

森岛电气在深圳总部大会议室隆重召开2011年第二季度营销会议！

森岛电气市场部为期3天的2011年第二季度营销会议在深圳总部大会议室隆重召开。

会议由公司总经理邱总主持，公司领导、凯旋总部的全国11个驻外办事处区域负责人及总部大市场部员工列席会议。

邱总首先回顾了市场部2011年上半年的工作，同时高调通报了上半年个人及团队所取得的骄人业绩。他认为，2011年是市场部全体人员浴血拼搏的一年，在行业原材料普遍紧张的背景下，市场部得到了总部高层、兄弟部门及工厂系统的有力支持，正是这种默契配合与支持支撑着市场人员在竞争惨烈的变频器市场战争中取得骄人的成绩，让市场人员的努力与拼搏有了丰硕的成果，给公司提交出了一份骄人的业绩！

邱总自始至终提醒市场部人员要时刻保持激情与斗志，要有实力的自信也要充分认识到存在的不足，2011年上半年的业绩值得狂欢，但更要有新的追求和更大的目标！最后，邱总给市场部提出了下半年的营销要求与目标。市场部各区域负责人依次上台交流经验，并对公司提出的营销规划与目标结合区域特点进行分析。

经过3天的会议，邱总带领市场部全体人员确定了2011年下半年的市场开拓战略与目标。全国11个驻外办事处区域经理领受了2011年度下半年市场开拓任务书，个个信心饱满，决心要在2011年下半年再创更大辉煌！



美国华瑞四合一气体检测仪被选为芝加哥消防必配装备

2009年12月8日，美国华瑞科学仪器公司（纽约及美国证券交易所：RAE）宣布该公司QRAE四合一气体检测仪已被芝加哥消防部选为所有消防车必配装备。

“自从十二年前，一个家庭所有成员都在一氧化碳中毒事件中丧生后，我们首次在消防车上配备单一气体一氧化碳检测仪，”芝加哥消防部特殊作业，及危险物品处置分队队长及协调员Daniel O ‘Connell说：“两年前我们开始调查四合一气体检测仪的使用情况，曾经接到过数次911报警电话，其中由于现场一氧化碳检测仪无法监测潜在危险而发生过两次爆炸。经过评估，我们选择了美国华瑞科学仪器公司的QRAE四合一气体检测仪。除了新加入的QRAE四合一气体检测仪外，芝加哥消防局灾变应急事故小组已经使用了多种美国华瑞科学仪器公司产品，包括无线AreaRAERDK检测仪、ppbRAEPIDs检测仪MultiRAEPlusPIDs检测仪以及其他产品。”

QRAE四合一气体检测仪已选为芝加哥消防装备

我们选择QRAE四合一气体检测仪的原因是：美国华瑞科

学仪器公司产品的可靠性和耐用性，”芝加哥消防部设备供应处协调员Robert Anthony说：“我们的内部技术人员将200多台QRAE检测仪装配在102座消防站中。目前，我们每月使用AutoRAE标定平台对每台QRAE检测仪进行标定。”“芝加哥消防部鼓励所有的消防员学习危险物品快速反应的基础知识，并颁发A等级、B等级技术人员证书，”芝加哥消防部培训学校中尉Myron Kovalevich说。

“最初，许多关于四合一气体检测仪应用的培训是在AFC国际公司完成的，该公司是芝加哥消防部的设备供应商，”美国华瑞科学仪器公司的区域销售总监Doug Mayer说：“Jim Seneczko及他的公司提供了很多芝加哥消防部需要的现场培训和支持。”

QRAE四合一气体检测仪是一款可用于密闭空间的四种气体检测仪，能够选配一种至四种智能传感器，包括可燃气体（LEL）、氧气氧气（O2），硫化氢（H2S）以及一氧化碳（CO）传感器。该仪器配有一个可充电的锂电池，能够连续工作二十个小时，并配有一个坚固耐磨、防水防尘的手提箱。

