

以积极的态度开展疫情下的工作

突如其来的新冠疫情打乱了人们的平静生活，更有不少人惊慌失措。这似乎应了一句名言：恐慌的心理比恐慌的到来更可怕。新冠疫情引发心理紧张本属正常，但由于紧张而乱了分寸，则有些适得其反。面对新冠疫情对我们工作，尤其是市场工作的影响，最好的办法就是用海洋王的价值观武装头脑，以科学的精神和积极的态度去指导我们的行动。

一、对新冠疫情本身的认识要有一种“求实”的科学态度。新冠疫情尽管来势凶猛，但并不是像有人夸大其词的那样是一场“瘟疫”、“灾难”。与人类历史上遭遇的其他恶性传染病相比，这次新冠疫情死亡人数不过以千计，比如说远一点，1918年爆发的“西班牙流感”，当年的死亡人数达到了2000多万；说近一点，发生在美国的当季流感已导致1900万人被感染，1万多人死亡。纵观人类的历史，实际上也是一部人类同各种疾病，包括传染病不断斗争的历史。随着科学技术的发展、医疗水平的不断提高，以及我们国家强大的组织能力、制造能力和经济实力做后盾，新冠病毒完全是可防、可控、可治的。据最新报道，截至24日全国23省市的新增新冠肺炎确诊病例为0，这场疫情很快就会过去。

二、对新冠疫情给社会经济包括

我们的市场工作造成的影响要“求实”地去看。疫情发生以来，有少数不怀好意的人和外国媒体，极力散布疫情对中国经济的影响，说什么疫情要给中国的经济造成多少的损失，导致经济增长率下降多少个百分点等等，片面地、不切实际地夸大疫情的影响。然而他们只是看到了问题的不利一面，而没有看到问题的另外一面。

尽管疫情对物流、旅游、餐饮等行业暂时造成了较大的影响，但是很多消费只是延期了，待疫情结束后会释放。此外，疫情期间医药卫生事业不断发展，网络购物、线上课堂、远程办公等行业加快成长，都体现出中国经济巨大的韧性和潜力。况且中国已经是世界第二大经济体，市场纵深广阔，疫情对中国经济的冲击是暂时的、短期的，改变不了长期向好的趋势。而且从中央到地方，都在密集出台多项政策措施有效对冲，保持经济社会平稳健康发展。所以我们应该对未来的经济形势充满信心。

就我们的市场情况来看，新冠疫情也不会有实质性的影响。从时间上来看，本来就有春节放假，而且现在规模以上工业企业复工率逐步提高，客户的复工和生产受到的影响很小；从行业来看，客户都不是受冲击的餐饮、旅游等行业，疫情并不会影响客户的照明需求，相反像电力、公安、

消防、交警等来说，在特殊情况下处理应急事件，更需要灯具照明，会增加新的需求。至于现在个别地区的客户处在这种非常时期，采取一些必要的防护措施也只是暂时的，我们应该对整个市场前景抱以坚定的信心。

三、用积极的态度和科学的精神战胜新冠疫情。海洋王不是温室里成长起来的“花朵”，遇到一些风浪实属正常。我们克服了03年“非典”，克服了08年经济危机，

克服了近年经济下行压力和自热化竞争，但都没有影响到公司的蓬勃发展。不要说今天的新冠疫情，甚至以后比疫情更恶劣的情况都有可能遇到。这就要求我们保持“生于忧患，死于安乐”的意识，得意时不忘形，逆境时沉着镇定，疫情来了不能慌，积极主动去应对。

新冠疫情不仅是对国家的一次考验，也是对我们企业的一次考验。它考验我们的信念意志，（下接第3版）

快速反应

多措并举抗疫情

新冠疫情流行之初，公司就采取了积极的措施加以防范。在复工后，公司给员工发放了口罩，每天多次测量体温，在办公场所进行反复、仔细地消毒。这段时期，公司更是高度重视，多措并举，多管齐下，迎战新冠疫情，确保疫情不在员工队伍中发生。

