



悉奥 艾诺花 净味全效 豪华墙面漆

- 适用范围:适用于室内墙面、天花板等砖石结构的涂装
- 光 泽:哑光
- 建议配套:XA-002A水性封闭底漆:一遍
悉奥奥固超耐白环保墙面漆:二遍
- 包装规格:18L



悉奥 爱之屋 超易洗 高级墙面漆

- 适用范围:适用于室内墙面、天花板等砖石结构的涂装
- 光 泽:哑光
- 建议配套:XA-002A水性封闭底漆:一遍
悉奥奥固超耐白环保墙面漆:二遍
- 包装规格:18L

浙江悉奥涂料有限公司
ZHEJIANGXIAOPAINTCO.,LTD

地址(Add):杭州临安临天路108号
电话(Tel):0571-6373 9928 6107 2221
传真(Fax):0571-6381 3189
网址 (Http)://www.China-XiAo.com



- 谈谈执行力与团队合作精神
- 大客户营销谋略
- 学点佛学有益于人生观
- 小隐患也须小题大作
- “仿面砖石漆”涂料的涂装施工
- 成功,不断地重塑自我



工程案例 Cases ▶



www.China-XiAo.com

发出悉奥的声音

——祝贺《今日悉奥》创刊

经过一段时间的筹备，《今日悉奥》终于创刊了，可喜可贺！

企业内部刊物是企业成长过程的一个必然产物，是企业成长到一定阶段所形成的不可或缺的内需，企业需要发出自己的声音。

企业既要面对公众又要面对自己的客户和员工，要对公众、客户和员工承担责任和义务，要与他们及时进行动态的沟通，要推广自己的产品、服务和理念，有一个可以展示的媒介是非常必要的。

《今日悉奥》是宣传企业文化的一个重要阵地，对企业的政治、经济、文化建设既有指导又有服务的作用。它不同于博物馆，不但是对即将成为历史的今天简单记录和陈列，还要体现指导和服务的辩证和谐统一，寓指导于服务，而服务又不偏离指导。《今日悉奥》应成为宣传党的基本路线、方针、政策的喉舌；鼓舞我们悉奥涂料开拓前进的号角；衔接领导与员工亲密联系的桥梁；内联外引的窗口等；同时又突出服务的功能，她既要及时传达公司高层的重要决议、战略决策以及公司重大事迹、文化、新的发展目标、新的理念等等，又要成为悉奥人日常工作、生活的好帮手。从企业领导到广大员工，都要关注和支持她的成长，为了充分体现指导于服务的功能，《今日悉奥》本身也要不断提高思想性、针对性和适用性。办好这样一份企业内部刊物很不容易，需要一大批悉奥人默默无闻的奉献和耕耘。

时代在进步，企业在发展。悉奥涂料提出了新的理念和目标，将努力把悉奥的事业做大做强。在《今日悉奥》创刊之际，不禁让我们想起古人刘邦的诗句：大风起兮云飞扬——这风，是悉奥涂料的改革之风、创新之风、奋斗之风，也是奉献与收获之风；这风，预示着悉奥涂料的前景如五彩霞般辉煌烂漫！

在今后的日子里，悉奥涂料将继续发展自己的事业！

在今后的日子里，《今日悉奥》将起航并与悉奥人齐头并进！

今日悉奥

傅民强

为悉奥涂料题
绿色的
科技的
人文的
中国的
世界的

龙子初书傅民

忠信仁篤

傅民强

中国书画函授大学
肇庆分校建校二十周年纪念
傅民强

傅民强

悉奥

傅民强

① 临安市副市长
陈伟民（题）

② 临安市副市长
陈伟民（题）

③ 临安市发展与改革局局长
俞凤群（题）

④ 中国书法家协会会员
方志恩（题）

⑤ 中国书法家协会会员
方志恩（题）



目录 Contents

公司风采
GONG SI FENG CAI

谈 谈

执行力与团队合作

2009年12月公司工作例会上黄金谦总经理的讲话整理稿



【2009年12月6日下午在公司办公楼会议室召开工作例会，会议安排相关部门工作汇报和当前工作任务布置，重点是年关已近兑现工作将至，应收款工作的落实是当下的中心任务。会议最后就公司执行力与团队合作黄金谦总经理用了40分钟时间就执行力与团队合作作了重要讲话。】

前些日子，我收到一份来自公司市场部楼加耀经理以书面形式呈送的《情况反映》，其主要内容是杭州某化工企业厂房整体搬迁外墙涂料工程在施工管理中的一些问题，且侧重反映的是公司内部生产、技术、工程、市场等多个部门在实际运作中遇到问题和困难时，有回避矛盾和寻找理由推诿的现象，这种现象严重影响公司的工作效率，请示总经理的目的是希望我因关注这个问题，并要求各职能部门应该群策群力，共同应对。

这个问题其实就是执行力与团队合作精神的问题，楼加耀经理能认识到这个问题的迫切性、重要性，并且以书面形式反映，这一点很好，值得鼓舞和表扬。关于这个话题，公司内部在平时的工作中也确实存在，并且存在已有一段时间，特别是产销两旺期尤为突出，势必引起高度重视。下面发表一下我个人的观点与看法，通过探讨和交流，引起大家的关注，以及促进我们在工作中的相互理解与团队执行力。我讲了三个方面的内容：一、执行不力所产生的表面现象分析；二、执行不力与哪些概念性问题相关；三、提高执行力的几点建议。

我就这三个方面的内容做个详尽的阐述：

一、执行不力所产生的表面现象分析。在以承揽工程来完成产品销售的过程，往往是一个目标任务由多个人或多个部门去完成，而在这种情况下很容易同时发生以下两种情况，一种是总目标任务中的分项任务有多项，但只要其中有一项或几项是属非本部门的就设法推诿；另一种是因多个部门并肩完成总目标任务，且部门与部门之间是平级的、须水平沟通，在这种情况下，往往会产生谁是主管？为什么一定要我的部门来完成？谁是承担该项任务的主要责任人，尚不

明确，甚至会导致部门经理之间在沟通中红脸粗气、不开心。

二、执行不力与哪些概念性问题相关。首先我们应该理解什么是执行力？所谓执行力，指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿，完成任务的能力，完成任务的程度。执行力：对个人而言执行力就是办事能力；对团队而言执行力就是战斗力；对企业而言执行力就是经营能力。而衡量执行力的标准，对个人而言是按时按质按量完成自己的工作任务；对企业而言就是在预定的时间内完成企业的战略目标；其次，要提高执行力究竟与哪些方面有关？在执行系统中，与执行力相关的方面错综复杂，但归根结底包含四个方面内容，即是文化、制度、流程和人才。用“文化”左右员工的思想与习惯，用“制度”引发员工的行为，用“流程”做好我们想要的结果，用“人才”保障完成我们既定的目标。再之，请大家要明白团队不等于团体的道理。团队是一个具有自主性、思考性和协作性的组织，有组织的群体；却团体是一群无组织的男人和女人。由此可见，团队不是喊出来的，而是实实在在依靠打造的。

三、提高执行力的几点建议。（一）树立“客户”观念，部门与部门之间水平沟通、联系工作应视作“客户”来对待，在管理学上称之为内部客户。一旦形成为客户，我们就不难理解了，如何对待客户？应以何种方式、语气进行交流？通过角色转换树立客户观念来实现内部工作的通力协作。（二）不妨改变称谓。在实践中，经常会碰到一个部门在议论另一个部门时，往往采用“他们怎样怎样……”、“你们怎样怎样……”、“你们、他们”这种称谓不利于打造团队，不利于工作沟通，应予杜绝，公司是一个整体，不妨也请大家以实际行动去尝试凡是习惯上称谓“你们、他们”的地方均用“我们”来代替。这样亲近感有了，排斥感自然就没了。（三）要学会照镜子。在碰到类似的水平沟通问题上，一定要避免自私、自我、自大，要学会照镜子，首先研究自己有没有错，再核查人家有没有错，要做到不推诿、不扯后腿。（四）注意工作中的三个不请示。在日常工作中，一有情况就向上司汇报的习惯一定要慎重，如果把这种随意心变成习惯，要么该下级的能力有问题，要么该下级的工作方式有问题。因此提醒大家注意在工作中要做到三个不请示：一是公司制度有规定的请示；二是没有解决方案的不请示；三是没有做好充分准备的不请示。

今天这个话题就讲这么一些。谢谢大家！

写在卷首

发出悉奥的声音01

公司风采

谈谈执行力与团队合作/黄金谦03

浙江悉奥涂料研究所简介/殷多敏04

派员参加“调色技术”和“配方设计与生产工艺及应用”培训/殷多敏、黄金05

工程展示05

营销谋略

大客户营销谋略之项目信息篇/范黎明06

管理纵横

学点佛学有益于人生观/黄金谦07

谈谈建筑涂料应收工程款的内部管理/黄金谦09

科技之光

“仿面砖石漆”涂料的涂装施工/连城12

鲁班评说

涂料施工的基本要素/詹应松16

行业动态

节能减排离涂料业还有多远17

党建要览

浙江悉奥涂料有限公司党支部介绍18

员工心声

入职感言/童亚青19

成功，不断地重塑自我/喻光炎19

从业人员是安全生产的主人/施建升20

深入领会科学发展观精神实质，促进企业稳步健康地发展/陈士钧22

知识百味

小隐患也须小题大作/童亚青23

完美/王钰婷23

贺《今日悉奥》创刊/陈士钧24

征稿启事25



《今日悉奥》

创刊 2010年2月

2010·2(总第1期)

季刊

期刊编辑委员会

主 编：黄金谦

副主 编：陈士钧 童亚青

编委委员：夏小良 王新军 范黎明

马勇军 陶志培 王晓飞

连 城 杨金龙 王家志

喻光炎 徐玉俊 林正芳

施建升

责任编辑：王钰婷

出刊日期：2010年2月10日

主办单位：浙江悉奥涂料有限公司

地 址：杭州临安天路108号

电 话：0571-6373 9928 6107 2221

传 真：0571-6381 3189

投稿邮箱：Zhejiang.xiao@163.com

浙江悉奥涂料 研究所简介

——技术部：殷多敏



浙江悉奥涂料研究所是根据浙江悉奥涂料有限公司和临安悉奥装饰有限公司的需要于2001年成立，并于2006年由临安市科学技术局临科字（2006）68号文件批复为临安市第一批企业研发机构。下辖基础实验室、应用实验室、检验室和曝晒场。专业从事高品质、高耐久及功能性建筑涂料、地坪漆和工业漆等产品的研发工作。

