渠之道 赢之妙

2011年3月 第二期 总第二期

SIEMENS

2010 西门子工业经销商大会
Siemens Industry Distributor Conference 2010

2010 西门子建筑经销商大会
Siemens Building Distributor Conference 2010

2010 西门子经销商年会回顾 6

西门子推出全新
SITOP Compact 系列电源 22

西门子与商业伙伴签订
合规协议条款补充内容 26

港迪电气与西门子签订
全球首家“起重机解决方案
合作伙伴”协议 32

什么样的产品是经典与创新的完美结合？

SINAMICS S120 全新高性能变频器

源自西门子最新传动家族的 SINAMICS S120，传承经典，科技创新。先进的设计，精良的选材，精细雕琢的制造工艺，集百年传动经验之大成。采用最现代的智能操控系统，实现多电机复合传动的精确控制。功率范围：0.12kW-4500kW，灵活组态，装机型及柜式可选。

凭借全集成自动化，引领行业标准。（Totally Integrated Automation）

西门子（中国）有限公司工业业务领域驱动技术集团
免费热线：400-810-4288　传真：010-6471 9991　网址：www.ad.siemens.com.cn/products
北京：010-6476 8888　上海：021-3889 3889　广州：020-3718 2888　沈阳：024-8251 8111　成都：028-6238 7888

Answers for industry.

SIEMENS

如何实现电源实际使用的绿色高效?

SITOP Compact **电源，用事实验证**

针对特殊结构的紧凑型自动化设备及小型自动化控制系统，西门子推出全新 SITOP Compact 紧凑型系列电源。紧凑型电源秉承 SITOP 先进的工业设计理念，采用全新一代节能技术，将空载或待机模式下的功率损耗最低降至 0.5W，实现绿色环保供电。可广泛应用于楼宇、搬运、交通、安全、农业技术、工厂自动化等控制系统。
凭借全集成自动化，引领行业标准。（Totally Integrated Automation）

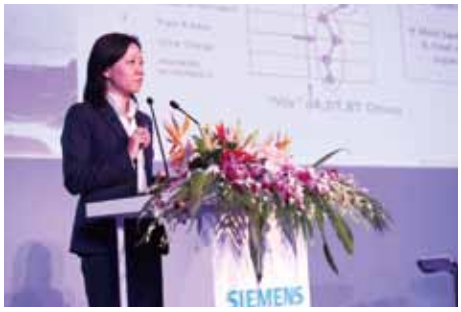
西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团
免费热线：400-810-4288 传真：010-6471 9991 网址：www.ad.siemens.com.cn/products
北京：010-6476 8888 上海：021-3889 3889 广州：020-3718 2888 沈阳：024-8251 8111 成都：028-6238 7888

Answers for industry.

SIEMENS

激情，合作，进取，共赢

—— 2010 西门子工业经销商大会与 2010 西门子建筑经销商大会在成都成功举行



“激情，合作，进取，共赢”，2010 西门子工业经销商大会与 2010 西门子建筑经销商大会于 2010 年 12 月 9 日至 12 日在成都青城豪生国际酒店成功举办。有 150 多名来自西门子工业业务领域 100 家优秀的经销商公司的代表出席了前 2 天的工业经销商大会；此外，将近 100 名来自西门子楼宇科技集团最优秀的 78 家经销商代表出席了于 12 月 11-12 日召开的建筑经销商大会。

西门子（中国）有限公司高级副总裁，IPSS 总经理 Thomas Schmid 先生；西门子（中国）有限公司副总裁，IPSS 商务总经理刘红雨女士出席了这两场经销商大会并在全体会议上作出精彩演讲。西门子（中国）有限公司高级副总裁，工业自动化集团总经理王海滨先生，西门子（中国）有限公司高级副总裁，楼宇科技集团总经理安晓杰先生也分别出席了工业经销商大会和建筑经销商大会并作演讲。

新颖务实的会议内容和活泼生动的形式是此次大会的突出特点，给参会的经销商伙伴们留下了深刻的印象：

SMART 之夜 / BT 之夜

2010 年 12 月 9 日，在西门子工业经销商大会的欢迎宴上，AS BU 携其创新触屏产品“Smart Line”与广大经销商合作伙伴见面。

在 12 月 11 日晚的建筑经销商大会欢迎晚宴上，西门子相关领导和与会嘉宾共同分享了象征着楼宇科技集团所取得成就的蛋糕。

全体会议

围绕“激情、合作、进取、共赢”的主题，大会清晰准确地传达了经销策略，让与会者轻松理解西门子工业 / 建筑领域的业务，合作伙伴策略和发展趋势。“新闻介绍”带来的一个个成功案例和新项目成果尤其让与会者振奋人心。

在“区域总经理论坛”上，工业业务领域合作伙伴管理部总经理杨雪峰先生和五位区域总经理就不同区域的经济发展特点及与之相对应的区域经销商发展战略问题展开了互动讨论。

分组会议

分组会议分别围绕不同的业务主题，向与会者介绍西门子在各个业务领域的蓝图和规划。会议结合宏观经济环境的发展变化，从行业机会分析，到如何与经销商共同合作抓住市场机遇通过提供西门子产品和解决方案满意客户的应用需求展开热烈的讨论。

颁奖：

此次经销商大会，还为 21 个来自工业领域和 15 个来自建筑领域的经销商伙伴颁发了荣誉奖项，鼓励和感谢经销商在过去一年里在各个领域与西门子的紧密配合以及作出的突出贡献。

丰富多彩：

此次西门子经销商大会得到了赞助商 —— 大众进口汽车（中国）有限公司的大力支持，为会议期间提供了贴心周到的 VIP 用车服务。

爱心捐助是历年经销商大会的保留活动，在此次大会上再一次大放异彩。来自全国各地的经销商伙伴们以及来自西门子各部门岗位的同仁们积极踊跃为鹤庆儿童捐献自己的爱心。鹤庆当地政府代表李玉梅女士也出席了大会当晚的庆祝晚宴，带来了鹤庆儿童对西门子合作伙伴的感谢，将募捐活动推向高潮。

大会组委会为每个产品和职能部门提供了一块展板，与会嘉宾可以在序厅参观小型展会，了解各产品部门的主推产品信息和新项目介绍。西门子金融租赁业务也首次通过经销商大会，与广大经销商合作伙伴见面。

此次大会是第 13 届合作伙伴年会，每年会议旨在提供一个交流的平台，使西门子与其合作伙伴，以及合作伙伴之间能够充分沟通和交流。在明确的西门子 BT/DT/IA 经销商业务发展战略的指引下，我们坚信在西门子和合作伙伴的共同努力之下，我们可以取得比市场更快的增长！

目　录

年会回顾

卓越的产品，创新的解决方案，为客户创造价值 6
低压业务发展介绍 7
赢在多元化 —— 简述“十二五”期间西门子传感器与通讯部在热点行业的机会 8
西门子资金带动发展工业领域新境地 9
合作伙伴青城山共议楼宇控制产品和系统发展蓝图 9

深度解读

激情，合作，进取，共赢 10
行合趋同，千里相从 10
驱动业务、共同繁荣 11
楼宇科技，步步为赢 11

公告专栏

经销商跨区销售报备系统介绍 14
经销商市场违规行为规定和投诉流程介绍 15
10/11 财年西门子合作伙伴第一次在线考试于 2011 年 4 月 11 日正式启动 16
西门子工业业务领域部分产品中英名称对照表 16
全新 Industry China Internet 网站发布 17

共赢之路

西门子与中国教育部签订教育合作备忘录 —— 携手推动中国工程教育发展 18
西门子参展 2010 中国国际工业博览会，倡导“创新 共筑未来” 19
西门子综合电动交通业务组合在华首次亮相 20
SFAE 入选国家工信部第一批节能服务公司名单 21

产品技术

绿色高效，引领电源节能技术新标准 —— 西门子推出全新 SITOP Compact 系列电源 22
西门子 TIA Portal（博途） —— 全新工程技术软件平台，用以构建先进自动化与驱动技术 24

合规罗盘

续解合规条款 — 西门子与商业伙伴签订合规协议条款补充内容 26

服务支持

技术支持与服务网站是您获得技术支持与售后服务的全天候便捷通道 28
技术支持与服务实用快捷功能 28
技术支持与服务网站热点板块 29

成就分享

数字化电厂解决方案及应用状况 30

伙伴风采

港迪电气与西门子签订全球首家“起重机解决方案合作伙伴”协议 32
四川省中小企业科技服务港在四川省机械研究设计院成立 34
昊图科技有限公司成功完成全球最大煤制烯烃机组控制系统项目 36

自由天地

重新发现销售技巧 38
销售团队的迅速改革 39

卓越的产品，创新的解决方案，为客户创造价值

在 10/11 财年初，于美丽的天府之都青城山召开了西门子工业业务领域一年一度的经销商大会。西门子工业业务领域驱动技术集团大型传动部总经理付强先生参加了此次会议，并在下午的大型传动部经销商专场讲座中详细地介绍了大型传动部在去年所取得的骄人业绩，同时对经销商业务持续稳定发展的策略和对经销商业务支持的具体措施也做出了详细的介绍。在 10/11 财年，大型传动部的经销商工作开展将围绕以下重点：

- 加强经销商的网络建设，以此来零距离的贴近客户
- 鼓励和支持经销商开发 OEM 客户，保证业务持续稳定的增长
- 鼓励经销商多扩展大型传动部的其它产品线业务，例如高压电机 / 变频器等
- 扩建服务网络，提高经销商的维修服务能力，向市场提供快速维修服务

同时对于 BU 内部也提出了具体的工作方向，西门子将加快新产品的研发，满足市场对高效电机的需求。在日益激烈的市场竞争当中，快速交货也是一个赢得市场的重要因素，所以西门子努力与工厂一起提高产能缩短交货期，来满足客户对快速交货的要求。同时西门子还不断提高产品质量，以更优质的产品服务于客户。

在会上大型传动部总经理付强先生还强调了经销商业务在大型传动部是一个十分重要的业务类型，在 09/10 财年大型传动部的经销商业务增长速度非常快，在此非常感谢大家为此付出的努力。希望 10/11 财年依然保持现有业务的快速增长，西门子愿意在此过程中与合作伙伴一起开拓市场，再接再励，共创辉煌！

低压业务发展介绍

在 2010 年西门子建筑经销商大会上，西门子低压事业部与参会的低压经销商一起分享了低压业务的发展：

激情

—— 我们对 2011 充满信心！

09/10 财年西门子低压在中国市场实现了超过 40% 的增长，得益于西门子与经销商的紧密配合。增长来自于新兴行业的突破、基础设施市场的高速增长、盘厂合作网络的加强、OEM 业务的快速增长以及零售市场的逐渐成长等。

风电行业，与行业大客户紧密合作，不断扩大已有的市场份额；房地产市场，与全国性的房地产商和本地的房地产商签订战略合作协议，进一步扩展西门子低压在房地产的应用；数据中心，通过与行业总包方签署战略合作协议，并举办一系列市场推广活动，实现西门子低压应用的快速增长。同时随着地铁和高速铁路的快速发展，西门子低压结合自己的优势解决方案，在地铁项目和高铁机车实现突破和扩展了市场份额。

合作

—— 我们与最优秀的经销商共同拓展业务！

10/11 财年西门子经销商在现有 5 大区域授权基础上，新增 26 个中心办事处的授权方式，西门子低压 PD 产品考虑项目运作特点，维持现有区域授权方式，CP Grey 和 CP Green 产品考虑到其适合分销的特点，采用中心办事处授权方式。西门子低压计划在未来 3 年，更大规模的扩展低压分销网络。

10/11 财年我们也期待和合作伙伴一起深入拓展市场，在政策层面给与合作伙伴最大支持。同时推出退换货政策，举办面向三箱盘厂的全国市场推广活动，对经销商的技术和销售人员进行产品应用培训，发挥经销商库存、物流和地域覆盖等优势，开发更多西门子低压市场订单，在提高西门子低压市场份额的同时支持经销商获得更多利润。

进取

—— 我们矢志于赢得市场份额！

对于不同行业的应用需求，西门子低压提供不同的产品和解决方案以满足应用。在光伏并网发电系统、风电行业以及供电局市场不断尝试新的解决方案以及推出新产品，致力于和合作伙伴一起赢得市场份额。在供电局市场，对于单相计量表箱应用，有计量专用断路器 5SJ4 可以满足应用，目前已经在北京、福建、河北等供电局进行了广泛的应用。针对房地产市场，具备完善的 C、D 保护特性 CP Green 绿色系列微型断路器可提供可靠的保护。对于新兴

的电动汽车充电桩，西门子低压有着由 CP Grey 系列产品组成的成熟解决方案可以满足应用。

共赢

—— 我们承诺做更加公平和健康的业务！

西门子低压在给经销商提供政策、产品及解决方案和市场推广等支持基础上，结合伙伴管理部的市场违规行为规定和市场违规解决机制，致力于与经销商共同维护公平的市场环境，鼓励经销商更加积极的投入，健康的拓展业务。经销商可以充分利用西门子低压提供的政策等方面的支持，开发维护自己的有潜力的客户，通过投入获得稳定的市场订单，避免相互恶意竞争，与西门子低压一起不断发展壮大。

