

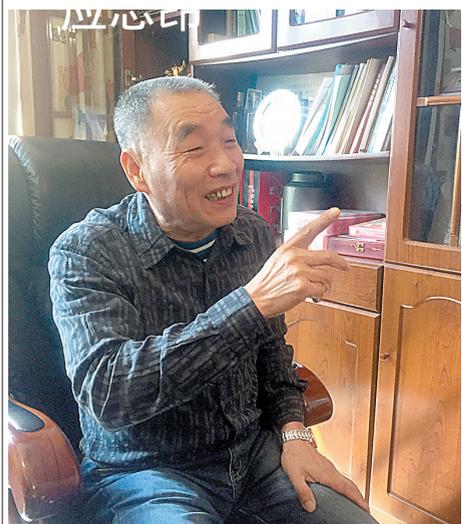
营业执照遗失公告  
7173永康市爱民铝锭经营部遗失永康市工商行政管理局2012年11月27日核发的注册号为330784610048583营业执照(正、副本)声明作废。  
永康市爱民铝锭经营部  
2018年11月7日

营业执照遗失公告  
7174永康市开发区点晨休闲用品厂遗失永康市市场监督管理局2017年9月25日核发的统一社会信用代码为92330784MA29P9D29C营业执照(正、副本)声明作废。  
永康市开发区点晨休闲用品厂  
2018年11月7日

声明  
7158任广叶、胡晓芳夫妇遗失孩子任泓屹2017年4月27日的出生医学证明(正页),出生证号:R330011478,声明作废。  
营业执照遗失公告  
7161永康市紫微民丰餐饮有限公司遗失永康市市场监督管理局2017年1月6日核发的统一社会信用代码为91330784307475334G营业执照(正本)声明作废。  
永康市紫微民丰餐饮有限公司  
2018年11月7日

# 36年坚守实业 一步一个台阶向上攀登 应志昂 铜加工行业的 常青树

## 人物名片



第十七届永康市人大代表,浙江永压铜业有限公司董事长

见到65岁的应志昂,给人第一印象就是健康、积极、向上、幽默。用他自己的话说,这得益于多年坚持运动。早上爬山,晚上跑步10公里,风雨无阻。说说容易,做起来的确要有一股韧劲,就像做企业一样,只有坚守执着才能历经风雨见彩虹。

浙江永压铜业有限公司是一家有着36年历史的企业,任凭浪潮经济如何演绎,不管资本市场的泡沫如何艳丽,他始终在自己钟情的铜行业一路探索,而这份执着和深情,转化为永压铜业优秀的产品质量,成为了永康五金行业的一面旗帜。

企业登上了发展快车,产值每年以翻番的速度增长。

市场需求是企业发展的推手,应志昂找准定位,以超前的意识实施机器换人,这就是魄力。

## 花重金招聘技术人员 他又赢了

从奇缺经济到现在的提升经济,一路走来,我走得还比较顺。靠的就是市场两字,当时我有一句口头禅,找市长,不如找市场,那拓展市场靠的是什么?归根结底就是产品质量。应志昂说。

随着企业不断发展壮大,三脚猫功夫已不能满足市场的需求。1987年,应志昂把浙江冶金研究所的工程师请进来,虚心求教,一起研究。

当时工程师年薪达到三四万元,很多人都笑我傻。可我不这么认为,专业的事交给专业的人做,只有不断创新,产品才能升级,从而占领市场制高点。事实证明,当时的决策非常正确,也为企业的后续发展奠定了坚实基础。应志昂说。

铜材料在加工过程中,铜皮发红经过氧化处理后,容易产生表面氧化层,直接影响产品品质和外观。有了工程师撑腰,应志昂果断投入40万元,从焦炭炉、电炉再到真空炉,进行了一系列设备改造提升,解决了铜加工过程中的氧化处理问题,这一技术的应用,使产品的外观发生了巨大的变化,受到了客户的好评,同时也大大降低了生产成本。

应志昂说,现在铜行业也处于一个产能过剩时期,如何才能困境中脱颖而出?人无我有,人有我优,同行业最不愿做的产品我来做。我最高兴的事,就是客户拿着铜加工方面的难题来找我,比如最宽、最薄的产品。每一个难题的解决,就是企业生产水平的一次挑战和提升。

据了解,永压铜业有限公司现在生产的最薄铜条只有0.03毫米,在同行业内属于领先水平。

## 旁白 专业的事交专业的人做

产品创新是推动企业持续发展的不竭动力,而创新需要人才支撑,通过招贤纳士来为企业注入发展活力。我市第一代企业家大都文化水平不高,但有胆略有气魄,敢于把专业的事交给专业的人去做,善于推陈出新,制造中高端产品。

