

# 愛克斯

李威  
魏颖华  
题



香港愛克斯国际集团有限公司 主办  
www.aiks.com.hk press@aiks.com.hk

2011年10月  
总第04期

[内部资料]

本期要点导读

- 浙江愛克斯电气有限公司晋升为全国无区域企业
- 愛克斯顺利通过UL认证 提升北美市场影响力
- 愛克斯通过德国莱茵ISO9001:2008质量管理体系认证
- 深圳沙井营业部开业运营
- 愛克斯成功亮相2011年中国(西安)电子展
- 愛克斯典型解决方案工程案例
- 低压电器行业未来趋势——智能化
- 新产品上市

企业特别报道

## 浙江愛克斯电气有限公司晋升为全国无区域企业

### 打破区域界限，促进企业跨区域联合与发展

2011年8月11日，经国家工商总局批准，浙江愛克斯电气有限公司正式晋升为全国无区域企业，并更名为“中国愛克斯电气有限责任公司”，这是愛克斯公司发展进程中的一个重要的里程碑，愛克斯将进一步优化企业资源，形成多元化的资本结构及完善企业职能布局，实现企业各公司、机构间的强强联合，促进企业健康、良性的发展。

成功晋升为全国无区域企业，为愛克斯迎来了更广阔的发展空间，愛克斯人将怀着“振兴民族工业，争创一流名牌”的理念，为中国的自动化控制行业发

展贡献自己的力量。同时，我们也深深知道，这又是一个新的开始，成功晋升全国无区域企业，使我们更加清楚认识到需要改变自身地位的认识和战略思想，在企业地位上必须突破区域性企业局限，而要站在全国性企业乃至全球性企业的地位上考虑问题；在战略思想上，也应当基于全国乃至全球市场的竞争态势来进行统筹规划。愛克斯人更加坚信，凭借自身的发展战略、精湛的技术、优秀的团队，在未来，我们将会飞的更高、更远！

李威(浙江)/魏颖华(广州)

## 愛克斯顺利通过UL认证 提升北美市场影响力



UL产品认证



UL审核现场

2011年7月8日，美国UL公司中国办事处代表熊伟先生莅临中国-愛克斯电气有限责任公司，针对愛克斯ARN系列继电器，按UL认证标准，进行严格的检测和评估，同时参观了愛克斯继电器生产车间及电气试验中心，并对电气试验中心的建设提出了一些合作想法。ARN系列继电器最终顺利通过UL认

证，标志着愛克斯产品已经达到国际最高标准，愛克斯产品进入欧洲市场后将全面进入美国市场，愛克斯品牌也将迎来一个更广阔的发展前景。

UL是英文保險商試驗所(Underwriter Laboratories Inc.)的简写。UL安全试验所是美国最有权威的，也是界上从事安全试验和鉴定的较大的民间机构。它是一个独立的、非营利的、为公共安全做试验的专业机构。它采用科学的测试方法来研究确定各种材料、装置、产品、设备、建筑等对生命、财产有无危害和危害的程度；确定、编写、发行相应的标准和有助于减少及防止造成生命财产受到损失的资料，同时开展实情调研业务。总之，它主要从事产品的安全认证和经营安全证明业务，其最终目的是为市场得到具有相当安全水准的商品，为人身健康和财产安全得到保证作出贡献。就产品安全认证作为消除国际贸易技术壁垒的有效手段而言，UL为促进国际贸易的发展也发挥着积极的作用。

李威(浙江)/魏颖华(广州)

魏颖华(广州)

## 深圳沙井营业部开业运营

### 愛克斯正式展开终端店模式的规范运作

2011年8月下旬，位于深圳宝安沙井的愛克斯营业部开业运营，营业部负责人汪国强先生对区域市场发展前景信心十足，同时也期待在强有力的愛克斯团队的支持以及愛克斯完善的终端运营管理的指导下，营业部能够快速开拓深圳及周边区域市场，充分提升愛克斯产品在华南地区的市场占有率。深圳沙井营业部的成立标志着愛克斯正式展开终端店模式的规范运作，在未来，将会有更多、更具规模的形象终端店遍布祖国大地的多个地区。

魏颖华(广州)

