

汉江工具：高端复杂刀具设计制造的领跑者

■ 凌霄

秦川集团汉江工具有限责任公司是我国大型精密复杂齿轮刀具、数控异型刀具和工具专用设备的开发制造基地，是所涉及领域核心技术和先进制造能力的拥有者、开拓者和领先者，代表中国精密复杂齿轮刀具制造的尖端。

近几年，公司紧紧抓住国家产业振兴发展的历史机遇，坚定不移地加快企业发展步伐，围绕“造汉工精品、塑民族品牌、做工具脊梁、振民族工业”这一宗旨，锁定“三个增长”（即汉江工具发展要实现经济效益的稳定增长；实现职工利益的有效增长；实现对国家贡献的同步增长），调结构、强技改、创品牌，不断提升企业核心竞争力。汉江工具已成为中国复杂刀具第一品牌。

做国内工具产业高端市场的主导者

多年来，汉江工具将目光牢牢锁定在高端精密复杂齿轮刀具上，强力结构调整，创建品牌制造，推进好快发展。先后研制成功了国内最大的镶片滚刀、硬质合金滚刀、重载双切滚刀、蜗轮滚刀、插齿刀、剃齿刀、弧齿刀、拉刀、核电、汽轮机叶片根精铣刀、其技术水平与国际同步，在国内市场处于垄断地位；以滚齿刀具、插剃刀具、拉削刀具为代表的复杂齿轮刀具，整体领先于国内同行业。公司复杂齿轮刀具产值比重超过 95%，市场占有率近 52%，成为国内工具产业高端市场的主导者。

在打造精密复杂齿轮刀具的日益强势地位的同时，汉江工具主动、有序地调控通用刀具生产，开拓了数控异型刀具、刀具专用数控设备制造新领域，产品结构和经济效益发生了根本性的变化，走出了一条以结构调整、技术创新和替代进口为主线的振兴之路。

做国内精密复杂齿轮刀具制造技术的领先者

汉江工具公司是国内唯一全面开发生产当今国际各类大型重型、高精高效、环保干



切、数控异型刀具，并实现技术装备水平、制造工艺水平、产品性能价格与国际同步，全面抗衡进口刀具的企业。

公司每年都有近 10 种新产品和大量新的工艺技术问世，目前公司已取得省部级以上科技成果 20 余项，企业级科技成果 150 余项，成功开发出国内超大模数齿轮滚刀、涡轮滚刀、硬质合金组合拉刀、超大模数剃齿刀、最大模数插齿刀、最大规格弧齿刀、大型高精度拉刀等，多次填补国内空白，综合性能达到国际先进水平，实现了替代进口。特别是近年来，开发、研制的高速、高效小径多槽加长滚刀、高速干切齿轮滚刀、高精度径向剃齿刀、叶根铣刀、汽车发动机连杆拉刀、新结构弧齿刀、硬质合金组合拉刀、齿轮倒角刀、梳齿刀、小径定心复合齿形渐开线花键拉刀、链轮插齿刀和各种特形插齿刀等产品，在各大汽车生产企业和齿轮生产企业得到广泛应用，其技术水平与国际同步。其中，小径多槽加长滚刀切削速度可达 100—120 米/分；连杆拉刀一次刀磨可加工 8400 件，拉削长度达 134 米，为国内最好水平；ZK 型蜗轮滚刀为国内独家生产；新开发的 m8——14、Φ320 大型剃齿刀、模数 40 镶片齿轮滚刀、模数 28——32 的硬质合金刮削齿轮滚刀均创造了国内工具制造

之最。

一流的技术创新能力，结出骄人的成果。汉江工具成为工具行业第一批主导承担国家科技重大专项、国家科技支撑计划多个课题研究的企业。随着公司创新能力的不断增强，公司在技术创新方面实现了从跟踪仿制国外先进刀具向引进消化吸收再创新和原始创新的转变，从单项技术创新向集成创新的转变。

做精密复杂刀具国际先进制造能力的拥有者

从“十一五”至今，汉江工具以全球第一的设备能力抢占制高点，先后投入技术改造 4 亿元，引进了德国、瑞士、美国等当代国际最先进的刀具制造专用数控设备和检测仪器 60 台，购置了国内数控高精设备仪器 168 台，并采用德国复杂齿轮刀具热处理技术、瑞士巴尔查斯涂层技术，成为国际刀具制造最前沿技术的拥有者和使用者。

