

獨匠
心韻

【精雕细琢 精益求精 工匠精神】

工匠 精神

獨匠
心韻

精益求精

Classic has the same behavior with time, grade has the same
behavior with time and pattern
has the same
behavior with time, the noble quality is showed finely.

TRADITIONAL
CHINESE
MEDICINE

XIAO 悉奥涂料

今日悉奥

XIAO TODAY

2017年第3期(总31期)



XIAO TODAY

今日悉奥

第 31 期

2017年9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

● P16

中国建筑涂料
的出路在哪里?

● P28

高附着力有色底漆的研制

● P35

透过《乔家大院》看企业管理经营
与企业如何用人的智慧

● P26

浅谈财务基础知识

封面人物: 2016年度销售状元——钱益馨



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯



怎样经营朋友圈？

1. 微信朋友圈是你在另一个空间的生存方式。它不是朋友圈，它就是你，是你的公众人格和隐形简历。

2. 最好的朋友圈状态是“在什么山上唱什么歌”：工作的时候，斗志满满；休息的时候，珍惜时光。天天晒吃喝玩乐，会显得玩物丧志；每天晒加班，则会令人生厌。要显示自己安排生活、管理时间的能力，而不是经常地抱怨。

3. 永远不要在朋友圈说自己不好的事情，哪怕是自嘲也尽量不要。同样，如果有人在朋友圈自嘲或者自黑，除非是能开得起玩笑的铁杆好友，你的回复一定应该是：“你不胖！”“挺好的呀！”

4. 观察并学习你喜欢的人的朋友圈。如果发现某个朋友写同一件事，见识比你高明，态度比你阳光，有更多的赞和评论，那就应该去学习和效仿。

5. 善用“分组提醒”功能。如果想加强和特定朋友的关系，就选择“@某好友”提醒他们看，这样对方会感受到，你是把他当作特殊的人来对待的。

6. 朋友圈是了解一个人最便捷的渠道。经常提醒大家“我是一个什么样的人”，是强化个人形象的好方法。

7. 不要在朋友圈发负能量，尤其不要发含含糊糊、指桑骂槐的负能量。对号入座，最容易群伤。就算没有得罪人，担心你的人一拥而上的关心和询问，也要浪费很多时间解释。

8. 谈论失败时，加点儿幽默感在里面。如果对自己的幽默感没有信心，就不要谈论失败。

9. 不要过多展示个人生活的细节。微信现在逐渐转向工具的属性，越来越多的生人出现在朋友圈里，过多暴露自己的生活细节，是很不明智和很不得体的。

10. 展示一些独处的时间，会拉近和看朋友圈的好友的距离。夜跑、瑜伽、钓鱼、看花、放风筝、喝茶、做手工，都很像一个人在做，也是放空自己、排解压力的好方法。

11. 硬要对比的话，晒宠物比晒娃强，晒娃比秀恩爱强。不要真觉得“撒狗粮”是温暖的事，没那么多真正关心你的家庭生活。每次大家在看朋友圈收获你信息的同时，也都在重新评估你的价值。

12. 除了经营朋友圈的内容，也要积极经营朋友圈的“关系”——对别人朋友圈的内容要有反馈意识。具体可采用“三级反馈系统”：最简单的点赞、特定的内容评论，最大技巧在第三级：如果对方发出了比较特殊的内容，比如生病或者有大事，最好的方式是直接私信表示关心。

请谨记，朋友圈状态只应有三条：我挺忙，但很好；我很强，且有用；我这人很有趣。☺

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



主编	副主编	副主编	责任编辑
黄金谦	夏小良	黄锡	童亚青



编辑	编辑	编辑	编辑
范黎明	马勇军	喻光炎	裴观根



编辑	编辑	编辑	编辑
王新军	陶志培	王晓飞	连城



编辑	编辑	编辑	编辑
包蕾	裴丽莎	雷佳丽	胡霞

出刊日期：2017年9月30日
主办单位：悉奥控股有限公司
地址：浙江杭州临安农林大路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 | 悉奥十七周年庆典乒乓球邀请赛
- 10 | 悉奥控股十七周年庆典系列活动圆满成功

营销 谋略 The Marketing Strategy

- 14 | 反直觉的经济学

管理 纵横 Management Aspect

- 16 | 中国建筑涂料的出路在哪里？
- 21 | 我和悉奥的这十年
- 24 | 精益工作法，一个人的6S
- 26 | 浅谈财务基础知识

科技 之光 Cutting-edge Technology

- 28 | 高附着着力有色底漆的研制

鲁班 评说 Engineering Management

- 31 | 关于涂料工程施工的一些讨论

党政 要览 Party News and Policies

- 34 | 纪念建党96周年，山西红色之旅
- 35 | 透过《乔家大院》看企业管理经营与企业如何用人智慧
- 37 | 红色人文，企业瑰宝
- 39 | 带你一起走山西
- 44 | 做事情不能过分讲概率
- 46 | 晋商带给我们的一些启示
- 48 | 山西红色之行的一些感悟
- 50 | 党员活动个人感悟

员工 心声 Employees' Voice

- 51 | 吃三只青蛙

行业 动态 Industry Dynamics

- 52 | 2017年浙江省建筑涂料年会隆重开幕

知识 百味 Joy and Knowledge

- 55 | 职场漫画
- 56 | 生日祝福
- 57 | 征稿启事

悉奥时讯

XIAO NEWS

锦北街道“两学一做”推进会

6月27日，临安市锦北街道召开纪念建党96周年暨“两学一做”“双百攻坚大比武”推进会。锦北街道副书记洪国庆主持会议。街道所属各机关企事业单位和各社区党群代表以及西墅、竹林居委会全体党员参加会议。公司党支部书记喻光炎代表公司参加了会议。副书记洪国庆表彰了2016年度先进基层党组织和党员积极分子，悉奥控股有限公司荣获先进党组织，公司综合办主任童亚青荣获党员积极分子。街道党工委书记陈国权就“扎实开展‘两学一做’学习教育，坚定不移地推进锦北新型城市化”作主题报告，进一步明确了工作举措和具体要求以及作了锦北三年内的目标计划报告。

临安市建设局第二季度安全生产例会

7月6日下午，临安市建设局第二季度安全生产例会在建设局四楼会议室召开。公司综合办胡霞参加此次会议。会议首先宣读了《关于2017年第二季度全市建筑工程执法检查的通报》。建管科对第三季度的工作作了简单布置，最后由陈局长进行总结汇报并提出了几点要求，各单位要在日常文明施工的基础上全力配合做好创建工作，特别是主城区和科技城范围的建筑工地，积极落实创建任务，加强宣传、落实措施、确保创建不失分。



亚士漆董事长李金钟来我司参观考察

7月8日下午，国内涂料行业标杆企业亚士漆董事长李金钟、浙江省粘接技术协会涂料分会赵新建会长及王益民秘书长等领导来我司参观考察。一行人参观了公司实景展示馆、研发中心、生产车间、成品仓库等进行了全面考察。参观期间，黄总介绍了悉奥的企业概况、生产能力与施工能力、差异化销售模式。亚士漆董事长李金钟对我司的生产技术给予了充分认可与肯定，并分享了亚士漆在经营生产管理中的经验心得，探讨了涂料发展现状和趋势。此次亚士漆来我司参观考察，增进了涂料行业中企业之间的相互交流，同时也能了解在经营管理中的不足之处，大家能得到共同进步与提高。



6S管理之整理整顿活动有序开展

7月11日，在咨询顾问王琰老师的指导下，公司有序开展了办公室整理整顿2S活动，并取得了阶段性的成果。大家一起合作，按照11个小步骤有序开展2S活动。本次整理整顿2S活动的有序开展，对下一步的横向扩展试点区做了一个很好的示范，同时也为6S活动的余下几个步骤打下了良好的基础。



锦北街道召开党组织信息采集部署会

7月14日，锦北街道召开党组织和党员信息采集工作部署会议。会议由锦北街道工作委员会林月珍主持。综合办汪晓参加此次会议。会议强调，对全市党组织和党员信息进行补录和补充完善，建立标准规范的党员电子身份信息，是实现基层组织工作的规范化、智慧化的基础。

2017年临安市乒乓球混合团体赛

7月15日，2017年临安市乒乓球混合团体赛在悉奥乒乓世界训练中心举行。本次比赛共吸引了来自全市八支代表队的32名业余高手参赛。悉奥控股有限公司总裁黄金谦也参加了本次大赛。经过一轮循环赛加一轮淘汰赛的角逐，最终张林队、李菲队、蒋挺队，分获前三名。



公司组织部分员工港澳游

7月17日，公司组织部分员工港澳5晚6日游。本次活动加强了我司的企业文化建设，体现企业对员工的关爱，既减轻了员工平时的工作压力，又拉近了员工之间的感情。



2017年营销中心半年度工作汇报

7月17日，营销中心在行政办公楼二楼会议室召开2017年营销中心半年度工作汇报。营销中心全体员工参加了会议。直销总监徐玉俊汇报了直销事业部上半年度的销售业绩以及应收款情况。部分分公司代表作了工作汇报，回顾了上半年取得的成绩和不足，同时提出了下半年的工作计划。之后，营销中心总经理范黎明作总结性汇报，提出下半年要做好团队建设、开发业务经理、培育人才等工作。法务审计中心总经理夏小良针对营销中心工作提了法务方面的几点建议。公司总裁黄金谦作了总结性发言。最后总会计孙红宏为大家作了税务知识培训。



上海奉发集团领导到访我司参观考察

7月21日下午，上海奉发集团经济园区领导一行近40人的考察组到访我司参观考察。参观期间，营销中心范总、徐总以及连工详细耐心地解答来宾们提出的产品技术与施工方面的问题。此次考察，一方面考验了悉奥应对大型考察团的接待能力，同时增进了涂料企业与房地产企业之间的了解和交流，也对今后提升悉奥客户服务能力的提升大有裨益。



公司新建 7 号标准厂房顺利通过竣工验收

7 月 31 日上午，质监站相关领导、方海南泓景建筑设计有限公司杭州分公司、施工方杭州临安腾远建设工程有限公司等相关单位的负责人在公司基建负责人马泉生的陪同下以及在质监站领导的监督下，各单位深入我司新建 7 号标准厂房现场对工程的基建情况进行整体、细致的查验，随后责任单位进行总结反馈，并对发现的问题提出整改要求和措施。最后大家对本项目的施工质量给予充分肯定，一致认为工程达到规划、设计、建设要求，同意通过竣工验收。



6S 管理“标识大作战”主题活动月

8 月 4 日，公司 6S 管理标识大作战活动在行政办公楼二楼会议室召开。公司 6S 管理各执行小组长、各执行副组长以及骨干组员共计 60 余人出席本次培训，咨询顾问王琰老师也参加本次会议。王琰老师分享了团队管理激励方法工具的培训，让在座各位对 6S 管理有更层次的认识，并向大家分享了如何成功打造卓越团队的方法。会议公布了“标识大作战”的活动方案，阐述了本活动的宗旨。最后，各小组长在激励措施表格上签字立誓。



公司荣获浙江省第二届建筑涂料十佳品牌

8 月 12 日，浙江省粘接技术协会涂料分会第八届第七次理事会于临海远洲国际大酒店会议室隆重举行。出席本次理事会的理事共计 31 位。悉奥控股有限公司总裁黄金谦受邀参加此次会议。会上，浙江省粘接技术协会涂料分会副会长、此次评审专家组组长贾根林就浙江省第二届优秀建筑涂料品牌评选的整个过程以及评分细则均向大家做了详细介绍。会议评选出十佳品牌名单，悉奥控股有限公司名列其中。恭喜公司荣获浙江省第二届建筑涂料十佳品牌！



悉奥控股党支部会议

8 月 15 日下午，悉奥控股党支部召开了支部工作会议。会议由支部书记喻光炎主持，公司支部全体党员参加了会议。会上，支部书记向大家传达学习了上级印发的相关文件，要求党支部要围绕全面贯彻总书记系列重要讲话精神，认真落实中央、省委和市委有关会议精神，以“两学一做”活动为抓手，全面完成支部党建各项工作。之后，会议还讨论了预备党员王烈同志的转正事宜。最后，大会通过举手表决一致同意王烈同志转为中共正式党员。



6S 管理知识培训会

8 月 17 日下午，6S 管理知识培训会在悉奥科技中心二楼会议室召开。公司 6S 管理各执行小组长、各执行副组长以及骨干组员共计 40 余人出席本次培训。本次培训由时代浙商咨询顾问 6S 管理专家乐涛老师主讲。乐涛老师通过详实丰富的 6S 管理案例，细致地讲解了如何做好整顿的六定，即“定位、定置，定容，定品，定量，定人”，让在座各位对整顿的实际操作有了更深层次的理解和认识。



公司十七周年庆典活动筹备会议

8 月 18 日下午，公司分别召开了股东会及企管会，主要议题是重点讨论公司十七周年庆典活动筹备方案。会议分别由公司股东及企管会成员参加，会议由公司总裁黄金谦主持。会上，首先由综合办主任童亚青简要介绍了会议的初步方案，确定了庆典活动的时间、地点和主要形式。之后，与会各领导纷纷展开讨论，就活动可能会遇到的一些具体问题提出了意见和建议，最后大家达成了统一意见，并将活动的具体工作进行了任务布置。



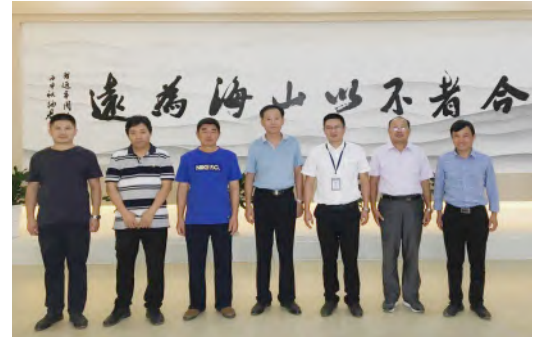
锦北街道深化基层党建“双整”工作会议

8 月 30 日，锦北街道党工委副书记洪国庆、党政综合办公室林月珍副主任、淤潜镇党委副书记郑卫东等相关领导莅临我司开展锦北街道深化基层党建“双整”工作交流会议。悉奥控股有限公司党支部书记喻光炎对锦北街道领导的到来表示热烈欢迎。大家在会议室深入交流了企业基层党建工作中遇到的问题，并谈了今后党建工作计划。



宁阳县城市建设开发总公司领导来我司考察

9 月 1 日，宁阳县城市建设开发总公司领导一行人来我司参观考察。悉奥控股有限公司总裁黄金谦、营销中心总经理范黎明、集采事业部四分公司经理徐森对领导们的到来表示热烈欢迎。一行人参观了公司行政办公楼、车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。范总向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力、差异化营销策略，同时还谈了今后企业的发展战略。相信通过本次参观，宁阳县城市建设开发总公司也对我司的整体规模实力有了更深入的了解，也为进一步的合作打下了坚实的基础。



6S 培训会及 8 月标识大作战总结会议

9 月 1 日，6S 标准作业培训会及 8 月标识大作战总结会议在行政办公楼二楼会议室召开。6S 各小组骨干成员参加了本次会议。王琰老师为大家讲解标准作业培训，主要讲解了如何把我们常发生的工作、核心的工作、重要的工作以及易出错的工作建立起图文并茂的标准化工作流程，以此减少出错概率、稳定产品质量、提高工作效率。之后，六小组分别作了 8 月标识大作战活动总结汇报。至此，8 月标识大作战活动圆满完成。



新泰中泰置业有限公司领导莅临我司考察

9 月 1 日，新泰中泰置业有限公司董事长吴为连一行人莅临我司参观考察。一行人参观了公司行政办公楼、车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。营销中心总经理范黎明向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力、差异化营销策略，同时还谈了今后企业的发展战略。相信通过本次参观，新泰中泰置业有限公司也对我司的整体规模实力有了更深入的了解，也为进一步的合作创造了有力的条件。



2017 年中国涂料工业信息年会

9 月 5 日，2017 年中国涂料工业信息年会暨中国涂料工业协会专家委员会、《中国涂料》编委会在中国杭州隆重召开。公司总裁黄金谦也应邀参加了此次会议。中国涂料工业协会会长孙莲英对 2017 年上半年我国涂料行业运行情况进行了透彻分析，并从拓展企业经营管理新思维、学会更好地与人沟通，优化人际环境和释放生活工作压力、调节心理平衡给与会者提出了些许建议。会上涂料相关行业还作了新产品、新技术、新项目的信息发布。



市场监管局领导莅临我司走访调研

9 月 7 日，市场监管局局长何常青局长、副局长郑丽华等相关领导莅临我司走访调研。局领导听取了公司总裁黄金谦介绍了近年来的生产经营情况，以及行业目前的一些动态。双方就公司人员组成、产品品种、未来整个行业的发展趋势等话题，进行了良好的交流与互动，也对我们公司的发展给出了很好的指导性建议。市场监管局领导的走访调研，对我们公司来说是鼓励也是鞭策，感谢多年来政府对公司发展给予的关心和帮助。



悉奥乒乓世界第七次会员段位赛

9 月 9 日下午，为了响应政府精神文明建设、提倡全民健身运动，恰逢悉奥成立十七周年之际，悉奥控股有限公司在悉奥乒乓世界训练中心举办“悉奥乒乓世界第七次会员段位赛暨悉奥十七周年庆典乒乓球邀请赛”。本次比赛的运动员共计 40 余人，组建了市府市局机关联队，公检法、文广新、金融等系统联队，镇街联队，企业代表联队，俱乐部会员等 12 支球队。本次比赛不仅为乒乓球爱好者提供了一个相互交流的机会，也促进了各机关单位之间的进一步合作，为各单位以后工作的顺利开展奠定了扎实的基础。同时，也为悉奥十七周年庆典系列活动提前进行了预热，徐徐拉开了庆典的帷幕。