新型冠状病毒的传染性较强，为减少感染的机率，公司首先教导每位员工都要注意个人卫生，勤洗手，少去人群密集的公共场所。在园区的出入口、各办公室、生产车间、仓库等场所放置了酒精消毒水，供员工上班前用来擦手消毒，并严格管理公司以外的人员进入公司。公司对门把手、电梯间等公共用具进行消毒，在洗手间配备了专门的洗手液；另外对食堂的卫生状况进行改善，改变了集中取餐、扎堆用餐的方式，实施严格的餐食规定。

为强化员工宿舍的管理，依据政府部门的要求，采取了新的员工宿舍管理办法，对返程人员进行集中隔离观察，每天测量体温等。另外还开展了员工宿舍的消毒工作，加强员工宿舍的卫生，对各宿舍实行卫生分区负责制，由管理人员组成检查小组定期对员工宿舍进行检查。

为加大阻击疫情力度，确保万无一失，公司出台了一系列新规定，如对生病发热的员工强制要求

休息并治疗，复工时提供医院诊断书；对出现新冠症状的可疑人员和情况必须及时向公司报告，同时采取有效的救治措施，防止不良后果发生；颁布新的福利制度，提高了员工大病医疗费用的报销标准。

往年春节后，公司都要举行新春开工大会和文艺表演，这项传统延续了二十多年从未改变。但今年经过一番深思熟虑，公司领导决定换一种方式举行，以减少人员聚集。同时，对日常的工作会议，公司也要求使用大会议室，以保持距离和通风。

与此同时，公司还加强了对驻全国各地服务中心、服务部阻击疫情的指导，从一级部门领导会议，到各事业部会议，要求各服务中心、服务部在做好市场工作的同时，切实做好当前的抗疫工作，把保障员工身体健康和安全放在第一位。对于我们的客户，市场一线告诉他们：只要有需求，我们一定有求必应，最快地赶到现场，或者在作好相关的防护措施的情况下，采取非接触性的方式进行服务。工作方式可以灵活转变，但是为客户服务的承诺永远不变。

现在，公司上下正一手抓自身发展，一手狠抓抗击新冠疫情。相信有我们得力的举措，有全体员工的众志成城，新冠疫情绝不会在海洋王员工队伍中发生；我们也相信，有政府的英明领导，抗击新冠疫情的战役定将很快胜利。



新冠疫情期间，海洋王人克服困难，及时响应客户需求；开展“非接触性”售后，解决客户急办的事情；关心客户，用一片赤诚真心帮助客户做一些力所能及的事情，真正让客户体会到海洋王人的敬业和奉献精神。（图为东营服务中心东营五服务部在疫情期间前往市场一线为客户修井作业提供照明支持）

众志成城战疫情，海洋王人在行动！这一期，将继续关注来自市场一线的抗“疫”故事，详情请阅读2-3版的相关报道。

抗击新冠疫情，海洋王人奋战在前

近期，虽然疫情尚未完全结束，但海洋王已经渐渐开始有序复工。大家灵活转变工作手段，坚守在各自岗位上响应客户需求、服务客户，真正让客户体会到海洋王人的敬业和奉献精神。上一期，我们讲述了一群海洋王人在抗疫前线支援客户、在后方关心帮助客户的情况。这一期，让我们继续来看一看来自市场一线人员的抗“疫”故事。

十一、大企业事业部

1、线上学习，线上服务客户

东北大企服务中心组织大家定时通过视频学习产品知识，然后每人在QQ群里发一段产品演示的小视频，再由主任和专工进行点评。营造团队学习氛围，力求在这段时间里，让大家更加了解公司的产品，提升自己的专业能力。经过一个星期的培训，大家对产品的介绍和演示更加熟练了，也表达的更加清晰，对每个产品的市场定位更有把握。

除了在线学习，还可以围绕目标，转变方式继续服务客户。2月10日，呼和浩特二服务部的客户要求，两天内提交技术规范。因为疫情的阻隔，经理通过视频的方式给客户介绍产品，又通过微信给客户制作技术规范，双方全程线上沟通，既安全又便捷。因为线上沟通也很融洽，使得计划上报很快顺利完成。

