

持续性明显提升 民宿业开启新篇章

本报讯(记者李寒阳)2月2日,正月十二,仙居县尚仁善居民宿接待了数十名客人,民宿老板杨勇告诉记者,春节假期结束后仍有不错的人住率,这是疫情出现后不曾有过的情况。

“前两年春节期间的生意虽然也不错,但一到假期后半段,入住率就会骤降,心里会有落差。”杨勇表示,疫情防控放开后,生意的持续性明显提升,春节期间入住率均超过九成。

杨勇自己经营民宿,同时也是台州市民宿协会的秘书长,他告诉记者,会员单位普遍表示今年春节

期间的行情特别好,也对未来的发展前景充满信心。

“前两年来住民宿的大多是本地以及周边地区的游客,今年春节有不少广东、四川等远方的来客,可见疫情防控放开后,游客的游玩半径大幅拓宽,这意味着我们的生意也能越做越远。”杨勇说。

此外,不少民宿主表示,没有了疫情限制,民宿的临时退单率大幅下降,基本上订了都会来,经营起来更加安心。

今年春节民宿行情大好,离不开政府的政策帮扶。杨勇表示,台州

各地在春节期间推出的大型旅游景点门票免费的旅游政策以及对于周边民宿、酒店的帮扶政策,带动了周边民宿市场,仙居神仙居、临海紫阳街、温岭石塘等景区吸引了大批流量,都被民宿、酒店、商店等机构转化为实实在在的“消费”。

“补贴”总归会过去,景点终究要收费,民宿业仍须“自强”。杨勇表示,民宿行业未来可期,想要脱颖而出,要注重品质和推广。

“品质是行业的基础,无论是设计、选址、建材、服务等方面都要有高标准,以住客的居住体验为先,结

合当地的环境、民俗等资源形成差异化的发展。有了自己的过硬的品质和独特的风格,再通过自媒体等方式将品牌推广出去。”杨勇说,今年春节,他就在民宿中增加兔年灯会、烟花等节目,游客反响不错。

台州不缺好风景也不缺好民宿,台州民宿行业要发展,缺的是专业型人才。杨勇说,线下需要专业的服务型管家,线上需要懂品牌营销的互联网专家,民宿主需要加大在人才引进方面的投入,把服务和营销做好,才能配合品质打出好的品牌效应。

“开学经济”升温,文具、电子产品热销

台传媒记者陈赛娇

开学了,你的学习用品备齐了吗?近日,记者走访发现,随着新学期来临,文具店、书店、眼镜店顾客络绎不绝,同时,一些电子产品也进入销售旺季。

买文具兼顾美观实用

2月3日下午,记者来到椒江一家文具店,不同款式、不同花色、不同大小的文具整整齐齐地摆放在店门口,一些家长正带着孩子在店内选购,孩子们则结合自身学习需求,在家长的陪同下认真挑选。

“女儿现在小学一年级,给她买

了一些铅笔、橡皮、本子,第一学期开学没经验有些东西都没买齐,这次开学前带孩子来选购一下,为开学做准备。”市民林女士说,孩子喜欢好看的,如果有用会给她买。

“快开学了,带孩子一起过来选一下他喜欢的文具,我希望他选择自己喜欢的文具,这样用到的时候,学习会比较有兴趣。”市民杨女士说。

文具店老板告诉记者,从上周开始,店里的顾客就逐渐多了起来,现在消费者不仅注重文具的实用性,还会注重文具的“颜值”,不少家长会带孩子来挑选,从近期销售情况看,签字笔、文具盒、牛皮纸包书壳等较为畅销,创意文具也很受学生欢迎。

电子产品、电子课程受欢迎

除了各种文具和学习用品,各类数码产品和电子课程也成了开学消费中的“大头”。

记者走访发现,学习机、翻译笔、电话手表等电子产品在开学季受宠。在市区一家数码店,销售人员告诉记者,近期,电话手表迎来销售小高峰,“一些性价比高的热门型号电话手表比较紧俏。”

此外,一些线上电子课程也在圈中走红,成为开学消费中的一个新亮点。徐女士的儿子下半年将升入小学,徐女士提前在网上购买了识字、拼音、数学等多个课程软件,“担心孩子上小学后学习跟不上,提

前通过软件系统教学,可能对以后的学习有帮助。”

记者翻看手机“应用商店”,发现关于儿童识字、学拼音等软件有不少,很多不是免费的,如果想要学习课程,需要购买会员。想要学习语文、数学等课程,各个科目价格从几十元到几百元不等。

同时,针对大学生,有些数码电子商店、商场等也推出促销活动。在路桥的电子数码城内,记者看到,相比平常,电子商场的消费者多了很多,并以学生和家为主。有销售人员表示:“这段时间以来,手机、平板电脑、笔记本电脑等数码产品销量都不错,大学生是购买主力军。”

