中国机床工具

题字：何光远

CMTBA微信公众号-订阅号

中国机床工具
工业协会编印
内部资料 免费交流

2019年2月20日 第4期(总第698期) 京内资准字1118-L0001号 守望行业 CMTBA 服务企业 E-mail: jcb@cmtba.org.cn yanxiaoyan@cmtba.org.cn

CIMT2019将于4月在北京开幕

第十六届中国国际机床展览会(CIMT2019)将于今年4月15~20日在北京中国国际展览中心(新馆)举办，该展会由中国机床工具工业协会主办，并与中国国际展览中心集团公司共同承办。本届展会总面积达14.2万平方米，将有来自28个国家和地区的1700余家参展商参展。本届展会的主题是“融合共赢 智造未来”。

一、展览会概况

1. 境内展区展商情况

境内展区重点展商有：秦川集团、北一机床、济南二机床、发那科、山东蒂德、海天精工、北京精雕、浙江日发、武重、宝鸡机床、重庆机床、上机、星火、大连科德、格力智能、齐重、齐二、宁江、海德曼、北京机床所、纽威、南通国盛、创世纪、昆机、威达、航空制造院、海克斯康、广数、华中、哈量、株钻、亚威、大族、天田、扬力、金方圆、三环、扬锻、天锻、合锻智能、迪能激光、邦德激光、宏石激光、迅镭激光、华工激光、力星激光、海目星激光、珊达激光等。

2. 境外展区展商情况

据不完全统计，目前已有奥地利、澳大利亚、比利时、波兰、德国、法国、韩国、荷兰、加拿大、捷克、卢森堡、美国、马来西亚、挪威、葡萄牙、日本、瑞典、瑞士、台湾地区、土耳其、西班牙、香港地区、新加坡、以色列、意大利、英国、印度以及中国大陆共28个国家和地区展商前来参展。其中德国、美国、英国、瑞士、意大利、韩国、西班牙、日本、捷克、印度、法国、台湾地区和香港地区等13个国家和地区的机床协会或贸促机构组团参展。全球知名企业有：德马吉森精机、埃马克、马扎克、大隈、牧野、哈斯、哈挺、赫克、格里森、GF加工方案、帕马、磨致机械、友嘉、斗山、现代起亚、通快、梅塞尔、萨瓦尼尼、西门子、海德汉、三菱、THK、上银、蔡司、雷尼绍、马波斯、马尔、山特维克、伊斯卡、肯纳集团等。

二、展览会整体布局及境内外展区布展方案

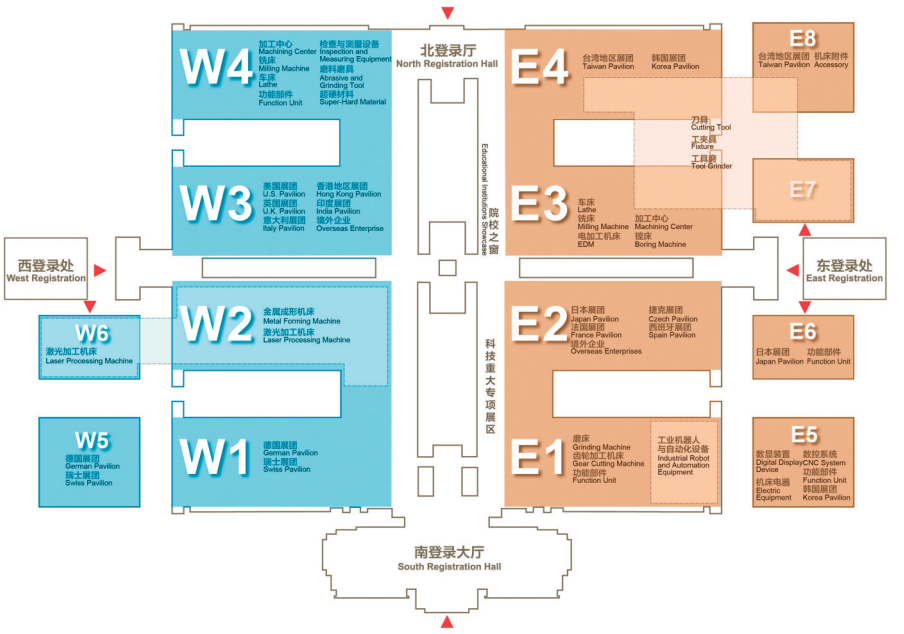
1. 展馆分布及布局特点

CIMT2019展会使用了中国国际展览中心(新馆)全部8个室内展馆，并在展馆东侧和西侧搭建了6个大的临时展馆，展会总面积达到14.2万平方米，比上届展会增长8.40%。

