

今日

XIAO TODAY

悉奥

第 26 期

2016年6月15日出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

● P12

商业模式
之探讨

● P16

“享受”压力

● P27

青春，甩起来

● P24

两学一做，
争当悉奥先锋人

● P39

“营改增”给建筑业
带来什么影响？

● P20

浅谈QC小组

● P31

毕业墙，感动常在



封面人物：2015年度销售状元—张志校



扫描二维码
关注官方微信

人人都有一个卖面膜的朋友

野蛮生长的微商所面临的**最大瓶颈**，大概是“朋友”日益增长的智商。

“给亲们送福利啦，国际一线原单奢侈品，有需要的私信我！”“最近很多人夸我皮肤好，悄悄说，都是因为这款面膜，纯植物，无添加，独家货源，国外明星都在用！有兴趣的赶快联系我吧。”“原液还在路上，闺蜜们先把面膜用起来。废话不多说，直接上图！”配图是几张粉嫩嫩的人像，再加上几大箱货物照片和好评记录……每当你的朋友圈里多了一个微商，你就知道自己又少了一个朋友。

再多的屏蔽、取关与拉黑，也阻止不了他们在你朋友圈里的野蛮生长：营销的营销，发鸡汤文的发鸡汤文，招代理的招代理，一片欣欣向荣的迹象，跟当年的微博有过之而无不及，各类培训、化妆品、减肥药、柠檬茶、佛牌、面膜商更是见缝插针，各路“月入过万”的软文更是数不胜数，朋友圈里的“屏霸”层出不穷，令人眼花缭乱。他们鼓吹着“你来做我的代理，可以发财”，明天就能成为高富帅，然后迎娶白富美、走向人生巅峰……听起来是不是一股浓浓的“安利”味？

据统计，2014年微商市场达1500亿元规模。这种“底层创业、年入百万”的屌丝逆袭故事不断冲击大众的神经，刺激了约1000万投入到微商的群体中。他们就生活在你我身边，可能是大学生、家庭主妇、清闲白领、夜场妹、保安大叔，但在微商圈，他们可能是盟主、导师、砖家、大咖、代理、上线、下线。尽管没有人能准确统计目前微商群体的数量，但业内人士估计，参与微商经营的人数高达千万人左右。而卖面膜的个人微商数量就高达数百万人。

有网友戏谑：“每个人的朋友圈都有个卖面膜的‘杀熟’者。”这句玩笑话道出了朋友圈营销泛滥的实情——因熟人彼此信任，东西容易卖，无数人加入“杀熟”行列。

微商作为一种新型的商业模式，在把朋友圈变成“商业广场”的同时，一直没有成熟的品牌、售后和维权机制。另外，缺乏评价机制、缺乏完善的信用担保和第三方交易平台也阻碍了微商的发展。2014年是微商的成长年，2015年则是微商爆发年，但如果微商想要成为像淘宝那样的销售平台，则还有一段路要走。

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2016年6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

公司风采 Company Elegant Demeanour

- 02 | 悉奥时讯
- 06 | 活力“兵”动，尽显风采
- 08 | 芽庄，一半天堂一半人间

营销策略 The Marketing Strategy

- 10 | 涂料企业如何拥抱“互联网+”？

管理纵横 Management Aspect

- 12 | 商业模式之探讨
- 16 | “享受”压力

科技之光 Cutting-edge Technology

- 18 | 局域网在企业中的实际应用

鲁班讲坛 Engineering Management

- 20 | 浅谈QC小组
- 23 | 外墙涂料泛碱的原因及解决方法

党政要闻 Party News and Policies

- 24 | “两学一做”，争当悉奥先锋人

员工心声 Employees' Voice

- 27 | 青春，甩起来
- 28 | 鹰击长空万里阔
- 30 | 失败？看你怎么定义
- 31 | 毕业墙，感动常在
- 32 | 敢于尝试，就是胜利
- 33 | 利用团队力量，突破思维定势
- 34 | 雏鹰计划——五四户外拓展活动感悟
- 38 | 安居乐业，修身且为先

行业动态 Industry Dynamics

- 39 | “营改增”给建筑业带来什么影响？

知识趣味 Joy and Knowledge

- 44 | 职场漫画——初入职场最容易犯的九个错误
- 45 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

全市建筑业工作会议

3月17日，综合办主任童亚青参加全市建筑业工作会议。市领导冯镞、市安全生产监督管理局贾中海主席本次会议。首先表彰了过去一年的先进单位和个人，其中公司被评为拓展外地建造市场先进集体。最后市规划建设局党委书记和局长杨卫国、临安市市委常委副市长冯镞作重要讲话。



市重点监管单位负责人第十六次会议

3月23日，公司总裁黄金谦参加了全市危化品生产等重点监管单位主要负责人第十六次工作会议。会议由临安市安监局副局长方兴高主持。会议回顾了我们的安全生产工作情况，并研究部署了2016年安全生产工作要求。方兴高指出，我们的安全生产形势依然严峻，各单位要查漏补缺，努力抓好G20峰会的安全生产保障工作。



公司财务部参加建设局营改增知识培训

4月15日，临安市建设局召开“建筑行业营改增相关政策解读培训会”，邀请建筑施工企业主要负责人及财务负责人参加会议。公司财务部王晓飞、黄正刚参加了此次培训。临安市国税局副局长李平指出，从今年5月1日起，国家将要全面推开营改增试点，将试点范围扩大到建筑业、房地产业等领域，试点完成后营业税将退出历史舞台。我市各企业应加强对“营改增”的认识，全面把握“营改增”后的新规定、新要求，顺利完成国家营改增的相关要求。

新员工入职培训

4月23日，公司人力资源部在长桥车间会议中心组织了新员工入职培训。参加本次培训的新员工共计11人。为了让新入职员工能充分了解公司概况和企业文化、了解公司规章制度、提升团队协作能力、适应新的工作环境，人力资源部精心准备了授课PPT，从悉奥概况、规章制度、安全教育和产品介绍四个方面进行了讲解，使新员工们受益良多。在此，我们共同希望新员工尽快融入到悉奥的大家庭中来，祝愿你们在悉奥的生活充实、自信、快乐！



省粘接技术协会涂料分会八届三次理事会

4月23日，浙江省粘接技术协会涂料分会八届三次理事会在浙江科力森化学有限公司会议室召开。作为副主任理事单位，公司总裁黄金谦应邀出席此次会议。首先，理事们对浙江科力森化学有限公司进行了参观。随后，在科力森会议室召开了八届三次理事会，会议由秘书长王益民主持。首先理事会通过杭州潮头建材有限公司、宁波双人新材料有限公司、浙江喜泽荣制漆有限公

司为会员单位。紧接着对2016年年会的时间、地点、主题、形式、赞助单位等事宜进行了讨论。会议最后，大家拍了集体照留念。



第三季度涂料质量省级监督抽查会议

4月26日，临安市“关于第三季度省级监督抽查、对比样等有关事项”会议在悉奥控股有限公司车间会议中心召开。临安市市场监管局裘忠平组织此次会议，悉奥控股有限公司、哥仁装饰有限公司、临安金士嘉涂料有限公司、杭州临安伊甸涂料、杭州临安五星涂料、浙江金质丽化工有限公司、杭州美多乐环保新材料共8家企业参加此次会议。此次会议促进了临安整个建筑涂料行业质量的进一步发展提高。

市重点办领导莅临高虹新车间考察

4月28日，临安市重点工程办公室领导莅临高虹新车间考察指导。市重点工程办公室领导对我司高虹新车间厂房工程非常关注，已多次前来考察，参观结束后，领导对我公司快速发展趋势给予充分肯定，对工程的建设规划也提出了许多宝贵的建设性意见，对我司高虹新车间工程建设的顺利完成起到了积极意义。



临安电视台现场专访高虹车间重点工程项目

5月4日，临安市电视台节目组一行来到公司年产50000吨绿色节能建筑涂料、30000吨环保内外墙腻子生产线及新建标准厂房项目（临安市重点工程项目）现场进行专访。我公司总工程师连城接受本次采访。公司总工程师向记者们介绍了项目概况、项目进展、项目质量等，连工在接受记者采访时介绍到：目前新建标准厂房施工正常，因工期紧，下一步在确保安全质量的情况下加快施工进度，力争早日完成施工任务，还表示项目进展顺利离不开各职能部门的支持。记者的现场采访，为企业在临安市树立良好的企业形象起到了积极作用。



“雏鹰计划”五四金沙湾户外拓展活动

5月4日，为了弘扬“五四”精神，营造良好的工作氛围，同时提高公司青年成员的综合素质。由公司主办的“雏鹰计划”成员野外拓展训练活动在临安金沙湾拓展基地举行，本次拓展训练也是公司雏鹰计划的首次活动，雏鹰计划的一系列工作、活动也将由此拓展训练后全面展开。



科技局企业自主创新政策培训会

5月10日，综合办梅姣参加科技局企业自主创新

政策培训会。浙江政策法规处处长鲁文革、省科技人才教育中心陈敏玲、临安市委常委副市长王逢天、临安市商务局局长沈奎文共同出席此次会议。省委政策研究室于新东研究员解读了浙江省自主创新政策；省国税局黄玉老师解读企业研发费加计抵扣政策；浙江财经大学牛少凤副教授讲解创新方法（TRIZ）；杭州英杰会计师事务所李聪聪会计师讲解企业研发费加计抵扣财务规范。此次会议对临安市企业自主创新有着重要意义，是一场不可多得的精神和物质盛宴。

锦北街道“两学一做”学习教育动员部署会

5月12日，锦北街道“两学一做”（学党章党规、学系列讲话、做合格党员）学习教育动员部署会在街道会议室召开，综合办董亚青代表公司党支部书记参加了此次会议。会议由党工委副书记、办事处主任徐春主持。动员会有三项议程：1、锦北街道党工委副书记洪国庆向大家详细的解读了“两学一做”的基本内容，并对此项工作做了相关部署；2、锦北街道党委书记陈国权以“两学一做”相关内容展开，给大家上了一堂生动的党课；3、最后由临安市督导组吴小平作重要讲话，主要从分享喜悦、畅谈感想等方面展开。



2016年度公司质量和环境管理体系外部审核

5月13日，浙江公信认证有限公司高级审核员高老师对我司质量和环境管理体系进行外部审核。此次审核严格按标准采用面谈、随机听课、查资料、看现场、抽检等方式进行审核，覆盖了质量体系的全部要素和要求。在经过严格细致的检查后，浙江公信认证有限公司高级审核员高老师对我司质量和环境体系运行情况表示了充分肯定。

公司获临安市科技局创新券补助

5月13日，公司与农林大学合作项目《水性环氧树脂功能涂料的研发》已获临安市科技局创新券补助五万元。此次与高校进行产学研合作，大大提高了公司在科技创新方面的能力，为公司科技发展奠定了基础。公司今后将加进一步和高校进行合作，鼎力打造工程涂料第一品牌。

雏鹰文体小组组织“调色体验活动”

5月14日，“雏鹰计划”文体小组在长桥车间组织了一次别开生面的涂料调色体验活动。此次活动主要面向的人员是行政中心以及营销中心同事，其目的是为了让大家可以了解公司的涂料生产制作流程。公司特别安排车间经验丰富的师傅来深入讲解并手把手指导。首先师傅耐心细致为大家讲解三原色的原理以及调色的一些基本知识。之后，从未接触过调色的同事都跃跃欲试，迫不及待地开始调色。期间师傅在一旁耐心指点，指出我们调色过程中的一些错误。最后，大家将调完色的涂料滚涂或喷涂成样板，并带回留作纪念。



工业涂料协会秘书长马新华老师来我司参观指导

5月17日，浙江省工业涂料协会秘书长马新华老师来我司年产50000吨绿色节能建筑涂料、30000吨环保内外墙腻子生产线及新建标准厂房参观指导。在公司总工程师连城与综合办主任董亚青的陪同下，领导还来到板桥分公司，对板桥厂区的整改进行了一系列指导。参观结束后，领导对我司的快速发展趋势给予肯定，对公司发展提出了建设性的意见。



公司组织车间操作工进行职业健康体检活动

5月18日，为加强职业健康安全监管，保障车间操作工人的身体健康与安全，有效预防、控制和消除职业病危害，我司组织车间操作工在杭州临安青山湖科技城进行了职业健康体检活动。此次活动由杭州职安门诊部共同协作完成。体检期间，大家先填表再登记，然后按次序排队体检，积极配合医护人员，参与了内科常规检查、神经系统常规检查、皮肤科检查、血常规、腹部彩超等项目。通过职业健康体检，不仅使车间操作人员及时了解了自身的健康状况，还为企业顺利开展职业健康管理和进一步做好职业病预防工作提供了可靠依据。

徐州驻地分公司正式投入运营

5月18日，公司集采二部徐州驻地分公司签约并正式投入运营。当天，公司集采二部李忠、徐森与驻地分公司张存生、包亮一起整理了位于徐州云龙区世贸东都钻石国际广场的驻地分公司办公室，并布置了涂料展示样板和公司荣誉证书，以全新的姿态开启了徐州驻地分公司新篇章！此举预示着集采部将发力开拓了徐州市场，以实现服务零距离、服务高标准的市场营销目标。



公司举办第四届职工乒乓球锦标赛

5月21日，公司举办了“活力‘乒’动，尽显风采，悉奥涂料第四届职工乒乓球锦标赛暨友谊单位邀请赛”。经过了一天的比拼，悉奥一队脱颖而出，荣获了本届乒乓球锦标赛男女混合团体第一名。建设银行获得了第二名，台州银行与电信局并列第三名，悉奥二队也取得了八强的好成绩。通过本次比赛，我们不仅看到了队员们积极向上、努力进取、顽强拼搏的精神，也感受到了队员们高度的集体荣誉感和追求胜利的进取心，同时也增加了企业间的合作友谊。



公司参加佰利联2016氯化法钛白市场应用座谈会

5月25日，副总裁兼制造中心总经理马勇军应邀参加“佰利联2016氯化法钛白市场应用（杭州）座谈会”。河南佰利联化学股份有限公司是一家专注于钛、锆精细粉体材料研发制造的大型化工企业，是国家高新技术企业，全国化工500强企业，中国最大的钛白粉出口企业。氯化法可以高效率的连续化、自动化操作，产品质量好，同时直接排放的“三废”相比较少，更为环保。此次会议主要针对钛白粉进行技术交流，更好地推广氯化法应用。





活力“乒”动，尽显风采

——悉奥涂料第四届职工乒乓球锦标赛暨友谊单位邀请赛

文/本刊编辑部



» 全体运动员合影留念

为了更好地提升企业的知名度，拉近我司与外协单位的关系，推动企业文化事业发展，增进乒乓球爱好者之间的交流，公司于5月21日在竹林大街悉奥乒乓世界训练中心（竹林街59号）举办“活力‘乒’动，尽显风采——悉奥涂料第四届职工乒乓球锦标赛暨友谊单位邀请赛”。

比赛场地是悉奥涂料筹资助建的“悉奥乒乓训练中心”，场地超过700平方米，拥有塑胶地面、专业灯光、专业台球和发球机，还配置了更衣室、储藏室和休息室，是乒乓球爱好者理想的健身活动平台，同时也具备了承办大型比赛的规模

要求。本次比赛邀请了多方友谊单位参赛，共14支队伍、56名运动员参加，他们都是来自于各家单位的乒乓球爱好者。

本届比赛为男女混合团体项目，规则为第一阶段采用分组单循环赛决出小组前三名，第二阶段采用交叉淘汰赛制决出一至四名。由

总裁黄金谦带领的悉奥代表队与板桥镇政府、电信局、检察院、科技局、台州银行、杭州银行、建设银行、行政服务中心、春苑小区、国资委、地税局、申瑞实业代表队进行激烈角逐。首先，由各单位代表进行抽签并分组，分组后进行循环对阵。

