



湖州、常州两地查获一吨假海蜇丝 用化学原料合成 吃多了会变“傻” 假海蜇丝上了杭州人的餐桌吗？

很多人夏季爱吃这道凉菜——凉拌海蜇丝,不过你可能想不到,有一种所谓的海蜇丝,里面竟然没有丝毫海蜇成分。

近日,警方在浙江湖州、江苏常州两地农贸市场内发现大量假海蜇丝,所谓的“海蜇丝”完全是由化学原料合成的。据犯罪嫌疑人交代,这些假海蜇丝做好后,放在农贸市场的冷冻食品柜里销售,主要贩卖给周边的夜宵餐饮店,累计流入市场的假海蜇丝已有8吨多。

这种人工海蜇是否流入了杭州市场?昨天记者联系到杭州水产及餐饮界的几位业内人士,他们表示,杭州市区正规餐饮店的海蜇应该问题不大。 记者 王潇潇

假海蜇丝几近透明 像泡发了的粉丝 铝残留量严重超标 长期食用危害大

上个月,湖州、常州两地警方查获了1吨假海蜇丝,这些所谓的海蜇丝全部是用化学原料合成的,其原材料包括海藻酸钠、氯化钙、硫酸铝铵等。通过一定的工艺与合成产生化学反应,凝固成“人造海蜇丝”。

根据警方的照片直观地进行对比,假海蜇偏白色,几近透明,形状是规整的圆柱形,像泡发了的粉丝;而真的海蜇白中带有淡黄色,呈不规则的条状,且更扁平一些。不过,做成凉拌海蜇丝端上餐桌以后,这些用酱油、醋等佐料“加工”后的假海蜇丝,仅用肉眼很难分辨。

据了解,常州售卖假海蜇丝的商贩,其生产、销售假海蜇丝已有两三年,主要贩卖给周边的夜宵餐饮店,累计流入市场的假海蜇丝已有8吨多。

湖州生产销售假海蜇丝的3人犯罪团伙,则是专程到常州去“拜师学艺”后开

展非法加工的。

值得注意的是,生产这些假海蜇丝的原材料,均在食品添加剂目录中,但在这起案件中属于非法使用。

食品安全专家表示,根据食品添加剂使用标准,添加硫酸铝铵等的食品中,铝的残留量应小于等于100毫克/千克,毫无海蜇成分的假海蜇丝铝残留量高达486毫克/千克,超出最低标准近4倍,属于严重超标。长期食用含铝食品会影响人体对钙、铁等的吸收,引发骨质疏松、贫血甚至破坏人体的神经系统,并导致记忆力减退与智力下降,尤其是老人、儿童和孕妇,接触后危害更大。

杭州市场上的海蜇安全吗?

湖州出现假海蜇丝,那么这些假海蜇丝会不会流入杭州市场呢?

记者联系到杭州近江水产批发市场一位袁姓商贩,他表示,自己在杭州做了三四十年的水产批发生意,从来没有听说

过海蜇造假。“海蜇在杭州是比较冷门的品类,每天的销售量很小,主要供应饭店、酒店。”

业内人士表示,一般的连锁餐饮店都有长期固定的供应商,即便市场上有假海蜇丝,也逃不过他们的眼睛,“正规餐饮店里一般不敢知假售假,杭州人不太爱吃海蜇,海蜇每天的销量就那么多,有些餐饮店一天只能卖出去几盘,他们没必要冒这个风险。”

人工海蜇丝吃起来是什么口感?宁波的消费者项女士告诉记者,她曾经在宁波的农贸市场买到过疑似人工合成的海蜇。“海蜇在宁波当地很受欢迎,那次买的海蜇特别便宜,不到20块钱一斤,买的时候没多想,拿回家吃了才发现不对劲。口感不如平常吃的海蜇脆,有些绵软,而且没什么海腥味。”

