

高瞻远瞩

GAOZHANYUANZHU

站的高方能看得远
仿佛世界就在此

STAND HIGH TO SEE
FAR AS IF IN THE WORLD



 悉奥涂料

今日悉奥

XIAO TODAY

今日

XIAO TODAY

悉奥

第 30 期

2017年6月30日出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

● P20

浅谈我对 6S 的认识

● P34

关于工程项目 竣工结算的感想

● P36

一个涂料手艺人的十八般兵器

● P26

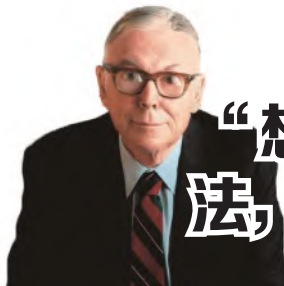
窥探丰田的奥秘

封面人物：2016 年度销售状元——史军



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

2017年第2期(总30期)



“想要得到某样东西的最好方法，就是让自己配得上它。”

如果涉足过投资领域的朋友，肯定听说过查理芒格这个人，虽然他在大众视野里名气不算大，但是在商业圈里也算是教父级的人物。因为他是股神巴菲特“背后的男人”，这两人堪称“黄金搭档”。

查理芒格著有一本书，叫做《穷查理宝典》，这本书是芒格的在各种场合下的演讲语录的汇编。这是一本长期以来被低估和误解的书，因为它看起来太像“成功学”和心灵鸡汤了，但这不妨碍书中所蕴含的人生智慧给我们带来启迪。比如芒格在里面谈到过这样一句话：“想要得到某样东西的最好方法，就是让自己配得上它。”

怎么来理解这句话呢？我们都知道一个基本的规律，人类社会的繁荣主要是来自于分工和合作。社会如此，单个的人也一样。你自己追求功成名就，核心原因不是你自己多牛，而是你构建了一个让你能牛起来的合作网络。从这个角度看，我们就知道了，人达到自己的目标有两个方法。

第一个是主动追求对外合作，你去谈业务，你去攀关系，你去找机会，都是这种方法。

第二个方法，就是查理芒格讲的了。是因为我有价值，配得上你的合作，我虽然不去主动找合作，但是潜在的合作者会主动找过来。

这两种方法都没什么错，但是对比起来，哪个效率更高？当然是后者。

这中间的区别，还不只是说后者坐在家里等合作者，可以高效率、省时间。更重要的是，好的合作往往是意外的结果。两个人因为一个原因认识了，往往并不直接产生合作机会。更常见的情况是，过了很久，因为一个意外的机缘达成了合作，甚至可能是他介绍的另外一位朋友和我合作了。而当我们主动去寻求对外合作的时候，都是有特定的目的，目的一旦达成，就各自散了，这就很难碰到这种意外。

我们再往深看一层，查理芒格讲的这句话还有一句潜台词，就是我只按照自己的方式来积累价值，有固定方向，所有偏离这个方向的价值，即使诱惑再大，我也不追求。拥有这种精神的人在生活中反而能够赢得许多东西，不止是金钱和名誉，还有尊敬，以及与他们打交道的人的信任。

举个例子，不太会追求姑娘的小伙子，往往是按照对方的需求来重塑自己。你要陪伴，那我就陪着你；你要礼物，那就给买东西；你要出风头，我就替你打架；你要面子，我就去丈母娘家干家务。往往这么做的人，反而会被发一张好人卡，你很好，但我就是不爱你。真正能拿下姑娘的是谁？往往是那些价值独特，而且十分突出的人。姑娘被吸引，更容易爱上他。

这个例子里其实包含两条道路：一个是向外追求，适应别人的需求；一个是向内建设，只关注自己价值的增长。查理芒格说的就是后一条道路。

苏州有这样一家企业，它的规模不大，员工不过千人，主业是建造美式的木质别墅。不过就是这样一个小小的公司，却是国内美式木质别墅建造领域的老大，占到70%的市场份额，它就是德胜洋楼。这家企业能取得这样的业绩不是偶然的，这归功于他们产品和服务的品质一流，其施工质量和精确度要求，甚至超过了美国标准。变态到连屋子里面所有插座上的一字螺丝都整齐划一的朝着一个方向。正是由于这种追求极致的精神，德胜是从来不愁没生意做的。德胜每年几个亿的生意，销售人员只有一个。就这样订单还做不过来。经常还要拒掉一些客户。生生把一个市场销售部做成了市场拒绝部。决不为了扩大规模而做超出自己能力范围的事情，这样的魄力又有几个企业能有？

那么，归结到我们普通人的人生，就是一句话：与其找机会，不如修炼自己。这句话的重点，不是修炼自己，而是前半句：拒绝看似是机会的那些杂七杂八的诱惑。



EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



主编
黄金谦



副主编
夏小良



副主编
黄 锡



责任编辑
童亚青



编辑
范黎明



编辑
马勇军



编辑
喻光炎



编辑
裘观根



编辑
王新军



编辑
陶志培



编辑
王晓飞



编辑
连 城



编辑
包 蕾



编辑
裘丽莎



编辑
雷佳丽



编辑
胡 霞

出刊日期：2017 年 6 月 30 日
主办单位：悉奥控股有限公司
地 址：浙江杭州临安大学路 717 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 Demeanor

- 02 | 悉奥时讯
- 08 | 樱花谱浪漫 世界 500 强考察研修日本行
- 10 | 热烈欢迎涂料同行企业来我司考察交流
- 12 | 公司积极参与薄体覆层材料新标准的制订
- 14 | 悉奥控股 6S 管理启动大会圆满成功

营销 谋略 The Marketing Strategy

- 16 | 如何巧妙地回答客户的提问？

管理 纵横 Management Aspect

- 20 | 浅谈我对 6S 的认识
- 24 | 管好心态，管好人生
- 26 | 窥探丰田的奥秘——浅谈涂料生产的准时化生产
- 31 | 合同签订及企业经营风险防范的几点心得

科技 之光 Cutting-edge Technology

- 32 | 很多人并不知道，原来外墙涂料七成以上的涂装弊病的根源是它

鲁班 评说 Engineering Management

- 34 | 关于工程项目竣工结算的感想
- 36 | 一个涂料手艺人的十八般兵器

员工 心声 Employees' Voice

- 39 | 走出舒适区，创造无限可能
- 41 | 你不可能让所有人都满意
- 42 | 逃离简单思维
- 43 | 别被“完美”蒙蔽了双眼
- 45 | 在改变的时代，改变自己
- 47 | 入职感言
- 48 | 醉美临安

行业 动态 Industry Dynamics

- 49 | 涂料行业竞争加剧 市场集中度进一步增强

知识 百味 Joy and Knowledge

- 51 | 职场漫画——商业世界的素养，就是职业化
- 52 | 生日祝福
- 53 | 征稿启事

悉奥时讯

XIAO NEWS

临安市品牌建设工作会议

4月1日，临安市市场监管局组织召开了全市品牌建设工作暨卓越绩效模式推广会议。临安市场监管局副局长郑丽华，杭州市市场监督管理局标准化处处长王立平，杭州鸿雁电器有限公司王舒出席会议并主持讲解。会议主要目的是为了进一步加强全市品牌建设工作，帮助企业导入卓越绩效管理模式等先进管理方法，树立起质量新标杆，促进企业深入查找差距、寻找空间、探找对策，切实提高质量管理水平和品牌影响力。全市共60家企业代表参加会议。公司综合办丁同舟参加此次会议。最后会议强调，将对企业展开一对一服务，培育一定数量的优质名牌产品全力打造以“浙江制造”为主的知名品牌，切实发挥品牌引领作用，推动产业结构升级。

全市工业和信息经济大会

4月7日上午，全市工业和信息经济大会在市委党校举行，公司综合办卓一旦参加了此次大会。会议布置了年度工作目标，继续坚持“工业强市”战略不动摇，要狠抓项目有效投入、全力推进智能制造、全力培育企业梯队、积极推进企业减负、实施企业家素质提升工程。同时要加大政策和要素支持力度，实行“一企一策，特事特办”制度、推进审批提速增效。



公司顺利通过安全生产许可现场审查

4月7日，临安市安监局组织危险化学品领域安全生产专家对我司安全生产许可证延期换证以及变更单位名称、法人进行现场评审，评审依据国家《安全生产许可证条例》及相关法律法规、标准的要求进行。现场评审会由市安监局综合科王金龙科长主持。公司总裁黄金谦、总工程师连城、综合办主任童亚青参加了评审会。专家组成员经过认真、细致、严格的审查，对我公司在安全生产工作中所做的努力表示肯定，最终形成了统一意见，认为我公司满足国家规定的安全生产条件，一致通过评审。



市建筑业二季度安全生产工作例会

4月11日下午，临安市建筑业2017年第二季度安全生产工作例会在规划建设会议室召开。本地施工、监理、专业承包、外地进临相关企业负责人参会，公司由综合办主任童亚青代会。会议由建管科科长陈根秋主持。陈根秋科长在会上分析了第一季度安全生产工作，同时部署了下一季度安全生产工作。最后，建管科副科长俞海霞部署2017年隐患排查治理工作，并对创建文明行动专项活动提出了具体要求。



润泰股份世界500强考察研修日本行

4月9日，润泰化学组织邀请国内经销商及浙江省粘接技术协会涂料分会各理事单位远赴日本开展了六天的考察学习活动。作为涂料分会副会长单位，悉奥控股有限公司总裁黄金谦也应邀参加。本次日本之行参考察了日本的世界500强企业，如大金、大福、麒麟啤酒、丰田汽车、明治食品等世界级优秀企业。六天五夜的学习旅程开阔了大家的视野和胸襟，增进了彼此的友谊。企业家们纷纷表示回国以后将学有所用，取长补短，为中国制造作出贡献。



高虹镇安全生产暨职业卫生培训会

4月21日下午，为了强化本辖区内企业安全生产管理，督促企业自查自改事故隐患，高虹镇政府特主办了“高虹镇安全生产暨职业卫生培训会”。公司人力资源部裘丽莎参加了本次会议。会上，经发科副主任何骏向各企业讲解了关于如何签订“安全责任书”，告知了高虹镇企业安全隐患排查治理制度的实行。最后，由杭州市职业病防治院傅红为各企业进行职业卫生培训，详细讲解了用人单位法定义务与职工的权利和义务。



热烈欢迎涂企同行来我司考察交流

4月27日下午，为了增进涂料行业内的技术交流、推动涂料行业的发展，公司特别邀请临安市涂料同行企业、部分原材料供应商单位以及浙江省粘接技术协会涂料分会相关领导来我司参观考察。本次考察组由近20家企业、40余人组成。考察组一行人参观了公司的行政办公楼、展馆、研发中心、生产车间等设施，最后大家在会议室进行了广泛深入的交流。通过本次考察，大家相互学习了企业管理、生产经营等方面的宝贵经验，是一次非常好的取长补短的学习过程，同时还加深了浙江省涂料行业企业的了解和友谊，促进了行业的蓬勃发展。



悉奥休闲吧正式运营

当你工作疲惫时，一杯香浓的咖啡能否让你状态满员？当酷暑来临时，一瓶可口的冰镇饮料能否让你清爽一夏？其实你不用去远方，好福利就在你身旁。期待已久的公司行政办公楼二楼休闲吧终于自5月1日起开始试运营了！休闲吧为大家提供了茶水饮料、点心水果等，还提供各种期刊杂志供员工阅读、交流，是大家工作之余的好去处。



《建筑绝热用薄体覆层材料》新标准制订

5月3日，为了推动涂料行业的发展，增加企业的技术研发实力，公司积极参与《建筑绝热用薄体覆层材料》行业标准的制订，特别邀请中国工程建设标准化协会以及中国建筑标准设计研究院的八名专家来我司参观考察。悉奥涂料此次积极参与该标准的制订，在引领行业发展的同时，也能提前把脉调整企业发展方向，有利于企业扩大行业影响力，提高企业的竞争力，为自身企业的发展赢取更高平台，在同类产品的市场竞争中赢得先机。



公司再获拓展外地建筑市场先进集体

5月4日，公司收到临安市人民政府办公室【2017】22号文件关于2016年度建筑业各类先进的通报，公司再获“临安市2016年度建筑业拓展外地建筑市场先进集体”荣誉，这也是公司连续两年获此殊荣。公司自成立以来，积极开拓市场，精心管理，规范施工，工程已遍布24个省160个地级市。公司制定完善了工程管理体系和各项措施，使企业沿着健康、有序、持续发展的道路不断前进。



公司职业病防治法培训

5月4日下午，为了全面推进全国统一《中华人民共和国职业病防治法》，切实劳动者享有安全卫生的权利，提高职业病防治与管理水平，公司人力资源部在高虹车间开展中华人民共和国职业病防治法培训。主讲人为人力资源部裘丽莎，制造中心全体员工参加了本次培训。此次培训的主要目的是为了让职工们了解什么是职业病防治法，并对其的危害性有一定的防范作用。企业对劳动者进行职业卫生安全宣传教育培训，不仅是为了保护劳动者，也是企业健康发展的必然要求。



公司员工免费体检

5月6日上午，为了保障员工的身体健康，充分体现公司对员工的关爱及以人为本的企业文化，公司携手临安市人民医院为员工进行一次免费的身体检查，体检项目包含内科、外科、眼科白内障筛查、测血压血糖、甲状腺B超、胸片等。此次体检，让大家真正感受到了公司的人性化关怀，也更加印证了公司坚持以人为本的理念，增进了公司与员工之间的感情。



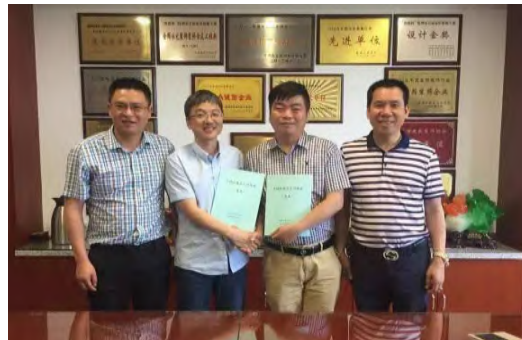
公司领导赴山东等数地开展工地巡查

5月9日起，公司总裁黄金谦、副总裁王新军、市场总监徐玉俊、分公司经理陈忠炎、应用部经理陈钰亮一同前往山东、河南、山西、陕西、安徽等地展开工地巡查。此次工地巡查的目的，一是对已完工的建筑工程项目进行考察及客户回访；二是对正在施工的建筑工程项目进行实地查看；三是对建筑施工过程中存在的质量安全问题，在现场与班组施工人员进行交底。此次巡查力度之大、范围之广，充分体现了公司领导对建筑施工项目的重视，并且给业主方、监理单位及施工人员留下了良好的印象。



集采事业部赴湖南拜访客户开拓市场

5月15日，公司副总裁范黎明率领集采三部、五部员工赴湖南长沙、株洲、湘潭、娄底、益阳、岳阳等地区拜访客户及市场开拓。此行考察并促成了准驻地分公司成功签约及目标客户成为准驻地分公司，检验了集采部员工开发客户的方式、质量、效率及如何持续开拓驻地分公司区域市场，同时还调研了驻地分公司的团队建设、业务培训、业务开展等情况。



公司组织车间操作工职业病体检

5月17日，为加强职业健康安全监管，保障车间操作工人员的身体健康与安全，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，由生技部生产副经理吴清苗带队，杭州职安门诊部共同协作完成。通过职业健康体检，不仅使车间操作工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。



杭州小城镇综合整治督察组来我司调研

5月17日下午，杭州市小城镇综合整治督察组及高虹镇书记、镇长等领导一行来我公司调研，公司总工程师连城、综合办主任董亚青负责陪同。总工连城向各位领导介绍了新厂区的整体布局，并着重介绍将拆除原茂龙电子危旧厂房，建成自动化制漆生产线的改建情况。随后督察组领导参观了公司展示馆，并对公司涂料产品的逼真度赞不绝口，最后希望我司进一步发挥企业优势，把企业做大做强，为当地经济做出应有的贡献。



临安市体育总会召开第六届代表大会

5月19日上午，市体育总会召开第六届代表大会。市领导张金良、李赛文、吴春法、谢娜参加会议。悉奥控股有限公司总裁黄金谦作为体育总会常务委员出席了本次大会。会议回顾总结了我市体育总会第五届委员会工作，选举产生了市体育总会第六届委员会主席、副主席、秘书长等，表彰了2011—2016年群众体育先进集体和先进个人。



临安市“中大建设杯”羽毛球比赛

5月27日，为发挥职工俱乐部的作用，倡导全民健身运动，促进建筑行业会员单位广大职工身心健康，增强身体素质，由临安市建筑行业协会主办、临安中大建设工程有限公司承办的“中大建设杯”羽毛球比赛活动在临安市西墅文体中心隆重举行。悉奥控股有限公司直销事业部分公司经理陈忠炎带领悉奥代表队参加了本次比赛。在男子单打项目上获得第四名及第五名的好成绩。此次活动不仅为建筑行业各会员单位提供了一个展示自己的机会，更为大家提供了一个切磋球技、相互交流的平台。