上午8:30分，随着一声哨响，本次友谊赛正式开始。众多势均力敌的参赛队员们在场上相互切磋比拼着，直拍、横拍、扣球、旋转球、弧线球等都得到了一一体

现。虽然比赛中不时传出热烈的喝彩声，兴奋的“好球”声不断。

每组人员，竞争异常激烈。然而，各组一决高低，呼声此起彼伏，不曾断绝。比赛中，选手们都表现出顽强拼搏的竞技精神，同时也发挥了团队的协作意识。有的选手一出手就知具有专业水平。打球不仅快，而且准、狠。有的组与组之间恰好棋逢对手，不分上下。白色的球在空中飞来飞去，别有一番风景。大家打的酣畅淋漓，观看的同时则惊心动魄，为自己支持的一

方捏一把汗。

经过了一天的比拼，悉奥一队脱颖而出，荣获了本届乒乓球锦标赛男女混合团体第一名，建设银行获得了第二名，台州银行与电信局并列第三名，悉奥二队也取得了八强的好成绩。通过本次比赛，我们不仅看到了队员们的积极向上、努力进取、顽强拼搏的精神，也感受到了队员们高度的集体荣誉感和追求胜利的进取心，同时也增加了企业单位之间的合作友谊。





» 美丽的芽庄海岸线

芽庄，一半天堂一半人间

文/本刊编辑部

公司每年都会组织一次员工团体旅游活动，而今年的目的地是越南芽庄。当初预定的行程是去巴厘岛，可惜因航班取消而行程作罢，后来改为芽庄。“失之东隅，收之桑榆”，虽然去不了巴厘岛有些遗憾，但美丽的芽庄也给我们带来了不一样的惊喜。芽庄这个名字听起来像是中国某个不知名的村落，但其实它是越南一个历史悠久的海滨城市，坐落在越南南部海岸线最东端的地方，这儿有全越南最好的海滩，绵延数公里，吸引着全世界各地的游客来此度假游玩。

出发当天我们满怀着激动的心情，前往萧山机场等待出行。不巧因为飞机延误，我们一直拖到凌晨12点半才上飞机。虽然有些疲惫，但是一想到芽庄那美不胜收的海景与让人垂涎欲滴的饕餮美食，比如刚从海里打捞上来的新鲜海鲜、价廉物美的大澳龙，精神气又上来了。

了。经过了3.5个小时的飞行后，终于在凌晨5点（芽庄时间）抵达了国际机场。办完落地签后，我们全团人员集中后上了旅游大巴车，在车上导游说了许多注意事项，例如在景点游览需要带好的随身物品等。入住酒店后，我们个个舟车劳顿而身心俱疲，无暇欣赏异域风情，匆匆整理了衣服物品，一到床上就入睡了，此刻日出再美也没有心情欣赏了。



芽庄名胜

当日下午1点，我们全团集合前往芽庄市区参观游览。芽庄的公共交通极少，主要交通工具为摩托车、出租车和人力车。所以市区道路上的摩托车非常多，那熙熙攘攘来来往往的摩托车让人觉得过马路都心惊肉跳的。听导游说，芽庄时有发生飞车党抢手机、抢包事

件，大家在游玩的时候需要小心谨慎。芽庄附近的海滩在每年6月-10月是最美丽的，此时的海水最干净，呈现碧蓝的海水，而且没有海腥味。沙滩沙子细腻，走在上面非常舒服。

越南之行第一站是龙山寺，它是芽庄市最大的寺院，始建于1889年，经过数次装修、重建，成为今天的外貌。寺内有金色巨龙雕花装饰、有莲花池、佛教壁画等。从正殿右边，上152个石阶后，就会看到高24米的一座巨大座佛。在这里可以眺望芽庄市内和周边全境。

结束之后我们又马不停蹄地参观了天依女神庙。这里庄重而严肃，对于游客的着装也有严格的要求，一定要脱鞋，这可以体现出越南人们对神的敬畏与尊重。相传此天依女神是保护着当地居民的一个神，因为这里靠海的地理位置决定了他们经常要出海打渔，以此来贴

补家用，供奉天依女神是为了能祈求出海平安。所以很多人对她是非常信奉的。进入园区，可以感受到独特的越南风采，同时建筑物还有些许中国文化和印度教文化的影子，可见中国与印度的文化在越南留下了深深的烙印。如果去过吴哥窟的人会觉得这里的建筑与吴哥窟实在太像了！无信仰的人在这儿基本没什么可玩的，十来分钟走一圈就完了。信教的朋友则会虔诚地在佛像前朝拜与祈祷，祈求能带来幸福。

越南之行第三站是芽庄大教堂，快有近百年的历史了，以独特的法式风格吸引着无数游客，整座教堂外形由石头雕刻而成，矗立在一个绿油油的山坡上。沿着开满小花的阶梯上去，感受到一番肃穆神圣的气氛。这座教堂可是这座城市必游景点之一，流露出一股古韵尚存的气息，特别适合喜欢拍照的文艺范青年。



人文风情

夕阳西下，漫步在芽庄市区，随处可见路边喧闹的酒吧、骑着摩托在人群中穿梭的越南小哥、拥挤夜市里人头攒动、大树底下摆弄自制乐器的街头艺人……芽庄的那份人文风情悄无声息地感染着我们，让我们暂时忘却了国内的喧嚣与手头繁杂的工作，与当地古朴的民风

融为一体。

旅游着实是一项体力活。在游览景点的间隙，我们尝试了越南特色的泥浆浴，放松了身心，舒缓了疲惫。一开始，看到如此脏脏的泥浆，心里是非常抗拒，不愿意下桶，但是等泡完起身后发现真的白了一度，缓解了白天烈日对身体的灼伤，一个如此不起眼的玩意，真是有着极大的功效。



水上项目

通过芽庄各处景点带给我们的文化熏陶，我们也逐渐适应了芽庄的人文风情。来了海滨城市哪有不玩水的道理？之后我们便开始了有趣的自由行联岛游水上项目。第一站是去达壹岛 (Mot Island)。我们在导游的带领下坐上了玻璃船，从玻璃船上往下看海水清澈透明，能见度能很高。可以看到珊瑚在水中摇摆，似乎在向我们招手，欢迎着我们的到来。从船上观赏这美妙的海洋世界还不过瘾，我们迫不及待地换上了浮潜装备，打算下水亲自体验。浮潜区的水位不足一人深，哪怕不会游泳也可以尽情享受浮潜的乐趣。我们浮起身子埋头欣赏水下的风景，五彩斑斓的水下世界清晰地呈现在我们眼前，小鱼儿四处尽情游弋，海底生物悠然自得，海水与蓝天融为一体，这一刻脑中的烦心事全部都烟消云散，剩下的只

有这眼前的美景。玩累时亦可在凉亭上吹着海风，看着游客往来，发呆。

接着又去了太阳岛，此岛是最新开发出来的，岛上参观的人还比较少，仿佛这岛被我们承包了。我们在岛上吹着温柔海风，听着优美涛声，吃着可口的海鲜大餐，在欢笑中结束了当天的游玩。回到酒店后，看着酒店对面的海滩上许多人们在玩闹嬉戏，让你无处不体验到了这个城市的闲适，完全地放空自己。



返程

时间不知不觉过去了，又到了离别的时刻。回程当天晴空万里，阵阵海风吹拂在身上，几日来的疲惫顿时一扫而光。回程前，我们前往乳胶制品店和沉香店，购买了越南当地的特色产品赠送亲朋好友。这也是此次旅行的另一个目的，让家人与朋友一起感受越南的特色。在回程的大巴上，翻看手机里的照片，每张照片都代表着一个戏剧性小故事，回味着这几天的点点滴滴，我们的收获颇多，对越南芽庄的认识不再是文字或图片的形式，而是切身的体会，虽然身心疲惫，但心里却充盈着无比的满足。

» 龙山寺



» 芽庄大教堂



» 浅海纵情浮潜





涂料行业曾经是国内最为传统的一个行业，而如今随着移动互联网时代的迅猛发展，“互联网+”概念大行其道，网络营销也逐渐成为了一种不可小视的销售方式。大多数涂料企业都意识到，利用好网络平台可以带来极大的经济效益。然而，许多企业却并没有足够重视网络营销这种新型的销售方式，仅停留在口头宣传的阶段。

说到成功的网络销售渠道，大家都会想到小米手机这个利用互联网营销大获成功的经典案例，但是小米手机的成功并不具有太多的可复制性，尤其是对于涂料行业而言。

网络销售与传统销售一样，在这个渠道为王的时代，不论是线上还是线下，哪个企业的渠道做得好，哪家企业便已经成功了一半以上。每年的“双十一”，无疑是一场企业之间精彩的“线上渠道竞争战”。电商如何布局？线上线下的结合难度又如何解决？都成为了企

业需要思考的问题。

虽然现在许多涂料企业都进入了互联网时代，但是真正落到实处的却是没几家，效果和收益也都参差不齐。但涂料企业也不乏有远见之士，在总理提出“互联网+”战略之后便试图与企业的发展规划相融合。比如，三棵树涂料董事长洪杰认为，互联网模式将很快发展到工业领域，企业要顺应形势加快融入互联网的步伐。化工行业是传统行业，但是越是传统行业才越需要创新。房地产供应链环节拥抱互联网，能够提高采购产品的质量，降低采购成本，引入先进的流通方式。洪总不只是说说而已，他表示在推动“互联网+”方面，三棵树成立了E3专项小组，规划配置30多人的电商团队，并行快速推进互联网商城、O2O电商、客户管理CRM、零售终端消费者信息系统、工程项目管理信息化、移动营销管理系统，构建三棵树自己的大数据、物联网和云计算，积极主动融入信息化和互联网趋势。这也让三

棵树公司尝到甜头，订单通过互联网实现端对端，只需要几分钟而已，中间很多流通环节都不要了，企业节约了成本提升了效率，消费者得到了实惠。

对于更多其他的涂企而言，没有那么多人力财力发展互联网团队，网络营销可能就是他们“互联网+”的入口。

那么怎么才能更好的发展我们的网络营销和电子商务了？首先要发展网络营销我们不能单单使它停留在一个单纯的口号上面。有些涂料企业天天叫喊着我们要网络营销，但是实施的措施与网络营销相去甚远。连一个简单的网站都没有，就算有自己的网站也是很长时间不更新可谓真的是“十年如一日”，这样是起不到一点点的宣传效果的。

网络推广也必须遵循一定的步骤和方法：首先是网站平台的建设与维护；其次是网络广告，这部分

的花费比较多，工作人员需要策划好的宣传主题，以使广告资源充分发挥；再次是网络公关，网络媒体的软性推广，危机公关处理和网站优化也可算在本部分，这部分是最能体现工作能力和创意的部分，企业的品牌和口碑主要来自于本部分工作；最后是网络活动策划、网络促销策划、网站专题策划等，网络营销推广是利用互联网平台进行宣传推广的一种途径。

而纵观中国涂料行业，又有几家企业做到如此的呢？线下线上互相结合并不只是一个口号，更需要落到实处，并通过优质、环保的产品做后盾，才能让网络销售点在全国遍地开花。况且，还有行业人士认为，涂料销售采用电子商务仅仅只是开始，“互联网+”不是实体经济要互联网化，而是互联网要深入实体经济的内部。

“互联网+”从何入手？市场是逐利的，所以从利润效率低的环节入手最有效，就是要让互联网的高效率来整合传统产业的低效率。

涂料企业的“互联网+”有两个重要因素，一个是员工，一个是事务，在这两方面用互联网的思维理解并执行，对所有信息不对称环节的替换、优化与重构，或者干脆创造新的商业价值链。这当中重要的是要有互联网思维，也就是要拥抱互联网，也不仅仅是把互联网当做工具。具体下来，首先要用互联网技术改造现有业务，打通线上线下，让用户与厂家更加容易接触，用大数据来提高效率；其次，要用互联网思维武装全体人员，改造企业内部的经营管理和产业的上下游价值链，包括用户全程参与倒逼管理升级、考核去KPI、全员客服等环节，让“平等、开放、协作、分享”的互联网精神生根发芽；最



» 李克强总理在达沃斯论坛上谈及“互联网+”

后，要用互联网模式开辟新业务，整合内外资源用互联网模式的玩法重构整个商业价值链。

不过，也有行业人士认为，目前“互联网+”还停留在战略层面，到落地实施还有很长的路要走。

实现全行业的“互联网+”不简单，涂料行业全面“互联网+”是难上加难！因此更要做好如何快速融合的研究，这不是几个人就能

完成的，需要领军企业的多加尝试。

综上所述，在“互联网+”成为热门话题的今天，身在传统产业的涂料企业无法从中抽离，最好的方式就是接受学习新鲜事物，并根据实力多多进行与互联网领域的合作尝试，这也不是单独几家企业能够完成的事儿，行业协会、政府部门都应当制定好五年计划、十年计划，循序渐进，让行业实现由内而外的“互联网+”。

» 惠奥涂料——湖州龙溪湾



商业模式之探讨

文/黄金谦 总裁

近年来，房地产市场已经逐渐从“黄金时代”迈入“白银时代”，成千上万家房企逃不了大浪淘沙的命运，房地产业倒闭、吸收、兼并的浪潮正汹涌而来，“大鱼吃小鱼”现象频现，其结果是房地产行业的集中度正逐步提高。有相关数据显示，到2015年为止，前10强房地产企业的销售额占全国房企企业销售额的19.6%，而前100强房地产企业的销售额已经占到了销售总额的43%。集中度提高的背后则反映了房地产开发商们正逐渐分化，强者恒强甚至更强的局面进一步凸显，而中小房企市场份额逐渐萎缩，生存发展前途堪忧。



将我们的客户类型区分

在房地产行业形势剧变下，建筑涂料企业需要重新审视和梳理目标房企客户，研究新情况下经营理念与商业模式的改变。房地产市场分化后，产生了像万科那样的全国知名的千亿级企业，也有在当地站稳脚跟、省内知名的实力较强的中型房企，但更多的是盘踞在三四线甚至四五线小城市数不胜数的小型

房企。客户组成结构的变化意味着我们的应对方式也需要随之更新迭代。

因此，我们根据客户实力、规模、信誉等指标，将它们分成三类：一、优质客户；二、良性客户；三、预警客户。优质客户也可以称之为大客户，一般为全国排名前列的大型房地产开发商，资金充裕、信誉良好、管理规范、准入门槛高。良性客户是具有一定的实力，有多年房产项目开发经验，资信良好，可以与其继续合作；预警客户是指那些实力一般，时常有货款支付拖延，管理水平低下的房企，与它们合作有一定的风险，需要时刻保持警惕。



为什么要瞄准大型房企？

只有把客户类别梳理清楚了，我们的营销模式才能更有针对性。第一类优质客户将是我们今后攻坚的重点目标。它们都是国内百强甚至是二十强、十强企业，企业的实力自然毋庸置疑。但随着市场环境

自然成为大型房企面临的巨大问题。这些大型房企为了加强质量控制和成本控制，在与分包企业合作时会积极推行“战略合作”的采购模式，也称之为“集团采购模式”。在它们眼中，各类分包单位早已不仅仅是材料供应商的角色，而是一个长期合作伙伴的定位。同时，大型房地产开发企业为了突出房屋产品特色、体现品牌差异化，对于建筑涂料的装饰效果和功能性不断提出新的要求，对建筑涂料企业的研发创新能力和满足客户的能力提出了挑战。因此，这一类“优质客户”的准入门槛非常高，审核机制非常严苛，能够进入它们的供应商采购目录就已属相当不易。但巨大的准入难度的同时，也给我们带来巨大的实惠与机遇。

首先，与大型房地产开发商合作能提高我们的知名度。大型房企的品牌资源对社会大众有着较强的吸引力，这种知名度对建筑涂料企业而言是非常稀缺的。利用大品牌的背书优势，将自身建筑涂料品牌与其绑定，是提升自身品牌的一大捷径。

其次，能提升自身品牌的文化附加值。房地产大品牌代表了专业能力、品质保证、社会责任感以及

强大的公司实力。而建筑涂料作为房屋商品的一个外部组成部分，可以让广大购房消费者产生联想，从房地产品牌的内涵认同延伸到对涂料品牌的价值认同。合理利用战略合作伙伴的身份、企业文化的趋同和建筑风格的匹配等方面，在购房消费者和房地产业内人士心中建立起对建筑涂料品牌的认知，提高建筑涂料的品牌美誉度，也展示了建筑涂料企业的文化价值。

