



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

办公地址：杭州市临安区农林大路969号

网址：www.china-xiao.com

全国服务热线：4008-269-700



今日悉奥

XIAO TODAY

2019年第3期(总39期)

今日悉奥

XIAO TODAY

第 39 期

2019年10月出版第3季度
内部刊物 免费交流

中国好工程涂料第一品牌

■ 管理纵横

再谈工作热情

● P19

■ 鲁班评说

如何做好施工 班组的管理？

● P26

■ 行业动态

水性工业涂料 行业市场趋势走向

● P50

封面人物：2018年度销售状元——施小山



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

回到过去，你也不能改变命运

不管任何时候，大家都在感慨：现在日子难过，你看十年前的机会多好啊。20 年前做房地产就好了，10 年前做互联网就好了……如果你现在可以搭乘一部时光穿梭机，改变你人生中任意一件事，你能否改变自己的命运？答案也许是不能。

我们先来做一个思想实验：一个欧洲城市按照统计规律，每年大约发生 100 起凶杀案。如果我们可以坐时光穿梭机回到过去，提前找到这 100 个凶手，把他们关起来，会把这个城市的凶杀率降低到零吗？

听起来很美好，但很难如愿。因为你就算提前抓住了这 100 个疑凶，仍然会有其他人产生新的犯罪。近代统计学之父凯特勒一语道破了其中的原因：“是社会制造了罪恶，有罪的人仅仅是执行罪恶的工具。”这句话听起来哲学意味很浓，但它指明了一个真相，犯罪是一个社会系统必然的产物，改变个体的选择，并不能让犯罪在整个社会上消失。

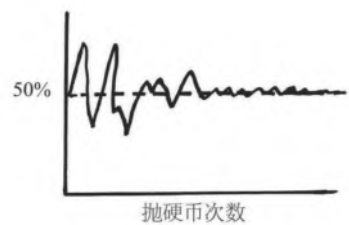
不仅犯罪率是这样，其他统计数据也是这样。2017 年美国车祸死亡人数是 37133 人，2016 年这个数字是 37461。两个数字非常接近，因为车祸是一个系统的结果。一片森林出现火灾的次数，一个国家新生婴儿数量，一个地区晴朗的天数等等，这些重复出现的事件出现的次数，都会在一个稳定的区间内波动。

为什么改变任何单一选择，都没办法影响最终的结果？因为冥冥中有大数定律这个东西在决定一切。就拿抛硬币这个经典实验来说，抛几十次甚至几百次都看不出有什么规律，但次数慢慢增加到 1 万次的时候，正面朝上的概率明显地向 50% 靠近。这是大数对小数的稀释作用。大数定律不会对已经发生的情况进行平衡，而是利用新的数据去削弱它的影响力，直到前面的数据从结果上看，影响力可以忽略不计。当一些随机事件重复发生的时候，从整体来看，它会呈现长期的稳定，偶然中包含着必然。

理解了大数定律，我们可以来回答开头提出的问题了。你就能理解，为什么穿越不能改变命运。就像买股票，我给你一个机会，在最低价的时候全仓买入茅台。你觉得你会发财吗？不会，因为你可能在下一次金融危机中，加杠杆就赔得倾家荡产。就像中彩票大奖的人后来过得都不怎么样，偶尔一次飞来横财，不会让人生活更美好。

我们的个人命运不取决于一两次选择，而取决于我们自身的系统。你的行为方式就是那个决定你命运的系统。就算有时光穿梭的机器，回到过去甩了男友、换掉工作，最后的命运可能还是一样。但是，我们可以调整自身的行为方式，调整自己的系统，知错就改，只需要把人生系统的指针，向正确的方向拨一点。但别小看这一点点偏差，就是这点偏差，会引领我们走向完全不一样的人生轨道。

最好的人生大奖不是中彩票，而是调整你的人生系统。把小概率的偶然优势，变成你人生大概率会出现的必然结果。



EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2019 年 10 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

目 录 CONTENTS

公司 风采 Company Elegant

- 02 | 悉奥时讯
- 10 | 同舟三十载 携手创辉煌！
- 12 | 浙江省粘接技术协会涂料分会三十周年系列活动

营销 谋略 Marketing Strategy

- 14 | 工程销售不为人知的苦和累
- 17 | 一个分公司经理对施工现场管理的思考

管理 纵横 Management Aspect

- 19 | 再谈工作热情
- 22 | 谁损失最大就是谁的错

科技 之光 Frontier Technology

- 24 | 无机涂料——未来建筑涂料市场的新宠

鲁班 评说 Engineering Management

- 26 | 如何做好施工班组的管理？

党政 要览 Party News and Policies

- 31 | 当好一名营销人，发挥党员先锋模范作用
- 33 | 党员信念，唤醒我的先锋记忆
- 35 | 作为一名党员，应该在工作中做到什么？
- 36 | 立足本职，把小事做到最好，大事做精做细
- 38 | 如何在工作岗位上发挥先锋模范作用

员工 心声 Employees' Voice

- 39 | 职业化素养
- 41 | 我眼中的“悉奥”
- 43 | 不像古镇的古镇
- 45 | 买 5G 手机，什么时候合适？

行业 动态 Industry Dynamics

- 48 | 2019 中国涂料行业拐点已至
- 50 | 水性工业涂料行业市场趋势走向

知识 百味 Joy and Knowledge

- 52 | 知识小贴士——思维转换
- 53 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

上海红星美凯龙相关领导来我司参观

7月3日，上海红星美凯龙总部合约部赵总携技术部汪总、设计师徐小姐莅临我司参观考察。公司总裁黄金谦亲自参与了接待。双方对于未来合作模式进行了交流和讨论，并考察了公司的生产车间设施。之后，一行人还到工地对目前的在建项目展现的产品效果进行实地的考察。整个过程双方积极的进行沟通交流，赵总也充分的肯定了悉奥公司的产品质量，管理水平，黄总也提出希望未来双方可以更加密切的合作，达到合作共赢的目的。



永嘉京都房产开发集团领导来我司参观

7月4日，永嘉京都房地产开发有限公司集团副总裁李总携项目总经理陈经理、招采部总经理潘经理莅临我司参观考察。公司副总裁范黎明、集采六部经理汪峰及台州驻地分公司团队共同参与了接待工作。双方就产品、施工等问题进行了深入讨论，衷心希望将本次项目作为双方合作一个契机。

省粘接技术协会涂料分会八届十二次理事会

7月5日，浙江省粘接技术协会涂料分会第八届十二次理事会于杭州白马湖建国饭店会议室隆重举行。涂料分会相关领导及理事出席了本次会议。公司总裁黄金谦作为协会理事会副会长出席了本次会议。此次会议内容主要有2019年上半年工作汇报，以及讨论2019年建筑涂料年会及三十周年庆典活动相关事宜。

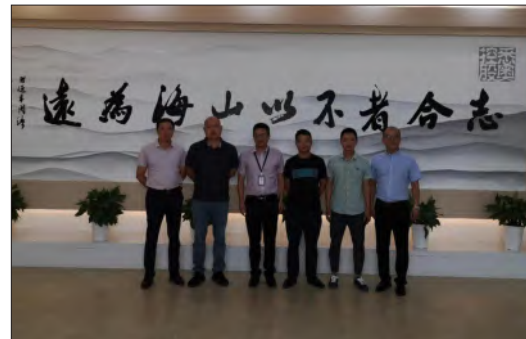


2019 年全区两新组织培训班

7月9日至10日，为期两天的2019年全区两新组织培训班在中共临安区委党校召开，公司党支部书记喻光炎应邀参加本次培训。培训首先由西湖区黄龙商圈党委书记卢莹就“非公党建的几点做法”进行了专题讨论，随后区委组织部两新党建科科长罗莉娜就“两新组织业务培训”进行业务辅导。区委党校社会培训科科长沈荣胤进行了专题课《不忘初心，深刻把握新时代共产党人的历史使命》的讲解。第二天，前往萧山区社会组织综合党委与传化集团进行现场教学。通过这两天的学习，要进一步提升基层党组织服务能力。把“两新”组织党组织活动与“两新”组织经营管理紧密结合，通过贯彻落实党的路线方针政策，帮助企业建设先进企业文化。同时，重视党员素质能力教育培训，采用创新专题课堂、实践课堂、流动辅导、对口联系等多种形式，全面提升党员干部工作能力，不断增强党组织的影响力、吸引力和号召力。

浙江岁金投资发展有限公司领导来我司参观

7月10日，浙江岁金投资发展有限公司陈副总裁携材料部姚经理莅临我司参观考察。副总裁范黎明，市场副总王兵，三分公司副经理陈建忠负责接待。在简单了解了公司情况后，双方就合作的模式以及后期的战略集采进行了深入的交流。之后前往车间考察具体产品工艺、自动化生产线等设备。陈总对我司的生产研发能力和施工能力均表达认可，也希望未来能在具体项目落地后有良好的合作。整个过程流畅顺利，双方也对未来合作持积极态度。



宣伟涂料相关领导来我司参观

7月12日，宣伟涂料有限公司采购部张总携技术部随工、客服部刘经理第二次莅临我司考察。公司总裁黄金谦、副总裁范黎明和集采部经理雷焯平参与了接待。一行人考察了车间生产、产品研发、资料审核等方面的内容。整个考察过程圆满顺利，张总一行对双方未来合作持积极态度，公司也必将竭力做好后续工作，为双方的合作打下坚实基础。



临安区政府质量奖现场评审

7月13日至14日，临安区政府质量奖评审组专家一行三人，按照首次会议、部门访谈、现场评审、资料查看、末次会议等评审流程，在我司开展为期两天的质量奖入围组织现场评审工作。评审组专家就战略、市场、过程管理、测量分析与改进等方面对公司各职能部门进行了现场抽查、问询，并对相关资料进行了查证。在按要求完成全部评审内容后，7月14日下午，评审组组长王舒主持召开末次工作会议，并就此次评审情况进行交流汇报，并对公司突出强项和成效、弱项和改进空间进行详细点评。



公司与中涂化工就水性工业漆达成战略合作

7月15日，悉奥控股有限公司与日企中涂化工就水性工业漆签署战略合作协议。本次合作在悉奥公司的发展史上具有里程碑式意义。通过近一年的考察、沟通、交流、试样、高层互访，在中涂化工领导的大力支持和帮助以及公司技术部、应用部门、市场部门的不懈努力下，才让双方的合作开花结果。



悉奥中标香江控股内外墙涂料战略采购项目

近日，悉奥成功中标深圳香江控股股份有限公司 2019-2020 年度内外墙涂料战略采购项目，正式开启了全国地区战略合作！香江集团作为全国优秀的房产企业，在全国范围内覆盖大量工程，拥有良好的口碑和优秀的市场占比。双方经过 2019-2020 年度内外墙涂料战略采购项目的合作，很好的展现了公司的专业性和可靠性，让香江集团认可悉奥的产品品质和施工质量。本次合作，是公司发展的一大契机，未来双方必将友好合作，实现双赢的伟大目标。



公司工程中心召开七月学习会议

7 月 20 日，工程中心在四楼会议室召开七月学习会议。会议由工程中心总经理陈钰亮主持，工程部经理、副经理、督查员、工程内勤等相关人员参加了本次会议。会议主要内容有，督查员 7 月督查工程施工情况总结报告；部署工程督查 8 月相关工作计划；强调工地考勤、考勤复核、人员参保的重要性。最后工程中心总经理陈总对各人员的汇报进行总结，并再次强调了每月例会的重要性，督促在座各位要提前做好准备工作。



浙江省建筑涂料十佳品牌企业赴广东交流学习

7 月 18 日至 19 日，浙江省粘接技术协会涂料分会组织浙江省建筑涂料十佳品牌企业赴广东交流学习。公司总裁黄金谦和副总裁马勇军应邀参加本次考察。考察团一行人先后参观了买化塑、嘉宝莉、金涂宝、巴德富，并与各企业负责人进行了深入交流，学习了企业管理经验。本次的广东之行，加强了广浙两地涂企的沟通交流。



高虹镇企业负责人法律知识讲座

7 月 26 日下午，由高虹镇人大、节能灯商会联合举办的高虹镇企业负责人法律知识讲座在宇中高虹照明公司开展，高虹镇各企业代表及各个村代表参加此次讲座。公司法务审计中心法务部代经理楼海啸参加本次培训。知识讲座主要强调了当下经济发展中所遇到的困难，特别是法律方面的越来越复杂，需要与会人员不断学习法律知识，并从名称、股权、土地、建设、经营、非正常六方面详细讲述了企业产生、发展过程中可能遇到的切实困难。



临安区阳光体育乒乓球比赛

7 月 26 日 -27 日为期两天的临安区阳光体育乒乓球比赛顺利举行。公司总裁黄金谦，七分公司经理吕力人，营销中心总经理助理金余应联合高虹政府代表高虹镇参加本次比赛。大家克服了高温天气的不利条件，经过两天激烈的比赛角逐，取得了乡镇组团体第三名的好成绩。

“浙江制造”基础知识培训

7 月 30 日，杭州市标准化学会组织召开“浙江制造”基础知识培训。公司行政中心综合办胡霞参加本次培训。本次培训主要讲解了“浙江制造”标准申报流程、“浙江制造”标准编写指导、“杭州质量服务网”一站式公共服务平台使用讲解和杭州市标准化自助扶持政策。通过本次培训企业对“浙江制造”品牌有了系统性地认识与了解，为促进“浙江制造”标准研制工作效率、提升“浙江制造”标准研制工作质量打下夯实的基础。



悉奥艺站授牌和天沐摄影公社成立仪式

8 月 7 日下午，区文联在悉奥科技大楼六楼召开“悉奥艺站”授牌和临安区天沐摄影公社成立仪式，区文联党组书记、主席江跃良，区委宣传部组织员平满冬，临安区天沐摄影公社社长厉海明，公司总裁黄金谦，以及来自悉奥集团和天沐摄影公社的摄影爱好者参加了活动。会上，区文联党组书记、主席江跃良分别为“悉奥艺站”和临安区天沐摄影公社授牌，与参会

人员进行了工作交流和座谈。会上，天沐摄影公社社长、法人厉海明作了交流发言，介绍了公社前后发展现状、管理团队组建情况以及下一步公社的管理要求、活动组织计划等，得到了与会人员的高度赞赏。相信悉奥艺站和天沐公社能够越办越好！



营销中心年中总结暨下半年工作计划会议

8 月 9 日，营销中心年中总结暨下半年工作计划会议如期召开。公司总裁黄金谦，副总裁黄锡，制造中心总经理马勇军也参与了本次会议。会议就上半年的销售业绩、应收款情况以及各个分公司的现状进行了分析和点评，并分析了问题产生的原因，同时对各个分公司下半年的工作提出了严格的要求。



安徽省建涂企业江浙考察团莅临我司考察交流

8 月 15 日，安徽省建筑涂料企业江浙交流考察团一行 20 余人莅临我司参观考察。本次考察团由安徽省建筑涂料协会和常熟巴德富组织牵头，浙江粘接技术协会涂料分会赵新建会长及王益民秘书长负责陪同。公司总裁黄金谦、制

