



悉奥涂料
中国好工程

专注于建筑涂料的研发、生产、销售及涂装



悉奥控股有限公司 XIAO HOLDING CO.,LTD

■ 公司地址：浙江杭州临安高虹崇贤路 598 号 ■ 服务热线：4008-269-700
■ 公司网址：www.china-xiao.com ■ 邮政编码：311307

今日悉奥

XIAO TODAY

2022 年第 3 期 (总 51 期)

今日悉奥

XIAO TODAY

第 51 期

2022 年第 3 季度 出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

■ 管理纵横

降本，是企业永恒的课题

● P14

■ 行业动态

二十大后 3 到 5 年， 房地产会发生怎样的变化？

● P44

■ 鲁班评说

浅谈项目施工中的 无效成本管理

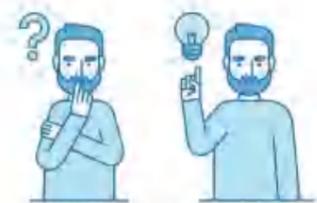
● P22

封面人物：2021 年度销售状元——方远



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

工作中说话啰嗦没重点，怎么办？



职场中，无论是向领导汇报工作、请别人帮忙，还是和同事讨论事情，都需要你清晰明确地说出重点。但是很多人都会面临这样的困扰：努力想把事情说清楚，但是对方根本没有耐心听完；林林总总说了一大堆，对方依然不知道你要表达什么，你越解释，对方越糊涂……同样一件事，有人可以用3分钟说清楚，而有的人用10分钟也说不到重点。怎么做，才能避免啰嗦，快速说出重点呢？方法很简单，一共就三步。

第一步，直接说观点

第一句话，要直接切入主题，明确告诉对方你的观点是什么。不要把观点放到最后说，也不要藏在你的解释里。你可以想象一下，如果你只有10秒的时间，这时你会说什么？那句必须要说的话，一定要先说出来。职场中，每个人的注意力和时间都比较稀缺，把最重要的话先讲出来，可以让对方迅速抓住你要表达的核心观点。在实际的工作中，具体怎么做呢？下面我们来看三个例子：先来看汇报工作的场景：

你刚刚完成了一份调研分析报告，向领导汇报时，就要先说报告的结论。这时，你可以说：“领导，通过调研分析，我认为在产品渠道的开拓上，应该把重点放到国内二三线城市。”再看请人帮忙的场景：工作中，你需要找同事帮忙，这时就要先说需要对方做什么。这时，你应该说：“张老师，我负责制作咱们组明天会议的PPT，想请您帮忙指导一下。”最后看讨论工作的场景：在产品优化讨论会上，你在发言时，要先说明你的建议是什么。这时，你可以说：“我建议这次产品迭代，只在功能键上做简化。”

第二步，给出相应的理由

在观点之后，你要给出支撑你观点的理由和依据。这样做，不仅能体现出你的逻辑性，还能让对方跟着你的思路走。理由的数量，最好是3条，最多不要超过5条。如果超过5条，建议你提前进行归类分组，把同一类的理由放到一起说。在表达时，要先说明有几条依据，然后再分别说每一条是什么。回到上面三个案例。在汇报工作的场景中，你可以接着说：“把重点放到二三线城市，主要有三方面考虑：第一，一线城市中产品竞争趋于饱和，未来增长空间有限；第二，二三线城市的消费潜力巨大；第三，优先将渠道铺设到二三线城市中，可以形成先发优势。”在请人帮忙的场景中，你要这样说明理由：“上次开会的时候，您做的PPT领导们特别喜欢，客户也觉得我们的PPT做得非常酷炫。所以想拜托您教我几个技巧。”在讨论工作的场景中，你应该这样说：“主要有三个理由：第一，不改变整体造型，这样可以保持产品识别度；第二，从客服反馈数据中看出，用户对功能键的问题最多，主要集中在不会操作上；第三，进行简化，更符合当下主流的审美需求。”

第三步，用事例来证明观点

讲一个具体的事例，来证明你的观点。一个贴切的事例，可以帮助对方理解你的观点。

都可以列举哪些事例呢？最好是分享自己的亲身经历。如果没有怎么办？这时，你可以列举一些调研数据、分析过程、经验总结，也可以提供一些同行业、同类产品的案例，这样也可以帮你增强说服力。

上个台阶：

总结一下，沟通中能抓住重点的人，其实不用多聪明，而是懂得用结构化的思维来表达。用“观点+理由+事例”的结构来表达，让你既有重点又有说服力！

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部

主编 黄金谦	副主编 黄 锡	副主编 夏小良	责任编辑 童亚青
编委 范黎明	编委 马勇军	编委 陈钰亮	编委 罗雄飞
通讯员 陶志培	通讯员 徐玉俊	通讯员 黄 鑫	通讯员 周 圆
通讯员 连城	编辑 胡 霞	编辑 钱梦琪	编辑 黄丽青

出版日期：2022年10月
 主办单位：悉奥控股有限公司
 地 址：杭州临安高虹崇贤路598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
- 06 | 村企携手一家亲，同尝共富好滋味
- 08 | 悉奥石艺又出新效果

营销 谋略 Marketing Strategy

- 11 | 8条“用得上”的应收款催收方法

管理 纵横 Management Aspect

- 14 | 降本，是企业永恒的课题

科技 之光 Frontier Technology

- 18 | 聚氨酯在罩面清漆中的研究与应用

鲁班 评说 Engineering Management

- 22 | 浅谈项目施工中的无效成本管理
- 26 | 什么是总价包干合同？

党政 要览 Party News and Policies

- 29 | 肩负使命任务 创造新的伟业
- 32 | 二十大报告中的金句、重点

员工 心声 Employees' Voice

- 34 | 如何专业地向你的领导做汇报
- 37 | 人生，需要沉淀
- 38 | 如何成为高效能的行动派
- 40 | 心怀感恩的工作
- 42 | 如何在职场中创造自己的独特价值

行业 动态 Industry Dynamics

- 44 | 二十大后3到5年，房地产会发生怎样的变化？

知识 百味 Joy and Knowledge

- 48 | 你所不知道的冷知识问答

悉奥时讯

XIAO NEWS

第十八届中国涂料产业峰会顺利召开

7月8日，第十八届中国涂料产业峰会在广州香格里拉大酒店举办，公司总裁黄锡参加本次会议。作为2021中国涂料产业峰会的指导单位之一，浙江省粘接技术协会涂料分会携浙江省第三届建筑涂料十强品牌企业在本次峰会上的集体盛大亮相。十强品牌企业均为浙江省内在企业规模、生产条件、产品质量控制、科研创新、社会责任、企业文化等六项要素指标上处于领先地位的十家涂料企业，悉奥非常荣幸位列其中，亮相峰会舞台。



2022 涂料行业盛会悉奥荣获“御匠挂石漆影响力品牌”

7月9日，2022 涂料行业高峰论坛 & 防水行业高峰论坛暨品牌盛会隆重召开。2022 年度涂料行业影响力品牌立足于涂料行业品牌价值塑造与提升，全方位发掘企业品牌价值，展示优秀品牌的行业影响力。经过网络票选、专家评定等多个评定环节，从数千家涂料企业中评选出的十二项影响力品牌大奖在行业瞩目中重磅揭晓。其中悉奥控股有限公司荣获“慧聪网 2022

年度涂料行业品牌盛会御匠挂石漆影响力品牌”这一重要奖项。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，为中国涂料的壮丽事业而奋斗！



省第三届建筑涂料十强品牌企业广东行圆满结束

7月10日，由浙江省粘接技术协会涂料分会主办，买化塑、慧正资讯承办的“浙江省第三届建筑涂料十强品牌企业广东行”活动顺利举行，公司总裁黄锡参加本次活动。活动期间，广东浙江两地优秀涂料企业家座谈会隆重举行，两地企业共同企业发展面临的问题和挑战以及如何加强企业间共赢发展纷纷表达了自己的见解。此次浙江省第三届建筑涂料十强品牌企业广东行活动的成功举办，进一步加强了两地企业间的信息交互，资源整合。浙江省粘接技术协会涂料分会也将在未来积极组织会员企业参与更多的行业交流活动，为会员企业发展创造条件，纾困解难，凝心聚力，共启未来！



区杂技家协会走进悉奥艺站玩转魔术乐享假期

7月16日，悉奥艺站为丰富职工子女暑期兴趣活动，特聘请临安杂技协会陈苏明老师为职工子女开展少儿魔术课程，公司共有十余名职工子女报名参加此次活动。活动开始前，陈老师向大家介绍了魔术的基本概念与表演技巧。随后表演了几个精彩的魔术，表演完毕后，陈老师给大家分发了魔术道具，并在现场演示教授大家了几个简单的魔术表演，以增进孩子们对魔术手法技巧的了解和认识。本次活动的顺利开展，不仅让孩子们学习了生动有趣的魔术表演艺术，也让大家在有趣的过程中吸收了其中的科学奥秘，有效培养和提高学习的兴趣。



公司参加建材流通协会定额标准审定会

7月17日，中国建筑材料流通协会在杭州组织召开《室外建筑涂装工程消耗量定额》团体标准审定会，公司总工连城参加本次会议。与会专家推举浙江省建设工程造价管理总站游劲秋为审定组组长。审定组首先听取了标准编制组对标准起草过程和编制情况的介绍，审定组对标准文本和送审资料进行了认真的审查和质询，提出相关修改意见，形成以下结论。评审会议通过4个多小时的严格审查，圆满完成各项任务。本标准的出版是涂装行业具有里程碑意义的重大事件，填补了国内空白，为建筑涂装行业招投标、工程结算、经济纠纷等问题提供了执行标准和法律依据。对提升涂装行业影响力和地位起到重大作用，从此涂装人可以为自己的行业保驾护航和带来法律依据的保护。



公司召开新产品推荐会

7月29日，公司制造中心牵头举办的“御匠别墅漆新品推荐会”在7号楼会议室举行，公司副总裁及各中心、分公司负责人等30余人参加此次推荐会。本次推荐会由制造中心总经理童亚青主持，技术部高亮进行具体讲解。高工主要从产品性能、产品特点、技术指标、适用环境、施工工法几个方面展开介绍，详细介绍了新产品的性能及优势。在随后的研讨会上，各与会人员各抒己见，畅所欲言，各抒己见，热烈讨论，提出了许多宝贵的意见和建议。公司营销中心总经理范黎明肯定了此次新品推荐会，同时主要从规费、材料成本、施工成本三个方面进行探讨如何提高工程中标率，并通过实际案例就行讨论分析。工程中心总经理陈钰亮就施工成本进行探讨，陈总主要从利用先进技术、优化组织架构、内部风险把控三个方面进行详细讲解。通过本次会议的召开，相信大家对新产品有了大致的了解，也相信在我们市场人员的共同努力下技术中心研发的新产品新技术将被及时推广并应用。



浙江省涂料工业协会八届三次理事会召开

8月5日，浙江省涂料工业协会第八届三次理事会在杭州顺利召开，公司总裁黄锡作为协会第八届理事参与此次大会。本次会议由会长陈利权主持。首先，由浙江省涂料工业协会秘书长刘梅玲作2021年度工作报告，副会长马新华作2021年度财务报告，秘书长助理程佳琪作新入会企业申请，全体理事进行审议。随后，马会长宣读了2021年省涂料行业经济运行报告及推荐发布2021年度销售收入超亿元企业名单，并关于2022年年会及轮值会长交接事宜进行宣读。最后，全体理事交流分析2022年经济运行情况等。理事会圆满完成各项议程，并合影留念。



公司大客户中心组织召开半年度工作会议

8月6日上午，大客户中心在三楼会议室召开了大客户中心半年小结以及下半年目标的工作会议，大客户中心全体成员参与。首先，大客户中心总经理罗雄飞通过数据的形式对客户中心上半年工作进行通报。并分析了大环境影响下业务开拓的困难，同时鼓励了取得成绩较好的分公司继续努力，还未签约的分公司要紧锣密鼓敲响警钟。随后，罗总还向大家分享了公司董事长黄总对市场的期望，尤其是对于如何加新人、如何找到新的合作体、如何找到新的业态三个问题进行深刻剖析。最后，各分公司进行下半年业务进展、摸底业务量汇报讨论以及应收款进展及成果汇报。



