

上下同欲，超越目标

——2021年公司工作回顾与2022年新目标展望

2021年，是公司发展历史上极其重要的一年。全体海洋王人团结一心，敏锐捕捉各种市场机会，不断深挖客户需求，灵活运用工作手段，取得了良好的工作成效。特别是临近年底，市场一线将士咬定青山不放松，争分夺秒地进行目标冲刺，各个行业公司和事业部给我们带来一个又一个业绩超越去年的捷报，实属不易。回顾这一年，有努力，有成长，更有许多令人欣喜的变化。

变化一：主动改变带来了较高增长

环境变、形势变，我们的思想、认识、能力都应该随之转变。这一年，海洋王人没有忘记“生于忧患，死于安乐”的方法论，时刻保持强烈的危机意识，在经营团队的带领下，公司从组织、人员和市场战略上进行了一系列调整，目的是贴近市场，贴近客户，贴近需求。改变，让组织活力和奋斗精神不断激发出来。面对艰巨的目标任务，大家团结一致，冷静应对，与竞争对手斗智斗勇，在复杂的情况下表现得更加坚强，这种不屈不挠、敢于向困难和挑战亮剑的精神非常值得肯定。

从年底销售业绩看，很多行业公司和事业部都实现了赶超，其中核心市场精耕细作，支撑了业绩目标；新兴市场和发展市场可圈可点，正在构建未来的发展空间。走过二十六年的海洋王，依然焕发勃勃生机。这也鼓舞了团队士气，让我们对未来一年的目标充满信心。

变化二：服务意识得到强化，服务水平有了提高

企业的唯一使命，就是创造客户、服务客户。海洋王人坚持以顾客为中

心，今天大家对于服务客户有了更深的理解和认识。一切围绕客户需求，快速响应客户需求，不惧竞争，已经形成了全体员工的共识。

今年以来，伴随着市场一线员工对于服务的认识和理解，他们在改变自身工作质量的同时，也使服务质量得到了提高。在各个客户单位，他们深入现场跟班找准照明问题，用专业的服务方案、合适的新老产品组合满足客户需求，将三级目标点的工作贯通起来，提升客户关系；在每个抢险救援现场，从河南水灾到沈阳燃气爆炸，海洋王人总是主动关心客户，第一个赶到现场，再苦再累再危险，都始终与客户战斗在一起，取得了认可与信赖。

海洋王的服务在客户中间一直是有口皆碑。市场环境风云变幻，市场一线不仅发扬了这种优势，而且向更高层次迈进。2021年，公司与客户之间QC、SS交流以及企业文化交流如火如荼；邀请客户到总部来访，到展会展台参观络绎不绝，管理交流日益增多，给客户留下良好印象；还有第十四届全运会场馆照明的参与建设，不仅验证了我们的照明技术水平和实力，也证明了公司在高端照明项目上的服务保障能力。

变化三：干部队伍经受住了市场考验

2021年，在高目标的牵引下，公司的干部队伍素质有了明显的提高。年初，公司进行了大幅度的干部任命与调整。这些干部通过学习和努力，通过公司的培养和锻炼，激发了活力，不仅顺利地进入了各自角色，承担起了公司赋予的市场责任，而且经受住了市场竞争

的锤炼。同时，许多刚刚走上服务中心管理岗位上的新主任、新经理们，也都在慢慢地成熟和成长，海洋王的中坚力量正在挑起大梁。

总之，2021年的新变化还有很多。我们作为海洋王的一员，本身就是这些变化的亲历者、感受者、受益者。2022年，海洋王追求更高目标。责任重大，任务艰巨，我们充满信心，决心更

加坚定。国家经济形势进一步持续恢复，公司的市场和客户，是健康的、积极的，需求有增无减。特别是碳中和、碳达峰政策的逐步推进下，将会更加有利于我们智能灯具、节能灯具的销售和推广，各种利好的汇集，让我们对未来的新目标产生良好的期待和预期。