展会整体继续按国家展团与展品分类相结合的方式进行布展，境内外展区交叉分布，面积各约占50%。在部分技术领域，实现境内外参展商混合布展，同台竞技。本届展会设立了成形和激光加工机床展区(W2和W6馆)、工业机器人与自动化展区(E1馆的部分集中区域)、刀具/工夹具/工具磨展区(E3/E4/E7/E8馆的部分集中区域)。

2. 境内、境外展区布展方案

境内展区按展品、境外展区按展团，布展如下：



W

W1馆：德国展团、瑞士展团
W2馆：金属成形机床、激光加工机床
W3馆：美国展团、英国展团、意大利展团、香港地区展团、印度展团及境外展商
W4馆：加工中心、铣床、车床、功能部件、检查与测量设备、磨料磨具、超硬材料
W5馆：德国展团、瑞士展团
W6馆：激光加工机床

E

E1馆：磨床、齿轮加工机床、功能部件、工业机器人与自动化设备
E2馆：日本展团、捷克展团、法国展团、西班牙展团及境外展商
E3馆：车床、加工中心、铣床、镗床、电加工机床、刀具、工夹具、工具磨
E4馆：台湾地区展团、韩国展团、刀具、工夹具、工具磨
E5馆：数控系统、数显装置、机床电器、功能部件、韩国展团
E6馆：日本展团、功能部件
E7馆：刀具、工夹具、工具磨
E8馆：机床附件、台湾地区展团、刀具、工夹具

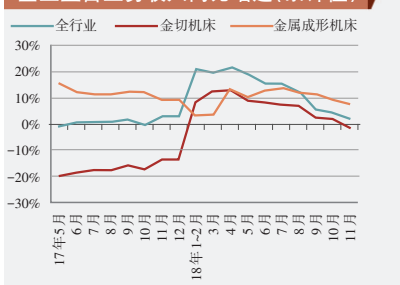
本届展会将围绕“融合共赢 智造未来”的展会主题，举办CEO国际论坛、军工行业国产数控机床应用座谈会、数控机床专项成果展、先进会员表彰、第29届亚洲机床协会协调会、各国和地区机床协会领导人联席会、国际化经营座谈会、“院校之窗”、开幕式、客户招待会、技术交流讲座等丰富多彩的配套活动。

目前，CIMT2019展会正在紧张、有序筹备中，相关各项活动和服务信息以及展商、展品宣传内容将陆续发布，敬请关注后续报道。 **(中国机床工具工业协会)**

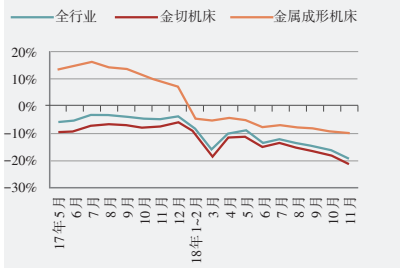
图说大势



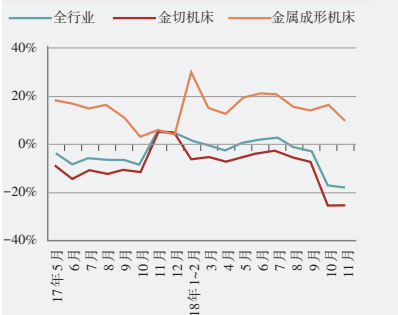
企业主营业务收入同比增速(累计值)



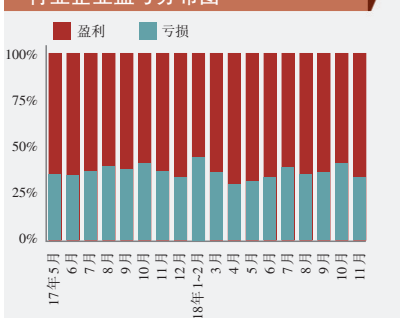
金属加工机床产量同比增速(累计值)



金属加工机床订单同比增速(累计值)



行业企业盈亏分布图



行业运行分析根据中国机床工具行业重点联系网络统计数据。中国机床工具行业重点联系网络是由中国机床工具工业协会主导建立，以具有行业代表性的200余家骨干企业为统计样本的行业运行信息统计网络。