涂料分会领导及涂企同行来我司参观交流

6月4日，浙江粘接技术协会涂料分会相关领导、宝嘉丽涂料以及无奇涂料相关负责莅临我司参观交流。在公司总裁黄金谦以及相关部门负责人的陪同带领下，细致参观了公司实景形象展示馆、技术应用研发楼以及生产车间等，最后大家在行政办公楼休闲吧里进行了深入的沟通与交流，互相分享了企业管理与行业资讯方面的思想和见解。



徐州驻地分公司业务知识培训

6月5日，营销中心总经理范黎明带领集采事业部二分公司以及四分公司部分成员赶赴山东等地进行客户拜访及市场开拓，并特地前往徐州为徐州驻地分公司团队成员进行了一场业务知识培训，同时规划了将来徐州市场营销策略布局，还分享了其他分公司如山东临沂、济宁驻地分公司的市场案例分析。最后，范总还给在座各位详细讲解了公司的驻地分公司政策，激励了驻地分公司团队并布置了下半年度销售目标任务。另外，此次考察出行还成功促成了济南准驻地分公司的确立。



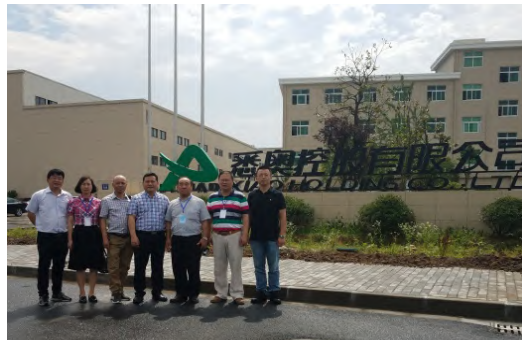
面向设计师的企业产品推介交流会

6月8日，直销事业部一分公司在杭州组织了一场面向设计师们的企业产品推介交流会。在副总裁王新军以及业务经理马依依的努力下，邀请到了浙建集团浙江武林设计研究院旗下的40余名优秀设计师，由总工程师连城宣讲介绍了悉奥涂料的产品概况。像这样大规模的、以设计师们为对象的产品推介交流会，在悉奥的市场营销推广中尚属首次。



十佳品牌评选专家组莅临我司考察

6月10日上午，浙江省涂料分会组织由涂料分会副会长贾根林、涂料分会秘书长王益民、浙江省科技推广中心推广科科长谢含、中国建材检验认证集团浙江有限公司副总经理洪晓苗组成的浙江省建筑涂料第二届十佳品牌评选专家组莅临公司现场考察。参与十佳涂料品牌评选，有利于扩大企业在行业内的知名度，帮助企业在大众面前树立品牌。此次省内涂料行业十佳品牌年度评选，是激发行业竞争力，并为行业注入发展的动力；另一方面帮助省内涂料行业的领军企业打响知名度，更好地开拓市场。



悉奥控股 6S 管理启动大会

6月22日上午，悉奥控股6S管理启动大会隆重召开。公司各级领导、车间全体员工以及行政办公楼部分员工共计80余人出席本次大会，同时还邀请时代浙商咨询相关顾问老师参加。会上，6S管理专家乐涛老师分享了6S管理价值经验，总裁黄金谦分享了日本游学报告。同时大会确定了公司的6S管理组织架构，小组长们签下了军令状，立誓要在期限内完成任务。最后，大家有序离场，在6S宣誓板上签字并在大楼门前合影留念。悉奥控股6S管理启动大会圆满结束。



公司党支部组织党员山西红色之旅

6月24日，为了庆祝建党96周年，公司党支部组织全公司党员及其家属参加了为期三天的五台山、百团大战纪念碑、乔家大院红色之旅。此次活动让悉奥党员们追寻先辈红色足迹，重温革命先烈的艰苦奋斗历史，接受红色洗礼，同时充分发挥党组织的战斗堡垒作用，以更加饱满的热情和干劲，为得又好又快的发展做出新的更大贡献。





» 大阪城下的集体合影



» 樱花树下留影纪念

樱花谱浪漫 世界 500 强考察研修日本行

文 / 本刊编辑部

四月，正值风和日丽、樱花烂漫的时节，润泰化学股份有限公司组织邀请国内各大经销商及浙江省粘接技术协会涂料分会各理事单位远赴日本开展了为期六天的考察、学习及交流活动。作为浙江省粘接技术协会涂料分会理事会副会长单位，悉奥控股有限公司总裁黄金谦也应邀参加了此次考察交

流活动。本次日本之行主要考察学习了日本的世界 500 强企业，如“大金空调”、“大福物流”、“麒麟啤酒”、“丰田汽车”、“明治食品”等世界级优秀企业，并得到了对方热情的接待。

赏漫天樱花，回归自然的浪漫；学世界百强，汲取优秀管理经验。当我们抛开国家与国家



» 参观麒麟啤酒



» 参观丰田汽车



» 参观大福物流

的世俗，发自内心的感受着日本 500 强名企的先进管理办法和经验，整个人的思维似乎发生了飞速的逾越，在先进理念的感召下，势将这些优秀的思想带回祖国，带回到自己的企业。

日本的这些 500 强企业的优秀的企业文化、精湛的生产工艺、卓越的管理体系给大家留下了深刻的印象。丰田公司的创业史及

精益式生产、大金公司的技术革新中心、麒麟啤酒的精细化管理、互感式营销等等，都让在场的企业家们如获至宝，感慨万千。

参观考察所到之处，大家无不赞叹和感慨，相互探讨，共同研究，找出自身的优势及不足，并纷纷表示回国以后将学有所用，取长补短，奋发图强，为祖国的腾飞做出自己应有的贡献。

» 聆听精益管理授课



六天五夜的学习旅程开阔了大家的视野和胸襟，一路快乐地学习着和生活着，增进了彼此的友谊。充实的学习过程之余大阪城公园的樱花、名古屋的平和公园、东京成天山公园都留下了大家的欢声笑语。日本的寿司、生鱼片等特色料理，大家各自分享着舌尖上的愉悦。

“记住该记住的，忘记该忘记的，学习该学习的”，这正是大家六天七夜日本考察之旅的共同心声。

我们在浪漫的国度邂逅一份心旷神怡，又将世界 500 强企业的优秀管理精髓带回祖国，学习不分国度，学习永远没有止境，携手相约，共同实现我们的强企之梦！



» 大家密切交流



» 参观悉奥展示馆



» 参观研发中心



» 浏览厂区概貌

热烈欢迎涂料同行企业来 我司考察交流

文 / 本刊编辑部

为了增进涂料行业内的技术交流、推动涂料行业的发展，公司在4月27日特别邀请临安市涂料同行企业、部分原材料供应商单位以及浙江省粘接技术协会涂料分会相关领导来我司参观考察。

本次考察组由近20家企业、40余人组成。临安的涂料企业有：华特涂料、金质丽涂料、五星涂料、美多乐涂料、万晶涂料、哥仁涂料、万士达涂料、金士嘉涂

料、乐福涂料、临安精细化工等，同时还特邀了宁波新安涂料；供应商单位有：日出化工、润泰化学、上海巴德富、杭州恩依吉、杭州深蓝化工、杭州茂仁贸易、杭州尚升化工等；同时还有幸请到浙江省粘接技术协会涂料分会、浙江省建设科技产品推广中心以及临安市场监督管理局相关领导莅临考察。

悉奥控股有限公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、

总工程师连城、综合办主任童亚青、人力资源部经理黄锡、研发工程师徐国才等人参与了接待工作并对各位领导的到来表示热烈欢迎。

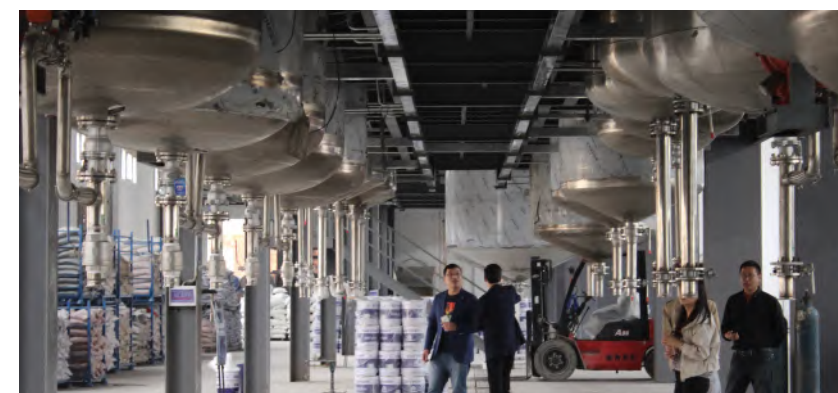
来宾领导们首先参观了公司行政办公楼，大家都对公司的现代化的办公设施与优美的工作环境赞不绝口。经过短暂的集合后，一行人驱车前往公司高虹生产车间。参观路线的第一站是悉奥最具特色的实景展示馆。公司的实

景展示馆位于高虹车间内，总面积达4000㎡，是国内面积最大的实景样板展示馆之一。馆内全部采用实景实样展示，来宾们身临其境，纷纷伸手摸一摸、拍一拍这些实景样板，切身感受外墙涂料的风采。期间黄总还对我司的各类涂料产品、生产管理、施工能力及企业文化进行了详细的介绍。

之后，一行人还参观了研发中心，仔细观看了涂料研发检测中所需的设备；下一站是生产车间，大家走上考察专用通道，高屋建瓴地全面考察了车间里的整个自动化生产线、样漆样板、成品仓库、材料仓库。来宾们纷纷对公司的自动化生产线表现出浓厚的兴趣，询问了生产线的功能特点、投资成本以及实际效果等等。

最后，大家在车间三楼会议室齐聚一堂，各企业之间进行了充分的沟通与交流。公司总裁黄金谦首先对同行企业代表及各位领导的到来表示热烈欢迎，接着与大家分享了悉奥的近期发展状况及基建过程，重点介绍了公司的七个系统，即年产10万吨涂料的送料计量包装自动化系统、生产环节6s系统、“不走回头路”的考察系统、外墙实景展示系统、产品与工程应用对接系统、产品研发与客户信息收集记录系统，还有粉尘、废气、废水的清洁化处理系统。黄总殷切希望到访的同行企业的管理精英们在参观完后能多提宝贵意见和建议，为悉奥把脉问诊，多出主意。

浙江粘接技术协会涂料分会赵新建会长谈到，悉奥的这些年



» 参观生产车间



» 会议室里沟通与交流

的快速发展有目共睹，这与悉奥团队的努力拼搏是分不开的，同时悉奥的顺利搬迁也离不开当地政府的大力帮助与配合。硬件更上一层楼的悉奥涂料，未来的发展前途必将一片广阔。同时赵会长指出，临安是一块风水宝地，人才辈出，临安的涂料企业都非常不错，同行企业之间的技术沟通十分密切，行业交流氛围浓厚，相信临安的涂企们能在未来取得更好的成绩。

润泰化学董事长、江苏省涂料行业协会副会长兼秘书长张世元指出，浙江省涂料企业的行业沟通交流之密切，协会组织交流活动之丰富，让他颇感意外，并坦言，作为江苏省涂协秘书长，应该多学习学习浙江省涂协和涂企的良好交流氛围，要将这种优

秀的交流文化带回江苏。以后也多组织这样的交流活动，增进江苏涂企的联系。

临安的涂企们也分享了各自感悟，交流了心得体会，并对悉奥的生产、技术实力给予了充分的认可与肯定，一致认同公司的自动化设备的先进程度已经达到了国内一流水平。

结束了本次的考察参观，企业代表和相关领导们一行纷纷表示此行收获颇多。通过交流、考察，相互学习了企业管理、生产经营、技术研发等方面的宝贵经验，是一次非常好的取长补短的学习过程，同时还加深了浙江省涂料行业企业的了解和友谊，促进了浙江省涂料行业的蓬勃发展。✎



» 会议室里双方交流了涂料技术方面的问题

公司积极参与《建筑绝热用薄体覆层材料》新标准的制订

文 / 本刊编辑部

5月3日，为了推动涂料行业的发展，增加企业的技术研发实力，公司积极参与《建筑绝热用薄体覆层材料》行业标准的制订，特别邀请中国工程建设标准化协会以及中国建筑标准设计研究院的相关专家来我司参观考察。

本次专家组由中国工程建设标准化协会建筑与市政工程产品应用分会秘书长顾泰昌、中国建筑标准设计研究院有限公司上海分院总工苑麒、中国建筑标准设

计研究院有限公司技术研发部主任王新平等八名专家组成。

悉奥控股有限公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、总工程师连城、综合办主任童亚青、人力资源部经理黄锡、应用部经理陈钰亮、研发工程师徐国才、综合办丁同舟等人参与了接待工作并对各位专家的到来表示热烈欢迎。

专家组在公司领导的陪同下短暂参观了公司行政办公楼，

随后双方在二楼会议室进行了座谈。总工连城首先为专家们作了悉奥企业概况的汇报。听完汇报后，顾泰昌秘书长指出，建筑绝热涂料这一新兴材料的产品创新意义重大，新产品新技术的推广，可以更好地解决当下的保温问题，引导后续发展，完善技术规范，就成为一开始就要做好的功课，基础打好，才能够朝着积极、可持续方向发展。同时呼吁涂料企业要积极参与到各类行业标准的制订中去，特别是现在反射隔热涂料的外墙工程应用正如火如

荼，企业应该用于探索和实践，把我们的涂料产品打造成一个体系化产品，而不仅仅是一种简单外墙装饰产品。同时建议，现在市场上主流的仿石涂料有仿花岗岩和大理石，也出现了一些更新颖的仿石灰石、仿洞石、仿砂岩的涂料品种，企业要紧跟时代的步伐，追随市场潮流，推出受大众欢迎的涂料产品。最后，希望悉奥涂料能修炼内功，再创佳绩，达到一个新的高度。

苑麒总工谈到，现在建筑外墙装饰的大趋势是涂料取代面砖，因为面砖自重重大，且脱落后有高空坠物风险，许多城市已经逐步禁止在外墙装饰中使用面砖。相反，涂料在这一方面优势明显，自重轻，外观效果好，正逐渐获得房地产开发商的青睐。我们涂料行业应该借此机会，大力向功能化发展，如涂料外墙外保温、反射隔热涂料等，要善于向客户提供一整套的整体解决方案。



» 一行人参观了悉奥实景展示馆

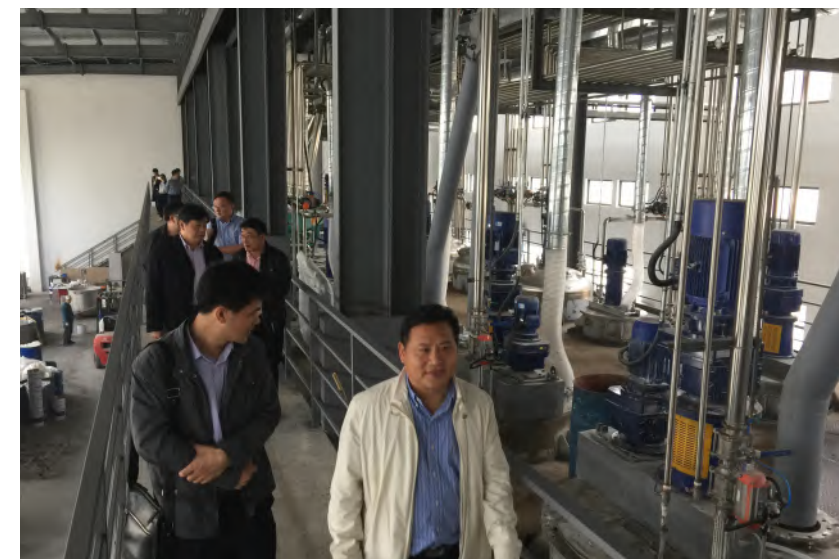
随后其他专家们也都发表了一些看法和建议，公司总裁黄金谦在听取完各位专家们的意见后总结道，悉奥涂料是一家涂料生产型企业，同时也是一家涂料涂装企业，我们的已经在生产涂装一体化之路上砥砺前行近二十年。如今外墙外保温涂料、绝热涂料等新产品相继问世并取得长足发展，市场行情一片火热，但同时各类相关标准的制订与实施

尚存在迷茫的状态，亟待优化和完善。此次悉奥积极参与编制《建筑绝热用薄体覆层材料》这一重要技术标准，也展示出我们向功能型涂料、方案型涂料迈进的决心。同时，在座专家们给悉奥提出的意见和建议非常有价值，为悉奥指明了迷津，悉奥也必将在这一新领域积极探索，推动涂料行业的进步与发展。

会议结束后，专家组一行人驱车前往高虹车间，陆续参观了实景展示厅、研发中心、生产车间、自动化生产线、成品仓库等，并对公司的实景样板展示、研发能力、生产现场管理、严格的工艺控制体系等表示高度的赞扬和肯定。

悉奥涂料此次积极参与《建筑绝热用薄体覆层材料》标准的制订，在引领行业发展的同时，也能提前把脉调整企业发展方向，有利于企业扩大行业影响力，提高企业的竞争力，为自身企业的发展赢取更高平台，在同类产品的市场竞争中赢得先机。

