满院桂花“落”进卤锅

秋味做成产业链

记者 郑灵芝/文 苏嘉垚/图

温岭的秋天，桂花香飘满街头。秋风一吹，满城细碎桂花落下，有人看花，有人寻味。爱德烤卤就把秋天的花香收进了老卤锅里。

桂香入卤，秋味上新

每到桂花盛开的时节，爱德烤卤的门店前，总少不了排队等候的食客。这家扎根温岭的老字号，也是台州市级非遗卤味技艺传承单位，如今一共开了五家门店，一到秋日，家家生意红火。

桂花系列产品，已经推出十多年了。桂花牛腱、桂花卤鸭，是每年这个时候的招牌产品。香气从店里往外飘，吸引的不只是本地人。

店员方芳说：“经常有上海、北京、广州等地的客户订货，我们就打包邮寄。玉环、路桥，还有温岭泽国的客户，都是慕名来买的。”

花香缠上厚重老卤，一口滋味，留住一代代食客。市民陈先生偏爱桂花卤鸭：“味道特别好，桂花的香味完全融进鸭肉里，很贴合秋天的节气。”

对00后青年彭翰震而言，桂花牛腱是童年的印记。他小时候住在老店附近，爷爷常常买桂花牛腱给他吃，那一缕独特的花香卤味，深深烙印在他的记忆里。时隔多年，口味没变，他养成了年年入秋时来回购的习惯。



工作人员正在制作桂花卤鸭。

一腌两撒，慢火出味

网红时令味道的背后，是藏在细节里的匠心。看似简单的桂花入卤，每一步工序都精益求精。

为保证口感纯粹、香气自然，车间制作有着严格的标准。新鲜桂花先由人工精细分拣，剔除枯叶和杂质，再经过40至60分钟盐腌去涩，锁住桂花本身的香气，去除原生苦味。

不只采收鲜桂花，他们还腌制储存桂花，一年四季都可以制作桂花卤味。最核心的秘诀在于分两次撒桂花的手法。“出锅前20分钟撒第一遍桂花，让花香慢慢渗进肉里；出锅前5分钟撒第二遍桂花，牢牢锁住桂花的清香，保证花香浓郁、层次丰富。”台州爱德食品有限公司负责人金德胜告诉记者，一腌两撒、文火慢煨，经年老卤裹挟着秋日花香，一点点浸润食材肌理。

随着秋日订单持续暴涨，车间增加产量，全力保障各家门店供应，守住秋日老味道。

从满院花香到一条产业链

这道出圈的桂花卤味，灵感来自金德胜家院子里的桂花。金德胜家的庭院里，栽种着20多株桂花树。每到秋日，满院花香四溢。看着盛放的桂花，他萌生了“风物入食”的想法，尝试将本土秋景与祖传卤味手艺结合。

无心的尝试，成就了惊艳市场的时令美味。“没想到大受欢迎，入秋后桂花牛腱、桂花卤鸭的销量，比平时高出三成，经常卖到断货。”金德胜坦言。

桂花是温岭的市花，曾是仅供观赏的秋日风景。如今借着老字号的创新突破，转瞬即逝的桂花，成功走出庭院、走上餐桌，从单一的景观资源，变身带动消费的特色产业。

“桂花融入本土卤味，实实在在地拉动了秋日经济。”金德胜开心地道出初心——以匠心守初心、以创新活老艺，将短暂秋香沉淀为长效商机。

“我的地盘我做主”

守好边界与规则 让爱与自由同行

本报讯（记者**叶琳**）近日，由市妇联主办的第三期“行走的家教课堂”——“有边界·守规则，爱与自由共成长”家庭教育实践活动，在城南镇山前艺术馆温情启幕。百余组亲子家庭在专家的引导下，在沉浸式互动中学习边界与规则，读懂彼此的心声。

本次活动创新家教课堂形式，将心理体验、亲子协作、劳动实践融于一体，避开单向说教模式，通过情景游戏、现场互动、即时分享，带领亲子家庭看见日常相处中的矛盾，引导家长放下惯性管控，鼓励孩子表达内心感受。

活动设置四大心理体验游戏。“我的地盘我做主”环节，亲子家庭寻找各自专属活动空间，亲身感受被打扰的滋味，直观感知心理边界；“情绪温度计”环节结合真实生活场景，标注情绪起伏节点，帮助家长读懂孩子的内心想法；“问题的归属”环节引导家庭厘清事务责任边界；“责任小当家”环节，家长和孩子一起梳理家务清单。各组家庭绘制专属的“家庭约定树”，写下共同认可的家庭约定，将边界意识转化为可落地的日常行动。

“边界，就是分清哪里是孩子的空间、哪里是自己的空间。树立边界不是不爱，而是尊重。只有尊重边界，才能让爱流动得更自由。”“规则，就是全家一起商量的‘约定’，是保护每个人自由的护栏。”家庭教育专家现场分享，深入浅出地讲解建立家庭边界、共商家庭规则的家教思路。

