

宏岳

1
2020

总第 61 期



www.hy-pipe.com

PPSU

2020 NEW PRODUCT

分配器 上新NEW

- ① “奶瓶级” 卫生标准
- ② 连接快速、牢固、安全
- ③ 一体成型、杜绝渗漏



秦皇岛市委领导同志莅临宏岳集团调研指导

宏岳集团打响 2020 国际出展第一枪

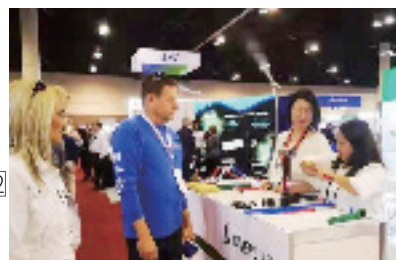
宏岳蝉联“中国房地产开发企业 500 强首选供应商”

人社部门到我公司送关爱、送政策

目录 CONTENTS

聚焦宏岳

- 04 秦皇岛市委领导同志莅临宏岳集团调研指导
- 04 宏岳集团打响 2020 国际出展第一枪
- 05 宏岳蝉联“中国房地产开发企业 500 强首选供应商”
- 06 人社部门到我公司送关爱、送政策
- 06 孝感市区总工会向湖北宏岳捐赠疫情防控物资
- 07 居安思危，防患未“燃”
- 07 1+ 昌黎服务中心推广交流会成功举办



02

行业资讯

- 08 中国塑料加工业 2020 年展望



03

员工风采

- 09 我们都是 1+ 事业的追梦人
- 10 越努力越幸运
- 10 风雨过后，方见彩虹
- 11 2020 让我们风雨同舟，砥砺前行
- 12 如何做好售后服务
- 14 论职场道德之心态
- 15 直面挑战先要强大自身
- 16 善用政策，拥抱发展
- 18 注重细节，把机会留住
- 19 2020，新形势，新征程
- 19 质量—至高生存法则
- 20 难关过后，是海阔天空
- 21 善于从危机中捕捉和创造机遇
- 22 合作成就未来
- 22 迎难而上，转“危”为“机”
- 23 我与“宏岳”共成长
- 24 砥砺前行
- 24 困难与希望同在，挑战与机遇同行
- 25 探索·发现
- 26 宏岳驱赶了“疫”留下了“情”
- 27 企业发展，人人有责任



04



07



11

《宏岳》 栏目征稿

如果您也有想与人分享的快乐，无论是旅行的漂亮照片，自己写的一首诗，或者是画的一幅画，都请与我们联系，我们会择优刊登，稿酬从优。把您的精彩晒出来，让我们一起见证快乐。

电话：**0335-5910058**
邮箱：qhdsqb@hy-pipe.com

< 内部刊物 免费交流 >

宏岳集团获得荣誉及参编标准 (2009-2019 年)

行业地位

.....
中国塑料加工工业协会副理事长单位
中国塑协管道专委会副理事长单位
中国辐射供暖供冷委员会副主任单位

荣誉展示

.....
河北省名牌产品
国家守合同重信用企业
中国轻工业百强企业
中国塑料行业十强企业
中国地暖行业名牌产品
中国地暖管十大品牌
中国合格评定国家认可委员会实验室认可
中国环境标志产品认证
中国塑料行业信用评价首批 AAA 企业
中国房地产开发企业 500 强首选品牌
中国家装管道行业十大品牌
中国企业品牌创新成果奖
中国房地产上市公司百强投资潜力 5 强
中国塑料加工业优秀科技创新企业
北京市建筑材料供应单位产品质量诚信 AA 级企业
河北省质量效益型先进企业
河北省企业技术中心
塑料管道安装工（河北）培训基地
河北省工业企业研发机构技术中心

主编及参编标准

.....
国家标准：《冷热水用分集水器》
国家标准：《预制轻薄型地面辐射供暖板》
国家标准：《给水排水管道工程施工及验收规范》
国家标准：《地暖施工图集》
行业标准：《建筑排水管道系统噪音测试方法》
行业标准：《辐射供暖供冷技术规程》
行业标准：《高密度聚乙烯外护管聚氨酯发泡预制直埋保温复合塑料管》
行业标准：《发泡水泥施工技术规程》

01 > 秦皇岛市委领导同志莅临宏岳集团调研指导

◇集团董事办 王明科



4月9日，市委副书记丁伟带领市发改委、市外事商务局及开发区管委会等相关部门负责同志来到包联企业宏岳集团，调研指导疫情防控和复工复产工作。宏岳集团总裁马君，副总经理沈玉林等热情接待并陪同参观了公司生产现场。

疫情防控取得了阶段性胜利，经济发展已重新成为企业的工作重心。宏岳集团生产备料准备充足，生产线已恢复全面复产能力，每天运输车辆排队装货，已呈现一片繁忙景象。丁伟副书记重点参观了聚烯烃管材车间，对宏岳集团的防控措施及安全生产工作给予肯定，对宏岳迅速有序实现全面复工复产表示赞赏。参观中，马君总裁向丁书记一行介绍了宏岳集团的基本情况，并详细汇报了宏岳集团当前的生产经营情况，目前，宏岳集团在坚持疫情防控不放松的基础上，已进一步扩大生产能力，引进了1200mm大口径PE生产线，做好生产仓储规划，以满足各地工程项目全面复工后的订单需求，力争完成上半年预定目标。

丁伟副书记表示，市委市政府全力支持宏岳等民营骨干企业复工复产，全力推动疫情防控和经济发展“双战双胜”，希望宏岳集团抢抓发展机遇，为我市经济高质量发展做出更大的贡献。

02 > 宏岳集团打响 2020 国际出展第一枪

◇市场部 杨宗朋



2月3日，2020年美国国际空调、供暖及制冷展览会(AHR EXPO)在奥兰多开幕，宏岳集团在展会上隆重推出PE-Xa地暖系统、给水系统，安全快易的管道连接方式吸引了众多美国客商，并打响了宏岳集团2020年出击国际展会的第一枪。

目前国内抗击新冠病毒形势严峻，宏岳集团在做好抗疫工作的同时，并未停下前进的脚步，而是克服重重困难如期参加了AHR EXPO，并展示了中国品牌的实力。



宏岳地暖系统主要采用性能优越的PE-Xa地暖管，结合智能混水中心、分集水器、自动控温系统，使客户全天候感受家的温暖。

宏岳PE-Xa并联式给水系统，分配器至末端为中间无接头的整根管，较大地降低漏水风险；各用水点并联管控，互不干扰，让家庭用水畅通无阻。

艰难困苦，玉汝以成，宏岳集团将迎难而上，步伐坚定，将更好的中国制造推向全球市场！

03 > 宏岳集团荣获 “2020年中国房地产开发企业 500 强首选供应商”

◇市场部 杨宗朋



面对疫情影响及复杂的经济环境，房地产行业及上下游供应商纷纷表示共克时艰，共同提升产品力，建筑美好生活！这是在3月18日，以重塑-远见-启程为主题的500强峰会上传递出的积极信号。

《2020中国房地产开发企业500强测评报告》和《2020中国房地产开发企业500强首选供应商服务品牌测评报告》同时发布。宏岳塑胶集团股份有限公司荣获2020年中国房地产开发企业500强首选供应商（管件管材类）。

中国房地产500强测评活动自2008年起连续十一年，已成为房地产行业人士了解市场情况、判断市场趋势必参考的测评依据。作为国内权威、影响力极大的行业测评活动之一，为开发企业采购择优提供权威依据；同时，提升供应商企业的品牌意识，提高品牌在资本市场的认可度，促进健康、安全、智能化、高质量技术全面发展，推动房地产供应链的健康发展。

宏岳不断丰富公司产品线，充分满足客户一站式采购需求，重点客户专享管家式服务，客服中心即时对接客户需求，物流实现全天候配送服务，有效降低客户采购成本，与恒大、万科、中海、保利等数十家

知名房企达成战略合作，已连续7年当选中国房地产500强首选供应商，赢得客户信任。

宏岳集团产品体系涵盖给排水管道、冷热水配水管道、电工护套管道、智能采暖管道等多个系统，多年来，凭借优异的产品质量、卓越的客户服务体系并向客户如期完成订单交付，得到了客户的高度认可，产品应用于上万个工程项目，遍布国内各个省、市、自治区。

近年来，房地产开发整体增速放缓，由从前的“拼数量”转向如今的“重质量”，对供应链中的各环节产品服务都提出了更高的品质要求，中高端建材产品的市场需求迸发出较大的发展潜力，而宏岳正是凭借绿色、低碳、安全的产品在地产市场大放异彩。随着行业整体设计水平和施工质量的不断提高，宏岳致力于新材料、新技术、新工艺的研发、推广及应用，竭力推动产业链上下游供应商及服务商升级。