悉奥控股十七周年庆典系列活动圆满成功

光阴荏苒，岁月如梭，不知不觉中，悉奥涂料已经走过了十七个年头，迎来了十七岁的生日。9 月 15 日，悉奥控股有限公司在临安青山湖畔中都大酒店隆重举办了“共融、共创、共享”大融合第十二届中国建筑涂料工程之光发展论坛暨第六届销售状元颁奖盛典”为主题的系列庆典活动。热烈庆祝公司成立十七周年！



工程中心半年度总结会议

9 月 16 日工程中心全体成员和各位项目经理在行政楼二楼会议室召开工程中心半年度总结会议。会议由工程中心总经理陶志培主持。会议的内容是“工程中心与项目经理半年度工作总结、计划、技术交流会议”。会议主要交流了工程质量、产品技术的更新问题，关于施工费申报、工程决算、开具吊篮发票的相关问题，预决算的相关事宜，以及项目经理对工程管理和现场施工提出意见建议。



2017 年浙江省建筑涂料年会隆重开幕

9 月 21 日至 23 日，2017 年浙江省建筑涂料年会在浙江嘉兴晶晖酒店隆重召开。本次会议由浙江省粘接技术协会涂料分会和国家化学建材质量监督检验中心联合举办，由浙江德尔夫新型建材有限公司承办。悉奥控股有限公司总裁黄金谦作为涂料分会副会长出席本次会议；公司总工程师连城、人力资源部经理黄锡也应邀参加。大会已成为一年一度的省内企业团结聚会，为浙江省涂料企业搭建了一个思想技术交流的平台，有力地促进了浙江省涂料企业的整体提升和共同进步。





» 赛前参观悉奥水性涂料临安工厂

悉奥乒乓世界第七次会员段位赛 暨悉奥十七周年庆典乒乓球邀请赛

文 / 本刊编辑部

9月9日下午，为了响应政府精神文明建设、提倡全民健身运动，也为了激发各乒乓球爱好者的热情，恰逢悉奥成立十七周年之际，悉奥控股有限公司在悉奥乒乓世界训练中心举办“悉奥乒乓世界第七次会员段位赛暨悉奥十七周年

庆典乒乓球邀请赛”。

本次比赛的运动员共计40余人，组建了市府市局机关联队，公检法、文广新、金融等系统联队，镇街联队，企业代表联队，全体悉奥乒乓球俱乐部会员等12支球队。



» 运动员们激烈搏杀

在比赛开始之前，队员们首先乘坐大巴前往悉奥涂料水性涂料临安工厂进行参观。一行人饶有兴趣地浏览了悉奥形象展示馆，对馆内高度逼真的仿石涂料实景样板纷纷赞不绝口并拍照留念。之后还参观了悉奥的研发楼、神仙宫遗址、自动化生产线、送砂车间等设施，对悉奥有了进一步的了解。参观结束后，大家返回悉奥乒乓世界训练中心，开始了正式的比赛环节。

比赛共分为ABCD四组，比赛为团体赛，每场比赛只打3盘，每人上场1次，3盘比赛必须全部打完。11分制，三局两胜。小组第1名出线，进入四强，交叉淘汰，决出1-4名。悉奥控股有限公司总裁黄金谦代表悉奥队出战。

运动员们你来我往、激烈搏杀、挥汗如雨，扣球、旋转球、弧线球等都得到了一一体现，比赛中不时传出热烈的喝彩声，兴奋的“好球”声不断。比赛在一片和谐欢笑中圆满结束。

本次比赛不仅为临安广大的乒乓球爱好者提供了一个相互交流、切磋球技的机会，也促进了各机关单位之间的进一步合作，为各单位以后工作的顺利开展奠定了扎实的基础。同时，也为悉奥十七周年庆典系列活动提前进行了预热，徐徐拉开了庆典的帷幕。





» “共融、共创、共享”大融合第十二届中国建筑涂料工程发展论坛

悉奥控股十七周年庆典系列活动圆满成功

文 / 本刊编辑部

光阴荏苒，岁月如梭，不知不觉中，悉奥涂料已经走过了十七个年头，迎来了十七岁的生日。9月15日，悉奥控股有限公司在临安青山湖畔中都大酒店隆重举办了“共融、共创、共享”大融合第十二届中国建筑涂料工程之光发展论坛暨第六届销售状元颁奖盛典”为主题的系列庆典活动。热烈庆祝公司成立十七周年！

上午的活动内容是第十二届中国建筑涂料工程之光发展论坛暨第六届销售状元颁奖盛典。来自五湖四海的业务经理、项目经理们相聚临安青山湖畔，共同探讨中国涂料工程的发展以及见证悉奥控股有限公司销售状元的诞生。

会议开始，首先由公司总经理助理兼行政中心人力资源部经理



» 营销中心总经理范黎明作《新环境下的新营销》主题演讲

理黄锡为大会致辞。之后，公司营销中心总经理范黎明为大家作了题为《新环境下的新营销》的演讲，从“观大势、谋大事”两个篇章展开，详细解读了当下涂料营销的新环境以及悉奥涂料的十大系统；公司总裁黄金谦作了题为《中国建筑涂料的出路在哪里？》的演讲，详细分析了建筑涂料所面临的环保压力，以及国内旧城改造、城镇化建设的涂料刚需，指出建筑涂料发展的四大

趋势，最后得出建筑涂料共融共创共赢的发展出路。两位领导的主题演讲发人深省，拨开了建筑涂料发展的迷雾，为我们指明了工作方向，让我们能在复杂多变的市场环境中依然可以立于不败之地。

会上，公司法务审计中心总经理夏小良宣读了2016年度悉奥控股有限公司第六届销售状元。状元们分别是方远、史军、



» 公司总裁黄金谦作《中国建筑涂料的出路在哪里？》的主题演讲

钱益馨、范丽华。现场响起最热烈的掌声，祝贺所有的销售状元们，恭喜他们勇闯佳绩，为公司作出卓越贡献！公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、法务审计中心夏小良以及营销中心总经理范黎明作为颁奖嘉宾为有四位销售状元颁奖。状元方远作为代表发表了获奖感觉，发出内心最真诚的分享，也祝贺了悉奥十七岁的生日。上午的系列活动圆满结束！

» 法务审计中心总经理夏小良宣读销售状元名单



» 四位销售状元合影





» 参观悉奥水性涂料临安工厂



» 青山湖绿道徒步赏秋

下午的活动，在各分公司经理的陪同下，公司业务经理、项目班组以及浙江省粘接技术协会涂料分会相关领导近两百人乘坐5辆大巴，分头开展了“公司新办公大楼——悉奥水性涂料临安工厂——青山湖绿道”三点一线的观光游览活动。

当天下午天公作美，秋风阵阵，阳光和煦，正是出行的好天气。5路队伍在随车讲解员的带领下，浩浩荡荡、面貌昂扬、文明有序、欢声笑语地出发了，构成了一道独特的风景线。大家一

致对悉奥新办公大楼现代化办公设施的完善齐备、对水性工厂的规范化管理以及自动化设施的先进程度纷纷翘了大拇指，给予了高度的评价。

尤其是水性工厂的参观考察通道的设置，是借鉴了时下流行的观光工业的要求，做到了“参观、生产两不误”。

在参观考察之余，一行人来到临安的青山湖绿道徒步赏秋，呼吸着天然氧吧的负离子，轻抚着迎面而来的秋的气息，顿时让

人放松了心情。

临安青山湖绿道是浙江省十大经典绿道之一，全长42.195千米，工程总造价13亿元，是一条国内一流、国际领先、融合周边水上森林景观、南岸岳风林及钱王文化等自然和人文景观的经典绿道。



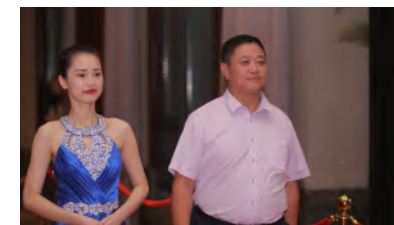
» 喜迎悉奥十七周年



晚上，大家再次齐聚在青山湖畔中都大酒店，政府相关领导、地方职能部门相关领导、涂料分会相关领导、部分供应商单位、市场业务经理、驻地分公司经理、工程项目班组以及悉奥全体员工400余人共同参加了“感恩、携手、共赢”悉奥控股项目落成暨17周年答谢晚宴。

晚宴开始，各位领导和嘉宾纷纷正装出席，身穿华丽衣着，在闪光灯和镜头中踏入宴会大厅，参加本次晚宴。

» 领导和嘉宾走红毯



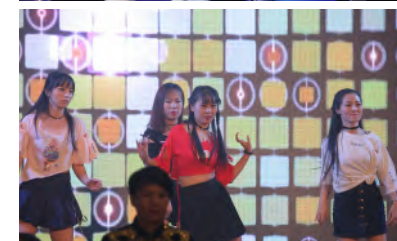
晚宴上，浙江省粘接技术协会涂料分会赵新建会长作了晚宴贺词，祝贺了悉奥17岁的生日以及新厂新办公楼的落成，对悉奥的整体实力给予了高度评价，同时祝愿悉奥能够再接再厉，成为国内一流的涂料品牌，为浙江建筑涂料行业的发展作出杰出贡献！



» 涂料分会赵新建会长作晚宴贺词

之后，悉奥控股有限公司总裁黄金谦作了致辞讲话，感谢了各位领导各位嘉宾们的到来，共同祝贺悉奥的十七岁生日、悉奥重点项目的圆满落成，祝贺这个激动人心的一刻！之后精彩纷呈的节目纷纷上演。神奇的《沙

» 精彩纷呈的答谢晚会



画》讲述了悉奥的17年的历程、《钢琴独奏》弹出了对悉奥最美好的祝愿、舞蹈《Girl on fire》妖娆的舞姿调动起了全场的热情气氛、歌曲《水秀江南》《新贵妃醉酒》的美妙歌声让人如痴如醉、《三句半》《滑稽戏》的幽默引得全场笑声不断、走秀《悉奥风采》和大合唱《奔跑》的铿锵有力的步伐与呼喊，把晚会推

» 晚会推向高潮



向了高潮！其中有4台节目是由悉奥员工自编、自导、自演，凝聚着悉奥演职人员三个月的排练汗水，让我们为他们的努力付出点赞！整个晚会演出一次次推向高潮，悉奥人用歌声、用舞姿表达出最热烈的爱，我们相聚在一起，我们的心凝聚在一起，我们有一个共同的名字——悉奥人！

十七周年庆典活动结束了，没有结束的是我们拼搏奋进的脚步，我们会以更加昂扬的姿态，自信地面对未来，共创悉奥更加辉煌的明天！



反直觉的经济学

文 / 本刊编辑部

经济学不仅仅是和钱有关的学问，它还是一套奇特的世界观。改造世界，非经济学所长，而改造世界观，却是经济学的强项。

那经济学的视角和我们的日常视角有什么不一样呢，为什么经济学经常能给人震撼的感觉呢？我们的日常视角，是亿万年进化而来的直觉。直觉本来是一个神奇的东西，它是大自然最宝贵的馈赠，是一个帮助我们高效地趋利避害的反应系统。

但是，进入现代社会之后，人类的生存处境发生了重大变化，最重要的一点，是我们从熟人的群居生活，变成了陌生人的大规模协作。那整个人类社会的运行规律也就大不一样了，在这个新环境下，如果我们再通过直觉看问题，不仅看不到事实真相，也得出不了有效的策略，更没法做

到趋利避害。这个时候经济学就来了，那经济学是干嘛的？

经济学本质上就是要总结这种陌生人大规模协作社会的运行规律。之所以经济学上的很多结论经常让我们大跌眼镜，就是因为它往往和我们的直觉相反。这么说有点抽象，还是来举两个例子。



眼镜行业的“暴利”

在媒体上，我们经常能看到对所谓“行业暴利黑幕”的揭露：某某行业，商品的进货价低得惊人，而销售价则非常之高，所以利润高得惊人，简直就是暴利。

比如眼镜行业，就经常遭到这样的指责，据说高档国产眼镜片的利润在 95% 以上。如果是真的，那确实要算暴利了。再比如说钢琴，据说一架钢琴的进货价不超过一万，但是卖给你要好几万，几倍的利润，这是不是也是暴利呢？

可是如果你反过来想想，如果卖眼镜、卖钢琴那么挣钱，为什么眼镜店、钢琴店也会不景气，也会倒闭呢？应该是数钱数到手软啊。其实稍微算算账就知道怎么回事了。有的商品，比如钢琴，单品可能利润率很高，但一年也许只能卖出去几台。而有的商品，比如矿泉水，单品利润率很低，但是每天都在大量走货，总体算下来，其实没准比卖钢琴赚的要多得多。

你看，这就是一个典型的例子。如果从直觉出发，那看到

的就是“销售利润”，就是“售价”减去“进价”的利润。但是，如果把视角提升到整个社会的高度，我们就不仅要从消费者的角度看问题，还要从做生意的人的角度看问题。你会发现，从买卖人的角度算账，是另一种利润，叫“投资利润”：也就是他投进一笔钱去，一定时间后（比如一年之后），到底能挣回多少钱。

不同行业的销售速度大不一样：有的行业，三年不开张，开张吃三年，销售频次低，单笔销售利润惊人；有的行业，天天都有买卖，忙得不可开交，资金快速周转，虽然销售利润率很低，但总体核算下来，大家其实赚的钱差不多。换句话说，不同行业的销售利润率有很大差异，但各个行业的投资利润率其实相差不多。你看，直觉和事实的差距有多大。



广告费到底是谁出的？

我们再来看一个例子，请问商家在媒体上做广告，广告费到底是谁出的？

直觉的答案是，羊毛出在羊身上，广告费最终会转嫁到消费者的头上，当然是消费者出的了。如果你这么理解问题，那就很可能得出两个推论。

第一，如果企业不花这么多钱做广告，自然也就节约了成本，那产品的价格就可以低一点。或者把钱花在产品本身上，增加研发经费，多多创新，提高产品质量，不是更好吗？你还别说，真

改造世界，非经济学所长，而改造世界观，却是经济学的强项。

就有人认真讨论过，让政府出面限制或者取消广告。他们认为，广告是市场竞争造成的一种浪费。

如果你接受这个观点，广告是浪费，那第二个推论也就顺理成章了。你想，某明星只是在电视广告中举着饮料瓶扭扭屁股，呲牙笑笑，就拿走几百万几千万的广告费。而买饮料的消费者，每买一瓶饮料，就要交给那个明星一些钱。明星都那么有钱了，消费者还要补贴他们，说得不好听，这完全是一个“劫贫济富”的邪恶过程啊。

你看，从一个认知出发，居然我们推导出了一中情绪，而这种情绪，分明是有问题的。

后来经济学家知道了，上面这种论证是错误的。在市场中，广告的作用是不可替代的。虽然从财务上看，所有的广告费用都由最终消费者承担，但好的广告其实是减少而不是增加了消费者的支出。

这种说法肯定和许多人的常识，或者说直觉冲突，所以有必要解释一下。广告的作用是推销，扩大销售量，那在不同的销售量下，商家愿意给出的价格是一样的吗？比如说，卖一种产品，一年卖一万个，企业定价是每个 10 块钱。如果你问企业老板，假设我有办法让你一年卖 1000 万个产品，你愿意降低定价吗？

所有做过生意的人都知道，有一种效应叫“规模效应”。能卖 1000 万个，算到每个产品里，

各个方面的成本都在剧烈下降，那卖给消费者的定价当然就可以大幅度便宜下来，增加竞争力。那谁能让一个商品从一年卖一万个，变成一年卖 1000 万个呢？答案就是广告。

对，虽然直觉上，广告费是消费者出的。但是所有做了成功广告的商家，产品销量急剧扩大，通常都会带来价格的下降。所以，广告费的本质是啥？

是广告创造了规模效应，这个规模效应带来的好处，由商家、消费者和广告媒体三家瓜分。这就回到了市场的一个基本原理：没有创造价值的环节，在市场中是不可能长期存在的。反过来说，只要在自由市场中长期存在的东西，就一定创造了价值，而不是制造了浪费。

那你可能会说，刚才说的是广告成功的情况，但是商家做广告，不见得会成功。如果商家做广告失败了，那广告费是不是就转嫁给消费者了呢？

这更不可能啊，广告失败，销售量没有增加，企业家只好自己承担广告费，这叫“打掉牙往肚子里咽”。他怎么还能有胆子涨价，让消费者承担广告费呢？这是商业上的自杀。

你看，学经济学的乐趣就在这里——它让你时刻反省自己的本能反应，让你换一个角度来看周边事物，在云开雾散的那一刻，你会更接近世界的本来面目。☒



» 公司总裁黄金谦作《中国建筑涂料的出路在哪里？》的主题演讲

中国建筑涂料的出路在哪里？

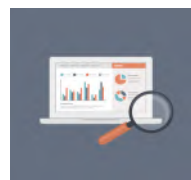
——节选自悉奥第十二届中国建筑涂料工程之光发展论坛
《中国建筑涂料的出路在哪里？》主题演讲

文 / 黄金谦 总裁

2016年建筑涂料行业道路坎坷，涂企们一路披荆斩棘。

2017年市场依旧严峻，谁也不敢放松警惕，在原材料还将持续涨价、环保政策进一步加重的大环境下，涂料企业的日子愈发艰难。

面对2017年的种种挑战和激烈的竞争环境，中国建筑涂料行业的出路又在哪里呢？



一、现状

现状一：环保压力陡增

随着中国经济持续快速发展，环境污染日益严重。而国家

对环保的重视程度也越来越高。国家成立了中央环保督察组，对全国范围进行环保巡查，已经用两年（2016-2017年）时间，完成了对全国所有省（区、市）督察一遍。下一步计划是适时开展督察“回头看”，紧盯问题整改落实。这两年的督察成果显著，共立案9229件，约谈11056人，拘留973人，问责10448人，罚款7.19亿元。

