悉奥控股

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 2020年第3期（总43期）

今日悉奥

XIAO TODAY

第 43 期

2020 年 10 月出版第 3 季度
内部刊物　免费交流

涂料第一品牌

■ 管理纵横

真问题和假问题

● P22

■ 行业动态

2020-2025 年涂料行业分析报告

● P44

■ 鲁班评说

真石漆施工中出现的问题及解决方法

● P32

封面人物：2020 年度销售状元——史军

关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

卷首语
Editorial Notes

灰度认知，黑白决策

一个完整的决策过程有四个重要的点，感知－认知－决策－行动。理性思维和感性思维的区别，往往就是跳过了中间两个步骤，直接从感知跑到了行动。所以，想要培养自己的理性思维，认知和决策两个环节至关重要。

认知，你对收集到的信息进行处理，你像分析官一样思考，评估各种选项。决策，是指在各种选项面前，你像个指挥官一样，作出最终选择。

认知要保持灰度，那什么叫灰度呢？灰色是处于白色和黑色之间的中间地带，有深灰、有浅灰。所以当我们想要准确描述它时，需要给它加上一个百分比。灰度认知，是指你在分析选项的阶段，先不急于作非黑即白的判断，保持一定灰度，这个灰度最好有一个数值。黑白决策，是说我们在形成最终决定时，必须有一个黑白分明的选择，不能模棱两可。

但现实中，我们恰恰容易把两者弄混，在认知环节非黑即白，在决策环节犹豫不决。

灰度认知的秘密是什么？在认知阶段，别把时间和资源浪费在非黑即白的争吵上，而是对每个选项进行灰度数值的确认。当我们拥有一个观点时，不管多么自信，不管自己多么喜欢这个观点，都要意识到，这个观点不可能是百分之百正确的。既然如此，我们就要冷静地思考一下，这个观点的可能性到底是多大。这就是灰度认知。

达利欧的桥水基金，是世界上最大的对冲基金，其实他犯过很多惨重的错误。这使得他重新制定了公司作决策的方法，也就是后来被很多人提及的可信度加权。用了这个方法，桥水基金的投资决策质量大大提高了，而且非常稳定。什么是举个例子，你要开一个家庭会议，就要不要买洗碗机表态，但是每个人的意见权重不一样，比方说太太的权重是 50%，老公的权重是 25%，小孩的权重占 25%。最后统计的时候，太太的一票，就相当于老公的两票。听起来很简单吧，其实达利欧在桥水基金采用的工作方法就是这样。

独立思考是很重要，一个聪明人的思考是很有价值的。但更好的办法是有一群独立思考者，对他们的判断进行加权。你就会长期得出比任何一个人，质量更高、更稳定的判断。

我们再来看看什么叫黑白决策。黑白决策就是要敢拍板，作出非黑即白的决定，不要模棱两可、犹豫不决。决策者是要为其他人负责的。就像在战场上打仗，指令必须清晰，黑白分明，不能含糊。这就是领导的意义和价值。所以，对于决策者来说，所承担的责任就是，告诉伙伴们，这件事做还是不做。

记住，灰度认知，黑白决策。

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部

主编 黄金谦

副主编 夏小良

副主编 黄 锡

责任编辑 童亚青

编委 范黎明

编委 马勇军

编委 喻光炎

编委 陶志培

通讯员 徐玉俊

通讯员 陈钰亮

通讯员 黄 鑫

通讯员 周 圆

通讯员 罗雄飞

通讯员 连 城

编辑 胡 霞

编辑 裴丽莎

出刊日期：2020 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 | 2020 年浙江省建筑涂料年会盛大召开
12 | 浓浓桑梓情、乡贤赤子心

营销 谋略 Marketing Strategy
14 | 铝模之殇
17 | 地头蛇生意：龙蛇之争
20 | 浅谈催收应收款的一些小技巧

管理 纵横 Management Aspect
22 | 真问题和假问题

科技 之光 Frontier Technology
26 | 水性金属漆异常变色的原因分析及对策
29 | 颜色的分类及调色

鲁班 评说 Engineering Management
32 | 真石漆施工中出现的问题及解决方法

党政 要览 Party News and Policies
35 | 虹心向党 · 齐创未来

员工 心声 Employees' Voice
36 | 靠什么维系友情
38 | 10000-1=0
41 | 巧用 excel
42 | 没有一份工作是不委屈的

行业 动态 Industry Dynamics
44 | 2020-2025 年涂料行业分析报告
47 | 连接未来 · 价值为赢

知识 百味 Joy and Knowledge
50 | 知识小贴士：反季节蔬菜水果有害吗

悉奥时讯

XIAO NEWS

制造中心工作应用对接会

为了深入了解各类涂料施工与工艺知识，避免出现常见施工错误，更好的保障施工工序和产品品质，7 月 2 日，制造中心工作应用对接会在 3 号楼召开，制造中心相关负责人参加，本次会议由制造中心总经理马勇军主持。会议主要分为两大块内容。一是就涂料施工指令单上的用量问题怎么做到准确性进行讨论。二是对近期的工作状况进行了分析，并对下一步的工作进行部署。其中马总还特别强调了涂料施工指令单上的用量问题，如何提高准确性。

制造中心生产工作汇报交流会

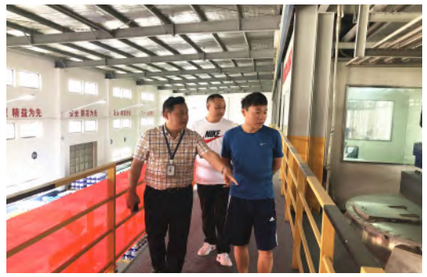
7 月 7 日，制造中心生产工作汇报交流会在 7 号楼召开，制造中心生产部相关成员参加，本次会议由制造中心总经理马勇军主持。首先，由制造中心生产部相关负责人就近期生产工作进行汇报。随后，马总强调，有些比较急的单子要优先完成，要严抓产品质量，大生产的工艺，同时要调整好自己平时的工作状态，工作上发现的问题， 要及时改正。此次会议更好地推动了制造中心应用部样板制作的前进步伐。

公司红圈 CRM 云服务软件项目启动会

7 月 8 日，公司红圈 CRM 云服务软件项目启动会在行政楼二楼会议室召开。董事长黄金谦、总裁黄锡及项目实施全体人员、红圈软件项目负责人参加此次会议。会议宣布了公司红圈 CRM 云服务软件项目正式启动，同时明确了项目管理机构和各中心的工作职责与要求。软件公司负责人介绍了项目的基本情况、实施流程及工作任务的详细分解。最后，公司董事长黄金谦作总结发言，阐述了信息化建设的必要性，并强调应结合日常工作实际情况，借助红圈软件公司的实施经验，确保公司红圈云服务软件成功实施，项目管理水平新上一个台阶。

江苏通银实业集团相关领导莅临公司考察

7 月 11 日，江苏通银实业集团有限公司合约部周总等领导莅临我司考察。公司董事长黄金谦、制造中心总工程师连城、营销中心工程应用总监裘观根对领导们的到来表示热烈欢迎。一行人参观了公司行政办公楼、车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。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，也为进一步的合作打下了坚实的基础。



辽宁省房地产行业协会第六届第一次会员代表大会

7 月 16 日，辽宁省房地产行业协会第六届第一次会员代表大会在辽宁友谊宾馆一号楼召开。来自省房地产行业协会 750 余家会员单位代表出席了本次会议，公司营销中心类五子公司经理方远应邀参加本次会议。在本次大会上，悉奥控股有限公司荣获“2016-2019 年辽宁省地产行业发展突出贡献奖”。公司下一步将深耕房地产领域，与更多的上游行业企业携手，共同助力我们建筑装饰行业高质量发展，赋能会员企业，推动行业进步。

中建协涂装委相关领导莅临我司考察交流

7 月 17 日，中建协涂装委秘书长楼红龙先生带着钱塘论道万里行组委会莅临我司考察交流，公司董事长黄金谦、制造中心总经理马勇军、总工程师连城对领导们的到来表示热烈欢迎。在公司黄总的带领下，领导一行人先后参观了公司现代化办公楼、展示馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心。座谈会上，黄总对来宾介绍了我司的企业文化、发展历程、战略模式等，各领导听取介绍后，对我司的发展表示充分的肯定。随后大家共同探讨涂装行业近况和问题，大家纷纷各抒己见，气氛异常活跃。此次领导们的到来是对公司的大力支持和肯定，大家的认可和赞许将激励每一位悉奥人不断努力拼搏，更好发展。

2020 年营销中心狼崽第五期培训会

7 月 18 日，营销中心在行政办公楼二楼召开狼崽第四期培训会。本次会议由营销中心总经理范黎明主持。会议首先由上周课题“新业务员应如何来做业务，如何来找人做项目”展开，此课题为击鼓传话筒的方式进行探讨。随后由直销八分公司经理楼寒晨就项目落地前涂布率的确认、部门间对接流程、如何控制材料节省等三个方面进行探讨，各狼崽结合自身实际情况进行讨论。最后范总对本次培训会议作了概括总结，对年轻的营销团队成员提出要有业务高瞻性、对于业务知识要更高标准和要求、希望年轻狼崽们能在未来培训和实战环境中不断成长，达到公司与员工共赢的目标。通过本次培训会的学习，大家都受益匪浅。

越秀地产股份相关领导莅临公司考察

7 月 23 日，越秀地产股份有限公司相关领导莅临我司参观考察。公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、营销中心副总经理罗雄飞、业务经理叶景对领导们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。之后一行人驱车前往高虹工业园悉奥涂料水性生产车间进行进一步的考察。考察结束后，各位领导对我公司的发展给予了高度评价，充分肯定了我司的发展前景。

悉奥天目艺站活动—《今日悉奥》写作培训

7 月 23 日晚，悉奥天目艺站在公司行政办公楼二楼会议室举行第二期活动。区作家协会宓国贤老师主讲，公司董事长黄金谦、公司各部门代表以及社会各界文学爱好者二十余人参与此次活动。宓老师主要围绕“文学与生活”作了系统全面的讲解，内容深入浅出、通俗易懂，整场培训既有理论高度，又有现实案例，具有很强的针对性、指导性和操作性。通过本次活动，参培人员受益匪浅，并表示将珍惜所学知识，固化学习成果，提升自身文学写作水平。

公司领导层实地考察回访杭州工地

7 月 24 日，公司营销中心组织邀请公司董事长、制造中心、工程中心领导赴杭州工地实地巡查，一行人通过现场工地的实地勘察和班组长面对面沟通，了解了涂料施工进度，并听取了项目相关情况的汇报。同时围绕项目下一步计划进行了沟通交流，并要求继续保质保量的做好工程，始终将安全和工程质量放在首位，切实抓好工程质量和安全管理，并希望施工团队再接再厉，圆满如期完成工程项目。

2020 年临安区品牌培育暨质量提升专场沙龙活动

7 月 28 日，为全面深化质量强区、标准强区、品牌强区和“品字标浙江制造”品牌建设战略，区市场监管局组织召开 2020 年临安区品牌培育暨质量提升专场沙龙活动。公司行政中心总经理童亚青参加此次会议。会议邀请了方太集团制造部长、质量部长张涛围绕构建以零缺陷为核心的企业质量文化和品质战略开展培训，并现场为大家答疑解惑。此次活动为各管理者和经营者们搭建一个经验分享与交流合作的平台，企业各抒己见，共同探寻发展之路。

三棵树总部相关领导莅临我司考察交流

7 月 30 日，三棵树总部一行领导人莅临我司考察交流，公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、总工连城对领导的到来表示热烈的欢迎。在范总简单详细的介绍公司情况后，由黄总带队，对我们的高虹水性涂料生产车间进行了进一步的考察，通过样板展示厅的讲解，和我们自动化生产车间的展示，领导们对公司的产品和情况给予了充分的肯定。座谈会上，彼此的交流更让我们能深入的思辨，尤其是他们强大企业规模和企业文化深深感触着我们，相信在未来，我们能取长补短，共同进步！

省粘接技术协会涂料分会第八届第十四次理事会召开

7 月 31 日 ，浙江省粘接技术协会涂料分会八届十四次理事会在浙江祥生尤斯格林新材料有限公司召开。省粘接技术协会涂料分会理事单位及个人应邀参加本次会议，公司董事长黄金谦应邀参加本次会议。会上，浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民回顾总结了 2020 年上半年取得的五大方面的成绩，计划部署了下半年的重点工作，对 9 月 24-25 日准备在富阳瑞莱克斯大酒店召开的年会筹备工作进行了具体的讨论，理事们对近阶段经营中碰到的问题、困难都发表了个人独到的观点，气氛非常热烈。最后，浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建总结分析了会上大家热议的问题，并为大家提出了前瞻性的思路，会议取得圆满成功。理事会结束后，各位理事在洪建明总经理的陪同下，参观祥生尤斯格林的现代化工厂。

省粘接技术协会涂料分会领导考察衢州涂料企业

8 月 1 日，浙江省粘接技术协会涂料分会相关领导赴衢州参观考察相关涂料企业，悉奥控股有限公司董事长黄金谦作为副会长参加本次考察活动。各位分会领导首先前往申请成为第九届理事单位的浙江誉宝新材料有限公司考察。随后，参观了浙江居家红新材料有限公司正在建造的建筑面积 4800 平方米的新厂房。大家就目前衢州涂料企业的现状进行了充分的交流和探讨，赵新建会长表示，希望衢州的涂料企业能向临安学习，抱团取暖，才能在大企业的挤压中获得发展和生存的空间。

2020 年营销中心狼崽第六期培训会

8 月 7 日，营销中心在行政中心二楼会议室召开 2020 年营销中心狼崽第六期培训会。本次会议由营销中心副总经理罗雄飞主持，除了狼崽计划全体成员还特别邀请了总裁黄锡、工程中心总经理陈钰亮一同参加。本次培训以一问一答形式展开。首先，各狼崽成员针对招投标现场询标时所遇到的一些问题进行了提问，并谈论了自己的应对方法。接着，大家对这些问题

