销售员联手经销商促销 锂电新品创成倍效能
正阳：品牌驱动半年销售7000万

逆势飞扬 企业样本 ⑧

正阳实业投资有限公司

员工：1200人
产品：电动工具
产值：5亿元

上半年实现产值2.8亿元，其中，自主品牌销售额达7000万元。

□记者 王导 实习生 陈君璐

撒手锏一：自主品牌，主动出击逆境中凸显优势

如果你走在全国各地的五金机电市场内，会不时发现印有“鸽牌电动工具”字样的广告宣传车频繁出现。

在当前行业竞争激烈，降价促销成常态的背景下，许多电动工具零售商陷入两难：降价销售没利润还可能赔钱，不降价难有销量。

零售商的日子好过与否决定了生产企业未来。已在自主品牌上耕耘了10多年的正阳公司不愿自降身价，那么只有想办法让他们的日子好过起来。

“去年以来，我们将销售员扩至30多人。”公司副总经理胡树理说，为帮助零售商扩大销量，公司特派了数十辆广告车，在各地市场宣传推广，而每位销售员每月至少有20来天是出差与零售商对接，了解实际需求及市场情况，助其进一步拓展市场。

除了宣传促销，正阳公司也为全国各地的零售商制定了许多特惠政策。零售商也拼命吆喝，把新奇特产品摆到显眼位置，加强售后服务。上半年，正阳公司坚持自主品牌，深挖市场潜力，销售额基本与去年持平。

而在国外，正阳公司自主品牌优势进一步凸显。“我们关注东南亚市场多年，随着经济动荡，该市场对产品的需求变化非常快。”胡树理说，坚持自主品牌，可以最快地对市场变化做出反应。去年，东南亚作为“一带一路”的重要一环，市场需求开始扩大。正阳公司迅速在印度尼西亚建起销售点，成为了“正阳下西洋”的前沿根据地。上半年，东南亚市场自主品牌销售额达1300万元，增长约18%。

美国市场同样如此。正阳公司及时调整产品研发方向，通过优化产品性能、扩展功能、重新设计款式，该市场实现了23%的增长。

撒手锏二：创新驱动，高附加值新产品拉动增长

销售部干得热火朝天时，研发部也是忙而有序，偌大的办公室已被研发人员挤满。去年以来，正阳公司主攻新品，研发人员增到40多人，完善了企业研究所，新增了锂电研发团队。

锂电产品成为了正阳公司的新增长点。经内部控制程序优化后，新型锂电电钻性能大幅提升，市场上普通锂电电钻充满电后一般只能在木板上拧打约300颗螺丝钉，而该公司新品在同样的木板上能打相同的螺丝钉700多颗。成倍的效能提升，该产品很快成为市场宠儿，4月份开始销售后，2个月销量就达几万台，相当于去年同类型产品的全年销量。

“上半年，我们确定了28个新品的立项研究方案，比往年多出一倍还不止。”胡树理说，这些新品的附加值至少要比传统产品提高1倍以上。

创新驱动，正阳公司实现了从传统电动工具向锂电产品、逆变焊机、切割机等高附加值产品延伸，在传统产品销售放缓的同时，一批高附加值新产品成为了支撑公司发展主力军。

调整生产工艺自主研发添加剂，净化效果达到国家二级排放标准
易澄：站上环保产业风口成功转型

□记者 田妙联 实习生 陈君璐

本报讯 12日，浙江易澄环保科技有限公司内，员工正忙着将2套QA高活化废气处理设备发往富新集团。“今年淡季不淡，生产车间每天满负荷运作。”公司副总经理陈宝杰说，随着环保风暴的再次升级，易澄公司春风拂面。目前，该产品已成抢手货，上半年同比增长230%，约占总产值的60%。

生产订单排至10月底

易澄公司总经理沈建永原是销售磷化液的，可以说是污染制造者，但在10年前，他看中了环保产业。经市场调查，他也发现身边的企业主环保意识渐渐增强，废水、废气、除尘等处理装置渐受欢迎。

于是，嗅到商机的沈建永创办了易澄公司，专业制造环保设备，并依托日本日立机械设备技术株式会社的强大净化技术，为全国各地的生产企业提供环保解决方案，在转型中找到了属于自己的一片“蓝海”。

10年过去，业绩证明了沈建永高瞻远瞩的思路。今年，QA高活化废气处理设备热销，前6个月已售70多台，生产订单已排至10月底。沈建永说，通过多年积淀，公司已从小微企业向中小企业迈进。

升级为四重净化

快人一步的思路，让易澄公司优势更明显，并带来了全新的发展机遇。7月28日，在金华挥发性有机物治理技术对接交流会上，易澄公司迎来了7个大客户。

为了能赢得大单，易澄公司在3月初就做好了准备，将废气处理技术由二重净化升级为四重净化，净化效果达到国家二级排放标准。

整个废气处理过程共有四道工序，喷淋、喷雾、喷淋、空心球滞留。以一台4米×3米×3米规格的高活化废气处理设备为例，废气进入设备到高空排放，就如同走迷宫一样，要走过四个工序，全程约30秒，每小时可处理8000立方米-15000立方米的废气。