相信2022年，一定会比2021年更加辉煌、更加圆满！

快速反应

在总结与反思中 开启2022新篇章

时间转瞬即逝，不知不觉间，我们又一起走过了一年，即将迎来新的一年。回顾2021年，海洋王人同心协力，经受住了反复的疫情的考验；在变化的市场局势中奋力拼搏，绝大多数行业公司/行业事业部都实现了销售业绩超去年全年，喜报频传，可喜可贺。当然，公司业绩稳步增长并不意味着我们各方面都做得很好了，事实上还是存在有一些问题，这就需要我们认真进行工作总结，做好迎接2022年的准备。

对过去一个阶段内的工作进行总结，当未来再出现类似问题时，才能够快速找到应对的方法，从而对下一步的走向作出判断，在总结-反思-提炼-持续提高的过程中不断进步，实现目标的超越。那么，具体应该怎么做呢？

一、回顾目标。今年年初，各行业公司/行业事业部、各服务中心都立下了自己的目标，接下来全年的工作都是围绕着这个目标的达成去展开。现在一年过去了，我们再回过头来从当初制定的目标出发，对照最终的结果，看看是否已经实现了。这时候，无论是达没达成目标，都有必要认真列出哪里做得好，哪里做得不到位。在这一过程中，可能有的人会害怕暴露自己的不足，担心承担责任。其实我们应该摆正自己的心态，明确总结的最终目的在于学习，而不是揭短。尤其是领导干部，更应该以身作则，主动反思自我，不遮掩、不护短。

二、分析原因。找到了实现目标过程中突出的亮点和遇到的问题后，就要分析导致成功或失败的关

键要素，因为它直接影响到了我们能够从中学到什么、学到多少。比如，我们的市场人员在运作了一个项目后，无论是否最终拿下了订单，都要认真剖析订单的每一个步骤。而且不仅要找出问题点，避免下次犯同类错误，还要找出亮点，以便在今后的工作中更好地发挥，也能为兄弟服务中心提供好的样板案例。

三、提炼经验。经验的总结能够指导我们在未来的工作中巩固优势、改善劣势。比如，每年公司都会有标杆主任演讲、标杆经理演讲、骨干员工演讲，甚至是“最美海洋王人”优秀事迹的宣传，这些都是标杆对自身工作优秀经验的提炼总结，是宝贵的财富，值得我们每一个员工好好地去学习。如果我们能够从中归纳形成一些市场运作的基本规律，或将这些好的经验列入标准，那将会使我们的工作事半功倍。

四、落实实践。只有将总结学习到的经验付诸实践，转化为下一步的行动改进，才能算是完整的。年底，各部门都在紧锣密鼓开展部门战略工作，制定来年的工作计划、安排。那么，接下来我们就要做好将各项工作部署落到实处的准备，在未来一年不折不扣地去落实，以保证预期的效果，绝不能不做、少做，导致多走了弯路。

对目标的追求不仅仅只是一个数字、一个结果，而是一个动态的过程。在这过程中，真正有价值的是我们采取的行动以及对行动的反思。2021年已经过去，希望大家认真做好年终总结，蓄力2022年更高目标！



从9月到12月，由每日经济新闻主办的“2021第十届中国上市公司口碑榜”评选，经过公众提名、大数据筛选、模型筛选以及机构+公众投票四大环节的考验，诞生了14大聚集专业口碑和市场好评的榜单。其中，海洋王照明获得了“高端制造产业最具成长上市公司”的荣誉。

书香浸润心灵，阅读助力前行 ——公司下半年读书活动圆满完成

2021下半年同读《彭桓武传》活动自9月份启动，至今已圆满完成。总部各职能部门、行业公司/行业事业部各服务中心均按计划开展了部门内部的读书活动，营造了良好的书香氛围。

一、与书籍为友，与大家对话

读书，就是在与主人公进行跨越时空的精神对话，是最大的精神享受。9月初，公司为大家购买的书籍《彭桓武传》陆续发到员工的手上，大家利用工作之余的时间开心地阅读了起来。在品读书籍的过程中，也没有忘记把自己

