



中国成为道齐亚太地区最大市场,销售额占比达80%——

深耕中国市场 共享发展机遇

□记者 李于伯 实习生 余楚智

作为美国品牌DODGE(道齐)的亚太中心,位于松江经开区的道齐(上海)传动机械有限公司深耕中国市场,其生产的可控启动传输CST、齿轮箱和齿轮电机、轴承、联轴器等产品深受国内市场青睐。“道齐上海公司是道齐设立的亚太中心,在整个亚太地区,中国市场销售额占比达到了80%。”道齐中国销售总监胡青松说。

产品优势突出

道齐起源于美国,由Dodge Wallace在1878年创立,拥有超过140年历史的机械动力传动产品设计和制造经验,通过遍布全球的生产、销售和服务网络,提供高品质、高附加价值的产品和服务。在带座轴承领域,道齐

的北美市场占有率居于榜首。

道齐创立之初,就非常重视产品的原创性、独特性和质量领先性。比如道齐的球面滚子轴承,把轴承、紧钉套、锁紧螺母等系列产品一体化整装式交付,让用户的安装时间从45~60分钟缩短至15~20分钟,大大降低了用户成本,并提升了设备的可靠性。

为加大数据和智能化在制造业的应用,道齐在不久前推出了智能传感器。用户无需布线,可通过蓝牙信号与移动端、网关进行通信,将所有采集数据发送到云端,并由道齐专家云端诊断,再把诊断信息上传到用户移动端。智能传感器可以在很大程度上取代用户的人工巡检,降低用户在设备维修管理方面的成本。

深耕中国市场

2000年,道齐在松江设立工厂,并在同年

建成首条CST®齿轮箱中国产线,标志着道齐正式进入中国市场。

“中国市场无疑是全球最大的机械传动市场,我们非常重视中国市场,除了齿轮箱外,我们不断加大其他产品的国产化投入,包括球面滚子轴承等。”胡青松说,“同时,我们不断加强企业文化本土化,2020年启用了中文商标‘道齐’,还建立了网站、微信公众号等以扩大宣传力度。”

进入中国市场20余年来,道齐不断建成完善各类动力传动产品生产产线,为中国用户提供高质量的带座轴承、齿轮箱和联轴器等产品,中国市场也成为道齐在亚太地区最大的市场,占销售额的八成。“我们将为中国用户带来更多高质量的产品,共享中国经济高质量发展带来的机遇。”胡青松说。

校企联动 双向奔赴

经开区战新企业组团走进东华大学招才引智

本报讯(记者 李于伯)为企业和高校搭建精准对接的桥梁。3月2日下午,松江经开区组织35家重点企业走进东华大学校园招聘,推出195个岗位,拟招500余人。

据悉,参与此次校园招聘的企业包括上海超硅半导体有限公司、理想晶延半导体设备(上海)股份有限公司、华道(上海)生物

医药有限公司、上纬新材料科技股份有限公司等,均为集成电路、生物医药、新材料、人工智能等战略性新兴产业企业。招聘会现场,各企业纷纷抛出优厚的福利薪资待遇,共收到800余人次投递简历。

经开区相关负责人表示,企业组团走进校园招聘产生了“虹吸效应”,实现了“一

加大于二”的效果,现场不少企业都与优秀学子达成了“双向奔赴”的意向。下一步,经开区将继续整合资源,积极应对新形势下企业引才的需求特点,加强人才培养交流与合作,不断满足企业发展需要、壮大人才队伍,更好地服务于长三角G60科创走廊建设。

金、强服务,助力打造前沿产业集群。

聚焦科创企业多元需求,综合赋能。上海农商银行与临港创投等知名风投机构以及漕河泾创业中心等孵化器共同启动创投孵化基地,旨在深挖科创企业权益性融资与创投基金投融资场景的不同融资需求。

据悉,2021年,临港集团与上海农商银行结合科创企业特点推出“临港园区科创贷”专项方案,创新性地提出“以星定贷”理念,破除“无抵押物就不能做贷款”,将服务重心下沉至科创新星,围绕“科创”“首贷”“中长期”等产品特色,为初创型科创类企业打开了融资服务的大门。方案发布至今,已为620余家中小企业融资纾困,授信金额已达80亿元,为科创企业快速成长输入源源动能。相关方面称,到2023年底,“临港园区科创贷”专项方案将争取实现“千企百亿”的目标。

