

董事长对企业责任的阐述

——上篇·各部门的责任定位

编者按：责任源于目标，目标意味着责任。实现公司目标需要做成的每一件事情，都是我们的企业责任。本报将分为上篇：各部门的责任定位，下篇：员工的企业责任，刊登周明杰董事长对企业责任的阐述。

本期头版头条：对各部门的总体要求；快速反应：对各部门的具体指导。

一、2008年1月的年终销售会议上，董事长在会议结束时作了重要讲话，重点解读公司组织架构的调整与变化。

董事长兼总裁周明杰在会议结束时作了重要讲话。首先他简要地解读了公司的新战略，指出了影响公司未来发展的重要工作和瓶颈问题，强调要通过提升公司的实力增强企业的发展能力，通过提高员工的能力来赢得未来竞争的重要性和迫切性。

董事长在讲话中阐述了完整产品概念。强调了完整的产品定义包含核心层、外围层和外延层三个方面。外延层就是给客户的印象和感受。每个员工都是完整产品的一部分，都要围绕完整产品的概念去工作。产品的服务既是我们的长处，也是我们的不足。我们各级领导干部一定要深刻领会完整产品的概念内涵，学会掌握和使用新的销售工具，提高自己的营销能力。

今年公司的组织架构按照跨国企业的模式，进行了变化和调整，从某种意义上说更加贴近市场、贴近实战。董事长对此进行了重点解读。他说，目前公司的组织架构，是根据世界优秀企业组织结构的设计原理进行设计的。部门与部门之间是一种“握手”的关系。销售作为一个大的系统，直接面对客户，是直接进入市场的有生力量。销售系统是前线部门，是公司一切工作的核心，公司的所有工作都要围绕这个核心开展。

二线支持部门，包括市场部、制造与交付部门、研发部门，他们形成的“握手”关系就是无条件提供支持和服务。二线部门应该把一线的员工当作客户来看待，只有权力把服务和支持搞好，没有权力要求他们改交货时间，或者告诉客户这不能做那不能做。这次会议期间，市场部搞的产品推介会，就是

在把一线的员工当客户看待。

三线的职能部门必须为一线、二线服务。这就是我们界定的“握手”关系的内在含义。去年有一个不好的现象，就是职能部门动不动就要求市场的员工去跟客户商量这个做不了，那个时间太紧。甚至一个项目经理、工程师都可以打电话去要求客户改需求。在这里我要强调，签订的合同必须履行。今后除了分管销售的总裁可以协调事业部领导、主任共同同意后，可以更改服务，其他任何人无权单独要求市场的员工去跟客户协商更改，哪怕是细小的服务。

在谈到销售工作时，董事长指出，07年公司的销售曲线出现了上升的可喜现象。有一位同志比喻为“小荷才露尖尖角”，这确实是一个好的开始。但是这几年年底与年初存在市场反差。问题在哪里？我认为还是我们的销售管理、销售方法不成熟。不能冲完了就松了下来，工作没有连续性。一个成熟的企业，应该是一年365天都是有序、高效地实现产出，没有淡季和旺季之分。按照世界优秀的跨国企业标准，一个服务工程师年销售额应该达到150—200万元，一个服务部8到10人，应该达到1500—2000万元。要实现这一目标，我们各级领导应该把实力、能力提升上来，把制约发展的问题解决掉。

董事长最后饱含激情地说，海洋王的未来是充满希望的，我们要用豪迈的工作、激情的工作、精彩的工作去迎接每一天的幸福生活。各位新主任、新经理，要在角色转换上下功夫，要懂得“先胜、后战、再胜”的道理，按照规律去开展工作。过去大家是习惯先冲上去。现在作为领导要懂得用价值观带队伍。要明确给员工提要求，懂得要求什么，原则是什么？而且要不断地、反复地提要求，不能简单要求一下就去办其他的事情。领导的职责就是做员工的教练，领导的价值是通过员工的业绩来体现的。领导不能仅仅是自己往前冲，让员工给自己打小工，当打杂的，员工也有发展的愿望。新的事业部领导、主任、经理尤其要牢记这一点，把我们的队伍打造成铁军，为2008年实现和超越战略目标而努力奋斗。

