

浙东南首个元宇宙项目落地

元宇宙赋能
玉环眼镜产业转型升级

本报讯(通讯员汪非 记者施炜)2月10日,漩门湾元宇宙(AR眼镜)赋能创新中心在浙江玉环经济开发区2023年干部大会上正式授牌成立,同时,首个元宇宙项目——AR湿地乐园项目也进行签约。

该中心的成立,是继2022年发行国内首批珍稀鸟类数字藏品之后,在元宇宙领域结合玉环资源禀赋探索数实融合赋能的又一重大举措。

据悉,浙江玉环经济开发区在《浙江省元宇宙产业发展行动计划(2023-2025年)》指引下,充分整合北京上海等地科技创新资源,结合玉环

产业形态论证研判,决定成立漩门湾元宇宙(AR眼镜)赋能创新中心。

该项目的参与方包括清华网络行为研究所、武汉元宇宙研究中心的专家,知名元宇宙技术公司北京八分量和上海罗曼霍洛维兹等十多家企业,玉环眼镜行业协会也深度参与。

玉环开发区管委会主任张国力说:“我们开发区在北京建立了‘飞地’,北京最新的科学技术、产业热点我们都能同步。去年年初我们就在关注元宇宙和AR眼镜了,它是继电脑、平板、手机之外的第四块屏幕,是元宇宙重要的人口载体和开启虚实交

互的金钥匙,业内权威人士更是估计将来整个AR的体量将超越手机。”

玉环眼镜行业协会会长杨益元介绍,玉环眼镜零配件市场份额占全国的80%以上,但没有品牌,大而不强。“在传统眼镜行业的赛道很难再有新的突破,AR眼镜产业链,或将助力玉环眼镜产业另辟蹊径,弯道超车。”

未来,中心将依托自身平台优势、技术优势助力玉环眼镜企业在AR眼镜产品研发和生产上实现突破,并参与相关标准的制定,形成完整的产业生态链,争创省级产业平

台,推出标杆产品,打造AR眼镜的头部企业。

同时,还将依托漩门湾湿地公园、漩门湾农业观光园,打造具有玉环市特有元素的元宇宙应用场景,运用数字人讲解、增强现实导览等技术,围绕自然景观风貌区、博物馆、艺术馆、游乐园等地标性建筑和景点,拓展全景旅游新模式。发挥元宇宙虚实融合、双向贯通特点,加强文化IP资源创造性转化和创新性开发,打造元宇宙主题乐园,构建吃住游玩为一体的实数融合新生活方式中心,为玉环社会和经济提供持续发展的动力。

节前鲜花市场备货忙



在草木居花艺门口,各色包装好的鲜花琳琅满目。

台传媒记者洪佳祯文/摄

逢情人节必涨是鲜花市场的惯例。近日,随着节日临近,台州各家鲜花门店正积极备货,迎接节日的到来。

红玫瑰、粉玫瑰、香槟玫瑰、小香风花束、兔子花束……2月13日下午,在椒江银河南城北区的多家临街鲜花店门口,一束束包装好的各色鲜花花束琳琅满目,店员们正在店内剪枝、包花,独特包装和造型的花束装点着店铺。

“玫瑰依然是今年情人节的主力品种,特别是红色系,玫瑰备货的首选也一定是经典红玫瑰。”草木居花艺的店主小居一边忙着包花,一边介绍店内的花束,“这款小兔子玫瑰花束是今年的新款,包装是毛茸茸的白色,两只小耳朵更可爱,是送女生的首选;这款小香风包装花束也深受顾客喜爱,11朵、19朵都很适合送另一半。”

至于价格,小居介绍,节日期间,鲜花价格会比平时有所上涨。不同品种、等级、包装的鲜花价格均有所上升,11朵红玫瑰价格就在100至200余元不等。不过,单朵零售价格则和去年一样,花朵较饱满的红玫瑰

需15元/朵。

市民林先生在店内几经询问,最后还是决定购买一束19朵的粉玫瑰小香风花束送给女朋友,“今年的情人节是我们在一起的第一个情人节,虽然花比平时要贵一些,但仪式感不能缺。”

在莫勒鲜花批发处,含苞待放的各色鲜花仍被整齐地包裹在纸板上,一扎一扎地叠在仓库里。店员们正忙着整理花束,记录数量。据介绍,早在一周前,该批发处就已开始大量备货,迎接节日。

“今年花束最高价比之前更贵,‘卡布奇诺’品种的切花玫瑰每扎更是涨到了300余元。”该花商分析,他们店内的花大多来自云南,可能是由于云南各产区1月上旬出现霜冻,好花少,导致价高。不过,随着天气回暖,目前整体供货量较平稳。

“好花好价,不同品质货品也会有价差,而且现在的鲜花价格每天都有变化,我们也不好预判情人节当天的销量。”话虽如此,该花商仍对接下来的花市有较好的期待,“此前受疫情影响,生意并不好做,但今年以来,鲜花交易价格持续向好,接下来的‘三八’妇女节或将迎来鲜花小高峰,希望未来花市也能迎来春天。”

全省首批百家电商直播式“共富工坊”评比活动结果公布——

台州11例入选 排名全省第三

本报讯(记者施炜)近日,全省首批百家电商直播式“共富工坊”评比活动结果公布,台州市共11例获奖,获奖总数位居全省第三。

在评比活动中,我市征集号召相应共富工坊典型案例,经各县(市、区)商务局推荐,省商务厅复核,天台县白鹤镇的白鹤电商直播“共富工坊”、天台县街头镇的重九堂黄精电商直播“共富工坊”、仙居县埠头镇埠八样“共富工坊”、仙居县田市镇晚变O2O电商直播“共富工坊”、仙居县下各镇新农人电商“共富工坊”、黄岩区宁溪镇上松村电商直播“共富工坊”、黄岩区沙埠镇众小满小桶灯“共富工坊”、临海市涌泉镇甜美“共富工坊”、临海市大田街道浙东永安“共富工

坊”、温岭市石塘镇的渔二代海上“共富工坊”、三门县海游街道金豆点电商直播“共富工坊”成功入选。

这些“共富工坊”是如何脱颖而出的?