永压铜业就是在一次次技术革新中发展壮大,今年前10个月,产值达到31亿元,呈现良好的发展势头。

## 规上企业没有销售员 他做到了

坊间一直有这样传说,说你的企业从最初创立到现在,一直没有销售员,是真的吗?面对记者的疑惑,应志昂给予了肯定的答复。

很难想像,一个规上企业居然没有一名销售员,产品又是如何销售的呢?此外,企业在销售过程中,由于各种各样的原因,货款不能及时收回也是常事。然而,永压铜业并没有因此而放弃这个策略,而且越做越顺,越做越大。

公司不要销售员,目的就是压缩成本。应志昂一句话道破了其中的奥秘。

一直以来,永压铜业所有产品都明码标价,客户觉得价格合理就下单,这种模式一直延续至今。

在销售过程中,应志昂还有一个法宝:仓库是产品定价的晴雨表。库存少了,价格往上提一点,反之,产品价格顺应下滑。仓库的变化直接折射出市场的需求,比那些所谓的销售员得到的信息更为准确及时。

应志昂说,产品质量是前提,企业发展更要有质量,特别是要管控好金融风险。永压铜业靠过硬的产品来说话,除此之外,很重要的一点就是运营成本较低,包括生产、销售、管理、融资等各种成本,让企业有了自我调控价格的能力,这些都为企业不用销售员增加了筹码。曾经也有人劝我涉足其他产业,可我总想,做一行,爱一行,专一行,才是企业的生存之本,能做好这一行已是心满意足,别无他求。

## 旁白 坚守实业 做大实业

应志昂静观花开花落,坐看云卷云舒的这份从容理智、坚韧不拔让人肃然起敬。正是有这份信念,在经济波动的压力下,永压铜业甚至还越走越好,越走越远。今年10月份,经济开发区占地10万平方米的新厂房投入使用,永压铜业开启了新时代的新征程。希望更多的企业家能像应志昂一样抵制外界的诱惑,坚守实业、做大实业。

## 尾声

在采访中,应志昂多次提到,他是改革开放的见证者,也是改革开放的受益者,更是改革开放的伟大时代造就了今天的永压铜业。

我现在爬山一分钟最快可以爬150步台阶,1600步台阶仅用了15分30秒。应志昂说,办企业与爬山一样的道理,也需要不断刷新自己,不求发展速度最快,只求一步一个台阶,不断向前攀登。

## 在《人民日报》登广告 他兴奋了

1978年,在那个什么都奇缺的年代,应志昂凭着自己一股冲劲,创办了冰模厂。当拿着营业执照,手握企业公章的那一刻,我简直不敢相信这是真的。说起当时的情景,应志昂依然有种莫名的兴奋。

冰模厂经过两年发展,产值达到20万元,在当时曾轰动一时。但应志昂不满足现状,在一个偶然的时机,又开始折腾了。

当时,永康工业需要的各种铜板都来自上海和武汉,而且异常紧俏。有心的应志昂一打听,永康一年废铜运出、铜板运进的路费就达20多万元。何不把废铜废板回收进行加工,再销售给永康人,这样既方便本地企业采购材料,自己也赚到了钱。

1983年,怀揣着冰模厂全部的资产,应志昂走上了二次创业之路。

当时的工厂大多土法上马,手工操作,产量跟不上。如何购买到一台性价比高、可操作性强的设备成了应志昂遇到的一个棘手问题。

当时在报纸上做广告还是一个新鲜事,我花了100元在《人民日报》上刊登了求购设备的广告,没想到效果出奇的好,信息如雪片般飞来,可是这些设备动辄要几十万甚至上百万元。正当应志昂准备打退堂鼓时,丽水汽车修理厂的一通电话,又唤起了他的热情。对方有一台6000元的轧铜机出售,我立马放下电话,直奔丽水,生怕去晚了,设备就被别人买走。

很快,应志昂带回了一台5吨多重的轧铜机,并以每年4000元的租金租了厂房着手生产铜板。

## 旁白 精准洞察市场需求

应志昂之所以敢在《人民日报》刊登广告求购生产设备,其底气来自于对市场的精准洞察。既然市场有需求,那么需求有多大,企业的发展空间就有多大,他抓住了发展机遇,大胆扩大生产规模。鸟枪换炮后,

欢