

# 从350元到数亿元

## ——记易事特集团军营销精英王可岗



摘要: 20年的奋斗故事, 没有传奇, 只有一步一个脚印。

“做销售太难了, 不懂方法, 没有明确的客户群, 半年间一台产品也没卖出去。”

20年前的王可岗说了这样一句话, 一度差点放弃做业务, 然而20年后, 他的年销售业绩已过数亿。到底经历了什么让这位业务菜鸟蜕变成业务达人? 这位易事特人又有怎样的故事?

王可岗的第一站——哈尔滨, 他就是在这里说出了20年前的那句话, 此时他的业绩是零。第二站——沈阳, 他跟着如今易事特沈阳客户中心的负责人王庆学习营销。那时王可岗拜访客户的“标配”是单车, 风雨无阻, 在经历了一次又一次的拒绝后, 到第50个客户时, 一篇编辑室需要刻录机配备稳定电源, 于是向王可岗采购了一台500W的UPS电源。此时是1999年4月, 王可岗终于“破零”, 赚来第一桶金, 虽然只有350元, 但王可岗仍记得当时满心的喜悦。

第三站——西安, 2000年, 王可岗被派到西安开拓市场。在尝到了一点做业务的“甜头”之后, 王可

岗趁热打铁, 奋勇直追。那时候做业务条件很苦, 严寒酷暑都是踩单车拜访客户, 下班回“家”是一个不到10平米的城中村小屋, 西安的冬天很冷, 王可岗会做一辆鱼炖萝卜, 吃着热乎乎的美味佳肴, 冬天就不冷了。

条件越艰苦, 追寻梦想的心就越坚定。

之后, 市场对易事特产品的需求量不断增加, 王可岗及其团队努力抓住这一机遇, 这个时候的王可岗已经对自己和产品都更加有信心了, 迅速让易事特产品的影响力在西安及其他城市打开了局面。2017年, 王可岗及其团队艰苦努力、负重前行, 使得销售额超过亿元。

从350元到数亿元, 有哪些诀窍? 王可岗提到, 方向比距离、速度重要。要坚持以客户需求为导向, 还要勇于奋斗与担当, 帮客户解决问题, 为客户创造效益, 合作共赢才能长久。他分享了两个小故事。

第一个故事, 要学会及时发掘并锁定客户需求。

某天, 王可岗得知陕西某银行在开展2017年对口扶贫项目, 却缺乏有效的扶贫方案。王可岗意识到这是难得的机会, 他马上找到该行行长, 推荐了易事特光伏扶贫方案, 该方案能带来良好的经济效益和社会效益, 银行方面十分认可, 因此银行为易事特提供了相应的光伏贷款。

王可岗团队全力以赴, 充分发挥易事特的专业技术优势, 同时积极与被帮扶居民及相关单位沟通协调, 让该光伏扶贫项目大获成功。银行方面认可了王可岗团

队的的能力, 同时也看到了光伏项目巨大的发展空间。王可岗团队趁热打铁, 说服了银行在自己的屋顶上做光伏工程。该银行再度提供了一笔贷款, 为王可岗团队的光伏EPC工程提供有力支撑。这笔贷款只是第一期的资金, 今后双方还将有更多合作的可能。

第二个故事, 不论客观条件有多少“不可能”, 项目必须保质保量交付!

去年, 王可岗的团队有一个和其他团队联合建设的贵州某地光伏电站EPC总承包项目, 面临着投产工期短、装机规模大、特殊环境施工困难的困难。

为了在工期前顺利并网发电, 项目组加班加点地赶工。该项目所处的山区, 地形复杂, 天气多变, 有时遇上雨后天气, 山道上到处是水坑, 一片泥泞, 无法行车, 不少项目组成员赤膊上阵, 通过肩抗、人力拉, 将相关设备送往工地。王可岗说他们是在汗水与泪水中完成了任务: “为了并网所有人都拼了, 不分白天与黑夜, 感谢所有战友的辛勤付出!”

20年来, 王可岗将自己青春、热血与最美好的岁月都奉献给了易事特, 与易事特一起经历与成长, 在易事特大家庭里印证了“在奋斗与担当中实现梦想”这句话。谈到将来, 王可岗充满了信心, 他说: “集团给我们提供了非常好的平台, 易事特专注于智慧城市和大数据、智慧能源、轨道交通三大产业方向, 符合国家发展趋势, 我看好易事特这份事业, 并愿意为之继续努力奋斗! 2018, 从新出发, 努力实现更大奋斗目标!”

# “书呆子”到“铁将军”

## ——记易事特天津掌门人石先球



“老骥伏枥, 志在千里; 烈士暮年, 壮心不已。”

也许, 用这句话来形容易事特天津掌门人石先球, 他会不服气, 因为他从来没觉得自己老了, “向天再借五百年, 敢教日月换新天!” 这, 才是石总的气魄!