## 愛克斯成功亮相

### 2011年中国(西安)电子展

8月25日，历时三天的2011中国(西安)电子展在西安曲江国际会展中心隆重开幕，来自海内外近百家高新电子元器件、电子材料、制造设备等企业参与展出，愛克斯以专业的工控元件制造商及控制系统整体解决方案提供商形象亮相此次展会。

展会上，愛克斯清新简洁的展位形象吸引了大批专业观众前来参观，尤其是最新的继电器产品更是得到了众多专业人士的青睐，纷纷前来咨询交流。另外，愛克斯专业的产品手册、精美的促销礼品也给到场观众留下了深刻的印象。此次展会，愛克斯收集到了大量的客户资料，也成功发掘到了部分潜在客户，这将为愛克斯大力开发中国西部市场奠定良好的基础。

愛克斯借助这一良好的宣传推广平台，向广大客户展示了最新产品和品牌实力，通过此次展会，又一次成功奠定了愛克斯在中国西部电子行业的重要地位，随着愛克斯区域市场知名度的不断提高，将会有越来越多的专业用户关注和了解愛克斯！

2011年11月9日—11日，让我们相约2011年秋季(第78届)中国电子展！

### 2011年秋季(第78届)中国电子展

展会名称：2011年秋季(第78届)中国电子展  
时间：2011年11月9日—11日  
地点：上海新国际博览中心  
展位号为：W2馆C116-117

欢迎新老客户及业界人士届时到场参观交流！

皮兰芳(广州)

## 愛克斯通过德国莱茵ISO9001:2008质量管理体系认证



ISO审核现场

2011年7月21日，经过了一系列的严格审核，愛克斯顺利通过ISO9001:2008质量管理体系认证。在公司董事长黄春盛、总经理潘国仁、质量管理代表徐华山等人的陪同下，质量管理体系认证机构评审人员通过听汇报、查记录、抽样的方式，依据ISO9001标准，分别对公司研发中心、质量管理中心、生产中心、进行了认真细致、严格规范的审核。

随着审核组长宣布：“愛克斯所建立的质量管理体系符合ISO9001标准，一次性通过复评审核，愛克斯认证体系符合性、适宜性和运行持续有效”，标志着愛克斯质量管理体系复审胜利完成。

愛克斯自2001年建立质量管理体系以来，全体员工严格依据体系标准，在“持续发展”原则的指引下，形成了按文件要求工作的良好习惯，同时公司完善了规章制度和工作程序，建立了持续改进的有效机制，管理水平和机制得到了不断地提高，促进了公司各项工作的顺利展开，成效显著。

愛克斯顺利通过国际质量管理体系认证达标，将使我们在今后的工作中更加严格的依据标准实施规范化管理，不断提高管理水平，为客户带来更高品质的产品和更加细致周到的服务，全方位满足不同客户的需求。

李威(浙江)/魏颖华(广州)



## 爱克斯首期仓管员业务专题培训及实战演练测试班圆满结束

为建立执行公司仓库保管制度,认真钻研业务,不断提高管理水平,重视仓储成本管理,不断降低仓储成本,2011年8月22日至2011年9月7日,在潘总及黄春阳的带领下,公司进行了为期两周的仓库保管员业务知识专题培训,并对培训成果进行了理论及实战演练测试。

在课程中,财务总监王梦潇老师系统的讲述了库存管理意义、库存控制管理、库存管理程序、仓库定置管理、仓库现场管理、仓库实务等。公司按照实际业务流程梳理了仓库出入库的操作方法流程,通过对流程的整理规范与培训,并专门设计了Excel表格来登记台账且自动生成仓库每月的汇总表,使仓库管理的工作能够朝着无纸化办公、信息集成的道路上前进一大步,也更加符合ERP系统的标准化建设工作。

课程让大家认识到仓库管理中的出、入库单、验收单等原始资料、账册的收集、整理和建档工作,每月月底及时编制相关的统计报表的重要性。保证各类物资分类账目要齐全,进出清楚,做到有据可寻。定期对仓库物料盘点清查,做到帐、卡、物三者相符,对报废产品及时清理,做好盘盈、盘亏的处理及调帐工作。

防止收发货物差错的出现等工作要点必须遵循如下业务流程:

## 一. 入库

1. 外购材料入库,做好入库前数量清点,查验材料质量,符合要求,按照项目检验单填制入库单;按入库单的要求分别填列,内容有:(1).供货单位 (2).供货单位地址电话联系人 (3).材料类别 (4).发货号码或送货单号码 (5).送货日期 (6).材料编号 (7).材料名称 (8).规格 (9).计量单位 (10).数量(应收、实收) (11).单价 (12).无税金额 (13).抵税金额 (14).部门主管签字 (15).记账签字 (16).验收签字 (17).制单签字。

2. 半成品入库,产品完工须填写“产品入库单”。填列内容有:(1).入库产品的单位 (2).日期 (3).产品编码 (4).产品名称 (5).规格 (6).数量 (7).包装定额及箱数 (8).验收签字 (9).制单签字等填写完整。

## 二. 出库

1. 原材料出库(领用材料)按照生产计划单填写“材料领料单”,填列内容有:(1).日期(2).材料名称 (3).规格 (4).数量 (6).单价 (7).金额 (8).部门主管签字 (9).领料人签字 (10).发货人签字等填写完整。

2. 成品出库,办理销售出库,按照销售发货单填写产品出库单。出库单的填列内容有:(1).收货单位名称 (2).收货单位地址电话联系人 (3).订单号 (4).送货日期 (5).产品编号 (6).产品名称 (7).规格 (8).计量单位 (9).数量 (10).单价 (11).金额 (12).包装定额及箱数 (13).部门主管签字 (14).发货人签字 (15).送货人签字 (16).收货人签字。



习成长,更好的完成仓库保管工作。把物资的入库验收、保管保养和出库发运三关,做到收有凭、管有法、发有据,及时准确登销帐,手续完备,帐物相符等实际应用到工作中,脱离了以前较混乱、无序的仓库管理状态,切实提高了仓库管理水平。

在培训完成后,又进行了理论与实务的两场技能测试,尤其实务技能测试打破了“吃大锅饭”的局面,因为每一位仓库保管员都按实际出了不同的测试题目,想作弊都没办法。测试总体取得了不错的成绩,黄蒙恬、金凯、卢依微分别获得测试的第一、第二、第三名。

金学丰(浙江)

## 三. 编制报表

1. 设置台账:货物台账、实地货物卡、随发生时间及时登记。  
2. 每月月底,根据以上入库单,出库单,定期编制“库存汇总表”。应做到表格计算准确,表与表的衔接关系准确,所附单据齐全。

大家对培训内容也表现了很高的积极性,甚至下班时间主动过来继续学习,真正做到了在工作中学

爱克斯组织消防安全教育培训  
有效提高员工安全防范意识

夏季到了,办公区域、库房等财产重地均为火灾隐患易发地。为了提高大家的安全意识,成都爱克斯公司在进入夏季以来积极投入人力开展安防培训,于7月28日组织了消防安全教育专题培训,培训主题围绕“一切工作安全第一,安全工作防火第一”进行。

培训讲解了火灾发生时应采取的不同措施、逃生过程中的基本常识和方法,并要求大家必须做到熟悉五个第一时间、四个能力、四懂、四会等基本消防安全知识。

为保证培训质量和效果,综合管理部采用签到、考试、评分等方式对这次培训进行检验。通过此次培训,不仅提高了员工对消防安全重要性的认识,还做到了强化员工的安全防范意识,提高了员工扑救初期火灾的能力。

周蓉(成都)

## 深入学习产品知识 提高专业技术水平

## 爱克斯开展欧姆龙产品技术培训

2011年8月8日,爱克斯(广州)集团邀请了欧姆龙市场开发高级工程师为销售部门进行了为期三天的产品技术知识培训。

培训主要围绕欧姆龙的产品、产品型号、性能等专业技术知识进行,工程师结合欧姆龙的培训资料、欧姆龙的产品,为大家讲解了PLC的专业知识。培训期间大家积极提问,工程师们耐心的为大家解答了各种疑问,大家就产品选型时遇到的问题进行了沟通交流,分享了彼此的经验。为了检验大家这三天的知识,在培训结束后工程师还安排了考试,针对这三天的培训,进行专业知识的学习。

