

宏岳

1
2017
总第 51-52 期



宏岳官方微信

宏岳塑胶集团股份有限公司主办



专注的力量——宏岳集团逆势发展纪实

常抓不懈促发展 消防演练保安全

宏岳顺利通过新华节水认证



宏岳1+

— 您掌中的水电管家 —

精品家装系列

之麦色 PP-R

北欧化工原料更优质
带“翼”管件更人性化
大弧度设计，流量更大
加筋加厚系统更安全
专利结构寿命更持久

目录 CONTENTS

聚焦宏岳

FOCUS HONG YUE

- 05 专注的力量——宏岳集团逆势发展纪实
- 09 宏岳集团核心团队海外拓展活动圆满结束
- 10 同舟共济 携手前行
——宏岳集团年度核心经销商商务活动纪实
- 12 常抓不懈促发展 消防演练保安全
- 12 抓住新机遇加速国际化进程
- 12 宏岳集团顺利通过新华节水认证



05

经验交流

EXPERIENCE EXCHANGE

- 13 关于客户维护的几点经验交流
- 14 湖北公司逆势签单的秘密



09

行业资讯

INDUSTRY INFORMATION

- 15 洗牌加剧塑料管道行业欲实现五大目标
- 18 中国塑料管材需求持续增长

本期之星

CURRENT STAR

- 19 诚实守信 争创辉煌
- 20 前进，永无止境
- 22 勇闯佳绩 在谱新篇



19

员工风采

STAFF STYLE

- 23 宏岳的春天
- 24 不忘初心 逐梦前行
- 25 众人划桨开大船
- 26 回眸 2016 展望 2017
- 27 种植的快乐
- 28 我与宏岳的“姻缘”
- 29 总结过去 展望未来
- 30 致我们携手走过的 2016
- 31 一陆有你 一柴同行



22

新人新语

NEW PHRASES

- 32 清点行囊，重新出发



27

宏岳集团获得荣誉及参编标准 (2009-2016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
- 中国塑料行业十强企业
- 中国轻工业百强企业
- 中国地暖行业名牌产品
- 中国地暖管十大品牌
- 中国家装管十大品牌
- 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
- 住房和城乡建设部康居认证
- 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
- 北京市建筑材料供应单位产品质量诚信 AA 级企业
- 河北省守合同重信用企业
- 河北省质量效益型先进企业
- 河北省高新技术企业
- 河北省企业技术中心
- 塑料管道安装工(河北)培训基地

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》

《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 >

不念过去 不畏将来

是谁说我不够勇敢，尘封在那个厚重的壳里不敢抬起来望着天空；

是谁说我不够理智，妄想着那些遥不可及的梦；

是谁说我不够成熟，时刻依赖着身边的人；

是谁说我总怀念着那些过去的时光，怯懦的不敢走向未来。

我想说不是我不够勇敢，不够理智，不够成熟，

而是我想学会怎样能更好的迎接属于自己的未来。

我想做一个不畏将来，不念过去的勇敢爬去的蜗牛。

虽然我是一只缩在壳里的蜗牛，但是我敢抬起头迎接阳光；

虽然我是一只缓慢行走的蜗牛，但是我从没有放弃自己的目标；

虽然我是一只弱小的蜗牛，但是我可以坚强的行走；

虽然我是只蜗牛，但是我也有自己的梦想。

不畏将来，不念过去，

虽然我是一只蜗牛，但是我的每一步都是我的坚持。

那背上的壳，是我割舍不下的温暖。

因为我是只蜗牛，缺了它我寸步难行，

有了它虽然步履维艰，但每一步都是那么的坚定，勇敢。

2001年，秦皇岛宏岳塑胶有限公司（宏岳集团前身）在秦皇岛开发区注册成立，经营伊始，其董事长马君就为宏岳集团树立了“诚信实”的企业核心价值观。秉持这一经营信条，宏岳集团专注于塑料管道行业，一走就是16年。



专注的力量 ——宏岳集团逆势发展纪实

原载于 / 《地暖月刊》总第139期

宏岳塑胶集团股份有限公司（以下简称“宏岳集团”）成立于2001年，总部位于河北省秦皇岛市。专注塑料管道系统的研发、生产和销售的宏岳集团，目前已成为恒大、万科、中海、绿地、碧桂园等国内多家大型地产公司的战略合作伙伴。2013年以来国内房地产复杂多变的形势变化对塑料管道行业产生较大的影响，随之行业内的重新洗牌使得很多管道企业尤其是中小企业纷纷逃离或转型。在如此严峻的形势下，宏岳集团2016年逆势上扬实现不错的业绩增幅。作为《地暖月刊》的首批战略合作客户，宏岳集团是靠什么在行业中脱颖而出成功实现逆势上扬的？近日笔者带着疑问再次走进宏岳集团，以探究宏岳集团逆势发展的秘籍所在。

自2013年后，再次进入宏岳集团，笔者顿觉耳目一新，看到的是厂区内外道路排成长队的装卸货车、宽敞明亮的办公环境、井然有序的生产现场、忙碌而专注的劳动者、功能齐全的管道展示中心。经过实地考察以及与生产营销各岗位人员的沟通和交流，笔者认为初步找到了这个问题的答案：“专注，成就了宏岳集团的超常发展”。

钙锌稳定剂，并国内首次提出PVC排水“绿色无铅”，实现了铅的零排放，一个小小的改变却是造福子孙后代的大事。此举使得宏岳集团赢得了客户，赢得了市场，赢得了行业的效仿。宏岳集团的这个举动不仅仅是一个榜样，更是一种企业社会责任的担当与诠释。

专注——

坚守行业 16 载 只做一件事

2001 年，秦皇岛宏岳塑胶有限公司（宏岳集团前身）在秦皇岛开发区注册成立，经营伊始，其董事长马君就为宏岳集团树立了“诚信实”的企业核心价值观。秉持这一经营信条，宏岳集团专注于塑料管道行业，一走就是 16 年。

栉风沐雨的 16 年间，宏岳集团见证了塑料管道在中国建筑中的逐步应用，经历了行业的快速发展，感受了金融危机对行业的猛烈冲击，同时也见证了管道企业的缘起缘灭。

行业发展如大浪淘沙，宏岳集团在惊涛骇浪中不断积累、磨练，不停歇地研究产品、探索市场、挖掘客户需求，终于找出了一条适合自身发展的康庄大道。

在谈到宏岳集团发展的道路时，王明科谦虚地谈道：“目前中国很多企业都很迷信什么模式和什么秘籍，其实我觉得生产制造企业其实很简单，生产出好的产品同时服务好你的客户，做任何事情要先考虑你为用户带来了什么，专心做好这一件事，时时刻刻都要考虑比你的竞争对手要做得好一点点，这样你就会活得很好。既然选择了就没有退路，也不应该有退路”。王明科这几句看似简单的话深深的感染着笔者，这是企业家的境界还是宏岳集团的发展秘籍？一时间自己似乎有了答案的影子。

专一——

宏岳 16 年 品质如一

塑料管道行业在中国市场规模化使用已经 20 余年，用“企业规模大小不一、产品品质参差不齐”来形容行业现状也许最恰当不过了。面对行业现状，宏岳集团在成立之初就明确了“以国标为企业最低标准”的质量目标，并且十余年从未更改过。为了提升产品品质实现产品零缺陷的目标，在 CNAS 国家认可实验室的强力保证下，宏岳集团建立起了一套从原料、设备、包装、现场、品控、物管、运输等系统化和标准化的产品控制体系，同时宏岳集团在行业内摸索建立的“自检、巡检、抽检”的三级检验制度在宏岳集团品控方面起着举足轻重的作用。

在产品品质方面，除了“国标化”的控制外，宏岳集团在很多产品的控制方面也实现了行业的引领，为行业做出了表率。为了积极响应国家关于发展绿色建材的相关政策，2013 年，在承受着巨大成本压力的前提下宏岳集团在行业内率先更换铅盐稳定剂为钙锌稳定剂，并国内首次提出 PVC 排水“绿色无铅”，实现了铅的零排放，一个小小的改变却是造福子孙后代的大事。此举使得宏岳集团赢得了客户，赢得了市场，赢得了行业的效仿。宏岳集团的这个举动不仅仅是一个榜样，更是一种企业社会责任的担当与诠释。

