

# 愛克斯

康祥志



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11月  
总第05期

[内部资料]

本期要点导读

- 爱克斯进军塑机行业
- 爱克斯多项新产品荣获国家荣誉
- 爱克斯新产品闪耀上海电子展 全面提升公司品牌知名度
- 惠州爱克斯正式成为日本岩下代理商
- 爱克斯董事长黄春盛先生出席2011年IDEC中国和国际(华南)经销商会议
- 爱克斯典型解决方案工程案例
- 仓库管理的核心——库存
- 工业控制产品营销的四度理论
- 激发员工积极性,提升企业执行力
- 新产品上市

## 爱克斯进军塑机行业

### 塑机行业龙头广州博创与爱克斯达成初步战略合作意向

10月20日,爱克斯董事长黄春盛、营销副总肖振帆等一行四人应邀拜访中国塑机行业龙头企业广州博创机械有限公司(以下简称博创),对博创的广州生产基地进行了考查,并与博创董事长朱康建先生进行了会谈。

黄春盛董事长就爱克斯的先进的营销理念、产品优势、发展前景以及在行业资源整合上的优势与朱康建董事长进行了沟通,博创朱康建董事长对爱克斯的综合实力给予了高度认可,并对双方的合作前景信心十足;黄春盛董事长也对博创先进的管理模式和理念也表示了钦佩,双方就未来的战略合作模式、资源配置等方面达成了初步的合作意向。

此次会谈在轻松、友好的气氛中结束,爱克斯与博创初步合作意向的确定,为爱克斯凭借自身在工业控制整体解决方案方面的优势以及灵活高效的团队、充足的行业资源进军塑机行业、乃至整个机械行业奠定了良好的基础,我们相信,爱克斯一定可以走出一条属于自己的,有爱克斯特色的发展之路。

广州博创机械股份有限公司成立于2003年初,是一家专业设计、制造、销售



爱克斯黄春盛董事长与博创生产总监康先生及采购部经理梁先生进行技术交流

高精密节能环保注塑机的高新技术企业,现拥有广州、杭州两大生产基地,共约18万平方米,员工700多人,并拥有世界最先进的现代数字化加工中心,年生产能力达到15000标准台。

秉承“博大精深,价值共创”的核心理念,博创坚持为客户创造价值、为供应商创造价值、为股东创造价值、为员工创造价值和社会创造价值的行为准则,与时俱进,不断开拓创新,坚持“客户的满意就是我们的追求”的质量方针,经过多年的努力,现已拥有100多个科技创新项目获得国家级和省部级荣誉以及五十多项具有国际水准技术的专利。公司被评为“国家重点火炬计划高新技术企业”、“中国塑料行业最具影响力的十大品牌企业”、“广东省名牌产品”、“广东省著名商标”、“广东省制造业100强”、“广东省企业500强”、“广东省优秀企业文化

突出贡献单位”、“广东省出口名牌”、“广东省最具影响力自主品牌企业”和“广州市A级重合同守信用纳税大户”等荣誉称号。博创公司的综合实力和品牌指数排名均进入中国塑料机械行业前三甲。

魏颖华(广州)



广州博创生产现场



爱克斯黄春盛董事长与广州博创董事长朱康建先生友好会谈



爱克斯黄春盛董事长一行与广州博创项目相关负责人合影



### 爱克斯多项新产品荣获国家荣誉

9月17日,中国爱克斯生产总监黄春阳、总工程师刘德金、继电器公司副总彭德教、开关公司副总张俊一行四人抵达杭州参加省级新产品鉴定会。

9月18日,爱克斯新研发的AR系列电磁继电器、AS系列按钮开关、AL信号灯系列等新产品亮相在此次新产品鉴定会上,经过众多专家、市科技局和省科技厅领导严格专业的评审,爱克斯电磁继电器荣获了国内领先称号,按钮开关、信号灯则被评为是国内先进的产品,并获得了相关的证书。

这是爱克斯又一次获得的多项荣誉,爱克斯自成立以来一直都在为促进自动化控制领域的应用而努力,运用其先进的技术不断的研发出新的产品,多年来取得了不错的成绩,相信在集团董事长的带领下,爱克斯定能成为工控领域的领头羊!

