



# 悉奥涂料 中国好工程

建筑涂料/工程装饰/投资管理

工厂地址：杭州市临安区崇贤路598号

网址：[www.china-xiao.com](http://www.china-xiao.com)

办公地址：杭州市临安区农林大路969号

全国服务热线：4008-269-700



2019年第1期(总37期)

# 今日悉奥 XIAO TODAY

第 37 期

2019年4月出版第1季度  
内部刊物 免费交流

工程涂料第一品牌



■ 管理纵横

## 新起点 新服务

● P20

■ 公司风采

## 干货满满，这届销售 状元颁奖盛典有点强

● P10

■ 行业动态

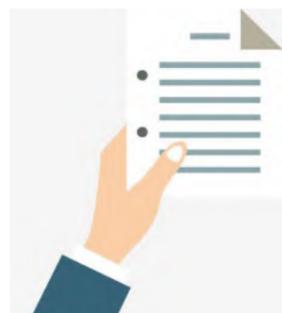
## 中国城市化进程的 三个小趋势

● P53

封面人物：2018年度销售状元——范丽华



关注我们  
获取建筑涂料  
价值资讯



## 怎样写出大家爱看的工作报告

职场人士在写报告时，尽量要写“一页报告”，不要长篇大论。所谓“一页报告”就是用一页 A4 纸写完报告，原则上报告不超过 1500 字。报告的结构要求采取倒叙方式，就是先写结论，再写理由，最后给出行动建议，把所有的论证过程和资料作为报告附件。

为什么要写“一页报告”？首先，报告只有短，才能被阅读。人们对长篇大论天然反感和抵触，一页纸把报告写完，同时对重点用特殊字体标注，目的是为了阅读者读进去、读懂。写报告是为了沟通，如果不用有助于沟通的方式，就失去了沟通的意义。

其次，报告只有先写结论，给出相关建议，才能吸引对方的重视。因为没人会在与自己无关的信息上花心思。最后，“一页报告”可以锤炼报告人归纳、总结和提炼的能力，以及思考问题和解决问题的能力。一页报告，让那些想偷懒不做深入思考就码字交差的做法彻底失去了生存的土壤，让人必须深入思考，得出结论。

在写作结构上使用倒叙方式，这种结构的逻辑是因为阅读报告的人首先需要知道你的结论，如果他对结论有疑虑，他会研究一下得出这些结论的分析和逻辑，如果他认同这些分析和逻辑，他就会认同你的结论；如果他对你的分析和逻辑还有疑虑，他可以翻阅附件中的素材和资料，自己来分析和得出结论。而行动建议，是对人们工作最终有价值的东西，我们所做的一切工作最终都要归结到一个行动建议上，就是我们该做什么、怎么做，这样才能让我们达成工作目标。

在文风上，第一是“写人话”，就是用通俗的甚至口语化的语言写，让读者易懂；第二是用数字说话，避免模糊的定量用词，例如“大概、差不多、很多、大量、海量”等等，正确的文风是使用数据说话，而且不但给出绝对数，还要给出相对数以便让人理解到位，比如增长了 27%、与哪一家同行相比相当于他们的 137% 等等。

以上就是写工作报告的心得，供大家参考。📄

# 目录 CONTENTS

### EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2019 年 4 月  
主办单位：悉奥控股有限公司  
地址：浙江杭州临安农林大路 969 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
- 10 | 干货满满，这届销售状元颁奖盛典有点强
- 14 | 学习强国 APP，掀起学习热潮

### 营销 谋略 The Marketing Strategy

- 16 | 你为什么需要客户关系管理（CRM）

### 管理 纵横 Management Aspect

- 20 | 新起点 新服务
- 22 | 降税 ≠ 降价
- 26 | 什么决定中小型民企未来能不能赚到钱

### 科技 之光 Cutting-edge Technology

- 30 | 2019，建筑涂料再出发

### 鲁班 评说 Engineering Management

- 33 | 2019 工程中心有哪些大动作？
- 37 | 梅雨季节外墙施工注意事项

### 党政 要览 Party News and Policies

- 38 | 政府工作报告极简版来了！
- 39 | 立足本职工作，发挥党员先锋模范作用
- 41 | 平凡的岗位也需要不平凡的工作精神
- 42 | 如何在平凡岗位上发挥党员作用

### 员工 心声 Employees' Voice

- 44 | 一际·春
- 46 | 没有完美的个人，只有完美的团队
- 49 | 断舍离，让生活更美好
- 47 | 改变

### 行业 动态 Industry Dynamics

- 51 | 大数据说话，2019 涂料行业发展新机遇
- 53 | 中国城市化进程的三个小趋势

### 知识 百味 Joy and Knowledge

- 56 | 职场漫画——中国式八大宽容
- 57 | 生日祝福

# 悉奥时讯

## XIAO NEWS

### 热烈祝贺公司荣获浙江省名牌产品

近期，全国各省2018年度省名牌产品名单公布，其中悉奥控股有限公司涂料制造荣获浙江省名牌产品！



### 中国仿石涂料专家委员会在杭州成立

1月6日，中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会仿石涂料专家委员会在杭州成立。国内建筑涂料装饰领域的多位领导及专家学者出席本次会议，同时悉奥控股有限公司等21家发起单位参加会议。大会希望在仿石涂料专家委员会的统筹下，充分发挥专家团队的技术优势，会员单位充分参与，资源共享，共帮共扶，积极推动行业健康、持续发展。



### 营销中心客户接待教学指导培训会议

1月9日，公司在行政办公楼二楼会议室组织了营销中心如何接待客户的PPT讲解指导教学会议，由营销中心总经理范黎明主持会议。营销中心部分成员参加此次会议。会上，范总指导市场部的年轻人如何让客户对公司的印象更加深刻，并且针对上台演讲的各位同事的问题提出针对性的建议，让市场部的各位同事都学习到了很多在接待客户时需要注意的细节，也模拟客户提问让每个经理感受到了自己在专业知识讲解上的不足，类似的培训后续还会继续开展，加强我们在专业知识和对外讲解的能力，为2019年开了一个好头！



### 公司荣获2018杭州市信用管理示范企业

1月9日，杭州市市场监督管理局、中共杭州市委宣传部、杭州市发展和改革委员会和杭州市精神文明建设委员会办公室联合发布《关于认定2018年度“杭州市信用管理示范企业”的决定》（杭市管【2018】201号，悉奥控股有限公司被认定为“杭州市信用管理示范企业”。

### 金科地产集团领导们莅临我司参观考察

1月11日，金科地产集团总裁刘总、招标材设部杨总及区域经理来总莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、王总及相关部门员工对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导介绍了公司近期的发展状况和未来的发展方向。参观过程中，范总陪同领导参观了体验馆以及生

产车间，并向各位领导介绍了公司的产品及文化，得到了领导们的一致认可和赞许。考察结束后，刘总，杨总等领导都和我司领导进行积极的沟通，对产品和公司情况进行了详细的了解，未来有望建立长期合作关系。



### 制造中心召开OEM加工对接会议

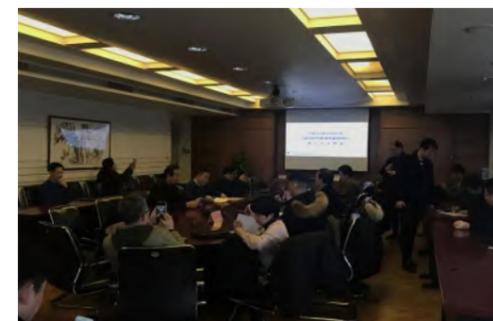
1月15日下午，制造中心相关人员与OEM加工厂领导一起在高虹工厂会议室召开OEM加工对接会议。经过小试、中试、大试，与OEM加工厂签约的前期试制工作告一段落。对前期试制工作做了一个总结，肯定了成绩，并对今后生产提出了要求。



### 薄体覆层材料第三次会议

1月15日下午，在上海建筑科学研究院召开了薄体覆层材料第三次会议。本次会议由与会专家单位、主编单位、合作检验单位以及参编单位共25家单位参加。我公司行政中心丁同舟参加本次会议。会议主要对薄体覆层材料的现有检测情况介绍，仪器主要针对中远红外波段热量进行检测，对仪器进行进一步调试；新的检

测思路、原理进行介绍，并要求参编单位的送样要求以及后续进度安排争取在2019年9月整理好专家意见，内部会议修改，形成送审稿，并召开送审稿审查会议。



### 绿城集团领导一行人来我司参观考察

1月16日，绿城房地产建设管理集团有限公司一行人来我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导介绍了公司近期的发展状况及未来的发展方向。随后，范总陪同领导参观了体验馆与生产车间，并向各位介绍了公司的产品及文化，得到了领导们的一致认可和赞许。此次考察，不仅展现了悉奥专业化的企业风貌，也对今后提升悉奥客户服务能力大有裨益。



### 临安区第二届“精欣化工”乒乓球大赛

1月19日，杭州市临安区第二届“精欣化工杯”乒乓球大赛在悉奥乒乓中心隆重举行。据了解，本次比赛共有来自各个年龄段的14支代表队50余人参赛。悉奥控股有限公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、营销中心总经理范黎明及总经理助理金余应也四线进军参加本次大

赛。赛场上，选手们本着“友谊第一、比赛第二”的精神，以饱满的热情全身心的投入到比赛中。在推拉攻守之间，比赛分数交替上升、扣人心弦，精彩的较量赢得现场观众的阵阵喝彩。经过一天的激烈角逐，范总与马工所在队伍双双进入了团体八强，金余应所在队伍进入团体四强。让我们祝贺悉奥的乒乓健将们取得优异成绩，同时也祝贺杭州市临安区第二届精欣化工杯乒乓球大赛圆满成功。



### 2018-2019 年临安区政府质量奖申报培训会

1月21日，为全面深化“品字标浙江制造”品牌建设（三强一制造）战略，临安区市场监管局组织召开了2018-2019年临安区政府质量奖申报培训会暨2019年第一次质量沙龙活动。公司综合办丁同舟、胡霞参加此次会议。会上区市场监管局副局长应文军做动员讲话回顾2018年品牌建设成果。会议还邀请了省政府质量奖获奖企业西子富沃德做成果分享。同时省政府质量奖评审专家就区政府质量奖评审评分细则，申报资料准备、现场评审准备注意事项进行详细讲解。



### “浙江制造”标准评审会

1月25日，由我公司为第一起草单位的《建筑用水性外墙底漆》“浙江制造”标准评审会顺利召开。会议邀请国内相关单位的专家参加。公司制造中心总工程师连城、应用部经理徐国才参加此次会议。评审组根据目标要求，对照产品现有国际标准、国家标准和行业标准情况，对标准（送审稿）文本逐条进行详细审查、质询和讨论，并在此基础上形成了专家评审意见。最终专家组一致同意审核通过标准评审。



### 营销中心培训交流活动

2月15日上午，营销中心在公司二楼会议室举行培训交流活动，营销中心总经理范黎明担任本次活动的主讲人。本次交流活动的主题是如何科学合理的让每个分公司在创收节支上有清晰的认识。会议全程2小时，每位同事都积极的参与到交流活动中，范总也用生动的语言和经典的案例详细的讲解了如何科学的创收节支，并在具体问题上提出了新的建设性的意见，让参加会议的各位同事受益匪浅！



### 高虹镇安全生产、环保工作会议

2月15日上午，高虹镇在高虹镇政府会议室组织召开安全生产、环保工作会议，公司总裁黄金谦参加本次会议。会上，镇党委副书记汪勤勇通报表彰了2018年度10个安全生产工作先进集体和10位先进个人。同时，总结2018年安全生产、环保工作，布置2019年工作。区应急中心消防大队参谋毛军超就安全生产相关责任，以案例形式作了阐述，以此提醒大家提高安全生产责任意识。最后镇党委副书记蒋波就安全生产、环保工作提出了要求。



### 第七届销售状元颁奖盛典筹备会议

2月16日上午，公司召开“新起点 新服务”第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛筹备会议。本次会议由公司总裁黄金谦主持，相关部门负责人参加。会上，行政中心总经理童亚青简要介绍了活动的初步方案。之后，黄总强调了活动的重要性，这对于推动市场拓展、企业发展有重要意义，相关部门负责人要引起重视。与会各领导纷纷展开讨论，提出了意见和建议，最后大家将活动的具体工作进行了任务布置。



### 新疆绿地阳光房产相关领导来我司参观

2月21日，新疆乌鲁木齐绿地阳光房地产开发有限公司沈总一行人莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、营销中心副总经理罗雄飞、陈志莲对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向。参观过程中，范总、罗总、总工一起陪同领导参观了体验馆与生产车间，介绍了新设备的先进性和专业化，得到了领导们的一致认可和赞许，并且商定后期组织团队一起来我司进一步考察，未来有望建立长期合作关系。此次考察，打响了悉奥新年新气象新风貌，更展现了悉奥专业化的企业风貌。



### 临安区政府全体（扩大）会议

2月22日，区政府全体（扩大）会议在党校举行，区委常委、常务副区长俞琳波主持会议。区政府各部门单位、街道负责人等代表参加会议。公司行政中心总经理童亚青参加会议。会上，区长骆安全发放了2019年重点工作任务书，并强调2019年工作任务已明确，各单位要全力以赴完成全年目标任务，努力把今天的任务清单变成年底的满意成绩单。



### 工程中心新年工作布置会议

2月23日，公司工程中心在四楼会议室举行工作布置会议。会议由工程中心总经理陈钰亮主持。会议主要内容有：对全督查工程的质量、安全等管理工作的提升；工程中心年度考核制度要求的讲解、学习；增加学习培训机会，不断提高自身专业水平，提升自身素质。会议最后陈钰亮总经理总结会议，希望各同仁齐心协力，共同学习努力，塑造更好的管理团队。



### 山东泽恒置业有限公司领导来我司参观

2月26日，在临沂驻地分公司朱总的陪同下，山东泽恒置业有限公司董事长唐总一行人莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、营销中心副总经理罗雄飞、集采事业部二部经理李忠对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向，并带领各位领导参观考察了公司车间生产及研发设施。最后在双方深入交流后商定后期组织团队一起来我司进一步考察，未来有望建立长期合作关系。



### 第七届销售状元颁奖盛典第二次筹备会议

2月28日下午，公司第七届销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛筹备专题工作会议在行政办公楼二楼会议室召开。活动相关工作人员参加了此次会议。会上，公司行政中心总经理童亚青首先强调了本次庆典活动的重要性，对各工作小组的任务安排做了详细的布置，并对活动中存在的不明白的事项做了解释。之后，参会成员对活动方案进行了深入的沟通与交流。相信我们各小组成员能圆满完成任务，全力以赴筹备本次活动。



### 区政协副主席及高虹相关领导来我司参观

3月1日，杭州市临安区政协副主席斯嘉平在高虹镇书记吕云燕、镇长蒋波等一行人陪同下，莅临公司参观指导工作，总裁黄金谦、副总裁马勇军、总工连城一同接待了来宾，并陪同参观了展馆。随后一行人到会议室进行更为深入的交流。交流中，黄总介绍企业的近年来的经营情况以及涂料行业当前的形势。各领导听取介绍后给予高度的肯定，并对公司的发展提出了殷切的期望！



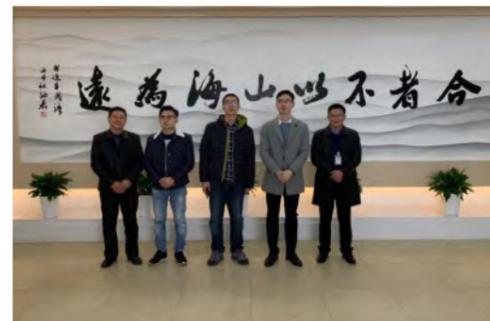
### 第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典圆满结束

3月4日至5日，“新起点 新服务”第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛在杭州临安交通皇冠大酒店举行。此次会议是为了感谢奋战在第一线的各市场业务精英们及项目班组经理们，同时也为了更好地促进全员的沟通与交流，增强全员的凝聚力，增长悉奥的业务水平，提升悉奥的服务能力。



### 金科地产华东区域相关领导来我司参观

3月6日，金科地产华东区域李总一行人莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、制造中心应用部经理徐国才、营销中心直销事业部八公司经理楼加耀对各位领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向。参观过程中，范总、徐工、楼总一起陪同领导参观了体验馆与生产车间，介绍了新设备的先进性和专业化，得到了领导们的一致认可和赞许，通过此次考察，客户领导对我司的涂料产品产生了浓厚的兴趣，为今后的合作创造了有力条件。



### 新城控股集团浙江区域相关领导来我司考察

3月11日，新城控股集团浙江区域相关领导莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、副总裁马勇军、营销中心直销事业部八公司经理楼寒晨对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向。参观过程中，范总、马总、楼总一起陪同领导参观了生产车间与研发中心，得到了领导们的一致认可和赞许。考察结束后，领导们对我司给予高度评价，并表示将积极寻求双方互利合作的机会，不断开创合作共赢机会。