展开了热烈地讨论，同时工程中心总经理陈钰亮针对现场施工的一些问题进行了解答。最后，营销中心总经理范黎明对问题进行了归纳总结并对“工期保障措施、质量保障措施、安全保障措施”三个方面展开了详细的讲解。通过这次培训学习，大家在以后遇到类似问题的时候能够做到心中有底，心中有料，更有自信地去解答客户的一些提问。

生产改组专题动员会议

8 月 20 日，公司在行政办公楼二楼会议室召开生产改组专题动员会议，公司董事长黄金谦、总裁黄锡、各中心总经理及制造中心全体成员参加本次会议。会议由制造中心总经理马勇军主持，会议主要三项议程：1、宣布新的人事任命文件。2、员工代表表态发言。3、最后，公司董事长黄总作重要讲话。黄总强调了本次组织调整的意义，要求大家统一思想，服从决定，努力开创新局面。同时，希望新班子增强使命感、责任感，压力感，化挑战为机遇，开创生产车间新面貌。经过这次会议的召开，相信更多的年轻员工会快速成长，担当起更大的责任，发挥更大的贡献，与公司共同发展。

制造中心工作例会

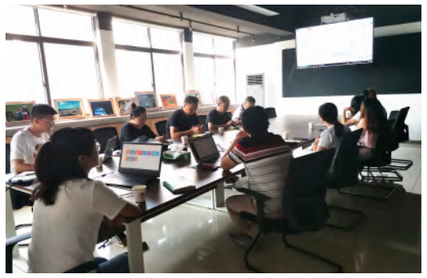
9 月 1 日，公司制造中心在车间三号楼四楼样板调色间召开制造中心工作会议。会议由副总裁马勇军主持，制造中心总经理童亚青及部分骨干成员参加了此次会议。会议主要对今后工作的流程及形式进行了讨论，各参会人员发表了各自的看法并提出了宝贵的意见。相信通过本次会议，会更好地推动制造中心前进的步伐。

公司荣获杭州市企业技术中心

9 月 1 日，杭州市企业技术创新工作会议暨市企业技术创新发展促进会第二届第三次会员大会在杭州新洲宾馆召开。市经信总局处长陈飞、浙江大学管理学院教授会长吴晓波、促进会秘书长陈杰等领导出席，来自各行业的在杭企业代表，共计 100 余人参加会议。公司综合办副主任丁同舟参加本次会议。会上，悉奥控股有限公司荣获“2019 年杭州市企业技术中心”。杭州市企业技术创新发展促进会技术创新奖是鼓励企业推进技术创新与创新成果产业化进程，探索建立有自身特色的创新体系，从而帮助企业提高竞争能力和自身实力。

公司红圈 CRM 云服务软件培训会

9 月 7 日上午，公司红圈 CRM 云服务软件培训会在行政楼六楼会议室召开。总裁黄锡以及该项目实施相关人员、红圈软件项目负责人莫老师共同参加此次会议。首先，由项目负责人莫老师介绍了项目的基本情况、实施的具体流程以及现阶段工作任务的详细分解。随后，各与会人员交流了试点红圈系统的情况和经验，并探讨了具体操作流程。相信通过本次培训，大家对红圈 CRM 云服务软件有了更多的了解。相信在大家的共同努力下，红圈系统将很快引入到日常工作中，逐步推进使用，为公司建立互联网系统做出贡献，项目管理水平新上一个台阶。



2020 年营销中心狼崽第七期培训会

9 月 12 日，营销中心在行政中心二楼会议室召开 2020 年营销中心狼崽第七期培训会。本次会议由营销中心副总经理罗雄飞主持，营销中心总经理范黎明及营销中心各分公司狼崽参加本次会议。培训以答应形式展开，针对“业务撞单”和“保温涂料一体板或保温石材一体板与保温、涂料或石材分项施工相比有什么优缺点”这两个课题展开了热烈的讨论。针对撞单提出：首先要明确态度，反对恶意抢单；同时还要尽量防止此类情况的发生；主要的是要立规矩，正所谓无规矩不成方圆。最后，针对“保温涂料一体板优劣势和普通干挂石材的优劣势”展开了详细的讲解。通过这次培训学习，使大家在以后遇到类似问题的时候能够心中有底，心中有料，更有自信的去解答客户的一些提问。

临安—富阳乒乓球友谊赛

9 月 13 日，由临安区乒乓球协会、悉奥控股有限公司和杭州立博体育发展有限公司共同承办的临安—富阳乒乓球友谊赛在杭州立博球馆，公司董事长黄金谦参加本次比赛。在双方人员合影留念后，两队按照积分排序各派出 12 名运动员进行了捉对比拼。在比赛中，选手们遵循友谊第一、比赛第二的原则，比赛井然有序进行。参赛运动员们竭力拼搏、奋勇争先，采用接发球抢攻、吊边角、大力扣杀等多种战术，甚至用假动作迷惑对手，或精准进攻，或巧妙防守，精彩场面层出不穷。通过此次比赛，不仅展示了各乒乓球爱好者们的高超球技和良好的精神风貌，同时也增进了双方人员的感情，促进友谊桥梁的搭建。

碧桂园集团相关领导来我司参观考察

9 月 17 日，碧桂园集团相关领导莅临我司参观考察。公司营销中心吴总、营销中心副总经理罗雄飞、集采部经理雷烨平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，罗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。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。

山东永基城置业相关领导来我司考察

9 月 17 日，山东永基城置业有限公司相关领导来我司考察。公司营销中心总经理范黎明，制造中心总经理童亚青，二分公司经理黄鑫进行接待。在参观完工厂车间和形象展示馆之后，无论是产品的类型还是车间的自动化生产线，领导们都给予了高度的认可。相信通过本次参观，对方领导也对我司的规模实力有了更深入的了解，也为进一步的合作打下了坚实的基础。

绍兴城投相关领导来我司考察

9 月 18 日，绍兴城投相关领导来我司考察。在公司总工程师连城、业务经理王海锋的陪同带领下，考察组一行人先后参观了我司的行政办公楼、车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。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。

高虹镇党群服务中心揭牌

为贯彻落实省市区关于加强党的基层组织建设三年行动计划，充分发挥党群服务中心阵地作用，高虹镇对党群服务中心进行全面升级和整合。通过前期的努力，9 月 22 日高虹镇党群服务中心正式揭牌亮相，区委组织部常务副部长、两新工委书记杜晴洲，高虹镇党委书记吕云燕共同为高虹镇党群服务中心揭牌。公司党支部书记喻光炎和营销中心四公司经理吕科春参加本次活动。揭牌仪式后，向 6 个社会组织、群团组织阵地授牌表彰，随后带领预备党员举行入党宣誓，其中公司吕科春同志就是本次预备党员的一员。宣誓仪式上，新党员们列队整齐，大家举起右手，在领誓人的带领下面向党旗，庄严宣誓。激昂的宣誓声中，每位党员都接受了一次全方位的精神洗礼，更加深切地感受到了身为新时代党员的责任和担当，牢固树立对党忠诚、全心全意为人民服务的初心和使命。

悉奥天目艺站活动—手机摄影专题交流活动

为进一步普及摄影知识，提高企业员工的摄影技能，丰富员工的业余生活，9 月 23 日晚，悉奥天目艺站在公司行政办公楼二楼会议室举行手机摄影专题交流活动。临安区摄影家协会主席郑龙华老师主讲，公司摄影爱好者十余人参与此次活动。郑主席表示手机摄影在日常生活中、工作中的重要性，并结合自己多年的拍摄经验，围绕手机摄影的题材、手法、色彩，从手机摄影的清晰度控制、曝光量控制、景深控制、瞬间控制、特殊模式功能选择、APP 的选择与使用、后期制作等方面介绍了手机摄影知识，并分享了许多精彩的摄影作品。培训讲座结束后，大家纷纷表示，这次培训活动老师讲课亲切幽默，通过本次培训对他们摄影技术提升十分有帮助。

高虹镇 2020 年度“9.26 工匠日”活动

为喜迎“926 工匠日”，传承工匠精神，坚持高质量、宽容量、正能量、精数量、有力量“五个量”为原则，9 月 24 日，高虹镇总工会组织学习劳模 2020 年度“9.26 工匠日”活动，本次活动由镇工会副主席夏永茂主持，参加此次活动的有高虹镇劳模先进人员、优秀职工代表和各企业工会干部，我公司保障中心综合办钱梦琪参加了此次活动。首先参观了高虹镇党群服务中心，后又赴临安区党群服务中心，参观了 9.26 工匠日“工匠精神主题图片展”，还在影厅观看了劳模纪录片《永不过时的劳模精神：王进喜》。一张张惟妙惟肖的图片，一帧帧让人动容的视频画面，无不让人感慨这些劳模精神的伟大。通过此次活动，不仅弘扬了劳模工匠精神，展示了劳模工匠风采，拉进了工会与职工之间的距离，增强了职工群众的获得感。

2020 年浙江省建筑涂料年会顺利召开

9 月 24 日，浙江省粘接技术协会涂料分会第九次会员代表大会暨 2020 年浙江省建筑涂料年会于杭州富阳瑞莱克斯大酒店盛大召开。公司董事长黄金谦、总裁黄锡参加了本次大会。本次会议由浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民主持。会议开始，浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建作八届理事会工作报告，并就八届理事会五年来的工作成就作了总结汇报。大会还现场宣读了候选理事名单，并在会员的共同见证下，进行现场选举。浙江省粘接技术协会涂料分会第九次会员代表大会暨 2020 年浙江省建筑涂料年会的顺利隆重召开，进一步加深了浙江省内各涂料企业与外界的交互融合，打开了浙江涂协与世界连接的窗口。展望未来，涂料分会及浙江省建筑涂料企业将满怀自信和激情迎接下一个十年，不忘初心，牢记使命，励精图治，奋力拼搏，共同谱写涂料分会及浙江涂料的新篇章。

2020 年浙江省建筑涂料年会盛大召开

文 / 本刊编辑部

9月 24 日 –25 日，浙江省粘接技术协会涂料分会第九次会员代表大会暨 2020 年浙江省建筑涂料年会在浙江富阳隆重召开，此次大会由浙江省粘接技术协会涂料分会和国家化学建材质量监督检验中心联合举办，来自全省各地的 125 家会员单位共计 156 名代表出席本次代表大会。

共赴盛会，共话发展，此次浙江省涂料行业年度盛会得到了国内涂料行业的广泛关注，浙江省市场监管局产品质量安全监督管理处副处长夏建飞、浙江省粘接技术协会理事长，浙江大学教授范宏、浙江省粘接技术协会秘书长，浙江省机电设计研究院有限公司主任王云、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秘书长丁智、安徽省涂料行业协会秘书长陈祖良、宁波市涂料与涂装行业协会副会长，秘书长吴晓明等领导和嘉宾，各媒体单位，以及来自浙江省的知名涂料企业汇聚一堂，公司董事长黄金谦、总裁黄锡参加了本次大会，共同迎接本次年会的到来。

» 浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建致辞

本次会议由浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民主持。会议伊始，由浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建作八届理事会工作报告。他表示，浙江省的建筑涂料随着国内房地产行业的发展，不断发展壮大，不断创新，通过数十年的努力，铸就了世界涂料看中国，建筑涂料看浙江的骄人成果，到 2019 年底建筑涂料企业还将近有 400 家，产量近 80 万吨，产值近 50 亿。随着竞争及集采的发展，浙江的建筑涂料行业出现了一些新的现象。赵新建谈到，涂料行业还是一个很有发展前途的行业，后期值得期待，特别是今年受疫情影响，外贸停顿，内需减少的情况下，建筑涂料逆势增长，据中涂协统计，上半年建涂增长率达到 30% 以上，在后疫情时代，在走不出去的情况下，国家必然会拉动内需增加基建投入，加快旧城改造步伐，加快新农村建设，必将为涂料企业迎来一片广阔新天地。

随后，就八届理事会五年来的工作成就，赵会长作了总结汇报，近五年来，协会积极推动品牌建设，宣传浙江建筑涂料企业形象，并不断加深与兄弟协会之间互动联系，以一系列高标准高原则严格要求自己，不断加强自身建设，使浙江涂协取得了长足的发展，虽然成绩骄人，但仍存在许多需要加强建设的地方，浙江涂协希望在与兄弟协会的共同努力下，一起齐力奋进，共创国家涂料行业辉煌广阔未来。

浙江省粘接技术协会理事长、浙江大学教授范宏在大会上致辞，他表示，虽然建筑涂料的需求仍保持着增长，但行业逐步走向规范化、品牌化的发展路线已越来越清晰，各企业需要不断进行品牌、产品升级，以面对行业系统整合。大会还现场宣读了候选理事名单，并在会员的共同见证下，进行现场选举。通过现场选举，公司董事长黄金谦继续担任浙江省粘接技术协会涂料分会第九届理事会副会长。

浙江省粘接技术协会涂料分会第九次会员代表大会暨 2020 年浙江省建筑涂料年会的顺利隆重召开，进一步加深了浙江省内各涂料企业与外界的交互融合，打开了浙江涂协与世界连接的窗口。

展望未来，涂料分会及浙江省建筑涂料企业将满怀自信和激情迎接下一个十年，不忘初心，牢记使命，励精图治，奋力拼搏，共同谱写涂料分会及浙江涂料的新篇章。

浓浓桑梓情、乡贤赤子心

——高虹镇新乡贤联谊会在龙门秘境成立

文 / 本刊编辑部

“美不美，乡中水；亲不亲，故乡人”故乡的水是最好喝的，故乡人是最亲切的。9 月 30 日，在这祖国欢庆、合家团聚的国庆、中秋“双节”之际，在这金秋送爽，丹桂飘香的美好季节，临安区高虹镇首届新乡贤联谊会在龙门秘境举行，89 位来自各行各界的高虹乡贤齐聚一堂，共叙乡情，共商高虹发展。区人大常委会副主任陈伟民、镇党委书记吕云燕、镇党委副书记、镇长蒋波及社会各界乡贤人士出席会议。悉奥控股有限公司董事长黄金谦作为新乡贤的一员，也应邀参加了本次活动。

