

面对市场需求变化，汽车万向节总成制造企业的 灵活管理策略

俞海平

杭州正强传动股份有限公司 浙江 杭州 311201

摘要：在汽车行业蓬勃发展的浪潮下，市场需求如同多变的风云，给汽车万向节总成制造企业带来前所未有的挑战。此类企业若要突出重围，关键在于精准捕捉市场需求的微妙动态。从搭建柔性生产系统以应对多样化需求，到与车企携手开展定制化研发，再到重塑组织架构实现敏捷决策，企业需全方位制定灵活管理策略，以此提升自身竞争力，在激烈的市场竞争中稳健前行，实现可持续发展。

关键词：市场需求变化；汽车万向节总成制造企业；灵活管理策略

引言

汽车产业正经历着一场深刻的革新，电动化、智能化、网联化趋势锐不可当，与此同时，消费升级促使消费者对汽车的品质、性能与个性化追求日益高涨^[1]。作为汽车关键零部件的万向节总成，其市场需求在这双重影响下不断演变。汽车万向节总成制造企业长期依赖的传统管理模式，在快速变化的市场面前逐渐捉襟见肘。企业唯有主动求变，探寻灵活有效的管理策略，才能在这场变革中站稳脚跟，顺应市场需求变化的时代潮流^[2]。

1 市场需求变化特征分析

1.1 需求多样化趋势

随着汽车消费群体日益多元化，消费者对汽车万向节总成的需求不再局限于单一标准产品。不同车型，如轿车、SUV、商用车等，因用途、设计理念差异，对万向节总成的尺寸、扭矩承载能力、耐久性等有不同要求。而且，个性化改装市场兴起，追求独特驾驶体验的消费者期望万向节总成具备特殊性能，如更高的传动效率、更低的噪音。这就要求制造企业能够敏锐感知并满足这些多样化需求，从产品设计、生产工艺等多方面进行调整^[3]。

1.2 技术升级引发的需求变动

汽车行业技术飞速发展，新能源汽车崛起，自动驾驶技术逐步普及。新能源汽车的动力系统与传统燃油车不同，其万向节总成需适应高转速、大扭矩的电机输出，对材料、结构设计提出新挑战。自动驾驶技术要求车辆操控更精准、响应更迅速，这也促使万向节总成在

传动精度、可靠性方面实现技术突破。企业必须紧跟技术升级步伐，及时调整研发与生产方向，才能契合市场新需求。

1.3 宏观经济与政策对需求的影响

宏观经济形势波动直接影响汽车市场的整体需求。经济繁荣时，消费者购车意愿增强，汽车销量上升，带动万向节总成需求增长；经济下行期，市场消费谨慎，汽车行业不景气，万向节总成订单减少^[4]。同时，政策导向对汽车产业影响深远，如环保政策日益严格，促使车企研发更节能、低排放车型，这对万向节总成的轻量化、高效传动性能提出更高要求。企业需密切关注宏观经济与政策动态，提前规划应对策略。

2 生产环节的灵活调整策略

2.1 柔性生产系统构建

柔性生产系统是企业应对需求多样化的关键手段。企业引入先进的数控加工设备、自动化生产线，搭配智能控制系统，能够快速切换生产不同型号的万向节总成。通过编程设定，设备可自动调整加工参数，实现零部件的个性化生产。同时，利用工业互联网技术，将生产设备互联互通，实时采集生产数据，根据订单需求灵活安排生产任务，提高生产效率，降低生产成本，增强企业对市场需求的响应能力^[5]。

2.2 生产计划的动态优化

面对市场需求的不确定性，企业应摒弃传统固定生产计划模式。借助大数据分析技术，实时收集市场订单、库存水平、原材料供应等信息，运用预测模型对市场需求进行精准预测。根据预测结果，动态调整生产计划，合理安排生产批次与产量。当市场需求突然增加时，迅速增加生产班次，调配资源满足订单；需求下降