研究所拥有一支技术能力高超、人员素质稳定、组织结构合理、能独立承担建筑涂料新产品研发任务的团队。与相关大专院校、涂料企业、涂料原材料生产和供应企业、涂料设备生产企业等保持长期的合作与信息技术交流，就涂料生产、施工中的技术难题、新材料与新技术的应用、企业升级转型、行业有序健康发展等问题交换彼此的看法。研究所重视人才培养，通过“请进来”：邀请行业专家、国外优秀原料供应商等来公司授课指导，及“送出去”：派技术人员参加各种形式的培训班来提高员工的业务素质和专业技能。参与公司年初春季培训、新员工培训、操作工培训、协管经理岗前培训等培训的组织和授课。研究所密切关注涂料行业的发展动态，积极参加行业重大活动，如中国涂料工业协会、浙江省粘接技术协会年会等全国行业性会议，与会专家和同行广泛深入的交流，并发表论文。

研究所拥有涂料行业常用试验和检测仪器，如建筑涂料耐洗刷仪、喷淋式喷房、镜向光泽度仪、斯托默粘度计、反射率测定仪等，以保证产品试验、检验的可靠性，并为产品质量提供了有力的保障。

为了测试和了解涂料产品的耐候性，了解建筑涂料产品施工配套性，研究所设有曝晒场。曝晒场负责产品的耐候性试验。耐候性是外墙涂料最重要的技术指标。样板按涂料产品中规定的施工方法或实际工程中所用施工方案制备，同时制备多块曝晒样板和一块标准样板。由专人负责样板的检查，所得数据作为新产品开发和现产品质量提高的重要依据。

研究所注重科技创新，根据国内建筑涂料市场的现状与特点，不断开发出适合建筑涂料市场需求的新产品，不断提高悉奥品牌的市场竞争力和美誉度。自建立以来，先后成功研发出水性氟碳超耐久外墙漆、氟碳超耐久外墙金属漆、弹性多彩质感涂料、地坪漆、水性多彩涂料等新产品。

研究所注重科技创新，根据国内建筑涂料市场的现状与特点，不断开发出适合建筑涂料市场需求的新产品，不断提高悉奥品牌的市场竞争力和美誉度。自建立以来，先后成功研发出水性氟碳超耐久外墙漆、氟碳超耐久外墙金属漆、弹性多彩质感涂料、地坪漆、水性多彩涂料等新产品。



派员参加“调色技术”和“配方设计与生产工艺及应用” 培训

——技术部：殷多敏、黄鑫

为了提高员工的业务素质和专业技能，拓展员工的多元化技术水平，提高工作效率，满足公司日益发展的需要。公司于2009年12月21日和2010年1月13日分别派员三人赴昆山市和杭州市参加培训。

在昆山市参加由昆山市世名科技开发有限公司举办的“色浆基础知识及应用与调色技术学习班”。内容包括“颜色基础知识”、“涂料配色原理”、“手工配色技巧”、“调色用基础漆配方设计”、“乳胶漆常见问题分析及解决办法”、“色浆基础知识及检测方法”、“色浆应用问题分析及解决办法”和“调色软件的安装与应用”。

在杭州市参加由中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料专业委员会举办的“第五期实用建筑涂料配方设计与生产工艺及应用讲解学习班”。来自全国近百个单位一百多人参加了学习。在学习班上，中国建筑装饰

装修材料协会建筑涂料专业委员会专家组、上海市建筑科学研究院等国内知名专家就“建筑涂料行业的发展趋势及现行有关标准解析”、“各类助剂在建筑涂料中的应用原理分析和选择”、“高固体份低粘度水性建筑涂料配方设计及探讨”、“环保型建筑涂料配方设计的基本理论和注意要点”、“内外墙水包水多彩漆生产工艺”等做了详细的讲解。并对水性多彩漆有关问题进行了逐一解答，就水性多彩漆进行了实验操作讲解。

三名员工通过培训和学习，不仅解决了平时工作中的一些技术难点，提高了自身的业务和技术水平，而且了解了同行业内先进技术和生产工艺、设备，收获非常大，效果非常好。公司将会通过不同形式，采取请进来、派出去开展各项培训工作，努力打造一个学习型企业。

工程展示



富阳九龙一号



合肥蜀麓苑



四川青川金子山乡农居示范村



金凤凤凰城



桐庐滨江安置小区



河南平顶山龙兴苑



河北石家庄中铁大厦



嘉兴巴黎都市



江苏昆山新城城

大客户

营销谋略之项目信息篇

——市场部:范黎明

【案例】杭州地区某工程,客情关系为不参与项目管理的股东之一。经关系人引荐,市场部先拜访了开发商办公室负责人。在和他的交流过程中,了解到:项目决策团队主要由项目老总,材料部负责人,项目经理以及办公室负责人组成,企业资质佳。随后拜访了材料部负责人,在洽谈过程中,了解到:外墙采用弹性涂料及弹性拉花复层弹性拉花,涂刷面积达32000方;合同签约方为开发商,竞品对手四五家,需公开投标,合理低价优先。在拜访项目经理的洽谈中了解到:工程工期需跨年度施工、无架吊篮施工、工期紧以及工程质量要求、现场样板等信息。在拜访项目老总的洽谈过程中了解到:项目总计划,总需求。根据对项目决策团队人进行洽谈交流后掌握的信息,公司进行了方案制定,方案展示,方案调整。在这过程中,着重了解竞品对手,掌握了主要对手是谁,了解到它的客情关系优于我方。综合所有信息,公司在公开投标和询价过程中,针对性的打价格战,打优质服务战,打工程质量付款承诺战。最终公司赢得二百多万的项目。

在现代社会的商战中,掌握信息是成功的第一步。要取得成功,离不开信息的收集、整理和运用。

“知己知彼,百战不殆。”建筑涂料营销战略的第一步:项目信息的收集。信息的收集对业务承揽的方案展示,研究对手,商务报价,询价优惠措施等过程有着承前启后决定性的作用。

大客户营销,必然要和一个集体多个部门、多人进行交流,洽谈和沟通。同样,公司也是一个集体参与项目的分析、研究、共同制定运作方案。这些分析、研究、方案制定的依据:就是来自我们信息的收集!

项目信息主要从三个方面收集:客户个人信息,工程需求信息,竞品对手信息。

项目承揽需要过硬的客情关系,除血缘因素的客情关系,大部份的客情关系是朋友、战友、同学等相互推荐而建立,所以客户信息的第一重点人物就是我们的关系人。他的职务、性别、年龄、爱好、兴趣、专业、经常和谁来往。而我们的业务经理往往忽略了对爱好、兴趣、专业、经常和谁来往的信息了解,这对投其所好,感情培养和维护长期关系很不利。了解了个人资料,就需重点了解此人在项目中的角色,是否为关键决策人,或是能通过关

系人直接影响项目决策人的拍板。避免爬错梯子靠错墙,花了大量的时间,精力,财力,物力最终无功而返。还需了解客户项目团队中有哪几位的意见可以影响决策人拍板的人物。比如材料部负责人,工程部负责人,工程总管,这些人物是项目的真正实施者,他们的意见会影响拍板人的决策。了解他们的信息,和他们建立感情关系,对承揽项目有益而无一害。

承揽业务过程中,市场销售人员要经常更新项目的进展信息。通常情况下,销售人员需掌握:客户企业的组织结构,客户决策团队相关人的职责,在项目中分别扮演什么角色,主要的信息对象分别是决策人,工程总管,材料部负责人,工程部负责人。能和他们交流洽谈过程中了解工程的实际需求,了解《建筑涂料市场跟踪调查表》所需了解的工程信息。重点是评估建设单位的资质情况以及了解涂料品种、面积、合同类型、签约方。

了解对手并及时掌握竞品对

手的动态,对公司分析、研究对手并制定方案、调整方案起着很关键的作用。销售人员要了解:竞争对手哪几家,各家的优劣势是什么,最主要的竞争对手是谁,在竞争对手中甲方项目团队决策者中谁支持谁,他们之间的关系如何,以前是否合作过,是否有矛盾。矛盾产生的原因是什么等,会推荐何种类型的产品,会报什么价,会采取哪些优惠措施等等。

我们销售人员在承揽每个工程时,以上三个信息是必须要掌握和收集的,利用信息赢得项目的案例很多。那么收集客户信息有什么方法呢?很多销售员说太困难、太烦了。要我说,只要你能做好两点:一是要把客户当朋友来处。培养感情,继续感情深温!二利用一切可利用资源。介绍人、关系人、客户决策团队人、以及你的对手、甚至于保安,他们都是我们可利用的资源,都可成为我们的线人。做到这两点,客户信息、工程信息、竞品对手信息就能及时了解 and 掌握。通过掌握的信息,公司就可针对性的进行方案制定和方案展示,同时也可根据不断更新的信息及时调整和纠正方案,最终赢得资源和项目。