专研——

系统研发“渠”开得胜

随着建筑市场多样化和个性化的需求，宏岳集团早在成立之初就成立了由管道、暖通、基建、给排水等技术力量打造的集团研发中心，该中心主要承载着产品系列的完善和建筑管道系统化构建和研发，以满足用户的系统化需求。研发中心积极与各大高校以及国外知名厂商进行技术合作不断推出适应市场需求的系统产品，宏岳集团先后实现了宏岳易 + 配水系统、宏岳智能地暖系统、地源热泵系统、同层排水系统、热力管网系统等十余项管道系统。其中宏岳地暖系统已经在万科、中海、全运会场馆等诸多重点工程和项目中得以应用，得到了战略合作伙伴以及终端消费者的高度认可。

系统化供应为合作商减轻了库存压力的同时大大缩短了供应周期提升了产品附加值。此举赢得了客户的赞誉更赢得了市场。系统化的研发与完善实现了宏岳集团从产品提供商到系统化解决方案供应商的成功转变，是宏岳集团的跨越式发展的很大动力。

专诚——

强强联合 宏岳如虎添翼

宏岳集团成立以来，秉承着“诚信实”的经营理念打造了良好的商业信用和市场氛围，渠道建设稳步推进。同时，宏岳集团的稳步发展也赢得了大型地产公司及终端用户的信赖。宏岳集团凭借丰富的产品系列、完善周到的服务体系以及过硬的产品品质，先后与恒大集团、中海地产、万科地产、绿地集团、碧桂园等 20 余家中国大型地产公司及施工单位建立了战略合作，同时宏岳集团也推动了多家地产公司的集中采购，几年来得到了合作客户的高度认可。宏岳集团获得了“恒大集团 2015 年综合评价和质量评价双 A”、“恒大集团年度优秀供应商”以及“2015 年中海地

产供应商履约评价综合排名 100 分”（唯一的一家 100 分）等诸多荣誉。宏岳集团也因此连续三年在中国房地产业开发商首选供应商综合测评中荣获“中国房地产 500 强首选供应商”，并且综合排名连年上升。宏岳集团的战略合作实现了强强合作，赢得了客户的高度认可，也为宏岳集团快速发展奠定了坚实基础。

专业——

宏岳易购 为消费者排忧解难

在家装渠道建设方面，宏岳集团也独树一帜走出了自己的一条创新之路。目前家装管道行业还在延续传统层级分销和游击队式的零售模式。该模式层级过多、渠道管理难、营销成本高、施工质量和售后服务保障性差、用户体验弱等弊端十分严重。而电子商务作为新兴的商业模式，可以大幅缩减中间环节，降低营销成本，为消费者提供更高性价比的产品，是不可逆转的发展趋势。但由于消费者对水电产品的陌生，需要专业安装施工的特点，管道行业的电子商务一直没有得以真正的发展。管道的巨大后市场时代如何做？如何提升消费者家装水电改造的用户体验度？据笔者了解，宏岳集团通过近一年的不懈努力，引入电子商务和连锁加盟两种新型商务模式，创立了“宏岳 1+ 水电产品 + 服务”一体化的创新营销模式，精心打造了宏岳易购电子商务平台。平台由集团总部统一制定企划、经营和施工服务等标准化体系，建立线下服务中心。平台实现消费者线上一键预约，全程上门服务，为消费者提供高标准的水、电、暖的量尺设计、送货、安装、售后等科学系统的一站式水电标准化服务。目前，宏岳集团关于“宏岳 1+”的各项准备工作已经就绪，加盟招商正在紧张进行中。宏岳 1+ 从消费者痛点入手，把隐蔽工程做成了“透明化”，给消费者带来便利的同时让消费者清楚选购明白消费。实践证明，为消费者解决问题才是企业发展的王道。我们相信“宏岳 1+”会越做越大，惠及更多的消费者。



招商会
产品推广会
总经理特训营



客户考察 | 宏岳 1+ 部分产品展示
宏岳集团获奖证书掠影

专心—— 硕果累累 且行且吟

在笔者刚进入宏岳集团厂区时，恰巧看到一排集装箱驶出宏岳集团库区，工作人员介绍这些是出口产品，今年宏岳集团国外市场销售极其喜人，这完全得益于国外市场的精耕细作和系统化的创新产品研发，使得宏岳集团产品更适合国外的使用习惯和环境，得到了外商的高度认可，宏岳集团出口自然也就水到渠成。笔者走进宏岳集团文化展示中心，映入眼帘的是满墙金灿灿的奖牌与奖杯。中塑协副理事长单位、中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委员单位、中国标准化委员会 TC-SC3 核心成员、中国家装管道十大品牌、国家高新技术企业、中国地暖领军品牌，一张张专利证书和多个主编 / 参编的国家及行业标准等等，一块块沉甸甸的荣誉在聚光灯的照射下显得耀眼夺目。这不仅仅是一个荣誉、一个光环，更是所有“宏岳人”智慧的真实写照。能够最终到达金字塔顶端的动物只有两种，一种是苍鹰，一种是蜗牛。苍鹰之所以能够到达是因为它们拥有傲人的翅膀；而蜗牛能够爬上去就是认准了自己的方向，并且一直沿着这个方向努力。宏岳就是这样一家专注的企业，视品质如生命的企业，16 年如一日专心做一件事的企业。因为专注，笔者坚信宏岳集团会把管道“这件事”做得更大，做得更强！

—— 编者后记 ——

《大国工匠》是前段时间央视热播的纪录片，该片一经播出带来强烈的社会反响。该片讲述了一群平凡的人，通过自我专注与钻研在自我岗位上练就的不平凡技能。工作已经不再是工匠们赖以生的手段，而是人生的根本意义和最高追求，这就是工匠精神的人格基石和灵魂所在。采访中，马君说过一句话：“宏岳的每一件产品都应该是一件工艺品。是啊，把工业品当成了工艺品，宏岳难道不是一位管道行业的工匠吗？他们十几年如一日地投入到管道系统的研发与生产中，用宏岳特有的诚信的、严谨与坚守创造出了与众不同的发展奇迹。”宏岳正在努力着把产品做得至善至美、把安全带给千家万户。这是工匠力量，更是专注的力量！

宏岳集团核心团队 海外拓展活动圆满结束

市场部 顾春龙

为增加团队凝聚力，提升团队协作能力，共同打造一支高效的管理及核心技术团队，在新年前后，宏岳集团组织了两个批次为期一周的海外拓展活动。共有来自营销、供应链、人力行政、财务等 50 余名核心人员参加了本次拓展活动。

本次拓展活动不仅了解了异国文化和贴心服务，而且还参观了建材市场和知名跨国公司的生产现场，大家收获满满。在本次拓展期间，公司还组织了多场有关市场、生产、服务及文化方面的多模块交叉型专题研讨会和学习活动。虽然岗位不同，但是每个人利于市场开诚布公的发表自己的见解和办法，在大家开拓思维的同时达成了诸多共识，增加了大家服务于客户和服务于市场的信心和决心。

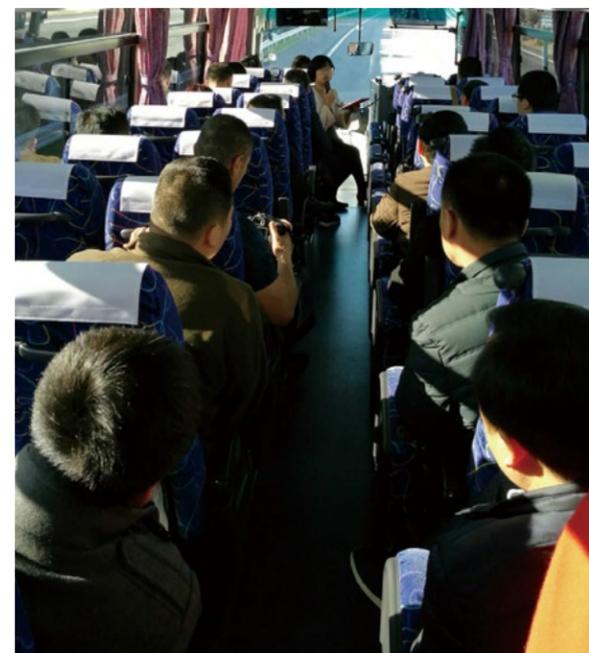
本次拓展活动是我公司团队建设其中的一项。在未来几年，我公司将继续加大团队建设力度，为打造一支稳定、高效和富有创造性的核心团队而努力！



