



今日悉奥

XIAO TODAY

2016年第25期

今日悉奥

XIAO TODAY

第 25 期

2016年3月15日出版
内部季刊 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

● P24

回眸三五，
展望四五

● P06

经营分公司的
四个要点

● P18

做好工程管理
是对市场销售最坚实的保障

● P43

2016年中国建筑业
发展形势分析

● P12

浅谈6S精益管理

封面人物：2015年度销售状元——李炜烽



扫描二维码
关注官方微信



盘点2015，展望2016

作为“十三五”的开局之年，2016年是推进结构性改革的攻坚之年、阵痛之年、谋求突破并最终走向胜利之年。而2016的征程，源于2015的砥砺前行。在这辞旧迎新之际，我们盘点2015，展望2016。

2015：经济结构在调整中优化

过去的2015，有经济换挡的阵痛，更有化危为机的蜕变；有“十二五”收官的成就，更有描绘新蓝图的信心。尽管去年四个季度经济增速在逐步下行，但依旧保持在7%左右的合理区间，是世界经济平均增速的两倍多。同时，2015年中国的经济结构也在调整中优化，消费额占GDP的比重，5年前是50%左右，去年1-3季度已经超过60%，消费上来了，投资下去了。

经济增长的“含金量”提高

铁路、核电等高端装备制造，成为拉动出口的主力军，这表明中国经济正在稳步优化、质量稳步提高，经济增长的“含金量”更高。创新驱动正逐步替代要素驱动，成为经济增长的新动力。

资本市场，进一步的蜕变

对于亿万股民来说，2015年的股市用惊心动魄来形容，也许并不为过。仅用三个月时间，上证指数就从3000点附近一路攀升，创出5178点的近7年新高。之后又用短短17个交易日，暴跌32.14%，两市市值蒸发24.5万亿元。巨震引发国家有关方面出手，完善交易制度，抑制投机炒作，使市场信心得到修复。备受瞩目的股票发行由审核制改为注册制改革，终于在2015年底前领到了“法制许可证”，2016，期待进一步的蜕变。

供给侧改革，2016改革核心词

在经济发展进入新常态的情况下，产能过剩、结构升级等问题是2016年需要破解的问题。从哪里破题？供给侧改革，一个略显深奥的经济词汇，将成为中国改革的核心词。中央经济工作会议明确要在适度扩大总需求的同时，着力加强供给侧结构性改革，部署主要抓好去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板五大任务。比如楼市，有专家测算，现有楼市库存量需要7年以上的时间才能卖完。而在2016年，随着户籍制度改革方案的逐步落实，通过加快农民工市民化，扩大有效需求，打通供需通道，消化楼市库存，稳定房地产市场，将成为2016年经济发展的一个重要任务。未来3%到5%的农民工，能在政府帮助下，在工作所在地或者中小城市落户购房，按人均住房30平方米的标准测算，约4亿平方米的面积可以被消化。这个规模和比例还是蛮可观的。通过提高全要素生产率，以及资源配置的效率，供给侧改革将在2016年及未来引领经济发展的新常态。中国社科院预测，2016年中国经济仍将在新常态下运行在合理区间，就业、物价保持基本稳定，不会出现硬着陆，经济增速将在6.6%—6.8%之间。

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2016年3月15日
 主办单位：悉奥控股有限公司
 地址：浙江杭州临安天路108号
 服务热线：4008-269-700
 传真：0571-63813189
 网址：www.china-xiao.com
 投稿邮箱：zhejiang.xiao@163.com

CONTENTS

公司风采 Company Elegant Demeanour

- 02 | 悉奥时讯
- 04 | 趣味城市猎金，蜕变超越腾飞

营销战略 The Marketing Strategy

- 10 | 经营分公司的四个要点
- 13 | 开启新路程
- 14 | 在路上

管理纵横 Management Aspect

- 16 | 回眸三五，展望四五
- 22 | 解决问题才有存在价值
- 24 | 浅谈6S精益管理

科技之光 Cutting-edge Technology

- 28 | 企业的“硬件”与“软件”

鲁班评论 Engineering Management

- 30 | 做好工程管理是对市场销售最坚实的保障

员工心声 Employees' Voice

- 32 | 漫谈责任
- 33 | 一屋不扫何以扫天下
- 34 | 选择远方，风雨兼程
- 35 | 离开，回归
- 36 | 口才的魅力

行业动态 Industry Dynamics

- 38 | 浅析未来国家政策对涂料前景的影响
- 41 | 2016年中国建筑业发展形势分析

知识百味 Joy and Knowledge

- 44 | 职场漫画—低情商的九个表现是什么？
- 45 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

水利杯乒乓球赛

11月13日至15日，第二十七届乒协“水利杯”乒乓球赛在文体会展中心举行，本次乒乓球赛由我市水利水电局与体育总会联合举办，来自全市32个机关事业单位、企业公司、镇街和社区共170余名运动员同场竞技。共有36个单位，41支队伍参加团体赛。我公司由黄金谦、马勇军、吕力人、汪泽宇组成代表队，经过4名参赛员工的努力拼搏，获得“团体第二名”的好成绩。



锦北街道四季度安全消防工作会议

11月24日，综合办梅姣参加锦北街道举办的“锦北街道四季度安全消防工作会议”。临安市锦北街道党工委、消防大队、安监局分别对安全生产工作，消防工作，职业病防治工作进行了指导和培训，增强了临安市规模企业安全消防意识。

市十五届人大锦北代表小组代表述职大会

11月25日，综合办梅姣参加锦北街道举办的“市十五届人大锦北代表小组代表述职大会”。杭州福斯特光伏材料股份有限公司董事长林建华、农林大学教授金贞福、城中片代表柴海亮、上东片

代表莫根华四位人大代表进行发言讲话。同时，每个选区对该区人大代表的发言进行了提问、交流、建议。此次会议大大加深了选民与人大代表之间的沟通交流。



股东大会

11月28日至29日，公司全体股东成员赴宁波慈溪召开股东大会。在股东大会上，各位股东进行了工作汇报，并深入交流了2016年度人事安排问题，大纲式地讨论了驻地分公司的发展战略问题。随后，针对公司章程的补充约定进行了激烈的讨论和商议，最后全体股东一致通过《悉奥控股（含装饰）有限公司章程补充约定》。公司股东大会圆满结束。

科技工作经验交流现场会

12月9日，综合办梅姣参加全国县市科技工作经验交流现场会。市府办、发改局、经信局、教育局、科技局、财政局、人力社保局、市场监管局、国税局、科技城管委会科技与产业发展局负责人，省级（重点）企业研究院、省级高新技术企业研发中心负责人，高新技术企业、科技型中小企业代表共同参加此次会议。会议对全国县市科技工作经验进行了深入的交流，科技工作将成为企业今后发展的一个重点。



新产品鉴定会

12月11日，受浙江省经济和信息化委员会委托临安市经济和信息化局组织的我司四个省级新产品鉴定会在临安钱王大酒店银杏厅举行，浙江省粘接技术协会涂料分会高工贾根林、浙江农林大学教授傅深渊、临安市产品质量监测中心高工王昭君等5位专家组成了评审组，各位专家听取了公司技术员对项目的工作技术总结、产品检验、用户使用、科技查新等报告，审查了相关资料，最后同意公司四个新产品通过验收，并鉴定以上产品的技术均处于国内同类产品领先水平。



全体员工例会暨12月读书学习会

12月31日下午，公司全体员工例会暨12月读书学习会在车间会议室举行。市场、生技部负责人进行了年度工作汇报，而后法务部经理夏小良宣读了公司2016年1—3号文件，随后人力资源部经理黄锡就3号文件进行详细讲解。最后公司总裁黄总对本次人事变化进行了剖析，对2015年进行了总结，并对接下去一年的工作进行了部署。相信经过这一系列的调整，在黄总的带领下，在市场部的带动下，2016年定会更上一层楼。

辞旧迎新，薄酒言欢

载着收获的喜悦，憧憬美好的未来，我们昂首阔步，正信心百倍地开始了新的征程。值此辞旧迎新之际，公司为答谢广大员工，2015年12月31日在车间举行了2015年夜饭活动，邀请了公司全体员工、业务经理、施工项目班组长、销售状元和企管会家属共计二百余人参加。



第五届悉奥涂料销售状元颁奖盛典

3月1至2日，“蜕变·超越·腾飞”第五届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十一届中国建筑涂料工程之光发展论坛正式召开。首日是城市猎金拓展活动，全体员工积极参与，趣味盎然。第二天会议中，总经理黄总发表《变化中的悉奥》演讲，并对四位2015年销售状元进行表彰。破茧成蝶后的悉奥将迎来更辉煌的明天！



全市工业和信息经济大会

3月6日，公司总裁黄金谦参加全市工业和信息经济大会召开。大会回顾了过去一年工信经济发展情况，并部署了2016年工作。市委书记张振丰在会上对企业家人提出殷切期望，希望各位企业家要携手并肩、拼搏奋进，在转型升级大潮中展示新活力，努力开创临安市工信经济发展的新局面。





» 第五届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十一届中国建筑涂料工程之光发展论坛

趣味城市猎金 蜕变超越腾飞

文/本刊编辑部

蜕变、超越、腾飞第五届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十一届中国建筑涂料工程之光发展论坛于2016年3月1日至2日在临安市钱王大酒店举行，本次活动分为户外拓展和室内会议，公司全体员工、全国各地销售精英、施工班组项目经理及班组长等200余人参与了此次盛会。

第一天的户外拓展活动称为“城市猎金行动”，这是一项新颖

的户外活动，有点类似于电视节目上热播的《极速前进》和《极限挑战》。每支参赛队由12—15名成员组成，赛前每支队伍起好自己队伍的队名、队呼，安排好每个队员的分工。经过一番整备，各支队伍陆续出发了。本次定向任务分为闯关任务和赏金任务，闯关任务分布在苕溪沿岸，并由神秘人驻守，挑战难度大、收益高，要求所有人必须到场，而赏金任务挑战难度小、得分低，参与人数可以灵活安排。队

员们需要发挥团队协作能力，在综合比拼脑力、体力和创造力的基础上，寻访各个任务点、完成趣味任务，最终以用时排定名次。

指压板挑战、八仙过海、笔走龙蛇、荆棘排雷、运输大队、一丝不苟……一系列任务让参赛者乐在其中，忘了三四个小时的奔波疲劳。还有一些机动任务比如拍摄广告、唱歌、公主抱、演戏等等，趣味十足，参赛选手们玩得乐在其中，欢声笑语。有些队伍的参赛选



» 黄总作《变化中的悉奥》主题演讲



» 公司领导、浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建及秘书长王益民为销售状元颁奖

手年龄层比较大，平均年龄超过40多岁，但是仍然努力跑完全程，精神可嘉！

比赛过程中，有队员累了，队友就帮着背包；有队员落在后面，大家就耐心等待……队友一起共进退，互帮互助，相互之间增进了了解，默契也增加了几分，空气中充满了满满的正能量。夕阳西下，各支队伍拖着疲惫的身躯，终于在比赛结束之前返回了终点。餐前，裁判组根据每支队伍的项目完成情况评分，决出比赛名次，并由每支队伍的队长发表活动感言。至此，第一天的户外城市猎金行动，正式结束。

第二天是场内活动销售状元颁奖盛典暨工程之光发展论坛，来自全国各地的销售精英们齐聚一堂。公司还荣幸地邀请到国家化学建材质量监督检验中心主任/浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建、浙江省粘接技术协会涂料分会副会长贾根林、浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民参加此次盛会。

上午的第一个议程是由公司副总裁兼法务审计中心总经理夏小良作总经理致辞，然后由公司副总裁兼营销中心总经理范黎明宣布公司2015年度销售状元名单。销售三公司业务经理李炜烽、销售一公司业务经理张志校、销售三公司业务经理王烈、销售四公司业务经理张法林荣登2015年度销售状元之位，在座全场同仁报以热烈的祝贺掌声。公司领导为各位销售状元献上荣誉证书及奖品。

颁奖典礼结束后，由公司总裁黄金谦为大家作《变化中的悉奥》的精彩演讲。在演讲中，黄总从悉奥的新挑战、新趋势和新变化三个方面展开，首先阐述了我们现有中国企业以及企业家的最大的挑战是中国不确定的政商环境。然后分析了当今房地产市场的新趋势，在经过一番市场的大浪淘沙之后，大房产、大项目、大采购以及大合作才是今后房地产市场的新格局，我们必须将自身的软件和

硬件与之匹配才能跟上这个新格局。最后，黄总还谈了悉奥今后的战略投资规划，指出了悉奥的新变化。下午的会议由浙江省知名培训机构寓学于乐资深培训师张兆博主讲《赢在行动——提升团队销售九大能力》。张老师从事管理培训12年，担任过500强企业人力资源顾问，并任职过6年总经理，是名副其实的企业家教练，他用生动有趣的案例、轻松活泼的现场演示、深入浅出的语言，向在座的各位营销精英们讲解了提升销售工作的九大能力，使每个人都受益匪浅。

为期两天的培训会议结束了，我们在充实中提升自己，开启了2016年新的征程！让我们鼓足干劲，踌躇满志，为开创更美好的明天而奋斗吧！

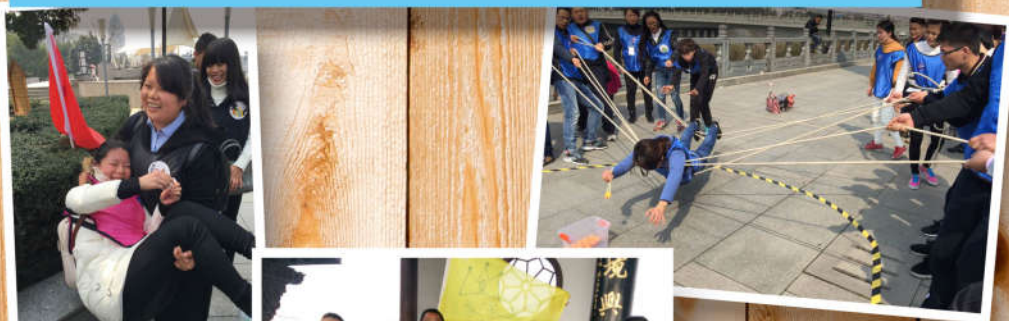
» 一同举杯，共创未来



2016年销售状元颁奖盛典精彩瞬间



2016年销售状元颁奖盛典精彩瞬间



经营分公司的四个要点

——学“如何当好分公司这个家”感悟笔记

文/徐玉俊 直销事业部

公司推行分公司目标责任制以来，市场业绩每年都带来可喜的成绩，公司项目迅速在全国抢占市场，影响力逐年提升。随着公司新厂房的修建，办公大楼的落成，不久的将来带给我们的惊喜将更为波澜壮阔。公司作为发展中前进的一艘航母，就需要每个岗位有充足信念，将自己的本职工作做到细致，不轻易放松任何一个环节，杜绝自己的松懈给工作带来的麻烦。