请继续关注《大客户营销谋略之项目沟通》



学点佛学 有益于人生观

——黄金谦

在“国学”热中,一次偶然的机会,看了一些关于国学的视频与书籍,然后对佛学有了一点点皮毛的了解,居然还萌生了一点点兴趣。

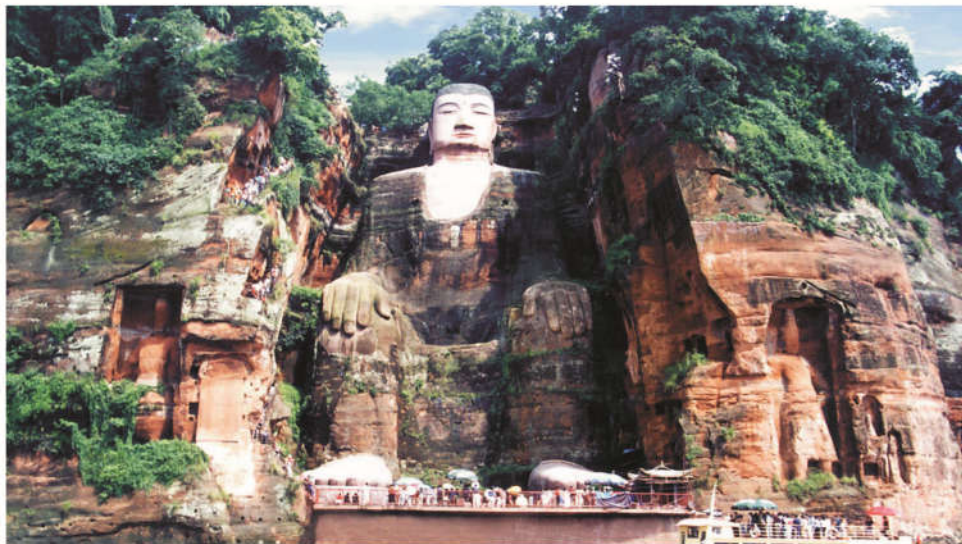
我曾六次去普陀山,二次上九华山,到过全国寺庙不计其数。见寺烧香、见佛便拜这是香客最基本的道理,然后绝大多数香客是观光式朝拜,往往把这山的寺庙殿高佛大,哪山的寺院人多香火旺进行一番评头论足,几乎很少有了把心里境界、人生追求与佛联系在一起,当然我也不例外。说起佛,甚至还会有很多人会把佛与迷信拴在一起,认为佛就是迷信。那么,佛究竟是不是迷信?佛到底有没有迷信的成分呢?答案是显然的,肯定不是迷信,并且佛学本身也没有迷信的成分。曾有一位著名的哲学家说过:“迷信,什么是迷信?当一个人对某样事务疯狂的痴迷、迷恋、崇拜、甚至开始排除异己,强迫自己不再接受任何与这种事物相悖的理念时,这就是迷信。”信仰佛教,不是迷信,但如果拒绝接受任何与佛教相悖的观点的话,这就是迷信了。佛教是不同于一般宗教的,它强调智慧的重要性。有智慧的信仰就是智信,而非迷信。佛学为封建迷信的不同,在于佛教乃是释迦牟尼对一切众生至善圆满的教育,所倡导的乃是“真诚、清静、平等、正觉、仁慈、博爱,”并指引一切众生走向光明。而现实生活中的看相、算命、圆梦等迷信活动在本质上与佛学本不相干,但社会上却有甚者乔扮巫师手法,利用圣者菩萨进行妖言惑众而已。

伟人哲学,哲人论佛。伟人马克思曾经说过:“辩证法在佛教中已达到了很精细。”革命先行者孙中山曾经说过:“佛学乃哲学之母,研究佛学,可补科学之偏”;瞿秋白曾经说过:“无常的社会观,菩萨行的人生观,引导我走上了革命的道路”;爱因斯坦说过:“如果有一个既能应付现代科学需要,又能与科学相依共存的宗教,那必定是佛教”。感悟人生真谛,启迪人生智慧,从伟人的语录中已经得到了充

分的肯定佛与佛教的由来。公元前500年左右,人类先后。产生了四位具有深远影响力的伟大思想家。那就是印度的释迦牟尼、中国的孔子、希腊的苏格拉底和犹太人种族的耶稣。孔子倡导了儒家思想、苏格拉底倡导了西方的哲学传统以及知识的传统、耶稣是倡导了从律法变成慈爱和仁爱的转变。释迦牟尼是古印度北部罗卫国(今尼泊尔境内)净饭王王子,16岁娶媳生子,29岁第一次出城,35岁时潜心佛教。古代印度教源远流长,但它太过于重视古代神话,仪式复杂,还有严格的种姓制度,把一个人一生下来就列入等人阶级,到轮回之后才有改变的可能,那么,释迦牟尼出来之后,强调众生皆有佛性,任何一个人都有觉悟的智慧,你只要觉悟,生命就可以“离苦得乐”,这对每个人都有效果,不分阶级,不分种族。

释迦牟尼的佛教理论很快在尼泊尔响应,汉时又流传至中国(白马寺),隋唐时期大为发展。有人试问,全球哪家连规模最大、数量最多?很多人回答是美国的麦当劳、肯德基,或者是沃尔玛,其实都不是,应该是中国的佛家寺院,无论在全世界的寺庙数量,还是从业人员都大大超过沃尔玛、麦当劳和肯德基,他们不仅设计风格相同、服饰相同,而且头型统一。这种比喻有些庸俗牵强,但足以反映中国佛教的发扬广大和人类影响力。因此说,佛教起源于印度,鼎盛于中国。释迦牟尼是中国佛教的本师。本师者,根本教师。

从佛教名词来认识佛教。什么是佛?佛是觉悟了的人就是佛。在佛教中,会听到和接触很多的佛名和佛词,从这些佛名和佛词中,只要懂得和理解其由来和含义,我们就不会把佛教与迷信挂起钩来。比喻说,何为佛之三尊?释迦牟尼、观世音菩萨和弥勒佛菩萨为佛之三尊。释迦牟尼如是寺庙里为大雄宝殿主尊,那么又何谓“如来”和“大雄”?“如”在佛经中称真如,就是绝对真理,“如来”是说佛是掌握绝对真理来到世上说法以普渡众生的圣者。释迦牟尼佛或释迦牟尼如来,都是一样的。但称释迦牟尼佛为



如来佛就错了。因为如来和佛是一切佛的通称，并不说明是某佛，佛有十种名号，即“如来、应供、正遍知、明行足、善逝世间解、无上士、调御丈夫、天人师、佛、世尊”。“如来”是其中之一。如同老师、教师、先生是通称一样，这十种名号也是通称。“大雄”意为彻底战胜自我者。柏拉图曾经说过：“最大胜利是战胜自我，被自我征服是最耻辱和最不可救药的”。大雄宝殿中主尊背后通常必塑观世音菩萨，又表明什么呢？大雄与观音密不可分，要做大雄必先修观音，观世音菩萨是真正认识世界观的圣者。“观”意为审察，“世”意为宇宙、“音”意为万象，那么，“观世音”三字即意思是审察宇宙的万象。

在世间供奉最多的佛之第三尊那就是弥勒佛菩萨，弥勒佛菩萨的形象是坦荡无私，宽广胸怀，皆大欢喜。“大肚能容，容天下难容之事，笑口常开，笑世间可笑之人”。“弥”与“勒”是反义词，“弥”意为宽宏、宽厚，“勒”意为系紧、捆紧，“弥勒”意为宽以待人，严以律己。从弥勒佛菩萨的真谛中告诉我们，努力靠自己，成功靠别人。忠信仁笃，宁静致远。世间本无事，庸人自扰之。看人不顺眼，说明自己修养不足。

出家弟子心中有佛，慈悲为怀。从佛教理念上讲必须是从内心出发，从心灵净化，战胜自我，大彻大悟，天下为公。所谓“慈悲”，“慈”与“悲”又为反义词，“慈”为“兹+心”，“悲”为“非

+心”，一个是有心，一个是无心，“慈悲”意为有心待人，无心对己。大悲才是无我，无我是佛教的最高境界。但是，一般的人都有或多或少的烦恼，而烦恼中又以贪欲为主。人在贪欲的驱使之下，就会想尽办法去追求自己渴望得到的东西，诸如名利、地位、金钱、美女等等。而人的贪心是无止境的。当一个人得到了近处的东西，还会希望拥有远处的东西，甚或是要把别人的也据为己有。一旦得不到所希望拥有的东西时，又会加重自己的懊心，有时还会不择手段地谋取。

对于众生不断膨胀的欲望，佛陀和历代祖师都劝诫世人要少欲知足，淡泊名利。当然，对人生有如此深刻的理解和体会，不是一般的修行可以达到的。佛教教育我们要树立正确的人生观，然后依此人生观，去做人处世，便可以减少错误，并由此而消除因错误所带来的困难。我们应当合理利用佛教，发挥佛教对人生的指导作用，帮助我们树立正确的正知、正见、正信的人生观，教会我们正确看待人生中的成败得失，始终保持一颗平常心。在遭遇人生的成败之境时，应当做到“得意之时淡然，失意之时坦然”；做到“不以物喜，不以己悲”。

总的说来，在现代社会中，佛教可以肩负起心灵教化的神圣职责，在化解心理问题，促进人际关系的改善，培养健康向上的人生态度方面充当良师益友，尤其是在构建和谐社会中能发挥其功德世俗，恒顺众生的积极的作用。

谈谈建筑涂料应收工程款的 内部管理

——黄金谦

【摘要】中小型建筑涂料企业中，以承揽施工工程起家的为数不少，尤其是长三角地区更为典型。由于承揽施工工程这种方案型销售，提供了全面整体的涂装服务，大大方便了终端客户，给一些企业赢得了商机、赢得了市场、赢得了发展。然而，又因为工程战线长，工程管理难也给部分企业遭遇上马容易落马难，一发不可收拾，三、五年、十几年，形成一大堆的应收工程款，少的几百万，多则几千万，几乎把全部积蓄和历年经营的收益都变成若干个债权。这种状况的蔓延，将直接影响到企业的资金收益率，严重的还将造成资金链断裂而危害到企业的生存。研究与完善一套更适应本企业经营特点的应收（工程）款管理制度已迫在眉睫，刻不容缓。

【关键词】涂料工程 应收款 内部管理

引言

改革开放给各行各业带来了发展机遇，也同时带来了严峻挑战，在当今建筑涂料行业里，以直销为主商销为辅、以工程渗透市场、以直销工程赢得市场的商业模式较为普遍。这种市场运作方法因先期投入少、门槛低、起步相对容易，因而在中小涂企中得到广泛运用，但直销工程的市场模式，也有它阻碍企业发展的诸多方面，比如说：一个生产型企业涉及到建筑安装行业，且建筑行业是安全高风