上海绿房置业相关领导来我司考察

8月30日，上海绿房置业有限公司董事长携高层团队莅临我司参观考察。公司董事长黄金谦、大客户中心总经理罗雄飞、工程应用总监裘观根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。在简单的介绍和相互了解后，罗总对公司的基本情况进行了简单细致的讲解。随后一行人来到形象展示馆、研发中心、生产线等地参观考察。各位领导全方位地了解了公司的规模、研发实力、产品、企业文化等情况，对公司目前所取得的成绩表示赞许。相信通过本次考察，各位领导也对我司的整体实力有了更深入的了解，也为今后的合作打下了坚实的基础。



省粘接技术协会涂料分会九届四次理事会顺利召开

9月2日，浙江省粘接技术协会涂料分会九届四次理事会在杭州举行，本次理事会共有32位理事出席参加，公司董事长黄金谦应邀参加本

次会议。本次会议由秘书长王益民主持，王益民秘书长首先对2021年及2022年上半年的工作情况、2021年财务情况做了报告。随后，审议并通过9家新申请入会单位及2家增补理事单位。接着理事们就2022年浙江省建筑涂料年会事宜进行讨论，各位理事分别发言提出宝贵意见及建议。最后，赵新建会长作会议总结发言，就各位理事提出的意见和建议作了充分的解答和讲解，会议取得圆满成功。



公司大客户中心召开9月工作例会

9月6日，公司大客户中心在三楼会议室召开9月工作例会，大客户中心全体成员参加本次会议。本次会议由大客户中心总经理罗雄飞主持，首先罗总对8月份大客户中心的各项指标进行通报，并对各分公司应收款回款难的原因进行了分析。同时，强调了员工的工作责任心的重要性，切不能因小失大，丢失项目。最后，罗总对9月份中心需要开展的工作进行重要布置，尤其是各分公司对应收款回款难的项目，要根据“动态催收要求”提前准备资料，以便于公司对接下去的工作做出合理的计划安排。



公司制造中心安全生产培训会

9月28日，公司制造中心在七号楼二楼会议室召开制造中心安全生产培训会，制造中心全体成员参加本次会议。本次会议由制造中心总经理童亚青主讲，童总着重讲了相关岗位、设备安全操作规程，并结合几起典型的事故案例，再一次为全体员工敲响安全警钟。相信通过本次会议的召开，制造中心全体员工在今后的工作会更加巩固和提升安全管理能力，为公司的高质量发展营造更加稳定的安全环境。



公司参加天目共富联盟活动

9月30日，高虹新乡贤联谊会、高虹商会联合宇中高虹、泽众环保、悉奥涂料、建设银行临安支行等“天目共富联盟”成员单位的20多位代表驱车前往高虹镇长溪村“巡田”。公司董事长黄金谦作为“天目共富联盟”成员单位应邀参加本次活动。为推进全省高质量发展建设共同富裕示范区，争创幸福村社“共富家园”，黄总与长溪村签下百亩“共富田”，并出资五万元认购长溪共富米。



村企携手一家亲， 同尝共富好滋味

文 / 本刊编辑部

为推进全省高质量发展建设共同富裕示范区，以党建引领推动乡村经济高质量发展，争创幸福村社“共富家园”，高虹镇着力构建村企共富圈，发动联盟成员单位与长溪村签下百亩“共富田”。

9月30日，高虹新乡贤联谊会、高虹商会联合宇中高虹、泽众环保、悉奥涂料、建设银行临安支行等“天目共富联盟”成员单位的20多位代表驱车前往高虹镇长溪村“巡田”。公司董事长黄金谦作为“天目共富联盟”成员单位应邀参加本次活动。为推进全省高质量发展建设共同富裕示范区，争创幸福村社“共富家园”，黄总与长溪村签下百亩“共富田”，并出资五万元认购长溪共富米。



“共富圈”签下百亩“共富田”

“这片都是村里和企业合作的‘共富田’。”长溪村党委书记汪诚高兴地向代表进行介绍。

为抢抓全省推进高质量发展建设共同富裕示范区机遇，全方位瞄准省市共富赛道，以党建引领推动乡村经济高质量发展，争创幸福村社“共富家园”，高虹镇着力构建村企共富圈，结合“非粮化”“非农化”整治，发动联盟成员单位与长溪村签下百亩“共富田”，为村强民富引入灌溉“活水”。通过把企业了解市场、善于经营、拥有资本的优势引到乡村，激活农村闲置、闲散资产和剩余劳动力，走出一条村企双兴共荣的共富发展新路。



» 公司与长溪村签下百亩“共富田”

“共富宴”带动千人“共富游”

“巡田”结束后，代表们来到就餐地点围桌而坐，兴致勃勃地听着汪诚介绍眼前的这桌“共富宴”。

凭着农业资源优势，长溪村不断挖掘本地美食文化，打造出一桌共富宴，通过“食旅融合”，让舌尖美味带动足尖消费，拉动农文旅融合发展。

接下来长溪村将以美食为抓手，以国庆假期为契机，发起千人“共富游”计划，把旅游与传统美食制作、水果采摘、稻田研学等项目进行融合，激活全域旅游，促进农户增收。

“共富购”售空万斤“共富米”

“下一步我们将借着‘共富宴’‘共富游’带动‘共富购’，让我们长溪村的特色农产品从田间地头走向千家万户。”在汪诚的主持下，参与的代表们优先体验了一把“共富购”，纷纷下单，将万斤“共富米”一售而空。

据悉，“共富购”将通过整合村内优质农产品，围绕“建体系、打品牌、促发展”进一步推进农村帮扶工作，让耕者无忧，食者放心，探索建立以“农文旅+食文旅”相融合的产、销、游新路径，为强村富民持续提供动力源泉，全力塑造绿色均衡共富的新时代幸福村。

» 公司出资五万元认购长溪共富米





» 制造中心总经理童亚青主持新产品推荐会



» 制造中心技术部高亮具体讲解新产品相关内容

悉奥石艺又出新效果， 喷涂二道开启别墅外墙“臻”时代

文 / 本刊编辑部

7月29日下午，公司制造中心牵头举办的“御匠别墅漆新品推荐会”在7号楼会议室举行，公司副总裁及各中心、分公司负责人等30余人参加此次推荐会。本次推荐会由制造中心总经理童亚青主持，制造中心技术部高亮进行具体讲解。

高工主要从产品性能、产品特点、技术指标、适用环境、施工工法几个方面展开介绍，详细介绍了新产品的性能及优势。让各位同仁对新产品有了更深入的了解以及透彻的认识。

在随后的研讨会上，各与会

人员各抒己见，畅所欲言，各抒己见，热烈讨论，提出了许多宝贵的意见和建议。

公司营销中心总经理范黎明肯定了此次新品推荐会，同时主要从规费、材料成本、施工成本三个方面进行探讨如何提高工程中标率，并通过实际案例就行讨论分析。还要求各分公司要切合

实际，多方位考虑，在进行招投标前要与制造中心、工程中心进行详细对接，将技术中心研发的新产品新技术及时推广并应用。

工程中心总经理陈钰亮就施工成本进行探讨，陈总主要从利用先进技术、优化组织架构、内部风险把控三个方面进行详细讲解，同时也明确表明在接下来的

工作中将从上述几个方面进行施工成本管控，从而降低施工成本，提供工程中标率。

下面就让我们一起来了解一下我们的新产品XA-808G御匠别墅漆。

XA-808G御匠别墅漆是以天然彩砂为色彩基准，采用独特的ACT-surf技术，双电层电位控制高透稳定技术，设计的新一代仿石产品。

保证了产品的长期混合稳定性，同时采用了涂膜后交联技术使得该产品施工后能够形成致密的漆膜，保证产品良好的耐水、耐水白性，耐污性，耐候性，高透性，实现仿真度更高、装饰效果酷似荔枝面大理石的产品。

仿真度达到99%，可创造出天然石材的花纹和色彩，彩点与彩点之间相互映透，若隐若现，凸显色彩美感。

»左图：御匠挂石漆



»右图：真石漆





» XA-808G 御匠别墅漆样板效果

**XA-808G 御匠别墅漆
优势特点：**

1. 仿真度

御匠别墅漆较传统水包砂是水性含彩砂彩点，颜色可以通过人工调色，所以可仿的石头种类

多样，颜色丰富饱满，仿真程度有一个很大的提升可以达到99%以上，花纹的层次感逼真程度高。

2. 抗裂性

御匠别墅漆乳液含量通常在30%，干膜后，乳液可以完整成膜，具备一定的涂层抗裂性。

3. 透气性

御匠别墅漆同属于砂壁状配方，具备一定的透气性，同时因为含砂量有限，彩砂粒径比较小，均匀一致，成膜后能够达到呼吸并防水性能。

4. 耐污性

御匠别墅漆虽然表面也是凹凸感状态，但因为乳液将彩砂完整包裹，并且彩砂间有效成膜，灰尘仅是浮在表面，下雨后，会将灰尘冲洗干净。

5. 施工便利造价低

御匠别墅漆喷涂耗量低，即可以得到逼真、凹凸有致的仿石效果，真石漆的用量大概是3-5kg/㎡，御匠别墅漆2.-2.5kg/㎡。

相信大家对新产品有了大致了解，也相信在我们市场人员的共同努力下技术中心研发的新产品新技术将被及时推广应用。



8 条“用得上”的应收款催收方法

文 / 罗雄飞 大客户中心总经理

以消为辅，以防为主，以情为先，以理为终：做好一个当家人。这句话是董事长在2018年的某一次市场应收款会议上谈到的，当时的情景仍历历在目。2022年的今天，我想谈一谈自己对于应收款的看法：做好应收款的催收工作，归根结底的原则要让团队成员能够掌握“听得懂、学得会、用得上”的方法。

抓业务和抓应收是市场的两只手，这两块工作是市场每个人

最优先的工作，既要靠个人实战能力，又非常考验人的各方面素质。但作为领导人，并非要自己能动手去谈下一桩业务或者前往甲方讨来一大笔回款来证明自己领导力（当然能做到是最好不过的）。真正的领导力，是能“授人以渔而不是授人以鱼”，做一个脑力劳动者而不是一个体力劳动者。

虽然我一直懂得这个道理，但真正让我悟到它那一点点深层次意义的，是在一次汇报工作时，



» 公司市场部组织召开春节前应收款回款第一次专题会议

我的上司点醒了我。总结了这一年来，团队成员向我反馈一些应收款催收时遇到的问题，归纳总结出大致以下几大方面：

1. “不巧，老板不在，出差或旅游去了，没人签字财务不敢支付”；

2. 我们市场办事人员或项目经理，常常递交资料会选在现场签字人不在，或者自己准备资料的时间拖在了节假日前后三天；

3. 催款只用电话、微信催，并且经常是一周一次甚至更长时间一次；如领导不督促，某些市场人员就会忘记。领导找谈话了解情况时，三天后的汇报和三天前内容一致毫无变化，这一看就能知道催款频率在“偷工减料”；

4. 市场和项目总进度款单子未积极递交，导致进度到完工节点时，合同甲方拖延说“等决算

后一起付给你们”；

5. 市场人员和项目总缺乏沟通，现场工地的动态掌握信息缺乏，尤其某些项目总只顾自己一亩三分地，毫不关心其他分包的情况，认为和我们没有关系；

6. 只要客户提出“资金确实困难，甲方账款还未给到我，我没有款支付给你们，能不能缓一缓再结？”，我们就无从下手；

7. 面对客户找理由“账上无款，甲方或政府未拨款、未到付款日期、产品滞销、房屋销售不好等”，怎么解决？

8. 面对客户提出“以物抵物：抵车库、商铺、房子、酒水抵押、超市卡等等条件”，我们怎么处理？尤其是年关，兑付的时效又仓促。

那针对以上几个方面，我们

又可以做到哪些对应措施呢，所以建议以下的几个“用得上”的办法：

1. 选对人。找到主要负责人是第一位：不与下属或不相干的人纠缠，不被其拖延、敷衍影响催款最佳时；

2. 选对时机。任何准备资料都提前10天（留足开发票和寄送资料时间）；

3. 乘胜追击，穷追不舍。要有“拼命三郎”的精神，三天一打电话；形成客户感知的行为习惯：每隔3天向客户提醒，让他记住还差自己的某时某段，欠多久，欠自己多少金额的货款。