协会信息统计部提供 电话：(010)63345264
电子邮箱：info@cmtba.org.cn

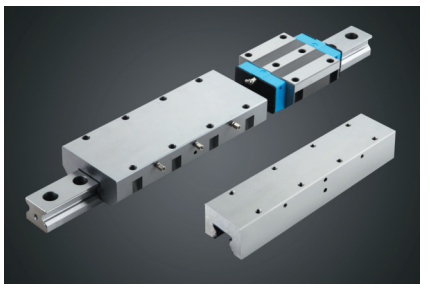
凯特精机：深耕高端　蓬勃发展

1993年，南粤大地处处唱响《春天的故事》，承此劲吹的改革开放春风，广东省新会市经委和华中理工大学、香港中银集团以中外合作的形式创立了高新技术企业——新会凯特精密机械有限公司（现名广东凯特精密机械有限公司，简称凯特精机），专业研制精密滚动直线导轨副。

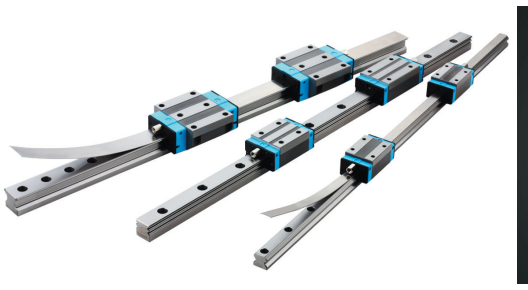
1 发展历程

1993~2003年，是凯特精机筑稳基础的10年。公司占地20000多平方米，厂房面积12000平方米，其中5250平方米为恒温控制的超精密加工车间。公司在1994年引进了欧洲生产的超精密导轨磨床和滑块磨床，走上了研制高精密滚动直线导轨副的发展道路。

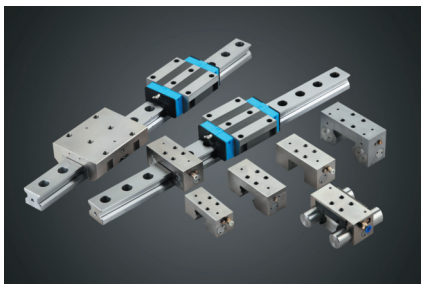
2003年，中国高新投资集团公司代替新会市经委，成为凯特精机的控股股东，公司名称变更为广东高新凯特精密机械股份有限公司。依托实力雄厚的股东，凯特精机得以在制度建设、技术研发等方面进一步发展。在2008年和2011年进行了两期技术改造，新增德国最先进的专用CNC超精密导轨磨床等5条高效生产线，生产能力翻了两番，成为全国生产规模大、生产设备现代化、技术手段先进、生产管理科学的专业精密滚动直线导轨副生产基地。



滚动直线导轨副用阻尼器



LGR、LG、LGS系列滚动直线导轨副



滚动直线导轨副用钳制器

2016年，凯特精机进行混合所有制改革，公司由国有控股转变为民营控股，公司名称变更为广东凯特精密机械有限公司。2017年底，凯特精机启动100万米套滚动直线导轨副项目。

2 高端产品 替代进口

经过25年的发展，凯特精机陆续研发了拥有自主知识产权的类双圆弧LG系列滚珠直线导轨副、LGS系列滚珠直线导轨副、LM系列微型直线导轨副、LSQ系列静音滚珠直线导轨副、LES系列直线运动单元和高刚性、重载荷、高精度的LGR系列滚柱直线导轨副以及阻尼器、钳制器、自润滑器等产品，这些产品因性能提升较大可替代进口。

LGR系列滚柱直线导轨副：以圆柱滚子代替传统的钢球，滚子与导轨、滑块形成线接触，大幅提高了导轨副的刚性。滚柱导轨副的刚性是同型号滚珠导轨副的两倍以上。采用超精密导轨磨床加工导轨，从而保证了导轨副最高运动精度可达国际标准的超高精密级（P3级）。LGR滚动直线导轨副的主要配件采用耐冲击材料制造，可实现高速运动。最高速度达120m/min，最高加速度可达2*G*。因此，LGR滚柱导轨副广泛应用于卧式加工中心、立式加工中心、龙门铣镗床等高精度重载荷机床上。

LGS系列高密封性能导轨副：用不锈钢带板代替螺孔帽，使导轨顶面平整，不易积聚粉尘，安装方便快捷，可以重复使用；配备内部密封条，防止粉尘从导轨顶面进入沟槽；密封端盖为双唇设计，外唇防止异物入侵，内唇防止润滑油流失；导轨可作镀层处理以提高防锈性能。高密封性能导轨副在多粉尘工况中表现优异，如用在石墨加工机、钻攻机、数控车床等设备上，导轨副寿命可显著延长。

