

新十年，新目标，新征程

2019年已经过去，2020年已经揭开帷幕，下一个十年正式开启。新目标、新机遇，新的开始，孕育着新的希望。

2020年，历史似乎给它赋予了更多的意义，将是承前启后，继往开来的一年。国家的许多重大规划节点都与2020年有关。它是十三五规划的收官之年，是全面实现小康社会决胜之年。第五代移动通信系统（5G）将投入商用，万物互联变成现实。人工智能继续发展，带动产业变革。面对国家宏观经济结构调整，以及技术浪潮的涌动，作为企业也要积极适应这种变化，实现自身的战略目标。2020年，公司在战略上调整和实践，就是在适应这种环境的变化。

新的变化，必然孕育了更多机遇。身处百年未有之大变局时代，在诸多的变化里，首先我们要紧紧抓住市场的变化。面对变化和竞争时，我们不能被表面现象吓住了，消极等待机会，白白浪费了时间。要保持积极乐观的情绪，学会适应。在变化面前，我们变的是心态、策略，不变的是我们的目标、精神。要把握市场规律，培养预见性解决问题的能力。在市场变化的时期，市场规律也相应地

发生改变。我们要利用QC思维方式，把握变化中的规律，培养发现并解决新问题的能力。

其次，新的征程，有更高目标。2019年公司提出的目标，从现在的情况来看，很多事业部和服务中心实现了赶超，公司整体业绩取得了较大增长。在外部经济下行的压力下，我们克服了很多困难，取得这样的成绩实属不易。这也鼓舞了我们团队的士气，让我们从上到下，从公司领导到市场一线的主任、经理和员工们，对未来一年的目标充满信心、充满期许。大家都在憧憬着公司的大目标，描绘着自己的小目标。有目标的人，是幸福的。我们不再去争论目标能不能实现，因为外因是变化的条件，内因永远是变化的根据，实现目标并不受制于环境因素。所以，在2020年目标分解和沟通过程中，在分享和交流过程中，我们应该思考如何去做，如何能够更快地实现目标。

第三，大幕开启之后，人是决定性因素。机遇是给有心人准备的。面对机遇和挑战，作为每个员工，是否已经准备好了，能不能抓住这些机遇，是应该认真考虑的，并且通过踏实的工作努力去争取。另外，在

2020年，一些优秀员工当上了经理，有的走上了主任等管理岗位。新的角色意味着更重的责任，更大的考验。那么，下一个更复杂、更有实战意义的“考试”已经摆在大家的面前。怎样当好一个合格的主任（经理）、优秀的主任（经理）？怎样带领团队实现目标？怎样帮助团队里每一位员工实现发展？能不能在“责任、习惯、技能”三份答卷上答得像培训时一样满意？很多人都期待着。

海洋王的每次变化，都让我们

心动，海洋王的每个目标，都让我们心潮澎湃。我们期待2020年，以及下一个10年，海洋王的照明旗舰，能像大国航母一样，自由在五大洲、四大洋游弋。同时，我们也期待我们每个海洋王人都拥有一个全新的职业风采，水平更高，生活更好。中国人要过上幸福的生活，我们这个行业、我们这个企业，有能力、也有条件，首先让我们的员工过上幸福的生活。这是海洋王的事业目标，也是海洋王的家庭目标。要实现这些目标，必须有赖于我们每个人的努力和奋斗。

快速反应

发展是公司最大的社会责任

在经济增速带来的压力下，企业的社会责任显得更加突兀和珍贵。前几天，国务院出台稳就业“二十六条”，全力做好稳就业工作，保障民生。政府和社会各界也在呼吁和规劝，企业经营者在经营不善时不要一跑了之，将包袱扔给政府，把麻烦留给社会。这引起我们的思考，企业的社会责任是什么？我们海洋王应该如何履行自己的社会责任？

