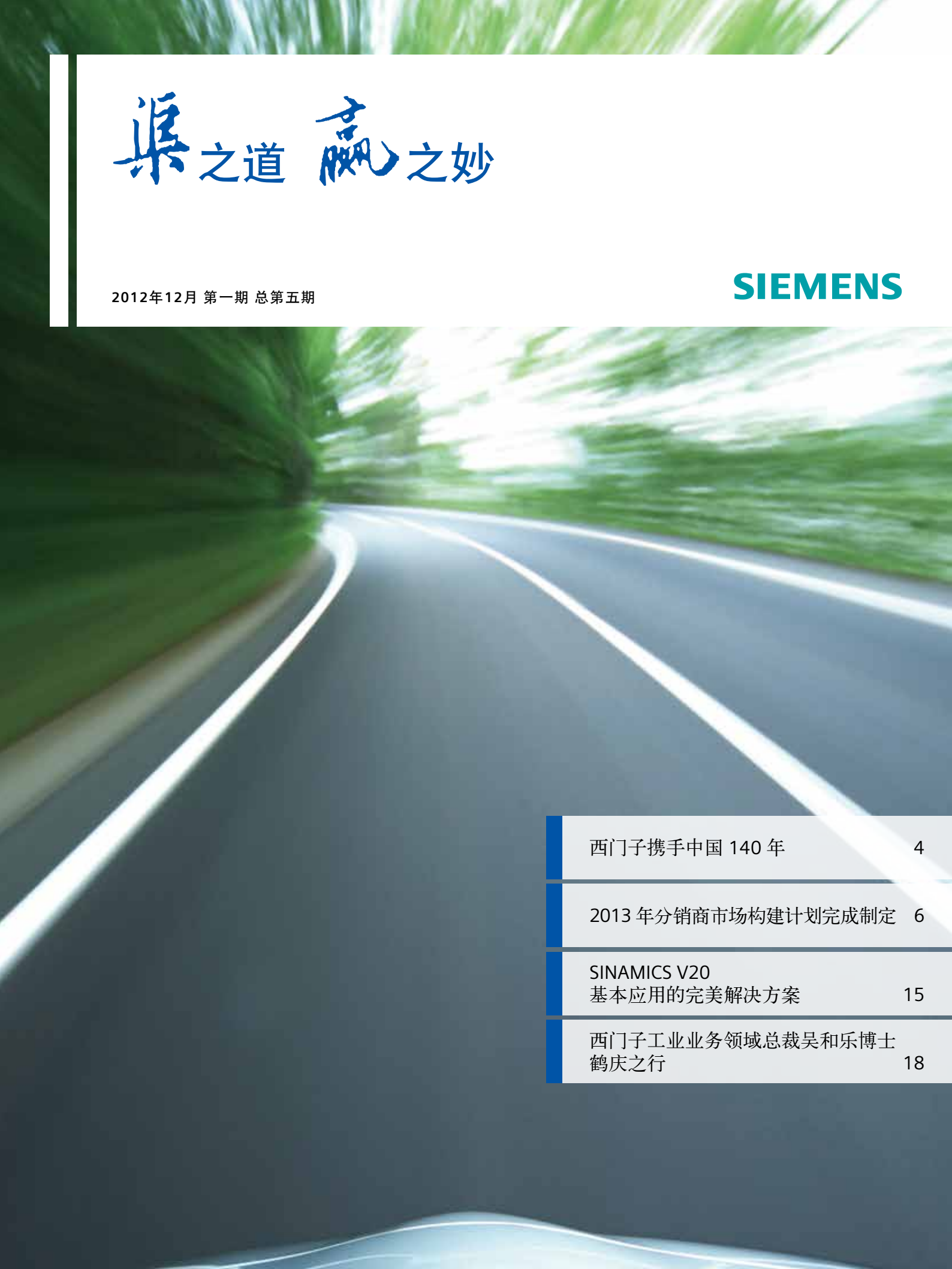
渠之道 赢之妙

2012年12月 第一期 总第五期

SIEMENS



西门子携手中国 140 年 4

2013 年分销商市场构建计划完成制定 6

SINAMICS V20
基本应用的完美解决方案 15

西门子工业业务领域总裁吴和乐博士
鹤庆之行 18

亲爱的分销商朋友：

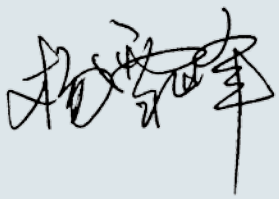
刚刚过去的一个财年，无疑是充满艰辛坎坷的一年。无论是工业市场，OEM 市场还是基础建设市场，国内客户需求还是出口需求，整体市场环境都显得十分低迷。与此同时，资金环境依然没有得到有效改善，分销商库存水平也相应水涨船高，给各位伙伴带来了不小的资金管理压力。

在大环境不利的情况下，广大分销商合作伙伴依然尽自己最大的努力维护好老客户，积极开拓新客户，挖掘市场潜力。西门子方面也积极提供了有效支持，包括汇票政策，IA 激励计划等等，帮助分销商朋友一起共度难关。尽管有一些分销商放弃了指标，但总体分销板块还是较好地完成了任务。在此，我对去年努力完成年度任务的分销商朋友表示深深的感谢，和敬意！