赢在多元化
—— 简述“十二五”期间西门子传感器与通讯部在热点行业的机会

2009 年经济危机使很多公司陷入了业绩下降的困境中，而西门子凭借其庞大产品家族，以此消彼长的方式保持着业绩的增长。如今国家“十二五”规划已经到来，基础设施、绿色能源、环境保护等成为后经济危机时代工业发展的关键词，同样作为一个横跨基础设施、能源、工业领域的供货商，西门子传感器与通讯部的多元化产品与热点行业的应用经验注定了其必将在未来五年之中赢得激烈的市场竞争。

轨道交通 随着中国城市化率的提高，轨道交通成为“十二五”时期城市建设的重中之重。2010 年全国有近 30 个城市进行 110 多条轨道交通线路的建设与规划。一条地铁线包含了 BAS、PSCADS、ISCS、AFC、PIS、SIG、给排系统等多个设计环节，而西门子传感器与通讯部为国内多条地铁线路（如北京地铁、深圳地铁、广州地铁等）的设计与施工提供了一站式的简便购物理念。Scalance 工业级交换机与无线通讯产品能够保证列车在高速运行时稳定的进行大数据量通讯；开关电源产品为所有环节的 PLC 提供稳定的电力保障；流量计、超声波液位计、温度与压力仪表保证了暖通空调系统和给水排水系统的可靠运行。

风力发电 2010 年中国风电装机容量超过 4000 万千瓦，而“十二五”规划对装机容量提出了到 2015 年达到 9000 万千瓦，到 2020 年达到 1.5 亿千瓦的要求。西门子 SITOP 工业电源与 Scalance 交换机具有风电场要求的高可靠性与低维护成本等特点，因此得到了诸多风机客户（如华锐风电，金风科技，国电联合动力）的高度认可。

水与污水处理 中国水务市场在未来一段时间将保持 15% 的年增长率，“十二五”期间，城市水务领域的投资将达到 1 万亿元。西门子全线仪表产品在这样的市场机会下不断增加着应用案例。MultiRanger/Sitrans LUC500/XRS-5/XPS-10 等超声波液位计、Mag5100W 电磁流量计、Mag8000 电磁水表、Sitrans FUS 外夹式超声波流量计、OCMIII 明渠流量计等大量仪表产品正在或将要长期服役于国内主要水处理厂。

环保监测 在“十一五”规划中的化学需氧量与二氧化硫指标基础上，“十二五”规划将氨氮和氮氧化物纳入了大气污染总量控制目标中，这对化工、有色金属、石油加工、食品饮料等制造业及机动车排放提出了更高的要求。作为国内顶尖气体分析仪厂商，西门子气体分析仪在脱硫脱硝领域具有大量的成功应用，而 SIBENCH 尾气检测产品能够满足机动车尾气检测过程中的苛刻要求。

物联网 “十二五”规划提出，物联网将会在智能电网、智能交通、智能物流、等十大领域重点部署，预计到 2015 年产业规模将达 2000 亿元。西门子具有世界领先的 RFID 与读码技术，产品广泛应用于烟草、汽车、电子半导体、制药、包装、物流等领域，每年业绩均保持着高速的增长。

除此之外，西门子传感器与通讯部的业务在许多传统行业，如钢铁、有色、火电、水泥、采矿、石化、化工等行业具有非常多的成功案例与发展机会。纵览部门过去十年来的发展，其跨越过程自动化到工厂自动化的多元化宽线产品决定了它将能够在多种工业领域四处开花，与中国工业共同腾飞。

西门子资金带动发展工业领域新境地

2010 年 12 月，西门子财务租赁首次参加了西门子 BT/DT/IA 经销商大会，会议期间与经销商伙伴们共同探讨如何为工业客户提供融资解决方案。西门子通过融资租赁方式为中国客户采购西门子及相关配套第三方产品提供资金支持，实现西门子“一站式”整体解决方案。西门子财务租赁主要面向基础设施建设、技术改造项目、节能环保及新能源项目、公共事业、教育和其它各领域等广大客户。目前业务网络遍布全国，提供及时高效的服务。为客户制定中长期资金解决方案，并根据项目回报预期安排相应的资金计划，资金到位快速，实施步骤简洁。

与会期间通过对融资租赁的益处,结构模式，实施方案以及成功案例的介绍，让经销商伙伴们初步了解了西门子财务租赁提供的融资租赁服务可以支持合作伙伴更加顺畅和密切的与西门子业务部门合作，进而实现销售业绩增长，促进企业发展。正如南京朗驰集团机电有限公司乔欧亚总经理所言：“在之前与西门子合作的项目中，当遇到客户有分期付款的需求或者资金安排困难的时候，我们感到非常困惑。现在了解西门子能够提供融资方案，对于我们来说是一个利好消息，可以帮助我们缓解资金压力。西门子提供的设备加融资的整体解决方案非常具有竞争力，能为我们提供比银行手续更简单 、更个性化的服务。在接下来的项目中，我们希望找到更多的机会去采用融资租赁方案”。

合作伙伴青城山共议楼宇控制产品和系统发展蓝图

2010 年 12 月 12 日 I BT 合作伙伴大会楼宇控制产品和系统（以下简称 CPS）分会场，座无虚席。

“2011 年对 CPS 来说，是迅猛发展的一年”，CPS 部门总经理邵康文先生如是说，台前投影着 CPS 历年来的发展轨迹，除了经济危机较为严重的 2009 年，一路上升的曲线显示了 CPS 每一份子的骄傲，而 CPS@2011，意味着更大的挑战，更高的上升空间，以及来自西门子的更多的支持。

2011 年及接下来三年 CPS 的发展策略？如何迎接挑战？如何占据最可能大的上升空间？西门子将提供什么？合作伙伴需要什么？我们如何共同行动？—— 会议对这些议题进行了集中探讨，合作伙伴们聚精会神，热情响应。对于 10/11 财年的新产品系列，以及由此带来的新的市场机遇，合作伙伴们表达了浓厚的兴趣及强大的信心。

“低碳生活”、“城市化进程”、“节能改造”、“智能”、“舒适”，这些流行词汇刺激着每个楼控空调行业从业者的神经，在来势汹涌的市场机遇面前，CPS 在 10/11 财年发布的针对中国市场全面的新产品系列，以一种史无前例的规模推向市场，凭借西门子 62 个办事处的覆盖率及市场零距离支持，以及优化的渠道管理政策与支持，是时候“立即行动，更快增长！”

激情，合作，进取，共赢

IPSS 总经理 施铭德先生

大家好！
回眸 2010 年，我们对广大经销商合作伙伴所做出的杰出贡献表示衷心的感谢！在过去的一年里，我们主要从四个方面来提升经销商管理水平：促进市场信息的交流、加强市场价格的控制、提高经销商的运营和管理能力以及与经销商共享并坚持共同的价值观。通过以上四个方面，我们实现了比市场更快的增长！

展望 2011 年，我们充满自信！针对现代社会所面临的五大趋势，包括资源的日益稀缺、环境保护要求的加强、快速增长的能源需求、生产率的提高以及城市化和交通增长的需求，我们进行了周密的分析，并给出了西门子的两大答案：产品生命周期自动化和对环境的高度关注。通过这两方面，我们希望实现提高生产率、拓展灵活性和增进效率的目的，从而增强我们的客户竞争力，推进我们的社会可持续发展。

在 2011 年，我们从经销网络、经销商管理、经销商能力和供应链四个方面制定了详尽的经销商业务行动计划，希望与广大经销商朋友共同拓展业务。我们矢志于击败竞争对手，赢取市场份额，鼓励经销商提供更多的附加值，拓展二三线城市和发展中区域。

最后，我们承诺为广大的经销商建立公平、守纪的市场环境，在 2011 年市场构建计划中明确界定了市场违规行为和相应的投诉流程。同时，我们再次强调，我们每一位经销商必须遵守合规，我们只接受干净的业务！

相聚是开始，相处是进步，共事是成功！祝 2011 年经销商业务继续取得辉煌！ ■

行合趋同，千里相从

IA 集团总经理 王海滨先生

大家好！
在国家十二五规划中，我们看到五个主要的发展趋势，会对 IA 集团的长远发展起到重要影响，包括可持续的经济增长、生产效率的持续提升、大力推动绿色经济、扩大内需和区域间的均衡发展，抓住其中的机遇，将有助于 IA 集团继续快速的跑赢市场！

在新的 10/11 财年，我们实行了全新的经销商授权模式，这里 IA 集团也作出承诺，对新的授权模式和经销商合作伙伴全力支持！这里我们对大家提出几点期望，希望大家遵守办事处牌照规定、遵守出口管制规定、加大开发客户的投入、加大技术服务能力的投入、严禁销售仿冒西门子产品、禁止灰色渠道采购和销售产品。

面向 2011 年，IA 集团下属的四个 BU，AS、CE、SC 和 PL 相继发布了一系列的新产品，从 AS 的全集成自动化 TIA Portal，CE 的 SIRIUS 产品发布、到 SC 产品本地化进程的加快，以及 PL 的新版 Teamcenter，我们决心通过技术创新来开辟全新市场！

IA 始终与经销商合作伙伴同行，坚决打击侵权行为，保护知识产权。在过去的一年里，我们共发现 18 家违法网站，其中 15 家已关闭。针对深圳某假货制造商，我们提起刑事诉讼，超过 110 万元假冒产品被查处，工厂关闭；其法人代表已被逮捕；在假货供应链中发现西门子合作伙伴。

激励，伙伴，共赢，同行。IA 感谢广大经销商合作伙伴在过去一个财年所做出的杰出贡献，我们期望与大家携手共进，迎来辉煌的新财年！ ■

驱动业务、共同繁荣

大家好！
众所周知，在金融危机的影响下，驱动技术集团 08/09 财年的业务受到重创，经受了巨大的挑战。但是非常感谢大家的支持，我们终于度过寒冬，迎来了驱动技术集团业务在 09/10 财年的巨大成功。

从中国第十二个五年规划中我们可以看到，经济的主要推动力来源于投资和扩大内需，海外需求短期内难以恢复到危机前水平。同时，由于工业占 GDP 的比重已经达到极限，所以工业化很难继续提速，规模扩张的工业化模式必然要让位于质量提升的增长模式。因此，这也促进了中国工业企业的技术升级和更多高端高效产品的使用。另外，国家大力发展战略新兴产业，如节能环保、新能源、高端装备制造，新能源汽车等也为我们提供了大量的驱动技术工业机会。而加强现代能源工业和综合运输体系的建设也体现了能源工业的巨大需求潜力。最后，城市化进程的加快也促进了交通、通信、供电、供排水等基础设施建设的发展。所有这些都是我们驱动技术集团的发展机遇所在。

针对驱动技术集团的经销商业务发展，我们希望进一步优化合作伙伴网络，通过对市场及竞争者的分析提高市场透明度，通过知识传授增强合作伙伴的竞争力，不懈的改善供应链管理，推动跨部门合作实现全系列驱动产品的集成销售，并且帮助合作伙伴吸引和培养优秀人才。

最后，驱动技术集团承诺开展公平、健康的业务！让我们共同开创繁荣的明天！

彭瑞泽先生 代表 DT 集团
总经理吴和乐博士

楼宇科技，步步为赢

大家好！
首先，感谢大家在过去的 09/10 财年为楼宇科技集团所做出的重大贡献，在各位经销商合作伙伴的共同努力下，我们的产品业务取得了快速的增长。放眼未来，我们清楚地看到城市化依然是楼宇科技市场的主要驱动力，而中国在全球范围内也日益成为城市化发展的主角。

针对楼宇科技集团的经销商业务发展，我们的三大 BU 包括 LV，CPS 和 FS 都制定了清晰的发展战略，从建筑和基础设施市场的覆盖、核心竞争力的提高，定制化的发展等方面，通过激励、培训和市场推广来逐步落实。另外，伴随着城市化进程和节能降耗趋势，我们力争在一些新的重点行业取得更多突破，同时也加快开发新产品和新应用来更好地服务于中国市场。从 CPS 的 BACNet 控制器，到 FS 全新的 Cerberus ECO 控制器，以及 LV 在太阳能、风能和能耗管理、智能电网的应用，我们志在赢得市场份额！

众所周知，对于楼宇科技集团的产品业务来说，物流能力的提升至关重要，因此推进本地化水平是加强供应链管理、提升客户价值的关键。在本财年我们会从优化供应商质量、提高发货质量、改善付款条件和流程优化等方面来提升供应链管理的质量、可靠性以及效率。

最后，让我们在 2011 年共同行动起来开展公平、健康的业务，实现楼宇科技集团和经销商合作伙伴的共赢！

BT 集团总经理 安晓杰先生

中国 • 厦门

2011年5月26日-28日

集之道 成之妙
2011 西门子工业系统集成商大会
Siemens Industry System Integrator Conference 2011

经销商跨区销售报备系统介绍

为什么使用经销商跨区销售报备系统?

从 2010 年 10 月 1 日起，西门子工业业务领域 BT/DT/IA 开始实行基于 26 个中心办事处的新的经销商授权机制，授予经销商在授权地域牌照运营业务。

由于此前没有跨中心办事处甚至跨区域销售的限制，很多经销商在多地区都有产品的销售行为。考虑到历史原因，10/11 财年将作为新政策执行的过渡期，西门子将采用特别措施以确保顺利过渡。

经销商如果需要向未被授权区域内客户（项目）供货，必须在供货前通过经销商跨区销售报备系统进行客户（项目）报备，并获得当地中心办事处认可。如果经销商没有事前报备，或者在被当地中心办事处驳回的情况下强行供货，视为违规。

本系统具体的报备流程是什么?

