

## 关键时刻彰显责任担当

11月中下旬吉林省四平市迎来了一场几十年不遇的冰灾，造成了大面积断电，电网受到了重创。面对突如其来的冰灾，沈阳网电服务中心全体人员快速反应，展开了历时11天的抗冰支援行动。他们战冰寒，斗疲惫，始终与客户并肩奋斗在一线。白天他们协助客户对现场照明设备进行维护保养，夜晚坚守在零下20多度的现场，只为保证可靠的照明效果。

在现场他们没有吃过一顿准时和温暖的饭，长春二部经理在经历车辆侧翻后第一时间想到的是灯具有没有损坏，沈阳三部员工因为在现场支援，无法赶回陪伴妻子产假……他们无一不在用行动践行着海洋王“团结协作，集体奋斗”的精神，时刻牢记海洋王的使命，用专业素养赢得了客户的尊重和信赖。

除了上述地区，今年其他地方也都发生了不同程度的自然灾害和突发安全事故，像泉州酒店坍塌事故、四川凉山火灾、青岛小珠山火灾、云南安宁山火、山东莱西大冰雹、浙江温岭槽罐车爆炸、贵州安顺公交车坠湖、重庆高新区山体滑坡、长江防汛抗洪等等，大大小小的事故、灾害发生后，海洋王当地服务中心都在第一时间赶赴现场提供照明支持。特别是

在年初疫情发生后，海洋王人第一时间想到客户，千方百计送去口罩、消毒水等防疫物资，解决了客户的燃眉之急。“哪里有灾情，哪里就有海洋王；哪里有需要，哪里就有海洋王”，已经成为海洋王人的自发意识和自觉行动。市场一线员工用行动践行了海洋王的人生观和价值观，承担起了应尽的社会责任，让客户感动。

敬业奉献，它不只是一个简单的口号，更是一种态度、一种责任，它需要我们勤勤恳恳付出，默默无闻坚守。这些年，在国家遭受灾难的时候、在客户最需要照明支持的关键时刻，海洋王人首先想到的不是自己的利益，而是客户最急迫的需要和救援行动的及时性。这种自觉行为的背后有着长期的积淀，持续的习惯，并不是一时的举动。

每一次抢险，对于参加的海洋王人来说，都是一次身体的考验、意志的磨练和心灵的历练，都是对海洋王这支团队配合能力的检验。几天几夜的坚守，天寒地冻，吃不好，睡不好，没有顽强的意志和拼搏奋斗的精神是很难坚持的；突如其来的情况、客户需求的急迫，没有平时训练有素的专业服务能力，也是不可能在第一时间赶到的。所以，抢险考验和锻炼了海洋王人，使海洋王的照明应急服务成为专业应急救援

不可或缺的一部分。

正如客户单位的领导对海洋王的评价一样，海洋王人在日常服务中通过了“小考”，在大灾大难面前也经受住了“大考”。俗话说，金杯、银杯不如客户的口碑。客户的肯定是对海洋

王工作最大的鼓励和鞭策。作为一家有责任感的企業，海洋王人要始终牢记自己的使命，扛起自己的责任，要急客户所急，想客户所想，以昂扬的斗志和饱满的热情，投入到各项工作中，为实现今年的目标而努力奋斗。

### 快速反应

## 明德、博学、求是、创新

今年公司在员工同读的两本书之外，还给领导干部推荐了《王大珩传》。“中国光学之父”王大珩的故事，给我们带来的人生启示？或许可以用王老先生本人创立的长春理工大学的八字校训进行阐释——明德、博学、求是、创新。

### 明德

所谓“明德”，就是要明大德、守公德、严私德。王大珩一生专注科研事业，为了祖国科技发展无私奉献，却始终淡泊名利。王大珩在英国攻读博士学位之时，了解到祖国的科技发展急需光学玻璃工艺。一边是个人的学术追求，一边是国家之所需，面对选择，王大珩没有过多的犹豫，毅然放弃攻读博士学位，到昌司玻璃公司学习和工作。在昌司公司的六年，不仅培养了他的科研素质和高屋建瓴的眼光，还锻炼了他的实际工作能力。这些都为他后来的科研工作打下了坚实的基础。

