

中国绘画艺术历史悠久，博大精深，其以独特的民族审美特征和深厚的文化底蕴、精神内涵，屹立于世界艺术之林。中国国家博物馆原副馆长陈履生的著作《中国绘画源流》以时间为轴线，从史前的陶器彩绘到春秋战国的漆器纹饰、汉代的砖石画像，从王维、赵孟頫、八大山人、石涛等历代名家到一幅幅照耀古今的传世之作，对中国绘画历史进行了全景式考察。从某种意义上来看，该书将远古与现代相串联，构筑起贯穿数千年的风雅传承，展现了中国绘画艺术丰盛而多姿的发展历程。

透过一片彩陶，可窥见中华史前文明的“艺术浪潮”。书中指出，以火来烧制泥土而制成陶器，是人类文明史往前迈进的重要一步，由此出现了审美准则：平衡、对称、圆润、细腻，等等。人类的绘画，始于记事的功用，始于探索未知、崇拜信仰、模仿自然以及追求美好的事物。“考古学把人们带到了一个难以想象的世界之中，那些被发掘出来的陶器似乎在叙述着历史。”作者感慨，依附于器物的绘画从早期一般性的装饰到主题性的表现，使中国绘画发展史又前进了一步，促进了独立绘画在审美道路上的发展。

一部厚重凝练的中国绘画史，亦是一部丰富鲜活的

一丝丝的，淡青色的，带着味儿的烟，从吊脚楼里升腾出来，晨风拂过，便漂染到处狂霸。只是眨眼工夫，便就逃窜到了屋背的山崖里。这是早晨的炊烟，满带着莹亮色的晨露儿在那烟痕里。

村庄里的木楼，均是依山而建。山陡，崖高，湾深，难有平地，故而楼宇多为吊脚楼。但楼前却是长满了各色的花草和苍绿的翠竹、清幽的老枫、高大的苍松等，这些择崖而生的草木，或是低身于楼前的瓦下，或是枝叶长越了屋瓦。那淡青色的炊烟便是从这景致里横生出来的。烟是人的灵性儿，它们丝丝缕缕地从瓦上走过，愈去愈远，最后消失在山道里。

我幼时实在是太喜欢下瓦上烟了。我总以为，那瓦上的烟，一定是与那烟下人的习性相一致。我常一个人趴在老屋后的山埂上，等待不同木楼瓦上的烟儿次第冒出。我总是觉得，那炊烟生得早的人家，则一定是勤劳勤俭之家，烟儿迟迟不见得升起的，一定是贪婪懒惰的，甚至，那些一整个早上都不见烟儿冒出的，则一

信仰，源于我们内心坚定的方向，在内心深处的一束光芒。走在人生路上时而有洼泥，时而有荆棘，要走完这段路线，就要努力去拼搏，迎接平坦而又阳光的大道。

信仰，这种精神意志指引着终生的行为，贯彻于一切言行之中。老一辈无产阶级革命家为共产主义理想，毕其一生，不顾一切，哪怕牺牲个体生命也在所不惜。董存瑞手举炸药包舍身炸毁敌人碉堡，为部队拔除障碍，这种视死如归精神就是一种信仰的力量。

现实生活中，信仰的力量也无处不在。一个人毕生奉行良善的品质、进取的意志和个体的职责，忠诚于集体的荣誉，致力于回报社会，这便是信仰力量的真实体现。今年前不久的巴黎奥运会上奥运健儿们都是裹着一种为国而战的信仰，他们即使身上带着大大小小的伤也在努力拼搏，就是这种信仰所带来强大力量让他们在赛场上大放异彩。奥运会上对我印象由为深刻的是乒乓球队队员孙颖莎，她在打任何一场比赛，即使在落后的情况下也永不放弃，将进取的姿态揉进骨髓里。她说过：“当我穿上国家队球衣那一刻，意识到

穿越时空的风雅传承——读《中国绘画源流》

绘画作品史。作者围绕“顾恺之与魏晋美学”“隋唐五代绘画与文人画之祖王维”“宋徽宗的画院与宋代绘画”“赵孟頫与‘元四家’”“‘明四家’与明代的多元发展”等议题，论述了西汉以来的主要画派和画家，对其风格演变、技法沿革、流派形成、题材变迁等进行了剖析，在诠释历代作品审美情趣和艺术创造的同时，也揭示出所蕴含的华夏儿女独有的精神追求。

无论中西，围绕著名画家住往会衍生出很多故事，而顾恺之无疑是在中国绘画史上话题极多的一位。顾恺之生前就为人们津津乐道，而画史上的传布更是千年不息。作者认为，关于顾恺之的传说对今天的艺术家仍然有启示意义。比如说顾恺之对艺术的“痴”，这个“痴”不是一般的痴迷，还表现在他对艺术的尊重和敬畏、坚持与恪守。他的《女史箴图》可谓是一部非常特别的教科书，教导“见善足以戒恶，见恶足以思贤。留乎形容，式昭盛德之事，具其成败，以传既往之踪。”古人如何传播自己认同的价值观？绘画就是方式之一，让人