1. 系统发送邮件给经销商所授权中心办事处经理及所属区域的 DM/BI 部门经理，通知查看报备信息。
2. 系统发送邮件给报备销售地所属区域的 DM/BI 部门经理，通知查看报备信息。
3. 系统发送邮件给报备销售地中心办事处经理，通知进行报备审批；如果销售地为北京、上海、广州、成都或沈阳，则需要相应区域的 DM/BI 部门经理共同审批，只有当两者全部批准（忽略）时才视为报备被批准；如果任何一人驳回该报备，则视为报备被驳回。

本系统的主要功能包括哪些?

1. 报备列表功能
   用于显示当前登录用户所提交的报备信息。
2. 添加报备功能
   用于显示当前登录用户进行报备的提交。分为客户报备和项目报备。
3. 导出功能

有哪些常见问题需要注意?

1. 报备系统什么时候正式投入使用?
   经销商协议制作完成并发放后，报备系统就会正式投入使用，届时合作伙伴管理部会以邮件的形式通知各区域。
2. 如何登录报备系统?
   报备系统是经销商销售信息管理 (POS) 系统的一个功能模块。POS 系统网址 —— **http: //www.ad.siemens.com.cn/Siemens_POSProject/login.aspx**
   经销商可以使用现有的帐号登录 POS 系统进行跨区销售报备。合作伙伴管理部会在 10/11 财年经销商协议制作完成并发放后对新的经销商，包括分支机构进行 POS 帐号的发放，请注意查收；另外，没有 POS 帐号的经销商（分支机构）也可以通过区域销售向合作伙伴管理部申请 POS 帐号。
3. 如何获得详细的报备系统的使用说明?
   报备系统的电子版经销商用户手册可以在合作伙伴网站下载，下载网址如下：
   http: //www.ad.siemens.com.cn/partner/download/ClaimHandbook_DB.zip

经销商市场违规行为规定和投诉流程介绍

为什么抵制经销商市场违规行为?

在本财年西门子开始实施新的基于 26 个中心办事处的经销商授权机制，其目的是为了鼓励并保护经销商更好地开发客户、开发项目，鼓励经销商到欠覆盖区域开拓业务，鼓励经销商积极拓展高潜力的 BU 业务，同时平衡过度竞争地区的经销商数量。明确界定经销商市场行为规范并抵制经销商市场违规行为对保护真正开发客户和项目的经销商，进一步鼓励开拓高潜力的区域业务和产品业务至关重要。

经销商市场行为规范有哪些规定?

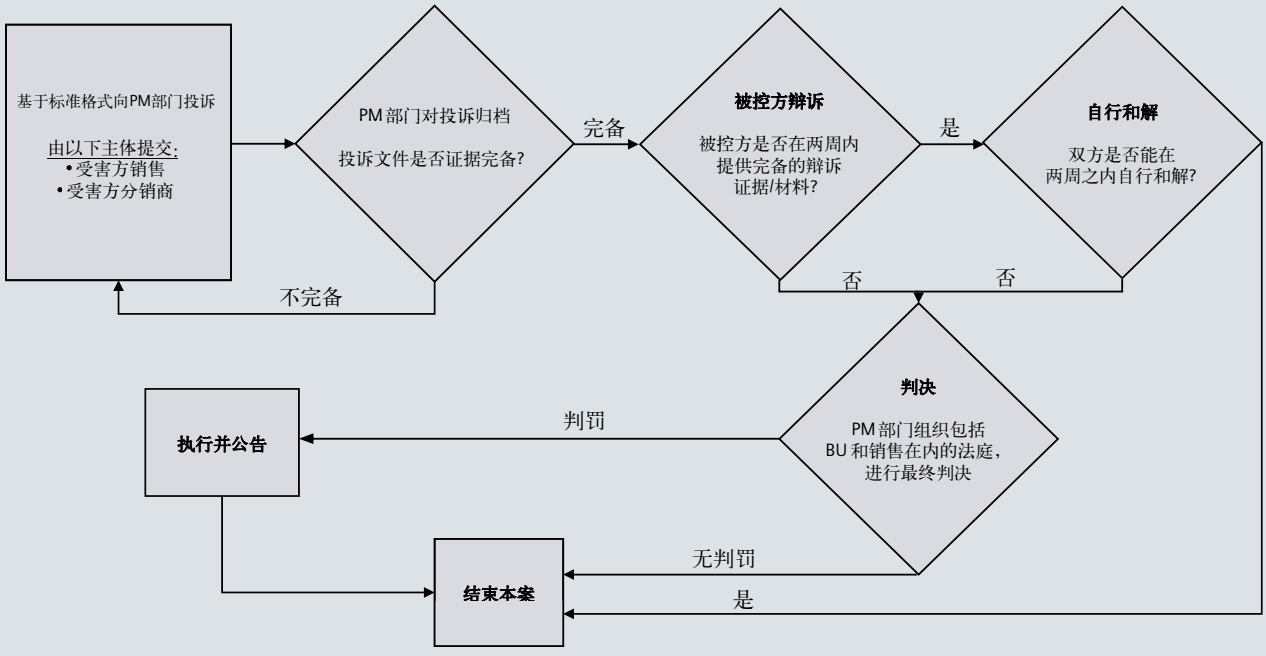
在 2010/11 经销商市场构建计划(MBP)中，明确规定了以下五类市场违规行为及相关抵制措施：

- 在授权地域范围之外销售 —— 经销商将产品直接销售到授权中心办事处或区域之外
  - 第一次违规由 GMO 签署警告信
  - 第二次违规扣除折让 :10% x B1 x 签约销售指标
  - 第三次违规扣除折让 :20% x B1 x 签约销售指标
  - 第四次违规取消经销商协议
- 从灰色渠道采购 —— 经销商从西门子中国之外的渠道采购产品，经销商正常调货除外 或者 销售到中国以外区域 —— 经销商直接将产品销售到中国以外的市场
  - 第一次违规由 GMO 签署警告信
  - 第二次违规扣除折让 :10% x B1 x 签约销售指标
  - 第三次违规扣除折让 :20% x B1 x 签约销售指标
  - 第四次违规取消经销商协议
- 假货销售 —— 包括但不限于销售侵犯西门子商标，专利，技术或其他知识产权的产品。
  - 第一次违规扣除折让 :10% x B1 x 签约销售指标 / 取消经销商协议
  - 第二次违规扣除折让 :20% x B1 x 签约销售指标 / 取消经销商协议
  - 第三次违规取消经销商协议
- 滥用特价 —— 经销商将以某客户或者项目为名义申请的特殊折扣产品 —— 指产品种类和相应数量 —— 中的任何产品和数量销售至其他不同客户或项目。
  - 第一次违规扣除折让 :10% x B1 x 签约销售指标 / 停止三个月的特价审批
  - 第二次违规扣除折让 :20% x B1 x 签约销售指标 / 停止三个月的特价审批
  - 第三次违规扣除折让 :30% x B1 x 签约销售指标 / 停止三个月的特价审批
  - 第四次违规取消经销商协议

如果经销商发现市场违规行为，如何投诉?

- 对于“在授权地域范围之外销售”，如果授权地域范围之外属于同一区域，经销商可以首先向区域经销商管理部门举报；如果授权地域范围之外属于其他区域，经销商可以直接向合作伙伴管理部举报。
- 对于其他四项违规行为，经销商可以直接向合作伙伴管理部或者区域经销商管理部门举报。
- 合作伙伴管理部的投诉邮箱为 **PM.claim.slc@siemens.com**

经销商市场违规行为的判定及处理流程是什么?



10/11 财年西门子合作伙伴第一次在线考试于 2011 年 4 月 11 日正式启动

西门子工业业务领域部分产品中英名称对照表

产品简称	产品全称	中文名称
AS	Automation System	自动化系统
SC	Sensors and Communication	传感器与通讯
CE	Control Components and Systems Engineering	控制产品和系统工程
MC	Motion Control	运动控制
LD	Large Drives	大型传动
MD	Mechanical Drives	机械传动
LV	Low Voltage	低压配电
CPS	Control Products and Systems	楼宇控制产品和系统
FS	Fire Safety	消防

全新 Industry China Internet 网站发布

西门子（中国）有限公司工业业务领域（**https://www.industry.siemens.com.cn/**）于2011年1月推出了全新的Internet网站。网站秉承——“带给用户更加良好的人性化访问体验，将最受用户欢迎与信任的西门子（中国）有限公司工业业务领域的整体形象和相关信息通过互联网传递给我们的用户”这一核心理念，希望能借助全新网站，进一步向广大用户提供更加全方位的互联网服务平台。

网站基于公司最新的Web CI标准和智能化的网站管理系统——WCMS3，结构更完整，框架更清晰。全新网站主要有以下特性：

1. 网站整体风格更加清新与简洁，与总部统一，突出了人文化的理念。
2. 网站结构在基于总部网站产品结构的基础上，进行了本地化调整，添加了本地的产品信息，更加贴近中国市场的实际需求。
3. 通过智能化的网站管理系统实现对网站内容的实时更新，更及时的将信息传递给我们的客户。
4. 进一步完善了网站更新内容的传递渠道，“新闻”、“热点聚焦”、“行业市场”、“支持中心”等相关栏目的最新更新信息在首页的右导航中即可轻松找到。
5. 可以通过每个页面醒目的内容推广区域，利用多媒体的形式将精彩信息立体展示给我们的用户。
6. 全新的搜索引擎，为您提供全方位的站内搜索。

感谢您对西门子（中国）有限公司工业业务领域一如既往的关注与支持。

西门子与中国教育部签订教育合作备忘录
—— 携手推动中国工程教育发展

2011 年 2 月 16 日，中华人民共和国教育部—西门子（中国）有限公司教育合作备忘录签订仪式在北京隆重举行。教育部副部长郝平与西门子（中国）有限公司执行副总裁、东北亚工业业务领域总裁吴和乐博士共同宣布双方将合作推动中国工程教育发展。西门子承诺为中国高校和职业院校培养高素质的工程人才贡献力量 —— 把西门子在工业界最新的技术带到教育领域，把西门子的工程师培养机制、员工培训体系、认证体系和追求卓越、矢志创新、勇担责任的企业文化带进校园。这一合作标志着西门子正式与教育部建立长期战略合作伙伴关系，以加强双方在教育领域的密切合作。

签约仪式上，郝平副部长表示，西门子的行动值得赞赏，校企合作是中国教育领域的一项重要工作。教育部和西门子之间的合作，很好地契合了《教育规划纲要》的精神，也将为其它企业参与教育合作提供模式和参照，希望双方共同努力，促进中国的职业教育和工程教育朝着更加国际化、更加开放的道路发展。吴和乐博士说：“我非常喜欢中国的一句成语‘十年树木，百年树人’，西门子长期扎根中国的战略与长期人才培养目标相辅相承。相信在西门子和教育部的共同努力下，中国一定能够培养出世界一流的工程人才。”

近年来西门子在中国经历了快速的发展，建立了近 90 家运营企业，拥有 43,000 名员工。多年来，西门子已经成为中国经济不分可割的一部分，是中国值得信赖的合作伙伴。西门子（中国）有限公司高级副总裁王海滨也表示，技术创新是西门子发展的根本，而人才是技术创新的推动者。年轻、朝气蓬勃、有着良好教育背景的专业工程师是自主创新的中流砥柱。西门子作为技术创新的领导者，不仅要吸引这些优势资源，更有责任利用专业经验与先进技术积极为中国教育事业作出贡献。

从 2004 年至今，西门子与中国的大学和职业院校之间开展了多种形式的合作 —— 与九所国内知名院校签署了战略合作协议，并先后与中国 70 余所高校和职业教育机构建立了良好的合作关系；累计投入四千万元人民币支持高校和职业院校建立实验中心并设立西门子奖学金；300 余名来自国内顶尖工科院校的毕业生加入了“销售 100 培训生”项目；通过西门子教师赴德夏令营，新技术培训等活动培养了千余名参与一线教学的教师；与伙伴院校合作编写出版了超过 100 万册的教科书；发起并独家赞助了五届“西门子”杯全国大学生控制仿真挑战赛。

通过与教育部的合作，分享在技术上的最新成果和世界范围内的成功经验，在政府各项政策的支持和引导下，西门子将更加系统、全面、深入地推动工程教育改革，完善工程人才培养体系，全力支持“卓越工程师教育培养计划”，全方位帮助高校和职业院校把工业技术转化成为符合其需要的教育资源，真正为实践型、创新型人才培养服务，这也是一家在华跨国公司作为中国企业公民的责任与使命。

欲了解更多信息，请浏览网页：
http://www.ad.siemens.com.cn

西门子参展 2010 中国国际工业博览会，倡导“创新 共筑未来”

在今天开幕的 2010 中国国际工业博览会工业自动化展上，西门子首次展出三款新产品以及创新的全集成自动化、能源效率和智能楼宇解决方案。本次参展再次印证了西门子为促进中国社会可持续发展的坚定承诺。创新的工业自动化、驱动技术和楼宇科技产品及解决方案，不仅顺应当今工业化发展的需求，更引领行业用户不断追求生产力、灵活性和效率的更高标准。西门子（中国）有限公司执行副总裁、东北亚区工业业务领域总裁吴和乐博士指出：“在工业科技呈现向提高生产力、增强灵活性和改进效率方面转变的今天，为了实现经济与环境的均衡发展，西门子凭借其先进的工业技术助力中国实现未来的可持续发展。”