会前，高虹镇党委、政府向新乡贤们诚挚发出“云”邀请，欢迎新乡贤回家！ 9 月 30 日上午 8：30，新乡贤陆续在龙门秘境的石门游客接待中心报到，并在签到墙上签名。随后，大家在镇党委副书记、镇长蒋波的带领下参观龙门秘境，蒋书记还向乡贤介绍了龙门秘境。

紧接着，来自各行各界的高虹乡贤齐聚一堂，共叙乡情，共商高虹发展。镇党委副书记张科良通报了本次高虹镇新乡贤联谊会筹备工作情况，会议审议并通过了《高虹镇新乡贤联谊会章程（草案）》。经大会选举，张林夫当选为会长，娄敏当选常务副会长，王文、王旭东、王金越、汪贤林、张天志、钱文元 6 人当选为副会长。区政协副主席斯嘉平与新当选会长张林夫共同揭牌，大会向新乡贤发出“两进两回”创业扶持基金捐赠倡议。

捐赠仪式结束后，新乡贤冯镭、张发平、王文、刘新、杨诗兵、罗斌、娄敏、黄金谦、盛江等分别在会上发言。镇党委书记吕云燕对新当选的第一届高虹镇新乡贤联谊会会长、副会长及理事表示祝贺。向与会乡贤通报了高虹镇现状及建设情况。高虹的工业产业体系更加完整，抗风险能力逐步提升；小城镇综合整治取得了杭州市级样板镇；龙门秘境浙江省农村综合改革集成示范区建设成效初显。

高虹的发展更需要各位乡贤的支持，希望一如既往地关心、关注高虹的发展，积极宣传、推介、赞誉高虹，积极搭建高虹与外界友谊、合作的桥梁，为家乡的发展建言献策，尽心尽力。同时，期待大家能够积极参与家乡建设，把优秀的人才引回高虹，把资金和项目投向高虹，为高虹赶超发展和美丽城镇建设注入更加强劲的动能。最后，区人大常委会副主任陈伟民作重要讲话，他向高虹新乡贤联谊会提出了三点希望：一是希望联谊会当好乡情的联络带；二是希望联谊会当好临安发展的助推器；三是希望联谊会当好家乡发展的宣传队。

浓浓桑梓情，乡贤赤子心。高虹镇新乡贤联谊会作为联络乡贤感情、发挥乡贤引领示范作用的一个平台，承载着美好和希冀，它像一团圣火一样，照亮着我们前进的方向。

» 新乡贤参加龙门秘境

» 镇党委副书记张科良通报筹备工作情况

» 镇党委书记吕云燕在会上发言

» 区人大常委会副主任陈伟民在会上发言

» 公司董事长黄金谦在会上发言

» 新乡贤联谊会现场

铝模之殇

文 / 徐玉俊　营销中心工程装饰总监

当我提笔畅写此文时，绞尽脑子想过很多标题，甚至放弃这篇文章念头，或许是自己过于敏感，又或许是自己见地够不上公司发展的脚步。悉奥涂料经历 18、19 年的挣扎，2020 年迎来项目集中绽放，我却在这里低沉一款模板的思索，似乎有给公司泼冷水之举，伤到很多热情。本年度网络也好，同行见面也罢，闲谈之余能活着就是发展，有事做就是生存的观点深入心声，就连今年女儿四年级副课期末考试出现本年度消费者主题定为“消费凝聚你我力量”，2020 年必将成为发展和年代的历史转折点。

涂料作为房地产行业发展过程中的配套工种，经过这几十年的成长，从饰面配角到主角的转换。无论从城市化进程、棚户区改造、旧城亮化、新农村建设等政策引导下，大家有理和信心看到涂料市场储量是非常乐观，这些年公司快速的发展得到了应证。悉奥公司发展始终坚持走自己特色之路，我 2006 年加盟至今见证了悉奥坚持自己特色从而由小至强里程。

尤其去年开始自己再一次回到直销从事销售的岗位，一年多的东奔西跑，见到的，听到的，想到的要比前几年坐在办公室体会到的更多，回头看看自己也算涂料行业浸染快 15 年的老员工了，也可说在悉奥公司销售队伍里知识储备不算少的人吧，但这一年多建筑行业的整体发展看似没有多大的变化实则不然，那是我们自己的眼睛没有来得及看到行业局部变革，或是我们还是埋头坚持走自己路，却忘记抬头看看天的缘故。

随着国家从节能环保的重视程度不断深化，和雄安新城财团化开发模式的市场推广，作为建筑行业配套附件中的建筑模板，从 2019 年下半年开始，国家以淘汰低下产能开始，从政策上开始引导建筑企业强制使用铝模，尤其北方市场涂料行业带来深远的变革，以富思特涂料为主传统涂料企业，大踏步进军一体板领域，我在河北、北京、山东、陕西等省份市场洽谈、拜访过程中，

» 悉奥涂料——湖北大家十里桃源

10 厘米厚度以下一体板富思特占据绝对市场。

为什么会有这么多一体板再使用，我们这样传统涂料企业在北方市场如何生存和竞争？开始我也是带着一颗好奇的心对建筑行家求教得知，铝模的使用使得混泥土浇注的平整度大大提升，尤其是 20 层以上建筑，通过租赁铝模的模式运作，和传统木模比较降低成本，劳动效率同样获得提升，最为突出的少墙面垂直误差大大降低。再加上高层整体现浇技术的推广，除了窗间墙需要二次填充粉刷外，其他浇注区域在铝模使用后，平整度正负误差一次性达到原来灰柄粉刷要求，且不存在结构裂缝的特点，为直接保温、涂料饰面施工提供优质基础。

» 2020 年营销中心狼崽第七期培训会

原本的保温厂家嗅到铝模带来商机，加快实现产品升级，由于市场量的存在，从事保温一体板的设备、产品研发的多领域参与，使得一体板生产在技术、设备、原材料成本等环节都出现技术变革。使得类似富思特已经从事一体板企业加大投入和技术兼并，有原来灰柄粉刷、保温施工、涂料施工的分部曲改写一体板的一家独唱局面，也使得劳动力成本大大降低。现在以 4–7 厘米 B1 级 EPS 保温板材复层 0.8 厘米水泥纤维板真石漆饰面一体板为例，合格产品的售价在

» 公司工作会议

70.00–120.00 元 / ㎡，施工费在 70.00–78.00 元 / ㎡，副材在 30.00–40.00 元 / ㎡，合计成本在 200.00–260.00 元 / ㎡之内，而传统工艺至少在 280.00 元 / ㎡，直接成本降幅 20% 以上，还不包括如运输、税务、管理、安全、进度等等各配套环节产生费用。这对传统粉刷到涂料饰面的装饰模块的冲击少非常剧烈的，逆水行舟不进则退。

悉奥 20 年的努力从过去作坊生产到现代化只能管控，面貌发生质的变化，产品技术也在不断的升级研发，一项项专利技术也在落地开花。悉奥在不断自我成长过程中面对机遇的围剿和突破，如今随着国家对雄安新城、中西部战略建设的扶持，也使得涂料市场跟随繁荣，这些地区和我们传统杭嘉沪地区最大的区别就是保温板材的节能推广，而今建筑单位的规模化、国企化集约明显程度突出，也导致各配套产业的技术革命之旅加速，淘汰落后产能已不在是一句空话，转眼间就到量自己行业的眼前，虽不能说顺天择生，但也可以说洪水已经到了腰间吧，此时洪水虽猛步履蹒跚坚定意志淌水过河还能上岸。

这两年我自己有机会出去到一线工地多走多看，突然间觉得过去觉得自豪涂料知识储备还有点津津自喜，走出去才看到自己那些都快成了老皇历了。涂装技术日新月异的进程远远超过自己的认知，一体板目前发展的脚步，将来不远的时日必将成为主题。悉奥能否在饕餮盛宴中获取份额，还需要悉奥人为之不懈的努力去实现，“打造工程涂料第一品牌”不是一句口号，更需要更多悉奥人用眼去看市场，用心去体会市场的变化，用勇气去推动市场，坐在办公室听汇报，高深莫测的分析案例，用经典故事去讲经验可以提高部分能力，但也只是一种经验的辅助，只有大胆走出去，走到市场的最前沿搏击迎面的狂浪才能赢得对手。

销售是世间最简单人际交往，也是世间最难人际相处，简单到只要把产品卖出去，难到同样多的产品如何让客户愿意和青睐我们的东西，从远古的物物交换到今天金钱积累销售无处不在。销售的方式更像太极拳法里所讲的气境，气境如水，峡谷中可奔驰，山湾可回旋，江面可清驰，湖泊可宁静，有形似无招，但可藏乾坤。做销售的人不要迷恋经验，更不要迷恋关系，唯有做好自己的心性，让客户认可才是销售的成功。

地头蛇生意：龙蛇之争

地头蛇生意，不是妥协，而是一种主动的战略选择。

文 / 本刊编辑部

创业从单点成功到全面开花，几乎必然要经历一场战争：龙蛇之争。那么这场攻守之战到底应该怎么打？

有一次，一位做工程项目的老板说他在自己城市非常成功，现在想把业务做到全国。然而，在本地顺风顺水，到了外地却举步维艰，这让他深受打击。别人问他：如果外地的工程公司来抢你的生意，你觉得他们有多大胜算？他微微一笑，说：毫无胜算。别人接着问：既然他到你的城市打败不了你，那你凭什么觉得，你到他的城市就能打败他呢？老板听完，一惊，他可能从来没从这个角度思考过。其实，这位老板今天在做的生意，是一种“地头蛇”生意。

什么叫“地头蛇生意”？

你有没有发现，这个世界上有些行业，在每个省，甚至每个市，都有占据压倒性优势的当地企业？比如工程公司、保安公司、医药销售公司。在这些行业，你也能找到一些全国性巨头，但屈指可数。这些当地公司，一旦吃掉本土市场，就开始雄心勃勃地拓张到外市外省，但最后大部分都铩羽而归。这些外地公司很难进入，几乎都是当地公司主导市场的生意，就叫做“地头蛇”生意。

“地头蛇生意”，并不是个贬义词。为什么我们常说“强龙不压地头蛇”？因为强龙有自己复制做大的“杠杆”，而地头蛇也有自己抵御竞争的“护城河”。

回到开篇的案例，为什么那位老板会觉得外地公司毫无胜算呢？这一问题的答案是他这条地头蛇的护城河。同样道理，这也是其他城市地头蛇的护城河。

他说，我们这个城市，就那么几个大的工程客户，我天天和他们泡在一起，我们之间的关系和信任，别人一点机会都没有。这个行业上下游的关系，错综复杂。除非一锅端，否则外来人根本打不进来。

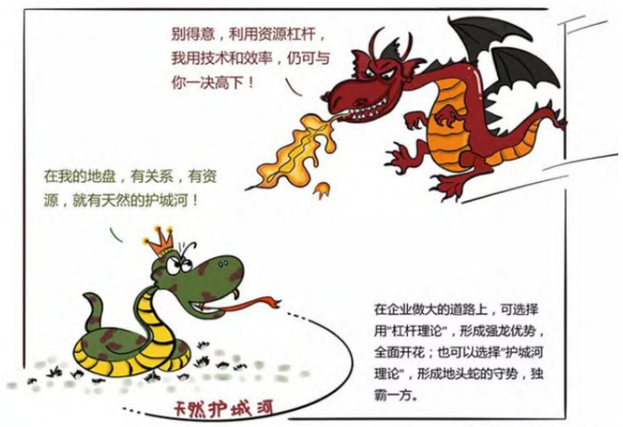
这就是“网络效应”护城河，确实厉害。

他接着说，我对客户的服务，那可真是无微不至。每家公司的每个特殊要求，我都了如指掌。我们的服务细致到了，客户什么都不做。一旦离开我，客户的天都会塌掉。

这就是“无形资产”护城河，确实厉害。

他接着说，我们还和客户合资成立了公司，大客户甚至在我公司占有股份。他们一旦和别人合作，这个股份就会作废。

这是“转换成本”护城河，确实厉害。



还有，我在本地，不用出差，而外地公司要打飞的过来，还要住酒店。他的成本比我高很多。

这是“成本优势”护城河，确实厉害。

听完这些，确实，这些护城河非常强大，但是，这些优势是如何来的？几乎这些所有的优势，都来自与这位老板是本地人，因此有更便利的沟通优势，有维护人脉网络的优势。一旦到了外地，所有这些优势都会荡然无存。因为地域优势，能形成天然护城河的生意，就是“地头蛇生意”。

地头蛇生意，不是妥协，而是一种主动的战略选择。这种“深挖洞、广积粮”的地头蛇生意，把“战略势能”建立在外地企业无法跨越的“护城河”上，从而打造出牢不可破的城池。

“地头蛇生意”享受了地域优势带来的天然护城河的保护，易守难攻。但如果我们想变成龙蛇之争中的强龙，应该怎么做？那就要从依靠人变为依靠系统，完成“流程化”。

什么叫“流程化”？举个例子。你是怎么开发一个新客户的？打电话？还是朋友介绍？你们怎么沟通的？吃饭攀交情，还是开会讲 PPT ？你怎么知道他们对你的方案感兴趣？约了下次见面？还是眼神的肯定？

如果是靠“眼神的肯定”就是依靠人，依靠一些说不清、道不明的“直觉”。直觉，是无法复制的。你怎么才能教会你的员工 800 种眼神的不同含义呢？就算能学会，那你悟的速度，能赶上市场拓张的速度吗？万一徒弟悟出来后，离职了，新来一个员工，是不是还要重新悟呢？

