

市商务局监测分析结果显示——

# 我市蛋价近期不“淡定” 中秋前还要“飞”一阵

## 手机移动电源 成新宠

专家:勿选购三无产品



核心提示

□记者 赵玉杰 实习生 蔡顺

随着大屏智能手机畅销,手机的高耗电量越发受到关注,于是,各式各样的大容量手机移动电源成为玩家手中的新宠。近日,记者走访了市区多家数码卖场及手机专卖店了解到,目前,市场上的手机移动电源售价不一、品牌较多。专家提醒,选购手机移动电源需谨慎,切勿购买三无产品。

### 市场上手机移动电源品牌多、价格不一

20日,记者走访了解到,手机移动电源品牌较杂,售价不一。在赛易博数码广场三楼一家经营手机移动电源的店铺内,某品牌5000毫安手机移动电源售价120元、6000毫安手机移动电源售价160元。随后,记者又来到世纪电脑城,同一品牌的5000毫安手机移动电源售价110元、6000毫安充电宝售价150元。在人民西路某手机专卖店内,2500毫安精装充电宝售价698元,而在金谷园路一家售卖手机的商店内,一款三无1万毫安手机移动电源售价仅为80元。

走访中,记者了解到,街边小摊所售的手机移动电源多为国产,售价较低,同等容量的手机移动电源,专卖店售价较高。某专卖店负责人介绍,由于手机移动电源出现时间短,还没有哪个品牌能在业界获得很高的知名度,所以市面上的品牌较多,另外,手机移动电源有的采用普通锂电池,有的则采用高级锂聚合物电池,故造成该类产品售价不一。

### 专家提醒:切勿选购三无产品

近期,时常有媒体爆出手机移动电源发生爆炸的新闻。那么市民该如何选购手机移动电源产品呢?

对此,市质检部门相关负责人提醒:第一,切勿选择无品牌、无厂商地址的三无电源产品,并注意产品采用的是何种电芯,如采用的是三洋、ATL、索尼、松下、三星等大品牌电芯的产品可放心选购;第二,不要过分追求手机移动电源的高容量,容量越高,移动电源内部的稳定性越难控制,一般来说3000毫安无虚标的手机移动电源,都可支持给手机充满两次电;第三,了解手机移动电源的能效转化率,若能效转化率低于80%,则意味着手机移动电源线路损耗较大、电芯本身发热量大,存在安全隐患。

另外,中接头一定要匹配,手机移动电源产品的使用原理是通过USB连接线给数码设备充电,连接线带USB接口的一端连接移动电源产品,而另一端连接数码设备,因此另一端的接口就必须跟数码设备的接口一致,否则无法充电。USB线内阻不能过大,超出正常标准会造成充电时间过长甚至无法充电。给手机移动电源充电时,请选择质量可靠的充电器。质量太差的USB充电器无过流保护,充电过程中可能会对手机移动电源造成不可逆的损害。

□见习记者 张锐鑫 通讯员 谭冬梅 文/图

核心提示

“瞅瞅这鸡蛋,一天一个价。”在某超市,市民王大妈如此感慨。有媒体报道,郑州个别市场蛋价每斤超过5元。记者走访市内各大超市,发现本地普通鸡蛋价格近期持续上涨,每斤也已逼近5元水平。

市商务局有关部门分析,鸡蛋供应量减少和成本增加是蛋价上涨的主要原因,由于中秋节食品消费旺季临近等原因,近期蛋价仍会在高位徘徊。



某超市内,市民在选购鸡蛋。

### 鸡蛋价格8月以来持续上涨

23日上午,记者走访了家乐福超市、丹尼斯超市政和路店以及永辉超市宝龙广场店,发现大部分普通鸡蛋的价格均在4元和5元之间,其中家乐福每斤售价4.35元,丹尼斯每斤售价4.78元,永辉每斤售价4.79元。

由于家乐福超市针对鸡蛋推出优惠活动,当天上午10时,记者看到该超市鸡蛋货台前排起了长队。市民李女士说,8月以来蛋价一直上涨,月初每斤售价4元,现在不少超市每斤售价已逼近5元。

