

瑞晶报

Risun

2016年4月1日 农历丙申年二月廿四 星期五

第91期 今日4版

江西瑞晶太阳能科技有限公司主办

《瑞晶报》编辑部出版

喜讯

- 热烈祝贺公司当选为江西省新余市一带一路文化经贸促进会“副会长单位”。
- 近日,公司申报的“电晕法制备抗PID电池片”及“高拉脱力防栅四主栅电池片”两个项目获得江西省2015年度优秀新产品二等奖。
- 近日,公司无边框低成本太阳能电池组件成功入围国家火炬计划产业化示范项目。
- 近日,公司申报的《2015年新余市工业贷款贴息项目——年产150MW组件二期技术改造项目》获得新余市2015年度工业发展专项基金。

温商财团秘书长、上海谐鹰新能源科技有限公司总经理莅临公司考察

周庆会率队 张中良接待

本报讯 通讯员耿华报道:3月1日上午,温商财团秘书长周庆会、上海谐鹰新能源科技有限公司总经理徐宗祥一行莅临公司考察。公司总经理张中良负责接待。

张中良陪同周庆会一行先后参观了公司电池、组件车间和光伏电站,并组织召开了座谈会。会上,双方就各自公司的规模和发展历程、主营业务、业务模式等作了详细介绍,并针对电站项目的运营模式以及收益进行了讨论。张中良表示,近年来,随着光伏产业的发展,产业规模稳步增长,技术水平不断进步。瑞晶有电站建设资质和经验,温

商财团、谐鹰新能源有资金和资源等优势,双方应加强沟通和合作,共同探讨电站投资和运营模式,实现合作共赢、共同发展。

商财团、谐鹰新能源有资金和资源等优势,双方应加强沟通和合作,共同探讨电站投资和运营模式,实现合作共赢、共同发展。

安徽铜陵高新区代表团 莅临公司考察

本报讯 通讯员耿华报道:3月1日上午,安徽铜陵高新技术产业开发区管委会副主任丁灏莅临公司考察,公司副总经理陈淳负责接待。

丁灏表示,光伏产业作为重要的可再生能源之一,具有运用范围广泛、符合低碳减排等特性,是全球能源发展的必然趋势。全国范围内各省市相继出台了一系列光伏扶持政策,安徽铜陵也不例外。此次考察希望宣传和介绍铜陵地区的投资环境以及相关扶持政策,同时多了解光伏行业现状及前景、国内光伏产业链情况、以及包括瑞晶公司在内的光伏企业情况,便于双方增进交流和了解,寻求合作的机会。陈淳表示认同并一一作了介绍,同时提出,随着光伏行业的发展,过去企业与企业之间的竞争模式也将逐渐深化为产业集群与产业集群、区域与区域的竞争模式,而打造产业园区是建立产业集群的关键因素,以此实现规模效应、资源信息的优势互补,建议从此方面入手打造园区建设和服务。

瑞晶“佳人”黄晶峰

党群综合部 杨亚松

黄晶峰,应该是我相识最久的女干部,一个多次受过表扬的女干部,一个在《瑞晶报》多次出现的女干部,今天,我特别想向大家介绍我眼中的她。

“不耻下问”爱学习

初次对她有印象是在2012年,张总刚来公司,她从基层提拔了几个年轻干部,这当中有个女干部,听说很能干,她就是黄晶峰。当时公司为了提升干部的能力,每周组织干部案例分享,有天下午,黄晶峰来到我办公室(我办公室在会议室对面)向我投书的操作,她没有任何的难为情,也没有任何的高傲,大大方方地问。接投影仪时了解到她是想利用晚上的时间把这次干部案例分享的内容让部门员工一起学习。我当时就想,她被提拔是有原因的,因为那次培训除了她没有第二个干部组织部门员工学习。接好后,为了测试投影仪就播放了她的PPT,PPT的制作真心不是特别美,虽然我制作PPT也不牛,但是我还是没忍住站在观众的立场对她说了我对PPT的看法:“这PPT文字和表格有些多,你可以试试文字只写重点,用些图片,一些数字可以用图表代替表格,这样应该更能吸引员工注意。”她笑着说:“真的?我PPT制作水平不高,要好好学学!”差不多过了半个月,她做工作报表,她的PPT里用了图片,用了图表,真的改进了很多,不知道别人怎么看,反正我觉得比上一次看上去美观多了。后来无意中了解到,她请教了好几个同事,认真地去向同事学习了PPT的制作,我觉得撇开干部的身份,单一个女子可以这样不耻下问爱学习就是好样的!