从杭州近江水产批发市场了解到,海蜇目前的批发价在30元/斤上下,肉厚、品质好的能卖到50元/斤。而据媒体报道,

假海蜇的制作成本只有真海蜇的一半,制作周期也不长,曾经有媒体做过实验,用三种原料和热水,只需几十分钟就能制出外观以假乱真的假海蜇。

记者从杭州市市场监管局了解到,最近几年,杭州各级市场监管局曾对水产市场、餐饮店的海蜇产品进行多次抽检,仅于去年6月,在杭州某酒店的海蜇样品中检出致病菌金黄色葡萄球菌,其余抽检均合格,截至目前还没有出现过海蜇造假的情况。

如何分辨真假海蜇呢?经验老到的水产商建议,首先观察外观,假海蜇丝通体透明、韧性强,用手轻轻拉扯不易断,把它从水中捞出来放上一段时间,会如透明胶带一样柔软。真的海蜇呈白色或淡黄色,无红斑和泥沙。再闻是否有腥臭味,假海蜇丝气味独特,没有腥味;真海蜇则有明显的海腥味。最后用手摊开,海蜇越大、越白、越薄,品质一般就越好。

星巴克部分饮品涨价1到2元 自带杯子优惠从2元升到3元

记者 吴轶凡

6月16日,连锁咖啡巨头星巴克宣布,将中国大陆门店部分饮品的价格上调1-2元。星巴克中国相关人士表示,本次调价基本动因在于租金、物流、人力、创新等环节成本的提升。该人士还表示,星巴克中国暂时没有继续调整价格的计划。她同时提醒消费者,在部分饮品上调价格的同时,自带杯子前往门店消费,每杯咖啡的环保折扣,将从原先的2元,提升到3元。此前传闻将涨价的星享卡,本次并未调整

昨天下午,记者在星巴克杭报店看到,菜单板上的价格已经调整,涉及十几个品种。以中杯价格为例,单品涨价2元的有:美式咖啡(24元,新价格,下同)、冰摇柠檬茶(24元)、冰摇红莓黑加仑茶(26元);涨价1元的有:拿铁/豆奶拿铁(28元)、卡布基诺(28元)、摩卡(31元)、焦糖

玛奇朵(32元)、香草星冰乐(29元)、抹茶星冰乐(31元)、抹茶可可碎片星冰乐(35元)、抹茶拿铁(31元)等。

正在这里消费的几位顾客表示,他们对本次调价并不敏感。“每天喝,每个月会多花几十块钱,但应该没什么感觉。”在银行上班的孙小姐说,她在微信朋友圈里“吐了槽”,“主要还是凑热闹卖个萌吧,不影响继续来喝。”在网站工作的唐先生则表示,他刚刚才知道自带杯子可以打折,以后会考虑自带杯子消费。

星巴克中国则表示,近几年的每个世界地球日,星巴克都有限时自带杯子免费到店喝咖啡的活动,每次活动,中国大陆地区都会送出10万杯左右的咖啡,可见大家对这一方式颇为认可。本次上调“环保折扣”,也是希望更多客人尝试自带杯子的消费方式。“不是一定要星巴克的杯子,任何杯子都可以。”上述人士说。

金价今年上蹿下跳 投资如何避险? 本周日到黄金宝“杭州黄金投资峰会”听专家说

6月19日,由浙江黄金宝公司主办的“杭州黄金投资峰会”暨黄金宝一周年庆典活动,将在杭州国际会议中心举行。本次峰会预计将吸引金融机构、黄金投资爱好者、黄金宝省内外加盟商等近800位嘉宾到场。

2015年6月19日,作为浙江中金黄金饰品销售有限公司旗下子公司,浙江黄金宝公司在杭州成立。经过一年的运营,黄金宝平台目前已经实现线上注册用户30万人,线下合作网点300余家、省市级服务中心6个、平台交易突破5吨黄金,黄金宝打造的“互联网+黄金”服务平台建设迈出成功一步,逐渐成为国内黄金投资市场一个重要的投资理财通道。

本次黄金宝周年庆典活动,旨在分享创办一年的黄金宝公司,在“互联网+黄金”领域取得的成绩及最新运营模式,并对进一步搭建互联网+黄金服务平台、凝聚黄金行业力量、共建共享传统黄金行业在互联网渗透下的新机遇新发展等议题与嘉宾交流。