据统计，在此次环保巡查中，

仅2016年淘汰关闭的涂料企业与项目就高达上千家，其中浙江省淘汰关闭的企业与项目有205家、上海广东等省市淘汰关闭的45家、安徽省、广西壮族自治区部分关停涂料企业27家。杭州3000家中小企业，环保督查过后，只剩下90多家。这些淘汰关闭的企业中绝大多数是产能、环保不达标的中小型企业。由此可见，国家对于污染企业的容忍度已经越来越低。

中央环保督察组



» 全国环保巡查

同时，国家还出台了一系列促进环保产业发展的政策法规，从2016年年初开始就陆续发布了各项环保政策，重拳出击污染行业，大力开展VOCs的重点整治。

- 2016年4月4日，国务院发文：开展含VOC涂料质量标准提升行动；
- 2016年4月试点，津沪闽粤禁止新建溶剂型涂料项目；
- 2016年7月13日，工信部发布重点行业VOCs削减行动计划。指出，到2018年，低（无）VOCs的绿色涂料、油墨、胶粘剂产品占比分别达到60%、70%、85%。重点推广水性涂料、粉末涂料、高固体分涂料、无溶剂涂料、辐

射固化涂料（UV涂料）等绿色涂料产品；

- 2016年10月8日，《涂装行业清洁生产评价指标体系》发布；
- 2016年11月8日，《国家鼓励的有毒有害原料（产品）替代品目录（2016年版）》政策出台，水性涂料替代溶剂型定音锤敲下；
- 2016年11月24日，国务院发文全面加强表面涂装等重点行业VOCs控制；
- 2016年12月25日，我国首部环境保护税法将于2018年1月1日施行；
-

这接二连三关于环保的法律法规的出台，预示着国家将大力整治污染行业，迫使各行业进行产业升级，逐渐从粗放型向集约型转变，从高VOC向低VOC迈进。

除了环保政策与措施外，国家还将在未来几年大力推进装配式建筑的推广普及，做到建筑行业的节能化发展。

» 装配式建筑

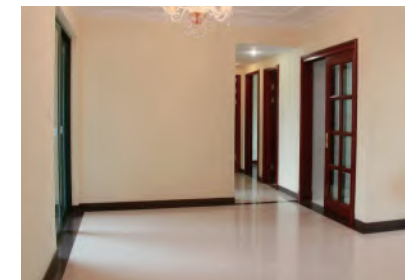


装配式建筑的基本概念是指用预制的构件在工地上装配而成的建筑。随着时代的发展，技术的进步，建造房屋也可以像机器生产一样，成批地制造，因为装配式的建筑只需要把预制好的房屋构件运到工地装配好就可以入

住了。装配式建筑因其建造速度快以及生产的成本低等优势迅速在全世界推广开来。所以装配式建筑的优点可见一斑。

推行节能型社会的另一个重要举措是推广精装房的普及。

» 精装房的普及



众所周知，毛坯房的缺点明显，在房屋交付使用后，因二次装修会产生大量的建筑垃圾、粉尘及噪音污染，不仅扰民还有房屋结构破坏的风险，不利于建筑节能减排和城市环境保护，也不利于住宅建设品质的提升。如果开发商能够统一设计、统一生产、统一配送、统一装修，可节省50%材料费，质量也可得到保证。同时对消费者来讲，又大大降低了时间成本，成品房不仅能为业主省下耗时耗力的装修时间，在极大降低能耗、物耗等成本的同时，能有效实现产品的整体价值。由“全装修”代替“毛坯”，从而做到节能环保，这种集约型住宅是未来住宅开发趋势，也是国家要求推广的原因所在。

综上所述，无论是中央环保督察组的全国巡查、环保政策的密集出台，还是力推装配式建筑和推广住宅精装房，无一不透露出一个共同的核心，那就是国家对于全社会的环保节能的重视程度已经上升到国家战略层面，

是促进中国经济转型升级的一项重要而紧迫的任务。由此可见，涂料行业面临的环保压力可见一斑。

现状二：涂企遭遇两头挤压

建筑涂料企业既是制造型企业，又是服务型企业。从与上游供应商的关系上看，涂料企业把上游企业提供的原辅材料，比如乳液、颜填料、各类助剂等，进行一系列的混合再加工，制造出一桶桶功能各异的涂料产品。此时，涂企是制造业，涂企的利润空间与上游原材料价格密切相关。在 2016 年上游原材料价格全线涨价，钛白粉价格涨价约 15%，乳液价格涨价约 18%，同时伴随着劳动工资上涨 20%，一度造成涂料成本陡然上升，利润空间一下子缩小，使得涂企苦不堪言，不少小微涂企纷纷倒闭。

从与下游开发商的关系上看，建筑涂料企业为房地产开发商提供外墙涂料涂装服务，最终交付的是一面面色彩性能各异的涂膜产品。此时，涂企是服务业，为房企提供涂装服务。一来房地产开发商为了节约工程总成本的需要，往往拿涂企开刀，奉行“低价中标”策略，二来涂企为了挤入房企的涂料供应商名单，也“心甘情愿”地压低服务价格，以此谋求长期合作关系。

由此可见，涂企位于整条产业链的中间位置，处境非常尴尬，面临着“上游要涨价，下游要压价”的无奈局面，自己却毫无定价权，被别人牵着鼻子走。在 2016 年，中国涂料营收增长



» 涂料企业遭遇两头挤压

5.6%，但盈利率却下降 6.15%，涂企的窘迫地位显露无疑。

现状三：房地产行业依旧坚挺

可以说，房地产行业是建筑涂料企业的衣食父母，房地产行业盛，建筑涂料业就盛，房地产行业衰，建筑涂料业就衰。建筑装饰涂料与房地产市场绝对紧密相连，房地产市场的波动直接影响中国的涂料。那么，当下中国的房地产行业怎么样了？可以乐观地说，中国房地产行业虽然略有起伏，但依旧坚挺。原因有四点：

1. 中国人偏爱“居者有其屋”

数据显示，中国在 2000 年居民的住房租赁比例为 20.55%，而 10 年之后仅仅上升了微乎其微的 0.5 个百分点，达到了 21.05%，远远低于一些发达国家如德国的 55%、美国的 33% 等。这说明了国人一个自古以来的传统观念，“居者有其屋”。从另一个数据——人均住房面积，也

可以反映这个现象，当前中国的人均住房面积高达 40.8 平方米，名列世界第三，仅从数字上看已经接近高收入国家的人均住房水平，而根据社科院的说法，中国才刚刚迈入中等偏高收入国家行列。



» 每个国人都渴求拥有一套住房

收入与住房面积的不对等，表明了中国人偏爱居者有其屋，无怪乎现在盛行“要结婚，先买房”的观念。近年来，虽然不断有租购同权政策的出台，但是短时间内仍无法扭转每个国人想拥有一套住房的梦想。

2. 中国重涂市场巨大

中国的既有建筑面积约 430 至 600 亿 m^2 ，其中 1999 年前建造的约占 1/3，大约有 80% 在农村，其中有 100 亿 m^2 有待改造，面临着旧城改造和旧墙翻新的问题。因建筑装饰涂料与房地产市场绝对紧密相连，房地产市场的这波利好将直接影响中国建筑涂料重涂市场的兴起。

3. 地方经济的发展，离不开土地财政的作用

土地财政是指地方政府通过土地经营或运作来增加财政收入的手段，极大地弥补了由于分税制改革和政府经济职责扩大而造

成的财政赤字，通过出让土地而获得大量的资金收入，而房地产商等用地企业又为了获得土地进行商业开发而上缴各种税目。

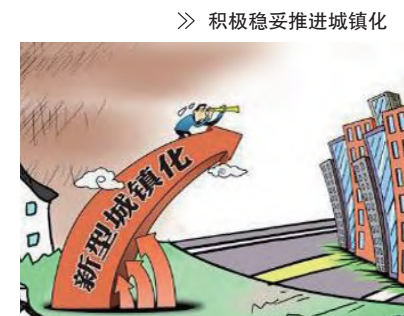


» 不可或缺的土地财政

地方政府为了地方经济的蓬勃发展，有使用土地财政手段的迫切需求，这也促进了当地房地产业的兴旺发展。两者相互促进，共同创造了大量新建房屋。

4. 中国城镇化率有很大的进步空间

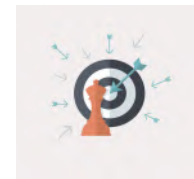
国家统计局数据显示，2016 年中国城镇化率达到 57.35%。对比国外发达国家，城镇化率普遍达到 80% 以上，这意味着中国的房地产业还有较大的上升空间。积极稳妥地推动城镇化，将为未来几十年中国经济发展提供持续动力，房地产行业将在其中扮演重要角色，发挥不可或缺的作用。



» 积极稳妥推进城镇化

总体上表明，在未来几十年，中国的房地产行业仍大有可为，

有很大的发展空间。作为配套行业的建筑涂料业，也将顺利搭上这趟快车，获得持续发展动力。



二、趋势

虽然建筑涂料行业在未来几十年内仍将大有作为，但当下面临的环保压力陡增、利润率下降等严峻形势仍不容小觑，建筑涂料需要做到及时跟上行业变化、顺应产品趋势潮流，做到与时俱进。那么，未来建筑涂料将呈现哪些趋势变化呢？

趋势一：绿色生产、绿色产品、绿色施工、绿色建筑

在国家环保的压力下，“绿色涂料”将是今后一个恒久的主题。绿色环保涂料产品以其无污染性、安全等特点，代替传统的污染严重的溶剂型涂料已成为发展趋势。绿色涂料正朝着水性涂料、粉末涂料、高固体分涂料、无溶剂涂料以及辐射固化（UV）涂料等环境友好型涂料的方向发展。据统计，欧美发达国家使用环境友好型涂料的比例达到 70% 以上，而中国只有 49%。不仅涂料产品需要做到绿色，涂料的生产过程、涂料的施工过程等等都要向绿色无害化过渡，在响应国家绿色环保政策的同时，发展建筑涂料产业。



» 悉奥水性环保涂料

趋势二：工厂化制造、傻瓜式安装、总成本集约

随着节能建筑的广泛推广，社会对节能建材提出了新的要求，市场对建材产品节能、降耗、环保指标的要求也越来越高，建筑涂料也将向节能建材方向迈进。一直以来，建筑涂料的涂装离不开施工人员的现场批刮喷涂施工。一方面由于施工人员的技术水平良莠不一极易造成涂饰面效果不统一，另一方面由于外墙涂料是一个多层涂膜的系统，每一层涂膜都要经历干燥时间，工序如果安排不合理容易造成工人空等，同时还要时刻谨防不良天气影响施工，整体而言工效低下。



» 工厂化、批量化、标准化

为顺应节能化的要求，建筑涂料企业已经能够在工厂以批量化、标准化的要求生产成品化涂料漆膜贴片，施工工人只需“傻瓜式”地安装到外墙上，效果稳

定统一，消除了因施工工人手法不一造成的效果差异性。总体而言，涂料的工厂化制造、傻瓜式安装是涂料节能化的一大方向，也是达成总成本集约的有效手段。

趋势三：从制造业向服务业转型

市场激烈的竞争环境，迫使涂企产品营销的方向要从卖涂料逐步转变为卖涂膜、卖涂装效果和解决方案，提供从涂料到涂膜的全过程服务。

» 制造业向服务业转型



建筑涂料的产品质量不仅仅体现在涂料本身的各项性能指标上，更体现在外墙立面上最终的涂料漆膜效果，只有最终涂装效果好，才是消费者心目中的质量好。建筑涂企要建立起完善而优质的服务体系，才能增强产品的实际市场竞争力，才能在同质化的红海中脱颖而出。

趋势四：行业集中度提高

房地产行业从“黄金时代”步入了“白银时代”，产业集中度逐步提高，建筑涂料行业同样如此。随着国家环保政策的出台以及电子商务的迅速发展，2016年涂料行业的面临大规模整合，小公司正被逐渐淘汰，不具竞争力的涂料厂成批的倒闭，行业的

集中度进一步提高。据统计，营收占比前1927家涂企中，前200家涂企的营收就占了总营收的62%；而排名靠后的927家涂企的营收仅仅只占了7%。



三、出路

面对严峻的现状与形势，建筑涂料企业的出路在哪里？在今后的发展中，涂料企业应跳出赤裸裸的价格竞争的桎梏，尽早看清行业趋势的变化，从技术创新入手致力于绿色建筑涂料新产品的研发与应用，从建筑节能的方向出发改善涂料的生产方式与施工模式，从内部管理标准细化、严化开始从制造业向服务业转型，同时合理运用品牌营销、资本运作和商业模式选择等更高层面的手段来提升自身的核心竞争力，才能减轻环保政策的压力与原材料价格上涨的冲击，才能在未来的市场竞争中立于不败之地。

对悉奥而言，除了顺应行业发展的趋势和潮流，我们自身还需要做到共融、共创、共赢。

1. 共融，融什么？

要融入平台，不能单干。不仅是散兵游勇的涂料经销商需要寻求一个稳定发展的平台，涂企

本身也需要相互抱团取暖。在经济下行和生存压力上升的新常态下，抱团取暖将成涂料行业的下一个新常态。要单的个体，不是消亡就是被整合。悉奥多年来一直致力于打造平台，把优秀的业务精英和项目经理引进来，大家合作共赢，共谋发展，这也是共融的需要。

2. 共创，怎么创？

企业的竞争，最终还是落实到产品的竞争。我们最终的目标，就是打造出能够让客户满意的产品。在企业内部，大家要做好职能分工，在本职岗位上做到尽善尽美，本着一种认真、务实的态度，心怀工匠之心，追求外墙涂料之魂。秉着这种执着，就没有做不好的产品。

3. 共赢，赢在哪？

在企业的平台里，各方合作者职能分工，但都有一个共同的目标，就是追逐自身利益的最大化。悉奥的阿米巴模式也是如此，二十几个分公司分户管理、分灶吃饭，各自对各自负责，追寻各自的经营目标。但是，一定要有共赢的概念，只有大家共赢才有出路，自作聪明地把别人当成傻瓜的人，才是真正的傻瓜。

在未来，建筑涂料企业前进道路依旧不平坦，我们要做好心理准备继续迎难而上，向环保化、节能化趋势发展，做好制造业向服务业的转型，心怀共融、共创、共赢的格局，寻求建筑涂料的发展之路。☒



我和悉奥的这十年

文 / 徐玉俊 直销总监

2017年和悉奥一起值得回忆的事情太多太多。大家共同见证了悉奥从小到大的发展历程，实现了灰姑娘到公主的童话般的华丽转身。公司给我们创造的条件越好，我感觉到肩头的压力就越重。一个人的能力终究有限，需要每一位悉奥人齐心协力才能将悉奥的工作做得更好、更精致。回味自己这十年的经历，希望借此机会大家共品鉴。

我们在不同场合或学习的机会，大家都在努力突破“管理”，从任何企业的老总到基层，无不强调管理的重要性。我们悉奥也在今年引入6S管理系统，都是在根本上实现管理的提升，让员工按照该做的步骤去完成工作，从而减少失误的概率。无论管理的结果如何，我觉得管理的根源在人，离开了人的主体谈管理一切变得没有任何意义。从一个员工开始到管理层，经历时间的沉淀，去糟粕存精华是一个人成长的过程。我在2006年加盟悉奥，最初也是从车间仓库工作开始，逐步接触涂料，喜欢涂料，再到

能做涂料，这是一个从寂寞孤单到色彩乐趣的过程，无法简单语言来表达。每个经历这种烦躁到静心的悉奥人，和我一样最后懂得驾驭涂料的乐趣。

我认为在人生不同阶段对管理的理解和执行应该有着不同理解和应用，蚂蚁抗不过大象，大象做不到一叶行舟，在不同的阶段给自己的定位尤其重要。说到管理其实我也不知道这里面到底有什么，交流也仅是我自己从仓管到今天，曾给帮助我，给我提示，给我学习机会的悉奥的个人心得罢了。



一、从工作获得乐趣和对工作的喜欢是学会管理的基础

一个员工对自己从事的工作无法获得乐趣，将决定对工作

的持久性。没有持久性何谈忠诚度？现在企业看中的员工的忠诚度大于员工的知识能力的范畴。如何在普通重复的工作需找到人生的亮点，每一位员工所处的家庭环境不同理解也就不一样。我从昌北大山里出来要想在城市里生存，就必须努力努力再努力，因为我来到这座城市父母能给我的就是两床被子和3000元钱。我出来的时候我母亲原话这样说道：“俊啊，我们做父母就这个能力这么多年你也知道，我们老了出去打工都被人家嫌弃，但你年轻就得出去闯闯，家里的山核桃和这些个地，我和你爸爸都会给你们两兄弟看好，不行再回来，你们回来不会饿肚子。”

我的工作乐趣就是迫使自己去走出一条打工能在城里生存的愿望。无论你是主动工作中找到乐趣，还是被迫工作中学习到更多为今后生存努力，一定能和企业共同获得满足感。无论那种喜欢工作原因是什么，我们年轻一代总归要做点自己认为值得回忆的

经历吧，总要给子女做个榜样吧。当然拆迁和收租的收入肯定高于工作的乐趣，但试问都多少人能有这样的乐趣呢，记住我还是我，朋友的经历永远很难在我身上重复，我唯有努力做好眼前的工作，获得认可才是正道。

作为市场部的一个员工，我们也一样从事着管理，只是自己未曾总结罢了，因为你更多的时候是在被动接受管理去执行，忽视了你管理的总结。我们的工作给分公司经理做好助手，这部分是被管理的内容。给业务经理做台账、工程协调、生产协调、开发票资金回笼、招投标工作这些是员工主要做的工作，也就是管理的内容，也就要求我们学会做计划、有自己的分析研判，通过整理的数据发现数据中的秘密，这就是管理过程，这也是将来成为大管理中的一部分，主动去管理的员工必定能成为将来的管理者。