造中心总经理马勇军、副总裁黄锡以及总工连城对各位领导的到访表示热烈的欢迎。大家参观了高虹厂区的实景样板展示厅、研发中心、自动化生产流水线等设施，然后落座三楼会议室进行沟通与交流。来访的各位安徽涂料企业负责人对悉奥的生产管理、技术应用、企业文化等方面给予了高度的评价，一致表示此次交流不虚此行，希望在今后能够多多交流，相互学习提高，取长补短，共同进步。



临安区委人才办人才政策宣讲会

8月16日下午，为加快落实杭州市《关于服务“六大行动”打造人才生态最优城市的意见》精神，临安区委人才办在区委党校报告厅召开宣讲会，解读有关政策及实施细则。公司副总裁黄锡参加了本次会议。会上，杭州市临安区委组织部副部长、区人才办常务副主任周雪松介绍了杭州市“人才生态37条”政策出台背景及概况，并解读了部分重要内容。之后政府各部门人才办、科技局、人力社保局、科协、发改局业务科长们相继解读了各类人才计划的细则内容。最后就部分条款细则进行了现场互动答疑。



营销中心市场交流学习会

8月17日，营销中心市场交流学习会如期举行。本次学习会主要就未签约先进场、业务费结算、保温涂料一体化等问题进行剖析和探讨，各个分公司也提出自己的意见和看法，最后由营销中心总经理范总作更专业的讲解和分析。



中国联合工程有限公司领导莅临我司参观指导

8月21日，中国联合工程有限公司张总携队伍来我司考察。市场部副总罗雄飞、总工程师连城、工程中心总经理陈钰亮，二分公司经理黄鑫参与接待工作。在参观和交流之后，张总给予公司高度的认可，认为悉奥有能力保质保量完成高难度的工程，这也为双方未来的继续合作打下坚实基础。



悉奥艺站第一期手机摄影公益培训活动

为加强公司员工文化建设，丰富员工业余生活，提升摄影能力及技巧，8月21日，悉奥艺站联合天沐摄影公社举行了第一期手机摄影公益培训活动。本次活动请来了中国摄影家协会会员、

区委宣传部办公室主任章国华老师，共有20多名摄影爱好者参加。通过本次培训，大家更加了解手机摄影中需要注意的小细节，在章国华老师的精心指导下，对摄影有了深入的了解，同时也提高了自己的审美意识。



兖矿东华建设相关领导莅临我司参观考察

8月24日下午，兖矿东华建设有限公司项目总及招商部负责人莅临公司考察。营销中心总经理范黎明，副总经理罗雄飞，直销十二分公司经理范丽华负责接待。整个参观交流过程非常顺利，双方也希望通过本次交流为未来的持续合作做好铺垫，寻求合作共赢的战略目标。



曲阜天安置业相关领导莅临我司参观考察

8月30日，曲阜天安置业有限公司刘总、赵总携团队莅临我司考察。公司参与接待的领导有营销中心总经理范黎明，营销中心副总经理罗雄飞，集采二分公司经理李忠。在行政办公楼简单的了解了公司情况后，驱车前往了高虹车间进行了进一步的考察与交流。在参观完公司的样板展示厅以及自动化生产线后，赵总还从

原材料选购，施工管理等多个角度进行了详细的了解，整个交流过程流畅顺利，赵总充分的肯定了公司的生产研发施工能力，公司也表达了希望把本次工程做成标志性工程，为未来双方的持续合作开一个好头。



泰国 MAX 苏梅岛驻杭州总公司莅临考察

9月6日，泰国 MAX 苏梅岛客户驻杭州总公司的高董和采购部经理莅临我司参观考察。大家对领导们的到来表示热烈欢迎。一行人参观了行政办公楼以及生产车间。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，对方领导也对我司的整体规模实力有了更深入的了解。



区委召开“不忘初心、牢记使命”主题教育会议

9月11日上午，临安区委组织召开了临安区“不忘初心，牢记使命”第二轮主题教育动员大会。公司党支部书记喻光炎参加了此次会议。本次会议由临安区区长骆安全支持，临安区区委书记卢春强作重要讲话，并对如何开展好习近平

总书记关于“不忘初心，牢记使命”的主题学习，进行了详细的讲解。最后杭州市巡视组长李强煜对临安区开展“不忘初心，牢记使命”第二轮主题教育提出要求。第二天，高虹镇政府针对会议精神召开了主题教育工作会议。镇党委书记吕云燕对如何开展好主题学习进行了详细的讲解，之后由区委第六巡回小组组长王建良介绍本次主题教育工作安排。



公司领导赴湖州实地巡查一单一案制工地

9月14日，时逢中秋节假日，营销中心组织邀请总裁办、制造中心、工程中心领导赴湖州进行三个一单一案制工地实地巡查。烈日炎炎也阻挡不了公司领导们的脚步。各位领导实地勘察施工状况，并和班组长面对面沟通，就现场管理在产品应用、工地管理上的问题，譬如细致到材料堆放、现场劳动力保障、施工交底对接、颜色和成品对比、工期与进度、代班班长专业技术和现场控制能力、施工安全等内容进行深入探讨。总裁黄总指示，今后要不断通过实地考察来加强现场工程管理，贯彻流程与规则，多关注细节，善用新工具新技术，提升施工效率，完善工程管理系统。



公司参加宁波市建设工程“质量月”活动

9月18日，由宁波市城市基础设施建设发展中心主办的2019年宁波市建设工程质量月活动，在宁波市海逸大酒店举行，悉奥涂料等10余家建筑装饰公司参加了本次技术交流活动。会议主要内容为市建设安质总站质量讲座、桥梁关键部位通病解决技术交流、各单位质量签约承诺等。本次活动深入贯彻实施了国务院《质量发展纲要》，深化了“质优宁波”建设，进一步提升了工程建设项目质量水平，弘扬了工匠精神。



杭萧钢构绿色建材交流会

9月19日，营销中心总经理范黎明、营销中心副总经理罗雄飞应邀参加国内首家钢结构上市公司杭萧钢构举办的首届全国绿色建筑设计及绿色建材发展交流会。参观了杭萧钢构母公司、万郡绿建房产公司、以及总投资9亿的线下供应商实体展示中心等会场。双方就供应商战略合作进行详细的洽谈。通过实地参观，也对其整体规模实力有了更深入的了解，将为公司市场的发展搭建更广阔的采购平台。



浙江制造、ISO 体系以及安全生产标准化工作会议

9月20日上午，为后续能更好的推进浙江制造标准认证、ISO 体系认证以及安全生产标准化工作的进行，公司组织召开专题工作会议。本次会议由行政中心总经理童亚青主持。会上，童总介绍了浙江制造标准认证、ISO 体系认证以及安全生产标准化工作的目的和重要性，并详细逐条讲解了每个部门对做此项工作的要求。最后副总裁黄锡、总工连城表示对此项工作的支持，并提出了宝贵的意见。今后，公司将外派员工培训学习或者请专业老师来公司指导，力争此项工作能够做的更好。



融创工程部相关领导莅临我司参观考察

9月23日上午，融创工程部钱总携成本部杨总莅临我司考察。参与接待的人员有营销中心总经理范黎明，营销中心副总罗雄飞，八分公司经理楼寒晨。整个考察流程中，双方积极的交流着各个细节，钱总高度认可了公司的管理理念和产品品质，肯定了悉奥的实力。范总也代表公司表达了与融创合作的美好愿景，希望将该工程作为未来合作的契机。



公司与杭萧钢构万郡绿建达成战略合作

9月26日，公司与杭萧钢构子公司万郡绿建于绿建总部举行战略合作签约仪式，确认双方达成战略合作关系。公司总裁黄金谦、营销中心总经理范黎明、营销中心副总罗雄飞、制造中心总工连城与杭萧钢构汉德邦建材董事长许自力、万郡绿建战略中心副总沈凯等一行人出席签约现场，共同见证并进行签约仪式。签订战略合作协议，既是良好合作的开端，也是更深层次、更广领域合作的起点，更是双方之间权利义务边界的明确划分。我们坚信，这次合作只是一个开始，它将蕴含着无限广阔的发展前景，达成战略共赢。



营销中心销售实战能力测验

9月27日上午，为了提升营销中心团队的业务技能水平，公司开展了营销中心营销实战测试书面考试。共有15名成员参加考试。本次测试主要围绕销售人员在销售过程中的常见实务性问题的处理方法以及业务知识应知应会等内容展开。结束后，范总对本次考试题目作了详细的分析与讲解，公司总裁黄金谦也作了要点补充。大家纷纷表示收获颇多。





同舟三十载 携手创辉煌!

热烈庆祝浙江省粘接技术协会涂料分会成立三十周年

文 / 本刊编辑部

9月28日,2019年浙江省建筑涂料年会暨浙江省粘接技术协会涂料分会成立三十周年庆典大会在杭州白马湖建国饭店盛大召开。中国涂料工业协会会长孙莲英、浙江省市场监督管理局处长刘乐雄、浙江方圆检测集团股份有限公司总经理林磊、浙江省科学技术协会领导黄云菁、浙江方圆检测集团股份有限公司副总经理顾航、浙江省建设厅标准设计站站站长游劲秋、国家化学建材质量监督检

验中心主任王晓格、浙江省建设厅科技推广中心推广科科长谢含、浙江省粘接技术协会理事长范宏、秘书长王云、监事长叶胜荣、原理事长辜同、浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建、副会长贾根林、秘书长王益民等领导嘉宾,以及浙江、江苏、上海、山东、安徽、宁波等地的兄弟协会、浙江省涂料企业齐聚一堂,共同迎接协会三十周年庆典的到来。悉奥控股有限公司总裁黄金谦、副总裁黄锡以及总工程师连



» 赵新建会长为大会致辞

城应邀参加了此次大会。

大会分为信息技术交流讲座和庆典大会两个环节。上午,由巴德富、霍夫曼、保立佳、东联化工、尤斯格林、呈龙涂料机械等建涂产业上下游的重要参与者,以及浙江大学经济学院院长黄先海带来精彩演讲。

交流会上,东联化工技术工程师程贵祥首先作《东联乳液新产品推荐》主题分享,向大家重点介绍了东联真石漆乳液、瓷砖背胶乳液、柳编乳液等多款新产品。霍夫曼技术总监王新夫发表《满足绿色产品评价标准的水

性涂料罐内防腐解决方案》主题演讲,讨论了寻求能有效解决乳胶漆变质问题方案。巴德富华东总工程师郑公勋从公司规模、技术平台、发展布局、发展历程、公司荣誉等方面介绍了《创领水性科技的巴德富》。呈龙涂料机械总经理周水涓从工业4.0、涂料的智能装备两方面论述《涂料企业如何实现工业4.0》。保立佳化工售后工程师姚炜带来《保立佳新产品分享》,介绍了几种根据市场需求开发的新型乳液。尤斯格林总工马立运分析了《无机硅酸盐复合改性建筑涂料的研

制》,介绍了无机硅酸盐涂料的化学固化机理以及技术要求。信息交流环节的最后,浙江大学经济学院院长黄先海为大家带来《国内外宏观经济形势与未来新的经济增长点》,就中美贸易摩擦的最新态势、国际经济发展态势作出分析,并对国内经济形势作出判断和分析。

下午,大会进入三十周年庆典环节,与会嘉宾身披红围巾走过30年时光通道,进入庆典会场。浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建致欢迎词,并邀请嘉宾参与庆典启动仪式。

赵新建在致辞中表示,三十年前,是老一辈浙江涂料人点燃了以科技发展涂料的星星之火,三十年里涂料分会服务企业、技术引导、技术培训、为供应商搭建交流平台,与兄弟协会交流、与外省同行参观学习、团结企业,为浙江建筑涂料整体宣传做了大量工作,为浙江省建筑涂料的发展与进步做出了贡献,并得到广大会员及社会的认可。庆祝涂料分会成立三十周年,就是要发扬协会的桥梁纽带作用,加强企业与政府的联系,让企业的诉求和困难能及时与相关部门沟通,促

» 参会合影





» 浙江涂料分会三十周年庆典

进行行业的正常发展；就是要弘扬团结互助、同舟共济的团队精神，锐意进取，打出浙江涂料品牌，让世界涂料看中国，建筑涂料看浙江。三十年的历史是涂料分会一笔珍贵的财富，我们要继续秉承技术引导的传统，并以三十年庆典这座里程碑为新的起点，再扬帆起航。

浙江省粘接技术协会理事长范宏在致辞中表示，经过三十年的发展，浙江省粘接技术协会涂料分会已经发展成为在国内同行

中具有一定影响力的组织，这个成绩的取得，是因为涂料分会有一个超强战斗力的领导团队，有一批无私奉献的涂料人。三十年春华秋实，涂料企业们已经收获了累累硕果！相信在今后的发展中，浙江省的建筑涂料企业将会取得更加辉煌的成就。

随后，上海市化学建材行业协会副秘书长李杰、日出集团董事长周松奎、浙江方圆检测集团股份有限公司总经理林磊、浙江省科学技术协会领导黄云菁为

涂料分会庆典送上祝福，真诚预祝涂料分会有一个更加美好的未来。

浙江省市场监督管理局产品监管处处长刘乐雄为庆典致辞。他表示，协会不仅是政府与企业之间的桥梁和纽带，是政府政权的主要承接者，更是质量标准建设与产业质量发展的重要参与者，感谢协会对行业质量提升所作的努力。希望涂料分会继续认真总结 30 年工作成就和经验，今后在推动行业生产经营自律、参与国家行业团体标准、行业规划和政策法规制定，开展行业产品风险监测防控，加强行业信用建设和信用监督，以及为会员企业排忧解难等方面，发挥更大的作用，引领行业安全发展和转型升级。

中国涂料工业协会会长孙莲英为庆典致辞。她表示，伴随着《中国制造 2025》战略的实施，工业 4.0、5G 时代、智能制造已向我们走来，也对涂料行业提出了新要求、新期望。新时代下，“如何保持健康可持续发展，实现差异化竞争，进一步增强抵御风险的能力”成为摆在我们面前

的新课题。孙莲英指出，浙江省粘接技术协会涂料分会作为浙江涂料、颜料行业群众性团体组织，历经 30 年的风雨成长壮大，凝聚了浙江省建筑涂料涂装优秀企业，在引领和推动浙江省涂料特别是建筑涂料技术进步和健康可持续发展的进程中作出了卓越贡献，从而在全国树立起浙江涂料特别是建筑涂料的品牌优势，让“世界涂料看中国，建筑涂料看浙江”实至名归，真正成为推动浙江涂料高质量发展的座右铭。

随着诸位领导嘉宾致辞结束，大会进入兄弟协会赠送纪念品仪式和颁奖环节。在全体嘉宾的见证下，山东省涂料行业协会秘书长林喆、宁波市涂料与涂装行业协会秘书长吴晓明、上海市化学建材行业协会建筑涂料分会秘书长李杰、江苏省涂料行业协会建筑涂料分会秘书长张世元向浙江省粘接技术协会涂料分会赠送纪念品，赵新建会长代表协会接收，并表示感谢。