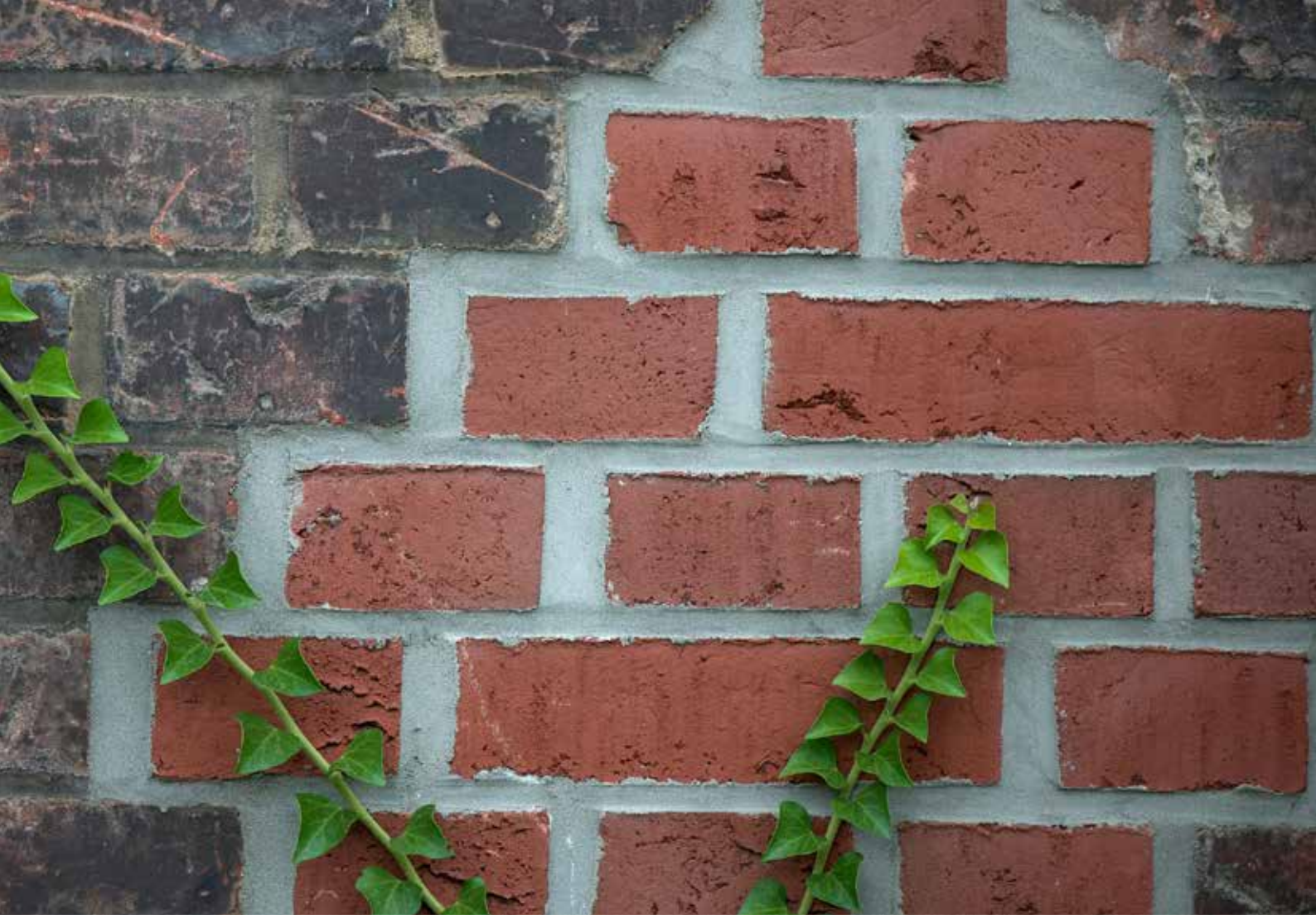
新财年开始，管理层对整个分销业务依然给予了厚望。我们依据市场情况，合理调整了分销商的年度指标计算方法。对去年完成任务但库存压力较大的分销商，合理降低了指标要求。同时，调低了对中小分销商的增长率要求，帮助中小分销商更有信心完成任务。进一步深化分销商牌照制度，推进分销商本地化，推动渠道下沉，全面加强对二三线城市以及中小客户的覆盖。同时，大量的有竞争力的新产品不断上市，特别是针对中低端市场的SMART概念产品，将给予分销商强大的、源源不断的业务增长保障。

对于上财年放弃任务的分销商，我们尤其寄予厚望，希望新财年能重新看到你们和我们战斗在一起。逆水行舟，不进则退。我们会全力支持有能力有热情的分销商跟我们一路前行，不希望看见任何一位有能力的分销商掉队。

新财年，分销商管理部全体同事将一如既往地和大家一起努力，为各位提供全面的支持和保障。让我们携手前行，共度难关，再创属于我们的辉煌！



西门子工业销售集团
分销商管理部 总经理
杨雪峰



目录

要闻播报

西门子携手中国 140 年 4

百年共赢 —— 西门子老电机沉浸百年青啤香 5

公告专栏

2013 年分销商市场构建计划完成制定 6

合作，共赢 — 西北分销商发展 6

伙伴风采

SIEMENS 产品 + WINUP 服务 = Customer 满意 7

广州曼伯特携手 OEM 广州达意隆亮相

“2012 中国国际啤酒、饮料制造技术及设备展览会” 8

西门子电磁流量计在船舶压载水装置上的应用 10

产品荟萃

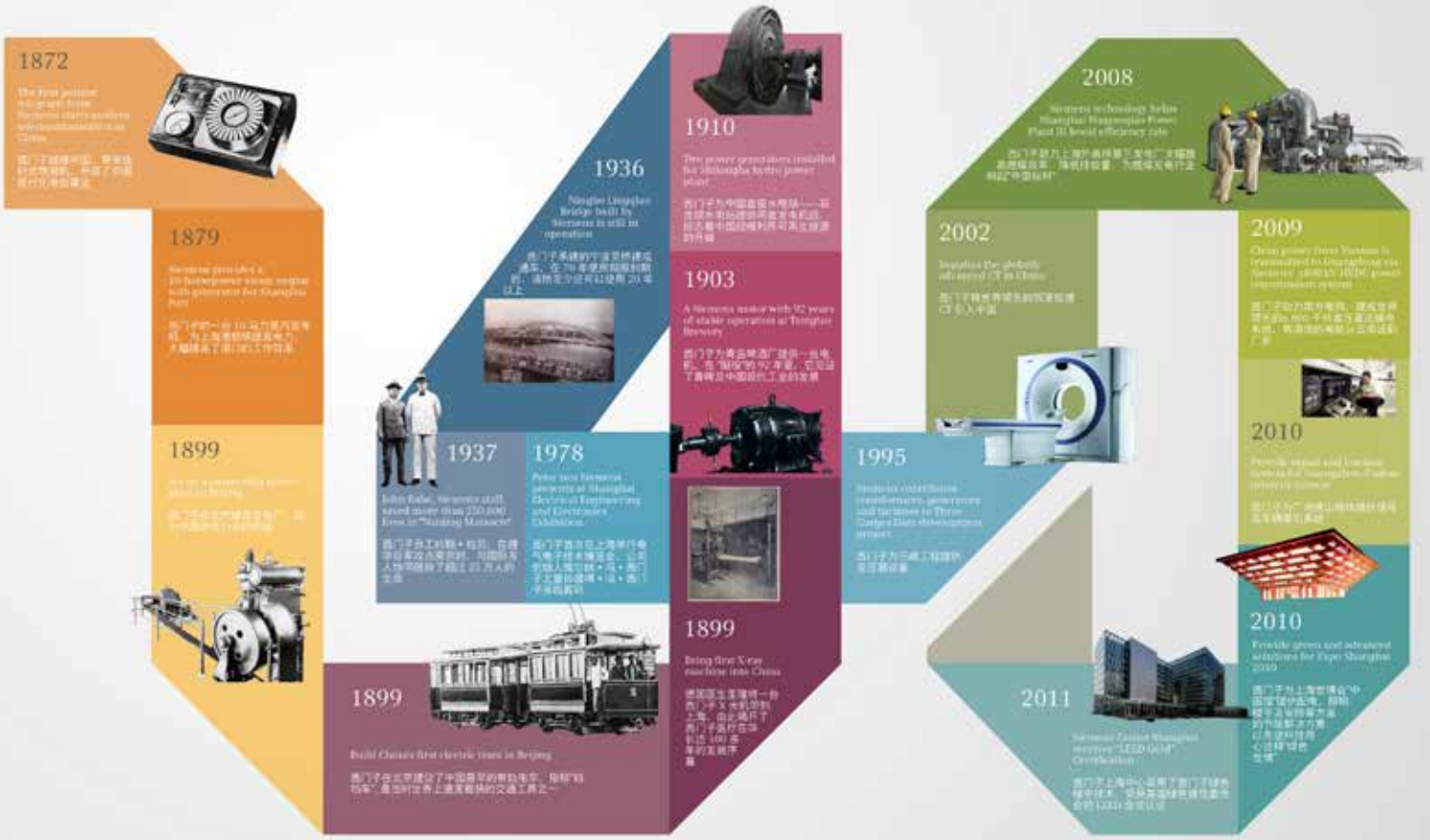
小型自动化解决方案 —— 笙磬合音，无缝集成 13

SINAMICS V20 基本应用的完美解决方案 15

SIMATIC S7-200 SMART 产品亮点 17

自由天地

西门子工业业务领域总裁吴和乐博士鹤庆之行 18



西门子携手中国 140 年

140
西门子携手中国
Siemens in China
1872 – 2012

1872 年，西门子向中国出口了第一台指针式电报机。这是西门子与中国的首次接触。自此，一段跨越一个多世纪的合作正式开始。

2012 年，西门子与中国开展合作进入第 140 个年头。从第一台指针式电报机，开启中国现代化电信事业的发展，到如今在中国拥有约 3 万名员工，建立 16 个研发中心、65 家运营企业和 65 个地区办事处，西门子见证了中国的发展与变化，携手中国同行百年！

