

1-10月我市规上工业稳进提质 电器厨具行业产值同比增四成



近日,记者从市经信局了解到,今年1-10月,我市规上工业总产值约859.5亿元,实现同比增长7.0%。通过行业细分,1-10月,我市杯业、车业、电动工具、电器厨具、技术装备、休闲器具等6大行业产值均实现同比增长。其中,电器厨具实现同比增长42.20%,增速第一;技术装备、休闲器具、杯业,分别实现同比增长13.47%、16.90%、10.96%。

精准拓展市场 推动产品升级换代

11月22日,记者刚走进浙江安德电器有限公司(以下简称安德公司)便看到了一派忙碌的景象。多名员工驾驶着叉车,将一台台包装好的烟机、灶具、烤箱等,小心翼翼地送入集装箱。在确认订单后,该公司工程部经理韦君向司机挥手示意。随后货车鸣笛,缓缓驶出厂区,这批货物即将踏上前往英国的征途。这几天,我们每天都要发二三十个集装箱。韦君向记者透露。

在安德公司G3智能车间内,内胆智能化焊接线上,只见上圈、下圈、底盘,以及两块吊耳等五块部件,在机械手的操作下,不一会儿就被焊接成了一只精致的内胆,进而传输到下一个生产环节。

技改升级,是企业的二次创业。韦君介绍,去年,安德公司在G3智能车间投入2000多万元,加码推进信息化、自动化建设,提高企业智能制造水平和能力,推动产品的升级换代。

眼前这条生产线,以前需要约40个员工,如今只需要8个人便能实现更高的产能,降本增效让企业切切实

实地感受到了自动化和数字化所带来的魅力。

新品在欧美市场以及新兴市场持续走俏,订单需求量大,对安德公司的生产制造来说是一大考验。而这也从侧面说明,在面对充满挑战的国内外市场环境下,我市企业实现了内销业务的高质量发展和外销业务的高速增长。

推动产品的研发创新、差异化拓展,是安德公司的发展方向。安德公司销售部总监蔡广太如是说,欧美人以前惯用燃气灶具烹饪。然而,通过对欧美国家能源政策研究,以及充分的市场调研,安德公司逐渐意识到,欧美能源价格持续上涨,加上燃气产品的安全性问题,当地家电市场逐渐往能效更高、安全性更好的电磁炉产品方向升级,产品呈现出低碳、绿色、智能化等特点,同时开始流行电磁炉和烤箱一体式组合的厨具。

这种炉具集燃气灶、电烤箱等多种功能于一体,既节省了空间,又满足了不同烹饪需求。它的高科技感和智能化操作,深受现代家庭喜爱。蔡广太说,这款



内胆智能化焊接线

独立式电磁炉烤箱加热快,能效高于传统燃气炉和电陶炉约10%-15%。在双碳背景和“气转电”市场需求下,该系列产品投放欧美市场已有一年时间,总销量达到2万台,成为安德公司的网红产品。

截至今年9月底,该公司已基本实现2023年度的总销售额,预计今年总销

额能实现同比增长约40%。

蔡广太介绍,当前,新兴市场蕴含极大的机遇。接下来,他们将好好研究共建“一带一路”倡议,在加快产品研发投入的同时,“特种兵式”开拓新兴市场。值得一提的是,今年下半年,安德公司已先后与阿尔及利亚以及乌兹别克斯坦签订了价值超千万元的大订单。

抢抓展会机遇 把握需求促深度合作

不单单是电器厨具行业,我市农业装备产业同样表现亮眼。

日前,星月集团浙江星莱和农业装备有限公司(以下简称星莱和公司)举办全国经销商大会,吸引了各地近500名优秀经销商参加。其间,该公司推出全球首台四缸30匹马力系列精品插秧机以及TC系列小马力拖拉机两款新品,并在星莱和公司一处试验田里进行现场演示,吸引了经销商们的兴致。

我们研发的轮式拖拉机系列产品,引领了国内外50匹马力以下产品的技术方向。星莱和公司研究院院长张宝欢介绍了新品的卖点。TC系列小马力拖拉机采用梭式换挡,大转向角设计,马力和操控灵活、通过性好。有业内人士更是将其称为当前国内同马力段最实用、

