

依托丰富的冷水资源,我市冷水鱼产业发展较快,但也面临着成长的烦恼——

水产“新宠”,期待“游”得更远

核心提示

近年,我市依托丰富的冷水资源,在南部山区发展冷水鱼特色水产业,让更多绿色水产“游”上了百姓餐桌。业内人士指出,尽管我市冷水鱼产业目前发展势头正旺,养殖户积极性颇高,但抗风险能力弱、销路较窄等已成为阻碍该产业发展的绊脚石。

现状 自然环境适宜 冷水鱼产业发展红火

去年,我市出台了加快水产业发展的意见,提出在扩大全市水产养殖规模的同时,着力打造沿黄地区黄河鲤鱼及南部山区冷水鱼两大特色水产业集群,让更多绿色水产“游”上了百姓餐桌。其中,最大的亮点莫过于南部山区冷水鱼特色产业的发展。

什么是冷水鱼?市水产技术推广站负责人韩太国介绍,所谓冷水鱼,顾名思义就是生活在冷水中的鱼类,它们

耐寒怕热,对水温的要求较高,一般水温高于20℃时就不易存活。

我市南部山区海拔高、气温低,拥有丰富的冷水资源,而且环境很少有污染,为冷水鱼的生长、繁殖提供了得天独厚的自然环境。依托这些丰富的冷水资源,我市因地制宜在南部山区发展经济效益高、市场前景好的冷水鱼产业。

经过多年发展,目前,我市栾川、嵩县、洛宁、汝阳等地的大鲵、三文鱼、虹鳟、鲟鱼等冷水鱼产业发展较为红火。

大鲵是两栖动物,栾川自古以来就是大鲵盛产区,嵩县、汝阳、洛宁、新安等地也都有野生大鲵的活动记载,因此,我市将大鲵纳入冷水鱼产业中。

据不完全统计,目前,我市人工养殖的大鲵约有12万尾。2013年,全省探索开展水生野生动物经营利用,在全省首次获许可的6家大鲵养殖企业中,就有我市的2家企业。

“目前我市冷水鱼数量稳步增长,总数在全省范围内名列前茅。”韩太国说。

困扰 抗风险能力弱 产品销路较窄

随着冷水鱼养殖技术日益成熟,我

市各县(市)区养殖户养殖积极性不断提高;今年4月26日,我市首届“鲟王”大赛开始报名,短时间内就得到50余家企业响应;5月6日,嵩县相关部门进行大鲵驯养培训,100余名农民积极报名参加……

在我市冷水鱼产业快速发展的同时,一些制约该产业发展的瓶颈也逐渐显现。

韩太国说,冷水鱼养殖的技术含量较高,一些养殖户在技术尚未成熟之前盲目跟风,养殖风险较大,比如,在我市首届“鲟王”大赛上,水产养殖专家就发现,由于一些规模较小的养殖户养殖环境等方面不过关,有的大鲵已经出现患病迹象。

“随着冷水鱼市场量增加,冷水鱼市场价格也出现较大波动。”韩太国说,以人工养殖的大鲵为例,最早每斤上千元,去年降为每斤800元左右,目前市场价格仍处于低谷期。

同时,那些养殖规模较大的企业多数仍停留在养殖阶段,尚未进行产品深加工;个别企业虽有意识加工,但仅停留在对产品进行切割、分装等初级阶段,产品销路较窄。

建议 提高养殖技术 细化深加工

业内人士表示,冷水鱼不同于草鱼、鲢鱼等,其对生存环境要求较高,养殖成本也比较大,因此建议养殖户不要盲目跟风,养殖前务要确保技术有保障,以免出现较大损失。

业内人士建议,本地有条件的养殖企业应加强与高校、科研院所等机构的交流与合作,提高养殖技术;加强产品深加工,扩大产品销路,以大鲵为例,它不仅可食用,其分泌物、皮等还具有较高的药用、美容价值,因此可以加大在这方面的研发和利用力度;养殖企业还应主动向外地向行业知名企业“取经”,通过打造品牌拓展市场。此外,业内人士建议政府相关部门加强引导,在政策、资金等方面对冷水鱼产业发展予以支持,同时加强对养殖户的技术培训等。

本报记者 赵佳 见习记者 朱艳艳



“0首付”购房 当心“先甜后苦”