那应该怎么办？用流程化，把个人能力，变为系统能力。只有流程，才能把无序变为有序，复杂变为简单，做到人走流程在。

比如，看上去最无法流程化的“销售”，也可以流程化。在很多强龙型的跨国公司，销售被流程化为九个步骤：

1）客户对项目设想的确定。这个阶段，你要通过市场活动，获得这些需求，并寻求参与机会。

2）找出潜在支持者。你找到了商务负责人，还是技术负责人？他们谁会是你的支持者？

3）完成机会评估。内部评估，这件事是不是我们的机会，值不值得投入精力。

4）评估方案获得认可。和技术、服务部门一起协作，获得客户高层的认可。

5）完成获得初步认可的方案。这是下苦功的时候，要完成一份能惊艳客户的报告。

6）获得书面同意。启动商务流程，把方案最终提交给客户。

7）获得签约文件。最终，签署合同，完成订单。

8）产品及方案实施部署。签约不算完，销售要时刻关注项目交付情况，并发现新机会。

9）完成支持工作。交付部署结束为止，客户一切满意，销售工作才算完成。

有了这张流程图，一个经验未必丰富的新司机，会像看地图一样，找到自己的位置，并采取下一步行动。作为老板，你只要问他和客户见过了吗？报告提交了吗？满意度报告在哪？就基本知道项目进展程度。

那么，除了销售，还有什么也需要流程化呢？

产品战略，也需要流程化。你的产品组合，按照生命周期，峰谷交叠了吗？你生产好产品的创意，通过知识库，不断积累为公司的基础能力了吗？一款产品上市策略，已经变为娴熟使用的操作手册了吗？这些流程，也都是保证自己的产品，不会时好时坏的最大保障。

人才战略，也需要流程化。最优秀的人才，是三顾茅庐来的；但是绝大多数中坚力量，都是自家地里种出来的。你有没有持续的校园招聘计划？员工培训计划？管培生轮岗计划？关键岗位接班人计划？这一套套的流程，看上去复杂，但都是抵御人才天灾的重要方法。

流程化，是把企业的成功从依靠个人能力转变为依靠系统能力的重要步骤。我们常说，这个人只有小聪明，没有大智慧。什么叫大智慧？就是对万事万物背后规律的理解，并自然而然地顺应“规律的流程”做事。有大智慧的人，不要小聪明，他的行为都可预期，因为他有固定的“流程”。

地头蛇可以躲进小楼成一统，任尔东西南北风；强龙也可以呼风唤雨叱咤风云，飞龙在天。这两种打法没有谁对谁错之分，如果选择了做一条飞龙，就必须把战略势能建立在可以用“资源 × 杠杆”可复制的能力内核上，比如技术、效率，而不是关系，用流程化来对抗地头蛇。

» 悉奥涂料——浙江中天江景园

浅谈催收应收款的一些小技巧

文 / 本刊编辑部

年底催收应收款时客户往往以资金没到位作为拒绝的理由。此时分两种情况：一种是确实没有钱，经济比较紧张。另一种是有钱，但只是客户的推托之词。那么我们要如何应对呢？

1.“经济紧张”是常见的推脱之词，不仅是专门负责回款的销售会遇到客户这样说，我们平时借钱给别人，想要回来的时候，都一定会遇到对方类似的情况。所以接下来的大部分方法，不仅适用于销售，生活中遇到也可以照这个思路来应对。

2. 一般销售都会去问客户对接人：什么原因导致的？但只得到对接人的回复是远远不够的，一定要去问客户中不同层级的人，确认到底是有钱不给？还是真的没有钱？比如客户的财务人员、技术人员，或者是客户的管理层，这些在前期销售中，我们和这些人都有过接触，别不好意思问，只要你大胆开口，就有机会获得更多信息。

3. 如果是经济允许但不付款，大多数情况是我们之前把客户“惯坏了”，比如合同约定的货到 30 天付款，但对方过了 30 天未付款，我们也给与了默认，这种暧昧的态度给客户造成了“可以拖欠我们钱”的假象。从这个角度来说，客户现在拖欠我们的钱，主要责任在我。

≫ 2020 年营销中心狼崽会议

4. 被惯坏了怎么办？态度是最核心的，一定要坚定，坚决按照合同约定时间付款，任何借口都不予接受。

5. 如果客户拿和你的关系好为借口推脱，那你也可以用同样的理由让对方支持你：既然关系好，在付款时更应该考虑优先付款。例如：客户说“咱俩都这么熟了，你就照顾我一下吧”，你可以回答他说：“正是因为我们这么熟了，您才能在我面前这样说，换其他人，您肯定不会这么做，因为别人根本不会理睬你这么做的。可是我就惨了，我和谁去诉苦啊。我平时都挺照顾您的，这次你就照顾我一次吧。”这样做就断了客户以“熟”作为拖延借口的企图。

6. 我们可以向客户述说自己的难处。比如你可以说“没收到这笔钱，自己的奖金没了，提升的机会也没了，或者公司要求自己补齐货款。”不管客户情况怎样，你都可以使用这个方法，这是一种示弱的谈判技巧，当你和对方示弱时，潜台词是告诉对方“我不会答应你的要求的”。

7. 多频次拜访，集中联络。你可以使用【531】技巧，保持每个月至少 5 次微信、3 次电话，1 次拜访的频率。也许是最近客户那里跑得少了，见面少感情联络就少，客户即使有钱也不会优先想到给你。你最近要勤往客户那里跑，有句话说得好，“鞋底跑的越薄，钱离得越近。”

≫ 悉奥实景样板展示厅

8. 在你不断地催促下还是无果，实在不行，只能通过公司发征询函、催款单的方式了，这种形式力度加大，对客户的压力也升级，对于只是想拖延付款的客户是有效的，他也怕吃官司，破坏声誉。

9. 如果了解到客户现在是真的没有钱，要求客户签写还款计划书。还款计划书拟定时要注意【3 个准确】，一是还款金额要准确；二是还款时间要准确（不要接受客户提出的付款时间，而是你给出的更短的时间）；三是客户签字盖章要准确。签署还款计划书明确了债权债务关系，为将来可能打官司做好延长诉讼时效的准备。客户意识到可能会吃官司，权衡利弊后会考虑付款。

10. 记住“客户财务会优先付款给关系紧密的供货商”的原则，所以除了采购人员，尽量处理好和客户财务人员的关系，他们最了解资金状况，从财务这里可以了解资金状况的最快最准确的信息。

11. 接触客户财务人员并不难，你完全可以利用对账的机会接触到客户财务。面对欲望不高的客户财务人员，坚持做好几个小动作就能拉近关系，比如坚持在他的朋友圈留言；给他转发他感兴趣的文章、电影、纪录片的链接。和对方的财务关系处理好了，就算客户真的资金紧张，但一旦有钱入账，也能让我们优先回款。

12. 一定要以此为鉴，今后在采购合同签订时尽量对付款有一些约定，尤其一些罚则，哪怕双方违约都有较重的惩罚，这样对双方履行合同都有约束。

真问题和假问题

真实情况里不仅没有固定套路，还往往夹杂着各种不可预测的要素，你根本不知道需要哪些条件才能达成目标，有可能甚至你还要自己去发现问题的本质，去重新定义问题。这，才是真实世界里的解决问题。

文 / 黄锡 总裁

我们在工作当中会遇到各种各样的问题，于是我们就要解决问题。然而事实上，解决问题是一项并不常用的技能，大多数人平时其实并不解决问题。我们的工作更像应试教育中的解题，比如解数学题，题目设好了所有已知条件，学生按照出题人的思路去解答问题。但那其实不是解决问题，只是循规蹈矩地解答，题目中所有的参数和条件都是你正好能用上的，解题思路和工具都是你正好学过的，你其实只是按照流程例行操作而已。这像极了大部分人的工作，仅仅按照工作流程和先前惯例去执行。

然而，真实世界并不是这样。真实情况里不仅没有固定套路，还往往夹杂着各种不可预测的要素，你根本不知道需要哪些条件才能达成目标，有可能甚至你还要自己去发现问题的本质，去重新定义问题。这，才是真实世界里的解决问题。

解决问题的前提是提出问题，于是提出一个有价值的真问题就显得尤为重要。我们工作中遇到的问题，并非都是真问题，有很多其实都是假问题。假问题并非指问题虚假，而是指问题没有深入到事物的实质，没有触及真实的矛盾，它只是一个燃眉之急的问题，一个临时应付的问题。解决假问题固然也是解决问题，但终究只是治标不治本，按下葫芦浮起瓢。

客户的真问题

一百多年前，福特公司的创始人亨利福特先生到处跑去问客户：“您需要一个什么样的更好的交通工具？”几乎所有人的答案都是：“我要一匹更快的马”。很多人听到这个答案，于是立马跑到马场去选马配种，以满足客户的需求。但是福特先生却没有立马往马场跑，而是接着往下问。

福特：“你为什么需要一匹更快的马？”

客户：“因为可以跑得更快！”

福特：“你为什么需要跑得更快？”

客户：“因为这样我就可以更早的到达目的地。”

福特：“所以，你要一匹更快的马的真正用意是？”

客户：“用更短的时间、更快地到达目的地！

客户真的需要一匹更快的马吗？当然不是，这只是一个假问题。客户的真问题是，我如何才能更快地到达目的地。因此老福特没有专注于寻找更好的快马，而是转头研发和生产汽车，从根本上解决客户的需求。客户往往会提出各种各样的诉求，但客户的需求并非如同他们字面上表达的那样，我们需要去剖析他们的真正含义，去寻求那个真问题。

再说一个修理家电的案例。我们都知道，家里的家电坏了之后维修是一件很麻烦的事情，维修师傅首先要上门检查家电的故障问题，如果现场修不好就要更换故障原件，但替换原件常常没货，需要等厂家发货，然后等第二次上门时安装，这样一来一去非常耗时。作为客户的我们，我们的问题是“想要维修人员更快地替换故障原件”吗？并不是，我们只是想这台家电能够使用，至于你是怎么修的，我们并不关心。

海尔找到了维修家电的真问题。海尔维修工作人员会上门对故障家电做了测试，定位到家电的故障模块之后，不现场修理，直接拿出替换模块，嵌入，拧螺丝，搞定，前后十几分钟就能完成。

≫ 悉奥涂料—山西太原 · 阳光揽胜

海尔公司负责售后维修的高管说，曾经海尔公司的维修成本也是相当的高，最贵的就是维修工作人员的时间，每次在用户家里待一两个小时，对于工作人员和用户的时间都是一个巨大的损耗。后来公司开会讨论这个问题，有人问，能不能缩短维修时间呢？这样一个工程师一天就可以服务好多客户，人工成本也节省了，用户满意度也提高了。那么怎么节省呢？提高工程师的技术水平和维修速度？不可能，毕竟拧螺丝换电路板也要时间。

这时有人就提出，能不能把这个维修的时间，从用户家里给挪回公司呢？工程师在用户家里就直接给换新的，换回来的零部件我们拿回工厂慢慢维修。于是，后来的海尔家电就被设计成了几大模块，工程师上门只需要检测哪个模块出了问题，现场直接更换相应模块的组件即可，这极大的提高了维修的速度，节省了时间。

试想，对于这个维修难题，如果海尔售后团队一直固执地追求提升维修人员的操作技艺，一条路走到黑，恐怕到头来也给不出一个很好的解决方案，甚至最终大家都会退缩，会理所应当地认为维修难题是行业的一个通病，所有企业都会遇到，大家都没有很好的解决方案，这是没有办法的事儿。

不得不承认，这样的思维定式在悉奥也普遍存在。无论是行业传统也好，先前惯例也罢，我们常常会沿袭过往的处理问题的思路，习惯性地处理各种“假问题”，没有从原点出发去探究“真问题”。比如公司的一些制度政策和工作流程已经执行多年，或许应用场景已经变化，或政策制定的出发点也早已改变，部分条款已经无法适用，但因为一直用着大家也就习惯了，思考问题的方式也就一直囿于原有的制度，跳不出框架。

给大家讲一个二战时期的故事，英国空军部队有一个规定，战斗机的皮革座椅要用骆驼的粪来擦洗保养。英国空军的后勤兵多年一直以来都这么干，但谁也不知道为什么。后来有人就觉得奇怪，专门去做了调查。原来当年英军在沙漠地区作战，需要骆驼来运输物资，可驾驭骆驼的皮具是牛皮作的，骆驼闻到牛皮味就赖着不肯走，英军没办法只好用骆驼粪擦牛皮具，盖住牛皮味。结果，这条规定就一直被当作金科玉律沿袭了下来，等到骆驼变成了飞机还没变。

而另一故事就更离谱了，据说武则天时期皇宫的一个拐角处每天都站着两个宫女，没人知道她们是干什么的。后来有人追溯原因才发现，原来很早以前修建皇宫时派了两个宫女站在那里，提醒来往的人们要注意安全，避免被维修材料砸中。后来皇宫修好了，那两个宫女依然站在那儿，成为了一种规矩。

上述规定的产生自然有它们合理的原因，但是很多时候，时间一长我们已经忘记了当时做那些事情的真实目的，只剩下做事的形式了。其实大家可以想想，在自己的工作中，有多少事都是因为习惯和偏见，因为一些所谓的“老规矩”而保留下来的，如果从降本增效的角度上看，其实完全可以一刀砍掉。

很多时候，时间一长我们已经忘记了当时做那些事情的真实目的，只剩下做事的形式了。

≫ 悉奥涂料——辽宁辽阳·枫丹名邸

第一性原理

如果我们从事情的本源出发，不掺杂过往的经验和历史思想包袱，抛开思维定式，从最底层逻辑去思考问题，那么一些看起来麻烦棘手的问题就能够迎刃而解了。

特斯拉的创始人埃隆马斯克还创立了一家火箭发射公司，名叫SpaceX，通过一系列的手段，硬生生把把发射火箭的成本降为原先的十分之一。他靠的是什么？靠的就是“第一性原理”。

特斯拉创始人埃隆马斯克在一次采访中告诉大家他成功的秘密是运用了第一性原理作为思考的框架，即打破一切知识的藩篱，回归到事物本源去思考基础性的问题，在不参照经验或其它的情况下，从最本源出发去思考事物。之后，“第一性原理”这个词就开始在硅谷广泛流行起来。第一性原理最早是量子力学中的一个术语，意思是从头计算，只用少量基本参数，无需任何经验数值，得出一些与宇宙本质相关的原理，称为第一性原理。

其实“第一性原理”，就是让我们不管做什么事情，都以最根本的那个原则为参照点，不断用那个参照点为自己纠偏，一直回到根本，不要把经验变成负担。我们在日常工作生活中也可以用第一性原理作为指引。

