

智慧互联
聚力荆州工业振兴

在对话中拓思路、启智汇。昨日,“古城新智汇”企业家分享交流会首场活动结束后,本报记者专访活动主持人及部分企业家,请他们谈感受、论创新、说发展。



扫码看详情

本版摄影:潘路 张梦瑶 孙杨



湖北卫视主持人、分享交流会首场活动主持人田野:

“我看到了大家眼里的光”

回到家乡担任“古城新智汇”企业家分享交流会首场活动的主持人,湖北卫视主持人田野十分高兴,“专门为企业家举行这样一场专业的交流活动,体现出荆州对企业家的尊重、关心,这是一件值得称道的事。”

田野拥有丰富的财经类活动主持经验。在他看来,“古城新智汇”企业家分享交流会,是一个开放、包容的平台,大家在一起增长见识、寻找合作机会、延展人脉圈子,这些都将有助于拓宽

对外发展之路,而如何把这些宝贵的人和物、观念和资源变成一个跨界出圈的新赛道、品类,在其中找寻合作的机会,是接下来值得思考、并且付诸行动的事。

田野认为,只有地方培养出更多十亿级、百亿级企业,城市才会有希望,才会有足够的岗位提供给有学历、有理想的人,从而共同推动地方高质量发展。

“今天在活动现场,我看到了大家眼里的光。眼

里有光,脚下才会有路。”田野相信,未来还会有更多朋友加入到活动中来,或是来荆投资、或是寻找合作契机、或是分享交流。

“企业家是最坚韧的群体,他们不容易被人左右判断、决心、力度。”田野说,希望企业家能保持平常心,坚定地按照自己的步伐去寻找市场的“心跳”;希望地方主流媒体荆州日报社搭建更多更好的平台,让企业家在有限的时间内进行最高效的学习、交流,助力企业发展。

记者 刘娟



湖北菲利华石英玻璃股份有限公司副董事长、总经理商春利:

思想碰撞激励企业稳健前行

“这是一个极具向心力的平台,是一次思想的碰撞,激发了照亮企业稳健前行的火花。”“古城新智汇”企业家分享交流会结束后,商春利对记者说,感谢市委、市政府搭建了这个好平台,让各赛道、各领域的企业家们汇聚一堂,跨界交流,带来不同角度和视野的思考,收获很大,希望活动能坚持下去。

菲利华是土生土长的荆州企业,也是荆州企业的骄傲和荣光。公司历经国企改革,并于2014年成

功在深圳证券交易所上市。菲利华如何一步步走到今天?分享交流会上,商春利从四个方面阐述了菲利华稳步发展的要因。

“以前一直‘埋头赶路’,今天的分享会给了我一次思想复盘的机会,这种活动要常态化开展。”商春利说,跨界互动交流是一种非常好的互动方式,既能助力企业家成长,又能搭建企业之间合作平台,帮助企业形成优势互补,深入挖掘内部资源,实现合作共赢。

活力28强势回归、一批中小企业进军国际市场、本土老品牌“长红”同时进军新领域……分享交流会上,企业家们谈思想、话发展,一系列好消息让商春利倍感欣慰。“企业的发展离不开好的营商环境。”商春利说,近年来,荆州努力打造公平、高效、开放的营商环境,让大家对未来发展充满信心。在好的发展环境中,他们将踏踏实实埋头苦干,经营好企业,为荆州高质量发展添砖加瓦。

记者 伍丹



湖北活力集团有限公司总裁李健飞:

向改革创新要竞争力

“商总全方位讲述了菲利华56年来转型升级过程,令我感触颇深!”湖北活力集团有限公司总裁李健飞表示,活力集团由原活力28公司变更而来。作为沙市人曾经的荣光,有着70年历史的老品牌,活力集团也是通过不断的转型升级,在几经沉浮后重回消费者视野,并跻身全国产业化产业前六行列。

2019年,活力集团销售额突破1亿元;2020年突破5亿元;2021年突破20亿元。今年,集团将目标定位突破40亿元大关。李健飞说,这份底气,源

自集团持续的改革创新。

“我们从产品原材料、工艺及市场营销等多方面不断创新。”李健飞说,重启之初,集团深谙情怀不是从残酷的市场竞争中杀出重围的“万能药”,而是对市场进行深度分析,从产品需求、品牌适应,到渠道维护、市场开拓,全部从零起步。集团将全国市场划分为华北、华南多个区域,并根据不同的消费者制定专门的销售策略。

打破传统思维,迎合市场新理念,活力集团终于迎来曙光。“现在我们在全国拥有超过1000个经销

商,产品覆盖全国线下终端店超过35万家,2021年洗衣液单产产量超20万吨。”李健飞说。

未来,活力集团将持续向研发要生产力、向创新要竞争力。李健飞介绍,目前,荆州新工厂正在加紧建设,预计明年1月建成投产。届时,将推动集团从家清领域向个人清洁护理、口腔护理等领域进行品类扩张,为转型“一站式”快消品提供支撑。此外,集团还将推动绿色转型,为全国乃至全球消费者提供更健康、绿色、环保的产品。

记者 王大玲



湖北小胡鸭食品有限责任公司总经理胡秀容:

让荆州味道走出湖北走向全国

湖北小胡鸭食品有限责任公司总经理胡秀容说,扎根荆州创业20余年,“小胡鸭”发展成规模化经营的国家农业产业化龙头企业,离不开努力和创新。目前,“小胡鸭”在全国已有400家门店,年收入超7亿元。

自创业以来,胡秀容始终关注如何提高产品质量和创名牌。在她看来,自主创新是企业发展的战略支撑,技术升级能够提高抗风险能力,人才引育可激发创新活力,产学研合作将增强企业的创新实

