

温岭日报

中共温岭市委机关报
WLM 温岭市融媒体中心出版

2026.5.15 星期五 农历丙午年三月廿九
国内统一连续出版物号 CN33-0106 总第8294期 今日4版



温岭发布公众号 掌上温岭客户端

马厉财调研推进 养老服务突出问题整治工作 狠抓整治补齐短板 构建普惠可及的 养老服务体系

本报讯（记者柳文岳）5月13日，市委书记马厉财调研推进养老服务突出问题整治工作，强调要深入贯彻习近平总书记关于整治群众身边不正之风和腐败问题、关于养老服务工作的重要指示批示精神，聚焦突出问题、狠抓专项整治、补齐服务短板，加快构建普惠可及的养老服务体系，用心用情用力守护好老年人的幸福晚年。副市长林奕参加调研。

调研中，马厉财以“四不两直”方式检查了城东、城北等部分养老院，仔细查看各养老院的居住房间、食堂餐饮、休闲活动、消防室等场所，详细了解入住规模、收费构成、日常运营及改造提升进展等情况。随后，马厉财主持召开座谈会，听取养老服务领域突出问题整治工作汇报，研究协调解决有关问题。

马厉财指出，养老事业是关系千家万户的民生工程，是必须管好的时代答卷、民生答卷、政治答卷，要提高认识，千方百计满足群众养老需求。要创新机制，群策群力，提升养老服务品质。深化医养结合，不断丰富优化服务供给；引入品牌力量，整体提升养老服务水平；推进智慧养老，提供更加高效、便捷的养老服务。要长短结合，未雨绸缪，推进养老事业业发展。谋划结构，构建普惠养老、医养结合、居家养老“多元一体”的养老服务体系；优化布局，坚持分类施策、优化整合、提质增效并重；强化建设，因地制宜推进项目建设和改造提升；深化运营，拓展服务深度，大力发展银发经济。要协同配合，扎实有效解决养老服务领域难点问题。守牢安全底线，紧盯整治重点，狠抓整改落实；解决养老诉求，着力提升老年人获得感、幸福感、安全感；聚集养老合力，充分发挥慈善力量，引导优质民资参与，形成齐抓共管的良好氛围。

0~6岁儿童医保门诊待遇优化 省内异地就医更便捷

本报讯（记者朱丹君）为进一步减轻学龄前儿童家庭的医疗负担，台州市自2025年12月起全面实施0~6岁儿童医保门诊专项优化政策。政策落地以来，不仅本地就医报销比例显著提升，更实现了“省内异地就医同等待遇”，让家长“在看病都安心”。

根据政策规定，凡已参加台州市2026年度城乡居民基本医疗保险，且在2025年12月31日前未滿7周岁（即2019年1月1日及以后出生）的参保儿童，均可享受此项待遇。

一个医保年度内，0~6岁儿童在浙江省内定点医疗机构发生的政策范围内普通门诊（含慢性病）费用，不设起付线和转外自付比例。同时，门诊报销比例大幅提高：基层定点医疗卫生机构由60%提升至70%，二级定点医疗卫生机构由20%跃升至60%，三级定点医疗卫生机构由10%提升至50%。符合医保规定的门诊可报销费用最高限额也同步提高至1万元。

“对我们家长来说，这个政策能大大减轻孩子看病的负担。0~6岁的孩子特别容易感冒生病，政策出台后报销比例提高了，我们的医疗费用也相应减少了。”家长王女士说。

“这项新政策的落地，进一步减轻了学龄前儿童家庭的医疗负担，为孩子们提供了更有力的保障。”市医保中心工作人员朱敏举例说，1名5岁参保儿童年度内门诊合规费用达11000元（限额10000元），在基层、二级、三级或其他定点医疗机构就诊，分别可报销7000元、6000元、5000元、5000元。

值得一提的是，此次政策同步打通了省内异地就医壁垒。符合规定的0~6岁参保儿童，在浙江省内已开通异地就医联网结算的定点医疗机构门诊就医，无需办理转诊备案手续，也不设额外自付比例，报销标准与本地完全一致，实现“刷卡即报、同质同标”。

市行政服务中心医保窗口工作人员提醒：“家长带孩子省内异地就医时，应注意选择已开通浙江省或国家异地就医联网结算的定点医疗机构进行刷卡结算。”市民如有疑问，可拨打温岭医保经办机构电话0576-86212012进行咨询。

