

## 省总工会新时期产业工人队伍建设调研座谈会在我司召开

陈文明赖新云文江欧阳小青等出席

本报讯 通讯员伍英报道：9月1日，江西省总工会副主席陈文明一行在新余市总工会常务副主席赖新云、副主席文江及渝水区7家新能源企业工会干部职工代表的陪同下，莅临我司召开渝水区非传统产业工人队伍建设专项调研座谈会，公司工会主席周荣辉出席。

渝水区人大常委会副主任、区总工会主席欧阳小青就渝水区新时期产

业工人队伍建设情况调查提纲作了汇报。瑞晶工会递交《江西省新时期产业工人队伍建设情况企业调查问卷》，周荣辉详细汇报了公司工人队伍建设、工会工作情况、会上针对“新时期工人在职业发展、晋升渠道方面，企业的做法”进行讨论，公司人力资源部负责人发言，详细介绍我司对员工的培训计划、职业规划、晋升机制等方面的一系列举措，得到调研组一行的一致认可。

随后，与会企业代表纷纷发言，对新时期推进产业工人队伍建设改革提出各自意见和建议。

陈文明对渝水区推动非传统产业工人队伍建设所做的工作予以了高度评价，对瑞晶工会在工人队伍建设中做出的工作予以肯定。他表示，将对本次调研活动中提出的意见和建议认真加以研究和分析，为推进我省新时期产业工人队伍建设改革提供参考。

## 南美归来心未定 征衣未解又出发

# 公司参加印度国际可再生能源展

本报讯 通讯员彭华报道：继8月南美英特国际太阳能展之后，9月20日至22日，一年一度的印度国际可再生能源展(Renewable Energy Expo, REI)在首都德里拉开帷幕。公司国际销售人员刚刚结束南美之行，立即转战印度市场，携众多新产品精彩亮相 REI 展会。据悉该展会是印度当地乃至东南亚规模最大的国际可再生能源专业展览会，亚洲乃至全球光伏制造商、业内人士齐聚于此，共同交流，以促进印度、东南亚乃至全球的光伏产业共同发展。

本次参展，我公司展位位于3号厅主通道，位置优越，展品包括高功率叠瓦组件、多晶12栅电池片、以及4BB黑硅电池片、5BB黑硅金刚线电池片等众多新产品，吸引了众多客户驻足和问询，参展期间座无虚席。近年来，公司非常注重光伏组件新技术的研发与应用，在有效提升光伏系统发电效率与可靠性，降低发电成本、较好满



足客户需求等方面不断创新，实现较大突破。我公司作为国内光伏行业中最先进入印度市场的公司之一，多年来凭借品质过硬的产品和优质服务，积累了稳定的客户资源和销售渠道，在当地赢得了较高的知名度与信誉。凭借“差异化”的竞争策略，公司

印度市场业务份额逐年上升，与印度排名前十的光伏企业均建立了良好的合作关系。同时借助公司品牌在印度市场的影响力，逐步将业务辐射到巴基斯坦、马来西亚、菲律宾等地。

印度作为近几年来全球单体增长最快的光伏市场，也是最具潜力的市场。印度新

能源行业知名咨询公司 Bridge to India 公布的《印度太阳能产业地图报告》，截至2017年9月，印度公共事业规模太阳能装机总量达到16.2GW；过去四个季度印度市场增长尤其迅速—装机容量为7.5GW，较同期增长84%，期间向开发商分配出10GW太阳能项目。



图为印度展会现场。彭华摄

## 公司召开8月份干部绩效考核会

张中良出席



获奖人员合影。

本报讯 通讯员袁敏报道：2017年9月11日下午，8月份干部考核会议在公司党员活动室召开。各系统分管领导及各部门副主管级以上人员参加，总经理张中良出席会议并发表讲话。

会议公布了月度“卓越绩效奖”获奖部门第一名：采购部，第二名：市场部，第三名：物流推进部。由订单管理部公布了“全员订单潮”抢大目标完成情况，国内销售部宋芷薇获得双项冠军。随后举行颁奖仪式，张中良为获奖部门和个人颁发荣誉证书。

