

高效电机助力宝钢提前完成煤炭全年节能目标

截至11月，宝钢股份通过高效电机更新与替代优化生产工艺等措施，全年累计节约标准煤26.6万吨，同比提高2.2万吨，提前完成全年节约标准煤25万吨的节能目标。

宝钢积极发挥专项节能规划和合同能源管理项目推进优势，通过发挥公司整体技术优势，策划“高效电机更新与替代”等整体专项规划50余项，形成一次策划、分步实施、快速推广的节能技术应用快速通道。同时，进一步健全能源合同管理项目。

持续推进工序节能，通过优化生产工艺，规范操作规程

等措施降低工序能耗，大大促进了工序节能。宝钢股份制造管理部在实施热送热装上效果显著，1580热轧通过“温度换时间”工艺节能工作的开展，硅钢工序平均在炉时间下降了8.46分钟，平均轧制节奏每卷提高了7.01秒，碳钢在炉时间降低了7.53分钟，轧制节奏每卷提高了6.23秒，今年二季度达到了一级清洁生产标准。1880产线推进“全天候热装”工作，其间单日工序能耗达到每吨76千克标准煤的水平，达到了三级清洁生产标准，宝钢股份热轧工序能耗下降节约标准煤9万吨。

珠海云洲自主研发世界最小高性能“水面机器人”获深港澳台创意银奖

日前，云洲科技的“水面机器人”产品以自主研发的世界最小高性能无人船平台为基础，融合了船舶、通讯、自动化、机器人控制、远程监控、网络化系统等多方面的技术，一路过关斩将，在深港澳台创意大赛上一举夺得大赛银奖，获得了、澳门、台湾和深圳等地专家评委一致首肯。

珠海云洲智能科技有限公司副总经理成亮介绍说，“水面机器人”通常由无人船平

台、地面基站和手持遥控器组成，可以实现自主导航、无线遥控、数据实时传输，并可搭载相关仪器设备，主要应用于军事、安防、勘探、环保、救援等领域。云洲开创性地将无人船平台应用于环保水质监测，一举颠覆了传统的技术，实现了任意时间、任意地点的标准化采样和实时监测及污染源追踪。目前，云洲科技这方面的技术处于全球领先地位。

新时达AS800高压变频器入驻亚洲最大垃圾发电厂

近日，上海辛格林纳新时达电机有限公司与上海老港垃圾发电厂签订了高压变频器采购协议。

上海老港垃圾发电厂由一、二、三、四期工程组成，占地面积达6.5平方公里，日处理生活垃圾8000吨，占全市垃圾产出量的70%以上，是目前亚洲最大的生活垃圾发电场之一。该填埋气体发电项目本期建设规模为12台发电机组，总装机容量为15兆瓦。作为亚洲最大的垃圾发电厂，其采购项目的要求以及对设备的稳定性和可靠性都有着严格的要求。新时达以其严格的生产工艺流程控制、高标准的质量控

制、测试流程控制以及良好的企业信誉，成功签订此次采购协议。

此次项目共采购新时达AS800系列高压变频器13台，负载包括一次风机、给水泵以及循环水泵，覆盖了发电厂的主要辅机设备。这次合作，不仅代表新时达AS800系列高压变频器在垃圾发电领域获得了良好认同，也为垃圾发电行业的同行们树立了标杆，改变了垃圾发电厂过度依赖进口设备的现状，同时更为我们成功拿下即将投建的另外三个垃圾发电厂项目打下了坚实的基础。

普传科技“PS7800电机环保节能器”被列为第一批节能推荐产品

近日，大连节能技术服务中心下发“关于公布大连市节能产品推广目录的通知”（大能协发【2011】7号）。普传科技生产的“PS7800电机环保节能器”被列为第一批推荐产品。