一个多世纪以来，从为云南石龙坝水电站提供发电机组，标志着中国利用可再生能源的开端，到改变人们出行方式的第一辆有轨电车；从为中国历史悠久的青岛啤酒厂提供百年电机，到安装第一部 X 光机，西门子日益成为中国可靠且值得信赖的伙伴，在工业、能源、医疗及城市基础设施等领域持续创新，探寻可持续发展的答案。140 年来，西门子以其创新的技术、卓越的解决方案和产品坚持不懈地与中国开展全面合作，并已成为中国经济不可分割的一部分。

140 年的故事，记录了跨世纪的精诚合作；展望未来，西门子将继续秉承“勇担责任、追求卓越、矢志创新”的企业价值观，携手中国，一路前行！

百年共赢
—— 西门子老电机沉浸百年青啤香

到了青岛，应该去青岛啤酒的老厂区看看；参观那里的青啤博物馆，一定会听到西门子的名字。

博物馆由青啤建厂初期的两栋德式建筑改建，其中一栋是青啤最早的厂房，保留着当年的设备和酿造生产的场景，也是大部分参观者的兴趣所在。

走进老厂房，聚拢在第一件展品旁，每位带队讲解员都有一致的开场白：“这是我们青岛啤酒博物馆的镇馆之宝 —— 1896 年制造的德国西门子电机……”

> “镇馆之宝”—— 道不尽其中故事，却道尽多少功劳，多少珍爱！

这台黑色的电机通过传动轴连接着楼上的糖化罐搅动装置。从 1903 年青啤诞生，到 1995 年这座车间停产，它一直在这个岗位上服务，陪伴青啤百年成长。

值得一提的是，这台电机是馆内唯一盖有玻璃罩的大体积展品，彰显青啤的保护之精心。它同样也是西门子的宝贝。资料显示，它是现存最古老的西门子电机，也是世界上还能运转的最高龄电机之一。为了它的健康，西门子技术人员定期上门为它体检。

据一名讲解员介绍，西门子曾在上世纪九十年代末开出数千万美元并附加一座现代化厂房的高价，希望换回这台电机，但是被青啤婉言谢绝。

“这台电机是青啤发展的见证，承载着历代青啤人的感情，已经融入青啤的历史，和青啤不可分割，因此对青啤而言是无价的。”这位讲解员是青啤人的后代。解说词脱口而出，流利却不失深情。

据说，有一次谈及这台电机时，西门子高管感叹自己的产品“质量好”，青啤领导称赞自己的员工“维护保养得好”。其实，何尝不是来自双方相辅相成 、相得益彰的品质、承诺和努力，成就了西门子电机的百年青啤传奇。

斗转星移，西门子与青啤携手走入第二个百年都已经将近十年，合作的层次和规模今非昔比。西门子的历代操作控制系统，目前在青啤的生产环节都有体现。在老电机曾经服务的糖化工序，西门子享誉啤酒饮料行业的 Braumat 系统助力青啤优化生产流程，突破效率瓶颈，实现了“一分钟一吨酒”的卓越产能。

青岛啤酒一厂酿造部副部长肖刚说：“我们相信西门子，我们是正确的。我们在西门子解决方案的帮助下不断得到提升，然后对西门子的研发提出更高要求。如此，良性循环。”

> “如此”—— 互相促进，共同进步，不断走向新的共赢。

今年是西门子进入中国 140 周年。在制作主题广告的众多经典备选案例中，西门子最终决定通过青啤老电机讲述与中国客户的共赢故事。在厂里选景拍摄时，广告公司的摄制组感叹于一个细节：陪同拍摄的西门子食品饮料行业拓展经理吴俊杰“跟青啤的人——上上下下、老老少少——都很熟悉”，“到处都被热情地招呼着”。

如今，搭建在这种深情厚谊中的互利共赢，延续着由老电机铺启的合作道路。这条路，穿越百年，通往一个个新的起点。

2013 年分销商市场构建计划完成制定

新财年伊始，工业业务领域集团分销商管理部组织各产品部门一起制定并完成了 2013 年分销商市场构建计划。针对 2012 财年分销商业务发展状况和市场环境的变化，2013 财年的构建计划也做了相应的调整以鼓励并支持分销商在新财年更好地适应但前的经济环境，为分销商创建公平公正健康有序的市场环境，以持续稳定的发展。

新财年的市场构建计划在以下三个方面做了调整：

关于激励政策：

- 在折让结构中，强化了软性考核部分 - 即强化按市场投入支付和按行为支付的考核。例如，鼓励分销商强化业务发展计划的制定
- 为支持和发展中小分销商，减少增长率设置的分档，并减少档位之间的差距
- 在今年的折让政策中降低增长率

关于牌照政策：

新财年是实施牌照制度的第三年，今年我们将一如既往的贯彻牌照制度的政策，加强牌照制度的管理。实现当地投入，当地产出，当地落单。对于分销商的跨区牌照鼓励以分公司或子公司而非办事处的形式申请。新牌照申请的原则是签署额外的业绩指标。

关于市场纪律：

新财年在市场构建计划中强调了分销商管理部门对规范市场纪律的执行及操作流程，并强调所有未做事前报备并获批的跨区销售都被视为违规。各个产品部门在构建计划中也调整了市场违规行为，如跨区销售，从灰色渠道采购，销往海外及假货销售等行为的抵制规定。市场违规行为的强化管理是为了规范市场纪律以期为分销商构建公平，公正，合理，健康，有序的市场竞争环境。

以上是新财年市场构建计划中重点强调的变化和调整，各个产品部门也根据自己部门的业务发展要求，新产品政策方针等调整了自己部门对分销商激励政策的考核要点。

感谢所有分销商在过去一年中对西门子工业业务领域的业务发展所做出的贡献尤其是面对艰苦环境的不懈和努力，感谢所有分销商对于分销商管理部的政策及规定的贯彻执行和配合。相信新财年，在大家的共同努力下，我们将更紧密的配合，携手共进，一起面对和迎接新的挑战。