险行业，故在经营管理上的难度加大；直销工程的销售大多是方案型销售，也就是说一个工程一个方案，市场很难复制，具有市场开发的局限性；直销工程中所涉及的工程往往是开竣工时间长，资金支付期亦长，造成企业资金周转次数减少、周转率降低；直销工程的工程价款中，一般是由公司产品材料款、施工环节费用和其它销售环节费用组成，而公司产品材料款的比例往往是50%左右，甚至更少，因此企业承担应收款的风险控制难度亦随之加大……等等。总之，以直销工程为主导的经营模式，工程价款的回笼是牛鼻子。应收款的管理，它涉及到资金流过程的每个环节，而且必须环环相扣，一丝不苟，若有一个环节出现纰漏就会使整个链条断裂，造成工程款无法收回而成呆帐、死帐。笔者带着这个问题，走访了解了部分类似经营方式的兄弟企业，再根据自身企业的经营经验，针对关于应收工程款的内部管理问题，寻找其适合企业经营特点的解决办法。因本文探索之问题，尽管在行业中存在着较为普遍的现象，但可提供研究的相关资料有限，只能凭涉自身企业的运行情形和个人观点，进行探讨和交流。下面就建筑涂料企业应收（工程）款管理中的责任人分工、工作职责、管理办法等内部责任制方面，进行具体的明确与细化。仅供参考。

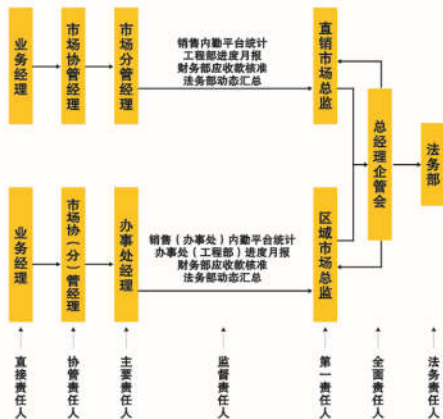


1 收款范围

收款范围为已签订《定作承揽合同》的或出具材料欠条的收款和已签订《施工承揽合同》所发生工程款的收款项目。

2 收款管理责任人

根据分工不同，收款的管理程序与责任分解如下图所示。



3 管理责任人的工作职责

3.1 第一责任人的工作职责

3.1.1 直销市场总监、区域市场总监为收款管理第一责任人，对所分管市场的收款负全部责任。

3.1.2 做好月度回笼计划工作。根据应收（逾期）款统计月报表及收集掌握的收款相关资料于每月初5日前编制当月资金回笼计划，报送总经理及抄送财务部一份，对计划回笼资金应督促相关管理责任人及时催收，每月月底应将计划实现情况汇总上报总经理。

3.1.3 做好掌握和布置工作。准确掌握每单业务的各种动态情况，包括合同签订与实际履行情况、工程进度与配合情况、收款项目与逾期情况、以及支付信誉与逾期原因情况等；及时布置正常催收和补救催收工作，严格把好收款的“逾期点”、“汇报点”和“诉讼点”的时间掌控。

3.1.4 做好分析和决策工作。充分利用内勤统计、工程与法务动态等管理平台的相关资料，进行认真分析研究，对逾期收款在及时采取补救催收措施的同时，如实书面上报逾期收款的原委和处理意见，共同参与决策下一步的催收方案。

3.2 主要责任人的工作职责



3.2.1 市场分管经理、办事处经理为收款管理主要责任人，对所分管市场的收款负主要责任。

3.2.2 做好月度回笼计划工作。根据应收（逾期）款统计月报表及收集掌握的收款相关资料于每月初4日前编制当月资金回笼计划，报送分管市场总监，对计划回笼资金应积极参与和督促相关管理责任人及时催收，每月月底将计划实现情况汇总上报分管市场总监。

3.2.3 做好掌控和落实工作。对所辖每单业务的各种动态情况进行全方位掌控，积极主动做好正常业务应收款的正常催收，并随时接受和落实上级对逾期应收款的补救催收工作。

3.2.4 及时如实反映逾期收款情况与提供补救催收意见。

3.3 协管责任人的工作职责

3.3.1 市场协管经理为收款管理协管责任人，对所协管业务的收款管理负协管责任。

3.3.2 按照分管经理（办事处经理）的要求，积极配合业务经理组织和落实正常工程（货）进度款催收，对所涉业务的整体情况应全面了解，并提供逾期应收款的催收意见。

3.4 直接责任人的工作职责

业务经理为收款管理的直接责任人，对所涉业务的全部收款负直接责任。因业务经理为非紧密型管理人员，具体经济责任参照公司销售政策，其行政行为由分管经理（办事处经理）、分管市场总监指导与管理。

3.5 监督责任人的工作职责

3.5.1 销售内勤（办事处内勤）、工程部（办事处工程主管）、财务部、法务部负责人均为收款管理监督责任人，对公司全部收款在途过程实施全面统计、核准和监控，对收款管理负监督

责任。

3.5.2 各监督责任人严格遵照公司相关政策，对市场部的全部收款进行准确、及时和全程跟踪。一般采用直接水平沟通与向上汇报两种方法来完成督办。密切掌控收款的“逾期点”、“汇报点”和“诉讼点”，并提供逾期、呆帐、死帐收款的补救催收意见。

3.6 法务责任人的工作职责

3.6.1 法务部经理为收款管理法务责任人，对公司全部收款的正常催收和非正常催收负法务责任。

3.6.2 做好风险与动态管理。从合同签订的风险、订立的条款、实施的动态以及补救催收等各项工作都必须一丝不苟，指导和配合各责任人的收款催收，全面准确地向总经理、企管会提供收款动态，并推荐催收方案。

3.7 总经理、企管会的工作职责

3.7.1 公司总经理、企管会成员为收款管理全面责任人，对公司收款管理、决策、催收负全面责任。

3.7.2 应认真研究、分析、决策与控制对经营过程中所产生的经营风险和持续性高额应收款，及时完善相关的管理制度，对重大的经营运作共同谋划，敦促公司在管理上、制度上的创新与实际工作上的高效激进。

4 收款管理办法

4.1 统计分类制

对市场部的全部收款由财务部、销售内勤进行统计分类，按责任人归类于当月30日前汇总上报。分别以业务经理、协管经理、分管经理、办事处经理、市场总监进行统计，按各项目的合同价款、决算价款、到期价款、已开票未收款、已回款额及比例、逾期款额以1、3、5个月分段予以归类。统计资料在每月2日前抄送至各收款责任人。

4.2 请示汇报制

收款管理的各相关责任人，在正常催收与逾期催收过程中，发生的因异常理由造成拒付或催收中可能存在的困难隐患，应及时向上级汇报，如遇特殊情况应逐级向上汇报直至总经理；逾期超过3个月的收款项目由分管经理（办事处经理）向主管市场总监，并越级向总经理直接汇报原委和催收意见；逾期超过5个月的收款项目，其呆滞逾期原因由分管市场总监向总经理汇报。各责任人的汇报方

式应根据汇报内容急缓的不同可采取单独汇报和每月初集体汇报两种。

4.3 检查督办制

根据各相关责任人的工作职责，实行逾期收款检查督办制度。逾期收款超过1个月的由分管经理（办事处经理）督办、逾期收款超过3个月的由分管市场总监督办、逾期收款超过5个月的由法务部经理、公司总经理督办。督办责任人在督办期间应亲自顾问、亲自指挥、亲自催收。在未移送法务部前的收款催收，由一级督办直至多级共同督办来完成。

4.4 绩效奖罚制

市场部的全部收款回收进行绩效考核管理办法，主要考核指标有回款额、回款比例、逾期额等指标加以分析评定。对回款额少回款比例小、逾期额大的收款管理责任人进行如下绩效奖罚办法。

4.4.1 经公司企管会年度评定绩效较好的，将对责任人给予增加底薪、职务升迁、扩大公派业务量等激励奖励。

4.4.2 经公司企管会年度评定绩效较差的，将对责任人给予职务降级、减少公派业务量、办事处管理区域划分等惩罚措施。

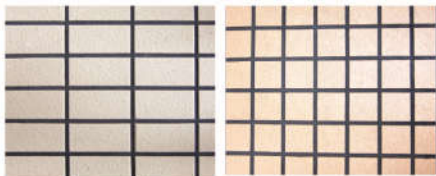
4.4.3 经公司企管会年度评定绩效较差的，对分管市场总监给予分管范围缩减、年度绩效工资核减等惩罚措施。

结束语

有些企业，早会严格、口号响亮、表单整齐、数据漂亮、主管信誓旦旦……好一片管理严格、执行力到位的繁荣景象，而深入到一线后你才会发现，这里竞品猖獗，造假成风，甚至连铺货率都是假的。办企业哪能有这种虚假繁荣，我们要的是企业真正的软实力。内部管理这一课行业必修、企业必修、总经理必修。在金融危机的大背景下，公司的目标是什么？剩者为王！你能剩下的话就一定赢了。我们不仅要懂得“过冬”的方法，更应该学会“冬泳”。对于企业领导者的挑战，不能做报时人，应该做造钟师。所有的事都靠你来决策，你再英明也会有失误的时候，做造钟师，能够把个人都打造成为体现自身价值而不断创造价值的主体，这样的企业就不是靠一个人来运转，而是像一部精密的时钟一样准确地运转。公司收款的管理同样也不例外。

“仿面砖石漆” 涂料的涂装施工

——技术部：连城



摘要：讨论了外墙瓷砖与涂料的利弊，以及“仿面砖石漆”的应用，重点叙述了“仿面砖石漆”的施工技术和注意事项。

关键词：“仿面砖石漆”；真石漆型；质感型；施工。

一、前言

近年来，随着一栋栋高楼的崛起，城市色彩渐渐丰富起来，不少人注意到，这些建筑色彩的载体外墙用的材料也是多种多样的，主要有瓷砖、花岗石、玻璃幕墙、涂料等外墙装饰材料。那么，外墙到底会选择什么材料作为主流呢？

其中，玻璃幕墙由于存在着光污染，加上造价昂贵，所以，使用受到了许多限制。而花岗石造价高，除了在一些建筑的底部使用外，难以大面积安装。实际上，建筑物外墙主要使用的是瓷砖，瓷砖让人感觉豪华、气派。但是近几年，涂料作为一种新型的环保型材料受到了市场的欢迎。已有不少项目的外墙在使用涂料。最终，建筑的外墙形成了涂料与瓷砖争锋的局面。

