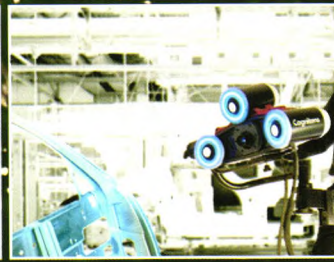


CCMT2016特刊一： 汽车工艺与装备

2015年的机械制造业如同这天气：不是雾霾就是寒冷。装备制造企业为了订单紧盯客户每一天的动态，汽车制造企业采取多种方式促进产品销售，一切都是为了销量增长。制造业的发展趋势企业无法左右，只能适应，在机会出现的时候能够抓住。但是这样的机会不是等来的，近期国家高层在不同的场合都强调“供给侧改革”：调整经济结构，使要素实现最优配置，提升经济增长的质量和数量。对企业来说就是提升生产的技术水平和产品水平，以质求量，从低端走向高端。对汽车企业来说，就是采用高端设备，选用先进制造工艺，提高服务质量，从而提升品牌影响力。本期策划介绍的工艺与装备希望能够为汽车及零部件制造企业提供有益参考。

策划人：于永初



以最经济的方式制造出最具价值的产品

□ 上海玛帕贸易有限公司/刘宜平



2015年中国经济处于从高速增长到平稳增长的转型期，新常态将延续一段时间，不会在一两年内结束，中国经济最终会趋于平稳。新常态之后，中国经济每年增长幅度不大甚至降低的时候，大家才将会面临真的竞争。

以中国目前的经济状况、产业结构等方面来看，全球“工业4.0”在中国发展的速度可能会更快，因为中国具备各方面的独特优势，使得一些信息、技术和决策传播更迅速、更及时。“工业4.0”在中国加速推进，对玛帕来说绝对是一个机遇。因为玛帕产品具有大批量、高精度的非标准特性，使得汽车等相关领域的客户在追求“工业4.0”精神的

道路上更加需要我们。因此，不管是“工业4.0”还是未来的“工业5.0”，其最终目的还是要以最经济的方式制造出最具价值的产品，这个精神是永远不会变的，这也是玛帕追求的核心所在。

2015年整体汽车行业形势并不是很好，刀具行业也会受一定影响。但有些时候危机就是转机，市场并没有萎缩，只是发生了一些变化。一个显著的变化是，过去一段时间我们承接了很多生产线改造项目，比如一条生产线要改变产品的型号，玛帕会为客户提供相应的刀具和夹具规划、编程和调试，甚至帮助客户规划生产节拍等，这样客户就不需要重新购买设备。在做改造线的新产品规划时，玛帕还会把客户现有的刀具考虑进来，同时帮客户设计快换系统，可以快速切换加工不同型号的产品。玛帕作为成熟的刀具整体解决方案供应商，核心就是了解客户需求，帮助客户正确地使用刀具，降低成本，提高效率，减少不必要的浪费，这也是玛帕的优势所在。

由于客户的认可，玛帕2015年的整体业绩增长趋于良好，与2014年相比增长15%左右。增长幅度虽然没有2014年大（2014增长幅度达24%），但依然保持玛帕中国从成立到现在的持续增长态势。

未来形势无法具体预估，与其说纠结于未来，不如现在做出快速反应来应对竞争。2015年玛帕利用市场转变的机会进行自我调整，加强自我学习，建立内部培训中心，开展了40多场内部培训，并积极扩大国内产能。2016年对于玛帕来说将是大变化的一年，随着国内扩产完成，保守估计玛帕整体产能将增加至少5倍。我们希望给客户一个很好的平台，把各方面因素结合起来，真正降低客户成本。

AUTO1950