“原先喷淋、喷雾同道工序，现已被分离，增加一次喷淋和空心球滞留，设计更合理，效果更好。”陈宝杰说，喷雾过程中还添加了公司自主研发的高活化植物液，它能与废气产生反应，分解废气分子，去除异味，最后转化出来的废气就与正常的空气差不多了。

陈宝杰说，目前废气处理方法有120多种，常见的有六七种，相对于传统工艺，该工艺更环保。传统喷淋只能处理废气中的大颗粒分子，对微小颗粒和废气异味起不到明显的控制作用，某些处理工艺可能还存在火灾、爆炸等隐患，而该公司的设备和处理工艺能有效杜绝这些隐患。

大蒜价格上涨
业内：“蒜你狠”不会重来，新蒜陆续上市或降价

□记者 王导 实习生 陈君璐

本报讯 这两天，城区部分菜市场大蒜零售价高达每公斤12元，比普通鸡蛋还贵，让我市许多想做“蒜美食”的大妈们变得“小气”起来。时隔5年，“蒜你狠”难道又要重出江湖？

蒜价走高，贵过鸡蛋

每年此时，家住望春小区的徐女士都会腌制糖醋蒜送亲朋好友品尝。但相较往年动辄买上百斤，徐女士今年显得“小气”了。“太贵了，与几个朋友凑足100斤，好说歹说以批发价算，都要每公斤8元。”徐女士这次只买了20斤。

14日，记者走访华丰菜场发现，徐女士已算幸运了。市民夏飞月刚买了半斤大蒜，每公斤要11元，然而，这还不算最贵的，最高的每公斤12元。“这样的价格持续好几天了。”摊主解释，他家大蒜产自山东，品质较好，个头大，所以贵。

记者发现，我市大蒜来自山东、江苏、安徽等地，蒜价根据个头大小略有不同，但每公斤约为10元到12元。而5斤装的一袋去皮蒜也要105元左右。“鸡蛋只要每公斤9元，大蒜比鸡蛋还贵啊。”正在挑菜的市民李阿姨感叹。

随后记者又走访了农贸市场，连续询问了五六家大蒜经销商，给出的价格也都在每公斤7到9元。而在不远处的摊位前，“鸡蛋每500克3.9元”的小牌子，更加衬得大蒜价“高高在上”。

新蒜上市会“降温”

“蒜你狠”难道又要重出江湖？其实，“蒜你狠”第一次被提出是在2010年7月，当时蒜价在半个月内上涨50%，涨到每公斤20元，持续了1年之久。

随后几年，旺季时的蒜价也“时狠时贱”，每公斤从3元到8元不等。今年的蒜价似乎大有历史重演的趋势。

不过，业内认为，今年的“蒜你狠”恐怕不会重现当年的疯狂。“跟半个月前比，蒜价其实已有所回落。”农贸市场大蒜经销商胡师傅告诉记者，7月份最高时批发价曾是每公斤十几元，现在约为8元。

“今年蒜价较高，和新蒜可供总量减少有关。目前在卖的多为库存老蒜，储存成本较高，再加之新蒜上市少，推高了价格。”来自山东的蒜贩袁先生说，近期，新蒜已陆续上市，供给量上升，到时蒜价有可能进一步降低。

华丰菜场的相关工作人员也表示，大蒜属于小件农产品，我市的大蒜用量并不大，多用于佐料和配餐。一旦价格上涨过大，消费者也会主动减少用量，或用其他辅料替代。因此，其价格波动对我市农产品市场整体和居民消费生活的影响不大。需要批量购买大蒜又嫌贵的市民不妨再等几天，等蒜价下降再出手。

房源信息

花川店面整幢转让
4691 电话：15925924863

公 告

4556 兹有黄伟坐落在东城望春小区 4 幢 1 单元 301 室的房屋，混合结构，建筑面积 79.42 平方米，带车库 11.88 平方米，证号为东城字第 00007730 号的《房屋所有权证》遗失，声明作废，现黄伟户已向本会申请补发。如有异议者，请在 30 天内向本会提交书面异议报告及产权证件。特此公告，举报电话：87101626

永康市房地产管理委员会
2015 年 8 月 6 日

公 告

4675 兹有潘卫星坐落在东城城东路 193 号、195 号的房屋，钢混结构，建筑面积 556.82 平方米，证号为东城字第 00007748 号的《房屋所有权证》遗失，声明作废，现潘卫星户已向本会申请补发。如有异议者，请在 30 天内向本会提交书面异议报告及产权证件。特此公告，举报电话：87101626

永康市房地产管理委员会
2015 年 8 月 6 日

公益

创

美环

永康日报社 宣