

聚焦强链补链 培育壮大新兴产业 招大引强蓄足发展活力源

Y 优环境 话营商

本报讯(融媒记者 张曼欣) 一台AGV物流机器人灵活地穿梭着,把电芯半成品从制片车间运输至装配车间,整个过程看不见员工的身影。而在另一边的化成分容车间内,机械臂正挥舞翻转,抓取电池到检测点进行容量测试。这是记者日前在永康市深伟业科技有限公司(以下简称 深伟业公司)见到的一幕。

我们的订单已经排到6月份了,生产排单处于较为饱和的状态。2条全自动电芯生产线已全部投产,一天能生产10万颗电池,预计4月份将达到每天生产40万颗,目标年产值力争达15亿元。深伟业公司总经理操永乐介绍,该公司研发团队有近50人,每年研发投入占销售额的5%左右。该公司集电芯、动力电池模组、储能电池模组研发、生产和销售于一体,产品可以直接服务于我市电动(园林)工具市场,目前已与我市多家头部企业洽谈合作。

去年,深伟业公司受我市招大引强政策牵引,以“先租后供”模式从深圳落户永康,总投资30亿元。可以说这是深伟业公司与我市的一场“双向奔赴”。近年来,我市五金企业纷纷谋



无菌车间

求转型升级,对于高端移动储能设备的需求大大增加,深伟业公司加入永企朋友圈后,很大程度上提升了永武缙核心五金产业带上相关高端产品配套零部件的供应能力。而深耕电芯行业多年的深伟业公司也瞄准了我市广阔的市场蓝海、优良的营商环境和浓厚的创新创业氛围。

仅用4个月就完成了厂区布局规划及设备引进工作,今年3月份便实现边生产、边建设“两条腿”走路,从项目

洽谈到正式投产还不到1年时间,深伟业公司一路加速小跑。在我市生根发芽的背后,是永康市针对重点制造业招商项目,构建“一竿子插到底”的服务模式。

从项目洽谈、签约到开工投产,市政府和各部门始终主动对接,加强项目协调调度,提供全方位服务,解决了我们急需落地生产的需求,更加坚定了我们在这里投资的信心。操永乐说。

那么,如何把资源禀赋与雄厚的产业基础转化为产业发展胜势?聚焦强链补链,以招大引强为区域发展蓄势赋能,永康市积极拓宽招商渠道,探索市场化招商机制,打造“基金+招商”模式,围绕新能源、新材料、高端装备等优质赛道开展定向性、跟进式、精准化、专业化招引,激发产业乘数效应,推动五金产业“老树发新枝”,助力新兴产业“新芽成大树”。

过去一年,永康市项目招引量质齐升,新增招引落地10亿元以上制造业项目8个,其中50亿元以上项目、100亿元以上项目各1个;完成招引签约3亿元以上产业项目20个,落地16个。浙江伟创源实业有限公司等一批投资规模大、技术含量高的企业纷纷在永康市落子布局。今年,永康市计划招引1亿元至10亿元产业项目6个,10亿元以上制造业项目8个,其中50亿元以上项目、100亿元以上项目各1个;强链补链项目10个,以项目数量、质量、为产业发展“输血补气”、为工业经济蓄能增势。

筑巢引凤栖,花开蝶自来。一幅以延链、补链、强链为抓手,高质量发展的产业新图景在丽水大地这片投资兴业的沃土上逐渐铺展。永康市正奋力筑就“引凤巢”,打出更有气势的招大引强组合拳,吸引全国各地的金凤凰不断飞向永康。

以品质服务赢得口碑 深入布局国内市场 奥度公司董事长林惠青力争实现内外贸“两条腿”走路

Q 企业家话信心

本报讯(融媒记者 郑旭华) 4月2日,记者走进浙江奥度日用品有限公司(以下简称 奥度公司),专访该公司董事长林惠青,听她谈谈在经济复苏形势下,如何坚定发展信心、企业发展思路有何新变化。

记者:去年年底,中央经济工作会议再次重申“两个毫不动摇”,您有何新感受?它将如何影响民营企业下一步的发展?

林惠青:此前,受国际形势、疫情等多重因素叠加影响,中小微企业在生产经营上面临不小的压力,民营经济存在发展预期偏弱、信心不足等情况。去年的中央经济工作会议重申了“两个毫不

动摇”,且表述更加坚决、准确,无疑是为波澜涌动的民营经济深海插入了定海神针。

会议强调从政策和舆论上鼓励支持民营经济和民营企业发展壮大,提出“要从制度和法律上把对国企民企平等对待的要求落下来”,要求各级领导干部要为民营企业解难题、办实事,构建亲、清新型政商关系,进一步提升民营企业的社会地位、助力解决民营企业融资难题、优化营商环境,坚定了我们这些民营企业发展的信心,为民营经济注入了强大的发展动能。

记者:面对风急浪高的国际环境,民营企业面临的竞争环境日趋复杂。在新环境下,民营企业应该如何提升自身的生存能力、发展能力?

林惠青:对于企业来说,深处国际

经济浪潮中,外部经济环境的优劣我们无法改变,我们只有专注提升产品品质和服务质量,拥有深厚“内功”才是企业长远发展的基石。

一直以来,公司坚持把产品品质放在首位,从拉管、切割、焊接到注塑、包装,产品生产坚持全流程自主加工,严格把控品质,同时引进先进生产设备、创新研发生产技术,产品品质得以不断提升。稳定、优质的产品品质赢得了众多客户的信赖,远销欧美、东南亚等市场。

与此同时,做好客户服务对于企业提升竞争力至关重要。我们一直坚持从客户利益出发,为客户提供贴心的服务,尽全力满足客户的要求,以优质的服务增强客户粘性,这为公司收获了一批忠实粉丝。

记者:新的一年,奥度公司有什么新布局、新作为?

林惠青:我们公司是出口外向型企业,内销占比不高。今年,我们在稳外贸的基础上,着重在内销市场上发力,向杯壶行业中高端领域深入布局,力争将内销占比从20%提升到40%,实现内外贸“两条腿”走路。

聚焦国内市场,公司将以提供产品设计及生产研发的方式,与九阳、小米等大品牌深入合作,搭载他们的销售渠道,借助其知名品牌声势迅速铺开国内市场销售网络,撬动国内市场。同时,做好“哈林”自主品牌建设,加大产品研发力度,提升产品附加值,增强市场竞争力,让企业在国内市场上掌握更多主动权,获得长远发展优势。

公益广告

践行“浙风十礼” 争做文明市民

敬有礼 学有礼 信有礼 亲有礼 行有礼
帮有礼 仪有礼 网有礼 餐有礼 乐有礼