2013年我们销售首次突破2亿大关，2014年面对房产形式全国范围内前所未有的困难局面，加之世界经济全面萎靡的国际时局下，悉奥公司仍能完成近2亿元的市场开拓，我们的销售体系正逐步形成合力，在逆境中博风激浪稳步发展。但是我们回首看看我们近3年的全年资金回笼综合分析，尤其是年终资金回笼由往年的80%以上，悄然滑落至去年的60%左右。工程项目投诉率近几年也呈上升态势，除去市场本身的复杂环境因素，那么我们自身存在的问题和缺

点，是形成投诉的主要因素之一。法务工作由原来的协助办理项目运作，到近几年全面介入工程开展。如此的变化，面对成绩我们固然可喜，但在成绩的背后面对一系列的分析数据，我们又不得不冷静地看到我们工作存在的很多不足，如何让我们少走弯路，少为失误买单，在借鉴公司黄总期刊中提到的如何当好分公司这个家的基础上，就自己这些年来在悉奥市场业务工作中自身经历，通过这次学习来和大家共同探讨。

一、选择好的项目是关键

分公司创建初期给市场带来的新风尚和新成果大家是有目共睹的，可以看到，分公司业绩一路蓬勃发展。如果说中国近代史上“小岗村精神”是农村改革的起点，那么公司“里畛水库会议”则是悉奥迅速崛起的里程碑。自那以后，各分公司就像卯足劲的火车，你追我赶尽显风采。

项目运作质量的好坏，直接影响到

“小岗村精神”

小岗村，是安徽省滁州市凤阳县下辖村，因首先实行“大包干”而闻名全国。小岗村从前是个出了名的穷村，1978年，十八位农民以“托孤”的方式，冒着极大的风险，立下生死状，在土地责任书上按下了红手印，拉开了中国改革开放的序幕。

“里畛水库会议”

2013年十一长假期间，公司全体企管会成员以及各分公司经理齐聚在里畛水库龙之源酒店进行了封闭式会议，经过一番激烈的交流与讨论，最终达成一致意见，针对市场部各分公司引入销售目标责任制体系。

了分公司业绩考核。一个项目从接洽到合同签订落地，在施工交付的全面工作程序中，任何一个环节出现问题势必导致整个项目问题百出。在解决完问题之后，才发现业务员和分公司背负了如此沉重的代价。其实很多问题在前期是有多种迹象的，只是因为我们获取的渠道有限，或是为了项目业绩而轻视问题存在，或是侥幸心理作怪导致掩盖问题的发生，最后发展到火烧连营的地步。所以我们现在也在提倡十个在建项目抵不过一个问题工程，可见选择一个好的项目，能给分公司管理带来事半功倍的效果。

通过几年的市场发展，很多分公司也从盲目地扎堆工程，转变到认真分析项目的风险，由项目总量向项目质量进行升级管控。尤其是三分公司在喻总的带领下，始终对项目严格把关，不贪图项目规模和数量，经常在交流中谈及风险把控，始终坚持资金回笼是市场发展的第一要素的观点。近三年来，三分公司在喻总的管理下做到优中选精的思路，蝉联了公司销售及资金回笼的前茅，奠定了坚实基础。

二、始终坚持市场部门是全部工作的指挥者

没有市场的项目运作，其他一切工作都成为空谈。市场部在项目前期洽谈，到工程招标，再到签约施工，再到资金回笼都有着不同工作分配，如何在各个阶段完成自己的使命，这就需要全面贯彻以市场为主的根本决策思路，一切围绕市场需要出发，一切服务市场这是分

“三七模式”

分公司普遍对于三七模式的理解存在误区，片面地认为三七模式就是为了让业务多创造利润，而忽视了三七模式管理的复杂性。如果自身不具备三七模式管理能力，还是谨慎为好，否则极有可能是引火烧身，最后事与愿违。

公司工作的主旋律。

尤其在合同签订完成之前，我们市场部起到的作用每个人都完成得非常到位，但是到施工阶段暴露出来的问题日益明显。比如在如何正确理解工程管理中“三七模式”上就产生认识误区，分公司普遍认为公司全督查项目，作为分公司已经有督察费的支付，工程管理那是工程部的事情，对工程全面质量、进度、问题协调就统统依赖工程部，一旦出现问题只能尴尬地面对业务经理漫天铺地的投诉，最后被动地参与解决问题，效果达不到预期理想。其实分公司在施工阶段若能及时安排人员赴现场不定期的质量巡查，关心材料下单生产到组织运输的全过程，那么分公司就能第一时间掌握主动，掌握项目的质量和进度，并能及时发现问题及时解决，以最小的代价获取最大的回报，既为业务经理免除后顾之忧，又为将来的业绩储备隐形投资。

分公司自行督查的问题暴露得更为突出，原本想为业务员多创造利润，但往往达不到效果。什么样的工程适合分公司自行督查？分公司的能力是否具备自行督查？如果在根本上不能认清根源，其结果就是在项目过程中引火烧身，到处救火，最后事与愿违。

三、资金回笼乃第一要务

工程的接洽最终是要实现资金的安全回笼，资金回笼不能落地，业务员的价值将无法保障，分公司存在的意义就大打折扣。分公司的目标就是为业务员创造价值，实现自我价值。

目前市场环境对建筑行业冲击

是不可否认的，这也是市场发展必然过程，既然是规律只能去适应，在适应的过程中就应做到驾驭规律。困难既是机遇，也是挑战，对于善于分析研究的团队而言困难就是突破的窗口，对于害怕困难的团队来说，遇到困难就是放弃的理由。我们不用惧怕风险，合理的风险是市场博弈的精华，是成功分享的喜悦动力。

资金回笼是从项目接洽开始就要作为业务开展的主要判断因素，应从不同渠道了解资金运作风险，从第一手资料来准确分析情报，避免后期被动处理。在项目施工阶段更要及时关注客户资金的动态、房屋的销售、各分包单位支付等等，做到全面监督跟踪客户的日常工作动态，以便出现问题时能作及时的工作调整。完工后的项目决算更是项目消化过程的重点内容，切不可出现虎头蛇尾，或出现不利因素未能及时赶到末班车。



» 悉奥涂料——陕西宝鸡荣海

对项目运作过程中资金出现异常，要坚决果断处置以免后期更大范围内出现损失，断臂求生虽然残酷至少还有希望，病入膏肓那是绝症，绝症的代价将是彻底失去机会的。

四、加强台账管理机制

分公司管理过程中台账填写是非常重要的日常管理，一个项目从跟踪到项目决算整体管控，全部可以在台账中反映出来。台账不仅要设计得科学规范，更要及时填写到位，避免欠帐式的补充登记。我们的分公司在日常管理中也会填写台账，但是能把台账写得目明清晰，使其能够一目了然地反映工程概貌和工程实际问题的，确实凤毛麟角。

在公司台账管理方面，陶工有着独到的见解和科学规范的管理，当然这和陶工多年的工程管理及工作经验密切相关。看到他的台账能够细致到材料运输费用、出差费用开支、资金回笼日程、半月工程动态、尚未解决的问题等等，让管理者真正坐在家掌握工程实况，为每一步的决策提供最为科学的依据。即便外部环境出现变化，但变化节奏和规律也能做到有据可循。

说起来分公司管理方法千变万化，如何在变化中寻找固定的经验那是我们工作总结必然，遇到困难善于寻找答案，失败可以查找不足。分公司的发展虽然有着环境和管理者自身不足带来的工作困难，只要我们在平时工作中多做、多学、多总结，方法总比困难多。

开启新路程

文/李忠 集采二部

人生充满了新的机遇和挑战，每个人在不同阶段都会踏上不同的道路，对我们而言都是崭新的路程。作为公司来说，也在不断的成长和进步，也在开创自己的新路程。

随着公司智能化办公楼及新厂房的陆续投入，从2015年6月份开始，我们集采部门的营销战略方向也做了一些调整，就是发展全国各地的驻地分公司及优秀经销商。

在当今这个高科技的时代，我们一直寻找、摸索着前行。俗话说得好，开弓没有回头箭。既然你选择了这条路，那么你就必须迎着房地产大气候不景气的局势迎难而上，哪怕在这个过程中会碰到头破血流，也只是一步一个脚印向前行。我们做市场的也必须拿出这样的精神，才能看到希望，才能有结果，人生活的才有价值。



案例一：

2015年7月中旬，我坐上了凌晨2点的绿皮火车去了山东日照洽谈业务。刚到那边一下车我就傻站了好久，由于方言口音等因素，山东人的普通话并不是平时所听到的那样，说的慢点还稍微能听懂点，内容基本靠自己理解。因为火车站点在枣庄西，又转车到枣庄，然后再转车才到日照。

第二天，经过一番周折，终于来到了工地。该工程要求保温和涂料一起签，因为考虑到要做8公分厚的保温板及EPS线条后图纸还要深化，再加上时间紧迫，商务报价内还得考虑保温二次开票的税收等问题，所以不得不放弃了该项目。

随后，我又在日照待了几天，目标还是跑在建工地和一些有资质的建筑装饰公司，碰到的问题都差不多。甚至有一家房产公司成本部打电话过来让我直接报价投标。在这种情况下，我们一般是委婉推脱，不会轻易报价。

接着又去了枣庄和临沂，寻找客户的途径基本上差不多，客户对我们的商业模式及驻地分公司支持政策都非常的认可，算是我迈出全国的第一块试脚石吧。

总结：

回公司后通过我们集采其他几个部门的一起沟通、交流，总结后发现，我们寻找客户的途径还是太原始，不能够快速的寻找到我们的意向性客户，甚至应该说，我们在寻找的路上浪费的时间太多。



案例二：

2015年10月中旬，我又去了江西景德镇、九江、南昌、鹰潭、上饶等地区。

每次到一个新的地方后，我先开始网上找当地的装饰公司的电联系电话，登门拜访，然后再跑工地，跑门店等。从一开始的坐公交车，走路开始，到后来租自行车和电瓶车。

几天下来，了解到江西地区的材料价格普遍非常底，工程质量又不讲究，房子抵工程款等都是摆在我面前非常现实的问题。带着一堆问题回到公司后，集采部又展开了相应的讨论会。

12月份带着驻地分公司政策，带着一份诚意，又去趟江西各地后续的洽谈，年后我还打算再去江西各地再进一步的洽谈交流，对双方都能有一个更深一步的了解。一个驻地分公司的成立就是一份责任，公司也要对驻地分公司人选的考察，不讲究质量的客户只会给公司带来负面影响。

总结：

新的事物总会遇到各种挫折和困难，我们要做好充分的心理准备。迎难而上，不惧苦难，这才能让我们在新路程上走的更远。

总而言之，在这条新路程上必定会坎坷，而我坚信我的努力，不是为了一个项目，而是为了一片市场，不是为了一个客户，而是为了燃烧的理想。





» 悉奥涂料——山西太原恒信源

在路上

文/陈涛 集采三部

- 可以说，这次出差碰了一堆钉子，收获却寥寥无几。
- 依然是不断的失望，但我们也从中找到了许多的方法、新的希望。
- 不经历风雨，怎么见彩虹。只要不断的在路上，不断的奔跑才能见到彩虹。

有一种快乐，可以让人欣喜若狂，可是却需要人们背后不尽艰辛的付出；有一种艰辛，可以使人望而生畏，可是，付出之后却能给人带来意想不到的收获！

公司成立集采事业部是为了更好的拓展外省市场，将公司的产品向全国推广。作为成立集采三分公司的成员，如何提高业务是我所面临的一个巨大的考

验。在“家”做足了功课，我信心满满的踏上开拓外省市场的道路。

第一站：湖北省武汉市

炎热的夏天，我和同事小雷首先出发去了杭州，从杭州坐地铁去湖北武汉。因为是第一次出门跑驻地分公司，没有什么经验，我们除了带上生活用品

外，还带了十多套公司资料和公司期刊，这无疑给旅途增加了很多额外负担。

火热的太阳，滚烫的地面，汽车的尾气，城市的热岛，走了不到十分钟，我们已经成了“汗人”。坚持吧！慢慢地，走过红绿灯，穿过马路，跨过天桥，终于到了地铁口。还行，除了抬资料的手没太感觉外，其他部件都还在。

一路辗转，历经8个小时的火车，我们终于到达了目的地，湖北省武汉市。在武汉市整整住了4天，拿着公司资料，跑遍了株洲市区所有的建材市场，笑脸满面的面对各位涂料经销商，收获的却是冷漠，驱赶，没兴趣，没时间。

当然，也有肯听我们介绍的。但是，2千方对他来说依然是很大了，并不是一时半会能决定下来的。接下跑的几个城市的情况大致差不多，半个多月的出差就这样结束了。

可以说，这次出差碰了一堆钉子，收获却寥寥无几。

第二站：湖南省长沙市

前几次跑经销商情况差不多，收获不大，困难重重。但有时候困难也是一种收获，经过了公司领导商量讨论，决定改变方向，跑工地，跑建筑公司。

我们坐在了浏阳河大桥上，看着河对面有高高的吊塔，全身灰蒙蒙的，感觉自己就是个流浪汉。就这样，我们几乎跑遍了长沙六个区的工地。



有了前几次跑市场的经验，这次我们轻装上阵，提前把公司资料邮寄到以前的宾馆，再次杀向湖南。湖南省会城市长沙，现有面积一万两千多平方，经过这几年的发展，城市中心基本没有工地，工地大多在城市周边。