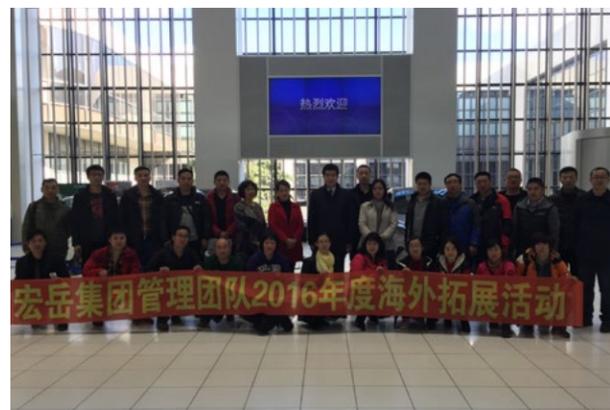
拓展一团



拓展二团



路上不忘交流
参观海外公司



同舟共济 携手前行

——宏岳集团年度核心经销商商务活动纪实

市场部 顾春龙

丁酉年春节伊始、万象更新。在新年的喜庆气氛中，宏岳集团组织了以“同舟共济 携手前行”主题的年度核心经销商商务拓展活动。本次活动是从上海起航，乘坐美国皇家加勒比公司“量子号”豪华游轮为期六日的海上巡游。来自全国 10 余个省份 40 余名核心经销商代表参加了本次商务拓展活动。

波光掠影，碧海听涛，在堪比梦境的“量子号”



上大家共同研讨交流、分享经验、增进友谊，共同探讨新形势下的我们的机遇与挑战，是难得的一次信息沟通盛会。

海上巡游期间，宏岳集团组织了专题市场分析交流会。全体核心经销商代表以及集团营销中心黑总和张总等高管参加了本次会议。会议首先由张总致辞，她表示二零一六年宏岳集团取得了自宏岳成立以来的最好成绩，完全得益于全体客户的努力以及对宏岳事业的大力支持。张总以同舟共济共同打造宏岳事业的形象比喻赢得了客户阵阵掌声。随后，公司市场人员对目前的形势以及公司近一年来日新月异的发展

进行了深入讲解。同时会场的宏岳新品展示也吸引了与会客户的驻足，讨论交流，热闹非凡。客户们感慨宏岳巨大变化以及在产品市场的大力投入。

会议最后，营销中心黑总总结分析了近年来的市场波动，但市场总体形势以及管道业的市场前景是巨大的。在产品同质化和竞争白热化的今天，谁赢得了客户和消费者，谁就赢得了市场。接下来，宏岳将以

产品研发为主线，以服务提升为宗旨，为市场提供更好的产品和更优质的服务。

本次活动是一次心灵交融的相聚，是一次诚信和友情的相聚，更是一次面对面的互通的平台。会后，广大经销商纷纷表示有宏岳市场的强大支持，有宏岳品牌的支撑，彼此的合作之路会越来越宽广，做强做大宏岳事业我们有信心也有决心。

在为期六天的活动中，大家同生活、谋合作，亲如一家。在依依不舍中，宏岳集团年度核心经销商拓展活动落下帷幕！



全家福
春暖花开



举杯同庆
现场交流



现场交流
闲庭信步



现场观摩
现场交流



抓住新机遇 加速国际化进程

外贸部 陈超雄

宏岳集团一直致力于为全球客户提供质优便捷的系统解决方案，2016年10月，应客户的邀请，公司外贸部一行参加了位于凤凰城的2016年美国专业的水暖协会年会，并展出了公司主打产品PEX管材系统，成功吸引了大批感兴趣的专业人士，大家对宏岳生产的新型PEX管材产生了极大的兴趣，对产品设计理念，性能参数及质量把控体系均给予了高度的认可。

宏岳人会再接再厉，为公司进一步加速服务全球化进程而努力奋斗！



常抓不懈促发展 消防演练保安全

行政部 丁百弟、刘吉生

2016年12月9日、13日一年一度消防演习及应急疏散工作在新老厂正常进行，本次演练由行政部牵头会同物控部、设备部、生产分厂一线员工全员参与的一项集体活动项目，从演习过程及效果看，参演员工反应敏捷、紧张有序，现场操作技能娴熟、严密紧凑，通过本次演练培养了员工良好的安全意识，提升了企业在发生突发事件的处置反应能力。



宏岳集团 顺利通过新华节水认证

行政部 李莹

经过2016年11月3日-4日及11月23日-24日两批次四天紧张而有序的外审工作，宏岳集团顺利通过中环联合（北京）认证中心有限公司及北京新华节水产品认证有限公司第二次监督审核工作。

环境标志及新华节水认证体系在公司运行目前已步入正轨，相信经过两年体系文件的有效运行，能够使公司的各项制度更加完善，在推动公司的管理再上新台阶，对公司产品品质实现质的飞跃。

关于客户维护的几点经验交流

宏岳建材 史海刚

身为宏岳人，我们始终秉承诚、信、实的核心价值观做市场。近几年来，由于房地产行业风云变换，管材渠道的拓展难度也越来越大，同业间的竞争也越来越激烈并逐渐常态化，那么，在新形势下的我们如何做好客户维护工作呢？

1、做客户维护工作是除了付出脑力和体力外还需要付出感情。多和客户接触沟通，要是付出感情我们的客户会感觉到的，要让我们的客户知道我们是真的关心他们的，做的事情不单是为了把产品卖给他。

2、定期进行回访。特别是在新品上市的时候，我们的电话一定要跟上，把其他客户成功的案例传递给客户，随时指导客户、鼓励客户。让客户对我们的产品有信心。

3、在节假日等特殊的日子，给我们的客户打一个问候的电话或者准备一份礼品。让客户知道我们时时刻刻在关心他们、想着他们，以家人般的真情对待我们的客户。

4、每当客户帮助我们之后我们都要亲自表示谢意，不管是生活上的还是工作中的，让客户知道我们

懂得感恩。

5、向客户请教一些问题，让我们多增加知识，也向老客户请教如何做好我们的工作，让客户感觉到他和公司是有很大的关系的。

6、把自己的成败与客户分享。取得好成绩时与客户分享，告诉客户是由于他们的帮助才会有这样的成绩，业绩不好的时候也告诉客户，让他们清楚我们下个月要努力。这样让顾客一起分享我们的喜与忧，我们的成败也是客户的成败。

7、答应客户的事一定要做到，不要对客户失言，包括我们和客户约定的拜访时间都不要迟到等，顾客的任何问题一定要在第一时间解决，哪怕是我们自己的下班时间。

8、要让客户成为我们的业务员，这时真正的销售工作才正式开始。

我们一定要秉承公司的价值观去做事，也让客户感受到，我们宏岳人就是诚、信、实。这是我的一些心得体会，同朋友们交流，学习分享。

湖北公司逆势签单的秘密

湖北宏岳 彭新成



金秋时节，湖北宏岳公司捷报频传，继中标湖北省通山县农村饮水安全工程管材采购项目后，再次中标江西省万安县农村饮水安全巩固提升潞田水厂延伸工程管材管件采购标，同期还洽谈成功江西省吉安市吉安县2016年精准扶贫项目，同吉安县所辖近20个乡镇签订了采购合同。

接二连三的好消息，在下半年来，犹如带给湖北宏岳公司一阵春雷，一扫上半年渠道和工程销售平淡的颓势，给整个公司带来一种振奋的精神面貌！众所周知，今年整个一年对塑料管道行业来说，是动荡的一年，受大环境经济低迷的持续影响，经营形势极不景气！关停并转一大批管材制造企业，大家所熟知的湖北某公司，公司股权频繁更换，福建某一知名品牌公司直接宣告停产。在这样的行业氛围中能生存发展压力巨大！捱过了整个夏季，终于在秋天迎来了一个销售高潮！能在如此恶劣的环境下，在夹缝中求生存的湖北宏岳，还能接二连三的拿下政府部门的工程，凭的是单单是运气么？

