



**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 4 期 (总 52 期)

今日悉奥

XIAO TODAY

第 52 期

2022 年 第 4 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

时间是最大的成本

● P16

■ 鲁班评说

冬季涂料施工 和储存注意事项

● P25

■ 行业动态

中央经济工作会议释 明年房地产市场三大信号

● P44

封面人物：2021 年度销售状元——叶景



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

应对疫情 是一次很好的自我考验



正在汹涌到来的新冠疫情是一次很好的考验。所有人都面临感染的可能，绝大部分人都能顺利通过，区别在于各自用什么方式，用什么姿势通过。这就构成了一种未知的考验。我们听闻了许多亲身经历，阅读了许多科普文章，看了许多医学讲座，还在朋友圈日复一日地看着各种传言，但是事到临头还是会很茫然无措。

最先需要通过的考验是对未知的恐惧。当奥密克戎袭来，体温会陡然上升，身体会感觉到沉重和疼痛。即便你熟读病程，清晰地知晓病情发展的每一步变化，当自己身上发生变化时，生理上那种巨大的压迫，排山倒海一般向自己压过来时，你会感到恐惧，担心病情可能超乎想象，担心后面的痛苦程度会继续上升，诸如此类的担忧会无端端开始产生。

如果没有被恐惧打倒的话，你还有一系列事情需要做。如果发烧，那么就需要补液，需要降温。要不要吃退烧药，烧到多少度才能吃退烧药，吃什么退烧药，如果肌肉疼痛，那么要不要镇痛，用药物方法还是物理方法，以及家人的隔离保护措施等等，都需要你自己去做出决策。

这个时间窗口很短暂。因为病程的发展会很快，肉体上的痛苦和疲惫会压倒一切，届时整个大脑的运转速度都会降至极低。所以，你需要争分夺秒做好一切准备，你得赶在病情彻底击倒你之前完成这一切，这是第二个考验，考验你在压力下能否做出最正确、最符合理性的应对。

接下来就是病情带来的痛苦。包括高烧带来的虚弱和昏沉，肌肉疼痛带来的折磨和痛苦，咳嗽带来的彻夜难眠和喉咙疼痛。它们如同大山一样压在自己身上，这时候该做的事情你都已经做了，该吃的药都已经吃了。于是，你只能默默承受和忍耐这一切，身上具体的病痛和不适让你变得焦躁甚至愤怒。这时候，考验的就是你对理性的信心。如果你相信一切终将会过去，那么这段难捱的时间就会好过一些。但是，如果你认为全天下只有你一个人在承受这种独一无二的苦难，那么这种苦难就会变得越发难以忍受。

你会退烧，你会觉得松快起来，身上的疼痛会消退。但是考验并没有完成，因为高烧会反复，或许带来咽喉肿痛，剧烈咳嗽等等新的病症。不同的人可能有完全不同的病程。别人身上没有的症状，你身上可能有，这固然让人觉得沮丧。不过同样人，别人身上有的症状，你身上也可能没有，这又是件值得庆幸的事。全看你怎么想，能否接受。如果你能接受这个反复的过程，那么你的心态会平和很多，就不会去问那么多为什么，为什么是我。这是个考验，考验你对事物的认知。

考验，并不是只有工作上和生活中的一个个难关。面对新冠，面对茫茫未知，凭借我们有限的知识和经验，找到一个方法通过，踩上坚实的陆地，这样的事情都算是一种考验。现在，所有人都在面对同一种考验，而且绝大部分的人最终都会通过，那么希望所有人都不要浪费这个宝贵的机会，可以在感染之后仔细观察自己，看看自己是如何思考，又是如何行动的。这种经验非常宝贵，并不局限于克服传染病，它完全可以同样运用到工作和生活中去。现在是考查你自己，验证你能力的时候了。

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

出刊日期：2023年1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 | 公司荣获第二届“多彩涂料样板评比大赛”二等奖
- 08 | 公司为全体员工发放长溪“共富米”
- 10 | 杭州宇中高虹照明电器有限公司领导一行人莅临公司考察

营销 谋略 Marketing Strategy

- 11 | 关于企业定位理论的一点思考
- 14 | B2B 销售获得客户线索的十二种方法

管理 纵横 Management Aspect

- 16 | 时间是最大的成本
- 19 | 做一个有高度、有厚度、有力度、有温度的年轻人

科技 之光 Frontier Technology

- 22 | 填料对乳胶漆透水性能的研究

鲁班 评说 Engineering Management

- 25 | 冬季涂料施工和储存注意事项

党政 要览 Party News and Policies

- 28 | 关键是提振信心

员工 心声 Employees' Voice

- 30 | 工作一团糟，跳槽就解决了？
- 33 | 对拖延 Say “NO”
- 36 | 学习，学习，再学习
- 38 | 如何在职场中华丽蜕变
- 40 | 过去、现在与未来
- 42 | 多沟通是一帖良药

行业 动态 Industry Dynamics

- 44 | 中央经济工作会议释明年房地产市场三大信号
- 46 | 2023年将以更大政策力度全力以赴拼经济

知识 百味 Joy and Knowledge

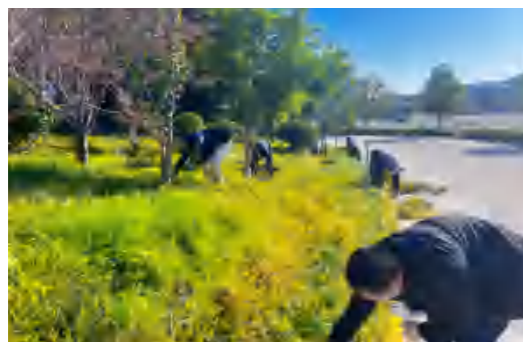
- 50 | 新冠病毒株三年演化史

悉奥时讯

XIAO NEWS

公司党支部开展拔草义务劳动

10月13日，公司党支部组织公司全体党员在公司厂区内开展“我带头、我奉献——拔草义务活动”。在公司党支部书记黄锡的带领下，党员们以“主人翁”的精神、“园丁”的角色迅速投入到拔草活动中，大家分工明确、齐心协力，个个干劲十足。经过党员们辛勤劳动，公司厂区内的杂草被清理得一干二净。通过本次义务活动的开展，增强了公司党支部全体党员的向心力与凝聚力，为公司创造了优美工作环境，营造了党员义务奉献的良好氛围。



公司春节前应收款回款第一次专题会议

10月14日，公司营销中心、大客户中心在办公楼三楼组织召开春节前应收款回款第一次专题会议，公司总裁黄锡、两中心全体成员参加本次会议，会议由大客户中心总经理罗雄飞主持。首先，罗总对各分公司施工中、已完工、已送审、已决算四个类型的项目情况进行展示解读，随后各分公司对回款难的项目进行汇报。营销中心总经理范黎明作重要工作布置，范总

提出各分公司要有针对性的对各个节点的项目进行数据整理分析，对应收款时间较短的项目进行及时的追讨，对已送审、已决算的项目再次进行风险排查，并要求各分公司制定更全面的年底应收款计划。最后，公司总裁黄锡作代表性发言，黄总提出各分公司在做应收款催收工作前必须理清数据，全面了解项目情况，做好扎实的准备才能更顺利的进行下一步工作。



公司参加区工商联“党的二十大精神学习会”

10月27日，区工商联、区经信局、区委组织部（人才办）在临安交通皇冠大酒店联合举办“党的二十大精神学习会”。公司总裁黄锡参加了此次会议。会上，区工商联党组成员、副主席黄小兵向全体区新生代企业家会员传达学习党的二十大精神，就全面学习贯彻党的二十大精神，向全体新生代企业家提出了四点希望。同时，区经信局副局长顾小晶也表示，希望所有新生代企业家深刻领会、准确理解党的二十大精神有关促进“两个健康”的重要论述，正确把握民营经济和民营经济人士在新时代十年伟大变革中的积极贡献。



公司党支部组织召开十月主题党日学习活动

为庆祝党的二十大胜利召开，营造浓厚热烈的二十大精神学习氛围，公司党支部组织召开10月主题党日活动。在集中学习部分，由部分党员同志代表领学，全体党员和入党积极分子学习了《习近平总书记代表第十九届中央委员会向党的二十大作报告》及《党员管理“十条红线”》，并签署了《临安安区党员干部殡葬整治承诺书》，对中国式现代化最新论述有了更全面的认识。通过学习习总书记重要文章《新时代中国共产党的历史使命》、习总书记参观“奋进新时代”主题成就展时的重要讲话精神及二十大报告重要论述，对新时代新征程上党和党员的历史使命有了更深切的体会。这次活动，旨在教育党员坚定理想信念，充分发挥党员先锋模范作用，为公司的发展贡献自己的力量。



公司参加“聚力焕新 共向未来”2022 涂料产业峰会

10月28日，以“聚力焕新 共向未来”为主题的2022涂料产业峰会在苏州成功举办，公司技术工程师高亮、制样师罗召林应邀参加本次峰会。作为承接2022年总结并寄托着2023年期望的一届峰会，本届活动内容丰富，以涂料产业上下游面临的新市场环境为出发点，旨在希望加强产业链协同运转，运营数字技术聚合产业优势，赋能中国涂料产业迈向2023。在本次峰会现场，第二届“多彩涂料样板评比大赛”也在样品全国评选巡展之后落下帷幕，连续两年的持续举办，在多彩涂料领域培养出一

大批优秀的涂装工程师，公司制样师罗召林荣获2022多彩涂料样板评比大赛二等奖。在未来，公司将本着以“为中国城市增添色彩”为使命，以“鼎力打造工程涂料第一品牌”为愿景，以“绿色、科技、人文”为核心价值观，不断为中国涂料市场研发更环保、更高性能的产品。



公司全员共尝长溪“共富米”

为建设共同富裕示范区，高虹镇着力构建村企共富圈，发动企业共富联盟成员单位与长溪村签下万亩“共富田”。如今，长溪村万亩“共富田”已获丰收，为感谢我司的赞助，长溪村将5千斤生态大米作为回馈赠与我司，长溪“共富米”光亮透明，粒粒饱满，为绿色天然无公害大米，品质口感好，营养丰富。公司本着关爱员工、以人为本的原则，特将“共富米”与所有员工分享。收到福利的大家脸上都洋溢着喜悦的笑容，一份福利代表着美好祝愿，更是对员工的一份关爱。同时，也更加坚定了大家在新的一年里立足本职岗位，创造更好业绩的信心和决心，在这里公司不仅仅是我们发展的一个平台，更像是相亲相爱的大家庭。



公司参加区建筑行业协议第八届会员大会

10月28日，杭州市临安区建筑行业协议第八届会员大会在在临安中都青山湖畔大酒店召开，公司总裁黄锡应邀参加本次大会。会议听取并审议了区建协第七届理事会工作报告、财务工作报告、《章程》及章程修订说明、会费管理办法、会员管理办法等，并选举了第八届理事、会长、副会长、秘书长、监事等。与会领导与嘉宾对本次大会圆满成功以及区建协第八届领导班子成员当选表示祝贺，并表示在接下去的工作当中将同心共赢，携手并进。



2022年度公司应收款专题大会

11月11日，营销中心、大客户中心在7号楼大会议室组织召开2022年春节前应收款第二次专题会议。公司董事长黄金谦、总裁黄锡，相关中心负责人及两大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。罗总首先对各分公司上报的年前应收款计划进行数据分析解读，通过数据说明催款压力大和目前存在催款方式方法的弊端。营销中心总经理范黎明针对现实催款压力，布置催款四大前置准备工作。随后，公司总裁黄锡发言指出五个催款要点，保持催款的基调，杜绝因催款慢而恶性循环，找准合理契机，强调催款日常性。最后，董事长黄金谦高度强调在外部环境不可变的严峻形势下，关键要注重内部工作为焦点。另外对市场工作者面临当下难催款的背景，提出三点建议：对外执行“一单一案”分级管理，

对内进行效益最大化管控，鼓励优秀销售和兼顾松散销售的监管。继续加强应收款动态管理，通过制定科学合理的应收款管理办法做好年关催收工作。



杭州宇中高虹照明电器一行领导人在临公司考察

11月23日，杭州宇中高虹照明电器有限公司张林夫董事长带领公司管理团队一行莅临我司参观考察。公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、大客户中心总经理罗雄飞、制造中心总经理童亚青对领导们的到来表示热烈欢迎。在公司罗总的带领下，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。同为高虹镇企业，双方均表示将以本次交流为契机，不断加强高虹企业之间的交流合作，通过友好关系的建立，实现取长补短、相互学习，为高虹企业间的友好交流注入新动力，共同推动高虹经济高质量发展。



