

开发区组团服务 助推项目早落地 新能源产业重大项目开工



项目施工现场

本报讯(融媒记者 郑旭华) 4月16日,永康市深伟业科技有限公司(以下简称“深伟业公司”)年产5GWh锂离子电池产业化建设项目(以下简称“深伟业项目”)正式开工建设。

据悉,深伟业项目位于经济开发区东吴路与学院北路交接处,总用地147.5亩,总建筑面积约22万平方米,总投资约9.13亿元。

该项目将配置粉体定量计量系统、装配自动生产线等生产、检测设备,打造国内领先的正极合浆车间、负极合浆车间,并配套ERP物控管理系统、CRM客户管理系统、智能仓储

物流系统、企业云平台管理系统等信息化系统设备,年产5GWh锂离子电池。

深伟业公司是一家集电芯、动力电池模组、储能电池模组研发、生产和销售于一体的公司,2022年受我市招大引强政策牵引,以“先租后供”模式正式落户开发区。此次,深伟业项目的开工将进一步推动我市先进电池及储能产业的发展,与我市电动工具、智能家电等传统产业形成优势互补,促进传统五金产业与新能源产业深度融合发展。

此前,为了推动项目实现早落地、早施工、早投产,开发区管委会

相关领导牵头建立深伟业项目“多对一”服务机制,组织多科室部门业务骨干组团上门,提前介入指导深伟业公司办理开工办证所需相关资料,合理优化审批流程,环环紧扣各项证照办理工作,全面缩短审批时间。同时,开发区管委会积极协调处理好地块内苗木及坟墓迁移等政策问题,做好土地出让前政策处理和“五通一平一围墙”、场地地勘等基础工作,保证该公司“拿地即可开工”。

谋项目就是谋未来,抓项目就是抓发展。目前,该项目已通过上级审批,顺利完成统计入库。

从“制造”向“制造+服务”转型 ——专访浙江炊大王炊具有限公司总经理王鹏

“当前市场变化太快了,对于实体企业来说挑战很大,我每天都如履薄冰。”浙江炊大王炊具有限公司(以下简称“炊大王公司”)总经理王鹏虽已掌舵企业20余年,练就一身随风逐浪的本领,但面对变化多端的市场时,仍时刻保持敬畏与谨慎。

“进攻是最好的防守。”王鹏表示,面对市场的变化,最好的方式就是主动一些、积极一些,谁能率先跟上新发展格局的时代步伐,谁就能在大时代中乘风破浪。

顺势而为壮大企业

出生于永康制锅世家的王鹏,在2001年由于父亲身体原因,放弃学业回公司上班,一步步从基层做起。从一线工人到公司经理,从车间操作到技术研发,他从一个青涩少年成长为企业掌舵人,企业规模随之扩大了几十倍。

察势者明,趋势者智。炊大王公司从小铸造厂跻身全国炊具行业的领军企业行列,关键在于顺势而为。2001年,中国加入WTO。当时,国内炊具产业的规模已经发展起来,但内需不足限制了发展。对外贸易窗口的打开,是企业发展的良机。炊大王公司紧紧抓住这个机会,拿下自营进出口经营权,从内销转战外贸,成为第一批“吃螃蟹”的企业。从2003年开始,在王鹏的带领下,炊大王公司开始在意大利、美国、德国等地参加海外展会,真正将产品直接卖到欧美市场。

在2008年席卷全球的金融危机影响下,国内企业的外贸业务深受影响,不得不寻求内需市场,同时国内

电子商务在加速发展,催生出淘宝、京东等电商平台。扩大内需的经济大势、电子商务的蓬勃发展,让王鹏看到了新的发展机遇。2008年进军国内线上销售,2009年入驻淘宝商城,2010年入驻京东商城……炊大王公司紧跟时代变化,大刀阔斧重新开辟国内市场,通过进驻电商大平台,将销售模式从线下销售转为线上、线下同步销售,有力促进产品市场开拓,使得产品销售范围覆盖全网、全国。

“公司发展到今天,很重要的就是靠顺应时代发展潮流。”王鹏说,勤走市场、与人交流、不断学习让他看清了趋势,而果断坚决的执行力让他成功跟上了时代发展步伐。

从“制造”转向“制造+服务”

“做企业是一辈子的事情。唯有坚持长期主义,才能让企业做强、做久、做大,造就百年企业。”王鹏说,科技的发展让国家、社会 and 个人的生活都发生了根本性变化,这不仅是挑战更是机遇。企业既要有定力又要有冒险的勇气,积极适应市场变化,加强产品创新、技术创新、组织创新、管理创新、流程创新、模式创新等,找到企业发展的第二条曲线。