汉江工具在引进吸收进口设备和技术的同时，充分发挥自身专用设备制造能力，把“精品利刃，汉工制造”作为突破发展的重要抓手，紧盯当今世界刀具制造专机的发展趋势，以齿轮刀具、拉削刀具专机为突破口，自

主开发生产与之相配套的关联设备。创新研制了数控滚刀铲床、数控成形插齿刀磨床、数控砂轮修整器、数控滚刀开刃磨、大型数控花键铣磨等关键生产设备，进而提升齿轮刀具、拉削刀具为核心的精密复杂齿轮刀具关键技术装备能力。“十一五”至今，公司已研制了具有自主知识产权的“汉工牌”系列专用刀具生产设备 69 台，实现了“汉工制造”。目前，国内唯有汉工制造系列刀具专用数控设备，并实现自主创新与工具与工具专机一体化发展。装备制造业的高速发展和市场需求为汉江工具提供了广阔的发展前景，规模化的行业顶级技术装备和强大的制造能力，与此相联系的领先的工艺是汉江工具占有高端市场的利器。工具虽然属于装备工业的配套产品，但却对工作母机的性能和效率有决定性作用，甚至对加工业的发展有四两拨千斤的作用。以汉江工具为核心的工具制造业是秦川集团的优势产业之一，在国家工具行业处于强势地位。汉江工具必将为国家装备工业的振兴做出重大贡献。



中联“开拓者”进军村镇市场 效益将在未来三五年体现

近日，2013 第四届泛珠三角水泥峰会在长沙召开，作为企业代表参会，中联重科带来的“开拓者”系列城镇混凝土成套设备让人眼前一亮。市场人士分析，“开拓者”产品的出现，昭示着中联重科将大举进军农村、乡镇的广大市场，未来将提振公司业绩。

“未来乡镇‘开拓者’市场规模可达 1 亿，其市场前景十分可观。”中联重科副总裁、混凝土机械公司总经理陈晓非介绍，“开拓者”实际上就是城市土运车、混凝土泵车三大城市建筑机械的“迷你版”，主要用于乡镇、农村小规模建筑的建设，以商品混凝土和泵车机械浇注取代现场拌制混凝土、纯人工浇注等传统的村镇建筑施工方式。

市场人士指出，2012 年至 2013 年受国家经济增速放缓、固定资产投资增速下滑的影响，混凝土与水泥制品行业受到了一定的影响，相应的是混凝土机械产能显现出了过剩态势。而“开拓者”的出现，一方面是看准了新型城镇化建设过程中的新一轮需求，另一方面，也为混凝土机械的庞大产能找到了除大中城市以外的又一市场出口。

找准定位 谋求新突破 ——访江苏国强工具有限公司总经理张伟忠

作为在电动工具行业摸爬滚打多年的行家里手，江苏国强工具有限公司总经理张伟忠对行业发展现状有着深刻的认识。他分析，从第一台电动工具问世到现在已经有 100 多年的历史，其适用领域广泛，市场需求旺盛，发展空间巨大。在全球范围内，除了国外几家较知名的厂商，大部分产能都聚集在中国，而国内电动工具生产厂家主要集中在浙江永康和江苏启东两地。

张伟忠将两地的电动工具市场作了一个简单比较，早些年，启东市主要以国内市场为主，而永康市则主攻海外市场，两地市场是一种优势互补关系，区域市场之间几乎没有竞争。但随着行业竞争越来越激烈，启东市也开始将业务向海外市场拓展，永康市则对内地市场倾注了更多关注度，一定程度上加剧了两地市场的竞争。

如何适应行业的这种新变化，国强公司已经作出了多方面的调整。今年 6 月起，公司与全球最大工具制造商、世界五百强之一的美国史丹利百得公司开展战略合作合资，引进史丹利百得公司先进的技术与管理，提升公司的综合竞争力，以求在海外市场谋求新的突破。积极加大国内市场渠道开发，不断推出新产品、新技术、新系列，以巩固市场地位。同时，加强企业内部管理，提升产品质量，加大品牌推广，提升企业形象和市场美誉度。