4. 巧借外力。巧借“合同条款”、“第三者力量（工人、劳动局、催款函、律师函、合同甲方上级等等）”，以及“人情”。善于发现外部力量，合理利用法律条文，实施正当权利，合理合法，不做非法讨债。

5. 按时（时间与时空双向）标准。准时前往催款，首先自己不拖延：一来可以抢在别人分包前催款、二来让其将有限资金先支付；所以在这里，我们市场急

真正的领导力，是能“授人以渔而不是授人以鱼”， 做一个脑力劳动者而不是一个体力劳动者。

需现场的项目经理提供其他分包的情况，我们自己也要不断关注甲方的资金动态情况。

6. 摆正姿态。追讨货款≠求别人办事，切记毫无底气的去催款；首先表明来意，按合同登门收款，而且是非结不可；其次，表明对此“借口”表示“理解”的同时，诉说自己困难，比如理由可以是：“答应班组今天要兑付施工费”，“办不成催不回款，领导怪罪自己办事不力，将被炒鱿鱼”，“马上发工资，自己能拿多少工资和奖金靠这次能否回

款”，表达的时候，千万要做到表情严肃，动之以情。行动上，人可以带着老婆孩子、带着工人都在公司门口堵着，能走近公司关键部门，如老板办公室、财务室办公室，坐着；最后，在表明“非结不可”坚决态度的同时，做到有礼有节，如填单、签字、送发票、领款流程中表露出对经办人的真诚谢意，以免下次故意刁难。

7. 动态摸清客户基本情况。结款签字流程、结款日期（是随便哪一天可付，还是只有固定的几天才办理结款手续）；结款方

式：合同约定或者临时变动；有无开票对账程序；其次，与客户的办事人员（如成本部、财务部）的一两个线人建立牢固私人感情，建议适当掏出自己的腰包让他成为自己的“线人”，以此“告密”内幕消息，如“负责人在不在，公司账上是否有钱、来公司结账的人多不多”。最后归纳整理，做到催款心中有数，催款要有备选方案，如果不成功要有备选的出门。

8. 合理估价，是否能变现。任何物资，不论大小产品变现的销路有哪些，风险有谁承担，原则上是谁的业务谁承担，要承办人同意并消耗；其次。需上报公司，经过法务评估（不抵物有什么风险，是否甲方存在破产；业务员接受能力和承受能力评估；抵做之后的变现工作难易度；考虑之后再决定，假设遇到年关或公司濒临倒闭等各种仓促紧张的时刻，更有必要立马做到各种这些的评估后开接头会议；如同意的则办理相应权属抵押登记，不同意则再做商量。

以上就是一些关于催收应收款工作的心得体会，希望对市场各位同仁有所帮助，让我们一同努力，集思广益，全力攻下应收款这一难关！

» 工地考察





降本，是企业永恒的课题

文 / 黄锡 总裁

随着人力成本、租金、原材料、营销等成本节节攀升，许多企业都已经进入微利时代。企业除了增收，还需要面临一个重大课题，那就是“降低成本”。

管理学大师彼得德鲁克说过，企业经营者只要做好两件事：第一件是销售，第二件是控制成本。每个企业的运作都要遵循这

样的一个公式，那就是：

$$\text{收入} - \text{成本} = \text{利润}$$

从等式中我们可以知道，追求利润的方法有两种：一种是增加收入，另一种就是降低成本。这个道理极其浅显易懂，几乎人人皆知。但在实际过程中，大部分人都会把视角放在增加收入

上，而容易忽略降低成本。

成本降低 10%，利润就增加 100%。这个结论看上去非常不可思议，但用上面的公式推演一下就知道事实就是如此。假设收入为 10，成本是 9，那么利润就是 1。如果现在成本降低 10%，大约变成了 8，此时的利润就是 2，一下子翻了一番！

微利时代，想要大幅度增加收入，难上加难。而且，销售虽然有一定的章法可循，但受到市场大环境、消费者、竞争对手等因素的影响非常大，有很多不确定性，并非企业自己能够完全说了算的。但降低成本不一样，它完全掌握在企业自己手中，只要管理得当，就能有效控制，此时大家拼的就是节俭。谁能控制



» 悉奥涂料—湖北十堰·大家十里桃源

好成本，谁就有利润，谁就能立于不败之地。

有句古话说得好：赚钱如针挑土，花钱如水推沙。赚钱不容易，而花钱只要稍不留神就会像泼出去的水一样无法收回。台湾省著名企业台塑集团创始人王永庆常常挂在嘴边的一句话是：“节省一元钱就等于净赚一元钱。”

他的这个理论被封为圭臬，还被国内外企业管理者称为“王永庆法则”。

但又有多少企业能够对成本斤斤计较呢，相反，粗放型管理的企业不在少数。在财务核算上，没有事前的财务预算、事中的财务控制。

比如一个大项目要签订，但事先未对项目的成本及收益情况进行分析，到签完合同了才一拍大腿说项目铁定要亏。签下的这笔订单，利润率是多少？付款方式怎么样？占用多少库存？工期有多久？占用多少流动资金？……

很多问题事先没考虑清楚，那当然别提什么成本管理了，想管都不知道在哪里管，怎么管！即便管了，也往往用了太多的非量化管理。

管理学大师彼得德鲁克说过，企业经营者只要做好两件事：第一件是销售，第二件是控制成本。

什么是非量化管理？直白说就是，形容词用得太多，数字用得太少。比如不错、还好、很正常、基本满意等等，都是非量化的，而增长率、利润率、税率、百分比、同比等等，都是量化的。

要管理成本，管理者起码是要能够用量化指标来说话，来交流，只有数字说话，管理才有力度，才有靶子，才不会口径不同鸡同鸭讲。用感受来交流问题，用抱怨来提出问题，用争吵来解决问题，这些都不是一个好的管理者该有的方式。

控制成本的地方千千万，比如固定成本、采购成本、预算、库存、研发创新、日常开支等等都是可以控制和干预的地

方。但有一项内容很容易被忽视，那就是人力成本。

优秀的员工是企业的资源和资产，但糟糕的员工是企业的成本黑洞。一个员工的成本真的只是他拿到手上的工资吗？也许有人会说，最多就是工资的两倍吧，毕竟还要加上社保福利什么的。

但据美国人力资源协会统计出来的数字显示，是整整5倍！因为员工进公司，要培训、要考核，要管理成本，要办公桌，要办公用品，要办公空间，要各种消耗，还有一个最大的成本容易被忽略，那就是他有可能会制造出更多的负价值，如果他能力不行，办事不认真，就会拖累整个团队，造成商业损失客户流失，

如果他作风不行，就会破坏办公室工作氛围，搞得人心不安，降低工作效率……这种负价值带来的危害远远比支付给他的工资高得多。

广告教父大卫奥格威曾说过：“如果我们每个人都雇用比我们小的人，我们将成为一个矮人公司。但如果我们每个人都雇用比我们更高大的人，我们将成为一个巨人公司。”

这句话后来被称为“奥格威定律”，也被称为套娃现象，它揭示了企业管理中的一个规律，好的管理者可以通过人才的引进创造出一个伟大的公司，也可以通过招进和任用一批平庸的人，毁掉一个好企业。

还有一个容易被忽视的降低成本的地方是——客户。我们都知道，客户是我们的衣食父母，客户是我们的上帝，但真实情况就是，客户不都是上帝，客户里面也有魔鬼，不是所有的客户都能带来利润的，一些劣质客户会侵蚀我们的利润。劣质客户不是品行低劣的客户，而是不能带来利润的客户，你一番辛苦服务后会发现，不仅没有赚到钱，反而倒贴了很多时间和精力。

所以，在签订合同前，都需要进行一番财务核算，做好利润分析，确定各方盈利情况，做到有的放矢，如果利润明显过低，就不一定做了。另一种情况是不能与没有诚信的客户合作，商业

>> 套娃现象



对企业来说，降低成本是一项永不停歇的任务，无论何时何地都要盯紧成本，没有成本控制，企业是不可能良性发展的。

世界诚信为先，如果发现客户没有诚信，一而再地破坏双方的约定，并且已经给公司造成损失，那么无论对方画多大的饼、许多大的承诺，都坚决不能再合作了。

博弈论中有一个著名的“一报还一报”策略，基本逻辑是：

第一回合采取合作策略，然后每一回合都采取上一回合对手的策略。这也就是所谓的：人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。科学家们在大量的计算机数据模拟中发现，一报还一报策略是博弈双方所能采用的最优策略，能取得最大的收益。

>> 悉奥涂料—浙江杭州·国开东方锦贤府



中国的《论语》中也有类似描述。或曰：“以德报怨，何如？”子曰：“何以报德？以直报怨，以德报德。”翻译成白话就是，有人说：“用善行回报恶行，怎么样？”孔子说：“那用什么回报善行？应该用适当的惩罚回报恶行，用善行回报善行。”这就是典型的“一报还一报”。

在商业上应该怎么运用“一报还一报”的博弈策略呢？最初，以善意待人。在没有被欺骗之前，永远不要主动欺骗他人。比如，和商业伙伴签署合作协议，就要严格兑现自己的承诺。但是如果对手选择背叛，必须立刻反击。

比如商业伙伴欺骗你，提供优质产品，延期交付，就要毫不犹豫地报复、惩罚，扣除违约金。惩罚过后，继续善意待人。商业伙伴更换了劣质商品，赔礼道歉，并做出真诚的补偿后，那就要不计前嫌，就当没发生过一样，继续合作。这三步一定要毫无悬念地坚决执行，这样我们的博弈策略就会非常清晰，很容易被对手识别，激发对手的合作动机。

总而言之，对企业来说，降低成本是一项永不停歇的任务，无论何时何地都要盯紧成本，没有成本控制，企业是不可能良性发展的。如果说做销售是英勇地去冲锋陷阵，那么控成本就是巩固自己的大后方，千万不能把自己辛辛苦苦赚来的利润，因为差劲的成本管理而糟蹋殆尽。

聚氨酯在罩面清漆中的研究与应用

摘要：水性聚氨酯涂料具有耐候、易清洁、漆膜坚韧、耐刮擦、耐化学品等优点，本文探讨了水性聚氨酯清漆关键性能的影响因素以及 -NCO/-OH 不同比例对于涂料的耐擦洗和耐沾污性的影响。

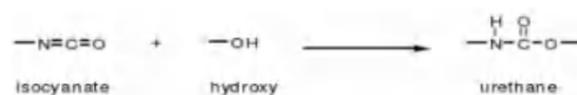
关键词：聚氨酯；罩面清漆；耐擦洗；耐沾污；光泽

文 / 高亮 制造中心

罩面漆，是一种液体透明胶状物，施工时需兑水来稀释，这种产品可以使用在壁纸漆、建筑外墙、木制品等表面，起到防尘、耐污、耐擦洗的效果，因此，罩面漆也被叫做防尘漆。

1.1 聚氨酯简介

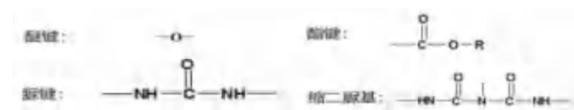
聚氨酯：氨基甲酸酯的简称，大分子主链上含有相当数量的氨基甲酸酯（氨酯）键的高聚物。聚氨酯 (PU) 由多异氰酸酯与活泼氢化合物通过逐步加成聚合反应而制得。



