

猪肉价高 灌肠生意不景气

多个灌肠摊位迟迟不见开门营业

晚报讯(记者 刘一单 摄影报道)最近一段时间,猪肉价格水涨船高,记者走访我市多个农贸市场和商超发现,猪肉价格已经进入“三十元时代”。往年天气转凉,灌肠生意就开始红火,但今年受猪肉价格上涨影响,灌肠价格也高涨,灌肠生意不景气。

11月4日,新城天衢农贸市场内,猪肉摊位上的猪肉摆放整齐。市场内买菜的市民不少,但是猪肉摊位前,少有顾客驻足。

看着没有顾客光顾,猪肉摊的摊主孙先生干脆坐在凳子上玩手机。“最近一段时间,基本都是这个状态,尤其是猪肉零售价上涨到30元,生意少得可怜。”孙先生说。

据悉,该市场内猪肉的零售价从30元到40元不等。“30元是五花肉的价格,40元是精瘦肉的价格,精瘦肉价格高,现在购买的人更是少之又少。”孙先生说。

自从猪肉价格涨至30元以上,孙先生的摊位日销售量比平日下降了七八成。“以前饭店等大型餐饮机构是大客户,可是猪肉价格上涨,餐饮机构

的用量也少了。”孙先生说,除此之外,零散顾客来买猪肉的更是少得可怜,有时候一上午等不来十位顾客,有的顾客过来就买一斤猪肉。

随后,记者来到薛城区一大型超市发现,猪肉零售价格从30元到40多元不等。“现在猪肉价格太透明了,涨太高消费者接受不了,不涨吧根本赚不到钱,实在是难受。”薛城区一从事猪肉批发零售的王老板说。

“今年灌肠吃不起了,原材料猪肉价格涨得如此离谱,这让人难以接受。”采访中,市民周女士调侃道。周女士表示,如果猪肉价格继续上涨,她会选择用牛肉灌肠。

“去年这个时候,我印象中五花肉的价格应该是11元左右,当时我买了10斤五花肉,找加工点灌肠,花了30元的手工和调料费,总共140元。”周女士算了一笔账,按照去年灌肠的重量,即便是灌肠的手工和调料费没涨价,按照每斤30元的五花肉零售价来算,灌肠10斤总共要花费330元,同等重量足足要比去年多花190元。



“今年的猪肉价格太高了,灌肠吃不吃都无所谓了。”薛城区四季春市场内,买了20元的五花肉,准备回家给家人包水饺吃的市民李女士如是说。李女士发现,今年随着猪肉价格

上涨,不少灌肠点也迟迟不见开门营业。

“城区有一家灌肠加工点,去年10月中旬就开门营业了,现在已经11月初了,也未见开门营业。”李女士说。

薛城区北城批发市场内一猪肉销售商坦言,为便利顾客,他们已经配备灌肠机器,但是今年猪肉价格太贵,至今该猪肉摊位上的灌肠加工迟迟没开张。

减肥“神药”检测出麻醉药物成分

网购减肥药靠谱吗?今年8月,郭某被人举报,他在网上出售的一款德国蓝胖子减肥药属于违禁药品。经过有关部门的鉴定,减肥药中含有安非拉酮成分,安非拉酮会作用于大脑中枢系统,会让人产生兴奋和饱腹感,从而减少进食,最终导致体重的下降。

安非拉酮属于麻醉药

物,长期使用此类药物会产生精神依赖性。最终,郭某因涉嫌非法持有毒品罪被警方采取刑事强制措施。

(新浪网)



多家住房租赁中介被通报

11月4日,有关部门公布了各地在整治住房租赁中介机构乱象中查处的7起违法违规典型案例,并予以通报。

据悉,住房和城乡建设部、国家发展改革委、公安部、市场监管总局、银保监会、中央网信办6部门联合开展整治住房租赁中介机构乱象工作以来,各地深入开展专项整治,查处和曝光了一批违法违规案件。