以黄岩沙埠的众小满小桶灯“共富工坊”为例,为了解决沙埠生姜产量低、生产规模小、种植面积散、零售存在困难等难题,工坊不仅向当地上百家农户收购生姜进行姜制品生产,还在去年7月正式开启线下门店,与原工坊产销结合、相得益彰。此外,还作为代销点替农户在互联网上销售姜片,“双管齐下”,解锁姜片“共富密码”,有效化解了当地农副产品销售难的问题,全面拓宽强村富民新路径。

温岭石塘的渔二代海上“共富工坊”则以直播为切口,探索新潮的致富新途径。该“共富工坊”由两艘长达50米的捕鱼船、一艘载重380吨的运输船以及一个岸上海鲜电商中心组成,工坊内有一支专注于海上直播的年轻渔二代直播团队,通过在船上安装海事卫星来实现现在东海上的直播。自2022年8月开渔节以来,工坊共开展海上直播40多场,销售额达100多万元,帮助50多户渔民解决了海鲜的销路难题。如今,工坊已形成一个船岸联动的运营模式,海上船队负责捕捞和直播,岸上团队负责运营、培训以及冷链发货,两端联合共同助力渔民实现就业增收。

又如仙居埠头的埠八样“共富工

坊”,以埠头境内古民居为依托,在保护的基础上合理开发利用,通过市场运营和团队建设对工坊进行专业管理,采取“线上+线下”的销售模式,集销售、助农于一体。目前,该工坊已开出2间电商门店,一号门店自去年10月份开业以来,已累计带货玉米2万斤、橘子5000斤、玉米面300箱,其他农货均有销售,累计销售金额超10万元,带动70多户农户增收。

“共富工坊”建设,有效地推动农民增收、企业增效、集体致富。接下来,我市将进一步加强政策支持和业务指导,注重经验总结,加大宣传力度,鼓励电商直播式“共富工坊”发挥在缩小“三大差距”、“扩中提低”及产业振兴等方面的潜力,起到引领和带动作用。

新能源车打起“价格战”
二手市场遭波及

台传媒记者李寒阳

今年的新能源汽车市场,以“降价”开场。1月6日,特斯拉宣布官方降价,两款车型降幅从6%至13.5%不等,创下历史最低价格。随后,极氪、五菱宏光、广汽丰田、小鹏、问界等品牌旗下部分新能源车型陆续宣布价格调整,新年“价格战”正式打响。

2月10日,特斯拉旗下车型Model Y官方定价又上浮2000元,并持续热销,业内人士分析,国内新能源品牌或因此举动在接下来跟随调整定价。

新能源汽车品牌打起“价格战”,首先感到不满的自然是消费者,椒江人黄女士坦言,买新车不到一年,价格已经降了5万,这让她心里很不平衡。

“当时买的时候太过火爆,所以

交车时间需要延迟2-3个月,为了早点提车,我还加价买了现车,现在看看很不值当。”黄女士表示,除去加价的2000元,同配置车型的现价已比当时便宜了近5万元。

台州二手车市场历史悠久,基础相当雄厚,但对新能源车型一直没有大面积的转型与推广,就是忌惮新能源汽车价格的不稳定性。

“前年的老款准新车,收车价格反而高过了新款现在的市场价,本身新能源二手车的保值率就不高,若出手慢就很容易亏钱。”路桥F7汽车广场二楼新能源销售区工作人员说。

市场中,里程8000公里的大众ID.4贬值5万元;上牌一年的蔚来ES8,贬值10万元;威马的准新车也贬值了3万元……销售人员告诉记者,新能源汽车使用一年,贬值率要超30%。

而二手车的价格都是跟随新车来波动的,新能源汽车品牌打起“价格战”,二手车市场自然遭受波及,许多车型的定价都要重新调整,否则会影响其出售周期,造成更大的损失。

“原先来询价的客户有的表示要再继续观望,有的直接去买降价后的新车了,新能源二手车的销售利润只能一再压缩。”该销售人员表示。

经过几年的发展,新能源汽车行业的市场愈发成熟,价格相对趋于稳定,但随着各大车企的竞争,车价又再次“动荡”起来。业内人士称,新能源汽车(二手车)价格会在市场作用下越来越透明,其保值率可能会略有提高,但因为其属性不同,不会和燃油车那样保值,二手车商或许要在收车成本上寻找更多的利润空间。



仙居:推广地膜种植 助力农民增收

2月12日,仙居县官路镇溪潭村农田,农民在地膜上种植蔬菜。近年来,当地农业部门大力推广使用地膜覆盖栽培技术,促进农业增效、农民增收。

台传媒通讯员王华斌摄

文明健康 有你有我

“讲文明 树新风”公益广告



您使用的每一张纸
都印记着树木成长的年轮

中央文明办 宣