我们首先坐公交车去雨花区的黄兴镇，这里是雨花区新开发区。长沙地铁和汽车南路的建设，使这里成为新工地。我们一个一个跑工地，和各类人打交道，询问工程外墙承包商，跑了四、五个工地后。疲惫的双腿走在泥泞的马路上，已经没有知觉。我们坐在了浏阳河大桥上，看着河对面有高高的吊塔，全身灰蒙蒙的，感觉自己就是个流浪汉。就这样，我们几乎跑遍了长沙六个区的工地。

依然是不断的失望，但我们也从中找到了许多的方法、新的希望。

第三站：湖南省株洲市

天慢慢的冷下来了，我们跑分公司的任务却不能冷，继续出发，经过12个小时旅途后，我来到了湖南省株洲市。

凌晨的火车站闹哄哄的，可一出车站，湘江上吹来的寒风使我感觉刺骨的冷。由于有了以前的经验，现在不管跑工地，跑公司，都

没有以前那么的累，这对我来说是一件好事。

跑了几家公司后，我在马路是看到一块巨大的广告，那是一家装饰工程有限公司的广告，上面写着一些基本信息，承接外墙、室内装饰装修、国家二级装饰装修资质、装饰协会会长单位以及地址。

记下地址，我就出发了，顶着寒风，沿着湘江来回找。无奈就是没有这条街，一打听，原来搬到湘江对面，绕了一大圈到了对岸，终于来到了这条街。广告上的门牌是6000多号，早着呢，我迎着嗖嗖江风，一路小跑，5000多号了。

可是，路被挡住了，前方在施工，心里隐隐觉得不妙，于是，我穿小路，翻栏杆，钻工棚，当我再次见到门牌号时，已经是7000多号了。无奈之下，我只能打电话到他们公司，前台小姐说，他们公司已经搬到另一个大厦。当我坐着摩的来到他们公司楼下，虽然有点冷，但是价格便宜。

我有一种感觉，我们公司和这家公司一定能合作成功。因为这就是好事多磨，我们坚持不懈的努力着，带着我们的诚意一定会成功的。

不经历风雨，怎么见彩虹。只要不断的在路上，不断的奔跑才能见到彩虹。



回眸三五，展望四五

文/黄金谦 总裁

伴 随着辞旧迎新的钟声，我们昂首迈入2016年，开启了悉奥“第四个五年计划”的新征程。回眸前三五，悉奥人紧紧围绕以打造工程涂料第一品牌为目标愿景，群策群力、凝心聚力、竭尽全力、精准发力，全司上下咬定目标，齐头并进，各项指标完美收官，创造了悉奥史上多个之最，令人欣喜，赢得鼓舞。站在新的起点上，我们一起回眸、盘点和总结，我们应该思考些什么？有哪些前车之鉴？同时，展望未来，我

们又应该做些什么？有哪些值得注意？

1 三五 is 发展期，同时进入了瓶颈期

回顾过去的5年，悉奥仍然坚持着创办初期定下的创业基调——先做市场，后造工厂，也就是说坚持以轻资产、低负债状态下运营。办公楼租赁、生产场地租赁加补偿贸易，期间尽管有过先后3次技术改造，也都是为迎合市

场扩大生产量、产品形象展示和产品的研发而产生的刚性投入，但资金量也不过数百万，通过这些力求简单的技术改造，从而在生产能力上是三五期初的5倍，生产场所扩大了3倍。基本保障了市场供给，生产负荷率达85%以上。土地与厂方不投入、少投入，腾出有限的资金开拓市场、发展市场，最终创造了悉奥有史以来的4个之最，即单位成本不变费用最低、设备劳动生产率最高、资金投入产出率最高，亩产社会贡献率最高。

这5年，一举跃入2个亿，年平均增长达28%；按月上缴的各种（15项）税费，从期初的170万/年，猛增至2015年的561万，增长3.3倍，年平均增幅达34.8%；从这些数据足以看出过去的5年，是悉奥高速成长的5年，也是硕果累累的5年，这也充分体现出悉奥团队的凝聚力和执行力，更反映出悉奥公司高层决策的集体智慧。

然而，一个公司的成长是有规律的，往往难逃一个怪圈，这就是通过高速增长后一二年、两三年，增幅下滑，业绩徘徊，有的甚至于

逾越不了这道坎，其根源在于企业的管理团队思维僵化、吃老本，具体反映在不思进取，人才梯队跟不上，管理、技术、制度、商业模式无创新，躺着过安逸日子，不进则退。不转型升级等死，转型升级怕转死，怕的就是转。这个所谓的怪圈，就是企业发展的瓶颈期。从发展规律上看，优势降低，制度滞后，管理乏力，悉奥似乎已在此圈内。突破瓶颈，穷则思变，明天必将经历阵痛。

2 亿

三五期间，公司销售收入一举跃入2个亿，年平均增长达28%；按月上缴的各种（15项）税费，从期初的170万/年，猛增至2015年的561万，增长3.3倍，年平均增幅达34.8%。

2 传统企业，狼真的来了吗？

这几年，我最怕看到听到一句危言耸听的话，那就是“传统企业将加速淘汰”。企业是有寿命的，迟早有一天死去，但是今年、明年还是后年？悉奥在列吗？是被淘汰的对象吗？带着这个问题我还真有过不少的关心。前几年，大家都这么在喊，却都不是活得好好的吗？到了这几年，不一样了！还真觉得传统企业，狼真的来了！

传统企业危机四伏，大家突然找不到路标了，都不知道在互联网时代如何转型？未来又怎么走？利润好一点企业发愁，差一点的企业更发愁，传统企业正陷入因徒困境之中，一方面互联网已经虎口夺食，另一方面，想要转型却不知道该往哪个方向去。

百度干了广告的事，淘宝干了超市的事，阿里干了批发的事，在这个信息大爆炸时代，不是外行干掉内行，是趋势干掉规模，先进取代落后。作为大宗商品的建筑涂料

来讲，原材料资源丰富、产品技术含量不高，规模化生产容易，转型升级刻不容缓，否则被取代只是时间问题。由于资本外流、人民币贬值、股市震荡、出口负增长、投资乏力、产能过剩、实体不振、大宗商品价格暴跌、企业家信心不足等众多因素，加剧了传统行业、传统企业、传统产品的覆灭。

3 房地产波动的启示：形势、颠覆行业市场秩序

持续高位高速增长10年后，到了2013年，由于政商环境的改变，房地产行业开始了深度的调整 and 分化，并逐渐从结构性分化转变为全局性下滑，形成了明显的分水岭。一大批房企经营困难而面临洗牌。据有关专家预测，在未来5-20年里，中国房企数量将大大减少，呈现强者越强的特点，70-80%的中小房地产企业将面临兼并、合并。大型房企朝着理性的、健康的，“做大规模、做精产品、溢价合理”的经营发展思路。房产集中度大大提高，目前23家品牌房企就占有全国市场的20.31%的份额，且趋势还在加剧中。

从原来2013年的全国8万家房企，通过吸收、兼并、关停，将来不足3万家，有可能会更少至2万家。房企作为建筑涂料主流上游行业，由于客户群的结构发生了巨大变化，也就是说房企从散、小、多，演变成趋势的高、大、上。从表面上看是房企的数量和规模上变

化，其实际是一场建筑涂料行业市场秩序的颠覆。因为大房企与涂企的合作背景、要求、采购流程将会发生翻天覆地的变化。

4 方向对了，剩下的就是“拼命”

从悉奥降生的那天起，一直朝着既定的目标前进，尽管前进的道路上布满了荆棘丛生，但皆以化手指

70%

在未来5-20年里，中国房企数量将大大减少，呈现强者越强的特点，70-80%的中小房地产企业将面临兼并、合并。2013年全国8万家房企，将来会不足3万家，有可能会更少至2万家。

为拳头，形成合力，各个击破，战无不胜。当一个目标完成或实现的时候，无不沾沾自喜，这一切的一切，得益于一个个前进方向的把握。

从确定“合伙人”体制来保障企业的健康基因，到先做市场后造工厂，抢占市场份额优先的执着步骤；从拟定平台建设作为公司的一项长期战略，到创新商业模式，走差异化涂料涂装一体化工程涂料之路；从“用好人，管好事，分好钱”的合理分配体系，到公司发展必须依靠公司文化作为原动力；从执着主业做专主业做强主业的经营策略，到做企业就是做担当，敢于承担社会责任，做阳光企业的责任使命，等等。

方向比努力更重要，方向对了，哪怕是每天前进只有一厘米，也靠近了目标，都是进步，都会有成功的机会。怕只怕方向反了，做了再多努力也是徒劳，这与日本经营之圣稻盛和夫的“人生工作成果



» 第五届悉奥涂料销售状元颁奖典礼签到

=思维方式×热情×能力”的理论体系是一脉相承的。

纵观三五，悉奥的工作成果，来源于思维方式（方向正确）、热情（团队干劲）、能力（团队执行力）。

5 软硬件投入势在必行

随着中国经济进入新常态，面临房地产企业大洗牌，建筑涂料市场新秩序，以及政商环境大变化时期，悉奥将带来前所未有的战略决策调整，加大对企业软硬件的投资力度，以做专做强求市场，以蜕变超越求腾飞。

悉奥的硬件投资规划有：智能化行政办公楼5000m²、车间厂房10000m²、10万吨/年水性涂料全自动生产线、3万吨/年建筑腻子全自动生产线、国内领先的清洁水处理系统、全国一流的1000m²形象体验馆、省级1000m²中央实验室、全国

一流的10000m²暴晒试验场，省内一流的1000m²技术应用展示厅，总投资超过6100万元，将在今年全面完工并投入运行。

悉奥的软件投资规划有：以10个中心支撑10大系统来完成10项战略任务。即10个中心为：公司的行政中心、生产中心、品管中心、应用中心、研发中心、培训中心、财务中心、工程中心、法务中心、营销中心；

10大系统为：5000m²智能化行政办公系统、10000m²建筑涂料生产6S系统、10000m²品质评价暴晒系统、1000m²形象展示系统、1000m²中央实验室创新研发系统、10000m²工程应用对接系统、1000万m²/年涂装工程指挥督查系统、3000名涂装师的安全、劳务把控系统、5人专职常年法务保障系统、公司与公司合伙人合作包装上市孵化系统；

10项任务为：大于30人（内外聘）工程师俱乐部、大于30人（外聘为主）设计师俱乐部、自组超过200名涂装师、3000名涂装员的涂装师俱乐部、大于1000个品种涂料应用宝典、国家一级装饰装修资质、全国50-100个驻地分公司、大

于30家集团采购战略合作商、新产品研发基地研究生工作站2个、年营收达5亿、以及新三板上市，将用3~5年全面完成。

6 把企业做成“合伙人”机制

这里所谓的“合伙人”具有两重概念，一是法律层面，二是管理层

面。从法律层面讲，合伙企业与有限责任公司是两种不同性质类型的企业，其成立方式、行为依据、纳税要求和承担责任都各有不同。在这里，特别值得推崇的是合伙企业的普通合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任，而有限责任公司则以股东出资额为限对公司债务承担有限责任。合伙人机制的经营者知难而进，没有退路、要求经营者把这种法律责任强制性地转化为全身心的工作动力。

悉奥公司尽管为有限责任公司，但每个股东从投资成立的那一天起，一直视自己为合伙人机制的模式经营，从不二心。从而奠定了

纵观三五，悉奥的工作成果，来源于思维方式（方向正确）、热情（团队干劲）、能力（团队执行力）。

公司的社会化管理，投资所有权、经营决策权、收益分配权都有一系列的明确约定。

从管理层面讲，公司上下包括高层管理人员、基层员工、业务经理、施工班组等都是为了一个共同的目标，走到一起来，就是因为分工的不同，各自完成自己的任务，确切地讲都是同一战壕里的战友。如果假设有这样一个公司，全员激励、全员持股、全员共舞、全员共赢，那么这个企业不就是一个合伙人企业吗？

7 抓住“扶贫”机遇期

扶贫的狭义概念就是扶贫、脱贫，而在这里我把它理解成广义意义上的“扶贫”，那就是扶贫、脱贫是实现全面建设小康社会目标的重大任务。推进扶贫共建战略的重要抓手，内容广泛、项目众多，但不乏于民生保障的衣食“住”行和教育、医疗等，政府“扶贫”的一揽子计划，与“住”有着密不可分的联系，这就给房地产、建筑涂料带来了无限的商机。

政府的工作报告指出，在今后一个时期里，着重解决好现有“三个1亿人”问题，促进约1亿农业转移人口落户城镇，改造约1亿人居住的城镇棚户区和中村，引导约1亿人在中西部地区就近城镇化。为了完成这一宏大的战略目标，新型城镇化是解决这一问题的重要手段，也是解决城乡差异的根本途径，同时也将给中国房地产业带来史上最大规模的内需。

虽然根据统计局数据在2014年我国的城镇化率已达到了54.77%。但是，这一数据有很大的水分。因为这个计算的方法是在城市里面连续居住超过六个月的常住人口都算作城市人口。也就是说，一下子就把我们这两亿多农民工全计算到城市化里边来了，而实际上，这两亿多农民工并没有真正地融入到城市生活，他们还没有享受到城市的公共产品、公共服务，而且他们大多都买不起房。所以如果把这两亿多农民工扣除的话，那么我们真正的城镇化率也就是36%左右。这离美国城镇化率达到90%、韩国达到80%等还有巨大的差距。缩短这一差距的历史重任由谁来完成？最终还是会落到房地产行业身上。所以，尽管如今房地产行业发展遭遇波折，但是在推进新型城镇化的过程中，房地产行业仍然有着广阔的发展空间，因为城镇化背负着扩大内需、拉动增长的重任。

此外，其它的一些房地产利好消息也预示着房地产市场在未来仍将会大有一番作为。比如2015年11月10日在中央财经领导小组会议中，习主席指出要化解房地产库存，促进房地产业持续发展，这无疑给房地产业打了一针强心剂；户籍制度的改革日渐提上议程，稳步推进城市常住人口的就业、养老、医疗、住房等城镇公共服务全覆盖，努力让农业转移人口能在城镇落户；2016年全面开放二胎政策，将带来房地产需求强劲上升，随着小孩子的增多，三房四房改善性需求将成为主流；全国各地除北上广深以及三亚之外已经逐步松绑限购令，将吸引大量投资客回归，造成



