

我国肉菜流通追溯体系覆盖超52万商户

据新华社消息 商务部新闻发言人高峰1月24日说,我国58个大中型城市已经建成肉菜流通追溯体系,涉及8.6万家企业、52.4万商户,覆盖猪牛羊鸡肉、500余种蔬菜及部分水果和水产。

“肉菜流通追溯体系建设,

打通了肉菜从田间到餐桌的追溯链条,有利于保障肉菜流通的供应安全,让老百姓消费起来更加放心。”高峰在当天举行的例行新闻发布会上说,春节临近,为丰富老百姓的“菜篮子”,让餐桌消费更放心、更舒心,商务部还将着力保障供应充足、价格

稳定,保障应急响应、反应迅速。据他介绍,目前全国已经建立粮、油、肉、糖等29种生活必需品储备制度,北京、内蒙古、新疆等17个省份建立了冬春蔬菜储备,可保证7天的蔬菜消费量。“前不久,我们会同有关部门组织投放了中央储备猪肉9600

吨,进一步增加了市场供应。各地也根据本地市场的情况陆续投放肉菜储备。”

高峰表示,商务部门已经启动了猪肉市场监测日报制度,春节期间还将启动生活必需品市场监测日报制度。一旦发生货销断档、价格大幅波动

等情况,将第一时间响应,组织应急调运和投放,确保节日市场的平稳运行。

他说,目前从市场监测的情况看,各地节日生活必需品的消费市场总体平稳有序,呈现供应充足、品种齐全、价格平稳、销售较旺的态势。

北京将打造六条「深夜食堂」餐饮街

本报讯 北京市商务局局长闫立刚在近日召开的全市商务工作会议上介绍,今年推进“深夜食堂”建设,在西城、朝阳、丰台、石景山、通州和“回天地区”各打造一条“深夜食堂”特色餐饮街区,点亮夜间消费。

闫立刚指出,2018年北京市实现总消费额2.54万亿元,增长7.4%。其中,社会消费品零售总额1.17万亿元,规模再创新高;服务消费额超过1.3万亿元,增长11.8%,在总消费中占53.8%,对总消费增长的贡献率为82.6%,成为消费增长的“主引擎”。

全市重点任务全面完成。建设提升基本便民商业网点1529个,提前完成民生实事任务。疏解提升市场和物流中心204个,完成全年目标。服务业扩大开放综合试点形成68项全国首创或效果最优的创新举措,为开放型经济发展探索积累了经验。

闫立刚指出,2019年全市商务发展主要预期目标是:总消费增长7.5%左右,服务消费占总消费的比重达到55%左右。货物贸易规模不减,“双自主”企业出口占比提高1个百分点。服务贸易增长5%以上,对外贸易结构不断优化。实际利用外资保持平稳。对外投资健康稳定有序发展。

研究推出全市繁荣夜间经济促消费政策,支持24小时便利店建设,鼓励重点街区及商场、超市、便利店、餐厅等适当延长夜间营业时间;推进“深夜食堂”建设,在西城、朝阳、丰台、石景山、通州和“回天地区”各打造一条“深夜食堂”特色餐饮街区,点亮夜间消费。

同时落实《关于进一步促进便民早餐网点发展的若干措施》,持续推进便利、安全的早餐网点建设;实施提高乡村流通现代化水平行动计划,健全完善以乡村商业综合体、连锁便利店、电子商务和物流配送为重点的现代化商业流通体系,拉动城乡消费。遴选推荐一批国家级电子商务示范企业,培育电子商务与快递物流协同发展示范企业、示范园区,制定实施新版网络零售鼓励政策,促进网上消费。

培育一批品牌企业,做优一批“老字号”企业,制定促进全球新品进京首发、开设首店或旗舰店的政策措施,积极推动环球主题公园及周边商业配套项目建设,扩大品牌消费。全面推进中国(北京)跨境电子商务综合试验区建设,支持海外仓、保税仓等跨境电商仓储设施建设,新建10家以上跨境电商示范体验店,扩大中高端消费品进口,引导境外消费回流。

节前西红柿价翻倍 新发地外地调运保供应

尽管今年节前北京菜价普遍偏低,但仍有部分蔬菜进入了“暴涨”区间,比如西红柿和黄瓜。从北京新发地了解到,目前新发地市场内西红柿批发价最高已经涨到了4块钱一斤,比去年同期上涨123%。上市量大幅降低是导致西红柿价格翻倍的主要原因,目前北京新发地已动员商户在全国产地大量收购西红柿,并邀请全国其他大型批发市场将西红柿往北京市场调运,保障北京节日期间市场供应。

西红柿价格大涨 5年平均价仍属中等

据北京新发地市场总经理张月琳介绍,目前新发地市场西红柿的价格是1.8~4元/斤,去年同期是0.8~1.8元/斤,同比价格上涨123.08%。张月琳表示,上市量同比大幅下降导致价格同比大幅上涨。1月23日,西红柿上市量是30万公斤,比去年同期的60万公斤下降50%。