当然不是！

六年前，湖北宏岳公司正式落户湖北孝感，主旨就是立足华中，辐射全国，更好的服务好客户，扩大市场！随之总部派过来一批行业精英，肩负起湖北宏岳公司的销售任务。伴随整个管道行业的无序扩张，不正之风层出不穷，劣质低价，目光短浅的市场行为冲击着整个行业，唯有宏岳一直坚持自己的立身之本——诚信实的经营理念！终于在这个时候得到了回报！将江西省吉安县近20个乡镇精准扶贫项目一次性打包签约，就是宏岳人不懈努力和坚持品质的结果！为了将整个县的精准扶贫项目农村饮用水全部拿下，区域经理硬是在一个月内孝感吉安，吉安孝感，跨省往返多次！带着业务员到乡镇，踏着山路查看现场，协调各方面环节，承诺品质，交期等实际问题，打消所有关联人的顾虑，终于得以签约成功！

所以，成单的秘诀就是诚信实！拥有一批秉持信念开疆拓土的宏岳精英，坚守着宏岳的品质，坚守着宏岳的信用，用实实在在的务实行动，与宏岳集团同行！

洗牌加剧 塑料管道行业欲实现5大目标

“十三五”期间，塑料管道行业仍有较好的市场机会，预期总量会保持适度增长。由中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会发布的《中国塑料管道行业“十三五”期间（2016-2020）发展建议》（以下简称《建议》）认为，“十三五”期间，塑料管道行业的产业结构调整将会继续深化，行业洗牌和落后产能的淘汰速度将逐步加快，行业发展资源会逐步集中到有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业。

竞争持续加剧

《建议》认为，“十二五”期间，中国塑料管道行业实现了历史性跨越，已成为塑料管道的最大生产和应用国家，行业保持着持续、稳定发展，在转变发展方式、优化产业结构、提升发展质量、应用领域拓宽、提高行业整体水平等方面不断进步。与此同时，科技创新和技术进步成为“十二五”期间行业发展的突出亮点，充分体现在塑料管道新产品增加，生产效率和自动化水平提高等方面。

数据显示，“十二五”期间，我国塑料管道产量由2010年的840.2万吨，到2015年末增长到1380万吨，平均年增长率为10.43%，超过了“十二五”期间预期的发展目标。

《建议》指出，在行业取得显著成就的同时，还存在一些不足和问题需要进一步解决，其中有的是行业多年存在的老问题。总体上行业还存在关注增长速度，忽视综合效益；关注增加产量，忽视质量控制；关注产品生产，忽视工程技术；关注传统应用，忽视科技创新等问题。具体表现在以下几个方面。

一是生产能力持续供大于求，市场竞争进一步加

剧。目前塑料管道年生产能力已达到3000万吨，行业总体加工设备利用率较低，有的企业的设备已经长期闲置，但还有企业仍在扩大加工能力。整体上行业已经出现较严重的供大于求情况，更加大了行业的竞争压力。

二是有的企业产品质量达不到标准要求，影响行业声誉。个别企业的质量意识、诚信意识、品牌意识、服务意识不强，市场上的产品质量水平参差不齐，有的地区有集中生产假冒低劣产品的现象。行业“廉价低质”的现象依然存在，有的企业用不合格原辅材料以及过量添加填充料等方式降低成本，损害了消费者的权益，败坏了行业的信誉。

三是整体市场环境依然不够规范。造成目前塑料管道产品质量水平参差不齐主要原因之一是市场不规范，产品标准的执行监管缺失。有的购买者不是产品的最终使用者，不重视产品质量，更愿意低价采购不一定合格的塑料管道产品。而有的高档、优质塑料管道产品受到价格的制约，合格产品有时反而得不到应用者的认可，失去应有的市场竞争能力。

四是产品创新方面仍需加强。有的企业还偏重于仿制产品，关心规模做大，不关心做精做专、做百年老店。行业对于塑料管道基础技术研究重视不够，有的企业科技研发投入不高，产品创新动力不足。应用市场的不规范也造成了一些企业不愿投资进行产品创新。相对而言，行业相类似的中低端产品、通用产品占了大部分市场，而高技术、高附加值的产品相对较少。

五是工程施工质量需进一步完善。有的企业只注



重塑料管道生产，忽视应用技术的研究和应用服务。有的产品工程技术标准、施工技术不配套。有的设计、施工、监理、应用等部门对塑料管道产品的性能、特点、设计、安装等技术还了解不够，存在不按规定安装、使用不合格施工装备、野蛮施工等现象，影响了塑料管道合理的设计、施工安装和应用，还造成了一些问题管道工程的出现。

六是原辅材料仍然影响行业的更好发展。尽管近年国内树脂和助剂行业有较大进步，但受加工技术、生产习惯和应用要求等限制，有的品种依然存在着规格、数量的不足，有的品种质量尚不十分稳定，有的牌号需依靠进口。PVC树脂品质进一步提升和多样化进展速度相对不快，接枝改性等高性能树脂研发进度缓慢；HDPE混配料的产量和牌号相对少，有的牌号的加工性能和产品性能还有待提高；有的PP树脂品种性能提高达不到需求；有的加工企业自行混配一些品种混配料；个别色母粒料和添加剂等辅助材料甚至卫生等性能还存在问题，因而使管道制品进一步提高性能受到制约。

“十三五”实现五大目标

随着国内经济发展进入新常态阶段，塑料管道市场需求逐步趋于平稳，行业已由“高速发展期”逐步转变为“平稳期”和“转型期”。受到生产能力持续供大于求、竞争加剧、科技创新动力不足、生产要素成本持续提升、资金紧张等问题的影响，行业进一步发展受到制约。

《建议》认为，“十三五”期间是塑料管道行业发展中的重要时期，增长速度会进一步放缓，增速下降，行业的竞争加剧。行业要适应宏观经济发展新常态，在发展中调整、优化产业结构，稳中求进，加强供给侧结构性改革，注重相关行业交流与合作，形成有竞争优势的产业集群，加快科技创新和技术进步，进一步加强高性能、高附加值的新产品开发，加强品牌建设，提升质量水平，提高综合竞争能力，以适应不同市场、不同领域对塑料管道产品的不同需求。

《建议》提出了产量、产品结构优化、科技进步、技术标准制定、产品质量5大发展目标。

产量目标，“十三五”期间，塑料管道生产量将保持在3%左右的年增长速度，到2020年，预期全国塑料管道产量将达到1600万吨，其中涉水产品仍然是塑料管道的主要应用领域，尤其以市政给水排水管道增长为主。预期塑料管道长度在各类材料管道中平均市场占有率超过55%。

产品结构优化目标，应对市场需求、资源条件和经营环境的变化，实现塑料管道系统的优化，实现资源的优化配置，淘汰低端的过剩生产能力。塑料管道产品的品种与规格齐全，配套水平显著提高，整体水平达到国际先进水平。继续巩固和提升传统市场，拓宽应用领域，开发能源、石油工业等行业用特种功能的塑料管道。

科技进步目标，科技创新及技术进步将成为行业发展的核心驱动力，预期创新技术覆盖80%的产品和工艺技术。依靠科技创新和技术进步，加强塑料管道系统研究，开发高技术含量新产品，提高产品附加值，完善工程应用技术，推动塑料管道行业的持续、稳定、健康发展。

技术标准制定目标，在保证标准的适用性、先进性、统一性和协调性的原则下，建议加快现行国家和行业标准的更新速度，提升产品标准水平。加强塑料管道相关产品的协会团体标准的制定工作，尽快形成完整的协会团体标准体系，以做到产品标准全覆盖；协会团体产品标准应关注管道功能性、安全性及耐久性要求，并逐步达到现行国际标准水平。协会团体产品标准中的一些标准或项目应严于国家和行业标准水平。

产品质量目标，行业应高度重视产品质量水平的提高，加强供给侧结构性改革，加强品牌建设，推行行业自律，提高产品质量意识和产品质量水平，杜绝生产和销售假冒伪劣产品。生产企业应完善质量保障体系，配置应有的检验设备，注重过程控制和出厂检验控制，严把产品质量关。行业应逐步建立产品质量认证制度，继续完善产品质量的承诺制度，鼓励有条件的企业积极投保产品质量责任险，使产品质量满足