过去，不管是一些企业还是员工，往往把企业的社会责任，狭隘地理解为就是做公益、行善事或者种种树，甚至把它看成是企业最大、最主要的社会责任。这其实是对企业社会责任的误解。只不过在经济形势一片大好时，掩盖了人们对于就业、纳税这些本质责任的认识。而当经济下行时，特别是企业面临裁员、倒闭时，我们许多人才发现：原来企业最大、最本质的社会责任，就是给员工一份有尊严、有前景的工作；是为国家纳税，让我们的国家机器正常运转，社会更加和谐。

履行这些责任，仅有美好的愿望是不行的。只有一条真

理：发展才是硬道理，只有发展才能解决问题。企业存在的最大价值，就是实现经营目标，就是发展，就是为社会创造财富。发展是企业最大的社会责任，是对社会最大的贡献。公司把发展定义为给别人带来价值，其实也是发展的社会责任体现。过去我们可能体会不深，现在应该说理解会更加深刻。往近的看，员工的收入提升了，更有获得感，是因为我们有了发展，实现了目标；往远的看，这些年公司之所以能够在解决社会就业、纳税、育树育人、公益支持等方面，尽到海洋王更大的责任，就是因为公司这些年一些保持平稳向上发展。

2020年，国内外的经济形势依然比较严峻，海洋王可能还会遇到比今年更加多的困难和挑战。这就更要求我们要发展。不发展，我们会无法生存；不发展，我们也难于尽到家庭和社会的责任。为此，我们一方面要审时度势，在变化中寻找新的发展机遇，加快发展，规避风险；同时，我们也要迎难而上，增强信心，发扬奋斗精神，克服一切困难，努力实现新的奋斗目标。



12月27日20时45分，伴随着巨大的轰鸣声，金色的火焰映透山海，长征五号遥三运载火箭在海南文昌卫星发射中心点火起飞，并成功将实践二十号卫星送入预定轨道。这是长征五号运载火箭的第三次发射，也是时隔两年多后再次执行发射任务。

追梦征程，我们同在。当晚发射现场，海南网电服务部将配置、调试好的海洋王灯具安置到预定位置，为安置区及观测区提供应急照明保障，配合电网客户圆满完成了本次航天发射特级保供电任务。

快乐QCC, 全员QCC

2019年下半年总部职能部门QCC发表赛

12月19日下午, 2019年下半年总部职能部门QCC发表赛在科技楼四楼多功能厅举行, 来自各职能部门的13个优秀小组参与了此次发表赛。公司董事长, 轮值总裁杨总、陈总, 总部各一级部门领导, 行业事业部领导出席活动。

小组成员以丰富多彩的形式向全体参会人员展现了自己的QCC成果, 并分享了他们的心得体会。最终, 经过公司7位专业评委公平、公正的评选, 确定了获奖名单——

- 一等奖: 市场部“樱桃树”圈;
- 二等奖: 品质保证部“黑猫警长”圈、技术与设计部“光影”圈;
- 三等奖: 技术与设计部“优优

圈”、管理学院“星原”圈、总裁办“风生水起”圈;

鼓励奖: TQM推进部“快乐QC”圈、财务部“他山之石”圈、品质保证部“Showlo Team”、总裁办“精雕细琢”圈、管理优化部“阳光彩虹小白马”圈、财务部“转圈圈”、人力资源部“极地阳光”圈。

最后, 公司领导为获奖的小组颁发证书及奖品, 轮值总裁陈总对本次发表赛进行了总结。她说, 公司自2007年开始推行QCC以来, 到现在已经有十多年的经验了。今年与往年最大的不同在于, QCC课题主要关注的是“解决员工在工作中

