

瑞晶



2017年5月1日 农历丁酉年四月初六 星期一

第104期 今日4版

江西瑞晶太阳能科技有限公司 & 瑞安新能源公司主办

省工信委领导莅临公司调研指导

马勇率队 张中良接待汇报

本报讯 记者周莉报道:4月14日,省工信委副巡视员马勇、省工信委新兴产业处处长万钧一行莅临我司就2017年多晶硅市场情况进行调研。市工信委副主任罗鹏陪同,公司总经理张中良出席座谈会。

会上,张中良详细介绍了目前的多晶硅市场现状和公司的生产经营情况,以及我司根据市场发展现状及趋势,结合自身情况对技术重点和市场战略进行调整的一系列举措。马勇认真听取了汇报,他强调近期光

伏市场波动明显,对企业生产经营带来一定影响,瑞晶公司要紧盯项目推进,强化科技创新,拓宽产品市场,努力做大做强,在2017年取得更好的成绩。

一句话新闻

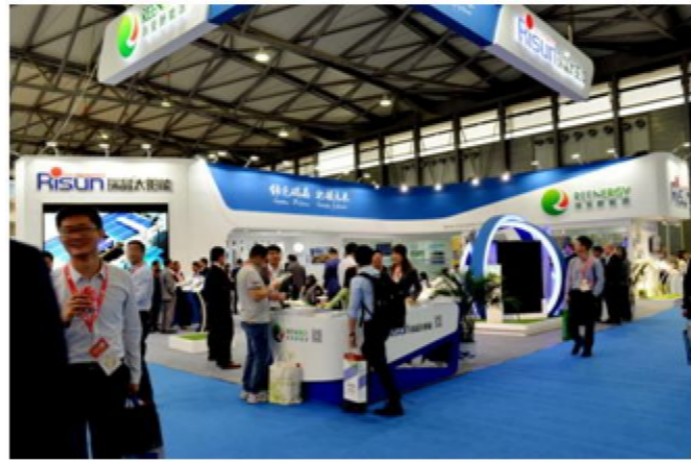
近日,江西省企业联合会、江西省企业家协会联合下发通知,公司荣获“2015年度江西省优秀企业”称号、曹勇荣获“2015年度江西省优秀企业家”称号、张中良荣获“2015年度江西省优秀厂长(经理)”称号。

瑞晶瑞安兄弟携手闪耀 SNEC

瑞晶太阳能携手瑞安新能源亮相上海太阳能光伏展



公司总经理张中良接受央视媒体记者采访。 桂铨摄



公司展台人气旺盛。 桂铨摄

本报讯 特约记者桂铨报道:2017年4月19-21日,由亚洲光伏产业协会(APVIA)、上海新能源行业协会(SNEIA)等联合主办的“SNEC 第十一届(2017)国际太阳能产业及光伏工程(上海)展览会暨论坛”在沪举办。派生分立后的江西瑞晶太阳能科技有限公司携手兄弟单位江西瑞安新能源有限公司,同台亮相此次光伏盛会,与1600余家同行共同见证光伏产业的新技术、新产品、新机遇。

为此次展会,公司做了充足准备,收获颇丰。

一、调整展位位置,与客户的距离更近。公司展位位于产业链上下游企业居多的W5、N1和N2三馆之一的N2馆,距离

我们的国内客户比往年更近了,国内营销部有更多的时间和精力与客户进行业务洽谈。同时,同产业链企业间的同馆竞争,也为我们获得了与更多的国际客户的洽谈机会。

二、把握展会期重点,与会接待人员更多。展会会期两天是重点,国内营销部、国际商务人员几乎全部在展会上负责客户接待和业务洽谈。并明确了分工,在展会上主动出击,赢得更多的客户关注,了解公司,为业务合作奠定基础。

三、潮流引导,推出新产品。公司本次共展出包括金刚线、黑硅、PERC技术及工艺在内的电池新产品6款,包括双玻在内的组件新产品4款。产品抗PID性能更优异,功率衰减率更低,外观更好,更大地满足全球客户差异化的需求。

本次展会短短两天的会期,公司展台座无虚席。与公司进行意向性洽谈的国外客户就达150余家,新增达成合作意向近百家,而与公司建立联系的企业超千家。客户主要分布包括南亚、拉美、中东在内的全球各大新兴市场。

