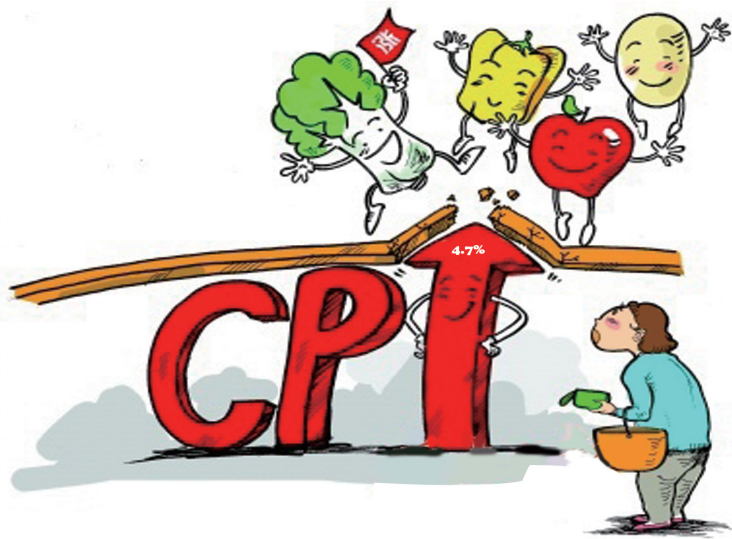


1月涨幅4.7%再超全国,1万元存银行1年“缩水”115元 安徽CPI龙年首月“抬头”

邓泓 邓炜炜
记者 董艳芬

1万元放银行存1年,不仅没增值,还会“损失”115元。记者昨日从国家统计局安徽调查总队了解到,今年1月份我省居民消费价格(CPI)总水平同比上涨4.7%,涨幅再超全国0.2个百分点。CPI龙年猛“抬头”,食品价格是主要“推手”。



数据:1月全国CPI涨4.5% 安徽4.7%

昨日上午,国家统计局发布数据,1月居民消费价格(CPI)同比涨4.5%,自2011年8月同比连续下跌以来,2012年1月止跌回涨。其中,食品价格同比上涨10.5%,影响CPI同比上涨

约3.29个百分点,成为最大的影响因素。

记者随后从国家统计局安徽调查总队了解到,今年1月份安徽CPI水平同比上涨4.7%,涨幅比上月高0.8个百分点,比全国平

均水平高0.2个百分点。其中,城市上涨4.7%,农村上涨4.8%。

另外,1月份我省工业生产者出厂价格(PPI)同比上涨0.8%,涨幅连续6个月回落,比全国平均水平高0.1个百分点。

影响:1万元存银行1年“缩水”115元

CPI同比涨了4.7%,每个人可能都会有不同的感受。而对于把钱存在银行的老百姓来说意味着什么?记者给市民算了一笔账。

据了解,央行2011年7月7日起执行1年期存款基准利率3.5%,以该利率计算,如果在今年1月份存入一笔1万元一年期定存,明年1月到期后,连本带息可

取出10350元。由于1月CPI同比上涨4.7%,这10350元若用于日常消费,仅相当于今年的9885元,比当初存入的1万元“缩水”了115元。

分析:猪肉、鲜菜、水产品“拱高”了CPI

“1月份的CPI涨幅为什么这么高?如果你春节期间去超市、菜市场逛一圈肯定就知道答案了,100元也买不了什么东西。”安徽大学金融系教授徐亚平在接受记者采访时分析,春节期间食品价格季节性上扬是CPI上涨主要“推手”,市民“菜篮子”拎得有点沉。

而统计数据也显示,1月份我省食品类价格同比上涨11.9%,影响居民消费价格总水平上涨约3.77个百分点。其中:粮食价格上涨7.8%,肉禽及其制品价格上涨20.4%,猪肉价格更是上涨了27.4%。而水产品、鲜菜的价格分别上涨12.2%和37.3%,创下2009年12月以来新高。

徐亚平分析,预计今年2月份

各地CPI指数将会出现普遍性回落。“乐观预测可能会降到3.5%左右,从目前国内外经济环境来看,通胀缓慢下降的大趋势是不会改变。”他表示,经过2011年的多次上调,存准金率已经处于高点,现在的货币政策过紧,在资金紧张、存准金率有下调空间的条件下,央行应该会下调存准金率。

“丝瓜王”童长远 从丝瓜藤蔓中发现财富

陈者香 星级记者 宛月琴

丝瓜,是很多人爱吃的蔬菜。童长远就是一个跟丝瓜结缘的企业家。每年,他要供应合肥市场60%的丝瓜。光卖丝瓜,他每年的纯收入就有100多万,可是他从丝瓜藤蔓中发现的财富,每年还能让他再赚更多。他也因此被人们称为“丝瓜王”。

农村娃抛下“铁饭碗”

童长远,合肥红峥果业科技有限公司创办人、总经理。

出生于长丰县农村的他,可以说经历丰富,初中毕业后,他回家一边务农,一边和父亲学习育苗技术。他做过乡里林业技术员,还在县报当过6年多的记者。

就在众人羡慕这个农村娃端上“铁饭碗”时,童长远却做出了一个令人意料不到的决定:2002年,他毅然丢掉了这个“铁饭碗”,回乡创业,带领农民搞农业开发。

当时就有人在背后讽刺他:这个小伙子有点傻,很体面的工作不干,非要回乡吃苦当农民。可童长远有自个儿的想法,“我打小生长在农村,跟着父亲与泥土打交道,当农民有啥不好。”

