

# 技术改造 品质建设 多维拓市 企业开门喜迎春 生产繁忙订单旺

企业是经济平稳运行的主力军。投资需求旺不旺要看企业,物资链供应链稳不稳要看企业,民生就业保障力度强不强还要看企业。在疫情防控常态化背景下,企业面临着融资用工、转型创新、市场布局等多方面的压力。然而,新春伊始,这群主力军就借着政策东风,奋力争先,勇开新局,呈现订单生产两旺的景象。

## K 开足马力复工复产 奋力实现“开门红”



安德公司AGV货架周转区

### 安德公司 技改促订单加速出货

2月16日,记者在浙江安德电器有限公司的AGV货架周转区看到,有着两个超大钳子的钢铁巨人正精准地抓取另一厂区通过运输带传送上来的一个纸箱,将其高高举起后,又稳稳地放置在一个方形架子上。紧接着,架子下眼睛忽闪忽闪的一个特殊得力助手接收到了指令,飞快将这个纸箱运送并堆放至指定区域,整个过程一气呵成。

这台是去年年底引进的自动码垛机,配合AGV小车,货物仓储效率更高。有了这套系统加持,原本该区需要20名搬运员工,如今一下锐减至2至3名。安德公司总经理助理施润锦介绍,车间技术改造后促进了新年订单加速出货。

该公司其他生产区域,同样是一派热火朝天的生产景象。包装线上,员工

将一台台烤箱按顺序打包装箱,再送上传送带运至AGV货架周转区,这些烤箱最终会销往海内外。今年,开门运势不错,我们接到一个意外的订单,来自一位销往全球型的客户。该客户订购了约2万台烤箱和灶具,销往墨西哥,总价值近200万美元。安德公司销售总监蔡广太说,随着节后员工陆续返岗,各条生产线正在加紧生产中。

蔡广太坦言,去年以来,受全球疫情影响,导致人民币汇率波动频繁、海运成本上涨等情况。今年,为进一步提高产能,缩短订单交付周期,安德公司将加大技术研发、制造升级上的投入。同时,为了稳定新一年的产销,该公司还将分阶段拓宽国内市场,多渠道扩大品牌影响力。

眼下,该公司正开足马力满负荷生产,以满足客户订单需求。

### 超人公司 线上爆单线下拓市

2月17日,记者来到浙江超人科技股份有限公司,一眼就见到了大门口处热闹的招工景象。

2月10日,超人公司就进入忙碌的生产状态,各项产销工作都在有序进行中。当天,该公司就在抖音、快手卖爆了一款7350型号剃须刀,销售总量突破10万余只。

一部分剃须刀只能采取预售方式发货。除线上销售渠道爆单外,线下也有源源不断的喜讯传来,如乔丹(中国)有限公司就向我们下单定制了2万只电动牙刷当作礼品。超人公司管理中心总监李棠说,近几日公司平均每天约往全国各地销售点发送4万套产品,其中销量靠前的是剃须刀、吹风机。

目前该公司第一季度销售情况预计同比增长30%,其中,浙江地区上涨情况最好,大约达到40%。每年公司都会计划推出30款新品,其中6款是自主研发并且申请专利的拳头单品。李棠介绍,今年,公司除了有序稳定国内市场外,还将加大外贸市场开拓。

此前,超人公司曾与华为、海尔等合作推出吹风机、剃须刀、电动牙刷等产品。今年该公司将持续借助生态链的力量拓市,与腾讯联合推出小家电系列产品。

据悉,接下来在全国各大屈臣氏门店将上架超人剃须刀,超人公司正在不断延伸国内市场的品牌触角。

### 航佳公司:品质建设抢占母婴电器市场

凑近一台标有CHANGHONG的白色设备,按下电源,将温度调到90摄氏度,没过几分钟,玻璃内壁泛起小泡,发出的细微突突声,成为了办公室的伴奏音符。2月16日,记者走进龙山镇浙商回归创业创新园内的浙江航佳工贸有限公司,该公司董事长卢杭斌展示了一款名叫多功能恒温水壶的拳头产品。此时,不远处的生产车间的多条生产线上,员工都鼓足干劲赶生产,力争实现一季度开门红。