二、当好一个分公司的家是悉奥“管理”中的中坚

悉奥各部门中也只有市场部对“当家”管理要求最为突出，现在我们直销市场部这7年来，从尝试到“第一个五年计划”，分公司这个家长酸甜苦辣也只有当家人明白。尤其这五年来分公司的市场发展出现良莠不齐，分析其主要原因还是家长的管理能力。分公司经理的每个决定和分析研判，都会对分公司今后的发展起到至关重要的影响。



» 上海奉发展集团公司领导到访我司参考察

作为分公司经理的管理首先是信心，一个当家人都没有了信心，谈何发展？“火车跑得快，全靠车头带”、“兵熊熊一个，将熊熊一窝”是对当家人最好的诠释。当家人都没有了信心，下面的员工哪有方向之谈。

目标分解和市场培育是当家人的法宝，“五年计划”看似1.2亿的目标，用黄总的话来说那是让人跳一跳摸着目标，奥运会跳高的冠军只有一个，但能进入前八名的都代表每个国家的顶尖水平，突破自我才是任何竞技的精髓所在。分公司当家人中我们客观的面对有能力不同、运气成分等等因素。将总目标进行科学合理、有效的分解，逐一实现那也是一种成功。我在2012年接手直销2公司时，业绩资源剩下的全是资金追讨的债务占70%，分协管员只能用挑剩下的来形容，我也曾灰心彷徨过。感谢我在军队的经历，及时调整自己敢于面对现实，接受挑战。我当时通过和分公司人员谈心聚气，积极参与业务经理的项目运作，给分公司自定的目标就是先生存保部

门，其次花2年哺育市场，再向五年总目标进军。现在看来当初的努力得到了回报，所以每个分公司当家人将目标分解、市场培育、资金回笼是管理的核心工作。

学会分解工作才有时间和精力的解放，才能思考更多战略的布局。分公司当家人如果自己忙得像颗陀螺，工作人员闲得看手机，分公司再好的业绩到来必定会一团糟，个人的能力、时间、精力总归有限，把有限的应付投入到无限的繁琐中，分公司团队必定倒退，无法形成团队能力超人也会累死。当家人要对下属知人善用，根据员工性格、能力的不同，结合市场工作的特点使其员工发挥最大长处，外向坐不住可以放出去服务业务经理，沟通各部门的协调；内向的可以整理数据，做好帮衬，及时为分公司提供后勤保障。仔细的人管材料和资金回笼，粗心的人排好工作计划让员工逐一完成。当家人只有把实务性的工作交由下属完成，自己掌握进程即可，才能把更多的精力投入到市场整合、研判、拓展等展望性的工作中。



三、将管理分开，用好“管”，读懂“理”

我接手现在的岗位通过这两年的学习，错误也犯得不少，我从未没有灰心过，既然公司能给我学习，放心让我在犯错中进步，我没有理由不让自己努力。这个阶段交流管理的心得，自己感觉拿不出什么可以值得自己都觉得对与错的感想，权当自己的一次工作总结。

我现在工作中最大的感悟是“闲”和“烦”，或许大家不理解，工作中的确比以前空闲一些，有更多的时间拾到一些书本给自己充电，但是一旦有事情要处理起来，事件发生的时间、地点、当事人、资料都随时间的推移，很难按当事人提供处理需求给予满意的解决，还原事件的过程中暴露出来各种问题，环环相扣，处处利益相同。如何在工作平衡各方利益，在公司现有政策范围内，尽可能做到当事各方都可以接受的方案，无不是让自己“烦”的

工作上，不仅要处理“烦”，更要找出“烦”的根源在哪里，通过源头矛盾梳理才能从制度上进行完善。

头疼，甚至失眠。作为我目前的工作不仅要处理“烦”，而且重点是要找出“烦”的根源在哪里，通过源头矛盾梳理才能从制度上进行完善。

分公司求助需要直销事业部帮助解决或协调的问题，往往看起来都是繁杂而又牵扯众多历史遗留问题，由于当事人无法提供足够的书面资料，解决问题的过程中难免穿插处理者主观意愿，结果看起来大家都能接受，但实者必定会造成其他人的利益受损。毕竟我们的施工班组、业务经理往往都是长期合作的悉奥追随者，处理牵一发而动全身，不得有半点马虎，势必导致处理事情的复杂性。如何将问题能在分公司阶段就能有足够时间进行化解矛盾，激发业务经理和施工班组对分公司的依赖性，这就要直销事业部从管理上给予更多关注和帮助，“理”顺分公司工作矛盾。

能通过事件反馈出来的东西，我觉得都能以一定的方法去

解决，但出了问题解决问题，那只能做到之所以忙，不知所以忙。科学合理的疏导才是解决问题切入点，“理”出乱象，归总本质，得出理解。现象只是本质的反映，解决问题也只是个“管”的过程，充其量就是有火救火，做不到防患未然，人的精力毕竟有限，直销事业部的工作核心是以完成公司制定市场业绩为根本，开拓市场为重心的，这是绝对不能颠倒或混淆的。作为管理者解决问题只是工作的一部分，发现问题的本质才是工作中能力的展现。能出现的问题，我们在处理的过程中必定会发现问题发生内在联系，作为管理者不是简单把一个问题通过各方妥协处置好，而是杜绝类似问题再让各方受到损失。“理”的作用就是寻找解决“管”方法，是工作的钥匙，我们要把钥匙做好交给分公司，让分公司有了解决问题的方法，激发分公司能有更多的时间、精力投身市场工作中。

说到管理似乎是离每个员工很远的，或是认为那是老板们要做的事情，其实我们平时做的每件工作中，无不穿插着管理和被管理过程，主动解决问题就是管理，被动执行也就成了被管理了，如何应用好管理的理解，来源于我们员工内心自我实现价值的需求。从身边的小事做起，努力去执着发现规律，不就的将来你也是一个善于总结的管理者。

» 实景展示馆——奔跑中的悉奥





精益工作法，一个人的 6S

文 / 黄锡 人力资源部经理

谈起精益管理，相信大家并不陌生，悉奥涂料近几个月来一直在倡导的 6S 管理，就是一种精益管理。“精益”这个理念最早先是由上世纪日本丰田公司率先提出。在业内人士脑海里，精益与丰田几乎是绑定的，谈到精益，就一定会想到丰田。丰田的精益生产方式（Toyota Production System，即 TPS）在上期的《今日悉奥》中已经为大家详细介绍了，用简单的几句话来概括其主要思想就是：“杜绝一切浪费，压榨最高效率，创造最大价值”。这是一种具有先进理念的现代生产的基本工作法，值得每个现代企业学习与借鉴。

也许大部分人认为精益管理就是企业的事儿，个人只要服从企业的精益管理制度，坚决地执行就可以了，这也是我一直以来的想法和观念，直到我看到了

这本书——《精益工作法》，才打破了我原有的认知。书里谈到了一种叫做精益工作法的工作方式，告诉我们，不仅企业可以使用精益管理，作为一个个体，同样也可以适用。

此书作者是丹尼尔·马科维茨，美国精益生产管理研究资深专家。用自己“精益生产法”研究心得，指导了全球上百家大型企业进行高效生产。《精益工作法》这本书也产生巨大影响力，获得了号称“制造业诺贝尔奖”的“新乡奖”。



一个人的工厂

我觉得书中的一个核心观点非常有意思，作者认为，我们每个人在工作中，都应该把自己

当作一间工厂来看待，把精益理念用在自己身上，成为自己的工作心法。为什么能够把一个人看成是一家工厂？那是因为我们每个人与工厂其实在本质上是一样的：工厂是生产价值的，而个体在工作中存在的意义也是生产价值的。既然都是生产价值，那么每个人与工厂其实没多少区别。所以，我们都是“一个人的工厂”。

工厂最怕什么？怕浪费，怕低效。我们作为一个人的工厂，最怕的也是低效和浪费。在工作中我们每个人的桌子，就是一条工厂的生产线，办公室就是一个车间。它们是用来生产的，不是仓库，不是用来让你存放东西的。大家在做过 6S 管理中的“整理整顿”之后都会清楚地知道，工作场所如果东西太多，杂乱无章，私人物品与工作物品混在一起，寻找物品就会浪费很多时间，自然也就影响了工作效率。其实，

我们身边的很多东西真没你想的那么重要，如果一年之内没有使用过的东西，那么接下来一年也会很难用到，可以尝试扔掉。



过多的选择，等于瘫痪

另外，东西过多会增加你的选择，而多余的选择，在工作中是一种浪费。过多选择，甚至等于瘫痪。也许很多人都有这样一种体验，出门的时候挑衣服非常伤脑筋，去饭店吃饭点菜非常不好点，淘宝购物的时候某样产品型号过多的时候就拿不定主意……这些就是大家经常犯的选择综合症。每一次碰到这种选不好的时候，人就会变得非常焦虑，那我们改怎么办呢？一个有效的办法就是，避免过多的选择，比如刻意减少选项，或者明确某种约定。出门选不好衣服怎么办？少买点衣服，衣服少了就方便选了，或者约定上班只穿特定的几件衣服，其他的仅供旅游休闲的时候穿；饭店点不好菜怎么办？只去常去的饭店，只点那些吃过的菜，或者周一至周五只吃事先约定的菜。



标准化工作，改善的基石

通过限制选择，避免了选择困难，也减少了我们的意志力消耗。在工作中则可以制定严格的工作标准流程，如果没有特殊要求，就别改动程序——尽量用“规定动作”，少来“自选动

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。

作”。什么是“规定动作”？其实这就是一种企业的标准化操作流程，定义了完成某一工作的最佳方法。例如，对于一个生产现场的岗位，标准化工作会告诉员工站在哪里、如何拿零件、先拧紧哪个螺丝以及要戴哪种手套。在办公室里，标准化工作会告诉员工如何制作一份格式统一的报价单、如何以正确的流程与客户沟通等等。虽然标准化工作不会也不能覆盖工作里出现的所有紧急事件，但是至少很好地解决了重复及可预测的任务。

有时候，企业不一定会制订某一项工作的标准化工作流程，但是作为“一个人的工厂”，我们自己完全可以根据自身的工作需要，为自己打造一份标准化工作流程，然后不断地优化这个流程，从拙劣到一般、从一般到优秀、再从优秀到卓越。有了这份标准化作业书，我们就有了改善的基石，就有了进步的起点。



用好清单，一次只做一件事

最后，虽然我们一直都在提倡高效、精益、避免浪费等理念，但人脑毕竟不是机器，不能单纯为了提高效率而在同一时间处理多个任务，即不能一心二用。脑

科学专家们对此有专门的研究结论：人类的大脑，在千百万年的进化过程里，最大的毛病，就是天生不善于同时处理多件事儿。说白了，大脑其实是一片“单线程 CPU”。因此，大脑的这一特性要求我们一次只干一件事情，否则效率就会低下。那如果同一时间有许多任务布置下来，我们应该怎么办呢？用好清单，一次只做一件事。

清单为什么有用？因为清单能发挥两大作用：一是外包，大脑擅长逻辑但并不擅长记忆，我们需要把大脑不擅长的记忆的工作外包给清单，以此解放脑力；二是可靠，把工作流程从依靠回忆和经验，变成了一种可视化的强制约束，从而确保不论在什么情况下，都能保证重要的环节不被遗漏。比如说，飞机起飞前，机长都要在一份冗长的检查清单上一一核对飞机的状态，就是为了避免一时疏漏导致严重的空难事故。曾经就有一架美国波音轰炸机 B-17 进行军事演习时因为飞行员的忘记按下某个按钮而飞机坠毁。

我们每一个人都是一个工厂，自己就是自己工厂的 CEO，让我们调整到一个全新的视角，去重新把握和审视自己，改变自己对工作的整体认知，做一个最好的自己！



浅谈财务基础知识

文 / 孙红宏 总会计

作为一个财务人，我觉得每个人都需要学习一些基础的财务知识，学了对生活和工作上都会有帮助，比如家庭理财，如何合理分配收支，把支出合理化，闲钱拿来投资等等。对于销售人员有一定的财务知识在承接业务、谈判中会更得心应手，你可以把自己的成本和客户的利润点分析透，把利润透明化，得到双方的相互理解，达到大家双赢的状态，业务就更容易谈成。在处理日常工作时，自己有了知识打底，别人想忽悠你的时候你可以利用自己所学来反驳，不要以为销售不懂财务。企业能否生存下去，达到什么高度，核心就在盈利，先有销售才有盈利，财务做的再好，没有业务也是巧妇难为无米之炊，有了业务能不能赚到钱那就要靠各部门的配合。但大家的共同目标就是盈

利。所以每个人都要掌握一定的财务的基础知识。

税率和发票可能是大家平时最头疼最弄不明白的。目前税法规定，按纳税人的经营规模以及会计核算的健全程度，划分一般纳税人和小规模纳税人，一般纳税人的征税率为17%，进项可以抵扣，而小规模纳税人的征税率为3%。营改增后根据行业不同增值税率分为4档，分别是17%、11%、6%、3%。一家公司就一种税率，除非装饰和控股合并，我们的控股公司一直都是17%的税率。2016年5月1日营改增后我们的装饰公司从原来的营业税改为缴纳增值税，新工程要按11%的征税来征收，当然我们装饰公司也是一般纳税人，进项是可以抵扣的。国家制定营改增政策，是为了给企业减负，何来减负，怎样做企业的税负才会下

降？就是要做到层层抵扣，每一道环节都有抵扣都可以抵扣，税负就能降下来，但事实是很多环节未能取得抵扣发票，如吊篮、外购辅料、业务费等等，所以营改增后因为没法每一道环节都能取得抵扣，营改增后企业税负反而增加了。在今后的日常工作中，大家一定要有取得专用发票的意识，不管是住宿、日常购买办公用品、发生的施工费等都要尽量取得增值税专用发票。

原来小规模纳税人开增值税专用发票要到国税去代开，2017年6月1日开始小规模纳税人可以自行开具增值税专用发票，不用跑去国税代开，对我们取得专票就更加方便容易，但是首先我们自己思维上要有转变，发生业务时就要先明确告诉对方我要的是增值税专用发票的。财务入账都是要凭发票入账，只有发票

税务才认可你这笔费用能正常列支，有时你们拿张收据来问我们能不能报销，收据肯定是不行的。但因为装饰公司为建筑业的特殊性，比如外面施工时总包配套的水电费，这个水电费的发票我们是拿不到的，那就需要总包收取的水电费收据（需盖公章或财务章），另外加上总包方水电费发票的复印件，收据加上发票复印件做为报销凭证，由于特殊性，这样税务是认可的。如果有涉及到这类情况的，记得问总包方索要水电费发票的复印件。

我们常说的进项可以抵扣是什么意思呢？举个例子，如果工程总开票价111万，按新项目11%的税率，产生销项税额111/（1+11%）*11%=11万，能开进来50万的劳务费专用发票（3%），可抵扣的进项税额50/（1+3%）*3%=1.45万，应交增值税11-1.45=9.55万。也就是说做111万的工程，如有50万劳务费发票抵扣的情况下我们只需要交9.55万的增值税，但如果没有进项税额的抵扣就要实打实的交11万元的增值税，这就是我们反复强调一定要开增值税专用发票的原因，有抵扣和没有抵扣的的税负差距是很大的。在接下来新工程中都要把抵扣情况考虑进去。

很多同事会有疑问，为什么装饰公司要开外经证，控股不需要开外经证？因为控股公司为生产企业，以销售涂料为主，生产销售都在公司注册地发生，所以不用开外经证。装饰公司为建筑企业，公司注册地为临安，除在杭州地区以外的地区承揽业务的，按税务登记管理要求和征管法的规定，必须开具外经证。外经证相关税金如下表：

外经证相关税金一览

税种	数额
增值税	销售收入 *3%
企业所得税	销售收入 *0.2%
城建税	增值税 *7%
教育费附加	增值税 *3%
地方教育费附加	增值税 *2%
印花税	合同金额 *0.03%
水利基金	销售收入 *0.07%
个人所得税	销售收入 *0.05%

这里的销售收入是不含税的金额，比如上面的工程总开票是111万元，销售收入是111/1.11=100万元。新项目如有劳务分包的，工程总开票是111万元，劳务开票30万元，增值税按总开票价减去劳务费后交，（111-30）/1.11*2%=1.46万元。某些税种由于地方差异，在征收时税率会有所不同，但征税的依据是一样的。

营改增后新老项目如何来界定？2016年5月1日以前签定的合同都为老项目，2016年5月1日以后签定的合同，按规定都为新项目，但国税有一个不成文的口头约定，甲方为建筑公司同时提供甲方与开发商签定的合同在2016年5月1日之前的，并有2016年5月1日之前的土建开工许可证，需拿到合同和开工许可证复印件备案，允许按老项目交税。2016年5月1日后与房产公司签定的合同必须做为

新项目交税，合同注明为老项目也需按新项目交税。

为了防范虚开增值税发票，国税总局曾出台规范性文件要求“三流一致”。所谓“三流一致”，指资金流（银行的收付款凭证），发票开给谁，就收谁的钱，从谁那里开来的发票，钱就付给谁；票流（发票的开票人和收票人），合同跟谁签发票开给谁，物流（或劳务流）相互统一，即收款方、开票方和货物销售方或劳务提供方必须是同一个法律主体，而且付款方、货物采购方或劳务接收方必须是同一个法律主体，如果三流不一致，将不能对税款进行抵扣。