作为全球工业自动化领域的领先供应商，西门子在此次工博会上展出了三款新产品。新一代 SIRIUS 产品首次在中国发布，该产品名为“SIRIUS 进口”，是与全球同步的新一代工业控制产品，为用户提供快速、灵活和紧凑的控制柜组装方案。SCALANCE XR324 系列产品已于 2010 年上半年发布，是最新工业以太网交换机，除了具备以往西门子工业以太网交换机的全面特性外，该产品还能满足客户的更高要求。WirelessHART 是西门子新一代无线通讯现场仪表，是西门子工业无线通讯产品系列中的重要组成部分，它能够满足工业的节能、安全、有效、远距离覆盖以及快速等一切特有要求。

西门子致力于在通过科技降低能源消耗的同时实现更大的经济收益。西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团、驱动技术集团和楼宇科技集团始终努力为中国客户提供高效节能的技术解决方案。作为西门子工业解决方案的重要组成部分，西门子在此次工博会上重点展出了创新的全集成自动化（TIA）、节能模型以及智能楼宇技术等解决方案。

TIA 提供一种基于优化生产流程的集成解决方案平台的控制系统。可帮助实现业务流程从生产到控制、从操作到管理各阶段的自动化。客户也会从整个周期中受益：产品及工厂较长的寿命周期、直观的操作性、高生产量以及显著提高的生产效率。

模拟泵类节能模型由 S7-300 PLC、触摸屏、SINAMICS G150、综合电磁流量计、PROFIBUS 以及低压开关等组成，该变频控制可帮助客户节约高达 50% 的能源消耗。随着提高能源效率成为工业与基础建设发展的重要诉求之一，它越来越成为平衡经济效益与环境保护的决定因素。

西门子智能楼宇科技可帮助用户提高高达 40% 的能源效率。该理念将楼宇和电网相连接，从而实现电网、能量储存以及再生能源之间的相互关联。在不久的未来，人们可以通过使用智能电网以及可再生能源来实现节能，并且降低用户能源消耗成本。

自 1999 年首届工博会在上海举办以来，西门子一直是这一国际性工业展会的积极参与者和鼎力支持者。西门子对工博会和中国工业发展的巨大贡献得到了当地政府、行业专家、客户、供应商和公众的高度认可。

西门子综合电动交通业务组合在华首次亮相

在中国深圳召开的第二十五届世界纯电动车、混合动力车和燃料电池车大会暨展览会上，西门子首次对其电动交通业务进行了全方位的展示。“电动交通是西门子在全球最看重的未来发展领域之一。作为能源和汽车行业主要的战略合作伙伴以及可靠的技术供应商，我们希望在全球电动交通市场蓬勃发展伊始就积极参与其中。”西门子（中国）有限公司总裁兼首席执行官程美玮在大会上表示。

西门子是全球唯一一家能为成功实现电动交通提供综合技术的公司。西门子的综合电动交通产品组合包括能源基础设施、发电和配电、先进的充电技术和 IT 解决方案如智能计量、计费监控和远程设备控制系统，以及适用未来电动车的驱动和电力电子产品。在展会上，西门子也首次展出了将在未来系列生产的零部件原型。今后，西门子将充分凭借其在工业电气传动领域占据世界领先地位的广泛的专业技术来开发相关产品。“我们的目标是为驱动电机和电力电子提供一系列适用的产品，从而最全面地满足汽车生产商的各种需求，”程美玮表示。

目前，西门子有超过 36,000 名员工在全球范围内从事驱动技术领域的工作。西门子能充分发挥其全面的专业技术优势来支持这一新兴业务的发展。作为全球领先的工业软件及自动化技术供应商，西门子正为降低电动汽车及其关键零部件的成本作出重要贡献，例如通过高效的生产工艺来降低电池生产成本等。

专家预计电动交通市场将迎来强势增长。分析家们预测，到 2020 年，全球电动汽车的年销售量将达到 1700 万辆。到 2014 年，西门子预计将从发展电动交通及相关的智能电网市场中获得总价值 60 亿欧元的订单。

SFAE 入选国家工信部第一批节能服务公司名单

国家工业和信息化部推荐的第一批节能服务公司名单于近日正式发布。西门子工厂自动化工程有限公司（SFAE）凭借多年在节能领域的工程经验、丰富的本地化工程师队伍以及专业的工程资质而榜上有名。

本次评审工作旨在推进工业领域开展合同能源管理，培育工业领域节能服务企业，促进节能服务产业的发展。工信部组织多名专家在全国范围内对已开展工业节能项目建设为主的节能服务公司进行综合评审，从而使优质节能服务公司获得国家认证，为合同能源管理业务进入更快发展阶段再次奠定了重要基础。本次共有全国各省市的五十三家节能服务公司（包括八家上市公司）上榜推荐名单。

基于西门子在节能领域的丰富经验，SFAE 通过创新、节能、环保的业务组合，从高效能源生产、可再生能源利用、高效资源配置和高效能源利用等四个方面提供解决方案，并可以帮助客户大幅降低能耗、节约成本并提高生产力。

SFAE 一直活跃在中国的工业市场，并在低压电柜、钢铁冶金、数控机床等领域处于领先地位。2009 年，SFAE 还荣获了北京市节能项目服务提供商资质证书。SFAE 总经理秦政表示：“作为中国工业领域的一员，SFAE 将低碳、节能、减排视为公司未来发展的重点。可持续发展是中国的未来之路，为市场和客户不断提供节能环保的产品和解决方案是西门子和 SFAE 义不容辞的责任。”

更多信息，请查询以下网址：
www.ad.siemens.com.cn/sfae

绿色高效，引领电源节能技术新标准
—— 西门子推出全新 SITOP Compact 系列电源

对于工业控制供电电源而言，可靠性永远排在第一位。作为工业电源的领军品牌，西门子 SITOP 电源已经在中高端电源市场中取得极大的领先优势，其可靠性与功能性得到了客户的广泛认可。

在保证工业电源可靠性的前提下，越来越多的厂家将提高电源的效率作为其产品品质提升的重要标准。目前市面上主流的工业电源产品效率一般均达到 80% 以上，但该效率为电源额定输出时的效率，在电源低功率输出时，效率远远达不到额定输出的效率。在电源的实际设计使用过程中，一般都会留有一定功率余量，在大部分工业应用中，电源的实际使用功率为额定功率的 30% ~ 70%，有时电源甚至处于空载或待机的情况，这时电源的输出效率极低。这导致虽然电源的额定设计效率比较高，但在实际应用中，输出效率远没有达到理想状态，导致能源的浪费。电源的输出效率曲线如右图 1。

针对目前市场电源的实际使用情况和客户需求，西门子推出全新一代 SITOP Compact 系列电源。该系列基于 SITOP 先进的工业设计理念，采用全新一代节能技术，提高了电源在空载或轻载情况下的效率，在空载时功率损耗最低降至 0.5W。同时在 30% ~ 70% 的负载区间，也有极大地提高了电源输出效率，有效地提高了电源在整个工作过程中的实际使用效率。更加节能环保，同时也更进一步减小了电源的尺寸，

可广泛适应于各种特殊结构的紧凑型自动化设备及小型自动化控制系统。堪称市面上工业电源绿色环保潮流的引领性产品。

SITOP Compact 电源与常规电源的效率曲线对比如图 2

以 SITOP Compact 24V/1.3A 输出电源为例，在空载至 30% 负载工作区间，与常规电源相比较，可节能 53%。在 30% ~ 70% 负载的主要工作区间，与常规电源相比较，可节能 28%。在整个电源的工作区间 (包括空载，轻载，满载)，与常规电源比较，加权平均可节能 35%。

SITOP Compact 系列电源在中国市场的产品定位？和 SITOP 其他系列电源的差别是什么？

西门子 SITOP 电源目前有以下几大系列，SITOP modular 系列，SITOP smart 系列，SIMATIC 系列，LOGO! 电源系列，SIYOUNG 电源系列。

SITOP modular 系列主要面向高端的应用，组成完善的电源系统，最大限度保护直流供电系统的安全性，具有极强的系统扩展能力。

SITOP smart 系列主要面向中端市场的单模块应用，具有极高的性价比。

SIMATIC 系列电源主要应用于西门子 SIMATIC 系统供电，如为 S7-300, S7-200, S7-200CN, S7-1200, ET200 等西门子自动化产品配套供电，具有极强的的系统兼容性。

LOGO！电源系列集中在小功率范围段，主要面向小型控制系统和小型自动化设备，具有极其小巧的外观设计。

SIYOUNG 电源系列主要用于 OEM 设备控制供电，面向中低端市场，具有极高的性价比。

SITOP Compact 系列电源有效地拓展了 SITOP 电源系列在小功率段的产品，面向小型控制系统和自动化设备，采用窄型设计，与 LOGO！电源扁平设计互补，极其适用对安装设计空间要求非常苛刻的场合。其交直流通用的设计，更加拓宽了其应用领域，可广泛应用于楼宇、搬运、交通、安全、农业技术、工厂自动化等控制系统。

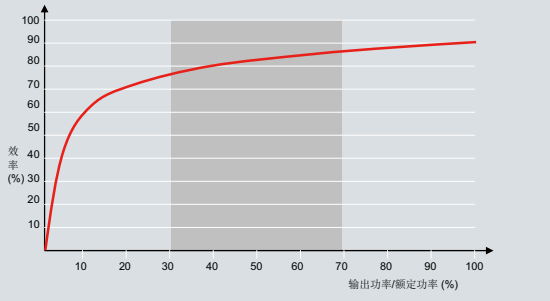


图 1: 电源的输出效率曲线

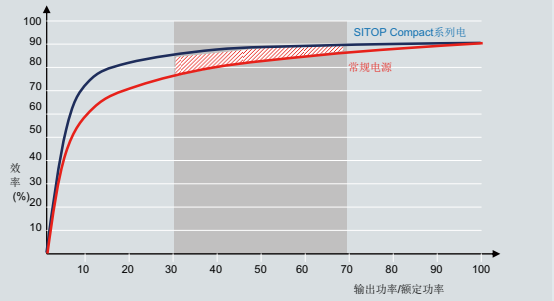


图 2: SITOP Compact 电源与常规电源的效率曲线对比

西门子 TIA Portal（博途）

—— 全新工程技术软件平台，用以构建先进自动化与驱动技术

西门子工业自动化集团发布的全集成自动化软件 TIA 博途，是业内首个采用统一工程组态和软件项目环境的自动化软件，适用于所有自动化任务。借助该全新的工程技术软件平台，用户能够快速、直观地开发和调试自动化系统。与传统方法相比，无需花费大量时间集成各个软件包，同时显著降低了成本。TIA 博途的设计兼顾高效性和易用性，适合新、老用户使用。此外，TIA 博途作为一切未来软件工程组态包的基础，可对西门子全集成自动化中所涉及的所有自动化和驱动产品进行组态、编程和调试。例如，用于 SIMATIC 控制器的新型 SIMATIC Step 7 V11 自动化软件以及用于 SIMATIC 人机界面（人机界面）和过程可视化应用的 SIMATIC WinCC V11。

为了设计 TIA 博途平台，西门子对一些典型的软件工程组态应用进行了多年研究，并分析和评估全球客户的需求。作为西门子所有软件工程组态包的一个集成组件，TIA 博途平台在所有组态界面间提供高级共享服务，向用户提供统一的导航并确保系统操作的一致性。例如，自动化系统中的所有设备和网络可在一共享编辑器内进行组态。在此共享软件平台中，项目导航、库概念、数据管理、项目存储、诊断和在线功能等作为标准配置提供给用户。统一的软件开发环境由可编程控制器、人机界面和驱动装置组成，有利于提高整个自动化项目的效率。此外，TIA 博途在控制参数、程序块、变量、消息等数据管理方面，所有数据只需输入一次，大大减少了自动化项目的软件工程组态时间，降低了成本。TIA 博途的设计基于面向对象和集中数据管理，避免了数据输入错误，实现了无缝的数据一致性。使用项目范围的交叉索引系统，用户可在整个自动化项目内轻松查找数据和程序块，极大地缩短了软件项目的故障诊断和调试时间。

TIA 博途采用此新型、统一软件框架，可在同一开发环境中组态西门子的所有可编程控制器、人机界面和驱动装置。在控制器、驱动装置和人机界面之间建立通信时的共享任务，可大大降低连接和组态成本。例如，用户可方便地将变量（如 I/O 模块的信号）从可编程控制器拖放到人机界面设备的画面中。然后在人机界面内即时分配变量，并在后台自动建立控制器与人机界面的连接，无需手动组态。

基于 TIA 博途平台的全新 SIMATIC Step 7 V11 工程组态软件，支持 SIMATIC S7-1200 控制器、SIMATIC S7-300 和 S7-400 控制器、基于 PC 的 SIMATIC WinAC 自动化系统。由于支持各种可编程控制器，SIMATIC Step 7 V11 具有可灵活扩展的软件工程组态能力和性能，能够满足自动化系统的各种要求。这种可扩展性的优点表现为，可将 SIMATIC 控制器和人机界面设备的已有组态传输到新的软件项目中，使得软件移植任务所需的时间和成本显著减少。

