

易事特售后优秀服务事迹系列报道——

# 平凡岗位 绽放精彩 用心照亮光伏扶贫路

“感恩的心，感谢有你……”当这首熟悉的旋律在离开黑崖沟村的中巴车上响起时，一个坐在车窗旁、肤色黝黑的年轻男子悄悄的把头转向了车窗外，眼眶却不自觉地有点湿润起来。而在车后不远处的村庄里，一排排一人多高的黑蓝色光伏板在屋顶上整齐排列，在阳光下十分耀眼。他是谁？为什么会闻歌感伤？这故事还得从头说起……

他叫韦小波，是易事特公司一名普通的80后售后技术维修工程师，来自重庆一个偏远的山村。2014年2月通过应聘成功进入易事特。在生产车间工作半年后，再次通过内聘成为了售后服务部大家庭的一员，从事光伏客户现场技术维修服务工作。

刚接到前往黑崖沟村现场安装调试50台光伏组串式逆变器的任务时，韦小波只听说这是公司积极响应国家光伏精准扶贫计划中的一个项目，但“精准扶贫”这四个字，却深深印在他的脑海中。到底什么是精准扶贫呢？公司在这方面做了哪些努力呢？我又能提供什么帮助呢？当带着疑问踏进黑崖沟村时，周围艰苦的环境让他明白了一切。

黑崖沟村位于河北省阜平县龙泉关镇，距离县城40公里。全村平均海拔1000米，地处太行山深山区，总面积33000亩，其中，30000亩是山地，耕地面积仅816亩。黑崖沟村的贫困人口有344人，其中，57%的贫困人口是基本丧失劳动能力的60岁以上老人，养老压力十分巨大。黑崖沟村2012年人均年收入仅1250元，是河北省最贫困的地区之一。

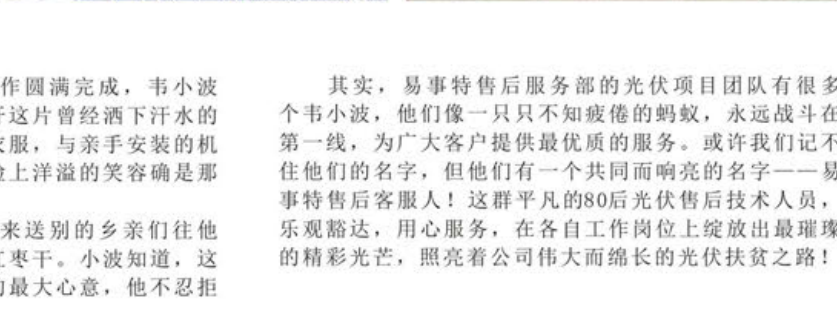
据黑崖沟村委书记刘伟介绍：“这次在黑崖沟村共计安装50套、总计150KW的光伏发电设备，2016年3月底并网发电。这些设备可以使用25年，每年可发电21万千瓦时，获得约22万元的收入，为村里60岁以上和无劳动能力的196位村民每年发放人均1100元的光伏养老金。1月3日，得知黑崖沟村光伏养老爱心工程项目正在开展众筹募捐后，易事特集团董事长何思模先生百忙之中抽出时间，主动联系我们，为爱心工程捐赠50台价值15万元的逆变器，并专门委托集团副董事长何佳先生具体负责对接。1月5日，易事特集团委派专人冒着零下十几度的严寒，踏雪从无锡几经周转赶到黑崖沟村实地

考察光伏项目，筹划具体捐赠事宜。目前，在集团领导的亲自关照下，捐赠50台逆变器有关事宜已经落实。”这不仅是一次扶贫行动，更是一项爱心壮举，其意义和重要性远大于光伏发电项目。韦小波深感责任重大，既要助力当地百姓脱贫，也要代表公司履行社会责任和承诺，丝毫不敢懈怠，必须全心全意做好服务工作。

一人要组装50台光伏组串式逆变器，易事特人就是这么拼！韦小波心里清楚，必须尽快完成安装调试，早日能并网发电，村民们可以多增加点收入。到达当天，韦小波就快速投入到紧张的工作中，测量、定位、安装、调整、布线、接驳、调试、并网一条龙，全都由他一人挑起大梁。由于机器安装地点均在户外屋顶，又正值盛夏时节，酷暑难当，每天工作后身上的工衣都已经湿透好几次了，皮肤晒得脱皮，但小波无怨无悔。每当看到村民热情朴实的笑容，小波感到由衷的欣慰，为了乡亲们早日脱贫，这一切辛苦都是值得的。

紧张忙碌半个月后，所有工作圆满完成，韦小波也接到了新的工作任务。即将离开这片曾经洒下汗水的土地，他特意换上了一套帅气的衣服，与亲手安装的机器合影，虽然皮肤愈加黝黑，但脸上洋溢的笑容确是那么的幸福和满足。

在汽车就要发动的时候，赶来送别的乡亲们往他的手里塞上了一捧棒的山核桃、红枣干。小波知道，这是黑崖沟村这些老人们所能表达的最大心意，他不愿拒绝，却早已流下了感动的泪水。



其实，易事特售后服务部的光伏项目团队有很多人韦小波，他们像一只只不知疲倦的蚂蚁，永远战斗在第一线，为广大客户提供最优质的服务。或许我们记不住他们的名字，但他们有一个共同而响亮的名字——易事特售后服务人！这群平凡的80后光伏售后技术人员，乐观豁达，用心服务，在各自工作岗位上绽放出最璀璨的精彩光芒，照亮着公司伟大而绵长的光伏扶贫之路！



# 东莞时报：易事特国际贸易先锋践行“工匠精神”，开拓国际市场



近日，东莞时报深入报道了易事特集团国际贸易部的事迹，切实践行了“工匠精神”，积极开拓国际市场，一举助力企业拿下了美国首条无人驾驶地铁电源系统项目，并在今年顺利完成交付。全文如下：  
**带领中国UPS系统走出国门**

