



“菜篮子”充足价稳吗?

山东三大蔬菜产地探访

近期,蔬菜的供应和价格成为社会关注的焦点。山东是我国蔬菜主产省,记者在这个省产菜销菜较多的寿光、兰陵、莘县三地采访发现,当前蔬菜生产基本正常,供应稳定,价格逐渐回落。

面积与产量与往年同期基本持平

“这边黄瓜再收获几天就拔秧了,那边大棚新茬菜也长着呢,菜不缺,都在地里呢。”寿光市黄瓜种植户赵玉前说,因为9月连续阴雨,生产受到影响,黄瓜确实减产了。这段时间天气晴好,产量也上来了。

寿光是中国蔬菜之乡,全年蔬菜种植面积约60万亩,年产量450万吨左右。寿光市农业农村局局长王立新说,为更好地发挥“菜篮子”稳产保供作用,农业部

门不仅组织了几十名专家现场指导生产,还针对当前大棚蔬菜生产管理要点录制了122个视频在多个平台播放。

“现在蔬菜在田面积34万亩,主要是大棚蔬菜,以黄瓜、西红柿、茄子、辣椒为主,露天蔬菜很少了。”莘县农业农村局高级农艺师苗纪忠说,前期雨雪天气对莘县蔬菜生产的影响基本结束,目前每天产量跟正常年份基本持平,略有下降。

山东省农业农村厅的最新数据显示,当前山东省在田蔬菜面积300万亩左右,面积和产量与往年同期相比基本持平。

蔬菜价格指数助力稳定蔬菜供应

凌晨3点,寿光地利农产品物流园已经开始交易。监测屏幕上,实时交易数据清晰可见。“大白菜

货运量110万公斤,交易量60万公斤;芹菜货运量60万公斤,交易量40万公斤……”

寿光地利农产品物流园一级批发商刘春说,终端市场上缺什么,批发商们就会从全国各产地多调配一些,增加供应平抑菜价。据介绍,11月以来,寿光每天向全国供应地产蔬菜4500余吨。其中,向北京日供应蔬菜量在200吨以上。

在兰陵县,位于向城镇的家瑞蔬菜种植专业合作社从凌晨就开始采摘、分拣、打包、装车。“除了保证本地供应,我们还远销全国各地,近半个月一天能出货50万斤蔬菜,重点销往珠三角地区。”合作社负责人张立存告诉记者,目前合作社出产的白菜、辣椒、茄子、黄瓜、茼蒿正在陆续上市,价格平稳。

寿光发布的中国蔬菜价格指数

是全国的蔬菜供应和价格的“晴雨表”。据介绍,借助中国蔬菜价格指数预警功能,寿光严密监控蔬菜批发价格和对外供应情况,对价格实施“日报告”,对出现价格波动超出正常范围的及时采取措施,稳定市场。

菜价趋于稳定下行

张立存说,现在合作社蔬菜价格比往年略高。黄瓜价格3.6元/斤、白菜0.5元/斤、辣椒3.7元/斤,最近十几天价格一直如此,波动不大。

“进入11月以来,通过对交易量较大的26种蔬菜监测,整体蔬菜市场价格运行平稳,符合季节市场变化规律。”25日,寿光地利农产品物流园价格指数分析师何晓杰对记者说,中国蔬菜价格指数周指

数同比虽然还有一些上涨,但这周环比下降了12.9%。上周监测的10大蔬菜类别指数中,9类出现环比下跌,1类上涨。

“短期寒潮对蔬菜影响不大,就怕长时间的雨雪天气。”何晓杰说,前期受到9月下旬开始的连绵阴雨天气影响,叶菜类价格暴涨,现已趋于稳定。“比如前期猛涨的菠菜,现在的批发价格是2.5元/斤。叶菜生长周期一个月左右,现在已恢复正常供应了。”

兰陵县发改局价格管理科科长张超说,目前兰陵县蔬菜市场秩序良好,蔬菜价格走势平稳,黄瓜、辣椒、茄子等主要蔬菜品种涨跌幅在1%-2%之间,属于正常波动。在天气良好的情况下,预计近期蔬菜价格会总体保持目前水平。

(据新华网)

别让快递面单成“剁手党”隐私“黑洞”

“双十一”刚过,“双十二”又接踵而至。在开开心心买买买的同时,快递面单中个人信息的保护也成为众多“剁手党”最关心的问题。

当你突然接到陌生的房屋中介、商家等推销电话和短信时,可能不会想到,个人隐私信息泄露的源头只是一张小小的快递面单。面单上有姓名、电话、住址,还有快递物品的种类等。根据这些个人信息,甚至可能找到消费者的社交账号,推演出消费习惯、经济能力等。随着《个人信息保护法》的正式实施,快递面单的信息安全问题再次受到关注。