再次，能拓宽企业的传播渠道。因建筑涂料企业自身实力不够，或者长期缺乏对传播渠道与资源的利用，使得建筑涂料企业仅凭一己之力难以达到媒体渠道传播的广度与深度，而这恰恰是大型房企的强项。我们可以利用各种方式，如赞助、参与、协助、协办等方式加入到房地产企业的传播活动中去，不仅加深与其交往的合作深度，也将自身的品牌形象有效地传播出去。另外，与行业标杆类的大房企合作时，可以将合作记录、样板工程、质量解决方案、成本优化方案、增值服务等典型案例进行整理，通过大客户的示范效应更能赢得公司其他客户的认可，从而促成新的业务合作关系。

最后，能引领建筑涂料技术升级。在房屋建造领域，大型房企信息资源覆盖面广、准确程度高、时效性强。借大型房企的东风，建筑涂料企业可以在新产品研发、新产品组合、新施工工艺、新营销策略等方面做到先发优势，不仅能为大型房企提高更新颖、更完善的涂装解决方案，还能在涂装行业内树立标杆

和典范、引领建筑涂装技术升级。

更为重要的一点是，大型房企的资金实力雄厚，管理规范，发生资金链断裂而突然暴毙的概率会小得多。正所谓，“城门失火，殃及池鱼”，作为房地产企业的配套分包企业，建筑涂料企业必须时刻保持警惕，须知今日光鲜亮丽的房产大亨也许会在一夜之间破产倒闭。这势必对我们的客户风险管控体系提出了极高的要求，在与房企合作中要必须密切关注其运营动态，如有细微的危险征兆就要及时作出反应，以避免竹篮子打水一场空，因城门失火而引火烧身。而与大型房企为伍则少了一份忧患，多了一份安逸。



外在形式变了，但内涵未变

悉奥涂料从创立之日起，就一直坚持走建筑涂料直销之路，十六年来始终如一，未曾改变。为激发市场人员拼搏精神、形成你追我赶的竞争态势，公司在2012年10月的里顺会议上通过了《销售分公司目标经营责任制考核政策》，一举打破公司原先吃大锅饭的状态，建立了数个“阿米巴”模式的销售分公司，并在之后将公司的业绩掀起一波高峰。建立销售分公司后，公司的销售模式还是直销吗？答案是肯定的。之前是公司的市场部人员直接寻找客户，现在建立了销售分公司并配备大量的松散型管理的业务经理。业务经理利用社会关系寻找

业务，分公司则提供后续服务与涂料专业知识，各取所需，各司其职，以团队的形式对外承揽业务，但其本质依然是直销，依然是生产厂家摒弃中间代理商、直接对接客户进行涂装施工的直销模式。外在形式变化了，但内涵仍是直销。到如今，公司成立了集采事业部，并大力发展驻地分公司，但其商业模式的本质依然不变，是顺应了房地产行业新形势下的直销模式的更新换代与升级。因为我们的客户的结构层次变化了，我们的商业模式也必须与之配套改进。

把目标瞄准大型房地产开发商，不仅仅是集采事业部的任务，也是其他直销分公司谋求长远发展的必由之路。聚沙成塔、集腋成裘的营销方式固然是好，但是如果能做到擒贼先擒王、抓住营销的牛鼻子更是锦上添花。这里“王”或是“牛鼻子”便是大型房企客户。如果能达成与之合作，也许一个单子就能抵得上其他客户的十个单子，而且随着合作关系的深入，相互之间的管理模式也较为熟悉，施工管理过程中会更为顺畅，更为后续工程获得优先承揽的机会。

与大型房企合作的好处有那么多，但是挡在我们面前的是准入门槛。这些实力强劲的房产企业起点高、眼界远，管理规范、审核严格，我们在与他们打交道的时候，必须提升自身的企业实力和施工管理水平，才能获得与其合作的机会，才能为达成稳定而长久的合作关系打下基础。那么，大型房企企业对涂料供应商有哪些要求？



大型房企对我们提出了什么样的要求？

一、要求能充分满足客户需求

大型房地产开发企业为了突出房屋产品，体现品牌差异化，对建筑涂料的装饰效果和功能性不断提出新要求，对建筑涂料企业的研发创新能力和满足客户需求的能力提出挑战；全国布局、向三、四线城市发展的趋势，对建筑涂料企业的营销网络、服务体系、物流供应等保障能力要求越来越高。

二、关注涂料供应商的可靠性

中国建筑涂料企业大多规模偏小，产品体系单一，产能低，营销网络小，很难满足大客户多城市、多项目、多时间、多建筑形态的多样化需求，这使得涂企的产品品牌和公司规模成为大客户选择建筑涂料供应商的两个重要评价指标。再加上房地产企业粗放的生产模式，以及房屋销售的波动性大等特点，使得房企对涂料的需求的计划性不强、标准化水平低，常常出现临时订单变更、加急订单生产等需求变化，这也对涂企的应变能力与灵活性提出了要求。

三、涂装质量要求日趋提高

涂料作为一种生产原料，只有在上墙后才能体现出价值，因此涂企的施工质量间接地体现出企业的实力水平。虽然目前看来不同地域的房企对外墙质量的评判标准高低不一，宽松和严格兼而有之，但从长远而言，涂料的质量标准必然会日趋严格。作为涂企在施工时，要抛弃侥幸心理，期盼一个粗枝大叶、漏洞不断的工程能够顺利通过验收，这在以后的施工中会越来越不现实。只有全面提升工程质量水平，才能得到开发商的认可。

四、更多地关注涂装的安全风险、劳务纠纷等方面

众所周知，房地产建筑施工领域是一个危险性比较高的行业，建筑涂料的涂装也是如此。因为施工工地涉及的单位、人员范围广，由此带来的不确定不安全的因素很多，再加上涉及高空作业、施工条件恶劣，稍有疏忽大意就会酿成惨重的施工事故，导致生命财产的损失，因此各个分包单位的安管理工作成为了项目工程工作中的重中之重。房地产开发商在注重建筑涂装质量的同时，也越来越关注涂企的现场施工管理水平。一个能带来安全无事故的涂料分包，才是开发商可以一直信赖的好分包。此外，在每年年底频频上演的农民工群发讨薪事件也让房地产开发商头痛不已，处理过程中会花费不小的代价，还可能会使企业的形象受损，因此也迫切希望分包企业能够花大力气杜绝劳务纠纷，替开发商排忧解难。

五、同等价值的认同感

房地产大客户对建筑涂料的长期需求性，决定了它更倾向于与供方建立长期持久的合作关系，更加注重其合作伙伴的专业化、标准化、集约化的生产能力和管理水平，同时双方持续合作也会增强信任感，从而降低了交易成本。房地产公司的这种对涂企的信赖感与认同感，来自于涂企自身的价值体现，能多大程度上解决开发商的需求痛点，我们就能多大程度上获得开发商的青睐。



建筑涂料企业的发展趋势与战略方向

为了应对大型房地产开发商对我们提出的严苛的要求，我们必须

努力奔着这些目标前进，早一天完成自身价值的蜕变，就能早一天获得开发商的橄榄枝。

一、加强施工应用技术研究

涂料产品从严格意义上来说只能算是半成品，涂料只有被涂覆到墙体表面形成涂膜后才真正成为成品。涂膜能否充分发挥预期效果，与其施工技术有很大的关系。建筑涂料企业应加强对涂装施工技术的研究，对其施工基础条件、施工方法、施工机具、施工环境以及施工中可能出现的问题和补救办法等都需要进行较深入归纳与总结，并提出完善而详细的施工规范流程。我国在涂装施工技术方面与发达国家仍差距甚远，国内很多企业忽视了对施工技术、施工机具的开发与改进，缺乏对建筑涂料施工队伍的技术培训和指导。“三分涂料，七分施工”，在涂料产品趋于同质化的今天，我们只有在施工技术上快人一步，才能形成领先的竞争优势。

二、加强施工管理

施工管理是一个老大难问题，但我们必须啃下这一块硬骨头。一些涂企采用委托代理商涂装，常常会有施工质量不过关、技术不过硬、资金力量不足、劳务纠纷频发、安全掌控不足的弊病。而悉奥经营建筑涂料十六载，无论从资金实力水平还是施工管理能力都是一些代理商所不能比肩的。悉奥已经建立起施工管理平台，施工过程严格按照《涂料工程施工管理办法》来管理，更规范更高效；筑起劳务管理平台，及时发放施工人员工资，有效解决劳务纠纷；搭起安全管理平台，做到“添人先添保”，打造平安工程。

三、深化团队协作的战斗

悉奥实行严格的职能分工，业务承揽只能由业务经理来完成，市场管理与服务是由协管经理（分公

司）来完成，即开拓与管理、开拓与服务进行职能区分。目的就是为了让市场管理人员能够静下心来做好管理工作，提升服务质量，配合好业务经理完成项目攻关。分工明确才能有的放矢。正是依靠这种独特的管理模式，悉奥才能在建筑涂料市场崭露头角，赢得一席之地。而如今我们将目光更多地瞄准大型房企，我们必须坚持团队协作这一传统不动摇，并要加以深化加强，提升团队协作配合的能力，时刻以团队的方式方法去思考问题、解决问题、总结问题。因为大型房企更看重集团智慧，更相信团队的能力，更希望看到分包能够以团队的方式来提出涂装解决方案，这更能体现出一家建筑涂企的专业化程度。

四、加强科研开发

技术是企业发展的保证。目前，建筑涂料市场竞争越来越激

烈，而支持企业发展的最有效办法就是技术创新或技术变革，只有不断将先进技术通过成果的转化在产品中体现，才能在激烈的竞争中立足。由于科技开发的经费不足与科研力量的缺乏，我国的建筑涂料的科技研究成果不多。在建筑涂料科技开发方面，仿制的多，低水平重复的多，创新的少。很多建筑涂料厂家每年只投入很少资金用于研发，和国外先进国家相比，差距很大。

五、加速涂料专业人才的培养

人才缺乏和不配套曾经严重制约着我国建筑涂料的发展。要实现建筑涂料行业的现代化，需要尽快培养和造就第一流的高素质的人才，包括专注研发的科研人才以及精于现场施工的技能人才。没有一流的科研人才与技能人才，就难以提升建筑涂料技术，就不可能生产出优质的产品，也做不出像样的精

品工程。因此，应把加速高素质人才的培养提升到战略的高度。

六、产品向水性环保、功能化发展

水性化发展是整个涂料行业环保要求的大趋势。如今环境污染加剧，对涂企环保要求日益趋严，传统的溶剂型涂料的比重将进一步下降。今后涂企的重心会放在提高水性涂料的质量和水平，形成稳定可靠的产品系列。此外，还要向功能化发展，防火、防水、防腐涂料等各类功能性涂料也将获得一席之地。有专家预测，未来20年，建筑涂料将朝着高性能、环保型、抗菌功能型的方向发展，高品质环保涂料将得到较大发展。

悉奥已经开展一系列前所未有的投资战略，朝着专业化、差异化、平台化、集团化方向前进，以此提升企业的软硬平台实力，实现跨越一个新的台阶。针对施工技术、产品研发方面的薄弱环节，悉奥已经投入在建5000m²的智能化行政办公楼、10000m²的车间厂房，配有10000m²的全国一流暴晒试验场、1000m²的省级中央实验室以及1000m²的省内一流的技术应有展示厅，预计将在今年全面完工并投入运行。届时，悉奥的产品研发能力、施工技术改善水平将得到进一步的提高，将产品的水性环保化、多功能化、高性能化推向新的高度，为公司的走建筑涂料专业化之路踏上坚实的一步。为加强公司梯队建设、培养专注研发的科研人才以及精于现场施工的技能人才，公司拟建立三个俱乐部：工程师俱乐部、设计师俱乐部以及涂装师俱乐部。三个俱乐部将网罗各类专业化人才，齐聚一堂，共同学习、共同交流、共同提高。

未来是留给有准备的有识之士的，希望我们悉奥人能修炼好内功、提升自我素质，为拿下这一新形势下的目标而拼搏奋斗！

》高虹车间形象展示厅效果图





» 淮安幸福城施工班组合影

“享受”压力

文/童亚青 综合办

既然压力的产生源自于对工作本身的不胜任，那么如果能够不断地培养自身能力，提高工作水平，才能从根本上解决压力。

细 细数来参加工作已经快十年了，通过这些年的工作历练，对工作与社会的适应也基本完成，自己不仅适应了工作的要求，也适应了工作的环境。但随着现代社会生活和工作节奏的提速，就会时不时问问自己，能否做到更好一点，或者质疑自己的能力是不是还能满足工作需求。这种对于工作状态的焦虑心情，大概就是所谓的工作压力吧。

压力是工作责任感的一种表现，只有对工作有责任心才会意在工作上的表现、成绩。一个人，如果在工作中丝毫没有压力，在我看来，这是一种没有责任心的表现。如果工作中不带有责任心，就自然会觉得结果好坏都无所谓，抱着如此的工作态度这种人也就止步不前。适当的压力可以转化为工作中的动力，能推动我们更

好的前进。

当然，凡事都有一个度，如果压力过度则会产生负面情绪从而影响工作。当我们感到有压力，就要去消除、疏通心中的压力。要消除心中的压力，关键就是要看自己的心态，如何对待这种压力。有些人总是把职场不如意的原因归因到外部，甚至对办公室产生抗拒心理。如果自己不把一点奋斗的精神带入到工作中，那么工作会变成一种负担、一种被动、一种抗拒的情绪，这时候压力也产生了。不少人选择忍受、躲避、掩饰、找借口等消极的处理方式，时间一长，你就会发现心情变得异常的疲惫、精神也非常消极。如果不能及时调整好心态，那么压力将长期困扰着你。

现在的我，有时候也会被工作上的压力压得透不过气来。特别是近期，公司在高虹新建标准厂房需

要办理提前介入和施工许可证。这两项工作是否顺利完成，直接影响厂房施工进度。因此，责任重大，必须尽自己全力把事情办理好。但在实际办理过程中总感觉心有余而力不足，一方面领导给的截止时间比较紧张；另一方面这是一个综合性项目，需要临安市许多部门共同协助完成。所以在工作时难免给自己过大的心理压力，再加上办公室一些日常工作，有时候真的感觉分身乏术。

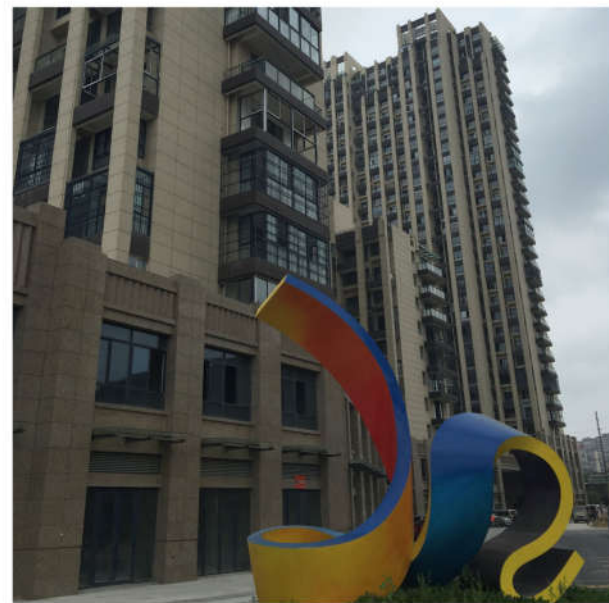
不过，多年的工作经验告诉我必须减轻自己的精神压力，不然会影响今后的工作。下面是在遇到压力过大的一些心得感想，希望也能够对大家也有所帮助。

认识压力

当一个人习惯了紧张、繁忙的工作状态，反而休息下来会觉得无聊，甚至会有失去目标的失落感。所以，每个人生活在社会中，或多或少有点压力是正常的，没必要也不可能去完全消除压力。所以哪怕感觉自身有压力也完全正常，不用纠结去完全消除压力。

