



# 久久为功：有一万个理由为广西奋斗

## ——中国工业报社独家对话美斯达集团董事长黄康华

中国工业报 徐金宝 唐奕

2009年，在广西南宁一间透风漏雨的旧厂房中，五名刚毕业的年轻人以共同筹集的14万元资金作为启动资本，开启了一项极具挑战性的创业尝试。没有科班背景，没有厂房设备，甚至连一张完整的技术图纸都没有——美斯达集团

### 1 坚持研发 敢于创新

核心技术的突破需要成千上万次的试验，每次失败都可能意味着几十万元的损失——对初创的美斯达来说，每一次尝试都是“豪赌”。

**中国工业报：**美斯达从2009年创立至今，填补了国内移动破碎筛分装备领域的空白。作为创始人，您当初为什么选择这个赛道？创业初期经历的最大困难是什么？

**黄康华：**说起来，这个选择既是偶然也是必然。那时候，我们五个创始人刚毕业不久，凑了14万元，在南宁租了一间透风漏雨的旧厂房。当时做这个决定，说实话很多人觉得我们疯了。我们五个人，只有一个学过机械制造，我的专业是中文，对这个行业了解不多。但我们看到一个机会：国内破碎筛分设备，要么是固定式的笨重大装备，要么全部依赖进口，价格昂贵，服务也不及时。我们觉得，这个空白应该有人来填补。

当时最大的困难是没钱、没人、没技术。14万元交完租金就所剩无几，连买原材料的钱都不够，我便瞒着妻子抵押了家里的汽车。更让人哭笑不得的是，2010年，我们报名参加中国—东盟博览会，几个月时间硬是造出了一台设备——笨重又丑，最终以15万元卖出，赔了5万元。现在说起来是个笑话，但当时对我们来说是极大的鼓舞，至少有人愿意买了。

但最让人难受的是被人看不起。一次德国宝马展上，我作为参观者想去观摩其他国际巨头的产品，结果被展位工作人员毫不客气地“赶”了出去。当时心里憋着一

### 2 长期坚持的定力

品牌决定高度，规模决定入场券，效益决定生命力。当前，得益于中国完备的产业链体系，中国工程机械行业研发周期大幅缩短。

**中国工业报：**美斯达一直坚持以市场为导向推进研发创新，提出了“先市场、后产品、再工厂、建园区”的发展思路，请您具体谈谈。

**黄康华：**这条路是我们一步步摸索出来的。最初，我们连厂房都没有，就找了个小作坊代工，自己背着包去跑客户，这个顺序和大多数制造企业正好相反。我们一步一个脚印，根据市场的需求、自身的能力，逐步发展壮大。

有几个关键节点：2015年，我们通过百度搜索发现马来西亚有客户正在寻找移动破碎设备，就背上样机图纸直奔东南亚。我记得很清楚，跟对方沟通的时候语言都不通，连比带划地介绍产品。但这次经历让我们第一次感受到海外市场的广阔空间。现在，我们已经在欧洲建立海外仓，成立欧洲公司和芬兰、北爱尔兰分公司。

为什么这么重视海外市场？我们意识到全球物料处理设备市场正在发生深刻变化。受地缘政

(以下简称“美斯达”)创始人人们在简陋的条件下，凭借坚持到底的精神，成功研制出中国首台电驱移动破碎筛分设备，闯进被欧美巨头垄断多年的高端装备制造领域。

经过十七年的发展，美斯达已成长为全球移动破碎筛分设备制造商十强之一。2024年，其全球出货量位居行业首位，产品远销六

股劲，我们一定要做出自己的产品，有朝一日站在德国宝马展的中央。

**中国工业报：**那时候你们的技术力量非常薄弱，研发过程中应该遇到了很多意想不到的困难吧？

**黄康华：**确实非常艰难。我们的研发团队中，唯一一个科班出身的成员是广西大学机械自动化专业毕业。没有技术图纸，我们就从国外买来设备拆解研究，一台一台地拆、一个一个零件地测绘。白天跑工地了解客户需求，晚上回来画图纸、做改进。每一个技术参数，都是用最笨的办法“磨”出来。

我最难忘的是2015年攻关第一台移动破碎机，当时，我们连续多日吃住工厂，困了就躺在地板上睡，饿了就吃碗泡面，最终在漏雨的厂房里造出中国首台电驱移动破碎设备。核心技术的突破需要成千上万次的试验，每次失败都可能意味着几十万元的损失——对初创的美斯达来说，每一次尝试都是“豪赌”。反对的声音越强，我的想法越坚定。后来，我们决定走一条不一样的技术路线，创新采用电力驱动，这在当时国际上都属于率先尝试，业内人士觉得我们“疯了”。但事实证明方向是对的。

**中国工业报：**美斯达目前的产品体系是怎样？有哪些核心技术优势？

治冲突后的重建需求驱动，欧盟计划投入数千亿欧元用于基础设施修复；北美和欧洲正处于设备更新周期，对智能化、节能环保产品的需求强劲；亚太地区是移动破碎筛分设备最大且增长最快的市场。这些机遇，美斯达一个都不能错过。

