

原料广、成本低、易操作、高效绿色

这项专利打破了生物柴油生产瓶颈

浙江“金”专利

随着环境保护工作日益推进,汽车燃油等重大项目中的节能减排自然是大众关注的重中之重。如今,汽车工业都在大规模推行新能源动力,“生物柴油”也渐渐进入了大众的视野。

“生物柴油是一种清洁可再生、环境友好型燃料,发展生物柴油是获得替代能源的重要途径。传统的生物柴油制造方法是搅拌,缺点显而易见:力量太小,使得油脂和甲醇的反应时间长,产率极低。针对制备生物柴油的方法,浙江工业大学化学工程学院教授计建炳及他的团队研发出了一种新技术——水力空化制备生物柴油的方法。”

该技术首次提出水力空化连续制备生物柴油,其核心特征是从生物柴油的非均相反应基本特点出发,创新性地采用水力空化强化技术,通过设计合适的孔板结构(节流元件),使不相溶的两种流体达到微观混合和两项界面的强烈湍动,使

油脂与甲醇的酯交换反应的转化率达99%,反应时间缩短到20分钟左右。“简单来说,就是通过机械守恒原理,利用水的气压,使得原来不相融的油和水融合了,这个过程就叫水力空化。”计建炳向记者介绍。

制造过程中,看似不起眼的步骤却能牵一发而动全身,该原始创新专利技术具有原料适应性广、反应器结构简洁易操作、反应效率高和可连续化生产等特点,彻底解决了困扰传统生物柴油生产成本高、后处理复杂的共性难题。其打破了生物柴油生产过程中的瓶颈,应用于生物柴油生产可显著降低其设备投资和生产成本。

据计建炳介绍,生物柴油行业有着明显的社会效益,但是在制造技术方面一直存在难题。之前的超声波方法超声空化效果也很好,但装置到年产几万吨的工厂里,无法产业化。两者相比,水力空化制备生物柴油的方法与之有异曲同工之妙,但胜在成本更低、设备投入更低,最大的优势是效果明显、生产上容易实现。

谈及试验过程,计建炳说,最大的问题是实验

室成果如何适应工业生产。一是因为原来在实验室中用的都是新鲜油脂,试验结果自然好。但实际生产中用的是成分复杂的地沟油;二是该项技术属于首创,国内外都没有可借鉴经验。试生产时,研究团队成员在工厂里待了几十天,与工人们一起不断改进和验证,反复试验,终于得到了一个满意的成果。

这项高效、绿色的生物柴油生产技术,对于促进我国能源结构多元化,减少碳排放,实现社会的可持续发展总体战略具有积极意义。自2007年在宁波建立世界首套基于本专利关键技术的生物柴油生产装置以来,先后在浙江、山东、安徽、江西、贵州等省新建可再生能源企业9家(总生产能力达到100万吨,占全国产能的50%左右),已投产规模为31万吨/年,至2016年新增销售额8.8亿元、税收1.1亿元。与传统制造方法相比减少了1/2的能耗,同时也避免了“三废”的排放,能将以地沟油为代表的废弃油脂为原料生产符合国家标准生物柴油。

本报记者 代梓照

不唯规模论成败,只以创意论英雄

2017金麦奖在杭揭晓

国内电商行业的风向标——2017金麦奖颁奖典礼暨中国国际电商营销峰会近日在杭州市余杭区举行。“金麦奖走过的五年是见证中国电商行业蓬勃发展的五年。”评委会主席、中国广告协会学术委员会主任金定海在颁奖现场表示。现场共计颁发了产品类、品牌类、生态类、公益类四大类121个奖项,活动由浙江省商务厅、杭州市政府、浙江日报报业集团共同主办。

每年的金麦奖获奖案例都在指引着中国电商的发展,引领着行业的新方向。本届金麦奖共收到891份参赛作品,数量与质量相比往年又有不小的提升,也出现了不少新面孔。“今年参赛的营销案例都比较丰满,诉求策略清晰,配合动作有力,从中能够看到传统品牌成长迅速,这也是本土文化自信的体现。”金定海介绍。经过专家评审团的层层选拔,最终121个作品脱颖而出斩获金麦奖。