水墨锦鲤游碧水 匠心养殖兴乡土 新农人“锦鲤哥” 让爱好落地生金

详见第二版 >>>

突破 高质量建设 先进制造城

本报讯（记者赵碧莹/文 陈峰/图）近日，中国品牌建设促进会、新华社品牌工作办公室等单位联合发布了“2026中国品牌价值评价信息”，万邦德制药集团有限公司、浙江东音科技有限公司、古茗科技集团有限公司、富岭科技股份有限公司、台州市东部数控设备有限公司5个温岭企业品牌入选，入选数占台州三分之一，品牌价值合计高达114.76亿元。

“中国品牌价值评价信息”发布迄今已持续13年，此次参评的品牌数量达1063个，涵盖大部分行业的龙头企业。公开发表的754个品牌的评价信息，包括企业品牌、产品品牌、自主创新品牌、中华老字号品牌以及地理标志品牌，品牌总价值为13.2万亿元，比去年增长3890亿元。

万邦德是温岭深耕医药领域的标杆企业，也是台州唯一连续5年入选的企业，今年更是以15.1亿元品牌价值跻身自主创新板块。“我们深耕心脑血管、神经系统、消化系统、呼吸系统等领域，构建起了原料、制剂一体化的完整产业格局，同时通过持续研发投入，完善产品管线，有力推动了产品竞争力与企业品牌影响力的同步提升。”万邦德制药集团营销中心总经理马健说。

数据显示，去年，万邦德研发投入达9738.8万元，占营收比例达到8.72%，同比增长20.99%；研发人员354人，较上年增加99人。截至目前，企业拥有176个产品、201个药品批准文号，是国内拥有药品剂型较多的制药企业之一，旗下的石杉碱甲注射液、银杏叶滴丸等主要品种在国内长期占据较高的市场份额。

值得一提的是，随着医药产业加速迭代升级，近年来，创新药已然成为行业高质量发展的核心主线。在此背景下，万邦德早早调整战略重心，积极从仿制药向创新药转型，探寻可持续发展的全新增长曲线。

“聚焦于重大神经系统疾病、代谢疾病、自体免疫疾病和罕见病四大领域，我们已布局多个在研创新药项目，包括FN12石杉碱甲控释片、WP103注射液、WP107口服液、WP205渐冻症新药和国内空白靶点（MCRs）多个多肽新药等，其中多个项目已获得临床试验批件。”万邦德制药集团研发中心主任赵冠甲说。

石杉碱甲控释片已被纳入创新药物研发国家重大科技专项，该产品适用于治疗轻、中度阿尔茨海默病，目前正处于Ⅲ期关键注册临床试验阶段。赵冠甲介绍：“我们已与国内外50多家医疗机构达成合作，计划招募720例受试者，目前已完成180例受试者入组。”

赵冠甲告诉记者，在创新药方面，企业已有5个项目获美国FDA孤儿药认定。“这意味着，一旦产品上市，我们将在美国享有7年的市场独占权。”

除了深耕医药制造领域，近年来，万邦德还加速布局医疗器械市场。骨科器械业务中已有6类产品通过美国FDA认证，20类产品取得欧盟CE认证，一次性无菌医用高分子器械进入了国内外1万~2万家医疗机构。

“去年，光注射器、输液管等器械，我们就销售了十几亿支。这段时间，车间更是来不及生产，订单已经排到了明年。”马健告诉记者，在医疗器械板块，预计今年销售额将增长50%以上。

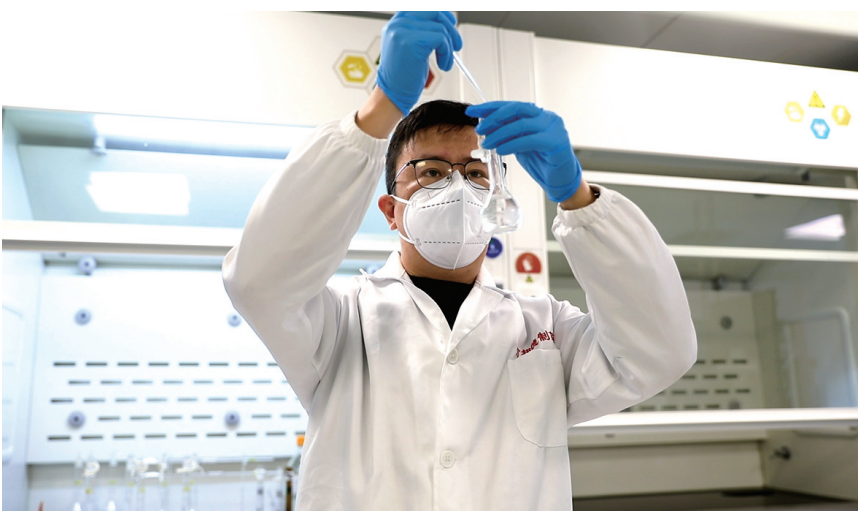
除了万邦德，古茗科技集团有限公司、浙江东音科技有限公司、富岭科技股份有限公司、台州市东部数控设备有限公司皆是首次入选。

