

董事长对市场工作的规律的阐述

——第一篇：坚持科学精神

编者按：规律是客观的，不以人的意志为转移。为了做好本职工作，每个人必须遵循两个规律，即人性的本质规律和客观事物的本质规律。上期报纸已刊登了董事长对人性的本质规律的阐述，接下来刊登董事长对客观事物的本质规律（市场工作的规律）的阐述，共分为四篇——第一篇：坚持科学精神；第二：深挖客户需求；第三：及时顺应变化；第四：赢得市场竞争。

本期头版头条：科学精神、科学原理的本质，以及如何理解？快速反应：用科学精神指导并促进我们的工作和生活。

一、2003年5月，董事长在部分办事处调研中阐述了科学精神的本质。

董事长在昆明、武汉、成都、重庆等办事处开展调研时强调指出：科学精神的本质就是“求实”。在“求实”的基础上，通过去粗取精，去伪存真等归纳分析、逻辑推理方法，去发现规律性东西，不断创新，最终找到解决问题的措施和手段，从而达到“求发展”之目的。

当前，对于许多办事处的许多员工来讲，欠缺的不是分析问题的能力和逻辑思维的能力，而恰恰最欠缺的是基础这一块，即获取事实的力度不够，方法不多，没有按照二八原则，拿出80%的时间和精力去做基础工作，所以出现这样那样的困惑也就不难理解了。

董事长说，在人类历史的长河中，多少人为探索科学，追求真理而不屈不挠，甚至英勇献身。如布鲁诺坚持“日心说”而致烈火焚身，伽利略为挑战权威而遭排挤，达尔文因发表《物种起源》受教会指控……然而，科学就像一盏明灯，不为黑暗势力所挡，始终为信奉真理、尊崇科学精神的人所追求并指引着人类不断前行。纵观现代社会的一切文明成果，又有哪一项不是科学所赐之福呢？作为现代社会的公民，无论是否从事科学研究，也应该掌握基本的科学常识，具备基本的科学精神。

科学精神就是求实精神，科学精神讲究实事求是，强调按照客观规律办事。违反了科学精神就会受到规律的惩罚，这已是被历史检验了的普遍的真理。

中国虽有五千年的灿烂文明，但自古以来就有所谓“形而上者谓之道，形

而下者谓之器”、“德成而上，艺成而下”的先人教诲，把科学看成“艺”和“器”，懂得不算稀奇，无知不是耻辱，所以过去的中国社会一直就缺少孕育科学的土壤和空气，而科学精神偶尔灵光闪现，自然也就显得弥足珍贵。时至今日，科学精神仍需大力普及，要不然，为什么总有一些愚昧之人，病了不去医院，却要去找巫婆神汉，甚至还要相信什么邪教？弘扬科学精神不仅仅是让人们相信科学，更重要的是要把我们的思维方式、行为方式等都纳入科学的轨道上来。作为海洋王的员工，实践科学精神的重要一点就是要把科学精神运用到实际工作当中，用科学精神指导具体工作。

二、2003年7月7日至8日，年中销售会议暨管理培训在深圳举行。董事长在会议上作了讲话，再次强调了坚持科学精神、遵循科学原理的重要意义。

董事长指出：科学原理是我们走向成功的法宝。遵循科学原理就是要用80%的时间和精力去发现事实，这是一个不容忽视也决不可以省略的过程，科学史上的无数事例证明了这一点。今天我们做市场、做其它工作也不例外，任何图省事，指望跳过这个过程，走捷径取得成功都是不可能的。他并举例说：“年轻的时候我曾在农村参加过劳动锻炼，当我在农田里薅草的时候，我曾经幼稚地想：为什么要薅草？等稻子熟了直接收割不就罢了。而种过田的人都知道，薅草是一个不能省略的过程，否则，稻田就会长满草，不可能获得丰收。今天，我们讲科学原理，也是要告诉大家，搜集事实的过程是不能逾越的，就像种田薅草一样，否则，我们就不可能取得海洋王事业的丰收。”