这次专业知识的培训意义重大,相信通过此次培训交流,不仅让大家对欧姆龙的产品有了深入的了解,也提高了大家的专业技术水平,对以后的销售提供了专业的技术支持。在此对工程师的到来表示感谢,也希望以后双方有更多这样培训交流的机会,相互学习,共同提高大家的专业知识。

欧姆龙是爱克斯的重要战略合作伙伴,是一家引领工业自动化产品和应用先进技术的跨国公司,建有研发、生产、技术服务和物流基地,在华北、华东和华南拥有销售公司,其下属40多个事务所、办事处遍布全国,是自动化领域中的佼佼者。

皮兰芳(广州)

爱克斯典型解决方案工程案例 (接上期,连载之二)  
双机器人系统

## 1. 系统概述

本设备是配合机器人焊接系统的周边自动控制设备。主要配置为欧姆龙CJ1M系列PLC、DeviceNet主站单元和远程I/O模块、欧姆龙NS系列10.4" 256色人机界面、松下伺服电机。

## 2. 主要功能

2.1、可在人机界面上直接输入要调用的机器人焊接程序号。

2.2、只需人工上料其它动作都是自动完成包括工件夹紧、送到焊接位置、关闭防护门、启动ROBOT焊接、出料、夹具松开、卸料送到设定位置。

2.3、搬运线的各个取件位置、放件位置和旋转角度可在规定范围内任意设置,可进行4工位的交替工作。

2.4、可进行各工位产量统计、各机器人的产量统计及总产量统计,并可清零。

2.5、各工位防护门的关、闭可自动控制(也可关闭连锁)和手动控制。

2.6、进行各种设置时有密码

保护,且密码可自行修改。

2.7、设有控制各机器人的焊接/调试开关,方便调试和工作。

2.8、夹具的气缸控制可进行顺序控制和独立控制。

2.9、有各种工作状态指示。包括I/O显示、操作提示、安全提示、报警记录、气缸工作状态显示、调用程序号及焊接工作节拍等。

## 3. 自动循环工作流程

电源ON→选择开关处于“焊接”位置→装工件→按“夹紧”按钮夹紧工件→满足启动条件后按“启动”按钮→夹具台到达焊接位置并被夹紧→关防护门→启动ROBOT焊接→焊接完成→松开夹具台夹紧→开防护门→夹具台退回装工件位置→工件夹紧打开→按搬运线“启动”按钮启动搬运线→将焊接完成的工件搬运至输送线位置→循环结束。

营销部(广州)



# 低压电器行业未来趋势——智能化

**低**压电器行业的市场容量与电力事业的发展是紧密相连的，国内电网建设的飞速发展，为低压电器行业发展带来广阔的空间。

按照“十一五”期间新增发电设备需要的相应配电设备，以及现有电力设备更换与维修的需要，预计万能式断路器、塑料外壳式断路器、小型断路器、交流接触器、热继电器、漏电断路器等产品的需求量将达到2亿台以上。

近年来，低压电器行业持续快速发展，进出口贸易活跃，数量大幅增长。2008年低压电器产品进出口额已达180多亿美元，其中出口额达到80亿美元。2009年上半年出口额达到47.9亿美元，同比增长35%，并将以近30%的速度增长。

## ● 市场潜力巨大 ●

低压电器行业经过50多年的发展，目前已经形成比较完整的产业体系，其产品用途广泛，市场潜力巨大。

行业统计资料显示，国产低压电器产品约1000个系列，产值达200亿元，具有规模以上的生

产企业超过2000家。目前，低压电器产品处于第一代到第三代的技术水平，第四代产品仍在开发研制之中。

随着国内电力建设水平的提高，以及低压电器生产技术的不断发展，以智能化、可通信为主要特征的新一代低压电器将成为高档产品。第一代产品将于2010年退出市场，第二代产品将成为低档产品，第三代产品和部分第二代产品将列为中档产品。

目前，国产中、低档低压电器基本上占据了国内绝大部分市场，但国产高档低压电器除个别产品可与国外同类产品平分秋色外，大部分产品的国内市场占有率仍然很低，国内市场对高档低压电器的需求主要依靠进口。预计“十一五”期间，高档低压电器产品的进口仍将保持快速增长的态势。