PUD：水性聚氨酯分散体；与丙烯酸乳液相比，其延展性和成膜速率、漆膜强度方面有很大的优势。

PUA：聚氨酯 / 丙烯酸酯分散体；采用丙烯酸酯对 PUD 进行改性，丙烯酸作为核被包封在聚氨酯粒子内，改善丙烯酸乳液的成膜性能。

聚氨酯中可能存在如下图：



分子间稳定的氢键：氨基甲酸酯键间易形成氢键，PU 通过氢键作用形成致密聚合物网络，使聚氨酯具有优异的物理和化学性能。



1.2 聚氨酯的特点

树脂	成膜优势	成膜缺点
丙烯酸	透明度高，光泽度高，硬度大，附着力大，耐水性差，热稳定性差，最低成膜温度高	
聚氨酯	柔韧性高，光泽度高，硬度大，附着力强，耐化学性，耐温性能差，可低温成膜	易干燥，实干慢，易起皱
环氧树脂	附着力强，耐冲击大，机械强度高，绝缘性强	柔韧性低，抗冲击性弱，收缩性强
有机硅树脂	耐老化性强，硬度高，耐低温，耐污性强	附着力小，成膜温度高
氟碳树脂	耐候性：耐热性、耐低温性、耐化学性，具有优异的不粘性和疏水性	柔韧性低，硬脆差

1.3 聚氨酯的改性

为了更好的提高水性聚氨酯的综合性能，扩大应用范围，水性聚氨酯采用以下方法进行改性。

环氧树脂改性

环氧树脂中的仲羟基和环氧基可以与异氰酸酯反应；经环氧树脂改性后的聚氨酯，力学性能、粘接强度、耐水、耐溶剂等性能都会得到提高。

有机硅改性

有机硅聚合物显著特点是耐氧化性和低表面能，经有机硅改性水性聚氨酯具有良好的憎水性、低温柔顺性和生物相容性。

有机氟改性

含氟聚合物具有低表面能，耐热，耐化学品性以及耐候性；含氟聚氨酯材料将二者的优良性能结合到一起。

有机硅丙烯酸酯双改性

综合了丙烯酸酯、聚氨酯、有机硅 3 种树脂材料的优点。

纳米材料改性

纳米级的粒子填料可以有效的改变或是提高水性聚氨酯的性能。

丙烯酸酯改性

丙烯酸酯改性水性聚氨酯 (PUA) 可以将聚氨酯较高的拉伸强度、优异的耐磨性与丙烯酸酯树脂

良好的附着力、耐候性结合。

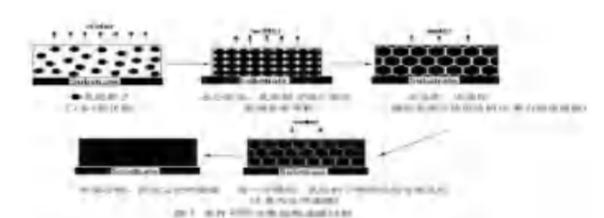
1.4 聚氨酯的分类及应用

聚氨酯的分类一般采用美国材料试验协会 (ASTM) 提供的方法，按其组成和成膜机理，分为五大类，如下表：

聚氨酯	成膜方式	NCO 含量/%	主要用途
单组分	单组分聚氨酯成膜	0	室内装饰用漆、船舶工业用漆、汽车漆、工业漆、木材漆、防水涂料、地坪漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料
双组分	双组分聚氨酯成膜	~ 75	工业漆、船舶工业漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料、地坪漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料
三组分	三组分聚氨酯成膜	5~10	工业漆、船舶工业漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料、地坪漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料
四组分	四组分聚氨酯成膜	6~12	工业漆、船舶工业漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料、地坪漆、卷材涂料、弹性涂料、防水涂料

2.1 聚氨酯清漆的成膜机理

以石灰石罩面清漆为例，成膜树脂为乳液 A+B 固化剂，双组分聚氨酯涂料的成膜原理是 -NCO 基与 -OH 基团之间的化学反应，但是形成氨酯键中的仲氮原子上的活泼氢还会和过量的 -NCO 基反应生成脲基甲酸酯键，在一定的条件下，这一反应迅速发展下去，直到耗尽残留的 -NCO 基，成膜示意图如下：



2.2 水性聚氨酯清漆的成膜影响因素

物理过程：

- 1、涂料固含量
水分的蒸发量由涂料的施工固含量决定，蒸发量越大，物理成膜时间越长；
- 2、环境温度和湿度
二者会影响水分的蒸发速率；
- 3、聚多元醇树脂和固化剂的粘弹性

粘弹性由聚合物的玻璃化温度、极性、分子量和溶剂含量决定，影响粒子的凝聚过程；

4、聚合物粒子之间的排斥力

乳液粒子相互接触，必须克服粒子之间的排斥力。

化学反应过程：

化学交联过程涉及到固化剂的-NCO基与聚多元醇的羟基、水和稳定聚合物粒子的羧基等基团间的反应，反应速率取决于施工环境的温度、湿度、基团的反应活性等因素。

2.3 水性聚氨酯清漆 -NCO/-OH 的计算

异氰酸酯(-NCO)当量：含一个当量-NCO基(当量=42)的A组分的质量克数。

例如：某固化剂的-NCO当量为 $=42 \times 100/20=210\text{g}$

羟基(-OH)当量：含一个当量-OH基(当量=17)的B组分的质量克数。

例如：某乳液的-OH当量为 $=17/48\% \times 2.6\%=1362\text{g}$

◆ (PA) 乳液物理性能			
特性	数值	单位	测试方法
外观	乳白色液体		
固含	48.0 ± 1.0	wt%	GB/T20623-2006
pH值	3.5-5.5		GB/T20623-2006
粘度	≤500	mpa·s	Brookfield, LV6, #1, 60RP, 11, 25°C
玻璃化转变温度	48	°C	
储存稳定性	37	°C	GB/T9267-2008
羟值含量	42.4	%	量子元件含量

◆ 固化剂物理性能			
特性	数值	单位	
外观	无色至淡黄色透明液体		
固含	100%	wt%	
NCO含量	20-21	wt%	
粘度 (25°C)	4500-6000	mpa·s	
甲苯含量	≤0.2	wt%	
色号	≤80	°C	
闪点	-196	°C	
密度	-1.17	g/cm ³	

若 $-NCO/-OH=1$ ，石灰石罩面清漆，每100g主漆(60g乳液)所需的异氰酸酯用量为 $0.6 \times 100 \times 210/1362=9.24\text{g}$ ；

若 $-NCO/-OH < 1$ ，表示A组分太少，则涂膜发软，发粘，耐水性差，更不耐溶剂及化学性；

若 $-NCO/-OH > 1$ ，表示A组分过多，过量的-NCO基将吸收空气中的水分而生成脲键，放出CO₂，进而又可生成缩二脲键，脲基甲酸酯键等，涂膜交联密度过大，涂膜脆性大，涂膜表面状况不好，易出现针孔弊病。

3 水性聚氨酯清漆的关键性能

1、光泽影响因素(以石灰石清漆高光为例)

1) 干燥条件

不同干燥温度下的光泽如下：

	25°C	55°C	80°C
光泽	64.3/80.5/96.6	70.8/82.8/97.3	68.3/81.7/97.2

2) 稀释比

现场施工，可能加水量有差异，不同稀释比的光泽如下：

	未稀释	稀释5%	稀释10%	稀释20%
光泽	73.3/84.3/97.1	75.1/84.0/97.0	70.7/84.5/97.7	75.7/84.7/95.0

3) 涂布厚度

现场施工，可能会施涂膜厚不均匀，不同涂布厚度光泽如下：

	100μm	150μm	200μm
光泽	72.4/85.3/97.2	75.1/84.0/97.0	74.6/84.3/97.5

4) 搅拌速率

	手工搅拌	300r/min	500r/min	800r/min
光泽	72.4/85.3/97.2	75.1/84.0/97.0	74.6/84.3/97.5	74.6/84.3/97.5

5) 异氰酸酯的添加值

考虑到现场使用调漆过程中，固化剂会在包装

桶里残余，按照固化剂的最大残留量20%，关键性能如下表：

	固化剂少加20% 稀释	未稀释	稀释20%
光泽	73.3/84.3/97.1	75.1/84.0/97.0	75.7/84.7/95.0
硬度	2H	2H	2H

2、耐洗刷/及耐沾污性

双组分水性聚氨酯涂料经历化学交联反应成膜，漆膜比较致密，故具有较高的耐洗刷性能；较高的T_g，即便在较高的温度下也不会软化而吸附灰尘、脏物；漆膜具有一定的亲水性，雨水能够均匀浸润漆膜，从而起到清洗漆膜表面的作用

产品	硅丙罩面清漆	石灰石罩面清漆
耐沾污	12%	9%
耐洗刷	> 5000	10000次无异常

3、双组分水性聚氨酯清漆的消泡问题

聚氨酯涂料在生产 and 施工时常出现多种漆膜病态，特别是起泡比较常见。

泡沫产生原因

1、表面活性剂的存在

水性聚氨酯涂料中含有大量的表面活性剂，体系的表面张力越低，形成气泡所需的自由能就越小，越容易生成气泡。

2、底材疏松

待涂装的底材上存在空隙，在有空隙的底材上涂装时，空隙内的空气自涂膜内部上溢，若气泡上升不到表面，留在涂膜中就会形成鱼眼，若上升到表面就会形成缩孔和针眼。

3、化学反应产生气泡

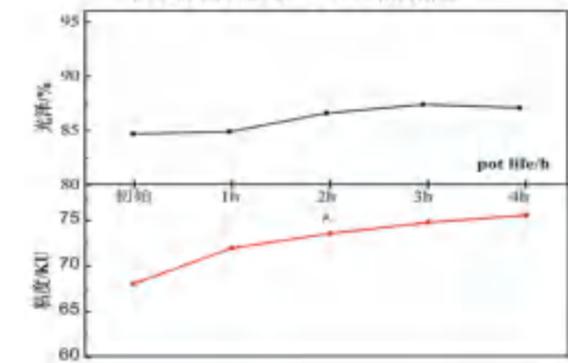
水和异氰酸酯反应产生CO₂，在漆膜中出现小气泡和针眼。

4、双组分水性聚氨酯清漆的 pot life

以石灰石清漆(高光)为例：

初始 (稀释20%)	粘度/KU	68.1
	光泽	75.7/84.7/95.0
1h	粘度/KU	72.0
	光泽	66.5/84.9/96.9
2h	粘度/KU	73.6
	光泽	77.7/86.6/95.4
3h	粘度/KU	74.8
	光泽	74.5/87.4/98.5
4h	粘度/KU	75.6
	光泽	79.1/87.1/95.4
	硬度	2H

石灰石清漆的Pot life曲线图



小结：石灰石清漆(高光) Pot life 可达到4h以上。

总结和思考

水性聚氨酯涂料具有耐候、易清洁、漆膜坚韧、耐刮擦、耐化学品等优点，可以作为高性能建筑涂料应用于内外墙；在双组份水性聚氨酯涂料的研制方面，需要进一步加强施工应用方面的研究；开发含氟和硅的羟基聚丙烯酸酯乳液等功能涂料；研究双组份水性聚氨酯与无机纳米材料的杂化及涂层微结构构建等应用基础研究。

参考文献：

- [1] 丛树枫, 喻霞如. 聚氨酯涂料 [M]. 北京: 化学工业出版社, 2003.
- [2] 孔霞. 新型羟基聚丙烯酸酯及双组份水性聚氨酯涂料 [D]. 广州: 华南理工大学, 2010.
- [3] 王小荣. 水性聚氨酯丙烯酸酯水性漆制备及性能研究 [D]. 西安: 陕西科技大学, 2014.