“临港园区科创贷”升级3.0版本

全面提升金融服务能级

本报讯(记者 李于伯)临港集团与上海农商银行合作的“临港园区科创贷”专项方案近日升级3.0版本,聚焦孵化器早期科创企业、临港园区特色产业、科创企业多元需求,全面提升金融服务能级。

据了解,“3.0”方案秉承科创、信用、精准、高效的服务宗旨,在申请线上化、准入数字化、授信定制化、服务综合化的基础上突出三个聚焦。

聚焦孵化器早期科创企业,向早向小。新方案凸显企业创始团队的重要性,提出以

人定贷的设想,解决企业技术研发及成果转化的融资问题。借助上海农商银行孵化器项目评价体系等数字化手段,智能化提升服务时效。同时,新方案将开启孵化器投资联动新模式,对于临港集团体系基金投资的项目,临港园区科创贷将同步授信,多渠道解决孵化企业融资难问题。

聚焦临港园区特色产业,创新驱动。围绕动力之源、漕河泾元创未来、生命蓝湾等临港辖属特色产业园区的发展方向,为园区内处于创新链、产业链的中小企业搭平台、引资



受访者供图

寰泰能源成功出售在哈一碳资产 系该企业首笔国际绿证交易业务

本报讯(记者 梁锋 通讯员 陈伊萍)松江企业寰泰能源股份有限公司日前与一大型国际交易商顺利成交一笔国际绿证业务。这也是寰泰能源达成的首单国际绿证交易。

据了解,寰泰能源将其在哈萨克斯坦Kapchagay(卡普恰盖)投运的7000兆瓦光伏项目上网发电量形成的碳资产出售予对方(见上图),可抵消二氧化碳排放量约5950吨。“该笔交易的完成,开拓了寰泰能源参与和扩大国际绿证交易市场,具有良好的示范效应。”寰泰能源相关负责人表示,下一步,公司将持续开拓国际绿证市场,不断探索绿证交易新商业模式,努力将公司清洁能源项目的商业价值最大化。

国际绿色电力证书简称国际绿证,是一种环境权益凭证,1

个国际绿证对应1000度可再生能源电量,用于记录和声明企业对风、光、水等可再生能源发电方式的使用,是国际公认的可再生能源消费记录标准。目前,大多数全球知名企业采用多元方式实现绿色电力消费,购买国际绿证等绿色电力证书是最主要的实现方式。

据了解,作为一家在“一带一路”倡议国家深耕七年的中国民营企业,寰泰能源在哈萨克斯坦投资、建设、运营的新能源项目总投资规模达380万千瓦,目前已成为哈萨克斯坦最大、最具竞争力的清洁能源供应商之一。

另据了解,欧洲一家世界500强跨国集团亦对寰泰能源的国际绿证出售表现出浓厚兴趣,双方目前正就未来5年的国际绿证供应进行紧密磋商。

松江企业家获法国 国家功绩骑士勋章

本报讯(记者 李于伯 通讯员 之宣)松江企业家叶寿增近日被授予法国国家功绩骑士勋章,以表彰其在经济、文化以及促进中法合作方面所作出的杰出贡献。

据了解,叶寿增1993年毕业于中国纺织大学(后更名为东华大学)服装设计专业。1997年,叶寿增联合陶晓马共同创立ICICLE之禾品牌,并于次年在上海开设第一家店铺。2005年,之禾在松江设立了第一家自有工厂,迈出了可持续制造的第一步。

授勋既是对叶寿增本人的肯定,也是对松江企业坚守实业、攻坚克难、大步走出去和开

放合作的肯定。据了解,近年来,之禾积极致力于走出国门,打造国际化品牌。2013年,之禾集团在巴黎十六区的蒙蒙·庞加莱大道77号开设了巴黎子公司ICICLE PARIS MODE及之禾巴黎设计中心,作为总部引进国际一流行业专家及创意人才的国际平台。2020年,ICCF之禾卡芬集团正式成立。自集团创立以来,叶寿增全面负责集团战略、投资及新事业。

