

# 开发区企业奏响“新春序曲”

这几天，开发区企业陆续开工。发开门红包、报往返路费、夹道迎员工……记者在采访中了解到，越来越多的企业以各种暖心方式欢迎、激励职工返岗，让员工时刻感受到企业的温暖。

东政电机

## 老总连续9年 门口迎接员工返厂

□记者 杜丹

2月8日，农历正月初八，也是浙江东政电机有限公司春节放假后正式上班的第一天。

早上8点半，瑟瑟寒风中，总经理陈政已率领管理团队早早地站在公司门口，迎接等候春节后回到工作岗位的员工。

“天很冷，但看到老板在门口迎接的一刹那，顿时有股暖流温暖了全身，非常感动。”方兰是贵州人，今年是她和丈夫在东政电机工作的第16个年头。50岁的她爱笑，看上去比实际年龄小很多。大家向她打招呼、问好。伴随着句句新年祝福，方兰有些兴奋，她说这就是家的感觉。本来计划回老家过年的夫妻俩，由于疫情不得不从车站返回留东过年，公司领导了解到这个情况后，连同工会第一时间送上慰问金和年货。夫妻俩反复说公司人情味很浓，给了他们第二故乡的幸福感和归属感，在这里上班，每天都很开心。

公司总经理助理兼工会主席何桂仙说：“老板为人谦和，平时对待员工，就像对待家人一样。”据介绍，每年春节后上班第一天，陈政都会在公司大门口迎接大家，一晃已经9个年头了。

8点58分，公司击鼓开工。锣鼓声给开工首日带来了吉祥喜庆的气氛。

9点20分，召开简短的开工大会。当天，90%以上的员工返岗。会上，到岗人员都领到了一个“开门红包”。“节前公司给我们准备了丰富的年货，有压岁红包，节后还有‘开门红包’。虽然老家比较远，回来路上很辛苦，但回这样的公司上班，我们感受到了尊重。”

开工大会后，员工身着整齐的工作服，在欢声笑语中回到各自岗位，以饱满的热情投入到节后生产中。

“公司这几年稳扎稳打，慢慢发展壮大，背后靠的是全体员工的辛勤付出。我想，开工还是要有仪式感。”对于迎接员工返岗一事，陈政觉得很平常。他说，员工是企业发展的基石，大家来自五湖四海，将心比心，出门在外打工不容易，尤其这两年受疫情影响，有的两年才回一次家，公司首先要做的就是营造家的温暖。

东政电机成立于2003年，位于白云街道西城工业园，是一家集技术研发、生产、销售为一体的国家级高新技术企业，年产各类交直流减速电机、行星减速电机、蜗轮减速电机、行星减速器等系列产品150多万台。公司主打细分领域，产品广泛应用于光伏发电跟踪系统、高端闸机、AGV小车、自动化设备、医疗仪器、割草智能、智能清洗等服务型机器人。产品通过CE、ROHS、REACH等各国产品认证，远销美国、以色列、韩国、日本、台湾等国家及地区。

一直以来，东政电机注重优质服务，不断加大技术开发的力度，“智造”出许多让客户满意的高质量产品，并为客户开发和制造特殊用途产品。公司每年研发费用占销售收入的4.5%。去年，面对全球疫情、大宗商品涨价的复杂情形，东政电机科学研判发展形势，积极应对困难挑战，努力抢抓市场机遇，全面推动“产品数字化、生产数字化、管理数字化”，逆势而上，全年销售收入1.2亿元，上缴税收750多万元。2019年到现在，短短三年时间产值翻了一番。

宝森波纹管

## 创新增动能 节后开工忙

□记者 任振江

8日一大早，浙江宝森波纹管有限公司各个工区里机声隆隆，规格多样的波纹管从一条条产线上源源不断地生产出来。截至当天中午，125名员工已到岗115名，开工情况良好，企业为当天按时到岗的每名员工发放了“开工红包”。

“过了一个长假心态有些松懈，加上返程路途比较劳累，总的来说节后第一天开工心情还是激动的，自己要快速调整到工作状态。”企业技术部副经理王建涛来自陕西咸阳，为了准时到岗开工，他5日中午自驾从老家出发，由于雨雪天气高速堵车，路上花费了40多个小时，7日上午才抵东阳。“眼下最要紧的是一些自动化设备的改造工作，包括新设备调试等，用以配合企业今年整体运营规划，针对