浅谈项目施工中的无效成本管理

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

2021年是“三道红线”实施后的元年，也是公司正式实行项目制管理的第一年，因此给公司项目施工管理带来了根本性的变化，从而也迫使各项目总开始考虑管理升级。

对任何企业而言，成本控制得好就意味着能够实现更高利润率，避免浪费，增加效益，是一切企业最重要的竞争力之一。

项目管理也是同样的道理，管理者需要对项目周期内每一项影响成本的因素分析透彻，过程中精细化管理，实施全方位管理，有的项目因其中一项成本没控制好，导致整个项目功亏一篑的案例不是没有。

对于成本管理而言，随着行业的不断发展成熟，成本管理体系、管理措施趋同化程度越来越高，在这个“管理红利”的时代，成本管理的根本竞争力在于是否能够杜绝一切的无效成本，对于“无效成本”的管理越到位，越能享受“管理红利”，这不仅是项目总真金白银的管理利润，管

理成本更是企业竞争策略下的护城河。

经过一年多的项目制实施，从我的观察来看，很多项目总在思想上有了一定的进步，都提出了降本增效的工作方向，然而，降本增效的前提是没有成本浪费，那么我们要如何杜绝成本浪费，杜绝无效成本呢？



一、什么是无效成本？

成本力是以成本为抓手，达到最优成本，不浪费、提品质，成本力是全周期综合竞争力的核心，在项目发展中处于非常关键的位置，可以说能否达到最优成本，是项目成败的关键。

其中项目总成本按是否对收益产生效益可以分为有效成本和无效成本。

无效成本是对管理、收益都没有正面的效益，是一种资源的

浪费，因此在成本管控中避免无效成本的发生，是提高项目管理利润及利润率的一条重要途径。

换句话说，无效成本是项目实施过程中产生的对形成产品、提升价值、提高品质没有作用，无法获得客户认同和补偿的费用，属于浪费的成本！

需要注意的是，无效成本不仅仅是表面呈现的浪费，如返工、浪费材料等，也包括由于工作失误带来的决策浪费、机会成本增加等等。



二、无效成本管理措施

（一）事前策划

在项目进场前，我们就必须充分了解该项目的概况，深入研究材料、工艺及工序等对成本造价的影响，将成本控制在合理范围内；把控好限额设计，做好成本适配，也就是确定目标，力争在源头控制主要成本的发生，并



对任何企业而言，成本控制得好就意味着能够实现更高利润率，避免浪费，增加效益，是一切企业最重要的竞争力之一。

在进场前与施工班组进行交底，明确现场管理要求。

每一个工作展开都有很多工作需要做，这样才能精准掌控每个分项的发生值在目标值范围内，材料占比整个项目成果的四分之一，也是项目总成本控制的重点。

从下单到货运到现场存储，

直至使用到墙上的量，每个环节都要谨慎再谨慎，每次报料都要复核型号、颜色、数量等关键信息，一旦发生“管理事故”损失的就是效益。

一定要实行成本前置和全过程控制。在成本发生之前或在发生的过程中去考虑和研究为什么要发生这项成本？应不应该发生？应该发生多少？应该由谁来

发生？应该在什么地方发生？是否必要？

如果班组报什么发什么报多少发多少，材料管理结果势必会偏离目标值。

现场储存同样重要，不能产生硬化、倾倒等浪费，用到墙上才是有价值的，并且实际上墙使用量应控制在目标值范围之内，只有反复计算，动态关注才能避免大额损失，哪怕有材料超出预算，也能及时纠偏，挽回损失。

因为过程中细微的变化往往不会引起警觉，但是长期积累后的数字会相当惊人，我们管理过程中要重点关注这些细微变化，反复计算统计，做到有序管理。

（二）事中跟踪

动态管理是非常科学的管理方法，我们应该经常性的对发生的变化进行统计复核，材料也好，质量也好，进度、安全都适用。

每个涂料品种都有至少4-5道工序，当你在最后一道工序发现第一道工序不达标时就晚了。必须从头再来，所以我们要动态关注每道工序的变化情况，一旦不及时纠正，避免大面积成品后质量不合格返工及质量处罚，工期问题同样适用。

反复推算每天完成的工作量与剩余工作量比对，通过增加劳动力与延长工作时间等方式来缩

短工期达到约定交付时间，这就需要反复统计，反复计算才能实现。

决策后应对项目全过程活动进行监视、测量、分析和改进。提前对事前策划方案进行经济论证，提供最优的方案以供选择。

对于过程可能造成的成本浪费环节进行提前预警，避免无效成本的发生，如不可避免的发生，也要将无效成本控制在最低限度内，避免造成成本浪费。

我们要明确一个项目的责任包干成本和最优成本这两条线，目标成本管理是底线、直接影响项目完成结果，需严控和强控，动态回顾和预警是实现这一目标的重要举措。

» 悉奥涂料—浙江龙游·文成小区



我们在日常动态管控中抓好两个节点，一个是项目进场前的评估，另一个是项目过程中的评估，重点还要关注每月动态成本回顾，将成本结余/超支情况统计汇总，针对问题项或风险项及

时召开项目会议，分析产生原因并提出整改措施，及时进行风险预警和纠偏止损。

（三）事后复盘

所谓事后，就是做事情结束后对整个项目周期内的成本因素进行总结反思、问题分类和根因分析等。追踪并确认所有的问题有效进行了解决和应对，以确保下次不会再犯之前同样的错误。

无效成本管理是一项实务性很强的复杂工作，远远不止上述所说的，它需要一整套完整的管理思路、管理体系以及全员意识。

做好了“无效成本管理”势必就造就了有效收益，“黎明前最黑暗、胜利前最绝望、成功前最渺茫”，目前我们可能还处于至暗时刻，但只要不丧失信心，苦练内功，必能迎来更加光明的未来。🌱



什么是总价包干合同?

签订建筑工程总价包干合同,是为了方便结算过程,没有特殊的情况发生,一般是按照合同签订的价格进行结算,但实际上,如果出现了问题,也可以合同双方协商解决。

文/周圆 工程中心

在签订建筑工程合同时,合同种类有很多样,像是总价包干合同,单价包干合同,成本价酬金合同等等。有时候大家可能就不太理解这些术语的含义。

总价包干是什么意思?建筑工程总价包干合同如何结算?今天就来讲讲这两个问题。



第一、总价包干是什么意思?

总价包干是指在甲方发给乙

方施工图以后,乙方向甲方提供报价,乙方报价包含了甲方施工图要求的所有工程量,在没有重大设计或者材料变更的前提下,最终结算价格就是合同价格。

简单的说就是乙方在报价过程中,必须要把甲方提供的施工图上的工程量算全,不能漏报,如有漏报或者少报,不好意思,甲方不会给乙方签署任何费用追加,俗称一口价。在最后结算时,除非是甲方变更设计或者变更材料所造成的,所有追加签证都没有。

总价包干,也称为一口价,固定合同价;另一种是单价包干。这两种形式的目的是建设单位为

了简化管理程序,便于控制成本和结算。通俗点讲就是全部费用包括在内,为这个商品或服务不需支付任何其他费用。

包干价书面语叫固定合同价,意思就是提供的报价涵盖凡是业主提供的文件,包括报价范围、报价图纸以及报价文件、报价相关的邮件等所包含的工程总量,在没有业主出具重大变更的情况下,报价不会变更,不会增加和减少。也就是说如果有漏报、多报都不会发生合同金额的变更。但是业主变动设计方案、图纸时,还是有权进行索赔。

报价关键就是要把图纸、报价相关的文件吃透,不能少报、漏报。包干价利于业主比总价,

对业主而言相对轻松,没有合同追加等,业主都喜欢用这种方式。但是由于目前中标往往是比总价,所以怎么报价并不重要。结算就更轻松了,如果业主没有发生重大变更,如设计变更、材料变更、品牌变更的话,就是合同价,如果有以上的情况,就是根据现场业主签的工程量或者变更文件为依据进行结算。



第二、总价包干合同如何结算?

包干合同是指即固定价格合同,是指合同中约定合同价款在



约定的风险范围内不再调整,合同价款中已经包含了风险费用的合同,一般有固定总价合同和固定单价合同两种。

一、总价包干合同怎么结算有明确规定:

(一) 总价包干合同怎么结算

按合同中约定的合同价款结算。总价包干合同,即固定价格合同,是指合同中约定合同价款在约定的风险范围内不再调整,合同价款中已经包含了风险费用的合同,一般有固定总价合同和固定单价合同两种。

采用这种合同,合同总价只有在设计和工程范围有所变更的情况下才能随之做相应的变更,除此之外,合同总价是不能变动的。

固定总价合同的价格计算是以图纸及规定、规范为基础,承包双方就施工项目协商一个固定的总价,由承包方一笔包死,不能变化。

如果在原设计范围内完成施工,则竣工结算时合同价款不予调整。如果出现设计变更而导致施工内容发生变化。

一般情况下,合同中有单价可以参考的,按合同约定执行;

没有单价可以参考的，由双方协商后确定；双方协商不成的，参照市场平均价格。

(二) 总价包干合同哪里有明确规定：

1、首先看合同约定，合同没有明确约定倾向于以下意见；

2、总价包干合同，原则上价格、量的风险均由承包人承担，而且如果施工图纸和投标图纸没有变化的话，量没有算准中标人也有责任，也要考虑该部分是否是中标人的不平衡报价之处。因此倾向于按照清单量调差。若按实际图纸量调差或计算，事实上就打破了总价包干合同的盘子。

3、调差倾向于只调材料费。最终调价的过程从法律上讲



>> 悉奥涂料—浙江嘉兴·金域兰庭

属于协商的过程，双方协商，给承包商一个合理的成本价即可。

二、固定总价合同适用于以下情况：

1、工程量小、工期短、估计在施工过程中环境因素变化小，工程条件稳定并合理；

2、工程设计详细，图纸完整、清楚，工程任务和施工范围明确；

3、工程结构和技术简单，风险小；

4、投标期相对宽裕，承包商可以有充足的时间详细考察现场、复核工程量，分析招标文件，拟定施工计划；

5、施工图设计已审查批准。

简单来说，总价包干就是将一个工程按照定额以及各种费用一次性包定，中间不再增加费用的承包方式。签订建筑工程总价包干合同，是为了方便结算过程，没有特殊的情况发生，一般是按照合同签订的价格进行结算，但实际上，如果出现了问题，也可以合同双方协商解决。

简单来说，总价包干就是将一个工程按照定额以及各种费用一次性包定，中间不再增加费用的承包方式。



肩负使命任务 创造新的伟业

文 / 摘自《人民日报》

千秋伟业，薪火相传；百年大党，风华正茂。中国共产党第二十届中央委员会第一次全体会议，产生了新一届中央领导机构，习近平同志任中共中央总书记、中央军委主席，一批为党和国家事业作出重大贡献的同

志从党中央领导岗位上退下来，一批德才兼备、年富力强、经验丰富的领导干部进入新一届中央委员会和中央领导机构。

这是一个凝聚全党共识、反映人民期待，值得全党全军全国



中国共产党第二十届中央政治局常委同中外记者见面会
Meeting between Members of the Standing Committee of the Political Bureau of the 20th CPC Central Committee and Chinese and Foreign Journalists

各族人民充分信赖的中央领导集体，这是一个政治坚定、团结统一、富有活力，能够适应党和国家事业长远发展需要的中央领导集体。

选举结果充分体现了全党共同意志，充分反映了亿万人民共同心愿，充分展现了我们党朝气蓬勃、兴旺发达、奋发有为。

前进道路上，以习近平同志为核心的党中央必将团结带领全党全军全国各族人民，坚定历史自信，增强历史主动，踔厉奋发、勇毅前行，为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴而团结奋斗，把中国发展进步的命运牢牢掌握在自己手中。

党的二十大高举中国特色社会主义伟大旗帜，全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想

想，系统阐述了新时代坚持和发展中国特色社会主义的重大理论和实践问题，科学谋划了未来一个时期党和国家事业发展的目标任务和大政方针，擘画了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图。

党的二十大和党的二十届一中全会的胜利召开，为党和国家事业进一步指明了前进方向，为我们党继续带领亿万人民团结奋斗奠定了重要的思想政治基础，为全面贯彻党的基本理论、基本路线、基本方略，奋力谱写全面建设社会主义现代化国家新篇

章，提供了坚强的政治保证和组织保证。

这充分表明，我们党无愧为坚守初心使命、走在时代前列、人民衷心拥护、永葆生机活力的马克思主义执政党。

全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴，关键在党。

当前，世界百年未有之大变局加速演进，我国发展进入战略机遇和风险挑战并存、不确定难预料因素增多的时期。

在复杂严峻的国内外发展环境下，更好肩负使命任务、创造新的伟业，我们党必须有坚强有力的领导核心和中央领导集体。党确立习近平同志党中央的核心、全党的核心地位，确立习近平新时代中国特色社会主义思想的指导地位，对新时代党和国家事业发展、对推进中华民族伟大复兴历史进程具有决定性意义。

“两个确立”是党的十八大以来党的建设最重大的政治成果，是新时代引领党和国家事业从胜利走向新的胜利的政治保证，是战胜一切艰难险阻、应对

一切不确定性的最大确定性、最大底气、最大保证。

我们要提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力，更加自觉地维护习近平总书记党中央的核心、全党的核心地位，更加自觉地维护以习近平同志为核心的党中央权威和集中统一领导，把思想和行动统一到习近平总书记重要讲话精神上来，统一到党的二十大作出的重大决策部署上来，形成同心共圆中国梦的强大合力。

团结才能胜利，奋斗才会成功。我们靠团结奋斗创造了辉煌历史，还要靠团结奋斗开辟美好未来。



让我们更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，弘扬伟大建党精神，务必不忘初心、牢记使命，务必谦虚谨慎、艰苦奋斗，务必敢于斗争、善于斗争，自信自强、守正创新，谱写新时代中国特色社会主义更加绚丽的华章，在新的赶考之路上继续创造令人刮目相看的新的奇迹!