之后，会议进入到精彩的颁奖环节。本次大会共颁发 11 个奖项，旨在表彰 30 年来浙江省建筑涂料领域的杰出贡献人物和企业。受到表彰的企业共 55 家、企业家共 47 人。奖项包括：浙江省建筑涂料三十年之杰出贡献奖、无私奉献奖、优秀科技创新者、优秀企业管理者、优秀企业家、实力新人奖、优秀原材料供应商、科技创新型企业、成长型企业、优秀企业以及浙江省建筑涂料团结和谐奖。其中悉奥控股公司荣获“浙江省建筑涂料三十年之优秀企业”奖、总裁黄金谦荣获“浙江省建筑涂料三十年之优秀企业家”奖、副总裁黄锡荣获“浙江省建筑涂料三十年之实力新人奖”、总工连城荣获“浙



» 公司荣获“浙江省建筑涂料三十年之优秀企业”奖项

江省建筑涂料三十年之优秀企业管理者”奖！

浙江省粘接技术协会涂料分会每年一度的年会，在各级领导的支持，分会理事及会员的共同努力，供应商的鼎力相助下，已成为国内一块响亮的招牌，成为国内最具影响力的涂料年会之一，并使涂料分会成为一个国内知名的涂料行业协会组织。三十载历练，三十年风雨，在过去三十年里涂料分会在服务企业、技术引导、团结企业、浙江涂料整体宣传、为供应商搭建交流平台、与兄弟协会的交流、与外省同行的参观学习方面做了不少工作，也为浙江省建筑涂料的发展

做出了贡献，得到了广大会员及社会的认可。正如涂料分会会长赵新建所言，三十年的历史是涂料分会一笔珍贵的财富，我们要继续秉承技术引导的传统，并以三十年庆典这座里程碑为新的起点，再扬帆起航，共同谱写涂料分会及浙江涂料的新篇章。同时，作为浙江涂料企业的一份子，悉奥涂料也将不忘初心，砥砺前行，秉承“绿色、科技、人文”的核心价值观，不断创新开拓进取，以“工匠精神”做产品，服务市场，促进涂料产业繁荣，引导涂料企业朝着品牌化、创新化的发展方向前进，为浙江涂料以及中国涂料的壮丽事业而奋斗！

» 全体参会人员合影留念



» 晚宴环节诗朗诵节目





工程销售不为人知的苦和累

做过工程销售的人才会明白当中的心酸，每一个人选择一份工作最害怕的就是挑到又杂又累又急又非得骨子里挑刺的活，而工程销售就恰恰是杂、细、急、累。

文 / 本刊编辑部

做工程销售一般看起来表面风光无限，每一笔生意都是几百万，上千万。其实做过工程销售的人才会明白当中的心酸，每一个人选择一份工作最害怕的就是挑到又杂又累又急又非得骨子里挑刺的活，而工程销售就恰恰是杂、细、急、累。



工程销售到底有多累？

做工程销售很累，相信大多数工程销售人员都深有体会，没

有做过销售工作的人感觉销售蛮轻松、打打电话、发送邮件、陪客户吃吃饭工作就完成了；其实销售都有切身体会，销售工作不仅仅是身累，最累的是心；需要操心每个可能成单的客户。回款是很明确的硬指标，月月有任务、期期有压力。

1. 长时间在外面跑

做工程销售的基本每天都是在外边跑，见客户。有一些工程销售人员需要经常扫街，一个一个楼盘，一个一个建筑工地拜访。跑工地的则是更加辛苦，冬寒夏炎，日复一日。

2. 经常被客户傲慢地拒绝

做工程销售最主要的是要跟客户接触，所以找客户是必须要经历的阶段，供大于求的现状，决定了甲方和施工方等都是高高在上的，所以不管是打电话给客户还是直接去拜访客户，被客户拒绝的可能性是很大的，直接被挂电话，或者吃闭门羹都是经常会遇到的事情。

3. 频繁的应酬

餐桌上的合作，这几乎是工程销售这一行必不可少的一部分，不管你的产品怎么样，一切都先喝了再说，也有一些人认为可以从餐桌上看出一个人的人品是怎么样的。大多数工程销售人员，一天应酬几个客户是正常的，刚从这一桌子上离开，下一刻又要到下一桌上。“酒肉穿肠过”，其中的苦大家只有做这一行的才知道。

4. 水深，压力大

跟进一个工程项目的时间是很长的，从项目立项、设计、招标、

建设到装修开始很漫长的过程。市场竞争也非常大，其中耗费大量的时间与资源，很多人一开始做工程销售的时候认为只要会哄得客户开心，客户需要的东西都满足，没事多接触接触，拉进大家的感情就好了。其实这样认为是错的，一不小心就有可能被忽悠。其实到最后你只是别人的一个玩偶，到头来只是做了一个炮

灰而已，而玩你的人很多的时候是你的对手。水深得时候，你送的样品你报的价格都会从竞争对手手里头过。跟进了好几个月的项目，到头来只是竹篮打水一场空，这其中的压力不言而喻。



工程销售到底有多杂？

如果你以为做工程销售的就只是跟客户见见面，说说话，吃饭喝酒，只是跟客户沟通，那你就错了。在工程销售过程中，从你最开始对自身公司产品的了解



» 悉奥涂料——山西大同凯德世家·领阅

跟进一个工程项目的时间是很长的，有时候跟进了好几个月的项目，到头来只是竹篮打水一场空，这其中的压力不言而喻。

熟悉，项目、客户的查找到最后的货款回收，客户关系的维护这一整个过程都需要你全程跟进。

需要处理的事情即使是做了十几年工程销售的老前辈也很难将这些事情一一理清。它包括项目的记录和判断、机会的跟踪、商务沟通、价格协商、需求了解、谈判、合约文件、回款、督促发票、客户的关系建立和推进、竞争对手的了解和分析等等；有一些公司或许会将一些事情交给专门的助理负责，比如合同整理等，可是项目过程的大部分事情都是需要销售人员亲力亲为的。



工程销售的工作 到底要做到多细？

相信大多数工程销售经历过由于在销售过程中忽略一些细节而引起的丢单情况，对此深有感触，工作不细、不到位、不及时，功亏一篑的事情常会发生。比如：什么时候打电话给客户是最好的，到那个阶段邀约客户，跟客户沟通要注意些什么，什么时候给客户报价是比较合适的，推荐什么样的产品组合比较有利



» 悉奥涂料——山西大同凯德世家·领阅

于对竞争对手的打压，在哪种情况下要对客户进行关怀，对不同客户如何选择产品展示的方法和重点……等等。节假日本应该放轻松的，还要提醒自己要给客户发短信，打电话送上祝福。每一个小细节都有可能感动客户，让潜在客户成为我们的真正合作客户。每一个小细节也有可能让本来是自己客户的被竞争对手有机会趁虚而入，而失去这个客户。



做工程销售到底有多急？

这里说的急不是急功急利，而是要把握先机。把握先机、反应快往往是争取客户的有力条

件，工程销售的市场竞争非常大，没有你这一家还有下一家，下下一家，所以如果你先要获得项目就要比其他人更快的接触客户。先入为主，再加上如果你的产品足够好，那么你就成功了一半。即使你的产品不是数一数二的，你作为客户接触的第一位销售员，印象分总是会有。所以工程销售的工作往往是快节奏、时间的限制很强。由于销售过程受到大量外部因素（比如竞争对手、客户的需求变化等）的影响，经常会出现突发情况；所以你也很快地对这些情况做出反应。

做一个销售难，做一个工程销售更难，做一个优秀的工程销售更是难上加难。愿大家都能成为一个优秀的销售！



一个分公司经理 对施工现场管理的思考

文 / 黄鑫 直销二分公司经理

工程项目施工现场管理是一项涉及进度、安全、质量、成本等各项管理的系统性、综合性的管理活动，是运用科学的管理思想、管理方法和管理手段，对现场的人员、机械设备、材料、工艺工法及现场环境等进行合理配置和调动，以达到甲方的预定目标。

因此，施工现场管理的重要性是毋庸置疑的。我作为一名分公司经理，结合自身在现场协调、管理过程中碰到的一些问题，提出几点思考，如有说的不到位的地方请各位领导不吝赐教。

一、加强现场管理人员的综合能力

现场管理人员作为工程项目现场接收公司指令的目标责任人，也是现场管理的主要负责人，其综合能力将直接影响工程项目的成败。我认为可以从以下几个方面来着手：

1. 进场前：了解施工项目平面布置图，以便设置更合理的材料堆放点，减少场内材料二次搬运；了解项目施工节点，比如有哪些施工部位、什么部位做什么产品，有哪些技术难点等，以便



» 悉奥涂料——浙江杭州金辉闲林赛陶项目

进场后可以直接施工，避免因情况不了解造成误工；了解甲方、总包、监理等单位的项目负责人和相关联系人，以便进场后能有效对接，减少施工过程中不必要的时间浪费。

2. 施工过程中：要随时掌握现场施工人员数量及施工作业面，并核实现有施工人员是否满足甲方的进度要求，避免因施工人员数量不足或施工作业面不合理造成工期的延误；要合理布置吊篮位置，既要满足甲方的进度要求，又要保证吊篮不会空置，造成不必要的损失；要合理安排材料生产与发货，需根据现场施工阶段来合理分配各种材料比例，尽量避免因前一道工序的材料断货造成后一道工序无法正常施工，但也要避免让某一种材料长时间堆放在现场造成不必要的损耗。

另外还要反复催促施工联系单的签复，这是保证自身利益不

受损害的一种最有效的手段，如果施工联系单没有及时签复，不仅会造成公司缺乏管理的形象，还会给公司造成一定的经济损失。

二、加强现场施工人员的思想教育

施工人员是现场施工的主要操作者，所有的施工项目最终都是通过施工人员来完成的，因此也是关乎工程成败的关键因素。只有拥有纪律严明、富有责任心的施工队伍，才能做出质量过硬的工程。

所以，我们在施工过程中要让所有施工人员都感到自己是项目中的一员，要营造一种荣辱与共的集体氛围，培养凝聚力。比如举办施工竞赛活动，按照“公平、公开、公正”的原则，并设立奖惩制度，在竞争淘汰的同时，不断引进优秀班组，使我们的施工队伍始终保持旺盛活力和高超

战斗力。

三、加强现场施工工艺的管理

作为一个项目而言，现场情况千变万化，不可能所有的情况都能在事前预估到，我们可以根据实际情况作出调整和安排。但是施工工艺必须按照签订的施工委托书来执行，严禁偷工减料或恶意浪费材料。作为现场管理人员必须按照公司的施工管理办法进来检查验收，直至合格后才能允许进入下一道工序，从而从根本上确保整个工程的质量。

当然，建筑工程现场施工管理是一项全面、深入细致的工作，也是一项非常复杂的生产活动，它贯穿于施工项目全过程，不仅需要企业管理层的重视和支持，还需要市场分管人员、现场管理人员和施工人员同心协力的配合。上述几点仅仅是个人的一些体会，与大家学习交流。▲



再谈工作热情

文 / 黄金谦 总裁

公司搬迁入住新办公大楼和新车间已经有三年时间了。面对如今干净整洁、舒心悦意的办公场所，或许很多人也渐渐地滋生出懈怠、安逸的情绪，工作也变得缺乏动力和干劲，明明堆积了很多任务，却实在不想碰，草草懒散应付。

我觉得，有必要再谈一谈“工作热情”这个话题。关于工作热情，我早在《今日悉奥》第16期的《从人生成果方程式解读工

作热情》一文中就进行过详细阐述。

日本四大经营之圣稻盛和夫提出过一个“人生成果方程式”，说明了工作热情的重要性。稻盛和夫自认为自己并没有过人的才能，那他究竟是凭什么带出了两家世界五百强企业——京瓷和KDDI？稻盛和夫认为，工作热情起到了非常大的作用。他认为，人生或者工作的结果的好坏，很大程度上由三个要素决定，即，

人生工作结果 = 思维方式 × 热情 × 能力。“思维方式”，指的是生活态度、人生观，如果一个人的思维方式出现偏差，误入歧途，即便其再有能力，也只会对社会造成危害；而“能力”，大多是天生的，比如父母赋予你的身体、智力、运动神经等，一生当中不会有很大的变化。而第三个要素，就是我们要谈的“热情”。热情不像能力那么固定，可以说，热情的高低完全可以由个人来控制。热情，也可以理解

为“努力”。可以说，人与人之间的差异，很多时候是由工作热情来主导。

任何一个公司都迫切需要那些工作积极主动负责、充满工作热情的员工。优秀的员工往往不是被动地等待别人安排工作，而是积极主动去了解自己应该做什么，然后充满干劲、全力以赴地去完成。工作热情是一种积极向上的情绪，是一种不断向外辐射的正能量。

稻盛和夫的人生成果方程式的提出已有时日，但其意义仍然历久弥新。如今房地产行业竞争激烈，呈现一股优胜劣汰弱肉强食的兼并之势，这也倒逼了我们建筑涂料企业要能够顺应行业集采化的趋势，要做好自身转型升级以适应大型房企的更加多元化、精细化的业务需求。我们的各个中心的负责人，有必要沉下心来去思考，自己应该怎样做才能实现本部门的迭代，才能更好地服务我们的客户。

我们的销售部门，能不能在新浪潮中找到新的业务模式，找到利润增长的新的突破口？我们的生产部门，能不能优化制造流程，建立起总成本领先的护城河，赢得客户的青睐？我们的职能部门，能不能树立服务意识，制订完善的制度体系，做好后勤配合工作，建立一个可靠的后背让前方作战的士兵能够赖以依靠？这些都需要我们的管理者去好好思考，用自己的工作热情去深挖。

同时，要警惕我们的管理者调入倦怠的漩涡中去。或许是因



» 摄影——太子尖日出

为入职多年，在自己的岗位上也曾干出过一番成绩，但随着年龄的增大和精力的减退，渐渐地产生了倦怠的思想，对待工作和事业变得不够上心，遇到问题，能推则推，能拖则拖，缺少一种敢于直面解决问题的态度。同时，这些管理者，开始安于现状，不开放进取，不主动学习，业务能力原地踏步甚至倒退，总是凭着

过去的老经验做事，走的是经验主义道路。

要知道，过去成功的经验在未来并不一定总能奏效，毕竟当今时代变化太快，iPhone 发布之前我们尚不知道什么是智能手机，可如今我们的生活和工作已经完全移动互联，要知道，这种遽变的发生仅仅用了十年！没有

要警惕我们的管理者调入倦怠的漩涡中去。对待工作和事业变得不够上心，遇到问题，能推则推，能拖则拖，缺少一种敢于直面解决问题的态度。

人能够拍着胸脯说，我的经验完全够用，我可以一招新吃遍天。不学习、不进取的人，将没有未来。

我们的管理者，你敢不敢于去挑战新的领域？敢不敢于去挑战新的难题？敢不敢于有所追求？敢不敢于在现有的工作流程中发现问题？敢不敢于颠覆陈规陋习开创新的工作局面？如果没有这样的勇气，那就是在安于现状，不思进取。如今，悉奥的硬件设施焕然一新，办公条件和生产能力也上了一个台阶，看起来似乎我们已经小有成就，小富即安的心态也甚嚣尘上，丧失了工作热情，把工作当成了养老。这样的状态，千万要不得。作为企业的一份子，每一个管理者，每一个员工，如果在事业略有起色的时候，就松懈懈怠，躺在功劳簿上吃老本，那么，这样的方式只会让我们的事业加速走向衰败。