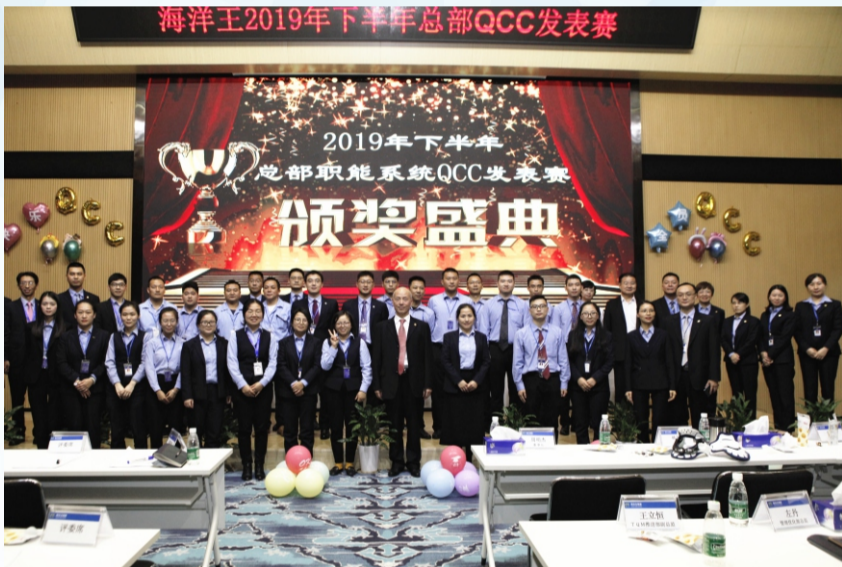
的担心、害怕、畏难、不自信”的问题。这是为什么呢?

“怕”字左边是一个“心”, 右边是一个“白”, 说明怕的本质是因为人的心里没有底、心里一片空白。联系到我们的工作中, 就是说由于我们对自己的很多业务、工作内容有认知上的不完善, 专业能力不过硬, 所以容易产生畏难心理。

过去的QCC活动是为了解决一个具体的业务问题, 局限在一个点上, 在工作手段和方法上能带来帮助。然而, 在提升能力的过程中, 愿望远比方法更重要, 很多员工短板就在这一块, 害怕、畏难、不自

信等影响了做成事的愿望。通过今年以来董事长多次指导, 大家对于QCC活动的认识和理解有了很大程度的提升。公司持续开展QCC活动, 一方面是激发员工想做事、做成事、做好事的强烈愿望, 掌握解决问题的思维方式和方法; 另一方面是要通过有效的思维方式来提升员工解决问题的能力, 享受到做成事的成就感。

最后, 陈总强调, QCC是帮助员工成长, 实现目标的重要抓手, 希望各级领导干部都要重视并亲自抓好QCC活动的开展。期待大家继续保持这种自我提升的劲头儿, 回到岗位上, 带动更多的同事进行自我提升和改善, 扎扎实实地把QCC做起来!



公司领导与全体发表小组大合影



一等奖: 市场部“樱桃树”圈



二等奖: 品质保证部“黑猫警长”圈、技术与设计部“光影”圈



三等奖: 技术与设计部“优优圈”、管理学院“星原”圈、总裁办“风生水起”圈



公司领导为获得鼓励奖的小组颁奖



“樱桃树”圈发表情景



“黑猫警长”圈发表情景



“光影”圈发表情景

最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享12月份部分销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，想要了解、学习详细的优秀事迹，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“公司信息-最美海洋王人”即可查阅。）



须眉英雄

沈阳网电服务中心 孙得晟

仰望星空，脚踏实地

2018年春节后，孙经理坚持把6001作为服务部的战略产品。通过一系列的跟班上会及方案展示，A局领导有所心动，但同时表达顾虑：一是价格高，二是采购平台问题，三是6001产品与其服务器的兼容问题。针对前两个难题，孙经理团队通过向客户展示产品使用效果、与同类产品做差异化分析，打消了客户的顾虑。剩下一个最难的产品兼容和服务器问题，他们尝试做各种努力，但都以失败告终，6001的推广遇到了瓶颈。因为招标事宜，这个项目就被暂时搁置了下来。转眼到了2018年下半年，通过各种努力，孙经理找到做安防监控方面的技术人员，成功解决了服务器问题。