未来，宏岳将一如既往地与合作伙伴提供最优质的产品和服务，源源不断为房地产行业提供有力的供应保障。

04 > 人社部门到我公司送关爱、送政策

◇人力行政部 崔彦丽



3月6日下午，秦皇岛市人社局副局长张斌一行四人到我公司开展“抗疫情、促发展、帮企业、百日行”活动，开发区人社局副局长侯凤彬陪同调研。集团副总裁杨红、集团公司副总经理沈玉林接待并汇报了公司疫情防控及复工复产情况。

调研过程中，张斌副局长向企业详细讲解了国家、省、市在疫情防控期间扶持企业的各项人社政策，包括全力支持企业用工政策、社会保险政策、企业技能

培训政策、人才政策、单位社会保险补贴办理程序、劳动用工备案办理程序等；深入了解了疫情防控期间企业生产经营存在的困难，并给出了中肯的建议，同时双方也建立了有效的沟通机制。

在国家各项鼓励政策支持下，在市区两级人社部门的帮助指导下，宏岳公司全体员工共同努力，争取在2020年交出圆满的答卷！

05 > 孝感市区总工会向湖北宏岳捐赠疫情防控物资

◇湖北宏岳 陈伟涛



2020年3月上旬，湖北公司经向孝感市高新区管委会递交复工申请，管委会领导核实批复后，湖北公司于3月中旬逐步恢复生产。复工复产和疫情防控工作，深深牵动着孝感市总工会领导的心，市区总工会领导于4月2日来湖北公司进行慰问调研，并且向公司赠送了疫情防控急需的医用酒精液90瓶、医用一次性口罩4000只、玻璃温度计200支，用实际行动

对我司进行了帮扶和支持。

市区工会领导提出，当前疫情虽得到控制，但仍须严守严控，要求我司落实防疫措施的同时，加强对员工对疫情防控知识的教育，引导员工与企业共建共享，共同安全渡过疫情。并要求公司在做好疫情防控同时，也要加强市场开拓，将公司持续做大做强。

06 > 居安思危，防患未“燃”

◇人力资源部 丁百弟



为促进消防安全建设，切实提高企业员工自防自救和抵御火灾的能力，提高安保人员在面对突发事件

时的应急响应能力，2020年1月19日，公司对生产一线全体员工进行了冬季消防安全培训及实战演练。

安管人员对灭火器的使用方法以及相关注意事项进行了深入的讲解，示范了动作要领，随后组织大家进行了消防演练活动，让一线人员实际操作干粉灭火器。

本次演练进一步强化了一线员工的安全意识，检验了员工消防安全知识和操作能力，建立火灾事故应急体系，确保发生火灾时能够快速反应、默契配合，保障人员和公司财产安全，对今后高效、有序开展各类应急工作奠定了坚实基础。

07 > 宏岳 1+ 昌黎服务中心推广交流会成功举办

◇市场部 杨宗朋



3月31日，宏岳 1+ 昌黎服务中心推广交流会在宏岳总部隆重召开，来自昌黎服务中心的 20 余名客商参加了本次会议。

今年 3 月刚加入宏岳 1+ 的昌黎服务中心，在复工复产后第一时间便组织客户团队来到公司深度考察学习，服务中心负责人称，他看好宏岳 1+ 的发展前景，本次带领众多客户过来，计划在 1+ 业务方面实现更大的发展。

推广会期间，客户分别到生产车间、检测中心、

产品展示中心等实地考察，对 1+ 产品质量管控体系等进行了深入了解。

宏岳 1+ 技术工程师向客户重点讲解了宏岳 1+ 的系统特点。先进的 PE-Xa 管路便捷的连接方式和安全的产品性能，引起了现场嘉宾的高度关注。

疫情阻击战在国内取得了阶段性的胜利，如今恢复经济发展是重中之重。宏岳 1+ 负责人表示，我们将用优质的产品和扎实的服务全方位支持各合作伙伴恢复经营，开拓市场。

中国塑料加工业 2020 年展望

一、产业结构调整将延续良好势头

2020 年随着行业集中度进一步提高，强者愈强两极分化还将继续，市场份额、效益增长等将进一步向优势企业和新型产业集中。

二、产品出口与产能输出将协同进行

1 月 15 日，中美签署第一阶段经贸协议，美国取消了原定于 12 月生效的关税，并把已在 9 月 1 日对 1200 亿美元中国商品加征的关税降低至 7.5%。经贸协议的签署虽阻止了 2020 年双方贸易摩擦的继续升级，但对价值 2500 亿美元中国商品加征的 25% 关税保持不变，对美出口困难仍在。塑料制品行业要瞄准国际新兴市场，开展广泛的国际合作，多元化发展，从产品出口到产能输出，促进塑料相关产业扩展市场空间。

三、更加深入实施“三品”战略

随着社会经济发展，下游对供应商的要求也越加规范，倒逼企业标准化、规范化生产，推动企业实施“三品”战略。未来，行业要适应高端化、个性化、小批量、私人定制的市场导向，推动新生产模式和新业态的快速成长，大力培养新的经济增长点。行业企业还加强产业链协同创新，研发新材料，提高产品性能。通过提品质、增品种、创品牌，弘扬工匠精神，倡导精品制造，促进行业转型升级，实现由大向强转变。

四、加速推进生态化建设和行业绿色可持续发展

2019 年 9 月 9 日召开的中央全面深化改革委员会第十次会议，审议通过了《关于进一步加强塑料污染治理的意见》，会议指出：积极应对塑料污染，要

牢固树立新发展理念，有序禁止、限制部分塑料制品的生产、销售和使用，积极推广可循环易回收可降解替代产品，增加绿色产品供给，规范塑料废弃物回收利用，建立健全各环节管理制度，有力有序有效治理塑料污染。塑业人员积极参与有所作为。展望 2020 年，行业生态化建设和绿色可持续发展将加速推进。生产领域要提高行业自律，坚持绿色环保生产，从塑料制品的生产、运输、销售等环节，减少塑料颗粒与产成品的无序丢弃；提倡社会要科学合理使用塑料制品，推动塑料制品的多次使用和塑料包装回收；回收再利用领域要应积极、科学推动垃圾分类制度，完善塑料垃圾收集与处置方式，加强废塑料的回收、利用科学系统化管理，并形成长效机制。

五、政策助力降低新冠疫情对行业的影响

春节前后我国爆发的新冠肺炎疫情对塑料行业生产经营造成一定程度的影响，行业需积极应对。目前来看，对生产防疫相关物品的企业影响不大，对其他产品的生产企业则有比较大的影响，主要表现在对企业生产及开复工的影响，人员、运输的影响，原料供应及资金情况的影响，对出口的影响等方面。近日，相关部委和各地政府相继出台有关政策，涉及金融、税收、人力资源等方面，鼓励行业复工复产，帮助解决行业困难，努力将影响降到最低。分析影响是阶段性的，随着环境的好转，政策的拉动，市场的恢复，2020 年将是行业稳健发展、长期向好的一年。

文章来源于网络



我们都是 1+ 事业的追梦人

◇ 1+ 事业部 吕祥俊

2020 年的开年有点过于沉重，人生处处充满了意外，令人伤感，多少人都幻想着能够重启 2020 年。是啊，灾难总是突如其来，生命难免短暂脆弱，但这恰恰也正是考验你我的时候！

和以往过年的热闹喧嚣不同，今年的朋友圈里，抱怨假期无聊的人很多。但其实，时间的价值从不因环境而改变。

心中若有桃花源，何处不是水云间

在新冠病毒肆虐期间，1+ 事业部全体成员便早早的进入了工作状态，自正月十六开始，就有同事开始去公司上班，大家交替申请去上班，被封锁在家或者被要求隔离的同事，也都通过互联网搜集客户信息，事业部领导每周五都召集大家对这一周搜集的客户进行分析，尤其是重点客户制定专有方案。这期间每天下午都有同事为大家分享自己擅长的知识点，更是为新同事提供了很好的培训学习机会。疫情期间，大家都在积累客户信息，熟悉自己所辖市场，和老客户做沟通互动，都在尽最大努力抢时间。

随着疫情的有效控制，1+ 事业部更是早早地全员复工，虽然不能出差，大家每天都在积极高效的搜

集客户信息，短短一个月时间，大家积累了 1000 多条有效客户信息，相信量变终将引起质变。各区域更是积极组织新员工培训，组织大家对客户进行透彻分析，为出差做准备。有好的网络直播课程，大家一起学习，提高自身能力。大家积极利用抖音，快手，微信朋友圈等网络途径，转发 1+ 相关视频，图片，文字等，已将宏岳 1+ 品牌打造成“网红管”，赢得广泛关注。

进入 3 月底随着全国的有序复工复产，1+ 事业部的同事们迅速安排出差去各自的辖区，开始开发新客户，维护老客户，为企业发展努力。虽然疫情还在持续，每个人都自备防护用品，义无反顾，为客户负责，为市场负责。

没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会来临。虽然新冠病毒延缓了我们开始的脚步，但是当疫情退去，我们会用双倍的效率和勤奋，去开拓市场，做一个为 1+ 事业奋斗的追梦人。