市商务局生活必需品市场监测系统

数据显示,自春节到6月,我市鸡蛋零售价格一直在每斤3.2元左右的水平徘徊,波动不大。然而,6月上旬蛋价上涨较快,从每斤约3.2元上涨到每斤约4元,其后一直到8月初蛋价围绕每斤4元的水平宽幅波动,而进入8月以来蛋价再次持续上涨。

### 市商务局:供应量减少、成本增加是主因

市商务局市场运行调节科相关负责人谭女士介绍,近期鸡蛋价格上涨的原因主要有两个:第一,由于2月到5月鸡蛋市场行情惨淡,导致一些养殖户亏损较大,纷纷卖掉蛋鸡,从而使下半年产蛋鸡数量减少,鸡蛋产量相应减少。此外,一般七八月是新老产蛋鸡换茬更新时期,这段时间蛋鸡的存栏量和产蛋率

受到影响,蛋鸡数量减少,也导致产蛋量降低。

第二,今年主要鸡饲料玉米和豆粕价格上涨比较厉害,导致养殖户成本不断增加;前段时间,我国大部分地区受台风侵袭,暴雨频发及其他恶劣天气给鸡蛋的储存和运输都带来一定的影响。

对于我市鸡蛋价格的未来走势,谭女

士表示短期内仍将在相对高位运行。中秋节临近,月饼就要大量上市,鸡蛋的需求量会有明显增加,此外,8月也是各大、中专院校集中采购的时期,所以,在中秋节之前,鸡蛋价格不会下跌。“目前养殖户正积极进行产能恢复,但预计短期内我市鸡蛋价格仍在相对高位徘徊。”谭女士说。

### 金融常识看过来

## 银行卖保险四大陷阱

近期不断有市民反映曾亲身经历“存款变保单”的事情。综合多位客户的电话投诉以及业内人士的讲述,我们总结出了银保销售的四大陷阱。

### 陷阱一:高收益

去年12月,市民张婆婆在某银行的10万元5年期存款到期。当她去银行网点准备再次转存时,一名穿制服的年轻女子主动过来向老人介绍说,他们银行新推出一款理财产品,“光保底收益都有7%,此外每年还有分红,去年分红达4%,比存在银行划算……”在这名工作人员的帮助下,张婆婆办理了这款“理财产品”。她后来发现,所谓理财产品其实是保险。

提醒:投诉的客户中,90%表示是受了高收益的误导。就此,业内人士表示,分红保险产品的收益每年都是不确定的,过去的

业绩仅作参考,所谓的保底收益7%应该是5年的保底收益才对。

### 陷阱二:存款送保险

今年1月,市民王先生到某银行存款5万元,工作人员告诉他“存款金额已达到‘获赠’保险的条件”,王先生就在文件上签了字。今年6月,王先生急需用钱,取钱时被告知,他的5万元钱当时是“购买”了某保险公司的一款分红保险产品……

提醒:约有5%的客户称以为保险是赠送的,取钱时才知道是自己花钱买了保险。

### 陷阱三:不说是保险,说是储蓄

去年6月,市民马女士在某银行办理储蓄业务,身穿银行制服的小张向她推荐一款“理财产品”,称就像零存整取一样,且比银行利息高。今年6月初,保险公司给她打来

电话,要她续缴保费1万元,马女士这才知道当时购买的“理财产品”就是保险。

提醒:此案例,有三个地方容易误导客户:一是销售人员不说是保险,容易让客户误以为是储蓄;二是隐瞒了产品的费用扣除情况,比如退保需要支付哪些费用等;三是没告知客户缴费情况,个别销售人员把期缴产品说成一次性缴费产品,导致部分经济实力较差的客户在第二年时无力续缴保费。

### 陷阱四:混淆身份

一些客户反映在银行遭遇保险推销时,往往出于对银行工作人员的信任,才误买保险理财产品。

提醒:目前在银行负责销售银保产品的人员,除了银行工作人员还有保险公司的销售人员,保险公司都要求在银行销售银保产品的销售人员挂牌上岗,客户可据此识别。