“干”字当头开启“奋进模式” 开发区企业开足马力抢跑“春天里”

厂区内，一辆辆满载原材料和产品的大货车来往穿梭；车间里，机器声和员工忙碌的身影交织在一起，展现了一派干劲“满格”的景象……春日时节，经济开发区处处涌现着奋进的气息和蓬勃的生机。园区内企业纷纷开足马力忙生产、赶订单、抓进度、拓市场，以饱满的热情和火热的干劲，奏响春日奋进曲，为推动开发区高质量发展开好局、起好步。

多品牌驱动增长 内外兼修添动能

繁忙的生产车间

走进浙江飞剑工贸有限公司（以下简称“飞剑公司”）精工车间，一条条全自动生产线开足马力运转，车间里一派忙碌的生产景象。在其中一条生产线上，“机械工”进行熟练、精准、高效地操作，不锈钢管完成拉管、水涨、分杯、缩口、割头、拉伸、平口底等7道工序后被加工成杯型，经过人工检验后进入下一阶段的生产。

“我们正在加紧赶制5万只的运动水壶订单，发往美国。”飞剑公司生产经理程经理介绍，自春节后开工以来，公司市场订单持续稳定增长，生产忙而有序。

生产忙碌的背后是日益增长的品牌效益在驱动。飞剑公司是一家集研发、生产、销售智能健康杯壶为一体的国家高新技术企业。一直以来，该公司专注于杯壶赛道，坚持走品牌发展道路，以市场为导向，以创新为动力，以质量为基础，不断提升品牌竞争力，坚定不移做引领健康饮水理念的全球杯壶专家。

“品牌建设是推动企业高质量发展的有力支撑，也是企业在面临激烈的市场竞争中，不以牺牲价格、降低品质的方式提升竞争力的重要手段。我们公司在持续深耕国内市场的同时，不断加大力度推进品牌出海，进一步在国际市场上‘开疆拓土’。”飞剑公司相关负责人表示，近年来，该公司持续优化品牌结构，最终形成“飞剑钛”“施密特”“FJbottle”三大品牌，通过构建高质量品牌矩阵，满足国内外、中高端等多维度、多样化的市场需求，赋能企业发展。

品牌的核心竞争力来源于产品创新。去年，飞剑公司投入5000万元研发费用用于产品创新，将产品系列化、多样化、功能化，将更专业、更丰富的产品投入市场，不断提升品牌含金量。

品质是品牌的生命线。近年来，飞剑公司投入5000万元进行机械设备以旧换新，淘汰一批老旧落后的设备，新增先进设备，提升生产效率和产品品质。今年，该公司锚定“智能制造2025”战略目标，计划启动制造运营管理系统项目，并将以该系统为中枢，加速构建柔性化、智能化的制造体系，打通生产计划、执行、质量管控全流程，推动精益生产与智能工厂深度融合，为提升核心竞争力注入新动能。

“今年，我们将继续加强品牌赋能，加速全球化市场布局，抓订单拼质效，实现企业更加强劲、可持续的发展。”飞剑公司相关负责人说。

科技创新赋能 持续深挖国外市场

早上7点半，一到车间就查看生产情况；常常与产品研发团队就新品开发相关事宜讨论至深夜；接待了十几批前来考察的国外客户……自复工以来，永康市锦龙工具制造股份有限公司（以下简称“锦龙公司”）负责人陈龙昌像陀螺一样忙得停不下来。

“这款产品按工业级要求设计，动力很强，切割速度较一般产品提高很多。”3月13日，记者见到陈龙昌时，他正与工程师试验一款手持式锂电电链锯，只见在高速运转的锯齿下，木头轻松被锯断了。

“这是我们近期研发的一款新产品。经过一个多月的忙碌，我们现在已经完成样品打样，进入产品测试阶段。届时，我们将带着这些新产品参加4月份的春季广交会。”陈龙昌介绍，广交会上万商云集，是扩大“朋友圈”、开拓新市场的好时机。为此，他提前将邀请函发给客户，邀请客户共襄盛会。

目前，锦龙公司4条生产线已开足马力满负荷运转，员工在各自岗位上加紧赶制订单。据悉，该公司的生产订单已排至5月份，今年前两个月产值同比增长30%。

员工正在装配产品

产值的快速增长离不开科技创新的保驾护航。锦龙公司是一家主营园林工具出口的国家高新技术企业。近年来，锦龙公司以科技创新为内在驱动力，推动产品往锂电化、智能化方向发展。同时，该公司以轻量级数字化改造以及列入中级数字化试点企业为契机，积极拥抱“数智”技术，持续提升智能制造水平，激活传统制造基底，提升生产效率和产品质量。

“市场竞争越发激烈，只有不断创新才能持续提升产品附加值，在竞争中脱颖而出。我们公司已经连续3年每年投入产值的5%用于产品研发，至少研发20款新产品，可以说‘月月出新品’。”陈龙昌说，目前锂电产品占比已达80%。

同时，锦龙公司以“Thasaki”品牌建设为抓手，通过设立亚马逊独立站、阿里巴巴国际站、海外仓等方式，持续加大对海外市场的布局，扩大产品在海外市场的辐射范围，助力品牌扬帆出海。

谈起发展计划，陈龙昌对市场很有信心，相信今年产值会有较大幅度的增长。“我们的产品主要出口欧洲、南美洲等地。欧洲市场竞争大，客户对产品性价比要求很高，企业利润空间相对受限。相比之下，南美洲市场对价格接受度更高，市场开拓空间更足，是一个开发潜力较大的市场。”陈龙昌说，公司今年的订单中来自南美洲市场的订单占比达到了三分之二，让其对开辟南美洲市场的信心更足了。下一步，该公司将积极参加墨西哥、哥伦比亚等展会，进一步深挖南美洲市场。

融媒记者 郑旭华

开发区协调推进“潮汐摊位”设点工作 实地调研点位 优化实施方案

本报讯（融媒记者 郑旭华 通讯员 楼诗卉） 摊贩们在规定位置上按规经营，秩序井然；前来用餐的员工大快朵颐，有说有笑……自经济开发区在金山路设立“潮汐摊位”以来，实现了流动摊贩从“随意流动”到“营有定所”、从“无人监管”到“有序经营”，不仅改善了园区面貌，实现了人性化、精细化管理，而且提升了摊贩和员工的获得感、幸福感。

为进一步提升园区颜值与温度，日前，开发区管委会牵头组织召开锡山路“潮汐摊位”设点协调推进会。市综合行政执法局业务科室及经济开发区中队，市场管理、交警、市政、园林、环卫等部门单位及相关企业代表汇聚一堂，建言献策。

会上，市综合行政执法局经济开发区中队负责人介绍了锡山路“潮汐摊位”的基本情况，各部门就该点位实施方案进行充分探讨。

企业代表提出，该区域重点和难点在于流动摊贩占道经营导致的行车和停车难题，希望通过设立“潮汐摊位”，实现规范化管理，彻底解决长期以来的顽疾。

各部门围绕锡山路“潮汐摊位”建设分别提出意见建议。开发区党工委委员、管委会副主任胡哲指出，满足周边企业员工用餐需求，为企业提供便利，是“潮汐摊位”设立的重要考量标准。要秉持“标本兼治”的原则，注重城市管理秩序的维护，各部门要根据职能各司其职，做好协调配合，齐心协力做好摊区设置、宣传引导、规范管理、环境卫生、服务保障等各项工作。

会后，全体参会人员来到锡山路“潮汐摊位”试点现场，实地调研点位设置、行车安全和停车需求等情况，进一步优化实施方案。

“潮汐摊位”设点协调推进会

现场调研