

瑞晶报

SOLAR ENERGY
Risun

2016年5月1日 农历丙申年三月廿五 星期日

第92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

公司组件在印度成功并网

本报讯 林腾报道:近日,印度客户传来喜讯,其3月购买的公司组件顺利完成安装并成功并网。此工程为该项目的首期工程,后续还会有大量需求。该项目的成功并网将有利于我司组件的海外推广,增强瑞晶产品的海外品牌影响力。

印度当前的目标是到2022年,投资1000亿美元实现100GW太阳能产能目标。印度新能源与可再生能源部日前在提交给议会的预算报告中称,基于2015-2016财年(2015年4月1日-2016年3月31日)的强劲增长,政府计划2016-2017财年,新增太阳能装机容量12吉瓦,这比2015-2016财年的1.4吉瓦要高出近8倍,也比去年10月发布的预测报告中提到的10.8吉瓦高出1.2吉瓦,并且印度一年大概有300天都处于阳光普照之中,可能将成为全球太阳能产能最终冠军。



鹿心社一行莅临公司调研

李贻煌等随同 刘捷董晓健陪同 曹勇汇报



本报讯 通讯员耿华报道:4月22日,江西省委副书记、省长鹿心社一行莅临公司调研,副省长李贻煌,省政府秘书长、办公厅主任张勇,省发改委主任吴晓军,省人社厅厅长刘三秋,省国资委主任陈德勤等随同。市委书记刘捷,市委副书记、市长董晓健陪同,瑞晶公司董事长曹勇汇报工作。

鹿心社一行参观了电池三期车间,并详细询问了瑞晶公司目前生产经营情况以及当前存在的问题和困难。曹勇一一作了汇报,提出:随着产业进步,根据国家《中国制造2025》的规划要求,公司不断提高自

动化水平,并正向智能化和智能化发展,以长期保持公司竞争力和产品领先,希望省里能有相关优惠政策予以支持。鹿心社表示,省里会配合出台相关扶持方案及政策,帮助企业优化发展环境,加快促转型,强改革的步伐,促进经济稳增长,提质增效。鹿心社还对瑞晶公司自他上次(2011年)来调研后这4年来的发展变化和企业文化建设、党员先锋岗及员工小发明、小创造等方面的工作予以肯定,并详细询问了瑞晶公司与美国霍尼韦尔、印度塔塔和海尔集团的合作情况,鼓励瑞晶走出去,坚定信心把企业做大做强。

图为省长鹿心社(中)在公司董事长曹勇(右一)、总经理张中良(左一)陪同下参观电池车间。

北京北控光伏考察组莅临公司参观考察

本报讯 燕续锋报道:4月13日,北京北控光伏科技发展有限公司副总裁蒋祥春率考察组莅临公司进行考察交流,公司副总经理兼COO段小龙负责接待,并组织了座谈交流会。

会上,考察组在段小龙的详细介绍下,对瑞晶公司的规模和发展前景、经营理念、企业文化及产品服务等方面有了进

一步了解。随后,考察组在实地考察了公司电池、组件生产车间及光伏电站后,对公司自动化改造程度及生产实力表示认可。蒋祥春表示,北控光伏未来几年将把江西省作为光伏电站发展的重点省份,他希望今后两家公司加强沟通与交流,在组件方面开创多元化合作模式,携手同创共赢未来。

公司全黑单晶组件成功通过德国TUV NORD认证

本报讯 康会红报道:近期,公司“全黑单晶组件”在德国TUV NORD检测机构实验室通过长达60天严酷的模拟环境测试后获得TUV颁发的单晶组件IEC61215&IEC61730安全认证证书。

此次认证的成功通过,标志着公司组件产品主要技术及质量指标均处于行业先进水平,这为公司光伏产品打入国际市场进一步奠定了坚实的基础,同时意味着新的发展机遇即将到来。

公司成功研发1500V系统电压组件

本报讯 特约记者高慧慧报道:在光伏补贴逐渐下调,电站投资者更重视电站度电成本的大环境下,瑞晶自主研发的1500V系统电压组件成功推出市场。

这款系统电压为1500V的组件采用“一种预防接线盒处背板脱落的技术”、“抗PID晶体硅电池的高频放电制备法”和“一种低成本组件的层叠结构”的专利技术,能有效防止因系统电压的增大而导致的引出线与背板之间的脱落问题,因系

统电压增大而导致的PID衰减问题,并且可以降低隔离条用量的50.4%。

1500V系统电压组件使系统端每串组件数量由常规1000V电压下的22-25块增加到33-37块,可以使电站整体串数降低,进而降低相应的汇流设备和逆变器,降低电缆使用量,降低设备的自用电、故障率及维护保养成本,预计电站初始投资将降低0.2元/W。

新时代的“花木兰”