滚动直线导轨副用阻尼器和钳制器：该产品是国家重大专项产品。阻尼器能提高滚动直线导轨副的阻尼和抗振性能，具有以下特点：利用油膜阻尼吸振，提高加工质量，延长刀具寿命；可以保护过载情况下的滚动直线导轨副。钳制器用于对工作台固定、定位、防止振动、提高刚度，并能保护主轴、防止碰撞。阻尼器和钳制器都具有安装方便的特点，与工作台直接连接固定，无需更改工作台尺寸。阻尼器和钳制器能大大提升导轨副的综合性能，从而提高机床加工性能。

LES系列直线运动单元：是高度集成的传动平台，导轨滑块和丝杠螺母整合为一体，钢制导轨与底座一体成形，产品紧凑轻巧，可高效利用空间。可提供四方向均等的负载能力，实现高精度、高刚性、高密封性。适用于半导体、自动化、精密测量等行业。

LSQ系列高速静音导轨副：适用于自动化设备和智能装备，钢球循环路径采用高强度配件，配备间隔钢球的保持链，消除了钢球之间碰撞的金属噪声。与传统型相比，在各个速度段的噪声强度可降低约5分贝。

3 突破关键技术 获发明专利

凯特精机创立初期，以华中科技大学的专家教授和研究生等为主，组建了专业研发滚动直线导轨副的技术团队。在导轨副的基础理论、产品设计、工艺优化、制造设备引进、检测方式、试验方法等方面做了大量研究，找到了制造高精度导轨副的一整套方法。凯特精机研制的精密滚动直线导轨副于1995年被评为广东省级重点新产品，1996年被评为国家级火炬计划项目。

凯特精机常年保持对技术研发的大比率投入，组建的研发中心被评为广东省精密导轨副工程技术研究中心。技术团队具备原创能力，研制了拥有自主知识产权的精密滚动直线导轨副系列产品及钳制器、阴尼器等。公司拥有20多项专利，其中发明专利9项。凯特精机主持制订了5份、参与制订了3份滚动直线导轨副行业技术标准。

凯特精机以装备高端制造业为市场定位，先后引进由德国、意大利、美国、日本、台湾等国家和地区生产的超精密导轨、滑块磨床，以及激光测量仪、精密轮廓仪等先进设备。公司还自主研发了一系列滚动直线导轨副专用检测设备和试验设备，如综合精度检测仪、刚性测量机、寿命测试机等，具备了直线导轨副全面精度检测、产品性能试验的优良条件。

自2002年至今，凯特精机被持续认定为国家高新技术企业。多次被中国机床工具工业协会评为“自主创新十佳”、“产品质量十佳”企业。公司被中国机械工业联合会授予“振兴装备制造业中小企业之星——明星企业”。LGR、LG、LGS三大系列滚动直线导轨副分别被评为“广东省高新技术产品”，其中，LGR45精密滚柱导轨副入选《全国机械工业用户满意产品名录》。

凯特精机现为中国机床工具工业协会理事单位、中国机床工具工业协会滚动功能部件分会副理事长和副秘书长单位。

4 蓬勃发展 再踏征程

经过25年的改革发展，广东凯特精密机械有限公司已拥有一定综合优势：地处改革开放之先的珠江三角洲、灵活务实的混合所有制股权结构、重视发展和投入的股东、25年积累的管理和技术团队、较好的品牌口碑等等。2017年底，凯特精机公司启动了投资5亿元、购地100亩、建设可生产100万米套滚动直线导轨副的新项目。目前，该项目正在如火如荼地开展中。

作为滚动功能部件重要供应商，凯特精机公司将趁着改革开放的东风，乘风破浪，为高端装备制造行业提供优质配套件，为中国制造由大变强发挥积极作用。　　**（广东凯特精密机械有限公司）**

简报

2018年重点联系企业运行与上年基本持平

从重点联系企业的统计数据看，12月当月年底冲高效应明显，2018年主营业务收入与2017年基本持平（增长0.1%），剔除非主营业务影响的利润总额同比为正增长。全年运行呈现前高后低特点，上半年市场需求较旺，主要指标同比明显增长，下半年下行压力逐步加剧，主营业务收入同比增长逐月降低。

2018年全年GDP增速为6.6%，4个季度的GDP增速分别为6.8%、6.7%、6.5%和6.4%，增速逐季降低。面对下行压力，政府采取了减税降费等一系列措施，经济增速放缓在12月已经显现出一些企稳迹象。中央经济工作会议，将推动制造业高质量发展列为2019年重点工作任务的第一项，体现了中央对制造业的高度重视。