合作，共赢 —— 西北分销商发展

11/12 财年，是西门子工业领域新架构实施的第一年，根据调整后的业务发展需求，结合新的分销商授权模式，我们也对西北分销商业务发展做出了新的规划。根据各个合作伙伴实际业务状况将客户及地域作相应的调整、优化分销网络，促进各个 BU 产品的交叉销售，持续不断培训分销商售前售后技术人员、鼓励分销商加大硬件、软件投入，增强分销商的竞争能力。严格实施公司关于分销商牌照制度的规定，强化市场纪律，避免分销商之间的恶意竞争。

在艰苦的市场环境下，积极努力深挖客户、寻找扩大业务的机会、尤其在新客户、新行业的开发上，加大投入 、保持业务稳定，完成了年初制定的销售目标。随着 IA 100 行动计划在西北的展开，加大对西北二、三线城市的业务覆盖，是我们的合作伙伴去年所作的一件大事。根据西北市场业务发展的需要，分销商在陕西省内榆林、宝鸡、汉中，甘肃省的天水、嘉峪关等地均设立了办事机构，加大了网络的覆盖。

“去新疆发展”，比竞争对手早抓住新疆市场的业务机会，早打下业务基础，这也是去年初我们对西北区域分销商期望之一。目前，已有四家分销商在新疆开设了分支机构，结合新疆业务发展逐渐投入了近 20 名员工，在客户拓展上已经取得初步成效。新的财年我们还将继续鼓励和支持分销商在新疆业务上的投入，点对点对客户服务，点对点与西门子办事处的同事积极沟通、配合，寻求更多的业务机会。

分销商是我们各个销售单元重要的合作伙伴，也是我们扩大市场覆盖及加强市场渗透重要的生力军之一，我们将一如既往的朝着发展持续、高效的分销网络目标奋进，合作共赢！

SIEMENS 产品 + WINUP 服务 = Customer 满意
—— 北京盈冲机电科技有限公司

北京盈冲机电科技有限公司是西门子（中国）有限公司工业业务领域分销商合作伙伴，公司经过多年的发展，现已成为 MD BU 机械传动产品的主要合作伙伴之一。目前有员工 95 人，全国设有一个分公司，十几个办事处。业务主要集中在北京、天津、河北、山西、内蒙、河南、无锡等地区。

在 2009/10 年度北京盈冲荣获西门子《MD BU 最快增长合作伙伴奖》，在 2010/11 年度 荣获西门子《MD BU最佳贡献分销商奖》，MD 减速机业务销售额达 1.57 亿。

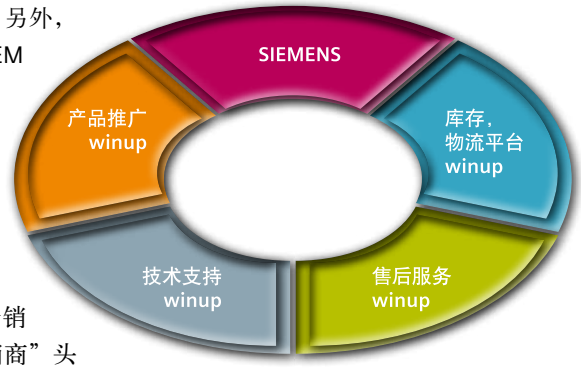
公司本着以高质量的名牌产品为依托，为客户提供优质服务的经营理念，在动力传动领域为客户提供产品、服务、设计为一体的综合服务。

北京盈冲受益于中国在基础设施、能源开发利用等方面的发展，同时依托于世界著名 SIEMENS 公司，取得了巨大的成就。北京盈冲的业务区域主要集中在山西，河北，内蒙等煤炭大省。近十年煤炭行业发展与整合为盈冲提供契机，在开展煤矿传统的皮带机业务外，还开发了如绞车、猴车、刮板机、提升机、瓦斯泵等业务。另外，在水泥行业集中的河北省，与 OEM 厂家合作开发水泥行业的斗提机、皮带机业务。在其他行业，如电厂磨机，氧化铝行业也逐渐有了新的突破。

北京盈冲积极开展 motox 齿轮马达产品的业务，上财年被西门子分销商管理部授予“齿轮马达产品分销商”头衔，成为 DM 第一批齿轮马达分销商之一。通过成立专职的销售团队，深入开发北京、天津、河北、河南等区域的齿轮马达业务，并在第一年超额完成了销售任务。

“开荒种地、精耕细作”，细化业务区域，零距离贴近客户，及时有效地为客户提供技术解决方案和服务，是北京盈冲开展业务的基础。专业的销售工程师，专职的售后服务工程师，及强有力的技术，商务支持，是业务逐步增长的有力保障。

北京盈冲通过产品推广，技术支持，库存物流，售后服务，四大平台拓展业务。在西门子和客户之间架起一座桥梁，通过零



距离的产品推广与服务得到了客户的认可和满意。

北京盈冲的发展同样也是盈冲员工的成长与发展。公司始终重视员工的培养与发展。建立了一支稳定的经理层队伍，注重培养自己的业务骨干，重视对新生力量的培养，打造成一支团结，战斗的团队；合作，沟通的团队；激情，关爱的团队。

2012 年北京盈冲公司青岛拓展训练

广州曼伯特携手 OEM 广州达意隆亮相
“2012 中国国际啤酒、饮料制造技术及设备展览会”

金秋九月，西门子齿轮马达分销商 - 广州曼伯特机械设备有限公司携手 OEM 广州达意隆包装机械有限公司共同亮相“2012 中国国际啤酒、饮料制造技术及设备展览会”。

广州曼伯特机械设备有限公司是西门子分销商管理部第一批授权齿轮马达分销商之一。自 Motox 产品采用分销模式开展以来，积极与该客户沟通接触，MD BU 相关产品的产品经理也多次与客户进行技术交流，在订单执行过程中逐步赢得了OEM的信任，最终成功采用西门子齿轮马达产品为样机配套参加 “中国国际啤酒、饮料制造技术及设备展览会”这一国际性展会。

广州达意隆包装机械有限公司是中国饮料包装行业领先的设备供应商，提供饮料工厂的全面解决方案，该公司已成功地成为可口可乐、百事可乐、法国达能、生力集团等国际化公司的认证供应商，并为娃哈哈、乐百氏、椰树、健力宝、紫江、中富等国内知名饮料品牌提供了优秀的设备和完善的服务，是我国饮料包装机械制造行业的龙头企业。广东省是中国食品饮料设备供应商分布最多的省份之一，而广州达意隆又是我国饮料包装机械制造行业的龙头企业。广州达意隆本次选择西门子设备参展，是对西门子齿轮马达产品实力的认可。此次与广州达意隆的成功携手，是西门子齿轮马达产品在食品饮料行业龙头企业应用的一项重大突破，这将为西门子 motox 产品今后扩大在此行业的市场份额和影响力起到了关键的推动和示范作用。

TECH-LONG
广州达意隆包装机械股份有限公司
Tech-Long Packaging Machinery Co, Ltd

西门子电磁流量计在船舶压载水装置上的应用

北京迈准仪表有限公司作为西门子过程仪表第一批签约经销商，十多年来专注于经营西门子仪表，依靠多年来在流量仪表方面积累的知识，开拓了西门子流量计在国内不同行业的多种应用。其中电磁流量计在船舶压载水上的应用就是一个全新的领域，电磁流量计不仅要考虑海上的应用环境，更要考虑其介质的特殊性，在配合压载水系统生产厂家的生产实验过程中，我们遇到了许多以前不曾遇到的困难，但随着这些困难的逐一解决，更随着应用了西门子电磁流量计的压载水系统在船上的成功运行，我们也获得了成功喜悦和用户的肯定。