2、将自己的口罩送给客户应急

济南大企服务中心通过多种渠道筹集防疫物品，首先了解和保证员工个人和家庭的口罩储备，然后与经理逐一沟通，了解客户各个科室的复工，以及防护物品的储备情况。对于严重缺乏口罩的客户，通过快递将口罩寄到客户手里。



节后客户需要在外场增加照明，济南大企服务部经理了解到客户目前仅有1个口罩，也没有购买的渠道，非常着急。经理将此事记在心中，调动自己的资源从网上下了订单，又多方协调，最终筹集了40个口罩，并通过快递送到客户手里，解决了客户的燃眉之急。

济南大企徐州部经理了解到客户口罩紧缺，连续几天都不敢回家。得知情况后，经理默默记在心里。通过与更多的客户交流，发现绝大多数客户都紧缺口罩。经理便将自己手中为数不多的口罩匀出20个，每2个一份，发快递给客户应急。虽然数量不多，但也算是尽了自己的绵薄之力。客户收到了口罩，很快给予了反馈，表示很惊讶，也很感动！

济南大企二部经理负责的水泥企业多数仍未复工，还在停产阶段，但她坚持通过电话与客户一一联系，了解客户的生产生活和疫情防护情况等。一天，她得知某单位采购经理一家早已将储备的口罩消耗得所剩无几，由于小区周围疫情严重，经过多方订购也没有买到口罩。经理就将自己的20个口罩邮寄到客户家里，客户收到后非常感动，而她也真正体会到了“急他人之所急”带来的尊重和认可！

3、关心客户做小事

1月23日，武汉封城，公交、地铁停运。武汉大企服务部经理身处疫情重灾区，看到身边的超市、菜市场乱成一锅粥，购买东西都靠抢，出行买菜成为了最大的问题。经理想，一定有很多客户也正面临着这些生活上的不便。于是经理通过朋友找到一些供应商，帮助客户解决。元宵节那天，经理“全副武装”做好防疫措施，去超市帮客户抢购汤圆，让客户体会到了海洋王人无微不至的关怀。

广州大企服务中心广州一服务部经理在线上给客户拜年时了解到，客户的爱人感冒发烧，孩子还不到2岁，客户一人照顾两个人忙得焦头烂额。更糟糕的是，一家三口被限制出行，而家中的粮食、蔬菜已经所剩无几。经理了解了情况后，和家属一起在第一时间去市场采购了一批生活物资，送到客户的小区。客户收到物资，再三感谢。

陕西人大多爱吃馒头，而且最爱吃自家蒸的。郑州大企服务中心西安服务部服务工程师想到，在这特殊时期，大家购买物资非常不便，更别说买到新鲜的馒头了。她虽然不能下市场和客户面对面沟通工作，但心里始终牵挂着客户，希望能做些力所能及的事情帮助客户。于是她第一次跟着母亲学蒸馒头，寄给了客户，并发了信息提醒客户查收。没想到客户很快就激动地打来电话，表示非常感谢和感动，自己已经好多年没有吃到过家里的馒头了，这份关心十分真诚和珍贵！



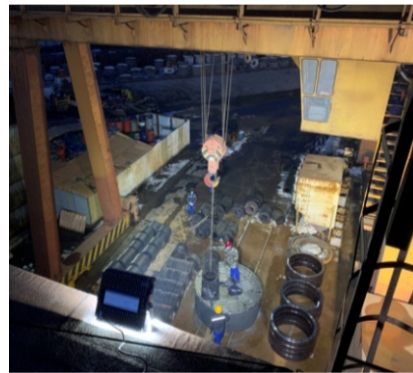
4、快速反应，满足客户需求

2月17日晚，东北大企服务中心大连服务部经理接到客户信息，得知车间的重点区域照明严重不足，急需补充新灯满足生产所需。经理迅速响应，决定第二天与新员工一起去客户单位安装。第二天早上8点，两人准时抵达客户单位，配合客户单位的要求进行疫情筛查，接受特殊时期的交底培训。