众志成城聚华魂
抗击疫情宏岳人
寒冬凛冽霜消尽
百花枝头终露春



越努力越幸运

◇地产事业部 李继强

2020年初新冠病毒疫情爆发，公司和集团领导第一时间对全体员工进行疫情预防保护培训，同时也呼吁全体员工积极响应国家和地方政府要求，共克时艰，众志成城，战胜疫情！

作为工程服务代表，本着公司精神做到注重细节，求真务实，团队协作，高效执行。我首先对不同类型、不同区域、不同现状的客户进行仔细分析。时刻关注着客户的变化，仔细梳理出疫情之后，最可能率先抬头的客户，为后续所在工地开展业务打下深厚的基础。疫情期间人人都闷在家里，一样需要一个有温度的电话，在这个时候，你能不能真正与客户同呼吸共命运，决定了你能不能获得客户的支持。对疫情重灾区的客户进行了少量物资的邮寄，同时本着宏岳人的品质用心去服务每一位客户。在疫情期间要熟练使用互联网工具，线上的宣传能够进行品牌和产品的展示给我们的客户，为我们后续合作做好铺垫。复工后第一时间出差到达区

域，了解当地政府的要求，勘察好交通路线和工地恢复时间，处理所在区域发生的突发事件并自我保护好定期接受公司的培训做好相关业务。现所在区域基本已经复工，由于前期的铺垫工作做好这，所有的运营已经走上正轨，工作得到了客户理解和肯定。

丘吉尔说：“不要浪费一场好危机。”机遇只垂青有准备的人。危机，对于努力的人来说，是脱颖而出的机会。疫情“禁足”的日子，也是闭关修行的日子，我们要加强自身业务的学习，剖析客户的心理，做到感同身受。等艰难的时刻过尽，我们将拥有更深沉与更健康的自我……



风雨过后，方见彩虹

◇区域事业部 李莹



2020年鼠年的钟声敲响，一场无硝烟的战争开始了，当人们大都沉醉于快乐的新年中，新型冠状病毒的出现，打破了我们原来的生活，新型冠状病毒的蔓延如此迅速，人们才渐渐的明白这次的新型冠状病毒来势汹汹，疫情的到来，我们不能出门，不能见面，不能……不能……不出门变成了对社会做的最大贡

献，原本喧闹的街道变得人烟罕见，本该欢度新年的我们每天醒来第一件事情变成了关注疫情实时动态。

到目前为止，国内疫情基本得到稳定，我们也迎来了武汉解封的好消息，但是此次疫情对各行各业都有着不可小觑的影响，针对此情况，区域事业部在复工后，多次组织区域及销售公司经理会议，积极拓展思路，应对市场变化，我们在等待疫情带给我们的机遇，我们都在期盼疫情形势一点一点的好起来，我们要面对挑战积极做好应对。

成功需要机遇，前进必临挑战。“天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。”说的就是这个道理。人生之路不总是宽路、直路和上坡路，我们时时要面临窄路、弯路甚至是下坡路。宽路、直路和上坡路好比机遇；窄路、弯路、下坡路好比挑战，他们是相伴相生的，正所谓“困难与希望同在，机遇与挑战并存。”

2020，让我们同舟共济，砥砺前行

◇市政事业部 赵建

2020 年注定是不平凡的一年。当年的味道刚刚开始的时候，病毒却在无声中展开。一场疫情打乱我们的生活，阻碍了我们的工作。正所谓多难兴邦，当所有工程按下暂停键的时候，我们没有懈怠消沉，公司的培训让我们更加自信，那一份份频传的捷报更是鼓舞人心。

成功有赖机遇，英雄出自挑战。

机，就是天赐时机；今年国家积极扩大有效需求，促进消费回补和潜力释放，加大新投资项目开工力度，加快在建项目建设进度。这是我们的机会。

遇，就是创造机会。上天是公平的，一棵草一颗露珠；都会向上折射太阳的光辉，展现生命的力量。公司领导结合市场，完善了产品结构，推出了 PVC-

UH，对原产品也做出了更加适合优惠的政策，为我们的前进助力，只要我们努力把握机遇。所有的宏岳人都在一个大船上。众人划桨开大船，我们更应该团结一致，以客户为中心，以市场为导向。落实新的政策，上下一心。即使市场疲软，同业的竞争都将更好的激励我们。2020 的困难我们无法回避，也不应该回避。每战胜一个困难，我们就前进一步，我们别无选择，惟有迎难而上。

现在这一刻是时候考虑更积极地前进了，让我们共同努力，使我们的客户，企业受益形成双赢。使我们的企业前行，让我们脱颖而出，让我们感谢在这个动荡时期所做的一切。加油，宏岳人。加油 2020！让我们风雨同舟，砥砺前行！



如何做好售后服务

◇客服部 唐连军



改革、创新、与时俱进，已不再是一句口号。如今几乎所有的企业都在探索、创新或选择一些新的营销模式。其中，以人为本、关注消费者、服务消费者、关注产品售后服务的“服务营销”模式，已经被大多数的企业所接受并在实际中得以实施。

一、什么是售后服务

市场竞争日益激烈，单单出售产品的时代已经一去不复还了，取而代之的是“产品+服务”。但是无论是出售什么产品，顾客的满意才是检验营销工作成败的唯一标准。所以，售后服务就是要充分的了解客户，迎合客户需求，改进缺点并指导工作，及时处理反馈信息、问题咨询、产品调试、回访客户并进行有偿或无偿的培训等一系列产品出售后的服务。通过全程的优质服务来换取客户对品牌的忠诚度，已经成为现代化企业必不可少的一种营销方式。

二、售后服务的必要性

- 1、能够扩大顾客群体的宽度和深度、发展忠诚客户甚至终生客户
- 2、提高公司产品的信誉度和美誉度
- 3、有利于公司企业形象的整体对外输出
- 4、为公司营销工作的开展奠定扎实的市场基础。
- 5、增加公司在同行竞争中的优势地位

三、如何做好售后服务

管材企业竞争十分激烈，售后服务显得十分重要。但是管材企业如何做好售后服务工作呢？以下结合本

人几年的售后经验简要做一下阐述。

第一、要树立正确的售后服务观念

有人说，售后服务是企业的“垃圾桶”，其实并非如此。售后服务是一个营销的末端环节，因为它是产品终端的终端。同时这个结束也是下一次营销的开始，它是一个循环的过程，其间任何环节都不可以中断。因此，我们要树立这样一个观念：我们产品出售以后，如果所承诺的没有完成，那么实际上这次销售没有真正完成。每次售后服务的顺利完成，都意味着下一次营销已经有了一个好的开始。

第二、售后人员需要掌握扎实的专业知识学习

产品的国家标准、行业标准和实际施工安装技能，包括产品的型号标准、检验方法、检验指标、不同型号热熔和电熔焊接机的使用、各种管材安装方法及工程管道验收标准等全面专业的技术技能。

第三、售后服务人员还必须具备良好的服务技巧

售后方法并无固定的套路，但是并不是没有技巧可循。

1、抓住主要服务对象。客户满意是售后服务的终极目的，做完服务后一定要得到客户负责人的认可后方可离开。

2、不要轻视客户那里的每个人。客户那里的每个人都很重要，如果你只关注负责人的感觉，对别人提的要求置之不理，就大错而特错了。当别人提的要求与责任人有冲突时，你要不厌其烦的给与合理的解

释，以期得到别人的理解。

3、抓住主要解决的问题。在做服务之前，要写出服务计划，要明确你主要解决的问题是什么，在到约定时限前，你一定要先把主要的问题解决掉。

4、不要讲太绝对的话。世上没有绝对的事情，你不要轻易说“绝对没问题”或“绝对应该这样做”；你可保持沉默，如果必须要说的话，你可以说：“一般是没问题的”，“可以做”，“有问题的话，我们会及时给您提供服务”，“正常来讲应该是这样的”之类的话。

5、举止、谈吐、衣着、大方得体，表现出公司的文化底蕴。“一滴水可以折射出一个太阳”，你的一言一行都代表着公司的形象，千万不可太随便，你的一句话一个动作都可以丢掉一个客户，养成良好的职业习惯，毛手毛脚、不修边幅、无谓争吵等都是售后服务人员应该避免的。

6、个人不能代表公司最高水平，要让客户明白你有强大的技术团队作支撑。解决不了的问题，应主动向公司其他人求助，团队的智慧才是个人自信的来源。

7、多人协作的服务、要分清主次；公司内部矛盾和问题不要反映到客户哪里去。经常出现这样的情况，两个售后人员看法不一致，到了客户那里两人不是配合，而是互相较劲，谁也不听谁的。还有就是把对公司的抱怨带到客户那里，譬如：出差补贴少、公司经营问题、公司决策层矛盾。

8、打有准备之仗，做各种应对准备。做售后服务不要抱侥幸心理。

新的设备、所带的工具一定要检查，没有把握的技术一定要先在服务之前作试验。譬如：若带的卡尺会不会坏掉，能给你提供支持和帮助的人的联系方式是否有，万一需拖延几天，往返食宿行程调整是否有准备等。