瓦上烟

定是无人在家。无人在家的情形是有多多种可能的，要么是一家人都外出走远处的亲戚去了，要么是一家的懒人儿，去别的邻居屋里赖饭去了，当然也可能是全家出动，做农活儿去了。在乡间，那些勤于揽农活儿的人们，方才日子过得丰盛幸福。

每当中午时分，那些于晨间不见瓦上烟的人家，突然间见得了烟儿冒出来了，还听到了瓦下的屋内传来一阵阵声音，是细声细语的说话声，是笑音，又或是窃窃私语，总之，这是一家勤劳的人，回到家了。这也佐证了我的许多猜想，包括我对烟的猜想，对人的猜想，以及对整个村庄的某些猜想。固然，是这瓦上烟，毫不费力地使我们看懂了那瓦烟下的人的勤懒和好恶，这些烟们，在很大程度上是代表了人们的某些特征的，你只要多一些心眼儿，仔细地，反复地，

胸前的国旗永远大于背后的姓名。如果说自己的名字意味着一种光荣，那么国旗则代表着一种责任，一种使命，值得我们付出一切去捍卫，去战斗。”在她身上集齐了：青春，奋斗，逆袭，荣光，家国，力量等等无数美好的词语，是我们当代年轻人学习的偶像和榜样。就连我们当代作家梁晓声先生也说过要学习孙颖莎她身上的那种优秀品质。

我们身边其实也有诸多优秀工作者，他们待人接物虚怀若谷、兢兢业业，你会发现他们这不是遵守规章制度那么表面，也不是做好本职工作那么简单。事实上他们内在的思想早已形成温良恭俭让、仁义礼智信的道德准则，并且一直这样贯彻落实着，这也是一种信仰的力量。他们的信仰虽没有高深复杂，但这份信仰蕴涵着谦卑通达、勉励进取、奋发作为。现在整个大环境在变化，各行各业都竞争激烈，我们尤为要秉承着那种精神力量去奋斗，真正地去认识困难，不能停留在以前的观念去认识，需要与时俱进，加强学习去适应当今变化的市场。

只要我们心中执着这份信念，坚持这份信仰的力量，必定会带着我们不断向前，引领我们走向更高、更远。

（蓝水）

们看了画之后能够一目了然地知道该如何去做。

被后人尊称“诗佛”王维，其实还是文人画的始祖，他将中国山水画引入他倾心的田园之中，所表现出来的山水田园诗的意境，是文人理想境界中归隐的核心。“而王维在诗和画中传达的‘禅意’，又在另一个层面上加强了他艺术中的禅的境界，这同样是文人画所表现的人生哲学中超脱自我的升华。”因此，与“空”“静”关联的是自然中的“幽篁”“深林”“明月”等，与“隐”关联的则是“独坐”“弹琴”“长啸”等，这些禅境的美学魅力，又简化为“空灵”“淡远”的文人趣味。在作者看来，王维的绘画完全脱离了“教化”的意义，其文人属性区别于职业画家和民间工匠，为文人画划定了范畴。

煌煌画卷，风雅传承。国画大师傅抱石曾说：“中国绘画是中国民族精神的最大表白，也是中国哲学思想最亲切的某种形式。”跟随作者的笔触，探源溯流，绘画作品中隐藏的深意毕现，人物画之劝人向善，山水画之淡泊平和，花鸟画之歌颂生命。而从绘画的视角回溯中华文明，既典雅悠远、清逸出尘，又大气磅礴、荡气回肠，穿越数千年的时空，中国人绵延不断的智慧与创造力跃然画上。

（刘学正）

多看几眼那瓦上的烟，你就会渐渐地读懂那烟下人的性格来。其实，乡间的秘密，大部分是暗含在这些细微之处的。

在我的记忆里，我的父亲母亲是特别勤劳与善良的。他们与乡邻生活了几十年，却鲜有红脸说话的时候，与人相骂，更是不得的。父母就是那一缕每日定时升腾在瓦上的烟，他们早早地，起床，做饭，烘洗我们前夜刚刚弄脏的校服，缝补我们顽皮时挂破了洞儿的蓝色布书包，然后，再出屋揽农活儿。待得我们睡醒过来，屋里已是捉不到父母的身影了，倒是一桌儿热腾腾的饭菜，还不吃，便是快要凉了的了。我们自然是懂得父母的用意的：早点儿吃了饭，便好好去上学！

