

9月金价创近两年内新低

国庆或迎“黄金”周?

国际金价创下近两年新低

近日记者走访了台州市区多家商场的首饰店,看到不时有人咨询和试戴,体验黄金饰品。在部分商场的金店专柜,可以看到母女一起买黄金饰品。

“黄金永远都是硬通货,现在的价格比3月份每克要便宜将近一百元,我感觉这会儿买还是挺划算。”一位大妈对记者说,“如果你要用首饰,建议现在就买,价格不高,而且黄金又放不坏。”

“9月从月初开始销售就有所上涨,比平时增加10%左右,最近一周,销量增加20%左右。”万达广场一家金店的销售人员说。

近期销售增加的不只是首饰金,投资金也迎来一波购买小高峰。在台州的多黄金销售门店,金条的销售

也有所增长。在台州市东商务区一家中国黄金销售点的销售人员介绍,目前现货黄金的最新价格约为380元每克,相比今年上半年的价格最高峰460多元每克,已经回落17%。不少消费者认为,黄金价格经历长期下跌后,从长期来看还将上涨,这成为他们购买黄金的动力。

国庆或迎来一个“购买黄金”周

“黄金每克减30元,镶嵌7折起”、“黄金一口价商品满1000元立减100元”……不仅消费者买金热情高涨,各大金店促销活动也多出不少。周大福青悦城店的销售表示,今年店里活动特别多,“以往促销大概在国庆前一两日推出,而9月下旬,店里就推出各种活动。”

“即将来临的国庆节也是传统的婚庆旺季,本来活动就比较多,现在赶上国际金价跌幅比较大,活动会更多一些。”椒江工人西路一家老凤祥店的销售认为,这个国庆会迎来一个购买黄金的高潮。

在采访过程中,记者还发现,“大妈”不再是购金的主力,一些年轻的女性也热衷于购买黄金饰品。

在椒江老店黄金柜台前选购的消费者络绎不绝,有人在咨询和选购,有人在挑选款式,有人在跟家人商议。有一位年轻女士对着镜子试戴看效果,有几位年轻人在咨询金饰品价格。销售人员介绍,原来年轻人对黄金可能不会太喜欢,但现在因为黄金的款式都非常时尚,所以年轻人喜欢的也蛮多的,“尤其是那种手串、小挂件等,小姑娘们都还挺喜欢的。”

电动汽车普及,维修厂会消失吗?



沈海洲

身边开电动汽车的日益增多,等不到原先的燃油车老了、旧了,许多人迫不及待地换上电动车,“感受现代科技的魅力”。

按照汽车公司市值排名,特斯拉已经是当之无愧的老大,中国的比亚迪与蔚来都进入前五,它们都是电动车企业。

在世界汽车的榜单上,先是通用、福特在争第一,后来又是丰田与大众在争第一,争来争去的结果是电动汽车横空出世,大有取而代之的架势。

电动汽车来了!维修厂会消失吗?这并不是伪命题,与传统汽车相比,电动汽车本身发生了巨大变化,依附在汽车上的服务业将发生巨变。

电动汽车的优势是什么?相信很多人最看重的是省油钱,因为它是充电的。

但是不少人使用以后,却认为电动车并没有想象的那么实惠,因为电动汽车的保险特别贵,抵消了省下的油钱。

电动汽车的保险价格为什么贵?

原因是电动车维修成本高。今年2月,一则“28万特斯拉撞了一下维修要花20万元”的消息登上了热搜,原因是特斯拉引领的大型一体铸铝车身,根本无法部分维修。

当维修价格过高时,理性选择是换车而非修车。这对汽车维修行业并不是好消息。

再看燃油车时代的4S店模式,在电车时代并没有延续下来。电动车像手机一样,在网上卖、商场里卖。说白了,电动汽车不需要像燃油车那样的专门的维修服务,电动车没有了发动机、变速箱,因此,换机油、机滤、变速箱油、汽油滤芯等日常保养的项目也不存在了,而电动车最主要的部件电池,是终生免维护的。

过去,维修是汽车4S店重要盈利方式,即人们常说的,“卖车不赚钱,修车才赚钱”,但电动车却是“硬件不赚钱,软件赚钱”,汽车维修并不是电车的赢利点。

也许读者会问,那电动车坏了,岂不是找不到修理的地方?

