



市一院滨海新城院区融合一周年

近50位专家齐聚，开展三天大型义诊

记者 朱丹君 通讯员 李梦婕

温岭市第一人民医院滨海新城院区在成立一周年之际，开展为期3天的大型义诊，让优质医疗资源惠及更多群众。

12月13日是义诊第一天，来自内外科、妇科、儿科、骨科、中医科等20余个科室的近50位专家，在滨海新城院区开展义诊。12月13日至15日义诊期间，医院免收挂号费，共惠及群众3500多人。

患者不动、专家联动 服务受称赞

“机会太难得了，颜主任的号很难挂上的，没想到这次碰到义诊，还免了挂号费。”当天，市民王女士带着母亲，到滨海新城院区找消化内科主任颜海帆就诊，没想到免了挂号费。王女士告诉记者，她母亲肠胃不好，还患有幽门螺杆菌，经过药物治疗，身体明显好转。

“医院在家门口，专家也来了，对老百姓来说很便利。这里的医生

和护士服务态度都蛮好的。”家住松门镇河滨新苑的胡阿姨患有痛风，两院融合后，她便一直找主院区风湿免疫科的王文龙副主任医师就诊。“之前去市区看病，每次坐车都要晕车，现在不用受这种苦了。”

两院融合一年来，温岭市第一人民医院将主院区的“管理理念、服务理念、技术服务质量标准”植入滨海新城院区。今年1至10月，滨海新城院区新增专科门诊8个，增扩3个病区，形成“患者不动、专家联动”的新模式，明显提升医疗服务能级，改善群众就医体验。

专家下沉 开展高精尖手术

“在滨海新城院区做胃肠镜，其实跟其他大的医院，从设备角度来说是没有什么区别的，完全可以满足病人的需求。”颜海帆表示，主院区专家的到来，对消化内科包括内镜中心的技术提升，起到引导作用，有助于规范诊疗服务，常态化地开展一些新技术，更好地为当地百姓服务。

“专家来了以后，让我们做手术更有底气，也对我们的学科建设、员工技术培训起到很好的带动作用。”滨海新城院区泌尿外科主任洪辉主任医师表示，随着两院融合的推进，不断有高水平的专家前来坐诊、手术，加上一些高精尖医疗设备的引入，让他们的医疗水平迅速提升。另外，在主院区的牵头下，浙大医学院附属邵逸夫医院的专家来到滨海新城院区，开展前列腺癌等方面的根本治疗。

据统计，今年1至10月，滨海新城院区开展四级手术165例、肺癌手术20余例、髋关节置换术30余例。医院先后开展新技术、新项目10项，覆盖6个学科，能实施胸腔镜下肺癌根治术、鼻内镜手术及耳廓成形术等高精尖手术。

互融互促 带动医疗能级提升

“我刚刚去ICU查房，昨天我们救治了一位中风的95岁老奶奶，通过静脉溶栓治疗，她的肌力从0级提升到1级，恢复得很好，我觉得很有

成就感。”市一院神经内科陈春友副主任医师，长期派驻在滨海新城院区工作。

“目前，我们科室可以常规开展急性脑梗死的静脉溶栓治疗，基本上可以达到跟主院区同质化的快速高效的诊疗水平。”虽然上班路途比较辛苦，但陈春友觉得很值。今年5月，滨海新城院区开设了神经内科病房。近期，医院还开设了眩晕多学科联合门诊，为眩晕患者提供一站式诊疗服务。来这边工作7个月，陈春友认为：“滨海新城院区的学科建设越来越好，很多三、四级手术及专科化发展水平都在稳步提升。”

两院融合以来，专家下沉1304人次，门诊服务超过1.6万人次。目前，滨海新城院区已完成学科设置，筹备设立呼吸内科/感染病区、康复病区，增扩骨科病区。同时，医院组织开展线上线下培训48场次，培训医务人员588人次，切实提升医疗服务能力。今年以来，滨海新城院区共收到群众、企业赠送的锦旗、感谢信20余件，服务满意度同比提升14.85%。

冲刺千亿产值 温岭泵与电机如何再“进阶”

(上接第一版)