“一双皮鞋和两件衬衫”

石先球来自农村, 自小家里贫困, 因此, “知识改变命运”的父辈观念贯穿他的整个学生时代, 年少气盛的石先球当时的想法很纯粹, 就是毕业后去创一番事业改变落后面貌, 可是, 那时中国刚刚改革开放, 书生意气的他面临行业的艰难抉择, 入哪一行对当时的石先球来说尤为重要, 正处于混沌迷茫状态的石先球遇到了人生第一导师何思模, 此时的何思模已经是扬州东方(易事特前身)的创始人, 何董安排石先球去基层一线工作, 一做就是4年。

石先球执着和追求完美的性格让他在产线做得如鱼得水, 产线上的活儿干得非常漂亮, 眼看着升职加薪的机会到了。此时何董找到石先球, 让他出去闯闯, 去看看外面更大的世界, 去历练一番, 何董送给石先球一双皮鞋和两件衬衫, 让他穿着去跑市场、见客户。

当时的扬州东方北方市场相对薄弱, 石先球就想去北方闯一闯, 他看中了天津, 天津是四大直辖市之一, 是北方最大的港口城市, 经济基础比较好, 市场潜力大, 离北京也比较近, 生活成本相对较低。谁都没有想到, 他这一待就是20多年。

“七万块钱”的及时雨

刚开始跑市场, 石先球还带着浓厚的书生气息, 脸皮薄, 跟客户讲话都心跳加快, 一段时间业务都没有进展, 石先球很努力, 天天骑自行车见客户, 但看着老婆孩子跟着自己吃苦, 心里非常痛苦。

不久, 何董借给石先球7万块钱, 让他在天津买房, 这笔钱无疑是一场及时雨, 大大缓解了石先球当时的困境, 也促使这个“书生”褪去稚嫩, 勇敢地走上了“战场”。

“书呆子”到“铁将军”

在磨难中成长, 经历了一系列的摸爬滚打, 加上何董“视事业如生命”理念的耳濡目染, 石先球深刻认识到, “商场如战场, 必须要像个将军一样去战斗, 做个事业型强人, 你才有实力保护你的家人, 答谢你的贵人”。石先球开始刻意地训练自己, 开始琢磨怎么样去做一个好的营销人员, 怎么样维护客户关系, 怎么样去争取项目。

功夫不负有心人, 石先球开始交出漂亮的“成绩单”。记得有一个项目是武警指挥学院数据中心改造项目, 这个项目何董任总指挥, 如何进行技术创新? 如何保证质量? 石先球在何董的指导下愈战愈勇, 成功交付此项目, 获得客户的一致认可。

慢慢地, 他“将军”的生涯拉开帷幕, 他开始扩大团队, 开始去北大学习EMBA, 开始学习管理, 他也不再是那个跟客户讲话都脸红的“书生”了, 而是能够带兵打仗驰骋沙场的“将军”!

“慈悲心”与“帝王术”

在天津打拼了20多年的石先球, 算是在天津站稳脚跟了, 目前也已经是易事特天津公司的掌门人, 管理着几十人的团队, 2017年销售业绩近亿元, 连续多年在集团业绩名列前茅。

石先球回忆说, 当年我就是个“书呆子”, 人人都不看好我, 只有何董说我行, 我是个性情中人, 有人帮助了我, 我就一定要感恩! 何董说我行, 我就一定不能不行!

我做业绩, 没有捷径, 没有秘诀, 就是脚踏实地; 我跟客户关系好, 也没有别的, 就是真诚, 用真心换真心, 我跟客户、朋友从来不讲套路, 我们是“五位共同体”, 梦想共同体、利益共同体、目标共同体、事业共同体、命运共同体, 当你真的做到了这一点, 你的客户也对你像家人一般, 如沐春风。

我做管理, 既有“慈悲心”, 也讲“帝王术”。

对员工讲究目标管理, 梦想驱动, 结果导向, 激励机制, 必须讲业绩, 必须讲利润, 这个时候必须“帝王术”。但同时, 我的使命一定是让我的员工过上幸福和有尊严的生活, 这是管理者必须有的“慈悲心”。

当你在二者中找到了平衡点的时候, 你的管理就非常成功, 员工会自发为你创造价值 and 利润。

“逆行改写生死簿”

就在石先球带领团队一路狂飙的时候, 去年一场不幸降临, 石先球中风险些丧命。在他躺在病床上不能动弹的数个日夜, 在医生都判定他今后可能在轮椅上过度的时候, 他生靠着不服输的信念, 战胜病魔, 重新站了起来。

“我还有很多事没有做, 我必须站起来, 不然我会死不瞑目!” 石先球说。历经沧桑后的他, 俨然已是硬汉, 字字铿锵, 掷地有声。

百年企业

百年品牌

# 易事特人

中共易事特党支部主管、主办  
网址: [Http://www.eastups.com](http://www.eastups.com)

总策划: 何思模  
执行策划: 于玮、粟高新  
总第149期



## 中华人民共和国工业和信息化部

Ministry of Industry and Information Technology of the People's Republic of China

### 工业和信息化部为易事特颁发

# 国家技术创新示范企业

易事特荣获工业和信息化部颁发的“国家技术创新示范企业”荣誉, 是广东省入选的6家企业之一。

国家技术创新示范企业评选是由工信部、财政部组织, 并从具有核心竞争能力和领先地位、具有持续创新能力和研发投入、具有行业带动作用 and 自主品牌、具有较强的盈利能力和较高的管理水平、具有较强应用新技术能力、具有创新发展战略和创新文化等六个方面进行全面的评审。

易事特凭借雄厚的研发实力、行业领先科技创新能力入选。作为国家火炬计划重点高新技术企业和广东省创新型企业, 易事特多年来致力于创新驱动发展, 各项成果备受瞩目。

在当前东莞向创新型一线城市挺近, 努

力打造粤港澳大湾区先进制造业中心的大环境驱动下, 易事特勇乘东莞高速发展列车, 认真贯彻十九大精神, 把握机遇, 不断增强科研投入, 引进国内外高端技术人才, 不断夯实自身基础, 完善以客户为中心、市场为导向、产学研深度融合的技术创新模式。