鲍振华是2008年入职易事特的，当时集团国际贸易部缺人，鲍振华就到该部门做起了技术支持。现在，鲍振华已经是该部门的负责人。几年的时间里，鲍振华和其他党员发挥模范带头作用，通过发扬精益求精的“工匠精神”，成功拿下了一个又一个国际订单。

就在今年，易事特完成了美国无人驾驶地铁项目UPS电源供应订单。而很多人不知道的是，这个订单的背后，凝聚了易事特国际贸易部所有同事无数的心血。从项目立项到完成，鲍振华和其他党员们冲锋在前，他们全程参与并主导了工程进展。

鲍振华向记者介绍，自2009年投标以来，易事特就倾尽全力去争取这个项目。这是美国首条无人驾驶地铁，如果拿下这个订单，易事特就可以借此敲开国际市场的大

门，也将成为易事特进军国际市场的一张“通行证”和“名片”。

自从这个项目实施后，易事特国际贸易部的所有同事就一直在跟进。由于与美国存在时差，在与美方沟通时，鲍振华和他的同事都要工作到很晚，这样的状态通常都要持续半个月。鲍振华清楚地记得，“那段时间，我们要拿着700多页的目录，对照着一条条测试。”

从项目招标到最后交付几年的时间，鲍振华带领项目组发扬精益求精、一丝不苟的“工匠精神”，贯彻“产品零缺陷、客户零抱怨”的质量方针，最终产品顺利通过了美国客户的测试，完成美国首条无人驾驶地铁电源系统项目，并且成功投入使用。

### 根据市场需求主动作为

鲍振华现在是标准的“空中飞人”，每年他有三分之一的时间在国外。在与客户谈判时，他会根据客户的实际需求在现场为其提供解决方案。

在这个行业做了多年，易事特已经有了技术底气，因此在与外方进行合作时，并不会盲从外方标准，而是

从实际出发，结合自身优势和采购方的特点，打造最高匹配度的系统。

在做美国无人驾驶地铁项目时，鲍振华清楚地记得，他们共同解决一道横亘在中美之间标准上的难题。由于夏威夷处在地震带，外方在产品即将完成的情形下，要求增加测试产品抗震性能的要求，但此时外方并不认可中国的标准，而美国方面也没有统一标准。为此，易事特、采购商和测试机构共同制定标准，相互协商，才最终完成项目测试，测试报告也获得采购方认可，完成产品定产前最后一环。

不仅具备“工匠精神”，鲍振华带领着易事特国际贸易部，在多年的市场奔波中，也嗅到了另外的商机。鲍振华告诉记者，正是常年与国外客户打交道，他看到了智能微电网的市场潜力，而现在，易事特已经将智能微电网列入重点发展规划。

鲍振华的想法是：“我建议集团，要依托传统的产品，培养一支团队，重点去开拓智能微电网市场，这将成为易事特集团未来新的盈利增长点。”

百年东方 百年品牌

# 易事特人

中共易事特党支部主管、主办 总策划：何思模 执行策划：于玮、赵爱霞、李小涛  
网址：Http://www.eastups.com 总第129期



# 广东省政协主席王荣率团莅临易事特调研，盛赞易事特是科技创新先行者

近日，广东省政协主席王荣率团省政协副主席林木声，省政协秘书长吴伟鹏，省政协常委、省政协社会和法制委员会副主任杨绍森，省政协副主席王少勇以及省政协、省金融办、省政府、省科技厅等领导一行，在东莞市市长梁维东，东莞市政协副主席何嘉琪、吕婉，市政府秘书长邓浩全等领导的陪同下莅临易事特调研企业自主创新情况，董事长何思模教授、副董事长徐海波博士等热情欢迎。

董事长何思模教授表示，近年来易事特集团大力引进高端技术人才，组建强大的科研团队，并被国家认定为企业技术中心、博士后科研工作站、院士专家企业工作站，搭建六大研发平台，每年投入数亿巨资支持技术创新、升级，现拥有600多项专利，掌握60多项核心技术，研发国家重

点新产品10多项，同时还积极参与国标、行标、军标起草、制订17项，成为业内的领军企业。目前，易事特为多座城市建立了IDC数据中心，服务当地现代化智慧城市建设；光伏发电技术成熟、可靠、高效，产品遍布山区、平原、沙漠、湖泊，产生了极大的经济、社会和生态效益；充电桩业务呈现井喷式增长，未来几年必将成为公司强劲的利润增长点。此外，恳请省委省政府加紧出台关于重点高新技术企业和高端人才的税收优惠政策，鼓励金融机构支持企业科技创新，为企业、行业加快自主创新提供良好的社会环境。

王主席赞叹，易事特集团独特的经营方式和取得的辉煌成就让人很受启发，多年坚持重视自主创新和产业升级的企业难能可贵，是民营企业中大力实施科技创新的先行者。截至2015年11

月，国务院批准广东的广州、深圳、东莞、珠海、惠州、佛山、中山、江门、肇庆等9个城市建设国家自主创新示范区，企业作为创新主体，要在推进自主创新和高新技术产业发展方面先行先试、探索经验、做出示范，积极落实国家创新驱动发展战略，加快发展战略性新兴产业。此外，梁市长和几位省政协委员专家还就行业竞争、企业上市、制订技术标准、与外企合作、生命科学、人才培养引进等议题与企业代表深入交流。