市场的需求。

“十三五”期间，行业应在PVC、PE、PP等传统材料的基础上，加大改性、复合以及其它新材料的新型塑料管材和配套产品的研发，重视基础科研工作，完善管道生产和应用技术，完善现有品种的功能，开发高性能、高附加值的管道产品，以拓展新的应用领域。

为保证行业发展质量和发展目标的实现，《建议》提出了加强行业自律、完善质量保证体系、提升产品质量、引导市场健康发展以及完善标准体系、强化标准的执行力度的措施建议，以实现全行业的提质转型升级。（中国塑料加工协会管道专委会）



中国塑料管材需求持续增长

与先进国家相比，目前中国塑料管材的应用还有很多空白领域，这就是新的市场容量空间；相对于国内 PVC 管材市场状况，国内塑料管材产品在国际市场上具有价格优势，越来越受到重视，并有相对较高的利润。

国内塑料管材企业生产主要集中在塑料硬管上，而涉及塑料软管生产的企业相对较少，因此市场较为广阔，特别是技术含量高的软管，其竞争者少，产品的利润率高。

目前中国塑料管材的年增长率已达 15%，居世界第一位；巨大的市场容量和广阔的市场前景，促进了塑料管材行业的快速发展。

“十三五”期间塑料管材行业发展总体目标

到 2020 年，产量超过 1600 万吨，涉水产品仍是主要应用领域；塑料管材在各类材料管材中市场占有率将超过 55%；应对市场需求、资源条件和经营环境

的变化，行业要实现资源的优化配置，产业整体水平达到国际先进水平。

塑料管材行业要加强科技创新及技术进步，覆盖 80% 的产品和工艺技术；开发新产品，提高产品附加值，完善工程应用技术。

“十三五”期间塑料管道行业关注领域

“十三五”期间，行业应在发展 PVC、PE、PP 等传统材料管道产品的基础上，加大改性、复合以及其它新材料的新型塑料管材以及配套产品的研发，重视基础科研工作，完善管道生产和应用技术，开发高性能、高附加值的管道产品，以拓展新的应用领域。

未来五年建筑行业将强劲发展，到 2019 年中国对塑料管道的需求仍将以 9% 的年增长率上涨。

至 2019 年，PVC 塑料管道需求将增速，达 3040 万吨。HDPE 塑料管道需求将以 7.3% 的年增长率上涨，至 2019 年达 1755 万吨。

诚实守信 争创辉煌

山东区 徐广大

九年时光，如白驹过隙，见证了与徐州华烨物资贸易有限公司贺总从初识到密不可分。在这九年里，贺总一直秉持着诚实守信的原则，把宏岳产品在徐州市场做的风生水起，慢慢的做大做强。

正所谓“成功之人必有成功之处”。美丽善良，踏实诚恳是你初见她的第一印象。没有质疑的目光，也没有华丽的语言，没有社交的圆滑，也没有世俗的客套，没有逼人的气势，也没有成功的骄傲。她是一个踏实经营的生意强人，是一个在宏岳集团年年获得殊荣的客户，也是一个在当地响当当的管材经销商。

在 2016 年的整体房地产市场不景气的情况下，徐州华烨顶住了来自各方面的压力，一年来凭借优异的销售业绩展现了自己在当地管材市场的重要地位。但这个光鲜的数字背后不知有贺总多少的汗水，多少个不眠的夜晚。徐州华烨一直秉承“以诚信为本，以服务为王”的经营理念，扎扎实实做生意，想客户之所想，永远把客户放在第一位，与客户之间建立了牢固的业务关系，贺总的经营理念正好也印证了宏岳集团“诚、信、实”的企业核心价值观。

德字易写，立德不易。从厂家到客户，从销售到售后服务，到责任承担，一点一滴的琐事中，贺总不计小利，宽厚待人，言而有信，恪守信约，形成了自己宽厚豁达的人格魅力。

正如贺总所说，是机遇让我们结实了宏岳，又是共同的理念让我们牵手宏岳，希望自己在宏岳这个大舞台上大展身手，缔造一个新的传奇，祝愿徐州华烨物资贸易有限公司明天会更好。



前进，永无止境

三分厂 田洪军

紧张，忙碌，丰收的2016年已经接近尾声，回首这一年的工作，既有收获的喜悦，也有不足的反思。

由于往年的总结经验较少，接触的新鲜事物不多，在今年初期的时候遇到了许多新的问题。2016年1月份注塑车间购进了一批家装管件模具，对于新产品外观要求极为严格，哪怕模具型腔里面有0.02MM的划伤，生产出的产品都会有很清晰的伤疤，这就利用到了我们模具维修最难的一项技术“抛光”。抛光这门技术一要时间、二要看模芯的材质，三要对抛光时使用的工具顺序得当，这样才能达到我们想要的效果。说的容易做着难，仅抛光的实验我们就进行了7天，利用报废的型腔，大家反复的验证省模后的效果。经过大家在一起共同的探讨与实践，终于解决了这项技术难题，在解决难关中我们积累了丰富的知识和经验，更重要的是使我们的技术水平有了质的飞跃，

2016年，注塑车间的产量有了历史性突破，年产量比计划增长近20%，同比增长31%以上，在接到领导下发的每一项工作后都能迅速的制定出明确的计划和步骤，真正做到了忙而不乱，紧而不散，保证了车间生产的正常运转。

工作的同时让我们更加明白拥有一颗勇往直前的心，一个良好的工作心态，一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何的重要。在明年的工作中，我们会继续努力，在“保质保量，迅速高效”的前提下，将维修工作做的更出色！



勇创佳绩 再谱新篇

京津区 田斌

日子从身边悄悄溜走，不经意间与宏岳天津海顺建材的相识一晃5个年头过去了。闭上眼睛，回首往事，一切仿佛就发生在昨天，匆匆浮现在我眼前。

最初，宋总集体企业上班，由于单位解体，他和爱人一起下岗了，失去工作的他们也苦闷过、彷徨过，他们做过小买卖，吃过很多苦，这为他们以后的创业积累了人生中最宝贵的财富。

初次见面，宋总给人的印象条理清晰又精明干练。每天清晨，他都有条不紊的把一天的工作安排好，开票、点货、装车、送货，哪些是着急的，哪些是重要的，想用户之所想，急用户之所急，由于工作繁杂，有时员工弄错了，他都能及时发现，及时纠正，保证了公司良好的信誉和声誉。

前些年，在国家利好政策的大背景下，公司得到了长足的发展，成为宏岳在天津地区一颗璀璨的明珠，西部新城、万科东丽湖、金钟新市镇、融创中央学府、沽上江南……一大批形象工程使宏岳跻身天津品牌管



材市场的前列。

2016年初，房地产市场遭遇寒流，前景很不明朗，公司的发展也遇到了前所未有的困难，如何向前走，怎么走，摆在了宋总的面前。与生俱来的危机意识让他意识到从前的粗放式增长方式已经行不通了，不适应新常态下的建筑市场发展必将被市场的洪流所湮没。心中有了方向便如航海看见灯塔，接下来几个月，宋总带领全体员工齐心协力、克服困难，依托宏岳品牌，努力打造四个一流：一流的团队、一流的产品、一流的经营、一流的服务！因地制宜，因时制宜，大半年的时间里，在市场低迷的情况下，一举实现了销量较往年同期增长60%的骄人业绩。批发零售市场也做的有声有色，为天津地区宏岳品牌推广增添了浓墨重彩的一笔。

有宏岳的品牌做支撑，有宋总的诚信、务实、睿智和坚毅的人格魅力，宏岳天津海顺建材的未来一定能再创佳绩，再谱新篇。

宏岳的春天

外贸部 冯海涛

时光如逝，转眼新的一年——2017年来到了，“宏岳集团”迎来了23岁生日，花一样的年华，青春活力、充满期盼。

虽是深冬，那阳光却很明媚，乘着带有宏岳LOGO的班车，略过繁华喧闹的城市区，驶入蓬勃发展的开发区，那现代化的厂区工业园，那宽敞明亮的集团办公楼，这是许许多多宏岳人实现梦想，创造未来的地方……，来到各自的岗位，新的一天开始了；翻开崭新的日历，新的一年开始了。

