上还遇到一段塌方路段，有数台挖掘机正冒雨抢修，此时的“天时地利人和”让太鲁阁之旅更加惊心动魄。其中有一段路可以下车步行游览，为了安全，但凡下车必须戴上安全帽，因为山上随时都有可能落石。离开大巴，只身步行，离峭壁和悬崖更近了，似乎俯身都能看到峡谷下的全貌，稍有不慎就会坠入山谷，抬头便能吸到山上飘落的水汽，但也需小心随时滚落的碎石，在大自然的鬼斧神工面前，人类是如此的渺小。

离开太鲁阁，途经花莲的七星潭。太鲁阁没有阁，七星潭也没有潭。七星潭是花莲的一个海湾，海岸线绵延20多公里，但大多都属于砾石滩，海滩上遍布大大小小、形状质地各异的砾石，这儿便成了游客们踏浪捡石的乐园。至于为什么把海湾叫做七星潭，是源于清朝的一个传说。在清朝的“台湾舆图并



» 鬼斧神工的地质公园



» 高山茶，小马哥喝了都说好

说台湾后山总图”里，标示着花莲有几处低洼的湿地，这些大小不等的湿地湖泊就是七星潭。后来虽然日本人将七星潭填实，但这里的居民仍自称七星潭人，从此大家就称居民所居住的海湾为七星潭。

环岛游已经接近尾声，最后一天的台北亦是起点也是终点。前几天的旅程的遗憾要再此圆满，前几天未买齐的伴手礼也须在此补全，所以最后的一天往往是留给购物了。免税店的伴手礼柜台总是最热闹的，一份心意一份祝福，全寄托在这一箱箱的伴手礼上面了。

别了，陌生而又熟悉的台湾！

# 坚持一万小时， 你就是天才

从一个个哇哇学语、蹒跚学步的熊孩子，成长为意气风发的年轻人，是见证一个人成长史的过程。一个人之所以能成长，是因为吸取了知识、汲取了养分，如果停止吸收，那还有什么成长可言？

文/罗雄飞 销售行政

当下班时听到打卡的“滴 滴”声响起，意味着一天的工作又结束了。

在日复一日的平淡工作中，人也渐渐地开始甘于平庸和满足现状，家与办公室的两点一线成了一条僵硬的路线，上下班往返间也无暇关注周遭的事物。

突然间我开始怀念过去的自己，学生时代的充满活力、敢想敢为才是自己喜欢的模样。学生时代的美好记忆总是被很多人留恋，不仅仅是因为学生时代有青涩的记忆，更重要的是学生时代象征着进步、活力。近二十年的学生时代，使我们每一个人都在进步，身体上更健壮，学识上更渊博，思维上更开阔，逻辑上更缜密，情感上更成熟；从一个个哇哇学语、蹒跚学步的熊孩子，成长为意气风发的年轻人，这其中的过程，不管快乐也好，艰辛也罢，都值得让人回味，那是见证一个人成长史的过程。

儿时的成长与进步，正是拜“坚持”二字所赐。虽然不是内心

使然，但是在老师、家长的威逼监督下，我们还是做到坚持，现在没有了那些压力，“坚持”二字顿时成了一座空中楼阁，轰然倒塌。比如，长大后，一直想健身，健身房都交了年费了，但总是三分钟热度，三天打鱼两天晒网，最后不了了之；工作上也总想把Excel这个软件学好，但每每看几页教程就看不下去了；想提高自己的文化素养，多看看书，可事实上一年也没看完几本书；业余时间想考个证，多提升自己的职场价值，往往是临考前教材还没翻完……

没有坚持，再好的计划都是扯淡。看看现在，工作许多年，很多我想做的事情，我都没有坚持到最后。半途而废和拖延症，让我几乎丧失了很多东西，留下不少遗憾。孩子出生前，我梦想着要亲手培养一个非常优秀的宝宝，可现实是一晃几年过去，我还没有开始实践早教，孩子都已经上幼儿园了。这一段珍贵的亲子时光，就真的一去不复返了。坚持，真的要趁早，不然就如古语所言“白了少年头，空悲切”了。

坚持做一样事情，短期内看起

**可现实是，一晃几年过去，我还没有开始实践早教，孩子都已经上幼儿园了。这一段珍贵的亲子时光，就真的一去不复返了。**



» 应收款专题工作会议

来好像是徒劳功夫，但是时间久了，会发生质变。有一个著名的“一万小时定律”，意思是说：在任何领域取得成功的关键跟天分无关，成功的原因只有一个——坚持练习一万个钟头。