东南亚地区最经典的水田机。

张宝欢的自信,记者从现场会的结果得到了验证。据悉,本次大会星莱和公司仅现场签约的订单数量就超过了400台。

此外,在休闲器具行业里,我市自行车产业频频在国际性展会上发力,收获颇丰。

记者从浙江欧飞电动车有限公司(以下简称欧飞公司)了解到,今年10月份,该公司携城市SUV电动自行车等多款新品前往广交会参展。展会期间,该公司通过引流来永,成功发展了一批潜在客户。

精准把握用户需求才能赢得市场。接下来,我们将继续聚焦这些客户对终端市场的需求,沉心打磨产品,加快

产品迭代升级,向中高端市场进军。欧飞公司外贸经理曹慧君说。

当然,我市八大行业规上工业产值蹄疾步稳,一方面是规上企业自强自立,另一方面是“压舱石”作用持续凸显。今年以来,市经信局的支持政策不断叠加,政策效应持续积累,为规上企业起到了保驾护航的作用。

记者从市经信局了解到,为加速推进产业发展,提振实体经济,该局贯彻落实市委、市政府发布的《永康市工信领域推动设备更新和消费品以旧换新实施方案》(以下简称《实施方案》)。根据《实施方案》,我市加快推动工信领域重点行业设备更新,着力提升优势装备和优质消费品供给能力,加快制造业高质量发展,培育新质生产力。

在实施数字化改造全覆盖行动上,我市将推动智能制造示范标杆培育,推动中小企业数字化改造扩面覆盖,推动人工智能融合发展,推动数字化改造服务体系的建设等。在实施重点行业设备更新行动上,我市将加快推进优质技改项目,加快替换低效老旧设备,加快推广绿色安全装备,加快更新试验检测设备。在实施优势装备产业培育行动上,我市将增强优势装备供给能力,推进关键短板装备突破,推动装备制造业服务化转型,加强高端装备推广应用。在实施优质消费品供给提升行动上,我市将发布推广本地优质产品目录,实施消费品工业“三品”战略,开展优质产品推广对接活动等。

融媒记者 程明星

创新推出LOC模式 携手打造知名品牌 京东与永康企业 双向奔赴

本报讯(融媒记者 程明星)11月20日,商务带你拓市场·渠道强企系列行动之2024年京东电动车永康专项选品会,在我市电子商务公共服务中心举办,吸引了10多家电动车企业代表参加。

电动车、电摩,未来它们的市场大有可为。京东零售汽车事业部招商经理、主讲人闫培玺向大家开门见山,率先分享了一组数据:当前,全国电动自行车保有量已达4亿辆,若以全国家庭户数计算,每5户家庭就拥有4辆电动自行车,年销

量达7000万台,还涉及千亿件装备。

正是在这样的蓝海市场上,当前,京东零售开始新设整车销售的类目。闫培玺介绍道。针对京东运营经验、成功案例、核心技术服务等,闫培玺还向企业代表进行了讲解分享。

京东LOC模式是京东商城推出的一项订单管理服务,旨在帮助商家更加高效地管理订单。它提供了多种功能,包括订单查询、订单管理、订单处理和订单跟踪等,帮助商家更好地了解订单状

态,及时处理订单问题。同时,该模式还适用于多种业务场景。其中最为典型的是,消费者如果从京东商城选购产品,该模式可实现就近配送,极大地提高入驻商家的工作效率。

当前,电动车线上成交数量呈快速增长的趋势。如2023年电动车的成交数量,其中约60%的订单量是在线上成交的。闫培玺说,京东平台需要永康电动车企业的入驻,提供丰富的货源,永康企业也需要京东这个平台的品牌影响力和

营销资源,为其特色产品进行品牌推广和营销支持,而且通过京东平台的广告投放、活动策划等方式,可以极大地提升产品的知名度和美誉度,助力企业扩大品牌影响力。

活动现场还发布了2024京东“春晓计划”的政策,并对该计划中多条有助于商家的升级政策进行深度解读。

商务带你拓市场