财务的基础知识还有很多，比如财务报表、日常票据结算、一些基本的财务术语等等，这里只讲了平时大家都在接触比较容易搞混的内容，后续根据情况会再补充更新。📷



高附着力有色底漆的研制

文 / 徐国才 研发工程师

摘要：本试验考察了几款常用乳液作为有色底漆的连接料时的附着力情况，考察成膜助剂用量与纳米改性剂用量对附着力的影响。

关键词：乳液、底漆、纳米改性剂、附着力。

底漆是涂料涂装体系的一个重要组成部分。它是介于墙体水泥腻子层与面涂之间的一个过渡涂层，起到加固基层、封闭底材、增强底面的附着力的作用。

底漆的使用是一道极其重要的工序。当对基材的封闭处理不到位时，会发生诸如泛碱、泛盐等现象。这些物质是水泥腻子在固化过程中必然会产生碱性物质。它们会随水分的蒸发直接迁移至涂层表面产生泛白现象，也会与面漆中某些不耐碱的颜料反应造成涂层表面局部或大面积发花、褪色的现象。一旦出现这类现象，补救工作很困难，只能花费大量人力物力和时间去全面返工。所以使用封闭性好，抗盐抗碱合格的底漆，同时有效规范底漆的施工是保证整个涂装质量的重要一环。

随着人们对建筑涂装的要求越来越高，根据人

们现代的审美，大多情况下用于建筑装饰装修的不仅仅是平涂、弹性拉毛涂料，更多的是造型丰富美观的真石漆、质感漆、多彩漆等。这些品种的施工，为了更加显现其涂装效果，提高视觉效应，往往会把饰面分隔成各种相应大小的小块，甚至是仿条砖效果的小块。分格就要用到美纹纸，美纹纸是直接粘贴在底漆上的，这需要底漆具有很好的附着力，来保证底漆不会被粘下来。

目前常规的有色底漆往往附着力不够，在美纹纸的拉除时经常会把底漆一起粘下。这样重新描线条会很费人工，而且也不容易描直。为了弥补这一缺陷，有人会采用先涂一道透明抗碱封闭底漆，再涂一道线条底漆或有色底漆。这样同样是费工又费料。本试验要研制的是能适应各种施工方式的高附着力的有色底漆。

1. 试验部分

1.1 试验材料
美纹纸（宽度 1cm）、外墙腻子、真石漆等。

1.2 试验配方如表 1

表 1 试验配方

原材料	重量 %
水	25 ~ 35
HEC	0.2
PH 值调节剂	0.1
分散剂	0.5
润湿剂	0.1
消泡剂	0.1
钛白粉	6
重钙	20
乳液	25 ~ 50
No6 纳米改性剂	1 ~ 3
成膜助剂	1 ~ 3
消泡剂	0.1
杀菌剂	0.1
聚氨酯增稠剂	0.2 ~ 1

1.3 试验仪器
高速分散机、电子秤等

1.4 试验方法
方法 1：将做好的涂料样品搅拌均匀后，在刮有外墙腻子的水泥板上辊滚施工。待涂膜干燥后，在涂膜上每隔 1.5cm 左右贴美纹纸，2 天后揭下。以 20cm 美纹纸的范围内，底漆被揭下来的点的多少来评价底漆的附着力，以 1-5 来表示。1 为最差，5 为最好。

方法 2：其余同方法 1。在贴美纹纸后，喷真石漆一遍，2d 后揭下。

方法 3：其余同方法 1。在贴美纹纸后，辊涂一遍弹性平涂，2d 后揭下。

2 结果与讨论

2.1 乳液对底漆附着力的影响

底漆对基材的封闭作用有两类：一种渗透阻隔型机理。这种底漆的乳液粒径小，表面张力低，乳液渗透到基材内部，以堵塞内部毛细孔来达到阻止盐碱等粒子从基材中渗透出来。另一种是成膜阻隔型机理。这种底漆的乳液成膜后能形成一层致密的耐水耐碱的保护膜，从而达到隔离盐碱粒子的渗出目的。

渗透阻隔型乳液在市场上较常见的有陶氏 DC420、日出 TR-1、巴德富 R64 等。一般渗透型乳液用于做透明封闭底漆。有色底漆常以成膜阻隔型乳液作为连接料，市场上常见的有巴德富 RS308、日出的 TR-2、新力的 XL500 等品种。首先考察各常见乳液在不加 No6 纳米改性剂时的附着力情况。见表 2。

表 2 不同乳液在不同用量下抗美纹纸撕脱性能（纳米改性剂用量为零）

乳液\用量	25	30	35	40	50
样品一	3	4	5	5	5
样品二	3	3	3	4	4
样品三	3	3	3	3	4

（按试验方法 1 测试 20cm 美纹纸的范围内有几点被撕脱 1 最差 5 最好）

在未加 No6 纳米改性剂的情况下，按试验方法 1 测试，样品一在乳液用量达到 35% 以上，即可达到较好的效果。另二种乳液都有被撕脱的现象，故选择样品一作为本试验的底漆连接料，用量为 35%。



» 悉奥研发中心

2.2 成膜助剂用量的影响

乳胶漆的成膜离不开成膜助剂。乳胶漆湿膜在干燥过程中,乳液粒子因水分蒸发而不断靠近、接触,进而融合在一起而成膜。成膜助剂用量的多少会影响成膜的致密性,从而对漆膜的附着力有影响。

表 3 成膜助剂用量对附着力的影响

成膜助剂用量 (相对于乳液) %	3	5	7	9
试验方法 1	4	5	5	4.5
试验方法 2	2	3	3	2
试验方法 3	1	2	2	2

从表 3 得知,按不同的试验方法测试,底漆的抗撕脱性效果不同。试验方法 2 和试验方法 3 所得的结果要差于试验方法 1 的结果。其实际被拉脱的部位大部分都位于美纹纸的边缘两侧的地方。这可能是因为试验方法 2 和 3 时,上层所涂一层涂料的覆盖,使得美纹纸的边缘所受的拉扯力不同所致。

但从成膜助剂的用量看,以成膜助剂的用量为 5%—7% 时效果最好,成膜助剂用量为 9% 时效果下降。那是因为成膜助剂用量过大时,因成膜助剂挥发速度较慢,漆膜相对会变软,美纹纸对漆膜的粘性较大,容易被粘下。而成膜助剂用量为 3% 时,因成膜不够致密,抗美纹纸撕脱性能也偏差。考虑成本和性能,成膜助剂用量取 5%。

2.3 纳米改性剂用量的影响

No6 纳米改性剂是一种有机无机杂化的含硅化合物,它具有极细的粒径和低表面能,与丙烯酸乳液的相容性很好,能较好渗透进腻子层,提高漆膜的致密性和硬度,从而提高底漆膜对美纹纸的抗撕脱性。在样品一乳液含量为 35%,成膜助剂用量为乳液的 5%,不同用量的 No6 纳米改性剂做了一组试验。见表 4

表 4 纳米改性剂用量影响

No6 纳米改 性剂用量 %	0	1.0	1.5	2.0	2.5	3.0
试验方法 1	5	5	5	5	5	5
试验方法 2	3	3.5	4	5	5	5
试验方法 3	2	3	4	5	5	5

从表 4 得知当 No6 纳米改性剂用量达到 2% 时,底漆相对于 3 种试验方法已具有较好抗美纹纸撕脱性,因成本原因故取纳米改性剂用量为 2.0%。

3 结语

由以上实验可以得出,通过选择合适的乳液、调整成膜助剂的用量,以纳米改性剂进行改性可以做出适于各种涂装方式耐美纹纸撕脱的有色封闭底漆。



» 悉奥涂料——上海澜庭雅苑

关于涂料工程施工的一些讨论

文 / 范雪辉 工程部经理

公司成立至今已过去 17 个年头,《涂料施工管理办法》从 2014 年 3 月起实施也已经有 3 年半时间了。作为一个奔赴在施工第一线的工程部的一员,我想就现在工程施工中值得学习的地方、尚存在的问题以及施工发展的趋势这三个方面与大家共同探讨和交流。



值得学习的地方

这些年来,公司能够承揽如此多的施工项目、完成如此庞大

的施工面积,这与全体项目经理和施工班组的共同努力是分不开的。现在的施工质量比起很久以前可以说肯定是好了许多,原来大家都知道外墙涂料施工只能远看看还可以,近看就一塌糊涂了,现在好多工程已经可以做到近看了,证明原来不太注意的细部问题施工处理已经重视起来了,这些成绩也得益于全体项目经理、班组长的加强管理和有效落实。比如,在上海的某工程施工班组长在公司施工管理办法目前针对一般涂料品种施工只要求 60CM 大板批刮找平大墙面的时候,已主动在第一道腻子施工时使用 1 米以上的铝合金批拉墙面,这对外墙涂料施工平整度的提高是有一个里程碑的意义的,就像原

来的小板改为大板施工,现在是大板变铝合金施工,这位班组长的这种自我主动提升施工质量标准的意识和行动是值得我们悉奥所有施工班组学习的榜样。



尚存在的问题

大家在工程施工的过程中一定会遇到各种涂料弊病,有一些问题还十分常见的毛病。这是技术上的难点吗?大部分又不是。大家一般都会归结于施工手法不统一,或许还会辩解道十个手指

还有长短呢！诚然，这是现实存在的问题，像我们这种传统行业，手工产品、人员密集度高和施工人员手法、素质、能力等差异都会出现或多或少的施工问题，这是客观存在的。那么，针对这些客观存在的问题，我们作为管理者有没有更好的办法去解决这些困难？公司要打造工程涂料第一品牌，所有的施工项目都会根据施工管理办法设立了班组长、项目经理、公司督察员或分公司三级管理制度共同保障优秀工程项目的实施，这三级管理者有没有尽职尽责？

一、先说说班组长这一级。

班组长知不知道施工的标准，熟不熟悉公司施工管理办法要求，有没有掌握公司应用中心的工程技术交底？即便班组长知道了，那下面得施工人员有没有了解？班组长在施工过程中能不能及时发现施工人员存在的施工问题，能不能限时要求施工人员

一般好的班组长都是基本具备一定的经济能力的，自己也是行家，有长期的带班经验，经过磨合对下属施工人员能做到令行禁止，清楚公司的施工管理要求。

整改落实，能不能教育训练施工人员在后续施工中规避问题，有没有防止再犯相同问题的处罚手段？

不具备上述能力得班组长大有人在，暴露出来的问题就会很多：今天有滴水线的问题也不改，明天有分割线条问题明天也不改，后天有基层处理问题也不改，就只会回复最后会改好的，拖延到最后能不改就不改，能少改就少改就是他们的真实想法。

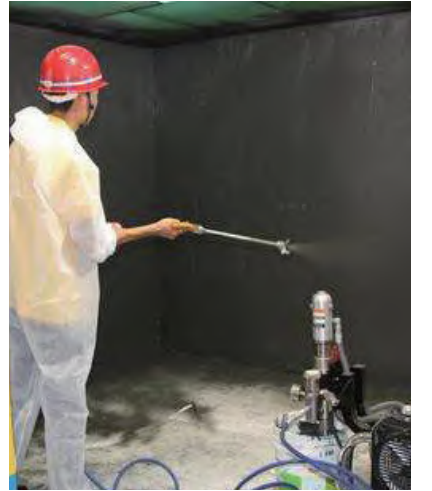
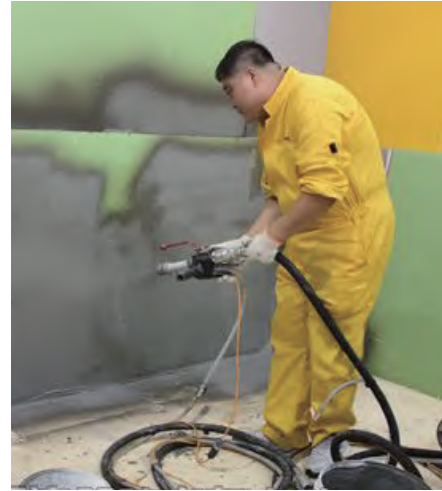
我长期在工地上巡查，与较优秀的班组交流后发现，一般好的班组长都是基本具备一定的经济能力的，自己也是行家，有长

期的带班经验，经过磨合对下属施工人员能做到令行禁止，清楚公司的施工管理要求。这样的班组在做工程，项目经理、业务经理、公司肯定会轻松很多。

二、再说说项目经理这一级。

项目经理虽然受公司工程部管理，但其实自己就是老板，是给自己打工的，班组长的选择直接关系到项目的成败与效益。项目经理在与下属班组的长期磨合中有没有做到对班组的全面了解：哪些班组擅长做什么类型的涂料品种（有哪些比较好的案例）；施工能力的大小（长期储备的技术人员有多少，高峰期管理人员值是多少）；哪些是管理、技术、资金实力基本全面到位的优秀班组；哪些是具备管理经验能力的，同时在资金上要扶持一下的；哪些是管理经验不足的（有培养潜力，需项目经理参与共同管理的重点把关的）；哪些是技术上有不足的需要施工前期加强培训的（新工艺、新材料等）；项目经理如果选择有相应短处的班组就一定要负责做到对班组短处的加强和弥补。

还有一些就是问题比较严重的（没有安全、质量意识不听劝告的不肯改进的、态度恶劣容易引发冲突的、欺上瞒下的施工费有大量挪用且无力填补最终导致



» 外墙涂料施工中的各类机械化涂装设备

民工讨薪的等等）；像这种情况就要考虑能不用就不要用了。在这里提醒项目经理在公司承接时必须做到不盲目，要学会算账。必须要统筹规划过下属班组施工能力、施工过程中、年底、完工及结算支付的垫资能力和合理的利润分配等。

三、最后说说公司这一级。

公司的现场管理，全督查工程为公司工程部督查员，三七模式工程为分公司协管经理。在这里主要谈一下督查员的现场职责：自身业务知识的掌握，日常检查事务的落实，资料档案的收集，督查班组质量安全，与甲方的沟通配合（上传下达），督查员的自律性和责任心等等。

如果这个三级检查管理制度能够层层落实，现场目击处的施工问题是基本上可以避免的。现场的长期管理工作大部分由班组长和督查员完成，班组长有问题则向督查员反应，不能直接处理的就及时向项目经理取得沟通并反映在工程微信管理群上，项目

经理如果电话不能解决的则必须到现场处理，项目经理有长时间拖延的情况就必须向工程部经理级汇报协同处理。相信这三级管理人员各尽职责，肯定能为悉奥做出更大的贡献。



施工发展的趋势

市场竞争越来越激烈，低价格的报价是持续刷新，我们如何在保障悉奥施工品质的情况下顺应市场行情？我觉得，机械化施工是最终出路。比如，腻子高压雾化喷涂、底漆喷涂、真石漆机械喷涂、罩光漆喷涂等方法。经过实地考察发现，它们仍具有一定的局限性，必须大面积才能体现机械性能，而且腻子喷涂一道后用大板批刮基面处理较毛糙，只适合沙壁状的涂料施工，另外机械施工和维护人员需经过专业培训等。但不可否认，机械化施

工有非常好的应用前景，而且这类应用现在已经开始广泛起来。上述各项应用长处在哪里？短处如何避免？则是需要我们项目经理引导优秀的班组长逐步实践深入进去的。据我了解我们悉奥的班组已经不少人购买过机械喷涂机，比如真石漆压力罐喷涂机、真石漆螺杆推进喷涂机、电动水包水喷枪等。这是一个非常好的尝试。

另外，影响项目经理发展的就是人员问题，大家可能都感觉人越来越难找了，如果能够逐步采用机械施工就能很大程度改变这个现状。原来要10人干的活现在5人够了，原来的10个人现在能够干出20个人的活。谁能首先摸索出涂料施工机械化的道路，尽快磨合出优质的机械化施工班组，配合销售抢占市场，悉奥工程涂料必然带领大家走上新的人生台阶！

以上就是我在涂料工程施工管理当中的一些想法和探讨，与大家共同分享和探讨。

» 悉奥涂料——浙江泰顺青草湾





纪念建党 96 周年，山西红色之旅

文 / 本刊编辑部

红色文化，对于我们中华儿女来说，是一份弥足珍贵的精神财富，它具有深厚的历史底蕴和丰富的精神内涵，不仅在抗日战争时期、解放战争时期发挥了巨大的作用，在如今，依然是鼓舞、激励人们继续奋斗的强大推动力。在党的 96 周年生日之际，公司组织了悉奥所有党员前往山西，开启我们的红色之旅。

首站定在了敌后抗日民主根据地晋察冀边区的发祥地五台山，五台圣境不仅拥有丰富的佛教文化遗产、地质文化遗产和生态文化遗产，还有一份光辉的红色文化遗产。1937 年 9 月，八路军总部进驻五台南茹村，迈开了全民抗战的第一步。1938 年初，全国第一个敌后抗日根据地——以五台山为中心的晋察冀抗日根据地初步形成。抗战期间，五台山众僧毅然脱下袈裟穿上军装，舍身报国。抗日期间八路军总部进驻五台山南茹村，指挥 115 师、120 师、129 师配合友军作战，取得了平型关战役、雁门关伏击战等战斗的胜利，开创了我国宗教界抗战的先河。

领略了五台山的壮美，第二站我们前往“百团大战”纪念馆。整个纪念馆分上、下两个展厅，展览分“惊世壮举，辉煌战果”、“英雄史诗，宏伟工程”、“不朽精神，深刻教益”和纪念百团大战的书画四大部分，以 100 多幅珍贵照片、图片生动地再现了百团大战的英雄业绩。在中国人民抗日战争中，百

团大战的历史贡献和伟大精神，铸就了一座不朽的丰碑，激励着中国共产党和中国人民在新的征程上奋勇前进。

红色之旅的第三站是乔家大院。这个曾经影响了整个山西乃至全国的商贾家庭，不仅为世人奉献了一部辉煌的晋商奋斗史，更培养了值得整个民族为之骄傲的抗日英雄。乔家大院的六世孙乔倜是祁县抗日英雄，为国捐躯时年仅 23 岁，但他短暂的一生却似流星划过夜空，光彩夺目，可歌可泣。乔家的六条家训更是难以让我们忘怀：“不纳妾，不赌博，不嫖娼，不吸鸦片，不虐仆，不酗酒。”乔家大院能跳出了富不过三代的周期，历经六代而不衰，创造了富了五代的奇迹，想必和这六条家规是息息相关的。