在安装过程中出现了一个问题，由于所有五金店都不营业，安装灯具所需的扎带不足，这可如何是好？向客户询问后得知，库房可能有扎带。两人赶到库房，与库管一起找了近1个小时，将库房翻了个底朝天，终于找到半袋扎带！几经周折，最终安装好了车间顶棚灯具。没想到这时，客户又提出了新需求：打砂车间室外作业需要1盏灯提供夜间作业照明。于是，他们又马不停蹄地与设备员一起勘察现场，确定方案后立即行动，顺利完成安装。客户说：

“近期供应商和维修队基本都停工了，车间每天要消耗很多时间在协调这些事情上。在这一关键时期，你们能够做到及时返岗复工，而且服务品质也很不错，选海洋王果然没错，以后我们还要继续合作！”



十二、铁路事业部

1、在线上为客户做力所能及的事

在整个疫情爆发期间，作为重灾区的湖北实行了严格的交通管制，不仅城市之间，就连乡镇之间的道路也实施了封闭，但再严格的交通管制也阻断不了我们与客户一起抗“疫”的心。

武铁服务中心通过电话或微信，定期与客户联系沟通，关心、问候客户及其家人的身体健康状况，了解站段防疫物资的准备情况，发动周边朋友，寻找采购防护口罩、消毒液等物资的渠道，为客户提供力所能及的帮助；积极关注疫情动态，学习并了解科学有效的预防措施和方法，及时以文字或图片的形式

发送给客户，为客户提供必要的参考；了解站段开工时间及灯具使用情况，询问是否有可以提供帮助的地方，若有需求，必竭尽全力。

此外，居家隔离期间不能白白浪费时间，主任要求大家通过钉钉软件每天开展工作学习交流、读书学习交流。在疫情的阴霾下，继续学习、工作，把心放到市场中去，为接下来的工作储备好“弹药”。

2、驱车200多公里，给客户送去口罩

过年期间，南铁服务中心福州一部经理、员工在给客户“云拜年”时，得知某客户目前一个口罩都没有买到，而他马上就要返岗上班了，很是着急。于是，经理决定将家里为数不多的口罩匀一些给客户应急。由于跟客户不在同一个城市，经理及其家人来回驱车200多公里，及时将口罩送到了客户所在地，将口罩放在客户家门口后便自行离开。经理的贴心和无私之举，让客户非常感动，连连感谢、称赞。



3、及时响应客户的用灯需求

随着疫情的蔓延，高铁段机关楼加强对疫情的防护与监控，需要实时监控进出人员的情况。为此，客户紧急联系南铁服务中心南昌二部经（下接第3版）

抗击新冠疫情，海洋王人奋战在前

理，询问能否加急送2套投光灯至现场进行支援。接到客户的消息后，经理在第一时间赶回服务部，带上灯具，开车一小时送至客户单位。为避免接触给客户添麻烦，经理将灯具放在了门口的指定位置后便离开，再由客户去接收。



2月13日，西铁服务中心陕北部经理像往常一样和客户沟通单位复工情况，过程中得知客户需要借用一套摄像手电用于防疫。经理快速反应，一边联系相关人员解决借调问题，一边进一步确认客户需求。得知客户还需要配备座充和一块备用电池，经理立刻联系中心其他同事协助。最终配齐一套摄像手电、座充、备用电池，并迅速安排邮寄发出。

4、工作中无大事，处处都是小事

疫情期间，济铁服务中心按照公司服务宗旨，为更好地服务客户，每天给客户打电话，发信息，聊微信。通过这样的工作手段了解客户哪些灯具急需维修，再了解客户单位能不能进门。为第一时间解决售后问题，让客户把灯具顺丰到付，维修好后给灯具外壳消毒，然



后第一时间把灯具邮寄给客户。通过这一件件小事，客户对我司的服务态度表示认可。工作中无大事，处处都是小事，疫情期间我们及时关心客户，关注需求，让客户觉得对抗疫情，我们与他们在同一条战线上，让关系更加密切。

2月10日，呼铁服务中心呼和浩特一部接到客户通知，需要售后维修一批摄像手电。服务工程师很快赶到客户单位进行维修服务，及时更换玻璃片与主板。最后维修手电共7把，为客户在疫情期间的维修工作提供了保障。

