

农户养得少,养殖成本高

# 价格猛涨,餐馆不愿卖羊肉

本报10月9日讯(记者 司路清) 天气渐冷,喝羊肉汤的市民也逐日增多。9日,记者对日照市羊肉市场进行调查发现,随着市民对羊肉需求量的增多,生羊肉的价格已涨至38元/斤。

9日上午,在沙墩市场,卖了8年羊肉的商户杨先生说:“双节前羊肉每斤是35元,双节后涨到每斤38元,现在还跌。这个价是今年以来的最高价,而且羊肉涨价后就很难跌下来。”

据了解,日照的山羊主要产自东港区三庄镇龙门崮、西湖镇和南湖镇。“羊都是从农户手中收的,多数养

的也不多,每户就两三只,很难收上来。”杨先生说,“羊还有一个特殊的地方,就是一年才出一窝,回本回得慢,养羊户越来越少,供应量日渐不足。”

“当然,也有从东北、内蒙那边运来的外地羊,但是因为油价不断在涨,所以羊肉价格也居高不下。”杨先生告诉记者,除此之外,饲料、草料的价格较前几年也增加不少,也是导致羊肉涨价的因素之一。

面对羊肉价格不断上涨,部分商家只能通过相应提价或者减少羊肉菜的羊肉使用量,个别饭店甚至不

再卖“羊肉菜”。

王老板经营一家“陈来顺全羊馆”已有15年,他告诉记者,“十几年前熟羊肉每斤才16元,后来三四元左右的慢慢往上涨,这两年直接涨到了每斤60元,十来年翻了三四倍。”

“原来羊肉串3块钱一大串,现在3块钱顶多是原来的一半,加价怕市民不接受,那就相应的减少分量了。”王先生说。

9日中午,记者在海曲路一家清真面馆,准备点一份“羊肉拉面”,但被服务员委婉告知该店暂时没有羊肉了。“现在羊肉每斤接近



沙墩市场,一位商户正在销售越来越贵的羊肉。本报记者 司路清 摄

40元,羊又不好收购,现在我们店暂时不卖羊肉类的菜了。”

## 增殖放流见成效 水产品供应充足

本报10月9日讯(通讯员 翟羽佳 记者 化玉军) 中秋、国庆节期间,日照市水产品市场总体货源充足,品种较多,质量可靠。

据日照市海洋与渔业局工作人员介绍,双节期间,海产品市场上市供应量明显多于往年,且品类较多,这与近几年采取的增殖放流措施以及开渔后海鲜产量有所上升有关。占据市场份额较多的主要有海水鱼类、虾蟹类和贝类。其中,海水鱼类价格整体稳中略降,条重350克以上大黄鱼36元/公斤,环比上涨5.6%,同比下降21%;小黄鱼14元/公斤,环比持平,同比下降61%;大带鱼40元/公斤,环比增长5%,同比持平;中小带鱼24元/公斤,环比、同比均下降14%;大鲈鱼38元/公斤,环比、同比均增长6%。

虾蟹类节前大量上市,尤其是蟹类,和以往大多为养殖蟹不同,以海捕蟹为主,受到消费者的追捧,中国对虾(4-6个头)达到300元/公斤,环比增长25%,同比增长25%;中国对虾(7-12个头)150-260元/公斤,环比、同比均增长30%;中国对虾(13-16个头)也达到110元/公斤,同比持平;鹰爪虾、养殖虾36元/公斤,环比、同比均持平;母梭子蟹100-120元/公斤,环比增长20%,同比增长42%;公梭子蟹60-100元/公斤,同比增长17%,环比增长53%。

## 日照8家医院用血一站式报销

病人本月起可直接从就医医院获得血费返还

本报10月9日讯(记者 徐艳)

10月1日起,只要是在山东省内无偿献血者及其亲属,在日照8家医院就诊,可直接在医院按照献血地返还标准进行血费返还。

为鼓励更多健康适龄公民参与无偿献血,同时也为保障无偿献血者的权益,日照市卫生局在9月18日颁布文件,对于献血者及其亲属临床用血,在出院时向所在医院出示献血证等相关材料后,便可直接办理血费退还,此项措施从10月1日开始实施。

市民王先生今年32岁,他对

这项措施十分赞同。王先生告诉记者,他的朋友是日照人,后来因工作调动去了青岛。去年3月在青岛出车祸并在当地医院就诊,在医院时用了400毫升的血。

王先生的朋友曾在日照献过血,由于当时血费报销必须出院后到献血地的血站。由于报销时需要提交身份证、献血证、医院用血单等相关手续审核,由于提交的手续较多,他的朋友从青岛到日照来回跑了好几趟才将所有的手续办妥。

日照市中心血站的工作人员告诉记者,目前日照市共有8家医院有资质办理用血即时报销,分别是日照市人民医院、日照市中医医院、东港区人民医院、莒县人民医院、莒县中医院、五莲县人民医院、五莲中医院和岚山第二人民医院。这8家医院都是二级以上的医疗机构。自10月1日起,用血者在出院时只要出示献血证、身份证、用血单等便可直接到医院办理血费返还手续。

记者了解到,近年来,日照

每年大约有25000人次献血,向患者提供大约8吨的临床用血。

“9月底,我们举办了无偿献血者临床用血及时返还的培训班,讲解无偿献血者临床用血即时返还工作的政策、手续、流程和注意事项,保证血费返还顺利。”血站的工作人员说。

10月9日,记者咨询了日照市3家资质医院的工作人员后得知,目前他们已经接到通知,并安排专门人员负责血费报销。自接到通知后这三家医院还未接到一起血费报销的情况。

## 十一黄金周

### 海信智能电视新品全线热销



在刚刚结束的十一长假里,海信智能电视新产品再次成为市场追捧的热点,在海信XT880、XT770、K660、K610、K560、K360六大系列智能电视全线热销的带动下,海信电视整体销售实现了同比大幅增长。从海信的销量统计数据来看,海信智能电视的销售额占比超过了4成,3D电视的销售占比达到7成;虽然节能惠民政策仅仅推出了4个月时间,但海信节能电视的销售量和销售额占比都已经提升到了9成以上。由此看出,智能电视、节能产品和3D电视等高端平板电视已占据了节日彩电市场的主流。