船舶压载水的作用及危害

船舶航行中，压载是一种必然状态。船舶在加装压载水的同时，海水中的生物也随之被加装入到压载舱中，直至航程结束后排放到目的地海域。压载水跟随船舶从一地到它地，从而引起了有害水生物和病原体的传播。压载水的无控制排放可能会对海洋生态系统、社会经济和公众健康造成危害。全球环保基金组织（GEF）已经把船舶压载水引起的外来物种入侵问题列为海洋四大危害之一。

为了更有效的控制船舶压载水传播有害水生物和病原体，国际海事组织（IMO）于2004 年通过了《国际船舶压载水和沉积物控制和管理公约》。“公约”自 2009 年开始，规定所有新建船舶必须安装压载水处理装置，并对现有船舶追溯实施。“公约”对压载水的处理标准，即处理水中可存活生物的种类及数量作了明确规定。

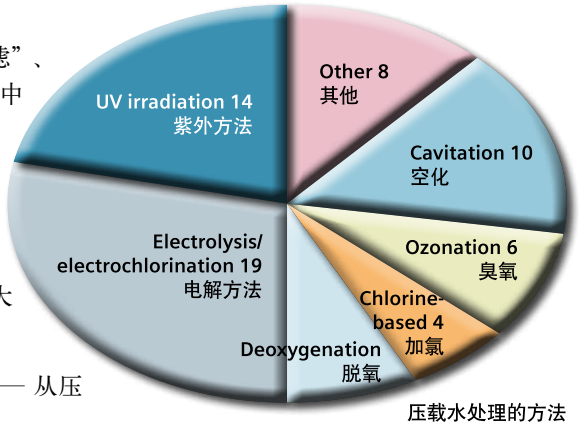
压载水处理过程

压载水处理的方法有多种形式，目前主要采用的有两种技术，一是电解法；二是紫外法。

下面主要论述电解法的过程及电磁流量计在这一过程中的应用。

压载水电解法的处理过程分为“过滤”、“电解海水产生次氯酸钠杀菌”、“中和”三步：

- “过滤”—— 压载时，利用过滤精度为 50 m 的自动反冲洗过滤器对所有压载水进行过滤，该步骤可以过滤掉尺寸大于 50 m 的大部分的海生物及固体颗粒；
- “电解海水产生次氯酸钠杀菌”—— 从压载水主管路引一支路海水进入电解装置，电解产生高浓度的次氯酸钠溶液，该溶液经过除气后，回注入压载水主管路，同主管路压载水混合到一定浓度。该浓度的次氯酸钠能够有效杀灭经过滤后的残余的浮游生物、病原体及其幼虫或孢子等，达到规定的杀菌效果（D-2 标准），压载水管路中活性物质的浓度由 TRO 分析仪和控制系统自动控制；
- “中和”—— 压载水排放时，当其余氯浓度小于 IMO 规定值时，中和系统不启动，压载水直接排放；当压载水中余氯浓度大于 IMO 规定值时，中和系统自动启动，向排水管中注入中和药剂，中和残余的 TRO，中和剂量由控制系统自动控制。



压载水处理的方法

电磁流量计的应用

电磁流量计在压载水装置上，主要用于海水抽取与排放时的流量计量以及各个工艺阶段的流量控制；由于压载水的特殊性，使得其具有比一般海水更强的腐蚀性；在电解工艺中，介质除了强腐蚀性之外，由于对海水的电解，而使其带有几伏甚至十几伏的电压，因此流量计的可靠接地是保证流量计正常运行的关键所在。

西门子电磁流量计，具有多种系列和口径，可以满足不同用户的各种工况的应用。

西门子 MAG5100W 电磁流量计，其标配的哈氏 C 电极及硬橡胶衬里，并且带有一对与测量电极同材料的接地电极，使其在压载水的应用中突显了其耐腐、可靠接地的优良性能，IP67 的防护等级，为其在船舶上长期使用提供了保障。

在高浓度的次氯酸钠介质中，配合应用 MAG3100 系列，选用 PTFE 衬里和哈氏 C 电极，防止衬里因介质的腐蚀而产生的皱裂，提高了仪表的使用寿命。

市场前景

面对越来越严格的船舶压载水管理规定，全球掀起了研制船舶压载水处理系统的热潮。各国众多相关科研部门和厂家看准了压载水处理系统广阔的市场空间。目前全球海上船舶达 9 万艘以上，按照平均每船安装 3 台流量计计算，全球仅海上船舶对流量计的需求就达到将近 300,000 套。另外全球每年新建船只均要安装压载水处理系统，这是一个可观的、有现实需求潜力的市场。船舶压载水系统在我国也还是一个刚刚兴起的行业，面对如此巨大的市场前景，西门子电磁流量计的先期进入，成就了该行业电磁流量计的示范效应，也拓展了西门子电磁流量计在新行业、新领域的广泛应用。我司仅在 11/12 财年在该领域的产出已超过 200 台电磁流量计。

安装于电解装置上的电磁流量计

安装于船上的电磁流量计

SIEMENS

SMART SOLUTION, SMART CHOICE

惠众 – 智选

经济、可靠、易用的小型自动化解决方案

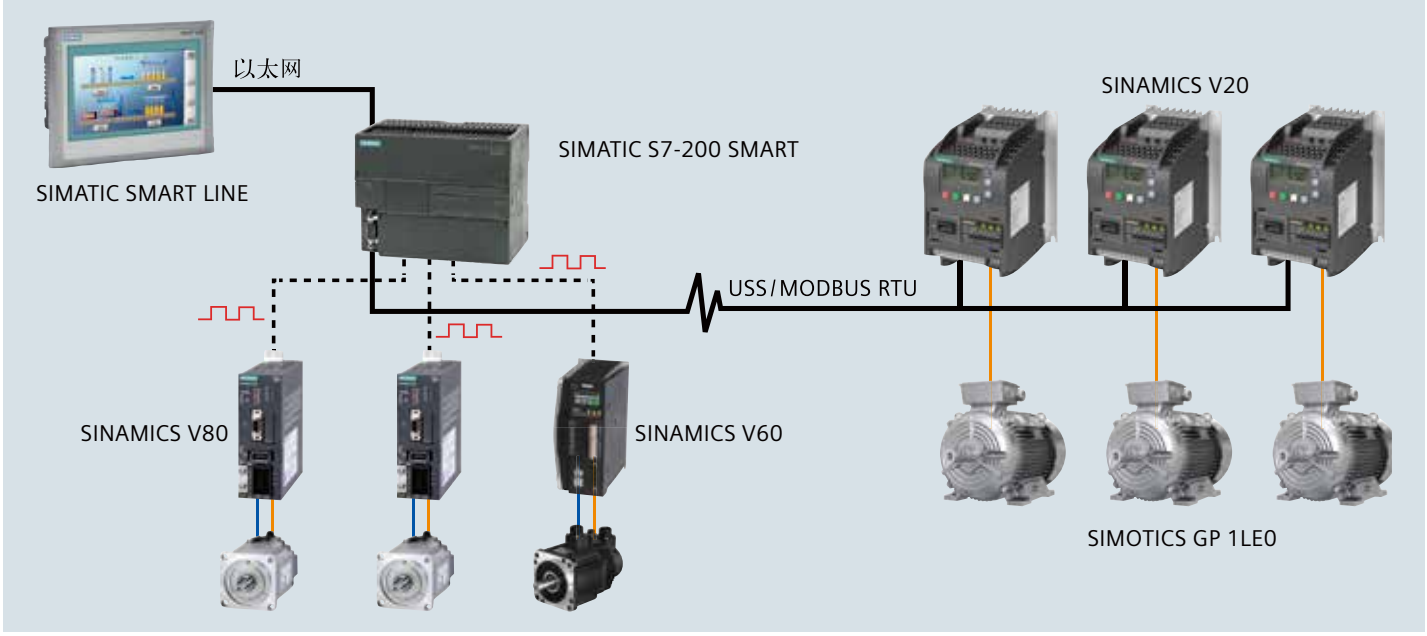
西门子 SIMATIC 自动化产品与 SINAMICS 驱动产品的完美结合，为您全新打造经济、可靠、易用的小型自动化解决方案。

