

傅国栋一行深入公司考察调研

张中良负责接待 陈淳陪同

本报讯 仇嘉慧报道:8月2日,由江西出入境检验检疫局主任傅国栋带领的调研组深入公司考察调研,并召开座谈会详细询问、了解企业生产、经营和外贸出口情况。公司总经理张中良负责接待,副总经理兼总工程师陈淳陪同。

座谈会上,张中良首先对调研组的

到来表示欢迎,同时对江西出入境检验检疫局一直以来对企业发展的鼎力支持表示感谢,并就公司目前的生产经营情况、光伏市场的发展现状、趋势和外贸出口情况向调研组做了汇报。在详细了解公司情况后,傅国栋表示,瑞晶的制造能力、研发能力和先进技术都是走在光伏行业的前列,今后还要不断地与

时俱进快速发展,在外贸出口方面省出入境检验检疫局将会尽最大的努力做好支持和服务工作,促进企业更好更快发展。

随后,调研组在陈淳的陪同下实地考察了公司电池生产车间和光伏电站,傅国栋对公司发展取得的成果表示赞赏,陈淳就相关技术问题进行了详细解答。

一句话新闻

近日,公司被新余市人民政府金融工作办公室授权的上海远东资信评估有限公司信用评级委员会评定为“资信等级A级”。

强强联合优势互补 打造光伏产业美好前景

公司与电建江西省火电建设公司签署合作协议



本报讯 通讯员耿华报道:8月12日,由省工信委、新余市人民政府主办、江西省光伏产业联盟协办、新余市工信委承办的2016年江西省光伏产业配套协作对接会在新余召开。副省长李贻煌出席对接会并发表重要讲话,市委书记刘捷、省工信委主任胡世忠分别致辞。工信部部长李新华等出席对接会。公司总经理张中良受邀参加会议。

本次盛会在加强光伏产业配套协作,加快光伏产业转型升级,推动光伏制造企业提高智能化、信息化生产水平,会上共有8个项目正式签约,其中公司与电建江西省火电建设公司签

署合作协议,两家公司将实现强强联合、优势互补,携手打造光伏产业美好前景。

会议结束后,与会代表先后到包括公司在内的四家企业进行实地参观,我公司智能化工厂给大家留下了深刻的印象。近年来,公司凭借多年深厚的制造经验以及借鉴吸收国际、国内先进的制造理念与方法,克服技改资金极为短缺,技术力量相对薄弱的各种困难,对多晶硅电池生产线和组件生产线,进行了重大技术改造,全面引进自动化、数据化、智能化,使公司的管理水平以及产品质量、制造水平等都有了质的提升。

下午,全省光伏产业联盟还在我市召开研讨会,公司总经理张中良参加会议并发表讲话,并与参会人员深入交流技术改造、智能制造等方面的经验。

图为签约仪式现场。

关爱暖人心 张中良走访慰问一线员工



图为公司总经理张中良(左)与走访慰问员工亲切交谈。

本报讯 记者崔燕燕报道:8月27日,公司总经理张中良在人力资源部和党群综合部代表的陪同下,带上慰问品来到组件制造部设备工程师胡松平家里。

胡松平是2015年度的“优秀员工”。他自2009年9月入职以来一直从事设备相关工作,从技术员到助理再到如今的工程师,这一路走来无任何不良记录,其中不乏艰辛,但我们更应看到的是他的坚持。张中良首先感谢其家属对员工工作的理解与支持,并详细询问员工目前的生活状况以及对公司的意见建议。张中良在与胡松平沟通中指出,目前光伏市场正处于不断变化阶段,公司通过不断地技术创新、提升质量、降低成本来改变生产经营方式,而且制定抢大目标机制、销售领跑者计划等稳定市场,在变革中成长,公司前景将会逐步好转,经济效益也会不断提高,随之员工的收入也会提高。他鼓励员工要对未来有信心,与公司一起努力奋进,共同成长。

公司党委组织开展党员日活动

本报讯 记者刘珊珊报道:8月23日,公司党委组织党员在瑞晶咏日园开展“党员义务摘花生”活动。本次活动分两批进行,近百余人参加,党委书记张勤、副书记周荣辉带头顶着烈日采摘花生。

现在正是花生丰收的时节,瑞晶的“生态庄园”咏日园中花生也迎来了采摘期,夏季的高温尚未完全

退去,热辣的阳光依旧令人敬畏,但党员们没有一丝怨言,热情高涨的开始了采摘活动。在采摘的近三个小时中,汗水打湿了衣服,泥土脏了衣裤,但公司的党员们依旧笑着摘下花生,装满一个又一个箩筐。随着一筐筐的花生运上车,本次活动也即将结束,但党员不畏艰辛、无私奉献的优良品质值得学习发扬。

