

当前位置：首页 >> 自动化仪表 >

## 自动化服务帮助客户节约成本

时间：2012-04-07 作者： 点击：1404

当前，随着自动化服务在国内的市场逐渐上升，自动化服务的类型也由单一化走向了多元化。基于客户的不同需求和自身的优势，自动化供应商各展所长，向市场提供了各种类型的自动化服务。

此前，在自动化服务市场发展并不旺盛的时期，用户寻求自动化供应商提供的附加服务，更多是为了“省力”，服务的种类也不外乎基本的技术支持、维护维修等；而对于今天的很多工业用户而言，寻求自动化服务的初衷则越来越多地转为实现投资成本、运营成本的最优化，也就是更好地“省钱”。所以，着眼于帮助用户实现成本节约的各种增值类服务也随之涌现出来。

对于身处不同行业、具有不同特点的用户，节约成本显然是通过各种各样的途径来实现的。对于应用各种机械设备进行生产的企业用户，提高设备的可运行率、更好地规划备品备件等都可以帮助其降低风险及实现成本节约；而对于能源密集型的行业用户而言，通过必要的评估、分析、改造，或更有效地对能源消耗进行监测，这些则是这类用户改善成本问题的有效捷径。

### 优势资源配置成收益源泉

对于寻求自动化服务为自己的企业节省成本，很多用户可能有着这样的疑问：我对自己的企业应该是最了解的，别人如何能够做到企业自己做不到事情？实际上，用户的确是最接近问题的一方，但受到专业能力和资源集中度所限，往往不能很好地解决问题，自动化服务的优势，恰恰是通过服务提供商在该领域的专业性来体现的。

例如，一些制造企业的运营成本，很大程度上与企业内设备的可利用率息息相关。但作为设备的制造者来说，对于系统集成也许是内行，但对于自动化组件的维修、维护、备件规划却不一定具备很强的能力。在这些方面，相应的自动化供应商无疑拥有更为直接的专业能力和资源。

比如，依靠西门子工业领域客户服务部的服务，用户可以较少的服务协议费用，得到自动化供应商在备品备件方面提供的全方位支持，有了如备件即时更新、备件优先供应、延长保修期限等服务要素后，传统上较为复杂且占用资源的备品备件将变得更加便捷。

但如果让用户自己来承担这些任务，要么由于相关能力的薄弱而难以应付，增加损失和风险；要么由于在这些不擅长的领域投入太多资源解决问题，造成资源的浪费，从而拖累整体运营效率，“省钱”自然不太可能。所以，通过业务的细分外包，实现优势资源的合理配置，正是通过自动化服务降低综合成本的源泉。

### 专业技术协助降低成本

而随着国家对制造业企业能效要求的不断提升，通过接受节能服务而进行成本优化并实现合规性的企业用户也逐渐增多。这一类用户往往属于冶金、水泥、钢铁等能耗密集型的行业，而为其提供自动化节能服务的供应商，则往往是基于一类或多类能效优化技术和系统的自动化厂商。这一类厂商除了技术资源外，一般还具备较强的项目咨询、工程实施等能力，除了一些国际自动化系统厂商外，国内的企业也纷纷涉足这一领域。

在这方面，宜科（天津）电子有限公司就是一个较为典型的例子。在组建工程中心后，宜科不仅可以针对冶金、汽车制造等行业常规性地提供系统集成服务，还可以凭借其占据优势的总线模块、现场仪表、流量开关等产品，以及定制化的软件平台开发能力，为有需求的行业用户提供能源管理系统系统。通过这样的能源管理系统，用户可以对之前无法有效掌握的能源数据进行量化、储存、分析，从而有针对性地对自身的能源使用进行调整，最终达到降低运营成本的目标。

可见，将技术与资讯、工程能力相结合，则是这一类服务供应商通常具有的特点，而在具体实施过程中，一些服务提供商还会采取收益分享的方式或一定的融资措施，进一步减轻用户的压力和风险。

（来源：今日自动化）

自动化仪表  
分析仪器  
医疗仪器  
传感器  
仪器材料  
电子电工  
试验设备  
环境监测  
光学仪器  
控制系统

### 合作媒体



### 友情链接

中国仪器仪表学会 深圳市科协 广东省仪器仪表学会 深圳市仪器仪表与自动化行业协会 中国仪器仪表商情网 中国自动化网 激光制造网