张中良在第一季度绩效回顾会上强调 提高速度和效率 彰显企业活力

本报讯 通讯员袁敏报道:4月13日下午,第一季度绩效回顾会议在公司行政楼二楼党员活动室召开。各系统分管领导及各部门副主管级以上人员参加会议,公司总经理张中良出席会议并发表重要讲话。

张中良首先对第一季度工作进行总结。15年公司主营业务收入翻了一番,16年增长约50%。如果要完成17年既定生产经营目标,继续保持快速增长的势头,我们必须走在前面,时刻体现速度和效率。市场竞争很大程度上就是企业反应速度的比拼,特别是在当前信息化、全球化时代,竞争的法则不仅是“大鱼吃小鱼”,更是“快鱼吃慢鱼”。一方面我们要在生产、技术上要做好储备,紧跟技术发展趋势,做到快速响应;另一方面,销售人员要及时把握市场变化,调整业务重心。我们要时刻牢记:和同行相比,我们的竞争优势在哪里?唯有体现速度、效率和服务,实现所有物流、人流、信息流、资金流高效运转,才能在竞争激烈的市场中立足。

会议最后公布了第一季度优秀团队“卓越绩效奖”获奖名单,分别是:第一名:总经办;第二名:采购部;第三名:国际商务部。

张中良为获奖团队代表颁发荣誉证书。他强调,以上获奖团队,无不体现了速度和效率,以及强有力的执行力。成绩是值得肯定的,同时要更清楚地认识到自身的不足和问题点,不断改进、不断进步。公司内部各部门之间协同作战的能力越来越强,通过有效沟通,保持信息畅通,提高了工作效率。汗水和付出终究会收获。相信在大家的共同努力下,公司未来的步伐会越来越稳,道路会越来越宽。

中国科学院院士莅临公司调研 曹建祥陪同 陈淳接待汇报

本报讯 特约记者高慧慧报道:4月14日上午,中国科学院院士李永舫一行莅临公司调研。市科技局党组书记、局长曹建祥陪同,瑞晶公司执行总经理陈淳负责接待。

李永舫院士是中国科学院院士重点实验室的研究员,曾到过美国、日本等多家教授级实验室访问研究。陈淳首先对李永舫院士一行到瑞晶公司调研表示欢迎和感谢,随后介绍了公司生产经营、技术、研发等情况。重点汇报了公司的重点实验室、省级技术研究中心设立及运行情况,以及公司目前金刚线电池片及组件的研究进展。期间就光伏产业技术发展趋势和李永舫院士进行了深入探讨。李永舫对我公司的研发能力给予高度评价,对陈总的专业讲解表示感谢。他表示,瑞晶瑞安公司可以行业需求为导向,不断增强创新能力,注重科技成果的产业化,是一个朝气蓬勃、富有生命力的公司,祝愿公司在技术研发方面取得新的突破。

自以为非空杯心 每日一课更上楼 进料检验 Team 启动全员读书会

本报讯 通讯员张润报道:4月14日,电池质量部 IQC 主管张圆组织进料检验 Team 启动读书会,利用早会后 10 分钟阅读学习。学习内容丰富多彩,包括国际认证章节学习、瓦西里人物事迹分享、改善建议研讨、创新分享、励志鸡汤等。活动一经开展,深受大家欢迎。在团队中展开小范围的分享、学习和交流,不仅提升了团队整体战斗力和凝聚力,更重要的是自身素质的提升。为了上好这堂课,讲师需要查阅资料、备课、准备答疑提纲,极大的调动了学习的积极性,在培训过程中共同提高,共同进步。



图为讲师分解拉力测试实验步骤。 张润摄

热烈祝贺我司新产品荣获新余市科技进步奖三等奖

本报讯 特约记者高慧慧报道:4月7日上午,新余市科技创新大会在市会展中心召开。会议由市委副书记曾萍同志主持,市长董建刚发表讲话,公司总经理张中良应邀参加颁奖仪式。会议总结了2016年度全市科技进步工作,部署下一年度科技创新及研发投入工作,同时表彰了2016年度全市科技进步奖和科技创新奖获奖单位。我公司自主研发的新产品——“高拉脱力防栅四主栅电池片”荣获新余市科学技术进步三等奖。该产品采用四主栅设计,降低主栅线宽度,采用镂空孔填充工艺提高主栅线厚度,同时在主栅间加入副栅,从而达到高拉脱力、防栅、提高光电效率的目的。其产品平均光电转换效率达18.6%,居于国际先进水平。