“小能人”盯上菜篮子

回乡后,童长远承包了长丰县三十头镇五十头村100多亩抛荒地,建起了果园,开始种植瓜果、蔬菜和苗木。

童长远有些文化,聪明能干,是农村的“小能人”。为增长农业种植方面的知识,他购买了不少农业科技书籍,边学边实践,引进木瓜、桃等优良品种40多个,同时培育红杉、广玉兰等苗木,经过精心管理,这些产品十分畅销。他也掘得了人生的第一桶金。

2006年,他又租赁153亩地,投入40多万元,建立18个钢架大棚,开始种植黄瓜、青菜、丝瓜等蔬菜,生产经营的规模也在不断扩大。

长丰诞生了个“丝瓜王”

由于童长远十分重视农业科技的投入,经常邀请专家传授送宝,曾10多次送种子到海南试验,成功培育出丝瓜品种“皖绿一号”,并通过省级鉴定,成为自己的当家品种。

而后,童长远就绞尽脑汁在丝瓜上花心思。先是扩大种植面积,同时进行标准化生产,最多的时候,在合肥各大超市一年的销售量就达到6000公斤。

“尝到甜头”的童长远又开始自主创新,对丝瓜进行系列开发。在他看来,“小丝瓜,大产业”,丝瓜全身都是宝,不但可以当新鲜蔬菜食用,还可以做工业品的原料。于是,童长远开始对丝瓜进行综合产业化开发。先是提取“丝瓜水”,因为纯天然不含防腐剂,价格也低廉,童长远的丝瓜水在网上销售相当火爆。而后他又对丝瓜进行深加工,制造化妆品。“未来我要增加我的丝瓜水产品,通过品牌运作和资本运作打入高端化妆品市场,我还要制作解酒水、防蚊虫叮咬水和补钙水等丝瓜系列产品,3年后实现产值1亿元”。

“零利风暴”第二波今起再创新高 促销力度加大,促销品类增多

从今天起,安徽商之都将集聚所有渠道之优、拢旗下三大业态之势,携60家门店之利,为全省消费者倾情演绎“零利风暴·第二波”。笔者打探后得知,“第二波”将是一个升级版,商之都全省各主力参与门店的具体促销方案新鲜出炉,促销力度可谓盛况空前。

合肥惊现风暴高潮

商之都起源于合肥,发展于合肥,壮大于合肥,合肥自然成为商之都全省布局中最重要的城市,扮演着极其重要的角色。

目前,合肥地区每个门店的定位有别,商品有异,因此在本次活动中,促销力度及方式也将有所不同,具体为:旗舰店,2月10日至14日,满200元抵150元/120元/100元/80元/60元/40元/30元;VIP购穿着类当日积分满额抽奖,情人节“深情礼”;幸运60分,购物只花一半钱;在情人节当天,门前广场还将举办二人三足比赛活动。此外,招商银行持卡人1月23日-3月31日,活动期间当日在商之都旗舰店购百货类商品刷卡消费单票满88元,赠送精美抽纸

一盒;刷卡消费单票满888元,赠送精美雨伞一把。每人每卡每票仅限一份,礼数量有限,先到先得,送完即止。合肥科技农村商业银行金农卡(卡号中第9-11位为001)持卡人2月11日、12日两天在合肥旗舰店购百货类商品刷卡消费单票满500元送面值50元的商之都会员卡一卡通1张,每日每卡每票最高限赠送2张。

另东城店,2月10日至2月15日,穿着类满100元购220元;化妆品满100元购120元;浪漫情人节,尊享贵宾卡有礼;另外还将在门前广场举办“真情拥抱赛——爱我就勇敢的抱我吧!”活动。巢湖店,2月10日至2月14日,情人节享情人价,全场4-6折;天天幸

运60分,购物只花一半钱;化妆品满198元减50元/40元;购黄金专享商之都补贴;VIP购物满400元送电影票2张。

超市、家电巨惠喜迎“零利”

三大业态同时联动,这也是“零利风暴”取得不俗表现的一个重要原因。本周“零利风暴”,商之都国生电器及红府超市再次相携加盟,让整个活动的促销规模更巨、力度更大、业态更全、范围更宽。

在2月10日至14日期间,红府超市数十种生鲜蔬菜基地价,上百种自有品牌进价销售,浪漫情人节巧克力diy龙情上演!国生电器2月10日至12日,主要促销内容有:彩电、冰箱、洗衣机、空调满1000元直降200元/100元;厨

卫满1000元直降300元/200元;生活小电满500元直降100元;取暖器季末清仓,5折起售。购冰箱、洗衣机、空调、彩电、热水器、油烟机、灶具不同品类两件以上,累计满2888元,送价值960元韩版四件套;累计满5888元,送价值1680元大豆字母被一床;累计满10888元,送价值3380元智能机器人吸尘器。购LG、三星、西门子、卡萨帝单品类全产品累计满9980元送2.5升康宁晶彩透明锅或2.5升康宁锅;满16000元送双立人精美刀具套装;满26000元送双立人精美套锅。3C产品开展“寒促给力、炫机当道”活动,苹果iPhone官网价发售,每天10台抢购。

60家店继续联动“零利”

“零利风暴”第二波就全省各参与门店而言,虽然“让利”这一主线保持不变,但具体到每个门店,促销内容各不相同。据商之都相关负责人告诉笔者,“因为门店较多,各家都在比拼销售,尽管各门店所处的位置不同,体量不一样,定位及消费水平也有所不同,但商之都都有一整套完善细致的考核体系,能根据各家情况评出优劣,所以,本周各家都拿出了‘看家本领’,想一决高下。这对于全省消费者来说,无疑是一个利好消息,比拼的结果,只有消费者受益。所以,各位消费者可以就近选择相应门店,一定有您想要的收获!”