### 浙江省涂料工业协会领导莅临公司考察

3月12日，浙江省涂料工业协会秘书长马新华等领导莅临公司参观指导工作。在公司总裁黄金谦、副总裁马勇军、总工连城的陪同下对展馆、生产车间、企业发展等方面进行了全面了解。座谈会上，公司总裁首先代表公司对各领导的到来表示欢迎，并介绍了公司的发展状况和未来的宏伟蓝图，各领导听取介绍后，充分肯定公司的各项工作，并对日后的工作提出了建议和意见。



### 杭州市公安局领导莅临公司参观指导

3月14日，杭州市公安局党委副书记、副局长张宏亮、在杭州市临安区副区长、公安局局长黄希和、临安区高虹镇镇长蒋波等领导的陪同下莅临公司参观指导，公司总裁黄金谦对领导的来访表示热烈欢迎，也感谢各级领导对公司的高度重视。公司营销中心总经理范黎明、总工程师连城陪同领导一行参观了展示馆、生产车间；黄总对公司的基本情况作了简要介绍。参观过后，领导对公司给予了高度的评价，并希望公司再接再厉，不断探索发展的新思路，为杭州经济发展做出更大的贡献。



### 公司知识产权管理体系认证培训

3月19日，公司组织开展企业知识产权管理体系认证培训，公司副总裁黄锡、行政中心总经理童亚青以及各中心相关负责人参加本次培训。合作单位杭州鸿翔知识产权代理有限公司胡老师主要讲解了知识产权管理体系工作的实施情况、主要目的与内容，并从理论到实践，深入浅出详细讲授了知识产权管理体系认证的流程和标准体系等相关内容，对公司做好知识产权管理体系认证具有较强的指导意义。



### 公司制造中心应用对接会

3月21日，制造中心工作应用对接会在3号楼召开，制造中心应用部全体成员参加，本次会议由制造中心总经理马勇军主持。首先，制造中心应用部经理徐国才表示关于制作交底样板的程序须跟涂料工程施工指令单流程走，确实做到样板与产品不能有色差。马总对样板上的一些细节问题做了相关的补充，并对下一步工作提出一系列要求与建议。



### 临安区实体经济高质量发展大会

3月21日，全区实体经济高质量发展大会在区委党校召开，区委副书记、区长骆安全主持会议。李文钢、张金良、杨泽伟等区四套班子领导，监委主任，法检两长参加会议。公司总裁黄金谦应邀参加本次会议。大会以视频形式在青山湖科技城、各镇街设分会场。会议严格贯彻落实中央和省市有关决策要求，部署了今年实体经济发展重点任务，释放了全力支持实体经济发展的强烈信号。区委书记卢春强在会上强调，要聚焦数字经济，激发创新活力，为加快产业现代化提供强劲动能。



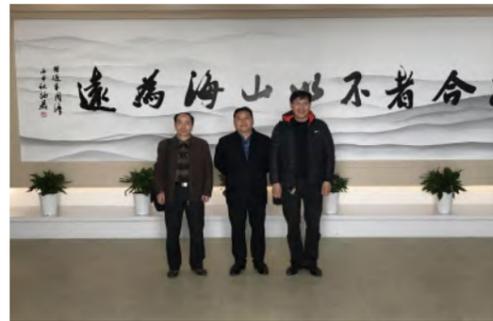
### 公司通过中国环境标志认证现场审核

3月25日，经中环联合认证中心委派，由检查组对公司进行“中国环境标志产品”认证现场审核，公司副总裁黄锡、行政中心总经理童亚青以及各中心、部门负责人参加首末次会议。在评审末次会议上，评审组组长时淑君代表认证中心通报了评审组评议结果，一致认为悉奥无论在品质管控、环境保护、现场管理还是社会责任方面均符合“中国环境标志产品”的评审要求，同意通过评审。



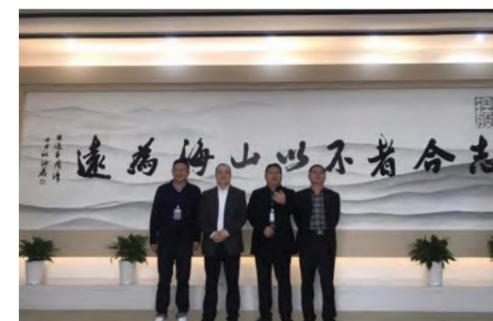
### 杭州市建委领导莅临公司考察指导

3月26日，杭州市建委科技处调研员余子华等领导莅临公司参观，主要就公司反射隔热涂料系列产品生产现场调研指导，公司总裁黄金谦、制造中心总工程师连城热情接待。参观时，黄总详尽地介绍了反射隔热涂料系列产品生产流程、检验过程以及功能特点等，领导们一致对我司的工作给予了充分肯定，并对我公司拥有的先进生产线和高技术研发工作表示赞许和高度评价。最后公司黄总对各领导到来表示感谢，也表示公司将一如既往坚持做高品质产品，积极开发市场，提供更优质的服务给客户。



### 葛洲坝集团公司浙江分公司领导来我司参观

3月26日，中国葛洲坝集团股份有限公司浙江分公司相关领导莅临我司参观考察。公司总裁黄金谦、营销中心总经理范黎明、营销中心工程应用总监裘观根对领导的到来表示热烈欢迎，并带领领导们参观了公司生产现场，还向领导们介绍了公司近期的发展及未来的发展方向。考察结束后，各位领导对我司的技术研发及生产能力给予了充分的肯定，双方期待能有合作的机会，在共同的发展中实现共赢。



### 公司工程中心三月学习会

3月30日，工程中心在四楼会议室召开每月学习会议。会议由工程中心总经理陈钰亮主持，工程中心全体人员参加。会议主要分两大块内容：一、各督查员对3月督查工程的质量、安全教育、工程进度、工程存在问题的总结报告；二、对督查的工程做出4月相关工作计划；三、关于工地考勤、考勤复核、人员参保再次强调其重要性。最后工程中心总经理对各人员的汇报进行总结。希望在下月的学习会议中各位能更加充分的准备会议内容。





» 销售状元颁奖现场



» 户外拓展活动——春秋战国群雄逐鹿



到魏武方阵到最后的周游列国，每一个环节都需要团队的凝心聚力、高度协作。悉奥的员工们也并没有让人失望，整个活动过程，分成的五支队伍都表现出高度的团结协作精神和顽强拼搏的竞技精神，最终成功完成了所有的挑战。

比赛结束后的反思三连——反思自己队伍的优势和劣势、反思挑战过程中收获了什么以及反思对今后的工作有什么帮助，透

露出举行这场活动的真正目的，除了以户外活动回馈员工慰其辛劳之外，更重要的是培养团队精神和强化竞争意识。只有大家同心协力才能将悉奥这个大家庭建设得更加美好！

不同于第一天的户外拓展，第二天的会议可谓干货满满。3月5日，会议在悉奥总裁黄金谦的致辞中拉开了序幕。他表示，2018年，国家经济正处于重要战略机遇期，并由高速增长阶段转向高质量发展阶段，加快经济

结构优化升级成为新的课题。受此影响，房地产行业也出现深度调整。

黄总表示，转型升级、多元化布局、集中度提高，将是房地产行业未来几年发展的主旋律。这是房地产行业的新起点，也是我们建筑涂料企业的新起点。在新起点，建筑涂料企业要加快从涂料制造商转型为涂料服务商的步伐。

展望未来，房地产行业作



扫码观看当日活动图文实况

# 干货满满， 这届销售状元颁奖盛典有点强！

——“新起点 新服务”第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛

文 / 本刊编辑部

2019年3月4日至5日，“新起点 新服务”第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛在杭州临安交通皇冠大酒店举行。此次会议是悉奥控股有限公司为了感谢奋战在第一线的各市场业务精英们及项目班组经理们，同时也为了更好地促进全员的沟通与交流，增长悉奥的业务水平，提升悉奥的

服务能力。

会议第一天，悉奥全体员工驱车前往碧雪湖山庄，在青山绿水间，展开一场别开生面的户外活动。悉奥员工集团穿越回春秋战国时代，感受乱世之中群雄逐鹿的豪气，亲历让人热血沸腾的经典战役。

从军情速递到雷霆战鼓再



» 公司总裁黄金谦发表《新起点，新服务》主题演讲

为中国经济的支柱产业，仍将大有可为。住房消费升级、新型城镇化发展、养老健康产业的蓬勃兴起将为房地产市场带来稳定增长的刚性需求。他相信房地产市场的未来十年、建筑涂料的未来十年，将是更加繁荣和健康的十年！

面对新形势，悉奥积极应对市场环境变化，调整市场营销策略，大力推行集采战略。与此同时，全员上下充分发挥主观能动性，拼搏进取，克难攻坚，涌现出了一批业绩突出的“销售明星”。为鼓励先进、弘扬典型，根据“2018 内定价签约额和内定价资金回笼额”统计，公司决定授予范丽华、史军、施小山、张志校 4 位同志为悉奥 2018 年度销售状元荣誉称号，特予以通报表彰。

悉奥副总裁黄锡在宣布

2018 年度销售状元表彰决定时表示，希望受到表彰的四位销售精英珍惜荣誉，谦虚谨慎，并发挥主人翁精神，起到榜样带头作用，再创佳绩。同时，希望公司营销团队所有成员向他们学习，追赶典型，超越典型，为悉奥梦作出自己的一份贡献。

表彰仪式之后，悉奥副总裁兼营销中心总经理范黎明跟大家分享了《论地产战略集采，看悉奥市场攻略》，范黎明分析总结了几个典型案例，从中讲解了房

**住房消费升级、新型城镇化发展、养老健康产业的蓬勃兴起将为房地产市场带来稳定增长的刚性需求。房地产市场的未来十年、建筑涂料的未来十年，将是更加繁荣和健康的十年！**

地产战略集采的重要性、优势以及集中采购的方法，并重点阐述了悉奥的四大战略集采攻略。

悉奥研发部经理兼总工程师连城跟大家分享了《悉奥涂料科技动态》。近三年来，悉奥涂料已拥有 24 项技术获得国家知识产权保护，并开发了新产品 13 个，均被评为省级工业新产品；同时还起草了浙江制造标准 1 个，参与浙江制造标准制定 3 个等等。在众多新产品中，连工特别推荐了反射隔热涂料、保温腻子、水性金属漆、哑光罩面漆四款新产品。

征税是每一个纳税人关心的问题，通常，纳税人心里都有两个疑问：税为什么高？如何降低税负？悉奥财务中心财务部代经理兼总会计孙红宏在《如何合理降低税负》主题演讲中就为大家解答了这些问题。

下午的会议分为营销专场和工程专场，两个会场同时进行。悉奥总裁黄金谦接着早上讲话中提到的话题，发表《新起点，新服务》主题演讲。黄总认为，新起点体现在：中小房企越来越少，原有目标客户越来越少；纳入战略采购越来越难，大型涂企覆盖越来越高；高利润时代已经结束，



» 会议内容精彩纷呈，各部门负责人为大家献上干货满满的演讲课程。

涂企全面进入红海时代；国家宏观治理越来越严，建涂关停风险日趋加大。

话语之中透露出的信息很明显，涂料行业接下来将面临更大的挑战和风险。为此，他提出活法三招：向规模要利润、向管理要利润、向创新要利润。同时，实行新服务也是活下去的关键。他指出，新服务体现在：新意识，变售前、售中、售后的市场服务为全员的、全面的、全过程的服务；新思维，服务向广度纵深，直至颠覆自己；新策略，服务要上去，成本要下来。黄总慷慨激昂的演讲引起了在场员工的强烈共鸣，现场掌声不断。

随后，悉奥工程中心总经理陈钰亮围绕“施工费税金计取方法、施工工人保险实施细则、涂料工程施工管理办法等要点向大家介绍了《涂料工程施工管理办法》。

悉奥工程中心工程部代经理范雪辉作《督查岗位服务标准及优秀项目班组考评》主题演讲，督查岗位服务标准及优秀项目班组考评主要包括督查员八项岗位服务标准和优秀项目班组四项考评，并就每一项内容进行了详细阐述。

悉奥制造中心应用部经理徐国才为大家带来了《涂料施工的规范性与技术要点解析》主题演讲。徐国才表示，每个工程进场前都需要有《施工指令单》，明确各涂料品种的型号、组合、单位用量、施工工具、施工工艺以及施工工序等要求，如在工程进行中发现《施工指令单》有缺陷，

应及时汇报，并由工程中心与制造中心协调，进行修正。

最后，悉奥研发部经理兼总工程师连城、悉奥总裁黄金谦分别介绍了《涂料工程施工管理办法》在市场营销中的作用以及《建筑涂料施工的出路在哪里》。

整个会议过程精彩纷呈，高潮迭起，内容丰富，安排的紧凑有序。悉奥公司领导和专家们在台上分享干货，台下员工积极投入，认真听讲，热情呼应，收获良多。此次会议圆满结束，让我们期待下一次的相聚！



# 学习强国 APP，掀起学习热潮

文 / 本刊编辑部

“今天你学习了吗，积了多少分？”最近，“学习强国”平台成了悉奥党员们见面时的焦点话题。悉奥党支部上下掀起一股“学习强国”学习平台推广应用热潮，党员干部每日打卡“学习强国”，读要闻、学思想、看视频、答试题、晒积分已成为行动自觉和习惯，彰显出新一年工作学习“新姿势”。

2019年1月1日，“学习强国”APP正式推出。该软件是由中宣部主管以深入学习宣传习

近平新时代中国特色社会主义思想为主要内容的“PC端+手机客户端”两大终端二合一模式的学习平台，一经上线后便成了党员干部群众学习的新助手。

或许，我们对于传统意义上的公共服务软件天生就有一些抵触，粗制滥俗的UI、毛病不断、bug纷飞、卡顿迟缓的系统等。但平心而论，“学习强国”从产品、交互、UI角度分析，都是非常不错的，符合移动互联网追求的特点，尤其是流畅和高效性上，

更是可圈可点，在与用户交互上也比很多公共服务软件精致了不少。APP首页设计类似于“今日头条”、“澎湃新闻”等资讯类阅读平台。同时，学习平台更凸显出积分数值，通过积分的形式激励用户转发分享、收藏评论、在线答题、专题考试等，系列组合拳鼓励用户通过学习获得更多积分。整套积分运营体系可以说非常“互联网思维”。

相比不少知识服务平台，学习强国真是业界“良心”，从内容上看，由“学习”（23个频道）

和“视频学习”（15个频道）两大板块共38个频道构成，平台整体呈现的并不限于时政、思想、法纪等较为严肃的内容，还有一些关于经济、科技、人文、历史等大多数用户更喜闻乐见的资讯，并且在内容质量上，明显“学习强国”要相比其他资讯平台高很多，不仅内容权威、体系丰富、特色鲜明，还聚合了地方学习平台、公开课、纪录片等资料，采用订阅模式而非信息流分发的模式，使得学习“飞入寻常百姓家”更加高效高雅、生动活泼。这款APP内容不仅党政干部适合，群众也喜欢。以至于很多人笑谈“学习强国真的可以好好利用，在知识付费的时代，这么高质量的内容竟然免费，真是业界良心。”

习总书记指出，“兴趣是激励学习的最好老师”，学习强国平台需要一种“以人为中心”的人性化推广，应该在研究人的心理和行为规律的基础上，采用非强制性方式，在用户心目中产生一种潜在说服力，从而把组织意志变为个人的自觉行动，产生内在驱动力，比学赶超的学习热情。中国人有学习的传统，学习是政治正确的遗传，我国经历了从封建到开放，中国人尝到了知识带来的甜头，这是知识服务在这几



» 学习强国 APP，成为党员干部学习的好帮手

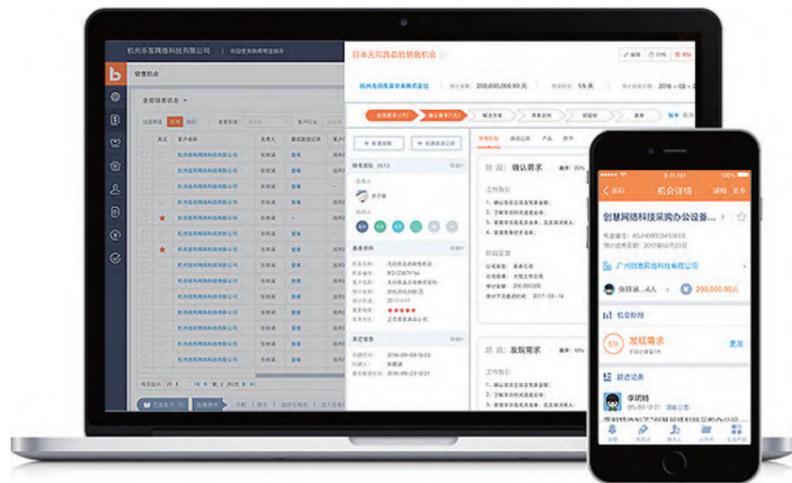
年得以崛起的原因。

习总书记强调，读书学习是领导干部加强党性修养、坚定理想信念、提升精神境界的一个重要途径。“学习强国”学习平台不仅对企业员工学习政策提供了方便，也改变了以前党支部传达学习会议精神的方式，一部手机，