12月份全国规模以上工业增加值同比增长5.7%，增速较11月加快0.3个百分点。1~12月份全社会固定资产投资同比增长5.9%，与1~11月份持平。其中工业投资同比增长6.5%，同比加快2.9个百分点；制造业投资同比增长9.5%，为2015年7月份以来的最高增速，但作为机床工具产品主要用户行业的汽车制造业1~12月的投资增速为3.5%，低于同期全社会投资增速2.4个百分点。

综合来看，国家近期出台的政策措施体现了对制造业发展的高度重视，但宏观经济的下行压力，以及汽车制造业投资低迷等情况，都给机床工具行业的市场需求带来了较大压力，可能对2019年上半年行业运行构成不利影响。建议行业企业密切关注市场变化和形势发展，积极采取应对措施。

（协会信息统计部）

浅谈机床企业的经销商资信管理

经销商是机床企业销售渠道里的一个关键环节，广大机床企业应高度重视经销商管理问题，尤其是在经销商的资信管理方面。“资信”两个字不难理解，“资”通常指流动资金是否充足；“信”是指经销商能否诚实守信。资金足、信誉好，就表示经销商的资信好。

W机床股份有限公司是业内知名的厂家之一，专注于数控机床及普通铣床的研发与生产，近年来发展较为迅猛，企业的销售业绩不断增长。在机床行业的经销商中，中小型经销商占绝大部分，由于中小型经销商普遍实力不强、资源有限，且管理系统及信息技术落后，加上不愿披露任何销售数据，所以厂家对其资信管理相对较困难。另外，中小型经销商很容易受市场环境、政府决策的影响，财务状况很容易恶化，所以监控（特别是对销售回款的追踪和回收）难度很大。但是W机床公司经过多年的努力，总结出一套对经销商资信管理行之有效的方法，很值得我们大家学习借鉴，笔者从以下三个方面展开来说。

一、搜集经销商资信信息的方法

1.直接调查法

直接调查法是W公司在对经销商进行资信调查时，运用得最频繁、最经济，也是最能把握真相的调查方法。

直接调查法的实施要点	讲究问话技巧，尽量避免开门见山的询问探听，多采用旁敲侧击的问话技巧。
	注意观察总经理室、业务部门及公司内员工的出勤情况，留意相关业绩目标口号、销售数量图表、仓储管理统计图等。
	不卑不亢，态度要和蔼，尽量运用工作术语，切莫趾高气扬，令人畏避三舍。
	偶尔需要出其不意进行突击拜访，尽量设法走到其公司各个死角进行观察。

2.委托征信法

委托征信法是指利用专业的资信调查机构来调查经销商的信用状况及付款能力，并撰写商业资信报告，以尽可能保障交易安全的一种方法。

3.财务分析法

所谓财务分析法，是指以财务报表为中心，用数量分析的方法，判断一家经销商的经营能力、收益能力、资金周转能力、偿还能力及财务结构，以明了其运营机制是否健全。财务分析法的关键一步是要拿到经销商未修饰的财务报表。

事实上，要拿到经销商的财务报表，也未必像我们想象的那么难。W机床公司的市场总监跟笔者介绍，其公司从刚成立之初就认为掌握经销商的信用状况是一项很重要的工作，为了掌握经销商真实的财务及运营情况，最直接的方法就是从经销商的财务报表里发现真相。W公司并不认为，向经销商开口索取财务报表，似乎破坏了商业行规，他们认为任何交易的缔结，都是建立在两厢情愿的基础上。因此，厂家经营者只要有“事在人为”的决心与毅力，迟早会让经销商提供真实有效的财务报表。

另外，运用财务分析法时，必须结合一些相关的基础数据。因此厂家在向经销商索取财务报表时，还须要求对方提供相关补充报表。可根据经销商规模的大小，酌情要求其提供下列补充报表：产销量值表、银行借款明细表、长期负债明细表、成本明细表等财务资料。特别注意上述报表的适用性及正确性，判定其是否符合下列四个条件：规范性，一切账目都要符合公认的基本会计准则；完整性，内容要充实且完备；时效性，数据必须具有时效性，不能与实际情况脱节；公正性，最好经由立场中立、客观的会计师事务所核查并公证。