答案是,汽车维修行业还在,但已是专项维修形式存在。例如,轮胎店,只做补胎和换胎生意;钣金喷漆店,只做小擦小碰生意;玻璃店,只做换玻璃。

这种趋势也已显露,例如最大的互联网汽修平台途虎,主营就是换轮胎服务。不管是燃油车还是电动车,轮胎都是易耗品,生意一直都在。

杜桥眼镜企业:修炼内功 力求突破

本报记者章韵

“困惑!迷茫!原先的一招制胜的打法,现在已经不管用了!怎么办?前几天,听说政府买单帮我们提升产品质量,我就主动报名了。”

9月26日,临海市常盈眼镜厂的总经理李黔说,面对疫情以来的眼镜市场,他所能做的就是尽全力提升产品质量,修炼“内功”。

据了解,为了帮助杜桥眼镜生产企业提升产品质量,当下,临海市市场监督管理局杜桥分局正在积极引导当地眼镜生产企业导入质量管理体系。

销售额普遍下滑

李黔告诉记者,常盈眼镜创办于2004年,从做蛤蟆镜、时尚太阳镜,到做偏光镜,年销售额也从最初的20多万元,到最高峰的1500万元。谁知受全球性的疫情影响,原本快速发展的企业突然停滞不前,而且销售额逐年下降。如今,年销售额只能努力维持在900万元左右。

“我们一心眼镜是杜桥为数不多的在疫情期间销售额不降反升的企业之一,最主要的是,我们做高端板材眼镜。”台州市一心眼镜有限公司的总经理李剑说,在杜桥做板材眼镜的企业目前只有3家,从全国市场

看,无论是价格,还是品质,一心眼镜都具备市场竞争力。

“这两年,杜桥的眼镜生产企业日子不太好过,大部分企业的业绩都在下滑。”台州市名亿眼镜有限公司的总经理黄友权说,疫情爆发后,2020年上半年,各大眼镜批发市场基本没有开放,生产企业也基本停滞。直到2020年五六月份,批发市场逐步开放,有了销售,各大生产企业又开始一窝蜂赶生产,谁知国外疫情又爆发,外贸订单大受影响,导致很多眼镜生产企业又增加很多的库存量。

在这种情况下,大部分眼镜生产企业在努力维持生产经营,以期疫情后市场的翻转。

迷茫与困惑

据了解,目前市场上镜架的市场价1000元以上的属于高端,400元—800元属中端,400元以下属低端。

杜桥是全国最大的太阳镜生产基地,在杜桥上千家眼镜生产企业中,50%生产中高端产品,30%生产低端产品,生产高端产品的仅20%。

李黔说,常盈眼镜一直生产中低端的镜架,此前,基本上是靠“一招”制胜,那就是他每年都会在全国各地的眼镜批发市场做市场调研,购买市场上新款产品,带回后作为自己开发新产品的参考。“以往,每年都会在市

场上购买到两三百副新产品,而近几年只能买到二三十副新产品,主要原因是市场上的库存量比较足,各生产企业都放慢了新产品开发的脚步。”

“以往有参照物,我们出新产品的速度很快,而且投入市场后也很有底气,因为这是符合潮流的,不可能不受市场欢迎。而如今,我们等于是凭空想象,创造出新产品,不仅难度很大,而且投入市场后,存在很多的不确定性。”

李黔坦言,杜桥生产中低端眼镜的企业,大部分都是像他这样操作。就全球市场而言,引领眼镜设计时尚的在欧洲,小微企业想要在创新设计上走一条路,难度很大,投入也很大,风险也很大。“而如今,我们不能继续走老路了,可未来的路到底该怎么走?企业如何才能继续发展?这些问题,很多眼镜生产企业都在思考。”