大连节能技术服务中心在全市范围内从节能产品生产和技术研发各有关单位公开征集了一批节能技术和产品，经过企业申报，行业推荐，专家评审等环节，最终确定了9家企

业12种产品（技术）列为本次推广目录。

PS7800系列电机环保节能器是公司基于电机运行特点，结合计算机技术、自动控制理论、电机运行监测技术及多年在电气传动技术发展经验开发的一款电机系统节能产品，被列为国家发改委“十大重点节能工程”项目。该产品根据负载运行特性自动调整电机运行参数，综合节能25%以上。

腾控科技RTU成功应用于广深港高铁机电设备监控系统

广深港高速铁路广深段于2011年12月26日正式开通，全长105公里。广深港高速铁路广深段由国家铁道部与广州政府合资兴建，成本约167亿人民币，于2005年底动工，2011年7月26日试运行，2011年12月26日正式运行。广深段预向南延伸至香港，并于虎门站预留了位置通往惠州方向，预计2012年全线通车，铁路全长145公里。

我国高铁技术已经逐渐成熟，安全、经济、高效、节能、环保、建设节约的要求逐渐深入到高铁研究课题，机电设备监控系统是解决方案之一。机电设备监控系统在高铁中的应用，是针对高铁沿线重要建筑物、构筑物，如车站、动车段、长大隧道、大型桥梁等的各类机电设备，如电力、照明、暖通空调、给水排水、电梯等设备或系统，采用先进

的计算机技术、控制技术和通信技术，对它们进行自动监视、控制和管理，以提高高铁服务质量和安全运行水平，达到节能、提高设备自动化水平和管理水平的目的。

腾控科技RTU成功应用于广深港高速铁路广深段机电设备监控系统之中，担任着重要的电力系统监控工作。腾控科技RTU宽泛的工作温度（-40℃～85℃）能够适应各种工作

环境，双总线设计可以构建冗余双机监控系统，通讯口光电隔离设计有效防雷电干扰。

腾控科技作为国内自动化产品一流供应商，积极主动承担中国自动化行业发展重任，不断努力为自动化行业提供新的技术和高性能产品。腾控科技应用在国家各大项目上的产品，无论是冰天雪地还是电闪雷击，一直保持稳定的工作。

预测2014年美分析仪器市场将达73亿

在过去几年，全世界目睹了人类对于分析仪器和自动化产品具有强势的需求现状，而在这种情况下，美国在进一步加强市场潜力中发挥了领导作用，在这个行业的知名公司纷纷通过高投资、严格遵从法规、产品创新等手段，有效地提高了他们的公司收益。虽然2009年的经济衰退使得分析

仪器市场的增长放缓，随之而来的后经济衰退期很可能使最终用户的支出有所增加。2011年，美国分析仪器市场规模预计将达到66亿美元。而据以上发展态势，美国分析仪器市场预计到2014年可达到73亿美元。其中，这一市场的增长在很大程度上依赖于几个行业，如化工、食品饮料、石油天然气、电力事业、医药等，由于这些行业的大多部门

运行良好，且资本支出多是有效的，而这些行业的质量监控将促进分析仪器整体市场的发展。此外，政府为了确保社会安全而进行的仪器采购仍然位于所有行业的前列。金属加工在线将从检测、测量仪器在金属加工行业的发展趋势做更多的分析预测。

当前美国分析仪器市场

2014至2019年英国智能电表计划仍有“重要风险”问题待解决

英国国家审计署（NAO）的一份报告称，政府在实施全国范围内的智能电表计划前应该好好考虑这个问题，报告提醒英国能源和气候变化部（DECC）在2014至2019年智能电表全面部署项目投资113亿欧元（约180亿美元）之前，仍有“重要风险”问题有待解决。

英国消费者是否会如政府预期那样接受智能电表来降低他们的能源开支？英国国家审计署（NAO）的一份报告称，政府在实施全国范围内的智能电表计划前应该好好考虑这个问题，报告提醒