2019年初孙经理带领员工学习4G产品平台安装、调试、培训、验收、运行跟踪等工作。LED固定照明替换金卤灯的改造渠道是部门2019年工作的重点。为了让客户看到LED产品的价值所在，孙经理组织部门将负责的变电站进行走访，收集第一手资料，并为客户完成详细的预算、立项报告。2019年11月末，孙经理带领的蒙东一部再次取得了不菲的成绩。

孙经理一直以高目标要求自己，同时对目标的追求化为行动的动力，坚持以客户为中心，通过工作手段的开展识别客户的需求，通过分析问题解决客户难题，最终赢得客户的信赖。有坚定的目标，加以脚踏实地的努力，成功便近在咫尺！



巾帼能手

南京厂电服务中心 程艳平

做市场问题的解决者

作为南京厂电服务中心最早入司的经理，程经理用她的行动影响了一批又一批来到海洋王的人。

今年八月份，经过了半年的努力推进，程经理的客户准备采购200套400瓦我司灯具。经验丰富的程经理细心地发现，从数据上来看，400瓦的灯具远远超出了客户的需要，而200瓦刚好可以满足客户的需求。本着一切为了解决客户问题的态度，程经理立即向客户反馈，并针对现场信息制作相应的照明方案交于客户，赢得了客户的赞许。

去年六月份，程经理发现，某客户单位居然存在一批自己都不知道的海王产品，这无疑是个假货！程经理当即与客户反映，提出帮忙查验真伪，客户却突然用各种理由推脱。失去了客户的支持，打假无疑成为一场孤独且艰难的战斗。想到客户花着正品的钱却用着劣质品，正品会因为劣质品的质量而饱受诟病，客户与公司皆合因此蒙受损失……程经理立下决心：班组工作做不通就找专工，专工工作做不通就找主任，主任工作做不通还有厂长，厂长工作做不通还有打假部门，总之决不能让假货横行！功夫不负有心人，在程经理的不懈努力下，客户从推脱到加入程经理的“战斗”，再到全面抵制假货，程经理不仅让自己赢得了这场“战斗”，更是让客户避免了更多的损失。

程经理说，当你为客户解决问题的时候，客户也在为你解决问题，市场从不缺少问题的挖掘者，却始终需要问题的解决者。



巾帼能手

沈阳公安消防服务中心 马奕

锁定目标，一路向前

时光荏苒，转眼间来到海洋王这个大家庭已经3年多了。这一路走来遇到过困难，有过困惑，有过失落，受过挫折，但我相信困难只是暂时的，只要锁定目标，围绕困难找到解决办法，终将战胜一切问题。

A单位采购过我司灯具，近期了解到A单位要采购手提灯且马上就要挂网了，不过客户大队长表示，结果还要等到招标结束再确定。我心想，一定要赶在招标之前和中间商确定我司灯具，才能对订单有所把控。于是我回去做了详细的服务方案，找来其他厂家产品，从性能上做了差异化分析。然后把我司产品的优势、基层使用情况，以及这段时间的售后服务跟大队长汇报。了解到A单位要参加支队比武行动的消息后，我及时联系大队长，并带上灯具前去提供照明支持。最后客户在比武行动中获得了第一名，同时我司的灯具也获得了客户的认可。

后来，我从中队了解到领导的具体值班时间，当天便和大队长一起查看了灯具的夜间使用效果，大队长对灯具表示很满意。反复多次的拜访最终有了良好的效果，最后客户领导直接“拍板”：灯具要用海洋王的！

人一定要有目标，然后把目标细化为每一步的实际行动并为之奋斗。当然过程肯定会遇到各种困难，我要做的是积极地去迎接每一次挑战，把困难踩在脚下，让其变成通往成功之路的阶梯！