三、2003年7月，董事长在办事处调研时，就科学原理指导市场工作进一步强调指出：客观存在的信息才是事实。

2003年年中销售会议提出要用科学原理指导下半年工作。为贯彻落实会议要求，董事长又一次走向基层，到郑州、郑铁、沈阳、辽河等办事处进行调研，并再次就科学原理指导市场工作发表了重要谈话。针对部分员工对科学原理解释上的一些误区，董事长着重谈到了信息与事实之间的关系，并强调指出：信息并不完全等于事实，只有那些与客观存在保持一致的信息才是事实。

董事长说，坚持科学原理最重要的

一点是必须发现事实。但至于什么是事实，怎样才叫事实，许多同志还存在很模糊的认识。比如一位业务员上门拜访客户时，客户说他们单位现在不需要用灯，于是这位业务员回办事处后汇报说，他发现的事实就是该客户单位没有用灯的需求。这位业务员在对事实的认识上犯了一个基本的错误，那就是他将别人所说的内容当成了事实，而真正的事实应该是事物客观存在的真实状态，这种真实状态是不以人的主观意志为转移的。客户所说的，所传达的信息只是客户的一种主观反映，甚至是在客户未认可我们时的推托、搪塞之语。如果别人说啥就是啥，那就好比有人指白为黑、指鹿为马时，你还要将他所说当成事实一样的荒谬。

一个人的口头所说只是传达了某种信息，但这种信息并不一定就等于真正的事实，至多也只能认为某人说过某句话本身是一个事实，但所说的具体内容是否就是事实还有待进一步考证。下基层、下市场时，我们会接触到各种大量的信息，有些信息反映的可能是事实，而有些则不是，凡那些反映的不是事实的信息，我们姑且可以将之称为“伪信息”。所以，运用科学原理搜集事实就要擅于对各类信息进行甄别，识别“伪信息”，并进一步找出与客观事实完全一致的真信息。

董事长进一步指出：要想与客户成交，就必须让客户接受我们，这种接受不仅仅是感情方面的接受，更重要的是工作思路上的被接受，而要达到工作思路上的被接受，就必须为客户寻找到有价值的需求事实。在成交要素中，依靠沟通从感情方面让客户接受至多只能占20%的比例，为客户寻找到有价值的需求事实才是最主要的。而现在，仍有许多业务员只知道单纯从感情上公关，对为客户寻找有价值的需求事实却缺乏足够的认识。

过去，尽管有些同志在寻找有价值的需求事实方面做得不够，但是也能卖出一部分产品，那是因为在做市场工作的早期，客户看到我们的产品后，能直观地同自身工作环境的一些基本需求事实结合，但是对一些潜在的需求事实，他们并不一定就有足够而充分的认识。所以，今天我们要想将市场进一步做深做透，就不能只满足于被动地通过客户自己所认识和掌握的需求事实接受我们的产品，而是要主动地了解、发

现、挖掘事实，从纷繁复杂的信息中找出客户并不清楚但其实客观存在的有价值的需求事实，这才是营销工作的本质所在。

董事长最后还风趣地告诫大家，不能将做市场简单地认为只是一个沟通和认同的过程，否则就会把主要的东西丢掉。当一个年轻漂亮的女同志和一个男同志同时上门拜访客户时，在被客户认同方面，由于“怜香惜玉”等原因，女同志可能占有一点优势，然而这完全是停留在一种感性的很肤浅的层面上。这种感性既可能是出于客户对我们吃苦耐劳精神的肯定，也可能是对我们业务员坚持不懈地找领导、下基层的一种同情，但无论属于哪种情况，客户也只能是一次、两次花点小钱买点我们的产品，决不可能长期大批量购买，这也就是市场不能做深做透的困惑所在。因为客户单位看不到自己的需求事实，继续购买我们的产品只能是越来越勉强，这同我们服务于市场，为客户创造价值的理念也是不相符的。因此要想真正将市场做大，我们决不能依靠这种简单的认同，特别是男孩子，更要扬长避短，要有自己的思想与内涵，从工作思路入手，从为客户寻找有价值的需求事实入手，这样市场工作开展起来才会得心应手。

总而言之，只有踏踏实实地坚持科学原理，运用好六大工作手段，学会从纷繁的信息中甄别出有价值的需求事实，诚心实意从客户的需求着手，并通过我们的工作满足这种需求，让客户看到实实在在的需求，海洋王人才能取得更大、更辉煌的业绩。

