

在竞争中不断超越自我

竞争是各行各业的常态，有竞争的市场才是正常的。一个订单有几个厂家参与争夺的情况，市场一线早已经见怪不怪。这正说明专业照明市场是一个有潜力、蓬勃的市场。对于这样一块美味的大蛋糕，竞争对手争抢市场份额的决心更大，对一些细分市场越来越重视，投入的人员、精力越来越多，竞争不遗余力。子公司的使命，就是要战胜竞争，不断扩大海洋王的胜利成果。

面对竞争，一线很多员工已经习以为常了，与竞争对手斗智斗勇已经积累了许多的经验与方法。但是，也有部分员工被竞争对手的手段迷惑，被牵着鼻子走，造成工作的被动。那么，我们如何正确看待竞争？面对竞争呢？

首先，我们要正确认识竞争不可避免。市场有众多的参与者，就有了竞争的状态；竞争对手主动进攻，那么竞争就无可避免。逃避竞争，约等于投降；走到另一个极端，幻想构建一个巨大的优势去屏蔽竞争一劳永逸，也是不现实的。实际上，在产品和服务上很多东西可以模仿。但是海洋王持续不停地奋斗精神，以客户为中心的思维方式，真正发现并满足客户个性化、不断变化的需求，是很难模仿的。所以，我们每天都要以饱满的状态去服务客户，面对竞争。另外，竞争本身是一件好事，能保持企业和员工的活力，促进市场的健康发展。面对竞争，公司持续提升员工能力，更新升级工作手段，提高产品质量

和服务质量，才能得到了客户的广泛认可和支撑。

其次，坚持以有质量的产品和服务赢得竞争。公司一直提倡参与高层次的竞争，就是在产品、服务、人员素质层面的竞争。通过有质量的产品和服务，专业的照明解决方案，给客户带去物超所值的享受。但是现在市场上竞争对手很多采取的是价格战，是一种低层次的竞争。低价竞争只会让劣币驱逐良币，真正得利的既不是客户，也不是厂家，它是行业的一个慢性毒药，甚至危害到整个行业的发展。价格不能征服客户，真正征服客户的永远是质量，是满足客户需求、推陈出新的个性化产品。因此，海洋王作为引领者，有必要也有责任带动专业照明行业去创新创造，不管是在产品上还是在服务上，这样才会得到客户的信任，获得竞争对手的尊重。

最后，面对竞争要始终强调我们的优势。不管在竞争中遇到什么样的对手，都要找到自身差异化的地方，充分地挖掘出自己的长处和优势，拿我们的优势去和竞争对手比。如果不是这样，就容易被人牵着鼻子走，无意中就变成被动的。因此，市场一线人员不仅要有敏锐的销售意识，而且还要有产品思维，把公司的产品、产品组合、解决方案搞的明明白白，抓住它们的特点优点，向客户说清楚。只有下足功夫，始终强调我们的优势，强调价值而不是价格，才能卖好我们的灯。

过去的一季度，各个子公司和事业部取得了不俗的业绩增长。但是实现全年目标的任务依旧很重。面对激烈的竞争，我们要把战斗到底的精神灌输到

血液中去，既能打硬仗，不畏任何艰难困苦，又能打持久战，有常年如一日的思想准备。也只有这样，才更容易成为竞争中的强者。

快速反应

学习任新民勇于担当的精神

在阅读《任新民传》的过程中，一个为了实现目标承担责任、勇于担当的科学拓荒者形象跃然纸上。几十年来，任新民在领导岗位上，遇到问题迎难而上，从不瞻前顾后、畏首畏尾、推诿扯皮，即使在“文革”特定的历史环境下，虽然更谨慎一些，但也从来不代表模棱两可的意见。任新民用自己的实际行动铸就了他承担责任、勇于担当的伟大品格和风度。

回首中国航天史上著名的“331”工程，最难忘的当属氢氧发动机的研制。1982年12月，当时对解决氢氧发动机启动缩火的问题已经制定了有针对性的改进措施，但这些措施是否有效，必须通过发动机试车进行检验。任新民通过详细查阅氢氧发动机历次试车的数据、总结报告及发动机拆装情况的记录，同有关设计人员、工艺人员、试验人员进行分析讨论，初步形成了可进行连续试车的设想。但要真正统一思想，形成决策，并非易事。大多数技术领导和科技人员不大同意连续试车，认为风险太大。任新民深知，这一决策的分量，告诫自己：“应该相信自己及有关人员的分析、判断，相信以往的试车结果分析，如果一点儿风险都不敢冒，那是私心杂念在作怪，是患得患失，是懦夫。”思前想后，他进一步坚定了连续试车的决心。