为减少厨房油烟,研发出无油烟锅;为守护宝宝脆弱肠胃,打造出抑菌率99.9%的抗菌奶锅;为缓解消费者锅重困扰,历时三年推出锅身仅800g的超轻锅;关注年轻人的快捷需求,研发出可节约1/3烹饪时间的“火山口”自动微压快熟技术,推出快熟竹青石炒锅……炊大王公司打造专业的自主研发团队,坚持每年投入几

千万元用于产品研发,专注用户需求,突出打造产品的功能差异性,不断打磨产品,精确满足各类用户的实际需要。此外,为了更好地服务用户,该公司自三年前开始不断扩张产品品类。“这样不仅可以满足用户一站式采购厨房用品的需求,还可以增加客户黏性,提升对‘炊大皇’品牌的信任度。”王鹏说。

酒香也怕巷子深。有扎实的制造功底、与时俱进的产品研发能力还不够,更要在品牌塑造上下苦功,向流量抛出橄榄枝。深谙此理,炊大王公司不仅在生产制造和产品品质上严格把关,夯实“炊大皇”品牌根基,还充分借助社媒平台,通过直播带货、达人测评、社群营销、运营国际独立站等方式组建全方位、高密度的营销矩阵,实现从品牌曝光、内容种草到消费转化、用户沉淀的营销闭环,多触点发力将流量变成留量,提升品牌价值,推动销量增长。近年来,该公司销售额均保持以两位数增长的态势。

目前,营销C端化特征越来越明显。为了抓住新的发展机会,炊大王公司将在未来打造一个集智能制造、智能仓储、直播共享等功能为一体的网红工厂。“我们会在工厂里创新性设置拥有300个工位的共享办公室和炊具博物馆,并在产线、仓库、办公室等场景里设置100个直播点,实现现场直播带货,零距离服务市场。”王鹏说,该公司将借助“网红工厂”,以全新的经营理念、新的商业模式带动企业加速从制造向“制造+服务”转型升级,向价值链高端迈进。

融媒记者 郑旭华

接诉即办 开发区高效 修复道路破损

本报讯(融媒记者 郑旭华) 4月12日,市民向经济开发区反映城北东路与皇城南路相交的红绿灯处存在多个道路坑洞,给市民通行带来一定安全隐患。

接到市民反映后,开发区规划建设办工作人员立即到现场查看,该市民反映的路段位于众泰小镇湿地公园一侧,周围聚集着不少住宅及临街店铺,日常车流量较大。经仔细排查发现,该路段有4个深约15厘米的坑洞。

为此,开发区规划建设办工作人员联系了正在不远处施工的浙江晟民建设有限公司(以下简称“晟民公司”)工程队前来应急修补。“该路段是混凝土路面,且破损面积较大,不适合用沥青修补,所以我们使用了强度高、耐久性好的C30混凝土。”晟民公司工程队负责人说。

到达现场后,工程队马上在各坑洞前放置施工警示牌,再用水管冲洗路面坑洞,将其中杂物冲洗干净,往坑里浇筑已搅拌好的混凝土。将表面混凝土铺摊平整后,施工人员用塑料薄膜覆盖等待成型。经过半天的忙碌,该路面已完成修补。

道顺民心畅。开发区解决道路问题的高效让周围群众纷纷点赞。“这几天,我骑车经过这里都格外小心。现在破损的地方修好了,我安全多了。”家住附近的王女士,看着修补平整的路面高兴地说。

共筑安全防线 开发区联合 多部门开展全民 国家安全教育日活动

本报讯(融媒记者 郑旭华) 国无防不立,民无防不安。4月15日,经济开发区联合市反恐办、市公安局、市检察院、司法所等单位在万达广场集中开展“4·15”全民国家安全教育日普法宣传活动。

活动现场,过往群众纷纷驻足观看各类普法主题展板。工作人员通过发放宣传册及小礼品,结合身边的小事和典型案例,深入浅出地向群众宣传国家安全相关法律法规、反恐、反邪教、禁毒等知识。

据悉,此次活动共发放反恐等宣传资料600余份。“国家安全靠大家,每个公民都是国家安全的责任人,要在生活中时时刻刻维护国家利益。”市民张先生说,通过活动,他对国家安全有了更深刻认识。



4.15全民国家安全教育日宣传活动