“峰”芒毕露得表扬

“为了工作不拍得罪人,工作持之以恒、高强的执行力”,这些都是黄晶峰身上的“锋芒”。公司2012年7月开始提出“降呆滞、零库存”的目标,这对公司的管理和人员素养要求很高,就我们公司当时的管理离“零库存”的要求有很大的差距,当时公司给储运部定了这个指标提了要求,尽管大家都知道在当时那种情况下实现“零库存”是不可能的,但是黄晶峰没找理由、没找借口,主动把“零库存”的要求转化成自己具体的工作要求和计划并且自己去协调推动各个部门,在推动过程中她遇到过各种阻力和障碍,也遭到一些部门领导的指责和“嫌弃”,甚至还发生过争执,但是她不找领导抱怨、不用领导督促,把原材料和成品以及呆滞物品的周转期每月每天的逐步下降,直至现在她仍然是持之以恒在做。我们常说,世界上最不简单的就是把看似简单的事情一千遍一万遍地坚持下去,她这种滴水穿石的精神得到领导的肯定,她在“降呆滞、零库存”这项工作中的做法和



成绩多次受到张总表扬。一个女同志在工作中可以排除层层阻力和障碍,不怕得罪人,持之以恒地推动,这比一些部门的领导不推不动,推了走走形式、应付一下可强多了!

“众奖所归”女英雄

黄晶峰还是一名党员,她不仅自己积极参加公司社团组织的各项活动,同时还鼓励部门员工积极参与公司组织的各项活动,这和有些部门领导常常以工作忙为借口不参加公司活动也形成鲜明的对比。她的这种积极主动,团结友善不仅影响她的下属还给身边的同事留下了好印象。不管我们组织活动还是工作推动,储运部都能很好地协助配合,而且部门员工从来不带怨、不发脾气,对于她们的协助我们部门的珊姐和燕燕可是一直竖大拇指称赞的。前段时间我们部门开展“干部修养十大问题”学习活动,我要求部门员工进行自评、互评、互评并对身边的干部进行评价,珊姐和燕燕竟然对她的评价是十大问题全无,这种评价对我来说是何等的渴望和殊荣呀。要知道这俩丫头我可是“鸡毛蒜皮”呀!就在3月17日的“公司2015年度新闻宣传报道表彰大会”上,储运部及储运部员工简云峰分别获得了新闻宣传报道先进部门和先进个人的一等奖。而储运部员工不是最多的,整体高学历占比也不是公司最高的,相对来说储运部在公司整个生产经营活动中也不是最核心的部门,但是他们却是包揽了此项工作的两个第一。这不仅获得了荣誉,受到了张总的表扬,同时应该也让一些部门领导感到惭愧。

这就是我认识的黄晶峰,一个素养和能力一样饱满的“瑞晶佳人”!