此外，某车辆段客户也反馈有两套手电损坏，而客户着急要使用。为了不耽误客户工作的开展，也为了更好地让客户享受到我们的售后服务，服务

工程师赶紧与客户预约好时间，开车前往客户所在地，通过“无直接接触”的方式交接灯具，然后在车里进行维修。



客户对我们工作的专业性和认真负责的态度给予了非常高的评价。

还有兰铁服务中心，每天24小时保持电话、微信的畅通，定时通过电话或微信联系客户，全面了解疫情对客户现场工作的影响及灯具的使用情况，并表示我司人员已全部到岗，如有需要，将全面提供灯具无偿支援。关于灯具的售后服务，服务中心通过“无直接接触”的方式，让客户将灯具邮寄至服务中心，或让客户单位人员带到段外，再由我司人员接收。经理及时与客户主管专工进行售后及需求的沟通，每日深入了解1~2站段下属车间所有工区的灯具使用情况，自行建立当天的台账。

5、多方协调满足客户需求

乌铁服务中心乌鲁木齐一部经理在自己被封闭隔离的情况下，接到客户消息，急需使用灯具。经理想尽办法解决问题，经过多方协调，最后由社区人员帮忙发送货物，在关键时刻满足了客户的需求，得到了客户的一致认可。

乌鲁木齐二部经理身处疫区，他负责的市场有部分客户要出车工作，需要紧急配备一些应急灯具。经理在到处封闭的情况下，与相关人员密切沟通，调动周边所有资源，甚至从铁路其他单位借出部分灯具，以保证满足客户要求。客户了解到这些曲折的过程后，非常感动，对经理表示了深深的感谢。

乌鲁木齐四部经理积极联系多方资源，想办法落实了一批口罩，联合中心其他服务部的经理，对客户进行了温馨的问候，询问客户是否需要口罩，并一一送出。

战疫情，赶工期，按时完成安装任务

成铁服务中心成都一部接到客户通知，提前复工完成某隧道内的灯具安装。工程量涵盖了八百多套灯具的拆卸和安装、调试等。

然而，2月3号晚成都市区发生5.1级地震，对开工造成短暂影响。确认工地无碍后，服务部又要面对疫情管控带来的困难。本来头一天联系好的7名工人到了6日晚上被告知由于疫情管控甚严，全都不能来。没有工人的施工，仅靠两个人是不可能完成的。于是，服务部遂与客户联系，希望得到支援。过程曲折复杂，所幸最后人员都还是全部到位了。与此同时，客户又发来了紧急通知：接上级部署，所有的灯具安装应在15日之前全部完成！

工程量大、工期紧，客户的要求就是命令，服务部立即开足马力，火速行动。7日上午，原本前往现场的工人在路上遇到防控卡点，被劝返。服务部立刻跟工头协调，到当地村委开具通行证，同时联系客户单位，为工人提供复

工证明。通过多方协调，终于保证了工人顺利到位。9日，经过两天的加班加点，853套灯具航空插头全部接完。与此同时，导洞260套灯具也安装完成。11日晚，安装灯具人员增加到24人，客户施工负责人及防护人员也提前2小时上班，配合服务部安装灯具。

由于每天在天窗作业点的时间只有宝贵的3小时，且8公里隧道的导洞汽车通行困难，灯具安装的过程中总会出现各种各样的问题。令人感激的是，客户在服务部遇到问题的时候，总能在第一时间帮忙解决。缺乏工具时，客户就将车间的新工具拿出来让大家免费使用，或者帮忙跨车间借调；由于疫情严重请不到电工，客户就从单位请来电工协助安装；餐馆关闭，经理与专工吃饭问题无法解决，客户就安排工区帮忙准备饭菜……

客户的关心和帮助让人感动，服务的承诺和责任的担当也让服务部更加坚定，必须要保质保量地按时完成任务，

满足客户的需求。由于铁路施工必须要等夜间无车通行时才能开始，因此安装灯具的时间都是在晚上22:30-3:30之间，夜间赶工是常态。而经理在开展安装工作的第二天开始，就隐隐犯了肠胃炎，专工也连续感冒咳嗽了十多天，但大家都没有任何抱怨，带病坚持工作。