**悉奥的党员们每日打卡“学习强国”，读要闻、学思想、看视、答试题、晒积分已成为行动自觉和习惯，显出新一年工作学习“新姿势”。**

一台电脑，就可以随时进行针对性的学习。

自学习平台上线运行后，悉奥党支部积极组织引导公司党员干部下载、注册、使用“学习强国”学习平台，鼓励党员通过浏览文章、观看视频、智能答题、专题考试、收藏文章、发表观点等方式丰富学习形式。通过各种手段，提升学习平台关注度、吸引力和覆盖面，激发比学赶超热情。“学习了多少分”、“看了哪些栏目”已成为悉奥公司全体党员日常学习交流的热门话题，呈现出“每天学一些、积分增一些、知识涨一些、眼界宽一些”的学习教育新风尚，在工作中学以致用，让学习成为常态工作。



# 你为什么需要 客户关系管理 (CRM)

企业发展的许多困扰的根源都是信息问题，如信息缺少、信息混乱、信息管理困难、信息缺乏统计分析等，使得投资决策与管理分工等缺少信息支持。客户关系管理 (CRM) 能有效解决这个问题。

文 / 本刊编辑部

**随**随着社会信息化步伐加快，很多企业的销售和服务部门的信息化程度越来越不能适应业务发展的需要，提高日常业务的自动化和科学化已经迫在眉睫。不少企业逐渐从传统的企业管理模式转变为现在的以信息为主的管理模式，客户管理是企业管理中重要的一部分，做好客户管理可以在无形中为企业带来收益。

针对客户管理，如果我们能够仔细地倾听一下，会从顾客、销售、营销和服务人员等企业人员那里听到各种需求的声音。

来自营销人员的声音。去年在市场开拓上开销了几十万，我怎样才能知道这笔投入的回报率？在展览会上，我们收集了一百多张名片、向几百人发放了公司资料，这些人对我们的产品

看法怎样，潜在购买者有没有？公司的客户那么多，我不清楚哪些客户给公司带来了可观的利润，也不清楚哪个地区的客户质量高？市场上的潜在销售机会会有很多，我如何确保市场销售人员都能知晓，并让能者得之？

来自技术人员的声音。其实很多工程质量问题都是因为技术应用对接不到位导致施工人员操

作错误引起的，很多情况下都可以自己解决，不用每次都去现场指导，这占用技术人员的很多时间和费用，得不偿失。

来自分公司经理的声音。出差外地去和客户谈判，如果有之前和客户的跟单记录和产品资料就好了，可惜那些资料都在办公室的电脑上；有个客户半小时以后就要来谈最后的签单事宜，但一直跟单的人最近辞职了，而我作为销售经理，对与这个客户联系的来龙去脉还一无所知，并不知道之前都给客户承诺过什么，真急人；工程的周期长，常常出现客户跟踪不及时，拜访和回款计划容易遗忘，致使错失良机，怎么办？

来自客户的声音。我从企业的两个销售人员那里得到了同一产品的不同报价，哪个才是可靠的？我以前买的东西现在出了问题。这些问题还没有解决，怎么



» 杭州市公安局领导在临公司参观指导

又来上门推销？为什么我的维修请求提出一个月了，还是没有得到跟踪和解决？

上面的问题可归纳为两个方面的问题。其一，企业的销售及客户服务部门难以获得所需的客户互动信息。其次，来自市场销售及客户服务等部门的信息分散在企业内，这些零散的信息使得

无法对客户有全面的了解，各部门难以在统一的信息的基础上面对客户。这需要各部门对面向客户的各项信息和活动进行集成，组建一个以客户为中心的企业，实现对面向客户的活动的全面管理。这些问题的改善将大大有利于企业竞争力的提高，有利于企业赢得新客户、保留老客户和提高客户利润贡献度。很多企业，特别是那些已经有了相当的管理基础和信息基础的企业来说，现在，这个时间已经来临了。

» 悉奥涂料——江苏昆山基督教堂



实际上，客户关系管理也绝不是什麼新概念，它只是在新形势下获得了新内涵。你家门口的小吃店的老板会努力记住你喜欢吃辣这种信息，当你点一份炒面时，他会征询你的意见，要不要加辣椒。但如果你到一个大型的快餐店（譬如，这家店有300个座位）时，就不会得到这种待遇了，即使你每天都去一次。为什么呢？最重要的原因是，如果要识别每个客户，快餐店要搜集和处理的客户信息量是小吃店的n倍，超出了企业的信息搜集和处理能力。但现在，信息技术的发



» 随时随地，查看工作动态

1、提升了企业认识客户的能力。企业的一切营销活动必须紧紧围绕“以市场为导向，以客户为中心”这条主线。CRM 系统的价值就在于此，客户基础信息、交易信息、服务信息都被记录在这个系统之中，多维度的数据记录和分析，让营销人员对客户有一个整体的认识，勾勒出一个清晰的客户画像，为其提供针对性的服务。从而提升顾客满意度，进而提升成交率和重复购买率。

2、有效避免顾客流失。传统营销方式下，客户的资料都集中在营销人员那里，公司营销人员的变动会造成部分顾客流失。但是使用 CRM 系统就可以有效地避免这种情况，客户信息录入到 CRM 系统系统之中，无论营销人员怎么变动，客户信息都不会流失。此外，CRM 系统的客户管理系统还可以对客户进行分配，一个客户对应一个营销人员，防止出现客户被不同的营销人员重复跟进的情况，重复销售周期，浪费公司的财力和物力，而且不利于客户关系的维护。

3、方便销售管理人员进行分析和管理的。通过 CRM 系统软件，销售管理人员不仅可以根据实时数据，进行市场预测分析，制定可行性计划和目标，还可帮助他们有的放矢地跟踪客户。而且企业可以对销售人员实施动态业绩考核和评比，让不同分公司、销售人员之间形成正激励效应，提升公司业绩。

4、提升了业务人员的工作效率、工作质量和销售水平。员工是企业的内部客户，企业照顾

## CRM 是以“客户”为中心，以“销售团队管理”为核心，以流程与执行力为诉求的企业级“企业运营管理”平台。

好员工，员工就可以照顾好客户，客户才能照顾好企业。CRM 系统的价值还在于员工利用了这个系统提升了他们的工作效率，工作质量和销售水平。企业给员工配备了很好的武器，在战场上他们取胜的把握会增加。客户的维护，最终是要依靠企业的每一个员工去实现的。而 CRM 系统在很大程度上简化了员工的工作流程，员工的满意度得到很大的提升，那么，他们就会更加尽职尽责地为客户提供更好的服务，形成一个良性的循环。

5、增加销售额。缩减销售成本销售额是企业很重要的数据，CRM 系统系统带给销售的

好处就在于我们科学地管理了销售线索，销售机会，日程，销售的报表等等。这些都有助于客户的开发和维护，进而增加销售额。

6、决策更加科学。CRM 系统的数据分析系统包含了员工线索数据分析、员工客户分析、员工商机分析、销售漏斗分析、商机趋势分析、员工的工作日志 / 沟通日志 / 电话记录分析等，企业还可以根据自己的主要自定义需要分析的数据。筛选需要统计分析的关键字，系统自动从多个维度、多个方面对数据进行分析，管理人员可以从数据分析的结果得出企业的经营状况以及主要客户的特征，进而对企业下一步的

规划作出调整。

任何企业在经营和发展的过程中，都会出现或多或少的各种困扰与发展难题，出现企业困扰并不可怕，但绝不能不重视这些困扰，任由其发展或存在。认真分析产生的困扰，积极需求解决困扰的方案，才是企业发展壮大的最大保障。困扰的根源围绕的大都是信息问题，如信息缺少、信息混乱、信息管理困难、信息缺乏统计分析等，使得投资决策与管理分工等缺少信息支持。让我们善用 CRM 系统，发挥信息的重要性，达成信息时代的新营销。

展使得这种信息应用成为可能。

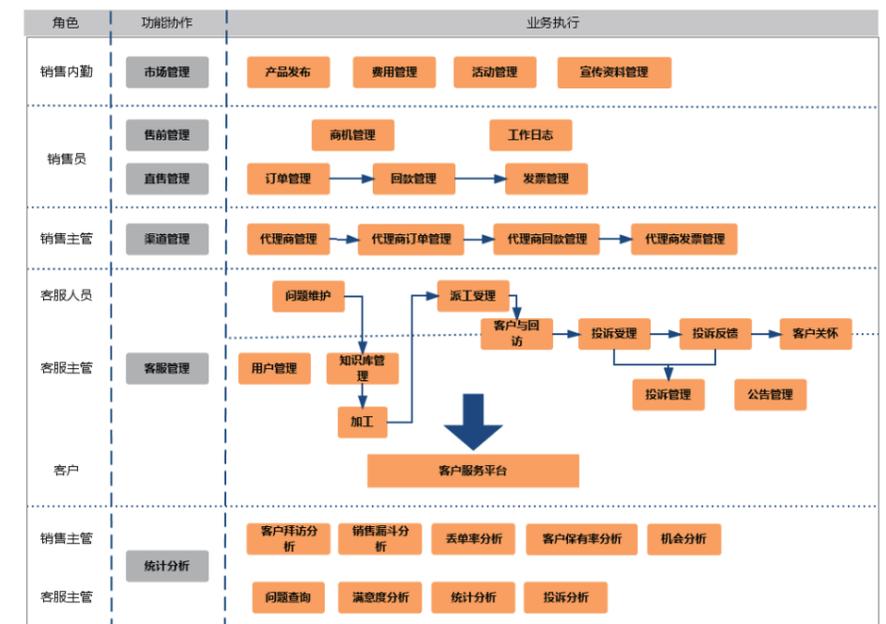
实度，为企业创造更多的收益。

对于如何管理客户信息，就不能不谈到 CRM 系统。所谓 CRM 系统，是 Customer Relationship Management 的简称，其中文名称为“客户关系管理”。CRM 系统能够为企业提供全方位的管理视角，赋予企业完善的客户交流能力，最大化客户的收益率。CRM 系统既是一套管理制度，也是一套软件和技术。它的本质是吸引客户，留住客户，实现客户利益最大化。它的目标是缩减销售周期和销售成本，增加收入，寻找扩展业务所需的新的市场和渠道，提高客户的价值、满意度、盈利性和忠

CRM 是以“客户”为中心，以“销售团队管理”为核心，以流程与执行力为诉求的企业级“企业运营管理”平台。它有效地把客户、营销人员和运营融合在一起，营销人员可以通过 CRM 系统更便捷地开发新顾客，维护老顾客。客户的零散信息在 CRM 中得到了整合，销售人员可以根据整合过的信息得出客户的真实需要，为其提供合适的服务。

总的来说，CRM 系统有以下几个好处：

» 客户关系管理系统在各层级员工工作中发挥的作用



# 新起点 新服务

转型升级、多元化布局、集中度提高，将是房地产行业未来几年发展的主旋律。这是房地产行业的新起点，也是我们建筑涂料企业的新起点。

(本文摘录自总裁黄金谦在第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典的大会致辞)

文 / 黄金谦 总裁

2018年是我国发展进程中极不平凡的一年。在应对错综复杂的国内外形势中，我国保持了经济持续健康发展和社会大局稳定。习总书记在去年底召开的中央经济工作会议中再次强调，我国发展仍处于重要战略机遇期。机遇，并非尽指有利条件，很多时候往往蕴藏在矛盾、困难、风险、挑战之中，克服了危即是机。于是，重要战略机遇具有了新的内涵——加快经济结构优化升级。

受此影响，房地产行业也出现深度调整，纷纷优化产业结构，促进转型升级。2018年万科在一次大会上，挂出了三个字——“活下去”。万科是真的活不下去了吗？并不是，相反，万科的财务状况十分健康，而且在2018年全国房地产销售量排行位居第二，如果连万科活不下去，那中国的房地产企业就真的崩盘了。万科的“活下去”，只表明万科

是一家忧患意识极强的房地产企业。

事实上，虽然国内整体经济下行，但房地产受益于过去两年棚户区改造、去库存等因素，房企大多实现了销售、利润双线飘红。房地产行业在中国GDP中占比达到6.65%，已连续4年上升，继续刷新历史新高。房地产行业只是步入增速总体放缓、转型升级的阶段。房地产企业不再盲目追求高周转，转而注重品牌、质量和净利润，而是优化房地产业务结构，培育新的增长点，促进房地产业与旅游、医疗、养老等产业相融合、跨界发展。同时，大房企与小房企之间分化显著，行业集中度继续提升。2018年销售额排行前10名房企的市场占有率较2017年上升2.7个百分点，达到26.9%，销售额排行前20名房企的市场占有率较2017年上升5个百分点，达到37.5%。



» 在工程专场，黄总分享了《建筑涂料施工的出路在哪里？》的主题演讲

我们可以看到，转型升级、多元化布局、集中度提高，将是房地产行业未来几年发展的主旋律。这是房地产行业的新起点，也是我们建筑涂料企业的新起点。我们一切行动的对标就是房地产企业。房地产企业变化了，我们也得跟着变化。中小房企被淘汰了，那你的眼睛就不能再盯着中小房企了；市场都集中到几十家甚至几家房企了，那你就得想着法子搞集采；房地产企业追求净利润率，那你也得降低成本，控制费用；房地产企业推崇节能低碳，那你就得把反射隔热涂料跟上……总之，在新起点上，思维要清零，不能躺在过去的老黄历上。

起点是新的，那我们的服务也得是新的，是新服务。我们要有一个这样的认识：我们不是制造业，我们是服务业。我们其实跟美容院没什么本质区别，美容院的客人到美容院来是为了什么？当然是为了美，但同时也要享受全方位的服务。我们的客户

是为了房子的美，但同时也要享受这过程中的服务。涂料售前方案、施工进度质量全面管理、打造平安工程、杜绝讨薪事件等等，都是服务的体现。

当然，新服务的范畴不限于此，是一个从内部协同到外部服务的全方位的概念。公司内部

部门之间的高效沟通、无缝合作，也是服务。一台手术，离不开主刀医生技艺精湛的双手，但同样少不了麻醉师和护士们的支持，没有麻醉师给你打麻药，没有护士给你递剪刀，你医生再牛也不行。你部门的工作，在别人部门眼里，就是一种服务，只有这种服务搞好了，才能产生协同效应，才能带给我们的客户真正的服务体验。

我们建筑涂料就是房地产行业坚定的同路人，永远的服务者。展望未来，房地产行业作为中国经济的支柱产业，仍将大有可为。住房消费升级、新型城镇化发展、养老健康产业的蓬勃兴起将为房地产市场带来稳定增长的刚性需求。那么，作为与房地产行业紧密绑定的我们，还有什么理由怀疑建筑涂料行业的美好前景呢？我坚信，我们相信房地产市场的未来十年、建筑涂料的未来十年，将是更加繁荣和健康的十年！

» 销售状元颁奖会场





# 降税 ≠ 降价

文 / 本刊编辑部

**我**们都知道，国务院宣布4月1日降增值税，5月1日降社保减社保费。但是增值税降了，我的产品销售要降价吗？在谈降税之前，我们不妨先了解一下什么是增值税？

增值税是以商品（含应税劳务）在流转过程中产生的增值额作为计税依据而征收的一种流转税。从计税原理上说，增值税是对商品生产、流通、劳务服务中多个环节的新增价值或商品的附加值征收的一种流转税。实行价外税，也就是由消费者负担，有增值才征税，没增值不征税。增值税已经成为中国最

主要的税种之一，增值税的收入占中国全部税收的60%以上，是最大的税种。增值税由国家税务局负责征收，税收收入中50%为中央财政收入，50%为地方收入。进口环节的增值税由海关负责征收，税收收入全部为中央财政收入。

2019年3月5日，第十三届全国人民代表大会第二次会议在北京开幕。总理在做《政府工作报告》时明确指出，深化增值税改革，今年将制造业等行业现行16%的税率降至13%，将交通运输业、建筑业等行业现行10%的税率降至9%；保持6%一档的税率不变，但通过采取对生产、生活性服务业增加税收抵扣等配套措施，确保所有行业税负只减不增。

政策背后的意涵再明确不过：大减税甘霖落地，这是一次向实体经济的实质性让利，更多企业将能轻装上阵。减税最直接的效果是提高企业利润率。这次减税力度最大的制造业，是高度竞争的行业，利润率本来就薄，这几年许多企业最大的难题是：成本高企，向哪里要利润？连人大代表雷军也曾直言：“小米硬件综合净利润率不超过5%”。而在各