深圳市龙岗区住房租赁“黑中介”恶意克扣押金租金,暴力驱逐承租人。上海“安居客”网站发布虚假房源信息。小家联行房地产经纪(北京)有限公司合肥分公司违规开

展租赁消费贷款业务。西安小青蛙房地产营销策划有限公司违规为保障性住房提供租赁经纪服务。昆明某房地产经纪有限公司员工杨某隐瞒租赁信息,侵吞租金。杭州聚成房地产代理有限公司擅自发布出租房源信息。周口舒心居房产经纪有限公司“高收低租”骗取租金。

我国有1.8亿租房群众,住房租赁市场事关他们的切身利益。住房租赁中介机构在住房租赁市场中发挥重要作用,但少数不规范住房租赁中介机构的违法违规行为,扰乱了住房租赁市场秩序,侵害了群众的切身利益。

(新华社)

规则复杂 套路太多

“双十一”花式促销藏猫腻

晚报讯(记者 李俊)“1000块的商品,满500减40和八折券哪个更便宜?”“买手机是找满减券还是交订金划算?”“满400减100的优惠券,和满600打5折的品类券,哪个更实用?”……“双十一”还没到,一场胜过奥数考题的打折算题已经在朋友圈炸开锅。

面对眼花缭乱的促销活动,消费者可谓看花了眼,不少市民吐槽,一些电商在临近“双十一”暗藏先涨再降的猫腻,部分实行预售制则被指有捆绑消费之嫌。面对复杂的优惠说明,消费者很难看得明白,更别提占到便宜。

记者登录某网络销售平台看到,促销价、单品级优惠、店铺级优惠、优惠券、购物津贴、红包等,这些看着相似实则大有不同的名词,就能把人绕昏了头。

一家电商销售平台对商品进行“预售”,要求消费者提前预付订金,销售当天可获得最低价格。打开预售页面,各家店铺都有自己的抵扣规则,要达到最低成交价,还要经过一系列的叠加计算。以天猫旗舰店某品牌护肤品为例,商品原价508元,“双十一”特价339元,以40元订金为主,乘1.5倍翻倍,可抵60元用。

另外,这款商品预售开启当天前1000名支付订金的市民,可以享受40元优惠,最终成交价为279元,而不在前1000名支付的网友,买到的商品价为319元。

作为一年中最大力度的促销活动,不少电商打起折扣的同时却暗藏猫腻。市民于女士告诉记者:“我在这家店铺购买这款面膜不下十回,但是临近‘双十一’价格竟然不降反涨。这款产品预售之前的价格为99元,然而现在参与预售后的价格却是129元,商家开启了购买99元返10元的优惠活动,仍然比平时贵,不仅这款产品,很多商品的价格都标高了,以显示折扣力度之大。”对此,于女士特意问了客服,得到的回

应却是以现有商品的活动价格为准。

记者在淘宝网上看到一款润肤霜,“双十一”的促销价是这样:分享得50元优惠券,预订前10000件省5元,预订再减15元,购物津贴满159元减5元,满400再减55元。那么这个润肤霜究竟多少钱?还有一款时尚女包,其促销优惠标明:预售实付价263元,限量送价值199元口红,“双十一”价313元,付订金立减50元,这究竟是现在买合适还是“双十一”买合适,记者都懵圈了。类似的促销举不胜举,规则复杂,看完觉得都是套路。

采访中,也有市民称“双十一”的高销量导致商家售前售后服务跟不上,之前能售前问清楚的,“双十一”也问不清了,买家基本都是自助购物。另外,高强度的发货也导致错发漏发或者掺杂瑕疵品,再加上远比平时更慢的发货速度,购物体验不佳。

面对商家各式各样的促销花样时,市民一定要看好具体说明,在购买商品时不要光盯着诱人价格,还要注意相关的附加条件。

精打细算