根据相关规划，“十一五”期末，国内发电装机容量将接近8亿千瓦。到2020年，国内发电装机容量将达到11.86亿千瓦，从而超过美国，跃居世界第一。低压电器市场空间巨大。

## ● 发展呈现几大特点 ●

**低压电器产品智能化。**在现代化电站和工矿企业中，已广泛采用电子计算机监控系统，对与之相配套的低压断路器提出了高性能、智能化的要求，并要求产品具有保护、监测、试验、自诊断、显示等功能。

**产品电子化。**在现代化企业中，采用PC控制系统代替由电气—机械元件组成的系统，已是机械电气控制系统的主流。该系统要求电器产品具有高可靠性、高抗干扰性，还要求触点能可靠接通低电压、弱电流，触头断开时的电弧不能干扰电子电路的正常运行。

**产品组合化、模块化。**将不同功能的模块按不同的需求组合成模块化组合电器，是当今低压电器行业的发展方向。在接触器的本体上加装辅助触头组件、延时组件、自锁组件、接口组件、机械连锁组件及浪涌电压组件等，可以适应不同场合的要求，从而扩大产品适用范围，简化生产工艺，方便用户安装、使用与维修。与此同时，还将进一步提高产品的可靠性和产品质量。

陈舒(无锡)

## “屁股决定脑袋”

### 存在决定思维.....

初听这句话觉得很粗俗不雅，不上档次，毕竟屁股是人体排泄污浊的，用屁股来思考问题就不免沾染些许臭气，但仔细把玩后，方知其真谛一二。此屁股亦非彼屁股，此脑袋也并非彼脑袋。所谓的“屁股决定脑袋”就是“立场决定观点”，或者是唯物论所说的“存在决定思维”。

唯物主义认为，人的正确思维不是天上掉下来的，而是从实践中来。而人们所处的环境、地位和经历的不同，直接导致了价值观和方法论的迥异。通俗点说就是，屁股坐在哪里，决定脑袋思考什么，这就是所谓“屁股决定脑袋”。自然有文化人不能这么粗俗，他们的说法是“立场决定观点”，而哲学家一般会说“存在决定思维”。而老百姓还是不妨粗俗一点，就只说“屁股决定脑袋”好了。其实向来忍辱负重的屁股是最值得尊崇的，屁股呆的地方脑袋是万不可随意放的，而脑袋呆的地方屁股怎么坐也没有问题的。在很多场合下，找准了屁股的位子，也就决定了脑袋的思维。比如辩论赛，一旦把那么几个形色各异的屁股分为正方反方分别安置就坐，屁股上面的脑袋也就再不能随意思维了，脑袋那是一定要跟着屁股走的。很多人常说的“在其位谋其政”，也就是坐在什么位子上，就要清楚为谁出谋划策，清楚为谁服务，反过来讲就是“不在其位不谋其政”，这也是典型的脑袋跟着屁股，屁股决定脑袋。当然啦，屁股决定脑袋，但脑袋也会对屁股有反作用，这也是哲学家的思维。

联系到工作当中，屁股是指工作比较塌实的人，他能够坚持做完自己的事情，而脑袋又代表的智商，聪明的人，工作当中做事比较塌实是老板都喜欢的人，因为这种人比较有长性，值得栽培。而聪明的人又可以以他的聪明智慧掌握一些更容易被客户认可或是一些对企业有较好影响的想法，这种人就一点就通，一通百通。对企业发展是有帮助的，塌实的人适合做基层，而头脑灵活得人更适合做管理层。

黄惠(无锡)

## 让产品更值钱的五种方法

同样一双鞋，为什么耐克的六百多；李宁的两百多；特步的四百多；361的三百多？还是同样一双鞋，在地摊的卖不过几十元，到了商场、专卖店，会涨到一百甚至几百。有人说那是品牌的作用，还有人说是因为在不同地方

卖，卖的价格当然不同。不论你是选择卖品牌，还是卖文化。我们都需要承认，今天我们已经从产品制造时代进入塑造产品价值的时代。在产品供大于求的今天，谁能更好的塑造产品的价值，谁就会取得最终的胜利。