比如，我进电影院看电影是为了娱乐，这是我做这件事的“第一性原理”。所以如果看到烂片，我应该起身就走，没必要硬坐那儿看完整场烂电影。

再比如，我到一家公司是来提升能力的，是为了让自己将来在职场上变得更值钱的，这是我上班的“第一性原理”。所以，溜须拍马、勾心斗角这些办公室政治的破事儿，应该能省就省。

再比如，房产中介常常在网上提供虚假低价房源勾引顾客前来咨询，但链家认为真实诚信才是第一性原理，不玩套路，直接在网上公布真房源，虽然起初造成了业绩的断崖式滑坡，但后来很快恢复增长，因为客户觉得链家不会骗人，并因此造就了链家四百亿的估值，成为中国二手房市场的巨鳄。

回到文章开头说的“真问题和假问题”，思考问题的时候如果脑子里带着第一性原理去想，就更容易穿透表象，抵达实质，提出一个真问题，从而解决一个真问题。

水性金属漆异常变色的原因分析及对策

文 / 徐国才　制造中心应用部

金属漆，又叫金属闪光漆，在它的漆基中加有微细的金属粉末（如铝粉、铜粉等），光线射到金属粉末上后，又透过漆膜被反射出来。因此，看上去好像金属在闪闪发光一样。这种金属闪光漆，给人们一种愉悦、轻快、新颖的感觉，改变金属粉末的形状和大小，就可以控制金属闪光漆膜的闪光度；在金属漆的外面，通常还加有一层清漆予以保护。 其主要特性有：漆膜坚韧、附着力强，具有极强的抗紫外线、耐腐蚀性和高丰满度，能全面提高涂层的使用寿命和自洁性。适用于金属、木材、塑料、建筑物外墙的罩面保护。

金属闪光漆中存在的鳞片状铝粉在涂膜中形成多层的平行排列，能够对紫外线、红外线及可见光进行有效反射，延缓其对涂膜的老化破坏，也能够有效阻止水、气和离子的渗透，因其这种独特的装饰和防腐效果，在外墙中的应用越来越普遍。由于环保上的要求，目前在外墙的实际应用中，绝大部分是水性金属漆。

一、现象

随着水性金属漆在外墙工程中使用的增多，金属漆施工工程的问题也不少。由于在工程的施工过程中存在着各种各样的客观和主观原因，例如下雨、含水率偏高、pH 值偏高、底漆涂刷不均匀等等各种不规范施工，都能产生漆膜弊病。常规的乳胶漆的漆膜弊病，如起泡、发花、龟裂、粉化、褪色等在水性金属漆中也会产生，除这些常见弊病外，有一些金属漆工程中会出现特有的变色现象，在楼房的一些特殊部位如女儿墙、窗台、檐口等容易出现一些比本身漆膜颜色要深得多的一些色斑，如果是深灰色金属漆漆膜，那色块颜色是黑色；如浅蓝色金属漆漆膜，那色块颜色是深蓝色。色块形状呈不规则的斑块或条块，像是什么东西渗出产生的，仔细观察斑块部位发现没有金属铝浆的闪光，斑块部位没有粉化或起泡现象。本文针对金属漆这一变色现象作一个原因分析和模拟试验。

二、原因分析

水性金属漆的主要组成是水性铝银浆，乳液，色浆，定向剂等助剂。其中水性铝银浆是利用金属铝经过研磨、钝化、包膜等处理的鳞片状颜料。由于金属铝是两性金属，它既能与酸反应，也能与碱反应。而乳胶漆的漆膜由于其成膜机理的原因，是具有透气性的。如果有含碱成分的水汽通过乳胶漆漆膜，必定会与漆膜包裹的铝片接触和并发生化学反应，从而会腐蚀甚至完全消蚀掉铝片。同样如果有含酸的液体或气体接触金属漆的漆膜，也一样会腐蚀或消蚀漆膜内的铝片。在外墙的施工中，碱的来源主要是混凝土、砂浆、腻子中的水泥等成分；酸的主要来源是空气中汽车尾气、工业含酸废气、酸雨等。结合文章“第一条”提及的现象，如果是汽车尾气、工业废气、酸雨的话，应该是大面积的，相对均匀的变色，不是像上文所说的那样不规则的斑块。那么产生上文提及那样的不规则斑块的漆膜弊病就很可能是由墙体内部的碱性成分引起的。由于出现斑块的部位大部分出现在女儿墙、窗台、檐口的地方，这些地方都是建筑的相对容易积水，渗水的地方，如果在施工时，这些部位的墙体水分含量没有达标就开始涂刷涂料，涂料施工完成后，里面的水分通过漆膜挥发就会带出墙体内部的碱，这些含碱的水汽与金属漆的铝片接触反应，腐蚀掉铝粉，使漆膜呈现没有铝浆的颜色，由于铝浆是具有遮盖力的，有铝浆和没有铝浆的漆膜颜色是不同的，这就出现了上面所说的不规则斑块。为验证这个分析，做了以下一些模拟试验。

三、模拟试验

1. 碱液的配制

为了加速试验出现结果，碱液按照氢氧化钠：氢氧化钙：氯化钙：水 =2:2:0.012:96 的比例配制；

2. 底漆的选择

底漆分别选择一个透明渗透底漆（D1）和一个透明封闭底漆（D2）；

3. 水性金属漆配方

去离子水	419.5
分散剂	2
定向剂	3.5
硅丙乳液	500
水性铝银浆	60
助剂	15
色浆	1–4

4. 试样制备

在建筑用红砖的一面批刮一遍粗腻子和一遍细腻子，然后按下列方式涂刷涂料，每种做 3 块：

①一遍 D1，二遍水性金属漆（浅蓝色）

②一遍 D2，二遍水性金属漆（浅蓝色）

③无底漆，二遍水性金属漆（浅蓝色）

5 浸泡试验

a. 上述①、②、③各一块浸泡在自来水中，漆面朝上，液面浸没大部分砖块至接近腻子层。

b. 同样将①、②、③各一块浸泡碱液中，漆面朝上，液面浸没大部分砖块至接近腻子层。

c. 在①、②、③各试块的漆

≫ 悉奥水性涂料工厂暴晒场

面上分别滴 5 滴配制的碱液和 5 滴自来水，并在上面盖上透明塑料一次性杯子，防止较快挥发干燥。

d. 将原料水性铝银浆直接浸泡在自来水中。

e. 将原料水性铝银浆直接浸泡在用 AMP–95 调节成 pH 值为 8–9 的水溶液中。

f. 将原料水性铝银浆直接浸泡在上述碱液中。

在 a 步骤中，①、②、③各试块浸泡 10 天无变色现象。在 b 步骤中，③试块 2h 后出现变色现象，板面变蓝。①试块在浸泡 48h 后开始有少许变色现象。②试块浸泡 10 天无异常。在 c 步骤中，当碱液滴上 5 分钟后即开始变色，且有起泡产生，30 分钟后变成深蓝色。而滴水的部位则长期无异常。在 d 和 e 步骤中，铝浆浸泡 10 天无反应。在 f 步骤中，加入后立即起剧烈反应，产生起泡，铝浆很快反应消失。从 a 和 c 的试验中得知，无论是漆膜内层的还是外表面的水，对水性金属漆漆膜的颜色不敏感。从试验 c 得知，当碱液直接与漆膜接触时，漆膜里的铝片都会很快与碱反应而导致变色。从试验 b 得知，抗碱底漆能够阻挡碱液对水性金属漆中铝片的腐蚀，而且封闭型的底漆要好于渗透型的底漆。通过 d 和 e 试验得知，水性铝银浆在水和有机胺等弱碱中是稳定的。通过 f 试验得知，水性铝银浆在强碱环境下是很不稳定的。

通过上述的各个模拟试验可以比较直观地还原某些水性金属漆工程中出现不规则色斑的弊病，其根本原因就是水性金属漆漆膜中的铝片被反应消耗掉，造成这些地方的颜色与大面积的颜色不同。而参与反应的主要成分是墙体内部与砂浆腻子中所含的碱性物质。

四、对策

根据水性金属漆的特点，为保证水性金属漆工程的质量，避免出现前述的质量弊病，在进行水性金属漆外墙工程施工时，提出如下几点建议：

1. 必须严格按照外墙涂料施工规范进行，尤其要控制好墙面基体的含水率、pH 值，严格检查各部位的渗水、漏水状况。

2. 在施工洞等特殊部位，可以采用草酸酸洗以中和过高的碱性。

3. 选择抗碱封闭效果好的封闭型底漆。

4. 生产厂家在生产水性金属漆时，选择包覆效果好的水性铝银浆。

5. 如果发现某些部位有渗水或漏水，必须及时查找渗漏点并修补，待过水墙体的含水率达标以后方可继续下道工序。

6. 做好罩光清漆的涂刷，更好地保护漆膜的耐性。

颜色的分类及调色

文 / 骆凯威 制造中心研发部

一、颜色三要素

色调（色相）、明度、彩度（纯度、饱和度）

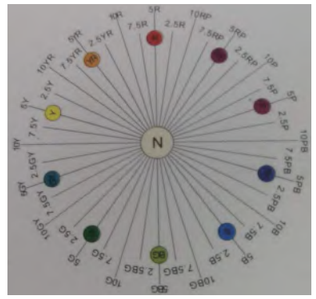
1. 色调（色相）

色调（色相）是色彩相貌，是区分颜色种类的名称，红——绿就是色调变化，色调是色彩的首要特征，简单来说就是一眼望去是什么颜色就是色调。色调一般用色调环来表示，见图 1。

色调环上以红 (R)、黄 (Y)、绿 (G)、蓝 (B)、紫 (P)5 色作为主色，并以红为色调环逆时针方向的起点。

在相邻两主色的中间的颜色为中间色，即红黄 (YR)、黄绿 (GY)、绿蓝 (BG)、蓝紫 (PB)、紫红 (RP)5 种颜色。主色与中间色组成 10 种基本色，各占圆的一个 10 等分点。

为了对色调作更细的划分，又将 10 种基本色的相邻色之间划分为 4 等分。因此，色调环上共有 40 种色调。相邻色调之间在视觉上是等距的，见图 1。



≫ 图 1 色调环的组成

色调的标号方式为数值 10 – 2.5 – 5 – 7.5 – 10（前一个 10 是本色调的起点 0 也是上一个色调的终点，后一个 10 是本色调的终点也是下一个色调的起点 0），后附以基本色的标号，如 10YR。凡色调标号数值为“5”的色调，是该颜色的纯正色调。

2. 明度

明度是色彩的明暗程度，可以把黑——白看做是明度变化，就是感官上的比较亮比较暗，除了简单的添加黑白使明度变化外，不同纯色也有明度差异，把不同的纯色去色后，就可作明度比较。明度一般用明度轴（明度标尺）来表示，见图 4。明度从绝对黑色的 0/ 到绝对白色 10/ 共分 11 级，我们可以通俗的理解成，这个颜色加了多少白颜料，加了多少黑颜料，如图 2 所示。

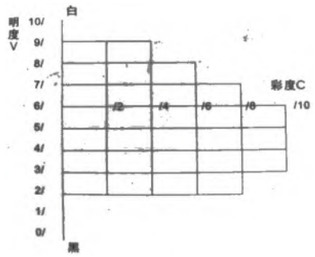
≫ 图 2 明度对比

3. 彩度（纯度、饱和度）

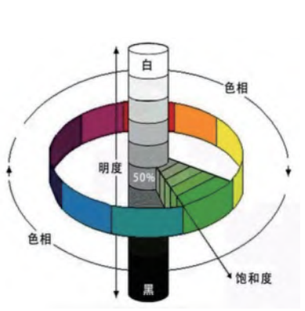
彩度是指色彩的纯净程度，彩度一般用彩度标尺表示，见图 4。简单来说就是彩度越高色彩越鲜艳，颜色越灰暗，一眼望去色相越不明确，则纯度越低（色调环上的相邻色混合不会降低纯度，比如黄加红得到的橙色，纯度就不降低，色调环的相反色混

合则会降低纯度，例如红与绿），如图 3 所示。

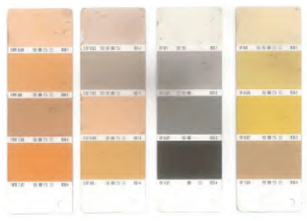
≫ 图 3 明度对比



≫ 图 4 明度标尺和彩度标尺



≫ 图 5 颜色三要素色立体模型



≫ 图图 6 色卡展示

4. 颜色的表示

某个颜色可以使用上述所讲的色调的标号、明度的标号及彩度的标号相组合的方式表示出来。我们也可以通过这样的一串字符大概了解其所代表的颜色是什么样的，例如：

① 10YR 7.5/5 和 10YR 7.5/7（见图 6），其中色调和明度相同，彩度后者较前者高 2，所以色相后者较前者更艳丽明显。

② 2.5Y 8.5/2 和 2.5Y 7.5/2（见图 6），其中色调和彩度相同，明度前者高于后者，所以前者较后者要明亮一些。

③ 2.5Y 8.5/4 和 10YR 8.5/4（见图 6），其中明度和彩度相同，前者较后者黄相一些。

在日常工作中我们可以灵活运用这样的颜色表示方式，例如：

实际需要调制的颜色没有出现在色卡当中，或者是参照效果图片调色，这个时候就需要有一个准确的表达。通常所说的“深、中、浅”只是针对于明度的叫法，如：参照色卡 2.5Y 8.5/4 标号调“深、中、浅”三个颜色，其中“中”对 2.5Y 8.5/4，那么在提调色要求时可以说明“深”是深多少，深一度则为明度下降 1（标号 2.5Y 7.5/4），浅一度则为明度上升 1（标号 2.5Y 9.5/4）。但实际工作中更多的想要表达的“深、中、浅”的情况并非只针对于明度，而是整体或者是某一个色相，这就不能只简单用“深、中、浅”来表达，如：参照色卡 2.5Y 8.5/4 标号调三个颜色，第一个颜色偏红相，比 2.5Y 更红一些，那就是往 10YR 方向靠（参照图 1），我们可以根据自己的需求选择是 2Y 还是 1.5Y 或者再红一些；第二个颜色则是偏暗，原理同上；第三个颜色则是要求彩度更高一点（简单的说就是黄红相按这个色调固有的比例同时提升），那就选择 /4.5 还是 /5 或者更高。有了对颜色标号的认识，我们就可以用这些数字、字母的变化，来更好、更准确地表达出我们希望要的颜色，同样也可以减少很多不必要的工作。

