



由代工转为做品牌 看神驰机电如何“虎口夺食”

重庆日报首席记者 杨骏

机电产品是重庆外贸的“主力军”，但遗憾的是，出口的“主流”却是贴牌产品。神驰机电股份有限公司（以下简称神驰机电）果断从这个“主流”中“脱离”，由刚开始的代工，转为做自主品牌，成为国内小型发电机行业自主品牌出口最多的企业，产品销往全球100多个国家和地区。

做品牌从来不是一件容易的事，更何况小型发电机一直是发达国家的强势领域，想要脱颖而出在国外市场上站稳脚跟，难度堪比“虎口夺食”。

神驰机电是怎么做到的？

把“最坏的市场” 当作最好的市场

位于北碚区的神驰机电创立于1990年，一开始主攻小型发电机零部件。1998年，公司组建了小型发电机研发团队，前往欧洲学习先进的发电机生产技术。

2000年，团队学成归来，神驰机电初步实现了产品从零配件到终端产品的转型，也开始了“贴牌”代工之路。凭借不断创新，神驰机电不仅在行业内站稳脚跟，还与国外多家知名行业巨头合作，年代工订单金额超过1亿美元。

一帆风顺的背后，却是暗流涌动。“代工看起来很好，但没得议价权，品牌商每年都会跟我们‘杀价’。”神驰机电董事长艾纯说，这让他意识到，如果市场出现波动，订单不足，公司很容易陷入生存危机。

必须做自己的品牌！

艾纯说，贴牌代工不是长久之计，只有做出品牌，建立自己的营销渠道，才能真正走出国门，为打造“百年企业”打下基础。

代工做得好好的，神驰机电突然转为做自己的品牌，已让人吃惊。而把品牌首“闯”目标市场定为美国，更让人感到震撼。

要知道，美国拥有绝大部分全球小型发电机龙头企业，甚至有很多是当时的世界500强，可谓竞争最激烈的地区。神驰机电的选择，无异于新手玩游



神驰机电生产忙。(资料图)

戏时，开局就选了“地狱难度”。为何明知山有虎，偏向虎山行？因为最坏的市场，就是最好的市场。

“美国地广人稀，很多人住在非闹市区，那些地方的电网基础设施不算好，需要小型发电机以备不时之需。”神驰机电副总裁黄勇认为，美国是全球最大的小型发电机市场，特别是美国的中产阶级，基本上每家必备小型发电机。公司既然决定要做品牌，自然要去最大的市场。另一方面，当地民众对“品牌”这一概念的认可度较高，价格高低并不是影响他们购买的主要因素，这也是一个新生产品牌所需要的。