9、见好就收。如果你需要做的工作做完了，就不要再做什么添枝加叶的事情，结果会造成迟迟不能交工。

10、不要跟客户大谈竞争对手的不是。贬低别人是为了抬高自己，但事情往往事与愿违，贬低别人正因为你害怕别人，客观评价竞争对手，有助于给自己树立好的形象。

11、与客户主要负责人及技术人员建立一条联系通道。做完服务以后一定记下客户相关人员的联系方式（电话、传真、e_mail、手机号码、地址），这对公司都是很有价值的信息。

12、打好扎实的专业基础。这是一条不是技巧的技巧，巧妇难为无米之炊，大家都应该明白这个道理。

第四、建立客户档案，进行系统化的客户信息管理

我们公司的客户较多，区域分布较广。所以我们的售后服务部门建立了系统的客户档案管理系统。该系统是分区域进行的，客户具体内容涵盖客户姓名、出生年月、从事过的行业、历年销售情况、未来发展潜力等信息。

第五、我们要以平和的态度来处理投诉

成功学大师陈安之说过：我们可以做质量 100% 的产品，却不可能做出让 100% 客户满意的产品。的确，任何公司都或多或少会接受过投诉。每个公司在处理投诉后处理方式是不同的，除此之外，我们还应为客户开通全天服务热线，并对客户进行不定期的回访。

总之，售后服务在现代企业的运营和发展中扮演着十分重要的角色。它并不是一时的事情，而是一个长期坚持的过程。我们每一个管道生产企业都要树立这样一种观念，努力把管道事业推向更高的层次。只有这样，“垃圾桶”才能真正变成企业的“百宝箱”。



论职场道德之心态

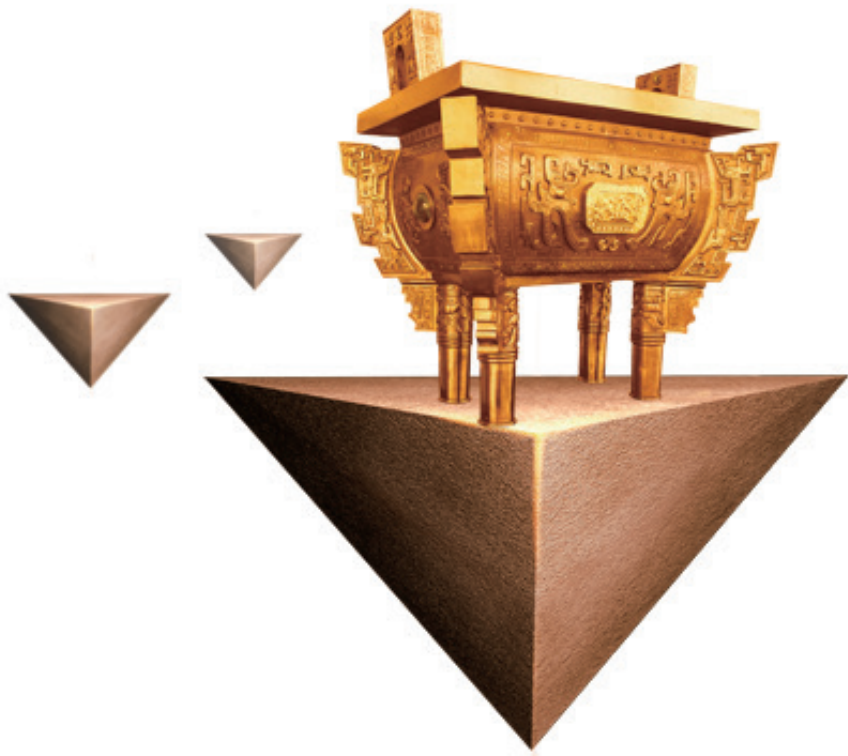
◇客服部 李秀娟

正确认识职业道德，能让我们端正对待生活，对待工作的心态，即“在一个企业里，如果想要得到别人的尊重，乃至给你宽容，就要靠实力。实力是什么，实力就是真才实学，是创造力，它要用成果来说话。”因此，所有的一切都要从提升自我开始，自己有实力了，也就什么都有了。就像此刻的我，最重要的是自我的提升，不管是业务潜质，还是自身修养，都需要我去多多地努力。我们，做事必须要用心，发奋做事只能做对事情，用心做事才会做好事情。爱岗敬业是让我们掌握一技之长，真正成长起来的一个过程。只有敬业才会专业，只有先从爱岗做起了，天道酬勤，不怕吃苦，只要自己发奋了，就必须会有回报的。

“别人对待你的方式，都是你教给别人的。”很多时候，我们都会觉得世界很不公平，自己得到的总是不多，但是正所谓种瓜得瓜，种豆得豆，世界总是处在一个有规律的因果循环之中，当我们应对生活中的“不公”，譬如自己工资不够高，待遇不够好，别人对待自己态度冷漠时，我们就应学会反思，想想自己有没有

为企业奉献自己的全部力量，做出相应贡献；想想自己平时有没有站在别人的角度上思考问题，体会别人的感受，是不是用心帮助别人排忧解难。只有这样，我们才能够收获事业的成功。

在处理事情前，要先处理好情绪。只要拥有一个用心的工作心态和乐观的工作态度，什么事情都能够迎刃而解。在当今生活和工作中，我们总能听到这样那样的抱怨，抱怨者总是把失败的原因归集到客观条件和公司、领导身上，他们往往抱怨自己成功的机会少，怀才不遇；抱怨遇人不淑，甚至命运不公，却很少有人在自己的身上找原因。一味地怨天尤人，满腹牢骚，只会让自己背离简单和快乐，背离修养和高尚，也同时背离了机遇和成功。有时，抱怨可能难以避免，那也只能当作一时的发泄，发泄完了立刻调整好自己的心态，开始新的一天。态度决定一切，没有卑微的工作，只有卑微的态度。低头做人，抬头做事，遇人谦卑为始，遇事当仁不让，锁定目标，一步一步扎扎实实走下去，成功并不复杂！



同呼吸共命运

◇宏岳建材 王辉

2020年，新冠病毒疫情大爆发，目前已迅速蔓延全世界，给包括中国在内的世界经济造成重大冲击。如此开局，许多人始料未及！

疫情比预期得严重，传染速度更是比人们想象得迅猛。突如其来的疫情，让塑料管道行业面临更大的困难和挑战。

目前我国疫情已经得到初步控制。在得到国家分期批复复工的政策允许下，宏岳集团第一时间安排复工复产，以满足疫情期间客户用货需求。

整个国家的经济动荡，宏岳集团很难独善其身。非常时期需要每一个宏岳人付出更多的努力和汗水同企业共同度过这艰难时刻，做一名宏岳老员工更应

该做好本职工作和企业同呼吸共命运。

随着房地产行业的复工复产，大家内心又充满了希望。建材公司所有销售人员第一时间冲到一线，由总经理亲自带队，连续数天对整个秦皇岛辖区房地产及建材市场进行了深入调研，了解市场情况挖掘用户需求，努力为客户提供更优异的产品服务体验。希望用我们今年的勤奋和汗水换来最终的胜利。

极其特殊的今年，遇到的困难也会比往年更多。但有句名言说的好，是困难也是机遇。我相信在宏岳人的共同努力下我们的企业会逆流而上，在2020年创造更大的辉煌。

直面挑战，先要强大自身

◇财务部 李际阳



3月26日，美国公布上周初请失业金人数为328万，是美国史上首次出现百万级别的初请失业金数据（此前最高纪录为1982年经济危机时创下的69.5万）。2020年，由于新冠肺炎让世界经济发展受到重创，但对于我们来说，机遇与挑战并存。

目前随着国内疫情的得以控制，我们企业已经实现复工复产。但是疫情对公司的生产发展还是造成了不小的影响，作为一名信贷会计，我的工作就是为企业融资，增加企业的流动资金，为企业的发展注入资金支持。当前，信贷业务的发展日新月异，而我需要

提升学习的紧迫感和自觉性，理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等仍需进步。

我应该加强学习，进一步提高自身素质。尤其是对承兑汇票的知识的把握。必须通过对财务工作制度、信贷业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。二、努力提高自己的整体素质，努力学习，多看书，多学习，多总结。三、多关注相关行业政策，努力拓展新的融资渠道。工作是个人成长之基、事业进步之源。作为一名员工，要正式自己的工作角色，找准自己的位置。我会把工作当成事业去干，之前听领导常说，八小时以内干的是工作，八小时以外干的是事业。如果要想有一番作为，就应该用更多的时间和经历去努力工作，做到享受工作带来的乐趣，最后让工作成为自己的事业。

同样在新的一年里自己需要保持好心态面对每一天，用积极的态度完成每一份工作，给自己定一个长远的工作规划，争取在未来三年内做到不断提高自己的工作效率，为公司取得最大的收益。做到每天精神饱满的完成工作。