据了解,为了准备中秋、国庆双节旺季市场,海信集中推出了XT880等四大系列智能电视新产品,它们应用了海信携手其旗下加拿大

Jamdeo团队联合开发的第一个标准化的智能终端操作系统——“海安”,彻底改变了智能电视平台碎片化的现状。这些新产品不仅在智能操作系统而且在硬件配置和画质上都实现了很大突破,为中国智能电视行业树立起一个新的标杆。

在海安操作系统之上,海信深度优化定制了Hisense Vision用户界面,使其更符合电视的操作习惯,它们还具有语音控制,手势控制和面部识别等全新的交互方式,让用户真正找到简单易用的操控感觉;在智能应用方面,海信更是通过其强大的自主云平台,整合产业链力量,为用户提供电子商务、社交、股票、教育、游戏、阅读和音乐等十六大板块近2000个丰富的应用服务,并可以轻松实现与手机、平板电脑的同步

传输,资源共享;它们还具有双核CPU双核GPU,16G机身存储的顶级硬件配置,性能配置远超前行业的智能电视产品。

日前,消费电子产品信息化推进委员会对市场上的主流智能电视进行了智商指标检测,海信智能电视新产品不仅达到了业内最高的七星级智商等级,而且在十大智商指标的检测中各项得分均较高;与此同时,由于海信在节能技术创新和节能产品推广方面做出了突出贡献,被中国标准化研究院评为“2012年中国高效节能产品企业领袖榜”平板电视类第一名。

根据中怡康统计数据,今年1-8月份,海信液晶电视的零售量和零售额占有率分别达到16.58%和15.85%,海信已经连续9年高居中国平板电视市场的第一位。

## 热爱我的热爱 我的雪佛兰在路上!

2012雪佛兰“热爱之旅”日照站主题路演将完美呈现

2012年10月13-14日,以“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”为主题的雪佛兰“热爱之旅”大型路演将登陆日照。本次主题路演活动在构筑雪佛兰强大车型阵容的同时,为消费者提供完美的近距离产品体验。除此之外,活动中还推出一系列促销政策,为广大热爱雪佛兰的消费者带来了真正的实惠!

### 超强阵容与规模 彰显品牌个性

与常规的路演活动不同,雪佛兰“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”主题路演的空间设计,在600平米的活动场地上,利用特制集装箱搭建组合,成为雪佛兰品牌体验基地。箱体内部空间都历经数月的精心策划、制作改装。此次日照路演,国际巨星梁朝伟代言的全球中高级旗舰轿车迈锐宝、传奇性能跑车大黄蜂科迈罗、都市力量SUV全新科帕奇、“新生代性能中级车”科鲁兹,还有全方位舒适型中级车景程与新生代越级性能小车爱唯欧和“全民理想家轿”新赛欧都将悉数亮相,为日照市民全方位展现雪佛兰值得信赖、自信睿智、乐于表现、年轻活力的品牌个性。

### 人车“亲密接触” 体验完美驾乘感受

现场,消费者将以“热爱达人”的身份与自己喜爱的车型进行“亲密接触”,纵情体验了四大个性空间,玩转6款互动体验设备。消费者可以选择做一回科鲁兹赛车手,征战“WTCC挑战赛”;也可选择驾乘爱唯欧展开火热的城市追逐,并使用OnStar安吉星智能系统体验帮助女主角完成战斗任务的乐趣感受;消费者更可以选择体验根据科帕奇的都市性能特点所打造“纵横都市之旅”的行驶乐趣等。形式多样的互动活动让消费者在感受精彩的同时,也让消费者感受雪佛兰每一款车型与众不同的性能特点。

### 史上最强促销手段 将火爆订车

作为最受年轻消费者喜爱的国际品牌之一,雪佛兰将以“全系钜惠”回馈广大消费者。其中,雪佛兰迈锐宝推出全系车型优惠2-2.5万元的钜惠活动。凭借出色的产品力和极具竞争力的价格优势,迈锐宝吸引了众多消费者的关注。自活动开展以来,全国累计第一个周末订单数达450份。两周内,车型批发销量约2千辆,预计首月内将超过5千辆。而在雪佛兰重点销售区域山东,迈锐宝展厅在钜惠活动开始以来成交率上升200%以上,客流量增加100%,8月预计销量更是突破300辆。

除了迈锐宝“钜惠行动”之外,雪佛兰其他畅销车型也推出了多种优惠活动。新生代性能中级车科鲁兹,新生代越级性能小车爱唯欧,全民理想家轿新赛欧分别低至9.58万、6.98万、4.98万起;“都市力量”SUV全新科帕奇19.99万元起的价格也极具诱惑力。日照是雪佛兰山东的重点市场之一,本次“热爱之旅”得到了上海通用雪佛兰品牌的大力支持,迈锐宝携全系车型以傲人的销量力证了雪佛兰在日照地区的知名度和影响力,也印证当地雪佛兰消费者的明智之选。业内人士分析,类似这样的大型路演活动是一个非常重要的“贴近消费者、宣导产品优势、扩大品牌知名度”的推广平台,利用这样的大型路演活动不仅能够增进“人”与“车”之间的情感交流,更将对日照以及周边区域的雪佛兰市场销售和品牌建设起到直接的促进作用。