这些年，市市场监管局围绕泵与电机产业知识产权保护，采取了一系列行之有效的举措。比如建设国家级温岭（通用机械）知识产权快速维权中心，对产品外观设计专利进行预审，提高审查效率。又如专利导航项目，企业可以通过专利导航对标国际企业，避免在出海时遇到专利侵权风险。

中小企业势单力薄，“单兵作战”引才难、产业核心技术攻克难，需要政府帮一把扶一程。

温岭依托泵业创新服务综合体、机电工程师协同创新中心、泵业小镇技术中心等平台，与清华大学、江苏大学、浙大台州研究院、浙工大等高校院所共建温岭研究院，为泵企提供一站式创新服务，累计攻克泵类技术难题94项，合作研发泵类项目200余项，服务收入近2亿元。

普轩特泵业与浙江大学联合研发的低中高压全覆盖轻型车载消防泵，运行范围拓展了25%以上，攻克了现有水力设计方法无法满足变工况无过载运行的技术难题，预计明年初投放市场。

进越机电也吃到了红利，以工业设计赋能，生产的中大型油浸式潜水泵在市面上脱颖而出，以此脱离低端同质化竞争，年产值连续两年增长率在10%以上。

8月底，国家水泵产品质量检验检测中心（浙江）顺利通过验收。这里有23个高端实验室，检测能力覆盖95%以上的水泵产品、90%的水泵主要配套产品，逐步形成“检测—研发—产业化”的服务体系。其中，不同高度下的自吸性能试验以及EMC、低噪声、摇摆、振动环境下水泵试验装置，是国内外首次使用。

“因地制宜发展新质生产力，制造业需要时间来成长。”张金凤说，简单的赛道往往很卷，不如做一名长期主义者，在难的赛道上坚持下来。将答案交给时间，市场会做出选择，大浪淘沙过后，高附加值的企业会留下来，行业逐渐向头部集中。

改变正在发生，这是好的趋势。

破界向上之路

放眼全球，龙头企业不局限于泵，而是侧重一体化布局。例如，福斯作为全球领先的流体设备及服务供应商，不仅提供泵，还提供密封件和阀门的完整产品组合，为电力、石油等行业提供整体解决方案。

为了夯实优势、保持市场份额，水泵龙头企业间横纵向收购也很常见。例如：威乐并购了加拿大水泵公司PLAD设备；美国ITT并购了丹麦船用泵公司Svanehoj。

他山之石或可以为温岭泵与电机产业发展支上一招。

“产业想突围，想向上，必须要打破农用泵、家用泵的边界，推动龙头企业之间的重组升级，向工业泵、航空航天等高新技术领域拓展。”林炳谊说。

龙头企业已在闷声解锁新场景。

利欧水泵已为150个国家和地区的5亿多用户提供安全高效的泵与系统解决方案，产品广泛应用于建筑、市政、农业、家用、园林等多个领域。2022年，卡塔尔世界杯的智慧用水解决方案正是由利欧水泵提供的，保障了赛事期间球迷生活用水需求。

鑫磊空压机闯入“磁悬浮”赛道，产品进入工业、轨道交通等多个领域。“相比传统离心机组，磁悬浮变频离心式冷水（热泵）机组取消增速齿轮，采用高速永磁同步电机、电机直驱等多项技术，实现超高能效、免油路维护，节能率达50%，全周期维护费用节省超过60%。”公司总经理钟佳好介绍。鑫磊股份2024年三季报显示，公司前三季度营业收入为6.60亿元，同比增长55.23%。

据国联证券发布的研报，利欧股份、新界泵业、大元泵业、泰福泵业等龙头企业过去主要做家用泵、农用泵等基础款式，目前正逐渐往中高端市场突破。比如：利欧股份、新界泵业陆续布局不锈钢立式泵；大元泵业将家用屏蔽泵拓展到工业领域。

根据排行榜数据，国内水泵市场的前三品牌依旧由国外的威乐、格兰富、赛莱默占据，但新界泵业等本土品牌逐步崭露头角，进入3到10名。

“显然，国内头部企业正进军中高端市场，竞争格局正在优化。这是挑战，也是机遇。”林炳谊说，政府层面，温岭通过产业招商、基金招商等途径，推动产业转型，例如招引上海电气低压电机项目。