王大珩为祖国创立了丰功伟绩，到了晚年功成名就之时，却不希望大家称呼他为“中国光学之父”，表示自己只是“时代的幸运儿”，并不是他一个人的功劳。王大珩先生的“德”在于热爱国家，敬业奉献，这也体现在公司的“四个规范”里。领导干部应该学习王大珩以德为先，用“明德”的标准来要求和规范自己，用价值观带领队伍，树立团队的清风正气。

### 博学

王大珩勤奋治学，著作等身，

获得过无数的荣誉。不仅是光学领域，在仪器仪表、国防科技、精密机械等十几个领域都有所涉及，并做出了突出的成就。到了晚年，也依然在科学的道路上不倦前行。即使身体不好，他还是坚持在医院里、在病床上忘我地工作。视力下降了，他就用放大镜看文献；听力下降了，他就借助助听器和同事、学生交流……

谦虚爱学习，是很多优秀人物共同的特点。我们很多人还很年轻，在这个快速变化的新时代，更要保持空杯的心态，有一股爱学习、爱钻研的精神，才能承担更大责任。同时，学习和进步也能给我们带来很多快乐。反之，拒绝学习，拒绝努力，便是拒绝美好的人生。

### 求是

“求是”就是指一切从实际出发，理论联系实际，追求真理、真知的科学态度。1996年，长春光学精密机械学院召开视频红外转换成果鉴定会，王大珩在充分肯定成果的同时，坚持在评语中不用“国际先进水平”。他认为，当前的成果只是实验室水平，而美国已经应用到装备上了，从实验室到装备还要走很长的路。类似这样的事例还有很多，王大珩始终保持实事求是的作风，从不哗众取宠。正是他这种求是的态度，才有了后来一项又一项成就。

“求是”的精神，是对客户事物本质规律的遵循，要求领导干部在工作中不可被表（下接第2版）



宝武集团广东韶关钢铁有限公司在开展“广东扶贫济困日”活动时，广东冶金服务中心积极承担社会责任，响应客户号召，参与其中，得到了客户的认可与赞赏。12月11日，韶关钢铁公司举行了2020年扶贫工作总结表彰会，总结扶贫工作，进行扶贫经验交流。会上，为了对海洋王表示感谢，颁发了“消费扶贫，全面小康”纪念盘。



# 风雪无情人有情，守护电网保光明

## ——沈阳网电服务中心抗冰支援行动

11月中下旬，吉林省四平市迎来了一场几十年不遇的冰灾，造成了大面积断电，电网受到了重创。

11月19日，得知四平市两个外市县成为冰灾重灾区，长春网电二部经理赵钰即刻与客户联系，了解受灾情况，随后整理应急照明灯具赶往现场支援。由于天气原因，高速路封路，高铁、火车停运，赵钰经理和吉林石油部姜亮经理携带灯具，驱车走乡路赶往现场。像镜面一般光滑的小路令人心惊胆战，二人小心谨慎前行，目标只有一个：在天黑之前把灯具送到现场客户手中！由于响应迅速，当晚抢修现场迎来了第一束安全、温暖的光。



后来的几天，抢修救灾一直在持续进行中，需要用灯的作业现场也越来越多。服务中心组织各服务部集结物资，支援四平。第二批灯具由沈阳三部服务工程师黄玉斌护送，从沈阳出发，历时三小时，在天黑前顺利送到抢修现场。为了让客户更好地使用产品，黄玉斌和长春一部服务工程师洪庆满两人一直留在现场为客户服务：白天把灯具充好电，天黑前把灯具布置到各作业点，保证各处照明，夜里更是和客户战斗在一起，为照明的可靠使用保驾护航。



11月23日，赵钰经理在护送照明设备的过程中，因道路结冰，乘坐的车辆不小心发生了侧翻。万幸的是人没有受伤！从倒扣在路边的车里爬出来，确认安全之后，她赶紧检查散落在地的灯具，联系车辆继续前往现场，只为确保照明设备能按时送达，抢修能顺利进行。现场作业一直持续到第二天凌晨三点才结束，零下20多度的寒冬冻得人似乎忘记了车辆侧翻时的恐惧。对客户负责、对工作负责的强烈责任感，赋予了这位95后的女孩子以勇气，克服重重困难。她无私、负责、勇敢的精神让在场的客户动容。