最后，王主席一行在何思模董事长的陪同下深入总装大楼参观，并就数据中心、充电桩、光伏发电的技术创新、市场应用、生产经营等话题与相关人员进行交流。



王荣主席

林木声副主席

梁维东市长



# 全球著名轨道交通电气专家钱清泉院士与西南交通大学何川校长助理一行莅临参观指导，勉励易事特争当磁悬浮轨道交通电气设备先行者

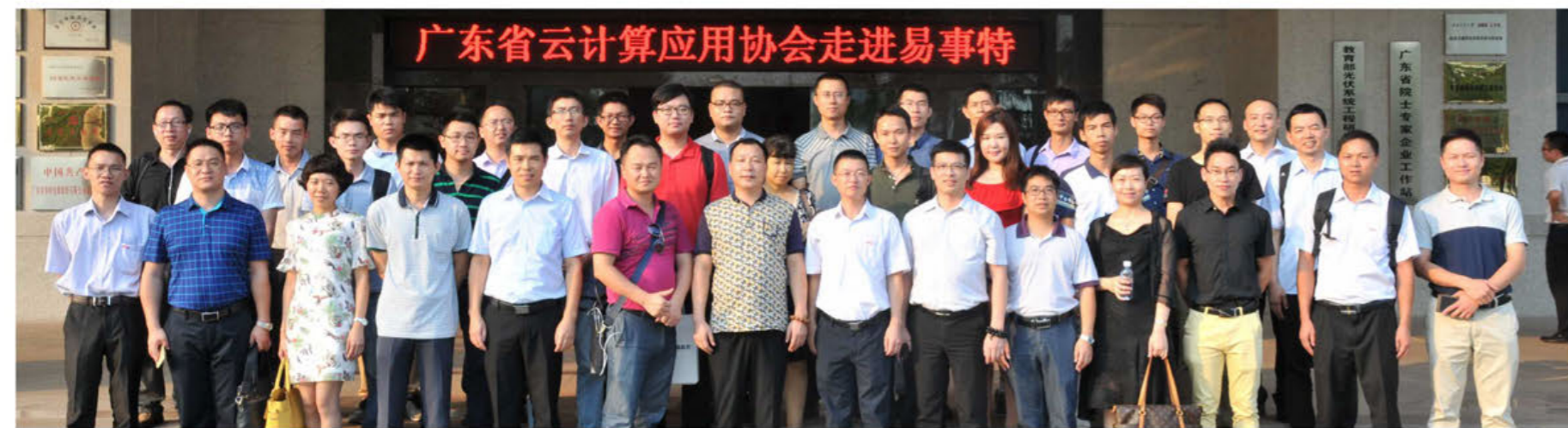


近日，全球著名轨道交通电气专家、我司特聘顾问钱清泉院士与教育部“长江学者奖励计划”特聘教授、西南交通大学校长助理、科学技术发展研究院院长何川教授莅临易事特参观考察，受到董事长何思模教授、副董事长徐海波博士、副总裁于玮博士、电力系统及轨道交通事业部副总经理李红桥高级工程师等热烈欢迎，并举行座谈。

钱院士全面分析了近年国内轨道交通事业发展形势。他指出，当前国内轨道交通发展迅猛，特别是二线城市，纷纷加入轨道交通城市的行列，预计未来几年轨道交通将呈现井喷，各地项目纷纷上马，对于企业而言可谓商机无限。此外，以磁悬浮为代表的高性价比轨道交通项目也备受各界瞩目。以长沙磁浮铁路为例，设计时速100公里，总投资为42.9亿元人民币。当前中国地铁造价每公里约为5至8亿元，而轻轨为每公里2至3亿元左右。相较二者，造价每公里1.95亿元的长沙磁浮线路性价比极高，经济效益、社会效益不言而喻。易事特要立足珠三角、辐射全国，

加大对轨道交通事业研发投入，为地方经济发展作贡献。同时，他还与专家一行分享了美国首条无人驾驶地铁和深圳地铁11号线等近年成功案例，受到专家们一致好评。

钱院士全面分析了近年国内轨道交通事业发展形势。他指出，当前国内轨道交通发展迅猛，特别是二线城市，纷纷加入轨道交通城市的行列，预计未来几年轨道交通将呈现井喷，各地项目纷纷上马，对于企业而言可谓商机无限。此外，以磁悬浮为代表的高性价比轨道交通项目也备受各界瞩目。以长沙磁浮铁路为例，设计时速100公里，总投资为42.9亿元人民币。当前中国地铁造价每公里约为5至8亿元，而轻轨为每公里2至3亿元左右。相较二者，造价每公里1.95亿元的长沙磁浮线路性价比极高，经济效益、社会效益不言而喻。易事特要立足珠三角、辐射全国，



# 广东省云计算名企高层、专家齐聚易事特

近日，广东省云计算应用协会第十四期智派沙龙走进易事特，在集团总部四楼会议中心隆重举行。广东省云计算应用协会秘书长岳浩率领军华、IBM、浪潮等众多会员单位代表、广东省相关设计院所云计算技术精英等40多人齐聚易事特，交流技术、分享经验。易事特副董事长徐海波博士、设计院院长谢拥华、IDC数据中心事业部技术总监王启三、系统集成开发部经理杨治鹏等热烈欢迎。活动由谢拥华院长主持。

岳浩秘书长在致辞中表示，对易事特集团为此沙龙活动提供良好的会议环境表示衷心的感谢。2015年国务院印发了《促进大数据发展行动纲要》，标志着大数据已上升到国家战略高度，成为国家基础性战略资源。大数据时代新一轮信息技术革命的号角已经吹响，作为信息社会新阶段的标志，大数据正在成为推动我国社会创新的新动力。在此背景下，广东省云计算应用协会积极组织各会员单位交流讨论技术和成功经验，希望大家能畅所欲言，分享前沿技术信息，增强技术创新能力，在激烈的市场竞争中加强合作、抱团取暖，大力开拓国内外市场，不断做大做强，打造广东云计算行业的金字招牌。