» 参观了车间自动化生产线





» 6S 管理启动大会参会人员合影留念

悉奥控股 6S 管理启动大会圆满成功

文 / 本刊编辑部

6月22日上午，悉奥控股 6S 管理启动大会在悉奥科技中心二楼会议室隆重召开。公司各级领导、车间全体员工以及行政办公楼部分员工共计 80 余人出席本次大会，同时还邀请时代浙商咨询顾问乐涛老师、王琰老师、阮德文老师参加本次大会。会议由人力资源部经理黄锡主持。

会议首先由资深 6S 管理专家乐涛老师与大家简单分享了 6S 管理的价值与经验，让在座各位对 6S 管理有一个概括性的认识。之后，公司总裁黄金谦分享了日本游学报告，用翔实的案例与照片讲解了日本的世界 500 强企业的精益管理的理念，并讲述了日本考察游学之行的深刻感悟。

之后，主持人宣布了公司 6S 管理组织架构，任命了组长、副组长以及六个执行小组组长。六位组长分别分享了自己对 6S 管理的认识和理解，并谈了今后开展 6S 管理的想法和措施。为表决心和信心，组长们签下了军令状，誓言必须在期限内完成任务。

最后黄总带领全体人员高喊 6S 宣誓词，弘扬了团队气势，誓言口号从大家口中涌出，更显铿锵有力，振奋人心！会议最后一项议程，大家有序离场，在 6S 宣誓板上签字并在大楼门前合影留念。到此，悉奥控股 6S 管理启动大会圆满结束！

下午，乐老师还专项系统培训了 6S 管理课程，详细介绍了整理、整顿这两大块内容的知识点和操作要领，让全员对 6S 管理有了更深一步的了解。

本次启动大会仅仅只是一个开始，相信在咨询老师的指导下，通过大家全员参与、群策群力、从我做起、改善问题，逐步缩短或消除差距，一定可以圆满完成公司定下的 6S 管理项目目标，创建一流的企业而努力奋斗！加油！



» 6S 管理专家乐涛老师作了简单分享



» 6S 小组长们签下军令状



» 宣誓板上签字立誓



» 大家认真听讲，虚心学习



如何巧妙地回答客户的提问？

文 / 本刊编辑部

在销售的过程中，客户总是会向我们提出各种各样的问题。那么，面对客户的问题，我们应该怎样回答才能让客户相信，让客户产生兴趣，并且能够巧妙避开客户可能提出的一些尖锐性的问题呢？

要想解决这个问题，大家就要学着研究拒绝话术。拒绝话术拒绝的是什么？是那些对产品销售不利的因素。比如说，你去追一个女孩，那女孩说，咱俩不合适。如果你一直追着问她为什么不合适，你觉得有用吗？是不是没用？你真正要做的是在她说不合适之前，先让她觉得合适，然后就没有后面的不合适这个问题了。

那么也就是说，在客户说产品贵之前，你要先让他觉着不贵，他是不是就没有这个问题了？

所以，大家一定想着，客户常提及的问题，绝对不能包括这些：没有效果怎么办，质量不好怎么办，怎么那么贵。这些问题确切地讲，根本就不应该在你常见问题里面。

刚开始，客户不了解信息，他们所问的这些问题就是了解产品的一些信息。比如质量怎么样，是不是在了解问题？多少钱，是不是在了解问题？效果如何，是不是在了解问题？既然是这样，我们就应该先去研究怎样去应对这些问题，如果这样的问题没有回答好，就很容易会变成后面的问题。由“多少钱”变成“怎么这么贵”，由“效果怎么样”变成“效果能这么好吗”。所以，一定要注重“回答”这一环节。怎么应对客户的问题，将决定着最终的销售结果。



回答要点一：不回答

当客户问问题的时候，我们有没有这样一种习惯，喜欢回答问题，对吗？很多销售人员都认为，客户问的问题是一定要回答的，这样才能显示出来自己的专业性。但是大家有没有发现，很多时候我们解答了问题，但并没有解决问题，这个时候对方的问题反而会越来越多。也就是说，正是因为我们回答了客户的问题，反而给自己带来了更多的问题，也加强了销售的困难度。

既然回答客户的问题会给自己制造更多的销售难题，那么我们就不回答，我们这里说的不回答并不是让你去拒绝客户，不是说客户问你一个问题，你以“不知道”来拒绝，这样的方式肯定是不正确的。我们这里所说的“不回答”是指不正面回答，而是要把问题转出去。转到哪里？自然是有利于产品销售的方向。

比如，客户问你：“你这太阳膜多少钱？”如果你直接回答“800元”。这就是正面回答，客户听到价格之后，可能会因为价格贵就放弃购买。这是不是就是回答问题给我们带来的销售难题？那么，大家就记住，一定不回答客户的问题，

客户：“你这太阳膜多少钱？”
销售人员：“您是什么车？”
客户：“奥迪A4。”

这样我们是不是没有回答客户的问题？大家有没有发现，这样应对客户的问题，已经把整个问题变成一个可控性的问题了。问客户问题一定要问可控性的问题，这样才能更加容易把控整个沟通的方向。同时，你已经知道了客户的车型，那么应该给客户推荐什么价位的太阳膜也就有了参考依据了。另外还可以继续提问。

销售人员：“您是想要颜色深一些的还是浅一些的？”
客户：“深一些的吧。”

这样的问题就是可控的问题，能给自己留有余地。什么叫留有余地？就是这句话说得不合



» 桐乡曼得丽涂料领导到访我司参观

适，我还有另外一句话可以弥补回来。不可控的问题会把我们引向自己挖的大坑。比如说你向客户销售自己的苹果。

你问：“你喜欢吃苹果吗？”
客户说：“喜欢。”
你说：“我们的苹果非常甜，而且很新鲜，汁水饱满。”
客户说：“可是，我是想送给我妈，她血糖有点高，我不想给他吃太甜的。”

客户这个时候已经开始排斥你的产品了，因为你的产品不符合他的需求。怎么办？难道改口说苹果不甜吗？是不是自己给自己挖了个坑？这个时候出现的结果已经不可控了。

所以，大家在面对客户询问产品价格的时候，一定不要回答，而是要把问题转出去。我们可以询问对方都有什么样的产品需求，同时避免提一些不可控的问题，掌握主动权，控制整个谈话的方向。



回答要点二：用反问

回答客户问题的第二个要点就是用反问。面对客户提出的问题，我们首先是不回答，紧接着就要用反问把说话的主动权掌握在自己的手里。

客户：“你这涂料多少钱一桶？”
销售人员：“你想要什么价位的？”
客户：“一百来块的。”
销售人员：“一百来块的没有。”

没有怎么办？客户自然不在你这儿买了。虽然你没有回答问题，但这样的反问是不可控的反问。这样的回答就是不给自己留有余地。



» 直销事业部标书制作交流会

反问要遵循问问题的四个原则：简单性、目的性、可控性、引导性。

什么是提问的简单性？既然要向客户问问题，肯定要问一些简单的问题，诸如“你是什么车型？”“你喜欢用深一点的还是浅一点的太阳膜？”“之前有没有用过类似的产品？”等等，简单的问题才有深入谈下去的可能，否则谈话卡在那里只会让客户选择逃离。

什么是提问的目的性？销售的最终目的，就是成交。但这个目的是一步就能够实现的吗？肯定不可能，是需要各种因素不断推进，最终得以实现的。如果把目光只盯着成交，忽视了各个环节的循序渐进，强烈的目的性反而让客户戒备。因此，不要把自己当作是卖产品的，而是要作为一名产品专家教客户选产品，告诉客户什么样的产品才是适合他的产品。我们需要注重提问的目

而且善用反问，还会让对方增加印象，让销售更加容易。一个小小的问句，就足够让客户对你印象深刻。

举个例子：
客户问：“你家哪的？”“我是临安的。”大家觉得，这样直接回答，客户的印象会深刻吗？肯定不会。但是，如果这样说：“天目山你去过吗？我家就在天目山脚下。”

客户听到这样的回答，就会产生两种关联的印象感，一个是天目山，同时还会联想到临安。如果你说临安，他只是联想到临安，印象自然不会深刻。

的性，但是不能盲目强化目的性。

什么是提问的可控性？可控性前面已经谈到了，所谓可控性问题就是对于你所要问的问题，产生的结果是你能够预见并且能够控制的。对于回答出现的各种可能性，必须提前准备好应对的策略。这样，出现任何一种情况，你都可以控制在一定范围内，保证双方交流的内容不脱离问题的目的性。

什么是提问的引导性？我们在和客户交流的过程中，即便是销售菜鸟也不会说“你买我们的产品吧，我们的产品效果很好”之类的话。发问一定要循序渐进，切不可为了实现成交而盲目地“卖产品”。在交流的时候，怎样将说话的内容转移到有利于产品销售的层面上，这就需要我们利用好引导性问题。

用反问并不是不告诉对方答案，而是我们要养成反问的一种习惯，用另外一种方式来回答。



回答要点三：靠启发

我们在销售过程中是不是老想着让对方感觉我们的产品很好？但是，一定要记住，“好”这个字不是你说的，一定是你说完了一些内容之后，让对方自己说出来的，我们把这个过程叫做“启发”。

如果我们总是自己说自己产品质量好、效果好，客户会相信吗？一般是不会相信的，而且反而对你的戒备心理会进一步加强。所以，我们就要靠启发，让客户自己说我们的产品好。这就是上面我们讲到过的提问的引导

性。

当一个女人和你说下辈子还嫁给你，说明什么？她爱你，是不是？当一种食物吃了还想吃，说明什么？说明好吃。当一个客户买了你的产品，用完接着买，说明什么？是不是说明你的产品好？我们说了自己产品质量好吗？没有，我们所做的只是启发。

客户自己理解的、自己认为的就是真理。我们说再多产品的好话，都不如让客户自己认为好。我们想要告诉对方我们的产品好，就要通过启发客户，让他自己认为我们的产品好。

举个生活中的例子：
女孩子经常问男孩子一句话：“你爱我吗？”男孩子会怎么说？“爱。”女孩子会相信吗？不大信。但男孩子要这样说：“我不爱你，难道你还不知道吗？”

是不是用了反问，效果就好了很多？下面还有更厉害的。

男孩接着说：“我大学毕业之后，完全可以去美国留学，但是我没去，而是留在北京，难道你不知道我这样做是为了什么吗？”

这时候，女孩子受到启发，她会认为：男孩为了我都放弃了出国深造的机会。男孩说了“爱”这个字吗？压根没有，但是女孩已经认定男孩是爱他的。

再举个例子：
如果我们想告诉客户我们的涂料产品耐候性很好，不要直接说产品怎么怎么耐候，只要说我们的产品应用地域很广，北至黑龙江

漠河，南至海南三亚，西至新疆博乐。你看，寒冷的地方、炎热的地方、盐碱的地方，都有了，不就自然而然让客户觉得我们的产品耐候性很好吗？

客户自己理解的，才是真理。我们要做的，只是要多去启发客户，让他这么想，而不是直接给他答案。



回答要点四：再重复

大家在销售过程当中，有没有这样的一种现象，客户问的这个问题确实很难回答？

客户：“万一质量不好怎么办？”
销售人员：“正常情况下不会出现问题的。”
客户：“万一出问题你会不会说这个情况比较特殊？”
销售人员：“那毕竟有些特殊情况我们也不能保证，对吧？”
客户：“那我明白了，你这个产品总也存在一些问题的。”

遇到客户这样尖锐的问题，是不是很难回答？这个问题有答案吗？没有答案，只要你一接招你就上当了。所以，客户问尖锐问题的时候，千万别急着回答问题。我们要重复客户的疑问，把客户的症状、需求说出来，让他感觉到：你懂我啊，你懂我啊！这种意想不到的力量，非常有效

果。

举个例子：我们去医院看病，见到医生，什么还没说，医生就开始说话了：“你嗓子疼是吗？”“对。”“咳嗽？”“是的。”“吐黄痰？”“对。”

几个问题下来，如果医生都说对了，你的感觉是什么？是不是感觉这个医生医术高明，能够把你的病治好？但那个时候医生给你治病了吗？并没有，他只是把你的症状都说对了而已。仅仅是把症状说对，就能带给你信任感。所以，当我们在和客户沟通的时候，能把客户的症状说对的时候，无形之中也能获得一种信任感。

试想一下：你的客户有一整个新建小区的楼房要涂装涂料，他会不会担心万一产品质量不好怎么办？涂装效果不理想怎么办？所以我们一定要去感受他的担心和忧虑，并且重复地说出来，让他知道你是理解他的，取得理解就可以了，有时候并不一定要回答。

总结：

看似与客户之间简简单单的一问一答，实则也蕴含着各种玄机 and 技巧。销售是一门艺术，但也同时是一门技术。只要是一门技术，就能够通过练习来提高。在岸上看再多的游泳书籍也没有用，只有下水练习才能学会。销售也是一样，我们在销售过程当中，要把销售的技术的要点拆解开来，并勤加练习，才能切实提高我们的销售水平。📌



» 6S 启动大会上，黄总与大家分享了日本游学报告

浅谈我对 6S 的认识

文 / 黄金谦 总裁

一、什么是 6S 管理？

走进海尔的每一个生产车间，我们都可以看到一个大脚印。在海尔，张瑞敏为了更好地实施“日事日毕，日清日高”，制定了 6S 现场管理措施。而 6S 大脚印就是在不断的探索中，形成的一种管理方法，更是海尔独特的企业文化。这是一块 60 厘米见方图案，在红框白地上印有两个

绿色的大脚印，脚印的正前方，高悬着 6S 的标语：“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全”。这种曾经是犯错的人才上去进行自我反省的负激励，经过逐步演变，在员工表现优异的时候，也要上去介绍经验，海尔称这种管理做法为“正激励”。海尔正是通过推行 6S 管理方法，让每一个员工都达到 6S 的要求，这一管理方法取得了很大的效果。

上面谈及的 6S 管理方法，相信大家并不陌生，公司

也曾多次在例会上以及《今日悉奥》上谈及这种管理方法。6S 是六个词的首字母缩写，即 6S 即整理（SEIRI）、整顿（SEITON）、清扫（SEISO）、清洁（SEIKETSU）、素养（SHITSUKE）、安全（SECURITY）。简单说来，执行 6S 管理就是：整理，留下必要的，其他的都清除掉；整顿，有必要留下的，依规定摆放整齐，加以标识；清扫，工作场所看得见和看不见的地方都清扫干净；清洁，维持整理整顿和清扫的结

果，保持工作场所干净整洁；素养，让每位员工养成良好习惯，营造良好工作氛围；安全，消除工作中的一切安全隐患。

二、推行 6S 管理的必要性

■ 6S 管理能提升产品品质

也许很多人会疑虑，为什么我们非得要推行 6S 管理？6S 管理有这么重要吗？是的，6S 管理非常重要，我们必须推行下去。6S 管理从本质来说是一种精益管理的思想和观念，也是一种认真的态度，更是一种精益求精的工匠文化。企业管理无小事，看似不经意的一件小事，可能会造

6S 管理从本质上来说是一种精益管理的思想和观念，也是一种认真的态度，更是一种精益求精的工匠文化。

成巨大的影响，给公司的带来难以估量的声誉和经济损失。

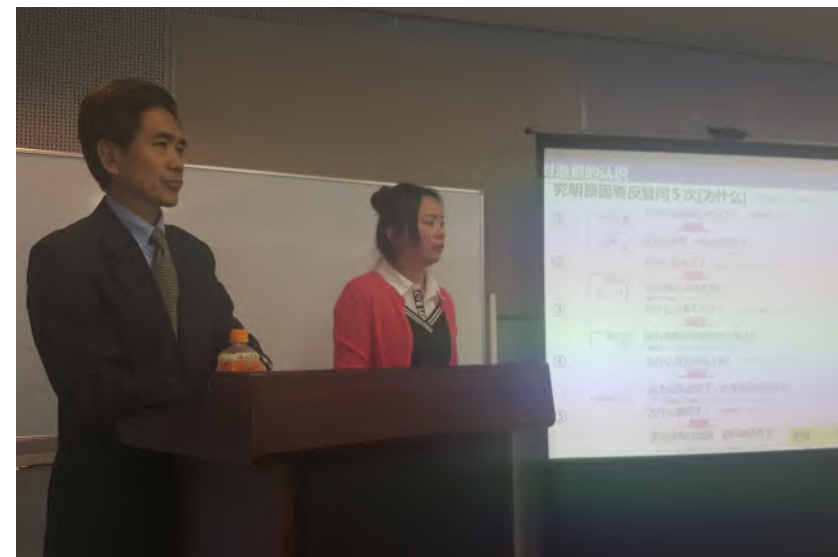
在生产环节，一些员工本身行事马虎，操作工具随处摆放，等到用时又找不到了，这影响的是生产效率；又或者做事粗心大意，原料配方弄错，生产批次搞混等等，这影响的是产品品质；又或者工作台面凌乱、衣冠不整、行为举止不雅，这影响的是企业形象，进而影响客户的评价，直接造成经济损失……看似只是个别员工的行为，也许只是一些小毛病，但往往就是这些看似不经意的小事影响了大局。