疏导压力

但是压力太大时，就需要及时引导，最好不要一个人闷在心里，要试着去学会主动疏导发泄。把自己的压力讲给亲人、同学、朋友，虽然或许得不到实际的帮助，但是他们对你的耐心聆听就是一种最好的帮助，这能从他们身上获取宽慰，让压抑的心情释放出来，不至于压力过载而引发一些比较严重的心理上的后果。



» 悉奥涂料——淮安幸福城

转移注意

如果疏导压力还无法完全让你减压，那或许可以换一种排解方式，选择和朋友出去旅游、爬爬山。再或者给自己安排一些体育运动，因为据科学研究表明，运动会促使人体释放多巴胺，而这种物质会让人产生愉悦的情绪。特别是在大都市生活的职场人士，靠体育锻炼来减压是最常见的一种方式。

提高能力

既然压力的产生源自于对工作本身的不胜任，那么如果能够不断地培养自身能力，提高工作水平，才能从根本上解决压力。只要不断

的提升自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

一个人的能力是在工作中不断提升的，难免会遇到超出自己能力的事情。就拿这次办理高虹厂房施工许可证事情来说，我尝试过依靠自己的能力去各部门协调却仍然存在许多困难，那么我就会寻求领导的帮助。遇到困难寻求帮助并没什么感到羞愧的，可怕的是遇到自己不能解决的事情闷声不响，最后导致无可挽回的损失。重要的是在这个过程中学习到什么，对今后的帮助能有什么帮助。这次施工许可证能够顺利办理，我也非常感谢公司领导在工作中给予我的帮助和支持。

总而言之，摆正心态，直面压力，用自己的方式“享受”压力，将压力变成自己的动力，在工作中取得更好的成绩。



局域网

文/包蕾 人力资源部

在企业中的实际应用

随着信息技术的不断发展,计算机成为了企业办公的必备设备,在信息的收集、文档的处理、资料的搜索等方面得到广泛应用。但在互联网浪潮的推动下,企业面临更复杂、更快速的数据收集与分析的需求,单一的计算机应用已经满足不了企业的流程管理需求,因此建立在管理信息基础上的局域网得到了企业集团、事业单位以及校园的广泛应用。

企业的局域网,是指在某一区域内由多台计算机互联成的计算机组,一般是方圆几千米以内,如校园局域网、政府局域网等等。它是一种封闭的协作型信息网络。局域网可以实现文件管理、应用软件共享、打印机共享、工作组内的日程安排、电子邮件和传真通信服务等功能。

对于企业而言,建立局域网有着巨大的切实效益。通过局域网的帮助,不仅可以为企业带来便利,它还可以快速的传播数据、内部互相调用文件,不用在传送文件

或资料上浪费不必要的时间;可以单个电脑远程操控,企业管理人员可随时下达指令或文件来协调各部门人员的工作;当然它还可以让资源得到最佳利用,如共享磁盘设备、打印机等,并且可在任何一台共享打印机上进行打印,实现协同办公;充分利用公司现有的硬件资源,节约公司开支,实现无纸化办公。

相对于广域网(外网、公网)而言局域网中设置了很多的安全机制,认证方法,设有故障诊断和安全保障,有一定的可靠性和有效性。

因此,局域网的建设,无论是企业还是行政机关,其中所带来的重要意义是不言而喻的。而且局域网能增强企业管理层对员工的工作能力以及工作业绩随时随地的掌握,

是加快企业的运行能力、执行能力的一种体现。

但是,为了能更全面,更完善的办公管理,实现更为强大的功能,仅仅组建局域网还不够,我们还需要安装一些企业的后台管理软件。用这些企业管理软件可以在不同的方面做好企业的网络管理。企业管理软件有许多种类,分别具有客户管理、产品管理、项目管理、采购与供应商管理、财务管理、员工上网行为管理等的功能。采用合适的管理软件,企业的管理层完全可以在办公室进行全面的指挥调度,可以很方便地从电脑上查看企业人事、财务、生产、销售等各种情况,无需再面对堆积如山的纸质打印材料;在外出差的员工经授权可以通过一台手提电脑在外地均能

采用合适的管理软件,企业的管理层完全可以在办公室进行全面的指挥调度,可以很方便地从电脑上查看企业人事、财务、生产、销售等各种情况,无需再面对堆积如山的纸质打印材料

及时地查询到企业产品库存量、最新销售价格,并下载协议书、合同等相关文件,能极大地提高工作效率,不用拿着各种文件,申请,单据在各部门跑来跑去,等候审批,签字,盖章等等。这些都可以通过局域网与外网的协同合作完成。

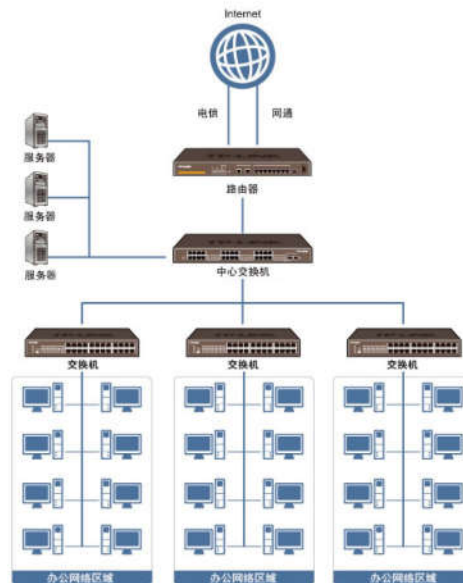
针对公司部分文件的保密性和安全性,它能有效防止员工通过网络以各种方式泄密,实现对网络电脑及网络资源的统一管理和有效监控。未经授权不得以各种方式外发文件、并能够对用机上网、收发邮件、网上聊天和电脑游戏的行为进行严格管理与控制。说了局域网这么多的用处后,就会有朋友觉得既然局域网如此强大,那么,建立局域网会不会很复杂,投资是不是很大?

其实局域网的组建要根据企业自身的情况量体裁衣,既没必要过多的投入,又应该有提升的空间。一套局域网的组建,应该明确企业的电脑数量,以及企业的规模形式。作为一般的办公应用,入网计算机又不是很多,建议组建



交换式以太网,相比较传统共享式以太网它既可以为每一个计算机对计算机的连接提供一条专门的通路,也支持的一个计算机对多个计算机广播、组播,因此网络的性能和服务的质量都能大幅提升。局域网的组建方案有很多种

形式,以100人至500人的企业为例,一般采用三层交换机作为网络的核心,提供网络的配置、划分和各个VLAN间的数据交换,而每个VLAN由二层交换机组建。由各个小交换机、路由器和网线连接



» 局域网拓扑结构

到大交换机。简单来说,就是每一层都由一台多口的交换机组成星形总线,将七、八间办公室里的十几台计算机连接起来,然后将三台交换机分成几级连接起来。并且严格按照规范进行综合布线。综合布线的优点不仅仅是使办公环境整洁划一,更重要的是规范、可靠和安全。

总之,局域网拥有广阔的应用前景、广泛的市场需求以及技术上的可实现性,因此局域网在企业管理中的应用,既是企业适应时代发展潮流的需要,也是自身发展的需要,管理者也能更好的利用“信息”指挥管理,更有效地提高企业的经济效益。

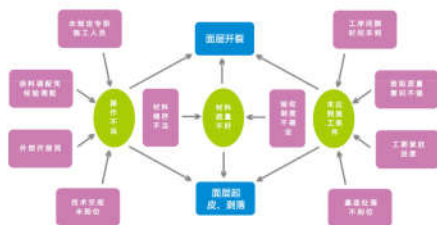


文/裘丽莎 人力资源部

就拿南京的某家公司为例,为了某工程外墙涂料的施工质量能够达到“市优质结构”,取得“金陵杯”,该公司的员工在领导的支持下自主成立了改进型QC小组。QC小组根据外墙涂料饰面容易出现开裂、粉化、脱落、褪色、渗漏等问题,影响着建筑物的美观、使用功能、结构安全,而选定了“外墙涂料质量

浅谈 QC小组

设定“确保面层龟裂率降低到5%，面层起皮和剥落率控制在3%”为攻关目标，并进行可行性分析，通过对该工程的实际情况进行的详细分析、总结得出关联图表：



接着根据上述关联图中所谈到的各种原因得出要因确认表。表格示意如下：

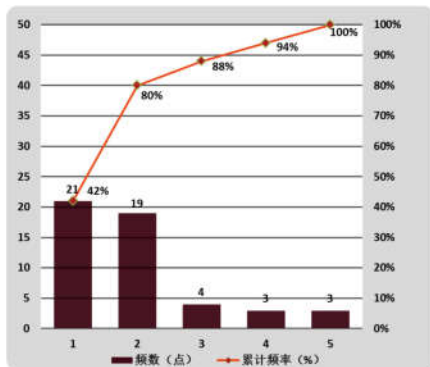
然后针对这些主要原因制定了相应的对策表:

序号	要因	对策措施	负责人	执行时间
1	验收制度不健全	健全材料检验制度，并落实专人验收	王** 史**	2011.1.15~2011.1.30
2	技术交底不到位	由项目部对班组工人进行详细的有针对性的技术交底，并形成书面记录	王** 洪**	2011.1.15~2011.1.30
3	未制定专职施工工人	由项目部指定专人负责交底，检查工人按照要求进行施工，并对质量进行初步验收	唐** 罗**	2011.1.15~2011.1.30

通过该公司QC小组的实践活动,使我们的了解到QC小组的特点有:

第四点、高度的民主性（组长是推选的、解决问题是平等的）：这不仅是指QC小组的组长可以是民主

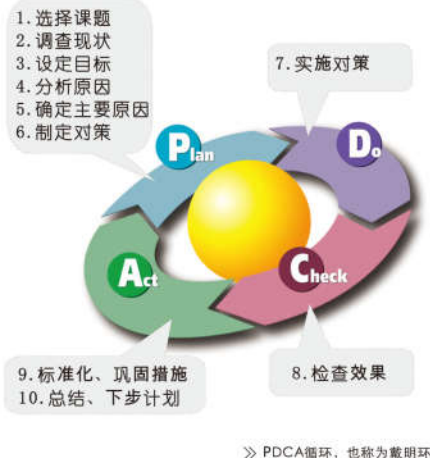
序号	质量缺陷	频数 (点)	频率 (%)	累计频率 (%)
1	面层龟裂	21	42	42
2	面层起皮和剥落	19	38	80
3	部分面层滴漏眼泪	4	8	88
4	面层的变色和褪色	3	6	100
5	面层的粉化	3	6	100



序号	末端原因	确认内容	确认方法	确认结果
1	验收制度不健全	在核实过程中,发现原材料验收制度不健全,致材料质量难以保证	现场验证	要因
2	班组质量意识不强	加强质量意识教育可达到要求	调查分析	非要因
3	技术交底不到位	技术交底针对性不强,交底不够具体,未制定有效控制措施	现场验证	要因
4	材料储存不当	涂料在储存期搅拌或搅动不足,储存过久,温度过高,容器不密闭	现场验证	非要因
5	涂料调配随意	涂料的配合比调配未按要求调配,凭经验随意调配	现场验证	非要因
6	未制定专职施工人员	无固定指定专职人员在现场指导现场施工,监督	现场验证	要因
7	工期紧迫进度	工期紧,造成施工班组盲目赶速度,影响施工质量	现场验证	非要因
8	工序间隔时间未到	上道工序完成后未到间隔时间未到,即进行下一道工序	现场验证	非要因
9	基底处理不到位	基底表面处理不洁净,表面水分未干等	现场验证	非要因
10	外部开凿洞口	在墙体打凿打孔,致防水处理不到位,进而渗漏	现场验证	非要因

推选的,也可以由QC小组成员轮流担任课题小组长,以发现和培养管理人才;同时还指在QC小组内部讨论问题,解决问题时,小组成员间是平等的,不分职位与技术等级高低,高度发扬民主,各抒己见,互相启发,集思广益,以保证既定目标的实现。这些称之为QC小组的四大特点。

QC小组的开展步骤简单点说就是:1、选择课题;2、现状调查;3、设定目标;4、分析原因;5、确定要因;6、制订对策;7、按对策实施;8、检查效果;9、巩固措施;10、总结和下一步打算。按PDCA程序循环扎扎实实开展活动,从而实现目标。



在QC小组的整个开展过程中,需要注意的有:
1、在课题的选择时,要依据公司的方针、目标、任务、现存的问题及顾客的意见,课题尽量小一些,课题太大不利于工作开展。根据课题的内容将QC小组细分为现场型、管理型、攻关型、服务型、创新型使活动开展的方向和性质更为明确;2、在现状调查时,必须用数据说话,不能个人经验主义,对取得的数据进行整理、分类、分层分析,便于找出问题的问题根源所在,不仅要收集已有的记录数据,更是需要亲自

到现场去观察、去测量、去跟踪,直接掌握第一手资料,从而掌握到问题的实质;3、在分析原因时,要展开问题的全貌,从“人、设备、材料、方法、测量、环境”的角度进行分析,分析时一定要逐层展开、分析彻底,直到可以直接采取对策为止。QC的常用工具有分层法、散布图、控制图、检查表、直方图、排列图、因果图(鱼骨图)这七种,选择好正确的工具有助于分析原因的开展;4、在制定对策表时,内容需要包含“5W1H”,即“what(对策)、why(目标)、how(措施)、who(负责人)、where(地点)、when(完成日期)”,根据“5W1H”,QC小组常用的对策表的表头为:

序号	主要原因	对策	目标	措施	负责人	地点	完成时间

严格按对策表中的措施计划来实施,完成时立即确认其结果并做好活动的记录;6、QC小组活动的开展并不在问题得到解决时而结束,它是一个需要持续循环的过程。

QC小组活动有利于开发人的智力资源,发掘人的潜能,激发人的积极性和创造力,提高人的素质;有利于预防质量问题和改进质量,降低消耗,提高经济效益;有利于实现全员参与管理,共同营造一个文明的、舒心的生产、服务、工作场所;有利于改善人与人之间的关系,增强人的团结协作精神;有利于改善和加强管理工作,提高管理水平;有利于提高职工的科学思维能力、组织协调能力和分析与解决问题,从而使职工岗位成才;有利于提高顾客的满意度,为公司留住老顾客、发展新顾客。

在当今竞争激烈的市场中,成功属于质量的领先者。质量就如同企业的生命,决定着企业的生存能力。因此世界各地的企业越来越重视开展QC小组活动。我们公司也在大趋势下成立了QC小组,为员工提供一个可以参与到质量管理的平台,管理的进行不单单只是领导层的事情,它面向公司的全体员工,每一位有热情、有想法、有进取心的员工都可以为企业在“鼎力打造工程涂料第一品牌”的道路上敬献自己的一份力量。



随着人们生活水平的不断提高,追求高品质生活的人越来越多,建筑风格更是千奇百怪,外墙涂料用途也愈加广泛。然而,外墙涂料发白褪色在涂料行业中最常见、最普遍的一种弊病。外墙涂装出现泛碱褪色,它对外观装饰效果最具破坏性。大雨过后,涂料颜色往往发花、发白(特别是雨水集中的窗台、屋檐),严重的还会出现起皱,甚至是漆膜消失(特别是灰色、蓝色)。其产生的速度特别快,往往是装修后期工程,或者房屋还在销售期间就出现以上问题,严重影响到开发商的声誉和消费者的信心。

外墙涂料泛碱的原因:

外墙涂料太多是有色漆,特别是加了有机色浆的涂料,比如碳黑、钛青蓝、有机合成亮黄、大红,它们遇到碱性物质很快会产生变化,导致颜色消失,使涂层变浅、变白。如果基层(砂浆抹灰层)和腻子层中含有大量未聚合的水泥或石灰,下雨时雨水会涌进腻子层和基层,天晴后水汽会把这碱性物质带到涂层,在表面形成一层白色物质,同时因其高碱性导致涂层中颜料发生变色、褪色。这是涂层泛碱的真正原因。要预防其发生,必须使碱性物质无法渗透到涂料层。

外墙涂料泛碱的解决方法:

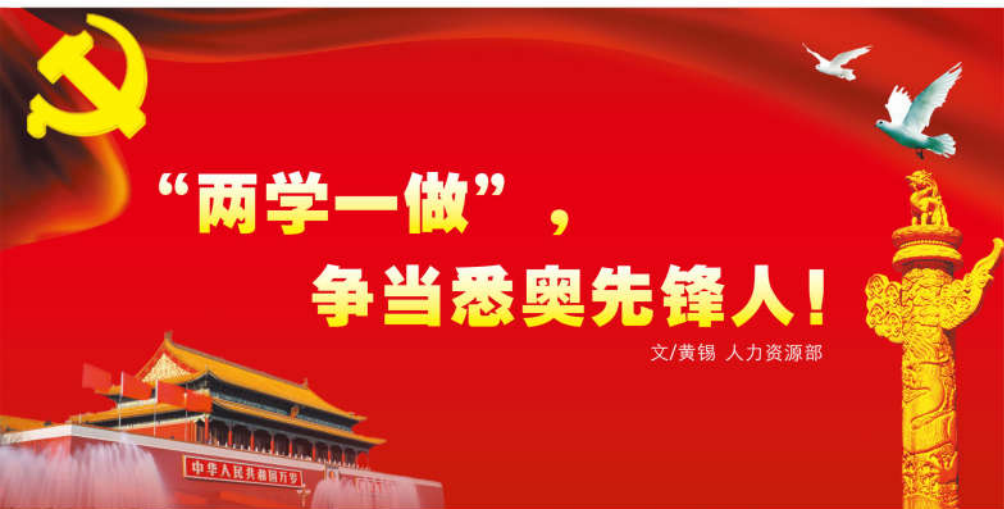
一、降低或消除基层和腻子层的碱性,使其PH值控制在10以下,如PH达到8则更为理想,这是个治本的方法。具体操作方法如下:1.消除基层碱性主要是砂浆抹灰层的养护,如果能浇水3-4次,使水泥完全聚合,则其碱性会很快下降。如果不具备浇水条件,靠自然雨水和自然聚合,则干燥的时间会更长,至少要20天以上(冬天可能要30天以上)因此,砂浆抹灰层的浇水养护是最好的降碱方法。当然,水泥的选择也是很重要,选用合格达标的水泥是基础。2.消除腻子层碱性主要是选用质量好的找平腻子,这种腻子既硬度好,且耐水,但碱性不高(PH值小于10),关键是提高腻子中的粘合剂(乳胶)用量,减少水泥用量,同时腻子施工好后要及时浇水1-2次,使腻子层



» 外墙涂料泛碱

中的水泥能完全聚合硬化,这样PH值也能降低。市场上有些低碱腻子(1000元/吨以下的)完全靠水泥来提高粘结力,又没有及时淋雨养护,导致PH达到10以上(有的达14),这种情况肯定会出现泛碱。

二、选用封闭性好的底漆(水性封闭底漆),对基层和腻子层进行渗透封闭,使碱性物质难以随水汽渗透到涂层,这是种治标的方法。但如果底漆渗透封闭性不好或基层腻子碱性物质过多(PH>10),则还是会出现泛碱现象,要使底漆更好渗透,底漆乳液粒征要细,粘度要低(但要适合施工),所以正常情况下透明底漆要过好白色底漆,当然,选用粒征小、封闭性好的乳液是关键。综上所述,只要我们控制好基层、腻子层的PH值、选用好的封闭底漆,是完全可以预防泛碱现象的,选用好的外墙涂料能使涂层保持颜色鲜艳长久。



近日，中共中央办公厅印发了《关于在全体党员中开展“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”学习教育方案》。此举是面向全体党员深化党内教育的重要实践，是推动党内教育从“关键少数”向全体党员拓展、从集中性教育向经常性教育延伸的重要措施。临安市委也积极响应，随即对“两学一做”学习教育作出动员部署，要求各级企事业单位党组织要深刻领悟文件精神、积极开展“两学一做”学习教育。我司也积极参加了锦北街道的教育动员部署会议，详细学习了“两学一做”的基本内容，学习了习总书记近期重要讲话精神，上了一堂生动且有意义的党课。

两学一做，首先要学的是学党章党规。

国有国法，党有党规。没有党章党规的约束，谈何做一个合格的

党员？我们应明确基本标准和行为规范，勤读党章，深入理解党的纲领，牢记党员义务和权利，时刻做到遵守党章、维护党章，对党绝对忠诚。党的十八大以来，我党以零容忍态度重拳反腐，坚持“老虎”“苍蝇”一起打，反腐败斗争压倒性态势正在形成，严肃查处了周永康、薄熙来、徐才厚、郭伯雄、令计划等违纪违法，肃清了党内恶劣影响，为广大其他党员起到了正面激励作用和反面典型的警示作用。作为一名党员，我们在心中应常敲警钟，引以为戒，并时刻提醒自己修其身、正其心，牢记党章党规，做一名心中有准绳、有原则的党员。

两学一做，还要学习习总书记系列讲话。

党的十八大以来，以习近平同志为总书记的党中央，接过历史的接力棒，带领全党全国各族人民朝

着实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦奋勇前进，取得了举世瞩目的巨大成就。我们作为党内的一份子，肩负着历史赋予的重任，必须提高自身素质，加强思想建设，用理论武装头脑，认真学习习总书记重要讲话。习主席系列讲话对党和国家的全局工作进行了系统论述，涵盖广泛、内容丰富、思想深刻，是广大党员提高自我党性修养不可多得的学习材料。比如，《习近平总书记系列重要讲话读本（2016年版）》第九章第7节中论述到，城镇化是现代化的必由之路，既是经济发展的结果，又是经济发展的动力，是解决三农问题的重要途径，是扩大内需和促进产业升级的重要抓手，对推进社会主义现代化具有重大意义。联系到自身企业，作为房地产行业的分包合作企业，我们在时刻密切关注房地产市场行情的一举一动，而推进城镇化对于房地产行业而言是一项长期的激励性举措，是

一针强心剂也是一帖长效药，必将持续对房地产行业产生积极正面的促进作用。同时，我们也能从中惠及，保持涂料行业在未来20年的稳定不减的发展势头。再比如，习总书记在《读本》第十六章第5节谈到，干事业好比钉钉子。钉钉子往往不是一锤子就能钉好的，而是要一锤一锤接着敲，直到把钉子钉实钉牢，钉牢一颗再钉下一颗，不断钉下去，必然大有成效。如果东一榔头西一棒子，结果很可能是一颗钉子都钉不上、钉不牢。党的事业如此，我们自己的个人事业同样如此，平时做工作、干事情又何尝不是这个道理呢？我们做工作就应该像钉钉子一样，往一个点一个方向持续用力，深入挖掘，把事情做到位做充分，而不是浅尝辄止。把一件事泛泛地完成、应付地完成，大家都会做、都能做，随便换一个人也能做好，这样就形成不了自己独有的竞争优势，也许随时会被别人取代。如果我们在做工作上能像持续钉钉子那样做到深挖、总结、提炼并归纳成流程甚至形成体系，展现出自己独一无二的深度工作能力，做一行精一行，那样才能显示出自己的价值，才能在自己的事业生涯上越走越远。特别是工作经验尚浅的职场新人，更应该发扬钉钉子精神，应该多想着如何学习提升业务水平，证明自己职场存在的价值。

学习习总书记重要讲话，对于工作和生活方方面面都大有裨益，对提高自我素质修养也有着重要的

实际意义。

两学一做，关键是要做一个合格的党员。

学习党章和习总书记讲话，不能止步于学，关键是要从学转变为做，力争做一个讲政治、有信心，讲规矩、有纪律，讲道德、有品行，讲奉献、有作为的合格党员。党员不同于一般群众，除了遵守国家法律外，还必须遵守党内纪律，另外还必须起到先锋模范作用。因此，党对于广大党员的要求要高于一般群众，要求党员要以身作则、率先垂范，践行党的宗旨，在思想上政治上行动上要去党中央保持高度一致，向党中央看齐，做一个政治立场坚定的人。同时，还要心系群众，牢记党员也是普通劳动人民的一员，要密切联系群众，全心全意为人民服务。

虽然“两学一做”学习教育是针对广大党员而言，但是学习的内容和精神对于普通群众也非常值得学习。多学学习主席的重要讲话精神，对悉奥党支部组织党性的提升、对全公司全员工作战斗力的加强，以及企业健康向上的公司文化的建立，都能起到积极作用。学习的深度决定思想的厚度，思想的厚度决定行动的力度，让我们知行合一，响应党的号召，让悉奥成为一面先锋模范的旗帜，争当悉奥先锋人！

开展背景及时间

学

学

做

党员党规

系列讲话

合格党员

“两学一做”学习教育对象是谁？

面向
全体党员

【备注】“两学一做”学习教育是面向全体党员深化党内教育的重要实践，是推动党内教育从“关键少数”向广大党员拓展、从集中性教育向经常性教育延伸的重要举措。

为什么要开展“两学一做”？

学习贯彻落实习近平总书记系列重要讲话精神，
推动全面从严治党向基层延伸，
巩固拓展党的群众路线教育实践活动和“三严三实”专题教育成果，
进一步解决党员队伍在思想、组织、作风、纪律等方面存在的问题，
保持发展党的先进性和纯洁性。

“两学一做”开展时间

2016年

【备注】“两学一做”学习教育不是一次活动，要突出正常教育、区分层次，有针对性地解决问题，用心用力，抓细抓实，真正把党的思想政治建设抓在日常、严在经常。

总体要求

基础在学，关键在做，实现“四个”进一步

进一步
坚定理想信念，增强党性修养

进一步
增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，坚定正确政治方向

进一步
树立清风正气，严守纪律底线

进一步
强化规矩意识，敢于担当责任，在生产、工作、学习和生活中起先锋模范作用

增强针对性，着力解决5个问题

着力解决
一些党员理想信念模糊动摇的问题

着力解决
一些党员宗旨意识淡薄、对待群众态度冷漠的问题

着力解决
一些党员组织纪律观念淡薄的问题

着力解决
一些党员规矩意识不强、不按党的纪律办事的问题

着力解决
一些党员精神状态不振、消极怠工的问题

着力解决
一些党员不按规定参加党的组织生活的问题

做到“四个”坚持

坚持
正面教育为主，科学设计教育载体

坚持
问题导向，注重实效

坚持
分类指导，讲求实效

坚持
领导带头，以上率下

坚持
从实际出发，务求实效

[YOUNG]

雏鹰计划
五四户外
拓展活动



青春，甩起来

文/罗雄飞 销售行政

烈日当头，踏着春天尾巴的花花草草，我跟随着一群悉奥的年轻人参加了此次的雏鹰活动！第一次新组的大团队竟没有半点陌生，和新来的同事们忙忙碌碌地拉开了我们五四活动节的序幕。

首先我所在的组是一个集年轻，活力，沉稳，貌美等各具特色于一体的“闪电”队。教练说，我们每一支队伍都要像西天取经那样是一个各有担当的团队。我们队的队长是雷辉平，他高大魁梧的身材，一改我对唐僧那吃斋念佛的僧人形象；猪八戒在我印象当中一直是贪财贪色贪吃的活宝，施建升充当的八戒简直就是活脱脱的一个人物反转；当然剩下的队员们都是像沙僧一样勤勤恳恳的执行力者。咱们队第一项是攀岩：闪电队的徐哥为了给我们队增强士气，首当其冲，一步步往上爬，每踩一步就给我们分析此步走的最佳方案，替我们后面的伙伴们铺好了阳光大道。他就像是另外一个发光体，充满阳光般温暖明媚的人，可是毕竟也需要个人臂力的项目，除了少数几个能攀登到顶峰的人外，其他大部分队伍成员仍旧无法逾越9米的那个难点，最后止步于此。第二项急速60秒：在一个圈内放置30张卡片，上面画着各种图形，需要团队突破思维、努力创新，获取、解读、争分夺秒得将卡片按照图形预示



» 拓展活动前自拍留念

的数字按序排列。最后一项是空中单杠，我们百分百得顺利通过，过程中不时充满欢声笑语。整个雏鹰计划的最后一个团体项目是毕业墙：需要33名人员全体不在任何外物的借助下，仅仅靠上下周围其他成员的一拉一顶一保护地翻过去。最终我们顺利完成了考验！

本次活动，我感触最多的还是体会到了团队的凝聚力：团队之间的互助、信任；团队齐心协力只为共同实现短期目标的强大执行力。尤其发现每个成员都在发挥她们的优势。譬如平常斯斯文文的搭档，居然能将攀岩一爬到顶。我能感觉到她并不是为了表现而攀爬，真真切切看到了她的坚持，相信她在平常工作中也是一直如此，努力肯定能达到自己的目标，由衷地为她鼓掌。“毕业墙”让我真正融入到了整个大团队中。没轮到我的时候，就在下面举手保护攀登的小伙伴，会担心他们的安全，会不会失稳倒下来？轮到我攀爬的时候，虽然只有短短几秒时间内，我担心起最下面被踩的同事，会不会被我踩得坍塌掉？而抬头看着一双双营救我的双手，则让我感到无比欣慰。期间

虽然偶尔笑下了胖胖的哥们，可是呼吸却一直屏息着，希望能速速完成，方能落下一块心石。团队就是如此，我们彼此信任、共同进取，努力坚持达到团队目标，这样我们个人的优势才能发挥到极致。

“我们心里可以有不同的见解，但是没有权利对别人扔石头。”我觉得引用现在最流行电视剧《欢乐颂》的台词立马提升了我本次见解的质感。人各有异，突然发现别人的缺点有时候在你眼里就是这么可爱。离开校园好多年了，那时觉得大学时代的青春，常常有人会将自己的优越感抛向他人。时过境迁，若走入社会有几年光景，你会惊觉到，大家都如此相似，只要在一个团队，我们都能顾全大局，并且可以大声叫嚣着咱们并不只是看起来很努力，否则我们也达不到11分钟就完成毕业墙。

亲，我们的自然天性都是普普通通的凡夫俗子，可现在你拥有的青春肯定是绚丽多彩、五彩斑斓的。我仍记得那双死命拉过我的双手，还有被我狠狠踩蹬过的双肩，你们可还记得我那高高举着做保护的小短手呢？☺



鹰击长空 万里阔

文/徐玉俊 直销事业部

鹰的一生会经历2次生命考验，第一次飞翔和再一次飞翔，第一次飞翔是老鹰为抚育后代折断雏鹰的翅膀推向悬崖，让它在坠降谷底砾石而求生自我恢复翅膀的能力。再一次飞翔那是因为鹰的第二次生命在它翱翔蓝天30年左右，为了能再次一击长空霸气，鹰需要自己用残酷的方式褪去原有鹰喙和羽毛，需要颠覆生命的飞翔。

很高兴能参加这次公司组织的五四雏形计划户外拓展活动，看着这一帮朝夕相伴的小伙伴们，突然发现自己成了这队人中的一只老鸟了，十年悉奥转眼就这么过去，人生有几个十年能让我们相聚。虽然一天的活动短暂而紧张，但带给我们的回忆和思索是长久的。

雄鹰永远是人类力量和智慧的象征，从古至今不乏文豪志士对鹰的崇拜。鹰展翱翔时清逸灵动，但又俯瞰大地一览山小，发现猎物时而雷霆一击。32岁的毛泽东同志以满腔沸腾革命乐观主义在长沙挥毫《沁园春·长沙》，其中“鹰击长空，鱼翔浅底，万类霜天竞自由。怅寥廓，问苍茫大地，谁主沉浮？”的词句成为点睛之笔。我们作为悉奥的年轻一代，犹如雏鹰即将告别岩巢开始放飞自己的第一次飞翔，或许我们会成为秋天里印在山峦砾石堆中残美的血花，但我们也会成为翱翔空中的新一代霸主。悉奥队伍中30多岁的我告别了那战