皮兰芳(广州)

## 爱克斯新产品闪耀上海电子展

### 全面提升公司品牌知名度



2011年11月9日—11日,为期三天的第78届中国电子展在上海新国际博览中心盛大开幕,来自国内外多家行业领先企业参加了本届展会,并展示了最新的产品、技术以及服务。

爱克斯强势亮相中国电子展,爱克斯大气简洁的展位形象,受到多家业内人士的一致好评;精品专业、极具竞争力的展品:小型断路器、按钮开关、继电器都吸引了众多

参观者前来观看和咨询。此次参展的三个系列的展品都是爱克斯推出的新产品,并且荣获了多项技术荣誉,其中第三代ARN电磁继电器更是获得了国家7项专利。

来自华东的销售精英齐聚展会现场,交流、分享销售经验,探讨行业发展趋势,为现场观众提供专业的产品介绍及产品咨询服务。展会上,无论是爱克斯的最新产品,还是爱克斯的华东区销售精英,以及为到场观众提供的咨询服务,都得到了业界专业人士的较高评价。

爱克斯在历届中国电子展上,不断的推陈出新,给广大客户留下了十分深刻的印象,进一步奠定了爱克斯品牌在工控领域的地位。本届上海电子展,有效加大了爱克斯在华东区域的市场竞争力,提升了爱克斯的品牌知名度,取得了良好的参展成果。

皮兰芳(广州)

## 爱克斯董事长黄春盛先生出席

2011年 IDEC 中国和泉（华南）经销商会议



10月21日，2011年IDEC中国和泉（华南）经销商会议在深圳博林诺富特酒店举行，来自华南地区的30余家经销商出席了此次会议，爱克斯董事长黄春盛先生、品牌运营总监魏颖华女士也应邀出席。

本次会议就中国和泉2011年的销售及市场政策进行了总结，同时就华南地区的销售情况进行了分析与总结，并对年度目标产品销售奖励计划进行了公布，旨在形成更具竞争力的区域销售模式。本次会议中国和泉也向经销商针对PLC、HMI两大系统的各热点行业的背景及应用作了简洁清晰的讲解，并对目前市场前景较好的安全产品的优势、应用等方面作了详细的介绍。经销商的提问环节把会议推向高潮。

IDEC以“创意人与机械最理想的环境”为主题，以安全性为首要理念，相信这一优势会助力中国和泉在中国市场上稳步上升发展。

魏颖华（广州）

## 惠州爱克斯正式成为日本岩下代理商

2011年9月，惠州爱克斯与日本岩下旗下的岩下贸易（深圳）有限公司签订了合作协议，惠州爱克斯正式成为日本岩下的代理商，并拥有日本岩下IEI系列产品代理权，这一举措对惠州爱克斯的发展无异于锦上添花。IEI系列产品广泛应用在自动化产品上，具有广阔的市场前景。IEI作为日本液体控制技术的先驱，致力于液体控制技术及其应用的开发和推广，惠州爱克斯能成功成为日本岩下的品牌代理，是爱克斯实力的见证，惠州爱克斯将不辱使命，继续发扬团结务实、奋力拼搏的精神，把企业做大做强，让公司持续健康稳步发展。



小蔡（惠州）

## 简讯

2011年9月26日至9月28日，作为中国继电保护及自动化设备行业分会的常任理事单位，中国区总裁助理孙洪刚代表爱克斯集团出席了在山东烟台召开的“中国继电保护及自动化设备行业年会暨六届三次会议理事会”。此次会议总结了2011年整个行业分会的发展状况，表彰了2011年先进单位和个人。并着重对2012年继电保护及自动化设备智能化、自动化发展的现状和远景给予多层次阐述。大会于9月28日顺利闭幕。