» 摄影——青山湖晨曦



回顾悉奥创业以来所走过每一个步伐，无不浸透这艰苦奋斗的精神，一路筚路蓝缕，一路奋力拼搏。

创业之路，永远不是一帆风顺的，甚至有时候是一件成功率极低的事情。很多企业，表面上看起来欣欣向荣，可轰然倒塌关门大吉也只会在一瞬间发生。

硅谷顶级投资人本·霍洛维兹在他的《创业维艰》一书中谈到，他只在顺境中当过 3 天 CEO，剩下 8 年几乎全是举步维艰的日子。

华为从一个个体户发展成世

界 500 强企业，全得益于任正非的“危机感”。如今，任正非 75 岁高龄，仍然每天焦虑，担心华为哪一天会倒闭。

在海尔，张瑞敏一直如履薄冰、战战兢兢，他时常告诫员工，海尔离倒闭只有一天。

万科在去年年会的时候，也喊出“活下去”的口号，并非万科遇到了财务问题，而是体现出万科的危机意识。

悉奥也是如此，我们不会有安逸的一天，现在没有，将来也不会有。创业之路，远没有结束。当下，为了应对外部环境的遽变，企业也面临着管理升级、制度升级的迫切需求，即将迈入改革的深水区。只有这样，企业才能够突破成长过程中的遇到的瓶颈，摆脱停滞不前的困境，打开一个新的局面。

回顾悉奥创业以来所走过每一个步伐，无不浸透这艰苦奋斗的精神，一路筚路蓝缕，一路奋力拼搏。在悉奥 20 周年即将来临之际，我们更应不忘初心，砥砺前行，开创悉奥一个更加壮阔的未来！



谁损失最大就是谁的错

文 / 黄锡 副总裁

最近我看到一篇文章，很受启发。文章名为《你被误解了，谁的错？除了生闷气，你该有一把标尺》，出自润米咨询创始人刘润老师，他在文章里面谈到如果双方产生了争执和矛盾，分不清谁对谁错的时候，有一种让人启发的评判标准：谁损失最大就是谁的错。

这个说法挺有意思，让人脑洞大开。文章举了一个例子，刘润的10岁儿子小米让外婆帮忙递给他一个玩具，但外婆递过来的时候小米还没拿稳外婆就松手了，导致小米没接住，玩具掉到地上砸坏了。这是谁的错呢？刘润认为，外婆也许有错，但最大的错误还是小米的。为什么？因

为这玩具是小米最喜欢的，玩具砸坏了谁的损失最大？毫无疑问是小米。

为什么？因为如果他意识到这件事是自己的错，那以后会对自己的玩具加倍爱惜，下次会更加注意，避免让玩具再摔在地上。相反，如果他认为是外婆的错，那么他对玩具的责任心没有因为这件事有一点点加强，以后肯定还会发生玩具掉地上摔碎的事情。

这种逻辑回路，挺有意思。我又从这个例子发散开去，想到另一个案例：小孩子在小区道路上玩耍，不小心被汽车撞了。谁的错？

类似这样的交通事故挺常见的。舆论意见大体也分两种，一种声音是谴责小孩家长，为何不好好管住孩子。另一种声音是谴责小汽车，在小区里行驶为什么还开那么快，毕竟小区里有行人。

按刘润老师的评判来分析，小孩子被撞，损失谁最大？毫无疑问是小孩子。小孩子在事故中轻则受伤重则死亡，付出的是一生残疾甚至生命的代价，而相对的，小汽车车主只是付出了一些保险费和人道主义赔偿，完全无法弥补孩子受到的伤害。按照谁损失最大就是谁的错来判断，这事故错误就是孩子（或者说是家长监管不力的过错）。

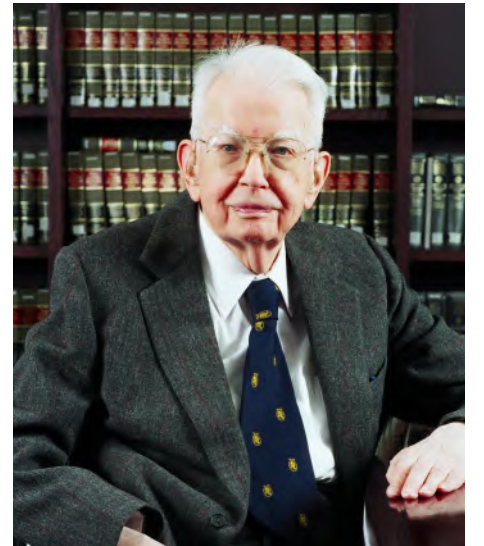
你看，这个推论是不是有点违背人情道德？没错，是有点儿。但只有这样的责任认定，才能让损失大的一方认识到这是自己的过错，把错误看作惩罚，才会想办法避免类似错误发生。而不是无原则地套用弱者思维，谁受到的伤害大，别人必须人道主义地同情他。

我又想到了经济学中的著名的科斯定律。科斯定律有很多不同的版本，有不同的引申含义，其中一个含义是：谁避免意外成本最低，谁的责任就最大。其实刘润老师提出的“谁损失最大就是谁的错”与科斯定律有异曲同工之妙。

在小孩子被车撞的案例中，谁避免意外的成本最低？应该是孩子家长。孩子家长只需要管着自己的孩子，不让他就在道路附近玩耍就行了。相对的，汽车司机

为了不撞到人，需要打起十二分的注意力左顾右盼，还要降低车速，因为他并不知道小孩会在道路的哪个地方突然窜出来，对他而言，整个小区，甚至整个城市，路边都有可能窜出一个小孩，导致他避之不及，因此这其中的注意力成本是非常高的！

我们可以用科斯定律“谁避免意外成本最低，谁的责任就最大”来事先规避意外，督促避免意外成本较低的一方来调整自己的行为，以避免意外的发生。如果意外一旦发生，我们就用“谁损失最大就是谁的错”这个原则来进行反思和复盘，督促损失较大的一方能够改善方式方法和流



罗纳德·哈里·科斯（Ronald H. Coase，1910年12月29日—2013年9月2日）——新制度经济学的鼻祖，美国芝加哥大学教授、芝加哥经济学派代表人物之一，1991年诺贝尔经济学奖的获得者。科斯是法律经济学的创始人之一，曾提出“科斯定理（Coase Theorem）”。

程模式，让这一方能够吸取教训，避免再犯类似错误。

或许这两条原则用于裁定民事纠纷还是有些欠公允，但用在企业管理当中，解决部门内耗和扯皮、提升组织效率还是有一定的作用。对我们的启示有二，一是企业在规避风险时也要讲究性价比，规范风险时用到的资源能少则少，行事效率高的一方必须肩负起这个责任。二是，责权利三角要更加稳固，不是因为谁过错大而谁承担得多，而是因为谁承担得多所以他的过错就大，责和利是对等的。🌱



无机涂料 未来建筑涂料市场的新宠

文 / 本刊编辑部

随着人们越来越注重健康环保，同时建筑工程市场对低 VOC、阻燃涂料的需求越来越多，无机涂料迎来了发展的热潮，而无机硅酸盐涂料是无机涂料中的一个重要品类，占据了无机涂料市场较大的份额。但还有很多人不了解无机涂料为何物，今天就介绍下无机涂料与有机涂料的区别以及性能。

什么是无机涂料？

无机涂料是以纯天然无机矿物原料为主的水性建筑装饰涂

料，其主要成分是氧化改性硅酸钾，产品结构为网状多球体分子组合物，成膜后形成导流式防水层，阻断建筑物基体水汽所附带的碱性物质。

涂料中的无机成分和机质中的无机物发生化学反应生成的无机物，固化成膜，和基质融为一体，永不脱落。改性后的硅酸钾与各种无机颜料能化合相容，既能保持颜色的原有色泽，又起到固化作用，使涂膜永不褪色。基于以上原理，促成了无机涂料天然环保、防火阻燃、抗酸碱、不老化、超强耐候等特点。

无机涂料的特点

- 1、成分天然：无机成分及氧化改性硅酸盐是构成具有优良品质的无机涂料的基本要素；
- 2、石化作用：无机涂料之秘诀是它与矿物基质的石化作用（发生化学作用而化合在一起，形成一种防水耐候的硅酸岩石）；
- 3、不燃性：无机涂料具有无机物之特性，其抗温性能特别好，不但在 1200℃ 的高温下不会燃烧，而且还阻燃，可达到 A 级防火等级；
- 4、环保性：无机涂料是一种以无机材料为构成的涂料，环保性高，不含甲醛、VOC、重金属等有害物质；
- 5、透气性：无机涂料具有防水性及高度之呼吸力，使石造建筑内部之水分自由的向外蒸发；同时具有碱物质的过滤作用，可防止涂层起气泡、产生热爆裂和起鳞片而剥落及施工后受碱污染等缺点。

现代世界经济飞跃和世界工业化的高速度发展，导致了地球环境的急剧恶化，严重的污染威胁着人类的生存空间。“绿色”、“环保”是人们高度重视生态环境保护后对涂料工业提出的要求，也是涂料的发展方向。

长期以来，有机涂料以其良好的装饰性、品种的多样性和低廉的价格取得了广泛的应用。但是，由于有机类建筑涂料的主要原材料来源于煤、石油、天然气等天然资源，加工时会产生大量的副产物和挥发性溶剂以及剩余

硅质涂料与传统乳胶漆的区别

	乳胶漆	硅质漆
抗碱性	PH一般8~9 易受底材碱性破坏	PH一般9~10 与矿物基材同属于碱性
抗菌性	因含有机成份 菌类及苔藓易生长	无机特性 可阻止菌类及苔藓滋生
主原材料	石油化工衍生高分子	石英二氧化硅
材料属性	有机高分子	无机硅酸盐
外观特性	塑料膜	石头片
甲醛含量	标准要求：<100mg/L	标准要求：检不出
可擦洗性	标准要求：>5000次	标准要求：>10000次
耐候性	标准要求：>600小时	标准要求：>3000小时
耐火性	B级（燃烧后有烟、起灰）	A级（燃后无烟、不起灰）

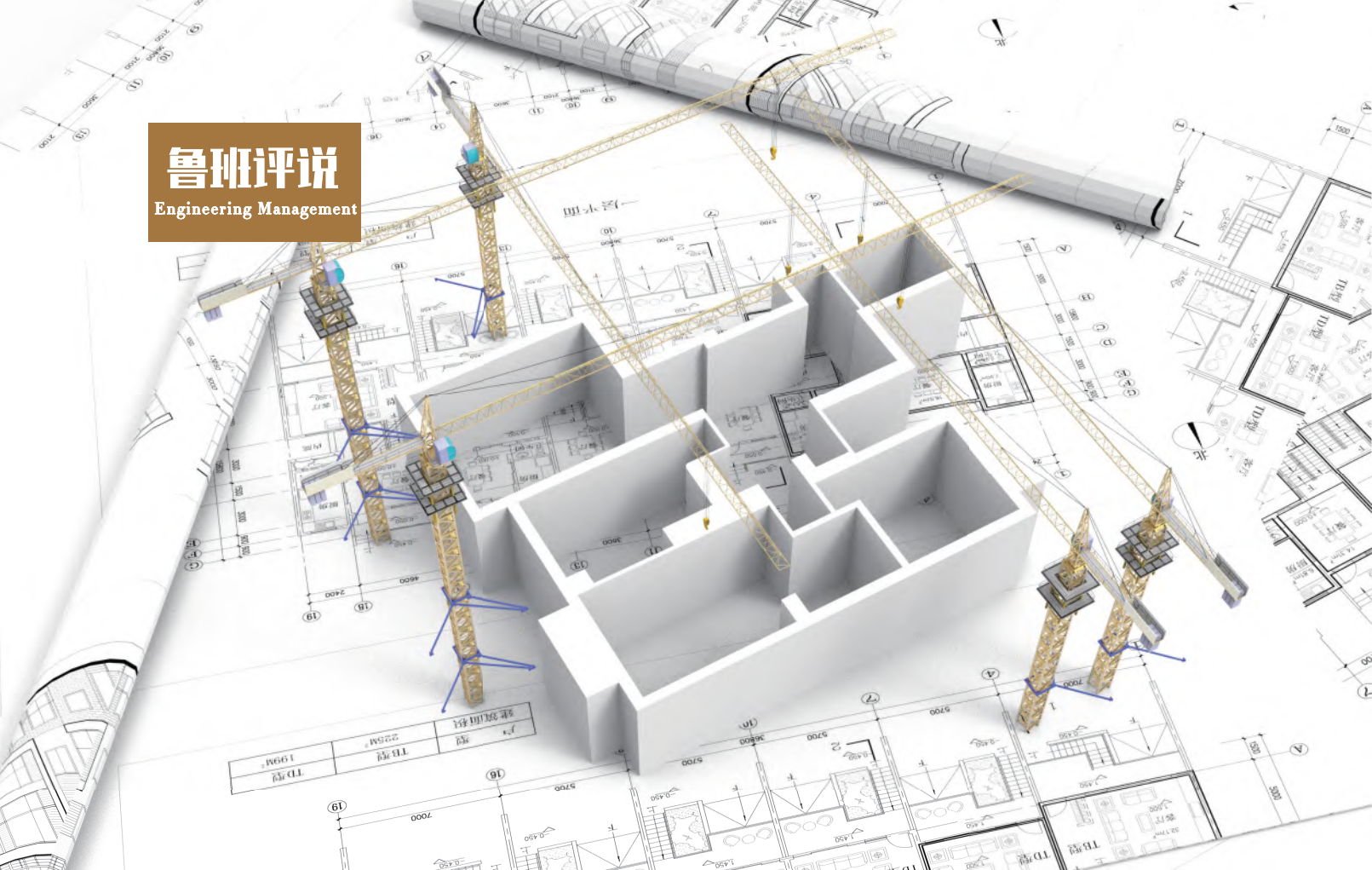


单体，既造成了环境污染又浪费了大量的资源和能源。

相对于有机涂料的这些缺陷，无机涂料具有良好的透气性、抗污染性以及优良的综合环保性能。随着人们对建筑涂料性能、环保方面的要求愈来愈严格，国外发达国家十分重视无机涂料的性能研究、生产应用，在这些方面做了大量的工作。无机涂料现广泛应用于欧美、日本船舶、海上石油设施、储罐、钢铁防锈、桥梁码头防护等领域。它已经在欧洲使用了超过 15 年和 20 年。我国在这方面起步晚，但是起点较高，我国无机涂料的研究始于

20 世纪 70 年代，80 年代后期发展了几种硅酸钾和硅酸钠涂料，近年来发展了高性能工业涂料。与国外产品相比，储罐开孔、涂层外观、综合性能等方面仍存在差距。

在未来的建筑涂料市场中，绿色、无机、环保的理念必将深入人心，只有大力发展环保型、功能型涂料，才能在绿色消费市场上抢占先机。尽管各国对绿色产品的标准不同，但都强调产品应具有有利于人类健康和环境保护的特性。无机涂料应运而生，市场前景看好。🏡