朋友，你可想到，春天在不远处向我们招手，她在说，“一年之计在于春”，你准备好了吗？朋友，你可记得，严冬磨炼了我们的意志，无论是肉体还是心灵，他会说，你赢了，因为你有一颗从不言败的心，你战胜了严寒。生活中我们总会遇到烦恼和波折，事业上我们常常面临挑战和压力，宏岳人时刻努力着，生活在一天天变的美好，事业在一年年实现飞跃。客户部此起彼伏的电话，那是全国各地客户对我们产品服务的认可；络绎不绝的访客和参观团，那是众多商界伙伴和团体对我们企业的支持和厚爱。

赞美春天，因为它让我们的内心生机勃勃；赞美春天，因为它让我们的事业迈向辉煌。规划你新一年的蓝图吧！描绘你2017的篇章吧！宏岳人，让我们一起用好每一个春天，我们的事业就会永葆青春！



不忘初心 逐梦前行

市场部 赵志侠

当迎新的钟声悠然响起，我们挥手作别硕果累累的2016年，迎接崭新的2017年，回首2016，宏岳收获颇丰，感谢一直以来与宏岳携手前行的每一个人，因为有你，宏岳的2016年才更加精彩。在此，我们一起回顾一下2016年宏岳的荣誉。

2016年1月，在2015年与恒大集团合作供应管件管材期间，合作表现优异，荣获2015年度恒大集团优秀供应商称号。

2016年3月，宏岳品牌凭借优秀的企业工程业绩和品牌信誉、实力，市场份额及企业口碑，连续三年入选中国房地产开发商500强管材管件类首选供应商。

2016年5月，宏岳集团凭借鲜明的品牌理念，专注品牌建设，品牌知名度、市场占有率、品牌满意度、品牌忠诚度等特色主要评价指标，在提升行业结构塑造力、消费文化引导力、产业链和价值控制力等方面发挥出显著作用，被评为河北省“十二五”轻工业品牌影响力30强企业。

2016年6月，宏岳集团获得国家行政管理总局2014-2015年度“守合同重信用”企业公示资格，已在国家工商行政管理总局网站公示。

2016年7月，再次获得国家级安全生产标准化三级企业证书。

2016年8月，宏岳通过环境管理体系、质量管理体系再认证，首次通过职业健康安全管理体系认证证书。

2016年11月。再次顺利通过新华节水认证。

2016年12月，连续多年连任辐射供暖供冷委员会副主任委员单位。

昨天，永远属于过去，梦想在前方，未来也在前方。回望2016年，汗水与苦累相伴，收获与喜悦缠绵，立足今日，点燃新的希望，放飞新的梦想，人生贵在梦想，梦想贵在坚持，坚持贵在行动，行动贵在落实。2017年，还有未完成的梦，让我们用一如既往的坚持，一成不变的乐观，一门心思的奋斗，一鸣惊人的能力，一丝不苟的态度去迎接宏岳2017的辉煌！



众人划桨开大船

物控部 厉金山

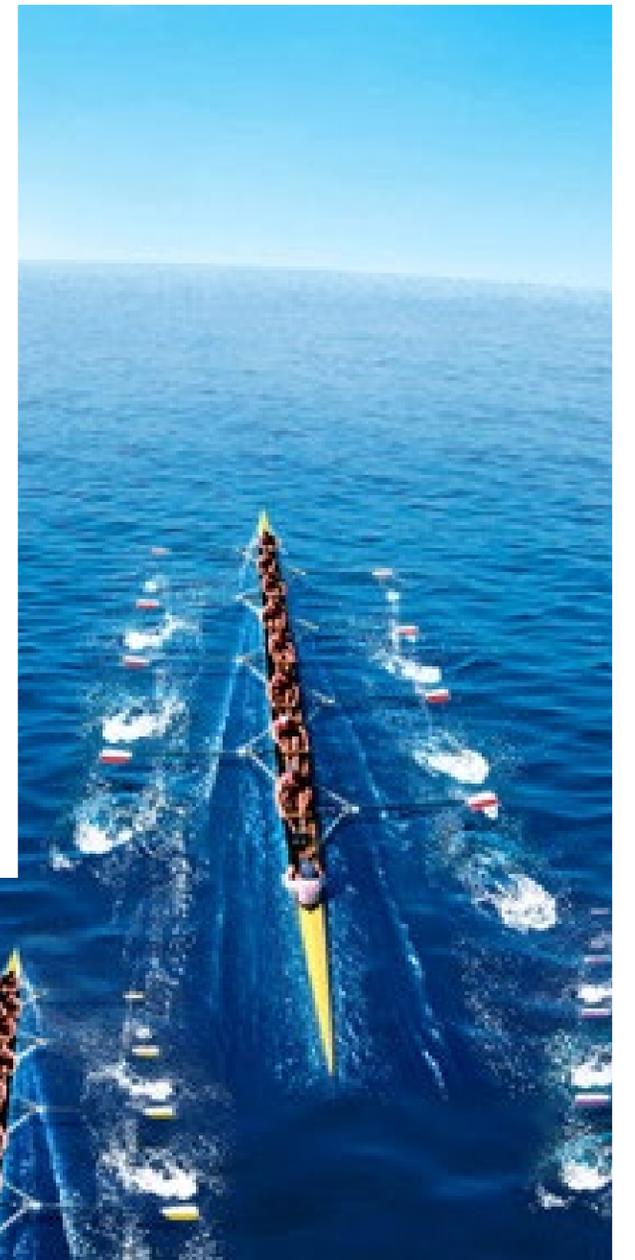
随着2017年新年的到来，我们回顾公司过去一年的发展：开发大客户、开发家装市场、开发海外市场、维护开发传统渠道……，在建筑市场不景气的2016年，宏岳公司逆势起飞，取得了市场和销售双丰收。如今的宏岳公司，更像是一艘从江河启航的大船，已开始驶向广阔的海域。

在这艘大船上，但我们不是过客，我们是船员，我们是水手。宏岳公司十余部门数百之众，每一个人都自己的岗位上为这条大船的前行积蓄力量，公司的常态化运营需要各个部门间的分工协作，每个产品的诞生都需要各个岗位、各环节的通力合作，任何错误和纰漏都将使部分职能弱化，进而影响公司整体的运行，因此，在团队中，每个环节、每个岗位都显得非常重要。

在新的形势下，公司审时度势，勇于进取，大胆改革，引进ERP系统，在组织结构、生产流程、财务管理、物资管理等各个方面进行改革，使公司管理更加科学化、规范化。新的系统将使职责更加明确、责任落实到位，使各个部门有机地结合为一体，助力公司全力前行。

现代的管理模式需要我们有现代的管理理念，这对我们全体员工来说都是一场严峻的挑战。为了更好的适应公司的发展，紧跟公司发展的步伐，每个员工必须加倍努力，学习新的知识和技能。物控部管理着全公司的原料和成品，在整个系统中起着承上启下的

作用，我们要充分认识到物资管理的重要性，努力学习、认真执行新的工作流程，特别是老员工，需要更加勤奋努力，紧跟公司发展步伐，成为公司的助力者，与众多水手一起助公司大船快速前行。



汇信工作有感

汇信科技 杨文娟

转眼间来汇信已经近三个月了，从刚开始工作的手忙脚乱到现在的得心应手，我已渐渐融入到了汇信这个大家庭里。

虽然我原来也在汇信工作过，工作的本质没有改变，但具体的操作流程上较以前有了一定的变化，我需要重新熟悉原料的点收和签批手续，在领导的协助和同事们热心的帮助下我很快进入了工作状态。现在我主要负责中石化和中石油的采购工作，10、11月共完成原料采购 1920 吨，在市场价格不稳定的情况下随时关注市场信息，在公司资金不充裕的情况下合理安排采购时间，给公司节约资金的同时保证了原料的供应。

由于汇信是以销售为主的贸易公司，在很好的完成采购任务的同时，还要积极的开拓新的销售客户，通过网络平台搜索一些经营管材的公司电话，从中筛选出一些有效的信息，再通过电话沟通寻找潜在的客戶，经过一段时间的努力，已经成功开发五家新客户，销售原料 120 多吨给公司增加 3.8 万的利润，并为明年的进一步销售打下一个好的基础。