早在90年代初，有人在某音乐学院做过调查，发现学小提琴的孩子们大约都是从5岁开始练习的。起初每个孩子都是每周练习两三个小时。但是从8岁起，那些最优秀学生的练习时间开始增加，9岁时每周6小时；12岁8小时；14岁时16小时，直到20岁时每周30多小时，共1万小时。与此相比，只能称之为“良好”的学生，练习不超过8000小时，而另外一些表现平平的孩子，只有4000小时而已。不仅音乐领域如此，其他领域也都存在类似的情况。

研究结果表明，一个人的技能要达到世界水平，他的练习时间就必须超过10000小时。任何行业都



■《一万小时天才理论》

作者：丹尼尔·科伊尔  
出版社：中国人民大学出版社  
出版时间：2010-02

人们都想“变得更好”，丹尼尔·科伊尔深入挖掘了这种贪念的核心。书中罗列了大量鲜活的生活实例，真是一次令人惊叹的阅读之旅。

可以看出，长时间的练习能让人脑吸取各种技能信息，保证一个人成为专家。”

或许我们没有那样的雄心壮志成为某领域内的世界水平，但起码我们也能通过不懈的坚持，成为身边小圈子里的佼佼者。如果做不到每天3小时，那么每天30分钟或者1小时，几年下来也能练习上千个小时了，谈不上卓越，但起码也是某方面的小高手了。举个实际例子，每天打1小时乒乓，3年下来，水平能不好吗？怎么说也能进公司前列了吧，再狠点，每天练习2小时，5年下来，少说也能打打市级比赛了。看起来好像每天练得不多，但日积月累，总量是很可观的，可别小看了“水滴石穿，聚沙成塔”的实力。

只可惜，能做到坚持的人，毕竟是少数，能做到坚持10年的人，更是凤毛麟角。大处不谈，小到我们的日常工作，总还是有很多人在工作多年之后仍然对自己业务知识不熟悉，停留在一知半解的层面，究其原因，就是因为学习不坚持。刚刚入职的时候肯定是会花力气去学习的，但是一旦懂事皮毛和轮廓，就开始沾沾自喜，不愿意过多得深入学习了，导致业务知识始终停留在入职初期的水平。再加上时代和科技的演进，总有很多新知识和技术涌现，此时还不坚持学习，那就真的是逆水行舟，不进则退了。没有内在的坚持学习，时间历练得再久都没有用，增加得只是工龄而已，水平又能长多少呢？

坚持一万小时，虽然是一个遥远的目标，但如果我们要从现在开始，一步一步走，每一步其实都在拉近我们去梦想的距离。▲

# 勤学习， 构筑第二人生

文/裴丽莎 综合办

**自** 《晋书·祖逖传》，晋代的祖逖是个胸怀坦荡、具有远大抱负的人。可他小时候却是个不爱读书的淘气孩子。进入青年时代，他意识到自己知识的贫乏，深感不读书无以报效国家，于是就发奋读起书来。他广泛阅读书籍，认真学习历史，从中汲取了丰富的知识，学问大有长进。

一次，半夜里祖逖在睡梦中听到公鸡的鸣叫声，他觉得：“别人都认为半夜听见鸡叫不吉利，我偏不这样想，干脆以后听见鸡叫就起床练剑！”于是他每天鸡叫后就起床练剑，剑光飞舞，剑声铿锵。春去冬来，寒来暑往，从不间断。功夫不负有心人，经过长期的刻苦学习和训练，他终于成为能文能武的全才，既能写得一手好文章，又能带兵打胜仗。祖逖被封为镇西将军，实现了他报效国家的愿望，也充分发挥了他的文才武略。

## 学而进步

在我们悉奥这个大家庭中，每个人的文化有高有低，每个人的经验有多有少，只要定好自己的奋斗目标，通过坚持不懈的努力，最终定会获得意想不到的成果。然而我们都清楚的知道，想要自己变得更加的优秀，就必须比常人付出更多的汗水。闻鸡起舞非一朝一夕就能得到成就，日月积累才能迈向成功。我们要学习闻鸡起舞的精神，从平时的工作生活中抓起，像雨后