» 央行降息



» 楼市松绑

商品房供不应求的状况，引发新一轮购房热情；2015年的多次降息和降准，进一步降低房企贷款融资的难度，对短期资金短期的房企犹如一滴甘露，同时房贷压力减小也促使一部分人产生买房意愿；住房公积金购买首付下降，有助于进一步释放刚性需求，稳定房地产价格和房地产市场，甚至地方政府还将直接出台税费减免、购房补贴等多种救市政策；二手房营业税免征期限由5年改成2年，将带来二手房市场交易量的增加，二手房市场的繁荣也将带动一手市场，从而带动整个楼市；……

诸多利好消息表明，房地产市场虽遭遇寒冬，但是刚需仍然巨大，政府也正出台一系列刺激政策

来促进房地产行业快速回暖，而作为下游分包的涂料企业同样要坚定信心，坚信我们的行业将来一片光明。

8 完成三板任务，进入资本市场

关于为什么要上新三板的问题，已经是一个被讨论了许久的话题，仍有不少企业家说：“我企业发展得好好的，为什么要上新三板呢？变成公众公司，岂不是限制很多？”任何事物都有两面性，新三板也同样，我们不能盲目地随大流一拥而上，但也不能无视市场发展的潮流，上或者不上，应该结合自身实际情况，权衡利弊。那么公司上新三板能带来什么好处呢？

首先，最直接最明显的好处就是融资。

上新三板后，可以根据自身需要发行股票、债权、优先股等多元产品进行融资，解决公司发展过程中的资金来源问题，并减轻日常运营的现金流压力。除了直接融资外，可以向银行、小贷公司等申请信用贷款，也可参考二级市场价格向银行、证券公司等申请股权质押贷款。上了新三板，意味着企业各方面都非常规范，获得银行信用贷款的概率大了许多。

其次是并购重组。

资本市场平台的并购重组是优化资源配置、推动产业结构调整与升级的重要战略途径。上新三板后，可以通过增发股份的方式，在不用掏出现金的方式下，用可以流通的股份去买上下游企业的股份，



» 黄总在第五届销售状元颁奖典礼上作《变化中的悉奥》的演讲

完成并购重组。为什么上市了就可以这样做？因为相同规模的企业，上市股权比未上市股权值钱得多，上市的新三板企业用少量的更值钱的股权就可以换到没那么多值钱的未上市企业股权，就可以换得更多，更划算。另外，正因为新三板上市公司的股权非常具有吸引力，所以新三板企业可以用限制性股票、期权等多种方式灵活实行股权激励，吸引并留住人才。

再次可以提升公司形象。

企业上新三板的过程本身，就是逐步走向规范化的过程。公司会逐步建立起以“股东会、董事会、监事会”为基础的现代企业法人治理结构。所以，上新三板挂牌的企业，其管理和运营都是非常规范的，这本身就是一种企业形象的提升，也是一种广告宣传。最终上市公司一个简单的股票代码，比任何天花乱坠的宣传口号更令人信服。

新三板是一次历史性机遇，这样的机会对于大多数企业来说是可遇不可求的。如果你不抓住，而别人抓住了，那么，同样规模的企

业，其差距可能是几条街，一个上了高速公路，另一个还在泥泞土路中挣扎。因此，我们在条件允许的情况下要力争上新三板，首先是一步步借助券商团队的力量，2年内完成企业内部股份改制等一系列操作以满足新三板上市的要求，等到企业条件成熟以后，适时踏上新三板，走向资本化之路。

结语

历史的车轮依旧前行，我们的步伐也容不得停歇。回顾三五时期取得的成绩，我们不能沾沾自喜、懈怠心情，而应该复盘经验、及时总结，以时刻学习的姿态投入到新一轮的奋战中去。

回眸三五，我们感慨万千，收获良多；

展望四五，我们豪情万丈，勇攀高峰；

悉奥人，相信自己，凭借我们的平台，定能再创一番佳绩！



解决问题才有存在价值

文/马勇军 制造中心总经理



任何先进的技术、产品和解决方案只有转化为客户的商业成功才能产生价值，真正解决问题才是我们应用中心存在的价值。



一月，在黄总的带领下，公司一行人赶赴两个同行涂料企业参观学习。这两个企业规模与我司相当，使用几乎同样的原材料和机器设备，生产几乎相同的主打涂料产品，但给人的感觉完全不一样。其中一家，虽然安装上了全新的机器设备，但布局显得凌乱，工具设备也随意放置，而且地面上还有不少泥垢、灰尘和水渍，虽然程度并不严重，但是给人整体感觉就是脏兮兮的。而走到另外一家的车间，仿佛走进一家制药厂或食品厂的感觉，功能区域布置合理规范，现场管理整洁有序，样板展示丰富多彩，企业介绍专业自信。无一不是我们的标杆啊！我作为一名从事生产管理多年的“老人”，深感“压

力山大”，感悟颇多，结合公司的实际作工作总结如下：

面对现实，要用心工作而不是尽力做事

通过与同行企业交流学习，在漂亮整洁厂房里，我看到更多的是标杆们的“用心”——细节上处处殚精竭虑。我理解的用心工作就是要积极开动脑筋，想方设法去做；而尽力做事，则仅仅是没有目标地完成工作任务而已。自评自己这些年来工作还算尽力但仍用心不够，平时工作过多强调客观因素，总认为涂料企业有其特殊情况，比如原材料品种规格多达百余种且不易规整堆放，比如生产批次多产量小等等，

一些规章制度形同虚设使得我们工厂虽然有15年的历史，但现场管理仍旧粗放，导致市场部外来客户考察流转到生产现场环节丢分丢单，几乎成为公司经营的短板。

所以从现在起一定要面对现实，利用搬入新厂房的这一有利契机，开动大家的头脑风暴，提升管理水平。同时要让我们制造中心的所有同仁在思想上高度统一，要让大家明白为什么一定要这样做，内心一定要认同管理升级的必要性、迫切性，要有壮士断腕的决心，彻底告别原来那些陋习，淘汰原有不合节奏的人或事，计划在一年内使生产现场的管理面貌有根本性的改变，目标底线是市场随时来人考察接待不但没有问题，而且有点加分！从何入手？具体按公司统一部署要求，切实把ISO9000管理体系，6S管理模式与实际工作相结合，通过“先僵化、后优化、再固化”的方式循序渐进，从细小微事做起，真正变粗放管理为精细化、制度化、程序化管理。只要我们上下一起用心，制造中心肯定不应是公司的短板！

应用对接，要求真实而不是流于形式

我们公司实质上也是一个功利组织，公司生存是靠满足客户的要求，提供客户所需的产品、服务并获得合理的回报来支撑的。而天底下唯一能给悉奥公司钱的，只有我们的客户，所以毫不夸大地讲，客户是我们生存的唯一理由。如果我

们不好好给客户服务，那么给谁服务？所以这样就比较好理解为什么黄总常说我们是服务型企业而非制造型企业这句话的真正含义了。应用中心仅是对外服务的一个小窗口而已，经过近两年的历练，特别是今年看来，效果还是非常明显的，今年产量加三成左右的形势下，我们生产部加班反而比往年减少，库存产品也相应减少了，比较好地体现了生产管理的价值——即在没有增加财力、物力的前提下仅把各生产要素有机整合，做好提前计划而已。

但同时也应该看到应用对接问题仍然不少，正如上次例会应用中心陈钰亮所言的“流于形式”。具体表现为在项目开始时应用对接没有进入“方案型销售”的方案里——事先没能提供切实可行的数据支持；对接中及时性、准确性有

待提高，没有从应用技术角度提醒施工中应针对注意哪些问题，没有很好贯彻《管理办法》中应用技术交底给施工班组长、技术骨干的这个节点；在项目实施中与工程部主动联系不够，没有把理论技术数据与实际应用真正对应起来。归纳起来在项目开始前、对接中、实施时，应用对接仍然有许多要改进的地方。

服务工作没有最好，只有更好。新的一年我们要不断总结对接工作经验，更好体现悉奥工程服务的专业化、特色化，更大程度满足各类客户的实际需求。总之，我认为需求就是命令，任何先进的技术、产品和解决方案只有转化为客户的商业成功才能产生价值，真正解决问题才是我们应用中心存在的价值。

» 悉奥涂料——昆山绿地世纪家园





浅谈6S精益管理

文/黄锡 人力资源部

6S管理起源于20世纪50年代的日本，那时候日本有一个叫中岛洋平的小伙子，开了一家小公司，在遇到经营危机之后公司订单越来越少，工人士气不高，产品质量老出问题，他与妻子共同商量工厂是不是做不下去了。中岛太太就决定去工厂看看实际情况，当时的工厂已经处于几乎停产状态，工人士气低落，工具设备落满灰尘，物料乱堆乱放，厂房角落结满蜘蛛网。

中岛太太说，我作为家庭主妇能够把家料理的很好，房间虽小，但处处井井有条，连卫生间都整洁明朗，如果我们按照收拾家的思路来管理工厂会怎么样呢？

所以中岛夫妇按照管理家庭的方法，把工厂的区域分为车间、原料仓库、办公室等，然后把所有物品进行分类，将生产中用的物品放在固定位置，将不能用于生产的物品变卖转化为现金，接着对所有设备进行彻底清扫。经过三个月的整理、整顿，工厂面貌焕然一新。

这时候中岛先生请求之前流失的老客户能来车间里看看，希望能再给一次机会。一些老客户就答应到工厂去看看。一看确实发生了很大变化，决定给他一个小订单试试。看着整洁干净的工厂，工人們的士气也慢慢高涨起来，于是他们齐心协力，将工厂的经营状况逐渐扭转过来。

日本企业的历史很长，据统计，超过200年历史的企业，德国837家，荷兰222家，法国196家，而日本则达3146家之多，超过百年历史的企业更有惊人的21666家，甚至有7家企业历史超过1000年！而反观中国，现存超过150年历史的老店也仅仅只有5家。日本的企业为何有如此长久的生命力？这与他们在企业管理中一直坚持6S管理是分不开的。

案例里的中岛夫妇所用到的整理、整顿便是6S的前身，当时只有2S，随着管理的发展和进步，逐步增添至现在的6S，甚至于7S。6S全称是指整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全。每个“S”均取自每个词语的日语罗马拼音的首字母。为什么要进行6S管理？最终目的就是为了提升企业的品质！在日常企业管理中，我们会常

遇到这样的情景：办公场所脏乱差，让来访客户不舒服；工具物品随意摆放，要用的时候却找不到了；厂房设备布满灰尘污渍，缺少保养，导致设备寿命和精度受损；原料、半成品、成品、边角料等物品随意放置，降低工作效率，甚至造成工作出错；办公资料文件厚厚一摞，找起来费时费力；工作人员衣冠不整，衣裤肮脏不堪，给客户造成不适感，严重影响企业形象……

上述情况影响了什么？影响的正是一个企业的形象、产品的质量、员工的士气、工作的效率等等，这样的无序管理状况最终带来的结果就是客户不认可你的企业，他会认为，一个乱糟糟的车间怎么可能造就精品呢？

那么，如何改变这样的落后现状？这就需要用到6S管理。6S管理首先是通过推行整理、整顿、清扫这3个S来强化管理，再用清洁这个S来巩固成果，通过这前面的4S来规范员工的行为，通过规范员工的行为来改变员工的工作态度，养成员工的素养（第5个S），消除安全隐患（第6个S），使之成为习惯的过程。推行6S活动初期，直接的效果是整洁的工作环境；推行到中期，在环境得到改善的同时，管理能力、工作规范性也得到较大提升；长期持续推行6S的企业，员工的整体素养得到提升，并且营造出良好的工作氛围。持之以恒，最终

将提升企业的整体品质。6S是被世界各地广泛应用的行之有效的管理方法。从1955年日本企业界提出2S，到1986年5S产生，经历了30多年，在这30年间，日本的企业逐渐发展起来，其中最典型的就是丰田，大家现在学丰田也是学丰田的经营发展模式。从20世纪50年代到80年代的30年里，5S一直是丰田公司管理的基本功。放眼望去，不仅仅是企业，现在欧洲的很多学校、机关，甚至是交通领域也在应用6S。资料显示，目前全世界有65%的企业都在广泛推广6S活动，因为越来越多的企业家们开始相信，改变员工观念最好的方法就是开展6S活动。虽然6S起源于上个世纪，但日本企业家仍坚信，6S、QC团队活动和技能培训是企业管理的三大支柱。由此可见，6S管理在企业管理中的重要性可见一斑。

6S管理这么重要，那它的每一个S的意义又是什么呢？我们简单

谈一谈这6个S的含义。

整理（SEIRI）

6S的第一个S就是整理，整理的本质是有舍有得，将工作场所的任何物品区分为有必要和没有必要的，除了有必要的留下来，其他的都清除掉。怎么来判别哪些要，哪些不要呢？打个比方，在冬天的时候，如果你的衣架上还挂着夏天的衣服，那么这些衣服就是不必要的，因为整个冬天你根本不会穿它们，这时候就不应该把夏装挂在衣架上，而应该折叠打包，放到箱底或角落里去。工作场所也同样，我



柜子台面需要彻底的整理

6S 含义一览表

名称	内涵	外延	真意
整理 (SEIRI)	清除非必需物品	消除身边的浪费	以作业机能的角度来考量：为使工作能充分发挥应有的机能，应具有哪些必备的物品及应有的流程
整顿 (SEITON)	明确数量，有效标识，合理定位	科学布局，取用快捷，创建易于维持的现场	以作业流程合理化的角度来考量：流程的合理化
清扫 (SEISO)	创建清洁的现场	培养明朗喜悦的心情	以发觉问题点的角度去考量：一个地方一个地方去清扫，等于对每个地方作检查机及确认
清洁 (SEIKETSU)	保持清爽舒适的现场环境	形成制度，贯彻到底	以彻底改善的角度来考量：问题发现后，若不彻底加以解决，会养成忽视、敷衍的心态
素养 (SHITSUKE)	切实遵守既定规则	将日常生活中能够身体力行的事情持之以恒地做好，养成习惯	以如何贯彻实施教育精神的角度来考量：训练与纪律
安全 (SECURITY)	清除事故隐患，排除险情	保障员工人身安全和生产正常运行	以如何发现不安全因素并加以排除的角度考量：尊重生命，排除危险因素



