

《问初心·走近台州第一代制造业者》②

台州第一代电机人：

做不敢想的事，闯不寻常的路

本报记者周丽丽文/摄

叶锦武，台州金龙电机董事长，路桥电机协会会长，亦是台州第一代电机人。在他的带领下，造出了台州第一台电机；在他的影响下，台州形成了全国最大的二手电机市场。

“这是一个没有天花板的产业。”如今，虽已到了古稀之年，但叶锦武仍在为电机的变革升级而努力着。

做成了别人不敢想的事

上世纪70年代末，电机制造只集中在上海等大城市，而且供应量非常少。当时，很多人为了采购一台电动机，需打各种关系，找各种渠道。

那时，叶锦武还是黄岩人造板厂的厂长。自1974年生产人造板开始，这家小厂也曾红火过几年。但是没有多久，这个行业开始走下坡路。

“为什么我们不能自己造电机呢？”当时，正值改革开放初期，电动机产品在工业中的应用巨大，叶锦武抓住这一契机，带领企业转产电动机。

尽管生产电动机的上马决策很快，可现实中从人造板厂到电机厂，没有任何技术储备和条件。别说什么技术工程人员，就连一张完整的生产图纸都没有。

公司几经周折，弄来一张残缺不全的旧图纸。

“也不知道哪来的信心和勇气，我们拿着那张图纸，在车间里没日没夜地鼓捣了一个多月。最终，第一代电动机产品还真的被我们做出来了。”叶锦武说，很多人连想都不敢想的事，硬是被他们做成了。他们怀着兴奋而又忐忑的心情把产品送去省里检测，结果产品通过了检测。

1985年，黄岩人造板厂更名为黄岩电机厂，开始专业生产电机

产品。

电机产业链不断延伸

在上世纪90年代前，电机生产企业屈指可数。

黄岩电机厂能自主生产电机的消息，一度引起了周边城市的关注，很多人因到国营大厂买不到电机而纷纷跑到台州。“有些采购排队一两个星期，才能买到我们的产品。”叶锦武说，他们算是第一时间抢占了商机。

8年过去，黄岩电机厂从当年的电动机小规模生产转入中小规模电机的批量生产。期间，企业更名为金龙电机。

金龙电机的崛起，带动了台州一代电机人的成长。路桥风扇电机生产龙头企业——浙江德东电机有限公司董事长刘保富说，叶锦武让很多人明白，一些看起来高不可攀的制造业，只要下决心去做是可以做成的，“我也是在金龙电机的影响下进入电机产业的。”

星星之火可以燎原。不同种类的电机产品不断演化出来，如小家电、电动车等。

“电机是很多产品的‘心脏’，有了这个核心部件，很多产品自然可以制造出来。”刘保富说，第一代台州电机人不断突破想象的界限，生产出更多的电机衍生产品，小到电动葫芦大到电动车等。

电机产业链不断延伸，台州还形成了全国最大的二手电动机市场。

1990年初期，路桥104国道边的杨戴村附近，到处是买卖二手电动机的，市场规模庞大，一度经营面积达到6万多平方米。国内电机专业媒体《高效电机领跑者》曾经统计过，鼎盛时期，台州二手电动机市场回收电动机数量约占全国三分之一。

“台州第一代电机人敢于突破，有能力的就发展更高端的产品，没有足够实力就从二手电动机入手。在社



台州第一代电机人叶锦武。

会变革发展面前，台州人总是勇立潮头。”叶保富说。

懂得共进退的电机人

不过，第一代电机人在发展中也不是一帆风顺——

2008年，金融危机时，台州电机产品销量下滑。

浙江大速电机有限公司董事长杨吉明回忆起金融危机那段经历，仍心有余悸，“当时，产品价格下降到只有成本的20%。”

由于发展水平限制，台州电机行业存在产品结构不合理、技术含量水平低、企业对原材料控制不足、电机工艺和参数优化设计存在缺陷等诸多实际问题。

“此时，已经不是一个人的问题，我们应该共同渡过难关。”身为路桥电机行业协会会长的叶锦武，联合协会和6家行业龙头骨干企业，共同起草制定了路桥区电机行业节能降耗联盟标准，重点对电机原材料采购、检验和验收、管理、电机生产过程中的关键工序要求，以及电机产品能效等级、能效限定值、节能

评价价值和试验方法等方面作出了明确规定。

这是路桥区首个联盟标准。联盟标准的推行实施，使得路桥电机能效水平普遍提高，其中有两家企业生产的电机产品效率指标项目比实施前提升了3至6个百分点，并且高出欧洲EFF1标准近1至2个百分点。其他联盟标准实施企业则普遍提升了2至3个百分点，提升幅度明显。