» 施工工人正在高空作业

如何做好施工班组的管理？

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

在与工程部督查员交流中，会发现他们有一个共同的心声：施工班组太难管，工人不听话，班组长和项目经理太牛，督查员没有权威，施工班组不把督查员放在眼里等等。不难看出，对施工班组的管理已经成为了一个难题。

就目前建筑市场建筑工人的现状来看，与项目管理人员普遍反映的难管形成鲜明对比的是建筑工人日渐减少，劳务资源的日渐紧缺的困境。如何做好劳务队伍的管理，如何留住优质劳务班组已是每个施工企业的核心课题。

我们要认清一个现实，那就是全国的劳务队都不好管理。这是由建筑业大环境、建筑施工的特性及农民工本身素质等多方面决定的。

目前，我国是一个大工地，建筑方面需要大批的劳动力，这几年逐步形成了用工荒，劳动力工价逐年上升，民工不愁找不到活干，此处不留爷，自有留爷处，加上国家的政策在支持民工，对农民工“弱势群体”的保护支撑，于是这些民工的腰杆硬了，不听管理了。

建筑施工的特点也决定了施工的散漫性，工序的粗放性。工人在这个散漫粗放的环境中工作，久而久之，形成了一种无所谓的态度，只要他的工钱不少，质量不好返工也好，污染赔偿也好不关他的事，造成了一被严格要求就产生逆反心理，认为管理人员和他们过不去的思想，于是工人要么正面抵触，要么阳奉阴违，反正就是不听从安排，不积极整改与提高，导致施工质量的下降，管理人员相当被动。

许多工人把追求物质与金钱放在第一位，甚至为了金钱而丢失职业道德。劳务层的计薪办法大多采用的都是包工制，虽然包工制能在一定程度上提高他们的积极性，但也同时容易使人降低质量标准，追求少劳多得，甚至偷工费料。现实情况就是，整个建筑市场中的民工素质都普遍较低。许多工人没有经过正规的业务培训和思想教育，昨天在家拿锄头，今天在工地当包头。只要四肢健全，能拿批刀，会使喷枪的都是技工。民工的业务素质，

思想觉悟都决定着他们的工作标准及行为态度。尤其是不顾交叉施工时对其他分项的成品保护、不关心自身的安全意识及对他人

的安全意识、不重视施工质量、不在乎材料的管理及浪费，野蛮施工、我行我素现象尤为突出。

工期太紧是造成民工不好管理的又一个重要原因。违背科学客观规律抢工期，几乎是整个建筑行业的通病。我们施工企业为了生存，只有承诺并保证按期完成施工任务。很多时候，明知道甲方安排的工种交叉施工不合理、自然气候不具备施工条件、前道工序不合格，如果贸然施工会造成大量返工，但甲方强行下死命令也只能硬着头皮上，不然等待的就是巨额罚款。在一个劲地抢工期的风潮中，自然就懈怠了质量管理，放宽了对施工队伍的管理，在与施工队伍的协商中主动求和变通甚至要放下身段放低标准，于是他们更肆无忌惮地与施工管理人员叫板了。

国家的保护民工的政策，在某种程度上，也造成了对民工的

管理困难。国家的政策起到了保护弱势群体的作用，但同时也滋长了一部分人的恶意行为。堵门、堵路、打条幅、跳楼示威等恶意讨薪事件时有发生。少部分民工披着弱势群体的外衣，根本就不是弱势群体。他们为了少出力多赚钱，根本不考虑材料是否浪费，只想少出工多出活多赚钱。按点工计算的，就想设法偷懒、磨洋工，出工不出活，只要一天干满规定的时间就能获得相应的报酬，最终导致劳动用工成本大幅上升，劳动产值小于民工工资，项目经理亏本无法足额支付民工工资导致讨薪事件的发生；按包工计算的，一个工作日为了干更多的工作量，拿到更多的工资，只追求速度不注重质量，阳角条不护，腻子一遍成型，打磨工序偷减，底漆随意喷涂，门窗保护不到位等等，只要是没有产值的辅助工作或者隐蔽工程都想办法偷减。材料管理不到位同样是重点，腻子受潮硬化、材料随意摆放被埋、质量不合格导致返工废料等，往往偷工的同时也会浪费了更多的材料。他们不会从更高的境界上认识浪费材料是浪费资

源，增加成本。这就是劳务队伍的现状，这种现状造成了对民工的管理困难。

面对这种现实，我们作为管理者应该怎么应对？怎么搞好施工队伍的管理呢？



一、要尊重施工队伍

作为一名管理者，考虑问题、处理问题时要把层次、觉悟、境界拔得更高一些。在与工人打交道时，在给施工队伍服务时，要把身价、位置放低一些，理解他们，尊重他们，真正从内心深处“把民工当弟兄”。我们施工管理人员不能因为头上戴的帽子颜色不一样就感觉自己高高在上，工人不听从管理，为什么不听从？我们是否理解了他们，是否在心理上和他们放在了平等的位置，假如我们以命令式的态度高高在上，指手划脚，恶言恶语，他们难免会产生逆反心理，即使知道自己做得不对也不去整改。

很多时候，因为没有和他人处在同一个位置，我们不理解他人，不尊重他人，也就不可能把话说到他们心里去，他人也就不会尊重和理解我们，不会听从我们的管理。要想让施工队伍服从管理，就要与他们平等相待。大家一定要发自内心地认识到，民工不比我们低一等，我们也不比他们高半头，我们是合作伙伴，只是分工不同，他们干不了我们的工作，我们同样也干不好他们的工作，双方只有在相互合作的



» 悉奥涂料——江苏靖江玉兰花园

基础上才能搞好工程管理。

我们是一损俱损，一荣俱荣的关系，我们承包的工程需要通过各位民工兄弟的手一点一点地建起来，我们企业的利润靠民工，企业的生存与发展靠民工，民工是我们的衣食父母，我们要发自内心地尊重他们。只有尊重他们的人格，理解他们的辛苦，才能得到他们的理解和支持，才能共同建好工程。

不理解他人，不尊重他人，也就不可能把话说到他们心里去，他人也就不会尊重和理解我们，不会听从我们的管理。



二、要在尊重的基础上，搞好对施工队伍的服务

所谓管理，一方面是管，按国家、行业、地方、企业、业主的各类要求去做；一方面是理，按一定的程序，去理清头绪，合

理地去做。

对人的管理一方面在于对他人的管理，另一方面在于对自己的管理。一方面是监督，一方面是服务。其实，监督也是一种服务，管理的精髓应该是服务。国家对人民的管理首先是一种服务，企业对工人的管理首先也应该是一种服务。

在我们感觉施工队伍不好管理的时候，我们应该认真地想一想，我们对施工队伍服务的怎么样？我们是否像兄弟姐妹一样对待他们了？他们住的怎么样？他们吃的怎么样？物资设备是否及时到位了？工作面是否及时提供了？工作环境是否安全、文明？安全保证措施是否到位？是否因为督查员对接工作不到位引起了

无谓的返工？我们督查员是否加强了过程的跟踪服务、技术指导、控制、及时提醒？是否等到大面已经完成，已经形成了难以更改甚至无法更改的既成问题才命令工人更改？

我们应该充分地认识到，所有的工作安排、监督、控制、管理、纠偏都是一种服务。抱着服务的心态，抱着为工人着想的心态才能做好工程管理。往往农民工能赚到钱的项目管理、服务到位。我们提供好服务，让工人赚到钱，工人才会真正听从我们的管理。才愿意和我们打交道，假如我们服务不好，指挥不当，造成窝工、返工、工效降低等情况，假如工人不赚钱了，管理工作也会变得相当被动，工人就会怨声载道工作消极。工人的事就是我们企业

» 悉奥涂料——浙江杭州悦青蓝锦轩



自己的事，是我们管理人员自己的事，我们要搞好对施工队伍的服务工作。



三、要在尊重、服务的基础上提高管理手段和方法

尊重和服务非常重要，但尊重和服务代替不了管理，管理者还需要具有必要的方法、手段、策略。

1. 动之以情，晓之以理。
对工人要好言好语地沟通，动之以情，晓之以理，尽量不要直接对工人下命令，要切忌对工人出言不逊，恶语伤人。骂工人、吵工人、轻则工人不听，重则会遭到工人的辱骂甚至发生肢体冲突。越是对下级工人越要尊重，越尊重越能起到管理的作用。对工人也不要动不动就说罚款，开除之类的话，容易成了虚张声势，降低了管理的效力。

2. 要会利用领导的力量。
针对工人的问题，在与工人沟通无效的时候，不要对工人采取过激行动，而应该向班组长沟通，与班组长沟通无效，可以向项目经理沟通，如果再不能解决，可以向公司领导汇报，利用领导的力量向项目经理沟通，一直达到管理的目的。尽管可以向公司汇报，利用领导的力量，但是，这是最后一招，不要轻易使用，我们要尽量把问题解决在我们这个层面，不要总是上交矛盾。

3. 做好工作安排，赢得队伍

的信任和尊重。

作为施工管理人员,要站在工人的角度思考问题,为他们的工作出主意,想办法,减少窝工,返工,让他们的工效更高,赚到更多的钱,用自己的管理、技术水平和关心他们的诚意打动他们,这样,他们会更加服从我们的管理。

4. 奖罚分明,多奖少罚。

奖励和罚款都是管理的一种手段,罚款不可过多过勤,否则,工人会非常反感,甚至麻木、无所谓,这时罚款会变得苍白无力,会成为一种失效的手段。奖励可以作为一种常用的手段,哪怕是一瓶水、一根烟、一餐饭,都会深入工人内心,对完工后清理场地的文明施工班组奖励,对安全工作做得好的班组奖励,对材料使用节约的工人奖励,对整改及时者奖励,采用各种小奖励来促进各方面的管理工作。

5. 督查员要多提高自己的综合能力。一方面提升自我技术水平,一方面提升讲话能力、沟通能力、书面表达能力,这样,无形中提升了管理能力,提升了自己的权威性。

6. 督查员要不辞辛苦。

督查员要做到腿勤、嘴勤、脑勤、手勤、眼勤,及时发现问题,分析问题,解决问题,我们的辛勤工作可以换来施工队伍的理解、同事的尊重、领导的认可。如果能与工人同甘共苦,我相信你的责任心一定会改变工人、渲染工人。

7. 督查员应该具有广阔的胸怀。



» 悉奥涂料——浙江杭州佳源优优锦城

古语云:劳心者治人,劳力者治于人。要管理别人就要多劳心,多动心思,管理者要有几把刷子,有几手才行。督查员要能受气,忍辱负重,百折不挠地进行管理,不达到目的决不罢休。在管理中难免会生气窝火,我们要及时调整自己,软的不行来硬的,硬的不行来软的,工人做的不好和带班的说,带班的做的不好和项目经理说,多用几种手段,不管是忍着气还是吞着声,把工作做好才算是有能力,忍气吞声、左思右想、百折不回,克服困难的时候正是能力大幅提升的时候。



四、坚持不懈地抓好各项工作,搞好施工队伍的管理

管理者与被管理者是一种意志力与意志力的较量,是行动上

的拔河,思想上的博弈。要管理好,管理者就需要持之以恒,坚持不懈。我们督查员不要觉得工人不好管,因为他们不听就放弃管理,任何人的命令,别人都不可能百分之百的完全听从。

但是,人性的弱点决定着人的行动,管理没有百分之百,没有绝对令行禁止,没有一蹴而就,没有一劳永逸。管理是一个漫长而持续不断地过程,我们完全没有必要因为队伍没有完全听从管理而抱怨,更不能因为他们不听从管理而放弃。我们要多想办法,表扬、奖励、敬烟、喝酒、罚款、谈心、讲道理、交朋友等等用多种手段进行管理,坚持原则,不放松底线,意志坚定地质量、安全、进度、文明施工、成本控制等方面做好施工队伍的管理。

以上就是我对如何做好施工班组管理的一些见解和看法,与大家交流。

当好一名营销人,发挥党员先锋模范作用

文 / 陶志培 直销九分公司经理

一个党员一盏明灯,一个党员一面旗帜。中国共产党自诞生以来,就以自己的先锋模范作用影响着周围的群众。作为一名营销人员来说,要做好营销首先要勤奋,这也是必备的基本素质。以下就党员如何发挥先锋模范作用,如何在公司发展的重要环节中建功立业,争先创业,谈一些粗浅的认识。

一、勤学习,丰富自己

学习产品知识、本行业以及

同类产品的知识。这样知己知彼,才能以一个“专业”的销售人员的姿态出现在客户面前,才能赢得客户的依赖。其实我们平时生活经常会碰到,我们去买东西,别人向我们推荐产品的时候,推销员结果一问三不知,无疑我们会对要买的东西和这个人的印象大打折扣。我们去看病为什么喜欢找“专家门诊”,因为这样更放心自己。那我们的客户也一样,他们希望站在他们面前的是一个“专业”的销售人员,这样他们才会从接受我们这个人开始,接

受我们公司和产品。

学习、接受行业外的其它知识,这些都是客户聊天的素材。哪有那么多的工作上的事情要谈,你不烦他还烦呢。工作的事情几分钟就谈完了,谈完了怎么办,不能冷场,找话题,投其所好,他喜欢什么就和他聊什么。

学习一些管理知识。这就是对自己的提高,我们不能总停止在现有的水平上。要对我们的客户进行管理,客户是什么,是我

们的上帝。

二、勤沟通，勤思考、勤总结

我们在销售中或者在售后中遇到棘手的问题，仔细想一下问题出现的根源是什么，然后有根据地制定解决方案。销售工作中常存在一个假象：有时客户表面很好，很爽快，让你心情很好的走开，可是你等吧，再也没有消息，有时表面对我们很不友好，甚至把我们赶出去，我们可能因此不敢再去拜访。这是因为我们没有分清到底是什么原因，所以我们一定要静下心来，冷静思考，才不会被误导。人常说，“当局者迷”，所以我们要经常与领导和同事交流沟通自己的问题，同行的可能同样存在问题，了解一些相关信息，并且通过在跟领导和同事的指点，找到解决问题的办法，共同提高。

无论做什么事情要勤总结，有总结才能有提高，无论是成功还是失败，其经验和教训都值得我们总结，成功的经验可以移植，



» 参观浙东抗日根据地史料馆

失败的教训不会让我们重蹈覆辙。

三、勤拜访

我们在拜访客户前应提前做好拜访前的计划、拜访后的分析。

拜访前计划，才会有面谈时的应对策略，因为在临场的即兴策略成功性很小。事先要想好可能遇到的障碍，事先准备好排除方案，才能减少沟通障碍。有了充分的准备，自信心就会增强，心理比较稳定。

拜访后分析，把拜访后的结果和拜访前的计划对比一下，看看哪些目的达成了，哪些目的没达成，分析未达成目标原因是什么，如何才能达成。从客户的立场重新想一想拜访时的感受，哪些地方做的不够好，分析自己在拜访过程中的态度和行为是否对客户有所贡献，进一步想一想，