是办公室文员，整天跟文档资



》雁荡留影

料打交道，其实我也可以在平时多学学涂料相关知识，以一名技术员的要求来鞭策自己，可能哪一天，我也会成为技术方面的高手，到时候我对于岗位的选择余地就更大，自身能力也更全面，更能适应以后的职业发展。除了工作之外，我们还可以拥有自己独特的兴趣爱好，甚至可以在兴趣上有所建树。之前曾听说过一位德国的蓝领工人，本职工作室安装太阳能设备，一年中有8个月在各家各户安装太阳能设备，可是到了冬天，他就休假去菲律宾，住上4个月，并发挥自己的兴趣特长兼职做一位潜水教练。一个人，同时拥有两种人生，过着多姿多彩的生活，正是因为他做到了工作之余，多学点新东西，学成了，它会带来一种不一样的体验，甚至改变了我们的生活。

人活着，就要有所追求，有所梦想，这才叫做人生。生命总是短暂的，如果我们不珍惜来到世间这一趟旅程，那它将会很快的逝去，到头来我们将一事无成。我们应当学习祖逖的闻鸡起舞，努力成为多方面的人才。青春无悔，就让我们一起努力绽放吧，绽放出属于我们自己的风采。▲

## 第二种生活方式

在业余时间多学一门手艺，多会一项本领，还能增加人生的幸福感和满足感。人生在世，对于自己的生活或者工作不满意是常有的事，而去尝试转换生活方式，却又顾虑成本实在太高。其实，许多人是落入了“非此即彼，非黑即白”的二元对立，为什么非得放弃当下才能活出精彩？在现有的生活基础上再叠加新的可能性，会是更现实的路径。比如，当下我的本职工作

# 微笑的魅力

文/程敏霞 综合办

用微笑去打击你最恨的人；  
用微笑去安慰你最爱的人；  
微笑是万能的；  
因为微笑是全世界的通用语言；  
学会轻松的微笑，生活会有另一种光景。

**微** 笑是一种幸福，微笑是一种美丽，微笑是一种财富，微笑具有独特的魅力！微笑，它带给我们很多愉悦与欢快的心情。

工作中跟人打交道微笑成了拉近彼此距离的第二语言。在悉奥我的工作岗位是办公室文员，平日里负责公司内外文件的打印。如果一位同事拿着资料走进综合办让我打一下文件，我拉着个脸，人家肯定会多想，觉得你不愿意去做这个事情一样。给对方一个微笑，会让人很舒服。因为微笑是和睦相处的反映。能够与别人相处得很好的人，往往最能保持经常的微笑。

每天一进公司，看到同事说一声早安。相信没有人会回你不悦的脸色，你也会感到整天都有精神。工作中多给同事一个微笑，会给对方一种舒服、放松的感觉。

我毕业于一家普通学校，走上工作岗位整整已经两年了。在看到出没在各大人才市场求职的、那些行色匆匆的求职者们，我就不由得想起了两年前自己的求职和工作经历。现在的这份职业是我的第三份工作了。回想当时，自己孤身一人、远离爸妈在杭州，我的心情无法平静。当时在人才招聘网上看到招牌信息，正好是我

感兴趣的公司，于是我抱着试试看的态度按照网上招聘的联系方式，向公司投了简历。然后在网上查询了详细的公司情况。当天下午就接到了人事部的电话，要我在第二天上午到公司参加面试。当天晚上我就把自己的求职简历和相关的各种资料整理好，按自己想象的需要次序放入到背包中。第二天我到了公司园区，我很有礼貌地向保安打听我要去面试公司所在楼，接着又打开了背包，看了一下所带的求职资料，然后进行了一下深呼吸，安定一下自己的紧张心情，就腰杆笔挺、自信十足地准时走进了面试公司的大门……后来，我成了这家公司的一名员工。

工作以后的一次偶然机会，我们总经理问道，你知道为什么会选择你吗？总经理的回答有些出乎我的意料，“因为你进来的时候是微笑着的也很有礼貌，我们公司作为服务型的公司，必须要时刻微笑面对每一位顾客”，原来是这样。求职者要学会对人微笑，经常微笑。微笑不仅能够传递一个积极的态度，而且善于微笑的求职者获取职业的机率会更大。

微笑不仅有力量，更具魅力，更有感染力。微笑能感化人动人，能化解很多东西。不管怎样，请记住，给自己，给别人多一个微笑。▲

# 环保法来了， 涂料业“清洁”应对

新政的出台，对促进涂料行业的提升转型已然成为一股不可逆转的趋势，逼迫着广大涂料企业必须不断创新，向着省资源、省能源、无害、无污染的方向发展。为了应对挑战，涂料企业必须抓住当下时机进行清洁生产改造，改走生产清洁化之路。