有这样一个故事，八十年代的时候，美国有一支非常火的摇滚乐队，名字叫范海伦乐队。他们在全国开巡回演唱会的时候会与音乐公司的立下一项很离谱的规定：演出后台必须提供一大碗 M&M's 巧克力豆，但是里面绝对不允许有棕色的巧克力豆，如有违反，乐队就会拒绝演出。后来，果然有家音乐公司没挑出棕色巧克力豆，最终导致合约破裂，范海伦乐队罢唱。期间舆论纷纷，大家都指责范海伦耍大牌，无理取闹。

后来范海伦透露了事情的真相：原来当时世界上很少有音乐公司拥有举办超大型演唱会的经验，因此他们非常担心遇到经验不足的菜鸟公司。为了表演与观众安全，范海伦通常会在合同中严格规定各种安全事项，比如出入口的宽度、电吉他音箱的电源要求、舞台的灯光架设与控制。但是，条款内容是如此得繁杂以至于范海伦一直担心菜鸟公司会不好好看合约，只是随便架舞台应付他们，所以他们在合约的最角落加了一条不起眼的 M&M's 豆条款。如果承办方不能够提供规定颜色的巧克力豆，那么就说明他们根本没有好好阅读合作条款，当然也不能指望他们能把演唱会顺利地承办下来。

你看，如此一个微不足道的

» 日本游学期间，丰田汽车领导讲授 5S 管理精髓



细节，就能决定事情的成败。而推行 6S 管理，就是要打破以往那种粗枝大叶、马虎敷衍的工作状态，不断养成员工事无巨细、扎实严谨的工作作风，最终体现在规范的生产管理与优异的产品品质上。

6S 管理是应对市场竞争的需要

6S 管理除了能提升产品品质外，同时也是应对市场竞争的需要。

如今，房地产企业整合速度和洗牌速度进一步加快。房地产前一百强企业占据的市场份额在近几年大幅跃升，目前的市场份额已从 2012 年时的 28% 上升至 2016 年的 40.8%。过去一年，百强企业的市场份额上升了 4.7 个百分点，增幅远高于 2015 年度的 1.1%。随着房地产行业的集中度的提高，大型房企们为了整合集团资源、实现规模采购效应、节约成本等原因，纷纷制订了严格的“游戏规则”，建立了企业集团采购招投标平台，严格筛选分包合作伙伴，只让最优秀的涂料分包企业进入他们的供应商采购名录。如果涂企缺少过硬的综合实力，缺少现代化的企业管理水平，进入大型涂企的候选名单都已经是妄念，更别谈下一步合作了。而 6S 精益管理，则是一个达成现代化生产管理的有效途径。第二次世界大战后，日本产品的品质得以迅速提升并奠定经济强国的地位，靠的就是 6S 管理，它对于塑造企业形象、降低成本、准时交货、安全生产、作业标准化、改善工作场所等方面



» 雨过天晴后，美丽的悉奥科技中心

发挥了巨大的作用。6S 管理，已经是全世界公认的行之有效的管理方法，几乎全世界有 65% 的企业都在推广 6S 管理。

三、我的认识

6S 管理不增加负担，反而减轻负担

很多员工会想，6S 管理固然是好，但是会增加我的工作量，因为除了要完成原有的工作任务外，还要抽精力来应付 6S 管理。这是一种错误的思想意识，误解了 6S 的本质。6S 管理不是额外增加我们的工作任务，而是要改变我们的旧有工作模式，让 6S 行为融入工作本身中去，也就是说，工作即 6S，6S 即工作。同时，

随着 6S 行为的逐渐内化，6S 的效果就会体现出来，员工会明显感受到自己的工作效率提升了，差错变少了，心态也更积极了。这就好像一个人原本不会骑自行车，认为骑车很难学，学得时候还会不停摔跤，就觉得骑车还不如走路来的稳妥。但如果他能迈过了那段艰难的学习期，就会迎来学会骑车的那种舒畅感。导入 6S 管理，其实就是我们在学骑车，学的过程中有点不舒服、别扭，甚至是痛苦，但熟练了以后就会内化成能力、素养，从而步入一个崭新的阶段。

6S 管理是一种有效的过程管理

管理学中有两种管理方法，一种是结果管理，另一种是过程管理。结果管理是指只设定结果目标，把目标任务定下来，就放任不管了，等到了预定时间，比如年底或项目应完成时间，才去

6S 管理就是一种严格的过程管理，小到定置定位，大到工序流程，无一不透露着一种过程管理的气息。

过问经营结果。这种管理方法有什么弊端呢？弊端就是，如果结果不错，自然皆大欢喜，但如果结果不理想，这时候想要亡羊补牢已经为时已晚，回天无力了。

另一种管理方法叫做过程管理，即通用计划、组织、指挥、监督与控制过程行为来实现管理。从字面上也能看得出来，过程管理要比结果管理更加费心费神：在过程中，要及时检查计划的执行情况，发现偏差就要分析偏差产生的原因，然后做出跟踪决策，采取纠正措施，从而确保目标和任务的实现。在整个过程中，需要不断反馈、调整，保持决策指挥的不间断，确保经营活动处于明晰的受控状态。这样的管理虽然累，但好处显而易见：结果是可控的。这两种管理方法不能说孰优孰劣，它们有一定的适用条件。有管理专家指出，对于成熟的人可以只管结果，但对不成熟的人必须管过程。对于成熟的事情可以只管结果，但不成熟的事情必须管过程。如果管结果就有效可以只管结果，但管结果无效的时候一定要管过程。

悉奥涂料，虽然成立已有十七载，但我们的管理方法仍处在一个逐步探索提高的过程中，全体员工队伍的成熟度也不够充分，不能一刀切地采用结果管理放任自流，仍需要过程管理的把控。从本质上而言，6S 管理就是

一种严格的过程管理，小到定置定位，大到工序流程，无一不透露着一种过程管理的气息。6S 规定了什么该留，什么该丢，应该怎么放，应该怎么走，应该怎么操作仪器设备……这些细致到毛孔的条条框框，就是非常有效的监督、跟踪、反馈、调整措施，它引导着我们的员工不走偏、不犯错，过程得到保障，结果自然也就得到保障了。

麦当劳的服务流程里面详细规定了向客户问好，请客户点餐，给客户报餐，客户确认后收钱，找零，请客户在一旁等候，客户取餐等操作模块，所以麦当劳的新员工从入职到上岗只需要 6 小时。地产巨头万科也有一套标准

完善的工作标准和工作流程，即使是新人，也能够很快掌握工作要求，并把工作做好。

一套有效的过程管理措施，确实有那么大的威力。6S 管理就是要落实标准化、流程化和制度化，达到一种全过程管理。让员工知道，该做什么不该做什么，怎么做，做到什么程度，做出什么效果，这样就会形成一种良性循环，员工素质、企业管理水平都会有质的提升。华为总裁任正非曾说过，一个新员工，看懂模板，会按模板来做，就已经标准化、职业化了。你三个月就掌握的东西，是前人摸索几年、几十年才形成的，你不必再去摸索。6S 管理是无数企业花费几十年实践得出的行之有效的科学管理方法，我们大可以不必摸索和疑虑，尽管实行拿来主义，好东西值得推广使用。

这大概就是我对于 6S 管理的一些认识和看法，与各位同仁共勉之。

» 十佳涂料评审领导合影留念





《西游记》中的唐僧师徒四人每个人都有明显的优势和劣势，但是大家一互补，就成为了一支能跋涉千里取得真经的过硬队伍。

游记》中的唐僧师徒四人就是一个很好的合作团队，每个人都有明显的优势和劣势，但是大家一互补，就成为了一支能跋涉千里取得真经的过硬队伍。

在这个世界上每天产生的信息要一个人学 1100 年才能学完，并且知识又在以 40% 的年淘汰率更新。因此，一个学习的心态很重要，将来的机会是属于会学习的人。从国家到企业、从企业到团队、从团队到个人，只要不断学习、充电，才能有立足之地。

当你成功的时候，老天会把你的一切都还给你。放眼开去，这一条路那么漫长艰辛，能时时付出，不计得失，难能可贵。这一定要有大智慧，或有佛家的宽容大度。你认为什么样的人生才是最有价值的人生？答案是：能够为别人服务的人生才是最有价值的人生。

05 成长共赢心态

人生的意义在于成长，没有成长的人生，仿佛一潭死水，如同行尸走肉。我们参加工作，看似只获得了一份薪水，其实我们还有另外一份薪水，这“另一份薪水”就是成长。我们要时刻保持学习的心态，要尽可能多地从工作历练中获得成长。

人的成长是依赖—独立—互赖的过程，最高的境界就是互赖，共赢。小成功靠自己，大成功靠团队。其实现在社会任何的成长和前进都离不开别人的支持。这是一个互利共赢的组合，少了谁都会倒下。一个人有他的价格和价值，价格是别人给的，但是价值是自己提升的。你希望自己值多少钱，就要让自己具备多少价值。与人合作共赢的基础就是你能有多少能给别人的价值。

结语

好的心态决定我们好的状态，健康积极乐观上进的心态会使我们的工作学习和生活一直保持良好状态。这种状态表现在对工作认真负责、恪尽职守，真抓实干、锐意进取。所以，大家应时刻拥有好心态，随时保持好心态！

特别在竞争激烈的今天，要时刻站在时代的前沿，除了学习之外，创新也是必不可少的。作为涂料行业，我们不仅仅要关注本行业内的资讯，对于相关行业以及新型行业都要有所了解。近几年，市场对传统行业的冲击力度之大，让我们不得不创新，从而寻找新的机遇。

04 谦虚合作的心态

任何事情都要谦虚，特别是刚刚入职的职场新人，要善于抛弃自我意识，多去了解职场新环境的特点，多去向职场前辈们请教学习，即便有些事情、有些道理事先已经知道，也不妨怀着谦虚的心态，多听听别人的意见和看法。

当今企业非常注重团队精神和合作精神，尤其要多学学狼群的合作精神，狼的伟大在于团队合作。有句俗话说，一个中国人是条龙，十个中国是条虫。虽然听起来不舒服，但想想其中也有道理。因为我们总是过分关注自己的长处，妄想以一己之力解决任务，无视团结合作，才被人落下这样的话柄。因此，作为企业的一员，特别是企业的管理者，更要注重加强合作精神。《西

03 务实奉献心态

悉奥从一间只有十几人的小公司发展成现在规模化、产业化的企业，和员工的务实奉献是密不可分。做工作要实实在在，不懂就问，不懂就学；不要眼高手低，认真做好每一件小事，每一个成功的人都是从小事做起，把一件小事做到极致。

著名的企业管理博士林伟贤老师说过一句话：人生是算总账的过程，不要计较眼前的得失。

杯子”，而不是骄傲自满。

“归零空杯心态”在我们平时实际工作中产生的作用是很大的。通常很多人一旦在一个岗位上工作了一段时间，多少会碰到部门与部门之间、人与之间的各种交集，甚至会因为工作产生了分歧，时间长了，可能这种问题会越来越多——即“杯子中的已经满了”，又不愿放下心中这些事情，得到的结果是你不但不会成长，可能还会倒退，甚至对今后的工作造成很大的障碍。这些时候，我们就该具体“归零空杯心态”，将自己倒空，别被一些工作中闹的不愉快的事情来束缚自己。即使有点分歧，大家都是为了工作。

02 学习创新心态

成功代表过去，能力代表现在，而只有学习才能决定将来。

下自己。经验固然是好事，是财富，可以避免一些弯路和损失，但是我们不能死死不放，最重要的是要注意放下自己。把自己一步步的进行规划，踏踏实实的走好每一步，所有成功的人，无不是靠自己的努力一步一个脚印慢慢开拓出来的。

古时候一个佛学造诣很深的人，听说某个寺庙里有位德高望重的老禅师，便去拜访。老禅师的徒弟接待他时，他态度傲慢，心想：我是佛学造诣很深的人，你算老几？后来老禅师十分恭敬地接待了他，并为他沏茶。可在倒水时，明明杯子已经满了，老禅师还不停地倒。他不解地问：“大师，为什么杯子已经满了，还要往里倒？”大师说：“是啊，既然已满了，干嘛还倒呢？”禅师的意思是，既然你已经很有学问了，干嘛还要到我这里求教？这就是“空杯心态”的起源，象征意义是，做事的前提是先要有好心态。如果想学到更多学问，先要把自己想象成“一个空着的

01 归零空杯心态

在这个世界上，人最害怕的就是一直活在过去，沉浸在过去不能自拔，那么他就永远无法进步。所谓归零心态，就是完全放



» 悉奥涂料——山西太原阳光揽胜

窥探丰田的奥秘——浅谈涂料生产的准时化生产（JIT）

文 / 黄锡 人力资源部经理

谈起6S管理，就不得不提及丰田生产方式（TPS，Toyota Production System）。丰田生产方式与如今风靡全球的6S精益管理一脉相承，是6S管理的有力实践者和推进者。这种生产方式，也是丰田汽车公司在国际市场竞争中成功的秘诀。了解和领悟丰田生产方式对于学习6S管理也具有相当的积极意义。

丰田生产方式是日本工业管理技术的突出代表，被看作是

全球制造业的典范。丰田生产方式是由日本丰田汽车公司的副社长野村大造创建的，是丰田公司的一种独具特色的现代化生产方式。

从1990年日本泡沫经济破灭以来，日本经济长时期的不景气，但是丰田汽车公司却在日本一枝独秀，持续创造出了销售额和利润的连年增长，连年日本第一，连创历史新高，靠的就是这一独特的“丰田生产方式”。



丰田生产方式的基本理念

丰田生产方式的出发点，就是“彻底杜绝浪费”。“无浪费”是丰田生产方式和管理方法的核心。

丰田生产方式的创始人野村大造先生曾经多次提出，“丰田生产方式及其管理方法的最重要的精神就是要杜绝一切形式的浪费”。这也就是说，要使生产现场做到无浪费。他认为，提高生产率的最简单、最迅速，而且不花钱的方法就是杜绝浪费。为此，丰田公司的生产方式和管理方法始终把“杜绝一切形式的浪费，彻底降低成本”作为基本原则和追求的目标，并以此作为获得利润的源泉。

如果你有机会去国内的一些企业参观生产现场的话，就会发现，生产现场存在着各种各样的浪费，如长明灯、长流水、闲人过多、库存过多、在制品储备过多、无效劳动等。然而，一般人对这些浪费往往不以为然，甚至有人会认为这些浪费是正常的、必要的、不可避免的。但是，丰田公司却认为，这些“正常的浪费、必要的浪费、不可避免的浪费，乃至看不出来的浪费，其实是最可怕的浪费和最大的浪费”。

丰田公司在杜绝一切形式的浪费方面，是本着一种“把干毛巾拧出一把水来”的精神，把那些在别的企业眼里是“正常的、合理的和不可避免的浪费”统统找出来，消灭掉！所谓的浪费，既是指“只使成本增加的生产诸因素”，即不会带来任何附加价值的诸多因素。

丰田把生产现场的浪费分为七个部分：

（1）**生产过剩的浪费**：因为过多、过早或者“以防万一”的超额生产或交付而引起的生产过剩，最后导致物流的失衡和堵

塞，对质量和产量造成严重影响，这一般是浪费的最主因。

（2）**等待浪费**：零件、生产线、客户等待所造成的浪费。

（3）**运输浪费**：零件的转移不会产生任何价值，叉车、货车的无意义搬运造成浪费。

（4）**不适当加工浪费**：因为设计不合理或者保养不当等造成的重新加工造成的浪费。

（5）**存货浪费**：存货不仅容易造成质量的改变，还增加了提前期，不能及时发现问题，并需要大量储存空间。

（6）**不必要动作造成的浪费**：操作员因为设备或者程序的设计问题，做了不必要的弯曲，转向，都是浪费。

（7）**残次品浪费**：残次品大量的浪费时间和金钱，并且隐藏时间越长危害越大。

在这些浪费中，丰田认为，最大的浪费还是生产过剩造成的。



生产过剩也是一种严重的危害

生产过剩也是危害吗？一般人都认为，工作超进度、超工作量是积极的、有益的，总是该被进行正面宣传的。但是，如果我们冷静想一想，一个工人一个月就干完了两个月的活儿，这合理吗？有效吗？其结果是给企业创造了经济效益呢？还是给企业带来了经济损失？

现代化大工业生产是一个整体的概念。企业的生产过程构成一个完整的生产系统。与其它系统一样，企业的生产系统并不强调系统内局部个体功能，而是强调系统的整体功能，强调系统各局部的整体配合，强调系统功能的总体最优。这里，我们用下图来简示某一生产过程。



» 生产过程示意图

从图中可以看到由于加工能力的不同，各工序每天的零件加工量是不同的。但是，整个生产系统每天的出产入库的产成品量却是一定的，即为300件。显然，它是由加工能力最小的“瓶颈”工序的日产能所决定的。试想，如果工序一和工序二的工人以自己的工效持续生产，那结果将会是什么呢？就是会在这两道工序积压大量的半成品！