广西贺州市发改委考察团莅临公司参观考察

胡志国率队 张中良负责接待

本报讯 特约记者肖文良报道:8月12日,广西壮族自治区贺州市发改委总经济师胡志国率考察团在新余市能源局副局长唐陶吉陪同下莅临公司参观考察并召开座谈会。公司总经理张中良负责接待。

座谈会上,张中良向与会领导详细介绍了光伏产业市场情况以及我司生产经营和世界500强

Honeywell等知名企业的战略合作情况。胡志国表示,瑞晶公司强化内部管理,产品技术不断创新,技术已处于国内领先水平,并建立了多渠道的销售网络,是光伏行业的佼佼者,许多成功的经验和优秀的管理模式值得本市在经济建设学习和借鉴,希望通过本次考察,能与新余市新能源方面建立区域合作,优势互补,共同发展。

公司组件PID 300h后功率衰减率仍小于1.5%

本报讯 特约记者高慧慧报道:8月初,公司研发中心针对自身组件完成PID拓展测试评估,本次拓展测试的条件是在IEC62804标准上将96h延长至300h,其它条件不变。测试后公司组件功率衰减率均

小于1.5%,远小于IEC62804规定的5%,并且测试后组件的外观良好,绝缘及湿漏电流均满足初始要求,此次实验再次证明公司组件具有优良的抗PID性能。

公司实施中层管理人员培训认证机制

本报讯 记者崔燕燕报道:为打造最优秀的员工团队,建立学习型型企业,公司制定实施中层管理人员培训认证机制,加强公司中层管理人员的培训。此次培训认证的讲师团队由公司内中层干部组成,公司各部门经理助理级以上人员需要参加培训认证。

此次培训认证课程包括五大管理类别,分别是:公司企业文化、7S管理及考核规定、绩效管理、考勤管理制度和内部审计运作与管理。各项培训结束后,培训负责人将派发培训反馈单,及时了解培训中存在的问题及学员的期望。

8月18日,由人力资源部组织的第一堂培训课在公司党员活动室开课,党群综合部经理杨业松分

六个方面,通过解析与互动的方式与参会的中层管理人员分享了公司的企业文化,进一步提升了公司中层管理人员对公司企业文化的认知,也使新加入公司的中层管理人员对公司有了更深层次的了解。8月29日,《7S管理及考核规定》培训课开课,此次课程讲师由总经理办公室负责人耿华担任,耿华结合工作中的实际案例,采用图文并茂、互问互答的方式,使参加培训的人员更深入地了解了7S管理的重要性,同时也与大家分享了7S管理的正确方法。

今后人力资源部会不断创新和完善培训形式与内容,也会对参加培训的中层管理人员进行培训认证考核,从而提高管理人员综合素质,提升管理能力,增强公司核心竞争力。

公司开展管理体系内审员培训会

本报讯 邓祿林报道:近日,质量部协同人力资源部在办公大楼二楼党员活动室组织开展管理体系内审员培训会,本次培训分两周共四天完成,公司各部门内审员均到会参加。为确保持续改进,公司特邀温州新飞企管资深质量管理培训师主讲,培训内容主要有ISO9001:2015质量管理体系、ISO14001:2015环境管理体系、OHSAS18001:2007职业健康安全管理体系等。

在前三天的培训中,讲师为内审员详细讲解了各管理体系的定义、使用范围、环境要求以及内审后的绩效评价等理论知识,使大家对三大体系都有了一个基本的了

解,对数据分析的重要性有了新的认识,同时就“什么是内部审核”、“为什么要进行内部审核”等问题进行了详细的阐述,充分解答了内审员对管理体系的疑问。

在第四天的培训中,讲师结合理论知识指导内审员进行模拟内审,这也是本次培训的主要环节。各内审员通过列举各个职能部门的管理活动,策划了内审检查表,同时为使大家进一步掌握内审检查表的策划,在模拟过程中讲师将内审员以分组的方式进行练习。通过练习与讲解,大家基本掌握了内审检查表的策划,但策划的完整性、有效性还存在不足,需要在以后的内审工作中不断完善、提升。

《客户试样电池片管理规定》正式颁布

本报讯 特约记者简云峰报道:为加强公司对试样电池片的管控,解决客户试样带来的公司运营成本上升问题,同时便于业务员对客户试样电池片的发放及管理,订单支持部制定了《客户试样电池片管理规定》(以下简称《规定》)并已通过了公司审批,目前已正式对外

颁布实行。《规定》对相关管理部门的职责、样品分类、操作流程、客户数量的需求及试样反馈时间均做了具体要求并详细说明。《规定》的正式实行将为试样电池片提供一个更为科学的管控方式,从而达到有效降低公司成本的目的。