目前, 易事特累计申请专利近800项, 100余项软件著作权, 掌握了70多项核心技术, 先后获得省级科技进步奖3项, 东莞市科技进步奖6项, 公司参与起草及制定17项国家及行业技术标准, 构筑起易事特在业界领先的强大技术优势、人才优势、品牌优势和综合资源优势。

易事特被认定为国家技术创新示范企业, 对于提升品牌价值以及增强企业

综合竞争力具有重要推动作用, 公司将以此为契机, 继续加大科研投入, 不断提升智慧城市&大数据、智慧能源、轨道交通相关技术攻关能力和创新能力, 强化技术创新体系和产业化体系建设, 进一步发挥行业示范和引领带动作用。

## 国家技术创新示范企业

工业和信息化部



中国工程院钱清泉院士(右二)在指导我司轨道交通研发工作



加拿大工程院院士张耀国院士(左二)与我司副董事长徐海波博士(右二)交流智能电网研发经验



- 国家认定企业技术中心
- 高新技术企业
- 博士后科研工作站
- 院士专家工作站
- 广东省高新技术企业
- 广东省知识产权示范企业

- 智慧城市(大数据)及智慧能源行业优秀企业
- 轨道交通供电系统解决方案优秀供应商
- 新能源车充电桩和UPS电源龙头企业
- 弘扬工匠精神, 打造百年品牌



## “请企业家坐到正位”

——肖捷秘书长说

3月19日,肖捷被提名并选举为国务委员、国务院党组成员,国务院秘书长、机关党组书记。

肖捷秘书长与易事特的渊源要从10年前说起。2008年11月6日,时任国家税务总局局长的肖捷莅临东莞调研,就东莞市制造业在金融危机中的冲击下面临的困难和对税收政策的意见和建议进行了调研。

易事特董事长何思模教授对10年前与肖捷局长开座谈会的情形记忆犹新,他说到,

肖捷局长很有魄力!我对他那句“请企业家坐到正位!”印象非常深刻,当时开会,省国税局和政府领导坐主位,我们几个企业家依次坐在领导们旁边的侧位,肖捷局长一进门,见状说道,“此次来莞调研,主要是来了解一线企业的真实情况,了解企业在金融危机中的困难,给企业家们

信心,请企业家坐到正位,大家有什么困难,请畅所欲言!”

何思模教授表示当时感触非常深。座谈会上,肖捷局长对与会企业的创新及基本经营情况、纳税情况及在金融危机中遇到的困难进行了深入的了解,并指出国家在近期将推出一系列减税措施为企业减负,帮助企业度过难关,并鼓励企业对当前税收政策、法规多提改进意见和建议。

何思模教授在会上发言,提出在当前经济危机中,政府可以从以下几个方面减轻企业和个人税负,以刺激投资和消费,拉动内需,促进企业技术更新改造:一是尽快推出增值税转型改革政策;二是提高高新技术产品的出口退税率;三是对国内企业使用国产设备实行税收优惠,壮大民

族工业;四是调高个人收入调节税的扣除基数,降低个税负担。

肖捷局长当即表示,请相关人员做好记录,重视何思模教授等企业家的发言。最让何思模教授感慨的是,在此次座谈会后3个月左右,高新技术产品的出口退税率真的提高了,包括易事特的UPS电源在内的很多企业出口产品因此获益,这在当时经济危机的情况下对包括易事特在内的所有出口企业无疑是重大利好!

何思模教授表示,非常感谢肖捷秘书长当年对我们企业家的支持,真正把企业家的诉求落到实处,帮助高新技术企业挺过难关。我们赶上了一个好时代,一个真正人民的时代,我们更加需要砥砺前行,迎难而上,发扬创新精神壮大实体经济,为祖国的繁荣添砖加瓦!

## 易纲行长对易事特收购与施耐德合资公司股份给予信心和指导

3月19日,易纲被提名并选举为中国人民银行行长。

“心情是平静和庄重的,使命是非常神圣和光荣的。”易纲在接受媒体采访时表示,上任后的主要任务包括实施好稳健的货币政策、推动金融的改革和对外开放、维持好金融业的稳定。

易纲行长与央行“打交道”已超过20年,是一位经验丰富的“老央行”。早在2009年,易纲行长在全球金融危机大环境不利时曾莅临易事特,对易事特的战略发展和布局给予指导意见,字字珠玑,给当时的易事特“拨开迷雾”,易事特今天的成就离不开2009年的重大转型。

众所周知,2008年全球金融危机,一大批知名企业没能幸免,在金融危机的席卷下生存岌岌可危。易事特在此前一直作为世界500强施耐德控股的合资企业,2009年易事特毅然收购合资公司的外方股份,从OEM走上了自主品牌之路,这一重大转型对易事特具有里程碑式的意义。易纲行长2009年的来访,对此次转型有重大指导意义。

2009年1月17日,易纲行长莅临易事特调研,在听取了董事长何思模教授介绍的公司概况、科研平台建设、创新成果、成功案例、应对金融危机相关举措后,易纲行长肯定了易事特20年的发