二、2010年2月新年开工大会上，董事长要求各部门要厘清部门的定位、工作范围和职责。

董事长在讲话中强调，质量是我们的生存之本、发展之本、幸福之本。质量不仅关乎着我们的现在，更关乎着我们的未来，关乎着我们背后数千个家庭。所以我们每个海洋王人必须认识到质量对于我们究竟意味着什么。

同时，董事长指出，从去年开始，公司各个部门做的一个重要工作，就是厘清部门的定位、工作范围和职责。作为一个工作人、职业人，不知道自己的定位、工作范围和职责，是非常可怕的。如果一个员工不清楚自己要干什么，干到哪里算哪里，干得客户满腹抱怨，甚至干得客户都没有了，那干得有何意义呢？一个真正理解了自己工作的人，做的事情就要对得起客户。

董事长指出，人活着，就要活得有意义，有价值。认清工作的定位，就

是认清自己的价值。价值从哪里来？价值是从思考中产生的、从学习中产生的。我们的领导干部一定要告诉员工这样一个道理。开工的前一天，公司领导班子开了一个会，会上谈的一个题目，就是设想2010年底你的部门应该是个什么样子，你的员工是个什么样子，你的部门的面貌应该变成什么样子，你的员工的收入应该达到什么样子。当我们把这些给员工描绘清楚以后，做起来就不难了。这也就是我们提的认识思维和做事思维。认识思维就是做事思维的因。我们要想在2010年取得好的成绩，实现我们的梦想和目标，让我们的家人感到自豪和荣耀，我们就必须让每个员工清楚知道自己部门存在的价值，要按照部门的定位、工作范围和职责开展工作。希望2010年每个部门都能做到这一点。这样我们的工作就会像过节一样开心和快乐，工作就是过节，过节就是工作。

快速反应

董事长对企业责任的更多阐述

一、2007年7月12日在海洋王管理学院的揭牌仪式上，董事长对管理学院的使命进行了阐述。

我们该如何理解海洋王管理学院的使命？“创造”是什么意思？我们的理解是，知识如果不能创造生产力，是没有意义的。我们只有学习知识，并经过艰苦的创造过程，把知识转化为学识，才能推动企业发展，才能形成企业的生产力和竞争力。

“确定”的含义是什么？我们的理解是，海洋王已经有了十几年的历史，形成了自己的文化和理念。我们也在不断地探索客观事物的发展规律，也在时时追问，我们是不是找到了这些规律？这些规律到底在哪里？甚至我们也在拷问自己的良心，自己的发展和肩负的社会责任。但是在这个过程中，我们又常常会被

一些是似而非的理论和经验所误导。所以，“确定”，就是要把那些是似而非的东西搞清楚，把对海洋王有用的企业文化和管理经验、管理知识确定下来，形成学识和管理成果，为提高企业的绩效服务。

“传播”，是在创造和确定的基础上，传播我们海洋王的文化和学识，让海洋王真正提高绩效。提高绩效，意味着提高满足客户需求的能力。

二、2009年10月，结合“华为‘告别野蛮增长’给我们的思考”的飞利浦报告，董事长告诫我们应该树立忧患意识，尽快告别海洋王这种“野蛮式增长”。

如何告别这种“野蛮式增长”呢？董事长指出首先要在技术人员中建立起商业经营的思维方式。这是一个现（下接第2版）

中石油西部钻探公司一行 莅临海洋王参观交流

10月19日，中石油西部钻探工程公司生产运行及应急管理部门（含各二级单位）一行40余人莅临海洋王参观交流。公司轮值总裁陈艳、总裁特别助理兼经营发展部总监李文兵、石油照明行业公司副总裁李昌洛及相关负责人热情接待到访客户领导一行，并陪同参观与交流。

西部钻探领导一行首先到访海洋王东莞松山湖工业园，对公司实验室、生产车间等进行实地考察。忙碌有序的生产现场，加深了客户对我司现场质量管理的认可。随后在我司领导陪同下，分批参观公司展厅、应急救援照明产品，听取企业文化讲解等。公司接待人员通过现场详实的讲解、丰富的图文及视频展示，让到访客户领导对海洋王有了更全面的了解。