经过准备，2011年，神驰机电在美国成立了子公司——美国神驰，开启了发展自主品牌之路。

面对“四面楚歌” 拿出“壮士断腕”勇气

做自主品牌，并非所有人都支持，比如神驰机电的代工合作品牌商。

黄勇说，很多品牌商都不太希望自已多一个竞争对手，采用很多方式阻拦神驰机电做自主品牌。

在2011年一次订货会上，某国际品牌商直言，如果神驰机电不做自己的

品牌，他们愿意一次性签订10年的订单合同；若执意要做，双方的合作不仅将马上停止，该品牌商还会联合其他品牌一起抵制神驰机电。

面对“威逼利诱”，神驰机电没有退缩。2012年，该企业正式推出了自主研发的品牌发电机组产品。

“报复”接踵而至。

美国BS公司减少了神驰机电的订单，另一些厂商则直接取消了合作。“我们当时在美国有一位重量级客户，每年的订单有5000万美元左右。”黄勇说，这家客户也取消了合作。

订单急速萎缩，神驰机电走到了抉择的十字路口。

“既然下了决心，就要坚持下去！”艾纯说，神驰机电拿出“壮士断腕”的勇气，哪怕初期亏损，也要打响自己的品牌。

自己做品牌，不但要有勇气，更要有方法。神驰机电在美国组建了一个完全本土化的团队，一方面研发和生产符合当地市场需求的产品，一方面开拓销售渠道。

“美国商超体系很发达，进入门槛很高，对质量的要求也很严。”黄勇说，他们花了4年多的时间，才得以进入第一家商超。

虽然神驰机电的产品当时只是在一个不起眼的角落，但对企业而言，这

是一次巨大的胜利。随后，神驰机电采取“积跬步以至千里”的心态，稳扎稳打，凭借过硬的产品质量，逐步拓展在美国的销售渠道网络，进驻的商超越来越多，位置越来越好，慢慢得到了美国民众的认可。

如今，神驰机电的小型机电已成为美国的主流品牌之一，市场份额约占10%，也成为国内小型发电机的第一品牌。

研发产品因地制宜 开拓“全球版图”

品牌小有名气后，如何趁热打铁？

“我们想办法进一步增加在美国的销售渠道，扩大、巩固品牌影响力。”黄勇说，美国除了商超，还有一些更专业的机电产品销售渠道，相应的，要求也更高。为此，神驰机电积极布局，希望能够更早地进入这些专业销售渠道。

另一方面，神驰机电也在拓展自己的“全球版图”，像迪拜、尼日利亚等国家，就是他们第一批布局的国家。

“不是说我们在美国站稳了脚跟，去其他地方拓展业务，难度就变小了。”黄勇说，每个国家的情况不一样，消费需求也不一样，所以每去拓展一个国家，神驰机电几乎都是“从零开始”。

因地制宜，成为神驰机电开拓世界市场的重要武器。比如，发达国家市场的机电产品，更多时候是为了应急。所以，神驰机电在这些国家的机电产品，要做到耐用，就是哪怕存放了大半年不使用，需要时就马上能发电。而非洲国家则不一样，当地小型发电机的使用率很高，可能天天都在用。神驰机电针对当地的产品，就更注重耐用性。

为了让产品在不同国家快速落地，神驰机电建立了200多人的研发团队，持续进行技术创新。如今，神驰机电拥有各种现代化专业生产生产线30条，国内外各类专利500余项，其中发明专利38项。

如今，神驰机电成功在海外打响了品牌知名度。目前，神驰机电在海外拥有多个生产基地，并在美国、俄罗斯、日本等地成立了分公司和办事处，产品销往全球100多个国家和地区，年出口额超2亿美元。

第二届“一带一路” 国际技能大赛24日在渝开幕

本报讯(记者 罗丹)6月24日至26日，第二届“一带一路”国际技能大赛在渝举行。

记者从大赛媒体通气会上了解到，本届大赛的主题是“技能合作·共同发展”，共有来自61个国家和地区的590名技能精英参赛观摩。与第一届大赛相比，参赛选手增加了27.5%，整体比赛规格更高、规模更大、活动更丰富、影响更广泛。

据了解，大赛结合共建“一带一路”国家产业发展需求，参赛意愿和重庆市办赛条件，设置18个比赛项目。其中，世界技能大赛比赛项目共11个，分别是数字建造、物流与货运代理、电子技术、电气装置、光电技术、信息网络布线、花艺、珠宝加工、美发、美容、茶艺/西点；其他比赛项目共7个，分

别是汽车技术(新能源)、轨道交通信号控制技术、无人机装调检修、工业机器人系统操作、物联网安装调试、咖啡制作、互联网营销。

“本届大赛，我们采取集中开放、多元融合的办法，将‘赛、会、展、演’融为一体。”第二届“一带一路”国际技能大赛组委会委员、人力资源部社会保障部职业能力建设司副司长、一级巡视员王君介绍，大赛同期，还将配套举办技能展演、“一带一路”技能筑梦行动启动仪式、高技能领军人才强企对话、数字技能国际交流研讨、国际竞赛新项目技术标准研讨、“渝悦康养”发展研讨、数字经济和技能领域南南合作研讨等交流活动，力争形成更多具有重庆辨识度、国际影响力的技能交流合作标志性成果。