作者简介：俞海平，出生日期：1978.7，女，浙江省杭州市，民族，汉，学历：本科，研究方向：面对市场需求变化，汽车万向节总成制造企业的灵活管理策略

时,及时削减产量,避免库存积压,确保生产与市场需求紧密匹配。

2.3 产能的弹性调配

为应对市场需求的大幅波动,企业需具备产能弹性调配能力。一方面,通过与其他制造企业建立战略联盟,在需求高峰时,借助合作方产能扩大生产规模;需求低谷时,减少自身产能投入,降低运营成本。另一方面,优化企业内部生产流程,提高设备利用率,挖掘潜在产能。例如,合理安排设备维护时间,利用生产间隙进行设备保养,确保设备在需求高峰时能够满负荷运转,实现产能的高效弹性调配。

3 技术研发的适应性创新策略

3.1 紧跟前沿技术的研发投入

汽车行业前沿技术不断涌现,企业要在激烈竞争中脱颖而出,必须加大对前沿技术的研发投入。关注新材料、新工艺在万向节总成制造中的应用,如高强度、轻量化材料可提升产品性能、降低整车重量。投入研发资源探索新型传动结构设计,以适应新能源汽车、自动驾驶汽车的技术需求。同时,积极参与行业技术研讨会、学术交流活动,与科研机构合作,及时掌握前沿技术动态,保持技术创新的敏锐度。

3.2 与车企合作的定制化研发

不同车企对万向节总成的性能、质量标准有不同要求。企业应加强与车企的深度合作,开展定制化研发。深入了解车企车型设计理念、技术参数,根据其特定需求,量身打造万向节总成产品。通过建立联合研发团队,共享技术资源,协同开展研发工作,确保产品在满足车企个性化需求的同时,能够与整车系统完美匹配,提升产品竞争力,巩固与车企的合作关系。

3.3 快速响应市场的技术迭代机制

市场需求变化迅速,企业需建立快速响应市场的技术迭代机制。成立专门的市场调研团队,密切跟踪市场动态、客户反馈,及时捕捉技术改进需求。优化企业内部研发流程,缩短研发周期,采用敏捷开发方法,快速推出改进后的产品。例如,针对客户反馈的产品某一性能问题,迅速组织研发力量进行技术攻关,在短时间内实现产品技术升级,满足市场需求,提升客户满意度。

4 供应链管理的协同优化策略

4.1 供应商关系的动态维护

在市场需求频繁波动的背景下,供应商作为企业稳定生产的基石,其重要性不言而喻。企业应与供应商构建动态合作关系,制定科学、全面的供应商评估指标体系,定期对供应商的产品质量、交货期、价格波动、

售后服务等关键指标进行量化评估。依据评估结果,将供应商划分为战略供应商、优质供应商、一般供应商等不同层级。对于战略供应商与优质供应商,在采购订单分配、付款周期、技术合作等方面给予倾斜,共同开展新材料研发、新工艺应用等降本增效项目,深化合作关系;针对一般供应商,督促其改进提升,视改进效果决定合作延续与否。当市场需求激增或骤减时,借助供应链管理系统,及时与供应商沟通,共享市场需求预测数据,协商调整原材料采购计划,确保原材料稳定供应,避免因供应中断导致生产停滞,同时防止库存积压占用过多资金,保障企业生产运营平稳有序。

4.2 库存管理的灵活调控

传统静态库存管理模式在面对多变的市场需求时,极易陷入库存积压或缺货困境。企业需采用灵活的库存管理策略,引入先进的库存管理软件,该软件可实时采集企业原材料库存、在制品库存、成品库存数据,并与市场需求预测系统对接。基于大数据分析技术,结合历史销售数据、市场趋势、季节因素等,动态调整安全库存水平。积极引入JIT(准时制生产)理念,与核心供应商建立紧密协同机制,通过信息共享,实现原材料按生产需求准时配送,减少原材料库存占用资金。对于成品库存,依据市场订单情况,运用物流配送优化算法,合理安排发货计划,优先配送紧急订单产品,同时优化仓库布局与货物存储方式,提高成品库存周转率,降低库存成本,提升企业资金使用效率。

4.3 物流配送的高效适配

高效的物流配送是企业产品及时交付客户的关键保障。企业应与物流服务提供商建立长期战略合作伙伴关系,基于市场需求分布大数据,运用地理信息系统(GIS)技术,优化物流配送网络布局,合理规划配送路线,减少运输里程与配送时间。采用先进的物流信息技术,如GPS定位系统实时跟踪货物运输轨迹,通过物联网技术实现货物状态实时监测,提高物流配送透明度,方便企业与客户随时掌握货物运输情况。在市场需求旺季,提前与物流商协商,签订临时运力保障协议,增加运输车辆、配送班次,确保产品快速送达客户手中;在市场需求淡季,与物流商共同优化物流成本,如整合订单、调整配送频率等,实现物流配送与市场需求的高效适配,提升客户服务水平,降低物流运营成本。