高性价比的 SIMATIC S7-200 SMART PLC，SIMATIC SMART LINE 触摸屏，SINAMICS V20 变频器及 SINAMICS V80/V60 伺服系统，覆盖用户对于人机交互、自动化控制以及驱动的全方位需求。它可以帮助用户提升机器设备的性能，降低开发成本，大幅缩短机器设备的上市时间，真正有效地提高用户的市场竞争力。

西门子（中国） 有限公司工业业务领域
免费热线：4008104288　传真：010-64719991
北京：010-64768888　上海：021-38893889　广州：020-37182888　沈阳：024-82518111　成都：028-86199499　武汉：027-85486688

www.siemens.com.cn/smart

小型自动化解决方案
笙磬合音，无缝集成



可编程控制器 SIMATIC S7-200 SMART

- CPU 模块具备 20I/O、40I/O、60I/O 三种配置，提供标准型和经济性
- 集成高速处理器芯片，位指令执行时间可达 0.15μs
- 通过信号板可扩展通信端口、模拟量和数字量通道
- CPU 模块本体集成以太网接口和 RS485 串口，支持以太网接口下载程序
- 支持 Modus-RTU、PPI、USS、自由口通信
- 集成 3 路 100KHz 高速脉冲输出
- 支持通用 Micro SD 卡下载程序和更新 PLC 固件
- 新版编程软件，融入多项人性化设计，项目开发更加高效

变频器 SINAMICS V20

- 单相 230V 功率范围为 0.12~3kW，三相 400V 功率范围为 0.37~15kW，集成 V/f，V^2/f，FCC 控制模式
- ECO 节能模式，节能效果通过参数实时可见
- 集成 USS，Modbus RTU 通讯
- 内置常用的连接宏与应用宏
- 无需供电即可实现参数克隆及版本升级
- 防霜冻、休眠、捕捉再启动、自动再启动等特殊功能
- 7.5kW~15kW 集成制动模块，其它功率提供选件
- 相同功率的 V20 支持共直流母排连接，能量共享

触摸屏 SIMATIC SMART LINE

- 宽屏显示，提供 7 寸、10 寸两种尺寸
- 800 x 480 高分辨率宽屏设计，64K 色，LED 背光
- 集成以太网接口和串口（RS422/485 自适应切换）
- 串口通信速率高达 187.5 Kb/s，可通过以太网与 S7-200 SMART 及 LOGO! 0BA7 进行通信
- 可连接三菱，欧姆龙以及台达部分系列的 PLC
- 支持 Modbus-RTU 协议
- 支持趋势图，配方管理，报警功能
- 通过 Pack&Go 功能，轻松实现项目更新与维护

伺服驱动器及电机 SINAMICS V60/V80

- V80 单相 230V 供电，功率范围为 0.1kW~0.75kW，V60 三相 230V 供电，功率范围为 0.8kW~2kW
- 匹配同等功率的 1FL 伺服电机，电机参数无需配置，电机集成编码器
- 抱闸电机可选
- 无需调试工具，简单参数整定
- 内置位置闭环，精确实现定位需求
- 指令脉冲输入
- 高达 1/10000 的控制脉冲精度
- V60 过载能力可达 200%，V80 过载能力可达 300%

SIEMENS

惠众 – 智胜

经济、可靠、易用的 SINAMICS V20 基本型变频器

SMART INVERTER, SMART CHOICE

SINAMICS V20 是一款全新的满足通用需求的多功能变频器，可广泛应用在风机、泵、传送带、纺织、包装、陶瓷等行业和应用，并可适应于基本的机床主轴应用，为此类应用提供简单、易用、经济的解决方案。高可靠性的设计、丰富实用的功能集成、便捷简单的调试操作，最大限度地提高市场竞争力。

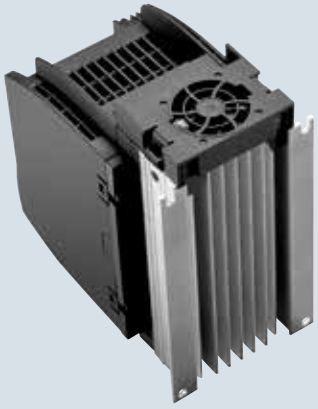
SINAMICS V20 您的必然选择

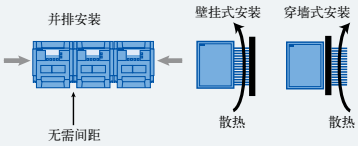
- 安装简便
- 操作简单
- 经济高效

www.siemens.com.cn/v20

SINAMICS V20
—— 基本应用的完美解决方案

灵活集成，安装方便——易于和现有系统进行集成

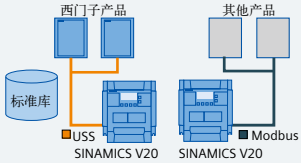




多种安装方式

零间距的并排安装，穿墙式安装和柜壁安装。

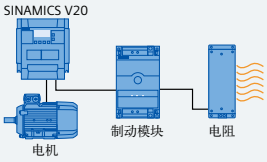
紧凑设计，灵活安装。



便捷通讯

USS 和 Modbus RTU 可选。

易于集成于现有系统。宏连接和标准库程序简化调试。



制动模块

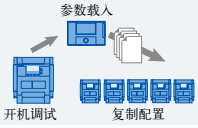
使用能耗制动，提升制动性能。

集成制动模块，方便连接制动电阻 (≥7.5 kW)。

调试简单，可靠易用——轻松胜任调试与操作

宏方法

优化的参数设置，快速调试，最大化提高性能。

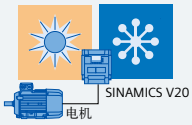


一键参数克隆

变频器之间方便传输参数。

异常不停机模式

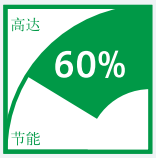
自动适应供电电源不稳定，实现高生产率。



可靠耐用

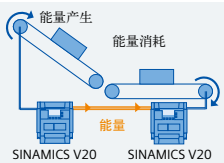
更宽的电压范围、更好的冷却设计以及带涂层的 PCB 板，大大提升了变频器在恶劣环境中的稳定性。