对于未来发展，我们有清晰的判断：品牌决定高度，规模决定入场券，效益决定生命力。品牌层面，我们要从“中国制造”向“中国品牌”跨越；规模层面，我们设定了“十五五”期间实现百亿产业集群的目标；效益层面，要通过技术创新优化产品结构，在激烈的国际竞争中站稳脚跟。

**中国工业报：**近年来，中国工程机械行业研发周期大幅缩短，您认为，这背后的原因是什么？

**黄康华：**这得益于我们强大的产业链体系。在湖南长沙，三一重工18号厂房被誉为“亚洲最大的智能化制造车间”；在江苏徐

州，徐工集团的无人矿卡实现了7×24小时无人作业；在广西柳州，柳工的装载机智能工厂平均每5分钟下线一台装载机。从原材料供应到核心零部件制造，再到整机装配和销售服务，中国已形成全球最完整的工程机械产业链。长三角、珠三角的精密加工能力，中部地区的重工业基础，西南地区的成本优势——任何一个环节的需求，都能在国内找到供应方。

**黄康华：**我们的核心产品紧扣物料处理“破碎”与“筛分”两大环节，构建起覆盖开采、装卸、破碎、筛分、搬运全流程的完整产品链，主要包括三大产品线：移动破碎设备、移动筛分设备，以及轮式挖掘机、移动输送设备、移动储能电站等配套和新兴设备。

在核心技术方面，我们有几项“独门秘籍”：一是油电双动力驱动技术，我们是全球首家推出该技术的企业。以J10H履带移动颚式破碎站和S8H履带移动重型筛为例，这两款设备采用自研的油电双动力技术，获得欧盟CE认证，成功登陆欧洲高端市场。二是发动机直驱技术，应用在F15D履带移动反击式破碎站上，突破国外行业的技术壁垒，达到国际先进水平。我们的S8H履带移动重型筛分站处理能力可达每小时500吨，S-100履带移动筛分站处理能力为180-350吨/小时，最大进料粒度130毫米。所有设备都搭载了MSDLink远程智能控制系统，可实时监控设备状态，维护操作非常便利。

这套产品体系广泛应用于矿山开采、建筑工程、城市固废资源化利用、港口作业、农林加工等多个领域。特别是在建筑垃圾资源化方面，美斯达是固废资源化再利用的先行者，在全国率先推出固废资源化利用的综合解决方案。

### 3 企业开启二次创业

坚持“单聚焦、多品牌、全球化”的思路，在南宁形成以移动破碎筛分设备为切入点、规模约100亿的高端装备制造产业生态。

**中国工业报：**美斯达将2026年定位为“第二次创业年”，请您解读一下为什么要在这个时间节点启动“二次创业”？

**黄康华：**美斯达始终将三年作为一个完整的产品发展周期。经过多年深耕，企业已积累扎实的技术实力与稳固的市场基础。今年，企业选择启动二次创业，原因很简单——我们已经进入上量、上规模、上产能的阶段。这不是一个不要做的问题，而是一个必须做的问题。

但产业发展必须提前一两年布局，否则就没有发展机会。市场窗口期不会等人，产能爬坡需要时间，渠道建设需要周期。如果我们等到订单堆满才去扩产，就晚了。所以“二次创业”不是被动应对，而是主动出击。

“二次创业”的核心，在于打破既有发展格局、实现跨越式提升，推动企业从“中国制造”向“中国品牌”跨越。我们正在从原来的单一产品输出，转变为市场准人和市场卡位。过去，我们是将设备卖出去就行，现在我们要在整个产业链中进行战略卡位，从技术标准、品牌认知、渠道网络等多个维度构建竞争壁垒。



中国工业报社2026寻找新质生产力领跑者案例3.0调研组走进美斯达集团，深入了解企业从14万元起步到跻身全球十强的创业历程，以及“雷厉风行、久久为功”的企业精神内核。（于洋 摄）

### 4 为南宁打造一个世界级品牌

“我们欠南宁一个世界级的品牌”——这句话从不是一句空话，欠的东西就要用更好的发展来还。

**中国工业报：**您曾讲，“我们欠南宁一个世界级品牌”这句话很有感染力。您如何看待装备制造企业与城市发展之间的关系？

**黄康华：**纵观国内装备制造业，头部企业往往与一座城市深度共生，正所谓“背靠一座城市，才能做好一个产业”。企业唯有真正融入城市的发展脉搏，与所在的城市同频共振才能行稳致远。美斯达能走到今天，首先要感谢这个伟大的时代——改革开放以来，我国成长为全球规模最大的基建市场，为企业发展提供了得天