林炳谊提到一个有趣的细节，上世纪90年代，新界泵业一把大锤砸掉6万元不合格零部件的故事为人津津乐道，那时的关键词是“合格”。现在，老总们嘴边的高频词变成“永磁电机”“清洁能源”“新质生产力”。

不可否认，迅速崛起的温岭泵与电机产业与全球市场的顶尖位置仍有较大的差距，追赶尚需时日。不管是企业侧还是政府侧，都透露着产业向更高能级、更高水平冲刺的决心。

这是市场的选择，或许也是这座城市的选择。



2024年的最后一轮满月

12月15日，农历冬月十五，一轮圆月悄然现身太平街道上空，与城市交相辉映，构成了一幅美丽的画卷。这是2024年的最后一轮满月，给城市增添了一抹别样的浪漫。

记者 徐伟杰 摄

从“鞋二代”到“智能制造先锋” 阮春晖的“折腾”人生

(上接第一版)

2023年6月，匹克（中国）有限公司高层受邀到温岭实地考察智能化生产线，被温岭鞋业强大的产业基地，尤其是童鞋产业所吸引。

“当时就考虑，要在温岭用智能化生产线生产具有世界知名度的好童鞋。”匹克（中国）有限公司董事长许景南道出了初衷。经过紧锣密鼓的洽谈，市政府与匹克签约建设总投资10亿元的匹克智能制造生产基地项目，这是匹克在浙江落地的首个产业基地。

从接洽到落地，只用了3个月。当年9月，匹克（浙江）智能制造生产基地的“第一双鞋”在泽国镇顺利下线。借助与匹克的合作，和生荣完成了生产线的再次迭代，提高产品的良品率。

如今，在和生荣长56米的第六代

智能柔性自动化生产线上，6台机械臂担当了生产主角，只需要9名工人进行放料等工作。该生产线具有3D视觉鞋底、帮面引导喷胶和数字化管理等独特功能，只需在订单中输入鞋码和数量，就可以混码、混款生产鞋子，每小时产能达150双。

与温岭鞋业转型升级双向奔赴

“我是遇到了产业发展的好时候，刚好迎来了温岭鞋业转型的风口。”阮春晖坦言，温岭对传统产业转型非常重视，出台了一系列产业扶持、人才政策，让他从“九死一生”到“柳暗花明”。

智能柔性自动化生产线的诞生，不仅为和生荣带来前所未有的发展机遇，还带动了一批企业紧随其后。台州富锐胜科技有限公司就是受益者之

一。在与和生荣达成战略合作后，该公司使用智能设备生产，顺利将产品打入美国沃尔玛，一个款式的订单量就达到64万双。今年，该公司的产值实现了40%的增长。

不仅要带动头部企业发展，如何让这条智能生产线惠及温岭更多鞋企，是阮春晖最近在思考的问题。对此，他提出了一个非常新的商业模式，将生产线租赁给小微企业使用——一条生产线的售价为358万元，企业每月生产鞋子节省下来的成本用于支付设备费用。两三年后，设备的成本覆盖完成，再按比例对利润进行分成。除了设备，和生荣还可以将手头的制鞋订单分给小微企业，实现双赢。

遵循这样的模式，和生荣已经在福建搭建了3条智能生产线。明年，这个数字将达到30~50条。阮春晖的

“野心”远不止于此，他还有一个更大的布局：打造一个超级工厂。

“目前，温岭鞋业正处于转型升级的重要节点，创品牌是一条重要路径，但这需要时间的沉淀。可以考虑将温岭打造成智能制造生产基地，去拥抱国内的头部品牌。”阮春晖举例，申洲国际就是凭借贴牌生产，成为世界上市值最大的服装生产公司。

接下来，阮春晖计划在泽国镇打造100亩的超级工厂，跟品牌商达成战略合作，由品牌商投入品牌，和生荣投入厂房与智能化生产设备，共同实现年产1000万双的目标。

和生荣的商业模式吸引了众多国内外头部品牌的关注，Reebok就是其中之一。“Reebok计划明年在美国开设工厂，目前已经和我们达成初步合作意向，引进我们的智能化生产线，进行转型升级。”阮春晖说。

文明交通 安全出行

温岭市融媒体中心宣