展成果,并对易事特在全球经济不景气的大环境下仍保持50%的业绩增长给予高度评价,他认为企业只有真正做到自主创新,才能抵御风险、实现做大做强。

易纲行长给何思模教授介绍了2009年国内外的经济形势、国家宏观调控的决策部署、适度宽松的货币政策以及金融支持实体经济的决心等。对于在金融危机中逆势发展的易事特,易纲行长鼓励易事特坚定步伐,勇敢向前,在严峻的经济形势中依然存在机遇,要善于洞察大局,抓住机遇。

易纲行长的鼓励和支持给当时还在犹豫中的何思模董事长注入了一剂强心剂,易事特果断决定在2009年收购施耐德在合资公司的外方股份,实现了自主品牌的跨越。而事实证明,易事特当年的决定无疑是明智之举,看似是逆势而为的“冲动”,实则是对中国经济的信心。

易纲行长



百年企业

百年品牌



## 乌兰察布市委书记杜学军莅临易事特调研大数据和新能源产业

日前,乌兰察布市委书记杜学军、副市长于海宇、副秘书长郝晓亭、经信委主任王镇海、电业局局长白格平、集宁区区长付海青、集宁区副区长薛峰青一行,在深圳东阳光实业发展有限公司中能董事长陪同下莅临易事特调研工作。易事特集团董事长何思模、充电桩事业部总经理占斯亮热情接待了各位领导和来宾。

何思模教授首先给杜学军书记一行领导介绍了易事特的发展历程和近年来的战略布局,他表示,非常感谢杜书记一行今天莅临易事特考察和指导工作,这是对易事特的肯定。易事特之前在乌兰察布的光伏项目非常成功,乌兰

察布是发展新能源和数据中心的好地方,未来希望双方有更多的合作。

杜学军书记了解易事特的相关情况后表示,欢迎易事特去乌兰察布实地考察和沟通新能源、大数据等合作事宜。乌兰察布生态环境优美,交通便利,有发展新能源的先天优势,海拔高,无污染,全年日照时间长,风力发电和光伏电站在乌兰察布有天然的发展优势。

杜学军书记还介绍了乌兰察布近年来的发展规划,当地也已经引进了一些国内、国外知名企业的数据存储项目,未来还会有更大的发展机遇。易事特做智慧城市&大数据、智慧能源、轨道交通产业布局,在乌兰察布有很大的

市场可做,光伏、储能、充电桩、数据中心等都有相当大的市场空间。杜学军书记认可易事特做实业的低调精神,踏踏实实把产品做好,把事业做大,企业必然能走得长远。

何思模教授非常感谢杜学军书记一行对易事特的率真评价和指导,作为新能源企业全球竞争力100强第18位企业,易事特会坚定新能源的主航道,以三大产业为主舵手,带领易事特集团完成“百年企业 百年品牌”的宏愿。易事特愿不遗余力以领先的技术、产品和丰富的项目经验支持乌兰察布市新能源产业及大数据、储能、充电桩等产业的发展,实现双方共赢。



## 宜春陈如标副市长莅临易事特调研智慧城市和大数据工作

日前,宜春市委常委、副市长陈如标率队莅临易事特集团调研考察工作,宜春市政府办公室副主任朱晓江、政务信息化工作办公室主任袁敬告、宜春驻深圳办事处主任彭芳、宜春新区管委会副主任巢艳梅、市信息化办黄熊等领导陪同调研与交流工作。易事特集团董事长何思模教授、数据中心事业部总经理陈永华、宜春客户中心总经理王峰热情接待了来宾。

何思模教授给陈市长一行介绍了易事特的发展历程,陈市长对易事特智慧城市&大数据、智慧能源、轨道交通三大产业方向十分感兴趣,希望与易事特这样的行业标杆企业多多

交流经验,学习“云计算”“大数据”“智能制造”“智慧城市”等先进技术和经验。

数据中心事业部总经理陈永华介绍到,大数据、云计算是近两年的热门词汇,也是科技发展的趋势,易事特近年来在IDC数据中心方面持续进行研发投入,在教育、医疗、公安、移动、通讯、政府等行业有不少成功案例,目前已成功交付了诸如百度、腾讯、移动、电信等重大型IDC数据中心项目。

陈总陪同陈市长一行参观了工厂车间,介绍了智能制造生产线,公司通过“机器人”实现降本增效、转型升级,通过自动化、数字化、网络化、智能化生产,产品品质、工作效

率得以大幅度提升。

陈市长对易事特的技术创新和先进的管理经验给予高度认可。他表示,易事特有很多的成功经验值得宜春市企业学习,易事特作为高端智能制造企业的代表,欢迎易事特前往宜春市交流成功经验,助力宜春市在大数据、云计算、智能制造和智慧城市方面的建设。

双方就IDC数据中心和智慧城市方面的技术和成功经验进行了深入的交流,双方均表示希望未来有更多的交流沟通机会共同学习先进技术,探讨合作的可能性,实现共赢和多赢。



易事特荣获

“中国充电桩产业优秀品牌奖”

日前,在2018中国新能源汽车充电桩论坛暨2017格兰彼治中国新能源汽车充电桩品牌年度总评榜上,易事特荣获“中国充电桩产业优秀品牌奖”大奖!