四、2020年2月新版《海洋王行为守则》的修订中，董事长再次诠释了客观事物的本质规律。

规律是事物内在的、本质的、必然的联系，不是凭直观就能把握的。要把握事物的本质规律，必须坚持一切从本质入手，不断探索、不断总结、不断付出艰苦的努力。

在日常工作中，我们要用80%的时间去收集事实，发现问题，用20%的时间进行分析归纳，逻辑推理。

反对用经验、教条、本本和感觉来代替客观规律。

坚持用运动的、变化的、相对的、系统的观点来认识“客观事物的本质规律”，努力提升正确理解这一规律的水平。

助教兴学，筑梦前行

——海洋王在英德持续捐资助教二十一载



5月30日，六一儿童节前夕，公司总裁办公室副总监张春超率总部各部门员工代表一行11人，赴广东省英德市城北小学开展捐资助教活动。

2023年是公司持续在英德城北小学捐资助教的第21个年头。在社会各界和海洋王的共同支持下，英德小学师生队伍逐渐壮大，同时学校也不断加强文体建设，培养学生德智体美劳全面发展。为持续丰富孩子们的精神世界、强健体魄，今年活动的主题为“走进操场、走到阳光下”，鼓励孩子们积极锻炼身体，参加体育运动，在体育锻炼中享受乐趣、增强体质、锻炼意志。

当天上午10时30分，海洋王一行抵达学校附近的英德体育馆，学校许书记及师生们在门口热情迎接，孩子们更是通过别样的方式欢迎我们的到来——由

学生们组成的醒狮队跟随鼓点跳跃、踱步、转身，时而眨眼扇耳，时而左右侧步，动作灵活，精神抖擞……现场气氛热闹非凡。

走进馆内，活动正式开始。各级代表先后进行讲话。学校许书记首先代表城北小学的全体师生，向远道而来的海洋王人表示热烈的欢迎和诚挚的谢意。他表示，海洋王公司为城北小学伸出援助之手，慷慨解囊，捐资助学，给学生带来的不仅是经济上、物质上的帮助，更重要的是精神上的鼓舞。此外，他勉励学生们要加倍珍惜学习机会，努力提升自己、完善自己和发展自己，保持一颗感恩的心，将来用丰富的知识和爱心回报社会；同时，也呼吁全体教师发扬艰苦奋斗的优良传统，潜心钻研，用良好的教学成绩向关心、支持教育的各级

领导和社会各界人士交一份满意的答卷。

总裁办公室副总监张总代表公司讲话：首先，代表公司董事长及海洋王全体员工向城北小学全校师生予以真诚的问候！海洋王见证了城北小学从原来的一栋简陋的校舍发展成现在两千余名师生、明亮的教学楼、宽敞的操场和整洁干净、生机勃勃的校园，为学校有这样一个巨大的变化感到由衷的高兴。在这21年里，海洋王公司也在不断追求卓越、超越自我，以积极的心态应对各种挑战，扎扎实实做好我们的每一项工作，积极承担社会责任，回报社会，海洋王与城北小学在一起成长。经过三年疫情，每个人都更加深刻体会到健康的重要性。所以今年我们的活动主题就是“走进操场、走到阳光下”，希望同学们在体育锻炼中增强体质、健全人格，通过体育运动培养坚韧不拔的意志和团队协作精神，树立积极向上的心态，希望这些优秀的品质和精神能伴随同学们成长，受益终身。

随后，人力资源部曾经理宣读2023年海洋王青少年夏令营选拔标准，欢迎优秀教师和学生踊跃报名，通过活动增长见识，开拓视野。

接下来是捐赠仪式，张总代表公司向全校师生捐赠体育器材及近八万元善

款，用于学校篮球场的改扩建。

紧接着是表彰仪式，英德市教育局、学校和公司代表为优秀教师、足球比赛获奖学生颁发奖品。

此外，公司还向学校赠予了由总部员工捐献的1628本爱心书籍及95件文体用品；向一至三年级的每位学生赠送了纪念品——“哆啦A梦”文具用品，共计1088套。

午休期间，在学校领导的带领下，海洋王代表一行对校园、学生校舍进行了参观，并与优秀教师进行座谈交流。我们深深感受到，这些年来通过学校自身的努力，在英德市教育局、海洋王公司及社会各界的帮助下，学校各方面情况有了很大的变化和改善，孩子们的学习生活、成长环境越来越好了，老师们的教学条件、教学质量也显著提高。同时，学校也面临着师生扩员后设施不足、城乡结合生源不均衡、留守儿童占比增长等新问题，需要进一步改善。