在讨论连续试车任务书的总师扩大会议上，有人提出：“任务书上应写明经任老总决定……”在场的人都清楚，这样的表述隐含着责任问题，也是发言者保留不同意连续试车意见的一种表达。有人打圆场说：“还是写经总师扩大会议研究决定为好。”这时，任新民腾地

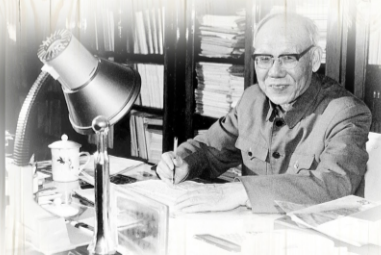
站了起来，态度严肃地讲：“就写任新民决定，出了问题我负全责，与其他人无关！”语气中显露了自信、坚定和果断。最终，连续试车取得圆满成功，解决缩火问题的措施完全有效。任新民在关键时刻承担责任、勇于担当的精神，令所有人心悦诚服、敬重佩服。

在工作中，承担责任、勇于担当是我们每一个人应该具备的品质，尤其是我们的领导干部，更应该身体力行，带头去做。公司一直强调，职务越高，责任越大。遇到问题和困难时，我们的领导干部也应该像任新民一样敢想敢做、承担责任、勇于担当、主动作为。在公司，无论是过去的汶川地震、青海玉树地震抢险，还是去年的建设火神山医院、一线抗疫支援；无论是每年的抗台风、抗洪支援，还是不定时的客户单位夜间紧急作业；只要客户有需要，海洋王人都都会奋不顾身到达现场。而每一次重大支援行动，我们的领导干部也绝不会推诿退缩，他们身先士卒，冲锋在危险的最前面，起到了很好的带头作用。

当然，光有担当的勇气还不够，还必须要有善于担当的能力。任新民敢于担当、果敢决策，是基于他自身扎实、强大、专业的能力，而不是冲动鲁莽地下定论。“责重山岳，能者方可当之。”公司每年组织员工学习，安排培训机会；管理团队每年赴日研修，借助TQM思维方式和工作方法提升人员素质，这些都是为了把我们培养成一个“负责任、有质量”的海洋王人。在这个日新月异的年代，我们必须不断提升能力素质，加强专业知识的学习，使自己的专业素养跟上时代的发展，才能适应市场变化，抓住机会，赢得竞争胜利。

2021年上半年“同读一本书”

《任新民传》读书活动



“中国放卫星的人”

阅读书籍：3月20日—4月30日

读书交流：4月30日—5月31日

读书征文：5月31日—6月15日

系列活动：

5月：“工间读书”活动

6月：“手抄报”展览活动

7月：销售“弘扬航天精神，拥抱星辰大海”读书活动

8月：总部《任新民传》年代秀

为了将科学拓荒者精神的学习延续下去，2021上半年公司“同读一本书”活动推荐全员阅读《任新民传》。任新民是“两弹一星”元勋之一，“中国航天四老”之一，中国导弹与航天技术的重要开拓者之一，是中国航天事业五十年最高荣誉奖获得者。让我们一起阅读《任新民传》，学习他求真务实、勇于担当、精益求精、坚韧不屈的精神。

2021年新员工企业文化集中培训

为使新员工理解并认同公司的企业文化、理念和基本制度，建立起做人做事的标准，加强对责任、习惯的理解和认同，树立新员工在海洋王发展的信心，4月19-23日，管理学院精心设计筹划了为期5天的新员工培训。来自全国各地的350名新员工汇聚在深圳总部、成都基地、北京基地、郑州基地，共同组成5个班，同时学习公司的文化理念。