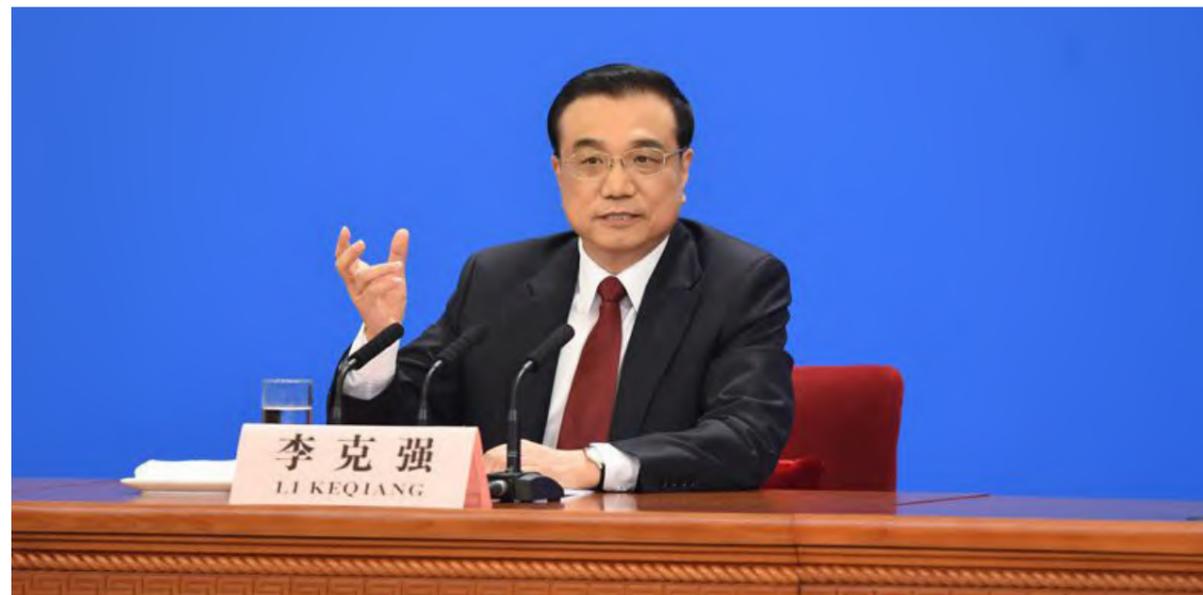
项成本中，除了融资成本、用人成本、用地成本、物流成本等，税负成本也是其中之一。

也正因此，降成本构成了三去一降一补的核心内涵之一；去年以来，如何通过给企业实质性减税降成本，更是全国上下的重点关切。从去年增值税税率降低1个点，到今年初确定新推小微企业普惠性减税措施，再到今天释放普惠性减税与结构性减税并举的重大减税举措，减税大招频出，表明改革承诺正在稳步兑现，改革重点切切实实地放到了解决企业的实际问题上。

然而，国家宣布降税本是利好消息，但去年增值税从17%降到16%的时候，很多客户就借机要求降价1%。从感觉上来说，似乎给客户下降1%是合理的，但是真实情况却并非如此。今年制造业增值税由16%的税率降至13%，客户再次借机要求降价3%。那这种降价是否合理，下面让我们来好好算一算：

以钢铁行业为例，假设不含税进货成本是14000元/吨，不含税销售价为14600元/吨，则

» 3月15日，李克强总理在回答记者关于减税降费的问题时表示，今年4月1号要减增值税，5月1号降社保费率，到时全面推开。



去年增值税从 17% 降到 16% 的时候，很多客户就借机要求降价 1%。从感觉上来说，似乎给客户下降 1% 是合理的，但是真实情况却并非如此。

销售 1 吨的不锈钢时：

减税前：

进项税金：14000 × 16% = 2240 元  
销项税金：14600 × 16% = 2336 元  
增值税金：2336 - 2240 = 96 元

减税后：

进项税金：14000 × 13% = 1820 元  
销项税金：14600 × 13% = 1898 元  
增值税金：1898 - 1820 = 78 元

你看，减税前与减税后相比，增值税只减少了 96 元 - 78 元 = 18 元。所以，结论是，增值税从 16% 降到 13%，只是税金少 18 元而已，而不是客户所认为的应该降价 14600 × 3% = 438 元。

如果你没有分析清楚就盲目降价 3%，会有什么结果？

假设我们降税后再降价 3%，还是以钢铁行业为例，不含税进货成本是 14000 元 / 吨，不含税销售价为 14600 元 / 吨。当销售 1 吨的不锈钢时：

减税前：

进项税金：14000 × 16% = 2240 元  
销项税金：14600 × 16% = 2336 元  
增值税金：2336 - 2240 = 96 元  
利润 = 14600 - 14000 - 96 = 504 元

减税后（同时降价 3%）：

进项税金：14000 × 13% = 1820 元  
销项税金：14600 × (1 - 3%) × 13% = 1841 元  
增值税金：1841 - 1820 = 21 元  
利润 = 14600 × (1 - 3%) - 14000 - 21 = 141 元

结果已经非常清楚了，如果你减税后还降价 3%，那么你的利润将会减少 504 元 - 141 元 = 363 元！降税仅仅只是让你少缴税金 18 元，但如果你还盲目降价 3%，那么你的利润将减少 363 元。这意味着在你给客户降价的情况下，如果你的供应商没有给你同时降价，你的利润将会出现较大的损失！

为什么会出现这样的情况呢？首先，国家降税



率，并不是对销售价格也相应的降低了同样的百分比，我们上一次见到增值税降 1%，终端市场上商品的价格并没有因此也降一个百分点。可能对于中间环节的企业来说，他们的客户要求这样降价，他们被迫也是降了，可这个要求，首先是从下游客户传导下来的，这是一个竞争的结果，也是一个利益分配的过程，这不是增值税的原理导致的结果，所以，做企业，始终要想到自己处于什么样的竞争环境中，提高企业的核心竞争力才是关键。

其次，假如所有上下游企业都按国家的税率来自觉的重新调整价格，也不是政策降 3% 的增值税税率，就要求上游供应商降价 3% 的。为什么？因为政府对企业征税，并不是降了 3% 的征收率（征收率与税率不是一个概念），增值税实质上是对企业增值部份按税率征税，企业的增值率不会是 100%。

而且，就算每个企业都将政府的减税部份让渡给下游企业，一个环节的增值税是这个环节增值部份减少的征税，才是可以让渡给下游的部份，这个部份的比例应该是这个环节增值率与减税率的乘积。用公式表示：不含税价格下调 = 增值率 \* 3%，含税

价格下调 = 增值率 \* 3 / 1.16。

举个例子：企业的进项占营收的 60%，假如企业的进项 100% 能取得增值税专用发票，不管增值税税率是多少，进销项都是可以相抵的，那么，对这个企业来说，只是对增值的 40% 按税率征税了。那么，现在增值税降 3%，对该企业来说，只是减少了增值税税负 1.2%，这个 1.2%，还是相对不含税销售而言的，不是对含税销售收入而言的。相对降税前的含税销售收入，只减少了税负 1.0345%。

因此，从纯降税来看税负的下降，每个企业减税的空间，取决于该企业的增值率和上游企业的减税转移。实际上，上游企业也不可能是降价 3%，合理的只能是将上游减税的部份转移到下游。因此，借势要求上游或下游都要降 3% 的企业，不是不懂，就是借故耍流氓。有时候，迫于竞争压力，供货方为了存活也不得不接受这种无理的要求。

总而言之，降税其实降低的只是税率，与商品价格是无关的！

» 财务中心财务部总会计孙红宏讲解税务知识





# 什么决定中小型民企未来能不能赚到钱

本文节选自《中国涂料报》

文 / 杨向宏 买化塑供应链首席战略官兼首席经济师

## 一、决定企业未来能不能赚到钱的是市场吗？

在不同的行业周期，能够挣到钱的核心逻辑竟然截然不同。如果这个行业的行业周期处于暴利期，你靠产品赚、靠品牌赚钱，这个逻辑没有人会认为不对。但随着市场竞争越来越激烈，行业的从业企业和人员越来越多，竞争开始进入到白热化的时候，你如果还认为赚钱仅靠牛B的产品，赚钱仅靠知名品牌，赚钱将会变得越来越辛苦，你看看很多老字号够著名吧，结果一个个倒

闭。慢慢的，有人就发现，既然那么多人做产品，那么多人做品牌，那我干脆既就不做产品，也不做品牌，我改成做模式可以吧；有的人比模式更厉害，升级到多种模式并存，这个时候我们称之为微利期的生存法则。

结果和目标都是一样的，做企业都只是奔着赚钱去，但是不同的人对于赚钱理解大不相同。还是那一句话“你想的都是对的，因为你过去就是靠这么做，所以才成功的”。但是今天和未来还能不能挣钱，那就要打一个巨大

的问号了。如果竞争越来越激烈，再往前发展，慢慢会进入到我们称之为无利期。如果到了无利期，这个时候真正能挣钱的主要靠硬实力！什么是硬实力？比如你生产的产品品质比竞争对手更好、更稳定、售价更低、售前售后服务更棒？要不你得拥有核心资源，要不你拥有独特的专利技术，这就是我们称之为核心竞争力。

## 二、逆向盈利能力才决定了我们能不能赚到钱

我们先科普什么叫正向盈利？正向盈利一般是这样操作的，我们做企业，会先投资，然后运营获得收入，赚得利润，再扩大规模，如此循环，慢慢做大。我们当然会先招聘员工，然后开始培训员工，进行所谓的管理，出产品、卖掉、收到钱。做企业主要目的就是拼命提高收入、努力降低成本，然后赚到钱。这是通常的做法，但是在大家都这样做的前提下，竞争就一定会产生。因为你所用的方式方法，你的竞争对手都在用，而且在做有利润的行业和产品时，你会发现竞争对手越来越多，因为市场上、效仿从来都是最好的赚钱捷径。

当我们用同样的方法，做同样的事情，这在产品暴利时代你觉得还行，现在进入产品过剩、甚至严重过剩时代，你还想赚钱，就很难很难了。这就是我们常讲的同质化竞争。

在传统行业，如果面对竞争，你不得不迎难而上！你开始花重金招聘人才，请几个高手，并且增添更好的设备，花更多的钱去做推广。于是新的困扰出现了，你的成本越来越高，利润越来越低，生意同样越来越来难做。

招人成了几乎所有中小企业头等难题！你缺一位能有效管理好企业、将运营成本做到低于你竞争对手的总经理吧；面对越来越剧烈的市场竞争，越卖毛利越薄的产品价格和几乎停顿的销量增长，你对你的销售总监满意吗？可你的销售总监还整天抱怨公司产品定价太高、品质不稳定；没有几位老板满意自己的销售团



» 悉奥水性涂料工厂

队，因为你看到的结果与你的期望值差距越来越大；面对市场上不断涌现的价格高昂并且还缺货的新品种，你有没有发现你的企业已有些年没有推出像样的新产品了，为此，你恨不得换掉全部的工程师，可没有了他们，你的企业还会存在吗？还有采购，你的采购经理可能口才不错，可一位靠不讲道理的压价，用自己不值一提的量压榨规模不大的供应商不可能有效控制好成本的，当今市场回扣满天飞，谁在拿？“吃人嘴软”这句话不会有毛病吧。

没有投入之前，也许以为办一家企业很简单，哪知道办企业后辛苦几年除了自己变老了几岁，为员工尽心尽力发工资，真还没什么收获。这还是最理想的状态，很多人办一家企业，没几年就关门了，全部投资都打了水漂，这样的事情相信在你的身边非常常见。

各行各业，因为同质化、产能严重过剩产生的恶性竞争造成利润率暴降，获取客户订单的成本越来越高，顾客还不怎么满意。很多中小老板已明显感觉到经济下行的冲击，现在是苟延残喘。生意越来越难做。过去那些挖矿的，根本不愁销路，只要能挖出矿石，就是利润。现在不但卖不出去，即使卖出去，也都变成了应收账款，有人开玩笑，应收账款都是“阴收账款”，有个别的真是到阴间才能收到的账款。

## 三、钱不好赚，不是我们的认知和能力变了，是整个时代发生了巨大变化。

如果你认为今天的钱越来越不好赚了，说明你的企业已经过得不太好了。面对一个迅速变化的世界，如果我们还用过去的方

法、过去的经验和过去的模式去挣未来的钱，已经不太可能和不现实。当年用摩托罗拉手机觉得真的太好用了，现在你还会去买吗？再好的产品都会过时。

要想赚钱，就不能用过去的策略与方法了。产品不好卖了不是市场的原因，也不是环境不好，根本原因有可能是你连竞争对手是谁都不知道，很多新品和替代品抢了你的市场。内墙涂料被墙纸抢占了市场，甚至还不错的LCD电视机也正被LED、甚至OLED电视机抢走了越来越多的市场份额！现在，更牛B的柔性屏和甚至不需要屏的微型高清投影仪正粉墨登场！

不发展、不创新就是死路一条。我们管理自己的企业时，是不是经常对员工说不换思想就换人，市场也会对你说，你的思想不改变，思维和认知如果不能及时跟上时代的脉搏，你的企业也会被淘汰掉。真相是什么？你得有逆向盈利能力！因为只有逆向盈利能力才决定了我们能不能赚到钱！

#### 四、怎样培养逆向盈利能力？

首先你得把商业模式吃透，把商业模式吃透了，其实就是三件事——人的问题、钱的逻辑、事的规律。

先说钱的逻辑，钱只会向能赚钱的地方流动。投资就要赚到钱，但你的观念里要破一个假相：为什么投资要全部自己出钱？你



» 悉奥涂料——上海金昊丽苑

的自有资金是有限的，如果一分一分挣显然你扩张的速度极慢，因为可以赚到的钱是有限的。

但凡迅速成功的企业家，几无一人独自投资企业。一个智慧的创业者，就算你有1000万，你也不会一个人投一个需要1000万的项目，目的是为了让更多的人为这个项目操心，你要做的就是把这个投资分成10份到几十份，拉人投资到你的企业当中。

当别人投资了你的公司，你就有了股东，别人与你成为了一家人，成为了利益共同体。你与10家20家公司的老板就建立了联系，结成了命运共同体，既然是股东，他们一定会关心这些企业，开始免费为这些企业服务，他们的人脉资源为这家企业所用。反过来，你也拥有了这10

家几十家企业老板的人脉关系和客户资源。当你再想投新的项目时，需要投资1000万，你就可以找20个人，每个投你50万元。这些老板又成为你的股东，众人拾材火焰高，你成功的几率是不是提高了二十倍？所以思维一转变，方法一大片。每一个老板背后都有几百个人脉关系资源，这样你的客户群体和有用资源至少成10倍级地扩展。同样做了一个项目，钱还是那么多钱，但你多了一大群关心你企业的股东和他们背后的优质资源。

很多人运用这种逆向盈利的方法，一创业就可以快速地做起来，实现飞速的发展，而你做企业是不温不火，赚钱太慢，甚至正走在倒闭的边缘。运用逆向盈利的方法，不管你从事任何行业，都值得你重新做一次。当然，重要的是你的思维得改变，就是你

要相信你的企业是值钱的！

逆向盈利的思维方式，就是把看得见的钱分出去，赚更多看不见的钱。把自己的成功建立在帮助别人和别人帮助你的基础之上。比如，有一项生意需要投资3000万，一年做2亿元营业额，年赚1400万元。相信你也认为这是好生意，但机会就那么几年，怎么迅速扩大5倍？如果全部是自己投需要五个3000万元。找投资人来投钱！由你来直接管理，但把大部分利润分给投资者，相信很多人愿意来投。这样你会发现，其实你撬动了更大的市场，会出现许多的赢利点。

逆向盈利的思维方式很容易将一个顾客的业务量“成倍放大”！举例，如果你是顾客，你到一家理发店消费，觉得服务不错，然后你推荐了你的朋友去消费，你朋友真的就去了，这家店的老板就问：“是谁介绍你过来呀？”于是要到你的电话号码，然后联系到你：“感谢您为我店介绍顾客，现在很荣幸地报告您，以后您介绍朋友来消费只要报您的名字，都可以享受九折的优惠，您朋友消费金额的10%，将转成您的消费积分，积分可以兑换产品兑和服务，如果您没有兑换，累积到一定的数量就可以提现”。这就变成了你的朋友受益、你受益、门店三方受益。

如果你的企业和产品让你的顾客为你疯狂地转介绍，在让顾客有利益的同时，你会发现每一个消费者背后都有一座待开发的金矿，只要是发自内心去满足顾客的需求，让产品能为顾客创造真正的价值，大胆设计让顾客分

## 其实各行各业成功的企业都在使用这套转介绍的方法，像大型房地产企业碧桂园、万科、恒大都在做让会员转介绍客户给会员提成的事。

享获利的机制值得你一试。

其实各行各业成功的企业都在使用这套方法，像大型房地产企业碧桂园、万科、恒大都在做让会员转介绍客户给会员提成的事。逆向盈利就是改变你惯性的思维模式，把消费者升级为合作伙伴的方法，只是其中一个很小的方法。最终你应该建立一种立体的商业思维，明白所有赢利模式，知道钱到底在哪里，掌握这个时代最流行的六大商业模式，从而构建自己的具有独特性、唯一性和持续性的商业模式。

假如你公司经营项目非常单一的话，你就有可能成为了同行业人才的培训基地。假如你们家的产品能够和其它的机构合作，形成一个服务体系，那么你就有更多的盈利点等着你。所以我们每个企业家，从正向盈利思维转向逆向盈利思维；从有限的空间里跳脱出来，改变思维，进入到一个无限的空间中，形成立体的思维格局更值得去做。