一些知名大厦开始了外墙的翻新，原因是瓷砖部分脱落或破损。这是由于瓷砖的特性与安装工艺决定的。此外，由于瓷砖的底部会被侵蚀及分解，失去黏附在墙体的能力，有时会有掉下来的危险。但是，安全原因可能还不能构成瓷砖退出市场的理由，相反，许多人认为：

瓷砖作为外墙，意味着一种身份。由于瓷砖存在安全等不可靠因素。一些城市已开始通过行政手段禁用瓷砖。上海市规定，自2000年1月1日起编制的设计

施工图和2000年4月1日起开工的建设工程，应当推广使用建筑外墙涂料，限制设计、使用外墙面砖和禁止设计、使用马赛克等外墙瓷质贴面材料，但底层或裙房外墙贴面材料除外。但瓷砖在已得到普遍的使用，预计瓷砖短期内不会轻易退出外墙。

涂料会不会异军突起呢？涂料的优势则在于漂亮、完全、低耗、自重轻，也容易更新。更主要的是面砖、马赛克等与墙体间的粘合剂总会老化，日久天长面砖、马赛克等就有可能从高空坠落下来伤人。在欧美等发达国家，建筑外墙采用高级涂料装饰的已占到了90%，日本高层建筑采用外墙涂料的约占80%，新加坡、马来西亚等国家还立法，高层建筑外墙不允许用面砖装饰。再者，国外对建筑物的外墙装饰显得特别重视。他们经常有计划地涂装建筑物外墙，每隔5至8年又由专门管理机构安排重新涂刷，始终保持建筑物外墙洁净、美观。目前，建筑涂料已成为墙体的主要装饰材料，现在人们越来越重视建筑物与自然的和谐，涂料的色彩越来越多，花型越来越丰富，由于符合人们回归自然的心理，涂料有广阔的发展空间。

需要指出的是，目前大量使用涂料还有一定的难度。低档涂料耐污力还很差，有的住宅建筑二期还没建完，一期就脏了；有的时间一长便面目全非。此外，国外使用涂料的建筑外墙必须每隔几年重新粉刷一次，而国内由于经济水平的现值还做不到这一点，这方面问题解决了，外墙涂料的推广速度会更快，推广面也会更广。

从表面看，瓷砖与涂料之争没什么大不了，有资料表明，从发达国家的现状与发展趋势看，外墙材料大有涂料一统天下之势，因为涂料具有环保、色彩丰富、表现力强，安装、维护相对简单等优点。

实际上，涂料与瓷砖之争的深层次的原因在于不同

利益集团的争斗。在经济发达的某些南方省份，都没有限制外墙禁用瓷砖的法令，原因在于这些省份的瓷砖产量大；对于涂料而言，虽有不少国内外知名品牌企业，但推广也不是易事，原因是涂料市场同样龙蛇混杂，国产涂料存在品质上的缺陷。由此看来，外墙涂料与瓷砖到底谁会占上风，还要过些日子才看得明白。

鉴于以上因素，涂料业内掀起了新一轮瓷砖革命，鉴于瓷砖的身份和涂料的特点，各个企业纷纷推出独具风格的专业产品，通常称之为“仿面砖石漆”。其实，“仿面砖石漆”并不是普通真石漆，它是一种另类的新型高档石漆。

二、“仿面砖石漆”介绍

本公司推出的“仿面砖石漆”是选用高级改性胶乳和特殊天然岩料辅以各种高档化学助剂，凭籍成熟先进工艺精制而成，产品呈各种面砖色彩的浓浆型粘稠浆体。使用“仿面砖石漆”饰面质感丰富绚丽多彩手感润滑，质地坚韧刚柔相济，酷似瓷砖贴面效果，更具备得天独厚风采。既适用高楼大厦、别墅豪宅等墙面装饰，更为保温装饰一体化提供了最科学合理的解决方案。与涂料瓷砖石材等各种装饰建材亲密组合，可以创造出更新颖美观的装饰风格，饱享用户青睐。

本公司的“仿面砖石漆”分为三种类型：真石漆型，质感型和砂胶漆型。

真石漆型是一种用天然石粉制作而成的，它有一种很庄重的效果。用手摸去有特强的带刺的感觉，刮手。就象是摸在天然石头上的那种感觉。具有仿大理石效果，可塑性单一。

质感型是赋予一定弹性的涂料，有很强的黏性，触变性很强。除了批刮，喷涂以外，也用于各种艺术涂装的造型中层，比真石漆软。没有真石漆那种硬的感觉，具有造形仿石效果，可塑性强。

砂胶漆型是含有细砂的耐用乳胶漆，能抵御不同的气候变化，细砂呈现的质感使得涂膜更具装饰效果和遮盖表面的轻微的凹凸。

三、“仿面砖石漆”的优势

3.1 安全性更好。基层粘贴瓷砖容易剥离，更容

易发生高空坠落危险。而“仿面砖石漆”解决了这个难题。它薄型轻质，粘结非常牢固，自重只占瓷砖的1/10、占石材的1/100。从而更安全。

3.2 防水性能佳。“仿面砖石漆”涂膜致密、柔软、坚韧、抗渗性好，整体施工满涂覆盖墙面形成富有弹性的优越防水层。外墙瓷砖易出现隐形裂纹，造成墙体渗水，更糟糕的是裂纹修补无从入手，为此，很多工程在贴外墙瓷砖之前会先做墙体防水，这样无形中增加额外成本，“仿面砖石漆”完全解决了贴面瓷砖容易渗漏的弊病。

3.3 耐候性更好。选用优质天然石料，涂膜坚韧刚柔相济，抗风雪、耐老化、耐高温、耐冻融，耐碱、耐水、不褪色，不会出现釉面砖老化斑驳陆离难以维修等弊端。

3.4 施工更合理。传统瓷砖贴面施工麻烦，墙角包边要劈角，配贴花纹要切割。而“仿面砖石漆”施工简易，按设计意愿可以使用胶条任意贴，密封包角整齐平伏更美观，可以完全把两个面的“砖”连成一体，其阳角处理更加完整和平直。

3.5 施工更便捷。“仿面砖石漆”现场施工轻装上阵，不要繁琐摆弄切割机，不用整体遮挡。

3.6 使墙面亮丽。“仿面砖石漆”可以随意创作全面满足用户愿望，完全可以避免瓷砖花色选择的局限性，墙面设计更精致，形态变化更丰富，在色彩和砖体分割形状方面，具有更多的选择，改变墙砖呆板、生硬而冰冷的感觉缺陷，使墙面更具丰富质感和视觉亲和力。

3.7 成本更节约。传统瓷砖不准用于高层建筑，外保温贴墙砖更需要加固措施，使用“仿面砖石漆”则不需要这些额外成本，大大节约了粘结剂、勾缝剂、墙体防水预处理和浪费人工开支等成本。

3.8 推出更火爆。外墙外保温的普遍推行，使瓷砖



和石材因自身弊病而受到极大限制。“仿面砖石漆”及时提供了最佳的科学解决方案,也就显得十分火爆抢眼。

四、“仿面砖石漆”施工工艺与质量控制

4.1 施工流程

腻子找平涂封闭底漆弹墨线分格贴双层胶带分格条施工第1道“仿面砖石漆”撕揭第1层胶带施工第2道“仿面砖石漆”撕揭第2层胶带灰缝处理喷涂罩面漆2道(质感型可省略,砂胶漆型无须)

4.1.1 找平

采用防水腻子在基层上批刮进行找平。如外墙外保温则在抗裂层砂浆上批刮进行找平,腻子必须和抗裂砂浆相互兼容,最好采用同一企业的产品,否则,因胀缩不同将会导致“仿面砖石漆”表面出现大小不一的裂缝。

1) 腻子应现场调配,搅拌均匀,呈膏状,调配后应一次用完,以免干结造成浪费。

2) 施工后至少12h内防止雨淋、酷热阳光照射及霜冻。

3) 施工温度在5~35℃,空气相对湿度在75%为宜。

4) 施工时,用抹刀将腻子均匀的施涂于基面上,每道批涂厚度应控制在1mm以内,施涂23道,后一道应在前一道完全干燥后方可批涂。

5) 腻子干燥后进行打磨,至表面无刮痕、平整为止,并清除浮灰,表面平整度偏差应控制在2mm以内。

4.1.2 封闭底漆

1) 封闭底漆的颜色可根据装饰效果对灰缝颜色的要求选用,最好选用黑色。

2) 不能在高温直射的阳光下或雨天、高湿度、5℃以下、大风等气候条件下施工。

3) 不可与其他涂料相混,避免破坏其特性。

4) 基层含水率应小于10%、pH值不大于10,经检查符合要求后,方可施涂底漆。

5) 可采用滚涂、刷涂、喷涂施工,施涂要均匀,厚薄要一致,颜色要统一。

6) 待底漆完全干燥后,方可进行下道工序的施工。

4.1.3 弹涂分格

根据设计要求对墙面进行分格,分格时从整个单体的四周由上而下同时分格,以保证四周相应的灰缝

在同一水平线上,所有竖向灰缝相互平行、铅垂,做到灰缝横平竖直。高层建筑为避免由上而下分格到底层的误差,建议每层之间可采用不同的分格方式。

分格可采用错排和直排的方式,以直排方式施工更

加便捷。大小可采用近似外墙砖的规格即45*95、45*145、45*195、60*200、60*240、100*200、200*400等规格,但一般最常用的以45*95、60*200的为多,灰缝宽度5~8。

4.1.4 双层胶带分格条

仿面砖效果装饰做法分格条较多,传统的木分格条和塑料分格条已不再适用。由于基层面难以达到足够的平整度,很难做到分格条与基层完全吻合,施工“仿面砖石漆”时将难以保证灰缝的顺直,导致灰缝整修困难和整修工作量大;再则,木分格条与塑料分格条固定困难。鉴于上述情况,经过实践,采用双层纸面胶带取代木分格条和塑料分格条,可以取得比较理想的效果。分格胶带一般先水平方向再垂直方向粘贴。