烟，还有特别蕴意。老人们是说，屋瓦上的烟，若是散乱地荡散开去，方才好，但若是那烟儿从瓦上冒出，聚成了一条直线，久久不肯散去，便是预兆着某一位老人将要离开我们了。生老病死，对于凡间的我们而言，有谁能以拒绝呢。

（必读社）



祝全体员工国庆节快乐！



浙江锦达新材料股份有限公司
2024年9月28日
第8期(总第218期)
新闻热线：87761830

E-mail:office@jinda.com.cn

锦达企业 主办

总监：叶雪康

责任·诚信·道德

2024锦达支部党纪学习教育工作总结

自今年4月份党纪学习教育启动以来，锦达党支部按照上级党委工作部署，紧密结合锦达企业工作实际，科学部署、统筹谋划、强化理论学习、开展廉政教育，做到常态化、长效化，切实推进党纪学习教育走深走实。

一、工作开展情况

1、迅速安排学习教育。为早、实、好落实党纪学习教育活动，锦达党支部高度重视，于4月16日，召开党纪学习教育动员部署会，对党纪学习教育工作进行部署安排。结合锦达企业实际认真制订支部党纪学习教育计划，从4月开始、7月结束，不分批、不划阶段、不分环节，认真落实潜心学习、笃悟知纪、立规明纪、知戒守纪、正风肃纪等五个行动，注重融入日常、抓在经常。

2、筑牢思想防线是根本。锦达支部牢牢把握“搞清楚党的纪律规矩是什么，弄明白作为一名党员，什么可以做，什么不可以做”主题，按照党纪学习教育工作安排部署，及时跟进学习习近平总书记关于党纪学习教育的重要讲话和重要指示精神。5月18日，支部召开“学

9月19日，内贸销售部总经理叶

峰灵带队赴上海参加“第十二届全国膜结构技术交流会”。会议围绕膜结

构技术创新展开了深入交流和讨论，共同探讨了膜结构在新时代下的发展方向。锦达公司代表叶总在致辞中表示，锦达公司在政府主管部门的领导下，在各界友人的帮助和支持下，秉承“敬业奉献、猛进如潮”的海宁精神，以及“责任、诚信、道德”的锦达企业文化，以求务实的态度，投身到膜结构事业中去。我们相信协会和企业携手，共同推进行业规范编制、行业健康发展、行业良序竞争，为中国膜结构事业奉献自己的力量。

环顾当今竞争激烈的市场环境，我们作为材料生产提供商，如同一艘航行在浩瀚商海中的巨轮，要想行稳致远，就必须坚守底线思维，坚持长期主义，持续健康经营，严把品质关，放眼于更长远的未来。

坚守底线思维，是我们锦达生存的根本。这意味着我们在生产经营过程中，必须遵守法律法规，坚守道德底线。不偷工减料、不生产假冒伪劣产品、不进行不正当竞争，这是企业应有的担当。只有坚守底线，企业才能赢得消费者的信任，获得社会的认可，为自身的发展奠定坚实的基础。当企业面临利益诱惑时，时刻牢记底线不可破，不为一时之利而损害企业的长远发展。

坚持长期主义，是我们锦达发展的战略选择。在生产型企业中，不能只盯着眼前的短期利益，而要着眼于

纪、知纪、明纪、守纪”党纪学习教育专题会议，会上，书记带头上党课，为全体党员逐章逐条解读学习新修订《条例》，并以摆事实讲道理的方式列举锦达企业发展历史上个别违纪党员的真实案例，让大家真正理解“学纪、知纪、明纪、守纪”的重要性。

3、红色教育基地悟珍惜。为进一步加强党风廉政教育，夯实清正廉洁思想根基，6月18日，支部全体党员及入党积极分子前往浙江省廉政教育基地——沈鸿纪念馆开展“知戒守纪·廉洁自律”主题党日活动。此次廉政教育基地参观学习活动，是支部深入开展党纪学习教育、深化主题党日活动、加强党风廉政建设的重要举措。通过学习沈鸿先生一生自强不息和奋斗的精神，使党员们能从中汲取奋进的力量，珍惜现在良好的学习条件和工作机会，明白只有勤奋学习、勇于实践、不怕困难，才能到达梦想彼岸的道理。

4、学有广度，全员参学。党纪学习教育期间，支部将党纪学习教育与主题党日、“三会一课”、警示教育、研讨交流等紧密结合，采取“线上+线下”等多种

坚守初心，夯实企业发展基础

未来的长期发展。这需要企业在技术研发与创新、人才培养、品牌建设等方面持续投入。技术研发创新是企业保持竞争力的核心，只有不断创新，推出更优质、更高效的产品，才能市场中立于不败之地。人才是企业的宝贵财富，通过培养和吸引优秀人才，为企业的持续发展提供源源不断的动力。品牌建设则是企业长期积累的过程，一个具有良好口碑的品牌，能够为企业带来巨大的附加值。