为了做得更为有效，在什么地方需要更好的改善。只做分析也不行，应积极采取措施，并且改善自己的缺陷和弱点，才能更好的提高。“天下只怕有心人”，对于拒绝与排斥的客户，要多研究方法，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

立足岗位，对工作岗位负责是最基本的要求和做人的原则，无论从事任何工作，首先要学会享受自己的工作，其次以工作岗位为平台展现自己的才华，实现自身价值的提升。岗位是干工作的平台，是承担工作责任的地方。党员干部所在的工作岗位，不是用来显示权威，而是一个服务的机会，一个平台。要做到无私奉献，要善于从本职岗位做起，从一点一滴的小事做起，把党员的先进性体现在实事中，渗透在工作的细节中。在平凡的岗位上体现共产党人的本色，发挥党员的先锋模范作用，把智慧和力量、积极性和创造性凝聚到工作中来。

党员信念，唤醒我的先锋记忆

文 / 罗雄飞 营销中心副总经理

近年来，国家深入宣贯“一带一路”、“打黑除恶”、“学习强国”等多种新思想、新方向、新路径，覆盖全体党员，从政治、经济、法律、文化、教育等实现了翻天覆地的变化。此外国家还从宏观调控如税改、房改、社保、医药入手，为何这些事情能深刻被我们老百姓所知，那是因为这些事件都是与我们切身利益相关的。

我作为一名党员，在不断坚守自己事业和岗位的同时，还需要不断学习，积极响应党的号召，

在企业中尽到自己应有的职责。现如今，从以上几个思想切入，我们又应该怎样结合自己的工作，真正起到带头先锋作用呢？

首先，自从2013年习主席提出的“一带一路”思路，全国乃至全世界都得到了多边国际化的经济发展趋势。这思想通过各种媒介，我听过很多对它的讲解，个人也确实经历了从朦胧到清晰的这一过程。简单来说，它有海陆两条路线，促进全国化、国际化互通，实现经济全球化发展。比如，中国与边境国家之间的铁

路基础设施建设，真真切切看到了务实的合作。在单位，秉承这个思想，作为党员身份的职员应在各自岗位上，不仅要人尽其才，还要有不断融入新思想到自己的工作中。发现问题、思考问题、解决问题，新形势下要积极配合和推动企业共同发展的方针。譬如现代化办公和传统办公存在根深蒂固的代沟，甚至一定程度上传统办公已经满足不了市场对企业的要求，则我们可以想企业所想、尽自己能做的去建议、去注入新思想，促进企业引入现代化办公软件的步伐，与同事们一起参与、一起推进、共同发展。

另外，全新“扫黑除恶”推进迅速，更全面更深入。从过去几年大恶黑代表“周永康、薄熙来、徐才厚、郭伯雄、令计划”等大型违纪违法案件到现在覆盖到各区村、组、个人身上，不断汲取教训，肃清恶劣影响，清源头、强组织。作为企业从业人员，应忠诚企业，不损害公司利益和形象为宗旨，党员更应该做到洁身自好、不徇私舞弊、遵守公司规章制度，秉承员工道德意识，不断以社会各种反面典型来警示自己。用于在单位做个正面典型的先锋，以自身所作所为、微小事件激励身边朋友，养成纪律自觉，坚定守住为人、做事的基准和底线。

最后，学习不忘国家政策好、工作不忘企业战略思想远的硬道理。“学习强国”由中宣部自2019年1月1日全面上线，让我们党员足不出户，就能得知天下事。激发自己最近的学习力量，在晚上陪伴孩子做作业的时候还能与孩子一起学习。非常感谢党和政府发布这样的学习号召，感谢公司积极响应上层政策，公司内部党员全员学习，带动了个人先进性。我一直以为先进性并不是意味着我们一定要做到多大的官，而是要求其能在各自岗位时刻能作为先锋代表作用；先进性



» 党员们瞻仰革命先烈

也并不是说在某一时刻，贵在坚持。“学习强国”这将是我们将一直坚持做得事情。

我们也许只是一名普通员工等，但唯一不变的是党员身份，它时刻提醒我，不要求自己能在国家政策方针上面有多大建树，但我会自己岗位上做到最好，同时在平时生活中较好地约束自我，争做一名合格乃至优秀的中国共产党党员；引导自己的孩子向善、自律，树立和端正个人正确价值观，为将来的社会主义建设能够发光发热。

作为一名党员， 应该在工作中做到什么？

文 / 黄锡 副总裁

作作为一名共产党员，发挥党员的先锋模范作用是一个永恒的课题。在这个新的历史时期，每一名党员都应该在平凡的工作中，立足本职岗位，尽职尽责，作出表率，争创一流的工作业绩，发挥党员先锋引领的作用。

在如今的和平年代，作为一名普通党员，已经不可能像我们的英雄先烈们那样去浴血奋战，也不可能再经历一遍那炮火纷飞的峥嵘岁月。现在的我们，能做的唯有兢兢业业地在自己的岗位上，恪尽职守，做出工作上的优良业绩，这才是一名党员应该做到的。

那么作为一名党员应该在工作中做到什么？

一是要有正能量。党员之所以为党员，必须要起到先锋模范作用，在道德精神层面上以及行为准则层面上，都应当起到榜样作用。要深刻意识到，自己是区别于普通群众的一名党员，必须要更加严于律己，对自己提出更高的要求，有意识地抵制各种歪风邪气，拒绝社会上的一些不良陋习，要树立正确的人生观、世界观和价值观，充分体现一名合格共产党员的精神风貌。

二是要做爱岗敬业。爱岗敬业是最好的实现自身能力发展的途径之一。做好本职工作，发挥主观能动性，克服眼高手低，做到求真务实，这也是为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献出自己的一份绵薄之力。每一个在职场上的党员，没有什么比敬业二字更能体现自身价值了。爱岗敬业就是实干，实干是一种精神，实干可以兴邦，只有实干才能把握机遇，才能破解难题，才能迎接挑战，才能开创更美好的局面。

三是要有持续的学习能力。时代遽变，新技术、新产业、新业态、新模式在当今不断涌现，没有一个人能够用旧知识来应对这个新环境。只有保持一颗不断探索的心，持续地学习，才能迎接当下的挑战。与时俱进，应当是每一个党员都需要恪守的可贵品质。学习，不仅仅关系到我们自身的发展进步，而且关系到国家、民族的兴衰和社会主义现代化事业的成败。我们应当把学习作为身为共产党员的其中一个基本责任，作为第一需要。

总之，作为一名党员就应当具备一名党员的样子，用习总书记新时代中国特色社会主义思想武装自己，继续贯彻“两学一做”学习教育，用合格党员的行为准则要求自己，努力做好党员的先锋模范作用。同时也要认识到，在工作中，不能甘于平庸，更不能拖团队或者企业的后腿，要敢想敢拼，勇于奋斗，做一个带头人和开拓者，实现自身和企业的长久发展。

立足本职，把小事做到最好，大事做精做细

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

作为一名共产党员，在新的历史时期，在没有战火硝烟的时代，在社会主义经济建设大潮中，在自己平凡的工作岗位上，究竟要如何发挥作用呢？怎么样才叫发挥作用呢？有人要干一番轰轰烈烈的大事业，有人说要做出一件不同凡响的大事情，又有人说要为了党干嘛干嘛，但我觉得做好自己的本职工作是最关键的，从小事做起，从自己坐起。每个员工都是企业组成的一份子，分工不分家，只不过岗位不同而已，只有每个成员做好了本质工作，整个企业才能健康地生存下去，身为党员，越加要严格要求自己，起到先锋模范带头作用，立足自己的本职工作。

我觉得党员是构成党组织的细胞，党员充分发挥先锋模范作用是党的先进性的集中体现和重要基础。但是我们有这么多的共产党员，不可能说每个共产党员都能做成那样，而且绝大多数的党员都生活工作在普通的岗位上。所以我觉得只要他发挥作用、立足本职，在自己的岗位上尽职尽责、做出表率，就是发挥了党员的作用。在新的形势下，立足

本职工作，我觉得应该在以下几个方面发挥党员先锋模范作用：

一、牢固树立党员意识和执政为民意识

党的宗旨即一个政党存在的根本目的和意图。中国共产党的宗旨是全心全意为人民服务。这是由党的性质决定的，这也是是中国共产党区别于其他党派的根本标志之一，这也是共产党员党性修养的最高原则和根本内容。坚持全心全意为人民服务的宗旨，是中国共产党的最高价值取向。实现人民的利益，得到人民群众的拥护，是衡量我们党的路线、方针和政策是否正确的最高标准。中国共产党 90 多年来奋斗历程的基本经验之一，就是始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，紧紧地依靠人民群众，诚心诚意地为人民谋利益，从人民群众中汲取前进的不竭力量。

因此每一个党员干部，尤其是在党政机关工作的干部，一定要树立执政为民意识，为人母执好政、掌好权，要认识到我们的权利是人民赋予的，应该全心全意为人民服务。在社会主义现代化建设的伟大实践中，在生产、工作、学习和一切社会活动中，通过自己的骨干、带头和桥梁作用，影响和带动周

围的群众。共产党员无论在何时何地，在任何条件下，都要发挥先锋模范作用，共同实现党的纲领和路线。

二、始终坚持与时俱进，不断解放思想转变观念

新形势下要充分发挥党员的先锋模范作用，关键在于贯彻党的思想路线，这是做好一切工作的先决条件。在市场经济体制下，过去党员对党组织的依附关系打破了，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、物质、精神利益得不到有效保障，党员的自我价值、社会价值很难体现。长此以往，不加强学习，坚持世界观的改造，就会导致党员意识弱化，影响先锋模范作用的发货。

因此，我们要加强学习，特别是思想上要跟上时代步伐，及时掌握一些指导当前社会实践的新理论、新概念，坚决贯彻中央制定的方针、政策；善于思考，摆脱旧框架的约束，用心的思维方式来思考当前面临的一些问题，善于从不同的角度认识新生事物；勇于创新探索符合新体制运转规律的工作方法，适应千变万化的时代要求，用新的工作方法来解决新问题，以自己的模范行为来带动群众。

三、刻苦钻研本职业务，提高为人民服务的本领

发货党员的先锋模范作用，光讲大道理是不行的，没有精湛的专业知识和业务能力，是很难显示出来的。党员干部实践党的宗旨，必须刻苦专研本

职业务，努力提高为人民服务的本领，争创一流的成绩。

因此，我要立足本职，把小事做到最好，大事做精做细，发扬一个党员一面旗帜，一个党员一盏明灯的精神，时时处处模范地带头执行落实公司的决定，争做公司员工的贴心人、廉洁奉公的清白人、勇于奉献的带头人，以实际行动践行一个共产党员的承诺。

我要发挥党员模范带头作用，扎实做好本职工作，带头迎难而上、真抓实干，带头艰苦奋斗、勤奋工作，带头勇挑重担、开拓创新。在本职岗位和急难任务中勇挑重担，以党员的实际行动带动和影响周围的职工，自觉维护企业稳定，为企业发展创造和谐稳定的环境。

企业是船，党组织是帆，党员是桨。企业发展要一帆风顺，离不开党组织的保证和支撑，离不开党员的示范和引领。一个党员应该是一面旗帜，也是一面镜子。我要始终牢记党的宗旨，坚持以身作则，从我做起，从小事做起；着眼细节，科学谋事；勤恳奉献，精心干事；用扎实代替浮躁，以理智折服冲动，塑造共产党员先锋模范形象。

如何在工作岗位上发挥先锋模范作用

文 / 陈建忠 直销三分公司副经理

作为一名普通的共产党员，如何才能发扬党员的模范带头作用，保持党的先进性，为党在群众中树立良好形象，是新时期摆在党员面前的新课题。每个党员要得到人民群众认可和尊重，在平凡的岗位上起到模范带头作用，就必须在工作、学习、生活上处处严格要求自己，埋头工作，默默奉献，做有用的人，做有利于社会的事。

首先，共产党员充分发挥模范带头作用，是党的性质的根本要求。从入党开始，我们面对党旗进行庄严的宣誓，作出郑重承诺。作为中国共产党组织中的一份子，必须时刻牢记党章、遵循党章、崇尚党章，不折不扣地执行党章，对党忠诚。坚定理想信念，坚持中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信。做到在党忧党、在党为党、在党爱党，严守政治纪律和政治规矩，自觉执行党的路线、方针、政策和决议，在政治上与党中央保持

高度一致。履行党员义务，承担党员责任。在工作、学习和社会生活中起先锋模范作用。

其次，党的初心就是全心全意为人民服务，为中国人民谋幸福我们作为工人阶级先锋队中的一份子，要不忘初心，就要做到：一是不忘党员的身份，无论在日常生活还是本职工作上，都要时刻牢记自己是一名党员，自己的一言一行代表着党和党员的形象，不忘自己的身份，不能形同普通职工，不能降低标准和要求，要在道德上高于群众，在要求上高于群众，在形象上高于群众。二是不忘党员的规矩，在工作生活中要遵规守纪，安分守己，踏实做人，干净干事，不断加强自身素质、修养、作风的提升，时刻要讲职业道德、家庭美德、社会公德，做有品位、有品质、有品德的人。三是不忘党员的本色，党员应当时刻心里记得群众，经常深入群众，时常联系群众。普通党员要及时反映群众的呼声和要求，干部党员要经常抽出时间到生产一线，耐心细心倾听职工

群众的诉求和心声，帮助职工群众解决好生产生活中的各类问题。

我们党之所以坚强有力，党领导的事业之所以能够不断胜利前进，不仅在于党坚持以马克思主义为指导，深刻认识历史发展的客观规律，制定和执行顺应时代潮流、符合本国国情、代表人民利益的正确路线，而且在于我们党作为工人阶级的先锋队，集中发挥了党员的先锋模范作用。回顾党的光辉历史，可以清楚地看到，我们党之所以能在极其艰苦的条件下由小变大，由弱变强，能够经受住各种考验，始终得到人民群众的拥护和支持，带领人民取得革命、建设和改革的一个又一个伟大胜利，其中一个极其重要的原因，就在于广大共产党员以自己的先锋模范作用，凝聚了亿万人民群众为党的事业开拓进取，奋斗不息。

在企业里，党员如何发挥先锋模范作用带头作用既是老课题也是新课题，需要每一个党员不断思考和探索，要时刻严格要求自己，永远充满正能量，并加强政治和业务学习，对党和企业忠诚，敢于同不良风气做斗争，做到这些，就会自然而然发挥党员先锋模范作用。



职业化素养

文 / 裴丽莎 营销中心销售行政部

最近我在看一本书《好好工作》，看书名大家大概都能猜到这是一本谈工作、讲方法的心灵鸡汤书。谈工作技巧的书，会不会是挺枯燥的？一开始我抱着这样的心态打算翻看几页，但看着看着才发现它并没有那么枯燥，而是像在看一个个小故事一样有趣。像职业化素养之类老生常谈的话题，被作者这么一表述，倒是让我有了更好的理解，明白了如何将它体现到平时的工作中。

什么是职业化素养呢？大家都不太陌生了吧。说得简单通俗

点就是：能够清晰地认识到自己的工作目标；发现和分析需要达到目标所面临的问题；为解决这些问题有效地组织和协调资源；形成完成该工作目标的有效方案；依照计划完成工作；它主要分为了执行力、诚信、敬业精神、忠诚度、团队精神和学习意识六个方面。下面我就选了其中的敬业、学习两个方面来和大家分享一下吧。