### 一. 环境和氛围提升产品价值

同样一杯咖啡，口感、原材料、杯子大小都一样的情况下。在路边店买是八块钱，老板赚四块钱。在星巴克卖三十八块，老板赚三十四块。前者的利润率扣除直接和间接的全部成本后为百分之二十，而星巴克可以达到百分之五百以上，那么他们是如何做到的？那是因为星巴克喝咖啡，咖啡只是你消费的一部分。除了咖啡，你还要为星巴克的文化氛围、咖啡厅的环境，甚至包括你要为你听到的每一首音乐买单。

### 二. 量化你的价值

如果你给予别人的产品价值是无法量化的，别人是很难相信你的产品的，用数据说话比你空口说白话好一百倍，所以要量化你的价值，从实际价值和心理价值两个方面进行量化，比如，你的产品可以给别人增加收入或减少支出成本，这就是你的产品带给别人的实际价值。心理的价值是客户内心深处的满足，是一种感觉！是满足他们的欲望、实现他们的梦想的东西。比告诉他们使用产品的结果，更轻松、更快捷、更安全。

### 三. 用材料和工艺来塑造产品的价值

劳斯莱斯汽车有什么理由那么贵？一方面，劳斯莱斯汽车公司年产量只有几千辆，连世界大汽车公司产量的零头都不够。但从另一角度看，却物以稀为贵。另一方面劳斯莱斯汽车公司会告诉你，他最大的特点是一直坚持手工生产。车主可以看到生产的全过程。

### 四. 产品的稀有性和独特定位

一瓶水在武汉的价值与他在非洲沙漠中的价

值会不会一样？在长江边上，我们感觉不到水的珍贵。而当水出现在沙漠中，他就等同于生命、珍贵过黄金！在产品日趋同质化的今天，要打造产品的稀有性，可以在两个方面做文章。一方面我们要善于发现“新大陆”、新市场，在旧市场过剩的产品，在新市场还是稀缺的。另一方面，风青杨认为要发掘产品与众不同的功能与效用。同样是牙膏，你可以选择美白、防蛀、洁齿、抗过敏等各种各样的阵地。同样是洗发水，你可以选择养发、护发、防脱发、亮发、黑发、去头屑等的功能定位。



### 五. 打造你的品牌和培养你的粉丝

在我看来，品牌是覆盖在产品上的一种情感认同。它是产品对应群体的情感价值的满足。像星巴克、苹果因为个性与理念都拥有众多疯狂的粉丝。这些粉丝成为了他们的消费主力军和忠实宣传者。

勿用质疑，所有的销售都在做同一件事，那就是证明自己的产品物超所值。销售的过程，其实就是让客户了解产品的价值远远高于卖给他的价格。对于消费者而言，价值对价格的比较是决定顾客是否真正购买的一个关键因素，那给我们的启示就是，我们在产品销售的时候，要通过专业的营销来塑造产品的价值。

叶祖银(无锡)



## 小型塑料外壳式断路器



### AMC系列

经典 | 精工 | 创新

- 额定短路分断能力高，部分额定电流等级可达到6kA以上。
- 带指触防护组合型接线端子，安全性更高。
- 带储能式机构操作，触点快速闭合，克服了因人力操作手柄速度快慢带来的不利影响，提高了产品的使用寿命。
- 多种附件可供选择，且模块化、弹性组合，用户安装非常方便。
- 壳体和部分功能件均采用高阻燃、耐高温、耐冲击塑料制成。
- 限流系数高，性能价格比优越。

#### ● 警示圈



配合各种工作场合突出按钮的鲜明性

#### ● 固定中板



独立的固定中板设计，结合彩用机械式的弹簧安装模块，安装拆卸方便灵活

#### ● LED灯珠



带灯产品全部采用LED灯珠指示，大幅降低灯珠损坏机率

#### ● 活动式塑料保护模块



接线螺丝部位采用活动式塑料保护模块

#### ● 触点辅助



辅助模块和固定中板采用模块化搭配，有效避免螺丝过度固定

## 按钮开关

### AS2208系列

经典 | 精工 | 创新

- 将操作部位沿其轴方向按下或拉出方式达到接点通断的目的。
- 广泛应用于机械机床、电气设备、电力、电讯、控制柜、自动化等行业。

