

消费旺季未到 高档白酒涨声不断

部分单位为减开支开始“囤酒”

本报11月22日讯(记者 秦雪丽) 尽管白酒的销售旺季还没有到来,但白酒商品尤其是高档白酒频繁提价,部分单位和市民也开始趁春节白酒普涨之前大量购买。

21日,在市区各大超市,记者看到像茅台、五粮液这样的高档白酒,便宜的在500元以上,高者则达上千元一瓶。在大润发超市,53度的飞天茅台卖到1188元一瓶,并且可以分期付款购买。

在振华购物中心,一位李姓工作人员告诉记者,自11月以来,她们店五粮液品牌的部分白酒都提了价,“每瓶大

致比原来贵了50元,比如52度水晶瓶装的五粮液,原来的价格是738元每瓶,现在则涨到了788元每瓶。”

在三站酒水市场,从事酒水生意七八年的姜保旭告诉记者,五粮液39度的进价是580元一瓶,“但现在很难进到货,已经听说上调价格的事了,估计过不久还会涨价。”

面对白酒价格的普涨,一些单位和市民也开始趁一些高档白酒春节涨价之前大量购买。据一家超市的工作人员介绍,虽然最近高端白酒不断调高身价,但销量不跌反增。

“前几天一家单位一次性购买了20箱53度飞天茅台。”这位工作人员介绍道说,昨天也有两个市民买了同样的两箱酒,说是怕价格会继续上涨,买了先囤起来。

准备囤酒的企业并不在少数,在莱山一家实业公司上班的王先生表示,每到过节的时候,公司都会到外地去拜访客户,这些高档酒更是商务活动中离不了的。“目前茅台、五粮液、国窖1573等高档酒都价格不菲,临近元旦春节时,酒价估计还会再涨。”王先生告诉记者,为了节省开支,最近他们公司也准备购置一些存起来。

价格跌了 棉花价格持续下跌 纺织品纹丝不动

本报11月22日讯(见习记者 孙芳芳) 近期农产品市场遭遇政府“有形之手”的强力调控,棉花现货市场价格持续下跌,然而记者走访发现市场上棉被等纺织品的价格并没有应声而落。

22日,记者在三站批发市场调查发现,这几天棉花的价格一直在下跌,棉被的价格还是居高不下。在市场上做了十几年棉被生意的于先生说,他这批棉花是3天前从东营进货过来的,一共1000斤,进价是每斤19元,而现在的价格是每斤15元,但是棉被的价格仍然和前两天一样,都是每斤25元。

内存主板降价超两成 年底装机迎来好时机

本报11月22日讯(记者 马绍栋 见习记者 毛旭松) 年底将至,烟台电脑市场上内存、主板等主要的电脑配件的价格持续走低,在最近一两个月的时间里,这些配件降价幅度超过25%,消费者无疑迎来了组装电脑的好时机。

21日下午,记者在烟台科技市场走访发现,内存、主板、硬盘等电脑主要配件的价格有了不同程度的下降。“以内存为例,金士顿型号2GB DDR3 1333的价格已经降到165元,而一两个月前的价格得有220元。华硕主板型号为M4A77T降价40元,现在售价580元。”烟台万象科技有限公司的薛辉经理告诉记者,这次内存、主板降价的主要原因是产品更新换代引起的。现在内存第三代产品大批量上市,而原有的第二代产品已经停

产,二三代产品的销售情况比一两个月之前有了很大的不同,三代产品出货量,销售规模已经超越二代产品,价格也随之下降。而之前,经销商主要销售二代库存,停产导致二代产品货源较少,价格也相对稳定。记者发现,虽然二代产品面临将退出市场的情况,但由于内存二三代产品同时市场上销售,却出现了奇怪的价格倒挂现象。进入市场较晚的DDR3 1333跌至165元,而一个月前价格差不多的DDR2800的价格却有所反弹,升至250元。“虽然三代产品较新,但由于三代产品货量充足,同时二代停产导致数量减少,而一些老主板只能支持二代内存,所以现在二代内存还有着相对不错的市场需求空间。”宇信电子科技有限公司的孙经理这样解释道。



礼品商店内摆满了圣诞商品。 本报记者 刘新 摄

商家争抢圣诞经济蛋糕

礼品店被圣诞商品“填满”

本报11月22日讯(记者 刘新 见习记者 王敏) 离圣诞节还有一个多月,圣诞树和圣诞老人等圣诞商品就已经提前露脸。作为西方的“舶来品”,圣诞节越来越受到港城市民青睐,不少商家瞄准商机各出高招。

22日,在三站批发市场,一家售卖工艺礼品店铺的店主正在用一些圣诞彩球和挂件装饰门头,记者走进店铺发现,虽然门头上写的是工艺礼品店,但店里面却被大大小小两三百件的圣诞商品填了个满满当当,一件与圣诞节无关的工艺礼品都看不到。“我们店平时卖工艺礼品,但每年一到圣诞节就会专

门做圣诞商品生意,过完节再改回来。”店主张女士告诉记者。

而在另一间写有售卖儿童玩具的店铺内,也挂满了圣诞商品,圣诞贴画、圣诞花环、圣诞树、圣诞彩球等集中陈列,摆满了整个店铺。店主表示,快到圣诞节了,自己临时卖这一个多月的圣诞商品,节日一过还是卖玩具。

