

开工福利‘暖薪’暖心 提振信心精益求精

现代农业装备高新区企业全面复工复产

连日来,现代农业装备高新区各企业逐渐恢复了繁忙的生产节奏,返岗的员工们带着饱满的精神开始新一年的工作,企业也紧跟市场形势调整生产经营策略,期盼迎来新年新增长。

抢开局 稳增长 全力夺取‘开门红’

飞哲公司‘暖薪’暖心抢抓节后生产

“刚来上班有什么需要我们帮忙的?”没有,我都干了13年了,很适应这个工作。”近来,这样的对话时常在浙江飞哲科技股份有限公司(以下简称“飞哲公司”)车间内响起。该公司党员走进生产车间,了解一线员工节后返岗及新员工入职适应情况,询问他们在工作和生活上有什么需求,为一线员工送上返岗后的关怀。

“通过这几天对员工的摸排,我们发现部分员工存在困难。我们会通过一对一帮扶,解决员工的后顾之忧,保证员工能更专心地投入新年工作。”飞哲公司党员蓝伟镇说。

飞哲公司是一家集研发、制造和营销为一体的大型现代化产业公司。到目前为止,该公司一季度订单已经排满,压铸、喷涂、装配等10个车间1000余名员工都已投入生产,加足马力冲刺



“开年红”。今年,我们准备了百万元的现金用于员工返岗奖励(见上图)。如一线员工的开工红包直接去年的500元增

加到1000元,提升了工龄工资,员工按工龄每月可拿到100元到300元不等的工资。目前,公司员工已基本到岗,新员工也在陆续增加中。我们希望通过政策福利向一线员工倾斜,让他们能够安心在这里工作、生活,更好地服务企业生产。”飞哲公司副总经理吕永伟说。

除了给员工送上暖心关怀外,第一批新入职的113名员工经过两天的入职和生产安全培训后,开始上岗工作。他们中大部分人都是“老带新”。春节放假前,飞哲公司就出台了“老带新”补助政策,老员工每介绍一名新员工入职就奖励500元。

“开工有红包,今年我还介绍了20个老乡过来工作,光介绍费和各种补贴加起来差不多就有12000元。公司福利这么好,我要更加努力工作。”飞哲公司员工柯贤文说。

安德公司:发力智能化制造奋战新开局

2月8日,在浙江安德电器有限公司(以下简称“安德公司”)生产车间,员工们正忙着组装烤箱(见右图)。

“公司目前员工返岗率超95%,产品生产线已恢复正常运转。”安德公司人事行政总监胡迪说。为确保一线员工的到岗率,该公司除了对按时返岗的老员工根据工龄、工种发放奖励资金外,还招聘到了80多名新员工。

“其实,企业每年复工复产之际,也是不断强化内部队伍建设的新开端。我们希望通过强化人才梯队、优化组织架构、加快数智转型等方式,把握新的市场机遇,推动企业打开新市场。”胡迪说。

记者了解到,安德公司生产的烤



箱、油烟机、电磁炉等产品的外贸订单生产计划已排至二季度。“我们的产品主要销往北美等地区。随着疫情防控措施的进一步调整优化,我们会同时

走好国内、国际两条路,通过不断加大研发力度,提升家用电器智能化水平,努力抢占更多市场份额。”胡迪介绍,今年,安德公司会以消费需求为导向推动产品研发、生产,推出更契合市场发展的产品,不断满足消费者日益增长的消费需求,以产品升级带动市场拓展。

“我们对今年的市场复苏有很强的信心。接下来,我们会携手客户研发出更多智能化新产品,全力拓展智能化厨电产品新领域。”胡迪说,该公司将继续坚持科技创新,秉承科创思维激流勇进,往精细化方向发展,产品精益求精,让用户感受到智慧厨房带来的轻松烹饪与生活乐趣体验。

凯士公司:稳扎稳打练好“内功”

2月8日,在永康市凯士工贸有限公司(以下简称“凯士公司”)的金工自动化生产线上,机械手和传送带按照设定的程序运转不停(见右图),一只只杯子被有序输送出来,在被整理装箱后整齐地码放在一起,等待被运往下一道工序。

“现在员工已经回来了大半,各条生产线正在有序恢复中。”凯士公司董事长卢子祥说,该公司成立于2011年,一直以来专注生产中高档保温杯、塑料杯,与苏泊尔、babycare、杯具熊等国内知名品牌都有合作。

目前,杯壶行业竞争激烈,企业拥有自主创新品牌尤为重要。因此,凯士公司十分注重自身的“内功”修炼,在技术工艺逐渐成熟后,开始在产品结构和外观设计方面下功夫,不断研发创新,满足消费者越来越多元化和个性化需



求。“我们每年会研发20多款新品,单在模具方面,一年就要投入500多万元。”卢子祥说,该公司资金基本用于产品的创新研发和生产线的自动化改造。除

金工线已完成改造外,去年年底,该公司将喷漆线也进行自动化改造,提高生产效率,降低运营成本。

记者了解到,为培育自主品牌,今年,凯士公司准备在杭州成立新公司,专门用于电商销售,以专业的运营模式,提高自主品牌知名度。

此前,凯士公司的产品内销占90%,仅有10%的产品出口日本。今年,为了减少销售淡季的影响,获取更多订单,进一步扩大生产规模,该公司制定“走出去”计划,积极开拓国际市场。“我们计划去日本拜访一直支持我们公司的客户,并在那边寻找更多合作机会。今年,我们也有意开拓欧美市场,到时会专门组建一支团队,带着产品去参加国外展会,以‘眼见为实’的产品品质去赢得国外客户。”卢子祥说。