

我市首个国家高新技术企业发布入驻

推进内外贸一体化 打通国际国内双循环

本报讯 (融媒记者 应柳依) 10月13日,市招商中心面向全市的国家高新技术企业发布一则邀请函:我市在上海设立的“中国·永康五金科创中心(以下简称“科创飞地”)(以下简称“科创飞地”)场地已准备就绪,相关政策已经出台,企业可按需进行报名。

研发创新在上海,生产制造在永康,这将成为沪永汇集双方资源的又一个区域创新合作样本。

近年来,伴随长三角一体化加速、上海国际科创中心建设以及科创板的推动,越来越多的企业创新触角延伸到上海。此前,市科技局、商务局、招商中心等涉企部门在多次走访调研中也敏锐地嗅探到,与上海这一科创中心的“桥头堡”相嫁接,可进一步深化促进我市五金产业发展,加快我市高新技术成果对接转化,助推我市实体经济转型升级。

那么,如何推动有效市场和有为政府更好结合?今年2月以来,我市加速启动“科创飞地”具体筹建工作。据悉,“科创中心”是我市首个“科创飞地”,坐落于上海市浦东新区张江科学城核心地带,总建筑面积3262平方米。该园区内物业、食堂、商超等配套设施齐全,公寓、车位均可按需租赁。

今年的政府工作报告提出,今后五年,我市将锚定“世界级五金产业集群”目标,全面构建“世界五金之都”的“四梁八柱”。这意味着,我市将在很长一段时间内,通过搭建创新平台,培育高素质创新主体,促进我市五金产业发展,加快我市高新技术成果对接转化,助推我市实体经济转型升级。

原则上,“科创中心”对外设置的入驻门槛要求为本地的国家高新技术企业,且产业类项目须符合我市产业发展规划,能为我市产业转型升级赋能。我们鼓励符合条件的对象积极报名。市招商中心相关负责人表示,期待永企在入驻“科创中心”后,能尽快实现跨区域科技创新资源共享,共同推动科技创新共同体建设。同时,沪永双方的传统制造业与研发机构、高校等创新实体深度融合,让更多永康制造以“科创飞地”的形式“飞出”智能制造新高度、新征程。

科创飞地荣亚:两个市场 齐驱 畅通双循环

正式落沪

邀请函

开栏语

内外贸是对接国内外市场、畅通国内国际双循环的重要环节。近年来,我市积极推进内外贸一体化工作,强化政策扶持,营造高质量营商环境,加速释放双循环活力。今年,我市共有7家企业获评内外贸一体化“领跑者”企业。

截至目前,我市共有内外贸一体化“领跑者”企业17家,累计总量居金华市首位。即日起,本报推出“推进内外贸一体化 打通国际国内双循环”专栏,探寻这些“领跑者”企业“强长腿、补短板、加快转型升级步伐、激发企业发展活力”的密码。

扩经销 细市场 研新品



今年以来,针对国内市场需求,我们持续发力,精准研发新品,在“短板市场”做足文章。目前,公司前三季度的销售总额已基本与去年总销售额持平。我们有信心冲击“全年红”。10月17日,浙江荣亚工贸有限公司(以下简称“荣亚公司”)董事长王应毅兴奋地告诉记者分享了这佳音。



恒温型智能化阳光房

发挥品牌效应 稳固外贸份额

荣亚公司样板间,摆放了各式各样的“一方天地”:几乎是全透明玻璃顶棚引自然景观入房而来,简洁沙发和桌几软装则令人顿感舒适。这是该公司的核心产品恒温型智能化阳光房。每款产品都能带给消费者不一样的美妙体验。

2013年成立之初,荣亚公司就将定位瞄准外贸市场。这些年,凭借与浙江大学、浙江农林大学等高校合作建立“智慧农业与智能农业装备”研发中心,加快互联网信息技术应用,该公司生产的智能化阳光房、花房拥有自动调整遮阳设备角度或作整体升降、自动喷灌、自动控温和远程监控等

效果,在国外市场迅速走红。

与此同时,荣亚公司趁热打铁,注重品牌营销,先后在国内外注册“iSUNOR LONGYARD MAX-DORE”等17个商标,销售网络遍布北美、南美、欧洲、澳大利亚等国际市场。2018年,通过沟通、考察、谈判等方式,荣亚公司又在芬兰、瑞典等国家与当地有实力的经销商合作,设立售后服务点10多个,提高了企业自主品牌占有份额,进而稳固产品在国外市场的地位。

随着企业不断发展壮大,我们虽然已在国际市场占有一定份额,口碑也较好,但我们的“野心”并不止于此。

要想占领更多国外市场份额,我们在继续打响企业品牌影响力、知名度上还要更加努力。王应毅说。

为此,该公司决定与世界知名企业BAUHAUS、B&Q、BRICOROMA、HOMEDEPOT和CASCO等国际连锁超市合作,做到产品定向开发、定向销售。自合作以来,我们公司的销售渠道更宽了。公司技术团队整体水平有了进一步提高,产品质量管控能力增强,产品逐步走向高端化。王应毅说。

数据显示,从2020年开始,荣亚公司的利润总额已连续两年实现同比增长。

瞄准国内需求 精准研发新品

近年来,受疫情及国际经济形势不断变化等多重因素影响,荣亚公司积极应对,在稳固国外市场的同时,线上线下双轮驱动,通过建立国内经销商和线上销售渠道、创新开发产品等举措,着手国内市场的布局。

目前,我们在上海、宁波、河北等主要城市和地区建立销售网络和10多个经销服务网点。这是我们了解市场需求的信息“基站”。王应毅说,通过调研,该公司发现国内消费者对于阳光房的理解与国外消费者有明显区别。简单来说,国内消费者对恒温型

智能化阳光房的理解更偏向于农业方面的需求。

荣亚公司在产品原基础上进行重新设计,从而衍生出着眼于智慧农业的恒温型智能化阳光房。消费者只需轻点手机App上的智能控制系统,便可以操控花房内植物生长所需的环境,如自动调整温度、湿度等。系统囊括了实施喷灌、通风等控制,是实现基于光、水肥、气与作物信息一体化运行的物联网植物工厂在育苗上的应用与示范。王应毅说。

值得一提的是,荣亚公司的可拆

装式温室等产品通过“浙江制造”品字标认证。当前,该公司正推出采用环保材料的PP工具箱、储物箱等产品,并不断向各个行业领域辐射。

据不完全统计,荣亚公司有智能阳光房、可拆装式温室、工具箱、遮阳棚和园林花圃等系列产品共计100多个,为国内外消费者提供了广阔的选择空间,增强公司产品的市场竞争力。

融媒记者 程明星