火纷飞动乱的时代，远离了创业艰辛的岁月，而悉奥在16年之后也迎来凤凰涅槃，明亮整洁、功能齐备的新办公楼与车间即将迎接各方贵宾的到来。

通过这次活动，也许年轻一代员工想说的、领悟到的都有很多，看似一个简单的体力项目或是集体配合的项目，除了自己健壮的体格，还需要柔韧的技巧和坚毅的执着，离不开一帮人的协助，更离不开领头羊的榜样。对我影响最深的是，我们的一个女队友完成了15米的攀岩，这给我带来了巨大的震撼：不能用生活中的固化思维来判断一个人的弱与强，否则就会带来颠覆。高空抓杠带给自己更多是挑战自我胆怯和恐惧，人生太多第一次的尝试，太多的人就是败在脚下的高度带来的恐惧感，败在反复动摇中寻找平衡的冷静，败在忘记头顶的横杠就在你腾空1秒的距离，败在忘记自己还有保险绳最大安全的保障，败在心理暗示没有及时的调整。而参与急速60秒这个活动暴



》学员集体照

露的问题则更多在规则的领悟和应用上，我们急躁的心态取代了娴熟的配合，常规思维左右了创新的勇气，以及头羊缺少那份临机立断的领袖精神。

我们的员工在日常工作中其实能力大家都差不多，关键在内外界条件的应用与时机把握的不同导致结局的不同。如何把握机会，是摆在我们今后工作成长过程中最大努力目标。什么是机会呢，说一千道一万就是把简单的事情一直快乐地重复下去，遇到困难的时候，先要迎头解决可解决的困难，再通过平台整合解决最棘手的部分，困难事情做完之后要有静心品味的过程，寻找合力解决问题关键环节的处理。我们日常常说谁会做事情，却很少观察做事的经过，每件事情的处理离不开独到见解和完美执行，而见解和执行是不断地总结、品味快乐工作丰厚的理论积淀，没有一个人天生就会处理困难，只有遇到困难多了，才会学会从困难中寻找共性和事物发展的切入点。我们纵

观历史的发展和进步，解决问题的方法无非是顺应历史潮流，做好控制和平衡。

我们站在前一代悉奥人的肩膀上肩负起新悉奥时代的到来。昨天努力了，明天还有更多的工作需要我们继续努力；哪怕我们昨天有所懈怠了，没有关系，昨天代表了过去，把握今天，明天我们一起努力，一样都能翱翔。对于未来我们或许心里有太多太多的向往，每个人都有一个未曾开启的梦想国度，要有恒心并坚持一定会有走到梦的那天。一个大梦想都是有无无数个小梦想的升华，罗马城不是一天建成的，所有展示世人辉煌的建筑经典都是历时几代人不懈的追求，才换回我们能够领略风采的机会。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”成功是99+1的过程，失败是100-1的过程。

鹰的一生会经历2次生命考验，第一次飞翔和再一次飞翔，第一次飞翔是老鹰为抚育后代折断雏鹰的翅膀推向悬崖，让它在坠降谷

底砾石而求生自我恢复翅膀的能力。再一次飞翔那是因为鹰的第二次生命在它翱翔蓝天30年左右，为了能再次一击长空霸气，鹰需要自己用残酷的方式褪去原有鹰喙和羽毛，需要颠覆生命的飞翔。今天我们即将飞出鹰巢开始悉奥里程的第一次飞翔，前方的道路也一定充满曲折和荆棘，如同我们携手高墙翻越一样，众志成城，以“志难挫，鹰击长空万里阔。万里阔：力挽北斗，气吞日月。”为共勉，坚信蓝天一定会属于我们。





失败？看你怎么定义

文/雷佳丽 销售九公司

或许，“青年”一词的含义并不清晰，不同的组织和机构对于青年的年龄划分也各不相同。而我们公司“比较任性”将40岁以下的员工定义为青年，并号召大家参加了雏鹰计划户外拓展活动，享受到了青年节的待遇。

5月4日下午我们这些“大龄青年”组队来到了金沙湾拓展基地，开始了为期半天的户外拓展训练活动。一开始懒懒散散的我们就被分成了三个队伍，由各自的教练带着完成各项活动。

急速60秒是我们队遇到的第一个挑战，由于队伍刚刚组建，队员之间的默契还没有形成，挑战的过程中教练也一直提醒我们突破思维、勇于创新。在第一轮挑战时我们只是做到了创新而忘了突破思维。没有拿走绳圈还局限在绳圈内一个伙伴行动，大大浪费了宝贵60秒的第一次机会。好在创新做的还不错，带手机的小伙伴们拍下了全部的图片，在回到讨论区时，拿笔和纸开始分析1到30这些牌分别

对应哪些图案。等分析完数字图案后也意识到了绳圈这个问题，一个人的力量实在是有限，而团队的力量则无限大，人年龄越大越会被自己思想上形成的条条框框给束缚住。突破设定的条框是我们这个团队所要面临的第一个难题。尝试尝试再尝试，在小伙伴的共同努力下第一个项目磕磕绊绊也算是完成了，成绩不算理想但好在团队的默契在这个时候慢慢形成，对于完成下一个项目打好了坚实的基础。

高空抓杆则是我们团队第二个挑战，8米的高空、摇晃的圆盘和远处的横杆，这些因素多多少少都对我们队员的心里造成了不小的恐惧。这时候，第一个上圆盘的队员就显得尤为重要，首当其冲的队员不能有一丝犹豫，要给大家作好示范，他在向上攀爬的过程中慢慢克服内心恐惧，终于完成了第一个飞跃。当第一个队员成功后接下来的伙伴就没有那么恐惧了，看，其实也挺容易的嘛。由于我是我们队的助理需要为每一位上圆盘的队员穿戴和检查安全绳索，我成了最后一

个上圆盘的队员，说实话心里压力很大，前面所有的队员都站上了圆盘并抓住了横杆。这个压力不是来自于恐惧它的高度而是怕自己跳出去的那一瞬间抓不住杆子没能完美收官。当我站在8米高空时摇晃的圆盘带给我的恐惧不是平地上所能感受到的，克服它并完成任务它对我的影响可能是一辈子的。这个挑战其实并没有看上去那么恐怖。心无杂念，则平静无畏。勇气这种东西都是一鼓作气、再而衰、三而竭的，你越在上面害怕圆盘就见得越厉害，索性一鼓作气攀到高峰奋力一跳管他有没有抓住。跳出去没抓到也不算失败，这项挑战不是比抓杆能力，而是看自己能否克服内心的恐惧。

15米攀岩则是我们团队的最后一项挑战，这时候身高和臂力的就显得尤为重要。我们团队的大长腿们就相对容易到达顶端，没有身高优势的则靠手臂力量向上攀登，9米是一个坎，大部分人都在9米处被卡了下来，很多人觉得这是失败了，但是我不这么认为，什么是失

败？失败是你努力了一次就告诉自己不行放弃了并不打算再次挑战，这才叫失败。而攀岩这个项目只要你不断的去尝试，就算没有大长腿，靠一次次经验的积累和臂力的强化一定可以完成登顶。生活中很多事也同理可言，有据可循的事情只要不放弃就会成功。

毕业墙则是我们整个悉奥雏鹰团队的最后一个考验，4米的高墙不借助任何外力，没有任何安全措施保护，仅靠整个团队的力量需要全员需在半小时内通过，看似不可能完成的任务。但在团队的努力协作下用时13分钟就完成了这项挑战。

一个人的能力有限，不可能做到所有的事，但是一个团队的力量是无限大的，有无限的可能。只要这个团队的方向是统一的调整步伐就一定能够达到终点。没有人会一直失败，就看你怎么去定义！放弃或再试一次，选择权在自己手里。

毕业墙，感动常在

或许我们现在正年青，未曾经历大风雨，但经过锻炼和磨砺，我们这些悉奥雏鹰们，终将在不久的将来都成为悉奥的雄鹰，展翅高飞。

文/施建升 法务部

5月4日是个值得纪念的日子——五四青年节。悉奥的兄弟姐妹，利用户外拓展这种方式集体欢度了自己的节日。当天下午1点，单位一行共33人，抵达金沙湾户外拓展基地，开始了我们从未有过的极限挑战。

作为户外拓展项目之一的“毕业墙”是一道摆在我们面前的最大难题。“毕业墙”最早出现在二战，而后西点军校受此启发，在学校的训练场上搭起了高达4.2米的墙，每一期学院以60人为单位必须在15分钟内所有人在不得借助其他任何工具和载体，全部翻越上4.2米高直立墙面方视为成功。全部爬上高墙才能获得毕业证书，后来这面墙有了毕业墙的称号。

站在队伍中听教练布置任务，讲述规则，大家讨论如何以最快速度完成项目时，而我的心思却跑到了九霄云外。我想起了电视剧《奋斗》里的华子，春晓问

他，你的梦想是什么，华子说，现在没有，但是如果你告诉我的梦想，我就敢为之而奋斗。我和华子一样，是一个承认自己没有梦想，但真诚的人，一个没有梦想，但愿奋斗的人。那么，今天，能够以最快速度完成毕业墙挑战，就算我一个小小的梦想吧。

万事开头难，当教练布置完后，问大家有信心多少时间完成时，所有队友都心里没底，15分钟、20分钟、30分钟大家都在没信心的预估完成时间，最终保守的定在了30分钟。挑战开始，经过大家的讨论让个子高且“苗条”的雷宇迪第一个踩着同伴搭起的人墙上去了，然后一个又一个的把队友用力拉上去；而车间几位年青壮实的队友在底下扎马步充当人梯，双手紧紧贴在墙面上，头紧靠着手，紧闭双眼，

一声不吭咬牙坚持着，通过队友们的不懈努力，先把体重相对较

重的队友都拉上了毕业墙平台。看着一双双脚从他们肩上踏过，肩膀上出现了红血丝，有的当时就红肿了。眼前感人的一幕让全体队友及教练都深受感动，看着人梯队友汗流浹背，我和市场部的雷烨平随即替下了两位人梯，当队友们踏过自己的双肩，心里感受队友信任的眼神，肩上的重担不再沉重。感动的力量无处不在，此时平台上拽拉的队友、底下的人梯队友、后面伸手保护的队友融为一体，为完成共同的目标而奋斗。当最后一位队友踏过毕业墙，成功跃上墙头时，教练掩饰不住内心的激动，让队长大声报完成时间：11分38秒，现场沸腾了，全体队友欢呼雀跃，掌声经久不息。

或许我们现在正年青，未曾经历大风雨，但经过锻炼和磨砺，我们这些悉奥雏鹰们，终将在不久的将来都成为悉奥的雄鹰，展翅高飞。

敢于尝试, 就是胜利

文/易云亚 应用部

五四青年节下午,公司组织了金沙湾户外拓展训练活动。虽然只有短短半天的时间,但活动的整个过程让我收获很多,让我体会了凌空一跃的惊险,也让我体会到了团队合作的重要性。

下午我们一行人到了金沙湾之后,教练就对我们进行了分组和一些简单的讲解,在各自领到迷彩服和矿泉水之后拓展活动就正式开始了。教练首先让我们进行活动前的热身,大家手挽手围成一个圈,听教练口令前俯后仰、下蹲起立,做出类似花开、花落,春去、冬来的效果。虽看似极其简单的动作,需要却是整个团队的配合。热身过后,教练要求我们各小组进行队伍命名、队徽设计、团队口号、团队队歌、风采展示。不一会功夫,闪电队、飞鹰队、娘子队各组的风采都一一呈现。

我们组第一个项目是攀岩。对于攀岩我还是内心挺恐惧的,特别是看到15米的高墙矗立在前,一下子就有了打退堂鼓的冲动。但后来,看着队员们一个个的往上爬,心中的那份恐惧渐渐消退了,看着队友们拼搏进取、勇于攀登,我也燃起了一丝斗志。我是最后一个尝试,在队友的帮助下系好了安全带,内心暗暗对自己加了油。事实上,只要迈出了第一步,感觉爬的过程也并没有想象中的那么艰难。虽然到了9米那个点之后实在

爬不上去,终于还是失败了。不过,我尝试了,对我来说也是一种进步,很多时候只要你愿意去尝试,敢于跨出第一步,看似困难的事情或许你会发现其实也很容易,只是被自己内心的恐惧所阻碍了。

第二个项目是急速60秒,需要队员们的配合,创新,突破思维。在大家的讨论和努力下,我们以三组中最快的速度完成了挑战,有了创新需要大胆去尝试,也需要整个团队的配合才能快速、高效的完成任务。

最后一个项目是高空抓竿。这个项目从表面上看起来并不那么让人恐惧,高度也只有8米而已,但是一旦慢慢爬上去之后,你就会感受到让人窒息一般的恐惧感。杆子随风而抖,光是试图站在杆子的平台上就已经让人双腿抖个不停,在站起来的过程中,仿佛每一秒都是一种生离死别的煎熬。而最后的那凌空一跃,才是真正要鼓起勇气的时刻,说句不夸张的,那一跳感觉就是去送死的。虽然我最后还是没抓到那根竿子,不过就像教练所说的,敢于跳起来就是成功的。我庆幸我迈出了那一步,获得了人生的一次非凡体验。

三个项目结束后,为了提高团队凝聚力,教练还额外给我们增加了一个毕业墙项目,需要我们三队人的共同配合。项目的目的是要全部人员徒手爬上三、四米高的一面墙。以一己之力是无法完成这个任

务的,需要有人当人梯,有人在墙上面帮忙拉人,其余人做保护,才能完成这个项目。过程很艰辛,特别是在底下充当人肉桩子的几个同事,大家都是踩着他们的肩膀和大腿爬上去的。在大家共同努力和配合之下,我们在预期的15分钟之内完成了挑战,这就是团队的力量。

所有项目完成后,教练对我们进行了总结,让我们对团队有了更进一步的认识。一个团队就像西游记中的徒弟四人,每个人都有他各自的特点和优势,缺一不可。当一个团队没有统一的指挥时,团队会出现混乱;当一个团队没有队员认真执行时,再好的优势也会荡然无存。从这次活动中,我们可以看到,在完成一些项目的时候,没有团队的组建、没有团员的通力合作,单枪匹马是无法完成任务的。正是有了团队成员的群策群力、头脑风暴,并分工明确、彼此信任,只有那样,我们将无往而不胜!