设计、质量是关键

“其实不必太悲观,杜桥的眼镜产业未来会很有发展前景。”对于未来,黄有权充满信心。

他说,杜桥眼镜产业链完备,生产效率高,相比广州、温州等地,生产成本较低,具有成本优势。此外,近几年来,眼镜整体质量已经有大幅提升,一部分原先只做低端眼镜的生产企业逐步往中端、高端延伸。原先,日

本的客户往往到温州下单,因为他们认为温州生产的眼镜比较高端,而现在,很多日本客户的订单已经慢慢转移到杜桥。

“产业的发展都会经历阶段性的洗牌,市场也不可能永远向好。作为生产企业,只要能在设计上突破,质量上提升,把产品做到物有所值,甚至是物超所值,就一定会有订单。”黄有权说,他现在已经把重心放在了设计和质量等方面。公司目前有3名设计人员,每个月都会推出60—80款新产品,下一步会在产品标准化管理数字化上做努力。

据了解,为了帮助杜桥眼镜生产企业提升产品质量,临海市市场监督管理局杜桥分局积极引导眼镜生产企业导入质量管理体系。

“企业愿意导入质量管理体系,过程中有专业的人员到厂进行指导,该项费用由政府买单,如果通过导入质量管理体系,提升明显,政府还会给予奖励。”临海市市场监督管理局杜桥分局教导员金建敏说,临海市还对首次获得质量管理体系的单位,给予1万元的奖励。

“奖励虽然不多,但最为主要的是,通过导入质量管理体系,切切实实提升产品质量。杜桥眼镜生产企业上千家,截至目前,辖区内已有4家企业报名,有需要的企业可以主动到市场监管部门报名。”

听音乐,购新车

这个金秋与方林夜市相约

本报讯(记者卢昕)9月24日晚7点,平日夜晚一片寂静的方林汽车城人声鼎沸,人头攒动。在方林人悠扬的歌声里,为期两个月的“璀璨台州夜”浙江方林汽车音乐广场系列活动缓缓拉开了序幕。

据悉,为助力台州经济发展稳进提质,截至9月中旬,全市通过开展汽车促销活动、发放汽车消费券的方式,带动销售额35.57亿元。而方林汽车城是台州汽车消费的主要窗口,也是新能源汽车销售的市场标杆,要想进一步拉动汽车消费力,点燃台州汽车消费引擎,它无疑是最好的平台。

市商务局副局长贺文清对汽车夜市寄予厚望:“活动必将大大增强广大市民消费信心,为台州高质量发展建设共同富裕先行区注入新的活力和强劲动力。”

此次前所未有的地打造汽车夜市,

不仅广大市民朋友们可以沉浸式体验“汽车+音乐+潮流”的文化生活,还将推动方林汽车市场转型升级,培育出新的汽车消费增长点。

夜幕下的方林汽车音乐广场集结了激情演唱的乐队、时尚走秀的潮童、后备箱集市,主播们在镜头前热情推广,打卡的游客络绎不绝,热闹非凡。

对于年轻人来说,夜生活有了新选择;对住在附近的家长来说,遛娃有了新去处;对叔叔阿姨们来说,饭后遛弯有了新场所。方林汽车夜市无疑为台州的“夜经济”增添了一抹亮色。

“在共同奔富的征程上,开启方林音乐广场的崭新篇章,让路桥的夜晚更‘亮’,让车市的人气更‘旺’,让夜间的消费更‘火’,让群众的生活更‘乐’,让汽车文化真正深入人心。”方林汽车城总经理林荣辉说。

优化市场环境 共筑清廉校园

温岭全力做好中小学生保险服务

本报讯(通讯员姚天)日前,温岭17家日常经营学生保险的保险机构自发组成学生综合保险共保体,降价10%保费,试行承接全市学生综合保险业务,并由主承保公司负责日常的保费收取、理赔服务及市场环境优化等工作。截至目前,学生综合保险共保项目在遵循学生家长自愿原则的前提下,合计承保该市200多所学校共1.4万名学生保险业务。