据介绍,今年以来,之禾实现了强劲的业务复苏,并将于今年下半年在松江投入使用10万平方米的全新工业园区,为未来的业绩增长奠定坚实的供应链基础。

用中国文化打造世界品牌 林清轩二度亮相央视“国货新势力”盛典

本报讯(记者 李于伯 实习生 余楚智)松江企业上海林清轩生物科技有限公司近日被央视推荐为“国货新势力”代表品牌亮相“国货新势力”盛典,这是林清轩二度获此殊荣。林清轩专注耕耘山茶花护肤赛道多年,凭借强大的研发团队和科技匠心,不断探索,让古老的植物拥抱崭新的生活方式,并传承千年山茶花抗老修护传奇。

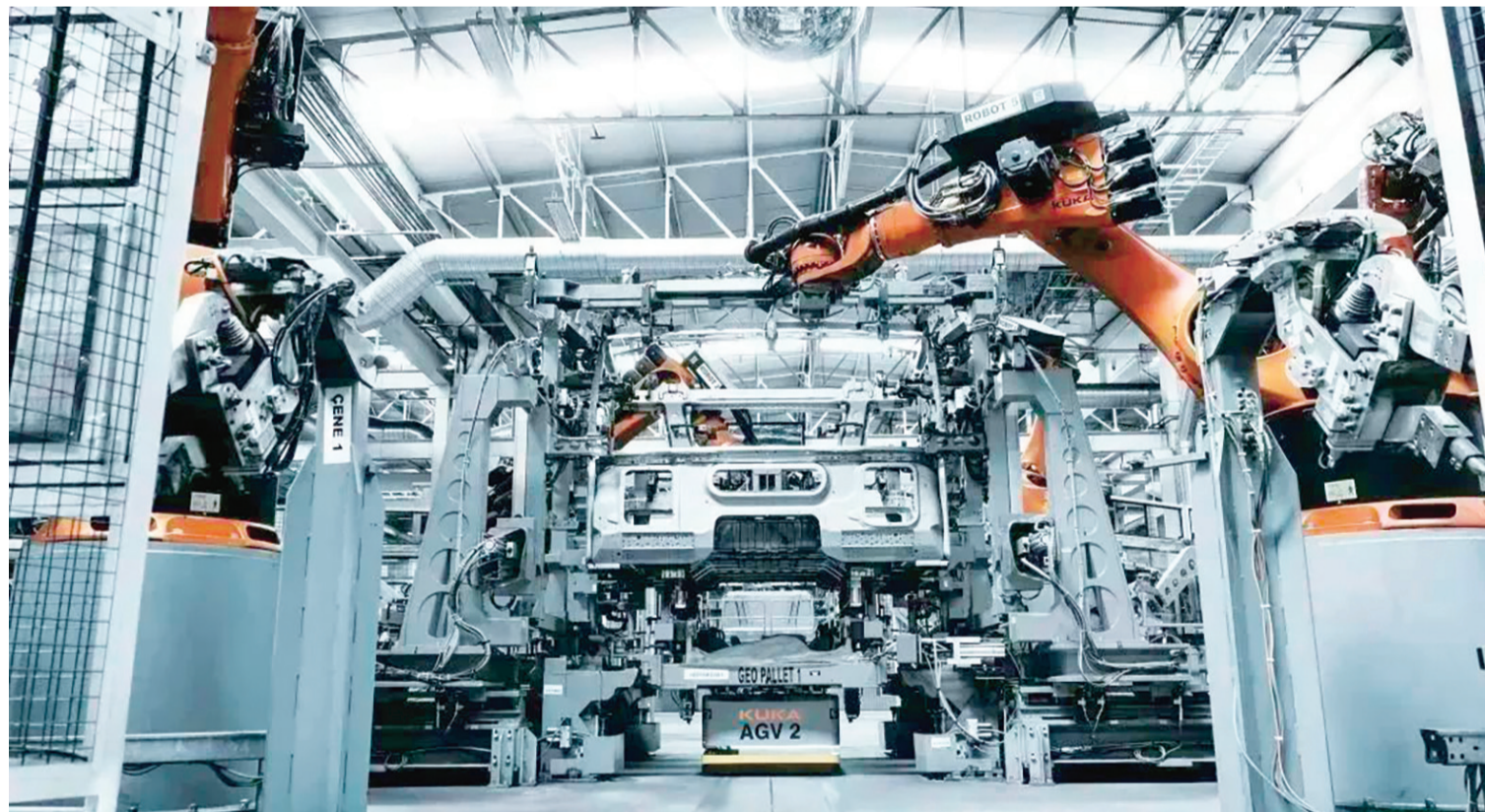
山茶花籽油是我国最古老的木本植物油之一,产量极低,素有“千年茶树二两油”的说法,被誉为“油中黄金”。中国自古就有使用山茶花籽油的历史,《本草纲目》《岭南草药志》对其神奇功效均有记载,女性更有用山茶花籽油来保养皮肤的习俗。在古代,提炼山茶花油要历经炒籽、筛籽、磨粉等九道工序,十分复杂,因此山茶花油产量供应稀少,多为皇室宫廷御用。