户外拓展训练是短暂的,但也是漫长,漫长到我仍然清楚地记得活动的每一个细节、每一个精彩的瞬间,那份激情仍在心中激荡。通过短短的一个下午,我学到了在工作生活中应该团结协作、目标明确、彼此信任、勇于挑战、敢于创新,做一个有勇气、敢尝试、能负责的悉奥人。

》 奋然一跃



利用团队力量 突破思维定势

文/梅姣 综合办

五四青年节来临之际,公司组织青年员工参加“雏鹰计划”金沙湾户外拓展运动,非常荣幸我能够作为公司的一员参加活动。

活动当天,天气十分炎热,艳阳高照,气温高达30℃。但这丝毫没有影响大家高涨的情绪,反而让大家打起十二分精神对待这次挑战,一个个势在必得的样子。

攀岩、高空抓杠、急速60秒是这次活动的主要三个内容。

其中,急速60秒是我最喜欢的一个项目,因为这个项目需要大家团队合作才能完成。项目的规则是:地上有一个绳圈,绳圈内有30张图片分别代表数字1到30。绳圈内只能站一个人,绳圈外的人不能触碰圈内的卡片。要求在60秒内,将卡片从1到30收集完成。一共可以挑战3次,总共挑战时间为40分钟。

在接到这个任务时,我们并没有着急开始,而是大家一起讨论。显然,一个人在圈内在60秒内将卡片按1-30收集齐是不可能的。但是,要求规定圈外的人不能接触卡片。在大家一筹莫展的时候,团队成员的一句话让大家如梦初醒。他说:“把绳子拿开不就好了,这样大家都能拿卡片。”是呀,规则并没有要求不能将绳圈拿开。于是,大家决定在圈内的人将绳圈拿开,其余队员每人记住3张卡片,将图

片上的图案转化为数字。有了方案之后,我们说干就干,马上进行了第一次挑战。

然而,我们失败了。虽然每人3张的任务并不算大,但是要将30张图片按顺序整理完成显然不可能,特别其中有些图案辨识存在难度。大家围坐在一起讨论这次失败的教训,寻找新的方案。这次失败的主要原因就是图片的记忆整理,如何有效的记住这30张图片,并转化成数字。人脑既然无法完成,那么我们可以借助工具,用手机将图片拍照,整理完成后再进行最后的挑战。

第二次挑战的目的很明确,只要将图片拍照就行了,很快我们就完成了第二次挑战。在整理图片的过程中,我们也遇到了不少困难。

》 急速60秒,每张图都代表一个数字



例如射击的靶子代表“8”,黑桃A代表“21”,两只兔子代表“22”。结合了大家共同的智慧,在一次次尝试后最终将1-30整理完成,为了确保都能记住,我们还用纸笔一一记录下来。

第三次挑战正式开始,还是采用一个人先将绳圈拿走,每个成员记3-4张卡片,留一个人报数,大家将手中的卡片按听到的数字一一递给报数人。这一次大家都信心满满,觉得一定能通过。然而,实际总是想象来的那么容易,这一次我们还是失败的,一个人报数并不能在规定时间内完成挑战。

大家都非常沮丧,本来我们可以完成的更好。由于我们总时间还不到40分钟,教练决定再给我们一次挑战的机会。大家都非常珍惜这次额外的机会,所以并没有贸然开始。首先还是制定计划,这次选两个人报数,一个负责1-15,另一个负责16-30。然后每个队员在脑海中模拟场景,并进行演习。

最终这次挑战,大家在58秒完成了挑战。一个项目,经过大家一次次的努力,最终获得成功,这种喜悦是无法用语言表达的。

这次活动真的收获很多,让我知道想要获得成功不仅需要创新、努力、坚持,更重要的是需要团队合作。一个人的力量终究有限,集合大家的力量就能创造出不一样的奇迹。

雏鹰计划——五四户外拓展活动感悟

团队就是互帮互信

范雪辉
工程中心

立正、稍息、向右看齐、报数……站在队列里，在退伍11年后听到教练喊出这些口令，还是让我倍感熟悉和亲切！想队名、写队旗、喊口号、唱队歌带着青春的朝气，也使得活动现场热闹非常。急速60秒要求我们突破思维、勇敢创新、团队协作；高空抓杠考验了我们的勇气和平衡能力；攀岩测试了我们的体力和耐力。最后大家一起合力翻毕业墙，你垫我顶、你推我拉、你护我拦，将活动氛围推向高潮。

活动后的集体总结分享也让人印象深刻：大目标可以设定多个小目标组合连环完成。执行力的体现是从合格的完成每一件小事做起。团队就是一家人互帮互信，合理利用每一个成员的知识技能协同工作，解决问题，达到共同的目标等等。

公司花人力、物力组织青年员工参加“雏鹰计划”，搭建员工培训学习、交流互动的平台，让员工看到了发展的方向，是公司对青年员工未来负责的体现，我会将这次活动心得应用于今后的工作中，增强自律性提高工作效率，完成自己的目标。



巾帼不让须眉

徐森
营销中心

我们喊起口号，声音回荡在整个山谷！我们顿时热血沸腾！换上久违的迷彩服！出发！

三个项目对于军人出身的我来说是根本是小菜一碟！但对于我们小组中的很多女同事来说，可能有些难度，但她们都拿出了巾帼不让须眉的作风，让我们男同胞们竖起大拇指！

这些项目锻炼了大家的协同、合作、创新的能力。最让我记忆深刻的是一个额外增加的项目——毕业墙。大家要齐心协力不借助外力的情况下是一个全员翻越墙壁，这个项目更能体现大家的团队意识。此时的我们已经完成前三个项目，早已精疲力尽，但我们必须咬牙坚持，不能丢下任何一个同事。在攀爬过程中，蹲在下面当人墙的同事最辛苦，他们的后背脖子都被我们踩出了淤血！但他们任劳任怨，努力为我们筑起稳固的高墙！最后我们在最短的时间完成了这个项目，我们为之欢呼！

通过活动，大家增强了团队意识，增强了同事的感情，锻炼了自己的毅力、胆魄！希望自己能今天拓展活动的作风带到日常工作中！为悉奥团队尽自己的最大努力！为身为悉奥人感到自豪！



We are 伐木累 (family)!

雷宇迪
营销中心

天气很好，太阳很大但不炙热；心情很好，公司的团队活动我心炙热；状态很好，这次活动我们收获匪浅。总之，一切就像拓展训练基地的那句口号，好！很好！非常好！明天会更好！

急速60秒锻炼了人的策略、组织和对他人的信任，做事要静而不慌，要有目标、有方向地做事情，失败不是答案，努力才是动力。高空抓杠和攀岩体现的是一个人的勇气，毅力和不达目标誓不罢休的气魄和坚定。我想这两个活动有共性。也许很多人没有完成，但挑战过了，努力过了，这就赢了。就像去谈业务，努力争取，尽自己所能做的去做，哪怕没有好的结果，态度至少值得肯定。

4米毕业墙给我的感触更深。如果我们平时没有团队意识，没有奉献的态度，那么我们能高标准、高质量的完成任务吗？我想答案是否定的。团结才是战斗力，只有相互配合的意识，识大体顾大局的奉献态度，和谐谦逊的生活环境，我们的工作、生活、人生才会上一个台阶，才会有更高的目标与理想。

感谢公司组织了这么有意义的活动，感谢拓展基地的教练，感谢参加并积极配合团队活动的兄弟姐妹，你们不但给了我一次终身难忘的经历，更给了我的人生一笔宝贵的精神财富！最后感恩公司！

希望以后还有更多的活动。



跳出这一步，就是最大的成功

朱林凤
法务审计中心

五四，特别有意义的一天，悉奥的雏鹰们集聚在金沙湾拓展中心，亲身经历了攀岩、高空抓杠、极速60秒、人梯翻墙，通过活动拉近了成员与成员之间的距离，也增强了团队意识。

每个人遇到困难都会犹豫、徘徊、更有甚者会退缩，至少我是这样的。我们的第一个项目是高空抓杠，这是所有拓展项目中最难最惊险的。我作为我们队第一个上去的，虽然对该项目很期待、也很想挑战，但是真正爬上去的那一刹那，圆盘在不停的晃，我的脚在不停的抖，看着头顶上的单杠，我迟迟不敢去抓，时间一秒一秒的过去，站的越久越害怕，最后我是闭着眼跳的，单杠就这样与我失之交臂了。以前我到游乐场就不敢玩自由落体，是因为我怕那种人往下心也往下沉的感觉。但是教官说，能跳出这一步，就是最大的成功。当我后来站在下面看的时候，有些队员爬到顶却不敢上圆盘时、发出恐惧的叫声时，我就会给他们加油。如果换作我之前没有上去过，我就会想有那么可怕么，他们好没用哦。上去过才知道这非常需要勇气！

我们正努力变优秀

潘煜聪
营销中心

虽然只有短短的半天拓展训练时间，但给予我们的启发和经验，却是一笔永久的精神财富。让我感受最深刻的是最后结束前的“毕业墙”项目训练，一堵4米的高墙要求所有的队员都翻越过去才算胜利，这是很考验团队的凝聚力。当时就觉得这个项目很难。但在教官的指导下，慢慢的我们进入了状态。在这个项目中，我所看到的不是个人表现，而是大家一起努力的坚持，大家都为了完成同一个目标坚持着。

我为我在这个团队而感到光荣和自豪。或许我们不是最优秀的，也不是最出色的，但是经过一下午的训练，我们可以坦然的说，我们不是最优秀的，可是我们在努力变优秀。我们不是最出色的，可是我们都在努力变出色！



跨出一小步，就是跨出一大步

王润楠
营销中心

我们是“闪电队”，由九位男同事和两位巾帼不让须眉的女同事组成。我们队首先参加的项目是攀岩，攀岩应该是本次活动中难度最大的一项了，许多人都攀到9米高的时候无法再上一个高度了，但我们队不少人攀到了15米高的顶部。在急速60秒中，我们队伍通过发挥创造力、分配任务以及团队协作，以最短的时间完成了这个项目。高空抓杠这个项目我们表现最为抢眼，全员非常出色，都勇敢地完成了这个挑战。

通过这次活动，我意识到，通过努力我们完全可以克服自己认为难以做到的事情，有时候只需要跨出去一小步，我们就能踏出前所未有的大步。创造力、团结、勇气等等，都能带给我们奇迹。我对团队的理解就是，团队就是一起努力，努力克服困难；团队就是一起体验，体验奋斗的过程；团队就是一起分享，分享成功的喜悦与失败的辛酸。



你们的双手托起了成功

丁雪蕾
制造中心

毕业墙这个项目中，大家都很努力，有的队友在墙下，让同伴们踩着他们的肩膀上去，有的队友指挥大家注意安全，用自己双手把同伴们高高举起，有的队友提前上了墙，把其他同伴一个个拉上去，有的队友在最外围升起他们的双手保护同伴的安全。这个项目让我体会非常深刻，我体会到只要大家齐心协力就可以完成看似不可能完成的任务。

通过此次拓展训练，使我们增强了自信心，增进了对集体的责任心，只有团队中每个个体相互团结，相互帮助才能共同完成团体的目标，我想这次经历一定会在今后的工作带来很大的帮助。人生的道路是曲折而漫长的，一次训练不能解决所有的问题，但它能给我们以启示，感谢公司给了我们参加此次训练的机会，感谢队友的支持与鼓励、感谢教练的指导，这次拓展训练对我的影响是深远的，我要把拓展训练中体会到的切实应用到今后的工作生活中。



高空抓杠就是考验毅力和信念

应程彬
制作中心

我来到悉奥厂区上班也已经快要一年了，从一开始什么都不熟悉，到现在和同事们相处得不错，布置的工作任务基本可以应付的过来。而且也很荣幸加入雏鹰计划，来丰富自己所学的知识。雏鹰计划可以看出公司是非常重视的，培养后备人才，形成公司的中坚力量，是悉奥美好的未来不可或缺的一部分。

活动一共有四项内容：攀岩，毕业墙，高空抓杠和急速60秒。我个人而言，高空抓杠是对自己挑战最大的项目，每一位人都要独立爬上8米高的高台，并在篮球那么点大的圆盘上站立，然后从圆盘上奋力越出，去抓住横在空中的单杠，这是非常需要勇气的。我在下面看别人完成任务感觉非常简单，可到自己实践中，就会发现非常多的阻碍，来自心理上的恐惧和身体上的颤抖，但最后还是成功了！这个项目对个人毅力和信念的确实是极大的考验！而毕业墙环节，通过下面和上面的同伴的合力帮助，翻过看似难以逾越的墙，顺利完成任务。真是辛苦了下面为我们垫脚的同伴和上面拉我们的同伴。所以只有齐心协力才能完成，体现了团队合作的意义。



强者不甘止于9米

汪俊杰
营销中心

今天天气不错，万里无云，公司组织我们去了蕨溪户外拓展，怀揣着激动的心情我们来到了那里。在教练的指导下我们完成了三个项目，这其中最让我感触最深的是攀岩。攀岩这个项目要爬上15米的岩壁，而抓手点只是一些些小小的突出岩石，非常有难度，平时如果不锻炼，没有一点臂力和腿力基本上会止步于9米的点。我没有爬上去，可能是由于太胖的缘故，以后需要多加锻炼了。希望下次再来挑战时我能登顶。其他的项目如急速60秒、毕业墙，则考验了团队协作能力，充分让我感受到团队的力量是多么的重要。



沟通很重要

范明强
制造中心

拓展训练虽然让我们的身体浑身酸痛，但是，它给了我们一次终生难忘的经历，更给了我一笔宝贵的精神财富！懂得了什么是团队，什么是沟通，什么是协作，懂得了怎么加强彼此了解和沟通。懂得了团结协作、互相激励，挑战自我，也让我学会了换位思考。面对平凡的生活，如何充满激情地去工作。要改变自己很难，但如果不改变，不突破的话，重复同样的动作，只会得到同样的结果，所以我们在每天的生活都要有所改变，有所进步，在工作中如何才能做得更好，这是一个需要我们去思考的问题。另外，沟通很重要！每个人都必须清楚自己在团队中的位置，合理分配并有效沟通，这样才能在有限的时间内完成目标任务！





安居乐业，修身且为先

文/胡军超 应用部

在这阳春三月，烟花如海的季节，似孕育新生命般的温柔和煦，这注定是个既美丽又温柔的季节。悉奥控股有限公司新厂房及新办公大楼的面貌也迎来了春天的气息。

风，轻揉拂面，如此的让人亲近。

这是一个温暖的季节，因为有你，空气都变得如此的清新和自由。这里的一切对于我这个刚转正3个月的新员工来讲，无疑是一次重新深入了解和探索认知的机会。

一个老兵的悉奥梦

我是一个老兵，骨子里就流淌着报效祖国的热血，好男儿志在四方，不管是以前当兵的我还是如今退伍的我，依旧都会坚持这种信念，不管在哪个岗位，都希望为公司贡献个人的微薄之力，为悉奥增光增彩。而咱们悉奥控股有限公司的使命就是——为中国增添色彩，这是值得让我骄傲的地方。

到公司6个月的时间里，经过了3个月的试用期考核，转正后在生产协管的岗位上的这段时间里，和公司一起见证了“改头换面”新厂房的历史性时刻。打个比方：就像是一个将军带领着自己的战士守卫自己的国土一样的荣耀。

作为央视上播过值得信任的品牌，公司坚持打造中国工程涂料第一品牌，在全国各地已有10个分公

司。每个员工都在各自的岗位上努力坚守着，等待将军随时的号令，为第一品牌奋战前行，因为团结唱响了我们的战歌的乐谱。

新厂房就像是战营，总占地面积为14.96亩，建筑面积为4674平方米，借助此次的机会，扩大生产能力“年产5万吨绿色节能建筑涂料、3万吨环保内外墙腻子粉”，实现销售收入3.3亿元。这是品牌的力量，公司的发展目标。作为个人而言，只要我们始终坚持自己的理想和信念，热爱自己的本职工作，不断的拼搏进取，我们就会在祖国的天涯海角，续写军旅生活的满腔热血，为生活谱写一篇优美而华丽的篇章。作为一个老兵的使命也依旧——为中国增添色彩。

安居乐业——营造氛围做管理

古人云：安居乐业。其意即是：有了安稳的环境，才能更好的愉快的从事自己的事业。而咱们公司的价值观正好符合“乐业”二字，快乐工作，享受生活，即在快乐中努力工作，在工作中快乐生活。正所谓工作环境对于员工而言是非常重要的。人每天24小时，有1/3的时间都是在工作的状态，试想一下，如果在一个环境优美，整洁有序的工作氛围中去完成工作是多么美好的一件事情。相比在一个毫无规章制度的乱七八糟的环境中，人的工作情绪都容易受到影

响，好的工作环境更能够提高工作效率这是不可忽略的一个问题。

此次的新厂房及办公大楼的建设，是一次真正意义上的回归到企业文化的宗旨——绿色、科技、人文。在建设施工现场总能看到一个熟悉的身影，那就是我们的公司黄金谦总经理，亲力亲为地在现场严把质量关口。公司上下各职能部门的领导也积极支持和参与到基建工作中来，从前期的选址、设计到施工阶段，到现阶段的高虹新厂房主体工程完成的30%，再到还正在建设的回龙新办公大楼，全体上下团结一心，树立了公司良好的形象，更好地向临安市民展现出了积极向上的风貌，更好地提升公司在全省及全国的知名度和美誉度，并把产品远销更多的国家。

氛围是可以靠我们自己创造的。我到高虹新厂房上班有2个多月的时间，靠着大家的群策群力，把这里的一切是改造得如此新鲜和美丽，舒心和宽敞、明亮和整洁，到处都体现出了以人为本的思想。想到还有那正在建造的科技感十足

感恩，祝福！

天空中像是编写了一首歌——不离不弃，正在悉奥的上空自由飞翔。感恩有你，祝福公司！



什么是营改增？

5月1日，我国全面推开“营改增”试点，房地产业和建筑业、金融业、生活服务业等行业一起，正式被纳入“营改增”试点。这标志着我国实行22年的流转税将从二元主体税制转变成统一税制，营业税正式退出历史舞台。

营改增，全称是营业税改征增值税，是将营业税这一税种基本取消，本来在营业税征收范围的行业，全都转为增值税。我们都知道税务局分为国家税务局和地方税务局两种，国税局主要征收增值税和企业所得税，地税局主要征收营业税和个人所得税。本来增值税只适用于商品销售，服务业是营业税的天下。现在推行营业税改增值税，就把服务业放进来了，以后都征增值税。外界对此有一个形象的比喻就是，“地税嫁姑娘，国税娶媳妇”。