本次论坛以“芯随绿动电动未来”为主题,吸引了数百名充电桩行业同仁、企业代表、行业机构、专家共聚一堂,围绕新能源汽车及充电桩行业发展方向这一议题展开深入探讨。易事特集团中能易电市场总监齐飞受邀出席论坛。

伴随我国经济发展水平的不断提升,人民对美好生活的向往已由“吃饱穿暖”向“青山绿水”转变。十九大报告中明确指出,要加快生态文明体制改革,构建清洁低碳、安全高效的能源体系,大力推进绿色、低碳和循环发展。电动汽车作为绿色环保的交通工具,契合建设生态文明这一大势。近年中国新能源汽车行业迈向快速发展期,但当前充电桩建设和服务却未能跟上新能源汽车的发展节奏。

今年两会上,全国政协委员、北汽集团董事长徐和谊在提案《加快充电桩基础设施建设,助力绿色出行》中指出,推广和普及新能源汽车,必须优先解决新能源汽车充电的后顾之忧,只有让充电比加油更方便,才能促使新能源汽车科学健康发展。

当前我国充电基础设施处于什么态势?一方面,受新能源汽车发展的影响,中国充电基础设施建设数量领先日本、美国、欧洲等国家和地区跻身世界首位。另一方面,根据市场数据,去年全国累

计建成公共充电桩21.4万个,距我国提出的2020年新增480万个充电桩(满足全国500万辆电动汽车充电需求)的目标仍差距很大,但从另一个角度分析,也证明了市场发展空间十分巨大。

在此市场背景和需求下,易事特积极响应节能减排和绿色新能源的国策,早早发力充电基础设施产业。易事特先后建成了广州市首座电动汽车充电站、东莞市首座电动汽车智能充电站、东莞市首座太阳能光伏智能充电站,并在香港、西安、常州、长沙等地建设了一批充电站,取得良好的社会效益与经济效益。此前,易事特充电桩在杭州举行的二十国集团(G20)领导人峰会会址及周边区域广泛应用,备受全球瞩目。

易事特是“2017年度中国充电桩十大品牌”,本次再获充电桩行业大奖,是对易事特实力的肯定。依托于强大的技术力量和资源优势,易事特不断延伸充电产业链条,提供系统集成、智能充电服务网络的布点与规划、系统运营与管理、运维服务等一揽子解决方案,成为专业的EPC总包工程供应商。

未来,易事特将持续紧跟电动汽车的发展和对充电需求的进化,向客户提供更科学先进的充电设施、更完善的充电服务水平,助推绿色出行,为生态文明建设贡献积极力量,无愧于易事特全球新能源500强企业、新能源全球竞争力企业百强第18位企业的地位。



易事特荣获“中国诚信品牌”荣誉 用实力为诚信代言

日前,由国务院国有资产管理委员会主导,中国诚信品牌万里行组委会主办,中国诚信中国品牌315诚信企业联盟广东教育工委委员会承办的“中国品牌315诚信企业联盟广东发布会暨广东首批获准诚信品牌代表企业授牌仪式”专场新闻发布会在东莞举行。易事特集团荣获“中国诚信品牌”荣誉,再一次用实力为诚信代言!

易事特集团董事长何思模教授应邀作为广东省第一批诚信企业代表上台发表主题为“诚信经营对企业经营和发展的重要性及其社会意义”的演讲。

出席本次发布会的特邀领导嘉宾有:国家发改委基础建设司原司长常锦平、国家质量监督检验检疫总局巡视员王清祖、国务院国资委《商品与质量》周刊社总编、中国诚信品牌万里行组委会主任

林宝、315中国诚信品牌万里行组委会执行副主任黄亮等。

本次活动以“弘扬诚信之风、树立诚信典范、塑造诚信品牌”为活动主题,旨在弘扬党的十九大大精神,大力推进企业诚信建设,强力构建社会诚信体系和构建和谐社会,强化企业的社会责任意识。

活动伊始,由特邀国务院国资委领导嘉宾致辞,介绍了中国品牌315诚信企业联盟成立的背景及意义,成为诚信品牌的企业将获取的优势资源和金融便利。联盟作为广东诚信品牌监管执行机构,致力于打造广东地区诚信品牌建设,实施广东地区诚信企业管理工作,大力覆盖广东地区每一个企业,让诚信行万里,和谐全社会!

易事特集团长期以来一直以良好的经营信誉和

品牌形象深入人心,本次大会荣获“中国诚信品牌”荣誉,再一次肯定了易事特诚信经营,做良心企业的信念和实际行动。何思模教授29年来坚持和践行的是以诚信为本,以客户为中心的经营理念,诚信是中国民族企业实现腾飞的根本,也是易事特企业文化的精髓所在。多年来,易事特工匠精神,不断突破和改变,使得易事特产品在品质与服务上不断提升,国际竞争力不断加强。

实体经济是中国经济的脊梁,何思模教授期望中国不断涌现更多优质民族品牌企业,培育出更具国际影响力的品牌,让民族品牌引领世界潮流。易事特集团将继续践行诚信经营,优质服务,发挥作为中国诚信品牌的社会责任和影响力,为整个新能源行业的发展贡献自己的价值!