现场参观后，公司领导与客户开展了座谈。总裁特别助理兼经营发展部总

监李文兵详细介绍了公司的基本情况、经营理念和三大文化。交流过程中，客户对我司独特的文化产生了兴趣，称赞海洋王不仅产品做得好，服务好，而且脚踏实地苦练内功，形成了一套独特的管理和企业文化，令人耳目一新，展现了充沛的生机和活力。新疆石油事业部副总经理陈胜介绍了我司近年来参与的应急抢险救援案例，并详细介绍了我司的服务产品。哪里有灾难，哪里就有海洋王。不管有多大的危险，海洋王总能第一时间到达现场与客户并肩作战，把光明带到最需要的地方。

此次参观交流在热烈的氛围中圆满结束，促进了我司与中石油西部钻探机关及二级单位各应急部门的客情关系，让到访嘉宾对我司有了更加全面的认识和了解，为今后双方进一步深化合作奠定了更加坚实的基础。

（商务支持部 李霞辉）



跨高铁施工一线， 客户领导送来了热腾腾的饺子

“一碗饺子，一面锦旗，一次握手，一个拥抱，一个肯定。吃苦耐劳的一帮人，连续熬夜通宵多日毫无怨言，值得所有的赞誉。有这样的客户真好，有这样的团队真好！”10月14日晚上，上海电网服务中心徐主任情不自禁在朋友圈分享了这么一段话，搭配的几张图片里，一群人在野外享用宵夜。原来是跨高铁施工一线，客户领导送来了热腾腾的饺子……

10月9日至19日，上海电网服务中心徐主任带领苏州电网一服务部、苏州电网二服务部全体人员，参与苏州某客户单位跨高铁施工项目，协助客户夜间作业照明支持。本次夜间施工现场，使用了海洋王移动智能照明平台4台，以及LED移动工作灯、多功能工作棒、防爆全景移动照明系统、轻便式多功能强光手电、头灯、微型防爆电筒等中小型灯具共64套。跨高铁施工只能在夜间天窗期进行，时间紧、任务重，大家都做好了通宵鏖战的准备。

我司人员每天22点携带灯具到指定点位摆放、调试，22点30分准时亮灯，23点客户、工人进场时，现场已经“灯火通明”，一切准备就绪。作业期间，我司人员和客户一起坚守在现场，配合客户移动灯具角度和位置，有时候一干就是一夜。此外还帮助客户做一些小事，比如为工人发放头灯、棒灯、手电筒，以及调整棒灯带子、头灯帽带长度等，这些细节也服务得很周到。

由于现场没有电源，我司人员白天要把灯具带回服务部充电，充满后晚上提

前带到现场摆放好。而且现场离服务部距离较远，单程就有四十多公里，每天都是“早归晚出”。施工现场环境复杂，在里面开汽车很不方便，我司人员就想办法托运来一辆电动自行车，每天都能看到一抹“海洋王蓝”骑着“小电驴”在各个点位之间来回穿梭，忙碌着……

连续十天的夜间照明支持获得了客户的高度评价和赞许，现场照明条件非常好，满足了一线工人上杆操作的照明需求，杜绝了夜间施工因照明不足可能带来的安全隐患。10月14日晚上，客户领导特地带着单位全体人员手工包的饺子来到现场，用我司移动智能照明平台的外接电源煮饺子。当一碗碗热腾腾的爱心饺子分发到手中，每个人的脸上都荡漾着幸福的笑容。不仅如此，施工单位还主动给我司人员送来了锦旗表示感谢——“爱在深秋，亮在深夜”。

在客户最需要的时候为客户提供最专业的服务，充分展现了海洋王的使命和社会责任。同时这也是对我司产品和服务的一次检验和展示，当我们的产品在现场给客户提供了帮助和起到了重要作用时，每一位海洋王人心里都会升起一股自豪感。



