

致力于生物降解改性材料应用开发

浙江播下：推动包装绿色化

台传媒记者项瑶莹

奶茶封口膜、餐盒盖膜、一次性餐具的外包装袋……生活中司空见惯的塑料包装,如今都实现了“可生物降解”。

在位于临海的浙江播下生物材料有限公司(下称“播下”)的PLA高透流延膜生产线上,一片片平整度高、食品接触安全等级高的PLA高透流延膜正被生产出来,这些生物基功能性薄膜,具有可生物降解、可堆肥等特点,且能与纸浆餐盒复合使用。目前,该生产线年产能达5000吨。

从耐热聚乳酸 开启减塑之路

从“限塑令”到“禁塑令”,我国走过了20来个年头。减塑,成为国人共

识。近年来,聚乳酸(PLA)——可生物降解材料受到全社会的极大关注。自2017年成立以来,浙江播下生物材料有限公司一直致力于生物降解改性材料的开发。

改性材料也叫复合材料,是指在原有材料的基础上,通过物理、化学或机械等方式对材料进行改变,从而获得新的材料性能。

“耐热PLA一直是我们研发的重点,我们首家推出耐热PLA奶茶吸管,耐热100℃,食品接触更安全,货架期长达12个月。”播下公司创始人、总经理吴伟说,从改性材料到专利结晶机的整体解决方案,其公司拥有独家知识产权,2022年底,其公司获评国家“创新型中小企业”。

借着国家“禁塑”的政策东风,播下公司得到快速发展,年产值超亿元。目前,播下拥有UNIGREEN、GE-COCE两大系列生物降解材料,分别

应用于一次性禁塑替代品、家居日用品领域;PLA改性材料的现有产能为每年1.5万吨,在建产能为每年3万吨,是国内禁塑替代品产业主要原料供应商之一。

同时,该公司持续发展科研优势,深挖科技“护城河”,争当生物降解材料领域的“科技小巨人”。

从一片薄膜 开启绿色包装之路

之所以将企业取名为“播下”,吴伟认为“播下”蕴含让生物降解材料广播天下的意义,他希望通过技术创新,达成“让生物降解材料应用更广”的企业使命,以减少塑料废弃对环境造成的污染。

2022年,播下公司做出了向下游应用延伸的战略布局,利用公司创新的改性PLA材料和流延加工工艺,

投资打造出行业第一条专用的PLA高透流延膜生产线,拥有多项自主研发技术专利,解决了流延过程中飘边、厚度不均的行业痛点。旗下FRE-GREEN系列生物降解薄膜,创新了功能性和场景应用,是实现包装绿色化的重要突破。

据悉,我国是全球唯一一个各类生物降解材料都有产业化生产的国家。但是在应用端,消费需求相对不足且市场推广对政策的依赖性高,所以必须打通产业链,为下游创造价值,传导价值,这个产业才能生存下来。

“我们有信心在生物降解流延薄膜细分领域成为行业龙头,在三五年时间内实现营收破10亿元,成为绿色包装领域举足轻重的一员。”吴伟表示,接下来公司会通过成熟的下游产业链配合,开发更多的系列材料及薄膜的应用场景,构建独特的产业生态圈。

台州海关——

护航水产品出口“开门红”

台传媒记者王媛媛

近日,玉环市东海鱼仓现代渔业有限公司的“浙玉渔9999”号虾米加工船及运输船蓄势待发,船员们正在忙碌地做准备,等待船舶扬帆起航。

“浙玉渔9999”号是国内第一艘海上虾米加工船,也是全国首个也是唯一一个集“加工母船、过驳子船、生产渔船”于一体的捕虾全产业链海上加工中心,构建“捕捞+加工+储存+销售”闭环模式。其加工好的成品主要销往日本、东南亚等地,2023年出口额达2000多万美元。

成功出海的背后,是海关政策的强力支持。在渔船启航前夕,玉环市东海鱼仓现代渔业有限公司负责人林招永找到台州海关驻玉环办事处的郑艳涛。

“郑科长,公司产业越做越大,现在遇到两件棘手的事情,还希望海关能帮助我们化解难题。”林招永介绍了企业目前发展面临的挑战,“一个是产量增长,原先加工船上配备的岸上冷库已不能满足海捕虾的存放,急需扩建冷库;还有一个是我们的产品想出口到欧盟,但不了解政策。”

