

台州绣衣博物馆入榜省“乡村博物馆”，台州芸芝绣衣有限公司——

在文化传承中谋产业发展

台传媒记者李寒阳

近日,浙江省文物局公布了2024年第三批乡村博物馆名单,位于椒江区海门街道的台州绣衣博物馆榜上有名。

该博物馆坐落于台州芸芝绣衣有限公司内部,由公司董事长吴宏亮投资建设,拥有藏品千余件,相关文史资料上万件。其中不乏原台州绣衣厂老艺人应大玉设计制作的中国第一件全雕绣绣衣等具有历史意义的绣衣作品,这些藏品充分展示了台州刺绣的精湛技艺和珍稀佳作。

“公司主营高档刺绣内衣行业,出口业务占比超过95%。每当外国客户来访,博物馆都是我接待他们的首选之地。”吴宏亮表示,他希望通过博物馆展示海门民间刺绣的独特魅力和公司的企业文化。

台州刺绣历史悠久,起源于清末椒江海门,因采用雕镂和刺绣相结合的制作工艺,故又称“海门雕平绣”。经过一代代绣花女工近百年的创造和传承,台州刺绣从原来的刁、包、绕发展到抽、拉、镶、贴等200多种针法。

“博物馆不仅是一个观摩的场所,更是我们展现实力的一环。”吴宏亮补充道,“许多‘海门雕平绣’的原始工艺技法经过改良和升级后,被应用到了现在的产品中,成为了我们独特的产品竞争力。”自2015年博物馆建成后,公司的销售渠道逐渐拓宽,销售额连续多年实现翻倍。

在台州芸芝绣衣有限公司的车间里,工人们正在忙碌地赶制明年秋冬季节的新品。从排版、制版、裁剪到车缝、后道及检验,每一个环节都经过认真处理和反复检查,但凡面料上有一

一点瑕疵,如极小的印子,都会被淘汰。

“我们已经与绣衣领域的几个国际顶尖品牌合作多年,订单都是提前对接的。”吴宏亮始终坚持“专注中高端产品,进军中高端市场”的明确定位,以品质赢得市场。

谈及行业未来,吴宏亮深知传承与创新的重要性。面对行业人才青黄不接的现状,他毅然承担起社会责任,计划邀请资深刺绣大师亲自授课,通过“师徒传承”的方式,让台州刺绣这一非物质文化遗产得以薪火相传。

同时,他还将积极探索传统与现代融合的新路径,尝试“手绣+机绣”的全新模式,旨在让刺绣产品更加多元化,既能满足高端市场的需求,也能贴近普通百姓的生活,让台州刺绣文化焕发新的生机与活力。

“即便是绣衣这样的传统手工艺,未来的发展趋势也是自动化和标准化。”吴宏亮表示,“我们利用设备和编程技术,将传统技法融入流水线生产,在提升工作效率的同时,也提升了工艺的精度。”上一单百万元业务就是由自动化生产线完成的,产品品质得到了空前的提升。

在文化的传承中谋求产业发展,椒江海门街道对此表示大力支持。“对传统技艺最大的礼敬就是活态传承、发扬光大,作为发源地,我们将不遗余力让博物馆文物活起来,让更多人走进、了解、爱上台州绣衣。同时,作为辖区内企业,街道也将竭尽全力为企业在提能升级、人才培养、市场拓展等方面提供服务,政企携手一起‘绣’出新未来。”椒江海门街道党工委委员、宣传委员王前进表示。

财富慢谈

绘制电商“台州路径” 赋能外贸新飞跃

周丽丽

在全球化与数字化交织的今天,跨境电商已成为推动地方经济转型升级的重要力量。对于台州,这座以制造业闻名的城市而言,跨境电商的创新不仅意味着产业结构的优化升级,更是一场深刻的品牌塑造与国际化进程。它如同一股强劲的风,为台州制造注入了前所未有的新活力,让“台州力量”在全球舞台上更加耀眼。

台州,一个拥有深厚制造业基础的城市,其27个百亿级产业集群、70个国家产业基地以及众多国内外市场细分领域的领军产品,构成了这座城市经济发展的坚实基础。然而,在全球经济一体化的大背景下,单纯依靠传统制造和出口模式已难以满足市场需求的变化。跨境电商的兴起,为台州制造提供了破局之道。

跨境电商以其独特的优势,如多品种、小批量、快速响应市场等,为台州制造企业打开了通往全球市场的大门。通过跨境电商平台,台州企业能够直接接触海外消费者,了解他们的需求与偏