文/本刊编辑部

2014年上半年，北京市环境监察总队向北京巴布科克·威尔科克斯有限公司正式送达行政处罚决定书，处罚金额30万元。据悉这是《北京市大气污染防治条例》自3月1日实施以来开出的单笔最大罚单。在行业人士为这个“下马威”感到震惊时，更大的重磅消息来袭，北京市经济和信息化委员会主任张伯旭介绍，已确定今年重点调整退出的12个工业污染行业，而涂料行业是最近才被加入到重点清退的行业清单的。今年内，这12个工

业污染行业将合力“贡献”300家污染企业调整退出北京。

## 环保步步紧逼

其实，涂料行业不是第一次被环保政策法规紧逼着前进了，而涂料企业自身，也并非没有意识到逼得越来越近的危机。而近在眼前的就是新通过的《环境保护法》，它经历了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，预计将于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”。

涂料行业是公认相对污染较高的行业，再加上一些小企业不思进取，仍然采用简单落后的生产工艺，不科学的生产规模，不合理的产品结构以及不规范的生产管理，从而导致资源利用的不合理，而生产过程中大量的资源和能源变成

“三废”排入环境，造成严重的环境污染。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。那么此次最严环保法的出台，涂料行业该何去何从，如何应对呢？

## 清洁应对

广东省环保厅环境检测与科技标准处处长林文在题为《环保法及空气清洁政策解读》的主题演讲中

谈到，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。对于企业而言，新环保法所规定的义务和鼓励的力度也大大增加。

新政的出台，对促进涂料行业的提升转型已然成为一股不可逆转的趋势，逼迫着广大涂料企业必须不断创新，向着省资源、省能源、无害、无污染的方向发展。为了应对挑战，涂料企业必须抓住当下时机进行清洁生产改造，改走生产清洁化之路。就目前而言，涂料行业

» 清洁生产的实施过程





» 悉奥党支部召开专题民主生活会

在清洁生产和节能减排方面的整体水平还远远不够，但是，如果涂料企业坐以待毙，则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。

## 清洁生产具有现实意义

清洁生产为涂料行业提供了全新的思路和发展方向，也是应对当下最严环保法的有效手段，因此研究涂料行业清洁生产工艺非常具有现实意义。

1989年联合国环境规划署工业与环境中心制定了《清洁生产计划》，在全球范围内推行清洁生产。按照联合国环境规划署的定义，清洁生产是指将综合预防的环境战略，持续地应用于生产过程和产品中，以便减少对人类和环境的风险。清洁生产作为一种战略理念，强调节约资源，对我国和国际社会都具有重要的意义。

清洁生产是一种全新的发展战

略，它借助于各种相关理论和技术，在产品的整个生命周期的各个环节采取“预防”措施，通过将生产技术、生产过程、经营管理及产品等方面与物流、能量、信息等要素有机结合起来，并优化运行方式，从而实现最小的环境影响、最少的资源、能源使用，最佳的管理模式以及最优化的经济增长水平。

反思国内近几十年的迅猛发展，虽然带来了市场经济的一片繁荣，特别是建筑业和房地产业的迅猛增长，也给涂料业带来了难得的契机，但是因许多零星小企业片面追求高额利润，全然不顾规模、技术和生产工艺，无视环境污染，匆匆上马，追求“短、平、快”。然而，代价是惨痛的，国内的环境问题愈演愈烈，牺牲环境换取经济利益的恶果已经初现，水污染、土地污染以及空气污染已经危及大众百姓的生存问题。所幸，现代工业化的推进和环境意识的加强，清洁生产必将越来越引起人们的高度重视。

## 实施清洁生产的措施

### 1. 转变思想，提高认识

企业实行清洁生产要转变旧的观念。传统的生产往往重结果管理而轻过程管理，在污染的控制上只注重末端治理。而清洁生产则从原材料出发，把控制污染排放贯穿到整个生产过程中，有效的减少或降低废物的产生量和毒性。因此首先



清洁生产为涂料行业提供了全新的思路和发展方向，也是应对当下最严环保法的有效手段，因此研究涂料行业清洁生产工艺非常具有现实意义。

的溶剂、树脂也可以进行回收，其循环经济效果是显而易见的。

### 5. 改进原料，更新产品

油性涂料稀释剂大多含苯类等有毒物质，对人体健康和周围环境都有很大影响，通过使用无苯稀释剂，无毒颜料，无汞杀菌剂，开发绿色、环保型涂料，可大大减少涂料的毒害作用；此外，大力推广水性涂料，也是市场的主流趋势。