5 企业管理模式的变革转型策略

5.1 组织架构的柔性重塑

传统金字塔式组织架构层级繁多、信息传递迟缓、决策流程冗长,难以适应快速变化的市场环境。企业需

重塑柔性组织架构,大幅削减管理层级,推行扁平化管理模式。打破部门间的壁垒,依据市场需求、项目类型设立跨部门项目团队,团队成员来自研发、生产、销售、财务等不同部门,具备多元专业技能。例如,针对新能源汽车万向节总成研发项目,组建包含电机控制专家、材料工程师、市场营销专员等的项目团队,实现跨领域知识融合与高效协同。赋予基层员工更多决策权,通过建立内部信息共享平台、制定决策指引手册,让基层员工在面对市场一线突发情况时,能够依据授权迅速做出反应,及时调整生产、销售策略,提高企业整体运营效率与市场响应速度,增强企业对市场变化的适应性与灵活性。

5.2 敏捷决策机制的建立

市场机遇稍纵即逝,企业建立敏捷决策机制迫在眉睫。利用大数据分析技术,整合企业内外部数据,如市场销售数据、客户反馈数据、行业动态数据等,构建市场态势感知系统,实时为决策提供全面、精准的数据支持。借助人工智能算法,对市场数据进行深度挖掘与分析,预测市场需求变化趋势、潜在风险与机遇。制定标准化决策流程,明确各决策节点的责任部门、责任人及决策权限,减少不必要的决策审批环节。当面临市场重大变化,如竞争对手推出颠覆性产品、政策法规调整影响市场需求时,运用线上视频会议、即时通讯群组等工具,迅速召集企业高层、相关部门负责人及专家顾问进行紧急讨论,依据数据分析结果与预先制定的决策预案,快速做出科学决策,把握市场机遇,有效应对市场挑战,提升企业竞争力。

5.3 员工培训与激励的灵活设计

员工是企业灵活管理策略得以有效实施的核心要素。企业应依据市场需求变化与业务发展方向,灵活设计员工培训方案。在新技术培训方面,针对新能源汽

车、自动驾驶汽车技术发展,开展电机驱动系统、传感器技术等相关培训课程,提升员工技术水平;在新工艺培训上,组织3D打印、智能装配等工艺培训,增强员工实操能力;同时,开设市场动态分析培训课程,帮助员工掌握市场调研、需求分析方法,提升市场敏感度。在激励机制方面,构建多元化激励体系,除传统的薪酬激励外,增设股权激励,将员工利益与企业长期发展紧密绑定;设立项目奖励制度,对在技术研发、市场开拓等项目中表现突出的团队与个人给予高额奖励,激发员工积极性与创新精神。通过灵活的员工培训与激励设计,打造一支专业能力强、创新意识高、市场响应快的员工队伍,为企业灵活管理策略的实施提供坚实人力支持。

6 结论

通过精准把握市场需求变化特征,在生产、技术、供应链、管理模式等环节持续优化创新,企业能够有效提升自身竞争力,增强对市场的适应性。未来,随着汽车行业的持续发展,企业需不断迭代这些策略,以应对新的市场挑战,实现长期稳定的可持续发展,为汽车产业的进步贡献力量。

参考文献

- [1]君迪.市场变化催生多样化汽车金融需求,产品供应成掣肘[J].汽车与配件,2021,(14):48.
- [2]王欣.新能源汽车结构变化与机床市场需求[J].金属加工(冷加工),2023,(08):1-5.
- [3]熊大友.新能源汽车市场发展趋势与消费者接受度研究[J].汽车知识,2025,25(03):254-256.
- [4]马国宾,齐鹏,张敏.市场需求视阈下职业本科汽车专业实践能力培养研究[J].内燃机与配件,2025,(04):147-149.
- [5]康曦.锂电产业竞争加剧企业持续创新拓展市场[N].中国证券报,2024-12-04(A07).