公司组织员工支援高虹镇核酸检测

疫情就是命令，防控就是责任。在当前严峻复杂的疫情防控形势下，为筑牢基层疫情防控屏障，公司闻令而动，积极支援高虹镇开展的核酸检测服务工作，为高虹镇核酸检测注入“硬核力量”，凝聚起疫情防控强大合力。近日，在收到支援高虹镇开展核酸检测服务任务后，公司快速响应、迅速到位，派出4位员工进行支援工作。检测工作开展前，大家提前进行检测点的现场布置工作，搬运防护服、消毒液、口罩等防疫用品。随后，穿戴上防护用品，开展受检人员的信息录入与扫码工作，并且维持现场受检队伍秩序。疫情之下，公司始终如一做好疫情防控，积极主动担当作为、协助配合，织密织牢疫情防控严密防线，为打赢疫情防控攻坚战贡献力量。



泰安市大和房地产相关领导来我司参观

12月15日，泰安市大和房地产开发有限公司方总、设计院王院长莅临我司考察。公司副总裁范黎明，营销中心直销六公司经理徐森对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向。在简单的介绍完公司情况后，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。



公司顺利通过省级新产品鉴定

12月16日，由区经信局组织的公司省级新产品鉴定会在行政办公楼四楼会议室举行，新产品包括“渗透型抗紫外线高架专用面漆”等4个新产品。出席鉴定会议的专家及领导有：浙江农林大学吴教授、杭州师范大学黄教授等专家及杭州市临安区经济信息化局领导。公司总工程师连城、技术工程师高亮、保障中心综合办胡霞参加本次鉴定会。鉴定会上，各位专家及领导认真听取了项目负责人关于新产品研制开发情况的汇报，仔细审阅了鉴定资料，并就相关细节和应用情况进行了评估和问询，公司总工程师连城进行了认真地答疑。最终鉴定委员会一致认定：“渗透型抗紫外线高架专用面漆”等4个新产品均达到国内领先水平，具有广阔的市场前景。上述几项新产品的研制，得到了与会专家及领导的充分肯定和高度评价。这也为进一步扩展产品系列奠定了良好的基础。



“聚力焕新 共向未来”

——公司荣获第二届“多彩涂料样板评比大赛”二等奖

文 / 本刊编辑部

10月28日，以“聚力焕新 共向未来”为主题的2022涂料产业峰会在苏州成功举办，公司技术工程师高亮、制样师罗召林应邀参加本次峰会。

» “聚力焕新 共向未来”峰会现场



作为承接2022年总结并寄托着2023年期望的一届峰会，本届活动的内容丰富，以涂料产业上下游面临的新市场环境为出发点，重点探讨了在原材料研发、供应链安全和下游应用等创新所带来的新一轮资源优化配置，旨在希望加强产业链协同运转，运营数字技术聚合产业优势，赋能中国涂料产业迈向2023。

本届峰会上，满足涂料工程师高效索样，推动新材料加速进入市场，买化塑在本届峰会发布了2022年度索样服务报告，通过对涂料工程师索样试样的需求进行分析，针对产品、区域、研发动向、服务诉求等维度整理回访数据，形成较为清晰的服务服务报告，为上游供应商提供从新品研发到新品上市这一阶段的工作提供参考依据。

共有6家涂料企业在峰会上举行采购对接会，面对面与多家供应商进行商谈。采购清单涉及建筑涂料、木器涂料和工业涂料应用大类，醇酸树脂、聚氨酯、丙烯酸乳液、防水乳液、多彩保护胶、悬浮剂、色浆、分散剂、表面润湿剂、增稠剂等采购清单的发布，得到了现场诸多供应商的热情响应。以会促链，成为了涂料产业提升供应链效率的一种有效尝试。

尽管2023年还将面临着不确定性的挑战，但高峰论坛上的几位嘉宾仍然确信，探索市场和自身企业的确定性因素将是2023年发展的重要动力。博谢斯亚太区业务总监高翔和德纳股份市场

» “聚力焕新 共向未来”峰会现场



» 公司制样师罗召林荣获2022多彩涂料样板评比大赛二等奖

总监梁甫军，都敏锐观察到涂料企业正在增加对供应商资源的储备，择优对原材料进行替代。这种确定性的寻源和优化所带来的增收和增利，正是涂料企业应对不确定性的动力之一，这种观察也为原材料企业也积极准备产能扩充和市场投入，提供了乐观信心。

在本次峰会现场，第二届“多彩涂料样板评比大赛”也在样品全国评选巡展之后落下帷幕，连续两年的持续举办，在多彩涂料领域培养出一大批优秀的涂装工程师，来自曼德丽、立邦、晨光、悉奥、祥生尤斯格林、德爱威、金强、馨彩、浙江建工、志强、施彩、华德、迪升、爱佳、彩日来、歌得曼、博星化工、陶氏、杭州哥仁等涂装工程师的多彩涂装样板，得到了下游用户评审团的一致好评，获得了本次评比大赛的一等奖、二等奖、三等奖和优秀奖。其中，公司制样师罗召林荣获2022多彩涂料样板评比大赛二等奖。

在未来，公司将本着以“为中国城市增添色彩”为使命，以“鼎力打造工程涂料第一品牌”为愿景，以“绿色、科技、人文”为核心价值观，不断为中国涂料市场研发更环保、更高性能的产品。



» 公司与长溪村签下万亩“共富田”



» 公司为全体员工发放长溪“共富米”

小福利，大温暖 公司为全体员工发放长溪“共富米”

文 / 本刊编辑部

春种一粒粟，秋收万颗子。金秋时节，水稻全面进入成熟收割期，田间地头稻浪起伏、稻谷飘香，迎来了金灿灿的丰收季，高虹镇长溪村村民全力抢收稻谷，确保水稻颗粒归仓。经过多道工序，一粒粒雪白饱满的高山大米装袋后，送到了我司。

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万亩

“共富田”，为村强民富引入灌溉“活水”。早在九月末，高虹新乡贤联谊会、高虹商会就联合宇中高虹、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”。

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。公司与长溪村签下万亩“共富田”，并出资五万元认购长溪共富米。

如今，长溪村万亩“共富田”已获丰收，为感谢我司的赞助，长溪村将5千斤生态大米作为回馈赠与我司，长溪“共富米”光亮透明，粒粒饱满，为绿色天然

无公害大米，品质口感好，营养丰富。公司本着关爱员工、以人为本的原则，为感谢公司全体员工一年以来为的辛勤付出，在行政人事部的组织下，特将“共富米”与所有员工分享。

在公司的统一组织下，领取现场井然有序，员工们一个个都兴高采烈地上前领取。收到福利的大家脸上都洋溢着喜悦的笑容，一份福利代表着美好祝愿，更是对员工的一份关爱。

同时，也更加坚定了大家在新的一年里立足本职岗位，创造更好业绩的信心和决心，在这里公司不仅仅是我们发展的一个平台，更像是相亲相爱的大家庭。

此次“共富米”的发放，让大家充分感受到属于这个集体的温暖。公司的每一点成就都离不开员工的付出，相信我们越努力，越幸运，越付出，越回报，收获更多更好的惊喜！



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。

公司投入大量资金引进先进的涂料自动化生产线、自动化投料计量装置、自动化包装线、自动化腻子生产线，并配以各类研发、检测实验设备。

涂料的调色调漆及生产过程采用清洁生产，推行6S精益管理方法，遵循ISO9001质量管理体系和ISO14001环境管理体系。

公司本着质量为先的方针，产品的原材料均由国内外如美国罗门哈斯、美国洛克伍德精细化工、日本旭电化工、巴德富、上海昭和等优秀供应商提供，性能稳定，质量可靠，造就了悉奥涂料的优异品质。

同时，公司设有10000余㎡建筑涂料生产车间、4500㎡技术应用研发楼、3000㎡实景形象展示馆，以及10000㎡暴晒试验场。精益求精的生产流程、

科学规范的管理体系、稳定可靠的产品质量获得了客户的认可与肯定。

同为高虹镇企业，双方均表示将以本次交流为契机，不断加强高虹企业之间的交流合作，通过友好关系的建立，实现取长补短、相互学习，为高虹企业间的友好交流注入新动力，共同推动高虹经济高质量发展。

杭州宇中高虹照明电器有限公司 领导一行人莅临公司考察

文 / 本刊编辑部

1月23日，杭州宇中高虹照明电器有限公司张林夫董事长带领公司管理团队一行莅临我司参观考察。公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、大客户中心总经理罗雄飞、制造中心总经理童亚青对领导们的到来表示热烈欢迎。

在公司罗总的带领下，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。

参观后，领导们一致对我司的工作给予了充分肯定，并对我





关于企业定位理论的一点思考

文 / 罗雄飞 大客户中心总经理

众所周知，市场经济最重要的两条线是供给和需求。需求从哪儿来？有时候是从社会的各个层次的消费者中提出来的，企业如果能够体察到这种需求，就能够抢得先机。

要学会找一找生活中的哪怕一点点需求，要学会质疑生活中看似理所当然的事情，虽然看起来难但说不定蕴藏着机会。

一些创业案例如素食简餐配

送、厨房置物架、折叠小物件等等，都是迎合了生活中家庭主妇对于空间的极致利用的需求，从而衍生出新商机。

有了需求，就会有产品，有了产品，就会有定价，而定价这回事与产品定位密切相关。什么是价格？

价格根本上讲是企业与消费者达成的一种共识，是该产品占据在消费者脑中的一种心智。高

端定位必然带来高定价，这样认知早已形成固化，比如钻石、高档手表、奢侈品包等，这类产品价格不会随着销售下降而调价，这类品牌公司就是认定“做的东西是有特殊群体需要”。

那么除物品需要定价之外，很多从事服务的企业同样也面临着企业定位的话题。

定位的高低就是战略的选择。不知道大家有没有听说过以下几个非常形象的词：头部企业和腰部企业。这是我最近从书上看到的。

头部企业，顾名思义就是行

业的佼佼者，我们所说的龙头企业。他们的特点是收官，征服制高点，终结一场战争。头部企业会为了赢得某个市场而投入巨量资源，哪怕是造成浪费也在所不惜。

相对地，腰部企业，是社会组织中绝大部分的企业。主要特点是扎根，在某个固定区域固化社会地位和影响力。所以不同位置的企业有不同的谋略，过去可能以“草莽”方式取得第一杯羹的企业，在现在这种价格越来越透明的市场环境下，单靠这种作战方法已经不可用。

每个企业都想标新立致，

向往头部企业去进军，而我们中国却有众多腰部企业在奋力前进，并且取得非常好的市场地位。

举个例子，谁都知道在手机商业市场上，我们国产品牌陆续新起有小米、华为。

2014年，在小米手机取得非常可观效益的时候，谁都没想到华为能在2016年也迈入手机行业，并且投入的开发人员可谓是震撼的，相对于小米投入100人左右的开发人员，华为大挥手笔投入1.2万的开发人员重炮入场，尤其发展至今已拓展到6万余人。这一类其实属于“腰部企业”，与“头部企业”苹果、三星企业之间很大的差异就是，他们敢于创新敢于破釜沉舟，大刀阔斧得进军手机行业，并且取得非常优秀的战绩。

再比如奶茶界杀出个“喜茶”，她的特点就是专攻新机会、新动作，在一点点奶茶满大街开分店的市容下，它仍旧能够抓住自己的特征，不跟风不随大流。

企业的定位非常重要，不仅要行业内的需求具有高灵敏度辨识，还需认清自己拥有什么样的条件，并用“对症下药”的方式方法才能占有固定市场。

只要在市场这个大环境下生存，就都得遵循市场规律，不断创新，研发“对症”的产品或服务，第一时间抓住市场的需求。

» 2022年度营销中心、大客户中心应收款专题大会





B2B 销售获得客户线索的十二种方法

文 / 本刊编辑部

某建材公司销售人员老陈一直是公司的销售冠军，在他的区域里，几乎所有的项目他都了如指掌，甚至是那些建设地点非常偏僻的项目。更令人敬佩的是，对于所有的项目，他都可以几个电话就把客户的组织结构、项目进展和关键决策人弄得一清二楚，他是怎么做到的？