增值税与营业税最大的不同在于增值税是按商品的增值额来征税。所谓增值额，就是说买卖价格之间的差价。简单起见以销售企业为例，假设税率为17%，花117块钱买了不含税价格100块钱的商品。进货的时候我付给供货商17块增值税。我要赚钱，要在进货成本的基础上加价才出售，所以不含税定价为200块，此时的增值额为200-

营改增是自1994年分税制改革以来，财税体制的又一次深刻变革。

“营改增”给建筑业带来什么影响？

文/黄锡 人力资源部

100=100元，这100元需要缴纳100×17%=17元的增值税，为了转嫁税款到消费者上，我需要在200元的基础上加上付给供货商的17元增值税和因自身商品增值而缴纳的17元增值税，因此商品最终定价为234块。

计算增值税时涉及到进项和销项，进项就是进货的时候我付给供货商的17块，销项是我卖给顾客的时候顾客给我的34块。两个抵消，最后国税局拿走的净额是17块。国税局会在每个月跟你结账的时候算你的进项和销项，然后把净额从你手上拿走。最后的效果呢，就是每一次增值，税局就拔一次毛。由于有进项和销项抵消机制的存在，不会造成重复征税。这是增值税的优点。（当然前提是你的上游也可以开出增值税发票，如果开不出来，你就没办法了，只能多交税了。）

由此看出，营改增并非单纯地给企业减税，而是为了让税收变的更合理，让该减税的减税，让该增税的增税。原先的营业税是按营业收入计税，无视成本，也就无视了利润，另外对转包的业务不利，因为重复计税了。一个产品流通过程越多，要重复缴纳的营业税也就越多。一个产品如果流转十次才到消费者手里，消费者实际上负担了十次营业税。而增值税只对增值额计税，不管怎么转包分包流转，总税额一定，谁赚钱谁交税，进项按成

本计算进行抵扣，也更加合理。那么以前被重复征税的企业自然会得到减税，而营业税相对于增值税更加不好偷逃（营业税只涉及你一家企业，增值税一个进项一个销项，上中下游三家企业连续有帐，就有匹配度可查），如习惯于通过不开票偷税的企业，自然是觉得增税了。

【案例】

某地的地税部门经盘查发现，当地的30家酒吧一年所缴纳的营业税款总额还不到1万元。而据推算，这30家酒吧应缴纳的税款至少应达到30万元。事实情况是，因为大部分消费者在酒吧的消费一般是不可能报销的，所以要了发票也没用；而一小部分消费者则表示根本就不需要发票也能开发票。消费者不要发票的最直接后果就是导致大量税款的流失。若以每家酒吧平均年收入20万元来计算，按照全部收入的5%缴纳营业税，那么这30家企业每年应缴纳的税款则为30万元。而事实上这些酒吧，全年的税款总额却还不到1万元。

点评：酒吧不开票，偷逃营业税。营改增后就不可能了，不开票，没有销项，原来可以抵扣的进项就拿不到，你买了多少酒，还要和上家能对得上，没法作假。



为什么要推行营改增?

从大背景看,营业税改增值税,是中央意图把税权上收,是一种加强集权的举措。增值税是我国第一大税种,属于中央和地方共享税种,按75%与25%征收;而营业税属于地方税种,为地方财政收入的主要来源。营改增全面实施后,地方政府将失去营业税这一主体税种,为弥补地方财政收入减少,中央已经出台《国务院关于印发全面推开营改增试点后调整中央与地方增值税收入划分过渡方案的通知》这个过渡性政策,将增值税的分成比例调整,中央地方五五开,让地方再多拿一点,以弥补因失去营业税征收而带来的地方财政收入下降。实行营改增的好处:1、减少营业税的重复征税,对大部分企业来说税负下降;2、由于发票可以抵扣,增加了企业的议价能力;3、营改增一旦完成,全行业会形成抵扣链;4、增值税能比营业税实现更好的监管,能更有效打击偷税漏税。而其弊端在于,没有办法取得进项的企业,或者科技企业等以人力成本的企业将实际上吃亏。

对建筑行业有哪些影响?

对于建筑行业而言,税制大转换,税率从3%跃升到11%,建筑企业应重点关注哪些问题?应该采取哪些措施,才能确保税负不发生大的变化?

7个关键词

关键词1: 税率与征收率

建筑业一般纳税人适用税率为

11%;但清包工纳税人、甲供工程纳税人,建筑老项目纳税人可以选择适用简易计税方法,按3%简易征收,小规模纳税人适用征收率为3%。

关键词2: 纳税地点

原营业税制下,纳税人提供建筑劳务应该在劳务发生地缴纳营业税。营改增后,属于固定业户的,应当向机构所在地或居住地主管税务机关申报纳税。总机构和分支机构不在同一县(市)的,应分别向各自所在地主管税务机关申报纳税;经财政部和国家税务总局或者其授权的财政和税务机关批准,可以由总机构汇总向总机构所在地的主管税务机关申报纳税。这与原来的方式有所不同,程序也变得更复杂。

关键词3: “跨地”经营

对于跨县(市、区)提供建筑劳务,一般纳税人选择一般计税方法的,应按照2%的预征率在建筑劳务发生地预缴后,向机构所在地主管税务机关申报缴纳增值税;一般纳税人选择简易计税方法和小规模纳税人,应按照3%的征收率在建筑劳务发生地预缴后,向机构所在地主管税务机关申报缴纳增值税。预缴基数为总分包的差额。这符合之前营业税的规定,按照总分包差额缴纳,并将税款归入当地财政。预缴税款的依据为取得全部价款和价外费用扣除支付的分包款后的余额,对于建筑企业而言,应以合同约定的付款金额扣除分包的金额作为纳税基数。

关键词4: 预收款纳税义务时间

对于建筑业和房地产预收款纳税义务的时间,同原营业税规定是一致的,均为收到预收款的当天。对于建筑企业而言,在工程开始阶段,会收到部分工程预收款,而建筑材料等进项税的取得却未必及

时,这样就会因抵扣不足而产生需要先缴纳增值税税款的情况。所以,建筑企业应统筹安排建筑材料的采购时间,保证增值税税负的平稳。

关键词5: 清包工

以清包工方式提供建筑劳务,指施工方不采购建筑工程所需的材料或只采购辅助材料,并收取人工费、管理费或者其他费用的建筑服务。36号文对于清包工方式的计税问题,明确规定可以选择简易计税办法,即按照3%的征收率计税,如果不选用简易计税,则按照11%的税率计算缴纳增值税。

对于清包工来说,由于仅有少许的辅料能取得进项税,选择简易计税方式,其税负比较低。当然,这对工程报价也存在影响,选择简易计税方式还是一般计税办法,对甲方能抵扣多少进项税是有差异的,因此在价格谈判时,甲乙双方基于自身的诉求,必然会有分歧,所以还要具体问题具体分析,找出最适合的缴税方式。

关键词6: 甲供工程

一般纳税人为甲供工程提供的建筑服务,可以选择适用简易计税方法计税。甲供工程,指全部或部分设备、材料、动力由工程发包方自行采购的建筑工程。

但政策未规定甲供的比例,比如甲供材的比例为20%或80%,两种情况对于建筑业的税负影响是巨大的。通常在甲供材料较少时,应选择一般计税方法,这样既保证与甲方工程报价的优势,又可以保持较为合理的税负。还有一种情况,就是当建筑企业取得进项不充足或为取得进项付出的管理成本较大时,完全可以凭借该项规定选择简易计税方法,因为只要有部分材料属于甲供,哪怕只有1%,也符合条件,建筑企业就可以完全不用担心营改增之后税负是否会上升的问题,原

来按3%缴纳营业税,现在按3%缴纳增值税,由于价内税和价外税的差异,税负比原先肯定还下降了。不过,选择简易征收方式对甲方肯定是有影响的,还要甲乙双方博弈之后再作定夺。

关键词7: 过渡政策

一般纳税人为建筑工程老项目提供的建筑服务,可以选择适用简易计税方法计税。建筑工程老项目,指《建筑工程施工许可证》注明的合同开工日期在2016年4月30日前的建筑工程项目;未取得《建筑工程施工许可证》的,建筑工程承包合同注明的开工日期在2016年4月30日前的建筑工程项目。这一判定标准,与房地产老项目的判定是存在差异的,房地产老项目仅指《建筑工程施工许可证》注明的合同开工日期在2016年4月30日前的房地产项目。

建筑企业税负怎么变?

营改增给建筑业纳税人带来的影响是显著的。其中,企业的税负将如何变化,是建筑企业关注的重点。

假设工程毛利率10%,工程结算成本中,原材料占55%(建筑材料成本中水泥占45%,钢铁占40%,其他材料占15%),人工成本占30%,机械使用费5%,其他费用占10%。假设全年营业收入为10000万元,营业成本9000万元(营业收入和成本均含增值税)。

营改增前,应缴纳营业税为300万元(10000×3%);营改增后,人工成本不能抵扣进项税额,能够抵扣进项税额为784.62万元[9000×(55%+5%)÷(1+17%)×17%],销项税额为990.99万元[10000÷(1+11%)×11%],应缴纳增值税206.37万元(990.99-





» 2016年5月1日上午,由市地税局负责代征税款代开发票的个人出租房业务的首张增值税发票成功开出,这标志着我市“营改增”工作顺利推开。

784.62), 建筑施工企业的税负有所下降。

但这只是理论算法,实际上,建筑施工企业的特征会给增值税的计算带来很多挑战。其中,建筑工程涉及的上游公司多,砂石、土方等原材料供应渠道比较散乱,供应商是小规模纳税人、个人的情况十分常见,很多无法提供增值税专用发票,材料采购成本因此增加。此外,建筑业大量使用的混凝土基本上都是执行增值税简易征收的企业提供,此项成本开支也无法获得抵扣。除了建筑材料,占整个工程成本的比例约30%的一线人工成本,基本上无法取得增值税专用发票抵扣,大量不能抵扣的人工成本不利于降低建安企业的税负。

实行增值税以后,建筑业的税率为11%,与以前3%的营业税税率相比高了很多,但是考虑到增值税模式下是对增值额部分征税,因此,如果建筑企业能够取得足够的抵扣项,那么11%的税率也是可以接受的。关键在于建筑企业能够在多大程度上取得可抵扣专用发票。另外,建筑业的特点是建安项目与

机构所在地分离,项目核算采取报账制。项目会计管理水平参差不齐,财务要求并不严格,有些成本项目未取得正规发票或迟迟无法取得正规发票。实际工作中,大型工程项目往往存在结算延迟现象,存在项目已经投入使用,竣工结算还未完成的情况,发票也无法取得。在抵扣时间有严格要求的增值税模式下,这种粗放的管理方式也会使得企业失去抵扣资格。



建筑企业如何应对?

面对税制转换,建筑企业该如何应对?这是目前建筑企业最想知道的答案。

建筑业纳入增值税范畴,对行业影响巨大。建筑企业,尤其是一般纳税人的税收政策、征管模式、会计核算、购销策略等方面都发生了重大改变。建议企业在改造财务管理、登记一般纳税人资格、购置税控设备、申领增值税发票的同时,在进项税额抵扣等五个方面做好准备。

第一, 详细分析企业支出中的可抵扣项目, 尽量做到应抵尽抵。建筑企业应做好对供应商的选择和管理, 尽量选择正规的、可以开具增值税专用发票的供应商, 并在合同条款中明确定价方式(是否含税)、发票开具方式等必要信息。其中, 建筑材料方面, 建议尽量选择增值税一般纳税人提供, 可取得17%的增值税专用发票抵扣进项; 施工现场使用的水、电、气等动力属于可抵扣进项范围, 但动力公司一般只向总表的登记方开票, 实际操作中, 建筑企业往往难以取得抵扣发票, 建议在合同中与总表的登记方确认动力的转售事项。

第二, 注意清包工或为甲供工程提供建筑服务, 可以选择适用简易计税方法。需要注意的是, 简易计税方法不能抵扣进项税额, 因此, 从企业税收利益出发, 不一定优于11%税率的一般计税方法。可以根据企业具体情况考虑是否选择适用, 但一经选择, 36个月内不得变更。

第三, 注意老项目可适用简易计税方法过渡。如果老项目的支出大多已经完成, 建议选择简易计税方法; 如果老项目的支出大多尚未

完成, 可根据项目的具体情况核算后作出选择。

第四, 注意纳税地点的变化及预缴事项, 按规定办法操作。营改增后, 建筑企业(固定业户)的纳税地点由劳务发生地变为机构所在地。跨县(市、区)提供建筑服务的企业, 一方面应按规定计算销项税额、进项税额、应纳税额、按简易征收办法计算的应纳税额等, 按期向机构所在地的主管税务机关申报, 扣除在建筑服务发生地预缴的税款后缴纳增值税; 另一方面应严格按照36号文规定的预征方法和预征率, 在建筑服务发生地预缴税款。

第五, 在提供建筑业服务的同时销售自产货物的, 应注意税务处理方式已发生变化。营业税状态下, 企业提供建筑业服务的同时销售自产货物, 应当分别核算建筑服务的营业额和货物的销售额, 分别

缴纳营业税和增值税。营改增后, 这一行为应按企业从事的主业进行判断, 从事货物的生产、批发或者零售的企业发生该行为, 按照销售货物缴纳增值税; 其他企业发生该行为, 按照销售服务缴纳增值税。因此, 如果企业以建筑服务为主业, 提供建筑业服务的同时销售自产货物, 取得的收入应一并按照11%税率缴纳增值税, 优于按服务和货物分别计算缴纳。

第六, 仔细研读新税制, 避免违法违规。增值税税制的违法违规处罚在所有税种中最严厉, 所以营改增带来的变化都需要建筑业纳税人仔细阅读, 做好相应税收管理及风险控制。受建设资质等条件限制, 建安企业挂靠经营现象较为普遍。被挂靠方建安企业提供建设资质, 按照建安收入固定比例收取管理费, 并不参与挂靠方项目单位的经营活动。如果挂靠方通过虚开发票的方式逃避纳税, 税务机关往往

将违法责任归属于被挂靠方, 责令其补缴税款、滞纳金, 缴纳罚款。营改增后, 挂靠方会滋生虚开增值税专用发票的需求, 大大增加了被挂靠方的法律责任。



结语

从长远来看, 建筑业营改增必将引发行业洗牌: 工程成本增加导致管理混乱, 依靠不开票偷逃税收降低成本的低价恶性竞争企业将逐渐被淘汰; 而有较强经营管理能力, 规范财务核算, 健全内控制度的企业将会更好的生存下来。

随着增值税抵扣链条的逐步完善, 建筑业增值税税负也将会趋于平稳, 整个行业将会走上健康发展的道路。

» 悉奥涂料——安徽宣城开达名城



BUSINESS COMIC

职场漫画

初入职场最容易犯的九个错误

1. 急于做事，不考虑做事的方法，很多时候还会被人觉得傻。



2. 错误地把书本知识当成一场技能，不懂得多积累实践经验。



3. 好高骛远，觉得自己很优秀，公司养不起自己。



4. 不注重与上司、同事之间的沟通，只顾着完成任务。



5. 觉得自己刚进来，别人都应该照顾自己。



6. 别人一有要求就点头答应，即使自己也忙得焦头烂额。



7. 一遭受一点小批评就哭哭啼啼，眼泪劝都劝不住。



8. 犯错的时候，总是要找诸多的借口。



9. 不懂得分辨，在不了解对方的情况下，盲目合作。



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.

4月

4.04王新军 4.05王成波 4.16章奕婷 4.21陈泉凯

5.01夏小良 5.01雷佳丽 5.02周东 5.05马荣生

5.07赵章益 5.09裴丽莎 5.21王润楠 5.31王连英

5月

6月

6.01裴栋 6.03罗雄飞 6.05徐建平 6.23陈建群
6.25孙策 6.25赵敏谦 6.25徐森 6.27赵洁
6.30易云亚