

作为一家以生产轮胎硫化机、气囊举升机、超薄剪式举升机为主的汽保企业, 营口天为汽保设备制造有限公司(以下简称“天为汽保”)在国际举升机市场上有着丰富的摸爬滚打经历, 目前该公司的产品在国际市场的销售占比高达80%。谈及举升机市场的现状, 天为汽保出口部经理李全海告诉记者: “目前举升机市场的竞争比较激烈, 国外市场比拼的是性能, 尤其注重产品的稳定性和安全性; 国内市场也由最初以比拼价格为主逐渐发展为强调安全性与稳定性, 以比拼产品性能为主了。”



天为汽保出口部经理 李全海

从比拼价格到比拼性能 李全海眼中的举升机市场行进轨迹

文/本刊记者 马骏

应用轨迹

记者: 对于汽修企业来说, 应从哪些方面入手去选择一款合格的、符合企业生产要求的举升机?

李全海: 汽车维修企业在选择举升机时, 首先应考虑设备的用途。举升机主要有两个用途, 一是用于汽车维修, 二是用于轮胎校正。因此, 从通用性的角度考虑, 大型维修站或者4S店等维修企业会优先选择四柱举升机或剪式举升机, 而小型维修点或者以轮胎校正为主的维修企业, 则更倾向于选择小型剪式举升机。

在国内, 双柱举升机的价格是最低的, 利用它既可以换轮胎也可以修车。因此双柱举升机在国内的应用比较多; 但是在国外, 客户认为它的安全性和稳定性不甚理想, 所以应用较少。四柱举升机直接摆放在车间地面就可使用, 但是在换轮胎时比较麻烦, 一般用它进行汽车维修方面的操作。在进行四轮定位等操作时, 因为需要车轮在一条直线上, 所以剪式举升机应用比较多一些。

在普通的汽车维修企业, 我们通常能看到四柱举升机或剪式举升机, 各举升机的作用不能互相代替, 每台设备的用途互不影响。

记者: 规模不同的汽修企业在选择举升机时, 考虑的因素是否有差异?

李全海: 4S店在选择设备时首先考虑的是提升企业形象, 因此他们会选择大型剪式举升机这类高端机型, 因为这类设备尽管价格偏贵但稳定性出色; 一些大型维修店也与此类似; 对于小型维修企业比如一些快修店来说, 受店面空间的限制, 他们更希望选择一款多用途的机型, 因此双柱型举升机更受他们青睐, 毕竟双柱型举升机可以实现除四轮定位以外的其他维修操作。

记者: 前述大型维修企业在选择高端举升机时, 他们更倾向于选择国内品牌还是国际品牌?

李全海: 以前, 这类大型维修企业大多会选择国际品牌, 现在则是选择国内品牌更多一些, 这是因为价格因素影响着他们的选择——国际品牌的价格大都在8万元以上, 国内品牌最好的机型也就2万元左右, 而事实上设备的性能相差并不大。

记者: 与国内用户相比, 国外用户在选择举升机时候有哪些行为差异?

李全海: 谈到国外用户的选择行为, 我对欧洲市场的了解比较多, 因此就拿欧洲市场来与国内市场做一比较吧。欧洲的维修企业在选择举升机时, 一般是一款机型只作一个用途, 专业性和专一性都比较强, 这样做的好处有三点: 一是便于企业的员工培训; 二是便于维修人员掌握操作技巧; 三是各工

位上的举升机互不交替使用, 便于设备的维护和保养。总之, 欧洲的维修厂会分门别类地选择举升机, 这或许就是他们与国内用户在选择举升机时最大的行为差异吧。

技术轨迹

记者: 从表面上看, 人们对举升机在功能上的要求是比较单一的——只要能把汽车举起来, 并具有一定的稳定性就可以了。作为专业技术人员, 您认为举升机未来会有哪些技术更新或者突破?

李全海: 能够把车举起来就行, 这是人们从表面上看待问题, 而举升机生产企业看待这一设备的角度就不一样, 我们必须考虑到: 如果停电了怎么办? 油管破裂了怎么办? 如何保证举升机的举升次数? 如何保证油路系统的稳定性?

所以, 在设计举升机机械部分时, 必须让举升机的油量在最低的状态下运行。天为新推出一款油压特别低的产品, 它对机械和电气的要求都很低, 其目的就是保证设备在机械部分工作时, 液压系统和电控系统不承受更大的负荷。天为的产品销往海外不同区域, 我们必须考虑到地区情况, 比如欧洲的断电现象很少, 但西亚地区就经常出现断电现象, 这就需要给设备增设一个小阀, 以保证它在断电时能够缓慢归位。

记者:从行业的角度看,您认为未来升降机技术发展的大趋势是什么?