善用政策，拥抱发展

◇财务部 高乐



今年春节，全国人民的心都被疫情困扰。新型冠状病毒疫情来势汹汹，湖北省尤为严重。

此次疫情对于我们公司来讲既是挑战，也是机遇。只有善于从中发现机会，才能真正拥有行业的话语权，才能真正成为行业的风向标。只要我们公司能够沉着的迎接挑战，把握机遇，潜心的做好自己的产品，秉持“诚、信、实”的核心价值观，遵循“质量第一、信誉至上”的经营理念，一定可以依靠产品力量打出一个响亮的招牌，将危机变为机遇，让我们公司的发展更上一层楼。

目前我们公司已经复工生产，作为一名财务人员，在此特殊时期，在做好自己的本职工作的同时，也要时刻紧跟时代发展的步伐，了解国家为了应对疫情出台的相关政策法规，争取为企业减免税费助力，打赢这次疫情防控阻击战。这些减税降费政策，有助于加大防疫物资供给保障，支持疫情防控工作，有助于企业的发展；有助于对冲疫情影响，降低企业生产经营成本，帮助企业渡过难关，促进企业复工复产和经济社会平稳运行。这些措施，有利于缓解企业当期现金流不足的问题，促进稳就业，将中央“六稳”政策落到实处。

财政部、税务总局等部门密集出台了一揽子有针对性的减税降费政策，支持疫情防控、促进企业复工

复产和经济社会平稳运行。我仔细搜集，并将重点涉及企业的政策整理如下：

财政政策

一是加强重点物资保障供应的税费政策。对疫情防控重点物资生产企业为扩大产能新购置的相关设备，允许一次性计入成本费用在企业所得税税前扣除；对疫情防控重点物资生产企业，全额退还2020年1月1日后增值税增量留抵税额；对纳税人运输疫情防控重点物资取得的收入免征增值税；对相关防疫药品、医疗器械免收注册费。

二是帮扶受疫情影响较大行业的税费政策。对受疫情影响较大的交通运输、餐饮、住宿、旅游等行业企业，亏损结转年限在现行结转5年的基础上，再延长3年；对纳税人提供公共交通运输服务、生活服务，以及为居民提供必需生活物资快递收派服务取得的收入，免征增值税；免征航空公司缴纳的民航发展基金。

三是鼓励社会各界捐赠的税费政策。企业和个人通过公益性社会组织等或直接向医院捐赠用于疫情防控的医用物资等物品，允许在缴纳所得税前全额扣除。对单位和个体工商户无偿捐赠用于疫情防控的货物，免征增值税、消费税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加。

四是对防疫补助收入免征个人所得税政策。对参加疫情防治工作的医务人员和防疫工作者，按照政府规定标准取得的临时性工作补助和奖金，以及单位发给个人用于预防的药品、医疗用品和防护用品等实物，不计入工资、薪金收入，免征个人所得税。

上述4项政策自2020年1月1日实施，截止日期视疫情情况另行明确。

五是加大个体工商户和小微企业帮扶力度的税收政策。自2020年3月1日至2020年5月31日，对湖北省增值税小规模纳税人，适用3%征收率的应税销售收入，免征增值税；适用3%预征率的预缴增值税项目，暂停预缴增值税。除湖北省，其他地区的增值税小规模纳税人，适用3%征收率的应税销售收入，减按1%征收率征收增值税；适用3%预征率的预缴增值税项目，减按1%预征率预缴增值税。

六是稳外贸外资的税费政策。提高部分产品出口退税率。对除“两高一资”外所有未足额退税的出口产品及时足额退税，自2020年3月20日起，将瓷制卫生器具等1084项产品出口退税率提高至13%，将植物生长调节剂等380项产品出口退税率提高至9%。自2020年3月1日至2020年6月30日，免征进出口货物的港口建设费；减半征收船舶油污损害赔偿基金。

社保政策

对湖北企业，免征2月至6月养老、失业、工伤三项社会保险单位缴费部分。对湖北以外的中小微企业免征2月至6月的养老、失业、工伤保险费，对大型企业减半征收2月至4月的三项社会保险费。允许困难企业申请缓缴社保。对职工基本医疗保险单位缴费的部分实行阶段性的减半征收，为灵活就业者提供就业和社保的线上服务。

金融政策

为疫情防控重点保障企业提供专项再贷款，中央财政提供贴息的支持；对因疫情影响还款困难的企业予以展期或续贷；引导银行降低贷款利率、减免服务费用、引导金融机构增加低息贷款，定向支持个体工商户。

降低成本

2月至6月一般的工商业电价降低5%，提前执行淡季的天然气价格；减免国有物业租金，鼓励地方对让利的中小微企业和个体工商户的私有用房业主、平台企业给予补贴；全国收费公路疫情期间免收通行费，允许困难企业申请缓缴住房公积金，对小微企业工会经费实行全额返还。

下一步：协调金融机构加大信贷支持力度，降低企业的融资成本，推动地方支持物业平台与商户共克时艰，降低企业的租金成本。支持有条件的地方结合城镇老旧小区改造，加快建设快递收发站、标准化菜市场、连锁便利店、停车场等便民设施，补足社区消费短板。

延期纳税

●受疫情影响到期仍无法办理纳税申报或者延期申报的纳税人，及时向税务部门书面说明正当理由后，可补办有关手续、办理申报。对于这种情况，税务部门依法不加收税款滞纳金，不给予行政处罚，不调整纳税信用评价，不认定为非正常户。

●3月份的申报纳税期限依法延长至3月23日，到期后仍处于疫情防控一级响应的地区，相关省税务局还可以依法再适当延长纳税申报期限。

●对确有特殊困难的企业，通过依法办理延期缴纳税款以及社保费缓缴等方式，帮助企业缓解资金压力。

机遇与挑战并存，梦想与辉煌同在。我们应满怀信心，朝着目标奋进，要用发展的眼光看世界，敢于挑战困难，在危机中寻找生机，把握住机会，成就辉煌的明天。



注重细节，把机会留住

◇ 湖北宏岳 王勇



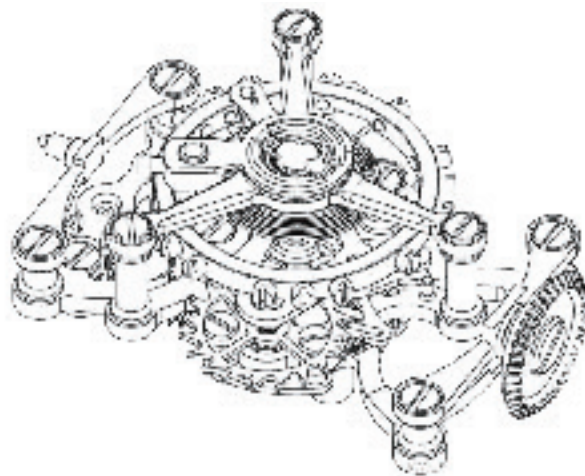
2020 年是平凡却又让无数国人感动的一年。疫情当下，宏岳人团结一心，克服万难，毅然矗立在行业的顶端。忆从前，风雨十余载，宏岳一步一个脚印，少不了艰辛！思未来，长路漫漫，如何做到风景这边更好？

作为公司一名普通的计划管理人员，深知一张订单的来之不易！客户就是我们的衣食父母……企业要想发展，订单是根本，如何才能拉拢更多的客户成就更多的订单就是我们的重中之重。首先，每一张订单的到来都离不开我们优秀的业务销售人员辛勤的付出，所以，我们要做的只要有城市的地方就有我们的业务人员，加大市场开发力度。其次，我们要实施全员营销方案，非专业销售订单员工的技巧、渠道、精力都受到较大限制，面对大项目只能望而止步，制定一些小额的促销激励方案，并印发我们的产品销售价格指导明细，让每个人有意愿也有信心去行动。

订单完成之后，从接到订单到发货，这中间会涉及到每一个部门，环环相扣，计划的准确性，产品质量的保证，良好的服务态度，以及供货的及时性，都至关重要，各部人员既相互协调却又相互监督。只有

这样我们才算是给客户也是给自己交了一份满意的答卷。

常有人说“哪有什么岁月静好，只是有人替我们负重前行”。挑战无处不在，我们必须时刻保持警惕，有压力才有发展的动力。完善自我，从我做起，全员努力，做我们自己该做的，做经过努力我们能够做的到的。2020，记住自己的使命，为企业，也为了自己，负重前行！



2020，新形势，新征程

◇湖北宏岳 杨坤龙

2020 年受疫情影响和中美贸易摩擦，虽然国际市场逐步趋暖，但贸易保护主义势力的影响并没有因此而减弱，贸易摩擦将继续呈现出常态化特征，表现出贸易摩擦案件数量多、形式多样的特点。特别是反补贴和保障措施主检成为贸易壁垒的焦点，技术性贸易壁垒的形式将更加多样，贸易摩擦将会从“显性”向“隐性”扩展，环境保护等因素会更多的体现在摩擦中，由于我国塑料制品出口具有量大价廉的特点，短暂的西方资本主义寒冬过去之后，必将迎来经济的新一轮转机。

拓展我们宏岳产品市场面临着激烈竞争，制造技术是核心竞争力。加快提升我们公司的制造技术速度，在原先基础上攻坚克难是一个必须的政治任务。在目前的经济环境下，首先立足于生存才能求发展，这给包括我在内的很多宏岳人敲响了一个警钟——“勒紧裤腰带”的时候终于要到了。与此同时，随着订单量的逐步增加和生产线的逐步盘活，湖北宏岳的经济形

