

六问破难·六干争先——领跑“千亿冲刺”第一棒

一分钟超600片 这家企业重新定义护理用品行业速度



全媒体记者 丁雯怡 张舜红 郝爽

连日来,位于嘉善归谷智造小镇内的浙江亿维护用品有限公司,生产车间里一片繁忙景象。全自动生产线高速运转,一分钟可生产护理用品300至600片,部分设备甚至可达每分钟800片。公司副总经理李志斌自豪地表示:“我们的订单已经排到7月份了,今年的订单量十分可观,目前企业正在全力赶制订单。”

浙江亿维护用品有限公司是一家集卫生用品和医疗器械研发、生产、销售为一体的高新技术企业。公司自1989年创立以来,始终专注于医用护理垫、纸尿裤、卫生巾、宠物垫等护理用品的生产制造。近年来,公司凭借科技赋能和创新升级,实现了从传统制造向智能制造的华丽转身,成为行业内的一匹黑马。

“目前我们的生产线已经实现了高度自动化,并且通过引入自动排废、光液捕捉等先进技术,大大减少了人工干预,不仅提升了生产效率,还提高了产品品质。”公司生产车间内,生产制造区、包装区、仓储物流区分工明确,各司其职。作为国家级高新技术企业,浙江亿维护用品有限公司在科技赋能方面下了功夫,通过引入数字化管理系统,打造“黑灯工厂”,实现生产过程的智能化、自动化和洁净化。同时,公司每年都会投入大量资金用于新品研发,不断提升产品的科技含量和用户体验感。李志斌透露:“今年10月,我们还将推出新的成人拉拉裤产品,相比传统的搭扣式纸尿裤,使用更加便捷,用户使用的舒适性也会更好。”

此外,公司还在研发一款芯片植入式的护理用品,通过芯片将相关数据反馈到手机应用中,让家属和患者可以实时了解产品的使用情况。目前,这种技术是国内护理用品行业的空白领域,一旦研发成功,将进一步提升公司的产品竞争力。浙江亿维护用品有限公司不仅注重产品的科技含量,更重视品牌的建设与发展。公司采用自主品牌+OEM+ODM多轮驱动发展模式,通过国内国际双渠道、跨境电商等经营方式,积极拓展市场。李志斌说:“去年我们以出口为主,产品主要销往美国,今年我们将重点开拓中东、欧洲市场,同时在国内发展电商,进一步打响自己的品牌知名度。”

凭借科技赋能、品牌建设和创新驱动,浙江亿维护用品有限公司正在护理用品行业崭露头角。未来,公司将持续加大科技投入,拓展国内外市场,研发更多高品质、高科技含量的产品,为全球消费者提供优质的护理用品,为护理用品产业的健康、有序、创新和可持续发展贡献更多力量。

长三角区域协作迈出新步伐 “两地三所”共筑食药安全防线

全媒体记者 倪峥嵘

本报讯 近日,上海市市场监督管理局枫泾分局、嘉善县市场监督管理局姚庄分局、开发区(惠民)分局共同签订“两地三所”食药安全跨区域协调治理合作框架协议,标志着长三角区域食药安全监管协作迈出了新的步伐,未来将进一步强化区域间食药安全监管协作,提升区域整体食药安全保障水平。

根据协议内容,“两地三所”将加强联合执法协作,针对跨区域食药违法案件,开展联合调查、协同处置,形成监管合力。此外,在应急处置方面,三方将建立应急联动机制,一旦发生食药安全突发事件,能够迅速响应、协同作战,最大限度降低危害影响。

此次合作协议的签订是长三角一体化发展战略在食药安全监管领域的具体实践。随着区域经济的快速发展和人员流动的日益频繁,食药安全问题呈现出跨区域、复杂性的特点。通过建立跨区域协调治理机制,三方将在信息共享、联合执法、应急处置等方面开展深度合作,共同应对食药安全领域的新挑战。

据了解,此次合作是推动区域食药安全治理体系和治理能力现代化的重要举措,通过整合各方资源,形成监管合力,将为两地居民提供更加安全、放心的食药消费环境。

县市场监督管理局姚庄分局相关负责人表示,将以此次合作为契机,进一步加强与上海方面的沟通协作,共同守护好区域食药安全底线。未来,三方将持续深化合作,不断完善合作机制,共同为区域内居民的饮食用药安全保驾护航。

志愿行动正当时 雷锋精神“接力跑”

