

“二师兄”身价飞涨 排骨每公斤达76元

记者 林长凯 通讯员 周一媚

日前,记者走访我市一些菜市场及超市了解到,带皮猪肉的价格已经上涨至每公斤30元,里脊肉价格每公斤50元左右,排骨的价格每公斤达到76元。二师兄身价快速上涨牵动了各界的神经:对家庭主妇而言,每月的生活成本高了;对摊贩而言是生意不好做了;对养殖户却是苦尽甘来。



猪肉价格直涨不下,肉贩生意急转直下

排骨要76元一公斤?怎么这么贵?上个星期不是才50块钱左右吗?面对老顾客质疑的眼神,在市区安阳菜市场做了五六年猪肉生意的伍师傅却只能摇头苦笑。据了解,这一星期以来,猪肉涨价连连,排骨从原本的每公斤50元涨至76元上下,猪肉摊的生意却是急转直下。夏天天气热,本来吃猪肉的人就少,价格上去了,买猪肉的人

就更少了。伍师傅猛吸了一口烟叹道。上周日9时30分,市区花园菜市场迎来一天中人流量的高峰,而经营猪肉生意的缪师傅却准备收摊了。一早上,摊位冷冷清清,几乎没什么人来。缪师傅说,现在猪肉一天一个价,生意十分难做。本地养猪的人少了,外地猪又运不进来,供不应求,价格自然就贵了。对于猪肉涨价原因,缪师

傅称自己几乎要对每一位询价的顾客解释一遍。因为猪肉价格上涨,不少市民减少了猪肉的购买量,用鸡鸭肉、牛羊肉等食材代替。眼下恰逢东海禁渔期解禁,大批新鲜海货上市,让市民多了不少选择。鱼肉更容易消化,营养也更好,买猪肉还不如买鱼。市民吴阿姨说。

生猪养殖户迎来好日子

听说又有台风了,市民张大爷赶忙去自家养猪场转了转,看看情况。对张大爷来说,现在养殖场内每一头生猪都是他苦尽甘来的证明,容不得有一点闪失。这两天刚卖出几头生猪,125公斤重的生猪一口价5000元,这价格较去年相比几乎翻了一番。张大爷笑道。

本纷纷涌入养猪业,大部分养殖户不同程度地扩大规模,出现一幅欣欣向荣的景象。这股养猪热潮的兴起为后来市场埋下了一颗名为“产能过剩”的定时炸弹。2013年开始,猪价行情持续走弱,养猪业也开始走下坡路。

算,一头125公斤的猪,最多也就赚250元。因为生猪养殖生意不好做,再加上环保整治等种种压力,这两三年来,张大爷不断缩小养殖规模。我们最多时有生猪300多头,现在只有100多头了。张大爷说,很多养殖户都坚持不下去关门了。我这两年也算熬过来了,现在卖一头猪基本能赚千元左右。张大爷说,他对未来的行情很看好。

张大爷给记者算了一笔账:一家存栏量100头左右的养猪场,一年消耗掉的饲料钱就得近10万元,再加上人工、环保等各类成本,从猪崽到出栏,每公斤猪肉成本高达14元左右。如果按前几年16元一公斤的毛猪价

猪肉涨价到几时?

到底是什么原因导致如今猪肉价格一直居高不下?市畜牧兽医局副局长王跃川说:近期猪肉价格上涨主要是受环保督政和畜禽业污染治理、生猪价格周期性上行以及非洲猪瘟疫情等多种因素叠加影响。

较为谨慎,生猪和能繁母猪存栏数持续减少。目前我市生猪存栏3.9万多头,我市生猪养殖50头以上养殖户现存35家。

产能有望逐步恢复,加上国家有针对性地投放储备肉,猪肉价格应该在可控范围。

生猪产出大减,价格自然就水涨船高。王跃川说,后续产能如果不恢复,猪肉供应还是会趋紧。不过随着国家和地方各级政府稳定生猪生产、保障市场供应的各项政策出台、落地,生猪

[相关链接]