长期不用的物品，要敢于舍弃

们应根据工作的实际需要、物品的使用频率，将那些长时间不用的物品整理出来，放仓库保存，而不是随意地放在工作场所占地儿，而一些长期不用的物品，要敢于舍弃。整理的目的就是，腾出空间，空间活用，防止误用，塑造清爽的工作场所。

整顿 (SEITON)

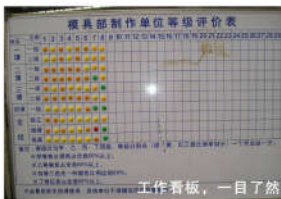
整顿，与整理一字之差，但意义大不一样。整顿的本质是规范。而规范，是提升产品品质的必要途径。什么是规范？比如车间里的调色岗位，调色师如果在调色完后把色浆、画笔、调漆刀、色卡随意放置，那么下次调色的时候又得花时间寻找工具，既浪费了时间，也降



不同尺寸工具依序排列



采用位置线安置文件，防止丢失



工作看板，一目了然



目视化管理

低了效率。如果能在每次工作完后，花几分钟对工具、物料、设备进行几分钟的整顿，定点放置，那么下次就能立刻开始工作不会耽误，这就做到了规范。整顿的意义就在于此。说到底，就是放置方法的标准化，即三定（定位、定物、定量）。定了标准后，无论是谁，都能立刻知道某样物品在哪儿，有多少，也能立刻取用和放回。如果一直这样做到极致，就是目视化管理，走进车间，一眼就能看出管理是否有序，工具是否规整。工作场所一目了然，消除寻找物品的时间，整整齐齐的工作环境，消除过多的积压物品，这就是整顿的目的。

清扫 (SEISO)

很多人将6S管理理解成大扫除，其实清扫仅仅只是6S的一个S而已。为什么要清扫？目的不仅是为了获得干净整洁的生产环境，更重要的是设备的擦拭与清理，延长设备寿命。清扫不单单是

一时兴起的需要，而应该将清扫日常化、标准化、制度化。要确定清扫对象、清扫负责人、清扫方法、清扫工具，再实施清扫。清扫之外，还应包含点检的流程，以此来核查清扫的效果。日本人发明了一个方法，叫“白手套检查法”，就



清洁要长期化、制度化

是检查人员戴上白手套，用白手套来检查设备是否干净，检查完毕后摘下手套，以手套的脏污程度来打分，检查的效果一目了然！。清扫的目的就是将工作场所内看得见与看不见的地方清扫干净，保持工作场所干净、亮丽环境，以此稳定品质，减少工业伤害。

清洁 (SEIKETSU)

上述的整理、整顿、清扫这3S在短时间内做到并不难，因为它们都是动态的、非常态的。而清洁，则是一项保持的活动，强调的是一种责任，一种干净的责任。清洁是将整理、整顿、清扫进行到底，并且形成一套科学、规范的标准，制定出相应的管理制度，并将这套制度流程推行下去，从而保持环境处在美观的状态，提升员工的整体素养，营造良好工作氛围。目的就是，创造明朗现场，维持上面3S成果。



使用定位线，各归各位



盆栽的定位



洁具的定位

素养 (SHITSUKE)

素养，是6S的最高阶段，也是6S追求的目标。良好的职业素养体现在哪些方面？遵守公司的相关规定、有良好的行为习惯和行为规范，精神面貌积极向上，有良好的团队氛围和企业文化。6S培养职业素养分为三个阶段：形式化、行事化和习惯化。形式化就是走形式，就是依照6S管理里的各种管理方法和技巧，走一个形式过程，是短时间的行为。而行事化，就是指根据前面的方法、技巧来制定标准、制度和流程，让员工照着去做，形成企业的一套规定后，必须去做。而习惯化，则是让员工把6S活动当成吃饭睡觉一样，成为工作中必不



6S提高员工素质

可少的一个方面，自发去做，持久去做。一旦因此形成了良好的企业文化，任何新加入的员工都会照着做，很容易被同化，这亦是古语所说的“欲造物，先造人”的意义。每位成员养成良好的习惯，并遵守规则做事，培养积极主动的精神，可以说，已经达到了“造人”的目的。

安全 (SECURITY)

6S的最后一个S，是安全。前面的5S的原汁原味的日本企业管理法宝。5S引入中国后，中国企业根据实际需要，增加了第六个S—安全。安全伴随着生产的所有环节，安全就是要消除一切隐患。企业要抓安全生产，首先要从小处做起。

如何才能有效预防安全事故呢？我们可以从以下几个方面着手：

1. 排除安全隐患；排查现状中的隐患，确定安全对策。
2. 安全生产日常化；通过宣传教育，提高全体员工的安全意识，建立安全生产理念。
3. 做好安全预防措施。制定安



海尔6S管理

海因里希法则

“海因里希法则”是美国著名安全工程师海因里希提出的300：29：1法则。通过分析工伤事故的发生概率，为保险公司的经营提出的法则。这个法则意思是说，当一个企业有300个隐患或违章，必然要发生29起轻伤或故障，在这29起轻伤事故或故障当中，必然包含有一起重伤、死亡或重大事故。



这一法则完全可以用于企业的安全管理上，即在一件重大的事故背后必有29件“轻度”的事故，还有300件潜在的隐患。可怕的是对潜在事故毫无觉察，或是麻木不仁，结果导致无法挽回的损失。了解“海因里希法则”的目的，是通过分析事故成因的分析，让人们少走弯路，把事故消灭在萌芽状态。

全制度，加强现场检查和指导的力度。

安全的目的：建立起安全生产的环境，所有的工作应建立在安全的前提下。

6S管理不是现场管理的“特效药”，而是要重在坚持。6S管理是一项需要长期坚持的工作，只有起点，没有终点。通过一年的坚持，能够让员工养成意识；通过三年的坚持，能够让员工养成良好的习惯；通过五年的坚持，才能融入到企业文化中。

企业的 “硬件”与“软件”

文/陈钰亮 应用部

件和软件的说法，来源于计算机系统。硬件是指那种物理装置，是计算机系

质基础；软件是计算机运行各种程序，是计算机系统的据。两者相辅相成，缺一不可。

家成功的企业也应该具有完硬件”和“软件”，这样才烈的市场竞争中赢得主动力加强企业的“软件”全面业核心竞争力。

而什么是企业的“硬件”与“软件”呢？企业的“硬件”就是指一系列设施，如厂房、办公楼、生产；企业的“软件”就是指相产品，如品牌价值、管理制度、企业文化、员工素质等。



» 悉奥涂料——大连海逸·诺丁山

品加工厂的比喻来赞美厦光漆企业的规范整洁程度，厦光就是我们学习的榜样，是我们的标杆企业。回来后多次会议上我们企业的高管都提到了此次参观的感受，包括12月

31日年终大会上，我们黄总，马总，范总都在此次重要会议上表达了我们企业“硬件”与“软件”发展的规划前景。

2015年是不平凡的一年，是我

们悉奥公司蒸蒸日上的一年，公司业绩和产值都刷新了历史。15年到16年，我们企业将会有巨大的改变，为了使企业登上新的平台，企业在“硬件”和“软件”的建设上投入了巨大的人力、物力和财力，为企业蓬勃发展打好坚实的基础。企业投入了3000万元在繁华地段建造新办公大楼，从此结束了办公室租赁，改善了办公环境并且提高了企业知名度；收购了杭州临安新光玻璃制品厂，车间搬迁至高虹工业园区，使其生产规模达到一个新的高度；投资2600万元用于购买高端、先进的生产设备，提高产品质量和工作效率，给企业带来更好地收益。

再来看看我们的“软件”，我们公司一直以“绿色、科技、人文”为宗旨，本着“为中国建筑创造精彩”为使命，精益求精的生产流程、科学规范的管理体系、卓越的产品质量获得了国内外客户一致的高度认可与肯定。

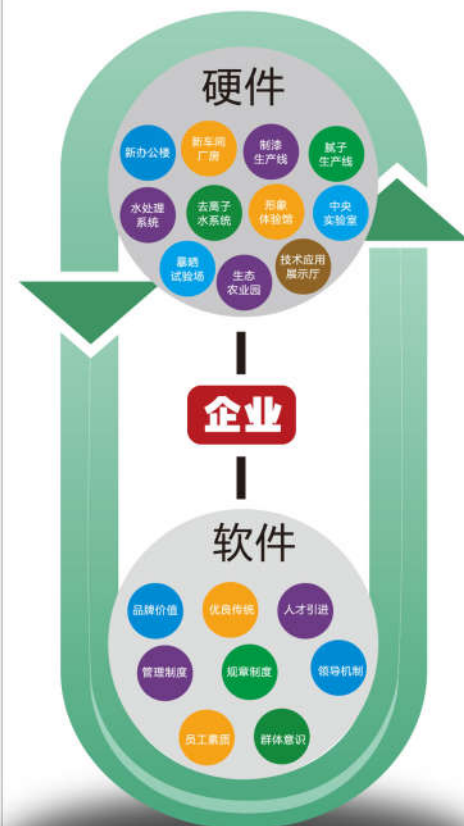
企业“软件”之中最为重要的就是“人”，对一家企业而言，其发展之本、竞争之本是人才，人才是企业的第一资源。我们独有的企业文化，着眼于关爱员工，以人为本。公司重视员工的职业规划和专业培训，为员工开创了一片适合

我们企业在“硬件”设施上将达到一个新的高度，从而需要“软件”的提升来配合“硬件”的发展。

其成长的职业空间，实现其人生价值和理想。不管我们的环境多少的优越，制度多少的健全，文化多少的深厚，如果没有优秀的管理团队和员工，那么也是一汪死水，泛不起一丝浪花。

企业的发展离不开“硬件”的支持，更加离不开“软件”的推动。公司想要全面发展，就要权衡两者的关系，在发展“硬件”的同时，更要注重“软件”的发展。

2016年，我个人认为我们企业在“硬件”设施上将达到一个新的高度，从而需要“软件”的提升来配合“硬件”的发展。记得在那次参观回来我后向身边的同事表达了自己的感受也传达别人企业的管理整洁程度，然而我听到大部分人的反馈意见是由于目前生产车间场所设施差，管理制度不佳，人员配备不足等等，我认为最为关键的还是员工思想意识有待提高。趁着年终大扫除的机会，车间组织了一次整顿，从思想教育到责任落实到集体参与，促进团队合作精神。在新厂房建设的这段过渡时期，我们坚决要摒弃之前的生产陋习，明确每个人的职责权限，加强每个员工的思想质量意识，从而随着“硬件”设施的改进和“软件”的优化，带领我们悉奥涂料往更高更好地方向发展，成为真正意义上的“工程涂料第一品牌”。



做好工程管理是 对市场销售最坚实的保障

文/喻光炎 销售三公司



从事涂料工作一段时间后，大家都会明白“三分涂料，七分施工”这句话深刻的内涵，涂料在生产流水线上的质量、品质保障是在整个工程涂料体系中最自为自控保障的，一旦进入施工环节，品质保障将会受到诸多外部条件的制约，有人为的、自然的等等，都不会因我们施工时的意志所转移。施工的好坏将直接影响到项目整体运作成败，同时深深制约了企业品牌定位的方向。

悉奥公司在成立之初，始终贯彻工程带动销售的独特模式，一路走来长关漫漫，在摸索中探寻道路，在失败中总结经验。督查员制度是公司确保实现打造“工程涂料第一品牌”宏伟目标的实际执行者，公司工程管理经验从无到有，在提升到“人有我优”的程度，经历悉奥人十几年呕心沥血才有今天的一整套管理方案。随着公司今年

春季培训整理成稿的《涂料工程施工管理办法》的出台，意味着公司将多年的心血以文字的内容与大家共同分享。

从《涂料工程施工管理办法》来看，政策的内容可以分成准备阶段工作落实、施工阶段工作指导、规章制度3大篇幅，如何将这些工作内容有机的融入到项目开展过程中去，在结合《施工管理办法》的基层上，可以建议做到有益补充：

1

工程前期介入市场部工程备案制度的资料调查，通过不定期查阅市场部市场项目报备计划，按报备计划项目的工程地点、施工进度、涂装工艺、工程难易程度建立自己项目协助管理数据库。根据现有临近项目管理机构或出差途径等不同方式，提前介入了解项目真实情况，作出项目实施的第一手资料，

为市场部招投标工作做专业性的指导分析，而不是仅停留在听汇报、看图片被动选择信息基础上落实工作。因为我们业务员在承揽项目工程中专业水平的缺陷，很多细节可能被忽视，导致公司市场谈判工作的遗漏，致使项目进场后遇到这样那样的繁琐协调，大大减低公司项目运作效率，同时更容易被客户和业务员理解为公司故意增加矛盾，不理解不配合，使得公司形象、发展宗旨遭到质疑。细节决定成败，我们的督查员工作看似投标阶段工作内容简单，但是简单的背后蕴藏市场开拓宝贵指导意见。

2

招投标过程中专业细致的施工方案制定是关系到招投标工作质量体系完善的根本保障，专业编制者不直接影响到标书编制的质量。督查员在前期项目了解的基础上，在安排工

艺、工法、工序编制、工具选择上要充分贯彻公司方针，杜绝业务经理追求利益最大化忽视施工条件不具备。劳动力安排、工期安排、机械设备的投入等数据都要建立在前期扎实调研基础上才能安排科学合理，仅停留在标书文字理论基础上的编排缺少必要的论据。