4.1.5 施工“仿面砖石漆”

1) 不能在高温直射的阳光下或雨天、高湿度、5℃以下、大风等气候条件下施工。

2) “仿面砖石漆”在使用前,必须彻底搅拌均匀,施工间隙应盖紧桶盖,以防止涂料结皮。

3) 施工方法可采用喷涂法、批刮法和滚涂法。质感型和真石漆型可采用喷涂法、批刮法,以批刮法居多,砂胶漆型采用滚涂法为主。要求涂膜均匀、厚薄一致,确保施涂质量和效果。

4) 第1层分格条撕揭后,待第1道“仿面砖石漆”干燥至八成后,采用同样的方法施涂第2道“仿面砖石漆”。

4.1.6 撕揭分格胶带

1) 第1道“仿面砖石漆”表面干燥后,即可撕揭



合肥·蜀麓苑
仿面砖工程实例

第1层胶带。

2) 胶带撕揭应先贴后揭、后贴先揭。

3) 将双层胶带进行分离,小心撕揭第1层胶带,撕揭时,用力要缓,避免带掉第二层胶带和“仿面砖石漆”。

4) 待第2道“仿面砖石漆”施工且表面干燥后,撕揭第2层胶带,方法同第1层胶带,撕揭时应避免将底漆和“仿面砖石漆”带起。

4.1.7 灰缝处理

第2层胶带撕揭后,对灰缝进行清理和整修,以保证灰缝顺直且宽窄一致。

4.1.8 罩面漆

1) 罩面漆喷涂前,必须确认“仿面砖石漆”已完全干燥。

2) 不能在高温直射的阳光下或雨天、高湿度、5℃以下、大风等气候条件下施工。

3) 不可与其他涂料相混,避免破坏其特性。

4) 可采用喷涂、滚涂法施工,以喷涂法为佳。要求涂装必须均匀,不得漏涂,以免造成光泽不均,影响外观效果。

五、注意事项

5.1 要求灰缝横平竖直、宽窄一致;特别要注意在分格条撕揭时,用力要缓不要带掉底层涂料。

5.2 对于所有阳角,排版时要长边对短边,给人以

整块砖砌筑的视觉效果。

5.3 分格胶带宜采用纸面胶带,纸面对“仿面砖石漆”有良好的吸附作用;若采用塑料面胶带会导致“仿面砖石漆”流淌。同时,在夏季施工时,要求胶带具有良好的耐温性能,避免温度稍高胶带背面熔化,导致胶带撕揭困难。

5.4 把握好分格胶带的撕揭时间。“仿面砖石漆”表面干燥,用手按压无明显压痕且不粘手时即可撕揭。撕揭过早,会导致“仿面砖石漆”流淌;撕揭过晚,一是分格胶带不易撕掉,再者会导致灰缝处“仿面砖石漆”被揭掉,灰缝不顺直。

5.5 同一单体,应从上而下同步施工,相邻吊篮施工高差不应超过1.5米。

5.6 同一单体的“仿面砖石漆”要一次进全材料,以减少色差。

5.7 施工完后在“仿面砖石漆”干燥前注意防止雨水冲洗。

六、结束语

“仿面砖石漆”的实际应用时间不长,施工技术还不够完善。面对新一轮瓷砖革命,通过不断的生产应用实践,“仿面砖石漆”将会得到更加广泛的应用。



合肥·蜀麓苑
仿面砖工程实例

随着中国经济的快速发展,人民的生活水平的提高以及政府加大对

基础设施建设的投入,当然还有人们环保意识的加强,对涂料尤其是对民用涂料的需求量越来越大。

涂料装饰又叫涂饰工程,是指借助特定的施工方法和施工工具将涂料涂刷在建筑物表面,能很好地粘附并形成完整的具有装饰和保护作用的膜层。涂饰工程包括油漆和涂料的涂饰施工。过去大多数采用以聚氨酯为原料的油漆施工,如今较多采用了以合成树脂和乳液为原料的有机涂料,以及以无机硅酸盐、硅溶胶为基料的无机涂料施工。它与其它饰面材料比较具有环保、重量轻、色彩鲜明、附着力强、施工方便、省工省料、造价低、维修更新方便等优点,是一类重要的建筑装饰材料。



涂料施工的基本要素

——工程部:詹应松

建筑涂料装饰施工过程一般是:基层处理涂刷底层涂料涂刷中层涂料涂刷罩面涂料。无论是外墙、内墙、吊顶、地面或其它施涂的基层,一般都是砼和抹灰基层、木料基层和金属基层。施涂的方法不同,整个施工工艺就有差异,而材料选用和工艺质量将直接影响涂料饰面的装饰效果。因此,从基层的处理工艺、涂料品种的选择到整个涂饰施工中的每一道工序,作为装饰施工人员都应该重视。

(一)装饰涂层的基本构造:涂料类饰面的构造大致划分为底层、中间层、面层三个部:

1.底层(底涂)底层的作用有:

①增加涂层与基层之间的粘结力;

②清理基层表面的灰尘,使一部分悬浮的灰尘颗粒固定在基层上;

③具有封闭基层,防止油脂和水泥砂浆抹灰层中的可溶性盐类物质渗出的作用。

2.中间层(中涂、主层、成型层)通过形成均实饱满的中间层,达到:

①保护基层,起到补强作用;

②形成多种质感(如立体花纹质感和图案)的装饰效果作用;

③提高膜层的耐久性、防水性和强度的作用。

3.面层(面涂、罩面层)面层的作用是:

①体现膜层的色彩和光泽;

②保护中间层,提高整个涂料面的耐久性、耐污染性。

(二)装饰涂层的施涂方法:涂料的施涂方法一般有:刷涂法、滚涂法、喷涂法、刮涂法等四种。

1.刷涂法:刷涂法是用刷子(油漆刷、羊毛排笔等)蘸上涂料涂刷在基层表面的施工方法。涂刷时的要领是:

(1)蘸料时要蘸次多、少蘸料。若刷毛含料太多,会造成上下刷端衔接处涂料过厚,而且易刷后流淌;若刷毛含料过少,涂刷时,刷路明显,施工困难。正确的做法是用刷子蘸过涂料后,为了控制刷

毛含油量,刷子在容器边缘轻轻顺几下。这样做既可使刷子上多余的涂料流回容器里,又达到理顺刷毛的目的。

(2)涂刷时,先上后下,先难后易,先左

后右,先后后外,这样做便于操作,先刷的部位不会被后面的工序所污染。

(3)涂刷时一般遵循“横刷竖顺”的操作原则,特别是溶剂型涂料。

(4)要注意涂料的粘度,特别是溶剂型涂料。一般情况下,生产厂家已将产品稠度调配好,使用者倒出来即可施工。但是如果贮存时间过长,或施工温度过低和基层过于干燥等情况使施工不便时,可加入适量的稀释剂调节稠度。

(5)用排笔涂刷透明漆时,要注意涂刷的方向。如在同一平面内,顺着木纹方向,一笔接一笔涂刷,最后一刷到底,中途不停顿,不宜反复涂刷次数太多。

(6)掌握涂层的干燥时间。前道涂层干燥后才能涂刷后道涂层,干燥时间按产品说明书确定,一般溶剂型涂料为1d,水性涂料约2h。

(7)涂层间打磨涂层。每次涂刷前用砂纸打磨表面后再施工。

2.滚涂法:滚涂法是用羊毛辊筒蘸漆涂刷在基层表面的施工方法。羊毛辊筒适用于大面积的墙面。对于涂不到的部位要用刷子补刷。▶下接17页

节能减排 离涂料业还有多远?

——转载自亚太涂料报

分析世界上大多数企业成长的特征和先例,我们发现这些企业第一步几乎都是依托本土市场(本国或本区域)发展起来的,但是中国的民族涂料企业在它开始出土、发芽、求发展的时刻(或者叫做嗷嗷待哺的哺育期)就遭遇了英国的ICI、新加坡的立邦等外资企业的竞争。外资企业用它的高新科技、富足的资金和具有相当经验的管理模式(包括当时国人从未领教过的铺天盖地的广告)与中国的民族涂料企业竞争中国这块未开垦的处女地,把中国民族涂料企业处于不平等起点的竞争潮流之中。残酷的市场竞争,使中国民营涂料企业家吃尽了意想不到的苦头,但也锻炼和造就了一批成功人士,使中国的涂料事业步步为营地发展、壮大起来。2007年,中国涂料产量达到600万吨,成为世界第二大涂料生产国,这是世界涂料史上的一大奇迹!

涂料业的发展软肋——污染

全球性的石油危机,石油霸主们受商业利益驱动使油价发生类似神经性波动、由于油价上涨引发的一系列涨价风潮运输、电力、水资源、原材料,也给中国的涂料企业带来不小的因素。产量增加、利润下降,

◀上接16页

3.喷涂法:喷涂法是利用压力或压缩空气将涂料喷涂于基层表面的机械化施工方法。喷涂操作要点有:

(1)控制压缩空气压力在0.4~0.8MPa范围内,或按产品说明书确定压力大小。

(2)操作时,手握喷枪要稳。涂料出口与涂面垂直,喷枪喷斗移动时要与喷涂面保持平行,喷枪喷斗移动速度要保持一致(一般为40~60cm/min)。

(3)喷涂时,喷咀与被涂面距离在40~60cm左右。

4.刮涂法:刮涂就是利用各种刮刀把涂料刮到墙体表面,使之平整光滑的一种手工涂装方法。刮涂工具主要有嵌刀、铲刀、牛角刮刀、橡皮刮刀和钢板刮刀等。

给整个行业敲响了警钟。涂料业主要用到四大原材料来自石油化工的树脂,来自矿工部门的填充料(或称粉剂),来自精细化工企业的助剂和颜料。一般的涂料厂都只是靠采购化工原料供应商的原料进行加工、配比、组合,调试制成产品,但这些产品不是最终的成品,要经过涂装、施工成功方算完成涂料的全过程。由此可以看出涂料供应市场的脸色,另一头要看使用涂料的终端客户的脸色,这决定了涂料行业的脆弱性和风险性。