持续健康经营，是我们锦达追求的目标。

这要求我们在生产管理、财务管理、市场营销等方面做到科学合理、高效有序。在生产管理方面，要严格把控生产流程，确保产品质量稳定可靠。通过优化生产工艺、提高生产效率，降低生产成本，提高企业的经济效益。在财务管理方面，要合理规划资金，保持良好的资金流，

学习形式，组织党员学习、活动累计10余次，党员参与率达到100%，并且持续在“以学知纪”上下功夫，确保党纪学习教育全覆盖，真正学出觉悟、学出信仰、学出担当。

二、下一步工作重点

一是坚持党纪学习教育与企业管理工作联系起来。实现党纪学习教育经常化，做到党组织建在哪里党纪学习教育就覆盖到哪里。

二是加强以案明纪、以案说法，推动实现以案促改。做到警示教育常态化，用典型案件开展警示教育，用“身边事”警醒“身边人”，梳理近年来本企业一些典型案例，以案明纪，汲取教训。

三是建立健全党纪学习教育的长效机制。支部将不断加强组织领导，提高党纪学习教育的创新能力，积极创新学习方式方法，提高学习教育的针对性和实效性。确保学习教育的各项任务得到有效落实，同时，完善企业制度建设，为党员管理骨干指明前进方向，最大限度防止和避免党员管理骨干违纪违规。

（锦达党支部）

确保企业的正常运转。在市场营销方面，深入了解市场需求，制定有效的营销策略，拓展市场份额。

严把品质关，是我们锦达的生命线。对于我们锦达来说，产品质量是我们的核心竞争力。只有生产出高品质的产品，才能满足市场的需求，赢得市场的青睐。我们有严格的质量管理体系，从原材料采购、生产加工到产品检验，每一个环节都要严格把控。同时，要不断提高员工的质量意识，让每一位员工都成为质量的守护者。

放眼于更长远的未来，是我们锦达的胸怀与格局。我们不能仅仅满足于当前的成就，而要站在更高的角度，思考未来的发展方向。要关注行业动态和技术发展趋势，提前布局，为未来发展做好准备。同时，我们还要积极履行社会责任，为社会的发展做出贡献。只有这样，才能在未来的发展中赢得更多的机遇和支持。

（内贸销售部）



俄罗斯Technotextil Russia 2024

2024年9月3日至5日，我司参加了在莫斯科举办的俄罗斯工业用纺织品及非织造布展会technotextil RUS。

相较于去年，今年的情况不容乐观。首先从大环境上，俄乌战争持续，并没有好转。甚至在莫斯科有出现恐怖袭击。再者，从今年初开始，俄罗斯受到严重经济

制裁，对我们收汇增加难度，这是当下中俄贸易的最大的不利因素。

但有的产品如体育用品问的客户较多，这可能和俄罗斯即将举办的世界友谊运动会有关，没准是一个商机。

科技赋能产业用布 品牌领航创新未来

九月，在这个金秋凉爽、硕果累累的美好时节，我们浙江锦达膜材科技有限公司组织了内外贸部同事一起参加了备受瞩目的“第十七届中国国际产业用纺织品及非织造布展览会”。这次盛会不仅汇聚了行业内最前沿的技术成果与产品，更为我们提供了一个展示实力、交流合作的绝佳平台。浙江锦达膜材科技有限公司作为重要参展商之一，不仅展示了我们的最新技术成果与核心产品，更在交流与合作中收获了宝贵的经验与启示。

一、技术创新引领未来

本次参展，我们重点展示了锦达环保膜材的核心技术与创新成果。我们提交的“环境工程用新型高耐候超高强度PVDF自洁建筑膜材”获得了组委会颁发的“创新产品奖”。同时，内贸部同事李伟在建筑膜材新工艺新技术推介环节中做了“锦达环保膜材技术报告”的汇报，向业界展现出公司在材料研发、生产工艺、产品性能等方面的领先优势，赢得了现场众多专家、学者及行业同仁的关注与好评。这让我们深刻认识到，技术创新

锦达企业管理工作会议感悟

2024年8月16日，公司董事长组织开展了2024年度锦达企业管理工作会议。会上叶董事长从《沈鸿精神永不过时》、《强化产品质量达标源头之道》、《持之以恒抓好流程建设》三篇管理思想文章为人口，对公司各部门管理人员提出目前存在的问题与后续提升方向。

做为基布的基层管理人员，首先要与公司的管理理念保持一致，努力做好本职工作。以质量为中心，工作中必须坚持原则，什么该做，什么不该做，决不能模棱两可，根据自己的工作职责和职权向车间员工宣贯公司的各项规章制度。在日常工作中加强与同事之间的沟通，学习他人身上的闪光点。多听取同事的意见和建议，把正确的、好的意见和建议采纳到实际工作中，争取把工作做到位，取得工作成绩，促进各项工作更好发展。