的所感所悟记录下来。看到书中令自己感动、难忘的彭桓武事迹之时，做下标记，等到开读书交流会时与部门其他人员一起分享、讨论、交流。

二、我交流，我快乐

读书需要交流，才能碰撞火花，启发思想。阅读完书籍后，从10月上旬开始，各部门、各服务中心所有小伙伴们聚在一起（有的服务中心因疫情原因采取了线上会议的形式进行），开展了部门读书交流会。大家以《彭桓武传》为基础，结合自己的工作、生活谈体会，

分享内心真正的所感所悟，在具体的故事细节中体会彭桓武精神，在工作中将其传承发扬。

读书交流会上，除了分享自己的心得体会，有的部门还增加了其他丰富的环节，如：观看彭桓武访谈视频、有感情朗诵、分组辩论、击鼓传书、趣味小游戏、知识竞答、评奖评优等等。通过各种形式把交流会办得有声有色。

三、我手写我思

写作可以锻炼人的思维，可以促

进读书。在阅读完书籍后，大家一边思考，一边写作。从11月上旬开始，每位员工根据自身的心得体会，撰写了读书心得并提交至部门领导。领导也很关心下级的学习，围绕目标一一进行指导、点评。目前，编辑部已收集完成各部门提交的读书心得。其中，总部职能部门读书心得提交率达100%，销售系统读书心得提交率达99%。下半年的优秀征文即将在这些稿件中进行评选，奖项到底花落谁家？让我们敬请期待吧！



品质保证部



市场部



供应链管理部



财务部



管理优化部



TQM推进部



技术与设计部



总裁办公室



人力资源部



昆明冶金服务中心



库尔勒服务中心



成都场馆服务中心



沈阳公消服务中心



西铁服务中心



济南厂电服务中心



宁东煤炭服务中心



石家庄电网服务中心



成都大企二服务中心



武警广州服务中心



郑州石化服务中心

与客户单位开展全面质量管理对标交流会

12月16日，海洋王照明受邀与某荣获全国质量奖的客户单位进行了一场全面质量管理对标交流会。客户单位领导、各单位和部门主要负责人、各单位生产模块主管、现场推进业务骨干等100余人参会，并进行了提问式交流互动。

本次交流会由我司品质保证部邱经理主讲，是公司与该客户单位全面质量管理对标的重要交流。邱经理结合工作实践，重点围绕思维和理念转变，详细讲解了海洋王全面质量管理的推进历程，什么是全面质量管理，全面质量管理十大思维方式，在全面质量管理提升

中如何思考、在实践中如何落地、最终实现工作目标三方面进行培训授课。

客户单位领导总结发言，管理体系的落地重在人的行为和观念的转变，开展此次培训旨在进一步促进中高层领导思维模式的转变，从任务模式转变为结果模式，从本位主义思维模式转变到顾客、市场化思维模式，共同参与到全面质量管理中。

会后，客户单位领导与邱经理就全面质量管理进行了深入探讨，并希望双方能以本次交流会为开端，继续相互学习、深入交流，共同开启合作新篇章。

(呼和浩特服务中心 李长峰)



第十三期中高级干部EMBA研修班正式结业

为了关注学员对理论知识、管理实务的掌握情况，也关注学员回岗后的行为转化，更关注、指导学员围绕业绩制订自我提升计划并产生实际效果，同时在全过程考察学员的经营管理潜质和以价值观带团队的能力，为公司选拔聘任四级领导干部输送合格后备人才，12月16日，2021年第十三期中高级干部EMBA研修班结业仪式在海洋王科技楼4楼多功能厅举行。公司经营团队(含总裁特别助理)、学员所在一级部门领导到场参会。

本期EMBA研修班结业人数共17人，其中，有5人因疫情原因未能到场，采取线上视频的形式参与。结业仪式上，各位学员首先进行了结业答辩。随后，轮值总裁杨总为学员举行拨穗礼，并授予纪念奖杯、鲜花，对学员顺利结业表示祝贺。