李全海:追求更高的安全性与稳定性将是未来升降机技术发展的大趋势。当前,用户与厂家都越来越重视升降机电子液压系统的稳定性,当然,现在升降机的性能相比10年前已经有了很大的提高,但各大厂家仍在孜孜以求去考虑如何提高设备的安全性和稳定性。

市场轨迹

记者:我留意到天为不仅生产自有品牌的产品,还给一些公司代工,这些代工产品都是国际品牌吗?

李全海:是的。天为主要给国际品牌代工,也给两家国内的大品牌代工,但这两家品牌也属于合资企业。天为现在也生产自有品牌的升降机。

记者:天为的自有品牌目前主要进入哪些

海外市场?

李全海:天为目前进入的海外市场分为三大部分,一是欧盟市场,二是非洲市场,再就是西亚市场。

记者:在与国际品牌多年的合作中,您认为国内市场与国际市场主要差异有哪些?

李全海:天为侧重与欧盟市场上的国际品牌合作。欧盟市场对升降设备的安全性要求极为严格,所有设计都按照最高安全标准进行,比如机械变电、威亚系统都需要考虑到,并把所有可能发生的意外全部写到指令里面,照着指令去设计。按照这一流程设计并生产的机型,在进行检测合格以后才可以销售。因此,欧盟市场对设备的要求相当严格,相应的设备制造成本也比国内市场高出很多。

当然,国内对升降设备也有一套行业标准,但相比较而言有关标准还偏低。

记者:欧债危机令全球汽车消费市场大受

冲击,您对升降机的市场发展前景是否乐观?

李全海:由于受欧债危机的影响,从2011年下半年起一直到现在,天为汽保的升降机出口和国内销售都有所下降。但从长远角度看,我对升降机产业的发展持谨慎乐观的态度。

在一些国家和地区,已经出现升降机随同汽车进入家庭的现象,我认为今后国内也会呈现这种趋势。比如在欧洲,有些车主开始自己保养汽车,因为维修店的收费价格很高,而很多家庭又拥有不止一辆汽车,于是他们在自家院子里放置一台小型升降机,换机油、换轮胎等简单维护就可以自主完成了。现在国内家庭也普遍拥有汽车,如果以后再购买两三台车,加之国内人工成本不断上升,国内的车主或许会有购买小型升降机安放在家里的需求。因此,我看好升降机的发展前景,尤其是小型升降机的市场前景。M

萨帕2012技术研讨会在上海召开

【本刊讯】2012年9月11-12日,由萨帕铝热传输(上海)有限公司主办,萨帕HE制管、萨帕铝热传输制管、西科/沃克、索尔维、上海汽车工程学会共同参与的“第七届萨帕技术研讨会”于上海浦东洲际酒店隆重召开。

作为两年一度的全球热传输行业盛会,来自萨帕铝热传输、萨帕技术中心、中国汽车空调工作委员会、索尔维化工、浙江银轮、上海交通大学、上汽乘用车动力总成、上海捷新动力电池系统的行业资深人士和专家,围绕全球铝热传输产业发展、钎焊复合铝带箔技术与制管技术在热交换领域的应用主题,进行精彩的学术演讲。另外,会议还设立汽车、制冷、电动汽车三个分会场供来宾自由选择。三大领域的专家齐齐亮相,与来宾进行深入的互动交流,共同探讨最前沿的行业资讯,展望未来行业发展。

整个会议有近400人出席,客户横跨汽车热交换器、家用空调等行业,格力、江森自控、德尔福、贝洱等近200家公司参加。

作为世界上唯一专注于铝热传输材料的公司,萨帕铝热传输(上海)有限公司10多年来一直致力于开发高性能、优质、可靠、可持续、灵活及完全经济的热交换器的解决方案。目前,公司在热交换器用钎焊复合带箔和高温焊接铝管制造技术和生产规模方面是全球最大的生产商,几乎世界上每3辆汽车中就至少有2辆应用的是萨帕铝热开发、生产的铝制散热器。萨帕铝热提供的复合和非复合铝材料,在国内同类产品中的占有率为35%,同时也是目前我国同



行业中唯一能够生产5层复合铝材料的企业。

萨帕铝热传输(上海)有限公司于2006年和2010年完成了二期、三期扩建,目前产能已达10万吨/年,预计2013年将超过12万吨。去年9月,拥有高素质研发团队以及先进技术设备的萨帕技术中心(上海)挂牌成立,为萨帕铝热传输(上海)能够不断创新提供了技术保障。

作为热传输行业的领导者,萨帕铝热传输(上海)始终坚持对市场的承诺。从1999年主办第一届“萨帕技术研讨会”以来,迄今这是第七届。参会人数也从最初的几十人发展到数百人,影响力亦从国内逐步辐射全球。萨帕铝热希望通过技术研讨会这一沟通交流平台,不断推动热传输行业向更经济、更低碳环保的方向发展,共同构筑热传输行业的美好未来。M