楼市低迷期,开发商促销各出奇招。继“首付分期”后,近日一些开发商又推出了“0首付”购房方式。业内人士表示,这种营销方式能降低刚需购房者的购房门槛,不过,会加大开发商和商业银行的风险,也会让一些消费者在购房中遭遇“先甜后苦”的窘境。

楼市又现“0首付”购房

近日,记者采访中发现,2012年下半年我市个别楼盘曾出现过的“0首付”促销方式,再次出现在洛阳楼市上。瀛洲桥南头某楼盘的户外广告牌,打出了“0首付”购房的宣传标语;位于洛栾快速通道旁的某楼盘也曾推出“0首付”的购房活动。

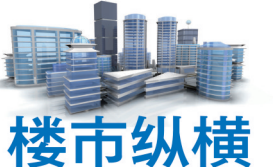
我市某地产联盟负责人路延焯说,这种购房方式,实际上是由开发商借款给购房者,为其垫付首付。在楼市低迷期,开发商通过这种营销方式,降低刚需购房者的置业门槛,吸引其购房,从而达到增加销量的目的。

当心“先甜后苦”

“0首付”往往能快速带动楼盘的销售,尤其是一些为刚需购房者量身打造的中小户型,由于“0首付”大大降低其置业门槛,对一些经济实力有限的年轻人来说非常有吸引力。

不过,“0首付”的购房方式可能加大开发商和商业银行的风险。业内人士说,这实际上是拉低了银行对购房者经济能力考量的门槛,可能让一些原本无足够承担能力的购房者陷入信贷困境。表面上看,风险是在首付之初转嫁给了开发商,可一旦原本不具备足够承担能力的购房者出现困难而断供,银行将承担风险和损失。

另外,采取这种方式的购房者很可能遭遇“先甜后苦”的困境。业内人士表示,“0首付”可以让购房者轻松拿走一套房子,但会加大其后期的还款压力。以一套售价为50万元的房屋为例,若是首套房,首付30%后,可贷35万元,若贷款期限为15年,月供为3058元;若采用“0首付”的贷款方式,不仅需要还清开发商垫付的首付,有的还需要向开发商缴纳一定的利息,同时还要还月供,每月的还贷支出远高于3058元。因此,面对“0首付”的诱惑,购房者做决定时还应慎重。 本报记者 戈晓芳



装修预算上限 合同最好写明

【投诉】

今年3月,市民韩女士委托一家装修公司装修新房,公司报价为12万元。双方在装修合同中注明,施工过程中如需增加预算,可临时适当提高装修总价。起初韩女士并没有在意,没想到房子装修一半了,装修公司提出,由于需要采购的瓷砖、复合地板等材料价格上涨,工程预算要增加至15万元。韩女士认为商家提出的价格过高便予以拒绝,装修公司则将工人撤走,暂停施工。

【维权】

工商部门执法人员了解情况后认为,当事双方在装修协议中并未写明后期增加预算的上限,双方因增加预算金额意见不一致时应先协商解决,装修公司撤走工人暂停施工的做法有些欠妥。经工商部门调解,装修公司与韩女士协商后同意将装修预算改为14万元。

【提醒】

工商部门提醒消费者,不要急于和装修公司签订合同,先要查看装修公司

的手续是否齐全。一家合法经营的装修公司必须有营业执照,如果是外地装修公司在我市的分支机构,还要有相应的委托授权书。

消费者在与装修公司签订合同时不要怕麻烦,关于装修过程中所需的各种材料的种类、材质、规格都要写清楚。装修施工应当有时间表,例如初期水电线路铺设,墙面、地面装饰花费时长等。工程验收阶段,装修施工的质量应达到何种标准,也应在合同中详细写明。

另外,装修合同中还应写清楚装修的预算是多少,如果需要增加预算,最高不得超过多少钱。一旦合同双方有一方违约,需要承担的责任也要在合同中注明。 本报记者 王蕾



讣告

原洛阳市汽车运输公司工会干部、抗美援朝志愿军联谊会副会长杨开德同志,因患心脏病医治无效,于2014年5月26日16时在洛阳市第一中医院病逝,享年80岁。定于5月29日8时30分在洛阳殡仪馆永安厅举行遗体告别仪式,望其生前战友、同事及亲朋好友届时参加。

夫:叶建华 携
子:叶艺军 媳:李瑞璐
女:叶洛玲 叶晖 叶铭

泣告

图说 我们的价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善



中宣部宣教局 人民日报 漫画增刊 中国网络电视台

舞阳樊小敏作