11月28日下午，服务中心收到消息，梨树县客户需要在一夜之间完成所有10KV的抢修作业，希望服务中心能在下午四点前提供至少40套发电机照明。接到任务后，服务中心全员行动，在主任的领导下，经过2个小时的联络、协调，56套发电机照明分别从沈阳、长春、吉林发出，运往梨树县。物资备齐了，还需要技术支持人员，长春一部服务工程师李成龙、洪庆满，吉林石油部服务工程师杨威，沈阳三部服务工程师黄玉斌，沈阳一部服务工程师李华一等

人从各自所在工作地赶到现场。

灯具全部抵达之后，大家为每一台发电机加油、安装、调试，然后分发到现场，保障了50多个作业点的照明。忙碌的工作似乎让人忘记了饥饿，直至凌晨一点作业结束，同事们一天没有吃饭，但却没有任何抱怨。

此外，在另一个受灾点——吉林市，吉林部经理颜庆霞、营口部服务工程师金文韬驰援救助现场，与客户一同奋战。同时，长春一部服务工程师李成龙、洪庆满，在自己负责的市场抢修结束后，又投入到驰援四平的战斗中……



历时11天的抗冰支援行动中，沈阳网电服务中心各部体现出了良好的团队协作精神和艰苦奋斗精神。正值年底业绩冲刺的关键时刻，各服务部仍积极出

人、出设备，保障一线有充足人手和物资。那段时间，同事们白天为灯具充电、为发电机加油、帮助客户整理灯具、分发灯具到各处作业点；夜里坚守在零下20多度的现场，只为保证可靠照明效果。每天忙碌得没吃过一顿准点的饭，很多时候都是在现场和客户一起吃冷掉的面包。服务工程师黄玉斌的妻子怀孕已经37周，计划安排的产检也因为他在救灾现场无法赶回而一拖再拖……

冬天虽然寒冷，但温暖就在我们身边。本次“抗冰大战”，沈阳网电服务中心展现了海洋人不怕困难的拼搏精神、众志成城的团结精神、不计得失的奉献精神，为他们点赞！

(沈阳网电服务中心供稿)



### OK资讯

## 海洋王照明亮相第十四届上海国际消防保安技术设备展览会

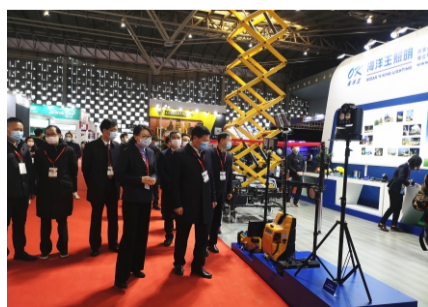
12月9日-11日，由上海市消防局支持，上海市消防协会主办，上海协作国际展览有限公司承办的上海历史上规模最大的第十四届上海国际消防保安技术设备展览会在上海世博展览馆隆重开展，海洋王照明携最新消防照明产品和专业照明解决方案参展。

此次参展，海洋王展出了最新照明产品，涵盖适用于消防作业的便携照明、外场大型救援等照明装备。如FW6119多功能移动照明平台，双灯头、一体化设计，亮度高，方便运输和移动，满足各行业抢险救援、施工场所的大范围移动照明。最新研发的FW6331便携式工作灯，AAA级健康照明认证，无频闪、放电时间长，既可满足临时帐篷、指挥部的照明需求，也适用于事故勘察救援现场做警示灯用。

此外，最新消防救援大型设备

SFW6131B移动智能照明平台也亮相展会，该照明平台设备能提供超大范围昼夜连续作业照明，实现智能视频传输，对照明现场做到实时监控、传输指挥，有利于夜间大型救援现场的快速展开。

海洋王消防行业照明产品经过不断研发创新，在光电技术、安全设计、防爆结构等方面已获得多项国家专利，在各大救援保障活动中都曾发挥过重要作用，收到客户一致好评。



(上接第1版)象所迷惑，从本质入手，不断探索，不断总结，不断付出艰苦的努力，把握规律来促进工作，实现目标；是区别于普通员工，对领导干部提出的更高要求。这需要领导干部严格遵循“三现主义”，深入到部门实际工作当中，发现问题，从时间、空间、组织三个维度探究问题的根源，进而解决问题，脚踏实地实现目标。