基于 TIA 博途平台的全新 SIMATIC WinCC V11，支持所有设备级人机界面操作面板，包括所有当前的 SIMATIC 触摸型和多功能型面板、新型 SIMATIC 人机界面精简及精致系列面板，也支持基于 PC 的 SCADA（监督控制和数据采集）过程可视化系统。TIA 博途未来计划增加对 SINAMICS 逆变器驱动系列的组态和调试功能。

欲了解更多信息，请登录网站：
www.siemens.com/tia-portal ■

续解合规条款

—— 西门子与商业伙伴签订合规协议条款补充内容

合规部供稿

各位读者，在上期的文章中我们向您解释了西门子与商业伙伴签订合规协议中的几项条款内容。本期我们将向您就一些条款做一些深入细节的补充，由此来完善您对西门子合规事宜的理解。

首先要讲的是关于报酬和费用的报销。像上期中所说的：西门子所提供的报酬、报销绝不能被用来直接或间接地提供给政府官员、任何其他人或实体来确保与西门子业务相关的不当优势。为避免此类情况的发生，在收到任何报酬之前，您应向西门子提交至少以下三项文件：

1. 列示对该阶段所有报酬的计算的发票。
2. 记载商业伙伴在该阶段所提供的服务的详细报告，包括记载商业伙伴所有已履行服务的文件。
3. 一份能够证实商业伙伴已遵守与提供的上述服务有关的所有适用的法律的证明。

西门子支付的所有款项均应通过电子银行汇入本条中所指定的银行账户。这将意味着我们将不会以现金或无记名票据形式向商业伙伴支付款项，亦不会将款项汇至您的主要营业地或履行服务所在国以外的国家的账户，且不会直接或间接地通过任何信托或中介实体支付款项。

假如因特殊情况需要将款项汇至除此处确认的账户外的银行账户或不同于下文指定账户的银行账户，则需要您事先提供令西门子满意的说明不同银行详情的书面解释，而这从通常意味着更长的付款等待时间。

对于某些情况下签订的商业伙伴合规协议，西门子还需要您陈述和保证：(a) 如为个人，则在过去五个日历年度内以及在本协议有效期间，商业伙伴或商业伙伴的任何近亲属未因任何司法辖区的反腐败法、反洗钱法或反垄断法项下的非法行为曾经或正涉及任何诉讼；和 (b) 如为实体，则在过去五个日历年度内及在本协议有效期间，其或任何控股股东、可能履行所有采购订单和 / 或合同项下服务的高级管理人员或董事或任何雇员未因任何司法辖区的反腐败法、反洗钱法或反垄断法项下的非法行为曾经或正受到控诉。

如果在协议有效期内，您知悉本协议上述的陈述和保证不再真实准确，则需要在 10 个工作日内以书面形式通知西门子，且不论是否在该期间内得到通知，如果西门子决定因改变的情况而具有终止该协议、所有合同的正当理由，则西门子可以依其自身判断终止本协议及所有合同。

清廉公正的合作关系不仅仅是建立在进行自我监督的基础之上，如果您被第三方或任何西门子高级管理人员或雇员要求直接或间接违反任何法律法规，则应立即通知西门子。我们会对此类情况作出第一时间的反应及处理。同时我们也将感激您对西门子合规工作的理解与积极配合。这些看似复杂的合规条款所倡导将是我们与您长期稳定的合作关系，这也正是在国际化商业环境中合作、竞争所应有的价值观念。 ■

技术支持与服务网站
是您获得技术支持与售后服务的全天候便捷通道

西门子 IA/DT/BT 技术支持与服务网站 (www.4008104288.com.cn) 一是涵盖工业自动化集团 / 驱动技术集团 / 楼宇科技集团全线产品所有技术信息的 7 x 24 小时自助平台。从最新技术支持与服务信息，到详细的产品技术资料，再到高效的在线技术交流，技术支持与服务网站以充沛的资源与完善的功能为您提供快速支持。网站以手册、软件、常问问题、应用文档等为产品用户构建“技术资源库”，利用“找答案”、“技术论坛”等互动平台实现众多资深技术工程师间的在线技术交流。在这里您能够了解技术支持与服务信息、自助获取产品技术资料、学习产品技术知识、快速解决技术问题、与众多用户交流技术经验，从而可以更轻松高效地使用产品，不断提高专业技术水平。

客户支持部供稿

技术支持与服务实用快捷功能

在线客服 —— 问问小西

“问问小西”是服务于网站“支持中心”用户的一个在线咨询系统，采用网站在线互动、即时通讯的形式，为“支持中心”来访用户提供西门子网站及客服的资源导航，从而帮助您获得解决技术问题的最佳途径。

技术支持与服务电子杂志

订阅技术支持与服务电子杂志，利用邮箱就可以随时获得“下载中心”最新技术文档、技术支持与服务网站各版区活动预告、网站新功能及使用小窍门等。拥有了技术支持与服务电子杂志，您便拥有了体验专业服务和掌握创新技术的第一先机！

网站实用小窍门

不知道如何查找技术文档？没关系；不知道如何参与到技术论坛的讨论中？没关系；不知道如何申请技术服务？没关系！“网站实用小窍门”为您的网站浏览及应用答疑解惑！

技术问题，解决有道

无需拨打热线电话，7x24 小时随时在线提交技术问题，第一时间获得解决方案！在提交过程中系统会根据问题描述自动搜索现有技术文档，很多情况下能直接帮您找到答案。如果所提供的技术文档仍然不能解决您的技术问题，该问题将被分配给相应的热线技术支持工程师，热线技术支持工程师会与您取得联系并解决您的问题。

更多信息，请登录西门子 IA/DT/BT 技术支持与服务网站：**www.4008104288.com.cn**

技术支持与服务热线联系方式：
电话：+86-400-810-4288，+86-10-6471 9990
传真：010-6471 9991
邮箱：**4008104288.cn@siemens.com**

技术支持与服务网站热点板块

下载中心 —— 最新最常用的技术文档

提供西门子工程师精心挑选的最新最常用的主流产品技术文档，包括手册、软件、常问问题、应用文档、样本、证书许可、宣传册、标准八种类型。鲜明的文档分类与简明的产品划分，可以有效缩短您的查找时间，实现技术文档轻松下载！

全球技术资源 —— 中英文海量技术资料

包括西门子工业业务领域工业自动化集团 / 驱动技术集团 / 楼宇科技集团全线产品的手册、软件、常问问题、证书、更新信息、应用与工具等，同时也提供各个产品的生命周期市场信息，以及详细技术参数。在此有中英两种语言的海量技术资料供您查询和订阅。

找答案 —— 迅速解决简单技术问题

妙问、快答、比最佳，悬赏、求知、做答侠。高效的网上技术交流平台，迅速解决简单技术问题；众多问答积累，可以在第一时间直接搜索解决方案。

如今，“找答案”平台的热心答侠不断涌现，不仅能够帮助众多用户学习使用西门子产品，而且他们的精彩回答已经积累成了一个产品使用常见问题和技巧的知识库，更多网友在此浏览查阅，吸取前人经验，可以对即将面临的问题防患于未然。

专家会议 —— 业界的年度技术盛事

专家会议由西门子工业业务领域工业自动化集团 / 驱动技术集团 / 楼宇科技集团技术支持与服务部主办，全称为“西门子自动化专家会议”，是业界的年度技术盛事，集自动化应用论文评选、专家用户技术交流、论文颁奖、颁授专家证书等精彩活动于一身，是自动化专家探索新知、分享经验的重要平台。

技术论坛 —— 技术交流与经验分享

留言、贴图、传附件，分享、讨论、经验谈，是产品资深用户的经验交流园地，复杂技术问题的探讨分享专区。在技术论坛中，用户可以与广大西门子工业自动化 / 驱动技术 / 楼宇科技产品使用者、全国各地的自动化技术工程师进行最直接的交流、分享与学习。一个主题每人多次发言，适合过程的探讨与分享。在此您可以随时和众多技术同行交流产品使用心得，分享行业应用经验，参与火热的技术专题探讨。当您在项目中遇到复杂的技术方案或疑难问题，也可以在这里获得众多资深用户的帮助与指导。

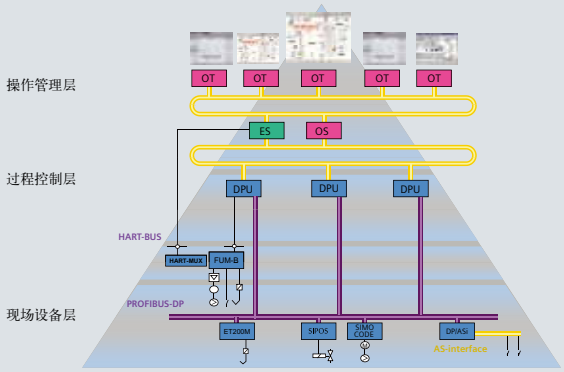
数字化电厂解决方案及应用状况

IPSS SE 部门供稿

现代火力发电机组，特别是大容量、高参数机组，其复杂程度越来越高，对这样的机组的操作、控制和检修的要求也越来越高。传统的 DCS 由于其信息只限于过程测点，造成大量设备管理信息和维修信息的缺失，因此很难对机组的优化操作、优化检修起到有效的指导作用。数字化电厂解决方案是基于现场总线技术的新一代仪控系统，凭借其强大的现场总线支持功能和日益丰富的智能现场仪表和设备，将传统 DCS 信息采集、诊断监控范围大大扩展，从而可以有效的获取现场设备的设备管理和设备维修信息，通过高速通信网络，这些信息可以送到 SIS 等上层软件，对机组的优化操作和优化维修进行进一步的指导。

数字化电厂解决方案

系统配置图



数字化电厂解决方案

数字化电厂解决方案分三级，即：厂级（MIS、SIS、ERP 等）、机组车间级（DCS、PLC 等控制器）和现场级（智能设备，如变送器、变频器、流量计、液位计、智能马达控制器、执行机构等），三级通过总线相连，实现数据的双向通讯，将现场智能设备的状态信息和数据传输到厂级，并以图形方式直观显示设备状态，指导决策和运行；厂级可以下发指令，控制现场设备的运行。

随着 PROFIBUS 技术和现场智能设备的发展，特别是随着德国尼德豪森数字化电厂和中国华能南京金陵数字化电厂、华能九台数字化电厂的成功投运，数字化电厂解决方案正逐渐成为行业新的标准，越来越多的电厂将会采用数字化电厂解决方案。

已投运数字化电厂简介

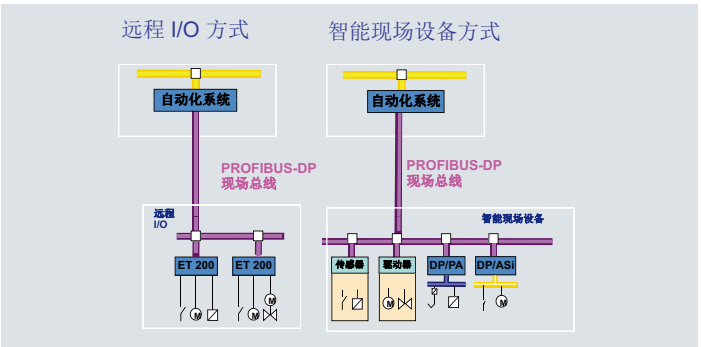
• 尼德豪森电厂

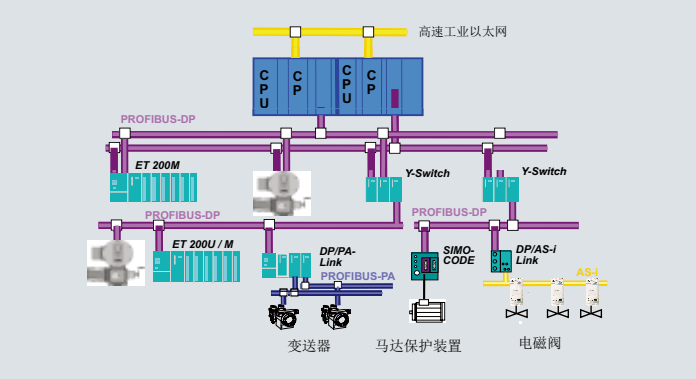
位于德国西部的尼德豪森电厂隶属于德国 RWE 电力公司，K 机组于 2002 年 12 月投入商业运行，是目前全球范围第一台全面采用数字化电厂技术的机组。

西门子公司为该机组提供了基于数字化电厂技术的仪控系统，系统供货范围涵盖传统意义上的 DCS、DEH、变送器、智能高中压配电系统、智能低压配电系统、电磁阀、阀门定位器、电动执行机构、MIS、SIS 及主控室设计。

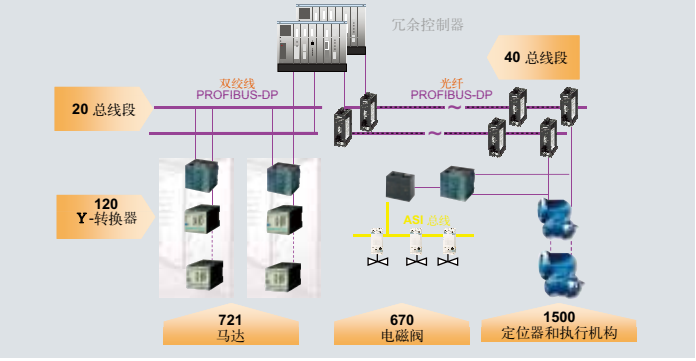
仪控系统中 DCS 系统大量采用了 PROFIBUS 现场总线技术，通过现场总线，将智能仪表、执行机构、高低压智能保护装置及电磁阀等接入主 DCS，同时现场设备的管理信息、设备维修信息等通过现场总线进入 DCS 和上层 SIS/MIS 软件，从而实现了机组的优化操作及优化维修管理，使整台机组仅配备一名操作员。