今年1月至7月较去年同期相比，订单量有所增长，但8月的订单量又呈现下滑趋势，面对复杂多变的市场竞争环境，提高产品

品质才能在激烈的市场竞争中取得一席之地。2024年至今，我们基布车间日常的质量问题仍旧不少，有新问题，也有多次出现的老问题，这说明我们在流程管理中存在诸多不足。针对质量问题频发，基布管理层在叶董董事长的指导下准备培训资料、培训课件，分岗分批对车间员工进行工岗职能职责培训。通过培训每个岗位对自己的职能职责也有了清晰的认识，特别是最近一次的挡车工岗位培训，让我印象深刻，生产部各条线负责人共同讨论后，共归纳出50类失责失误处罚类型，指导挡车工如何避免相关失责失误的扣款，分析九大类疵点产生的原因，从而在源头上避免问题多发频发。

做为基层管理人员，今后我将在工作中学习新知识，学会解决新问题，与其他员工交流经验，为企业提出可实施的意见建议，联系企业实际学习管理思想，真正发挥管理人员的职能，从管人理事，提升到向发现问题和解决问题层面，做到干一行，爱一行，钻一行。

培训有感

题，检查可能造成布面质量问题的隐患并及时消除。

小问题不容忽视。在日常工作当中，一旦发生问题，即使再细小，我们都必须立即将其消除。绝不可忽略和拖延。如果我们把每一件事都做好，每个小问题都得以消除，那这些小问题就不会被扩大，不会产生大问题和长期问题，那么我们的工作和我们的产品就能做好。凡是能解决的问题，可以改善的问题，都应当去寻求解决和改善，而不是安于现状，止步不前。即使以前是这样，也能行得通，但已经找到了解决和改善的方法，就要积极地去行动。社会在进步，科技在发展，我们的思想和技能也必须跟着优化和升级。

解。这些交流不仅拓宽了我们的视野，也为我们带来了潜在的合作伙伴与商机。我们深刻体会到，行业内的交流与合作是推动整个行业发展的重要力量。因此，我们将继续积极参与各类行业活动，加强与同行的沟通与联系，共同推动产业用纺织品及非织造布行业的繁荣发展。

四、品牌塑造提升企业形象

参展过程中，我们注重品牌形象的塑造与传播。通过精心设计的展位、专业的技术报告以及周到的客户服务，我们向业界展示了锦达膜材的专业实力与品牌形象。这些努力不仅提升了公司的知名度与美誉度，也为我们赢得了更多客户的信任与支持。我们认识到，品牌是企业宝贵的无形资产，是企业持续发展的重要支撑。因此，我们要继续加强品牌建设与管理，无论是生产管理还是市场营销，决定因素关键是人，一是产品质量，二是竞争有力。

（内贸销售部）

学习是成长进步的发动机

人从一出生就是在不断学习探索未知世界，每一个阶段都有着不同的学习使命。活到老、学到老，还有三分没学到。

8月16日，在参加锦达公司2024年度企业管理工作会议上，叶总首先谈到了学习。从沈鸿精神，抓产品质量达标源头之道、流程建设，以及追溯到12年前《今日锦达》报上的管理思想。着重强调了对这些管理思想篇进行认真学习。领悟其内涵，并结合自身岗位加以运用到实际工作中去。对怎么学、如何学、学什么都作了明确的指引方向。管理者、党员、入党积极分子、公司骨干首先要弄懂弄通“管理”二字的真正含义，“管”就是发现问题，“理”就是解决问题。把“做一行爱一行精一行”转化为动力，不断用知识武装自己。

作为公司中层管理人员，首先要端正此次学习态度，明白不是为学而学，不讲数量，讲质量。要在这些管理思想篇中不断提升自己。找到解决问题的办法。前几年，公司销售部门在下达生产通知单时与生产部门的衔接总会出现一些状况。有时要么颜色有误，要么就是篇幅上或者客户的特殊要求上模糊不清而相互推诿扯皮。自公司ERP管理软件实施以来，对下达生产通知单的流程、内容进行统一编码、分类，每个环节都有把控。这样一来出错率大大

降低，同时对成本控制目标也清晰明朗。这其实就是对先进管理方法学习成果的一个缩影。

叶总在管理会议上还谈到了“木桶原理”，归根根本，就是找短板、补齐短板，提高整体的工作效率。车间、班组都是一个整体，靠的是团队。要消除短板形成的“制约因素”，同时发挥团队的整体质量安全意识，取长补短，各尽其用。实现团队效率的最大发挥，岗位员工要不断提升操作技能，特别是班组长在发生异常质量情况时的把控，能第一时间做出判断问题出在哪里？并采取相应的处置措施，从而减少损失。就好比在生产过程中布面出现了一个脏点，操作者根据脏点的位置、间隔距离以及颜色等表象能第一时间找到产生的点在哪里？这就需要平时多动脑、多学习、多总结，有异常才能临危不乱妥善解决。在安全管理工作上也是一样，要清楚岗位危险源、能识别危险源，同时要具备相应的安全知识，处置险情时才能“精、准、稳”。这就离不开平时不断学习充电学习，让自己综合能力得到提升，同时也提高了自己的自身价值。