古茗是此次茶饮行业唯一入选品牌，品牌价值高达61.91亿元。2010年，古茗在大溪镇诞生，16年来从一家小店成长为目前在全国20个省（市）、200多个地级市有着超1.3万家门店的连锁企业，跻身全国头部茶饮行列。去年2月12日，企业在港交所上市，目前市值超600亿港元。

东音科技是水泵行业唯一入选的企业，品牌价值达15.21亿元；富岭科技以17.52亿元的品牌价值，入选自主创新板块；一同进入该板块的还有东部数控，品牌价值达5.02亿元。

2026中国品牌价值评价信息发布

温岭5个牌子价值114.76亿元



万邦德科研人员正在进行产品研发和相关检测工作。

理马健说。

数据显示，去年，万邦德研发投入达9738.8万元，占营收比例达到8.72%，同比增长20.99%；研发人员354人，较上年增加99人。截至目前，企业拥有176个产品、201个药品批准文号，是国内拥有药品剂型较多的制药企业之一，旗下的石杉碱甲注射液、银杏叶滴丸等主要品种在国内长期占据较高的市场份额。

值得一提的是，随着医药产业加速迭代升级，近年来，创新药已然成为行业高质量发展的核心主线。在此背景下，万邦德早早调整战略重心，积极从仿制药向创新药转型，探寻可持续发展的全新增长曲线。

“聚焦于重大神经系统疾病、代谢疾病、自体免疫疾病和罕见病四大领域，我们已布局多个在研创新药项目，包括FN12石杉碱甲控释片、WP103注射液、WP107口服液、WP205渐冻症新药和国内空白靶点（MCRs）多个多肽新药等，其中多个项目已获得临床试验批件。”万邦德制药集团研发中心主任赵冠甲说。

石杉碱甲控释片已被纳入创新药物研发国家重大科技专项，该产品适用于治疗轻、中度阿尔茨海默病，目前正处于Ⅲ期关键注册临床试验阶段。赵冠甲介绍：“我们已与国内外50多家医疗机构达成合作，计划招募720例受试者，目前已完成180例受试者入组。”

赵冠甲告诉记者，在创新药方面，企业已有5个项目获美国FDA孤儿药认定。“这意味着，一旦产品上市，我们将在美国享有7年的市场独占权。”

除了深耕医药制造领域，近年来，万邦德还加速布局医疗器械市场。骨科器械业务中已有6类产品通过美国FDA认证，20类产品取得欧盟CE认证，一次性无菌医用高分子器械进入了国内外1万~2万家医疗机构。

“去年，光注射器、输液管等器械，我们就销售了十几亿支。这段时间，车间更是来不及生产，订单已经排到了明年。”马健告诉记者，在医疗器械板块，预计今年销售额将增长50%以上。

除了万邦德，古茗科技集团有限公司、浙江东音科技有限公司、富岭科技股份有限公司、台州市东部数控设备有限公司皆是首次入选。

古茗是此次茶饮行业唯一入选品牌，品牌价值高达61.91亿元。2010年，古茗在大溪镇诞生，16年来从一家小店成长为目前在全国20个省（市）、200多个地级市有着超1.3万家门店的连锁企业，跻身全国头部茶饮行列。去年2月12日，企业在港交所上市，目前市值超600亿港元。

东音科技是水泵行业唯一入选的企业，品牌价值达15.21亿元；富岭科技以17.52亿元的品牌价值，入选自主创新板块；一同进入该板块的还有东部数控，品牌价值达5.02亿元。

首艘侧推球鼻艏渔船一天过审 渔船管理迈入新阶段

近年来，全省海洋渔船在设计、建造和审批方面的规范性不断增强，但也出现部分船东和船长忽视建造规范要求，违规制造或擅自改装渔船等问题。尤其在渔船碰撞、触损等事故中，因船体随意安装球鼻艏所带来的危害显著增加。

“安装了侧推装置的球鼻艏型渔船，能有效减少相关事故危害和财产损失。”市海洋经济发展局行政审批科（市行政服务中心海洋经济窗口）科长林江介绍，考虑到渔民的实际需求，上级相关部门联合研究所、设计公司及船

机构专家，研究推出了配备侧推装置的球鼻艏型渔船建造规范。例如，明确球鼻艏长度须控制在1.59米以下，避免“一刀切”，使规范更易于被广大渔民接受。

“省渔政渔港监督管理局明确要求，船东、船舶设计单位及修造船厂应破除‘碰撞时不吃亏’‘无球鼻不好看’等错误观念，避免随意加装球鼻艏。”林江表示，为维护渔船设计、建造、审批及日常监管秩序，前期，工作人员已在渔业公司微信群中开展相关宣