#### ▶ 掌门人介绍

##### 黄康华

广西美斯达集团有限公司董事长、总裁，政协第十三届广西壮族自治区委员会委员。

2009年，黄康华在南宁创办美斯达，带领团队专注于物料处理高端装备制造产业，

深厚的土壤；更要感恩南宁这座城市，给予我们扎根生长、逐梦前行的坚实支撑。

2009年，我们在南宁开启创业征程，当时仅有14万元启动资金。正是南宁接纳了我们，为美斯达初创发展提供宝贵的空间与机遇。从最初在简陋厂房里潜心钻研，到2015年五合基地启动建设，再到2020年美斯达集团正式成立，我们成长的每一步，都有南宁的托举。这就是为什么“我们欠南宁一个世界级的品牌”——这句话从不是一句空话，欠的东西要用更好的发展来还。

打破了欧美在移动式破碎筛分设备领域的长期技术垄断。企业已获得专利技术超180项，主营产品在国内市场占有率超50%，出口全球60多个国家和地区。个人先后荣获广西五一劳动奖章、“中国工程机械影响力100人”“南宁市优秀民营企业”等荣誉称号。

集聚区，实现百亿规模的产业集群；海外营收占比提升至60%以上，核心部件自研自产率不低于80%；完成双平台上市，激活千亿级绿色循环产业生态。

**中国工业报：**您认为，民营制造企业在培育和发展新质生产力的背景下，最需要具备哪些关键特质？

**黄康华：**我认为有三点最为关键：一是坚定的创新精神。创新是新质生产力的核心内核。全球移动破碎筛分设备市场正经历深刻变革，物联网和AI技术的整合正在实现实时监控和预测性维护，电动和混动设备的出现正在重塑竞争格局。民营制造企业唯有持续加大研发投入，敢于突破核心技术瓶颈，才能在这场变革中占据主动。二是敏锐的市场洞察力。从乡村振兴到房地产，再到海外市场，美斯达的每一次战略转折都源于对市场的准确判断。三是长期坚守的定力。制造业的发展没有捷径。我们企业的理念是“雷厉风行、久久为功”——既要行动迅速、抓住机遇，又要耐得住寂寞、守得住主业。

工业 人物

## 钱鑫：深耕工业机电系统运维 以实战与学术双擎彰显行业专家影响力

■ 许汀兰

在全球制造业加速迈向智能化、数字化的进程中，工业机电系统运维已成为保障产业链稳定运行、提升企业核心竞争力的关键环节。钱鑫作为资深工业机电系统运维专家、美国机械工程师学会(ASME)会员、《项目工程》前沿期刊编委，长期深耕机电设备故障诊断、预测性维护与智能运维体系构建，以工程实践、

学术研究及行业标准输出，在国际高端制造领域形成突出专业影响力，是兼具实战能力与学术高度的复合型行业专家。

钱鑫长期服务全球高端制造客户，作为TECHLONG INTERNATIONAL INC. 派驻的现场服务技术专家，专注工业机电系统全生命周期运维，业务覆盖高端饮料包装生产线的安装调试、故障诊断、系统升级与产线稳定性优化。他擅长以溯源排查、分段诊断破

解长期悬而未决的技术难题，在服务某全球知名包装生产线项目时，针对长期卡盖顽疾，摒弃传统部件维修思路，精准定位盖仓出口高度设置不当的核心问题，从单一机械调整升级为控制程序优化，创新采用间歇运行模式，从源头彻底解决停线故障，使产线生产效率提升15%，以专业高效的技术服务获得国际客户高度认可。

在行业学术与标准建设方面，钱

鑫以专业能力推动机电运维领域规范化、体系化发展。他受邀担任《项目工程》前沿期刊编委，凭借丰富工程经验参与学术评审与技术方向把关，助力领域学术创新与成果落地。同时，他参编《机电设备安装与维修》权威教材，将运维逻辑、故障诊断、系统调试等实践经验提炼为系统化理论体系，填补行业实操人才培养空白，被多所职业院校及企业培训体系采用。在原创技术研究领域，钱鑫聚焦

行业痛点持续创新，形成多项高价值学术成果。其撰写的《面向工业4.0的机电系统预测性维护架构设计与应用》已被2026第二届物联网科技、智能建筑、环境、能源电力与自动化国际会议录用，论文将收录于GBP Proceedings系列论文集，并于会后被CNKI、Google Scholar、CrossRef、Scilit、ResearchGate等国际数据库收录，具备国际学术传播力。另一篇《机电设备安装调试现场服务工程师培

养体系构建》在《现代工程学报》发表，围绕行业人才培养模式创新提出系统性方案，为机电工程领域标准化人才建设提供重要参考。

从现场技术攻坚到学术体系构建，从跨境项目服务到行业标准输出，钱鑫以务实行动与扎实成果，持续践行工业机电系统运维领域的专业价值。未来，他将继续立足工业4.0发展方向，深耕预测性维护、数据驱动诊断、远程智能运维等前沿领域，以技术创新、学术深耕与行业实践，助力全球制造业高质量发展，彰显中国工程师的专业实力与行业担当。