数字化赋能专精特新企业高质量发展

王凤阁

习近平总书记重庆考察时强调，加强重大科技攻关，强化科技创新和产业创新深度融合，积极培育新业态新模式新动能，因地制宜发展新质生产力。专精特新企业专注科技创新，深耕产业链细分领域，是推进科技自立自强、创新发展的生力军，也是科技创新要素集聚、科技创新成果应用的重要载体。近年来，重庆在支持专精特新企业发展方面取得了一些成效，专精特新企业规模和质效不断提升，以数字化赋能专精特新企业转型升级，是实现专精特新企业高质量发展的必由之路。要多措并举推进专精特新企业数字化转型，以数字化赋能专精特新企业高质量发展。

健全数字化转型公共服务平台，加快数字化转型。专精特新企业在锻造产业链供应链韧性、构建现代化产业体系、发展新质生产力中起着至关重要的作用。要整合政府与市场两方面的优势资源，完善“重庆市中小企业数字化转型公共服务平台”体系建设，降低企业数字化转型成本和难度，加快实现专精特新企业诊断全覆盖。按照“一企业一报告一建议”和“一区县一报告一建议”要求，形成专精特新企业诊断报告，精准研判问题，找准解决方案。大力建设工业互联网平台，引导各类软件服务商持续提升云计算、大数据、边缘计算等建设工业互联网平台所需的关键技术能力，鼓励市场竞争，以市场力量降低工业互联网平台建设成本。支持平台多元化发展，加快形成“综合型+特色型+专业型”平台体系。如江苏省成立“区块链+数字化转型公共服务平台”，运用区块链技术优势低成本解决多机构间的信任难题。要以专精特新企业作为示范引领，构建数字化核心竞争优势，引导中小企业增强对数字化转型的重视，加大对数字化的投入，持续提高中小企业数字化水平。

推动数字经济与专精特新企业深度融合，提升智能化水平。深入系统研究数字经济与专精特新企业深度融合的顶层规划，全面谋划制定专精特新企业数字化转型的短期、中期和长期实施方案，

构建数字经济助力专精特新企业高质量发展的整体框架。推动数字经济全面渗透产业链供应链价值链，建立技术、设备、平台和数据资源共享协同机制，培育发展平台化设计、数字化管理、个性化定制、服务化延伸等新技术新业态新模式。建立数字经济和专精特新企业深度融合的运行监测分析与全流程管理体系，建设一批典型示范。用好专精特新企业“产学研用服”平台，建立健全数字经济和专精特新人才培养支持体系。从专精特新企业的人才需求实际出发，鼓励校企合作，强调知识体系与时俱进、学以致用，推动新职业教育、新工科教育创新发展。持续开展“专精特新中小企业优秀企业家评选”，讲好企业家故事，弘扬企业家精神。创新开展“专精特新中小企业技能人才培养”，尊重技能人才，弘扬工匠精神。

以科技创新引领现代化产业体系发展，营造良好创新生态。“33618”现代制造业集群体系是重庆发展新质生产力的主阵地。以科技创新引领“33618”现代制造业集群体系发展，加强在制造业重大领域科技创新与产业发展的融合，突出科技创新和产业发展的融合，突出科技创新和产业发展的融合，突出科技创新和产业发展的融合。发挥专精特新“小巨人”企业、制造业单项冠军、独角兽等“链主”企业的示范带动作用，深化大中小企业在技术创新、产品创新、数据共享、科创平台建设、数字化人才培养等方面的合作和对接，形成协同创新合力，攻克产业发展的技术难题、“卡脖子”难题，创新产业链、供应链上下游企业共生共融、互补互利的合作模式，打造大中小企业融通创新的良好生态。以专精特新产业园区为抓手，以“33618”现代制造业集群体系为依托，聚焦技术咨询、培训、金融服务等专精特新企业数字化转型急需的核心能力和关键要素，建设集咨询、培训、服务于一体的数字化转型提升能力中心，高效解决专精特新企业数字化转型的难点痛点堵点问题。