节能高效，经济耐用——集成节能功能允许能量补偿



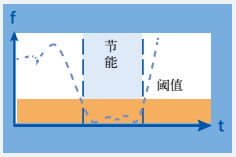
ECO 节能模式

自动调节不同设备应用下的磁通，高效节能。



共直流母线

多台变频器之间可实现能量共享。



休眠模式

集成休眠功能，智能节能。

SIEMENS

SMART PLC, SMART CHOICE

惠众 – 智控

经济、可靠、易用的可编程控制器

SIMATIC S7-200 SMART PLC 作为出色的 SIMATIC 家族的新成员，在秉承 SIMATIC 系列产品的一贯优点的同时，特别针对中国客户的具体需求，在硬件和软件上进行了优化设计和增强，使其成为一款出类拔萃的小型 PLC，不仅能够轻松胜任各种控制任务，而且极具性价比。

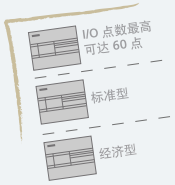
CPU 模块配备高速处理器并提供标准型和经济型多种选择，通过丰富的扩展模块，让您有足够的灵活性来按需配置，满足多变的生产需求；以太网接口和 Micro SD 插槽为信息传输和数据交换提供更大便利；更多的人性化设计使您编程更加方便，大幅提升开发效率。

集众多优势于一身的 S7-200 SMART 经济高效、性能出众、简单易用，使您的产品更具竞争优势！

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：4008104288　传真：010-64719991
北京：010-64768888　上海：021-38893889　广州：020-37182888　沈阳：024-82518111　成都：028-86199499　武汉：027-85486688

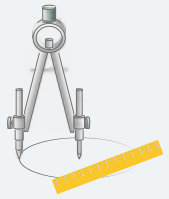
www.siemens.com.cn/s7-200smart

SIMATIC S7-200 SMART 产品亮点



机型丰富，更多选择

提供不同类型、I/O 点数丰富的 CPU 模块，单体 I/O 点数最高可达 60 点，可满足大部分小型自动化设备的控制需求。另外，CPU 模块配备标准型和经济型供用户选择，对于不同的应用需求，产品配置更加灵活，最大限度的控制成本。



选件扩展，精确定制

新颖的信号板设计可扩展通信端口、数字量通道、模拟量通道。在不额外占用电控柜空间的前提下，信号板扩展能更加贴合用户的实际配置，提升产品的利用率，同时降低用户的扩展成本。

高速芯片，性能卓越

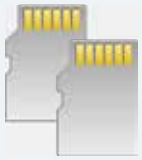
配备西门子专用高速处理器芯片，基本指令执行时间可达 0.15μs，在同级别小型 PLC 中遥遥领先。一颗强有力的“芯”，能让您在应对繁琐的程序逻辑，复杂的工艺要求时表现的从容不迫。

以太互联，经济便捷

CPU 模块本体标配以太网接口，集成了强大的以太网通信功能。一根普通的网线即可将程序下载到 PLC 中，方便快捷，省去了专用编程电缆。通过以太网接口还可与其它 CPU 模块、触摸屏、计算机进行通信，轻松组网。

三轴脉冲，运动自如

CPU 模块本体最多集成 3 路高速脉冲输出，频率高达 100 kHz，支持 PWM/PTO 输出方式以及多种运动模式，可自由设置运动包络。配以方便易用的向导设置功能，快速实现设备调速、定位等功能。

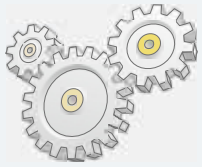


通用 SD 卡，方便下载

本机集成 Micro SD 卡插槽，使用市面上通用的 Micro SD 卡即可实现程序的更新和 PLC 固件升级，极大地方便了客户工程师对最终用户的服务支持，也省去了因 PLC 固件升级返厂服务的不便。

软件友好，编程高效

在继承西门子编程软件强大功能的基础上，融入了更多的人性化设计，如新颖的带状式菜单、全移动式界面窗口、方便的程序注释功能、强大的密码保护等。在体验强大功能的同时，大幅提高开发效率，缩短产品上市时间。



完美整合，无缝集成

SIMATIC S7-200 SMART 可编程控制器，SIMATIC SMART LINE 触摸屏和 SINAMICS V20 变频器完美整合，为 OEM 客户带来高性价比的小型自动化解决方案，满足客户对于人机交互、控制、驱动等功能的全方位需求。

西门子工业业务领域总裁吴和乐博士鹤庆之行

2012 年 4 月 1 日清晨，西门子工业业务领域总裁吴和乐博士，西门子分销商管理部总经理杨雪峰先生及部分分销商代表一行 13 人满载着丰厚的物资和暖暖的爱心驱车一天半抵达云南省鹤庆县，看望西门子及其分销商十年来一直资助的当地的贫困家庭和学生。

吴和乐博士一行人的到来，受了师生们的热烈欢迎。在松桂镇中窝小学召开的西门子爱心助学援助项目十年执行情况汇报会上，鹤庆县县政协主席李玉梅县西门子援助项目执行组就西门子在鹤庆县的爱心助学情况作了汇报，并对西门子在鹤庆县实施的爱心援助项目表示衷心的感谢。吴和乐博士以西门子公司创始人冯 • 西门子艰苦创业的经历，激励学生们要立下远大志向，争取成就辉煌业绩。

在观看了中窝小学学生们精彩的文艺表演后，吴和乐博士一行在教室里与同学们进行了互动，赠送了学习用品，并看望慰问了中窝村部分困难群众。

吴和乐博士一行还来到草海镇彭屯中学看望西门子助学班，与助学班的学生们开展了一场篮球友谊赛。这块篮球场地也是由西门子捐资在去年修建完成的，替代了以前一下雨就变得凹凸不平、积水泥泞的土场地。