施工进场前对于督查员需要积极同市场部进行商洽，对项目推荐的施工班组，或分公司自行推荐的施工班组进行严格考核，分析项目班组近期的人员劳动投入是否瓶颈、现场管理人员安排是否达到预期设计要求、同类施工工艺平时施工积累的经验、项目班组项目投入战线是否达到饱和和状态等客观因素对具体工程的实际影响。同时根据分公司和业务经理的委托完善材料考核制度，在分公司与生技部下发材料计划单时及时跟进落实后续材料生产、发货、接收等一些列配套工作（业务经理自组施工或分公司自行督查的项目由分公司组织落实）。积极协调好项目班组的三级安全教育和劳保保险的落实，使得我们项目班组从开工到撤离对安全教育工作常抓不懈，做到持之以恒。

3

在施工过程中，作为督查员主要的工作就是集中在对项目质量的监督、工期计划的转化、材料组织的落实、现场各配合单位协调，工作繁多而反复。质量落实可以通过进场前项目技术交底开始执行，从工具、工法、工序到工艺逐一消化落实，

对出现问题的环节及时查找，即可整改，未经验收不得擅自进入下道工作实施。工期的转化根据现场施工提供的现有实际条件，因上道工序滞后导致的延期，必须制定可行的应急方案积极同总包、业主、监理做好汇报衔接。确保工期保障材料的落实也是重要的一个环节，做到未雨绸缪，提前组织到位施工材料，确保工期不延误。现场配合又是一个相对务虚的工作，但是它往往主宰工期客观因素，协调工作没有具体方法，面对对象不同，采用工作方法及思路截然不同，但归根结底协调重点是确保工期、质量在可控的范围内，公司利益不可受损。

4

《管理办法》中的各项奖励制度是推行《办法》强制保障，无规矩不成方圆，制度的落实必须要相应的奖励作为准绳，奖励优秀，处罚违规，这样才能将工作朝有利方向不断推进。《办法》中罚款条款不是解决工程实施目的，奖励才是根本。其实《办法》涉及的各项强制措施，都是我们平时工作中常见的工作弊端，看起来问题不大，但一旦发生问题往往又是血和经济损失双重的教训。毕竟我们的工友来自五湖四海，受教育的程度普遍比较低下，只考虑到自己施工中一时方便，而将安全重任抛之脑后，所以督查员应时刻牢记警钟长鸣，安全生产严抓不懈，质量不达标可以重新施工，生命一旦失去不可能重新来开始。

5

总结《管理办法》和现场管理的实际需要，推行工程督查需要整理出新的工作形式，推陈出新永远是发展必经之路。我们在工程督查、巡查过程中假如能做到一天一检查（检查质量、安全），两天一整改（查找出的问题整改），三天一沟通（各现场配合单位配合解决的问题），四天一汇报（向公司需要配合解决的问题），五天一总结（一周施工存在问题解决落实情况），做到“五个一”的工作思路，每周的工作安排就能做到井然有序，及时发现问题及时制定解决的方案，问题就不会出现零存整取的爆发，工作质量随着不断提升，即培养了工作的积极性，又增强了自身管理水平。

工程管理无小事，看似琐碎繁重的工作，但要做到管好工程这么深奥的学科，还有太多的内容需要我们去探索，去努力。只有不断去总结才会不断的提升。目前房地产形势如此竞争激烈，我们自身不打造成一支精锐之师，如何在竞争中获得机遇，如何在困境中寻求突破。



漫谈责任

文/童亚青 综合办

每一个人都应该有这样的信心：人所能负的责任，我必能负；人所能负的责任，我亦能负。如此，你才能磨炼自己，求得更高的知识而进入更高的境界。

——林肯

在这个竞争激烈的社会，“责任”这个词经常被人们谈起。不管是企业家、商人、教授，还是普通的工人、文员、前台都会谈论这个话题。

今天我也来谈一谈这个老生常谈的话题，在这里我不是解释什么是工作责任心，只是想与大家一起分享我对工作责任心的一些认识和看法。

回想踏入职场的这几年，我从一个普通的文员走一步步走到办公室主任这一岗位，我深切感受到了责任的重要性。如果没有责任感的驱使，我想我是无法在职场上越走越远。责任是一种敢于承担，有所作为，勇于负责的精神。

办公室是公司的重要职能部门，办公室主任是办公室运转的中枢，角色重要而难当，既联系上下，又协调左右，既是领导的参谋，又是日常事务的“主管”。办公室主任是否称职，对办公室职能作用的发挥起着关键作用，事关全局工作的正常运行。因此，办公室主任的责任是任重道远的。

当你接受领导交办的工作，尽职尽责，努力完成；当你在工作中，遇到困难和挫折，自我激励，攻坚克难；当你工作没有达到期望值的时候，自我反省，加倍努力厚积而薄发。这都是工作责任心的表现，工作无小事，把细小的事情做到位，大事自然就会做好了！

在日常工作中，我们常常听到一些推托之词“这个我不知道的”、“这个不是我做的”之类的话。人在工作中有一些失误或失职都是可以理解的，人无完人。但是没有勇气承担责任，一味

掩饰自己的过失，这就是一种极其不负责任的行为。人的一生面临着各种各样的责任，我们都应该勇于担当。社会需要有才能的人，但是这个社会更加需要既有才华又有责任感的人。

延伸到公司，公司从2000年成立到现在，已经有十五个年头。期间，经历了大大小小无数风浪，但都不畏艰难、激流勇进，最终成就了现在的悉奥。正如温总理说的那句话“用心想事，用心讲话，用心做事”，我认为这个心就是责任心。大家在不同岗位工作，工作职责和工作范畴可能不一样，但责任心必须人人具备，负责任的态度必须人人持有。

特别是遇到紧急情况，公司的每一个员工都以公司利益为重，这就是责任心的具体表现。其中让我印象深刻的就是集体赶制标书。

公司现在的业务蒸蒸日上，遇到时间比较赶的标书也是常有的事，但是大家都没有抱怨，而主动加班争取把事情又快又好的完成。市场部的成员积极有序的准备相关材料：资信标、商务标、技术标。所有材料整理打印、胶装成册，有时候忙到连晚饭都没时间吃。

作为公司的一员，我也和大家一样坚守在自己的岗位，当盖完最后一个印章，所有人的心才能真正的放了下来。这并不是因为我们有那么崇高的精神，只是对工作的责任感我们罢了。我相信，我们悉奥每一个员工都有这种责任感！

最终，我想和大家说的是，责任心是体现一个人价值的要素，也是你成功的基石。希望以后大家都能以百分之一百二的责任心去对待工作。我相信我们的公司一定会更加强大的。



会议签到现场



一屋不扫何以扫天下

文/罗群 综合办

一个真正能成就大事的人，是不会拒绝做小事的。用“扫天下”作为自己拒绝“扫一屋”的借口，这样的人实在太幼稚太可笑了，他们的“不屑”让自己失去了很好的“规划”自己的机会。

东汉时有一少年名叫陈蕃，自命不凡，一心只想干大事业。一天，其友薛勤来访，见他独居的院内龌龊不堪，便对他说：“孺子何不洒扫以待宾客？”他答道：“大丈夫处世，当扫天下，安事一屋？”薛勤当即反问道：“一屋不扫，何以扫天下？”陈蕃无言以对。

陈蕃欲“扫天下”的胸怀固然不错，但错的是他没有意识到“扫天下”正是从“扫一屋”开始的，“扫天下”包含了“扫一屋”，而不“扫一屋”是断然不能实现“扫天下”的理想。

相信很多年轻人都会有这种心态，心里只想着“天下”，而忘记本自己的“一屋”。特别是刚毕业的年轻人，一个个书生意气，挥斥方遒，指点江山，激扬文字。那么，现在又有几人正在做到数风流人物，还看今朝。

梦想，对于所有人来说是一件好事，但是梦想不应该是住在象牙塔里让人所憧憬的，更不应该是可望而不可及。万丈高楼平地起，想要搭建属于自己的罗马帝国，要应该用自己的汗水打下一块块坚实的基石。

从学校走入社会，我们身上许

多的棱角还没被时间磨平，不免会有一种好高骛远的心态，感觉空有一腔热血，却无用武之地。因此，我们学会了抱怨，抱怨家人没有给我们更高的出生平台，抱怨公司没有给自己施展拳脚的机会，甚至抱怨这个社会让自己怀才不遇。

那么是否真的是我们时运不济、命途多舛，还是机遇在我们一次次漠视和不屑中溜走。

当办公室来了客人，我们是选择奉上茶水，热情的招待，还是选择事不关己，高高挂起的态度；当领导让我们打印一份资料，我们是选择欣然接受，并且最快最好完成，还是选择板着一副面孔，觉得大才小用；当公司让我们去其他单位送资料，我们是选择精神饱满，代表公司形象，还是选择垂头丧气，泱泱不快。

我相信，成功的人必然选择的是前者！如果连基础的小事都不做好，那么别人凭什么将大事交付与你。就如同连自己的“一屋”都杂乱不堪，那么，你又有什么本事“扫天下”。

认真做小事的过程，也就是养成良好生活与工作习惯的过程；而良好的生活与工作习惯，是成就大事必备的素质。“小事”包括生活

琐事，也包括具体而微的工作。一个人如果自小就养成了自己事自己做的好习惯，生活就会井然有序，做事就会条理分明；一个人如果能做好具体琐碎的工作，也就具备了细心、耐心、周密等素质。而这些无疑会成为你将来做大事时运筹、决策、宏观调控等方面的坚实基础。所以，一个真正能成就大事的人，是不会拒绝做小事的。用“扫天下”作为自己拒绝“扫一屋”的借口，这样的人实在太幼稚太可笑了，他们的“不屑”让自己失去了很好的“规划”自己的机会。

凡事总是由小至大，正所谓集腋成裘，必须按一定的步骤程序去做。《诗经·大雅》的《思齐》篇中也有“刑于寡妻，至于兄弟，以御于家邦”之语，意思就是先给自己的妻子做榜样，推广到兄弟，再进一步治理好一家一国。试想，一个不愿扫屋的人，当他着手办一件大事时，他必然会忽视它的初始环节和基础步骤，因为这对于他来说也不过是扫屋之类。

“千里之行，始于足下！”每一个有宏伟志向的青少年都记住这句话，先“扫一屋”再“扫天下”吧！



》 参会签到墙合影

选择远方，风雨兼程

“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”

文/梅姣 综合办

一直很喜欢汪国真在《热爱生命》里的那句话，“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”

远方，一直是我们追求的目的地。但是，我们永远无法知道我们究竟能到达多远。经过岁月的变迁，种在心中远方的种子也从萌芽逐渐成长为参天大树。

远方的道路是漫长而坎坷的，我们披星戴月，披荆斩棘，只为追逐最初的梦想。正如屈原在《离骚》中写到：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”

我想，我们每个人投入工作都是希望一番作为，而不是浑浑噩噩的度过一天又一天。2015年9月1日，这是我熟悉上班的第一天。对我而言，我在这里所面对的不是一份工作，而是一份事业。

梦想和远方都是美好的，但是这条道路并不是一帆风顺。特别是作为一个新人，不免会在工作中遇到各种各样的困难，对工作环境的不熟悉，与同事相处的磨合以及本职工作的一些难点。这一切都需要我尽快地去克服。脚踏实地走好每一步，才能在去远方的道路稳步前行。我想，如果对工作环境不熟悉，那就多去每个部门走走看看，虚心向同事们请教询问，了解一下公司各部门的职能工作与业务流程；如果对企业业务和文化不了解，可以多去翻翻公司的期刊、产品说明书、推荐书，它们都是很好的载体，能帮

助我更好地了解企业；如果担心和同事相处不好，那就保持谦逊的态度，不懂就多问不要害怕难为情，我相信没有人会刻意为难。对于本职工作的难点，则需要保持清醒的头脑，将工作思路整理清楚，找出其中的关键点，把握好任务的脉络，认真研究、逐步攻克。方法总是会比困难多，任何事情都是有解决的办法，就看我们有没有付出几分努力去完成。

行动与思想一致，思想走多远，行动也得跟多远。如果思想上去追寻远方，但行动上却停滞不前，这样的人其实很可悲，因为他们永远活在幻想之中。有时候，只要努力去做了，去付出了，一切都会变得水到渠成。在悉奥，我的事业历程才刚刚开始，是时候奔跑起来了！虽然我们无法改变生命的长度，但我们可以改变生命的宽度。所以，我们追求的不应该只是表面的、肤浅的长度，而是追求更有深度的、有内涵的宽度。敷衍了事地应付任务，漫不经心的工作态度，绝对配不上“深度”、“内涵”的字眼。只有精益求精，把简单的事务做到极致，才是生命的宽度。

远方，这个美好字眼，是无数人穷其一生所追求的，然而真正奔跑在远方的道路上的人并不多。风雨兼程，只有真正经历过风雨洗礼的人才能看到最美丽的彩虹。

离开，回归

文/汪泽宇 研发部

自2014年7月入职担任十分公司协管经理已经一年有余，回顾过往，历历在目，我深感受益良多。

初到市场部，自认为通过厂区工作洗礼后的我可以轻松胜任协管经理一职，无论是基本的下单生产还是繁琐的报价竞标，我选择用“自己摸索”的方式来完成，然而我并未如愿向别人证明自己的能力，反倒是接二连三的错误换来了不少质疑。“没人教我”是愚蠢的借口，“我没去学”才是原因。开启“蓝猫淘气3000问”模式后的我才了解其中学问颇多：下单时并非表述清楚即可，格式不准确将给车间厂区同事带来不少麻烦；每个工程配套的可追溯性文件远比我想象的多；与竞标对手的斗智斗勇更让我体会到作为市场人员应具备的专业性……

做好上述这些工作只能算是入门，协助业务经理拿下工程，为公司创造效益，才是一名市场人员最高价值的体现。犹记得第一次独自出门，跟着业务经理一起赴宴甲方，无论我事先想好的措辞如何华丽，强装的架势有多沉稳，从见到客户的那一秒起就都派不上用场了，除了抓住一切机会迎合几句，能做的只有埋头吃菜，我是一个菜鸟的事实已暴露无遗。原来临阵磨枪无法促成一次成功的业务洽谈，装腔作势更无法诠释一名成熟的协管经理。如何让设想好的剧本如期上演是一种能力，而我，欠缺的还很多。

