



今日悉奥

XIAO TODAY

2024年第2期(总58期)

今日

XIAO TODAY

悉奥

第 58 期

2024年第2季度出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

悉奥涂料 中国好工程



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

科技之光

夏季高温如何防止 涂料发臭及漆膜霉变

● P26

管理纵横

所有行业， 本质上都是服务业

● P23

公司风采

公司荣获“外墙涂料影响力品牌”大奖

● P16



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

如何才能干得漂亮？



人在职场，想要干得漂亮，一个重要的法宝就是要内归因，也就是遇到问题，要先向内找原因、找答案的意思。比如，同样是被上级当众没头没脑地批评了一顿，谁都会觉得心情很低落，内耗的人会想：“我做错了什么，他怎么了，他凭什么这么对我！”请注意，当我们想“他凭什么”的时候，其实已经把控制杆交到别人手里了。而内归因则是：“我做什么，可以改变这个局面？”看起来这是扛了更大的责任包袱，但是请注意，在这种思维方式里，主体是“我”，而不是“他”，是“我有办法”，而不是“他凭什么”。内归因，本质上是夺回控制感的一种思考方法。

小王遇到了一个非常不尊重下属时间的领导，经常到了下班时间，他突然来一句“小王，这个事儿你跟进一下”，搞得小王经常被迫加班。怎么样，这领导可真是太没人性的吧？

这种时候，小王有两种选择，一种是“唉，又来了”“他为什么不这么折磨隔壁的谁谁谁”“他这样安排我加班，是不是觉得我老实，不敢跳槽也不敢反抗”……

当然，小王也有另外一种选择，就是找回自己的控制感，内归因而不是内耗，问问自己：我做什么可以改变这个情况？

于是小王发现，领导是在快下班的时候布置的工作，但是没说截止时间，那这不就是小王能做的事情吗？主动改变截止时间啊。于是第一次，小王壮着胆子回应道：“领导，这个事儿我听懂了，我准备这么落实，一二三四，您看，明天中午之前给您回复，可以吗？”大多数情况下，领导都会说：“行，你自己安排吧。”

你看，一句话就把这个节奏改变了，从今天晚上唉声叹气地加班，变成明天上午抓紧办就行。

为什么呢？因为领导总是临下班才布置任务，很可能没有别的原因，只是他的一个坏习惯。他今天把这个工作部署拖延了，又怕自己隔天忘了，所以紧着自己的节奏先安排出去，并不一定是要求马上开干，零点交付。但是，小王如果一直在心里嘀咕“凭什么凭什么”，那就永远错过了有可能改变局面的机会。

当然，也肯定会有少部分时候，领导说：“明天可来不及，必须今天晚上十点前就完成。”那也没关系，小王至少也知道了领导并不是针对他，他也不用再内耗嘀咕了。而且，这肯定不是常态化的情况。

记住，要多想想“我有什么办法”，而不要抱怨“他凭什么凭什么”！

目录
CONTENTS

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2024年7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

公司 风采
Company Elegant

- 02 | 悉奥时讯
- 07 | 悉奥艺术漆施工技能培训圆满完成
- 10 | 公司参加“第三届钱塘论道大会”
- 12 | 区书院文化促进会研学基地工作会议在我司召开
- 14 | 公司参加2024年建筑涂料高质量发展论坛暨会员大会
- 16 | 公司荣获“外墙涂料影响力品牌”大奖
- 18 | 公司开展2024年安全生产培训会

营销 谋略
Marketing Strategy

- 20 | 深入 To B 业务的奥秘

管理 纵横
Management Aspect

- 23 | 所有行业，本质上都是服务业

科技 之光
Frontier Technology

- 26 | 夏季高温如何防止涂料发臭及漆膜霉变

鲁班 评说
Engineering Management

- 31 | 安全帽的重要性
- 34 | 夏季外墙涂料施工注意事项

党政 要览
Party News and Policies

- 37 | 热烈庆祝中国共产党成立一百零三周年

员工 心声
Employees' Voice

- 39 | 有效沟通的重要性
- 42 | 失败是成功之母？

行业 动态
Industry Dynamics

- 44 | 国内涂料企业加速“出海”，背后究竟释放出何种信号？

知识 百味
Joy and Knowledge

- 50 | 智商税之小儿退热贴

悉奥时讯

XIAO NEWS

临安区工商联召开十届四次执委（理事）会议

4月11日，临安区工商联（总商会）召开十届四次执委（理事）会议，区委常委、统战部部长陈娜，区人大常委会党组成员、副主任吴云海，区政协副主席张敏出席会议。公司董事长黄金谦参加本次会议。会议由区委统战部副部长、工商联党组书记楼金山主持。区委常委、统战部部长陈娜充分肯定我区民营经济发展 and 工商联取得的成绩，并表示工商联工作总结汇报内容充实、目标清晰、举措有力。区工商联主席林建华作十届四次执委（理事）会议工作报告，报告全面回顾了2023年区工商联的工作开展情况，并明确了2024年的工作总体思路和指导思想。会上，临安区工商联（总商会）隆重表彰了2023年度各类先进，其中公司荣获2023年度万企兴万村行动助力共富优秀团队企业。区委统战部副部长、工商联党组书记楼金山传达学习了全国两会及习近平总书记关于民营经济发展的重要讲话精神，把会议精神学习好、传达好、落实好，把试点工作走深走实，促进我区民营经济和民营企业高质量发展。



嘉兴绿城锦玉园项目领导一行莅临考察指导

4月13日，嘉兴绿城锦玉园项目领导一行莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明对领导们的到来表示热烈欢迎。在简单的介绍和相互了解后，范总对公司的基本情况进行了简单细致的讲解。随后在范总的带领下，一行人来到形象展示馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心。通过样板展示厅的讲解和我们自动化生产车间的展示，领导们一致对我司的工作给予了充分肯定，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。



公司内墙艺术漆新品推荐会圆满成功

4月19日，公司制造中心牵头举办的内墙艺术漆新品推荐会在7号楼会议室举行，公司总裁、副总裁及各中心、分公司负责人等50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，技术部曾新明、谢兵华进行具体讲解。公司通过大量市场调研，需求分析，使得本次推出的新产品更加贴近市场需求，有效解决客户常见痛点，难点，纾解营销压力。会上，公司营销中心总经理范黎明对《产品直销政策》条款进行详细解读，与会人员对公司的销售策略和市场定位有了更清晰的认识。这将进一步推动公司在艺术漆领域的市场竞争力，为公司带来新的增长点。让我们携手并进，共同开启内墙艺术漆市场的新篇章，实现公司与客户的共赢发展。



公司参加“第三届钱塘论道大会”

4月19日，“第三届钱塘论道大会暨建筑涂装与修缮产业专精特新产品博览会”在杭州盛大开幕。公司大客户中心总经理罗雄飞出席了此次盛会。本次大会汇聚了协会领导、行业专家和企业精英，并围绕“建筑涂装与修缮产业新质发展”进行了深入探讨。中国建筑材料流通协会的秦占学会长在会上突出了新质生产力在推动行业高质量发展中的关键作用，并对相关政策进行了详细解读。中国房地产业协会产业协作委员会副秘书长侯敬杰副秘书长则从市场角度出发，对当前形势进行了深刻分析，并鼓励行业同仁保持理性，积极应对市场变化。中建协涂装修缮委员会轮值主席官军先生分享了创新策略，旨在帮助企业突破困境，实现可持续发展。秦会长在闭幕致辞中指出，钱塘论道大会已成为建筑涂装与修缮行业重要的交流合作平台，推动了技术交流、知识共享，并为行业的持续进步和健康发注入了活力。通过这样的大会，我们有理由相信，建筑涂装与修缮产业将迎来更加繁荣的未来。



省粘接技术协会涂料分会九届八次理事会圆满召开

4月25日，浙江省粘接技术协会涂料分会九届八次理事会在杭州召开，公司董事长黄金谦参加本次会议。会议由秘书长王益民主持。本次理事会旨在部署下半年工作计划，重点商讨2024年浙江省建筑涂料年会相关事宜。会议伊始，王秘书长报告了协会下半年主要工作思路和计划，包括组织考察、年会、企业走访等活动。理事们讨论了行业现状、技术交流、政策制定等焦点问题，认为尽管市场严峻但机遇并存，对经济复苏持积极态度。最后，赵新建会长作总结发言，他表示当前行业面临房地产下行，行业内卷严重，当前涂料行业发展形势严峻复杂，但随着国内经济增长内生动力的不断增加，总体向好趋势不会改变，企业应积极开拓多元化市场，加大产品创新与升级力度，提升品牌价值，优化成本结构，拓展国际市场等方面下功夫，不断提高企业的核心竞争力。



水性内墙涂料强制性认证宣贯培训班在杭州圆满落幕

4月25日，浙江省粘接技术协会涂料分会在杭州中豪国际大酒店举办了“水性内墙涂料强制性认证宣贯培训班”，公司制造中心副总经理丁同舟参加本次会议。培训班由秘书长王益民主持，并邀请了CQC和浙江方圆检测集团的专家，旨在帮助企业了解CCC认证规则和流程，为水性内墙涂料认证做准备。CQC杭州分中心楼利科部长和方圆检测项目负责人安靖分别就认证政策、要求和标准

进行了讲解。培训班还设有答疑环节，现场气氛热烈。通过培训，参会人员对 CCC 认证有了深入理解。协会将继续提供支持，确保企业顺利完成认证，提升产品质量，保护消费者权益。



省涂料工业协会八届三次会员年会在杭州隆重举行

4月25日，浙江省涂料工业协会在杭州举办了以“绿碳深耕 新质创新”为主题的八届三次会员年会暨高峰论坛。公司总裁黄锡参加本次会议。首日举行了涂料行业发展沙龙，探讨行业现状与挑战。次日，中国涂料工业协会副会长丁艳梅肯定了2023年行业稳中有进的态势，指出浙江省涂料产量占华东地区17.66%，对行业贡献显著。当值会长单位代表浙江鱼童新材料股份有限公司总经理曾超总经理回顾了协会2023年工作成果和2024年计划。轮值会长单位代表浙江天女集团制漆有限公司董事长姚飞报告了财务情况。会议表决通过史婉君为新任秘书长，并进行了会长交接。丁艳梅副会长分析了涂料行业经济运行和未来趋势。最后，大会还表彰了2023年表现突出的会员企业。



区书院文化促进会研学基地“活动联盟”会议在我司召开

5月6日，临安区书院文化促进会研学基地“活动联盟”工作会议暨传统文化知识培训活动在研学基地圆满举行。会议由区书院文化促进会副会长季淼慧主持，公司董事长黄金谦致开场辞，并强调文化对企业发展的重要性。书院文化促进会副会长、研学基地“活动联盟”研学工作小组组长何丽英部署了2024年工作，提出研学基地作为文化交流桥梁的目标。临安区书院文化促进会会长江跃良总结提出推进培训研讨，结合传统文化与经营。会议还包括研学基地代表分享、周卫庆先生讲座，以及张发平代表嘉宾的发言，赞赏公司对高虹发展的贡献，并对活动成功举办表示赞赏。



