

艾默生：无线汽水取样架分析系统适应于所有工业厂房

众所周知，电厂的汽水取样架分析系统（SWAS）在许多行业，由于安装环境苛刻，通常面临挑战。在印度，当为2个新电厂选择分析系统时，寻找高性价比（预知维护需求且低人力投入）的SWAS方案成为用户的一项要求。他们选择了Emerson，选择了无线的SWAS方案。他们为什么选择无线方案？你们如何看待无线方案？

整套SWAS系统包括56台1056HT分析仪，这些分析仪均安装了智能无线THUM适配器，该适配器可以提供高灵活性的自组织、自适应网络结构。此外，电厂还选用了4台

Rosemount的CFA硅表和钠表，及4个采样处理系统。印度电厂选择的1056分析仪全部为盘装仪表，其中一部分用于将系统中湿化学分析仪（硅表/钠表）的测量信号转换为无线信号进行传输。

我们通常认为无线解决方案可以为现有的工业装置节约布线成本和安装成本，事实上，以上项目清楚表明，选择无线技术还有其它驱动因素。无线工厂是新的绿色品牌项目，布线的安装成本已不是选择Emerson的主要考虑因素，而无线技术可以实现快速调试则成为主要考虑因素，节省时间可以使项目尽早完成。

快讯：台达产品助罗克佳华数据中心实现高效节能

台达RoomCool 机房专用精密空调是台达集团针对新一代数据中心机房推出的高效、节能、环保型空调系统，产品自推出以来备受行业用户推崇。近期，该系列产品再传喜讯，成功中标太原罗克佳华公司拟打造的山西省物流公共服务平台——数据中心（一期）项目。

随着“物联网”的兴起，开发建设现代化的公共物流信息平台，成为我国物流信息化建设的首要任务。太原罗克佳华公司是一中外合资高新技术企业，公司拟打造的山西省物流公共服务平台，可充分满足物流过程中相关政府、工商企业、物流企业和普通用户等对物流信息的要求。

该项目需配备40kW机房精

密空调1台，台达公司针对该项目的特殊需求制定了专门的数据中心整体解决方案。在该方案中：机房采用地板下送风，空间回风的气流组织架构。精密空调系统利用防静电地板下的空间作为送风通道，利用安装在机柜前端的设备走廊内、可与标准板随时更换的通风地板风口，对机房计算机设备供应冷风，机柜热风从机柜后部通过热通道回到精密空调回风口，该气流组织形式符合冷空气密度大下沉、热空气密度小往上升的原理，有利于空调气流的循环。同时结合设备摆放将冷气与热气相对隔离，避免了前一列机柜设备出来的热风进入下一列机柜设备，提高了空调制冷效率。

德州仪器推动教育装备研究终获2011年杰出贡献奖

德州仪器(TI)是全球领先的数字信号处理与模拟技术半导体供应商，亦是推动因特网时代不断发展的半导体引擎。在12月20日，由慧聪教育网主办的“优利德杯-2011中国教育装备行业十大评选”颁奖盛典上，DLP荣获“2011年中国教育装备行业杰出技术贡献奖”。

作为实时技术的领导者，TI正在快速发展，在无线与宽带接入等大型市场及数码相机和数字音频等新兴市场方面，TI凭借性能卓越的半导体解决方案不断推动着因特网时代前进的步伐！

TI预想未来世界的方方面面都渗透着TI产品的点点滴滴，您的每个电话、每次上网、拍的每张照片、听的每首歌都来自TI数字信号处理器

(DSP)及模拟技术的神奇力量。

2011年4月5日，德州仪器(TI)和美国国家半导体(NS)宣布签署合并协议，TI将以25美元/股、总额约65亿美元的现金价格，收购国家半导体。本次收购将使业界共同致力于解决客户模拟问题的两个领导者实现强强联手。