涂料行业作为一个高污染行业,一直备受政府和各界的关注,许多地方政府采取了相关政策对涂料企业的发展进行限制。但目前,我们还无法统计出中国涂料行业的“三废”排放量,也难以见到官方的或相关部门的统计报道。由中国石油和化学工业协会及中国化工防治污染技术协会秘书长周献慧女士的报告中可以知道,中国的石化工业节能减排任务是相当艰巨的,主要体现在如下几个方面“三废”排放量大、污染严重,石油和化工行业排放工业废水42.5亿吨,工业废气26542亿立方米,产生工业固体废物11317万吨,其中废水的排放总量占全国工业废水排放总量的19%,居第一位;废气排放量占全国工业废气排放总量的9.9%,居第四位;固体废物产生量占全国工业固体废物产生量的9.1%。在上述的“三废”排放中,涂料行业都占有部分比例。

由于缺乏经济合理、可靠的最佳治理环保技术和方法,精细化工行业产生的许多污染物目前都没有获得理想的控制、治理和回收。例如颜料市场过程中由于批量小、品种多,流程厂的特点,大部分属间歇操作,产品收率低,而废水又是间断性排放,污染物品种要多,组分复杂,水质水量的变化范围大、浓度高、色度深,到目前仍无有效治理。

请继续关注下期《节能减排离涂料业还有多远》

党支部介绍



2006年浙江悉奥涂料有限公司党支部经锦城街道党委批准成立。支部分别荣获先进党组织、规模企业等。支委会由3人组成。现有正式党员10名，预备党员1名，入党积极分子2名。

党支部一直保持着优良的传统和旺盛的发展势头。不仅经常组织政治学习，开展丰富多彩的活动，给党员同志创造了交流、学习的机会，带动企业各项工作健康快速发展。而且全体党员通过大力加强党支部建设，在企业各项工作中，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，较好地完成了上级党组织所赋予基层党组织的基本任务。

公司党支部坚持以四项基本原则为根基，以党的章程为准则，以做实事、带好头为宗旨，紧紧围绕企业的各项中心工作，密切结合本企业的实际开展工作。

公司党支部强化理论学习，以科学的理论武装党员。

第一，突出理论学习的基础性。要求党员定期学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论的基本原理。坚持理论学习的制度化、长期化。

第二，突出理论学习的时事性，坚持以国内外重大时政为契机，以党的方针、政策为依托，不失时机地对党员、入党积极分子进行教育。

第三，突出理论学习的选择性。选择适合时代特征，与现实生活及思想实际紧密结合，并符合党员及入党积极分子理论修养水平的理论来学习。

支部还注重加强制度建设，强化党员管理，着力于培养理论功底扎实、作风优良、工作突出的高素质党员。为此，支部建立了严格的党员组织生活制度，入党积极分子定期定点活动制度，严格考勤。

在组织活动中，支部以“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”为方针，纵横结合、综合考察，客观全面地反映了该培养对象的进步状况，择优送往街道党校学习，并且继续考察，而后慎重发展。

公司党支部有一个强有力的领导核心，支委成员党性强、作风正、具有很强的组织能力业务水平。支委会以团结、民主、高效的优良作风，脚踏实地地开展工作，推动了支部工作的全面进展，有力地配合了企业党政的各项工作。

党员简介



入职感言

——综合办：童亚青

转眼间，我进悉奥公司已快三年。在与悉奥相处的这段时间里，我深感作为悉奥人的骄傲。在这个温暖的大家庭里，我不断地吸收营养，与公司共同的成长和进步。

记得我第一次到公司是2007年3月17日，很幸运地得到了黄总的亲自面试，黄总耐心地向我介绍了公司的有关情况，也了解我个人的一些基本情况。我心想，能在这样平易近人的领导下工作会比较开心，也许只有这样，员工才会努力工作，为公司做出更大的贡献。刚到公司，看到员工们互相协调帮助，工作有条不紊地开展，这充分体现了现今社会所提倡的团队精神，我相信只有这样，公司才能在竞争激烈的市场经济中立于不败之地、不断发展、前进。

在综合办公室工作的这段日子，我感觉到这是一个接触人、锻炼人的地方，在办公室主任的领导下，整个团队自上精诚团结。每一个人在自己的岗位上兢兢业业、尽忠职守，在2008年5月12日四川汶川发生了8级大地震后，公司总经理带领市场部人员来到四川青川等灾区，被眼前的一幕幕，深深震惊和感动。震惊的是这么美丽的一个城市，在地震中成了废墟。为了表达我们悉奥公司对灾区人民的关怀和支持，经过一周巡回考察，带队的总经理立刻做出了决定，我们要以公司最优质、最廉价的产品为灾后重建出一份微薄之力，2009年5月12日，在这地震一周年纪念日到来之际金子山的金子山乡的金子山卫生院、金山村、金石大院、金院村等四个农居示范点重建项目其涂料分项已全部完成并交付使用。

机会对每个人都是公平的。在悉奥这个大家庭，每个人都能尽情释放激情与活力。悉奥是我正确的选择，因为在这里，我有很多机会去学习新知识，让自己快速成长。而这些都是我们工作经验不足的年轻人所追求的。当然在工作中也遇到了很多挑战。我认为挑战暗藏着迅速提升自己的机遇。“Success is not a destination, it's a journey.”真正的成功是一个过程，是将勤奋和努力融入到每天的工作和生活中。

我要像悉奥那样努力地奋斗，我要快速成长起来，让自己更加专业、专注和自信。

成功，

不断地重塑自我

——喻光炎

成功是每一个人的渴望与梦想，因为每个人都想在几十年的努力中实现自身价值，对自己有个交待。

竞争是人类生存发展的法则，这种法则对每个人来说都是公平的，符合优胜劣汰的自然规律和市场经济规律。这种优胜劣汰主要表现在对人的思维行为方式、性格、文化程度、专业、技能、工作状态的含量和质量的检验，人要不被社会所淘汰，就必须时刻不断修正、补充自己，甚至重新选择、决策，在变化中求生存、

求发展。

所以，对悉奥公司每位员工来讲，坚定信念、是服从领导克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好销售工作的前提，以身作则，是做好一名合格骨干的关键；加强学习，提高能力是履行好各项职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同事们的期望。在新的一年里，各位要针对自己的不足，一是要适合形势，转变观念，在做好本职工作的同时进一步提高服务质量和水平；二是要努力提高自身素质，大力提高业务水平，以适应“悉奥”发展模式要求在工作中不断创新，把心凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，总之对悉奥员工所谓成功与发展，就是要对本人，对家庭以及对公司要发挥出自己的潜能，积极工作在客观现实要不不断地否定并重塑自我，实现自身价值。

从业人员是安全生产的主人

——阅《安全生产法》浅论从业人员的安全生产权利义务

——工程部：施建升

以人为本，重视和保护从业人员的生命权，是贯穿《安全生产法》的主线。从业人员既是各类生产经营活动的直接承担者，又是安全生产事故的受害者或责任者。只有高度重视和充分发挥从业人员在生产经营活动中的主观能动性，充分保护他们的人身权利，才能调动他们的积极性，实现安全生产。

但我国还是一个发展中国家，生产力水平和安全生产水平相对低下。我国从业人员的安全生产权利保护仍然存在一些不容忽视的问题。一是对从业人员的安全生产权利的现行法律规定比较原则，权利保护的广度和力度不够。二是从业人员的自我保护和维护权利的意识较差。许多从业人员不知道自己应有的权利以及如何行使、维护自身的权益。三是侵权责任追究的规定不明确，难以依法监管。这与我国社会主义国家的本质不相容，与尊重和保障人权的社会主义法制精神不相容。因此，要真正保障从业人员的安全生产权利，必须通过相应立法加以确认。

从业人员的安全生产基本权利

《安全生产法》第六条规定：“生产经营单位的从业人员有依法获得安全生产保障的权利，并应当依法履行安全生产方面的义务。”法律赋予从业人员有关安全生产和人身安全的基本权利，可以概括为以下五项：

（一）享有工伤保险和伤亡的求偿权。从业人员在生产经营活动过程中是否依法享有获得工伤保险和民事赔偿的权利，是长期争论而没有解决的问题，而由此引发的纠纷和社会问题极多。《合同法》虽有关于从业人员与生产经营单位订立劳动合同的规定，但没有关于载明保障从业人员劳动安全、享受工伤保险事项，没有关于从业人员可以依法获得民事赔偿的规定。《安全生产法》明确赋予了从业人员享有工伤保险和获得伤亡赔偿的权利，同时规定了生产经营单位的法定义务。《安全生产法》第四十四条规定：

“生产经营单位与从业人员订立的劳动合同，应当载明有关保障从业人员劳动安全、防止职业危害的事项，以及依法为从业人员办理工伤保险的事项。生产经营单位不得以任何形式与从业人员订立协议，免除或者减轻其对从业人员因生产安全事故伤亡依法应当承担的责任。”（二）危险因素和应急措施的知情权。从业人员有权了解其作业场所和工作岗位存在的危险因素及事故应急措施。要保证从业人员这项权利的行使，生产经营单位也有义务事前告知有关危险因素和事故应急措施，否则就侵犯了从业人员的权利，并应承担法律责任。（三）安全管理的批评检控权。从业人员对安全生产状况尤其是安全管理中的问题和事故隐患最了解、最熟悉。只有依靠他们并且赋予其必要的安全生产监督权，才能做到预防为主，防患于未然。（四）拒绝违章指挥和强令冒险作业权。法律赋予从业人员拒绝违章指挥和强令冒险作业的权利，不仅是为了保护从业人员的人身安全，也是为了警示生产经营单位负责人和管理人员自觉照章指挥，保证安全。（五）紧急情况下的停止作业和紧急撤离权。从业人员发现直接危及人身安全的紧急情况时，有权停止作业或者在采取可能的应急措施后撤离作业场所。生产经营单位不得因从业人员在前款紧急情况下停止作业或者采取紧急撤离措施而降低其工资、福利等待遇或者解除与其订立的劳动合同。