百年企业 百年品牌



国家重点研发计划项目评审会在易事特总部召开

近日,由南方电网、广东电网公司、广东电科院、东莞供电局牵头清华大学、上海交大等多家高校、企业单位联合申报、易事特集团承接工程示范任务的国家重点研发计划“交直流混合的分布式可再生能源关键技术、核心装备和工程示范研究”项目中期演示方案评审会议在易事特集团总部隆重举行。

工信部产业发展促进中心“智能电网技术与装备”专家委主任、责任专家、教授级高工刘建明,大连理工大学责任专家李国锋教授,国家冶金自动化研究设计院总工程师、教授级高工李崇坚,西南交通大学副院长何正友教授,湖南大学副院长涂春鸣教授,华南理工大学副院长张波教授,广东电网东莞供电局执行董事、党委书记谢文景,广东电网副总工、广东电网电力学院院长肖祥,广东电网主任段新辉,广东电网东莞供电局副局长何建宗,南方电网科技部处长胡玉峰,广东电网电力科学研究院副院长黄松波,清华大学赵争鸣教授,易事特集团董事长何思模教授、副董事长徐海波博士、总工于玮博士、副总工张涛博士等专家学者及单位领导参加本次会议。

参会单位有:广东电网有限责任公司、广东电网东莞供电局、电力科学研究院、南方电网科技部、东莞电力设计院、清华大学、上海交通大学、易事特集团、东

莞理工学院、广东创成建设监理咨询有限公司等。

该国家重点研发计划项目致力于解决多种分布式可再生能源和储能系统接入以后的供电系统稳定问题。易事特集团作为该项目中的工程示范承建单位,将充分利用厂区现有的光伏发电系统、储能系统、数据中心、充电桩、各种交流直流用电负荷等,完成了课题中规定的不同场景要求的试验任务,并对新型交直流供电网络提供综合科研试验平台。

该示范工程项目的顺利建设建成将对推广综合能源供应的新型电网研究有着重要意义,项目的实施并可充分挖掘我国电力行业对分布式可再生能源、多形式储能及电动汽车等的消纳潜力,发挥节能减排效益,提高电网投资效益和资源利用效益,实现优化资源配置,提高经济效益,有利于缓解我国人口众多与传统化石能源相对不足的矛盾等起到积极的作用。

易事特集团董事长何思模教授在发言中介绍到,非常感谢南方电网、广东电网、广东电科院、东莞供电局等领导多年来对易事特的关心和支持。

易事特专注于智慧城市&大数据、智慧能源(含光伏发电、储能、微电网、充电桩)、轨道交通(含监控、通信、供电)及军民融合

(含通讯指挥、装备、基地)等高新技术产品研发、指导、销售,并提供全方位系统解决方案。集团总资产近200亿,拥有全资或控股子公司近80家,全球设立268个客户中心,在越南有大型光伏、电池研发制造基地,产品覆盖全球100多个国家和地区。

易事特多年来响应国家号召,持续加强分布式光伏、储能、充电桩等可再生能源的科研投入,坚持以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新模式。

何思模教授表示,易事特将克服一切困难,全力以赴支持项目开展,为项目的成功贡献力量。



广州发展与易事特 携手发力新能源事业

日前,广州发展新能源投资管理有限公司总经理冯康华、副总经理刘勇、管理部项目经理黄恺理一行莅临易事特集团交流合作事宜,易事特集团董事长何思模、充电桩事业部总经理占斯亮、微电网储能事业部副总经理张涛、广州客户中心总经理陈焰明、光伏新能源事业部刘志勇热情接待了来宾。

广州发展新能源投资管理有限公司是广州发展集团股份有限公司下属全资子公司,广州发展集团是广州市大型国有控股上市公司,围绕打造华南地区有重要影响力的大型清洁能源供应商的战略定位和发展目标,集中打造电力、能源物流、天然气和新能源为主题的核心产业,是广东省50家工业龙头企业集团之一,也是广东省和广州市重点扶持的大型企业集团,公司连续多年进入“广东省上市公司综合实力10强”、“中国服务业企业

500强”。

何思模教授给冯总一行介绍了易事特的发展历程以及智慧城市&大数据、智慧能源和轨道交通三大战略布局,在座谈会上,何思模教授表示,

广州发展集团是广东省知名优秀企业代表,在能源领域是易事特学习的标杆,易事特近年来响应国家号召,在光伏、储能、充电桩等领域一直在积极投入科研力量,不断创新技术,推陈出新,目前在全国多个省市自治区建立了光伏电站和充电桩,非常感谢冯总一行今天的到访,易事特与广州发展集团有诸多合作的可能性,希望双方加强沟通与交流,达成合作共赢。

广州发展集团冯总在听取了何思模教授的介绍后表示,今日与何董见面,一见如故,易事特的三大产业布局相当具有前瞻性,都是未来的风口产业,市场前景非

常好,广州发展也希望与易事特这样有技术实力和远大前景的企业合作。易事特在新能源方面经验丰富,技术扎实,未来,我们双方可以从新能源作为合作的切入点,进一步辐射到全产业链。广东省目前的新能源市场还有很大的潜力值得挖掘,易事特和广州发展新能源可以资源整合,合力挖掘市场先机,再进一步辐射全国市场。

座谈会后,在微电网储能事业部副总经理张涛博士的陪同下,冯总一行参观了易事特智能智造车间以及储能产品,对于易事特的创新以及智能化生产方面的投入表示赞赏,并表示希望双方积极沟通,互通信息,争取早日实现双赢多赢。