随后，易事特集团IDC数据中心事业部技术总监王启三就“一站式IDC数据中心解决方案”向与会者真诚分享。他表示，云计算发展迅猛，属于朝阳产业，市场潜力巨大，目前业界提出了“绿色计算”概念，具有容易扩散、分级可控等特点。易事特顺应潮流，经过多年的技术积累和升级换代，目前IDC数据中心已推出第三代产品，集成了完整的消防系统、多功能KVM系统，安全、可靠、易用、节能。光伏发电是易事特的另一产业板块，光伏组件均采用世界顶尖品牌，掌握发电系统的核心技术，远销国内外。此外，广东大苹果365科技股份有限公司、华为技术有限公司、广州市宇洪电线电缆实业有限公司技术代表分别就绿色环保巨量存储设备、数据中心供电解决方案、银行系统网络智能化布线解决方案等议题进行了技术分享，沙龙活动还对广东金融行业数据中心监控标准起草进行了第二次工作讨论。

# 论品质管理的“堵”与“疏”

——品质部经理李海波

提起“堵”与“疏”的典故，大家都会想到大禹治水的故事。传说在三皇五帝时期，黄河泛滥，大水漫上天际，鲧盗取了天帝的息壤来堵塞洪水，违抗了天帝的命令。天帝让祝融在羽山近郊杀鲧。鲧的部落里分出了禹氏族，天帝就命令禹率部下铺填土壤平治洪水来安定九州，禹采用疏导法来治水，平定水患。

从这个典故中，很好的诠释了“堵”与“疏”的利弊，在品质观念的发展看，从早期品质是检验出来的，后来发展到品质是制造、设计、管理和习惯出来的，追求一次性把事情做对的原则，说明品质管理也是从“堵”再到“疏”的一个过程。如何运用“堵”和“疏”，什么时候采用“堵”，什么时候采用“疏”，我相信大家都有自己的看法，仁者见仁，智者见智，一般大家通常认为在品质早期采用“堵”，待品质系统健全和品质稳定后再采用“疏”。

在讲述“堵”与“疏”的关系时，首先了解下“疏”的定义，“疏”在品质管理中就是预防，何谓预防，就是事先了解行事程序，并且知道如何做才对。那么问题就来了，如何事先了解行事程序呢？就像扁鹊的兄长一样能治人未发之病，那么他是如何知道别人有病的呢？其实道理都一样，就是将前代人经验加以总结和实践，形成标准，例如制定饮食的搭配标准等。所以在品质预防方面也是一样，如果这个行业在没有标准和前人的经验的时候，就需要靠“堵”，从而倒逼出预防措施，再加以固化，这就是黑箱原理。当我们不知道黑箱内有什么的时候，我们是通过“堵”，将问题点全部暴露出来，形成标准，这样黑箱慢慢侵蚀而看不到效果，这是我如何运用“堵”与“疏”的一点见解。

那么“堵”与“疏”谁更重要，防“堵”能起到立竿见影的效果，是目前止血的法宝，但无法长久，不能有效根治病根；而“疏”才是公司品质改善的基石，有可能短期内看不到效果，但长期坚持去做，公司产品品质才会更加稳定，针对目前公司相关标准还在不断完善的情况下，可以将“堵”和“疏”并用，以下我谈下在公司各个环节如何运用“堵”和“疏”。

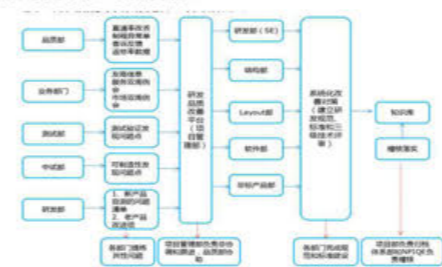
## 研发品质

目前公司产品是沿着IPD研发流程在执行，中间也有一级、二级和三级评审，但最终研发出来的产品质量是否满足客户需求和可靠性要求，主要还是在各个环节的标准是否建立，例如需求包中，各单位必须提供哪些方面的资讯，相关三级评审清单是否完善，做到有据可依，这才是重要的。目前我们相关标准和评审清单还存在缺失，例如结构设计、硬件设计、软件设计、layout设计、器件选型等，我们该如何去做。

1、各部门要求各工程师根据自己的工作经验积累，结合国标、行标的要求制定设计标准，再由部门主管进行汇总审核后输出；  
2、通过品质部、业务部、测试部、中试部和研发部自测反馈的问题点，将共性的问题找出来，推动责任单位给出系统化改善对策，并完善设计规范和三级评审清单，再由项目管理部门和体系部对研发部执行情况进行稽核和监督，从而形成闭环。

例如：某产品的螺线，以前大家都清楚某产品使用环境恶劣程度，采用普通螺线，螺线全部生锈，需要全部更换，后面针对此类型和外型产品设计选型时就要选择盐雾等级为72H的螺线或不锈钢螺线，并形成标准化。

例如：某产品在整机测试中总是报故障，经分析是PCB透锡孔将电解电容外皮烫坏后短路，为了解决这个问题，我们在单板工艺审查清单中增加“电解电容底部不允许有透锡孔，会烫破外皮短路”要求，从而避免后续设计重蹈覆辙。



1、关于来料品质方面，我觉得很重要一点是新供应商引进，我们需要建立各类物料供应商现场稽核和评审清单；第二就是物料承认环节，要求建立各类物料选型规范和承认规范，确保样品符合我司要求；第三建立物料检验规范，确保来料品质符合要求；第四建立供应商绩效考核规范，推动供应商不断的持续改进。

2、以上资料，我相信任何公司可能都会有，但不能不怎么完善，那么我们需要借助客户、制程和进料检验中发现的问题点，建立各类物料的病履表，并将病履表发给各个供应商做共享，同时也作为IQA进料检验的依据，在这个过程中不断完善各类物料供应商现场稽核和评审清单、物料承认和选型规范、进料检验作业指导书等资料。