隐私面单安全环保

快递面单的信息安全并非是个新问题,为了减少快递信息“裸奔”情况,2017年起,各快递企业相继推出隐私面单。在隐私面单上,个人信息被加密处理,隐去姓名、住址的部分文字以及电话号码的部分数字。快递员派件时,通过App扫码,用“虚拟电话”联系收件人,快递签收后,号码对应关系随即失效。

隐私面单不但有效保护了消费者的个人信息,而且由于打印在面单上的信息少了或使用电子面单,快递包装上只有一个条形码,减少了纸张的使用,更加绿色环保。菜鸟提供的材料显示,2014年,菜鸟电子面单率先上线,累计服务了1000多亿个快递包裹,帮助全行业节省纸张4000亿张,节约成本200亿元,相当于减少碳排放10亿千克。

而京东通过仓内无纸化作业以及电子面单,仅2020年全年,京东电子面单的使用可减少纸张消耗1.3万吨。

效率低导致推广难

隐私面单安全又环保,但其推广并不顺利。目前,除了顺丰等少数快递企业还在坚持使用隐私面单外,不少快递平台上,隐私面单已经下线,即使仍在运行,也大多出现在增值服务中,而非默认选项。消费者需要手动选择“安全号码”“隐址寄件”,才能在面单上隐藏相关信息。

隐私面单使用率不升反降,问题出在哪里?“关键是配送效率低。”一位快递员告诉记者,传统面单上,信息一目了然,每一幢每一层楼的包裹可迅速识别、集中派送,而隐私面单上信息不全,每一

单快递员都需要扫码识别,配送效率至少降低了10%。“如果使用隐私面单,在扫码后才发现这个包裹是属于已经配送完的上一层楼的,就需要返回再送,大大降低了配送的效率。特别是在“双十一”等业务量大增的时候,需要配送的包裹数量巨大,本来就容易出现快递混淆等问题,加上隐私面单信息不全,浪费的时间和精力就更多了。”该快递员说。

此外,菜鸟快递服务专家李洪雨曾表示,依托于电子面单和云打印技术,隐私面单对用户手机信息的保护才得以实现。想要接入这一服务的商家,需要先安装云打印组件。

如果无法投递到户,隐私面单还会影响用户体验。当消费者不在家,或由于小区封闭快递无法进入时,消费者会要求把快递存放在门卫、收发室或快递架上,等方便时来取。在成堆的包裹中,通过模糊处理的信息,想要快速准确找到自己的快递,难度也不小。

提高违法违规成本

近年来,我国不断完善对公民个人信息保护的法律法规,加强执法力度。今年11月1日起正式实施的《个人信息保护法》要求,任何组织、个人不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息,不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授表示,快递面单上面列载的信息属于个人隐私,《个人信息保护法》明确规定,个人信息处理者应当对包括姓名、电话在内的个人信息进行相关操作,比如加密、去标识化等,这是最基本的安全技术保障措施。

“个人信息保护的责任界定较为清晰,那就是由快递企业自身承担。”盘和林说,快递企业在责任安排方面,可以对信息保护责任进行分解,分区域由下属各网点负责,也可以设立相应部门来承担信息监督责任,并匹配一定的惩戒措施。比如对出现信息泄露等违规行为的快递员应追究相应的法律责任,并列入行业黑名单,情节严重的终身禁入快递领域等,提高违法违规成本。

“要以个人信息保护法施行为契机,完善快递行业的个人信息保护制度。”中国人民大学法学院教授刘俊海说。

(据《科技日报》)

“骨折价”工抵房,是“馅饼”还是套路?

房价下行的压力之下,11月以来,多地陆续出台房价“限跌令”。光明正大降价被“限跌”之后,房企们又出了新招,“打骨折”的工抵房如雨后春笋般冒出。

买房人们,能在这场博弈中捡漏吗?