近几年,我公司非常注重科技创新工作,一方面不断增加研发投入,建立“省级工程技术研究中心”和“省级企业技术中心”;一方面重视人才引进和培养,有完善的人才引进和培养计划,同时出台各类激励制度,鼓励科技人员技术创新。研发中心拥有科研试验场地4000多平方米,配备先进的研发设备、检测仪器及相应配套设施120多套(套)。并对外开放进行技术服务,率先在行业内形成了“产、学、研、用”的科研模式。与企业、高校及其他科研院所进行产学研合作,开发新产品和新技术,完成科研成果产业化转移。



图为总经理张中良(右一)上台领奖。

未来,我公司将继续秉承“不断创新超越自我”这一企业文化核心价值观,不断加大科技人才引进与培养力度,不断加大研发投入,不断加强行业交流、国际交流、校企合作,为成为行业中最具竞争活力的企业而奋斗!

热烈祝贺公司成功入围 2017 年全省重点出口企业

本报讯 通讯员彭华报道:为加大对重点出口企业的扶持力度,促进全省外贸出口向好发展。省开放办近日确定了120家企业为2017年全省重点出口企业,我公司成功入围。

从2010年打开国际市场的大门,到2016年出口额连续4年在渝水区排名第一,出口增速在全市排名第一。瑞晶(瑞安)公司国际业务从零起步,短短几年出口客户达到了72家,出口占比也快速提升到了近40%。并与世界500强美国霍

尼韦尔、印度塔塔、海尔等建立了长期战略合作伙伴关系。通过借船出海,与高手过招,进一步提升了企业知名度和产品竞争力;通过实施站在巨人的肩膀上这一策略,实现了跨越式发展,完成在欧洲、美洲、澳洲和亚太等完整布局,提高了企业抗风险能力。

根据今年第一季度数据显示:瑞晶(瑞安)公司出口业务继续保持快速增长势头,总出口额同比增长72.47%。其中,电池片出口量同比增长445.36%,出口额同

比增长117.25%,组件出口量同比增长74.04%,出口额同比增长21.55%。根据渝水区第一季度出口数据显示:瑞晶(瑞安)公司不但继续排名全区第一,而且以绝对优势远超区内其余15家出口企业出口总额。同样为今年国际市场的开拓迎来了“开门红”的良好局面。

对入围的省重点出口企业,我省将进一步完善重点企业无障碍联系机制,并在政策上予以重点支持,将有利于我市企业享受更多优惠政策,扩大出口规模。

以客户为中心,快速响应客户需求

国际商务部 彭华

在经济全球化、生产智能化的今天,产品的生产及供应是客户对企业的最基本需求。而提供更好的服务,为客户多想一点,更好地以客户为中心,不断完善产品质量、服务及客户体验,这才是瑞晶(瑞安)持续保持竞争力的因素之一!

很多企业专注于价格竞争,通过不断的低价来获得客户及市场。但这种恶性竞争并不是可持续的,价格仅仅是维持客户关系的一个方面。更重要的是要不断提升服务的品质与价值,提升客户满意度。快速“顺丰”的上市充分验证了这一点。在这方面,我们公司也有很多类似的案例。

例如3月初,来自也门的某客户第一次与我司合作。出于对品质及后期合作关系的考虑,对方委派第三方人员来我司验厂。尽管当时的订单量很少,只有五百多块组

件,但客户和第三方人员非常重视,对每一块组件都要求现场亲自检验。国际商务部、质量部、生产部门并没有因为订单量少嫌麻烦而有所怠慢,而是尽全力予以配合,尽量满足客户要求。因为在我们看来,客户不分大小,给每一个客户优质的产品与服务本身就是我们的职责及使命所在。最终,我们通过了严格的检验,赢得了客户由衷的钦佩和尊敬,为后续合作的顺利开展打下了良好的基础。

故事到这里还没有结束,由于我公司在前期给客户留下了非常好的印象,不久又接到该客户的一个订单:一个柜子572块320W组件。一方面交期紧,客户要求4月28号交付,另一方面订单量太小,玻璃数尾数太少,不够一整车。物流配送需要到5月初才能到货,势必赶不上交期,专车配送4月27日可到货,同时意味着运输成本增

加。国际商务部经过多方权衡,本着以“客户为中心”的理念,最终选择了专车配送,最终圆满完成订单的及时交付。

像这样的案例在我们公司还有很多,对于瑞晶(瑞安)人来说,“客户是我们的衣食父母”并不是一句空话,而是根植于心,深入骨髓,在实际中践行。只有真正以客户为中心,不断提升产品和服务质量,才能赢得客户的信任与支持!



