

坚定发展信心 练好企业 内功

现代农业装备高新区企业家畅谈发展

制造业是市经济发展的底色,是制胜未来的关键。11月1日,市举办了第三届民营企业家节,以节为媒、以心聚力,民营企业家们聚焦民营经济和制造业积极建言献策,达成“数字赋能重构、全链融合升级,共建世界五金之都,奋力谱写中国式现代化永康新篇章”的发展共识。

现代农业装备高新区的民营企业家们分别在主会场、分会场参加了此次盛会,在各个领域的主题演讲中获得灵感、厘清思路,为推动民营经济高质量发展进一步提振信心。



胡忠怀
浙江安德电器有限公司董事长



程豪建
永康市加效焊接自动化设备有限公司总经理



翁海峰
永康市德诺电器有限公司总经理



李福生
浙江省永康市麦瑞工贸有限公司总经理



李世弘
浙江海纳蓝装饰材料股份有限公司总经理

在行业里 切割出 核心竞争力

随着全球进入后疫情时代,各国企业加速复工,人员和物资的流动加快,对全球经济有正面推动作用。原材料成本的下降、海运费的回落,也为今后全球贸易回暖打下较好基础。但全球的贸易壁垒还在。

在这样的情况下,我们要不做第一,就做唯一,善于定义,敢于分类,企业未来的发展,就是要在自己行业里“切割

出”核心竞争力,“切割出”目标客户、主力市场、主力渠道和主力产品。

现在,我们需要在存量市场中竞争,坚持做中高端产品始终是我们的发展定位,也是我们的竞争力所在。如今,我们结合厨电市场在海外发展的实际情况,创新走出了收购海外品牌的发展之路,通过高端产品线的切入,将产品推给海外消费者。这里面的市场机遇让我们充

满期盼。

目前,传统制造业的发展方向就是个性化制造,创造产品价值。我们不断推进智能化家电的发展进程,包括开展和我市其他行业企业家之间的合作,探索产业链合作共赢发展的路径,是我们正在思考的问题。希望我市更多产业链能够一起合作,让我市企业更上一层楼,共同打造世界五金之都。

思考发展初心 找准企业发展定位

参加这次盛会后,我感触很多。我要提三个词,那就是“熏陶”“鼓舞”和“温暖”。

首先,每次党委、政府举办的活动,都为我们企业家提供一个学习机会,让我们能够接触到前沿信息,受到专业知识的熏陶,拓宽视野,提升认知,为自己“充电”。

其次,中国政策研究会经济政策委员会副主任徐洪才有关中国经济走势分析的主旨演讲让我深受鼓舞,术业

有专攻,我们企业也是如此,当我们联合起来就能做了不起的事,这也是我们现在正在探索的发展道路。

同时,我还感到很温暖。自2014年企业搬到现代农业装备高新区以来,政府工作人员都很主动认真地帮助我们做了许多工作,让我们感受到党委、政府的关怀。

现在,受复杂经济形势及疫情影响,传统行业稍显低迷。作为企业负责人,

眼下,我觉得我们只有思考自己创办企业的初心、目的和意义,才能有力量去面对发展中遇到的问题。

我们必须找准企业定位,明白企业目前是在生存期还是发展期,决定未来要走到哪里,才能制定好发展策略;要深度了解客户需求,才能找到产品创新的方向;要在管理上下功夫,提高人、场地、资金的使用效率,才能高质量健康发展,去争取行业地位。

借力数字东风 做强自主品牌

中国经济走势分析主旨演讲是对全世界经济形势的一次透彻分析,在波谲云诡的国际形势、复杂敏感的大环境中,仍存在发展机遇,这让我看到了希望。

从这次演讲中,我意识到在产品更新迭代速度加快的当下,必须做精做细,对消费者需求的了解,做大做强自主品牌,才能跟上市场发展的浪潮。

我们公司主要生产中高端厨具,以

前主要以为大品牌贴牌代工为主,在复杂的经济环境下,出现了订单不稳定的情况,这让我更加意识到开创自主品牌的重要性。以往以商超为主的销售渠道限制了发展,现在抖音、淘宝、京东等网络平台的力量非常强大,正是我们做强自主品牌的好时机。去年12月,我们公司成立品牌专项事业部,用6支团队着力天猫、抖音等平台,希望借助互联网的力

量,打响自主品牌的口碑和知名度,走互

联品牌发展之路。除了营销上借助数字东风,我们也在同步推进生产线的数字化改造和产品的智能化升级。今年,我们投入200多万元升级了生产线,每天都能知道产品的生产成本和数量,为生产管理带来便利,同时也让我们的智能厨具产品走在同行前列。

打破传统思维 追求多元发展

在之前很长一段时间里,受经济形势复杂、原材料上涨、市场需求降低的影响,我曾对企业今后的发展感到迷茫。

但是,今天徐洪才副主任的演讲,为我们剖析了未来的国际经济发展情况,让我们看清发展形势,厘清思路,起到振奋人心的作用。

脉链集团董事长徐伟强介绍了“双

循环”背景下数字化赋能五金工具产业转型升级的做法,里面提到的多元化发展让我深有同感。

传统的思维里,我们的业务员都是推荐自己企业生产的产品,如果客户有多元化需求,我们自己满足不了,怎么办?这可以选择去采购别人的产品。四五年前,我们公司就开始探索工贸结合的发展模

式,从供应链入手,拓展产品供应种类,满足客户多元化需求。这种模式带来的提升效果非常明显,为我们留住了更多客户。今后,我们会进行更多探索。

同时,作为一名制造业企业的负责人,我觉得应该以自己的工厂为核心,持续走自主创新的发展道路,开发新产品,提高市场竞争力。

用心积蓄能量 不断下沉市场

参加这届民营企业家节以后,我更加坚定了要发展就必须要走高质量专精特新道路。虽然可以预计,到未来很长一段时间内道路会走得比较艰辛,但我坚信发展的形势终究会向好。

在这次的演讲中提到了房地产行业的发展,作为装饰材料企业,房地产的发展可以说与我们息息相关。经过剖析后,我意识到,随着城乡发展进度的推

进,房地产的形式正在转变,例如旧城改造、新农村发展仍然会带来巨大的需求。这就需要我们调整模式,用心积蓄能量,不断下沉市场,才能赢在后风口时代的起跑线上。

与此同时,企业抱团发展实现合作共赢也是眼下已经在开展的工作,我与上下游不同领域的企业家一起探讨发展战略,相互助力提升企业团队的整体实力,以获得持续发展。

随着竞争压力的不断增加,产能过剩现状急需我们转变思路。消费者满足物质需求后,精神需求会越来越高,我们公司的发展理念就从单纯的卖产品转变为爱客户,从传统的“交易+服务”模式转变为方案提供者再升级到温暖人心的模式,把家风文化融入设计,帮助消费者进行家风建设,让装修不再只是单纯的外观修饰,而是将其定义为幸福生活的建设。