经验表明，有余力的工人或生产工序，如果放任不管，就一定会往前赶活儿，提前生产出许多目前并不需要的零件或产品，丰田公司称之为“过量生产”。过量生产会造成无法估量的浪费和损失。首先，在制品或产成品的库存积压，过早地消耗了原材料和动力，固化了企业的流动资本，增加了企业资本的成本。其次，过量生产又衍生出间接浪费。如大量的在制品和产成品挤占了生产空间和库存空间，增加了搬运工作和养护工作及其相应的费用，由于保管不当还会造成库存品的损坏或锈蚀，结果不能再用。由于设计变更而不再使用这些零部件在制品，由于需求变动而无法再出售这些产品等，都会造成严重的浪费。

特别值得提出的是，过量生产不仅造成浪费和损失，更为严重的是，它所带来的大量过剩的在制品掩盖了生产过程中隐藏着种种问题和不合理的成分。例如，设备布置不合理、物流路线混乱、物流路线过长、设备调整装换时间过长、生产批量不合理、生产不均衡、定额不合理、设备养护不良、故障频繁、产品质量差、工人技术水平低等等。

为了把生产系统中存在着的这些问题找出来并解决掉，我们首先就要遏制过量生产，降低在制品储备量，以使生产系统中存在着的的问题暴露出来，逐个解决，最终实现生产过程的合理化和生产系统的优化，大幅度降低成本。

为此，丰田公司把“严禁过量生产”作为杜绝浪费、合理化生产过程、降低成本、提高生产率的



» 丰田汽车的流水线

起点，从而提出了“准时化生产（JIT）”这一崭新的概念，也就是 Just in Time（JIT）。



什么是丰田的准时化生产（JIT）？

准时化生产（JIT）的基本概念是：在必要的时刻（不早也不迟），生产必要数量（不多也不少）的必要产品（或零部件）。这个概念有四层基本含义：

- 1、生产工序要在生产需要的时候方可进行生产，不得提前，也不能迟后，不需要时就不生产。提前生产就是过量生产，会造成浪费。
- 2、生产工序要根据生产需要的数量进行生产，不能多，也

不能少。多生产就会增加在制品，从而引发种种浪费，掩盖现有问题。

3、生产工序要生产出所需要的产品或零部件，不能出现差错。把不需要的产品或零部件生产出来，这无疑是一种浪费。

4、各生产工序要把准时定量生产出来的产品或零部件准确无误地放在指定位置。

如何才能做到“准时化”——“在必要的时刻，生产必要数量的必要产品”呢？传统思考方法是“前一道工序向后一道工序供应工件”。那反过来行不行？由后一道工序在需要的时刻去向前一道工序领取必要数量的必要产品？这样一来，不就是前一道工序只要生产后一道工序所需求的数量就行了吗？

丰田根据这样的理念，把生产计划下达给最后的组装线，指示什么时间、生产多少类型的车，这样组装线便依次向前一道工序领取所需求的各种零部件。用这种倒过来运送的管理方法一步一步逆着生产工序向上推进，一直上溯到原材料供应部门，并

配以连锁性的同步化衔接，这样就可以满足“准时化”条件，管理工作量便可降到最低限度。试想，如果这样的“准时化生产”能够在全公司整体实现，则工厂里多余的库存就会被完全排除，而库房和仓库就会成为不必要的设施，仓储费用就会减少，资本周转率也会随之提高。



准时化生产在涂料生产中的应用

准时化生产对于很多制造企业来说仍然还很陌生，并且认为“零库存”是一个无法达到的高度。实际上，准时化生产实施起来并没有想象中那么困难，难的只在于能否坚持，逐渐实现由点到面、由少到多的进步。而且，在企业实际运作中，相比起生产管理技术而言，我国企业往往更加热衷于对机器等生产设备的引进，而投入生产管理技术上的资源则少得可怜，从而往往忽视了管理水平的提高，实际上，向管理要效益才是效果最明显的，意义也最为深远。

现代企业的竞争优势依赖于计划过程的高度灵活性、货物交付的准确及时性以及强有力的质量保障体系，这使得包含了生产环节的制造型企业面临的挑战远远多于其他类型企业。生产管理问题变得复杂起来，除了包括通常意义的需求预测困难、前置时

间短而交货紧迫、供应商物料品质不稳定和交货期难以控制。

对于建筑涂料而言，生产过程与化工行业的其他生产过程不大一样，有其特殊性。建筑涂料是一种定制化产品，依照客户的不同需求进行间断性的生产，每次的生产也就是一个反应釜或者是调漆罐，容量从几吨到十几吨不等。但是由于涂料的颜色品种繁多，因此每一次生产完一批产品，需要对调漆罐进行清洗。

此外，不同的涂料的生产工艺也不相同，生产时间也不相同，施工工地需求的批量和时间也不尽相同。特别是在建筑施工的旺季，这个矛盾尤其突出，一方面要满足所有的订单，另一方面有又要保证企业的最大利润，要尽可能地大批量生产，减少工序和原料的损耗。

由此我们可以看到，涂料企业生产制造中最困难的是生产计划和需求计划。它决定着企业需要制造什么样和多少产品才能满足不同客户的需求。由于涂料是由不同的原料按一定的比例混合起来的，这就需要将从销售部

门传递过来的销售预测或者是实际的订单转化为当前或者近期的生产计划，再根据库存的原料要求采购部门下订单。为了能够更好地完成准时化生产，减少过剩生产，销售端的销售预测以及施工端的用料量预测就显得尤为重要，可以说，较低的预测精度将导致较高的库存，直接导致准时化生产无法实施。

此外，建筑涂料企业的主要销售模式有承揽工程施工、供货供料等，而其中承揽工程是一个重要的销售模式。多数工程都是有明确的交工日期的，而且涂料的刷涂往往是在最后一部分完成，要等其他工序完成。同时由于工期紧，需求急，客户所在地区也很分散，也对产品配送提出了很高的要求。要保证准时，则外包的运输服务要能够及时的送达客户；要保证足量，则要求仓库中有足够的原材料；要保证质量，则要求生产部门能够严格按照配方的要求和生产工艺来制造；要保证不发错货，则要求客户服务部门能够建立一套严格规范的手续流程。因此，一套完善且高效的供货物流系统，也是满足准时化生产的必要条件之一。

» 公司领导视察涂料施工工地现场

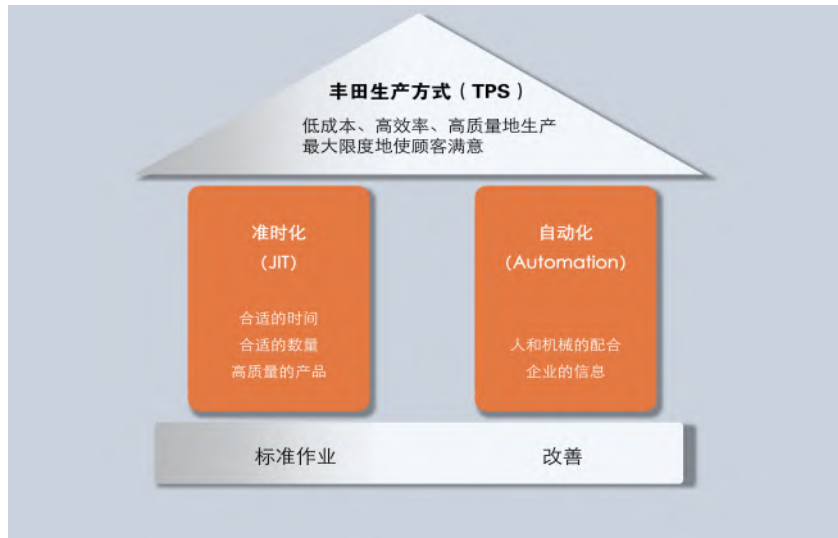


满足准时化生产的几种库存管理和物料流转的思路：

1. 合理调整采购思路。实现从“为库存采购”到“为订单采购”的转化，采购活动以订单驱动方式进行，准时响应客户的需求，降低库存成本，逐步调整传统的以库存补充为目的的采购模式。这就要求供应商有能力“在需要的时候，向需要的地点，以可靠的质量，向生产企业提供需要的物料”。现实情况并非如此理想，一方面供应商的及时足量的交货能力不尽相同，客户的需求时常也难以预测。

2. 寻找可靠信赖的供应商。如果要很好地应用准时化生产，则企业必须与供应商保持紧密的关系。为了防止生产过剩，企业库存应该维持在一个较低但合理的水平，最大限度地把仓储和库存的压力转嫁给供应商。我们的供应商必需能够频繁且准时的小批量交货而且保证质量良好。基本理念是，与供应商建立良好的关系，建立稳定的供应渠道，培养与供应商间的互信，适当取消进料检验，依据实际需要而不是计划生产。

3. 建立合理生产计划模型。由于原材料的价格往往与客户的每次订单的多少以及批量运输相联系，所以单次订货越多，节约的原材料成本越多；而原材料如果不及时使用，放在仓库是有资金成本的，库存费用，人员工资也都是有成本的。涂料企业需要找到一个经济订货批量，以最大降低成本。既满足经济性生产原则，又能最大限度减少过剩生产的状况。



» 丰田生产方式的两大支柱——准时化和自动化

4. 实施全面质量管理。由生产中的质量管理来保证产品的最终质量。在每道工序进行时均注意质量的检测与控制，保证及时发现质量问题，培养每位员工的质量意识。如果发现问题，立即停止生产，直至解决，从而保证不出现对不合格产品的失效加工。

5. 建立高效物流体系。高效物流可确保供应商小批量且准时的供货，除了降低半成品库存外，也能根据顾客的需求及时交货，并降低成品存货水平。同时可以缩短生产时间，降低固定费用及得到较佳的弹性。生产出来的产品立刻运出销售，使得库存管理和物流流转实现统一。

前面我们谈论了丰田生产方式（TPS）的一个重要内容：准时化生产（JIT）。其实丰田生产方式还有另一个重要内容是“自动化生产”，这个内容本文就不再详述了，以后再谈。准时化生产和自动化生产，构成了丰

田生产方式的两大支柱。

简单地说，丰田生产方式（TPS）思想的最终目标，就是企业利润的最大化；管理中的具体目标，则是通过消灭一切生产中的浪费来实现成本的最低化。而丰田正是通过准时化生产、自动化生产、全面质量管理、看板管理等一系列方法来消除一切浪费，最终实现利润最大化。

诚然，仅仅以旁观者的角度去学习丰田生产方式，恐怕是难以取得什么实质性效果的。如果真正想改善企业的素质并谋求提高生产效率，那就需要正视自己的生产现场，开动脑筋琢磨自己的不足。在现有基础上，我们可以先借鉴丰田管理方式的形，通过适应这种方式得到一批自己的管理人员，然后把握丰田生产方式的精髓和奥秘，紧抓杜绝浪费，降低成本的经营理念，建立最适合自己的生产方式，这就是丰田生产方式（TPS）的借鉴作用。

合同签约及企业经营风险防范的几点心得

文 / 施健升 法务部副经理



企业合同管理不仅仅是法务部门的事情，有效的合同管理离不开市场、工程等相关部门的密切配合；合同不仅仅是签订生效的合同文本，还包括履约过程中的单证等；合同风险的防控应该在合同的签订、履行全过程。

现代企业对合同管理日益重视，但仍存在一定的误读和不足之处，认为合同管理是法务人员的基础性工作，只要签订合同之前通过法务审核，就不存在问题，其实不然，合同管理是个动态的过程，合同履约过程中的风险防范比合同文本本身更加重要，也更难以掌控，合同签订的再完美，若得不到严格、有效的履行，只是一纸空文。就合同整个履约过程中的应注意事项列举如下：

一、签约前合同相对方主体资格、资信情况调查

所有的合同在签订前我们需要重点审查的是合作方有无签约主体资格，资信情况如何。一般情况下可以通过“国家企业信用信息公示系统”进行查询，也可下载手机APP“启信宝”进行查询，可了解对方签约时真实有效的企业名称、住所地、经营范围、注册资本、法定代表人身份、诉讼及执行案件、失信企业等信息，

如果是重大的合同，在调查方式上，在签订合同之前，应派遣相关人员去对方所在地进行审查。

二、合同履行过程中单证的有效签复与收集

对于我们企业来说，“单证”所涉及的面比较广，如施工过程中的联系单（质量、工期、进度等相关）、定作合同材料签收人等双方履行中往来的全部书面记录。施工联系单的出具和签复以工程中心的督查员和营销中心的分管经理为责任主体，在施工过程中如涉及工程量变更、总承包或其他分项的质量问题影响涂料施工、影响涂料施工工期、进度等必须出具联系单，如对方不予签字也可通过法务以EMS的形式寄送，再者就是联系单的跟踪收集，以收集原件为原则但不限于原件，只要是签约方有职权的人签字的复印件或照片件也要收集归档，通过关联证据组成证据链也能起到证明作用；定作合同材料签收单必须是定作合同中约定的签收人签收，如在履约过程中须有其他人签收的，必须有签约方的授权并书面告知我司方为合法有效，营销中心要随时核查材料单，遇非合同约定签收人签字的，应及时纠正，无法解决问题及时跟法务沟通处理。

三、授权代理的注意事项

对企业合同签订及履行中授权的管理与控制是我们防范合同风险的重中之重，法律风险常常就出现在这里。由于授权的不规范就会很容易产生表见代理行为（解析：表见代理是指行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立合同，但是相对人有理由相信行为人有代理权的，该代理行为有效，企业要对该代理行为的后果承担责任）。因而授权委托书应对授予的代理权限作限制性的规定，写明具体的权限，杜绝出现“某某权限等”的字样，授权的起止时间必须明确，如果授权事项变更应履行变更手续。虽授权的程序管理上，我司必须经过法务中心审查，并由总裁签署授权委托书，但相关部门提交申请时经常还会出现“……等一切权利”、无起止时间的授权委托书，在日后的工作中必须杜绝。另外法务中心建议按招投标的授权书与履约过程中的授权书分类保存，使用时作相应修改即可，不必每张授权书都重新起草，提高工作效率。

做好合同法律风险管理，是每一个企业的必修功课。以上就是个人在法务工作中的一些心得，希望对各位有所帮助。

很多人并不知道，原来外墙涂料七成以上的涂装弊病的根源是它！

文 / 本刊编辑部

腻子在建筑涂料涂装中所起的作用，类似于建造一栋房子的地基。腻子层虽然是隐蔽工程，但对涂装的最终质量起着决定性作用。因此，从了解腻子原料开始，进一步了解腻子优劣的判断依据，对选择优质的腻子材料，完成优质涂装工程具有非常重要的意义。



什么是腻子？

腻子是一种薄层的找平灰浆。腻子根据其成品形态可分为单组分腻子（膏状和干粉状）和双组分腻子（由粉料和液料组成）。干粉砂浆腻子是以有机高分子聚合物或无机物为胶黏剂，加入触变剂、填料等制成的一种建筑装饰涂料的辅助材料。腻子刮涂于粗糙的基材（如混凝土、找平砂浆、石膏板等）表面，干燥硬化后通常再通过细部打磨找平而为涂料提供平整细腻的基底。

随着人们对建筑涂料施工技术的重视，腻子作为重要的配

套材料也得到相应的发展，国内各个生产厂家相继开发了不同用途、多种形态的腻子，如粉状腻子、膏状腻子、内墙腻子、外墙腻子、弹性腻子等。膏状腻子使用方便，性能更易得到保证，但成本较高。在很多情况下人们倾向于使用粉状腻子。

涂料市场的大幅发展，腻子材料，尤其是外墙腻子材料成为了许多干粉砂浆生产厂家的主要产品，这是因为从国内建筑涂料的实际应用情况来看，经常存在

起泡、脱皮等弊病，确实严重影响了涂料对建筑物的保护和装饰性能。

造成涂膜破坏的主要原因有两个：**一是涂料的质量问题；二是基材处理不当。**

实践表明，70% 以上的涂装失败与基材处理不好有关。建筑涂料用腻子作为一种待涂表面预处理的原料已经得到了广泛的应用，其不仅可平整、修补建筑物表面，而且质量优良的腻子还会

» 悉奥牌腻子



大大增强涂料对建筑物的保护和装饰性能，延长涂层的使用寿命，是高性能建筑涂料尤其是外墙涂料不可缺少的配套产品。而单组分干粉腻子在生产、运输、储存、施工等方面具有明显的经济、技术和环保优势。



外墙腻子的作用

腻子的主要作用是填补基层墙体的缺陷，对基层进行微量找平，增加基层的平整程度。近几年来，腻子在外墙涂饰工程中的应用越来越受到重视。原因在于，在许多外墙涂料装饰工程中虽然使用了优质涂料，但仍然出现质量问题，特别是墙面出现大面积龟裂、剥落等现象。

经分析发现，其祸源并不完全是涂料自身的质量和基层墙体的问题，而相当部分原因是用于基层处理的腻子质量与涂料或基层墙体不配套。因此，一些生产企业、施工企业、建设单位等也逐渐认识到腻子 in 涂料装饰工程中的重要性，逐渐认识到外墙涂料装饰工程质量不是完全取决于涂料自身形成的涂层（一般几十微米厚）质量，而是取决于面层涂料及其配套产品（腻子、底漆、中间漆等）形成的涂层体系的整体质量。