2017 年马上就要到了，新的市场形势依旧严峻，我们更应该积极做好充分准备，以饱满的热情投入到市场开拓中去，为汇信的发展填上我的一砖一瓦。



回眸 2016 展望 2017

二分厂 李瑞芝

迈入新的一年，天气似乎有所眷顾，虽然没有想像中那么寒冷，但也已达到零下 5、6 度，寒冷的天气，没有阻挡住一线员工辛勤工作的身影，车间外冰天雪地，车间内生产红红火火，每个人都在自己的工作岗位上认真的履行着职责，为 2017 年生产任务完成开了个好头。

回首 2016，分厂强化基础管理，狠抓落实，圆满完成了集团公司下达的各项生产任务，较去年同期产量增长了 40%。2016 分厂生产能力大大提升，员工队伍夯实稳定，产品不断创新，整体运行平稳。

展望 2017，我们要突破创新，高效实干，把目标落实在行动中，快速反应；要求求真务实，密切协作，全员拧成一股绳，同心同德，一如既往的努力工作，保质保量完成集团公司下达的生产任务。

为社会奉献优质产品和服务，不断提升企业价值和员工幸福感是我们一贯的宗旨；满足客户需求是我们最大的目标。分厂做为生产一线，2017 将做好各项基础管理工作，保证客户需求，为公司的建设添砖加瓦。



种植的快乐

湖北宏岳 陈伟涛

一手拿着小桔灯的《首届“小桔灯”亲子种植大赛》通知书，另一只手拿着装有小种子的小袋，有点头痛：我对于养花可是一窍不通，而儿子对花花草草也一直不感兴趣，这小种子能在我们手上发芽成长吗？

可头痛归头痛，种子还得种，这可是亲子活动呢。于是，与儿子一起动手将塑胶瓶剪成花盆，在书柜里找出彩纸进行剪、贴、画。十五分钟后，一个可爱的笑脸花盆就成型了。儿子小心翼翼地将种子撒在花盆里，浇上水，然后将花盆放在阳台上，满怀期待着种子快快发芽。

因为是比赛活动，所以儿子对这次种植特别的积极。每天回家的第一件事就是拿着自制的矿泉水瓶浇水器给种子浇水。这积极的劲头，若用于学习上就真的让我这个当妈的放心了！

下班一踏进家门，儿子就从房里冲出来，将手中的花盆递给我，兴高采烈地指着花盆说：“妈妈，你看，种子有五棵发芽了！”这么快？才过了 4 天呢。赶紧接过来，仔细一看：泥土里果真冒出了五棵绿芽，小小的，每棵各伸出二片浅绿色的小叶子。“妈妈，

它们什么时候才能全部发芽呀？”“你好好照顾它们，它们自然会全部发芽。”“明白了，我一定会让它们全部长出来的。”儿子一副信心十足的样子。

三天后，种子已发芽 17 棵，把我们母子俩都乐坏了。可乐极生悲的是：有几棵发芽的种子卧躺在泥土上，根部脱离了泥土。这坏小子，浇水的时候为什么不注意力度呢？可儿子怎么也不愿承认是自己浇水冲倒的，只好一起想办法挽救这几棵弱小的小生命。最终，能想出来的挽救办法也只能是将冲倒的细芽重新按进泥土里。儿子还双掌合十，对着花盆祈求：“你们一定要活下来啊！”虔诚的样子让我偷偷抹汗。可，第二天，又是几棵细芽倒下了。而更令人沮丧的是，倒下重按进泥土的种子一棵也没活过来。

无论我与儿子如何呵护剩下的这些细芽，在这些充满爱意的日子里，曾带给我们母子俩成功喜悦的 17 棵细芽子，终是舍我们而去！

种植亲子活动，以失败告终！

种植虽则失败，但种植过程中带给我与儿子的却是另类的快乐！

我与宏岳的“姻缘”

外贸部 吕秀斌

初识：第一次看见宏岳的名字是在2012年，那时刚刚高中毕业，同学一行几人路过时便注意到了路旁醒目的大字“宏岳”。望着巨大的工厂，心想着，这么有规模的公司是从事什么行业的呢。

相知：时光荏苒，一转眼已是2015年的秋季，在经历了三年多大学生活的洗礼后，毕业在即，紧张感、压迫感席卷而来，投出去的简历也都石沉大海。在网站上查找秦皇岛外贸工作时，一个名字再次吸引了我的注意“宏岳塑胶集团”。怀揣着希望急忙打电话咨询情况，得到的消息却是“男士优先，工作经验不符”。就这样，又一个希望破灭了，然而我却依然没有放弃，2016春节过后看到招聘网站上的信息我再一次拨打了“宏岳塑胶集团”的招聘电话。一如既往，宏岳仍然不想接纳我这个孩子……

相识：因为坚定信念一心坚持本专业，于是选择了远走他乡。直到一个偶然的时机，在网站上再次看到了宏岳的招聘信息，再一次鼓起勇气尝试着拨打了手中的号码。结果就是我买了第二天的火车票回到了自己的家乡。一如五年前望着这巨大的工厂，心想着，我要用努力来回报宏岳对我的信任。

相守：严格的管理、先进的技术、精英的团队……来到宏岳的这段时间，我被宏岳人的“诚、信、实”所创造出来的价值深深震撼。无论是办公室里晚上9点的灯光还是食堂里吃凉饭的身影，宏岳人的拼搏与进取精神向我一次次的证实我的坚持是对的，我的选择是对的。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，宏岳集团必将带领宏岳人迈向一个又一个新台阶。

回首过去
展望未来

设备部 陶洋

回首过去，我们思绪纷飞
回首过去，我们认清得失
回首过去，我们心怀坦荡
回首过去，我们了解自己
立足今日，我们擦亮眼睛
立足今日，我们找好方向
立足今日，我们胸有成竹
立足今日，我们引吭高歌
宏岳塑胶，我们开足马力
宏岳塑胶，我们奋勇前行
宏岳塑胶，我们共同进步
宏岳塑胶，我们共创未来

总结过去 展望未来

工艺品部 马钢

时间飞逝，我们已经到了2017年，忙碌的2016年悄悄离我们远去，在过去的一年我司收获颇丰，屡创佳绩，这是公司领导正确方针下，全体员工积极努力的结果。

我们销售额照去年稳步增长，生产能力和产品质量也超过且遥遥领先很多竞争对手，研发出很多新产品，都是领先于其他公司处于国内领先水平的，员工队伍不断壮大，产品设计和营销策略在不断创新，网络销售、网络售后服务在不断完善，我们国内大客户、国外客户也呈现稳步增长的态势。

公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拼搏，为社会、为市场、为广大客户提供了一流先进的产品。在未来的发展中，我们将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

扎实工作、创新拼搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管理，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

2017年，是崭新的一年，在这一年的伊始，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体人员拧成一股绳，为了宏岳集团辉煌的明天，我们一起努力奋斗！挑战未来！



一路有你 一起成长

工艺品部 孙忠学

新的一年，意味着新的机遇、新的挑战、新的希望、新的目标。我们今天满怀希望，共同迎接新年的到来。

回顾过去的20多年，我们全体宏岳人，以注重细节，求真务实，团队协作，高效执行的精神，用20多年的心血，打造出了一支“敢承担、能战斗、肯吃苦”冲锋陷阵、无往而不利之团队。

荣誉代表过去，新年我们将继续前行，认真回顾总结宏岳人过去的光辉历程。继往开来，一切才刚刚开始，宏岳辉煌征程正在拉开帷幕。

时代在变、环境在变、市场在变，不变的是我们艰苦奋斗的精神、不变的是我们做好管材、管件的使命、不变的是我们服务大众的初心。

面对未来，宏岳在保持集团现有优势地位的同时，将进一步优化、升级生产能力；同时深化创新，在商业模式创新、产品创新、营销创新、组织创新上不断探索、推动、实践。

美好的现实、一切的梦想，都需要我们全体宏岳人共同奋斗来实现，让我们以诚、信、实核心价值观，持续创新，真诚服务，追求卓越，书写属于我们宏岳的传奇。

一路有你，宏岳人众志成城。一起成长，宏岳人携手阔步迈向更美好的未来。我们一起加油！

致我们携手 走过的2016

工艺品部 赵伟

无论时间如何的流逝，生活的脚步也是一如既往永不停歇的前进着，日历总是在无奈中被一张又一张的撕去，岁月的痕迹也总是被生活无情地风浪所吞噬。

站在这辞旧迎新的交接口，总也免不了要回过头去看看走过的路。回首过去的一年，成功者让心情在喜悦中变得美好而快乐，展望新的一年，对未来更是信心百倍！失意者在伤痛中感到无奈而凄悲！但这一切都已成为过眼烟云，被时间的洪流挟裹着滚滚而去，永不复返！

