



拨一拨，聊一聊，温岭热点尽在掌握

热线 86901890

我市13个项目获2017年度台州市科学技术进步奖

本报记者 赵碧莹 通讯员 柯程 文/图

日前，2017年度台州市科学技术进步奖获奖名单公布，我市共有13个项目获奖。其中，温岭市特产技术推广站、温岭市滨海滨海水果种植园的设施葡萄综合促早栽培技术获台州市科学技术进步奖二等奖，新界泵业集团股份有限公司与江苏大学联合开展的“新型全自动智能家用泵”、万邦德制药集团股份有限公司的一种盐酸溴己新的生产方法、温岭市鑫磊空压机有限公司的“永磁变频两级压缩螺杆空压机”等12个项目获三等奖。

包括这13个项目在内，近年来，我市企业共有86个项目获得了科学技术进步奖，其中国家级1项、省级13项、台州市科学技术进步奖72项，且获奖项目数每年均有所增长，这意味着我市企业自主创新能力的提升。市科技局工作人员告诉记者。

提早上市还能卖高价，葡萄设施栽培有成效

温岭素有“大棚葡萄之乡”之称，目前，我市葡萄种植面积超过5万亩，年产值超过6亿元，拥有几十家葡萄生产企业、葡萄专业合作社，注册有“滨珠”“罗氏”“约翰”等多个著名商标，并成功注册了地理标志证明商标。

虽然近年来我市为防避台风危害，对大棚促早栽培技术和防台大棚设施方面进行研究，并在抗台避风问题上取得了一定的成效，但是葡萄生产在设施条件、综合管理技术、自然灾害的威胁等方面仍然存在着不少问题。葡萄三膜促早栽培就是在此环境下研究而成的，通过开发适于双膜栽培的新型连栋大棚，研发三膜促早栽培技术，通过省力化促早栽培、营养管理技术、整形架式的选择、快速更新、顶膜调温增光技术等综合技术的运用，形成了一套设施葡萄综合促早栽培技术体系，让葡萄能够提早上市，避开天气灾害。

市农林局相关负责人表示在接受采访时表示，如果是露天栽培，葡萄要到8月份才能上市，而普通大棚栽培，上市也要到6月中旬。通过促早技术的推广，这几年，温岭葡萄上市时间已经提早了2个月左右，一般4月中旬就能上市，到六七月就已经销售得差不多了。除了云南，温岭葡萄是最早上市的，不仅能趁着别人还没开卖，先卖个好价格，还能避开台风天。

记者了解到，设施葡萄综合促早栽培技术项目在推广应用期间，大棚葡萄三膜促早栽培技术示范区平均亩产达1481.1公斤、产值18709.1元、净产值12726.9元，较单膜产值12393元、净产值6666元分别增长51%和90.9%。省力化栽培的产量虽然低于传统栽培，但由于果实品质较高，售价高于传统栽培，平均每亩产值增加8400元，且促早省力化栽培比传统栽培的成本更低，平均每亩节省成本2238元，技术应用后平均每亩效益增加10638元，增幅达114.42%。



大江实业工人正在忙碌。

统计，2014年、2015年、2016年这3年该产品合计销售额为6758万元，销售台数为191950台，实现税金459万元，利润206万元，创外汇1045万美元。

6个工业及综合类项目获奖，企业注重科技创新

此次13个获奖项目中，除了3个农业项目，还有6个工业及综合类项目、4个卫生项目。

台州市大江实业有限公司的“软硬木兼用多功能地板钉枪”项目此次获得了三等奖。对于我们来说，科技创新才是企业能够在市场竞争中屹立不倒且逐步壮大的必胜法宝。大江实业董事长杨明军说，做产品就是要有坚定的信念、坚韧不拔的精神，我们每年都会拿出销售额的6%用于自主研发，目前已成功研发出了200多款产品投放市场，也因此取得了包括中国、美国、澳大利亚、加拿大等国内外专利60多项。

软硬木兼用多功能地板钉枪就是大江实业自主研发的其中一款得意产品，投产后，深受国际市场欢迎，并在美国、德国、澳大利亚等国注册了国外商标，让大江实业成为我国钉枪行业中第一家以自主品牌进入国际主流市场的企业，在世界最大的五金超市THEHOMEDEPOT与国际大品牌MAX、SENCO等同台竞争，成了沃尔玛、家得宝、劳氏等7家企业的供应商，大大提升了中国钉枪行业在国际市场上的知名度。



新界泵业车间一角。

新界泵业集团股份有限公司与江苏大学联合开展的“新型全自动智能家用泵”项目，广泛应用于农业灌溉、市政工程等领域，并大量出口到北美、欧洲等国家和地区，仅2016年产量就达32.83万台，产值达9265万元。

温岭市鑫磊空压机有限公司自主研发的永磁变频两级压缩螺杆空压机，凭借其节能效果突出，成了同类产品上的热销产品。鑫磊空压机相关负责人介绍，同样生产1立方米气，普通压缩机需耗电0.13度~0.16度，而用两级压缩永磁变频空压机只需0.09度~0.10度。据合肥通用研究所等国家权威检测机构检测，这种空压机比国家三级能效节能35%。一年工作300天，仅电费就为使用企业节省36万多元。

