

变革求发展， 迎接机床工具业又一个黄金十年

——华南民营机床工具业调研

《金属加工》记者 赵宇龙 涂丹华

2012年，我国机床工具业增速放缓，订单大幅下滑，下滑幅度达到十年来最低的水平。眼下，仍看不到有好转的迹象。然而，就在2012年，沈阳机床集团产值达到世界第一，集团董事长关锡友也荣登CCTV2012年度经济人物榜。有人戏言，中国机床业登顶世界最高峰，就是下坡的开始。本刊记者并不认同这样的观点，也许，下一个十年，机床工具业将重新洗牌。毋庸置疑，谁能在千变万化的市场中把准命脉，谁就能生存发展。近期，《金属加工》记者一行走访了华南地区的广州数控设备有限公司、耐斯卡特·铁真（中国）切削刀具、广州市敏嘉制造技术有限公司、深圳大族彼岸数字控制软件技术有限公司和广州市昊志机电有限公司等五家民营企业，看民营机床工具企业如何迎接下一个黄金十年。



广州敏嘉总经理
赵虎



耐斯卡特·铁真董事长
代唐



广州数控董事长
何敏佳



大族彼岸总经理
陈燚



广州昊志营销总监
汤志彬

变革求发展

广州敏嘉是一家以研发生产专业机床而闻名的高科技企业。总经理赵虎对眼下的形势有独到的见解。他认为，人员成本的上升对企业生产方式产生倒逼作用，自动化、复合机床的应用就会变多。和其他行业不同，机床行业未来将形成一个服务型的行业，如何给用户提供个性化的服务将是机床企业考虑的重点。大而全并不是机床行业发展的模式。公司2013年工作重点是推广带机器人的生产线和复

合机床。

他说，危机就是洗牌的过程，企业想做大，就面临转型。今后的生产线要以人为本，为了人的安全，为了降低人工成本，而不像以前的效率优先。他带领团队和广州数控进行多次技术交流，目的就是了解供应商最新的产品，率先使用到最新的数控系统和机器人。

同样的，减少中间转运零件环节的多轴复合机床的生产也进行的如火如荼。敏嘉2013年新开发了

一个“四联机”，当工件在一个主轴上完成加工后，会装夹到另外一主轴上，当循环到最后一个主轴上时，这个零件就完成了。中间更是省去了机器人的使用。赵总说：“2013年产品方向就是减少人，用复合机床。”

耐斯卡特·铁真是生产数控刀具的民营企业，董事长代唐认为，刀具市场蛋糕很大，自身也必须做出调整。比如将产品由刀杆刀柄转向刀头钻头生产；销售重心也将由原来百分之八九十的代理商销售，转向终端客户的销售，2013年业绩的增加将主要来源于此。同时，积极做国外知名品牌的代理商，如肯纳刀具在华南的代理商。这样产品线就很丰富，就能满足不同客户的需求。公司确定了主攻方向，未来三到五年，重点挖掘推广的四大行业：模加行业、汽车模具行业、手机电子通信设备制造行业和以肯纳刀具为平台的高端领域。

广州数控作为经济型数控系统的领军企业在2012年也遭受到了危机，订单大幅下滑。但机器人的销售却异军突起。总经理何敏佳说，从2013年开始，公司将重点研发中高档数控系统和机器人，尤其是机器人的研发生产。据悉，广州市政府新批的机器人生产基地也即将投入建设。



广数何总与敏嘉赵总进行技术交流

大族彼岸总经理陈焱认为，国产机床的黄金10年就要来临了，因为一是德国、日本的机床价格高，服务不及本土企业，加上欧洲金融危机的影响，购买力下降，而国产机床价格便宜，服务又好，市场更加广阔；二是一个企业的生存和发展与客户群在哪儿有关，企业建立在客户比较集中的地方才能发展，而中国就是最有活力的地区。三是一个国家的制造业越发达，应对冲击的能力就越强，像制造业发达的德国和日本，金融

危机的影响就小的多；而美国则不同，以金融、高科技和房地产经济为主，所以影响最大。我们国家正将重心转向制造业。机床工具真正的发展是从2002年开始的，10年来高速增长，一批企业脱颖而出，完全可以和外企PK；而未来十年是洗牌的十年，强者恒强。

广州昊志2012年在机械制造业普遍不景气的2012年产值却翻了一番还要多，这都归功于手机和通信设备市场的蓬勃发展。广州昊志2002年从维修电主轴起家，如今已是生产包括高光及磨削电主轴、PCB钻孔机成形电主轴、雕铣电主轴、高速铣电主轴、磨削电主轴及直结式和皮带式机械主轴的专业生产企业。2008年开始高功率电主轴的研发。2012年下半年与哈工大联合成立电动机试验室，成立高速电主轴研发中心。营销总监汤志彬认为，手机通信设备行业应该还有三四年的高速发展期，应该抓住这个热点抢占市场。同时，2013年他也将国内大型国有机床企业列为市场攻克的目标。