二、建立经销商的分级管理

经销商分级，是资信管理工作中的基本一步。我们通常可以把经销商划分为重要经销商、经常往来经销商、偶尔往来经销商三个层级。当然也有的机床厂家将经销商按照交易风险的大小进行划分，如风险低的经销商、风险一般的经销商和风险高的经销商，从而分别进行管理。W机床公司则依据经销商的重要程度和交易风险，把他们分为以下两个层次来管理。

1.核心经销商管理

W公司将交易比率最高的前五大经销商列出来，单独对他们进行信用管理，并定期做征信评估，有效掌控这些重要经销商的经营动态，以防患于未然。尤其当主要经销商是纯个体私营业态的，更是加紧严密监控。机床企业如果能把核心经销商的档案管理好，并对其定期进行信息维护和数据分析，对于降低厂家的经营风险会有极大帮助。

2.不良经销商管理

对于有拖欠账款纪录或习惯性逾期付款的经销商，W公司将其归类为风险较高的经销商。虽然这类经销商目前暂时没有危险，但是由于潜在的账期风险很大，公司特地安排了专人随时掌握其经营动态，进一步紧缩其交易，并考虑最终改用“现款现货”的交易方式。如果经销商拖欠账款的现状仍不改善，W公司将毫不客气淘汰这批经销商。

三、设定信用额度

所谓设定信用额度，即由厂家针对不同交易经销商设定不同的最大赊销金额，凡是不超过该金额的交易，均可以用信用方式进行。

经销商不可能全都是可靠，总会有一些不讲诚信的经销商，借故或无故延迟付款，虽然最终还是支付了货款，但是，厂家仍花费了许多不必要的成本来催收账款，而且还损失了几个月的利息。因此，为了追求利润最大化，W机床公司对经销商设置了一定的信用额度。

1.设定信用额度的好处

（1）简化审核流程。在正常状况下，销售人员在交易发生之时，就可以在信用额度内自行决定，不必层层汇报或请示裁决。

（2）促进销售。对于赊销金额在其信用额度范围内的经销商，则可放心交易。由于销售人员事前都明了每一个经销商的信用额度，就是该经销商的最高欠款点，因此在正常状况下，只要经销商的订货金额在信用额度的范围内，销售人员就可以在信用额度范围内自行决定，当场可以成交这笔交易，赢得先机。

（3）加强催账功能。收款人员可以根据经销商的信用额度使用情况，决定销售回款的催收时机和催收办法，以快速收回欠款，减少资金积压，进一步提高资金的周转能力。

（4）改善运营状况。经销商可以根据自己的财务状况和实际购买需要，合理安排订货及付款，以避免无谓的订货及资金积压，使运营正常化。

（5）提高交易速度。当经销商再次购买时，厂家授信人员一接到订货单，就可以马上核查对方销售回款及应收票据的余额，再加上此次订货金额，计算出累计总金额之后，再看是否超出其信用额度；如果在额度内且该经销商没有其他异常的征兆，就可以立刻自动通过审核而出货，超出额度过多，应该马上转呈上级，由上级斟酌是否发货。

（6）使债权管理更有效率。在设定经销商信用额度的过程中，我们可以掌握每一个经销商的特性，准确把握整体债权的管理重点，对于赊销货款在规定的信用额度范围内的，可以放心采取信用交易的方式，使债权管理更具有效率。

（7）节省资信调查的成本。不必在每一笔交易之前都进行资信调查，多数时候厂家可以直接参考已设定的经销商信用额度做决策。对于欠款较多或超过信用额度的经销商，必须定期进行资信调查；至于在信用额度内或欠款较少的经销商，则不必经常大费周折，而可以采取不定期的方式，进行小范围的资信调查，从而节省资信调查的人力、物力和时间等成本。

（8）完善赊账督察体制。债权管理的主要目的，在于防止不良赊账的增加。由于建立了授信额度制度，把经销商的信用额度作为控制出货的依据，进一步完善了赊账督察体制，从而实现了“风险最小化，利润最大化”的经营目标，也使厂家能更专心于研发生产。

2.信用额度的设定方法

信用额度的设定是有讲究的，W机床公司从自身实际情况出发，研究了以下五种方法：

（1）同业比较法。在决定是否和新开发的经销商做第一笔生意时，W公司会先打听一下其他同行厂家授予该经销商的信用额度，然后直接设定相似的信用额度。这种方法目前在国内机床行业颇为盛行，故又称“搭便车法”，其优缺点如下表。

优点	①省时、省力。 ②交易效率高。
缺点	①同行业厂家的信用额度信息不易获得。 ②即使获得，其可靠性及真实性仍有待求证。 ③容易造成销售人员或信用管理人员不自行查证，养成惰性。 ④处处依赖他人，毫无自己的风格与主见。