设定从业人员安全生产义务的必要性

作为法律关系内容的权利与义务是对等的，没有无义务的权利。从业人员依法享有权利，同时必须履行法定义务，承担法律责任。

由于从业人员违章违规操作引发责任事故的最多，其主要原因有四个：一是从业人员的法定安全生产义务不明确，无法可依。二是从业人员的安全素质差，责任心不强，违章违规操作。三是从业人员不履行法定义务所应承担的责任追究的依据不足。四是有关责

任追究的法律规定较轻，不足以震慑违法者。因此，有必要对从业人员的安全生产义务和法律责任作出明确的规定。《安全生产法》的有关规定具有四个作用：一是明确了安全生产是从业人员最基本的法定义务。二是从业人员必须尽职尽责，不得违章违规操作。三是从业人员不履行法定义务，必须承担相应的法律责任。四是事故处理及从业人员责任追究提供了依据。



从业人员的安全生产基本义务

《安全生产法》设定的从业人员安全生产基本义务，主要有四项：

（一）遵章守规，服从管理的义务。从业人员违反规章制度和操作规程，是导致生产安全事故的主要原因之一。《安全生产法》第四十九条规定：“从业人员在从业过程中，应当严格遵守本单位的安全生产规章制度和操作规程，服从管理……”根据《安全生产法》和其它有关法律、法规和规章的规定，从业人员必须严格依照规章制度和操作规程作业。生产经营单位有权实施安全管理，从业人员必须服从。依照法律规定，生产经营单位的从业人

员不服从管理，违反安全生产规章制度和操作规程的，生产经营单位给予批评教育，依照有关规章制度给予处分；造成重大事故，构成犯罪的，依照刑法有关规定追究刑事责任。

（二）正确佩戴和使用劳保用品的义务。生产经营单位必须为从业人员提供必要的、安全的劳动防护用品，避免或者减轻作业和事故中的人身伤害。但由于一些从业人员缺乏安全知识，认为佩戴和使用劳动防护用品没有必要，往往不按规定佩戴和使用或者不能正确佩戴和使用劳动防护用品，由此引发事故。比如从事高空作业的施工人员必须佩戴安全帽以防高空坠落物砸中，必须佩戴安全带以防坠落等等。有的从业人员虽然佩戴和使用劳动防护用品，但由于不会或者没有正确使用而发生人身伤害的案例也很多。因此，正确佩戴和使用劳动防护用品是从业人员必须履行的法定义务，这是保障从业人员人身安全和生产经营单位安全生产的需要。

（三）接受安全培训，掌握安全生产技能的义务。从业人员的安全生产意识和安全技能的高低，直接关系到生产经营活动的安全可靠性。要适应生产经营活动对安全生产技术知识和能力的需要，必须对新招聘、转岗的从业人员尤其是特种作业人员进行强制性的、专门的安全生产教育和安全培训。《安全生产法》第五十条规定：“从业人员应当接受安全生产教育和培训，掌握本职工作所需的安全知识，提高安全生产技能，增强事故预防和应急处理能力。”这对提高生产经营单位从业人员的安全意识、安全技能、预防、减少事故和人员伤亡，具有积极意义。

（四）发现事故隐患及时报告的义务。许多生产安全事故是由于从业人员发现事故隐患和不安全因素后没有及时报告，以至延误了采取措施或者及时处理的时机。如果从业人员尽职尽责，及时发现并报告事故隐患和不安全因素，就能够避免事故发生或者降低事故损失。为此，《安全生产法》第五十一条规定：“从业人员发现事故隐患或者其它不安全因素，应当立即向现场安全生产管理人员或者本单位负责人报告；接到报告的人员应当及时予以处理。”这就要求从业人员具有高度的责任心，防微杜渐，预防事故发生。



深入领会科学发展观精神实质 促进企业稳步健康地发展

——学习科学发展观的一点心得

——综合办：陈士钧

科学发展观是新形势下我们党提出的新的重大战略思想，是理论创新的一个突出成果，是我们一切工作的根本指针。以科学发展观为指导，加强和改进我们党的思想、组织、作风和廉政建设，促进各项工作的开展都具有什么重要的意义。再阶段对科学发展观的学习、思考，使我在思想认识上，理论水平上都有较大的提高。

一、深入领会科学发展观的精神实质

科学发展观是以邓小平理论和三个代表重要思想为指导，是马克思主义中国化的最新理论成果，用毛泽东、邓小平和江泽民关于发展的重要思想一脉相承。科学发展观是用来指导发展的，它的精神实质就是要实现经济社会又好又快的发展。发展是硬道理，发展是第一要务，离开了发展就无所谓科学发展观。科学发展观进一步指导了新进化，新阶段我国现代建设的发展道路，是全面建设小康社会和实现现代化的根本指导方针。只有以科学发展观为指导，辩证地认识和处理与发展相关的各方面重大关系，发展才能有新思想、新办法、新局面。

二、用科学发展观指导我们的实际工作，促进企业稳定健康地发展。

学习的目的完全在于应用，学以致用、学有所用，学用结合，这是学习的最终目的。上述已讲到科学发展观的核心就是发展。国家是这样，同样，我们在企业工作的，也是为了企业的发展。我们学习科学发展观，就要掌握要领，吃透精神。将学习成果和工作实际紧密结合起来，努力让理论和实践相结合的高度，去认识新规律、掌握新知识，拿出新办法，实现新超越。本人作为企业的一个普通共产党员，应企业所之急，想企业所之想，创企业所之创，把支持企业发展维护企业利益，服务企业大局放在第一位，真正按照科学发展观的要求去思考研究问题，在更高层次上解放思想，求真务实，学以致用，脚踏实地真抓实干，从我做起，从零做起，从现在做起，为进一步开创企业发展的新局面而尽一份力。

④ 隐患也须 小题大作

——综合办：董亚青

随着外墙涂料施工作业要求的提高和施工难度增大，以及新材料新工艺的不断实施，安全隐患层出不穷，这就需要我们独具慧眼，不仅要发现它，而且要捕捉它，并消除它。

小隐患容易使我们思想麻痹，为酿成事故埋下伏笔。高空作业施工往往由于忽视安全而导致伤人的事故不在少数，未系安全带或安全带未系好掉下楼的案例也是历历在目，造成发生事故却是施工中一时疏忽和违章操作时麻痹心理：系安全带施工不方便，不系应该没什么大碍，等一会儿再说，最终产生的结果是事故发生后后悔不已：“如果我……，也许也会有这种心理……”，毕竟在高空作业时，系上安全带会使施工人员在操作时不方便、施工局限性大、效率低等等。因此，隐患虽小，但我们绝不可以不屑视之、以小不为，而是要用“小题大作”的思维去多加考虑，并及时处理，事故才会对我们弃之而去，永不复返。

小隐患容易滋养侥幸心理，最终导致事故的发生。一次不系安全带也许不会发生安全事故，一次一次或者几次不注意可能也不会有安全事故，但人的欲望是永远不会达到饱和的，有了第一次，就会有第二次甚至第三次，事故最终发生了：昨天就是这样干的，没事，今天为什么就出事了呢？用这种心理考虑这个问题可能永远搞不明白。因此，在这些小的隐患面前我们必须透过“放大镜”去看它，看到不及时处理它可能产生意想不到的后果和可能造成无法估量的损失，以高度的警觉性和责任感及时拆除滋生侥幸的温床，这样，安全才会伴我们走过每一天。

“千里之堤，溃于蚁穴”。用“小题大作”的思路去认真对待每一个细小的隐患，捕捉它、并及时消除它，安全才会真正成为我们永远不离不弃的朋友！

追求完美是我永恒的目标，亦有很多人追求完美，而放弃了很多不应该放弃的东西，浪费了很多不应该浪费的时间，但到头来还是不完美。

有这样一些实事，应该还不算陌生。考上了一所不知名的大学，或不理想的专业，宁愿再花费一年的宝贵时光，也要求得一个完美的结局；若干年前由于缺乏经验或者过度紧张造成在公开场合出错，于是一直为这个“不完美”而耿耿于怀；不知道从什么时候起，人们形成了一个无形的定式，不管什么东西，包括恋人，“第一个才是最完美的”。



完美

——综合办：王钰婷

实际上生活在世上的人们，除了精神病患者和刚刚从痛苦中挣扎出来的人，现实生活对任何人来说都是不完美的，完美只是一种追求。因其存在不完美，我们才有动力，才能促使人们改变；因为不完美，你才会有改变、创造和进步的冲动，才能体味到改变和创造给你带来的幸福和快乐。

现实之所以不完美，是由于人们的欲望没有尽头、永无止境，人与人之间有很大的差距，每个人的需求又千差万别，并且谁也没有权利和能力要求别人、乃至社会按照自己的预定目标走。人生一味地要求完美，必然造成对自己苛求，对他人不宽容。自古至今，追求完美的人不计其数，但上下几千年没有一个最终成为完美的圣人。

追求完美，虽然达不到目标，但决不能放弃，决不能有灰世颓废的“犬儒主义”的心态，也不能把一切寄托于“田园牧歌式”的乌托邦之中。现实生活中我们承认不完美，实际上是摆正了心态，把自己真正回归到了一个正视现实、承认现实的健康心境，有向往才有动力，有追求人生才有滋味，我们要戴着放大镜看待生活，不要戴着有色眼镜鄙视生活。要始终保持一个乐观向上的心理，在追求完美中寻找快乐，在不够完美中寻找差距，砥砺前行。

七 律

贺《今日悉奥》创刊

——综合办：陈士钧

风云涂谋十周年，捷报频频凯旋归。

欲图基业常青在，道法自然依和谐。

今日悉奥庚寅献，如虎添翼狂生威。

铸就文化满汉宴，鸣放漆业新时代。

征稿启示

《今日悉奥》(季刊)为浙江悉奥涂料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:上级领导的重要指示、总经理重要讲话及公司重要会议或重大活动纪要。
- 2、公司风采:发布公司发展动态信息及获得荣誉宣传的一个版块。
- 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装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平台交流。
- 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,特向本公司员工、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:杭州临安临天路108号

电话:0571-6373 9928 6107 2221

传真:0571-6381 3189

Email: zhejiang.xiao@163.com



XiAo Paint

浙商

悉奥涂料

CCTV

央视上播品牌
生态品质漆



©2010 XIAO Paint Corporation. 保留所有权利