原来老陈这些年在自己的区域里除了运作项目外，还很留意发展和维护外界的关系，这些关系包括那些已经合作过的老客户、设计院设计师，还有很多做其他产品销售的销售同行。老陈平时只要有空就会和这些人一起吃饭、聊天，很多信息也就随之而来了。

慢慢地，这些人就变成了老陈的线人，有时候甚至会主动约老陈共同探讨项目，所以老陈不用费什么力气就能把项目的细节摸得一清二楚。老陈究竟是用什么方法，能够获得如此之多的客户线索的呢？获得客户线索一般有以下十二种方法：

第一种：老客户再次采购的信息。如果客户前期维护得比较好，对你的产品和服务比较满意，客户直接采购或者修正采购能省去双方的沟通成本和时间，直接进入成交阶段，这是最理想的客户线索的来源。

第二种：客户慕名而来。客户的采购倾向性已经很明显，这

样的客户线索成交的可能性也很高。等客户上门，这种情况可遇而不可求，遇上了就是你的福气，不过有些行业真的就是等客户上门的，比如管理咨询行业，最有名的是麦肯锡、罗兰贝格。

第三种：老客户转介绍的信息。因为有人帮你介绍和背书，这种信息的可信度高。如果你有这样一个习惯，每次拜访客户后不管成功与否都顺便问一下：“能否给我推荐一个客户？”相信对你的业务会大有好处。

第四种：非竞争对手的同行。也就是和你有同样的客户不同的产品的销售同行，有些网络社交圈、BBS 论坛、微信群等就能提

供这样的功能，通过网络的沟通和信息的交流，能获得相应的客户线索和信息。

第五种：技术研讨会。尤其是技术含量高的工业产品，厂家每年都会请一些行业内专家和大量潜在用户参加技术研讨会议，这也是寻找潜在客户的好机会。有些厂家甚至把它作为获取销售机会的一个重要来源，因为他们请的演讲者是行业内技术的权威，参加者必须付不菲的费用，这也导致来参加研讨会的人都是各单位的技术负责人，最终效果非常好。

第六种：招投标公司。有些大型项目国家规定必须通过招投标的流程，通过招投标公司的确能够获得项目线索，不过问题是这样的线索往往比较滞后，竞争对手前期也许已经做了工作，有效性会大打折扣。

第七种：设计院或顾问公司。设计院也叫顾问公司，一般比较大的项目在可行性研究的阶段就已经参与了，所以对信息掌握得比较早，而且信息掌握得更全面，有些顾问公司不但能提供信息而且能影响客户的决策标准。

第八种：行业协会。基本上每个行业都有自己的行业协会，如软件行业协会、电子元件行业协会等。虽然行业协会只是民间组织，但恐怕没有人能比行业协会更了解行业内的情况了，如果你的潜在客户恰好是某某协会的



成员，能得到协会的帮助是你直接接触潜在客户的有效方法。

第九种：总包、分包或集成商。某些工业设备需要总包、分包安装或你的产品只是整个系统的一部分，需要集成商将许多元件集成再出售，与这些总包、分包或集成商建立长期合作关系，不但能提供项目信息和线索，在选择品牌上对直接客户也有很大的影响力。

第十种：信息公司。一些专业信息公司能提供详细的在建工程信息，包括工程类别、建筑成本、工程时间表和发展商项目经理、建筑师等联系方式，且信息每天都更新。这为企业的销售人员节约了大量时间，虽然要向信息公司付一些费用但总体成本还是合算的。

第十一种：互联网。现代社会已越来越离不开 INTERNET，它是如此普及，使我们在网上搜索潜在客户变得十分方便，只要

动动手指头输入几个专业关键词，你就能获得客户名单、联系方式甚至详细的公司介绍。

第十二种：陌生拜访。俗称扫大街，分区域地毯式的搜索和陌生拜访，期望以大量的拜访次数来获得潜在客户。但是这种方式效率低下、浪费金钱，客户拜访是最昂贵的销售方法，而且身心疲惫和被拒绝不断地吞噬着销售人员的自信心，工业品销售一般不提倡这种方法。

抢单，就是要准确地锁定目标客户，但前提是要有足够的客户线索，才会产生所谓立项的客户，否则抢单就是“巧妇难为无米之炊”。现实情况往往是销售人员不够勤快，手头没有太多的客户线索，更谈不上筛选了，只能有一个做一个，也就谈不上成功率，销售从开始就输在了起跑线上。熟练掌握上述获得客户线索的十二法门，离抢单成功就能更进一步！



» 悉奥涂料—山东泰安·中泰御湖湾

时间是最大的成本

文 / 黄锡 总裁

在上一期《今日悉奥》的《降本，是企业永恒的课题》一文中，我谈到了对企业来说，降低成本是企业一项永不停歇的任务，是一个永恒的课题，企业无论何时何地都要盯紧成本，才能在这个微利时代创造收益。

本文继续延续这个话题，来谈一谈成本管理中的时间成本问

题。说到时间成本，不得不提一下早些年很火的一篇文章《出租车司机给我上的MBA课》，文中谈到了一位上海滩的出租车司机向乘客聊起他的“商业模式”。

他谈到，做出租车司机，也要用科学的方法，他每天开17小时车，每天份子钱是380元，还有210元油费，计算出自己的

时间成本是34.5元。这是一个很独特的视角，因为一般司机都是计算每公里成本的。这个时间成本有什么用？

有一次他拉一个客人去火车站，但是地面道路很堵，于是他和客人商量走高架，能节省25分钟，但这会绕4公里远路而多花钱。司机就跟客人承诺虽然绕远路，但仍按原先的费用收钱，客人一听，很高兴。

你说这个司机是傻吗？如果你想起那个“时间成本”就理解他的决策逻辑了。多走4公里路的油钱，大概1元钱。少花25分钟时间，按每小时34.5元计算，就是14元。这省下来的25分钟，他还能接新客人，可能收入都不止14元。多花1元，却节省了至少14元，他到底是傻，还是聪明？

只有对出租车运营进行仔细的成本核算，你才会明白时间才是这个行业最主要的成本。通过对时间成本的有效管理与控制，效益自然而然就高很多。

小到一辆出租车的运营，大到一个企业的运营，道理也是相通的。成本不是大家通常所想的

那一笔笔的开支，也是嗖嗖而去的时间。

时间的浪费，最为无形，也最为致命。比如说差旅费，看似成本的大头是住宿和路费，但其实最大的成本是时间成本。一出差，但凡远一些，就至少要两天的时间。这两天的时间就无法用于工作中的其他事务，仅仅被用在出差上了。

因此，每次出差的时候，都必须问自己几个问题：第一，要想明白出差的目的是什么。第二，是不是一定要出差？不出差能不能解决问题，比如通过电话沟通，或者委托外地同事办理，

就不必亲自赶一趟。第三，出差办事的准备工作有没有事先完成，如果是去拜访客户，公司产品资料拿了吗？如果是去签单，合同条款事先拟好了吗？准备工作不做好，出差去了也是白去。出差在外，需要事先做好规划和安排，做到心中有数。

时间成本过大的另一个原因就是，错误估算任务所需时间，这也是我们在工作最常犯的错误之一。

有一个侯世达法则需要牢记：完成一个任务实际花费的时间总会超过计划花费的时间，就算制定计划的时候考虑到本法

最大的成本是时间成本，因工作无计划无章法而造成的时间浪费，实在可惜，我们能做的是挥起成本的大砍刀，刀刀砍向那些浪费时间的环节，从而创造更高的效益。

则，也不能避免这种情况的发生。

为什么完成任务实际花费的时间总会超过预期呢？其实这就是人们做事时的真实境遇，因为一旦开始，你就会发现“各种意外”接踵而至。原本做的准备根本不能解决问题，遇到的事情都是事先不曾想到的，而且，解决一个问题的同时又会产生新的问题。

为什么会这样？因为我们在做事之前忽略了一个重要步骤，

那就是识别这个任务是熟悉的，还是陌生的？

如果是熟悉的任务，那么之前曾经做过，你非常清楚地了解到任务的各个步骤，每个环节，也知道应该如何拆解成子任务，也知道每个子任务需要花费多少时间，也明白哪些关键环节要格外小心……如此这般，正确估算任务完成的时间是比较容易达成的。

与之相对的，有些任务是

陌生的，未曾涉及的，那么在执行过程中必然会遇到各种所谓的“意外”，其实坦率地讲，它们根本不能算是“意外”，而是因为我们任务不熟悉，它们才成了“意外”，对于那些懂行的人来说，这些“意外”完全是流程中正常的一环，是可预见的。

因此，为了避免在任务过程中无端地浪费时间、拖延任务的进度，事先必须要对所做事情判断熟悉程度，对于那些不熟悉的事情，要本着虚心学习的态度，向有经验的同事或者向领域内的同行请教，先把它搞明白，搞清楚，再去上手做也不迟。

尤其是现在公司在工程管理中采用了项目制管理，如果一个项目总，未经培训未曾学习就稀里糊涂地去管理，其结果往往不会尽如人意，既耽误了时间也造成了经济损失。这也是俗语常说的，磨刀不误砍柴工。

千金散尽还复来，时间一去不复返。最大的成本是时间成本，因工作无计划无章法而造成的时间浪费实在可惜，也终将无法挽回，我们能做的是挥起成本的大砍刀，刀刀砍向那些浪费时间的环节，从而创造更高的效益。

>> 悉奥时光隧道



做一个有高度、有厚度、有力度、有温度的年轻人

文 / 童亚青 制造中心总经理

当前，企业里一批批年轻人如雨后春笋般涌现，年轻人意味着什么，意味着你比别人有更多的资源，你有比别人有更多的提拔机会。作为年轻人要做公司发展的中流砥柱，应该提升自身素质，苦练自身本领，做一个有高度、有厚度、有力度、有温度的年轻人。

一、做一个有高度的年轻人

一个人要穿越沙漠，但他只有一头骆驼和一匹马，他只好把货物分成两份，平均分给骆驼与

马。马看到自己驮的东西和骆驼一样多，心里就很不乐意，它对骆驼说：“主人给你吃的食物比我多一倍，却让我和你驮负一样重的货物，真是太不公平了”。骆驼没有说话，只是默默地往前走。

到了沙漠的中心，马渐渐支持不住了，感到身上的压力越来越大，汗水不住地往下流，主人就把它身上的货物移了一部分到骆驼背上。又走了一段路后，马更没精神了，主人只好把货物全部都移到骆驼身上。这时骆驼望着马说：“现在你对我比你多吃一倍食物还有什么意见吗？”

在我们的实际工作中也是一样的，可能有些人就像故事里面



» 悉奥水性涂料生产车间

的马一样。工作还没开始干就先抱怨，抱怨工作分配的不合理了，抱怨工作环境差、抱怨硬件设施不行、抱怨工资低等等。

其实你会发现如果你愿意抱怨，周围可以抱怨的事情很多，烦人的这个规定那个规定、八卦的同事、严厉的上司、难缠的客户、飙升的房价等等。可是你要是不抱怨，也会发现快乐的事情也不少。

其实，抱怨是在提醒你做出改变与行动。抱怨不可怕，只是，生活中我们更习惯抱怨，却不习惯改变。

抱怨只会让你自己变得更加无用，实际工作中所面对困难才正是我们的机会，平时很多

时候大家都是按部就班的工作。如果你能够解决实际工作中的困难，可能这个时候你在团队里就会是那个闪光点。

不管你所处哪个岗位，必须站在一定的高度去看待，找准自己的坐标，决不能一叶障目，站在个人得失的小圈子和局部利益上，把岗位与公司整体割裂开来，只要付出心血和努力，照样能够赢得掌声和荣誉。

二、做一个有厚度的年轻人

当今社会职场竞争激烈，谁

不学习充电，谁就会落后。但在实际工作中有很多人，不去学习，不去想办法提高自己的能力，而是抱怨公司、领导对自己不够重视、公司平台不好等等。

实际上，问题出在自身，你如果没有养成学习的好习惯、不提高自己的工作能力，领导怎么会重视你呢？领导又凭什么重视你呢？

现在找一份满意的工作极其不容易，能“站住脚”就更难了。如果不能在工作中不断学习，以提高自己的专业知识和各方面的工作能力，只是应付自己的工作，不能为公司创造更大的价值，就算是公司某个重要岗位的，领导也会为了公司的利益不要你。