例如：某产品的高压检测电阻采用高阻薄膜电阻，结果在客户现场出现阻值变异，引起批量返工，经过验证确认高压检测电阻需采用高阻厚膜电阻，最终将此要求放进物料选型规范中，这样就预防后续再发生类似的问题。

例如：某元器件过炉后，引脚过长，易造成引脚变形短路，需要对元器件引脚进行修剪处理，这样既影响生产效率，同时也存在品质隐患，最终方法要求在器件承认规范中，增加元器件引脚尺寸不能超过3.5mm，就会避免后续类似的问题再次发生。

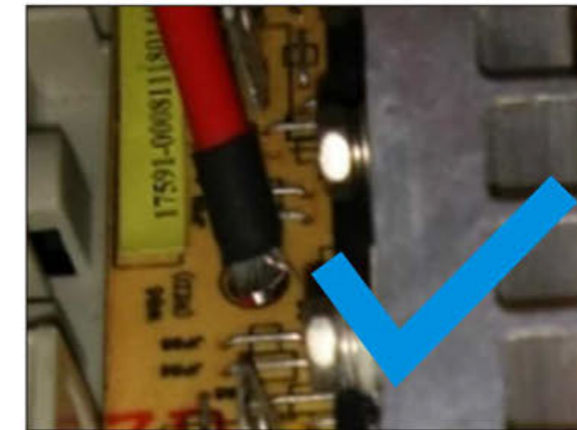
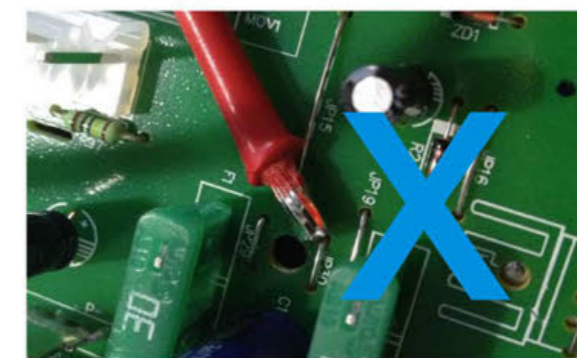
## 制程品质

1、我们同时需要建立制程工艺设计规范，从静电系统、SMT/AI车间、零件成形、插件波峰炉、装配测试、包装、FQC等工序建立通用性设计标准，任何新线和新产品导入时都依据设计标准一一核对，确定过程设计是否符合要求。

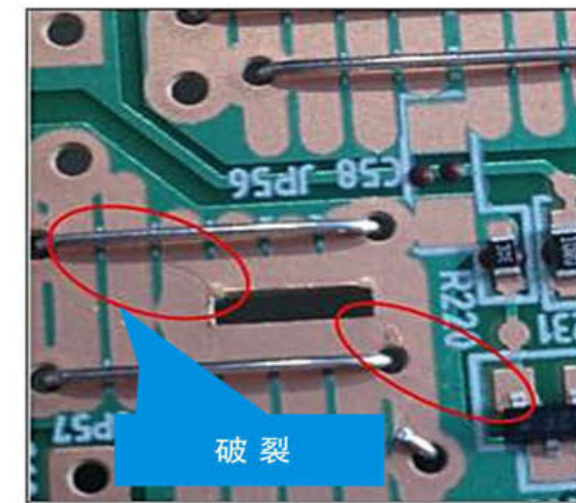
例如：针对三防漆管控的问题，我们可以在工艺设计规范中规定：三防漆涂覆是否有首件检查及厚度定时抽检，有没有受控文件定义测量的方法和工具，这样一旦有新品需要喷三防，我们就会拿这一条去稽核生产过程是否按此要求执行的。

2、在制程工艺设计规范不健全时，我们可以通过现场品质稽核去发现一些潜在的问题，然后进行提炼，形成通用性标准，来完善我们的制程设计规范。

例如：插件车间在生产某产品时，为了提升效率，将电池正级线由原来的手工焊改为过波峰焊，结果出现电池正级线被波峰炉热熔，为了解决这个问题，经过验证在电池线上增加热缩管可以解决，最终我们在制程设计规范中增加这项要求：PCBA，针对需要插件过炉的线材，必须在线材的剥线处增加热缩套管，或增加压接端子，防止线材过炉后，胶皮融化影响上锡。



经过分析属于供应商的孔长度变小造成，标准为5.5mm，实际只有5mm，同时对我司的气动喇叭的气压和限高是没有进行管控的，调整气压和限高也可以有效规避此不良。所以我们就可以在制程设计规范中增加：针对气动喇叭加工物料时，需要制定气压标准、限高等标准。



气压设置：  
单面板：2.5kgf/cm2  
双面板：3kgf/cm2

## 改善措施

综上所述，在不同的阶段、不同的工序都会用到“堵”与“疏”，“堵”是为了“疏”服务的，“疏”更是为了减少“堵”的动作，正如品质部总监陈总所说“检验的目的是为了不检验”，其实“堵”与“疏”更多的还是一种博弈和助进，我们通过“堵”不断发现问题，不断完善我们的设计标准，同时设计标准在不断完善中，我们需要变化我们“堵”的方法，挖掘更深层次的问题点，再助进标准化，所以这是持续改进PDCA循环的过程。

百年东方 百年品牌





证券喜报：易事特荣膺

# “2015年度金牛最佳创业成长公司”



300217	润达医疗
300296	利德医疗
300113	融科金科
300372	三泰电子
300199	鼎泰新材
300347	聚隆科技
300166	力帆股份
300553	汇川技术
300244	联芸科技
300196	长华新材
300390	鼎泰新材
300124	汇川技术
300144	长华新材
300104	联芸科技
300142	汇川技术
300025	汇川技术
300376	易事特
300115	长华新材
300027	汇川技术
300267	汇川技术

