

内外贸订单 点燃 春节后复工热情 开发区企业开年奔跑奋战 开门红

人勤春早功不负,奋斗实干启新程。春节长假过后,走进经济开发区,就能感受到一派热气腾腾、再战新征程的动人场景。

记者走访发现,三锋、哈尔斯、飞神、炊大王、泰龙、协恒、宝赞等企业纷纷按下“快进键”,力争在新征程上打头阵、做先锋,全区上下众志成城,誓夺一季度“开门红”。

抢开局 稳增长 全力夺取 开门红

泰龙公司:开工首日到岗率超九成

1月31日,在浙江泰龙科技有限公司(以下简称“泰龙公司”)生产车间,铸造、机加工、熔炼、热处理等30条生产线传来阵阵机器轰鸣声,汇聚成泰龙公司铆足劲、占先机、抢订单的交响曲。

记者看到,尽管临近中午,不少员工依然保持着忙碌的工作状态(见右图)。他们正在赶制汽车发动机缸盖。作为该公司的拳头产品,订单量火爆。连日来,更是有不少客户轰炸式催单。

我们生产全部采用了全自动数控加工机床,生产效率和产品质量高,得到了国内外客户的青睐。目前,产品供不应求。泰龙公司常务副总经理杨瑞金说。在庞大的订单需求下,泰龙公司正月初八就正式开工,并要求返乡过年



的员工早日返永、返岗。

开工当天,我们的员工到岗率超90%,产能恢复83%以上。杨瑞金说。这份底气,是泰龙公司多年以来用心、用情、用“薪”,善待每一位员工

的结果。

早在腊月下旬,该公司就悉心排查了每位返乡员工的回家方式,提供购票或牵线组织顺风车的服务,帮助员工返乡;针对留永、留岗的员工,发放留永红

包;在平时的法定节假日,严格按照相关政策给予加倍薪酬;遇上特殊赶单时期,主要生产线主管、公司管理层坚守到最后一刻,不得早退。正是这一系列举措,才让泰龙公司投身生产时,一呼百应。

面对接连不断的订单,公司上下充满信心,干劲十足。不仅要求生产线高效运转,开足马力忙生产赶订单,更要确保产品准时、高效、保质保量送到客户手中。杨瑞金说,得益于该公司管理层的战略部署及自身产品的自主创新能力,今年,该公司与吉利等品牌车企的订单又有了明显增加。与此同时,该公司正与比亚迪洽谈项目合作。在众多利好因素的推动下,该公司今年一季度的销售额与去年相比,预计增长超20%。

协恒公司:订单已排至3月底

好的,你们追加的10个柜订单,我们会第一时间赶货。1月31日,记者刚来到永康市协恒实业有限公司(以下简称“协恒公司”),生产部总经理吕晨晨便主动分享了公司跟“开门红”相关的大订单。

得益于该公司拥有一套完整的生产、质量、成本控制体系,加之多年的外贸资源积累,协恒公司生产的汽车保养工具、小型搅拌机,在欧美、东南亚市场拥有稳定的市场份额。

在该公司生产车间,员工们分布在数控冲床、数控折弯机等设备的操作岗位上,娴熟地操作着系统(见右图),有序生产各类小型搅拌机的部件。车间的另一头,冲压、金工、焊接、喷涂、总装等生产线,也是一派火热。

记者了解到,为了鼓励员工积极返永、返岗,协恒公司为每位员工发放开



门红包的同时,对正月初十前返岗的外来员工专门发放了返厂补贴。复工第一天,我们公司的员工到岗率已经超过80%。吕晨晨说。

订单催得急,产能恢复快,产品

赢得外贸市场欢迎,其背后是协恒公司高标准的个性化定制。如今,各类产品市场都讲究细分概念。对此,协恒公司的家用型混凝土搅拌机自然也是针对欧美客户手头终端消费者

的实际需求,愈发重视生产技术研发,提升智能制造水平,推动产品更新迭代。

在日常的信息交流中,我们专门向客户了解需求,再投入研发生产,生产工艺要求尽可能满足客户。目前,公司订单已经排满了一季度。吕晨晨介绍。此外,由于产品定制、升级速度一直紧跟市场步伐,这也鞭策该公司新的一年要持续性地在产品研发、生产提效方面下功夫,争取跑出新速度。