## 零下40度！ 易事特充电桩 耐寒力max

黑河市，位于黑龙江省西北部，与俄罗斯隔江相望，极寒是黑河地区冬天的主要气候。

极寒之地通常人烟罕至，汽车作为最常见的出行工具在极寒地区也变得罕有。黑龙江红河谷汽车测试股份有限公司将汽车耐寒测试基地选址在黑河，红河谷致力于成为全球最专业的汽车高寒、高温、高原测试整体解决方案供应商，他们将高寒测试基地选址在黑河，承接整车委托一站式汽车测试服务，目前已服务包括上汽大众、重庆长安、东风汽车、浙江亚太机电、北京博格华纳汽车等客户。

在黑河的黑河测试基地，易事特充电桩在2017年11月最冷的时候入驻到该基地，接受基地新能源车在高寒情况下的充电性能测试，截至目前，易事特充电桩耐住高寒测试，在零下四十度的时候依旧给力充电，性能稳定，没有出现市面上常见的屏幕死机、充电效率慢、电缆故障等状况，受到客

户的一致好评！

战胜高寒作战在黑河的充电桩“斗士们”是易事特直流一体式充电桩，该系列充电桩满足在零下40度极寒到55度极热、相对湿度从0~95%的极端环境下仍能正常工作，体积小，能耗低，使用简单，广泛适用于户外、户内环境，防护等级高，具备无线通信、扫描二维码即可充电等特点，安全易用，在黑河基地的出色表现再一次印证了该系列充电桩的实力，为广大新能源车主充电解决烦恼，带来极大便利。

新能源汽车是国家大力支持发展的产业，与其配套的产业链也已成为风口产业，易事特早早洞察市场，在近年来发力充电桩市场，也已取得不错的市场效益。易事特是“2017中国充电桩产业优秀品牌奖”、工信部“2017中国充电桩十大品牌”获得者，易事特集团董事长何思模教授是“2017充电设

施行业杰出贡献人物”，易事特积极投身电动汽车充电基础设施建设，提供系统集成、智能充电服务网络的布点和规划、系统运营和管理、运维服务等一揽子解决方案，具备EPC总包建站的能力。

易事特先后建成了广州市首座电动车充电站、东莞市首座电动车智能充电站、东莞市首座太阳能光伏智能充电站，并在香港、浙江、山东、广东、江苏、湖南、安徽、陕西等地区主要城市的战略布局，更在杭州G20峰会崭露头角，备受全球瞩目。

两会期间，新能源汽车的发展备受党和国家领导人关注，我国的充电桩产业正处于快速变革上升期，易事特紧跟电动汽车的发展和充电需求的进化，向客户提供更科学先进的充电设施、更完善的充电服务水平，助推绿色出行，为生态文明建设积极贡献力量。



## 易事特助力 宜春人民政府信息化建设

以计算机、通信技术为代表的信息技术的发展，带来了社会、经济等多方面信息化的热潮，政府信息化的建设投入，提高办公效率、简化办事流程、促进政务信息公开，实现政府部门内部、政府之间互联互通、信息资源共享，积累大量业务数据，完成手工无法做到的政务信息的统计分析、宏观决策等。UPS电源系统成为电子政务数据机房电力保障的关键。

日前，易事特电源系统解决方案成功交付宜春市人民政府信息化机房项目。

根据宜春市人民政府机房项目的使用情况，易事特提供了三进三出模块化UPS电源，产品采用模块化设计与N+X并联冗余技术，模块内部采用“模组化”设计，既保证了布局的紧凑又增加了整机的可靠性。该系列大功率UPS适用于数据中心、计算机机房等领域，具有高可靠性、智能性、高性价比、方便维护等特性，深受客户好评。易事特凭借其优秀的产品性能和良好的产品口碑为宜春市人民政府实现电子政务信息化做出了巨大的贡献。

易事特作为国内电源系统解决方案领军企业，在UPS不间断电源领域有相当多的成功案例，公司不断进行研发投入和技术创新，成立了一批实力强大的科技攻关创新研发团队，成功开发一整套性能卓越、品质优异的电源系统解决方案，并广泛应用于通讯、金融、教育、医疗、政府等领域。易事特将持续依托强大的创新研发实力和完善的网络服务，不断推出技术更先进、品质更卓越、更能满足行业客户需求的产品及方案，提供更完善、更全面的优质服务。

## 易事特UPS成功交付 中国移动河源分公司IDC数据中心

随着云计算、大数据、物联网等新兴技术的迅猛发展，作为基础支撑的数据中心，其需求日益增长。为了满足数据中心的需求，促进云计算和大数据的发展，中国移动也积极开展行动，大力建设IDC数据中心。

中国移动广东河源分公司具备成本、资源、区位、交通、环境等一系列优势，具备差异化发展的条件：成本上，河源电力充足，电价较低，可直接降低企业生产成本；区位上，河源位于粤东北地区的地理几何中心，是连通粤西北与江西省的枢纽性交通节点，距广州和深圳的直线距离均在150公里左右，同时也符合作为数据存储地“容灾”的物理距离要求；交通上，随着赣深高铁、杭广高铁的建设，河源将融入“珠三角1小时经济生活圈”，地理优势凸显；环境上，河源生态优美，空气质量高等为数据存储的精密设备提供极佳的运行环境。

河源分公司数据中心内布置着大量的服务器设备，保证为企业提供强有力的技术支持。为保证持续不间断的运营效果，防止外部供电异常出现运行故障，除了专用供电线路外，还必须配置高可靠性的UPS电源，以保障稳定可靠的应急供电系统。因此，性能卓越、品质优异的供配电系统的重要性不言而喻。