近日，中国证券报第18届（2015年度）中国上市公司金牛奖隆重揭晓，易事特集团股份有限公司（股票代码：300376）等20家上市公司荣膺“2015年度金牛最佳创业成长公司”称号。

易事特集团于2014年在深交所成功挂牌上市，目前股票市值近150亿，短短2年时间股价翻了数倍，深得广大股民信赖。多年来，易事特在电源领域默默耕耘，获得了良好的口碑。近年来，公司进行了大刀阔斧地改革和重大转型升级，专注于IDC数据中心（含UPS、高压直流）、光伏发电站（含逆变器）和智能微电网（含电

力轨道交通、新能源车及充电桩）三大战略性新兴产业，现已发展成为行业领域的龙头企业，业绩节节攀升，知名度和影响力与日俱增，经第三方专业机构评估品牌价值106.69亿元。

易事特董事长何思模教授表示，荣获“2015年度金牛最佳创业成长公司”是一种荣誉和肯定，也是一种鞭策。易事特将以此为契机，进一步完善企业管理，不断加强技术创新，严把产品质量关，积极开拓国内外市场，让股东放心、股民安心，力争早日跻身“金牛上市公司百强”，易事特永远在路上！

“上市公司金牛奖”是中国证券报举办的一年一度的大型评选活动，评选已经

连续举办十八届，是我国资本市场最为权威的奖项之一，奖项分为综合榜、金牛最强盈利公司、金牛基金常青公司、金牛最高效率公司、金牛最佳分红回报公司、金牛最佳中小成长公司、金牛最佳创业成长公司、金牛企业领袖、金牛董秘、投资者关系优秀管理人等。2015年度上市公司金牛奖系列奖项的评选秉承中国证券报连续多年的评选理念，从规模、市值、成长性和股东回报等方面综合考评，上市公司的主营收入、总市值、成长性和股东回报各25%的权重，严格按照计算结果入榜、排名。



百年东方

# 实至名归！易事特荣耀入选“三十家东莞标志企业”



近日，“三十年，东莞骄傲”三十家东莞标志企业评选活动经历了网络投票、专家评审等环节，评选结果终于在万众瞩目中揭晓，易事特集团股份有限公司成功入选，并被评为“国内新能源领先企业”，成为东莞对外宣传的一张靓丽的名片。

易事特代表在获奖后表示，易事特专注电源和新能源研发生产27年，从OEM到新能源世界五百强、从神舟飞船到嫦娥奔月，易事特立足东莞、引领全国、走向世界，将一如既往争当能源系统集成优秀上市公司。30年，东莞骄傲，易事特

一直在这里。

易事特集团经过多年的睿智经营和重大转型升级，已雄踞国内UPS行业龙头企业，在IDC数据中心、光伏发电、新能源车、充电桩、电力轨道交通、储能等新能源领域的技术开发、推广和应用方面取得了骄人的成绩，稳定、高效、节能、环保、智能化的易事特产品广泛应用于政府、军队、高铁、地铁、通信、银行、互联网、扶贫、航天、高速公路等领域，是行业内屈指可数的掌握核心技术的大型企业，知名度和影响力日隆，成为名副其实的东莞骄傲和标志！

本次评选活动由东莞市工商行政管理局、质量技术监督局、社会科学界联合会指导，东莞报业传媒集团主办，东莞市文化馆协办，经过初步筛选，61家行业标杆企业进入30天的网络投票环节，投票量超过了155万，经组委会及三大指导单位的审核后45家标杆企业进入终极专家评审环节，最终30家东莞标志企业耀世诞生。获奖企业涵盖新能源、通信、食品、药品、银行、金融、电器、地产、汽车服务等多个行业，易事特作为唯一的一家能源企业荣耀当选。

百年品牌

# 情系革命老区 关爱花甲岁月 易事特助力黑崖沟光伏扶贫敞亮一片天



近日，历时半年多，由我国著名经济学家巴曙松教授倡导，黑崖沟村第一书记刘伟博士发起，易事特集团等光伏领域企事业单位共同援建的黑崖沟光伏养老爱心电站顺利竣工并网发电，竣工仪式在黑崖沟村小学举行，该工程属民政部中央财政支持社会组织示范项目。国家机关事务管理局党组成员、副局长尚晓汀宣布项目竣工，保定市委副书记、副市长许立群参加并讲话，易事特售后工程师韦小波及其它爱心单位代表出席了竣工仪式。

黑崖沟村位于河北省阜平县龙泉关镇，距离县城40公里。全村平均海拔1000米，地处太行山深处，耕地面积仅816亩。黑崖沟村的贫困人口

有344人，其中，57%的贫困人口是基本丧失劳动能力的60岁以上老人，养老压力十分巨大。

今年1月初，当得知黑崖沟村光伏养老爱心工程项目正在开展众筹募捐后，易事特董事长何思模教授主动联系村委干部，表示愿意为爱心工程捐赠50台价值15万元的逆变器，并专门委托董事长助理何佳具体负责对接。随即，集团就委派专人冒着零下十几度的严寒，踏雪从无锡几经周转赶到黑崖沟村实地考察光伏项目，筹划具体捐赠事宜。项目启动后，集团专门派驻一名售后工程师安装、调试、培训、维护，直至项目整体顺利竣工，受到该村干部群众的一致称赞。

黑崖沟光伏养老爱心电站于7月1日试运行以

来，经测算，半个月时间日均收益达935元。预计全年可实现光伏发电收入30多万元，可为村里240位60岁以上老人每人每年发放光伏养老金1200元，项目可持续25年。