不仅如此，联盟标准的实施还使得路桥电机产业价值和创汇能力在经济危机的困境中实现逆势增长。那年，路桥区首批实施电机联盟标准的20家企业销售产值比同期增长3%。

“如果无法敞开心扉，容纳别人，是做不了大事的。”这是叶锦武经常说的话。他从不藏着掖着，乐于和其他同行企业分享自己的科研成果和管理经验。很多人曾经开玩笑地问他，“万一别人学了你的经验，成为你的竞争对手怎么办？”他总是自信地笑着说：“有竞争才会有动力，只有整个行业的水平上去了，世界的电机行业才会唯我们马首是瞻，我们金龙才能成为世界电机行业的领航人！”

我市再添一家
省食药物质试点生产企业

破解产业制约瓶颈，企业销售额有望翻番

本报记者章韵

日前，浙江红石梁集团天台山乌药有限公司通过了浙江省食药物质试点生产企业审批，这是继浙江济公缘药业有限公司之后，台州又一家省食药物质试点生产企业。

截至目前，全省共批准食药物质试点生产企业11家，我市2家。

破解产业制约瓶颈

台州市市场监督管理局食品生产处处长王莉萍介绍，铁皮石斛是浙江特色原产地中药材，有着几千年食用历史，食用安全性良好。在食药物质试点工作开展前，铁皮石斛由于未纳入食药物质目录，只能作为中药材、保健食品原料或初级农产品销售，极大地限制了产业的发展，导致市场狭窄，且产品同质化严重，附加值未充分体现。

随着“食补”“养生”等食药传统文化越来越深入人心，尤其在疫情背景下，人们开始追求抵御疾病的强大身体素质。而食药物质安全可控，开发这些有利于人体健康的食品，可以满足人们的生活消费需求。

“在天台，铁皮石斛是极具地域特色的‘三仙草’之一，也是全国唯一同时拥有药品和保健食品生产许可资质的产品。”王莉萍说，2021年，以铁皮石斛为主的药品和保健食品产值近12亿元，但因石斛一直未纳入食药同源名单，天台多家生产企业无法开拓保健食品外市场，产业规模无法进一步提升。

“推动企业申报食药物质试点生产企业，既助力乡村振兴、农民增收，也有助于我市相关企业破解制约产业高质量发展瓶颈，开辟大健康产业新空间。”王莉萍说。

市场容量有望扩大

浙江济公缘药业有限公司总经理王永高介绍，济公缘药业是康恩贝集团旗下专业从事铁皮石斛人工组培、种植、生产、销售的公司，拥有两个铁皮石斛种植基地，年产值3亿元。

此前，由于铁皮石斛只能作为保健食品出售，且消费群体多为40岁以上、有养生观念、具备一定消费能力的人群，产品品类相对局限，只能消耗小部分的原材料，该公司大量的原材料都堆积在仓库里，年销售额有8000万元。“能成为食药物质试点生产企业，对我们济公缘药业来说，是极大的利好。”王永高说，原先，保健品从

企业研发成功到通过审批推向市场，至少要3到6年，有些甚至遥遥无期。而企业研发一款新产品，投入资金起码上百万元，过长的审批期限往往打乱企业的生产计划及未来规划。

成为食药物质试点生产企业后，铁皮石斛可加工成普通食品销售，审批时间快则1个月，多则半年，大大缩短了时间，企业在研发、生产、管理上更为灵活，未来一年的销售额有望翻番。

“保健品的消费群体多为精英人群，现在铁皮石斛能加工成普通食品，价格会大大降低，让普通消费者也能吃得起，这将吸纳更多消费者，增大市场容量。”天台山乌药有限公司副总经理周先岳说，目前，该公司年销售额2000多万元，到明年年底，目标增加三四千万元的销售额。

新产品即将批量上市

为实现企业业绩翻番，济公缘药业和乌药公司均做了充分的准备。

据了解，济公缘药业已研发出多款新产品，铁皮石斛青钱柳叶黄精颗粒、铁皮石斛海藻颗粒将在年底前推向市场。乌药公司的铁皮石斛黄精颗粒、铁皮石斛蒲公英颗粒也即将进入市场。

“作为保健品生产企业，我们生产普通食品，无需增设生产设备和生产线，也不存在研发瓶颈。”周先岳说，唯一担忧的是销售，目前公司正在全面布局筹建销售网络。

“除了原有的销售渠道外，我们还将打造一个专门销售食药物质新产品的网络销售平台。”王永高说，除了在销售上发力之外，济公缘药业还希望能给自己的铁皮石斛种植基地投保，但保险公司不接受。“铁皮石斛价值较高，从组培到种植，一个周期就要五六年。台州地区多台风，一旦受灾，损失巨大，希望相关部门能帮助我们破解这一难题。”

对此，天台县市场监管局党委副书记、副局长芦伟表示，去年以来，该局就结合地方产业特色，鼓励符合条件的生产经营企业参与食药物质管理试点创建。试点企业可生产销售的产品种类增多，制造新的利润点，把握大健康产业市场先机。“我们也将以试点工作为契机，更好地指导、监督试点企业落实食品安全主体责任，帮助解决企业遇到的实际难题，推动食药物质产业朝着健康、有序方向发展。”