走进无忧传媒，探索MCN机构如何赋能乡村振兴

5月17日，虹心青苗党支部带领30余名虹光青年访问无忧传媒，探索这家拥有超10万签约主播和20亿粉丝的MCN机构如何在不确定时代中突破，公司总裁黄锡参加本次活动。无忧传媒以“人的IP、内容IP、商品IP”为基础，通过内容驱动商业，在电商、直播和短视频领域具有广泛影响力。虹光青年参观了公司展厅和直播间，了解企业发展、业务和社会公益，并探讨了“新媒体+电商”模式如何赋能产业发展。分享会上，参会者分享了乡村振兴故事和创业经历。此次活动旨在为虹光青年提供学习交流的平台，小镇大学计划进一步合作，推动乡村青年创业创新，贡献于美丽乡村建设。



公司艺术漆施工技能培训圆满完成

为提升施工团队专业技能，公司举办了为期一周的艺术漆施工培训。培训结合理论与实操，覆盖涂料知识、行业动态、操作规范和技术要点。工程师和制样师现场展示了先进施工和调色技巧，学员通过实践深入掌握并创新。培训成功提升了团队专业度，为优质服务和公司发展打下基础。公司将持续更新培训，保持行业领先，并寻求合作，共推装饰艺术创新。



公司参加建筑涂料高质量发展论坛暨会员大会

5月23日，2024年建筑涂料高质量发展论坛在湖州召开，由上海市化学建材行业协会建筑涂料分会主办。论坛聚焦绿色低碳和科技创新，邀请了政府领导、行业专家和企业代表共同探讨行业发展。我公司工程中心总经理陈钰亮出席了会议。会议回顾了2023年行业情况，展望了2024年发展，并讨论了科技创新、绿色

低碳发展和行业转型。分享了新型涂料技术成果和政策解读。我公司荣获“2023年度绿色低碳化学建材”奖项。通过参与论坛，我们加深了对行业趋势的理解，建立了更广泛的联系，将继续致力于科技创新和绿色低碳发展，为行业高质量发展贡献力量，并探索新的合作机会。



蒙古国国会议员及相关领导莅临公司考察

6月5日，蒙古国国会议员木拉提先生及相关领导我司参观考察。公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、大客户中心总经理罗雄飞、对领导们的到来表示热烈欢迎。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，木拉提先生对公司的热情接待表示感谢，并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。



公司开展 2024 年安全生产培训会

6月26日，公司在七号楼会议室举办了安全生产培训，公司制造中心全体成员及各中心代表参加本次会议。会议由制造中心副总经理丁同舟主持，培训内容包括车间安全隐患及处理方法，观看安全事故警示视频，强化安全意识。为了进一步提升培训的实用性，公司特别邀请了临安区红十字会的专业人员，通过专业人员的现场演示和指导，员工们学习了心肺复苏、止血包扎等基本的急救知识和技能，这些技能对于提高在紧急情况下的自救互救能力至关重要。随后，丁副总经理亲自带领大家进行了一次全面的消防演练。演练内容包括检查灭火器的有效性、学习使用消防栓和灭火器的正确方法，并进行了模拟火场的现场灭火演习。每位员工都有机会亲手操作，通过这种互动式学习，员工们不仅克服了对火场的紧张心理，还系统地掌握了扑救初期火灾的技巧。未来，公司将定期举办安全生产培训，加强管理，确保操作流程安全，保障公司长期稳定发展。



公司荣获“外墙涂料影响力品牌”大奖

6月28日，“聚势新生，品质领航——2024年度涂料/防水行业高峰论坛暨绿色可持续发展论坛”在上海隆重举行，聚焦绿色可持续发展。公司副总裁范黎明出席。论坛分为绿色可持续发展论坛和涂料/防水行业高峰论坛两部分。绿色可持续发展论坛汇聚产业链各方，通过演

讲、对话等形式，探讨减少温室气体排放、降低气候影响的路径。经过网络票选、专家评定等环节，公司荣获涂料和防水行业影响力品牌称号，这是对公司过去努力的认可和对未来发展的激励。公司将继续与合作伙伴探索环保、高效、可持续的发展路径，相信全行业的共同努力将推动涂料和防水行业迎来繁荣和活力的未来。



蒙古国商务局相关领导莅临公司考察

6月29日，蒙古国商务局相关领导莅临我司参观考察。公司副总裁马勇军、制造中心总经理童亚青、营销中心八公司经理楼寒晨对领导们的到来表示热烈欢迎。在简单的介绍和相互了解后，楼总对公司的基本情况进行了简单细致的讲解。随后在童总的带领下，一行人来到形象展示馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心。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。



悉奥艺术漆 施工技能培训圆满完成

文 / 本刊编辑部

艺术漆作为室内装饰领域的新兴力量，其市场潜力正逐渐被挖掘。随着消费者对生活品质的追求日益增长，艺术漆以其独有的美学价值和环保特性，成为提升居住空间品质的重要选择。艺术漆不仅能够满足人们对

美的追求，更能在环保和健康方面给予消费者更多的保障。

艺术漆不仅能够满足个性化的装饰需求，还能为室内空间增添一抹艺术气息。然而，艺术漆的施工技术要求较高，需要专业



» 公司工程师讲解艺术涂料概述及行业发展趋势

的施工团队来完成。为了应对市场需求，提升施工团队的专业水平，公司不仅举办了艺术漆施工技能培训，更在培训中融入了前沿的设计理念和创新技术。经过为期一周的紧张学习和实践，

培训已圆满完成，学员们都取得了显著的进步和成果。通过这次培训，团队成员不仅学习到了艺术漆的基础知识，更深入理解了艺术漆在现代室内设计中的应用和发展趋势。

» 悉奥艺术漆施工技能理论培训



本次培训内容丰富，形式多样，包括理论知识培训和技能实操培训。理论知识培训涵盖了艺术涂料的概述、行业发展趋势、操作规范和施工技术要领。技能实操培训则通过现场演示的方式，让学员们亲身体验艺术涂料的施工过程，从基础打底到精细修饰，每一个步骤都严谨细致。

其中，技能实操环节是本次培训的一大亮点。公司特别邀请了行业内的资深工程师和制样师，他们不仅分享了丰富的施工经验，还展示了最新的施工技术和调色方法。

学员们在实操中亲自动手，从调色到施工，每一个细节都得到了充分的练习和指导。这种实践与理论相结合的培训方式，极大地提高了学员们的动手能力和创新思维。

经过一周的紧张学习和实践，所有参与者都取得了显著的进步和成果。这次培训的圆满完成，不仅提升了施工团队的专业技能，更增强了团队的创新能力和市场竞争力。

我们相信，通过这次培训，我们的施工团队将能够提供更高质量的服务，满足客户的个性化

需求，为公司的长远发展奠定坚实的基础。

公司艺术漆施工技能培训的成功举办，是公司在专业人才培养和技术创新方面迈出的重要一步。

我们坚信，通过不懈努力和持续学习，我们的施工团队将不断提升专业水平，为客户提供更加优质的服务，为装饰艺术的发展贡献力量。让我们携手并进，共创装饰艺术的美好未来。

» 悉奥艺术漆施工技能实操培训



» 学员们参观公司形象展示厅

此外，公司将持续关注艺术漆行业的新技术、新材料和新工艺，不断优化培训课程，确保施工团队能够掌握最新的行业动态和技术发展。

公司还计划建立一个开放的交流平台，鼓励团队成员分享经验、交流心得，以促进团队内部的知识共享和技能提升。

未来，公司将继续加强与行业内外的合作伙伴的联系，通过资源共享、技术交流等方式，共同推动艺术漆行业的发展。

同时，公司也将积极探索艺术漆在不同领域的应用，如商业空间、公共艺术等，以期将艺术漆的美学价值和环保特性带给更广泛的用户群体。

通过不断的技术创新和市场开拓，公司期待能够在装饰艺术领域创造更多的价值，为消费者带来更加丰富多彩的生活体验。

让我们共同期待，艺术漆施工技能培训能够成为推动行业发展的强大动力，为装饰艺术的未来添上浓墨重彩的一笔。

涂装精英，再聚钱塘

——公司参加“第三届钱塘论道大会”

文 / 本刊编辑部

4月19-21日，由中国建筑材料流通协会与中国房地产业协会联合主办，中国建筑材料流通协会涂装与修缮委员会、中国建筑材料流通协会地坪委员

会、杭州市涂层材料产业协会联合承办的“第三届钱塘论道大会暨建筑涂装与修缮产业专精特新产品博览会”在杭州东方文化园成功举办。公司大客户中心总经理罗雄飞参加本次会议。

大会以“建筑涂装与修缮产业新质发展之路”为主题，旨在探讨产业的高质量发展。中国建筑材料流通协会秦占学会长首先致辞，并发表《以推动新质生产力为抓手促进行业高质量发展》的主题演讲。

秦会长结合国际国内当前的经济形势，就新质生产力重大意义、政策导向做深度讲解。新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新等各项利好政策相继落地，将为涂料涂装产业提供巨大的市场空间。这是个千载难逢的机会。



» 公司大客户中心总经理罗雄飞参加本次会议

中国房地产业协会产业协作委员会副秘书长侯敬杰在发言中分析了市场环境，鼓励大家从产业周期的角度理性看待市场调整，认为这有利于房地产新模式的构建和高质量发展。

中建协涂装修缮委员会轮值主席官军先生在《审时度势创新

出发》的主题演讲中，面对业务量下滑等挑战，建议企业采取防守收缩策略，适时压缩管理层级，优化项目选择，并广泛开展互补合作，以在新的赛道上展现生机与活力。

大会期间，众多行业专家和企业家纷纷上台发表主题报告，

分享他们的见解和经验。固克节能科技股份有限公司董事长李坤云、中国建筑科学研究院正高级工程师黄靖等，都为大会增添了丰富的内容。

除了主题报告，大会还设立了多个论坛，邀请不同领域的企业代表上台研讨，促进了行业内的深入交流。此外，大会还举办了涂料涂装产业相关协会与媒体见面会、中建协涂装与修缮委员会理事与主席团会等多场活动，为行业提供了一个展示和交流的平台。

在颁奖环节中，公司荣获“2024年度建筑与修缮行业突出贡献企业”，公司董事长黄金谦获“2024年度涂装产业风云人物”。

钱塘论道大会已经成为行业内具有重要影响力的品牌会议，为行业技术的不断进步和发展格局的不断提升提供了动力。正如秦占学会长所说，这次会议不仅是一个交流的平台，更是推动行业发展的重要力量。

通过这次大会，我们可以看到建筑涂装与修缮产业正面临着前所未有的发展机遇。随着新技术、新材料的不断涌现，以及政策的支持，产业的发展前景广阔。

大会的成功举办，不仅为行业提供了交流和学习的机会，也为参与者带来新的启示和思考，激励着每一位行业从业者为实现产业的高质量发展而努力。

» 会议现场



» 大咖论道





>> 会议现场

临安区书院文化促进会 研学基地“活动联盟” 工作会议在我司召开

文 / 本刊编辑部

5月6日，临安区书院文化促进会研学基地“活动联盟”工作会议暨传统文化知识培训活动在我司圆满举行。区委宣传部、区文广旅体局、区教育局、区文联及其下辖协会的代表，以及当地镇政府的领导、书院文化促进会研学基地负责人、全体理事和部分会员齐聚此地，共同探讨研