二十大报告中的金句、重点

文 / 摘自《今日头条》

我们党立志于中华民族千秋伟业，致力于人类和平与发展崇高事业，责任无比重大，使命无上光荣。全党同志务必不忘初心、牢记使命，务必谦虚谨慎、艰苦奋斗，务必敢于斗争、善于斗争，坚定历史自信，增强历史主动，谱写新时代中国特色社会主义更加绚丽的华章。

中国人民和中华民族从近代以后的深重苦难走向伟大复兴的光明前景，从来就没有教科书，更没有现成答案。党的百年奋斗成功道路是党领导人民独立自主探索开辟出来的，马克思主义的中国篇章是中国共产党人依靠自身力量实践出来的，贯穿其中的一个基本点就是中国的问题必须从中国基本国情出发，由中国人自己来解答。

坚持道不变、志不改，既不走封闭僵化的老路，也不走改旗易帜的邪路，坚持把国家和民族发展放在自己力量的基点上，坚持把中国发展进步的命运牢牢掌握在自己手中。

坚持以最大诚意、尽最大努力争取和平统一的前景，但决不承诺放弃使用武力，保留采取一切必要措施的选项。

国家统一、民族复兴的历史车轮滚滚向前，祖国完全统一一定要实现，也一定能够实现！

聚焦二十大报告 这些提法 引人关注

- ▶ 十年来，我们经历了对党和人民事业具有重大现实意义和深远历史意义的三件大事：一是迎来中国共产党成立一百周年，二是中国特色社会主义进入新时代，三是完成脱贫攻坚、全面建成小康社会的历史任务，实现第一个百年奋斗目标。这是中国共产党和中国人民团结奋斗赢得的历史性胜利，是彪炳中华民族发展史册的历史性胜利，也是对世界具有深远影响的历史性胜利
- ▶ 新时代十年的伟大变革，在党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史、中华民族发展史上具有里程碑意义
- ▶ 我们必须增强忧患意识，坚持底线思维，做到居安思危、未雨绸缪，准备经受风高浪急甚至惊涛骇浪的重大考验
- ▶ 教育、科技、人才是全面建设社会主义现代化国家的基础性、战略性支撑。必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力
- ▶ 我们党作为世界上最大的马克思主义执政党，要始终赢得人民拥护、巩固长期执政地位，必须时刻保持解决大党独有难题的清醒和坚定

“数”读二十大报告





>> 悉奥涂料—浙江丽水·中天璞境园

如何向你的领导汇报工作

文 / 胡霞 保障中心

向领导汇报工作对于我们每个上班族来说都是一件再平常不过的事情，在我们身边几乎每天都在经历着这样的事，它既是要事也是常事；既是大事，也是小事。

很多人抱怨自己辛辛苦苦干的工作，不会说，领导也不知道，别人每天吊儿郎当的，但是会说，会表功，于是领导就很欣赏他。怎么说呢，我觉得工作本来就是综合实力的体现，所谓综合实力就是干和说。会干加上会说，肯

定能够在职场之中赢得一片新天地。那么我们该如何向领导汇报工作呢？



一、先梳理再汇报

在汇报工作之前，我们可以先用便利贴在白板上把要汇报的项目进行了一轮梳理和分类。

可能有人会问，为什么是

便利贴，而不是 excel 或者手机备忘录。在这里，便利贴的第一个优势就是你可以随便移动便利贴，并将其进行归类 and 排列。

第二个优势：白板 + 便利贴的方式，便于你和领导、同事一起交流，沟通进度和项目问题。每个人都可以在你的便利贴上更新自己的状态，或者做说明。因为大家都是站在白板面前，所以大家都不会犯困，所以很快就能得出结论，更不会扯东扯西，言之无物。



二、遵循 SMART 化原则

什么是 SMART 化原则？SMART 原则是 Specific（具

体）、Measurable（可衡量的）、Attainable（可达成的）、Relevant（现实的）、Time-bound（有时限的）的缩写，是为了利于员工更加明确高效地工作，更是为了管理者将来对员工实施绩效考核提供了考核目标和考核标准，使考核更加科学化、规范化，更能保证考核的公正、公开与公平。

我们很多时候接到的任务可能是上司的口头交代任务，这样就会遇到很大的麻烦，你不知道这件事情到底是不是紧急，重不重要，你也不知道什么时候做进度汇报比较好。

这个时候我们就可以设定一周的响应期限，也就是说，已经接下来的任务，要么一周之内做完，要么一周期限截止就进行进

度反馈。这样你做的和领导想要的就能基本保持同一频率，不会偏差太远。



三、站在对方的角度准备汇报

那么我们具体可以怎么汇报工作呢？我觉得可以从下面几点来做：

（1）站在对方的角度筛选站在你自己的角度，你当然知道整项工作所有的分支细节。那领导需要知道所有的细节么？

这个时候我们就可以选择站在领导的角度去考虑，如果你是领导，你希望看到什么？你希望以怎样的形式来看到这些内容？

(2) 可视化

有句话说，做 word 不如做 excel 的，做 excel 不如做 PPT。当然并不是说 word 和 excel 不好，而是 PPT 更适合在会议上进行讲解演示。

是啊，作为一个领导，他怎么可能像项目成员一样，每天登录系统看项目进度和任务细节？

这里我们就可以通过可视化的方式向领导汇报项目进度、任务细节，可视化的目的只有一个，让他一目了然，快速看到自己感兴趣的点。万一我漏掉了，记录下来，下次汇报不断聚焦修正。



第四步：第一句话先说重点

>> 悉奥涂料—山西大同·凯德世家四季



工作本来就是综合实力的体现，所谓综合实力就是干和说。会干加上会说，肯定能够在职场之中赢得一片新天地。

如果你是领导，有一天你的下属来向你汇报工作，一进来就是：王总，上海那边的工厂涂料项目我们已经完成了商务流程，进场手续已经在进行了；江苏那边的旧改小区项目的招投标已经结束，招标方还在商议，还没进展；你上周要我咨询的吊篮设备我们已经询价了，厂家那边要 10 台起租，我们没有这么大的量，所以找了第三方；你周五让我去了解的“新型绿色建材项目”还没启动；新产品要用到的原材料

这块现在还进行内部研发测试，目前有三家供应商可选。新版包装桶项目询价结束了，后面进入采购审批流程……

如果你听到你的下属这样干巴巴的汇报工作方式，你听进去了多少？你又记住了多少？

那如果将这些工作做成 PPT 呢？试着将要讲的事情分成三大类，然后对着三大类分别进行汇报。这样一来领导是不是看得明白，你也能说得明白了？

汇报工作可大可小，大到可以是给公司董事长就某个大型项目做专项汇报，小到可以是给直属组长做一周工作报告。但不管是其中哪种，我觉得都可以这样做。

当然，对于一些较小的汇报如果每一步都按建议来似乎很耗费时间，但我建议大家不要嫌烦，就从小的汇报开始练习，将这套方法融会贯通。一旦掌握，相信不管面临多么重要的向上汇报，大家都可以手到擒来了。

人生，需要沉淀

文 / 黄丽青 大客户中心

人生需要沉淀，宁静才能致远；人生需要反思，常回头看看，才能在品味得失和甘苦中升华；向前看是梦想和目标，向后看是检验和修正。有多少事，如果当初回头看看，就会做得更好；有多少抉择，如果能回头一思，可以免去多少错误和遗憾。回头，其实身后也写着前方的路。

这段话对于我的感触很深，人生对于我们来说无非是工作与生活，吃不了工作的苦只能品尝生活的涩，于我而言这两者是并存的，工作不仅仅只为了赚钱养家，也是一种生活上的满足，他们是相辅相成的，只有在生活与工作中不断的阅历与积累才能让自己足够强大，来用以抵挡一切、承受一切。

人生不仅仅是突破前进，还有反思，人生需要反思，人生必须反思。反思昨天为了明天；反思失败为了成功。反思是一种品质，使我们清醒。不断地反思，我们会拒绝重复性错误。反思，让我们走在时代的前列，不会错过即将到来的机遇。



>> 悉奥涂料—海南琼海·海南富达美

“冲动是魔鬼”，有时别人不经意间的举动就会被激怒，比如“路怒症患者”，随着人类生活不断提高，路上可谓车水马龙，有太多“插队”现象发生，如果设身处地，你会怎么做？是一笑而过？是嘴里骂骂咧咧？还是奋起反击？如果选择第三者，后果会是怎样？如果你学会反思，是不是就会冷静对待？也许对方真的有急事，也许对方喜欢快人一步，但那又怎样？平安无事，不正是最好的状态。过了冲动的年纪，积累经历过世事的经验，沉淀自己、反思自己，才能在在对的时间，得到升华。

工作中也是一样，做过了一

件事情，就该沉淀，完成了整个过程，就该去反思，回头给看看，就是要常检点自己的为人处世，把自己走过的路看得更清、更全、更远，下次再经历的时候，有了之前的经验沉淀，就能独立、更全面、更优质的去完成这件事情，反观曾经历的教训，也许是苦涩，是缺点，但是却能看清问题；回头看看，看看自己曾走过的路与脚印，就是要走好今天的路，看清自己的目标，把明天的路走的更坚定、更有利。

人生有惰性，人生常迷失，唯有不停止，才能不迷路；清点未完成的心愿，捡拾失败的教训，这是一种睿智和练达。

如何成为 高效能的行动派

文 / 钱梦琪 保障中心

曾经听过一个笑话，有个人跑去问老板：我都有10年工作经验了，为什么你还是不给我涨工资？老板说：你不是有10年工作经验，你是把一年的工作经验用了10年而已。老板一针见血的说出了当下多少员工的现状？

我认识一个前同事就是如此，他会经常向别人吐槽：“我兢兢业业地干了这么多年，老板交代的事我连一句怨言都没有，加班加点地做完，到头来还不如刚来一两年的新人。”他说得很悲愤，我只替他难过。他的努力，除了证明自己的低效之外，没有任何用处。

可能是想让我也能更高效的工作，领导给了我《让未来现在就来》这本书，书中有讲到：在工作中掌握高效的方法，远胜过低效的苦熬。真正厉害的人，其实都赢在了思维上。就像很多行业精英，这些人无一例外都掌握了一些高效能的黄金定律。总结起来，有7条。

- 1、凡事提前10分钟，虽然提前10分钟只是一件小事，但它一定会让人更加接近成功；
- 2、阅读，它是提升自己的最好途径；
- 3、多发现并且学习别人的优点；
- 4、生命在于运动，运动贵