可见，由于同业比较法利少弊多，所以不值得大力提倡，W公司也只是把其作为设定信用额度的众多“参考数据”之一。

（2）初次限额法。与新经销商交易前，经简单调查发觉其信用状况尚属良好时，W公司会暂且给对方设定一个“初次限额”，经过一段时间的交易往来后，再根据这段时间的观察结果和经验总结，重新设定或修正信用额度。这种方法在业界使用的非常普遍。

优点	①牛刀小试。从小额交易开始，纵有损失也能承受得起。当交易几次，确实掌握了经销商的信用情况之后，再合理设定信用额度就是顺理成章的事情了，这样做，稳健踏实，切合现实。 ②掌握时效。交易迅速，不会影响双方之间的关系和交情。
缺点	①缺乏合作信心。由于初次交易采取了较严格的交易条件，忽视了经销商实际的信用实力，难免会造成经销商不满或拒绝再次交易。 ②限制销售。初次限额额度不够大时，销售人员将无法大力拓展销售，有时会因此错失许多大好的销售契机。

（3）销售预测法。由销售人员依据全年度对每一经销商的销售目标及赊销账期而设定的信用额度，其计算方式非常简单。即：信用额度=全年销售目标×货款收回期限（月）÷12（月）。

优点	①计算十分简便。 ②销售人员可以根据经销商需求和计划的销售目标来确定。
缺点	①过度重视销售目标的达成，而忽视经销商的实际信用状况，有时会造成存货积压严重的现象，留下销售回款居高不下的后遗症。 ②对于信用额度，如果由销售人员自主设定，那么将会导致信用管理的钳制功能失去作用，信用额度反成为销售人员任意发货的护身符。

（下转本期4版）

创新突破 使命担当

——陈吉红荣获2018年度科技创新人物

2019年1月27日，科技盛典——“2018年度科技创新人物颁奖典礼”在央视揭晓，武汉华中数控股份有限公司董事长、华中科技大学教授陈吉红荣获2018年度科技创新人物。科技盛典是由中央电视台、中国科学院共同发起，联合科学技术部、教育部、中国工程院、中国科学技术协会、国家自然科学基金委员会、国家国防科技工业局共同举办的年度全国十大科技创新人物评选活动暨颁奖典礼。旨在盘点年度科技成果，展示我国科技事业的重大进展与成就，宣传优秀科技工作者和团队典型，弘扬科学成就和广大科技工作者的创新精神。获得2018年度荣誉的共10位个人和3个团队。中国科学院院长、党组书记白春礼，中国侨联主席万立骏，科技日报社社长李平和有关部门负责同志参加颁奖典礼。



陈吉红领取奖杯

作为装备制造业“工作母机”——数控机床的大脑，数控系统的重要性不言而喻，是典型的“要不来、买不来、讨不来”的关键核心技术，并曾长期受制于人。华中数控在陈吉红董事长带领下，20年磨一剑，聚焦于数控系统的研究、开发和产业化，逐步打破国外封锁，走上了自我创新之路。

历经几代技术突破，产学研用联合攻关，陈吉红领导团队成功研制出具有自主知识产权的华中8型高性能数控系统，并实现产业化。目前，华中8型高性能数控系统已在沈飞、成飞、航天八院、核九院、普什宁江等2000多家企业应用近10万台套，实现了航空航天、能源动力、汽车及其零部件、3C制造、机床等领域高档数控机床和特种装备的批量应用，打破国外技术封锁，为我国高档数控装备的自主可控提供了重要技术保障。

在颁奖典礼上，陈吉红说：“国家要有自己的数控大脑，这是我们的使命。”

评委会给陈吉红的颁奖词是：“钻研，突破，创新，引领，在数控系统的发展进程中，陈吉红一直走着一条艰难而执着的道路，如今效益卓著，我们期待着下一次的好评如潮。”

此次陈吉红获得2018年度科技创新人物，体现了国家和科技界对机床工具行业的重视，对产学研用结合、实现科技创新的支持。中国机床工具行业企业将更好地发挥主观能动性，提升自主创新能力，早日实现中国机床由大变强。