岁月一年又一年地轮换，随着年龄的不断增长，周围环境的不停变换和人际交往的不断扩展，自身阅历的也在不断的加深，对人对事的看法也各有不同，但各个阶段所有人的想法都是一致的，渴望自己活的潇洒无忧，过得幸福而快乐！追求快乐，是人的本能所在，渴望幸福，是人的愿望所属。所以，在这辞旧迎新的日子里，我们又站在一个新的起点，回过头，面对过去，挥挥手，笑着说声“再见”；然后自信满满地面对未来，给自己一个新开始，活出一个崭新而快乐的自己！

2016年就快结束，回首2016年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的2017年就伴随着新年伊始已然到来。

在2016年里，品管部所有员工自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，心系本职工作，认真履行职责。爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，在本职岗位上发挥出应有的作用。展望2017，我们会汲取2016年的不足，更加努力，更加认真的做好品质工作。

一路有你 一柒同行

财务部 杨康

一年又一年，2017已经来了。回首2016，值得留恋的很多，值得遗憾的不少，值得存盘的很多，值得欣慰的不少。匆忙中来不及整理和回忆。年年如此，年年感慨，或许是一种习惯。岁月是把杀猪刀，一刀一刀又一刀，刀刀催人老，无论你愿意与否，对于时间的流逝，是一种无可挑剔的公平，我们无法阻挡时间的脚步，只能时刻提醒自己珍惜现在，活在当下。向崭新到来的2017说声你好，新的一年我们续写美好！

2016年的亲情，老人需要陪伴，陪伴是最长情的告白，珍惜眼前人，珍惜那份亲情，老人一辈子，

晚年需要的是子孙绕膝，小的在闹，老的再笑，仅此而已。2017年希望家人能够继续健康快乐，自己能够常回家看看，延续16的幸福，续写17的故事！

2016年的工作，一样的环境，不一样的体会。平淡的工作，充实而繁忙，在工作中总结自己，在业务中提高水平。部门的同事让我感到幸福满满，感谢他们的关照，前行的路上我们并肩作战，2017年希望大家都能工作顺利，继续为宏岳贡献一份力量，过去的16有你，未来的17我们同行！

送走2016，迎来2017，又是一个期许，又是一个希望，未来的日子我们拥抱阳光，希望明天更美好！

又一年

工艺品部 武伟才

我们，走进又一个新年。

回首曾经风雨兼程的路途，我们无怨无悔；回味曾经一起拼搏的无数个日夜，我们会一如既往地更努力。因为，我们曾唱响至今依然刻骨铭心的歌，我们依然拥有对未来人生的追求，我们依然拥有对命运挑战的勇气。

走进新年，拥抱新年。

在这温馨、恬静、安宁的氛围里，我们怀着那份激动、喜悦、幸福的心情，以更新的姿态，用我们的爱心、我们的赤诚、我们的执着去拥抱新的一年。迈

着自信从容的步履，踩着金风清丽和谐的韵律，紧扣时代的步履，带着穿透时光魅力，沐浴阳光，一起聆听那熟悉的新年歌声。

带着甜甜的笑容，迈着轻轻脚步，踏上飞速行驶的时光列车，走进了又一个新年。

面前是又一条崭新的起跑线，是又一个更广阔无垠的新世界，激发我们奋进的冲动和热情。任时光匆匆，把人生有限的青春在这亘古绵长的时光里延伸，让我们的身后长出一片醉人的浓浓绿荫。

清点行囊，重新出发

技术研发中心 邓利盼

时间过得真快，这句话连自己都记不清说了多少遍，但是还是时常在说。看着那些天真烂漫活蹦乱跳的孩子，想想自己在不经意间已度过了二十几个春秋，乌黑发亮的青丝中也开始交织着银发，这足以证明岁月的脚步踏过了青春，年轻这个字眼慢慢变得模糊。跟随时间的脚步，我们一直在成长，成长的路上，我积蓄着收获，停下脚步时，我一一清点。

我懂得了坚持不放弃。

入职宏岳研发部半年来，每次试验，我和同事往返老厂和新厂之间，仔细称原料重量，没有合适的设备，我们就手工混料，夏天闷热的车间，

浑身的汗水，但是没有人放弃，只为获得有效的试验数据，看着同事们忙碌的身影，我懂得了坚持下去。

我感受到了团队的强大。

我们部门是个强大的团队，无论谁的项目遇到问题，其他人都积极出谋划策，有时候还专门开会讨论，有这样的团队我们无所畏惧。

每当想到这些，我总会提醒自己，不要只想人生中的磨难，要记得清点自己的收获，享受它们，你便读懂了生活。

2017年是一个新的开始，让我们清点行囊，重新出发。



快修用PVC排水管件

PVC-U PIPES & FITTINGS FOR DRAINAGE

排水改造
有我就足

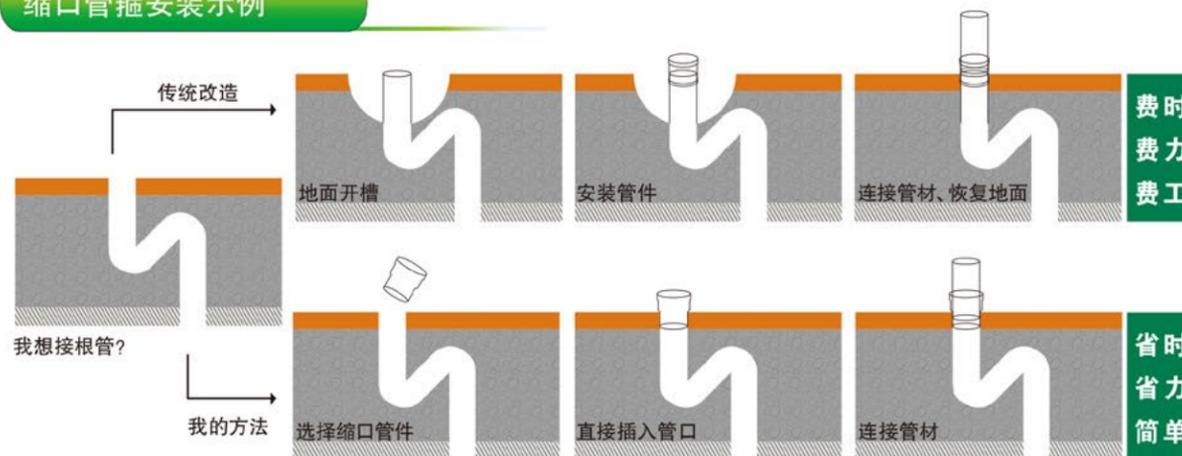


新品上市
NEW ARRIVAL

管件规格结构及使用

管件名称	图片	规格型号	结构	解决问题
无棱直通		dn50 dn75 dn110 dn160	双承	用于排水管路维修，改造范围小，避免管路系统大范围拆卸。
缩口管箍		dn50 dn75 dn110	一承一插	减少刻槽深度，直接插入土建预留管子内，便于系统连接。
缩口弯头		dn50 dn75 dn110	一承一插	减少刻槽深度，直接插入土建预留管子内，便于系统连接。
边缩三通		dn50 dn75 x 50 dn110	双承一插	用于阳台、卫生间、厨房等排水管移位，或增加排水点，直接插入土建预留管子内。
中缩三通		dn50 dn110	双承一插	用于阳台、卫生间、厨房等排水管移位，或增加排水点，直接插入土建预留管子内。

缩口管箍安装示例



宏岳管业

HONGYUE PIPE INDUSTRY

诚信通天下

WIN THE WORLD WITH INTEGRITY

部分战略合作伙伴 (排名不分先后)
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**