1月土地市场表现平平

2月优质地块入场或升温

其中天台6宗,5宗为地基,仙居2宗,椒江、临海各1宗,均成功出让,总出让面积114461.81平方米,总成交金额为14.8237亿元。

成交金额最高的是椒江区白云街道一江山大道以南、经中南路以西住宅地块,台州市椒江心海地产开发有限公司(国资房企)以13.32亿元拍下,成交楼面价约8152元/平方米(未考虑配建回购等因素),溢价率0%。该地块属于台州中央创新区板块,周边有杨帆·森然府、杨帆·梧桐府、众安·未来社区等小区,居住氛

围逐渐浓郁。

该地块曾定于2022年11月25日进入网拍,因故终止。此次重新挂牌,容积率、建筑面积等有所调整。此次挂牌地块起始价13.32亿元,与第一次挂牌的起始价13.47亿元相比降了1500万元,竞买保证金也比此前降了300万元。可见土拍门槛有所放松。

另外几宗地块(除宅基地外),均以底价成交。整体来看,1月土拍市场表现平平,国企仍是拿地主力。

2月,据不完全统计,台州有10

宗地块挂牌出让。椒江区2宗,临海市3宗,三门县2宗,台州湾新区1宗,温岭市1宗,天台1宗。

原定2月2日进入网拍的东海大道北侧、经五路西侧地块因故终止,该地块属于台州飞龙高阁未来社区,出让起始价高达18.28亿元。

不过,2月仍有几宗受关注的地块将出让,如位于椒江一江两岸板块的工人路以南、富强河以西地块,位于临海市的临海大道北侧、河阳路西侧地块等,本月的土拍市场值得期待。

节后用工市场观察

部分行业仍存在结构性用工短缺

台传媒记者周丽丽
台传媒实习生应雨男

“来的高校学生挺多,但是转了一两个小时,也没有人愿意来我们流水线做操作工。”

2月2日,椒江大禹印刷厂负责人汤勇来到新春高校毕业生大型招聘会招人,想找学历高能懂些机械的工人操作新设备,但是并不好找。

随着元宵节的到来,招工和找工作都达到一个小高潮,但是结构性用工短缺依然明显。

“如果可以的话,想找一个有规模的企业,具有一定的发展前景,未来也有发展空间。”

台州职业技术学院即将毕业的学生小叶说,自己最近都在找工作,他发现招工的企业挺多,但是不少企业的规模相对较小,工作岗位的稳定性并不能保证,“比如一些工作岗位的薪资浮动比较大,一旦企业没有足够的订单,那么工资差距就很大。”

“现在很多大学生来求职,先问有没有三险一金,工作地点离自己住的地方远不远,有没有双休……很多问题把我们招聘工作人员也问倒。”黄岩一家塑料制品厂企业负责人林先生表示,如今90后、00后的大学生成为人才市场主要群体,他们性格也比较突出,“胆大有想法,不过也比较实际,很多喜欢求稳。”

同林先生一样,记者从不少行业协会了解到,不少制造业企

业切身感受到了“招人难”。

台州包装行业协会工作人员表示,结构性用工短缺依然明显,这个问题的背后,包含了产业发展升级、技术迭代、社会环境变迁、价值取向等一系列复杂因素,“比如国外印刷操作工是需要技术性的,大多是大专以上学历的,但是我们目前的印刷工人的学历最高是职高毕业的,大多是初中文凭。求职的大学生很多,但是对于一线制造业操作工的興趣并不大。”

记者在多场招聘会现场也感受到,一些规模大企业或是新能源等前景企业的招聘单位面前往往咨询的人比较多,而一些小规模的民营企业受关注的人较少。

台州喷雾器行业协会工作人员表示,“小微企业提供的岗位还是比较多的,但是相对招人较难。其实,不少小微企业还是有很大成长空间,如果进入这些企业,成长空间会比一些大企业快。还有不少毕业生并不了解一些‘专精特新’企业,看似企业没有多大名气和规模,但是其实是隐形冠军。”

“无论是为了经济安全和解决就业,还是出于产业结构优化升级的需要,我们仍需要更多的年轻人进入工厂。”台州模具行业协会工作人员表示,现在不少模具厂需要有创新的制图人员以及车间技术人才,经历了疫情后,不少企业还寻求海外拓展或是产业突破,需要一批有思想肯开拓的员工。



坞根:传好强村共富接力棒

2月1日,温岭市坞根镇举行了“强村有我·花坞有为”青年培育专项行动暨坞根镇镇级人才孵化项目启动仪式,积蓄青年力量,服务乡村振兴。

同时,现场设置了乡村人才孵化项目启动、青创联盟揭牌、镇域发展规划介绍、创业人才补助政策问答、青创先锋创业历程分享、沉浸式模拟创业与指导等环节,激发青年人才干事创业热情,鼓励青年朋友积极投身乡村振兴,带领广大群众增收致富,铺就强村共富路。