巾帼能手

广州船舶民航服务中心 谢燕梅

用心工作，用心生活

默默耕耘的人总是低调且专注，谢燕梅经理在海洋王这十年便是这样的。她就像木槿花一样，花开花落都有自己的节奏，从不张扬却自有夺目光芒。

2019年10月，谢经理跟进的项目招标。大家都说前期已付出如此多的努力，剩下标书编制应该算是简单的事了。但她始终觉得凡事无小事，简单并不等于容易，只有花大力气，把小事做细，才能把事情做好。

在做标书时，她将招标文件中的每一条细则一一列出记录。凌晨两点，广州的街头连夜宵的小贩都收摊了，她还在埋头苦干，丝毫忘记了自己已是一名怀孕五月的准妈妈。第二天清晨，太阳都还没来报到，她已在服务中心里开始写标书了。因为对于每个细节严格把控，所以投标结果才能不负众望。

认真工作的她也会用心生活。生活上，她对员工温暖又真挚，她会和员工们分享她生活中的趣事、糗事；在下班后会和员工一起买菜、做饭，在工作中大家是最佳拍档，在生活上又是亲人、朋友。对待家人，她也是用心付出。无论工作多忙，只要有时间，她都会回家和父母吃个饭。几十公里的路程、一天工作的疲惫在见到家人温暖笑容的那一刻，一切都烟消云散。有了家庭动机的补位，工作“能量罐”及时到位，随时做到满血复活。所以在努力工作的同时，她也不会忘记认真生活。



青松奖

杭州厂电服务中心 疏康

越努力，越幸运

古语有云：“有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”是的，生命是个回力板，你付出什么，便收获什么。任何日复一日微小的努力，只要持之以恒，最终都会有所成效！

J电厂是我们服务部的主力市场，但我接手后一直没有持续出单。去年5月份省电力集团领导小组要过来突击检查，当时某班长直接找到我说：“只有15天，我们要把集控室和廊道的灯具都改掉。由于还有机组检修工作，厂里分不出人来施工，你们是否可以处理？能不能在检查之前把灯装好？”

客户有需求，我们必然要竭尽全力满足。我跟班长立下了“军令状”，一定会按要求完成改造！为减少物流时间，我向公司申请一部分灯具用快递的方式先运到，一边安装一边等待其它灯具的到来。为了在限定时间之前完成任务，期间我每天早上开车接送电工师傅到现场，大家起早贪黑，一刻也不敢耽误工程进度。最终，我们在截止日期的前四天就完成了所有灯具的安装，客户领导对我们的改造非常满意。从那之后，J客户单位开始渐渐地找我们合作，现在也成为了服务部的主力市场。

一路走来，我是幸运的。无论是被主任看中招进公司，得到两位优秀老经理的悉心指导，还是后来遇到能够改变市场情况的契机。我坚信努力付出一定会有回报，生活就是要奋斗。

进步不是一个笔直的过程，而是一条螺旋形的路径，时而前进，时而折回，有失有得，有付出也有收获。在艰难和不利的环境中百折不挠，一定能够持续进步。我坚信：越努力，越幸运！



茉莉花奖

华南冶金服务中心 杨霜

尽自己所能，坚持到底

杨霜于今年7月任职服务部经理，从一名员工转变成要独立运作一个市场的服务部经理，她承受着来自各方面的压力。但她并没畏惧与退缩，而是勇敢承担起这一份责任与担当。

“尽自己所能，坚持到底”这是杨经理时常放在嘴边的话。这是一种认真、踏实的心态，更是一种奋斗拼搏的可贵精神。杨经理总是能够很好地完成每个月的目标，似乎一切市场问题在她那儿都是小菜一碟。但经过详细了解之后却发现，每一个看似简单的工作，背后都包含着不为人知的艰辛，都是经过千辛万苦的磨练才修来完美的成果。

