

收购东芝,开利集团发展迎来新方向

近日,开利集团宣布将以1000亿日元收购东芝开利95%的股权,交割后,东芝将保留东芝开利5%的股权。这是在开利集团收购广东积微集团后又一笔大规模的收购。

龚逸凡

8月3日,全球知名空调企业开利集团召开新闻发布会,开利集团GCS事业部总裁Saif Siddiqui、开利集团副总裁兼暖通空调北亚区业务总经理余敏义、东芝开利空调销售(上海)有限公司副总裁杨懿华出席本次发布会,就开利收购东芝及两家企业日后发展问题作解答。

发布会伊始,Saif Siddiqui表示,此次收购对开利和东芝而言都是一个历史性的时刻,他对于双方共同的未来以及随着开利转型而带来的业务可能性感到充满信心。

目前,约有6600名TCC员工加入开利暖通空调部门,成立新的Global Comfort Solution业务单元。“我们将共同努力为客户提供全套解决方案,通过高效的多联机系统产品,实现共同的环境目标。”Saif Siddiqui表示,此次收购只是开利转型的开端,他期待将两家企业的品牌优势充分结合,继续为客户提供高标准

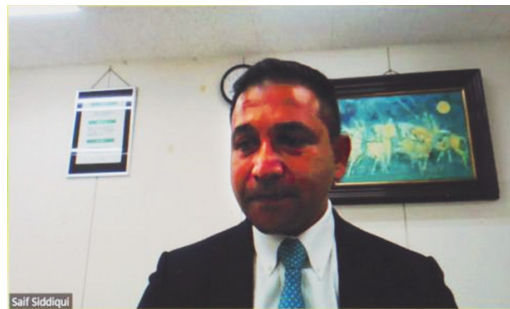
一系列创新产品。

据了解,开利正在对东芝以往合资企业的所有权进行实质性收购,收购完成后,东芝将成为新部门——Global Comfort Solution业务单元的一个组成部分。

东芝与开利均为暖通空调行业的领军品牌,各自有着深厚的品牌底蕴与技术积累。对于此次收购,Saif Siddiqui表示:“我们对与东芝的关系感到非常自豪,这种关系可以追溯到20多年前合资企业成立之初,并在这次收购中达到顶峰。”

他提出,开利非常欣赏并重视两家企业真正的互补优势与更广泛的技术结合,并希望此次收购能够加强开利进入全球市场的能力,在每个地区都具备研发与制造能力,在进一步接近客户的同时将开利组合中拥有的多个品牌结合起来,利用不同品牌为不同的细分市场服务。

开利对积微和东芝相继进行收购,被认为是对中央空调轻商市场的积极调整与重点布局。杨懿华表示,在三品牌运作



的模式下,每个品牌都有其独特性,有各自的目标客户群体和价值主张,也有不同的产品范围与应用。“中国有足够大的市场,开利有足够的信息和数据平台。我们相信不同品牌的不同产品能够让客户得到更全面的产品服务。”

同时,杨懿华表示,此次收购对于中国经销商而言将带来更多机会。开利将不会改变日常运营,并始终确保企业贴近市场、贴近客户。在多品牌模式之下,由于市场客户的需求不同,渠道将得到更多的机会,覆盖更多不同类型的客户。“我们面向的客户不仅仅是我们的最终用户,同时也是我们的合作伙伴,如何来满足合作伙伴的需求,一直是东芝开利、开利以及积微集团追求的目标。”

“有了东芝,我们的投资组



合中又多了一个非常强大的标志性品牌。”Saif Siddiqui表示,开利与东芝的合并,能够通过规模效应,进一步加强东芝的制造能力、供应链能力以及产品研发能

力,并利用品牌各自跨地区、跨产品的优势,与东芝的创新和研发能力相结合,加快新产品的上市,将新产品带给世界各地的客户群体。

创建储能技术新变革 构建能源互联网新生态

访迅风电子股份有限公司副总裁郑海虹

本报记者 马国香

近年来,社会用电量增加,电网供电压力增大;同时,随着可再生能源大规模开发利用和分布式能源、微电网、储能等新型用能设备大量接入,电网形态也变得越来越复杂,对电网系统的安全性、可靠性、经济性提出了更高要求。“以智能电网建设为基础,加快推进配、用电自动化升级,能实现电力资源的优化配置,从而有效提升电网运行效率,提升区域电网供电保障能力。”迅风电子股份有限公司副总裁郑海虹表示。

作为便利、清洁和应用广泛的二次能源,电力在推动能源革命、构建安全高效的现代能源体系中发挥着重要作用。面对电力供给需求,郑海虹加速传统电网向智能电网的升级转变,打造能源互联网新形态,带领迅风电子开发出了配电网物联网系统、电器设备状态监测系统先进智能设备,加快推动了电力技术和数字技术的融合,使得电网稳定性和运行效率大幅度提升,全面提高了能源管理水平,帮助企业实现了降低运行能耗和用电成本的目标。