世界上所有的竞争本质上都是什么？本质上就是企业盈利能力超越了你的大部分对手，所以

你的企业就能成功！苹果公司不仅他的手机做得好，事实上是因为苹果的这个商业模式设计产业链的盈利远远大过于了诺基亚们的盈利能力。在手机产业链上，诺基亚是靠卖手机挣钱的（诺基亚还有其他牛B的产业），事实上苹果不仅仅靠手机挣钱，苹果还可以靠APP分发，靠音乐分发，靠各种各样的从手机延伸出去的跨行业来实现很多盈利。

“价格驱动购买”的时代已接近尾声，未来，大家越来越看重品牌和品质，更愿意尝试和接受新品牌，包括本土品牌，而市场上现有的品牌并不能很好满足新生代的需求。服务已经成为拉动中国消费增长主要动力，去年占到整个消费增长的比例是51%。消费者正从“购买产品”转向“享受服务”，由此产生的营销理念正让几乎所有营销书成为废纸，因为我们面对的是依托互联网长大的新生代，我们面对的是由新生代正开创的未来！科学技术发展在创造一个又一个美好未来的同时，也正无情地毁灭没有价值的产品和生产这些产品的企业。真心希望你拥抱前者，不成为后者。🌱



# 2019, 建筑涂料再出发

文 / 本刊编辑部

**建**筑装饰涂料过去五年市场的热点有哪些? 真石漆、多彩涂料、反射隔热涂料、硅藻泥涂料、弹性涂料等等。尤其是真石漆火爆了全中国! 如果某建筑装饰涂料企业没做真石漆, 几乎没有人认为该企业在生产建筑装饰涂料。同时, 这几年随着人们环保意识的增强, 环保法规的日趋完善, 目前世界各国都鼓励和推广使用绿色环保、节能节材的涂料新产品。而其中水性涂料有利于合理利用资源、防止环境污染、保护人体健康, 且不含或少含 VOC (挥发性有机化合物) 及有害空气污

染物 (HAP), 已成为研发热点、推广应用的亮点及增长点。

相比于其他低污染涂料, 水性涂料因具有可实现技术途径多、应用面广、安全、施工相对简单等特点而成为首选品种, 更受广大涂料科技人员的关注和涂料用户的青睐, 近年来在我国已得到了一定的发展, 并且受到了前所未有的重视。然而, 建筑涂料企业仍然不乏焦虑的因素。首先, 即使是水性建筑装饰涂料, 仍含各类有机挥发物, 例如成膜助剂、抗冻剂等等。消费级内墙涂料产品, 主要靠品牌推动, 基

本上是强势外企的天下, 国内企业越来越不具备竞争力抗衡。至于建筑外墙装饰涂料, 这可是典型费力不讨好的领域, 至少下游房地产公司异常强势; 过去十年, 相关原料和运营成本涨了, 可你的销售价涨了吗。

纵观现在涂料企业现状, 也存在着许多固步自封的情况, 而当前, 我国正处于发展的转型期, 涂料企业竞争愈演愈烈。可以遇见, 在未来, 如果企业还按照老办法走路, 必将无路可走! 那么, 如何转变才能使企业打破固步自封的局面呢? 两个字, 创新。在

涂料行业中, 创新已经是一个老生常谈的话题。尤其当涂料行业发展速度日趋放缓之时, 行业转型、产品创新等话题就一直萦绕在涂料企业的耳边。

## 市场才是推动技术创新的源动力

好卖的、有卖点的就是市场。政府和老百姓共同希望拥有蓝天白云, 低 VOC 产品就是市场需求的; 房地产商期待外墙涂料抗污性上几个等级、耐候性大幅提高; 至于内墙涂料, 没有人不讨厌涂层开裂、脱落, 出现霉斑和涂层起皱, 这些毛病尤其在重涂时特别常见; 还有可有效对付裂纹的弹性建筑涂料当然受欢迎; 可有效节能的隔热保温涂料正是政府喜欢、市场需求的; 如果建筑装饰涂料同时具备防水功能, 产品不好卖才怪; 面对与人天天接触的内墙涂料和木器漆, 所使用的原料低毒、甚至无毒越来越令人关注一正成为最大的卖点! 无毒化将引领今后 10 年建筑装饰涂料 (尤其是内墙涂料) 的研发重点。

创新, 创什么? 满足消费者最本质的需求。

内墙涂料技术创新终极目标应该是:

- 1、完全无毒化;
- 2、纯天然化;
- 3、完全无溶剂化、无 VOC 范畴的有机助剂;
- 4、低成本、易施工。

外墙涂料技术创新的目标是什么?



» 悉奥涂料——广西柳州绿城杨柳郡

1、优异的耐脏污、耐洗刷性能一直深受房地产商欢迎;

2、更优异的耐候性可有效提升你的涂料价值, 因为没有哪个房地产开发商情愿在不到几年内翻修外墙, 尤其是高层建筑;

3、高反射、可有效节能的隔热保温技术越来越热, 例如玻璃隔热涂料的开发, 当人们发现有这种涂料并能有效保温保冷时, 大卖一定会出现, 毕竟大幅降低空调电耗绝对不会不受欢迎, 尤其是在广州等南方城市, 天热时间长, 并且人们那么喜爱大玻璃面房子;

4、具备防水功能正成为外墙涂料的标配, 很多人对漏水深恶痛绝;

5、涂层不开裂、不脱落, 不出现霉斑和涂层不起皱也正成为外墙涂料的标配。

创新之余, 要学会精准营销

众所周知, 企业要想发展, 就必须打开市场。而今, 各色企业以迅雷不及掩耳之势出击市场, 放眼望去, 大都招数一样, 没有一点特色鲜明的东西在里面。然而, 在这其中也有小部分企业却成长的很快。归根结底, 是因为他们剑走偏锋, 打破了那种传统的单一营销模式, 通过提供的售后服务来招揽客户。大多消费者都喜欢被别人宠着, 在价格差距不大的前提下, 企业提供的服务就会成为消费者决定偏向自身的砝码。这就给众多企业敲响了警钟。如何跟其他企业去拼呢? 唯有改变现在的营销方式, 通过服务式的营销方式, 一赚口碑, 二赚人气, 最终赚回的是企业的长久发展。

一件产品，跟对的人说上一句，效果可能好过随便跟其他人说上一百句，如果产品没投放到目标客户圈子，就盲目花钱打广告，那简直是在对牛弹琴。

还有就是销售模式，也是需要涂料企业创新的重要板块。作为传统行业，涂料的销售模式主要是以门店销售为主。随着市场经济的发展，不断有新的销售模式出现。“新零售”就是当下销售模式中最炙手可热的一种。这种销售模式在阿里的推波助澜下，使零售业正在以有史以来最快的速度发生变化，它的出现迅速抢占市场有利地形，走进人们视野并迅速被人接受。

#### 精准营销的强大威力

前一段时间，有一则眼科广告竟然登上了小学生的奖状。虽然这则广告违反了相关法律法规，但不得不承认这招“精准营销”用得实在是妙啊。虽然小学生是未成年人，没有消费能力，但却是潜在的消费者，有相对固定的消费领域，且是集中人群。试问现在的学生哪个不戴眼镜呢？青少年是眼疾治疗与护理的重要人群，校园具有定向广告投入的巨大价值，那么现在校园出现眼科广告也就不稀奇了。

还有一位精准营销界荣耀

王者级别的大师：杜国楹。对，就是现在火遍老板圈的小罐茶的老板杜国楹。杜老板5次创业，每次都能狂揽上亿，独霸市场！1997年，创立背背佳——健康医疗行业翘楚，第二年狂揽4.5亿；2003年，创立好记星——销量超10万台，吃下数十亿学习机市场；2009年，创立E人E本——累计销量16亿后被收购，净赚7亿；2015年，创立8848手机——攻占高端手机市场，2年圈钱20亿；还有2018年的小罐茶——营收20亿！

回顾杜国楹的成功之道，我们不难发现他的商业模式非常的简单粗暴：找到普通产品——渲染成功能强大的产品——大量广告投入——收钱。我们直接分析一下让杜国楹2年圈下20亿的8848钛金手机吧。

咋听8848钛金手机这个名称，虽然有点好笑，这品牌名字和现在的苹果、华为、小米比起来有点不登大雅之堂，不过这部手机在当时却是成功人士的标配！鳄鱼皮、超长待机、钛合金打造、私人定制的安全系统等等一系列强大功能的广告铺天盖

地，再加上请来万科董事长王石坐镇加持，这款普通手机一部竟然叫价一万多块。仅仅用了两年，8848出货24.8万台。因为利润太高，卖10万台，挣得比1000万台红米还高，最后淡定圈钱20亿，成为一段营销界的神话。现在呢，杜国楹正在打破自己的记录，创造另一个神话——小罐茶。杜国楹仅仅用了两年就把一堆茶叶片子打造成“网红产品”，年赚20亿！

看完杜国楹的成功之路，不得不承认杜国楹做产品的能力确实厉害，无论顺势而为还是逆流而上都能连续成功，着实让人羡慕。但杜国楹确实有自己的一套，比如对人性的了解，对营销技术的掌控。究其根本是杜国楹所有的产品都圈定了消费群体，做到了精准营销。

一件产品，跟对的人说上一句，效果可能好过随便跟其他人说上一百句，如果产品没投放到目标客户圈子，就盲目花钱打广告，那简直是在对牛弹琴。我绝不提倡我们涂料企业和杜国楹一样，过分夸大产品的品质和功能，但把产品做到精准营销确实是我们所有涂料企业应该掌握的必修课。

#### 结语

总而言之，在这个信息爆炸的社会，涂料企业想要不断发展壮大，那就一定要打破固有局面，不能固步自封，应该具备前瞻性战略眼光，进行深入改革创新，才能打开创新发展的新局面。



空中鸟瞰悉奥涂料水性车间

## 2019 工程中心有哪些大动作?

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

去年是我主持工程中心工作的第一年，回顾这一年的工作，公司提供了各种让我锻炼成长的机会，领导和同事们也给予了我很多工作上的关心和指导，对此我由衷感谢。

去年也是公司的政策年，为了公司能够健康长久地发展，这一年里，公司全方位地对相应政策进行了修正及出台，涉及人事、财务、施工、市场等等各个方面。可以说每一个政策的推行都与工程中心息息相关，从对部门员工

专业管理水平的提高，到对施工人员及施工现场质量的改善，由内而外全面进行了管理的升级。我非常荣幸在这一年里参与了公司这些政策的重大变革，虚心向其他同志学习工作和管理的经验，借鉴好的工作方法，提升自己的业务素质和管理水平，为今后的工作奠定了一定的基础。

2019年工程部也进行了新的分工分责，主要有劳资、安全、现场管理这三大块内容。今后的每个项目民工工资代发要做到有

账可查、有据可依，从源头上避免讨薪事件；安全工作要做到每个项目都有安全台账，填补之前管理的空白地带，重点监管在建工程的安全工作，提高每个工人的安全思想意识。充分重视施工现场的安全宣教工作，不要流于形式，要将安全意识真真切切地灌输于每个工人头上，鼓励年轻员工在今年考取专职安全管理人员证书，督查员对自己管理的项目安全管理工作负责；现场管理工作要加大监督力度，除了公司全督查项目以外还要重点监管

公司相应政策不仅要让每个项目经理知道，也要让其下属的施工班组长知晓，甚至要让每个民工知晓，要让每个班组长、工人时刻清晰做事的标准。

三七模式、自主施工模式下的工程施工质量及进度问题。同时，加大公司层面的现场施工检查工作，发现施工现场存在的问题并及时采取措施改变现状，不要让问题恶化最终难以处理。要让公司承揽的施工项目能够体现公司的专业性，以施工管理办法为准则，全面提升工程形象。

为了今后的工作能够有效开展落实，并打造一支有战斗力的工程管理团队，工程中心将作如下的工作计划安排。



### 一、组织学习公司政策，将公司管理政策灌输落实到位。

组织召开部门员工学习会，共同学习《员工守则》和《涂料工程施工管理办法》，不断提高自身业务素质和管理水平，进一步强化敬业精神、增强责任意识，提高完成工作的标准。以《涂料工程施工管理办法》为准则，督查员要明确自身的工作职责，清

» 工程中心工作会议



晰明确管理哪些内容、如何去管理，日常工作中需要细化记录，尤其在与业主方协调过程中要以书面依据为证。

公司相应政策不仅要让每个项目经理知道，也要让其下属的施工班组长知晓，甚至要让每个民工知晓，在工程项目检查过程中应大力宣传公司政策，尤其是涉及经济利益的事（如超、省料罚款政策、施工费税金计取方式、工伤保险的收费及赔付方式等），要让每个班组长、工人时刻清晰做事的标准。



### 二、团体专业知识培训，提升工程中心整体管理水平。

对督查员应重点培训探讨项目管理方法，虚拟一个项目，针对安全、进度、质量、劳资等几个方面进行理论掌握。如一幢 25 层的房子，共有多少个吊篮位、一个吊篮位需几天完成，需安排多少施工人员多少机械数量才能在规定工期内完成。考虑天气因素需放置多少的余量。在批刮腻子阶段应注意什么事项，哪些部位应重点关注；在真石漆喷涂阶段应这样做确保施工质量不会产生色差，同一面墙采用同批次材料完成，不同施工人员施工手法存在差异应以落水管、阴阳角为分界，避免同一面墙产生色差；高层施工是否存在对相邻车辆、建筑物的污染，如有隐患如何采取措施避免；通过各督查员以探讨的形式互相交流学习，有好的经验大家一起分享，共同促进共

同进步。



### 三、部门之间工作流程细化。

2018 年项目实施过程中，发现有些项目手续不齐，迟迟不能履行，到后来又无法履行或者补签走形式。如施工班组进场施工后，分公司施工委托书迟迟不办理，材料的涂布率没确定的前提下施工人员大面进行施工，最终完工了才确定涂布率造成施工班组材料使用超料或者省料。此外也发生在施工过程中委托书数据随意变更的现象。2019 年工程中心将针对此类现象采取措施：施工班组进场时，无论主合同是否签订，施工班组必须事先签订委托书和施工合同，至于先前定的数据是否合理在施工过程中有待验证，如确实数据不合理，可以申请变更，采用公司统一的书面版本走流程通过。施工班组必须明确该项目组织架构，有几个班组长，分别签订工价协议，避免因手续不齐后续产生纠纷。如手续不齐的项目在施工费支付时拒绝支付，直到手续齐全时支付。



### 四、加大工程巡查力度，提高工程施工质量，加强安全检查，消除安全隐患。

公司政策规定三七模式和自主施工模式由公司工程部负责安

全宣教，实施效果不尽如人意，原因有项目数量少且项目分散、路程较远、工程规模较小等因素。19 年工程部将重点组织安全检查。安全宣教首先要充分做好备课内容，有内容可讲，跟新原先安全资料，收集工程安全事故案例分析，分阶段做好安全技术交底内容。计划明年一季度进行一次公司级别的区域性安全巡查，充分了解工程实际进展情况，针对每个单独项目对施工过程中的施工质量及进度情况进行分析汇总，及时对不力因素采取措施，做到心中有数。同时在巡查过程中重点检查安全施工情况，在检查过程中发现的违章作业、安全隐患等情况应在第一时间督促改正，力争在工程部的监管下，项目实施质量、进度、安全、文明施工等各方面更上一层楼。



### 五、全面实行代发工资，规避民工恶意讨薪事件的发生。

为避免民工恶意讨薪事件的发生，公司 2018 年实行了代发工资政策，可以说这一举措效果显著，确保了民工工资得到保障，但是真正要全面掌控民工工资支付情况还有很多工作需要深化。目前最大的问题就是考勤的准确性和班组长先垫付民工生活费真实性有待考验。其中有项目经理的优秀做法是工人工资月结月清，通过银行卡网银转账，次月底将上月实际工资减去已领生活费后的余留工资付清，考勤可以精确到零点几工。项目经理在

» 工程中心工程部代经理范雪辉宣讲督查岗位职责





» 悉奥涂料——上海红庄新苑二期

公司申报进度款时将已付民工工资的银行转账凭证一并上交，进度款直接支付给项目经理。这样的做法民工工资得到了有力的保障，民工干活积极性也相应提高，整体项目的工作效率也进一步提高，将利润最大化。

量的前提下，可以充分利用竞争意识降低施工费单价，避免少数施工项目经理串通哄抬单价的现象，从而打破施工费单价居高不下的局面。

通过一年的工作历练，我也认识到自身的很多问题和不足之处，这也或多或少阻碍了岗位工作的有效开展。或许是因为经验不足，所以会不自觉地自我设限，每当碰到新的状况时，容易有畏难情绪，觉得自己没有能力去完成这项任务，从而逃避现实，没有采取积极的心态去面对此事。另外，也许是不懂得拒绝别人的请求，盲目给自己设置障碍，以后如果不在我职责范围内的有些工作就应当勇于回绝，表明立场和态度。在团队管理上，还应该紧绷一根弦，做到赏罚分明，严