学基地的建设与发展，传承与弘扬传统文化。

活动伊始，在公司董事长黄金谦的热情引领下，与会者参观了公司形象展示馆、研发楼及生产车间，参观结束后，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。

本次会议由区书院文化促进会副会长季淼慧主持会议，黄总在开场致辞中强调了文化在企业发展中的核心作用，并期待促进会为民营企业发展增添动力。

会议期间，书院文化促进会副会长、研学基地“活动联盟”研学工作小组组长何丽英对2024年书院文化促进会研学基地“活动联盟”工作进行了详细部署，并对文化传承与创新，以及研学工作的落实进行了深刻思考。

临安区书院文化促进会会长江跃良在会议总结时表示，将持续推进培训研讨活动，依靠各研学基地负责人、当地政府及部门领导共同努力，促进传统文化与生产经营结合。今天与会各方旨在提供资源平台，加强经营与研学活动的结合，希望各方积极融入传统文化，发挥专家作用，将

研学活动开展得有声有色，服务社会、群众和中小学生，为打造吴越文化新高地、乡村振兴贡献力量。

会上，区书院文化促进会研学基地部分代表龙门秘境陈立英、汐遇民宿祝鑫斌、月亮工坊民宿张慧云以及芙蓉小筑高爱芬，就研学基地品牌打造、2024年研学基地建设及规划、乡村农文旅融合发展等主题进行了经验交流分享。

在会议中，周卫庆先生围绕《传统文化与乡村运营》进行了专题讲座。他作为临安区留联会秘书长、原文旅局副局长、浙江农林大学头雁导师及专家顾问，从乡村运营的方方面面进行了深入剖析。

他强调乡村运营需因地制宜

宜、产业优先，并注重三农基础，提出只有深入理解乡村，才能有效运营乡村。他鼓励探寻乡村振兴的新路径，以多元视角推动乡村运营持续发展，为临安乡村运营新模式的构建提供了宝贵思路。

会议嘉宾代表张发平也分享自己与高虹的深厚情感，肯定了悉奥这样的优秀企业对于高虹发展的贡献，并对本次活动的成功举办表示高度赞赏。他鼓励大家积极参与联盟活动，分享研学基地的宝贵经验，共同助力临安研学基地文化的建设。

本次会议聚焦研学基地建设与传统文化传承，专家学者深入交流，共谋发展。展望未来，临安区“研学基地”将持续创新，推动传统文化传承与发展，培育人才，共创美好明天。

聚焦绿色低碳，共创科技发展

——2024 年建筑涂料高质量发展论坛暨会员大会

文 / 本刊编辑部

5月23日，一场以“聚焦绿色低碳，共创科技发展”为主题的盛会——“2024 年建筑涂料高质量发展论坛暨会员大会”在浙江湖州太湖龙之梦瑞丰国际大酒店隆重召开。本次论坛由上海市化学建材行业协会建筑涂料

分会主办，旨在推动建筑涂料行业的绿色、低碳和科技创新发展。

本次年会邀请了政府相关部门领导、行业专家、上下游关联企业代表以及相关媒体，共同探讨建筑涂料行业的持续发展问题。公司工程中心总经理陈钰亮代表我公司参加了本次会议。

会议首先回顾了建筑涂料行业 2023 年度的运行情况，并对 2024 年的行业发展进行了展望。与会者从宏观视角出发，深入分析了当前经济环境下，建筑涂料行业如何坚持科技创新，实现绿色低碳发展。同时，会议还探讨了如何探索行业的高质量发展新赛道，为与会者提供了新的思路和方向。

在技术交流环节，会议分享了新型涂料、涂装技术的最新



公司荣获“2023 年度绿色低碳化学建材”奖项



研究成果及其在工程中的应用案例。这些成果不仅展示了建筑涂料行业的技术进步，也促进了行业内的技术交流与合作。此外，会议还专题解读了政府相关部门的最新政策，探讨了在当前经济局面下，建筑涂料行业的未来发展重点和转型方向。

在颁奖环节中，我公司荣获“2023 年度绿色低碳化学建材”奖项，这是对我们绿色低碳发展方面所做努力的肯定。通过参与此次论坛，我们不仅加深了对建筑涂料行业发展趋势的理解，也与行业内的专家和企业建立了更广泛的联系。

建筑涂料行业正面临着前所未有的发展机遇。随着全球对环境保护和可持续发展的重视，绿色、低碳已成为行业发展的重要

方向。科技创新是推动行业发展的关键力量，新型涂料的研发和应用，不仅能够满足市场对环保、节能的需求，也能够提升产品的性能和附加值。同时，随着数字化、智能化技术的快速发展，建筑涂料行业也在不断探索智能化生产、个性化定制等新的生产模式和商业模式。

作为行业内的一员，我们将继续致力于科技创新和绿色低碳发展。我们将加强与行业内的专家和企业的合作，共同推动建筑涂料行业的技术进步和产业升级。我们也将积极响应政府的政策导向，探索绿色低碳发展新路径，为实现行业的可持续发展贡献力量。

同时，我们也期待与行业内的伙伴们共同探索新的合作机

会，共创行业发展的美好未来。通过本次论坛，我们更加坚信，只有不断追求创新，坚持绿色发展，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我们相信，在全行业的共同努力下，建筑涂料行业一定能够迎来更加光明的发展前景。

通过本次论坛，我们深刻认识到，建筑涂料行业的高质量发展，需要全行业的共同努力。我们将以此为契机，不断加强自身能力建设，提升产品质量和服务水平，为推动建筑涂料行业的高质量发展贡献力量。

我们相信，在全行业的共同努力下，建筑涂料行业一定能够实现绿色、低碳、科技的创新发展，为社会的可持续发展做出更大的贡献。





>> 会议现场



>> 买化塑联合创始人、副总裁兼 COO 陆宁做《数字探索 2024 中国涂料和防水产业链》主题报告

创新驱动，品质卓越

——公司荣获“外墙涂料影响力品牌”大奖

文 / 本刊编辑部

6月28日，“聚势新生，品质领航——2024年度涂料/防水行业高峰论坛暨绿色可持续发展论坛”在上海隆重举行。来自全国各地的企业代表、专家学者汇聚一堂，共同探讨行业可持

续发展路径。公司副总裁范黎明参加本次论坛。

本次大会分为两个环节，上午举行绿色可持续发展论坛，下午举行涂料/防水行业高峰论坛。

作为本届高峰论坛的新亮点，绿色可持续发展论坛覆盖涂料涂层产业上下游，以减少温室气体排放，降低对气候的影响为目标，汇聚产业链相关各方代表，通过主旨演讲、圆桌对话等形式，梳理出清晰、连贯的产业链可持续发展脉络。

通过论坛嘉宾分享产业链中

生产、包装、应用、回收等各环节的可持续创新着力点，帮助产业链参与者更加清晰合作方的可持续之源，结合中国碳管理和绿色高质量发展政策，形成涂料涂层产业链蓬勃的“可持续”源动力。

上午的绿色可持续发展论坛聚焦涂料涂层产业的上下游，目

标是减少温室气体排放，降低气候影响。

买化塑 COO 陆宁在致辞中强调了国家高质量发展政策下企业对可持续发展的重视。

挪亚检测认证集团的于仲波和巴斯夫的管清源分别就化工企业在双碳目标下的挑战与机遇、产品碳足迹管理进行了深入讨论。

立邦中国的叶卫分享了数字化转型和绿色低碳发展战略，强调后疫情时代涂料行业的新机遇。

艾仕得的高安平介绍了生物基粉末涂料解决方案，而浙江丰虹新材料的吴应磊分享了绿色涂料研发的最新成果。

下午的涂料/防水行业高峰论坛正式开幕，中国涂料工业协会副秘书长齐祥昭和中国建筑防水协会秘书长朱冬青分别致辞，强调了行业转型升级的重要性和面临的挑战。

买化塑 CEO 郭喜鸿提出了涂料产业发展的三点建议：利用大数据、深耕产业、数字化营销。买化塑 COO 陆宁对涂料产量、产值变化等进行了深度剖析。



» 涂料/防水之“新生和品质论坛”圆桌对话

中国建筑防水协会驻会副会长陈岳探讨了建筑防水行业的发展趋势和新赛道。

深入讨论，探讨了企业实施可持续发展的难点、市场发展趋势、海外市场拓展的风险和挑战。

圆桌对话环节，专家学者和企业代表围绕可持续发展和涂料/防水新生品质两大主题进行了

在严峻的市场环境和残酷的市场竞争之中，涂料和防水企业坚持品牌品质，以科技、市场等

创新手段实现企业高质量和可持续发展，发展新质生产力迎接前所未有的挑战和发展机遇。

此次论坛汇聚了来自地产、交通、3C、钢构、汽车、喷涂施工等涂料和防水下游用户，以及行业渠道经销商代表和涂料、防水企业的精英人物。

就市场现状、零售分销、市场差异化、可持续发展等企业经营话题展开讨论，引领倡导产业合作发展生态，聚势推动产业进步。

最后，进入慧聪涂料网2024年度第十九届涂料行业影响力品牌颁奖盛典环节。自2004年买化塑举行第一届颁奖盛典以来，在这近20年间，中国涂料及防水行业发展迅速，企业经营日趋规范，国家标准日益完善，众多企业及品牌脱颖而出，成为行业的佼佼者。

» 会议现场



» 公司荣获“外墙涂料影响力品牌”大奖

这19年间买化塑一直坚持鼓励和褒奖优秀企业，为推动中国涂料行业和防水行业向前发展尽一份绵薄之力。

今年买化塑再接再厉，通过网络票选、专家评定等多个评定环节，从数千家企业中评选出二十项影响力品牌大奖，在行业瞩目中重磅揭晓。

历时近半年，公司最终从数千家企业中脱颖而出，荣获2024年涂料行业影响力品牌与防水行业影响力品牌称号。此次荣誉不仅是对公司过去努力的认可，更是对未来发展的激励。

我们深知，涂料和防水行业的发展离不开每一位从业者的辛勤工作和不断创新。面对市场的

挑战和机遇，我们将继续携手行业内的合作伙伴，共同探索和实践更加环保、高效、可持续的发展路径。

我们相信，通过全行业的共同努力，涂料和防水行业一定能够迎来更加繁荣和充满活力的未来。

人人讲安全 个个会应急

——公司开展 2024 年安全生产培训会

文 / 本刊编辑部

为了进一步强化员工的安全意识，提高应对各类安全事故的能力，6月26日下午，公司在七号楼二楼会议室召开制造中心安全生产培训会，制造中心全体成员及相关部门代表参加本次会议。

本次培训由制造中心副总经理丁同舟主持，主要讲解了一些车间存在的安全隐患以及处理方法，并在现场观看了安全生产事故警示教育视频，通过一系列极具冲击力和说服力的现实案例，分享经验教训、普及安全知识、强化安全意识，告诫大家时刻绷紧安全之弦，警醒大家在工作中