日本机床厂商提高生产效率 应对欧洲机床冲击

据《日本经济新闻》报道，近来，欧洲机床厂商利用欧元贬值的时机在国际市场加大订货力度，日欧机床竞争愈演愈烈。日本大型机床厂商为了抗衡欧洲企业，加紧提高生产效率，大幅更新生产设备，增加生产车间。

日本主要机床厂商津上精密机床有限公司计划2月投资10亿日元用于更新基础生产设备，将产能提高2倍，同时将新泻工厂面积由目前的6400平方米增加1倍，提高机床组装效率。另一家大型机床厂商OKUMA计划投资70亿日元，在爱知县总厂增设全新设备的新车间，进一步提高生产效率。森精机制作所投资80亿日元在三重县建设机床零部件加工与组装工厂，2月即将运转，预计产能可提高2成。

据悉，2011年日本机床接受国内外订单总额为13261亿日元，同比增长35.5%，其中海外订单占比达68.2%，金额为9045亿日元，同比增长34.8%，时隔4年再创历史新高。以国别来看，来自中国的订单金额最大，为3278亿日元，同比增长29.6%，以下依次为印度、泰国，来自亚洲的订单合计占海外订单的56%。

2012年山东斥巨资加快智能电网建设步伐

2月7日，记者从山东电力集团公司获悉，今年该省将以坚强智能电网建设为重点，全年规划投资269.08亿元，投资规模再创历史新高。

今年，该省将完善500千伏项目前期手续，实现500千伏项目前期“7168”目标，即岱宗等7项工程获得核准、海阳核电送出工程力争获得核准批复、高青等6项工程具备上报核准条件、高唐等8项工程完成可行性调查研究报告。完成220千伏项目核准“30+4”目标，即核准曲南等30项输变电工程和4项电铁供电工程。

该省今年将全面建设智能电网，优化集成设计，建设具备动态安全预警功能的调控一体化支持系统。按照智能配网发展规划，完成17市智能配网网站建设和直供区50%存量设备改造，新建智能配网线路966条。优化5个市电动汽车充换电服务网络项目建设，年内新建电动汽车充换电站17座、续建6座。

2012全球低压电器市场格局或有风云变幻之势

1月30日ABB集团发布公告称，将以39亿美元的价格收购美国低压电器设备生产商通贝公司(Thomas&Betts Corp)，这一收购将使ABB在北美的低压产品业务翻倍。另据公开资料显示，2011年12月，上海电气旗下三家子公司——上海电气陶瓷厂有限公司、上海电气输配电工程成套有限公司、上海电气输配电试验中心有限公司100%股权挂牌转让，时隔半月出售人民电器厂100%股权和电力电子有限公司75%股权，几天后又挂牌转让其拥有的上海施耐德电气电力自动化公司41%的股权。分析显示，受整体经济形势的影响，2012年全球低压电器格局或将发生剧变。

据公告显示，ABB对通贝的出价为每股72美元现金，与通贝股票1月27日收盘价相比溢价24%。ABB表示该交易在完成后1年内就会带来收益。ABB将通过此项收购进入通贝公司位于北美的6000个销售网点，进一步发掘市场潜力，集团期待2016年前每年从此项交易带来的协同效应中收获2亿美元。ABB首席执

行官吴坤在公告中表示：“通贝公司运营良好，品牌知名度高，而且在这个全球最大的低压产品市场有着完善的分销渠道。由于ABB和通贝的产品是互补的，我们将为市场提供业内最全面的产品。从战略角度讲，这是个绝好的搭配。”通贝连同ABB的北美低压产品业务，将组成一个新的全球业务部门，并由通贝首席执行官Dominic J. Pileggi领导。

据了解，上海电气出售的公司多为输变电子公司，业务集中于大中型电力变压器、风电变流器、高低压熔断器、输配电工程项目总承包和设备总成套等方面。于上海电气而言，将据此归拢收集整个集团内部的高效清洁能源装备制造资产。而这一系列转让皆因2011年6月10日，上海电气与上海市电力公司签署合资合同，双方共同出资组建合资公司，注册资金20亿元，双方各占50%股权。在经营方向上，合资公司将以满足智能电网新一代电力系统及节能环保的需求为目标，重点发展特高压设备、新能源接入、储能设备及其控制系统、电动汽车动力电池及充换电系统等