肃纪律，明确团队成员的职责任务，拒绝散漫的工作作风。最后，还应该时刻积累涂料施工专业知识，比如单位时间单个工人的工效等等，一旦缺乏了这方面的专业统计数字，对于施工费单价定价只能凭借相同工艺类似项目的单价作为参考依据，定价就会变得没有底气，准确性会有偏差。同时对实际项目管理中，人员安排计划、机械设备配备数量、进度计划能否满足项目的实际需求等方面也需要进一步强化。

公司的进步离不开每个部门和支持和配合，更离不开每个同事的辛勤付出，我有信心与工程中心的全体员工共同努力，发扬团体精神，在新年度的工作上再上新台阶。



## 梅雨季节 外墙施工注意事项

文 / 本刊编辑部

目前我国外墙漆施工方面存在一个非常普遍的问题，施工单位为了减少人工成本会在工期方面控制的非常紧。但天气是一个不可测的因素，外墙涂料饰面在雨季施工面临雨多、风大等环境因素的影响，可能直接影响后期涂料质量和涂料装饰效果，给施工造成材料无法控制，无法估计材料耗量的影响。因此要合理施工，采取提前预防技术措施，对雨季施工面临的各种危险性做好施工准备，对涂料施工效果具有重大意义。

### 在外墙漆施工过程中遇到雨天必须知道以下四个影响因素：

- 一、基层处理延迟：墙面基层的腻子 and 墙衬，在雨天需要晾一天，假如这些基层处理没有做好，将来即使刷上再好的涂料品种，也会很快出现鼓包、裂纹等问题；
- 二、风干时间延迟：雨季的风带着充足的潮气，在做一些需要风干的工程时，雨天风干的时间是平时的 2-3 倍，切不可和平常的风干时间计算；
- 三、延长墙体干燥时间：正常的墙体干燥时间为两个小时左右，但是遇到雨天的话要根据天气情况延长，等墙体完全干燥后

再进行施工；

四、施工延迟至少一天：一般来说，墙体温度在 5℃ 以上，空气相对湿度不大于 80%，墙体湿度小于 10% 方可进行施工。墙体含水率过高会引发起鼓、返碱等弊病，建议施工前做含水率测试。

### 施工过程中需注意以下事项：

- 1、由于夏季施工暴风雨等恶劣天气的不确定性和突发性，对损坏程度难以预测，对气象信息及时采取安全措施不留隐患减少损失。
- 2、雨季施工时，外墙施工应选在屋面排水施工完成后进行，施工时应具备相应的防水水冲刷措施。
- 3、根据工程量大小，外墙漆应为同一批次产品，一次采购到位，应避免和尽量减少不同批次的产品产生的色差。
- 4、喷涂工具使用完毕后，应及时清洗或浸泡在水中，以备下次使用。
- 5、对各种机具、材料等防护措施做好防范。如：脚手架、吊篮、压缩机电源及时关闭、吊篮安全附绳栓牢固、材料堆放防雨措施等，做好气象记录等。

6、原材料、半成品的防护。对于原材料堆放层高度不得超出 4 层（桶），四周排水良好，做好防雨措施以免倒塌材料渗水，发现阴雨天气半成品漆面干燥 60-70% 及时涂刷防污罩面漆，避免造成雨后冲刷。

7、雨后继续施工，必须检查保温基层干燥程度，空气潮湿度。

8、雨后对脚手架、吊篮、压缩机电源必须检查（例如：大雨浸泡就会沉陷导致脚手架支撑悬空，吊篮、压缩机电源畅通、吊篮配重是否牢固等）。

9、若涂料在施工后的 24 小时内下雨，涂料底漆未干燥、涂料未成膜、罩面漆未干燥将会被雨水冲刷，对工程质量造成较大的影响。

10、雨天及雨后 24 小时内的空气湿度、墙体含水率很高，防护面层砂浆的粘结性能、强度及柔韧性、泛碱情况更为严重，涂刷底漆后将会出现起鼓现象及附着力大大下降，美纹纸粘帖不牢，涂料施工后色差、发花、泛白、泛碱、强度低、粉化、脱落等问题，罩面漆涂刷后，因湿度较大，相当于加水施工，对罩面漆的性能会产生较大的影响。



### 六、吸纳优秀班组晋升为项目经理，扩大施工公司项目经理数量。

通过市场部业务员引荐等方式吸纳更多优秀班组到公司平台施工。一来能充分预备好施工人员，当有项目承揽时不担心出现人员不足的困境；二来在人员当

# 政府工作报告极简版来了!

2019年3月5日上午9时,第十三届全国人民代表大会第二次会议在人民大会堂举行开幕会,国务院总理李克强作政府工作报告。要点如下:

## 一、去年成就

- 国内生产总值增长6.6%,总量突破90万亿元。
  - 城镇新增就业1361万人。
  - 农村贫困人口减少1386万。
  - 为企业和个人减税降费约1.3万亿元。
  - 关税总水平由9.8%降至7.5%。
  - 17种抗癌药大幅降价并纳入国家医保目录。
- 还要保持清醒:外部输入性风险上升。国内经济下行压力加大。实体经济困难较多。金融等领域风险隐患依然不少。



## 二、今年目标

- 国内生产总值增长6%-6.5%。
- 城镇新增就业1100万人以上,调查失业率5.5%左右,登记失业率4.5%以内。
- 居民消费价格涨幅3%左右。
- 农村贫困人口减少1000万以上。
- 单位国内生产总值能耗下降3%左右。

## 三、今年重点工作

- 减税降费:将制造业等行业现行16%的增值税税率降至13%。全年减轻企业税收和社保缴费负担近2万亿元。
- 就业:首次将就业优先政策置于宏观政策层面。

- 消费:继续执行新能源汽车购置优惠政策。
- 投资:完成铁路投资8000亿元、公路水运投资1.8万亿元。
- 金融:设立科创板并试点注册制。
- 促进多层次资本市场健康稳定发展。
- 精准脱贫:加大“三区三州”等深度贫困地区脱贫攻坚力度。
- 污染防治:二氧化硫、氮氧化物排放量下降3%,化学需氧量、氨氮排放量下降2%。
- 教育:中央财政教育支出安排超过1万亿元。
- 医疗:降低并统一大病保险起付线,报销比例由50%提高到60%。
- 提速降费:移动网络流量平均资费再降低20%以上,在全国实行“携号转网”。
- 开放:缩减外资准入负面清单。增设上海自贸试验区新片区。继续推动中美经贸磋商。
- 协调发展:长三角区域一体化发展上升为国家战略。



悉奥党支部党建园地

# 立足本职工作, 发挥党员先锋模范作用

文/喻光炎 悉奥党支部书记

**作** 作为一名共产党员,没有战火硝烟的年代在自己平凡的工作岗位上如何发挥作用?我想是那些干出了一番轰轰烈烈的大事业或做出一件不同凡响大事情的人自然是我们学习的榜样,但在中国新的历史时期绝大多数党员的工作生活都在普通的岗位上,那么他们发挥作用的立足点就是发挥了党员的先锋模范作用。下面我就如何立足本职看党员作用发挥得好不好谈几点看法:

### 一、在政治学习上起模范带头作用, 要做党和国家政策的学习者和宣传者。

在当今信息化网络时代,了解党和国家的各项方针政策,特别是与本企业有关的行业政策信息,做党和国家政策的通讯员和解读,并在日常工作和生活中自觉运用。其次要时刻保持坚定的信念,坚定马克思主义信仰,坚定社会主义信念,坚定党能够领导我们国家搞好现代化建设的

信心,自觉地把党的最高纲领和实现党在现阶段的任务统一起来,着眼当前与时俱进,立足岗位发挥党员的先锋模范作用。

### 二、要加强业务学习和在工作中起模范带头作用。

党员和普通员工在知识背景、专业技术、个人能力以及领导的要求等有一定的差别,但作为党员就要做好表率作用,比如搞生产的要如何提高产品质量,

搞市场的要研究如何开拓市场，提高业绩，搞工程的要研究如何提高作品的一次性合格，以及做好安全生产工作。

因此党员要发挥先锋模范作用，首先要树立积极的工作态度，刻苦钻研业务，提高服务本领。通常而言一项工作任务完成的如何更多是取决于责任者的工作态度和工作责任心。另外要不断强化竞争意识，岗位没有贵贱之分，再好的岗位也没有贴上任何人的名字，优胜劣汰是市场规律也是我们必须面对的现实。在不同的岗位上，唯有一样是相同的，那就是干出业绩来证明自己是好样的，无愧于共产党员的称号。要树立服务意识，作为一名企业党员，一名企业管理者，要牢记为企业服务的宗旨，正确处理管理与服务的关系，“树立管理就是服务”的理念，寓管理与服务之中，尽心尽力，尽职尽责。

### 三、珍惜岗位，尽职尽责，要对公司忠诚。

在当今社会，党员对党的忠诚度可表现为对企业的忠诚，其原因是在很大程度上说党的意志和企业的意志目标相一致，比如说党的目标是率领全国人民奔小康实现中国梦，实现中华民族的伟大复兴。最高理想和最终目标是实现共产主义，也就是说党的忠诚。那么我们实现小康的目标的落脚点就在我们企业上，企业发展了，员工的小康实现了，全国的小康目标才能真正实现，企业经营的好坏直接对员工对企业的忠诚有关联。作为一名党员，一定要为企业利益着想，对企业高度忠诚，遇到不利于企业发展的言论、行为和做法，作为党员应勇于站出来，进行制止，做对企业忠诚的模范。“其身正，不令则行”。我们企业的党员应以身作则的良好表现，影响其他普

通员工，进而在企业树立良好的风范。

最后要求各位党员同志，在今后的工作、学习和生活中：

一是要时时处处以一名共产党员的先进性标准来要求自己，检查自己，对照自己，督促自己。

二是要牢固树立正确的人生观和价值观，时刻牢记企业党员为企业服务的根本宗旨，在本职工作中尽心尽力，努力实践永葆党员先进性。

三是牢固树立与时俱进，争创一流的思想。争创一流的业绩在新形势下，多研究工作中出现的新问题，积极探讨解决问题的新办法。从各方面严格要求自己的行为，当好企业的服务员，做一个群众满意、企业欢迎的，永远充满正能量的共产党员。

## 平凡的岗位也需要不平凡的工作精神

文 / 童亚青 行政中心总经理



作为一名普通的党员，我没有什么惊人的业绩，更没有什么感人的事迹，只是在平凡的岗位兢兢业业的工作，同时不忘自己是一名共产党员，在一言一行中注意维护共产党员的形象，在点点滴滴中体现共产党员的先进性。下面我结合工作实际谈几点感想和体会。

### 爱岗敬业，讲究职业道德

记得刚刚走出大学校门，对于敬业虽能侃侃而谈但都是纸面文章罢了，除了高档上的大谈爱岗、奉献之外就没有其它有内涵的理解了。工作了十几年以后我对这个词有了新的认识，什么是敬业呢？在我看来，如果你今天上班，觉得明天还要上班，那你是把工作当作职业；如果你今天上班，觉得明天还想上班，那你是把工作当成事业；敬业的人，就是把工作当作事业去追求的人。并不需要什么长篇大论，其实很简单，对事业有所追求自然会对工作高标准、严要求，绝不会粗枝大叶，而是追求卓越，追求完美。办公室是一个综合性非常强的部门，不论是政务还是事

务性的工作都要求身处这样岗位的人要把敬业摆在首要位置，面对纷繁且无头绪的市场工作没有敬业精神就很容易产生倦怠情绪，很容易放松自己的要求。你一旦做到敬业，时刻会有一种危机感和责任感，会把工作当作学问来做，倾注满腔热情，投入自身精力，全心全意地扑在工作上。

### 加强自身修养，工作平心静气

办公室工作十多年，在我看来，它是一个综合性的沟通平台，纵向要做到上情下达，横向要做到快速沟通，其实把各类信息和决策迅速传递给相关的部门和人，让效率变得更快，因此面对每天纷繁复杂的各种事情“平心静气”就显得尤为重要，要时刻保持一种平和的心态，平心静气有条不紊地去处理事务，尽量不烦躁或少烦躁。同时还要学会冷静，要尽量避免头脑发热去错误地传递信息或做任何决策。办公室是一个办事中心，每天人来人往，尤其要摒弃外界干扰，保持心静。无论是从事哪个岗位，只要达到心静如水，就能把工作做细、做好，避免差错。虽然自

己在这方面一定的差距，但时刻告诉自己要达到的目标是更高一层：抛弃浮躁、放平心态，少问别人得到了什么，多问自己付出了什么。

### 合理安排时间，今日事今日毕

办公室工作做事情要干净利落，今天的事情今天完成，不要等到明天；自己负责的事情要跟进到底，不能虎头蛇尾、半途而废；对领导布置的任务，要发扬一抓到底、紧抓不放的钉钉子精神，切实抓好执行落实，做到善始善终，确保工作有成效、出成果。对其他部门提出的需要第一时间给予解决，如果不能解决的要及时说明原因并提供相关的解决意见。

在新时期，不论职务是高低、不论从事什么岗位，每个党员都应把党员的“岗位先进性”落实到具体工作中，以强烈的事业新、责任感和极端负责的精神，脚踏实地工作，在各自的岗位上尽心、尽职、创造出一流的工作业绩。





# 如何在平凡岗位上发挥党员作用

文 / 裘丽莎 行政中心人力资源部

**在**这个迅速发展变化的时代，作为一名普通的党员，就应当肩负起历史使命，发挥党员模范带头作用。并不是需要做什么惊天动地的大事，而是在我们各自平凡的岗位上兢兢业业，以饱满的工作热情，务实的工作作风认真的去完成每一项工作、每一个任务。在我看来，发挥模范带头作用应当注重以下几个方面。

## 一、思想上要与时俱进

在时代的迅速发展下，各个方面都发生了很多的变化，这给我们党员的理想信念带来了很大的冲击。在这个市场经济体制下，过去党员对党组织的依附关系破

碎了，取而代之的是以利益为中心而形成的各种关系。党员的政治、精神利益得不到有效保障，党员的自我价值很难得到体现。要是不加强自己的学习，坚持世界观的改造，就会导致我们的党员意识弱化。

我们可以合理运用现在推出的“学习强国”APP，随时随地就可以学习党的相关理论、知识及习近平总书记系列重要讲话精神的学习。只有坚持不懈地学习，才能不断地提高自身素质，奠定思想基础，才能有更进一步的认识。要进一步坚定理想信念，坚定马克思主义信仰，坚定社会主义信念，坚定党能领导好我们的信心，自觉地把党的最高纲领和实现党在现阶段的任务统一起

来，与时俱进，实实在在、立足岗位发挥出党员的先锋模范作用。

在日常工作和生活中，积极参加党支部的各项活动。在每月的党支部学习会中，认真学习各项大会的会议精神，同时也积极的向党支部中的其他党员学习，学习他们的一些先进思想。只有不断加强自身党性修养历练，及时的了解时事政治，与时俱进，才能更好的向身边的同事、家人、朋友宣传关于共产党的理论知识和党的各项主张。

## 二、工作上要率先垂范

作为一名普通党员，我并没有那么强大的能力去干一番轰

我所能做的就是在自己平凡的岗位上，热爱自己的工作，在工作中狠抓工作落实，主动出击，尽职尽责。



轰烈烈的大事来成为大家学习的榜样。我所能做的就是在自己平凡的岗位上，珍惜自己的岗位，热爱自己的工作，在实际工作中狠抓工作落实。并针对自己工作的特点，采取各种办法，主动出击，尽职尽责，出色地完成自己的本职工作。同时也要通过不断的学习来提升自己从业的知识结构、专业技能、职业责任、创新能力。正所谓知识结构是基础、专业技能是根本、职业责任是核心、创新能力是关键。要想发挥党员在工作中的模范带头作用，没有一定的业务素养和专业素质是不行的。

在平时的工作中，以自信、乐观、积极向上的态度面对同事，时刻以一个共产党员的标准严格要求自己，在加强自身建设的同时，还需要增加与同事共同学习的机会，一起去发现问题和解决问题，边改进边提高。时刻不忘为人民服务，为党的事业服务。将服务意识贯穿到工作中去，想