经过多天努力，最终853套灯具在13日晚全部安装到位。经多次调试和排查，无异常问题。客户对我司灯具效果非常满意，更对海洋王人能在疫情蔓延的情况下，还能全力以赴为客户服务的精神表示了赞扬和钦佩。

(成铁服务中心成都一部 熊彪)



(接第1版) 考验我们的组织能力，考验整个队伍的素质。但是正像人们常说的危机是“危”中有“机”，只要我们以积极的思维方式去对待，消极的因素也可以转化为积极的行动。比如上门拜访受到了一定的限制，但是它锻炼了我们的电话沟通的能力；新冠病毒是对健康的戕害，但我们可以以此为契机，把我们的人文关怀的优势发挥出来，给客户送去关心，甚至正好可以传递公司安全、节能、绿色、环保的理念；还可以利用这段时间，对前期工作进行总结反思，打好基础工作，为接下来的目标冲刺做好铺垫。甚至针对“非常时期”，进行工作手段的创新，以变制变，让变化成为实现更高目标的有利因素。总之，只要思想不滑坡，办法总比困难多。

值得欣慰的是，当这场新冠疫情来临的时候，绝大多数部门和员工都保持了相当的冷静，各项工作都在有条不紊地开展。疫情时期，大家不怕困难，坚持服务好客户，体现了一种职责使命和对客户高度负责的精神。这种精神必将让海洋王人克服疫情对市场的短暂影响，实现全年目标。

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2019年度技工类“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，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“企业文化-最美海洋王人”即可查阅。）



巾帼能手

品质保证部 申小霞

申小霞于2006年加入公司，一直在来料检验岗位，从事非金属物料的检验工作，至今已经有十三个年头了。

她始终觉得，干一行要爱一行。所以在工作过程中，她总是想着要不断优化检验方法。申小霞主要检验的是绝缘类的物料，但为了提高自己的能力，她也经常利用业余时间学习塑胶类物料的行业标准，希望自己能成为一个多面手。

2019年9月19日，申小霞在检验新产品6118上壳时，发现有3处孔图纸上没有标注尺寸，因此检验标准也就没有要求。她想，3处孔生产时是要实际装配用到的，如果孔大了会导致打螺丝滑牙，孔小了打螺丝时可能开裂，所以这3处孔是应该标注尺寸的。如果按照现状，检验起来时虽可少检三处，节省了一些时间，但万一孔径不合格的物料流到生产线，就会影响生产装配的效率和质量。为了不给大家添麻烦，杜绝这些隐患，她把这个问题反馈给了部门工程师和采购部、技术部。后来，技术部重新下发了新图纸，增加孔尺寸，她也协助工程师对来料重新进行样品确认，没有让有隐患的问题物料流到下游。她说：“这只是一件小事，但每当解决了这样的小事，我都会为自己从事这样的工作、能给别人做点儿贡献而感到自豪！”

工作上，她兢兢业业；在家里，她也是维持家庭幸福生活的纽带。她认为，作为一个母亲，自己的一言一行都是孩子学习的榜样。申小霞表示，在今后的工作中，自己会一如既往地去做好本职工作，让家人放心，让客户放心，更让自己有责任心！



须眉英雄

供应链管理 李辉

李辉，一名工厂流水线上的装配技师。虽然从事的是平凡岗位的普通工作，但他通过自己的不断学习和磨练，熟练掌握了提高效率的“十三大手法”，掌握了电批紧固、气批紧固、加锡焊接、导线过孔焊、滴胶、控制板贴片等多种操作技能和手法。“严格按照标准操作”是他牢记在心中的准绳。

为了提高产品质量，李辉有一个小习惯，他每次合用记录本把维修过的灯具进行记录，把每套灯具的编号、不良现象、不良原因、解决措施逐条记录。有句话说得好：“好记性不如烂笔头”，这个小习惯为他分析质量问题提供了有效的帮助。