本期EMBA研修与往期相比有所变化。在课程设计方面，理论课程学习改成了线

上自学，集中培训、重点学习华为的实战课程。此外，今年在行业事业部总经理后备人才培养上，管理学院增加了关于集成产品开发管理的课程，旨在从理论和实践两方面让后备人才了解产品开发的根本目的、管理架构、流程步骤与运作模式。为了巩固所学理论知识，促进学员将理论知识与实际工作相结合，进一步理解与应用，管理学院还设计了返岗实践活动。在返岗实践过程中，有的学员不知道如何制定产品上市推广方案，管理学院制定了相关的要求，帮助学员转化落地，提升新产品的上市推广能力。

在研修效果检验方面，采用结业答辩的形式来对学员的研修效果进行检验。今年答辩的主题围绕“如何让子事业部/服务中心实现跨越式增长”来展开，促进了学员思考如何利用所学知识助力公司明年战略目标的实现。

(管理学院 王雅婷)



助力西昌市安全生产事故综合应急演练圆满完成

12月17日，2021年凉山州暨西昌市安全生产事故综合应急演练在西昌市安宁镇某单位厂区内举行，州应急管理局、市应急管理局、州消防救援支队、市消防救援大队等单位300余人参加演练。同时，我司成都公安消防服务中心绵阳服务部也携带应急救援专业照明装备到场参与演练。

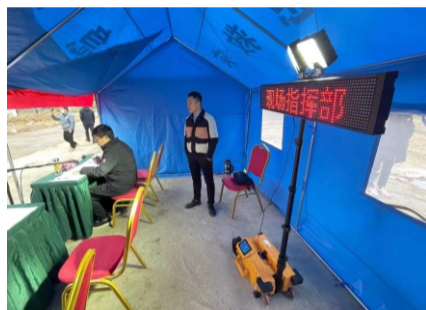
早在10月份，服务部人员携带灯具前往自治州客户单位进行设备展示时，客户就对我司的产品十分认可，并告知近期即将有一个大型的州市联合演练，其中包含了装备展示，服务部可以抓住这次机会对外展示海洋王产品。得知这一重要消息后，服务部立刻与市客户单位进行沟通，市局领导十分赞同海洋王参与演练，并指导在该演练中的“熔炼配电室”救援项目中使用我司LED防爆轻便移动灯。然而，在所有规划已经完成时，恰遇地区疫情爆发，于是演练临时变更，将原有计划调整至12月。

最终，应急演练定于12月17日举行，并提前一天进行预演练。对此，服务部也事先做好了准备工作。演练方案定制前，服务部先教会市局综合应急救援队使用我司灯具，并熟知其功能。演练前，积极配合客户单位做好核酸检测工作。16日，预演练全程参与，了解演练流程，并熟悉环境，安排好我司灯具的放置位置。

12月17日，应急演练正式开始。服务部的工作主要分为两部分：1、装备展示。现场主要展示了我司移动式、便携式、手提式等多种类型的应急照明装备，服务部人员对产品做了详细介绍和操作展示，引起了不少到场参观的客户的注意和兴趣。2、演练现场照明辅助。在指挥部帐篷区，我司多功能移动照明平台屹立在侧，同时，显示屏展示出“现场指挥部”的字样，起到了标识

的作用。在“熔炼配电室”救援项目中，救援队携带我司LED防爆轻便移动灯进入救援现场。该区域空间狭小，光照条件不好，且有爆炸危险，我司该款LED防爆轻便移动灯不仅携带方便，且使用方式多样，还具有防爆功能，对救援工作起到了较大的作用。

本次应急演练，客户对我司的应急产品和应急救援服务有了一定的了解和肯定。由于凉山州土地面积大，交通不便，挨个进行区县装备展示十分消耗人力、物力，通过本次应急演练的影响力