#### 创新

王大珩归国后，任大连大学物理系主任，在当时没有任何实验仪器的情况下，带领教师、学生自己动手、修旧利废，在大连西岗破烂市场中“淘”出了一个实验室。

50年代，创办长春光机所，在他的带领下，长春光机所成为我国光学仪器制造和应用光学研究的重要基地，研发的“八大件一个汤”闻名全国。此外，王大珩一直不遗余力地为“863计划”和国产大飞机研发等国家科研大计奔走呼吁……王大珩的成就正是源于他的创新性，从不固步自封，不断接受新事物。

创新是什么？对于我们来说，更多的是面对新问题、新变化，坚持目标不变，运用新的思路和方法去解决，敢于跳出思维定势的条条框框，适时调整，在探索中推陈出新。只有这样才能在变化中走得更长远。(完)



# 公司各部门圆满开展《陈芳允传》读书交流会

2020下半年“同读一本书”活动自9月份启动至今，总部各职能部门、行业事业部各服务中心陆续开展了部门内部的读书交流会。大家通过阅读书籍，联系自己的生活和工作实际，把阅读的所思所想与大家分享，在交流中碰撞思想，提高认识。有的部门还结合了情景表演、知识竞赛、朗诵经

典、外游登高等多种形式，把读书交流会开展得有声有色。

会后，各部门及时提交会议纪要，积极撰写读书心得参与优秀征文的评选。截至目前，总部职能部门会议纪要及读书心得提交率达100%，行业事业部提交率达97%。一起来看看各部门读书交流会的风采吧！



财务部



市场部



供应链管理事业部



人力资源部&管理学院



品质保证部



西安厂电服务中心



昆明冶金服务中心



大庆油田服务中心



西安煤炭服务中心



沈阳公消服务中心

# 市场部举行标杆事迹学习交流会

榜样作为行为的标杆与精神的支柱，能够为人指明前进的道路，为人带来希望的曙光，影响同样有着雄心壮志的一群人，引导着公司向更好的方向发展。为了进一步促进市场部同事向标杆学习的氛围，12月8日，市场部在4楼多功能厅举行标杆事迹学习交流会。会上，部门领导分别为10月质量诚信标兵张艳、10月“最美海洋王人”兰花奖冯榆兰、10月文明礼仪达人周亚平颁发奖牌和奖品。

### 一、分享传递能量

榜样是旗帜，代表着方向；榜样是资源，凝聚着力量。让我们来看看标杆的分享：



10月质量诚信标兵张艳：非常感谢公司颁发的10月质量诚信标兵，这是销售管理部各行业共同努力的结果。为了保证国庆长假期间提成保质保量的完成，从9月底提前部署，国庆假期期间各环节、各行业按时按量完成提交；为达到出库目标、解决遗留的未出库的问题，公司领导、部门领导和同事共同为追求共同目标想办法，齐心协力共同解

决。今后我将带着问题去学习，掌握新知识、新本领，继续加油！



10月“最美海洋王人”兰花奖冯榆兰：很荣幸获得这个奖项，市场宣传是一个很大的体系，以用户为导向，以客户为中心是需要坚持的首要原则。今年初工作内容有所调整，在原有工作内容的基础上，接手宣传资料的制作。面对新的工作内容，快速学习，掌握技能，及时完成产品彩页、简册、照明解决方案等宣传资料的制作。身为一名市场宣传工程师，随着外部媒体传播手段的不断变化，从纸质手册到线上展示再到现在的直播，市场宣传也需要与时俱进，更好地满足客户需求。目前我所做的还远远不够，我将会需要继续努力，持续为市场部输出。



10月文明礼仪达人周亚平：感谢领导的认可及各位同事的帮助和支持，这个奖项在一定程度上激励了我。作为一名新人，我还需要向各位优秀的前辈学习，在思想上向标杆靠拢，在行动上向标杆看齐。在今后的工作生活中，我将继续保持这股热情，严格要求自己，勤勤恳恳地做好本职工作。