如果你想在竞争激烈的职场中胜出，就必须在工作中不断总结过去的经验，不断适应新的环境和新的变化，不断体会更好的工作方法并提高工作效率。

作为职场中人，每个人都要从工作需要出发，有意识地选择适合自己的充电途径，找准最佳组合点，才能适应不断变化的环境。

没有知识，就没有能力，能力是自己所学的知识、工作经验、人生的阅历和长者的传授相结合

的产物，能力的培养是和不断学习密不可分的，只有不断地充实和完善自己，才能赢在各个起跑线上。

三、做一个有力度的年轻人

作为一个年轻人应保持“不撞南墙不回头”的韧劲，发扬斗争精神，敢于追求卓越，不断在挫折中成长，在顺境中超越。

正如稻盛和夫说过的“冬天越严寒春天樱花越烂漫”，不断遭遇挫折历练，使得稻盛和夫心态逐渐成熟，也迎来了人生的转机。1959年，也就是稻盛和夫27岁那年，在京都创办生产新型精密陶瓷的公司京都陶瓷株式会社（现为“京瓷”）。

在过去美国总统杜鲁门曾在自己的办公室门口挂了一条醒目的标语：BUCKETS STOP HERE 意思是问题到此为止，不再传给别人。每一位年轻人都应该把这句话当作自己平时工作警示。

在实际工作中，经常会碰到一些问题或委屈，碰到问题后，

作为年轻人要做公司发展的中流砥柱，应该提升自身素质，苦练自身本领，做一个有高度、有厚度、有力度、有温度的年轻人。

一些人在努力的辩解，一些人在不停地表现。

当出现问题时候，先看看是不是自己的原因，而不是追究谁对谁错，更应该在问题中找出各自错在哪同时吸取教训，下次碰到类似问题应如何解决。总之，作为年轻人要勇于承担责任，而不是一味的推卸责任。

四、做一个有温度的年轻人

做一个有温度的年轻人，保持为他人着想的善良，懂得感恩的心态和积极向上的朝气，以奋进者的姿态攻坚克难、奋勇前行。

假如你是一个年轻管理人员，平时工作要格外细心，要去研究、深入了解下属，从他们的

行为、思想上推断每个人的性格和能力特点，多看员工的长处，用人长处。最糟糕的是把人都看成一样甚至盯住下属的短板不放。

还有就是经常会在人情与制度中摇摆，一个管理者纵容下属的后果将变成无序管理，管理层应该是公司制度的捍卫者，以大局出发，不谋私利，不取悦不讨好，真正为下属员工成长合计，敢于得罪员工的管理者，更能得的员工的尊重。

作为当代年轻人，我们更应该勤奋学习，关键是学以致用、知行统一，用所学的理论 and 知识指导实践，推动创新，在理论与实践的结合中研究新问题，总结新经验、解决新问题，不断有所创新，成为公司发展最活跃、最中坚的力量。做新时代一个有高度、有厚度、有力度、有温度的年轻人。🌱

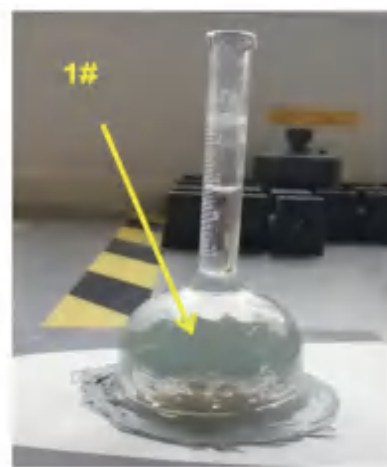
结论：粉料的吸油量越低，涂膜孔隙率越小，涂膜的抗透水性越好。

三、乳胶漆透水性能改善

3.1 因煅烧高岭土吸油量高，通过降低添加量，使 PVC < CPVC，减小漆膜孔隙率。

某产品	1#(原配方)	2#
粉料名称		
钛白粉	8.5	8.5
永洁高岭土	9	2
磊特高岭土	9	5
云母粉	5	5
重钙1000目	11.5	20.5
	PVC值=56.50%	PVC值=61.02%
	CPVC值=50.33%	CPVC值=56.57%
漆膜孔隙率	6.17%	-0.30%

实验结果：改进方案与原配方透水性对比测试。

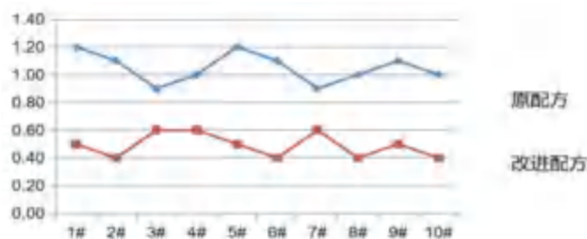


1#原配方 (PVC > CPVC)
透水性2.3ml (指标=1.4ml),
透水性不合格。



2# (PVC < CPVC)
透水性1.0ml (指标=1.4ml),
透水性合格。

3.2 配方改善后透水性进行 10 次测试结果



平行 10 次透水性实验测试，配方改善后透水性与原配方比较，明显得到改善。

四、总结：

填料种类选择（漆膜孔隙率 大小）对乳胶漆透水性影响或许可能只是一个方面，不同乳液种类不同、助剂不同、测试板材的不同对涂料透水性都有影响，但也不可忽略。它是乳胶漆抗透水性良好的一个必要条件。



冬季涂料施工和储存注意事项

文 / 本刊编辑部

随着天气从秋季步入冬季，天气转冷、雨雪、潮湿、霜冻等气候特征出现，气温明显下降，根据规范连续五天日均气温低于 5℃ 即进入冬期施工。这时的外墙工程在施工时会遇到很多墙面问题，温馨提醒您需注意以下具体事项：

5℃ 以上，温度较低时，须采用供暖或采用电暖气提升室内温度（水性涂料在低温受冻会产生结冰破乳现象，从而无法使用），严禁使用明火提升室内温度。施工中未使用完的涂料应放置室内，受冻后的产品不能再次使用。



一、冬季涂料的储存条件

现场的涂料应统一放置在室内分类码放，并确保室内温度在



二、冬季施工对基层的要求

对于涂料施工而言，合格的基层有五个基本特性：平整、干燥、中性、清洁、牢固（在冬季

施工期间更需要重点关注基层含水率和碱性)。

水性涂料可以进行涂装施工的基层含水率一般控制在10%以下,基层含水率的下降程度与材料龄期有很大的关系,一般情况下,新做的混凝土或水泥砂浆基层冬天至少需要养护4周,(可使用基层含水率测试仪测试);

» 合格

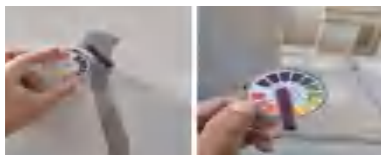


» 不合格



基层PH值(碱性)应在10以下。而且基层碱性的强弱同基层含水率也密切相关。所以需密切关注基层含水率,过高会导致泛碱问题(可使用PH试纸测试)。

» PH值超标



» PH值合格



三、冬季施工对环境的要求

1、外墙涂料施工和成膜期间温度必须高于5℃(更具体的要求是基层温度必须高于5℃,因为环境温度和基层温度不同步),所以整体进入冬期以后是不适合外墙涂料施工的。

情况特殊赶工期必须要进行时,应注意合理安排施工时间及作业面(施工时间一般控制在上午10时以后开始,下午15时结束,预留出涂层表干的时间,防止施工结束太晚,夜间受冻;施工作业面一般以跟随太阳直射面为宜)。

» 基层温度测试



2、冬季施工时环境空气相对湿度应小于85%,阴雨、雾霾等潮湿天气不可施工(北方地区早晚湿气重、露水较大,需避开此时段施工);

3、冬季施工环境温度需大于露点温度3℃以上(当达到露点温度时,空气中的水汽会在涂层表面凝结,影响涂层的正常成膜,极易出现泛白、泪痕等现象,且后期很难消除);

4、涂料施工要求风速在4级以下(6M/S),在高层建筑的外墙涂装时,一般高度越高,风速越大,强风会降低涂膜的强度,使涂膜流平、正常成膜受到影响,同时空气和施工作业平台上飞扬的灰尘会粘附于未干的涂层表面造成污染。



四、冬季涂料的施工工艺要求

1、找平材料的施工要求

①干粉状找平材料主要成分为水泥和胶粉,也需要在5℃以上才能很好的固化,这道工序的施工条件是容易被忽视的;

②墙体温度低于5℃时,材料干燥缓慢,容易出现流坠现象,

同时过低的温度会使找平材料里面的水份结冰导致找平层结构的破坏,故不宜施工;

③可通过测量找平材料的含水率和PH值来判断其干燥固化情况,若找平材料不干或受冻,含水率和PH值会偏高,打磨时会出现粘砂布的现象、表面不易打磨平整。

2、涂料的施工要求

由于冬季施工温度低,涂料的干燥速度变慢,所以每道工序的施工间隔时间要相应延长。

①底漆施工需干燥12小时以上进行下一道工序(隔夜施工);

②弹性平涂面漆干燥12小时以上进行第二道施工(隔夜施工);

③弹性拉花中层、弹性拉花面涂、质感浮雕、质感砂浆、真石漆等厚质型涂料建议间隔48小时以上再进行下一道工序施工,喷涂工艺的厚质类产品质感涂料、多彩涂料(水包砂)、真石漆等尽量按照薄喷两遍的施工方案进行施工;建议干燥48h以上再进行罩面清漆的施工;

④冬季低温施工时材料加水比例应与夏季高温施工区别,材



料开桶先电动搅拌充分后再判断是否需要加水调节施工粘度,防止加水过多,涂层干燥缓慢造成流挂现象。

⑤所有水性涂料成膜干燥前的基层温度不得低于5℃,低温度条件下施工,涂料的成膜会受到很大的影响,会降低涂料的使用寿命,请慎重选择。

注:一旦在漆膜实干期间出现连续降温、连绵雨等情况,很容易出现返碱、起泡、雨痕、强度下降、粉化、龟裂等问题。

⑥冬季施工宜选择上午10点-下午3点的时间进行外墙涂料施工,给涂层表干预留时间;

⑦冬季施工宜在阳光照射的墙面上施工,这时的基层温度较高,有利于涂料成膜干燥。

如若出现项目预算工期紧张,应尽可能提前组织人力在入冬前进行集中抢工,实在抢工不完的,应在入冬前优先突击楼体北立面(冬季无阳光直射面,温度非常低,没有施工可能性),其它立面选择在冬季阳光照射充足,基层温度达到的条件下进行作业。

总之,中国东西南北各地气候差异较大,冬季施工期间更要多关注温度和天气的变化情况,北方较冷的地方冬季户外施工时间尽可能在晴天白天中午时段附近进行。

涂层固化的质量好坏与施工环境的温湿度、通风量密切相关,施工时有任何不明白的地方,请大家及时联系公司相关对接人员,并结合公司涂料施工工艺及时调整。🌱

关键是提振信心

文 / 本刊编辑部

百年变局交织世纪疫情，面对风高浪急的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，中国经济在持续承压中砥砺前行。

党的二十大后首次中央经济工作会议，12月15日至16日在北京举行。

梳理这一年“我们做的事情”，发展质量稳步提升，就业稳、物价稳、粮仓稳，经济社会大局保持稳定，成绩殊为不易，值得倍加珍惜。习近平总书记语重心长：“遇到的困难很多，有的困难是空前的，但是我们做到了。”

长路有险夷。中国经济，从来都是在战胜挑战中发展、在风雨洗礼中成长、在历经考验中壮大。

这五年，经济年均增长5%

以上，好于全球平均水平。

这十年，面对涉滩之险、爬坡之艰、闯关之难，经济社会发展取得历史性成就、发生历史性变革、转向高质量发展。

回望历史，习近平总书记感慨：“什么时候没有困难？一个一个过，年年过、年年好，中华民族5000多年来都是这样。爬坡过坎，关键是提振信心。”