势在整体环境萎靡的情况下逆势而上，这也给了包括我在内的很多基层管理人员一个坚定的信念：宏岳终将在 2020 年发现更多机遇。

2020 年已经过去了 1/4，第一季度的艰难再也无需多言。立足现在，展望未来。控制自己可以控制的一切，我们迎接的将是一个全面复苏的明天。



质量—至高生存法则

◇工艺品质部 王蕾蕾



新春伊始，突如其来的新冠肺炎疫情牵动着无数人的心，也给我国经济，特别是企业的发展带来了巨大压力和挑战。但是，如果我们选择勇敢面对挑战，就会发现其中饱含着机遇。

疫情之下，以口罩、呼吸机、试剂盒等为代表的

国际交易进入大众视野，其中出现的产品质量纠纷引发众多争议。

作为检验人，我们更加认识到要承担起自身的责任，发挥我们应有的作用，严把质量关，严格按照标准进行检测，保证质量。在挑战面前保持一颗平常心，即不妄自尊大，更不缩手缩脚。在这个时期，以更严格的要求把好源头关，确保产品质量，是我们对挑战最有力的回应。

这场疫情给我们带来了挑战。让我们很多人的工作生活在短时间受到影响。但同时也给我们新的机遇。一个寻求改变的机遇。也许我们从来没有像现在这样渴望改变、渴望提升。有句俗语说的好，穷则思，思则变，变则通，通则达。没有一个冬天不会过去，没有一个春天不会到来。在这个漫长的寒冬，我们抓紧蓄力，等春暖花开时我们将迎来绽放。

难关过后，是海阔天空

◇ 海外项目部 周大为

2020年，因种种原因，包括疫情原因，国际形势，国内发展，我国经济发展受到了一定的影响：需求和生产骤降，投资、消费、出口均受明显冲击，短期失业上升和物价上涨。防控疫情需要人口避免大规模流动和聚集，隔离防控，因此大幅降低消费需求。工人返城、工厂复工延迟，企业停工减产，制造业、房地产、基建投资短期基本停滞。对公司个体的影响：民企、小微企业、弹性薪酬制员工、农民工等受损程度更大。

但疫情对中国经济不只有挑战，还有机遇！事实上，无论是哪些方面的矛盾和问题，无论是自然灾害还是疾病疫情，对经济发展都不是单一的挑战和压力，也有机遇与动力。如果国家和公司，包括微小企业能够提出有效的应对措施，针对目前形势适度调整发展策略，科学运用国家政策，充分调动积极性，就能够变压力为动力、化挑战为机遇，就会获得新的发展机会、进入新的发展平台。非典期间因为人群被隔离，所以智能化、线上化得到了大力发展，当初的阿里就抓住了这个机遇。回顾以往，虽然总体环境对经济造

成了短暂的影响，但长远而言，对经济结构的大势影响很小。相反，有些新的形式的出现，补充了原有经济结构的不足。国家就在积极抓好疫情防控的同时，及时出台了一系列针对企业、特别是中小微企业的政策措施，地方政府也因地制宜，出台了许多应对之策。也就是说，对绝大多数企业来说，只要积极利用好这些政策，是能够渡过难关的。这也从另一个侧面说明，目前的形式可能会从另一个角度倒逼企业转型升级，会让企业更加深刻地认识到自主创新和产品升级的重要，从而推动企业转变观念、转变理念、转变思维，不再满足于简单加工和赚钱。同时，能够渡过难关的企业，则会获得新的发展机会，获得更多市场，也获得更多发展空间。

相信随着目前形势的发展，影响较大的行业需求一定会出现反弹，并逐步回到正常状态。所以，国家有信心，企业和个人也应当保持积极的心态，2020年压力存在，机遇仍然是值得期待和充满希望的，宏岳也会走的更加稳健和长远！



善于从危机中捕捉和创造机遇

◇ 海外客服部 叶晓丹



2020 年突如其来的新冠肺炎疫情以几何倍数增长并在全球蔓延，让本就面临诸多挑战的制造业“雪上加霜”。但是，我们应该看到危机与机遇总是共生并存的，克服了当前的危机往往能迎来未来的机遇。一味的怨天尤人只会浪费时间消耗精力，如何从眼前的危机中捕捉和创造新的机遇才是当务之急。

众所周知拉动我国经济增长的“三驾马车”分别为：投资、消费和出口。然而随着疫情的持续，特别是境外疫情多点暴发、扩散蔓延，导致国内投资放缓，消费意愿低迷，国际经贸活动更是受到空前的严重影响。交通、物流、仓储等配套行业受限，澳大利亚、新加坡、菲律宾等多个国家已收紧了靠港规定。马士基、地中海航运等国际航运公司集团均表示已减少中国内地和香港出发部分航线上的船只数量，封港、封城、封国等消息接踵而至……

但是，在疫情冲击之下，我们也看到了一些行业企业特别是新业态、新模式和新产品出现了逆势成长，一些技术含量高的产品销量逆势增长。这表明，任何事物都有两面性，我们必须用全面、辩证、发展的眼光看问题，在挑战中寻求机遇。

目前，在全国各地区的共同努力下，复工复产得到了有力有序推动，全产业链联动复工也得到了积极响应。作为公司对外贸易的窗口部门，海外客服部积

极响应公司号召，认真梳理海外订单，整理客户档案，有序下达生产计划，合理安排发货事宜，并与生产、物控等多部门积极配合，通力合作，切实保证客户订单的按时按量交付，同时，与货代公司积极沟通协商，采用陆海空多种方式联运，降成本增效率，在产品服务的竞争中崭露头角，客户满意度不降反增。

尽管短期内，疫情对我国出口贸易有一定影响，但是其影响是阶段性和暂时性的。我们应该以积极的姿态应对危机和挑战，对当前的贸易环境有清醒的认识，从自身角度出发，不断提高业务能力，提升服务水平，完善服务质量。

新千年以来，我们一起携手扛过了 03 年的非典、08 年汶川地震和 19 年强台风。2020 这场影响每一个人的疫情，让我们看到了逆行者撑起的黄鹤楼，让我们感受到了每个人心中的那道光，所以我们要相信寒冬终将过去，春天必将美好！



合作成就未来

◇ 海外事业部 郑露敬

万物之中，希望最美；最美之物，永不凋零。2020年非同一般，是我至今为止真切经历的一场对个人生活影响最大的疫情。新型冠状病毒（COVID-19 又称 Corona Virus）疫情是一场重大突发公共卫生事件，疫情已在全球大流行，没有哪个国家能够独善其身。

疫情是挑战也是机遇，正如一个硬币的两面，带来重击的同时，也给各行各业带来一些改变和推动，孕育着一些新的机遇。将直接加速行业的洗牌还有数字化运用的突破。危中找机，尽管当前形势严峻，各行各业都意识到布局线上的重要意义。随着中国疫情的好转，人们选择建立阶段性信心，从民间到官方，重振经济是全民的内动力。防疫的成就，也是拼经济的基础。人类命运共同体也并非一句空话，承载了中华民族伟大复兴的气魄和大国担当。

一个个国家之间，尚且需要高度合作、积极沟通、深入探讨，企业部门之间更当如此。无论资本的运营

所处什么行业，再好的条件，单打独斗，生产力弱化，也终将无足轻重。整合资源，深入交流，能给客户带来最佳的销售服务体验你就是最终的王者。一次次新的尝试中，更大的机会等待被发现。请记住，每个国家都是休戚与共的命运共同体，唯有团结协作才能应对各种全球性风险挑战。

虽然，病毒还在肆虐，疫情仍在蔓延，但我们坚信，这一切总会过去。好吧，其实没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会来临，不是吗？



迎难而上，转“危”为“机”

◇ 部品事业部 刘志帅



新春伊始，受疫情影响，全国经济遭受到了前所未有的冲击。这是一次挑战，更是一次机遇。“祸兮福所倚，福兮祸所伏”。挑战与机遇并存，“危”有多大，“机”就有多大。那么作为中国塑料管道行业大型企业之一的宏岳集团如何在这次危机中把握疫情带来的发展机会，创建更高的发展空间呢？

宏岳集团一贯秉持“诚、信、实”的核心价值观，

遵循“质量第一、信誉至上”的经营理念，成为塑胶行业最受尊敬的企业。弘扬宏岳品牌，用优质服务回馈客户是我们每一位员工的责任与义务。疫情带来的消极影响，的确让我们深感危机；但是作为公司员工，首先应正视现实，积极调整好心态，把握疫情带来的机遇，大胆创新；其次应在更高层面提升社会责任感！

就部品事业部而言，如何抓住机遇呢？我们一直强调质量是企业核心竞争力的体现，疫情当前，传统模式的质量检验已不足以适用于当前社会。我们要打破原有基础上的标准化，一致化的检验模式，持续提升产品质量。产品质量控制首先需转变工作思想。思想是改变员工工作重心，工作能力，工作状态的前提与源泉。传统的思维模式无法适用于产品的更新换代，因此开拓新的领域，寻求新的检测技术和管理模式，实现理念创新。其次，在满足消费者需求的同时，严