电池制造部 钟兰英

她不是人们追求的苗条淑女型,性格也不是所谓的温柔贤惠型,却应该算得上是实实在在的“强悍”型。作为公司的“老前辈”级别,大家都尊称她“萍姐”,今天我就带大家认识这位新时代的“花木兰”。

她自2009年进入公司以来已7年有余,以厂为家风雨无阻的她,在工作岗位上任劳任怨的她,将一生中最好的时光奉献在了这里。2010年被提拔为倒班主管后的几年里,她融入一线,深入现场,与产线员工并肩作战,共同进退。带领工序长们团结一致,取长补短,共同学习,齐聚努力,虽然在众多的倒班主管里面,她是唯一的女同志,但是她凭借自己的优异成绩及实战技巧,在面临淘汰赛时,依然“稳坐江山”不断创造奇迹。2011年她凭借出众的工作能力、优良的工作作风成为了一名合格的中国共产党员,次年便光荣地被评为“优秀共产党员”。2013年11月至2014年1月行业低迷公司效益不佳的情形之下,部门对人员进行了大改革,倒班主管和前三道岗位的工序长一人带领十条线,在工作量不加薪的情况下,她奋战一线很快将十条线梳理的畅通无阻。2014年她带领前六的团队,拿下部门各班超产奖“第一名”,并获得公司颁发的荣誉证书。

2015年6月因工作需要产线进行人员调整,后四线划归她带领后,经过一段时间的磨合将原本散乱的后四A班人员合理分配各司其职,团结一致将上级下达的各项KPI指标保持着持续稳步上升趋势,毫不夸张的说由她带领的团队凝聚力,实战能力超强,四条线人员离职率处于稳定状态。

2015年终时萍姐曾带领后四A班所有工序长共同许下誓言,在新的一年里,她将带领工序长们调整心态,拓展工作思路,不断掌握工作方法和技巧,抓住工作重点,做到“三不放过”,坚定“不愿得罪人就是得罪工作”的原则,直奔生产目标。同年,她荣获“优秀员工”荣誉称号。

2016年春节前由于外地



人员返乡过节导致人员紧缺,产量未减却相对增加了的关键时刻,她将很多看起来不可能完成的任务变成了可能。经合理分配,不断调整,不断找出可优化空间,在丝印18线开启之后,PECVD出现片源供应不足情况,于是她召集所有工序长商讨应对措施解决困难,遇到设备或工艺异常的紧急情况下通过萍姐的引导,我们能够很好的与其他部门进行良好沟通。在此期间清洗、扩酸产量已经突破20000片/线—20200片/线,只有源源不断地供应产线后道岗位才能加快进度生产。工作之余,她不忘叮嘱身边的同事下要多增加营养,注意保持良好的身体素质。

在去年的前几个月,最开心的事莫过于走廊看板上的数据更新,每更新一次都是我们往前一步的动力,因为后四A班已经连续3个月名列前茅,报表和实物差异几乎为零,萍姐也连续几个月获得倒班主管同级别考核最高分。

现在的她已是我们的优秀倒班主管,她和我们每个人一样都拥有自己的一片天空,而她在自己的天空下种下美好的种子,默默耕耘,努力拼搏奋进,只因为相信,总有一天在这片天空下会结满硕果。

二次创业典型人物系列报道

3、4月优秀稿件

第90期1版《摒弃陋习 健康前行》(储运部 黄晶峰)
第90期4版《沟通是一种良好的催化剂》(财务部 朱雨婷)

不断创新 超越自我

电池制造部 周丽蓉

正如大家所知光伏行业近几年的市场波动较大,自2012年受欧美光伏市场影响,国内很多企业面临破产或裁员减产的局面,瑞晶在其中也不免被影响,然而不同的是,瑞晶一路挺过了寒冬,一次次突破,取得了可喜的成绩。

随着国家对光伏行业的关注与支持,光伏市场不断回暖,公司并未因此暗喜,还大力发扬“二次创业”精神,在相关领导的带领下,电池生产体系的兄弟姐妹不断努力,2015年5月至9月电池片产出持续上升,并在9月创历史新高,实现了在产能上的突破与超越。然而工艺兄弟也不甘落后,配合市场需求,不断提升电池片转换效率,功夫不负有心人,2015年12月电池片转换效率达到18.6%,实现了在电池片转换效率上的突破与创新。生产产出与转换效率的超越创新为公司赢得市场提供了强大的支

撑,公司高层领导对此给予肯定和表扬。

然而我们电池的兄弟姐妹并没有因为2015年交了一份较满意的答卷而停止不前,我们不断争取更大的突破,2016年4月8日电池PE工序再次传来好消息,14线单班产出达到了20170片,对于这项成绩,电池制造部总监助理兼生产经理李国君在第一时间给予表扬,并鼓励其它工序向其学习。