敬业，它是职业化素养中的重要品质，也是一种习惯。并不一定要是站在管理者的高度，为公司的规划、发展，废寝忘食、

呕心沥血多少个日日夜夜才能称为敬业。在我们平日的工作里，它可以是细化到我们每天上下班时是否能够好好地遵守公司的打卡制度，不无故缺卡、迟到、早退；每次提交的报销单中是否能够好好地按规定填写规范、正确；每天下班离开办公室前是否能够停留半分钟时间，检查一下所有的电脑和空调是不是都已经关闭；领导安排的工作是否都准时或是提前完成，并完全正确；都说做一行爱一行，可能这个定位高了一些，但是那些敬业的人，往往就是会“用心”工作，把公司当做他的第二个家。

海底捞大家都不陌生的吧，我了解到海底捞这家店的时候，并不是因为这家的味道做到了如何如何的美味，而是各种对于他们家的服务是如何的热情而又周到。里面的传菜员小哥，一天的工作都是用跑来完成的，堪称飞毛腿。里面的服务员更是充满了热情，能根据客户的需求提供各种不同的服务，各类采访及原因的时候，提到最多的就是他们把海底捞当做了他们的家，而客户就是家里来的客人，这种观念下的服务是可想而知的，还真是谁也无法超越啊。

除了敬业，学习也是职业化素养中的一个重要方面，学习也算是一个永恒的话题。从我们呱呱落地，就开启了我们的学习之旅。婴幼儿期，我们学习说话、学习走路、学习识字；青少年期，



我们学习琴、棋、书、画；成年期，我们学习工作技能、学习新事物……人的不断成长需要学习，社会的不断进步也需要学习。当我们意识到不学习就会遭到社会淘汰，学习能给我们带来帮助、快乐的时候，我们就会觉得，学习这东西就是我们成功人生的催化剂。

就像我们以前在工作中积累了很多经验，但是随着社会、公司的发展，就会发现这些知识和观念已经过时，这就需要学习。这样才能跟上企业的发展，在企业的舞台上尽现自己的才华。就像我们现在的很多表单，都已经开始使用电脑或手机来填写申请进行审批，从而替代人为手填纸质的表单，跑来跑去找各个相关领导签字，有效的避免了领导不在时无法进行审批的问题。公司工作流程上的改变，就需要原先

电脑都不太会使用的或是手机操作不太会的，得去学习打字、打表格，学习新的操作流程，不然连正常的工作都无法完成了。像奋战一线的涂装人员也是一样的，技艺手法再纯熟，也需要去不断去学习使用新的工具、学习新的操作技巧，才能跟上当下企业的需求、客户的需求、或是社会审美的需求。

为了跟上公司的发展，我们就要努力的充实自己，要像海绵一样吸取一切有用的知识和经验成果，把它转化成为一切有价值的生产力。无论身处哪个岗位，我们都需要保持敬业的态度“用心”工作，也需要保持学习的态度，不断地去学习、去提高知识储备和技能，这样才能跟上发展的节奏、体现自己的价值！📖

我眼中的“悉奥”

文 / 钱梦琪 行政中心人力资源部

“X - I - A - O, 小。”

当我第一次在输入法里面输入悉奥，读小学的女儿在边上拼读着，我跟她解释不是“小”是“悉奥”！这是一家公司的名字！

“喂，你好！请问你们目前还在招聘吗？”

“你好，这边是悉奥控股有限公司，我们是有在招聘，你有兴趣的话可以来公司面试。”

相约了应聘时间，我来到悉奥的办公大楼，它位于武肃路，浙江农林大学附近的回龙创业中心的北面，在我印象里这两栋楼好像都属于科创类年轻化的公司。怀着紧张的心情我进入了大楼，正当我不知方向时，大堂前台亲切地询问了我，使得我紧张的心情稍稍得到了缓解。

面试也变得没有特别紧张

的感觉了，人事小姐姐向我介绍了公司。原来我们公司是在2000年9月15日悉尼奥运会开幕式之日注册登记，所以取名悉奥。是国内领先的涂料生产企业和涂装方案的提供商，主要在工程建筑涂料等领域有较好的优势，也已经是业内公认的佼佼者了。公司不光注重生产和销售，对员工也有着一套独特的企业文化，重视员工的职业规划和专业培训，为员工开创了一片适合其成长的职业空间。公司每年还会定期开展多种形式的培训活动，小到内部的读书会，大到大型的高峰论坛，使得员工能得到更好的发展。听得我心潮澎湃，如若有幸能进入悉奥工作也太幸福了吧（我心里默默在想）。

“喂，你好！钱梦琪吗？恭喜你通过了我公司的面试，下周一来上班报到吧。”

“真的吗！？太好了！谢谢

谢谢！”

新的一周新气象，感觉周围的空气都变得清新起来，进入工作岗位，同事们都有条不紊的工作着，忙活着自己手头的工作。其实我除了开心，心情还是很忐忑的，学校毕业后的这么些年，我大部分时间都在家带娃，工作经验欠缺与社会好像也有点脱了节。还好，对于这样茫然的自己，公司领导和主管都对我传授了很多经验，并且给予了很多关怀，让我非常感动，在这里我也由衷地说声谢谢。

公司的管理模式是 6 S 管理，它的好处就是可以从大处着眼，小处入手，注意工作中的每一个细节，长此以往，有助于责任感的养成。让责任感成为我们脑海中一种强烈的意识，深入到工作中的每一个节点每一个角落。让责任感化作一丝不苟的工作态度，在自己平凡的工作岗位上发光发亮。让责任感夯实我们的成才之路，用辛勤劳动换来丰硕的果实。这样，“愉快的工作，幸福的生活”就会伴随我们每一天。

要在工作推进 6 S，形成处处 6 S，时时 6 S 的大环境，需要大家一起协作配合。其实刚进公司的我并不了解 6 S，也是第一次这么正面的接触，通过学习和这段时间工作发现，6 S 对于公司管理制度和安全生产更加实用先进，为企业解决好空间、用足空间、保持环境清洁、形成良好习惯、重视安全等问题。



» 我和我的家人

6 S 管理中让我印象最深的就是素养（SHITSUKE），我们每个人都是以个体存在，如果不提高素养，大家都以自我为中心，那么做人做事肯定存在欠缺，不利于自身和公司的发展。6 S 管理中的素养主要是形成制度，养成习惯。当然，大家都是成年人，光靠制度来制约的可能性也不大，只有自身认知到位好习惯养成了，才能更好地有益于自身和公司。

“嘿！今天的工作做得怎么样了？带你去车间转转啊？”“好啊，好啊！”

来到高虹车间（哇，真的好大）我心里情不自禁地发出感叹。车间引用的全部都是自动化生产线，还配有各类研发、检测实验设备。涂料的调色、调漆以

及生产全过程也都是采用清洁化生产。公司本着质量为第一方针，产品的原材料也均由国内外知名品牌的供应商提供，保证了我们悉奥的涂料性能稳定、质量可靠，造就了一流的品质。

悉奥不仅有销售能力强大的营销部门，更有生产力保障的制造中心，各部门之间团结协作。要知道一根筷子可以轻易被折断，但要想把许许多多捆绑在一起的筷子折断，那是件非常困难的事情。

我想，这些大概就是我暂时理解悉奥“绿色、科技、人文”的理念宗旨吧。“妈妈，你现在工作的地方可真好！”“对呀，以后有机会妈妈也带你们看看去。好了，时间也不早喽，你们两姐妹也该睡了，下次再说吧，晚安！”

不像古镇的古镇

文 / 黄锡 副总裁

我去过不少古镇，但始终没有对古镇有特别强烈的情感触动，大概是因为自己也是江南水乡出生，看惯了小桥流水和炊烟人家，也就不曾有感动。

近几年去过的古镇有江山廿八都、塘栖、台儿庄古城、泾县查济、乌镇，前几日还去了西塘。对于古镇我常常带着一些刻板印象：破败、脏旧、市侩、闹腾。

或许有人会觉得奇怪，古镇应该就是恬静、朴素的地方，破败和脏旧也就算了，毕竟历史久远，怎么会和市侩和闹腾扯上关系呢？

但事实就是如此，现在的古镇都被开发成旅游景区，稍有点名气之后，旅客就纷至沓来。古镇居民自然也不会放过这等好机会，便使出各家本事做起小买卖。有做传统糕饼的、有卖冷饮冰激凌的、有卖特色小吃的、有卖古装汉服的、有卖字画玉石的、有卖义乌货纪念品的、有开餐馆的、有开旅店的。越是人气旺的古镇，就越是充满了商业化的气息，但偏偏越是商业化气息重的小镇，去的人反而只会多。因为古镇商业化之后，带动起整个城市的商业化，配套设施也就跟上来了，吃、住、行、玩等一系列的服务都会齐全，旅客玩起来也更加轻松。你看，这不就市侩起来了嘛！哪还有古镇的样貌？

至于闹腾，也就如影随形了。本来就狭窄的



古道石板路，挤满了熙熙攘攘的人头，旅游旺季时更是人山人海，与其说这是一个幽静的古镇，不如说是一个交通枢纽上的集会所。白天闹腾也就算了，到了宁静的夜里，古镇居然也能闹，这可真是匪夷所思。但很快你就明白了，因为古镇有酒吧。

虽然早就听说云南的丽江古城里就有酒吧，也是各种红男绿女追求艳遇的地方，但第一次看到古镇的酒吧是在台儿庄古城。我当时就觉得非常不可思议，为何古镇会有酒吧，两者的气质并不相符啊。不过，台儿庄古城的酒吧不算闹，只是歌手在台上弹唱，底下游客自斟自饮，聆听这份情调。而最近去过的西塘的酒吧，才让人大跌眼镜。

那简直是酒吧一条街啊，整条街上都是酒吧，弹唱酒吧也就算了，居然还有那种一屋子人在蹦迪的酒吧！几十米外就能听到喧闹的叫嚣，走近一看，满屋子黑压压的人头，随着高分贝的音乐在那儿摇头晃脑，歇斯底里，嗨得不行。门口小哥也不停地扭着身子，在那儿挥臂邀客。



» 乌镇木心美术馆

此刻，我不在古镇。西塘古镇，重新定义“古镇”，你不如叫西塘复古酒吧。

唯一让我有点回味的是，乌镇。互联网大会选择在那儿举行，自然有它的道理，果不其然。去年去乌镇玩了一趟，回来后我却没留下什么特别的印象，因为乌镇足够朴实和淡雅，你竟然感受

不到它有什么特别突出的地方。但它每一个细节都符合我们“理想中古镇”的特点，看起来年代久远实则翻新后用料扎实的古建筑（甚至里面还有一座小资情调的美术馆）、经过精心规划后整齐干净的公共设施、商业味不那么浓的街边小店铺、清澈自然的小河水，还有现代人少不了的wifi设施和三四星标准的酒店。

这些组合，把一个年轻人对古镇乡愁的向往和现代科技文明的依赖的美好愿望都满足了。乌镇，虽然是一个古镇，但它却又是一个新城。

我们推开窗，能看到古色闻到古香，回过头去，还能靠着柔軟的酒店枕头无线上网，这是多么惬意啊。

买 5G 手机，什么时候合适？

文 / 本刊编辑部



5G 是当下最火的概念，仿佛我们已经一夜之间迈入了 5G 时代。然而，5G 技术是一个非常大的概念，相应的产业也会是非常大的产业，影响力很广，比如通过它实现万物互联、车联网等等，因此 5G 不等于 5G 手机。

不过，本文我们会着重围绕 5G 手机展开，因为大多数人都比较关心 5G 手机，因为手机将会是很多人体验到 5G 技术的第一个渠道。

问题一：iPhone11 并没有引进 5G 技术，苹果为何在这轮 5G 应

用上显得有点落后？明年苹果会出 5G 吗？

回答：简单地讲，苹果没有推出 5G 手机，原因是 5G 设施在全世界还没有搭建好，制造一个 5G 的手机在绝大部分时候只能当 4G 的用，不仅浪费钱，而且让电池的续航能力下降很多。这是一件收益极小，成本却极高的事情。苹果这一款手机不支持 5G，完全是正确的决定。

接下来我们就从当前 5G 实施的现状，以及苹果产品的特点分别具体谈谈。

今天 5G 虽然有了初步的标准，但是这些标准（包括利用 4G 现有网络的非独立组网模式 NSA，以及独立的不依赖于 4G 的独立组网模式 SA）都还不是最终的版本。最终的版本按计划需要到明年三月才能确定。所以，今天世界哪个国家搭建和提供的 5G 应用，都属于抢跑。

今天的 5G 手机，真到了最终标准确定下来的时候，反而可能用不了，或者不好用。在应用方面，今天还没有必须依靠 5G 才能使用，依靠 4G 完全无法解决的主要应用出来。

有很多人都会问，能否先买个 5G 手机，等 5G 明年建设得差不多时正好用上？对这点我想说，5G 的建设是一个很长的时间。中国从开始建设 4G 网络，到它取代 3G 占主导，花了六七年的时间。而从 4G 到 5G 的跨度，要远比从 3G 到 4G 的跨度大。所以，5G 建设的时间只会比 4G 长，不会短。这一点，负责我国 5G 战略的邬贺铨院士也证实了。

因此，你今天准备好一个 5G 手机，等到 5G 真的能比较顺畅地使用，而且出现了足够多的应用可以使用的时候，估计这个手机已经慢得让你难以忍受了。

从国家的层面来讲，在标准没有完全确定的时候建设 5G 网络的基础设施，试运行一些服务，是用金钱换时间的好办法。

再从苹果产品线的特点来看，它每年只有一两款手机，今年就是 iPhone11 和 iPhone11 Pro，这和华为等公司产品线很长是完全不一样的。华为可以给热衷于新技术的小众人群，做少量突出技术特点的手机，而主打市场的系列依然采用成熟的技术。这样既显示它们技术的先进性，又保证在大市场上的性价比。

但是苹果做不到这一点，它总的策略就是一款手机给所有人用。打一个比方，如果只制造一种轿车，能在全世界开，它一定是要考虑全世界各种路况的，不能假定全世界的道路都像赛车场那么平坦。因此，那种速度很快，底盘极低，对燃油要求极高的超级跑车就不适合。



此外，今天很多人只看到 5G 传输信息快，但是没有考虑它耗电量极高，如果 iPhone11 支持 5G，这就意味着它电池的续航能力将大大缩短，这种用不上功能就成为累赘。