不同型号的产品，把之前的手动模式尽可能改造成自动一体化的设备。”王建涛说。

浙江宝森波纹管有限公司成立于2009年，是一家国家高新技术企业，专业从事各种金属材料、型号波纹管及组件的生产与销售。公司总经理郭昕昕介绍，公司员工大多都是老员工，节后返岗率、准时性一直以来比较稳定。为响应疫情防控的号召，大部分员工采用自驾或拼车的方式返乡返工，减少乘坐公共交通工具，这也为企业年后顺利开工创造了有利条件。

2021年，宝森公司发展形势良好，全年实现产值4000多万元，同比增长50%。谈及企业快速增长的核心动力，郭昕昕表示离不开产品创新和市场升级两大“法宝”，平均每年投入研发创新的资金达300多万元。去年12月，公司与长

三角物理研究中心、松山湖材料实验室三方联合共建的“智能金属材料器件联合研发中心”正式成立，为国内智能金属材料器件关键瓶颈问题提供解决方案。“一方面，近年来我们持续加大研发和创新的投入，大量的新产品转化到市场，带来了新的销售增长点。另一方面，在原有的传统市场上，把面向中低端客户群更多转向中高端客户群，产品应用范围也从原先的白色家电，拓宽至石油、化工、电力、新能源等领域，大大提升了品牌形象和产品附加值。”

新的一年，宝森公司将保持稳中有进的发展步调，加快完成近两年的科技创新成果落地和市场化转换，继续坚持产品创新和科技创新，力争未来3-5年在自身的细分领域内成为“专精特新”的代表型企业。

白云各市场陆续开市

## 不少经营户迎“开门红”

□记者 楼瑶琳

8日是正月初八，不少企业、市场都纷纷在这天开工、开市，期待新的一年财源滚滚。

8日上午，在缤纷的礼花和热闹的鼓声中，东阳中国木雕城在国风生活馆南大门举办了简短又不失隆重的开市仪式。“开市大吉、虎虎生威！”在一声声嘹亮的祝福声中，经营户们期许新的一年生意兴隆。

据悉，春节期间，为了满足部分商户直播带货的需求，东阳中国木雕城抖音直播基地安排了人员值守BIC（质检发货一体化中心）。商户“江南尚馨”主要经营沉香饰品，其直播团队位于深圳，但仓储发货都在东阳木雕城抖音直播基

地。该公司负责人朱先生说，在抖音上销售木作文玩，必须要入驻相关类目的抖音直播基地。去年，朱先生经多方考察，最终选择入驻东阳中国木雕城抖音直播基地。入驻以来，直播销售额每月都有大幅提升。春节期间，抖音平台流量较大，该公司直播间每天直播四五个小时，日均发货1000件。

8日，东阳国际汽车城开市首日，市场内车位满满当当，阿里二手车馆、新车馆等各展厅都有顾客在驻足选购心仪的汽车。

“今天上午卖了一辆本田二手车，2015年上牌，车况好，售价5万多元，下午就办了过户手续，可以说是‘开门红’吧。”金鑫二手车店经营户虞金明说，自己在汽车城开业之初便入驻。凭借诚

信经营的口碑，加之背靠汽车城二手车市场这棵大树，该店规模不断扩大，现在汽车城设有3处经营场地，积累了不少忠实顾客。早在7日，开工前一天，就有老客户通过微信订购了一辆二手车。还有一位客户，曾陆续从他店里买了5辆二手车。“相较于新车，买二手车不用交购置税。随着汽车保有量的提高，置换二手车的消费者会越来越多。”

记者从白云市场发展局获悉，截至昨日，东阳国际汽车城、东阳中国木雕城、银泰城、红星美凯龙、华泰皮革城、各汽车4S店均已开市。东阳红木家具市场、东阳国际建材城、华东木材市场将分别于11日、12日、16日开市。



7日，市吉泰塑料实业有限公司开工首日，员工们高举“开门红包”，笑脸迎接新一年的开工。

虎

年

开

工

第

一

天