不管是从公司还是生产制造体系或者是部门来说,永远没有最好,只有更好,相信只要大家不断努力,我们定能取得更好的成绩,必将不断突破创新,超越自我。

你追我赶创新高

电池制造部 廖汉胜



在电池制造部掀起你追我赶的二次创业浪潮中,PE工序作为整条生产线的排头兵,4月7日,后四PE14线单班产出突破2万片,员工的努力和成绩得到部门及公司的肯定后,曾经存在“不可能,实现不了”的僵化思想瞬间被打破。各倒班主管带领其它工序基层管理人员及PE其它产线向PE14线展开学习交流,分析各自未达到2万

片的原因。从“人、机、料、法、环”入手,找出自身不足和短板进行改善,各级管理人员贴近现场,贴近员工了解调查,解决困难,一切以提升指标,完成业绩为导向!

在“别人能做到,我们也能行”的号召和PE各线员工的努力下,目前PE工序10条单线均达到2万片的产出,甚至超越此项数据。短短半个多月的时间,PE单日产出增加13000片。

全员二次创业的号角已经在PE吹响了,通过“以创造价值者为本”、“不断创新超越自我”的企业核心价值观为导向,全员二次创业的精神在电池制造部将持续融入工作之中,并用实际行动和超越自我的成绩不断体现。

我们不应只卖产品,更要卖信誉

总经办 耿华

4月22日的经理例会上,总经理张中良针对近期某客户投诉至退货案例中公司销售和客服的反应及处理方式进行分析与批评指正,他要求:各部门要端正态度,改善做法,通过为客户提供超越其期望的服务,让客户得到意外惊喜,提高客户满意度,赢得客户的信任和美誉度,培育客户的忠诚度,从而创造更多有价值订单。

案例摘要:4月12日,公司接到某客户投诉我电池片在拉力和焊接方面存在质量问题。公司的销售和客服在接到客诉后迅速反应,因为近两年我电池片在拉力和焊接方面没出现过该客户投诉的质量问题,他们第一时间收集各种证据,希望能向客户证明并让客户接

受此次并非是公司产品存在问题。通过他们的努力,最终验证了事实不是公司产品问题,是该客户BOM、工艺和设备等方面存在问题。这时,公司销售和客服认为找到问题原因了,并向客户说明了,他们可以向我公司交差了,就止步“打道回府”了。事情发展到这里,客户的投诉是找到了原因,可是最终公司产品因为满足不了客户的需求导致客户退货。整个客诉处理,看似反应迅速,看似尽职尽责,看似合情合理,但是客户退货的结果只能证明这是一次失败的客诉处理。

随着市场越趋开放,竞争也日益激烈,如何提升客户满意度将成为综合竞争实力的重要体现。我们改变不了市场环境、产品价格和客户要求,

唯一能改变的是自己。市场发展必定是买方市场,提供高质量、低价、优质服务是市场发展的必然需求。我们销售的不是产品,是一种服务,更是一种理想。唯有客户满意才能让我们赢得客户的信任、信心,进而赢得市场,在激烈的市场竞争中立于不败之地。此次客诉处理的过程中,我们的销售和客服忘了他们真正的“领导”是客户不是自己公司的上级,同时他们没真正明白处理此次客诉的目的是让客户满意促进订单合作。费尽心力找到客户的问题,证明不是我们的产品质量问题,在客户的那一侧就失去了它的意义。达不到客户的需求,客户用不了,客户不满意,客户退货,订单丢失,既耽误了客户的时间,也让公司蒙受经

济和信誉上的损失。找到问题原因不应是服务结束,每个客户都渴望我们对他们有所帮助,真正有价值的工作是找到问题原因后,如何帮助客户解决问题,让客户满意。我们更多的应该想想“客户为什么要购买我们的产品?”“如果销售和客服能在找到原因后第一时间召集设备、质量、技术等相关部门用最快的速度帮助客户解决问题,就有可能保住订单,而且有可能获取更多订单。为客户解决他们BOM、工艺和设备等改善工作,看似不在我们的销售和客服职责范围内,但我们的人员忘了通过为客户提供超越其期望的服务,让客户得到意外惊喜,才能赢得客户的信任和美誉度,培育客户的忠诚度,从而创造更多有价值的订单。

希望各部门引以为戒,“以客户为中心”、“以订单为中心”不能仅仅停留在口号上、挂在墙上,要根植于心,深入骨髓,在日常工作中践行。如果销售部门自己都不能真正做到以客户为中心,把客户给的压力转化为公司内部各部门工作的动力反推公司内部的改进,对各部门的理由、原因加以认可,对客户的抱怨不能迅速通过服务改善等将“坏事变成好事”,那么抱怨就会不断发酵,最终使我们失去订单,甚至失去客户的耐心、忠诚度和美誉度。



众议亭