悦来干江
农情共富

6月29日，玉环市干江镇塘村举办“悦来干江 农情共富”荷塘龙虾节活动，游客们提着钓竿，钓上一只只尾肥体壮、爪粗壳薄的龙虾。

塘村荷塘主题乐园占地面积100多亩，为了给游客打造游玩、休闲的好去处，在50亩上百个品种的荷花池中，春夏季套养了龙虾苗3250公斤，从观赏到垂钓，给村民增加了收入。

本报通讯员吴达夫摄

金融纾困“台”有实招

本报记者李寒阳

近日，在国家外汇管理局台州市中心支局(以下简称“市外管局”)的支持下，招商银行台州分行积极开展资本项目数字化服务试点工作，成为台州首家试点资格银行。

“成立专项服务银行对接企业及项目，可提升业务办理的效率，大大解决外汇业务周期长、时间久的问题。”市外管局副局长张华表示，企业在外汇资本金入账、资本项目外汇收入结汇及支付等资本项目下高频业务场景中实现“无纸化”和“线上化”办理，全流程

时间大幅缩减80%。

资本项目数字化服务旨在降低企业“脚底成本”，在符合现有资本项目业务审核原则和档案管理要求的前提下，客户可通过企业网银提交资料至银行审核。招商银行台州分行在资本项目数字化方面积极储备客户，通过交流会、上门拜访等方式为企业宣传数字化的便利性，目前一家外商投资企业正在该行办理资本金开户手续，预计将于近期落地首笔资本项目数字化业务。

跨境业务数字化是外汇便利化政策的重要举措之一，如今通过审核

电子单证等在线化、无纸化方式，优化跨境业务办理流程和服务，大大提高贸易外汇跨境收付款效率。

浙江美迪凯现代光电有限公司主营生产印刷电路，每月需向境外供应商支付多笔货款用于采购印刷电路板。因单笔付汇金额较大，正本合同需国外客户签字后从境外邮寄入境，而境外物流受疫情影响较为不畅，导致一笔业务走完整个流程起码要半个月。

了解情况后，市外管局指导中信银行台州分行按照便利化政策审核电子单证为企业办理资金汇出。“根据

跨境业务便利化政策，材料扫描到网银就能完成审核，动动手指就可以了，确实方便了不少。”该企业负责人说。

截至6月中旬，该企业在中信银行台州分行共办理10笔付汇，合计25.7亿元人民币，节约了大量时间和人力成本，有效提高企业经营项下跨境收付款效率。

“接下来，我们将继续深入贯彻落实贸易投融资便利化举措，鼓励各银行不断推动传统业务服务流程的线上化、数字化转型，通过数字化技术手段，满足市场主体多场景下便捷、高效的跨境业务需求，进一步提升跨境业务数字化水平。”张华补充。

临海首批
专利保险成功落地

本报讯(通讯员许成宇)近日，由中国人民财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司承保的12笔专利保险相继出单，这是临海市首批开展的专利保险业务，为该市顶立新材料科技股份有限公司、浙江志强涂料有限公司等6家企业提供知识产权侵权风险保障。

知识产权对企业来说越来越重要，可随之而来的专利侵权现象也变得严重起来。绿佳车业科技股份有限公司负责人沈亮明感叹道：“涉及专利的诉讼维权周期长，耗费的人力物力巨大，让我们十分头疼。这份专利保险简直是雪中送炭，不但降低了维权成本，还提升了我们的维权能力，让我们继续科技创新的底气也更足了！”

据了解，专利保险主要是指经保险监督管理部门批准，由国内依法设立的保险公司开展的专利保险业务，

包括专利执行险、专利申请费用补偿保险、专利被侵权损失险等保险产品，被称为知识产权的一道“防火墙”。本次部分企业选择参保的专利被侵权损失险，若投保期间发生专利被侵权事件，投保人为专利维权而支出的调查费用和法律服务费用都能够按照合同约定从保险公司获得赔偿。

一直以来，临海市市场监督管理局致力于知识产权保护工作，积极联合银保监搭建企对企对接平台，多次开展企业宣传，为参保企业提供专利保险培训，就相关专利价值评估提供咨询等。

“下一步，我们将持续发挥职能优势，进一步完善知识产权全链条保护，加强相关政策法规宣传，提升辖区内企业自我保护意识与专利维权能力，为临海产业经济高质量发展保驾护航。”临海市市场监督管理局相关负责人表示。



路桥：白鹭与“铁牛”共舞

日前，路桥区蓬街镇小伍份村农田里，白鹭在稻田里觅食、飞翔，勾勒出一幅人与自然和谐相处的风景画。

近年来，当地推进生态环境保护与治理工作，农村生态环境不断改善，吸引大批白鹭在此栖息。本报通讯员罗永祥摄