要时刻把安全摆在首位，必须做到警钟长鸣。

在安全生产的征途上，我们深知，除了预防事故的发生，更重要的是在事故发生时能够迅速有效地进行应对。

为此，本次培训特别邀请了临安区高虹镇红十字会的专业人员，为我们的员工带来了一场生动而实用的急救技能培训。通过红十字会专业人员的现场指导，使员工掌握基本的急救知识和技能，提高在紧急情况下的自救互救能力，为生命安全提供有力保障。



» 公司安全生产培训

会议结束后，丁总带领大家进行了消防演练，指导大家如何检查灭火器和使用消防栓、灭火器，并组织人员进行现场灭火演习，通过每一位员工的亲身体验，让员工消除火场紧张心理，系统地掌握灭火器扑救火灾的基本要领和处置方法，夯实了员工的消防安全基础，以应对火灾的发生。

在当前工业生产快速发展的背景下，安全生产已成为企业运营中不可忽视的一环。安全事故不仅会导致人员伤亡和财产损失，还会对企业的声誉和运营产生长远影响。

因此，定期举办安全生产培训，提高员工的安全意识和应急

处理能力，对于保障员工生命安全和企业可持续发展至关重要。

通过本次会议，我们不仅提升了员工的安全技能，更重要的是培养了一种安全文化，使安全成为每位员工的自觉行为。

未来，我们将继续加强安全生产教育，不断提高安全管理水平，确保每一位员工都能在一个安全的环境中工作，共同为公司的稳定发展和员工的生命安全筑起一道坚不可摧的防线。安全生产，人人有责。让我们携手共进，以此次培训为起点，不断提升安全生产管理水平，为公司的稳定发展和员工的生命安全筑起一道坚实的防线。



深入 To B 业务的奥秘

文 / 本刊编辑部

To B 业务，也就是面向企业的生意，和我们平时熟悉的面向消费者的 To C 业务大不相同。它有着自己独特的一套规则和逻辑。

想要在 To B 领域摸爬滚打取得成功，下面这些内容可能会让你对 To B 有更深入的认识。



一、企业花钱，得有理由

首先，企业花钱不是任性的，

它们每年都会制定预算，这些钱要花在刀刃上，比如开发新项目、采购设备、推广产品等。

但是，企业花钱得有一个正当的理由，我们称之为“扳机事件”，比如一个新产品的发布会或者一次重要的市场活动。如果你想要企业为你的产品和服务掏

腰包，就得找到那个能触发预算的“扳机”。



二、决策漫长如花谢

To B 的决策过程不是一般的长。想想看，你买部手机可能一时冲动就下单了，但是企业要买一套设备，那可就是几十万或者几百万的大事了。这么大的金额，不可能一拍脑袋就决定。这就需要一系列的审批流程，包括立项、招标、投标、评估等等，每一步都可能拖上好几个月。



三、找到能拍板的人

在 To B 业务中，找到那个能最终拍板的人至关重要。这通常需要你从下到上，逐层了解和沟通。有时候，即使你和某个部门的人谈得很好，但如果不能得到决策者的支持，一切努力都可能白费。你有时会发现，明明谈好的事情，对方突然反悔了。你很懊恼，但同时你也要理解。因为有很大的可能，是在最后的阶段，老板介入了。



>> 悉奥水性涂料生产车间



四、你面对的不是一个脑袋，而是一整个系统

企业内部结构复杂，有运营、内容、商务等多个部门，它们之间相互协作，共同参与决策。所以，当你和企业的商务人员打交道时，你要明白，你面对的不是一个人，而是一整套系统。每个部门、每个人都可能对你的生意有不同的看法和需求。



五、财务、法务、人事，不是敌人是守门人

在 To B 业务中，财务、法务和人事部门可能会让你觉得很头疼，因为他们总是提出各种问题和要求。但是，你得理解，他们是为了守护企业的利益和合规性。比如，他们可能会对一份合同的条款反复推敲，确保没有法律风险。



六、合同才是王道

在 To B 的世界里，口头承诺是不可靠的。只有那些写在合同里的条款，才是真正有约束力的。所以，无论你和企业达成了什么样的共识，都要确保这些共识能够转化为书面的合同条款。你和某家企业合作，和负责人聊得不错，谈得很好，双方很快答应了对彼此的承诺。

但过了一段时间，这位负责人升迁了，调任了，来了一位新

的领导。这位新的领导，完全有新的思路，不认可之前的承诺。他可能会眯着眼说：合同上没有这一条啊。在哪里呢？请你指出来给我看看？哦？没有？很抱歉啊。因此，在和 To B 企业合作的过程中，任何人答应你的事情，可能都是不算数的。只有白纸黑字写在合同里的事情，才是算数的。



七、招投标，一场复杂的博弈

企业在采购大额项目时，通常会采用招投标的方式来选择

供应商。这个过程包括了技术评估、价格比较和服务评价等多个方面。而且，为了防止腐败，设计和实施往往需要分开招标。



八、供应商名单，你的入场券

有些企业会有自己的供应商名单。只有上了这个名单的公司，才有资格和企业合作。所以，了解如何进入这个名单，是你开展 To B 业务的第一步。



九、总结

To B 业务就像是在戴着镣铐跳舞，你需要在各种规则和制约下，巧妙地影响决策者，促成合作。这不仅需要你对 To B 的规则有深刻的理解，还需要你有足够的耐心和智慧。

希望这篇文章能够帮助你更好地理解 To B 业务的复杂性，让你在这个领域中能够游刃有余，最终成功起舞。记住，To B 业务不是一场短跑，而是一场马拉松。你需要的不仅是速度，更是耐力和策略。



所有行业，本质上都是服务业

文 / 黄锡 总裁

高考志愿咨询师张雪峰有一次在直播中谈到，所有的文科专业都是服务业。当时还引来一批人的口诛笔伐，害得他都出来道歉了。但你静下心来仔细琢磨，何尝又不是呢？甚至别说文科专业，说一句任何行业都是服务业都不过分。

为什么？因为商业的本质就是交易，而交易的本质就是一方提供商品或服务，另一方提供等价货币。在自由市场中，作为卖方，只有你卖的东西或者提供的服务足够好，或者更确切的说，只有你提供了价值，别人才会来买。因此，只要是卖方，是一个

>> 悉奥涂料—浙江衢州·龙游文成小区



商家，那么他就必须重视产品思维和用户体验，简单说就是，必须服务好。

为什么服务那么重要？

这就从消费市场的三个阶段谈起。消费市场的发展存在三种阶段。

第一阶段，需要你去满足的消费，即供不应求；第二阶段，需要你去迎合的消费，即一般消费已经满足，但差异化消费仍未满足；第三阶段，需要你和消费者共同创造的消费。这样说有些抽象，举几个例子，第一阶段比较好理解，就是供不应求，你生产多少，就能卖出去多少，你只

需要关注工厂产能。对于绝大多数产品而言，这一阶段已经过去了。

第二阶段说白了就是满足小众需求，或者说个性化需求，比如一瓶水，硬是要分成纯净水、矿泉水、弱碱性水、气泡水、高山水、补充能量水……但凡有一丁点噱头，都要给你造出来，拼的就是谁更会营销，更会创造概念，更能迎合消费者。这就是当下市场竞争的现状。

至于第三阶段，只有极少数企业才能干，比如在 iPhone 之前，大家都认为手机是需要键盘的，直到全新物种 iPhone 的降临。

正因为当下市场竞争处于第二阶段，同质化和白热化，大家卖的东西都差不多，就必须要有差异化，而提供好服务，确切来说，是超出预期的服务，就是一种差异化，特别是在产品本身无法做到差异化的时候。

服务很难评价好坏，但超出了客户的预期，用户体验就会好，就肯定是好服务。或许有的客户预期低，你随便敷衍一下，也能获得好的评价，但有的客户预期高，如果你还是依照平常的标准去应对，只会招来一堆恶评。虽然客户千千万，什么类型的都有，但一般而言，仍然会有一个基准预期。

比如，说到出租车，你会想到什么？车内脏兮兮的，而且大概率会有怪味，司机开车横冲直撞急冲急刹，这就是一般人的印象。但是，如果一开门，车内整洁无异味，司机穿着干净，还递给你一瓶水，同时礼貌问好，你会不会超出预期？

再比如，家装工人，是不是穿得脏兮兮，一身汗臭，烟头乱扔，干活还蹭坏你家墙面？换个情况，如果工人一身整齐的工作服，无异味，进门就麻利地换鞋套，干完活顺手清洁带走垃圾，你会不会有惊喜？

经济学中有个著名的“峰终定律”，讲的是消费者对于服务的好坏感知并不是全程感知的，

他们感知最强烈的时点有两个，一个点是峰值体验，另一个点是结束体验，只要这两个点做好，整个体验就会很好。

说人话就是，想要体验好，一是过程中必须要有高峰体验，二是结束的时候体验也要完美。比如吃饭，一定要有一个大菜，让你感觉很棒，同时最好结束了来一份甜点，让你意犹未尽。所以你现在知道了，为什么逛完宜家出口处有售价仅1元的冰淇淋，为什么迪士尼会有花车游行和闭门烟花。

说了那么多，作为建筑涂料行业，我们应该怎么做呢？如今建筑涂料竞争激烈，同质化严

所有行业，本质上都是服务业。你只有把优质的服务拿出手，迎合客户的预期，才能赢得客户；如果能够超出客户的预期，那就能赢得客户的赞誉，客户才会形成口碑传播。

重，简简单单把涂料糊上墙行不通了，你得讲究一些特定的功能需求。你得防水、防晒、耐沾污、耐久、环保，这是质量方面的需求；还得纹理好看、仿花岗岩仿得逼真，这是审美或者虚荣心的

需求；还得杀菌防霉、吸附甲醛、保温隔热，这是特殊功能的需求。你的营销策略也要围绕这些需求点展开，要主打环保的、要主打仿真的、要主打色彩丰富的、要主打功能独特的、还要主打价廉物美的等等。

而对于包工包料的建筑涂料，还要主打施工过程能够让开发商或者总包省心、安心和放心，这其实就是一种主打服务的角度。施工质量如果可靠、保证工期，过程中不出现安全事故，完工了也不出现让人头疼的民工讨薪纠纷，最后如果甲方磕坏成品你还能及时修补维护，那就是好服务了。

所有行业，本质上都是服务业。你只有把优质的服务拿出手，迎合客户的预期，才能赢得客户；如果能够超出客户的预期，那就能赢得客户的赞誉，客户才会形成口碑传播。

>> 悉奥涂料—浙江临安·青航人才公寓



>> 悉奥涂料—浙江杭州·富阳碧桂园



夏季高温如何防止 涂料发臭及漆膜霉变

文 / 曾新明 制造中心

夏季是涂料生产和施工的高峰期，同时也是涂料发臭变质的高发季节。高温高湿的环境条件容易使涂料中的微生物滋生，进而引发涂料变质、发臭，甚至影响施工质量和使用效果。

因此，在夏季涂料生产和施工中，确保水性涂料的稳定性和安全性成为了涂料企业夏季生产和施工的重要任务。

涂料防腐剂是一种通过破坏微生物的细胞结构、抑制其代谢活动或干扰其生长繁殖来达到杀菌防腐目的化学物质。通过添加

适量的涂料防腐剂，可以显著延长涂料的保质期，降低涂料变质的风险。

同时，涂料防腐剂还能有效防止涂料在施工和使用过程中产生异味，提升施工环境的舒适度和涂料的使用体验。

在选择涂料防腐剂时，我们需要考虑其适用范围、性能特点以及施工环境等因素。一些常见的涂料防腐剂包括有机防腐剂、无机防腐剂和复合型防腐剂等。这些防腐剂各有特点，可以根据具体需求进行选择。