二次创业典型人物系列报道

把不可能变成可能

光伏应用工程有限公司 方丰儒

当我们在为“只为成功找方法,不为失败找借口”这样一句话不屑一顾的时候,我们可曾想过生活中有很多看似不可能的事情最终都有人将它变成了可能,譬如莱特兄弟将第一架飞机送上蓝天,而在他们最初研制能在天空中飞行的交通工具时,人们都在说“不可能”,譬如伟大的地质学家李四光找到的中国第一个蕴藏丰富的油田,而在他们带领地质勘探队勘探的初期,就连全世界都认定中国是一个贫油国,都在说“不可能”。事实上,有很多事情在表面上看起来都是不可能,但是只要我们每个人用不同的方式去做,并打破我们常规思维的束缚,相信很多的“不可能”都将变成“可能”。

2016年2月27日下午,赣西南商贸城3MW屋顶光伏发电项目各个发电单元开关测试完成,合闸并网开始发电。该项目的成功并网,不光对环境保护贡献力量,而且是咱们公司将“不可能”变为“可能”的一个典型案例。

工期按时完工的不可能

在大多数人眼里,1月8日接到开工的通知,而1月31日前要全竣工,时间紧迫到不及一个月,而在这短短不及一个月的时间内,我们要完成包括24栋屋顶发电单元、数千米电缆敷设,还要求同步完成其他设备安装摆放及线路测试等诸多任务。其中的施工难度就不用讲,所有的电缆敷设均由地下管道进行,加之部门除去支援西藏电站建设的施工人员外,剩余施工人员已不足5人,面对这样紧张的工期以及紧缺的施工队伍,部门领导第一时间招人和不招人,部门领导第一时间招人和不招人的选择进行了细致的分析,经过反复论证决定不招人,并将各岗位人员进行综合统筹分析,积极协调将厂务、基建、技术、管理、运维等岗位人员都投入到项目建设中。然而

生活中总是有这样和那样的问题都会在这个时间来临。

在这个季节施工,最令我们意想不到的是连续的阴雨让整个施工计划蒙上了一层灰尘,工期紧、任务重、施工队伍人员尚不充足的问题,工地现场施工条件不顺利,机械竣工的目标迫在眉睫,在部门负责人的统一部署下,施工班组采取超常规措施,所有人员克服连续的阴雨天气,冰冷的空气,使工程无法正常推进的问题,穿着雨衣在大雨中拖着电缆,身上内外都湿透的衣服在休息期间冰冷得难以忍受,在这种艰难的施工环境下,终于在1月28日全部安装完成,实现了将不可能变为可能的事实。

并网调试的不可能

一个电站的完美落幕,不光是结构的完美竣工,还要电站的顺利并网,在申请并网时,按照公司要求,赣西南商贸城3MW光伏发电项目必须在2月24日顺利并网,而此时供电公司却没有停电计划,在这种情况下,部门领导发扬公司“二次创业”精神,在工作中不允许找理由、找借口,并积极主动拿出多套方案与供电公司进行了多次的协调和沟通,最终于2月24日顺利完成了项目的并网调试工作,实现了将不可能变为可能的事实。

诸如此类的例子在我们的工作中遇到很多很多,可最让人遗憾的是,在很多大公司里,抱着“不可能”心态的员工不计其数,他们不敢冒险,在遇到形势严峻的时候小心翼翼,保全自己,我们也知道,其实没有什么是不能做的,要知道风险和收益是结伴而行的,如果想要追求卓越,那么我们就得学会冒险,我们就得敢于冒险,就一定要把“不可能”变成“可能”的魅力,要知道只有敢于承担责任,才能够承担更大的责任!

韩国客户莅临公司 洽谈业务合作

本报讯 李燕霞报道:3月15日,韩国客户莅临公司参观考察受到公司相关负责人的热情接待。作为韩国最大的光伏产品出口代理之一,该公司主营业务为光伏电池片,组件以及组件主材的推广和销售。此次走访瑞晶旨在促进未来双方四栅电池片的合作。会上,双方就各自公司的规模、发展历程,中国光伏现状和韩国光伏市场做了对比分析,以及双方的合作潜力作出评估。

会议结束,客户先后参观了公司电池片和组件生产车间。参观过程中,客户对车间情况啧啧称赞,认为公司生产设备先进,各道工序有条不紊,重视生产细节,数据追踪系统的完善充分符合订单要求,实地考察使客户加深了对公司的满意度,且对双方的合作充满信心。