成功没有快车道，幸福没有高速路。一份耕耘一份收获。唯有保持一颗积极进取的学习之心，脚踏实地，方能一切皆有可能。

（风）

产品质量是制造出来的，而不是检查出来的。检查是发现质量问题，预防是避免质量问题。讲求超前防患，根据工作经验、专业技能，提前采取预防措施，做到防患于未然。虽然每一匹布都允许有疵点的存在，但通过检查，将隐患消除，使质量问题接近于零或为零，从总体上保证实现无缺点的结果。也有利于提高企业口碑，树立品牌形象。

质量是企业的生命线，员工是质量的负责人。每一位员工都应该为自己的工作负责，对产品负责，对客户负责。只有每位员工都具备强烈的质量意识，企业的产品质量才能得到保障。全员参与，上下一心，是达成目标的诀窍之所在。企业的产品质量是全体员工共同努力的结果。

（黄雷）

轻松一刻

1、父亲叫儿子打酒，儿子问爸爸：“瓶子里不是还有吗？”爸爸摇摇头说：“太少了。”几分钟后，儿子提着瓶子回来。爸爸接过瓶子一看，愣住了，原来酒瓶里装着大半瓶子石子。儿子得意洋洋地说：“爸爸，您喝吧，乌鸦就是这样喝水的。”爸爸哭笑不得，道：“我儿这学是没白上唉。”

2、开学第一天，老师叫大家自我介绍。我抢先发言，对自己的性格和成长历程进行了一次简要的概括，并展望了一下未来。老师显然对我的回答非常满意，激动地表示：“请这位学生家长离开教室好吗？”

3、莉莎：“爸爸，这道算术题我不会算。你能告诉我吗？”爸爸：“你说说，是什么题？”莉莎：“有个人每月薪水300元，他太太每月却要花去320元，问……”爸爸：“别问我了，还是问你妈去吧，她是这方面的专家。”

4、小时候，我哥哥总骗我的钱，有一次他问我想不想耍小贝壳？我给了他五十块钱，结果晚上的时候，他真的给我带了一堆小贝壳，我视如珍宝好多年，直到有一次过年，我见到了开口果。

5、今天有个学妹来找我们警务室，说自己钱包在食堂被人偷走了。我们问她怎么丢的，为啥不放好，她说在食堂用钱包占座，回来就没了……

6、最近穷的饭都吃不起了，在树上拿了些虫子烫死了放口袋里，去吃饭时点了个豆芽小炒肉，吃了一碗饭之后把虫子丢进去，叫来服务员，她看了我一眼，说：哥，我们豆芽是用化学药物泡的，不可能有虫的。

7、有个酒鬼，酒瘾甚大，每天不喝个一半斤的，日子根本没法过。可自从他到一家酒铺买酒喝后，他现在竟然把酒戒掉了。这天，他买了礼品，高兴地来到这家酒馆，前来道谢。店老板惊讶地问：“你买酒，我卖酒，有什么好谢的。”酒鬼一脸严肃地说：“当然要谢！这几年要不是你循序渐进地往卖给我的酒里掺水，我现在怎么可能戒酒啊！现在，我在家喝杯水就可以过过瘾了。”

E-mail:office@jinda.com.cn

“身边的大国工匠”李凯军：做“人刀合一”的创新王者

锉、削、磨、抛……随着行云流水的动作，一个金属圆球在他掌中幻化成了一个精巧的正十二面体，棱角分明，光洁如镜，如钻石般熠熠生辉。

“尺寸精度达到0.01毫米，是头发丝的六分之一！所有相邻面的夹角误差误差不超过1分，粗糙度达到0.2以上！就连数控设备都无法实现！”技术表演现场，一众专家连声惊叹。

这位表演者，名叫李凯军，一汽铸造公司产品技术部首席技能大师。在钳工的世界，他大名鼎鼎。

初出江湖，震惊“元老”

奥迪、红旗等高档轿车上有大量关键性零部件，它们很多都诞生自李凯军制造的高精尖模具之下。

1990年初，技校毕业入厂第7个月，李凯军独立完成的CA141发动机盖板模具制造迎来验收日——这套模具技术要求非常高，就连从业几十年的老师傅都认为“不好干”。

“新人咋也得一年才能‘出师’，他7个月就能单挑这么高难度的活儿？”厂里质检员、钳工班“元老”周师傅，将信将疑。

只看了一眼，被工友誉为“火眼金睛”的老周，就直了双目。左量右测之后，老周轻轻用布擦去自己留下的指纹，一句话没说，转身走了。第二天，一条消息在厂里传开了：“向来挑剔的老周，给李凯军的工件打了一等品！”此后，在李凯军征战的大小小技能赛事上，类似的一幕，无数次发生，他成了常胜将军。