外墙腻子使用乱象

虽然有部分施工企业和建设单位逐渐意识到了外墙腻子的

质量与外墙漆的质量是同等重要的，相应的外墙腻子的行业标准和国家标准也陆续出台，但是就整个涂装行业来说，大家对外墙腻子的重要性认识仍然不足，而且施工单位为了牟利，想方设法降低成本，因此“碳酸钙粉 + 水泥 + 建筑胶（107、108、801 胶水）”现场调配使用的水泥外墙腻子仍然大行其道。

此类水泥腻子的明显缺陷表现在以下几方面：

首先，与水泥拌和的建筑胶有许多品种，大多为水溶性高分子聚合物产品，普遍存在耐水性差、黏结强度低的缺点。加上建筑胶的生产多以小微企业为主，为降低成本，建筑胶固体含量越做越低。

其次，这种水泥腻子中的填料（碳酸钙粉、滑石粉）与水泥的配比存在非常大的随意性，均由工人现场添加，经常会出现工人少加或忘记加水泥而导致这样的“外墙腻子”遇水就完全粉化的情况。



第三，这种水泥腻子柔韧性和黏结强度都较差，容易出现裂纹，这种裂纹的表现形态多为细小的龟裂纹。时间持续较长时，随着自然的风吹、日晒、雨淋、冰冻等多种作用的破坏，腻子与

基层开始出现脱离，形成空鼓和脱落。



外墙腻子特性要求

- ①**较好的施工性**：刮涂容易，易于收平，回刀不打卷、不起毛等；固化后具有可打磨性。
- ②**较强的黏结力**：保证与基层黏结牢固，不空鼓、不剥落。
- ③**较好的耐水性**：长时间遇水不起泡、不粉化。
- ④**较好的耐碱性**：对水泥砂浆及混凝土新墙基层的碱性具有较强的适应性。
- ⑤**不得有粉化**：批刮后的腻子层固化后不得出现粉化现象。
- ⑥**较好的柔性**：一定的柔性腻子层变形能力大于基层墙体，保证腻子层本身固化后不开裂，对基层的细微裂纹具有一定的遮盖作用。
- ⑦**满足特殊功能要求**：如高弹性、拉毛效果、旧瓷砖面翻新处理（在瓷砖面上直接刮涂施工）、金属漆施工的基层处理等特殊要求。

关于工程项目竣工结算的感想

文/周圆 预决算部经理

工程项目竣工结算是反映项目经营成果和管理水平的重要经济指标，是项目日常管理工作非常重要和关键的一个环节。竣工结算的好坏直接影响着项目的经济效益。

然而，竣工结算是一项非常复杂、综合性非常强的工作，涉及的范围也比较广。这就需要各项目经营管理人员的综合业务能力强大，需要项目各个职能部门去配合、协助经营管理部门做好结算工作，为项目实现预期的经济效益把好最后一道关。

竣工结算是在完成《建筑工程施工合同》全部内容，符合合同要求后进行的。这时项目所有实际成本都已经发生，怎样才能使项目有更大的收益呢？我们要在做好平时工作的基础上，进一步做好竣工结算工作。

按照我自己的理解，工程竣工结算有以下几个重要的方面。

一、搜集、整理和分析原始资料。

工程的原始资料包括：

- （1）工程合同、工程变更；
- （2）各项业主或监理工程师签认的签证；
- （3）工程各项往来信件、指令、信函、通知、答复等；
- （4）工程各项会议纪要；
- （5）工程日志、备忘录等。

然而，在实际的项目管理工作当中，项目管理人员对资料的搜集和整理工作不重视、意识淡薄现象屡见不鲜。应该从以下几个方面着手，做好这方面的工作：

1、建立工程签证管理制度，确保工程签证质量。

在工程施工过程中不可避免地存在大量签证，如果签证管理不严密，存在诸多漏洞，就会给结算带来困难。为确保工程签证

质量，平时要做到：

（1）及时办理签证。严格按照相关的法律、法规、政策以及合同条款的规定进行相关文件的签认，特别是在一些有明确的时间限定事件，像工程变更，在事件发生后 15 天内将变更价款报告甲方；已完工程进度款报告的时间，甲方确认的时间；竣工结算报告的时间。虽然在实际工作可能会遇到甲方或监理工程师拒签、推诿的情况，但是一定要做好文件的收发文纪录登记工作。做好这些工作的基础是要求项目管理人员了解和熟悉相关的法律、法规、政策以及合同条款，去分析和研究。

（2）确保签证的质量。各部门之间在签认、落实原始资料时缺乏沟通，造成一些资料的签认在技术上可行，而经济上不可行，有的工程资料的记录不延续、不准确、不真实的情况经常发生，这给工程竣工结算资料的搜集、

整理工作带来了很大的困难，从而直接影响着结算结果的好坏。这需要该项目的各个部门的管理人员对资料管理的工作要认真负责。

（3）工程签证经办和管理人员必须熟知工程项目中包含的工程内容，凡是涉及费用的项目或隐含的工程内容，都要及时办理签证。

2、做好索赔资料的收集准备工作。

索赔时施工中不可避免要发生的事情。索赔要有证据，证据是索赔报告的重要组成部分，证据不足或证据遗失，索赔就不能成立。由于建筑工程工期长，工序多，工程文件资料多，管理起来比较困难。如果文档管理混乱，资料得不到及时整理和保存就会给结算带来极大的困难。因此在平时工作中就要注意做好索赔资料的收集准备工作。

3、搜集、整理工作之后，要对其进行细致的分析和研究，这对工程结算工作也非常重要。

主要是分析可能对结算工作造成不利的资料，一些风险因素。在分析的过程中将这些资料筛选出来，针对这些资料，通过研究相关的法律、法规、政策以及合同条款，找出解决这些对结算工作不利因素的方法、途径，做到心中有数。

二、对照、核实工程量及工程变更情况。

1、根据合同条款中有关工程价款调整的条款，仔细分析、对照、核实工程量。对于需要重

点核实的工程量要对核实结果进行分析，对于核实的各种结果要有相应的处理方法，如实际消耗量大而图纸用量小的工程量，尽量与甲方进行沟通把损失降到最低等等。

2、对于工程变更的变更价款如何计算，我想在签认工程洽商和设计变更时可以将具体的工程量和有关项目的单价进行签认，或者对施工图以外的现场签认，必须写明时间、地点、事由、几何尺寸或原始数据，不能笼统地签注工程量和工程造价，这样对变更价款的确认会创造非常有利的条件，以防扯皮。

三、认真核实单价，注意各项费用计取。

主要是对合同条款中有关甲供、甲指、甲控的材料以及暂估材料单价的核实，这些材料的单价如何调整，调整依据是什么，相关的政策是什么，费用计取的标准是什么，这些都需要项目管理人员熟悉和了解。

四、我司作为材料供应商及分项分包工程承包商的主要结算方式：

1、作为材料供应商结算一般来说比较简单，依据签订的合同价款和实际的供应数量，根据履约的实际情况，严格按照合同规定进行结算。

2、作为分包工程承包商的结算相对比较麻烦，而且结算过程又比较复杂，受外部因素的影响也不容忽视，我们要排除这些因素，以投标预算的工程量为基

础，并以保护项目利益为中心，依据专业的计算方法进行公平合理的结算工作。

五、其他的一些与结算相关的方面

1、在原始资料做得比较充分的基础上，我们如何应用这些资料、把握好这些资料这也是值得探讨的问题。在对相关政策的理解和认识上，需要公司管理部门的人员积极地参与到该项目的结算工作当中，毕竟项目现场管理人员的专业水平不是很高，而我们面对的是专业水平很高的工程咨询公司，这样就能保证结算工作的完善性和准确性。

2、项目现场主管一定要做到对于项目实际发生的成本了如指掌，这对结算工作在度和量的把握上非常关键。在实际工作当中，经营主管一般很难参与其中，归根结底是我们项目的管理体制决定的，就是重生产轻管理经营的结果。

3、在结算过程中还有一个比较重要的环节，就是与甲方的积极沟通，如公司领导与甲方领导的直接沟通。结算过程其实就是双方博弈的过程，甲乙双方的利益就是在结算过程中体现，而这个过程始终就是一个对立的过程，所以就需要甲乙双方上层领导进行沟通，达成共识。

综上所述，在结算过程中，原始资料是前提，业务人员的专业水平是关键，外部因素是条件。只有充分掌握了原始资料，提高业务人员的专业水平，抓住外部的有利条件，才能把工程结算工作做得更好。

一个涂料手艺人的十八般兵器

文 / 本刊编辑部

古人云，工欲善其事，必先利其器。一个手艺再精湛的涂料工匠，如果没有趁手的“兵器”，也是没法涂装出令人赏心悦目的墙面效果的。今天，就由悉奥小编来给您介绍一下，一个合格的涂料手艺人的日常十八般兵器！



1. 刮涂工具



(1) 油灰刀

油灰刀是涂料施工中最常用的工具，由钢皮和木柄组合而成，宽窄长短各异。



(2) 抹子

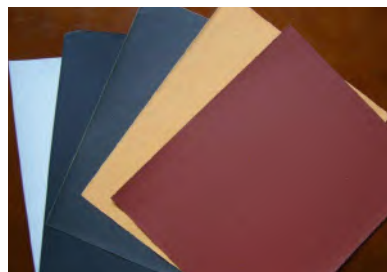
批刮腻子时与油灰刀配合使用，用于大面积、大批量刮腻子，以填充修补墙面、地面、顶棚等涂饰表面的蜂窝、麻面、小孔、空隙等缺陷，并平整其表面。



(3) 双柄泥板（大板）

在大面积基层表面批刮腻子，为了保证批刮完腻子后墙面的平整度，常在批刮第一次或第二次腻子时用双柄泥板（大板）

在水平方向和垂直方向各批刮一次，这样就能保证墙面的平整度。



(4) 砂纸

腻子批刮完之后，在上漆之前，必须用砂纸进行打磨。砂纸的目数越大，粒度就越细。建筑涂装常用的砂纸目数有 180 目、240 目、280 目和 320 目等。



2. 手工涂装施工工具

(1) 辊筒

辊筒是最常用的涂饰工具，辊涂操作省力，效率比刷涂高 2

倍，对面积大的天花板或墙面等既提高效率又方便施工。



辊筒通常由手柄、支架、筒芯与筒套构成。辊筒的规格很多，通常以 9in、6in 两种最常使用。此外，涂狭窄或角隅处均可用小型辊筒或边缘辊筒等来施涂。



拉毛辊筒是用来进行拉毛漆施工的工具。拉毛辊筒的结构和普通辊筒的结构一样，区别就是在于拉毛辊筒的筒套是用带有网孔的塑料网做成，而不是羊毛或者合成纤维。



(2) 毛刷

毛刷种类繁多、性能各异。按毛的种类不同，常用的有猪鬃

毛刷和羊毛刷。猪鬃毛刷材质硬，羊毛刷材质软。



3. 喷涂设备

按涂料的供给方式分类，喷枪可以分为重力式、吸入式、压送式和泵送式。

重力式喷枪的涂料罐在喷嘴上方，涂料靠自身重力进入喷枪，用于砂壁状涂料和复层主涂料喷涂。

吸入式喷枪的涂料罐在喷嘴下方，涂料靠压缩空气产生的负压把涂料吸入喷枪，用于低黏度溶剂型涂料、乳胶漆喷涂。

压力式喷枪的涂料罐在喷嘴下方或将大型涂料罐与喷枪用软管连接，压缩空气将罐内的涂料压入喷枪，用于多彩涂料喷涂。这种喷枪与吸入式喷枪的不同之处在于，来自空气压缩机的压缩空气除了形成负压把涂料带进喷枪外，还直接从吸料管周围的孔隙进入涂料罐，把涂料从吸料管中压进喷枪，使涂料粒子基本不变形，不被高速喷出的空气流吹散，从而保证多彩花纹的稳定性。

泵送式喷枪即平常称的无气喷涂喷枪，靠活塞泵等泵类将涂料压送至喷枪口，通过空气压缩机的高压空气喷出，用于低黏度溶剂型涂料、乳胶漆喷涂。高压无气喷涂与空气喷涂相比，最大的优势就是效率高。



» 重力式喷枪



» 吸入式喷枪



» 压力式喷枪



» 泵送式喷枪



4. 施工平台

(1) 梯凳

梯凳经常用于外墙低矮处和内墙的施工，采用的材料有木材、角钢、钢筋、钢管、铝合金等，它们的共同特点是轻便、灵活，适应环境能力强，但易翻倒，要搭设在平稳的地方，在高层施工时，要穿戴安全带，同时安全带须系在其他牢固部位。



» 木制梯凳



» 金属梯凳

(2) 电动吊篮

电动吊篮是指从建筑物上部，用钢丝绳通过悬挂机构，沿立面悬挂着的悬吊平台进行上下



» 电动吊篮



» 脚手架

运行的一种作业设备。

外墙涂料施工采用吊篮的优势如下：

①悬挂的、自上而下的吊篮，比自下而上搭设外脚手架要经济和方便。

②不易发生因脚手架影响抹灰，拆架时匆忙施工涂料而产生的质量问题。

③便于质量管理和进度控制，每一个工作面和每一道工序都暴露在外，容易检查。

④可以避免不必要的交叉施工，减少影响施工效率的协调工作。

⑤可以和地面工程同时进行，加快了总的施工进度。

⑥可以很好地展示工程形象和施工形象。

⑦翻新时不会影响客户的正常生活和工作。

(3) 脚手架

脚手架按是否可移动分为移动脚手架和固定脚手架。移动脚手架最大的优势就是拆装简单，使用方便。固定脚手架由钢管和扣件搭设而成，是外墙面涂料施工时的重要辅助工具，会间接或直接影响工程质量和劳动安全，必须给予充分注意。



» 座式登高板



» 座式登高板

(4) 座式登高板（滑板）

座式登高板由防滑座板、吊带组成。一般外墙或幕墙清洗时常用此工具。在外墙涂料涂装工程中，一般是脚手架或者吊篮拆除后，发现有小面积的涂装工程存在缺陷，就会使用滑板进行修补施工。

涂料手艺人的十八般兵器，你都了解了吗？

走出舒适区， 创造无限可能

文/朱嘉雯 财务部

记得很早之前在微博上看见过这么一段话：如果想在城市里，搞废一个人的方式特别简单，给你一个安静狭小的空间，给你一根网线，最好再加一个外卖电话。好了，你开始废了。

为什么会这么说呢？因为现在的社会充满着竞争，舒适区小的人，竞争力也就越小。因此我们不能动不动就抱怨，让自己生活在狭小的“舒适区”，不愿意改变，不愿意为进步付出努力。

人有一种习惯，就是总喜欢在舒适熟悉的环境呆着，这种“舒适区”一旦被建立，就会变得无比依赖，慢慢地爱上了周围的墙，恋上了这舒适的小屋，从而不愿意飞出去看看，怕看到外面熙熙攘攘的世界。

其实舒适区本身没问题，就像家一样，温暖舒服，每个人都有。并且每个人都有权待在“舒适区”，有权享受，有权舒服。只是真正的“舒适区”，绝对不是

是逃避成长的防空洞，也绝对不是“英年早逝”的墓志铭。

“舒适”需要付出代价，大家都知道“温水煮青蛙”的故事，当青蛙发现无法忍受高温时，已经心有余而力不足了。因此，我们只有“突破舒适区”，主动寻求改变，谋求发展，才能取得进步。

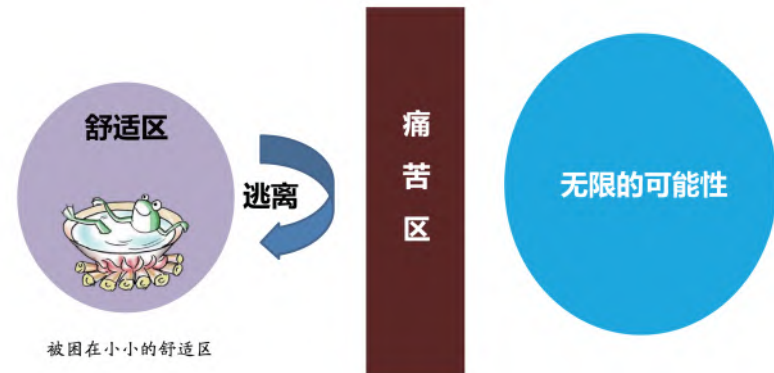
我有一个朋友，比我早一年开始上班，以前她经常和我抱怨

» 突破舒适区，就拥有无限的可能性



什么是“舒适区”呢？

舒适区是指人们习惯的心理模式，如果人们的行为超出了这些模式，就会感到不安全、焦虑，甚至恐惧。舒适区具有正面和负面两种作用。它是一种自我调节器，它对人具有保护、稳定作用，能够起到一种避风港的作用。