记得杨经理分享过一个关于与竞争对手比价格的订单经历。在价格上，我们的优势并不明显，甚至处于劣势。但是杨经理并没有因此气馁，反而积极寻求解决措施。杨经理首先向分厂报告说明我司产品与竞争产品的比较数据，分析海洋王灯具的优势；其次重点攻关一级目标客户点。她自信地向客户领导展示我司的产品和服务的独到之处，分析我们在客户单位深耕多年所做的基本工作真正不同于对手的地方，让客户相信我们能够提供物超所值的服务，并以书信的形式晓之以理、动之以情。客户被我们的真诚打动，对我们进行了别样的比价，最后促成订单。

有过类似经验的同事，肯定知道个中滋味有多煎熬。但正是这种对目标的坚持，对自己所付出的汗水与心血的珍惜，才有了最后的胜利，有了别人眼中的好市场。杨经理始终保持一颗虔诚的心对待每一位客户，只要是客户的事情，力所能及之内，都尽心尽责去帮忙，她是我们所有人学习的榜样！



跳舞兰奖

广州石化服务中心 朱素琴

凡事尽心尽力而为

急客户之所急，凡事尽心、尽力而为，这是朱经理身上永远值得我们学习的精神。最近一次的改造项目中很好地印证了这一点。

某个已经整改后的场馆将要举办重大赛事，但客户觉得当前灯光有些刺眼，紧急联系我们出解决方案。由于灯新装不久，已有配置已经无法改变，通过改变灯具安装位置也行不通，最后经过综合分析，锁定了智能调光这个方向。因为是第一次做场馆改造，又涉及到了智能调光的问题，工作难度对我们来说是极大的。但朱经理说：“必须要完成！要解决客户的问题，不能辜负客户的信任。”

对待不熟悉的工作内容，她回归现场，收集相关数据。将近一个月的时间，她基本天天都泡在羽毛球馆里。不熟悉智能控制，她就打电话请教有相关经验的同事，请教总部的技术人员，联系中心主任一起勘查现场。细致到亲自去现场测量数据，跟甲方、设计院、施工单位等多方协调灯具应该怎么布置、现场能不能承重、怎么走线、一条线控制几个灯等等。经过对现场数据的梳理，把问题一个个细化解决，实现效果变得越来越明朗。这期间，为了不耽误工作，她把好不容易预约到的身体检查往后延迟了。手术结束后的第二天，她又带着我们一块下市场了。

朱经理对工作尽职尽责，不惧困难挑战，不放松对目标的追求，勇于承担、敢于争先，全力以赴实现目标。她就是我们心里的美丽海洋王人！



青年新人标兵

哈铁服务中心 苗兴旺

坚持就是胜利

入司两年，苗兴旺从一个初入社会的大学毕业生，逐渐成长为能够独立运作市场的一名骨干员工。在大家眼里，他是一个勤奋而又责任感的小伙子，对工作负责、对客户负责，一直用高标准严格要求自己。

今年7月，苗兴旺迎来了一次工作上的挑战，开始独立负责运作一个半年挂零的站段。此前该段一直都是采购竞争厂家的产品，苗兴旺不想放弃，想法设法拿下这个市场。通过多次拜访客户，他了解到客户有灯具改造计划。于是，他先对段里各方面情况进行全面了解，随后调了各类合适的样灯给车间进行全面试用，然后通过跟班、拜访客户得到的信息，做好方案呈给客户。然而客户还是不认可我司灯具，眼看着计划就要上报了，这时苗兴旺也没有放弃，继续耐心做客户的工作。

那段时间，他连续很多天在车间跟班至凌晨，收集好职工的反馈意见。跟班的时候发现车间库房有做5S管理的需要，于是他利用白天的时间给车间所有的库房都做了5S工作。

在平日里，他也通过坚持给予客户一些力所能及的帮助，客户渐渐被他的服务态度打动，同意会上推荐我们的产品。我们质量过硬的产品、细致详实的方案、优质的服务获得了客户领导的认可，最终拿下了三笔订单，实现了从接手该段以来设备车间订单零的突破。

攻克一个市场需要有足够的耐心和对目标的坚持，真诚地对待客户，做好每一件小事，才能让我们的市场开花结果。