» 悉奥水性涂料生产车间

例如，有机防腐剂具有较好的防腐效果，但可能对涂料性能产生一定影响；无机防腐剂则相对稳定，但防腐效果可能稍逊于有机防腐剂。因此，在选择涂料防腐剂时，我们需要综合考虑各种因素，以达到最佳的防腐效果。



一、常用的杀菌防腐剂

作为水性建筑涂料（乳胶漆体系），市面常用的杀菌防腐类型有如下种类：

(1) 卡松类：5-氯-2-甲基-4-异噻唑啉-3-酮/2-甲基-4-异噻唑啉-3-酮

(CMIT/MIT)，其杀菌高效广谱，不释放甲醛，不挥发，对各类乳液型涂料体系相容性好；缺点是当体系PH>9时不稳定，且其热稳定性差，温度不宜长期高于40℃，遇还原剂时防腐性降低，与胺不相容，会降解，含氯对皮肤有很强的刺激性。属于该类防腐剂常见有：Kathon LXE, Acticide SPX, Biocide K 10 SG, Bactrachem TS 15, Bactrachem W15, 华科-88等。

(2) BIT类：1,2-苯丙异噻唑啉-3-酮，此类杀菌剂不释放甲醛，不含卤素，不挥发。具有热稳定和酸碱稳定性，可在广泛的PH值范围内使用，化学稳定性好，与胺类相容。对金属无腐蚀作用。遇强氧化还原剂时其防腐性降低，杀菌较慢，对皮肤有刺激，抗菌光谱中

有空隙。属于该类防腐剂常见有：Proxel GXL, Proxel XL-2, Troysan586, Mergal K10-N, Biocide BIG-A50M, PT, BTG, BIT10等。

(3) 释放甲醛型防腐剂 (FR)：释放甲醛型防腐剂是一种经过缩聚的羟甲基有机物，能够在一定时间内缓慢释放出微量甲醛，达到一定的杀菌和抑菌效果。具有快速广谱杀菌且性能高效，尤其具有气相杀菌能力。但其热稳定性相对较差，当PH<6时，效率会降低，其挥发有强烈的味道。属于该类防腐剂有：Troysan 174, Troysan 186, Nuosept 95, Ecocide BA等。

(4) 5-氯-2-甲基-4-异噻唑啉-3-酮/2-甲基-4-异噻唑啉-3-酮 + 释放甲醛型防腐剂 (CMIT/MIT+FR)：不同的防腐组分可以以不同的比例进行组合复配，既有容器上部空间保护，又具有高效广谱杀菌作用，而且释放甲醛型防腐剂会提高CMIT的稳定性，但需甲醛不能超标。

以上杀菌防腐剂是属于生产

制造中罐内储存使用，对于涂料在夏季高温高湿环境中我们一定还要考虑施工和使用过程中的防霉防藻性能。防止漆膜上墙干燥后出现霉变和藻类的滋生。



二、常用的防霉防藻剂

市面常用的防霉防藻剂品种较多，大致有：异噻唑啉酮类，

苯丙咪唑类，碘炔丙基类，取代芳烃类。其关键是不溶于水，否则会被雨水冲刷掉，当然还要有耐候性和耐酸碱性。这样才能起持久的防霉防藻作用。常用的防霉防藻剂有：

(1) 苯丙咪唑氨基甲酸酯(多菌灵)(BCM): 属于常用的防霉剂，其水溶性低，光稳定性好，热稳定也好，毒性低。缺点却是杀菌光谱有缺陷，在高PH值时，有可能会使白色涂料变色(变黄)。属于该类防霉剂有：Acticide SR1138, Rocima

320, Mycavoid CM, Preventol BCM 等。

(2) 2-正辛基-4-异噻唑啉-3-酮(OIT): 其广谱杀菌，既防霉又抗藻。缺点是水溶性较大，易被雨水冲刷掉，对皮肤刺激性较大。不含汞和铅，不会因硫化物的存在使涂料褪色变黑。属于该类防霉剂有：Skane M-8, Mycavoid FC, 华科-108 等。

我们还可以通过控制施工环境、加强涂料储存管理等方式来防止涂料发臭变质。例如，保持施工环境干燥(一般墙面含水量低于10%，湿度小于85%)、通风，避免阳光直射；定期清理涂料储存容器，避免杂质和微生物的滋生；严格按照涂料使用说明进行施工，避免过量使用或滥用等。



三、生产过程中需注意

在保证了储存和使用过程中的涂料处于高温高湿环境中的腐败变质后，我们在生产过程中也还需要注意到以下几点：

1、尽量避免涂料用水自带细菌
高温季节尽量避免使用已经



>> 悉奥涂料—浙江杭州·杭房悦东方

发酸、有味的洗缸水，避免使用地下水，避免使用贮存了较长时间的贮罐水。最好使用经过消毒处理的纯净水或自来水，杜绝生产用水带来细菌的机会。

2、生产机器要保持清洁

生产前一定要用干净清水清洗生产设备。严禁使用存放几天或已经变质腐臭的洗缸水清洗设备。保持车间干燥，严禁积水和污水。

洗缸刷、刮刀、铲刀应放在干燥干净处，以防细菌繁殖带入生产缸中。定期(一周一次)对生产设备、平台、地面等进行细菌消杀，可使用千分之五快杀喷雾。

3、尽量避免原材料中带来细菌
水性涂料的原材料需存放在

干燥、整洁的环境中，避免在存放过程中感染细菌。尤其乳液要现开现用，一次用不完的一定密封。

纤维素如果要制成预凝胶，一定要现做现用，高温季节千万不要做库存，否则极易感染细菌。其它水性助剂(如消泡剂、增稠剂等)也要随取随用，并及时密封好。

4、生产过程中严控 pH 调节剂

生产过程中严格控制 pH 调节剂，千万不能与防腐杀菌剂混合，以免导致防腐失效。加料时也尽量将二者分开加，减少对防腐剂的影响。

建议前期添加一些 BIT 类型的防腐杀菌剂，对于原材料如纤维素、颜填料等带来的细菌有很好的杀灭效果，对于管道清洗也

有很好的杀菌作用。

卡松及甲醛缓释类防腐杀菌剂全部移至调漆阶段加入，以防高速高温分散时杀菌剂降解失效，也防止与前期加入的 pH 值调节剂反应分解失效。

5、生产过程中要控制温度

生产过程中要控制打浆和砂磨过程中的温度，尽量不要超过 50℃，以免高温导致防腐失效。

在生产、储存、运输和使用过程中，不允许接触还原金属，如金属铁、铝等，以免造成杀菌防腐分解而失效。

6、高温季防腐剂用量适量增加

一般可复合使用甲醛缓释类防腐杀菌剂，保证杀菌剂对气、液相都有杀菌功能，确保罐内的长效杀菌作用。

推荐使用耐高温的 BIT 类杀菌剂，尤其在需要高速分散时，以避免 CMIT/MIT 类杀菌剂因高温失效而失去保护作用，而且，BIT 类产品也更加环保。

7、避免细菌感染

包装桶、包装盖要保存在干燥整洁的环境中，避免细菌感染。包装桶、贮罐建议要密封，以免给细菌可乘之机。

>> 悉奥涂料留样室



涂料的防腐防霉处理是一项系统工程，需从多个方面综合考虑，以确保涂料在高温季节中保持良好的性能和使用效果。

8、产品恢复

出现问题的产品，要根据腐败的不同程度来判断是否适合做恢复处理，且在高温及潮湿环境下，尽量不要将其直接加入新做的产品中，避免新产品被退换货或者尾料中的细菌污染。

表面温度高，会导致水或溶剂挥发过快，使得成膜不良，影响涂层质量，如抢工期必须施工可适当多添加乙二醇缓解。底材温度过高，吸水率大也易造成乳胶漆吐气、漆膜出现泡坑的问题。

5、提高外墙涂料的耐水性

雨季外墙色漆尤其是灰色或者咖色较容易出现泪痕，调整乳液的质量，选择耐雨痕好的乳液，使用铵盐分散剂、聚氨酯增稠剂等。

3、干燥时间

注意乳胶漆施工时每道涂层时间的控制，过短的层间间隔极易造成乳胶漆涂膜气泡、皱皮、发白等病态。

6、其他注意事项

乳胶漆使用后要密封，以免长期与空气接触失水固化。在阴雨天气涂刷的构件等不能叠加堆放，以免表面产生霉变发黑现象。

夏季尽可能延长腻子干透的时间，涂刷墙面前先要批刮腻子，一般需要刮1-3遍，其间正常的干透时间为1-2天。在夏季施工，尽可能延长腻子干透的时间，一般以2-3天为宜。除此以外，在有条件的情况下还需对已批刮好的腻子层进行洒水养护，以保证腻子强度。

在夏季高温季节，涂料的防腐和防霉工作至关重要。通过合理选择和使用防腐剂、防霉防藻剂，并严格控制生产、储存和施工过程中的环境条件，可以有效延长涂料的使用寿命，保证施工质量。加强涂料生产和施工过程中的卫生管理，定期进行设备的清洁和消毒，也是预防涂料变质的重要措施。

总之，涂料的防腐防霉处理是一项系统工程，需从多个方面综合考虑，以确保涂料在高温季节中保持良好的性能和使用效果。

4、涂膜厚度

喷涂或刷涂乳胶漆时应严控涂膜厚度，过厚的乳胶漆湿涂膜干燥时间长，易吸收空气中水分使涂膜发白起泡，易引起色差。



四、涂料施工需注意

1、环境湿度

有雾、下雨前2小时等湿度大于85%情况下不宜施工，易造成涂膜发白现象。阴雨季节或雨后墙面含水率超过8-10%不宜施工。

2、环境温度

正午、阳光强烈及墙面温度高不宜施工，水乳型涂料宜在10~35℃气温条件

下施工，墙面温度高、基层

安全帽的重要性

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

工地施工，安全始终是最重要的基石。它不仅关乎到每一位工人的生命安全，更是确保工程质量和进度的关键因素。安全事故的发生，不仅会导致工程延误，增加成本，还可能对整个社会的稳定与发展造成影响。

尽管安全一直是我们不断强调的主题，但在实际工作中，特别是面对炎热的夏季高温，安全帽的佩戴常常被忽视。一些人可能认为安全帽是额外的负担，尤其在高温下，它可能会让人感觉更加闷热和不适。然而，我们必须认识到，安全帽的重要性远远超过了这些短暂的不适。

在施工现场，安全帽是守护

生命的重要防线。它不仅是个人安全的象征，更是企业对员工生命安全负责的体现。

之前在抖音上刷到过这么一个视频：在一次建筑事故中，一位工人因为正确佩戴了安全帽，当一块重达数公斤的建筑材料从高空坠落时，安全帽承受了全部冲击力，保护了工人的头部免受致命伤害。这不仅凸显了安全帽的重要性，也体现了企业对员工安全的责任和对形象的维护。