随着国家光伏扶贫战略的深入实施和大力推广，越来越多的贫困地区、偏远地区百姓得到实惠，同时也非常有利于新能源、绿色能源产业发展，是一项功在当代、利在千秋的伟大战略部署。易事特光伏发电产业以社会责任为使命，以核心技术为支撑，已经助力江西新余、赣州、重庆等地实施精准扶贫攻坚，惠及多个乡镇、数万人口，必将载入中国光伏扶贫史。

# 顾客至上 值得信赖

——易事特真诚为湘电集团持续提供优质维保服务



1400多天的真诚守候，确保了湘电集团风能公司196台风能发电站设备正常运行，为新能源发电事业做出了应有的贡献。近日，易事特售后服务部传来喜讯：易事特集团凭借真诚的服务态度和优秀的服务品质，成功中标湘电集团风能公司EPS电源柜风场维保项目。

湘电集团风能公司这196台EPS电源柜均采用易事特高品质产品，于2012年6月投入使用，主要分布在福建、江西、四川、宁夏、甘肃、内蒙古、湖南等10座风能发电场，虽然在风场遭受大风、海水、潮湿、高温、高寒等恶劣气候侵蚀，但仍然保持着良好工作状态。4年多来，尽管EPS电源柜早已超过保质期，但易事特一直为湘电集团提供着持续的优质服务保障，赢得了湘电集团风能公司的高度评价和信赖，最终拿下这笔维保订单，继续长期保持良好的合作关系。

多年来，易事特集团始终秉持“以客户为中心，以市场为导向”的服务发展理念，以“7\*24小时不间断”为至高服务目标，持续提升服务水平，培养了一批素质过硬的优秀售后服务人员，用一颗颗真心在无数次服务工作中为公司赢得良好的口碑。在为湘电集团风能公司服务的4年间，售后的工程师们经常要登高山、临海边、爬高原，忍受风霜雨雪、严寒酷暑，从无怨言、从未间断。这就是易事特的服务与担当，时时处处把客户放在第一位！





# 河源市委书记张文率领党政代表团莅临易事特考察指导，勉励易事特铸就民族品牌



近日，河源市委书记、市人大常委会主任张文率领市委副书记、市长彭建文，政协主席龚佐林，市委副书记、市人大常委会常务副主任黄建中，市委常委、常务副市长龚国平，市委常委、秘书长黎意勇，副市长谢春森、章权、叶少军以及市各区各重要职能部门主要负责人等一行，在东莞市委副书记、市长梁维东及东莞市政府秘书长邓浩全等领导的陪同下莅临易事特考察指导，董事长何思模教授、副董事长徐海波博士等热烈欢迎，并举行座谈。

在座谈会上，董事长何思模教授表示，易事特集团从为外企代工，到合资经营，最后全资控股，成立了自主品牌，经历了27年艰苦卓越的奋斗。易事特高度重视技术研发和创新，诚邀国内

著名铁道电气化及自动化专家钱清泉、国际著名可再生能源分布发电专家张耀晨加盟，组建起强大的研发团队，不断加强技术创新、升级，以雄厚的技术优势和过硬的产品品质树立优秀品牌，迅速占领行业龙头地位，品牌价值达106.69亿元，同时还积极参与国标、行标、军标起草、制订17项，拥有600多项专利。目前，易事特专注于IDC数据中心（含UPS、高压直流）、光伏电站（含逆变器）和智能微电网（含电力轨道交通、新能源车及充电桩）三大战略性新兴产业，市场潜力巨大，产品远销国内外。

张书记指出，易事特集团创业经营的27个春秋就是中国民营企业成长、成功的缩影，积累了很多与国外同行合作的宝贵经验，值得许多创

业者学习。目前易事特在河源市建立了多个数据中心，服务于智慧城市建设，希望今后更加积极参与到河源市光伏发电、智慧城市建设、光伏扶贫等项目中，为现代化城市建设提速、助力。同时，易事特要持续加大技术创新力度，不断加强员工素质培养，着力提升内部管理水平，积极走出国门，抢占市场份额，参与制订国际标准，掌握国际贸易话语权，用高效实用、品质优秀的产品和卓越的服务铸就民族品牌。

最后，张书记一行领导在何思模董事长的陪同下观赏了易事特宣传片和工艺片，并就市场、产业、管理、技术等问题相互交流。

# 中组部副巡视员、新疆生产建设兵团党委组织部副部长秦富平率考察团莅临易事特参观考察



近日，中组部办公厅副巡视员、新疆生产建设兵团党委组织部副部长秦富平率第三师图木舒克市市委常委、副政委、组织部部长张新辉，第三师图木舒克市市委常委、副师长黄少峰，第三师图木舒克市市委常委、副师长陈绩，第三师图木舒克市党委组织部副部长覃春等首长，在东莞市委组织部副部长司琪、松山湖管委会党工委书记、管委会主任殷焕明，党工委副书记欧阳南江等领导陪同下莅临易事特参观考察，董事长何思模教授、副董事长徐海波博士、董事长助理戴谋新、研发中心总经理于玮博士等热情欢迎。

何思模董事长表示，易事特经历了代工、合

资办厂的粗放型发展阶段，目前已跑步进入高速发展期，紧紧围绕智慧能源三大产业做好、做大、做强。易事特的数据中心服务多个地方的智慧城市建设；UPS电源为神州系列飞船及国内外知名地铁、高铁、高速公路等大型工程项目提供永续动力；光伏发电设备开创了大型农光、渔光互补先河，效力于江西、河北、重庆等地的精准扶贫项目，受益期长达25年，扶贫事业甚至牵动了习主席的心，未来光伏发电一定会走入千家万户；十分看好充电桩市场，几年内必将呈现井喷式发展，成为易事特又一利润增长极。希望今后能与建设兵团在易事特乌鲁木齐客户中心基础上