孙洪刚（广州）

# 爱克斯典型解决方案工程案例（接上期,连载之三）

## 典型工程项目三：裁板机的应用方案

### 1、前言

随着人工成本的不断提高，加工型企业为了降低人工成本，购买机械时都会选择自动化程度较高的设备，木工机械想提高木材利用率、加工精度，提高生产率和自动化程度，朝节能、环保、安全无灾害方向发展。很多企业发挥自身的优势，选择合适的产品。现

### 2、工艺分析

实物图如下：



裁板机是木工机械设备中的一种，设备主要功能就是按照用户设定的裁板长度，快速和准确的把木板或塑料板裁用户所需要的尺寸，控制系统采用欧姆龙CP1L-M60DT1-D，Eview10.4寸触摸屏，OMRON OMNUC G5系列伺服电机，和OMRON 3G3JZ系列变频器。伺服电机用于传送设定好长度的木板，变频器带动锯刀正反转行走。机械的集体动作：待加工板材放到平台上，夹子先紧板材，然后伺服电机回原点，变频器带动锯刀切板材，伺服电机送料，锯片再切板材，如此按触摸屏上设定好的参数来循环自动裁板。

### 3、控制系统

系统具有手动、自动和调试3种工作方式。手动方式用触摸屏上的按钮操作设备手动运行，这一般用于设备初始工作时使用。自动方式用于按照设定的参数自动运行工作循环，正常自动运行时通常使用此方式；调试方式用于调试设备、精度补偿时此操作是在检修或者调试时使用。

### 4、人机界面

下面介绍上位机人机界面画面及其工艺动作。

#### 4.1主程序画面

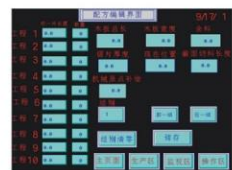


在，木工机械设备的自动化程度愈来愈高，人机界面、PLC、变频器、伺服系统等自动化产品代替了传统的继电器线路。

本文主要论述裁板机控制系统自动化产品整合应用案例。采用欧姆龙一整套自动化产品整合应用：欧姆龙CP1L系列PLC和omron伺服电机及omron变频器和E-view人机界面等产品，实现先进的往复裁板机电气控制系统。

#### 4.2 配方画面

主要用于根据客户的裁板要求（长度、数量），可以输入多组采样规格同时储存数据，每一组可以输入不同的采样长度和数量，支持PLC和HMI之间进行配方数据交换。



### 5、结束

根据客户设备技术要求，自动化产品，成功提供给客户一套成熟可靠的系统方案。伺服电机使得板材精度提高，损耗量降低，工人减少了，效率提高了。整个系统获得了完美的成功，得到了客户的充分认可。运行实践表明了系统性能稳定，安全可靠，性价比高。

营销部（广州）



## 激发员工积极性 提升企业执行力

什么不该做什么，但是因为他的心态不好，对工作缺乏激情，没有积极性，所以就不会全心全意去做事，也就导致了各种消极怠工、办事拖延的现象发生。因此，在一个企业里面，员工的工作态度是最为重要的，其次才是能力。

其实，对于员工来说，工作的意义不仅仅是为了赚取金钱，获得薪酬。工作同样也是个人能力提升的一种历练，是扩大个人影响力，获得他人尊重的一种方式。员工在工作中不但要满足物质、财富的追求，更重要的是心理上、精神上的享受。当然，虽然工作不是来享福的，但是我们必须最起码要让每个人心态平衡。幸福来自于比较，痛苦也来自于比较。如果企业在管理过程中能公平公正、合情合理地对待每一个员工，对员工充满感情，以礼待人，不戴有色眼镜看人，坚持待人以诚，不卑不亢的原则，这样才能确保公平公正，避免无意识中的不公平不公正现象出现。从而就会在企业形成一种团结工作、积极向上的氛围，使员工对企业产生强烈的信任感和亲和力，也使员工对企业充满信心，把自己当成是企业的主人，以主人翁的意识来工作。这也就是为什么有些人宁愿在一个工资很低的团队里长时间的开心工作，也不愿在一个工资很高的企业里压抑做事的原因。