今年以来,按照省纪委监委组织开展“漠视侵害群众利益问题”专项治理工作,省教育厅“深入整治群众身边不正之风和腐败问题”等相关要求,温岭市着力推动解决群众“急难愁盼”,开展教育乱收费治理。在该市纪委监委、市教育局、台州银保监局温岭监管组等部门单位的多方联动下,共保体通过优化产品结构,降低学生保费,推行线上收费,实行网格管

理,规范项目运行,提升服务品质,优化市场环境,共筑清廉校园。

“市学生综合保险共保项目的有效推进,将更好地维护群众的切身利益,有力地构筑清风校园围墙,深入推进清廉学校建设,护航我市教育高质量发展。”温岭市教育局相关负责人表示,接下来,该市将进一步规范学生平安保险市场的秩序,探索更好的运作模式,提升学生平安保险服务质量和水平。

此外,针对学生保险业务顽疾,保险公司进校设点推销、违背学生和家长自愿原则强制或者变相强制学生购买商业保险、学校代收或以家委会名义收取商业保险保费等行为将被坚决制止,杜绝此类行为的发生。同时,严查保险公司假借佣金、捐赠费等名义,或者以报销各种费用等方式,向教师个人、学校或其他指定的有关单位、个人支付财物等问题。

玉环:“浙渔安”为渔民撑起安全保护伞

本报讯(通讯员倪建军)“你好,你的船正在穿行商船航道,请加强值班瞭望!”9月21日清晨,玉环市渔船应急研判预警中心(指挥中心)工作人员李陈辉向正在穿行商船航道的渔船打去电话,提醒加强瞭望,注意安全。

玉环市渔船指挥中心对渔船的精准定位干预,得益于“浙渔安”系统的应用。在指挥中心的巨型显示屏上,辖区内每艘渔船的实时位置一目了然。该系统需在每艘渔船上装上AI

智能设备,同时,选取一批船作为基站船,通过这些设备,船老大可以提前知晓渔船是不是处在危险的环境,以及船员有没有没救生衣进行临水作业等一些风险隐患。

“系统还在长度24米以上的大型渔船上加装了四个摄像头,船老大可以在驾驶室观察机舱、前甲板、后甲板以及驾驶室里的情况。同时,玉环市指挥中心工作人员也能实时观察每艘渔船上四个摄像头的监控情况,清晰地看到渔船内的‘一举一动’。”李陈辉

说,如果船长时间在航道里作业,或者驾驶室没人,“浙渔安”系统都会主动识别,并通过船端告警的方式加以提醒。如果船上人员没有引起注意,村里、合作社、市指挥中心还会打电话来提醒你,保障安全。

因“浙渔安”有打电话、发微信的功能,系统研发团队积极实施宽带入海,并建立覆盖全省所有渔场的卫星通讯网,同时在所有长度24米以上渔船都安装了直径80厘米的球形天线。渔民在外海洋面上也能随时随地和家人朋友联

系,而且费用要比原来的低得多。

“以往海上卫星宽带流量费每艘渔船一年收1万元,现在一年仅收1500元,打电话、发微信、发语音、发图片都没问题。”李陈辉说,有了“浙渔安”系统的保障,渔船在海上作业时,渔嫂在家里也能安心。下阶段,还将在手机端开发一个“渔嫂安”,渔嫂在手机上就能看到渔船的位置,万一遇到险情联系不上时,还可以一键报警,在第一时间出动渔政船或周边其他船只进行救援。



米面加工 助农增收

9月23日,温岭市新河镇金港新村一家米面加工厂的农民在晾晒米面。温岭市新河镇金港新村是远近闻名的米面加工专业村,生产的米面因柔软富有韧性,深受市场欢迎。该村按照“党支部+合作社+农户”经营模式,大力发展传统米面产业,既让农户在家门口就业,又成为农民增收致富的主产业。 本报通讯员林绍禹摄