辐射，服务部后期再进行业务拜访，相信会有一个很大的提升和帮助。此外，本次演练也大大提升了客情关系，增进了服务部与一、二、三级目标点的联系。再加上此前服务中心也曾参与过2020年市综合应急演练，因此客户对海洋王十分认可，也表示了感谢，为后期的进一步工作打下良好基础。

(成都公消服务中心 何川)



情暖冬至，温暖你心

12月20日，冬至的前一天，公司为大家举办了“情暖冬至，温暖你心”的活动。中午，食堂早早就为大家准备好了热乎乎的羊肉汤，一口下肚全身温暖，亦暖在心间。

晚上，在科技楼食堂三楼，总裁办为大家准备好了包饺子的材料，擀面棍、面团、馅料，就等同事们一展身手！大家围站在餐台边，分工合作，不一会儿，盘子里就摆上各式各样的饺子。

在大家的努力下，大家包了整整两盘饺子。此时，食堂也将热腾腾的佳肴一盘盘端了上来。大家共同举杯欢庆冬至，同事们互相走动庆祝，推杯换盏。期间，有热情的小伙伴为大家献上了美妙的歌声。

热腾腾的饺子驱散了窗外的严

寒。轮值总裁杨总也与大家一起举杯欢庆，为大家演唱了几首歌曲，将现场的气氛引向高潮，掌声不停，欢声笑语不停。

另一边的海洋王人，或许有在服务中心共同庆祝，或在家中与亲友共聚冬至，或许有在路上为客户提供支援。不论身处何方，心安便是吾乡，道一声“冬至快乐”！

(财务部 叶子青)



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2021年三季度总部职能部门“最美海洋王人”优秀事迹。



巾帼能手

市场部 李霞辉

勤恳实干，勇攀高峰

李霞辉同志于2017年8月入司，目前主要负责船舶场馆、电网、石油、石化、厂电共5个行业的客户接待工作。入职4年来，客户接待满意度长期在99%以上，客户来访目的达成率为100%，获得了事业部领导的一致好评。同时，在日常工作中，她热心、细心地帮助新员工一起共同成长，受到了同事们的喜爱。

在所负责的客户接待中，能够做到细心、耐心。对待每一批客户，她都会提前与服务中心沟通，深入了解客户来访目的及具体需求。为客户的来访考察设计针对性的接待方案，并全程跟踪客户接待情况，一旦行程出现变化，随时调整接待方案，确保满足客户需求，体现出海洋王专业、快速的服务理念。在客户接待结束后，及时做好回访工作，并收集客户反馈问题，进行改善，形成闭环，不断提升客户接待满意度。

今年下半年，因疫情原因，部分客户单位不能出省，但客户想亲眼看到公司东莞松山湖工业园生产线现状和实验室设备情况。接到服务中心反馈情况后，通过与服务中心和客户协调沟通，李霞辉迅速向领导沟通汇报，立即着手通过微信建群、视频聊天的方式为客户展现工业园的情况。并结合服务中心所了解到的客户需求，提前与供应链及实验室的讲解人员讨论视频直播方案。目前，服务中心反馈这种视频考察的交流方式得到了客户高度的赞赏，达到了预期的效果。善于思考，不断改进，李霞辉用实际行动践行着一名优秀海洋王人的风采。



须眉英雄

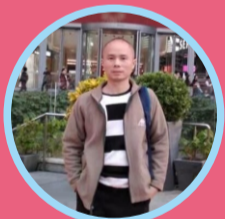
供应链管理 刘业超

脚踏实地，恪尽职守

刘业超自2002年11月份入司以来，工作认真负责，脚踏实地，一丝不苟地做好本职工作。他善于学习，对不明白的事能积极查阅相关标准或询问部门内的其他工程师，把问题分析得很彻底，然后研究解决方案。他时刻牢记自己的职责，不放过生产过程中的任何异常。