» 勤于学习，突破舒适区

上班忙和烦，每天朝九晚五，日子像上了发条一样，有规律无意义。只有周末，才像被赋予了灵魂一样，会穿着漂亮的衣服，打扮得美美的逛街约会去了。那时的她并没有意识到这样就是舒适区了，因为她觉得自己每天都按时工作，从来不迟到不早退，很规律很努力。

可是就在前几天和她聊微信的时候，她告诉我：她辞职了，并且找了一份新工作。我问她：你为什么终于下定决心辞职？她说：那份工作是学校实习安排的，她其实并不喜欢，而且工作了近一年，自己什么变化都没有，她突然意识到自己大概真的在一个舒适区里面，她很害怕这么年轻就从事自己不喜欢的工作，过着不开心的日子。她告诉我这次她找了一份新媒体平台的工作，虽然和她的专业不对口，每天都要不断的学习新东西，而且还有很多未知的挑战在等着她，但她还是很喜欢现在这份工作，每天都觉得很开心。

不禁回想起我的四年大学生活，虽然觉得自己过得非常舒适、自由自在，但其实就是生活在自己的“舒适区”里，基本每天都

过着相同的生活：上课、下课和待寝室。刚离开学校的那段时间，我非常的怀念那时每天上下课，然后和室友约着去买饭买水果，接着回寝室看剧的日子。其实我现在想想，我如此怀念只不过是为我离开了我自己画的那一个“舒适圈”。走出学校踏入社会，改变了原有的生活模式，这使我感到非常的不自在，各种小心翼翼，但这恰恰是我突破自己的“舒适区”所必需经历的过程，只有这样我才能开始新的生活。



如何走出“舒适区”？

（1）克服心理障碍

舒适区外一定是困难重重的，所以我们必须先要克服自己的心理障碍，勇于面对困难。不要自怨自艾，抱怨自己运气差，要甘心接受挑战，积极地面对困难，才能在舒适区外取得成绩。

（2）角色转换

改变自己的思维习惯，从“被

动”变为“主动”，如果习惯于被动接受，而不是主动去做改变，舒适区是无法真正扩大的。

（3）接受失败

踏出舒适区并不是那么简单的事情，常常会遭遇挫败，但这是正常现象，无需过多焦虑和苛责。我们要习惯接受失败，从不断的失败中总结出成功的经验。

（4）摆脱习惯的牵引

习惯的力量是很强大的，我们一直囿于舒适区，很大程度上是被习惯所困。我们要主动改变一些错误的习惯和思维，因为这些错误的思维习惯和行为习惯会毁掉我们的一生。

我们要时时刻刻提醒自己，人这一生，就是要在不间断接受外界的刺激，以及内心对于目标的追求中，上下求索，咬牙前行。只有不停地跳出固有的圈子，不停地遇见更大的世界，才能越发逼近那个最真实的自己。你会发现，远离“舒适区”之后，你的人生，才刚刚开始。愿年轻的我们，都是后者，能不顾一切的闯荡。



你不可能让所有人都满意

文 / 丁同舟 综合办

很多时候，我们只为了让别人夸一句“你做的不错”，就去做那些自己并不想做的事，让自己生活在别人的眼光里，活得越来越累，失去自我。生命只有一次，为什么不为自己而活，为什么不遵从自己的内心，尊重自己的选择？

有这样一个故事，一位画家画了一幅自认为相当漂亮的画，就放在街上并在画旁附言：“观赏者如果认为此画有欠佳之处，请在画上做上记号。”结果画面上标满了记号，几乎没有一处不被指责。又过了数日，这位画家把相同的一幅画拿去展览，不过这次他请每位观赏者将他们认为最欣赏的妙笔都标上记号。当他再次取回画时，看到画面有被涂满了记号，原先被指责的地方，却都换上了赞美的标记。于是，画家明白，任何人对同一东西都有不同看法，你眼中的美也许是别人眼中的丑。

如果我们想要让所有的人都赞美你、肯定你，那显然是不可能的，而且个人的价值也不能只寄托在别人的赞美语中，那样会活得太累，请试着也接受别人的批评和指责吧。

即便你是世界上最厉害的厨师，做出的菜肴也不见得让所有

的人都喜欢，因为众口难调。你擅长做中餐，可食客喜欢西餐，你会因为食客的挑剔而改变自己的专长吗？没有这个必要。过分在意他人的看法会迷失自己，无论我们做的多么完美都无法满足所有人。不要认死理地把别人的挑剔看成是对自己的否定，其实每个人站的角度不同，出发点不同，所得出的结论自然也就不太一样。

不同的人站在不同的立场，会有不同的看法。无论你怎样做，你都不可能做到让所有的人都满意。

“采购是一份肥差，油水肯定是多的不得了”。我就劝说他，不要过分在意这些非议，因为不同的人站在不同的立场，会有不同的看法。无论你怎样做，你都不可能做到让所有的人都满意。

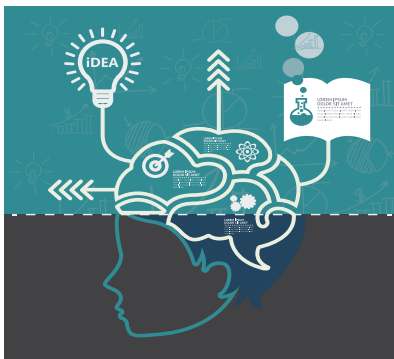
公司的有些部门就好比是一个垃圾回收厂，接收着公司各类大小的繁琐事务，但其他部门的员工或许仅仅看到了这个垃圾场，却看不到垃圾场里辛勤付出的工作人员。他们忍受着常人无法忍受的刺鼻气味，来维护一座

人活着不为求别人原谅，凡事只求无愧于心！我有一个朋友，他在一家比较大的公司的采购部门，每一次我们见面他都会向我诉苦。他所在的采购部门一共就十几个人，但要负责上千人的公司的所有采购事宜，大到生产用的原料、物料，小到每个部门的办公用品等等。这其中的繁琐自不必说，但还会常常被别的部门的员工酸溜溜地说上几句，

城市的清洁容貌。他们的想法很简单，这是我的工作，这是一份光荣的工作。但是他们付出了却不一定能得到应有的感激和赞赏，也可能换来咄咄逼人的话语。

若你是风筝，会身不由己随风飘曳；若你是浮萍，只能顺水而动。但你是人，你可以选择不随风而动，不顺水而飘。你可以把别人对你的负面评价当作清风拂耳，风过而不留痕。活出自我，活出精彩。





逃离简单思维

文 / 黄露茜 直销事业部六分公司

偶然间读到《获得智慧：如何像成功人士一样思考》一书，作者博恩崔西提到了三种思维方式——长期思维，缓慢思维以及全面思维，非常值得我们思考及借鉴。作为一个焦虑且迷茫的现代社会的年轻人，非常容易就陷入急于求成、盲目追求成功的简单思维，作者就从这三种思维展开，向我们讲述了拥有这三种思维的好处。



一、长期思维

首先，我们都应当拥有的是长期思维。没有人能快速成功，即便有，那也是运气的偶然，根本无法复制和学习。年轻人更应当拥有一种长期思维，立下长期目标和志愿，并为之努力和奋斗，毕竟没有人能随随便便成功。

作者认为，越是处在社会底层阶级的人，对于时间观通常只有几天甚至几个小时，他们总是把眼光放在当下，及时行乐，不考虑将来的后果。而在最高层次的富人，他们的时间观点是未来几年、几十年甚至几代人。事实证明，成功的人是强烈的未来导向，他们大部分时间都会考虑未

来。我们需要学会把眼光放远，把思维拉长，把“长期”这个因素考虑进去，很多事情就会释然：当下的挫折就不再是挫折，只是一种历练；当下的矛盾就不再是矛盾，只是一些误会；当下的娱乐最终也不过就是浪费时间。



二、缓慢思维

作者在书中谈到，我们在很大程度上只是机器，会对来自环境的刺激作出反应。开始我对此还疑惑不解，后来我想通了其中的原因。人有些时候的确会机械性地作出反应，比如我们遇到位高权重的领导或者名人，就会像机器一样不自觉地后退，并保持距离和谦卑。你看，一按这个按钮，人就作出了相应的动作，不是机器，是什么？

作者告诫我们，要拥有缓慢思维，对刺激不要过快反应，应当在刺激和反应之间留出一段时间思考。在生活和工作中，如果有了这样一段时间的缓冲，或许对于领导的批评，我们就不会立刻怼回去，而是会想一想，领导是指点我，我应该虚心接受；或许对于同事的埋怨，我们也不会

立刻争辩，而是会想一想，也许同事跟我有小误会，我应该去化解。诸如此类。

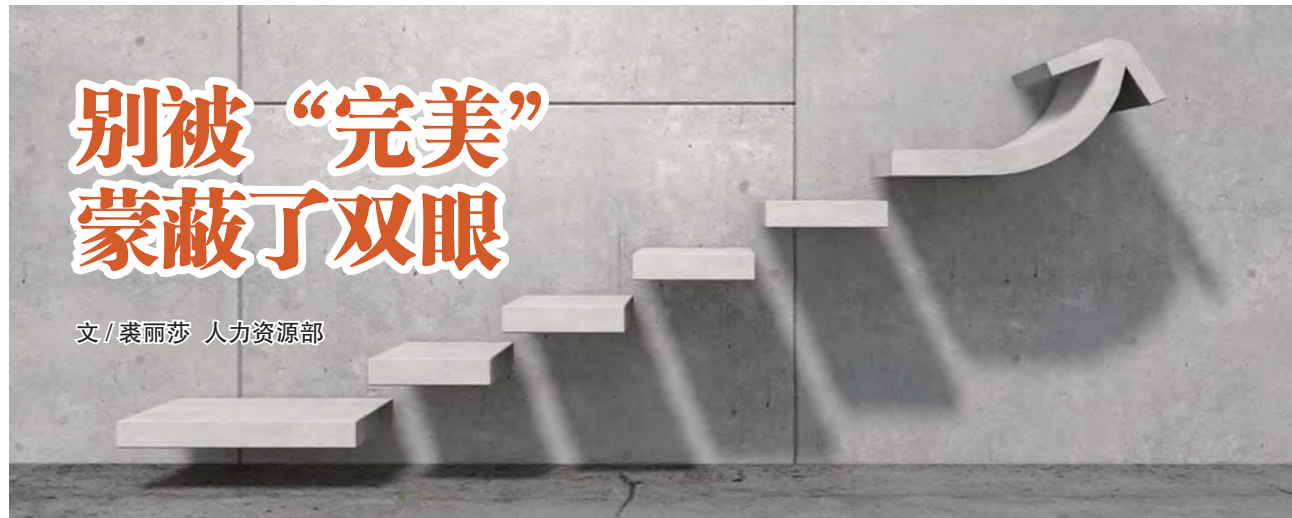


三、全面思维

最后一个全面思维。全面的重要性当然毋庸置疑，工作和生活中，我们所做的决策都需要利用全面思维，要考虑因果、利弊、立场等等，不能简单地认死理和一根筋，这样非常容易走到死胡同，导致决策失败。

举个最简单的例子，我们要出门旅游，我们得查查天气，看看会不会下雨，如果下雨就得带伞，如果大太阳就得带防晒霜。还包括查询交通工具的时间，查询酒店的路线等等。这都是全面思维的体现。可以说，如果一个人没有点全面思维，做起事情来就会很不靠谱，丢三落四的。

清晰的思维能力决定了我们的决策和行动的质量。反观当下的自己，往往处于简单思维的状态，急于求成，厌恶等待，还考虑不周。在今后的工作中，我会好好学习这三种思维模式，内化到心里，逃离简单思维的桎梏。



别被“完美”蒙蔽了双眼

文 / 裴丽莎 人力资源部

6月，又到了一年一度的高考季，媒体上到处都是关于高考的信息。回想起自己当年高考时的场景，书房里贴满了各种励志话语，每天像打了鸡血一样备战……岁月如梭，韶光易逝，一晃已经过去了十多年，当时那满墙的话语已经记不太清楚了，到是前段时间看到这样一句话，“考试的答案需要标准、唯一、完美，但人生，从来都不是如此单一。”这句话一直在我脑海里回荡，许久不能忘怀。

我很喜欢“完美”，对于我的每一项工作我都力求完美。我们部门内部每周都有一次分享例会，在例会上每人都需要准备一份PPT课件并上台进行演讲，主题涉及工作汇报、职场技能、工作方法、思维认知等等，既锻炼了演讲能力，还能分享各自最近的所感所学。因此，在工作之余，我们需要挤出些时间来准备课件，从选题到构思内容，从制作PPT到整理演讲稿，从背诵

到试讲，每个步骤做好充分的准备，这样才算得上是一场完美的演讲。

为了达成一次完美的演讲，我每次准备课件的时候，总是花大把时间在制作PPT上：设计PPT的主题模板、搜索并配上符合主题的图片、美化各种图标和项目符号……这么一来一去，往往是PPT都还没有做好，就差不多快到开始时间了，以至于留给整理演讲稿的时间都很少，演讲的时候就只能凭着做PPT时的一些记忆开讲了。结果可想而知，对于我的点评中听到最多的就是“这个PPT做得挺好看的，就是这个演讲的内容……”

起先，我还不觉得这是什么问题，直到我在微信公众号中看到了这样故事，说是某家公司内部会定期进行工作汇报，如果哪个部门的PPT外观做得最漂亮，这个部门就要被砍掉一个人！这不由的使我在PPT这件事上引发深思：有时候PPT做得好不但不

能得到领导的肯定，反而还要面临被裁的危机。我做PPT只是为了追求外观完美，而公司更注重的是高效。

我花费了80%的精力，却只达成了目标的20%，甚至不到10%，这其实是对时间、精力的极大浪费。明明是练习演讲、分享新知识的分享会，而我却不知不觉把它变成了PPT制作展示课。成功人士的二八定律，到了我这里却变成了八二定律。

这种“完美”不但像一层薄雾蒙蔽了我的双眼使我主次不分，更像是一把枷锁阻碍我的行动，导致了我行动上的拖延。就拿我写期刊文章来说，内心深处总是有一个声音在说：这次我一定要写篇好文章，让大家都爱看都叫好，这样才完美。结果呢？光是为了挑选一个好话题、构思一个吸引人的开头，就花了很久很久，纠结来纠结去，迟迟无法下笔。没有一次是不拖稿的，就像患了拖延症一样，被领导催了

追求“完美”，往往容易让我们焦虑不安、丢失初心、不敢行动。其实有时候“完成”比“完美”更重要。

无数遍才终于把文章赶出来。

我似乎已经深深地中了“完美”之毒，为了自救，我必须寻找解毒之法。回想以往的分享会，同时翻找各种资料，我总结出了3种自救心法。

心法一：接受现实，识别完美假象

“完美”的这种思维方式是在我们生长的社会环境中潜移默化地形成的，而这并不是我们的错。当我们拿到了满分，当我们荣获了奖项，我们会听到“太棒了！”、“你做得好，真为你骄傲！”等各种赞美的声音。可我们却很少会因为过程中付出的辛苦而被奖励。长此以往，我们只盯着最终结果的好与坏，却不知最终的好结果是由一点点的好过程慢慢叠加而成的。其实“完美”只是一个乌托邦式的假想，只要你还在努力，还在进步，你就永远无法做到完美。我们需要去识别这种“完美”的假象。

心法二：放低初步期待值，迈开步子

在我们意识到“完美”是一种虚幻的假设后，我们就应该放

低自己的初步期待值，先积极地行动起来，从已有的行动中汲取下一步行动的能量。就像我写作的时候一样，一开始就不应该定那么高的调，先把自己的想法表述出来就行，不管好坏，就如海明威曾说过的“一切文章的初稿，都是狗屎”，有了初稿，我们才会有修改它的动力，经过一步步的修改、打磨，才会有令自己满意的终稿。

心法三：转换视角，探究问题本质

我们在行动前，首先就应该问问自己做这件事情到底是为了什么，就像我们部门的分享会那样，我就应该先搞清楚这个分享会是为了什么，当明白了意图是为了锻炼演讲能力并分享学习心得之后，就会明白，PPT哪怕做得再美观，对目标而言帮助也不大，反而是浪费了过多的精力和时间，吃力不讨好。

其实，PPT只需要把想要表述的内容简单明了的展示出来，字体大小合适，让听课的人看得清楚即可，不需要过分华丽。这样才能省下更多

的时间来整理、试讲稿子，才能有更多的精力来研究演讲时的语调、站姿、手势等等。后来我尝试改变了准备方法，同样是半天时间的准备，感觉完全不同，不仅讲述时没有了磕磕碰碰，而且也底气十足，状态轻松，逻辑清晰。结果，大家的评价也都不错，还问我是不是准备了很久，这可真是振奋人心。

追求“完美”，往往容易让我们焦虑不安、丢失初心、不敢行动。其实有时候“完成”比“完美”更重要，过程中的点点滴滴对于每个人的成长来说也比结果重要。再说了，这个世界本就不完美，我们又何必拿“完美”的枷锁来捆绑自己，这只会让我们心理上屡屡受挫，在行动中拘于小节，罔顾大局。如果你也有这样的烦恼，不妨也试试我的方法，看看能不能帮助你摆脱“完美”的包袱。