被列入台州市级重点电子商务项目库

城市盒子 带来全新购物体验

本报记者 赵碧莹 文/图

没有收银员、没有导购员，顾客扫码进店后，买完东西自行结账便可离开。去年12月，由台州万集电子商务有限公司开发的24小时无人值守便利店“城市盒子”在温岭亮相，15平方米的店内，放有800多种商品，如今每天的零售额可达1500元~2500元。

就在不久前，在浙江省商务厅与我省八大创业创新相关部门联手打造的互联网+电商领域“双创升级版”国际赛事之江创客全球电子商务创新创业大赛上，24小时无人售卖“城市盒子”凭借全套核心技术的优势夺得了台州赛区一等奖。

这已经不是这家企业第一次获得殊荣，去年举办的第四届“创青春”中国青年创新创业大赛，他们就是浙江七强之一。该项目还被列入了台州市级重点电子商务项目库。

自主研发防盗、支付等核心技术

这样的无人零售模式为何会被业内看中？第一是场景创新，它放置在小区内，是最贴近消费者的购物场所，第二是极大降低了租金成本与人力成本，第三是顺应了现在的移动支付趋势，给许多人带来了便利的购物体验，据统计，近三四年的使用率已经大大下降。“城市盒子”项目负责人牟琳霞说。

台州万集电子商务有限公司一开始的主营业务是水果自动贩售机。2016年，我们看到“缤果盒子”这种无人超市的新零售模式在市场上非常热，而我们也有这种自动销售的基础，所以就想着是不是也可以试着往这方面发展。牟琳霞说，投资了500多万元，从2016年开始自主研发，直到2017年12月，第一个“城市盒子”出现在温岭。

里面防盗门禁、无人支付结算系统、人



脸监控识别、全智能图识识别等核心技术都是我们自主研发的。为了保证安全，我们还在里面安装了远程客服按键，如果有什么问题，市民可以马上和客服对接。

也许有人会担心无人超市会出现客人拿了东西不付钱的情况。牟琳霞说，对于这种情况，他们在一开始就充分考虑到了。比如，进入“盒子”时就必须通过实名认证，然后“盒子”里面也全方位安装了摄像头，从进入到购买再到离开，都能通过摄像头全程监控。因此，我们运营至今还没有出现过不付钱就离开的事。

拆卸移动方便，运营成本更低

在牟琳霞看来，这种无人超市，和相同体量的传统便利店相比，在投入成本和运营成本上都能节省不少。她给记者算了一笔账，15平方米的城市盒子能够售卖的商

品数量相当于40平方米的传统便利店。40平方米的便利店如果24小时值守，至少要3名员工三班倒，加上房租、装修、水电等大概需要40万元，而“城市盒子”的成本只需要十几万元。

其次，是运营成本。“城市盒子”成本大概为2500元/月，2个人就能管理10个这样的无人超市。而传统便利店各项成本至少需要1.5万元/月。牟琳霞说，此外，无人超市拆卸移动方便，如果这个地方不挣钱，可以移到另一个地方，同城运输的费用大概为2000元，而传统便利店迁店费用要在10万元以上。按照这样计算，“城市盒子”每日流水三四百元其实就能回本。

记者了解到，无人超市的主要受众是年轻人。因为年轻人喜欢便利化的生活，而且对新事物接受度也比较高。为了增加体验感，今年我们还在原有的基础上进行了升级，在里面安装了空调，让市民购物更舒适。

数据 大咖 泵都 授课

助力水泵出口企业更好开拓国际市场

本报讯（记者赵碧莹 通讯员杨鹏）为了有效提升水泵行业的国际影响力，帮助企业利用大数据更好地开拓国际细分市场，日前，由市商务局、大溪镇人民政府联合主办的“全市水泵行业专场数据分析研讨会”在中国水泵之都——大溪镇举行，邀请全球数据巨头谷歌公司现任大中华区首席优化专家徐超以及大中华区渠道事业部经理Allen两位“大咖”，为百余家水泵出口企业的负责人“充电”。

泵与电机是我市第一大产业，也是我市规模最大的传统主导产业，经过30多年的培育和发展，目前已拥有泵与电机企业2750家，其中规模以上企业205家，从业人员5.6万人，已成为全国最大的农用泵生产基地，是浙江省首批21个块状经济向现代产业集群转型升级示范区之一，温岭在民用泵与小型泵领域居于全国首位、全球领先地位，尤其是小型泵在全球市场占有率超过了60%。去年，温岭水泵产值已经超过了400多亿元，销售了4000多万台，在国内市场占比分别超过了20%、30%，全国泵业6家上市企业中，温岭就有4家。