“不唯规模论成败,只以创意论英雄,这是金麦奖最‘性感’的地方。”这是韩后集团总裁肖荣荣对金麦奖的评价。今年的案例中涌现了很多潮流亮点:伊芙丽玩转新零售,快闪店好玩又有趣;特步自制IP,引领运动新风尚;炊大皇灵感造节,提升厨艺全民嗨;天堂伞唯美画风,演绎高手在民间……作为今年金麦奖终审会唯一的商家代表,袋鼠妈妈CEO朱伦钰表示,“价格战”时代已经过去,“品质追求”的全新时代已经到来,商家在卖货时更注重贴近消费者的内心,用共鸣去推动需求。

Rio鸡尾酒电商总监唐慧敏分享了品牌营销之路。“我们跟IP合作的每一个案例,都有自己的思考。”她表示,这一思考不外乎两个维度:一是从品牌角度出发,即要门当户对。有一些热门的IP很容易引发话题,但它不一定适合品牌的属性和调性;二是从消费者角度出发,一个好的产品可以引发消费者的共鸣,并且让他们进行分享和互动,这是IP对我们最有价值的一部分。



颁奖现场,阿里市场公关委员会主席王帅、阿里副总裁蔡甸、阿里鱼总经理晚天、著名财经观察家秦朔等多位业界高管、互联网营销领域专家,以及十几位优秀电商企业代表也齐聚现场,共同探讨了新零售时代的电商生态,分享了各自的“数字营销”“IP化”“大数据”等电商前沿营销模式。

今年的金麦奖生态类大奖新增了最佳供应链

服务奖、最佳金融服务奖两个奖项,品牌类大奖中也新增了最佳新零售+品牌、最具影响力电商IP、最佳智能化应用品牌三个奖项。同时特设了“五周年纪念奖”,表彰在电商行业近五年发展中具有极大影响力,并与金麦奖共同提升的品牌企业及电商人物。

本报记者 何飘飘

用技术突破乱象激发潜在需求

安美科三条产品线拓展妊娠纹市场

随着现代成年女性对自身的愈加重视,曾隐藏在衣服里难以启齿的“缺陷”——妊娠纹开始“见光”。据国家卫计委不完全统计,中国育龄妇女已达3.8亿,90%的育龄妇女会产生妊娠纹,全国妊娠纹市场已超过3亿人次,这一数字可谓大得惊人。

“越来越多的80后、90后女性加入准妈妈行列,这其中不少人受过良好教育,拥有自己独特见解。她们对妊娠纹的预防和修复的呼声越来越高,甚至演变为刚需。”安美科创始人陈建国说道。

安美科是一家从孕产周期与消费场景双重维度出发,以生物医学为基础,结合高科技新原料以及现代医学新设备,展开对妊娠纹预防与修护领域进行专项研究的生物科技品牌。目前已在浙江省内几十家公立三甲医院、多家大型私立医院以及医美/产后

护理机构开展业务。

凭借长达16年的资深化妆品研发经验,陈建国积累了大量美容、医学方面的资源。2015年,他与美国加州PHILZYLELABORATORY实验室建立战略合作并引进学术成果,将安美科落户杭州。目前,公司的研发人员均为来自中国、美国、以色列、加拿大等国的专家,团队通过各项学术研究已储备了不下三种在妊娠纹治疗领域有专利的活性分子,其中包含通过美国FDA注册认证的新型海洋活性成分。经过近两年时间的研发和临床验证,并通过第三方认证、检测、产品备案等流程,今年7月,安美科正式推出了自己的产品。

陈建国告诉记者,妊娠纹产生于皮肤中间的真皮层,真皮层中有胶原蛋白和弹性蛋白,因而具有弹

性,能起到保持皮肤形状的作用。但若真皮受到的变形过大,或者持续时间过长,就可能导致真皮层断裂,从而出现斑纹。尤其在怀孕过程中,腹部皮肤受到持续性牵拉,易形成这样的斑纹即妊娠纹。除了怀孕,其他如短期内体重大幅增加导致皮肤持续拉伸的因素,也可能出现类似妊娠纹。而单靠身体自身的修复,斑纹只会由红转银白色并一直存在。“安美科从孕妇孕产周期与消费场景双重维度出发,以预防、新生纹修复和成熟期治疗三条产品线拓展妊娠纹修复市场。”

本月初,安美科对外宣布成功获得Pre-A轮千万级融资,投资方为新丝路金融,陈建国表示本轮融资金将主要用于技术研发、建立临床研究中心和团队建设。

本报记者 王菁

杭州市科委 杭州10家银行 杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业 信用贷款

联系电话:

0571-87020963,81396317

13777404242,18658868796



详情手机扫描二维码