在三站批发市场,做了六年圣诞商品生意的张女士说,今年的圣诞饰品价格有所上涨,上涨幅度大约在20%到30%之间。张女士随手拿起一个小礼包说,去年一个八件装的圣诞小靴子礼包才

六块钱,今年只有六件装,却涨到了七块钱。

顾客是否会受价格影响而减少购买数量?张女士说,她们对老主顾依然按照以前的饰品价格出售,有些饰品不赚钱也得卖,主要是为了揽住顾客,虽然物价上涨了,但盈利并不会比往年多。

据一位前来选购圣诞商品的酒店工作人员介绍,酒店每年圣诞节前都会来购买圣诞商品装饰大堂。“今年的价格贵了不少呢!像这样的一串化工原料的雪花饰品,去年才卖14元,今年涨到了18元。”该工作人员说。

计生国策风景线

优生优育是提高人口素质的根本保证,宣传优生优育知识对信息闭塞的广大农村群众来说尤为重要,招远市玲珑镇高家村就建成了计划生育宣传优生优育是提高人口素质的根本保证一条街,向村民们宣传优生优育知识。

近年来,随着人们生活水平的提高和生育观念的转变,优生优育越来越受到人们的重视,但是如何进行优生优育,对于高家村的群众来说,这方面的知识还真有点缺乏,村民们有需要,村两委也忙了起来,在镇计生办的帮助下,村中心这条最繁华的街道成了计划生育宣传一条街,街道两旁的墙壁上涂满了各种标语、漫画、打油诗等,通过群众喜

闻乐见的形式,向村民们宣传计划生育法律法规政策,优生优育知识等,指导村民自觉实行计划生育,享受优生优育,并且人人知道计划生育不光是女同志一个人的事儿,宣传栏上还有男性生殖健康知识。

近期,村领导邀请几位农民画家在一条街的围墙上,进行宣传计划生育国策的宣传画创作,据了解,流动人口计划生育工作是我镇计生工作的重点,这些宣传画的内容主要体现了流动人口管理,优生优育,近亲结婚的危害等基本知识。

看来,计划生育宣传一条街真是受欢迎,据村民们说,宣传街建成以来,每天都有许多群众来观看学习。

(王美凤 姜守丽)

计划生育村民自治办实事、求实效

招远市玲珑镇大蒋家村位于玲珑镇东北方向,村两委班子一直将计划生育工作排在其他工作之前,当头等大事来抓,常年以“办实事、求实效”为理念,坚持做到“民主决策、宣传教育、优质服务、政策兑现”四个到位,不断完善和推进计划生育村民自治工作。

一是开展村民自治民主决策,对村里的计划生育工作重大事项和镇里下达的各项计划生育政策,由村支部和村委会负责牵头召集村民代表大会和村民理事会,进行民主决策,科学决策,依法决策,使计划生育工作由“政府的事”真正变成群众自己的事。

二是加强计划生育宣传教育工作,“工作落实,宣传先行”,为此,该村在群众住户较为集中地悬挂制作了大型宣传标

语广告牌,普通的计划生育宣传标语更是随处可见,造成“抬头不见低头见”的效果。

三是落实计生优质服务,村委会在日常工作中积极配合,市镇两级计生协会推出的各项利益导向机制优质服务措施,村干部人人包组包对象,确保生殖健康检查到位,不走反计划生育情况的出现,同时积极协助镇计生服务站工作人员对重点管理对象的跟踪随访,进行上门知情选择和随访服务。

四是政策兑现,除了完成镇里的计生奖惩措施外,还对本村的计生搞得好的村干部,村小组长或其他先进个人进行表彰奖励,2010年,对全村6户独生子女,13对晚婚晚育户进行了公开表彰奖励。

(王美凤 姜守丽)

人口文化建设谱新篇

招远市玲珑镇潘家集村村民实行计划生育基层群众自治,破解“天下第一难”取得显著成效。

近年来,玲珑镇潘家集村加大宣传教育力度,引导群众主动参与,走基层群众自治道路,实现了计划生育工作从“治民”到“民治”的跨越,为了真正实现群众“自我管理、自我监督、自我服务”,该村通过召开村民代表大会,按照合法性、民主性和可操作性原则,分别修订了《计划生育村民自治章程》、《计划生育村规民约》等制度,使群众自治有章可循,该村坚持在服务上求实,在方法上创新,一方面建立十户一联的计生中心户长联系制度,通过村民代表大会选出中心户长,建立计划生育齐抓共管的网络;另一方面,镇村干部、协会

会员、计生专干及中心户长印发了一本服务手册,以便对日常服务工作和计生对象动态情况全面掌握。

制度是约束,关键要靠自觉,潘家集村创新宣传教育,大力营造浓厚的人口计生宣传氛围,在景观的布局上,把“随处可见”和“精雕细琢”结合起来,与村里的亮化、美化相协调,新竖宣传牌8块,刷写漫画20余平方米,既起到了宣传氛围,又美化了新农村,成为村内的一道亮丽风景,使“少生优生,勤劳致富”成为全村群众的共识。

如今,“天下第一难”在潘家集村已不再难,在这里,群众自治入脑入心,生育文明入村入户,一幅和谐、文明的画面展现眼前。

(王美凤 姜守丽)