张中良对获奖部门和人员表示祝贺，特别对宋芷薇的突出表现予以表扬。他指出：“全员订单潮”大目标活动中，大家充分发扬了协同作战精神，发挥了团队力量。国内销售部、国际销售部、采购部等业务部门冲锋在前，抓住市场机遇，其余部门紧密配合，做好后方支援。最终取得了8月份电池产能刷新历史记录，大目标完成率高达105.28%的好成绩，用实际行动证明我们是具有执行力和战斗力的队伍。成绩的取得是一个新的起点，我们自己和以前比有进步，有提升，但是我们还有不足之处，还有进步的空间。只有想不到，没有做不到，一份付出，一份收获，希望大家保持这种冲劲、闯劲和干劲，做到自以为是，持续改善，持续提高，争取取得更大的成绩。

## 乘势而上 共襄大计 逐鹿分布式终端

——瑞安(瑞晶)公司诚邀您的加盟  
市场部 黄燕梅

近十年来，我国分布式光伏经历了以“金太阳”示范工程为主、分布式处于萌芽状态的1.0时代和国家推出0.42元度电补贴，最先进的光伏技术和产品优先用于地面电站的2.0时代。随着以300W为代表的分布式光伏组件应用于分布式领域，标志着分布式光伏的3.0时代正式来临。为顺应市场发展潮流以及完成公司战略布局，在公司高层领导的重视下专门成立了市场部，专注于光伏分布式终端市场开发工作。

市场部自成立以来，积极组建优质服务团队，邀请技术人员对团队成员进行分布式培训，足迹遍布江西、河南、河北、湖南、湖北、江苏、福建等多个省份和地区，以瑞安品牌为载体，以差异化的渠道开发策略、分布式产品及服务为切入点，寻找好的商业模式，以点带面，全面铺开。公司新版质量体系实施，运行的符合性及有效性进行了全面而细致的审核，涵盖各职能部门质量手册、程序文件、质量记录以及各类规范性文件等，肯定了我司作为咨询机构的规范化管理的同时，也对我司的管理提出了合理化建议。最终我司顺利通过了审核组的现场审核。

为选用瑞安(瑞晶)组件作为分布式安装组件的品牌？

1.产品质量值得信赖。公司于今年9月份顺利通过ISO9001:2015新版质量体系外审认证。同时已拥有CQC(含领跑者证书)、TUV等各类资质证书，出色的质量

为公司赢得了大量客户的信任。在国内市场，公司与阿特斯、天合、昱辉、神舟等国内知名企业长期保持良好合作关系，在海外，公司是美国霍尼维尔、印度TATA、ADANI、海尔国际等世界五百强公司的合作伙伴；

2.“以客户为中心”，提供优质服务。满足甚至超越客户期望，对市场和客户的快速响应是我们的核心竞争力之一；

3.授权门槛低，提供优厚的返点政策。

什么样的客户是我们的目标客户？

- 1.组件经销商；
- 2.分布式安装商、EPC；
- 3.自己想要安装的居民；
- 4.有一定的资源并想从事分布式的业界人士。

资源有限、机会难得，要想抓住分布式市场发展机遇，光靠一个人、一个部门是远远不够的。在此，市场部广发英雄帖，诚邀有志之士加盟！

只要你有资源、有信息，欢迎到市场部报备备案。相信五人团结一只虎，十人团结一条龙，百人团结像泰山，大家共同打造一份稳赚不赔的事业，创造多赢的局面。相信在大家的共同努力下，瑞安(瑞晶)公司分布式开拓计划终将成功！

## 国庆中秋喜相逢 大家小家共欢乐 公司党委工会联合组织开展亲子活动



图为活动留影。

本报讯 通讯员桂敏报道：为了进一步加强员工精神文明建设和企业文化建设，迎接“国庆、中秋”两大节日，构建和谐的家庭和员工小家，努力营造员工安心工作、快乐生活、幸福家庭的良好氛围，在公司党委指导下，工会通过近两周的时间筹备，在9月23日举办了一场别开生面的亲子活动。