据了解,本次峰会将邀请黄金行业知名学者作专题演讲,深度剖析目前黄金行业的发展现状,并通过各种案例告诉黄金投资者如何在投资过程中避险;同时,黄金宝公司相关负责人将在现场与来宾分享目前黄金宝公司的各项发展成果,并对黄金宝2.0版本App做重点演示。

黄金宝是创新型互联网黄金O2O平台。消费者在该平台上购买黄金,或者把家里闲置的黄金租给黄金宝,都可以获得“金生金”收益。目前,黄金宝App功能包括买金、卖金、存金、提金等多个板块,注册用户可以根据需要购金或者租金。同时,黄金宝借助中国黄金门店等线下渠道,在过去一年里开出300余家线下服务网点和区域运营中心。今年5月,浙江黄金宝公司还与湖南黄金等国有大型企业共同签署了《投资合作协议书》,投资建设100吨黄金精炼深加工、加工贸易项目,进一步延伸产业链,拓展平台服务能力,通过线上线下联动,帮助黄金投资用户便捷安全地参与黄金投资。

华数6·18年中送福利 高校应届毕业生装宽带打五折 办理宽带业务还送电视服务

文/王潇潇

又到6·18年中大促,电商们大打价格战之余,华数的用户也迎来福利。近日,华数将年中促销的活动力度再度升级,针对高校应届毕业生、新装用户和老用户,分别准备了三拨福利。

第一拨福利:应届毕业生专属优惠。凭1年内全日制高校毕业证书及身份证,即可享受华数宽带5折的新装特惠。这意味着,你花440元即可使用价值880元的20兆家庭宽带一年。

第二拨福利:宽带7折疯抢。1500元即可拥有10兆宽带3年使用权。新装用户还将额外免费获得无线路由器一台。

第三拨福利:办理宽带业务送电视服务。订购华数20兆家庭宽带1年的用户,将免费获赠252元有线电视基础收视维护费、一年高清直播和一年电视回放。

三区四县的小伙伴,华数同样准备了一大拨触底价的宽带、电视产品。

值得注意的是,华数年中风暴将覆盖华数各个订购渠道,6月18日-6月20日期间,用户可在华数天猫官方旗舰店、华数官方微博(微信号wasuvip)、电视淘宝(华数互动电视首页—电视淘宝—华数业务专区)三大平台同步开抢,手机端、PC端、电视端,都可以抢。

另外,电视淘宝还有红包大派送。6月15-20日活动期间,在电视淘宝平台,人人都可领取20元红包,还能参与百宝箱抽红包,赢取最高618元的超级大红包。红包限在正式活动期间,即6月18-20日使用。

活动期间,通过电视淘宝下单,在特惠价基础上,还有10%的返利,最高可返300元。详细活动规则及更多活动信息,可在华数互动电视首页——电视淘宝专区了解。

比价神器“小雷达”横空出世 苏宁易购决胜618

电商618年中大促的正日子临近,价格白刃战一触即发。日前,苏宁易购对外发布新研发的比价平台——“小雷达”。6月13日,笔者登陆“小雷达”发现,该比价平台共有“每日必看”、“超值推荐”和“我的雷达”3个栏目。栏目所荐每件产品,明确标注低于竞对的价格,且每5分钟更新一次。电商较真拼低价,消费者得到的不再是各种价格招术,而是真正的实惠。

“小雷达”一经上线,就受到了广泛关注,剁手族纷纷在朋友圈里分享转发。公号“苏宁

易购购便宜”正式公布首日,订阅量就超过20000,“小雷达”试用UV一小时达12万,目前仍在爆发式增长中。

随着“小雷达”的上线,预示着618价格战的白热化。苏宁易购市场相关负责人表示,K.O 618首先就是要在价格上K.O对手,接下来的大促中,他们将依托强大的供应链,全面对标往年双十一的价格打折力度,给消费者实实在在的让利。“价格是有变动的,消费者们看好商品后,赶紧下手,不要错过优惠的好时机。”