新兴产业。所以，新公司的主要业务本质上是系统内的一次整合。传统输变电设备产品与将要实施的众多智能电网与新能源应用设备，将实质性介入到智能电网建设中，获得应用实际后，有利于上海电气新产品迅速获得市场拓展。

在全球范围内，低压电器行业是一个充分国际竞争、市场化程度较高的行业，形成了跨国公司与各国国内本土优势企业共存的竞争格局。回顾过去我国低压电器的市场结构呈现典型的金字塔状，具有较低技术门槛的中低端产品市场需求巨大，吸引了众多市场参与者，但是市场竞争激烈，行业整体集中度不高。国外竞争者介入中国市场后，纷纷采用与国内生产企业合作的方式，寻求优势互补，不断多产线多渠道渗透国内外市场，也加剧了市场竞争。展望2012年，在高度竞争格局下，拥有技术与规模优势的龙头企业将处于有利地位，有望通过兼并重组提升行业集中度。

伊顿北京办事处新址暨客户体验中心正式启用 一次性可容纳员工约200名

2012年2月7日北京，多元化的工业产品制造商伊顿公司宣布其位于北京国际财源中心的北京办事处暨华北区总部新址已正式启用，进一步表明了伊顿对中国市场的长期承诺以及在华业务的持续稳步增长。

全新的伊顿北京办公室占地面积超过3000平方米，包括员工办公区域以及全新打造的伊顿体验中心（EEC）和培训中心，可容纳员工约200名。目前来自伊顿电气和液压集团的员工已入驻新办事处，伊顿过滤事业部也将于近期加入，其中还包括伊顿去年底刚收购的英德诺曼技术公司人员。

“伊顿在中国的业务正不断发展壮大，全新的北京办事处是我们在‘统一的伊顿’战略下实现多元化业务整合协同发展的又一重要举措，也是对我们中国发展战略的持续推进，”伊顿亚太区总裁何钦鸿(Curt Hutchins)表示，“通过在中国市场的不断投资和深入发展，我们有信心实现在这一重要增长市场新的战略目标。”

伊顿公司董事长兼首席执行官柯仁杰先生(Alexander M. Cutler)近期访华时宣布了公司未来五年在中国的战略发展规划。伊顿公司计划到2015年，在中国市场实现20亿美元的销售目标，这

将是公司2010年在华销售额的两倍。

作为一家全球领先的动力和能源管理公司，伊顿始终致力于为客户提供高效节能、安全可靠的产品和解决方案。为了更好地让客户感受伊顿先进的动力管理技术，新办事处精心打造了一个全新的客户体验中心，占地近400平方米，全方位展示伊顿一系列领先的产品和技术。作为伊顿在中国第二个客户体验中心，它与坐落于伊顿上海亚太区总部的体验中心采取了不同的设计理念，大量采用创新的多媒体科技，通过声、光、电等手段生动形象地诠释伊顿在不同的市场领域为客户提供的卓越技术

和解决方案。

伊顿公司于1993年进入中国市场，并在山东济宁建立了首家合资公司。此后通过并购、合资和独资的形式迅速发展在中国的业务。今天，伊顿旗下所有主要业务都已在中国制造产品，通过提供创造性的工业技术和高质量的产品，在中国市场扮演积极的角色。伊顿目前在中国拥有27家工厂、1万多名员工及4个研发中心，公司在华销售额已超过10亿美元。

伊顿公司是一家超过百年历史的多元化动力管理公司，致力于提供高效节能的解决方案，帮助客户更有效的管理

电力、液压和机械动力。2011年公司销售额达160亿美元。伊顿在许多工业领域都是全球技术领导者，包括电能质量、输配电及控制系统；工业设备和移动工程机械所需的液压动力元件、系统和服务；商用和军用航空航天所需的燃油、液压和气动系统；以及帮助卡车和汽车提升性能、燃油经济性和安全性的动力及传动系统。伊顿公司现有约7.3万名员工，产品销往150多个国家和地区。