### 二、倾听领导点评

除了学习本部门的标杆人物外，市场部同事还积极地对其他部门获奖的标杆人物进行了学习，各位领导分别对标杆人物进行点评分析。

付高助：希望大家都能够从标杆优秀事迹中得到启发，并把得到的启发践行于工作。雪山高不过雄鹰的翅膀，草原大不过牧人的脚步。希望大家可以一直保持工作热情，在做好本职工作的同时，学会以目标为导向，严于律己、认真工作，提高自身能力，向标杆看齐，争取成为下一个标杆。

苗高助：今天通过宣贯标杆优秀事迹，希望大家都能向她们学习，以目标为牵引，在自己的工作岗位中做好每一件小事。同时热爱自己的工作，履行应有的责任，发挥出最大的价值，实现目标。另外，公司设置了多种奖项，大家要踊跃竞选，展示自我，自己树立标杆，影响并带领他人优秀，这是另外一种价值的体现，这样整个部门都会变得更加优秀。

### 三、交流激发思辨

人的潜力是无限的，一旦有了学习的榜样，就有了人生的奋斗目标。有了榜样，便会不遗余力地去追赶，这就有了巨大的动力。聆听了标杆的事迹分享，市场部的各位同事们也踊跃交流发言，讲述自己的学习心得：

“通过这些优秀事迹，了解到大家都是在把自己应做的事做好的基础上，主动发现问题，通过不断学习，提高自身的业务和素养，这种工作态度是最值得去学习的。在接下来的工作中，我们要向优秀的做法学习，按时完成自己的工作，提高自己的工作效率，担起自己应承担的责任，努力把每一项平凡的工作做好，发挥了自己的价值，就是一种不平凡……”

博学穷理，实践为主。希望市场部的每一位同事通过学习标杆，查找不足、见贤思齐，从中汲取智慧、获得启示，迅速掀起向标杆看齐实践活动的热潮。在学以致用、推动实践上下功夫，不断增强凝聚力和整体合力，再创佳绩。

(市场部供稿)





## 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2020年10月销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，在此只展示部分人物事迹。想要了解、学习更多详细的优秀事迹，请扫码关注海洋王订阅号，进入菜单栏“ok风采-最美海洋王人”即可阅读。）



## 巾帼能手

郑铁服务中心 李真

## 立足客户，砥砺前行

一个人至少拥有一个梦想，有一个理由去坚强、去努力。而李经理的梦想就是在海洋王这个大舞台实现自己的价值。

2020年是不平凡的一年，突如其来的疫情导致铁路客运、货运急剧减少，客户单位进不去，客户资金也不是很充裕。在这样情况下，主任告诉大家：不能坐以待毙，一定要主动出击。

以客户为中心，是李经理的做事原则。客户给予我们机会，就是对我们的认可。今年服务部以4G产品为主投方向，在推广过程中遇到了很多技术性问题和销售困境。主任告诉李经理，一定要结合现场，以客户的需求为出发点，了解客户的关注点在哪里，不能为了销售而销售。服务部要与段领导沟通，产品要自上而下的来做，与集团公司的宗旨相结合。于是李经理开始带员工跟班车间，做试用反馈，与站段信息科不断沟通集团科信部备案，到站段上台、招标。服务部的4G产品推广慢慢得以进行。在招标中，因为某站段为综合段，工务与运输科记录仪一起招标，采购平台需与站段统一，然而我司产品在该平台并没有开通上线，遇到了阻碍。李经理知道，如果这次废标，会导致服务部在站段彻底失去销售4G产品的机会。李经理积极寻找解决措施，中间几经波折，最后终于拿下这个标。

李经理始终坚信：一份耕耘，一份收获，付出就会有回报。四季度冲刺阶段，她将继续保持对工作的热情，对目标实现执着追求，踏实做好每一件事情，实现2020年目标！



## 须眉英雄

军品武汉服务中心 巨朋冲

## 成交是服务的开始

曾经以为，签订合同、客户回款、拿到提成，就是我们销售人员业务的结束。但主任一直强调售后的重要性，巨经理渐渐明白：售后工作是我们和对手进行差异化竞争的重点所在，是我们兑现承诺、与客户关系再次升级的关键所在，也是我们与客户再次合作、让客户再次选择我们的基础所在。

