

西门子中国一级代理商|工业电气专业代理

产品名称	西门子中国一级代理商 工业电气专业代理
公司名称	湖南西控自动化设备有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	中国（湖南）自由贸易试验区长沙片区开元东路1306号开阳智能制造产业园（一期）4#栋301
联系电话	15344432716 15386422716

产品详情

西门子中国一级代理商|工业电气专业代理

我公司致力于推广西门子高性能自动化系统和驱动产品，所经营产品范围包括：LOGO!通用模块；SIMA

TICS7-200、S7-300、S7-400系列可编程控制器；

SIMATIC HMI面板，工控机，编程器；工业PROFIBUS、以太网及无线通讯等相关产品；正版PCS7软件

、WINCC组态软件、STEP7编程软件；SITOP工业开关电源；通用型、工程型变频器，直流调速装置等

。随着技术的发展和产品的更替，产品的出现层出不穷，我公司也紧随西门子脚步争取为广大客户提供

新的自动化产品：SIMATIC S7-1200系列PLC；SIMATIC

BASIC HMI面板；G120、G130、G150、S120等全新SINAMICS家族驱动产品；PCS7 V7.1和新的STEP7 Basic

平台软件等。公司各类产品齐全，货量充足，能够满足客户紧急大量现货需求，保证工期进度。

价格波动，请来电咨询

模块化实施起来相对较难，涉及到行业与企业标准，需要上下游企业共同参与，这是一项长期的工作，所以相互间构建精益的战略合作伙伴关系尤为重要。 / 4、自动化 / 自动化是智能制造中谈论得多的，很多地方和企业形象地把其称之为“机器换人”，也做了不断的尝试，有成功也有失败。企业可以通过自主创新，将原来原材料处理的离散型加工方式进行集成，把原来的工序通过自动化生产线连接在一起，实行精益式的连续生产，消除了中间环节的上下料、储存和搬运，生产速度和生产效率将提高。但也有投产后发现成本不但没有降低反而大幅上升了，虽然操作人员减少了，但设备维护人员增加了，由于经济不景气市场下滑，产能不足导致折旧和能耗成本大幅上升，难以收回投资，面临亏损压力。自动化与信息化是实现智能制造投资的部分。企业在做自动化改造前千万要慎重，为什么要升级自动化？投资回报率是多少（合理的投资回报期应控制在5年以下）？自动化设备可靠性怎样？有何风险？能适应产品的升级换代吗？一定要想清楚，否则成本不降反升。很多企业投入后才发现设备不成熟故障频繁，或者上马的设备不好用，还不如人工操作灵活方便，结果几十万、上百万投入的设备被任性地搁置，这种无效的投入甚至会拖垮企业。随着技术的进步和人力成本的提高，自动化是个不可逆转的趋势。对于不同的行业不同的企业，有的有成熟的自动化方案，有的则没有，企业需要结合自身情况来规划自动化方向。从投资回报、容易实现的部分做起，当然还要结合前面所讲的标准化和模块化，并且满足精益生产的

要求，优化相应的生产流程，一步一步循序推进，且不可操之过急，盲目跟风。 / 5、服务化 / 目前拥有超过6亿的网民，7亿台智能终端，互联网的蓬勃发展加速了从制造向服务的转型。美国倡导的“工业互联网”将人、数据和机器连接起来，形成开放而化的工业网络，其内涵已经超越制造过程以及制造业本身，跨越产品生命周期的整个价值链，涵盖、能源、交通、等更多工业领域。此外，制造企业还可以通过设备的联网数据监测、分析和改善设备的设计与制造，提高产品可靠性和效率。当然行业不同产品不同，可服务的内容也千差万别，互联网+模式下，传统企业需要不断创新商业模式找到一款适合自己的服务方式来打动客户。 / 6、个性化 / 过去30年，市场商品种类急剧膨胀了几十、上百倍，这是一个个性化消费的时代，每个人都可以拥有自己的博客、微博、微信等，传播自己的声音。个性化本身不是一个新鲜词，早在一百多年前人们就通过手工作坊制作个性化的商品，个性化实现的难度在于需要达到大批量生产的低成本和高品质。消费者直接在网上或者电话下单，选择自己喜欢样式，企业根据定制订单生产交货。将有效降低库存，运营成本则比其降低了一半以上。高品质、低成本的个性化实现首先取决于你的精益生产水平，也就是精益所倡导的“价值来自真正的顾客需求的拉动”。个性化实现其次取决于你的标准化和模块化的设计。高速发展的互联网等信息技术为其提供了支持，使得个性化实现变得容易。

就现阶段来说，个性化还是有限条件的个性化，无法做到*的个性化，不管是汽车、电脑、手机还是服装等商品，个性化都是在一定范围内选择。每个企业需要根据自己的精益化水平、标准化/模块化水平以及信息化水平来决定自己的个性化模式，并不是越个性化越好，它建立在一定的实施条件基础之上。也许未来3D打印和人工智能的发展能够为*的个性化提供一种可能。 / 7、生态化 / 企业的竞争正在从单个企

业之间逐渐向供应链之间乃至生态系统之间的竞争转变。凯文·凯利在《失控》中写道：“大企业之间的结盟大潮，尤其在信息和网络产业当中，是世界经济日益增长的共同进化的又一个侧面，与其吃掉对手或与之竞争，不如结成同盟——共生共栖……控制的未来是：伙伴关系、协同控制、人机混合控制，人类与我们的创造物一起共享控制权。西门子中国一级代理商|工业电气专业代理