（上接第1版）代技术工程师应该具备的素质。过去，技术工程师在开发产品时，多是采用纯技术方面的思维方式，很少考虑，甚至根本不考虑这个产品项目的商业性，也就是说，产品成本怎么样，将来在市场上好不好销，能不能赚钱，他们一般不会去考虑。那么，今后我们有关部门要培养他们这种商业意识和思维方式。

其次就是要进行结构调整和资源整合。由于公司过去一些体系和流程还没有理顺，所以在资源配置上还存在很多不合理的地方，有的甚至存在资源浪费和内耗现象。这次技术部门进行重新调整，就是为了更好地发挥组织的效率，降低成本，减少浪费。

我们要赢，但是我们不需要那种“杀敌一千，自损八百”野蛮式的赢，我们需要的是高质量、有效率的赢。

三、2009年11月6日公司召开产品管理模式升级启动大会，董事长在会上作了总结讲话，他强调了三点：

第一，这次产品管理模式升级不是改变了我们原来的三级研发模式，而是使每一级的职责更加清晰了。一级的设计工程师，就是直接面对客户；二级的技术工程师，就是建设技术平台，进行技术攻关，进行模块化设计。技术与设计部的职责，就是要拿出80%的时间研究产品的可靠性、安全性、人性化的使用。要吃透标准和有关的法规，琢磨客户的使用环境和使用方式，要研究材料、工艺和技术。过去，我们置这些工作于不顾，精力都花在没有意义的低层次重复开发上，我们没有做自己要做的事情，把时间花在不该花的地方。设计工程师不要再标新立异了，要把模块化做好，把该做的搞明白，要做一名优秀的商业工程师。

第二，要建立一种商业精神。现代商业精神发育于犹太人的商业精神。是一种坚韧不拔的开拓进取精神，一种视客户为上帝的服务精神，一种理性的契约精神。商业工程师要时刻关注和了解客户的需求，把对客户需求的理解转化为

商品。现在是商业竞争的社会，企业所做的一切都是商业活动。商业工程师要做有价值的事情，要具有市场意识和竞争意识，必须把产品卖出去，这才是真正的商业工程师。

第三，要建立内部竞争意识。虽然这次划分了产品线，但是销售是没有划线的，哪个线的产品他们都可以卖。产品线之间的模块也是独立核算的。如果你的模块卖得好，就是经营；卖得不好，就是挥霍，就是过失，就有可能被淘汰。这就是商业经营。

最后，董事长要求每个商业工程师要承担起公司的愿景目标、家庭幸福的目标，把“商业”二字烙在脑海里、心坎上。同时，他也要求各个部门要围绕产品管理模式的升级，全面、迅速地行动起来，按照各条产品线，将所有的工作拉通，适应整个产品管理模式的配套。

针对目前一些部门人员膨胀、效率低下的情况，董事长严肃指出，我们不要有闲杂的人员和部门，公司也不能养闲人和懒人，因

为我们要对公司负责，对每个员工的家庭负责。各个部门要通过这次部门职责定位和梳理，拿出今后的工作思路和方案，据此定员定岗，使各项工作逐渐上台阶。我们不能做井底之蛙，我们只有站得高，才能看清这个精彩的世界。我们要朝着公司的梦想、员工家庭的梦想、员工个人的梦想而努力，我们要始终做专业照明的领跑者，做全球专业照明的最佳服务企业。

四、2010年4月公司召开供应商大会，会上董事长对供应链管理提出了要求。

供应链管理部的同志要采取走出去、请进来的方法，多与供应商的各级领导，包括员工进行交流，形成定期的交流机制。过去我们在这方面做得不够，现在需要加强。我们的同志要抱着谦虚的态度和阳光的心态，多向供应商学习，多听供应商的意见，与供应商共同成长和进步，一起把事情做好，朝着美好的目标前进，共同把我们的供应链打造成专业照明领域最优秀的供应链。

咬紧目标，持续改善 ——2023年海洋王管理评审暨风采展示大会

十月，硕果累累。为了让公司管理体系更加深入人心，并对公司一年来管理体系运行情况进行评价，识别改善机会，10月26日下午，2023年管理评审暨风采展示大会在光明科技楼4楼多功能厅盛大召开。特邀嘉宾、经营班子、各一级部门领导及科技楼、松山湖员工代表参加了本次大会。