员工是企业发展的战略性资源，也是企业发展的最关键的因素。以上仅是对如何调动员工积极性的一些片面思考，实际上能够有效调动员工积极性的对策途径还有很多。可以相信，只要我们勇于改革，大胆探索，坚持实践，开动脑筋，不断激发员工的工作动机，调动员工的积极性和创造性，使员工自觉自愿地努力去完成各项工作任务，实现企业的发展目标，企业就一定能够开创一片蓬勃向上的新局面，并必将在激烈的市场竞争中永立不败之地！

周蓉(成都)

企业要取得长久的发展，在同行中独居鳌头，不仅仅取决于它所拥有的资源多寡，最根本的是这个企业的组成体——员工的作用是否得到很好的发挥，员工的潜能是否被激发出来。充分调动员工的积极性，让员工有一种主人翁的意识，将企业的每一位员工“组织”起来，让大家心往一处想，劲往一处使，才是保证企业实现跨越式发展，顺利完成销售任务，获得经济利润的前提。

我们常常会看到这样的人：1、爱找借口型：工作中凡事都爱找借口，在执行任何工作时总是会找出一大堆理由：如上班迟到因为堵车，发货拖延因为器件不全等。2、责任推卸型：出现了问题不是想办法如何去解决、去弥补，而总是推说问题是因为别人造成的，如因为别人没有交接清楚，因为没有通知他，甚至有些事情因为没有形成书面的东西，就否认他知道这件事。3、自视清高型：牛，认为他在公司时间长，资历高，凡事就可以颐指气使、瞧不起别人。4、绝不吃亏型：如需要加班30分钟就不愿意，自己哪天休假肯定不拉下。5、绝不认错型：自己明明错了，却不认错，诸多搪塞，蛮不讲理。6、困难恐惧型：不自信，害怕出错，遇到棘手问题能躲就躲，能逃就逃等。

为什么会有上面这些问题？为什么我们做出的一些决策、工作计划、工作任务等，在执行过程中往往难以实现，或结果不尽人意，甚至变质。究其原因就是因为员工的态度出现了问题，他知道该做



仓库管理

的核心

库存

仓库管理是供应链管理中的重要环节，然而，许多企业却总是把视线放在缩减局部成本方面，甚至为了达到节省少许费用的目的，不惜花费大量时间。显然，这种举措已经背离供应链管理的初衷。

虽然“库存”不会记入月度损益，但它是资产负债表不可缺少的组成元素。有很多关于“时间”的财务绩效参数和非财务性绩效参数，例如，及时客户订单交付、现金周转、库存持有天数等等。对于企业来说，这些周转时间能反映出企业当前的经营状况。它们的改进必然有助于提高供应链的整体竞争力。拿“库存持有天数”来说，这是现金周转指标的重要组成部分。降低库存水平、缩减库存持有天数有助于利润增长、提高股东权益、释放更多的资金(可用于其他方面的投资)。

众所周知，通过“库存持有天数=持有库存量÷日均消耗量”这个公式便能计算出现有的库存持有天数。然而，这种计算方法往往会误导或让我们低估供应链上的实际总库存量。因为这个“库存持有天数”未包含在途库存、以及委托供应商生产的订货等未完成入库的货品。显然，这个“库存持有天数”不能真实地反映出企业当前的现金周转状况。

库存受到时间因素的直接影响。时间的延长必然会增加不确定性。追求最大化的库存收益，收益管理在供应链管理中的作用就非常突出。如果库存水平过高不仅意味着库存投资成本的增加，同时还要承担更多地库存持有成本，最终不得不降价处理剩余的存货，从而导致总利润下降；相反，虽然降低库存水平有助于缩减库存投资成本和库存持有成本，但是企业面临的缺货风险却增加，这也可能导致总利润下降。