媒体看瑞晶

■1月12日、1月23日,《江西新闻联播》专题报道瑞晶公司与世界500强企业签署战略合作协议。

■1月13日,《新余日报》、《大江网》及新余电视台新闻综合频道的《新余新闻》纷纷报道瑞晶公司在南昌举行的全球战略合作伙伴签约仪式暨2016年合作洽谈会。

■1月29日,《新余日报》与《新余新闻网》分别报道公司举办的“共筑瑞晶梦”2016迎春文艺联欢会暨2015年度总结表彰大会的新闻。

■2月17日,《今日渝水》报道公司3个项目通过市级科技计划验收。

■2月21日,《新余新闻》报道公司牵手国际品牌,加大科技创新的新闻,公司总经理张中良接受市电视台记者的采访。

■2月23日,《新余日报》报道公司董事长曹勇出任“新余市一带一路文化经贸促进会”名誉会长,副总经理许建明出任“新余市一带一路文化经贸促进会”副会长。

■2月29日,《新余新闻》“打赢翻身仗,记者走基层”专题报道公司创新做法,公司总经理张中良接受了市电视台记者的专访。

■3月8日,《新余日报》报道新余市人大常委会领导深入瑞晶公司开展帮扶工作。

■3月11日,《江西日报》“创新撑起江西经济升级版”一文中刊登了公司总经理张中良对公司改革创新思路和做法。

■3月22日,《新余日报》图片新闻报道公司自动化改造后的组件车间的生产情况。

■3月23日,《新余日报》报道公司在过去四个月中,主要经济指标连创历史新高,产品成本下降至历史最低水平,电池片的平均转换效率达到行业先进水平,国际和国内市场快速发展。

再掀“全员销售”新高潮

2016年,是公司发展至关重要的一年。新余市力争做光伏“领跑者”,规划3000兆瓦光伏发电项目,总投资300亿元。作为本土光伏企业,瑞晶公司要抓住机遇,抢占市场,瑞晶人要全员销售,从我做起。

随着市场竞争日趋激烈及市场需求的不断变化,我们需要“全员销售”。“全员销售”的主要含义为:人人销售、事事销售、时时销售、处处销售、内部销售、外部销售。“全员销售”要求我们企业的每位员工都要有“销售意识”、“服务意识”;要求我们领导干部要带好头、标兵、优秀员工、党员要争当模范;业务人员要勇挑重担;全体员工要积极参与。大家齐心协力为公司发展增量增收,为公司建设添砖加瓦,再次掀起“全员销售”的新高潮。只要我们全体员工团结一心,发扬爱岗敬业的主人翁精神,树立公司发展我发展、公司兴衰我有责的责任意识,积极主动地投入到本次“全员销售”活动中来,千方百计地抢订单,相信瑞晶公司全年主营业务收入翻番的目标一定能实现。

瑞晶全员销售领跑者



质量部 彭桃芽

2015年8月和9月,彭桃芽通过个人渠道成功为公司介绍2名新客户,经过业务部门沟通洽谈,最终与这2位客户成功合作。

按照公司《全员销售奖励实施方案》,彭桃芽分别获得800元和3000元的现金奖励。



组件制造部 郑诗龙

2015年9月,通过郑诗龙介绍,公司与一新客户达成合作。

按照公司《全员销售奖励实施方案》,郑诗龙获得2000元现金奖励。



采购部 曹玲珑

2015年11月,曹玲珑通过努力寻找客户和销售渠道,把仓库积压近一年的硅片和电池碎片等呆滞库存成功出售。

按照公司《全员销售奖励实施方案》,曹玲珑获得300元现金奖励。



后勤部 郭秀英

2015年6月,通过郭秀英介绍,公司与一新客户成功合作。

按照公司《全员销售奖励实施方案》,郭秀英获得200元现金奖励。