信心源自哪里？洞察时与势，把握危与机，总书记娓娓道来。“明年经济运行有望总体回升”的战略判断，着眼于我国经济发展的体制、需求、供给、人力等多项优势，加上政策效果持续显现。“我们要坚定做好经济工作的信心。”

习近平总书记在会上着重谈到了明年经济工作的几个重大

问题，也是国内外瞩目的政策取向——着力扩大国内需求、加快建设现代化产业体系、切实落实“两个毫不动摇”、更大力度吸引和利用外资、有效防范化解重大经济金融风险。

措施务实，政策鲜明有力。比如，当前住房、汽车、服务性消费等领域存在一些限制性措施，妨碍了消费需求释放。总书记的讲话直击要害：“要增强消费能力，改善消费条件，创新消费场景，使消费潜力充分释放出来。”

再比如，是否坚持“两个毫不动摇”，一段时间以来有些不正确的议论。

“必须亮明态度，毫不含糊，始终坚持社会主义市场经济改革方向，坚持‘两个毫不动摇’。”习近平总书记语气坚定：“党的



» 12月15日至16日，中央经济工作会议在北京举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席会议并发表重要讲话。

二十大报告鲜明提出‘促进民营经济发展壮大’，这是长久之策，不是权宜之计。”

“民营企业是在党的领导下，依靠党的政策和自身努力发展起来的。我是一贯支持民营企业的，也是在民营经济比较发达的地方干过来的。”早在河北正定，“人才九条”广纳贤良。到了福建，晋江经验影响深远。再到浙江，支持民营企业茁壮成长。到中央工作后，2018年主持召开民营企业座谈会，总书记专门强调：“民营企业和民营企业家

是我们自己人”。

会上，党中央释放的政策信号十分清晰：“要从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落下来，从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大。”“依法保护民营企业产权和企业家权益。”“各级领导干部要为民营企业解难题、办实事，构建亲清政商关系。”

回望过往的奋斗路，风雨无阻向前进；眺望前方的奋进路，时与势在我们一边。习近平总书记

记再三强调“战略自信”：“顶住压力、练好内功、站稳脚跟，没有跨不过去的坎。”

就拿疫情这道坎来说。三年里我国有效应对五波全球疫情冲击。在疫情防控进入新阶段之际，如何更好统筹疫情防控和经济社会发展，“这是这几年最关键的一件事情”。总书记在会上叮嘱：“要统一思想、科学防控、提振信心，找到杠杆的平衡点，因时因势优化疫情防控措施。”“相信曙光就在前面。”

以既定目标为战略指引，守正创新办好自己的事情，事关长远，攸关国运。

“明年经济工作千头万绪，要从战略全局出发，抓主要矛盾，从改善社会心理预期、提振发展信心入手，抓住重大关键环节，纲举目张做好工作。”习近平总书记深刻指出：“我国经济大船乘风破浪向前。”



工作一团糟，跳槽就解决了？

文 / 胡霞 保障中心

一位朋友跟我说要离职，我很惊讶，你们公司不是在快速扩展吗，你有大把的机会升迁，为什么要离职？他立马激动起来说，就是因为这个！原来他是负责人事后勤的工作，原来他管理的部门只有二十几个人；现在华东地区进行整合，他一下子要管理华东地区几个省，十几个办事处的八十多号人。

“我老板忽然把这么多人扔给我，但是却什么都不告诉我，也不教我怎么做！”他抱怨道：“我完全受不了了！”

我说：“那你有跟你们老大说过你的困难吗？”

“说过的，他说他不知道，让我来处理。”

“那你怎么处理的呢？”

“我怎么知道呢？我都没有类似的经验，也没有接受过培训。那么多异地员工，考勤打卡都不知道怎么弄，公司也没有现成的制度，乱七八糟。”

“那你为什么不自己找机会培训自己呢？”

“但是我不知道跟谁学，怎么学呀？”

“那你有在朋友圈向伙伴们

求助吗？”

“没有……”

“你的这些问题，肯定别的企业早就经历过，如果你带着你的这些问题找老板或者等公司解决，就像领着一群猴子进领导办公室一样。你觉得老板会喜欢吗？你觉得老板会帮你看着你的猴子吗？”

“可是我也不知道怎么办啊！”

“你不知道怎么办，你有没有主动寻找过答案呢？你试试把你刚才所有的抱怨都用‘如何’做开头重新说一遍呢？比如如何实现异地打卡考勤，如何将现在部门管理的流程标准化……乱世出英雄，如果什么都规规矩矩了，还要你干吗？你能提升的空间又在哪里呢？现在公司在快速扩张，大量新的流程和制度需要有人来建立，你看到了这么多问题，为什么不趁这个机会试一试呢？很多人工作多年都没有这样的机会，何况领导完全放权让你去做，你完全可以利用这样的环境好好实践一把啊！”

我并不是劝说朋友继续留下来不要跳槽，我是想提醒他，如果在了老东家没有解决问题的能力，到了新单位一样会遇到类似的问题。到时候怎么办？接着跳？

在工作中，每个人或多或少都会遇到难以解决的问题，但“打



» 悉奥涂料—浙江杭州·杭悦悦东方

不过就跑”绝对不是我们提倡的方式。解决问题的方法有很多种，最简单的就是逃避问题，表面上看是远离了纷扰和糟心之事，但问题并未得到真正的解决，它依然会以新的方式跟随着你。

所以，我觉得如果你在现在的岗位上焦头烂额，你可以考虑离职，但是不是也可以给自己一个三个月的期限，反正你要走，不如放手试试呢？

工作中遇到一堆问题时，我们可以清空大脑，拿起纸笔，对问题进行盘点和梳理。采用便签纸将所有问题进行罗列，一个问题一个便签，将问题进行可视化管理，按照问题的重要性、紧迫性进行分类规整，尽可能理出问题的主干线，抓住问题的核心和关键，再去寻找解决方案和对策。



二、分类，厘清责任边界

在对问题盘点梳理后，需要进一步理清问题的边界，弄清楚哪些是自己能力范围内可以解决的问题，而哪些是需要跨部门协作、或者领导支持和协调才能解

一、罗列问题

你说你现在面对一堆问题，一堆是多少？10个？20个？当



决问题，这是非常重要的环节。问题的边界决定着责任主体不同，自然解决问题的方案也不尽相同。

我们可以画一张鱼骨图，六根骨刺代表问题的六个要素，把问题全部分类，你看看你在一团糟到底是哪些方面问题特别多。



三、先问为什么，在以“如何”开头，找解决方案

在分类中找到核心的问题，办法总比问题多，以“如何”开头将自己的问题全部审视一遍。比如你的问题是：我的工作效率不高，你就要问自己，为什么我的工作效率不高？

日本企业经常使用五个“WHY”，你不用你们麻烦，

一个困难你追问三次为什么，问题的核心基本上就浮现出来了。找到这个问题的根源，那你用“如何”开头，比如刚刚那个“我的工作效率不高”，就会变成“如何简历缺陷管理的流程和处理机制”。

这时候不就清晰了吗？剩下的，就是找问题的解决方案了。



四、提出两套自己的方案，让老板提意见

接下来就是带着你的问题和解决方案去找老板，公司花钱是请你解决问题的，不是让你给老板抛问题的。你要让自己的岗位和工作透明化，让老板知道你正在处理什么样的事情，然后再告诉他，你的两套方案分别是什么。然后让老板来拍板，方案你出，决策他定，你来执行。



五、开始干，记得汇报进度

定位了问题，老板拍板了方案，接下来就是开干。干的时候也别埋头苦干，要周期性地汇报一下进度，遇到新问题重新用前面几个步骤。

如果你按照这五个步骤来操作过了，你再想一下要不要离职。那时候你就会发现，之所以现在的工作一团糟 80% 都是你自己的问题，而且是你可以解决的问题。

职场成长本就是升级打怪的过程，只有经历过崩溃重建，才能获得经验值的成长。当工作中出现一团糟的情况时，我们要理性去正视问题，把问题看作是提升自身能力的机会。彼时就会发现，跳槽大概率早已不是你的唯一选项了。

对拖延 Say “NO”

文 / 钱梦琪 保障中心

女儿一放学就气鼓鼓地对我说：“妈妈，老师说网站有个作业需要家长完成，你什么时候才做啊，老师说只有个别家长没有完成了。”“你说说你看，今天好不容易有太阳，早上我出门前跟你说了把床单被套衣服都拿出来晒一晒，现在太阳都下山了，东西还在屋檐底下挂着。”

老妈外出回来又念起了“紧箍咒”：“小钱，周一让你做的表单，等下下班前发我。”我如梦初醒，我居然把这些都给忘了！

内疚、懊悔却改变不了现实，不知道从什么时候开始，我也变成了连自己都讨厌的人。痛定思痛终于静下心来准备与拖延症抗争。

怎么样才能有效的克服拖延症呢，这一路走来也是屡战屡败，屡败屡战。我将我收集的克服方法分享给小伙伴们，希望也对你们有益。

一、先坚持完第一个十分钟

我想大家应该都跟我一样，最常遇到的实际问题是：没办法为目标多出一点时间，哪怕几分



拖延症，很重要的原因就是不熟悉，觉得要做的事非常困难，这时候，可以尝试从自己擅长的部分开始。

钟。比如：我想开始减肥瘦身，但跳了5组一分钟跳绳后，就觉得自己比死掉还难受，完全没办法再继续下去。这时，就用这招，咬牙坚持完10分钟。为什么呢？因为当你坚持完10分钟后，想放弃的念头就没有那么重了。

二、把要做的事放到手边

曾看过的书中有讲到，把一个店面的布局改变一下，把一种饮用水放到收银台旁，立刻这种饮用水的销售额就提高了40%。我们改善拖延症的第二招：把要

做的事情放到手边。比如每天要做的工作内容完成后，就立刻把桌面收拾干净，放上其他工作。每次坐下来就能看到的，每完成一项就划一项，这样效果很好。

三、搞个组合，更轻松

把自己的舒适区和不适区结合起来。比如：晚饭后，有1个小时是可以自由控制的时间。可以选择享受一顿美食或者完成一件自己喜欢的事，然后全力以赴用事后的一个小时完成自己定下的小目标。比如：看完一本书，写一篇文章，记忆10个单词等等。

四、先完成再完美

你是不是也会有，总想着等我把一切都准备齐全，我就开始行动。以前一旦有客人要来家里做客，我总是想把所有准备工作都最好再开始烧菜，结果每次都到饭点了客人都上桌了，我还有好几个菜没有烧好，只等让客人边吃边等。其实，我完全可以先

准备荤菜，在炖煮荤菜的过程中准备蔬菜或其他小吃。多试几次不仅提示速度，厨艺也有明显进步了。

五、活在当下，减少内耗

我们很大部分时间，都用在了内耗上。一天好像啥事都没忙，净在胡思乱想，关键自己还很累，很苦闷。停止胡思乱想的方法，多做事，少闲着。总忍不住在一些鸡毛蒜皮的破人破事上分心，只有把自己的格局变大，不要指望靠嘴不停的争辩获得所谓的尊严。

六、从擅长的部分开始

拖延症，很重要的原因就是不熟悉，觉得要做的事非常困难，这时候，可以尝试从自己擅长的部分开始。比如，新开始着手一张表单或者一个新任务，有时会觉得太难了，完全不知道从哪里开始。这时候，可以选择先从小部分内容和板块开始，每次吞下一点点，再着手扩大。

七、明白，改变和成长本就是一个不愉快的过程

所有人和事的改变和成长会有一个阵痛感的过程。虽然现在提倡快乐学习，而实际上在学习、记忆过程中，原本就是会比躺在沙发上看电视，享受美食辛苦很多。要进步，必须走出这样的舒适圈。能吃苦，在成长圈里磨练，是成长必备技能，因为每个进步都是脚踏实地获得的。

八、只有长期持续的行动量才能带来改变

我想很多人肯定也和我一样，努力一段时间后，停止付出，因为没有看到付出后的回报。所有的回报，都像是一个慢性子的赶路者，永远比我们期待来的晚太多。这个就像减肥到了平台期，就算你还是一如既往的努力，也丝毫看不到体重下降的数字，这