2019年10月，因市场急需6001灯具，生产现场无法正常满足需求，李辉主动每日组织维修，因灯具急需入库，多次在班组下班后独自继续维修2~3小时。10月下旬，因6001需求量大，生产能力有限便请求领导支援，组织参加6001不良联合维修小组（生产、技术、研发、品质及采购）于10月13日礼拜天维修完成现场所有不良6001灯具，及时满足市场需求。通过6001不良维修，李辉对返修任务总结，发现灯具存在质量隐患点，多次在生产前与同事交流不良现象，并在生产过程对6001组装工序逐个确认指导，给同事讲述工序可能出现的不良现象及隐患。

李辉在工作中遇到问题、困难时，总是能够主动花时间去学习、分析、改善，不断积累自己的技能知识，提升自身能力，追求做到更好。他的精神值得我们所有人学习！



青松奖

技术与设计部 张鑫

张鑫是实验室的实验员，自2014年入司后一直从事测试工作。在工作中，他善于思考，针对遇到的问题，能主动去分析、改善，通过完善测试方法和制作测试辅助工装，从而提高测试效率和质量。

2019年9月，在进行FW6116灯具USB母座与插头样品确认测试时，发现USB母座与插头经过插拔疲劳测试出现松动现象，插头从母座拔出所需力小于5N不能满足技术要求。发现问题后，他第一时间将问题反馈给可靠性工程师，同工程师一起分析原因，发现是USB母座与插头插拔速度过快导致，建议调整USB母座与插头插拔速度，将插拔疲劳测试设备的速度调整为7次/min。最终通过调整后的测试方法进行验证，USB母座与插头经过插拔疲劳测试后，满足技术要求。

2019年11月，在进行拨动开关测试，验证其可靠性时需验证其开关疲劳性能。以往做开关疲劳测试因没有相应测试工装，完全靠人工进行操作，费时耗力，实验员工作强度大。在接到测试任务后，他主动提出制作辅助工装解决问题，通过上网查找相关资料，咨询相关供应商，制作出不同的解决方案。通过不断的试验改进，最终制作出满足测试需求的工装——通过开关寿命试验机的传动部位来保证铝板部件前后移动，从而满足拨动开关疲劳测试。通过对比测试，效率提高了54%。

张鑫表示，在以后的工作中将一直保持认真负责的工作态度，持续不断改善，为客户提供有品质，有品位的产品，让客户感受海洋王质量。



青松奖

总裁办公室 张志耀

张志耀是工程管理部的一名基层设备管理员，入司已有4年。他对待工作认真负责，坚持每天按标准点检基础设备，保障园区物业设施正常运行，发现问题及时改进。2019年提出合理化建议达到8条，都已采纳通过。

2019年11月26日晚上23时，本已是休息时间，张志耀突然接到公司领导电话：工厂物流出货平台断电，升降机不能操作，导致不能按时发货。年底了工厂出货繁忙，晚上发货必须准时进行，不能耽误。一楼的物流平台已堆满货物，如果晚上不能及时修好，第二天的货根本没地方放，而且会延误市场上灯具的交付时间。挂了电话后，张志耀10分就赶到了现场，进行原因排查。他发现照明有电，但升降机却不能工作，查看发现分开关也没跳闸，“难道升降机坏了？”他赶紧用电笔进行测试，380V的三相开关只有两相带电，经检查分开关也是正常的，便逐一对上一级开关排除故障。最后才发现原来是工艺组房间的总配电箱一个380V的大断路器开关烧坏了！他思路清晰，马上寻找材料进行更换。换好后，为了防止以后再出现用电故障，他用钳形电流表测量各线路电流，确保各线路负荷不超过开关的额定电流，并对总配电箱线路进行了优化整改，以达到安全用电规范。维修好后已是凌晨1点多，在最短的时间内恢复供电，完成抢修任务，他用行动感染了工程部所有人。

一个人能承担多大的责任，就能取得多大的成功。张志耀对待工作一丝不苟，任劳任怨，无私奉献的精神值得我们学习。