全媒体记者 郁丽芳 通讯员 朱亿丹 夏冰蕾

本报讯 在第62个“学雷锋纪念日”到来之际,近日,惠民街道枫南社区联合金茂杭州职能党支部,携手华东师范大学第二附属中学嘉善实验学校,共同开展“春风护绿·文明同行”公益环保行动,以政企协作、校社联动形式诠释雷锋精神的时代内涵。

袋、烟蒂;步道旁,学生们分成一个个小组,默契配合,一人撑开分类垃圾袋,一人将捡拾的饮料瓶、废纸投入对应袋中。沙沙的清理声与欢快的交谈声交织,原先散落着细小龙虾、杂物的路面逐渐恢复整洁。

活动当天,参与活动的党员先锋、志愿者与华东师范大学第二附属中学的学子们组成志愿小队,对社区主干道、绿化带及公共区域的垃圾进行清理,在社区主干道上“编织”起了一道“志愿红”。身着红马甲的党员志愿者与学生们手持垃圾夹、长柄夹,沿路展开“地毯式”清理。绿化带深处,几人俯身拨开枝叶,用长柄夹精准挑起半掩的塑料

在垃圾分类科普环节,志愿者们又以生动有趣的话语,向学生详细讲解了垃圾分类的重要性 and 具体方法。通过图文并茂的展示和互动问答,让学生对垃圾分类有了深刻了解。

通过此次学雷锋志愿活动,创新了青少年思想道德教育的形式。“我们希望通过这种寓教于乐的方式,既传承雷锋精神,又培养环保意识,实现品德德育与环保教育有机结合,为构建美丽社区注入新活力。”枫南社区一名工作人员这样表示。

“红船领航 示范先行”青年“开放麦”

编者按:今年是“十四五”规划实施的收官之年,也是提出“红船精神”20周年和嘉善新一轮示范点和新三年示范区建设的大考之年。为认真落实中央和省、市、县决策部署,紧扣一体化示范区六周年等重要节点,围绕“六问破难·六干争先”大讨论等重要活动,县委宣传部联合县融媒体中心在本报推出《“红船领航 示范先行”青年“开放麦”》系列报道,通过青年的视角和自述的表达方式,将党的创新理论传播到千家万户,以青春力量推动中国式现代化嘉善新精彩。

全媒体记者 吕超周 通讯员 姚志益



扫描二维码观看视频

我是嘉善县大云镇曹家村选调生任晋语。今年全县三级干部大会明确大力实施“六问破难·六干争先”大讨论活动,这也为我指明了方向。作为投身曹家村建设的选调生,我将以“六干”精神为指引,奋力推动乡村发展。

牢记嘱托忠诚干,以感恩之心抓落实。我将积极参与村里组织的各类学习活动,把对党忠诚融入日常工作,让党的声音在曹家村落地生根。

脚踏实地务实干,以严实作风抓落实。在曹家村的工作中,我将深入田间地头、走进村民家中,了解大家的实际需求,不搞形式主义,实实在在为村民增收出谋划策。

事不避难担当干,以有力举措抓落实。面对乡村发展中的难题,如基础设施建设的阻碍、产业转型的困境,我会主动承担责任,积极与相关部门沟通协调,始终坚持问题导向,用实际行动为曹家村发展贡献力量。

奋勇争先创新干,以拼抢状态抓落实。作为新生力量,我将结合曹家村的生态优势,探索发展乡村

旅游与文化创意产业融合的新模式,为乡村发展注入新活力。

齐心协力团结干,以强大合力抓落实。我会积极与村两委成员、村民代表合作,倾听大家的意见和建议。组织各类村民活动,增进邻里关系,凝聚全村力量,共同为曹家村的建设添砖加瓦。

一身干净廉洁干,以清白本色抓落实。严格遵守各项纪律规定,在涉及村民利益的工作中,做到公平公正公开,绝不谋取私利,以廉洁的作风赢得村民的信任。

时代的浪潮滚滚向前,“六问破难·六干争先”不是一句空洞的口号,而是激励我不断前行的冲锋号角。

我坚信,只要始终秉持“六干”



精神,与曹家村的全体村民心往一处想、劲往一处使,定能将曹家村建设成为产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的美丽乡村!