至于明年苹果是否会推出 5G 手机，要看市场是否准备好，尤其是基础设施搭建的情况。对于苹果来讲，让手机支持 5G 本身工作量并不大，关键是看需求。

问题二：如果购买市场上已经开售的 5G 手机，这些 5G 手机和现有的 4G 手机有什么区别呢？和未来真正的 5G 手机又有什么区别呢？

回答：今天的 5G 手机，坦率地讲，除了在有 5G 网络覆盖的地方速度快一些之外，和 4G 手机没有什么区别。

从用户的角度看，手机其实

就三个部分比较重要，通信部分、硬件部分和功能部分。在通信方面，5G 确实比 4G 快，而且快很多。而在硬件部分和功能部分，现在的 5G 手机和 4G 手机没有什么差别。但是 5G 手机要得到普及，还需要能做更多的事情，而不仅仅是速度快。当初 iPhone 取代诺基亚的功能机的时候，就有不少新的功能。iPhone 能上网联系网友，能查看和回复邮件，这些功能机都没有，因此大家觉得使用 iPhone 和诺基亚手机完全不同。如果 iPhone 当时只是改按键为触屏，发短信速度快一点，是打不开市场的。

问题三：5G 技术对于我们这些不做互联网的普通人，到底要怎么去把握住？它能给我们这些普通人带来什么变化？毕竟现在 5G 的基础设施，还有万物互联的应用都感觉还差了很多。

回答：5G 加上万物互联技术是

下一个大的技术浪潮，这波技术浪潮，它会持续十几年甚至几十年。既然有这么长的发展时间，就不急于追风，任何时候准备好了加入进去，都能收获到属于自己的红利。因此，在谈自己的机会时，反而是要做足准备，而不是追风。

5G 加上万物互联能够给每一个人带来很多变化，就如同互联网给我们带来了变化一样。比如说，它可以让整个城市变成智能城市，甚至让一个国家完全智能化。简单地讲，给我们带来的第一个好处是生活方面，我们都是受益者。

5G 给大家带来的第二个机会是当它改变一些产业结构时，会有很多的产业得到升级，一些新的产业也会随之诞生。这些受到影响的产业，并非都是 IT 产业，因此有收益的人，也并非都是 IT 人。这就如同有了互联网，才会有自媒体，而从事自媒体的人并不需要是互联网专家一样。5G 现在还处于初级阶段，目前大家所要做的是多关注它的发展。

问题四：既然如今 5G 全球标准

5G 的建设是一个很长的时间。中国从开始建设 4G 网络，到它取代 3G 占主导，花了六七年的时间。而从 4G 到 5G 的跨度，要远比从 3G 到 4G 的跨度大。

还没有落地，现在华为和高通又分属两个阵营，那么以后的标准会不会和现在的不一样？如果现在买一个 5G 手机，未来标准确定后，我们的手机会不会反而不能使用 5G？

回答：这是一个很好的问题，5G 的建设是一个很长的过程，它包括方方面面。比如说大量的 5G 基站的建设，它们之间光缆的联通搭建等等。这些都和 5G 的标准没有什么关系，因此可以提前进行。如果在建设的过程中，5G 的标准有了改变，更新一下软件（可能还包括少量的硬件）就可以了，不会造成很多麻烦。这和你修铁路，开始修建了窄轨，后来要改宽轨很困难，这是完全不同的。

不过，有一点是对的，那就是你今天买的 5G 手机，不能保证将来能用。事实上任何新产品出来，通常都要有三波。

第一波是针对那些对技术非常敏感的人，他们就是喜欢使用新技术产品，哪怕那些产品

还不成熟。比如今天花很多钱买 Oculus VR 眼镜的人就是如此，他们就是为了玩技术产品。今天买 5G 手机的，大多数属于这一种。这一波人实际上是在帮助测试技术。对于这批用户，确实存在买了产品发现不具备使用环境的情况。比如最早买特斯拉 Roadster 电动车的人，就会发现，买了以后充电是个很麻烦的事情。

第二波是在技术完全成熟之后，针对那些不在乎钱的人做的产品。比如特斯拉的 Model S 汽车，它性能确实好，但是比较贵，不是给大众使用的。

而第三波才是惠及每一个用户的。比如今天的这种智能手机，特斯拉 Model 3 的汽车等等。真到了 5G 手机的第三波的时候，就不会出现有了手机不能用的情况。

好了，以上就是关于 5G 技术和 5G 手机的一些疑问的解答，希望对你有所帮助。👍

2019 年中国涂料行业拐点已至

涂企拐点已至，不少涂料企业在新趋势新形势面前，更加理性，着眼于长远，研发新的产品，优化产品结构，注重人才培养，掌握核心技术，探索新的销售模式，提高市场占有率，不断改写现有的格局，实现企业的创新发展。

文 / 本刊编辑部

2019 年，或许将成为中国涂料行业的一个分水岭。

纵观整个涂料行业，2019 上半场至今，呈现了两种完全相反的态势。

一方面，并购、扩产、新厂建设、开发新产品等消息不绝于耳，不少涂料企业继续布局，高歌猛进，攻城略地；一方面，多家涂料企业流动负债增加，有的卖厂求生，有的进入失信名单，还有的干脆直接注销退出，一片愁云惨淡。

2019 年，涂企生存冰火两重天，中国涂料行业正在经历“蝶变”的过程。环保压力陡增，化工企业入园，进入门槛设限，产业集中度提升，优胜劣汰强者愈强的马太效应凸显，导致缺少

竞争力的中小涂料企业面临生死劫，退出注销状况乍现。而具有资金、技术、研发及产品优势的优质涂料企业则迎来了极佳的发展良机，丰富产品体系，扩能建厂布局，拓展营销渠道，增强企业竞争力。

从最新密集公布的上半年业绩报告来看，80% 以上的上市涂料企业实现了营收及利润的双增长，部分企业的营收及利润同比增长高达七成以上，有的甚至高达 287%。优势企业将在 2019 年下半年以及未来一至两年，完成“蝶变”，产品结构和业态布局持续优化，营收能力增强，市场份额扩大。但同时，不少中小涂企遭遇颠覆的“大地震”余波未息，生存空间持续受到强企的挤压。环保压力、账款拖欠，这都有可能成为涂料企业撤出新三板

的隐形原因之一。

账款拖欠是每个企业都会面临的问题，因此，保证流动资金的充裕和风险的可控性至关重要。对于生存空间在压缩的中小涂料企业而言，调整战略，集中资金、精力，增强研发实力，提升产品质量和终端盈利能力，让企业更好地生存下去，才是当前最现实的目标。

涂料行业已进入微利时代，有实力的企业才能走得更远。原材料价格上涨造成企业利润减少、经营成本增加，再加上很多涂料企业在安全管理、环保污染物排放等方面存在很大的问题，出现 VOCs 及安全整治方面达不到要求，回款不及时导致资金链断裂，负债率太高资不抵债等等因素，难以为计的涂料企业只能

选择把公司或股份转让出去，换得一线生机，还有的直接放弃，选择把企业彻底关闭注销。

据查，近 1 年时间内注册并注销的涂料企业多达上千家，注销企业的数量之大令人咂舌。更令人忧心的是，自 2019 年 1 月份以来，有 50 多家涂料企业进入失信名单，大部分原因集中在企业经营不善，资金链出现问题，欠款不还，而最终成为“老赖”。

目前涂料企业主要通过银行借款、融资平台、民间融资等方式来融资，由于银行贷款手续繁复，审批时间过长，许多中小企业为求发展不得不退而求其次从民间融资，利高成为大部分中小企业破产隐患。

原辅材料价格普遍上涨、生产成本急剧上升、国内劳动力价格不断提高，生产和市场面临的

自 2019 年 1 月份以来，有 50 多家涂料企业进入失信名单，大部分原因集中在企业经营不善，资金链出现问题，欠款不还，而最终成为“老赖”。

不利因素增多，中小企业进入化工园区的门槛越来越高，行业洗牌加剧，涂料行业的融资环境更趋于理性，优质资本和优质企业衔接度越来越高。优质涂料企业的产能扩张，推进了产业集中度的提升，市场渠道被大品牌攻城略地，压缩了中小涂料企业的生存空间，倒逼着它们通过变革，来寻求生存空间和可持续的经营动力。

经历了 2017、2018 年及 2019 年上半年的结构调整，中国涂料行业推进“油改水”及环保功能性涂料的大盘已定，环保政策压力、硬性技术指标及规范化标准要求，已经加码新的游戏规则，进入涂料行业成本和风险在增加。未做好转型准备、技术门槛低、核心竞争力不足的涂料企业，在堵截夹击之下，被并购或淘汰，或黯然出局，将成为常态。

涂企拐点已至，不少涂料企业在新趋势新形势面前，更加理性，着眼于长远，研发新的产品，优化产品结构，注重人才培养，掌握核心技术，探索新的销售模式，提高市场占有率，不断改写现有的格局，实现企业的创新发展。

时不我待，不进则退。各家涂料企业都在使出浑身解数，发挥优势，完善体系，补齐短板，精准发力，提升实力，争取在新一轮的市场竞争中抓住先机，脱颖而出，实现完美“蝶变”。

» 悉奥涂料——浙江杭房城发御东方



水性工业涂料行业市场趋势走向

文 / 本刊编辑部

水性工业涂料是以水作为分散介质，低 VOC 排放。目前广泛运用于机械、船舶、汽车、桥梁、管道、钢结构、集装箱等领域，是替代油漆的一种环保绿色的涂料产品。

据统计，2018 年全球工业涂料市场规模约 1049 亿美元。在 2018 年百家企业中，工业涂料年产量为 391.76 万吨，建筑装饰涂料年产量为 437.77 万吨；工业涂料主营业务收入为 700.38 亿元，建筑装饰涂料主营业务收入为 386.68 亿元。从数据来看，工业涂料产量低于建筑装饰涂料，但主营业务收入远高于建筑装饰涂料。整体来看，工业涂料主营业务收入同步产量增长。

未来水性工业涂料行业市场规模预测

据有关研究报告称，全球水性涂料预计到 2022 年将达到 3271 万吨，市场总值预计达到 1461 亿美元，6 年间年均增长率预计为 6%。并且预计亚太地区水漆市场在 2016–2022 年间将达到最快 7.9% 的增长。推动该区域需求增长的主要因素是印度、中国和印尼的基础建设项目的增加。亚太地区预计将在 2022 年取代欧洲成为水性涂料最大的区域市场。

根据《中国涂料行业十三五规划》，到 2020 年我国环境友好型涂料占涂料总产量的 57%，其中：粉末涂料占比达 10% 以上，水性工业涂料占比达 30% 以上。预计我国水性工业涂料市场超过 200 万吨，以此估算，水性工业涂料复合年增长率将超过 25%。发展空间巨大。

水性涂料在桥梁建筑领域的应用

水性外墙建筑涂料在民用建筑领域应用广泛，大多用于混凝土结构，由于建筑物已经建成，建筑水性外墙涂料涂装工序相对独立，对其他作业影响小，所以能够通过流水施工工期安排，尽量避免在不利环境特别是冬季进行施工，从而保证涂装质量。

桥梁、体育场馆、民用建筑钢结构等工程涂装大多在基础设施工程建设过程之中，该时段交叉作业复杂，工期安排紧，每道工序工程都会影响其他工程项目时间节点，从而造成整个工程的延期。所以，很难避免在不利的环境下进行涂装施工作业。而且桥梁等大型工程经常位于江河湖海之上，湿度、气候环境复杂多变，且为保证工期，冬季施工是经常性事件。以往溶剂型涂料由于环境适应性强，通过固化剂调整等工艺还能勉强在冬季施工。但工程水性涂料的自身特性导致其对环境适应性差，所以国内外仅有少量混凝土项目进行工程用水性涂料涂装。如珠港澳大桥青州航道桥主塔、三峡大坝采用清水混凝土水性透明氟碳涂层体系进行涂装。

水性工业涂料行业发展展望

这几年，有关水漆的利好政策接踵而至：先是油漆消费税正式实施，接着是国家正式对挥发性有机物征收排污费。这些政策

对油漆生存空间的挤压作用应该十分明显。

“十三五”期间，环保已成为行业发展主旋律。我国涂料市场将发生“水进油退”变革，水性工业涂料正处在千载难逢的战略发展机遇期。“一带一路”将涉及大量基础设施建设，刺激涂料消费。水性工业涂料以其安全健康、环保价值优势将扮演重要的绿色“化妆师”的角色。水性工业漆在汽车、机车车辆、工程机械、钢结构、风电、集装箱等行已成功应用。在“十三五”末期，80% 以上的工业涂装将会采用水性工业涂料。

2016 年以来涂料行业新建生产线以水性涂料为主，其中，PPG、三棵树、立邦、晨阳水漆等企业合计约新建 95 万吨水性涂料，并正致力于水性工业涂料发展。可以看到，水性工业涂料时代正扑面而来。

然而，在我国占涂料行业份额 60% 以上的工业漆和木器漆，

依然是传统油漆的天下，水漆的比例不到 5%。工业水漆，为何行业火热市场冷淡？是成本太高，还是产能不足？

业内人士表示，水漆的价格虽然略高于油漆，但油漆喷涂、运输都需要专业处置，后期成本较高，在总成本上，油漆并没有太大优势。水漆推广慢的原因，一是市场认知度低，二是地方政策执行力度还不到位。“我们接触过很多有涂装需求的人士，也调查过不少油漆工，他们对水漆不了解，很多人根本不知道这个产品可以替代油漆。”一位业内人士这样说。

在国家政策的大环境下，水性工业漆的趋势日渐明朗，许多客户不断的致电咨询我们水性工业漆的性能和工艺流程，为节能减排大趋势买单的企业越来越多，包括：电动自行车厂家、锁具五金配件、汽车配件、机电设备等领域均有在逐渐倾向于水性涂料，我们相信在不久的将来水性涂料市场一定会全国普及。



» 悉奥涂料——浙江杭州依山郡府



思维转换

网上盛传一个故事，说大英图书馆建了一栋漂亮的新楼，准备整体搬迁过去。但你知道，书多重啊，还这么多，搬家是个非常大的工作量。有人估算，做这件事要花350美元，好大一笔钱。请问，如果你是馆长，怎样才能用最少的钱，把海量的书，搬到新馆去？

雇更便宜的人吗？发动所有的员工及其家属？要求新馆建设者承担这个义务？都不现实。在“搬书”这个固有思维模式下，可能很难找到更好的方案了。你需要一次“思维转换”。

有位年轻人对馆长说：我来帮你搬，只要150万。年轻人在报纸上登了一则消息：“从即日起，大英图书馆免费、 unlimited 向市民借阅图书，条件是从老馆借出，还到新馆去……”

年轻人从“搬书”的思维模式，转换为“还书”的思维模式，结果花了不到一个零头就完成了这个看似不可能完成的任务，自己也成了百万富翁。

这就是思维转换。每个人，都在以他的理解力和经历，构建自己的思维模式，然后再用这个思维模式，理解这个世界。思维转换，就是改变你理解世界的方式。如果我们只想发生较小的变化，那么专注于自己的态度和行为就可以了，比如把杯子倒空；但如果你想发生实质性的变化，那就需要“思维转换”，可能连杯子都要换掉。📖



7

7.02 吕 莹 7.03 潘煜聪 7.12 郑山青 7.18 董钰萍 7.18 丁同舟
7.20 雷烨平 7.21 王月明 7.24 楼加耀 7.24 范丽华 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 8.12 雷宇迪
8.15 陈林咪 8.23 韩 炯 8.23 陶志培 8.28 金秋云 8.31 陈 叙

9

9.02 连 城 9.04 毛徐华 9.05 胡军超 9.06 竺英杰 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