在传统的观念中，物流就意味着运输费用，而采购就意味着产品价格。这种观念也导致企业忽视库存管理的重要性。采购部门为了争取更多的折扣优惠不惜将订货数量提高，从而获得免除运输费用、降低产品单价等优惠条件。虽然这样有助于降低采购成本，但是随之而来的库存持有成本、降价处理成本等潜在成本负担足以抵消先前所节省的采购成本。显然，运输费用和采购单价这两个因素已经阻碍了有效的库存管理。

在保证企业生产、经营需求的前提下，使库存量经常保持在合理的水平上；掌握库存量动态，适时、适量提出订货，避免超储或缺货；减少库存空间占用，降低库存总费用；控制库存资金占用，加速资金周转。这样才能更好的达成在仓储环节节约成本的目的。

陈舒(无锡)



施贻培(无锡)

## 工业控制产品营销的

### 四度 ● 理论

theory



工业控制产品营销的“四度理论”随着市场轨迹的运转，它所体现的价值越来越重要，面对激烈的市场竞争，客户越来越注重产品的品质、合适的价格、完善的售后服务、成功的经典案例，出色的样板工程，响亮的企业品牌，所以，企业需要不断地突破与创新，才能杀出重围。

根据我们对新市场的认识，结合营销实际的发展，我们对工业品的营销提出了“四度理论”，即关系营销、价值营销、服务营销、技术营销，而且这四种营销模式的作用是依次降低的。

**第一影响力：关系营销**，工业品营销模式的成功，人的因素起了非常大的作用，即关系营销。因为在你关注生意的同时，竞争对手也虎视眈眈的盯着，这就靠运作关系的能力，靠满足客户需求的能力，靠差异化的客户关系竞争策略。

**第二影响力：价值营销**，每个客户选择的因素各不同，但在大体上是品牌、技术、服务行业标准，反应速度，成功案例，公司规模等，根据这些进行综合评定。

**第三影响力：服务营销**，往往服务的好坏会直接影响客户的选择，在工业品行业内，大家一提到服务，就马上能够想到海尔，所以，他能够得到政府或其他客户的认可。因此，在评估中，大家性价比都一样的前提下，服务就显得至关重要了。

**第四影响力：技术营销**，技术相对而言，比较无形，但客户往往会非常关心技术是否满足他的要求。在与客户进行洽谈的过程中可以利用技术来引导客户进行交流，不断推出新产品来吸引客户，对客户来说，选择这样的厂家是非常有信心的，有技术保障的。

所以，我们提出工业品营销新理论——“四度理论”，即关系、价值、服务、技术营销，这四个理论对客户的影响力是逐步递减的，随着市场的不断转型，工业品厂家在营销方面必须遵守“四度理论”，开展深度营销，才能在激烈的竞争中处于不败之地。

## 新产品展示 NEW PRODUCTS

### ATR13时间继电器

三种安装方式：



PCB焊接式



插拔式



面板嵌入式

#### ATR13系列

经典 | 精工 | 创新

- 最小的数字式时间继电器
- 多功能（四种工作模式）
- 高精度 0.5%+0.1秒(在20°C)
- 延时范围1S - 60H
- 采用高等级阻燃外壳
- 主控采用UL认证继电器

高精度度、高等级材料、多功能



### AA02交流接触器

#### AA02系列

经典 | 精工 | 创新

- 采用国内环保材料精心制作，壳体和主要件采用阻燃性能好、耐高温、耐冲击电器专业塑料制成。
- 产品结构优化简洁，操作简单，具有低噪音、无污染等特点。
- 产品安装使用，维护方便等多项功能
- 可同时附带两组或两组以上辅助从正面或侧面同时进行安装使用
- 产品可供频繁工作的条件使用，安全性能可靠，使用寿命长。



阻燃性能好、操作简单、安全性高