个时候是最煎熬的，但只要你熬过去，一定会有惊喜等着你。

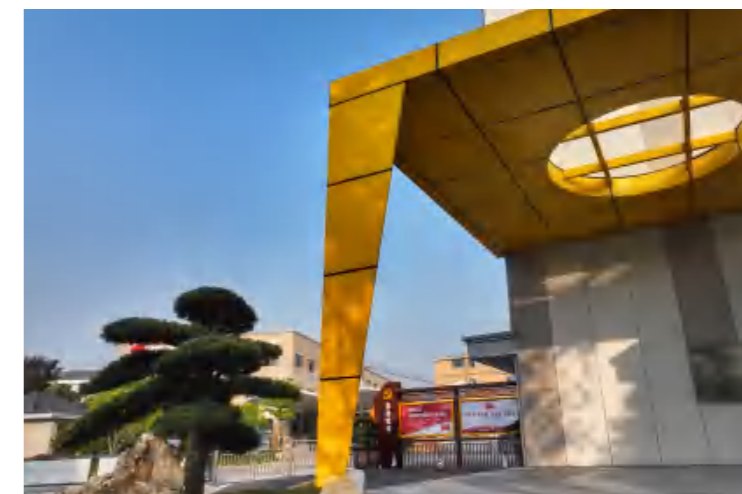
九、让自己积极、高效

一个蛋，从内部打开的是小鸡，从外部打开的是煎蛋。改变拖延的本质是内心要有改变自己的强烈欲望，希望自己开始变的强大的企图心。

拥有上述九点后，内心意识会把自己调节到积极主动，充满活力状态。如果你也跟我一样还处在每天迷迷糊糊，懒得动弹的样子是不行的。

人生之路都要靠自己走出来，靠谁都没用。看一万遍，想一万遍，不如积极的行动一遍。

所以，加油吧！让我们对拖延说：“NO！”



>> 悉奥涂料—山东德州·山东澳海康城



学习，学习，再学习

文 / 徐海娜 制造中心

岁月如梭，时光飞逝。转眼进入悉奥工作已有三个月之余，作为一名普通的生产助理，我还是不断告诫自己“学习、学习、再学习”，学习永无止境！

只有不断地学习，才能不断地提升自我，以迎合未来社会对我的需求。我时刻注意纠正自己在工作中存在的不足，服从领导的安排和指示。回顾这三个月，总结如下：

一、合理安排计划，确保生产任务按时完成。

今年七月份开始由于新增了代加工业务，特别平涂与水包水的订单偏多，导致车间生产计划不稳定，外加原材料供应不及时，给正常完成生产任务带来了很大难度。

在下达生产计划前要先确保所需材料是否准备齐全，能否安排正常的生产秩序，再安排员工

具体的工作，每天都保证员工上班就有事做，同时保证按时完成生产任务；接收到订单后可按订单发货时间安排订单生产的优先级顺序，实时关注当日排产订单的生产进度，并安排第二日百分之八十的生产任务，空出的百分之二十可用于突发事件，比如加急单、前一日未完成的订单、后一日所需的半成品等。因本厂产品订单受季节天气影响较大，所以可在相对空余的时间准备一些常用的白料、半成品。

二、加强质量管理，加强尾料管理

加强原料和半成品的检测，加强工人投料量的监督力度，确保投料数量的准确性和树脂溶解时间的足够性上，同时加强对生产设备在交叉使用过程的清洗力度，避免不同类型产品或同一类型产品之间发生反应的可能性，在车间员工们共同的努力下，大大地提高产品的质量。

加强对原料的尾数和成品尾数、半成品尾数的管理和控制，对新一年产品质量控制和原料的损耗控制有很大的意义，通过加强成品和原材料的检测手段和



>> 悉奥涂料—浙江杭州·杭州富阳碧桂园

各项生产数据的统计，对发现生产过程中一些细节问题得到很好的解决，以及对进一步提高生产工艺流程和管理工作的有很大的指导意义。

三、加强安全意识

安全事故的本质就是使人的生命和健康不受威胁，安全工作的好坏是事关人身安全和健康的大事，必须用严谨、认真的态度来对待，它要求自觉地把精力用在这项工作上，聚精会神，专心致志。

定期进行安全培训，灌输安全意识让员工从“要我安全”到“我要安全”的意识转换，实行

三级安全教育。并在工作中建立安全生产档案，把各岗位曾经发生的或仍存在的事故因素，安全隐患记录在案，并结合车间、厂部的意见，对其进行整改优化。

四、设备定期维护检修

设备是企业进行生产的主要物质技术保证。具有相应的设备管理和维护的水平将直接影响车间生产的有序进行。设备的维护保养，可按其工作量的大小分为日常维护和定期保养。

最后，我也希望能在未来的工作中不断超越自己，能快速的融入到悉奥这个大家庭中，将自己的工作做得更加出色！

>> 悉奥水性涂料生产车间中控室





如何在职场中华丽蜕变

文 / 陈洁 财务中心

职场指工作的场所，像各类企事业单位、机关单位等等；也指在此工作环境中，你和每个人，由职场定位，以及竞争、合作等各种关系构建起来的一个无形的圈子，便是职场了。

如果你的职业是学生，按照第一种定义，那么你们班的教室就是职场；按第二种定义，你们班集体这个圈子就是职场。同理，如果大家都步入社会，工作环境场所就是职场；我们的领导、同事这个集体圈子就是社会的职场。

那么如何在现存的职场中让

自己华丽蜕变，成为职场中的佼佼者呢？这里呢提供一些建议，希望能够和大家共勉，完成华丽的转身蜕变。

一、让自己不被替代

所谓术业有专攻，就是指你必须在某一个领域，某一个专业，或者某一个岗位上，具有扎实的基本功和比较高的技能，这是我们在职场上立足和不可替代的重

要基础，如果你不具备这些，就很容易被替代掉，所以我们必须通过自己的努力，比如读书学习，在自己的专业领域有比较突出的表现，如果能达到很难代替，或者是很难在短时间内让别人代替的水平，你的地位和价值就凸显出来了，获得重用是早一天晚一天的事儿。

二、融洽人际关系

我们知道在职场上获得提拔和重用，光靠你的术业有专攻还是不够的，还必须处理好人际关

系，成为领导离不开的人，所以接下来我们必须要做的事情，就是和周围的同事、领导以及利益相关方处理好关系，在某种程度上，你有了过硬的专业技能，良好的工作态度，加上优秀的人际关系，你离成功已经相当近了。

三、敢于争取机会

很多人面对机会的时候不愿意去争，一是对自己不够自信，另外就是觉得那种方式很不厚道，认为只要自己有能力，机会一定是自己的。事实并非如此，

大家都懂得“会哭的孩子有奶吃”这句话的道理，特别是在职场上，当机会来临的时候，你不去争，机会也许不属于你。我们想一下，那些已经上去的人，哪一个不是挤破头，奋力争抢来的，有几个主动把机会等出来的，遇到机会，该争的就争，不仅是对自己负责，也是你具备竞争力的重要体现，更是你自信的反映，而且领导也比较喜欢具备竞争意识的下属。

四、事事有汇报

这是职场上很多人的短板，认为只要自己把工作做好了，就尽职尽责了，有一定的道理，但不完全对，想要获得领导的赏识，汇报是必须要做的，而且要多汇报，勤汇报，会汇报，各位千万别忘了，成绩有一大半都是总结出来的，有时候你干了很多的活，如果你不总结不汇报，领导还真的不知道，想在职场上脱颖而出，在做好本职工作的同时，学会向领导汇报是一项必备的技能。

所以，我们要在职场中逐渐打磨技能，让自己脚踏实地地完成日常工作，克服期间发生的种种困难，还融洽处理工作中的人际关系和各类事务，让我们的工作能力和职业素养得到升华，华丽的蜕变也就指日可待了！

>> 悉奥涂料—浙江温州·萧江诚园





文 / 黄丽青 大客户中心

2022年12月16日，是我在悉奥工作的第655天，比起很多领导及同事我还只能算是新员工，有成长也有挫败，我的成长是领导与同事的授教与指引，我的挫败是自身的不足与困惑。

很庆幸公司能在多年疫情的影响下砥砺前行，让我们有一份安稳的生活，同样值得我兴奋的是，自己能从刚入公司时的一无是处，到现在的力所能及，虽然可能微乎其微，但对于我来说确是一种经验的积累与沉淀。

过去的一年半载，疫情持续肆虐，国家政策控制，出门还有

些许保障，至少都需要一定时间内的核酸检测，真正接触阳性患者的几率不算太大，大家也都可以比较安心的出门办事。

现在，随着时间的推移，国家政策放开，决定权转移到我们自己的手上，大家都说，到了拼自身抵抗力的时候了，出了家门空气中就有可能遗留病毒，百分之七八十的感染几率，人心惶惶，说不害怕是假的，看着购物网站各种防疫用品的销量和发货时效就能看出人们有多么的胆战心惊，谁都不希望被隔离，忍受病痛带来的折磨，但是生活还要继续，一辈子说短不短说长不长，不可能永远不出门。

随着国家医学研究的发达，也给了我们些许出门“闯关”的底气，抱着些许的侥幸心理，不花多余的时间在不必要的逗留上。

身边的亲人、朋友、同事一个一个的“倒下”，看他们分享感染之后的经历与经验，突然变得没有这么的害怕，唯一担心的是身边的老人和孩子，害怕他们承受不了这种折磨，担心本身患有慢性病的老人，虽然现在治愈的几率很大，但也不排除意外。

» 悉奥涂料—浙江杭州·樱花府第二期



在胜利的曙光即将到来的时刻，我们要决不退缩，凭借国家与队友的力量，战败它。我们能做的是配合他们，不添乱，不造谣，出一份绵薄之力，尽一份作为群众的责任。

老人可以尽量不出门，但是孩子不行，网课的效果远远比不上当面授课，最起码学习的氛围非常重要，读书学习关系到人的一辈子，也是一生无法割舍的一部分，更是国家发展的需要，疫情是一场持久战，到了该迎战的

时期，只能迎难而上。

未来，新冠肺炎或将会变得和普通流行性感冒一样普遍，大家不会因为它畏首畏尾，平常心的对待他，没来是最好，来了也不害怕，国家医学专家研究出了对抗这类病毒的疫苗，也必定会研究出有效药品去治愈它。

从古时，大大小小的瘟疫病毒，到2003年的非典，再到2019年爆发的新型冠状病毒，白衣天使们不曾退缩，伟大而坚毅的在冲锋陷阵，虽然有无奈，但却也光荣，这是一种责任感与使命。

在胜利的曙光即将到来的时刻，他们终将决不退缩，凭借国家与队友的力量，战败它。我们能做的是配合他们，不添乱，不造谣，出一份绵薄之力，尽一份作为群众的责任。

多沟通是一帖良药

文 / 胡霞 保障中心

在你的身边，有没有这样一群人？他们的学历或许不是最拔尖的，但总能在职场中如鱼得水，游刃有余；他们的能力或许不是最突出的，但是总能受到领导的认可和喜爱，步步高升。

其实，如果你仔细观察，就会发现这类人往往都有一个共同的长处——善于沟通。人这一生都在为自己的认知买单，而沟通是认知最重要的一部分。我们在这个世界上生活，时时刻刻都需要跟人沟通，和家人沟通、和同事沟通、和领导沟通……

沟通，未必是花言巧语会哄人开心，未必是口若悬河引人佩服。相反，沟通的言语可以是朴素的，形式可以是简单的。不管是在工作中还是家庭中，都应该

进行及时和有效的沟通。多沟通交流可以增进互相之间的关系和亲切感，遇到问题时候的坦诚沟通、商讨甚至进行客观的议论甚至争论，其实都是沟通的方式，是有效解决问题的办法。

记得大学毕业刚上班的我，是一个不太善于表达的人，有些时候遇到问题也不会及时沟通。印象最深的一次是领导安排我和老同事共同完成一项活动策划，但是由于我的不善于表达和不及时沟通，就不知道自己埋头苦干，老同事也没有和我商量如何做，然后我们就自顾自的在忙碌着，最终导致事情没有及时完成，从而导致老同事对我有意见，不愿意与我合作。

后来，我们领导在部门月度



工作会议上说过这样一句话，“遇到问题要及时沟通。而有时候问题就是沟通不畅产生的。”我对这句话记忆犹新，那次会后，我想了很多：

一、真诚理解，理性客观

摆正心态，工作为重，工作的顺利开展离不开同事的帮助，我们的工作本就需要同事的配合与支持，人有七情六欲，同事出现种种的情况也是可以理解的，我们要换位思考，理解同事的情绪，以单位的团结为主，以良好的心态看待，以理智的方式处理。