要激发出刀的灵性，需要超乎寻常的悟性，而实现

会计新收入准则下销售返利的“魔法”与业务的“狂欢”

话说这新收入准则一出，工业企业的销售返利处理可是变得“花里胡哨”了。别急，这不是贬义，而是说，这新准则就像给销售返利施了魔法，让它变得更加灵活、更加有趣。

首先，咱们得明确一点，销售返利这回事儿，说白了就是“你买得多，我送得多”。这送的可不仅仅是产品，更是企业的诚意和感谢。

但在新收入准则下，这“送”也得送得明明白白。现金返利，这可是最直接的“撒钱”方式了。客户买得欢，企业送得爽，双方皆大欢喜。但别忘了，这钱得按照一定比例，以现金形式返还给客户，还得上好好琢磨一番，确保准确无误。

实物返利呢？这就更有趣了，颇有点“买一送一”的意味。客户达到约定采购量，企业就得大方地送出实物。这实物可不是随便送的，得按照采购数量的一定比例来。而且，在会计处理上，这送出去的实物也得算得一清二楚。

【案情回顾】 2024年1月，刘某陪同女友到一家知名金店选购结婚用的“三金”，映入眼帘的就是一只25克重价格16000元金闪闪的金镯，刘某指示店员取出为其女友进行试戴，店员随即从商品橱窗中取出金镯，此时，刘某拿起金镯后握于掌心测试其质量，用手一捏该金镯即发生变形。这让在场的店员和这对情侣都直接傻眼。

店员立即向老板汇报，金店给出解决方案，刘某要么将该金镯按照原价购买，要么赔偿工费1700元。

刘某认为该两种解决方案均不妥，故未答应。

时隔数日，金店作为原告将刘某起诉至法院，称由于黄金手镯的特点和古法金工艺的特点，该金镯的变形程度，只能作为金料回收。原告称根据起诉时上海黄金交易所金价计算，不算回收要手续费的情况下，损毁后残值最高为11000元，损失达5000元，故要求被告赔偿金镯损失5000元。

刘某则认为，金店并未尽到告知义务和提醒义务，他拿起手镯后店员没有及时提醒制止，且未提前告知该手镯为空心，故金店自身存在一定过错，且原告计算的损失金额没有事实与法律依据。

“人刀合一”，更需要坚韧不拔的意志。为精准驾驭每一次落刀的力度，李凯军坚持每早做400个俯卧撑，20年滴酒不沾，而他2分钟跳绳426个的纪录，迄今厂里也无人能破。

刀锋所向，披荆斩棘

“这套用来生产重型车变速箱中壳的模具，是国内最大、最复杂的压铸模具之一，也是一汽首次自主研发制造的模具，只许成功，不许失败！”2003年，一汽铸造公司接到个硬任务。

质量要求高、工艺超复杂、限时工期短……面对重重困难，李凯军迎难而上，经过仔细分析，他大胆创新操作方法20多种，不仅成功破解难题，还节约了一半工期。不久，该套模具在上海国际模具展上一举摘得金奖，大批国内外采购商接踵而来。

“会技术只是底线，能创新才是‘王者’。”李凯军这话，说得铿锵有力。

为实现“套套有改进、件件有创新”，他曾“背”着满脊梁大泡，不分昼夜工作，直到胜利完工，也曾将半个身体伸进高温的模具型腔内，忍着多处烫伤的巨痛，坚持到成功完成模具调试。

李凯军手下的创新模具远销美国、西班牙、俄罗斯……而这位中国工匠的名气，也随之远播海外，成为一汽铸造公司拓展国际市场的一块金字招牌。

仅近5年，李凯军就带队完成国内外各种复杂模具1200余套，总产值达6.1亿元，其中创新改进项目600余项，节约价值2000多万元，多项技术填补了业内空白。

还有折扣返利，这这可是个“隐形福利”。客户达到一定采购量，价格就能享受折扣。这折扣可不是小打小闹，而是实打实的降价。在账务处理上，这折扣也得体现在每一个数字和每一笔账目上，需要细心记录。

在新收入准则的框架下，销售返利的会计处理显得尤为关键。销售返利是企业根据一定的评判标准，以现金或实物的形式对客户进行的奖励，属于市场营销策略的一种常见形式，其实质在于基于客户的采购行为给予一定的经济回馈。根据返利形式的不同，可以将其划分为现金返利、实物返利以及折扣返利等。