成都基地

带队领导：集团轮值总裁杨志杰



成都片区开班第一天采取了别开生面的破冰活动——记忆力大比拼。简单的小游戏快速打破了学员之间的屏障，小组之间的竞争也在这一刻火爆开启！



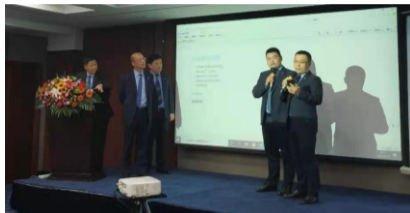
早起、午后，是全员广播体操，振作身体和精神以迎接接下来的课程。即使没有积分卡的激励，领操员的竞争也是异常激烈。

豪华讲师团新颖的授课方式层出不穷。铁路照明子公司副总裁李明用“竹子扎根4年”的故事讲解深耕细作、打好基础的重要性；大型企业事业部副总经理高红霞用手撕纸和《梦骑士》引领大家探讨理想与现实；厂电事业部副总经理牛维娜用《亮剑》片段启发大家思考市场工作流程、开展工作运用的手段和方法。讲师们牢牢吸引住了学员的眼睛，让大家积极参与，全情投入。



郑州基地

带队领导：集团总裁特别助理、煤炭事业部总经理林红宇



新员工开班仪式上，行业事业部领导、销售总监、服务中心主任都上台做了自我介绍，既是与新员工相互认识，也是为新员工树立奋斗的榜样。



班委竞选环节，战况尤为激烈，新员工个个卯足劲儿展示自己的优势，竞争意识非常强烈。领导们都深受感染，也积极参与到了投票环节中。

新员工培训第一天，恰好也是新员工孙营镇的22岁生日。在这个特别的日子，所有领导、学员一起为他举办了一个生日会，唱生日歌、送书籍，远方的中心的小伙伴们也录制了祝福视频，相信这是营镇过得最难忘的一个生日！

时光飞逝，为期五天的培训转眼就结束了，正因为有这些积极热情的新学员的不断加入，我们的灯才越来越亮，心越来越暖！海洋王，我们爱你！



北京基地

带队领导：集团总裁特别助理、船舶场馆总裁邱良杰

在北京基地，有十几位退伍转业的老军在结束几十年军旅生涯后，选择加入海洋王，继续投入到为军队服务的工作中。课间，他们自发奋为大家献上了一首慷慨激昂的《强军战歌》，唱出了他们在和平年代的使命意识与奉献精神。

为了加强新员工之间的相互交流，活跃课前氛围，大家一起进行了系列小游戏。紧张刺激的过程不仅锻炼了新员工的动手动脑能力，提高了团队凝聚力，还将新员工的状态调整到最佳，为接下来课程的学习奠定了良好的基础。



结业辩论赛发表，唇枪舌战间，赛场若战场！精彩的辩论赛后，是一个又一个思维交流碰撞、备稿直至深夜的日子。



“学有所得，以得促学”，学员们白天上课学习，夜晚提起笔头，在白纸上的一笔一划写出他们的感悟和计划。希望他们在以后的海洋王生涯中，能一直记得这些夜晚里对自己的鞭策和期许。

深圳总部（销售系统）

带队领导：集团总裁特别助理李文兵

在交流答疑环节，集团公司总裁特别助理李文兵李总以及本次参会的各子公司/行业事业部领导、片区销售副总经理、服务中心主任均参加了本次交流答疑环节。在交流过程中，各位领导针对学员提出的问题一一进行答疑解惑，学员对于这几天所学知识均有自己的思考和转化。

“学习-思考-理解-行动”，经过一周的知识和思维的交流碰撞，接下来就是行动的最好时机！加油，看你们的了！



第一天下午，大家到东莞工厂，参观了公司固定灯具、移动灯具、便携灯具等主力产品的生产流程，了解了单灯控制器等智能化灯具的前沿技术如何在生产中实现，惊叹于海洋王2000多个产品及十几条产线在自动化与人力操作之间平衡，实现精艺生产。



深圳总部（职能部门）

时间在欢声笑语中流逝，海洋王为期一周的新员工培训也告一段落。回望一起参与培训的一周，学员们全情投入，传递价值，收获友谊。

雄关漫漫真如铁，而今迈步向未来。海洋王人，加油！



以真实的姿态say hello，深圳总部职能新伙伴们美好的相遇从此刻正式起航。班委竞选、自创班歌。学员们为了班歌的制作齐心协力，从确定歌曲到填词排练，每天课间齐唱班歌，热情饱满。