首先欠缺的是业务知识的扎实储备。没有业务知识打底，如何做到在客户面前口若悬河、旁征博引？没有产品知识护航，如何能给客户讲出一套切实可行、量身定制的涂料施工方案？没有对业务流程的了解，如何能全盘掌控施工进度，让客户放心安心省心？不掌握扎实的业务知识，口才再好也是夸夸其谈，事儿做得再多也只会漏洞百出。万丈高楼平地起，来得半点浮夸。其次缺的是刨根问底的认真劲儿。天才没有几个，大部分人都是凡人，都有从“不会”到“会”的过



》 培训会议上的案例演示

程。如果在一无半解的时候觉得学得差不多了，便不求甚解了，那结果只会是半桶水咣当。认真，是一种态度，更是一种责任，如果抱着“我不是为了输赢，我就是认真”的信念，那事儿就成一半了。最后，也是最重要的一点，缺一个目标。没有目标的指引，工作也就成了按时打卡准点下班，不知不觉中在日出日落中迷失了方向。如果能给自己一点压力，订下一两个近期目标，甚至一两个长远目标，那平时的状态可能就焕然一新了。不经意间一想，如果打算三年后成为分公司经理，那我现在应该做什么，怎么做？抱着这样的想法去工作，想必结果定会大不同。

通过市场部的工作，我见识过温文尔雅的儒商，也会过胖戴霸王金的“大哥”，有的一丝不苟追求细节，也有的大开大合运筹帷幄。虽然从他们的身上，我学会了不同的交流方式和沟通技巧，也渐渐磨去了身上鲜明的棱角，甚至还意外收获了日益渐长的酒量，但平心而论我远远还达不到久经沙场的程度，我眼前还有很长一段路要走。

市场部或许只是我在悉奥征途的一个站点，离开的日子已经临近，明年我又将回到熟悉的研发部，很期待自己在来年的表现，带着市场部留给我的那一份宝贵的财富。

纵观古今中外，你会发现但凡有名的人、成功的人、领袖，都是口才很好的人，甚至有超强的演说能力。往往他们的一席之话，甚至一个手势，就能激起众人的万丈豪情，勇往直前。有时一番话，就能化解巨大的危机。正所谓“一句话兴邦，一句话亡国”。为什么这样说呢？

口才的魅力

文/胡霞 综合办

在生活中，如何巧妙地运用口才是一门独特的绝学。巧妙的口才散发着淳厚的艺术气息，使人人为之一振。这，便是口才的魅力。

我是一个在熟悉人面前是话唠，在陌生人面前是哑巴的人。在没有参加工作之前，也有人和我说过，在这个竞争激烈的社会中，不善言辞是不行。可当时的我不以为意，总觉得只要埋头苦干做出成绩自然会得到大家的认可。

后来踏入社会，我才发现人还是比较感性的动物，人与人、人与社会都有一个交互的过程，抛开交流和沟通而只是埋头干活是得不到大家的认可的。现在我也经常会为自己不善言谈和交际、性格内向而苦恼。因为我觉得在当今社会中，口才已经是一项最基本的技能，在我们的日常生活中已经起到了越来越广的作用。不管是生活还是工作中，有时候一句话可以化干戈为玉帛，让敌人变成朋友；同样有时候一句话不慎就无意中伤害到了你爱的人，让你在乎的人远离你。成败往往取决于你说话的技巧和方式，这就是口才的魅力。因此，准确而高效地表达自己的意思其实是非常重要的。

纵观历史，大多领袖、成功者都能说会道，都是一等一的演说高手。

他们通过自己的言谈交际获得更多的支持者和追随者，从而达到自己的最终目的。

但是，口才并不是天生的，没有一个人人生下来就是能说会道，好的口才都是建立在深厚的学识基础上的。如果你没有深厚的学识，就像是“无源之水，无本之木”，那么你怎么去说服别人呢？



腹有诗书气自华

最近正在热播的由孙俪主演的《芈月传》受到了众人的好评。其中，剧中的苏秦令我印象深刻。苏秦是鬼谷子学生，主张合纵，是我国战国时期有名的纵横家。

但是，苏秦并不是一开始就成功的。他先去游说周显王、秦惠王和赵肃侯，但都未能成功。随后，他很落



苏秦

苏秦（？—前284年），字季子，洛阳（今河南洛阳）人，战国时期著名的纵横家、外交家和谋略家。苏秦师从鬼谷子，学成后，外出游历多年，潦倒而归。随后刻苦攻读《阴符》，一年后游说列国，被燕文公赏识，出使赵国。苏秦到赵国后，提出合纵六国以抗秦的战略思想，并最终组建合纵联盟，任“从约长”，兼佩六国相印，使秦十五年不敢出函谷关。联盟解散后，齐国攻打燕国，苏秦说齐归还燕国城池，后自燕至齐，从事反间活动，被齐国任为客卿，齐国众大夫因争宠而人刺杀，苏秦死前献策谋杀了刺客。

好口才，还是得练出来的。一是要练就自身素养，提高自己的学识。二是要多开口。从一对一到一对多慢慢积累经验。

魄地回到家中，发愤图强，拼命地刻苦攻读，为了防止自己在学习时打瞌睡，他甚至用小锥子刺自己的大腿，来使自己继续学习下去。经过这一番刻苦的钻研，终于使自己在学识上又上了一个高度。于是他又到燕国去见燕文侯，文侯接受了他的合纵主张，并资助他，使他到赵、韩、魏、齐、楚几国去游说。最终六国经过他的劝说而联合起来，并且成为纵约长，“并相六国”。

“腹有诗书气自华”这句话说的很好，肚子里没有知识的人，说出来的话自然就没有多少的说服力，更别说让别人信服。拥有好的口才有时可以让你立足社会，让你在社会中处处顺利；有时可以让你化险为夷，在交往中事事如意；有时可以让你锦上添花，在工作中步步高升。



好口才还是练出来的

刚参加工作时，我会因为自己的不善言辞感到很烦恼。每次在与领导汇报工作时，都会发现自己心慌得厉害，条理不清晰，说话也不会像平时那么流畅，越讲越不自在，浓浓的挫败感油然而生。

记得第一次因工作需要和领导外出吃饭，饭桌上大家都有说有笑，十分自然。只有我一个人坐在那，不知道改该说什么，简直手足无措。只知道别人和你说话时，最基本的机械式的回答，不知道接下去说什么，以致于双方都十分尴尬。当时真的恨自己不争气，觉得给公司丢人了。事后董主任也对我说，谁都有第一次，当初她也和我一样紧张，多接触接触、锻炼锻炼就好了。

我在日常工作观察发现中，但凡职位高的领导大部分都是拥有不错的口才的。一来是因为能做到领导层级，自身掌握的知识就比较丰富，业务素养也相对比较好，有了这些“干货”防身，说话自然就自信满满，口才也就好得多了；另一方面，可能是领导们



何为纵横家？纵横家就是一些依靠口才，向君王演说，从而施展自己的政治抱负的文人墨客。

当众讲话的机会比较多，开展会、例会，或者是指挥教育下属，都锻炼了当众讲话的能力，“逼”着自己去说去讲，久而久之，口语表达能力也得到了一定的提升。由此可见，好口才，还是练出来的。一是要练就自身素养。要丰富自己的内涵，提高自己的学识修养。苏秦如果没有悬梁刺股，胸无点墨，如何能说服六国合纵连横？二是要多开口。虽然不能一步登天面对千人演讲，但可以从零开始，先与同事、朋友、家人交谈和沟通，从一对一开始过渡到一对多，慢慢地积累经验，假以时日，走上讲台作一场小型演讲不是梦。

纵横家们，依靠口才，向君王演说，从而施展自己的政治抱负。而我们，可以依靠口才，完成职业生涯的华丽转型，从一个唯唯诺诺的职场新人，转变成一个大开大阖、落落大方的职场能人。在部门之间调节误解与矛盾，在会议上俯视众人作精彩演讲，在外与客户进行谈判斡旋……这一切并非不可能实现，达成这一切就得靠我们自身的修炼，内在动“脑”与外在动“嘴”的并修。

只要勤加练习，像培训师那样当众演讲并非不可能达到





浅析未来国家政策对涂料前景的影响

文/徐玉俊 直销事业部

纵观2015年全国房地产形势在一片哀叹声中落下帷幕，银行的多次降息和房地产企业结构性调整，均未达到社会各界对房产销售热潮拉动预期，房企企业倒闭、被兼并、被收购、失联的现象远远超过了2014年的恐慌。

转眼2016年工作也已经开始，面对房产形势茫茫前途，我们作为房产发展的配套企业，出路在何方？动力在那里？是迷茫？是机遇？都需要我们冷静的去思考。面对困境，一半是无奈，一半是机遇。怯懦者看到是困难，强者捕捉到的是机遇。若问悉奥的方向在哪里，我们可以通过对未来国家政策的解读来寻找答案。

去库存是房地产工作的重点

2015年12月29日时隔37年的中央城市工作会议在北京召开，系统部署了今后一个时期的城市工作。住房和城乡建设部部长陈政高表示，中央城市工作会议使我国城市发展掀开了历史性的一页，对住房

城乡建设工作提出的新目标、新要求。陈政高部长在部署2016年住房城乡建设工作时，提出了“一条主线七大举措”的落实中央城市工作会议硬举措，明确指出“巩固房地产市场向好态势”的国家政策层面上的工作方向。

陈部长会议上阐述了要在2015年房地产市场企稳回升的基础上，2016年要推进以满足新市民住房需求为主的住房体制改革，把去库存作为房地产工作的重点，建立购租并举的住房制度。确保在2015年棚户区改造开工580万套、货币化安置比例达到28%的基础上，来年将继续推进棚改货币化安置，努力提高安置比例，力推600万套棚户区改造任务。

未来五年加大保障房棚改力度，将产生2000万套需求。新型城镇化建设是现阶段经济转型期拉动经济增长的重要动力，棚户区改造作为其重点部署，既是托底民生和我国住房制度的重要组成，也为房地产行业孕育了新的发展空间。此次会议重点提出要深化城镇住房制度改革，继续完善住房保障体系，

并同时棚改时间表，力争2020年基本完成现有城镇棚户区、城中村和危房改造。此前中央提出“至2020年末完成3650万户改造，使1亿人口搬出棚户区、城中村”的工作目标。若按照每套面积50平米、每平方米投资2000元，每年棚改房拆建会产生3亿平方米建筑面积的住宅需求，将拉动6000亿元以上的投资额。同时国家提出的宜居城市建设概念的提出，有效的将产能结合，或将吸引更多人口，释放更多购房需求。

新市民政策将推动房地产需求扩大，有助去库存进程，本次会议提出要把促进有能力在城镇稳定就业和生活的常住人口有序实现市民化作为首要任务。新市民的不断增长将推动城市发展，其住房需求将成为市场库存去化的一大助力。经济工作会议明确深化住房制度改革方向，以满足新市民住房需求为主要出发点，农业转移人口等非户籍人口的市民化将成为未来房地产市场持续发展的重要支柱。

城镇化是现代化的必由之路，城镇化发展将会提供长期刚需。城



》悉奥涂料——山西太原阳光苑

市发展与房地产业息息相关，在城市发展新阶段，我国的房地产发展也将带来新的机遇。未来房地产发展需求仍强劲，城镇化要实现农业转移人口市民化，在带来城市人口增加的同时，也将带来房地产需求，特别是对于大部分二三线城市，随着产业升级，农业转移人口落户城镇，在提高当地经济发展的同时，也为当地去库存带来了良好的机会。长期来看，我国未来十年仍将处于城镇化较快发展阶段，仍将成为房地产业发展的动力。

全面二胎，中小城市受益

十八届五中全会决定全面放开二胎生育，无疑人口的增长，所带来的住房改善、学区房的需求，将都会导致房产在未来的一定时间内

必然引起刺激房产销售的重要因素之一。延缓房地产增量房增速下滑起到一定作用，对当前房地产去库存有积极的意义。这十几年来，对于房地产开发商及住房投资者来说，国家这些刺激房产消费的信息及政策都是房价上涨理由，都是引起房产形势回暖的强力信号。

“全面两孩”政策实施之后，80后并非是生育的主力军，生育主力军是70后，这个群体在国家计划生育之前出生的，人口基数庞大，社会人口占比大，消费能力占绝对主力地位。在享受改革开放带来的一系列成果，70后人群在奋斗近20多年的努力，经济能力得到了很大改善，由于自己头胎受独生子女政策影响，很大程度抑制了对房产投资的兴趣，国家在2016年全面放开二胎，相对经济能力好的那部分

人将抓住生育的最后希望。据预测，2016年到2018年会出现一个新生儿快速成长期，比较平实的预测是三年内新生儿500万，这可能是一个比较靠谱的数据。当然我们由于国家意识形态的特殊性，投资永远放在生活的第一位，如何让孩子享受更好的生活和教育，谁都不愿意输在起跑线上。

放开两孩生育政策之后，虽然新增的人口会有增加，但是短期内不会出现爆发式新生儿增长潮。房地产市场的形势也是如此，所以很多有计划生育二胎的70后、80后，将从投资的角度将提前对住房改善、孩子学区房投资进入规划期，房地产形势也逐步受到再次的追捧和重视。二胎政策放宽对房产影响，应该是一个有区域生育观念和区域经济从小到大逐步发展的过程。当前中国一线城市及部分二线城市，由于这些城市房价过高导致生活成本太高，从而使得当前一线城市及部分二线城市有生育能力的70后、80后，对二胎实施步伐会考虑的更为慎重，因此两孩政策放开之后新增人口主要发生在中小城市及小城镇，所增加的消费红利也主要发生在中小城市及小城镇。

从城市郊区化到郊区城市化

不同城市、不同区域之间的分化将加剧，优秀资源都会往一线城市及周边城市聚集，城市之间及城市内部分化加剧，一线城市已经郊区化，现在进入郊区城市化的阶段，二线城市正处于郊区化的过程，大量人口正在往郊区迁移。未来也会走一线城市路，从城市郊区化到郊区城市化。

