

成铭液压

>>>

让立体停车设备走向世界

□本报记者 张 立/文 计海新/图



汽车越来越多,停车越来越难,立体停车设备也应运而生。太仓有一家企业,通过自主研发,成功生产出了立体停车设备,并远销欧美、东南亚数十个国家和地区。抓住这一市场机遇,成功开发出新产品时,这位太仓土生土长的老板施积仁已经60多岁,这家企业就是位于城厢镇城区工业园的成铭液压机械有限公司。



坚守

发展靠自主品牌

目前,成铭液压自主生产包括钟罩、清洗盖、轴联器、减振环、减振条、油箱等液压设备辅件,并根据客户要求设计开发和集成。和开始时仿制、生产钟罩完全不同,现在的成铭液压有了大型的压铸设备,生产效率更高,质量也更好。

施积仁介绍说,10多年前,他的工厂依靠钟罩生产,有了一定的积累,在204国道边买下了现在的厂房,又购进了压铸设备,用更先进的压铸工艺取代翻砂工艺生产钟罩,产品质量不比德国的差,并得到了市场越来越广泛的认可。但很快,液压辅件的市场前景被更多的厂家发现,竞争变得激烈,当时公司又开发出了立体停车设备,产品都外销,卖得好,回款快,似乎比液压辅件的前景更好,而且有外资企业上门谈钟罩生产车间的收购或者合资,给出的条件很好。他当时也很心动,但反复衡量后还是拒绝了,因为公司的液压辅件有自己的品牌,而且已经打响,公司要发展,还得靠品牌。

创新

自主研发立体停车设备

2010年,发现了立体停车设备的商机后,当时已经60多岁的施积仁决定开发这种新产品。

“其实,当时也走了不少弯路,开发时赔了近200万元。”施积仁说,那时公司规模小,感觉很累,甚至有点想退缩。好在后来成功了,现在公司的立体停车设备和钟罩一样,质量也得到了客户的认可。

成铭液压的立体停车设备95%以上出口,主要销往美国、加拿大,在欧洲的销售范围更广,共有30多个国家和地区。近两年,还开发了东南亚的泰国、马来西亚、新加坡市场。

国内汽车保有量呈现爆发式增长,成铭液压为何反而忽视了这部分市场?施积仁告诉记者,这有多方面的原因,比如汽车保养习惯问题,国内汽车保养,即使是换机油、三滤的小保养,也会到4S店或者汽修店、汽修厂去做,而国外很多家庭自己保

“你看这些钟罩,多漂亮!”施积仁从码得整整齐齐的产品中拿着一个钟罩,边看边说。公司的钟罩和其他液压辅件有自己的品牌,拿到手上一看就知道是成铭的产品,市场也认可。立体停车设备都是客户自己销售,他们都贴自己的牌子,利润的大头都让他们赚了,公司能赚的只是小头。

记者了解到,液压设备按使用场合不同可以分为基础和工程机械两个领域,工程机械液压辅件主要用在风电和各种工程机械上,这样的设备通常在室外作业。基础领域的液压辅件主要应用在船舶、矿山机械、橡塑机械、冶金机械以及各种通用设备上,在室内工作。成铭公司目前生产的是后一类产品,经过多年的累积和发展,目前在这一细分市场占有率做到了全国第一,“但与第二位的品牌差距不大,没有太大优势”。现在,公司正在原来技术部的基础上组建研发中心,研发工程机械领域的产品,“希望在两个领域都能得到发展,到时公司将再上一个新台阶”。

养,甚至自己修理,并且把这当一种乐趣,要保养、修理,就需要把车抬升起来,公司的立体停车设备既可以停车、也可以抬升车子后进行保养,因此很有市场。再如场地问题,国外很多家庭有地下室或者很大的车库,可以安装立体停车设备,或者把设备安装在庭院中,而国内城市家庭,即使有车库,也是底层那种,挑高、面积都不适合安装,小区地下或者地面停车位又涉及产权、管理等问题,也不能安装,所以很难发展起来。

施积仁说,公司也很关注国内市场,随着停车越来越难,相信适用于公共停车场或者企事业单位的立体停车设备市场会较快发展起来。公司外销的订单很多,但还是拿出部分产品放在国内销售,就是想在行业内留有一席之地,等国内市场热起来了,凭借着外销的品质,很快能跟进。

记者手记

在液压辅件上,坚守品牌谋发展;发现商机后,创新研发立体停车设备。施积仁是一个早期的草根创业者,但他的身上也有很多同时代草根创业者不具备的特质,正是这种特质,才让他在60多岁时,终于打出了自己的一片天地。