首先，副总裁兼管理者代表成林汇报了2023年度管理体系运行情况报告，近一年来，公司的质量、环境、职业健康与安全管理体系运行顺畅，与公司的战略方向保持高度一致，充分体现了公司管理体系的适宜性、充分性及有效性。

随后，市场部、经营发展部+商务支持部、技术与设计部、供应链管理

部、品质保证部、人力资源部+管理学院、总裁办、质量运营部、财务部等9个队伍进行部门的风采展示。在风采展示环节，各部门将工作成果及改进活动以歌舞、情景剧等形式呈现在舞台上，每一个节目都精彩纷呈，具有独特的风格和亮点，精彩之处更是赢得了台下观众源源不断的欢呼声和掌声。

与此同时，评委根据主题内容、表演形式、表演艺术、服装化妆、总体印象这六项进行评分，风采展示的最终获奖团队如下：

- 一等奖：供应链管理部；
- 二等奖：财务部、品质保证部；
- 三等奖：人力资源部+管理学院、经营发展部+商务支持部、技术与设计

部；
优秀奖：总裁办、质量运营部、市场部；

根据2023年度内审员评优方案评选出优秀内审员小组长1名，优秀内审员4名。根据2023年质量诚信标兵标准评选出诚信标兵14名。

最后，轮值总裁杨志杰对于本次大会进行了总结，杨总说：“各部门对自己全年质量管理体系进行的总结，都是围绕目标、质量方针来进行的，大家下了很多功夫，展示各部门今年工作的亮点，这是值得肯定的。”并就今后的管理工作提出新的要求：“第一是，这一年我们虽然取得了一些成绩，但离我们的目标还有些差距，还有很多需要改进

的地方，比如说今年流入市场质量问题总数相比往年减少，但仍然存在。质量是产品的根本，应杜绝质量问题，始终将质量放在第一位。只有这样才能让客户满意，让客户放心。二是疫情后市场发生了很大的变化，客户对管理、质量的追求在不断提升，对我们的要求也在提高，我们要贴近客户，不断挖掘客户需求，提升产品质量，才能跟上客户的变化。三是海洋王的中高层领导必须清楚质量才是产品的根本，增强质量意识，把质量放在首要位置，持续改进质量管理体系。最后，第四季度希望全体员工集体努力，全力冲刺，预祝大家今年都可以实现目标！”

(品质保证部 廖颖琳)



2023年度质量诚信标兵



2023年度优秀内审员小组长、优秀审核员



风采展示一等奖：供应链管理部



风采展示二等奖
财务部、品质保证部



风采展示三等奖：人力资源部+管理学院、
经营发展部+商务支持部、技术与设计部



风采展示优秀奖
总裁办、质量运营部、市场部

2023年海洋王质量诚信标兵荣誉榜



设计质量诚信标兵

技术开发三部——

☆ 郑小龙 ☆

诚信事迹

郑小龙任技术开发三部技术开发工程师。荣获2022年度优秀发明人，2023年担任PLC宽带电力载波项目二的PDT经理，设计了三款PLC驱动，推动了公司PLC灯具的完善程度，拓展了市场对不同PLC方案功率段的需求，并积极推动了项目QCD的达成。

入司以来共完成15个ECN设计更改，配置了11款PLC灯具，方案论述一次通过率100%，及时率100%。

我司的多款灯具配置了PLC宽带电力载波方案，为公司照明+提供了新的稳定方案。



设计质量诚信标兵

厂电事业部厂电产品线——

☆ 林志国 ☆

诚信事迹

林志国任厂电事业部厂电产品线技术开发工程师。参与核电厂安全壳厂房LED灯具开发，并获得总字23（047）嘉奖令通报表彰。

入司以来，共完成13个ECN设计更改，方案论述一次通过率100%，及时率100%。本年度新产品项目数2个。担任9196B/C项目的PDT经理，重点解决了传统LED平台灯价格昂贵、散热器散热效果差、不易维护等问题，并积极推动了项目QCD的达成。NFC9135A项目，在产品前期，规避了同类线条灯端盖易开裂导致防水失效的问题。