赠人玫瑰，手有余香。海洋王二十多年如一日持续关注教育事业的爱心行动，向社会展示了自己勇于承担社会责任、积极奉献爱心的精神和担当。愿我们的帮助和美好祝福，能很好地传递给英德城北小学的每一个孩子，让更多的孩子在捐资助教中受益，让这份温暖在菁菁校园里传递！

快速反应

董事长对市场工作的规律的更多阐述

一、2003年5月，董事长在部分办事处调研中阐述了科学精神对现实工作的指导意义。

在谈到如何用科学精神指导市场工作时，董事长明确指出：

1、要用80%的功夫去获取事实。事实是我们分析问题的第一手资料，是制定市场策划和工作方案不可或缺的客观依据。具体到市场工作，就是目标点的基本情况、客户现实和潜在的需求、产品的卖点、存在的问题等等，这些都是我们必须获取的事实。但是现在许多同志没有把精力放在这个上面，而是只想所谓的公关，搞掂某个人，甚至凭主观臆断，想当然，这样的做法怎么能把市场做好呢？

公司提出的三级网络营销方法就是对市场工作的科学总结，扎扎实实地做好市场基础工作就是体现了科学的“求实”精神。事实已经不只一次的证明，凡是市场工作做得好的同志，业绩进步得比较快的办事处，其共同的地方都是基础工作做得比较扎实，都是在按照科学的方法在做市场。所以实践科学精神来不得半点虚的，必须态度诚实，作风扎实，要沉下去，不能浮在面上。

2、实践科学精神的第二个步骤

就是在掌握了大量的，充分的事实基础上，进行甄别、归纳、分析。事实是纷繁复杂的，要通过去伪存真，去粗取精的方法，甄别出哪些是对我们有用的，哪些是无用的，然后对其进行归纳，分类整理，分析、找出问题的所在。

3、第三步就是要运用逻辑推理方法，借助于概念、判断等抽象的思维方式，揭示事实的本质属性和事物发展的本质规律，用于指导我们的市场工作。

董事长最后说，销售部最近写了一份《关于2003年销售情况的总结分析报告》，读完该报告就犹如看到公司销售方面的一副画轴，清新之气扑鼻。该报告之所以写得好，主要就是因为运用了大量、全面、详尽的数据事实，找到了市场上存在的主要问题，体现了求真务实的科学精神。

作为一个成长中的企业，科学精神尤其重要。因为科学精神可以引导每一个人去客观地观察、认知一切事物，去探求认识事物的本质和规律，从而为我们提供处理、解决各种问题的理性依据和可靠方法。缺少科学精神的组织是没有生命力的组织，缺乏科学精神的人是愚昧无知的人，

终究会被时代抛弃，为社会淘汰。我们每一项工作都离不开科学精神的指引，科学精神是海洋王成长的基石。

二、2013年二季度销售系统述职会议上，有服务中心主任反映：中心员工执行力和忠诚度都不错，但是常犯一些工作方法上的错误，比如某经理沟通不当，引发路局长不良情绪。对此，董事长进行了指导：

首先要清楚经理的问题是什么，主任的问题是什么。主任做了很多事情，但没有明确的目标，没有针对具体的问题去做。管理工作一定要冲着具体的目标和问题，不去判断问题，而去判断员工的方法，就会出问题。问题是需要判断的，而方法是不需要判断的，最好的方法就是最适合员工自己的方法。

经理的问题：对主任工作开展的认识走样，不知道主任对路局的计划是什么样的，简单认为路局工作已经做好，他只是去要求段长执行即可；同时经理也不知道铁路客户面临变化，客户反感什么、忌讳什么。经理就按自己的想法在想，按自己的想法去做。

