

## 西门子长春总代理商

产品名称	西门子长春总代理商
公司名称	浔之漫智控技术（上海）有限公司
价格	99.00/台
规格参数	西门子模块代理商:西门子授权代理商 西门子一级代理:西门子触摸屏 西门子代理商:西门子代理商
公司地址	广富林路4855弄88号3楼
联系电话	15618722057 15618722057

## 产品详情

在个实例中，SIMATIC S7-300 用于制造工艺中的创新性解决方案，特别是用于汽车工业，一般机械工程，特别是特殊机械制造和机器的连续生产 (OEM)，以及塑料加工、包装行业、食品和饮料工业和加工工程

作为一种多用的自动化，S7-300 是那些需要灵活的设计以实现集中和本地组态的应用的解决方案。

对于由于条件需要特殊的坚固性的应用，我们可以提供SIPLUS 设备。

门子三大业务领域业绩在08财年第三季度显著增长。与去年同期15.71亿欧元相比，盈利增长33%，达到20.84亿欧元。此外，本季度西门子新订单和销售增长强劲，新订单从去年同期的194.94亿欧元到236.77亿欧元，增长21%；销售则增长10%，从去年同期的175.17亿欧元到191.82亿欧元。除去业务和汇率影响，本季度西门子新订单和销售分别实现26%和13%的有机增长。西门子将如期实现2008财年的既定销售目标并公布了2009财年的目标。

“在第三季度，我们把西门子到了更为高速运转的状态，实现了我们重组计划中各个阶段性目标。”西门子股份公司和\*执行官罗旭德表示。“凭借重组中必需的及时、积极进取的各种措施，我们正更快速、更、更专注。”罗旭德评价道。“我们将如期实现2008财年的既定目标。尽管预期 2009财年的宏观经济形势不尽乐观，我们仍制订了两倍于GDP增速的业务增长目标，并计划在2009财年所有业务领域的总收入达到80亿到85亿欧元。我们新的层激励机制将在我们前进的道路上发挥重要作用，同时，公司鼓励员工持股，共享西门

子的成功。”他补充道。

## 强劲增长势头，高出货比

西门子所有业务领域的订单额都实现了两位数的增长，且订单增长区域分布平衡。在收入方面，能源和业务领域达到了两位数的增长，而西门子业务领域——工业业务领域则实现了8%的高增长。此外，由于工业和能源业务领域的超大额订单，出货比达到1.23。在第三季度，上述大额订单确保包括欧洲、独联体和非洲在内的业务区域的订单和收入分别增长了40%和12%。在美洲地区，尽管受到汇率的不利影响，订单量和收入仍然分别保持了10%和5%的增长。亚洲、澳大利亚和中东地区收入增长达9%，其中包括和印度两位数的增长率。尽管去年同期的大订单量已经达到了一个相当高的水平，今年第三季度的订单量仍然与去年同期几乎持平。

## 较\*率推动所有业务领域利润增长

第三季度收入为14.75亿欧元，比去年同期高出6.08亿欧元。基础每股收益从每股0.64欧元连续攀升至每股1.61欧元。这些增长主要来自所有业务领域的同比利润的增长。

在西门子工业业务领域中，隶属于原自动化与驱动集团（A&D）的两个业务集团成为业务：工业自动化业务集团和驱动技术业务集团。西门子工业业务领域的利润中也包含了出售工业自动化业务集团无线模块业务所的1.13亿欧元的收益。西门子能源业务领域的利润增长主要来自于隶属于原输配电集团（PTD）的输电业务集团和配电业务集团。西门子业务领域实现了6%的利润增长，即使面临着颇具挑战的市场条件仍保持了了的盈利能力。

## 面向人员的新的薪资制度和面向员工的分红计划

在财报同时，罗旭德也探讨了公司进一步推出的面向层的薪资制度。人员三分之二的浮动薪酬将取决于他们是否完成既定的财务指标，其余三分之一则与个人业绩及与合规挂钩。

此外，西门子还计划向员工推出一项分红计划，该计划将成为新的员工股权计划的组成部分。“在所有的评估中，有决定性的是能否立足长远进行思考。我们的公司必须要实现利润的可增长。因此，你必须要有长远的眼光，而不应目光短浅。”罗旭德指出。西门子计划将500位级别的人员基础年薪的50%-300%转为员工持股形式。而按照\*薪酬鼓励计划，公司范围内的人员——即级别的5000名人员——将继续给予公司股份奖励。此外，西门子还计划向员工提供特殊的激励机制，以鼓励员工投资于公司。连续三年持有公司三股，公司将额外奖励员工一股。