易事特的UPS不间断电源多次运用于众多对供电稳定性与持续性要求较高的行业领域，为电源系统的安全稳定运行提供了可靠保障。本次以多套三进三出高频模块化UPS电源成功交付中国移动通信集团河源分公司项目。该套电源适用于数据中心、计算机机房、电信、金融、证券等领域，具有稳定可靠、适应性强、性价比高、智能节能和操作便捷等特点。

感谢中国移动多年来对易事特的认可与支持。易事特凭借优秀的产品性能，强大的企业综合实力、品牌影响力以及在通信行业众多成功项目经验，再次为中国移动通信集团配套优质数据中心机房电源，也再次证明了易事特的实力与口碑。易事特将不断投入科技研发和技术创新，推出更加快速、精准、稳定、可靠的电源系统。



百年企业百年品牌



## 易事特与东莞供电局、广东聚润达签署战略合作协议

近日，广东电网东莞供电局与易事特集团技术交流会议暨战略合作协议签约仪式在东莞供电局举行。

为贯彻落实国家“节约、清洁、安全”能源发展战略，切实履行“创新、协调、绿色、开放、共享”发展理念，实现优势互补、强强联合，促进美丽东莞建设，为东莞在更高起点上实现更高水平发展贡献力量。东莞供电局、易事特集团、广东聚润达集团三方签署了战略合作框架协议，共同推动太阳能光伏、分布式储能、智能电网、新能源汽车及充电设施、综合能源系统等在东莞的建设，促进三方业务发展，实现共赢。

东莞供电局局长宋新明、副局长谢化安、副局长贺

智涛、营销部主任杨程、生产设备管理部主任郑风雷、广东聚润达集团董事长李东晖、东莞莞能绿色能源服务有限公司董事长陈庆祺、易事特集团董事长何思模、副董事长徐海波、充电桩事业部总经理占斯亮、微网储能事业部总经理张涛、轨道交通事业部总经理李红桥等领导出席会议。

本次协议签署后，三方将致力于低碳绿色产业发展，发挥各自优势，加强智慧能源、智能电网、多能互补等领域的合作，提高各自企业的核心竞争力，推动业务良性发展，促进技术进步。

易事特在光伏发电、储能、充电桩、智能电网等领

域有深厚的技术积累和相当多的成功经验，作为新能源企业全球竞争力100强第18位企业，易事特产品先后应用于亚洲最大水面光伏电站、马里国家光伏电站、广州、深圳地铁、北京S1磁悬浮线、杭州G20峰会新能源车充电系统、美国首条无人驾驶地铁、迪拜帆船酒店等项目，按照今年东莞市政府一号文《聚焦“美丽东莞”，提升城市品质》的相关部署，易事特有责任更有信心与东莞供电局及广东聚润达打开良好的合作局面，共同促进美丽东莞、绿色东莞的建设。

中国国际发展知识中心莅临易事特交流

## “中国园区企业发展经验”

日前，中国国际发展知识中心申秋博士一行在松山湖管委会政策研究室刘主任的陪同下来访易事特交流考察，易事特董事长何思模教授热情接待了来宾。

座谈会上，申博士介绍到，2015年9月26日，习近平主席在联合国发展峰会上宣布中国将设立国际发展知识中心。在中共中央和国务院领导的关心下，在中央编办、外交部、财政部、商务部等部门的大力支持下，国务院发展研究中心于2017年3月17日正式获批设立中国国际发展知识中心（简称“国际知识中心”）。

国际知识中心的创办宗旨是同各国一道研究和交流适合各自国情的发展理论和实践，希望将中国发展的“中国故事”分享给世界各国，将中国软实力打造出去。本次慕名来到位于松山湖国家高新技术产业开发区的易事特，希望将易事特的成功经营经验和“易事特故事”，作为中国园区经济发展经验的典型案例进行推广。

何思模教授对申博士一行的到来表示感谢，他给申博士介绍了易事特在2008年经济危机情况下的逆势发展、12年的松山湖园区奋斗经验、易事特的全球化战略布局以及对对中国园区经济发展的建议。

申博士一行对易事特全球化战略十分感兴趣，在听取了何思模教授介绍越南光伏情况后表示，易事特此举是对“一带一路”战略的落地践行，非常具有战略眼光和魄力，越南光伏的成功经营经验也可以作为中国国际发展知识中心的研究课题，向更多国家和地区输送中国经验。

何思模教授介绍到，易事特多年来的发展，对内夯实基础，对外勇于抢占市场先机，谈不上有多少成功经验，有一点心得就是企业一定要有“扎实的基本功”，**核心技术创新与迭代、关键人才引进与培养、品牌战略升级与更新是企业应对挑战和风云变幻的市场的资本**。易事特坚定不移地研发投入、技术创新、人才储备以及主动拥抱变化的能力是易事特保持高速发展的关键因素。

对于中国园区经济发展经验，何思模教授指出：

- 第一，要尊重和培育优秀企业家，一群上进、奋斗、阳光、正能量的企业家会吸引同等特质的高端人才、产业集群和经营理念，带动园区经济趋好发展；
- 第二，园区发展定位一定要明确，例如松山湖高新区定位为国家级高新技术产业园区，在明确的定位下招商引资、招才纳贤、产业结构、配套设施等也会更加完善和成熟；
- 第三，园区的基础配套设施与服务要匹配经济发展速度，完善的衣食住行配套和优质的政府服务能够吸引更多的企业和人才来植，为园区带来更加长远的发展。