我与宏岳共成长

◇ 设备部 陶洋



“我们已全面复工”，随着孝感分公司正式复工，宏岳集团全面复产。一场疫情，将一道全新的经济考题摆在我们面前，是随波逐流、还是乘风破浪、逆流而上。对于企业来说，这既是挑战，也是机遇。

在疫情期间，企业大都面临着巨大危机，甚至出现倒闭破产的也不在少数，很多企业也开始缩减开支、减小步伐，开始防守。为了应对疫情结束后集中供货，我公司早已开始准备，分散生产压力，就近生产；随着湖北复工，孝感分公司订单不但没有减少、还有所增长。机会往往留给有准备的人，而把握住当下的叫做“宏岳人”。

集团公司 2020 年预计投资上千万用于新设备、新产品的引进与研发，随着复工开始，新设备也陆续到货。PE1200 生产线已开始调试并正式投产，我公司 PE 管材产品从原来的 630 直接扩大到 1200，可满足客户不同需求，是我公司生产能力跨越式提升。高速五层、三层 PE-RT 复合生产线也已到货，还有 PVC-UH、井壁管生产设备等等，这些新设备，新增了产品种类、扩宽产品规格、提高生产能力，市场竞争力也更强。

一场疫情，既是挑战，也是机遇，如逆水行舟、不进则退，我们应乘风破浪、逆流而上。

格执行技术标准。时刻本着“质量第一、信誉至上”原则，实现管理体制创新。采用高效，标准，有实用价值的质量检测工作模式，实现工作模式创新。

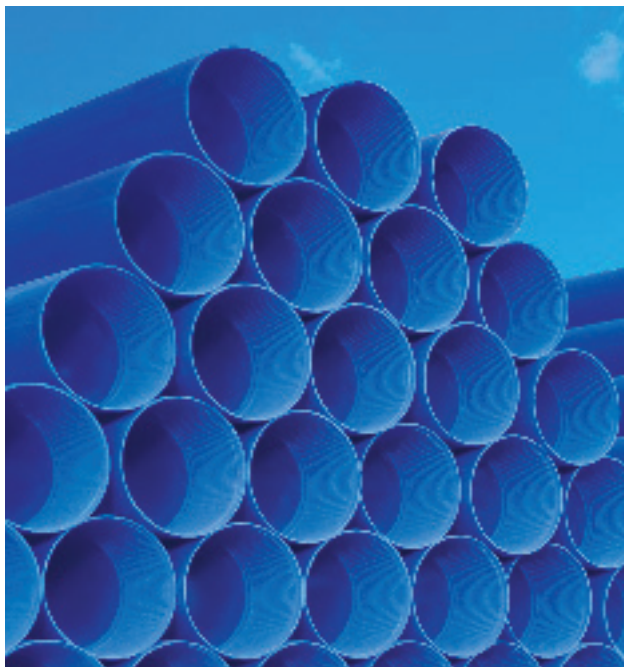
宏岳公司一直本着服务于人，不断提升企业价值和员工幸福感为宗旨，这也是集团得以高速发展的重要前提之一。面对疫情，创新是前提，而创新的根本在于心。我认为，一个企业的灵魂就在于员工的幸福感指数，这是挑战，更是隐性机遇。人是引领企业成功的关键，是挑战中最大的机遇，企业的使命和员工

的梦想紧密相连，让员工去理解企业的愿景并为之努力奋斗，才会提升员工的幸福感和价值感，员工才有可能创造百分之百的价值和力量为企业服务。所以，不断提升员工幸福感也是疫情当下企业不可缺少的功课之一。

2020 年，是机遇也是挑战。疫情是危机，更大程度上是宏岳集团经济升级的一个新起点。突破逆境，迎难而上，转危机为机遇，需要我们全体宏岳人的共同努力，共同打造企业品牌，提升企业价值，众志成城绘制美好蓝图，努力实现更大发展，与企业共创伟业！

砥砺前行

◇管材分厂 于小波



2020 年不平凡的开始，是充满挑战和压力的一年，同时也是充满机遇和希望的一年。

全国多个地区为控制疫情被迫采取封城封路延迟开工对策，由此造成消费下行，企业停产、商业停摆、基建停工、外贸受阻等。拉动经济发展的动能大部分都暂停运转，疫情来袭给消费者和经济带来的巨大损失，给企业正常经营造成了巨大困难。

不确定的是环境，确定的是自己。在危机来临的时候重视人的主观努力，强调企业自身的能力。而非环境约束，危机也意味着新的机遇。在困难面前宏岳管理层英明决策，秉承“诚信实”的核心价值观，遵循质量第一，信誉至上的经营理念。一直保持高速发展的势头。公司营销团队致力服务全国及海外市场。同时分厂车间势如破竹，同研发人员一同研发推出新产品——井壁管、过滤管等，不断满足市场需求，加装真空变频设备，大大降低生产成本，为节能降耗打下有力基础。

2020 年把一切困难和压力变为宏岳人前进的动力，节风沐雨奋进路，砥砺前行，铸就辉煌。

困难与希望同在，挑战与机遇同行

◇管件分厂 缪家强

“天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，

行拂乱其所为。”这是我最喜欢的名言。成功，有赖机遇，英雄，出自挑战。机，就是天赐时机；遇，就是我们去闯荡，去感受，去把握。

正确选择新生事物。在这高速发展的社会，我们面对的新生事物会有很多，性质也完全不一样，有积极的，消极的，还有中立的。这时候我们需要拥有一双“慧眼”，用自己的经验和能力去辨别他的性质，做到“取其精华，去其糟粕”。对于积极的事物，我们也应该积极去接受。而消极的事物往往也具有很大的诱惑力，我们应该明确拒绝，不能因为好奇心而接受了不好的事物。至于中立的事物，我们也可以尝试去接触了解，找到他真正价值所在。

学习好的新生事物。人都是在有意或者无意的学



习，并且将学到的东西用于实践，从来就没有一生下来就什么都知道的人。对于一个人来说，学习永远都是必需的，尤其是现代社会，知识更新得很快，如果人们还抱残守缺，将自己以前的陈旧知识作为炫耀的资本，而不思进取，不接受新生事物，那么必然会很

探索·发现

◇ 技术研发部 钟毅

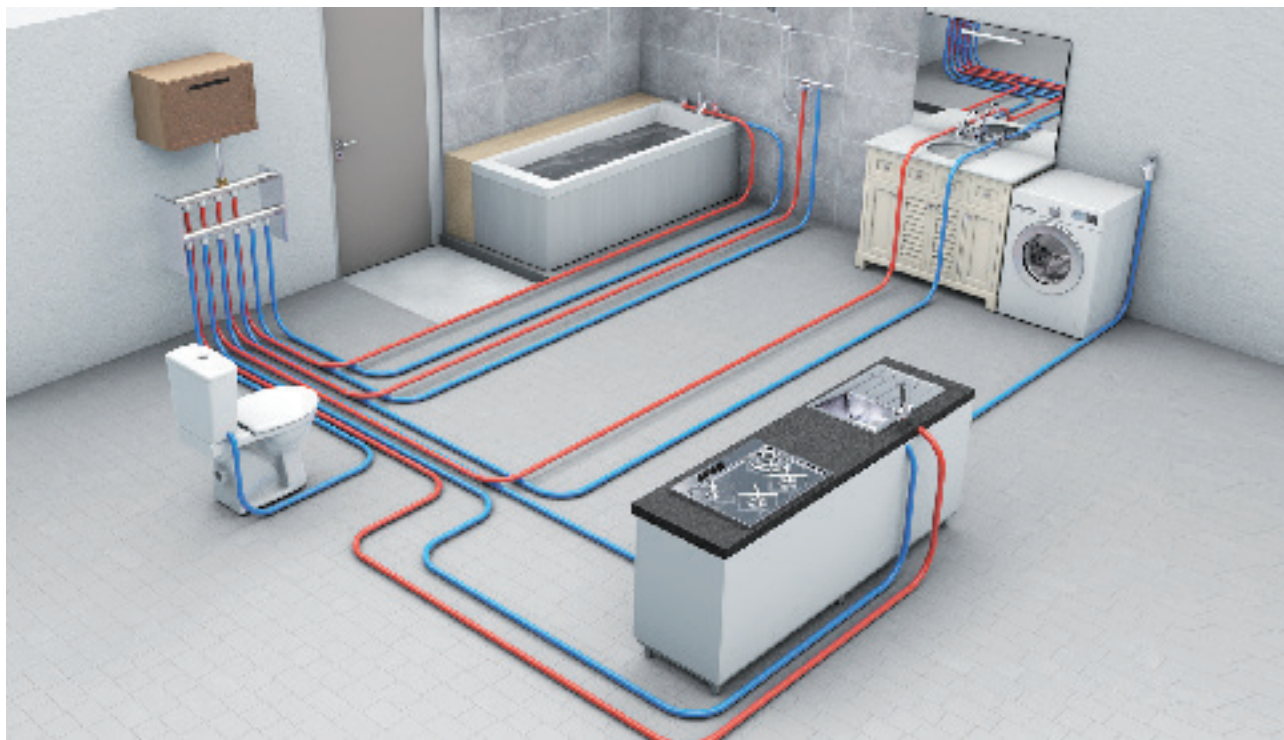
2020 年，对所有人而言是挑战也是机遇。新冠肺炎疫情，不仅威胁着居民的生命健康安全，也让不少中小企业的生存发展面临困难。作为管道企业如何保证产品的竞争优势、如何让客户认可我们的产品、维护稳定的客源尤为重要。