一路参观学习，接受革命传统教育，在活动中我们亲身感受到了老一辈革命家是在怎样的艰苦环境中抛头颅洒热血，前仆后继，在这片红色土地上进行着建党、建军、建政等一系列伟大革命实践活动。历史、现实、未来是相同的。我们现在安定的生活都是这些英烈和前辈为我们创造出来的，我们一定要继承发扬革命先辈的光荣传统，努力实践“三个代表”的重要思想，积极争当各项工作的排头兵，努力工作，不断学习，用自己的实际行动投身到祖国的建设中来。



» 乔家大院一角

透过《乔家大院》看企业管理经营与企业如何做人的智慧

文 / 陶志培 工程中心总经理

6月 24 日公司组织党员活动，也属于企业高层的一次接地气的实地考察之行。此行非常有纪念意义，是我们对 2017 年已过一半做个完美的总结，是对即将散去 6 月的余温做个告别，更是对今后满怀激情的一个打算，心情异常忐忑。然而我这次不去探究工程上技术性问题，此刻就谈谈本次考察的随想。主要想通过写实乔家大院的某些个别史事和大家探讨性地分析企业的经营管理，与大家分享下乔家经典的用人智慧。

一个企业要长远发展莫过于要依靠一套完善的机制，优秀的企业总是又富高科技而且严格制度化的。那些总是埋怨公司制度不人道、总认为管理标准用来束缚员工的枷锁的思想我认为似乎

有些病态。做人和做公司都一个道理，无制度不成方圆。下面主要想从制度和人才两个方面来说，公司在现有搭建的平台上如何借鉴经验，转化方式来促进企业更好的发展，摒弃工作中腐虫的现象，解决企业因时代进步太快而忽视的一些问题。

乔致庸的身股制度

晋商中乔致庸的核心竞争力是颇具现代气息的企业经营股份制度和人才机制。身股制度主要有三类人，东家、掌柜、伙计，在乔家商业中，我们可以看到权责分明的两权分离的管理结构，虽远谈不上现代集团企业制度化的精致和完善，但基本方法和基

本思路是与现在的人力资源管理思想有很多契合之处。人才机制主要有分配、晋升、福利制度，在乔家经营史上完好的留住人、激励人，从而促进生意的不断扩大和进步。

第一、东家。乔致庸是乔氏第三代传人，在一次家难中掌管了全家的生死。东家即是投资人，也施展权策能力，参与组织中重大决策，类似于现在的董事会。他们通过投资自己占用的股份，拥有绝对的权利，可继承转让也可以分红。在那个时候也就是决定掌柜和伙计的聘用以及年终分红等事宜。

第二、掌柜。就是投入能力的企业领导者，享有和东家一样的分红权益，但不可以继承转让。

第三、伙计。伙计就是从学

徒做起，一般学满成才后可拿年薪者，其中优秀的人还可以持有一定掌柜的那种股份，也有可能被提升，实则清代的掌柜大都是从伙计中提拔而来。

所有权和经营权分离、权责明确的企业治理结构来自西方发达国家，是现代企业的重要标志。其实在乔家的经营模式上可以非常细致的表现出来，尽管有些具体操作方法上有些差异，但共同点就是“两权严格分离，权责高度明确”。乔大家族生意主要是东家、掌柜、伙计三类人组成，提高整个团队的素质和能力则需要非常严格的制度作为准绳。乔致庸想聘请潘为严当大掌柜，不料招到拒绝，理由是：乔致庸这些年走南闯北自己即是东家又是大掌柜，潘为严是满怀理想一身傲骨，不能完全听命于东家而无自主权。而后乔东家全权放手，只等四年账期一到等掌柜来汇报。面对乔致庸这样诚恳和信任，当掌柜的又怎么会不去努力汇报他呢？几十年后慈禧年间，一起帮助乔致庸实现真正的“汇通天下”愿望。当今企业所有权和经营权分离、战略决策和执行分离做法早在明清时代已被运用的淋漓尽致。

人才机制的运用已颇具完美：晋升机制规定从伙计一直到大掌柜7个层级，成立了乔家票号的用人能级的组织结构，日常中有明确的指标用来考核员工，主要是工龄和劳动绩效，有利于激励员工不断优秀；福利机制在晋商发展中，主要体现在字号的账期服务时间，一旦工作满7个账期（4年为一个账期），不管级别多高，身股在退休后都可以继续参与分红直至老死，这也是为什么一个字号中很少有人跳槽

的原因，随意跳槽就达不到这个福利，企业也留不住人才。

乔致庸的选人之道

只有化为制度，才能巩固成果，抓规章制度是保证。然而不仅要有制度化的规范和指标，我们还需要从人的素养上着手，那就是人才！

企业人才的选用在软文化中也当属于重中之重。一般用人之前要选人，现在很多用人标准第一要看硬件（学历、工作经验等），然而晋商乔致庸用人却不拘一格降人才：给一些的确有真才实学的人以一展抱负的机会，不论出身地位。典型的便是乔家发展期初时就重用赶毛驴卖花生的穷秀才孙茂才，又如后来长期聘用“跑街”甚至是文盲的马甸当大掌柜。当然这两人虽都为乔所用，却也有分别，孙茂才最终和乔致庸人生目标的不一而足而弃之。这里要讲的是乔致庸胆识过人，当时重用马甸重修店规，算得上震动整个包头商界。马甸当然也不负众望，知遇之恩将涌泉相报，将乔家复号进军蒙古大草原发扬光大。古人云：“士为知己者死”说的也便是如此了。

管理者的识人与用人之道非常微妙，制度的执行非人不能所为，所谓人才的选用和培养是极其重要的。为什么人才的培养和变革是尤为重要的呢？是因为我们在科技面前真的只是个人类，假如我们不与时俱进，假如不培养管理者和员工的综合素质和创新能力，该来的淘汰终究必会发生。同样的道理，孙茂才最终被乔致庸弃之，最关键的原因还是人的本性与成长环境造成的，久

而久之的与乔家经营理念、远大目标分道扬镳。成长环境可以是先天的和后天的，我们可以通过后天不断打造人才培养的环境弥补先天的不足，不然呢，我们将重蹈孙之路？2017年7月初马云的无人超市正式在杭州试点，一场暴风雨已经来临。纯电商将死，新零售已来变革超乎我们想象，试问未来的世界还需要人类打工吗？消灭收银员、消灭导购员、消灭服务员的革命，浩浩荡荡的在阿里巴巴旗下开始了。再譬如“富士康流水线出现大量机器人”，“京东刘强东开始庸机器人人送货”，我们基于现状的员工又该往哪里钻？2017年的7月将是一个重要的转折点，你还有什么理由不提高自己？

通过《乔家大院》电视剧，能看出许多经营之道，乔致庸以做官的思想做经营；能看到整个乔家振兴、发展成清代商家大贾的全过程；通过这么一点点阐述远远不足以看透他的经营手段，然而存在太多东西需要我们去学习。今天，它真能让学管理的或是做管理的人为之一振，许多问题也都能成为现代企业发展过程中同样感到疑惑和难点的，从而激励我们需要来一场别具一格的改革。制度和人真的很重要，缺一不可。企业广纳能发现问题、解决问题能力的人才，提供优质的环境，重视人才。同时需要我们自己正视这个社会，现在已不是完全靠一句“没有功劳也有苦劳”就能熬过一年半载的年代。育英人才的计划将一直进行着，迫切希望所有人从自我做起，变革自己，不要指望任何人，也不能指望任何人，能救自己的只有我们自己。📷

红色人文，企业瑰宝

文 / 童亚青 综合办主任

在中国共产党建党96周年之际，公司党支部组织全体党员为期三天的山西红色之旅。

我们登上了层峦叠嶂、峰岭交错的五台山，饱览了祖国的大好河山；瞻仰了百团大战纪念馆，在那里回顾了党的光辉历程、丰功伟绩和宝贵经验；参观了被誉为“北方民居建筑的一颗明珠”的红色教育基地乔家大院，无不赞叹设计之精巧，工艺之精细，感叹乔家家族的爱国之情。

其中乔家大院给我的印象最为深刻，在当初战乱纷飞的年代，它依旧能够成为富可敌国的豪门世家，不得不说是商界奇史。纵观乔家大院的发展史，乔家人的管理之道，特别是用人之道非常值得我们学习和借鉴。由此我深受启发，从乔家的管理联想到企业的治理，以下是我的几点看法：



一、树立企业文化

乔家的商业得以超常规发展，是因为乔家的文化理念：以“信”为重，其次是“义”，最后才是“利”，以及乔致庸能够不拘一格用人才：雄才大略挖人所长、用人所长。

企业的文化理念像是一种企业成长的土壤，土壤越肥沃，企业也就成长得越来越健康。乔致庸之所以能人为我用，是因为他家族的优秀文化以及他本人的人格魅力。现在企业人员流失率高，这给企业造成许多有形及无形成本，不利于长期稳定发展。企业想要留住人才、人为我用，首先需要树立自己的企业文化，让员

工认同企业文化，成为这个大家庭的一份子愿意跟随企业共同发展进步。



二、认同企业文化

人们都说富不过三代，乔家大院能够富过五代。我们需要灵活传递企业文化理念，通过文化知识培训可以让员工有一个直观的了解，个人认为培训的主要内容包一下几个方面：

- 1、公司如何对待员工的主要思想与配套措施，如公司如何对待员工有哪些福利措施，为员工实现个人价值创造了哪些环境，个人在公司的发展前景等；
- 2、突出公司的文化愿景、战略及核心价值观，倡导公司发

» 参观乔家大院



展壮大的决心与信心；

3、向员工宣传发生在企业的有名的故事与案例，让大家在一种身临其境的过程中学习公司的文化；

4、文化对公司发展的重要性及与公司文化保持一致的方法与重要性。



三、坚持以人为本

乔致庸用人管人的核心就是“以人为本”，善于挖掘人才，培养他的员工具备优秀的素质。他让人才各尽其能，不问出处，真正激发了员工的潜能。而且他平时关心基层员工，了解员工心理动态，对表现出色的员工也早有注意，为人平和，没有高高在上的领导架子。

他大胆地启用一个外姓穷秀才孙茂才来担当师爷，并且在很多时候都听得进去这个怪人的逆耳忠言。他还能非常豪爽地把土匪刘黑七也怀柔过来帮他疏通茶路，再者他还能让忠诚义士铁信

学历只是个门槛，我们企业不是学历越高就有稳定的职位，不是有了好的职位就可以高枕无忧，企业看中的是能直接解决问题，为企业创造价值的人才。

石充当自己的贴身保镖，让一个捡来的穷小子高瑞来帮他放三千匹马。最经典的当数他能够大胆地启用一个“臭跑街的”（相当于今天的基层业务代表）马荀破格提拔为包头复盛公的“大掌柜”（后来又给了一定股份之后就相当于今天的董事总经理），这次的破格提拔恐怕即便放到今天也仍然足以称得上是相当惊人的胆略和气魄。

从事例中可以看出，在用人之前，首先要选人——找正确的人做正确的事。按现在的录用标准，第一关自然是硬件关。所谓的硬件，指的是员工的学历、工作经验等等。给一些的确有真才实学的人以一展抱负的机会，不论他的出身地位，只要确定是人才，只要把人留下来，就一定重用，

这就是乔致庸的胆识。

现如今，学历只是个门槛，要让每一位员工和即将进入企业的新人员充分认识到，我们企业不是学历越高就有稳定的职位，不是有了好的职位就可以高枕无忧，企业看中的是能直接解决问题，为企业创造价值的人才。职位低、学历低不是阻碍前进的绊脚石，只要努力付出，就能升职加薪。

作为企业管理者或是领导者，除了关心绩效，更应该是关心职工的生活、工作态度，其中离职的员工心理是管理者最应该把握住的。对于员工离职，以冷漠的态度对待应该改善，员工除了递交辞职申请，还应该进行一次谈话，以平和的态度询问员工对企业的看法、意见、建议等，以此来查找流失员工的主要原因，补缺遗漏，防止人才流失。

一路参观学习，接受革命传统教育，在活动中全体党员亲身体验并感受到了老一辈革命家是在怎样的艰苦环境中抛头颅洒热血，前仆后继，在这片红色土地上进行着建党、建军、建政等一系列伟大革命实践活动。通过这次红色之旅，一方面对党史有了进一步的学习，加深了印象；另一方面从中领悟到了不少道理，特别是企业管理上的启发。“读万卷书不如行万里路”这句话真实反映了这次参观学习的必要性，深感受益匪浅。



带你一起走山西

文/罗雄飞 销售行政部经理

» 中国佛教四大名山之首——五台山

六月，在南方早已知了爬上头，告别了温暖迎来了火热的夏天！每年公司都将在这个缤纷的季节组织党员队伍来趟红色之旅，今年也不例外。然而今年公司组织主要目的是具有特殊意义的考察之旅：其中我们行程中会驻足公司现今30万方阳光揽胜工地，是一次更切实际的考察之旅。还会参观乔家大院，感受清代乔家经商之道。所以，今天我想带着你们一起从山西的自然景观、晋佛文化、晋红文化、晋商文化浅谈此次红色旅途的个人感想。



第一章 自然景观

山西的天气、地理环境、人

文资源、经济发展，我都非常想一探究竟！第一天我们下飞机后便一直乘车，每到一个新地方我其实都格外珍惜每分每秒，沿途恨不得不要眯眼！也许你们会觉得我矫情，这真没办法，我亦是出入烟火的平凡之中一个，拥有别样的性格也是再正常不过了：我喜欢旅行途中可以边看世界边遐想。你瞧，公路两侧的山峦起伏、丘陵和盆地布满其间，山西的山脉拥有“表里山河”之称。为何空空的土壤却布满一个的洞？为何盆地或山川之间都很少有房子？为何看着很松散的沙土堆，却可以坚耸矗立着？汽车奔驰的时候，透过窗户能明显感觉到这儿的空气是夹带沙尘的！

到了山西太原后再往东北部行车2小时，山西自然景观就能凸显出来：因常年水资源匮乏，土壤贫瘠，盆地山间上种植的粗粮能感觉当地农作业条件的低

劣，对雨水的期待是可想而知！

这儿气候温差较大，气候寒冷干燥，空调设置基本为装饰，一般室内都是通风为主的安置系统，所以第一天在五台山的武警招待处，女同胞们晚上是蜷缩着睡觉——一个字“冷”，然后却找遍房间也寻不到空调遥控器。另外，常年会发生自然灾害泥石流土壤却能烧窑成居民居住的地方。还真让我看到了电视剧《平凡的世界》里面的屋子——窑洞！

很多人来过山西，可每个人来山西的感觉都是不一样的。你们真的明白平平的矮山头却要做成那么多隧道吗？最长的西山隧道还是全国高速路第二长隧道呢！突然发现自己高中地理知识白学了，脑袋里装满了十万个为什么。虽然我没花很多时间去仔细研究山西，但这一次确实让我心里装满了问题，也许未来的某一年某一天某一刻，内心深处爆

» 听导游讲解乔致庸的故事





» 五台山的佛教转经筒

满的求知欲会促使我重新看看咱们祖国的这片山脉！



第二章 了解佛教文化

此次咱们悉奥团队临时自冕为具有抗战意义的“红三十团”，全体党员戴着党徽、沾着共产党先进的正气，内心特别自豪！大巴慢慢驶入五台山佛教圣地，释迦牟尼佛在中国宣扬的佛教文化早已在路途的建筑上昭彰显影！这儿晴空万里，越接近五台山，白杨花絮更施虐疯狂！微风一吹就可以飞扬，何况此处风很大，倒可以想象一下北方那种鹅毛大雪在漫天飞舞之景。五台山的太阳早上五点便已徐徐上升，大伙身上还得裹着深秋的外套，让我们一些没带外套的人着实冷了一回，纷纷当地买外套。清晨，沐浴着霜降时一般的阳光，跑跑小步倒可以瞬间精神抖擞。

正所谓邂逅一个让自己内心碰撞的地方只需片刻。刚踏入

见证了佛教中国化的演变，不愧是世界佛教圣地之一和中国四大佛教之首。



第三章 感受晋红文化

感受中国佛文化之后整团辗转到中国红色领域。我不得不阐述下这天我们参观到的百团大战纪念馆。2017年6月22日公司总裁黄总在6S动员大会上帮我们温故了下抗日战争的大概爆发到结束的演变史。所以在参馆的时候，印象比较深刻也较容易接受馆内讲解员谈到的事迹和内容。百团大战是一次不可遗忘的著名战役，顾名思义，“百团”即当时中日抗战时兵力达到一百多个团，还有同名电影《百团大战》，大家不妨抽空可以去看下。

馆场大门进去就有整团主要指挥队员塑像，彭德怀和左权为主要司令首当其冲。不管当时战前国际国内形势多么严峻，从

» 百团大战纪念馆里瞻仰革命烈士的光辉事迹



馆内毛主席站在战壕上的一张画像可以看出，所有战团的指挥思想始终坚持走毛泽东主张线路：坚持抗战、坚持统一战线。百团战役的胜利，我们可以看到馆场内展示收缴到的军火武器、战利品数量，墙上罗列着打胜仗后的战绩报表图，不难看出此次战役是兵力最多、规模最大、时间最长、战果最丰富的一次战争，大大提高八路军在中国的政治主导地位。

作为共产党接班人，我们每个人是带着沉重心情来到这里，场内自然而然大家都非常严肃的去回顾我们的历史。假如我们对那段历史缺乏认知和了解，那都是需要强烈“补钙”的。由于行程时间的关系，我们带着对历史的敬仰，依依不舍地走出纪念馆，在那留下了全体党员合照作为纪念。



第四章 乔家大院－感悟乔家经商之道

时间匆匆，我们随后来到了远近扬名的乔家大院——富有民族资本特色和具有清代色彩的大户人家！这地方已有许多热播剧来取景，如张艺谋导的《大红灯笼高高挂》、还有陈健导的《亮剑》、更有同名《乔家大院》的电视剧，很惭愧我一部剧都没追过，但走出大院之后我即在搜索看这部电视剧。特别迫切想知道这几个院到底发生过哪些故事，毕竟导游也是点到为止，概括性的介绍而已。



