

高速插秧机新品田间实操展示

星莱和公司全国经销商纷纷下订单



经销商观看产品演示

11月11日,在星月集团旗下浙江星莱和农业装备有限公司(以下简称“星莱和公司”)位于古山镇的一处试验田里,400多名国内农机经销商轮番围观一场好戏:一边是蓝白相间的星月神精品插秧机,另一边是其他品牌的最新款插秧机,两辆插秧机进行了一场硬碰硬的较量。

农机比武 各显身手

随着裁判员一声令下,阡陌之间,机声隆隆,插秧机在农机手和经销商代表的熟练操作下,行驶在平整划一的田间,将一排排水稻秧苗整齐有序插下。机耕道上,鼓劲声交织着喝彩声,助燃着比拼

的“硝烟味”。

“两圈来回,星月神精品插秧机快了半圈,所插秧苗的整齐度也明显高于竞争机型,农户见了一定会喜欢这款新品,我有信心把它卖好。”看着眼前的赛况与摆在面前的赛果,江西省鄱阳县四海农机经销有限公司总经理高鹰兴奋地说。随即,他便在朋友圈转发了一个比赛实况的短视频,为这款刚问世的星月神精品插秧机吆喝。

同样深有感触的,还有湖南省九龙农业装备有限公司总经理王雄。她介绍,今年是自己销售星莱和公司农机装备的第6年。近年来,湘潭当地进行了高标准农田建设和提质改造,推动农户提高粮食耕种的机械化率。在政策的推动下,凭借过硬的产品实力和销售手段,



比赛现场

星莱和公司的插秧机、拖拉机在当地市场逐年走俏,如今市场占有率达到80%以上。

“湘潭主要是丘陵地貌,所以特别考验农机装备的灵活性,这是我们那边农户关注的重点。尽管没上去体验,但我清晰地观察到,这款星月神精品插秧机在转向时表现得异常流畅。”王雄分析说,“当前,国家正在推行‘两新’政策。在政策的推动下,这款新品的市场潜力巨大。明天的业务洽谈,我决定订购80台星月神精品插秧机。”

优化设计 提升性能

在现场,大家目睹了星月神精品插秧机的优异表现后,将星莱和公司农机研究院院长张宝欢团团围住,争先交流新品的性能、市场竞争力。以大家较为关注的动力方面为例,张宝欢向大家介绍,该款精品插秧机的发动机由25马力三缸国四柴油机升级为30马力四缸国

四柴油机,排气消声器进行了优化设计,与同类机型对比,它的动力更强劲、噪声更低、振动更小、插秧速度更快。针对经销商们曾提出的高标准农田存在泥土普遍较厚、容易陷车等情况,星月神精品插秧机进行了后轮耳加大、加厚、加硬等细节调整,使其防陷功能更加突出。与此同时,该款插秧机的热管理系统、减振系统、离散型主变速装置、刹车联动装置等12个方面的性能均有所提升。

此外,现场一款同样是新品的TC系列轮式拖拉机,凭借四轮驱动+二四驱转换、机械+液压助力转向、50马力四缸国四柴油机等13大性能优势,以及分别在水田和旱田的实操展示后,受到经销商的青睐。

星月集团总裁胡济荣说,当前,国家的“两新”政策,明确提出支持老旧农业机械更新。经过多年的摸爬滚打,星莱和公司主打的高速插秧机做到了国产品牌销量第一,小型拖拉机还被行业专家称为“最优秀的水田机”。如今,在农业装备领域,星莱和公司愈发具有话语权。

“农机现代化是推动农业现代化的重要抓手。星莱和公司有责任,也有义务,以发展新质生产力,从而推动农机装备迭代更新和转型升级,继而推进老旧农业机械报废更新,全面提升省域、乃至全国农业机械化水平。”胡济荣如是说,接下来,星莱和公司将继续坚持“精心精工精品”的理念,制造符合中国农业农村特点,让农民兄弟买得起、用得舒适的,质优价廉的农机产品。

融媒记者 程明星

40多名企业家赴福州名企充电

永康五金MBA品牌研讨班第九期结课

本报讯(融媒记者 程明星) 11月8日,由市经信局组织的第2届永康五金MBA品牌研讨班第九期课程在福州圆满结束。在两天的时间里,40多名企业家走名企、听讲座,为自身企业发展提供理论支撑。

他山之石,可以攻玉。课程的第一站,MBA研讨班学员们来到了思嘉集团。走进展厅,各种新材料产品的成品样品映入眼帘。在思嘉集团董事长林生雄的介绍下,学员们深入了解超能芯建材、充气艇材料、蓬盖材料、气模材料、空间布材料等高性能复合新材料在交通运输、户外休闲等多领域的广泛应用。与此同时,思嘉集团总工程师姚兴南结合企业发展实际,重点分享了新材料产业链及供应链管理理论知识和技术手段,为学员提供了产业链拓展新思路。

次日,北京赞伯营销管理咨询有限公司(以下简称“赞伯公司”)创始人路长全为大家作《领导力——九维领导力模型》专题授课。他从领导自己、领导他人、领导组织三个层次阐述领导力内涵和提升渠道,并通过分析亚马逊等企业案例,系统介绍领导力模型,引导学员精准定位,提高自身领导力,高效引领团队走向卓越,实现组织战略目标。



企业家在上课

与此同时,赞伯公司总经理李国伟围绕“中国保温杯市场格局分析”“企业如何制定年度计划”两大主题,以系统全面的行业数据,对全球保温杯市场进行精准解读,详细分析行业竞争力、战略定位和战略路径。通过“一图一卡一表”战略解码,提升学员年度总结和未来规划思路,助力实现企业可持续发展和长期竞争优势。

本次研学还给学员们布置了“课后作业”。同时希望学员们重视企业领导力的提升,注重理论成果的提炼、

消化,让领导力在实践中落地;要重视企业国际化能力的提升,围绕制造出海和品牌出海,积极部署全球化发展战略;要重视企业总结和规划能力的提升,精准分析经验教训,科学谋划发展方向。

下一步,市经信局将继续发挥品牌班培训搭台引路的作用,持续做好MBA品牌班创办工作,拓宽培训视野,提高培训效果,着眼国际视野和高素质企业家队伍建设,提升“永康五金”区域公共品牌知名度和影响力。

海铁联运业务量 连续破纪录 我市提前完成 年度任务指标

本报讯(融媒记者 贾佳俊) 近日,记者从永康陆港国际物流有限公司获悉,截至11月11日,我市共开行海铁联运班列354列,发送38256标箱,提前完成“五战双强”行动年度海铁任务指标。

永康是浙江中部的交通枢纽,五金企业云集,外贸物流需求旺盛。永康陆港依托“永康东—宁波舟山港”海铁联运班列,为企业提供优质高效的一站式物流服务,2023年创新推出“一站两港三线”的“公铁水海”多式联运新模式,助力五金企业畅通国内国际双循环。截至目前,我市累计通过海铁联运出口货物超11万标准箱,输送出口货物总价值约30亿美元。

今年以来,我市海铁联运业务量连续破纪录,7月完成业务量超9000标箱,9月完成业务量近9500标箱,屡创月度新高。目前,“永康东—宁波舟山港”海铁联运班列已实现8小时内点对点集装箱直达运输,每周开行9列,历年累计开行数已破千列。

永康陆港国际物流有限公司操作部主管曹政涛说:“下一步,永康陆港将充分发挥宁波舟山港资源优势,做优做强进出口物流一站式服务,助力金义“第六港区”建设,推动永康外贸高质量发展。”