面对目前电动汽车充电负荷量大的问题,极具前瞻意识的行业领军人物郑海虹表示,加大电动汽车储能技术创新以提升储能配比刻不容缓。为此,她积极探索储能解决方案,集结多年智慧成果,带领迅风科研部研发出了基于能量管理的新一代储能系统。该系统采用全新的SOE能力计算算法,通过单体可拔插结构设计、电池无线通讯系统和一体化储能电池柜系统设计,实现了对储能电站的高效接入和智能控制,有效提高了电池充电的安全性和使用寿命,对提升电动汽车行业储能信息化管理水平与数字化服务能力起到了巨大推动作用。这一创新成果极大促进了能源产业的发展,成功荣获中国能源行业“引领能源高质量发展·自主创新技术产品”奖项。

在“互联网+智慧能源”的战略引领下,郑海虹针对储能产业发展持续加大核心技术攻关和研发力度,带领迅风电子与各大知名院校建立产学研合作,联合开展科研项目,并设立智能配电网实验室研发平台,持续提升科技创新能力。目前,研发团队承担了20多项国家、省市级重点

科研课题,拥有80多项自主知识产权成果,技术水平国内领先。

为进一步提升企业核心竞争力,创新研发能力卓越的郑海虹以市场需求为抓手,加强新技术和新产品研发,依托大数据、云计算、5G应用等新一代信息技术,自主研发出了“储能电池单元的智能化管理及维护系统”“充电桩云存储数据管理软件”等多款软件著作,为能源企业提供了储能管理整体解决方案,全面保障了能源转型下的电力安全,对推进我国电力改革和促进能源行业智能化、高效化、安全化转型发展作出了贡献。

如今,以电为中心、以新能源开发应用和电动汽车等新型用电设施广泛发展为标志的新一轮能源革命蓬勃兴起,迅风电子股份有限公司在郑海虹的引领下,凭借先进的技术、优质的产品和服务,不断完善业务布局,走出了一条可持续发展道路。郑海虹表示,未来将带领公司加快能源项目建设速度,全面推动能源安全新战略和能源互联网建设落地,引领能源行业走向创新的、可持续的发展新高度。

TDCS/CTC 技术 为轨道交通保驾护航

访信达环宇副总经理兼首席技术官高晓萌

运用最新、最先进的科学技术为中国的轨道交通保驾护航,是信息安全领域专家的使命所在。对此,信达环宇副总经理兼首席技术官高晓萌和他的团队,通过对最前沿技术的研发和应用,为我国的轨道交通注入科技力量。

高晓萌主持研发的软件构成了中国铁路网络安全系统——TDCS/CTC信息安全V2.0系统的核心和基础,他因此成为此领域的专家。他为该系统的研发以及中国信息安全领域的发展作出了具有重大影响力的贡献,具体而言,他负责了该系统的总体架构设计、技术创新路线、技术创新选择,指导该软件系统各个方面的设计等;除此之外,他引入了最新的主动防御技术,从而大力提升了该系统的防御等级;不仅如此,在后期的运维过程中,他始终运用最新的研发技术更新系统,确保该系统的技术始终处于领先地位,始终具有最高的防御等级。

目前,TDCS/CTC信息安全V2.0系统已成为信达环宇的主打产品,为企业的发展奠定了良好的基础。该产品在中国铁路系统被广泛应用,信达环宇也因此成为中国信息安全领域的领军企业以及中国铁路系统的重要合作伙伴。自中国铁路系统使用该产品以来,相关的信息安全得以完美体现。实践证

明,该系统所具备的良好性能是同类其他产品无法替代的,具有巨大的优势。而这种优势的存在,在很大程度上要归功于高晓萌的技术研发及总体设计,由此说,高晓萌作为国内权威的专家,实至名归。

众所周知,主持研发软件并不难,而使该软件的技术一直处于业界领先地位,便要求研发者时刻掌握着该行业的前沿科技,并对该软件不断进行更新和维护。高晓萌深知此道理,多年来,他也一直如此践行着。也正因为如此,中国铁路系统一直在使用经过验证过的如金盔铁甲般的TDCS/CTC信息安全V2.0系统来确保其网络安全。除此之外,高晓萌还将V2.0系统先进的防护理念和技术架构、防御体系进行经验分享,目前这些宝贵的经验已被中国国内各地地铁运营单位借鉴和采纳,用于构建城市轨道交通网络的信息安全防护系统,为保障行车安全构建了坚实的信息安全防线。高晓萌所主持研发的V2.0系统为中国国内轨道交通行业的整体信息安全防御水平,作出了业内公认的原

创贡献。如今,信息安全在各个领域备受重视,而作为业内顶尖技术专家的高晓萌,一直以来都秉承着科技工作者的低调和谦和,为中国信息安全贡献智慧。(王武)