» 公司党支部开展拔草义务劳动

在坚持；

5、见贤思齐焉，见不贤而内自省也，一个君子的修身大致也是如此；

6、遇事多思考，少抱怨；

7、真正的富有，是脸上的微笑。

其实，我们都想在工作上大展拳脚、一战成名，但实际情况却是：默默坐在座位上，不被关注，只能做点杂事。得不到指导和提携，偶尔还会被指责、批评，就像长在阴暗角落里的蘑菇，自生自灭。查阅了资料，原来我们这种现象还有个专业名词——蘑菇定律。

得不到阳光又没有肥料的蘑菇，只有长到足够高、足够壮的

时候，才会被人关注。而那段在黑暗中结茧的时光，是最最煎熬的。放弃谁都会，只有懂得蛰伏的人，才会羽化成蝶。

惠普公司前CEO卡莉·费奥丽娜从斯坦福毕业之后，第一份工作是一家地产公司的电话接线员。她每天的任务，是打字、复印、收发文件、整理文件。虽都是些杂货，但她穿梭于公司的每个角落，观察学习，渐渐对大部分业务都熟练于心。

蛰伏很久之后，她终于等来了自己的机会。公司经纪人问她是否还愿意干点别的什么，于是她得到了一次撰写文稿的机会。也就是这次撰文，改变了她的一生。当你被看作是“蘑菇”时，

再怎么拼命强调自己是“灵芝”都没用。只有利用环境，尽快成长，从蘑菇堆里脱颖而出，人们才会看见你的价值。

一般程序员编程的时候，一定会有一个备份。万一硬盘故障、代码丢失，没有备份，损失就会相当惨重。由此可见，在我们平时工作中，也一定要有两手准备，每天要将自己当天的工作进行备份，万一第二天因为电脑原因而不能开展工作，没关系，我们只要插上备份资料，一样能化险为夷。

曾经就有这么一次，我做好资料后没有及时备份保存，第二天电脑突然罢工，使我像热锅上的蚂蚁，既怕领导责备又怕耽误工作，还好同事给出备份资料，从此以后，我每次工作完成后都会备份资料，备份就是另一手准备。

人生也是如此。当你只给自己留了一种选择，一旦那扇门被关上，便只能作困兽之斗。而备份，就是另一种可能。思路清晰的人，凡事都有两手准备，从来不是一根筋走到底。人人都希望岁月静好，可现实却往往是大江奔流。可怕的不是突然的变故，而是遭遇变故之后，连选择的余地都没有。给自己多一份备份，就是给人生多一份可能。

收集一点一滴，用心走好每一小步，你就能成为高效能的行动派。🌱

心怀感恩的工作

文 / 杨丽珍 工程中心



工作不顺心？领导不满意？升职加薪总是轮不到自己？面对工作中的种种困境，我们常常会将其归咎于经济不景气、职场很黑暗、人际关系太复杂等外部原因，因此陷入怨天尤人的负面情绪当中。

记得在我刚大学毕业找工作的时候，我的一个哥哥和我这样说过：“如果你找到工作遇到一个好的领导，你要忠心的为他工作；如果你的第一个工作薪水还不错的话，那是你运气好，那么你就要更加努力的工作；但是如果薪水不是很好，也要努力工作，要在工作中磨炼自己的技艺。”

说实话，当时我是真没听懂也没很在意，直到后来慢慢的

我似乎听懂的这几句话的真正意思，那就是不管从事什么工作，我们都要心怀感恩去工作，不管我们在什么环境下、从事什么样的工作，但是每一份工作都会给我们带来些许宝贵的经验和资源。

比如失败的沮丧、自我成长的喜悦、温馨的工作伙伴、值得感谢的客户等等，这些都是工作成功必须学习的感受和必须具备的财富。如果我们每天怀着感恩的心情去工作，在工作中始终牢记“拥有一份工作，就要懂得感恩”的道理，那么我想一定会收获很多。

学生生涯结束后，在我看来工作除了有形的薪水之外，还有

更重要的东西那就是无形资产，这包括可以学习专业技能的工作环境及人际关系。人际关系又包括跟同事的关系、跟老板的关系、跟客户的关系。

我觉得凡是工作环境所产生的人际关系，未来都可能会变成你的无形资产，有些甚至影响你的第二代，成为你下一代的人际关系。因此有工作做，我们就要懂得感恩。特别是在面对如今这恶劣的职场，很多企业都在裁员、减薪，此时此刻能拥有一份工作，有一个可供发挥的舞台，我们就更要惜福、感恩。那么我们要如何去感恩呢？

首先，我们要心怀感恩的去工作，只有心怀感恩去工作，才能保持良好的职业道德，这是在职场中获得成功的基础。不管我们是老板也好，临时工也罢，我觉得我们都应该对自己当下所得到的工作心存“感恩”。只有我们有了感恩之心，我们才能与工作建立起初步的亲密联结，这样自己也就有心思好好工作了。

“对当前工作心怀感恩”，看似简简单单几个字，但却是我们很多人做不到的，反倒是对待



» 悉奥涂料—安徽滁州·中天澄园

工作“漫不经心”的人占大多数。我觉得在工作中不管做任何事，我们都要将心态归零。我们要学会感激工作中的一切：感谢老板，感谢工作环境，感谢每一次的工作机会。因为每一项工作任务都是一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。

工作中的所有辛苦，都是走向成功必须经历的锻造和必须体验的感受。”所以我建议大家，还是要以“感激之心”来面对所有得工作。以感恩之心去工作，就能收获更多，也会工作得更出色。

其次，在对面工作时，我们要有“全力以赴”的心态。要“尊重”工作，不可敷衍，不可漠不关心。常言道“三百六十行，行行出状元”，不管是医生、人民

警察、或者环卫工人，这些群体都是社会分工下的产物，整个社会就像一个巨大的机器在运转，任何职位都同等重要，哪怕是一些看似没那么重要的工作和岗位，但在受到市场供需理论的影响下，其实也是有着存在的必要性的。所以不管我们从事什么工作，处于什么岗位，我们都要全力以赴，创造出品质最佳的工作成果。

试想，如果你对自己的工作一点感恩都没有，又怎么可能愿意为它付出更大的努力呢？只有当一个人学会感恩工作时，才会对自己的工作现状心存感激，才会对别人为自己所做的一切怀有敬意和感谢，才能够扩充心灵空间的内存，会因感恩而感到快乐和满足，会因感恩而懂得珍惜工作。🌱

如何在职场中 创造自己的独特价值

文 / 胡霞 保障中心



出来社会后，我们每一个人都会面临工作，慢慢的我们会发现工作上竞争无处不在，很多时候公司的竞争其实就是人才的竞争。芸芸众生，不可能每个人都起着关键性的作用，但是一个公司也不会平白无故设置这么多的职位，所以每个职位自然是拥有各自的作用的，所以一个公司的任何一个人，都是有价值的。

那么我们要如何在职场中创造自己的独特价值呢？我觉得可以从下面几个方面来做。



一、先在一个靠谱的人

我记得在大学的时候读过这

么一句话，是说什么叫靠谱？当时我还发了一个朋友圈。什么叫靠谱，其实很简单，就是做到三件事：事事有回音，凡是有交代，件件有着落。

那个时候只是单纯的觉得这句话写的很好，但体会没那么深刻。大学毕业工作到现在，对这句话的理解也在不断的加深，现在回头看这句话，还是挺有道理的。

从我自己的感悟来说，靠谱就是给人一个“安全感”。就是将目前事情所处的进展告知我们的领导或者关心这件事的人，让他们知道这件事有人在处理，给他们一种安全感。

而安全感是来自于我们每一步工作进度的反馈，也许我们暂

时在这个工作上并没有什么明显的结果，但我们如果把当前的进展、目前所遇到的困难、后续的计划，这些及时告知领导和一起合作的同事，那都是在增加别人对我们的安全感，同时也能及时调整自己后续的工作内容。

工作中所做的每件事，都是它的目的和意义。我们要做到任何工作清清楚楚的开始，利利落落结束，不留下尾巴。事情做完以后，多想一步，我这样做是最好的吗？还有没有更好的方法？在领导的眼中，他们希望看到的是我们主动去把一件事情做好，而不是单纯的把他们交给我们的事情做完。

我们可以不是办公室里最有经验的那个人，但我们可以成为办公室里最靠谱的人。

二、做一个对团队有贡献的人

身处职场，无论我们是刚入社会的小菜鸟，还是打拼多年的职场老司机，每个人都需要对自己有一个清楚的认识。个人于集体，犹如螺丝钉对一整台庞大的机器。每个螺丝钉很渺小，但是少了哪一个都不行，同样每个螺丝钉不仅要存在，更要在存在的时候发挥出自己应有的价值，才是对自己对团队最大的帮助。

有时候可能会遇到各种问题，我们会想，这个问题不属于我这个职责范畴，这个问题我没有足够权限……总之遇到问题的时候，尤其出现一些我们自己不能解决的问题，我们总会下意识的往以上几点去考虑，而没有去思考问题到了我这里，如何更快的处理，我没有权限应该向谁去求助。

一颗螺丝钉的最大价值不是他要承担超出他能力的事情，而是要做好他该做的工作，这样整个庞大的机器才能正常运转。集体中的个人也一样，要发挥主观能动性，能自己处理的迅速处理，不能自己处理的想办法协调，以求快速解决这个事情，让整个团队平稳高速运营运转。所以做好自己该做的事情，就是对团队最大的帮助！



» 悉奥涂料—江苏无锡·敬山公元

三、不要安于现状

对于大部分人，可能都有这样想法：有一份工作就已心满意足；为了这份工作可以欣然接受一切安排；熬到下班就好啦……我觉得如果你有这样的想法，那你的工作应该不会好到哪里去。我觉得工作并不是我们的最终目标，那只能算是达成目标的途径。

而我们的目标可以是晋升，也可以是加薪，是不断地取得成功和超越，不断地积累资源和经验，从而去开拓我们自己的事业，实现自己人生的“愿望清单”。

不管我们的起点有多低，不管我们的现状如何，我们都要有不屈之心，要相信自己的力量，

要坚信自己必然能够改变现状。要知道，人生在世，犹如逆水行舟，不进则退。要相信我们每个人都有自己的潜力，大多数人毕生都没有完全发挥出自己的潜力来，所以，你不努力一把，又怎么知道自己不行呢。

记住，永远不要自我设限，除了你自己，没有人可以定义你的人生。其实，真正有出息的人都在追求活出自己的精彩，根本顾不上“劝”别人安于现状，甘于平凡，平庸之辈才喜欢干这样的事。

在职场上，真正优秀的人其实是无法被埋没，我们要相信“是金子总有一天会发光”。你的职场价值由你创造，不要坐等机会的到来，而要懂得去提前做准备，为每一个选择，去创造更多可能性，获得更多发展途径。🌱



二十大后 3 到 5 年， 房地产会发生怎样的变化？

文 / 本刊编辑部

那么，未来 3 到 5 年，房地产会发生什么样的变化？我们首先来解读二十大报告。

2022 年 10 月 16 日，中国共产党第二十次全国代表大会开幕。党的 20 大是我国在实现第一个百年目标的基础上、进军第二个百年目标，迈上全面建设社会主义现代化国家新征程的一次重大会议。

20 大报告中涉及治国理政方方面面的总结和部署谋划，事关未来五年、十五年乃至更长时期的制度和政策方向。其中报告谈到了住房制度改革的方向：多主体供给、多渠道保障、租购并举。

二十大报告提出：“加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。”房地产

贡献了 GDP、财政税收，解决了就业，上下游带动诸多供应商，在整个经济中起着非常重要的作用，但是房地产的发展已积累起巨额债务，产生了房地产风险、财政风险、金融风险的交织。

同时，房价大涨导致了贫富分化和社会焦虑，抑制了创新和消费，提高了制造业的要素成本。在中国朝着高质量发展和共同富裕的道路上，建立房地产长效机制，不仅事关民生福祉，也关乎经济增长、金融安全、地方财政、人口流动等。

针对房地产的表述，报告里提到两点：一是“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位”；二是“加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度”。