郑艳涛一边耐心倾听,一边仔细解答政策。“有了你们这么细致的服务,我们的海上加工中心就更有信心了!”林招永说。

与此同时,位于温岭的浙江天和水产股份有限公司的车间内也十分繁忙,工人们一刻不停地将红虾剥壳处理,准备新一轮出口。

“今年以来,我们已经陆续出口了太阳鱼片、安康鱼块、冻虾仁等水产品,其中红虾仁的出口订单有较大增长,基本上处于收多少、出多少的状态。公司的出口量和去年相比,增长了40%多。”浙江天和水产股份有限公司厂长陈辉说。

今年,水产品出口企业以“满格电”的状态起步,海关全力以赴助力外贸“开门红”。台州海关常态化开展“关长送政策上门”“十地百团助千企”服务活动,主动上门了解企业生产经营情况,宣讲相关政策红利,精准回应企业通关、产品检验等业务需求,并大力推广“自助打印”“云签发”等线上服务,全方位助力企业抢抓新机遇,推动企业高质量发展。

据统计,今年1至2月,台州出口水产品9596.34吨,与去年同期相比增长19.92%。

三门——

“共富工坊” 助力小海鲜走出国门

台传媒通讯员李佳宁 丁海涛 朱曙光

“党组织+企业+村集体+养殖户”能带来怎样的联动效益?三门县海润街道通过建设小海鲜“共富工坊”交出了答卷:数智赋能、线上订单等举措助力小海鲜走出家门,为养殖户架起了通往海外市场的“致富桥”,使他们走上了致富路。

眼下,正是三门缢蛭上市的旺盛时节,笔者在海润街道涛头村养殖户塘看到,一筐筐缢蛭刚捕捞上岸,就被送进了海润街道小海鲜“共富工坊”。十多名工人根据表壳完整度、重量大小等进行挑选,一个个体型均匀、个大壳薄、蛭肉饱满的缢蛭,按照每盒一斤的标准打包成盒。

“我们工坊有着严格的筛选工序,表壳破损、个头太小的缢蛭都不要,挑选后的缢蛭大小均匀,一盒控制在30至35个之间,保证了出口的品质。”海润街道小海鲜“共富工坊”负责人雷华米介绍说。

很快,500多公斤缢蛭被分成25箱,“搭乘”空运航班,4天后就可以在美国纽约上市,这也是今年小海鲜“共富工坊”通过线上接单出口的第四批缢蛭,相比国内批发价,出口价格翻了一番。

“我们工坊每个星期都会有各种各样的小海鲜出口。今天发的是缢蛭,下一批就会发血蚶、青蟹或者带鱼、黄鱼等。”雷华米说,截至目前,小海鲜“共富工坊”已完成小海鲜出口20多吨,产值超120万元。

涛头村是三门县重要的海水养殖区,而“共富工坊”就建在养殖塘边上,借助自动化流水线对新鲜上岸的小海鲜统一收购、包装、定价,借助标准分拣、产品质检等方式,大大提升了小海鲜的品质和价格。同时,工坊

与时俱进,设立电商直播基地,注册“花鼓漫珍鲜”特色小海鲜商标,产品直销到全国各地,甚至远销欧美、日韩等国家。

“看到工坊带来的效益,不少养殖户主动上门寻求合作。单单涛头村,就有95%的养殖户跟我们签了合同,达成合作关系。”雷华米指着密密麻麻的合作单笑着说。

养殖户陈彩爽说:“通过共富工坊分拣,特别是血蚶、缢蛭到市场能提高价格,每个养殖户每年增收2万多元。”

与此同时,小海鲜“共富工坊”利用闲置的房屋、土地等,把适合的生产加工环节布局到农村,有效吸纳农村剩余劳动力参与到分拣打包、直播销售、物流仓储等工序中来,真正打好“农民增收、企业增效、集体增富”的组合拳。