“满城尽是工抵房”

近来,“工抵房”“内部房源”等关键词挤满了房产中介的朋友圈。工抵房不仅在二三线城市频频现身,也在广州、成都、南京等一线、新一线城市冒头。有媒体统计,近期广州推出工抵房的楼盘数量达到十余个,从郊区到主城区均有项目涉及。

“工抵房”即工程抵账房,是开发商用于给工程方抵扣工程款的一种方式。工程方需要的不是房子而是资金,因此在拿到抵押的房子后,往往会选择打折降价快速销售以回笼资金。

“工抵房不是什么新鲜事,之前一直有的。只不过前几年房子都很好卖,流动资金充裕,开发商不缺钱自然也不会以房抵账。最近行情不好,开发商拿不出钱了,就又开始起工抵房的办法了。”某二线城市省会城市一房产中介公司负责人陈莹(化名)告诉记者。

陈莹表示,之前,因为工抵房往往便宜几万或十几万,大量的降价会影响楼盘整体价格,这是开发商不愿看到的,所以会做一些限制,比如暂时不给备案、不给贷款等。还会设置较高的付款条件,付款时间也会比较紧张。出售时还经常只有三联收据,有一定风险。

但房价的下跌让工抵房也出现了一些变化。陈莹表示,想方设法降价促销成了房企近期的主要动作。“一个个铆着劲儿比谁便宜得狠,有些外围区的盘更是直接贴着地价卖。”这就使得陈莹最近接手的工抵房不仅可以贷款,且能很快过户办理房产证。

“我们有时候也会调侃说‘满城尽是工抵房’。”陈莹估计当下工抵房的市场价位,二线城市能达到一般商品房的7-8折,三四线城市、尤其是一些本来就相对弱势的楼盘,价格腰斩的也不在少数。

但在这些吸引人的条件背后,工抵房也埋藏着不少隐患。

警惕! 工抵房的“两幅面孔”

身在某三线城市的买房人



黄女士,最近就差点吃了工抵房的亏。

“我是9月通过中介,从工程老板处订了一套工抵房,总价本来就不高,还便宜了差不多十多万块钱。当时承诺我是和售楼部直接签合同,我就签了认购书交了四成的首付。”黄女士告诉中新网。

黄女士着急签合同,才能尽快办理房产证和按揭,但售楼部一直以各种借口拖延。等了一个多月后,黄女士经房管局查询才发现,这户房产已经是抵押状态,不解押就不能交易,所以售楼部没法签合同。被售楼部和工程老板联手欺骗的黄女士很纠结要不要退房,好在前几天拨打了市长热线后,开发商转变态度积极处理,并承诺在15天内签合同办按揭。

“确认工抵房是否被抵押,重点要看工程抵押协议、楼盘预售证等相关证件,条件允许的话最好到房产相关部门去核实。如果开发商推三阻四,就要小心房屋很有可能已经被抵押出去了。”陈莹说。

除此之外,根据以往经验,工抵房还可能因缺乏相关部门检验无法过户、工程方已与开发商签订购房合同并备案、签署合同主体等的风险,都需要购房者多加小心。

陈莹表示,真正的工抵房,在房源品质售后服务方面,和正常出售的商品房是没有区别的。要避免此类问题,应要求开发商提供齐全的卖房手续,做到“五证齐全”。另外,最重要的是认准开发商,手续、合同、认购、钱最好都是直接给到开发商,如果是非开发商账户,一定要做到“三方共管”。

穿着“工抵房”外衣的“促销房”

近段时间的工抵房井喷,除了

因为开发商现金流压力比较大之外,另外一种情况则是打着工抵房旗号的普通在售商品房。

58安居客房产研究院副院长张波指出,部分房企推出的产品本身并不一定是“工抵房”,而是普通在售商品房,为了回笼资金,要对价格进行调整,但又怕老业主形成很大的反弹情绪,这样一来也会以“工抵房”的名义来进行销售,是一种变相的降价促销行为。

陈莹也表示,这种情况下开发商一般会把促销房委托给当地中介出售,售楼部还是正常的价格,避免麻烦,这些房子需要特别关注产权问题。

最近,网络上也出现了非常多老业主的维权行动。有身在河北石家庄的业主反映,自己2020年以单价14600元买的房,前几天被开发商以工抵房为名按单价11000元出售,4小时交易40余套,80平方米的房子就差了20多万元。

老业主委屈,开发商无奈,陈莹觉得,这只能说是房企在艰难时刻迫不得已的选择。

同策研究院指出,虽然“限跌令”等手段能将房价稳在一定水平,但市场有价无市,反而使得房企无法通过打折促销方式快速回笼资金。

张波也表示,进入第四季度,房企加快现金回流的诉求不断增强,虽然整体融资出现有向好的迹象,但并不会改变行业融资难的问题。这也是房企不断加快销售节奏的重要原因,通过降价的方式来拉动销量提升。

你愿意购买工抵房吗?

(据中国新闻网)