DLP教育产品部是全球手持教育技术领导厂商，其函数、金融和图形计算器及相关产品成功应用于从小学直到大学的数理教学，由于与课程内容紧密结合并真正适用于课堂教学而受到数理教师和学生的广泛欢迎。

德州仪器也是图形计算器的重要生产商，其生产的TI图形计算器系列享誉全球。

智能电力仪表公司安科瑞电气登录A股

12月23日，上海安科瑞电气股份有限公司(以下简称“安科瑞”或者“公司”)正式启动IPO，公告显示，安科瑞拟发行不超过867万股人民币普通股。这标志着我国第一家用户端智能电力仪表整体解决方案主要供应商将正式登陆A股市场。

安科瑞自成立以来，致力于为客户提供可靠用电、安全用电、节约用电的完美解决方案。作为用户端智能电力仪表

行业标准的制定者之一，安科瑞参与起草编写了6项国家或行业标准，并荣获了1项国家重点新产品、3项上海市火炬计划项目等多项荣誉证书。

2011年1-6月，安科瑞用户端智能电力仪表的销量为14.07万台，较上年同期增长40%以上。安科瑞凭借领先的技术和产品，受益于我国基础建设的快速发展，未来用户端智能电力仪表销量将实现爆发性增长。

作为引领智能用电化发展的企业，安科瑞拥有齐全的产品体系，依托完备的产品线，丰富的项目运作能力和突出的研发实力，已成为国内同行业中具备提供智能化电力监控、电能管理、电气安全系统性解决方案的少数几家领先企业之一。安科瑞拥有多项核心技术和众多的国内先进产品，在同行中具有明显的技术领先优势。

安科瑞本次募集资金主要

用于：“用户端智能电力仪表产业化项目”、“企业技术中心建设项目”，同时剩余资金将用于其他与主营业务相关的营运资金。

根据发行时间安排，安科瑞将自12月26日至12月28日在上海、深圳、北京等地进行发行A股的询价推介工作，发行公告将于12月30日刊登，1月4日同时进行网下和网上申购及缴款。

“送电下乡”——施耐德冬季雪中送炭

近日，施耐德电气的“碧波”计划中新能源援助项目得到中国商务部投资促进事务局、中华环境保护基金会和当地政府事业单位等多方支持与共同推动，在新疆喀什地区叶城县柯克亚乡莫木克村落地一系列公益活动，如启动太阳能光伏通电仪式、对当地学校进行物资援助和当地电工专业技能培训与村民用户安全用电普及及培训等活动。

施耐德电气“碧波”计划无电村新能源援助项目，不但是首个离网光伏发电援助项

目，是利用清洁能源的可持续捐助，解决120户家庭以及1所学校的基本用电问题，惠及村民500余村民和300多名学生，而且通过施耐德电气丰富专业经验来帮助贫困村民对太阳能光伏相关专业技能培训与安全用电的知识普及，让莫木克村正式告别了无电时代。

施耐德电气中国区总裁朱海表示：“尽管前往莫木克村的道路崎岖艰苦，但能够为村民送上光明与温暖，一切都是值得的。此无电村新能源援助项目旨在通过施耐德电气太阳

能发电整体解决方案解决中国无电地区居民的基本用电问题，通过施耐德电气会运用自身专业与能力之所长，凝聚多方力量与支持来共同推动此公益事业项目的顺利进行，回馈社会，造福人民。”

“碧波”计划是施耐德电气在全球开展的意将最安全、最清洁的能源提供给社会最需要帮助的人民，同时用电气相关教育培训来帮助贫困青年掌握专业技能的一项创新且可持续发展的计

划。该项目的实施也得到了喀什地区行署、经贸委、疆南电力、叶城县政府、柯克亚乡莫木克村委等单位的大力支持和积极配合，施耐德电气无电村新能源援助项目启动于2010年12月份，保证了太阳能电站顺利发电并输电到各家各户，并通过与中华环境保护基金会合作，成立施耐德电气“碧波基金”，旨在通过施耐德电气太阳能发电整体解决方案，共同推动项目的实施，解决中国无电地区居民的基本用电问题。

