

国家级专精特新“小巨人”梯队再添劲旅 5家企业成为国内细分行业“隐形冠军”



企业代表上台领奖

融媒记者 吕高攀

本报讯 8月30日,全省新一轮制造业“腾笼换鸟、凤凰涅槃”攻坚行动推进大会上,作为全省入选国家第三批专精特新“小巨人”企业的20名代表之一,浙江三锋实业股份有限公司董事长黄会飞登台领奖。

今年8月,工信部公布第三批专精特新“小巨人”企业名单,我市3家企业入选。截至目前,我市拥有5家国家级专精特新“小巨人”企业,除三锋公司外,还有浙江德硕电器有限公司、浙江千禧龙纤特种纤维股份有限公司、正阳科技股份有限公司、浙江博大实业有限公司。

三锋电链锯享誉全球,产销量分别名列全球前三、全国第一。电链锯浙江制造标准由三锋公司主导定制,今年,我们接到的单个订单量创了新高,德国采购商一次性下单42万台。黄会飞充满底气与自信地说。

三锋公司拥有一个由117名研

发人员组成的团队,每年的研发投入占销售收入3.5%以上,涵盖AC/DC电动工具研发部、锂电园林工具研发部、动力研发部、实验中心、集成研发项目管理部。研发中心拥有发动机废气排放分析仪、熔体流动速率测试仪、EMC接收机、电池包检测仪、电子万能试验机、水平垂直燃烧测试仪等价值1700余万元的智能现代农林装备研发所需的先进仪器设备。

目前,该公司已取得专利164项,其中发明专利9项,实用新型专利84项;主导或参与起草的国家标准19项,行业标准53项,团体标准16项。现在,三锋公司拥有三锋SAFUN、MAXLANDER、taydy等多个自主品牌。

黄会飞介绍,新一轮的信息技术革命,给三锋公司带来了信息化、数字化、智能化转型的契机,依托三锋智能农业装备研究院,该公司做深锂电研发创新的同时,加大智能化割草机、水下清洗机、割胶机等新产品的开发。现阶段,智能电动(园林)工具市场刚刚打开,去

年全球销量仅60万台,三锋公司占据10%市场份额,相较传统电动工具,智能化产品的市场增长速度很快。

毋庸置疑,专精特新“小巨人”企业是专精特新中小企业中的佼佼者。其中,专精特新是指专业化、精细化、特色化、新颖化,专精特新“小巨人”企业则是层层筛选出来的中小企业中的优秀者,它们是专注于细分市场、创新能力强、市场占有率高、掌握关键核心技术、质量效益优的排头兵企业。

现阶段,我市开拓了一批服务中小企业成长、升级的创新平台,破解制约中小企业发展的瓶颈和难题,通过加强技术改造专业化服务指导,鼓励企业不断增加技改投入,让企业积极应用新技术、新工艺、新材料、新装备,扩大生产能力、改进生产工艺,持续提升国内国际细分行业领域市场占有率,成为国内细分行业的“隐形冠军”。

企业码 累计使用达12万次 惠企政策 码上来 服务企业更精准

融媒记者 吕高攀

本报讯 近期推出的一系列减负降本政策,我们可以通过“企业码”上的减负降本专区实时了解,范围、申报方式一目了然,非常方便,还能在该平台上看到已享受的减负金额和明细。近日,谈及使用体会,浙江星月实业有限公司项目申报相关负责人表示。

该负责人介绍,过去,由于政府部门多、涉及政策广,企业办理业务时常常遇上政策找不全、申请来回跑等难题。“企业码”平台的系

统性功能,充分解决了当前政企信息不对称问题,实现涉企服务、资讯、数据的一站式整合,在匹配惠企政策、优化兑现流程方面起到了重要作用。

今年以来,市经信局围绕“我为企业解难题”活动,扎实推进“企业码”平台建设,通过政策推送、直播讲解等方式,让惠企政策真正落到实处,不断优化营商环境,切实提升企业的获得感和幸福感。截至目前,市经信局通过快速组建惠企政策宣讲团,开展政策宣讲会活动15场次,发放政策宣传册5000

余册,惠及企业3000余家。

同时,针对企业需求,“企业码”平台开发了更多高频应用场景,进一步完善了平台功能。树牢“三服务”用“企业码”、服务企业要扫码”工作理念,截至目前,我市“企业码”浏览量12万次、专区浏览量60297次、走访扫码记录13742条。我市相关部门通过“企业码”面向企业开展技能培训、项目申报、工业设计等热点需求针对性辅导培训14场,参与企业708家次。

五金品牌研讨班 解锁营销新玩法

融媒记者 吕高攀

本报讯 近日,永康五金MBA品牌研讨班第四期开班。相较前几期的课程,研讨班学习内容已从“转变观念”的热身阶段向“实战操作”的深水区迈进。参加研讨的企业家结合自身实际,把握机遇,勇于实践,优化企业核心竞争力,为永康五金区域品牌建设添砖加瓦。

以“产品创新球体模型”打造市场爆品”为题,永康五金MBA品牌研讨班核心导师、赞伯创始人路长全深刻剖析捷安特自行车、戴森吹风机和元气森林气泡水等产品创新路径,生动搭建“产品球体模型”,引导学员从产品核心、实体、形式、认知和统治5个维度构建产品完整性,从“问题向导原理”寻找创新路线,从“产品3H原理”构建产品畅销、长销要素,从“生态位原理”建立高纬度赋能通道。

激发企业家产品创新系统性灵感的同时,此次研讨班结合实践案例,深度解读平台化商业模式创新的发展趋势。以“工业品+智能制造服务+互联网+金融服务”为主体的全新现代制造服务方式,实达实工业购通过链接上游品牌商和下游零售商,从产品、价格、物流、服务等多方面,帮助终端用户提升效率,降低成本。大到起重挖掘机,小到螺丝帽,只要客户有需求,都能在实达实工业购一站式购物解决。

互联网技术的基础化,为制造企业的生产方式革命带来了契机,同时也给五金产业的渠道模式创新提供了绝佳的机会。过去几年,我市电动工具、智能门锁、保温杯、厨房电器等产业先后围绕线上线下渠道融合实施探索,为产业链的协同创新和全渠道开拓奠定了良好的基础,行业整合抱团发展趋势越来越明显,改变了以往各自为战的粗放型模式。

以电动工具行业为例,我市部分制造端、营销端的企业强强联合抱团发展,打造成一个集成、开放、共享的电动工具产销平台,打破原有的区域代理制度,将完整、规范、透明的供应系统从生产企业直接延伸至一线销售门店,让产品以更低成本流入市场,并第一时间将一线市场信息反馈给生产企业,网上网下销售让整个产业链更快速更精准地占领市场。

从OEM、ODM到自主品牌建设,企业规模、行业层次提升,倒逼企业必须实现全方位的升级,品牌研讨班实战型的课程正是企业目前最需要的知识。浙江闽电工具有限公司董事长朱明亮说,结合企业需求,此次品牌研讨班开设的《永康电动工具品牌渠道模式》课程,深入分析中国电动工具行业发展趋势和竞争格局,结合我市工具行业发展实际,提出“1+X”县区作战营销模式,破题工具行业商业模式创新及品牌升级。

接下来,市经信局将持续优化永康五金MBA研讨班后续课程,为企业品牌建设搭建一个多元化、系统化的学习交流平台,引导企业进行理念转型、思路创新。