K 机组 DCS 配置系统配置如图 1 所示。系统共分三个层次，即：操作管理层、过程控制层和现场设备层。操作管理层集成了 SIS、MIS 和 ERP 功能，能实时监控整个机组的运行状况和设备的状态，能实现数据归档管理、设备状态检修管理、报表管理等。过程控制层包括多对冗余的控制单元 DPU、工业通讯网络等，DPU 实现对机组的控制和协调，并提供与管理层和现场智能设备层的接口。现场设备层包括远程智能 I/O、带 PROFIBUS 总线接口的智能设备，如：执行机构、变送器、智能马达控制器等。操作管理层与过程控制层通过高速工业以太网相连，过程控制层与现场设备层通过 PROFIBUS 现场总线相连。





过程控制层与现场设备层连接图



• 华能南京金陵电厂

南京金陵电厂装机容量为 2X1000MW，是目前国内采用数字化电厂技术范围最广，智能设备数量最多的电厂，电厂于 2009 年正式投入商业运行。

机组 DCS 系统采用 SPPA T-3OOO 控制系统，采用 26 + 2 对控制器，设计了现场总线通讯柜 35 只、51 个冗余 Profibus-DP 网段、11 个非冗余 Profibus-DP 网段、124 个 Profibus-PA 网段，其中 Profibus-DP 连接 358 个现场总线设备、Profibus-PA 连接 628 个现场总线设备，涵盖了 25 个工艺系统，采用了 13 种类型的现场总线设备，控制对象有电机、电动执行机构和气动阀门等，基本包括了主机过程控制系统中的所有典型设备。

机组辅助控制系统采用西门子现场总线控制系统，涉及现场总线智能设备数量达 665 个。

• 华能吉林九台电厂

吉林九台电厂装机容量为 2X600MW，是国内第一个大范围采用数字化电厂技术的电厂。该电厂的主控 DCS 系统采用西门子公司基于 PROFIBUS 数字化电厂技术的 T-3000 系统，辅助控制系统采用西门子公司基于 PROFIBUS 技术的控制系统。

• 国内还有很多部分采用数字化电厂技术的电厂，如山东莱州电厂、华能玉环电厂、华能巢湖电厂、浙江宁海电厂等。

使用数字化电厂技术带来的好处

在技术层面上，由于在 DCS 系统中采用现场总线 PROFIBUS，PROFIBUS 的屏蔽双绞线和光纤大大提高了系统信号的抗干扰能力，提高了系统整体可靠性；同时现场总线的使用，也使得从热工过程到系统的信号转换环节减少，系统整体精度提高；另外现场总线预制电缆的使用，大大减少了传统手工作业的镙钉端子数量，从而提高了系统的整体安全性。

在运行层面上，由于采用 PROFIBUS 现场总线系统，系统的监控范围从传统的系统端子排扩展到全厂，真正实现了全厂监控；同时由于可方便采集设备的管理、诊断及维修信息，使系统具有完善有效的设备诊断功能，真正实现现场设备的远程编程和维护，真正实现了全厂数据的集中管理，使设备的状态检修成为可能，提供更多的设备信息使操作和维护得到优化。

在投资层面上，由于采用 PROFIBUS 现场总线，大幅减少了控制柜的数量，大幅减少了电缆数量和电缆桥架的数量，从而大幅减少了施工和工程的费用。同时缩短了工程调试周期并减少了维护量，因此减少了项目的综合投资。

小结

使用数字化电厂技术后，由于大量设备管理信息（如设备 KKS 编号、设备版本号等）及设备诊断维修信息（如设备故障状态、设备累计运行时间、设备累计启停次数等）通过现场总线进入 DCS 并进一步到上层 SIS 等软件，因此 DCS 处理信息量将比传统过程测点大大增加（10 倍以上），因此对 DCS 提出了新的要求。基于现场总线的控制系统，因其在系统设计方面重点考虑了对现场总线的支持（如集成接口等）和更多信息的处理（如 1000M 网络、大容量冗余服务器技术等），能够满足数字化电厂技术上的要求。

数字化电厂，其核心是现场总线技术。PROFIBUS 以其开放性、宽广的应用适应性（适合智能仪表和智能电气设备）和广泛的智能设备和仪表支持，获得了快速的发展，在全球已有超过 1000 万个节点。而其新一代产品，基于工业以太网的 PROFINET 更可将工业以太网延伸到现场设备级。

数字化电厂很重要的组成部分为上层 SIS 等应用软件，SIS 系统只有对通过现场总线送上的各种设备管理和诊断维修信息进行有效处理，才能对电厂的操作运行、管理和维修起到指导和促进作用。

港迪电气与西门子签订全球首家“起重机解决方案合作伙伴”协议

2010年12月8日，武汉港迪电气有限公司与西门子（中国）有限公司在武汉签署“起重机解决方案合作伙伴”协议。武汉港迪电气有限公司副总裁徐林业代表港迪电气公司，西门子（中国）有限公司工业业务领域工业产品与系统销售华东区总经理王平代表西门子公司，在协议上签字。

武汉市委常委、副市长岳勇，武汉市科技局局长杨新年，武汉市洪山区区委书记吴勇，武汉市洪山区区长刘涛，武汉理工大学党委书记刘伟，西门子（中国）有限公司运动控制部总经理彭瑞泽（Franz-Peter Petz），西门子起重机全球总经理左尔（Joachim Zoll）等出席了签约仪式。

西门子是世界最大的电气公司之一，也是全球最大的起重机电气设备供应商之一，总部位于德国。港迪电气是从事起重设备电气控制系统研发、设计、制造、安装、调试的专业化公司，是我国起重电气行业的知名企业。此次协议的签订，港迪电气成为西门子全球首家“起重机解决方案合作伙伴”，双方将在原有合作的基础上，进一步加强起重机电气市场开发、信息服务、人才培养、技术研究等方面的合作。

武汉市委常委、副市长岳勇在签约仪式上代表武汉市市委、市政府对左尔先生一行的到来表示热烈的欢迎，对港迪电气与西门子成功签署“起重机解决方案合作伙伴”协议表示诚挚的祝福。岳副市长说，港迪电气与西门子签订“起重机解决方案合作伙伴”协议，既有利于港迪电气的技术创新，也为合作双方拓展市场创造了更为广阔的空间。岳副市长表示，武汉市委、市政府将以更加优惠的政策，更加优质的服务，更加优越的环境，为港迪电气与西门子的合作创造条件、提供支持。

武汉市洪山区区长刘涛代表洪山区委、区政府发言，港迪电气作为洪山区科技企业的杰出代表，现已跻身国内一流电气控制系统和高低压配电设备制造商，至今已累计完成工业总产值45亿元，为经济社会发展作出了巨大贡献。港迪电气与西门子签订“起重机解决方案合作伙伴”协议，必将对企业自身乃至洪山区的技术创新、产业提升起到强劲的推动作用，对洪山区进一步扩大对外开放、实现区域经济跨越式发展起到巨大的带动作用。

武汉理工大学党委书记刘伟代表武汉理工大学发言，港迪电气是创办于武汉理工大学，并从武汉理工大学走向世界的高新科技企业。港迪电气作为武汉理工大学科技成果快速产业化的示范典型，在企业经营管理、承担社会责任、支持地方经济建设等方面都取得了显著成绩。港迪电气与西门子签订合作协议，将对港迪电气的发展起到积极的推动作用，将为港迪电气提升品牌价值、提高核心竞争力、为用户提供更加优质的产品和服务产生积极的作用。

西门子（中国）有限公司运动控制部总经理彭瑞泽在签约仪式上说，港迪电气作为中国起重机电气市场的一股新兴力量，西门子惊讶于港迪电气的发展速度，并对港迪电气在过去十年所取得的成就深表赞赏。港迪电气是西门子“解决方案合作伙伴计划”授权的第一家中国起重机电气行业的客户。港迪电气勇担责任，强调企业道德，追求可持续发展，这与西门子的企业文化不谋而合。彭瑞泽相信，此次签约不仅能加强双方目前的合作关系，更能加深双方在技术创新和市场开发上的合作，实现港迪电气和西门子的双赢局面。

西门子起重机全球总经理左尔说，5年前他便开始关注港迪电气，他发现在全球起重机领域，很难找到发展如此迅速和优秀的企业。港迪电气坚持诚信，追求卓越，定然会走向辉煌的未来。鉴于港迪电气良好的声誉和杰出的专业能力，西门子决定发展港迪电气为西门子在全球范围内的首家“起重机解决方案合作伙伴”企业。左尔表示，西门子将以其优秀的制度与文化尽全力服务于港迪电气，支持港迪电气拓展市场，快速发展！

港迪电气董事长、总裁向爱国向参加并见证港迪电气与

西门子签约仪式的政府领导、合作伙伴、媒体朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢。向爱国总裁说，港迪电气在发展过程中，始终保持对国家对社会的感恩，始终保持向世界上最先进企业学习的心态，并为起重电气行业的科技进步和产业升级进行着不懈的努力。港迪电气一直和西门子公司有着非常良好的合作。随着港迪电气业务范围的不断扩大，产品进入高端领域和海外市场，对提升合作层次的需求也越来越强烈。港迪电气非常荣幸在西门子的“解决方案合作伙伴计划”中脱颖而出，被选定为西门子“起重机解决方案合作伙伴”全球的第一家试点企业。港迪电气与西门子合作协议的签订，标志着双方在更广阔的领域实施合作，将促进双方企业更好更快发展。港迪电气将在武汉市各级政府的正确领导下，做强做大企业，以振兴民族工业为己任，打造国际知名品牌，为武汉市的经济建设、为社会的文明进步贡献自己的力量。

签约仪式上，港迪电气和西门子相互交换礼物，举杯同庆，预祝双方共赢美好未来。随后，左尔先生一行莅临港迪工业园参观，港迪电气日新月异的发展变化给远道而来的德国朋友留下了深刻的印象。最后，双方举行宴会，再次庆祝此次签约仪式取得圆满成功，融洽而友好的气氛预示着双方美好的合作前景！

武汉港迪电气有限公司，成立于1999年12月29日，公司总部位于中国光谷，是集研发、设计、制造、安装、调试电气控制系统、高低压供配电系统、机电工程总承包为一体并提供相关技术咨询与培训的高新科技企业，是中国一流的电气控制系统和高低压配电设备制造商，公司先后被评为“中国自主创新优秀企业”、“湖北省企业改革开放三十年杰出贡献单位”、“湖北省行业综合实力百强企业”、“湖北省分行业十强企业”、“湖北省创新型企业试点单位”。港迪公司目前已形成“控制系统集成、高低压成套、产品制造、工程总包、维保服务”为主导的经营格局，拥有占地70余亩的现代化工业园，员工总人数约1300人，年销售能力达12亿元。

港迪公司坚持“一流管理、一流技术、一流质量、一流服务”的企业宗旨，竭诚为广大用户提供最优质的产品和服务。港迪公司科研技术实力雄厚，积极开发具有自主知识产权的核心技术和产品，产品广泛应用于港口、冶金、水利、电力、造船、环保、矿业、铁路交通、石油石化、海洋工程等行业，产品配置合理、性能优越、可靠性高、维护量小、性价比高，为用户带来了显著的经济效益。港迪公司在中国各大城市设有办事处，在新加坡设有子公司，产品销售市场覆盖中国各地和海外地区。

港迪公司一直和西门子公司有着非常良好的合作关系，经过双方多年的密切合作加深了相互的理解和信任。随着港迪公司业务范围的不断扩大，产品不断进入高端领域和海外市场，对提升合作层次的需求也越来越强烈。2010年，港迪公司在西门子公司“解决方案合作伙伴”发展计划中脱颖而出，最终被选定为西门子公司全球首家“起重机解决方案合作伙伴”，这标志着港迪公司和西门子公司在技术、市场和战略层面的更深入的合作。通过与西门子公司的技术交流与合作，有助于港迪公司在自动化和驱动技术领域，进一步提升新技术应用和创新解决方案的能力。港迪公司在行业内的专业知识与西门子的产品优势相结合，增强了双方的市场竞争力，共同提高了双方的市场份额和产品知名度，将为最终用户提供更为完美的解决方案。

四川省中小企业科技服务港在四川省机械研究设计院成立

根据国家大力发展公共服务平台的精神，按照《四川省装备制造业调整和振兴行动计划》要求，在国家工信部、省经信委、省科技厅的大力支持下，四川省装备制造业中小企业科技服务港在四川省机械研究设计院建立。服务港是中小企业公共服务平台，为中小企业提供技术、信息、咨询、培训、标准、检测及“科技 110”等服务，以促进中小企业进步。

四川省机械研究设计院（www.ccjys.com）是四川省经济和信息化委员会直属国有企业，注册资金三千万，固定资产数亿元，她是集科技开发、工程设计、行业服务、生产销售为一体的综合性科技型企业；是四川省机械工业技术创新中心、生产力促进中心，高新技术企业；承办四川省机械工程学会、四川省电工技术学（协）会及四川省装备制造业中小企业科技服务港等公共服务平台。