二、调色

1. 基础漆（白漆或清漆）与色浆的相容性对调色系统最终结果的影响。

基础漆与色浆的相容性影响调色的准确性和经济性，相容性好坏通过指研试验和把色浆与基础漆混匀后静置较长时间的方法可以看出。

所谓指研试验，即取白漆 100 g，加入 2 ~ 3 g 待试色浆，充分搅匀后，涂布在被涂物表面，待漆膜快要干时，用手指研磨涂膜表层部分，待漆膜干透后，观察用手指研擦过和未经研擦过的地方是否有色差，如差别较大，则色浆与所测试涂料的相容性不好，以此色浆调出的涂料易产生浮色现象。如颜色相同，一般不会产生浮色现象。

2. 基础漆钛白含量的划分对调色系统的影响。

基础漆中钛白含量的划分依据主要是调色对色域的要求和经济性的要求，以及涂料对遮盖力的要求和色浆的最大添加量对涂料性能的影响等。必须对这几个方面的因素进行综合考虑后，才能做出合理的划分。

3. 色浆，主要是指水性色浆。

色浆的相容性对系统的影响主要是调色的经济性和调色的再现性。色浆的相容性主要表现在颜料的絮凝、返粗或者从涂料中析出、浮色等。这些现象会引起色浆的着色力降低，从而使色浆的用量增加，色浆在涂料中分布不均匀等，都会直接影响调色经济性和准确性。

4. 调色基本步骤。

①了解所有色浆的色相及冲淡色；

≫ 悉奥水性涂料生产车间

②对调色样品或样板的颜色进行分析并分清主、次色；

③调色先主后次，由浅至深；

④对色，确认后记录色浆用量及配比（小样）。

三、颜色的观察

颜色对比具有相对性。颜色准确性的判断，不仅与物体本身的颜色特性有关，还受底材、表面状态（毛糙都不同）、观察颜色时的背景和光源（室内、室外等）、施工工艺不同（喷涂、辊涂、批涂）、观测物面积大小及漆膜表面光泽度不同等因素的影响。

例：调色样品是一小块从墙上敲落下来的样品，现需要按照样品用氟碳金属漆调制一个颜色，通常遇到这样的情况，调色师都会将颜色调得较样品“新”一些（可以简单的理解为亮丽），因为样品在墙面上经过大自然的加工，现在的它也许不是原来真正的它，而且由于它是涂刷在立体墙面上，所以大自然对它的加工也不统一，这也许会让它呈现出不同的现状。那么这样调制得到的涂料，在需要施工的现场做对比时（同时也可能因为周围环境的变化），也许就无法做到面面俱到。

通篇简单介绍了颜色的分类、调色及对比，这可以帮助我们更精确地传递颜色从表达到调制再到对色中每一个环节的信息，减小因此而产生的误差和不必要的损耗。

真石漆施工中出现的问题及解决方法

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

随着社会经济的不断发展进步，建筑越来越追求外在美观性，这不仅需要复杂的外墙装饰来体现，外墙装饰线条涂料深化也是必不可少的。从 2010 年起短短十年，真石漆已取代瓷砖和干挂石材，成为中高档建筑首选的外墙装饰材料。

真石漆作为一种装饰效果酷似大理石、花岗岩的涂料。其主要是采用各种颜色的天然石粉配制而成，应用于建筑外墙的仿石材效果，因此又称液态石。它具有天然真实的自然色泽，给人以高雅、和谐、庄重之美感，适合于各类建筑物的室内外装修。特别是在曲面建筑物上装饰，生动逼真，有一种回归自然的效果。

为了使房子能够更加高端大气上档次，目前外墙涂料中真石漆使用开始非常广泛，但出现的问题也随之越来越多，今天就简单的介绍一下真石漆在施工中遇到的一些问题及解决的方法，希望能给大家带来帮助。

≫ 悉奥涂料——山西万景家苑

一、如何避免一墙两色，把色差控制到最小

在我们日常的真石漆施工中，经常会出现一墙两色的尴尬情况，那么我们要如何将色差控制到最小，确保喷出来的墙面，在颜色上保持极大程度上的一致呢？我觉得具体可以从以下几个方面来做：

1. 首先我们要确保真石漆原材料的稳定性，这是控制真石漆色差的关键。这就需要我们在下材料的时候尽量一次下够所需产品，不要今天下个几吨，明天下个几吨，同一色号的真石漆，也要尽量一次性生产，因为生产的批次越多，产生色差的可能性也就越大。

2. 在现场施工的过程中，我们必须要保证同一批次的真石漆要由同一人喷涂在同一个墙面上，喷涂的过程中要整体墙面由上而下一气呵成，并要预留一桶或半桶真石漆用于扫尾阶段修补瑕疵。真石漆本身有一套严格的施工工艺，所以尽管真石漆涂料质量较好，但如果因为场地施工人员经验不足或施工人员的不同，对真石漆的施工技巧把握不足，都会对真石漆整体的效果有一定的影响。

3. 我们在施工的时候要使用优良的涂装工具用以避免涂刷不均匀、厚薄不一，不要贪图小便宜使用劣质的涂装工具，而导致成品出现各种问题。并且要严格按照产品专属使用施工工具，不可出现不同产品共用同一施工工具。

4. 要注意施工环境，平面效果和毛面效果会产生感官差异，这就需要我们注意某些颜色在背光和正光，阳光直射和折射情况下的颜色差异。并按照正确的流程施工，不要为了赶工期而忽略施工环境。

5. 施工过程中，要加强制品保护，并采纳切实可行的保护办法，对分色部位及其他饰材交接处，有必要张贴胶带保护或顺直，避免涂料污染门窗等无需涂装部位，若不慎污染，应立即用湿布整理洁净，制止施工后再整理。

二、出现掉皮的原因及解决方法

1. 原因：

a. 墙体问题。墙体质量太差，影响了腻子和墙体的结合。

b. 基层平整度问题。由于底层处理不平出现真石漆不平整现象。

c. 腻子问题。真石漆的施工一定要选用专用腻子，因为这种腻子中含有带沙物质，在与真石漆结合的时候可以使真石漆附着力更好。

d. 天气问题。真石漆的施工要有特定的施工环境，恶劣的天气以及温度较低都是不能施工的，这就要求我们要多看天气预报，多观察天气变化。

e. 施工问题。真石漆具备有一套严格的施工工艺流程。在真石漆施工前施工基层应平整、干净，并具有较好的强度，新墙体应实干一个月，方可施工。旧墙翻新，先要整平基层，除去松脱，剥落表层及粉尘油垢等杂质后才可施工。很多人往往忽视这种流程，而直接施工，如果基底不牢固可能导致脱落，其实是导致真石漆脱落最为常见的原因。

≫ 公司暴晒场

2. 解决方法

a. 施工前要先留意一下底层，如果底层不平整就很可能会出现真石漆不平整的现象。所以在真石漆喷涂前一定要检查墙面平整度。

b. 真石漆的施工有许多的细节需要注意，施工时选用真石漆专用腻子，腻子粉太差，腻子层没有处理好，也会出现不平整、掉皮现象。

c. 对于真石漆空鼓脱落问题，最主要的是处理好基层，清除基层表面的尘土和其他粘结物，将凸起部分敲掉并打磨平整，空鼓部分凿掉并重新抹灰，待其干燥、孔洞补平，达到墙面平整，线条顺直并符合验收规范要求时再施工。此外，还应谨慎选用粘结力好的腻子与质量达标的真石漆产品。

在日常真石漆施工中，出现的问题肯定不止这些，但我们还是可以看出，真石漆施工过程中遇到的的问题也是受多方面影响的，在原材料和配方上无法准确的辨别的情况下，在施工时可以采取试喷来观察真石漆的质量，把握好施工条件，也要控制好喷枪的气压，切勿求施工快。毕竟出现问题材料成本浪费不说，返工起来也很麻烦。

≫ 真石漆脱落

虹心向党 、齐创未来

——高虹镇党群服务中心揭牌

文 / 本刊编辑部

为贯彻落实省市区关于加强党的基层组织建设三年行动计划，着力提升基层党建工作，充分发挥党群服务中心阵地作用，高虹镇围绕布局体系化、功能综合化和有温度、有活力、有人气的目标要求，对党群服务中心进行全面升级和整合。通过前期的努力，9 月 22 日高虹镇党群服务中心正式揭牌亮相，区委组织部常务副部长、两新工委书记杜晴洲，高虹镇党委书记吕云燕共同为高虹镇党群服务中心揭牌。公司党支部书记喻光炎和营销中心四公司经理吕科春参加本次活动。

揭牌仪式后，向 6 个社会组织、群团组织阵地授牌表彰，随后带领预备党员举行入党宣誓，其中公司吕科春同志就是本次预备党员的一员。宣誓仪式上，新党员们列队整齐，大家举起右手，在领誓人的带领下面向党旗，庄严宣誓。激昂的宣誓声中，每位党员都接受了一次全方位的精神洗礼，更加深切地感受到了身为新时代党员的责任和担当，牢固树立对党忠诚、全心全意为人民服务的初心和使命。

≫ 高虹镇党群服务中心揭牌

≫ 预备党员入党宣誓

高虹镇党群服务中心是基层党组织服务党员、服务群众、服务发展的主窗口、主平台。中心共设置党性教育基地、新时代文明实践所、初心驿站 、退伍军人工作站 、职工服务站 、社会组织服务中心、妇女之家 、天目青年之家、志愿服务站、社会工作站、临益汇、初心咖啡吧 、“双创”平台，致力于为高虹镇的基层党组织以及广大党员和群众提供优质的服务。

高虹镇党群服务中心正式启用后，将着力建设党员欢迎、群众喜爱的综合型服务平台，努力成为为民排忧与民解难的党群服务之家、功能多样活动多彩的市民生活之家，传递温暖汇聚爱心的志愿奉献之家。

靠什么维系友情

文 / 胡霞 保障中心综合办

靠什么维系友情吗？一时还真不知道如何来回答，感觉现在社会的人情味越来越少了，人和人之前的交流也越来越少了。我们每换一个环境就会产生一些新朋友，同时也会产生一些老朋友，而当我们全身心的投入自己的生活与工作中的时候，所谓朋友之间的联系也就越来越少了。

友情不需要指手画脚

因为疫情的原因，今年春节回娘家待了一段时间。有一天晚上，我跟家人在院子里烧火堆，一个幼儿园兼小学兼初中同学小罗突然出现，估计看到我在，径直走了过来。

我和小罗从幼儿园就是一个班的，一直到初中，又是一个村的，虽然男女有别，但我们初中之前关系还是挺好的，一起上下学，一起抄作业，一起玩耍。后来，他去外地读了高中，生活缺少了交集，慢慢的也就没什么联系了。

其实之前有听我爸说到过，小罗现在在镇上开了一家山货店，加上他是一个很会做生意的人，深谙小镇的人情世事，每天轮着去不同客户和潜在客户家串门、混脸熟。

那天，他一过来爸妈就招呼他喝茶，他一屁股就坐下来就开始问我的情况了。我把我的近况和他随便说了一下，他就说：“你的生活也太无趣了吧。”然后，他开始和我们抱怨现在的钱有多难赚，说：“有一次应酬，他妈的被一个孙子给灌酒了，一边骂我一边合伙灌我酒，可是有什么办法呢，我还不是得喝。”我说我们哪怕同事聚餐，也不会喝酒，更别说劝酒了。然后他又说：“难怪你还是这个样，你在这个公司也待了有几年了吧，不懂得交际不懂得应酬，现在是没什么用的哎。”后来又聊到二胎，他说：“女人嘛就应该早点结婚，趁年轻多生一个，以后嘛也有人给你们养老送终。”……

短短几句话，我深刻体会到了什么叫做“话不投机半句多”，要是换做我以前的脾气，我早就破口大骂了。后来静下心来想想，这么多年没有联系了，我们有了各自的生活、家庭和工作，有着不一样的人生和际遇，而且对彼此的生活也知之甚少，甚至可以说是“陌生人”。我也没必要为了一个“陌生人”而发脾气，换位思考一下，我也不愿意一个“陌生人”来对我的人生指手画脚，不过经过这段谈话，我们友谊的小船也算彻底翻了。

友情需要“门当户对”

我觉得相对于亲情、爱情来说，友情更需要门当户对。三十一还单着的人不会觉得三十岁没结婚是因为次，看不懂达芬奇的人不会因为你分不清莫奈和梵高而觉得你土。而单看物质，这种门当户对表现的就更加明显了，是相约一起去超市买打折的餐巾纸，并一同吃着路边摊，还是一起出国逛逛买买包包并一致认为 prada 这一季的包包并不咋地，都取决于你的经济水平。

就像之前在热播的电视剧《三十而已》，为了混圈子，打肿脸充胖子，四处筹钱买奢侈品，哄住了一些所谓的朋友。可是到头来才发现，还是被人给骗了，人家所谓的太太圈，实际上也只是打肿脸充了胖子。

所以别以为费尽心机混进了一个超级奢华的朋友圈就好像走向了人生巅峰，实际上人家指不定在玩你呢，就算人家真的带你玩，有些你真玩得起吗？朋友们聚在一起光是聊天就能开心得忘乎所以吗？当然可能会缩短距离，但是在一起总的吃饭、喝茶啥的吧，朋友有钱，但也不能一直让人请客吧？请一次吧，心要滴血，不请吧，又怕被看不起。