安全帽是各行各业安全生产工作者必不可少的一种安全用具，每位作业人员都应该时刻牢记不戴安全帽，不进施工现场；不戴安全帽不可进行施工作业。

安全是工地施工的生命线，
它需要每一个参与者的共同努力。



一、安全帽的三大作用

1、首先是一种责任，一种形象。当我们正确佩戴安全帽以后，立即有两种感觉，一是感到沉甸甸的，二是觉得受到了约束。沉甸甸的安全帽提示每一位施工的员工，安全是一种责任，必须重视加强安全生产管理，约束警示每一位进入现场的人员，安全

为我、我要安全，不要冒险、不要蛮干。

2、其次是一种标志。在现场可以看到不同颜色的安全帽，一般工地分为：生产工人该戴蓝色安全帽；管理人员戴黄色安全帽；领导、承包商负责人、业主、监理戴红色安全帽；外来人员带白色安全帽。

3、再次，它是一种安全防护用品。主要保护头部，防高空物体坠落，防物体打击、碰撞。



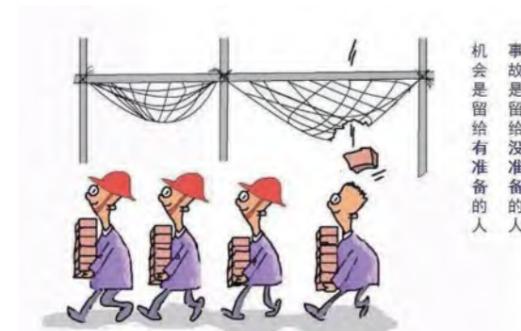
二、安全帽承受压力的原理

1、缓冲减震作用：帽壳与帽衬之间有 25~50mm 的间隙，当物体打击安全帽时，帽壳不因受力变形而直接影响到顶部。

2、分散应力作用：帽壳为椭圆形或半球形，表面光滑，当物体坠落在帽壳上时，物体不能停留立即滑落；而且帽壳受打击点的承受的力向周围传递，通过帽衬缓冲减少的力可达 2/3 以上，其余的力经帽衬的整个面积传递给人的头盖骨，这样就避免了冲击力在帽壳上某点应力集中，减少了单位面积受力。

3、生物力学：国标中规定安全帽必须能吸收 4900N。这是因为生物学试验，人体颈椎在受力时最大的限值，超过此限值颈椎就会受到伤害，轻者引起瘫痪，重者危及生命。

一些低质低价的安全帽只是徒有其表，并不能起到防护作用。在材料的选择上，内衬的设计根本达不到国标的要求，收到冲击



时，不能及时产生形变，分散应力。如果选择这些产品，一旦在工作中有意外发生，将对使用者的头部产生巨大伤害，轻者造成脑震荡，重者危及生命。



三、如何正确佩戴安全帽

安全帽的佩戴要符合标准，使用要符合规定。安全帽的设计是为了在危险发生时提供最大程度的保护。然而，如果佩戴和使用不规范，其防护效果将大打折扣。

1、戴安全帽前应将帽后调整带按自己头型调整到适合的位置，然后将帽内弹性带系牢。缓冲衬垫的松紧由带子调节，人的头顶和帽体内顶部的空间垂直距离一般在 25 ~ 50 mm 之间，至少不要小于 32 mm 为好。这样才能保证当遭受到冲击时，帽体有足够的空间可供缓冲，平时也有利于头和帽体间的通风。

2、不要把安全帽歪戴，也不要把帽沿戴在脑后。否则，会降低安全帽对于冲击的防护作用。

3、安全帽的下颌带必须扣在颌下，并系牢，松紧要适度。这样不至于被大风吹掉，或者是被其他障碍物碰掉，或者由于头的前后摆动，使安全帽脱落。

4、安全帽体顶部除了在帽体内部安装了帽衬外，有的还开了小孔通风。但在使用时不要为了透气而随便再行开孔。因为这样做将会使帽体的强度降低。

5、由于安全帽在使用过程中，会逐渐损坏，所以要定期检查，检查有没有龟裂、下凹、裂痕和磨损等情况，发现异常现象要立即更换，不准再继续使用。任何受过重击、有裂痕的安全帽不论有无损坏现象，均应报废。

6、严禁使用只有下颌带与帽壳连接的安全帽，也就是帽内无缓冲层的安全帽。

7、施工人员在现场作业中，不得将安全帽脱下，搁置一旁，

或当坐垫使用。

8、由于安全帽大部分是使用高密度低压聚乙烯塑料制成，具有硬化和变脆的性质。所以不易长时间地在阳光下曝晒。

9、新领的安全帽，首先检查是否有产品合格证，再看是否破损、薄厚不均，缓冲层及调整带和弹性带是否齐全有效。不符合规定要求的立即调换。

10、在现场室内作业也要戴安全帽，特别是在室内带电作业时，更要认真戴好安全帽，因为安全帽不但可以防碰撞，而且还能起到绝缘作用。

11、平时使用安全帽时应保持整洁，不能接触火源，不要任意涂刷油漆。无安全帽一律不准进入施工现场。

安全是工地施工的生命线，它需要每一个参与者的共同努力。在炎热的夏季，安全帽可能并不是最舒适的选择，但它却是最安全的选择。让我们克服一时的不便，坚持佩戴安全帽，为自己和同事的生命安全负责。🏡

» 施工现场



夏季外墙涂料施工注意事项

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

夏季施工，高温和烈日是家常便饭，这给外墙涂料施工带来了一系列挑战，不仅施工人员的健康和安​​全面临风险，涂料的施工质量和耐久性也会受到影响。因此，遵守夏季外墙涂料施工的注意事项至关重要。



一、施工前准备

1. 环境评估：施工前，应对墙面进行全面检查，确保墙面平

整、干燥、无油污、无尘土，为涂料提供良好的附着基础。

2. 材料选择：选择耐高温、抗紫外线、耐候性强的外墙涂料，以保证涂料在高温下的性能稳定。

3. 施工工具准备：确保所有施工工具，如刷子、滚筒、喷枪等，都处于良好状态，并适合高温作业。

4. 施工人员培训：对施工人员进行夏季施工安全和技能培训，确保他们了解夏季施工的特殊要求和操作规范。

5. 施工计划制定：根据夏季的气候特点，合理规划施工进度，避免在高温时段进行施工。



二、施工中的注意事项

1. 施工时间安排：尽量安排在早晨或傍晚施工，避免在一天中温度最高的时段作业。

2. 施工人员防护：施工人员应穿戴适当的防护装备，如遮阳帽、长袖工作服、防晒霜等，以防晒伤和中暑。

3. 涂料储存与调配：涂料应存放在阴凉、干燥、通风良好的地方，避免阳光直射和高温。调配涂料时，应严格按照厂家推荐的比例，避免因高温导致涂料性能变化。

4. 施工方法选择：根据涂料特性和墙面条件，选择合适的施

工方法，如刷涂、滚涂或喷涂。

5. 涂层厚度控制：控制涂层厚度，避免过厚导致开裂或脱落，同时确保涂层均匀覆盖。

6. 涂层间干燥时间：在涂层之间留出足够的干燥时间，避免涂层未干就进行下一道工序。

7. 施工环境监控：实时监控施工环境的温度和湿度，必要时采取降温和通风措施。



三、施工后的保养与管理

1. 涂层保护：施工完成后，应采取措施保护涂层，避免雨水、尘土等污染。

2. 施工记录：记录施工过程中的温度、湿度等环境因素，以及涂料的使用情况，为后续施工提供参考。

3. 质量检查：定期检查涂层的质量，如平整度、颜色均匀性、附着力等，确保施工质量。

4. 后续维护计划：根据涂料的特性和使用环境，制定合理的后续维护计划，延长涂层的使用寿命。

>> 悉奥涂料—浙江杭州·滨江农转居安置房十一区块





四、应对高温的特殊措施

1. 遮阳措施：在施工区域设置遮阳网或遮阳布，减少阳光直射对施工的影响。
2. 通风设备使用：使用风扇或通风设备，提高施工现场的空气流通，降低温度。
3. 水分补充：确保施工人员及时补充水分，必要时服用防暑药，避免中暑。
4. 紧急预案制定：制定高温天气下的紧急预案，如中暑急救措施等。



五、施工安全

1. 安全教育：对施工人员进行夏季施工安全教育，提高他们的安全意识。
2. 安全检查：定期进行施工现场的安全检查，及时发现并排除安全隐患。
3. 急救设施配备：施工现场应配备必要的急救设施和药品，以应对可能的紧急情况。
4. 施工监督加强：加强施工现场的监督管理，确保施工人员遵守安全规程。



六、施工质量控制

1. 涂料质量检验：在施工前对涂料进行质量检验，确保涂料符合施工要求。
2. 施工过程监控：在施工过程中，对施工质量进行实时监控，确保施工质量符合标准。
3. 施工后检查：施工完成后，对涂层进行全面检查，确保涂层质量达到预期效果。
4. 问题及时整改：发现问题及时整改，避免质量问题的扩大。

夏季外墙涂料施工是一项复杂且具有挑战性的工作。通过合理的施工计划、严格的施工管理和科学的施工方法，可以有效地应对夏季高温带来的各种问题，确保施工的质量和安。项目总和施工人员应充分认识到夏季施工的特殊性，采取有效措施，确保施工顺利进行。

夏季施工，不仅是对施工技术和管理能力的考验，也是对施工人员意志和体力的考验。通过上述内容的介绍，希望能为大家提供一些有益的参考和指导，让我们更好地应对夏季高温带来的挑战，顺利完成施工任务。

>> 悉奥涂料—江苏无锡·江阴敬山公园



凝聚推进中国式现代化的磅礴力量 ——热烈庆祝中国共产党成立一百零三周年

文 / 摘自《人民日报》

历史见证壮阔的征程，时间镌刻奋斗的足迹。今天，我们迎来中国共产党成立103周年，正在中国式现代化道路上踔厉奋发、勇毅前行。走过峥嵘岁月，历经风雨洗礼，百年大党风华正茂；永葆赤子之心，砥砺复兴之志，千秋伟业气势如虹。

回望100多年来的不平凡历程，我们党团结带领人民取得了巨大成就，特别是新中国成立75年来，依靠全体中国人民艰苦奋斗，中国从一穷二白发展为世界第二大经济体，数亿农村贫困人口全部脱贫，创造了人类发展史上的奇迹。

党的十八大以来，面对世所罕见、史所罕见的重大风险挑战，以习近平同志为核心的党中央团结带领亿万人民顶住外部压力、克服内部困难，开创了中国特色社会主义新时代，为中国式现代化提供了更为完善的制度保证、更为坚实的物质基础、更为主动的精神力量。

今年以来，在党中央坚强领导下，各地区各部门贯彻稳中求进、以进促稳、先立后破的要求，巩固和增强经济回升向好态势，扎实推进高质量发展，加快发展新质生产力，持续增进民生福祉，保持社会大局和谐稳定，共同书写中国式现代化建设新篇章。

党的奋斗历程深刻表明，历史和人民选择了中国共产党，中国共产党没有辜负历史和人民的选择。新时代的伟大变革充分证明，“两个确立”是党和人民应对一切不确定性的最大确定性、最大底气、最大保证，对于我们应对各种风险挑战、推进中国式现代化建设具有决定性意义。