» 馆内丰富的史料记录



» 百团大战纪念馆合影留念

乔家大院是清代全国赫赫有名的商业资本家乔致庸的家。乔家大院的建筑技艺非常精湛、建筑风格别有蕴意，极具山西特色，瓦砾砖瓦结构、封闭式城墙、结构严谨、墙砖契合密实，同时院内格局完整、有严格按功能分类的紧凑布局，完全彰显出清代资本生意茂盛的强势。大院的院内屋檐上都是镂空的砖雕，尤其是砖雕技术非常细腻。

这都离不开山西的地理优势：第一个优势：黄土高原，这为山西人民烧砖提供了良好的条件，坚硬的砖才造就了雕刻这一行业的兴起，从而雕砖的技艺也就相对发达。第二个优势：沙尘暴，沙质的土壤经过风沙洗礼过

土块非常坚硬，为烧制砖的原材料提供了得天独厚的条件，从而建筑雕刻的艺术就更出色。其次这里建筑设计风格特别符合当时的朝代，都是从高到低的趋势，房屋分三六九等。我们每参观到的小院，它的正上方总是位高权重的人居住，两侧才是子嗣或是偏房的小屋。而离乔东家主屋有点距离远的是齐具厨房、佣人、奶妈居住的小院。这里所有大门进去都需要跨过一人膝盖高的门槛，历来有“高门出贵子”、“门当户对”之说。从这些细节上侧面反映出乔家是处于保守的封建社会时代。再比如“宁静”是其中一个院女孩子的房名，然而宁静的宁少掉了一点，它的寓意就



» 乔致庸的梦想——汇通天下



» 别有韵味的建筑风格

是“提醒女人多一事不如少一事、教育女孩子处事谨慎”，从这么小的细节足以说明乔家是非常注重社会制度和地位以及子女教育的。

然而乔家大院最具特色的是要从商业规模角度去探索。乔家大院可以说是晋商大业的一个传奇历史。杞县的商业化经济早在清朝算比较发达的，尤其是通过乔家大院的兴衰讲述了乔家第三代传人将濒临破产的家业起死回生。以至于乔家大院这部影视剧也一度成为难以超越的商业剧，因其剧本是围绕院内真人真事撰写。乔家家规很严格，乔致庸一生感情生活颇为平淡。然而电视中的乔东家感情生活十分丰富与历史稍许不一致：剧里面的青梅竹马以至于后期共娶了6房妻妾，都是乔家后代有意给他平凡的人生增加了些色彩、丰富这个人物角色而特写，实在是因为乔致庸一生太过于平凡、将其一生都奉献在晋商事业的发展上。

乔致庸一生宣传诚信，为人处事向善向德向诚信。大院的各个匾额上都蕴藏着许多做人的为人处世之道：“随缘庸行”、“贤德并茂”、“毋不敬”、“为善

行乐”等等都无处不表达这家主人的为人处事。譬如，步入老院主楼，迎面是一副大型砖雕，其上书“福德祠”，正中是一副寿山石、芙蓉树及含灵芝的鹿等，表达了这家人寿比南山、福禄双全的美好愿望，实际乔致庸的确是一个长寿之人；再譬如，走进老院后主楼是一栋两层小楼，二楼无门无走廊，屋檐下挂着“为善行乐”的牌匾，同样表达了他常以多做好事为乐趣的人生感悟。另外，在他人生第一次赴考场却因家难而弃之儒学之路，可以看出乔是个恩义并存、有情有义之人

做人讲究为人之道，做生意讲究经商之道，其实这和做人是一样的道理。如果为人处事不好，自然而然会影响从商时候的一些习惯、甚至于陋习也会从经商活动中表达出来。这两者都是相辅相成，不可分离。

乔致庸是一个具有“民为贵，君为轻”强烈民族资本意识的生意人，他重视诚信、从而尊者道义、最后讲利益，一身饱含修心齐心治大国的衷心。太原赴考遇清代当时考官哈大人而言之：“国富必兴商、兴商则税赋足、税赋

足则国富、国富则兵强、兵强则国之强大。”一场家族危机致使乔致庸接管乔家大院，演绎了一场淋漓尽致的商业现实剧。

兴商的首要，是要通路！他并没有把经济利益放在第一位，乔家专门有屋院挂着牌匾“汇通天下”，这也是乔致庸最大的愿望，为此他付出了自己的一生。他的本意是要建立融会贯通的金融体系，方便天下客商，解决商人运输之苦。因早年他感同身受，车马劳顿不说，还得花大价钱雇佣镖局来押运。山西第一抠的陆老是他的岳父，临死前也说：“一辈子做了那么多事，挣了那么多钱，还不如我那女婿“汇通天下”这一件事来得有意义”。显而易见，当时的清代上官是何等看重乔致庸的商业才学。在他几次身陷囹圄，却再次爬起，慈溪太后终于下令解除各地商号禁止汇兑官银的禁令，“汇通天下”方才成为现实。

兴商的再者要重诚信、道义，不拘小节、正义为先。电视剧里面有个人物叫孙茂才，他初遇乔的时候不仅是一个以诓骗做生意买卖；后来遇难后受到乔致庸路见不平拔刀相助后，仍然以小人

之心度君子之腹。他所有显露出斤斤计较、不肯吃亏、看重眼前利益而放弃诚信为主的行为，都从侧面反映出乔致庸的诚信、不拘小节等的经商之道。

兴商的最终目标是利益。作为一个商业主题，现代社会的话就是一个经济组织，最重要的目的当然是以盈利为主，追求利益最大化。山西当时主要生意是粮、油、丝、茶、盐、铁，乔家原为主要粮油的包头生意在一次战乱后孤注一掷，导致生意陷入瓶颈，终将使得一介儒生了终身的乔致庸奋起一生振奋经济。他每年还将利益投入次年成本，也就是“倍本”，终而复始当时的乔家经济实力逐渐庞大。乔致庸的经营头脑想法极其完善、气魄广大，当时他就能想到票号，票号不就是相当于现在的银联吗。当时有了票号的作用，哪怕在全国各地需要银两都不需要路途遥远的雇镖护送了，时间和费用成本都大大降低了从而赢得最终利润最大化的目的。

乔家大院中所发生的所有真人真事对现代商人具有历史性意义，我们可以引荐许许多多的经营经验和开拓思维，对现代商业化经济发展是有很大的促进作用。管理者既要敢于创新、敢于想别人不想甚至于做别人不敢为之事。

如今时逢西方房产经济大环境的影响，导致商品房几乎垄断整个房产市场，从而逐年房地产泡沫上涨。尽管如此，我们不仅不能悲观而且还有要不断在饥饿中寻找机会。我们要看到政府已然用房产税、银行利率等等这些杠杆政策来扶持和激励房地产商，由此我们建筑涂料行业必须抓住契机。公司现今主要经营范



» 考察山西阳光揽胜工程现场

围是一般经营项目：实业投资；投资管理（不含证券、金融）。今后我们可以不断学习和强化乔家的经商之道，主产业方向还需逐渐多元化；对外管理模式将一套班子两块牌子的运作模式不断稳固和扩大；对内经营模式我们需要丰富阿米巴经营模式，将直销和集采两手抓的管理模式不断成熟化；最重要的还是需要不断培养高新人才，加快建立有利于实现优胜劣汰、人尽其才的机制，实施长期人才经营战略。

据库，是永远摸不透到底 30 万方的工程到底是有多大的规模，远远看着一排排的高楼，此刻悉奥人民的荣誉感很强，让我很震撼！稍许遗憾的是，因为带着孩子没能和考察团的领导们一起走进大楼、近身看看它。现场施工布局和管理也非常到位：该工地有专门的生活区，并且工作会议室就与生活区相毗邻，室内整洁干净；工地上项目班组和施工人员在安全的吊篮上指导和施工作业，安全帽佩戴和工作服着装也均严格按照公司施工管理模式执行。无规矩不成方圆，工地上的规模化管理逐渐完善出色，大大提高了悉奥品牌在全国的工程形象，对公司未来的发展奠定了坚实基础。



第五章 山西富士康阳光揽胜工地勘察

最后，我非常荣幸地是能走进又大又优秀的实地工程，能亲眼看看、亲自踏入公司所承揽的阳光揽胜工地。这个工程在 2016 年 6 月份公司开始做工地样板等一系列跟踪，最终在 10 月份陆续和三个总包方签订合同，主涂质感和挂石漆，面积达到近 30 万平方米，是公司比较大的工程之一。平日里在办公室整理数

很感谢悉奥，是您给我们平台，是您容纳一个个从大学里刚毕业而且什么都不懂的我们；我们在这里一步一步学会如何将理论与实践相结合，让我们学会了如何更好全心全意对人，更负责得对待自己的人生，从而真正对自己的工作和事业担起责任。光阴似轻舟，一去不复返，我将与您一起不断上进、不停创新、始终心怀感恩！



文 / 黄锡 人力资源部经理

为了纪念中国共产党建党96周年，悉奥控股有限公司党支部组织公司全体党员开展了为期三天的山西太原红色之旅活动。短短三天的时间里，大家游览了佛教圣地五台山，瞻仰了百团大战纪念馆，还参观了气势恢宏的乔家大院。

在参观乔家大院的时候，导游向大家详细介绍了乔家大院兴衰史，还讲述乔家大院的代表性人物乔致庸的传奇一生。乔致庸是经营票号生意的，而“汇通天下”是他一辈子的梦想。他为了实现这个宏大的目标走南闯北，历经千辛万苦，甚至几次变卖家产，几次蹲过大牢，还几次面临死亡。不过他依旧克服了无数的困难，实现了汇通天下这个梦想。

乔致庸跌宕起伏的一生足够精彩，也足以让人敬佩和感慨。

我们在看待乔致庸的成功时，或许会觉得，乔致庸的成功应该归功于他的经商头脑，以及那种努力和拼搏的顽强精神。



做事情要讲概率

然而，除了这些之外，我觉得运气也是一个很重要的因素。乔致庸能挺过那么多的危险关

头，不得不说他的运气真的很好。用概率的角度来看，如果回到乔致庸开始创业的起点，他要顺利度过各种难关并且获得事业成功的概率是极低的。一两个决策能走对，倒也不算难，但是八九个、十几个决策都能顺利走对，这绝对是小概率事件。

如果乔致庸事先知道自己成功的概率是那么的小，他是否还是会去做呢？类比今日，如今的IT巨头阿里巴巴和腾讯的成功也绝对是小概率事件。马云和马化



腾重新再创业一遍，也未必能成功。

现在大数据的概念非常流行，根据数据我们能够得到一系列的的概率。概率这个东西，也就被用来做各种决策。比如很多人在决定是否做一件事情的时候，会算算概率，一想到概率可能连20%都不到，也就放弃了。这样的决策非常理性，也非常合理，但未必有意义。



做事情不能过分讲概率

为什么这么说？因为不同概率的事件，其产生的结果的意义差距甚大。举个例子，现在你的上级有两项任务让你选择，一项是比较简单的任务，成功率大概有90%以上，而另一项则非常艰巨，成功概率不足10%，你会选择哪一项？从概率上讲，选第一项肯定没错的。

但事实上，选择第二项更有意义。虽然第二项成功率很低，但是一旦完成，收获是巨大的，



» 乔致庸跌宕起伏的一生

其结果可能是你将获得职场上的一次跃迁。

诺贝尔物理学奖得主丁肇中曾说过，实验物理最后能做出重大发现的概率其实是很低的，但是再小的希望也是希望，只要它不是零。1%也许对很多人来说是极低的概率，但对于做实验物理的人来说已经是非常高的成功率了。如果觉得1%的成功率太低，那么现在的很多重大发现都不会有了。

乔致庸如此，马云和马化腾也是如此，他们在创业的时候一

定知道这条路的成功概率极低，但是他们还是去做了。他们心怀梦想，他们知道，这件事一旦成了，就能够获得巨大的成功，甚至改变世界。

同样的，无论什么行业、什么个人，能够做到前5%的那些人，都必然有着同样的信念，那就是做事的时候能够不在意失败，即使很小的成功率，也会去追求、去争取。

回到我们自身，现在的许多年轻人做事都挑简单的、轻松的做，一遇到有点挑战性的工作就退缩了，就胆怯了，生怕自己做不好而不去做了。其实，道理至此已经很明白了，越有难度越有挑战的工作，越应该去做，虽然失败率很高，但是一旦成功就会给你带来可观的回报，并获得跨越式的成长。所以，人如果过分讲究概率，太精明了，反而不聪明了。我们年轻人，千万不能太精明！

1% 也许对很多人来说是极低的概率，但对于做实验物理的人来说已经是非常高的成功率了。如果觉得1%的成功率太低，那么现在的很多重大发现都不会有了。

晋商带给我们的一些启示

文 / 陈钰亮 应用部经理

在七月一日建党节来临之际，公司党支部组织公司全体党员及部分家属开展了为期三天的红色之旅，本次红色之旅的目的地为山西。在这几天的教育活动中我受益匪浅。

第一站五台山，五台山位于山西省忻州市东北部五台县境内，平均海拔 1000 米以上，最高点北台叶门峰海拔 3058 米，被称为“华北屋脊”，是一个融自然风光、历史文物、故建艺术、佛教文化、民俗风情、避暑修养

为一体的旅游区。五台圣境不仅拥有丰富的佛教文化遗产、地质文化遗产和生态文化遗产，还有一份光辉的红色文化遗产。此次五台山之行我们有幸目睹住持梦参长老的 103 岁寿诞，来自全国各地上万名高僧前来贺寿听经，在领略五台山自然风光的同时更多的是让我感觉到了人们对于信仰的崇拜和精神的伟大。

旅行第二站为百团大战纪念馆，百团大战纪念馆包括百团大战纪念碑和百团大战纪念馆两个部分，纪念碑是由主碑、副本、

题字碑、烽火台、长城等组成的建筑群。主碑与 3 个副本组成一个巨大的箭头，指向石太铁路，寓意百团大战以破击正太铁路拉开序幕。东西两侧的 4 个烽火台与蜿蜒起伏的“长城”连接，意味着中国共产党领导的人民军队，是中华民族坚不可摧的钢铁长城。仰望纪念碑，我知道我的脚下曾经流淌过的鲜血，曾经倒下过的战士，我为他们骄傲，也为自己是中国人而感到骄傲。同事们纷纷拿出手机在纪念碑前合影留念，同时体现了我们党员同志对革命烈士的敬仰。

» 梦参长老 103 岁寿诞



纪念馆分上、下两个展厅，走进纪念馆，一组组激烈斗争的图片、一幅幅失败后的惨状，还有胜利后战士们脸上洋溢的喜悦等等，在解说人员的讲解下瞬间有一种时光倒退走在战场的感觉硝烟还在，战火依旧，血还在流，泪还在淌，战士们还在奋战，死亡还在逼近，直到胜利的那一刻。

旅行第三站为乔家大院，乔家大院始建于乾隆二十年，也就是 1755 年，有 6 个大院 20 个小院，有房屋 303 间。在这 300 多个房屋里展示了乔氏家族的发家历程。乔家兴起于乔致庸的爷爷乔贵发，但其真正的主人还是乔致庸，在他的手里乔家大院达到了鼎盛时期。乔家当铺“复盛公”名扬包头，当地有“先有复盛公，后有包头城”的说法。

在这次活动中，我印象最深的还是乔家的晋商文化。正是清代晋商这座中国商业史上的大山，才造就了乔家这座中国商业史上的巅峰。换句话说，有清代晋商，才可能有乔家大院。

» 大红灯笼高高挂



商人之于市场，就像鱼儿之于水一样，有多大的市场就会有多大的鱼儿。

在乔家大院里处处可以感受到乔家之家经商的哲理及乔家家训之严厉。中国较长的时间里，商人被冠之以“无商不奸”、“奸商”等帽子，但诸多的事例说明，晋商是特别讲诚信的群体，他在经商方面特别强调要以“仁、义”为重，其次才是“利”，他以自己卓越的诚信义实践，彻底抛弃了那些坏名声的历史帽子，显示了高贵的商业道德。

从山西回来，我回家查阅了一些关于清代晋商的资料，也看了几集《乔家大院》。我觉得清代晋商之所以能迅速超越徽商，并称雄天下，有两个原因。一是传统的晋商队伍在传统的商业领域继续保持强劲发展，与徽商等商帮竞争抗衡；二是晋中商人抓住机遇，异军突起，后来居上，开拓并垄断了三个大而新的市场，托起了晋商的鼎盛时代，最

终使晋商远远地超过了徽商，进而称雄天下。

那么晋商这么好，为什么会衰落呢？原因有以下几个：一是两次鸦片战争；二是清廷与俄国人签订的《中俄陆路通商章程》；三是银行的出现；四是辛亥革命爆发的金融挤兑风暴；五是日本侵略战争。

或许有人会说晋商为什么不组建大银行？为什么要修建乔家大院，过那么奢侈的生活，而不把这些钱去沿海投资发展？我认为晋商之所以会衰落，除了上述几个原因，晋商也是到了该收场的时候了，大势已去，做再多也是徒劳无益。

晋商告诉我们这样几个道理：一、商人之于市场，就像鱼儿之于水一样，有多大的市场就会有多大的鱼儿。二、商人必须吸纳一流的人才，锤炼一流的干才，重用一流的人才，才能最终做出一番大事业来。三、文化对于一个事业的重要性，就像灵魂对于一个人的重要性一样。四、信誉意味着货真价实，意味着童叟无欺，也就意味着利人利己，那必然会受到广大顾客的拥戴，自然也就拥有长久的市场，长久的生产发展。五、胜败乃兵家常事，兴衰是永恒的道理懂得进取固然可贵，晓得退守也不失为智者。