最高1200元!嘉善这项补贴申领火爆

全媒体记者 陆丹 袁震

本报讯 近日,在县城解放西路一些电动自行车商店,前来修车、询价、试车的消费者络绎不绝。

目前,嘉兴市2025年电动自行车以旧换新补贴已启动,对比2024年,此次补贴力度更大、范围更广,个人消费者交售报废电动自行车并换购新车,可享受“真金白银”的优惠补贴。“这次电动自行车最新的以旧换新补贴政策的力度非常大,到店里来换车的顾客很多,像昨天一共换掉有七八辆车。”据商家介绍,近期店铺销售额提升明显。

记者了解到,2024年,新车价格抵扣旧车价格后,实际销售价格仅能享受20%的补贴,且最高补贴额为500元。今年的补贴标准提高至新车价格的40%,每辆车最高补贴1200元,活动将持续到2025年12月31日。

在商家的推荐下,辛先生选中了一辆2700多元的电动自行车。按照最新补贴标准,辛先生购买原价为2700多元的新车,在回收旧车价值400元后,其新车销售价格还能享受40%的补贴,最终仅支付了1100多元。“来换车的人流量蛮多的,特别是周末。”电动自行车商家王兵介绍,相比2024年,补贴政策依旧不限旧车品牌和车型,同时还取消了新旧车车主必须为同一人的限制。电动自行车以旧换新补贴政策的变化,不仅为消费者带去了更多优惠,也为电动自行车市场注入了新的生机与活力。

记者从县商务局了解到,目前,全县有86家销售门店参加活动,消费者可以就近参与。值得注意的是,旧电动自行车的售卖价格并非固定,而是由回收的销售门店与消费者根据车辆的型号、使用年限以及其他具体情况自行协商后确定。因此,不同型号、不同使用年限的旧车,其最终能够抵扣的价值也会有所不同。



认证(CCC)证书。参与活动的商家应在嘉善县注册并从事电动自行车销售业务的市场主体,原则上应为一股纳税人。消费者要仔细了解补贴

要求,商家也要做好活动参与的把关,同时保存好相关材料和票据,避免在后续审核结算流程上产生问题。”县商务局相关负责人表示。

坐飞机来 提前上市 已经有嘉善人吃上了

全媒体记者 徐子涵 袁震

本报讯 这段时间,气温还在忽高忽低,但作为“夜宵顶流”的小龙虾却已经“抢鲜”上市,并在我县部分主打小龙虾的餐馆陆续推出。

3月3日下午,记者在县城某生鲜店的水产区看到,这里已经摆上了鲜活的小龙虾,每公斤售价79.6元,每天限量销售10公斤。店里的工作人员郑士军介绍,“头茬”小龙虾来自湖北潜江,且已售卖了半个月,不仅干净,而且肉质Q弹。

“大家都想在小龙虾旺季到来之前抢占先机,上市也越来越早。”除了生鲜店,县城各个餐馆、烧烤店也纷纷抓住这一波热度,二月底已有不少店家开张营业,推出了各种口味的小龙虾,吸引不少尝鲜者。

走访中,记者了解到,目前我县大多店里的小龙虾来自湖北、重庆、江苏等外省养殖基地。除了外省小龙虾上市比较早以外,物流运输效率的提升也加速了外地小龙虾的入市速度。那么,抢鲜上市的小龙虾品质如何呢?

“全是坐飞机过来的,我们现在拿的是重庆货,肉质比较饱满,这种虾里面全部是有肉的,那边的虾苗比较

早,所以长得快。”县城解放路上的一家小龙虾专卖店负责人姚明强介绍,春季小龙虾多为青壳虾,壳薄肉嫩。根据大小不同,分为“小青”“中青”和“大青”,价格与去年同期相比并没有明显上涨,但仍处于高位。

其中,“小青”的售价为每公斤80元,“中青”售价为每公斤116元,而“大青”的价格为“小青”的两倍。目前,中等规格的小龙虾卖得相对多一点,进价为每公斤80至100元,加上损耗,利润很少。姚明强表示,之所以维持低价主要是为了吸引人气,回馈一帮爱尝鲜的老顾客,特别是年轻消费者对小龙虾热情很高。

“上周我们刚开始卖小龙虾,现在每天的售销量还不是很多,大概每天能卖150公斤。预计高峰期在‘五一’后,售销量将逐步增多,预计最多每天可卖500公斤。”姚明强说,等小龙虾大量上市时,不仅虾的规格会更大,店里适当还会推出优惠活动。

随后,记者也走访了我县各大农贸市场,基本都还没有小龙虾上市。“零售的话还得过一段时间。”摊主们说,最近小龙虾的价格还不稳定,预计“五一”后,本地小龙虾将全面上市,供应更加充足,市场选择也更加多样化。

遗失声明

田金夫(身份证号:330421194901214718)遗失浙江嘉善农村商业银行股份有限公司洪溪支行股金证1份,股金证号为:678495,声明作废。