事情、干工作都要从这个意识出发，想公司所想、急公司所急。

## 三、生活上要严于律己

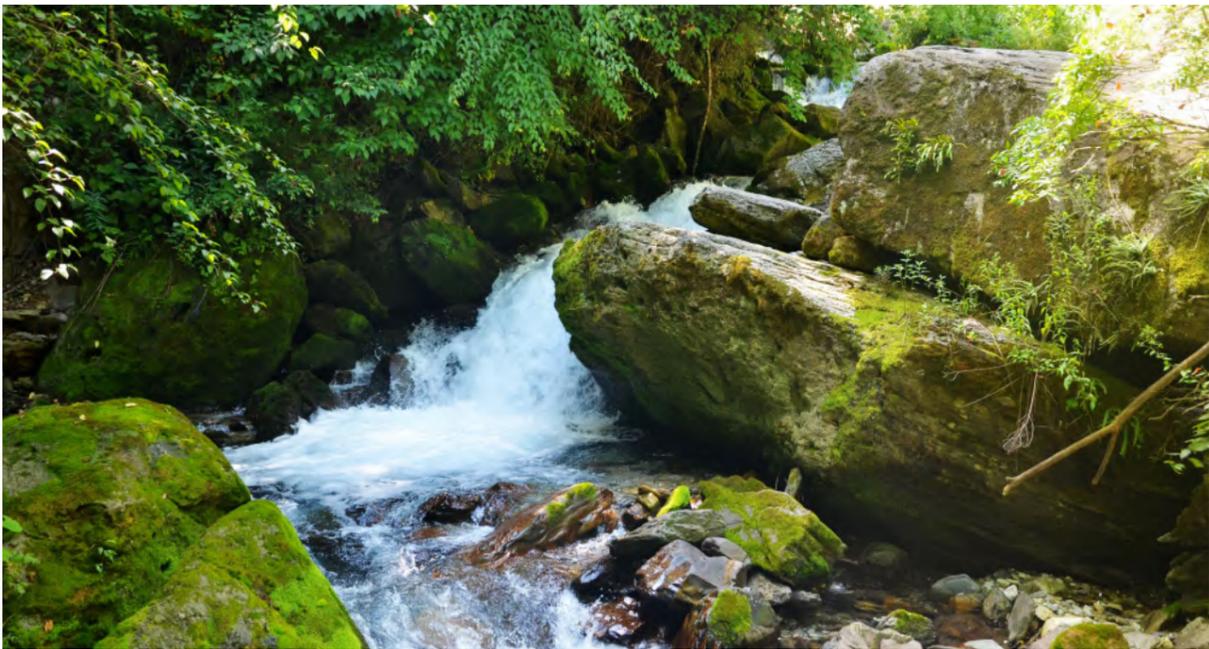
我们努力要提升自己的道德境界。牢记“全心全意为人民服务”的根本宗旨，树立正确的人生观、世界观、价值观，客观的

看待经济体制改革带来的各种腐败现象和社会问题，立足本职，为民、为社会、为集体多做贡献，充分体现共产党员的作用。待人做事不得眼高手低，说功强，做功差，对人严，对己松，摆正自己的位置，端正自己的心态，以满腔的热情投身于生活中。

总而言之，作为一名党员，是否能发挥真正的作用，是衡量党员是否合格的重要标准。平凡孕育着崇高，涓涓细流汇成江海。在这个新的历史阶段，我们每位共产党员都要站在维护党的先进性的高度，无论在什么样的岗位上，做什么样的工作内容，都要充分发挥共产党员的先锋模范作用，为中国新时期的社会主义建设添砖加瓦，尽献自己的一份绵薄的力量。

» 悉奥科技中心





# 一际·春

文 / 骆凯威 制造中心研发部

**困**。起床的时刻总是千难万难，更何况是早晨六点不到，这对于一个习惯睡到自然醒的家伙来说，无异于悬梁刺股般的决心才能起了作用。看着镜子前的家伙，这还是我么？什么时候田螺姑娘变换了职业，是为了跟上这个时代的潮流么？默默地心疼下自己，会适应的，也许看久了也就习惯不是什么事了，安慰了自己一番，洗洗刷刷，回想着昨晚的早睡早起计划为何会破灭，最后只能定义为：生物钟作祟，毕竟总不能

说忍不住多看了两集剧吧！

我得坐七点的公交，很无奈，因为它是一小时一趟，也许我还可以坐六点的那趟，到公司接着补一觉回来，但是就没有但是了。坐在公交车上的我，上下两片眼皮像是久未见面的情人一般，但我却不得不做一回狠心的法海，没报站、不熟悉，如果不怕坐过站，我也就不用做这个恶人，想是如此想，也带着些愤恨，但是我怕，毕竟今天是作为新人报到的第一天，得特别谨慎些。

这个二月的天气似乎比往年的还要潮糊些，连日的雨似是垂挂的珠帘又汇成了烟罗帐纱，若是在哪个山脚碰巧的遇上个诗人，也许会有不错的篇幅来慰藉心灵。这些也只能趁着迷糊强撑之际，随着思绪自己漂泊，但是整个人的心情还是并不怎么的开阔，亦或是对新环境的踌躇？

仇溪溪畔有一条健步路，伴着一小片竹林，清晨时分已是在林间瞧见错落的身影，倒是很少能见着蓑衣、箬笠了。许是

连雨天，溪水跑得有些急，叮咚人耳随着这烟雨朦胧，倒也有种远离尘嚣之感，先前的烦闷也就随流而去。其实我也就在边上瞧瞧觉着怡人，可不敢多往水里看。

还记得小时候，大概半大人高，有段时间缠着父亲说要学游泳，起因却已是无从考证。九几年的时候，也没什么游泳池，学游泳都是去溪里找个浅段，在里面扑腾着，再呛上几口水差不多也能倒腾出个模样。时间正值盛夏，掐指一算，天时地利人和三者皆已就位，可到了地儿，作为主角的我却在面对怡静的河水时怂了，气的父亲直接将我丢下了溪里，那一刻的感受到了现在还是，算了不说了，自己觉着也丢人，也很庆幸我能够长大，只是至那以后，我生活中出现的水，应该只剩下水龙头里的了……现在的我却是明白症结所在，概是因为对水中未知事物的敬畏。

未知充满着不确定性，它会让人着迷，也会让人畏惧，而我们则需要时刻走在两者之间的这条平衡线上，而对于未知事物我总是保持着应用的敬畏，借口当然得先找好，其实就是谨小慎微

## 毕竟苦是一天，甜也是一天，固步自封不如撞破南墙，在一次次头破血流中印证成功，别在幽兰静怡中只顾着赏花饮酒。

了些，但是我觉得这并不是什么缺点。都说会者不难，难者不会，即使是简单的表象之下，也是需要经过不断的摸索才能够得到展现。在这之前，熟悉是必经之路，熟悉环境、熟悉人员结构、熟悉工作职责等等，这是一个过程，有的人能够迅速融入新环境、新团队、新工作，从而表现出自身的价值，而有的人却始终在这条路摸索着徘徊着。

我也是个有雄心壮志的家伙，基调还是要定得高些，怎么说万一完成了呢，只可惜我是个门外人，得先找着门，掂着脚尖扒拉在门槛上看看门里面的人都在做些什么，再自我衡量一番去尝试性的迈过门槛，也不至于步子迈大了，站不稳身形，迭出个惹人笑话的模样。是健步如飞也

好，还是稳步前进也罢，都别乱了步调，多看看走在前面的人，他们的身法、步法，也别因为羡慕他们的飘逸、潇洒，忘了自己的原形，然后走出自己的脚下路。

日头的脚步总是那么轻快，让人欲窥其容却又始终无法赶上，飘飘然地经不起各自心头那轻轻一撩拨，也许过着过着，哪天回头的时候发现身后来时的路上已是繁花似锦，美不胜收！只是当下的我多是在感慨时间如梭，却在今天又重复着昨天，明天亦如是，做起了专注一致的好儿郎，却不知是在演绎坏孩子的角色。有精力掰手指，不如规划规划怎样把二十四小时会变成三十六小时，亦或者把枯燥无味的复制粘贴变成轻松愉快的游山玩水发现新大陆，毕竟苦是一天，甜也是一天，固步自封不如撞破南墙，在一次次头破血流中印证成功，别在幽兰静怡中只顾着赏花饮酒。

我看着，听着，没有言语，像是安静的过份些，然则默默的在心里编制着一片朦胧的景致，等到哪一天线头的首尾重聚，朦胧退去映照出它原本的轮廓，那就化身一个粉刷匠，用自己的所思、所悟，涂刷着这一——一际·春！

» 空中俯瞰高虹镇的景观河仇溪



# 没有完美的个人 只有完美的团队

文 / 竺英杰 制造中心研发部



» 只有团结合作才能赢得团队的胜利

在3月4日进行了公司今年第一次团建活动，并在第二日举办了“新起点，新服务”第七届悉奥涂料销售冠军颁奖盛典暨第十三届中国涂料工程之光发展论坛活动。活动第一天在碧雪湖山庄进行经过简单的分组之后我们被简单的分为5个团队，每个团队被分为3个小组然后就开始进行紧张的对抗。

上午进行了军情传递这一活动，活动规则是每个人前后相距半米不能说话不能回头来传递一串数字。我们小组的方法是将一个人的背分成九份来确定每个部位的数字，在这个活动中我们小组因为没有沟通好如何确定传递数字的位数，老是出现多一个数字或者少一个数字的情况所以并没有取得非常理想的成绩。不过我们并没有放弃相互鼓励争取在下午的活动中获得更好的名次。

午饭过后我们团队每个小组的人便被分别带到不同的活动场地，分组进行活动。我们小组首先进行的是惊险倒计时，在这个活动中我们取得了第二名的好成绩。随后进行地是跨越沼泽，这个活动差不多就是两人三足游戏的翻版吧，每组5个人在木板上

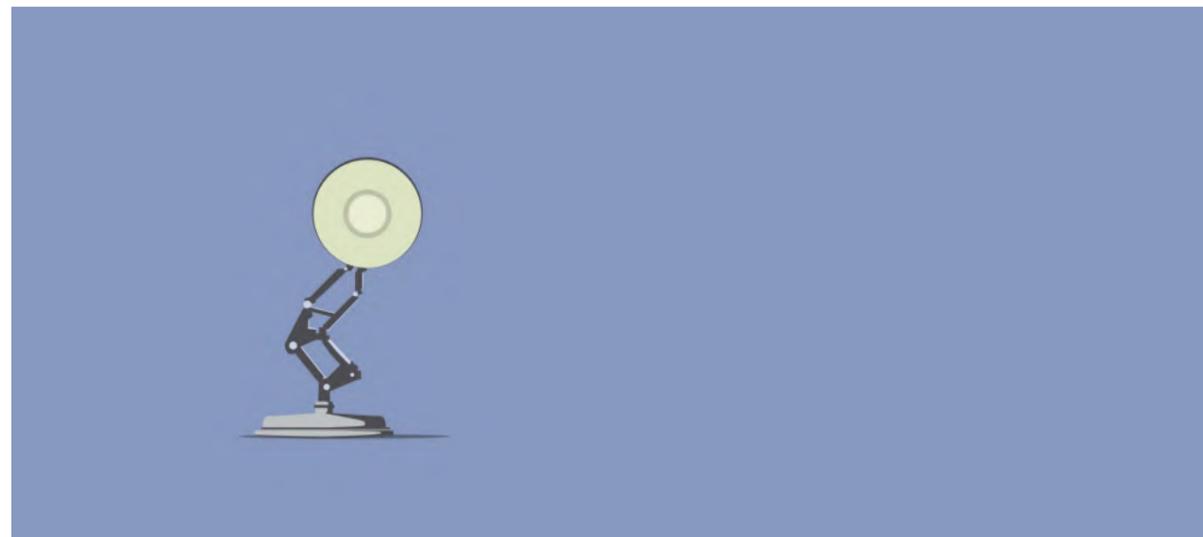
提绳子前行比赛谁先到终点，这个活动中因为我们的工具出现了一点点问题我们并没有取得良好的成绩。

最后我们进行的是颠鼓击球，各組队员用一只栓这许多绳子的鼓去接弹在空中的排球，每个小队在规定时间内，尽可能多的完成击球，这个项目更考验我们的协作能力，一开始练习的时候我们用力去接球，发现球老是要飞出去，我们在观察别的队伍时发现并不需要非常用力去接球只需要拉直绳子轻轻接球，球就可以自己一直动。在整个比赛之后我们团队也取到了第三名的好成绩。

最后我们进行了“万里长城”这个活动，活动规则：我们每个人一起围成一个圈尽量靠拢在主持人的安排下大家向下坐（既坐

到后面一个人的腿上），如果大家足够信任自己的同伴放心坐下去就不会有什么问题，游戏是为了加强大家的信任 and 了解。第一天的活动也圆满完成了。

第二天我们在交通皇冠酒店进行了“新起点，新服务”第七届悉奥涂料销售冠军颁奖盛典暨第十三届中国涂料工程之光发展论坛活动。上午在各位领导的演讲和感言中分别看到了：悉奥涂料的科技动态、销售冠军的感言、如何合理降低税负、和地战略采集看悉奥市场攻略等。在下午的活动中我们制造中心的人听了《涂料工程施工管理办法》政策宣贯，督查岗位服务标准及优秀项目班组考评，涂料施工的规范性与技术要点解析以及建筑涂料施工的出路在哪里等。最后在一餐晚餐之后完满的结束了两天的活动。



# 断舍离，让生活更美好

文 / 黄锡 副总裁

又到了一年换季时。冬天的衣服和被子就要趁着太阳大的时候晒一晒，然后就打包塞到柜子里，等待下一个冬天的来临。

在整理衣物时，我们总能找到一些物品，已然多年没有穿或者没有用过了，但仍然在每次的换季大整理时都要拿出来保养、收纳。虽然也并非什么高价值物品，但是丢掉也未免可惜，而且你也算不准什么时候又得用上它了。这些物品就这样日复一日年复一年地囤积在家中，侵占着家里的日渐吃紧的柜子空间。

因此，对于购物我开始秉承一种谨慎的态度，不轻易买太多

东西。一件物品，如非必须，就不买了。特别是衣服这个品类，现代人一般不会去考虑它的遮体保暖功能，我们更多地是专注在它的装扮品味时尚功能上了，所以一般人觉得衣服是不会嫌多的，每天换着穿，穿出不同的风格搭配，展现出靓丽的自我，就是衣服的功能。

只不过这个功能的代价的确有点大，衣服在购买费用这个不用说，存储并维护保养这衣服的隐性成本很多人未必考虑周到。因为物品数量少与数量多，管理起来完全不是同一个概念。比如，我家里只有几十本书的时候，我只需要随意放入书架就行，想看哪本一眼就能找到。但是随着我

书本数量超过一百本，甚至几百本的时候，一眼就找不到了，甚至找好久也未必找得到。这个时候就得建立索引，按区域按类别摆放，看完还得归位，否则又会陷入一片混乱。书本如此，衣服也同样，甚至更加难以管理。衣服层次分内衣、打底、外套，大小分短款和长款，面料分棉的、丝的、化纤的，洗涤方式分手洗、机洗、干洗，季节分春秋、夏季、冬季，性别分男用、女用、儿童用，穿衣频率分刚买的想多穿、旧衣服不想穿……诸如此类。如果没有一定的分类思路，根本别想整理好这些衣服。

分类好了，还有收纳。家庭的衣柜和储藏柜已经确定，无法

更改，如何才能合理地把衣服、被子、床单等用品分门别类地装进去，既能合理利用空间，又能在下一次要用的时候能够很快找到并取用，这又不是一件简单的任务！有些人连叠个衣服都搞不定，更别说把大量地衣服整齐的叠放收纳了，这就好像砖块都码不齐的人要去造房子，可不是要闹笑话嘛。

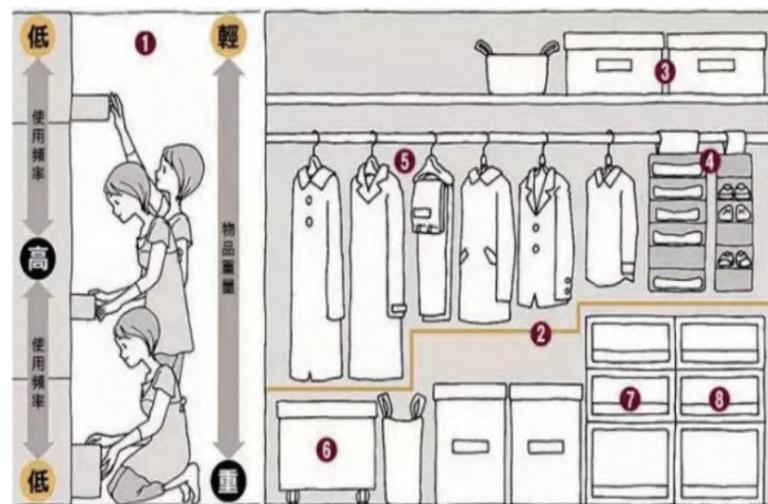
说了那么多收纳衣物的困难，解决方法有二，一是学会收纳。但我认为绝大部分人做不到合理收纳，能做到叠整齐放入柜子就谢天谢地了，别谈什么按类别按频率收纳。

日本收纳女王近藤麻理惠将“整理”作为毕生事业，她的一对一收纳课程收费昂贵且一课难求。她凭借《怦然心动整理收纳法》荣登《时代》“2015年全球最具影响力百人榜”。居然光靠收纳整理技术就能荣登全球影响力榜单，你就知道收纳有多难吧？

但是，我们还有第二条方法，就是学会“断舍离”，那就是扔东西，当然，少买东西也是一样的。

《断舍离》作者山下英子提出目前非常流行的现代家居整理方法，是指把那些“不必需、不合适、令人不舒适”的东西统统断绝、舍弃，并切断对它们的眷恋，去营造极简主义的极致生活。