当前和今后一个时期，是以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业的关键时期。

我们深知，推进中国式现代化是一项前无古人的开创性事业，前进道路上，必然会遇到大量从未出现过的全新课题、遭遇各种艰难险阻、经受许多风高浪急甚至惊涛骇浪的重大考验。锚定既定奋斗目标，当好中国式现代化建设的坚定行动派、实干家，才能在攻坚克难中成就事业，在敢闯敢干中开辟通途。

新征程上，全党同志要全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，弘扬伟大建党精神，不忘初心、牢记使命，坚定历史自信，增强历史主动，激发创造活力，发扬斗争精神，凝聚磅礴力量，坚定不移把中国式现代化宏伟事业不断推向前进。



改革开放是党和人民事业大踏步赶上时代的重要法宝，中国要实现新的更大发展，从根本上还要靠改革开放。

习近平总书记强调：“推进中国式现代化，必须进一步全面深化改革，不断解放和发展社会生产力、解放和增强社会活力。”面对纷繁复杂的国际国内形势，面对新一轮科技革命和产业变革，面对人民群众新期待，必须自觉把改革摆在更加突出位置，紧紧围绕推进中国式现代化进一步全面深化改革。

新征程上，我们要坚持用改革开放这个重要法宝解决发展中的问题、应对前进道路上的风险挑战，以改革到底的坚强决心，

动真格、敢碰硬，坚决破除妨碍推进中国式现代化的思想观念和体制机制弊端，为完成中心任务、实现战略目标增添动力。

中国式现代化是中国共产党领导的社会主义现代化，党的领导关系中国式现代化的根本方向、前途命运、最终成败。必须深刻认识到，只有时刻保持解决大党独有难题的清醒和坚定，把党建设得更加坚强有力，才能确保中国式现代化劈波斩浪、行稳致远。

面对新征程上的新挑战新考验、新形势新任务，我们要深入学习贯彻习近平总书记关于党的建设的思想、关于党的自我革命的重要思想，持续巩固拓展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育成果，以开展党纪学习教育为契机，自觉将纪律要求内化于心、外化于

行，不断增强政治定力、纪律定力、道德定力、抵腐定力，形成推进中国式现代化的强大动力和合力，努力创造经得起历史和人民检验的实绩。

以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业，既是中国人民追求美好幸福生活的光明之路，也是促进世界和平发展的正义之路。沿着这条唯一正确的康庄大道阔步前进，我们无比坚定、无比自信。“我们都是奋斗者，从过去奋斗到今天，取得这么辉煌的成就。

我们未来的目标很明确很伟大，要实现它，还得靠我们继续实干奋斗。”让我们更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，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”，锐意进取，担当作为，在推进中国式现代化新征程上谱写更加绚丽的华章。



有效沟通的重要性

文 / 胡霞 保障中心

在日常的人际交往中，我们都会渴望被理解与接纳，但因为我们每个人都有自己独特的个性和性格，常常会遇到人际困扰，那么我们如何在保持个性的同时赢得友谊和尊重？

信任，最终实现共赢。



一、沟通的重要性

我觉得这就需要我们学会有效沟通，以诚相待，以礼待人，特别是在办公室环境中，有效的沟通是实现团队协作和个人职业发展的关键。通过学会沟通，我们不仅能够提高工作效率，还能促进团队成员之间的相互理解和

在办公室环境中，沟通是维系日常运作和推动组织发展的基石。它不仅仅是信息的单向传递，而是一个多维度、多层次的互动过程，涉及情感的共鸣、意见的协调以及思想的碰撞。



>> 公司形象展示厅

记得之前发生过这么一件事情，市场部和生产部因订单交付问题产生了分歧。市场部希望缩短交付周期以满足客户需求，而生产部则担心过快的生产节奏会影响产品质量。在这种情况下，两部门的负责人就进行了一系列的沟通会议：

首先，他们共同分析了市场需求和生产能力，确保双方都理解了对方的挑战和限制。接着，他们探讨了可能的解决方案，如优化生产流程、增加资源配置等。最终，他们达成了一个双方都能接受的交付方案，并通过定期的进度更新会议来监控实施效果。

我觉得这个案例就很好的展示了沟通在解决跨部门问题中的关键作用。通过有效的沟通，不仅解决了短期的分歧，也为长期的协作奠定了基础。



二、沟通的障碍与解决策略

在办公室沟通的过程中，我们不可避免地会面临一些障碍，这些障碍可能源于文化差异、个人偏见、信息过载等。克服这些障碍，不仅能够促进信息的顺畅流通，还能够加强团队的协作和信任。

1、文化差异

文化差异是办公室沟通中常见的障碍之一。不同的文化背景可能导致沟通方式和理解上的差异。例如，在一家跨国公司中，来自不同国家的团队成员在讨论项目时，由于对时间观念和决策过程的文化差异，导致了沟通上的误解。

想要解决这一问题，我们可以采取了以下办法：①组织文化培训，帮助成员了解彼此的文化特点；②指定“文化协调员”，在会议中解释文化差异可能带来的影响；③采用包容性的沟通方式，尊重每个人的发言和观点。

2、个人偏见

在日常工作和生活决策中，我们或多或少都会带有一点个人偏见。个人偏见可能影响客观性和公正性，阻碍有效沟通。在一个项目团队中，由于成员之间存在误解和成见，导致团队合作效率低下。

为了解决这一问题，我们还可以采取以下措施：①定期组织团队建设活动，增进成员之间的了解和信任；②鼓励开放和诚实的反馈，以识别和解决偏见问题；③在决策过程中，强调以事实和

数据为依据，减少主观判断的影响。

3、信息过载

在现在这个信息爆炸的时代，办公室工作人员常常面临信息过载的问题。过多的信息可能导致注意力分散，影响沟通的效率。

为了应对这一挑战，我们可以这样做：①优化信息管理系统，确保重要信息能够被快速识别和传达；②定期进行信息整理和总结，减少不必要的信息干扰；③培养员工的信息筛选能力，提高他们处理信息的效率。



三、有效沟通的实践技巧

除了解决沟通障碍，我们还可以通过以下实践技巧来提高沟通的效果：

①倾听的艺术：积极倾听他人的观点和需求，不仅是礼貌的

以诚相待，以礼待人，是沟通的黄金法则，它能够帮助我们在各种社交场合中游刃有余，实现共赢。

表现，也是理解对方的前提。在对话中，我们应该避免打断，给予对方充分的表达空间。

②非语言沟通：肢体语言、面部表情和语调都是沟通的重要组成部分。通过保持良好的眼神交流和开放的肢体语言，我们可以传递出积极和友好的态度。

③情绪管理：在沟通过程中，控制自己的情绪至关重要。即使在压力或冲突的情况下，也应保持冷静，避免情绪化的言辞。

④适应性沟通：了解并适应不同的沟通风格和偏好。有些人可能更喜欢直接和简洁的沟通，而另一些人可能更倾向于详细和感性的表达。

⑤反馈的重要性：在沟通结束后，给予对方反馈，不仅是对其表达的尊重，也是检验信息是否被正确理解的有效手段。

办公室沟通的障碍虽然多样，但通过积极的倾听、清晰的表达、尊重差异和及时的反馈，我们可以有效地解决这些问题。

在人生的旅途中，沟通是我们与他人建立联系的桥梁。学会有效沟通，不仅能够帮助我们更好地理解他人，也能够让他人更好地理解我们。

以诚相待，以礼待人，是沟通的黄金法则，它能够帮助我们在各种社交场合中游刃有余，实现共赢。



“失败是成功之母”？

文 / 杨丽珍 工程中心

“失败是成功之母”，这句古老的格言激励了无数人在挫折面前不屈不挠。我也不知道这句话是谁说的，只知道爸妈从小就教育我们不要害怕失败，要勇于挑战失败，最终才能获得成功。常常就是配套这句话的，然后还要加上一个例子，就是爱迪生失败无数次，终于发明了灯泡的故事。

这句话虽然鼓舞了我们要努力克服困难的勇气，但是深入思考这句话，我们会发现它也许带有一定的误导性。它似乎在暗示我们，只要经历足够多的失败，成功就会随之而来。但现实真的如此吗？

为此，哈佛大学做了一项相关的研究，研究表明，过去的失败对未来的成功并没有直接的帮助。在对 1975 年到 2003 年间所有美国创业者的统计分析中，曾经失败的创业者与初次创业者相比，并没有显示出任何优势。这让我们不得不重新审视失败与成功的关系。

因为失败和成功对个体心理有着截然不同的影响。成功能够极大地增强个体的自信心和动力，让人更加相信自己的能力，激发出追求更高目标的欲望。而连续的失败则可能导致消极的思维定势和行为模式，使个体陷入自我怀疑和挫败感中，难以自拔。

成功不是偶然的，它是通过不断的努力、学习和成长积累而来的。

一直以来，长辈们都教育我们，犯错不要紧，失败了没关系，甚至还有人会认为年轻人应该早点犯错早点失败，那就能从中吸取教训，将来可以改正和挽回。

但是事实上，人往往都是往好的一面去想，也往往容易高估自己的理性。吃一堑长一智的道理人人都懂，但真的有人会去反思自己、复盘自己的人还是占少数的。我们往往这样解释成功

和失败：如果成功了，那就是我个人能力比较厉害，很少有人会谦虚地去自身找找其他成功的原因；但如果失败了呢，那就是我运气不好，也许是遇到了不利的客观原因，反正不是我自己的原因。这种倾向让我们在失败时忽视了一次绝佳的学习机会。我们不大容易否定自己，更不愿意深入反思和复盘。

其实，失败本来也不算坏事，

但坏就坏在，我们忽视了失败带来的一次绝好的学习机会，特别是自己遇到失败的时候，因为我们不大容易否定自己。

相比之下，他人的失败对我们来说则具有更多的借鉴意义。因为这些失败与我们无关，我们可以更加冷静和客观地分析原因，从而避免在类似情况下重蹈覆辙。这反而能为我们自己的成功打下基础。

成功不是偶然的，它是通过不断的努力、学习和成长积累而来的。我们应该珍视每一次成功的经历，让它们成为推动我们不断前进的力量。同时，我们也应该从他人的失败中学习，以避免重蹈覆辙。通过这样的方式，我们可以更好地理解成功的本质，从而在人生的道路上走得更远、更稳。

在这个过程中，我们还需要认识到，成功和失败都不是终点，而是通往更高目标的阶梯。我们应该以一种成长的心态来看待它们，不断从中吸取教训，不断优化自己的策略和方法。只有这样，我们才能真正地让成功成为成功之母，让每一次的经历都成为我们前进道路上的宝贵财富。

» 公司形象展示厅



国内涂料企业加速“出海”， 背后究竟释放出何种信号？

文 / 本刊编辑部

“不出海就出局”！近年来，由于时代红利转向、地产需求萎靡、产能过剩等多种因素叠加，使得国内涂料行业陷入深度内卷，市场竞争加剧，“出海”已成为另一种突围之道。截止目前，已有大量的涂料企业、原材料企业纷纷走出国门，或产品出海、或产能出海。