施积仁今年已经75岁,但每天一早都会去公司里。他的成功中除了品牌意识、创新精神,更有勤劳和奋斗的品质。

开展非冷链货物防疫督查

确保进口货物安全

本报讯(记者 王硕)日前,苏州市进口货物(非冷链食品)防控组一行来太开展非冷链货物防疫督查工作。防控组一行现场督查了隆祥电子有限公司、威尔斯新材料有限公司两家企业,通过查看现场、查阅台账、开展座谈等形式了解企业进口货物检测和预防性消毒开展情况。

在座谈会上,有关企业负责人向防控组汇报了企业防控措施具体执行情况及遇到困难和问题。我市商务局工作人员汇报了太仓进口高风险非冷链集装箱货物检测和预防性消毒工作整体推进情况和下一阶段的工作重点。防控组对前一时期太仓进口高风险非冷链集装箱货物防控工作予以了充分肯定,并对下一步防控工作提出要求。

下阶段,我市进口高风险非冷链集装箱工作专班将继续加大工作推进力度,切实加强防控政策宣传和解释工作,全面压实属地和企业责任,完善应急预案,确保进口货物安全。

让改革发展红利更多惠及群众

完善居民阶梯电价有关政策

本报讯(记者 徐静)记者从市发改委获悉,根据国家发改委居民阶梯电价政策相关规定,结合江苏实际,省发改委对我省居民阶梯电价政策进行了完善和调整,切实将改革发展红利更多惠及群众。新政策自今年3月1日起执行。

其中,关于“一户多人口”电价,我省明确,人数满5人及以上的,可申请每户每月增加100千瓦时阶梯电量基数;人数满7人及以上的,也可选择申请执行居民合表电价。“一户多人口”以我省公安部门核发的《居民户口簿》《江苏省居住证》等在同一住址共同生活的居民(包括持其他我省核发长期居住证明的境外人士)数量为认定依据。每位居民用户同时期只能在一个住址申请办理,不能同时在多个住址重复办理。

新政策扩大了“免费电量”执行范围,给予困难群体每户每月15千瓦时免费电量,执行范围为民政部门认定的城乡最低生活保障对象家庭、特困供养人员和县级以上总工会认定的特困职工家庭。

市发改委要求相关企业严格贯彻执行相关政策,认真做好宣传公示、准确抄表等工作。如对相关政策存在疑问,可以向价格主管部门或供电公司咨询。

向外资企业介绍科技人才政策

提升企业核心竞争力

本报讯(记者 肖朋)日前,太仓欧商投资企业协会举行圆桌会议。市科技局主要负责人受邀带队参会,并向与会会员作外国专家和重点科技政策介绍。会上,太仓欧商投资企业协会负责人为市科技局送上“德企之友”的奖杯。

市科技局相关负责人围绕姑苏创业天使计划、各级科技领军人才计划、外国专家引进专项、高企申报奖励等惠企政策以及安家补贴、高端人才奖励、招才引智奖励以及对外国专家的奖励等政策进行了解读,并希望各企业负责人把握政策优惠契机,帮助引进和留住人才,发展企业,不断提升企业的核心竞争力。

据悉,太仓圆桌会议主要目的为促进协会会员公司之间交流运营,分享战略问题信息和经验。太仓圆桌会议支持成员公司在商业和社会方面的可持续发展,除了成员公司总经理参加每月大会外,全年还针对特定的兴趣领域举行其他会议和活动。目前,该协会中已有多家企业认定为高新技术企业,不少企业获评海鸥计划。

全方位展示产品的优势

我市11家企业亮相西部制博会

本报讯(记者 薛海荣)3月18日,第二十九届中国西部国际装备制造业博览会暨欧亚国际工业博览会在西安国际会展中心隆重开幕。市工信局组织金马智能装备、施米特机械、沃尔伯格压缩机等11家企业参展。

苏州施米特机械有限公司作为工业4.0装配与系统集成领跑者,产品涵盖管件连接技术、冲铆技术、精密压装设备、伺服拧紧生产线、智能化装备及软件系统,已发展成为一家集标准“精密压装、专业铆接、伺服拧紧、智能制造”等技术服务于一体的综合性生产及技术服务商。展会上,该公司所展出的产品吸引了众多客户的眼光,收获颇丰。

本届西部制博会重点打造“产业链分类展示、一站式集中采购”为特色的集产品展示、主题论坛、采购配对、商务洽谈及交流合作等为主的大型装备类博览会,紧贴市场发展趋势,细化展区规划,深耕行业买家,进一步强化“研展投洽”融合互动、项目精准对接、精细化服务。

市工信局连续多年组织我市企业参加各类展会,从展会场地租赁、现场展位搭建、展品集中装车运输到撤展,全程为参展企业提供贴心服务,助力企业开拓市场。

我市企业展出的各类机床装备、精密机械等产品吸引了多家企业参观和洽谈。参展企业纷纷表示要抓住这次参展机会全方位展示自己产品的优势,也希望通过此次博览会收集更多潜在客户信息,为日后业务拓展打下基础。

