伊斯卡：新能源汽车业务猛增 唯持续创新、快速响应可抓住市场

■ 《金属加工》记者　蒋亚宝

伊斯卡中国总经理李玉圃

不知不觉，距离2008年金融危机爆发已经快10年了。从2008年到现在，虽然经历了一波又一波的政策刺激，但不可否认，和世界经济一样，最近10年来中国经济是整体趋冷的。而且由于政策刺激和经济周期，导致市场在疯狂上涨和快速下跌的两极间往复，身处其中的装备制造企业应该深有体会。

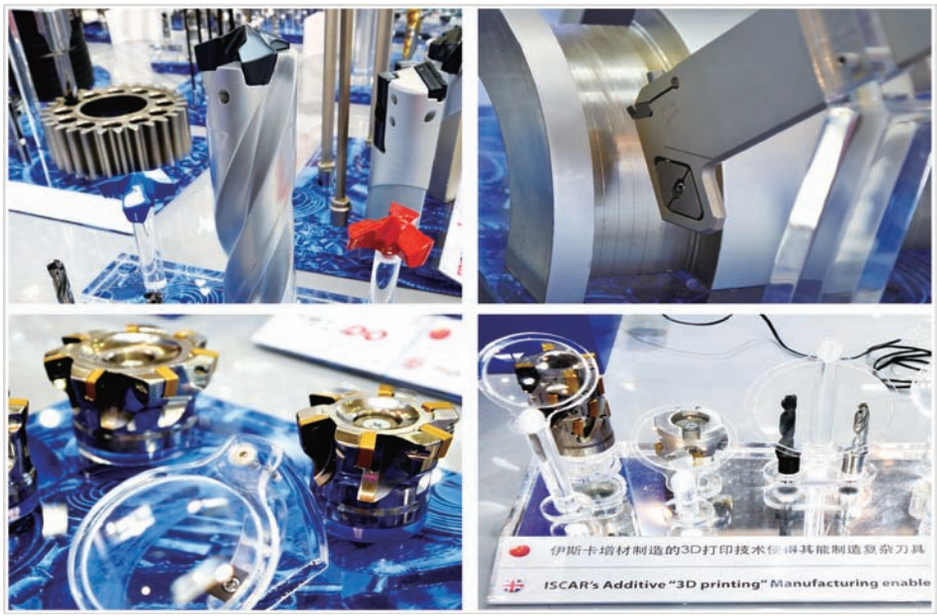
在这种背景下，对于2016年底至2017年一季度刀具市场的快速反弹，大多数人持审慎态度。订单在增长，市场在回暖，但这种复苏是可持续的吗？要不要加大投入？如果经济再冷下去怎么办？这些疑问，萦绕在每个人的心头。

在CIMT2017展会期间，伊斯卡中国总经理李玉圃接受了《金属加工》记者采访，我们不妨来看看，作为刀具行业的领军企业之一，伊斯卡如何看待当前复杂的经济形势，他们是如何应对复杂多变的中国市场的。

增长固然很好，但要正确看待

李总告诉记者，过去一段时间，伴随工程机械、商用车、卡车及机械制造等行业的复苏，刀具行业也明显感受到了市场的回暖。但是，从企业自身发展的角度来说，一个企业能取得发展有两方面的原因：一是经济的增长，不管是谁，都可以搭上这班车；另外一个是企业自身的发展，通过技术创新，通过好的产品，哪怕市场在缩小，但是只要帮助客户解决问题，减少成本，提高竞争力，企业就能获得成长，这是企业自身能力的拓展产生的增长。显然，伊斯卡更看重的是后者。

李总还补充道，在伊斯卡刚刚进入中国的时候，正好遇到中国经济非常糟糕的时期。那时的中国制造业，三角债频发，企业发展缺乏资金，大家的日子不好过。有人说伊斯卡进入中国时机不对，但是伊斯卡中国依然凭借自己的产品，依靠自身的优势，一步步地走过来了。所以，伊斯卡在制定考核目标的时候，更看重的是业务的拓展，看重的是新的刀具品种在客户实际应用中占比的提高，而不仅仅考核销量增长。



持续创新，不断推出技术创新的新品

李总介绍，从行业需求角度来讲，市场不断在发生变化。除工程机械、商用车、卡车和大型柴油机等传统行业复苏外，新能源汽车、航空及医疗等行业的发展，也给刀具行业提出了新的要求。为了应对新的市场变化，伊斯卡持续创新，不断推出新品。因此在CIMT2017展会上，伊斯卡展出的产品之丰富，为历届之最。在此特地推介几款有特点的新品：

（1）三刃束魔变色龙钻。伊斯卡于发布该款钻头一个多月后即携实物参展。相比于传统带两个切削刃的钻头，采用基于技术创新设计理念的三刃束魔变色龙钻，通过缩短最高达50%的加工周期将用户的生产率提升到新的高度。三刃束魔变色龙钻现可通用于合金钢、碳钢、软质粘性低碳钢及铸铁的加工。

（2）CUT-GRIP·WHISPER GROOVING刀，刀片定位槽下端的减振阻尼模块为常规切深槽加工带来了全新的思路。目前能装夹刀片：GIP/F/M 6、TAGB 808及GIMY 808，均为单头宽切槽刀片。能以更高的切削参数实现更大的切削深度，加工表面粗糙度质量更高。

（3）4刃飞碟铣刀（MILL4 FEED）首次亮相，带4个切削刃的方形铣刀片，装配于铣刀体形成9°主偏角，用于大进给铣削加工，比早前的三刃飞碟铣刀多一个切削刃，更经济。

（4）在刀片生产中，伊斯卡以压制技术而闻名。然而这一次，伊斯卡展示了其在复杂刀体制作中的技术领先性，即已将增材制造的3D打印技术应用于刀体制作中，复杂刀片与复杂刀体制造技术的叠加，为伊斯卡的刀具研发、制造打开了更辽远的可能性。

新业务带来新挑战，新能源汽车业务成关键增长点

采访中，李总重点介绍了新能源汽车的发展给刀具行业带来的变化。李总介绍，随着新能源汽车的普及，因为没有了机械加工需求量最大的发动机，刀具的整体使用量实际上是减少的。但这种改变同时也会带来很多新机会，如新型的变速箱、轮毂及刹车零部件等。这些领域的新增业务2016年给伊斯卡带来了不少收益；此外，新型铝合金、复合材料对传统刀具提出了更高的要求。

在CIMT展会之后，记者还电话采访了伊斯卡华南地区业务经理沈虎，以了解伊斯卡刀具在新能源汽车领域的最新进展。据沈经理介绍，从2016年开始，伊斯卡快速抓住了新能源汽车市场的需求，积极作出响应。电动大巴车的一些专有零部件，比如电源控制模块、变速器壳体、车桥及空气悬臂等带来大量新增刀具订单，有效带动了伊斯卡公司刀具业务的增长。**MW**

（收稿日期：20170622）