力。“我们要乘着创新驱动发展的东风,插上科技创新腾飞的翅膀,力争生产出更多美味健康的小胡鸭产品。”胡秀容说。

为了实现这个目标,胡秀容每年70%的时间,都奔走于养殖场、车间、门店之间。“多年来,我们一直深耕以荆楚麻鸭为原材料的卤制品产品研发,每一只鸭子都经过严格的检验检疫,产品采用机械化生产,融合传统卤制工艺、融合现代杀菌技术,辅以30多种名贵中药材精

制而成。”胡秀容说,公司主打产品既有香辣、香酥、五香三大系列等餐桌类产品,也有真空包装礼品类产品,今后还会逐步加入休闲类、预制类产品。

“我们将在岑河镇储备200余亩土地,新的企业规划也已提上日程。”胡秀容说,未来,“小胡鸭”将充分发挥湖北“水上农业”资源优势,围绕老麻鸭深加工进行新产品研发,做精本地特色农产品,让荆州味道走出湖北,走向全国。

记者 陈丹



荆州市隆祥纺织有限公司总经理张昱锳:

疾步迈入“专精特新”发展轨道

“不同领域发展之道虽不同,却有着相同的精神内核——创新。”荆州市隆祥纺织有限公司总经理张昱锳表示,商春利的分享交流让他受益匪浅,也深深感受到创新对于每一个企业至关重要。

2019年之前,荆州市隆祥纺织有限公司是一家专为普拉达、MLB等高端服装品牌供应面料的企业,其95%的产量销往国外。

“凡企业者,必谈创新,止步不前就有被淘汰

的可能。”作为90后创业者,张昱锳凭借自身敏锐的头脑,带领企业创新升级,向工业功能型纺织面料转型。

2019年以来,公司聚焦行业科技资源,将目标锁定消防、煤炭、天然气等个体安全防护领域,吸纳苏州大学、武汉纺织大学人才入企,取得众多科技成果,以创新驱动发展带动企业技术水平不断提升,产品远销澳大利亚、俄罗斯、德国等国家,公司营业额

每年增长10%。

眼下,低碳、环保理念已融入纺织面料生产中。为满足行业需求,我国面料行业开始向小而精的发展模式转变。张昱锳表示,公司还将不断顺应工业功能型纺织面料发展趋势,将目光放眼国内,加大面料开发力度,加快新材料、新技术应用速度,让企业快速步入“专精特新”发展轨道,走好创新进阶之路,为国内工业功能型纺织面料生产贡献力量。

记者 琳玲



荆州市巨鲸传动机械有限公司党委书记、董事长肖北平:

站稳国内减速机行业“第一方阵”

“通过面对面的分享、沟通、交流,可以汲取其他企业发展的成功经验和失败教训,助推企业走得更稳健,发展得更顺畅。”荆州市巨鲸传动机械有限公司党委书记、董事长肖北平表示,此次活动让他深切感受到市委、市政府对企业的高度重视,对企业家的关心关爱;作为企业负责人,他对企业风险管控、提升创新能力、高层次人才引进及培养等方面有了更

深刻的认识。

巨鲸传动是荆州本土老企业,从1969年成立至今,始终专注减速机行业。一路以来,在政府的大力扶持下,公司抢抓各项政策机遇,坚持技改创新,研发出了一批高技术含量和高附加值的产品,实现从“制造”向“智造”升级,成为行业翘楚。如今,公司已成为国内最大的中、大型行星齿轮减速机研发和生产基地之一。

作为“老牌劲旅”,巨鲸传动将如何再续新篇?肖北平表示,创新是发展的主旋律,公司将继续按照中长期销售热点研发、生产产品,学新补旧,不断提升公司管理水平,开拓市场,以奋进姿态勇毅前行,释放发展新动能,在国内减速机行业“第一方阵”站稳脚跟,提升市场份额占比,为荆州经济社会高质量发展贡献力量。

记者 王大玲



湖北洁洁食品有限公司总经理周洁:

抢抓新机遇实现全面“破圈”

在30年间,湖北洁洁从10平方米的小店发展成拥有12家连锁店的本地品牌企业。在昨日举办的“古城新智汇”企业家分享交流会的“对话”环节,湖北洁洁食品有限公司总经理周洁说:“经历两代人的‘洁洁’品牌,正在传承中创新,于发展中突破。”

面对当前食品市场竞争激烈、同类产品增多的形势,周洁坦言,作为一名“创二代”,要跳出“舒适圈”,关注行业赛道,立足自身优势,抢抓互联网经

济、网红经济带来的新机遇,从产品开发、渠道拓展和品牌营销等多方面实现全面“破圈”。

产品是企业赢得市场的根本,企业创新首先是产品的创新。周洁介绍,在保留九皇饼等荆州特色传统美食基础上,公司研发了冰面包等一系列高性价比的网红爆款产品,坚持每月推出4至5款新品,提升细分市场消费力。

门店布局和形象打造是品牌建设的关键内容。周洁说,公司根据消费群体调整了门店布局,

将门店向新城区扩张,今年还将在县市新增门店。在门店形象设计上,公司借用网红思维,打破连锁店千篇一律传统,打造“一门店一主题”的网红形象店。

“置身互联网时代,我们还要跟上节奏做好营销。”周洁说,公司正在塑造IP形象,构建商品销售新渠道,借鉴新零售会员概念,升级会员管理体系,新建会员店,还将在全国各地开展大数据调查,筛选爆款产品,获得销售新增增长点。

记者 黄思明