好,从而实现产品的精准定位与营销。这一过程,不仅促进了台州制造产品的销售增长,更重要的是,它推动了台州企业从“制造”向“智造”“品牌”的转变。

品牌是企业最宝贵的无形资产,也是提升产品附加值、增强国际竞争力的关键。跨境电商为台州制造提供了品牌塑造的广阔舞台。通过跨境电商平台,台州企业可以展示自己的产品、文化、价值观,与全球消费者建立情感连接,从而逐步树立起独特的品牌形象。这种品牌影响力的提升,将进一步推动台州制造在全球市场的拓展与深耕。

当然,跨境电商的发展并非一帆风顺。物流成本高、支付手续繁琐、文化差异等问题仍是制约其发展的瓶颈。对此,台州需要政府、企业、社会各界共同努力,加强产业链上下游的协作,优化跨境电商生态环境,为台州制造的国际化进程提供有力支持。本次全市跨境电商大会的举行,无疑为台州电商的发展提供了新的动力。

相信,在跨境电商的赋能下,台州制造将焕发出新的生机与活力,为全球经济的发展贡献更多的“台州力量”。

文浩医疗:创新驱动 迈向医疗成品行业

台传媒记者张梦祥

这段时间,金文忠心里很焦急,他在等新型号的二类医疗器械注册证审批结果。“待证书下来,我们就可以生产新型医用一次性石化瓶,目前看来,市场还是比较可观。”

金文忠是浙江文浩医疗科技有限公司总经理,企业坐落于天台县坦头宏地创业园,是一家不足50人规模的高新技术企业。自2006年创业以来,金文忠一直深耕于高分子微孔材料研发,更是作为主力军带领团队自主研发了上千种产品,拥有1项发明专利及十多项实用新型专利。2021年,金文忠带领公司向医疗配套产品转型,期望在市场打开一片新天地。

第一桶金

2006年之前,金文忠和妻子王海娜一直在亲戚家的医疗配件厂工作,直到亲戚退休将厂子转让。虽然夫妻双方文化水平不高,但凭借超强学习

力和刻苦钻研的那股劲儿,夫妻俩对医疗配件行业都有较深的了解,他们决定回老家自己开厂继续干。

经过两年筹备,厂子正式开办。开业之初,没有订单怎么办?金文忠在网上搜罗了一大堆医疗器械的厂家,逐一找上门,寻求合作机会。凭借出色的产品质量和高效的出货速度,金文忠很快就积累了一批老客户。“主要就是做各种器械上的配件,像血液透析仪、制氧机上的滤芯,客户需要什么我们就生产什么。”

“2010年我们上线阿里巴巴平台,都是客户主动找我们下订单。”金文忠说,此前国内从事这方面的商家屈指可数,不少客户都需要向国外进口配件产品,部分产品价格相差十几倍,他们的出现让不少合作方感到惊喜。

这一年,一位客户找到金文忠,要他们一同设计一款酒精检测试剂,用于出口法国。“这个产品中间是客户公司的产品,让我们两端各放置一个滤嘴。”金文忠说,别看这两个滤嘴不起眼,也是他们花了几个月的时

间不断修改调试,这才拍板,于2011年正式投产。金文忠告诉记者,就是这样一个个产品,让他们看到了创业前景。在夫妻俩的共同努力下,公司发展越来越好,年产值超2000万元。

提档升级

转变发生在疫情暴发之后。一时间,涌入医疗配件市场的厂家不计其数,金文忠的公司受到不小影响。如何转型是金文忠夫妇一直在思考的问题。

2021年,金文忠购入的5000平方米厂房正式装修完毕,他将厂子从天台城区搬到坦头。也是这一年,金文忠碰到不少老客户咨询他关于医疗石化瓶方面的技术问题。“既然我们自己这么了解技术要点,为什么不自己来做呢?”金文忠和妻子商量后,都觉得可行,便拿出七八百万元建设无菌车间,同时引入专业人才团队,正式开启企业转型升级。

金文忠将目光对准了一次性使用湿化型鼻氧管。“这款产品上面的

医用留量计较以往没什么差别,区别在于以往鼻氧管下面的石化瓶都是人工灭菌后重复使用的,而国内一些大医院已更换成一次性石化瓶。”金文忠觉得,未来一次性石化瓶的市场不可估量。