为了更好地发挥党员干部的力量,小海鲜“共富工坊”依托“花鼓漫·山海盟”党建联建模式,将养殖大户、销售商户等力量有机串联起来,组建养殖技术、产品加工、经营销售等7个党员攻坚小组,实现党建与产业链的同频共振。眼下,依托小海鲜“共富工坊”,周边5个村、1个社区、1家企业形成共富矩阵,每年带动周边村民增收5000万元,每户年增收2万元以上,实现了连片共富。

随着产业发展,海润街道正不断拓展新发展方向,用多元化业态带动创新创业,让村民就业路更宽、增收渠道更广。

海润街道组织员叶冰洁说:“我们以共富工坊为平台,整合辖区资源和涛头村省级未来乡村建设,发展民宿、房车、露营点等,持续打响中国海上畚乡的旅游品牌,带领花鼓漫区域上万亩的养殖塘一起致富。”

台传媒记者项瑶莹

今年是农历甲辰龙年。在中国的传统文化中,龙被赋予了特殊寓意,正因如此,生一个“龙宝宝”,成了许多家庭的选择。

春节以来,关于“龙宝宝”扎堆,“一嫂难求”的话题,不绝于耳,各地家政行业纷纷迎来节后“小阳春”。那么,台州的情况如何,月嫂是否难找?

月嫂订单量同比上涨30%

黄岩澄江的姜阿姨,从事月嫂工作七八年,因为口碑较好,接单全部靠客户介绍。今年,姜阿姨给自己定下做一个月休一个月的计划,但很快发现,订单比往年要多。

“现在已经预订到10月份了,不过我还没答应,有些做不了的,我介

绍给其他阿姨了。”姜阿姨告诉记者,近年来,找月嫂的家庭变多了,不过从业者也越来越多,竞争相对激烈。今年龙年“一嫂难求”的情况,她没听到过,但同行都说生意变好了。

“现在还没到4月,需求量比往年高了起码30%。”台州市育嘉家政服务有限公司的负责人朱越告诉记者,往年3月份,月嫂订单量不多,但今年已经排到10月份。“我个人感受,‘龙宝宝’确实比较多一些。”

路桥爱邦家政服务公司主营育儿嫂业务,同时也会推荐合作多年的月嫂给雇主,负责人陈师傅表示,今年这些月嫂阿姨的订单都比较满,订单量最多的,目前已经排到9月份。而且受“龙宝宝”生育潮的影响,公司小月龄育儿嫂的业务也有相应的增长。针对“一嫂难求”的说法,朱越表示要看怎么理解,目前有产康技术和

会产后心理疏导的金牌月嫂确实比较抢手,可能要提前半年预约。一般月嫂还是能满足市场需求,不少单子也还在洽谈当中。

陈师傅则表示这样的说法过于夸张,“受经济形势影响,越来越多的中年妇女加入到家政行业,订单增加速度都赶不上从业者增加的速度,而且受制于月子中心跟私单的双重挤压,部分月嫂甚至存在接不到单的情况,这样就不可能存在‘一嫂难求’的情况。”

月子中心预订火热

记者采访时,不少家政行业人士表示,前几年,受疫情影响,一些家庭推迟了生育计划,这两年,许多家庭开始积极备孕,这时候也正好迎来了龙年,所以“龙宝宝”扎堆是肯定的。

这个也体现在月子中心的热订上。3月30日,台州馨月湾月子中心新店试营业,当天就签下了十几单。“主要集中在4、5、6月份,准妈妈去年七夕前后怀孕,宝宝正好这个时间段出生。”该月子中心负责人李斌清说。

记者还了解到,馨月湾老店共有31个房间,4、5、6月份已经满房预订,7、8、9月的订单也在陆续签订当中。

同样预定火热的还有台州爱恩贝月子中心。“签单都签到11月份了。”该月子中心负责人包日德认为,龙年出生率会呈小幅上升趋势,大概率会超过兔年的902万,这对月子中心的发展来说,是件好事,而对“一嫂难求”的说法,他表示虽然70后的专业月嫂确实存在流失的情况,但总体市场供应还是能满足。