进一步加强合作，积极参与到兵团建设中，为国防事业贡献一点力量。

秦部长表示，兵团原任党委书记、政委车俊（现任浙江省省长）和现任党委书记、政委孙金龙（任安徽省副省长时到访）先后莅临易事特指导工作，均对公司给予了高度评价。何思模董事长带领企业走过27年风雨，取得如此辉煌的成就，时刻洞悉经济、政治、金融形势发展，并且都有非常独到的见解，不愧为学者型企业家。希望何重能到新疆生产建设兵团投资兴业，建设数据中心、光伏电站和新能源车充电桩，推动兵团清洁能源的普及应用，共创双赢。



# 创新驱动发展 发挥优势突围

## ——2016年上半年全国营销工作会议顺利召开

7月16-17日，以“客户至上 技术领航 品质卓越”为主题的2016年上半年全国营销工作会议在东莞松山湖易事特总部顺利召开，董事长何思模教授、副董事长徐海波博士及集团高管、各事业部负责人、部门骨干、全国各地客户中心的营销精英云集总部共商大计、共谋发展。会议由董事长助理、中能易电副总经理占斯亮主持。

### 业绩喜人 把握形势 转变思维 全力冲刺

何思模董事长围绕“客户至上 技术领航 品质卓越——争创能源系统集成优秀上市公司”主题作了专题报告。该报告通报了易事特2016年上半年所取得的可喜成绩，也客观指出了各项工作中存在的不足之处，前瞻性地分析了当前市场形势，并对2016年下半年的营销工作提出了要求：一是开展“秋季攻势”，确保完成全年业绩目标；二是坚持“三大战略”，逐个突破发展瓶颈；三是实施“远航计划”，全面整合和盘活客户中心资源；四是践行人才战略，优化人才梯队；五是加强品牌推广，推进全国巡展。

同时，何董还要求各地客户中心要彻底转变观念，突破单一产品模式，创新系统营销思维，发挥易事特平台优势，强势突围，坚决执行易事特“遵守纪律、执行命令、完成任务”十二字营销铁律，做好渠道拓展和客户服务，为实现千亿市值夯实基础。

### 总结经验 分享智慧 调整策略 激发动力

集团副董事长徐海波博士详细汇报了上半年公司各技术创新团队的建设情况，勉励广大科技人员要做好易事特3D（用电、发电、管电）、3H（用好电、发好电、管好电）、3S（IaaS、PaaS、SaaS）。集团副总裁、IDC数据中心大事

业部总经理陈永华分享了创新业务模式和技术支持流程优化方案；电力轨道交通部副总经理李红桥以深圳地铁11号线为案例，全面总结了“攻城”的思路，提出要集中几点深挖成井；董事长助理、新能源汽车充电桩事业部副总经理占斯亮分析了充电桩当前形势，提出转变思想，探索新模式，制定了集中优势兵力、定点打击的营销策略。

此外，光伏新能源营销总经理助理李印权提出新能源的未来在光伏、光伏的未来在分布式、分布式的未来在全民的新理念；深圳通讯团队经理黄威以百度、腾讯IDC数据中心为案例，详细分享了华新园-易事特产业园合作共建的成功经验；技术支持部部长兰功强阐述了“远航计划”的基本方案及分级管理的实施细则；客户服务部部长李笃安以“规范服务、高效服务、客户满意”为题，提出具体服务规划；设计院院长谢拥华强调与设计院对接的重要性并就具体对接工作方式方法作出具体指引；新能源部营销总监钟兴友讲解了光伏市场商机拓展的窍门；西安客户中心总经理王可岗讲述了开拓市场的艰辛历程和营销策略、思维；深圳轨道交通团队代表顾宁以11号线地铁为例分享了投标技巧；惠州、河源客户中心总经理陈常茂以河源数据中心为例阐述了营销不能只顾眼前，还要着眼长远。大家在长达一天半的学习中，不断受到启发，极大地激发了完成公司下达的全年目标任务的激情与动力。

### 诚邀专家指导 听众受益匪浅

顺利完成深圳地铁11号线的全线电源系统工程，可谓是易事特今年以来重大经典案例，成就了公司在国内轨道交通领域的美名。此次会议邀请到深圳地铁集团首席规划师刘卡丁教授，为

与会者作题为《城市轨道交通机电设备的可靠性》专题报告。刘教授深入浅出为大家详细介绍了深圳地铁的运营、开发情况，系统分享了车站弱电后备电源、信号系统独立使用小UPS、弹簧补偿器、可视化接地装置等成功经验，现场掌声不断。

### 表彰先进 理清思路 措施得力 再铸辉煌

为了表彰上半年业绩突出、表现优异的客户中心，会议还设置了业绩奖、拓展奖、进步奖和总裁特别奖，董事长何思模教授、IDC数据中心总经理陈永华高级工程师、研发中心总经理于玮博士、研发中心副总经理杨永盛分别为获奖者颁奖。

随后，何思模董事长针对易事特2016年下半年发展提出以下思路和措施：坚持公司三大发展战略不动摇，转变系统思维，发挥系统优势，践行系统营销；发挥平台优势，整合行业资源，推进客户中心分级、分区管理。既要提升协同作战水平，实现优势互补；又要提升单兵作战能力，实行优胜劣汰。以客户为中心，既要打好“正面战场”，以智慧城市、大行业、大项目为突破，也要打好“敌后战场”，以分布式能源网为增长点。用好、活用全国巡展资源，培养专一、专注、专业人才。

秉承“做能源互联网系统集成解决方案优秀上市公司”的光荣使命，易事特2016年上半年全国营销工作会议在各部门的通力合作下取得了不俗成绩，此次大会将开启本年度最强大的营销攻势。下半年，公司将迎来崭新的机遇和更加广阔的市场，全体易事特人将在董事会和何董的英明领导下，众志成城、凝心聚力，昂首阔步开创更大的辉煌！



百年东方 百年品牌