作为一名研发人员，除完成正常研发任务外，要牢记公司全员销售的使命，全力对销售进行技术支持。复工至今，研发部参与接待多个参观 1+ 产品、PE-RT II 型产品的客户。通过研发人员对相关产品讲解，使客户对我司相关产品的性能更加了解，更加信任宏岳产品质量。

完善更新系统配套。好的产品需要形成好的系统才能有更好的竞争优势。2020 年，研发部始终坚持开拓创新，致力于开发完善 PE-Xa 两联供系统、PE-Xa 给水系统，使宏岳 PE-Xa 系统更具有竞争优势。

协助销售扩大产品应用领域。研发部不断探索适应当前市场环境的新产品，尤其在家装给水领域设计出更多应用，努力用更丰富的产品为企业拓宽销售方向。

2020 年研发部在保证研发项目的同时会加大对销售的支持力度，让现有客户、潜在客户更好的了解宏岳产品，相信宏岳的产品。



快失败。积极面对新生事物。不管做任何事情，态度始终是很重要的。古往今来，能够成大事者，都是有大毅力之人。面对新生事情，我们要去勇敢面对，就算有莫大的困难和艰辛，我们也应该去不断尝试，不断努力，应该有一个端正的态度。

总而言之，新生事物的出现是社会发展的必然，既是机遇，又是挑战。抓住机遇，迎接挑战，去面对

更美好的明天在学习上以加强学习为重点，学好政治思想理论，学习科学知识，学习先进的管理经验，用先进的科学理论丰富自己、武装头脑，做善于学习的表率；在责任上以无私奉献为支点，任何理由都不会成为我放弃工作责任的借口。并将永远怀着火热的耐心，踏踏实实祖国和人民需要我的每一块土地上贡献我的青春和热血。希望与困难同在，挑战与机遇同行。

宏岳驱赶了“疫”留下了“情”

◇ 计划管理部 李艳



2020 年是具有非凡意义的一年，身处荆楚大地，疫情旋涡中心，我亲眼见证了这场灾难的可怕，但是更从中看到了宏岳应对危机的号召力、执行力以及对员工的关怀，她从来都是我们最可靠的肩膀。

2020 年 1 月 21 日那天，我们一家人驱车回到了湖北洪湖老家过年，抵达家乡后，明显感觉街上的行人比以往过年的时候少很多，气氛也不太对，一种莫名的压抑感悄然而生。1 月 22 日，我们便收到宏岳公司向员工发出“做好防控新冠病毒过好春节的温馨提示”，让远在千里之外的我顿时感觉身体注入了一股暖流，原本压抑的心情感觉到一丝丝舒缓。

因为疫情的蔓延，1 月 23 日除夕前一天得到了武汉封城的消息，同时武汉周边城市也响应封城（我的家乡也不例外）。我们还没从长途跋涉的劳顿中缓解过来，这一“封城”的重锤使我们陷入了严重的恐慌之中，伴随着疫情的日益加重，各种限制令接踵而来，我们被限家中无法出门，假期延长，返秦遥遥无期，各种担心随之而来，担心着闺女的高考耽误了，担心着儿子的课程……站在自家窗外望去，各个路口全部封闭，整个小镇一片寂静，身在疫区物资缺乏，同时网络上传播的各种新闻，让人达到了极度的恐慌之中，心情低落到极点。

2 月 3 日，宏岳公司又发出一则“向湖北宏岳公司员工及身在湖北的员工发放抗疫补贴的通知”，期间又接到 PMC 张总及人力行政副总监刘总关怀的电话，还有其它同事的关怀和问候。公司相应的防疫措施陆续出台，身在疫区的我，亲身感受到了来自宏岳大家庭的温暖和关怀，使我又重新燃起斗志，我知道我一定要保护好家人和自身的安全，健健康康的回到

工作岗位，努力工作，珍惜生命。

直到 2 月 24 日，我所在地区可以通过网上申报离荆的申请，经过多方努力，相关离荆手续终于审批完毕。我们自驾离开洪湖返回秦皇岛，同时发信息给相关人员告知返程信息。为了减少人员接触，我们一路没有停歇，于 2 月 26 日上午抵秦，经过社区工作人员的悉心安排，准备居家隔离 14 天。就在我们绷紧的心情刚刚有些许放松的时候，2 月 27 日早上接到人力行政副总监刘总的电话，告知秦皇岛政府出台新政策，要求我们一家去政府的集中隔离点隔离，并且叮嘱我不要害怕，正常心态对待。2 月 27 日中午就接到社区工作人员电话，正式通知去政府集中隔离点进行隔离。

在集中点隔离中，我受到 PMC 总监张总的多次关怀，宏岳同事们也时刻关注我的身心健康，让我轻松的对待隔离中的每一天，特别有一位同事的一句话，让我瞬间泪奔：“回来了就好，回来了就好，安全了！”隔离期满，我正式返回到了公司上班，看到公司的防疫措施做的都非常到位，设身处地的为每一位员工着想，进公司大门登记测体温，发放口罩，盒饭供应等等，为了减少人员接触，公司严格的防疫及消毒措施，有力保障了公司员工的人身安全。

经过这场疫情，我深深的感受到了国家及政府的积极举措，同时身为宏岳员工感到由衷的幸福，公司无时无刻在关心关注着员工的身体及身心健康，同时在行动和细节上感动着我，让我在前进的道路上奋勇直前，披荆斩棘。疫情虽猛，公司始终是我们强有力的后盾！有您在，我们更安心！中国加油！宏岳加油！相信我们宏岳人一定能打赢这场“战疫”，创造更多的业绩！

企业发展，人人有责任

◇汇信采购部 王娜

2020 开年至今受疫情影响，全球经济疲软，塑料管道行业市场受到了冲击，塑料管道市场需求下降，行业盈利能力降低，企业正孕育着一场新的挑战与机遇。

近几个月以来，因各企业项目的停工停产，市场对塑料管道产品的需求减少，产品库存不断增加，部分塑料管道企业再次面临威胁。

有挑战，更有机遇。我们已经看到市场时威胁，但我们同样也能根据市场规律预测到未来又是一个暖春。多年以来，我公司依托技术创新、注重品质，以文化为先导、向管理要效益，推进各项工作，实现了“诚、信、实”的企业目标。

在行业发展趋缓、市场低迷的今天，尽管原料价格处于较低水平，我公司产品销量已明显出现攀升趋势，新增生产线正在如火如荼地开机，给大家带来无限的希冀，但我们必须冷静下来，理性思考目前国内及国际市场形势，我们既要看到希望，又要充分认识到风险，加强生产经营管理、提高抗风险能力。

摆在我们面前的问题是如何才能渡过这个难关，

而我们要打的硬仗正是成本控制的“硬仗”。当我们无法左右市场的时候，唯有在经营管理上突出重围，让公司在这次历练中更加成熟稳健。从原材料的成本控制到备品备件的合理管控，从修旧利废到日常办公的节约，从技术创新到管理创新……这些与我们息息相关，又是我们力所能及的。只要我们从自身做起，从小事做起，与企业同命运、共兴衰、众志成城，那么，我们的力量将无坚不摧，我们的队伍将所向披靡。风雨之后必然是色彩绚丽的彩虹，经过艰辛历练，相信我们会随着这个“严冬”的结束迎来明媚的春天。

有句话说：支撑人躯体的不是骨架，而是精神。我们只有心往一处想，劲往一处使，携起手来，才能战胜困难。这个战胜困难的过程必然会让一批人才脱颖而出，会让一个团队更加奋进，会让宏岳的企业文化更加深入人心。

让我们坚定信念，同舟共济，以必胜的信心迎接挑战，为宏岳发展的春天积蓄力量！为宏岳广阔的发展前景而努力奋斗！



宏岳管业 诚信通天下

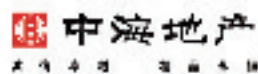
HONGYUE PIPE INDUSTRY WIN THE WORLD WITH INTEGRITY



部分战略合作伙伴

(部分企业)

PRINCIPAL STRATEGIC PARTNERS



宏岳塑胶集团股份有限公司
HONGYUE PLASTIC GROUP CO.,LTD

地址: 河北省秦皇岛经济技术开发区龙海道81号
电话: 0335-8886666 <http://www.hy-pipe.com>

全国免费服务热线: 4008-95-9933