体验分享环节过后，亲子家庭进入趣味劳动时光。“胡闹厨房”内，亲子家庭围在操作台前分工协作，一起揉制创意南瓜馒头，在土窑边烤制比萨，在配合和协作中感受陪伴的乐趣。

“在游戏和劳动里，我才发现平时忽略了孩子的想法。懂得尊重孩子的边界，相处会更融洽。”一名参与活动的家长感慨。孩子们也坦言，很喜欢这样和爸爸妈妈共同参与的活动，大家互相商量、彼此倾听，相处起来格外舒心。

市妇联相关负责人表示，希望通过本次活动，引导广大家长学会把握边界，和孩子共同商定家庭规则，把尊重与包容落实到家庭日常中。下一步，市妇联将常态化开展家庭家教家风主题实践活动，将科学家教理念从口号落实到家庭生活中，让优良家风浸润千家万户。

滩涂赶海



近日，不少游客来到坞根镇东门头村的滩涂，体验赶海摸鱼的乐趣。依托得天独厚的浅海滩涂资源，东门头村推出泥涂淘“宝”旅游项目。游客们踩入滩涂，捕捉鲳鱼、捡拾蛤蜊等，沉浸式感受赶海的乐趣。目前，该游玩项目每周六、日开放，后续将视天气和潮汐情况相应调整。

记者 周学军 摄

iPhone Duo首发，市场热度如何？

本报讯（记者**贾宁欣**）10月16日，苹果首款折叠屏手机iPhone Duo开始预售。开售瞬间，官网和电商平台被挤爆，首批货源被抢购一空。然而短短几天后，第三方渠道的溢价便从近6万元回落到3000元左右。新机在温岭线下市场热度如何？记者进行了走访。

作为苹果历史上第一款折叠屏手机，iPhone Duo自发布起便自带话题。尽管配置上有所取舍——仅支持eSIM、取消Face ID、未搭载长焦镜头等，但“苹果首款折叠屏手机”这一身份足以点燃消费者的尝鲜热情。在预售开始的瞬间，首批货源迅速售罄。价格方面，1TB版本iPhone Duo的官方定价为21499元，预售首日在二手交易平台一度被炒到79999元，溢价超过5.8万元。

在温岭，这款新机的线下热度不低。多位店主反映，预售开始后，前来问询的市民明显增多。不过，问价者众并不等于成交者众。记者走访了解到，真正在预售阶段下单的市民属于少数，更多人处于观望和询价状态。

市民蒋先生是抢购到首批货源的“幸运儿”。“苹果手机已经好几年没有更新形态了。它出的第一款折叠机，我觉得比较有意思，想感受一下它最先进的科技。”蒋先生说，抢到的那一刻非常兴奋。“听数码城的人说要加价两三千元才能买到。”

iPhone Duo的第三方溢价在短短几天内经历了“过山车”式回落。对于这一变化，线下店主表现得颇为理性。“两三千元应该要加的，但是好几万元我感觉不可能的。”在店主们看来，预售初期加价两三千元属于新机上市的常规行情，此前动辄数万元的加价更多的是预售阶段的炒作泡沫。

从温岭市场情况看，iPhone Duo的首发呈现出“话题热度高、问询人数多、实际成交有限、溢价快速回落”的特点。一方面，苹果多年未变的手机形态首次迎来折叠设计，对数码爱好者和果粉群体具有较强的尝鲜吸引力；另一方面，2.1万余元的官方定价以及eSIM-only等配置取舍，让不少消费者保持谨慎。业内人士分析，随着23日正式上市，货源逐步补充，第三方溢价幅度有望进一步收窄。对于普通消费者而言，若非急于尝鲜，不妨等待价格回归理性后再作考虑。

两年保有量翻倍

新能源汽车成为大众首选

本报讯（记者**贾宁欣**）现在走在市区的商圈里，你会发现一个有意思的现象：新能源汽车的体验店，比奶茶店还密集。蔚来、理想、特斯拉、魏牌……各大品牌扎堆开店，玻璃幕墙里灯光打得通亮，展车旁边永远围着一圈人。

“像我们这款车，新来的展车是外黑内黑的内饰，整体是L60的中配版本……”乐道汽车体验店工作人员袁凤鸣正对着手机屏幕直播，弹幕一条条刷过去，时不时有人问价格、问续航里程。“现在卖车跟以前完全不一样了。”袁凤鸣说，“以前靠熟人介绍，现在更多地靠小红书、抖音引流，客户的朋友圈也是我们的推广渠道。我们自己开直播，自己拉人流进来。”

这种变化的背后，是消费者了解一辆车的方式的彻底改变。过去买车要跑好几家4S店，听销售人员磨嘴皮子；现在刷几个短视频、看几场直播，配置参数心里就有数了，到店基本就是试驾和谈价格。买车这件事，越来越像买手机，先在网上做足功课，再到线下体验下单。