张伟忠表示，国内电动工具行业人才、产能充沛，覆盖面广，价格、质量、营销、渠道、形象推广、服务等等都是电动工具企业立足市场的基本要素。面对竞争日益激烈的国内外市场，企业应根据市场多样化的需求找准定位，充分发挥自身特长和优势，在这些要素间找到平衡点，这才是企业的根本生存之道。

山特维克计划发力二手工程机械市场

据山特维克中国区总经理赫孟林透露，山特维克目前正在加快推进二手机械销售的架构，“客户对二手设备的需求量很大，我们已经看到了中国二手机械的机会”。

赫孟林称，新设备用的零部件，质量都已经处于很好的状态，几年后如果有损害，经过翻修或者更换后，性能也会很好。

因为没有资质，山特维克还未开始销售二手设备，但其在洛阳已有一个技术服务中心，从去年开始，这个中心的规模一直在扩大，而其主要业务除了对设备大修，就是计划进军二手设备市场。

总体而言，山特维克看好中国工程机械市场，并深耕破碎和拆分钻机细分市场领域。这是山特维克工程机械全球总裁高定贵表达的观点。

面对中国工程机械产能趋于饱和、增长乏力的现实，高定贵表示，山特维克会开放的看待中国市场上的各种机会，目前主要的集中在破碎和拆分钻机，今后还会加强，另外对新的细分市场机会，也会进行解读和判断。

据具体到与中国企业的战略合作，高定贵表示，合作不应该只从自身利益出发，而要更多考虑双方的优势，“山特维克并一定要收购中国的企业，也不一定非要占大股甚至 100% 控股，占小部分股权，企业由对方主导，我们也不排斥”。

埃马克机床中国市场份额 10 年猛增 4 倍

■ 史丽芳

“10 年前埃马克在中国销售的机床仅占全球销量的 5%，现在这一占有率已达到 25%。”该公司亚太区总监何皓然日前在第四届埃马克技术博览会上非常得意。

何皓然认为，在全球智能自动化需求不断提升的今天，埃马克作为世界金属加工领域内全球举足轻重的机床制造厂商，必须更快、更灵活地应对高新技术的发展。”

他认为“简单化”、帮助客户节约成本和极致的灵活性是埃马克在自动化设备、智能化解决方案研发方面发展的方向。

智能化是大势所趋

作为世界金属加工领域内举足轻重的机床制造厂商之一，埃马克很早就意识到中国市场的重要性。

2003 年，埃马克在上海设立代表处，吹响了进军中国市场的号角。

2004 年，埃马克在江苏太仓，成立了埃马克机床(太仓)有限公司，旨在根据中国市场的特定需求进行产品的组装。

随着中国需求的不断增加，埃马克金坛工厂也将于 2013 年年底运营。

有别于太仓工厂只负责组装，金坛工厂的职能主要是负责生产一些基础设备以满足亚太区客户的需求，“我们的目标是到 2020 年将年产 3000 台机床。”何皓然对记者说。

在中国，由于汽车制造业的快速发展，埃马克的发展势头一直很好。目前中国市场占有率占其全球市场的 25%，中国市场的增长速度远远高于其传统市场——北美和欧洲。中国目前不以低成本为其竞争优势，它正经历着产业与经济的升级。在这样的大经济环境下，埃马克未来的发展方向是什么？

何皓然预计：“中国企业对智能自动化设备的需求量也越来越大，智能化、自动化是制造业的大势所趋，我们埃马克也将紧跟市场潮流。”

“一般说来，复杂的自动化技术越少，整个生产过程就越稳定。如运用模块化概念，实现多个机床的连接，实现自动化控制的同时，极大地提高生产效率。”何皓然对记者表示，埃马克希望充分利用自身先进的技术优势，助力中国中高端制造企业在智能化、自动化方面取得更长远的发展。

“对于快速成长的中小型企业，想要提高生产率，最好的方案就是将其设备全线升级为自动化设备，以满足他们日益增长的产量要求。”何皓然强调。

小组件生产的明天

本届技术博览会为期一天，全天共举办 8 场技术专题讲座，围绕自动化、智能化方面的热点话题进行深入的解剖，全面详细地介绍了埃马克在智能化、自动化方面的解决方案。博览会期间，埃马克还现场展示了 VL2、VL5、VSC7 等机床在智能、自动化方面的特性。