(原载于2024年6月24日《重庆日报》第11版)

北碚区2024年国际禁毒日集中宣传活动举行

黄祖英出席

本报讯(记者 熊辉)在“6·26”国际禁毒日到来之际，6月24日，北碚区2024年国际禁毒日集中宣传活动在北碚吾悦广场举行，普及禁毒戒毒知识，深化毒品预防教育，引导广大市民增强识毒、拒毒的能力，营造全民参与禁毒的浓厚氛围。

区委副书记、区长黄祖英，区领导陈德胜、韦锋、段理华出席活动。

本次活动以“感恩生命、健康生活”为主题，现场设置了禁毒知识、制毒窝点识别、毒品原植物特征等22个禁毒宣传展区。通过禁毒知识有奖问答、禁毒犬现场搜毒演练、禁毒宣传资料发放

等方式，增强市民防范毒品的意识和能力，让大家认识毒品危害、远离毒品。活动现场，市民们在各个区域穿梭，认真观看禁毒知识展板，仔细分辨仿真毒品类型，积极参与禁毒知识问答和趣味游戏。

据了解，活动当天共展出禁毒展板

22块，发放禁毒宣传资料1200余份。今年6月为第14个全民禁毒宣传月，在市禁毒委统筹协调下，区禁毒办联合各镇街部门已开展近20场禁毒宣传活动，有效激发了市民参与禁毒的积极性，为构建全民参与的禁毒格局奠定了坚实的基础。

区政协召开2024年理论研究工作推进会

董伦出席并讲话

本报讯(记者 齐宏)6月21日，区政协召开2024年理论研究工作推进会。区政协党组书记、主席董伦出席会议并讲话，区政协副主席万朝学、余兵出席会议。

会议通报表扬了区政协“地方政协工作理论与实践”优秀论文。阳泽、谭强、刘林鹏等获代表作了发言。

董伦指出，这次理论研究工作推进会是在深入学习贯彻习近平总书记关于加强和改进政协工作的重要思

想和习近平总书记视察重庆重要讲话精神指示精神的再动员、再部署，也是按照全国政协和市政协关于理论研究的新部署新要求，推进我区政协系统理论研究工作走深走实的具体举措。全区政协系统要深刻认识人民政协加强党的创新理论学习研究宣传的重大意义，以理论上的清醒筑牢政治上的坚定，以思想自觉引领行动自觉。

董伦强调，要提高政治站位，认真落实新时代新要求，推动研究内容勇于加强和改进政协工作的重要思

式现代化建设的“大理论”转变。研究队伍以机关干部为主向以委员队伍为主转变。研究频次由间断式向常态化机制化转变。要坚持实践导向，突出精益求精，围绕推动政协协商向基层延伸的新实践、更好凝聚共识的新部署、服务改革发展的新问题，加强理论学习，深入调查研究，总结经验规律，更好地以理论研究推动工作实践创新。要健全联动协同、成果转化、表扬激励、后勤保障等机制，统筹好政协机关、理论研究会和政协各参加单位、高

校院所的研究力量，力争形成一批有创新观点、有理论价值、对政协实践有较强指导意义的高质量研究成果，努力以一流标准、一流作风、一流业绩，迎接新中国成立75周年、人民政协成立75周年。

区理论研究会第四届会员，区政协机关干部参加会议。

会前还召开了区政协理论研究会四届一次会员大会和理事会，选举产生了一届的理事和会长、副会长、秘书长。



北碚发布政务微信

传播北碚资讯，服务北碚百姓，希望成为又一个你喜欢的北碚的理由……