对鹤庆县的资助，我们今年仍然会继续，我们只希望能够尽自己的微薄之力让贫困地区的孩子们过的更好，他们的笑脸才是最大的回报。

北方区

北京
北京市朝阳区望京中环南路7号
电话：(010) 6476 8888
传真：(010) 6476 4838

包头
内蒙古自治区包头市昆区钢铁大街74号
财富中心1905室
电话：(0472) 520 8828
传真：(0472) 520 8838

济南
山东省济南市舜耕路28号
舜耕山庄商务会所5层
电话：(0531) 8266 6088
传真：(0531) 8266 0836

青岛
山东省青岛市香港中路76号
颐中假日酒店4楼
电话：(0532) 8573 5888
传真：(0532) 8576 9963

烟台
山东省烟台市南大街9号
金都大厦16层1606室
电话：(0535) 212 1880
传真：(0535) 212 1887

淄博
山东省淄博市张店区中心路177号
淄博饭店7层
电话：(0533) 218 7877
传真：(0533) 218 7979

潍坊
山东省潍坊市奎文区四平路31号
鸢飞大酒店1507房间
电话：(0536) 822 1866
传真：(0536) 826 7599

济宁
山东省济宁市高新区火炬路19号
香港大厦361房间
电话：(0537) 239 6000
传真：(0537) 235 7000

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

塘沽
天津市经济技术开发区
第三大街广场东路20号
滨海金融街E4C-315
电话：(022) 5981 0333
传真：(022) 5981 0335

唐山
河北省唐山市建设北路99号
火炬大厦1308室
电话：(0315) 317 9450/51
传真：(0315) 317 9733

石家庄
河北省石家庄市中山东路303号
世贸广场酒店1309号
电话：(0311) 8669 5100
传真：(0311) 8669 5300

太原
山西省太原市府西街69号
国际贸易中心西塔16层1609B-1610室
电话：(0351) 868 9048
传真：(0351) 868 9046

呼和浩特
内蒙古呼和浩特市乌兰察布西路
内蒙古饭店17层1720室
电话：(0471) 620 4133
传真：(0471) 628 8269

东北区

沈阳
辽宁省沈阳市沈河区北站路59号
财富大厦E座12-14层
电话：(024) 8251 8111
传真：(024) 2253 3626

大连
辽宁省大连市高新园区
七贤岭广贤路117号
电话：(0411) 8369 9760
传真：(0411) 8360 9468

鞍山
辽宁省鞍山市铁东区高新区东区
鞍千路452号
电话：(0412) 558 1611
传真：(0412) 555 9611

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

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

华西区

成都
四川省成都市高新区拓新东街81号
天府软件园C6栋1/2楼
电话：(028) 6238 7888
传真：(028) 6238 7000

绵阳
四川省绵阳市高新区
火炬广场西街北段89号
四川长虹大酒店四楼
电话：(0816) 241 0142
传真：(0816) 241 8950

攀枝花
四川省攀枝花市炳草岗新华街
泰隆国际商务大厦B座16层B2-2
电话：(0812) 335 9500
传真：(0812) 335 9718

宜宾
四川省宜宾市长江大道东段67号
华荣酒店233室
电话：(0831) 233 8078
传真：(0831) 233 2680

重庆
重庆市渝中区邹容路68号
大都会商厦18层1807-1811
电话：(023) 6382 8919
传真：(023) 6370 2886

贵阳
贵州省贵阳市新华72号
路富中国际广场15楼C区
电话：(0851) 551 0310
传真：(0851) 551 3932

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

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

乌鲁木齐
新疆乌鲁木齐市五一路160号
新疆鸿福大饭店贵宾楼918室
电话：(0991) 582 1122
传真：(0991) 584 6288

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

兰州
甘肃省兰州市东岗西路589号
锦江阳光酒店2206室
电话：(0931) 888 5151
传真：(0931) 881 0707

华东区

上海
上海杨浦区大连路500号
西门子上海中心
电话：(021) 3889 3889
传真：(021) 3889 3266

杭州
浙江省杭州市西湖区杭大路15号
嘉华国际商务中心1505室
电话：(0571) 8765 2999
传真：(0571) 8717 5234

宁波
浙江省宁波市江东区沧海路1926号
上东国际2号楼2511室
电话：(0574) 8785 5377
传真：(0574) 8787 0631

绍兴
浙江省绍兴市解放北路
玛格丽特商业中心西区2幢
玛格丽特酒店10层1020室
电话：(0575) 8820 1306
传真：(0575) 8820 1632

温州
浙江省温州市车站大道
高联大厦9层B1室
电话：(0577) 8606 7091
传真：(0577) 8606 7093

南京
江苏省南京市中山路228号
地铁大厦17层
电话：(025) 8456 0550
传真：(025) 8451 1612

扬州
江苏省扬州市江阳中路43号
九州大厦7楼704房间
电话：(0514) 778 4218
传真：(0514) 787 7115

徐州
江苏省徐州市彭城路93号
泛亚大厦1807室
电话：(0516) 8370 8388
传真：(0516) 8370 8308

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

无锡
江苏省无锡市县前东街1号
金陵大饭店2401-2402室
电话：(0510) 8273 6868
传真：(0510) 8276 8481

南通
江苏省南通市崇川区桃园路8号
中南世纪城17栋1104室
电话：(0513) 8102 9880
传真：(0513) 8102 9890

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

盐城
江苏省盐城市盐都区
华邦国际东厦A区2008室
电话：(0515) 8836 2680
传真：(0515) 8980 7580

昆山
江苏省昆山市伟业路18号
昆山现代广场A 座1019室
电话：(0512) 5511 8321
传真：(0512) 5511 8323

华南区

广州
广东省广州市天河路208号
天河城侧粤海天河城大厦8-10层
电话：(020) 3718 2222
传真：(020) 3718 2164

佛山
广东省佛山市汾江中路121号
东建大厦19楼K单元
电话：(0757) 8232 6710
传真：(0757) 8232 6720

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

南宁
广西省南宁市金湖路63号
金源现代城9层935室
电话：(0771) 552 0700
传真：(0771) 556 9391

深圳
广东省深圳市南山区华侨城
汉唐大厦9楼
电话：(0755) 2693 5188
传真：(0755) 2693 4245

东莞
广东省东莞市南城区宏远路1号
宏远大厦1403室
电话：(0769) 2240 9881
传真：(0769) 2242 2575

汕头
广东省汕头市金砂路96号
金海湾大酒店19楼1920室
电话：(0754) 8848 1196
传真：(0754) 8848 1195

海口
海南省海口市滨海大道69号
宝华海景大酒店803房
电话：(0898) 6678 8038
传真：(0898) 6678 2118

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

厦门
福建省厦门市厦禾路189号
银行中心21层2111-2112室
电话：(0592) 268 5508
传真：(0592) 268 5505

湛江
广东省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
电话：(0759) 338 1616
传真：(0759) 338 6789

华中区

武汉
湖北省武汉市汉口建设大道709号
建设银行大厦20楼
电话：(027) 8548 6688
传真：(027) 8548 6777

合肥
安徽省合肥市濉溪路278号
财富广场首座27层2701-2702室
电话：(0551) 568 1299
传真：(0551) 568 1256

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

长沙
湖南省长沙市五一中路68号
亚大时代写字楼2101，2101-2室
电话：(0731) 8446 7770
传真：(0731) 8446 7775

南昌
江西省南昌市北京西路88号
江信国际大厦14楼1403/1405室
电话：(0791) 8630 4866
传真：(0791) 8630 4918

郑州
河南省郑州市中原区中原中路220号
裕达国贸中心写字楼2506房间
电话：(0371) 6771 9110
传真：(0371) 6771 9120

洛阳
河南省洛阳市涧西区西苑路6号
友谊宾馆516室
电话：(0379) 6468 3519
传真：(0379) 6468 3565

南阳
河南省南阳市卧龙区卧龙路
兴达商务9楼
电话：(0377) 6162 2636

技术培训
北京：(010) 6476 8958
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
(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
Email: support.asia.automation@siemens.com

名誉主编：杨雪峰
主编：张申申
本期编委：谭玉 刘鹤 和亚辉 李德明 栗鹏霞 陈中川 许登京 王凯
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