据介绍,目前市场上销售的西红柿主产地有两个,一是北方大棚生产的,产地包括内蒙古、辽宁、山东。二是南方产区以云南元谋为主;春节前后,四川攀枝花米易县的西红柿也可以上市。

去年同期,西南地区的西红柿处于大幅扩种状态,云南元谋、四川攀枝花的米易县扩种程度明显,导致当地西红柿最高的收购价在0.2~0.3元/斤,大量西红柿烂在了地里。2018年生产季,大批农户西红柿减种,减种的幅度在60%~70%;由于去年同期西红柿的价格过低,今年北方大棚西红柿也同步减种,减种的幅度

在50%左右。

张月琳表示,今年西红柿价格特别突出,还因为去年同期西红柿的价格在近5年同期中处于最低的价位,不过,按照冬季西红柿的价格来看,今年目前的价格在近5年同期中处于中间的位置,属于正常的价格区间。

北京价格偏低 产地西红柿不愿进京

张月琳介绍,近期西红柿价格上涨是全国性,几个主产区一级西红柿的价格一般在3.5~3.8元/斤之间,从产地到新发地市场,人工分选、包装、运输到销售,中间发生的费用约在0.4~0.6元/之间,北方产区运费略低一些,南方产区进京的运输费用、保鲜费用、损耗费用略高一些。按照产地收购价来看,新发地市场商户在经营西红柿的过程中经常会出现亏损现象,亏损比较严重的是经营南方产区西红柿的商户,前期曾经出现1家商户3~4天亏损近20万的现象。

目前全国已经进入春运状态,离京的人员与日俱增,北京的消费人口在逐渐下降,如果按照目前的上市量,随着消费人口减少,价格继续上涨的空间有限。不过张月琳也表示,如果产地的价格在临近春节的时候继续上涨,北京的价格也会有所上涨。但由于其他蔬菜的价格相对低廉,西红柿的价格也会受到制约,价格上涨的空间有限。

据新发地统计,2018年10月份以后,西红柿的价格蹿到近5年同期的最高点,随后价格虽有回落,也仍然处于相对较高的价位。由于近几个月西红柿价格的高企,从2018年年底开始,西

红柿的育苗量大幅增加,农户种植西红柿的意愿普遍增强,预计到3~4月份的时候,北方产区大棚西红柿的上市量会明显增加,南方产区的西红柿在3月份前后也会大幅增加,西红柿的价格会重新进入下降区间。

派商户全国产地大量收购西红柿

张月琳表示,为了增加节前西红柿上市量供应量,拉低价格,新发地市场已派出多个业务小组,带领商户去内蒙古、辽宁、四川、云南、海南、广西等西红柿主产区进行大量采购;从新发地定点生产基地大量调运西红柿进京,补充市场缺口。

同时,新发地市场作为中国农产品市场协会会长单位,已向全国大型批发市场致函,请兄弟市场将西红柿往北京市场调运,共同保障节日期间市场供应。安排内蒙古赤峰、海南琼海、安徽蒙城、河北高碑店等分市场,由他们负责动员组织西红柿商户往北京调运西红柿销售。

目前,市场已腾出足够的卸货场地,动员长期贩运大户将西红柿运到市场卸货交易。一方面能增加供应量,保障供应;一方面还能平抑节前物价。

另外,发挥遍布市区的便民菜店和厢式直通车、“来颗桃”品牌生鲜连锁超市的优势,尽可能缩小西红柿批发与零售之间的价格差,将更多的实惠留给终端的消费者。

据统计,节前北京新发地市场蔬菜、水果日上市量均超过两万吨,上市量充足,价格稳定。

(新京报网)

老字号拥抱新零售让过年更有京味儿

本报讯 以北京稻香村、东来顺、月盛斋等为代表的老字号积极拥抱新零售,在农历新年即将到来之际,推出多款新产品,拓宽老字号的影响力。

北京不少老字号企业积极创新,借助新零售方式激发活力。今年春节期间,北京稻香村将把手工摇制元宵现场搬至盒马鲜生,让市民近距离感受元宵的加工过程。

“稻香村手工摇制元宵将首次走出直营店,来到消费者身边。”北京稻香村食品有限责任公司副总经理程文

花说,很多年轻人不知道元宵与汤圆的区别,也没有见过元宵是怎么人工摇出来的。希望通过展示手摇元宵,传播和弘扬传统文化,让过年更有京味儿。

据了解,老字号与盒马鲜生的合作不仅仅是销售商品,盒马鲜生也会通过运营销售的大数据分析消费偏好,帮助老字号开发新产品。例如,月盛斋针对性地推出半成品的羊蝎子火锅,满足消费者需求。天福号推出一款小包装、保质期只有15天的迷你款

酱肉,在电商以及新零售渠道销售较好。

“我们观察,到店购买的顾客中,40岁以上的消费者占七成。”程文花说,“如何通过创新产品和差异化的营销,让年轻人喜欢老字号,是我们不断摸索的课题。”

如今,老字号品牌在新零售模式的带动下,正变得越来越“年轻”。通过电商等新零售方式,消费者不仅可以方便购买,还能享受短时间内送到家的服务。