“文浩的升级改造之路一直伴随着政府部门的支持。”金文忠坦言,此前在镇里工作人员的帮助下,公司就通过了省级科技型中小企业及高新技术企业的申报,还获得了市级研发中心的项目补助。这段时间,金文忠时不时就会接到坦头镇工办主任陈杨辉的电话,咨询其审批进度。镇里的关心,让他对企业未来的发展充满信心。

在坦头镇企业中,文浩医疗科技并非特例。为推动传统企业转型升级,抢抓新质生产力,坦头镇相关工作人员深入一线主动发现问题、指导解决问题,从降低企业融资负担、企业发展规划、业务水平提升、普法培训等各方面,为企业转型升级提供有力保障。

路桥区中医院:“陪省心” 提升清廉服务质量

本报讯(记者李寒阳)11月18日,路桥区中医院一楼门诊大厅,家住蓬街水头头村的王师傅在护士指引下,扫描发票上的二维码,短短2分钟就完成了商业保险的理赔申请。这一高效便捷流程,正是路桥区中医院在清廉医院建设背景下推出的创新服务之一。

长期以来,商业保险报销周期长、流程繁琐的问题一直备受社会关注,也是影响患者就医体验的重要因素。为此,路桥区中医院引入相关小程序,为患者提供了便捷的商业保险报销服务,通过手机简单三步即可完成理赔申请,全流程线上操作无需纸质材料,让理赔变得像网购一样简便。

据路桥区中医院医共体副主任施伟林介绍,该服务是路桥区“陪省心”项目的重要内容,旨在简化医疗商业保险理赔流程,缩短患者等待时间,提升服务品质,构建和谐医患关系。截至目前,路桥区中医院已通过该小程序完成54笔理赔申请,医药费总金额达到190512.14元,商保赔付金额共计30971.7元。

“开展‘陪省心’系列工作是清廉医院建设的重要一环。”路桥区中医院医共体党委书记潘根富表示,接下来,医院将继续听取患者意见,优化服务流程,努力为患者提供更加人性化、透明化的医疗服务。



共富工坊助乡村振兴

近年来,临海市小芝镇聚力“特色+共富”,通过建立发展“共富工坊”,着力扶持草帽、米面等传统特色经济,多元化推进小芝共同富裕。图为位于小芝南丰村的台州金铭威工艺帽业有限公司员工在加工草帽。据了解,编草帽是当地农妇日常收入的重要来源。

台传媒通讯员余顺广摄

产量、售价双双看涨

玉环:头水紫菜喜获丰收

台传媒通讯员倪建军

11月16日上午,玉环市下礁门海域养殖的头水紫菜收割进入尾声。

当天上午9时许,笔者在现场看到,海面上用于悬挂紫菜绳子的竹竿林立,养殖紫菜的帘子一排排地排列着,海面上到处都是紫菜,养殖户宋显平已经带领伙计忙活了两个多小时,割完10排紫菜,面积约15亩,收获了6000多公斤鲜紫菜。

“这一片紫菜养殖海域面积约5000亩,从事紫菜养殖的养殖户有

二十多户,其中我自己养殖面积有300多亩,投入七八十万元,包括毛竹、苗种还有人工费。”宋显平来自温州苍南,从事紫菜养殖已有二十多个年头,在下礁门海域养殖紫菜也有五六年,算得上是紫菜养殖老手了。“今年农历白露前后投苗,11月初开始头水紫菜收割,收割的紫菜已经被来自江苏的商贩事先预订好了,价格每公斤6.8元,估计第一水鲜紫菜可收获120多吨,产值可达80多万元。”

紫菜采收分一水二水乃至六水,第一次收割称一水(也称头水),以此类推,头水紫菜量少但口味和营养价值最

佳,现在头水紫菜能达到这个产值,宋显平和他的伙计无疑吃了一颗定心丸。

“头水紫菜今天就能收割完,接着就可以开始第二水紫菜收割,也按照第一水紫菜收割的顺序进行。”宋显平说。

“由于去年效益不尽如人意,今年紫菜养殖的面积大幅萎缩,养殖的人少了,加上外地紫菜减产,因此今年的头水紫菜收购价由去年的每公斤4元,涨到今年的每公斤6.8元。加上今年天气给力,入秋后晴好天气居多,雨水少,很适合紫菜生长,今年头水紫菜产量价格均比较理想。”宋显平满脸笑容地说。

文明台州
CIVILIZATION TAIZHOU

和合台州 有礼之城
“浙风十礼” 公益广告

网有礼

上网要节制 传播正能量

台州市文明办 台州市创建办