» 悉奥 6S 启动大会上踊跃回答问题

在改变的时代，改变自己

文 / 包蕾 人力资源部

个女孩子到底要不要奋斗？如果你在一个月之前问我这句话，我一定会说不用，女孩只要到了年龄找个好男人嫁了，不就人生完美了吗？我想，估计八成以上的人会有这样的想法吧。这也是一个长久以来的传统观念，女子无才便是德，颇有些根深蒂固。

上礼拜六，我和我的两个闺蜜一起去咖啡厅聊天，聊着聊着，就讲起了大家每天的生活。小云说，她对于现有的生活已经很满足了，自从嫁人后，也不用上班，每天任务就是在家相夫教子，就像是地球围绕太阳公转，虽然日子过得很平淡，但至少很幸福。小土却说：“你这样的生活一点也不自由吧！看看我，虽然每月拿着千把块的工资，但我活的很

潇洒很自由，给自己买买打折衣服啊，吃遍各种美食，有点小钱还能去旅游！”

言语之间，我突然发现，我大多数朋友的生活就和我的两个闺蜜如出一辙，不是每天发自拍照秀恩爱晒孩子，就是晒各种美食和旅游。不久前我还和同事开玩笑，说她结婚后发的朋友圈全是她老公，现在生了娃又全是娃的照片，她家庭就是她整个世界，一点追求都没有。开玩笑归开玩笑，我还是很羡慕他们这样无忧无虑的小生活，没心没肺的小确幸。

然而，我的内心深处又有一个声音在呼喊，我不甘心碌碌无为地过一生。也许我是一个矛盾体吧，我特别怕等我老了以后，

回过头看我的一生是那么的平庸。我也时常纠结和矛盾，是选择安逸舒坦的小生活呢？还是勤奋拼搏去追求更优秀的自己？

当我在纠结的时候，机缘巧合下看了《平凡的世界》，书中的孙氏兄弟出身贫寒，属于地地道道的农民，一般情况下，他们兄弟俩会做一辈子的“真正农民”，每天地里种菜、开荒。但他们却不向生活低头，选择了另一种生活方式，不甘于做农民，自强不息的与贫穷命运作斗争，为自己的理想锲而不舍奋斗。我很喜欢书中的一段话：“什么是人生？人生就是不休止的奋斗！只有选定了目标并在奋斗中感到自己的努力没有虚掷，这样的生活才是充实的，精神也会永远年轻。”我感觉自己也不能甘于平



读过了一些书，看过很多道理，但却过不好这一生。不是因为书读太多，而是书读太少，妄想着读了那么可怜巴巴的几本书，就想改变一生。只有大量的、持续不断的、广泛的阅读，并去实践，才能从书中得到成长。

庸，不能只做一名安于现状、乐不思蜀的小职员。我也要为我的生活质量与精神升华来奋斗！

罗马不是一天建成的，个人的成长也不能一蹴而就。我的看法是，如果要成为一个优秀的人，除了平时兢兢业业完成本职工作外，在下班后的八小时要利用好，从自身条件出发去学习和提高。多读书就是一个实现自我成长的非常有效的途径。古人常云，书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。这不是没有道理的，优秀的书籍是牛人们智慧的结晶，我们没有很多机会接触牛人，但我们可以从书中学习他们的思想。

比方说，我一直认为我天生愚钝，有些东西怎么都学不会，也就觉得这是天注定的，改不了的，我也就没有努力的动力了。但是，在我阅读了《一万小时定律》这本书后懂得了一个道理，就是人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。天才和凡人之间的差距并没有那么大，很多资质平凡的人只要通过不断的刻意练习，也能成为一个卓越的人。

大家都知道，大画家达芬奇，当初从师学艺就是从练习画一只只鸡蛋开始的。他日复一日，年

复一年，变换着不同角度、不同光线，少说也得练习一万个小时，打下了扎实的基本功，从最简单最枯燥的重复中掌握了达到最高深艺术境界的途径。这才有了后来的世界名画《蒙娜丽莎》、《最后的晚餐》。

倘若我当初没有看到这本书，我也就会随大流，也就不再有努力的想法。这就是读到一本好书的作用，它能改变我们陈旧的思维模型，提升我们的认知，让我们成长和进步。读书大概是快速获取知识的最佳方式了，它能够让你在极短的时间内，掌握大量的科学文化知识。或许很多人抱着“读书无用论”的想法，他们读过一些书，看过很多道理，但却过不好这一生，所以产生了鄙视读书的想法。但是我想说，他们不是书读太多，而是书读太少，妄想着读了那么可怜巴巴的几本书，就想改变一生。只有大量的、持续不断的、广泛的阅读，并去实践，才能从书中得到成长。

除了从书中学习以外，我们还可以向他人学习。三人行，必有我师，每一个人都有值得你学习的地方。前不久，我在逛街时碰到了高中同学，因为好久不见，所以相约一起去甜品店聊聊八卦，回忆曾经的青春年华。交谈中得知了她最近的生活情况，

结果真的让我大吃一惊。起初我以为她也是相夫教子这一类型，但她并没有局限于家庭事务，反而常常去图书馆看看书，还参加一些培训课程。不仅如此，她还将自己学习的心得体会发表在网络上，引来众多网友的点赞和打赏。不经意间，我对她肃然起敬！一个被家庭琐事缠身的家庭主妇，还能抽出闲暇时间用来看书学习，自身也获得成长进步，真是了不起！值得我去学习！当然，不光要学习她的勤奋好学，更实际点的，是要学习她的学习方法和学习思路。

拼搏对我来说并不难，我还很年轻，我不在我年少青春的时候拼一拼，难道要等人到中年，荷尔蒙减少到你对什么都提不起劲的时候才说我要拼一拼么？我们都曾经有过梦想吧，那时候的梦想无非就是当老师、警察、科学家，但是实现了吗？在那么漫长的时间里，从七八岁开始，你学习、你努力、你工作，到了现在，30岁、40岁，你那伟大的梦想依然没有实现。你说你努力过，认真过，拼搏过，你是真的有花100%的时间在这方面吗？远大的梦想我就不说了，我们都到了成家立业的年纪，是该为我们的人生付起责任的时候了。2017年，在接下来的半年里，我们一起定个小目标，努力的实现它吧！

入职感言

文 / 徐芳 销售行政部

从进公司的第一天，我就给自己定了一个目标：一个月内在适应新的工作环境及工作内容。我很有信心自己能做到，当然也不希望被质疑自己的能力，于是极力想要证明自己能做好。一个月后，我却发现自己还有很多东西没学会。于是我开始自我反省，是不是我真的能力不够？我几乎每天上班前都要问一遍自己：我为什么要来这里上班？这份工作真的适合我吗？上班的动力何在？越是这么想，越是消极，越觉得累。

我和我一个朋友闲聊时提起这些，她告诉我，其实，你不开心的根源，是因为你不知道自己想要什么。一针见血地点出了我段时间来的困惑。我一直认为，工作是生活的一部分，我不能没有工作。但是，当我找工作是因为家庭压力或者外界的舆论时，性质就变得很不一样。于是，从一开始的想找一份自己喜欢的、薪资待遇不错的工作，变成了最简单的一个要求——我想要一份工作。往往越是焦急，越饥不择食，越想不清楚，越容易失败。

每天来上班的时候，都能看到公司门口石头上刻着的“己所不欲，勿施于人”这几个字。孔子所言是指，人应当以对待自身的行为为参照物来对待他人。人应该有宽广的胸怀，待人处事之时切勿心胸狭窄，而应宽宏大量，宽恕待人。倘若自己所讨厌的事物，硬推给他人，不仅会破坏与他人的关系，也会将事情弄得僵持而不可收拾。人生在世除了关注自身的存在以外，还得关注他人的存在，人与人之间是平等的，切勿将己所不欲施于人。所幸，遇到的同事都挺好相处，也不至于要小心翼翼地处理人际关系。

对于我一个新人而言，试用期无非是最具有挑战性的一段时间。工作中遇到的各种问题，以及家人朋友的期望，都会成为影响工作情绪的因素。都说“既来之，则安之”，纵使有再多的挫折，我相信，坚持下去总能迎刃而解。端正工作态度，在工作中不断学习和自我提升，树立好信心，调整好心态，一个人价值才能得到更好的体现。

有时候的疲劳不是由工作引起，而是由于忧烦、挫折和不满等等。真正的快乐不见得是愉悦的，它多半是一种胜利。



醉美临安

文 / 徐玉俊 直销总监

钱王匡社稷，百姓定安王；
巍巍大明山，藏兵平天下；
锦绣天目山，御赐大树王；
石谷教科书，江南第一峡；
情寄太湖源，天池赏樱花；
国石献外宾，核桃益脑健；
鲜笋塑美体，银杏保长寿；
绿植满山岗，天然大氧吧；
先辈勤勉建故土，世孙共维护；
华夏九百六十万，醉美是临安。



» 悉奥涂料——辽阳香榭里小区

涂料行业竞争加剧 市场集中度进一步增强

文 / 本刊编辑部

据消息显示，2016年全球涂料总产量达到6550万吨，同比增长约6%；销售收入约1992亿美元，同比增长约4%；平均销售价格为0.304万美元/吨（人民币2.1万元/吨）。而根据统计，2016年全球十大涂料制造商销售总额约为624.5亿美元，仅占全球涂料总销售额的31%。

作为世界上最大的涂料市场，2016年中国涂料行业全年

1358家规模以上工业企业产量达1899.78万吨，同比增长7.2%。2016年涂料行业全年规模以上工业企业主营业务收入达4354.49亿元，同比增长5.6%。而2016年中国涂料10强企业总产量约为361.86吨，仅占全国涂料总产量的19%。

由此可以看出，全球油漆和涂料行业仍呈相对分散的局面，中国的油漆和涂料行业分散度更高。从理论上来看，行业市场集

中度越低，则该产业越是一个趋于竞争性的产业，该产业利润率也就越低；反之，如果行业市场集中度越高，则该产业越是一个趋于垄断性的产业，该产业利润率也就越高。因此，世界涂料市场及中国涂料市场集中度还有待提高。

目前中国涂料产销已是世界第一，但中国的本土涂料企业却仍落后国外涂料公司一大截。跟日本和印度相比较，中国涂料

总的来看，目前的世界涂料市场处于低集中竞争型市场结构，整个涂料产业市场集中度低，处于低凝聚力、高竞争力，产业呈现“小、多、散、弱”的特点。

市场也是相差甚远。日本 2016 年涂料年产量不到 200 万吨，却拥有两家全球十大涂料制造商——立邦涂料和关西涂料；印度 2016 年涂料年产量不足 400 万吨，也拥有一家全球十大涂料制造商——亚洲涂料。而涂料市场需求量高达 1900 万吨的中国，却没有一家年销售额过百亿的企业，更别提全球十大涂料制造商。这也说明国内涂料市场的分散程度。

一直以来，中国的中小型涂料企业数量占据了整个行业数量的 95% 以上，分布比较分散，企业集中度低。而随着涂料行业的发展，环保督查风、原材料涨价潮等相继来袭，在多重压力之下，涂料企业生存压力越来越大，两极分化也越来越明显，进一步地催化着涂料行业的洗牌。据了解，2016 年，涂料行业内就有近三分之一的中小企业处于亏损状态，产能过剩的直接后果就是企业资金周转困难，进而恶性循环，企业陆续倒闭。2017 年涂料行业面临着更加严厉的环保稽查，更多没有竞争力的中小企业将纷纷倒闭。而这些倒下的涂料小企业所占的市场份额将被中大型涂料企业所瓜分。以目前国内涂料十强企业总产量的占比来看，未来中大型涂料企业产量将会进一

步得到提升，迅速抢占市场成为许多涂料企业的首要选择，涂料行业竞争进一步加剧。

从全球市场来看，涂料市场属于高集中寡占型。利润率的提高可以直接或间接的正面影响产业竞争力，除垄断外的市场结构下，提高产业集中度可以增加技术创新、降低成本、减少不确定性优势，进而提高该产业的竞争力。因此，随着行业的发展，世界涂料市场的集中度也将逐渐提高。

据资料显示，2016 年的世界涂料行业还发生了多项大型并购。2016 年 3 月，美国宣伟宣布将以每股 113 美元收购美国威士伯，今年 6 月 1 日，宣伟完成对威士伯的收购，宣伟和威士伯的合并造就一个全球最大的涂料制造商，超越行业领袖 PPG 工业公司和阿克苏诺贝尔，占世界市场份额约为 9.2%。2017 年 3 月，全球最大涂料生产商 PPG 向全球第二大涂料生产商阿克苏诺贝尔发出了收购要约，虽然收购没有成功，但 PPG 公司依然在寻求并购机会。PPG 首席执行官 Michael McGarry 表示，PPG 计划在明年的收购和股票回购上花费高达 35 亿美元。除了大型企业之间的并购，还有大型

企业收购中小型优质企业。比如日本立邦收购了中国领先的家具漆生产商长润发涂料、日本立邦以 6.08 亿美元价格收购美国邓恩涂料全部股份、阿克苏诺贝尔以 4.75 亿欧元完成收购巴斯夫工业涂料业务、巴斯夫以 32 亿美元收购了凯密特尔集团、关西涂料以 6 亿美元收购 Helios 集团……

各种规模的高质量整合并购，符合涂料业务全球化发展要求，也提高了企业的市场占有率和竞争力，促使全球涂料行业市场集中度进一步增强。

总的来看，目前的世界涂料市场处于低集中竞争型市场结构，整个涂料产业市场集中度低，处于低凝聚力、高竞争力，产业呈现“小、多、散、弱”的特点。同时，涂料行业新一轮的新牌，企业之间的整合并购，都在促使着涂料行业趋向集中。预计未来的涂料市场将会有更多的中小企业倒下，抓住时机的大中型企业抢占更多市场，强者越强，弱者难有立足之地；同时世界涂料产业整合并购还有很大空间，大型涂料企业之间的并购、大型企业收购中小企业的现象还会继续发生。随着涂料企业的进一步发展和推动，世界涂料格局正在被重塑。



COMICS 职场漫画

商业世界的素养，就是职业化



职业化，就是商业世界的教养

“金句：

如果你能足够尊重别人，在商业世界中表现出职业化教养，就能赢得别人的尊重，降低与整个世界的信任成本，获得更大商业成功。



再问“你好，在吗”，我就拉黑你

“金句：

不要在微信上问“你好、在吗”，说句你好，有事说事，简短说清楚想说的话。给对方足够的自由时间选择如何回复，让对方舒服。



这辈子，你们只会在邮件里“见字如面”

“金句：

互联网时代，你和很多人这辈子可能只通过邮件沟通，见字如面。你的邮件，代表你的职业化形象，必须要把自己收拾得干干净净。

HAPPY BIRTHDAY

4

4.03 施观芳 4.04 王新军 4.10 张慧军 4.16 章奕婷 4.17 易成辉

4.21 陈泉凯

5

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 5.24 金 彪

6

6.01 裴 栋 6.03 罗雄飞 6.23 陈建群 6.24 胡 斌 6.25 赵敏谦

6.25 孙 策 6.25 徐 森 6.30 易云亚

HAPPY BIRTHDAY! HOPE YOUR DAY IS FILLED
with lots of love and laughter! May all your
birthday wishes come true.

征稿启事

《今日悉奥》(季刊)为悉奥控股有限公司的内部交流刊物,贯彻“学习与推广并重”的办刊方针,坚持“雅俗共赏、形式活泼”的办刊风格。为本公司员工及同行业内人士提供一个信息交流的平台,以促进我公司全面发展。

本刊主要设有如下栏目:

- 1、**写在卷首**: 公司重要会议或活动纪要,或者人生哲理感悟。
- 2、**公司风采**: 发布公司发展动态信息及获得的荣誉宣传。
- 3、**营销谋略**: 提供适合行业及本公司的营销战略、战术等市场营销方面的策划与研究。
- 4、**管理纵横**: 针对企业管理理念、管理模式、管理创新等进行探索与交流。
- 5、**科技之光**: 涂料产品制作技术或涂饰工艺等相关的内容。
- 6、**鲁班评说**: 针对涂料装饰工艺技术工程管理等进行平台交流。
- 7、**党政要览**: 公司党支部、工会等活动信息。
- 8、**员工新声**: 分享自己的工作、生活、生产技术经验。
- 9、**行业动态**: 企业或行业中的新政策、法规、快讯、市场信息等。
- 10、**知识百味**: 行业知识宣传以及诗歌、散文、幽默笑话等。

为了《今日悉奥》的稳步成长,特向我公司员工、同行业领域人员及社会各界人士广泛征集稿件。本刊欢迎千字左右的短文,也欢迎有学术价值的论文。长篇文章一般不超过 5000 字。因编辑人手有限,本刊一般不接受手写稿件,欢迎电子邮件投稿。本刊对来稿有删节权,不愿删节的请予以说明,所有来稿将在三个月内处理完毕,一经采用,即通知作者,给予一定稿酬,未被采用者,恕不退稿。

本刊通信地址:浙江省临安市大学路 717 号 5F (行政中心)

电话: 0571—63810687

传真: 0571—63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com