海洋王照明荣获“钢铁行业百佳优质供应商”称号

海洋王照明亮相2021中国炼油与石化产业技术与装备国产化大会



4月21日-23日，国际钢铁设备采购——优质供应商共享大会暨第十五届中国钢铁工业设备采购与管理论坛在北京黄河京都会议中心召开。海洋王照明携专业照明装备及解决方案参会，并获得“钢铁行业百佳优质供应商”荣誉称号。

会场展区，海洋王向现场参会人员展示了固定LED灯、防爆LED平台灯、防爆移动灯、4G便携摄像头灯、车载摄像头灯等多种照明装备，吸引了众多钢铁企业及参会友商前来参观了解。工作人员详细介绍产品特点、功能、适用场景，并进行现场操作演示，得到了参观人员的高度评价，并与重要钢铁企业达成合作意向。冶金一事业部销售总监郝立萍作为大会特邀嘉宾代表公司上台作“共享低碳智慧照明”专题报告，引起了现场嘉宾的共鸣，得到与会领导的高度赞扬：“海洋王是照明

行业的引领者。”最后，大会对钢铁行业优秀供应商进行了表彰，沈阳冶金金服务中心主任刘会兰代表公司上台领奖。

据悉，大会以“共建共享，合作共赢，交流互鉴”为主题，旨在使更多、更优质、更符合标准的钢铁设备供应商资源进入到钢铁企业采购保障体系，促进钢铁企业在供应商渠道建设、优化合作伙伴、提升采购效率、优化库存结构、细化成本控制、保证采购质量等方面信息交互共享。国际与国内各钢铁企业主管领导及专家，各公司设备管理部、采购部、生产运作处等负责人和技术人员，各有关科研院所、设计院所的专家、教授及科研人员，以及相关先进技术、新工艺、新产品与装备的服务商、供应商到场参会，有力地推动了企业优质供应商库的扩充与建设，建立沟通合作桥梁，促进信息共享。

4月16日，由中国石油和化学工业联合会供应链工作委员会等单位主办的2021中国炼油与石化产业技术与装备国产化大会在山东滨州顺利召开。中石化、中石油、京博石化、恒力石化、寰球工程、惠生工程等多名专家和500多名参会代表齐聚一堂，共话炼油与石化产业关键技术及装备国产化进展等问题。大会同时吸引国内近50家优质装备供应商布展，海洋王照明受邀参加，济南石化事业部销售总监齐齐梅作为我司代表，应邀在会议中发言并畅谈行业发展趋势。

当天一大早，会场入口处，高高耸立的海洋王SF6131B移动智能照明平台首先映入眼帘，引来了与会嘉宾的围观和赞叹。体现了主办方对我司的支持，同时也体现了我司产品和服务的专业性。



大会上，下总向嘉宾们讲解了公

司的发展历程及未来发展方向，详细介绍了海洋王智慧照明系统应用及案例，引起了参会企业的兴趣。海洋王智慧照明系统为石化企业打造智能化工厂奠定了基础。此外，下总还介绍了公司最新的应急照明保障服务产品，为企业应急救援提供安全保障，为照明行业开创了新的服务模式。

主会场外围，我司设置了展位，将一些新产品和企业最常用的产品进行展示。济南石化事业部销售团队团队成员组成讲解团，向各位参会人员一一讲解，为前来咨询的嘉宾答疑解惑，充分展示了海洋王的综合实力。



本次中国炼油与石化产业装备国产化大会的成功举办，为行业专家搭建了更宽的交流平台，为装备供应商提供了更大的市场机会，为促进国产化落地、突破“卡脖子”技术提供了方向引导。2021年是“十四五”规划开局之年，海洋王照明将持续联合合作伙伴，深挖产业链价值，共建利他的商业文明生态圈，开创产业链价值融创新格局。

(齐鲁石化服务中心 蒋瑞环)

2021，以质取胜

4月24日，海洋王供应商大会于总部海洋王科技楼召开。本次大会围绕“以质取胜”为主题，同时设立“整合采购需求”、“共推TQM改善”、“深化战略合作”三个分主题，依托质量，发展共赢，着眼于长远的战略发展合作，积极应对新的环境形势变化，通过整合采购需求，提升质量，消除不必要的浪费，提升综合效益，获得共同发展。