你看，日本家庭主妇对于家



》《怦然心动整理收纳法》中谈到的整理收纳方法

居收纳整理果然有一套，她们提出了家庭整理收纳的两大王道方法——要么整理，要么扔掉。

据我对身边亲朋好友的观察，大部分人的做法是，低水平地整理收纳，并被迫锻炼对于脏乱差的忍耐力，至于扔东西，向来是极不情愿的。最后的结果有三，想要的东西往往找不到，找东西的时候能意外地发现“陈年旧物”，发现旧物之后拍拍灰尘继续放回去囤积，而新物品又不敢放开胆子买，因为家中的“陈年旧物”还能使用。如此这般，往复循环。

这来回的折腾，着实让人心力交瘁。如果我们采用近藤麻理惠和山下英子提出的方法，会怎么样？第一，少买东西，要买就买经济能力范围内的高品质的东西，这样家里的东西不会积攒很多，且每一件都是值得反复使用

的好物。第二，对于现存物品，筛选出那些暂时看不到用处的东西，直接扔掉或送掉。第三，合理分类，划分区域，定置定位，用完归位，让找东西成为“过去式”，节省时间和精力。

我们的时间就那么多，如果把时间浪费在琐碎的无意义的事务中，那就未免太可惜了。我们的金钱也就那么多，如果把金钱浪费在低价值甚至无价值的物品中，那也同样可惜。

买了一万多的一平米的房子，却用它来大量堆放一堆便宜又没用的杂物，你说划不划算？

买了一大堆打折的衣服，穿了一次又不穿了，然后到了换季时你又得去洗，得去整理，你说划不划算？

人生短暂，且过且珍惜。🍀



# 改变

文 / 方翠 营销中心销售行政部

**在**实习的这段时间里，我学到了很多在平时学不到的东西，感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

作为一名刚刚接触涂料行业的新员工来说，我是个幸运儿！因为刚来我就遇到公司举办的大型户外拓展活动和论坛活动。它让我亲身体会到悉奥的强大。在第一天的拓展活动中，整天的游戏都是同工作有机地联系在一起，在此次活动中，每个项目都体现了团队智慧和力量，不仅乐趣横生、增进了我们的信心和勇气，更让我们对如何摆正个人与团体之间关系有了深刻的思考与启迪，我的心灵也受到了前所未

有的强烈撞击和震撼。

从设计团队的队名、口号开始，就预示了此次活动的整个过程就是集体智慧和力量的一次体现。最让我感触深刻的是最后一个全员参与的活动——万里长城。参加者侧身围成一个圈，尽量靠拢，主持人发令后大家向下坐（即坐在后面一个人的腿上），如果大家足够信任自己的同伴，放心坐下去，则不会有任何不适的感觉，否则支撑不了多久。每个参与的队友都被这种凝聚的气氛所感染，剩下的只有毫无质疑的信任，最终大家都安全顺利的完成了这个游戏项目。这个游戏看起来似乎很平常，但它验证了人与人之间心灵的交流和信任。只有充分的相互信任才能毫无顾忌的

坐下去，才能让团队里的每一个人都感受到困难时被保护的温暖，才能让每一个人都为了对方去加油，去努力。

“上下同欲者胜”——早在春秋战国时期，著名的军事家孙子就在其战略思想中阐述过团队意识的重要性。一个拥有明确目标，并以正确的方式有力贯彻执行，且协作顺畅，相互信任，一定是一个强大的团队。在第二天的“第七届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十三届中国建筑涂料工程之光发展论坛”会议中我也有幸聆听了公司各位领导就自己领域的发言致辞。同时我发现各位领导的侧重点都是着重于信用、品质和服务！就像总裁在上午开场发言中着重强调的服务企业品牌建

户外拓展的每个项目都体现了团队智慧和力量，不仅乐趣横生、增进了我们的信心和勇气，更让我们对如何摆正个人与团体之间关系有了深刻的思考与启迪。

设的必要性。在这个市场竞争日趋激烈，客户接受服务意识越来越强，对服务的及时性、多样性和有效性也提出了更高要求的时候。服务就是企业的灵魂，是贯穿于整个市场销售的过程，是市场营销水平的本质要求。通过提升客户服务质量来增加其核心产品的价值，从而取得客户的忠诚度和满意度。我相信在领导正确的方针领导下，悉奥的未来必定是朝气蓬勃的。

通过此次活动中我学习到的不只是工作上的实际需要，更是精神上的传承和鼓舞。在平时我的领导和同事，只要问她们的是专业技术上的问题，她们都会很耐心的一一帮我解答，使我了解到原来理论跟实际是有很大的差距的。尤其是我的领导罗总不仅带我们到车间实地考察学习，更是将她所知道的很多专业知识详细的像我们解释说明。

我相信在这样的团队里我一定会成长的更快，走的更稳。我自己也将会更加努力，通过多问多问来积累经验。特别是我们的工作如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向师傅

请教。工作后就要面对更为复杂的关系，和别人接触，就要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

特别感谢公司给我的机会，同时也要感谢师傅们对我的细心指导。本次实习所学到的这些知

识很多是我个人在平时很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。通过这段时间的学习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”的真正含义。



» 协作顺畅，相互信任，一定是一个强大的团队



# 大数据说话， 2019 涂料行业发展新机遇

文 / 本刊编辑部

**据**最新统计，2018 年全球涂料市场规模增长 4.9%（略低于预期 5.06%），达 1649 亿美元。全球涂料市场主要分中东及非洲（MEA）、拉丁美洲（LA）、亚太区、北美区、欧洲区，其中，亚太地区约占到全球总量的一半，而中国约占亚太区的消费总量的三分之二，前景依旧十分可观。

## 建筑涂料表现强劲

研究指出，2018 年建筑涂料表现强劲，占全球市场份额的 55%，这主要得益于水性化技术

的发展和推动。越来越多的建筑工程采用涂料作为主要的装饰材料。与 10 年前相比，目前的水性化技术在整个建筑涂料市场上的应用已提高了 50% 以上。此外，由于汽车制造业以及其他通用工业领域对涂料的消费需求越来越大，预计工业涂料市值到 2023 年将达到 836 亿美元，期间年复合增长率约 4.7%。

## 涂料树脂市场将持续增长

据相关市场研究报告指出，2018 年 -2023 年涂料树脂市场预计每年将以 5.1% 的复合年增长率增长，将从 2018 年的 295

亿美元增长到 2023 年的 379 亿美元。建筑、包装、一般工业、汽车、船舶、航空航天和家具等终端产业的增长是推动涂料树脂市场增长的关键因素。

## 粉末涂料将成为涂料树脂市场增长最快的应用领域

粉末涂料技术预计将在全球涂料树脂市场的技术领域实现最高的复合年增长率。该技术主要用于汽车、家电、户外家具制造以及建筑行业。推动这一增长的主要因素是法规标准要求，中国占有全球最大的涂料市场。

2018 年建筑涂料表现强劲，占全球市场份额的 55%，这主要得益于水性化技术的发展和推动，与 10 年前相比，目前的水性化技术在整个建筑涂料市场上的应用已提高了 50% 以上。

### 汽车及船舶涂料前景广阔

尽管市场需求旺盛，但我国涂料发展依旧不均匀，在建筑涂料、家具涂料方面等已经可以自给自足，但较高档的汽车涂料、船舶涂料等则基本依赖进口。

例如，在我国造船完工量不断扩大，海工装备制造也在快速增长的背景下，业界对新型涂料的研发使用，以及新船舶涂料、重防腐涂料和特种涂料等高技术含量的产品的需求越来越高，而水性船舶防腐涂料节省能源、减少污染、降低火灾的特点，将会是未来发展的主攻方向。

在汽车领域，涂料应用更是广泛，包括从清漆、色漆、中涂，

到原厂喷漆、修补漆、乘用车涂料、商用车涂料等等。目前就世界范围来说，水性产品在综合方面优于溶剂型产品，其稳定性比溶剂型油漆要好，色彩更加多样化，色彩长期的稳定性和持续性更佳；另一方面从施工性能来说，其最大的优势在于减少了能源消耗，溶剂型油漆需要高温烘焙，水性产品对能源消耗更少，挥发更少，对人体的保护更佳。

目前水性产品的使用和推广已经愈发广泛，在欧洲已经基本实现水性化，在国内推广仍存在挑战。首先是水性漆单位产品成本问题，但随着经济规模效益的提高，成本控制并不会成为最大的问题。挑战更多的来自施工方面，例如设备的更换，喷涂的技能再培训和提高，喷涂的方式

的改变等，产业也急需升级。

### 低含量溶剂、水性化及无溶剂化大势所趋

近年来，我国涂料行业一直致力于开发低污染、高固体分或无溶剂(包括粉末、光固化)涂料、水性涂料(耐高温隔热保温涂料和耐高温防腐涂料)；开发低环境风险的防污技术和防污涂料；开发非铅、铬的防锈颜料及替代品；开发钛白粉、氧化铁颜料的清洁生产工艺；积极制定涂料行业清洁生产工艺评价标准等，以推动涂料行业新工艺、新材料和新技术的发展。

另外，近几年开发的玻璃节能涂料、辐射散热降温涂料、防晒隔热涂料、耐高温封闭涂料、高效耐污损太阳热吸收涂料等新型涂料，也为涂料行业在“低碳”道路上带来了新的发展机遇。

虽然国内涂料企业受大宗原材料价格连续上涨、环保政策压力加大，利润空间不断收缩，生存压力不断增大，但是总体来说依然有所增长，说明各行各业对于涂料的需求空间依旧存在。另外，涂料作为国民经济的重要配套材料，广泛用于建筑、房产、交通等行业，只要基建存在，涂料的未来就有希望。



美丽的古城临安

## 中国城市化进程的三个小趋势

“互联网出现后，传统的空间秩序被打破了。为什么很多城市街区，甚至是城市中心地带不如以前热闹了呢？是因为受到网购的冲击吗？并不是。是因为它们没有颜值，没有夺人心魄的魅力。”

本文节选自经济学家何帆《中国城市化进程第二季的三个小趋势》主题演讲

过去 30 年，中国经历了极其独特的、自上而下的城市化，主要遵循这样一套逻辑，国家先把农民的土地变成城镇建设用地，再把土地卖给地产商，地产商拿地盖楼，最后把大家变成房奴。

2018 年，各种迹象显示，自上而下的城市化无力持续。地

方政府基本上把能卖的地卖完了，积压了大量地方债务，中国的房地产业进入下半场，上半场的赚钱模式难以为继，于是很多房地产企业风中凌乱，不知道该干嘛。也是这一年，房价拐点出现，上海二手房价格下跌。过去没有人相信中国的房价会下跌，但世界上没有一种商品的价格会一直上行。



2018年是一个新的开端，中国的城市化进程进入第二季。围绕土地财政，自上而下的城市化难以持续，一些自下而上的变化正在发生。

我分享三个小趋势。



### 趋势一： 城市更加去中心化

北京、上海、深圳虽然同属于一线城市，它们之间的差别巨大。北京是中心区向外围逐渐扩展的“单核”城市格局，深圳是“多核”城市，上海介于两者之间。

有一个城市比深圳更“多核”——东莞，那里没有市中心，33个镇各有各的特色，本地人会自称是厚街人或者是长安人，但不会自称东莞人，这跟它的起源有关。东莞是一个自下而上生长起来的城市。

东莞的去中心化有什么好处？如果我们把城市比作生态系统，越复杂的生态系统越稳定。当面临转型，单核城市会变得非常吃力，像东莞这样一座没有中心的城市，尽管每个镇的发展进度不同，但作为整体的生命力是顽强的。

未来，我们会看到越来越多的都市群和城市带。以粤港澳大湾区为例，中心城市是哪一个？香港、深圳、广州，都不是，如果它成功的话，会是一个升级版的东莞。东莞尽管看起来不如一线城市那么光鲜，但连东莞人自己都没有意识到，这个没有中心的城市就是未来城市的新物种。



» 临安，正越变越美



### 趋势二： 城市愈发收缩

我们做一个简单的估算，如果把全国所有城市规划中预计新增加的人口数相加，大约是6亿人，中国目前还有多少农村人口？最多5亿，这意味着，即使

把农村所有人搬去城市，也填不上规划的数字。

城市是会收缩的，过去我们不承认这一点。收缩的标志是常住人口数量开始下降，2007-2016年，中国有84个城市出现了人口收缩。扩张的城市都是相似的，收缩的城市各有各的收缩。只有少数城市能够实现“精明收缩”，也就是说，虽然规模收缩了，却没有凋敝，相反，像我们瘦身一样，瘦瘦更健康，更宜居，更有活力。

2018年，我去了一趟义乌。在我们的想象中，如果贸易战对中国经济产生影响的话，义乌首当其冲。到了那里问当地商人，贸易战对你有影响吗？回答都是

## 越是在自下而上的力量得到尊重、得到赋能的地方，对颜值的追求就越强烈，美好的东西就越容易收到追捧，就越容易在混乱中涌现出秩序。

“没有”。为什么？两个原因，一是义乌很早就实现了出口目的地多元化，主要出口国名单里，美国连前十都排不进，加上出口的都是日常必需品，像圣诞树，90%产自义乌，除非美国人民不过圣诞节了，否则有什么影响呢？

义乌之所以能“精明收缩”，是因为它保持了开放性。

怎样避免人口规模急剧缩小呢？只有靠不断吸引更多的外来人口。怎样才能吸引外来人口的同时保持和谐安定的社会秩序呢？只有靠不断地营造一种包容、自由的城市气氛。

义乌被称为“没有围墙的城市”。这里的本地人口有60多万，外地人口有200多万，还有2万多名外国人。在国际商贸城，可以听到英、法、俄、韩、西班牙、葡萄牙等各国语言。咖啡馆门口，一排中东面孔蹲着抽水烟。假如有一天火星人来到了义乌，义乌人的第一个想法肯定是，问问火星上有什么生意可做。

义乌所经历的收缩，是中国城市化迟早要经历的收缩。一旦一个国家基本完成城市化进

程，它的城市就会收缩，除非能吸引足够多的移民或有足够多的婴儿出生来平衡死亡人数。联合国预估中国的城市人口将在2050年出现下降。届时，能不能保持足够的开放性，将关系到一座城市的兴衰成败。

每一家店都有同等机会成为“网红”。小众才是主流。越是在自下而上的力量得到尊重、得到赋能的地方，对颜值的追求就越强烈，美好的东西就越容易收到追捧，就越容易在混乱中涌现出秩序。这种秩序不是城市规划师规划出来的，而是普通的居民在日常生活中创造出来的。



### 趋势三： 城市正在爆发一场“颜值革命”

有没有发现？现在的年轻人不逛街，买菜为了省2毛钱走100米，他宁可不走，但如果目标换成一个网红打卡点，穿越大半个城市也心甘情愿。取代逛街的，是探索。

“位置、位置、位置”一直被视为房地产的“金律”。互联网出现后，传统的空间秩序被打破了。为什么很多城市街区，甚至是城市中心地带不如以前热闹了呢？是因为受到网购的冲击吗？并不是。是因为它们没有颜值，没有夺人心魄的魅力。

在互联网世代，每一个人、



# 职场漫画 COMICS

## 中国式八大宽容

1. 为了你好      2. 习惯就好

【为了你好】：多见于父母与子女的撕 × 当中，亲朋当中偶尔出现，本质就是“感动自己，恶心别人。”

【习惯就好】：换句话说，如果被强行侵入，无法避免就学会享受吧，其实不能更让人厌恶。

3. 都不容易      4. 还是孩子

【都不容易】：大家都不容易，就你容易，通常用于占了你的便宜，或者打你两巴掌又希望你别生气，当然是原谅他啦。

【还是孩子】：高阶版“未成年人保护法”，为胡作非为的顽童们画上了护身符。失职的家长总要苦口婆心的劝你宽容，弱者成为道德链的最顶层。

5. 岁数大了      6. 来都来了

【岁数大了】：成为老人们倚老卖老、胡搅蛮缠、行为不当的托辞。

【来都来了】：最具中国特色，暗含着“息事宁人、委曲求全、得过且过、破罐子破摔”的将就态度。

7. 大过年的      8. 毕竟长辈

【大过年的】：以时间为强调中心，以息事宁人为中心思想，相近词：快过年了、刚过完年、大热天的、大冬天的、大过节的。

【毕竟长辈】：直接道出依据血缘关系的人际交往、大家长制的支配关系在现代社会中产生的隔阂。



1

- 1.02 丁雪蕾    1.05 庄学义    1.07 屠鹏飞    1.10 陈 松    1.11 楼寒晨  
1.12 王卢青    1.13 黄 锡    1.17 黄 鑫    1.17 王炳荣    1.18 裘解明  
1.21 郑 勇    1.24 汪 峰    1.29 吴礼阳

2

- 2.06 桂联君    2.06 包 蕾    2.08 金余应    2.09 范黎明    2.14 马惠泽  
2.15 蓝仁国    2.22 范雪辉    2.25 王科科    2.25 郑海霞    2.26 潘永贵

3

- 3.01 范明强    3.01 章泽鹏    3.01 张志校    3.01 骆凯威    3.04 胡 霞  
3.05 陈 涛    3.08 吕科春    3.09 吕力人    3.09 杨志华    3.10 王晓飞  
3.14 喻光炎    3.20 桂锡庆    3.22 陈兴尧    3.28 童亚青    3.30 胡海萍