十八届五中全会也提出未来要注重区域协调发展。国家发改委正在研究制定新十年促进中部地区崛

起的文件《促进中部地区崛起规划(2016-2025年)》，并将与此前出台的《长江中游城市群发展规划》和即将出台的《长江经济带规划纲要》相互衔接，推进内陆地区的对内对外开放，带动中部地区率先发力。同时，通过中西部中小城市发展和一带一路建设带动影响，落实东北振兴政策、加快新疆西藏等边疆区域发展。此前中共中央财经领导小组办公室副主任杨伟民解读“十三五”规划时，也表示未来将加速发展一批中心城市，承担全国性的功能，带动区域协调发展，形成经济发展新的增长节点。根据《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》，新的中心城市重点将在中部地区、成渝等几大城市群培育和发展，并形成经济增长新节点。而对于房地产而言，布局城市群也将成为房企发展和产品布局的重要考量。

楼市政策持续放松

从目前来看，楼市政策达到了历史最大宽松度，供求关系相对健康，成交量会在2016年至2018年达到一个高点。哪些城市有可能表现

更好？更利于投资呢，从目前相关房企和房屋销售网站统计表明：

第一，深圳、苏州、南京、合肥、南昌、杭州、上海、北京和广州最有可能表现更好。这九个城市的库存去化周期将下降到10个月以下。

第二，中心城市的情况比其他一、二线城市要好。从长期来看，由于中心城市的集聚效应推动了经济的升级和人口的流入，为房地产需求和价格提供了持续的支持，中心城市的房地产需求通常比较稳健。所指的中心城市位于高铁网络的连接点上，并且是大都市区的经济中心，包括北京、天津、石家庄、上海、杭州、南京、深圳、广州、成都、重庆、厦门、郑州、武汉和长沙。

第三，大都市区的三线城市较普遍低迷的三四线市场更看好。传统大都市区（环渤海、长三角和珠三角）的三线人口流入最为强劲。中心城市的卫星城市人口流入较强。各大都市区人口流入最多的城市均是该地区中心城市的卫星城。在三线城市中，看好作为卫星城市的东莞、佛山、惠州、苏州、保定和廊坊。

» 政策放松，楼市回暖



目前市场频频出现“刚需”房大量“死亡”，新型好产品反热销，未来三四线城市刚需房大量死掉，新型好产品反而一定不用担心去库存。许多人说起三四线城市，就说“去化难”。实际上一个数字根本不足以说明全部的情况。三四线城市，目前的所谓“存量产品”，量是非常大，但许多质量都不高，设计很差，好多都是几年前就盖起来的。产品差，核心在于思路，说白了，就是这些开发商把三四线的消费者当成啥好东西都没有见过的人，随便搞个房子就想赚钱。舍不得前期多花设计费用，也舍不得用好材料，还舍不得精雕细琢花工夫。

因此，三四线城市许多所谓“刚需”楼盘去化难一点都不奇怪。因为许多人需要的是更优秀的“改善”产品，而存量房本身就不是这样的产品。2016年，大量“存量”房将继续去化难，而一些用心的好房子，将卖得不错。如果有好的开发商敢于开发“新产品”，必然带来“新需求”，实现畅销。

悉奥公司作为房产配套企业，面对房企形势大浪起伏的时代既不必恐慌狼来了，也不必感叹哀鸿遍地。房产经过近20年的发展，从过去的探索，到步入正规，再到高速发展势必会出现产品调整的必然阶段，优胜劣汰是事物发展的科学过程。房产已经从过去的满足居住物质的必要条件，逐渐演绎到满足精神需求的更高境界，如何满足居民不同需求，就是房企发展方向。如何在困境中寻找规律，逆境中战胜外部不利因素，提升自身的综合能力，相信悉奥最终会陪伴房产发展走过一段艰辛的里程，创造百年品牌不是遥远的梦。



» 悉奥涂料——嘉兴市实验小学

2016年中国建筑业发展形势分析

建筑业是众多行业中既不要国家投资，却又能带动农村富余劳动力就业的行业。在当前形势下，建筑业要抓住改革发展契机，主动适应新常态。

文/本刊编辑部

根据国家统计局公布的2015年上半年中国经济半年报，报告概况了上半年经济4个亮点：一是商品房销售由负转正，全国同比增长3.9%，其中6月增长16%；二是大众创业局面进一步扩展，1~5月全国新登记企业同比增长22.9%，注册资本增长45%；三是就业形势较好，上半年新增就业718万人，半年完成全年目标的71.8%；四是互联网等新业态发展迅速，上半年网上销售同比增长39.1%，增速高于全社会商品零售增长28.2个百分点。

中国建筑经济往往比国家整体的形势慢半拍，受去年下半年固定

资产投资增速放缓、房地产投资持续下滑的影响，建筑行业的工程项目资金紧张，接转工程明显减少。今年上半年，建设项目招标投标项目减少，招投标率与往年比下降30%~40%，审图部门的业务量较去年大幅下降，企业普遍反映工程难接。下半年建筑市场形势是否能回暖？2016年中国建筑业将是什么样的形势，会不会像今年上半年那样困难？

政策支持，建筑业受益

2014年中央工作会议提出经济发展进入“新常态”，主要体

现在4个“转向”上：1. 增长速度正从高速增长转向中高速增长；2. 经济发展方式正从规模速度型粗放增长转向质量效益型集约增长；3. 经济结构正从增量扩能为主转向调整存量、做优增量并存的深度调整；4. 经济发展动力正从传统增长点转向新的增长点。4个“转向”带来的阵痛就是经济下行压力加大、投资增速放缓，反映到建筑业就是项目减少、工程难接、资金紧张。业内人士都知道有投资就有建筑业，2015年以来国家根据4个“转向”精神出台了一系列经济政策，现举例如下：

4月25日，国务院常务会议通

建筑业已经失去了太多的机遇。建筑企业搞房地产本应是顺理成章、优势互补的转型升级，上世纪80年代有关主管部门一道行政命令，不准施工企业从事房地产开发，扼杀了建筑企业的“生财之道”。

过了由国家发改委、财政部、住房城乡建设部、交通部、水利部和中国人民银行六部委发布的《基础设施和公用事业特许经营管理办法》，把整个基础设施领域向民资敞开，使民营资本参与基础设施和公共事业特许经营有了制度保障。该文件是对推进PPP模式（政府与社会资本合作）的重要制度设计，是促进PPP模式发展的配套制度。

6月17日，国务院常务会议部署加大重点领域有效投资，决定进一步强化城镇棚户区和城乡危房改造及配套基础设施建设。会议决定实施三年计划，改造各类棚户区1800万套、农村危房1060万户。近3000万套房子再加上配套基础设施建设，没有5000亿元投资是干不下来的，这可全是政府投资，对于以房建为主的建筑企业应该是利好消息。去年，外资在中国直接投资创纪录，达到1196亿美元，而同时中国对外投资也首次超过千亿美元，达到1029亿美元。不管是外资对内还是中资对外，涉及到的大量项目都与建筑业有关。

6月30日，国家发改委召开新闻发布会，按照国务院要求，推出4个新的重大工程包，分别是城市轨道交通、现代物流、新兴产业和增强制造业核心竞争力。以城市轨道交通为例：2015年~2017年计划新开工68个项目，“十三五”将新

增城市轨道交通3500公里，需投资2.8~3万亿元。预计到2020年，北京、上海、广州、深圳要形成较为完善的轨道交通网络；南京、重庆、武汉、成都形成轨道交通基本网络；南通、石家庄、兰州等城市建成轨道交通骨干线。其他城市轨道交通建设也将加快，使我国轨道交通总体水平提升到一个新的层次。

7月11日，媒体报道，国资委率87家央企进河北，意向投资1.6万亿元，京津冀经济圈将成一片建设热土。7月12日，媒体报道，北京通州区拟2年建成北京行政副中心，年内投资1600亿元。建筑企业必须关注这样的市场信息。

7月2日，国务院批复“南京江北新区”升级为国家级新区，这是长三角继上海浦东新区、浙江舟山群岛新区后第三个国家级新区。据悉，江北新区在2015年中国·南京金秋经贸洽谈会签约项目达1300亿元，江苏省政府决定投资1200亿元进行相应的基础设施建设，将新建10条过江隧道并且全部实行免费通行。消息出来后，7月2日~12日江北楼盘销售新房3000套。

8月3日，由国家发改委、财政部、国土资源部、住房城乡建设部、交通部、公安部和银监会七部委联合颁发《关于加强城市停车设施建设的指导意见》，采用PPP模

式吸引民资有效利用地上和地下资源，建设停车场，解决停车难问题，这无疑又是建筑业的一大商机。

8月10日，国务院办公厅公布《关于推进地下综合管廊建设的指导意见》，把地下管廊建设作为履行政府职能、完善城市基础设施的重要内容，这又是建筑业的另一商机。

9月14日，国家发改委召开电视电话会议，全面部署促投资稳增长工作。会议要求，把促投资稳增长作为全年工作的重中之重，着力推进十项重大举措，加大投资力度，保持投资和经济稳定增长。这十大举措中前六项都与加大投资有关。

2014年中央经济工作会议对俗称拉动经济增长的“三驾马车”加了3个不同的关键词，即发挥出口对经济增长的“支撑”作用，发挥消费对经济增长的“基础”作用，发挥投资对经济增长拉动的“关键”作用。为拉动经济增长，2015年国家出台了一系列经济政策，特别是加大投资力度，发挥其对经济增长拉动的“关键”作用，将为与投资关联度非常紧密的建筑业带来福音，今年下半年及2016年全年建筑业必将迎来大好发展机遇。

政府必须对建筑业加强领导

去年9月4日，住房城乡建设部召开了全国工程质量治理两年行动电视电话会议，陈政高部长在会上强调两年行动主要抓六项工作。一年时间过去了，这六项工作都在有条不紊地积极向前推进，多年形成的建筑市场混乱局面得到了遏制，高强度的专项治理初步建立了适应建筑市场监管和服务的体制机制，有利于建筑业下一步的改革发展。从去年7月到9月，住房城乡建设部下发了10多个文件，一改过去召开建设工作会议、把建筑业放在众多方面工作之一带而过的做法，不仅有针对性研究质量治理、市场整顿，而且把建筑业的改革和发展放到了重要议事日程上，这不能不说是建筑业的一件幸事。

在经济下行压力加大的形势下，建筑业作为我国支柱产业，不仅没有要国家投资，而且消化了大量农村富余劳动力，这个有着4600万从业人员的庞大行业必须认真研究，切实加强领导。住房城乡建设部计划下半年召开全国建筑业发展大会，并且将以国务院的名义为建筑业颁发指导改革与发展的文件，这将是继1984年国务院为建筑业专门发文件以来，时隔31年专门为建筑行业发文件，充分说明了党和政府高度重视建筑行业的发展和建筑业加大领导力度的决心。在建筑业“营改增”重要关口，国务院主要领导两次亲自批示，也足以表明对建筑业税改政策的落实和减轻建筑企业负担的关心。这些信息释放出一个信号：政府必须对建筑业加强领导。

建筑业已经失去了太多的机遇。建筑企业搞房地产本应是顺理

成章、优势互补的转型升级，上世纪80年代有关主管部门一道行政命令，不准施工企业从事房地产开发，扼杀了建筑企业的“生财之道”；2009年国家为克服2008年世界金融危机，出台10大行业振兴规划，建筑业“名落孙山”。由于建筑业没有产业地位，作为第二产业相应的产业政策，如税收减免、贷款优惠等也一概享受不到。

实践证明，要实现建筑业稳定健康的发展，对国民经济作出更大的贡献，一味地强调“监管”而缺失对发展的引导和领导是片面的，应该“加强领导”与“加强监管”并重，只要对行业发展加强领导了，有些监管工作矛盾反而能在发展中迎刃而解。

因此，越是经济下行压力大、建筑业发展越困难，就越是要加强对建筑业的领导，提升建筑业的产业地位。因为，建筑业是众多行业中既不要国家投资，却又能带动农村富余劳动力就业的行业。在当前

形势下，建筑业要抓住改革发展契机，主动适应新常态。

2015年是“十二五”收官之年，中国建筑业在整个宏观经济进入新常态的形势下，要把提升建筑业发展质量和效益作为行业发展的重心、把加快行业转型升级推进发展方式转变作为工作重点，为“十三五”的开局之年——2016年打下坚实基础。相信随着各项投资政策和规范市场行为促进行业发展的扶持政策落地生根，2016年中国建筑业的形式一定是灿烂的。



BUSINESS COMIC

职场漫画

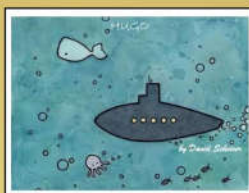
低情商的九个表现是什么？



不喜欢换位思考，
不在意他人感受。



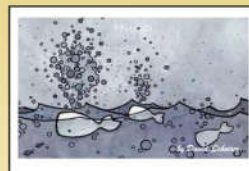
在众人面前，
通过贬低别人来抬高自己。



她总要在言语上胜过别人。



负面情绪主导意识。



只在意自己的表达，
并不能察觉别人对自己表达的态度。



问明和故问的问题，
说话戳人痛处，
调查不开提调查。



即使是对最陌生、最无关的人，
仍然过分在意其怎么看自己。



对他人的生活指手画脚。



把最好的脾气给了陌生人，
最差的耐心给了亲人。

Happy Birthday

在这个特别的日子里，一份真挚的祝福送给
您，是一份难以抹去的记忆，一种无法忘怀的
友谊。让祝福充满时空，把欢乐写进心灵。祝
您生日快乐！

*My heartiest birthday greetings to you, a feeling much warmer than
anybody can know. Best wishes for everything your heart desire in
the year.*

1月

1.01丁雪蕾 1.05庄学义 1.07屠鹏飞 1.10陈 松
1.11楼寒晨 1.11胡家勇 1.11胡少杰 1.13黄 锡
1.15范金蝶 1.17黄 鑫 1.18裴解明 1.22郑 勇

2.05江林峰 2.06桂联君 2.06包 蕾 2.07吴根富
2.09范黎明 2.15高贤海 2.22范雪辉 2.24俞 爽
2.26潘永贵

2月

3月

3.01范明强 3.01章泽鹏 3.04胡 霞 3.05陈 涛
3.08吕科春 3.09吕力人 3.10王晓飞 3.10周锡明
3.12施建升 3.14喻光炎 3.22陈兴尧 3.27钱国新
3.28童亚青 3.30胡海萍