大会邀请我司紧密合作供应商总经理及以上代表与会，并为供应商代表颁发了“紧密合作供应商”牌匾。

大会邀请公司轮值总裁兼财务部总监陈艳、轮值总裁杨志杰、总裁特

别助理李文兵，以及总裁特别助理兼技术与设计部总监王春、品质保证部副总监王跃芳、总裁特别助理兼供应链管理部总监成林等各位领导参加，并做相关专题报告。

大会以一曲《奋斗》开场，采购部全体采购专家以积极向上的开场舞向大家展示了采购人向着目标永不停歇的进取精神。

公司轮值总裁陈艳代表公司向大会致辞，并介绍公司愿景、使命，以及新的组织架构和公司2021年战略发展方向。

技术与设计部总监王春、品质保证部副总监王跃芳分别就新产品开发总体情况暨2021年产品开发规划、2020年质量管理工作总结及2021年主要工作方向做报告。

总裁特别助理兼供应链管理部总监成林做“TQM十大思维方式”专题宣讲。随后，供应链管理部2020年QCC发表获奖小组进行课题发表分享。

供应链管理部高级助理兼物料采

购部经理就2020年供应商合作绩效进行总结，并对2021年工作重点进行报告。

大会还评选出了“2020年度优秀供应商奖”、“2020年度感动奖”、“2020年度最佳合作奖”三大奖项，公司领导为获奖供应商进行现场颁奖。

大会同时还邀请两家供应商代表进行有关品质管理经验的案例分享。供应链管理部高级助理兼采购部经理就供应商关注的各方面问题进行现场沟通交流。

同时，大会现场还邀请到供应链其他兄弟部门负责人参会。此外，计划部及工厂员工为大会带来了精彩的节目表演——《沧海一声笑》、《追》，迎来各位观众的阵阵掌声。

最后，公司轮值总裁杨志杰进行总结讲话，对各位供应商朋友们表示衷心的感谢，希望在2021年大家一起共克时艰，砥砺前行，与海洋王共同发展，合作共赢！

(供应链管理部 张雅敏)



基于财务三表事实 端到端改善企业经营中存在的问题 ——财务部开展“书香财经”读书交流会

读书学习，不断充实丰富自己的精神文明、提升自己的专业技能，是保障海洋王永续经营的重要手段之一。财务部以第十三届质量月活动为契机，树立书香财经品牌。3月份，部门组织助理级以上人员及控股子公司财务负责人阅读《华为战略财务讲义》，并于29日在12楼圆桌会议室开启了“同读一本书”读书系列活动之第一次读书交流会。

本次读书交流会以“财务人员如何通过财务三张表来发现并解决企业经营中存在的问题”为主题，通过学习标杆企业华为的财经管理，探讨标杆企业如何在财经管理道路上做正确的事，我司在哪些方面可以借鉴以确保海洋王的财经管理更进一步。读书交流会在轮值总裁兼财务总监陈艳总的开篇立论中拉开帷幕，读书交流会负责人以自己的经历解读了自己对华为财经管理的理解，各位同事结合自己的工作，踊跃分享心得。

本次“书香财经”读书交流会邀请了董事长莅临指导，给予我们不一样的视角来思考财经工作，让财务部的小伙伴们对今后的工作有了更加清晰的方向。在读书交流会中，董事长认为财务部举办的读书活动非常有意义，并对读书交流会提出了以下指导意见：

1、我们学习标杆企业华为，读《华为战略财务讲义》，首先要清楚最根本的目的。我们要通过学华为，学财务该怎么做，怎么做一个优秀的财务人员或者普遍规律的财务应该怎么做，而不是“纠缠”学习华为一件事情怎么去

做。

2、财经是管资源的，财经重点管的是业务流。财经的战略或者预算预测就是要找出报表实际数据与公司战略、目标的差异，从而调整资源、优化端到端的业务流程。

3、财务要通过三张报表的财务数据，来看战略、财经、组织之间的差距，要去找管控点。三张报表经营是基本事实，财务要通过差距去管战略、管资产、管成本、管现金流、管物流、管我们的工作职责顺不顺。我们要用实际数据告诉各位总经理我们的差距在哪儿，我们可以在哪些地方可以改进。