在博览会现场记者了解到，此次展出的 VL2 倒置式车床具有独特代表性，能够实现小组件的自动化生产，并拥有高精度的生产过程和组件低成本。

VL2 倒置式车床能对最大直径 100 毫米、长度 150 毫米的小齿轮、行星齿轮、滑动套管、泵组件、同步器卡环、链齿轮或法兰组件进行加工。该机床的设计亮点在于能够满足各种软硬加工的多种生产技术的应用，以及提供高性价比的完整自动化系统。

“在研发之初，我们就希望设计一个在生

新为锁具教你如何突破发展瓶颈

■ 廖锦

据统计，我国五金锁具年总产值逾千亿元，销售额 600 亿元以上，出口额超过 50 亿美元，是名副其实的锁业大国，消费者对锁具的需求也是有增无减，不难看出锁具市场背后隐藏的巨大商机。如何抓住这诱人的市场商机，为人们的人身及财产安全带来最大的保障，成了每个锁具企业及锁匠们不断探索和深思的话题。

2013 年 9 月 25 日，“四川锁具经销商大会暨西南锁匠联谊会”上，汕头市新为锁具有限公司余德煌总经理为到场的经销商及锁匠们分享了“锁匠如何突破发展瓶颈”的议题。通过余总的分享，直观地分析市场上大家目前的经营情况及存在的乱象，有的锁匠身份同时又做起修理单车、修理洗衣机、疏通管道的跨行生意，如同无头苍蝇用什么钱都挣离专业，也指出了目前锁匠采用守株待兔，坐等上门这种被动营销模式的不可取，同时指出锁匠的市场盈利份额不能忽视“店铺卷闸门锁”这块存在大量商机和利润的板块，现场句句真言说得在座的锁匠们无不点头认同。该公司独立研发的“天道牌卷闸门落地锁”安装后形成的店铺整体防盗解决方案更是能为消费者、经销商、锁匠带来了最大的双赢及安全保障。



锁是人们生活工作中必不可少的日常用品，它是守护人们财产及人身安全的“密码”。消费者在选购锁具的同时，考虑更多的是安全因素。作为锁具的缔造者——锁匠，则在人身财产安全中起到了重要作用。随着科技的发展，机械锁的安全性越来越遭到人们的质疑。暴力破坏、钥匙遗失、复制等情况屡屡发生。智能锁的出现无疑为人们的人身和财产安全带来了保障。但是，电动门自动升起、遥控密码等等情况，也着实为治安带来了隐患。

如何为治安带来更权威的保障，这不仅是人们对于安全的需求，也是锁具企业和锁匠们一直力图强化的壁垒。

汕头市新为锁具有限公司总经理余德煌深深地认识到了以上的市场形势，多年来余德煌带领同事，根据市场需求，以客户为导向，结合最新的技术，自主研发了“天道牌卷闸门防盗落地锁”。这一系列的锁具提高了防撬、防拔锁钩的能力，使安装过程更加简便，运用了多种智能报警系统，经过国际 SGS 检

测机构科学测试，无疑为门防的安全性带来了最大的保障。“卷闸门防盗落地锁”单品获 3 项国家实用新型及 5 项外观专利。同时，通过公安部安全与警用电子产品质量检测中心检测，2011 年度获得“中国锁具十大新锐品牌”，2012 锁匠协会推荐产品等诸多荣誉及认同，目前，公司拥有注册商标“天道”、“TD”、“XWLOCKS”等。

如何突破发展瓶颈，当众多锁具企业还在探索出路的同时，新为锁具已经打下了坚实的基础。新为锁具研发的 TDS-55 电动门系列、TDS-33 手动门系列等产品都运用了智能化装置，实现了遥控、报警、语音等多种功能为一体，为安防事业带来了便捷和保障。天道落地锁不仅仅是一套锁，通过室内安装的设备组合，实现了远程控制。探测器、报警箱，让使用者第一时间通过现场报警、拨号报警、智能拨号报警、短信报警等方式收到室内异常，并可通过远程、短信方式进行相关收到。

对于产品功能的精益求精、对于品质的严格把控、对于服务的不断完善，是多年来新为锁具一直秉持的优良传统。通过余德煌的分享不仅使我们对锁具行业的现状及发展有了深刻的了解，对于“新为锁具”的产品更是有更大的认识。相信这样一个一直走在科技前沿的企业，在未来的路上，“新为锁具”在锁具行业一定会占有更大的席位！