如果同事不配合我们的工作，我们要保持冷静，不急不躁，

理智的处理问题，以良好的心态看待。同事不配合工作的背后可能会有多种原因，不管是何种原因，我们都要学会换位思考，站在同事的立场和角度来理解对方，从而选择更为适合的方式，或真诚道歉或心怀感激，更要选择合适的沟通场所。

二、了解情况，询问缘由

如果同事不愿意配合工作，我们需要了解对方的想法，是遇到了困难还是心里有抵触情绪？只有耐心倾听之后才能找到对症下药的方法。我们可以根据对方的性格选择直接沟通或者间接沟通的方式，了解一下同事不配合的具体原因是什么，是因为时间太紧事情太多，还是没有认识到当前工作的紧急性与重要性，还是本身对于这份工作不认同？只有多方面了解情况，询问缘由，才能更好地解决问题。

三、坦诚相待，晓以利害

真诚地与同事交流，平等、坦诚地通过适当举例来阐述当前工作的重要性，进行利弊分析。要想顺利开展工作必然要争取同事的支持，面对对方的不配合，我们要坦诚相待，真诚地与之交谈，可以适当分析一下大家一起工作的重要性，比如提高个人能



» 悉奥涂料物流门（西门）

力、响应部门号召、提升单位形象等，也可以适当地分析一下一旦难以开展工作所带来的弊端，希望能够引起同事的重视。

四、虚心请教，共同进步

俗话说：“三人行必有我师焉。”同事毕竟也有多年的工作经验，是值得学习的，我们要虚心请教，询问同事对于当前工作的看法，做适当地调整。同时，也要了解同事对我们的看法，积极改正，共同进步。

在我们双方坦诚相待之后，我们可以就我们共同的工作项目询问同事的意见，并把自己之前做的相关资料与同事一起研究来更好的做好这项工作。同时我们也可询问他对我们工作的意见，以此共同探讨，彼此共同进步。

工作7年多了，我见了太多因为沟通不畅产生的问题，从而我也更进一步认识到沟通的重要性。人与人之间不是孤立的，只有与他人保持良好的协作，才能获取自己所需要的资源，工作才能彼此顺利。事实上所有的成功者都是擅长人际沟通、珍视人际沟通的人。

所以，如果一个团队能够沟通顺畅，上下合力，那么目标就顺利完成，沟通和执行是我们成功的真正关键之一。

工作中每个人都要认真沟通，正确地传递工作中的要求和思路，才能提高整个团队的凝聚力，提高团队的工作效率，更能够使团队成员统一认识，才能在奋斗的过程中如虎添翼，最终取得成功。🌱

中央经济工作会议释明年房地产市场三大信号

文 / 本刊编辑部

12月16日闭幕的中央经济工作会议以较大篇幅谈及房地产相关问题，其中，不仅部署防范化解短期风险，还强调坚持“房住不炒”、推动房地产业向新发展模式平稳过渡等中长期目标。此次会议释放明年中国房地产市场三大信号。

其一，防风险、保民生将是2023年房地产政策的核心目标。

在“有效防范化解重大经济金融风险”部分，会议提出，要确保房地产市场平稳发展，扎实

做好保交楼、保民生、保稳定各项工作，满足行业合理融资需求，推动行业重组并购，有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况，同时要坚决依法打击违法犯罪行为。

从中共二十大报告到中央经济工作会议，“防范化解重大风险”已经成为决策层密切关注的重要内容。重大经济金融风险包括房地产风险，而“保交楼”、防范化解房企风险是关键方向。

其中，“保交楼”仍然是重

中之重，也将是明年房地产政策的重要着力点之一。2023年“保交楼”专项借款及配套资金将继续加快落地，“保交楼”有望取得更多实质性进展，促进预期修复，保障购房者权益。

中央经济工作会议对房地产工作的部署兼顾长短期目标。针对短期房地产企业出现债务违约问题，预计近期官方采取国家担保增信的方式，满足行业合理融资需求。

会议强调有效防范化解优质

头部房企风险，这将有助于恢复行业信用，帮助房企恢复“造血”能力。

需要注意，这并不意味着房企可以“坐享其成”。政策一方面引导基本面稳健扎实、现金流优异、财务安全性高的优质房地产企业提升销售和回款质量并继续探索新的、可持续的业务增长点；另一方面也将妥善处理部分在过去高杠杆高增长模式下难以自救的、无法主动完成业务调整 and 经营转型的企业被市场自然出清。

其二，房地产管理的基调转向全面稳定市场、复苏需求。

此番会议强调确保房地产市场平稳发展、满足行业合理融资

需求等意味着房地产管理的基调转向全面稳定市场、复苏需求。这是疫情后一揽子纾困政策的重要内容，也是扩大内需、构建内循环的重要一环。近期，热点城市放松购房限制，支持房企融资“三箭齐发”，供需两端开始全面发力，就是有力证据。预计明年一季度，地产将开始企稳。

14日，国务院副总理刘鹤指出，“房地产是国民经济的支柱产业”，并提及正在考虑新的举措，引导市场预期和信心回暖。房地产经历2022年的深度调整，当前购房者置业情绪、企业端市场信心尚未扭转，确保房地产市场平稳发展的目标下，提振供需两端市场信心仍是当下解决问题的关键。明年房地产企业端和需求端支持政策均有望继续加力。

此番会议明确提出支持住房改善消费。2022年1-11月，全国各地出台房地产需求端政策接近千条，但更多政策发力在刚需购房群体，2023年支持改善性住房需求的政策有望进一步强化，特别是核心二线城市，政策优化空间较大，换房链条有望更加畅通。未来预计还会有一些降低首次购房和改善性换房成本、增加信贷支持的政策出台。

其三，重申房住不炒，背后有深意。

“房住不炒”在2016年中央经济工作会议上被首次提出。业内专家认为，此次会议重申“房住不炒”释放明确的信号：楼市调控政策的方向一直是稳定不变的，房地产不可能重回“短期刺激经济”的老路上。今年以来的各项支持性政策是对过去两年执行环节部分过于严厉政策的纠偏，而非调控政策的转向。

从中长期看，会议强调，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。2020年以来，国家强调房地产新模式，这一次突出“平稳过渡”意味着行业转型需要把握好节奏，房地产业告别“高负债、高杠杆、高周转”势在必行，但这些是要在长期内实现的，不能毕其功于一役。这体现出房地产调控更加注重系统思维，要统筹好短期与长期、增长与转型的关系。





2023 年将以更大政策力度 全力以赴拼经济

文 / 本刊编辑部

中央经济工作会议于 12 月 15 日至 16 日在北京举行，为 2023 年中国经济发展把脉定向。会议要求，2023 年要突出做好稳增长、稳就业、稳物价工作，有效防范化解重大风险，推动经济运行整体好转。

将“稳增长”放在首位
与 2020 年疫后的“六稳”“六

保”均以就业为首不同，此次中央经济工作会议提出的“三稳”，将“稳增长”放在了首位。

为何有此变化？中央判断，当前我国经济恢复的基础尚不牢固，需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力仍然较大，外部环境动荡不安，给我国经济带来的影响加深。

近期，多位政策研究人士均

表示，当前经济还未回到合理区间，2020 年 -2022 年三年平均增速低于现阶段中国经济潜在增长水平，因此，2023 年应力促经济重回合理区间（大约为 5%）。

国务院发展研究中心宏观经济研究部研究员张俊伟指出，中央经济工作会议强调“稳字当头、稳中求进”“突出做好稳增长、稳就业、稳物价工作”，充分表明中央已经把恢复经济总量平衡问题视作当前经济运行的首要矛盾。

科学统筹经济发展质与量的辩证关系尤为重要。“质”是指经济发展的结构优化和效益提升，“量”是指经济发展的规模和速度扩大，两者是相辅相成的关系。

“实现高质量发展必须稳住经济大盘，将稳增长放在更加突出的位置。”中国宏观经济研究院综合形势研究室主任、研究员郭丽岩表示，科学统筹经济发展质与量的辩证关系尤为重要。“质”是指经济发展的结构优化

和效益提升，“量”是指经济发展的规模和速度扩大，两者是相辅相成的关系。优化结构、增进效益能够为规模及增速扩大提供持续动力，量的合理增长也是有效提升质量的重要基础。

政策调节空间增大

如何稳增长？中央经济工作会议要求，财政政策“加力提效”、货币政策“精准有力”。

在张俊伟看来，“加力”意味着 2023 年积极财政政策要有必要的扩张力度，通过统筹运用直接投资、税收补贴、政策性投资，以及统筹运用一般性债务、专项债、政府投资基金、PPP 等，扩大社会投资规模。而“提效”就是说会注意提高财政支出的效果，避免短期债务风险积累，实现短期增长与风险防范的平衡。

中国社会科学院金融研究所货币理论与货币政策研究室主任、研究员费兆奇指出，美国等

» 悉奥涂料—浙江杭州·融创望海潮



促进消费必须千方百计提振市场主体信心，因为只有让市场主体拥有活力，才能为扩大国内市场消费、促进投资增长提供坚实支撑。说到底，稳增长的核心就是稳信心。

主要经济体货币政策收紧步伐放缓，有利于减弱中国货币政策面临的外部制约，国内货币政策空间有望进一步打开。

费兆奇指出，稳健的货币政策，表明 2023 年将保持流动性合理充裕。“精准有力”将体现在如下方面：一是定向支持经济运行中的薄弱环节，通过稳定市场主体保就业。加大对小微企业的金融支持力度，加大货币投放直达居民和企业等实体经济部门，助力惠企利民稳就业。二是

在坚持“房住不炒”总基调的前提下，下调居民房贷利率是推动房地产市场企稳回暖的重要影响因素；此外，进一步加大对房企风险的化解力度，鼓励金融机构重点支持优质房企，助力房地产企业的资产负债表修复。三是助力经济结构转型，实现经济的可持续和高质量发展。

植信投资研究院院长连平认为，货币政策的“精准”主要体现在继续通过支农支小再贷款、科技创新专项再贷款、设备更新

改造专项再贷款、碳减排支持工具等结构性工具积极引导金融机构加大对“三农”、小微企业、科技创新、先进制造业、绿色发展等重点领域与薄弱环节的支持力度；还将进一步放松房地产金融政策拓宽房企直接与间接融资渠道缓解房企经营压力，满足居民刚性与改善性住房需求，加快推进房地产市场企稳回升。

“‘有力’意味着将继续加大宏观政策调控力度。”连平认为，2023 年国内物价总体上会相对平缓，我国货币政策扩张调节的空间将会增大。央行可能会保持市场流动性合理充裕、适度多次下调存款准备金率、适度下调政策利率，为经济运行企稳回升提供充足的资金支持。

核心是稳信心

值得关注的是，大力提振市场信心、着力扩大国内需求成为 2023 年稳增长的重中之重。当前，受海外市场需求转弱的影响，2023 年国内经济增长点将从出口支撑转向内需驱动，消费和投资修复将成为中国经济恢复性增长的关键。



预计，2023 年扩大内需的政策至少将包括鼓励深受疫情冲击的行业加快恢复的政策，如旅游、餐饮、住宿、展会、演艺等；鼓励居民消费升级和大件消费的政策，如鼓励新能源汽车消费、刚需和改善型住房消费、休假消费、绿色消费等政策；扩大政府投资、提高财政支出拉动效果的政策；改善投资环境、鼓励民间投资的政策。

促进消费必须千方百计提振

市场主体信心，因为只有让市场主体拥有活力，才能为扩大国内市场消费、促进投资增长提供坚实支撑。说到底，稳增长的核心就是稳信心。

近三年来，疫情反复打乱生产生活节奏，各行各业都遭遇了不同程度的困难，尤其是以批发和零售业、制造业、住宿和餐饮业、居民服务和其他服务业为主的第三产业面临发展困境，中小企业恢复的基础有待稳固。

