

工业生产劲头足 全力冲刺 开门红 我市企业按下复工复产 快进键

人勤春早功不负 扬帆起航正当时。连日来 ,记者走访发现 ,我市各行各业竞相开工 ,一派繁忙的景象。星莱和公司、王力公司、顶诚公司等企业纷纷按下 快进键 ,力争实现一季度 开门红 。

星莱和公司： 注重科技创新 销量同比增长一倍

眼下正值春耕备耕的关键时期 ,也是农机企业的销售旺季。

2月14日 ,记者走进浙江星莱和农业装备有限公司(以下简称 星莱和公司)生产车间 ,工人们正在岗位上忙着装配插秧机、拖拉机。厂外 ,一台台崭新的农机缓缓驶上多辆大货车 ,准备运往江西、湖南等地。

2月6日复产当天 ,我们的复工率就达到了95%以上。最近一两个月是我们一年当中最为忙碌的时间段之一。当前 ,多条产线都已满负荷运转。星莱和公司总经理李波军说。

李波军介绍 ,去年5月9日和11月11日 ,公司分别举办了两次新品推介会暨全国经销商推广会 ,重磅推出的全球首台四缸30匹马力系列精品插秧机和TC系列轮式拖拉机 ,在试验田里与同行同类型产品比武后 ,获得了不少经销商



插秧机发货忙

的好评。推介会非常成功 ,拿下了不少订单 ,这也是目前企业生产忙、赶订单的原因之一。李波军说。一直以来 ,星莱和公司非常注重从专业性的大型国际展会上寻求商机。记

者了解到 ,2024年 ,该公司先后参加了135届春季广交会、136届秋季广交会、2024中国(长沙)国际农业机械展览会等。该公司生产的插秧机、拖拉机具有水旱田适应性强、操作灵活等特点 ,适用丘陵山区小地块 ,总能令国内外客商眼前一亮。据悉 ,2024年11月至现在 ,星莱和公司相关插秧机和拖拉机的销量 ,实现同比增长100%。

目前 ,我们的产品技术基本实现了全链条掌握 ,核心零部件自制率达85% ,自主研发的三缸25匹马力、四缸30、40、50匹马力柴油机在全国同类产品中独占鳌头。星月集团执行总裁胡定坤表示 ,科技创新是农机装备产业集群升级的关键。新的一年 ,公司将继续在产品自动化、智能化上发力 ,致力在高速插秧机、丘陵山区拖拉机等农机细分领域 ,打造更多的 专项冠军 。

王力公司： 推出返岗福利 推动企业复产

2月14日 ,记者走进王力安防科技股份有限公司(以下简称 王力公司)未来工厂生产车间 ,生产线上放满了待加工的原材料和即将完成的产品 ,工人们正有条不紊地生产作业 ,一片热火朝天的忙碌景象。

厂里老员工的返岗率达到了93%以上 ,新员工也陆续培训上岗 ,目前已基本恢复节前生产水平。现在一季度的订单已经饱和 ,我们对今年的生产非常有信心。王力公司生产总监李廷钱说。

来自湖南的门框冲压班班长杨文桦在王力公司工作已有十余年。今年春节过后 ,他依然按时返岗 ,一开工便收到了来自企业的返岗福利。整个开工福利还是比较丰厚的 ,包括往返交通补贴、开工红包等 ,十分贴心 ,大家上班也更有动力了。杨文桦说。

李廷钱说 ,企业推出员工返岗福利 ,



岗前培训

一方面有利于提高员工返岗积极性 ,使企业快速恢复生产 ,按时完成订单交付 ,实现经济效益增长 ;另一方面可以促进形成员工 老带新 的良好局面 ,保障企业用工规模 ,最终实现企业经济稳步发展。

此外 ,王力公司还为来自生产一线的新员工开展为期一周的岗前培训。据了解 ,这场培训主要围绕安全生产规范、产品配置、设备参数和企业文化等内容 ,帮助新员工尽快适应环境、投入生产。

近年来 ,王力公司不断对生产设备进行改造提升 ,将原本4大工艺过程、186道加工工序升级成16个工作岛、45条智能化产线 ,以机器操作代替传统人工手动生产。在智能制造的大趋势下 ,企业对员工的个人素质提出了更高要求 ,促使员工不断提升自我 ,以适应企业发展。

我觉得岗前培训十分有必要 ,可以让我们了解整个生产工艺流程 ,熟悉产品组装制造的环节。新员工董健说 ,虽然自己进入了营销部门 ,但岗前培训有利于他对产品的深入了解 ,便于今后更好地投入工作。

顶诚公司： 聚焦线下参展 强化获客手段

这几天复工率达到多少了？新岗位的招工情况如何？这份是市商务局发布的展会目录 ,你们好好研究一下。

下个月去哈萨克斯坦五金工具及金属加工展览会 ,前期的准备工作怎么样了？这几天要多多联系当地的老客户。2月14日 ,记者走进浙江顶诚工贸有限公司(以下简称 顶诚公司) ,公司总经理李卓雅正在规划开年生产、开拓市场等工作。

记者了解到 ,当前 ,顶诚公司的产能已经恢复80%以上。然而 ,相较于生产方面按下 加速键 ,如何在新的一年里 ,发展新客户、拓展新市场、拿下新订单 ,成了李卓雅当前的头等大事。

近年来 ,出海成为企业发展的重要关键词。自2023年起 ,我市企业纷纷由传统的 走出去 向更深层次的全



李卓雅在网上对接客户

球化布局深度拓展。在出海浪潮的推动下 ,我市企业对线下展会的需求正在加速释放 ,海外参展尤其是线下参

展 ,仍是B2B出海企业最重要的获取客源的手段。

在经过深思熟虑后 ,李卓雅还是坚

守一个方向 ,想方设法出海 。她告诉记者 ,尽管当前对于线下参展 ,一小部分企业存在不同的声音 ,但展会汇聚了来自各地的参展商和销售商 ,可以帮助企业进行产品展示 ,同时展会具有行业交流和信息获取的功能 ,为企业提供了广阔的市场拓展空间。

我觉得 ,当前的市场 ,如果不参加线下展会 ,极有可能被客户遗忘。李卓雅说 ,今年 ,公司将结合产品特点 ,积极参加市商务局指导的境外自办展、境外重点展、境内重点展等 ,尽力争取特装展位 ,全方位推介新产品、新技术、新方案。

此外 ,李卓雅还对企业出海的市场进行了研究。她认为 ,企业出海要结合产业特点及市场潜力 ,并考究当地市场法律完善度、普及度等。