全市新能源汽车保有量2023年末为4.29万辆，到2025年末已达8.96万辆，两年间实现了翻倍增长。

真正打动消费者的，早已不只是“省钱”两个字。正在试驾体验的市民刘女士想法很实在：“性价比高。”这个“性价比”，一半来自技术，一半来自配置。

技术上，充电焦虑、智驾安全顾虑正被一点点消除。“凭借我们现在的技术，充电很快，出行不必焦虑。芯片支持，智驾更放心。”袁凤鸣介绍。

配置上，零重力座椅、座椅通风、车载冰箱、语音交互等在几年前是豪华车的专属，如今在20万元级别的电车上已经稀松平常。消费者坐进车里，感受到的是实实在在的舒适和便利。

变化的不只是车，更是人的心态。过去买电车，多少带点“省钱试试看”的将就；如今买电车，图的是智驾、是舒适、是一整套体验。当新能源汽车不再是“退而求其次”的选择，而成为大多数人的首选，这才是真正的“质变时刻”。

台州银行南片区域 》》

警银联动识骗局 守好群众“钱袋子”

本报讯（记者**姚天** 通讯员**李亚妮**）连日来，台州银行南片区域依托警银联动工作机制，细致甄别风险，成功堵截两起电信网络诈骗，守护群众财产安全。

近日，一名年轻客户前往台州银行温岭滨海小微企业专营支行办理银行卡密码重置手续。办理业务时，客户边看手机边操作，神情局促。工作人员当即开展反诈提醒。完成密码重置后，客户又申请大额取现，称钱款用作彩礼红包，说辞含糊，神态异样。

网点前台经理立即劝阻，同步上报运营主管，并迅速启动警银联动应急处置预案，向辖区派出所报送客户信息、账户流水及现场情况。经警方核实，该客户深陷网络聊天类诈骗，本次准备支取现金给诈骗分子。警方及时对账户采取保护性止付措施，成功消除资金风险。据介绍，网络聊天类诈骗瞄准阅历较浅的年轻人，通过社交软件建立情感信任，编造投资、未来规划等说辞，诱导年轻人掏钱。

无独有偶，台州银行温岭石桥头支行也处置了一起电信网络诈骗。一对经营工厂的夫妇急匆匆来到网点，执意要向山东某对公账户转账支付钢材采购款。工作人员了解到，供货方是丈夫在网上添加的好友，办理业务期间对方还在和他微信语音通话。

骗子以远低于市场价的钢材报价为诱饵，还出示伪造的营业执照、视频资料，借助对公账户迷惑当事人，不断催促转账锁定优惠。网点工作人员耐心拆解诈骗套路，告知客户不能迷信对公账户等同于交易安全，正规商贸多依托第三方平台交易，同时启动警银联动处置预案。经过反复劝导，这对夫妇放弃转账操作，规避了大额损失。

台州银行南片区域相关负责人表示，接下来，该行将强化一线员工反诈培训，提升员工对新型骗局的识别能力，对大额取现、陌生账户转账等严格落实问询提示，深化警银协同，拓宽反诈宣传覆盖面，重点关注青年、个体户等易受骗群体，用真实案例进行科普，提醒群众在转账前务必多方核实，守好自己的“钱袋子”。

一座青年发展型城市的“引力”

（上接第一版）

扎根，安家立业

工作之后，周易没有停下学习的脚步。今年3月，他进入市第一人民医院博士后工作站，该站与东南大学联合培养人才。

“我们做医生的没有固定的下班时间。”周易提到，早上到医院，先看化验单、生命体征，8时交班、查房。手术日随叫随到，凌晨来患者，要赶回医院配台。手术做到深夜是常有的事。

8月，周易获批国家自然科学基金青年项目，实现医院70多年来零的突破。他的积累，来自读博期间持续的学习，也来自无数个夜晚下班后的钻研。

“可遇不可求，打破了基层医院做不了真正科研的固有认知。”王齐增说，“国自然”是科研能力的“硬指标”，会给医院后续的发展带来“战略级影响”。

在温岭生活的这几年，周易吃得惯、住得惯。城市绿化率高，虎山是他常去爬山的地方；邻近的市图书馆，是他放松充电的好去处；台州S1线通车后，出行更加便捷。周易早已适应了这里的生活，妻子和孩子们的生活也步入了正轨。“这边空气湿润，住久了觉得很舒服。”周易说。

作为青年发展型城市建设试点，我市推出青年城市空间提升5%计划，让青年在生活半径内就能找到运动、休闲、阅读的空间。

周易的研究方向是“双心疾病”——焦虑抑郁状态对心内科动脉粥样硬化的影响。他计划在三年内完成国家自然科学基金青年项目研究，发表高质量论文，争取硕士生导师；用三到五年时间申报面上项目，争取升副主任医师；更远的目标，是在温岭长期扎根，把心血管疾病研究做深做实。“温岭给了我平台，我希望一直留在这里。”周易说。

如今，周易一家四口住在医院提供的公寓里，妻子在医院老院区上班，孩子们在周边学校就读。他们从前分居两地，如今在温岭重新团聚。“一家人在一起，日子才算安稳、踏实。”周易说。

★遗失启事★

温岭市滨海镇河洋基督教堂遗失开户许可证一本，开户核准号：J3454006083801，开户银行：浙江温岭农村商业银行股份有限公司滨海支行，开户账号：201000100623338，开户日期：2018年5月29日，声明作废。