电子所是机械院自动化产业板块下的一个研究所，下设商务部、销售部、技术部及综合管理部；职工 26 人，2010 年营业额上亿元，24 人次取得西门子销售 / 技术工程师证书，是西南地区最具实力的西门子自动化产品代理和服务商。

经过三年快速发展后，通过班子调整，明确工作和任务，凭借多年来的诚信、实力和影响，10/11 财年，电子所在继攀钢（西昌）二基地、普光二期等一些项目上获得订单外，还跟踪了多个水泥、发电项目，理县硅矿热炉一、二期工程、成都地铁二号线、石化 CPE、军工、越南老街钢铁及集成电路生产线空调系统、烟草自动化改造、CNG 加气站控制系统等多个合作项目；在 OEM 新客户开发，新屏推广等方面充分利用院资源优势，积极拓展市场，与四川省数十个装备制造业园区、上千家装备制造业企业建立起了良好的合作关系。

电子所在西门子和机械院的共同努力下，正着手筹建“西门子自动化展示培训研究室”，强化员工技能，培训企业技术人员、在校学生，全面推广西门子全集成自动化（TIA）。

昊图科技有限公司成功完成全球最大煤制烯烃机组控制系统项目

SNV38818

SNV38819

2010 年 2 月，神华包头煤制烯烃项目控制系统开始进入紧张的试车调试：

8 日 8 时 58 分，空分装置 A 套汽轮机主蒸汽管道开始暖管；

9 日 11 时 48 分，汽轮机启动成功，按照既定程序进行了多项运行试验；

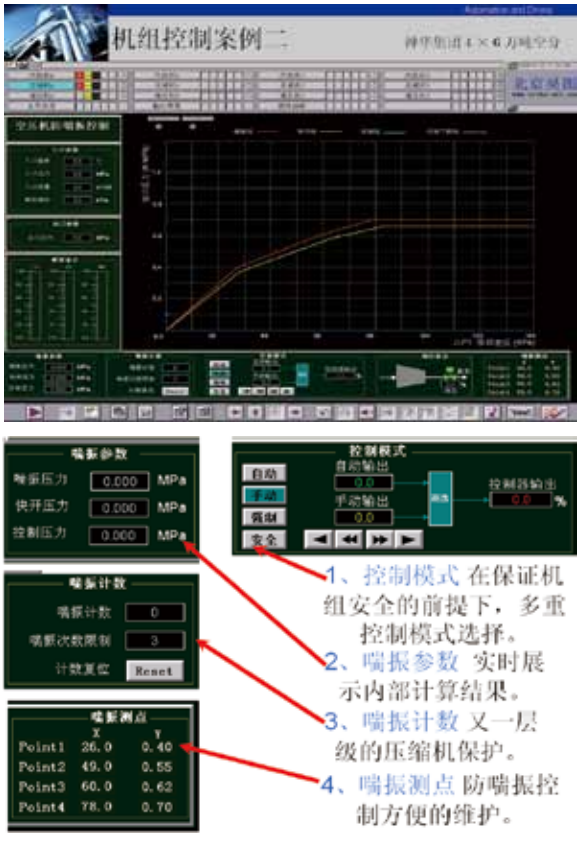
10 日 18 时，汽轮机运行平稳，振动、位移都远远小于控制值。

空分装置 A 套汽轮机试车一次成功!

2010 年 10 月 24 日，装置于包头盈德 / 包头神华 4*60000m3/h 空分机组控制系统 (其中包括：4 台蒸汽透平、4 台空气压缩机、4 台增压机) 的上电调试工作顺利完成，并经过 72 小时的不间断测试，完全满足用户要求，成功完成了现场上电调试工作!

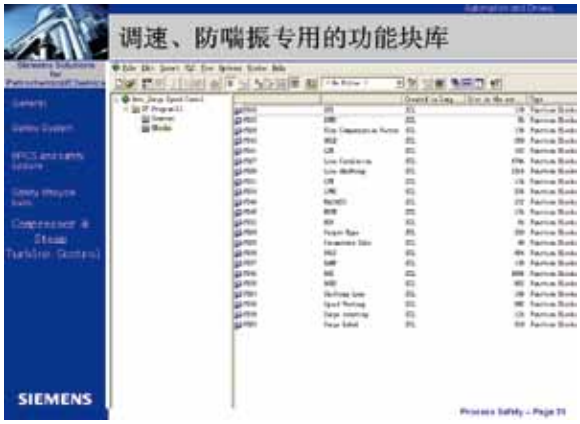
神华包头煤制烯烃项目是由昊图科技有限公司的重大项目，也是世界首套、全球规模最大的煤制烯烃项目，是国家“十一五”期间唯一核准的煤制烯烃工业化示范工程，是我国石油替代战略的重要组成部分。该项目的成功运行，具有重要示范意义。

神华包头煤制烯烃项目的配套空分装置主要技术采用了目前流行的汽轮机“一拖二”技术，即一台蒸汽透



平带动一台压缩机和一台增压机，因此也对机组的控制和保护提出了更高的要求。能够一次试车成功有三个关键因素：一是彩了世界著名的 MAN 透平压缩机组；二是配置了性能卓越的 Siemens 机组控制系统；三是昊图公司的优质服务和过硬技术实力。强强结合使机组控制和保护方面各项主要的技术指标全面达到或超越了当前国际的先进水平。在神华包头煤制烯烃项目压缩机组的成功运行后昊图公司还先后收到了神华包头用户以及 MAN 压缩机厂家的感谢信。

北京昊图科技有限公司是北京市高新技术企业，主要面向石油开采、石化、化工、环保、水泥、电力工业等领域，为用户提供从系统设计、系统集成、系统组态、



人员培训到现场调试、开车等全面周到的工程服务。自 2000 年成立以来，昊图公司积累了丰富的经验，并形成了独特的技术服务风格：

一，拥有很强的工程实施能力。昊图公司的工程师具有丰富的系统设计、编程、组态及投运的工程经验，到目前为止已成功实施各类国内外工程项目 600 多套，涉及到各个行业包括石化、化工、市政等，其中全国达 90%以上环氧乙烷项目均为昊图科技有限公司实施，积累了丰富的行业经验。2010 年开辟了新行业钛业。成功实施如阿联酋等国外项目数十套。此外昊图公司在压缩机控制系统（ITCC）项目上有着丰富的经验。为 MAN、Atlas、Siemens、Dresser-Rand、Hitachi、沈鼓、陕鼓、上海压缩机厂、交大赛尔等厂家的压缩机配套控制系统，掌握了防喘振、调速等关键技术，在控制精度和稳定性等技术指标达到国际一流水平（例如 转速控制范围：10 转 / 分～ 6230 转 / 分，精度 (<±5 转)、转速不等率：3 ～ 10%连续可调、升速率控制精度：1 r/min），而且具有控制策略的多面性。

二，拥有丰富的现场测试经验。昊图公司的工程师可以在用户的配合下安全的在现场进行喘振试验，绘制出实际的喘振曲线。由于压缩机制造厂商给出的喘振曲线是制造厂在生产车间用空气标定生成的，与实际工况存在偏差，使防喘振控制的精度下降，甚至造成不能正常开车。而按照实测的喘振曲线实现的防喘振控制精度高，既能有效的防止喘振的发生，又使放空量或回流量为零或最小，达到既安全又节能的目的，兼顾使安全，效率，节能三大主题和谐统一。

昊图公司一直与西门子保持着良好紧密的合作关系。2005 年被授权为西门子高级系统集成商，2009 年成为西门子全球解决方案合作伙伴。在过去几年里承接西门子 PLC 控制系统、SIS 控制系统、DCS 控制系统、ITCC 控制系统已达上百套。

昊图公司坚持“钻石品质、专业服务”的方针，一如既往为国内外广大用户提供最优质最专业的服务。

重新发现销售技巧

西门子管理学院供稿

即使在亲自对产品进行了一番调查研究之后，许多消费者在走进商店时，对要购买什么产品仍然没有拿定主意。对于零售商来说，这是一种机会。

早在具有传奇色彩的零售先驱 MarshallField 公司的时代，零售商就曾经非常重视消费者走进商店后的盯人式销售法。但近年来，零售业一直没有太多机会来进行店内促销。新的销售技术、遍地开花的零售商网站、手机购物工具，以及设置在店内的互联网商亭，已经将消费者与销售人员隔离开来。许多零售商满足于让消费者自己去了解和研究产品，他们一直在裁减店内销售人员，并取消基于代理制的各种销售模式。这种做法虽然降低了销售成本，但也降低了店内剩余的销售人员的促销积极性。

许多零售商假定，消费者走进商店的目的纯粹是为了交易：他们知道自己想要什么，只需要掏钱购买就行了。然而，麦肯锡的研究显示，尽管已对产品进行了广泛的调查研究，在网上阅读了产品的评价，以及自己亲自进行了价格比较，但仍有多达 40% 的消费者进入商店后会接受促销劝导。那些缺少经验丰富的店内销售人员来帮助消费者做出购买决定、乃至创建丰富的店内视觉营销元素的零售商，正在失去潜在销售后的其他销售机会。零售商比以往任何时候都更需要一种以销售为主导的观念，这种观念注重拥有适当数量的销售人员；确保这些销售人员知识丰富、训练有素，并具有销售积极性，以及能为消费者提供良好的店内体验。

支持销售人员

许多零售业高管坚持认为，他们无法承担为高价值销售提供帮助的费用。简单的计算表明，其实他们更承受不起不这么做的代价。的确，在店内增加有效提高销售额的员工是要花费大量的金钱，也耗费时间，我们并不建议重新回到过时、昂贵、劳动力密集型的销售模式上去。但是，我们有

充分而直白明了的商业理由，证明应该投资增加店内销售人员：如果做得恰当，增加店内销售人员将会为零售业提供一个有更丰厚回报的机会。

试想一下通过折扣店销售家用电器的案例 —— 最终的自助模式是，消费者在最终进入一家商店购买商品之前，通常已经独立地对不同厂家的相同产品做了比较。以一个平均零售价格在 200 美元、平均净利润在 10%、或每笔销售利润在 20 美元的商品为例，如果一个好的销售人员能在每小时额外多售出一件这样的商品，就足以收回雇佣他所产生的开销。当我们把来自主动推销或交叉推销附件产品的利润率汇总起来，我们便清楚，只需要每两个小时增加一位额外销售员就足矣。例如，在一家自助服饰的公司，在特定的时间里，雇佣额外的销售助理可以将销售转换率提高 9%、试衣间使用率提高 37%，并在正常的销售时段中平均用 10 ~ 15 分钟就可收回额外的人力成本。

建立合适的店内销售团队

观察熟练的销售人员在工作中的一举一动，你会很快发现，销售是一门可以通过不同方式表现出来的艺术，这可以归结为四个基本步骤：开始销售，询问顾客需求，展示商品，完成销售。令人惊讶的是，只有少数一线销售助理熟知这些步骤，能坚持始终如一地做完这四个步骤的人就更少。例如，在一个零售商店内，我们发现，竟有 86% 的销售助理未能主动询问顾客，最终完成销售。拥有了解并享受销售流程的员工是最重要的，这意味着需要吸引住合适的雇员、提供有效的培训，并施以恰当的奖励。

高效的销售人员有以下共同特征：他们会主动帮助客户，性格外向并对自己的工作充满热情。我们的研究表明，在不同零售行业里，仅有 45% 的一线员工拥有能成为高效销售人员的个性和特质。零售商需要重新设计他们招聘和部署员工担任销售角色的方式，吸引适合做销售且有所需个性和特质的人加入并帮助他们成功。此外，我们还发现，很少有零售商提供专门而有质量的培训，有效地支持销售助理们去实现更多销售的使命。这使得即使是天生就适合做销售的员工也常常无法回答来自潜在客户关于产品的基本问题，今天顾客掌握的信息比过去灵通得多（在某些产品领域，超过 75% 的潜在顾客进商店之前已经做了大量的独立研究）。 ■

销售团队的迅速改革

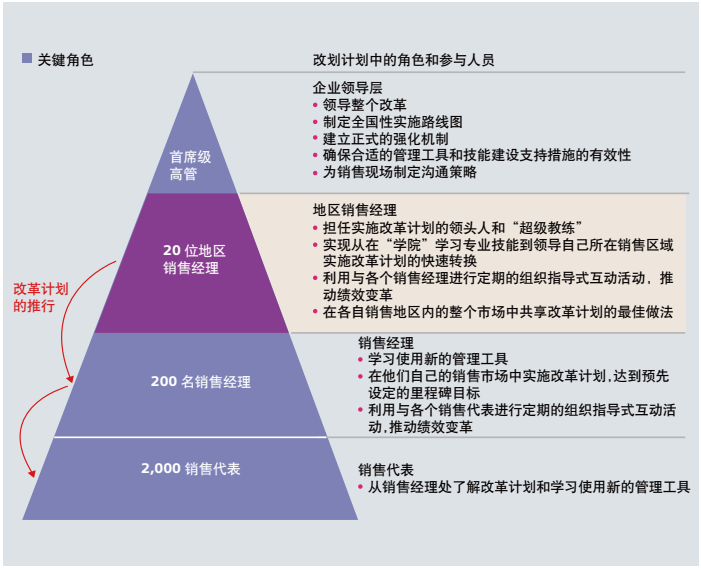
采用一种分阶段的“大学方式”帮助一家企业在 6 个月内（而不是通常的 12 ~ 24 个月）成功实现了对其销售团队的改革。