采购质量诚信标兵

物料采购部——

☆ 吴庆锐 ☆

诚信事迹

吴庆锐任物料采购部电子组采购履行工程师；2022下半年度作为团员获得供应链管理QCC一等奖、公司级发表赛一等奖；2023年深圳质量协会举行的QC比赛中获得铜奖；赴日参与QC发表获得日本质量管理小组感动奖。

运用QCC思维解决物料交付与质量异常、推动交付方式与工艺的优化、配合专家协同及时解决降价措施、推动纸质发票电子化、优化供应商付款方式降低资金风险，防止问题的再发以及推动优化更新管理方式为公司赋能。2023年解决质量问题16项。

生产质量诚信标兵
仓库——
☆ **吴志鹏** ☆

诚信事迹

吴志鹏2008年入司，现任仓库仓管员，分别于2013年、2016年和2017年获得生产诚信质量标兵；入司十五年严格按标准作业，做事认真负责、细致有责任心、顾大局，对待工作一直都是严格要求自己，具有良好的团队合作精神。

2022年10月至2023年9月共提交各类改善29条，其中库存金额改善12条。2022年第4季度至今，完成本组内QC成果2次，对库存超5年的呆滞物料，推动市场报废达50多项。针对部门库存金额，落实到个人分管的区域进行问题反馈分析解决。

生产质量诚信标兵
工厂——
☆ **林锐钊** ☆

诚信事迹

林锐钊任供应链管理工厂装配技工。工作积极主动，一直以奉献为乐，以工作为荣，经过他检验的产品无流出次品到市场，产品合格率达到100%。

熟悉本组所有的产品操作步骤，针对7127A照明+产品按键滴胶装配，因气密性不够，在装配的时候需要用手按压，按压的胶垫出现偏斜的问题，他提出合理化建议，制作圆孔工装，解决了员工操作橡胶垫偏斜的问题，保证了产品质量。全年总共提出18条合理化建议。

作为骨干员工、QC圈长、代理组长，负责班组日常事务，管理培训新员工，起到了模范带头作用。

生产质量诚信标兵
工厂——
☆ **杨红金** ☆

诚信事迹

杨红金任供应链管理工厂装配技工。2018年3月入司，作为班组骨干员工，在认真履行岗位职责的同时，他还活跃在班组内部和班组间组织相互学习，辅导新员工，勇于担当。

每天保质保量完成生产任务，保证生产灯具一次性合格率100%，没有质量事故。全年提出了21条合理化建议。针对7520驱动支架固定工装没有起到限位作用的问题，她在工装上增加限位块，每个卡槽间距刚好卡住驱动固定架，紧固驱动螺钉时不会左右滑动，防止螺钉打斜造成装配不良。

生产质量诚信标兵
工厂——
☆ **朱军** ☆

诚信事迹

朱军为供应链管理工厂装配技师。2018年3月入司，工作积极主动，学习能力强，做事细心，很快就成为本组的骨干员工、QC圈长、物料员、代理组长。朱军每天都能保质保量完成当天的工作任务，全年工作无质量投诉。

2023年前3个季度提交12条合理化建议，他主动参与本组产品质量改进，如班组明星产品7632、7106、7101、8412。提出合理化建议并被采纳；参与6135灯具QC改善并获得2023年上半年QC发表第1名。

工艺质量诚信标兵
生产技术部——
☆ **刘业超** ☆

诚信事迹

刘业超2002年入司，2021年4月因工作表现突出，从机加车床操作员升为生产技术工程师。他擅长工装制作，对产品精通掌握。

他负责的新产品6003B工艺设计，工程样机及小批量阶段工艺方面装配一次合格率100%。

他研制的半自动磁铁分离设备，提高工作效率，改善前需要45秒，改善后只需要2秒。他研制的自动滴胶设备，解决8117压圈组件环氧树脂胶漏胶问题，效率提升40.48%，节省成本约27440元。