活动当天早上，工作人员早已各就各位，完成现场布置工作，迎接来参加亲子活动的员工家长和孩子们。8点半，活动准时开始，活动以游戏为主，按小朋友的年龄划分为幼儿、儿童、少年三组，每组两个适龄游戏项目，分别决出前三名。

大部分游戏需要家长和孩子共同配合才能完成。幼儿组的“最美鼻子”游戏是让宝宝们指挥蒙住眼睛的家长贴鼻子。宝宝们从幼儿园学会的分辨前后左右上下，这下子派上用场了。要想将鼻子贴得准确，考验的是小孩细致的观察力、精准的方向感和家

长的配合。儿童组的“抢滩登陆”场面热烈，别看有些小朋友个子小，抢起滩位来绝不含糊！这个游戏锻炼了孩子们的注意力、听力和身体协调能力。少年组的“我最爱你”让家长与孩子收获满满的爱和浓浓的深情。有的家长，因为平时孩子课业忙，自己工作也忙，很少能陪孩子，这次活动为家长和孩子提供快乐且有意义的亲子体验。游戏结束后，公司党委副书记刘斌亲自为小朋友们颁奖，一枚小小的奖牌挂胸前，小朋友们倍感自豪，奖品包括书籍、玩具、零食等等，在大家的欢声笑语中，本次亲子活动圆满结束。

公司党委通过党建带群建，举办丰富多彩的活动，促进企业与员工互动，此次亲子活动，让孩子走进企业之门，了解父母工作环境，增加亲子感情和信任，传播孝道气息，感受到企业大家庭的关爱和温暖，能让小孩学习安心，父母工作放心，员工工作有了家人的理解和支持，在岗位上做出更大贡献。

## 红黑游戏的启示

总经办 耿华

在9月1日经理例会的培训分享环节，物流推进部经理黄晶峰邀请在场所有人参加一个游戏。游戏规则非常简单，现场所有人员分成A、B两组，进入不同房间。游戏共六轮，每组组员自行讨论，每轮可任意出红牌、黑牌或者弃权，而不同的出牌方式对应不同的得分：同出黑各加3分；同出红各减3分；出一红一黑情况下出红方加5分，出黑方减5分；双方只要有一方弃权则各得0分。第二轮和第六轮得分分别\*2和\*3。游戏的目的是为了赢，赢的方法就是积累最大的正分。

游戏的过程中，双方组员都在猜测对方会出什么牌，几乎每个人的想法都是想己方的分比对方高，尽最大可能使己方的损失降到最小，最为稳妥的方式，就是一味的出红牌或者弃权！游戏的最后不出意料，双方都得到一样的负分，输的都很惨。

在大家的惯性思维中，只有两方参与的博弈最为简单直接，那就是只要比对手强一点，就赢了。殊不知忘记了最重要的也是最根本的目的，积累最大的正分。很多时候，我们都会陷入这样的思维定式。说到竞争，就是输赢，就是成王败寇，我们和竞争对手的关系是“敌”而非“友”，而产生这种状态的原因就是对对手的猜忌和不信任。如果是头一次玩这个游戏，在双方博弈且对方并不是很了解的情况下，绝大多数人都做不到愿意冒险、牺牲自我，用一次出黑牌的方式，换取对方的信任，以达到合作、共赢的目的，因为我们并不确定对方是否领情并做出在下一轮愿意出黑牌的回应。