主任的问题：没有判断经理存在的问题，凭着经验主观认为这件事情经理应该能处理好，没有依据现实

来判断；沟通后又没有求证的习惯，对前面问题没有判断作出补充；主任讲了很多手段方法，却没有和经理讲目标、判断问题，后面又没有求证，导致问题的产生。主任和经理都闭着眼睛不去看具体事实，就好像闭着眼睛打水仗，乱打一气，费很大力气却完全没有效果。

三、2022年一季度销售系统述职会议上，有服务中心主任提问：客户单位现在在与竞争厂家合作，都是买竞争厂家的产品，阻碍了客情关系的开展。面对这种现状，该怎么办？对此，董事长进行了指导：

从客户单位了解到的信息，其中主观成分有多少，作为销售一线领导，对信息要有客观、正确的判断，避免后期的工作出现误判。其次，对于这一类信息，不要听风就是雨，断章取义。如果客户有这个说辞，说明我们在客情关系上需要更多的投入，不能简单的理解成这个客户单位就是竞争厂家的市场。

对客户，我们要充分的保持尊重，保持敬畏，不要在这类信息上加过多的主观想象，从自己的工作开始思考，找自己的不足，找自己的问题，不要回避问题，正面应对，与客户求证，虚心接受意见，积极改进。

音你而生，颂奋斗风采

6月9日下午，2023年海洋王“音你而生，颂奋斗风采”主题心歌比赛在研祥大剧院盛大召开。特邀嘉宾、经营班子、各行业公司、各事业部、总部各一级部门的领导及科技楼、松山湖全体员工参加了比赛。

今年心歌同样采取线上同步直播的方式，让全体奋战在一线的兄弟姐妹们也能感受到现场的热情，并且可以通过线上投票的方式共同参与。14:00比赛正式开始，分别来自财经部、市场部、人力资源部、质量运营部的四位主持人缓缓走向舞台，拉开了本次心歌比赛的帷幕。

心歌比赛是海洋王人最佳展示平台，是一场视听的盛宴。各部门都积极参与，全力以赴，晒出自己最美的

风采。经过前问卷参与率、大众线上投票和评委团队评分，综合评选出了本次心歌比赛的各奖项。

销售系统获奖团队——OK奋斗无疆奖：沈阳电网二服务中心《千里行走》；一等奖：国际部《FIRE》；二等奖：济南场馆服务中心《奔跑吧海洋王》、任丘服务中心《一路生花》、呼和浩特二服务中心《一起走到》；三等奖：西安煤炭服务中心《光辉岁月》、陆五服务中心《我们都是追梦人》、兰州石化服务中心《寻光》；永不止步奖：东北厂电服务中心《我们都是追梦人》、长沙公消服务中心《一路生花》、郑州铁路服务中心《向目标出发》、福建冶金服务中心

《守护着我的光》。

总部一级部门获奖名单——OK奋斗无疆奖：供应链管理部《团结就是力量》；一等奖：人力资源部+管理学院《我和我的海洋王》；二等奖：财经部《不忘初心为热爱》、发展研究院《海阔天空》、质量运营部《追逐质量梦想》；三等奖：品质保证部《心向客户，把控未来》、总裁办《燃理想，竞未来》、技术与设计部《光辉竞耀向未来》；永不止步奖：商务支持部+经营发展部《筑梦高飞》、市场部+审计监察部《海洋王之光》、明之辉《我们的梦想》。

心歌最后，董事长李彩芬做了总结讲话：通过心歌比赛，我看到了各个部门的用心，从领导到普通员工积

极参与、组织策划，大家用音乐与歌舞诠释了自己对目标与责任的理解，非常令人感动和欣慰。特别此次还有明之辉团队的参加，也希望他们以后可以多多参与此类文化活动。

音乐是一门具有特殊魅力的艺术，能陶冶人的心灵，更激发人的情感，音乐同时也是一种世界的语言，不受种族，不受地域，不受贫富贵贱的限制。不同的国度，不同的文化，都可以以此来交流沟通。虽然音乐只有几个音符，但他承载了人们的喜怒哀乐，奏响了世间的美好，所以我希望大家在忘我工作之余，用一点点时间，让音乐来洗涤我们的心灵、丰富我们的生活。希望大家能快乐工作、快乐生活，持续做海洋王的奋斗者！