招贤纳士

35岁以下,男女不限,有相关工作经验,要求懂基本的电脑办公软件。

行政类

1. 总经理商务秘书(1人)。要求男性,本科以上学历,懂商务应酬,主要工作陪同总经理出差并协助处理商务方面的相关工作。

2. 财务经理(1人)。男女不限,大专以上学历,财务管理三年以上工作经验,在大型制造业从事过管理者者优先。

3. 党务专员(1人)。男女不限,大专以上学历,有较好的文字功底,懂摄影,有良好的沟通能力,应届生亦可。

生产/品质类

4. 倒班主管(1人)/工序长(6人)。高中或中专以上学历(主管要求大专),35岁以下,男女不限,要求有一定的光伏企业的需求及试样反馈时间均做了具体要求并详细说明。《规定》的正式实行将为试样电池片提供一个更为科学的管控方式,从而达到有效降低公司成本的目的。

5. 仓管员(2人)。男性,30岁左右,高中以上学历,有仓管经验者优先。

6. FQC(5人)。大专以上学历

11. 设备工程师(1人)。男性,大专或以上学历,两年以上组件自动化设备维修经验,熟悉设备原理,具有组件自动化设备相关知识和技能。

12. 组件工艺技术员/设备技术员(各2人)。大专以上学历,有组件工艺、设备相关工作经验,责任心强。

13. 电池工艺技术员(2人)。男性,35岁以下,物理、化学、材料、光伏相关专业本科以上学历,应届生亦可。

其它类

14. 储备干部(50名)。男女不限,35岁以下,高中或中专以上学历,身体健康,能吃苦耐劳,应届毕业生优先。

联系方式:0790-6852899
18379026787 林小姐
E-mail:chenxin.lin@risunsolar.com

为什么要推“销售领跑者计划”

营销部 彭华

时间过得很快,一转眼就到了八月的中下旬,在6.30后,也就是从7月份至今,整个行业都能感觉到市场的变化。连行业的大佬们都用“沙漠中行走”形象地比喻目前的行业形势,这对于我们而言,更应有忧患和危机意识。危机,既是危险,也是机会。因为只要我们练好了内功,走过“严冬”,跨上一个新台阶,我们就会拥有一个巨大的机会!

为什么在月初的时候要推“销售领跑者计划”?众所周知,上半年公司完成的业绩较好,而我们今年的大目标是去年的业绩基础上翻番。如果大家齐心协力,相信翻番的目标并非不可能。在这样的情况下,推出“全员销售、销售领跑者计划”也是为每一个部门、每一位瑞晶员工提供一个实现自我的平台。

另外,在6.30结束之后,地面的电站项目缩减了很多,但分布式电站、光伏扶贫项目并没有缩减及限定。由于分布式电站及光伏扶贫项目不占用国家限定指标,在此基础上,国家还大力推广分布式电站及光伏扶贫项目,并且加大了政策倾向及补贴力度。分布式电站及光伏扶贫项目的规模具有分散性,如果大家能够在各个地方通过“全员销售、销售领跑者计划”贡献自己的一份力量,那么在助力公司发展的基础上也展现了自身更大的才能和价值。

当然,“全员销售、销售领跑者计划”也为我们每个部门、每一位员工传达着市场残酷、竞争激烈的信息。结合目前的严峻形势我们需要明白一个道理,完成主营业务指标翻番是每个人的目标,销售将不仅仅是销售部的事情,因为市场的变化要求我们每一个部门都要做到优秀甚至更加优秀,只有这样,在6.30之后我们才能在行业中站稳脚跟,走在行业的前列。每一个企业每天需要做的同一件事情就是不断地优化:优化产品,优化服务,优化管理,我们说的“以客户为中心”,如果没有好的产品,好的服务,好的质量作为配套,我们将很难在竞争中获胜或者常胜。

“全员销售、销售领跑者计划”也为每个部门提供了体验市场的机会,如果我们每个部门的员工都亲临一线亲身体会,那么我们就能够知道:市场需要的是什么样的产品,市场需要的是什么样的服务,我们还有哪些需要改进和完善的地方。因为市场残酷并不可怕,与市场残酷比起来更可怕的是我们没有不足但我们没有感觉或者我们认为是无需改进。每一个企业都有不足,但获胜或常胜的企业肯定有很多值得学习和借鉴的地方,学人之长,补己之短!

我们经常听到一句话:真正的对手不是别人,而是自己!销售无处不在,我们一出身就在推销我们自己,渐渐地工作中,生活中我们无意中也在推销自己的学识、人品和素养等,销售不仅仅是推销产品,还有我们的人品和服务。其实“销售领跑者计划”也给我们有志人士提供了一次挑战自己的机会,事实上我们很多领导既是管理者也是销售员,那么领导尚且可当产品的销售员,我们有什么理由不在企业需要时也给自己一个挑战自己的机会呢?



7、8月优秀稿件
第94期1版《关于素质》(电池制造部 孔维栋)
第94期4版《随遇而安的生活》(财务部 徐滂璐)