近年来，在利欧股份、新界泵业、东音泵业和大元泵业等上市企业的带领下，我市泵与电机产业规模快速壮大，创新能力不断增强，品牌效益逐步显现，形成了集聚程度较高的现代产业集群。利欧股份是国内较大的微小型水泵制造商，新界泵业是国内农用泵制造龙头企业，东音泵业是国内深井泵品种较全、出口量较大的企业，大元泵业的家用屏蔽泵系列产量在国内排名靠前。而在出口市场，泵与电机的前出口量更是在我市出口产品里一骑绝尘，前4个月机电产品出口额达58.29亿元，同比增长

26.1%，占了总出口额的65.34%，去年全年，机电产品出口额更是超过了170多亿元。

这样一个主导集聚产业虽然让温岭企业在逐鹿市场时拥有一定的优势，但在你追我赶的如今，稍有懈怠，这样的优势随时都会被追上。温岭企业现如今该考虑的就是如何将这个优势不断凸显，而不至于被赶超。

在此次全市水泵行业专场数据分析研讨会上，谷歌的两位“大咖”就为温岭泵企带来了另一种发展思路。他们通过数据分析，分析了全球水泵行业的出口与进口分布、规格与档次概况、传统营销与数据营销的差异等现状及未来趋势，指出了水泵行业必将很快进入“数据战场”，以数据为支撑的生产营销策略将在企业发展计划中占据更加重要的位置。他们还通过案例分析和专业讲解，让企业家学到了数据生产营销的技巧和关键，填补了企业在该领域的空白和不足。

水泵在国际市场的竞争日新月异，仅仅依赖传统的生产营销方式，已经跟不上时代步伐了，而通过大数据分析研究，确实可以给企业正确决策、拓展市场提供依据。浙江豪贝泵业股份有限公司总经理管敏成认为，企业这几年正在加快转型升级步伐，无论是打造品牌还是提升质量，或是发展新市场、研发新产品，若是有数据支撑，让企业在规划时也能更有针对性、更精准，因此，尽快启动“大数据”战略很有必要。

这次邀请专家为泵企进行数据分析，就是为了让企业明白“数据”的重要性以及启动相关工作的紧迫性，以便他们更好地应对竞争日益激烈的国际水泵市场，推动水泵行业高质量高速发展。大溪镇相关负责人表示。

提前2个月开始涨价

7月的蛋价逆袭了

本报讯（记者赵碧莹/图）这段时间，鸡蛋、鸭蛋价格都涨了，比之前贵了一两元一斤。日前，市民王女士逛菜市场时发现，春节后一直处于低位的蛋价，进入7月后开始逆袭，尤其是鸭蛋，普通的都卖到了10元左右一斤，而之前这类鸭蛋价格才七八元一斤。

近日，记者走访温岭的超市和菜市场寻找蛋价上涨的原因。

在各大超市里，蛋价相对比较平稳，鸡蛋价格是4.5元~6元一斤，鸭蛋价格则是8元左右一斤，和之前相比，涨幅不算太大。

但是，在菜市场里，一位经营蛋品的老板告诉记者，现在普通的红皮鸡蛋是5元一斤，而土鸡蛋则卖到了8元一斤，还有一档吃谷的卖15元一斤。这两个星期，鸡蛋价格的确实有所上涨，平均大概涨了0.5元~1元一斤。老板说，相比鸡蛋，鸭蛋的价格涨得更多，普通的鸭蛋现在卖9.5元一斤，而之前只有7元一斤。

其实上半年蛋价还是低的，主要是7月份开始的。我市一位鸡鸭养殖户说，据他了解，15元一斤的土鸡蛋现在都不算贵了，那些正宗的土鸡蛋已经卖到了20元一斤，鸭蛋也卖到了12元一斤，都比之前贵了两三元一斤。今年情况和往年

还是有点不同的，一般来说，这段时间是蛋品的销售淡季，市场需求回落，价格不会大涨。他说，往年涨价都是从9月份开始，那时候学校开学，食堂对鸡蛋的需求量大增加，加上中秋节临近，作为月饼原材料之一的鸡蛋，市场需求变得旺盛，价格就会上涨，但是今年涨价时间比往年早了一两个月。

他分析，主要原因应该是产蛋量少了。其中一个原因是持续的高温天气让鸡、鸭进入了“歇伏期”。今年天气非常特殊，感觉比去年闷热，现在鸡、鸭的产蛋量比入夏前明显减少了，加上政策影响，不少养殖户不再继续养殖，市场上的存栏量也降低了，蛋价自然就上涨了。他说。

不过，蛋价的上涨并没有对销量产生太大的影响。现在市民对5毛、1元的涨价幅度也不太敏感，毕竟蛋该吃时还得吃。只是一次买的量减少了，但那主要也是因为天气热，鸡蛋放久了会不新鲜。他说。

小贴士：

天热，鸡蛋保鲜期缩短，挑选时留意一下鸡蛋大头处的气室大小，若气室较大，证明鸡蛋新鲜度打折，最好不要买。买回家后的鸡蛋最好小头朝下摆放，可减缓鸡蛋变质速度。



市民在超市里选购鸭蛋。