这样的想法并没有错，因为自私是人的本能，在摸不清对手底细的情况下，我们没办法说服自己把后背亮给对手。然而，在现场，两组组员之间再熟悉不过了，无论是工作还是生活，大家都有很多交集。游戏的目的是再清楚不过了，大家看见了也听见了。但一旦涉及博弈，大家都变得很谨慎，太在乎自己的得失，目标在不知不觉中已经转移。从第一轮试探，到第二轮验证，到后面几轮的破罐破摔，到最终的两败俱伤，和游戏既定的目标相去甚远。我相信如果大家认定目标不动摇，有一方肯主动放低姿态，成全别人，必定会得到对方的回应，最终达到双赢的目标。因为我们是同事、是战友，是一个团队！更因为我们目标一致！

现在大家好比置身于公司经营的大游戏之中，提升利润率是赢的目标，如果做不到目标明确，顾全大局，单纯把自己置身于一场战斗，输赢的评判标准无形中就变成了各自的指标、数据，形成各自为战的局面。最终损害的是公司的利益。任何团队必须以企业利益为最高利益，因为只有企业生存了，我们的团队才存在。

游戏之后，相信大家的心情并不轻松，因为游戏就像一面镜子，让我们好好审视自己的内心。为自己人生的盲点和误区，为人性深处的欲望，为身处人与人组成的社会反思。



众议亭

## 公司顺利通过 ISO9001:2015 外审认证

本报讯 彭梅报道：9月18日，公司迎来了莱茵技术 TUV 公司为期三天的质量管理体系现场审核。时值公司 ISO9001:2008 证书面临到期换证，国际 ISO 委员会颁布升级的 ISO9001:2015 新版推行运营换证认证，审核小组对我司新版质量体系实施，运行的符合性及有效性进行了全面而细致的审核，涵盖各职能部门质量手册、程序文件、质量记录以及各类规范性文件等，肯定了我司作为咨询机构的规范化管理的同时，也对我司的管理提出了合理化建议。最终我司顺利通过了审核组的现场审核。

公司导入 ISO9001 质量管理体系以来，尤其是今年公司质量体系升级换版推进运行中，公司领导高度重视，各部门均严格按照新版质量管理体系要求执行，所有质量管理体系不断的完善，使得各个环节得到有效控制，公司的质量管理体系更加标准化、程序化和透明化。

## 南昌大学师生来我公司实习参观

本报讯 高杨报道：9月20日，南昌大学师生一行约30人来到我公司参观实习，公司技术研发总监助理孙杰、人力资源部负责人罗佳琳负责接待。

在孙杰带领下，师生一行先后参观了厂区概貌、技术研发中心实验室和生产现场。陪同人员向学生们介绍了生产原理、工艺流程和标准、公司生产、生活环境和企业文化。并对学生们提出的问题一一做出解答。学生们普遍表示观摩活动对光伏产业中下游行业有了更清晰的认识和理解，对即将面临的就业选择大有裨益。

我公司作为南昌大学教育实践教学基地，近年来为大学生提供实践和学习的平台、促进校企合作等方面成绩突出，大学生的到来，也给企业注入新鲜血液，有助于优化人力结构。通过本次参观实习，师生对我司有了进一步的了解，对公司的发展现状、生产生活环境、员工素质予以高度认可，双方表示将进一步加强合作，共同推进人才培养和企业发展。

## 中国信保南昌分部领导莅临公司调研

本报讯 彭迎春报道：9月1日，中国出口信用保险南昌营业管理部党委委员、总经理助理祖昌亮一行在区商务局领导陪同下莅临公司调研，公司党委副书记刘斌出席座谈会。

座谈会上，公司国际商务代表详细介绍了瑞晶(瑞安)出口业务现状以及未来发展方向，祖昌亮认真听取了汇报，对瑞晶(瑞安)近几年出口业务快速增长予以充分肯定。祖昌亮表示：中国出口信用保险公司(简称“中国信保”)是由国家出资设立、支持中国对外经济贸易发展与合作、具有独立法人地位的国有政策性保险公司。在政策机制和合作模式上非常有竞争力，希望后续和我公司加强沟通、促成合作。相信在中国信保保驾护航下，瑞晶(瑞安)无论是出口额还是出口规模，定能迈上一个新的台阶。