（华中数控）

上接本期3版

（4）资信调查专员设定法。由于销售预测法容易导致风险管控功能丧失，因此，W公司继续寻求更好的兼顾“利润最大化，风险最小化”的信用额设定办法。为避免销售人员随意设定信用额度，破坏公司良好的风险管控制度，最佳解决之道就是，经销商的资信调查工作由信用部门的资信调查专员负责，经资信调查专员详细调查经销商的真实信用状况，通过专业的信用分析工具，谨慎评估出经销商发生呆账的可能性，并根据多年经验综合考虑，从而为经销商设定一个合适的信用额度。

优点	①精确合理。由于该方法对经销商的信用状况能作更深入的研究和分析，因此，据此设定的信用额度自然较为合理、准确。 ②正常出货。可以避免销售人员故意提高经销商的信用额度而胡乱塞货，保证出货正常化。 ③专心销售。可以使销售人员专心致力于本职销售工作，不至于因关注经销商的信用状况而分散注意力。
缺点	①延误交货时机。由于在销售人员接触经销商、争得订单之后，还需要资信调查人员进行再调查，难免会延缓交货时间。 ②限额较为保守。资信调查专员所设定的信用额度通常较为保守，很难被销售人员接受。 ③容易导致销售额萎缩。

（5）折中法。为了避免以上四种方法的缺陷，W公司最近一年都采用折中法设定信用额度。

①先抓住生意。对于新经销商先采取“初次限额法”和“同业比较法”，由信用部门暂定一个信用额度。如果经销商订货额在限额内，则无需再经调查即可争取时间先核准其订货，以免丧失销售良机或造成经销商不满。与此同时，销售部门再就调查结果向信用部门申请一个合适的信用额度。

②超过限额暂缓交易。如果销售部门建议的经销商信用额度超过信用部门暂定的初次限额时，先暂缓交易，由资信调查专员前往调查，经过资信调查之后，再由资信调查专员视具体情况设定该经销商的信用额度。

③兼顾双重目标。为避免资信调查专员在设定信用额度时过于保守，信用部门会在事前对资信调查专员进行专业指导和培训，在设定信用额时要一并考虑厂家的销售目标，并同时达成信用管理所追求的“销售量最大化”和“呆账损失最小化”的双重目标。

W机床公司的市场总监跟笔者介绍，运用折中法时销售部门和信用部门之间应多进行交流和沟通，因为不同主体之间存在认知上的差异，很容易导致两个部门间产生矛盾。所以当遇到分歧的时候要积极进行沟通，大家都适当退让一步，否则各持己见、自说自话，最后只能呈交上级，由上级领导做出最后的决定。

笔者特别要强调的是，无论采用何种方法，在设定信用额度时，一定要遵守以下“五要”：

要反映现实。利用适当的评价要素及评价方法，尽可能地反映现实状况。

要认真客观。务必认真客观，并用正确的态度设定授信额度。

要多头考虑。应该将交易额、交易条件及支付条件都纳入考虑的范围；

要公事公办。忠心耿耿，秉公办事，不可将私人恩怨掺杂其中。

要管控成本。务必节约调查时间、人力、物力等资源。

总之，资信管理是经销商管理的重要环节，机床企业通过完善资信管理制度，能不断提高销售人员对于内部控制的认识，通过赊销督察进一步提升了销售人员的职业道德和业务水平。当然，不同部门之间的“团队合作”也是落实资信管理不可或缺的一个关键要素。具体来说，由销售部门先行把关，同时配合信用部门做好授信额度的设定和管控，这样一来，销售部门和信用部门都成为降低企业经营风险的守护神。

广大机床企业应不断完善对经销商的资信管理，将经销商的信用风险控制在最低范围内，使企业通过与经销商的交易实现利益最大化。

（赵艳丰）

CIMT2019观众预登记已开通 请尽快完成注册

第十六届中国国际机床展览会（CIMT2019）将于4月15~20日在北京中国国际展览中心（新馆）举办，您想自助打印参观证并快速进入现场参观吗？快来进行观众预登记吧！

方法很简单：

1.微信预登记

扫描二维码，关注主办方微信订阅号，从底部菜单“CIMT2019”点击进入“我要参观”，按要求填写并提交相关内容即可。







2.网页预登记

进入CIMT官网：www.cimtshow.com，点击进入“观众登录”，按要求填写相关表格并提交即可。





参观时间：

4月15~20日 9:00~17:30

参观及观众组织事宜，欢迎垂询：

中国机床工具工业协会市场部

lilei@cmtba.org.cn

（机床工具协会）

本报地址：北京市西城区莲花池东路102号天莲大厦 印刷单位：北京世纪兴业印刷有限公司 发送对象：会员企业 印数：9000 主编：阎晓彦 电话：(010)63345695 http://www.cmtba.org.cn