### 6. 治理环境，绿化企业

在做好源头把关、过程控制、回收利用的同时，对企业的少量污染废水集中到污水处理池进行生物降解处理，实行达标排放。厂区通过种植草皮和树木等措施，利用绿色植物吸收有害气体，滞留粉尘，阻隔噪音，净化空气，美化环境，创建花园式工厂。当今，国外企业对工厂环境卫生和绿化是相当重视的，国内企业也不妨借鉴采用。特别是在中国入世后，国内的产品要走向国际市场，必须按国际标准化组织生产。只有好的企业形象，好的生产环境，好的产品质量，才能最终赢得市场。

最严环保法的出台，对涂料企业而言，是一种挑战也是一次契机。涂料企业可以抓住机会进行清洁化生存改造，以适应来自社会和市场的强烈需求，让自身得到一次升华。



» 南通国际医疗器械产业园工程项目领导莅临悉奥考察

## 涂料业新一轮洗牌进行时

文/本刊编辑部

伴 随新环保法出台，以及各地环保政策步步收紧，我国涂料行业正在经历一个前所未有的“阵痛期”。环保高压之下，企业同时承受的还有来自市场、成本以及安全监管等诸多方面的压力。行业在完成了第一轮的落后产能淘汰之后，以产品升级技术创新、企业转型为主要目标的新一轮洗牌正在展开：部分技术水平相对落后的传统涂料企业淡出市场，部分实力相对较弱的企业选择率先转型，从而牢牢占据行业领先地位，当然还有

更多的涂料企业至今仍在如何实现转型升级的道路上苦苦探索。

### 水性涂料优势突出

近年来，国家和地方各类环保政策不断升级，使得油性涂料的生产和应用面临极大制约，而水性涂料则迎来前所未有的机遇。

比如国家已经颁布的《中国VOCs污染控制要求及相关环保标准》提出，电子家具等新建涂装项目中，水性涂料等低挥发性有机物

# 10%

2013年欧美等发达国家的水性漆市场占据涂料行业的80%~90%的市场份额，而在我国，这一数字仅为10%左右。

含量涂料占总涂料使用量不低于50%；深圳市颁布的《大气环境质量提升计划通知》提出，到2014年底，家具制造业90%以上使用水性等低VOC挥发涂料；北京市《2013~2017年清洁空气行动计划重点任务分解的通知》提出，到2017年，家具制造及其他涂装项目达50%以上使用水性等低VOC挥发涂料；《浙江省2013~2017年清洁空气行动计划》提出，2017年底前，完成涂装、木业等10个主要行业的VOCs整治，削减排放量20%以上等等。

与油性涂料相比，水性涂料无论在生产原料上还是施工中都有相当大的优势。它以水为稀释剂，不含苯、甲苯、二甲苯等有机溶剂和有毒重金属，无毒、无刺激性气味，对人体无害，不污染环境，在木器、金属、塑料、玻璃、建筑表面等多种材质上均可使用。近年来，水性涂料在我国的市场占有率呈逐年上升趋势，前景一片乐观。一些较早投入水性涂料研制与开发利用的民营涂料、家具生产企业目前发展势头都很不错。

### 行业洗牌成为必然

虽然水性涂料市场前景一片

# 20%



浙江省规模以上涂料企业112家，而涉足水性涂料生产的企业不足20%。这意味着，油性涂料仍然是企业的产品主流。

料企业）宣布破产或者转向其他行业，至于规模以下的非会员企业停产关闭则难以计数。面对仍然庞大的市场需求、日益加大的环保压力，油性涂料企业选择通过技术创新走清洁生产之路来应对。

### 阵痛显示积极信号

“应该说，涂料企业对于当前环保形势的严峻性及政府加强环境保护的决心和力度都有深刻的认识，普遍感受到了很大的压力。企业有很强烈的自我提升愿望，在环保治理、技术创新方面的力度在不断加大，这是一个好的趋势。”马新华认为，“这个时候，行业协会应该发挥积极的作用，为企业建立一个沟通交流的平台，帮助企业看清形势、找准定位、看清目标。”

事实上，许多优秀的涂料企业正在积极地探索企业绿色化发展的道路，行业面貌正在发生积极的改变。

涂料行业目前正处于转型的阵痛期，一定会有一些落后企业被淘汰，但是那些真正重视科技创新的、重视环保的、重视社会责任的优秀企业，却一定会迎来更美的曙光。”



## 职场漫画

游车河



优秀人才