传，并与有申请意向的船东面对面沟通，做好答疑和材料预审服务，切实巩固渔业生产安全。

“在便利渔民办事方面，我们深入推进渔船更新改造‘一件事’服务集成改革，促进渔船审批服务提速增效，同时推动建造规范成为渔民共识，为渔船出海作业增添底气。接下来，我们将杜绝违规改装和非理性加装行为，以船舶装备安全升级为目标，护航全市渔业高质量发展和海上安全生产形势稳定。”市海洋经济发展局相关负责人说。

“省渔政渔港监督管理局明确要求，船东、船舶设计单位及修造船厂应破除‘碰撞时不吃亏’‘无球鼻不好看’等错误观念，避免随意加装球鼻艏。”林江表示，为维护渔船设计、建造、审批及日常监管秩序，前期，工作人员已在渔业公司微信群中开展相关宣

传，并与有申请意向的船东面对面沟通，做好答疑和材料预审服务，切实巩固渔业生产安全。

“在便利渔民办事方面，我们深入推进渔船更新改造‘一件事’服务集成改革，促进渔船审批服务提速增效，同时推动建造规范成为渔民共识，为渔船出海作业增添底气。接下来，我们将杜绝违规改装和非理性加装行为，以船舶装备安全升级为目标，护航全市渔业高质量发展和海上安全生产形势稳定。”市海洋经济发展局相关负责人说。

日均爆卖83万斤 滨海葡萄走俏全国市场

世纪90年代。经过30余年的发展，这里已形成集标准化种植、规模化收购、专业化冷链物流于一体的完整产业链。为确保持续产出高品质葡萄，滨海镇积极推广避雨栽培、水肥一体化智能灌溉、病虫害绿色防控等先进技术，并依托“温岭葡萄”地理标志和团体标准，对糖度、外观等进行严格把控。如今，

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”

乘着乡村振兴的东风，滨海镇的葡萄产业不断延伸链条，提升价值。“镇里规划建设葡萄深加工基地，研发葡萄梨膏、葡萄冷泡茶等系列，进一步挖掘这串‘甜蜜果’的潜力。接下来，我们要把‘滨海葡萄’的品牌擦得更亮，让乡亲们的腰包鼓起来，日子越过越甜。”镇农办负责人说。

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”

乘着乡村振兴的东风，滨海镇的葡萄产业不断延伸链条，提升价值。“镇里规划建设葡萄深加工基地，研发葡萄梨膏、葡萄冷泡茶等系列，进一步挖掘这串‘甜蜜果’的潜力。接下来，我们要把‘滨海葡萄’的品牌擦得更亮，让乡亲们的腰包鼓起来，日子越过越甜。”镇农办负责人说。

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”

共同富裕加速跑

滨海镇是远近闻名的“中国大棚葡萄之乡”，镇里的万亩大棚葡萄目前已全面进入采摘旺季。田间地头，处处是果农们忙碌的身影，一串串饱满圆润、紫如玛瑙的葡萄被小心翼翼地剪下，装入筐中，即将流向全国各地的餐桌。4月中旬至6月底，预计将有2.7万吨滨海葡萄运往全国各地，日均爆卖约83万斤。

滨海镇的葡萄种植历史可追溯至上

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”

乘着乡村振兴的东风，滨海镇的葡萄产业不断延伸链条，提升价值。“镇里规划建设葡萄深加工基地，研发葡萄梨膏、葡萄冷泡茶等系列，进一步挖掘这串‘甜蜜果’的潜力。接下来，我们要把‘滨海葡萄’的品牌擦得更亮，让乡亲们的腰包鼓起来，日子越过越甜。”镇农办负责人说。

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”

乘着乡村振兴的东风，滨海镇的葡萄产业不断延伸链条，提升价值。“镇里规划建设葡萄深加工基地，研发葡萄梨膏、葡萄冷泡茶等系列，进一步挖掘这串‘甜蜜果’的潜力。接下来，我们要把‘滨海葡萄’的品牌擦得更亮，让乡亲们的腰包鼓起来，日子越过越甜。”镇农办负责人说。

“滨海葡萄”不仅畅销国内各大城市，更远销东南亚地区，成为一张闪亮的农业名片。

果农王大姐一边熟练地分拣着刚采摘的葡萄，一边笑着说：“今年天气给力，光照足，葡萄不仅长得漂亮，甜度也高。收购价每斤稳定在7元左右，我家那5亩地，算下来收入有七八万呢！”