在做好疫情防控的前提下,通过有序准备,公司目前已有近150名员工经过核酸检测后到岗上班,产能已恢复近80%。卢杭斌告诉记者,当下销售紧俏,年前囤的10万台母婴小家电即将售空。为了满足市场需求,连日来,该公司生产红火。

近年来,随着育儿观念转变和消

费方式升级,年轻一代和中收入家庭父母对育儿护理的关注有了明显提高,对母婴产品的需求也从基本功能提升到智能等方面的要求,消费升级为母婴市场带来巨大的空间。对此,航佳公司抓稳母婴市场需求,把好研发、品质、材质、服务每一道关,全方位走中高端品牌路线,同时结合京东、天猫、拼多多等电商平台,很快就在业内崭露头角。

这款水壶,不仅有智能感温探头精准控制水温,而且采用316不锈钢发热盘,抗氧化,加热无异味。同时,72小时恒温,方便家长随时调奶,48小时内只耗电0.48度。卢杭斌说,当下,航佳公司的母婴小家电基本保持在每月6万只的销量。新的一年,航佳公司将立足高技术、高效益的发展目标,发力转型升级,加快推进自动化建设,争取销售实现新的突破。

### 钱一塔公司:日均出货500~1500樘门

2月15日,浙江钱一塔消防科技有限公司门前,几名装卸员工正在有序搬运货物,一樘樘防火门正整装待发,即将销往全国各地。

一见到钱一塔公司董事长徐伟,他就忍不住跟记者分享了喜讯:我们昨天刚中标了一个房地产项目,中标金额达1000多万元。自2月12日开工以来,该公司就在不断安排发货,日均出货约500~1500樘门。

开工虽不久,订单却不少。据了

解,正月里钱一塔公司手中的订单早已排满,在各类产品中,销量最佳的防火门深受全国各地经销商的青睐。

乘着开门红的东风,钱一塔公司正着手有力开拓外贸市场。去年年底,公司申请了英、美两国防火门认证,为今年外贸市场再创新高做好准备。徐伟说,接下来,公司将一手保产能、一手扩生产,同时做好人才储备,有序推动公司产销增长。

#### 记者手记

### 今朝春到红依旧

过去一年,受多重因素影响,国际形势风云莫测。然而,我市坚持工业强市战略不动摇,迭代完善民营经济发展政策,成功创办世界五金发展大会,实现规上企业超千家、规上产值超千亿元。

与此同时,千帆计划、强链永康工程、智汇丽州引才工程等一系列政策相继出台实施,促使智能化工厂、未来工厂、品字标企业等大量工业尖子生纷纷涌现。

往昔成绩犹斐然,今朝春到红依旧。今年,我市高举工业经济突破大旗,突出政策赋能、强化金融支撑、优化营商环境,开展惠企助企攻坚,着力保障稳健性发展;狠抓重大项目招引、重点项目提速、资源要素保障,开展有效投资攻坚,着力夯实稳增长基石,推动传统产业转型升级、强化产业平台集聚提升、发展数字经济迭代升级,开展产业转型攻坚,着力提升集群竞争力,积极扩大对外贸易,积极拓展数字贸易,积极推动消费升级,开展内外贸一体化攻坚,着力融入新发展格

局,强化科技驱动支撑,营造良好创新生态,推动品牌质量提效,开展科技品牌攻坚,着力推动内涵式增长。

新春伊始,这一大局就已火速落子。

春节假期期间,我市招商工作不停步,芯片解决方案项目从调研到落地仅用了一个月,刷新了招商项目落地的最快纪录,将极大助力电动工具、小家电、园林工具等传统五金制造业转型升级;快递行业不打烊,借直播热等,让流动的特色五金年货激活庞大的内需市场,促成科技年味与时尚温情形成新组合。

假期一过,40场次的春季大型综合公益性招聘活动有条不紊地展开;稳岗返岗工作专班开展跨省人力资源供需对接,并协助企业组织员工返岗,帮助企业解决春节后用工之需。

征途正未有穷期,不待扬鞭自奋蹄。站在开启第二个百年的关键节点,我市正锚定世界级五金产业集群目标笃行不怠。