深圳成功启动世界首座磁悬浮风力发电试验场

近日，世界首座磁悬浮风力发电试验场，在深圳运营启动。

记者从现场了解到，磁悬浮风力发电技术是人类风能技术和磁悬浮电力技术的优秀组合，是新能源领域中

最有开发前景的重要路径。这座由深圳市顺禧机电技术开发有限公司斥资建造的磁悬浮风力发电试验场，为内陆II级风源区。采用蒲福分级法测试SX-CXF型零重力磁悬浮风力发电机系列产品，

在不同风速中分析风力、电流、电压的瞬间变化及不同型号的风频适应性数据。

据介绍，将磁悬浮技术应用到风力发电领域，突破了由英国物理学家确定的恩肖定理的羁绊，是人类利用

风能的一次重要突破，零重力磁悬浮由中国人发明，既展现了世界先进技术前列的科研实力，又彰显了新能源利用的应用前景。

中国继电器器仍占市场主导地位

目前，机械与电力依然是继电器应用的最大市场，两者合计占整体市场份额的60%以上；冶金、石化也是继电器应用较多的行业，两者合计占继电器市场的15%左右；其它如交通、水泥、水处理、造纸、军工等行业也会使用大量的继电器。

欧姆龙在大陆工业继电器市场占有绝对优势，在各

些低端机械生产厂或盘柜厂。和泉在大陆工业继电器各主要细分市场也占有一定优势，但是其在各细分行业的市场占有率要远低于欧姆龙。松下、泰科等比较专注于电力行业的企业在行业内表现比较良好。

另外，大陆低端企业工业继电器也主要应用在机械与电力行业，其客户多是一

些低端机械生产厂或盘柜厂。

未来几年内工业继电器市场将保持平稳增长，市场竞争格局不会有太大变化整体来看，大陆工业继电器市场仍将保持比较平稳的增长态势，随着整体经济环境的好转，行业增长速度会有所提高。

目前行业的整体竞争格

局比较稳定，欧姆龙占据市场的绝对优势，短期内很难有企业能够威胁其市场地位。和泉、宏发、施耐德等主要企业依然会保持较好的发展势头，继续在工业继电器市场保持主要供应商的地位。

罗升热销台制传动组件

下代理的台达FA全系列、利若减速机的台制传动组件，卖到营收比提高六成的佳绩。

罗升表示，该企业在两岸发展上定位不同，但仍能持续逆势正成长，证明因地制宜的定调策略是对的。对

未来景气，罗升董事长林志诚表示，市场倾向对中国经济依存度加剧，对其本业——FA零组件通路商而言，应是短空长多，因此长远来看，市况仍可期。

林志诚指出，大陆进入第十二个五年计划，十二五的精神是帮助大陆快速均富，这意味：人工会续涨、人口红利不再，显然自动化程度将越来越深化。其次，台湾电子业龙头厂近月公开要投资机器人王国计划，也印证自动化愈深化的趋势。第三，强势日元，将使得台制品牌更有机会；罗升的营运策略——销售台湾精品，因此更快上手。

大陆布局上，苏州罗彦贸易公司总经理刘年进表示，罗彦贸易会特别聚焦电

子相关设备产业，并且台湾应用技术将予全力奥援，以对应当地市场的改变。

罗升今年欣见应用上多所突破，特别在射出机节能、冷冻空调（节能减碳HVAC）领域有显著成绩，并预期这些半系统/准系统构件的市场性，未来较2011年更稳健。

四维企业内部创业起家的罗升公司，专注本业且审慎保守，为凸显通路商的高附加价值与基本面实力，罗升这两年刻意在通路服务商注墨加强，陆续导入ERP、CRM，以及利用新的技术——ICT、网络化等现代企业策略，让成本效益更高。