质量是生命

赵虎讲了一个案例：十年前有个客户买了敏嘉的机床，同时也买了国内某个大厂的数控立车。十年的时间里那种经济型机床坏了两批，而敏嘉的机床还在用。敏嘉的机床虽然贵，但寿命长，效率高。赵虎认为，眼下经济型数控机床市场下滑，一方面是宏观环境影响，另一方面是“萝卜快了不洗泥”，质量不过关造成的。国产机床数量世界第一，但品质却亟待提高。

耐斯卡特·铁真2011年花巨资购买了DMG五轴加工中心以及瓦尔特磨刀机和检测中心，用来生产高质量的钨钢刀具，这在刀具生产的民营企业是不多见的。代唐说，民营企业的出路在哪里？外有山特维克可乐满、伊斯卡、肯纳等近百年的刀具老品牌，内有国家扶持的国有企业，民营企业只有在创新、包容、高度上下功夫，花大气力提高品质才能生存发展。

汤志彬说，质量是昊志得以高速发展的关键。在研发高功率电主轴的初期，给加工中心设备配套难度很大。但一次偶然的机遇使昊志的电主轴有了进展。公司曾经购买瑞士某企业的加工

中心用来生产，但发现机床主轴（瑞士知名品牌）精度不满足工艺需求，换上昊志的电主轴后竟然达到了要求。这引起该瑞士企业的关注，就拿了昊志的电主轴做了两年的试验。试验表明，昊志的电主轴完全可以代替那家知名品牌，于是就有了合作，从此，昊志的电主轴得以配套国外的加工中心。汤总说，这个偶然与必然的结果就是以产品质量为前提的。



真诚、责任与韧性

一个行业的市场化越充分，政府干预的越少，竞争就会越激烈，发展就会越健康。我国的机床工具行业则是一个充满竞争的行业，虽然有些不合理的竞争客观上阻碍这个行业的进步，但相比其他垄断行业，中国的机床工具业会表现得越来越强大。其中，完全市场化的民营企业发挥着中坚作用，因为这些民营企业家在市场经济中表现出来的真诚、责任和韧性影响着他的团队，从而在疲软的市场中爆发出强大的活力。

代唐是从山区走出来的穷苦孩子，生活的艰辛培养出了他真诚坚强的性格。大学毕业不到两个月就辞职来到深圳做刀具销售工作，凭着两只脚和一个月穿破三四双皮鞋的拼劲很快熟悉了市场。后来开办了自己的工厂，原来贸易专业出身的他对刀具技术也了如指掌，看到工件就能很快地配出刀具方案。代唐有很多朋友，有人说他命好，因为每当他想做什么事情的时候，总有一个很有实力的搭档呈现他面前。其实很简单，如果你对待朋友热情和真诚，不求回报，你的“命”才会好，当你需要帮助的时候就会有人出来帮你。

空闲的时候，代唐就会约几个志同道合的朋友，开着奔驰车游遍大江南北。他相信同事们的潜力，正如同事相信他一样，因此才可以放手，从而潇洒地走开。眼下，他已拥有一个几百人的团队，公司也不再是他一个人的事了，有几百人追随着他，他要搭好这个平台，帮助这些人实现人生目标。

汤志彬文科出身，来到昊志后就在电主轴维

修车间工作，半年后对技术要点已是非常了解，继而做售后服务，当时就三个人，主要服务华东和华南地区，对所有客户都已熟悉，做服务的同时也做业务，1年之后转为业务员，业务经理，现为销售总监，2013年销售对象是国有大型机床厂。他说，这虽然很难，但只要坚持，就会成功。做人真诚，服务态度和服务质量超过对手时，客户没理由拒绝你。

当国内掀起一股股出国热的时候，赵虎却对此不屑一顾。他说，中国有世界最大的市场，有十多年的客户，这时候就有一种责任在推动着他向前进。“这儿有好多事儿要做，国产功能部件的发展离不开我们。都走了，那么多设备的售后维护谁来做？”

众所周知，机械制造业是一个效益较低、工作环境较差，社会地位不高的行业，无法和房地产、金融以及中石油中石化等垄断行业相比。从事机械加工行业即要耐得住寂寞，又要有奉献精神，这在当今的发展理念中似乎有些另类。但作为基础工业，机械制造业的地位之重要又不言而喻。幸好有一批铁骨铮铮的汉子在市场的夹缝中苦苦支撑。令人欣慰的是，管理者和舆论也逐渐向制造业倾斜，2012年度经济人物就以“实业的使命”为主题，呼唤实业的回归与振兴，评选出了关锡友、梁稳根为代表的优秀企业家。在这样的大环境下，我们有理由相信，机床工具业的发展不会停滞不前，正如专家所言：国产机床工具又一个黄金十年已经来临了！**MW**

（收稿日期：20130425）