国家推出五项措施平稳猪肉价格

为让民众尽早吃上平价猪肉,8月21日国务院特地为猪肉召开了一次会议,制定了稳定生猪生产和猪肉保供稳价的5项措施。

存栏量。将仔猪及冷鲜猪肉运输纳入绿色通道,政策范围,降低物流成本。

产附属设施用地15亩上限。

第一是综合施策恢复生猪生产。加快非洲猪瘟强制扑杀补助发放,采取多种措施加大对生猪调出大县和养殖场(户)的支持,引导有效增加生猪

第二是要求地方要立即取消超出法律法规的生猪禁养、限养规定。对依法划定的禁养区内关停搬迁的养殖场(户),要安排用地支持异地重建。

第四是加强动物防疫体系建设,提升疫病防控能力。

第三是支持发展生猪的规模化养殖,鼓励农户多养猪,并且取消生猪生

第五是增加地方猪肉储备,保障猪肉供应。各地要适时启动社会救助和保障标准与物价上涨挂钩联动机制,确保困难群众基本生活。

开学季 数码店生意有变化 国产手机受欢迎 平板电脑遭冷遇

本报讯(记者 林长凯/文 王鹏洲/图)眼下正值开学季,原本平板、手机、相机这三大件数码类产品一直是学生上学的抢手货,今年却出现了不一样的情况。日前,记者走访市区的一些数码产品卖场发现,数码店的开学季购物并没有像往年那么火爆,苹果手机遇冷,华为等国产手机销量却持续上涨。

说,现在除了华为的中高端手机好卖点,苹果、三星等品牌手机的销量都很一般。

八月末九月初的开学季是数码产品的销售旺季,很多去外地上学的大学生会前来购买数码产品。市区南方数码广场一手机销售店铺的工作人员欧阳女士说,今年开学季手机的总体销量比去年下降了近30%。往年卖得最好的苹果手机销售大幅下降,以前一天能卖10台左右,现在最多只能卖出四五台。华为、OPPO等国产手机的销量却出现了一定程度的增长。

记者了解到,前来购买数码产品的顾客主要以高中生和大学生为主,而来购买电子产品,比如学习机的主要消费群体则是上小学的适龄儿童。现在家长比较重视孩子的教育,虽然一台学习机价格少则上百元,多则上千元,但家长们在孩子学习上大多舍得投入。大润发超市某知名品牌电子学习机销售员陈女士告诉记者,现在一天最多能卖五六台学习机。虽然现在的学习机销量比平时好,但远没有往年火爆,去年同期日销量有二十多台。陈女士说。

近年来,人们的消费观念趋向理性,再加上国产手机的性价比越来越高,深受消费者的欢迎,销量自然就上来了。欧阳女士说,现在来买手机的顾客大都是冲着华为来的。

市区万松路一家数码产品卖场的负责人陈先生在接受记者采访时感叹,今年生意少了好几成。本来暑假后期至秋季开学这段时间是一年中除春节外的另一个销售高峰,平板电脑、手机、相机几乎都会脱销。陈先生



市第五期乡村振兴培训班学员满载而归 看、学、悟 多方结合受益匪浅

本报讯(记者 金邦寅 通讯员 伍邦国)日前,瑞安市第五期乡村振兴培训班的学员们顺利结束了在台州为期五天的培训,带着满满的收获回来。



学员们在现场观摩学习

此次培训班坚持理论提升与实践传授密切结合,在充分掌握瑞安发展实际和培训需求的基础上,科学制定培训方案,高端师资授课,传授前沿理论,优选教学现场,实地观摩体悟,运用理论教学、专题辅导、基地体验、现身说法、研讨交流、深度剖析等灵活多样的教学方式,实现了看、学、悟的针对性、实用性、实效性。

在台州各村现场,学员们实地观摩,看产业、看操作、看进程、看村貌、看展板、看雕塑,听村书记、讲解员介绍,充分体会感悟壮大产业、富民强村的艰辛过程。一个个村经济贫乏到小康富裕的蝶变演进、华丽转身,让学员们更加直观地了解到干事创业的不易和收获成功的喜悦,坚定信念,笃行、实干、担当。

两天的授课既有理论高度又有实践深

“讲文明 树新风”公益广告

以信为砣 诚实守信



瑞安市委宣传部 瑞安日报社 宣