传统的山茶花籽油榨制工艺技术落后,存在纯度低、有效成分利用率低、浪费度极高的问题。为了解决生产端的问题,林清轩加大投入,升级技术,同样以九道工序——“三精三萃三纯”,自山茶花、叶和籽中研制出

林清轩专属修护配方“清轩萃”,并打造出品牌明星产品抗老“小皇瓶”。在对原料的选择标准十分严苛的同时,林清轩在配方上也是精益求精,其山茶花修护精华油成为国内品牌中为数不多的连续三次获得欧盟天然化妆品认证的护肤单品。

从第一瓶山茶花修护精华油问世,十多年来,这一产品历经三次科研迭代。30余名科研人员夜以继日攻关突破,每次都投入数千万元科研经费。林清轩也奠定了山茶花油护肤品的领军地位,成为被广大消费者所熟知的山茶花护肤“顶流”。在2022年“双11”期间,林清轩山茶花修护精华油在天猫面部精华油、抖音精华油热卖榜单上都占第1名的位置。今年,林清轩成功获得“以油养肤——植萃修护趋势赛道”舰长殊荣。

“当国货品牌迎来前所未有的新机遇,林清轩在传承古人智慧的同时,也让红山茶这一中国特有的植物迸发新的活力。带着国货品牌的自信,林清轩站上更高的舞台,将为更多女性带去‘肌肤发光的秘密’。”林清轩品牌创始人孙永春说。



图为KR FORTEC ultra系列重型机器人正应用于汽车制造。

受访者供图

“个头轻便”高负载 “智慧大脑”增效益

库卡重型机器人面世赋能汽车制造



本报讯(记者 李于伯)继过去两年接连推出两个新品系列后,松江智能制造头部企业库卡机器人(上海)有限公司近期又推出负载480至800千克的KR FORTEC ultra系列重型机器人。据悉,该系列机器人专为处理汽车行业大型部件制造而设计,采用智能模块化的设计理念,在提升负载与臂展的基础上,进一步优化产品的灵活性与成本效益,赋能汽车智能制造。

“我们密切关注汽车客户需求,响应汽车

工业不断变化的市场需求,如越来越大的车辆、大型的汽车工件或者重型电池的处理。”库卡机器人相关负责人介绍。在工业生产中,大型部件转动惯量大,对机器人的有效载荷和臂展要求更高。KR FORTEC ultra机器人便是采用了紧凑轻便的双支撑连接臂设计,在确保高刚性和高精度的同时减轻材料重量,从而造就了更高的动态性能、较短的周期时间、更低的能源消耗。值得一提的是,其高达40万小时的平均无故障时间提高了机器人可用性,并且维护简单,只需定期目视检查和每2万小时换油即可。此外,KR FORTEC ultra系列采用的模块化系统,设计含有诸多电机、减速机

通用部件,帮助用户减少备件仓储成本。

库卡机器人(上海)有限公司是世界领先的工业机器人制造商德国库卡公司在上海的全资子公司。建立之初,库卡机器人在此面向汽车行业和飞机制造厂商的产品之上,发布了贴近中国市场的更具柔性化的产品,应用于汽车、3C电子、光伏锂电、白色家电等行业。当前汽车消费持续复苏、新能源汽车快速发展,为汽车客户提供全系列移动机器人产品和软件平台再次成为库卡发展的重心之一。该负责人表示,接下来将持续致力于帮助汽车及零部件制造企业打造现代化智能工厂,以提高生产效率,提升产品质量、降低生产成本。