对于现金返利，企业应依据可变对价原则进行处理。当客户达到特定的采购额或采购量时，企业需按照约定比例，以现金形式返还给客户。在此过程中，企业应合理估计并确认可能产生的返利金额，以反映交易的真实经济实质。

实物返利则涉及到更为复杂的会计处理。若实物返利构成单项履约义务，企业应将其视为一项独立的交

“八五”普法知识试戴金镯子时变形了，用不用赔偿？

【法院裁判】 经审理查明，案涉金镯为后壁空心足金手镯，含金量为999‰，具有质地柔软的特点，被告作为理性的成年人，用手测试金镯时未尽到相应的注意义务将金镯捏至变形，其行为存在主要过错，侵害了原告的合法财产权益，构成侵权。原告有权向侵权人即被告主张赔偿损失。

被告选购金镯进行试戴，销售人员应当根据试戴人的条件给予正确的建议和指导，并告知试戴人商品的属性且对金镯进行妥善的保管，原告并未提供证据证明其尽到了该谨慎义务，存在一定过错。

综合双方的过错程度，法院酌情判令由原告承担20%的责任，被告承担80%的责任。关于本案金镯价值的确定，原告主张案涉金镯只能作为金料回收，但其提供的证据不能证明其主张。案涉金镯轻微变形，法院参照该金镯的工费认定原告损失为1700元，故此金额确定被告应当向原告赔偿的损失

今日锦达

甘为沃土，广育桃李

2018年8月的南京，比天气更热的，是刘岩的心——站在第六届全国职工职业技能大赛颁奖台上，这位刚刚登科的钳工状元，立即向师父报喜。

他的师父，正是李凯军。

还在一技校念书时，刘岩就认准了李凯军，不过，连他自己也没想到，日后他竟成了李凯军最不省心的徒弟之一。

2008年国际金融危机，企业效益受到影响，刘岩收入下降，加上父母患病，谈了4年的女朋友又吹了，积极上进的他，一下蔫儿了，甚至玩起“闪辞”：“我要出去挣大钱，不当工人了！”

“一块钳工璞玉，不能就这么毁了！”李凯军整整花了两天时间做小伙子的思想工作，又连续3年把自己的奖金分给大家，带领徒弟们与企业同舟共济，坚持走在爱岗敬业、精益求精的道路上。

“如师，亦如父”，在李凯军的人格感召与倾囊相授下，刘岩抛却浮躁，发奋钻研，终于破茧成蝶。

不止刘岩。受益于李凯军的言传身教和“五传、五提”独特育人方法，他的110多个徒弟都成了生产骨干，而且近几年基本包揽了省市技能大赛的前几名，其中两人先后在国内赛上夺冠，荣获全国技术能手。

李凯军的微信名是“沃土”——纵横钳工江湖30载，他获得的响亮名号太多太多了，不过，从传艺带徒的角度来说，“沃土”一名之于他，倒真是太贴切不过了。

（工人日报）

易，并按照相关准则进行收入确认和计量。同时，企业还需关注实物返利的交付时点，以确保会计处理的准确性和合规性。

折扣返利主要体现为价格优惠，即企业在客户达到一定采购量后，给予的价格折扣。这种形式的返利通常会影响到企业与客户之间交易的定价和计量，因此，企业需按照新收入准则的要求，对折扣返利进行妥善的会计处理。

综上所述，新收入准则下销售返利的会计处理需遵循一定的原则和方法，以确保企业财务信息的真实、准确和完整。我们公司财务人员需要不断提升自身的会计处理能力和水平，以适应日益复杂的市场环境。别小看这看似繁琐的账务工作，它可是提高销售收入的关键一环。就像炒菜得放盐，虽然盐少，但缺了它，这菜可就少了味道。同理，做好了销售返利的会计处理，企业的销售收入自然就能“水涨船高”了！

（财务部）

为1360元。

本案判决书作出后，双方当事人均服判，该判决现已生效，且被告已按判决书履行完赔偿责任义务。

【法官说法】 《中华人民共和国民法典》第一千一百六十五条规定：“行为人因过错侵害他人民事权益造成损害的，应当承担侵权责任。”

公民的合法财产权利应受法律保护，因故意或过失损害他人财产的，应负赔偿责任；受害人对损害之发生有过失的，可以依法减轻加害人的责任。金手镯属于财产价值较高且极易损坏的贵重物品，金店作为专业经销商，在展示贵重物品时，应当尽到谨慎义务和向消费者介绍说明商品特性、协助佩戴、摘取的义务。如果没有尽到义务，金店也应该承担部分责任。作为消费者，对黄金饰品应有一个理性的认知，不可大意用手捏的方式测试其质量好坏。若发生纠纷，双方可协商解决，也可报警处理，但不能采取限制人身自由的方式粗暴处理。

（智慧普法平台）