供应链管理部《团结就是力量》



人力资源部+管理学院《我和我的海洋王》



财经部《不忘初心为热爱》



发展研究院《海阔天空》



质量运营部《追逐质量梦想》



品质保证部《心向客户，把控未来》



总裁办《燃理想，竞未来》



技术与设计部《光辉竞耀向未来》



商务支持部+经营发展部《筑梦高飞》



市场部+审计监察部《海洋王之光》



明之辉《我们的梦想》

走在前列，共进共赢

——陕煤榆通研学团队走进海洋王

6月2日，海洋王迎来了尊贵的客人——陕煤榆通党委副书记兼总经理杜总、副总经理王总等中高层领导一行22人莅临深圳光明科学城海洋王总部，开展集“学习、考察、交流、合作”为一体的中高层对标研学交流，海洋王集团副总裁成林、煤炭事业部总经理唐伟、煤炭事业部相关领导热情参与了接待。

陕西煤业化工集团是陕西省省属特大型能源化工集团，位列《财富》世界500强第209位，年产煤炭2.1亿吨，在中国煤炭产量位列第五位，陕煤榆通系陕煤重点下属单位；海洋王作为煤炭照明行业领头羊，与陕煤深入合作近20年。

研学团队首先参观了公司智能化展厅，了解海洋王发展历程、服务网络、文化体系建设，亲身体验海洋王的全系列产品，360度、系统地了解海洋王。

研学团队来到科技楼四楼多功能厅。煤炭事业部总经理唐伟对陕煤榆通表达深切感谢，感谢客户一直以来对海洋王的信任和支持！唐总表示，海洋王深耕煤矿行业照明领域30年，积累了丰富的煤矿照明经验，在智能化照明方面拥有业内最成熟、最先进的解决方案。同时，唐总希望陕煤集团越来越好，能一如既往与海洋王携手共创煤炭行业安全、智能、绿色发展的明天。

海洋王是国内首家获得全球三大质量奖——“戴明质量奖”的企业，海洋王集团副总裁成林围绕如何开展海洋王特色TQM活动、如何通过TQM活动

提升海洋王全面质量，践行“负责任、有质量”的海洋王文化，进行了系统的讲解，并与研学团队就海洋王TQM、企业文化、质量控制、阳光采购等方面进行了深入交流。

陕煤榆通杜总对海洋王的企业文化、特色的TQM质量活动表达了深深的认同；并表示之前认为民营企业都是逐利的，但通过了解海洋王，发现海洋王的企业文化是以传统文化为基础，培养员工“孝”、“负责任”等等优秀的中华民族传统美德。民营企业能立足于传统文化、培养人才、承担社会责任，很不容易、很值得学习……

杜总认为TQM是一套系统的管理方法，很多活动还需深入交流、探讨，比如QC活动如何开展、TQM十大思维方式如何转化落地，以及所有的学习最终如何落到“用”上，故希望后期我们能进行更深层次、更细致的交流……之后，陕煤榆通的与会领导分别就关心的话题进行了交流。

最后大家共同欣赏了煤炭事业部西安煤炭服务中心全体员工刚刚录制的心歌《光辉岁月》，更深入地了解西安煤炭服务中心团队的活力与热情。

(煤炭事业部 罗旭)



你动火作业，我照明支援



5月19日，塔里木输油气分公司轮南作业区进行特级动火作业，因现场照明不足，客户询问乌鲁木齐管网服务中心三服务部是否可以提供照明支援。李经理当即表明可以，一定会快速反应，协助你们进行动火作业。因22日凌晨客户便要开始施工作业，李经理迅速联系汪主任说明现场情况。主任得知客户需要照明支援后，果断组织员工清点、借调灯具。在21日下午，汪主任同李经理将中型应急灯防爆全景移动照明系统、防爆轻便移动灯、全方位自动泛光工作灯、小型工作灯防爆行灯、防爆多功能工作灯、多功能防爆手提灯、便携灯具防爆微型手电筒、多功能强光防爆手电、防爆强光工作灯等应急照明灯具，送到客户现场，保障客户夜间动火作业的顺利进行。

21日下午，汪主任同李经理将灯具送到现场后，客户立刻安排电气人员进行对接，得知现场一共有4处大型动火点、7处小型动火点。一刻不停歇的汪主任和李经理，先到4处大型动火作业区对现场照明照度进行详细分析，制定了临时照明应急保障方案，其中有2处大型动火点使用的是移动智能照明平台，完全能满足现场照明需求。

