

订单充足生产忙 产销两旺势头劲 高新区企业发力新赛道锻造新优势

“没有企业就没有高新区 没有企业家的努力,就没有高新区今天的成就。”5月10日下午,在永康高新区企业家座谈会上,高新区党工委书记、管委会主任徐杰的开场白掷地有声。来自高新区的51家年产值亿元以上企业负责人、8家新供地重点培育企业负责人齐聚一堂,围绕企业发展、行业形势,打开天窗话未来。“我们企业一季度营收超4亿元”“我们企业一季度产销两旺”……喜人的数据体现出高新区经济发展的迅猛势头。

近日,记者探访了浙江联信康科技有限公司(以下简称“联信康公司”)、浙江金州科技有限公司(以下简称“金州科技公司”)、永康市金达康工贸有限公司(以下简称“金达康公司”)三家企业,感受高新区经济发展火热的势头。

联信康公司

更新换代正当时 开足马力忙生产



联信康公司生产线一角

“目前我们的新厂区建设如火如荼。水箱、机房等设备今天全部安装完毕,预计下周可以对生产线进行调试,6月底或7月初可以进入投产阶段。”5月14日上午,联信康公司销售经理刘王华告诉记者。

在该公司的无尘车间内,记者看到深褐色的成块晶体板串联成片,一道道

工序将它们转化为一方方精美的手机屏幕。一名身穿全套防护服的员工在生产线上不断忙碌,一块块精美的显示屏在传送带上被匀速传递。“我们公司一季度完成产值3亿元,订单量较去年同期增长15%以上,这样的成绩跟我们多元化开拓市场、大踏步更新产品、系统更新生产线是分不开的。”刘王

华告诉记者。

多元化开拓市场助力企业在新赛道上跑步前进。“过去我们专注手机屏幕领域,随着时代发展,这个领域内卷严重,公司开始寻找新的利润增长点。”刘王华说,“永康产业集群优势明显、供应链齐全、上下游产业链完备,我们大有可为。”据悉,自去年起,该公司开始向小家电、门锁、POS机领域进军,效果显著。“新赛道和手机市场不一样,产品更新周期较长,但订单比较稳定,这对我们来说既是机会也是挑战。”刘王华告诉记者。

产品更新是企业发展的“源头活水”。“如今手机行业日新月异,跟我们合作的手机厂商如vivo、OPPO等知名品牌厂商一年至少推出一款新品,这对我们产品的研发更新速度有了很高的要求。”刘王华说,目前,手机屏幕订单的全套生产、销售流程都在三个月之内完成,高速更新产品不仅带来大量订单,也是该公司发展的底气。

据悉,该公司计划投入3000万元用于更新生产线,这不仅能够实现检测岗位的机器换人,更能让产品的品质得到进一步提升。届时,新生产线将为公司发展注入更多动能。

金州科技公司

绿色产品智能提升 品牌建设加速推进

5月15日下午,记者走进金州科技公司二楼的大数据信息中心,只见一块块显示屏上红蓝光相互辉映,日发电量、水泵运行情况等详细数据一目了然。“我们的产品涵盖保温砌块、预拌干混砂浆、铝合金智能系统门窗。一季度取得产销两旺的成绩,不仅源自我们企业对产品的高要求,跟企业重视人才队伍、品牌建设也是密不可分的。”该公司总经理金康明说。

记者透过联排玻璃窗户看到,厂区内,工人们正在维护和保养整条生产线。为进一步降本增效,该公司一般安排晚上生产、白天维护整修生产线,实现效率和利润的最大化。

“今年我们最大的目标就是进军装修市场。”金康明告诉记者,在行业内卷的大环境下,主动求变是企业的必然选择。“今年我们尝试在粘合剂、砂浆、胶泥等装修领域发力,收获颇丰。”

人才队伍建设如火如荼,绿色产品智能化提升正当其时。“去年,经市委组织部推荐,我们引进了俄罗斯建筑材料专家奥尔诺夫博士,对我们的新产品研发帮助很大。”金康明说,建筑绿色化带来的是原材料的绿色化。“目前我们生产的主体产品均已取得国家绿色建材认证、新型墙体材料认证、EPD环境产品申明及碳足迹证书,



金州科技公司生产线一角

这在业内已经形成了不小的竞争优势。”此外,该公司将新质生产力与生产线深度融合,在包装车间引入自动打包机器人,更实现柔性化生产,进一步降本提质增效。

目前,金州科技公司已完成砂浆产线4个新产品的研发,5月可投入市场,预计今年将有3个系列6个新产品问世。据悉,该公司自成立以来就将新产品研发、知识产权建设作为企业的立身之本。目前,该公司拥有11项发明专利,今年还将新增2项发明专利。

重视品牌建设也让金州科技公司

路子越走越宽。据悉,2023年,该公司获得永康市政府质量奖,同时启动了金华市政府质量奖的申报及浙江品字标认证工作,其中品字标认证已提交审核。

值得一提的是,2023年该公司实现销售收入7.79亿元,2024年1月至4月实现销售收入2.86亿元,同比增长21%。绿色产品的智能化提升与品牌建设加速推进为企业整体经营发展注入不竭动力,也让该公司在绿色发展的道路上成色更足,脚步更稳。

金达康公司

多元化布局 老产业焕发新活力

5月15日上午,金达康公司的金工车间内一尘不染,机械臂在生产线上来回穿梭,一只只杯壶在传送带上被运向下一道工序。“今年订单已经排到6月底,一季度产销相较往年有了较大提升,这让我们对全年10%的增长任务更有信心。”该公司总经理黄康壮向记者介绍4条刚更新的全自动生产线。

“去年,我们在亚马逊、TikTok等平台进行多元化布局,成功将宣传矩阵进一步扩大,效果明显。”黄康壮说,今年1月至3月欧美市场订单较去年有了大幅提升,这跟多元化的平台打造紧密相关。

“杯壶产业是永康的老牌产业,如何让老产业焕发新活力是我们每一家杯壶企业需要面对的难题。对此,我的答案是持续提升自身产品质量,跟随‘一带一路’的脚步开拓市场。”黄康壮说,今年以来,该公司持续开拓东南亚等共建“一带一路”国家市场,取得了喜人成绩,这也说明企业的发展跟宏观经济政策是紧密相连的。

国外市场如火如荼,国内市场开辟新路。“今年我们开发了钛杯市场。去年10月份,随着原材料降价带来的成本降低,不少杯壶企业进军钛杯赛道,我们也不例外。”黄康壮说,这对消费者是好事,也促进了行业的进一步洗牌升级。“今年,有不少老客户向我们下了钛杯订单,这条新赛道的潜力十足,我们也有针对性地研发钛杯新品,预计今年可以上市。”

新生产线带来新业态,新技术带来新发展。“杯壶产业过去是劳动密集型产业,随着时代发展,这种生产方式一定会慢慢被取代。我们看到了这种时代趋势,去年花费近千万元更新了4条全自动生产线,今年一季度就见到了效果。”黄康壮说,通过机器换人,进一步降低成本,提升品质,是企业持续发展的重要动力之一。



金达康公司自动化生产线一角

融媒记者 陈宏宇