加快推动全国统一大市场建设，推进高水平对外开放，提升贸易投资合作质量和水平，以更加国际化、法治化的公共服务来增强对外资的吸引力。

“由于疫情反复冲击、外部环境持续趋紧，中小企业面临需求不振、订单萎缩、开工不足、销售不畅、拖欠账款等，困难更多，压力更大。”中国中小企业协会常务副会长马彬指出，需要采取有效措施，帮助企业恢复生产，特别是在优化营商环境方面，深化“放管服”改革，优化营商环境，更大激发市场活力和社会创造力。多措并举切实减轻中小企业负担，推动金融创新缓解小微企业融资难，加大清理拖欠账款力度等，帮扶中小企业渡过难关、健康发展。

“2023 年稳信心亟须多措并举。”中国财政科学研究院研究员王志刚认为，着力扩大内需，尤其是保持居民消费和合理的有效投资规模。推动以数字经济为代表的新兴产业发展。促进科技、金融与实体经济的融合，引导优质的人才、资金、技术投入到制造业高质量发展之中。完善现代化产业体系，促进深化改革与扩大开放，提升中国产业链供应链体系的韧性和国际竞争力。加快推动全国统一大市场建设，推进高水平对外开放，提升贸易投资合作质量和水平，以更加国际化、法治化的公共服务来增强对外资的吸引力。



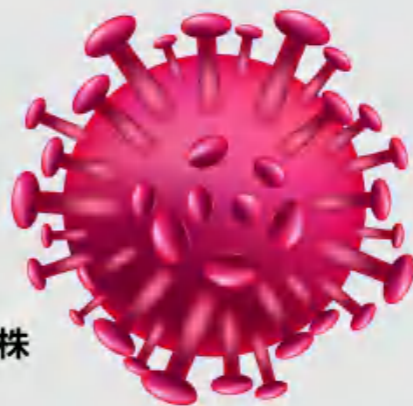
新京报

一图看懂

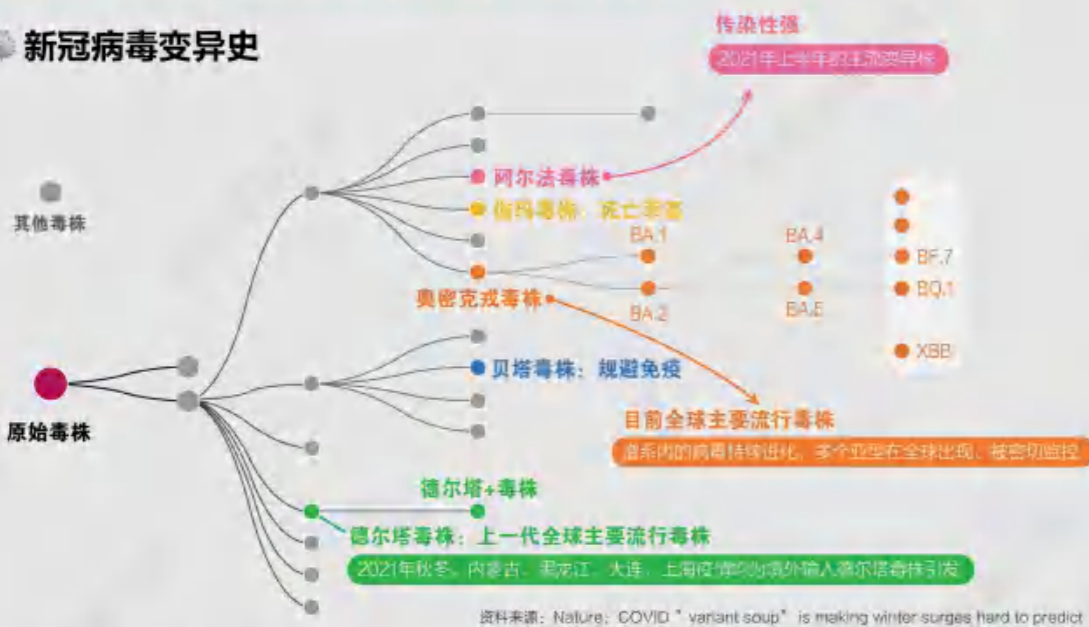
新冠毒株三年演化史

过去三年新冠毒株有哪些变异？全球目前流行哪种毒株？

近日网络流传：代号“地狱犬”的新冠变异毒株，在日本“杀疯了”？中疾控12月13日发文回应，BQ.1虽然引起全球范围的关注，目前，未见任何国家报道BQ.1及其亚分支感染者的致病力增加，也无住院率和病死率增加的报道。从阿尔法到奥密克戎，过去三年新冠病毒经历了数次大的变异。现在各大洲占比最高的毒株是什么？中国一年以来主要流行毒株有哪些？目前正在流行的毒株都有什么特点？一图看懂>>>



新冠病毒变异史



时间线

最早报告时间	WHO命名	最早报告地点
2020年5月	此前“关切变异株” 贝塔	南非
2020年9月	此前“关切变异株” 阿尔法	英国
2020年10月	此前“关切变异株” 德尔塔	印度
2020年10月	卡帕	印度
2020年11月	此前“关切变异株” 伽玛	巴西
2020年11月	约塔	美国
2020年12月	伊塔	多个国家
2020年12月	拉姆达	秘鲁
2021年1月	缪	哥伦比亚
2021年11月	目前“关切变异株” 奥密克戎	多个国家

目前正在流行的毒株都有什么特点？

BQ.1.1

- 特点：
- 有较明显的免疫逃逸优势
 - 传播速度较快
 - 致重症和死亡比例明显低于早期流行毒株和变异株

在2022年6月在尼日利亚感染者中发见9月开始BQ.1及其衍生的子代亚分支在欧美国家流行，占比逐月升高。10月中旬在日本和新加坡等亚洲国家逐渐开始流行。

BA.5.2

- 特点：
- 传播速度快
 - 感染的跌倒CT值低
 - 传染性强

- 感染后症状：
- 发热
 - 咳嗽
 - 咽痛
 - 无症状感染者占比高

广州流行的变异株以BA.5.2为主。

BF.7

- 特点：
- 传播能力强
 - 速度快
 - 隐匿性强
 - 免疫逃逸能力强

- 感染后症状：
- 高热
 - 持续性咳嗽
 - 身体疼痛
 - 头痛
 - 喉咙痛
 - 嗅觉改变
 - 食欲不振

北京流行的变异株以BF.7为主病毒对人体主要侵犯在上呼吸道。

XBB毒株

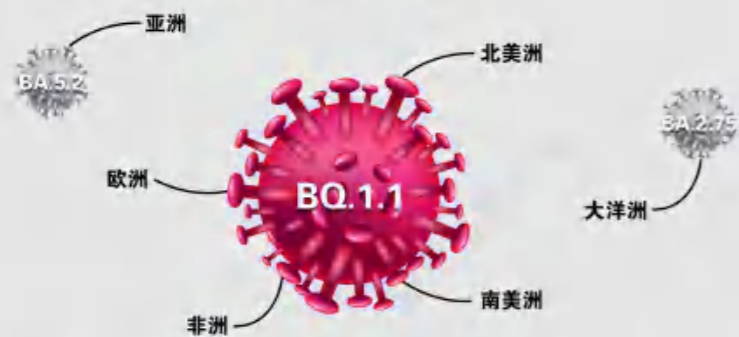
- 特点：
- 传播能力强
 - 致病性更强
- 据新加坡官方，死亡率只有普通季节性流感的62%。

XBB在新加坡已占主流，传播系数高达20。

新冠病毒是如何命名的？

世界卫生组织和全球的合作伙伴自2020年1月起，就开始监测新冠病毒的演化情况。对于其中一些尤其值得关注的新冠病毒变异株，世界卫生组织会以希腊字母为其命名，比如“阿尔法”（α）、“贝塔”（β）、“伽马”（γ）、“德尔塔”（δ）。命名并不一定依据该毒株最早报告时间，比如贝塔毒株的最早报告时间就早于阿尔法毒株。

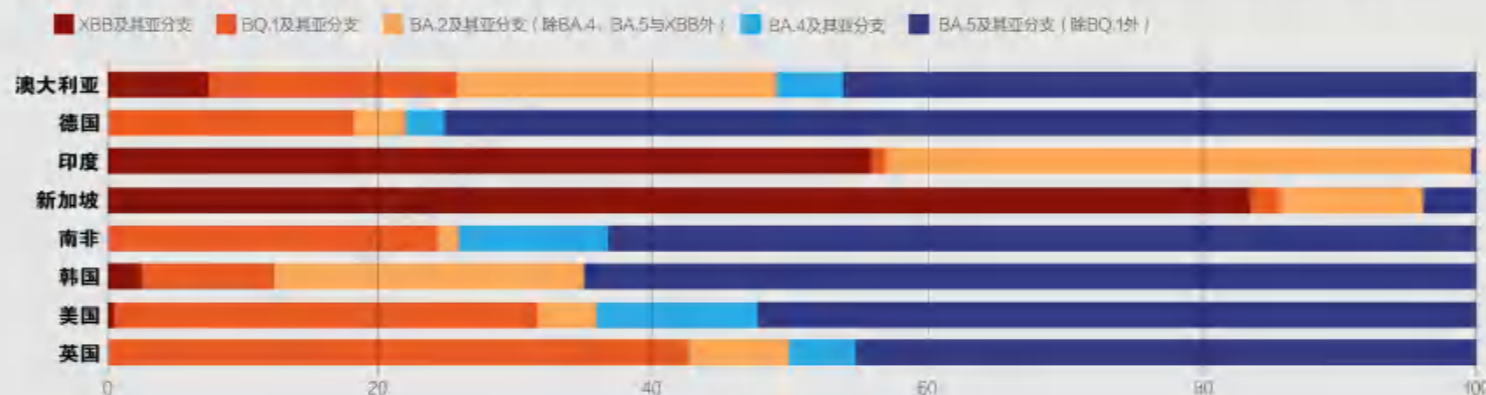
目前各大洲流行的毒株是什么？



数据来源：GISAID全球共享流感数据倡议组织 统计时间：2022年11月9日至2022年12月6日

目前各国流行的毒株是什么？占比（%）

资料来源：资料来源：Moritz Gerslunger, Cov-Spectrum.org与GISAID 统计时间：截至2022年10月27日



中国一年以来报告了哪些毒株？

- BA.1** 2021年12月首次本土报告
- BA.1.1** 2022年3月唐山市报告
- BA.2** 2022年3月成为主流亚型
8月北京市、吉林省报告
- BA.2.12.1** 4月广州市境外输入、7月成都报告
- BA.2.2** 5月广安市报告、7月临沂市等报告
- BA.2.3** 7月广州市等报告
- BA.2.38** 7月成都市、兰州市报告
- BA.2.75** 7月台湾省境外输入、大陆尚未报告
- BA.3** 较为罕见
- BA.4** 全球范围内呈上升趋势
4月广州市境外输入
- BA.5** 全球范围内呈上升趋势
- BA.5.1** 7月珠海市报告
- BA.5.1.3** 8月三亚市报告
- BA.5.2** 7月西安市、北京市等报告
- BF.7** 11月北京市报告

资料来源：
世界卫生组织官网
GISAID全球共享流感数据倡议组织
Cov-Spectrum.org
Nature、科学网
新华社、人民日报、新京报、央视网
千龙网、贝壳财经、科普中国
中国疾控中心、国家卫健委

编辑 王琳琳 设计 许晓 校对 刘皓

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

1

1.02 丁雪蕾 1.04 胡文进 1.07 屠鹏飞 1.10 陈松 1.11 楼寒晨
1.12 王卢青 1.13 黄锡 1.14 李永才 1.17 黄鑫 1.17 王炳荣
1.17 周欣奇 1.18 裘解明 1.21 郑勇 1.24 汪峰 1.29 吴礼阳
1.29 虞泽清 1.29 马永琼

2

2.02 桂叶飞 2.04 陈立春 2.09 范黎明 2.10 孙佳莹
2.22 范雪辉 2.26 裘小平

3

3.01 范明强 3.01 章泽鹏 3.01 张志校 3.01 骆凯威 3.04 胡霞
3.05 陈涛 3.07 黄海 3.08 吕科春 3.09 吕力人 3.09 杨志华
3.10 王晓飞 3.18 方远 3.18 吴泽军 3.20 桂锡庆 3.21 詹鹏琰
3.28 童亚青 3.28 徐海娜 3.30 胡海萍

HAPPY BIRTHDAY! HOPE YOUR DAY IS FILLED with lots of love and laughter! May all your birthday wishes come true.