英国能源和气候变化部（DECC）在2014至2019年智能电表全面部署项目投资113亿欧元（约180亿美元）之前，仍有“重要风险”问题有待解决。

NAO负责人AmyasMorse表示“这一关键技术性和辅助性事业继续推行的好处仍不明确，现在还没有充分的证据来说明英国消费者行为改变与成本下降的空间与时间周期”。

能源供应商预计也要承担安装智能电表的成本，然后将成本下降与节能效果传递给消费者。能源公司将可

以远程读取表计数据，并针对非峰时用电提供分时电价优惠。据DECC称，智能表计将是向智能化能源网络迈进的重要一步，智能能源网将更好地管理整个电力系统的需求及风能、太阳能等新能源。

DECC预计至2030年，智能电表将产生186亿欧元（约300亿美元）的效益，NAO报告则认为还不明确帮助消费者持久地改变他们的能源使用习惯需要多少电表。报告指出，DECC还需要一套实现更佳效益的计划和推动消费者参与的战略。NAO报告同时

还提示设计过程中给出的解决风险问题的时间十分有限，采购与测试时间将超预期；系统必须足够灵活以实现未来设备老旧的风险最小化；DECC在全面部署工作启动前仍有许多计量系统安全性工作需要完成。Morse认为“此类大规模项目本身就要承担相应的风险，在过程中，必须明确决策点，即相关部门必须审计消费者成本、效益和风险，并要判断是否要照原计划实施或改变大方向”。

变则通，通即久，通即赢——记正弦电气2012年度营销工作会议



2011年12月，深圳市正弦电气有限公司2012年度营销会议，在深圳总部胜利召开，本次会议的一大主题是：变则通，通即久，通即赢！本年度的营销会议有别于往届，在新任营销总监臧绍敢先生的精心规划组织下，各地办事处骨干人员，以良好的精神面貌齐聚公司总部，共商2012年度营销大计。

与会期间，各办事处经理、高级客户经理分别对所管辖区域的市场状况进行了分析，对2011年度销售工作进行了总结，对2012年工作计划进行了汇报。会议的第二

致勃勃地参观了公司新的办公场所、新的展厅、新引进的生产流水线。公司的新面貌印证了本届会议的主题：只有不断地变革创新，才能拉近与竞争对手的差距，才能立于不败之地，赢取更大的市场份额。

“营销一线人员，要在激烈的市场竞争中，不断地改变自己，业务开拓能力才能有所提高，才能取得更大的成绩……”深圳市正弦电气股份有限公司总经理涂从欢博士在本届会议上，以《羊皮卷》以及“古代内方外圆的铜钱”作为例子，对回来参会的全体营销一线人员进行了一次生动的培训。

在培训的同时，涂总公布了最振奋士气的年度激励方案：2012年公司将设立高额奖金池，将大力奖励2012年度有突出销售业绩的营销一线将士。奖金池的设立极大地鼓舞了全体营销一线人员。“能者多劳，多劳多得，公司绝对不会亏待在营销工作中有突出贡献的人”2012年度奖金池的设置方案，听得在座的营销一线将士热血沸腾。华北区营销总监杨总表示“我也要到最后线去！”福建办事处简经理表示“明年我要挑战完成更高的销售任务！”两人的话语把本届营销会议推向了高潮，引发了全体销售人员的雷鸣般掌声。

有奖励，就有目标，有目标就必须使命必达。营销总监臧总，在第二天的会议上对2012年的总体营销战略进行了部署，确定了2012年度的营销目

标。臧总在接受公司的总任务状后，向各地办事处正式颁发了各区域的《销售任务状》。五大营销片区的总监、各办事处经理、高级客户经理都积极接受了2012年度的任务分配，宣誓一定完成2012年度的销售任务。

“思路决定出路，成功不是赢在起点，而是赢在转折点！”持续两天的年度营销会议圆满结束了。12月21日晚，全体一线将士与公司领导一起举杯畅饮，庆祝2011年取得的喜人成绩，展望2012年的美好前景。本届营销会议为正弦电气全体一线将士的新一轮出征，稳定了军心，指明了方向，夯实了基础。