在工作中恪尽职守，勇于担当，把解决问题作为首要任务。某款新产品自上市以来，他时刻关注着产品的质量，同时优化工艺提高装配效率。其中，抱夹组件在批量生产时，个别磁铁铆接后出现缓慢从孔内滑出的问题。由于抱夹结构设计的限制，磁铁铆接后需要保压一定的时间，也不能单靠操作人员长时间掰动手柄保压。他通过查找相关电路、结构控制资料，了解时间继电器、中间继电器、电磁阀等控制原件的工作原理，从各平台学习相关知识，最后经过自己加工结构、设计电路，制作了一个自动铆压磁铁工装，一次可以铆压4个抱夹组件，同时保压时间可以按照工艺要求调整。投入生产使用后，可以满足装配工艺要求，消除了靠员工体力铆压的痛苦，同时提高了铆压效率与质量。

作为一名生产技术工程师，他始终把责任放在第一位，在工作中严格要求自己，保质保量的完成工作；善于发现并提出问题，提出解决措施；帮助部门其他同事共同学习机加工知识及操作技能。他对工作、对同事、对公司全心全意地付出，他积极、乐观的做事态度值得我们每一位海洋王人学习。



青年服务标兵

技术与设计部 朱雄辉

求实思新的测试人

朱雄辉同志，2003年8月份入司，现担任可靠性测试工程师。作为测试工程师，朱雄辉在工作中认真严谨，承接新产品开发时，通过QCC的方式思考，综合发现、识别新产品开发过程失效模式，提出解决、预防建议，减少新产品可靠性测试问题。

在某款平板灯项目开发时，依据类似产品，结合产品包及使用环境要求提出建议，明确了应急款产品低温充、放电参数要求；明确了应急时照度参数要求；明确了应急与非应急款的电气效率；明确了应急款的应急频次要求；在产品开发中提前识别存在的风险，明确测试标准，确保能在测试中准确、快速有效测试，杜绝了产品低温充放电、照度、应急频次不能判定的问题。

在某款多功能强光工作灯项目开发时，依据类似产品，结合产品包及使用环境要求提出建议，明确了灯具泛光、聚光的照度要求及放电时间要求；明确了灯具使用过程开关频次的要求；明确了灯具磁吸使用的要求；明确了灯具激光使用时的参数要求；提前识别产品的风险，做到测试项目清晰明了，判定标准精准符合。

在产品可靠性测试中研究理解标准条款，严格按照标准方法执行测试任务。作为新产品可靠性代表，他积极参与到项目开发过程中，通过QC手法优化测试方案，在测试过程中改善测试手法，提高测试效率，解决测试问题。关注过程及细节，提升测试质量。出现问题后和项目团队一起分析整改，确保新项目QC0达标。



青年新人标兵

市场部 陈昭宇

为目标而奋斗

陈昭宇2020年4月作为应届毕业生入司，担任IOT解决方案工程师，承担智慧照明项目相关业务。在工作中，他一直细致努力，认真负责，严格履职，为目标而奋斗，能积极完成所承接的各项工作。

在支持行业市场智慧照明项目过程中，能站在市场角度准确剖析客户需求，并不断对市场产品现状及趋势进行调研与总结。对新一代数字技术知识持续学习，不断积累，为后期完善智慧照明产品组合提前储备。在支持厂电行业某电厂项目过程中，现场招投标竞争非常激烈，低价的厂家可能会影响我司此次中标的胜算。面对此种情况，他迅速与销售策划人员一起剖析客户的潜在需求，通过采取多维度的智慧照明方案对比分析，将智慧照明的各项详细参数、应用场景、价值体现等方面进行了详细解析，从而引导客户通过指定厂家的方式进行采购，最终达成了这个项目。

在担任新项目LIMS产品的市场代表过程中，他始终以客户为中心，深入挖掘客户各层次需求，并能准确转化为产品需求包。在市场需求识别过程中，不主观臆断，严格基于市场现状进行求实的调研。详细分析现有控制器产品的功能需求、系统性能与实际应用过程中不满足客户的地方，准确提炼痛点，将痛点问题和主要诉求转化成可持续发展的LIMS智慧工作照明系统概念并完成立项开发。在支持各行业智慧照明项目过程中，控制器服务方案通过率达100%。