当前我国仍处于城镇化快速发展时期，城镇每年新增上千万人口，对城市的住房、基础设施、公共服务设施带来大量需求；城市更新也带来老旧小区改造、城市基础设施补短板、更新改造等方面的任务。

要满足群众基本住房需求，充分考虑不同群体的住房条件、支付能力，研究建立住房保障体系，加快完善以公租房、保障性租赁住房、共有产权住房为主体的住房保障体系；要着力提高住房设计和建设水平，提高管理和服务质量，不断满足人民群众的美好居住生活需要。

在“房住不炒”的政策大环境下，未来房地产公共属性化特征将更加明显，居住属性和公平性将居于首位。

与此同时，城市间政策分化将更加显著，房地产金融政策将精准收放，既要支持居民自住及改善性购房消费，支持房企合理融资需求，更要坚决遏制房地产“过度金融化”问题死灰复燃。全国平均水平上，房地产行业很难出现前几轮的全面上涨，房价将趋于平稳化。

宏观方面，报告提出完整、准确、全面贯彻新发展理念，加



在“房住不炒”的政策大环境下，未来房地产公共属性化特征将更加明显，居住属性和公平性将居于首位。

快构建新发展格局，着力推动高质量发展，保持经济运行在合理区间。

这里的核心是新理念、新格局。需要注意的是，报告指出的“推动经济实现质的有效提升和量的合理增长”，这里的质是先于量的，房地产行业也一样，要先要把质做起来，再去谈量。没有质，光有量，是没有意义的。

针对房地产的表述，报告里提到两点：一是“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位”；二是“加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度”。

由此我们不难看出，房地产的顶层思路几年前就非常明确，决心也非常大，这次重申房住不炒，再提租售并举。

在这样一个顶层设计下，房地产会发生什么样的变化？

房企肯定要从追求高杠杆、高负债、高周转的旧三高，转变为追求高质量、高品质、高收益的新三高。

过去，大家都看销售额排名。未来，房企关注的顺序变了，现金流先于利润，利润先于规模，同时要做好权益回归。方向有了以后，行业格局也会发生很大的变化，具体下图（行业格局）。

总的来说，房地产行业是一

个有序的、永远存在的行业。只要有人类社会，它就会永远存在，因为衣食住行是人类的最基本的需求，住是一个永远在进步的过程。

但是行业的底层逻辑变了，从房、地、产到产、地、房，这

» 行业格局



也是中国经济里面一个非常核心的变化。

过去是房、地、产。因为人均住房的稀缺，住房需求拉动增长，引发地价快速上涨，然后形成了产业。

未来是产、地、房。一个国家想要进一步实现人均GDP增长，核心是人均的生产力、生产效率要提升，这依赖于有更高效率的产业。

总的来说，房地产行业是一个有序的、永远存在的行业。只要有人类社会，它就会永远存在，因为衣食住行是人类的最基本的需求，住是一个永远在进步的过程。

就像只有做高端制造业，制造能力、人均生产力都很高，才能带动经济增长。只有靠科技的创新和不断进步，才能使得生产效率不断提升，所以产是第一位的。如果你突破不了，遇到的困境就会很大。

有了产以后，地是第二位的。这里的“地”是指从地上生长出来的智能化建筑。这个建筑和传统意义上的建筑完全不同，建筑里面可能有一些制造业的手段，

让建筑变得更智能和智慧，像绿色低碳等等，地的生产力很强。最后才是房子。

中国房住不炒的政策是非常正确的。因为当大部分民众不够有钱时，炒房容易引起社会动荡。

但是，在一个社会生产力高度发达，大部分民众足够有钱的社会里面，国家会给出更多的投资渠道。房地产具有投资属性以后，波动性也是非常大的，因此呈现出了非理性繁荣。

通过前面的诸多内容，我们可以下了一个判断——房地产行业，仍然长期看多。我们要遵守市场规律，近10年内每年平均10万亿元，10年之后也不用担心。

但房企要想尽一切办法活下来，企业要坚持运营。活下来，仍然要长期看好房地产。

最后，相信越是在困难的时刻，越要坚定信心。地产行业也是如此，要想尽办法活下来，胜者为王，“剩”者为王。

要么出众，要么出局，烧不死的是凤凰，守得云开见月明，静待花开终有时。

knowledge tips
知识小贴士



你所不知道的冷知识问答



吃预制菜对身体有危害吗?



先说结论，吃预制菜对健康无害，但如果每顿饭吃的都是预制菜，就对身体有害处。

原因也非常简单，因为相当多的预制菜在选材、配料上都倾向于重口味、高盐、高油、高脂肪、高胆固醇，长期吃这类东西当然对健康有害。就像顿顿吃麦当劳炸薯条，身体肯定出问题，但严格的去看每一根炸薯条，肯定都是无毒无害的。

我们吃的外卖有70%都是预制菜再加工得到的。此外，还有98%的头部连锁快餐店，那些套餐也都是预制菜。还有那些街边小饭店，如果上菜速度特别快，大概率用的也都是预制菜。

为什么预制菜会盛行？因为饭菜下锅之前的准备工作挺繁重的，需要很多人很多场所来准备，而且备货量还要根据客人需求及时调整，不调整就都烂掉了，这不是一个低成本的环节。大约从2015年开始，预制菜大爆发后，这个环节有些就被预制菜公司包揽下来了。一个饭店不买预制菜，而自己搞准备工作，成本会更高，赔钱啊！所以，今天很多小饭馆也在用预制菜。



头发掉得很多，是不是洗发水导致的脱发？



洗发水导致脱发是不太可能的，洗发水是一种常见洗护用品，主要是清洁头皮和头发的功能。头发和头皮暴露在空气中，会被灰尘、细菌等污染，导致头皮变脏，再加上头皮本身会分泌皮脂，也会出汗，所以头皮需要清洁。而洗发水就是清洁头皮和头发的工具，之所以洗发水被当成罪魁祸首，是因为大部分人在洗头时才会注意到掉下来的头发。

但其实平时头发也会掉，只是因为没有水流冲刷的作用，不会直接掉下来让人见到，于是往往集中在每天晚上洗澡、洗头时一起掉下来。正常情况下，人每天都会掉落大约100根头发。



为什么说有机蔬菜是智商税呢？



不能说是智商税，但对有机蔬菜的评价不高。原因是，有机蔬菜种植过程中的各个环节虽然都有国家标准，但很难监控，无良商家把常规蔬菜贴上标签冒充有机蔬菜，价格乘以3来卖的现象，实在太普遍了。

如果退一步说，就算没有这么做，都按照规范做了，有机蔬菜也并不更健康。因为为了杀虫，虽然不用农药，但会用一些不归属农药的农药替代物。比如铜盐，这个可以替代杀菌剂，还有鱼藤醇这类天然物质。这些物质残留往往超标，人体摄入鱼藤醇可能会诱发帕金森症，而金属铜超标又会引发急性肝炎和脑组织病变。

再退一步讲，如果什么农药替代物都不使用，只卖那些少数长得还不错的、没有被啃烂的菜，依然有高风险。因为菜没有被虫啃咬，大多因为那些个体分泌了更多的天然植物毒素，起到了驱虫作用，而植物毒素很多对人也是有害的。

统计结果是：有机蔬菜里的天然毒素浓度比常规农业高30%左右，而且被啃食了的植株因为受伤，为了防止伤口繁殖更多细菌，有伤口的植株分泌的毒素更加强烈。

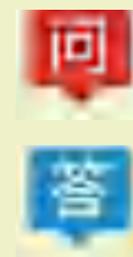


电子锁的安全性怎么样？和机械锁相比有哪些优缺点呢？

简单说，同样价格下，电子锁的安全性是远远及不上机械锁的。比如同样是花 1000 块钱，买带指纹功能的电子门锁，那个锁的锁芯对应的机械锁可能只要 100 块钱就能从市场上买到，有经验的贼十几秒钟可能就可以打开。

而如果你买的是 1000 块钱的机械锁，那基本就是行业里最复杂的弹子锁芯或者是带空转的叶片锁芯，开锁师傅都很难在几个小时内通过技术手段打开。

电子锁唯一的优势就是方便，不用怕忘带钥匙进不去门了，手机远程可以开，指纹可以开。再加上大部分人家里已经没有什么特别值钱的实物了，财产都是电子化的。于是仅凭便利性，电子锁就足以胜出了。



南方有的地方会把浑身长霉的腊肉当作美味佳肴，请问这能吃吗？

南方出腊肉的地方会把几十斤的肉挂在房梁上，下面往往就是炭火盆，那种烟熏火燎的环境也保证这些肉在接下来大半年里不会被空气里的细菌孢子感染。但还是有很少的机会，有害菌会在肉上生长，尤其是黄曲霉菌，非常常见。

虽然黄曲霉菌稍一加热就会死掉，但黄曲霉菌排泄出的黄曲霉素却不怕高温，煎炒烹炸那些温度都无法分解黄曲霉素。而黄曲霉素是一种极度致癌的物质。有些人觉得，把发绿、发黄、发灰的那些长了菌斑的地方切掉就行了。

其实是不行的。肉眼可见霉菌附近十几厘米的位置，霉菌的浓度也已经足够高了。所以，即便肉眼看不出来霉菌斑，也都要扔掉了。



低蓝光护眼灯、电子墨水屏、OLED 屏幕对孩子保护视力有帮助？

简单回答，目前经过 FDA 批准的可以用来延缓近视进展的方法有只有 3 种：一种是滴 0.01% 浓度的阿托品，一种是佩戴 OK 镜（角膜塑形镜），一种是佩戴周边离焦眼镜。除了这 3 种方法之外，其他都是不入流的，要不就是不安全，要不就是效果差。

很多家长认为，孩子的近视是由于对手机和平板电脑的痴迷造成的。但事实根本不是那样，科学的结论是，占比最大多数的近视，是在眼球的发育期接受的户外光照不足导致的。

户外运动时间的长短，尤其是低年龄段孩子的户外运动时间，对视力影响最为显著。时间门槛是每天 2 小时户外运动，只要超过这个门槛，近视的发病率就很低。

至于家长口中常说的，学习一小时，望一望窗外远方的树木；别玩手机了，毁眼睛；孩子不能看电视，伤眼睛等等说法，全部是错的。



什么时间人体需补充维生素？秋天是不是补充维生素的最佳时间？

简单回答，饮食出现不均衡的时候需要补充维生素，秋天不是补充维生素的最佳时间，而且什么季节都不是。补充的最佳方式也并不是维生素补充剂，而是通过食物补充。所有饮食均衡的人都不需要补充维生素。

但细致的说，按今天的生活方式来看，确实有几样维生素是饮食中容易缺的，35 岁以上年龄段的人超过 65% 存在膳食维生素摄入不足的风险，其中 87% 的人存在维生素 B2 摄入不足的风险。此外，人们最容易缺的微量元素是铁，尤其是妇女。还有，三十岁之后，补钙也不能忽视。还有，长期昼伏夜出的人，比如上夜班的人，维生素 D 也要额外补充。

这些维生素和微量元素都在哪里呢？其实鸡蛋、牛奶、动物的肝脏、肾脏都是很丰富的，可以多吃这些食物。市售的维生素补充剂可以作为次选，因为这些东西的吸收率远不如食物中的好。

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高虹镇崇贤路598号

电话:0571-63813189

传真:0571-63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com

HAPPY BIRTHDAY

10

10.05 余思先 10.06 应程彬 10.08 赵一 10.13 杨平
10.18 江以锋 10.20 黄丽青 10.23 王康 10.24 王建彬
10.28 李忠 10.29 钱军潮 10.29 陈钰亮 10.30 吴浩杰

11

11.07 陈益军 11.08 王晓鹏 11.09 陈向前 11.11 童南平
11.20 徐玉俊 11.20 裘女子 11.30 陈建忠

12

12.01 阮盛 12.03 马勇军 12.14 黄金谦 12.14 周圆
12.15 朱林凤 12.20 李华龙 12.24 陈洁 12.24 张志娟
12.25 裘观根

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