文 / 吴浩杰 生技部生产副经理

» 五台山——灵峰胜境

人 心齐，泰山移，这一句谚语相信大家一定不陌生，正值建党节来临之际，公司组织了山西红色之行——党员外出考察学习活动，此次活动我感触很深，收获颇多，同时我对这句话有了更加深入的认识。

山西之行中我对百团大战纪念馆和乔家大院印象最深，领悟到了团队合作的重要性。百团大战中徐向前、彭德怀、左权等老一辈革命先烈以国家为己任，在面临亡国的危急关头，主动领导、果断出击，扭转局面由被动转为主动，他们深入百姓，发展群众，鼓舞士气冲锋在一线作战指挥，将敌人包围圈各个击破，打乱了敌人的战法，重创敌人的有生力量，最终取得抗日战争的胜利。这场战争中的胜利有着领导的正确指挥，也少不了大家的积极配合。每一位战士和群众都以战争

胜利为目的，大家各司其职，积极响应党的号召。战争中大家是一个团队，少了任何一个人，战争要取得胜利或许就要花费更多的时间和精力了。

行程的最后一天我们一行去了乔家大院，当地有传说：“皇家有故宫，民宅看乔家”，看了张艺谋导演拍摄的《乔家大院》后，对乔家大院更加有了一丝向往。乔家大院坐落在山西祁县乔家堡村，是清代全国著名的商业金融资本家乔致庸的宅第。大院为全封闭式建筑群，一路参观下来看着全院严谨的布局，精巧的设计，精湛的工艺，它充分显示了我国劳动人民高超的建筑工程水平，心中不禁感叹，不愧被专家学者誉为：“北方民居建筑史上一颗璀璨的明珠”。

回去的路上，心中不断在思考，是什么原因，使居处不很

通达的乔家能够领先全国商业金融界，而且兴盛五代之久？脑中回忆着乔家大院中的剧情，乔致庸从一个执笔的文人到成功的商人，一路走来，也遇到很多困难，两次入狱，资金的周转不灵等等，都让乔家陷入困境，在国弱民贫的清朝，晋商能够走向全国，实属不易。成功不是必然的，乔家的成功，离不开乔致庸严格的家规家法和“人弃我取，薄利广销，维护信誉，不弄虚伪”的宗旨外，他的团队也起着一定的作用。在这里也重新认识了团队的重要性，乔家真正遇到困难的时候，都得到了各大掌柜的鼎力帮助，正是有着一个这样齐心协力的团队，在各自的管理范围内尽其所能，大家一起出谋划策，凭借各自的特长发挥着作用，没有在乔家发达的时候起二心，更没有在乔家落魄的时候背弃乔家，而是和乔家一起挺过来了，乔家的生意才有着红火的场面。在困

难来临之际也体现了人性丑陋的一面，乔家的各位本家兄弟不为困难出一点力而是想着要回自己的股银。团队需要齐心才会越来越优秀。

在生活工作中，团队一直都在。工作中，从原料进来到成品出去，是我们整个团队一起努力的结果，投料、调色、包装等，少了任何一个环节都不行，其中的一个环节出错，都会影响到下一个环节，从而影响成品的品质，这需要大家的相互配合，悉奥生产的涂料才会更优质。作为一名共产党员，我更加要严于律己，不断加强自生修养，提高自己的综合素质，在做好自己本职工作的同时，加强自己的责任感和使命感，敢于承担责任，在调色队伍中带动调色员的积极性和责任心，避免工作中出现不必要的差错。

现在公司实行的6S管理正如火如荼的进行着，6S管理是标准化管理的基础，可以改善和提升企业的形象，可以提高我们员工的归属感和企业的凝聚力，提高我们企业的效率效益，也使



» 整洁有序的悉奥水性涂料临安工厂

我们产品品质得到保障，这也需要我们整个团队共同的工作和努力。现在6S管理工作在我们制造中心已经开始实施，在公司的大力支持下我们进行了6S培训，大家对6S还是充满了热情和信

心，在领导的带领下一起贴胶带，画线，朝着6S的标准共同努力着，我相信在我们整个团队的努力下，6S一定可以实现，给悉奥带来全新的面貌。

团队合作往往能激发出团体不可思议的潜力，集体协作干出的成果往往能超过成员个人业绩的总和。正所谓“同心山成玉，协力土变金。”百团大战的胜利是一个奇迹，他们有着共同的决心。而且他们都不畏艰险，相互帮助、共同合作充分发挥了团队合作的力量。百团大战和乔家大院的成功因为他们是一个优秀的团队，在共同协作下不尽走出了困境。所以成功需要克难攻坚的精神，更需要团结协作的合力。

» 整洁有序的悉奥水性涂料临安工厂



党员活动个人感悟

文 / 陈建忠 直销三分公司

6月24日公司组织了为期三天的党员活动，早晨4点半天还没有亮，我们就已经坐上了公司安排的大巴车前往萧山机场乘坐飞往太原的航班。在这三天中，我们参观了五台山、百团大战纪念馆、乔家大院。当中印象最为深刻的就是乔家大院了。

曾听说“皇家看故宫，民宅看乔家”，乔家大院是座城堡式建筑，外墙有3丈多高，可见它的防御性是多么强，门口坐西朝东，正对着一副由左宗棠赠予的百寿图，进的里面一条80米长的甬道两边各分布3个院子，甬道北面依次是老院、西北院和书房院（这三个院子门口较宽敞，以方便车辆的进出）；而南面一次是东南院、西南院和新院。甬道尽头是一个祠堂。乔家大院占地约16亩，共分6个大院，20个小院，总共有313间房屋。

它始建于乾隆20年（公元1756年），后来两次扩建，一次增修，最后一次扩建是在民国十年。六个院子分别介绍了乔家的发家及衰落、经商习俗、人生礼仪、婚嫁习俗、农事习俗等，还展示了乔家的珍宝等等。六个院落都是东西窄，南北长的结构。院中有院，院中有园，四合院、穿心院、偏心院、角道院、套院各具特色；门窗、橡檐、石阶、栏杆独具匠心；砖雕、彩绘、石雕、

木雕、牌匾等造型精巧，乔家大院的建筑可谓是北方民宅建筑的一颗璀璨的明珠。

乔家大院吸引我的有这几点：

一、每个门口上方的牌匾各有寓意，期中李鸿章提的“仁周义溥”和慈禧太后赐予的“福种琅环”最为珍贵。

二、乔家大院三宝：

1、九龙灯为乌木制造，设计得极其精美，九条龙可以变换角度和姿势，自由活动，如果点上蜡烛，就好像是九条龙在烛光中盘旋一样。此灯据说是慈禧赠送的，以褒奖乔家在庚子之变中对她的帮助。

2、万人球，导游让我们抬头看这个球，说是不管球下有多少人，都能够被照到这个球上面。

3、犀牛望月镜

除了以上三宝外，乔家大院还有九龙屏风，它是有珍贵的花梨木精雕而成，九条龙则是用辽宁的岫玉镶嵌的，因为是从民间搜集回来的而不是乔家本身有的，九龙屏风不属于乔家大院的三宝，但它也确实是一件宝物。

三、精美绝伦的木雕，砖雕，彩绘以及文化历史底蕴深厚的牌匾备受大家的关注。估计最初时木雕上面是有彩绘的，但百年来的风雨侵蚀，也已经脱落或掉色了。但木雕的精细和缜密程度现在看起来仍旧是令人称叹不已。

四、乔家六条家规：“不纳妾（在描写晋商的电影《白银帝国》中就着重描写了这一条），不赌博，不嫖娼，不吸鸦片，不虐仆，不酗酒。”对家规的遵守使得乔家历经六代而不衰，跳出了富不过三代的周期频率，创造了富了五代的奇迹。

乔家大院历经社会动荡竟然能够完整地保存至今也实属不易，这其中也与乔致庸的仁厚有直接关系。八国联军入侵中国时，山西总督在山西境内杀洋人，从太原逃到祁县的7个意大利修女被乔致庸藏到自家银库里保护下来，后来用运柴草的大车拉到河北得救。意大利政府给了乔家一面意大利国旗以示感谢。后来日本侵华时，乔家把意大利国旗挂在门口，日本人一看到是盟友的国旗，就没有破坏乔家，乔家大院因此躲过一劫。乔家大院在解放后成为祁县政府的办公地点，后来先后做过人民医院和粮食仓库，最后由于是晋中地委党校，在乔家老家人的保护下安然度过了“文革”。

乔家的成就离不开他们的毅力、自律和仁厚，我作为公司市场部的一名员工，也应该像乔家的这种精神学习，在以后的工作中以公司的各项规章制度时刻约束自己，对待他人热心、友善，做好自己的每一项工作。📷

在工作中，最常听到的一个字那就是“忙”。想看些书？没时间。想学些新技能？没时间。想出去旅行？没时间。感觉自己每天穿梭在人群当中，忙忙碌碌。似乎永远有忙不完的工作，做不完的杂事，完不成的看书计划。这不得不使我停下脚步来问问自己：“真的是我没有时间吗？难道我一个普普通通的小职员还能比罗永浩这样的大咖事情多么？可他一年却还有时间看掉300本书，我的时间都去哪了？”

渐渐的明白，原来问题是出在时间的管理上了，而我的那些也都只是穷忙。著名教育学家博恩·崔西在《吃掉那只青蛙》中提出，每天拿出时间吃“三只青蛙”，坚持不懈，就会获得不一样的成就。

什么是吃青蛙？

这里的青蛙指的是对我们的生活、工作产生最积极影响的重要但不紧急的事。“吃”在这里是处理的意思。

吃青蛙的三个步骤

第一步是确定要吃三只青蛙。找出自己一天、一周、一个月、一年甚至是一生之中最重要的三件事情，它们便是必须吃掉的“三只青蛙”。不能永远只是在脑子里凭空想象，我

们需要将它们一一记录下来，做成自己的青蛙清单。

第二步是找到最丑的青蛙。“如果你必须吃掉两只青蛙，那么要先吃那只长的更丑陋的。”



吃三只青蛙

文 / 裴丽莎 人力资源部

博恩·崔西如是说。不难理解，这里“最丑的青蛙”指的便是那些对自己以后的生活或者工作有着重要影响的事情。我们可以将青蛙清单中的事

情根据轻重缓急安排标注成不同的等级，先难后易。每天至少需要在最难的这件事情上投入自己20%的时间，而且这段时间最好是自己做事情效率最高的时间段。大文豪马克·吐温曾说过：“如果你每天早上醒来之后所要做的第一件事情就是吃掉一只青蛙的话，那么你就会欣喜地发现，在接下来这一天里，再也没有比这个糟糕的事情了。”好的开端总是能更好的激发出我们的信心和动力，这样才能更好的将计划进行下去。

第三步就是立即行动。再好的方法都需要通过行动才能去实现。只是脑子里想一想，本子上记一记，却永远都不去做，那我们只能永远陷入在穷忙的漩涡中，无法自拔。歌德说过：“一旦开始，你就会充满激情，坚持到底，你就能完成任务”。的确，每天专注“三只青蛙”确实不易，但被动地度过每一天又何尝不是一个痛苦的过程呢？试想一下，如果有一天，我们每天花20%的时间完成了80%的工作是一件多么酷的事情。

你想要提高自己的人生价值吗？你想要让自己在职场中华丽蜕变吗？那就行动起来吧，从吃青蛙开始，拒绝穷忙，让自己拥有别人拿不走的东西，让自己想要的“未来”现在就来！📷



» 涂料年会会议现场

2017 年浙江省建筑涂料年会隆重召开

文 / 本刊编辑部

9月21日至23日，2017年浙江省建筑涂料年会在浙江嘉兴晶晖酒店隆重召开。本次会议由浙江省粘接技术协会涂料分会和国家化学建材质量监督检验中心联合举办，由浙江德尔福新型建材有限公司承办。悉奥控股有限公司总裁黄金谦作为涂料分会副会长出席

本次会议；公司总工程师连城、人力资源部经理黄锡也应邀参加。

会议伊始，浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建对协会2017年的工作做总结报告。报告中，赵会长就协会近一年来举办的浙江省第二届建筑涂料十



» 会长赵新建作工作报告



» 公司荣获第二届建筑涂料十佳品牌

佳品牌评选活动、浙江省合成树脂内墙涂料质量比对会，以及浙江省建筑用反射隔热涂料应用技术培训班等重要活动进行了一个回顾，对于协会工作取得的积极进展表示深感欣慰。此外，对于2017年新加入浙江省粘接技术协会涂料分会的涂料企业，赵会长表示热烈欢迎。

之后，国家化学建材质量监督检验中心所长、高级工程师王晓格宣布了2017年度优秀原材料供应商名单；浙江省粘接技术协会涂料分会副会长、高级工程师贾根林宣布了浙江省第二届建筑涂料十佳品牌企业名单。其中，

悉奥控股有限公司名列其中，荣获第二届建筑涂料十佳品牌！

接着，浙江省粘接技术协会秘书长王云为大会致辞。王秘书长谈到，随着经济全球化的加快，以及资源要素的约束，众多企业面临严峻挑战，我们的大部分企业属于中小型企业，技术、制度的创新还有很多事情需要去做，在一带一路的政策下，如何去开拓国际市场，也是涂料企业也要考虑的发展之路。

浙江省质量技术监督局监督处处长沈华清发表相关产品质

量的演讲。沈处长指出，《中共中央国务院关于开展质量提升行动的指导意见》在9月12日正式发布，在主要举措方面，提出了提升质量的7大主要举措，包括质量攻关、质量标准、质量创新、质量管理、质量监管、质量品牌、质量共治7个方面。在保障措施方面，提出了制度法规、财税金融、人才教育、质量激励、组织领导5大保障。沈处长也介绍到，在中国质量大会总书记提出希望：“通过提高质量不断促进经济发展、民生改善，为各国人民实现对美好生活的向往作出贡献。”

» 浙江省粘接技术协会秘书长王云



» 浙江省质量技术监督局监督处处长沈华清



会议的下一项议程是信息交流。巴德富集团 CTO 兼副总裁 Bobby Kanji 作了《The future of coating 涂料的未来》的主题演讲，交流了未来新技术对涂料行业的影响；保立佳化工售后部副总俞伟炯谈了《9301 在多彩体系中的应用》；清寰材料科技销售经理翁文新介绍了 BYK 系列产品在多彩涂料中的应用；高泰助剂申德妍介绍了用于水洗漆的高效增稠剂；陶氏化学杨卫疆分享了绿色涂料的践行；润泰化



» 涂料相关的技术交流

学於宁介绍了低 VOC 配方优化与评估思路；呈龙机械周水涓作《一体化涂料装备工程概述》的演讲；瓦克聚合物技术经理张志亮、江苏省恒兆化工有限公司工程师殷多敏、阿科玛（中国）投资有限公司王振新分别就《由新

版 JCT547-2017 的变化看瓷砖胶发展趋势》、《多彩快速反应体系的理论及优势》以及《用于环保绿色的防水建材用乳液的研发和应用》三个主题发表了精彩的演讲。这是一场充满着新技术、新信息，新产品的交流会，让与

会各位了解了涂料行业的最新研究与发展。

亚士漆董事长李金钟为大家讲解了《亚士之道与行业趋势》，鞭辟入里地为大家分析了涂料行业面临的新机遇和将来的发展趋势，还介绍了亚士漆一路走来的经营之道，非常值得大家学习。

慧聪书院研究总监楚天浩发表《制度财富——郭凡生股权激励的理论和实践》主题演讲，干货满满，楚总的演讲从股权激励的原理到股权激励的巨大作用，再到如何能在中小企业中有效地落地，为我们展示了股权激励这种神奇的制度工具。

至此，2017 年浙江省建筑涂料年会圆满结束。大会已成为一年一度的省内企业团聚会，相互学习、互相支持、加强合作，共同进步，抱团发展的理念已经为越来越多的企业所认可。此次大会为浙江省广大涂料企业搭建了一个思想技术交流的平台，提供了一个能够相互了解、互通有无的机会，有力地促进了浙江省涂料企业的整体提升和共同进步。

» 亚士漆董事长李金钟



» 慧聪书院研究总监楚天浩



» 晚宴——德尔福之夜



COMICS 职场漫画

两个思考工具：5W2H 法和 5Why 法

5W2H法：



用5W2H法想问题
思维缜密多了...

5W2H 法

5W2H，是英文中最常见的七个问题：Why（为什么），What（是什么），Where（在何处），When（在何时），Who（由谁做），How（怎么做），以及 How Much（要多少）的缩写。5W2H 法并不复杂，是“步骤化、清单化”管理思想的典型代表，把这七个问题放在一起问，能帮你弥补思考问题的疏漏，帮你更缜密地找到问题，变革创新，分配任务。

5Why 法

5Why 法，就是 5 个为什么，就是从问题出发，不断追问为什么，告别直接原因，路过间接原因，最终找到根本原因。我们用 5W2H 法找到问题，用 5Why 法分析问题。



HAPPY BIRTHDAY

7

7.02 吕 堃 7.03 潘煜聪 7.12 郑山青 7.15 陈志莲 7.15 江 朋
7.18 董钰萍 7.18 丁同舟 7.20 雷烨平 7.24 楼加耀 7.25 苏荣杰
7.27 叶银炎

8

8.02 黄 敏 8.03 杨丽珍 8.05 何继宏 8.07 董忠新 8.11 胡溢钦
8.12 雷宇迪 8.15 陈林咪 8.23 韩 炯 8.23 陶志培 8.31 陈 叙

9

9.02 连 城 9.05 胡军超 9.10 徐 芳 9.16 郑明忠 9.18 夏 莎
9.18 张建凯 9.19 谢 欢 9.20 陈福忠 9.22 骆永祥 9.25 陈志军
9.30 郑胜峰 9.30 俞 强

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、**员工心声:** 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:浙江省临安市农林大路 717 号 5F (行政中心)

电话: 0571—63810687

传真: 0571—63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com