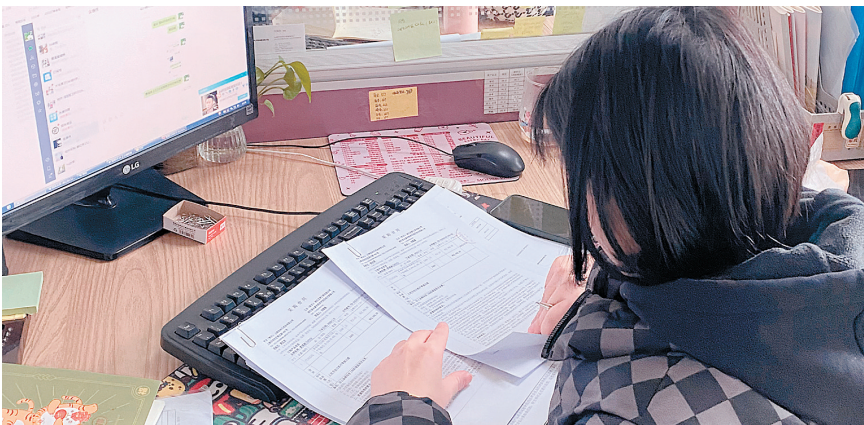
为了更好冲刺一、二季度“开门红”,2月中下旬,协恒公司的外贸团队还将带着升级后的家用型混凝土搅拌机,前往德国科隆国际五金展览会等国际展览会参展,拓展新市场、新渠道;同时,深入市场调研,获取第一手资讯,从而确定未来产品开发的方向。

宝赞公司:预计一季度销售额同比增长20%

2月1日,随着礼炮齐鸣,浙江宝赞工贸有限公司(以下简称“宝赞公司”)正式吹响了春节后复工复产的号角:到岗员工秩序井然进入生产部,仔细调试着每条流水线上的机器;销售事业部接单人员敲打着电脑键盘,查看订单进度(见右图)。全公司上下充满活力。

你们可算开工了,赶紧帮我准备4万只至5万只儿童水杯,我已经让司机来取了。宝赞公司总经理沈潇帅接到了一位武汉客户的催单。

记者了解到,去年11月至12月,受疫情影响,市场消费缺乏活力。庆幸的是,得益于政府的宏观调控、疫情防控措施的不断优化,各行各业做好资源统筹规划,如今无论是外贸市场还是内销市场,都将迎来久违的朝气。



以武汉这位客户的订单需求为例。借助当地中小学生即将重回校园的良机,公司去年下半年的部分库存积压得到较好释放,直接推动我们公司主打的儿童水杯迎来节后“小阳春”。沈

潇帅说,目前,该公司一季度的内销订单十分充足,销售额预计同比增长20%以上。

有信心实现销售额同比增长的背后,是宝赞公司自成立以来,就格外注

重且迎合市场需求而开展研发设计所积攒的底气。

据悉,宝赞公司每年会投入超过300万元用于新产品的研发,于日前成功获评国家高新技术企业。近年来,凭借着与上海、杭州等大中城市设计公司的战略合作,该公司目前共拥有120余项专利、6个自主品牌。

新的一年,我们将紧随时代潮流,生产符合消费者需求的新类型产品。沈潇帅透露,去年,通过市场反馈,消费者日渐青睐户外野营、健身等,对随身携带装饮用水的器皿提出可握、可拎的功能需求。对此,该公司在部分拳头产品上进行“扩容”,今年,已有超过10款新产品进入开模阶段,将为消费者提供更多样化选择。

融媒记者 程明星 融媒见习记者 郑旭华