背景

要改革一个大型、分散型销售团队的运营方式并不容易，而要迅速实施一项销售改革计划并使其持之以恒就更加困难。而这正是一个直接服务企业的公司业务部所面对的挑战。该业务部门有 20 名地区经理、200 名销售经理和 2,000 名销售代表分布在整个北美地区。它正为员工队伍不稳定、销售业绩不理想所困扰：例如，由于管理工具和工作流程落后，在每年通过呼叫中心接入的电话中，约有 1/3 的销售线索（约 10 万个电话）未能进行跟踪处理。

复杂性

投资者都希望尽快见到投资成效。因此，该企业的高层领导坚持要实施一项能立竿见影地提高销售业绩的改革计划。为此，他们决定要在 6 个月以内实施这一计划，而通常要实施如此规模的改革计划需要 12 ~ 24 个月的时间。此外，近年来，该企业已实施过多项销售改进计划，其结果是喜忧参半，这就预示着员工们可能会对实施另一项复杂的改革计划缺乏热情。



解决方案

该企业并没有采用依靠一个领导变革的中心团队，从一个地区到另一个地区依次推行该计划的方式，而是采用了一种分阶段推进的“大学方式”，该方式能在所有的地区同时启动改革计划。在销售体系中担任关键角色的 20 名地区经理与销售经理们一起参加了各个中心“学院”的培训，他们在那里一起学习如何使用新的管理工具和工作流程，包括标准化的业绩指标、诊断报告，以及为落实对每一个销售线索进行跟踪和推销的责任而定制设计的工具。当地区经理从该学院“毕业”后，他们就从自己所在地区最重要的市场开始，分阶段推行改革计划。销售经理和他们所管理的销售代表也使用这些新的工具。

为了确保这些改革成果能够持之以恒，该企业确立了反复进行组织指导会的方式，在会上，地区经理利用业绩管理工具对销售经理的销售业绩进行评估，查找并指出他们的不足之处。然后，销售经理再以同样的方式对下面的销售代表进行评估和指导。管理工具和业务指导会对改革计划的成功实施起到了至关重要的作用，该计划在要求的 6 个月时间内在大部分市场得以实现。到一年时间结束时，该业务部的销售线索转化率提高了 20%，自己发现的销售线索增加了 25%。

结论

在对大型、分散型销售团队的运营方式进行改革时，仅仅有了正确的工具并不能加快改革进程或使改革成果持之以恒。但是，企业可以通过适当的方法来实现这种见效快的改革：即确定一组分布于整个组织之中、最合适的管理者群体来推动改革，并采纳“大学方式”进行改革培训，受训者又依次对他们下一级的员工如法进行培训。

北方区

北京
北京市朝阳区望京中环南路7号
邮政信箱: 8543
邮编: 100102
电话: (010) 6476 8888
传真: (010) 6476 4915

济南
济南市舜耕路28号
舜华园商务会所5楼
邮编: 250014
电话: (0531) 8266 6088
传真: (0531) 8266 0836

西安
西安市高新区科技路33号
高新国际商务中心28层
邮编: 710075
电话: (029) 8831 9898
传真: (029) 8833 8818

天津
天津市和平区南京路189号
津汇广场写字楼1401室
邮编: 300051
电话: (022) 8319 1666
传真: (022) 2332 8833

青岛
青岛市香港中路76号
青岛颐中皇冠假日酒店405室
邮编: 266071
电话: (0532) 8573 5888
传真: (0532) 8576 9963

郑州
郑州市中原中路220号
裕达国贸中心写字楼2506室
邮编: 450007
电话: (0371) 6771 9110
传真: (0371) 6771 9120

唐山
唐山市建设北路99号
火炬大厦1308房间
邮编: 063020
电话: (0315) 317 9450/51
传真: (0315) 317 9733

太原
太原市府西街69号
国际贸易中心西塔16层1610B
邮编: 030002
电话: (0351) 868 9048
传真: (0351) 868 9046

乌鲁木齐
乌鲁木齐市五一路160号
鸿福饭店C座918室
邮编: 830000
电话: (0991) 582 1122
传真: (0991) 584 6288

洛阳
洛阳市中州西路15号
洛阳牡丹大酒店4层415房间
邮编: 471003
电话: (0379) 6468 0295
传真: (0379) 6468 0296

兰州
兰州市东岗西路589号
锦江阳光酒店21层2111室
邮编: 730000
电话: (0931) 888 5151
传真: (0931) 881 0707

石家庄
石家庄市中山东路303号
石家庄世贸广场酒店1309室
邮编: 050011
电话: (0311) 8669 5100
传真: (0311) 8669 5300

烟台
烟台市南大街9号
金都大厦16F1606室
邮编: 264001
电话: (0535) 212 1880
传真: (0535) 212 1887

银川
银川市北京东路123号
太阳神大酒店A区1507房间
邮编: 750001
电话: (0951) 786 9866
传真: (0951) 786 9867

淄博
淄博市张店区共青团西路95号
钻石商务大厦19层L单元
邮编: 255036
电话: (0533) 230 9898
传真: (0533) 230 9944

塘沽
天津经济技术开发区第三大街
广场东路20号滨海金融街东区
E4C座三层15号
邮编: 300457
电话: (022) 5981 0333
传真: (022) 5981 0335

东北区

沈阳
沈阳市沈河区北站路59号
财富大厦E座13层
邮编: 110013
电话: (024) 8251 8111
传真: (024) 8251 8597

大连
大连市高新园七贤岭广贤路117号
邮编: 116001
电话: (0411) 8369 9760
传真: (0411) 8360 9468

哈尔滨
哈尔滨市南岗区红军街15号
奥威斯发展大厦30层A座
邮编: 150001
电话: (0451) 5300 9933
传真: (0451) 5300 9990

长春
长春市西安大路569号
长春香格里拉大饭店401房间
邮编: 130061
电话: (0431) 8898 1100
传真: (0431) 8898 1087

包头
包头市钢铁大街66号
国贸大厦2107室
邮编: 014010
电话: (0472) 590 8380
传真: (0472) 590 8385

鞍山
鞍山市铁东区园林路333号
鞍山四海大酒店716室
邮编: 114010
电话: (0412) 638 8888
传真: (0412) 638 8716

呼和浩特
呼和浩特市乌兰察布西路
内蒙古饭店15层1508房间
邮编: 010010
电话: (0471) 693 8888-1508
传真: (0471) 628 8269

华东区

上海
上海市杨浦区大连路500号
西门子上海中心
邮编: 200082
电话: (021) 3889 3889

长沙
长沙市五一大道456号
亚大时代2101房
邮编: 410011
电话: (0731) 8446 7770
传真: (0731) 8446 7771

南京
南京市玄武区中山路228号
地铁大厦18层
邮编: 210008
电话: (025) 8456 0550
传真: (025) 8451 1612

无锡
无锡市解放路1000号
金陵大饭店2401-2403室
邮编: 214007
电话: (0510) 8273 6868
传真: (0510) 8276 8481

合肥
合肥市濉溪路278号
财富广场27层2701、2702室
邮编: 230041
电话: (0551) 568 1299
传真: (0551) 568 1256

连云港
连云港市连云区中华西路
千樱小区B幢3单元601室
邮编: 222042
电话: (0518) 8231 3929
传真: (0518) 8231 3929

扬州
扬州市江阳中路43号
九洲大厦7楼704房间
邮编: 225009
电话: (0514) 8778 4218
传真: (0514) 8787 7115

杭州
杭州市西湖区杭大路15号
嘉华国际商务中心1710室
邮编: 310007
电话: (0571) 8765 2999
传真: (0571) 8765 2998

宜昌
宜昌市东山大道95号
清江大厦2011室
邮编: 443000
电话: (0717) 631 9033
传真: (0717) 631 9034

徐州
徐州市彭城路93号泛亚大厦18层
邮编: 221003
电话: (0516) 8370 8388
传真: (0516) 8370 8308

武汉
武汉市汉口江汉区建设大道709号
建银大厦18楼
邮编: 430015
电话: (027) 8548 6688
传真: (027) 8548 6668

温州
温州市车站大道
高联大厦9楼B1室
邮编: 325000
电话: (0577) 8606 7091
传真: (0577) 8606 7093

苏州
苏州市新加坡工业园苏华路2号
国际大厦11层17-19单元
邮编: 215021
电话: (0512) 6288 8191
传真: (0512) 6661 4898

宁波
宁波市沧海路1926号
上东商务中心25楼2511室
邮编: 315040
电话: (0574) 8785 5377
传真: (0574) 8787 0631

南昌
南昌市北京西路88号
江信国际大厦1401室
邮编: 330046
电话: (0791) 630 4918
传真: (0791) 630 4918

常州
常州市关河东路38号
九洲寰宇大厦911室
邮编: 213001
电话: (0519) 8989 5801
传真: (0519) 8989 5802

绍兴
绍兴市解放北路玛格丽特商业中心
西区2幢玛格丽特酒店10层1020室
邮编: 312000
电话: (0575) 8820 1306
传真: (0575) 8820 1632/1759

南通
南通崇川区桃园路8号
中南世纪城17栋1104室
邮编: 226018
电话: (0513) 8102 9880
传真: (0513) 8102 9890

扬中
扬中市扬子中路199号
华康医药大厦703室
邮编: 212200
电话: (0511) 832 7566
传真: (0511) 832 3356

华南区

广州
广州市天河路208号天河城侧
粤海天河城大厦8-10层
邮编: 510620
电话: (020) 3718 2888
传真: (020) 3718 2164

福州
福州市五四路136号
中银大厦21层
邮编: 350003
电话: (0591) 8750 0888
传真: (0591) 8750 0333

南宁
南宁市金湖路63号
金源现代城9层935室
邮编: 530022
电话: (0771) 552 0700
传真: (0771) 552 0701

深圳
深圳市华侨城汉唐大厦9楼
邮编: 518053
电话: (0755) 2693 5188
传真: (0755) 2693 4245

东莞
东莞市南城区宏远路1号
宏远大厦1403-1405室
邮编: 523087
电话: (0769) 2240 9881
传真: (0769) 2242 2575

厦门
厦门市厦禾路189号
银行中心29楼21层2111-2112室
邮编: 361003
电话: (0592) 268 5508
传真: (0592) 268 5505

佛山
佛山市汾江南路38号
东建大厦19楼K单元
邮编: 528000
电话: (0757) 8232 6710
传真: (0757) 8232 6720

海口
海口市大同路38号
海口国际商业大厦1042房间
邮编: 570102
电话: (0898) 6678 8038
传真: (0898) 6678 2118

珠海
珠海市景山路193号
珠海石景山旅游中心229房间
邮编: 519015
电话: (0756) 337 0869
传真: (0756) 332 4473

汕头
汕头市金海湾大酒店1502房
邮编: 515041
电话: (0754) 848 1196
传真: (0754) 848 1195

湛江
湛江市经济开发区乐山大道31号
湛江皇冠假日酒店1616单元
邮编: 524022
电话: (0759) 338 1616
(0759) 338 3232
传真: (0759) 338 6789

西南区

成都
成都市高新区拓新东街81号
天府软件园C6栋1/2楼
邮编: 610041
电话: (028) 6238 7888
传真: (028) 6238 7000

重庆
重庆市渝中区邹容路68号
大都会商厦18层1809-12
邮编: 400010
电话: (023) 6382 8919
传真: (023) 6370 0612

昆明
昆明市北京路155号
红塔大厦1204室
邮编: 650011
电话: (0871) 315 8080
传真: (0871) 315 8093

攀枝花
攀枝花市炳草岗新华街
泰隆国际商务大厦B座16层B2-2
邮编: 617000
电话: (0812) 335 9500/01
传真: (0812) 335 9718

宜宾
宜宾市长江大道东段67号
华荣酒店0233号房
邮编: 644002
电话: (0831) 233 8078
传真: (0831) 233 2680

绵阳
绵阳市高新区火炬广场西街北段89号
长虹大酒店四楼商务会议中心
邮编: 621000
电话: (0816) 241 0142
传真: (0816) 241 8950

贵阳
贵州省贵阳市新华路
富中国际广场15层C座
邮编: 550002
电话: (0851) 551 0310
传真: (0851) 551 3932

西宁
西宁市新宁路新宁花苑A座
紫恒国际公寓16楼21613室
邮编: 800028
电话: (0971) 550 3390
传真: (0971) 550 3390

技术培训
北 京: (010) 8459 7518
上 海: (021) 6281 5933-305/307/308
广 州: (020) 3810 2015
武 汉: (027) 8548 6688-6400
沈 阳: (024) 2294 9880/8251 8219
重 庆: (023) 6382 8919-3002

技术资料
北 京: (010) 6476 3726

技术支持与服务热线
电话: 400-810-4288
电话: (010) 6471 9990
传真: (010) 6471 9991
E-mail: 4008104288.cn@siemens.com
Web: www.4008104288.com.cn

亚太技术支持(英文服务)
及软件授权维修热线
电话: (010) 6475 7575
传真: (010) 6474 7474
E-mail: support.asia.automation@
siemens.com

网站
www.ad.siemens.com.cn

名誉主编：杨雪峰
主　　编：张申申
本期编委：谭　玉　张钊谦　米传勇　李宇鹏　张嘉蔚

来稿请发送至：shenshen.zhang@siemens.com
联 系 人：张申申
电　　话：010-6476 3192　传　　真：010-6476 4884
地　　址：北京市朝阳区望京中环南路 7 号　西门子（中国）有限公司