4、公司今年成立了5家控股子公司，子公司财务负责人随着子公司规模扩大，以后就是子公司的财务总监，集团财务部要给控股子公司财务负责人上升为财务总监铺好道路，推着他们走向子公司财务总监的岗位。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。董事长高屋建瓴的指导，是书香财经管理工作的新起点。通过本次读书交流会分享，财务部的小伙伴们认识到自身能力与标杆的差距，当前工作内容与公司期望之间的差距，也更加清楚了自己工作的方向和目标。

(财务部 王丹丹)



凝心聚力，共创未来 ——明之辉学习海洋王企业文化

为促进公司企业文化建设，提高员工对企业文化的认识，加深员工对企业文化的理解，进一步提升团队凝聚力，4月9日，明之辉公司组织全体员工学习海洋王企业文化《员工思想意识规范》。

明之辉副董事长兼财务总监卢志丹，以其在海洋王任职多年的亲身体会，为大家分享了自己对于海洋王企业文化的理解。重点围绕“1、热爱祖国、热爱中华民族、热爱企业；2、以奉献为乐、以工作为荣；3、团结协作、集体奋斗；4、生于忧患、死于安乐”四个主题，从不同层面、不同角度进行深度探讨和交流。

从如何树立正确的世界观、人生观、价值观，到如何形成正确的思想意识、思维方式；从马斯洛需求层次理论的基本需求满足，到如何一步一步迈向更高层次的自我实现需求；从如何承担好家庭责任，到员工责任，再到社会责任；从如何将员工个人追求融入公司发展，到如何做到团

结协作、集体奋斗；从如何围绕工作目标树立危机意识等等，让每一位参加培训的员工都受益匪浅。

培训结束后，大家积极分享了各自的心得体会，深刻体会到无论是日常工作还是业余生活，都应该时刻保持积极、端正的心态，持续提升自我各方面综合能力与素养；养成良好的思维习惯和学习习惯，提高责任心，时刻铭记“团结协作、集体奋斗”的核心价值观，努力为公司创造更大价值，助力祖国经济发展。

(明之辉公司投稿)



为乘风破浪的“蓝朋友” 提供照明支持



4月13日，全国消防救援队伍区域性水域救援技术培训班（浙江点）在丽水市景宁县大均乡正式开班。本次水域救援技术培训班为期12天，参训学员及教官团队共计165人，分别来自浙江、江苏、河南、福建、安徽、江西、上海等地。培训内容包括急流基本技术、静水救生技术、水域救援绳索技术等课程。

为使参训队员在夜间适应水域环境，结合实际对被困人员展开搜救，4月19日晚，培训班开展了夜间拉动训练。夜间科目训练，移动照明不可或缺。杭州公消服务中心响应客户需求，携带照明装备为训练现场提供照明支持。



在现场营区、集结区，海洋王LED轻便移动灯、多功能移动照明平台等应急照明产品为客户领导训话、集结装备整顿、帐篷搭建、小范围探讨交流等场景提供了照明保障。某型号防爆检修工作灯发挥了吸附照明、驱蚊虫等功能，吸附式放置在集结区内，不仅在夜间为救援队提供了方位标识，还有效驱

赶灯具周围蚊虫，避免蚊虫叮咬对救援人员造成不适。



此外，在河流域训练区，移动照明系列产品为岸边的科目讲解、人员准备等提供了夜间照明。沿河道搜索、穿河训练环节，服务中心为每个小组的救援队配置了某系列手提式强光防爆防水灯，高亮度、防水、抗强力碰撞的产品为“蓝朋友”乘风破浪，顺利完成训练科目做了很好的保障。

本次夜间拉动训练照明支持行动，海洋王再一次用高质量的产品、积极热情的服务态度赢得客户的点赞和信任。以客户为中心，满足客户需求，海洋王一直奔赴在为客户服务的路上。



为积极响应公司号召、践行社会责任，4月10日，太原铁路服务中心、太原公安消防服务中心共同参加了太原市园林局组织的2021年“我为太原栽株纪念树”全民义务植树活动。服务中心的小伙伴们一起种下45株树苗，为太原这座美丽的城市增添绿色，美化环境。