

政策的有力支撑，具体到刀具行业，随着结构调整的剧痛趋缓，结构升级带来的市场红利将在一定程度上反哺优秀的刀具企业。随着“一带一路”、“国企改革”等国家策略的进一步实施将为企业带来发展的契机。

2017年株洲钻石将积极应对

国内外新的宏观形势带来的行业影响，一方面，加强对细分市场的调研，积极深耕国内外市场，进一步扩大在行业市场市场份额。另一方面，将充分利用好国家重大专项及国家精密刀具创新平台，努力提升民族刀具的技术水平，突破核心科技，全力开发

针对市场需求的具有国际一流水平的新产品。为客户提供涉及切削加工的全套高效高经济性解决方案。秉持打造“中国第一、世界一流”切削服务提供商的企业理想，在民族刀具发展的道路上奋勇前行！

山特维克可乐满展望2017

■ 山特维克可乐满大中华区总裁 Jean-Louis MACEY



Jean-Louis MACEY

2016年山特维克可乐满的业务发展和中国机械加工市场一样，都经历了一个先抑后扬的过程。在上半年，市场形势依旧低迷，我们也面临着很大的挑战，承受着很大的压力。进入下半年，中国制造业逐渐释放出积极信号，机械行业开始回暖，尤其到了第四季度，复苏的动力更加明显。一系列宏观经济数据给我们很大信心，制造业采购经理人指数，工业生产指数明显向好，更加值得一提的是生产者价

格指数止住了逐年下滑的趋势，多年来第一次由负转正，这说明中国去产能的努力取得了很大成效。与刀具行业密切相关的两个数据同样令人振奋，汽车行业下半年异常强劲的增长是众所周知的情况，机床行业也摆脱了去年以来萎靡不振的状况，产量开始逐渐爬升。我们期望机械加工市场在2017年能够继续保持这股增长势头。

近几个月来，我们的销售业绩也非常出色。当然这在很大程度上要归功于市场的复苏和客户需求的的增长，但来自于我们自身的内生动力才是取得销售增长的决定性因素。从我们所服务的各个细分行业来看，航空航天是我们发展最迅速的一个行业，近几年来一直是我们增长的明星，在我们整体业务结构中比重逐年上升。无论是中国本土航空航天企业还是跨国公司都在积极参与新一代发动机零件的生产制造，中国的一系列新型飞机也即将进

入批量生产阶段。中国的航空航天产业有着无限广阔的前景。无论从零件的材质，结构的复杂性还是对质量的严苛要求来讲，航空航天产业称得上是金属切削的技术制高点。而山特维克可乐满以其毋庸置疑的实力在这一领域显现出了应有的英雄本色。一方面，我们高质量、高性能的产品定位高度契合客户的独特需求，另一方面我们的工艺服务能力也是客户选择与我们合作的重要因素。现在我们的服务已不再局限于提供切削刀具，帮助客户解决加工问题，我们正在越来越多地参与客户的编程、规划等工作，服务的范畴正在向客户生产价值链的上游延伸。汽车行业的比例在任何大型刀具公司的业务结构中都是最大的。国家政策推动了2016年汽车市场的繁荣，也直接带来了刀具市场的增长。这一政策因素的效果到底能维持多长时间还存在着很大的不确定性。而我们大家在矿山与建筑机械市场

中感受到的积极与乐观情绪是非常明显与确定的。国家对公路、高铁等领域的投资将一扫多年弥漫于这一行业的阴霾，推动这一行业的触底反弹。

2017年，整个市场环境还充斥着很多不确定因素，我们预测刀具市场即便有增长的话也将是一个温和的增长。但个别行业的增长，比如航空航天产业，仍

将快过平均。山特维克可乐满在2017年即将推出一系列重磅创新产品和解决方案。在春季，我们将推出一种与常规车削加工完全不同的车削加工方法。我们的这一创新成果将对未来车削工艺的发展带来根本性的影响。此外，我们在推动机械加工行业数字化的过程中也取得了重大突破。我们的数字化平台将把加工状况监

控、切削过程分析和工艺设计与规划串联起来。这一真正意义上的加工互联解决方案将大大有益于客户优化加工过程，支持客户做出正确生产决策。我们希望大家在CIMT展会期间来到山特维克可乐满的展位，详细了解这两项全新技术，领略创新的魅力。

信·2016

■ 伊斯卡中国CEO 李玉圃



李玉圃

穿越2015年，抵达未知的2016年时，无论制造商们还是刀具供应商们都有些忐忑。市场环境从早些年的一路上扬到这两年的低空回旋，所有人都在进行调整与适应。当伊斯卡中国于2015年底号令：“前路漫漫扬歌去，必将勇摘硕果回”时，也做好了打一场硬仗的充分准备。而经济环境的低迷也正是检验团队的时机。

面对转型的市场，伊斯卡充分发挥个人主观能动性，打造了以中央精神为指导原则的有机体系，自我调节生长。比如，最初设立产品部是为销售服务的。然而随着产品部的发展，现在的产品部已成长为以主动指导销售与被动为销售服务两条主线为指导思想的部门。在产品部的参与下，伊斯卡内部信息通达，成功案例纷纷及时送达各地销售与技术人员。技术部也同样如此，一方面推动MTB项目及方案的实施，另一方面配合各地销售。经过几年的磨练与打造，来自市场的反馈充分证明了打造这样一支队伍对伊斯卡中国的重要性。

中国的刀具市场是一个大大的棋盘，分布着市场经济及计划经济，既有GDP增长的省份也有GDP下降的省份。尽管各省份都有其自属的特色，但整体应对原则不会变。正是伊斯卡由上而下

及由下而上双系统运作既保证了公司政策的有效实施也确保了各区域的积极主动性；正是伊斯卡各销售分公司与公司产品部、技术部、市场部、物流部、财务部等部门之间高润滑度的配合；正是各区域销售总监、经理及工程师们信念坚定、不畏艰难，多方共举才摘下2016年的硕果。

2016年市场环境的特点是上半年下沉下半年上扬。纵观2016年伊斯卡全国市场，汽车、航空及军工这三个领域是各地销售增长的引擎。在传统大用户的刀具订单下滑的情况下，伊斯卡各地的销售工程师们实时把控市场动态，积极开发新用户并增设技术服务人员。回顾2016年，销售额增长固然值得强调，但彰显这样一支能打破大环境影响继续打胜仗的团队才是伊斯卡中国继续昂首向前的保障或许更有意义。

伊斯卡对中国市场的信