另两处大型动火点，除了使用防爆应急工作灯，汪主任和李经理还布置

了中型应急灯具防爆全景移动照明系统、全方位自动泛光工作灯，并对灯具进行现场调试。

将剩余小型应急灯安排在其他照明不足的7处小型动火点，并进行安装调试。便携灯具则安排在应急指挥现场方便现场领导巡场时使用。在指挥现场的客户领导对海洋王灯具给予了高度的赞赏，说自己一直都在使用海洋王防爆微型手电筒，十分方便且十分耐用。

同时，现场还使用防爆4G摄像照明装置，对现场视频图像进行实时回传，满足客户要求对动火现场进行视频资料实时回传，能让不在现场的客户领导在乌鲁木齐应急指挥中心了解到动火现场的施工进度。

22日凌晨0点客户开始动火作业，直至25日结束。期间，汪主任同李经理白天就将前一天使用的灯具，带到指定的充电处进行统一充电，夜间再将充满电的应急灯具搬到照明不足的动火现场进行布置调试。

此次应急照明保障结束后，客户领导对我们的服务表示感谢，并对海洋王产品质量和服务给予了高度的认可，大大提升了客情关系，为后期应急灯的储备打下了基础。海洋王将一如既往，急客户所急，用专业服务好客户。

(乌鲁木齐管网服务中心 李正家)

沈白高铁建设并入沈阳北站第一阶段施工照明保障圆满结束

5月25日，沈白高铁并入沈阳北站第一阶段施工计划开始。本次施工为中国铁路局沈阳局集团有限公司一级施工，施工长度超过500米，参与施工人员达3000余名。收到站段消息后，沈铁二服务中心快速反应，紧急调拨灯具，集合服务中心全员，在短短两天时间内做好灯具布局方案及现场照明的准备工作，迎接本次重大的照明保障任务。

23日下午，灯具调配完成后，服务中心的人员便立即前往沈阳工务段沈北车间现场，进行灯具布置、调试。由于施工区域较长，为了让照明区域最大化，服务中心同事在讨论后决定灯具采用Z字型布局。

除负责另一个隧道照明保障的两位同事以外，沈铁二服务中心全员参与到此次沈阳局集团有限公司的一级施工的照明保障中。大家分工合作，男同事负责搬运、调试灯具，女同事则负责跟班服装、

旗帜、餐食等后勤工作。

本次照明保障既有大型移动照明平台，又有便携式照明灯具，将全方位移动工作灯，Z字形布置在铁轨两侧，用于大范围照明；中间穿插布置中型照明，例如防爆全景移动照明系统、移动照明系统等，用于补充照明；再搭配便携移动照明，如多功能强光巡检电筒，便携式多功能强光灯等，达到照明无死角的目的。

期间，灯具布置完成后，因后勤部人手有限，服务中心的人员主动帮助客户后勤部卸货，往返十几次，每次至少拿两件水。客户看着我们身上的汗水，连忙让我们休息，说：“别搬了，慢慢来！”

5月24日晚11:00，沈铁一服务中心的同事也到现场进行协助，凌晨1:00施工正式开始。海洋王的灯具照亮了整片天空，为客户施工提供照明保障。还有客户夸张地说：“你们的灯具太厉害了，这家伙

亮得和白天似的。”

凌晨5点多，天渐渐亮了，但客户的施工还未结束。服务中心的同事一部分在收拢灯具，一部分为客户精心准备了早餐。

5月25日10时30分，经过3000余名铁路职工与海洋王沈铁一、二服务中心员工一起的努力，沈白高铁并入沈阳北站第一阶段一级施工顺利完成。本次照明保障中，沈铁一、二服务中心全员展示出海洋王人的奉献精神，将“让服务更快更好”的宗旨发挥地淋漓尽致，得到了客户的充分认可。

沈铁二服务中心是一个有着超高凝聚力、服务意识极强的团队。本次5·25照明保障持续三天。三个疲惫劳累的夜晚，磨炼的是我们的意志，体现的是海洋王人的精神。愿海洋王的光明可以照亮每个人的心间！

(沈铁二服务中心 李云昊)