众议亭

瑞晶(瑞安)闪耀海德拉巴

本报讯 通讯员彭华报道:4月7-8日,2017年印度海德拉巴可再生能源展(RenewX 2017)在海德拉巴国际展览中心举办,我公司以全新的面貌亮相展会现场,拉开了2017国际参展的序幕。众多的新产品、爆棚的人气让我公司无疑成为此次海德拉巴耀眼的明星之一!

在本次展会中,我公司除了推出常规的电池片及组件外,还重点推出了技术成熟、实现量产的众多新产品:包括【金刚线电池片】、【4BB金刚线+PERC+黑硅光伏组件】、【5BB金刚线+PERC+黑硅光伏组件】、【4BB白色双玻组件】以及【4BB单晶PERC电池组件】等。展会现场客户普遍反响热烈,得益于前期做了大量准备工作,经过重复的研发、送样、测试、反馈、改善,关注客户体验,赢得客户更深入的认可和认可。在行业新技术、新产品层出不穷的今天,对技术发展方向和对市场趋势的前瞻性和加速推动新产品的市场转化,始终是瑞晶(瑞安)人关注的重点。通过不断完善客户体验,以达到共赢的目的!

在2017年,我公司在印度成立分公司。凭着过硬的产品质量,以及完善的服务及客户体验,瑞晶(瑞安)品牌已在印度深入人心,目前已经与印度排名前十的光伏企业都建立了稳定的合作关系!并以此辐射周边国际市场,提升瑞晶(瑞安)的国际知名度和市场美誉度,为国际市场的开拓奠定了坚实的基础。

在别人都在争抢美国、日本市场时,瑞晶(瑞安)公司五年前却掉头深耕印度市场,并赢得了超过同行台湾企业的客户信任,与印度前五大光伏企业均有合作。今天,在中国光伏企业再次蜂拥而至,疯狂低价竞争时,瑞晶(瑞安)公司已携五年品牌信誉积极挺进印度中小城市农村市场。瑞晶(瑞安)人永远在路上,他们又将踏上开拓新市场的征程,永远快人一步,永远不与众人,永远走在自己的路。互利共赢、合作共赢!相信在瑞晶(瑞安)人“与日同辉,奋发有为”精神的指引下,瑞晶(瑞安)在2017年必定更上一层楼!

公司召开安全生产工作紧急会议

本报讯 蒋春生报道:4月12日,由安环部组织各部门安全员在行政楼一楼A会议室召开了安全生产工作紧急会议,部署当前安全生产工作。

会议首先传达了全区消防工作会议精神和,部署公司当前消防安全工作。会议要求公司各部门要认真开展员工“一懂三会”、“消防安全四个能力”等消防知识培训,扎实做好消防安全隐患排查治理,认真组织开展现场自查自纠工作,各部门要按照“谁主管、谁负责”的原则,不断加强消防安全管理工作力度,确保公司消防安全。

会议还通报了今年以来市工矿商贸领域安全生产情况,认真学习了《新余市安全生产委员会办公室关于进一步加强近期安全生产工作的紧急通知》。要求各部门要结合工作实际,认真开展事故隐患排查治理工作,严格落实各项安全防范措施,扎实做好危化品搬运、储存、使用安全工作,加强外来施工单位作业安全管理,各式机动车辆制动、喇叭、转向灯等安全装置要确保良好,并严格按照限速行驶标志规定的速度行驶,确保厂区道路交通安全。

会议强调,公司动火、受限空间等危险作业一定要按照安全管理要求办理好作业审批手续,涉及危险作业的有关部门和安环部要严格按照危险作业安全管理,切实抓好危险作业各项安全防范措施的落实工作。会议要求,设备设施部、组件制造部、光伏应用公司要按照电气安全防务工作要求,认真做好电气系统防触电隐患排查治理工作,四月底要将排查治理报告报安环部。

会议结束后,参会人员一起即刻开展公司安全生产大检查。