台传媒通讯员李巧珍摄

铭振电子: 订单爆增 冲刺“开门红”

本报讯(记者赵碧莹)年味还未散去,温岭企业加足马力冲刺一季度“开门红”的干劲已经拉满,赶订单、抢市场,生产线上一片繁忙。

位于温岭市的浙江铭振电子股份有限公司的车间里,工人们刚复工就进入了忙碌状态。“我们是正月初八开工的,当天员工的到岗率就达到了90%以上。”铭振电子生产运营总监陈洪星告诉记者,因为产品在市场上极具竞争力,即使是在疫情的大背景下,企业的订单依然三年实现逆势增长,去年产值更是增长了60%以上。

“今年我们的订单依然在持续爆发,刚开年就排到了4月份左右。”陈洪星说,因为订单比较多,企业的整体交货期还从原先的15天,延长到了2个月。

探访铭振电子逆势上扬的原因,陈洪星认为核心还是在于创新。“只有拥有核心技术,企业才能在市场上有竞争的能力。”陈洪星说,铭振在发展之初就确定了发展方向,放弃低端、低能耗产品,为此,近几年来,企业不仅在山东青岛组建了研发团队,与高校合作成立研究院,还成立了自己的实验室,专注于走高精尖路线。

近三年来,铭振电子研发经费支出占主要产品销售收入的6%以上,新产品产值率平均达到了92%。

尤其是铭振电子花了10年时间研发的EC离心风机更是在最近几年呈现厚积薄发之势,成为了铭振开拓市场的利器,随着疫情以及国内5G基站的发展,发挥了无限潜力,在机房空调和医疗空调领域获得了越来越多订单。

“相比起其他风机,这款风机不仅可以智能化操作、远程控制,而且能效也高,比传统风机高40%-50%。”陈洪星说,“因为国内竞争对手比较少,性能又能媲美德国产品,价格与德国产品相比更有优势,这个产品的订单我们都来不及生产。”

除了产品具有竞争力,今年疫情防控政策调整,也给了企业更多机会,再加上市场压抑了相对长的时间,形成了一个爆发式增长的需求,多种因素叠加,让铭振对今年的订单保持乐观态度。“保守估计,我们今年订单能增长50%,如果市场好,能够达到70%。”陈洪星说。

就在1月30日,铭振电子的销售人员坐上了前往莫斯科的飞机,开启了出境抢订单之旅。“俄罗斯市场虽然有危机,但我们看到更多的是机遇。”在他看来,以前的俄罗斯市场有一部分是被欧美企业占据的,今年铭振希望凭借品质优势,从欧美企业手里抢到更多蛋糕。“今年我们的目标就是开拓更多高端用户。”



台传媒记者陈赛娇

1月,受春节因素影响,台州土地市场供应减少,据统计,全市有10宗地块进入网拍(不包含工业用地),

天气反常,杨梅开花早

科技特派员支招梅农筹备花粉提高产量

台传媒记者李平

“陈老师,今年天气又反常了,我怕杨梅花期有问题,你能否过来帮我指导一下?”月下旬以来,作为省柑橘研究所驻仙居县科技特派员陈方永,不断接到来自仙居县福应街道、广度乡,乃至丽水莲都区、象山县泗洲头

镇等各地梅农的求助电话。为了今年的杨梅好收成,陈方永在春节假期里也坚持为梅农提供技术指导和信息资源交流交换的穿针引线工作,并5天的实地下乡的过程中现场帮助30多户梅农解决问题。

今年1月下旬以来天气冷热无常,影响杨梅树正常生长,有的杨梅

不管雄花还是雌花始花期提前,有的因为地理环境与管理技术的原因树无“身孕”。尤其是大棚设施建设后象本资源的合理配置、人工授粉资源的适时筹集与质量把控,决定着今年能否丰产丰收。陈方永心急果农,每到一处都细致地向梅农讲解,提出解决问题的对策。在仙居县

福应街道肖洋村大棚杨梅园内,陈方永召集村民指导不同措施加温的注意事项、不同途径的亲本花粉资源补给方法,同时,把丽水、象山、兰溪等地的一些先进成熟的做法介绍给他们,并把交流信息予以转换,以梅为友。1个多小时的指导交流,梅农们露出喜悦的眉头。

枇杷疏果助增收

日前,在五环市干江镇老爸爸果园里,果农们正在给“早丰6号”枇杷疏果。科学疏果,可以让有限的养分供应给优质的枇杷生长,让留下来的果实能够得到有效的营养供应,还能缩短枇杷果实的生长成熟时间。

台传媒通讯员吴达夫摄