服务部在今年完成了A市场的统配工作，产品下发到该单位下属的15个单位后，巨经理一一走访了全部的使用单位，进行产品培训。目的在于：1、通过统配的机会，和各个下属单位建立联系。认识各科室人员，在培训中了解客户基层单位的真实需求，了解客户的任务内容，根据需求推荐合适的新产品；2、通过培训工作，让基层客户了解使用产品过程中的注意事项，避免由于操作不当导致灯具损坏或使用寿命不长的情况；3、提高客户满意度，让客户感受到我们与竞争对手不一样的服务；4、制作售后服务方案，让客户签订培训意见反馈表。大部分基层客户对我司的服务很满意，给出了肯定的评价。

长达2个月的走访培训，客户都把巨经理当成“内部人士”，与客户建立了良好的关系。在后续的工作中，下属单位也实现了订单，实现了突破。通过本次售后培训，服务部全面打开了A市场，并且通过实际做成的事，证明了海洋王的价值所在。

这也更让巨经理明白了：成交不是订单的结束，而是服务的开始，也是下一个订单的开始。



## 茉莉花奖

乌鲁木齐石化服务中心 金燕

## 坚定目标，持续奋斗

2016年1月1日因为公司机构调整，金经理从做了6年的煤炭市场调入网电市场。该市场前期空白了几年，没有人员交接，也没有客户单位的地址、联系人、电话等，更没有采购渠道。面对不利的局面，大家都很担忧，金经理也有些焦虑，反复思考怎么完成全年目标。

7月份跟进某单位安质部一个订单，客户认可需求并且项目评审已通过，采购渠道成了摆在金经理面前最大的问题。这时候刚好有个契机，她了解到国网领导要来省公司检查工作，省公司需要举行一个应急演练，且刚好把这个任务交给了此单位。金经理抓住这个契机，整理好参加抢险、应急演练的案例，反复找客户沟通。客户当时也在我司和竞争对手中间徘徊，最后客户根据日常的使用感受、售后服务保障质量等，选择让我司设备进场。和客户确定后，金经理立即确认灯塔到货时间，想办法协调来一套灯塔。在答应客户的第二天，就从四百公里外把灯塔运到了客户迎检的现场，客户对服务部办事的效率非常认可。再后来经过多次反复与客户沟通，终于答应从一级平台接单。虽然中间又经历了重重困难，但最终也成功拿到了订单。

金经理说：“回首这几年，没有什么出彩的大事，只是简单的事情重复做，重复的事情用心做。”坚守采购渠道，深挖基层需求，面对困难迎难而上，高目标高牵引，才能取得成绩。今后，金经理将一如既往，带领服务部实现更高目标。



## 常青树

西安厂服务中心 裴朝军

## 乘风破浪，行稳致远

裴经理，集体中的老大哥，在团队的发展与建设中起到了积极主动的协助作用。遇到问题时，主动自我剖析，进行深刻反思；成功时，给大家分享有利经验；在别人有困难时，伸出援助之手，提供有建设性的建议。

H电厂为老电厂，也属于裴经理业绩的起源地。前些年市场根基稳定，业绩比较突出。但因近几年市场划分，今年再次接手后，3年多的空档期导致一些原本很有把握的高层人员，由于内部结构调整变化，也无法能够让服务部顺利进厂。作为一个主力市场，因前期的推动，与坚实的客户基础，从高层到基层基本全部认可支持海洋王。这原本对服务部是很有利的，但因新转入的生产厂长比较排斥我司，不让人员进场，采购上报我司产品时直接卡住不批。想要与厂长当面沟通完全不可能，能想到的办法全都用了，长时间的消耗让裴经理苦恼不堪，也曾一度想要放弃。经过主任的疏导后，裴经理调整思路，把精力先用在其他客户上，之后有了新的想法后再继续去攻克。皇天不负有心人，9月份主任与经理一起去找客户，通过走现场找到了攻克点，由此开启了全面攻克模式。在客户单位董事长与其他高层领导的全力支持下，厂长不得不重新考虑我司产品，进而在11月中旬前实现了订单，并且解决了提前回款的问题。此项目的成功不但给裴经理带来了业绩复苏的生机，也鼓舞了其他服务部：要有迎面解决困难的决心。