不登对的友情持续的时间真的巨短或者说感情成分巨浅，你是谁，有着什么样的家庭背景、性格爱好，你的身边自然会有什么样的人站在你身边。

随着我们年龄的增长，我们会有在人生不同阶段结识不同的便朋友，但真正能长久交往下去的，往往是有着相似境遇，并且能在生活、事业中互为参照的那些人。

有人说，维持友情很累很难，我觉得相比爱情与婚姻，友情显得更加的顺其自然。随着我们年龄的增长，我们会把更多的时间的精力放在我们的家庭和事业中，朋友就是一个锦上添花的角色。有时候，气场相近、境遇相似自然而然就来往密切了。

而时间，也会帮我们筛选掉许多不合时宜的友情，你也不必为此而感到烦恼，享受友情的同时也要不畏离散，因为对的人终会相见。

10000–1=0

不仅身体健康很重要，心理健康也同样重要。那么，都说只有健康才能长命富贵；只有健康才能寿比南山；只有健康才能使生活过得更快乐。那怎么样才能拥有健康呢？

文 / 钱梦琪 保障中心综合办

10000–1=0 如果有这么一道算术题放在你面前，你肯定很诧异，这是没上过小学的人做出来的答案吗？之前我也跟你一样的看法，但 2020 年的这场疫情，我彻底改变了以前的看法，对这道算术题有了重新的认识。

“1”代表健康，后面的“0”代表财富、地位、名誉、权利等等，因为少了数字“1”，使得原本健康的生命，失去了活力；使得美满的家庭，变得支离破碎；使得繁荣昌盛的经济，突然停止向前。少了数字“1”，一切都将归零。

我记得有一个真实的故事，法国著名作家雨果，年轻时很有才华。29 岁就写了长篇小说《巴黎圣母院》，这本小说轰动了整个法国。之后他还写了很多小说、散文、诗歌……可正当他激情奔放的时候，心脏病却突然发作了。许多人看到雨果发青的脸色，都为他感到惋惜，人们都以为巨星就要坠落了。可雨果并不悲观，他在医生的指导下，每天坚持跑步、游泳、爬山。没多久，雨果的病情渐渐好了起来。于是，他又提起笔来重新写作。60 岁创作了文学名著《悲惨世界》，80 岁创作了戏剧《笃尔克玛》。最终他活了 84 岁。大家都在感叹“这真是一个奇迹。”其实不然，如果当年雨果没有坚定的信念去对抗病魔，也成就不了这些有名的著作。

大家还记得 7 月 23 日晚上给我们上写作课的宓国贤老师吧，那天也是我第一次见他。他骑着轮椅小车进入会议室，我却因为没有提前了解他的身体状况而显得有点尴尬和不知所措。却没想到宓老师从容不迫的开始介绍自己，从小身患小儿麻痹症的他并没有因为自己的身体而自暴自弃，身体虽然无法恢复正常，但心理强大健康的宓老师，因为热爱文学，不停的创作写作，还开设了老残茶楼，为广大文学爱好者提供以文会友的场所。

可见不仅身体健康很重要，心理健康也同样重要。那么，都说只有健康才能长命富贵；只有健康才能寿比南山；只有健康才能使生活过得更快乐。那怎么样才能拥有健康呢？在这里我有几点健康小提示，跟大家分享：

第一、不吸烟。

吸烟不仅仅危害人体健康，还会对社会产生不良的影响。任何有组织生物体只要还有生命迹象就必须要呼吸，呼出体内的二氧化碳，吸入空气中的氧气，进行新陈代谢，以维持正常的生命活动。不吸烟的人，每天都能吸入大量新鲜空气；而经常吸烟的人，却享受不到大自然的恩惠，吸入的不是新鲜空气，而是被烟雾污染的有毒气体。据世界卫生组织调查，吸烟者肺癌死亡率比不吸烟者高 10~13 倍，还会导致冠心病、高血压病、脑血管病及周围血管病变。所以，开始戒烟吧，为了自己也为了家人的健康。

第二、适量饮酒。

在我所了解的酒里面，白酒散淤活血、健脾暖胃；黄酒其性柔和，对人体温和无伤害；果酒能补充营养、软化血管、保护心脏；啤酒被誉为“液体面包”，有解热利尿、强心镇静的作用。这个时候你一定想说：你把酒说的这么好，是不是喝得越多越好呢！答案当然是否定的，当酒精过量时，它会破坏人体中枢神经系统的正常功能，过量饮酒还会损害肝脏，甚至会有生命危险。所以喝酒可别贪杯哦，小酌才怡情！

第三、合理膳食。

我妈说她小时候粮食匮乏，经常吃不饱饭，有了这顿没那顿，而如今大家虽然都过着衣食无忧的生活，却也因为怎么吃而发了愁。其实只要记住合理膳食四句口诀就能很好解决每天的吃饭问题：有粗有细（即粗细粮搭配）、不甜不咸（每日食盐控制在 6 克左右，糖分含量偏高的适量吃）、三四五餐（指在总量控制下，进餐次数多，有利防治糖尿病、高血脂）、七八分饱（吃饭不要吃的太饱，七八分饱即可）。

第四、多运动。

首先你可以选择适合自己的运动项目，建议大家进行有氧运动，像慢跑、骑自行车、游泳等等，然后根据自身的需要合理计划运动训练，通过有氧锻炼不仅可以消耗体内脂肪，增强和改善心肺功能，还能预防骨质疏松，调节心理和精神状态。但运动一定要有持之以恒的精神，切不可“三天打鱼，两天晒网”。

好啦，说得再好也不如自己行动。那就让我们一起行动起来，把“1”抓住才会有无数个“0”跟随你。

人生的旅途很长，但总结起来也很短暂，只有“昨天、今天、明天”，我们的每一天都围绕着这三天此去彼来。昨天，或许步履维艰的探索着今天的道路，或许惬意自得的信步于自己的羊肠小道；今天，或许活在昨天的幻影里，或许为了明天莺歌燕舞而倾心尽力；明天，或许迎接我们的是康庄大道，或许是梦中不知深远的满天繁星。不管昨天、今天、明天，还是春夏秋冬，我们只有把健康看作是生命的源泉，才能拥有这世间美好的一切。

不管昨天、今天、明天，还是春夏秋冬，我们只有把健康看作是生命的源泉，才能拥有这世间美好的一切。

巧用 Excel

文 / 马惠泽 营销中心销售行政部

Excel 表格软件是现阶段企业主流的办公数据化软件之一。在很多公司 Excel 已经完全成为一种生产工具，在各个部门的核心工作中发挥着重要的作用。

自从转入销售行政这个部门以来，接触的表格让我重新意识到了学习好 Excel 表格，对我以后的工作的重要性。在工作中用的最多的软件当属 Excel 了，从数据的收集开始，经历了数据的整理，数据的计算，数据的汇总分析，数据的展示，到最后月初形成一整份完整的报表上交，都需要借助 Excel 的力量。

Excel 之前最常用的模式是：先是在数据源那里，根据自己想要的数据，用求和公式“Sum”得出一个值，然后在汇总表上等于这个数据。这是最常用的模式，在明细表上计算出需要的数据，然后再在汇总表上等于这个值进行汇总。这个模式对于少量数据还是可以的，但是当汇总表上所需大量数据时，就像月初的各种月汇总，这个工作所需的时间就比较多了。

≫ 悉奥科技中心

在数据量比较多时，可以巧用 Excel，来提高我们的工作效率。Excel 里面的“数据透视表”就拥有这样的能力，使用数据透视表汇总数据，可以方便地排列和汇总复杂数据，以便进一步查看详细信息。只要我们把数据源处理好，再用“数据透视表”，就可以很轻松的得出想要的数据，然后再用“Vlookup”这个函数进行查找。“Vlookup”是在表格或数值数组的首列查找指定的数值，并由此返回表格或数组当前行中指定列处的数值。简单的来说，就是先用“数据透视表”得出所需数据，然后再用“Vlookup”查找函数汇总。如果有数据的修改，只要在数据源这张表格上进去修改，再进行刷新，那么汇总表上的数据也会随之发生修改。

Excel 是最常用的办公软件，它可不仅仅是统计数据这么简单，用好它不仅可以进行数据分析、还能极大提高自己的工作效率，巧用它，一定可以事半功倍。

没有一份工作是不委屈的

文 / 胡霞 保障中心综合办

不知道大家会不会有那么一个瞬间，觉得自己特别的委屈、特别难熬、特别想辞职。虽然我们每个人的工作内容不一样，辛苦程度不一样，家庭环境不一样，但是我们每个人的工作，都各有各的苦。

文员有文员的苦，每天做着一成不变的工作，日复一日，年复一年，感觉随时都要废掉；互联网倒是每天都有新的东西需要你去更新，可是随时有热点，随时就是备战状态，没有固定的假期；老师倒是有固定的假期，但这辈子可能也只能固定在讲台上了，难得有机会可以出去走走看看；导游倒是能每天到处走走看看，可是不仅要自己一个人看，还要领着一堆人一起看，一不小心还要被人投诉 .....

不要轻易说喜欢

我一个大学同学，毕业后在一家公司保险公司当前台，当时她也没有说很喜欢这份工作，只是当好有关系就去做了。有一次聊天的时候说起，其实她非常羡慕销售的工作，工作灵活，不亦乐乎，觉得很自在，于是她就去应聘做起了销售工作。

可是做了之后才发现，曾经自己以为的喜欢，其实也就那样，也同样存在了太多不为人知的苦。做销售，好像永远没有结束的那一天，有的也只是短暂的成功。在高压下工作持续工作，尽管尽了自己最大的努力，失败的几率还远大于成功，它更不会因为你的勤快、你的风雨无阻而认可你，唯一认可你的只有销售额。做了半年，曾经梦寐以求的工作逐渐暗淡了下来。

所以，我觉得对待一份工作不能单纯用喜欢或者不喜欢来评判，更不要因此而频繁换工作，因为我觉得这样挺危险的，有些你以为喜欢的工作，你去做了以后会发现，你并没那么喜欢。我觉得更多的时候，我们要多维度的去考量这份工作，它是否能给你带来你所满意的薪资，是否能在这份工作中获得成长，是否能有一个好的前景等等。

调整心态，贵在坚持

不知道大家身边有没有这样的人，他们的心态特别的好，不管遇到什么困难，都想法设法去解决，而且也不会给别人脸色；当然也有这样的人，一遇到困难就想着逃避，而且动不动就生气摆脸色。其实没有一种工作是不委屈的，所以身在职场，你得要学会调整心态，懂得坚持。

不管是生活中还是工作中，我们都会遇到一些委屈和不甘，如果凡事还都要斤斤计较，那我觉得太累了，而且有时候还会影响你前进的步伐。心态好的人，在工作中不管遇到什么困难，都不会轻易发怒，更不会把自己的情绪摆在脸上，而是想方设法去解决问题。因为他们的想法比较现实，即使工作不顺利，也要善待自己，善待他人。毕竟自己已经尽力了，何必为难自己为难他人，影响自己的生活影响同事间的关系。

更多的时候我们的心要大一点，与其抱怨工作的苦，不如调整好自己的心态，把自己所有的心思都放在提升自己上，不要去想那些委屈与不甘，这样你会发现你会收获一份宝贵的财富。哪怕心态再失衡，我们也要学会自我调节；哪怕工作再不爽，我们也要学会自我承受。当你实在坚持不住的时候，就告诉自己：没有一份工作是容易的，熬过去就好了，主要肯努力，总有一天会成功。

生活从来都是不容易的，成年人的世界里更没有容易二字，没有一种生活是轻松的，更没有一份工作是不委屈的。成年人的世界里，每个人都如履薄冰，踽踽独行，但不管怎么样，我们都要咬紧牙关，调整心态，扬帆起航。

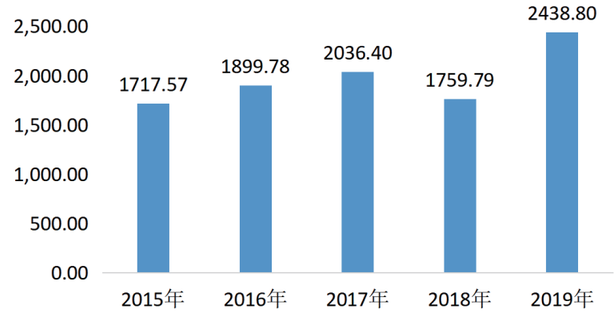
» 悉奥水性涂料生产车间

2020–2025 年涂料行业分析报告

中国涂料行业发展仍处于重要的战略机遇期，涂料行业的客户端均出现了向好的趋势，工业化、城镇化、信息化和农业现代化加快推进，新兴产业快速崛起，为涂料行业经济增长提供了广阔的舞台。这些有利因素为涂料行业走出困境、由大做强提供了难得的契机。

文 / 本刊编辑部

我国经济运行缓中趋势、稳中向好，经济增长由“量”的追求向“质”的注重的转变已经在政府至社会间形成自上而下的共识，绿色发展理念对制造业的影响也已经由部委公文落实至各地方的具体执行。涂料行业结构调整步伐加速。具体表现为，行业增速虽然进一步回落，在部分上游原材料价格持续上涨的情况下仍然保持了相对于整个化工行业较好的增长态势，在保证主营业务收入增速平稳的基础上，产品增速明显提高。涂料行业在坚持精细化工行业固有的科技创新促发展特性的基础上，保证了行业增速缓中趋稳、稳中向好的态势。以环保促转型、以绿色谋发展成为行业共识，并推动行业整合进一步提速。“供给侧结构性改革”背景下，下游产业链的整合进一步推动行业市场由小微企业向大中型企业集中。2019 年全年涂料行业产品为 2438.80 万吨，主营业务收入为 3132.32 亿元，利润总额为 229.53 亿元，全年涂料累计出口 21.26 万吨，出口金额 6.82 亿美元，累计进口 18.56 万吨，进口金额 13.59 亿美元，进出口双下滑。2019 年，中国涂料行业依然显现出稳中有变，变中存优的发展态势，但面对国际局势错综复杂、贸易争端不明朗的局势，进出口受阻明显；2020 年初新冠疫情，对我国涂料行业发展也产生了一定的生产与经营影响。从产品供应到产品服务、技术服务发展，高附加值、绿色产品市场比重增加，将成为未来企业发展的趋势。