赶订单 稳外贸

近日,位于温岭市新河镇的温岭市名迪羊毛衫有限公司车间里一片忙碌,工人们正在赶制外贸订单。今年,温岭市持续加大助企纾困力度,落实科技创新、稳企用工等各项惠企政策,帮助外贸企业“走出去”抢订单、拓市场,全力稳定海外市场。

台传媒通讯员林绍禹摄

清明假期租车价格“狂飙”

7座车成热选

台传媒记者李寒阳

“租同样的车型,时间只相隔一天,价格却差了近6倍。”4月1日,椒江的陈先生正为清明的出行计划做准备,不料租车市场火热,车源紧张,价格“狂飙”。

据神州租车椒江店工作人员透露,一周前就接到了大量订单,部分车型提前“售罄”,7座商务车成热选。“许多平时单日价格40、50元的经济型小车,在清明假期也要250元以上,

而许多7座商务车型的租价却不到400元,可见其性价比。”该工作人员补充。

今年春节假期相对较长,假期后不少人患上了“节后综合征”,加上春日赏花热的加持,春节后的旅游市场一直“憋着一股劲”,周边短途游逐渐成为市民释放“节后综合征”压力的窗口。

与民宿、机票等其他旅游行业一样,租车市场的业务集中在假期。随着清明小长假的临近,包括租车市场在内的旅游消费市场快速升温,大家

结伴出行,赶春、扫墓,这也使得空间更好、承载力更强的商务车型走俏。

“一家人坐一车刚好。”来自宁波的徐女士和姐姐都已在黄岩安家,清明假期两人相约回老家扫墓,两个小家庭刚好7个人,于是决定撤下各自的私家车,花600元租了一辆传祺商务车。

近年来,汽车租赁凭借其便捷和经济的优势,成为市民办公、旅游、探亲的重要出行方式。

台州汽车保有量高,但并没有影响其对租车市场的旺盛需求。从各线上租车平台可以看到,一个月后的“五一”长假,台州辖区内的汽车租赁业务就已实现了大量预订,价格甚至比清明更高。

“有很多是来自外地的游客下的订单。”业内人士表示,随着台州的众多旅游“IP”被“点亮”,吸引了更多外地游客到台州“深度游”,“由于各网红打卡点的位置相对分散,租车游成为了最具性价比的选择。”

台传媒通讯员江文辉

近日,在位于温岭市箬横镇东浦农场十四大队的玉麒麟家庭农场内,数名工人正在对出膜不久的西瓜苗布置牵引挂线,这些挂线将引导西瓜藤向上生长。

“这个叫起吊牵引高密度栽培模式,这种新型栽培模式很受年轻消费群体的青睐。”负责人陈晓钱介绍,根

据市场需求,今年特意投资500万元建成30亩钢架大棚种植区用于西瓜新品种“21118”的立体栽培。

玉麒麟家庭农场在市场调研时发现,在香港等地方,小巧玲珑且口感极佳的西瓜很受消费者欢迎。于是,就与院士工作站等平台合作,朝着这个方向去选育品种,在淘汰了几十个品种后,终于培育出了“21118”小西瓜品种。该品种系非嫁接式西

瓜,其成熟果一般在3斤左右,刚好适宜三至四口人的家庭食用。

“这一品种,我们就试种了整整三年。在试验阶段,这个西瓜价格非常不错,批发价就达到8元每斤,零售价能卖到每斤10元以上。”陈晓钱说。

“21118”西瓜新品种正式种植后,上海、杭州等地的客户闻风而来。“短短几个月,订单量达到9万余个。有了这个量,我们就有了规模种植的信

心。”陈晓钱说,如果今年的市场反馈效果好,他计划把种植规模扩展至200亩左右。

为了保持品质,在专家建议下,“21118”品种新型西瓜是按照2400株亩的标准进行栽培,是传统西瓜栽培株苗亩均量的5倍左右。同时,这一西瓜在吊蔓过程中需要不断的疏果,力求每株藤蔓仅结2个,一亩地的西瓜最佳出产量保持在3000个。



桃园春管正当时

近日,温岭市滨海镇至拙园家庭农场的60亩金霞油蟠桃进入盛花期,果农抢抓农时开展疏花、锄草、病虫害防治,确保果树正常生长,果实优质高产。台传媒通讯员郑莎摄