检验质量诚信标兵
成品保证部——
☆ **刘亚兵** ☆

诚信事迹

刘亚兵任成品保证部助理工程师，2005年入司。在平时工作中积极主动、认真负责、爱岗敬业，工作中严格按照标准做事。日常工作中积极参与改善，累计提出合理化建议9条，制作了光源免焊接测试工装，提高了测试效率，保证测试结果。

参与新项目质量管理，积极推动助航灯正弦波调光器接口PCB板不良、三防漆堵塞安装孔、端子被三防漆粘住取不下、水平+俯仰电机传动轴盐雾测试锈蚀、技术要求参数不符、设计图纸描述错误等问题的改善。

检验质量诚信标兵
来料保证部——
☆ **陈刚** ☆

诚信事迹

陈刚任来料保证部高级品质工程师。2008年入司，现主要负责电子元器件、电子驱动器、充电器、电池等行业物料的质量管理工作，全年组织解决质量问题37件，组织专项改善并形成报告9件。

他优化测试方法，优化防爆单灯控制器、防爆回路控制器、防爆亮运控制器、防爆温湿度控制器、LIMS系统等检验方法，建立防爆系统、LIMS系统的测试环境，制作照明+项目检验作业指导书，确保来料和成品在物联网平台上检验，模拟客户使用环境。

检验质量诚信标兵
实验室——
☆ **朱雄辉** ☆

诚信事迹

朱雄辉2003年入司，从单一的测试岗位成长为现在的测试设计+项目试验的综合性岗位人员，现担任实验室可靠性测试工程师。

作为测试工程师，他在承接新产品开发时通过QC方式思考，综合发现、识别新产品开发过程失效模式，提出预防、解决建议，减少新产品可靠性测试问题；在测试过程，以求实求新方式，优化改善测试方案，提升测试质量。测试方案一次通过率93.2%，在产品可靠性测试过程中，深度理解标准条款，不断学习新的测试方法并在测试中实施验证。

职能质量诚信标兵
员工关系部——
☆ **彭格丹** ☆

诚信事迹

彭格丹在员工关系部社会保障岗位、销售系统薪酬岗位任职，工作尽心尽责，主动发现工作中的问题并提出改善，持续提升工作质量，23年已提出合理化建议11条、TQM案例运用9个，获得人力资源系统最美HR，公司最美海洋王人。

为了实现目标，她用行动诠释“以奉献为乐、以工作为荣”，春节期间完成公司员工梦想基金评选、颁奖视频制作等，以营造向标杆学习、奋勇争先的组织氛围。她统筹策划的女神节、心歌活动得到公司领导的肯定。

职能质量诚信标兵
客户关系管理部——
☆ **肖莉** ☆

诚信事迹

肖莉任客户关系管理部高级客户关系管理专员。每次客户接待都是一次挑战，既要给客户留下良好的印象，又要把海洋王的价值传递给客户，实现客户与公司的双赢。

她时刻秉承“以客户为中心”理念，让客户参访全程顺畅，聚焦提升客户感知而持续创新，用心为每批客户量身定制接待方案。通过细致入微的策划为客户来访留下深刻印象，成为海洋王价值的传播使者，以及关键客户关系促进者，助力市场一线赢得合作、实现目标。

职能质量诚信标兵
产品市场部——
☆ **陈昭宇** ☆

诚信事迹

陈昭宇每次参加技术交流会的过程中，剖析客户需求，解决客户痛点，实现照明+项目销售额；积极主动对市场现状及趋势进行调研，持续积累新一代数字技术知识，为完善公司照明+产品组合提前储备。

目标管理上，对各行业照明+项目基于过程管理，确保项目能够支撑公司销售额目标达成，实现了2021年-2022年照明+智能控制系统销售额增长87%。担任LIMS-PLC产品组合的市场代表，成功将痛点问题和主要诉求转化成可持续发展的LIMS-PLC宽带电力载波系统概念并立项研发。

2023年度优秀审核员

优秀审核组长
生产技术部-曾招财

优秀审核员
体系管理部-李宏娟
开发质量运营部-刘炎军
产品认证部-申兰兰
品质管理部-赵春波