≫ 2015-2019 年中国涂料行业产量情况（单位：万吨）

涂料行业运行“稳中有进、进中有创”。稳中有进主要表现在，一是涂料产业的新形态，行业主营业收入中产生了服务价值。如一些企业在销售收入中大量包括施工人员的服务费用和人工收入，一些建筑涂料的工程漆事业部的销售收入中人工费用占到了 70% 以上。又如，涂料行业出现的重涂和刷新业务是已卖服务为主、卖产品为辅，服务质量决定了企业的发展和员工的待遇。二是产品需求结构得到改善，绿色、健康、高性能在产品中得到了体现。消费者不单是追求涂料产品一般装饰性和保护功能，更多的是需求安全、环保、健康，在要求涂料基本性能的同时，还要求涂料不含有 VOC、重金属，不含有 APEC、甲醛，要求涂料水性化、粉末化，要求涂料有去除有害物质的功能，以及方便、简单的施工。三是传统的涂料企业经过搬迁改造，工厂面貌得到了改善，生产设备走出了原始状态，产品得到了升级换代，人员在交替更新。进中有创主要表现在：一是新兴产业、新型业态和新的商业模式蓬勃发展，市场活力进一步激发。网上交易在行业兴起，企业更加重视售后服务的开拓。二是行业自主创新创业的形态得到重视。企业大多开始建造自己的研发中心，发展重点实验室和企业技术中心，培养高级技术和高级职业技能人才，研发完全属于自己的新产品，不是原来的“聘、挖、买、偷”。企业注重自我知识产权保护，专利数

≫ 悉奥涂料——四川重庆 · 国际家纺城

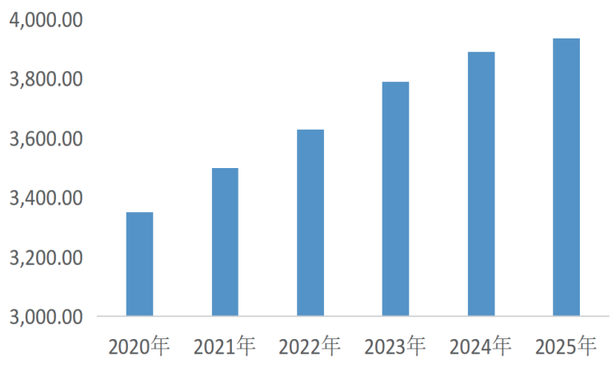
量快速增加，新产品鉴定被广泛认可，新产品在企业主营业务收入中的比例逐年提高。经过过去几年的努力与积淀，我国涂料行业将逐步减缓增速下行态势，甚至有望筑底后步入稳定发展期，但仍需要把握创新、绿色、协调、开放、共享的发展理念，扎实行业绿色可持续发展的根基。此发展态势受国家整体经济、政策、体质影响启动虽慢，但惯性与发展态势将持续并以不可逆转之势向有利行业的方向发展。

中国涂料行业发展仍处于重要的战略机遇期，涂料行业的客户端均出现了向好的趋势，工业化、城镇化、信息化和农业现代化加快推进，新兴产业快速崛起，为涂料行业经济增长提供了广阔的舞台。这些有利因素为涂料行业走出困境、由大做强提供了难得的契机。涂料行业应该从根本上转变生产、营销以及使用、消费的理念，走差异化、涂料涂装一体化、细分专业化的新路，加快向绿色发展转型，从而实现中国涂料行业的强国梦。我国相对于发达国家而言家居消费水平较低，尤其是二三线市场、广大农村市场家具的占有率则更低。随着我国经济的发展，以及未来十几年 80 后、90 后成主要消费群体，这些消费者越来越注重生活的品质，加之市场越来越规范化的发展，涂料行业将有巨大的发展空间。预计 2025 年，中国涂料行业市场规模将达到 3936.29 亿元。

» 悉奥涂料——湖南长沙 · 橘郡青竹湖

建筑涂料重点研发项目如下：水性多彩涂料的稳定化及大生产工艺改进；红外强反射颜调料研究及长效彩色太阳热反射涂料的制备；长寿命外墙涂料及外墙外保温配套体系和工艺技术研究；改善环境的抗菌、光催化、自清洁等功能涂料研究；开发兼具环境友好行、装饰性、更加符合人文需求的内墙艺术涂料；旧墙翻新涂料及涂装技术研究；开发力学性能好、防火时效长的超薄性能防火涂料。

» 2020-2025 年中国涂料行业市场规模预测（单位：亿元）



连接未来 · 价值为赢

——2020 年中国涂料产业峰会盛大召开

文 / 本刊编辑部

10 月 22 日 –23 日，以“连接未来·价值为赢”为主题的 2020 中国涂料产业峰会在广州香格里拉大酒店召开。此次峰会由买化塑、慧正资讯主办。本届峰会旨在涂料产业上下游在新一轮数字转型升级的大趋势下，推动产业质量变革、效率变革、动力变革等，促进信息流引领技术流、资金流、人才流和物资流，加速产业资源的集聚整合，促进资源优化配置，协同产业高效运转，运用数字技术，提高涂料产业效率，赋能中国涂料产业上下游进行产业转型升级和产业生态建设，创造价值，实现共赢！

峰会现场也对过去一年涂料产业链涌现出的优质涂料供应商进行了表彰，为行业搭建舞台展示优秀品牌，表彰突出贡献的行业人物，促进涂料产业链繁荣，引导涂料产业朝着品牌化、创新化的发展方向前进，为中国涂料的壮丽事业奋斗！

作为行业盛会，今年的活动现场依旧是大咖云集，他们展开激烈的思想碰撞，洞察新生态，突破新格局。买化塑联合创始人、COO 陆宁首先为大会致辞并发表《从营销驱动到生意驱动 数字化再构高效采销》主题演讲。他表示，买化塑一直在探索如何提高服务的精准性和专业性，力求专而精，做到精准投放。基于这个理念，把商家和用户的工作用互联网、用数字进行了统筹，因此提高了企业的效率。未来，买化塑还会推出符合行业需求的产品和服务，推动涂料采购链条里的企业向互联网转型，从营销渠道到生意驱动，帮助企业解决发展过程中遇到的问题。

此外，陆宁还提到，在过去一年里，买化塑通过这样的方式，每天发布 300 多条资讯，有 1800 多个专家，数据库里有 20 万个标准化产品，进行了 200 多节在线培训课程，服务了 8000 多家买家工厂。买化塑不断把所做的工作全部聚焦在真实企业和企业之间交易的场景里，通过这些交易场景让买方和卖方用户进行触达和有效沟通部，形成今天所看到的买化塑给企业提供的服务。

» 2020 年中国涂料产业峰会现场图

在数字化的背景之下，买化塑通过打通涂料原材料，在数据库里面进行配合，通过索样的方式连接到平台上，产生了大量的询盘。买化塑 2020 年从 9 月份开始跟多家涂料集团进行合作之后，一共进行了 29 次采购活动，发布了 29 次采购，收到的报价是 128 次，这里有 36 家供应商，成交了 36 笔，成交率是 100%。通过优品入库、商城入驻、数字推广服务、内容营销服务、线下推广服务、智 Q 商机、云服务工作台、决策系统服务以及专家智库 9 大抓手，帮助化工企业多频次触达买卖双方，数字化管理交互转化，获得精准商业销售。

» 买化塑联合创始人、COO 陆宁

随后，买化塑供应链首席战略官兼首席经济师杨向宏分享了《中国工业涂料用原料的考察报告》。杨向宏表示，外企在中国工业涂料领域垄断了工业涂料用的关键原料，垄断了中高端的工业涂料。高铁、动车、地铁、船舶漆、汽车原厂漆超过九成都是用的外企的，基本上汽车漆的原厂漆 99% 都是用的外企的。

杨向宏认为，极强产业链的控制力，它不是控制抗氧剂，而是控制树脂。做树脂需要买进口的、外企的原材料才能做好的树脂，始终保持对产业链的设计、研发、服务、高附加值的环节，以及高端领域很实时、很强的控制力。

» 买化塑供应链首席战略官兼首席经济师杨向宏

他表示，涂料是一个物理混合的物种，涂料用的绝大多数原料我们都能生产，国际巨头正在重新夺回之前在大众领域失去的优势。各个原料厂商的品质差距非常大，不少劣质和有害的产品很多。所以，大众产品严重同质化，价格战异常激烈，因此，价格就变成了主要产品不能赚钱的因素。

中国涂料产业在数十年的发展中逐渐成熟，已经完全市场化，且市场分化严重，高端产品和世界级产品的需求增加。为了连接和赋能中国涂料产业，从供应链管理和技术层面为企业发展提供新思路，本届大会特别设置了由广东金宝力化工科技装备股份有限公司特约支持的专场论坛「涂料产业链论坛之供应链论坛」和「涂料产业链论坛之技术创新论坛现场」。

» 涂料产业链论坛之供应链论坛

定位为“行业品质 · 黄金宝典”的《中国涂料行业资讯大全》自 2004 年出版以来，就以详实的内容和丰富信息成为行业内炙手可热的工具书。2016 年，《中国行业资讯大全》全面改版升级为《涂料产业研究报告》，焕然一新的《涂料产业研究报告》以详实的市场研究报告，前沿技术文章为主要内容。2020 年的产业研报，内容再有新突破，稿件数量再创新高，以买化塑专家库为依托，收录了更多的专家和新生代技术力量的最新文献，更增加了以优料库为基础的产品目录，实现线下与线上互动阅览。

最后，2020 中国涂料产业峰会在广东金宗机械有限公司特别支持的晚宴中落下帷幕。

» 2020 版《中国涂料产业研报》首发仪式

knowledge tips
知识小贴士

反季节蔬菜水果有害吗？

有人说，反季节的蔬菜、水果都是催熟的，而催熟用的是生长激素。而激素这个词在中国跟辐射这个词一起，可以算是顶级的老冤案了，好像它们天生就是有危险有害的。

那些让西红柿长得更快的兴奋的物质，其实很难让人也长得更快，因为生物种类划分中，从上到下分别是界、门、纲、目、科、属、种，西红柿从界开始就跟人不一样了，我们跟西红柿、跟扁豆、跟西瓜的差异实在太大了，比我们跟犀牛的差异大得多得多。所以同样的道理，让扁豆快速成长的技激素，对人是没有用的。

比如说，催熟的水果用的是乙烯，但乙烯并不是我们实验室里研发的一种让植物快速成长的药物，它是植物果实成熟的过程中自己本身就分泌的。

但是因为现在在冬天温度不够，或者说没有昆虫在冰天雪地里飞来飞去给它们授粉，那既然我们掌握了这个知识，我们就人工地按照植物的生长规律喷洒定量的乙烯，就当是弥补它的缺憾了。

如果有人担心，这个量的乙烯对你，或者是对你的孩子有害，那么到了夏天，到了秋天，果实收获的时候，你也别买水果，因为那里头也有乙烯，说不定买回家放了几天，浓度还更高呢。

其它的所谓植物激素，也都是各种植物在各项条件满足的时候自身分泌的物质，现在通过人工给予了，它们在正季节的时候，果实里也包含这些激素的。

但有人说呀，反季节的蔬菜味道淡了，反季节的水果不甜，缺乏营养。

这是因为它们确实生长期短，光照的时间短，自然积累在植物体内的养分就少，吃起来就是淡淡无味的，就是比正季节的食物缺少 10% 的养分。

好，那我们就因为这个原因坚决不吃反季节蔬菜了，那结果是什么呢？

那就是连另外 90% 的营养物质也都一起不吃了。这就有点像为了不得癌症，40 多岁就自杀了一样，这么做确实是可以彻底杜绝吃营养物质很低的食物，当然，这是玩笑，没人会这么做。

实际上，一个粗壮的反季节西红柿包含的营养物质远比一个玲珑剔透的小的正季节的西红柿里包含的营养物质要多得多，你要是真觉得营养不够的话，那你吃两个西红柿就行了。况且现在关心反季节蔬菜水果该不该吃的人里，有几个是不想减肥的呢？那现在就属于每辆卡车都超载了，司机们还担心没装满呢。

刚刚我们说的只是一些知识性跟规律性的内容。那下面我说几种常见的东西，蔬菜有胡萝卜、菠菜、莴笋、洋葱、青椒、卷心菜、芹菜，水果像草莓、猕猴桃、西瓜、芒果、菠萝。这些蔬菜水果的老祖宗都不是中国，有些是 1493 年哥伦布大交换里从南美先带到欧洲，然后再传到中国的，有些源自于中亚、北非，有些甚至在几十年前都没出现在中国的种植品种中，它们当年在原产地的条件跟现在在中国生长的环境是截然不同的，所以严格说，它们何止是反季节，简直都是反环境，反时差，反土壤。如果你发现身边真的有人担心反季节蔬菜水果的话，那你可以把我刚才说的那些名单给它列出来，告诉他们，这些比反季节还严重，那这些吃不吃呢？

而真正声嘶力竭抵制反季节蔬菜水果的人，要不就是想借此赚流量，要不就是想借此卖他的养生保健产品。生活在现代社会的我们，咱们不应该让这些人蒙蔽到了。

征稿启事

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

本刊主要设有如下栏目：

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

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

本刊通信地址：浙江省杭州市临安区农林大路 969 号
电话：0571—63813189
传真：0571—63813189
Email：zhejiang.xiao@163.com

悉奥涂料

HAPPY BIRTHDAY

10

10.05 佘思先　10.06 应程彬　10.08 赵　一　10.17 孙红宏
10.18 江以锋　10.24 王建彬　10.28 李　忠　10.29 钱军潮
10.29 陈钰亮　10.30 吴浩杰　10.31 吴清苗

11

11.01 李兴菊　11.07 陈益军　11.08 王晓鹏　11.20 徐玉俊
11.22 徐国才　11.26 陈忠炎　11.30 陈建忠

12

12.01 阮　盛　12.02 董财国　12.03 马勇军　12.14 黄金谦
12.14 周　圆　12.15 朱林凤　12.24 陈　洁　12.25 裘观根
12.30 彭　俊　12.31 楼海啸

with lots of love and laughter! May all your birthday wishes come true.