众多企业纷纷走出国门开展涂料国际贸易，推动了涂料出口量的大幅增长。根据中国涂料工业协会披露的数据显示，2023年中国涂料出口量累计达到 26.21

万吨，同比增长 19.6%。进入 2024 年后，涂料出口依然旺盛，一季度出口量达到 6.87 万吨，同比大幅增长 26.97%。

面对国内市场的激烈竞争和国际市场的广阔机遇，中国涂料企业正站在新的发展十字路口。如何将本土市场的竞争优势转化为全球市场份额，成为中国涂企面临的战略性挑战。在这一过程中，中国涂企需要精准把握出海机遇，积极应对国际市场的挑战，通过创新驱动和品牌国际化，实现全球市场的持续拓展和深化。



» 悉奥涂料—浙江丽水·中天璞境园



一、国内企业加速 “出海”谋出路

近年来，国内涂料行业市场竞争愈发激烈，价格战更是从未停止过。面对竞争环境的恶化，有的涂料企业选择了转型；有的则跨界，采取多元化发展的战略；有的则黯然退出了市场；但更多的涂料企业则纷纷将目光瞄准了海外，开辟了新的市场。

亚士涂料去年在中亚市场取得进展，新疆工厂产能增长，同时研发针对中亚的产品。公司还参展越南，考察当地市场，计划拓展东南亚。

此外，国内涂料企业如

工业重防腐涂料、船舶涂料等高附加值产品成功出口。三棵树、湘江等品牌积极开拓国际市场，参与越南、俄罗斯、美国等地展会，寻求海外增长机会。

国内涂料企业在海外市场销售产品的同时，也在进行本地化生产投资。君子兰在越南建立了首个海外工厂，标志着其全球化战略的重要里程碑。

去年，展辰在泰国投产了第二家海外工厂，并早在 2017 年在越南投产了首家工厂。同时，松井股份也在 2023 年下半年在越南投产了首个海外工厂。

麦加芯彩积极拓展海外市场，去年在香港成立全资子公司，迈出国际化战略第一步，主要进行境外营销和客户服务。并在 2023 年度报告中指出，进军海外市场为公司带来新机遇。

国内工业涂料产能过剩，竞争加剧，但企业技术实力提升，有望在国际市场取得一席之地。

“国内涂料市场将进入‘冰冻’期，今后涂料行业‘不出海，就出局’！如果能够成功出海，不仅提升了中国涂料的国际影响力，也为行业带来了新的增长点。”巴德士集团创新中心总监孔霞博士在前不久举行的 2024 年中国木门窗行业年会上表示，“为了公司的长远发展，巴德士去年底便开始筹划布局海外市场，将在全球设立 6 个海外事业部，今年 3 月成功开发了首个艺术漆经销商，标志着公司装饰涂料海外业务的正式开始。”

无独有偶，嘉宝莉在积极谋求出海。6月24日，北新嘉宝莉化工集团股份有限公司与中建材海外经济合作有限公司签署战略合作协议，旨在推动嘉宝莉“走



» 悉奥涂料—浙江杭州·中天宸望

出去”开拓海外市场。作为嘉宝莉母公司的北新建材此前也表示，公司的国际化业务不仅局限在石膏板业务，将加强集团内外协同，抱团出海，推动防水和涂料的全球化布局。

无论是在海外投资建厂，还是涂料产品做贸易出口，都表明中国涂料企业正在有意识且积极地拓展海外市场。未来，伴随涂料企业在海外深化布局、持续努力，企业业绩有望借此撬动新一轮增长。当然，海外布局之路道阻且长、充满挑战，涂料企业要做好充分准备、稳扎稳打，积极应对各种困难与风险。



二、国内企业缘何国际化进程缓慢？

国内涂料企业一直以来更倾向于精耕细作国内市场，其海外扩张计划鲜少被置于聚光灯下。这一现象根植于产品特性、文化习惯差异、气候环境以及技术和标准多样化挑战。比如涂料是半成品，服务属性较强，因此对施工服务有较高要求。同时，涂料

产品的应用跟当地文化、地理气候环境等紧密相关。

此外，不同国家和地区对于涂料产品的安全标准、性能要求等存在差异，涂料企业出海时需要额外投入进行产品认证和标准适应，这在一定程度上延缓了其出海步伐，特别是汽车涂料、船舶涂料、风电涂料、海洋重防腐涂料等高端产品，国外很多国家需要涂料产品相关认证，特别是发达国家要求更高。

正是这些纷繁复杂的挑战，使得国内涂料企业在迈向国际舞台的“跨境出海”征途中，步伐相对谨慎，热度远低于汽车、家电等其他行业。不过，近年来，随着国内涂料市场需求疲软，市场竞争加剧，特别是国内房地产市场增速减缓，涂料行业从增量市场转入存量竞争新时期，众多企业开始积极调整视野，探索海外市场这片新蓝海，寻求新增长点。

虽然我国涂料产销量已连续15年蝉联全球第一，但是我国涂料企业的国际化程度普遍都非常

低。这其中存在着诸多的因素，比如近十多年来，国内涂料市场一直保持着快速发展，市场需求仍有可挖掘的空间，守着国内市场这“一亩三分地”也能发展得很不错，导致国内企业缺乏“走出去”的动力。市场发展好，企业也不会付出更大的代价、冒更大的风险走出去开拓海外市场。

但更重要的因素是品牌和技术弱。中国涂料在国际上没有实现品牌突破，一提到中国的涂料

品牌，给人感觉还是弱小的品牌；再一个就是技术相对落后，没有技术做支撑，就难以持续在海外生存。

如今，随着市场形势的变化，国内企业开始将目光瞄准海外。随着我国涂料产业结构性产能过剩、市场需求趋于饱和，各企业间的竞争也日益激烈，各个企业都不约而同加大了对海外市场的开拓。特别是在当前国内涂料市场需求疲软、市场严重内卷的背

景下，国内涂料企业“走出去”的意愿就更加强烈。

如果国内市场的需求继续发生大的变化，至少国内涂料企业可以通过出口这个渠道，可以将涂料产品销往世界其他市场，比如东南亚，甚至非洲国家，特别是可以借助国家“一带一路”战略将产品输出海外。在国内市场不够“给力”的当下，涂料企业纷纷将目光放到了海外，是一条不错的路。

中国涂料业经过几十年的快速发展，积累的创新能力和大规模、现代化的制造能力，都需要在全球市场上得到释放。从行业发展角度来看，已经完成由大向强蜕变升级的中国涂料业，要想进一步发展，需要在全球市场上证明自己的实力。

对于涂料企业而言，“出海”之路无疑充满了挑战与机遇，宛如一场错综复杂的探险。但一旦成功跨越，将为企业带来前所未有的增长潜力和品牌国际化的广阔舞台。

正是认识到这一点，中国涂料企业正以前所未有的决心和动力，加速驰骋在全球化的征途中。至于结果胜算几何，则取决于企业在技术革新、产品差异化、运营管理水平等方面的持续突破，以及与当地市场文化的融合与深耕等诸多方面的努力。



knowledge tips
知识小贴士



智商税之小儿退热贴

家长朋友们对小儿退热贴这种东西肯定不陌生,这是一个在各国的儿童发热指南里都没有出现过的东西,包括中国,但在各大医院的药店都可以见到。其实,这个东西就是智商税,它不但让孩子不舒服,还根本起不到降温作用,严重时还会耽误治疗。

孩子感冒发烧是非常常见的事,尤其是上了幼儿园以后。而这些孩子在发烧时,最常见的就是脑门上贴一片退热贴。这个东西其实根本不能降低体温,但实际感受却不是这样:当家长撕开退热贴,手触到它时,自然感到一股冰凉和清爽。

为什么还说退热贴不能退热呢?

实际上,那种清凉感是由薄荷、冰皮、桉叶油之类的物质对皮肤的刺激模拟出的冰凉感觉。这就像辣椒素对口腔粘膜的刺激模拟了被烫伤的感觉那样,其实口腔温度并没有改变。而对退烧来说,感觉上凉是没用的,只有真正把温度降下来,才能避免高烧带来的风险。

还有人强调,退热贴的说明书上说,它是靠水凝胶锁住的水分给孩子降温的,当水分升温带走热量,体温就会降下来。这个说法道理上没错,但从实际使用的场景看,因为退热贴里携带的水分实在太少了,不可能有降低体温的效果。

我们来算一算,一个 20 公斤重的孩子发烧,体温是 40℃,而我们的目标是让体温降到 37℃,那么至少要吸走多少热量才能完成这项任务呢?经计算,大约是 21 万焦耳。再来看退热贴,一片 15 克来算,其中



水凝胶里水的重量按 10 克来算,把它从室温 25℃ 加热到体温 40℃ 需要多少热量呢? 630 焦耳。再考虑其他非水物质的升温吸热,我们就再加一些,按一片 800 焦耳计算。这就是一大片退热贴能起到的绝大部分效果。所以想要退烧,我们需要同时贴满 270 片退热贴才可以。所以,退热贴的这点吸热能力,对退烧来说是杯水车薪。

那么小儿发高烧到底要怎么办?

当然是要用正经的退烧药了,今天最常用的就是扑热息痛(泰诺林、百服宁、安加热),更强效的退烧药是布洛芬(美林、恬倩)。

要解决高温,最根本的是解决人体温度控制中心对正常体温的错误设定。体温控制中心在下丘脑里,有很多物质会作用于下丘脑,然后由下丘脑形成拉高功耗或者降低功耗的决定。

其中有一种物质,叫作前列腺素 E2,它在血液中浓度升高、血液流经下丘脑时,就会刺激下丘脑升高体温的正常设定,从原来的 37℃ 增加到 40℃。退烧药大都是通过抑制前列腺素 E2 分泌,立刻降低血液中前列腺素 E2 的浓度来降温的。所以,吃了退烧药过不了 1 小时,体温就会降下来,因为下丘脑把温度正常值又设回了 37℃。只有把正常值设定回 37℃,才能从根本上解决发烧现象。

但发烧并不是病,而是身体应对细菌或者病毒感染采取的防御姿势,就像我们挨打时自然会手抱头一样。强行降低体温,药物当然可以做到,但如果感染还在的时候总是强行降低体温,实际是有利于细菌或者病毒继续入侵的。换句话说,身体就是靠着免疫系统的全面防御手段,才让孩子从各种感冒和感染中自愈的,而发高烧就是防御手段之一。

正是因为只有解决了细菌或者病毒的入侵才能彻底解决问题,所以退烧药一般都是在孩子体温在 38.5℃ 以上,而且精神萎靡不振、烦躁、痛苦的时候才建议用的。

如果感冒造成的只是 37-38° 的低烧,一般来说,只要让他们注意多喝水,多休息,家长多留意观察就好,强行乱用退烧药反而会延长感染。🚫

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

7

7.02 吕 莹 7.03 潘煜聪 7.15 江 朋 7.18 丁同舟

7.18 王欣林 7.24 范丽华 7.25 苏荣杰

8

8.03 杨丽珍 8.05 何继宏 8.07 董忠新 8.12 雷宇迪

8.23 陶志培

9

9.01 杨 光 9.04 谢兵华 9.05 胡军超 9.08 胡颖颖

9.16 郑明忠 9.30 郑胜峰